

მ. ვ. მანონა

ეკონომიკის ანგარიში

თბილისი

2000წ.

დამხმარე სახელმძღვანელო დაწერილია საერთაშორისო ბაკალავრიატის ორგანიზაციის მიერ შემოთავაზებული სასწავლო პროგრამის მიხედვით და წარმოადგენს შესაფასს ეკონომიკურ ანალიზში. იგი საშუალებას გვაძლევს გავეცნოთ როგორც თეორიულ ცნებებს, ასევე მთლიანად სახალხო მეურნეობის კონკრეტულ ეკონომიკურ მოვლენებს. ავტორი დაწერილებით განიხილავს რუსეთის (და არა მარტო რუსეთის - თ.გ.) ეკონომიკაში მიმდინარე ახალ მოვლენებს, რაც აუცილებელია ქვეყნის ამჟამინდელი მდგომარეობისა და მისი განვითარების ტენდენციების გაგებისათვის.

წიგნი განკუთვნილია როგორც მოსწავლეებისა და სტუდენტის ახალგაზრდობის, ასევე პედაგოგებისა და ეკონომიკით დაინტერესებულ მკითხველთა ფართო წრისათვის.

წიგნი თარგმნა დოც. თენგიზ გოლეთიანმა

მთავარი რედაქტორი - დოც. გიორგი ცაავა.
რეცენზენტი - პროფ. ზურაბ ლიპარტია

შესავალი

ნებისმიერ ადმიანს შეუძლია თავისთავი რამდენადმე ეკონომისტად ჩათვალოს მაშინაც კი, თუ ამისათვის მას არც ერთი ეკონომიკური დისციპლინა არ შეუსწავლია. ეს იმიტომ, რომ ეკონომიკურ პრობლემებს თავისთავად ვაწყდებით ყოველ ნაბიჯზე. თქვენ, უთუოდ, არაერთხელ წასულხართ მაღაზიაში საყიდლებზე და შეგიმჩნევიათ, რომ საქონელი, რომლის შეძენის სურვილიც ღაგებადათ, ღირს იმაზე მეტი, რისი საშუალებაცა და თანხაც გაგაჩნიათ. რას გადაწყვეტთ - რას იყიდით და რას არა? ეს საყოფაცხოვრებო პრობლემა ბევრ რამეში ემსგავსება ეკონომიკის ძირითად საკითხს. უფრო მეტიც, მიიღებთ რა გადაწყვეტილებას თუ რა იყიდოთ, და იყიდოთ თუ არა, საერთოდ, თქვენ არა მხოლოდ იუმჯობესებთ თქვენს მატერიალურ მდგომარეობას, არამედ გარკვეულწილად "მართავთ" კიდევ ეკონომიკას, - აიძულებთ მას აწარმოოს თქვენთვის საჭირო საქონელი. თქვენი არჩევანის ცვლილების შესაბამისად ხდება ეკონომიკის გარდაქმნაც - ზოგჯერ ჩქარა და ოპერატიულად, დროდადრო კი ნელა და მძიმედ.

ერთი შეხედვით შეიძლება მოგვეჩვენოს, რომ ყოველდღიური ეკონომიკური პრობლემა შეიძლება გადაეჭრათ ეკონომიკური მეცნიერების შესწავლის გარეშეც. სინამდვილეში ასეც იქცევა ადამიანების დიდი ნაწილი, მაგრამ ისინი შეიძლება იმ ბრმას შევადაროთ, რომელიც საყვავილე მაღაზიაში ვარდის ამორჩევას ხელის ცეცებით ცდილობს, თითებს ეკლებით იჩხვლევს და ქოთნებსა და ლარნაკებსაც აყირაჟებს. თვალხილული ადამიანი, ცხადია, უფრო ხელსაყრელ მდგომარეობაში იმყოფება და ჩხვლეტასაც იცილებს. ფრენსის ბეკონი ამტკიცებდა, რომ ცოდნა ძალაა, მაგრამ ეკონომიკური კანონების ცოდნა ის ძალაა, რომელიც გვეხმარება ცხოვრებაში წარმატების მიღწევაში.

ეს დებულება, რა თქმა უნდა, პირდაპირი მნიშვნელობით არ უნდა გავიგოთ. ეკონომიკური მეცნიერება იმას არ გვასწავლის, თუ როგორ გავაკეთოთ ფული, კარიერა და ა.შ. იგი, სამწუხაროდ, ამ თვალსაზრისით არ იძლევა ცალსახა რეკომენდაციებს, მაგრამ ეკონომიკური კანონების ცოდნა საშუალებას გვაძლევს სწორად გავიგოთ გარემომცველი სინამდვილე და შევძლოთ ჩვენი ეკონომიკური საქმიანობის ოპტიმიზაციით მნიშვნელოვან წარმატებას მივაღწიოთ.

ეკონომიკის დაუფლებისათვის საჭიროა გარკვეული სიძნელეების გადალახვა. ეკონომიკა თეორიული მეცნიერებაა და სხვა მეცნიერე-

ბათა მსგავსად დაფუძნებულია რეალურ ცხოვრებაში მიმდინარე მოვლენებზე. სწავლულები ამ მოვლენების განზოგადების გზით ეძებენ მათ შორის მდგრად, განმეორებად კავშირებს და გამოყავთ ადამიანების ეკონომიკური ქცევის კანონები. ასეთი კანონები ფორმულირდება როგორც აბსტრაქტული დებულება და სამართლიანია მხოლოდ მრავალი წინაპირობის დაცვის (შესრულების) შემთხვევაში. ამ დებულებათა გარეშე, როგორც უკვე აღვნიშნეთ, შეუძლებელია სახალხო მეურნეობაში მიმდინარე რეალური პროცესების გაგება, მაგრამ მხოლოდ მათზე დაყრდნობითაც არ შეიძლება აიხსნას საზოგადოების რეალური ეკონომიკური ცხოვრების მთელი მრავალფეროვნება. ამიტომ დასაწყისშივე უნდა შევთანხმდეთ, რომ კონკრეტულ სიტუაციაზე აბსტრაქტული სქემების გამოყენებისას, ჩვენ თითქოსდა სახაზავით ვზომავთ უცნაურ მრუდებს და ამით ვცდილობთ, მხოლოდ, მიუახლოვდეთ მათ რეალურ ფორმას და სიდიდეს. ეკონომიკურ მეცნიერებას სხვა, უფრო ზუსტი საზომი და მეთოდები, უბრალოდ, არ გააჩნია.

მეორე სიძნელე, რომელიც ეკონომიკური მეცნიერების შესწავლასთანაა დაკავშირებული განპირობებულია მისი ტერმინოლოგიით. ყოველდღიურ ცხოვრებაში ჩვენ ვიყენებთ მრავალ ეკონომიკურ ტერმინს, მაგრამ მათში ვდებთ სხვა აზრს. მაგალითად, დღეს ყველა ლაპარაკობს ინფლაციაზე და გულისხმობენ ფასების გაზრდას ხან კარტოფილზე და ხან, კიდევ, პამიდორზე, მაგრამ ეკონომიკისათვის ინფლაცია - ეს რთული თეორიული ცნებაა, რომელიც გულისხმობს ფასების არა ნებისმიერ ზრდას.

რუსეთმა დიდი ხანი არაა რაც დაიწყო საბაზრო ეკონომიკაზე გადასვლა, მაგრამ ამ სამეურნეო სისტემის შესწავლა დაკავშირებულია დამატებით სიძნელეებთან. მრავალი საბაზრო მოვლენა (მაგალითად, ეკონომიკური ციკლები) ჩვენ ვიცით მხოლოდ გაგონილის დონეზე. მათი შესწავლა გეიხდება სხვა ქვეყნების მაგალითზე, სადაც მოცემული ეკონომიკური მოვლენა მეტად განვითარებულია და, შესაბამისად, მეტად ახლოა მის აბსტრაქტულ, თეორიულ მოდელთან. ამიტომ ამ სახელმძღვანელოში, არც თუ იშვიათად, მოყვანილია სტატისტიკური მონაცემები და კონკრეტული მაგალითები საზღვარგარეთის გამოცდილებიდან. მათი გაცნობა თქვენ საშუალებას მოგცემთ შეადაროთ სამამულო ეკონომიკაში მიმდინარე პროცესები არა მარტო მათ აბსტრაქტულ, იდეალურ მოდელებს, არამედ იმასაც, თუ როგორ მიმდინარეობენ ისინი განვითარებული საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნებში.

დაბოლოს, როცა ეკონომიკის შესწავლის სირთულეებზე

ესაუბრობთ, საჭირო ხდება კიდევ ერთი შენიშვნის გათვალისწინება, რომელიც სასწავლო სახელმძღვანელოში არც თუ ისე ხშირად გვხვდება. ეკონომიკური მეცნიერება არ წარმოადგენს ერთგვაროვან დასრულებულ დისციპლინას. იგი აერთიანებს სხვადასხვა სკოლის მიმდინარეობებსა თუ მიმართულებებს, რომელთაც სხვადასხვანაირად ესმით და სხვადასხვანაირად განმარტავენ ეკონომიკურ მოვლენებს. არსებობს ისეთი საკითხები, რომლის გარშემო კამათი უკვე რამდენიმე ასეული წელი გრძელდება. მაგ., მათ რიცხვს მიეკუთვნება დღეს ჩვენთან აქტიური განხილვის ისეთი საგანი, რომელიც პასუხს მოითხოვს კითხვაზე: ქვეყანამ უნდა შეზღუდოს სხვა ქვეყნებთან ვაჭრობა და შეეცადოს დამოუკიდებლად აწარმოოს აუცილებელი საქონლის ძირითადი მასა, თუ საგარეო ვაჭრობა მაქსიმალურად თავისუფალი გახადოს შეზღუდვებისაგან? ამ ნაშრომში თქვენ გაეცნობით თანამედროვე ეკონომიკური აზროვნების ძირითად მიმართულებებს და მათი აღმოცენების ისტორიას. თავიდანვე მხედველობაში უნდა მივიდეთ, რომ დღესდღეობითაც ბევრ კითხვაზე ეკონომისტებს არ ძალუძთ ცალსახა პასუხის გაცემა.

ტრადიციულად, ჩვენს ქვეყანაში ეკონომიკური მეცნიერების შესწავლის საგანი იყო პოლიტიკური ეკონომია (როგორც თეორიული საფუძველი) და კონკრეტული დარგობრივი ეკონომიკური დისციპლინები: მრეწველობის ეკონომიკა, ტრანსპორტის ეკონომიკა, სოფლის მეურნეობის ეკონომიკა და ა.შ. სხვა ქვეყნებში ცნობილია ეკონომიკური გამოკვლევების სამი დონე: აბსტრაქტული ეკონომიკური თეორია (ზოგიერთ ქვეყნებში პოლიტიკური ეკონომიის სახელწოდებითაც), ეკონომიკური ანალიზის საფუძვლები (გამოყენებითი ეკონომიკა) და პრაქტიკული ეკონომიკური გამოკვლევები.

მოცემული სახელმძღვანელო წარმოადგენს ეკონომიკური ანალიზის შესავალს და მიზნად ისახავს გაგვაცნოს როგორც თეორიული ცნებები, ასევე კონკრეტული ეკონომიკური მოვლენები, მაგრამ არა რომელიმე ცალკეული დარგის მიხედვით, არამედ მთლიანად სახალხო მეურნეობის დონეზე.

საზღვარგარეთის სასწავლო ლიტერატურაში ეკონომიკური ანალიზის საფუძვლების სწავლებას ხანგრძლივი ტრადიცია გააჩნია. არსებობს პრობლემათა გარკვეული წრე, რომლებიც განიხილება მსგავსი სქემებით. მოცემულ სახელმძღვანელოში ავტორი შეეცადა მეტნაკლებად დაეცვა ეს ტრადიცია და ორიენტაცია აედო, უმთავრესად, საგნის (კურსის) პროგრამაზე, რომელსაც გვთავაზობს საერთაშორისო ბაკალავრიატის ორგანიზაცია. ეს პროგრამა

მიღებულია მსოფლიოს 60-ზე მეტი ქვეყნის ბევრ სკოლაში. ამასთან ერთად, რუსეთის ეკონომიკური განვითარების თავისებურებების გათვალისწინებით და ჩვენს ქვეყანაში ეკონომიკური დისციპლინის სწავლების ტრადიციიდან გამომდინარე, კურსის სტრუქტურაში შეტანილია გარკვეული ცვლილებები. უფრო დეტალურადაა განხილული რუსეთის ფედერაციისათვის (და არა მარტო რუსეთისათვის - თ. გ.) ისეთი ახალი ეკონომიკური მოვლენები, როგორცაა, მაგ., საწარმოს უფლებრივი ფორმები, ფასიანი ქაღალდების ბირჟა, გადასახადების ახალი სახეები და სხვა საკითხები, რომლებიც აუცილებელია არა მარტო ჩვენი ქვეყნის ეკონომიკის დღევანდელი მდგომარეობის გასაგებად, არამედ მისი განვითარების ტენდენციების განსაზღვრისთვისაც.

პირველი თავი ასახავს ეკონომიკური მეცნიერების საგანს და ეძღვნება ეკონომიკის ძირითადი პრობლემის განხილვას. თავებში 2-6 განიხილება მიკროეკონომიკის თეორიული საფუძვლები და მასთან დაკავშირებული სამეურნეო პრაქტიკის კონკრეტული ფორმები. თავები 7-10 გაგვაცნობს მაკროეკონომიკის პრობლემებს, ხოლო თავი 11 ეძღვნება მსოფლიო ეკონომიკას. წიგნის ბოლოში მოყვანილია ძირითადი ეკონომიკური ტერმინების მაჩვენებელი სათანადო გვერდების მითითებით.

წიგნის ყოველი თავი იწყება შესავალი შენიშვნებით, რომელიც კვლევის საგანს ასახავს. შემდეგ წარმოებს ძირითადი ეკონომიკური ცნებების გადმოცემა. ზოგიერთ შემთხვევაში, მათი სრულყოფილი დახასიათებისათვის გამოყენებულია ცხრილები, გრაფიკები და ფორმულები ამა თუ იმ მაჩვენებლის გაანგარიშებისათვის. ყოველი თავი შეიცავს სპეციალურ დანართს ან განყოფილებას, რომელიც მოგვითხრობს წარსულისა და დღევანდელი ცნობილ ეკონომისტებზე. თავის ბოლოში მოცემულია კითხვები და დავალებანი დამოუკიდებელი მუშაობისა და გადმოცემული მასალის ათვისების შემოწმებისათვის. დავალების დიდი ნაწილი ვარაუდობს რამოდენიმე ვარიანტიდან სწორი პასუხის შერჩევას.

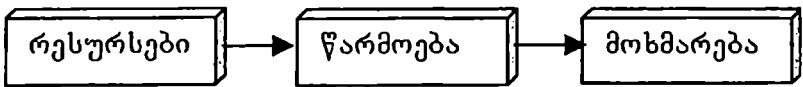
ეკონომიკას ზოგჯერ სამყაროს მე-8 საოცრებასაც ეძახიან. ხელს კიდებთ რა მის შესწავლას, თქვენ გეძლევათ შესაძლებლობა შეამოწმოთ ამ გამოთქმის სისწორე. წარმატებული ყოფილიყოს თქვენი საქმიანობა.



რას შეისწავლის ეკონომიკური მეცნიერება

თელიან, რომ ტერმინი „ეკონომიკა“ შემოიტანა ბერძენმა პოეტმა ჰესიოდმა ჯერ კიდევ VI საუკუნეში ჩვენს წელთაღრიცხვამდე, შეაერთა რა ორი სიტყვა—„ოიკოს“ (სახლი, საოჯახო მეურნეობა) და „ნომოს“ (ვიცი, კანონი). ასე რომ, სიტყვასიტყვით ძველბერძნული ეკონომიკა საოჯახო მეურნეობის წესების კრებულს ნიშნავს (საოჯახო მეურნეობის გაძღოლის ხელოვნებას - თ. გ.). მაგრამ დრო იცვლება და მასთან ერთად იცვლება ძველი სიტყვების მნიშვნელობაც. ბუნებრივია, ეკონომიკის თანამედროვე გაგება გაცილებით ფართოა. ჩვეულებრივ, ეკონომიკური საქმიანობის ქვეშ ესმით ადამიანთა წარმოებრივი ან სამეურნეო საქმიანობა მათი მატერიალური მოთხოვნილებების დასაკმაყოფილებლად. ასეთი საქმიანობა და მისი კანონები წარმოადგენს, სწორედ, ეკონომიკური მეცნიერების შესწავლის საგანს.

მეტად ზოგადი სახით, ნებისმიერი სამეურნეო საქმიანობა ეს არის არსებული რესურსებიდან სხვადასხვა სიკეთის (დოვლათის) შექმნა ადამიანების მატერიალური მოთხოვნილებების დასაკმაყოფილებლად. ამ დებულების ილუსტრირება შეიძლება მეტად მარტივი სქემით:



მაგრამ, სამწუხაროდ, ჩვენი სურვილები ყოველთვის აღემატება ჩვენსავე შესაძლებლობებს. ყოველ მოცემულ მომენტში არსებულ რესურსებსა და ადამიანთა მოთხოვნილებებს შორის არსებობს შეუსაბამობა: *რესურსები შეზღუდულია, მოთხოვნილება კი უსაზღვრო*. დაწვრილებით შევვხვით ამ ორი საკვანძო ეკონომიკური ცნების განხილვას.

1.1. მოთხოვნილებათა განუსაზღვრელობა

ადამიანური მოთხოვნილებების განუსაზღვრელობის ეკონომიკური

ცნების ერთ-ერთ ნათელ ილუსტრაციად უთუოდ გამოდგება ზღაპარი მებაღურისა და თევზის შესახებ. რაიმე კონკრეტულ სიკეთესე მოთხოვნილების დაკმაყოფილება შედარებით იოლია. მაგ., საკმარისია ძველი და დამცვრეული გობის ნაცვლად ახალი გვექნეს. მაგრამ ერთი მოთხოვნილების დაკმაყოფილებას უცილობლად მოყვება ახალ-ახალი მოთხოვნილებები, და ეს პროცესი შეიძლება უსასრულოდ გაგრძელდეს, — აზნაურობის მიღების შემდეგ მეფობა გესურდეს. ფრანგმა ეკონომისტმა ფრანსუა კენემ ჯერ კიდევ 1766 წელს ეს აზრი დაახლოებით ასე ჩამოაყალიბა: „მოთხოვნილებებზე არასოდეს არ არსებობს უკმარისობა, მავანს არ შეუძლია იმდენი მოიხმაროს, რამდენიც მას უნდა: ის ვინც მხოლოდ წიწიბურასაგან გაკეთებულ პურს ჭამს და წყალს აყოლებს, ამჯობინებს ხორბლის

პური ჭამოს და ღვინო დააყოლოს; მას, ვინც ხორციან საჭმელს ვერ ღებულობს, ხორცი ენატრება; ისინი, ვისაც ცუდი ტანსაცმელი აცვია, კარგ კაბაზე ოცნებობენ, იმათ კი ვისაც გათბობისათვის შეშა არა აქვს, მისი ყიდვა სურთ და ა. შ.”

გულის სიღრმეში, ალბათ, ყველა ჩვენთაგანი ოცნებობს ყაედეს ოქროს თევზი, თუმცა, შესაძლოა თავის სურვილს უფრო პროზაულ და კონკრეტულ ფორმაში გამოხატაედეს. ეკონომისტები კი ყველა იმ საგნებს, რომელთაც შეუძლიათ ადამიანური მოთხოვნილებები დააკმაყოფილონ რამდენიმე ჯგუფად ყოფენ.

უპირველეს ყოვლისა ისინი გამოყოფენ *მატერიალურ სიკეთეს და მომსახურებას*.

პირველ მათგანს განეკუთვნება ნივთობრივი, ხელშესახები საგნები, ისეთები, როგორცაა, მაგალითად: ტანსაცმელი, ავტომობილი, ოგივე გობი და ა.შ. მათგან განსხვავებით მომსახურება — იურიდიული, სამედიცინო, განათლება და ა.შ. — არანივთობრივია, მაგრამ, ისევე როგორც მატერიალური სიკეთე, ადამიანისათვის აუცილებელი.



არსებობს ისეთი საქონელი და მომსახურება, რომლის გარეშეც ადამიანს არსებობა არ შეუძლია. ასეთია: კეების პროდუქტები, ტანსაცმელი, საცხოვრებელი და ა.შ. ეს, ეგრეთწოდებული, *პირველი მოთხოვნილების საგნებია*. სხვა სიკეთის გარეშე კი ცხოვრება შესაძლებელია; მაგ., ძვირფასეულობა, ძვირადღირებული და იშვიათი ბეწვი – *ფუფუნების საგნებია*. თუმცა მათ შორის არსებული ზღვარი მეტად პირობითია. ჯერ კიდევ ოსტაპ ბენდერი სამართლიანად მიუთითებდა: „ავტომობილი ფუფუნება კი არა, გადაადგილების საშუალებაა“-ო.

მატერიალური სიკეთე და მომსახურება *საქონელს* წარმოადგენს, როცა ერთიცა და მეორეც ყიდვა-გაყიდვის საგანი ხდება. *მოხმარება* საქონლის გამოყენებაა ამა თუ იმ მოთხოვნილების დასაკმაყოფილებლად. ხოლო ადამიანი, რომელიც მას ამ მიზნით შეიძენს, საქონლის *მომხმარებელს* წარმოადგენს.

ყველა სიკეთე იყოფა ორ დიდ ჯგუფად: *პირადი მოხმარების საგნებად*, რომელთაც თითოეული ადამიანი მოიხმარს, და *საწარმოო მოხმარების საგნებად*, ანუ საგნებად, რომლებიც გამოიყენება საკუთრივ საწარმოო პროცესში, მაგ., დაზგები, მანქანები, ნედლეული. მათ, უცხოელების მსგავსად, საინვესტიციო ან კაპიტალურ სიკეთესაც უწოდებენ.

ყველა პირად და საწარმოო მოხმარების საგნებს „ანათესაებს“ ის, რომ საზოგადოება დროის ყოველ მოცემულ მომენტში მხოლოდ მათი შეზღუდული რაოდენობის მფლობელია.

1.2. რესურსების შეზღუდულობა ანუ იშვიათობა

1991 წელს ავტომობილების წარმოებამ მთელ მსოფლიოში თითქმის 40 მლ. ერთეული შეადგინა. ამ დროისათვის ახალი მანქანის შეძენის მსურველი 80 მლ. ადამიანი რომ ყოფილიყო, მხოლოდ ნახევარი შეძლებდა თავისი სურვილის დაკმაყოფილებას, რამეთუ შეუძლებელია მოითხოვო ის, რაც არ არსებობს. მართალია, მომდევნო წელს შეიძლებოდა ავტომობილების გამოშვების გაზრდა, მაგრამ ამისათვის საჭირო იქნებოდა, პირველ რიგში, მეტი მეტალის, რეზინის, ძრავებისა და სხვათა წარმოება. ამასთან, *ყოველ მოცემულ მომენტში* არსებული რესურსები შეზღუდულია, რაც ობიექტურ ზღვარს უდებს სხვადასხვა სიკეთის წარმოების შესაძლებლობებს.

ცხადია, კაცობრიობა იყენებს არა ყველა არსებულ რესურსებს.

უფრო მეტიც, ცალკეულ პერიოდებში თვით ადრე გამოყენებული ესა თუ ის რესურსი შეიძლება გადაიქცეს „ზედმეტ“ და „არასაჭირო“ რესურსად. მაგრამ ეს არ ცვლის რეალურ სინამდვილეს – ფაქტი ფაქტად რჩება: რესურსები იმდენია, რამდენიც არის და არა მასზე მეტი. ამაში მდგომარეობს მისი განსხვავება შეუზღუდავი და დაუკმაყოფილებელი მოხმარებისაგან. სწორედ ამიტომ ეძახიან ეკონომისტები რესურსების შეზღუდულობას *იშვიათობას* – ადამიანთა მოთხოვნილებების „სიუხვესთან“ მიმართებაში.

12.1. ალდგენადი და არაალდგენადი რესურსები

რესურსების იშვიათობის პრობლემა იმითაც რთულდება, რომ ზოგიერთი მათგანის მარაგი (მაგალითად, ისეთებისა, როგორცაა მეტალი და ნავთობი) არა მარტო შეზღუდული, არამედ არაალდგენადია. კაცობრიობამ არ იცის როგორ ალდგინოს მათი მარაგი, რასაც ასე ხელგაშლილად და უპასუხისმგებლოდ ხაპავს.

ბუნებრივი რესურსების მეორე ნაწილი ალდგენადია. მაგალითად, მერქნის დამზადებისას ტყეები იჩეხება, მაგრამ მათ ადგილზე ადამიანები ახალ ხეებს რგავენ. ამასთან, უნდა გაიაროს საკმარის დრო, ვიდრე ხელოვნურად ალდგენილი ტყე ისევ ადამიანის სამსახურში ჩადგება.

12.2. წარმოების ფაქტორები

ყველა რესურსი წარმოების პროცესში შესრულებული როლის მიხედვით მიღებულია დაიყოს სამ სახედ: ბუნებრივ, ადამიანურ და საინვესტიციო რესურსებად. მათ *წარმოების ფაქტორებსაც* ეძახიან.

ბუნებრივი რესურსი - ეს ბუნებისაგან ნაბოძები სიკეთეა, რომელსაც ადამიანი იყენებს მატერიალური დოვლათისა და მომსახურების შექმნის პროცესში. იგი მოიცავს სასარგებლო წიაღისეულს, ტყეს, წყლის რესურსებს და ა.შ. ეკონომისტები ბუნებრივი რესურსებისათვის ხმარობენ ტერმინს - *მიწა*.

ადამიანური რესურსები არის მატერიალური სიკეთისა და მომსახურების შექმნის პროცესში გამოყენებული ადამიანის ფიზიკური და გონებრივი ძალისხმევა. ეს შეიძლება იყოს როგორც მეტალურგის ან მეცნიერის, ასევე ცეკვის მასწავლებლის, პარიკმახერის თუ

სხვათა შრომა. წარმოების ამ ფაქტორის აღნიშვნისათვის მიღებულია ეკონომიკური ტერმინი - შრომა.

საინვესტიციო რესურსები - წარმოების საშუალებებია. ჩვეულებრივ მათ ყოფენ შრომის საშუალებებად (მანქანა, დაზგა, მოწყობილობა) და შრომის საგნებად (მოპოვებული ნედლეული, ნახევარფაბრიკატები, საიდანაც მზადდება მზა პროდუქტი). მათთვის იყენებენ ტერმინს - *კაპიტალი*. თუმცა ამ უკანასკნელს სხვა ბიძგნელობაც გააჩნია. მაგ. ხშირად შეიძლება მოვისმინოთ გამოთქმა: „ფულადი კაპიტალი“. ამ შემთხვევაში მხედველობაში მიიღება ფული, რომელიც შეიძლება გამოვიყენოთ მანქანების, მოწყობილობის და ა.შ. შესაძენად. მაგრამ ფული, თავისთავად, რაც არ უნდა ბევრი იყოს, არაფერს არ აწარმოებს, ამიტომ იგი წარმოების ფაქტორად არ ჩაითვლება.

ზოგჯერ ცალკე გამოყოფენ წარმოების განსაკუთრებულ ფაქტორს - *მეწარმეობრივ უნარს*. იგი წარმოადგენს განსაკუთრებულ ორგანიზაციულ და მმართველობით ტალანტს, რომელიც საჭიროა წარმოების ფაქტორების ერთიან პროცესში შეერთებისათვის.

ეკონომიკურ მეცნიერებაში დიდი ხანია დაეა წარმოებს იმაზე, თუ ამ სამი რესურსიდან რომელია მთავარი. ფრანსუა კენეს მიანდა, რომ „მიწაა სიმდიდრის დედა“. ადამ სმიტის მიმდევრებისათვის შრომაა „სიმდიდრის მამა“. ჩვენ მიგვანია, რომ ყველა ფაქტორი საჭირო და მნიშვნელოვანია, რამეთუ არც ადამიანის შრომისა და არც დანარჩენი ფაქტორების გარეშე წარმოების პროცესის განხორციელება არ შეიძლება.

1.3. რესურსების შეზღუდულობა და მოთხოვნილებების შეუზღუდავობა - ეკონომიკური არჩევანის პრობლემა

როგორც უკვე არაერთხელ აღვნიშნეთ, ადამიანური მოთხოვნილებები ყოველთვის აღემატება არსებულ რესურსებს. ეს შეუსაბამობა ბადებს არჩევანის რთულ პრობლემას. რაზე დავხარჯოთ შეზღუდული სახსრები? რა მოთხოვნილებები დავიკმაყოფილოთ პირველ რიგში, რისი ყიდვა გადავდოთ დროებით და რის შექენაზე ვთქვათ უარი საერთოდ? როგორ მოვიხმაროთ უფრო უკეთესად ის, რაც ამჟამად გაგვაჩნია?

არჩევანის პრობლემის სირთულე იმაშია, რომ, როცა ერთი სახის სიკეთეს უპირატესობას ვანიჭებთ მეორესთან შედარებით, ჩვენ,

იმავედროულად, უარს ვამბობთ დანარჩენის მოხმარებაზე. მაგალითად, შეიძლება კაცმა ფული დააგროვოს მაგნიტოფონის შესაძენად. მაგრამ ბოლო მომენტში გადაწყვიტოს, რომ ზამთრის დადგომის წინ უმჯობესია ქურქი იყიდოს. ამით, ცხადია, იგი უარს იტყვის თავისი პირველი ოცნების რეალიზაციაზე. საწარმო, რომელმაც აითვისა ახალი ნაწარმის წარმოება, შეიძლება დადგეს არჩევანის წინაშე: დახარჯოს არსებული სახსრები სარეკლამო კომპანიაზე თუ შექმნას გასაღების საკუთარი ქსელი. როცა მთავრობა პენსიების გადიდებაზე გადაწყვეტილებას ღებულობს, იგი იძულებულია შეამციროს ხარჯები (ვთქვათ) ქვეყნის თავდაცვაზე, მაგ., შეუქმნოს ხელფასი ოფიცრებს და ა.შ. ამრიგად, არსებული შეზღუდული რესურსების განაწილების საკითხი დგას როგორც ყოველი ცალკეული ადამიანის, ასევე საწარმოებისა და ნებისმიერი ქვეყნის მთავრობის წინაშეც.

1.4. ეკონომიკის ძირითადი პრობლემა – სამსახოვანი ფორმულა

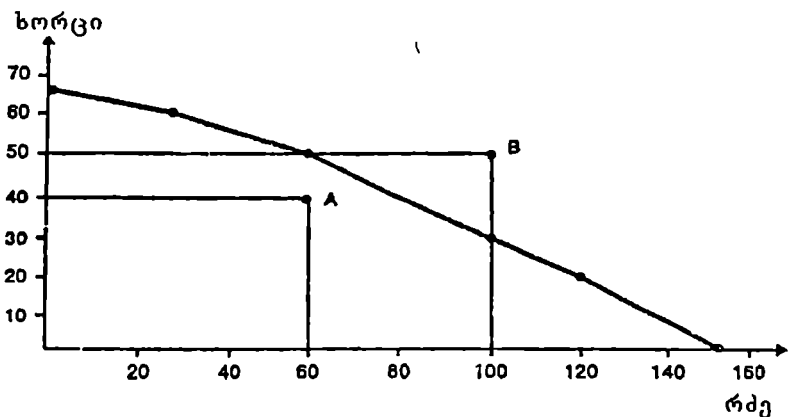
იშვიათი რესურსების განაწილების საკითხი ეკონომიკის ძირითად პრობლემას წარმოადგენს. მისი გადაჭრისათვის აუცილებელია პასუხი გაეცეს შემდეგ სამ კითხვას: პირველი – რა საქონელი და მომსახურება უნდა ვაწარმოოთ და რა რაოდენობით? მეორე – როგორ, ანუ წარმოების ფაქტორების რაგვარი კომბინაციით ვაწარმოოთ? და ბოლოს – ვისთვის უნდა ვაწარმოოთ – ვინ გახდება მისი მომხმარებელი. ეკონომიკის ამ სამსახოვანი პრობლემის ფორმულირება შეიძლება მოკლედ ასე ჩამოეყალიბოთ: რა, როგორ და ვისთვის ვაწარმოოთ.

თავდაპირველად შეეჩერდეთ პირველ კითხვაზე. წარმოვიდგინოთ, რომ ფერმერულ მეურნეობას შეუძლია ორი სახის პროდუქტის – რძისა და ხორცის წარმოება. თუ ფერმა მთელ ძალისხმევას რძის წარმოებაზე მიმართავს, მაშინ მისი წლიური მაქსიმალური გამოშვება 150 ათას ტონას მიაღწევს. მაგრამ თუ ფერმა მარტო ხორცს დაამზადებს, მაშინ ხორცის წლიური წარმოება 65 ათასი ტონა იქნება. ამასთან, შესაძლებელია შუალედური ვარიანტებიც, როცა მეურნეობამ ერთდროულად უნდა აწარმოოს ხორციცა და რძეც. მაგ., 120 ათასი ტონა რძე და 20 ათასი ტონა ხორცი, ან 100 ათასი ტონა რძე და 30 ათასი ტონა ხორცი და ა.შ. (იხ. ცხრილი 1.1)

საწარმოო შესაძლებლობანი

რძის წარმოება (ათასი ტონა)	ხორცის წარმოება (ათასი ტონა)
150	0
120	20
100	30
60	50
30	60
0	65

ცხრილი 1.1-ის მონაცემებით ავაგოთ გრაფიკი. წერტილთა შეერთებით, რომლებიც წარმოების სხვადასხვა ვარიანტებს შეესაბამება მივიღებთ ე.წ. საწარმოო შესაძლებლობათა მრუდს. (იხ. გრაფიკი 1.1), რომელიც ავლებს რა ერთგვარ საზღვარს, აჩვენებს იმის მაქსიმუმს, რისი წარმოებაც მეურნეობას შეუძლია. (მაგ.: 60 ტონა რძეს თუ დაამზადებს, ერთდროულად 50 ათასი ტონა ხორცის დამზადებასაც შეძლებს - თ.გ.)



გრაფიკი 1.1 საწარმოო შესაძლებლობების მრუდი

სინამდვილეში წარმოების მოცულობა შეიძლება იყოს შესაძლო მაქსიმუმზე ნაკლები. თუ, ვთქვათ, მეურნეობამ აწარმოა 60 ათასი ტონა რძე და 40 ათასი ტონა ხორცი, მაშინ ამ კომბინაციათა

შესაბამისი წერტილი აღმოჩნდება საწარმოო შესაძლებლობების მრუდს ქვემოთ (წერტილი A). B წერტილი კი, პირიქით, მდებარეობს საწარმოო შესაძლებლობების მრუდს ზემოთ და შეესაბამება 100 ათასი ტონა რძისა და 50 ტონა ხორცის გამოშვების კომბინაციას (რაც არარეალურია – თ.გ.). მაგრამ მთავარი ისაა, რომ ამ ორი სახის პროდუქტის შემთხვევაშიც კი არსებობს მათი გამოშვების შესაძლო კომბინაციების დიდძალი რაოდენობა. ამიტომ პასუხი კითხვაზე – რომელი მათგანი ჩავთვალოთ საუკეთესოდ, არაერთმნიშვნელოვანია. კიდევ უფრო გართულებულია ამ პრობლემის გადაწყვეტა სახალხო მეურნეობის დონეზე, განსაკუთრებით მაშინ, როცა ქვეყანაში დაწყებულია ეკონომიკის სტრუქტურული გარდაქმნა. იმას, თუ რამდენად ძნელი შეიძლება იყოს არჩევანი, აჩვენებს პრობლემა, რომელიც ეკონომიკურ მეცნიერებაში ცნობილია როგორც „ჩამორჩენილობის მანკიერი წრე“.

ეკონომიკური განვითარების დაბალი დონის ქვეყნებს (თუნდაც სრული დასაქმებით სოფლის მეურნეობასა და სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტების პირველადი გადამუშავების დარგში) დროდადრო არ ძალუძთ გამოკვებონ თავიანთი მოსახლეობა. იქ ფართოდ გამოყენებული ხელით შრომა დაბალმწარმოებლურია. მანქანების გამოყენებით, მართალია, შესაძლებელია კვების პროდუქტების წარმოების გაზრდა, მაგრამ იმისათვის, რათა სოფლის მეურნეობაში შრომა მექანიზებული გახდეს საჭიროა გაგვაჩნდეს ეს მანქანები, ე.ი. თავდაპირველად საჭიროა მათი შექმნა. ამასთან, თუ მთელი მოსახლეობა პრაქტიკულად დასაქმებულია, მაშინ საჭირო გახდება მუშახელის მოზიდვა იმ დარგებიდან, სადაც პირველი მოთხოვნილების საგნებს ამზადებენ და მათი იმ დარგში დასაქმება, რომელიც უშვებს მანქანებსა და მოწყობილობას. მაგრამ ასეთ შემთხვევაში მოსახლეობის ძირითადი მასის ცხოვრების ისედაც დაბალი დონე კიდევ უფრო დაეცემა, რადგანაც პირველ ხანებში კვების პროდუქტების წარმოება შემცირდება. სხვანაირად, გადასაწყვეტი პრობლემა კიდევ უფრო მწვავედ დადგება. ამაში მდგომარეობს, სწორედ, ჩამორჩენილობის წრის “მანკიერება“.

არაერთმნიშვნელოვანია, აგრეთვე, პასუხი კითხვაზე, თუ როგორ ვაწარმოოთ საქონელი და მომსახურება? ყოველთვის არსებობს სახლის აშენების, ავტომობილის თუ ხორბლის მოყვანის რამდენიმე ხერხი. ერთ-ერთი მათგანი მოითხოვს შრომის დიდ დანახარჯებს, მეორე – საინვესტიციო ხარჯებს და ა.შ. როცა მრავალსართულიან შენობას აგებენ დანახარჯები მშენებლობაზე მეტია, ვიდრე ერთსართულიანი რამდენიმე სახლის აშენებაზე. სამაგი-

ეროდ, მცირეა დანახარჯები მიწის შექმნაზე ან საარენდო ქირაზე. მცირეა ასევე ხარჯები კომუნიკაციების მიყვანაზე. მაშინ ისმის კითხვა: მშენებლობის რომელი ვარიანტი და, შესაბამისად, რესურსების დანახარჯების როგორი კომბინაციაა ოპტიმალური? ამ კითხვაზე პასუხის გაცემისათვის საჭიროა დეტალური ეკონომიკური ანგარიში და მრავალი გარემოების გათვალისწინება. მაგალითად, ნიუ-იორკის ცენტრალური რაიონის მანჰეტენის კათამბეჯენი სრულებითაც არ წარმოადგენს არქიტექტორების ახირებას და არც ამერიკელების ნაციონალურ გატაცებას მადლივი შენობებით. ამ ქალაქის სხვა რაიონები გაშენებულია, ძირითადად, ორსართულიანი სახლებით. რატომ? იმიტომ რომ იქ მიწის ფასი გაცილებით მცირეა. ამდენად, როცა გადასაწყვეტია, თუ როგორ ვაშენოთ და როგორ ვაწარმოოთ, პირველ რიგში მხედველობაში უნდა მივიღოთ პროექტის ეკონომიკური ეფექტიანობა.

ეკონომიკური ეფექტიანობა ახასიათებს წარმოების პროცესში გამოყენებული იშვიათი რესურსებისა და მისგან მიღებული პროდუქტის რაოდენობრივ თანაფარდობას. რაც მეტი პროდუქტი მიიღება ერთნაირი დანახარჯების შემთხვევაში, მით მეტად ეფექტურია წარმოება და პირიქით: წარმოება მით უფრო ეფექტურია, რაც მცირეა დანახარჯები მოცემული რაოდენობის პროდუქტის მისაღებად.

დაბოლოს, მესამე კითხვა - თუ ვინ იქნება წარმოებული სიკეთის მომხმარებელი, წარმოადგენს, მართლაც, ყველაზე მწვავე საკითხს სოციალური ურთიერთობის თვალსაზრისით. ვინაიდან არც ერთ საზოგადოებას არ შეუძლია უზრუნველყოს ყოველი მსურველი საკუთარი ავტომობილით, ამიტომ მოგვიწევს შევეგუოთ იმ აზრს, რომ ვიღაც იძულებულია იმგზავროს საზოგადოებრივი ტრანსპორტით, ვიღაცამ კი იაროს ფეხით.

ზემომოყვანილი არც ერთი ეკონომიკური საკითხი არ შეიძლება გადავწყვიტოთ ერთმანეთისაგან დამოუკიდებლად - ცალ-ცალკე და ეს შემთხვევითი არაა. ეკონომიკაში ყველაფერი ურთიერთდაკავშირებულია და ემორჩილება კანონებს.

1.5. ეკონომიკური კანონები

მაგალითისათვის ავიღოთ საავტომობილო საწარმო "BA3"-ი. რა თქმა უნდა, ქარხნისათვის ხელსაყრელია თავისი ნაწარმი ძვირად გაყიდოს, რადგან ამ შემთხვევაში რეალიზაციიდან ამონაგებიც

მეტი იქნება და, შესაბამისად, მუშაკთა შემოსავალიც. მაგრამ თუ ერთი ავტომობილის ფასი 500 მლ. მანეთამდე აიწევს, მაშინ მკვეთრად შეზღუდვები მისი შექენის მსურველთა რიცხვი, რადგან ასეთი მაღალი შემოსავლების მქონე ადამიანები არც თუ ბევრია. ამიტომ გამოსეგებულ მანქანების ნაწილი არ გაიყიდება, საწარმოს შემოსავლები მოაკლდება და უფრო მეტიც, ზარალში ჩაყარდება იმის გამო, რომ ავტომობილების წარმოებასე უკვე გახარჯული სახსრები დაუფარავი დარჩება. ამიტომ საწარმომ ფასები კი არ უნდა „ააგლოს“, არამედ გამოსეგებულ მანქანების რაოდენობასა და ფასებს შორის ისეთი თანაფარდობა იპოვოს, რომ მთელი პროდუქციაც გაიყიდოს და ქარხანამ შესაძლო მაქსიმალური მოგებაც ნახოს. ამის გაკეთება არც თუ ისე იოლია.

საქმე იმაშია, რომ საწარმომ შეიძლება თავის შეხედულებისამებრ შეცვალოს რომელიმე ეკონომიკური მახასიათებელი, ვთქვათ, ჩვენს მაგალითში, გაზარდოს ფასი. მაგრამ იგი ვერ შეძლებს გავლენა მოახდინოს ავტომობილის ფასსა და მის მოთხოვნას შორის არსებულ დამოკიდებულებაზე. ეს დამოკიდებულება მისი გავლენის სფეროში არ შედის. ამიტომ ნებისმიერად (თვითნებურად) დადგენა შეუძლებელია როგორც ავტომანქანის ფასებისა და წარმოების მოცულობისა, ასევე თვით ავტომწარმოების შემოსავლებისა. მათი განსაზღვრა ხდება გარკვეული (ჩვენი სურვილებისაგან დამოუკიდებელი) ობიექტური კანონებით.

წარსულში ეკონომისტებს მიაჩნდათ, რომ სამეურნეო საქმიანობას მართაეს რაღაც „უხილავი ხელი“. თანამედროვე ეკონომისტების გამონათქვამი კი, როგორც წესი, ნაკლებად ხატოვანია და საუბარი ეხება მხოლოდ ობიექტურ, ეკონომიკურ კანონებს.

ამ კანონების გასაგებად ეკონომისტები მიმართავენ აბსტრაქციის მეთოდს: გვერდს უვლიან რა ყოველგვარ წერილმანს, გამოთვლიან მთავარს, ძირითადს. მაგ., ადამიანთა სამეურნეო საქმიანობის შესწავლისას მეცნიერები განიხილავენ არა კონკრეტულ რეალურ „ინდივიდებს“, არამედ რაღაც განსაკუთრებულ „ეკონომიკურ ადამიანს“, რომელიც ხელმძღვანელობს მხოლოდ წმინდა პირადი გამორჩენის მოსაზრებით და სხვა არაფრით. ასეთი ეკონომიკური ეგოისტი, რა თქმა უნდა, ყველა ჩვენთაგანში ზის, მაგრამ არც ერთი ნორმალური ადამიანის რეალური ქცევა არ დაიყვანება მხოლოდ გამდიდრების წყურვილსა და პირად კეთილდღეობაზე. ამიტომ, როცა ეკონომისტების მიერ შემოტანილი ამგვარი აბსტრაქტული ადამიანის ქცევის კანონები გამოიყენება რეალურ ცხოვრებაში, ისინი მას ხსნიან მხოლოდ ნაწილობრივ და პრაქტიკულად ვერასოდეს

ზუსტად ვერ იწინასწარმეტყველებენ იმას, თუ რამდენად შეიცვლება რაიმე a სიდიდე b სიდიდის, ვთქვათ, ორჯერ გაზრდისას. მაგრამ ასეთია ყველა იმ მეცნიერების ხვედრი, რომლებიც ადამიანთა ქცევის სწავლობენ. ფიზიკისა და ქიმიის კვლევის საგნებისაგან განსხვავებით, რომლებიც „ბრმად“ ემორჩილებიან ბუნების კანონებს, ადამიანს (როგორც კვლევის სუბიექტს – თ.გ.) ნაბოძები აქვს ნებისყოფა და გონება. მეცნიერულად იწინასწარმეტყველო თუ როგორ „ინიციატივას წამოწყებს იგი“ შეუძლებელია, მაგრამ შეიძლება აიხსნას, რით ხელმძღვანელობს ადამიანთა უმრავლესობა ტიპიურ სიტუაციებში. აბსტრაქცია „ეკონომიკური ადამიანისა“ ამ მიმართებით მეტად სასარგებლო გამოგონებაა. ამრიგად, ეკონომიკური კანონები თუმცა განსხვავდება ფიზიკის ან მათემატიკის კანონებისაგან, მაგრამ ასევე ობიექტურია და მათი ცოდნა არანაკლებ სასარგებლოა და აუცილებელი.

1.6. მიკროეკონომიკა და მაკროეკონომიკა

ძირითად ეკონომიკურ კითხვებზე პასუხის გაცემას ცდილობს როგორც ცალკეული მეწარმე, ასევე მთლიანად საზოგადოება. ეკონომიკური მეცნიერების განყოფილებას, რომელიც ამ კითხვებზე პასუხს იძლევა ცალკეული მეწარმისა და მომხმარებლის პოზიციიდან, ეწოდება *მიკროეკონომიკა*. ამ განყოფილებაში განიხილება ისეთი პრობლემები, როგორიცაა: მოთხოვნა და მიწოდება, ფასების ფორმირება, წარმოების დანახარჯები და მოგების მაქსიმიზაციის მეთოდები.

ეკონომიკური მეცნიერების განყოფილებას, რომელიც წყვეტს ძირითად ეკონომიკურ კანონებს მთელი საზოგადოების მასშტაბით, ეწოდება *მაკროეკონომიკა*. ერთობლივი მოთხოვნა და მიწოდება, ფასების საერთო დონე და ინფლაცია, ეკონომიკური ზრდა, უმუშევრობა და ა.შ. – მაკროეკონომიკის სფეროს წარმოადგენს.

ეკონომიკური საკითხების გადაწყვეტა, შეიძლება განვიხილოთ სხვადასხვა ქვეყნების ურთიერთობის თვალთახედვითაც. ეს, ე.წ. *მსოფლიო ეკონომიკა*. ამ განყოფილებაში შეისწავლება საგარეო ვაჭრობის პრობლემები, კაპიტალის ექსპორტი, მდიდარი და ღარიბი ქვეყნების ურთიერთდამოკიდებულება და ა.შ.

1.7. ეკონომიკური აზროვნების ისტორიიდან: ფუძემდებელი მამები

ანტიკური ხანის მოაზროვნეთათვის, ისე როგორც ადრეული შუა საუკუნეებისათვის, „საოჯახო მეურნეობის მართვა“ ჯერ კიდევ არ იყო ცალკე, დამოუკიდებელი კვლევის საგანი. ფასებისა და შემოსავლების პრობლემას ისინი განიხილავდნენ წმინდა ზოგად-ფილოსოფიური მორალისა და თავიანთი ეპოქის ეთიკის პოზიციიდან. მაგალითად, ძველი ბერძენი ფილოსოფოსი არისტოტელე დადებითად აფასებდა ეკონომიკას, როგორც სახსრების განაწილების ცოდნას საოჯახო მეურნეობის ფარგლებში, მაგრამ მწვავედ აკრიტიკებდა მოგების ამოღების მიზნით ნებისმიერ საქმიანობას – ე.წ. ქრემატიტიკას .

ის, რასაც საქმიანობს ყველა თანამედროვე ბანკი – ფულის გასესხება პროცენტზე – დღეს ითვლება ნორმალურად, ხშირად საპატიო საქმიანობად. თუმცა, ძველად მევახშეობა სამარცხვინო იყო. შუა საუკუნეებში კი ეკლესიის მიერ იგი გამოცხადებული იყო საშინელ ცოდვად. XIII და XIV საუკუნეების საეკლესიო ტაძრები მევახშეებს საზოგადოებისაგან გარიყულად აცხადებდნენ. გაძევების მუქარით ქრისტიანს ეკრძალებოდა მევახშისათვის სახლის არენდით გადაცემა. მევახშის ნებისმიერი თანამზრახველი შეიძლებოდა ეკვმიტანილი გამხდარიყო მწვალებლობაში. ასეთი გარემოება, ბუნებრივია, ხელს არ უწყობდა ეკონომიკური ცოდნის გაფურჩქვნას, თუმცა მაშინ არც იდგა დღის წესრიგში ეს საკითხი. მიუხედავად ქალაქების განვითარებისა, იმ დროში წარმოების საფუძველს წარმოადგენდა ნატურალური თვითუზრუნველყოფაზე დამყარებული საოჯახო მეურნეობა.

მხოლოდ შრომის დანაწილება და ბაზრის საშუალებით მწარმოებელთა შორის ურთიერთკავშირის დამყარება, ანუ ყიდვა-გაყიდვის აქტები გახდა მიზეზი ადამიანების წინაშე ძნელი კითხვის წამოჭრისა: როგორ მუშაობს საბაზრო სისტემა? ამ კითხვაზე პასუხი მოგვიანებით იქნა ნაპოვნი.

მე-15 საუკუნის შუა ხანებიდან, ზამი საუკუნის განმავლობაში ევროპის ქვეყნებში ბატონობდა ეკონომიკური თეორია – *მერკანტილიზმი*. ეს იყო დიდი გეოგრაფიული აღმოჩენების ეპოქა, რომლის შედეგად ევროპამ გაიცნო აღმოსავლეთის ეგზოტიკური საქონელი და, რაც მეტად მნიშვნელოვანია, იპოვა მისასვლელი გზა დიდი რაოდენობის ძვირფას მეტალებთან – ახალი სამყაროს ოქროსა და ვერცხლთან. დაიწყო სავაჭრო კაპიტალის გაფურჩქვნა და

ეკონომიკური ცხოვრების მთავარი მოქმედი გმირი გახდა ვაჭარი. სწორედ მის მსოფლმხედველობას ასახავდა მერკანტილიზმი. იტალიური სიტყვა „მერკანტი“ ნიშნავს ვაჭარს.

ვაჭრის სიმდიდრე იზომებოდა მის მიერ დაგროვილი ოქროსა და ვერცხლის რაოდენობით. „ოქრო დადებული ნიუთია, - ამბობდა ჯერ კიდევ ქრისტიანულ კოლუმბი - ის ვინც მას ფლობს, შეუძლია მიიღოს ყველაფერი რაც კი მოესურვება. ოქროს საშუალებით შეიძლება სულიც კი გავგზავნოთ სამოთხეში.“ სწორედ ამ საზომის - ძვირფასი მეტალების დაგროვილი მარაგით დაიწყო გაზომვა ქვეყნებისა და ერების სიმდიდრისა.

როგორ გავზარდოთ ერის სიმდიდრე? ადრეული მერკანტილისტების რეცეპტი ძალზე მარტივი იყო: ქვეყანამ, რაც შეიძლება, მეტი საქონელი უნდა გაყიდოს და ნაკლები იყიდოს. მაშინ ოქროს მარაგი წლიდან წლამდე დაგროვდება. გვიანჟამინდელი მერკანტილისტები რეკომენდაციებს იძლეოდნენ - ამისათვის განეითარებინათ სპეციალური საექსპორტო წარმოება, რათა გაზრდილიყო ქვეყნიდან საქონლის გატანა და სანაცვლოდ მიეღოთ მეტი ფული (ოქრო - თ.გ.)

ფულის კულტთან ერთად საგარეო ვაჭრობაში „დაბადებულმა“ მერკანტილიზმმა ბოლო მოუღო ეკონომიკისადმი ეთიკურ მიდგომას. სიმდიდრე აღარ ითვლებოდა ცოდვად და გადაიქცა კელევის დამოუკიდებელ ობიექტად (საგნად-თ.გ.). თვით მერკანტილისტები პირველი ეკონომისტები გახდნენ. სასურველია გაეცნოთ მათ შორის ზოგიერთ გამოჩენილ ადამიანებს: საფრანგეთში - *ანტუან დე მონკრეტიენი* (დაახლოებით 1575-1621); იტალიაში - *ანტონიო სერა* (ცხოვრების ზუსტი თარიღები ცნობილი არაა); გერმანიაში - *იოჰან იაჰიმ ბეხერი* (1635-1682); ინგლისში - *თომას მენი* (1571-1641), რუსეთში *ათანასე ორდინ-ნაშოკინი* (დაახლ. 1605-1680).

საფრანგეთში დიდი რევოლუციის წინა პერიოდში ჩამოყალიბდა მერკანტილიზმისაგან მეტად განსხვავებული ეკონომიკური აზროვნების სკოლა, რომლის მომხრეები თავიანთ თავს მარტივად და მოკრძალებულად უწოდებდნენ - „ლეს ეკონომისტეს“. შემდგომში ისტორიკოსებმა მათ მიანიჭეს მყვირალა სახელი - *ფიზიოკრატები*, რაც ნიშნავს „ბუნების ძალაუფლების მომხრეებს“. სინამდვილეში მათი სწავლების ცენტრალური იდეა დაიყვანებოდა იმის მტკიცებაზე, რომ: „სოფლის მეურნეობა წარმოადგენს ყველა სახელმწიფოსა და ყველა მოქალაქის სიმდიდრის წყაროს“; ვაჭრები მხოლოდ ყიდულობენ და ყიდიან პროდუქტს და არაფერს მას არ უმატებენ; თვით სამრეწველო მუშებიც (მიმართავენ რა თავიანთ შრომას ბუნების

პროდუქტებზე) არაფერს ახალს არ ქმიან, არამედ ცელიან ბუნებით მონიჭებულ სიკეთეს.

თუ მერკანტილისტები ეკონომიკას უყურებდნენ ვაჭარი-კაპიტალისტების თვალთახედვით, როგორც სიმდიდრის შექმნის პროცესს, ფიზიოკრატები გამოდიოდნენ მიწათმფლობელების პოზიციიდან („ეკლესიის ცენტრში“ აყენებდნენ სოფლის მეურნეობას-თვ). ბევრ მათგანს ეკავა მნიშვნელოვანი პოსტები სამეფო კარზე ან მთავრობაში. *ფრანსუა კენე* (1694-1774) იყო მაღამ პომპადურის, ხოლო შემდეგ ლუდოვიკო XV-ის პირადი ექიმი. ან *რომერ ჯაკ ტიურგო* (1727-1781) გახდა ფინანსების გენერალური კონტროლიორი ლუდოვიკო XVI-ის დროს.

ეკონომიკური აზროვნების ისტორიაში ფიზიოკრატები შევიდნენ იმის მეოხებით, რომ მასში შეიტანეს დღემდე დაუვიწყარი ბუნებრივი კანონის თეორია. კენეს მიანდა, რომ საზოგადოებას, ისე როგორც ბუნებას, მართავს ობიექტური, ბუნებრივი კანონები. მეფეების კანონები ასატანია მანამ, ვიდრე ისინი არ ეწინააღმდეგებიან ამ ბუნებრივ კანონებს. ამიტომ ყველაზე ბრძნული წესი, რომლითაც უნდა ხელმძღვანელობდნენ მმართველები, ესაა - „laissez faire, laissez passer“ - „ნება მოგვეცი ვიმოქმედოთ, ნება მოგვეცი მოხდეს“, ანუ ნუ ჩაერევით მოვლენათა ბუნებრივ მიმდინარეობაში.

ეკონომიკური აზროვნების ორივე ადრეულმა სკოლამ თავისი წვლილი შეიტანა ეკონომიკური სინამდვილის გაგებაში. მაგრამ მათი მთავარი დამსახურება ის იყო, რომ მათ, ტერმინი „ეკონომიკა“ მისი გამოგონებიდან ორი ათასწლეულის შემდეგ გაამდიდრეს კონკრეტული შინაარსით და განსაზღვრეს ეკონომიკური მეცნიერების საგანი. მათ მიერ მონიშნულ „ტერიტორიაზე“ აგებულ იქნა ამ მეცნიერული დისციპლინის „შენობა“, რომელსაც საძირკველი ჩაუყარა ცნობილმა მეცნიერმა *ადამ სმიტმა* (1723-1790).

სმიტი დაიბადა შოტლანდიის პატარა ქალაქ კერკოლდში, ედინბურგის მახლობლად. დაამთავრა გლაზგოს უნივერსიტეტი და სწავლა გააგრძელა ოქსფორდში. სამშობლოში დაბრუნების შემდეგ ასწავლიდა ბუნებრივ სამართალს და ზნეობრივ ფილოსოფიას (ასე ეწოდებოდა მის დროს საზოგადოებრივ მეცნიერებათა ზოგად კურსს). გახდა რა პერცოვ ბაკლოს აღმზრდელი, სმიტმა მოაწყო სამწლიანი მოგზაურობა ევროპაში, სადაც გაიცნო თავისი დროის მრავალი გამოჩენილი მოაზროვნე.

1776 წლიდან იგი განმარტოვდა კერკოლდში და 10 წლის განმავლობაში იმუშავა წიგნზე, რომელმაც უკვდავეყო მისი სახელი. „გამოკვლევა ხალხთა სიმდიდრის ბუნებისა და მიზეზების შესახებ“ გამ-

ოვიდა 1776 წელს.

თავისი სიცოცხლის ბოლო 12 წელი სმიტმა ედინბურგში გაატარა, სადაც შოტლანდიის საბაჟო კომისრის მეტად შემოსავლიანი თანამდებობა ეკავა. მიუხედავად იმისა, რომ უზრუნველყოფილი ადამიანი გახდა, მას არ შეუცვლია ჩვეული ცხოვრების წესი „ნამდვილი სწავლულისა“. ჯერ კიდევ სიყმაწვილის წლებში მოიპოვა მან უცნაური ადამიანის რეპუტაცია, რაც გამოიხატებოდა იმაში, რომ ზოგჯერ ავიწყდებოდა ხოლმე გარშემომყოფნი და ლაპარაკობდა თავისთვის. მიუხედავად მსოფლიო აღიარებისა, სმიტი არ ბრწყინავდა სალონებში და ვერ მიეჩვია ფრანგულად რიგიან ლაპარაკს.

თავისი ცხოვრების წიგნის დაწერამდე დიდი ხნით ადრე ა. სმიტმა მარტივად და მკაფიოდ ჩამოაყალიბა მისი მთავარი იდეა: „იმისათვის, რათა სახელმწიფო ავიყვანოთ ბარბაროსობის სულ ქვედა საფეხურიდან კეთილდღეობის უმაღლეს საფეხურამდე, საჭიროა მხოლოდ მშვიდობა, მსუბუქი გადასახადები და მოთმინება მართვაში; ყველა დანარჩენს მიეცემა ბუნებრივი სელა“.

სმიტს მიაჩნდა, რომ ყოველი ცალკეული ადამიანი თავისი ბუნებით ეგოისტია, რომელიც ზრუნავს პირველ რიგში თავის წარმატებაზე და არა თავისი ახლობლებისა და, მით უმეტეს, მთელი საზოგადოების სიკეთეზე. მაგრამ თუ თითოეულ ეგოისტ-მეწარმეს მიეცემა ეკონომიკურ თავისუფლებას, ანუ თავისუფლებას – იზრუნოს თავისი ანგარებითი მიზნებისათვის, მაშინ იგი სტიქიურად შეეცდება აწარმოოს მეტი საქონელი და ეს გააკეთოს რაც შეიძლება მეტად იაფად. ამით მოიგებს არა მარტო მეწარმე, არამედ გარშემომყოფიც - „ამ შემთხვევაში, ისე როგორც ბევრ სხვაშიც, იგი უხილავი ხელით გაემართება მიზნისაკენ, რომელიც სრულებითაც არ შედიოდა მის განზრახვაში“. „უხილავი ხელი“ ანუ „მოვლენათა ბუნებრივი სელა“ სწორედ იმ ობიექტური ეკონომიკური კანონების შედეგია, რომლებიც მოქმედებენ ცაკლეულ ადამიანთა სურვილისაგან დამოუკიდებლად.

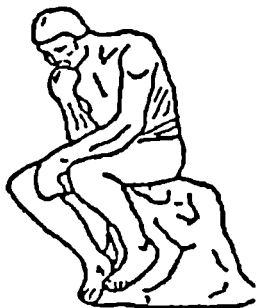
სმიტმა თავის ზემოთ ხსენებულ ნაშრომში არა მარტო დაასაბუთა ბუნებრივი, ანუ ობიექტური ეკონომიკური კანონის იდეა, არამედ შეიმუშავა მრავალი მნიშვნელოვანი საკითხი, დაწყებული საქონლის ღირებულებიდან (მის წარმოებაზე დახარჯული შრომით გამოხატული) და დამთავრებული სახელმწიფო პოლიტიკითა და დაბეგერის პრინციპებით.

ორ საუკუნეზე მეტი ხნის განმავლობაში სმიტის წიგნი წარმოადგენდა იმ სხვადასხვა იდეებისა და თეორიების წყაროს, რასაც

შეიმუშავებდნენ როგორც მისი მომხრეები, ასევე მოწინააღმდეგე-ნიც.

1.8. კითხვები და დავალებები

I ამოირჩიეთ პასუხის სწორი ვარიანტი



1. ქვემოყვანილი ცნებებიდან რომელი მათგანი არ წარმოადგენს წარმოების ფაქტორს?

- ა) შრომა;
- ბ) მიწა;
- გ) ფული;
- დ) კაპიტალი.

2. რადგანაც ადამიანთა მოთხოვნილებები ზღვარდაუდებელია, ხოლო მათი დაკმაყოფილებისათვის საჭირო რესურსები შეზღუდული, ამიტომ საზოგადოებამ ეფექტურად უნდა გამოიყენოს რესურსები, ანუ

ა) რესურსები ისე გამოიყენოს, რომ მისგან მაქსიმალური უკუგება მიიღოს;

ბ) დაზოგოს რაც შეიძლება მეტი ფული;

გ) დააბალანსოს შემოსავლები და გასაჯალი;

დ) შეზღუდოს რესურსების გამოყენება.

3. თუ ქვეყნის ყველა რესურსი გამოიყენება მაქსიმალური შესაძლო ეფექტურობით, მაშინ სახალხო მოხმარების დამატებითი საქონლის წარმოება

ა) შეუძლებელია;

ბ) შესაძლებელია მხოლოდ მთავრობის კონტროლის ქვეშ;

გ) შესაძლებელია მხოლოდ რომელიმე სხვა საქონლის წარმოების შემცირების ხარჯზე;

4. ეკონომისტები ახდენენ გამიჯვნას მატერიალურ სიკეთესა და მომსახურებას შორის. ქვემოთ ჩამონათვალიდან რომელი მიეკუთვნება მომსახურებას?

ა) ავტომობილი;

ბ) სიგარეტი;

გ) კბილის დაპლომბება;

დ) სახელმძღვანელო.

5. ქვემოთ მოყვანილი პრობლემებიდან მიკროეკონომიკას მიეკუთვნე-

ბა ის, თუ

ა) რაზეა დამოკიდებული დასაქმებისა და უმუშევრობის დონე საზოგადოებაში;

ბ) რა განსაზღვრავს ქვეყნის ეკონომიკის ზრდის ტემპებს საზოგადოებაში;

გ) როგორ ნაწილდება რესურსები საწარმოში;

დ) ყველა ზემოჩამოთვლილი.

II. უპასუხეთ კითხვებზე

1. რატომ აკუთვნებენ ეკონომიკურ მეცნიერებას საზოგადოებრივ მეცნიერებათა რიცხვს?

2. რა არის “ობიექტური ეკონომიკური კანონი”? რომელ ობიექტურ ეკონომიკურ კანონზეა საუბარი მოცემულ თავში? რომელი ეკონომიკური კანონები იცით თქვენ?

3. რით განსხვავდება ეკონომიკური კანონები საბუნებისმეტყველო კანონებისაგან?

შემდეგი თავები ეძღვნება მიკროეკონომიკის ძირითად კანონებს. ჩვენ განვიხილავთ იმას, თუ (ვალკეული მეწარმეები საბაზრო ეკონომიკის პირობებში როგორ წყვეტენ საკითხს: რა, როგორ და ვისთვის აწარმოონ.

ბაზარი არის იმ მწარმოებლებისა და მომხმარებლების, გამყიდველებისა და მყიდველების ურთიერთქმედების სისტემა, რომლებიც დამოუკიდებელ გადაწყვეტილებას ღებულობენ ფასების მეოხებით. სწორედ ყიდვა-გაყიდვის პროცესში ფორმირებული ფასები იძლევა პასუხს იმაზე, თუ რა, როგორ და ვისთვის ვაწარმოთ.

წარმოვიდგინოთ ასეთი სიტუაცია. პოპულარული კინოვარსკე-ლაეი აცხადებს, რომ მისი სილამაზის საიდუმლოს წარმოადგენს განსაკუთრებული დიეტა, რომლის 90% შედგება ისპანახისაგან. რა მოყვება ამ განცხადებას? მისი მრავალრიცხოვანი თაყვანისმცემ-ლები დაუყოვნებლივ „გადაეწყობიან“ ისპანახზე, ამიტომ მასზე ფასი გაიზრდება. შესაბამისად, ისპანახის მწარმოებლები გააკეთებენ რა ორიენტაციას მაღალ ფასებზე, გაზრდიან მის გამოშვებას. უფრო მეტიც, მეწარმეები დაიწყებენ საწარმოო რესურსების გამოყენებას მეტად ეკონომიურად და ისეთი კომბინაციით, რომ მათ განკარგულებაში დარჩენილი სახსრები, ყველა ხარჯების დაფარვის შემდეგ იყოს მაქსიმალური. სასწაულმოქმედი, მაგრამ ძვირადღირებული ისპანახის ყიდვას კი მხოლოდ ისინი შეძლებენ, რომელთაც ამის საშუალება გააჩნიათ.

ბაზრის მუშაობაში რომ გავერკვეთ, განვიხილოთ მისი საკვანძო ცნებები: მოთხოვნა, მიწოდება, ფასი, შემოსავალი, დანახარჯები და მოგება. ისინი ე.წ. გამრავლების ტაბულას წარმოადგენენ ეკონომიკური მეცნიერებისათვის, რომელიც მოითხოვს, მართალია, არა იმდენად დაზეპირებას, რამდენადაც გაგებას. ამიტომ შეეჩერ-დეთ მათ დაწვრილებით განხილვაზე.

მოთხოვნა, მიწოდება, ფასი

ბაზრის პირობებში თითოეული მეწარმე „ეკონომიკის ძირითად საკითხს“ თავისი პასუხისმგებლობით წყვეტს. და მაინც, მიუხედავად თითქოსდა შეუზღუდავი თავისუფლებისა, საზოგადოებაში ანარქიის გაბატონებას ადგილი არა აქვს. რატომ? საქმე იმაშია, რომ ბაზრის პირობებში მეწარმე ემორჩილება გარკვეული ძალის გავლენას – ფასების დიქტატს. სწორედ ფასი წარმოადგენს მისთვის ორიენტირს და კარნახობს მას თუ რა საქმიანობა მოუტანს მაქსიმალურ შემოსავალს, ე.ი., რომელი საქონელი და მომსახურება ჭირდება ხალხს. ამგვარად, ფასი ასრულებს, როგორც ამას ეკონომისტები ამბობენ, სამეურნეო საქმიანობის რეგულატორის როლს. იმისათვის, რომ გავიგოთ ფასის მექანიზმის მუშაობა, ანუ ის, თუ როგორ კარნახობს ბაზარი მეწარმეს რა და ვისთვის აწარმოოს, თავიდან გავერკვეთ იმაში, თუ როგორ ხდება ყიდვა-გაყიდვის პროცესში ფასების დადგენა.

ბაზარზე გამყიდველისა და მყიდველის ქცევა გამოისახება ორი საკვანძო ცნებით – *მოთხოვნითა და მიწოდებით*. ეს ცნებები უდევს საფუძვლად თანამედროვე ეკონომიკურ მეცნიერებას და სტატიებსა და ეკონომიკის სახელმძღვანელოებშიც გამოიყენება ძალზე ხშირად. ზოგიერთები ირონიასაც კი მიმართავენ: თუთიყუშს ასწავლეთ ილაპარაკოს „მოთხოვნა“ და „მიწოდება“ და თქვენს წინაშეა ეკონომისტი.

არსებობს რამდენიმე თეორია, რომლებიც პრეტენდენტობას აცხადებენ ფასის ბუნების ახსნაზე. მარქსისტული პოლიტიკური ეკონომიის თანახმად ფასის საფუძველია ღირებულება, ხოლო ღირებულების საფუძველი – საქონლის წარმოებაზე დახარჯული საზოგადოებრივად აუცილებელი შრომა. სხვა თეორიის თანახმად, ფასის საფუძველს შეადგენს პროდუქტის სარგებლიანობის ფსიქოლოგიური შეფასება ყოველი ცალკეული მომხმარებლისა. ჩვენ არ შევედგებით წმინდა პოლიტეკონომიის პრობლემის



დეტალურ განხილვას და აღენიშნავთ მხოლოდ, რომ ღირებულება – ეს არის ღრმა თეორიული ცნება, რომლის შინაარსის შესახებ არსებობს სრულიად სხვადასხვა აზრი.

2.1. მოთხოვნა

მრავალ ადამიანს სურვილი აქვს აქყავდეს ახალი მარკის ავტომობილი და ატაროს პრესტიჟული ფირმების მიერ დამზადებული თანამედროვე მოდური ტანსაცმელი. მაგრამ, ვიდრე მათ ამის შესაძლებლობა არ გააჩნიათ, ეს სურვილები აბსტრაქტულ ოცნებად რჩება. აბსტრაქტული მოთხოვნები შეიძლება იყოს სოციალური ფსიქოლოგიისა და არა ეკონომიკის შესწავლის საგანი. ეკონომისტებისათვის ეს სურვილები მაშინ ხდება საინტერესო, როცა არსებობს სასურველი საქონლის შექმნის რეალური შესაძლებლობა, ანუ როცა სურვილი გადაიქცევა მსყიდველობითუნარიან მოთხოვნებად – მოთხოვნად. ამრიგად, *მოთხოვნა – ეს არის კონკრეტულ ფასში და დროის განსაზღვრულ პერიოდში კონკრეტული საქონლის ან მომსახურების ყიდვის სურვილი, განმტკიცებული გადახდის უნარითა და მზადყოფნით.*

2.1.1. მოთხოვნის სიდიდე

წარმოვიდგინოთ პირობითი სიტუაცია. მოსკოვი, გასული საუკუნის დასაწყისი. ეთქვათ, 1900 წლის 15 სექტემბერია. კლასის ოცი გიმნაზიელი ყიდულობს ნამცხვარს ქუჩის დამტარებლისაგან. თუ გამყიდველი 1 ცალს 5 კაპიკს დააფასებს, მაშინ მხოლოდ ერთი, ალბათ ძალზე მდიდრის შვილი დათანხმდება მის ყიდვაზე, მაგრამ თუ დამტარებელი მას 4 კაპიკად გასცემს, მაშინ, უკვე, ათ გიმნაზიელს მოუნდება ნამცხერის ყიდვა; 3 კაპიკად ყველა იყიდის თითო ცალს, 2 კაპიკად – ნახევარი კლასი ორ-ორ ცალს აიღებს, ხოლო 1 კაპიკად ოცივე გიმნაზიელი ორ-ორი ცალის ყიდვას მოინდომებს. ამრიგად, როგორც ვხედავთ, ნამცხერის მყიდველი მით მეტი იქნება, რაც მცირეა მისი ფასი. ფასსა და მოთხოვნას შორის ეს დამოკიდებულება შევიტანოთ ცხრილში 2.1.

15 სექტემბრის მოთხოვნა

ნამცხერის ფასი (კა).	ნამცხერის რაოდენობა, რომელსაც გიმნაზიელები იყიდიან
5	1
4	10
3	20
2	30
1	40

2.1.2. მოთხოვნის მრუდი

ცხრილში 2.1 მოცემული მნიშვნელობები შეიძლება წარმოვადგინოთ გრაფიკის სახით, რომელსაც *მოთხოვნის მრუდი ეწოდება*. იგი ნათლად გვიჩვენებს, თუ საქონლის ან მომსახურების რა რაოდენობა შეიძლება იყიდონ სხვადასხვა ფასებით. ორდინატთა ღერძზე გადავზომოთ ერთეული საქონლის ფასი, აბცისაზე — ერთეული საქონლის რაოდენობა. ცხრილის 2.1 მონაცემების გამოყენებით ვიპოვოთ წერტილები და ავაგოთ გრაფიკი 2.1, რომელიც უფრო წრფეს ემსგავსება ვიდრე მრუდს, მაგრამ მეცნიერული აბსტრაქციის კანონები იმგვარია, რომ საგნებს ხშირად არ ვარქმევთ ხოლმე თავიანთ სახელებს.

მოთხოვნის მრუდი ყოველთვის დაღმავალი ხასიათისაა (ეშევაბა ქვევით და მარჯვნივ). გრაფიკი და ცხრილი 2.1 იმის ილუსტრაციას იძლევიან, რასაც ეკონომიკაში *მოთხოვნის კანონს* უწოდებენ.

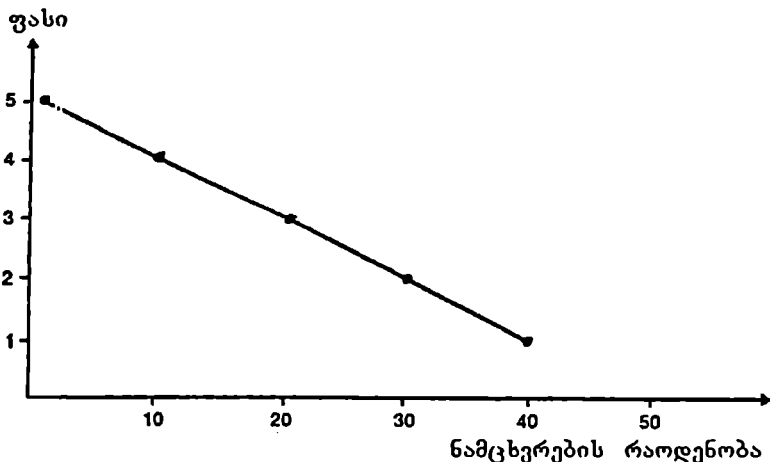
2.1.3. მოთხოვნის კანონი

ამ კანონის თანახმად, ფასის შემცირებასთან ერთად საქონელზე მოთხოვნა იზრდება და, პირიქით, ფასის გაზრდას მოთხოვნის შემცირება მოჰყვება. ეს აიხსნება რამდენიმე მიზეზით:

- მეტი ადამიანები ყიდულობენ საქონელს დაბალ ფასებში, ვიდრე მაღალ ფასში;
- დაბალი ფასების შემთხვევაში ადამიანი, ჩვეულებრივ, მეტ საქონელს შეიძენს, ვიდრე მაღალი ფასების დროს;

- თუ მოცემულ საქონელზე ფასი ეცემა, მაშინ მყიდველები ამ გაიაფებულ საქონელს უფრო იყიდიან, ვიდრე მსგავსი მოხმარებითი თვისებების მქონე, მაგრამ ძვირადღირებულ საქონელს (მაგ., ძვირადღირებული კანფეტების ნაცვლად იყიდიან იაფფასიან ნამცხვარს - შემცველს). მართაღ, ჩვენს მაგალითში, ნამცხვარზე ფასის დაკლებისას მოსწავლეთა მეტმა რაოდენობამ გამოთქვა სურვილი მისი ყიდვისა. იმათ, ვისაც შეეძლო 1 ცალი ნამცხვრის ყიდვა მაღალ ფასში, გადაწყვიტეს 2 ცალი იყიდოს ნაკლებ ფასად - ერთ კაპიკიან ნამცხვარზე მოთხოვნამ შეადგინა 40 ცალი. დაბოლოს, იმათაც კი, რომლებსაც ერჩივნათ კანფეტების ყიდვა, მაინც გადაწყვიტეს კანფეტების ნაცვლად დაბალფასიანი ნამცხვრის აღება.

ამრიგად, მოთხოვნის კანონის ფორმულირება შეიძლება შემდეგი ფორმით: *მოთხოვნის სიდიდე უკუპროპორციულ დამოკიდებულებაშია ერთეული საქონლის ფასის ცვლილებასთან.*



გრაფიკი 2.1. 15 სექტემბრის მოთხოვნის მრუდი

2.1.4. კლებადი ზღვრული სარგებლიანობის პრინციპი

ჩვენს მაგალითში გიმნაზიელებმა სურვილი გამოთქვეს მეორე ცალი ნამცხვრის ყიდვისა მას შემდეგ, როცა მისი ფასი მნიშვნელოვნად დაეცა. რა თქმა უნდა, შეიძლება როგორც ორი, ასევე სამი და მეტი ასეთი ტკბილეულის შეჭმა, მაგრამ ის სიამოვნება რომელსაც მეორე ცალის მიღება მოგვცემს, უფრო ნაკლები იქნე-

ბა, ვიდრე პირველისაგან მიღებული, ხოლო მესამე მოგვანიტებს კიდევ უფრო ნაკლებ სიაშოვნებას, ვიდრე მეორე და ა.შ. ასეთ შემთხვევაში ეკონომისტები იტყვიან, რომ მეორე ცალი ნამცხერის სარგებლიანობა უფრო ნაკლებია, ვიდრე პირველისა, მესამეს სარგებლიანობა კი უფრო ნაკლები, ვიდრე მეორესი და ა.შ. მაგრამ ის, რაც სამართლიანია გიმნაზიელისა და ნამცხერის მიმართ პრინციპულად ეხება ყველა სხვა ადამიანს და პროდუქტს. მაგ., ერთი ზამთრის პალტო აუცილებელია, მეორე - სასურველი, მესამესა და მეოთხეს გარეშე იოლად გავალო და მათ შემენას იშვიათად თუ ვინმე შეეცდება. ამ ეფექტს ეკონომიკაში ეწოდება *კლებადი ზღვრული სარგებლიანობის პრინციპი*. სიტყვა „ზღვრული“ ამ შემთხვევაში იმას გულისხმობს, რომ საუბარია პროდუქციის ბოლო ან ყოველ დამატებით ერთეულზე.

რა თქმა უნდა, შეიძლება ვიპოვოთ გამონაკლისიც ამ წესიდან. მაგ., რაც მეტ წიგნს ეკითხულობთ, მით მეტ სიაშოვნებას ენახულობთ კითხვისაგან. კონიაკის მეორე სირჩიდან ბევრი უფრო მეტ სიაშოვნებას იძენს, ვიდრე პირველისაგან. მაგრამ აბსტრაქტულ ცნებათა შესწავლისას ბევრი კონკრეტული სინამდვილისაგან (საგნისაგან) „აბსტრაგირება“ გვიხდება, რასაც ჩვენ ამ შემთხვევაშიც გავაკეთებთ, რამეთუ რამდენიმე გამონაკლისი საერთო წესის უარყოფას არ ახდენს.

კლებადი ზღვრული სარგებლიანობის პრინციპის ვარიანტს წარმოადგენს მეორე - *შედარებითი ზღვრული სარგებლიანობის პრინციპი*, რომლის თანახმად, მომხმარებელი, იმის გადასაწყვეტად თუ ორი სხვადასხვა საქონლიდან რომელს მისცეს უპირატესობა, ერთმანეთს ადარებს იმ სიაშოვნებას, რომელიც თითოეულ მათგანს შეუძლია მას მიანიჭოს და შესაბამისად ირჩევს მეტი სიაშოვნების მომტან საქონელს. ჩვენს მაგალითში, ისინი, რომლებიც აპირებდნენ კანფეტების ყიდვას, მაგრამ ფული დახარჯეს ნამცხეარზე, იქედან გამოდიოდნენ, რომ ამით მეტ სიაშოვნებას მიიღებდნენ, ანუ მეტ სარგებელს ნახავდნენ ყოველი დახარჯული კაპიკიდან.

2.15 მოთხოვნის ელასტიურობა

მოთხოვნის კანონიდან გამომდინარეობს, რომ ნაყიდი საქონლის რაოდენობა მით უფრო ნაკლები იქნება, რაც მაღალია მისი ფასი. თუმცა მოთხოვნის კანონი არ იძლევა პასუხს იმაზე, თუ რამდენად შემცირდება შეძენილი საქონლის მოცულობა ფასის გარკვეულ

პროცენტამდე გაზრდის შემთხვევაში ან როგორ გაიზრდება იგი ფასის რაღაც პროცენტით შემცირებისას. მით უმეტეს, რომ სხვადასხვა პროდუქტისათვის მოთხოვნასა და ფასებს შორის დამოკიდებულება არსებითად განსხვავებულია. ამ მოვლენის ასახსნელად გამოიყენება ცნება-*მოთხოვნის ელასტიურობა ფასის მიხედვით*.

მოვიყვანოთ ასეთი მაგალითი. ვთქვათ, გასტრონომში ფასები რძესა და პეპსი-კოლაზე გაიზარდა ორჯერ. ცხადია, მომხმარებლები ერთსაც და მეორესაც უფრო ნაკლებს შეიძენენ. მაგრამ, როგორც ცდა აჩვენებს, რძის მოხმარება შემცირდება უფრო ნაკლებად, ვიდრე პეპსი-კოლასი. ეს იმიტომ, რომ რძე მიეკუთნება პირველი (აუცილებელი) მოხმარების საგანს და მასზე უარის თქმა ძალზე ძნელია. პეპსი-კოლის გარეშე კი იოლად გაეალთ.

თუ რძისა და პეპსი-კოლას ფასები ორჯერ შემცირდება, მაშინ ერთავე მეტად გასაღდება, მაგრამ რძის მოხმარება ნაკლებად გაიზრდება, ვიდრე პეპსი-კოლასი. ეს იმით აიხსნება, რომ რძეზე მაღალი ფასის შემთხვევაშიც მოთხოვნა ახლოს დგას გაჯერებულ მოთხოვნილებასთან (თითქმის იმდენს ყიდულობენ რამდენიც აუცილებელია -თ.გ). ამიტომ მასზე ფასის შემცირება არ გამოიწვევს რეალიზაციის მოცულობის ცვლილებას. ამრიგად, ფასების ცვლილების მიმართ რძეზე მოთხოვნა ნაკლებ მგრძობიარეა, ვიდრე მოთხოვნა პეპსი-კოლაზე. თუ ეკონომიკურ ტერმინს გამოვიყენებთ, შეიძლება ვთქვათ, რომ რძეზე მოთხოვნა ფასის მიხედვით ნაკლებ ელასტიურია, ვიდრე მოთხოვნა პეპსი-კოლაზე. *ამრიგად, ფასის მიხედვით მოთხოვნის ელასტიურობა ეს არის შექნილი საქონლის მოცულობის ცვლილების შეფარდება ფასის ცვლილებასთან.*

2.1.6. მოთხოვნის ელასტიურობის კოეფიციენტი

მათემატიკურად მოთხოვნის ელასტიურობის გაზომვა ხდება მაჩვენებლით, რომელსაც ელასტიურობის კოეფიციენტი (K_p) ეწოდება და გამოისახება თანაფარდობით:

$$K_p = \frac{\text{მოთხოვნის პროცენტული ცვლილება}}{\text{საქონლის ერთეულის ფასის პროცენტული ცვლილება}}$$

ფასის ცვლილების პროცენტი, თავის მხრივ, განისაზღვრება ფასის ცვლილების შეფარდებით მის პირვანდელ მნიშვნელობასთან,

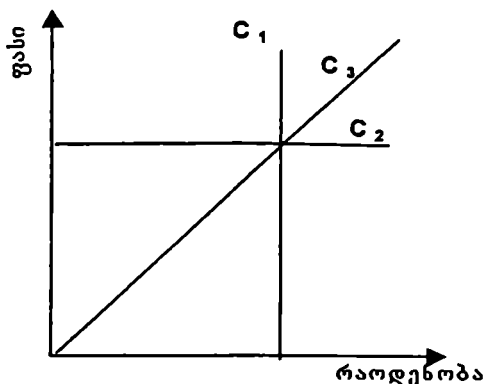
ხოლო მოთხოვნის პროცენტული ცვლილება - მოთხოვნის ცვლილების შეფარდებით საწყის მოთხოვნასთან. ამიტომ ელასტიურობის კოეფიციენტის გამოსათვლელი ფორმულა შეიძლება ამგვარად წარმოვადგინოთ:

$$K_p = \frac{\text{მოთხოვნის სიდიდის ცვლილება}}{\text{საწყისი მოთხოვნა}} : \frac{\text{ფასის ცვლილება}}{\text{საწყისი ფასი}}$$

საქონელზე მოთხოვნა ელასტიურია, თუ მისი ელასტიურობის კოეფიციენტი ერთზე მეტია, ანუ თუ ფასის პროცენტული ცვლილება იწვევს საქონელზე მოთხოვნის მეტ პროცენტულ ცვლილებას. მაგალითად, თუ ფასის 2%-ით ცვლილებას შეუძლია გამოიწვიოს მოთხოვნის 4%-ით შეცვლა, მაშინ მოთხოვნა გამოირჩევა მაღალი ელასტიურობით - ელასტიურობის კოეფიციენტი 2-ის ტოლია (4%/2%). მოთხოვნა ითვლება არაელასტიურად, თუ მისი ელასტიურობის კოეფიციენტი ერთზე ნაკლებია. ეს იმას ნიშნავს, რომ ფასის პროცენტული ცვლილება იწვევს მოთხოვნის შედარებით ნაკლებ პროცენტულ ცვლილებას. მაგალითად, თუ ფასის 3%-ით ცვლილება მოთხოვნის 1%-ით შეცვლას გამოიწვევს, მაშინ მოთხოვნის ელასტიურობის კოეფიციენტი ერთზე ნაკლები იქნება - 1/3 (1%/3%). საზღვარს მოთხოვნის ელასტიურობასა და არაელასტიურობას შორის ავლებს ე.წ. ერთეულოვანი ელასტიურობა, რასაც ადგილი აქვს იმ შემთხვევაში, როცა საქონლის ფასის პროცენტული ცვლილება იწვევს საქონელზე მოთხოვნის ზუსტად იგივე პროცენტულ ცვლილებას.

შეენიშნოთ, რომ მოთხოვნის დაბალი ელასტიურობა არ ნიშნავს იმას, რომ მოთხოვნა საერთოდ არ რეაგირებს ფასების ცვლილებაზე. ასეთ უკიდურეს სიტუაციას აღწერს მხოლოდ ე.წ. მოთხოვნის აბსოლუტური არაელასტიურობა. ამის მაგალითად გამოდგება ავადმყოფის მოთხოვნა - იყიდოს წამალი ნებისმიერ ფასში. გრაფიკულად მოთხოვნის აბსოლუტური არაელასტიურობა შეიძლება წარმოვიდგინოთ მოთხოვნის ვერტიკალური C_1 წრფის სახით, რომელიც პარალელურია ორდინატთა ღერძისა (იხ. გრაფიკი 2.2). საწინააღმდეგო შემთხვევას წარმოადგენს მოთხოვნის აბსოლუტური ელასტიურობა. იგი ჩნდება მაშინ, როცა ფასების სულ უმნიშვნელო ცვლილება მოხმარებას ზრდის მაქსიმუმამდე, ანუ მყიდველს სტიმულს აძლევს შეიძინოს საქონლის მთელი მარაგი. გრაფიკულად მოთხოვნის აბსოლუტური ელასტიურობა შეიძლება წარმოვიდგინოთ აბცისების ღერძის პარალელური C_2 წრფის სახით. ღერ-

ძების მიმართ 45° დახრილი წრფე C_3 ერთეულოვანი ელასტიურობის ილუსტრაციას წარმოადგენს.



გრაფიკი 2.2. აბსოლუტური ელასტიურობა (C_2), აბსოლუტური არაელასტიურობა (C_1) და ერთეულოვანი ელასტიურობა (C_3).

2.1.7. რაზეა დამოკიდებული მოთხოვნის ელასტიურობა ან არაელასტიურობა ცალკეულ საქონელსა და მომსახურებაზე

ჩამოეთვალათ მოთხოვნის ელასტიურობის (არაელასტიურობის) განმსაზღვრელი მნიშვნელოვანი ფაქტორები.

1. ჩვეულებრივ, მოთხოვნის არაელასტიურობით გამოირჩევიან აუცილებელი მოხმარების საგნები. მომხმარებელი იმთავითვე იძულებულია შეისყიდოს ისინი წარმოუდგენლად მაღალ ფასებშიც კი. ამიტომ ფასების შემცირებისას სწრაფად დგება მათი „გაჯერების ზღურბლი“. ფუფუნების საგნები კი, პირიქით, ხასიათდება დიდი ელასტიურობით. მაღალი ფასების შემთხვევაში ისინი მისაწვდომი ხდება სოლიდური შემოსავლების მქონე ადამიანთა მცირე ჯგუფისათვის, ბევრის სურვილი კი აუხდენელ ოცნებად რჩება. ამიტომ მათზე ფასების შემცირებისას საშუალო შემოსავლების მომხმარებელიც ცდილობს ფუფუნება „გასინჯოს“ უკანასკნელ შესაძლებლობამდეც კი.

2. დაბალი ელასტიურობით გამოირჩევა საქონელი, რომლისთვისაც ძნელია ან არ ხერხდება შემცველების გამოძებნა; მაგ., რძე, მარილი, პური და ა.შ. მაღალი ელასტიურობა კი პირიქით, იმ საქონელს ახასიათებს, რომლისთვისაც შემცველების გამოძებნა იოლია. ასე, მაგ., პეპსი-კოლას მოყვარულებს შეუძლიათ იოლად გადაერთონ სხვა გამაგრილებელ სასმელზე.

3. მოთხოვნა, ჩვეულებრივ, არაელასტიურია იაფფასიან საქონელზე და ელასტიური - ძვირადღირებულზე. ეს იმიტომ, რომ პირველ შემთხვევაში საოჯახო ბიუჯეტზე მისი გავლენა უმნიშვნელოა, ხოლო მეორე შემთხვევაში ეს გავლენა იმდენად მნიშვნელოვანია, რომ მომხმარებელს აიძულებს გაძვირებული საქონლის ყიდვა უკეთესი მომავლისათვის (მერმისისათვის) გადადოს.

4. როგორც წესი, მოთხოვნა არაელასტიურია მიმდინარე მოხმარების საქონელზე და ელასტიური - ხანგრძლივი მოხმარების საგნებზე. თუ კაცი მანქანით მიდის და გზაში ბენზინი გაუთავდა, მაშინ მის ყიდვას იგი ვერ გადადებს არა თუ მეორე დღისათვის, არამედ უახლოეს ბენზინგასამართ სადგურამდეც კი, თუნდაც იქ მან შედავათიან ფასებშიც შეძლოს მანქანის საწვავით გამართვა. ამის საშუალება მას, უბრალოდ, არ ექნება. მაგრამ თუ ჩვენ ძვირადღირებული საქონლის - ავეჯის, ავტომანქანის ან ვიდეომაგნიტოფონის შეძენა გვინდა, რომლებზეც ფასი, როგორც წესი, ჯერჯერობით, მაღალია, მაშინ მათი ყიდვა უკეთესი (სხვა) დროისათვის შეიძლება გადავდოთ.

აქამდე ჩვენ განვიხილავდით მოთხოვნის სიდიდის დამოკიდებულებას საქონლის ფასებისაგან, რომელიც მოთხოვნის მრუდით აიწერება. მაგრამ შესაძლებელია ისიც, რომ საქონელზე საერთო მოთხოვნა გაიზარდოს ან შემცირდეს მაშინაც კი, თუ ფასები უცვლელია. ასეთი დამოკიდებულება გამოისახება მოთხოვნის მრუდის გადაწევით და ეწოდება *საერთო მოთხოვნის ცვლილება*.

2.1.8. საერთო მოთხოვნის ცვლილება

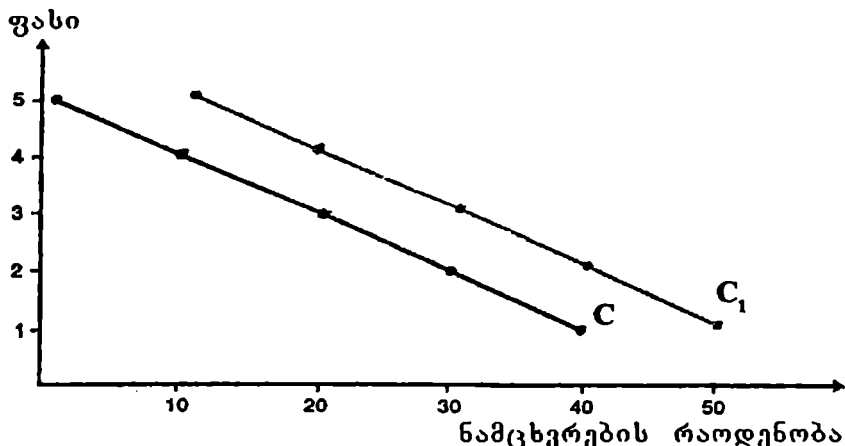
განვიხილოთ მეტად მარტივი და თვალსაჩინო შემთხვევა, როცა საერთო მოთხოვნის ცვლილება ხდება გარეშე ფაქტორების ზემოქმედებით. დაუბრუნდეთ ჩვენს მაგალითს ნამცხვარზე და ვიგულისხმობთ, რომ მას ყიდვიან არა 15 სექტემბერს, არამედ საშობაო დღესასწაულის დადგომის წინ - 24 დეკემბერს (ძველი სტილით). ბუნებრივია, რომ მისი ყიდვის სურვილი ასეთ დროს მეტს ექნება.

24 დეკემბრის მოთხოვნა

ნამცხერის ფასი (კაპ).	ნამცხერის რაოდენობა, რომელსაც გიმნაზიელები იყიდიან
5	10
4	20
3	30
2	40
1	50

ამრიგად, თუ დღესასწაულის წინ 5 კაპიკიანი ნამცხერის მყიდველების რიცხვი 10-მდე გაიზარდა, 1 კაპიკიანი, უკვე, 50 ცალი სალდება. ცხრილების 2.2 და 2.1-ის მონაცემები წარმოვადგინოთ გრაფიკულად მოთხოვნის მრუდების სახით (იხ. გრაფიკი 2.3).

აქ C - ძველი, სექტემბრის მოთხოვნის მრუდია, ხოლო C₁ - დეკემბრის. ჩვენ ვხედავთ, რომ მოთხოვნის ახალი მრუდი ძველის მიმართ გადაადგილებულია მარჯვნივ, მატების მხარეს. მაგრამ სხვა შემთხვევაში მრუდის გადაადგილება შესაძლებელია მოხდეს მარცხნივაც - შემცირების მხარეს. ამის მიზეზი შეიძლება იყოს:



გრაფიკი 2.3. 15 სექტემბრისა (C) და 24 დეკემბრის (C₁) მოთხოვნის მრუდები.

1. შემცველი საქონლის (ანუ როგორც უცხოელები ეძახიან – “სუბსტიტუტის”) ფასის ცვლილება. მაგალითად, ფორთოხალი და მანდარინი გარკვეული მნიშვნელობით შეიძლება ურთიერთშემცველ პროდუქტებად ჩაითვალოს. თუ მანდარინის ფასი დაიწევს, მაშინ მას ფორთოხლის ნაცვლად იყიდიან და ამ უკანასკნელზე მოთხოვნაც შემცირდება. ამასთან, ფორთოხალზე მოთხოვნის მრუდი მარცხნივ გადაიწევს. თუ პირიქით მოხდება და მანდარინის ფასი მოიმატებს, მაშინ ფორთოხალს უფრო მეტი მყიდველი ეყოლება, მასზე მოთხოვნა გაიზრდება და მოთხოვნის მრუდი მარჯვნივ გადაადგილდება.

2. ფასების ცვლილება ე.წ. თანმხლებ, ანუ, თუ უცხოურ ტერმინს ვიხმართ, კომპლიმენტარულ საქონელზე. ასე მაგ. ფოტოფირის გაძვირებამ შეიძლება შეამციროს ფოტოაპარატების რეალიზაცია, ელექტრონათურების დეფიციტმა – გამანათებელი ხელსაწყოებისა და ა.შ.

3. შემოსავლების ცვლილების დონე. მოსახლეობის შემოსავლების საერთო გაზრდას შეუძლია გამოიწვიოს დამატებითი მოთხოვნა. შემოსავლების შემცირებას – მოთხოვნის შემცირება.

4. გემოვნების, ჩვევებისა და მოდის ცვლილება არის, აგრეთვე, მიზეზი ცალკეულ საქონელზე მოთხოვნის ცვლილებისა.

5. დაბოლოს, ჩვენთვის კარგად ცნობილი „მოლოდინის ეფექტი“. როცა მოსახლეობა შიშობს მომავალი კრიზისის, ფასების ზრდისა და დეფიციტის გამო, მაშინ იგი მოჭარბებულ მოთხოვნას ავლენს და ცდილობს შექმნას მარაგი მომავლისათვის. ან პირიქით, თუ ხეაღინდელი დღისადმი რწმენა უკეთესია, ადამიანი ცდილობს საქონელზე მოთხოვნა მომავლისათვის გადადოს.

აქამდე ჩვენ საუბარი გექონდა მოთხოვნაზე ფასებისა და სხვა ფაქტორების გავლენაზე (მოქმედებაზე). მაგრამ ყიდვის ნებისმიერი აქტი ერთდროულად წარმოადგენს გაყიდვის აქტსაც, რომელიც გულისხმობს ორი მხარის – მყიდველისა და გამყიდველის არსებობას. იგი ხასიათდება ისეთი ცნებით, როგორცაა მიწოდება.

2.2 მიწოდება

მიწოდების სიდიდე არის ერთეული საქონლის რაოდენობა, რომლის მიწოდება შეუძლია გამყიდველს ან მწარმოებელს სხვადასხვა ფასებით და მოცემულ დროში.

ნებისმიერი გამყიდველი და მათ შორის ნამცხვრით მოვაჭრეც

ანგარებითი მოსაზრებით მოქმედებს. ყველაზე ძვირად – 5 კაპიკად სურს მას გაყიდოს მთელი თავისი პროდუქცია, ეთქვას, 40 ცალი; 4 კაპიკად – 30 ცალი, 3 კაპიკად – 20, 2 კაპიკად – 10; ხოლო 1 კაპიკად – მხოლოდ დარჩენილი 1 ცალი. გამოესახოს ეს ცხრილის სახით.

ცხრილი 23.

15 სექტემბრის მიწოდება

ნამცხვრის ფასი (კაპ).	ნამცხვრის რაოდენობა, რომლის გაყიდვაზე თანახმაა გამყიდველი
5	40
4	30
3	20
2	10
1	1

ამრიგად, რაც მაღალია ფასი გამყიდველი მით უფრო მეტი რაოდენობის საქონლის გაყიდვაზე თანხმდება, ანუ მეტია პროდუქტის მიწოდება, ხოლო დაბალი დაწესებული ფასებისას მიწოდება მცირეა. ფასებსა და მიწოდების მოცულობას შორის ამგვარი დამოკიდებულება სამართლიანია ყველა სხვა საქონლისა და მომსახურებისათვისაც. ეკონომიკურ ენაზე მას ეწოდება *მიწოდების კანონი*.

2.2.1. მიწოდების კანონი

მიწოდების კანონის ფორმულირება ამგვარად შეიძლება: *მიწოდებული საქონლის რაოდენობა პირდაპირპროპორციულ დამოკიდებულებაშია ერთეული საქონლის ფასთან. მიწოდება იზრდება ფასის მატებისას და იკლებს ფასის შემცირებისას.*

ფასსა და მიწოდებას შორის ასეთი დამოკიდებულება განპირობებულია ორი ძირითადი მიზეზით. ჯერ ერთი, რაც მაღალია ფასი, მით უფრო მეტია ამონაგები და გამსაღებლის მოგება. მეორეც, მაღალი ფასის შემთხვევაში ამოქმედებას იწყებენ ახალი დაინტერესებული მწარმოებლები, რომელთათვისაც დაბალი ფასის პირობებში წარმოება არამომგებიანი ან სულაც წამგებიანი იყო. ამჯერად კი მათ შესაძლებლობა ეძლევათ თავიანთი საქონლის

მიწოდებით მოგება მიიღონ.

2.2.2. მიწოდების მრუდი

მიწოდების ცხრილის მონაცემები, მოთხოვნის ცხრილის მსგავსად, შეიძლება გრაფიკის სახით წარმოვიდგინოდ. თუ ორდინატა დერძზე გადავზომავთ საქონლის ერთეულის ფასს, ხოლო აბცისაზე გასაყიდად მიწოდებული საქონლის რაოდენობას, მაშინ ცხრილი 2.3-ის მონაცემებით ვიპოვით წერტილებს, რომელთა შეერთება მოგვცემს მიწოდების მრუდს (იხ. გრაფიკი 2.4).

მოთხოვნის მრუდისაგან განსხვავებით მიწოდების მრუდი ზრდადი ხასიათისაა და თვალნათლივ გამოსახავს მიწოდების კანონს: რაც მაღალია ერთეული საქონლის ფასი, მით მეტია მისი მიწოდება.

2.2.3 მიწოდების ელასტიურობა

სხვადასხვა სახის საქონლისათვის მიწოდებასა და ფასს შორის დამოკიდებულება განსხვავებულია. საქონლის ერთი ჯგუფის მიწოდება მეტად მგრძობიარეა ფასის ცვლილებისადმი, ვიდრე სხვა ჯგუფისა. ამ დამოკიდებულების ხარისხი (დონე), მსგავსად მოთხოვნისა, განისაზღვრება ელასტიურობით და გამოისახება მიწოდებ-

$$K_{\text{ე}} = \frac{\text{მიწოდების პროცენტული ცვლილება}}{\text{ფასის პროცენტული ცვლილება}}$$

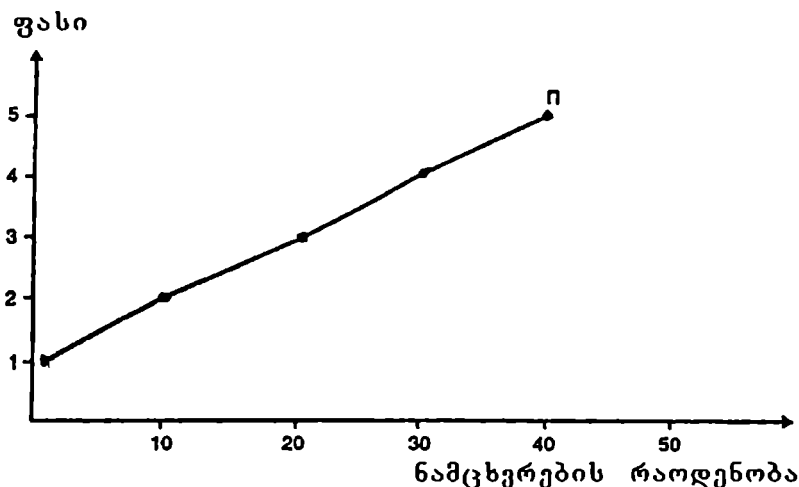
ის ელასტიურობის კოეფიციენტით. ეს უკანასკნელი წარმოადგენს მიწოდების პროცენტული ცვლილების შეფარდებას ფასის პროცენტულ ცვლილებასთან:

თუ ელასტიურობის კოეფიციენტი ერთზე მეტია (ფასის პროცენტულ ცვლილებას მიწოდების მეტი პროცენტული ცვლილება შეუძლია გამოიწვიოს), მაშინ მიწოდება ელასტიურია. თუ მიწოდების კოეფიციენტი ერთზე ნაკლებია, (ერთეული საქონლის ფასის ცვლილება მიწოდების ნაკლებ პროცენტულ ცვლილებას იწვევს) მიწოდება არაელასტიურად ითვლება.

ჩვეულებრივ, სასოფლო-სამეურნეო საქონელი ნაკლები ელასტიურობით ხასიათდება, ვიდრე სამრეწველო საქონელი. მაგალითად,

საათზე ფასის მომატებისას მის დამამზადებელს შეუძლია სწრაფად გაზარდოს წარმოება - შეიძინოს ამისათვის საჭირო მაღალმწარმოებლური მოწყობილობა და შეასრულოს ზეგვეგმიური სამუშაოები. ფერმერი კი მის პროდუქტიაზე ფასების მომატების შემთხვევაშიც კი მოკლებულია საშუალებას, რათა მიაღწიოს „ზეგვეგმიურ გამოშვებას“ თავისი მიწის მინდვრის თუ ჯოგის პირობებში. ამისათვის მას მეტი დრო ჭირდება.

მიწოდების დაბალი ელასტიურობის სხვა ტიპურ პროდუქტს მიეკუთვნება ბუნებრივი რესურსები. იმისათვის რათა გაზარდოთ სასარგებლო წიაღისეულის მოპოვება, საჭიროა, როგორც წესი, საბადოების დაზვერვაზე დიდი დანახარჯები, ძვირადღირებული მოწყობილობის შექმნა და სხვა.



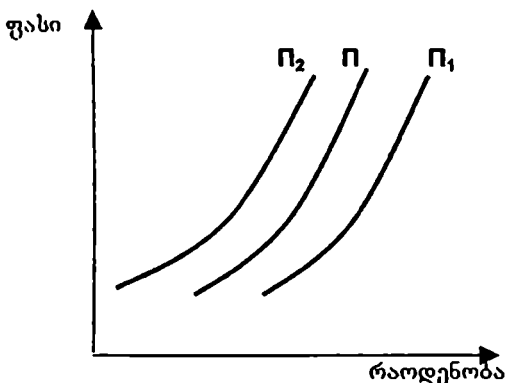
გრაფიკი 2.4. 15 სექტემბრის მიწოდების მრუდი

2.2.4. საერთო მიწოდების ცვლილება

საერთო მიწოდების გაზრდა ნიშნავს იმას, რომ გამყიდველებს შეუძლიათ ფასების ყოველ გარკვეულ დონეზე მეტი საქონლის მიწოდება, საერთო მიწოდების შემცირება კი - ნაკლები საქონლის მიწოდებას ფასების ყოველ გარკვეულ დონეზე.

საერთო მიწოდების ცვლილება ტოლფასია მიწოდების მრუდის

გადაწვევისა: მარჯვნივ - თუ მიწოდება იზრდება (Π_1) და მარცხნივ - თუ იგი მცირდება (Π_2). (იხ. გრაფიკი 2.5).



გრაფიკი 2.5. მიწოდების მრუდები საერთო მიწოდების ცვლილებისას

საერთო მიწოდების ცვლილება განპირობებულია შემდეგი ძირითადი ფაქტორებით:

1. წარმოებაზე გაწეული დანახარჯების ცვლილებით. თუ მეწარმეს საქონლის დამზადება იაფი უჯდება ადრე გაწეულ ხარჯებთან შედარებით, ეს საშუალებას მისცემს მას მეტი აწარმოოს და, ამგვარად, მიწოდებაც გაზარდოს. თუ პირიქით ხდება და წარმოებაზე დანახარჯები იზრდება, მაშინ მიწოდებაც შემცირდება.

2. მოგების მიღების ახალი შესაძლებლობების გამოჩენა. მეწარმეთა უმრავლესობას შეუძლია რამდენიმე სხვადასხვა საქონლის დამზადება. თუ იმ საქონლის ფასი იზრდება, რომელსაც ადრე არ აწარმოებდნენ, მაგრამ ახლა შეუძლიათ მისი დამზადება, მაშინ ბევრი მიზანშეწონილად ჩათვლის პროფილი შეუცვალოს წარმოებას და დაიწყოს ამ ახალი სახის საქონლის გამოშვება. მაგ., პერსონალურ კომპიუტერებზე მოთხოვნის გაზრდისას ავეჯის ფაბრიკები ითვისებენ კომპიუტერისათვის სპეციალური მაგიდებისა და კარადების დამზადებას.

3. ფასების ცვლილების პროგნოზი. თუ მეწარმე ფასების მატებას ეარაუდობს, მას შეუძლია წარმოების მოცულობა წინასწარ გაზარდოს იმ ანგარიშით, რომ მომავალში დამატებით მოგებას

მიიღებს. მაგრამ თუ მწარმოებელი ფასების დაწვეას ელის, მაშინ იგი შეეცდება შეამციროს წარმოება. შესაბამისად მიწოდებაც დაეცემა.

2.3. წონასწორული ფასი

მოთხოვნის (ცხრილები და გრაფიკები აჩვენებენ თუ რა რაოდენობის საქონლის ყიდვა შეუძლიათ მომხმარებლებს სხვადასხვა ფასებში. მიწოდების ცხრილები და გრაფიკები კი იმის ილუსტრაციას იძლევა, თუ რა რაოდენობის საქონლის გაყიდვაზე დათანხმდებიან მისი მფლობელები სხვადასხვა ფასებში. მაგრამ ცალ-ცალკე მათი საშუალებით შეუძლებელია დაეადგინოთ, რა ფასებშია შესაძლებელი რეალური გარიგება. ასე, მაგ., ბევრი ჩვენთაგანი წინააღმდეგი არ იქნებოდა ეყიდა ახალი ავტომანქანა 1 ათას დოლარად, მაგრამ, ეფიქრობ, არ მოიძებნება გამყიდველი, რომელიც დათანხმდება ამ ფასში გაყიდოს ავტომანქანა. არიან, ალბათ, მსურველები გაყიდონ თავიანთი მაჯის საათები (არა ანტიკვარული და ოქროსი) 100 დოლარად, მაგრამ არაინაა მისი მყიდველი. ცხადია, ასეთი გარიგებაც არ მოხდება.

იმისათვის, რომ შედგეს გაცვლის (ყიდვა-გაყიდვის) აქტი, საჭიროა მყიდველისა და გამყიდველის ურთიერთმოქმედება. სწორედ, მათ შორის ასეთი უშუალო ურთიერთმოქმედების ორგანიზაციის საშუალებას წარმოადგენს ბაზარი, სადაც ხდება ფასების ფორმირება გარიგებათა დასაღებად.

ამ საკითხის განხილვამდე წინასწარ შევნიშნოთ, რომ ჩვენ განვიხილავთ თავისუფალი კონკურენციის აბსტრაქტულ თეორიულ მოდელს, რომელიც წმინდა სახით რეალურ ცხოვრებაში არ გვხვდება, მაგრამ გვეხმარება გავიგოთ რეალური ეკონომიკა.

2.3.1. თავისუფალი კონკურენციის მოდელი

თეორიულად, თავისუფალი კონკურენციის მოდელი მაშინ არსებობს, როცა დაცულია შემდეგი პირობები:

1. ბაზარში ერთმანეთისაგან დამოუკიდებლად მოქმედებს უამრავი გამყიდველი და მყიდველი და არც ერთ მათგანს არ შეუძლია დააწესოს ფასების დიქტატი;

2. ყველა მყიდველსა და გამყიდველს გააჩნია სრული ინფორმაცია ფასებზე;

3. კონკურენტების საქონელი პრაქტიკულად იდენტურია – ხარისხში

განსხვავება მხედველობაში არ მიიღება;

4. არ არსებობს რაიმე წინააღმდეგობა ბაზარზე ახალი მყიდველებისა და გამყიდველების გამოჩენასთან დაკავშირებით.

ახლა დაეუბრუნდეთ ჩვენს მაგალითს ნამცხვარზე და ცხრილების 2.1 და 2.3 მონაცემები გაეაერთიანოთ ახალ ცხრილში, რომელიც ერთდროულად მოგვცემს როგორც მოთხოვნას, ასევე მიწოდებას 15 სექტემბრის მდგომარეობის მიხედვით.

ცხრილი 2.4

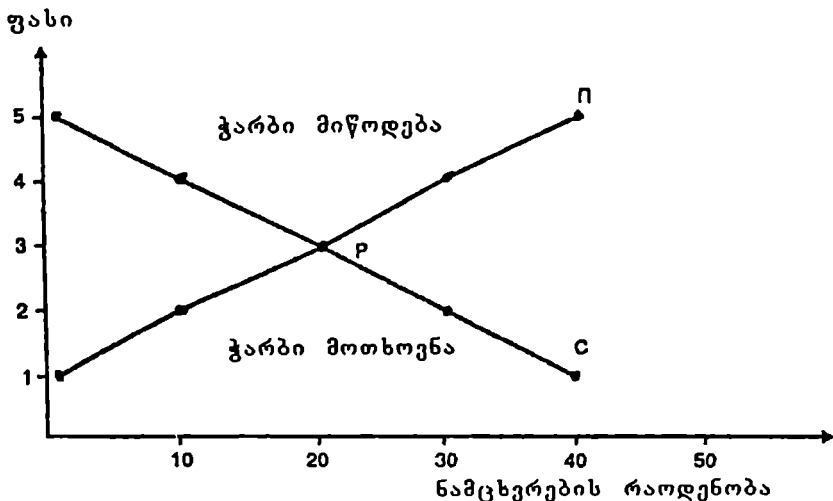
15 სექტემბრის მოთხოვნა და მიწოდება

მოთხოვნა ნამცხვარზე (ცალი)	1 ნამცხვრის ფასი (კა)	ნამცხვრის მიწოდება (ცალი)
40	1	1
30	2	10
20	3	20
10	4	30
1	5	40

ცხრილის 2.4 მაჩვენებლების მიხედვით, რაც მაღალია ფასი, მით მეტი ნამცხვრის გაყიდვას ცდილობს გამყიდველი, მაგრამ ნაკლებს ყიდულობს მყიდველი, და პირიქით, დაბალი ფასის შემთხვევაში მიწოდება ნაკლებია, მაგრამ მოთხოვნა გაცილებით მეტი. არის მხოლოდ ერთადერთი ფასი, რომელზეც მოთხოვნა ზუსტად იგივეა, რაც მიწოდება. 3 კაპიკად გამყიდველსაც შეუძლია 20 ცალი ნამცხვარი გაყიდოს და 20 ცალს გიმნაზიელებიც იყიდიან. ამ ერთადერთ ფასს, რომელზეც მოთხოვნა მიწოდებას უტოლდება *წონასწორული ფასი* ეწოდება. სხვაგვარად, მას საბაზრო ფასსაც უწოდებენ.

თუ ამ ცხრილის მონაცემებს გამოვსახავთ მოთხოვნისა და მიწოდების გრაფიკების სახით (იხ. გრაფიკი 2.6.) ვნახავთ, რომ მოთხოვნის C და მიწოდების D მრუდები P წერტილში იკვეთებიან, რაც წონასწორულ მდგომარეობას შეესაბამება – 3 კაპიკად მოთხოვნა მიწოდების ტოლია და 20 ცალ ნამცხვარს შეადგენს.

თავისუფალი კონკურენციის პირობებში, სადაც უამრავი გამყიდველი და მყიდველია წარმოდგენილი, ყველა გამყიდველს შეუძლია თავისი პროდუქციის რეალიზაცია, ვინც კი თანახმაა იგი წონასწორულ (ან მასზე ნაკლებ) ფასში გაყიდოს. შესაბამისად, ყველა მყიდველი შეძლებს ნამცხვრის ყიდვას, ვინც კი თანახმაა იგი წონასწორულ (ან მასზე მეტ) ფასში იყიდოს. როგორ მოხდება ეს?



გრაფიკი 2.6. 15 სექტემბრის მოთხოვნისა და მიწოდების მრუდები

2.3.2. ჭარბი მოთხოვნა

დაეუშვათ 15 სექტემბრისათვის 1 ცალ ნამცხვარზე თავდაპირველად დააწესეს 1 კაპიკი. როგორც ცხრილიდან 2.4. ჩანს, ამ ფასში მომხმარებლებს შეუძლიათ 40 ცალის ყიდვა, ხოლო გამყიდველები თანხმდებიან 1 ცალის რეალიზაციაზე. ისინი, რომელთაც ნამცხვარი არ შეხვდათ „წამოაყენებენ“ ე.წ. დამატებით მოთხოვნას. რეალიზატორები შეიტყობენ რა ამგვარი (დამატებითი) მოთხოვნის შესახებ, გასაყიდად გამოიტანენ ნამცხვრის ახალ პარტიას, მაგრამ არა ერთ კაპიკად, არამედ უფრო მაღალ ფასში, ვთქვათ, 2 კაპიკად. როცა ეს პარტიაც გაიყიდება, კიდევ დარჩებიან მსურველები, რომელთაც ნამცხვრის ყიდვა უნდათ. შემდეგი პარტია კიდევ უფრო მაღალ ფასში გაიყიდება და საბოლოოდ მიაღწევს იმ დონეს, როცა მოთხოვნა მიწოდებას, ხოლო ფასი 3 კაპიკს გაუტოლდება. ამის მსგავსად ხდება წონასწორულ ფასთან მიახლოება იმ შემთხვევაშიც, როცა საწყისი ფასი დაწესებულია წონასწორულზე მაღლა.

2.3.3. ჭარბი მიწოდება

დაეუშვათ, 15 სექტემბრის ვაჭრობა დაიწყო 5 კაპიკად. მაშინ ცხრილის 2.4 მონაცემების თანახმად გაიყიდება მხოლოდ 1 ცალი ნამცხვარი. გამყიდველები კი ვარაუდობდნენ 20 ცალის გაყიდვას, ამიტომ დარჩენილი 19 ცალი ნამცხვარი რომ არ შეინახონ, რეალიზატორები მის ფასს შეამცირებენ, რასაც აუცილებლად მოჰყვება მოთხოვნის გაზრდაც. ეს პროცესი გაგრძელდება მოთხოვნა-მიწოდების წონასწორობის დამყარებამდე. სხვანაირად ჭარბი მიწოდება გამოიწვევს ფასის შემცირებას მანამ, ვიდრე იგი არ მიაღწევს წონასწორულ მნიშვნელობას.

ორთავე შემთხვევაში – როგორც ჭარბი მიწოდების, ასევე ჭარბი მოთხოვნისას, ფასის ცვლილებას ადგილი აქვს იმ დონემდე, რომელზეც მოთხოვნა მიწოდების ტოლია. ეს სიტუაცია შეიძლება წარმოვიდგინოთ გრაფიკზე 2.6. არე, რომელიც შემოსახდერულია C და II მრუდებით P წერტილს ქვემოთ – წარმოადგენს ჭარბი მოთხოვნის არეს, ხოლო P წერტილს ზემოთ – ჭარბი მიწოდების არეს. გამყიდველები, რომლებიც საქონელზე ადებენ წონასწორულზე მეტ ფასს, ვერ შეძლებენ თავიანთი საქონლის რეალიზაციას. მყიდველები კი, რომელთაც სურთ საქონელი იყიდონ წონასწორულზე ნაკლებ ფასში, დარჩებიან ნამცხვრის გარეშე.

თავისუფალი კონკურენციის პირობებში წონასწორული ფასი უცვლელი დარჩება მანამ, სანამ არ მოხდება ცვლილება საერთო მოთხოვნის ან საერთო მიწოდებისა.

2.3.4. წონასწორული ფასი და საერთო მოთხოვნის ცვლილება

შეიცვლება თუ არა წონასწორული ფასი დღესასწაულის დადგომის წინ თუ ნამცხვარზე მოთხოვნა გაიზრდება? შევადგინოთ მოთხოვნისა და მიწოდების ახალი ცხრილი 2.4 დეკემბრისათვის, იმ დაშვებით, რომ მიწოდება არ იცვლება და რჩება 15 სექტემბრის დონეზე (იხ. ცხრილი 2.5).

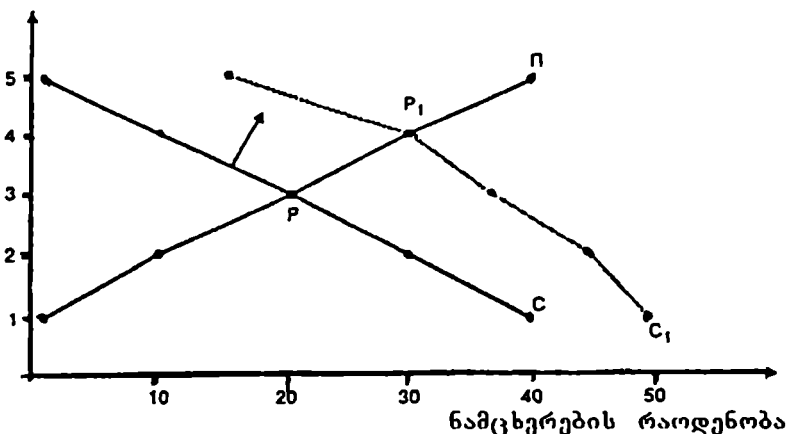
ამ მონაცემებით ავაგოთ მოთხოვნის ახალი მრუდი (C_1) და შევუთავსოთ მას 15 სექტემბრის მოთხოვნისა (C) და მიწოდების (II) მრუდები (იხ. გრაფიკი 2.7.)

როგორც ამ გრაფიკიდან ჩანს, (C_1) მრუდი მოთავსებულია C მრუდს ზემოთ (მარჯვნივ), რაც გამოსახავს მოთხოვნის გაზრდას ნამცხ-

24 დეკემბრის მოთხოვნა და მიწოდება

მოთხოვნა ნამცხვარზე (კალი)	I ნამცხვრის ფასი (კაპ)	ნამცხვრის მიწოდება (კალი)
50	1	1
45	2	10
37	3	20
30	4	30
15	5	40

ფასი



გრაფიკი 2.7. 24 დეკემბრის მოთხოვნის და მიწოდების მრუდები

C მრუდის გადაადგილებას (საერთო მოთხოვნის ცვლილებას – თ.გ.) მოჰყვება ახალი წონასწორული მდგომარეობის მიღება, რომელსაც იძლევა მოთხოვნის ახალი C_1 მრუდის გადაკვეთა მიწოდების (ძველ) Π მრუდთან (P_1 წერტილი). მისი შესაბამისი წონასწორული ფასია 4 კაპიკი, ხოლო რეალიზაციის მოცულობა - 30 კალი ნამცხვარი.

თუ პირიქით მოხდა და მოთხოვნა რაღაც მიზეზით შემცირდა, მაშინ ეს გამოიწვევს მოთხოვნის მრუდის მარცხნივ (ქვემოთ) გადა-

ადგილებას. ამ შემთხვევაში მიწოდების მრუდის გადაკვეთა მოთხოვნის ახალ მრუდთან მოგვეცემს წერტილს დაბალი წონასწორული ფასისა და რეალიზაციის მცირე მოცულობის შესაბამისს.

2.3.5. წონასწორული ფასი და საერთო მიწოდების ცვლილება

ახლა წარმოვიდგინოთ სხვა სიტუაცია. ვთქვათ, ზამთრის სიცივეებთან დაკავშირებით გამყიდველებმა გადაწყვიტეს შეამკირონ ხონჩიდან ნამცხვრის რეალიზაცია და გაყიდონ მათი ნაკლები რაოდენობა იგივე (მოცემულ) ფასებში. ამასთან დაკავშირებით შეუადგინოთ ნამცხვრების მიწოდებისა და მოთხოვნის ახალი ცხრილი 30 იანვრისათვის, როცა უკვე დღესასწაულები გასულია და მოთხოვნაც ადრინდელი, სექტემბრის დონის შესაბამისია.

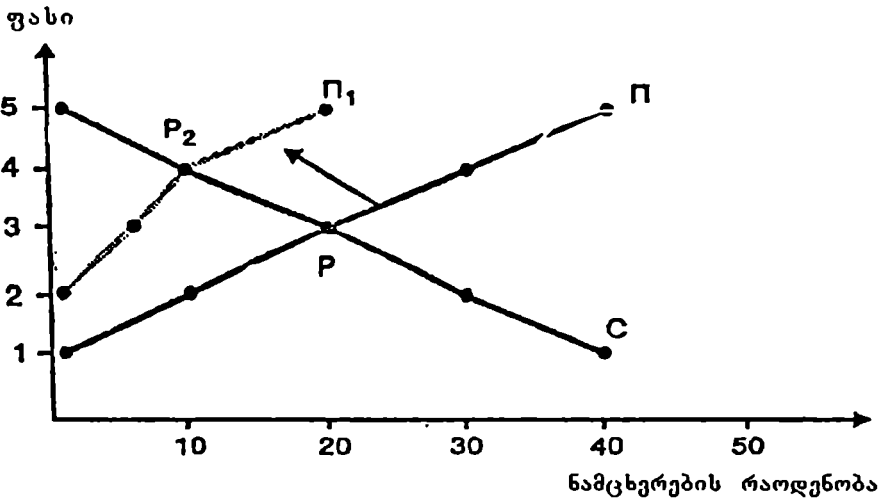
ცხრილი 2.6

30 იანვრის მოთხოვნა და მიწოდება

მოთხოვნა ნამცხვრებზე (ცალი)	ერთი ნამცხვრის ფასი (კაპ)	ნამცხვრების მიწოდება (ცალი)
40	1	0
30	2	2
20	3	7
10	4	10
1	5	20

თუ ამ ცხრილის მონაცემებით გრაფიკს ავაგებთ დაეინახავთ (იხ. გრაფიკი 2.8), რომ ახალი მიწოდების P_1 მრუდი გადაწეულია ძველი P_2 მრუდის მიმართ მარცხნივ (ზემოთ), და მოთხოვნის (ძველ) C მრუდთან გეაძლევს გადაკვეთის ახალ, წონასწორულ P_2 წერტილს, რომლის შესაბამისი წონასწორული ფასია 4კაპ, ხოლო რეალიზაციის მოცულობა 10 ცალი ნამცხვარი. ამრიგად, საერთო მიწოდების შემცირებამ გამოიწვია წონასწორული ფასის გაზრდა.

თუ პირიქით მოხდება და მიწოდება გაიზრდება, მაშინ მიწოდების მრუდი გადაიწეოს ქვემოთ (მარჯვნივ) და ახალი წონასწორული მდგომარეობა დადგება უფრო დაბალი ფასისა და რეალიზაციის მაღალი მოცულობის შესაბამისად.



გრაფიკი 2.8 30 იანვრის მოთხოვნისა და მიწოდების მრუდები

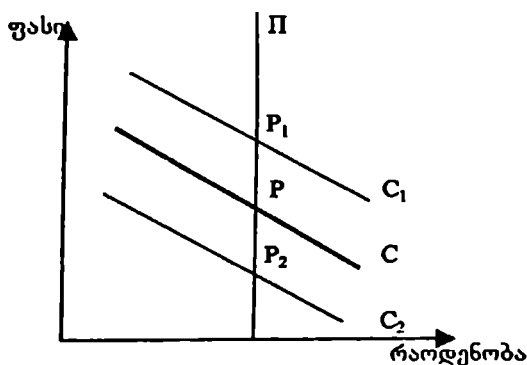
2.4. ეკონომიკური აზროვნების ისტორიიდან: ალფრედ მარშალი და ფასწარმოქმნის თეორია

მთელი XIX საუკუნის განმავლობაში ეკონომიკურ მეცნიერებაში მიმდინარეობდა გაცხარებული კამათი იმის თაობაზე, თუ რომელი უფრო მეტად მნიშვნელოვანია – მიწოდება თუ მოთხოვნა. იმავე საუკუნის ბოლოს ამ საკითხის გადაჭრა ითავა ინგლისელმა ეკონომისტმა ალფრედ მარშალმა (1842-1924). მისი წიგნი „ეკონომიკური თეორიის პრინციპები“, რომელიც 1890 წელს გამოვიდა, მთელი ნახევარი საუკუნის განმავლობაში წარმოადგენდა ძირითად სახელმძღვანელოს დიდი ბრიტანეთისა და აშშ-ის ეკონომისტებისათვის. თვით ა. მარშალი ხანგრძლივი წლების განმავლობაში ასწავლიდა კემბრიჯის უნივერსიტეტში (დიდი ბრიტანეთი).

ა. მარშალმა ადრინდელი ეკონომისტების: ა. სმიტის, დ. რიკარდოს, ჯ.ს. მილიას და სხვათა იდეების სინთეზის საფუძველზე შექმნა ფასების ერთიანი ეკონომიკური თეორია და დიდი ადგილი დაიკავა ეკონომიკური აზროვნების თეორიაში.

ა. მარშალის მიხედვით მოთხოვნა და მიწოდება შეიძლება მაკრატლის ორ პირს შევადაროთ. ორივე მათგანი საჭიროა, მაგრამ იმისდა მიხედვით, თუ როგორ გვიჭირავს იგი, ერთ-ერთი პირი უფრო აქტიური ხდება ვიდრე მეორე. მსგავსად ამისა, მოთხოვნას ან მიწოდებას შეუძლია უფრო აქტიური როლი ითამაშოს სიტუაციის შესაბამისად, - მოვლენებს განვიხილავთ ხანმოკლე თუ ხანგრძლივი დროის პერიოდში, ანუ მოკლე თუ გრძელვადიან გეგმაში.

მოკლევადიან გეგმაში არსებული სიკეთის მარაგი (და შესაბამისად მათი მიწოდება), შეიძლება ჩავთვალოთ ფიქსირებულად; ამიტომ მიწოდება არაელასტიურია. წარმოვიდგინოთ, ამბობდა ა. მარშალი, თევზის ბაზარი. მეთევზე თევზს იჭერს სანაპიროზე. მას არ შეუძლია ხანმოკლე დროის პერიოდში (რალაც მომენტში - თ.გ.) თევზჭერა გაზარდოს, როგორადაც არ უნდა აიწიოს თავისი ფასმა ბაზარზე. ამიტომ, გრაფიკულად, მოკლევადიან გეგმაში მიწოდების მრუდი შეიძლება გამოვსახოთ

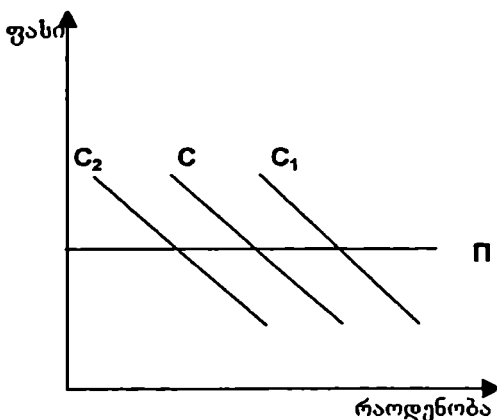


გრაფიკი 2.9. მოთხოვნა და მიწოდება მოკლევადიან პერიოდში

ორდინატთა პარალელური წრფის სახით (იხ. გრაფიკი 2.9), რაც იმას ნიშნავს, რომ მიწოდება მუდმივი დარჩება ბაზარზე დაწესებული ფასების მიუხედავად. ასეთ შემთხვევაში, ფასების ცვლილება შეიძლება გამოიწვიოს მოთხოვნის მრუდის გადაადგილებამ (გრაფიკზე ისინი ნაჩვენებია მსხვილი პარალელური ხაზებით) ანუ

საერთო მოთხოვნის ცვლილებამ. ამრიგად, მოკლევადიან გეგმაში მოთხოვნა „იძლევა“ (კარნახობს) ფასს მიწოდების მრუდთან გადაკვეთაზე.

ახლა განვიხილოთ სიტუაცია გრძელვადიან პერიოდში. მეწარმეს შეუძლია თავისი საწარმოო სიმძლავრეების როგორც გაზრდა, ასევე შემცირება – საჭიროების შესაბამისად. ამიტომ მიწოდების მრუდი შეიძლება წარმოვიდგინოთ აბცისა ღერძის პარალელური წრფის სახით. (იხ. გრაფიკი 2.10). როგორც ეხედავთ, საერთო მოთხოვნის ცვლილება (მსხვილი პარალელური ხაზები) არ მოქმედებს საქონლის ფასზე.



გრაფიკი 2.10. მოთხოვნა და მიწოდება გრძელვადიან პერიოდში

ფასების ცვლილება გრძელვადიან პერიოდში შეიძლება გამოიწვიოს მიწოდების მრუდის გადაადგილებამ, ანუ საერთო მიწოდების ცვლილებამ. ასეთ შემთხვევაში სწორედ მიწოდება ხდება ფასწარმოქმნის აქტიური ფაქტორი, თუმცა ფასი დგება, წინანდებურად, მოთხოვნისა და მიწოდების მრუდების გადაკვეთაზე.

ორივე შემთხვევაში, როგორც მოთხოვნა ისე მიწოდება მოქმედებს ფასზე; მაგრამ მოკლევადიან პერიოდში, სახელდობრ, საერთო მოთხოვნის ცვლილება იწვევს ფასის გაზრდას ან შემცირებას. გრძელვადიან პერიოდში ამას აკეთებს საერთო მიწოდების ცვლილე-

2.5. დასკვნები

თავისუფალი საბაზრო კონკურენციის პირობებში ფასების ფორმირება ხდება მოთხოვნისა და მიწოდების ურთიერთმოქმედების შედეგად. თავისუფალი საბაზრო კონკურენცია არის თეორიული მოდელი, რომელიც წარმოადგენს დიდი რაოდენობის გამყიდველებსა და მყიდველებს, რომელთაც გააჩნიათ სრული ინფორმაცია ფასებზე და თავისუფლად ყიდნიან და ყიდულობენ იდენტურ (ხარისხობრივი თვალსაზრისით) საქონელს.

მოთხოვნა – ეს საქონლისა და მომსახურების ის რაოდენობაა, რომლის შესყიდვაც მომხმარებლებს შეუძლიათ სათანადო ფასებში მოცემულ დროსა და განსაზღვრულ ადგილზე. მოთხოვნა საწინააღმდეგო დამოკიდებულებაშია ფასთან მიმართებაში. რაც უფრო მაღალია ფასი, მით უფრო ნაკლებია მოთხოვნა მოცემულ საქონელზე. მოთხოვნის ცვლილების დამოკიდებულებას ფასის ცვლილებასთან ეწოდება მოთხოვნის ელასტიურობა ფასის მიხედვით.

მიწოდება – ეს არის იმ საქონლისა და მომსახურების რაოდენობა, რომლის გაყიდვა შეუძლიათ (მზად არიან გაყიდონ) მწარმოებლებს შესაძლო ფასებში მოცემულ დროს და განსაზღვრულ ადგილზე. მიწოდება პირდაპირ დამოკიდებულებაშია ფასთან მიმართებაში: რაც უფრო მაღალია ერთეული საქონლის ფასი, მით მეტი საქონლის წარმოებასა და რეალიზაციაზე თანხმდებიან მეწარმეები. მიწოდების ცვლილების დამოკიდებულებას ფასის ცვლილებასთან ეწოდება მიწოდების ელასტიურობა ფასის მიხედვით.

ფასი, რომელზეც ხდება რეალური გარიგება წარმოადგენს წონასწორულს, ანუ საბაზრო ფასს, რომლის დროსაც მიწოდება ზუსტად მოთხოვნის ტოლია. გრაფიკულად წონასწორული ფასი შეიძლება გამოვსახოთ მოთხოვნისა და მიწოდების მრუდების გადაკვეთის წერტილით.

საერთო მოთხოვნისა და საერთო მიწოდების ცვლილებებს თანახლავს წონასწორული ფასის ცვლილება. სხვა თანაბარ პირობებში საერთო მოთხოვნის გაზრდას მოჰყვება წონასწორული ფასის მომატება, ხოლო შემცირებას – მისი დაკლება. საერთო მიწოდების



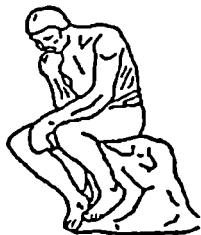
გაზრდა იწვევს წონასწორული ფასის შემცირებას, საერთო მიწოდების შემცირება – წონასწორული ფასის გაზრდას.

საბაზრო ეკონომიკაში ფასები ასრულებენ რეგულატორის როლს. ფასების ზრდა სტიმულს იძლევა წარმოების გასაფართოებლად, მაგრამ მას თან ახლავს მოთხოვნის შემცირება. საპირისპირო მოვლენასთან გვაქვს საქმე ფასების შემცირებისას. ამრიგად, ფასები ასრულებენ რა ერთგვარ სასიგნალო ფუნქციას ბეწარმეებისა და მომხმარებლებისათვის, ეკონომიკას მიმართავენ წონასწორული მდგომარეობისაკენ.

2.6. კითხვები და დავალებები

I ამოირჩიეთ პასუხის სწორი ვარიანტი

1. თუ საქონელზე მოთხოვნა მუდმივი რჩება, მაგრამ მიწოდება ეცემა, როგორ შეიცვლება საქონლის საბაზრო ფასი?



- ა) გაიზრდება;
- ბ) შემცირდება;
- გ) უცვლელი დარჩება;
- დ) შეიცვლება მიწოდების ცვლილების პროპორციულად.

2. როგორ შეიცვლება საქონლის საბაზრო ფასი, თუ მიწოდება მუდმივი დარჩება, ხოლო მოთხოვნა გაიზრდება?

- ა) გაიზრდება;
- ბ) შემცირდება;
- გ) არ შეიცვლება;
- დ) შეიცვლება მოთხოვნის ცვლილების პროპორციულად.

3. დასახელებული ფაქტორებიდან რომელს შეუძლია გამოიწვიოს აგურზე მოთხოვნის გაზრდა?

- ა) მერქნის გაძვირებას, რომელიც შეიძლება გამოყენებულ იქნას აგურის შემცველის სახით;
- ბ) ბინათმშენებლების შემოსავლების დონის შემცირებას;
- გ) მშენებელი მუშების ხელფასის გაზრდას;
- დ) აგურზე ფასების ზრდას.

4. მარგარინზე მოთხოვნის გაზრდა შეიძლება გამოიწვიოს:

- ა) კარაქზე ფასების შემცირებამ;
- ბ) კარაქზე ფასების გაზრდამ;
- დ) მარგარინის წარმოების გაზრდამ;
- ე) მცენარეულ ზეთზე ფასების შემცირებამ.

5. რომელ ჩამოთვლილ საქონელზე გამოირჩევა მოთხოვნა მაქსიმალური ელასტიურობით?

- ა) საფოსტო მარკებზე;
- ბ) პურზე;
- გ) პერსონალურ კომპიუტერებზე;
- დ) სადეჰ რეზინაზე.

6. როცა ჩვენ ვიხილავთ მოთხოვნისა და მიწოდების ცხრილებს, საერთო მოთხოვნის გაზრდა ნიშნავს იმას, რომ:

- ა) ფასი მცირდება;
- ბ) მყიდველები თანახმა არიან შეიძინონ ადრინდელთან შედარებით მეტი რაოდენობის საქონელი ყოველ შესაძლო (იგივე) ფასებში;
- გ) მოთხოვნა საქონელზე გახდა მეტად ელასტიური;
- დ) მოთხოვნის მრუდი ქვემოთ ეშვება.

7. თუ არსებობს მრავალი კონკურენტი – მწარმოებელი, მაშინ საერთო მოთხოვნის გაზრდამ უნდა გამოიწვიოს:

- ა) წარმოების შემცირება;
- ბ) წარმოების უცვლელი დონის შენარჩუნება;
- გ) წარმოების გაზრდა;
- დ) არაეფექტურად მომუშავე მეწარმეთა გაკოტრება.

8. რომელი საქონლის მიწოდებაა მეტად ელასტიური ფასის მიხედვით?

- ა) კვერცხის;
- ბ) პლასტმასის სათამაშოების;
- გ) ძვირფასი მეტალების;
- დ) ხორბლის.

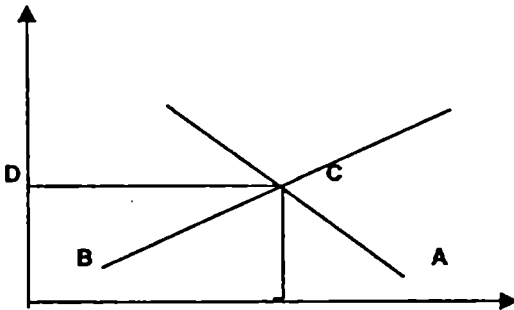
9. გრაფიკზე 2.11 A წარმოდგენილია:

- ა) მოთხოვნის მრუდი;
- ბ) მიწოდების მრუდი;
- გ) წონასწორული მდგომარეობა;
- დ) საბაზრო ფასები.

10. გრაფიკზე 2.11 B წარმოდგენილია:

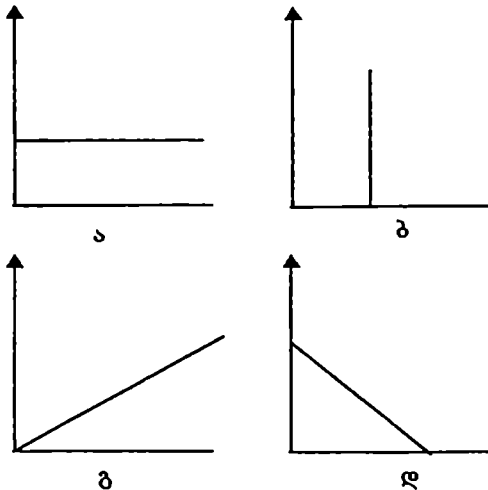
- ა) მოთხოვნის მრუდი;
- ბ) მიწოდების მრუდი;
- გ) მიწოდების ცხრილი;

დ) წონასწორული ფასი.



გრაფიკი 2.11.

11. წარმოიდგინეთ, რომ მიღებულია კანონი, რომელიც ავალდებულებს ხორბლის ყველა მწარმოებელს დააწესონ მისი ფასი 100 ლარი ტონაზე. ქვემოთ ნაჩვენები გრაფიკებიდან (გრაფიკი 2.12.) რომელი გამოსახავს მოცემულ სიტუაციას?



გრაფიკი 2.12.

12. პროექტის ფასი იზრდება იმისდა მიხედვით, თუ როგორ მცირდება გაყიდული საქონლის რაოდენობა. რომელი ქვემოყვანილი ფაქტორი განაპირობებს საქონლის ფასის მატებას?

- ა) საერთო მიწოდების გაზრდა;
- ბ) საერთო მიწოდების შემცირება;
- გ) საერთო მოთხოვნის გაზრდა;
- დ) საერთო მოთხოვნის შემცირება.

13. გასული წლის განმავლობაში მცირდებოდა როგორც B საქონლის ფასი, ასევე მისი რეალიზაციის მოცულობა. ქვემოთ ჩამოთვლილმა რომელმა ფაქტორმა განაპირობა ფასებისა და გასაღების შემცირება?

- ა) საერთო მიწოდების გაზრდამ;
- ბ) საერთო მოთხოვნის გაზრდამ;
- გ) საერთო მიწოდების შემცირებამ;
- დ) საერთო მოთხოვნის შემცირებამ.

14. რომელ ქვემოყვანილ ფაქტორს შეეძლო C საქონელზე ფასების შემცირება?

- ა) მისი მომხმარებლების შემოსავლების შემცირებას;
- ბ) ცნობას იმის შესახებ, რომ ამ საქონელს მოიხმარს ცნობილი კინომსახიობი;
- გ) C საქონლის შემცველელი D საქონლის გაძვირებას;
- დ) ცნობას იმის შესახებ, რომ მომავალ წელს C საქონლის ფასი ორჯერ გაიზრდება.

II. დახაზეთ გრაფიკი და უპასუხეთ შემდეგ კითხვებზე

ცხრილი 2.7.

ფასი	16	14	12	10	8	6	4	2
რაოდენობა	6	10	16	24	30	40	50	80

1. ააგეთ გრაფიკი ცხრ. 2.7-ის მონაცემებით.
2. რას გვინიშნებს გრაფიკი: მოთხოვნის თუ მიწოდების მრუდს?
3. რატომ ეშვება მრუდი ქვემოთ?
4. იგივე გრაფიკზე ააგეთ მეორე მრუდი ცხრილის 2.8. მონაცემ-

ცხრილი 2.8.

ფასი	16	14	12	10	8	6	4	2
რაოდენობა	48	44	40	36	30	20	0	0

ბით.

5. რას წარმოადგენს ახალი გრაფიკი: მოთხოვნის თუ მიწოდების მრუდს?

6. რატომ მიემართება მრუდი ზემოთ?

7. რისი ტოლია წონასწორული ფასი?

8. რატომ არ შეიძლება საბაზრო ფასი იყოს 40 -ის ტოლი?

III. ცხრილის 2.9. B სვეტის რომელ ტერმინს შეესაბამება A სვეტის განმარტება ან მახასიათებელი?

ცხრილი 2.9.

A	B
1. იზრდება იმის მიხედვით თუ საქონელი ან მომსახურება რამდენად მეტად საჭირო ხდება	ა) წონასწორობა
2. ფასების მცირე ცვლილება იწვევს რეალიზაციის მნიშვნელოვან ცვლილებას	ბ) მიწოდება
3. განმარტავს, თუ ფასების დაკლებისას რატომაა შესაძლებელი ზამთარში საცურაო კოსტუმის გაყიდვა	გ) მოთხოვნის მაღალი ელასტიურობა
4. შეესაბამება მოთხოვნისა და მიწოდების მრუდების გადაკვეთის წერტილს	დ) მოთხოვნა
5. ეკონომიკური ტერმინი ყოველი დამატებითი ერთეული საქონლის აღსანიშნავად	ე) საქონლის (მომსახურების) ზღვრული ერთეული
6. გრაფიკი წარმოადგენს მარცხნიდან მარჯვნივ აღმავალ მრუდს	ვ) მოთხოვნის კანონი

შემოსავალი, დანახარჯები, მოგება

წინა თავში ჩვენ ვისაუბრებთ იმაზე, თუ როგორ შეუძლია ბაზარს ფასების საშუალებით „გადაწყვიტოს“ ეკონომიკის ერთ-ერთი ძირითადი საკითხი – რა ვაწარმოოთ. ამ თავში ყურადღებას გავამახვილებთ მეორე ძირითად საკითხზე და შევეცდებით პასუხი გავცეთ კითხვაზე – თუ როგორ, რესურსების როგორი კომბინაციით ვაწარმოოთ.

თავიდანვე შევთანხმდეთ, რომ მეწარმეს ტექნოლოგისაგან განსხვავებით არ აინტერესებს, თუ (მაგალითად) კონკრეტული მარკის რამდენი ტონა ფოლადია საჭირო ამა თუ იმ დეტალის გამოსაშვებად. მისთვის უპირველეს ყოვლისა იმის ცოდნაა საჭირო, თუ რა ეღირება მთელი წარმოება და რა მოგება შეუძლია მას მიიღოს. ამ წესიდან, ცხადია, არსებობს გამონაკლისიც. ცნობილია, მაგალითად, თუ ჰოლივუდის ერთ-ერთი მსხვილი კინოკომპანიის ხელმძღვანელი სამუელ ჰოლდენი რა დიდხანს და გატაცებით ესაუბრა ბერნანდ შოუს „პიგმალიონის“ ეკრანიზაციის პროექტზე. დიდმა მწერალმა კინომაგნატს საუბარი ამ სიტყვებით შეაწყვიტინა: „ჩვენ ვერ შევძლებთ თქვენთან შეთანხმებას ბატონო ჰოლდენ. ამის მიზეზი კი იმაშია, რომ თქვენ, ეტყობა, ყველაზე მეტად ხელოვნება გაინტერესებთ, მე კი ამ შემთხვევაში ფული მაფიქრებს“.

„ნორმალური“ მეწარმე არ ეშმაკობს როცა აღიარებს, რომ მას ფული აინტერესებს. ამიტომ იგი პრობლემას ხედავს ფასებში – წარმოებულ პროდუქციასა და წარმოების ფაქტორებზე. ამასთან, იყენებს ისეთ ცნებებს, როგორიცაა: შემოსავალი, დანახარჯები, მოგება. მიეცეთ განმარტება ამ ძირითად ცნებებს.

მას, რასაც მეწარმე მიიღებს თავისი პროდუქტის გაყიდვით ეწოდება საერთო შემოსავალი ანუ საერთო ამონაგები. იგი დამოკიდებულია საქონლის გასაყიდ ფასსა და გაყიდული საქონლის რაოდენობაზე. როგორც ჩვენ წინა თავიდან ვიცით, ორივე ეს სიდიდე – საბაზრო ფასები და გასაღებული პროდუქტის მოცულობა – ერთმანეთის მიმართ უკუპროპორციულ დამოკიდებულებაში იმყოფებიან.

ის, რასაც მეწარმე ხარჯავს წარმოების რესურსების შესაძენად, შეადგენს მის დანახარჯებს ანუ ხარჯებს. სხვაობა შემოსავალსა და დანახარჯებს შორის წარმოადგენს მეწარმის მოგებას.

ჩვეულებრივ, „საქმის წამოსაწყებად“ მეწარმე ქირაობს მუშებს

და უხდის მათ ხელფასს, იძენს დაზღვებას და მოწყობილობებს (ფულს უხდის მათ მწარმოებლებს), ყიდულობს ან არენდით იღებს შენობას (ანგარიშს ასწორებს მის მფლობელთან) და ა.შ. ეს არის ე.წ. გარეშე დანახარჯები, ანუ დანახარჯები იმ რესურსებზე, რომელიც საწარმოს საკუთრებას არ შეადგენს.

საქმე რთულდება მაშინ, როცა საკითხი ეხება თვით მეწარმის შემოსავალს. იმისათვის რომ მეწარმემ ხელი მოკიდოს წარმოების ორგანიზაციას, მისი შემოსავალი არ უნდა იყოს იმაზე ნაკლები, რასაც ის მიიღებს იმ შემთხვევაში, თუ იგი თავის მეწარმეობრივ ტალანტს, როგორც რესურსს, სხვა მწარმოებელს მიჰყიდის. ამ სიდიდეს ზოგჯერ *ნორმალურ მოგებას უწოდებენ*. თუ მეწარმე ნორმალურ მოგებას არ ღებულობს (და გარკვეულწილად ზარალდება - თ.გ.), მაშინ გამოდის, რომ იგი შეცდომას უშვებს, რამეთუ აკეთებს იმას, რაც მისი საქმე არაა - რისი ნიჭიც მას არ გააჩნია.

პოლიტიკონომიაში დიდი ხანია წარმოებს დავა - მეწარმეობრივი შემოსავალი მიეკუთვნოს ხარჯებს თუ მოგებას. მისი აღნიშვნისათვის არსებობს სპეციალური ტერმინი - შიდა დანახარჯები, განსხვავებით სხვა - გარეშე ხარჯებისაგან.

დანახარჯებთან დაკავშირებულია ორი სხვა ცნებაც - ბუღალტრული და ეკონომიკური მოგება.

ბუღალტრული მოგება ეს არის სხვაობა საერთო ამონაგებსა და გარეშე ხარჯებს შორის.

ეკონომიკური მოგება - სხვაობაა საერთო ამონაგებსა და შიდა და გარეშე დანახარჯების ჯამს შორის.

გასაგებია, რომ ეკონომიკური მოგება ნაკლებია ბუღალტრულ მოგებაზე შიდა დანახარჯების სიდიდით.

ბუღალტრული მოგება = საერთო ამონაგებს - გარეშე დანახარჯები

ეკონომიკური მოგება = საერთო ამონაგებს - შიდა და გარეშე დანახარჯები

მეწარმის მიზანია მიიღოს რაც შეიძლება მეტი ეკონომიკური მოგება. სრული კონკურენციის პირობებში (რომელსაც ჩვენ განვიხილავთ) საქონელზე ფასები არაა დამოკიდებული მეწარმის ნებასურვილზე. ამიტომ, მოგების მაქსიმუმის მიღების მიზნით იგი ცდილობს მინიმუმამდე შეამციროს დანახარჯები. ეს შესაძლებელია მხოლოდ რესურსების ოპტიმალური კომბინაციის საშუალებით.

3.1. წარმოების ფაქტორების კომბინაციის არჩევა

განვიხილოთ პირობითი მაგალითი. დაეუშვათ დამწყებმა მეწარმემ, ივანოვმა „საქმეში ჩასადებლად“ ფული დააგროვა და ფეხსაცმლის ფაბრიკის გახსნა გადაწყვიტა. რა გააკეთოს მან? უნდა დაიქირავოს შენობა, იყიდოს ან არენდით აიღოს მოწყობილობა, დაიქირავოს მუშები და მმართველი (თუ თვითონ არ სურს ხელი მოკიდოს წარმოების ორგანიზაციას); მოიმარაგოს ნედლეული – ტყავი, ძაფი, ლურსმნები და ა.შ. ივანოვის საკუთრებაში არსებული სახსრები შეზღუდულია, ამიტომ მან, პირველ რიგში, ის უნდა გაარკვიოს, თუ კონკრეტულად რამდენის დახარჯვა შეუძლია შენობასა და მოწყობილობაზე, რამდენის – ნედლეულის შექმნაზე და რამდენისა – მუშების შრომის ანაზღაურებაზე; სხევანიარად, ის – თუ როგორი უნდა იყოს ფაბრიკაში წარმოების ფაქტორების კომბინაცია. მას შეუძლია, მაგალითად, თავისი სახსრების დიდი ნაწილი დახარჯოს ყველაზე სრულყოფილი (თანამედროვე) მოწყობილობის შექმნაზე და დაიქირავოს რამდენიმე მაღალკვალიფიციური მუშაკი. ან პირიქით, არენდით აიღოს ნაკლებად თანამედროვე, იაფფასიანი მოწყობილობა, მაგრამ დაიქირავოს მეტი მუშახელი. შეიძლება ვირტუოზული მეწაღეების დაქირავება და საშუალო კვალიფიკაციის მუშებისაც. ფეხსაცმლის შეკერვა შეიძლება ტყავის შემცველისაგან და ძვირადღირებული ვეზოტიკური ცხოველების, ვთქვათ, ნიანგის ტყავისგანაც. სხევანიარად, პრაქტიკულად არსებობს წარმოების ცალკეულ ფაქტორებზე ხარჯების გაღების შესაძლებლობათა უამრავი კომბინაცია. ცხადია, შედეგებიც, შესაბამისად, სხვადასხვა იქნება.

დაეუშვათ, ჩვენი მეწარმე შეჩერდა „ოქროს შუალედზე“ და ამოირჩია არც თუ ისე ძვირადღირებული მოწყობილობა, საშუალო კვალიფიკაციის მუშები და ნორმალურად ნაკეთები ტყავი. მაგრამ ამით არჩევის პრობლემა მისთვის არ ამოიწურება. ამის შემდეგ მან უნდა გაიანგარიშოს, თუ რამდენი დაზგა, მუშა და რა რაოდენობის ნედლეული იქნება საჭირო იმისათვის, რათა დანახარჯები იყოს მინიმალური, ხოლო მოგება მაქსიმალური.

3.2. კლებადი სარგებლიანობის კანონი

გაუგრძელოთ ჩვენი მაგალითი. ვთქვათ, თავდაპირველად ივანოვმა იყიდა 10 დაზგა და დაიქირავა 1 მუშა, რომელიც ამგვარი ტექნი-

კური აღჭურვილობის პირობებში შეძლებს დღეში 50 წყვილი ფეხსაცმლის შეკერვას. ამის შემდეგ მესაკუთრე შეეცდება კიდევ ერთი მუშის (იგულისხმება, რომ ყველა მუშას ერთნაირი კვალიფიკაცია გააჩნია) დაქირავებას, და აღმოჩნდება, რომ ორ მუშას ხელეწიფება დღეში 110 წყვილი ფეხსაცმლის შეკერვა. შედეგებით წახალისებული ჩვენი მეწარმე სიამოვნებით წავა მესამე მუშის დაქირავებაზეც, რაც ფაბრიკის დღიურ წარმატებას 180 ერთეულამდე გაზრდის. ამრიგად, ყოველი დამატებითი მუშის დაქირავებას მოჰყვება არა მარტო ფეხსაცმლის დღიური მოცულობის გადიდება, არამედ თვით ერთ მუშაზე გამოშვების მატებაც: ასე, მაგ., თუ ერთი მუშის შემთხვევაში ზღვრული მწარმოებლურობა იყო 50 წყვილი ფეხსაცმელი (ნამატი 0-დან 50-მდე), ორი მუშის შემთხვევაში ნამატი გახდა 60 წყვილი (110-50), ხოლო მესამე მუშის გამოყენებისას - 70 (180-110).

გამოშვების ამგვარ ზრდას, რომელიც ერთეულ დამატებით რესურსზე (ამ შემთხვევაში მუშაზე - თ.გ.) მოდის, ეწოდება ზღვრული პროდუქტი, ანუ ზღვრული მწარმოებლურობა.

პარალელურად იზრდება საშუალო მწარმოებლურობაც, ანუ პროდუქტის მოცულობა, რომელიც ყოველ მუშაკზე მოდის. ერთი მუშის გამოყენებისას საშუალო მწარმოებლურობა (ასევე ზღვრული მწარმოებლურობა და გამოშვების მთლიანი მოცულობაც) შეადგენს 50 წყვილ ფეხსაცმელს, ორი მუშის პირობებში - 55-ს, (110:2), სამი მუშის დროს - 60-ს (180:3).

ამ წარმატებით ფრთხილად შეხსმული ჩვენი მეწარმე უეჭველად გადაწყვეტს დაიქირავოს, ბარემ, მე-4 მუშაც, მაგრამ როგორც კი იგი ამას გააკეთებს, მაშინვე შეამჩნევს, რომ ოთხკაციან კოლექტივს დღიურად 240-ზე მეტი ფეხსაცმლის შეკერვა უკვე აღარ შეუძლია. მე-4 მუშაზე მოსული ზღვრული პროდუქტი უფრო მცირეა, ვიდრე მე-3 მუშაზე იყო და შეადგენს 60-ს (240-180) ნაცვლად 70-ისა. ამასთან, საშუალო მწარმოებლურობა იგივე დარჩება - 60 წყვილი (240:4), რადგან მე-4 მუშის ზღვრული მწარმოებლურობა სამი მუშის საშუალო მწარმოებლურობას გაუტოლდა. მე-5 მუშაკის დაქირავების შემთხვევაში წარმოების მოცულობა, მართალია, გაიზრდება 280 ერთეულამდე (ზღვრული მწარმოებლურობა გახდება 40), მაგრამ საშუალო მწარმოებლურობა დაიკლებს 56-დე (280:5). შემდგომში მდგომარეობა კიდევ უფრო გაუარესდება: მე-6 მუშის ზღვრული მწარმოებლურობა შემცირდება 20-მდე, ხოლო მე-7 მუშის დაქირავება გამოიწვევს წარმოების შეკვეცას (შემცირებას) 20 წყვილი ფეხსაცმლით (იხ. ცხრილი 3.1.).

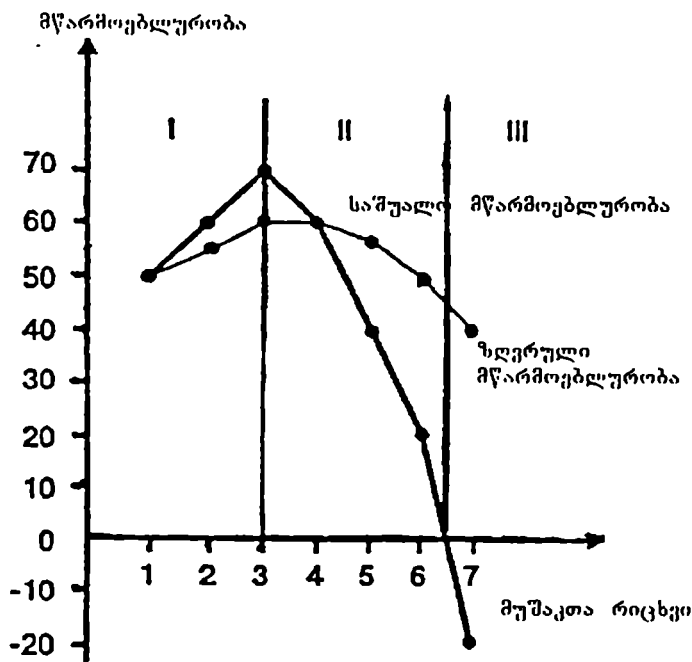
ივანოვის ფეხსაცმლის ფაბრიკის დღიური წარმადობა

მუშათა რიცხვი	ფეხსაცმლის დღიური გამოშვება	ზღვრული მწარმოებლურობა	საშუალო მწარმოებლურობა
1	50	50	50
2	110	60	55
3	180	70	60
4	240	60	60
5	280	40	56
6	300	20	50
7	280	-20	40

ამრიგად, მე-7 მუშის ზღვრული მწარმოებლურობა უარყოფითი სიდიდე გახდა -20(280-300). ამასთან ერთად, შემცირდა საშუალო მწარმოებლურობაც და შეადგინა 40 წყვილი ფეხსაცმელი დღეში (ერთ მუშაზე).

ეს იმით აიხსნება, რომ მე-4 მუშის დაქირავებით დაირღვა ფაქტორთა ოპტიმალური კომბინაცია: შრომის ფაქტორი აღმოჩნდა ჭარბი, ხოლო დაზგები არასაკმარისი იმისათვის, რათა თითოეულ მუშას შეძლებოდა სრული დატვირთვით ემუშაე. ამ მოვლენას, რასაც ჩვენი მეწარმე წააწყდა, ეწოდება *კლებადი სარგებელიანობის ანუ კლებადი ზღვრული მწარმოებლურობის კანონი* და ასე გამოითქმება: *თუ წარმოების პროცესში გამოყენებული რესურსების ნაწილი უცვლელი რჩება და მას ემატება მეორე მზარდი რესურსი, მაშინ თავდაპირველად გამოშვების მოცულობა შეიძლება გაიზარდოს, მაგრამ შემდეგ აუცილებლად დადგება მომენტი, როცა წარმოებაში ჩართული დამატებითი რესურსები სულ უფრო და უფრო ნაკლებ სარგებელს მოგეცემენ.*

მოუახდინოთ ამ კანონის გრაფიკული ილუსტრირება. ცხრილის 3.1 მონაცემებით ავაგოთ გრაფიკი, რისთვისაც აბცისაზე გადავზომოთ შრომის დანახარჯები (მუშების რაოდენობა), ხოლო ორდინატაზე, მათი მწარმოებლურობა (იხ. გრაფიკი 3.1).



გრაფიკი 3.1. საშუალო და ზღვრული მწარმოებლურობის მრუდები

როგორც საშუალო, ასევე ზღვრული მწარმოებლურობის გრაფიკებს გააჩნიათ ამოხსნეკილი მრუდების სახე. ამასთან, უკანასკნელი პირველთან შედარებით უფრო ციცაბოდ ეშვება ძირს. I უბანში ზღვრული მწარმოებლურობა ზრდადია, მეორეში კლებადი, ხოლო მე-3 უბანში იგი უარყოფითი ხდება.

ჩვენს მაგალითში ფიქსირებულ (უცვლელ) ფაქტორს წარმოადგენდა ტექნოლოგიური მოწყობილობა და იცვლებოდა მხოლოდ შრომითი დანახარჯები. მაგრამ კლებადი სარგებელიანობის კანონი სამართლიანია და მოქმედებს სხვა ფაქტორების შემთხვევაშიც.

დაუუშვათ, იმავე ფიქსაცემლის ფაბრიკაში დასაქმებული მუშების რაოდენობა მუდმივია და იცვლება შექმნილი დაზგების რაოდენობა. თავდაპირველად წარმოების მოცულობა გაიზრდება (ხელით

სამუშაოს მანქანური შრომით შეცვლის ხარჯზე), მაგრამ გარკვეულ ეტაპზე წარმოების ზრდა შემცირებას დაიწვებს. ეს მოხდება მაშინ, როცა მანქანების რიცხვი გადააჭარბებს იმ რაოდენობას, რომლის მომსახურება და გამოყენებაც უცვლელი რაოდენობის მუშახელს შეუძლია. ამ შემთხვევაში საუბრობენ მოწყობილობის კლებაზე ზღვრულ მწარმოებლურობაზე.

კლებადი ხარგებლიანობის კანონი შეიძლება ასე ჩამოვაყალიბოთ. წარმოების ფაქტორთა მხოლოდ ვარკვეული კომბინაციის დროს შეიძლება იყოს მთელი სისტემის მწარმოებლურობა მაქსიმალური. თუ ამ რატიონალურ სისტემას ემატება რომელიმე ერთი ფაქტორი ისე, რომ დანარჩენი ფაქტორების რაოდენობა უცვლელი რჩება, მაშინ ამ დამატებითი ფაქტორის და მასთან ერთად მთელი სისტემის მწარმოებლურობა იწყებს შემცირებას.

3.3. წარმოების დანახარჯების სახეები

წარმოების ცალკეული ფაქტორების შეძენასე მეწარმის მიერ გაწეული ხარჯები არაერთგვაროვან დამოკიდებულებაშია გამოშვებული პროდუქციის მოცულობის ცვლილებასთან — ზოგი მათგანი მატებას განიცდის, ზოგი ინარჩუნებს მუდმივ მნიშვნელობას.

3.3.1. მუდმივი, ცვლადი და საერთო დანახარჯები

გამოშვებული პროდუქციის მოცულობის ყოველ მოცემულ მნიშვნელობაზე მეწარმის მიერ გაწეული ხარჯები შედგება ორი ძირითადი სახის - მუდმივი და ცვლადი (ცვალებადი) ხარჯების ჯამისაგან. განვიხილოთ მათი ცვლილების დინამიკა სათამაშოების წარმოების პირობით მაგალითზე, რომელიც მოცემულია ცხრილში 3.2.

მუდმივი ეწოდება ისეთ დანახარჯებს, რომელთა სიდიდეზე არ მოქმედებს წარმოების მოცულობის ცვლილება. მათ მიეკუთვნება, მაგალითად, შენობის ქირა, გაცვეთილი მოწყობილობის რემონტისათვის საჭირო ანარიცხები, უძრავი ქონების გადასახადი, პროცენტები კრედიტებზე, ხელფასი მართვის აპარატის პერსონალზე და ა. შ. იმ შემთხვევაშიც კი, როცა საწარმო არაფერს არ აწარმოებს, იგი ვალდებულია გაიღოს ეს ხარჯები. ჩვენს მაგალითში მუდმივი დანახარჯები 400 მან. ტოლია.

ცვლადი დანახარჯები ისეთი დანახარჯებია, რომელთა სიდიდე იცვლება გამოშვების მოცულობის ცვლილებისგან დამოკიდებულებით. მას მიეკუთვნება დანახარჯები ნედლეულზე, ელექტროენერგიაზე, სატრანსპორტო მომსახურებაზე, ძირითადი პერსონალის (მუშის) შრომის ანაზღაურებაზე და ა. შ. ჩვენს შემთხვევაში ორი ცალი სათამაშოს წარმოებაზე იგი შეადგენს 180 მან, 10 ცალის წარმოებისას - 700 მან-ს.

ცხრილი 3.2.

სათამაშოების წარმოებაზე დანახარჯების ცვლილების დინამიკა (მან.)

გამოშვებულ პროდუქციის რაოდენობა (ცალი)	მუდმივი დანახარჯები	ცვლადი დანახარჯები	საერთო დანახარჯები	საშუალო მუდმივი დანახარჯები	საშუალო ცვლადი დანახარჯები	საშუალო საერთო დანახარჯები	ზღვრული დანახარჯები
0	400	0	400	-	-	-	-
1	400	100	500	400	100	500	100
2	400	180	580	200	90	290	80
3	400	246	646	133	82	215	66
4	400	304	704	100	76	176	58
5	400	355	755	80	71	151	51
6	400	402	802	67	67	134	47
7	400	448	848	57	64	121	46
8	400	496	896	50	62	112	48
9	400	576	976	44	64	108	80
10	400	700	1100	40	70	110	124

მართალია, წარმოების მოცულობის გაზრდით ცვლადი დანახარჯებიც მატულობს, მაგრამ ეს ხდება არათანაბრად. თავდაპირველად ზრდა ნელა წარმოებს (ჩვენს მაგალითში მე-7 სათამაშომდე), ხოლო შემდეგ (განსაკუთრებით მეცხრედან) ტემპი მკვეთრად იზრდება, რაც იგივე ზღვრული სარგებლიანობის კანონით შეიძლება აიხსნას. დროის განსაზღვრულ შუალედში ზღვრული მწარმოებლურობის ზრდა ნიშნავს ცვლადი დანახარჯების სულ უფრო ნაკლებ მატებას პროდუქციის ყოველი დამატებითი ერთეულის წარმოებაზე. შესაბამისად, ცვლადი დანახარჯების ჯამიც კლებადი ტემპის მიხედვით იზრდება. მაგრამ გარკვეული მომენტიდან მოყოლებული, როცა ზღვრული მწარმოებლურობა (კლებადი სარგებლიანობის კანონის თანახმად) იწყებს დაცემას, მაშინ ყოველი დამატებითი ერთეული პროდუქციის წარმოებაზე საჭირო ხდება სულ უფრო მეტი ცვლადი ხარჯების გაღება, რის გამოც მათი (ამ

დანახარჯების) ჯამური სიდიდეც ზრდადი ტემპით განიცდის მატებას.

საერთო დანახარჯები ცველადი და მუდმივი დანახარჯების ჯამის ტოლია, ამიტომ იგი იმავე კანონით განიცდის ცვლილებას, რაც ცველადი დანახარჯებისათვისაა დამახასიათებელი. ამასთან, პროდუქციის გამოშვების ყოველი მოცემული მოცულობისათვის საერთო დანახარჯების მნიშვნელობა მეტია ცველად დანახარჯებზე ერთი და იმავე მუდმივი დანახარჯების სიდიდით. ეს მდგომარეობა წარმოდგენილია გრაფიკზე 3.2.

მეწარმისათვის პრინციპული მნიშვნელობა გააჩნია მუდმივ და ცველად დანახარჯებს შორის განსხვავებას, რადგან რესურსების ოპტიმალური კომბინაციის არჩევისას მის კონტროლს ექვემდებარება ცველადი და არა მუდმივი ხარჯები.

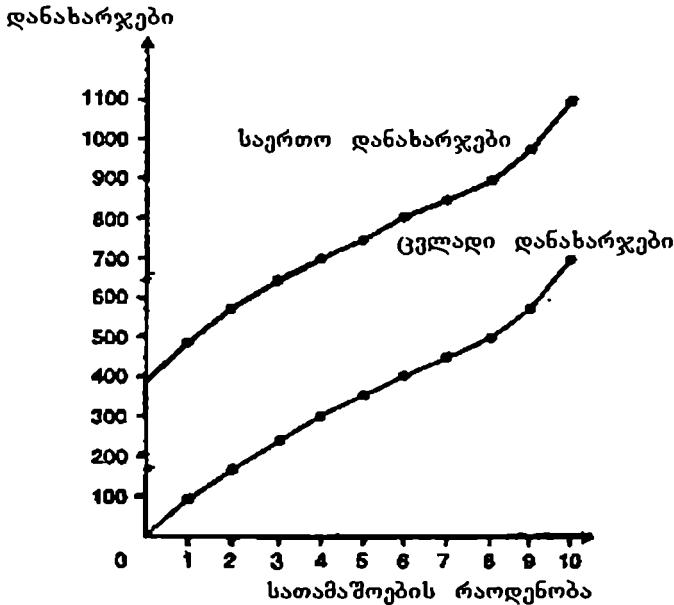
3.3.2. საშუალო და ზღვრული დანახარჯები

საშუალო დანახარჯები ერთეულ პროდუქციაზე მოსული დანახარჯებია. საშუალო შეიძლება იყოს როგორც საერთო, ასევე მუდმივი და ცველადი დანახარჯებიც. ცხრილში 3.2 ისინი წარმოდგენილია მე-5, მე-6 და მე-7 სვეტებში.

პროდუქციის გამოშვების გაზრდისას საშუალო დანახარჯების ცვლილება განსხვავდება ჯამური საერთო დანახარჯების ცვლილებიდან. საშუალო მუდმივი დანახარჯები მიიღება მუდმივი საერთო დანახარჯების გაყოფით გამოშვებული პროდუქციის რაოდენობაზე. ამასთან, რადგან მუდმივი ჯამური დანახარჯები განმარტების თანახმად მუდმივია და არაა დამოკიდებული პროდუქციის მოცულობაზე, ამიტომ მისი სიდიდე ერთეულ პროდუქციაზე გაანგარიშებით შემცირებას განიცდის წარმოების გადიდების კვალობაზე. ასე, მაგ., სამი სათამაშოს გამოშვების შემთხვევაში საშუალო მუდმივი დანახარჯები შეადგენს 133 მან. (400/3), ხოლო 10 სათამაშოს წარმოებისას მხოლოდ 40 მან. (იხ. გრაფიკი 3.3).

საშუალო ცველადი დანახარჯები, ასევე, მიიღება ჯამური ცველადი დანახარჯების გაყოფით პროდუქციის მოცულობაზე. იგი თავიდან კლებადია, მაგრამ შემდეგ მატებას იწყებს კლებადი სარგებლიანობის კანონიდან გამომდინარე. ჩვენს მაგალითში, ერთი სათამაშოს გამოშვების შემთხვევაში საშუალო ცველადი დანახარჯები მაქსიმალურია (100 მან.), ხოლო 8 სათამაშოს გამოშვებისას მინიმალური (62 მან.), რის შემდეგ ხელახლა იწყება მისი მატება და 10 ცალ

სათამაშოზე 70 მან. ხდება. ამ გრაფიკებს ჩაზნეკილი რკალის ფორმა გააჩნიათ (იხ. გრაფიკი 3.3).



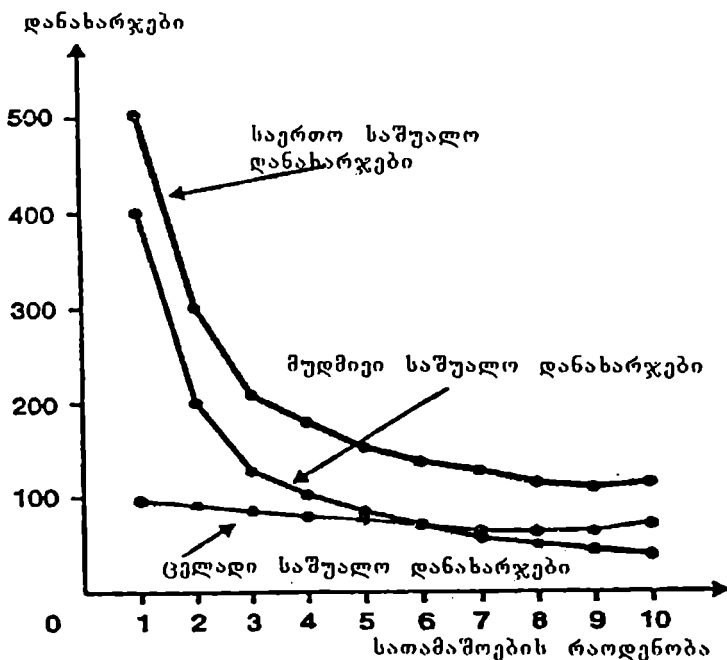
გრაფიკი 3.2. დანახარჯების მრუდები

საშუალო საერთო დანახარჯები შეიძლება გავიანგარიშოთ ჯამური საერთო დანახარჯების გაყოფით წარმოებული პროდუქციის მოცულობაზე ან მუდმივი და ცვლადი საშუალო დანახარჯების შეჯამებით. ცხრილში 3.2 იგი მოცემულია მე-7 სვეტში, ხოლო გრაფიკზე 3.3 წარმოდგენილია დადგენილი მრუდის სახით, რომელიც ბოლოში ოდნავ ზემოთ გადახრას განიცდის.

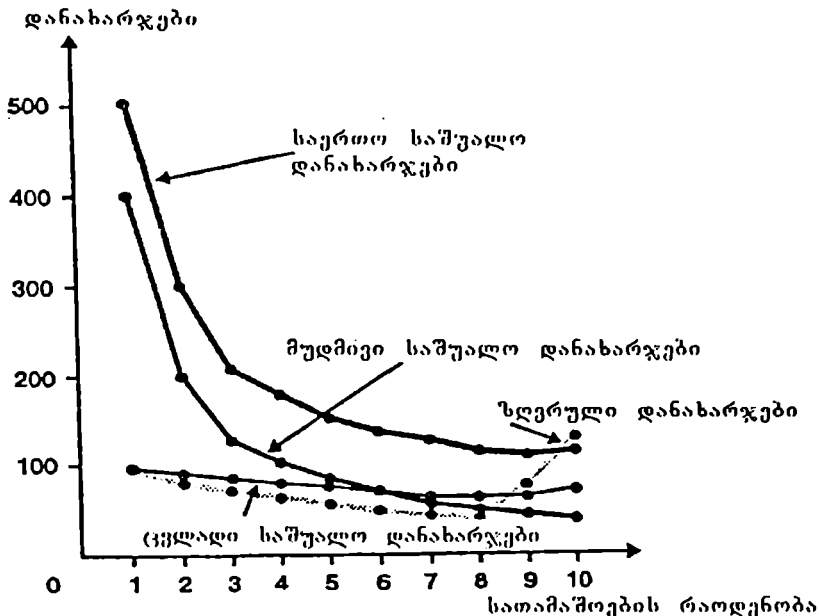
ზღვრული დანახარჯები ეწოდება იმ დამატებით ხარჯებს, რომელიც აუცილებელია კიდევ ერთი ერთეული პროდუქციის წარმოებისათვის. ჩვენს მაგალითში, სადაც წარმოება ყოველთვის ერთი ერთეულით (ერთი სათამაშოთი) იზრდება, იგი ძალზე მარტივად გაიანგარიშება. პირველი სათამაშოს წარმოებისას საერთო დანახარჯები იზრდება 400-დან 500 მან-მდე. შესაბამისად, წარმოების ზღვრული დანახარჯები შეადგენს 100 მან(500-400); მეორე ერთეულის წარმოებაზე გვაქვს 80 მან. (580-500), მესამეზე – 66 მან. (646-

580) და ა. შ. ეს მონაცემები მოცემულია ცხრილი 3.2-ის მე-8 სვეტში.

თუ ერთმანეთს შევადარებთ საშუალო და ზღვრული დანახარჯების გრაფიკებს (იხ. გრაფიკი 3.4) შევამჩნევთ, რომ ზღვრული დანახარჯების მრუდი ჯერ მდორედ ეშუება ძირს, შემდეგ კი საკმარისად ციცაბოდ მიემართება ზემოთ და კვეთს საშუალო საერთო და საშუალო ცვლადი დანახარჯების მრუდებს მათი მინიმალური მნიშვნელობების (მინიმუმების) წერტილებში.



გრაფიკი 3.3. საშუალო დანახარჯების მრუდები



გრაფიკი 3.4. საშუალო და 'ზღვრული' დანახარჯების მრუდები

3.4. მოგების მაქსიმიზაციის სტრატეგია

ყოველი მეწარმე ცდილობს მიიღოს მაქსიმალური მოგება. ამისათვის იგი მხედველობაში ღებულობს კლებადი სარგებლიანობის კანონს და განსაზღვრავს არა მარტო წარმოების რესურსების ოპტიმალურ კომბინაციას, არამედ გამოსაშვები პროდუქციის ოპტიმალურ მოცულობასაც. მას შეუძლია ისარგებლოს საცდელი ნიმუშებით ან აიღოს ფანქარი და ქალაქი და ჩაატაროს მარტივი გაანგარიშება.

მეწარმემ (როგორც ჩვენ) იცის, რომ მისთვის საჭირო საერთო მოგება გამოითვლება საერთო ამონაგებისა და საერთო დანახარჯების სხვაობით; მაგრამ მთელი პრობლემა იმაშია, რომ ორივე ეს სიდიდე სხვადასხვა კანონზომიერებით განიცდის ცვლილებას პროდუქციის გამოშვების ზრდასთან ერთად. ამიტომ სასურველი ოპტიმუმის პოვნაში მეწარმეს უხმარება ზღვრული დანახარჯების ანაღ-

იხი.

ცხადია, პროდუქციის დამატებითი ერთეულის წარმოებას მხოლოდ მაშინ აქვს აზრი, თუ მას მოგების მოტანა შეუძლია, ანუ თუ იგი (დამატებითი ერთეული-თ.გ) შემოსავალს მეტად გაზრდის ვიდრე დანახარჯებს. როცა პროდუქციის დამატებითი ერთეულის წარმოება დანახარჯებს მეტად ზრდის ვიდრე შემოსავალს, მაშინ მისი წარმოება მიზანშეწონილი არაა. ეს მდგომარეობა შეიძლება ასე გამოესახოს:

ზღვრული შემოსავალი - ზღვრული დანახარჯები = ზღვრული მოგება > 0

აქედან გამომდინარეობს, რომ პროდუქციის გამოშვების გაზრდა ხელსაყრელია მანამ, ვიდრე ზღვრული მოგება დადებითია, ხოლო არახელსაყრელი - როგორც კი იგი უარყოფითი სიდიდე გახდება. ამრიგად, მეწარმე საერთო მოგების მაქსიმუმს ღებულობს იმ მომენტის დადგომისას, როცა ზღვრული მოგება ნულია, ხოლო ზღვრული შემოსავალი ზღვრული დანახარჯების ტოლი:

ზღვრული შემოსავალი = ზღვრულ დანახარჯებს

სწორედ, ამაში მდგომარეობს ის ძირითადი წესი, რომელითაც უნდა იხელმძღვანელოს მეწარმემ მაქსიმალური მოგების მიღებისას.

3.5 წარმოების მასშტაბის ზრდის დადებითი და უარყოფითი ეფექტი

აქამდე, წარმოების ზრდაზე საუბრისას, ჩვენ მხედველობაში გვქონდა დროის შედარებით მცირე მონაკვეთი, რომელიც ეკონომიკაში (კნობილია მოკლევადიანი პერიოდის სახელწოდებით (იხ. მე-2 თავის პარ. 2.4). ასეთი მოკლევადიანი პერიოდის განმავლობაში წარმოების რომელიმე ერთი რესურსი მაინც დარჩება უცვლელი. დამატებითი რესურსების ჩართვა კი (როგორც უკვე ვთქვით) გამოიწვევს წარმოების მოცულობის ცვლილებას კლებადი სარგებლიანობის კანონის თანახმად. რა ხდება გრძელვადიან პერიოდში? დროის ხანგრძლივი პერიოდის განმავლობაში ნებისმიერი რესურსი შეიძლება გაიზარდოს. ამიტომ კლებადი სარგებლიანობის კანონი (რომ-

ლის პირობასაც წარმოების თუნდაც ერთი ფაქტორის მუდმივობა შეადგენს) გრძელვადიან პერიოდში არ მოქმედებს. როგორი ხასიათისაა ამ შემთხვევაში წარმოების დანახარჯები? როგორც გრაფიკიდან 3.5 ჩანს, საშუალო დანახარჯების მრუდს U-ს მაგვარი ფორმა გააჩნია. თავდაპირველად იგი წარმოების გადიდებასთან ერთად მცირდება, შემდეგ კი მატიებას განიცდის, მაგრამ ეს უკვე სხვა მიზეზებით აიხსნება. თვით წარმოების მასშტაბის გაზრდა მწარმოებლურობასე ახდენს როგორც დადებით, ასევე უარყოფით გავლენას. პირველ ეტაპზე ჭარბობს დადებითი, ხოლო მეორეზე უარყოფითი ეფექტი. ვიდრე წარმოებაში დასაქმებულია მომუშავეთა მცირე რაოდენობა და წარმოების მოცულობა დიდი არაა, თითოეული „ოქროს ხელების“ მქონე მუშა, როგორც წესი, სხვადასხვა სახის სამუშაოზე დაკავებული. წარმოების მასშტაბის გაზრდისას აღგილი აქვს მუშახელის სპეციალიზაციას რომელიმე ერთი სახის სამუშაოზე. ერთი მარტივი ოპერაციის შესრულებაში კი მუშა შეიძლება ვირტუოზი გახდეს და მისი მწარმოებლურობა მნიშვნელოვნად გაიზარდოს. ჯერ კიდევ ადამ სმიტი ვერ ფარავდა აღფრთოვანებას იმ მაღალი შრომის მწარმოებლურობის გამო, რომელსაც ქინძისთაყის სახელსწრში მუშებს შორის შრომის დანაწილების ორგანიზაცია იძლეოდა. შრომის სპეციალიზაცია, წარმოების დიდი მოცულობის პირობებში საშუალებას იძლევა გამოვიყენოთ ასევე სპეციალური, მაღალი წარმადობის ტექნიკა.

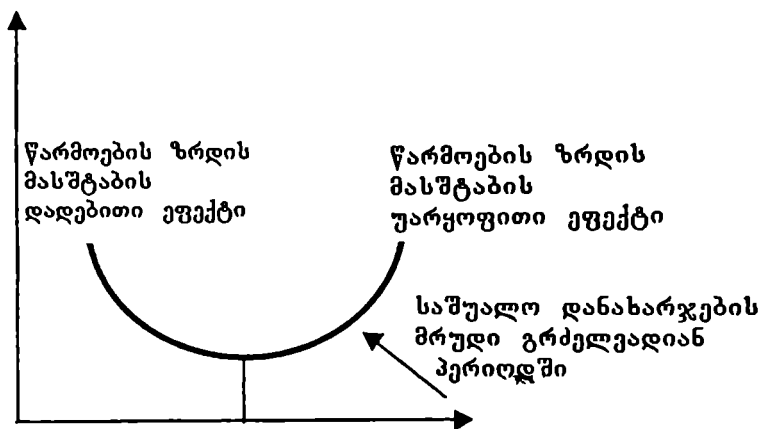
საწარმოს გაზრდასთან ერთად ჩნდება შესაძლებლობა, აგრეთვე, თანამედროედუქტების და ძირითადი წარმოების ნარჩენების გამოყენებისა. მაგ., მსხვილი მეცხოველეობის ფერმები ქმნიან სასუქის ან წებოს წარმოების საამქროებს. ის, რასაც ადრე არ შეეძლო რაიმე სარგებლის მოტანა, ახლა გარდაიქმნება არა მარტო სასარგებლო პროდუქტად, არამედ იწყებს მოგების მოტანასაც. მცირე საწარმო „მასშტაბის ამ ეკონომიას“ მოკლებულია.

სხვა მაგალითებს იმის შესახებ, თუ წარმოების მასშტაბის გაზრდა დანახარჯების როგორ ეკონომიას იძლევა, ჩვენ მოვიყვანთ მერ თავში, სადაც საუბარი იქნება თანამედროვე მსხვილ საწარმოთა ორგანიზაციულ ფორმებზე.

წარმოების მასშტაბის ზრდას გააჩნია თავისი უარყოფითი შედეგებიც. მათ შორის მნიშვნელოვანია მართვის ეფექტურობის შემცირება. როცა საწარმოში მუშაობს 20 კაცი, მაშინ მის მმართველს შეუძლია თვითონ ადევნოს თვალყური წარმოების მთელ მსვლელობას და სწრაფად მიიღოს სათანადო გადაწყვეტილება. მაგრამ, როდესაც დასაქმებულთა რაოდენობა აღწევს, ვთქვათ, 2 ათას

კაცს, მაშინ იზრდება მმართველების რიცხვიც და ნებისმიერი გადაწყვეტილება მოითხოვს მათ შორის შეთანხმებას, რაც ჩვეულებრივ ბიუროკრატიულ პროცედურაში გადაიზრდება ხოლმე.

ამიტომ, გრძელვადიან გეგმაში წარმოების გაფართოებაზე გადაწყვეტილების მიღებისას, მეწარმემ ყოველთვის გულდასმით უნდა აწონდაწონოს ყველა თანმხლები დადებითი და უარყოფითი შედეგები.



გრაფიკი 3.5. წარმოების მასშტაბის ზრდის დადებითი და უარყოფითი ეფექტი

3.6. ეკონომიკური აზროვნების ისტორიიდან:

კარლ მარქსის დამატებული ღირებულების თეორია

კარლ მარქსი დაიბადა გერმანიის ქალაქ ტრირში ადვოკატის შეძლებულ ოჯახში. განათლება მიიღო ბონისა და ბერლინის უნივერსიტეტებში, სადაც სწავლობდა იურისპრუდენციას და ფილოსოფიას. 1842-1843წწ. მუშაობდა "რეინის გაზეთში". 1843. წელს პარიზ-

ში ხელი მოჰკიდა „გერმანულ-ფრანგული ერთწლიურის“ გამოცემას (გამოვიდა მხოლოდ ერთი ნომერი). ავსტრიის რევოლუციის (1848წ) შემდეგ, რომელსაც იგი აქტიურად მხარს უჭერდა, მარქსი იძულებული გახდა დაეტოვებინა ვეროპის კონტინენტი და 1849 წელს გადასულიყო ლონდონში, სადაც მთელი არსებით მიეცა თეორიულ გამოკვლევებს პოლიტიკური ეკონომიის სფეროში.

მარქსის ძირითადი ეკონომიკური ნაწარმოები „კაპიტალის“ პირველი ტომი გამოქვეყნდა 1867 წელს და (პირველი ინტერნაციონალის ლიდერების გამოთქმა რომ ვიხმაროთ) იქცა „მუშათა კლასის ბიბლიად“. მეორე და მესამე ტომი დასაბეჭდად მოამზადა მარქსის მეგობარმა და თანამოაზრემ ფრიდრიხ ენგელსმა და დღის სინათლეზე გამოვიდა მარქსის სიკვდილის შემდეგ 1885 და 1894წწ.

მარქსის შრომებს ერთბაშად არ მოუპოვებიათ პოპულარობა. თუმცა მისი მოწინააღმდეგენიც აღიარებდნენ „კაპიტალის“ „რკინისებურ ლოგიკას“: - დებულობ რა მის ამოსავალ დებულებებს, აუცილებელია აღიარო დასკვნებიც. მარქსის ძირითად ეკონომიკურ მოძღვრებას წარმოადგენს *დამატებული ღირებულების თეორია*.

„ღირებულების“ სუბსტანციას, წერდა მარქსი, წარმოქმნის საქონელში განიფთებული აბსტრაქტული ადამიანური შრომა. საბაზრო ფასები მხოლოდ რყევას განიცდიან ღირებულების მიმართ მოთხოვნა-მიწოდების მოქმედების გავლენით. მაგრამ ღირებულება - ეს არა ნივთიერი კატეგორიაა, არამედ ადამიანთა საზოგადოებრივი ურთიერთობა წარმოების პროცესში. ამიტომ კაპიტალიზმის პირობებში წარმოებული საქონლის ღირებულება იშლება სამ მდგენელად (შემადგენელ ნაწილად): $c+v+m$, სადაც c - წარმოების პროცესში გაცვეთილი წარმოების საშუალებების ღირებულებაა, v - დაქირავებული მუშის სამუშაო ძალის ღირებულება და m - დამატებული ღირებულება.

მუშა თავის სამუშაო ძალას ანუ შრომის უნარს აძლევს (მიჰყიდის) კაპიტალისტს. სამუშაო ძალის v ღირებულება კი ტოლია იმ საშუალებათა ღირებულებისა, რომელიც აუცილებელია მუშის (და მისი ოჯახის წევრების) ცხოვრების რეპროდუცირებისათვის. მაგრამ წარმოების პროცესში დაქირავებული მუშა ქმნის იმაზე მეტ ღირებულებას, ვიდრე მისი სამუშაო ძალაა ($v+m$). სხვაობა დაქირავებული მუშის მიერ ახლად შექმნილ ღირებულებასა და მისი სამუშაო ძალის ღირებულებას შორის წარმოადგენს დამატებულ ღირებულებას m , რომელიც მუქთად მიითვისება კაპიტალისტის, როგორც წარმოების საშუალებების მესაკუთრის მიერ. ამიტომ, კაპიტალისტური წარმოების პროცესი წარმოადგენს დაქირავებუ-

ლი მუშის ექსპლუატაციის პროცესს.

აღბათ არცერთ ეკონომიკურ თეორიას და არცერთ ეკონომიკურ ნაშრომს არ გამოუწვევია ისეთი მძაფრი და შეურიგებელი დავა, როგორც მარქსის „კაპიტალსა“ და მისი დამატებული ღირებულების თეორიას. უფრო მეტიც, დღესდღეობითაც მარქსის მოძღვრება ერთთათვის რჩება „ბიბლიად“, ხოლო მეორეთათვის - შეჩვენებად.

3.7 დასკვნები

ბაზრის პირობებში მეწარმის მიზანია მოგების მაქსიმიზაცია. ამისათვის იგი ცდილობს იპოვოს საწარმოო რესურსების ისეთი კომბინაცია, რომლის დროსაც მისი დანახარჯები მინიმალური იქნება.

მეწარმის საერთო დანახარჯები იყოფა მუდმივ და ცვლად ხარჯებად. მუდმივი ხარჯები არ იცვლება წარმოების მოცულობის მიხედვით. ცვლადი დანახარჯები დამოკიდებულია წარმოებული პროდუქციის რაოდენობაზე.

მოკლევადიან პერიოდში დანახარჯები და მწარმოებლურობა ემორჩილება კლებადი სარგებლიანობის კანონს, რომელიც შემდეგში მდგომარეობს: თუ წარმოების პროცესში გამოყენებული რესურსების ნაწილი მუდმივი რჩება და მას ემატება სხვა რესურსი, მაშინ წარმოების მოცულობა თავდაპირველად შეიძლება გაიზარდოს, მაგრამ შემდეგ წარმოებაში ჩართული დამატებითი რესურსები მოგვცემენ სულ უფრო და უფრო ნაკლებ სარგებელს.

საშუალო დანახარჯები განისაზღვრება ჯამური დანახარჯების გაყოფით წარმოებული პროდუქციის რაოდენობაზე. ზღვრული დანახარჯები გაიანგარიშება როგორც დამატებითი დანახარჯები, რომელიც აუცილებელია ერთეული დამატებითი პროდუქციის წარმოებისათვის.

პროდუქციის გამოშვების ოპტიმალური ზომის დადგენისას მწარმოებელი ოპერირებს ზღვრული დანახარჯების ცნებით. ეს წესი კი შემდეგში მდგომარეობს: ზღვრული დანახარჯები ზღვრული შემოსავლების ტოლი უნდა იყოს.



წარმოების მასშტაბის სრულ მწარმოებლურობასე ახდენს როგორც დადებით, ასევე უარყოფით გავლენას.

3.8. კითხვები და ღამალებები

I ამოირჩიეთ პასუხის სწორი ვარიანტი.



1. საწარმოში მოდერნიზაციამდე კომპიუტერის აწყობასე დაკავებული იყო 20 მუშაკი. ისინი დღიურად აწყობდნენ 200 კომპიუტერს. მოდერნიზაციის შემდეგ 5 მუშაკი გაანთავისუფლეს. დღიური გამოშვება გაიზარდა 300 კომპიუტერამდე. მოდერნიზაციის შემდეგ მწარმოებლურობა გაიზარდა:

ა) გაორმაგდა;

ბ) 50%-ით;

გ) იგივე დარჩა;

დ) შემცირდა.

2. რომელი მიეკუთვნება მუდმივ დანახარჯებს?

ა) არენდის ქირა;

ბ) ელექტროენერჯის გადასახადი;

გ) ნედლეულის ხარჯი;

დ) ხელფასი.

3. საწარმოს წლიური მუდმივი დანახარჯები საბაჟშეო ევლოსიკედების წარმოებასე შეადგენს 1 მლ. მან. ერთ ევლოსიკედსე გაანგარიშებული ცვლადი დანახარჯები ტოლია 100 მან. თუ წარმოებაში ევლოსიკედების გამოშვება წელიწადში გაიზარდა 5-დან 10 ათას ცალამდე, მაშინ ერთ ევლოსიკედსე საერთო დანახარჯები შემცირდება:

ა) 300-დან 250-მდე;

ბ) 300-დან 200-მდე;

გ) 200-დან 100-მდე;

დ) 200-დან 150-მდე;

4. კლებადი სარგებლიანობის კანონის შესაბამისად, მუშაკის მწარმოებლურობა უნდა შემცირდეს იმის გამო რომ:

ა) მუშაკების მზარდი რაოდენობა იწყებს სულ უფრო მეტი მიწის ნაკვეთის დამუშავებას;

ბ) მიწის იგივე ნაკვეთის დამუშავებას იწყებს მუშახელის მზარდი რაოდენობა;

გ) მუშახელის იგივე რაოდენობა ამუშავებს მიწის მზარდი ფართობის რაოდენობას;

დ) მუშახელის მცირე რაოდენობა ასდენს მიწის ფიქსირებული ნაკვეთის დამუშავებას.

5. საწარმოს საშუალო დანახარჯების მრუდს აქვს P -ს მაგვარი სახე. თუ წარმოების მოცულობა ისეთია, რომ წარმოების საშუალო დანახარჯები იზრდება, მაშინ:

ა) ზღვრული დანახარჯები მცირდება;

ბ) ზღვრული დანახარჯები მცირდება და საშუალო დანახარჯებზე მცირე ხდება;

გ) ზღვრული დანახარჯები იზრდება და საშუალო დანახარჯებზე მცირეა;

დ) ზღვრული დანახარჯები იზრდება და საშუალო დანახარჯებზე მაღალია.

6. რომელი ქვემოთნათვლილი მოვლენა წარმოადგენს წარმოების მასშტაბის ზრდის უარყოფითი ეფექტის მაგალითს?

ა) საწარმო კოტრდება მის პროდუქციაზე მოთხოვნის დაცემის გამო;

ბ) საწარმო იზრდება იმდენად, რომ გამოიყოფა მისი ახალი ფილიალები;

გ) საწარმო წარმოების მოცულობის გაზრდასთან დაკავშირებით დამატებით მართვასზე უფრო მეტ ხარჯებს ხარჯავს ვიდრე დამატებით შემოსავალს დებულობს;

დ) საწარმო იღებს მეტ შეკვეთებს ვიდრე მისი შესრულება შეუძლია.

7. როგორც კი საწარმომ მუდმივი მუშახელის პირობებში სულ უფრო მეტი მანქანების გამოყენება დაიწყო, ყოველ დამატებით მანქანასზე მოსული პროდუქციის მოცულობა თანდათან შემცირდა, რაც შედეგია:

ა) კლებადი სარგებლიანობის კანონის;

ბ) წარმოების მასშტაბის ზრდის უარყოფითი ეფექტის;

გ) საშუალო მუდმივი დანახარჯების შემცირების;

დ) არც ერთი ზემოდასახელებული მიზეზის.

8. თუ საშუალო დანახარჯები მცირდება, მაშინ ზღვრული დანახარჯები:

ა) საშუალოზე მაღალია;

ბ) საშუალოზე დაბალია;

გ) იზრდება ან მცირდება;

დ) მუდმივი რჩება.

9. თუ საწარმოში წარმოების ყველა ფაქტორსე დანახარჯები და პროდუქციის მოცულობაც ორჯერ იზრდება, მაშინ საწარმო მოქმედებს:

ა) მზარდი მწარმოებლურობის პირობებში;

ბ) მზარდი უკუგების პირობებში, რაც განპირობებულია წარმოების მასშტაბის ზრდის ეფექტით;

- გ) მუდმივი უკუგებით;
 დ) მუდმივი უკუგებით, რომელიც განპირობებულია წარმოების მაშტაბის ზრდით.

II შეავსეთ ცხრილი და უპასუხეთ კითხვებზე

1. საწარმო, რომელიც ავტომობილებისათვის აკუმულატორებს ამზადებს, აუცილებელი მოწყობილობის შექმნის შემდეგ ქირაობს ერთ მუშას, რომელიც დღეში 50 ცალ აკუმულატორს ამზადებს. მეორე დღეს საწარმო ქირაობს მეორე მუშას და დღიურ წარმადობას 120 ცალამდე ზრდის. მე-3 მუშის დაქირავებით წარმოების დღიური მოცულობა 210-მდე იზრდება. სულ დაქირავებული იყო 9 მუშა. ცხრილში 3.3 მოცემულია მონაცემები დაქირავებული დამატებითი მუშახელის შესაბამისად წარმოების დღიური მოცულობის ცვლილებაზე. დამოუკიდებლად გაიანგარიშეთ საწარმოს ზღვრული და საშუალო მწარმოებლურობა და შეავსეთ ცხრილი 3.3.

ცხრილი 3.3.

აკუმულატორების გამოშვება სხვადასხვა რაოდენობის მუშახელის პირობებში

მუშათა რაოდენობა	წარმოების დღიური მოცულობა (ცალი)	საშუალო მწარმოებლურობა	ზღვრული მწარმოებლურობა
1	50	50	50
2	120	60	70
3	210		
4	260		
5	300		
6	330		
7	350		
8	360		
9	351		

დაქირავებული მუშახელის რა რაოდენობაზე მიაღწია საწარმომ კლებადი მწარმოებლურობის დონეს? უარყოფით მწარმოებლურობას? რა დამატებითი ინფორმაციაა საჭირო მოგების იმ დონის განსაზღვრისათვის, რომელიც საერთო მოგების მაქსიმუმს შეესაბამება?

2. ახსენით რას ნიშნავს „ნორმალური მოგება“. ერთნაირია თუ არა მისი ნორმა სხვადასხვა დარგისათვის? რატომ?

მეწარმეობა

მეწარმე საბაზრო ეკონომიკის მთავარი მოქმედი პირია. სწორედ მან უნდა გადაწყვიტოს თუ რა, როგორ და ვისთვის აწარმოოს, ორგანიზაცია გაუკეთოს საქონლისა და მომსახურების წარმოებას. მისი მთავარი მიზანია მოგების მიღება. ამასთან, მოქმედებს რა პირადი სარგებლის ინტერესებიდან გამომდინარე, იგი საკუთარი პასუხისმგებლობით ხელს კიდებს იმ საქონლისა და მომსახურების წარმოებას, რომელიც სხევებს სჭირდებათ. ამ მიმართებით მეწარმე მეტად მნიშვნელოვან ეკონომიკურ ფუნქციას ასრულებს.

არსებობს კერძო მეწარმეობის რამდენიმე სამართლებრივი ფორმა, რომელთაც ჩვენ ამ თავში გავეცნობით. მაგრამ თავდაპირველად საჭიროა გავაკეთოთ მნიშვნელოვანი განმარტება. 1917 წლის ოქტომბრის რევოლუციის შემდეგ მრავალი ათეული წლის განმავლობაში რუსეთში (და სსრკ-ს სხვა რესპუბლიკებში - თ.გ) არსებობდა მეურნეობის ორგანიზაციის ცენტრალიზებული საგეგმო სისტემა, რომელშიც კერძო მესაკუთრეს ძალზე მოკრძალებული ადგილი ეკავა. ბოლო წლებში ამ ქვეყნებში დაიწყო რეფორმები საბაზრო ეკონომიკის დასამყვიდრებლად. ეს რეფორმები ეს-ესაა ჩაღდება. ბევრი ახლახან ჩამოყალიბებული სამეურნეო ფორმა შუალედურ ხასიათს ატარებს საბაზრო და სეგეგმო ეკონომიკას შორის, რამეთუ წარმოადგენს დროებით სუბიექტს და, როგორც ჩანს, კიდევ არაერთხელ შეიცვლება. ამიტომ თანამედროვე მეწარმეობის ძირითადი ფორმების შესწავლისას ჩვენ დავეყრდნობით არა მარტო სამამულო, არამედ საზღვარგარეთის გამოცდილებასაც.

4.1. მეწარმეობის ძირითადი სამართლებრივი ფორმების თანაფარდობა

მსოფლიოს ბევრ ქვეყანაში საწარმოს სამართლებრივი ფორმა შეიძლება მისი (საწარმოს) სახელწოდებით განვსაზღვროთ. მაგ., არსებული წესების თანახმად, ფირმის სახელწოდებაში, რომელიც ერთ ადამიანს ეკუთვნის, მიღებულია მესაკუთრის სახელის ჩვენება. ასე, მაგ., „ჯონ-სმიტი“, - ბატონი სმიტის ერთპიროვნულ მფლო-

ბელობას ნიშნავს. ამხანაგობის სახელწოდებაში, როგორც წესი, ჩაირთვება თანამესაკუთრეთა სახელები, ან ერთ-ერთის სახელი მაინც.

თუ ამხანაგობის მეპაიედ ნათესავეები ითვლება, ესეც მის დასახელებაში აისახება. ასე, მაგ., აბრა - „ძმები ბრუკსები“ - იმას ნიშნავს, რომ საწარმო მიეკუთვნება ბრუკსების ოჯახის წევრებს (არაა აუცილებელი - მხოლოდ ძმებს).

სააქციო საზოგადოების დასახელებაში ასევე ჩაირთვება საწარმოს სამართლებრივი ფორმის მაჩვენებელი. აშშ-ში, მაგ., გამოიყენება შემოკლება - Inc., დიდ ბრიტანეთში - Ltd., გერმანიაში - AG, საფრანგეთში - SA და ა.შ.

ჩვენს ქვეყანაში, ამასთან დაკავშირებით, ჯერ კიდევ არ არსებობს მყარი წესები. სააქციო საზოგადოებას, ჩვეულებრივ, გამოსახავენ შემოკლებით - AO. შეიძლება შეეხვედეთ სხვა შემოკლებულ აღნიშვნებსაც. მაგ., AOOT (ღია ტიპის სააქციო საზოგადოება). ზოგიერთი მეწარმე ამჯობინებს თავის საწარმოს დაარქვას უცხოურ სტილზე, ეთქვას „მერკური ლტდ“.

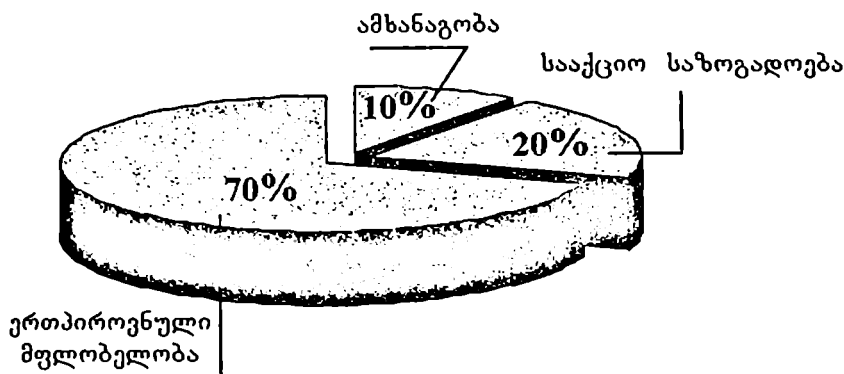
საბაზრო მეწარმეობა დაფუძნებულია „სამ ვეშაპზე“ (ფორმაზე). ეს არის ერთპიროვნული მფლობელობა, ამხანაგობა და სააქციო საზოგადოება. აღნიშნული სქემა საყოველთაო და უნივერსალურია, თუმცა ზოგიერთ ქვეყანაში არსებობს გარკვეული თავისებურებანიც. სამრეწველო განვითარებულ ქვეყნებში ამ ფორმათა რაოდენობრივი თანაფარდობა მეტნაკლებად თანაზომადი და მსგავსია. მაგ., დღეისათვის აშშ-ში რეგისტრირებული საწარმოების 70% ერთპიროვნულ მფლობელობას შეადგენს, რომელშიც ერთი მესაკუთრე განაგებს სამეურნეო საქმიანობას. მასზე მოდის მთლიანი საქონელბრუნვის 7% და მოგების 25%. ბევრი მათგანი, ჩვენი ტერმინოლოგიის მიხედვით „მცირე საწარმოს“ წარმოადგენს, როგორცაა: მალაზიები, საპარიკმახეროები, კაფე, ფეხსაცმლის ატელიე, მცირე სამშენებლო ფირმები და ა.შ.

ამხანაგობა, როგორც წესი, ბიზნესის ნაკლებად გავრცელებული ფორმაა. აშშ-ში მასზე მოდის საწარმოთა საერთო რაოდენობის 10% და საერთო ბრუნვის დაახლოებით 4%. ამხანაგობის უმრავლესობა თავმოყრილია საფინანსო სფეროში, სადაზღვევო საქმეში, უძრავი ქონებით ვაჭრობაში და ა.შ.

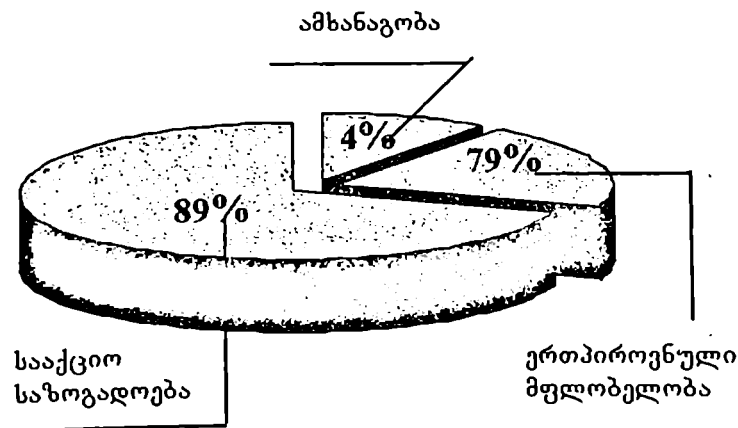
დაბოლოს, საწარმოთა 20% აშშ-ში კორპორაციად წოდებული აქციონერული საზოგადოებებია. მათ მესაკუთრედ ითვლებიან ისინი, რომელთაც მოცემული საწარმოს აქციები (საკუთრების წილი) გააჩნიათ. კორპორაციებზე მოდის საერთო საქონელბრუნვის დაახ-

ლოებით 90% და მოგების 3/4. აშშ-ის მსხვილი სამრეწველო და საეჭრო საწარმოების უმრავლესობა კორპორაციას წარმოადგენს; მათ შორისაა მსოფლიოში ცნობილი ისეთი კომპანიები, როგორცაა „ჯენერალ მოტორსი“, ATT და სხვა (ნახ. 4.1).

ა) საწარმოთა რიცხვის მიხედვით



ბ) საერთო ბრუნვის მიხედვით



ნახ. 4.1. სახედასხვა ტიპის საწარმოთა წილი აშშ-ის ეკონომიკაში

რუსეთში 1993 წლის დასაწყისში აღირიცხებოდა დაახლოებით 1 მლ. ახალი ეკონომიკური წარმონაქმნი, ე.წ. „კომერციული სტრუქტურები“. მათში დასაქმებული იყო 16 მლ. ადამიანი, ანუ ქვეყნის მუშახელის 22%. კომერციული სტრუქტურებიდან 200 ათასს ერთპიროვნული (ინდივიდუალური) და სხვა კერძო მეურნეობები შეადგენდა, 150 ათასს - კოოპერატივები, 100 ათასს - ერთობლივი საწარმოები, 12 ათასს - ასოციაციები, კონცერნები და კონსორციუმები. თუმცა რუსეთში მეწარმეობის ცალკეულ სამართლებრივ ფორმებს გააჩნიათ თავიანთი დამახასიათებელი თავისებურებანი, მაგრამ მათ საფუძველს იგივე „სამი ვეშაპი“ შეადგენს.

თანამედროვე საბაზრო ეკონომიკაში მეწარმეობის ამ სამი ძირითადი ფორმიდან თითოეულს უკავია თავისი „ეკონომიკური წალო“ (აღგილი). გააჩნია გარკვეული ღირსებები და სუსტი მხარეები. შექნერდეთ დაწვრილებით მათ განხილვაზე.

4.2 ინდივიდუალური კერძო (ერთპიროვნული) საწარმო

ეს არის კერძო მეწარმეობის ყველაზე მარტივი და ყველაზე ძველი ტიპი. საწარმოს ყველა საშუალებებს (ფონდებს) ფლობს ერთი მესაკუთრე, რომელიც დამოუკიდებლად წყვეტს საკითხს, თუ რა, როგორ და ვისთვის აწარმოოს; იგი ერთპიროვნულად განაგებს მიღებულ შემოსავლებს, აკისრია შეუზღუდავი მატერიალური პასუხისმგებლობა სხვა საწარმოთა (ორგანიზაციების) მიმართ და პასუხს აგებს ვალდებულებებზე მთელი თავისი ქონებით. ეს იმას ნიშნავს, რომ გაკოტრების შემთხვევაში მეწარმე დაკარგავს არა მარტო საქმეში ჩადებულ ქონებას, არამედ (თუ ეს საკმარისი არ აღმოჩნდა) პირად ქონებასაც კი - სახლს, მანქანას (თუ ასეთი გააჩნია) და სხვას. ამის პერსპექტივა კი სავსებით რეალურია. სტატისტიკის თანახმად, ერთპიროვნული საწარმოები ყოველწლიურად უფრო მეტი კოტრდება, ვიდრე ახალი იქმნება, მაგრამ მიუხედავად ამისა, ერთპიროვნული მეურნეობა ჯერ კიდევ რჩება ბიზნესის მეტად გაგრძელებულ ფორმად განვითარებული საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნებში, და ეს შემთხვევითი არაა. მას, უდავოდ, მთელი რიგი ღირსებები გააჩნია.

4.2.1. ერთპიროვნული საწარმოს ღირსებები

დღევანდელი ბიზნესმენებისათვის, ისე როგორც მათი წინამორბედებისათვის, მეწარმეობის ერთპიროვნული ფორმის მიმზიდველობა უნდა აიხსნას, უპირველეს ყოვლისა, ერთი მეტად ტევადი სიტყვით - „მეპატრონე“. აფუძნებს რა თავის საწარმოს, მისი მფლობელი განაგებს მთელს წარმოებას და, შესაბამისად, მიღებულ უკუგებას. სხვა ფორმების შემთხვევაში კი მოგება უნდა გაიყოს თანამესაკუთრეთა შორის. სხვა სიტყვებით რომ თქვათ, აქ მატერიალური დაინტერესების პრინციპი მოქმედებს მეტად მკაფიოდ და ქმნის სტიმულს ეფექტური შრომისათვის.

მეორე მხრივ, ბიზნესის ერთპიროვნული ფორმა ყველაზე მარტივია მისი დაფუძნების პროცედურის, მეურნეობის წარმართვისა და საწარმოს ლიკვიდაციის თვალსაზრისითაც. ამისათვის საჭირო არაა ცენტრალური ხელისუფლების მხრიდან რაიმე სპეციალური ნებართვა და საკითხი წყდება ადგილობრივ დონეზე. რამდენადაც მთელი საწარმოს საქმიანობაზე კონტროლი თავმოყრილია ერთი ადამიანის ხელში, ამიტომ მას შეუძლია დამოუკიდებლად, შეთანხმების, კამათისა თუ ბიუროკრატიული გაჭიანურების გარეშე მიიღოს ყველა საჭირო გადაწყვეტილება ახალ წამოწყებასთან დაკავშირებით. გარდა ამისა, ვიდრე მესაკუთრე რეგულარულად და გამართულად იხდის ანგარიშგების მიხედვით, იგი უფლებას ინარჩუნებს ნებისმიერ მომენტში შეწყვიტოს თავისი სამეწარმეო საქმიანობა. მესამეც, სააქციო საზოგადოებისაგან განსხვავებით ერთპიროვნული მესაკუთრე თავის შემოსავლებიდან იხდის მხოლოდ ერთ გადასახადს და, ამდენად, სახელმწიფო ხაზინაში შეაქვს მოგების მცირე ნაწილი.

ამასთან ერთად, როგორც ეს ხშირად ხდება ხოლმე, ღირსებას თავისი უკანა (მეორე) მხარეც გააჩნია.

4.2.2. ერთპიროვნული საწარმოს ნაკლოვანებები

ერთპიროვნული მფლობელობის მთავარი ნაკლია მაღალი რისკი. შეუზღუდავი პასუხისმგებლობის პრინციპიდან გამომდინარე, ინდივიდუალური კერძო საწარმოს მეპატრონემ შესაძლებელია დაკარგოს არა მარტო საქმეში ჩადებული ქონება, არამედ მთელი თავისი პირადი ქონებაც.

მიუხედავად ქრესტომატიული მაგალითებისა შეუპოვარი შრომი-

თა (ოფლით) და გამჭვრიახობით მოპოვებული მილიონების შესახებ, ბევრი ვერ ახერხებს საქმის სერიოზულ გაფართოებას. წარმოების გაზრდა შეზღუდულია მეკატრონის პირადი სახსრებით და იმ სესხებით, რომელიც მას შეუძლია ბანკიდან გამოიტანოს. ეს უკანასკნელი კი, როგორც წესი, დიდი არაა.

დაბოლოს, ერთპიროვნული მეურნეობა ნაკლებ ხანგრძლივმოქმედია ვიდრე ბიზნესის სხვა ფორმები. იურიდიულად იგი თავის არსებობას წყვეტს მფლობელის გარდაცვალებასთან ერთად. საქმეს, ზოგჯერ, თვით მემკვიდრის ჩანაცვლებაც ვერ შეეღოს, რადგან ამას შეუძლია დააფრთხოს ძველი კლიენტები და შექმნას სერიოზული გართულებები. მთლიანობაში, ბევრი რამე დამოკიდებულია მეწარმის პიროვნებაზე. სწორედ ამიტომ, საბაზრო კონკურენციის პირობებში ცხოვრება გამოსდის არა ყველა უნარიან ადამიანს.

4.3. ამხანაგობა (პარტნიორობა)

ამხანაგობა, ეს, უკვე, არა ინდივიდუალური, არამედ ბიზნესის ორგანიზაციის კოლექტიური ფორმაა. მისი შექმნისათვის ორი ან მეტი პირი დებს ხელშეკრულებას საწარმოს ერთობლივ მფლობელობაზე. ისინი აერთიანებენ თავიანთ კერძო კაპიტალს (საკუთარს ან ნასესხებს), ვალდებულებას იღებენ საწარმოს ვალების გასტუმრებაზე (გადახდაზე) და თანხმდებიან მოგების განაწილებაზე.

პარტნიორობს *სრულ ამხანაგობაში*, ისე როგორც ერთპიროვნულ მეურნეობაში, აკისრიათ შეზღუდული მატერიალური პასუხისმგებლობა. გაკოტრების შემთხვევაში ვალების დასაფარავად შეიძლება გაიყიდოს მათი პირადი ქონებაც. ამასთან, პარტნიორების პასუხისმგებლობა ვალებზე, როგორც წესი, არის „სოლიდარული“. ეს იმას ნიშნავს, რომ თუ ქონებრივი სარჩელი, რომელიც წაყენებულია ამხანაგობის ერთ-ერთი წევრის მიმართ არ კმაყოფილდება (არ იფარება - თ.გ.) მისი წილი ქონებიდან, მაშინ იგი გადანაწილდება დანარჩენ პარტნიორებზეც. ეს იმასთანაა დაკავშირებული, რომ ბევრ ქვეყანაში, მათ შორის რუსეთშიც, სრული (ანუ ჩვეულებრივი) ამხანაგობა არ წარმოადგენს დამოუკიდებელ იურიდიულ პირს. იურიდიულ პასუხისმგებლობას ატარებს თითოეული პარტნიორი ცალ-ცალკე, მაგრამ არა საწარმო - მთლიანად.

ამხანაგობა ითვლება ინდივიდუალური კერძო ფორმის საწარმოს ბუნებრივ გაგრძელებად. იგი აღმოცენდა, მნიშვნელოვანწილად, ამ უკანასკნელის ზოგიერთი ნაკლოვანების დასაძლევად, ამიტომ გააჩ-

ნია როგორც რიგი საერთო, ასევე ზოგიერთი თავისებურებანი.

4.3.1. ამხანაგობის ღირსებები

ერთპიროვნული მეურნეობის მსგავსად ამხანაგობის ღირსებად ითვლება დაფუძნების მარტივი პროცედურა (ადგილობრივი ხელისუფლების დონეზე); მისი წევრებიც თავიანთი შემოსავლებიდან იხდიან ერთი სახის გადასახადს. გარდა ამისა, რამდენადაც მეწარმეობის ასეთი ფორმა დაფუძნებულია რამდენიმე პირის კაპიტალის გაერთიანებაზე, ამიტომ, ცხადია, მისი ფინანსური შესაძლებლობანი მნიშვნელოვნად აღემატება ინდივიდუალური კერძო მეურნეობის რესურსებს. მას, გარდა ამისა, გააჩნია გარკვეული შეღავათები კრედიტების მიღებაშიც.

ამხანაგობის მეორე, მნიშვნელოვან, ღირსებას, ერთპიროვნულ მფლობელობასთან შედარებით, წარმოადგენს დიდი მოქნილობა, რაც „ურთიერთშემავსებელი ტალანტების“ შეერთებით მიიღება. უკვე ქრესტომათიულ მაგალითად იქცა „ძმები უორნერების“ ოჯახური ამხანაგობა, რომელიც მე-20 საუკუნეში გადაიქცა კოლიეუდის ერთერთ მსხვილ კომპანიად. 1907 წელს უორნერები – 4 ძმა და ერთი და ქმნის, ჩვენი სიტყვებით რომ ვთქვათ, კინოსალონს. სემი უორნერი კინომექანიკოსობს, ოლბერტი – აგებს ფარდულს და პასუხისმგებლობას იღებს შენობაზე, პარი მუშაობს საღაროში; როზა უკრავს პიანინოზე და უზრუნველყოფს მუსიკალურ აკომპანიმენტს, ხოლო ჯეკი პოპულარული სიმღერებით საზოგადოებას ართობს შესვენებებზე. ამ ხუთეულის შემოსავალი კვირაში 300 დოლარს შეადგენდა და ეს იმაზე მეტი იყო ვიდრე მათი მამის, ხორცის ფარდულის მფლობელის, თვიური შემოსავალი.

4.3.2. ამხანაგობის ნაკლოვანებები

მსგავსად ინდივიდუალური კერძო საწარმოსი, სრული ამხანაგობის უარყოფით მხარეს მიეკუთვნება (უპირველეს ყოვლისა) მაღალი რისკი, რამდენადაც მის წევრებზეც ვრცელდება შეუზღუდავი პასუხისმგებლობის პრინციპი. ამასთან, თუმცა ამხანაგობის ფინანსური შესაძლებლობანი აღემატება ერთპიროვნული მეურნეობის შესაძლებლობებს, მაგრამ იგი არც თუ დიდია და, ამ მხრივ, მნიშვნელოვნად ჩამორჩება სააქციო კომპანიების კაპიტალს.

დაბოლოს, საწარმოს მართვაში „ტალანტების შეერთებას“ შეუძლია პარტნიორთა შორის სერიოზული უთანხმოება გამოიწვიოს, რასაც შედეგად მოჰყვება ნაკლები ოპერატიულობა გადაწყვეტილებაზე მიღებაში.

სრული ამხანაგობის მთავარი ნაკლი (მაღალი რისკი) ნაწილობრივ დაძლეულია ამხანაგობის მეორე სახეში, რომელსაც *შეზღუდული პასუხისმგებლობის ამხანაგობა* ეწოდება. რუსეთში მას უხსოვარი დროიდან იცნობენ, როგორც ამხანაგობას ნდობაზე; დღეს უწოდებენ – *შერეულს* (სხვა ქვეყნებში – *კომანდიტურს*). სრული ამხანაგობისაგან იგი გამოირჩევა იმით, რომ მასში შეუზღუდავი პასუხისმგებლობა გააჩნია მხოლოდ პარტნიორების ნაწილს – ნამდვილ წევრებს. ის პარტნიორები კი, რომლებიც აქტიურად არ ერევიან საწარმოს საქმიანობაში და სჯერდებიან მხოლოდ საფინანსო ხელშეწყობას (ე.წ. წვერი – მენაბრეები), ვალეებზე პასუხისმგებელი არიან მხოლოდ თავიანთი ფულადი შენატანების საზღვრებში. ეს იმას ნიშნავს, რომ გაკოტრების შემთხვევაში მეწარმე – წვერი კარგავს საქმეში ჩადებულ თავის პაის, მაშინ როცა ამხანაგობის ნამდვილი წევრები შეიძლება თავიანთ პირად ქონებასაც გამოემშვიდობონ.

შერეული ამხანაგობა ეს არის გარდამავალი ფორმა სრულ ამხანაგობასა და მეწარმეობის სხვა, თანამედროვე კოლექტიურ ფორმას (სააქციო საზოგადოებას) შორის.

4.4. სააქციო საზოგადოება (სს)

სააქციო საზოგადოება, ანუ შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება, საწარმოს გაძღოლის უფრო რთული კოლექტიური ფორმაა ამხანაგობასთან შედარებით. იურიდიული თვალსაზრისით სხვებისაგან მისი განსხვავება იმაში მდგომარეობს, რომ მას ენიჭება დამოუკიდებელი პირის სტატუსი, ანუ პირისა, რომელიც დამოუკიდებელია მისი მფლობელებისაგან. სააქციო საზოგადოება იქმნება ადამიანთა ჯგუფის მიერ და წარმოადგენს მათ საკუთრებას, ფლობს რა თითოეული მათგანი საერთო კაპიტალის ნაწილს აქციების სახით. ასეთი საზოგადოების თანამონაწილენი (თანამესაკუთრენი) იწოდებიან აქციონერებად. საწარმოს მოგების ნაწილს ისინი ღებულობენ აქციებზე დივიდენდების სახით.

როგორც მენაბრეებისაგან თავისუფალ იურიდიულ პირს, სააქციო საზოგადოებას გააჩნია რიგი უფლებები და მოვალეობანი.

მაგ., მის შეუძლია ვალად აიღოს და მიიღოს კრედიტი, სასამართლოში წარადგინოს სარჩელი და გამოვიდეს როგორც მოპასუხე, დადოს ხელშეკრულება და იხადოს გადასახადი. სახელდობრ, თვით სააქციო საზოგადოება, როგორც იურიდიული პირი (და არა მისი მფლობელები) არის პასუხისმგებელი საწარმოს ვალებზე. შემთხვევითი არაა, რომ სააქციო საზოგადოება თამაშობს წამყვან როლს თანამედროვე საბაზრო ეკონომიკაში. ამას იგი იმსახურებს რიგი ღირსებების გამო.

4.4.1. აქციონერული ფორმის საწარმოს ღირსებები

განსხვავებით ინდივიდუალური კერძო მეწარმეებისა და სრული ამხანაგობის პარტნიორებისა, აქციონერები პასუხს არ აგებენ საწარმოს ვალებზე მთელი თავიანთი ქონებით. გაკოტრების შემთხვევაში ისინი დაკარგავენ მხოლოდ იმ თანხას რაც მათ აქციების შეძენაზე დაეხარჯათ. ეს იმას ნიშნავს, რომ მათ (აქციონერებს) *შეზღუდული პასუხისმგებლობა* გააჩნიათ.

თუ ამხანაგობაში პაის გადაცემა იოლი საქმე არაა (ამისათვის, როგორც წესი, საჭირო ხდება დანარჩენი პარტნიორების თანხმობა), სამაგიეროდ, სს-ში ქონებრივი მონაწილის უფლების მოპოვება შესაძლებელია აქციების ყიდვა-გაყიდვის გზით, რაც მარტივ პროცედურას წარმოადგენს. ასეთი ოპერაციები ყოველდღიურად წარმოებს მილიონობით თანხაზე სპეციალურად ორგანიზებულ ბაზარზე, რომელსაც საფონდო ბირჟა ეწოდება.

ინდივიდუალურ კერძო საწარმოში მესაკუთრის გარდაცვალება იურიდიულად იწვევს საწარმოს დაშლას. აქციონერის გარდაცვალებისას კი მისი აქციები გადადის მემკვიდრის ხელში, რაც არანაირად არ აისახება თვით კომპანიის მდგომარეობაზე. ამიტომ სააქციო კომპანია უფრო ხანგრძლივმოქმედიანია. ამასთან, სამეურნეო უფლების თვალსაზრისით, საერთოდ არ გააჩნია ზღვარი მისი არსებობის ხანგრძლივობას.

აქციონერული ფორმა წარმოადგენს დამატებითი კაპიტალის მოზიდვის მეტად ეფექტურ ფორმას. ყიდის რა აქციებს თავისუფლად და აქციონერებს ანიჭებს შეზღუდული პასუხისმგებლობის უფლებას, სააქციო საზოგადოებას ამით შეუძლია მოიზიდოს უამრავი მეწარმე. ასე, მაგ., მსხვილ კომპანიას „ამერიკან ტელეფონ ენდ ტელეგრაფ“-ს სამ მილიონზე მეტი აქციონერი ჰყავს. ცხადია მისი ფინანსური შესაძლებლობანი შეუდარებლად დიდია, ვიდრე ინდი-

ვიდუალური კერძო საწარმოს ან თუნდაც ათეული პარტნიორისაგან შემდგარი რომელიმე ამხანაგობისა.

თუმცა სააქციო საზოგადოებაც არაა დაზღვეული ნაკლოვანებებისაგან, რაც, ბევრის აზრით, ღირსებების გადაწონვასაც კი ახდენს. ეს არის, ალბათ, ერთ-ერთი მიზეზი იმისა, რომ არც ერთ ქვეყანაში საწარმოთა უმრავლესობას სააქციო საზოგადოებები არ შეადგენენ.

4.4.2. სააქციო საწარმოთა ნაკლოვანებები

სააქციო საზოგადოების დაფუძნება რთული და შრომატევადი საქმეა, რამდენადაც იგი დაკავშირებულია მთელი რიგი სპეციალური, ნოტარიულად დამოწმებული დოკუმენტების გაფორმებასთან.

თუმცა, რუსეთში დღეს ეს პროცედურა საკმარისად გამარტივებულია, რამეთუ ხელისუფლება ცდილობს ხელი შეუწყოს (სტიმული მისცეს) სახელმწიფო საწარმოთა გარდაქმნას აქციონერული ფორმის საწარმოებად.

სააქციო საზოგადოება შეიძლება იყოს ღია და დახურული ტიპის. ღია ტიპის სააქციო საზოგადოებას შეუძლია განაგოს შეუზღუდავი საშუალებანი, მაგრამ ამავდროულად იგი ვალდებულია გასცეს საკმარისად ამომწურავი ინფორმაცია საკუთარ ფინანსურ მდგომარეობაზე. მწვავე კონკურენციის პირობებში კი ბევრი საწარმო ფაქტების გახმაურებას თავს არიდებს. ამიტომ რიგი კომპანიებისა უპირატესობას ანიჭებენ დახურული ტიპის სააქციო საზოგადოებად დაფუძნებას, რომლის საწარმოო ფონდები არ უნდა აღემატებოდეს კანონით განსაზღვრულ სიდიდეს, მაგრამ ეძლევა უფლება არ გაამუდავნოს თავისი ფინანსური მდგომარეობა.

ბიზნესის სხვა ფორმებისაგან განსხვავებით სააქციო საზოგადოება წარმოადგენს ორმაგი დაბეგერის ობიექტს. ჯერ ერთი, როგორც დამოუკიდებელი იურიდიული პირი, სააქციო საზოგადოება იხდის კომპანიის მოგების გადასახადს. მეორეც, საწარმოს მოგების ნაწილი, რომელიც დივიდენდის სახით უნდა განაწილდეს აქციონერებს შორის, გადასახადით იბეგრება კიდევ ერთხელ, უკვე, როგორც მოქალაქეთა პირადი შემოსავლები. ეს იმას ნიშნავს, რომ, საერთო ჯამში, სააქციო საზოგადოების მოგების ღირსი ნაწილი მიდის სახელმწიფო ხაზინაში. ორმაგი დაბეგერის გამო მცირე ზომის საწარმოებისათვის მეწარმეობის აქციონერული ფორმა ნაკლებ მიმზიდველი ხდება.

თუ ინდივიდუალურ კერძო საწარმოში ყველა გადაწყვეტილებას

თვით მესაკუთრე ღებულობს, ხოლო ამხანაგობაში საკითხი წყდება „ვიწრო წრეში“, სააქციო საზოგადოებაში ამისათვის საჭირო ხდება უამრავი შეთანხმება, დამტკიცებები და ა.შ. არც თუ იშვიათად, კონფლიქტი აღიძვრება ხოლმე რიგითი მესაკუთრე-აქციონერებისა და მმართველების ინტერესთა შეუსაბამობის გამო.

იმისათვის რათა ამ რთულ საკითხში გავერკვეთ, შევჩერდეთ იმაზე, თუ როგორ მუშაობს ღია ტიპის სააქციო საზოგადოება.

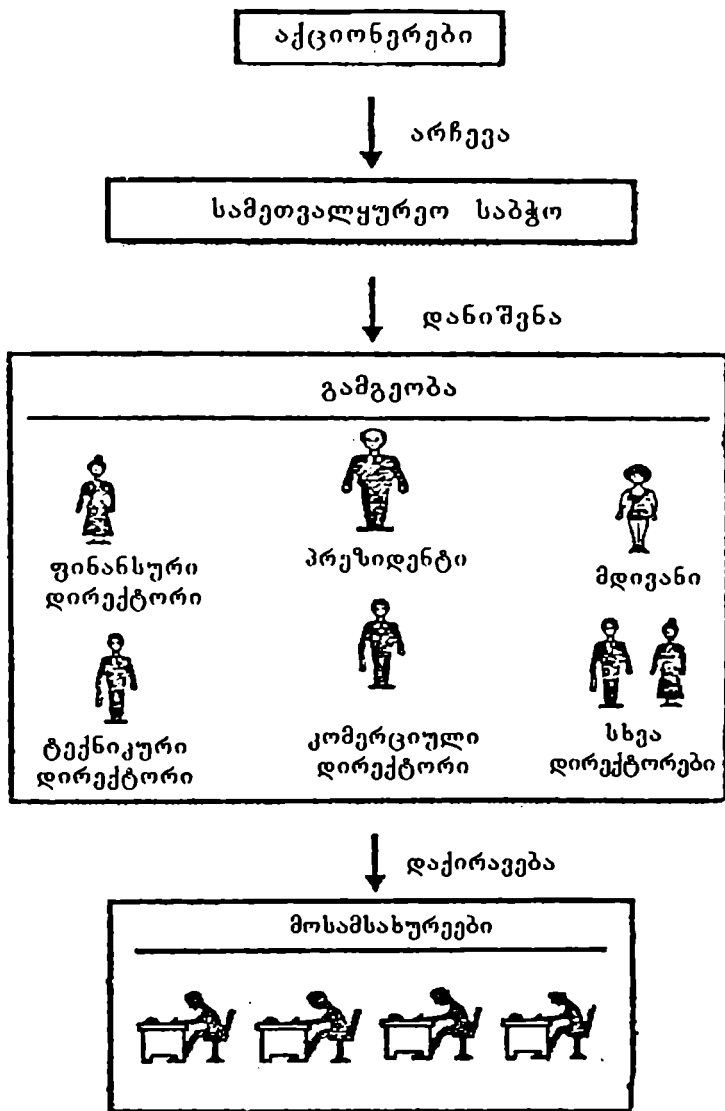
4.4.3. როგორაა ორგანიზებული ღია ტიპის სააქციო საზოგადოება?



დღეს მსხვილი სააქციო საზოგადოება განაგებს ათეული მილიარდი მანეთის აქტივებს (ნაღდ საშუალებებს). მისი აქციების მფლობელი შეიძლება იყოს ასეულ ათასობით და მილიონობით მეანაბრე. ბუნებრივია, რომ ყველა აქციონერი ვერც მიიღებს მონაწილეობას სააქციო საზოგადოების მართვაში. უფრო მეტიც,

მათი ერთად შეკრებაც შეუძლებელია, არა თუ იმის წარმოდგენა, რომ ყველა ისინი მიიღონ რაიმე ერთსულოვან გადაწყვეტილებაზე: განსაკუთრებით, თუ მხედველობაში მივიღებთ იმ ფაქტს, რომ აქციების მფლობელთაგან ცოტა ვინმე თუ ერკვევა კარგად წარმოების საკითხებში – ეს იქნება ნავთობმოპოვება, თუ ხის დამუშავება. სინამდვილეში მათ არაფერი მსგავსი არ მოეთხოვებათ. ყოველ მსხვილ სააქციო საზოგადოებას აქვს თავისი, ბევრ რამეში სხვა კომპანიების მსგავსი, ორგანიზაციული და მმართველობითი სტრუქტურა. მის საფუძველს ქმნის ორი მმართველობითი ორგანო - „სამეთვალყურეო საბჭო“ და „გამგეობა“ (იხ. ნახ. 4.2).

საბჭო – აქციონერთა პირდაპირი წარმომადგენელია. მას ირჩევენ აქციონერები ყოველწლიურად საერთო კრებაზე. თუმცა, ასეთ არჩევნებს ცოტა საერთო თუ გააჩნია პოლიტიკურ არჩევნებთან, სადაც ქვეყნის ყოველ მოქალაქეს ერთი ხმის უფლება ეძლევა. აქციონერს მის ყოველ აქციაზე ერთი ხმის უფლება ენიჭება. ასე, რომ, თუ იგი 100 აქციას ფლობს, ასი ხმის უფლებას ღებულობს, 25 ათასი აქციის მფლობელი – 25 ათას ხმას და ა.შ. სამეთვალყურეო საბჭოს განაგებს თავმჯდომარე.



ნახ. 4.2. ღია ტიპის სააქციო საზოგადოების ორგანიზაციული სტრუქტურა.

ამგვარი „დემოკრატიული“ გზით არჩეული საბჭო აქციონერების სახელით წყვეტს სააქციო საზოგადოების მეტად მნიშვნელოვან ფინანსურ პრობლემებს ყოველწლიურ საერთო კრებებს შორის შუალედში. იგი განსაზღვრავს თუ მიღებული მოგების რა ნაწილი უნდა განაწილდეს დივიდენდების სახით აქციონერებს შორის და რა ნაწილი უნდა მოხმარდეს წარმოების გაფართოებას; წყვეტს საკითხს საწარმოსათვის დამატებითი ფულადი სახსრების საჭიროებაზე და მისი მოზიდვის გზების გამოძებნაზე. ეს შეიძლება იყოს აქციების ახალი გამოშვება, ბანკიდან კრედიტების გამოტანა და ა. შ. თუმცა სამეთვალყურეო საბჭო არ იჭრება კომპანიის ყოველდღიურ საწარმოო პრობლემებში. ამას აკეთებს საზოგადოების გამგეობა.

გამგეობის წევრები, პრეზიდენტის გარდა, ინიშნებიან სამეთვალყურეო საბჭოს მიერ. ამიტომ ისინი სამეურნეო საქმიანობის შედეგებზე პასუხს აგებენ უშუალოდ საბჭოსა და არა აქციონერების წინაშე. გამგეობას მართავს პრეზიდენტი, რომლის დამტკიცება ხდება აქციონერთა საერთო კრებაზე. მას (პრეზიდენტს) ემორჩილებიან მისი მოადგილეები (ვიცე-პრეზიდენტები), რომლებიც პასუხისმგებელი არიან საზოგადოების საქმიანობის ცალკეულ მხარეზე: წარმოება, გასაღება, მიწოდება, რეკლამა და ა. შ.

თითოეული მათგანი აყალიბებს თანამშრომელთა საკუთარ შტატს, რომლის საშუალებითაც ახორციელებს წარმოების მართვას. ამრიგად, რეალურად, გამგეობა აკონტროლებს სააქციო საზოგადოების საქმიანობას დაქირავებული მოსამსახურეებით. ამიტომ ამ უკანასკნელთა მიერ განხორციელებული კონტროლი და მართვა გამოყოფილი ხდება საკუთრებისაგან. ეს კი რიგი არაერთმნიშვნელოვანი გართულების მიზეზი შეიძლება გახდეს.

4.4.4. საკუთრებისა და კონტროლის ფუნქციების განაწილება

რიგითი აქციონერი, ვთქვათ, მსხვილი საწარმოს 100 აქციის მფლობელი, არსებითად მოკლებულია საშუალებას რაიმე ზეგავლენა მოახდინოს ამ საწარმოს პოლიტიკაზე. აზრი, რომელიც მხოლოდ 100 ხმითაა წარმოდგენილი ასეულ ათასობით ხმაში, საეჭვოა, რომ მმართველებმა მხედველობაში მიიღონ. მაგ., BA3-ისა და ГУМ-ის 100 აქციის მფლობელს თავისი უთანხმოება საწარმოს გამგეობის პოლიტიკის მიმართ შეუძლია, მხოლოდ, საკუთარი აქციების გაყ-

იდევით გამოხატოს. რეალური წონა გააჩნია მხოლოდ მცირე ჯგუფს, რომელიც მსხვილ აქციებს ფლობს.

აქციების 50%-ს დამატებული კიდევ ერთი აქცია არის აქციების ის რაოდენობა, რომლის მფლობელს სააქციო საზოგადოების სრული კონტროლის საშუალება გააჩნია, რამდენადაც მას შეუძლია აირჩიოს მთელი სამეთვალყურეო საბჭო, რომელიც, თავის მხრივ, გამგეობის წევრებს ნიშნავს.

როგორც უცხოეთის პრაქტიკული გამოცდილება აჩვენებს, ფაქტობრივად, სრული კონტროლისათვის საკმარისია ფლობდე გამოშვებული აქციების მხოლოდ 10-15%-ს. მას ეწოდება *აქციების საკონტროლო პაკეტი*.

საქმე იმაშია, რომ წერილ აქციათა მფლობელების უმრავლესობა არც კი მიიღტვის იმისაკენ, რათა მონაწილეობა მიიღოს საზოგადოების საქმიანობაში. ისინი არც ყოველწლიურ საერთო კრებებს ესწრებიან და მხოლოდ ხელს აწერენ სპეციალურ დოკუმენტს (ინგლისური ჟარგონით „პროქსი“), რომელიც მათი ხმის გამოყენების უფლებას ანიჭებს ნდობით აღჭურვილ პირს. როგორც ცნობილია, რიგითი აქციონერები პასიურობენ და არ ისწრაფიან გარდაქმნისაკენ (ამჯობინებენ „შერეულ ჭირს“). ჩვეულებრივ, ისინი თავიანთ ხმებს გადასცემენ მოქმედ ხელმძღვანელობას. ამიტომ, როცა აქციების საკონტროლო პაკეტის 10-15%-ს ემატება წერილ მფლობელთა „პროქსი“, ამით მსხვილი აქციონერები უმრავლესობის უპირატესობით სარგებლობის უფლებას იძენენ არჩევნებში.

არანაკლებ მნიშვნელოვანია ისიც, რომ სააქციო საზოგადოების მმართველებს თავიანთი განსაკუთრებული ინტერესები გააჩნიათ, რომელიც ხანდახან რიგითი აქციონერების ინტერესებისაგან განსხვავებულია. ასე, მაგ., რადგან მსხვილი კომპანიის ხელმძღვანელობა უფრო პრესტიჟულია, ვიდრე მცირე საწარმოსი, ამიტომ მმართველები ხშირად უპირატესობას ანიჭებენ კომპანიის გაფართოებას და არა მისი მოგების გაზრდას. ამის შედეგად წამოიჭრება კონფლიქტი და დაეის საგანი ხდება ის, თუ მოგების რა ნაწილი უნდა განაწილდეს აქციებზე დივიდენდების სახით და რა თანხები უნდა მოხმარდეს წარმოების გაფართოებას, გასაღების ახალი ბაზრების დაპყრობას და ა.შ. გამგეობის წევრები ასევე დაინტერესებული არიან თავიანთი სარგოებისა და პრემიების გაზრდით იმ შემოსავლების ხარჯზე, რომელიც შეიძლება დივიდენდების გაზრდას მოხმარდეს.

ამრიგად, სააქციო საზოგადოებაში მესაკუთრეობისა და მმართველობითი ფუნქციების განაწილებას აქვს როგორც დადებითი, ასევე

უარყოფითი მხარეებიც. რა თქმა უნდა, სამრეწველო გიგანტის მართვა ხელეწიფება მხოლოდ სპეციალისტს, რომელმაც მიიღო სათანადო განათლება და მომზადება და ამისათვის ფლობს სათანადო ცოდნასა და ჩვევებს, მაგრამ კონტროლისა და საკუთრების განაწილებაში, ამავდროულად, დაფარულია სერიოზული საშიშროებაც. დღეს დასაყვლეთში იწერება აუარებელი დიქტატიური ხასიათის ლიტერატურა, რომლის სიუჟეტური ქარგა დამყარებულია მმართველთა შეთქმულების იდეაზე - „ორგანიზაცია ორგანიზაციაში“.

4.5. მეწარმეობის სხვა სამართლებრივი ფორმები

ჩვენს მიერ განხილული მეწარმეობის სამი ფორმა არ ამოწურავს რეალურად არსებულ მათ მრავალგვარობას. როგორც უკვე აღვნიშნეთ, არსებობს *შერეული ამხანაგობა და დახურული ტიპის სააქციო საზოგადოება*, რომლებშიც შეხამებულია სრული ამხანაგობისა და სააქციო საზოგადოების თვისებები. ბევრ ქვეყანაში გაერცვლება კოოპ საწარმოთა შუალედურმა სხვადასხვაგვარმა ფორმებმა. მოკლედ დავახასიათოთ ზოგიერთი მათგანი.

აქციებიანი ამხანაგობა, ანუ საპაიო ამხანაგობა წარმოადგენს ამხანაგობას შეუზღუდავი პასუხისმგებლობით, რომელსაც შეუძლია გაყიდოს თავის პაი საკუთრების სერთიფიკატის სახით მსგავსად აქციებისა.

ერთობლივი საწარმო - ეს არის სრული ამხანაგობა, რომელიც გარკვეული ვადით ფუძნდება რაიმე ერთობლივი პროექტის რეალიზაციის მიზნით და წყვეტს არსებობას დასახული ამოცანის გადაჭრის შემდეგ. ერთობლივი საწარმოები ხშირად გვევლინება როგორც სააქციო საზოგადოების ჩანასახი. ჩვენს ქვეყანაში ერთობლივმა საწარმოებმა გაერცვლება კოოპეს უცხოურ ფორმებთან.

კოოპერატივი - საწარმოს მფლობელობის კოლექტიურ ფორმას წარმოადგენს, რომელიც მიზნად ისახავს მისი წევრების მომსახურებას. მაგალითად, წვრილი ფერმერები ხშირად ქმნიან კოოპერატივს შესყიდვის, გასაღების და ა.შ. სფეროებში. განახორციელებენ რა მასობრივ შესყიდვას „ყველასათვის“ ისინი ახერხებენ საქონლის ფასდაკლებით შეძენას, რაც ხელსაყრელია კოოპერატივის ყველა წევრისათვის. წამოჭრილი საკითხების გადასაჭრელად კოოპერატივის ყველა წევრს გააჩნია ხმის თანაბარი უფლება საერთო ქონებაში მისი წილის მიუხედავად.

ფრანჩაიზინგი - არის სპეციალური შეთანხმება, რომელიც მეწარმეს საშუალებას აძლევს აწარმოოს და გაყიდოს საქონელი და მომსახურება სათავე კომპანიის საფირმო მარკით. ამ უფლების გადაცემა ხდება განსაზღვრული ვადით. სანაცვლოდ ფრანჩაიზი (წერილი საწარმო) ვალდებულია შეიტანოს ერთდროული გადასახადი და უხადოს პროცენტები თავისი ყოველწლიური შემოსავლებიდან ფრანჩაიზერს (სათავე საწარმოს). ამ ფორმამ ფართო ხასიათი მიიღო საცალო ვაჭრობასა და საზოგადოებრივ კვებაში. მაგალითად, ცნობილია სავაჭრო (სასაუზმე) ქსელი „მაკდონალდსი“, რომელიც შექმნილია ამავე დასახელების კანადური კომპანიის მიერ.

სახელმწიფო საწარმო - უმრავლეს ქვეყნებში სააქციო საზოგადოებას წარმოადგენს, რომლის აქციების პაკეტს მთლიანად ან ნაწილობრივ ფლობს სახელმწიფო. სახელმწიფო საწარმო პასუხისმგებელია თავის ვალდებულებებზე საკუთარი ქონებით, თვით სახელმწიფო მათზე პასუხს არ აგებს. ანალოგიურია მუნიციპალური საწარმოს სტატუსი, რომელიც ფუძნდება ხელისუფლების ადგილობრივი ორგანოების მიერ.

მთლიანობაში, დღეისათვის, რუსეთს ახასიათებს მეწარმეობის ახალ-ახალი ფორმების აღმოცენება, რომელიც შეთავსებულია მისი სამი ძირითადი ტიპის ელემენტებთან. ასეთ შუალედურ ფორმებს შეიძლება მივაკუთვნოთ, მაგალითად, *კოლექტიური და არენდული საწარმოები*. და ეს არც უნდა იყოს შემთხვევითი იმ ქვეყნისათვის, რომლის გადაწყობა ხდება სხვა სამეურნეო სისტემაზე. ამასთან, თვით მეწარმეობის ახალი სამართლებრივი ფორმების გაჩენა შეიძლება განვიხილოთ როგორც იმ ფაქტის დადასტურება, რომ მეწარმეობას არ დაუკარგავს თავისი მთავარი განმასხვავებელი თვისება - მისწრაფება სიახლეებისაკენ და რისკისთვის მზადყოფნა.

4.6. სამამულო მეწარმეობის ისტორიიდან

რუსეთში უხსოვარი დროიდან ცნობილი იყო ვაჭრობა და გატაცებით მისდევდნენ მას. უფრო მეტიც, მეწარმეობა იყო ნაციონალური გატაცება და ეს გადაჭარბებული ნათქვამი არაა. უცხოელი მოგზაური, რომელიც რუსეთის სახელმწიფოში მე-17 საუკუნის შუა ხანებში იმყოფებოდა, ძალზე გაკვირვებული იყო იმით, თუ როგორი გატაცებულნი იყვნენ მოსკოველები ვაჭრობით. აქ მაშინ მუშაობდა უფრო მეტი სავაჭრო ფარდული, ვიდრე ბევრ სხვა ქვეყანაში. მე-

წარმოებას მისდევდა ყველა - გლეხობა, აზნაურები, თავადები. მსხვილ საეაჭრო ორგანიზაციას წარმოადგენდა მეფის კარი. ვაჭრობდა ის, ვისაც ეს საქმე ხელეწიფებოდა - ვაჭრები. რუსული მეწარმეობის მრავალსაუკუნოვანი ისტორიიდან გავეცნოთ მხოლოდ რამდენიმე ცალკეულ ეპიზოდს.

ჯერ კიდევ მე-7 საუკუნის შუა ხანებში ვაჭარმა ვასილი შორინმა რუსეთში შექმნა უდიდესი საეაჭრო-სამრეწველო იმპერია. მან ორგანიზაცია გაუკეთა საბითუმო და საცალო ვაჭრობის რთულ სისტემას, რომელმაც მოიცვა თითქმის მთელი ქვეყანა. იგი აზნაური იყო საეაჭრო ექსპედიციებს ზღვით და აკრედიტებდა უცხოელ ვაჭრებს, სხვათა შორის, საკმაოდ დიდი პროცენტით. კურსკელმა ვაჭარმა გრიგორი ივანეს ძე შელიხოვმა შექმნა მძლავრი რუსულ-ამერიკული კომპანია და რუსეთს აჩუქა ალიასკა, გამოდევნა რა იქედან, მკაცრ კონკურენტულ ბრძოლაში, ფრანგები, ინგლისელები და ესპანელები. შელიხოვის კომპანია ამერიკის ჩრდილოეთით დაკმაყოფილებას არ აპირებდა. მან, ყურადღებით აკვირდებოდა რა სამხრეთის მიწებს, ხელი მოკიდა ახალმოსახლეობას კალიფორნიასა და ჰავაის კუნძულებზე.

როცა ივანე მრისხანემ ნოვგოროდი აიღო, მან იქაური ამაყი ვაჭრების შეზღუდვის მიზნით ისინი მოსკოვის გარეუბანში გადაასახლა. ეს ისტორია კარგადაა ცნობილი, მაგრამ ცოტა ვინმემ თუ იცის მისი გაგრძელება. ნოვგოროდელი ვაჭრები ძირითადად დაფუძნდნენ ვიაზნაში. ისინი სწრაფად შეეგუენ ახალ გარემოს, საქმეს ხელი მოჰკიდეს და შედეგად პატარა ქალაქი გადააქციეს სელის სამრეწველო და საეაჭრო ევროპულ ცენტრად.

რუსულმა ვაჭრობამ, მოესწრო რა პეტრესეულ რეფორმებს („ოქროს ხანას“) შეძლო მორგებოდა დიდი რეფორმატორის მიერ შემოტანილ სიახლეებს და გადაეტანა მშფოთვარე მე-18 საუკუნის რყევები, რამეთუ იმ დროს მეწარმეობრივი საქმიანობისათვის ხელი შეეძლო მოეკიდა მხოლოდ ძალზე უშიშარ და შეუპოვარ ადამიანებს.

მე-19 საუკუნის დასაწყისში რუსეთის მთავრობამ გაატარა ორი რეფორმა, რომელმაც მტკივნეული დარტყმა მიაყენა მეწარმეთა წოდებას. გაიზარდა შესატანი (გადასახადი - თ.გ.) და ერთდროულად მნიშვნელოვნად შემცირდა ბაჟი იმპორტულ საქონელზე. შედეგად რუსეთში დაიწყო სამამულო მეწარმეების მასობრივი გაკოტრება.

1800 წლიდან 1824 წლამდე ვაჭართა რიცხვი მოსკოვში ორჯერ შემცირდა; მთლიანად, ქვეყნის ეროვნულ ნაწილში - სამჯერ; განადგურდა წოდების ბირთვი - ძველ ვაჭართა დინასტია, საუკუნო-

ვანი გამოცდილების (ცოდნის) მატარებლები, რუსული გერგილიანობის სულისკვეთება. 1873 წელს ქ. მოსკოვში 623 ვაჭრიდან მხოლოდ 108 აგრძელებდა თავის ჩამომავლობას წინა საუკუნის ვაჭართა საგვარეულოდან. ალბათ, არანაირ მტერს არ შეეძლო მიეყენებინა სამამულო ვაჭრობისა და მრეწველობისათვის ამაზე მეტი ზიანი. მხოლოდ ორი საუკუნის შემდეგ გახდა შესაძლებელი მდგომარეობის გამოსწორება. გამონჩნდნენ ახალი მეწარმეები. ვინ იყვნენ ისინი?

მიხეილ ივანეს ძე რიაბუშინსკი. იგი მოსკოვში ჩამოვიდა კალუგის გუბერნიიდან და მუშაობა დაიწყო ფარდულში. ვაჭრობდა ხამი ტილოთი. დააგროვა რა ფული, გამოისყიდა ფარდული მისი მეპატრონისაგან და მოკლე დროში შეძლო საქმის მნიშვნელოვნად გაფართოება. 1846 წელს მან ააგო თავის პირველი საქსოვი ფაბრიკა.

თედორე ალექსის ძე გუჩკოვი - ყმა-გლეხი, რომელიც დალაზე გაუშვეს და ფეიქრობას ეწეოდა. ოცი წლის განმავლობაში იგი შეუპოვრად ქმნიდა და აძლიერებდა თავის საქმეს. მან ბოლოს და ბოლოს შეძლო გამოესყიდა თავისი თავი და თავის ოჯახიც.

მე-18 საუკუნის შუა ხანებში რუსი ვაჭრების უმრავლესობა გუშინდელი გლეხები იყვნენ - არც თუ იშვიათად ყმა გლეხები ან ქალაქის ღარიბი ქვეყნის წარმომადგენლები. ისინი მადლა მიიწვედნენ თავიანთი შეუპოვრობის, მოქნილობის, გერგილიანობისა და მრავალწლიანი მძიმე შრომის წყალობით. ეს შრომა მოითხოვდა უდიდეს ძალ-ღონეს და მთელი ცხოვრების ყაიდის გარდაქმნას. მხოლოდ ამგვარად შეიძლებოდა სილატაკისაგან თავის დაძვრენა. ისინი მუშაობდნენ თავიანთის და ერთდროულად ქმნიდნენ რუსულ მრეწველობას, აჩალებდნენ ვაჭრობას, აფუძნებდნენ ბანკებს, გააყავდათ რკინიგზა და ა.შ.

თუ იმდროინდელი ეკონომისტის მოსწრებულ გამონათქვამს ვიხმართ - მე-20 საუკუნის დასაწყისში რუსეთი „წარმოებდა ყველაფერს ნემსიდან დაწყებული და ჯავშნოსანი მანქანით დამთავრებული“. იგი გადაიქცა მრეწველობის თვალსაზრისით ერთ-ერთ განვითარებულ ქვეყნად, რომელსაც ძირითადი ეკონომიკური მაჩვენებლების მიხედვით მსოფლიოში მე-5 ადგილი ეკავა. ამ საქმეში რუს მეწარმეთა წვლილი კოლოსალურია.

4.7. დასკვნები



საწარმოს ორგანიზაციის სამართლებრივი ფორმის შერჩევა არც თუ იოლი საქმეა. თითოეულ მათგანს გააჩნია თავის ღირსებები და ნაკლოვანებები. განზოგადებული სახით ბიზნესის სამი ძირითადი ფორმისათვის დამახასიათებელი თვისებები შეიძლება წარმოვიდგინოთ ცხრილი 4.1-ის სახით. თითოეულ კონკრეტულ შემთხვევაში საკითხი უნდა გადაწყდეს უამრავი ფაქტორის გათვალისწინებით. მოვიყვანოთ მათ შორის ორი მნიშვნელოვანი.

პირველ რიგში ესაა საწარმოს ზომა და საჭირო კაპიტალის სიდიდე. მცირე საწარმოსათვის უპირატესობას ანიჭებენ საკუთრების ერთპიროვნულ ფორმას. იგი მარტივია ორგანიზაციის თვალსაზრისით და ხასიათდება სახელმწიფო ბიუჯეტში შესატანი ნაკლები საგადასახადო თანხით. მსხვილ საწარმოსათვის უპირატესობას ანიჭებენ აქციონერულ ფორმას, რომელიც საშუალებას იძლევა საფინანსო და სხვა რესურსების აკუმულაციისა, მაგრამ, ამასთან, დიდძალი თანხის შეტანა უხდება სახელმწიფო ბიუჯეტში გადასახადის სახით.

მეორე მნიშვნელოვანი ფაქტორია საქმისადმი დამოკიდებულება. თუ მესაკუთრე უპირატესობას აძლევს საქმის დამოუკიდებლად წარმართვას, მაშინ იგი ერთპიროვნულ მეურნეობას ირჩევს. პასიური მეწარმეები კი ამჯობინებენ მართვა სპეციალისტებს მიანდონ. ასეთი შესაძლებლობა კი სააქციო საზოგადოებას ეძლევა.

საბოლოოდ შევნიშნოთ, რომ უმრავლეს ქვეყნებში, გარდა იმ ქვეყნებისა, რომლებიც საბაზრო ეკონომიკის გარდამავალ ეტაპზე იმყოფებიან, ამხანაგობა საწარმოთა ნაკლებად გაერცელებულ ფორმას წარმოადგენს.



4.8. კითხვები და დავალებანი

I. ამოირჩიეთ პასუხის სწორი ვარიანტი

1. ვინ ითვლება სააქციო საზოგადოების მე-

საკუთრედ?

- ა) აქციონერი;
- ბ) სამეთვალყურეო საბჭო;
- გ) პრეზიდენტი;
- დ) გამგეობის წევრი.

2. ბიზნესის რომელი სამართლებრივი ფორმაა ყველაზე მეტად გაერცვლებული განვითარებული საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნებში?

- ა) ერთპიროვნული მფლობელობა;
- ბ) ამხანაგობა;
- გ) სააქციო საზოგადოება;
- დ) კოოპერატივი.

3. სრული ამხანაგობის პარტნიორი ვალდებულია გააკორტების შემთხვევაში საწარმოს ვალები გადაიხადოს პირადი ქონებიდან. ამხანაგობის რომელი ქვემომოყვანილი ნაკლოვანება წარმოადგენს ამის ილუსტრაციას?

- ა) არახანგრძლივობა;
- ბ) საფინანსო რესურსების შეზღუდულობა;
- გ) შეუზღუდავი პასუხისმგებლობა;
- დ) ორმაგი დაბეგვრა.

4. ქვემომოყვანილი რომელი ფუნქციის შესრულება არ ეხებათ რიგით აქციონერებს ღია ტიპის სააქციო საზოგადოებაში?

- ა) მოგების ნაწილის მიღება;
- ბ) წარმოების პროცესების მართვა;
- გ) სამეთვალყურეო საბჭოს არჩევა;
- დ) საწარმოს შესაკუთრება.

5. მეწარმეობის რომელი ფორმებისთვისაა დამახასიათებელი შემდეგი ნიშნები: ხანგამძლეობა, შეზღუდული პასუხისმგებლობა, ორმაგი დაბეგვრა?

- ა) ერთპიროვნული მეურნეობისათვის;
- ბ) ამხანაგობისათვის;
- გ) სააქციო საზოგადოებისათვის.

6. ტერმინი „ორმაგი დაბეგვრა“ ნიშნავს იმას, რომ:

ა) სააქციო საზოგადოებამ გადასახადი უნდა შეიტანოს როგორც ცენტრალურ, ასევე ადგილობრივი მართვის ორგანოში;

ბ) სააქციო საზოგადოება გადასახადს იხდის მოგებიდან; გარდა ამისა, მოგების ნაწილი, რომელიც გაიცემა აქციონერებზე დიდენდების სახით იბეგრება მეორეჯერ, როგორც მათი შემოსავლის ნაწილი;

გ) სააქციო საზოგადოება გადასახადს იხდის მოგებიდან და

საწარმოთა სხვადასხვა სამართლებრივი ფორმების ღირსებები და ნაკლოვანებები

ინდივიდუალური კერძო საწარმო	სრული ამხანაგობა	ღია ტიპის სააქციო საზოგადოება
ღირსებები		
1. დაფუძნების პროცედურის სიმარტივე	1. დაფუძნების მარტივი პროცედურა	1. აქციონერთა შეზღუდული პასუხისმგებლობა
2. მესაკუთრე მთლიანად განაგებს მოგებას	2. პარტნიორები თავად განაგებენ მოგებას	2. საკუთრების წილის თავისუფალი გადაცემა აქციების სახით
3. გადასახადებზე იხარჯება მოგების მცირე ნაწილი	3. გადასახადს იხდიან პარტნიორები და არა თვით ამხანაგობა	3. მსხვილი ფულადი კაპიტალის მოზიდვა
	4. მოზიდვა ხდება მეტი კაპიტალისა ინდივიდუალურ კერძო საწარმოსთან შედარებით	4. არსებობის ხანგრძლივობა არაა დამოკიდებული აქციონერების კეთილდღეობაზე
	5. შესაძლებელია პარტნიორთა ტალანტების გაერთიანება	5. მართვაში სპეციალისტების გამოყენება
	6. აქვს მეტი შესაძლებლობა საკმის გაფართოებისა ინდივიდუალურ კერძო საწარმოსთან შედარებით	
ნაკლოვანებები		
1. მესაკუთრის შეზღუდული პასუხისმგებლობა	1. პარტნიორთა შეზღუდული პასუხისმგებლობა	1. ორმაგი დაბეგვრა
2. წარმოების გაფართოების შეზღუდული შესაძლებლობა	2. წარმოების გაფართოებისათვის შეზღუდული შესაძლებლობანი	2. დაფუძნების პროცედურის სიმძნელე
3. იურიდიულად, მესაკუთრის გარდაცვალება იწვევს საწარმოს დაშლას	3. პარტნიორთა შორის მოსალოდნელი უთანხმოება იწვევს მართვაში სიმძნელების წარმოქმნას	3. მესაკუთრეთა და მმართველების ინტერესთა შესაბამის შეუსაბამობა

7. რომელი ქვემომოყვანილი მტკიცებაა სწორი?

- ა) განვითარებული საბაზრო ეკონომიკის პირობებში სააქციო საზოგადოება აწარმოებს მეტ წილ პროდუქციას;
- ბ) საწარმოთა უმრავლესობა სააქციო საზოგადოებას წარმოადგენს;
- გ) სააქციო საზოგადოების მესაკუთრენი ერთდროულად წარმოადგენენ მმართველებსაც;
- დ) სააქციო საზოგადოების უმრავლესობა თავმოყრილია ფინ-

ანსების სფეროში.

8. სააქციო საზოგადოების სამეთვალყურეო საბჭო ირჩევა:

ა) აქციონერების მიერ პრინციპით: თითოეულ აქციონერს გააჩნია ერთი ხმა;

ბ) აქციონერების მიერ პრინციპით: ერთი აქცია – ერთი ხმა;

გ) სააქციო საზოგადოების გამგეობის მიერ.

9. რომელი ქვემოჩამოთვლილი ნიშანი წარმოადგენს ინდივიდუალური კერძო მეურნეობის უპირატესობას?

ა) შეზღუდული პასუხისმგებლობა;

ბ) დაფუძნების მარტივი პროცედურა;

გ) საფონდო ბირჟიდან დამატებითი კაპიტალი მოზიდვის შესაძლებლობა.

II. უპასუხეთ კითხვებზე

1. წარმოადგინეთ დიაგრამის სახით რუსეთში საწარმოთა საკუთრების სამართლებრივი ფორმების სტრუქტურა. შეადარეთ იგი ნახ. 4.1-ს აშშ-ისათვის. რაში ხელაფთ ძირითად განსხვავებას? რით შეიძლება იგი აიხსნას?

2. ცხრილში 4.1. წარმოდგენილი ბიზნესის სამი ძირითადი სამართლებრივი ფორმის რომელი ღირსება და ნაკლოვანებაა დამახასიათებელი კოოპერატივებისათვის? არენდული საწარმოსათვის, ერთობლივი საწარმოსათვის?

საწარმოს ფინანსები

ნებისმიერი საწარმოს წარმატებული მუშაობისათვის, ეს იქნება ინდივიდუალური კერძო მფლობელობა, ამხანაგობა თუ სააქციო საზოგადოება. აუცილებელია ფულადი სახსრების ანუ, როგორც ამას ეკონომისტები ამბობენ, *ფინანსური რესურსების* მუდმივი მოდინება. ეს საჭიროა იმისათვის, რათა საწარმომ რეგულარულად გადაუხადოს ხელფასი მუშებსა და მოსამსახურეებს, შეისყიდოს ნედლეული, გაარემონტოს ძველი მოწყობილობა, შეიძინოს ახალი დაზღვები და ა.შ. თუ საწარმოს ფული არ ყოფნის ყველა ამ ხარჯების გასაღებად, მაშინ იგი იძულებულია შეაჩეროს წარმოება და, საბოლოო ანგარიშით, თავი გამოაცხადოს გაკოტრებულად – აღიაროს თავისი გადახდისუნარიობა, რასაც, ჩვეულებრივ მოჰყვება ქონების გაყიდვა და მესაკუთრისათვის სხვა არასასიამოვნო მოვლენები.

საწარმოს ფინანსების დანიშნულებას სოფჯერ ამსგავსებენ წყლის იმ როლს, რასაც იგი მცენარის ჩასახვის, აღმოცენებისა და ზრდისათვის ასრულებს. მსგავსად ამისა, ფულადი ნაკადის მოდინება აუცილებელია იმისათვის, რათა საწარმომ შეძლოს მუშაობის დაწყება, დაფაროს ყოველდღიური ხარჯები და გააფართოოს წარმოება. მგრამ ფული წყლისაგან განსხვავებით ციდან არ ცვივა – იგი ან უნდა გამოიმუშაეო ან ვალი აიღო.

საკითხი იმის შესახებ, თუ როგორ დაეაფინანსოთ წარმოება – სასიცოცხლო მნიშვნელობისაა.

5.1. საწარმოს დაფინანსების წყაროები

საწარმო ფულადი სახსრების მნიშვნელოვან ნაწილს ღებულობს მის მიერ წარმოებული პროდუქციისა და მომსახურების რეალიზაციიდან. რამდენადაც ამ სახსრებს თვით საწარმო გამოიმუშავებს, ამდენად მას *დაფინანსების შიდა წყაროს* მიაკუთვნებენ. ყველა დანარჩენ სახსრებს საწარმო ღებულობს გარედან, უმეტესწილად ვალის სახით, ამიტომ მას *დაფინანსების გარეშე წყაროს ეძახიან*.

5.1.1. დაფინანსების შიდა წყაროები

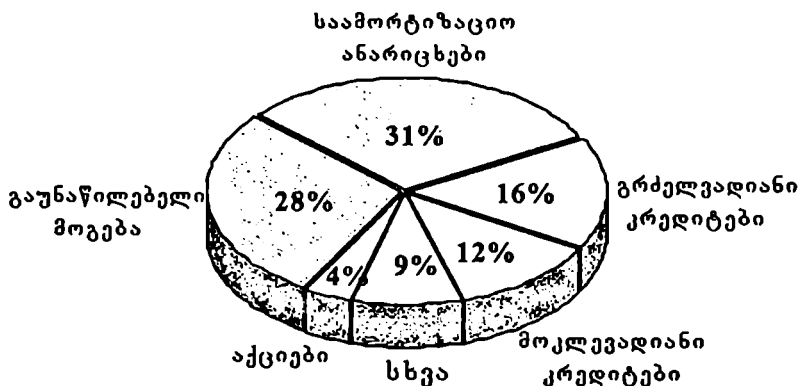
საწარმო თავის მიმდინარე ხარჯებს – შრომის ანაზღაურებას, ნედლეულისა და მასალების შექენას და ა.შ. ფარავს იმ ფულადი სახსრებიდან, რასაც იგი ღებულობს მის მიერ წარმოებული პროდუქციის ან მომსახურების გაყიდვით.


გარდა ამისა, საწარმოს უხდება თავისი მოწყობილობის პერიოდული განახლება, შენობის გარემონტება, ანუ, სხვანაირად, იმ ძირითადი ფონდების აღდგენა, რომლებიც ექსპლუატაციის პროცესში ცვეთას განიცდიან. თვალსაჩინოებისათვის ასეთი მაგალითი მოვიყვანოთ. ახალი მანქანის მფლობელი დროთა განმავლობაში ამჩნევს, რომ მან საბურავები უნდა შეცვალოს, გაარემონტოს ძრავა ან მწყობრიდან გამოსული ცალკეული დეტალები. რამდენიმე წლის შემდეგ კი გადაადგილების ეს საშუალება იმდენად ცვდება (ძველდება), რომ საჭირო ხდება მისი შეცვლა. ზუსტად ანალოგიურად წარმოებს საწარმოში დაზგებისა და მანქანების ცვეთა და დგება მათი ახლით შეცვლის აუცილებლობის საკითხი. ამისათვის კი საჭიროა მსხვილი ფულადი თანხები. საიდან შეიძლება მისი მიღება? იცის რა, მეწარმემ, რომ ადრე თუ გვიან მოწყობილობის გამოცვლა გახდება საჭირო, ამისათვის იგი რეგულარულად აგროვებს (გადადებს) სახსრებს სპეციალურ ფონდში. ეს ე.წ. *საამორტიზაციო ანარიცხები*, რომელიც წარმოების დანახარჯებში ჩაირთვება. ასე გამოიყურება ეს საკითხი თეორიულად, მაგრამ პრაქტიკაში ამორტიზაციის ანარიცხები დევს არა „უსულო“ ტვირთის სახით, არამედ გამოიყენება საწარმოს საჭიროებისათვის, მაგრამ ისე, რომ განსაზღვრულ დროს მან თავის დანიშნულება შეასრულოს.

თუ საწარმოს სურს განვითარდეს და გაზარდოს წარმოების მოცულობა, მაშინ მან უნდა გააფართოოს და სრულყო თავის მოწყობილობა. ამ მიზნისათვის სახსრები იხარჯება მოგებიდან (ამორტიზაციის ანარიცხებისაგან განსხვავებით, რომელიც წარმოების დანახარჯებში შედის). ამგვარი მზარდი საწარმოს მესაკუთრენი პირადი საჭიროებისათვის მოგების მხოლოდ ნაწილს ხარჯავენ, მეორე ნაწილს კი ხელახლა დებენ საქმეში, რომელიც მიდის წარმოების გაფართოებაზე ან *დაგროვებაზე*.

ძირითად ფონდებში სახსრების დაბანდებას ეწოდება *კაპიტალდაბანდება* ანუ *ინვესტიციები*. როგორც ვხედავთ, კაპიტალდაბანდება ფინანსირდება შიდა ორი წყაროდან: ამორტიზაციის ანარიცხებიდან და მოგების ნაწილიდან. სტატისტიკის თანახმად, აშშ-ში ამ

ორი წყაროს ხარჯზე კაპიტალდაბანდება სააქციო საზოგადოებებში ფინანსირდება 60-80%-ით, ხოლო სხვა საწარმოებში 80%-ზე მეტად (იხ. ნახ. 5.1.)



 დაფინანსების შიგა წყაროები

 დაფინანსების გარეშე წყაროები

ნახ. 5.1. სააქციო საზოგადოებების კაპიტალდაბანდება-თა დაფინანსების წყაროები აშშ-ში

5.1.2. დაფინანსების გარეშე წყაროები

საწარმოს ფულადი სახსრების ნაკადი იცვლება არა მარტო თვიდან თვემდე, არამედ ყოველდღიურადაც კი. როცა საქმე წარმატებით მიდის, მაშინ საწარმოს საშუალება გააჩნია არა მარტო დაფაროს თავისი ხარჯები, არამედ გადადოს ფულადი სახსრები და შექმნას დანაზოგები. მაგრამ როდესაც საწარმოსათვის მძიმე პერიოდი დგება, მაშინ იგი სახსრების ნაკლებობას განიცდის და ვერ ფარავს გაწეულ ხარჯებს. ასეთ შემთხვევაში საწარმო იძულებულია წარმოების მოცულობა შეკეცოს, ადრე გაკეთებული დანაზოგები გამოიყენოს, ან ვალი აიღოს. ზოგჯერ ინდივიდუალურ კერძო საწარმოებსა და ამხანაგობებს უხდებათ მესაკუთრეთა შენატანების გაზრდა, ხოლო

სააქციო კომპანიებს დამატებითი აქციების გამოშვება. ფულადი სახსრების ამგვარი დამატებითი მოზიდვა სესხებიდან ან მესაკუთრეთა ანაბრებიდან წარმოადგენს სწორედ საწარმოსათვის დაფინანსების გარეშე წყაროებს. სააქციო საზოგადოებები თავიანთ კაპიტალდაბანდებებს 30%-ზე მეტად აფინანსებენ ნასესხები სახსრებიდან და 4-5%-ით დამატებით გამოშვებული აქციებიდან (იხ. ნახ. 5.1).

5.2. საწარმოს ნასესხები სახსრები

როცა საწარმო ვალს იღებს, იგი ვალდებულია კისრულობს მიღებული (ნომინალური) თანხის განსაზღვრულ დროში დაბრუნებაზე. ამ თანხას ემატება მისი გარკვეული პროცენტი პრემიის სახით - დათქმულ ვადაში ფულის გამოყენების უფლებისათვის. აღნიშნულ ოპერაციას *დაკრედიტება* ეწოდება.

საწარმოს საკრედიტო ვალდებულება შეიძლება იყოს მოკლე და გრძელვადიანი. *მოკლევადიანი სესხის* დროს საწარმო ვალდებულია დაბრუნდეს ვალდებულებას გადაიხადოს ვალად აღებული მთლიანი თანხა და მისი პროცენტები ერთი წლის განმავლობაში. *გრძელვადიანი სესხები* გაიცემა ერთ წელზე მეტი ვადით. პირი ან ორგანიზაცია, რომელიც სესხს ვალად გასცემს (კრედიტორი ანუ გამსესხებელი), ორთავე შემთხვევაში იბრუნებს არა მარტო ნომინალურ თანხას, არამედ მასზე გათვალისწინებულ პროცენტსაც.

5.2.1. მოკლევადიანი დაკრედიტება

მოკლევადიან სესხებს, ჩვეულებრივ, იღებენ საწარმოს მიმდინარე ხარჯების დასაფარავად. მაგ., ისეთებისა, როგორიცაა: ნედლეულისა და მასალების შესყიდვა, ხელფასის გაცემა და სხვა. მეტად გავრცელებულია მოკლევადიანი სესხების სამი ტიპი:

1. *კომერციული კრედიტი*. გაიცემა ერთი საწარმოს მიერ მეორეზე. საწარმო-მიმწოდებელი აკრედიტებს რა საწარმო-შემკვეთს, თანხმდება იმაზე, რომ შემკვეთმა მიწოდებული პროდუქციის ღირებულება გადაიხადოს არა მისი მიღებისთანავე, არამედ გარკვეულ ვადაში. ხელშეკრულების დადებისას, ასეთ შემთხვევაში, შემკვეთი საწარმო ამოწერს სავალო დოკუმენტს - ვექსილს, რომლის თანახმად იგი ვალდებულებას იღებს გადახდა განახორციელოს

დაოქმულ ვადაში.

2. *საბანკო კრედიტი*. ბანკები და სხვა საფინანსო ინსტიტუტები გასცემენ, აგრეთვე, საწარმოებზე მოკლევადიან სესხებს გარკვეული პროცენტით.

3. *კომერციული ფასიანი ქაღალდები*. ღია ტიპის სააქციო საზოგადოება, რომელიც მიმდინარე ხარჯების დასაფარავად ფულადი სახსრების საჭიროებას განიცდის, უშვებს ფასიან ქაღალდებს იმ ვალდებულებით, რომ დაფარავს ნომინალურ თანხას და გადაიხდის პროცენტებს 2-დან 270 დღემდე. დიდი თანხის ანუ როგორც მას უწოდებენ – მაღალი ღირებულების ეს დოკუმენტები მიუყიდება იმათ, ვისაც მოგების მიღება სურს თავისი დანაზოგის დაბანდებით.

5.2.2. გრძელვადიანი დაკრედიტება

საწარმოები გრძელვადიან დაკრედიტებას მიმართავენ ძვირადღირებულ კაპიტალდაბანდებათა დაფინანსებისათვის – შენობის აგებისათვის, მოწყობილობების შექმნისათვის და ა.შ.

ასეთი კრედიტი ერთ წელზე მეტი ვადით გაიცემა ბანკებისა და სხვა საფინანსო დაწესებულებების მიერ. გრძელვადიანი სესხი არსებობს ორი ტიპის. კარგი რეპუტაციის მქონე მსესხებელზე, რომელიც ანგარიშის მიხედვით წესიერად იხდის, კრედიტი შეიძლება გაიცეს „პატიოსან სიტყვაზე“. მას უწოდებენ *არაუზრუნველყოფილ საეალო სესხს*. ნაკლებად ცნობილ მსესხებელზე გრძელვადიანი კრედიტი გაიცემა მხოლოდ გირაოთი. ეს იმას ნიშნავს, რომ სესხის აღებისას მსესხებელი ხელს აწერს სპეციალურ დოკუმენტს – *გირავნობის საბუთს* თავის ქონებაზე. იგი ვალდებულია ღებულობს ვადაზე დაფაროს სესხი და რეგულარულად იხადოს პროცენტი. ამ ვალდებულების შეუსრულებლობის შემთხვევაში მისი ქონება გადადის გამსესხებლის საკუთრებაში. გრძელვადიანი სესხის ასეთ სახეს ეწოდება *უზრუნველყოფილი*.

გრძელვადიანი დაკრედიტების განსაკუთრებული ფორმა შეუძლია გამოიყენოს ღია ტიპის სააქციო საზოგადოებას. იგი უფლებამოსილია გამოუშვას სპეციალური საკრედიტო ფასიანი ქაღალდები - *ობლიგაციები*. მათი გამოშვებით სააქციო საზოგადოება თავის თავზე ღებულობს ვალდებულებას - დავალიანება დაფაროს ვადაში და რეგულარულად (ჩვეულებრივ წელიწადში ორჯერ) გადაიხადოს პროცენტები ობლიგაციებზე. დაწვრილებით ამ საკითხს ჩვენ

განვიხილავთ მომდევნო თავში, რომელიც სააქციო საზოგადოების ფინანსურ თავისებურებებს ეძღვნება.

5.3. ღია ტიპის სააქციო საზოგადოების დაფინანსების წყაროები

სააქციო საზოგადოების დაფინანსების სტრუქტურა მოცემულია ნახ.5.1. დაწერილებით შევჩერდეთ დაფინანსების თავისებურებებზე, რომელიც დაკავშირებულია აქციებისა და ობლიგაციების გამოშვებასთან.

აქციები და ობლიგაციები ფასიანი ქაღალდების ძირითადი სახეებია. მათ შორის მთავარი განსხვავება იმაში მდგომარეობს, რომ აქციების მფლობელი სააქციო საზოგადოების თანამესაკუთრეა, ხოლო ობლიგაციებისა (როგორც სავალო დოკუმენტის მფლობელი) – მისი კრედიტორი.

5.3.1. აქციები

დავიწყოთ აქციების გამოშვებით. იმისათვის, რათა განვახორციელოთ აქციების საჯარო გამოშვება (*ემისია*), საწარმო ვალდებულია გასცეს სრული ინფორმაცია თავის ფინანსურ მდგომარეობაზე და ამის შემდეგ მიიღოს მის გამოშვებაზე ოფიციალური თანხმობა. ჩვეულებრივ, კომპანიისაგან ითხოვენ მონაცემებს მის ნაღდ საშუალებებზე (*აქტივებზე*), ვალებზე, მოგებასა და ზარალზე ბოლო რამდენიმე წლის განმავლობაში, ასევე ყველა ადრე გამოშვებულ ფასიან ქაღალდებსა და მათ პირობებზე.

ნებართვის მიღების შემდეგ საწარმო განაცხადს აკეთებს აქციების გამოშვებაზე და ავრცელებს მათ, როგორც წესი, საინვესტიციო ბანკის საშუალებით. კერძო პირებზე აქციების პირველი გაყიდვა (ე.წ. *პირველადი გაერკვლება*), მართალია, ნომინალურ ფასში წარმოებს, მაგრამ, როცა გამოშვება რამდენიმე თვის განმავლობაში ვრცელდება და ფასების საერთო მატება მაღალია, მაშინ აქციის გასაყიდი ფასიც იცვლება და ყოველთვიურ მატებას განიცდის ნომინალთან მიმართებაში.

დღეს რუსეთში აქციები გამოდის როგორც ნაღდი, ასევე უნაღდო ფორმით. პირველ შემთხვევაში აქციონერი ღებულობს სპეციალურ დოკუმენტს ხელმოწერითა და ბეჭდით, რომელზეც აწერია

(ნაჩვენებია), რომ იგი აქციაა. უნაღდო ფორმის დროს აქციების გამოშვება ხდება არა სპეციალური მოწმობის ან სერთიფიკატის სახით, არამედ უნაღდოდ, ანგარიშზე ჩაწერით, რომელიც იხსნება აქციონერის სახელზე. ბევრ ქვეყანაში აქციების გამოშვების ნაღდი ფორმა თანდათან წარსულს ბარდება. აშშ-ში, მაგ., 1983 წლიდან დღემდე სააქციო საზოგადოების ყველა ფასიანი ქაღალდი გამოდის უნაღდო ფორმით, თუმცა მიმოქცევაში რჩება ადრე გამოშვებული ფასიანი ქაღალდების სერთიფიკატებიც.

სააქციო საზოგადოებას შეუძლია გამოუშვას, როგორც სახელობითი აქციები (მფლობელის სახელი ჩაიწერება აქციის სარეგისტრაციო წიგნში), ისე, აქციები წარმომდგენზე – როცა მფლობელის სახელი არ რეგისტრირდება.

გამოშვებისა და პირველადი გაერცვლების შემდეგ იწყება აქციების „შრომითი“ საქმიანობა. თუ როგორ ხდება ეს, განვიხილოთ პირობით მაგალითზე. დაეუშვათ, აქციების გამოშვებით მოხერხდა 1 მლ. მანეთის შეგროვება, რაც აუცილებელია შენობის არენდით აღებისათვის, მანქანებისა და მოწყობილობის შესაძენად, მუშების დასაქირაველად და ა.შ. ეთქვას, სულ გაიყიდა ათასი აქცია 1000 მანეთად თითოეული. ყოველი ასეთი აქცია უფლებას აძლევს მის მფლობელს, მიიღოს სააქციო საზოგადოების მოგების ნაწილი – დივიდენდი. თუ კომპანიამ ამ წელს ნახა მოგება 200 ათასი მან, მაშინ ამ მოგების ნაწილი (დაეუშვათ, 100 ათასი) განაწილდება აქციონერებზე, ანუ მანეთის ოდენობით (ყოველ ათასმანეთიან აქციაზე) დივიდენდის სახით.

ხშირად გაუგებრობას იწვევს საკითხი *ჩვეულებრივი აქციის ნომინალური ღირებულების* შესახებ, ანუ ის ფასი რაც, აქციაზე აღნიშნული. უმრავლეს შემთხვევაში, პირველი გაერცვლების გარდა, იგი არაფრით არაა დაკავშირებული მის რეალურ ფასთან (რა ფასშიც შესაძლებელია მისი ყიდვა ან გაყიდვა). იმ შემთხვევაშიც კი, როცა აქციაზე, როგორც „შავით თეთრზე“, აწერია „1000მან“, ეს სრულებითაც არ ნიშნავს იმას, რომ მისი რეალიზაცია, სინამდვილეში, შესაძლებელია ამ ფასად. ახლადგამოშვებული აქცია შეიძლება შევიძინოთ 1000 მანეთად, მაგრამ ერთი წლის შემდეგ შეიძლება აღმოჩნდეს, რომ იგი საესებით გაუფასურდა – საწარმო გაკოტრდა. მაგრამ თუ საწარმო მუშაობდა წარმატებით, მაშინ აქციის რეალურმა ღირებულებამ შეიძლება მნიშვნელოვნად გადააჭარბოს მის ნომინალს.

აქციის ნომინალური ფასი საჭიროა მხოლოდ ზოგიერთი მეტად თეორიული გაანგარიშებისათვის. თუ გამოშვებულია 1 ათასი აქ-

ცია, მაშინ 1 აქციის მფლობელი ითვლება საზოგადოების კაპიტალის 1/1000 ნაწილის მესაკუთრედ, ათი აქციისა - 1/100 ნაწილის და ა.შ. ამასთან, საწარმოს მუშაობის მხოლოდ პირველ წელს, როცა მისი ფონდების ღირებულება სინამდვილეში შეადგენს მლ მანეთს, ერთი ათასმანეთიანი აქცია ადასტურებს უფლებას საწარმოს ფონდების 1/1000 ნაწილის მფლობელობაზე, ე.ი. 1000 მანეთზე. მომავალი წლიდან, უკვე, აქციის ნომინალური ღირებულება გადაიქცევა ფიქციურ რიცხვად (მაჩვენებლად).

თუ სააქციო საზოგადოება მუშაობდა ეფექტურად და, ჩვენი მაგალითის თანახმად, მოგებამ შეადგინა 200 ათასი მან., ამასთან, მისი 50% განაწილდა დივიდენდის სახით, ხოლო მეორე 50% (ანუ 100 ათასი მან.) მოხმარდა წარმოების გაფართოებას, მაშინ საწარმოს ნაღდი საშუალებები შეფასდება, უკვე, არა მლ., არამედ 1,1 მლ. მანეთად. შესაბამისად, 1000 მანეთიანი აქციის მფლობელი არის რა აქტივების 1/1000 ნაწილის რეალური მესაკუთრე, მისი ქონება უკვე 1100 მანეთის ღირებულების იქნება. ეს, ე.წ. აქციის საბალანსო ფასია, რომელიც შესაძლებელია არსებითად განსხვავებული იყოს, როგორც მისი ნომინალისაგან, ასევე საბაზრო ფასის ანუ კურსისაგან.

ზოგჯერ ამტკიცებენ, რომ საბალანსო ფასი ტოლია იმ თანხისა, რომელსაც აქციონერი დებულობს საწარმოს გაკოტრების შემთხვევაში. მაგრამ ასეთ სიტუაციაში სააქციო საზოგადოების ქონების გაყიდვა, როგორც წესი, ხორციელდება იმაზე მნიშვნელოვნად ნაკლებ ფასებში, რაც დაფიქსირებულია საბუღალტრო ჩანაწერებში (წიგნში). ამიტომ იმის იმედი, რომ ჩვეულებრივი აქციის მფლობელი უკან დაიბრუნებს მის შექმნაზე დახაჯულ ფულს - ძალზე მცირეა.

ინვესტორი აქციების შექმნისას გარკვეული მოსაზრებით „სიბნელეში შავი კატის დაჭერას ცდილობს“. ვერავეთარი მათემატიკური ხერხი მას ვერ დაეხმარება იმის დადგენაში, თუ რა ელირება ეს აქციები რამდენიმე წლის შემდეგ ან რა დივიდენდების მოტანას შეძლებენ ისინი. ამ რისკის განეიტრალებისათვის აქციის მფლობელს ეძლევა რიგი უფლებები. ასე, მაგ., ყოველი ჩვეულებრივი აქცია ერთი ხმის უფლებას იძლევა არჩევნებში აქციონერთა საერთო კრებაზე. მხოლოდ საერთო კრების თანხმობით ხდება ყველა მნიშვნელოვან საკითხზე გადაწყვეტილების მიღება, მაგ., როგორიცაა: ახალი აქციების გამოშვება, წესდების ცვლილება და სხვა.

შემდგომი გამოშვების აქციები შეიძლება იყოს როგორც პირველი გამოშვების აქციების იდენტური, ანუ ჩვეულებრივი, ასევე მათ-

გან განსხვავებული, მაგალითად, პრივილეგიური. *პრივილეგიური აქციები* ჩვეულებრივისაგან, უპირველეს ყოვლისა, იმით განსხვავდება, რომ მათზე დივიდენდების გაცემა გათვალისწინებულია პირველ რიგში - ჩვეულებრივ აქციებზე დივიდენდების გაცემამდე, ხოლო კომპანიის ლიკვიდაციის შემთხვევაში, ასევე, პირველ რიგში ხდება მის მფლობელზე ქონებრივი წილის (დაბანდებული კაპიტალის) დაბრუნება.

პრივილეგიური აქცია, როგორც წესი, ხმის უფლებას არ იძლევა აქციონერთა საერთო კრებაზე (A ტიპის პრივილეგიური აქცია), მაგრამ მათგან განსხვავებით არსებობს ე.წ. „*ოქროს აქციები*“, რომელთა მფლობელს ვეტოს უფლებას აძლევს აქციონერთა საერთო კრებაზე გადაწყვეტილების მიღებისას.

ჩვეულებრივი აქციებისაგან განსხვავებით პრივილეგიური აქციების ნომინალურ ფასს გააჩნია არა ფიქციური, არამედ რეალური მნიშვნელობა. მასზე, როგორც წესი, გათვალისწინებულია (დადგენილია) ფიქსირებული დივიდენდი. ასე, მაგალითად, თუ პრივილეგიურ აქციაზე 1000 მანეთის ნომინალით დივიდენდი შეადგენს 15%-ს, მაშინ საწარმოს სამეურნეო საქმიანობის შედეგებისაგან დამოუკიდებლად მისი მფლობელი ერთ აქციაზე ყოველწლიურად მიიღებს 150 ლარს. დღეისათვის ჩვენს ქვეყანაში ფასების მაღალი ზრდის პირობებში, პრივილეგიურ აქციებზე პროცენტული ანაზღაურება მეტად მაღალია. უფრო მეტიც, იგი მუდმივ კორექციას განიცდის ფასების საერთო ტემპის ზრდის შესაბამისად.

არსებობს პრივილეგიური აქციების რამდენიმე სახე. აშშ-ში მეტად გავრცელებულია ე.წ. *კუმულაციური აქციები*, რომლებიც ითვალისწინებენ დივიდენდის დაგროვებას. ასე, მაგ., თუ სტანდარტული 100 დოლარის ღირებულების პრივილეგიურ კუმულაციურ აქციაზე დავიდენდი შეადგენს 5 დოლარს წელიწადში, მაგრამ 1992 წელს დივიდენდის გაცემა არ მოხდა და გამოცხადდა მხოლოდ 1993 წელს, მაშინ ასეთ შემთხვევაში კუმულაციური აქციის მფლობელი მის კუთვნილ თანხას მიიღებს როგორც 1992, ასევე 1993 წლის ანგარიშზე, ე.ი. 10 დოლარს. ეს მაშინ, როცა ჩვეულებრივი აქციის მფლობელმა, შესაძლებელია, ერთი ცენტრიც კი ვერ მიიღოს.

უფრო იშვიათად ხდება პრივილეგიური აქციების გამოშვება, რომელიც *დამატებითი დივიდენდების* მიღების საშუალებას იძლევა. თუ კომპანია ცალკეულ წლებში დიდ მოგებას დებულობს და ჩვეულებრივ აქციებზე ზრდის დივიდენდებს, მაშინ აღნიშნული ტიპის პრივილეგიური აქციის მფლობელს უფლება ეძლევა „მონაწილეობა“ მიიღოს ჩვეულებრივი აქციონერების დივიდენდებში. ამ

შემთხვევაში მისი დივიდენდი ორი ნაწილისაგან - ფიქსირებული (5 დოლარი) და დამატებითი (ეთქვით 2 დოლარი) თანხისგან შედგება.

არსებობს პრივილეგიური აქციების კიდევ ერთი ტიპი - კონვერტირებადი აქციები, რომლებიც შეიძლება გადაიცვალოს ჩვეულებრივ აქციებზე სპეციალურად დადგენილი კურსის ან თანაფარდობის მიხედვით დროის განსაზღვრულ პერიოდში. მაგალითად, თუ კონვერტირებადი აქციების გამოშვებისას 1000 დოლარის ნომინალით გათვალისწინებულია მათი ჩვეულებრივ აქციებზე გადაცვლა 20 დოლარის კურსით ხუთი წლის განმავლობაში, მაშინ ერთი პრივილეგიური აქციის მფლობელს იგი შეუძლია გადაცვალოს 5 ჩვეულებრივ აქციაზე. მაგრამ თუ რა შემთხვევაშია გადაცვლა ხელსაყრელი ამას განსაზღვრავს აქციის საბაზრო ფასი.

დაეუშვათ 100 დოლარის ნომინალის პრივილეგიური აქციის მიმდინარე კურსმა შეადგინა 125 დოლარი, ხოლო ჩვეულებრივი აქციისამ 40 დოლარი. ასეთ შემთხვევაში გადაცვლა ხელსაყრელია, რადგან ეს საშუალებას იძლევა 125 დოლარი გადავაქციოთ 200 დოლარად (40X5). მაგრამ თუ ჩვეულებრივი აქციის კურსი 15 დოლარია, მაშინ პრივილეგიური აქციის მფლობელისათვის კონვერსია არახელსაყრელია, რადგან 5 ჩვეულებრივ აქციაზე მას ხელზე დარჩება მხოლოდ 75 დოლარის (15X5) ღირებულების ფასიანი ქაღალდი.

არსებობს პრივილეგიური აქციების კიდევ ერთი ტიპი - დაფარვაზე წარსადგენი აქციები, რომელთაც უშვებენ გარკვეული ვადით, რის შემდეგ ხდება მათი გამოსყიდვა პრინციპით: ნომინალს პლიუს 5-10%. ბუნებრივია, რომ გამოსყიდვის შემდეგ აქცია უფლებას კარგავს დივიდენდის მიღებაზე.

მართალია, საბაზრო ეკონომიკაში აქცია ითვლება ნომერ პირველ ფასიან ქაღალდად, მაგრამ საჭიროა მხედველობაში მივიღოთ ისიც, რომ (განვითარებული ქვეყნების პრაქტიკიდან გამომდინარე) საქმეში ჩადებული რეალურად ფუნქციონირებადი კაპიტალის მხოლოდ 4-5% მოდის აქციების წილად. კაპიტალის მოზიდვის ძირითად საშუალებად ითვლება კრედიტი, ხოლო საკრედიტო კაპიტალის ძირითად ინსტრუმენტად - ობლიგაციები.

5.3.2. ობლიგაციები

ობლიგაცია, ეს ვალდებულებაა - ერთგვარი სავალო ხელწერილი. უშვებს რა ობლიგაციას, სააქციო საზოგადოება თითქოსდა

ვალს იღებს ინვესტორისაგან და ვალდებულებას კისრულობს, რათა განსაზღვრულ ვადაში გამოისყიდოს თავისივე ობლიგაცია ნომინალური ღირებულებით და, გარდა ამისა, ყოველწლიურად იხადოს გარკვეული პროცენტი.

როგორც ჩვენ აღვნიშნეთ, აქციებისაგან ობლიგაციების მთავარი განსხვავება იმაში მდგომარეობს, რომ აქციონერი წარმოადგენს საწარმოს თანამესაკუთრეს, ხოლო ობლიგაციის მფლობელი მის კრედიტორს. ეს უკანასკნელი ღებულობს ყოველწლიურ შემოსავალს იმისდა მიუხედავად, თუ რა მოგებას ნახულობს კომპანია. აქციონერი მართალია, მოგებაში მონაწილეობს და მაღალ დივიდენდებსაც ღებულობს, როცა საწარმო ეფექტურად მუშაობს, მაგრამ იმავედროულად შეიძლება არც არაფერი მიიღოს თუ საწარმოს ფინანსური სიძნელეები შეექმნება. აქციონერის რისკი უფრო მაღალია, რადგან საწარმოს გაკოტრების შემთხვევაში მან შეიძლება დაკარგოს აქციებში ჩადებული მთლიანი თანხა. ობლიგაციების მფლობელი, როგორც კრედიტორი, დავალიანების გასტუმრების უპირატესი უფლებით სარგებლობს. ამ თვალსაზრისით, ობლიგაცია უფრო საიმედოა („დაკული“ კაპიტალდაბანდება), ვიდრე ჩვეულებრივი ან თუნდაც პრივილეგიური აქცია.

მსაგესად აქციებისა, ობლიგაციაც რამდენიმე სახის არსებობს. უზრუნველყოფის ხერხის მიხედვით განასხვავებენ არაუზრუნველყოფილ ობლიგაციებს და ობლიგაციებს, რომელიც გამოდის სააქციო საზოგადოების გირაოს ქვეშ. გარდა ამისა, მათ მნიშვნელოვან მახასიათებელს წარმოადგენს შემოსავლიანობის პროცენტი და დაფარვის ვადა.

როგორ განსაზღვრავენ ობლიგაციის საბაზრო ფასს? ახალი გამოშვების ობლიგაცია, პირველი გაერცვლების აქციის მსგავსად, ნომინალის მიხედვით იყიდება. ამასთან, მისი წლიური პროცენტული შემოსავალი არ შეიძლება იმაზე ნაკლები იყოს, რაც ამ მომენტისათვის საბანკო ანგარიშზე არსებობს. წინააღმდეგ შემთხვევაში მას არაეინ შეიძენს, რადგან ბევრად უკეთესი იქნება ფულის ბანკში ჩადება და უფრო მაღალი წლიური პროცენტის მიღება. რამდენადმე რთულდება საქმე ძველი გამოშვების ობლიგაციებთან დაკავშირებით.

განვიხილოთ პირობითი სიტუაცია. წარმოვიდგინოთ, რომ 5 წლის წინ თქვენ შეიძინეთ 10 წლის ვადით გამოშვებული ობლიგაციები 1000 მანეთიანი ნომინალით და 4%-იანი წლიური (40 მან) შემოსავლით. მაგრამ თუ დღეს, უკვე, ბანკების უმრავლესობა ანაბრებს 10%-იანი განაკვეთით ღებულობს და თქვენ გადაწყვიტეთ ობლიგა-

ციებისაგან ხელი დაიცალოთ, მაშინ ამჯერად 1000 მანეთად მისი შექმნის მსურველს ვერ იპოვით. ეს იმიტომ, რომ ამ პირობებში უფრო ხელსაყრელია 1000 მანეთის ბანკში შეტანა და 1 წლის შემდეგ 100 მანეთის მიღება პროცენტის სახით, ვიდრე 1000 მანეთად თქვენი ობლიგაციის შექმნა, რომელსაც წლიურად მხოლოდ 40 მანეთის მოტანა შეუძლია. აქედან გამომდინარე, ობლიგაციის ფასმაც უნდა დაიკლოს (არანაკლებ 60%-ით), რის შემდეგ თქვენი ობლიგაციის საბაზრო ფასი გახდება 400 მან. და მისგან მიღებული წლიური შემოსავალი გაუტოლდება ბანკიდან მიღებულ შემოსავალს 10%-იანი განაკვეთის პირობებში, ე.ი. 40 მანეთს ($400/100 \times 10$).

5.3.3. განსაკუთრებული შემთხვევა – ვაუჩერი

საპრივატიზაციო ჩეკს ანუ ვაუჩერს (ინგლისურად ნიშნავს ხელწერილს) უშეებდა არა სააქციო საზოგადოება, არამედ სახელმწიფო. ვაუჩერი – ეს განსაკუთრებული ტიპის სახელმწიფო ფასიანი ქაღალდია. განვითარებული საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნებში სახელმწიფო ფასიანი ქაღალდები წარმოადგენს მთავრობის ვალდებულებას – დაუბრუნოს მოსახლეობას მისგან აღებული ვალი და გადაუხადოს პროცენტები. ჩვენი ვაუჩერიც სახელმწიფოს მხრიდან მოსახლეობისადმი ვალის დაბრუნების ასეთივე ფორმაა. იგი ადასტურებს თითოეული მოქალაქის საკუთრების უფლებას ქვეყნის ეროვნული სიმდიდრის ნაწილზე, რომელიც შექმნილია მათი და წინამორბედი თაობების მიერ. ამიტომ ვაუჩერს თავისთავად არ შეუძლია მოიტანოს არც დივიდენდები და არც პროცენტები, მაგრამ გააჩნია საბაზრო ღირებულება, რომელიც შეიძლება მერყეობდეს დღიდან დღემდე.

პრივატიზაციის პროცესში ვაუჩერი გახდა რუსეთში მეტად გავრცელებული ფასიანი ქაღალდი. იგი გამოვიდა თითქმის 150 მლ. ცალი და თავის საკუთრებაში მიიღო ქვეყნის ყოველმა მოქალაქემ. ვინც კი იცოდა ან არ იცოდა როგორ გამოეყენებინა იგი.

თავისი არსით, ვაუჩერი – ეს ფასიანი ქაღალდის გარდამავალი სახეა, რომლის დანიშნულებაა სახელმწიფო საწარმოთა პრივატიზაციის დაჩქარება. როგორ? სახელმწიფო საწარმოები, რომლებიც გარდაიქმნენ ღია ტიპის სააქციო საზოგადოებად, თავიანთ აქციებს მოსახლეობაზე ყიდნიან. პირველ ეტაპზე გარკვეული შეღავათებით იგი გაიცემა საწარმოს მუშაკებზე. მეორე ეტაპზე – სპეციალური ჩეკების აუქციონზე – უპირატესად (80%) ვაუჩერებზე. მს-

ოლოდ მესამე ეტაპზე ხდება საპრივატიზაციო საწარმოების თავისუფალ ბაზარზე გაყიდვა პირდაპირ ფულზე. ამრიგად, პრივატიზაციის პროცესში აქციების უმრავლესობა თავდაპირველად ვაუჩერებზე იყიდება, ხოლო გარკვეული დროის შემდეგ უპირატესად ვაუჩერებზე და არა ფულზე. ამიტომ ვაუჩერი, მასზე მიწერილი ნომინალური თანხით (ეთქვათ 10 ათასი მან.) დამოუკიდებელ ღირებულებას იძენს მოთხოვნა-მიწოდების შესაბამისად. მაგალითად, თუ იზრდება იმ საპრივატიზაციო საწარმოს აქციების შეძენის მსურველთა რიცხვი, რომლებიც ვაუჩერებზე იყიდება, მაშინ შესაბამისად მოთხოვნა და ფასი ვაუჩერებზეც გაიზრდება. თუ ვაუჩერების მიწოდება აჭარბებს ამ სქემით პრივატიზირებადი საწარმოს აქციებზე მოთხოვნას, მაშინ ვაუჩერების ფასიც დაეცემა.

როგორც უკვე ვთქვით, ვაუჩერი თავისთავად არ იძლევა არც დივიდენდებს და არც პროცენტებს, მაგრამ საპრივატიზაციო ჩეკის მფლობელს შეუძლია მისი გაცვლა ფასიან ქაღალდზე, რომელსაც მოგება მოაქვს. ან თუ მას არ სურს თავი იმტერიოს ხელსაყრელი ინვესტირების პროექტის შერჩევაზე, მაშინ იგი ამ არც თუ მარტივ ამოცანას ჩეკების საინვესტიციო ფონდს დაავალებს.

1994 წლის დასაწყისში რუსეთში ასეთი ფონდები 650 ათასამდე არსებობდა. ჩეკების ფონდები ვაუჩერებზე იძენენ სხვადასხვა საწარმოთა ფასიან ქაღალდებს და თავიანთ აქციონერებს უხდიან დივიდენდებს მიღებული მოგებიდან, - თუ ასეთი არსებობს.

5.4. ფასიანი ქაღალდების ბაზარი

აქციები და ობლიგაციები დაფინანსების პოპულარული საშუალება გახდა იმის მეოხებით, რომ მათი გაყიდვა იოლად შეიძლება, თუკი ამას მათი მფლობელები საჭიროდ ჩათვლიან. მათ ყიდიან და ყიდულობენ სპეციალურად ორგანიზებულ ბაზარზე, რომელიც საფონდო ბირჟის სახელს ატარებს. დღეისათვის არსებობს ასეთი ბაზრის ორი ძირითადი ტიპი - *საბირჟო* და *ბირჟისგარეშე*.

5.4.1. საფონდო ბირჟა

ბირჟა - ეს სპეციალურად ორგანიზებული აუქციონია. საბირჟო შუამავლები - ბროკერები და მაკლერები შეეკეთებს დებულობენ კლიენტებისაგან, ანუ იმათგან, ვისაც სურს იყიდოს ან გაყიდოს

ფასიანი ქაღალდები, და ამგვარად, ერთმანეთს ახედრებენ მყიდველებისა და გამყიდველების დიდძალ რაოდენობას. ეს უკანასკნელნი კი დამოუკიდებლად ღებულობენ გადაწყვეტილებას ყიდვა-გაყიდვის საკითხზე. ერთი სააქციო საზოგადოების ჩვეულებრივი აქციები არაფრით განსხვავდება ერთმანეთისაგან. ბირჟა მკაცრ კონტროლს აწესებს, რათა ვერც ერთმა მყიდველმა ან გამყიდველმა ვერ შეძლოს ფასების დიქტატი. აქ ყველა გარიგება დგება ღია ვაჭრობის წესით და ყოველ მათგანზე გაიკრება სრული ინფორმაცია. თავდაპირველად ეს ფიქსირდება ელექტრონულ ტაბლოზე. შემდეგ ქვეყნდება პრესაში.

როგორც ამტკიცებენ, პირველი ბირჟა აღმოცენდა 1406წ. პოლანდის ქალაქ ბრიუგეში, ვინმე შეძლებული კაცის ვან დერ ბურსის სახლის მახლობლად. სახლზე მიხატული იყო გერბი სამი ქისის გამოსახულებით, რომელიც გვიანდელი ლათინურით აღნიშნავდა სიტყვას - „Bursa“. სწორედ ბურსის სახელის, თუ ქისა „ბურსის“ მიხედვით ეწოდა ბირჟა (მოგვიანებით) შექმნილ სავაჭრო-სასაქონლო და საფონდო ბაზრებსაც: ანტვერპენში (1460), ლიონში (1462), ამსტერდამში (1530), ჰამბურგში (1564), კიოლნში (1566), ლაიფციგში (1635), ბერლინში (1716), ვენაში (1771) და სხვა მსხვილ ევროპულ ქალაქებში. რუსეთში პეტერბურგის პირველი ბირჟა შეიქმნა 1703 წელს.

საფონდო ბირჟები თავიდან არსებობდნენ სასაქონლო ბირჟების განყოფილებების სახით. შემდგომში ფასიანი ქაღალდების ბაზრები ჩამოყალიბდა დამოუკიდებლად, იმის კვალობაზე, თუ როგორ იზრდებოდა ბრუნვაში არსებული ასეთი ქაღალდების რაოდენობა. საკუთრივ პირველ საფონდო ბირჟად ითვლება 1608 წელს ორგანიზებული ამსტერდამის ბირჟა, თუმცა ზოგიერთი ისტორიკოსი ამტკიცებს, რომ მსგავსი დაწესებულებები არსებობდა იტალიაშიც ჯერ კიდევ XIV საუკუნეში. იოზეფ დე ლა ვეგას წიგნში „ქაოსური არეულ-დარეულობა“, რომელიც 1688 წელს გამოქვეყნდა, მოყვანილია ასეთი დაწესებულების (ბირჟის) საქმიანობის საინტერესო აღწერა: „იმ პიესებს შორის, რომლებსაც კი ადამიანები გაითამაშებენ ღიადი მსოფლიო-თეატრის სხვადასხვა ადგილებში, ყველაზე დიდი კომედია თამაშდება ბირჟაზე. აქ სპეკულანტები წარმოუდგენლად აჭარბებენ ერთმანეთს ტრიუკებში. . . აქვეა ფაქტების მიჩქმალვაც, წამქეზებლობაც, მოტყუებაც, ცარიელი ლაყობაც და ენებებიც, ფარული შეთანხმებაც, დახელოვნებული სიცრუე, თადლითობაც და თვით ტრაგიკული დასასრულიც.“ თანამედროვე ბირჟებზე მოტყუება და გაცუცურაკება ნაკლებია და მოთამაშეთა ქცე-

ვის თანამედროვე წესებიც გაცილებით მკაცრია, თუმცა ვნებები ძველებურად კელაეაც დულს.

დღეს მსოფლიოში მრავალი საფონდო ბირჟა არსებობს. ერთნი აღმოცენდნენ რამდენიმე ასეული წლის წინ, სხვები – მათ შორის ჩვენი (სამამულო, რომელმაც ოფიციალურად გამოაცხადა თავისი დაფუძნება) ჯერ კიდევ ჩამოყალიბების პროცესს განიცდის. მსხვილ ბირჟებზე, როგორცაა ნიუ-იორკის, ტოკიოს ან ლონდონის საერთაშორისო ბირჟა, კოტირება (შეფასება) ხდება ათასზე მეტი აქციონერული კომპანიების ფასიანი ქაღალდებისა, რომლებზეც ოპერაციების განხორციელებას ახდენს ასეულობით საშუაშაველო (საბროკერო) ფირმა. მცირე ბირჟებისათვის ეს მანქანებელი იანგარიშება (დაიყვანება) ათეულამდე და ერთეულამდეც კი. მსოფლიოს ბევრ ქვეყანაში საბირჟო ბაზარი ორგანიზებულია იერარქიული პრინციპით. არსებობს ცენტრალური ბირჟა – ქვეყნის მსხვილ სააქციო კომპანიათა ფასიანი ქაღალდებით ვაჭრობის არენა და, ასევე, რეგიონალური ბირჟები, სადაც განხორციელებულია ამ რეგიონის სააქციო საზოგადოებათა აქციებისა და ობლიგაციების ყიდვა-გაყიდვა.

ყველა კომპანიას არა აქვს უფლება ბირჟაზე გაყიდოს თავისი ფასიანი ქაღალდები. ასეთი უფლების მოპოვებისათვის (ანუ ბირჟაზე რეგისტრაციისათვის) კომპანია უნდა პასუხობდეს მთელ რიგ მკაცრ მოთხოვნებს: ფლობდეს მსხვილ კაპიტალს, გამოუშვას განსაზღვრული რაოდენობის აქციები, რიგი ბოლო წლების განმავლობაში მუშაობდეს მოგებაზე და ა.შ. ის სააქციო საზოგადოებები, რომლებიც ამგვარ მოთხოვნებს არ პასუხობენ, თავიანთ აქციებსა და ობლიგაციებს ყიდნიან არა ბირჟაზე, არამედ ბირჟისგარეშე ბაზარზე, ანუ სპეციალიზებული საშუაშაველო ფირმების საშუალებით.

5.4.2. ბირჟისგარეშე ბაზარი

ბირჟისაგან განსხვავებით, ბირჟისგარეშე ბაზარი არალოკალიზებულია და წარმოადგენს ფირმების ურთიერთდაკავშირებულ ქსელს ფასიან ქაღალდებზე ოპერაციების წარმართვისათვის. თუ თითოეულ ბირჟაზე იყიდება და ყიდნიან იმ რეგისტრირებულ კომპანიათა ფასიანი ქაღალდებს, რომლებიც დადგენილ სტანდარტს პასუხობენ და შეადგენენ ქვეყნის ან ცალკეული რეგიონის ეკონომიკის საფუძველს, თვით ბირჟისგარეშე ბაზარზე შეიძლება ვიყიდოთ და გავყიდოთ არა მარტო შედარებით მსხვილი და ცნობილი კომპანიების

აქციები და ობლიგაციები, არამედ იმ ახალგაზრდა კომპანიებისაც, რომლებიც რეგისტრირებული არ არიან ადგილობრივი ბირჟების მიერაც კი.

ბირჟისგარეშე ბაზრის ზომა მნიშვნელოვნად განსხვავებულია ქვეყნების მიხედვით. ასე, მაგ., აშშ-ში, ოპერაციების ღირებულებითი მოცულობის მიხედვით, იგი პრაქტიკულად გაუტოლდა ნიუ-იორკის საფონდო (ვენტრალური) ბირჟის ბრუნვას. იაპონიაში კი იგი ბირჟის ბრუნვის მხოლოდ მცირე ნაწილს შეადგენს. საყოველთაოდ აღიარებულია, რომ ბირჟისგარეშე ბაზარი მეტად განვითარებული ფორმით აშშ-შია წარმოდგენილი.

ბირჟისგარეშე ბაზრის ძირითადი თავისებურება ფასწარმოქმნის სისტემაში მდგომარეობს. ფირმა, რომელიც ფასიან ქაღალდებზე ოპერაციებს აწარმოებს ბირჟის გარეთ, ჯერ ყიდულობს მათ საკუთარი სახსრებით, ხოლო შემდეგ ყიდის კლიენტებზე ფასნამატი. ფირმას შეუძლია ფასიანი ქაღალდების შექმნა ფასდაკლებითაც იმასთან შედარებით, რა ფასშიც უნდა მოხდეს შემდგომ მათი კლიენტებზე მიყიდვა. სწორედ ასეთი ფასნამატი ან ფასდაკლება განსაზღვრავს საშუამავლო ფირმის მოგებას.

კონკრეტულად როგორ ხდება გარიგების დადება ბირჟისგარეშე ბაზარზე, ვთქვათ, აშშ-ში? კლიენტი შეკვეთას აძლევს საშუამავლო ფირმას (ანუ სხვანაირად, *დილერს*) განსაზღვრული (მისთვის საინტერესო — თ.გ.) კომპანიის აქციის (ვთქვათ 20 ცალის) შექმნაზე. თუ დილერს იგი ხელზე აქვს, მაშინ შეუძლია აქციაზე ისეთი ფასი დააწესოს (კლიენტს შესთავაზოს), რომელიც მას აქციების შექმნაზე გაწეულ ხარჯებს დაუფარავს და მოგებასაც მისცემს, — მაგრამ არაუმეტეს აქციის პირვანდელი (შექმნილი) ღირებულების 5%-ისა. სხვანაირად, 20 დოლარად შექმნილ აქციაზე გასაყიდი ფასი არ უნდა აღემატებოდეს 21 დოლარს. ამასთან, მოგება შეიძლება იცვლებოდეს 20 1/8-დან 21 დოლარამდე (ყოველი 12,5 ცენტის ინტერვალით — თ.გ.). თუ როგორი იქნება აქციის საბოლოო ფასი, ეს დამოკიდებულია ვაჭრობის უნარზე და იმაზე, თუ რამდენად აქტიურად ბრუნავს მოცემული კომპანიის აქციები ბაზარზე.

თუ დილერს ეს აქციები არ გააჩნია, მაშინ იგი მას კლიენტისათვის იძენს სხვა დილერისაგან. საშუამავლო ფირმებს შორის გარიგებაში ასეთ ფასს *საბითუმო ფასი* ანუ *შიდა ფასი* ეწოდება — განსხვავებით *საბოლოო ანუ საცალო ფასისა*, რომლითაც იგი კლიენტს მიეყიდება. შესაბამისად, საცალო ფასზე წანამატი დგება *შიდა ფასის მიმართ*.

თუ ფირმა, პირიქით, აქციებს კლიენტისაგან ყიდულობს, მაშინ

საკალო ფასი დგება მაქსიმუმ 5%-იანი ფასდაკლებით შიდა ფასის მიმართ. რომლითაც იგი შესაძლებელია სხვა დილერს მიეყიდოს.

ამრიგად, ბირჟისგარეშე ბაზარზე ფასიანი ქაღალდების ფასი ფორმირდება როგორც შედეგი ორსაფეხურიანი ვაჭრობისა – თავდაპირველად დილერულ ფირმებს შორის, ხოლო შემდეგ ფირმასა და კლიენტს შორის.

5.4.3. როგორ თამაშობენ ბირჟაზე

ბირჟა ხშირად განიმარტება როგორც „ფასიანი ქაღალდების მეორადი ბაზარი“. მასზე წარმოებს, უპირატესად, ადრე ნაყიდი ფასიანი ქაღალდების გაყიდვა (გადაყიდვა), რომლებიც შეადგენენ ყველა გამოშვებული აქციებისა და ობლიგაციების მცირე ნაწილს. უმრავლესი განეითარებული ქვეყნების ცნობილი კომპანიების ფასიანი ქაღალდების დაახლოებით 60-70% იმყოფება გრძელვადიან საკუთრებაში და პირველი გაყიდვის შემდეგ მეორად ბაზარზე საერთოდ არ ხვდება კერძო პირთა ხელში. მათი მფლობელები ვარაუდობენ არა მარტო დივიდენდების რეგულარულად მიღებას, არამედ აქციონერული საწარმოს გაფართოებას და მათი აქციების ფასის გაზრდასაც. ფასიანი ქაღალდების ასეთ მფლობელებს ეწოდებათ *სერიოზული ინვესტორები*. მათგან განსხვავებით ტიპიური ბირჟის მოთამაშე, რომელიც სპეკულიანტად იწოდება, ფასიან ქაღალდებს ყიდულობს იმ მიზნით, რომ იგი ისევ ჩქარა გაყიდოს (გადაყიდოს) და მოგება მიიღოს. არსებობს ბირჟის თამაშების ორი სახე: *აწევაზე და დაწევაზე*.

აწევაზე მოთამაშეები ბირჟის ვარგონით იწოდებიან *ხარებად*. ისინი ყიდულობენ აქციებსა და ობლიგაციებს მიმდინარე ფასებში, აყოვნებენ, ვიდრე ფასები არ აიწევს, და შემდეგ იწყებენ მის გაყიდვას. მაქსიმალური მოგების მიღების მიზნით „ხარი“ ცდილობს აქციები გაყიდოს იმ მომენტში, როცა კურსი მაქსიმუმამდე აიწევს, რის შემდეგ ფასი ხელახლა მიდის ქვევით, და ცოტა ვინმე თუ ახერხებს, პრაქტიკულად, ჩანაფიქრის განხორციელებას.

მოთამაშის ოპერაციები დაწევაზე, რომელიც *დათიის* სახელითაა ცნობილი, უფრო რთულია. იგი შედგება არა ორი, არამედ არაუმცირესი სამი ეტაპისაგან. პირველი ნაბიჯია – ფასიანი ქაღალდების აღება სესხად, მეორე – მათი გაყიდვა, მესამე – ადრე გაყიდული ფასიანი ქაღალდების შესყიდვა და ისევ გამსესხებლისათვის უკან დაბრუნება. სხვა სიტყვებით, „დათი“ მოქმედებს საწინააღმდეგო

წესით და, ერთი შეხედვით, ჯანსაღი აზრის საპირისპიროდაც კი. თუ „ხარი“ თავიდან ყიდულობს და შემდეგ ყიდის, „დათვი“ პირიქით – ჯერ ყიდის და მერე ყიდულობს. დაწვევაზე თამაშის წესი შემდეგში მდგომარეობს. ყიდის რა ფასიან ქაღალდებს მიმდინარე კურსით, „დათვი“ იმედოვნებს რომ შემდეგში მას იყიდის უფრო დაბალ ფასებში. სწორედ სხვაობა გასაყიდ და შესასყიდ ფასებს შორის შეადგენს მის მოგებას.

თამაში აწვევასა და დაწვევაზე – ეს არის საბირჟო ოპერაციების ორი ძირითადი ფორმა, მაგრამ ორთავე არსებით სახეცვლილებას განიცდის გარიგების ანაზღაურების პირობების მიხედვით: ანაზღაურება ხდება გარიგებისთანავე (პრაქტიკულად ერთი ორი დღის განმავლობაში), თუ გარკვეული დროის გასვლის შემდეგ. პირველი ტიპის გარიგებას ეწოდება *საკასო*, რომელმაც ფართო გავრცელება მიიღო აშშ-ში. მეორე რიგის გარიგება ცნობილია როგორც *ვადიანი* და ხშირად გამოიყენება ევროპაში.

მსოფლიოს მრავალ ბირჟაზე მეტად ცნობილი რეგისტრირებული კომპანიების აქციებთან დაკავშირებული გარიგების ანაზღაურება (როგორც აწვევაზე, ასევე დაწვევაზე თამაშისას) ნებადართულია არა მთლიანი თანხის, არამედ მხოლოდ საწყისი ავანსის - *მარჯის* შეტანის გზით. მარჯით ოპერაცია ოდესღაც საბირჟო სპეკულაციის ქვაკუთხედს წარმოადგენდა.

მარჯით ოპერაციების არსი აწვევაზე თამაშისას შემდეგში მდგომარეობს. კაცი, რომელსაც სურვილი აქვს შეიძინოს ფასიანი ქაღალდები, მიმართავს ბროკერს და ყიდულობს მას, მაგრამ უხდის არა მთლიან, არამედ ღირებულების ნაწილს ანუ ავანსს. ამ ავანსს, რომელიც ფასიანი ქაღალდების საბაზრო ღირებულების გარკვეულ პროცენტს წარმოადგენს საბირჟო ენაზე მარჯი (ანუ სხვაობა) ეწოდება. თუ სხვაობა დაწესებულია 50%-ზე (ისე, როგორც დღეისათვის ეს აშშ-ის ბირჟაზეა) მაშინ (ვთქვათ) 10 ათასი დოლარის აქციის ყიდვისას მოთამაშე იხდის მხოლოდ 5 ათასს. დანარჩენ 5 ათას მანეთს ბროკერი სესხად იძლევა, ბუნებრივია, გარკვეული პროცენტით, რომელსაც იგი აწესებს ბანკის საპროცენტო განაკვეთზე 0,5-1%-ის მიმატებით. შეიძენს რა აქციებს კლიენტისათვის (ბანკიდან გამორტანილი ფულით), ბროკერი მათ გადასცემს არა კლიენტს, არამედ ჩადებს ბანკში, როგორც გირაოს ბანკიდან მიღებული კრედიტისათვის. მოთამაშე ხდება აქციების მფლობელი და მათგან ღებულობს დივიდენდებს, თუმცა დივიდენდი სრულებით არ წარმოადგენს მარჯით სპეკულაციის მიზანს.

ოპერაციის აზრი იმაშია, რომ 5 ათას დოლარზე მოთამაშეს უკვე

შეუძლია იყიდოს (ვთქვათ) არა 100, 50 დოლარიანი აქცია, არამედ 200 ცალი. და თუ, ამასთან, აქციის საბაზრო ფასიც გაიზრდება (ვთქვათ) 50-დან 55 დოლარამდე, მაშინ, იმავე ბროკერის მეშვეობით, მოთამაშე მისი გაყიდვით მიიღებს 11 ათას (55X200) დოლარს, მოგება კი იქნება ათასი დოლარი (11 ათასს გამოკლებული უკვე ჩადებული 5 ათასი დოლარი და სესხისათვის გადახდილი მეორე 5 ათასი დოლარი). ანგარიშის გამარტივების მიზნით, ამჯერად, მხედველობაში არ უღებულობთ ბროკერისათვის გადახდილ საკომისიოს და პროცენტებს კრედიტებზე. მოთამაშეს რომ აქციები სრული ღირებულებით ვყიდა, მაშინ იგი შეძლებდა 5 ათას დოლარად მხოლოდ 100 ცალ 50 დოლარიანი აქციის შეძენას და აქციის ფასის იგივე მატების პირობებში (5 დოლარით გაზრდისას) მოგების სახით მიიღებდა მხოლოდ 500 დოლარს (55X100=5500). სხვა სიტყვებით, მოგების ნორმა, ანუ მოგების სიდიდის შეფარდება ავანსირებულ კაპიტალთან მარჯით აქციების შეძენისას ჩვენს მაგალითში ორჯერ მეტია და შეადგენს 20%-ს ჩადებულ კაპიტალზე (1000/5000) და არა 10%-ს (500/5000).

რა ხდება, როცა ფასიანი ქაღალდების კურსი დაბლა ეშვება? ასეთ შემთხვევაში მოთამაშე თავის ბროკერიდან ღებულობს მოთხოვნას შეიტანოს დამატებით უზრუნველყოფა (გარანტია - თ.გ.) ანუ გაზარდოს მარჟი - სხვაობა. თუ მას არ შეუძლია მოთხოვნილი თანხის შეტანა, მაშინ ბროკერს უფლება აქვს გაყიდოს მისი აქციები (ან მათი ნაწილი) კლებადი კურსით, რათა მიიღოს საჭირო თანხა.

5.5. დასკვნები

საწარმოს დაფინანსების წყაროებს ყოფენ შიდა და გარეშე წყაროებად. შიდა წყაროებს ძირითადად მიეკუთვნება მოგების დაგროვებადი ნაწილი და საამორტიზაციო ანარიცხები. გარეშე წყაროებს წარმოადგენს გრძელი და მოკლევადიანი კრედიტები, ხოლო ღია ტიპის სააქციო საზოგადოებისათვის, აგრეთვე, დამატებით გამოშვებული ფასიანი ქაღალდები.

ღია ტიპის სააქციო საზოგადოების მიერ გამოშვებული ფასიანი ქაღალდუ



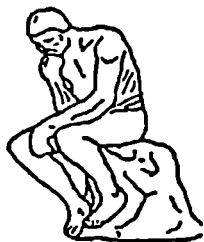
ბია აქციები და ობლიგაციები. აქციონერი ანუ აქციის მფლობელი წარმოადგენს საწარმოს თანამესაკუთრეს, ობლიგაციის მფლობელი კი - საწარმოს კრედიტორს. აქციონერი მონაწილეობს საწარმოს მოგებაში და ღებულობს შემოსავალს აქციებიდან დივიდენდების სახით, რომელიც ცელილებას განიცდის წლიდან წლამდე. ობლიგაციის მფლობელი ღებულობს ფიქსირებულ ყოველწლიურ პროცენტს (ფასების დონის საერთო მატების გათვალისწინებით), მაგრამ იმისდა მიუხედავად თუ რა მოგებას ღებულობს სააქციო საზოგადოება.

ფასიანი ქაღალდების ყიდვა-გაყიდვა ხდება სპეციალურად ორგანიზებულ საფონდო ბაზარზე. დღეისათვის არსებობს საფონდო ბაზრის ორი ძირითადი ტიპი - საბირჟო და ბირჟისგარეშე. ცენტრალურ ბირჟაზე ფასიანი ქაღალდები იყიდება მხოლოდ ქვეყნის მსხვილ სააქციო საზოგადოებებისა; ბირჟისგარეშე ბაზარზე ანუ საშუალო ფირმების ქსელიდან - ახალგაზრდა და მცირე ზომის კომპანიების ფასიანი ქაღალდები.

ბირჟაზე ფირმების თამაშის ძირითადი ფორმებია - მოგება აწვევაზე და მოგება დაწვევაზე.

5.6. კითხვები და დავალებები

I ამოირჩიეთ პასუხის სწორი ვარიანტი



1. ღია ტიპის სააქციო საზოგადოება გაფართოებისათვის სახსრებს ძირითადად ღებულობს:

- ა) აქციების გამოშვებით;
- ბ) ობლიგაციების გამოშვებით;
- გ) მოკლევადიანი სესხებით;
- დ) მოგების გაუნაწილებელი ნაწილიდან.

2. სააქციო საზოგადოების ერთი აქციის მფლობელი წარმოადგენს:

- ა) კრედიტორს;

ბ) მევალეს;

გ) თანამესაკუთრეს;

დ) მმართველს.

3. ერთი ობლიგაციის მფლობელი წარმოადგენს სააქციო საზოგადოების:

- ა) კრედიტორს;
- ბ) მეგაღეს;
- გ) თანამესაკუთრეს;
- დ) მმართველს.

4. პრივილეგიური აქცია არის:

- ა) ობლიგაცია, რომლის მიხედვითაც რეგულარულად იძლევიან დივიდენდებს;
- ბ) აქცია, წლიური გადასახადის ფიქსირებული პროცენტით, რომელიც გაიცემა ჩვეულებრივ აქციებზე დივიდენდების გაცემამდე;
- გ) ობლიგაციები, რომელიც მის მფლობელს მოგებაში მონაწილეობის უფლებას აძლევს.

5. საფონდო ბაზარი არის:

- ა) ბირჟისგარეშე ბაზარი;
- ბ) სპეციალურად ორგანიზებული ბაზარი ფასიანი ქაღალდების ყიდვა-გაყიდვაზე;
- გ) საფონდო ბირჟების სისტემა.

6. დაწვევაზე მუშაობა ნიშნავს:

- ა) ფასიანი ქაღალდების შექმნას მისი შემდგომი გაყიდვის მიზნით;
- ბ) სესხით შექმნილი ფასიანი ქაღალდების გაყიდვას და შემდგომ მათ ყიდვას;
- გ) ფასიანი ქაღალდების გაყიდვას საბაზრო ფასებს დაბლა;
- დ) ყველა ხელთ არსებული აქციების გაყიდვას.

7. „ხარი“:

- ა) ყიდულობს ფასიან ქაღალდებს და ვარაუდობს მათი საბაზრო კურსის მომატებას;
- ბ) ყიდის ფასიან ქაღალდებს, რომელსაც არ ფლობს, ვარაუდობს რა მათი კურსის დაწევას;
- გ) ხელს აწერს ფასიანი ქაღალდების ახალ გამოშვებაზე;
- დ) ახოვეციელებს საშუამავლო ოპერაციებს ფასიანი ქაღალდების ყიდვა-გაყიდვაზე.

8. საამორტიზაციო ანარიცხები იხარჯება:

- ა) გაცვეთილი მანქანებისა და მოწყობილობების ახლით შესაცვლელად;
- ბ) რიგგარეშე ხარჯების დასაფარავად;
- გ) ხელფასის გადასახდელად;
- დ) ნედლეულისა და მასალების შესაძენად.

9. მარჟით ყიდვა ნიშნავს:

- ა) ყიდვას - სწრაფი ხელსაყრელი გაყიდვის მიზნით;
- ბ) აწვევაზე თამაშს;
- გ) ნასესხებ საშუალებათა გამოყენებას;
- დ) ყიდვას ბირჟისგარეშე ბაზარზე.

5.7. დანართი: როგორ წავიკითხოთ გაზეთების ფინანსური გვერდები

ბევრი საზღვარგარეთის და, ბოლო დროს, რუსული გაზეთებიც საფინანსო განყოფილებაში ათავსებენ ინფორმაციას ფასიანი ქაღალდების ბაზრის შესახებ (გრძელი ცხრილების სახით), რომელიც იკაეებს რამდენიმე საგაზეთო ზოლს. მეწარმეთათვის ყველაზე მეტ ინფორმაციას იძლევიან სპეციალიზებული გამოცემები: „ფაინენშლ თაიმს“ - დიდ ბრიტანეთში, „უოლ-სტრიტ ჯორნელ“-ი აშშ-ში, „ნიკეი სიმბუნ“-ი - იაპონიაში და ა.შ. ისინი აქვეყნებენ მონაცემებს სრული მოცულობით გარიგების ოდენობაზე და ყიდვა-გაყიდვის ფასებზე - ქვეყნის ყველა ბირჟაზე, როგორც ცენტრალურ და რეგიონალურ, ასევე ბირჟისგარეშე ბაზრებზე. ცალკეულ ცხრილებში მოთავსებულია ინფორმაცია ოპერაციების შესახებ აქციებზე, ობლიგაციებზე და სხვა ფასიან ქაღალდებზე.

ერთი შეხედვით, საბირჟო ცნობები ერთგვარად აფრთხობს კიდევც მკითხველს თავისი მოცულობით, ციფრების სიუხვითა და შემოკლებული აღნიშვნებით, მაგრამ მისი წაკითხვა არ წარმოადგენს სიმძნელს. ინვესტორების უმრავლესობა ამომწურავ ცნობებს ღებულობენ იქედან მათთვის საინტერესო საწარმოებისა და ბაზარზე ფასიანი ქაღალდების მდგომარეობის შესახებ. უფრო მეტიც, ამ ციფრული სვეტების გასაგებად არცაა საჭირო უცხო ენის ცოდნა, რამდენადაც ისინი ყველგან მეტნაკლებად ერთნაირი სქემით იგება.

რუსეთში ფასიანი ქაღალდების ბაზრის შესახებ პუბლიკაცია იგება მსგავსი სქემით, თუმცა მათში არის ზოგიერთი განსხვავებაც. ეს დაკავშირებულია იმასთან, რომ აქ ეს ბაზარი ნაკლებ აქტიურია - გამოშვებული ფასიანი ქაღალდების რაოდენობა და გარიგებათა სიუხვე შედარებით ნაკლებია. მაგალითად, მოსკოვის ცენტრალური საფონდო ბირჟის საკოტირო ფურცელი ამგვარად გამოიყურება (იხ. ცხრილი 5.2).

ცხრილში უკანასკნელი გარიგების ფასის ცვლილება წინა ვაჭრობათა მიმართ მოცემულია როგორც აბსოლუტური, ასევე ფარდობი-

თი (%) სიდიდის სახით (მე-9 და მე-10 სვეტები).

სვეტში 7 სიმბოლო P/B აღნიშნავს ბირჯის დაკეტვისას აქციის ფასის შეფარდებას მის საბალანსო (ნომინალურ) ღირებულებასთან. მე-8 სვეტში მოყვანილია ძირითადი ეკონომიკური მაჩვენებელი P/E-ბირჯის დაკეტვისას. იგი გამოსახავს აქციის ფასის შეფარდებას მის (ერთი აქციიდან) შემოსავალთან და გაინგარიშება როგორც ფარდობა საბალანსო მოგებისა საწარმოს მიერ გამოშვებული ჩვეულებრივი აქციების საერთო რიცხვთან.

ცხრილი 5.2.

დასახელება	კოტირება		გარიგება დაკეტვისას	გაყიდული აქციების მოცულობა	დავიდენდი	P/B	P/E	გარიგების ფასის ცვლილება	
	მაქსიმალური შესყიდვა	მინიმალური გაყიდვა						აბსოლუტური	შეფარდებითი
„აქუბანბანკი“, 10000 მან	1200	1450	-	-	20%	1,2	1,73	-	-

აქციების ფასი სვეტებში 2, 3 გამოსახავს არა რეალური გარიგების ფასებს, რომელიც უცხოეთის გამოცემებში მოიყვანება, არამედ მხოლოდ მყიდველთა და გამყიდველთა მიერ მოთხოვნილ მაქსიმალურ და მინიმალურ ფასებს, შესაბამისად. თუ ამ ფასების გადაკეფა არ ხდება, როგორც ჩვენს მაგალითში, მაშინ გარიგება არ შედგება.

გარკვეული თვისებები გააჩნია ობლიგაციების კოტირებას ცხრილებში. განვიხილოთ იგი ამერიკულ ყოველკვირეულის „ბარონზ“-იდან აღებული მონაცემების მაგალითზე (1994 წლის 2 მაისი), რომელიც ეხება ნიუ-იორკის საფონდო ბირჟაზე კომპანია „ქსეროქს“-ის ობლიგაციებს. (იხილეთ ცხრილი 5.3).

მესამე სვეტში მოცემულია იმ კომპანიის ან ორგანიზაციის (ემიტენტის) დასახელება, რომელიც ობლიგაციებს უშვებს. აქვე მოყვანილია ობლიგაციის დასახელება, წლიური ანაზღაურების სიდიდე

ნომინალური ღირებულების პროცენტის მიხედვით და დაფარვის ვადა. ჩვენს მაგალითში კომპანია „ქსეროქს“-ის ობლიგაცია იძლევა წლიურ შემოსავალს მისი ნომინალური ღირებულების (აშშ-ში ობლიგაციების სტანდარტული ღირებულება შეადგენს 1000 დოლარს) 13 1/4%-ს, დაფარვის ვადით 2014 წლამდე.

(ცხრილი 5.3.

52 კვირა		ეპიტენტი, ნომინალური პროცენტი, დაფარვის ვადა	მიმდინარე შემოსავალი	ტაყიდული მოცულობა ათასი	ფასი ერთი კვირის განმავლობაში			
მაქსიმალური	მინიმალური				მაქსიმალური	მინიმალური	ბოლო	ცვლილება
1	2	3	4	5	6	7	8	9
117	109	ქსეროქსი 13 1/4% 14	12,0	18	110	109	110	-2

მე-5 სვეტში ნაჩვენებია გაყიდული ობლიგაციების მოცულობა ათას დოლარებში. ამ შემთხვევაში გარიგება დადებული იქნა 18 ათას დოლარზე.

სვეტებში 1, 2, 6, 7, 8 და 9 მოყვანილია ობლიგაციების ფასები. ამასთან, ფასი მოცემულია როგორც ნომინალის პროცენტი (მთელი რიცხვების და წილადის სახით 1/16-მდე). ჩვენ შემთხვევაში ბოლო ფასი (და მაქსიმალური) კვირის განმავლობაში (მე-8 და 6 სვეტები) შეადგენდა ნომინალის 110%-ს ანუ 1100 დოლარს (1000/100x110), მინიმალური ფასი -1090 დოლარს (1000/100x109, მე-7 სვეტი); მაქსიმალური ფასი წინა 52 კვირის (ერთი წლის) განმავლობაში - 1170 დოლარს, ხოლო მინიმალური, ამავე პერიოდში - 1090 დოლარს (სვეტით 1 და 2).

ფასის ცვლილება (მე-9 სვეტი) გვიჩვენებს, თუ ობლიგაციის ბოლო ფასი რამდენად მაღალი ან დაბალი იყო წინა დღეს ბირჟის დაკეტვისას არსებულ ფასზე. ჩვენს მაგალითში „-2“ ნიშნავს იმას, რომ ობლიგაციის ფასი ბოლო გარიგებაში, 29 აპრილს, ორი დოლა-

რით ნაკლები იყო წინა დღის ანუ 28 აპრილის ბოლო ფასზე და შეადგენდა 109 დოლარს.

ეკონომიკური ანალიზის თვალსაზრისით ყველაზე მნიშვნელოვანია მე-4 სექტში მოყვანილი მიმდინარე ანუ რეალური პროცენტული შემოსავალი. იგი განისაზღვრება როგორც ნომინალური შემოსავლის შეფარდება (ჩვენს მაგალითში 1000 დოლარის 13 1/4%, ანუ 132 დოლარი და 50 ცენტი) ობლიგაციის ბოლო საბაზრო ფასთან (1100 დოლარი), რომელიც დამრგვალებულად იძლევა 12%-ს.

ბუნებრივია, სხვადასხვა ქვეყანა გარკვეული თავისებურებებით გამოირჩევა ფასიანი ქაღალდების ბაზარზე თავისი ფინანსური პუბლიკაციების თვალსაზრისით. მაგრამ საფინანსო ცხრილების აგების საერთო პრინციპების გაცნობა მათში გარკვევის კარგ საშუალებას იძლევა.

კონკურენცია და მონოპოლია

წინა თავში აღწერილი საფონდო ბაზარი ახლოა სრული (თავისუფალი) კონკურენციის მოდელთან. მაგრამ არსებობს სხვა მოდელებიც – არანაკლებ მნიშვნელოვანი ეკონომიკური პროცესების გაგებისათვის.

ბაზარს, როგორც მყიდველებისა და გამყიდველების ურთიერთმოქმედების სფეროს, შეიძლება გააჩნდეს (როგორც ეკონომისტები ამბობენ) სხვადასხვა სტრუქტურა, ანუ გარკვეული თავისებურებანი იმისდა მიხედვით, თუ რა რაოდენობის მყიდველი და გამყიდველია მასში წარმოდგენილი და როგორ ურთიერთმოქმედებენ ისინი: ერთნაირია თუ არა მათი ძალისხმევა და გავლენა საბაზრო ფასის ფორმირებაზე; ბაზარზე ფასების დიქტატი ხელეწიფება ერთ მათგანს თუ რამდენიმეს ერთდროულად. სწორედ აქედან გამომდინარე, განასხვავებენ ბაზრის სტრუქტურის შემდეგ ტიპებს: *სრულ კონკურენციას, მონოპოლიას, მონოპოლისტურ კონკურენციას, ოლიგოპოლიას, მონოპსონიას და ოლიგოპსონიას.*

6.1. სრული კონკურენცია

სრული კონკურენციის თეორიული მოდელი დაწერილებით იყო აღწერილი მე-2 თავში. ამ მოდელის თანახმად, საბაზრო ფასების ფორმირება ხდება მხოლოდ მოთხოვნა-მიწოდების კანონის ზემოქმედებით. გავიხსენოთ, რომ იგი ვარაუდობს რიგი პირობების დაცვას:

1. უამრავი დამოუკიდებელი მყიდველისა და გამყიდველის არსებობას, რომელთაგან არც ერთს არ შეუძლია თავიანთი ფასების დაწესება (დიქტატი);

2. ბაზარზე იდენტური საქონლის გამოტანას (ასეთ დროს მყიდველისათვის სულ ერთი ხდება თუ კონკრეტულად ვისგან შეიძენს საქონელს);

3. ყველა გამყიდველისა და მყიდველისათვის საქონლის ფასებზე სრული ინფორმაციის არსებობას;

4. იმ შეზღუდვების გამორიცხვას, რაც ხელს შეუშლის ბაზარზე ახალი მყიდველების (ფირმების) გამოჩენას.

რეალურ ცხოვრებაში ძალზე მცირერიცხოვანი (საფონდო და სასაქონლო) ბაზრებია ამგვარად ორგანიზებული და მხოლოდ მიახლოებით აკმაყოფილებენ ამ პირობებს.

სრული კონკურენციის მოდელს თითქოსდა ყველაზე მეტად შეესაბამებოდნენ პირველი ბირჟები, რომლებიც მე-19 საუკუნემდე აღმოცენდნენ. ასე, მაგ., მე-18 საუკუნეში ქალაქ ლიდსში (დიდი ბრიტანეთი - თ.გ.) სასაქონლო ბირჟა თანამედროვის აღწერით ასე გამოიყურებოდა: „მაუდის ბაზარი - ეს დიდი ნაგებობაა, კვადრატულად განლაგებული ეზოს გარშემო. 2600-მდე სოფლის მწარმოებლები - ნახევრად მიწათმოქმედნი და ნახევრად ფეიქარნი ორ კვირაში ერთხელ აწყობენ ვაჭრობას და ისიც მხოლოდ ერთი საათით. ყოველ მათგანს თავის ფარდული გააჩნია გრძელი დერეფნის კედელთან. მაუდის ნაჭრები შტაბელებად უწყვიათ ზურგს უკან, ხელში კი მათი ნიმუშები უჭირაეთ. მყიდველები დაივილიან ამ ორმაგ მწკრივს, და რამდენადაც ფასები თითქმის ერთგვარია, ამიტომ გარიგებაც მალე მთავრდება“.

თანამედროვე ბირჟის მუშაობა საკმარისად რეგლამენტირებულია მრავალგვარი წესებით, ამიტომ მისი აღწერა სრული კონკურენციის მოდელის საშუალებით შესაძლებელია მხოლოდ მრავალი პირობითობით. მიუხედავად ამისა, საბირჟო საქმიანობაში სრული კონკურენციის პრინციპი დღესდღეობითაც შენარჩუნებულია. თანამედროვე ბირჟების უმრავლესობაში არსებობს სპეციალური მაკონტროლებელი ორგანო, რომელიც მეთვალყურეობას უწევს „სამართლიანი და მოწესრიგებული ბაზრის“ უზრუნველყოფას იმით, რომ მოთამაშეთაგან ვერც ერთმა ვერ შეძლოს ფასებით მანიპულირება - ხელოვნურად მათი აწევა ან დაწევა. ყველა ჩვეულებრივი აქცია, რომელსაც უშეებს რომელიმე კომპანია, იდენტურია. ინფორმაცია ყველა გარიგებაზე - მოცულობაზე, ფასებზე დაუყოვნებლივ ცხადდება, გადაეცემა ელექტრონულ ტაბლოს (დაფას - თ.გ.) და გადაიცემა ტელევიზიით. ბირჟაზე თამაში, კარტის თამაშის მსგავსად, ყველას შეუძლია ვისაც კი „ზედმეტი“ ფული გააჩნია.

6.2. მონოპოლია

მონოპოლია სრული კონკურენციის საპირისპირო მოდელია. ზუსტად რომ ვთქვათ, *მონოპოლია ბაზარზე არსებობს მხოლოდ იქ და მაშინ, სადაც ერთი გამყიდველია, რომლის საქონელს (ან მომსახ-*

ურებას) ახლო შემცველი არ გააჩნია.

სრული კონკურენციისაგან განსხვავებით მონოპოლიისათვის დამახასიათებელია შემდეგი პირობები:

- 1) ერთი მონოპოლისტი-გამყიდველის არსებობა;
- 2) პროდუქციის შემცველის უქონლობა (მონოპოლისტის საქონელი უნდა განსხვავდებოდეს სხვა ფირმების მიერ დამზადებული საქონლისაგან);
- 3) ბარიერების არსებობა, რომლებიც ხელს უშლიან ასეთივე საქონლის დამამზადებლების ბაზარში შეღწევას.

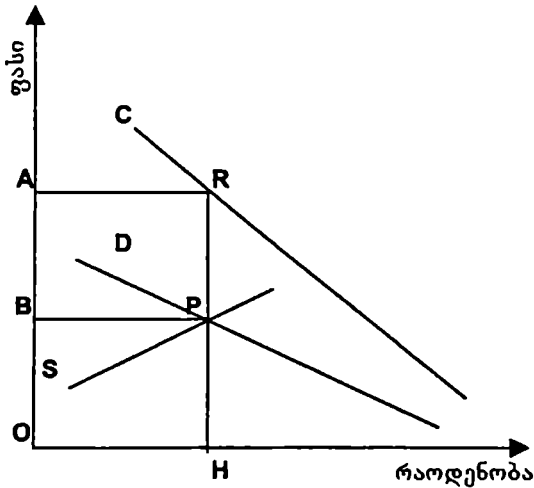
6.2.1. საბაზრო ფასი მონოპოლიის პირობებში

მოთხოვნისა და მიწოდების კანონი, რომელიც სრული კონკურენციის პირობებში საბაზრო ფასებს განსაზღვრავს, მოქმედებს მონოპოლიის შემთხვევაშიც, მაგრამ თავისებურად. სრული კონკურენციისას საბაზრო ფასი დგება მოთხოვნა-მიწოდების მრუდების გადაკვეთის წერტილის მიხედვით. ამასთან, მოთხოვნისა და მიწოდების მრუდები ასახავენ (გამოხატავენ – თ.გ.) გამყიდველებისა და მყიდველების „კოლექტიურ გონებას“, რომლის თანახმად, არც ერთ მათგანს ფასების დიქტატი არ შეუძლია.

მონოპოლიის პირობებში მოთხოვნა ასევე მომხმარებელთა „კოლექტიური გონებით“ განისაზღვრება და გამოიხატება მოთხოვნის მრუდით. მაგრამ, რადგანაც არსებობს მხოლოდ ერთი გამყიდველი, ამიტომ მას შეუძლია მიწოდება მთლიანად აკონტროლოს. ეს შესაძლებლობას აძლევს მას დააწესოს ნებისმიერი ფასი, მაგრამ საქონლის რაოდენობა, რომლის გაყიდვასაც იგი ამ ფასად შესძლებს მაინც (ძველებურად) მოთხოვნის კანონზე იქნება დამოკიდებული. სხვა სიტყვებით, მონოპოლისტი ფასს შეირჩევს მოთხოვნის მრუდზე, ეს კი განსაზღვრავს საქონლის მოცულობას, რომლის რეალიზაციაც შესაძლებელი ხდება ყოველი ფასის შესაბამისად.

როგორი ფასი შეუძლია დააწესოს მონოპოლისტმა თავის საქონელზე? თუ ეს ფასი ყველა შესაძლო ფასზე მაღალი იქნა, მაშინ მასზე მოთხოვნა მინიმუმამდე დაეცა და საქონლის მცირე რაოდენობა გაიყიდება. თუ მონოპოლისტი ძალზე დაბალ ფასს დააწესებს, მაშინ მოთხოვნა მკვეთრად გაიზრდება და იგი ბევრ საქონელს გაყიდის. მაგრამ, ასეთ შემთხვევაში, მოგება მცირე

იქნება. ამიტომ მონოპოლისტი შეეცდება მოთხოვნის მრუდზე ისეთი ფასი შეარჩიოს, რომელიც მას მაქსიმალურ მოგებას მოუტანს. აქედან გამომდინარე, იგი იხელმძღვანელებს სტანდარტული წესით: მოგება მაქსიმალურია, როცა ზღვრული შემოსავალი ზღვრული დანახარჯების ტოლია. ეს სიტუაცია წარმოვიდგინოთ გრაფიკის სახით, რომელზეც მოცემულია: მოთხოვნის (C), ზღვრული დანახარჯების (S) და ზღვრული შემოსავლების (D) მრუდები. S და D მრუდების გადაკვეთის P წერტილში ზღვრული შემოსავალი ზღვრული დანახარჯების ტოლია.



გრაფიკი 6.1. საბაზრო ფასი მონოპოლიის პირობებში

თუ ამ წერტილზე ორდინატას პარალელურ წრფეს გავატარებთ, მაშინ იგი აბცისების ღერძს გადაკვეთს H წერტილში, ხოლო მოთხოვნის C მრუდს R წერტილში. ფირმისათვის OH მონაკვეთი წარმოების იმ ოპტიმალურ მოცულობას შეესაბამება, რომელზეც ზღვრული დანახარჯები ზღვრული შემოსავლის ტოლია, ხოლო საერთო მოგება (როგორც უკვე ვიცით - თ.გ.) - მაქსიმალური სიდიდისა. გასაყიდი მოცულობის ამ მნიშვნელობას მოთხოვნის მრუდზე შეესაბამება R წერტილი. ეს იმას ნიშნავს, რომ OH მოცულობის (რაოდენობის) პროდუქციის რეალიზაცია შესაძლებელია OA (ან, რაც იგივეა - HR) ფასში.

იმათთვის, ვისაც ჯერ-ჯერობით ვერ გაუცნობიერებია ზღვრული სიდიდეებისა და გრაფიკების საშუალებით ანალიზის გაკეთების მოხერხებულობა, მოვიყვანთ ჩვეულებრივ რიცხვით მაგალითს. დაეუშვათ, რომელიღაც ფარმაცევტულ კომპანიას გავრცელებული დააეადების მკურნალობისათვის გააჩნია მეტად ეფექტური საშუალების წარმოების მონოპოლიური უფლება. ამ ახალი პროდუქტის (წამლის - თ.გ.) გამოშვების დაწყებამდე, ფირმის სპეციალისტები აკეთებენ ბაზრის ანალიზს და ადგენენ ფასების, ხარჯებისა და შემოსავლების ცხრილს (იხ ცხრილი 6.1).

ცხრილი 6.1.

ფირმის ხარჯები და შემოსავლები სამკურნალო პრეპარატის სხვადასხვა ფასებისას

1 ცალი კოლოფის ფასი (მან)	მოთხოვნა (ათასი ცალი)	საერთო შემოსავალი (ათასი მან)	წარმოების დანახარჯები (ათასი მან)	მოგება რეალიზაციიდან (ათასი მან)
50	5	250	600	-350
40	25	1000	850	150
30	125	3750	2000	1750
20	275	5500	5000	500
10	600	6000	8000	-2000

როგორც ამ ცხრილის მონაცემებიდან ჩანს, ყველაზე მაღალი და ყველაზე დაბალი ფასების შემთხვევაში კომპანია ზარალს განიცდის. მაქსიმალური (1მლ 750 ათასი მან.) მოგება მიიღება მაშინ, როცა 1 ცალი კოლოფის ფასი 30 მანეთია. სწორედ ეს ფასი შეიძლება იყოს რეკომენდებული, როგორც ოპტიმალური, მონოპოლიის პირობებში.

6.2.2. კანონით ნებადართული მონოპოლიის სახეები

ერთი მონოპოლისტის განუყოფელი ბატონობა ბაზარზე კანონმდებლობით აკრძალულია, პრაქტიკულად, ყველა ქვეყანაში. მაგრამ მონოპოლია, არსებული თეორიის საპირისპიროდ, შეიძლება არსებობდეს მაშინაც კი, როცა ბაზარზე რამდენიმე გამყიდველია, მაგრამ ერთ-ერთ მათგანზე მოდის წარმოების ლომის (მომეტებული) წილი. ამ შემთხვევაში, ძირითადი მწარმოებელი, არსებითად, მო-

ნოპოლისტია და ბაზარს იგი კარნახობს თავის ფასებს. ასე, მაგ., XX საუკუნის დასაწყისში რუსეთის მეტალურგიული მრეწველობის პროდუქციის 80% მონოპოლიზებული იყო სინდიკატის „პროდამეტ“-ის მიერ, რომელიც აერთიანებდა 30 მეტალურგიულ საწარმოს. მე-19 საუკუნის ბოლოს აშშ-ში შაქრის წარმოების 90%-ს აკონტროლებდა ერთადერთი ფირმა „ამერიკან შუგარ რეფაინინგ კომპანი“. დღემდე გიგანტური საწარმოები, რომლებზეც მოდის ცალკეული საქონლის წარმოების უმეტესი წილი, შენარჩუნებულია ბევრ ქვეყანაში და მათ შორის რუსეთშიც, თუმცა ანტიმონოპოლიური კანონმდებლობა მნიშვნელოვნად ზღუდავს მათ დიქტატს ბაზარზე (იხ. ცხრილი 6.2).

ცხრილი 6.2.

ცალკეულ სახეობათა პროდუქციის წარმოება მონოპოლისტი საწარმოების მიერ 1992 წელს

საწარმოთა დასახელება	ნაწარმის დასახელება	პროცენტული წილი რესპუბლიკის წარმოებაში
„ავტოვაზი“	მსუბუქი მანქანები	70
„ოქმაში“	მოტოციკლები	58
ტულის საავტომობილო ქარხანა (რიაბიკოვის სახელობის)	მოტოროლერები	100
სამეცნიერო-საწარმოო გაერთიანება „ელექტრონიკა“	ვიდეომაგნიტოფონები	44
ფაბრიკა „სკობოდა“	ტუალეტის საპონი	32

როგორც წესი, საზოგადოებრივი აზრი მონოპოლიასთან მიმართებაში ნეგატიურია. მიუხედავად ამისა, ზოგიერთ სფეროში მას გვერდს ვერ ავუვლით. ამიტომ, პრაქტიკულად, ყველა ქვეყანაში არსებობს სპეციალური კანონმდებლობით ნებადართული მონოპოლია, რომელიც რომელიმე მწარმოებელს გამონაკლის უფლებას ანიჭებს. ასეთებია, პირველ რიგში:

სახელმწიფო მონოპოლია – ბაზარზე მონოპოლიური უფლების მქონე სახელმწიფო დაქვემდებარების საწარმოები. მათ რიცხვს მიეკუთვნება: საფოსტო სამსახური, სარკინიგზო კავშირი და ა.შ. საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნებში სახელმწიფო საწარმოები მონოპოლისტები ხდებიან ისეთი საქონლისა და მომსახურების წარმოება-

ზე, რომელიც აუცილებელია მოსახლეობისათვის, მაგრამ არამიმზიდველი (არასარგებლიანი) კერძო მეწარმეთათვის – დიდი დანახარჯებისა და დაბალი შემოსავლების გამო;

ბუნებრივი მონოპოლია – მონოპოლია ბუნებრივი რესურსების ექსპლუატაციაზე. მათ რიცხვშია კომუნალური მომსახურების სფეროში ფუნქციონირებადი საწარმოები (წყლის, გაზისა და ელექტრომომსახურება – ყოველ ცალკეულ რეგიონში). ეს შეიძლება იყოს სახელმწიფო ან კერძო კომპანია, რომელთაც კანონმდებლობით მინიჭებული აქვთ, გამონაკლისის წესით, მოცემული ბუნებრივი რესურსის გამოყენების უფლება. ამგვარი მონოპოლისტების მიერ დაწესებული ფასები მთავრობის განუწყვეტელი კონტროლის საგანს წარმოადგენს.

ბუნებრივ მონოპოლიას მიეუთვნება, აგრეთვე, სატელეფონო და სატელევიზიო სამსახური. წარმოვიდგინოთ ასეთი სიტუაცია: თქვენს რაიონში მოქმედებს რამდენიმე ერთმანეთთან კონკურენციაში მყოფი სატელეფონო კომპანია. მაშინ, იმისათვის, რომ სამ მეგობარს დაურეკოთ, რომლებიც სხვადასხვა კომპანიებთან არიან ჩართული, თქვენ სამი სხვადასხვა აპარატი დაგჭირდებათ ან სხვადასხვა კოდის ცოდნა მაინც. მსგავსი გართულებების (და არეულ-დარეულობის) თავიდან აცილების მიზნით თითოეულ რეგიონში სატელეფონო მომსახურებაზე კანონმდებლობით მონოპოლიური უფლება მინიჭებული აქვს რომელიმე ერთ კომპანიას.

პატენტები, საავტორო უფლება, სავაჭრო მარკები – ასევე, კანონმდებლობით მინიჭებული მონოპოლიაა. პატენტი გამომგონებელს აძლევს განსაკუთრებულ უფლებას საკუთარი გამოგონების გამოყენებაზე განსაზღვრული დროის განმავლობაში. ყველას, ვისაც კი სურვილი აქვს ისარგებლოს დაპატენტებული გამოგონებით, დასჭირდება სპეციალური ნებართვის მიღება – *ლიცენზიის* შექმნა, რისთვისაც გარკვეული საზღაური უნდა გადაიხადოს. ასე, მაგ., უნგრელმა გამომგონებელმა ერნო რუბიკმა ლიცენზია 17 წლით მიიყიდა ამერიკულ კორპორაციას „ტოი კორპორეიშნ“-ს, ამჟამად მსოფლიოში ცნობილი სათამაშოს „კუბიკ რუბიკის“ წარმოებაზე. ანალოგიურად, საავტორო უფლება იცავს მწერლების, კომპოზიტორების, მხატვრების უფლებას. მათი ნაწარმოებები, უმრავლესი ქვეყნების კანონმდებლობის თანახმად, არ ექვემდებარება რეპროდუქციას ან გადმობეჭდვას არა მარტო ავტორის სიცოცხლეში, არამედ მისი გარდაცვალებიდან 50 წლის განმავლობაში.

ცნობილი კომპანიები თავიანთ ნაწარმზე აკეთებენ სპეციალურ ე.წ. სავაჭრო ნიშანს მწარმოებლის იდენტიფიკაციისათვის. ავი-

ლოთ, მაგ., სავაჭრო ნიშანი კომპანიისა „კოკა-კოლა კორპორეიშნ“ - „Coca“. სხვა კომპანიებს ეკრძალებათ თავიანთი ნაწარმის რეკლამისათვის გამოიყენონ ასეთი ან მისი მსგავსი სიმბოლო. ამ სავაჭრო ნიშნის ღირებულება დღეს ძალზე მაღალია. სიმბოლოს მხოლოდ ოთხი ასო - „Coca“ შეფასებულია 24 მლრდ. დოლარად, რაც სამჯერ აღემატება ფირმის წლიური რეალიზაციიდან ამონაგებს. რუსეთში ერთ-ერთ ძვირადღირებულ სავაჭრო ნიშანს წარმოადგენს სააქციო საზოგადოება „ენერგომაშექსპორტ“-ის ნიშანი, რომელიც 1682 მლრდ მანეთადაა შეფასებული.

მე-19 საუკუნის ბოლოდან წამოიწყეს მცდელობა - შეეწყვიტათ ყველა სახის მონოპოლია გარდა კანონმდებლობით ნებადართულია. მიუხედავად ამისა, დღემდე ეს ძალისხმევა ბევრ რამეში ფუჭ მცდელობად რჩება.

6.2.3. რა „ზიანი“ მოაქვს მონოპოლიას?

არსებობს რამდენიმე გარემოება, რის გამოც საზოგადოებრივი აზრი უარყოფითია მონოპოლიის მიმართ და მთავრობაც ცდილობს იგი შეზღუდოს.

1. საბაზრო ფასები მონოპოლიის პირობებში პრაქტიკულად ყოველთვის უფრო მაღალია, ვიდრე კონკურენციის პირობებში. დაეუბრუნდეთ ჩვენს მაგალითს სამკურნალო პრეპარატის დამზადების შესახებ. (იხ. ცხრილი 6.1). როცა მონოპოლისტი 1 კოლოფზე მისთვის ყველზე მომგებიან ფასს - 30 მანეთს აწესებს, მას ამ ფასად შეუძლია 125 ათასი ცალი კოლოფის რეალიზება და მაქსიმალური მოგების მიღება, რომელიც 18 მლ. 750 ათასი მანეთის ტოლია. თუ ბაზარზე მას კონკურენტი გამოუჩნდება, მაშინ ფასმა შესაძლებელია დაიწიოს (ეთქვათ) 20 მანეთამდე, ხოლო ამ ფასში პრეპარატზე მოთხოვნამ 275 ათასი ცალი კოლოფი შეადგინოს. მართალია, ამ შემთხვევაში საწარმო ნაკლებ მოგებას მიიღებს, მაგრამ, სამაგიეროდ, მომხმარებლები მოიგებენ - ფასის შემცირების ხარჯზე დაკმაყოფილდება მეტი მოთხოვნა.

მონოპოლია განსაკუთრებით საშიშია პირველი მოთხოვნილების საგნების წარმოების სფეროში. რამდენადაც მათზე მოთხოვნა არაელასტიურია (ანუ უმნიშვნელოადაა ფასზე დამოკიდებული), მომხმარებლებს არ შეუძლიათ მნიშვნელოვნად შეამცირონ მოხმარების მოცულობა და იძულებულნი ხდებიან შეიძინონ იგი მომატებულ ფასებში.

2. ჯერ კიდევ XIX საუკუნის ეკონომისტები სამართლიანად აღნიშნავენ, რომ მონოპოლიის პირობებში მეწარმე ნაკლებ ეფექტურად და არარაციონალურად იყენებს წარმოების რესურსებს, ვიდრე მკაცრი კონკურენციის პირობებში მყოფი მეწარმე, რადგან, როცა კონკურენციაა, მაშინ ფასი დგება მხოლოდ მოთხოვნა-მიწოდების მოქმედებით და მეწარმის ნებაზე აღარაა დამოკიდებული რესურსების ეკონომია; წარმოების დანახარჯების შემცირება მისთვის უკვე სასიცოცხლო მნიშვნელობის საკითხი ხდება. მონოპოლისტს კი, გააჩნია რა საშუალება ბაზარს თავისი ფასები უკარნახოს, შეუძლია იმუშაოს არცთუ იმდენად მკაცრი ეკონომიის რეჟიმში; დააწესოს უფრო მაღალი ფასები და ამით საკუთარი დანახარჯების მთელი სიმძიმე მომხმარებლებზე გადაიტანოს.

3. მონოპოლიზაციას თავისი უარყოფითი შედეგები გააჩნია არა მარტო მომხმარებლებისა და საზოგადოებისათვის, მთლიანად, არამედ მოცემული (აღებული) დარგის მშრომელებისათვისაც. როცა ბაზარზე ერთი მსხვილი მეწარმე (ფირმა) ბატონობს, მაშინ მუშებს სამუშაო ადგილების შერჩევის ნაკლები შესაძლებლობა რჩებათ. შრომის ანაზღაურების საშუალო დონეზე მეტად შემცირებისას, მუშას შეუძლია, კონკურენციის პირობებში, იპოვოს უფრო მაღალი ანაზღაურების სამუშაო სხვასთან- კონკურენტთან. მონოპოლიზაცია კი მას ამ უფლებას ართმევს.

4. ხშირად მონოპოლისტებს არც თუ უსაფუძვლოდ აკრიტიკებენ არასამართლიანი კონკურენციისათვის, რასაც ისინი წვრილი მწარმოებლების ე.წ. *აუტსაიდერების* მიმართ იჩენენ. მონოპოლისტს, ბაზარზე გაფართოების მიზნით, შეუძლია თავისი საქონლის ფასის დროებით შემცირებაზე წავიდეს. ასეთ დროს კონკურენტებიც იძულებულნი არიან იგივე გააკეთონ, წინააღმდეგ შემთხვევაში მოუწევთ ბაზარზე თავიანთი ადგილის დაკარგვა. ასეთ სიტუაციებში წვრილი მწარმოებლები ხშირად კოტრდებიან, მონოპოლისტს კი კონკურენტისაგან თავის დაღწევის შემდეგ შეუძლია არა მარტო ხელახლა ასწიოს ფასი თავდაპირველ დონეზე, არამედ მასზე ზევითაც კი.

5. დაბოლოს, ცნობილია მრავალი შემთხვევა გავლენიანი პოლიტიკური მოღვაწეების მოსყიდვისა მსხვილი კომპანიების მიერ, რომელთაც ბაზარზე მონოპოლიური მდგომარეობა უკავიათ. მაგალითად, 1993 წელს დიდი აურზაური ატყდა იტალიაში კორუმპირებული პოლიტიკოსების მხილებასთან დაკავშირებით. ერთ-ერთი ასეთი კომპანია აღმოჩნდა „ოლივეტი“. ამ კორპორაციის გამგეობის თავმჯდომარემ კარლო დე ბენედუტიმ აღიარა, რომ 80-იანი

წლების განმავლობაში პოლიტიკურ და მაღალი თანამდებობის სახელმწიფო ჩინოვნიკებს ქრთამის სახით მისცა 20 მილიარდი ლირა. ამიტომ, შემთხვევითი არ იყო, რომ მისი კომპანიის შემოსავალი ამ პერიოდში ორჯერ მეტად გაიზარდა.

დროდადრო მსხვილი კომპანიები ახდენენ თვით კონკურენტი პრეტენდენტების საარჩევნო კომპანიების სუბსიდირებასაც კი იმ ვარაუდით, რომ ვინც არ უნდა გაიმარჯვოს, დახარჯული თანხები მაინც ასმაგად ანაზღაურდება.

6.3. არასრული კონკურენციის სახეები

სრული კონკურენცია და მონოპოლია ბაზრის სტრუქტურის ურთიერთსაწინააღმდეგო ტიპებია. თუ სრული კონკურენციის დროს არსებობს უამრავი მყიდველი და გამყიდველი, რომელთაგან არც ერთს არ შეუძლია ფასებზე ზეგავლენის მოხდენა, მონოპოლიის შემთხვევაში არსებობს მხოლოდ ერთი გამყიდველი, რომელიც მთლიანად აკონტროლებს ფასებს. ბაზრის სტრუქტურის ორივე ტიპი ითვალისწინებს რიგ მკაცრ პირობებს – უმეტესად თეორიულ აბსტრაქციას, რომელიც იშვიათად გეხვდება რეალურ ეკონომიკაში. პრაქტიკაში ჩვენ საქმე გვაქვს, უპირატესად, არასრულ კონკურენციასთან, რომელიც აერთიანებს სრული კონკურენციისა და მონოპოლიისათვის დამახასიათებელ თვისებებს. ეკონომისტები გამოყოფენ არასრული კონკურენციის ორ ტიპს – მონოპოლისტურ კონკურენციას და ოლიგოპოლიას.

6.4. მონოპოლისტური კონკურენცია

მონოპოლისტური კონკურენცია ბაზარია, სადაც მოქმედებს მრავალი მსგავსი, მაგრამ არაიდენტური საქონლის გამყიდველი. თქვენს რაიონში ალბათ არის რამდენიმე საფუნთუშე, მაგრამ პურის ყიდვას ამჯობინებთ, ალბათ, რომელიღაც ერთ კონკრეტულ მაღაზიაში. ეს იმიტომ, რომ იგი თქვენს სახლთან უფრო ახლოა, ან იმიტომ, რომ იქ უფრო შესაძლებელია თქვენთვის სასურველი ცხელი პურის ყიდვა. მაშინაც კი, როცა უახლოეს საფუნთუშეში ფასები რამდენადმე დაბალია, თქვენ მაინც „თქვენს“ (შეჩვეულ) მაღაზიაში შესვლას ამჯობინებთ. სწორედ, ასევე, თმის გასაპარსად წასული ბევრი ცდილობს „თავის“ პარიკმახერთან მოხედვას, ანიჭებს რა მას

რაღაც უპირატესობას.

ყველა საფუნთოზე და საპარიკმახერო ჩვენს რაიონში ერთმანეთთან კონკურენციას ეწევა. საუკეთესო მდგომარეობაში იმყოფება ის, რომელსაც მეტი მუდმივი კლიენტი ჰყავს. ამას რომ მიაღწიოს, მეწარმემ უნდა დაარწმუნოს მყიდველები, რომ მისი საქონელი ან მომსახურების ხარისხი განსხვავდება სხვებისაგან და უფრო უკეთესია. სხვანაირად, მათ შორის კონკურენციის საფუძველს წარმოადგენს ის, რასაც ეკონომისტები *პროდუქციისა და მომსახურების დიფერენციაციას* ეძახიან.

თუ სრული კონკურენციის პირობებში აბსოლუტურად იდენტური საქონელი იყიდება, რეალურ ცხოვრებაში კონკურენცია არასრულია და საქმე გეაქვს მსგავს, მაგრამ არაიდენტურ საქონელთან. ამიტომ, მხედველობაში მიიღება განსხვავება ხარისხში, გაფორმებასა და მომსახურებაში. ყოველი ასეთი „რამდენადმე განსხვავებული“ საქონლის გამყიდველი გარკვეულწილად მონოპოლისტს წარმოადგენს. ამასთან, თუ მას შეუძლია მყიდველი დაარწმუნოს თავისი საქონლის „უნიკალურობაში“ („სხვისაზე უკეთესობაში“), მაშინ ბაზრის კანონების თანახმად, უფლება აქვს მასზე უფრო მაღალი ფასები დააწესოს. თუმცა, ნამდვილი მონოპოლიისაგან განსხვავებით, მონოპოლისტური კონკურენციის პირობებში ფასზე ეს წანამატი არ შეიძლება ძალზე მაღალი იყოს, რადგან ბაზარზე მოქმედებს მსგავსი საქონლის მრავალი მწარმოებელი. თუ „კონკურენტი მონოპოლისტი“ ძალზე მაღალი ფასების დაწესებას მოიწადინებს, მაშინ მყიდველები გამართლებულად ჩათვლიან, სხვა ფირმების მსგავსი საქონელი შეიძინონ უფრო დაბალ ფასებში.

6.4.1. ფასები მონოპოლისტური კონკურენციის პირობებში

პროდუქტის დიფერენციაზე დაფუძნებული კონკურენციის არსი იმაში მდგომარეობს, რომ გამყიდველები ემორჩილებიან მოთხოვნა-მიწოდების კანონებს, მაგრამ, ამასთან, გააჩნიათ შესაძლებლობა გარკვეულ დონეზე ფასზეც მოახდინონ გავლენა.

მსგავსი საქონლის მწარმოებლები ერთმანეთს გააფთრებულ კონკურენციას უწევენ, მაგრამ მათი მეთოდი სრული კონკურენციისაგან განსხვავებით დამყარებულია არა ფასების დაწევაზე, არამედ მყიდველის დარწმუნებაზე მათი პროდუქტის განსაკუთრებულობაში. რაც უფრო კარგად მოახერხებს ამას „კონკურენტი მონოპოლისტი“, მით მეტი საქონლის გაყიდვას და, შესაბამისად, მეტი

მოგების მიღებასაც შეძლებს იგი. გარდა ამისა, რაც უფრო მნიშვნელოვანია მეწარმის წილი ბაზარზე, მით უფრო იოლია მისთვის ფასების აწევა საკუთარ პროდუქტზე.

მონოპოლისტური კონკურენციის მეტად გავრცელებული ფორმაა რეკლამა. მაგრამ ამ ძვირადღირებული მეთოდის გამოყენება საწარმოს ზოგჯერ მთელი ხარჯების 50% უჯდება. პრინციპულად, რაც მეტი ფული იხარჯება მყიდველთა დარწმუნებაზე პროდუქტის უნიკალურობასა და სარგებლიანობაში, მით მეტი რაოდენობის მათი გაყიდვა ხდება შესაძლებელი. მაგრამ ასეთ „აგრესიულ“ რეკლამაზე დანახარჯები შეიძლება აღემატებოდეს კიდევ რეალიზაციიდან შემოსავალს. ამასთან, საზოგადოების აზრის შეცვლა არც თუ იოლია და უხეირო რეკლამას ხანდახან კომპანიისათვის უფრო მეტი ზიანის მოტანა შეუძლია, ვიდრე სარგებლისა.

„კონკურენტი მონოპოლისტების“ სარეკლამო კომპანიები ცდილობენ გაზარდონ მოთხოვნა ყოველ მოცემულ ფასში გასაყიდ საქონელზე. გრაფიკულად ეს გამოისახება მოთხოვნის მრუდის გადაწევით მარჯვნივ. ამ გადაწეულ მრუდზე „კონკურენტი მონოპოლისტები“ და სავსებით „ნორმალურებიც“ შეეცდებიან შეარჩიონ ის ფასი, რომელიც მათ მაქსიმალურ მოგებას მოუტანს. მაგრამ მაღალი ფასის შერჩევის შესაძლებლობა შეზღუდულია მსგავსი საქონლის მწარმოებლების მხრიდან არსებული კონკურენციით – მათი ფასებითა და პროდუქციის მოცულობით. ამიტომ, ფასები მონოპოლისტური კონკურენციის პირობებში უფრო მაღალია, ვიდრე სრული კონკურენციის დროს, მაგრამ უფრო დაბალი, ვიდრე მონოპოლიური ფასებია.

6.4.2. მონოპოლისტური კონკურენცია – სიკეთე თუ ბოროტება?

პროდუქციის დიფერენციაციაზე დაფუძნებულ მონოპოლისტურ კონკურენციას ჰყავს როგორც თავის მომხრეები, ასევე მოწინააღმდეგენიც. კრიტიკოსები, ჩვეულებრივ, მიანიშნებენ, რომ მონოპოლისტური კონკურენციის პირობებში რეკლამაზე გაწეული დიდი დანახარჯები იწვევს საქონლის ხელოვნურ გაძვირებას და მოსახლეობის ცხოვრების დონის დაწევას. ამ ფაქტის დასაბუთებისათვის გამოდგება შემდეგი მაგალითი. 1867 წლის მონაცემებით, აშშ-ში რეკლამაზე დაიხარჯა 50 მლ. დოლარი, 1900 წელს – 500 მლ. დოლარი, ხოლო 1985 წელს – 95 მილიარდი დოლარი. ეს უკანასკნე-

ლი ქვეყნის საშუალო განათლების სისტემაზე მაშინდელი ყოველწლიური დანახარჯების ნახევარს შეადგენდა.

მონოპოლისტური კონკურენციის მომხრენი კი, პირიქით, თვლიან, რომ იგი ხელს უწყობს სხვადასხვაგვარი საქონლის გამოშვებას და მომხმარებლების სხვადასხვა გემოვნებითი მოთხოვნების დაკმაყოფილებას. ამასთან, რამდენადაც გემოვნებაზე არ დავობენ, ამიტომ ეს ცხოვრების დონის ამაღლებაზე მეტყველებს.

6.5. ოლიგოპოლია

ოლიგოპოლია ბაზარია, სადაც ბატონობს რამდენიმე მსხვილი მწარმოებელი (გამყიდველი). ტიპური ოლიგოპოლისტური ბაზრები წარმოადგენს ფოლადის, ალუმინის, ავტომობილის, სიგარეტის და ა.შ. ბაზრებს, სადაც გამოშვების ძირითადი წილი მოდის რამდენიმე (ჩვეულებრივ 2-დან 5-მდე) მსხვილ მწარმოებელზე. სამამულო ისტორიიდან ტიპური ოლიგოპოლისტური ბაზრის მაგალითად გამოდგება ნავთობის მრეწველობა მე-20 საუკუნის დასაწყისში; სამი მსხვილი ნავთობის კომპანია: „ძმები ნობელების ამხანაგობა“, „ინგლისურ-პოლანდიური ტრესტი“ და „რუსული გენერალური ნავთობის საზოგადოება“ აკონტროლებდა ქვეყნის მთლიანი ნავთობპროდუქტების ნახევარზე მეტს.

სტატისტიკაში, ბაზრის მონოპოლიზაციის ხარისხის გაზომვისათვის იყენებენ წარმოების კონცენტრაციის დონის მაჩვენებელს. იგი გვიჩვენებს პროდუქციის გამოშვების წილს, რომელიც მოდის რამდენიმე მსხვილ მწარმოებელზე (იხ. ცხრილი 6.3).

როგორც ცხრილის მონაცემებიდან ჩანს აშშ-ის მრეწველობის ბევრ დარგში გამოშვებული პროდუქციის 50%-ზე მეტი მოდის 4 მსხვილ მწარმოებელზე. ამასთან, წარმოების კონცენტრაციის მაღალი დონის დარგებს შორის არიან როგორც ერთგვაროვანი, ასევე არაერთგვაროვანი პროდუქციის მწარმოებლებიც. ამიტომ თუ (ვთქვათ) სიგარეტის მწარმოებელი (რომელიც დარგში კონცენტრაციის დონეს არ ახმაურებს) მიისწრაფვის დაარწმუნოს მომხმარებელი თავის სორტების უპირატესობაში, ფოლადის მწარმოებელი (როგორცაა, მაგ „იუნაიტედ სტიელს სტილ“) პირიქით, სულაც არ აცხადებს პრეტენზიას იმაზე, რომ მისი ფოლადი სტანდარტისაგან გამოირჩევა და რაღაცით მაინც სჯობს სხვა, მაგ, „ბეთლემ სტილ“-ის ფოლადს.

თანამედროვე ეკონომიკაში მსხვილი საწარმოების აღმოცენება

და არსებობა შემთხვევითი მოვლენა არაა. ეს პროცესი ჯერ კიდევ მე-19 საუკუნის შუა ხანებიდან დაიწყო. თვით მეცნიერულ-ტექნიკურმა პროგრესმა და წარმოების განვითარებამ გამოიწვია ის, რომ ცალკეულ დარგებში ეფექტური გახდა მხოლოდ ძალზე მსხვილ საწარმოთა საქმიანობა. საწარმოო მოწყობილობაზე ვეებერთელა დანახარჯების ანაზღაურება მხოლოდ მაშინაა შესაძლებელი, როცა წარმოებისა და რეალიზაციის მოცულობა საკმარისად მაღალია და შეუძლია დააკმაყოფილოს მოთხოვნის მნიშვნელოვანი ნაწილი როგორც ნაციონალურ, ასევე დროდადრო, მსოფლიო ბაზარზე. ასეთ საწარმოთა იურიდიულ ფორმას, რომელიც კაპიტალის გიგანტური მასის კონცენტრაციას მოითხოვს, სააქციო საზოგადოება წარმოადგენს, რომელმაც ფართო გავრცელება ჰპოვა მე-19 საუკუნის მეორე ნახევრიდან.

ცხრილი 6.3.

წარმოების კონცენტრაციის დონე აშშ-ის დამმუშავებელი მრეწველობის ზოგიერთ დარგში, 1989 წელს

დარგი	ოთხი მსხვილი კომპანიის წილი დარგში, %.
ავტომობილები	92
ორგანული ბოჭკო	77
სატელეფონო და სატელეგრაფო აპარატები	76
თვითმფრინავები	64
საავტომობილო ძრავები	61
სარეცხი საშუალება	60
სასოფლო-სამეურნეო მანქანები და მოწყობილობა	53

დღეს წარმოების ცალკეულ დარგებში მაღალი საწყისი კაპიტალური დანახარჯები ხდება მიზეზი ოლიგოპოლისტური სტრუქტურის შენარჩუნებისა, კმნიან რა ძნელადგადასაღახ ბარიერს ბაზარზე ახალი მწარმოებლების შესაღწევად. სპეციალისტთა გაანგარიშების თანახმად, ახალი საავტომობილო ქარხნის საორიენტა-

ციო ღირებულება, წარმოების მინიმალური ეფექტური მოცულობით – 600 ათასი მანქანა წელიწადში, - 3 მილიარდ დოლარს შეადგენს. გარდა ამისა, გიგანტები დაცულია პატენტებით, რითაც მათ უფლება ეძლევათ გამოიყენონ მნიშვნელოვანი უახლესი საწარმოო ტექნოლოგიები. ასე რომ, ახალბედამ ან ლიცენზია უნდა იყიდოს ან თვით შექმნას (გამოიგონოს) ახალი ტექნოლოგია, რაც არანაკლებ ძვირადღირებული საქმიანობაა.

6.5.1. მსხვილ საწარმოთა ორგანიზაციული ფორმები ოლიგოპოლიისა და მონოპოლიის პირობებში

მსხვილ საწარმოთა დღევანდელი გაერთიანებები შესამჩნევად განსხვავდებიან თავიანთი წინამორბედებისაგან. პირველი მათგანი, რომელმაც მეტად გაერცვლებული ფორმა მიიღო მე-19 საუკუნის 70-80-იან წლებში, იყო ე.წ. *კული*. იგი წარმოადგენდა ორი ან მეტი ფირმის დროებით გაერთიანებას, რომელიც მიზნად ისახავდა ბაზრის განაწილებას და ფასების დადგენას. საკმარისი იყო რომელიმე მონაწილეს ფარულად დაერღვია დადგენილი წესები (ფასი შეემცირებინა ან მეორე მონაწილის ბაზრის ნაწილზე პრეტენზია წამოეყენებინა), რომ კული იმთავითვე დაშლილიყო.

საწარმოთა მუდმივი გაერთიანების პირველ ფორმას *კარტელი* წარმოადგენდა, რომელიც ასევე მე-19 საუკუნის ბოლოს აღმოცენდა. ეს იყო რამდენიმე დამოუკიდებელი ფირმის შეთანხმება კონკურენციის შეწყვეტასა და ბაზარზე მონოპოლიის დაწესებაზე, რაც ითვალისწინებდა წარმოების მოცულობის შეზღუდვას და ერთიანი ფასების დაწესებას. თანამედროვე კარტელებიდან მეტად ცნობილია „ოპეი“-ი – ნავთობის ექსპორტიორი ქვეყნის ორგანიზაცია.

კარტელისაგან განსხვავებით, საწარმოთა გაერთიანების ისეთ ორგანიზაციულ ფორმას როგორც *სინდიკატი*, საფუძვლად უდევს მათში შემავალი საწარმოების მომარაგებისა და გასაღების ცენტრალიზაცია, მაგრამ ეს ხელს არ უშლის მათ საწარმოო დამოუკიდებლობას. უნდა აღვნიშნოთ, რომ სინდიკატი საწარმოთა გაერთიანების ყველზე მეტად გაერცვლებული ფორმა იყო რევოლუციამდელ რუსეთში. განსაკუთრებით ბევრი შეიქმნა იგი მე-19 საუკუნის ბოლო მეოთხედში, მაგალითად: ლურსმნებისა და მავთულის ქარხნების სინდიკატი, შაქრის ქარხნების სინდიკატი, რეზინის ნაწარმის სინდიკატი „სამკუთხედი“ და სხვა.

საწარმოო დამოუკიდებლობას კარგავენ საწარმოები, რომლებიც

ქმნიან ტრესტს. პირველი ტრესტი ჩამოაყალიბა ჯონ დე როკფელერმა 1882 წელს, სახელწოდებით „სტანდარტ ოილ კომპანი“. ადრე ერთმანეთთან გააფთრებულ კონკურენციაში მყოფმა ორმოცი ნავთობკომპანიის საკონტროლო პაკეტების მფლობელებმა (რომლებზეც მოდიოდა აშშ-ის ნავთობმოპოვებისა და ნავთობგადამუშავების 90%) გადაწყვიტეს თავიანთი აქციები გადაეცათ სანდო პირთა ჯგუფისათვის. სწორედ აქედან წარმოდგება მისი სახელწოდებაც – ტრესტი (ინგლისურად trust ნიშნავს ნდობას). ამ ჯგუფმა თავის თავზე აიღო 40 ფირმის საქმიანობის კოორდინაცია, რათა შეწყვეტილიყო გამანადგურებელი კონკურენცია და დაეწესებინათ ერთიანი ფასები. ნავთობკომპანიების აქციების ადრინდელმა მფლობელებმა სანაცვლოდ მიიღეს ახალი საწარმოს – ტრესტის ფასიანი ქაღალდები და ამის მიხედვით მოგების შესაბამისი წილი დივიდენდების სახით.

ტრესტები თავდაპირველად აღმოცენდნენ ერთ დარგში, მაგრამ შემდგომ თანდათან იწყეს გამოსვლა მისი ჩარჩოებიდან (*კომბინირებული ტრესტი*). ეს ხდებოდა ე.წ. *პორიზონტალური კომბინირების* გზით ანუ ძირითადი წარმოების თანამდევ პროდუქტების გამოყენებით სხვა სახის საქონლის გამოსაშვებად (იმ საქონლისა, რომელიც სხვა დარგს მიეკუთვნება) ან *ვერტიკალური კომბინირებით*, რაც გულისხმობს საწარმოთა გაერთიანებას, რომელიც ახორციელებს თანმიმდევრულ სტადიებზე პროდუქტის (მათ შორის სხვა დარგში შემავალი – მაგ., ჩაის ფხენლიდან კოფეინის მიღება – თ.გ.) დამუშავებას.

სხვადასხვა დარგის (მრეწველობის, ტრანსპორტის, მომსახურების სფეროს, საფინანსო დაწესებულებების), მაგრამ ერთმანეთთან დაკავშირებული სხვადასხვა საწარმოების გაერთიანება ქმნის *კონცერნს*, რომელიც ცენტრალიზებულს ხდის მართვას, მომარაგებას და გასაღებას, მაგრამ ინარჩუნებს მასში შემავალი საწარმოების საწარმოო დამოუკიდებლობას.

კონცერნის განსაკუთრებული სახეა *კონგლომერატი*, რომელიც აერთიანებს ერთმანეთთან კავშირში არამყოფ სხვადასხვა საწარმოებს. ისინი ინარჩუნებენ თავიანთ დამოუკიდებლობას წარმოების, მომარაგებისა და გასაღების საკითხებში და კონტროლს ექვემდებარებიან მხოლოდ რიგ მნიშვნელოვან ფინანსურ მაჩვენებლებზე.

თანამედროვე ეკონომიკაში არსებობს ყველა აქ ჩამოთვლილი ორგანიზაციული ტიპის მსხვილი საწარმოები. მაგრამ მათ შორის მეტად გავრცელებული სახე მიიღო ბოლო ორმა ფორმამ.

6.5.2. საბაზრო ფასი ოლიგოპოლიის პირობებში

მაინც როგორ ხდება ფასების დადგენა (ფოლადზე, ცემენტზე, ავტომობილზე, სიგარეტზე) იმ დარგებში, რომლებიც ბაზარზე რამდენიმე მსხვილი კომპანიის სახით არიან წარმოდგენილი? ოლიგოპოლიის პირობებში ტრადიციულ ფასობრივ კონკურენციას მწარმისათვის აზრი არ გააჩნია. თუ A მწარმოებელი ფასებს ამცირებს ტუალეტის საპონზე, მაშინ მის მაგალითს მიბაძავენ B, C, D მწარმოებლებიც. რამდენადაც საპონი მიეკუთვნება პირველი მოხმარების საგანს და მასზე მოთხოვნა უმნიშვნელოაა ფასზე დამოკიდებული (გამორჩევა დაბალი ელასტიურობით), საეჭვოა, რომ რომელიმე მწარმოებელმა შეძლოს რეალიზაციის მოცულობის სერიოზული გაზრდა. თუ ყველა მწარმოებელი შეცვლის ფასებს, მაშინ ვერც ერთი ვერ შეძლებს ბაზარზე თავისი წილის გაზრდას. ამრიგად, ფასების შემცირება გამოიწვევს მხოლოდ მოგების შემცირებას. რამდენადაც არც ერთი მწარმოებელი ამით დაინტერესებული არაა, ამიტომ ოლიგოპოლიის შემთხვევაში, როგორც წესი, არ მისდევენ ფასობრივ კონკურენციას, მაგრამ იყენებენ სხვა მეთოდებს.

როგორც მონოპლისტური კონკურენციის პირობებში, ასევე ოლიგოპოლიის დროსაც არაერთგვაროვანი პროდუქციის მწარმოებლები ერთმანეთს კონკურენციას უწევენ ხარისხისა და პროდუქციის დიფერენციაციის ხარჯზე, ცდილობენ რა დაარწმუნონ მომხმარებელი თავიანთი ნაწარმის უპირატესობაში. მაგ., კომპანია „სონი“ ვეებერთელა სახსრებს ხარჯავს თავისი ტელევიზორების რეკლამაზე, ასაბუთებს რა მის უპირატესობას, ფირმების „ტოშიბა“-ს და „გრინდიგის“ ტელევიზორებთან შედარებით. თუმცა ეს უკანასკნელნიც იგივეთი პასუხობენ.

ოლიგოპოლიის პირობებში ფასები ჩვეულებრივ ფორმირდება უმსხვილეს მწარმოებელთა შორის არაფორმალური შეთანხმების შედეგად. მართალია, მათ შორის ფარული შეთანხმება არაკანონიერად ითვლება, მაგრამ იგი არც თუ იშვიათია და, როგორც წესი, ხდება რაღაც „ჯენტლმენური შეთანხმების“ - ბაზრის გაყოფისა და ფასების დონეზე.

ფასების ცვლილებისას კომპანიები თავიანთი მოქმედების კოორდინაციას ახდენენ შემდეგნაირად. როგორც კი ერთ-ერთი ყველაზე მსხვილი ფირმა გამოაცხადებს ფასების ცვლილებას, დანარჩენებიც „ლიდერს წაბაძავენ“ და გაატარებენ ანალოგიურ კორექტირებას თავიანთი საქონლის ფასებზე. სწორედ, ამიტომ, ოლიგოპოლიის

პირობებში ფასები პრაქტიკულად ისეთივე მაღალია, როგორც ერთი მსხვილი მწარმოებლის ბატონობისას ანუ მონოპოლიის არსებობის დროს. ამასთან, ოლიგოპოლიის პირობებში ფირმები ნაკლები მოქნილობით ხასიათდებიან, რადგან ფასების ყოველგვარი ცვლილება მოითხოვს მოქმედების კოორდინაციას, რომელიც ყოველთვის არც თუ იოლი მისაღწევია.

ბაზარზე რამდენიმე მსხვილი მეწარმის ბატონობას (ოლიგოპოლიას), მთლიანობაში, ქვეყნისათვის ისეთივე უარყოფითი შედეგები გააჩნია, როგორიც მონოპოლიას, ანუ ბაზარზე ერთი მსხვილი ფირმის დიქტატს.

ამასთან დაკავშირებით ხატოვნად წერდა პეტერბურგში 1913 წელს გამომავალი ჟურნალი „ფინანსური მიმოხილვა“: „სინდიკატებითაა საესე ჩვენი სინამდვილე, მათ გამო ოხრავს ხაზინა თუ მოსახლე (მკვიდრი), მათ საქმიანობაზე ეტირება მთელ რუსულ მიწიერებას, მათზე ჩივის ყოველი ქალაქი, რომელსაც უხდება მოსახლეობისა და თავისი თავის დაცვა. . . “

6.6. მონოპსონია და ოლიგოპსონია

„კონკურენციის თავისუფლებაზე“ დიდი შეზღუდვა გამომდინარეობს გამყიდველებისაგან, მაგრამ შეზღუდვები შესაძლებელია მყიდველების მხრიდანაც არსებობდეს.

ბაზარს, რომელზეც ერთი მყიდველი ბატონობს მონოპსონია ეწოდება. წარმოვიდგინოთ, რომ მოცემულ რეგიონში არსებობს რძის პროდუქტების მწარმოებელი ერთადერთი მსხვილი საწარმო. ასეთ შემთხვევაში, დიდი სატრანსპორტო დანახარჯების გამო, რძის ყველა ფერმა მიბმული (დამოკიდებული) გახდება ამ ერთ მომხმარებელთან. აკონტროლებს რა მოთხოვნას, ამ ერთადერთ მომხმარებელს შეუძლია თავის ფასები უკარნახოს მომწოდებლებს.

მონოპსონიის პირობებში ფასების ფორმირება ანალოგიურია ფასწარმოქმნისა მონოპოლიის დროს.

როგორც ერთადერთი გამყიდველი ირჩევს მოთხოვნის მრუდზე მისთვის სასურველ ოპტიმალურ ფასს და ამით რეალიზაციის შესაძლო მოცულობას განსაზღვრავს, ასევე, ერთადერთ მყიდველსაც შეუძლია საქონლის ფასი და მისი შესაბამისი გაყიდვის მოცულობა შეირჩიოს მიწოდების მრუდზე.

ბაზარი, რომელზეც მოქმედებს რამდენიმე მსხვილი მყიდველი (ფირმა) ეწოდება ოლიგოპსონია. მომწოდებლებსა და ფასწარმოქმ-

ნაზე კონტროლის მეთოდებით იგი ოლიგოპოლისტური ბაზრის ანალოგურია.

6.7. ბაზრის სტრუქტურის სხვადასხვა ტიპები და ეფექტურობა

თეორიულად მიღებულია, რომ წარმოება მეტად ეფექტურია თავის-უფალი კონკურენციის პირობებში. ამ დროს საქონელზე ფასები დაბალია, მოთხოვნა მეტად კმაყოფილდება, ახალწამოწყებათა ინტერესი მეტია და რესურსების გამოყენებაც მეტად ეკონომიურად წარმოებს. მიუხედავად ამისა მსხვილი, თვით მონოპოლისტური ან ოლიგოპოლისტური ბაზრის პირობებში მოქმედ საწარმოებშიც, შრომის ნაყოფიერება პრაქტიკულად ყოველთვის უფრო მაღალია. რა არის ამ პარადოქსის მიზეზი?

მკაცრი კონკურენციის პირობებში მცირე საწარმო იძულებულია ეკონომიურად ხარჯოს ყოველი კაპიკი. აქედან გამომდინარეობს მისი მაღალი ეფექტურობა მოკლევადიან პერიოდში. გიგანტები კი, დაცული არიან რა კონკურენციისაგან, თავს უფლებას აძლევენ დროდადრო უყაირათოდ (მფლანგველურად) გამოიყენონ რესურსები. მოგების ნორმა მაღალკონცენტრირებულ დარგებში საშუალოდ 50-100%-ით მაღალია, ვიდრე კონკურენციის პირობებში; ეს ფინანსური „სიჭარბე“ შეიძლება მიმართული იქნეს მსხვილმასშტაბურ მეცნიერულ-ტექნიკურ გამოკვლევებზე, უახლესი მოწყობილობის შექმნაზე. მცირე საწარმოები მწვავე ფასობრივი კონკურენციის პირობებში ხშირად ასეთ შესაძლებლობებს მოკლებულნი არიან. ამიტომ მსხვილი საწარმოს ტექნიკური აღჭურვილობა მნიშვნელოვნად უკეთესია, ვიდრე მცირე ზომის საწარმოსი. გარდა ამისა, მათში შრომის ნაყოფიერებაც უფრო მაღალია გრძელვადიან პერიოდში და უკეთესია შრომის პირობებიც.

აღსანიშნავია კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი მომენტი. თუმცა ადამიანთა ცნობიერებაში მონოპოლია და ოლიგოპოლია, ჩვეულებრივ, ბოროტებასთან ასოცირდება, ხოლო სრული კონკურენცია – საზოგადოებრივ სიკეთესთან (დოქლათთან), მაგრამ სინამდვილეში არც ერთი და არც მეორე ამ დანიშნულებას არ ამართლებს. ბაზრის ორივე მოდელისათვის დამახასიათებელია მოგების მაქსიმიზაცია და არა საზოგადოებრივი სიკეთე. არსებითი განსხვავება მათ შორის იმაში მდგომარეობს, რომ კონკურენციის პირობებში მწარმოებელი იძულებულია მომხმარებლის გემოვნების მიხედვით

იმოქმედოს, მონოპოლისტი კი მომხმარებლის ამ ე.წ. სუვერენიტეტს თუ მთლიანად ვერ არღვევს, მნიშვნელოვნად მაინც ახერხებს მის შეზღუდვას.

6.8. ეკონომიკური აზროვნების ისტორიიდან:
არასრული კონკურენციის თეორიის შემქმნელები
ჯოან რობინსონი (1903-1983)
და ედვარდ ჩემბერლინი (1899-1967)

1933 წელს გამოქვეყნდა ორი წიგნი; ერთი - „არასრული კონკურენციის ეკონომიკა“, რომლის ავტორია კემბრიჯის უნივერსიტეტის (დიდი ბრიტანეთი) პედაგოგი ჯოან რობინსონი და, მეორე, - „მონოპოლისტური კონკურენციის თეორია“ - ჰარვარდის უნივერსიტეტის პედაგოგის ედვარდ ჩემბერლინის ავტორობით.

ამ ნაშრომების დღის სინათლეზე გამოსვლამდე სრული კონკურენციის თეორია აქსიომას წარმოადგენდა. ითვლებოდა, რომ არც ერთ გამყიდველს ან მყიდველს არ შეეძლო ხანგრძლივად ბაზრის მონოპოლიზება, რამეთუ ფასებისა და, შესაბამისად, მოგების ზრდა იმავდროულად იწვევდა დარგში ახალი მეწარმეების მოზიდვას და კონკურენციის აღდგენას. ეს თეორია დამაჯერებლად გამოიყურებოდა მხოლოდ ქაღალდზე.

სინამდვილეში ადგილი ჰქონდა წარმოების კონცენტრაციას რამდენიმე გიგანტური საწარმოს ხელში, რომელთა ქცევა ბაზარზე არაფრით არ ერწყმოდა სრული კონკურენციის აბსტრაქტულ სქემას. აბსოლუტური მონოპოლიაც, ასევე, გამონაკლისი უფრო აღმოჩნდა, ვიდრე წესი. რეალობა, როგორც ხშირად ხდება ხოლმე, მათ შორის იმყოფებოდა.

ჯოან რობინსონმა აჩვენა, რომ მომხმარებლის თვისება - უპირატესობა მიაჩნოს (რაც ნიშნით - თ.გ.) ამა თუ იმ საქონელს - შესაძლებლობას აძლევს ცალკეულ მწარმოებლებს მოახდინონ ფასების მანიპულირება. ედვარდ ჩემბერლინმა შეიმუშავა პროდუქციის დიფერენციაციის თეორია. ორივე ეკონომისტმა კარგად ახსნეს ის, თუ როგორ მოქმედებს ფასწარმოქმნის პროცესზე სხვა მწარმოებელთა მხრიდან კონკურენცია, თუნდაც რამდენიმე მსხვილი ფირმის ბატონობის პირობებშიც. მათი შრომების მეშვეობით შეიქმნა მონოპოლისტური კონკურენციისა და ოლიგოპოლიის თეორია.

6.9. დასკვნები



მოკლე ცხრილის სახით წარმოვიდგინოთ ბაზრის ძირითადი ტიპების - თავისუფალი კონკურენციის, მონოპოლისტური კონკურენციის, ოლიგოპოლიისა და მონოპოლიის მახასიათებლები (იხ. ცხრილი 6.4). ამასთან მხედველობაში მივიღოთ, რომ მონოპოსონიისა და ოლიგოპოსონიის მახასიათებლები ძირითადად ემთხვევა მონოპოლიისა და ოლიგოპოლიის მახასიათებლებს.

სიათებლებს.

ცხრილი 6.4.

ბაზრის სხვადასხვა ტიპების მახასიათებლები

ბაზრის ტიპი	საწარმოთა რიცხვი	ფასებზე კონტროლი	პროდუქციის დიფერენციაცია	ბაზარში შეღწევის შესაძლებლობა
სრული კონკურენცია	დამოუკიდებელ მეწარმეთა ღიდი რაოდენობა	არც ერთი მეწარმე არ აკონტროლებს ფასებს	ყველა საქონელი იდენტურია	ბაზარში შეღწევა სირთულეს არ წარმოადგენს
მონოპოლისტური კონკურენცია	მრავალი საწარმო-მსგავსი და არა ერთნაირი საქონლის მწარმოებელი	მეწარმე ბაზრის ფასებზე აწესებს შეზღუდულ კონტროლს	არსებობს შემცველი საქონელი	ბაზარში შეღწევა სირთულეს არ წარმოადგენს
ოლიგოპოლია	რამდენიმე მსხვილი ფირმა-მსგავსი საქონლის მწარმოებელი	ფასები წესდება ძირითად მწარმოებლებს შორის შეთანხმებით	საქონელი არის იდენტური და ერთმანეთისაგან განსხვავებულიც	ახალი მეწარმის ბაზარში შესვლა გაძნელებულია
მონოპოლია	ერთადერთი მეწარმე (ფირმა)	ფასებს განსაზღვრავს ერთადერთი მწარმოებელი ფირმა	არის საქონლის დიფერენციაცია	ბაზარი კონკურენტებისათვის დაკეტილია

I. ამოირჩიეთ პასუხის სწორი ვარიანტი



1. ბაზრის სტრუქტურის ტიპები რომელ ვარიანტშია თანმიმდევრულად დალაგებული - მეტად კონკურენტულიდან ნაკლებ კონკურენტულისაკენ?

ა) მონოპოლისტური კონკურენცია, ოლიგოპოლია, სრული კონკურენცია, მონოპოლია;

ბ) სრული კონკურენცია, მონოპოლისტური კონკურენცია, ოლიგოპოლია, მონოპოლია;

გ) სრული კონკურენცია, ოლიგოპოლია, მონოპოლისტური კონკურენცია, მონოპოლია.

2. მონოპოლისტი თავის საქონელზე აწესებს:

ა) ყველაზე მაღალ ფასებს, რომელზეც შეიძლება საქონელი გაიყიდოს;

ბ) ფასებს, რომელზეც შეიძლება საქონლის მაქსიმალური რაოდენობის გაყიდვას;

გ) ფასს, რომელზეც მოთხოვნა აჭარბებს მიწოდებას;

დ) ფასს, რომელზეც იგი მაქსიმალურ მოგებას მიიღებს.

3. ოლიგოპოლიის პირობებში მეწარმეები ფასების დაწევას არ მიმართავენ, რადგან:

ა) ისინი თავისთავად ყიდიან საქონელს ყველაზე დაბალ ფასებში;

ბ) ფასების დაკლებით მათ არ შეუძლიათ ახალ მყიდველების მოზიდვა;

გ) ისინი ისწრაფვიან ყველაზე მაღალი ფასების დაწესებისაკენ, რომელზეც მათი საქონელი გაიყიდება;

დ) დარგის სხვა მეწარმეები მათ მაგალითს არ მიბაძავენ.

4. სხვა თანაბარ პირობებში მსხვილ მეწარმეს გააჩნია მაქსიმალური თავისუფლება ფასების დაწესებაზე, თუ:

ა) მის პროდუქციაზე მოთხოვნა მაღალი ელასტიურობით გამოირჩევა ფასის მიხედვით;

ბ) არსებობს მისი საქონლის მრავალი შემცველი;

გ) საქონელზე მოთხოვნა გამოირჩევა დაბალი ელასტიურობით;

დ) კომპანია მიეკუთვნება კომუნალური მომსახურების სფეროს.

5. მონოპოლისტურ კონკურენციას ადგილი აქვს მაშინ, როცა:
 - ა) მონოპოლისტები ერთმანეთს კონკურენციას უწევენ;
 - ბ) მომხმარებლები მსგავსი საქონლის განსხვავებას ეტანებიან
 - გ) ბევრი ფირმა მსგავს საქონელს ყიდის;
 - დ) მხოლოდ რამდენიმე ფირმა აწარმოებს მოცემულ საქონელს.
6. პროდუქციის დიფერენციაცია მეწარმეს აძლევს შესაძლებლობას:
 - ა) საქონელზე დააწესოს უფრო მაღალი ფასი, ვიდრე თავისუფალი კონკურენციის პირობებში;
 - ბ) დააწესოს ფასი ისე თავისუფლად, როგორც მონოპოლიის პირობებში;
 - გ) რეკლამაზე დახარჯოს ნაკლები სახსრები;
 - დ) სრულყოს თავისი ნაწარმის ხარისხი.
7. მონოპოლია არსებობს ბაზარზე მაშინ, როცა:
 - ა) წარმოდგენილია მოცემული საქონლის რამდენიმე გამყიდველი;
 - ბ) არის მოცემული საქონლის მხოლოდ ერთი მყიდველი;
 - გ) გამყიდველი აწესებს მონოპოლიურ ფასს;
 - დ) არის მხოლოდ ამ საქონლის ერთი გამყიდველი.
8. რომელი მოყვანილი არგუმენტი ითვლება ბაზრის მონოპოლიზაციის „მაგნე“ თვისებად?
 - ა) მაღალი ფასები, რითაც მონოპოლისტი აუარესებს მოსახლეობის ცხოვრების პირობებს;
 - ბ) მონოპოლია ნაკლებადაა დაინტერესებული რესურსების ეფექტური ხარჯვით;
 - გ) მონოპოლია იყენებს პოლიტიკურ ძალაუფლებას არა მოსახლეობის ფართო ფენების ინტერესებისათვის;
 - დ) ყველა ზემოთქმული.

II. უპასუხეთ კითხვებზე

1. რაში მდგომარეობს ძირითადი განსხვავება მონოპოლიას, სრულ კონკურენციასა და ოლიგოპოლიას შორის?
2. რა საშუალებით ახერხებენ საწარმოები კონკურენტთა ნაწარმისაგან თავიანთი პროდუქტის დიფერენცირებას?
3. რატომ აქვთ უმრავლეს ქვეყნებში ზოგიერთ დარგობრივ ბაზრებს ოლიგოპოლისტური სტრუქტურა?

ეკონომიკის ძირითად საკითხს – რა, როგორ და ვისთვის ვაწარმოოთ – აქვს მნიშვნელობა არა მარტო ცალკეული ფირმისათვის, არამედ მათი ერთობლიობისათვის, რომლებიც ქმნიან მთლიანად ქვეყნის ეკონომიკას. შრომის დანაწილების პირობებში ყოველი „ცალკეული“ მეწარმე მუშაობს არა „ცალკე“, არამედ სხვებთან ერთად და დამოკიდებულია სხვებზე. თვით ხალხისათვის უცილობლად საჭირო საქონლის ყველაზე ეფექტური დამზადების ხერხის გამოგონების შემთხვევაშიც კი „ცალკე“ მეწარმეს არ შეუძლია თავისი წარმოების ორგანიზაცია თუ არ მოილაპარაკებს მომწოდებლებთან. და თუ მომწოდებელი, ამა თუ იმ მიზეზთა გამო, ვერ შეძლებს შეასრულოს თავისი მოვალეობა, წარმოება გაჩერდება მთელს მწკრივში, რომელიც მოიცავს არა მარტო ამ მეწარმეს (ფირმას), არამედ მისი პროდუქციის მომხმარებელსაც.

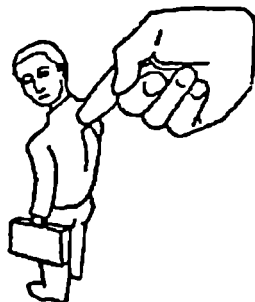
ქვეყნის ეკონომიკის მიმართ ასეთ ერთიან მიდგომას ეწოდება მაკროეკონომიკა. მაკროეკონომიკის განყოფილებაში, მიკროეკონომიკისაგან განსხვავებით, განიხილება ფასების ფორმირება არა ცალკეულ პროდუქტზე, არამედ ფასების საერთო დონე; შეისწავლება არა ცალკეული საწარმოს შემოსავალი, არამედ ეროვნული შემოსავალი მთლიანად.

ამასთან, ასეთ მიდგომაში განსხვავება არა მხოლოდ რაოდენობრივია. ცალკეული მეწარმე ეგოისტია და გამოდევნებულია პირად სარგებლობაზე. ამიტომ კონკურენტის განადგურება მისთვის სიკეთედ აღიქმება. მაგრამ რას ნიშნავს ეს კონკურენტი მეწარმეთა დიდი მასისაგან შემდგარი მთელი ქვეყნის ეკონომიკისათვის? მათ შორის ხომ ბევრი ისეთია, რომელიც ვერ უძლებს კონკურენციას და გაკოტრდება.

ეკონომიკაში, როგორც ყველგან, ინდივიდისა და საზოგადოების ინტერესები ერთმანეთს ყოველთვის არ ემთხვევა. მაგრამ კომპრომისი მათ შორის აუცილებელია იმისათვის, რათა ეროვნულმა ეკონომიკამ, როგორც მიზანმა იარსებოს. ასეთი კომპრომისის გამოუმუშავება და საერთო ინტერესების დაცვა ხელეწიფება სახელმწიფო მართვის ორგანოებს. ამიტომ მაკროეკონომიკის შესწავლას ჩვენ დავიწყებთ ეკონომიკაში სახელმწიფოს როლის განხილვით.

სახელმწიფოსა და მთავრობის როლი

ეკონომიკაში სახელმწიფოსა და მთავრობის როლის შესახებ დიდი ხანია დავა წარმოებს. თითქმის ამ საუკუნემდე გაბატონებული იყო აზრი, რომ რაც უფრო ნაკლებად „მართავს“ მთავრობა მით უკეთესია მისთვის და ეკონომიკისთვისაც. არსებობს ასეთი ისტორიული ანეგდოტი. გახდა რა საფრანგეთის ფინანსთა გენერალური კონტროლიორი (მინისტრი), ჟან ბატისტ კოლბერმა მოიწვია ფრანგი მეწარმეები იმის გასარკვევად, თუ რა საშუალებით შეეძლო მთავრობას ვაჭრობისათვის დახმარების გაწევა.



- ბატონებო, - მიმართა მან მოწვეულებს,
- რა შემიძლია მე თქვენთვის გავაკეთო?
- ილოცეთ და მეტს ნურაფერს გააკეთებთ,
- იყო ერთსულოვანი პასუხი (laissez nous faire - ნება მოგვეცით თავად ვიმოქმედოთ).

ფრანგი მეწარმეების მიერ ფორმულირებული პრინციპი „laissez faire“ ყოველთვის პირობით ხასიათს ატარებდა. სინამდვილეში სახელმწიფოს მაინც ეძლეოდა გარკვეული როლი „საზოგადოებრივი ინტერესების დამცველისა“ (ტ. ჯეფერსონი - აშშ-ის მე-3 პრეზიდენტი - თ.გ). ბოლო ასწლეულში კი იგი ყველგან ხდება თვით სამეურნეო სისტემის აუცილებელი ნაწილი.

ამ თავში ჩვენ შეეჩერდებით ეკონომიკაში სახელმწიფოს ჩარევის მიზეზებზე და დავახასიათებთ მის ზოგიერთ ფორმებს. მას მიაკუთვნებენ ე.წ. პირდაპირ სახელმწიფო რეგულირებას. თუმცა, არსებობს რეგულირების სხვა, - არაპირდაპირი (ირიბი) სახეებიც. ამიტომ დასაწყისშივე მხედველობაში მივიღოთ, რომ სახელმწიფოს როლი ეკონომიკაში სცილდება იმ ჩარჩოებს, რაც ამ თავშია აღწერილი.

7.1. ეკონომიკაში სახელმწიფოს ჩარევის მიზეზები

ჯერ კიდევ მე-18 საუკუნეში ადამ სმიტმა შემდგენაირად გან-

საზღვრა მთავრობის ძირითადი ფუნქციები:

- ეროვნული უშიშროების უზრუნველყოფა;
- მართლმსაჯულების გამართვა;
- საზოგადოებრივი საქმიანობის (სამუშაოს) ორგანიზაცია, რომელიც კერძო მეწარმეობისათვის არასარგებლიანია, მაგრამ აუცილებელია მოსახლეობისათვის;
- მოზარდების განათლება;
- გადასახადების აკრეფა სახელმწიფოს საჭიროებისათვის.

დღემდე სადავოდ არავის გაუხდია ამ ფუნქციათა აუცილებლობა. უფრო მეტიც, მათ ახალიც დაემატა. წამოიჭრა ისეთი პრობლემები, რომელთა ერთპიროვნულად (მარტოდ მარტო – თ.გ) გადაჭრას ვერ შეძლებს ვერც ერთი, რაგინდ მსხვილი მეწარმეც არ უნდა იყოს იგი. რა ეუფოთ გარემოს დაბინძურებას, ინფლაციას, მასობრივ უმუშევრობას, ეკონომიკური ზრდის ციკლურ მერყეობას? ამ „მაკროეკონომიკური ბოროტი მოვლენების“ წინააღმდეგ ბრძოლას უფრო ხშირად, სწორედ, სახელმწიფო ორგანოებს აკისრებენ. ეკოლოგიის, ფასების, შრომის სამინისტროები დღესდღეობით პრაქტიკულად ყველა განვითარებულ ქვეყანაში არსებობს. მაგრამ რაც თვალში საცემია, ცენტრალური ორგანოები დღეს თვით „წმინდათაწმინდა“ ბაზარშიც ერევიან და ფასწარმოქმნაზეც ახდენენ ზემოქმედებას. რა თქმა უნდა, საბაზრო ეკონომიკის პირობებში მთავრობა ფასებს ისე პირდაპირ არ აწესებს ცალკეულ საქონელზე, როგორც ეს ცენტრალიზებული დაგეგმვისას ხდებოდა, მაგრამ სამაგიეროდ (ეთქვათ) ბანკიდან აღებულ კრედიტზე პროცენტის რეგულირებით, მას შეუძლია დააჩქაროს ან შეანელოს ფასების ზრდის საერთო ტემპი. კითხვა ისმის: რად იღებს სახელმწიფო თავის თავზე ისეთ ეკონომიკურ ფუნქციებს, რომლებიც თეორიულად „იდეალურად“ უნდა გადაჭრას ბაზარმა? ამ კითხვაზე პასუხი მარტივია. რეალური ბაზარი შორსაა სრული კონკურენციის აბსტრაქტული მოდელისაგან, ანუ სრულყოფისაგან. როდესაც ერთი ან რამდენიმე მსხვილი მეწარმე (ფირმა) თავის სასარგებლოდ მაღალ ფასს აწესებს, მაშინ სრული კონკურენციის მექანიზმი – იდეალური საბაზრო რეგულირება – ირღვევა. ამიტომ სახელმწიფო იძულებულია „ჩარევა“ განახორციელოს.

ამთავითვე შევნიშნოთ, რომ ეკონომისტთა შორის არ არსებობს ერთი აზრი იმის შესახებ, თუ რა ზომით და რა ფორმით უნდა მოხდეს სახელმწიფოს „ჩარევა“. ერთნი ამტკიცებენ, რომ მან ნაწილობრივ ბაზრის გარეთ უნდა გადაწყვიტოს რესურსების ეფექტური განაწილების პრობლემა. მეორენი, პირიქით, ფრთხილობენ

და მიაჩნიათ, რომ არაფერი სასარგებლო ამგვარი პირდაპირი ჩარევით არ მიიღება და სახელმწიფოს ფუნქციას უნდა შეადგენდეს მხოლოდ „ბაზრის თამაშის“ წესების შენარჩუნება, მაგ., ბაზარზე „დიქტატორების“ ძალაუფლების შეზღუდვა. ამგვარია, ყოველ შემთხვევაში, თეორიული მოსაზრებანი.

სახელმწიფოსათვის ახალი ეკონომიკური ფუნქციების გამოჩენამ კოლოსალურად გაზარდა მისი აპარატი და, შესაბამისად, მის შენახვაზე გაწეული ხარჯები. მაგრამ მთავარი შედეგი ამ პროცესისა სხვა რამეში მდგომარეობს. საზოგადოების მიერ შექმნილი პროდუქტის უდიდესი წილი ამჯერად სახელმწიფოს ხელში ხვდება და გადანაწილდება უშუალო მწარმოებლებიდან სხვა ჯგუფებზე. ამის განხორციელება ხდება სპეციალური საფინანსო ინსტრუმენტის მეშვეობით, რომელსაც ბიუჯეტი ეწოდება.

7.2. ბიუჯეტი

მსგავსად იმისა, როგორც ყოველი ოჯახი ცდილობს წინასწარ დაგეგმოს და თავის მომავალი ხარჯები შემოსავლებს შეუფარდოს, ასევე მთავრობაც ადგენს სპეციალურ საფინანსო გეგმას. ასეთ გეგმას, რომელიც ერთად აჯამებს მომავლის შემოსავლებსა და დანახარჯებს *ბიუჯეტი* ეწოდება. მას ადგენს როგორც ცენტრალური ხელისუფლება (სახელმწიფო ან ფედერაციული ბიუჯეტი) ასევე ადგილობრივი ხელისუფლების ორგანოები, რომელსაც ადგილობრივი ბიუჯეტი ეწოდება.

ბიუჯეტს, რომლის შემოსავლები ზუსტად ხარჯების ტოლია, დაბალანსებული ეწოდება. თუ შემოსავლები ხარჯებს აღემატება, ანუ შეიქმნება რალაც ზედმეტი სახსრები, მაშინ ამბობენ, რომ ბიუჯეტს დადებითი სალდო გააჩნია. თუ პირიქით, დაგეგმილი ხარჯები მოსალოდნელ შემოსავლებზე მეტია, მაშინ ბიუჯეტს უარყოფითი სალდო ანუ დეფიციტი გააჩნია.

მომავალი წლის ბიუჯეტის შედგენა რთულ პროცედურას წარმოადგენს. იგი იმდენად საპასუხისმგებლო და საკირკიტო სამუშაოა, რომ ზოგჯერ ერთ წლამდე დროსაც მოითხოვს. ბიუჯეტის დამტკიცება ხდება ქვეყნის უმაღლესი საკანონმდებლო ორგანოს მიერ 12 თვიანი ვადით. ეს ე.წ. *საფინანსო წელია*, რომელიც შესაძლოა არც კი დაემთხვეს კალენდარულ წელს. უმრავლეს ქვეყნებში (ისე როგორც ადრე, საბჭოთა კავშირში) საფინანსო წელი მოიცავს პერიოდს – მიმდინარე წლის 1 ოქტომბრიდან მომავალი წლის 30

სექტემბრის ჩათვლით.

წყაროებს, საიდანაც სახსრები შედის ბიუჯეტში, ეწოდება შემოსავლების მუხლები, ხოლო მას, რაზეც ეს სახსრები იხარჯება – ხარჯებითი მუხლები. რამდენადაც ბიუჯეტს ადგენენ წინასწარ, იგი ბევრ რამეში პროგნოზს მოგვაგონებს და იშვიათად სრულდება ზუსტად. მისი დამტკიცების შემდეგ მთავრობას უფლება არა აქვს გარკვეული დანიშნულებისათვის განკუთვნილი საბიუჯეტო სახსრები სხვა მიზნებისათვის გამოიყენოს. 1994 წლის რუსეთის ფედერაციის სახელმწიფო ბიუჯეტის შემოსავლებისა და გასავლის ძირითადი მუხლები წარმოდგენილია ცხრილში 7.1 კვარტალური დანაწევრების მიხედვით.

ცხრილი 7.1.

რუსეთის ფედერალური ბიუჯეტი 1994 წელს

საბიუჯეტო მუხლები	I კვარტალი		II კვარტალი		III კვარტალი		IV კვარტალი	
	მლრდ. მან.	%	მლრდ. მან.	%	მლრდ. მან.	%	მლრდ. მან.	%
ბიუჯეტის შემოსავლები	10007,4	100,0	28667,4	100,0	34794,9	100,0	47287,7	100,0
დაბატონებული ღირებულების გადასახადი	3140,5	31,7	9004,2	31,4	10592,4	30,4	16528,9	35,0
აქციზები	1354,2	13,5	3450,7	12,0	4542,0	13,0	6603,0	13,9
გადასახადი მოგებაზე	1927,0	19,3	5559,0	19,4	6219,0	18,0	8335,0	17,6
საშემოსავლო გადასახადი	26,5	0,3	280,5	1,0	375,5	1,1	421,0	0,9
ქონების გადასახადი	2,4	0,0	40,5	0,1	40,5	0,1	40,5	0,1
გადასახადი რესურსებზე	277,0	2,8	704,3	2,4	943,1	2,7	1146,3	2,4
შემოსავლები საგარეო ეკონომიკური საქმიანობიდან	2283,8	22,8	7153,9	25,0	8638,9	24,8	9500,6	20,1
სხვა	996	9,5	2472,3	8,7	3443,5	9,9	4712,4	10,0
ბიუჯეტის ხარჯები	22509,6	100,0	46085,4	100,0	54485,7	100,0	60055,2	100,0
სახალხო მეურნეობა	3135,1	14	8823,7	19,2	10147,0	18,6	11105,8	18,5
საგარეო ეკონომიკური საქმიანობა	559,5	2,5	5409,4	11,7	6618,3	12,1	9154,3	15,2
სოციალურ-კულტურული ღონისძიებები	1227,8	5,5	2688,0	5,8	3405,8	6,3	4084,8	6,8
ეროვნული თავდაცვა	4648,9	20,6	8742,1	19,0	11201,5	20,6	12533,5	20,8
სახელმწიფო მართვა და მართლწესრიგი	2098,8	9,3	3902,0	8,5	4950,6	9,1	6044,7	10,1
სახელმწიფო ვალის დაფარვა და მომსახურება	5635,3	25,0	3873,3	8,4	2883,0	5,3	4367,2	7,3
სხვა	5204,2	23,1	12646,9	27,4	15297,5	28,0	12746,9	21,3
ბიუჯეტის დეფიციტი (მლრდ. მან. და % -ში)	12502,2	124,9	17418,0	60,7	19690,8	56,6	12767,5	27,0

ბიუჯეტის შემოსავლების ძირითადი წყაროა გადასახადები. სახელმწიფოს გადასახადი ამოაქვს მოქალაქეთა პირადი შემოსავლებიდან, საწარმოებიდან და მათი საკუთრებიდან. საგადასახადო სისტემის დახასიათებაზე ჩვენ ქვემოთ შევჩერდებით.

ჯერ დაწვრილებით განვიხილოთ ბიუჯეტის ხარჯვითი მუხლები, რაც საშუალებას მოგვცემს გავერკვეთ, თუ რაში ხედავს მთავრობა თავის პირველი რიგის ამოცანებს. რამდენადაც სახელმწიფოს განკარგულებაში არსებული სახსრები შეზღუდულია, იგი იძულებულია ფინანსური რესურსები ხარჯოს მხოლოდ მნიშვნელოვანი დანიშნულებისათვის (მიზნებისათვის).

ცხრილის 7.1. თანახმად, რუსეთის ბიუჯეტის ხარჯების 20%-ზე ცოტა ნაკლები სახალხო მეურნეობის დარგებისათვის სახელმწიფოს მხარდაჭერაზე (დახმარებაზე) მოდის. მათ შორის: ფასების დოტაციებზე და კაპიტალურ დაბანდებაზე ანუ ახალი საწარმოების მშენებლობაზე, ძველის რეკონსტრუქციაზე. ფასებზე დოტაციის შემთხვევაში საწარმო-დამამზადებლები თავიანთ პროდუქციას ყოველწლიურ ფასებზე დაბალ ფასებში, მაგრამ სამაგიეროდ ბიუჯეტიდან ღებულობენ გარკვეულ სართს (კომპენსაციას - თ.გ.). დაახლოებით ამდენივეს - 20%-ს შეადგენს, აგრეთვე, ხარჯები ქვეყნის თავდაცვაზე.

ხარჯვით ნაწილში მნიშვნელოვანი სახსრებია გათვალისწინებული სოციალურ-კულტურულ ღონისძიებებზე. მასში შედის, უპირველეს ყოვლისა, ჯანმრთელობის, განათლების და სოციალური უზრუნველყოფის სფეროები. ეს მუხლი მოიცავს, აგრეთვე, დახმარებას ინვალიდებსა და მათ ოჯახებზე, მარჩენალდაკარგულებზე; სახსრებს სკოლამდელი საბავშვო დაწესებულებების შენახვაზე.

1994 წლის რუსეთის ბიუჯეტს დეფიციტი გააჩნდა. ხარჯები გაცილებით აღემატებოდა შემოსავლებს. ამ საკითხს ჩვენ მოგვიანებით დაუვბრუნდებით. ახლა კი შევეხოთ ბიუჯეტის შემოსავალ ნაწილს და მის ძირითად შემადგენელ ელემენტს - გადასახადებს.

7.3. გადასახადები

თვით ყველაზე წესიერი მოქალაქენიც კი გადასახადის გადახდას დაახლოებით იმგვარად ეკიდებიან როგორც კბილების მკურნალობას. ეს პროცედურა რამდენადაც არასასიამოვნოა, იმდენად აუცილებელია. გადასახადების საშუალებით ხდება სახელმწიფო ბიუჯეტის შეესება, საიდანაც უნდა დაფინანსდეს სახელმწიფო

აპარატი, სოციალური პროგრამები, ღონისძიებანი ეკონომიკის განვითარების სტიმულირებისათვის და ქვეყნის თავდაცვა. არის გადასახადები, რომელიც შედის არა ცენტრალურ, არამედ რესპუბლიკურ, მხარის, ოლქის და ადგილობრივი ორგანოების ბიუჯეტებში. ამ უკანასკნელის დანიშნულებაა „ადგილობრივი მნიშვნელობის“ პროგრამების განხორციელება. გადასახადები განსხვავდებიან დაბეგურის ობიექტის, ზომის და ბევრი სხვა მახასიათებლების მიხედვით. განვიხილოთ მათი ძირითადი სახეები.

7.3.1. გადასახადების სახეები

გადასახადს იხდის როგორც ცალკეული მოქალაქე, ასევე მთლიანად საწარმოები და ორგანიზაციები. რუსეთის ფედერაციაში, ისე როგორც ადრე, საბჭოთა კავშირში, სხვა უმრავლესი ქვეყნებისაგან განსხვავებით, საგადასახადო შემოსავლების ძირითადი მასა მიიღება საწარმოების დაბეგურის გზით. ყველა საწარმო სახელმწიფოს უხდის (ურიცხავს) თავისი მოგების გარკვეულ პროცენტს – მოგების გადასახადს. დღეს რუსეთში მისი სტანდარტული განაკვეთი შეადგენს 32%-ს, მაგრამ ზოგიერთი სახის საქმიანობაზე მან შეიძლება 70%-საც მიადწიოს. სასოფლო-სამეურნეო, საბანკო და სადაზღვევო სუბიექტები იბეგრებიან გადასახადებით სპეციალური დარგობრივი ნორმების მიხედვით.

1991 წლის დეკემბრიდან ადრე არსებული ბრუნვის გადასახადის (რეალიზაციის მთლიანი მოცულობის) ნაცვლად შემოღებულია *დამატებული ღირებულების გადასახადი*, რომლითაც იბეგრება მხოლოდ დამუშავების ყოველ მომდევნო სტადიაზე დამატებული ღირებულება – დაწყებული ნედლეულის მოპოვებიდან დამთავრებული საბოლოო პროდუქტის მიღებამდე. დამატებული ღირებულება განისაზღვრება როგორც სხვაობა სარეალიზაციო საქონლის (მომსახურების) ღირებულებასა და იმ მატერიალურ დანახარჯებს შორის, რომელიც წარმოების დანახარჯებში ჩაირთვება. მაგალითად, თუ საწარმო უშვებს წლიურად 1 მლ. მანეთის პროდუქციას და, ამასთან, მატერიალური დანახარჯები ნედლეულზე, ნახევარფაბრიკატებზე, რემონტსა და ახალ მოწყობილობაზე შეადგენს ამ თანხის 60%-ს (ანუ 600 ათას მან.) მაშინ იგი გადაიხდის გადასახადს 400 ათასი მანეთიდან (1 მლ.– 600 ათასი) ანუ დამატებული ღირებულებიდან.

თავიდან დამატებულ ღირებულებაზე (დღგ – თ.გ.) გადასახადი

დაწესებული იყო 28%-ის ოდენობით, შემდეგ შემცირდა 20%-დე. ასეთივე გადასახადია გამოყენებული ევროპის ბევრ ქვეყანაში, მაგრამ იგი მიღებული არაა აშშ-ის საგადასახადო პრაქტიკაში.

საწარმოები სხვა გადასახადებსაც იხდიან, რომელიც შედის არა ბიუჯეტში, არამედ სპეციალურ ფონდებში. (მაგ., ხელფასზე, მისი საერთო თანხის 39%). მთლიანობაში, გადასახადებში დღეს იხარჯება საწარმოს მიერ გამომუშავებული სახსრების 85%-ზე მეტი, ამიტომ ბევრი მეწარმისათვის წარმოების გაფართოება, უბრალოდ, არაახელსაყრელია.

გადასახადს იხდის ქვეყნის მოსახლეობაც. მათ შორის ყველაზე ცნობილია *საშემოსავლო გადასახადი*. ამით იბეგრება შემოსავლის მქონე ყველა მოქალაქე საკუთარი წლიური გამომუშავების პროცენტის სახით (12-დან 60%-მდე შემოსავლის სიდიდის მიხედვით). თუმცა მოქალაქე, რომლის შემოსავალი ძალზე მცირეა (ე.წ. ოფიციალური სიღარიბის ნიშნულს ქვემოთაა) გადასახადის გადახდისაგან განთავისუფლებულია. უმრავლეს ქვეყნებში საშემოსავლო გადასახადი სახელმწიფოს შემოსავლის ძირითად მუხლს შეადგენს. მაგ., აშშ-ში მასზე მოდის საბიუჯეტო შემოსავლების 30%, რუსეთში მხოლოდ 1%. გადასახადით იბეგრება აგრეთვე მემკვიდრეობა, ჩუქება და ა.შ.

სახელმწიფოს შეხედულებისამებრ გადასახადით შეიძლება დაიბეგროს ცალკეული საქონლისა და მომსახურების რეალიზაცია. ეს, ე.წ. *აქციზური გადასახადია*. მისი გადახდევინება ხდება საქონლისა და მომსახურების ფასიდან 10-90%-ის ფარგლებში. ასეთია მაგალითად, გადასახადები ღვინო-არაყის ნაწარმზე, სიგარეტზე და ა.შ. აქციზის შემოღების მიზანი ორმაგ ხასიათს ატარებს: ერთი მხრივ გაიზარდოს ბიუჯეტის შემოსავალი, ხოლო მეორე მხრივ, შემცირდეს გარკვეული პროდუქტების მოხმარება. ძველად აქციზებს არაყსა და თამბაქოზე უწოდებდნენ „გადასახადს ცოდვილებზე“. დღეს აქციზური გადასახადით იბეგრება, აგრეთვე, ბენზინი, ნავთობი, ნახშირი, გაზი.

განსაკუთრებული გადასახადით – *ბაჟით* ანუ *საბაჟო ტარიფით* იბეგრება იმპორტული და ზოგიერთი საექსპორტო საქონელი. აქაც ტარიფის შემოღების თეორიული მიზანი ორგვეარია: „ხაზინის გამდიდრება“ და სამამულო წარმოების დაცვა უცხოელი კონკურენტებისაგან. დაწერილებით ამ საკითხს მე-11 თავში შევხებით.

არსებობს სხვა გადასახადებიც: საწარმოსა და მოქალაქეთა ქონებაზე, ცალკეული სახის ბუნებრივი რესურსების გამოყენებაზე და ა.შ., რომელიც ადგილობრივ ბიუჯეტში შედის. დღეს რუსეთის

ფედერალური გადასახადების შემოღება და დადგენა ხდება უმაღლესი საკანონმდებლო ორგანოს მიერ და ვრცელდება ქვეყნის მთელს ტერიტორიაზე. რესპუბლიკური გადასახადები მოქმედებს რესპუბლიკების ტერიტორიაზე. ადგილობრივი გადასახადებიდან აუცილებელია მხოლოდ სამი: გადასახადი ფიზიკური პირების ქონებაზე, მიწის გადასახადი და მოსაკრებლები იმ ფიზიკური პირებიდან, რომლებიც მეწარმეობრივ საქმიანობას ეწევიან.

აღსანიშნავია, რომ ფედერალური გადასახადების ნაწილი გადაირიცხება რესპუბლიკების ბიუჯეტებში და ადგილობრივი ხელისუფლების ორგანოებში. ამჟამად მათში შედის დამატებული ღირებულების გადასახადის 20%, საწარმოს მოგებაზე გადასახადის 19% და აქციზებიდან შემოსავლების დიდი ნაწილი.

ამრიგად, ქვეყნის გადასახადები ყველა დონეზე ქმნის რთულ სისტემას. იმაზე, თუ რამდენად გონივრული, მწყობრი და ეფექტურია იგი, დამოკიდებულია ეკონომიკაში მიმდინარე ბევრი პროცესები. ამიტომ იგი უნდა პასუხობდეს მთელ რიგ მოთხოვნებს.

7.3.2. საგადასახადო სისტემის აგების პრინციპები

ფედერაციაში 40 სახის სხვადასხვა გადასახადი არსებობს. მათ შორის 14 ფედერალური, 4-რესპუბლიკური და 22 ადგილობრივი. ძირითადი გადასახადები მოცემულია ცხრილში 7.2.

ერთ-ერთი ძირითადი მოთხოვნა, რაც საგადასახადო სისტემას წაეყენება, ეს არის მისი სიცხადე და მკაფიოობა. ჯერ კიდევ 200 წლის უკან ადამ სმიტი წერდა ამის შესახებ ხატოვნად: „გადასახადი, რომელიც ვალდებულია ყოველმა ცალკეულმა პირმა გადაიხადოს, უნდა იყოს ზუსტად განსაზღვრული და არა თვითნებური. გადახდის ვადა, ხერხი, თანხა – ყველაფერი ეს უნდა იყოს ნათელი და განსაზღვრული გადამხდელისა და ყველა დანარჩენი პირისათვის. იქ სადაც ეს არ არის, თითოეული პირი, რომელიც გადასახადით იბეგრება, მეტნაკლებად ექცევა გადასახადის ამკრეფის ძალაუფლების ქვეშ, რომელსაც შეუძლია დაამძიმოს გადასახადი მისთვის ყოველი არასასურველი გადამხდელისათვის, გამოძალოს მუქარის ქვეშ საჩუქარი ან ქრთამი“.

მეორე მოთხოვნა, რაც საგადასახადო სისტემას წაეყენება, არის მისი სიმარტივე და ეფექტურობა. თუ გადასახადის აკრეფის ორგანიზაცია სახელმწიფოს უჯდება ამოსაღებ თანხაზე მეტი, მაშინ

რუსეთის ფედერაციის გადასახადები

ფედერალური გადასახადები
დამატებული ღირებულების გადასახადი
აქციზები
გადასახადი ბანკების შემოსავლებზე
გადასახადი შემოსავლებზე სადაზღვევო საქმიანობიდან
გადასახადი ფასიანი ქაღალდების ოპერაციებზე
საბაჟო გადასახადი
ანარიცხები მინერალურ-სანედლეულო ბაზის
კელაფწარმოებაზე
ფედერალური გადასახადები ბუნებრივი რესურსების
სარგებლობაზე
საწარმოს საშემოსავლო გადასახადი (მოგებაზე)
გადასახადები - საგზაო ფონდის შექმნის წყაროები
ფიზიკური პირების საშემოსავლო გადასახადი
საგირბო მოსაკრებლები
სახელმწიფო ბაჟი
გადასახადი მეშვიდრეობასა და ჩუქნობაზე
რესპუბლიკური, მხარის, ოლქის და ავტონომიური
წარმონაქმნების გადასახადები
რესპუბლიკური გადასახადები ბუნებრივი რესურსების
სარგებლობაზე
სატყეო გადასახადი
წყლის გადასახადი (საწარმოზე)
საწარმოს ქონების გადასახადი
ადგილობრივი გადასახადები
ფიზიკური პირების ქონების გადასახადი
გადასახადი საკურორტო ზონაში საწარმოო მშენებლობაზე
საკუროსატო მოსაკრებლები
მიწის გადასახადი
მოსაკრებლები ვაჭრობის უფლებაზე
მიზნობრივი მოსაკრებლები საწარმოებიდან და
მოსახლეობიდან
სარეგისტრაციო მოსაკრებლები მეწარმეთაგან
სხვა ადგილობრივი გადასახადები

დაბოლოს, დაბეგერის ყველაზე მნიშვნელოვანი პრინციპია მისი სამართლიანობა. საუბარია იმაზე, თუ ვინ და რა ზომით უნდა გადაიხადოს გადასახადი. თვით სამართლიანობა რთული ცნებაა და იგი სხვადასხვანაირად ესმით. ამიტომ არსებობს დაბეგერაში სამართლიანობისადმი პრინციპულად სხვადასხვა მიდგომა. ერთი მიდგომის თანახმად გადასახადი მან უნდა გადაიხადოს ვინც სიკეთით სარგებლობს (მაგ.: თამბაქოზე – თამბაქოს მწვეველმა, ბენზინზე ავტომობილის მფლობელმა და ა.შ.). აქ ლოგიკა ასეთია: სახსრები, რომელიც აკრეფილია, ვთქვათ, საგზაო გადასახადის სახით, მოხმარდება გზების რემონტს; ეს იმას ნიშნავს, რომ იგი ავტომობილის მფლობელს დაუბრუნდება სიკეთის (გარემონტებული გზების) სახით.

„მიღებული სიკეთის“ პრინციპი თავისი ლოგიკურობის მიუხედავად ყოველთვის არ მოქმედებს. ასე, მაგ., ვინ უნდა გაიღოს სახსრები, რომელიც მოხმარდება მცირეშემოსავლიან ოჯახებს? თვით მცირეშემოსავლიანმა ოჯახებმა? ინვალიდებისა და უმუშევართათვის? მსგავს შემთხვევაში გადასახადის დაწესება ხანდახან ხდება საწინააღმდეგო მოსაზრებიდან გამომდინარე. ალოგიკურობის კლასიკურ მაგალითად გამოდგება საბჭოთა კავშირში ხანგრძლივი დროის განმავლობაში არსებული გადასახადი უშვილობაზე. მისი საშუალებით მრავალშვილიანი ოჯახების დახმარებისათვის სახსრების ამოღებას მიმართავდნენ იმათგან, ვისაც შვილი არ ჰყავდა.

დაბეგერის მიმართ გამოყენებული სამართლიანობის მეორე ცნების თანახმად, გადასახადი მან უნდა გადაიხადოს, ვისაც გადახდა შეუძლია. სხვანაირად, ძირითადი საგადასახადო ტვირთი შეძლებულმა ოჯახებმა უნდა ზიდონ. მაგ., ოჯახმა, რომლის თვიური შემოსავალია 500 ათასი მან. სახელმწიფოს მეტი უნდა გადაუხადოს, ვიდრე 100 ათასი მანეთის შემოსავლის მქონე ოჯახმა. უმრავლესობის თვალსაზრისით ასეთი მიდგომა უფრო დასაბუთებული და ჰუმანურია. თუმცა, მასში არის თავისი „მაგრამ“. საქმე იმაშია, რომ დღემდე ვერაფერს შეძლო ვერც მეცნიერულად და ვერც მარტივი დამაჯერებლობით იმის დადგენა, თუ კონკრეტულად რა თანხა შეიძლება (ან საჭიროა) ამოვიღოთ გადასახადების სახით „მდიდრებისაგან“, რომლებიც, როგორც ჩვენთვის ცნობილია, „ასევე ტირიან“. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, შემოსავლების რამდენი პროცენტი უნდა იქნეს ამოღებული მოსახლეობის სხვადასხვა ფენიდან და როგორი უნდა იყოს საგადასახადო განაკვეთი.

7.3.3. საგადასახადო განაკვეთი

საპროცენტო განაკვეთების სიდიდის მიხედვით ყველა გადასახადი იყოფა პროგრესულ, პროპორციულ და რეგრესულ გადასახადებად.

პროგრესული გადასახადის დროს, რაც მეტია გამამხდელის შემოსავალი, მით მაღალია საგადასახადო ანარიცხების პროცენტული წილი; რაც მცირეა შემოსავალი, მით უფრო დაბალია საგადასახადო განაკვეთი.

პროგრესული სკალის მიხედვით წესდება გადასახადი მოგებაზე, საშემოსავლო გადასახადი (როგორც წესი, გარკვეული თანხის ზევით). იმათი აზრით, ვინც თვლის, რომ „გადასახადი მან უნდა გადაიხადოს ვისაც მისი გადახდა შეუძლია“, პროგრესული გადასახადი ყველაზე სამართლიანია, მაგრამ მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ ის საკმარისად პროგრესულია, ანუ თუ საგადასახადო განაკვეთი შემოსავლების ზრდასთან ერთად მკვეთრად მატულობს.

პროპორციული გადასახადის დროს გათვალისწინებულია ერთნაირი განაკვეთი შემოსავლების სიდიდის მიუხედავად. ასე, მაგ. ივანოვიც და პეტროვიც 10%-იანი საგადასახადო განაკვეთით დაიბეგრება, თუნდაც ერთის თვიური შემოსავალი 500 ათასი მანეთი იყოს, მეორესი - 100 ათასი. აბსოლუტურ სიდიდეებში ივანოვისათვის გადასახადი 5-ჯერ მეტი გამოდის (50 ათასი მან), ვიდრე პეტროვისათვის (10 ათასი მან). ამრიგად, პროპორციული დაბეგრის დროს მაღალშემოსავლიანი სუბიექტი მეტ თანხას იხდის, ვიდრე დაბალი შემოსავლების მქონე, რაც ერთი შეხედვით, პროპორციული გადასახადის მეტ სამართლიანობაზე მეტყველებს. მაგრამ თუ სიტუაციას შევაფასებთ უფრო ყურადღებით და გამოვიყენებთ ე.წ. ნარჩენი შემოსავლის მეთოდს, მაშინ სხვა სურათს დავინახავთ.

ჯერ კიდევ მე-19 საუკუნეში გერმანელმა სტატისტიკოსმა ერნსტ ენგელმა (1821-1896), რომელიც მომხმარებელთა ქცევას სწავლობდა, გამოიყვანა (მიიღო) კანონი (დღემდე ცნობილია *ენგელის კანონის* სახელით), რომლის თანახმად, დაბალი შემოსავლების მქონე ოჯახები თავიანთი სახსრების შედარებით მეტ ნაწილს ხარჯავენ პირველი მოხმარების საგნებზე (კვების პროდუქტები, ჩასაცმელი, საცხოვრებელი), ვიდრე მაღალი შემოსავლების ოჯახები. ასე, მაგ., იგივე პეტროვი, 100 ათასი მანეთი თვიური შემოსავლით, პირველი მოხმარების საგნების შეძენაზე დახარჯავს 90%-ს, ანუ 90 ათას მანეთს, რის შემდეგ მის განკარგულებაში დარჩება 10 ათასი მანე-

თი. მაგრამ ეს 10 ათასი მანეთი მან 10%-იანი საგადასახადო განაკვეთის შემთხვევაში მთლიანად უნდა გადაიხადოს. ამრიგად პეტროვის შემოსავალი მთლიანად გაიხარჯება მხოლოდ და მხოლოდ აუცილებელ საჭიროებაზე. ივანოვის ოჯახს კი პირველადი მოხმარების საგნებში, ალბათ, შემოსავლების 30%-ზე მეტი (150 ათასი მან) არ დაეხარჯება. ხოლო გადასახადის გადახდის (50 ათას მან) შემდეგ კიდევ დარჩება 300 ათასი მან (500-150-50), რაც მას ფუფუნების საგნების შექენის და სხვა სურვილების დაკმაყოფილების საშუალებას მისცემს. ამრიგად, ნარჩენი შემოსავლის ანალიზი აჩვენებს, რომ პროპორციული დაბეგერისას გადასახადის ძირითადი სიმძიმე აწევა მცირეშემოსავლიან ოჯახებს. პროპორციული გადასახადის მაგალითია ერთიანი განაკვეთით (ხელფასის 36%) სოცდაზღვევაზე ანარიცხები. ასევე პროპორციული განაკვეთის მიხედვით დგება (ხელფასიდან 12%) პირადი საშემოსავლო გადასახადი განსაზღვრულ დონეზე დაბალი (1993 წელს მლ მანეთამდე) შემოსავლებისას.

რეგრესული გადასახადის შემთხვევაში დაწესებული საგადასახადო განაკვეთი მით უფრო მცირეა, რაც დიდია შემოსავალი, და პირიქით, მაღალი საგადასახადო განაკვეთი დაწესებულია დაბალ შემოსავალზე. აქედან გასაგებია, რომ გადასახადის ძირითადი მასა (ტვირთი) მოდის დაბალშემოსავლიან ოჯახებზე.

რეგრესული გადასახადის მაგალითად გამოდგება აქციზები და დამატებული ღირებულების გადასახადი. იგი წესდება როგორც ფიქსირებული პროცენტი გასაყიდი საქონლის ღირებულებიდან (ე.ი. საქონლის მიმართ ჩაითვლება როგორც პროპორციული), მაგრამ რადგან მათი გადამხდელები, საბოლოო ანგარიშით, მყიდველები არიან, ამიტომ მათ მიმართ ეს გადასახადები ხდება რეგრესული. თუ რატომ, ამას დამაჯერებლად ხსნის იგივე ენგელის კანონი.

დაეშვათ პეტროვმა და ივანოვმა, რომელთა წლიური შემოსავალია, შესაბამისად, 100 და 500 ათასი მან, თავიანთი ოჯახებისათვის შეიძინეს 10 ათასი ლარის ღირებულების ხორცის საკეპი მანქანა, რომლის ფასში ჩართულია გადასახადი 5%-ის განაკვეთით, ე.ი. 500 მან. პეტროვისათვის გადასახადის ეს თანხა მისი შემოსავლის 0,5%-ს შეადგენს, ხოლო ივანოვისათვის – მხოლოდ 0,1%-ს.

ამრიგად, *რეგრესული (და უფრო ნაკლებად პროპორციული) გადასახადის დროს გადასახდელი თანხის მეტი წილი მოდის მცირეშემოსავლიან ოჯახებზე, პროგრესული გადასახადისას კი საგადასახადო სიმძიმე შეძლებულ ოჯახებზე გადადის.*

დაბეგერის სამართლიანობის პრობლემა არ ამოიწურება საგადა-

სახადო განაკვეთების საკითხით. საქმე იმაშია, რომ ვინც ფორმალურად გადასახადს იხდის, ის ხანდახან გადახდილი თანხის უკან დასაბრუნებელ გზასაც პოულობს, რასაც გადასახადის სხვაზე გადატანით ახერხებს.

7.3.4. საგადასახადო ტვირთის გადატანა

განასხვავებენ პირდაპირ და არაპირდაპირ (ირიბ) გადასახადებს. პირდაპირი გადასახადი წესდება უშუალოდ შემოსავალზე (ვინც შემოსავალს ღებულობს). არაპირდაპირი გადასახადიც შემოსავლიდან გადაიხდება, მაგრამ აქვე ისმება კითხვა: ვისი შემოსავლიდან, რეალურად ვინაა მისი გადამხდელი?

განვიხილოთ ასეთი მაგალითი. ადგილობრივმა მართვის ორგანოებმა შემოიღეს დამატებითი გადასახადი სპორტულ საქონელზე. ჩოგბურთის მაისურების მწარმოებელი, რომელიც 1 ცალ მაისურს 5 ათას მანეთად ყიდის, ვაღდებულება ყოველ გაყიდულ საქონელზე (ცალზე) 500 მანეთი გადაიხადოს და ადგილობრივ ბიუჯეტში შეიტანოს. გერგილიანი მეწარმე იშვიათად თუ დათანხმდება მოგებიდან ასეთი თანხის გადახდაზე. მაშ, რა უნდა იღონოს მან?

პირველი ვარიანტი ასეთია: მეწარმე გადასახადს ჩართავს მაისურის ფასში და გაყიდის არა 5 ათას მანეთად, არამედ 5,5 ათასად. ამ შემთხვევაში იგი, უბრალოდ, გადასახადს გადაიტანს მომხმარებელზე, რომელიც ყიდულობს რა მაისურს მომატებულ ფასში, ამით იძულებულია გადასახადიც გადაიხადოს. ამასთან, უნდა ვიცოდეთ, რომ საბაზრო პირობებში ფასების ამგვარი მომატება შესაძლებელია მხოლოდ მაშინ, როცა მოთხოვნის ელასტიურობა ფასის მიხედვით უმნიშვნელოა – ე.ი. მომხმარებლისათვის მაისური აუცილებელია, შესატყვისი შემცვლელის პოვნა კი ძნელი.

თუ ფასის მიხედვით მოთხოვნის ელასტიურობა მაღალია და (ვთქვათ) ფასის 10%-ით მომატებას მოთხოვნის 30%-ით შემცირება მოსდევს (მასთან ერთად გასაღებისა და მოგების შემცირება), მაშინ მეწარმე ფასის გაზრდაზე უარს იტყვის და ამჯობინებს თვითონ გადაიხადოს გადასახადი, ვიდრე იგი მომხმარებელზე გადაიტანოს.

დაბოლოს, კიდევ ერთი ვარიანტი: რადგან გადასახადის დაწესება მეწარმეს ართმევს მოგების მნიშვნელოვან ნაწილს და მეწარმეობა მისთვის არახელსაყრელი ხდება, ხოლო ფასების მომატება იწვევს მოთხოვნის მკვეთრ დაცემას, ასეთ შემთხვევაში მეწარმე შეეცდებ

ბა გადასახადი გადაიტანოს თავის მომწოდებლებზე – თუ კი მიად-
წევს ფასების შემცირებას მისთვის საჭირო ქსოვილზე, ძაფზე და
ა.შ; ან გადაიტანოს იგი თავის მუშებზე და შეუმციროს მათ შრო-
მის ანაზღაურება. როგორც წესი, ამის გაკეთება არც თუ იოლია.
იგი შესაძლებელია, მხოლოდ, მიწოდების დაბალი ელასტიურობის
პირობებში, როცა მუშებს არ შეუძლიათ სხვა სამუშაო გამოიხონ
და იძულებული არიან დათმობაზე წავიდნენ, ხოლო თვით რესურსე-
ბის მიმწოდებლებს არ შეუძლიათ ორიენტირება სხვა მომხმარე-
ბელზე (მათი მოწყობილობა არ იძლევა პროფილის შეცვლისა და
სხვა რესურსების წარმოების საშუალებას). ასეთ შემთხვევაში, თუ
მომწოდებლები დათანხმდებიან დასწიონ რესურსების ფასი, და
მუშებიც დათანხმდებიან დაბალ ანაზღაურებაზე, მაშინ გადასახა-
დის რეალური გადამხდელებიც თავად იქნებიან.

გადასახადის სხვაზე გადატანის შესაძლებლობა განსხვავებუ-
ლია თვით გადასახადის სახისაგან დამოკიდებულებით. ყველა
არაპირდაპირი გადასახადი (დამატებული ღირებულების, აქციზები,
საბაჟო გადასახადი და ა.შ.) უმეტესად ემატება (ზრდის) პროდუქ-
ტის ფასს და გადაიტანება მომხმარებელზე. იშვიათად ხდება მათი
გადატანა მომწოდებლებზე ან ამავე წარმოებაში მომუშავეებზე,
ისე როგორც ეს ზემოთ აღვწერეთ.

პირდაპირი გადასახადი თეორიულად გადატანას არ ექვემდებ-
რება. თუმცა აქაც არსებობს გამონაკლისი. მაგალითად, ქონე-
ბრივი გადასახადი (ბინაზე, ავტომანქანაზე და ა.შ.) პირად პირდა-
პირ გადასახადს წარმოადგენს და როგორც წესი მას იხდის მე-
საკუთრე. მაგრამ თუ მესაკუთრე ქონებას არენდით გასცემს, მაშინ
იგი შეეცდება ქონების გადასახადი მეარენდზე გადაიტანოს და
იგი არენდის ქირაში ჩართოს. ახლა, თუ მეარენდე ამ ქონების
გამოყენებით რაიმე პროდუქციას (მომსახურებას) შექმნის, მაშინ
იგი თავის მხრივ შეეცდება პროდუქციის ფასში ჩართოს არენდის
ქირაც და არენდგამცემიდან გადმოტანილი გადასახადის თანხაც.
ამრიგად, საბოლოო ანგარიშით, ქონებრივი გადასახადი გადატანი-
ლი აღმოჩნდება მომხმარებლებზე.

როგორც ვხედავთ, გადასახადის გადატანას არ შეუძლია სა-
მართლიანი გახადოს საგადასახადო სისტემა. გადასახადის ძირი-
თადი ტვირთი იძულებულია ატაროს მოსახლეობის არც თუ ყვე-
ლაზე უზრუნველყოფილმა ფენამ. მაგრამ დაბეგერის სა-
მართლიანობას ყველაზე მეტ სერიოზულ დარტყმას აყენებენ
ეკონომიკაში არსებული რიგი სექტორები, რომლებიც წინააღმდეგ
არსებული კანონებისა საერთოდ არ იხდიან გადასახადებს.

7.3.5. ჩრდილოვანი ეკონომიკა

დავუშვათ, თქვენი ოჯახი ბინის რემონტს აპირებს და თქვენ მიმართეთ არა სარემონტო ბიუროს, არამედ კერძო მოხელეს, რომელიც უზრუნველყოფს უმაღლეს დონეზე თქვენს მომსახურებას, მაგრამ თქვენგან მიღებული საზღაურისათვის იგი არავითარ ოფიციალურ დოკუმენტს არ გიტოვებთ. ეს იმას ნიშნავს, რომ იგი ამ მიღებულ თანხას არსად არ აჩვენებს (დეკლარაციას არ გააკეთებს) და, მაშასადამე, არც საშემოსავლო გადასახადს გადაიხდის. ასე აკეთებს რესტორნის მიმტანიც და პარიკამხერიც „ფეხის ქირის“ მიღებისას.

მეორე, უფრო „მძიმე“ შემთხვევა გვაქვს, როცა შემოსავლებს მაღავენ კანონმდებლობით აკრძალული არალეგარული საქმიანობიდან, - მოპარულის გაყიდვა, ნარკოტიკებით ვაჭრობა, პროსტიტუცია და სხვა.

ყველა სახის საქმიანობა, რომელსაც შემოსავალი მოაქვს, მაგრამ ოფიციალური სტატისტიკით აღრიცხული არაა და, შესაბამისად, არ ექცევა დაბეგერის ქვეშ, ჩრდილოვან ეკონომიკას ქმნის.

გადასახადის გადაუხდელობისათვის იურიდიული სანქციები ყველგან ძალზე მკაცრია - მაღალი ფულადი ჯარიმებიდან დაწყებული და თავისუფლების აღკვეთით დამთავრებული. მიუხედავად ამისა, ჩრდილოვანი ეკონომიკის მასშტაბი ძალზე დიდია. მისი ზუსტად აღწერა, რა თქმა უნდა, შეუძლებელია, მაგრამ ეკონომისტების უმრავლესობა იმ აზრისაა, რომ სხვადასხვა ქვეყანაში ჩრდილოვანი ეკონომიკის ბრუნვა, ოფიციალური ბრუნვის 10-30 პროცენტს შეადგენს. რუსეთში 1993 წლის დასაწყისში იგი შეადგენდა 20%-ს, ხოლო 1994 წლის დასაწყისში იგი უკვე 30-40%-ზე ავიდა.

ჩრდილოვანი ეკონომიკა დამლუპველია არა მარტო იმიტომ, რომ ბადებს და ხელს უწყობს დამნაშავეობას, იგი საზოგადოებას და მის ცალკეულ წევრს წმინდა ეკონომიკურ ზარალსაც აყენებს. თუ, ვთქვათ, 20% შემოსავლებისა არ იბეგრება, კეთილსინდისიერი გადახდელები იძულებულნი არიან გადაიხადონ როგორც თავიანთი, ასევე, იმათ მაგიერაც, ვინც გადასახადს გვერდს უვლის. ქვეყნის ფინანსების მარეგულირებელი სახელმწიფო ორგანოები ვერ გებულობენ თუ რეალურად რა ხდება ეკონომიკის მე-5 ნაწილში და დროდადრო დებულობენ არასწორ გადაწყვეტილებას. როგორც ჩვენი ქვეყნის გამოცდილება აჩვენებს, ჩრდილოვან ეკონომიკასთან ბრძოლა განსაკუთრებით ძნელია მაშინ, როცა სახალხო მეურნეობა გაუწონასწორებელია და კანონმდებლობა არასრულყოფილადაა

დახვეწილი. ამიტომ შემთხვევითი არაა, რომ ჩრდილოვან ეკონომიკას ადარებენ ავთვისებიან სიმსივნეს.

7.4. სახელმწიფო ბიუჯეტის დეფიციტი და ნაციონალური ვალი

როდესაც სახელმწიფოს ხარჯები მის შემოსავალს აღემატება, მაშინ იქმნება სახელმწიფო ბიუჯეტის დეფიციტი. წლიდან წლამდე მისი დაგროვება ქმნის სახელმწიფო ანუ ეროვნულ ვალს. საიდან ღებულობს მთავრობა სახსრებს მის დასაფარავად? პირველი გზა მოსახლეობისაგან სესხის აღებაა. განვითარებული საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნებში (ბოლო დროს რუსეთშიც) ეს მექანიზმი მოქმედებს სააქციო საზოგადოების ანალოგიურად – უშვებს ფასიან ქაღალდებს (სავალო ვალდებულებას) დაფარვის სხვადასხვა ვადებით და პროცენტებით.

ამგვარი მარტივი ოპრაციის შედეგად, მართალია, ჩნდება სახელმწიფო ბიუჯეტის კიდევ ერთი ხარჯვითი მუხლი – სახელმწიფო ვალის მომსახურება ანუ პროცენტების გადახდა დაუფარავ (გაუსტუმრებელ) ფასიან ქაღალდებზე, მაგრამ, იგი გაცილებით მცირეა იმ თანხებთან შედარებით რაზეც მთავრობა განვადებას ღებულობს.

არსებობს დეფიციტის დაფარვის სხვა, გარეგნულად უფრო მარტივი და რადიკალური გზა - სახელმწიფოს მონოპოლიური უფლება ბრუნვაში გამოუშვას ფული, დაბეჭდოს დიდი რაოდენობის ახალი კუპიურები და დაფაროს ყოველგვარი დავალიანება. სამწუხაროდ, ასეთ მარტივ ხერხს მოკყვება ერთ-ერთი ყველაზე საშინელი ეკონომიკური მოვლენა – *ინფლაცია* ამიტომ საკითხზე თუ როგორ გადაწყვიტონ სახელმწიფო ვალების პრობლემა, თავს იმტერევენ არა მარტო რუსეთის, არამედ მრავალი სხვა ქვეყნის მთავრობაც.

უმრავლეს ქვეყნებში სახელმწიფო ვალების სიდიდე ძალზე მაღალია. მათი გაანგარიშებისას ჩვეულებრივ მხედველობაში ღებულობენ მთავრობის დავალიანებას ძირითადად მოსახლეობის მიმართ. დავალიანების საერთო თანხიდან გამორიცხავენ ერთი სამთავრობო ორგანოს ვალდებულებას მეორის მიმართ, თვლიან რა მას „საოჯახო საქმედ“. მაგრამ დღეს ყველა ქვეყანაში, გარდა რუსეთისა (და საქართველოსი – თ.გ.), ნაციონალური წარმოების საერთო მოცულობასთან მიმართებაში ვალების წილი (ზომა) ბევრად მცირეა, ვიდრე მეოთხედი საუკუნის უკან. შეეცადეთ უპასუხოთ კითხ-

7.5. დასკვნები

დღეს სახელმწიფო ორგანოები არ იზღუდებიან თავიანთი ტრადიციული ფუნქციების შესრულებით და საბაზრო ეკონომიკის პირობებში სამეურნეო სისტემის შემადგენელ ნაწილად გვევლინებიან.

საფინანსო გეგმას, რომელსაც მთლიანობაში მოჰყავს მთავრობის შემოსავალი და გასავალი ეწოდება სახელმწიფო ბიუჯეტი. ხელისუფლების ტერიტორიულ და ადგილობრივ ორგანოებს თავისი ბიუჯეტი გააჩნიათ.

რუსეთის ბიუჯეტის ხარჯვითი ნაწილის ძირითადი მუხლებია: ხარჯები სოფლის მეურნეობაზე, სოციალურ-კულტურულ ღონისძიებებზე, შეიარაღებაზე, სახელმწიფო აპარატისა და სამართალდამცავი ორგანოების შენახვაზე. შემოსავლების ძირითად მუხლს შეადგენს საგადასახადო შემოსავლები.

გადასახადები იყოფა დაბეგვრის ობიექტისა და საპროცენტო განაკვეთის ზომის მიხედვით. რუსეთის ბიუჯეტში (და არა მარტო რუსეთისა - თ.გ.) შემოსავლების ძირითად მასას შეადგენს საწარმოს გადასახადები; სხვა, ეკონომიურად განვითარებულ ქვეყნებში - პირადი საშემოსავლო გადასახადი.

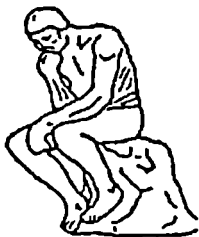
სახელმწიფო ხარჯების მეტობა შემოსავალზე იწვევს ბიუჯეტის დეფიციტს, რომელიც გროვდება წლიდან წლამდე და ქმნის სახელმწიფო ვალს.



7.6. კითხვები და დავალებანი

I. ამოირჩიეთ პასუხის სწორი ვარიანტი

1. სახელმწიფო ბიუჯეტი ესაა:
 - ა) მთავრობის წინა წლის ჯამური ხარჯები;
 - ბ) კანონი, რომელიც კრძალავს მთავრობის



მიერ იმაზე მეტი სახსრების გამოყენებას, რაც მის განკარგულებაშია;

გ) მომავალი წლის მთაერობის შემოსავლებისა და ხარჯების გეგმა.

2. როცა მთაერობის დანახარჯები მის შემოსავალს აღემატება, ამბობენ რომ:

- ა) ბიუჯეტში შექმნილია დეფიციტი;
- ბ) ბიუჯეტში გეაქვს დადებითი სალდო;
- გ) ბიუჯეტი დაბალანსებულია.

3. ცხრილის 7.1 თანახმად, რუსეთის კონსოლიდირებული ბიუჯეტის შემოსავლების ძირითადი წყაროა:

- ა) საშემოსავლო გადასახადი;
- ბ) დამატებული ღირებულების გადასახადი;
- გ) გადასახადი საწარმოს მოგებაზე;
- დ) აქციზები.

4. მიმდინარე წელს A სუბიექტის შემოსავალი შეადგენს 10ათას მან., B-სი - 100 ათას მან., C-ს - 1მლ.მან. მიღებული კანონმდებლობის თანახმად A იხდის 100მან., B-1 ათას მან, C- 10ათას მან. როგორი გადასახადია ეს?

- ა) პროგრესული;
- ბ) პროპორციული;
- გ) რეგრესული.

5. 10 ათას, 100 ათას და 1მლ. მანეთ შემოსავლებზე A,B,C, ფირმებმა გადაიხადეს გადასახადი, შესაბამისად, 20%, 25% და 50%-ის ოდენობით. როგორი გადასახადია იგი?

- ა) პროგრესული;
- ბ) პროპორციული;
- გ) რეგრესული.

6. შემოსავლებზე 10ათასი, 100ათასი და 1მლ. მანეთი დაწესებულია ერთიანი გადასახადი წელიწადში -1 ათასი მან. როგორი გადასახადია იგი?

- ა) პროგრესული;
- ბ) პროპორციული;
- გ) რეგრესული.

7. რომელი გადასახადით ხდება ნაკლებზრუნველყოფილი ოჯახებიდან შემოსავლის შედარებით დიდი ნაწილის ამოღება?

- ა) პროგრესული საშემოსავლო გადასახადით;
- ბ) ქონების გადასახადით;
- გ) დამატებული ღირებულების გადასახადით.

8. რომელი გადასახადია ყველაზე ძნელი გადასატანი მომხმარებელზე?

- ა) პირდაპირი;
- ბ) ირიბი;
- გ) აქციზი;
- დ) ტარიფი.

9. პირდაპირი გადასახადია ის:

ა) რომელიც პირდაპირ განსაზღვრავს მომხმარებელთა ქცევას;

- ბ) რომლითაც უშუალოდ იბეგრება ხარჯები;
- გ) რომლითაც უშუალოდ იბეგრება შემოსავლები;
- დ) რომლითაც იბეგრება სამრეწველო საწარმოები.

10. ვინ იხდის გადასახადს მოთხოვნის აბსოლუტური არაელასტიურობის შემთხვევაში?

ა) საგადასახადო ტვირთი თანაბრად ნაწილდება მწარმოებელსა და მომხმარებელს შორის;

- ბ) მწარმოებელი მეტს იხდის ვიდრე მომხმარებელი;
- გ) მწარმოებელი;
- დ) მომხმარებელი.

II. XX საუკუნის დასაწყისში ჟურნალში „საფინანსო მიმოხილვა“ გამოქვეყნდა სტატიების სერია რუსეთის სახელმწიფო მოწყობის შესახებ. იმ დროისათვის ქვეყნის ბიუჯეტი მიყვანილი იყო დადებით სალდოზე, რაშიც ზოგიერთი ეკონომისტები სერიოზულ პრობლემას ხედავდნენ. გაეცანით ნაწყვეტს ერთ-ერთი ასეთი სტატიიდან და გამოთქვით თქვენი შეხედულება მასში მოყვანილ იდეებზე. მოიყვანეთ თქვენი პოზიციის დამამტკიცებელი არგუმენტები.

„რა უკეთესია ქვეყნის ფინანსებისათვის: ფინანსების დეფიციტი თუ ბიუჯეტის დადებითი სალდო?“

... რას წარმოადგენს სახელმწიფო ბიუჯეტი და მისი დეფიციტი? სახელმწიფო ყოველწლიური საჭიროებისათვის თავის ქვეშევრდომებს ბეგრავს გადასახადით, რომელიც განსაზღვრულ ვადებში შედის სახელმწიფო ხაზინაში მისი აკრეფის კვალობაზე; რაც მეტი ფული შემოდის მოსახლეობისაგან, მით ნაკლები რჩება იქ, საიდანაც იგი შემოდის, ე.ი. მოსახლეობაში, რომელიც უპირატესად დასაქმებულია სოფლის მეურნეობაში. აქედან თითქოს გამოდის, რომ სახელმწიფო ხაზინას და სახალხო მეურნეობას დიამეტრალურად

ურთიერთსაწინააღმდეგო ინტერესები გააჩნიათ – რაც მავნეა სახალხო სოფლის მეურნეობისათვის, სასარგებლოა სახელმწიფო ხაზინისათვის და პირიქით. . .

ახლა ისმის კითხვა: რა უკეთესია ხალხისათვის (ხალხის ქვემოთ იგულისხმება მთელი სახელმწიფო) – ყოველწლიური დეფიციტის შექმნა ისეთი პროპორციით, რომ ბიუჯეტის ჭარბი თანხა მიწათმოქმედს დარჩეს, თუ ბიუჯეტის დაკანონება ყოველწლიური ნამატით ხაზინის სასარგებლოდ (როგორც ამას ჩვენი საფინანსო უწყება აკეთებს) და, ამგვარად, ზუსტად ასეთივე თანხით დეფიციტის შექმნა სახალხო მეურნეობაში? როცა ნაშთი ბიუჯეტის ხარჯთაღრიცხვის მიხედვით რჩება სახელმწიფო ბანკში ან ხაზინაში უსარგებლოდ და არ მონაწილეობს სახალხო მეურნეობის ბრუნვაში, საიდანაც იგი ამოიღეს, ეს, ბუნებრივია, მოსახლეობის ფინანსებისთვისაც საზიანოა და სახელმწიფო ხაზინისათვისაც – უხეირო.

რა სარგებლობა აქვს ხაზინისათვის სად დევს ეს თანხა – თვით ხაზინაში თუ ხალხში? როცა მთავრობა მისთვის არასაჭირო თანხას ხალხში ტოვებს, რომელიც ამის უკიდურეს საჭიროებას განიცდის, ამით იგი არაფერს კარგავს, რამდენადაც მთავრობას ყოველთვის შეუძლია მოითხოვოს იმდენი გადასახადი, რამდენიც მისთვის საჭიროა საბიუჯეტო ხარჯების დასაფარავად. თვით მოსახლეობას კი თუ ხელზე ექნება ის 1,5 მილიარდი მანეთი, რომელიც სახელმწიფო ხაზინის საღაროებში უმოძრაოდ დევს, მაშინ მას (მოსახლეობას) ფარცხის გასაჭირი აღარ ექნება მიწის დასამუშავებლად; სოფლის მეურნეობა გაუმჯობესდება და მოუსაველიანობაც იშვიათი გახდება, ვიდრე ამჟამად; ჩალის სახურაეებიც შემცირდება და ხანძარიც ნაკლებად გაჩნდება. ამისგან უდავოდ მოიგებს ხალხიცა და სახელმწიფო ხაზინაც. . . აი, რატომაა უკიდურესად აუცილებელი საგადასახადო სისტემის შეცვლა და სახალხო მეურნეობის დეფიციტის დარეგულირება. სოფლის მეურნეობაში საბრუნავი საშუალებების არარსებობა ხომ მთელი რუსეთის უბედურებაა. სახელმწიფო ბიუჯეტის დეფიციტი ნაკლებად საშიშია, ვიდრე დეფიციტი სახალხო მეურნეობაში.

რუსეთის ძალა მის ხალხსა და მიწაშია და არა მხოლოდ უდეფიციტო ბიუჯეტში“.

ფული და საფინანსო ინსტიტუტები

წინა თავში შევეხეთ ეკონომიკაში სახელმწიფოს ჩარევის საკითხს და საუბარი გექონდა (ამ ჩარევის) რამდენიმე ფორმაზე. საგადასახადო რეგულირება და სახელმწიფოს მიერ საწარმოსაგან საქონლის (მომსახურების) შეძენა, ჩვეულებრივ, რეგულირების პირდაპირ ფორმას წარმოადგენს და სახელმწიფოს ფისკალურ პოლიტიკას შეადგენს. ამ თავში ჩვენ სხვა, ე.წ. ირიბ (არაპირდაპირ) ღონისძიებებზე შევჩერდებით. ეს უკვე სახელმწიფოს არა ბრძანებები და შეკვეთები მქონარმეებისადმი, არამედ გარკვეული ფინანსური პირობების ცვლილება, რომელზეც მქონარმეები, მართალია, რეაგირებენ „საკუთარი შეხედულებისამებრ“; მაგრამ მოქმედებენ ისე, როგორც მთავრობას მიაჩნია მიზანშეწონილად. თუ ეკონომიკის მართვის ცენტრალიზებული სისტემის დროს ცენტრიდან პირდაპირი ჩარევა იყო დაშვებული, საბაზრო ეკონომიკის პირობებში უფრო ეფექტური ჩანს არაპირდაპირი ზემოქმედება. იგი გადის ფულად-საკრედიტო სფეროზე და მის მახასიათებლებზე (მდგენელებზე) — ფულსა და კრედიტებზე, რასაც ჩვენ ქვემოთ შევეხებით.

8.1. ფული

ფული - ეს არაა უბრალოდ მანეთები, დოლარები, ფრანკები, თუ მარკები. ბალზაკი, მაგალითად, ამტკიცებდა, რომ „ფული - ეს მეექვსე გრძნობაა, რომელიც საშუალებას გვაძლევს ვისიამოვნოთ დანარჩენი ხუთით“. არ დაეაყენებთ ეჭვის ქვეშ დიდი მწერლის ამ მოსაზრებას და აღვნიშნავთ მხოლოდ, რომ ეკონომისტები უფრო მშრალ და მკაცრ განმარტებას იძლევიან. მაგ., ა. სმიტი ფულს უწოდებდა „მიმოქცევის ბორბალს“, კ. მარქსი - „საყოველთაო ექვივალენტს“. იმისათვის რათა ჩაეწვდეთ ამ გამონათქვამების აზრს, ჯერ მოკლედ შევეხოთ ფულის აღმოცენების ისტორიას, შემდეგ განვიხილოთ მისი ფუნქციები და დღეს არსებული სახეები. დავახასიათოთ, აგრეთვე, დღევანდელი ფულის მიმოქცევის ძირითადი პრობლემები.



8.1.1. როგორ გაჩნდა ფული

მართალია, ფული ძალზე დიდი ხანია რაც გაჩნდა, მაგრამ იგი ყოველთვის არ არსებობდა. ნატურალური მეურნეობის დროს, როცა ყოველი ოჯახი თვითუზრუნველყოფილი იყო აუცილებელი მოხმარების საგნებით, ფულის საჭიროება, უბრალოდ, არ არსებობდა. როდესაც რობიზონ კრუზომ დაუსახლებელ კუნძულზე განძი და ფულები იპოვა მან „უეარგისი ნაგავი“ უწოდა მათ, რადგან ნატურალურ მეურნეობაში მისი გამოყენება შეუძლებელი იყო და, ამდენად, ვერც მარტოხელა „მილიონერის“ მდგომარეობას შეცვლიდა იგი რაიმეთი.

ფული არც მაშინაა საჭირო, როცა მარტივი, ნატურალური ფორმით ერთი საქონლის გაცვლას ვაწარმოებთ მეორეზე. ასეთი გარიგებები დღესდღეობითაც ხდება და მას ბარტერული გაცვლა ეწოდება. ახალ სამყაროში პირველი კოლონისტები, მაგალითად, წააწყდნენ ისეთ შემთხვევას, როცა ინდიელებს არ სურდათ ბეწვეულის და თევზის სანაცვლოდ მეტალის მონეტების მიღება და ამჯობინებდნენ სამკაულებს ან „ცეცხლოვან წყალს“.

ფულზე მოთხოვნილება გაჩნდა მხოლოდ გაცვლის გართულებასთან დაკავშირებით. როგორ მოვიქცეთ, მაგალითად, მაშინ, როცა თევზის სანაცვლოდ მისი შეძენის მსურველს ჩექმის მიცემა შეუძლია, მაგრამ მეთევზეს იგი არ სჭირდება? მეზადურს ხორცი უნდა, მაგრამ ხორცის გამყიდველს ერბოკვერცხზე მისდის სული. რა ხერხით გავცვალოთ ძროხა ერთ დუჟინ კვერცხზე და რა ფორმით მივიღოთ ხურდა? ყველა ასეთი საკითხების გადაჭრა შეუძლებელი იყო უბრალო ბარტერული გაცვლით; ამიტომაც გამოიგონეს ფული.

თავდაპირველი ფული ძალზე განსხვავდებოდა დღევანდელი ფულადი ნიშნებისაგან. მაშინ ფულის სახით შეიძლებოდა სრულიად სხვადასხვა საგნების გამოყენება. ასე, მაგ., ძველი რომაელები იყენებდნენ მარილს, აცკეტები (მექსიკელი ინდიელები – თ.გ.) – კაკოს მარცვლებს, სხვა ხალხები – ისრის წვეტს, თევზსაჭერ კაუჭს (ანკესს), ნიჟარებს, ბეწვეულს და სხვა.

ძალზე გვიან გაჩნდა მეტალის ფული. ისტორიკოსები ამტკიცებდნენ, რომ იგი პირველად გამოიყენეს ძველმა ეგვიპტელებმა დაახლოებით 2500 წელს ჩვენს ერამდე, რომელიც დამზადებული იყო რგოლის ფორმის მცირე ზომის მეტალისაგან. ოთხი საუკუნის შემდეგ ძველ ჩინეთში ბრუნვაში შევიდა ოქროს კუბიკი. საკუთრივ მონეტების ჭედვა დაიწყო პირველად ლიდიაში (ახლანდელ თურქეთის ტერიტორიაზე) ჩვენს წელთაღრიცხვამდე მე-7 საუკუნეში. ბოლოს

მონეტები სრულყოფილ სახეზე დაიყვანეს ძველმა ბერძნებმა, დაიწყეს რა ამოტიფრა მის ორთავე მხარეზე.

ბოლო საუკუნემდე მონეტებს ჭედდნენ უპირატესად ძვირადღირებული მეტალების – ოქროსა და ვერცხლის შენადნობისაგან, და ეს არ იყო შემთხვევითი. ჯერ ერთი, ასეთი ფული თავისთავად იშვიათობა და ძვირი იყო, ამიტომ მასზე შეიძლებოდა დიდი რაოდენობის სრულიად სხვადასხვა პროდუქტების გაცვლა. მათ, როგორც უჟანგავს, შეეძლოთ ბრუნვაში დიდი ხნით არსებობა, ეკავათ მცირე ადგილი და შესაძლებელი იყო მათი დაყოფა – მცირე ზომის მონეტების გამოჭედვა, ან, უბრალოდ, როგორც ამას ადრე ხშირად აკეთებდნენ ხოლმე, ნაჭრებად დახერხვა. ამტიციებენ, რომ სახელდობრ ასე დაიბადა ჩვენი მანეთი – როგორც ჩამონაჭერი ("om-pyხო" - "პყხო", მანეთი – თ.გ.) უფრო ძველი რუსული ფულის ერთეულის „გრივნი“- საგან (0,5 ფუნტის ვერცხლის ზოდი – თ.გ.). ერთი ღირსების ყველა მონეტა იყო იდენტური, თუ, რა თქმა უნდა, მონეტების სახლი სპეციალურად არ შეეცდებოდა მის „გაფუჭებას“.

ყველა ამ თვისების წყალობით ფული, როგორც ამას იმპერატორი ვესპასიანი იტყოდა ხოლმე, "სუნს არ ადენდა" და ამით იყო მოხერხებული. თუმცა იგი ძალზე იშვიათობას წარმოადგენდა. ფულის სესხად აღებისას (მთელი შუა საუკუნეების განმავლობაში) მევალეს იგი მინიმუმ 20%-იანი თავნით (ნამატით) უნდა დაებრუნებინა უკან. ცხადია, ასეთი სიხარბის გამო გამსესხებელი სძულდათ ჯერ კიდევ ბიბლიური დროიდან და ეძებდნენ საშუალებებს რათა შეეზღუდათ მისი ძალაუფლება, რომელიც, ცხადია, წინააღმდეგობას უწევდა გაცვლის განვითარებას. ამიტომ გამოიგონეს ქალაღლის, ანუ საკრედიტო ფულები.

ქალაღლის ფულს დიდი ხნის ისტორია გააჩნია. ჯერ კიდევ მარკო პოლო ადასტურებდა მის გამოყენებას ჩინეთში მე-13 საუკუნეში. მაგრამ მისი აქტიური მოხმარება დაიწყეს ევროპაში მხოლოდ შუა საუკუნეებში.

შორეული მოგზაურობისას ვაჭრები ერიდებოდნენ მცირე თუ დიდი გზების ყაჩაღებს და ცდილობდნენ თან არ წაეღოთ ოქროსა და ვერცხლის მონეტები. ისინი მონეტებს უტოვებდნენ (ანუ თანამედროვე ენით რომ ვთქვათ დეპოზიტზე აბარებდნენ თავიანთ ფულს) ოქროს ნაკეთობათა ხელოსანს (იუველიერ-ოსტატს) და სანაცვლოდ მისგან იღებდნენ ხელწერილს (საბუთს), რომელიც მათ უფლებას ანიჭებდა მიეღოთ თავიანთი ფული სხვა ქალაქში – ოსტატის კოლეგისაგან. თვით ყაჩაღებისათვის იუველიერის სახელობითი ხელწერილი რაიმე ფასეულობას არ წარმოადგენდა. ეს დოკუმენტი

გახდა სწორედ, ქალაღდის ფულის პირველსახე. მათი გამოყენება დაიწყეს სხვა გარიგებათა გადასახდელადაც. თუმცა, ხელწერილის მიღლები, როგორც წყსი, მოითხოვდა მსესხებლის გადახდისუნარიანობის დასტურს რომელიმე ცნობილი ვაჭრის ან ბანკირისაგან. ეს უკანასკნელნი თავდაპირველად, უბრალოდ, თავიანთ ხელწერილს სვამდნენ სხვის საგადასახადო დოკუმენტზე, მაგრამ დროთა განმავლობაში თვით დაიწყეს ახალი, განსაზღვრული ნიმუშის საბუთის გაცემა, ცხადია იმ ვალდებულებით, რაც ითვალისწინებდა მოთხოვნისთანავე მონეტებზე მის გაცვლას. ასე შეიქმნა ბანკნოტები.

დროთა განმავლობაში სახელმწიფო ხელისუფლების ორგანოებმა აღმოაჩინეს, რომ მათ შეუძლიათ სარგებელი ნახონ იმით, თუ ძვირადღირებული მონეტის მოჭრას ნაწილობრივ ქალაღდის ფულის გამოშვებით შეცვლიან. შემჩნეული იყო, რომ ბრუნვაში დიდხანს ნამყოფი ფული ცვლებოდა და მასში ძვირფასი მეტალის შემცველობაც იკლებდა. მიუხედავად ამისა, იგი ისევე მონაწილეობდა ყიდვა-გაყიდვაში, როგორც სრულფასოვანი (ახალი) მონეტები. ამიტომ მონეტის სახლმა (საწარმომ) ეკონომიის მიზნით დაიწყო მონეტაში შემავალი ძვირფასი მეტალის შემცირება და, ამდენად, მისი შეგნებული „გაფუჭება“. ეკონომიის შემდგომი ლოგიკური გაგრძელება იყო ამ „გაფუჭებული“ მონეტების ნაცვლად ქალაღდის ფულის გამოშვება. ეს, ე.წ. *სახაზინო ვექსილი ანუ სახაზინო ბილეთები* სახელმწიფო ხელისუფლების ვალდებულებას წარმოადგენდა და ითვალისწინებდა მისი მფლობელის (წარმდგენის) მოთხოვნისთანავე ვალის ოქროთი დაფარვას. რუსეთში მას ასიგნაციებს უწოდებდნენ და უშვებდნენ 1796 წლიდან.

ქალაღდის ფულის დაყოფა ბანკნოტებად და სახაზინო ვექსილებად დღესაც შენარჩუნებულია მრავალ ქვეყანაში, მაგრამ ძირითადად, როგორც ტრადიციისადმი პატივისცემა. ჩვენს ქვეყანაში, მაგ., უშვებდნენ 1, 3 და 5 მანეთის ღირსების სახაზინო ბილეთებს, რომლებიც უზრუნველყოფილი იყო სახელმწიფოს მთელი ქონებით. 10 მანეთისა და მეტი ღირსების ბანკნოტების უზრუნველყოფა ხდებოდა ოქროთი, ძვირფასი მეტალებით და სახელმწიფო ბანკის აქტივებით. დღეს უკვე მსოფლიოს არც ერთ ქვეყანაში ოქროზე არ გადაიცვლება (გადახურდავდება) არც ბანკნოტები და არც სახაზინო ბილეთები. მათ შორის ის განსხვავებაა შენარჩუნებული, რომ ბანკნოტების გამოშვება ხდება მეტი ღირსებით (ღირებულებით).

ფულის ევოლუციის პროცესი არ დამთავრებულა ქალაღდის ფულის გამოგონებით. არსებობს დღეისათვის მისი მრავალი სახე, რომელ-

იც თითქმის შეუმჩნეველია (არახელშესახებია - თ.გ) და უბრალოდ საბანკო ანგარიშს შეადგენს. მაგრამ სანამ ფულის მიმოქცევის თანამედროვე სტრუქტურას განვიხილავდეთ, შევეცადოთ განმარტება მიეცეთ ფულს და გამოვყოთ ის ფუნქციები, რომელსაც იგი ეკონომიკაში ასრულებს.

8.1.2. ფულის ფუნქციები

როგორც უკვე ვნახეთ, ფულის სახით შეიძლება გამოვიყენოთ ნებისმიერი საქონელი, რომელიც მიღებულია ქვეყნის მთელს ტერიტორიაზე საქონლისა და მომსახურების ღირებულების გადასახდელად. სწორედ აქედან გამომდინარეობს ფულის, როგორც *კანონიერი გადახდისუნარიანი საშუალების* ყველაზე მეტად გავრცელებული განმარტება. თუმცა, ასეთი საგადასახადო თვისებების შესაძენად ფულმა უნდა შეასრულოს მთელი რიგი მნიშვნელოვანი ეკონომიკური ფუნქციები.

უპირველეს ყოვლისა, ფული წარმოადგენს *ღირებულების საზომს*, ანუ იმ სტანდარტს, რომლის საშუალებითაც გამოისახება ყველა სხვა საქონლისა და მომსახურების ღირებულება. მაგალითად, შეიძლება შენობის სიგრძე მისი სიგანით ან სიმაღლით გაეზომოთ და ვთქვათ, რომ სიგრძე ტოლია ორი „სიგანის“ ან ოთხი „სიმაღლისა“. მაგრამ უმჯობესია ეს თანაფარდობა რიცხვებით გამოვსახოთ: სიგრძე 12მ, სიგანე 6მ, ხოლო სიმაღლე 3მ. სწორედ ასეთ სტანდარტულ საზომს - „მეტრიანს“ ეკონომიკაში ფული წარმოადგენს. ადამიანები გრძელი ჯაჭვის აგებას კი არ მიმართავენ საქონლის ღირებულების დასადგენად (1კგ ხორცის ფასი ეტოლება 2კგ თევზის ფასს, 4კგ ზეთის ღირებულებას და ა.შ.), არამედ უბრალოდ გამოსახავენ მათ ფასს ფულადი თანხით: 1კგ ხორცი ღირს 5 ათასი მან., 1კგ თევზი 4 ათასი მან., 1კგ კარაქი - 2,5 ათასი მან. და ა.შ.

ფულის მეორე ფუნქცია იმაში მდგომარეობს, რომ იგი *მიმოქცევის საშუალება* ანუ როგორც ამას ა. სმიტი ხატოვნად გამოსახა და - „მიმოქცევის ბორბალია“. ნატურალური ანუ მატერიალური გაცვლისას გარიგების მსურველმა ის კაცი უნდა მოძებნოს, რომელსაც უნდა არა უბრალოდ საქონლის აღება, არამედ მის სანაცვლოდ შეუძლია საჭირო საქონლის შემოთავაზება. ფულადი მიმოქცევის პირობებში კი საქონელი შეიძლება მივეყიდოთ ნებისმიერ მსურველს, შემდეგ კი ვიყიდოთ ჩვენთვის აუცილებელი საქონელი ნებისმიერი მყიდველისაგან. ეს შესაძლებელი ხდება მხოლოდ ფულის

საშუალებით.

დაბოლოს, ფული უნდა წარმოადგენდეს *დაგროვების საშუალებას*. მიიღებთ რა დღევანდელი საქონლის სანაცვლოდ ფულად თანხას, თქვენ იგი შეგიძლიათ გადადოთ საყიდლებისათვის მომავალში. მაგ., გლეხი, რომელიც რძეს ყიდის, ყოველდღიურად მცირე თანხას ინახავს რათა დააგროვოს ფული მომავალი წლისათვის მისთვის საჭირო აუცილებელი მოწყობილობის შესაძენად. ასეთი დაგროვება კი შესაძლებელია მხოლოდ ფულად ფორმაში, რადგან რძის შენახვას მომავალ წლამდე ცხადია იგი ვერ შეძლებს.

ფულის ეს ფუნქციები მჭიდრო ურთიერთკავშირშია. ამდენად, მხოლოდ ის საქონელი შეიძლება ჩავთვალოთ ფულად, ანუ გადახდის უნივერსალურ საშუალებად, რომელსაც ამ სამივე ფუნქციის შესრულება შეუძლია.

8.1.3. ფულის თანამედროვე სახეები

სამამულო საფინანსო სტატისტიკა ტრადიციულად გამოყოფს ფულის მიმოქცევის ორ სახეს – ნაღდსა და უნაღდოს. *ნაღდი ფული* – ეს *მონეტები და ქაღალდის კუპონურები*. ძირითადად მათი საშუალებით ახორციელებს მოსახლეობა გადახდას. რუსეთის ცენტრალური ბანკის მონაცემებით 1994 წლის I იანვრისათვის ქვეყნის ტერიტორიაზე მიმოქცევაში იყო 13,3 ტრილიონი მანეთის ნაღდი ფული.

უნაღდო მიმოქცევა, როგორც თვით სახელწოდება მიანიშნებს, არის ანგარიშსწორება ნაღდი ფულის მონაწილეობის გარეშე, ანუ უბრალოდ ფულადი თანხის გადაგზავნა ერთი პირის ან საწარმოს ანგარიშიდან მეორე პირის (საწარმოს) ანგარიშზე.

უპირატესად, ამგვარად წარმოებს ანგარიშსწორება საწარმოებს შორის. მთლიანად, უნაღდო ანგარიშსწორებაზე მოდის საგადასახადო ოპერაციების ძირითადი მასა. 1994 წლის დასაწყისში რუსეთში უნაღდო ბრუნვა შეადგენდა ფულის მასის 64%-ს.

უმრავლეს ქვეყნებში მიღებულია რამდენიმე განსხვავებული უფრო დეტალური კლასიფიკაცია და თვით ფულის გაგებასაც უფრო ფართო ხასიათი გააჩნია. ანალოგიური მიდგომა გამოიყენება დღეს ჩვენს საფინანსო სტატისტიკაშიც.

ნაღდ ფულთან ერთად, რომელსაც Mo-ით აღნიშნავენ (სადაც M ინგლისური სიტყვის money-ს აბრევიატურაა), გამოყოფენ *ფულს*.

გარიგებისათვის (M_1). მასში ნაღდი ფულის გარდა შედის აგრეთვე სახსრები ბანკის ანგარიშებზე. ასეთი ანგარიშები, როგორც წესი, უპროცენტოა. იქედან ნებისმიერ დროს შეიძლება ავიღოთ ნაღდი ფული ან ჩეკი გამოეწეროთ და გადავიტანოთ სხვა პირის (ორგანიზაციის) ანგარიშზე. მიმოქცევის ასეთი მოხერხებულობა, ნაღდ ფულად გადაქცევა და გახარჯვის შესაძლებლობა ხასიათდება ე.წ. *ლიკვიდურობით*, რაც უფლებას გვაძლევს ბანკის მიმდინარე ანგარიშებზე არსებული სახსრები ფულს გავუტოლოთ.

თუმცა არსებობს სხვა, უფრო ფართო განმარტება „თითქმის ფულისა“. ასე, მაგ., „ფული ფართო გაგებით“ (M_2), გარდა ნაღდი ფულისა და მიმდინარე ანგარიშებზე სახსრებისა, მოიცავს, აგრეთვე, მცირეუადიან ანაბრებს. ვადიანი ანაბრები ინახება შემნახველ ანგარიშებზე. მათ მოაქვთ მუანაბრისათვის პროცენტები, მაგრამ მათი მოხსნა ანგარიშიდან შესაძლებელია მხოლოდ გარკვეული დროის შემდეგ – რამდენიმე თვიდან რამდენიმე წლამდე. რამდენადაც ასეთი ანგარიშიდან სახსრების მოხსნაზე ან გადაგზავნაზე არსებობს შეზღუდვები, ამიტომ ვადიანი ანაბრები ნაკლები ლიკვიდურობით ხასიათდებიან ვიდრე სახსრები მიმდინარე ანგარიშებზე.

კიდევ უფრო ძნელია დიდ სახსრებზე ვადიანი ანაბრების ნაღდ ფულად გადაქცევა. M_2 -ის ჯამთან ერთად ისინი შეადგენენ ფულს, რომელსაც M_3 -ით აღნიშნავენ.

დაბოლოს ფული, მეტად ფართო გაგებით, გარდა ნაღდი ფულისა და სახსრებისა მიმდინარე და შემნახველ საბანკო ანგარიშებზე, მოიცავს, აგრეთვე, სახელმწიფო ფასიან ქალაღდებსაც. აშშ-ში ასეთი „თითქმის ფულის“ აღსანიშნავად მიღებულია სიმბოლო „L“ (ინგლისური სიტყვიდან Liquidity – ლიკვიდურობა), ხოლო დიდ ბრიტანეთში – M_3 .

საკითხი იმის შესახებ, თუ რა მივაკუთვნოთ ფულს, სრულებით არ არის თეორიული ხასიათის, როგორც ეს ერთი შეხედვით შეიძლება მოგვეჩვენოს. მასზე პასუხის გაცემა დამოკიდებულია სახელმწიფოს პრაქტიკულ მოქმედებაზე – ბრუნვაში არსებული ფულის რაოდენობისა და მისი მსყიდველობითი უნარიანობის რეგულირებაზე. ამ სფეროში მცირეოდენი ცვლილებები პრაქტიკულად თითოეულ ჩვენთაგანს ეხება.

8.1.4. ფულის მსყიდველობითი უნარი

ისე როგორც ყველა საქონლის ღირებულება ფულით იზომება,

ასევე იზომება ფულის ღირებულებაც სხვა საქონლის საშუალებით. საქონლისა და მომსახურების ის რაოდენობა, რომელიც შეიძლება ვიყიდოთ ფულის განსაზღვრული რაოდენობით არის მისი (ფულის) ღირებულება ანუ მსყიდველობითი უნარი.



ფულისა და საქონლის ღირებულებას შორის არსებობს შებრუნებული დამოკიდებულება, რომლის საერთო წესი შემდეგში მდგომარეობს: როცა ფასები მატულობს ფულის მსყიდველობითი უნარიანობა მცირდება და, პირიქით,

თუ ფასები ეცემა, მაშინ ფულის მსყიდველობითი უნარიანობა იმატებს.

ფულის მსყიდველობითი უნარიანობის გასაზომად გამოიყენება სპეციალური მაჩვენებლები. ჩვენს ქვეყანაში ქვეყნდება საბითუმო ფასების ინდექსი (ანუ ფასები, რომლითაც იძენს საწარმოები და ორგანიზაციები საქონელს) და საცალო ფასების ინდექსი (რომლითაც მოსახლეობა იძენს საქონელს საცალო ვაჭრობაში). ასეთი ინდექსების გაანგარიშება საკმარისად რთულია, რამდენადაც ისინი გამოსახავენ ფასების ცვლილებას არა ცალკეულ საქონელზე, არამედ მათ ერთობლიობაზე, ანუ ფასების საერთო დონეს. ასე, მაგ., 1990 წელს საცალო ფასების ინდექსმა 1985 წელთან მიმართებაში (როგორც საბაზისოსთან) შეადგინა 110. ეს იმას ნიშნავს, რომ საცალო ფასების საერთო დონე 1990 წელს გაიზარდა 10%-ით 1985 წელთან შედარებით (110-100). თუ ინდექსი შეადგენს 95%-ს ეს იმას ნიშნავს, რომ საცალო ფასები საშუალოდ შემცირდა 5%-ით.

მეორე მაჩვენებელია ფასების ინდექსი სამომხმარებლო საქონელსა და მომსახურებაზე, რომელსაც სხვანაირად ცხოვრების ღირებულების ინდექსი ეწოდება. მისი გაანგარიშების პროცედურა კიდევ უფრო რთულია. პირველ რიგში დგინდება ე.წ. სამომხმარებლო კალათა, ანუ იმ ძირითადი საქონლისა და მომსახურების ერთობლიობა, რომელსაც მოსახლეობა მოიხმარს. გაიანგარიშება ფასების ინდექსი საქონლის ყოველი ჯგუფის მიხედვით. შემდეგ, გამოკითხვის მეთოდით განისაზღვრება თითოეული ამ საქონლის წილი ოჯახის სამომხმარებლო ხარჯებში. საერთო ინდექსი განისაზღვრება როგორც საშუალო შეწონილი სიდიდე ფასების ინდექსებიდან სამომხმარებლო საქონლის ყოველი ჯგუფის მიხედვით, ანუ ოჯახის სამომხმარებლო ხარჯებში მათი წილის გათვალისწინებით. მარტივად რომ ვთქვათ, ფასების ინდექსი, მაგალითად, კვების პროდუქტებზე, მრავლდება კვების პროდუქტების წილზე ოჯახის დანახარჯებში; შემდეგ მას ემატება საცხოვრებელზე ფასების ინდექსის

ნამრავლი საცხოვრებელზე მოსული დანახარჯების წილზე სამომხმარებლო ხარჯებში და ა.შ.

ბოლოს, ცხოვრების ღირებულების ინდექსის შებრუნებული სიდიდე (რომელიც 100-ის ამ ინდექსზე გაყოფით მიიღება) მოგვცემს ფულის მსყიდველობითი უნარიანობის ინდექსს.

8.2. ინფლაცია

ცალკეულ საქონელზე ფასების მერყეობა მოთხოვნა-მიწოდების ცვლილების შესაბამისად ეკონომიკის ძირითადი კანონიდან გამომდინარეობს. როგორც ქვემოთ დავინახავთ, ფასების საერთო დონის ცვლილება არ ეწინააღმდეგება საბაზრო კანონებს. მაგრამ როგორ ახსნათ ფასების ცვლილების გაგრძელება მრავალი წლის განმავლობაში. ანდა, როგორც ეს გაცილებით იშვიათად ხდება, მათი მდგრადი შემცირება? სწორედ ამგვარი ძნელად ასახსნელი მოვლენები გამოვიდნენ იშვიათობის სფეროდან და წესად დამკვიდრდნენ თანამედროვე ეკონომიკაში. მათ აღსანიშნავად ეკონომისტებმა შემოიღეს სპეციალური ტერმინები.

ფასების საერთო დონის მდგრად ხანგრძლივ ზრდას უწოდებენ ინფლაციას, მის მდგრად ხანგრძლივ შემცირებას - დეფლაციას.

ამ საუკუნის განმავლობაში დეფლაციური პერიოდები იშვიათობას წარმოადგენდა, ინფლაციური კი წესად დამკვიდრდა. უფრო დეტალურად შეეჩერდეთ ამ უკანასკნელის განხილვაზე.

8.2.1. ინფლაციის ტიპები და მიზეზები

ჩვენი საუკუნის 50-60წწ. ფასების საერთო დონის ზრდის ტემპი უმრავლეს განვითარებულ ქვეყნებში შეადგენდა 3-5%-ს, წელიწადში. ამგვარ ინფლაციას დამცინავად „მცოცავი“ უწოდეს. 70-იან წლებში, როცა ფასების ზრდის ტემპის გამოსახვისათვის უკვე ორნიშნა ციფრები შეიქმნა საჭირო, ინფლაციას დაუწყეს უფრო პატივისცემით მოხსენიება და „მონავარდე“ დაარქვეს. 80-იან წლებში ეკონომიკური ზრდა და მასთან ერთად ინფლაცია რამდენადმე შენედა, თუმცა ზოგიერთ ქვეყნებში ინფლაციის ტემპებმა წელიწადში 100%-ს გადააჭარბა. მთავრობისგან უკვე პრაქტიკულად უმართავი ამ პროცესის დასახასიათებლად შემოიღეს ახალი ტერმინი „სუპერინფლაცია“ („ჰიპერინფლაცია“).

ცხრილში 8.1. წარმოდგენილია სხვადასხვა ქვეყნების მონაცემები ფასების დინამიკაზე, სამომხმარებლო საქონელსა და მომსახურებაზე.

ცხრილი 8.1.

ფასების ინდექსი სამომხმარებლო საქონელსა და მომსახურებაზე (1980წ - 100%)

ქვეყანა	1981წ	1985წ	1989წ
ავსტრალია	110	194	203
ავსტრია	107	127	137
ბოლივია	12	163685	942990
ეგვიპტე	111	195	195
გერმანია	106	121	126
ჩინეთი	103	123	200
იტალია	118	190	235
აშშ	110	126	150
დიდი ბრიტანეთი	112	142	172
საფრანგეთი	113	158	193
შვეიცარია	107	123	133
იუგოსლავია	141	694	115148
სსრკ	101	105	112

სამომხმარებლო საქონელსა და მომსახურებაზე ფასების ზრდა სსრკ-ში 80-იან წლებში გამოიყურება მეტად ზომიერად თვით სავსებით „დალხინებულ“ შვეიცარიასა და ავსტრიასთან შედარებითაც კი. თუმცა აქ არ შეიძლება მხედველობიდან გაეშუშათ არც თუ უმნიშვნელო გარემოება. ოფიციალური სტატისტიკით მოყვანილი მონაცემები მხედველობაში არ ღებულობს ე.წ. ფარულ ინფლაციას. ბევრი სამომხმარებლო საქონელი და მომსახურება დეფიციტური იყო და მოსახლეობას მისი შექენა უხდებოდა არა დაბალი სახელმწიფო ფასებით, არამედ რამდენჯერმე მასზე მაღალი „შავ ბაზარზე“ დაწესებული ფასებით. ამგვარი ფარული ინფლაციის გათვალისწინებით თვით 80-იან წლებში მდგომარეობა (სსრკ-ში) აღმოჩნდა ბევრად ნაკლებ „სახარბიელო“. 90-იან წლებში თავისუფალ ფასებზე გადასვლამ გამოიწვია ინფლაციის ფეთქებადმსგავსი ზრდა. დღეისათვის რუსეთი და დსთ-ს ქვეყნები, ამ მხრივ, უსწრებენ ისეთ

აღიარებულ „ლიდერსაც“ კი როგორც ბრაზილიაა: 1992 წელს რუსეთში ფასების ინდექსი სამომხმარებლო საქონელზე შეფასდა 2000%-ით, ბრაზილიაში 1150%-ით. რუსეთში ფასების ასეთი ცვლილება ეფუძნება ფასწარმოქმნის ერთი საგეგმო სისტემიდან ახალ საბაზრო სისტემაზე გადასვლას და ტრადიციული სამეურნეო კავშირების მოშლას იმ რესპუბლიკებს შორის, რომლებიც ადრე სსრკ-ს შემადგენლობაში იმყოფებოდნენ. მაგრამ სხვა ქვეყნებიც, რომლებსაც არ განუცდიათ ასეთი მძაფრი სოციალური კატაკლიზმები, უძღური აღმოჩნდნენ ინფლაციის დამარცხებაში. რაში მდგომარეობს ამის მეტად ზოგადი მიზეზები?

რამდენადაც საბაზრო ეკონომიკაში ყოველი ცალკეული საქონლის ფასი განისაზღვრება მოთხოვნა-მიწოდების კანონზომიერებით, ლოგიკურია ვივარაუდოთ, რომ ფასების საერთო დონის ზრდა განპირობებულია ერთობლივი მიწოდების ჩამორჩენით ერთობლივი მოთხოვნისაგან. ფულადი მიმოქცევის თეორიის დარგში ცნობილი ავტორიტეტი – ამერიკელი ეკონომისტი მ. ფრიდმანი, ინფლაციას განსაზღვრავს როგორც „ფულად ფენომენს, რომელიც გამოწვეულია ფულის სიჭარბით გამოშვებულ პროდუქციასთან მიმართებაში“. დღეს ეკონომისტების უმრავლესობა გამოყოფს ფაქტორების ორ ჯგუფს, რომლებიც ინფლაციას ბადებენ (ან საუბრობენ კიდევ ორი ტიპის ინფლაციაზე). ჯერ ერთი, იგი შეიძლება გამოიწვიოს ფაქტორებმა, რომლებიც განაპირობებენ მოთხოვნის ზრდის წინსწრებას მიწოდებასთან მიმართებაში, ხოლო, მეორეც, ფაქტორებით, რომლებიც ამუხრუჭებენ მიწოდების ზრდას.

მოთხოვნით განპირობებულ ინფლაციის მიზეზს მიეკუთვნება, უპირველეს ყოვლისა, მთავრობის ისეთი ხარჯები, რომლებიც ქმნიან შემოსავლებს, მაგრამ არაუზრუნველყოფილს (ზურგაუმაგრებელს – თ.გ.) საქონლითა და მომსახურებით. ასე, მაგ., როცა მთავრობა ზრდის სახელმწიფო ხარჯებს თავდაცვაზე, მაშინ იზრდება თავდაცვის სექტორში მომუშავე პერსონალის შემოსავლები, სოციალური პროგრამების გაჩაღებისას – ნაკლებუზრუნველყოფილი ფენების შემოსავალი. თავის მხრივ, მოსახლეობის შემოსავლების ზრდა იწვევს მათ მიერ წამოყენებული მოთხოვნის ზრდას, მაგრამ ეკონომიკას არ ძალუძს (ყოველ შემთხვევაში ერთბაშად) მისი დაკმაყოფილება. ეს მოთხოვნა აღმოჩნდება ჭარბი, მიწოდებასთან შედარებით ფასები გაიზრდება, რაც გამოიწვევს მოსახლეობაზე ფსიქოლოგიურ ზეოქმედებას. მომავალშიც ფასების ზრდის შიშით ადამიანები ჩქარობენ ფულის „გასაქონლებას“ და უარს ამბობენ ჩვეულებრივი დანაზოგის გაკეთებაზე. ეს თავის მხრივ ქმნის ახალ

ბიძგს ფასების ზრდისა და ა.შ.

მიწოდებით განპირობებულ ინფლაციის მიზეზს მიეკუთვნება წარმოების დანახარჯების ზრდა. პირველ რიგში ხელფასის გადიდება. შრომის ანაზღაურებაზე დანახარჯების ზრდა იწვევს მეწარმის ხარჯების გაზრდას ერთეული პროდუქციის წარმოებაზე (თუ ცხადია, შრომის ნაყოფიერება არ იზრდება წინმსწრები ტემპით). ამიტომ, იმისათვის რათა დანახარჯების ზრდამ მოგება არ შეაკეცოს, მეწარმე ფასებს უმატებს. მაგრამ პროდუქციაზე ფასების მომატება ამცირებს მისი მომხმარებლების რეალურ შემოსავლებს, რომლებიც თავის მხრივ, ცდილობენ მიაღწიონ ხელფასის გაზრდას. შრომის ანაზღაურების მომატება ნიშნავს იმავდროულად წარმოების დანახარჯების ზრდას და, შესაბამისად, ფასების გაზრდას იმ საქონელსა და მომსახურებაზე, რასაც ისინი აწარმოებენ. ეს კი თავის მხრივ მიზეზია იმისა, რომ პროდუქციის მომხმარებლები ითხოვენ, სავსებით გამართლებულად, თავიანთი ხელფასის გაზრდასაც. ამგვარად, ინფლაციური სპირალი იწყებს გაშლას პრინციპით: დანახარჯების ზრდა – შემოსავლების ზრდა – დანახარჯების ზრდა და ა.შ.

ზოგიერთ შემთხვევაში ფასების საერთო დონის გაზრდა შეიძლება დაკავშირებული იყოს ერთი რომელიმე პროდუქტის გაძვირებასთან, რომელიც ბევრი სხვა პროდუქტის წარმოების დანახარჯებში შედის, - მაგალითად, ნავთობი. ასეთ შემთხვევაში მნიშვნელობა არა აქვს იმას, თუ როგორი ეკონომიკური (ან არაეკონომიკური) ფაქტორებით იყო იგი გამოწვეული.

მაგრამ რატომაა, საერთოდ, საბაზრო ეკონომიკაში შესაძლებელი მოთხოვნის ხანგრძლივი მეტობა მიწოდებაზე და, შესაბამისად, ფასების მდგრადი მატება? ბაზრის კანონების თანახმად, კონკურენციის პირობებში ადგილი უნდა ჰქონდეს მხოლოდ ფასების მუდმივ მერყეობას, ერთი სახის საქონლის გაიაფებას, მეორეს – გაძვირებას, მაგრამ ფასების საერთო დონე უნდა დარჩეს მუდმივი. ეკონომისტების უმრავლესობა ამ წესის დარღვევას ხსნის თვით ბაზრის ნაკლოვანებით, სახელდობრ კონკურენციის „დეფიციტით“. როცა ცალკეულ მეწარმეებს საშუალება გააჩნიათ ბაზარზე ფასების „დიქტატისა“, მაშინ ისინი თავიანთ სასარგებლოდ მაღალ ფასებს აწესებენ. უფრო მეტიც, როცა მოთხოვნა ეცემა, აკონტროლებენ რა მიწოდებას, ისინი წარმოების მოცულობის შეკეცვაზე მიდიან და არა ფასების შემცირებაზე. შედეგად ფასების საერთო დონეც იწყებს ცვლილებას ერთი მიმართულებით – მათი ზრდისაკენ.

დღეისათვის პრაქტიკულად ყველა ქვეყნის მთავრობა შეუპოვრად იბრძვის ინფლაციასთან, იყენებს რა ამისათვის სხვადასხვა ზომებს.

მოთხოვნის ფაქტორით გამოწვეული ინფლაციის დამარცხებისათვის ისინი ამცირებენ სახელმწიფო ხარჯებს, ხოლო მიწოდებით განპირობებულ ინფლაციას ებრძვიან ხელფასის „გაყინვით“. იშვიათ შემთხვევაში ცალკეულ საქონლის ფასებზე აწესებენ „ჭერს“. მაგრამ ცოტა რამ თუ კეთდება თვით არასრული კონკურენციის ფასწარმოქმნის მექანიზმის გასამართად. ამასთან დაკავშირებით ეკონომისტები ხანდახან ირონიითაც ლაპარაკობენ, რომ დღეს გამოყენებული ანტიინფლაციური ზომები ემსგავსება ნაბახუსევზე მკურნალობას, მაგრამ იმგვარს, რომელიც წინასწარ გადაკერაზე უარს არ გულისხმობს. გამორიცხული არაა, რომ სწორედ ამიტომ ინფლაციის მკურნალობა, როგორც ამას პრაქტიკა ანახებს, ჯერჯერობით ნაკლებეფექტურია – და არა მარტო ჩვენს ქვეყანაში.

8.2.2. ინფლაციის შედეგები

ფასების ინფლაციურ ზრდას საკუთარ თავზე შეიგრძნობს ყველა, მაგრამ ეს იმას არ ნიშნავს, რომ ამით ყველა ზარალობს. არსებობს ადამიანთა კატეგორია, ვინც ამისაგან მოგებას ღებულობს.

ყველაზე სერიოზულ დარტყმას ინფლაცია მათ აყენებს, ვინც ფიქსირებულ შემოსავალს ღებულობს: პენსიონერებს, მოსწავლეებს, და ა.შ. ფასების ზრდასთან ერთად ძვირდება ცხოვრება. იმისათვის რათა მოიხმარონ პროდუქტების თუ მომსახურების ჩვეული რაოდენობა, საჭირო ხდება უფრო და უფრო მეტი ფულის ხარჯვა. თუ შემოსავლები ფიქსირებული რჩება, მაშინ მომხმარებელი იძულებული ხდება უარი თქვას ჩვეულ სიკეთეზე. ფიქსირებული შემოსავლები, რა თქმა უნდა პერიოდულ გადასინჯვას ექვემდებარება, მაგრამ ამ შემთხვევაშიც მათი მომატება პრაქტიკულად ყოველთვის დაგვიანებით ხდება, ფასები ზემოთ მიიწევენ „ლიფტით“, შემოსავლები კი – „კიბით“. ამ პრობლემებიდან გამოსავალს ზოგიერთი ხედავს შემოსავლების ინდექსაციაში – ინდექსის საშუალებით მათ მიბმას ინფლაციის ტემპთან. ამ შემთხვევაში შემოსავლები ავტომატურად უნდა გაიზარდოს ცხოვრების გაძვირებასთან ერთად, რომელსაც ინფლაცია იწვევს. მაგრამ ეს მოხდება იმ შემთხვევაში, თუ მოხდება შესაბამისი მაჩვენებლის გამოთვლა რეგულარულად და კეთილსინდისიერად.

ინფლაცია აჩანავებს იმათ, ვინც დანაზოგები გააკეთა წინა წლებში. აღმოჩნდება, რომ მათ ამაოდ გაიღეს მსხვერპლი – დანაზოგი თანხ-

ის მსყიდველობითი უნარი გაცილებით ნაკლები ხდება, ვიდრე იგი იყო იმ წლებში, როცა ხალხი მას ინახავდა და უარს ამბობდა მოხმარებაზე. ასეთ მდგომარეობაში ვარდებიან კრედიტორებიც. გასცეს რა მათ სესხი გარკვეული პროცენტით დროდადრო აღმოაჩენენ, რომ ინფლაცია „ჭამს“ არა მარტო მათ მთლიან მოგებას, არამედ თვით სესხის მსყიდველობით უნარსაც.

მეწარმეები არა მარტო ხედავენ წარმოებაში დანახარჯების ზრდას, არამედ იძულებულნი არიან იმუშაონ გაურკვეველობის პირობებშიც.

ბერს მიაჩნია, რომ ინფლაცია (ყოველ შემთხვევაში მაღალი) საზოგადოებისათვის საერთო სიბოროტეა. მაგრამ აღმოჩნდა, რომ საზოგადოებრივი ბოროტებისაგან შესაძლებელია პირადი (კერძო) სარგებლის მიღებაც.

ინფლაცია სასარგებლოა იმათთვის, ვისაც შეუძლია თავისი შემოსავალი გაზარდოს უფრო მაღალი ტემპით ვიდრე ინფლაციის ტემპია. თუ, მაგ., ინფლაციის ბიძგი იწვევს რომელიმე პროდუქტის გაძვირებას, მაშინ მისი მწარმოებლები მოგებაში რჩებიან. გარკვეულ მოგებას ნახულობენ მევალეებიც, რადგან კრედიტორებისათვის მათ მიერ დაბრუნებული თანხა და პროცენტები უკვე ისეთი ფულია, რომლის მსყიდველობითი უნარი მნიშვნელოვნად შემცირებულია.

დაბოლოს, ინფლაციის პირობებში მთავრობასაც შეუძლია გაზარდოს თავისი შემოსავლები. ეს ხდება საგადასახადო შემოსავლების ზრდის ხარჯზე. გარდა ამისა, თუ სახელმწიფოს წინა წლებში ვალები ჰქონდა ალებული, მაშინ იგი, როგორც ნებისმიერი მევალე მოგებულ რჩება გაუფასურებული ფულის უკან დაბრუნების გამო.

თუმცა გარკვეულ ეტაპზე ინფლაცია მოგებულებსაც და დამარცხებულებსაც გამოუტანს თავიანთ სასჯელს. მისი შედეგები შესაძლებელია კატასტროფაში გადაიზარდოს ყველასათვის. მოვიყვანოთ მხოლოდ რამდენიმე ციფრი, რომელიც ჰიპერინფლაციის კლასიკურ მაგალითად იქცა 1918-1923წწ. გერმანიაში. 1918 წელს აქ მიმოქცევაში იყო 22მლრდ. ქალაქის მარკა, 1919 წელს – 49მლრდი, 1920წ – 81 მლრდი, 1921 – 122მლრდ. ამის შემდეგ მიმოქცევაში ფულმა დაიწყო ზრდა თოვლის გუნდასავით: 1922წლის 30 ივნისს გახდა 211მლრდ., 1923 წლის 23 აგვისტოს – 116402მლრდ., 1923წლის 15 ნოემბერს 92844729000მლრდი მარკა.

საბეჭდი მანქანა მუშაობდა დღე და ღამე, უშვებდა რა სავსებით გაუფასურებულ კუპიურებს. ფასები და ხელფასი იცვლებოდა ყოველდღე. საწარმოები ჩანაგდებოდა, ხალხი კარგავდა სამუშაოს და არსებობის საშუალებას. . . ათი წლის შემდეგ გერმანიაში დამყარ-

და ერთ-ერთი ყველაზე მკაცრი დიქტატურა.

8.3. საფინანსო ინსტიტუტები

საფინანსო ინსტიტუტები, რომლებსაც ადრე ჩვენთან ფულად-საკრედიტო დაწესებულებებს უწოდებდნენ, წარმოადგენს ფინანსურ შუამავალს, რომელიც ორ ძირითად ფუნქციას ასრულებს: ისინი ღებულობენ და ინახავენ ფულად ანაბრებს იმათგან, ვისაც იგი „ზედმეტი აქვს“, და აძლევენ სესხს მათ, ვისაც ამის საჭიროება გააჩნია. დღესდღეობით ეს დაწესებულებები ბევრ სხვა ოპერაციებსაც ასრულებენ, როგორცაა: უცხოური ვალუტის გაცელა, კლიენტებისათვის სადაზღვევო, საბროკერო და საკონსულტაციო მომსახურება, ძვირფასეულობის შენახვა და საკრედიტო ბარათების გამოშვება უნაღლო ანგარიშსწორებისათვის. იმისდა მიხედვით, თუ როგორია მათ მიერ შემოთავაზებული მომსახურების კონკრეტული ნუსხა და ვის უნდა მოემსახურონ, ფინანსურ დაწესებულებებს სხვადასხვა სახელწოდება გააჩნიათ. ასე, მაგ., *კომერციული ბანკები* ტრადიციულად სპეციალიზებული არიან საწარმოთათვის მოკლევადიანი კრედიტების გაცემაზე, მაგრამ დღეს ისინი მოსახლეობასაც უწევენ მომსახურებას. *შემნახველი ბანკები* ანაბრებს ღებულობენ მოსახლეობისაგან და ეწევიან გრძელვადიან დაკრედიტებას. საფინანსო ინსტიტუტებს მიეკუთვნება *საინვესტიციო ბანკები*, რომლებიც ითავსებენ ფასიანი ქაღალდების გამოშვებას. ზოგიერთ ქვეყანაში არსებობს საფინანსო სახლები, საკრედიტო სამომხმარებლო კავშირები და მრავალი სხვა.

უდავოა, რომ ძირითად საფინანსო დაწესებულებას *ბანკები* წარმოადგენს. მართალია, ბანკიც სხვადასხვა არსებობს და ამიტომ თვით ბანკირებსაც კი უჭირთ ხანდახან იმის განმარტება, თუ რას წარმოადგენს იგი. მაგ., ინგლისის ბანკის ერთ-ერთი მმართველის თქმით – ყველაზე უკეთესია ბანკს მიეცეს განმარტება. . . სპილოსთან ანალოგიის შესაბამისი, ერთიცა და მეორეც ძნელია აღწერო, მაგრამ როცა მათ ხედავთ, მაშინვე ცნობთ.

თვით სიტყვა „ბანკი“ იტალიური სიტყვისაგან - „banca“ არის ნაწარმოები და ნიშნავს დუქანს (სავაჭროს) ბაზარზე ფულის გადასაცემელად. თუ გადამცემელი უპატიოსნო იყო და ამაში ამხელდნენ, მაშინ მას მიბეგავდნენ და დუქანს უმტერევდნენ. აქედან მიიღება „banca rotta“ - დამტერეული დუქანი, რომელმაც სახელი მისცა ერთ ფინანსურ ტერმინს - „ბანკროტი“. თანამედროვე ბანკე-

ბი, რა თქმა უნდა, თავიანთი წინაპრების შესაღარი არაა, თუნდაც იმიტომ, რომ, თუ მეცნიერული ენით ვიტყვი, ისინი ქმნიან მთელ სისტემას.

უმრავლეს ქვეყნებში, და მათ შორის რუსეთშიც, დღეს საბანკო სისტემა ორდონიანია. მის ხელმძღვანელ და მიმმართველ ძალას ცენტრალური ბანკი წარმოადგენს. მას ემორჩილება ყველა სხვა ბანკები. რუსეთის ცენტრალური ბანკი დაარსდა 1991 წელს, რომელიც ბევრ რამეში მემკვიდრე გახდა სსრკ-ს სახელმწიფო ბანკისა. 90-იან წლებში ჩვენს ქვეყანაში გამოჩნდა მრავალი კომერციული და სხვა ბანკები. 1992 წელს მათმა რიცხვმა 1,5 ათასს მიაღწია, ხოლო შესაბამისმა ფილიალებმა თითქმის 3 ათასს. სხვა განვითარებული საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნებში მათი რიცხვი გაცილებით მეტია. ასე, მაგ., აშშ-ში ითვლიან დაახლოებით 12,6 ათასს. მაგრამ ეს მხოლოდ რაოდენობრივი მახასიათებლებია. გადავიდეთ უფრო მნიშვნელოვანზე, ხარისხობრივი მახასიათებლების განხილვაზე.

8.3.1. ცენტრალური ბანკი

სხვა საფინანსო ინსტიტუტებისაგან განსხვავებით, რომლებიც კომერციული სარგებლის პრინციპით ხელმძღვანელობენ, ცენტრალური ბანკი მოწოდებულია დაიცვას საზოგადოებრივი ინტერესები. მისი დანიშნულებაა ქვეყნის მთელი საფინანსო სისტემის რეგულირება.

ცენტრალური ბანკი შეიძლება წარმოადგენდეს ერთიან ცენტრალიზებულ დაწესებულებას, ანუ ერთ ბანკს (ისე როგორც ესაა რუსეთში, ინგლისში ან იაპონიაში), მაგრამ შესაძლებელია იგი რამდენიმე ბანკისგანაც შედგებოდეს. ასე მაგ., აშშ-ში ცენტრალური ბანკის ფუნქციას ასრულებს ფედერალური სარეზერვო სისტემა, რომელიც 12 რეგიონალური ბანკისაგან შედგება და რომელსაც ხელმძღვანელობს ქვეყნის პრეზიდენტის მიერ დანიშნული საბჭო.

უმრავლეს ქვეყნებში ცენტრალური ბანკი სახელმწიფოს საკუთრებას წარმოადგენს. იქაც კი, სადაც იგი შეიქმნა როგორც კერძო სააქციო კომპანია (მაგ., ინგლისის ბანკი), მისი ფუნქციონირება წარმოებს, არსებითად, როგორც საზოგადოებრივი ან სახელმწიფო დაწესებულებებისა, რომელსაც მკაცრ მეთვალყურეობას უწევს მთავრობა. თუმცა მთავრობისადმი მისი დაქვემდებარების ხარისხი შეიძლება იყოს სხვადასხვა. საფრანგეთისა და იაპონიის ბანკებმა მთავრობის ნების შემსრულებლის (მორჩილების) რეპუტაცია დაიმკვი-

დრეს. გერმანულმა „ბუნდესბანკმა“ კი პირიქით, მოიპოვა „აქტონომიურობა მთავრობის პოლიტიკის ინტერპრეტაციაში“ (ამგვარადაა აღნიშნული გერმანიის კონსტიტუციაში). გამორიცხული არაა, რომ სწორედ საკუთარი აზრის (მოქმედების) ამ უფლებით „ბუნდესბანკი“ წარმატებით იცავს მთელი ქვეყნის ნაციონალურ ინტერესებს.

რუსეთის ცენტრალური ბანკი უშუალოდ ექვემდებარება საკრედიტო რესურსების გამანაწილებელ უწყებათშორისო კომისიას. დღეს მისი დამოუკიდებლობის ხარისხი დაბალია არა მარტო გერმანულ, არამედ ფრანგულ და იაპონურ ბანკებთან შედარებით.

ცენტრალური ბანკის ფუნქცია არ დაიყვანება საფინანსო შუამავლობაზე. იგი უფრო ფართოა.

ჯერ ერთი, ცენტრალური ბანკი ტრადიციულად წარმოადგენს მთავრობის ბანკირს. მას მიჰყავს ანგარიში სახელმწიფოს შემოსავლებსა და გასაფლზე, გასცემს მასზე ფულს სესხად. უმრავლეს ქვეყნებში მთავრობის სავალ ვალდებულება ფორმდება სახელმწიფო ფასიანი ქაღალდების სახით, რომლის შექმნის შემდეგ ცენტრალური ბანკი მას ავრცელებს საზოგადოებაში მის მიერვე ორგანიზებულ სპეციალურ აუქციონზე და სხვა. ჩვენს ქვეყანაში ასეთი პრაქტიკა მხოლოდ ახლა იწყებს ჩამოყალიბებას. 1992 წლის ნოემბერში მიღებული კანონის („სახელმწიფო შიდა ვალის შესახებ“) საფუძველზე რუსეთის ცენტრალურმა ბანკმა დაიწყო მოკლევადიანი სახაზინო ვალდებულებების გამოშვება. დღეს რუსეთის ცენტრალური ბანკი აფინანსებს მთავრობას, გასცემს მის ანგარიშზე კრედიტებს (ცხადია, გარკვეული პროცენტით) ან მთავრობასთან შეთანხმებით განსაზღვრავს ნაღდი ფულის გამოშვების (ემისიის) ფორმას.

მეორეც - ცენტრალური ბანკი *ბანკების ბანკირია*. ქვეყნის ბანკებს ევალებათ თავიანთი სახსრების ნაწილი ყოველთვის ხელზე იქონიონ, ხოლო ნაწილი ანაბრების სახით ცენტრალურ ბანკში შეინახონ. ეს, ე.წ. *რეზერვია* რუსეთში ბანკებისათვის სარეზერვო ანარიცხების განაკვეთი დადგენილია მათი ანაბრების 20%-ის ოდენობით. უძველესა და ასეთ ანგარიშებს, ცენტრალური ბანკი ახორციელებს სამთავრობო დაწესებულებებთან ბანკების საანგარიშო ოპერაციებს.

მესამეც - ცენტრალური ბანკი წარმოადგენს *ბოლო ინსტანციის გამსესხებელს*. კრიტიკულ სიტუაციაში, როცა რომელიმე ბანკს გაკოტრება ემუქრება და არ შეუძლია სხვა ბანკებისაგან კრედიტის აღება, იგი მიმართავს სახელდობრ ცენტრალურ ბანკს. უკანასკნელს

კი შეუძლია მასზე გასცეს კრედიტი, გადაუვადოს გადასახადი, ან, კიდევ, თავის თავზე დაიწეროს დავალიანება, თუ, რა თქმა უნდა, ამ ბანკის შენახვა (შენარჩუნება) ქვეყნის მთელი საფინანსო სისტემის ინტერესებს პასუხობს.

მეოთხეც – სახელმწიფო ცენტრალური ბანკი ახორციელებს მთავრობის დავალებით ბანკების საქმიანობისადმი მეთვალყურეობას, ორგანიზაციას უკეთებს რა მათ მიერ საფინანსო წესების დაცვის პერიოდულ შემოწმებას.

ცენტრალური ბანკის ფუნქციაში შედის ნაციონალური ფულადი ერთეულის გაცვლითი კურსის რეგულირება სხვა ქვეყნების ვალუტაზე (დაწვრილებით ამის შესახებ საუბარი იქნება მე-11 თავში). მაგრამ ცენტრალური ბანკის ძირითადი ეკონომიკური ფუნქცია მდგომარეობს მთავრობის ფულად-საკრედიტო პოლიტიკის გატარებაში, – როგორც საბაზრო ეკონომიკის სახელმწიფო რეგულირების ძირითადი საშუალება. ტრადიციულად ეს ხორციელდება რამდენიმე გზით.

პირველი. ცენტრალური ბანკი დანარჩენი ბანკებისათვის აწესებს სარეზერვო ანარიცხების პროცენტს. მისი გადიდებით და, მაშასადამე, იმ სახსრების გაზრდით, რომელიც ბანკებმა ცენტრალურ ბანკში უნდა შეინახონ, მცირდება მათ განკარგულებაში არსებული (დარჩენილი) საკრედიტო სახსრების ზომა, და პირიქით, სარეზერვო ანარიცხების განაკვეთების შემცირებისას ბანკებს შესაძლებლობა ეძლევათ დამატებითი სახსრები გამოიყენონ საწარმოებისა და მოსახლეობის დაკრედიტებისათვის.

მეორე. ცენტრალურ ბანკს შეუძლია პროცენტის საადრიცხვო განაკვეთის ვარირება, რომლითაც იგი კრედიტს გასცემს კომერციულ ბანკებზე. მისი ზრდის შესაბამისად ახდენს ცენტრალური ბანკის კრედიტებით მოსარგებლე ყველა სხვა ბანკი თავიანთი კრედიტებისათვის უფრო მაღალი პროცენტების დაწესებას. ფულზე მოთხოვნა ამ შემთხვევაში დაეცემა, რადგან ბაზრის კანონის თანახმად პროცენტის გაზრდასთან ერთად შემცირდება დაინტერესებულ მსესხებელთა რაოდენობაც. საპროცენტო განაკვეთის შემცირებისას კი პირიქით, ბანკების კრედიტები უფრო იაფი გახდება (დაბალი პროცენტით გაცემის გამო) და, შესაბამისად, მასზე მოთხოვნაც გაიზრდება. დღეს რუსეთში ფულად-საკრედიტო რეგულირების მეთოდს წარმოადგენს არა იმდენად საპროცენტო განაკვეთის ცვლილება, რამდენადაც სახალხო მეურნეობაზე გასაცემი კრედიტების საერთო რაოდენობა.

მესამე. ფულად-საკრედიტო რეგულირების ძირითადი მეთოდია

ცენტრალური ბანკის მიერ სახელმწიფო ფასიანი ქაღალდების ყიდვა ან გაყიდვა. რუსეთში მისი გამოყენება დაიწყო სულ ახლახან. ადრე მთავრობის სავალო ვალდებულების გაფორმება სახელმწიფო ფასიანი ქაღალდების სახით არ წარმოებდა.

იმაზე, თუ რამდენად მოხერხებულად იყენებს ცენტრალური ბანკი მის ხელთ არსებულ ფულად-საკრედიტო რეგულირების მექანიზმებს და რამდენად ეფექტურად ასრულებს იგი თავის ძირითად ფუნქციებს, დამოკიდებულია არა მარტო ქვეყნის ფინანსური მდგომარეობა, არამედ მისი ეკონომიკური განვითარება მთლიანად.

8.3.2. კომერციული ბანკები

კომერციული ბანკების უშუალო საქმიანობაში შედის ანგარიშების, ე.წ. *დეპოზიტების* მიღება იმათგან ვისაც „ზედმეტი“ (ჭარბი) სახსრები გააჩნია და სესხის იმაზე გაცემა ვისაც იგი ჭირდება. კომერციული ბანკი, ისე როგორც ნებისმიერი კომერციული საწარმო, მუშაობს მოგებაზე, რომელიც შემდეგნაირად მიიღება. გასცემს რა სესხს, ბანკი განსაზღვრულ დროში უკან იბრუნებს არა მარტო ამ თანხას, არამედ გარკვეული დროის განმავლობაში დამატებით ღებულობს პროცენტებს პრემიის სახით, ანუ სარგებელს გაცემული კრედიტისათვის. მართალია, ანაბრების მიღებისას ბანკი თვით უხდის პროცენტს მეანაბრეს, მაგრამ მისი სიდიდე იმაზე დაბალია, რასაც ბანკი კრედიტის გაცემისათვის აწესებს. ასე, მაგ, თუ ბანკი ანაბრებს ღებულობს წლიური 5%-ით, კრედიტს გასცემს - 8%-ით, ან თუ მიიღებს 1000%-ით, გასცემს - 2000%-ით და ა.შ. ამ სიდიდეთა სხვაობა წარმოადგენს სწორედ საბანკო მოგების წყაროს.

ბანკებს თავიანთი კლიენტების ანგარიშებიც მიჰყავთ. არსებობს ანგარიშების მრავალი სხვადასხვა სახე, მაგრამ ყველა ისინი შეიძლება მივაკუთვნოთ ორ ძირითად ტიპს: *შემნახველს და მიმდინარეს*. პირველი მათგანი გამოიყენება დანაზოგების შენახვისათვის. მისთვის ბანკი პროცენტს უხდის მეანაბრეს, მაგრამ იქედან ფულის მოხსნაზე არსებობს გარკვეული შეზღუდვები. მიმდინარე ანგარიში ეს მუშა ანგარიშია, საიდანაც შეიძლება ფულის მოხსნა მოთხოვნის შესაბამისად და მისი გადატანა სხვა ანგარიშებზე. თავდაპირველად მიმდინარე ანგარიშების მომსახურებისათვის ბანკები მეანაბრეებს ახდევინებდნენ განსაზღვრულ გასამრჯელოს. დღეს ეს მომსახურება უმრავლეს შემთხვევაში უფასოდ წარმოებს.

გარდა საფინანსო შუამავლობისა და ანგარიშების წარმოებისა

კომერციული ბანკები ასრულებენ მნიშვნელოვან მაკროეკონომიკურ ფუნქციას. ისინი ქმნიან საკრედიტო ფულს საბეჭდო დაზღვის დახმარების გარეშე. თუ ცენტრალური ბანკი აკონტროლებს ნაღდი ფულის ემისიას, კომერციული ბანკები ახორციელებენ უნაღდო „ემისიას“ (ცხადია, ასევე ცენტრალური ბანკის კონტროლის ქვეშ). თუ როგორ ხდება ეს განვიხილოთ პირობით მაგალითზე.

წარმოვიდგინოთ, რომ რომელიღაც ბანკი (ვუწოდოთ მას პირველი) შენობისგან ღებულობს დეპოზიტს 100 მლ. მან-ის ოდენობით. ცენტრალური ბანკის მოთხოვნების თანახმად კომერციულმა ბანკმა რეზერვის სახით იქ უნდა შეიტანოს (შეინახოს) ამ თანხის 20%, ანუ 20 მლ. მანეთი. მაგალითის სიმარტივისათვის ჩავთვალოთ, რომ მთელ ამ თანხას (20 მლ.-ს) ის გადარიცხავს ცენტრალურ ბანკში თავის ანგარიშზე. დანარჩენ 80 მლ. მანეთს იგი გასცემს სესხად, რათა გამოიმუშავოს მოგება - პროცენტი. ვთქვათ ამ პირველ ბანკს მიმართა A საწარმო კრედიტისათვის და მიიღო კიდევ იგი, რაც მთლიანად დახარჯა B საწარმოსაგან მანქანა-დანადგარების შესაძენად. B საწარმო A საწარმოსაგან მიღებულ სახსრებს ათავსებს თავის ანგარიშზე მეორე ბანკში. ეს უკანასკნელი რეზერვის სახით 80 მლ. მანეთის 20%-ს, ანუ 16 მლ. მანეთს იტოვებს სარეზერვოდ (ცენტრალურ ბანკში გადასარიცხად), ხოლო დანარჩენ 64 მლ. მანეთს სესხის სახით გასცემს სხვა, B საწარმოზე, რომელიც ამ თანხით C საწარმოს უსწორებს ანგარიშს მიწოდებულ საქონელზე. C საწარმო, მიღებულ თანხას თავის ანგარიშზე ათავსებს მე-3 ბანკში. უფრო სწორად, მეორე ბანკიდან (თავის ანგარიშიდან) B საწარმო სახსრებს გადარიცხავს მესამე ბანკში C საწარმოს ანგარიშზე. ამ 64 მლ. მანეთიდან მესამე ბანკი იტოვებს 20%-ს რეზერვის სახით და დარჩენილ 51,2 მლ. მანეთს გაასესხებს შემდეგ კლიენტზე. თეორიულად ფული შეიძლება გადაადგილდეს ერთი ბანკიდან მეორეში მანამ, სანამ იგი არ დაიხარჯება ბოლო კაპიკამდე. (იხ. ცხრილი 8.2.). ჩვენს მაგალითზე იგულისხმება, რომ საწარმოებს ანგარიშები გააჩნიათ სხვადასხვა ბანკებში.

როგორც ვხედავთ, თავდაპირველ ანაბრებზე (100 მლ. მანეთზე) ბანკებმა სესხის სახით გასცეს 400 მლ. მანეთი, ხოლო ანაბრები გაიზარდა 500 მლ. მანეთამდე, რამაც 5-ჯერ გადააჭარბა თავდაპირველს. ამრიგად, ბანკები როგორღაც ფულს აკეთებენ.

ამ მოვლენის საფუძველს შეადგენს ამჟამად მოქმედი ნაწილობრივი სარეზერვო უზრუნველყოფის პრინციპი. იღებს რა ანაბრებს, ბანკი ვალდებულია რეზერვის სახით შეინახოს ამ თანხით არა 100%, არამედ მისი ნაწილი - ჩვენს შემთხვევაში 20%. შესაბამის-

ად, ბანკების მიერ შექმნილი საკრედიტო თანხის რაოდენობა დამოკიდებულია სარეზერვო ანარიცხების განაკვეთის კონკრეტულ სიღ-

ცხრილი 8.2.

უნაღდო ფულის მოძრაობა თავდაპირველი დეპონირების შემდეგ (100 მლ. მანეთი)

ბანკი	ანაბრები	ბანკის რეზერვები (მლ. მან.)	სესხები (მლ. მან)
პირველი	100	20	80
მეორე	80	16	64
მესამე	64	12,8	51,2
მეოთხე	51,2	10,24	40,96
მეხუთე	40,96	8,192	32,768
დანარჩენი	163,84	32,768	131,072
სულ	500	100	400

იღებუ, უფრო ზუსტად მის შებრუნებულ სიდიდეზე, რომელსაც ფულადი მიმოქცევის მულტიპლიკატორი (მამრაველი) ანუ დეპოზიტური მულტიპლიკატორი ეწოდება:

$$M=1/R,$$

სადაც M – ფულადი მიმოქცევის მულტიპლიკატორია;

R – სარეზერვო ანარიცხების განაკვეთი.

თავდაპირველი ანაბრებით შექმნილი საერთო თანხა იანგარიშება მარტივი ფორმულით:

$$\sum D = D_1 \times 1/R,$$

სადაც $\sum D$ - საბანკო ანაბრების ჯამური ნაშთია;

D_1 - თავდაპირველი ანაბრები;

R - სარეზერვო ანარიცხების განაკვეთი.

ჩვენს მაგალითში თავდაპირველი ანაბრები 100 მლ. მანეთს შეადგენდა, ხოლო სარეზერვო ანარიცხების განაკვეთი 20%-ს, ანუ 0,2-ს. ამიტომ საბანკო დეპოზიტების ჯამური ნაზრდი იქნება:

$$100 \times 1/0,2 = 500 \text{ მლ. მან.}$$

თუ სარეზერვო განაკვეთი დაწესდება 25%-ის ოდენობით, მაშინ ფულის მიმოქცევის მულტიპლიკატორი იქნება $1/0,25=4$, ხოლო საბანკო დეპოზიტების ჯამური ნაზარდი – 400 მლ. მანეთი. 10%-ის განაკვეთზე დეპოზიტების ჯამია 1000 მლ. მანეთი, ხოლო 100%-იან განაკვეთზე დეპოზიტის გაცემას ადგილი აღარ ექნება: $100 \times 1/1 = 100$ მლ. მან.

ანგარიშიდან ნაღდი ფულის მოხსნის ეფექტი დეპონირების საპირისპირო შედეგს იძლევა. თუ ჩვენს მაგალითში 20%-იანი სარეზერვო ანარიცხების შემთხვევაში რომელიმე ეტაპზე ბანკის ანგარიშიდან ნაღდი ფული მოიხსნება და იგი სხვა ბანკის ანგარიშზე არ მოხედება, მაშინ ერთი მანეთის გამოტანა ყველა საბანკო ანაბრების საერთო თანხის 5 მანეთით შემცირების ტოლფასი იქნება.

ბანკები, ისე როგორც სხვა კომერციული საწარმოები, დაზღვეული არ არიან გაკოტრებისაგან. თუ ბანკიდან თავიანთი სახსრების ამოღებას გადაწყვეტს მენაბრეთა დიდძალი რაოდენობა, მაშინ იგი გადახდისუუნარო აღმოჩნდება გარკვეულ ეტაპზე. ისტორიაში ცნობილია საკრედიტო დაწესებულებების გაკოტრების ბევრი შემთხვევა მენაბრეთა „პანიკური გაქცევის“ გამო. გასულ საუკუნეში შეიმუშავეს ამის საწინააღმდეგო მოქმედების ღონისძიებათა მთელი სისტემა. ლონდონის სიტში, მაგალითად, კლერკებს (კანტორის მოხელეებს) ასეთ შემთხვევაში ინსტრუქციას აძლევდნენ – ფული გაეცათ მინიმალური ღირსების მონეტებით და გაეკეთებინათ ეს, რაც შეიძლება ნელა, გასაცემი თანხის რამოდენიმეჯერ გადათვლით. ამასთან, ფულის მიმღებთა რიგში ჩააყენებდნენ ხოლმე თავიანთი ბანკის თანამშრომელს ან სხვა ცრუ პიროვნებას, რომელიც ვალდებული იყო ფულის მიღებისთანავე იგი მაშინვე უკან დაებრუნებინა. საინტერესოა, რომ თვით ასეთი „პატარა ეშმაკობაც“ ხანდახან საკმარისი იყო კრიზისის გასანეიტრალებლად. შაგრამ პანიკა ეს ერთადერთი საშიშროება არაა რაც ბანკებს ემუქრება.

განსაკუთრებით მძიმე სიტუაციაში ვარდებიან ბანკები მაღალი ინფლაციის პირობებში. ფულის გაუფასურება ბანკს აიძულებს მოიზიდოს ანაბრები და გადაიხადოს მათთვის სულ უფრო მაღალი პროცენტები. ამასთან, ადრე სესხებზე დაწესებული პროცენტი შეიძლება უფრო ნაკლები აღმოჩნდეს ვიდრე ანაბრებზე მიმდინარე პროცენტი. ამ შემთხვევაში ბანკი პირდაპირ ზარალს განიცდის. სწორედ ასეთ მდგომარეობაში აღმოჩნდა დღეს რუსეთის მრავალი ბანკი.

ეკონომიკურ მეცნიერებაში არსებობს სპეციალური ცნება—*რეალური საბანკო პროცენტი*. იგი წარმოადგენს სხვაობას ნომინალურ პრო-

ცენტსა და გაუფასურებულ ფულზე პროცენტს შორის. მაგ., თუ ბანკი სესხს გასცემს 100%-ზე, ხოლო ინფლაცია შეადგენს 99%-ს, მაშინ რეალური საბანკო პროცენტი ერთის ტოლი იქნება.

ბანკებისათვის კიდევ ერთ საშიშროებას მსესხებლის გადახდის-უუნარობა წარმოადგენს. თუ ეს უკანასკნელი დადგენილ ვადაზე ვერ დაფარავს თავის ვალდებულებას, მაშინ ბანკი უბრალოდ კარგავს ფულს. ეს მოვლენაც ხშირია დღეს რუსეთის ეკონომიკაში. მაგრამ ბევრმა უცხოურმა ბანკმაც გადაიტანა ამ მიზეზით 80-იანი წლების ძნელი დრო. ყველაზე მეტად დაზარალებულნი ამერიკული და ევროპული ბანკები, რომელთაც გულუხვად გასცეს სესხები განვითარებადი ქვეყნების მთავრობებზე. ამ ქვეყნებმა წაბაძეს რა მექსიკის მაგალითს, შეაჩერეს ვალებზე პროცენტის გადახდაც და თავიანთი დამაკრედიტებელი ბანკები გაკოტრების პირას მიიყვანეს.

გაჩანაგებისგან იტანჯება არა მარტო ბანკები, არამედ მათი მენაბრეებიც, მაშინაც კი თუ მათ ანაბრებს სახელმწიფო აზღვევებს (ბანკის გაკოტრების შემთხვევაში მთავრობა აბრუნებს ანაბრებს, მაგრამ მხოლოდ გადასახადის გადამხდელთა სახსრებიდან). ქვეყნის მთელი საფინანსო სისტემის მორყევის თავიდან აცილებისა და ბანკების გადარჩენის მიზნით მიმართავენ შეუპოვარ ძალიხმევას. თუ არსებობს იმის შანსი, რომ გაჩანაგებული ბანკი მომავალში შეძლებს თავის მდგომარეობის გამოსწორებას, მაშინ ცენტრალური და სხვა ბანკები მას კრედიტს გამოუყოფენ, გადასახადის განვადებას მისცემენ ან ჩამოაწერენ ვალების ნაწილს. მაგრამ მიუხედავად ამ ღონისძიებებისა ბანკების მარცხი არაიშვიათია ჩვენს განვითარებულ საუკუნეში.

8.4. ეკონომიკური აზროვნების ისტორიიდან

ფულის რაოდენობრივი თეორიის ფუძემდებლად ითვლება მე-16 საუკუნის ფრანგი მოაზროვნე ჟან ბოდენი. სწორედ მან ერთ-ერთმა პირველთაგანმა გააკეთა იმის კონსტანტირება, რომ მის დროს ახალი სამყაროდან ევროპაში ოქროსა და ვერცხლის მოღინებამ გამოიწვია ამ ძვირფას მეტალებზე ფასების შემცირება და საქონელზე ფასების გადიდება.

ფულის რაოდენობრივი თეორია შეიმუშავა ამერიკელმა ეკონომისტმა ირვინგ ფიშერმა (1867-1947). თავის შრომაში - „ფულის მსყიდველობითი უნარი“ (1911) მან მოგვცა განტოლება:

$$M \times V = P \times Q$$

სადაც M - ფულის მიწოდებაა;

V - ფულის მიმოქცევის სიჩქარე და გვიჩვენებს, თუ მოცემული პერიოდის განმავლობაში რამდენჯერ გადადის იგი ხელდან ხელში;

P - საქონლის და მომსახურების საშუალო ფასი;

Q - გაყიდული საქონლისა და მომსახურების რაოდენობა.

განტოლების აზრი შემდეგში მდგომარეობს: ფულის მიწოდება გამრავლებული მისი ბრუნვის სიჩქარეზე ეტოლება დანახარჯების ჯამს ყველა საქონელსა და მომსახურებაზე (მათი საშუალო ფასის ნამრავლს რაოდენობაზე). თუ ფიშერის ლოგიკის მიხედვით ამ განტოლებას გავაერთიანებთ მოცემულ წელს წარმოებულ ყველა საქონელსა და მომსახურებაზე და დაეუშვებთ, რომ ფულის ბრუნვის სიჩქარე და გამოშვებული ფულის რაოდენობა მუდმივია, მაშინ აქედან მივიღებთ ფუძემდებლურ დასკვნას: ფულის მიწოდება განსაღვრავს საქონლის ფასებს.

ამ დასკვნაზეა დაფუძნებული მთელი კონცეფცია, რომელიც *მონეტარიზმის* სახელითაა ცნობილი. მისი მეტად ცნობილი თანამედროვე წარმომადგენელია ამერიკელი ეკონომისტი მილტონ ფრიდმანი (დაიბადა 1912 წელს), რომელიც ნობელის პრემიის ლაურეატი გახდა ეკონომიკაში 1976 წელს. ფულის რაოდენობრივი თეორიიდან მან გააკეთა კიდევ ერთი შორს მიმავალი დასკვნა: მთავრობამ უნდა არეგულიროს ფულის მიწოდება, მაგრამ ამით შეიზღუდოს მისი ჩარევა ეკონომიკაში.

ფულის რაოდენობრივი თეორია არ წარმოადგენს ერთადერთ ვარიანტს იმ პროცესების ასახსნელად, რომელიც ფულის სფეროში მიმდინარეობს. ამ თეორიის ოპონენტების შეხედულებებს, რომელთაც *ნეოკეინსიანელებს* უწოდებენ, ჩვენ შემდეგ თავებში შევეხებით.

8.5. დასკვნები

ისტორიულად ხანგრძლივ პერიოდში ფულის სახით, როგორც დაკანონებული საგადასახადო საშუალება, გამოყენებული იყო სხვადასხვა საქონელი, მათ შორის მეტალისა. ქალაქის ფული აღმოჩნდა უფრო მოხერხებული.

ეკონომიკაში ფული ასრულებს რამოდენიმე ფუნქციას: ღირე-

ბულების საზომს, მიმოქცევის საშუალებას, დაგროვების საშუალებას.

ფულის ღირებულება განისაზღვრება შექმნილი საქონლისა და მომსახურების რაოდენობით, ანუ მისი მსყიდველობითი უნარიანობით. ფულის მსყიდველობითი უნარის ხანგრძლივი მდგრადი შემცირება და, შესაბამისად, ფასების საერთო დონის მატება ინფლაციას წარმოადგენს. საწინააღმდეგო პროცესს დეფლაციას უწოდებენ.



ფულად-საკრედიტო დაწესებულებებში (ბანკები) ასრულებენ ფინანსური შუამავლების როლს, ღებულობენ რა სახსრებს იმათგან ვისაც მისი დაზოგვა სურს და გასცემენ მათზე, ვინც მოცემულ მომენტში ფინანსურ სახსრებზე გასაჭირს განიცდის.

თანამედროვე საბანკო სისტემა უმრავლეს ქვეყნებში ორდონიანია. ცენტრალური ბანკი ასრულებს მარეგულირებელ ფუნქციას; კომერციული ბანკები ქმნიან საკრედიტო ფულს.

8.6. კითხვები და დავალებები

I. ამოირჩიეთ პასუხის სწორი ვარიანტი



1. რა შემთხვევაში შეიძლება ფული ვუწოდოთ ფარშევანგის ბუმბულს?

ა) თუ იგი იშვიათი საქონელია;

ბ) თუ ყველა ბუმბული იდენტურია ზომისა და ფორმის მიხედვით;

გ) თუ ყველა ღებულობს მას როგორც გადახდის საშუალებას საქონელსა და მომსახურებაზე;

დ) თუ იგი იოლად იყოფა ნაწილებად და არსებობს საშუალება „ხურდის დაბრუნებისა“.

2. რა არ წარმოადგენს ნაღდ ფულს?

ა) 100 მანეთიანი მონეტა;

ბ) 1000 მანეთიანი კუპიურა;

დ) 50 ათასი მან. მიმდინარე ანგარიშზე ბანკში.

3. ნაწილობრივი საბანკო რეზერვი გულისხმობს იმას, რომ ბანკებმა:

- ა) ანაბრების ნაწილი რეზერვის სახით უნდა შეინახონ;
- ბ) ყველა ანაბრები შეინახონ რეზერვის სახით;
- გ) გაასესხონ თანხა, რომელიც ანაბრებს არ აღემატება;
- დ) სესხის სახით გასცენ თანხები, რომელიც უტოლდება დეპოზიტებისა და გარკვეული ნაწილის ჯამს.

4. ბანკის მოგების ძირითადი წყაროა:

- ა) ანაზღაურება ანგარიშების მომსახურებაზე;
- ბ) შემოსავალი ბანკის სეიფებში ძვირფასეულობის შენახვაზე;
- გ) შემოსავალი საკონსულტაციო მომსახურებიდან;
- დ) საპროცენტო სხვაობა გაცემულ სესხებსა და მიღებულ ანაბრებზე.

5. კომერციული ბანკების ძირითად ფუნქციებს შეადგენს:

- ა) სესხების გაცემა უძრავი ქონების შესაძენად;
- ბ) ფასიანი ქაღალდების გადაყიდვა;
- გ) საწარმოებზე მოკლევადიანი სესხების გაცემა;
- დ) მოსახლეობის დაკრედიტება.

6. 25%-იანი სარეზერვო განაკვეთისა და საწყისი 4 მლ-იანი ანაბრების შემთხვევაში რა საერთო თანხამდე შეუძლიათ კომერციულ ბანკებს თავიანთი დეპოზიტების გაზრდა?

- ა) 4 მლ. მანეთამდე;
- ბ) 8 მლ. მანეთამდე;
- გ) 16 მლ. მანეთამდე;
- დ) 1 მლრდ. მანეთამდე.

7. რა არის რეალური საბანკო პროცენტი?

ა) გაცემულ სესხებზე გადასახდელი პროცენტი მეტად კრედიტუნარიანი კლიენტებისათვის;

ბ) პროცენტული სხვაობა გაცემულ კრედიტებსა და მიღებულ ანაბრებზე;

გ) სხვაობა კრედიტებზე საბანკო პროცენტსა და ფასების საერთო დონის ცვლილების ტემპს შორის;

დ) სხვაობა კრედიტებზე საბანკო პროცენტსა და ეკონომიკური ზრდის რეალურ ტემპს შორის.

8. ინფლაციის პერიოდში მანეთის მსყიდველობითი უნარი:

- ა) ეცემა;
- ბ) არ განიცდის ცვლილებას;
- გ) მცირდება, მაგრამ შემდეგ ხელახლა იზრდება;

დ) იზრდება.

9. ვისთვის შეიძლება აღმოჩნდეს ინფლაცია სასარგებლო?

ა) მუშისათვის, რომელმაც თავისი დანაზოგის 70% ჩადო სახელმწიფო ფასიან ქაღალდებში დაფარვის ხანგრძლივი ვადით;

ბ) პენსიონერისათვის;

გ) სააქციო საზოგადოების ობლიგაციების მყიდველისათვის;

დ) ფერმერისათვის, რომელიც გრძელვადიან კრედიტს იხდის.

10. თუ სამომხმარებლო საქონელსა და მომსახურებაზე ფასების ინდექსი შეადგენს 110-ს, ეს იმას ნიშნავს, რომ:

ა) ფასების საერთო დონე ამ წელს გაიზარდა 110%-ით;

ბ) ფასების საერთო დონე ამ წელს გაიზარდა 10%-ით;

გ) ცხოვრების დონე (ღირებულება) შემცირდა 10%-ით;

დ) ცხოვრების დონე გაიზარდა 10%-ით საბაზისო წელთან შედარებით.

11. მიმოქცევაში ფულის მიწოდების გაზრდა შეიძლება:

ა) კომერციული ბანკების ანარიცხების სარეზერვო განაკვეთის გაზრდით;

ბ) სარეზერვო განაკვეთის შემცირებით კომერციული ბანკების ანარიცხებისათვის;

გ) დაბეგვრის გაზრდით;

დ) ბანკის საპროცენტო განაკვეთის გაზრდით.

12. რა იწვევს ფულზე მოთხოვნის გაზრდას?

I. საბანკო პროცენტის განაკვეთის შემცირება;

II. საბანკო რეზერვების ნორმების შემცირება;

ა) I

ბ) II

გ) I და II

13. რა მიეკუთვნება ფულად-საკრედიტო რეგულირების ღონისძიებებს?

I. საპროცენტო განაკვეთის ცვლილება;

II. სარეზერვო ანარიცხების განაკვეთის ცვლილება;

III. პირდაპირი გადასახადები;

IV. არაპირდაპირი გადასახადები;

ა) I და II

ბ) II და III

გ) III და IV

დ) I, II, III და IV

II. უპასუხეთ კითხვებზე

1. რა არის მთავრობის ფისკალური და ფულად-საკრედიტო პოლიტიკა?

ჩამოთვალეთ მათი ძირითადი ინსტრუმენტები.

2. ჩამოთვალეთ ფულის ძირითადი ფუნქციები. ახსენით რატომაა შესაძლებელი, რომ მიმდინარე ანგარიშებზე არსებული სახსრები ფულს მივაკუთვნოთ?

3. ახსენით, რატომ არ მიეკუთვნება აქციები და ობლიგაციები ფულს?

4. მყიდველი მაღაზიაში ანგარიშს ასწორებს საკრედიტო ბარათის – უნაღდო ფულის საშუალებით. ბანკი, რომელმაც საკრედიტო ბარათი გამოუშვა თანხმობას იძლევა ნავაჭრის გადარიცხვაზე და სახსრებს გადაგზავნის მაღაზიის ანგარიშზე. ამის შემდეგ, გარკვეული რაოდენობის თანხა მოიხსნება მყიდველის საბანკო ანგარიშიდან. რაში მდგომარეობს ამ ოპერაციის ეკონომიკური აზრი? ახსენით თუ ფულის რაოდენობის განსაზღვრის დროს რატომ არ ითვალისწინებენ ანგარიშის ასეთ ფორმას გარიგებებისათვის.

5. დაასახელეთ ცენტრალური ბანკის ფუნქციები.

6. გამოსახეთ პირობით მაგალითზე კომერციული ბანკების მიერ საკრედიტო ფულის შექმნის პროცესი სარეზერვო ანარიცხების 25%-იან განაკვეთზე.

მთლიანი ეკონომიკა

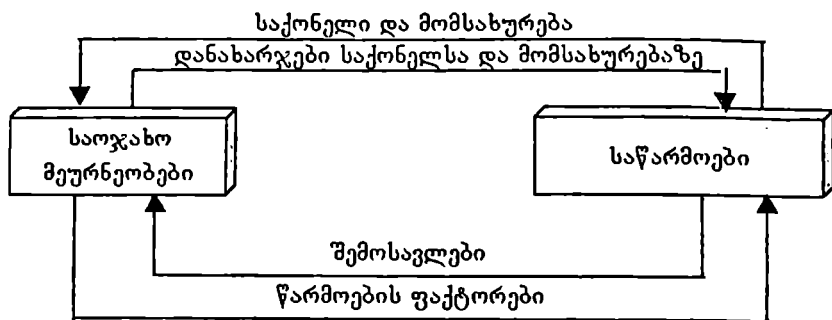
ზოგჯერ მიკროეკონომიკას ამსგავსებენ მიკროსკოპულ გამოკვლევას, ხოლო მაკროეკონომიკას – დედამიწის ხედვას ჩიტის ფრენის სიმაღლიდან. ამ ხედვისას ჩვენ ვერ ვამჩნევთ დეტალებს - ცალკეულ მეწარმეთა და მომხმარებელთა საქმიანობას, მაგრამ სამაგიეროდ შეგვიძლია აღმოვაჩინოთ, ერთი მხრივ წარმოებული საქონლისა და მომსახურების მთელი მასის მოძრაობის მიმართულება, ხოლო მეორე მხრივ, ფულადი ნაკადის მოძრაობა მოსახლეობის ცალკეული ჯგუფების შემოსავლებისა და გასავლის ფორმის სახით. იმისათვის რათა ასეთ მოძრაობას მიეცეს ზოგადი სახე (წარმოდგენა) ეკონომისტები მიმართავენ ე.წ. „წრიული ნაკადების“ სქემის მოშველიებას, ისე, როგორც ეს ცნობილია ბუნებათმცოდნეობის გაკვეთილებიდან ბუნებაში წყლის წრიული მოძრაობის მაგალითზე.

ამ ნაკადების მოძრაობისას ჩვენ საქმე გვაქვს ჯამურ, მაკროეკონომიკურ სიდიდეებთან, როგორც მთლიანი ეკონომიკის საზომთან. ყველაზე პოპულარულ ასეთ საზომს წარმოდაგენს ერთობლივი ეროვნული (ნაციონალური) პროდუქტი, მაგრამ გამოიყენება (არსებობს) სხვა მაჩვენებლებიც. ყველა მაკროეკონომიკური მაჩვენებლები იმყოფებიან ურთიერთკავშირში და ქმნიან ე.წ. ნაციონალურ (ეროვნულ) ანგარიშთა ერთიან სისტემას. ამ თავში ჩვენ განვიხილავთ, თუ როგორ ხდება ამ მაჩვენებელთა განსაზღვრა და რა მოვლენების ახსნა შეუძლიათ მათ.

9.1. ეკონომიკური „წრებრუნვა“

შრომის დანაწილებაზე აგებულ თანამედროვე საზოგადოებაში თითოეული ადამიანი ყოველდღიურად მოიხმარს უამრავ პროდუქტსა და მომსახურებას, რომელსაც თავად არ ქმნის. სამაგიეროდ ყოველ მათგანს გააჩნია განსაკუთრებული ცოდნა, ჩვევები, უნარი ან სხვა საწარმოო რესურსები, რომელთა გაყიდვით გარკვეულ შემოსავალს ღებულობს. ამ შემოსავალს ადამიანი ხარჯავს საჭირო პროდუქტების შეძენაზე, რომელთაც სხვა აწარმოებს. თუ რესურსების ყველა მფლობელისათვის შემოვიღებთ ცნებას - „საოჯახო მეურნეობა“, ხოლო ყველა მეწარმისათვის, რომელიც ამ რესურსებს

პროდუქტის წარმოებისათვის მოიხმარს, ცნებას - „საწარმო“, მაშინ მარტივ ეკონომიკურ წრებრუნვას შეიძლება მივცეთ ნახ. 9.1-ზე წარმოდგენილი სახე.



ნახ. 9.1. ეკონომიკური წრებრუნვის მარტივი სქემა

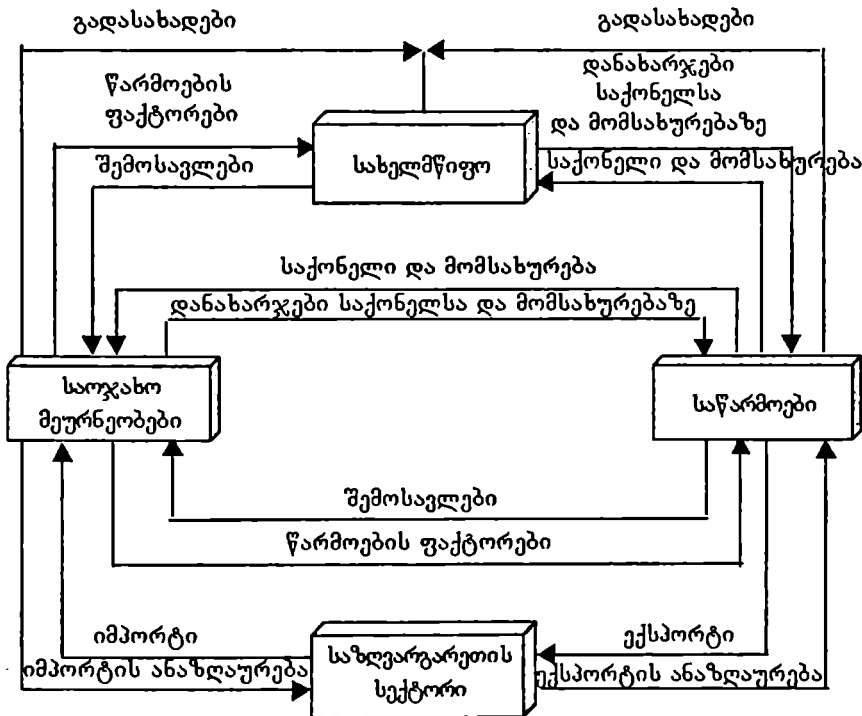
საწარმოებსა და საოჯახო მეურნეობებს შორის მიმდინარეობს ორგვარი გაცვლა. საოჯახო მეურნეობები იძენენ საწარმოების მიერ დამზადებულ საბოლოო პროდუქტს (მომსახურებას) დაწყებული მანქანიდან და საცხოვრებელი ბინიდან და დამთავრებული ასპირინითა და ნაყინით. მაგრამ ამ საყიდლებისათვის მათ სჭირდებათ ფული, რასაც იძლევა შემოსავალი საწარმოზე მიყიდული საკუთარი შრომის, სამეწარმეო უნარის, მიწის ან კაპიტალის სანაცვლოდ. ამრიგად, საოჯახო მეურნეობები შემოსავლების სანაცვლოდ საწარმოს უზრუნველყოფენ რესურსებით, ანუ წარმოების ფაქტორებით.

რეალურ ეკონომიკაში ასეთ წრებრუნვაში საწარმოებისა და საოჯახო მეურნეობების გარდა მონაწილეობს კიდევ ორი სექტორი – სახელმწიფო და საზღვარგარეთის სექტორი. ნახაზზე 9.2 წარმოდგენილია წრებრუნვის უფრო რთული (სრულყოფილი) სქემა.

სქემის ცენტრალური ნაწილი იგივე რჩება – საწარმოებსა და საოჯახო მეურნეობებს შორის პროდუქტების გაცვლა შემოსავლებზე და შემოსავლებისა რესურსებზე. სახელმწიფო სექტორის დამატებით ჩვენ ვღებულობთ წრებრუნვას ეროვნულ ეკონომიკაში. გადასახადების ამოღებით სახელმწიფო შემოსავალს ღებულობს ორივე სექტორიდან, მაგრამ ამასთან იგი პროდუქტებისა და მომსახურების ნაწილს იძენს საწარმოებისაგან, ხოლო რესურსებს საოჯახო მეურნეობებიდან. სამაგიეროდ სახელმწიფოსაგან ორივე

სექტორი ღებულობს გარკვეულ შემოსავლებს.

თუ ქვეყანა სხვა ქვეყანასთან ვაჭრობს, იძენს მისგან ერთი სახის საქონელსა და მომსახურებას და იმავდროულად აწვდის მას სხვა სახის საქონელს (მომსახურებას), მაშინ მის ეკონომიკას ღია ეწოდება. ქვეყნის ეკონომიკას, რომელიც პრაქტიკულად სხვა ქვეყნებთან ვაჭრობაში არ მონაწილეობს დახურული ეწოდება.



ნახ. 9.2. წრებრუნვის სქემა ოთხ სექტორს შორის

ღია ეკონომიკაში საოჯახო მეურნეობები იძენენ რა უცხოურ საქონელს, მის საფასურს იხდიან საკუთარი შემოსავლებიდან. საწარმოები თავიანთ საქონელს ყიდნიან უცხოეთში და ღებულობენ შემოსავალს (სქემაში ასახული არაა საწარმოების მიერ საზღვარგარეთიდან შემოტანილი წარმოების ფაქტორები: ნედლეული, მასალები, ნახევარფაბრიკატები და ა.შ.).

ოთხივე ჩამოთვლილ სექტორს შორის (საოჯახო მეურნეობები,

საწარმოები, სახელმწიფო, სახლვარგარეთის სექტორი) გაცვლების მთლიანი თანხა ახასიათებს ქვეყნის მთელ ეკონომიკას.

ახლა გადავიდეთ იმ საკითხის განმარტებაზე თუ რა გზით შეიძლება ასეთი რთული მთლიანი ეკონომიკის გაზომვა.

9.2. მაკროეკონომიკური მაჩვენებლები

უმრავლეს ქვეყნებში ნაციონალური ეკონომიკის წარმოების წლიურ მოცულობას ზომავენ ერთობლივი ეროვნული პროდუქტის (მშპ) მაჩვენებლით. იგი აქტიურად გამოიყენება ჩვენი ქვეყნის სინამდვილეშიც 1988 წლიდან. ადრე, სსრკ-ში გამოყენებული იყო საერთო საზოგადოებრივი პროდუქტის მაჩვენებელი, რომელიც წარმოადგენდა წლის განმავლობაში მატერიალური წარმოების დარგების (მრეწველობა, სოფლის მეურნეობა, მშენებლობა, სატვირთო ტრანსპორტი) მიერ გამოშვებული (წარმოებული) ყველა საქონლის ჯამურ ღირებულებას. მასში შედიოდა როგორც საბოლოო, ასევე შუალედური პროდუქციის ღირებულება, მაგრამ არა მომსახურება. მსგავსი მეთოდიკით გაიანგარიშებოდა სხვა მაჩვენებლებიც. ზოგიერთი მათგანის დახასიათებაზე, რომელიც დღესაც გამოყენებას პოულობს, ჩვენ ქვემოთ შევჩერდებით.

9.2.1. ერთობლივი ეროვნული პროდუქტის ცნება

ეკე წარმოადგენს წლის განმავლობაში ეროვნული ეკონომიკის მიერ წარმოებულ ყველა საბოლოო პროდუქტისა და მომსახურების ჯამს საბაზრო ფასებში. დაწვრილებით განვიხილოთ ამ განმარტებაში შემავალი ცნებები.

რატომ მაინცა და მაინც საუბარია მხოლოდ საბოლოო პროდუქტსა და მომსახურებაზე? საილუსტრაციოდ მოვიყვანოთ მერქნისაგან ქაღალდის წარმოების მაგალითი, რომელიც მრავალსაფეხურიან პროცესს წარმოადგენს და მოიცავს 20-მდე სხვადასხვა სტადიას. სიმარტივისათვის გამოვეყოთ მხოლოდ ხუთი ძირითადი და წარმოვადგინოთ ცხრილის 9.1. სახით.

პირველ სტადიაზე სატყეო მეურნეობა მერქანს აძლევს ხე-ტყის დამამზადებელს 150 ათას მანეთად. ეს ფასი შეიცავს როგორც ტყის გაშენების პროცესის, ასევე მისი გაჩეხვის, ტრანსპორტირებისა და ა.შ. ღირებულებას. მეორე სტადიაზე ხე-ტყის დამამზადებე-

ლი ღეროს (მორს) აცლის ქერქს, ხერხაეს მას და ამგვარი სახით აწევის ცელულოზის საწარმოს 200 ათას მანეთად. ეს 200 ათასი მანეთი მოიცავს როგორც სატყეო მეურნეობის ხარჯებს (150 ათას მანეთს), ასევე თვით ხე-ტყის დამამზადებლის მიერ შექმნილ ანუ დამატებულ ღირებულებას – 50 ათას მანეთს.

ცხრილი 9.1

ფასების ფორმირება მერქნისაგან ქაღალდის წარმოების პროცესში

წარმოების სტადია	გასაყიდი ფასი (ათ. მან.)	დამატებული ღირებულება (ათ. მან.)
სატყეო მეურნეობის მიერ ხე-ტყის დამამზადებელ ორგანიზაციებზე მერქნის მიყიდვა	150	150
ხე-ტყის დამამზადებელი ორგანიზაციის მიერ ნამზადის მიყიდვა ცელულოზის საწარმოზე	200	50
ცელულოზის მიყიდვა ქაღალდის მწარმოებელზე	240	40
ქაღალდის მიყიდვა სავაჭრო ორგანიზაციაზე	340	100
ქაღალდის მიყიდვა მომხმარებლებზე	400	60
დამატებული ღირებულების ჯამი	400	400

შემდგომი დამუშავების კვალობაზე, ყოველ მოცემულ სტადიაზე დამუშავების ღირებულება ემატება წინა სტადიის ღირებულებას (ფასს). ეს გაგრძელდება მანამ, სანამ ქაღალდი არ მოხვდება მომხმარებლის ხელში. ცხრილის 9.1. სვეტში – „გასაყიდი ფასი“ წარმოდგენილია ღირებულება, რა ფასშიც მეწარმეები ყიდნიან თავიანთ პროდუქციას, ხოლო სვეტში – „დამატებული ღირებულება“ ნაჩვენებია დამუშავების მოცემულ სტადიაზე დამატებული ღირებულება. როგორც ვხედავთ, ეს უკანასკნელი ტოლია მომდევნო და წინა სტადიებზე პროდუქციის ღირებულებათა სხვაობისა.

ქაღალდი, რომელიც მომხმარებელს მიეყიდება, საბოლოო პროდუ-

ქტია, ხოლო მერქანი, დახერხილი მორები, ხის ბურბუშელა, ცელულოზა და ქაღალდი, რომელიც სავაჭრო ორგანიზაციების საწყობებში ინახება – შუალედური პროდუქტები.

საბოლოო პროდუქტის (ქაღალდის) ღირებულება შეიძლება გამოვსახოთ საბოლოო ფასით (რა ფასშიც იგი მყიდველს მიეყიდება) ან იმ ღირებულებათა ჯამით, რომელიც დამუშავების ყველა სტადიაზე შეიქმნა (დაემატა). ორთავე შემთხვევაში იგი 400 ათასი მანეთის ტოლია.

თუ ჩვენ ყველა გაყიდული პროდუქტის (მერქნის, ცელულოზის და ა.შ.) ფასებს შევაჯამებთ, მაშინ მივიღებთ ე.წ. *ერთობლივ პროდუქტს*. მისი სიდიდე მნიშვნელოვნად აღემატება საბოლოო პროდუქტს (ჩვენ შემთხვევაში ერთობლივი პროდუქტის ღირებულება შეადგენს 1 მლ. 330 ათას მანეთს). ეს იმიტომ, რომ ერთობლივი პროდუქტი განმეორებით ანგარიშს მოიცავს. ასე, მაგ., ჩვენს მაგალითში მერქნის ღირებულება აღრიცხულია ხუთჯერ, დახერხილი მორისა – 4-ჯერ და ა.შ. საბოლოო პროდუქტის ღირებულება კი შეიცავს დამუშავების ყველა წინა სტადიებზე მხოლოდ ერთხელ დამატებულ ღირებულებას და გამორიცხავს განმეორებით ანგარიშს. ამ მიზეზით ერთობლივი ეროვნული პროდუქტის (მეპ) გაანგარიშებისას ითვალისწინებენ მხოლოდ მომხმარებლების მიერ შექმნილი (რეალიზებული) ქაღალდის, როგორც საბოლოო პროდუქტის ღირებულებას. საბოლოო პროდუქტის ღირებულებაში უკვე შედის მისი დამზადებისას გამოყენებული ყველა შუალედური პროდუქტის ღირებულება. ეკპ-ის სახელწოდებაში სიტყვა „ერთობლივი“ სხვა დატვირთვას ატარებს, რასაც ჩვენ მოგვიანებით განვმარტავთ, შევადარებთ რა მეპ-ს სხვა, უფრო „გასუფთავებულ“ მაჩვენებლებს.

როგორც უკვე აღინიშნა, მეპ მოიცავს როგორც საქონლის, ასევე მომსახურების ღირებულებას. როგორ ხდება ისეთი არანივთობრივი მატერიის ღირებულების აღრიცხვა როგორცაა მომსახურება? მაგ., მასწავლებლების, ექიმების, ბუღალტრების მომსახურება? ეკპ-ში ჩაერთვება მათ მიერ გამოქმუნებული წლიური შემოსავლის სიდიდე. ასე, რომ თუ ექიმის შრომის ანაზღაურება შეადგენს 1 მლ. მანეთს წელიწადში, მაშინ ეს თანხა მთლიანად შევა ეკპ-ში.

ის, რომ მეპ განისაზღვრება „საბაზრო ფასებში“ იმას ნიშნავს, რომ აქ მხედველობაშია მიღებული სახელდობრ ის ფასები რა ფასშიც პროდუქტები და მომსახურება მიეყიდა მომხმარებლებს. დაეუშვათ, თქვენ ყიდულობთ ამ წელს დამზადებულ ყავის საფქვავეს ფასდაკლებით – 25 ათას მანეთად (და არა 30 ათასად). ამასთან, თქვენ გთხოვენ გადასახადს 5 პროცენტისანი განაკვეთით, ანუ კიდევ

1250 მანეთს. ამ შემთხვევაში საბაზრო ფასი შეადგენს 26 ათას 250 მანეთს. სწორედ ამ ფასად იქნება აღრიცხული ამ წელს დამზადებული ყავის საფქვავეი ქვეყნის ექპ-ში.

დაბოლოს, ერთი მომენტიც. ექპ გაიანგარიშება ყოველი ცალკეული წლისათვის. მაგრამ როგორ მოვიქცეთ თუ, მაგ., სააგარაკო სახლი აშენდა 1992 წელს, ხოლო გაიყიდა 1993-ში? რომელი წლის ექპ-ს უნდა მიეკუთვნოთ მისი ღირებულება? განმარტების თანახმად ექპ-ში შედის ამ წელს წარმოებული ყველა საქონელი და მომსახურება. ამიტომ არაა აუცილებელი იგი ამავე წელს გაიყიდოს. ამრიგად, სახლის ღირებულება გათვალისწინებული უნდა იქნეს 1992 წლის ექპ-ში.

თუმცა, ასეთ შემთხვევაში, სახლის ღირებულების რეალური ფასი შეუძლებელია ზუსტი იყოს – იგი ხომ 1992 წელს არ გაყიდულა. ამიტომ ექპ-ის მაჩვენებელმა შეიძლება კორექტირება განიცადოს – დაზუსტდეს ფასები, რეალიზაციის მოცულობა და ა.შ. ეს საყოველთაოდ მიღებული პრაქტიკაა.

ამრიგად, თუმცა დასაწყისში ექპ ჩვენ განვმარტეთ როგორც ჯამი საბოლოო პროდუქტებისა და მომსახურების ღირებულებებისა, მაგრამ რეალურად იგი მოიცავს წლის განმავლობაში წარმოებული ყველა საქონლისა და მომსახურების ღირებულებას. ამიტომ ითვლება იგი მთლიანი ეკონომიკის საზომად.

9.2.2. ექპ-ის გაანგარიშების მეთოდები

არსებობს ექპ-ის განსაზღვრის ოთხი მეთოდიცა, რომელიც სპეციალურად შემუშავებულია გაეროს მიერ და რომლითაც ხელმძღვანელობს ყველა ქვეყანა. მათ შორის პირველი (ყველაზე რთული), სტატისტიკური მეთოდი დაფუძნებულია პროდუქტების თანამიმდევრულ სტადიებზე გადაშეყვებისას შექმნილი დამატებული ღირებულებების შეჯამებაზე, რომელსაც ემატება მომსახურება. ეს ე.წ. წარმოებრივი მეთოდი. მეორე მეთოდიცა გულისხმობს საბოლოო პროდუქტებისა და მომსახურების ღირებულებათა შეჯამებას, რომელიც იგივე შედეგს იძლევა, როგორსაც პირველი მეთოდიცა (ჩვენ ეს ვანახეთ ქაღალდის წარმოების მაგალითზე). უმრავლეს ქვეყნებში მეტად აქტიურად იყენებენ დანარჩენ ორ მეთოდიკას, რომლებიც იმაედროულად იმის გაგების საშუალებასაც იძლევიან, თუ როგორ ფუნქციონირებს მთლიანი ეკონომიკა.

დაეუბრუნდეთ ამ თავის დასაწყისში მოცემული ბრუნვის სქემე-

ბის განხილვას და შემოვიტანოთ რამდენიმე ახალი ეკონომიკური ცნება.

წრებრუნვის მარტივი სქემა (იხ. ნახ. 9.1) შედგება ორი ურთიერთ-საწინააღმდეგოდ მიმართული ნაკადისაგან – ხარჯებისა და შემოსავლებისაგან. წარმოების ნებისმიერი პროცესი იმავდროულად წარმოადგენს შემოსავლების შექმნის პროცესსაც; იგი მოითხოვს წარმოების ფაქტორების შეერთებას, რომელთა ცალკეული მფლობელები საწარმოო მომსახურების სანაცვლოდ გარკვეულ შემოსავალს ღებულობენ, რაც პროდუქტის ღირებულებაში შედის. წარმოების ფაქტორების შემოსავლებზე გაცვლის ნაკადი ნაჩვენებია სქემის ქვედა ნაწილში. ამ შემოსავლებით ხდება მზა პროდუქტის შექმნა და მათი (შემოსავლების) ხარჯებში გადასვლა, რომელთა ნაკადი ნაჩვენებია სქემის ზედა ნაწილში. საბოლოო პროდუქტების შექმნაზე დანახარჯების ჯამი ტოლია მის ღირებულებაში შემაჯავლი შემოსავლების ჯამს პლიუს დანახარჯები, რომელიც შემოსავალს არ ეკუთვნის. ამიტომ ემკ, როგორც ყველა საბოლოო პროდუქტისა და მომსახურების ღირებულების ჯამი შეიძლება კიდევ ორი მეთოდით გავიანგარიშოთ: როგორც ჯამი ყველა დანახარჯებისა და როგორც ჯამი ყველა შემოსავლებისა – ცხადია ზოგიერთი აუცილებელი შესწორების გათვალისწინებით.

ეუბ როგორც დანახარჯების ჯამი. ახლა მივუბრუნდეთ ნახ. 9.2-ზე გამოსახულ წრებრუნვის სქემას. საქონლისა და მომსახურების შექმნაზე ყველა დანახარჯები ოთხი დიდი ჯგუფისაგან შედგება: საოჯახო მეურნეობათა ხარჯები, საწარმოების დანახარჯები, სახელმწიფოსა და საზღვარგარეთის სექტორის ხარჯები.

საოჯახო მეურნეობათა ხარჯებს სხვანაირად *პირად სამომხმარებლო ხარჯებს* უწოდებენ. იგი თავის მხრივ მოიცავს ხარჯებს *მიმდინარე მოხმარების საგნებზე* (ტანსაცმელი, საკვები და ა.შ.), *ხანგრძლივი მოხმარების საგნებზე* (ბინა, ავტომობილი, სარეცხი მანქანა და ა.შ.) და *მომსახურებას* (სამედიცინო, იურიდიული, საყოფაცხოვრებო და ა.შ.).

პირადი სამომხმარებლო ხარჯების სრუქტურა ცალკეულ ქვეყნებში განსხვავებულია და ხასიათდება გარკვეული თავისებურებებით. აღსანიშნავია, რომ, რაც მაღალია ქვეყნის ეკონომიკური განვითარების დონე, მით უფრო ნაკლებია დანახარჯების წილი მიმდინარე მოხმარების საგნებზე (უპირველეს ყოვლისა კვების პროდუქტებზე) და მაღალი – ხანგრძლივი მოხმარების საგნებსა და მომსახურებაზე. ცხრილში 9.2. მოცემულია ზოგიერთ ქვეყნებში პირადი სამომხმარებლო ხარჯების სტრუქტურის სტატისტიკური მო-

საოჯახო დანახარჯებში მოხმარების ცალკეული სახეობის წილი, %

ხარჯის მუხლი	სსრკ (1989)	აშშ (1987)	გერმანია (1991)	იაპონია (1990)	საფრანგეთი (1989)
კვება	33	18	28	20	21
ტანსაცმელი	18	7	10	7	6
საცხოვრებელი ბინა	3	30	21	23	26
ტრანსპორტი	2	20	18	10	14
ჯანმრთელობის დაცვა და კულტურა	10	15	23	20	14
სხვა	34	10	-	20	19

პირადი სამომხმარებლო ხარჯები შეადგენენ საერთო ხარჯების ყველაზე დიდ წილს. სიდიდით მეორე ჯგუფს მიეკუთვნება საწარმოთა ხარჯები, რომელსაც უწოდებენ *ერთობლივ შიდა კაპიტალდაბანდებას* ანუ *ინვესტიციებს*. ეს არის საწარმოთა დანახარჯები მანქანებისა და მოწყობილობების შეძენაზე, ახალი შენობის მშენებლობაზე (საცხოვრებელი ბინის მშენებლობის ჩათვლით), აგრეთვე მზა პროდუქციის მარაგის ცვლილება საწარმოთა საწყობებში.

რატომ უწოდებენ ასეთ ინვესტიციებს *ერთობლივს*? როგორც უკვე მე-5 თავში აღვნიშნეთ, მანქანების, მოწყობილობებისა და შენობების გამოყენება წარმოების პროცესში ხდება ხანგრძლივად (მრავალჯერადად); ამიტომ დროთა განმავლობაში ისინი ცვეთას განიცდიან და კარგავენ თავიანთი ღირებულების ნაწილს. ცვეთის სიდიდეს *ამორტიზაციას* უწოდებენ. აღსანიშნავია, რომ ასეთი გაუფასურება შესაძლებელია გამოწვეული იყოს ტექნიკური დაძველებითაც, როცა გაყიდვაში ჩნდება ახალი და უფრო თანამედროვე მანქანები, ძველის ღირებულება კი ეცემა. *ერთობლივი კაპიტალდაბანდება მოიცავს საწარმოთა ყველა ხარჯებს, როგორც ახალი ტექნიკისა და შენობების შეძენაზე, ასევე იმ ხარჯებს, რომელიც მიდის გაცვეთილი მოწყობილობის აღდგენაზე და წარმოების გაფართოებაზე.* მათგან განსხვავებით *წმინდა კაპიტალდაბანდება მიდის მხოლოდ წარმოების გაფართოებაზე. იგი ეტოლება ერთობლივ კაპიტალდაბანდებას*

შემცირებულს ცვეთით ანუ ამორტიზაციით. თუ საწარმოთა ხარჯები ახალი მანქანების, მოწყობილობებისა და შენობების შექმნაზე უფრო ნაკლებია ვიდრე არსებულის ცვეთა, მაშინ მათი წმინდა ინვესტიციები უარყოფითი სიდიდის იქნება.

კაპიტალდაბანდება უნდა განვასხვაოთ ძირითადი საწარმო ფონდებისაგან, ანუ ექსპლუატაციაში არსებული მანქანა-მოწყობილობებისაგან, რომელთა ღირებულება განისაზღვრება დროის კონკრეტული მომენტისათვის – წლის დასაწყისის ან ბოლოსათვის. კაპიტალური დაბანდებები კი ქმნიან სახსრების ნაკადს დროის გარკვეულ შუალედში: წელიწადში, კვარტალში, თვეში და არა მოცემულ მომენტში.

სტატისტიკური მონაცემები ერთობლივი ინვესტიციების ხვედრით წილზე ექპ-ში სხვადასხვა ქვეყნებისათვის მოცემულია ცხრილში 9.3.

ცხრილი 9.3.

სხვადასხვა ქვეყნების ექპ-ში ერთობლივი კაპიტალდაბანდების წილი, %-1989 წელს

ქვეყანა	ერთობლივი კაპიტალდაბანდების წილი ექპ-ში %.
სსრკ	24
აშშ	17
იაპონია	32
ჩინეთი	23
დიდი ბრიტანეთი	20
იტალია	21
ავსტრია	26
შვეიცარია	30
გერმანია (გფრ)	21
ავსტრალია	26

სახელმწიფო სახსრებს გაიღებს აგრეთვე საბოლოო საქონლისა და მომსახურების შექმნაზე. სახელმწიფო ხარჯების სახით ექპ-ში გათვალისწინებულია მხოლოდ საქონლისა და მომსახურების პირდაპირი შესყიდვა, მაგ., ჯარის სამხედრო ფორმაში გამოწყობა ან შეიარაღება, მაგრამ არა ხელფასის გადახდა სამხედრო მოსამსახ-

ურეთათვის ანდა პენსიებისა და დახმარების გაცემა მოსახლეობაზე, რომელთაც *ტრანსფერტული (გადასანაწილებელი) გადასახდელები* ეწოდება. საბოლოო ანგარიშით ეს სახსრებიც იხარჯება საქონლისა და მომსახურების შექმნაზე, მაგრამ ისინი, როგორც ასეთი, უკვე გათვალისწინებულია მოსახლეობის სამომხმარებლო ხარჯების სახით.

დაბოლოს, ხარჯების მე-4 ჯგუფი წარმოადგენს მოცემულ ქვეყანაში წლის განმავლობაში გამოშვებულ და სხვა ქვეყნების მიერ შესყიდულ საქონელსა და მომსახურებას. როცა ფრანგები ან გერმანელები „ჟიგულს“ ყიდულობენ, ეს რუსეთის ეკონომიკისათვის ტოლფასია სამამულო მომხმარებლების მიერ მათი შექმნისა, - გამოშვების გაზრდისა. და პირიქით, როცა რუსეთის მოსახლეობა საკუთარ სახსრებს ხარჯავს „როლსროისის“ შექმნაზე, ეს ამ მანქანების წარმოებას ზრდის უცხოეთში, მაგრამ ამცირებს სამამულო ავტომობილების წარმოებას. ამ მიზეზით, ექვ-ში ჩაირთება მხოლოდ სხვაობა საზღვარგარეთ გაყიდულ საქონელსა და მომსახურების ჯამურ სიდიდესა და სხვა ქვეყნებში შექმნილ საქონელ-მომსახურების ჯამურ სიდიდეს შორის. ამ სხვაობას *წმინდა ექსპორტი* ეწოდება.

ამრიგად, ქვეყნის ექვ შეიძლება გავიანგარიშოთ მოცემულ წელს გამოშვებული საქონლისა და მომსახურების შექმნაზე გაწეული ყველა დანახარჯების შეჯამების გზით, რომელშიც შედის: პირადი მოხმარებითი ხარჯები (აღვნიშნოთ ისინი C-თი), ერთობლივი შიდა ინვესტიციები (J), საქონელ-მომსახურების პირდაპირი სახელმწიფო შესყიდვა (G) და წმინდა ექსპორტი (X-M):

$$ექვ = C + J + G + (X - M).$$

ის, თუ ხარჯების რომელ კატეგორიას მივაკუთვნოთ საქონლის შექმნა, დამოკიდებულია უპირველეს ყოვლისა, შესყიდვის მიზანზე. თუ თქვენ მაცივარს შეიძენთ და სამზარეულოში დადგამთ, მაშინ თქვენი ხარჯები პირად სამომხმარებლო ხარჯებში შევა. მაგრამ თუ იმავე მაცივარს თქვენს რესტორანში დადგამთ, რომელიც საზოგადოებრივი კვების საწარმოს წარმოადგენს, მაშინ ეს ხარჯები კაპიტალდაბანდებაში ჩაითვლება. თუ იგივე მაცივარი შეიძინეს სამხედრო ნაწილის სასადილოში დასადგმელად, მაშინ იგი სახელმწიფო ხარჯებში ჩაითვლება. დაბოლოს, თუ ჩვენს სამამულო მაცივარს უცხოური ფირმა ყიდულობს, მაშინ ეს უკვე ექსპორტია.

განხილული ოთხი ჯგუფის დანახარჯების თანაფარდობა ზოგიერთი ქვეყნების ეკპ-ში მოცემულია ცხრილში 9.4.

ცხრილი 9.4.

ცალკეულ ქვეყნებში ეკპ-ის სტრუქტურა საბოლოო მოხმარების კატეგორიების მიხედვით, % - 1989 წელს

ხარჯის ჯგუფები	აშშ	გერ	ინგლისი	საფრანგეთი	იაპონია
პირადი მოხმარება	67	53	64	60	56
ერთობლივი ინვესტიციები	17	22	20	22	32
სახელმწიფო მოხმარება	18	18	20	18	9
წმინდა ექსპორტი	-2	7	-4	0	3

ეკპ როგორც შემოსავლების ჯამი. თავიდანვე შევთანხმდეთ, რომ ეკპ მეტია ქვეყნის შემოსავლების საერთო ჯამზე, ამიტომ იგი გაიანგარიშება რამდენიმე ეტაპად. თავდაპირველად ჯამდება წარმოების ფაქტორების ყველა მესაკუთრის (მფლობელების) შემოსავალი (შრომითი, საინვესტიციო, ბუნებრივი რესურსებისა და სამეწარმეო ტალანტებისა). მას ემატება ტრანსფერტი, როგორც შემოსავალი, რომელიც არ წარმოადგენს გადასახადს საწარმოო რესურსებზე და ბოლოს ე.წ. „არაშემოსავლიანი“ სიდიდეები – საამორტიზაციო ანარიცხებისა და არაპირდაპირი გადასახადების ჯამის სახით, რამდენადაც ერთიცა და მეორეც იწვევს პროდუქციის გაძვირებას.

9.2.3. სხვა მაკროეკონომიკური მაჩვენებლები

ეკპ არ წარმოადგენს ერთადერთ მაკროეკონომიკურ საზომს. არაიშვიათად გამოიყენება მისი მსგავსი მაჩვენებელი – ერთობლივი შიდა პროდუქტი (ეშპ). იგი წარმოადგენს დანახარჯების სამი ჯგუფის ჯამს: პირად სამომხმარებლოს, ერთობლივ შიდა ინვესტიციებსა და სახელმწიფო ხარჯებს. ეშპ ტოლია ეკპ-ისა და წმინდა ექსპორტის სხვაობისა. ჩვენს ქვეყანაში ეშპ ბოლო დროს განსაკუთრებით ხშირად გამოიყენება, რაც დაკავშირებულია, უპირველეს ყოვლისა, საგარეო სავაჭრო ფასების შიდა ფასებზე გადაანგარიშების სიძნელესთან. თუმცა სხვა ქვეყნებშიც ფართოდ იყენებენ მას მთლიანი

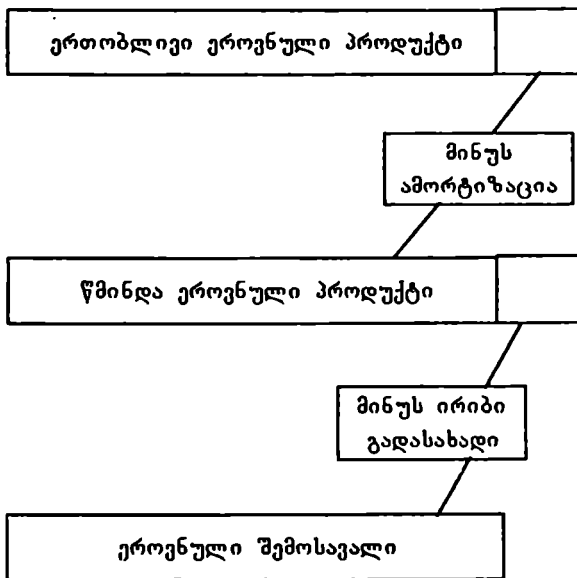
ეკონომიკის შესაფასებლად.

ვაჩვენოთ სხვა მნიშვნელოვანი მაკროეკონომიკური მაჩვენებლები ეუპ-თან თანაფარდობის გათვალისწინებით.

წმინდა ეროვნული პროდუქტი – წარმოადგენს ეუპ-ს საამორტიზაციო ანარიცხების გარეშე.

ეროვნული შემოსავალი – ტოლია წმინდა ეროვნული პროდუქტისა არაპირდაპირი გადასახადების გარეშე (დამატებული ღირებულების გადასახადი, აქციზი – რომელსაც საწარმოები იხდიან).

სქემატურად ამ მაჩვენებელთა თანაფარდობა მოცემულია ნახ. 9.3.



ნახ. 9.3. ეროვნულ ანგარიშთა სქემა

ჩვენს ქვეყანაში ტრადიციულად იყენებენ აგრეთვე სხვა მსგავს მაჩვენებლებს, რომლებიც გაიანგარიშება მხოლოდ მატერიალური წარმოების სფეროსათვის (მომსახურების სფეროს გარეშე). ეს არის *წმინდა მატერიალური პროდუქტი* და *მატერიალური წარმოების სფეროში შექმნილი ეროვნული შემოსავალი*.

სხვადასხვა ქვეყნების ეკონომიკური მდგომარეობის შედარებისათვის ცხადია აუცილებელია მხოლოდ ერთიანი მეთოდიკით

გაანგარიშებული მაჩვენებლების გამოყენება. ერთ-ერთ მათგანს წარმოადგენს ევპ (ან ეშპ) მოსახლეობის ერთ სულზე. ვთქვათ, ინდოეთის ევპ მეტია ვიდრე შვეციის. მაგრამ შეიძლება კი ამის საფუძველზე დავასკვნათ, რომ ინდოეთის ეკონომიკური მაჩვენებელი უკეთესია? ინდოეთის მოსახლეობა 80-ჯერ აღემატება შვეციის მოსახლეობას; შესაბამისად, მოსახლეობის ერთეულზე ინდოეთის ევპ მნიშვნელოვნად დაბალია შვეციასთან შედარებით. ამრიგად, ეს ბოლო მაჩვენებელი ადასტურებს შვეციაში რესურსების უფრო ეფექტურად გამოყენებას.

ცხრილში 9.5. მოყვანილია სტატისტიკური მონაცემები ზოგიერთი ქვეყნის ევპ-სა და მოსახლეობის ერთ სულზე ევპ-ზე. რუსეთში ევპ-ის მიხედვით ერთ სულ მოსახლეზე მოდიოდა: 1990 წელს – 3780 დოლარი, 1991 წელს – 3220 დოლარი, 1992 – 2680 დოლარი.

ცხრილი 9.5.

ცალკეულ ქვეყნებში ევპ და ერთ სულ მოსახლეზე ევპ-ის მნიშვნელობა 1987 წელს (დოლარებში)

ქვეყანა	ევპ (მლრდ. დოლარი)	ევპ მოსახლეობის ერთ სულზე (დოლარი)
აშშ	4486,2	18430
იაპონია	1925,6	15750
შვეცია	131,1	15690
საფრანგეთი	715,0	12840
საბერძნეთი	43,5	4350
ინდოეთი	241,3	300
ეთიოპია	5,5	120

აქ ჩამოთვლილი თითოეული მაკროეკონომიკური მაჩვენებელი გაიანგარიშება, უპირველეს ყოვლისა, მიმდინარე წლის საბაზრო ფასებში. მაგრამ ფასები, როგორც ჩვენ ვიცით, მუდმივი არაა. აქედან ჩნდება პრობლემა, რომელიც დაკავშირებულია რამდენიმე წლის მაჩვენებლების ერთმანეთთან შედარების შესაძლებლობასთან.

მაგალითად, 1991 წელს რუსეთის ერთობლივი შიდა პროდუქტი მიმდინარე ფასებში შეადგენდა 15 ტრლნ. მანეთს, ხოლო 1992 წელს – 45 ტრლნ-ს. ეს თავბრუდამხვევი (სამჯერადი) ზრდა ქალაქზე გამოწვეული იყო ფასების განსაკუთრებული ზრდით.

სინამდვილეში საქონლისა და მომსახურების გამოშვება შემცირდა 20%-ით. ასეთი დამახინჯება შეიძლება თავიდან ავიცილოთ თუ ეშპ-ს შევაფასებთ ერთი წლის ფასებით. მაგ., თუ ვიცით, 1991 წელს ეშპ-ის სიდიდე - 15 ტრლნ. მანეთი და მისი ზრდის ინდექსი წელიწადში - 300%-ია (მიმდინარე ფასებში), ამასთან ცნობილია ამავე პერიოდში ინფლაციის ინდექსი - 375%, მაშინ შეგვიძლია 1992 წელს გავიანგარიშოთ ეშპ 1991 წლის ფასებით, რაც შეადგენს 12 ტრლნ მანეთს ($15 \times 3 : 3,75$).

მაკროეკონომიკურ მაჩვენებლებს მიმდინარე ფასებში ეწოდება ნომინალური, მუდმივ ფასებში - რეალური. მხოლოდ რეალური ფასებით შეგვიძლია ვიმსჯელოთ ეკონომიკის რეალურ ზრდაზე რამდენიმე წლის განმავლობაში.

9.2.4. მაკროეკონომიკური მაჩვენებლების შეზღუდულობა

მთლიანი ეკონომიკის არც ერთი საზომი (მაჩვენებელი) არაა იდეალური და ამიტომ გააჩნია მხოლოდ შეზღუდული გამოყენება ეკონომიკურ გამოკვლევებში. ეშპ ითვლება, მაგალითად, „უკეთეს“ მაჩვენებლად, ვიდრე მატერიალური წარმოების ერთობლივი საზოგადოებრივი პროდუქტი, რამდენადაც იგი გამორიცხავს განმეორებით ანგარიშს და მოიცავს მომსახურების სფეროს. მაგრამ მასაც არ შეუძლია ეკონომიკა მთლიანად და სრულად დაახასიათოს.

ეშპ მოიცავს მხოლოდ იმ საქონელსა და მომსახურებას, რომელიც გაყიდვაში იგზავნება. მაგრამ ნებისმიერ, თვით ყველაზე თანამედროვე და „ყველაზე საბაზრო“ სახალხო მეურნეობას გააჩნია თავისი ნატურალური სექტორი. მაგ., დიასახლისის შრომა სახლის დალაგებაზე, ბავშვების მოვლაზე, საჭმლის დამზადებაზე და ა.შ. არ აღირიცხება ეშპ-ში. სამაგიეროდ, ანალოგიური ფასიანი მომსახურება საყოფაცხოვრებო მომსახურების კომბინატისა ეშპ-ში ჩაირთვება.

ადრე ჩვენ უკვე აღვნიშნეთ, რომ სტატისტიკური აღრიცხვიდან ამოვარდნილია მთელი სექტორი, რომლის ზომა ზოგიერთ ქვეყანაში აღწევს ეროვნული ეკონომიკის 1/3-ს. ეს, ე.წ. ჩრდილოვანი ეკონომიკაა. თუმცა მისი შემოსავლები საკმარისად დიდია, მაგრამ ეროვნულ შემოსავალში იგი არ აღირიცხება.

ეროვნულ ანგარიშთა მთელი სისტემის მეორე ნაკლია წარმოებულ პროდუქციისა და მომსახურების ხარისხობრივი შეფასების უქონლობა. ალკოჰოლური სასმელებისა და თამბაქოს ნაწარმის

წარმოების გადიდება ზუსტად ისევე ზრდის ეკპ-ს, როგორც წამლების წარმოება და წიგნების გამოცემა. თანამედროვე წარმოების მრავალ სახეს ზიანი მოაქვს არა მარტო პროდუქციის მომხმარებლებს, არამედ მთლიანად საზოგადოებისათვის, იწვევს გარემოს დაბინძურებას ან გაჩანაგებას. ასე, მაგ., ტყის მასიური გაჩეხვა ზრდის ქვეყნის ეკპ-ს, მაგრამ გამოუსწორებელ ზარალს აყენებს ბუნებრივ გარემოს.

ამიტომ ყველა მაკროეკონომიკური მაჩვენებელი იძლევა მხოლოდ ძალზე შეზღუდულ წარმოდგენას რეალურ ეკონომიკაზე და მით უმეტეს ხალხის ცხოვრებასა და ხარისხის დონეზე.

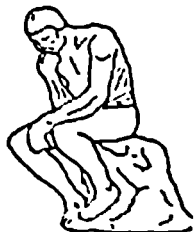
9.3. დასკვნები



მაკროეკონომიკური მაჩვენებლები ქმნიან ეროვნულ ანგარიშთა სისტემას. მათ შორის მნიშვნელოვანია:

- ერთობლივი ეროვნული პროდუქტი (ეეპ), რომელიც წარმოადგენს ეროვნული ეკონომიკის მიერ წლის განმავლობაში წარმოებული ყველა საბოლოო პროდუქტისა და მომსახურების ჯამს საბაზრო ფასებში;

- ერთობლივი შიდა პროდუქტი (ეშპ). იგი ნაკლებია ეეპ-ზე წმინდა ექსპორტის ჯამით;
- წმინდა ეროვნული პროდუქტი (წეპ), რომელიც მიიღება ეეპ-ზე საამორტიზაციო ანარიცხების გამოკლებით;
- ეროვნული შემოსავალი, რომელიც მიიღება წმინდა ეროვნულ შემოსავალზე არაპირდაპირი გადასახადების ჯამის გამოკლებით. მაჩვენებლებს რომლებიც იანგარიშება მიმდინარე ფასებში ეწოდება ნომინალური, ხოლო მუდმივ ფასებში – რეალური.



9.4. კითხვები და დავალებანი

1. ამოირჩიეთ პასუხის სწორი ვარიანტი

1. ქვემოყვანილი დანახარჯებს ჯამიდან რომე-

ლია ეკ-თან მაქსიმალურად მიახლოებული?

ა) სახელმწიფო ხარჯებს დამატებული ინვესტიციები და სასოფლო-სამეურნეო საწარმოთა ხარჯები;

ბ) პირად სამომხმარებლო დანახარჯებს დამატებული ერთობლივი შიდა ინვესტიციები და სახელმწიფო ხარჯები;

გ) საოჯახო მეურნეობების ხარჯებს დამატებული მომხმარებლის ხარჯები და საწარმოთა დანახარჯები;

დ) სახელმწიფო ხარჯებს დამატებული მომხმარებელთა ხარჯები და იმპორტზე დანახარჯები.

2. A ქვეყნის ეკ 1992 წელს შეადგენდა ათას ფულად ერთეულს. 1993 წელს მისმა ნომინალურმა ზრდამ შეადგინა 20%; ფასები გაიზარდა 10%-ით. როგორია A ქვეყნის ეკ-ის რეალური სიდიდე 1993 წელს (1992 წლის ფასებით)?

ა) 1080;

ბ) 1100;

გ) 1200;

დ) 1300;

3. ერთობლივი შიდა ინვესტიციების სახით რა შეევა ეკ-ში?

ა) 5 სულისაგან შემდგარი ოჯახის მიერ ქალაქგარეთ შექმნილი სახლი;

ბ) პენსიონერების მიერ შექმნილი სააქციო საზოგადოების ობლიგაციები;

გ) საწარმოს მიერ ახალი დაზგების ყიდვა;

დ) ბანკის ანგარიშზე მუშის მიერ 100 ათასი მანეთის დეპონირება.

4. განმეორებითი ანგარიშის თავიდან აცილების მიზნით ეკ-ის გამოსათვლელად გამოიყენება შემდეგი მეთოდები:

ა) პროდუქტის შეფასება საბითუმო და საცალო ფასებში;

ბ) საცალო ფასებში მხოლოდ საბოლოო პროდუქტების ჩართვა;

გ) საწარმოს საამორტიზაციო ანარიცხების თანხის გამორიცხვა;

დ) წმინდა ექსპორტის თანხის გამორიცხვა.

5. შუალედური საქონელი და მომსახურება ეკ-ის ანგარიშიდან გამორიცხება, რათა:

ა) გამარტივდეს ანგარიშის პროცედურა;

ბ) თავიდან იქნეს აცილებული ეროვნული წარმოების მოცულობის გადაჭარბებული შეფასება;

გ) ავიცილოთ ფასების ინფლაციური ზრდის დამახინჯებული გაელენა;

დ) მივალწით ეკპ-ის მანქანებელთა შესადარისობას რამდენიმე წელზე.

6. ეკპ-ის ანგარიშისას ცნება - „წმინდა ექსპორტი“ ნიშნავს:

ა) ქვეყნის ექსპორტიორების მიერ მოცემულ წელს მიღებულ წმინდა მოგების სიდიდეს;

ბ) მიმდინარე ფასებში გამოსახულ ქვეყნის ექსპორტის საერთო თანხას;

გ) საბაზისო წლის ფასებით გამოსახულ ექსპორტის საერთო თანხას;

დ) მოცემულ წელს ექსპორტსა და იმპორტს შორის სხვაობას.

7. რომელი ქვეჩამოთვლილი სიდიდე არ შეევა მოცემული წლის ეკპ-ში?

ა) სახელმწიფო საწარმოს მშენებლობა;

ბ) ნაყინის ყიდვა ფარდულში;

გ) ახალი საწარმოს ათასი ცალი აქციის გაყიდვა;

დ) ახალი ავტომობილის გაყიდვა;

8. ისარგებლეთ ცხრილი 9.6-ით და განსაზღვრეთ A ქვეყნის ეკპ-ის სიდიდე:

ა) 270 მლრდ. მანეთი;

ბ) 290 მლრდ. მანეთი;

გ) 325 მლრდ. მანეთი;

დ) 235 მლრდ. მანეთი.

ცხრილი 9.6

პირადი სამომხმარებლო ხარჯები	137 მლრდ. მან.
ერთობლივი ინვესტიციები	90 მლრდ. მან.
სახელმწიფო ხარჯები	53 მლრდ. მან.
ექსპორტი	25 მლრდ. მან.
იმპორტი	35 მლრდ. მან.

9. ცხრილი 9.6-ის მონაცემებიდან გამომდინარე განსაზღვრეთ A ქვეყნის მოხმარებითი წილის მიახლოებითი მნიშვნელობა ეკპ-ში:

ა) ერთი მეოთხედი;

ბ) ერთი მესამედი;

გ) ნახევარი;

დ) ორი მესამედი.

10. A ქვეყნის წმინდა ექსპორტი ცხრილის 9.6 თანახმად შეადგენს:

- ა) 60 მლრდ-ს;
- ბ) 35 მლრდ-ს;
- გ) 10 მლრდ-ს;
- დ) 1 მლრდ-ს.

11. ცხრილში 9.7 მოყვანილი მონაცემების საფუძველზე განსაზღვრეთ რომელი სიდიდე უნდა იყოს ყველაზე ახლოს ქვეყნის წმინდა ეროვნულ პროდუქტთან 1993 წელს:

- ა) 5600 მლრდ. მანეთი;
- ბ) 5700 მლრდ. მანეთი;
- გ) 6600 მლრდ. მანეთი;
- დ) 6400 მლრდ. მანეთი.

ცხრილი 9.7

1993 წლის დასაწყისში გამოშვებული აქციების ჯამური საბაზრო ღირებულება	400 მლრდ. მანეთი
1993 წლის ბოლოს გამოშვებული აქციების ჯამური საბაზრო ღირებულება	600 მლრდ. მანეთი
სახელმწიფოს ხარჯები 1993 წელს	1000 მლრდ. მანეთი
წმინდა კაპიტალდაბანდება 1993 წელს	700 მლრდ. მანეთი
პირადი სამომხმარებლო ხარჯები 1993 წელს	4000 მლრდ. მანეთი
არაპირდაპირი გადასახადები 1993 წელს	300 მლრდ. მანეთი

II უპასუხეთ კითხვებზე

1. 1985 წელს A ქვეყნის ეკ-მა შეადგინა 100 მლრდი მანეთი, 1990 წელს – 150 მლრდი. რა დამატებითი ინფორმაციის ცოდნაა კიდევ საჭირო იმისათვის, რათა შევძლოთ დასკვნების გამოტანა A ქვეყნის მოსახლეობის ცხოვრების დონის ცვლილებაზე 5 წლის განმავლობაში?

2. აჩვენეთ მაგალითზე თუ როგორ გამორიცხავს განმეორებით აღრიცხვას ეკ-ის ანგარიში საბოლოო პროდუქტებისა და მომსახურების ჯამის მიხედვით.

3. რა არის ეკ, ეშპ, წეპ, ეროვნული შემოსავალი, წმინდა მატერიალური პროდუქტი?

ეკონომიკური ზრდა

თუ ეკონომიკას ხანგრძლივი პერიოდის განმავლობაში „ზემოდან“ დავაკვირდებით ნათლად დავისახავთ, რომ იგი მუდმივად ცვლილებას განიცდის. საქონლისა და შემოსავლების ნაკადი პერიოდულად ხან იწურება (ილევა), ხან კი ძლიერდება და შეესებას განიცდის. ეკონომიკური ცვლილების ამ თავისებურებების აღწერისას მეცნიერები სარგებლობენ ისეთი ცნებით, როგორცაა - „ეკონომიკური ციკლი“. აღნიშნულ თემაზე საუბრისას ჩვენ შეეჩერდებით კიდევ ერთ (ადამიანური თვალსაზრისით, შესაძლებელია, ყველაზე მთავარ) საკითხზე, რომელიც დაკავშირებულია ადამიანთა საქმიანობასთან ეკონომიკური ზრდის (ცვლილების) პროცესში - მათ დასაქმებასა და უმუშევრობასთან.

10.1. ეკონომიკური ზრდის ცნება

ეკონომიკური ზრდა ახასიათებს დროის განსაზღვრულ პერიოდში საქონლისა და მომსახურების ეროვნული წარმოების გადიდებას. მისი ყველაზე მარტივი საზომია ემპ. ასე, მაგ., თუ ქვეყნის ემპ მოცემულ წელს 5%-ით მეტია ვიდრე წინა წლის ეროვნული პროდუქტი, მაშინ ეს იმას ნიშნავს, რომ ეროვნული წარმოების მოცულობა 5%-ით გაიზარდა (ანუ ასეთი იყო ეკონომიკური ზრდის ტემპი - ემპ-ის ერთი და იმავე წლის ფასებში). მაგრამ, თუ ინფლაციის წლიური 10%-იანი ტემპის დროს ემპ -ის ნომინალური სიდიდე 5%-ით გაიზარდა, მაშინ ეს იქნება ეროვნული წარმოების 5%-ით შემცირების და არა მისი ზრდის მაჩვენებელი. ემპ -ის ნომინალური და რეალური სიდიდეების განსხვავებაზე ჩვენ უკვე ვიმსჯელებთ წინა თავში. ეკონომიკური ზრდის მეორე საზომია ერთეულ მოსახლეზე მოსული რეალური ემპ, რომელიც გამორიცხავს არა მარტო ფასების, არამედ მოსახლეობის ზრდის გავლენასაც და, ამდენად, წარმოადგენს კიდევ უფრო მეტად „გასუფთავებულ“ მაჩვენებელს. ამიტომ, როცა ლაპარაკობენ ეკონომიკურ ზრდაზე, ჩვეულებრივ გულისხმობენ რეალურ ემპ-ს ან ერთეულ მოსახლეზე (ერთ სულზე - თ.გ.) რეალურ ემპ -ს დროის განსაზღვრულ პერიოდში.

თანამედროვე ეკონომიკური ენა ბევრად პარადოქსულია. ასე, მაგ.,

მაშინაც კი, როცა ადგილი აქვს წარმოების შემცირებას, ეკონომისტები მაინც ზრდას განიხილავენ, თუმცა „უარყოფითს“. ხოლო, როცა რამდენიმე წლის განმავლობაში ეროვნული წარმოების მოცულობა უცვლელია (არც იზრდება და არც მცირდება) ეს მოვლენა „ნულოვანი ზრდის“ კატეგორიას მიეკუთვნება.

10.1.1. ეკონომიკური ზრდის მდგენელები

ეროვნული წარმოება, ისე როგორც ნებისმიერი საქონლის წარმოება შეიძლება აღვწეროთ მოთხოვნა-მიწოდების შეპირისპირებით. ასეთ შემთხვევაში ქვეყანაში წარმოებული საქონლისა და მომსახურების მთელ მასას ეწოდება ერთობლივი მიწოდება. შესაბამისად, საოჯახო მეურნეობებისაგან, საწარმოებისა და სახელმწიფოს მხრიდან ჯამურ მოთხოვნას ეწოდება ერთობლივი მოთხოვნა (ამ შემთხვევაში, გამარტივების მიზნით, ემპ-ის მეოთხე შემადგენელი ნაწილი – მოთხოვნა სხვა ქვეყნების მხრიდან - ჩართული გვაქვს საწარმოთა მოთხოვნაში). ეს განზოგადებული მაჩვენებლები განსაზღვრავენ, სწორედ, ეკონომიკურ ზრდას, მის ტემპსა და ხასიათს.

მიწოდების მხრიდან ეკონომიკური ზრდა განისაზღვრება საწარმოო შესაძლებლობებით. ყოველ მოცემულ მომენტში ისინი (ეს შესაძლებლობანი) იზღუდებიან არსებული საწარმოო რესურსებით (შრომითი, საინვესტიციო, ბუნებრივი) და მათი მწარმოებლურობით. იმისათვის, რათა გაეზარდოთ საქონლისა და მომსახურების წარმოება, საჭიროა, პირველ რიგში, წარმოებაში ჩაერთოთ ახალი, დამატებითი, ადრე გამოუყენებული რესურსები: დაეიქირაოთ მუშები, რომლებიც ადრე არ მუშაობდნენ, ავაშენოთ ახალი ქარხნები, მოეხნათ დაუმუშავებელი მიწები და ა.შ. ეკონომიკური ზრდის ასეთ ტიპს ეწოდება *ექსტენსიური*. წარმოების მოცულობის გაზრდის მეორე ხერხი გულისხმობს უკვე მოქმედი რესურსების მეტი ეფექტურობით გამოყენებას, მათი მწარმოებლურობის გაზრდას. ეს მიიღწევა ან წმინდა ორგანიზაციული ცვლილებებით (მაგ., საწარმოთა მართვის სხვა მეთოდების გამოყენებით), ან, კიდევ, ახალი, უფრო სრულყოფილი ტექნიკისა და წარმოების ტექნოლოგიის გამოყენებით. ეკონომიკურ ზრდას, რომელიც ეფუძნება გამოყენებული რესურსების ერთეულიდან უკუგების გადიდებას ეწოდება *ინტენსიური*. სინამდვილეში ეკონომიკური ზრდა განპირობებულია ამ ორი ფაქტორის შეხამებით, ამიტომ საუბარი შეიძლება იყოს მხოლოდ

ერთის ან მეორის უპირატეს გამოყენებაზე.

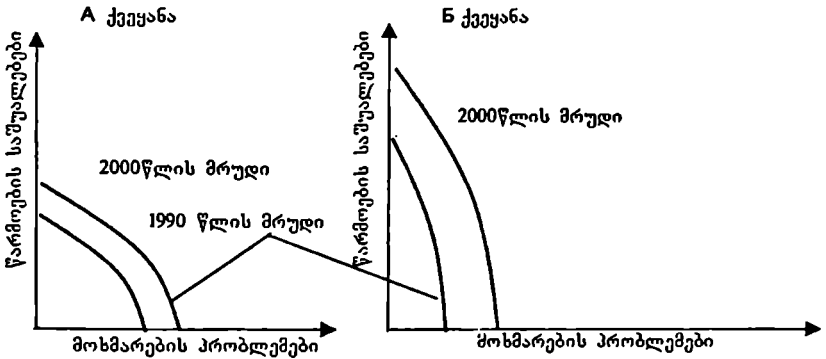
გრაფიკულად ორივე ფაქტორის გავლენა საწარმოო შესაძლებლობების მრუდზე გამოიხატება ამ უკანასკნელის გადაადგილებით მარჯვნივ (იხ. ნახ. 10.1). ეკონომიკური ზრდის ტემპი დამოკიდებულია იმაზე, თუ რა იწარმოება. იმისათვის რათა გაიზარდოს საქონლისა და მომსახურების გამოშვება აუცილებელია დღესვე ჩაიდოს სახსრები ახალ მანქანებში, დაზგებსა და მოწყობილობებში, რადგან რაც დიდია მათი გამოშვება მით მეტი აღმოჩნდება საწარმოო შესაძლებლობები მომავალში. არსებობს პირდაპირი დამოკიდებულება მშპ-ში წარმოების საშუალებების (რომლებიც ახალი წარმოებების მშენებლობაზე ან ძველის გაფართოებაზე მიდის) წილსა და ეკპ-ის ზრდის ტემპს შორის, რასაც ყველა ქვეყნის გამოცდილება ადასტურებს.

დავუშვათ, 1990 წელს Δ ქვეყანამ აწარმოა გარკვეული მოცულობის პროდუქცია, რომლის $1/3$ -ს წარმოების საშუალებები (კაპიტალდაბანდებები), ხოლო $2/3$ -ს მოხმარების საგნები შეადგენდა. Σ ქვეყანამ კი წარმოების იგივე მოცულობის პირობებში მთლიანი პროდუქციის $2/3$ წარმოების საშუალებები, ხოლო $1/3$ მოხმარების საგნები გამოუშვა. შედეგად, 2000 წლისათვის Δ ქვეყნის წარმოების მოცულობა, სხვა თანაბარ პირობებში, ბევრად მცირე აღმოჩნდება, ვიდრე Σ ქვეყნისა. გრაფიკზე (ნახ. 10.1) ეს გამოსახულია Σ ქვეყნის წარმოების შესაძლებლობათა მრუდის მარჯვნივ მეტი გადაწვევით.

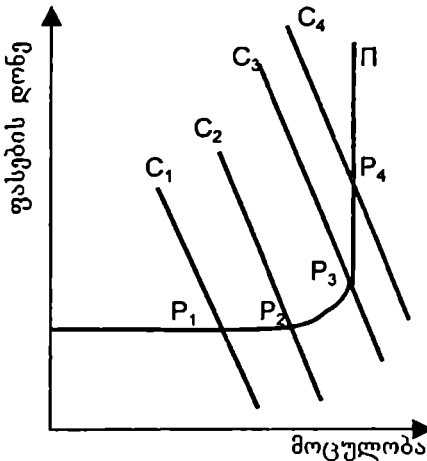
ერთეული წარმოების მოცულობა დამოკიდებულია არა მხოლოდ იმაზე, თუ რამდენი შეუძლია აწარმოოს სახალხო მეურნეობას, არამედ მომხმარებლების, მეწარმეებისა და სახელმწიფოს გადახდისუნარიანი მოთხოვნის სიდიდეზეც. თუ ერთობლივი მოთხოვნა იზრდება, მაშინ ეს სტიმულს იძლევა ადრინდელთან შედარებით მეტი რაოდენობის საქონლის და მომსახურების წარმოებაზე. თუ პირიქით ხდება და ერთობლივი მოთხოვნა მცირდება, მაშინ ადგილი აქვს წარმოების შეჩერებას და მასთან ერთად რესურსების გამოთვისუფლებას: საწარმოო სიმძლავრეების არასრულ გამოყენებას, მუშების დათხოვნას და ა.შ.

ერთობლივი მოთხოვნის გავლენა ეკონომიკურ ზრდაზე ნაჩვენებია გრაფიკზე 10.2 ერთობლივი მოთხოვნის მრუდების - C_1, C_2, C_3, C_4 გადაადგილებით. ეს მრუდები გადააკვეთენ ერთობლივი მიწოდების Π მრუდს P_1, P_2, P_3 და P_4 წერტილებში. P_2 წერტილს მარცხნივ მდებარე მრუდის მონაკვეთი ახასიათებს ეკონომიკის მდგომარეობას რესურსების არასრული გამოყენების, ხოლო მონაკვეთი P_3

წერტილს ზემოთ – სრული გამოყენების პირობებში. P_2 P_3 მონაკვეთი გამოსახავს რესურსების გადასვლას არასრულიდან სრულ გამოყენებაზე (დასაქმებაზე - დატვირთვაზე).



ნახ. 10.1 წარმოების შესაძლებლობათა მრუდები



გრაფიკი 10.2. ერთობლივი მოთხოვნისა და მიწოდების მრუდები

10.12. ეკონომიკური ზრდის ორი მოდელი

დღეისათვის არსებობს ორი – ნეოკლასიკური და ნეოკეინსიანური თეორია, რომელთაც ეკონომიკური ზრდის ასახსნელად იყენებენ.

ნეოკლასიკური მიმართულების წარმომდგენლები ეკონომიკური ზრდის თავიანთ კონცეფციას აგებენ რესურსების სრული გამოყენების აბსტრაქტული პირობების მიხედვით. ისინი თვლიან, რომ მიწოდება თვით ქმნის მოთხოვნას: რაც იწარმოება, ის იყიდება. ეს წინადადება წამოაყენა ფრანგმა ეკონომისტმა ჟან ბატისტ სემ (1767-1832). ფასი, ამტკიცებდა იგი, შეიცვლება იმ დონეზე, რომ რესურსების სრული გამოყენების პირობებში მოთხოვნა გააწონასწორობს მიწოდებას. თუ რომელიმე ეტაპზე შეიქმნება უმუშევრობა, ეს მხოლოდ იმიტომ, რომ შრომის ანაზღაურება ძალზე მაღალია. ბაზარი შრომის ანაზღაურებას დასწევს იმ დონემდე, რომლის დროსაც ყველა მსურველი ვისაც კი მუშაობა შეუძლია სამუშაოს იშოვნის. ამიტომ ერთობლივი მოთხოვნის შემცირება, ნეოკლასიკოსების აზრით, იწვევს მხოლოდ ფასებისა და შემოსავლების შემცირებას. შედეგად ეკონომიკა გადადის ახალ წონასწორულ მდგომარეობაში ფასების უფრო დაბალი დონის პირობებში. სხვა სიტყვებით, ადგილი აქვს არა რეალური, არამედ ნომინალური MM_1 -ის დაცემას. გრაფიკის 10.2 მიხედვით ეს მდგომარეობა სამართლიანია, მაგრამ მხოლოდ მრუდის იმ უბნისათვის, რომელიც P_3 წერტილის ზემოთაა მოქცეული, ანუ იმ პირობებისათვის როცა ფასები არა მარტო ყველა პროდუქტზე, არამედ წარმოების ყველა ფაქტორზე არის აბსოლუტურად მოქნილი (ელასტიური).

ნეოკლასიკური სკოლის ეს დებულებები ეჭვის ქვეშ დააყენა მე-19 საუკუნის 30-იან წლებში ინგლისელმა ეკონომისტმა ჯონ მენარდ კეინსმა. იგი თვლიდა, რომ წარმოების ფაქტორების ფასებმა და, უპირველეს ყოვლისა, შრომის ანაზღაურებამ დაკარგეს თავიანთი მოქნილობა, ყოველ შემთხვევაში დაწვეის მხარეს. ერთობლივი მოთხოვნის შემცირების შედეგად წონასწორობა დგება არა იმდენად ფასების შემცირებით პროდუქციასა და წარმოების ფაქტორებზე, რამდენადაც წარმოების მოცულობის შემცირების გამო. მცირდება რეალური MM_1 , ადგილი აქვს ადრე დასაქმებული რესურსების გამოთავისუფლებას და ეკონომიკა გადადის წონასწორობაში რესურსების არასრული დასაქმების პირობებში. გრაფიკზე 10.2. ამ სიტუაციას გამოსახავს გრაფიკის ის უბანი, რომელიც P_2 წერტილის მარცხნივ მდებარეობს. პირიქით, ერთობლივი მოთხოვნის გაზრ-

და (მოთხოვნის მრუდების გადაადგილება C_1 -დან C_2 -დემ და C_1 -დემ იწვევს წარმოების მოცულობის გაზრდას და განაპირობებს ეკონომიკის გადაყვანას რესურსების არასრულიდან სრული დასაქმების მდგომარეობაში.

ეკონომიკური მეცნიერების ამ ორ მიმართულებას შორის არსებობს სხვა, პრინციპული უთანხმოებაც. ნეოკლასიკოსებს მიაჩნიათ, რომ ბაზარი იდეალური სამეურნეო მექანიზმია, რომელსაც ძალუძს თანამედროვე პრობლემების გადაჭრა. აქედან კი იმ დასკვნის გაკეთება შეიძლება, რომ ეკონომიკაში სახელმწიფოს ჩარევა უნდა იყოს მინიმალური და არაპირდაპირი (ფულად-საკრედიტო) ხასიათის. კეინსიანელები კი, პირიქით, ამტკიცებენ, რომ საბაზრო მექანიზმი მოქმედებს უკიდურესად ნელა და ეკონომიკის გამოყვანა არასრული დასაქმების მდგომარეობიდან მას შეუძლია მხოლოდ შორეულ პერსპექტივაში, როცა (როგორც ამას თვით კეინსი აღნიშნავდა) „ჩვენ ყველანი დავიხოცებით“. აქედან გამომდინარეობს დასკვნა - ეკონომიკაში სახელმწიფოს პირდაპირი ჩარევის აუცილებლობაზე.

სრული დასაქმების მდგომარეობაში გადასვლის კეინსიანური მოდელის არსი შეიძლება გამოვსახოთ საკმარისად მარტივი ფორმულით:

$$Y = C + J + G,$$

სადაც $J = S$; -

C - მოხმარებაა;

J - ინვესტიციები;

G - სახელმწიფო ხარჯები;

S - დანაზოგები.

დანახარჯებიდან გამომდინარე $Y = C + J + G$ -ის გაანგარიშების სტანდარტულ ფორმულას კეინსმა დაამატა „მოკრძალებული“ პირობა: ინვესტიციები ტოლი უნდა იყოს დანაზოგებისა. საქმე იმაშია, რომ წარმოების გაფართოებისათვის საწარმოები სახსრების მობილიზაციას ახდენენ ნაწილობრივ საკუთარი მოგებიდან, ხოლო ნაწილობრივ სესხის იმათგან აღებით, რომელთაც თავიანთი დანაზოგები გააჩნიათ. დანაზოგი სახსრები შეიძლება ჩაირთოს ინვესტიციებში ან დარჩეს გამოუყენებელი. ეს ხდება იმიტომ, რომ დანაზოგების რაოდენობასა და კაპიტალდაბანდების მოცულობაზე გადაწყვეტილებას ღებულობენ სხვადასხვა ადამიანები, რომლებიც, ცხადია, ხელმძღვანელობენ (მოქმედებენ) სხვადასხვა მოსაზრებებით. როცა საზოგადოებაში გაკეთებული დანაზოგები ინვესტიციებს აღემატება,

მაშინ დანახარჯებზე შემოსავლების ასეთი მეტობა ეკონომიკას მძიმე ტვირთად აწევბა: ერთობლივი მოთხოვნა ეცემა და ეკონომიკა ფუნქციონირებს რესურსების არასრული დასაქმების პირობებში. ამიტომ, იმისათვის რათა სრული დასაქმების პირობებში ეკონომიკამ წონასწორობას მიაღწიოს, კეინსის აზრით, საჭიროა ყველა დანაზოგი სახსრების წარმოებაში ჩადება ($S=J$).

მთლიანობაში, კეინსიანელებს მიაჩნიათ, რომ საჭიროა ერთობლივი მოთხოვნის ყველა მდგენელის (შემადგენლის) ზრდის სტიმულირება, ეს იქნება საოჯახო მეურნეობების სამომხმარებლო ხარჯები, საწარმოების ინვესტიციები თუ სახელმწიფო ხარჯები. ასე, მაგ., დაბალი ინფლაცია საოჯახო მეურნეობებს აიძულებს გაზარდონ ხარჯების წილი დღევანდელ მოხმარებაზე და შეამცირონ დანაზოგების წილი. ბანკის საპროცენტო განაკვეთის შემცირება სტიმულს აძლევს საწარმოებს გაზარდონ კაპიტალდაბანდება. დაბოლოს, სახელმწიფოს მიერ საქონლისა და მომსახურების შექენა ასევე ზრდის ერთობლივ მოთხოვნას.

კეინსიანელების რეკომენდაციები გამოიყენა მსოფლიოს ბევრმა ქვეყანამ ომის შემდგომი პერიოდიდან 80-იან წლებამდე. მაგრამ სრული დასაქმების მდგომარეობასთან ეკონომიკის მიახლოებასთან ერთად თავი იჩინა ერთობლივი მოთხოვნის სტიმულირების უარყოფითმა შედეგმაც, რაც იმაში გამოიხატა, რომ მიწოდებამ ვერ შეძლო ხელოვნურად გაზრდილ მოთხოვნაზე გამოდევნება. ფასები იზრდებოდა და ინფლაცია ღებულობდა საშიშ სახეს (ზომას). ამიტომ 80-იან წლებში უმეტესი ქვეყნის მთავრობებმა ყურად იღეს ნეოკლასიკოსების რეკომენდაციები.

10.13. ეკონომიკური ზრდის წინააღმდეგობანი

ბოლო დრომდე ეკონომიკური ზრდა უდავო სიკეთეთ ითვლებოდა. რაც მეტი საქონელი და მომსახურება იწარმოება, მით მეტ სიკეთეს ფლობენ ადამიანები და, შესაბამისად, მაღალია მათი ცხოვრების დონე. მხოლოდ სწრაფად განვითარებად ეკონომიკას შეუძლია ხარჯები გაიღოს მსხვილ სოციალურ პროგრამებზე (მაგალითად, მოსახლეობის ღარიბ ფენაზე ან სხვა ქვეყნებზე დახმარება). როგორც გამოცდილება აჩვენებს, ეკონომიკური ზრდა, გარდა ამისა, უზრუნველყოფს მეტ პოლიტიკურ სტაბილურობას, როგორც ქვეყნის შიგნით, ასევე მსოფლიოშიც, მთლიანად.

თუმცა, ეკონომისტები ყოველთვის დავობდნენ იმაზე, თუ როგორი

უნდა იყოს იდეალური ეკონომიკური ზრდა. ერთნი ამტკიცებდნენ, რომ იგი უნდა იყოს გაწონასწორებული – მოთხოვნის ზრდის პროპორციულად უნდა განვითარდეს ეკონომიკის ყველა დარგი. ასეთ შემთხვევაში ეკონომიკაში განხორციელებული ძვრები ნაკლებმტკივნეული იქნება მოსახლეობისათვის. მეორენი ამგვარი ზრდის სინქარეს არასაკმარისად მიიჩნევენ. სუსტად განვითარებული ქვეყნებისათვის, მაგალითად, ისინი რეკომენდაციებს იძლეოდნენ, რათა სწრაფად გაზრდილიყო მხოლოდ ცალკეული დარგები, ე.წ. ლიდერი რგოლები, რომელთაც შექმლოთ სხვა დარგების გამოწვრთვის გზაზე დაყენება (განვითარება) დღეს ბევრი ეკონომისტი–სწავლული იძულებულია აღიაროს, რომ მათ არ გააჩნიათ ფილოსოფიური მარცვალი და არ ძალუძთ ეკონომიკის ზრდის უნივერსალური იდეალური მოდელის მოცემა. უფრო მეტიც, თვით ცალკეული ქვეყნებისათვის სპეციალურად შემუშავებულ რეკომენდაციებს ხანდახან შეუძლიათ არა თუ სასურველი, არამედ გაუთვალისწინებელი შედეგიც კი გამოიწვიონ. მაგალითად ისეთი, როგორცაა გარემოს განაზავება. ადამიანებისათვის საჭირო საქონლისა და მომსახურების წარმოების გარდა ეკონომიკური ზრდა გულისხმობს (მოიცავს) უსარგებლო და მავნე ნარჩენების „წარმოებასაც“. არაის არ ეპარება ეჭვი იმაში, რომ ავტომანქანა გადაადგილების ძალიან მოხერხებული საშუალებაა, მაგრამ იგივე ავტომობილების მსოფლიო პარკი წელიწადში იზრდება ძალზე მნიშვნელოვნად (10 მლ-ით მსუბუქი, ხოლო 5 მლ-ით სატვირთო მანქანები და ავტობუსები). ზრდის ამგვარი ტემპის პირობებში 2030 წლისათვის მსოფლიოში მათი რაოდენობა 1 მლრდ-ს მიაღწევს. მაგრამ სამწუხაროდ, სწორედ სატრანსპორტო საშუალებაა პაერის გაჭუჭყიანების ძირითადი წყარო (70-90% ნახშირჟანგი, 40-70% აზოტის ჟანგი, 50% ტყეების შენაერთები). სხვა სიტყვებით, ეკონომიკურ ზრდას შეუძლია მოიტანოს როგორც სიკეთე, ასევე უბედურებაც. უფრო მეტიც, მისი უარყოფითი შედეგი ხანდახან კითხვის ნიშნის ქვეშ აყენებს საკითხს კაცობრიობის გადარჩენაზე. ამის მაგალითად გამოდგება კვალსათბურის ეფექტი (საშუალო ტემპერატურის მუდმივი ზრდა) ან ატმოსფეროს ოზონის ფენის რღვევა, რომელიც გარემოს დაბინძურებითაა გამოწვეული.

დღევანდელი ეკონომიკური ზრდის მეორე (უარყოფითი–თ.გ.) შედეგი ბუნებრივი რესურსების ამოწურვაში მდგომარეობს. დედამიწის სურგზე ყოველწლიურად ინეხება ტროპიკული ტყეები და ტერიტორიები, რომელიც ზომით თანამედროვე ავსტრიას ეტოლება; ნადგურდება მცენარეთა და ცხოველთა ასეულობით სახე. ექსპლუატ-

აკიის ამჟამინდელი ნორმების შედეგად მინერალური წიაღისეულის არაკელაქწარმოებადი სახეების—ვერცხლის, ცინკის, გოგირდის, ტყვიის, ალუმინის, სპილენძის, ნიკელის და პლატინის მარაგი შეიძლება ამოწუროს უკვე XXI საუკუნის პირველ ნახევარში.

რამდენადაც გარემო არის დაბინძურების ტემპი და ბუნებრივი რესურსების ამოწურვა პირდაპირ კავშირშია ეკონომიკური ზრდის ტემპებთან, ამიტომ სოფიერთი ეკონომისტის მოსახრებით საჯირო ხდება ეკონომიკური ზრდის შეწყობა. თუმცა, ამ იდეას სერიოზული მოწინააღმდეგენი გამოუჩნდნენ. ოპონენტებს მოსყავდათ ასეთი მაგალითი. ჩვენი პლანეტა ხატონად შეიძლება შევადაროთ ხომალდს. რომელიც გაშლილ ოკეანეში მოქცეულია ნისლის არეში. ისინი რომლებიც მაღალი კლასის კაიუტაში („ლუქსში“) იმყოფებიან და რომელთაც პროდუქტების საკმარისი მარაგიც გააჩნიათ (განვითარებული ქვეყნების ანალოგი), გამართლებულად თვლიან ხომალდის განვრებას და ნისლის გაფანტვამდე ლოდინს. იმათ კი, ვისაც არაფერი გააჩნიათ და გემბანზე საცოდავად მობუზულან (სუსტად განვითარებული ქვეყნის ანალოგი) ურწყენიათ გემმა იმოდროს, რადგან შიში აქვთ: თუ გემი განვრდა, იქნებ ნაპირამდე ცოცხლებმა ვერც კი მიაღწიონ.

კაცობრიობის ჩქარი დაღუპვის წინასწარმეტყველება, რა თქმა უნდა, ახალი არაა. ასე, მაგ., ჯერ კიდევ მე-18 საუკუნეში ინგლისელმა ეკონომისტმა თომას რობერტ მალთუსმა (1766-1834) შიმშილისაგან კაცობრიობის გაწყვეტა იწინასწარმეტყველა. მისი აზრით, ამის მიზეზი ისაა, რომ დედამიწის მოსახლეობა იზრდება გეომეტრიული პროგრესით, ხოლო კვების პროდუქტები—არითმეტიკული პროგრესით. მაგრამ კაცობრიობამ გამოიგონა ამ უბედურების თავიდან აცილების საშუალება—ახალი ტექნოლოგიების გამოყენება სასოფლო-სამეურნეო კულტურების მოყვანისათვის.

იმედი უნდა ვიქონიოთ, რომ გამოიძებნება აგრეთვე თანამედროვე ეკონომიკურ ავადმყოფობასთან ბრძოლის საშუალებებიც. ჯერ-ჯერობით კი მოხანდას განდის (ინდოეთის ნაციონალურ-გამათაყისუფლებელი მოძრაობის ერთ-ერთი ლიდერი. 1869-1948წწ. - თ.გ.) კვადლად შეგვიძლია დავაფიქსიროთ, რომ „მიწა იძლევა ყველაფერს რაც საჭიროა ყოველი ადამიანის მოთხოვნილების, მაგრამ არა სიხარბის დასაკმაყოფილებლად“.

10.2. ეკონომიკური ციკლები

ეკონომიკის ზრდას არ გააჩნია მუდმივი და მდგრადი ხასიათი.

ცალკეულ წლებში პროდუქტისა და მოხმარების წარმოება მაღალი ტემპით ვითარდება, სხვა დროს კი უარყოფითი მიმართულებით „იზრდება“. თვით ცენტრალიზებული დაგეგმვის დროსაც სსრკ-ს სახალხო მეურნეობის ზრდაც არ იყო აბსოლუტურად თანაბარი. მნიშვნელოვანი მაკროეკონომიკური მაჩვენებლების წლიური მატე-ბის ტემპები რყევას განიცდიდა წლიდან წლამდე. კიდევ უფრო მკვეთრი იყო ზრდის ტემპების მერყეობა საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნებში. ეკონომისტები დიდი ხანია ცდილობენ კანონზომიერება აღმოაჩინონ ამ რხევებში, რომლის ახსნა და გაგება საშუალებას მოგვცემს ვისწავლოთ მათი მართვა.

10.2.1. ეკონომიკური ციკლის ფაზები

წარმოების ზრდის პერიოდულ რხევებს უწოდებენ ეკონომიკურ ანუ კონიუნქტურულ ციკლებს. ჩვეულებრივ მათში გამოყოფენ ოთხ ფაზას, რაც სქემატურად წარმოდგენილია გრაფიკზე. 10.3.

პიკი (ანუ ბუმი) ციკლის ზედა ფაზას წარმოადგენს. წარმოების მოცულობა და რეალიზაცია შესაძლო მაქსიმუმს აღწევს. საზოგადოებაში შემოსავალი იზრდება. მოთხოვნა მიწოდებას უსწრებს, რაც ფასების ზრდას იწვევს. ეკონომიკა იმყოფება სრული დასაქმების მდგომარეობაში.

დაცემა (ანუ, როგორც ამას უცხოელები იტყვიან—*რეცესია*) წარმოებისა და რეალიზაციის ზრდის ტემპის შემცირების პერიოდს გამოსახავს. საბაზრო ეკონომიკაში წარმოების ზრდის შენელება იწვევს მუშახელის დათხოვნას და, შესაბამისად, ჯამური შემოსავლების შემცირებას. შემოსავლებთან ერთად ეცემა მოთხოვნაც. მაგრამ როცა მოთხოვნა მიწოდებაზე დაბალია, მაშინ ბაზრის კანონების თანახმად ფასებიც კლებას განიცდის. ეს ხდება სახალხო მეურნეობის მხოლოდ კონკურენტულ სექტორში. მონოპოლიზებული სექტორი (კერძო თუ სახელმწიფო) ფასების დაჭერას ახერხებს ადრინდელ (მაღალ) დონეზე.

კრიზისი — ეს მრუდის ქვედა წერტილია, რომელზეც წარმოებისა და რეალიზაციის მოცულობა მინიმალურ მნიშვნელობას აღწევს. ამ მომენტისათვის უმუშევრობის დონე მაღალია, მცირდება შემოსავლები და მასთან ერთად გადახდისუნარიანი მოთხოვნა.

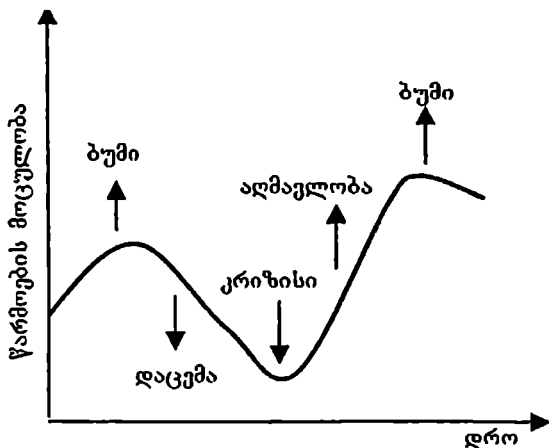
მე-20 საუკუნეში ყველაზე მნიშვნელოვანი ციკლურ კრიზისს ადგილი ჰქონდა 1929-1933 წწ., რომელმაც მოიცვა პრაქტიკულად ყველა განვითარებული კაპიტალისტური ქვეყნები და მიიღო სახელწოდე-

ბა - „დიდი დეპრესია“.

კრიზისის განსხვავება (გამორჩევა) წინარე დაცემისაგან ხანდახან საკმარისად რთულია. ადამიანებმა, რომელთაც „დიდი დეპრესია“ გადაიტანეს, ამასთან დაკავშირებით ხუმრობაც დაგვიტოვეს: „დაცემაა, როცა თქვენ სამუშაოს გარეშე რჩებით, კრიზისი - როცა მე ვრჩები უმუშევარი“.

აღმავლობა კრიზისიდან გამოსვლას იუწყება, რასაც მოჰყვება წარმოების გამოცოცხლება, დასაქმებისა და შემოსავლების გაზრდა. ეს, თავის მხრივ, ხარჯებისა და წარმოების ზრდის სტიმულს იძლევა.

მე-20 საუკუნეში ეკონომიკური ციკლები ერთმანეთისაგან განსხვავდებოდნენ თავისი სიღრმითა და ხანგრძლივობით. სხვადასხვანაირად მიმდინარეობს იგი ცალკეულ ქვეყნებშიც. საკითხი იმის შესახებ, შეიძლება თუ არა საბჭოური ეკონომიკისათვის დამახასიათებელი ეკონომიკური ზრდის ტემპების რხევა (ბევრად გასწორებული და არარეგულარული) მიეკუთვნოს ეკონომიკურ ციკლებს, ჯერ-ჯერობით ღიად რჩება და გადაწყვეტას ელოდება. ამიტომ ჩვენ შეუჩერდებით მიზეზებს, რომლებიც საბაზრო ეკონომიკაში ციკლის ფაზების ცვლას იწვევენ.



გრაფიკი 10.3. ეკონომიკური ციკლის ფაზები

10.2.2 ეკონომიკური ციკლების მიზეზები

გამოანგარიშებულია, რომ არსებობს 100-ზე მეტი თეორია, რომ

ლებიც პრეტენზიას აცხადებენ ეკონომიკური ზრდის ციკლურობის ახსნაზე. ერთ-ერთი პირველი მათგანი შემოთავაზებული იქნა ინგლისელი ეკონომისტ-მათემატიკოსის უილიამ სტენლი ჯეკონსონის მიერ ჯერ კიდევ მე-19 საუკუნეში. იგი თვლიდა, რომ ეკონომიკური ციკლები აღმოცენდებიან . . . მზეზე ბნელი ლაქების გაჩენისას. ისინი გაელენას ახდენენ დედამიწის სფეროს ამინდის ცვლილებაზე და იწვევენ მოუსაფელიანობას, ფასების ზრდას სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტებზე, მოსახლეობის ცხოვრების დონის შემცირებას, მოთხოვნის დაცემას და, საბოლოო ანგარიშით, წარმოების საერთო ვარდნას.

თანამედროვე მეცნიერების მიღწევებმა გააქარწყლეს ჯეკონსონის ასტრონომიული თეორია და აჩვენეს, თუ რაოდენ საშიშია ეკონომიკური თეორიის მექანიკურად აგება საბუნებისმეტყველო მეცნიერების საფუძველზე. თუმცა, დღესაც არსებობს მთელი რიგი თეორიები, რომლებიც ეკონომიკური ზრდის რყევებს ხსნიან საკუთრივ ეკონომიკის საზღვრებს გარეთ არსებული მიზეზებით. ერთ-ერთი მათგანია *ციკლის ინოვაციური თეორია*.

ამ თეორიის მომხრეთა აზრით, ეკონომიკური აღმავლობის საფუძველი დევს წარმოების ახალ ტექნიკურ პრინციპებზე გადასვლაში. ამის მაგალითია საფეიქრო მრეწველობაში ხელით სამუშაოდან მანქანურ შრომაზე გადასვლა, რომლითაც დაიწყო სამრეწველო გადატრიალება: „ცხენისგარეშე გამწვს“ – ავტომობილის მასობრივი დანერგვა მე-20 საუკუნის მიჯნაზე, ჩვენს დღევანდელობაში არსებული კომპიუტერული რევოლუცია და ა.შ. ყველა ეს ახალი წამოწყება მოითხოვდა მსხვილ კაპიტალდაბანდებას და ზრდიდა ახალი ტექნიკის მწარმოებელთა შემოსავლებს. ისინი, თავის მხრივ, თავიანთი შემოსავლების დახარჯვით ზრდიდნენ იმათ შემოსავალს, ვისგანაც ყიდულობდნენ საჭირო საქონელსა და მომსახურებას და ა.შ. საზოგადოებაში ჯამური შემოსავლებისა და ხარჯების გაზრდა სტიმულს აძლევდა წარმოების ზრდას. ახალ ტექნიკურ პრინციპებზე ეკონომიკის გადასვლის დამთავრებასთან ერთად დგება აღმავლობის ბოლო მომენტიც. სახალხო მეურნეობა იწყებს შესვლას დაცემის ფაზაში ახალი ტექნიკური რევოლუციის წარმოშობამდე (დადგომამდე).

გარედან ანალოგიური ბიძგი ეკონომიკას შეუძლია მისცეს პოლიტიკურმა ვითარებამ, მაგალითად, ომებმა.

ეკონომიკური ციკლების თეორიის მეორე ჯგუფი (მიმდინარეობა) გამოდის მოვლენის საკუთრივ ეკონომიკური განმარტებიდან. ასეთს შეიძლება მივაკუთვნოთ, მაგალითად, *ჭარბწარმოება და მოუხმარე-*

ბლობა. საწარმოები, რომლებიც ორიენტირებულნი არიან მომავლში მოთხოვნის ზრდაზე იწყებენ წარმოების გაზრდას. ამასთან, რადგან მათ მოთხოვნის განსაზღვრისათვის ზუსტი ორიენტირები არ გააჩნიათ, ამიტომ პროდუქციას უფრო მეტს აწარმოებენ, ვიდრე ეკონომიკას მისი მოხმარება შეუძლია. „ჭარბწარმოება“ იწვევს ციკლის გარდატეხას. გადახდისუნარიანი მოთხოვნის მიმართ ზედმეტი პროდუქცია გასაღებას ვერ პოულობს, მცირდება (ეცემა) მეწარმეთა შემოსავლები, იწყება სამუშაოდან დათხოვნა, გაკოტრება, მასთან ერთად მცირდება ჯამური შემოსავლები საზოგადოებაში და ერთობლივი მოთხოვნა. როცა წარმოების დაცემა მიაღწევს კრიტიკულ წერტილს და აღმოჩნდება მოთხოვნაზე დაბლა, დაიწყება ფასების ზრდა და მასთან ერთად ეკონომიკის აღმავალი მოძრაობა.

არსებობს სხვა – *საინვესტიციო ციკლების* კონცეფცია, რომლის თანახმად ეკონომიკური ზრდის არათანაბრობის საფუძველი დევს არა ყველა საქონლისა და მომსახურების წარმოებაში, არამედ მხოლოდ ინვესტიციების სიკეთეში. სტატისტიკა ადასტურებს იმ ფაქტს, რომ სახელდობრ მათი (წარმოების საშუალებების – თ.გ.) და არა მოხმარების საგნების წარმოება განიცდის მეტად ძლიერ რხევებს. ასე, მაგ., ახალი ქარხნის მშენებლობა ქმნის დამატებით სამუშაო ადგილებს, ზრდის დასაქმებას, შემოსავლებს და, შესაბამისად, მოთხოვნასაც. ეს საწყისი მოთხოვნა ახალი ქარხნის მშენებლების მხრიდან სტიმულს იძლევა გააფართოონ იმ საქონლის წარმოება, რომლის შექმნაზეც ისინი ხარჯავენ თავიანთ გაზრდილ შემოსავლებს და ა.შ. ამასთან, საზოგადოებაში შემოსავლების ჯამური ზრდა მრავალგზის ფარავს საწყის საინვესტიციო ხარჯებს. ამ ეფექტს ეკონომიკაში ეწოდება *მულტიპლიკაციური ეფექტი*.

$$\text{მულტიპლიკატორი} = \frac{\text{ეკ - ის ნაზარდი}}{\text{ინვესტიციების ნაზარდი}}$$

რაზეა დამოკიდებული მულტიპლიკატორის სიდიდე? იმაზე, თუ როგორ განაგებს მოსახლეობა დამატებით შემოსავლებს, რომლებიც ახალი ინვესტიციების მეშვეობით შეიქმნა. სხვანაირად, იმაზე, თუ ამ შემოსავლების რა ნაწილს მოიხმარს და რა ნაწილს დაზოგავს იგი. შემოსავლების ნაზრდში მოხმარებაზე მოსული დანახარჯების წილი ცნობილია *მოხმარებისადმი ზღერული მიდრეკილების* სახელწოდებით (მზმ), ხოლო დანაზოგებზე მოსული წილი – *დანაზოგებისადმი ზღერული მიდრეკილების* სახელწოდებით (დზმ). ამ ზღერული სიდიდეებისაგან განსხვავებით შემოსავლების საერთო

ჯამში მოხმარების წილს უწოდებენ *მოხმარებისადმი საშუალო მიდრეკილებას*, ხოლო ამავე ჯამში დანახოგების წილს – *დანახოგებისადმი საშუალო მიდრეკილებას*. მულტიპლიკატორი დანახოგებისადმი ზღერული მიდრეკილების შებრუნებული სიდიდეა და განისაზღვრება ფორმულით:

$$\text{მულტიპლიკატორი} = \frac{1}{1 - \text{მზმ}} = \frac{1}{\text{ღზმ}}$$

თუ, მაგ., მოსახლეობა თავისი დამატებითი შემოსავლების 2/3-ს მოხმარებაზე ხარჯავს, ხოლო, 1/3-ს ზოგაფხ (ინახავს), მაშინ მულტიპლიკატორი 3-ის ტოლია (1:1/3). ხოლო თუ ვიცით, რომ შემოსავლების ზრდა გამოწვეული იყო ინვესტიციების გაზრდით (ვთქვათ) 1 მლრდ. მანეთით, მაშინ ჩვენ შეგვიძლია შევაფასოთ ემპ-ის ზრდაც: ემპ=1 მლრდ. მან. x 3 (მულტიპლიკატორი) = 3 მლრდ. მანეთს.

საინვესტიციო ციკლის მექანიზმი ანალოგიურია ჭარბწარმოების საერთო ციკლის მექანიზმისა. მულტიპლიკაციურ ეფექტს ეკონომიკა გამოყავს მისი შესაძლებლობების ზღერებიდან - მიწოდება აჭარბებს გადახდისუნარიან მოთხოვნას, იწყება წარმოების დაცემა.

დღეს რუსეთის ეკონომიკის გადასვლა ხდება რეგულირების საბაზრო მეთოდებზე და განიცდის მკვეთრ ჩაყარდნას – წარმოება წლიდან წლამდე ეცემა, აგერ, უკვე, რამდენიმე წელია. ასეთ მდგომარეობას შეუძლია ეუწოდოთ კრიზისული, მაგრამ ეს კრიზისი არა ციკლური, არამედ, ერთი სამეურნეო სისტემიდან მეორეზე გადასვლასთან დაკავშირებული კრიზისია, რომელიც არსებითად განპირობებულია სსრკ-ს ყოფილ რესპუბლიკებს შორის ეკონომიკური კავშირების გაწყვეტით.

10.3. დასაქმება და უმუშევრობა

სახალხო მეურნეობაში მოსახლეობის დასაქმებას არ შეიძლება იგივე საზომით მივუდგეთ, რა საზომსაც რესურსებისათვის ვიყენებთ. ნებისმიერი მთაერობა, რომელსაც პოპულარობა სურს, აცხადებს, რომ მისი ეკონომიკური პოლიტიკის მიზანია მუშაობის ყველა მსურველისათვის სამუშაო ადგილების მიცემა.

10.3.1. დასაქმების ეკონომიკური ცნება

როცა დასაქმებაზე საუბრობენ, ეკონომისტებს მხედველობაში

აქეთ, პირველ რიგში, იმათი დასაქმება, ვისაც მუშაობა შეუძლია, ანუ მოსახლეობის შრომისუნარიანი ასაკი. ჩვენს ქვეყანაში ამ კატეგორიას მიეკუთვნება 16 წელზე მეტი ხნის და საპენსიო ასაკამდე მიუღწეველი (ქალები 55 წლამდე, მამაკაცები 60 წლამდე) ადამიანები. შრომისუნარიანი ასაკის მოსახლეობა სხვადასხვა წლებში შეადგენს მთელი მოსახლეობის 50-60%-ს. 1991 წელს მთელს მოსახლეობაში (148მლ. ადამიანი) შრომისუნარიანად ითვლებოდა 86,8 მილიონი. შრომისუნარიანი ასაკის მოსახლეობა 16 წელზე მეტი ხნის მოსწავლეების, სამხედრო მოსამსახურეებისა და ზოგიერთი სხვა კატეგორიის გამოკლებით ეკონომიკურად აქტიურ მოსახლეობას შეადგენს. დასაქმებისა და უმუშევრობის მაჩვენებლები ჩვეულებრივ გაიანგარიშება ეკონომიკურად აქტიური მოსახლეობის მიმართ.

1993 წლის ნოემბრის თვის მონაცემებით რუსეთში უმუშევრად ითვლებოდა 3,8 მლ. კაცი (ქალი) – ეკონომიკურად აქტიური მოსახლეობის 5%; ამასთან, 4მლ. ადამიანი მუშაობდა არასრულ სამუშაო დღეებში ანუ არასრული დასაქმების რეჟიმში (5,4% ეკონომიკურად აქტიური მოსახლეობისა). შედეგად, მთლიანად და ნაწილობრივ უმუშევართა საერთო რიცხვმა შეადგინა 7,8 მლ. ანუ 10,4%. უმუშევართა აბსოლუტური და შეფარდებითი რიცხოვნობის ეს მაჩვენებელი განსხვავდება უმუშევრობის ოფიციალურად მიღებული დონისაგან.

ოფიციალურად, უმუშევრად თელიან მხოლოდ იმ დაუსაქმებლებს, რომლებსაც არა მარტო შეუძლიათ, არამედ სურვილიცა აქვთ იმუშაონ. უფრო მეტიც, ოფიციალური სტატისტიკით, მხედველობაში მიიღება მხოლოდ ის ადამიანები, რომელთაც სამუშაო არ გააჩნიათ, აქტიურად ეძებენ მას და რეგისტრაციას გადიან დასაქმების სახელმწიფო სამსახურებში, შრომის მოწყობის ბიუროში, შრომის ბაზარზე და ა.შ. მათ, ვინც სამუშაოს შოვნის იმედი დაკარგა და ამ მიმართებით არაეითარ ძალისხმევას არ იჩენს, სტატისტიკურ აღრიცხვაში არ ჩართავენ. ასე, მაგ., დიდი ქალაქების ქუჩებში უსახლკარო ადამიანების მასა აშკარად უმუშევარია, რომელიც სტატისტიკის მხედველობის არედანაა საერთოდ ამოვარდნილი. სტატისტიკაში არ ჩაირთებიან ისინიც, რომლებიც სამუშაოს ძებნას მხოლოდ საგაზეთო განცხადებების გადათვალიერებით ამთავრებენ. ადამიანები, რომლებიც თავიანთი სურვილის მიუხედავად იძულებულნი არიან იმუშაონ მხოლოდ არასრულ სამუშაო კვირაში, ითვლებიან დასაქმებულად. ამიტომ, მაგალითად, რუსეთში 1993 წლის ნოემბრის ბოლოს ოფიციალურად უმუშევრად ითვლებოდა მხოლოდ

779,2 ათასი ადამიანი, ანუ ეკონომიკურად აქტიური მოსახლეობის 1%. მთლიანობაში, უმრავლეს ქვეყნებში უმუშევრობაზე ოფიციალური მონაცემები, როგორც წესი, დაწეულია. ცხრილში 10.1 მოცემულია ცალკეულ ქვეყნებში უმუშევრობის აბსოლუტური რიცხვი და მისი წილი ეკონომიკურად აქტიურ მოსახლეობაში (უმუშევრობის შეფარდებითი დონე).

ცხრილი 10.1

უმუშევრობა ცალკეულ ქვეყნებში

ქვეყანა	წელი	უმუშევართა რიცხვი (ათასი)	პროცენტი ეკონომიკურად აქტიური მოსახლეობის მიმართ
აშშ	1992	9384,0	7,4
გერმანია	1992	1820,6	6,7
იაპონია	1992	1420,8	2,1
შვეცია	1992	214,0	4,8
იტალია	1991	2653,0	10,9
დიდი ბრიტანეთი	1991	2291,9	8,1
ირლანდია	1992	253,9	18,0
იუგოსლავია	1991	1501,5	19,5

როგორც ეხედეთ, მსოფლიოს არც ერთ ქვეყანას არ ძალუძს უზრუნველყოს ეკონომიკურად აქტიური მოსახლეობის 100%-იანი დასაქმება. ეს დაკავშირებულია მნიშვნელოვანწილად იმასთან, რომ ადამიანი სამუშაოს გარეშე რჩება სრულიად სხვადასხვა მიზეზის გამო.

10.3.2. უმუშევრობის ტიპები

ეკონომისტები გამოყოფენ უმუშევრობის ოთხ ტიპს: ფრიქციულს, სეზონურს, სტრუქტურულს და ციკლურს.

ფრიქციული უმუშევრობა (წარმოდგება ინგლისური სიტყვიდან friction - ხახუნი, უთანხმოება) დაკავშირებულია სამუშაოს ძიებასთან ან მოლოდინთან. მაგალითად, უმაღლესსაწავლებელ-დამთავრებული მანამ ითვლება უმუშევრად, სანამ არ იშოვის იმ ადგილს, რომელიც მისი მომზადების დონესა და სპეციალობას შეესაბამება. ფრიქციული უმუშევრობა დროებითი მოვლენაა და თავის არსით გარდაუვალი.

სეზონური უმუშევრობა დაკავშირებულია ზოგიერთ დარგში სეზონური ხასიათის საქმიანობასთან (მაგ., სოფლის მეურნეობაში). მეორე მაგალითი: ის ვინც ზაფხულში საკურორტო ზონაში იოლად პოულობს სამუშაოს, როგორც წესი, ზამთარში უმუშევარი რჩება.

სტრუქტურული უმუშევრობა თვით წარმოების ტექნიკური გარდაქმნის შედეგია. მოთხოვნა ერთ პროფესიაზე მცირდება, მაგრამ ერთდროულად იზრდება მოთხოვნა სხვა სპეციალობებზე. საანგარიშოზე მუშაობას შეჩვეული ბუღალტერი სამუშაოს კარგაეს მის საწარმოში კომპიუტერების დანერგვის შემდეგ. იგი განწირული აღმოჩნდება სტრუქტურულ უმუშევრობაზე მანამ, სანამ კომპიუტერის პროგრამას არ აითვისებს. სტრუქტურული უმუშევრობა აღმოცენდება გარკვეული კვალიფიკაციის მუშახელზე მოთხოვნასა და მიწოდებას შორის შეუსაბამობის გამო. სტრუქტურული უმუშევრობის გასწორება (შემცირება) შესაძლებელია მუშახელის გადამზადების თანამედროვე საშუალებებით, მაგრამ მისი მთლიანი გამორიცხვა შეუძლებელია.

დაბოლოს, ციკლური უმუშევრობა იზადება ეკონომიკური ციკლის მსვლელობაში წარმოების დაცემით. გამოშვების შეკვეცა იწვევს ადრე დასაქმებული მუშების გათავისუფლებას.

უმუშევრობის სხვადასხვა სახეების განმხოლოება (გამიჯვნა) საჭიროა იმისათვის, რათა გასაგები იყოს თუ ეკონომისტები როგორ განმარტავენ სრულ დასაქმებას. ამ საკითხთან დაკავშირებით არსებობს სხვადასხვა შეხედულება და, მათზე, გემოვნებისაგან განსხვავებით, აქტიურად დავობენ. ასე, მაგ., კ. მარქსს სრული დასაქმება ესმოდა როგორც 100%-იანი დასაქმება.

სსრკ-ში ამ კეთილშობილური იდეის განხორციელებისათვის გამოყენებული იყო შრომაზე კონსტიტუციური უფლება, რაც ითვალისწინებდა ხელფასზე არა საბაზისო, არამედ სახელმწიფო განაკვეთების დაწესებას. შედეგი კი ის იყო, რომ პრაქტიკულად საყოველთაო დასაქმებისას გაჩნდა ფარული უმუშევრობა და, როგორც მაშინ იტყოდნენ, ხოლმე, - „სახელმწიფო თავს აჩვენებდა თითქოს უხდიდა, ხოლო მუშაკები - თითქოს მუშაობდნენ“.

ჯ. კეინსი სრულ დასაქმებად თვლიდა არა 100%-იან დასაქმებას, არამედ ისეთს, რომლის დროსაც შრომაზე მოთხოვნა მიწოდების ტოლი ხდება შრომის ანაზღაურების არსებული განაკვეთის პირობებში. მისი აზრით, თუ დასაქმება ასეთი ნომინალური მდგომარეობის დონეს აღემატება, მაშინ ადგილი აქვს ინფლაციის აღმოცენებას.

დაბოლოს, დღეისათვის ყველაზე მეტად გავრცელებული შეხედულება სრულ დასაქმებაზე მოგვაწოდა მ. ფრიდმანმა. მისი აზრით,

100%-იანი დასაქმება, უბრალოდ, შეუძლებელია, რამდენადაც სტრუქტურული და ფრიქციული უმუშევრობა, არსებითად, გარდაუვალია და ქმნის უმუშევრობის ბუნებრივ დონეს. შესაბამისად, სრული დასაქმება – ეს დასაქმებაა უმუშევრობის ამ გარდაუვალ სახეთა გამოკლებით. 80-იანი წლებიდან უმუშევრობის ბუნებრივ დონეს აფასებენ 7%-ით. თუ უმუშევრობა ამ დონეს აჭარბებს, მაშინ საუბარია არასრულ დასაქმებაზე.

7%-ზე მაღალი უმუშევრობა იმის მაუწყებელია, რომ ეკონომიკური სისტემა შეფერხებას განიცდის. მაგალითად, გამოთვალეს, რომ უმუშევრობის 1%-ით გადაჭარბება ბუნებრივ დონესთან შედარებით იწვევს ევპ-ის შემცირებას მისი პოტენციალური მნიშვნელობის მიმართ 2,5%-ით. (ეს ე.წ. *ოუკენის კანონია*). თუ უმუშევრობის დონე მიაღწევს (ეთქვათ) 9%-ს, (ე.ი. 2%-ით გადააჭარბებს „ნორმას“), მაშინ საქონლისა და მომსახურების წარმოება შემცირდება 5%-ით. ($2 \times 2,5 = 5$).

მაგრამ კიდევ უფრო საშიშია უმუშევრობის სოციალური შედეგი, რომელიც რაოდენობრივ აღრიცხვას არ ექვემდებარება. ერთ დროს ჩვენში გავრცელებულ ხუმრობას – ცხოვრება უშრომელად ძნელია, მაგრამ ჩვენ არ გვაშინებს სიძნელები – მანამ შექმლო ღიმილის მოგვრა, ვიდრე ეს ბოროტება ჩვენთვის მხოლოდ წმინდა თეორიულ ხასიათს ატარებდა.

10.4. ეკონომიკური აზროვნების ისტორიიდან: ჯონ მეინარდ კეინსი (1883-1946)

მე-20 საუკუნის მრავალი გამოჩენილი ეკონომისტისაგან განსხვავებით ჯონ მეინარდ კეინსი არ იყო წმინდა აკადემიური სწავლული. მას მაღალი თანამდებობები ეკავა დიდი ბრიტანეთის მთავრობაში – მონაწილეობდა ვერსალის კონფერენციაში, რომელსაც უნდა განესაზღვრა მსოფლიოს მოწყობა პირველი მსოფლიო ომის შემდეგ. მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ იგი სათავეში ჩაუდგა ბრიტანეთის დელეგაციას ბრეტონ-ვუდსის კონფერენციაზე. მაგრამ მსოფლიო აღიარება კეინსს მოუტანა მისმა აკადემიურმა ნაშრომმა – „პროცენტის, დასაქმებისა და ფულის ზოგადი თეორია“, რომელიც დღის სინათლეზე გამოვიდა 1936წ.

კეინსმა, რეომელიც კემბრიჯის უნივერსიტეტში ითვლებოდა ა. მარშალის ყველაზე ბრწყინვალე მოწაფედ, ეჭვის ქვეშ დააყენა თავისი მასწავლებლის (დამრიგებლის) მეცნიერული მიმართულებ-

ის (მოძღვრების) ერთ-ერთი ამოსავალი დებულება, რომლის თანახმად საბაზრო სისტემა ყოველთვის მიისწრაფის წონასწორული მდგომარეობისაკენ რესურსების სრული დატვირთვის პირობებში.

მე-20 საუკუნის 30-იან წლებში მილიონობით ადამიანი დარჩა უმუშევარი ამერიკასა და ევროპაში, საწარმოები გაჩერდნენ, რეალური შემოსავლების დაცემის გამო ხალხს არ შეეძლო ყვიდა აუცილებელი პროდუქტები. ამის საფუძველზე კენსი მივიდა იმ დასკვნამდე, რომ მისი თანამედროვე ეკონომიკა წონასწორობაში იმყოფება, მაგრამ რესურსების არასრული გამოყენების (დასაქმების) პირობებში; საბაზრო მექანიზმს არ შეეძლო მოკლევადიან პერიოდში ეკონომიკის გამოყვანა ამ მდგომარეობიდან. ეს სახელმწიფოს ფუნქცია უნდა გამხდარიყო.

კენსის თეორიის საფუძველია ერთობლივი მოთხოვნის ცნება. მისი შენარჩუნება საჭიროა იმ დონემდე, რომელიც სრულ დასაქმებებს უზრუნველყოფს. თუ ერთობლივი მოთხოვნა ამ დონეზე ქვემოთ დაეცა, მაშინ აღმოცენდება უმუშევრობა, ხოლო თუ ამ დონეს გადააჭარბებს, მაშინ ინფლაცია გაიზრდება. ამიტომ სახელმწიფოს ამოცანაა რესურსების არასრული დასაქმების პირობებში სტიმული მისცეს ერთობლივ მოთხოვნას ყველა შესაძლებელი საშუალებით – თვით პირადიდების მშენებლობისათვის საზოგადოებრივი შრომის ორგანიზაციამდეც კი.

კენსის დებულება ეკონომიკაში სახელმწიფოს აუცილებელ ჩარევას ნიშნავდა ტრადიციულ კლასიკურ პრინციპზე „laissez faire“ უარის თქმას და, ამდენად, მთელს რევოლუციას დასავლურ ეკონომიკურ აზროვნებაში.

10.5. დასკვნები

ეკონომიკური ზრდა ნიშნავს დროის განსაზღვრულ შუალედში საქონლისა და მომსახურების ეროვნული წარმოების გაზრდას. მის საზომს წარმოადგენს რეალური ექვ და ერთ სულ მოსახლეზე რეალური ექვ.

საქონლისა და მომსახურების გამოშვების გაზრდა განისაზღვრება როგორც ერთობლივი მიწოდებით, ასევე ერთობლივი მოხმარებით.



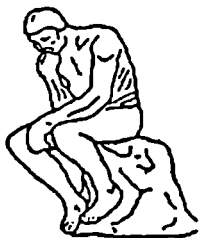
ეკონომიკური ზრდის პერიოდულ რხევებს უწოდებენ ეკონომიკურ ციკლებს. იგი შედგება ოთხი თანმიმდევრული ფაზისაგან: პიკის, დაცემის, კრიზისისა და აღმავლობისაგან.

დღეისათვის არსებული ეკონომიკური ციკლის თეორიები ამ მოვლენას ხსნიან როგორც არაეკონომიკური (ინოვაციური, პოლიტიკური და ა.შ.), ასევე ეკონომიკური მიზეზებით (ჭარბწარმოებისა და მოუხმარებლობის თეორია, ციკლის ინვესტიციური თეორია).

მოსახლეობის 100%-იანი დასაქმება მიუღწეველია. სრული დასაქმების ქვეშ ბევრ ეკონომისტს ესმის დასაქმება უმუშევრობის აუცილებელი სახეების (ფრიქციული და სტრუქტურული) გამოკლებით.

10.6 კითხვები და დავალებები

1. ამოირჩიეთ პასუხის სწორი ვარიანტი



1. მომხმარებლების, საწარმოთა და სახელმწიფოს ხარჯების საერთო ჯამი გამოისახება:

- ა) მულტიპლიკატორით;
- ბ) მზის ლაქების თეორიით;
- გ) ერთობლივი მიწოდებით;
- დ) ერთობლივი მოთხოვნით.

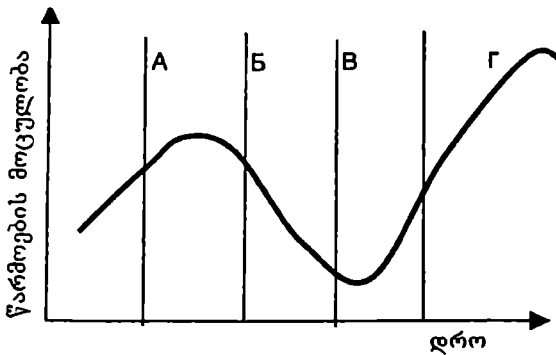
2 რხევებისადმი მეტად დაქვემდებარებულია ერთობლივი მოთხოვნის ისეთი კომპონენტი,

როგორცაა:

- ა) სამომხმარებლო ხარჯები;
- ბ) საწარმოთა დანახარჯები;
- გ) სამთაერობო ხარჯები;
- დ) უცხოური სექტორის ხარჯები.

3 გრაფიკზე 10.4 წარმოდგენილი **Б** ფაზა ახასიათებს:

- ა) აღმავლობას;
- ბ) კრიზისს;
- გ) დაცემას;
- დ) ბუმს.



გრაფიკი 10.4. ეკონომიკური ციკლის ფაზები

4. როდის ვერ იყენებს ეკონომიკა სრულად არსებულ რესურსებს?
 - ა) ინფლაციის პერიოდში;
 - ბ) როცა იგრძნობა არაკვალიფიციური მუშახელის ნაკლებობა;
 - გ) როცა მცირდება ჯამური ხარჯები;
 - დ) როცა იზრდება სამომხმარებლო ხარჯები.
5. რა ხდება მაშინ, როცა ერთობლივი მოთხოვნა ეცემა ეკონომიკის საწარმოო შესაძლებლობების მიმართ?
 - ა) ფასები იზრდება;
 - ბ) იზრდება ბიუჯეტში საგადასახადო შემოსავლები;
 - გ) მცირდება უმუშევრობის დონე;
 - დ) მცირდება ეკონომიკური ზრდის ტემპი.
6. როცა ეკონომიკის ყველა რესურსები დასაქმებულია (გამოყენებულია) ხარჯების გაზრდა იწვევს:
 - ა) საგადასახადო შემოსავლების შემცირებას;
 - ბ) წარმოებისა და უმუშევრობის გაზრდას;
 - გ) შემოსავლებისა და ფასების ზრდას;
 - დ) ექსპორტის გაზრდას.
7. ერთ რომელიმე სექტორში ინვესტიციების ცვლილება ბევრად მეტ ცვლილებას ახდენს მთლიანად სახალხო მეურნეობაზე. ამ მოვლენის ახსნას იძლევა:
 - ა) ენგელის კანონი;
 - ბ) კლებადი მწარმოებლურობის კანონი;
 - გ) მულტიპლიკატორის თეორია;
 - დ) ფულის ინოვაციური თეორია.

8. მულტიპლიკატორის სიდიდე უშუალოდ განისაზღვრება:
- სახელმწიფოს ხარჯებით;
 - საწარმოთა ხარჯებით;
 - მზა პროდუქციის მარაგით საწარმოთა საწყობებში;
 - მოხმარებისადმი ზღვრული მიდრეკილებით.
9. ფრიქციული უმუშევრობა ჩნდება მაშინ, როცა:
- მაღალია რეალური ხელფასი;
 - ახალი სამუშაოს მოძებნისათვის საჭიროა დრო;
 - ერთობლივი მოთხოვნა მცირდება;
 - უმუშევრები არასათანადო კვალიფიკაციისა არიან.
10. სამამულო საწარმო გაკოტრდა უცხოურ მეწარმესთან კონკურენციულ ბრძოლაში, რომელიც პროდუქციას უფრო დაბალ ფასებში ყიდდა. ამის შედეგად გაჩენილი უმუშევრობა არის:
- სტრუქტურული;
 - სეზონური;
 - ციკლური;
 - ფრიქციული.
- 11 რაც მეტია მოხმარებისადმი ზღვრული მიდრეკილება, მით:
- მეტია პროდუქციის გამოშვების ცვლილება მოთხოვნის მოცემული ცვლილებებისას;
 - მაღალია დაზოგვისადმი ზღვრული მიდრეკილება;
 - მცირეა მულტიპლიკატორის სიდიდე.
12. გრძელვადიან გეგმაში ქვეყნის ეკონომიკური ზრდის საუკეთესო საზომს წარმოადგენს:
- რეალური ერთობლივი შიდა ინვესტიციები;
 - ერთეულ მოსახლეზე რეალური მოხმარება;
 - რეალური ეკე;
 - ერთეულ მოსახლეზე რეალური ეკე.
13. ციკლური უმუშევრობა მოიცავს (შეეხება) მათ, ვინც:
- სამუშაო დაკარგა სტრუქტურულ ცვლილებასთან დაკავშირებით გარკვეული კვალიფიკაციის მუშახელზე მოთხოვნის გამო;
 - არ შეუძლია სამუშაო გამოძებნოს მოთხოვნის საერთო დაცემასთან დაკავშირებით;
 - არ გააჩნია ერთ წელზე მეტი ხნის სამუშაო;
 - იძულებულია შეიცვალოს სამუშაო ადგილი შრომაზე მოთხოვნა-მიწოდებას შორის სისტემატური შეუსაბამობის გამო.
14. რა არ შეადგენს დასაქმების სახელმწიფო რეგულირების საგანს:
- სამუშაო ადგილების მიწოდებაზე ინფორმაციის გაუმჯობესე-

ბა;

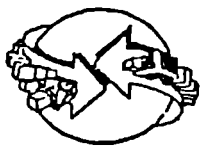
- ბ) შრომითი რესურსების მობილურობის ზრდა;
- გ) შრომის ფულადი ანაზღაურების გაზრდა;
- დ) მუშაკების გადამზადება.

11. უპასუხეთ კითხვებზე

1. რა სიძნელეები აღიძვრება უმუშევრობის რეალური დონის შეფასებისას?
2. რატომ არ შეიძლება ნომინალური ეკი იქნეს გამოყენებული ეკონომიკური ზრდის მაჩვენებლად?
3. ცხრილში 10.2 მოყვანილია მონაცემები შემოსაველებისა და მოხმარების მნიშვნელობებზე. განსაზღვრეთ მოხმარებისადმი საშუალო და ზღვრული მიდრეკილება

ცხრილი 10.2

შემოსაველები	მოხმარება
400	350
600	500
800	650
1000	800



წინა თავებში ჩვენ შევეხეთ სახალხო მურ-
ნობას ცალკე აღებულ ქვეყანაში. მაგრამ დღეს
სხვადასხვა ქვეყნების ეროვნული ეკონომიკები
მჭიდროდ არიან დაკავშირებული ერთმანეთთან
და ქმნიან ერთიან მსოფლიო მეურნეობას. ამ
საკითხის შესწავლას ეძღვნება წიგნის ბოლო
თავი.

თავი 11

საგარეო ვაჭრობა

ჩვენ ვცხოვრობთ უზარმაზარ ქვეყანაში და ალბათ იშვიათად
დაფიქრებულვართ იმაზე, თუ რამდენადაა ჩვენი ცხოვრება დამოკ-
იდებული სხვა ქვეყნებიდან საქონლის მოწოდებაზე. უკანასკნელ
წლებში ამ დამოკიდებულების ხარისხი (დონე) მკვეთრად გაიზარ-
და. ამჟამად მაღაზიის თაროებზე უცხოურ იარაღიყიან პროდუ-
ქტებს უფრო მეტად ეხედავთ, ვიდრე სამამულოს. ჩვენ შეგვიძლია
ვიყიდოთ იტალიაში შეკერილი ფეხსაცმელი ან იაპონიაში აწყო-
ბილი ვიდეომაგნიტოფონი; დიდი ქალაქის ქუჩებში სამამულო
„უიგულებთან“ და „მოსკვიჩებთან“ ერთად გამოჩნდა ბევრი „ტოიო-
ტა“ და „მერსედესი“. რუსეთის ისტორიაში იყო ისეთი პერიოდები,
როცა ქვეყანას შეეძლო მოსახლეობის დაკმაყოფილება ყოველგ-
ვარი აუცილებელი პროდუქტებით ისე, რომ სხვაზე დამოკიდებული
არ ყოფილიყო. ზოგიერთი მსხვილი ქვეყანა, როგორც ჩანს, დღესაც
არაა მოკლებული ასეთ ფუფუნებას. მაგრამ იმის წარმოდგენა,
რომ, ვთქვათ შეეცია ან სინგაპური მსოფლიო ბაზრისაგან მოწ-
ყეტილი აღმოჩნდეს, უბრალოდ (მათთვის) შეუძლებელია.

ქვეყნებს შორის საეაჭრო ურთიერთობების განხილვისას ამ თავ-
ში ჩვენ შევეცდებით პირველ რიგში პასუხი გავცეთ კითხვებზე,
თუ რითაა ქვეყნებისათვის სასარგებლო საგარეო ვაჭრობა, რა
წინააღმდეგობები არსებობს ამ გზაზე და როგორ ხდება საგარეო
ვაჭრობის დაფინანსება. მაგრამ ჯერ შევჩერდეთ საკითხზე, თუ
როგორ „იზომება“ ვაჭრობა ქვეყნებს შორის; რა მაჩვენებლები
გამოიყენება ამისათვის.

11.1. საგარეო ვაჭრობის „საზომები“

უოველწლიურად რუსეთი სხვა ქვეყნებზე ყიდის მილიონ ტონა ნაერთობს, მთელ რიგ სასარგებლო წიაღისეულს, რთულ დაზგებსა და მოწყობილობას. ამასთან ერთად, ქვეყანა უცხოეთში ყიდულობს აუარებელ საქონელს – მარცვლითა და ყავით დაწყებული და კომპიუტრებით დამთაყრებული. სპეციალურ სტატისტიკურ პუბლიკაციებში მოყვანილია ზუსტი ცნობები იმის შესახებ, თუ IBM და „Компак“ ფირმების რამდენი კომპიუტერი იყო შეძენილი ამ წელს. ეს მონაცემები მეტად მნიშვნელოვანია ჩვენი ეკონომიკის კომპიუტერიზაციის ხარისხის დადგენისათვის. მაგრამ მთლიანად, ქვეყნებს შორის საქონელგაცვლის დასახისათებლად გამოიყენება სხვა, განზოგადებული მაჩვენებლები.

ყველა საქონელი, რომელიც ქვეყანამ მოცემულ წელს შეისყიდა უცხოეთში (მათი ღირებულება) იწოდება იმპორტად (შემოტანა). საქონელი, რომელსაც ქვეყანა მიჰყიდის სხვა ქვეყნებს (მათი ღირებულება) იწოდება ექსპორტად (გატანა). სხვაობა ექსპორტსა და იმპორტს შორის ქმნის საგარეო ვაჭრობის სალდოს. იგი დადებითია, როცა ექსპორტი ჭარბობს იმპორტზე, ან უარყოფითი, თუ ექსპორტი ნაკლებია იმპორტზე. უკანასკნელ შემთხვევაში ამბობენ, რომ საგარეო ვაჭრობის ბალანსში შექმნილია დეფიციტი. შემოტანას და გატანას, ცხადია, შეუძლიათ ერთმანეთის ზუსტად გაწონასწორება. ექსპორტისა და იმპორტის ჯამი ქმნის საგარეო ვაჭრობის ბრუნვას.

1989 წლამდე საბჭოთა კავშირში საგარეო ვაჭრობის ბალანსი დაიყვანებოდა დადებით სალდოზე. 90-იანი წლების დასაწყისიდან რუსეთის იმპორტი აჭარბებდა ექსპორტს, ხოლო 1993 წლიდან ექსპორტი კვლავ მეტი გახდა იმპორტზე.

როგორც მე-9 თავში აღვნიშნეთ, ექსპორტის მეტობა იმპორტზე ექსპორტიორი ქვეყნისათვის ნიშნავს ეპო-ის გაზრდას, და პირიქით, იმპორტის გაზრდა ამცირებს ეპო-ს და ეკონომიკაზე მთლიანად საწინააღმდეგო ზემოქმედებას ახდენს. ექსპორტისა და იმპორტის ღირებულების ეპო-თან (ან ეშპ-თან) შეფარდება არის კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი მაჩვენებელი, რომელიც ახასიათებს არა მარტო საგარეო ვაჭრობას, არამედ ქვეყნის ეკონომიკას მთლიანად.

ექსპორტისა და იმპორტის წილი ჩვენი ქვეყნის ეშპ-ში შედარებით მცირეა და შეპირისპირებადია აშშ-ის ანალოგიურ მაჩვენებლებთან (იხ. ცხრილი 11.1).

ცალკეული ქვეყნების ეშპ-ში ექსპორტისა და იმპორტის
წილი 1989 წელს

ქვეყანა	ექსპორტის წილი ეშპ-ში, %	იმპორტის წილი ეშპ-ში, %
აშშ	7,1	9,6
იაპონია	9,6	7,3
დიდი ბრიტანეთი	18,3	23,7
შვეიცია	27,1	25,7
გერმანია	27,4	22,8
შვეიცარია	29,0	32,8

ექსპორტისა და იმპორტის წილი ეშპ-ში (ეშპ-ში) ახასიათებს ქვეყნის ჩართვის ხარისხს მსოფლიო მეურნეობაში, მაგრამ ამასთან ერთად განსასწავლავს ქვეყნის დამოკიდებულების ხარისხს (დონეს) მის საზღვრებს გარეთ მიმდინარე პროცესებისაგან.

11.2. რატომ ვაჭრობენ ქვეყნები?

ამ კითხვაზე პასუხს ეკონომისტები დიდხანს (საუკუნეები) ეძებდნენ. ყველაზე მარტივი და დამაჯერებელი პასუხი გასცა მას პოლიტიკური ეკონომიის ფუძემდებელმა ა. სმიტმა 200 წლის უკან. გააულო რა ანალოგია შიდა და საგარეო ვაჭრობას შორის, მან ასეთი ფორმულირება მოგვცა: „ოჯახის ყოველი კეთილგონიერი უფროსის ძირითადი წესი იმაში მდგომარეობს, რომ არ მოიწადინოს სახლში იმ საგნების დამზადება, რომელიც მას უფრო ძვირი დაუჯდება, ვიდრე მისი გარედან შექმნა. თერძი არ შეეცდება თვითონ შეიკეროს ჩექმები, და შეწყქმისაგან იყიდოს მას. არც მესექმე მოინდომებს თვითონ შეიკეროს ტანსაცმელი და თერძის მომსახურებით ისარგებლებს. ფერმერი კი ამ ორივე ხელოსნის მომსახურებას გამოიყენებს. თითოეული მათგანი მეტ სარგებელს ხედავს თავის შრომაში, როცა მას იმ საქმიანობაში (სფეროში) იყენებს, რაშიც გარკვეული უპირატესობა გააჩნია სხვებთან შედარებით. ყველაფერი დანარჩენი კი შეუძლია იყიდოს შექმნილი პროდუქტის ხანაცკელოდ, ანუ, სხვანაირად, თავისი შრომის პროდუქტის ნაწილის საფასურად. ის, რაც ნებისმიერი კერძო ოჯახის საქმიანობაში გონიერულია, არ

შეიძლება არაგონიერული იყოს მთელი კოლექტივისათვის. თუ როგორღმე უცხო ქვეყანას შეუძლია ჩვენი მომარაგება რაიმე საქონლით იმაზე იაფად, ვიდრე მისი წარმოება ჩვენ დაგვიჯდება, ბერად უკეთესი იქნება მისი ყიდვა იმ პროდუქტის ნაწილის სანაცვლოდ, რომელიც საკუთარი მრეწველური შრომით შეიქმნა და რომლის წარმოებაშიც ჩვენ გარკვეული უპირატესობა გავვანინია“.

ა. სმიტის რეკომენდაცია მიმართულია განსაზღვრული სახის საქმიანობაზე, ანუ თანამედროვე ენაზე რომ ვთქვათ *სპეციალიზაციაზე*, როგორც ცალკეული რეგიონების, ასევე მთელი ქვეყნების მიმართ. ასე, მაგ., ბრაზილია სპეციალიზებულია ყავის წარმოებაზე, გონდურასი – ბანანებზე, ავსტრალია მთელს მსოფლიოში ცნობილია ბეწვის ნაწარმით, შვეიცარია – ფარმაცევტიკით, საფრანგეთი – ღვინოებითა და პარფიუმერიით და ა.შ.

ქვეყნების სპეციალიზება გარკვეული სახის პროდუქტსა და მომსახურებაზე გამოწვეულია რიგი ფაქტორებით. უპირველეს ყოვლისა, ესაა მიზეზი რესურსების არათანაბარი განაწილებისა დედამიწის ზურგზე. მეორე მიზეზი მიეწერება საგარეო ვაჭრობაში „აბსოლუტური“ და „შედარებითი უპირატესობის“ ცნებებს, რომელთაც ჩვენ ქვემოთ შევეხებით. დაბოლოს, ქვეყნებს შორის ურთიერთობებსა და ვაჭრობაში არანაკლებ როლს თამაშობს პოლიტიკური მოსაზრებები.

11.2.1. რესურსების არათანაბარი განაწილება

როგორც ყველა ადამიანი განსხვავდება ერთმანეთისაგან თავისი უნართა და ტალანტით, ასევე, ცალკეული ქვეყნებიც განსხვავდებიან საკუთარი რესურსებით. სხვადასხვა კლიმატური პირობები, წარმოების ფაქტორებით (ბუნებრივი, შრომითი, საინვესტიციო, მმართველობითი) უზრუნველყოფა.

საქონლის ცალკეულ ჯგუფებზე არსებული მოთხოვნა დამოკიდებულია მოსახლეობის ტრადიციებსა და ჩვევებზე. სწორედ ამ მიზეზების ერთობლიობა განსაზღვრავს სპეციალიზაციის არჩევას შრომის საერთაშორისო დანაწილებაში.

კლიმატური პირობების ეავლენა ქვეყნის მეურნეობაზე, როგორც წესი, ნათელია. ბრაზილია, მაგალითად, ყავის მსხვილი მწარმოებელი და ექსპორტიორი გახდა მსოფლიოში სწორედ ამ მცენარისათვის ხელსაყრელი კლიმატური და ნიადაგობრივი პირობების წყალობით. კაუჩუკის მოყვანისათვის უფრო გამოსადეგია ინდონ-

ექსის ტენიანი და ცხელი კლიმატი და ა.შ.

საქონლის ცალკეული სახეების წარმოება მოითხოვს არსებულ რესურსების განსაკუთრებულ შეხამებას. არგენტინასა და ავსტრალიას არამჭიდრო დასახლების პირობებში გააჩნია ფართო საძოვრები, რაც მეტად ხელსაყრელია მეცხოველეობისა და მეცხვარეობის ექსტენსიური განვითარებისათვის. ამ ქვეყნების საპირისპირო მდგომარეობაშია იაპონია და დიდი ბრიტანეთი - მოსახლეობის დიდი სიმჭიდროვის პირობებში დამმუშავებელი მრეწველობის დარგების განვითარება მოითხოვს შრომისა და კაპიტალის დიდ დანახარჯებს.

სპეციალიზაციაზე დიდი გავლენა აქვს არა მარტო არსებული რესურსების რაოდენობას, არამედ ხარისხსაც. დასავლეთ ევროპა, აშშ, რუსეთი და იაპონია გამოირსევიან მეტად კვალიფიციური მუშახელით, ვიდრე დანარსენი მსოფლიო. ამიტომ ამ ქვეყნებში შესაძლებელი ხდება რთული დარგების უახლესი ტექნოლოგიების განვითარება, რაც წარმოუდგენელია მაღალი განათლების მქონე კვალიფიციური კადრების არსებობის გარეშე. ტექნიკურად სრულყოფილი მანქანებისა და მოწყობილობების გამოყენება, თავის მხრივ, საშუალებას იძლევა მნიშვნელოვნად გაეზარდოს შრომის ნაყოფიერება. ამ გარემოებით აიხსნება, ისეთი, ერთი შეხედვით პარადოქსული ფაქტი, როგორიცაა, მაგალითად, იაპონიის საქმიანობა მეტალურგიაში. მიუხედავად იმისა, რომ იაპონიას საკუთარი რკინის საბადოები არ გააჩნია, იგი დღეს ყოლადის მსხვილ მწარმოებლად ითვლება მსოფლიოში.

ზოგიერთ დარგში თანამედროვე მსხვილმასშტაბური წარმოება შეიძლება განვითარდეს მაშინ, როცა არსებობს გასაღების ტევადი ბაზარი. როგორც მე-3 თავში ითქვა, მაგალითად, ავტომობილის წარმოება მომგებიანი გახდება იმ შემთხვევაში თუ მანქანების ყოველწლიური გამოშვება გარკვეულ მოცულობას მიაღწევს. ამიტომ, თუ დავეუშვებთ და წარმოვიდგენთ, რომ განამ (აფრიკის რესპუბლიკა - თ.გ) სასწაულებრივად შეძლო მაღალმწარმოებლური ავტოქარხნის აშენება, ნაკლებსაეარაუდოა, რომ იგი მოახერხებს წარმოების გაზარტვას, რადგან დაბალშემოსავლიანი მკირერიცხოვანი მოსახლეობის მოთხოვნა ავტომობილებზე არასაკმარისი იქნება თვით წარმოების მინიმალური ეფექტურობისთვისაც კი. ამით აიხსნება ისიც, რომ მხოლოდ განვითარებული ქვეყნების მკირე ჯგუფს შეუძლია საკუთარი ავთსამშენებლო მრეწველობა განავითაროს. ასეთი ფუფუნებით სარგებლობა მხოლოდ ტევადი შიდა ბაზრის მქონე სახელმწიფოებს შეუძლიათ.

წარმოებისათვის ცალკეული ქვეყნების რესურსებითა და პირობებით არათანაბარი უზრუნველყოფა შეიძლება იყოს მიზეზი იმისა, რომ ერთი და იგივე საქონლის წარმოება ერთ ქვეყანაში იაფი ჯდება, მეორეში – ძვირი. ეს კი ქმნის ეკონომიკურ საფუძველს საერთაშორისო სპეციალიზაციისა და საგარეო ვაჭრობისათვის, რომლისგანაც შეუძლიათ მოგება ნახონ ყველა მოვაჭრე ქვეყნებში.

საგარეო ვაჭრობიდან მოგებას გამოსახავენ ორი ეკონომიკური მანკვნიბლით – აბსოლუტური და შედარებითი (შეფარდებითი) უპირატესობებით. აბსოლუტურ უპირატესობაზე ლაპარაკობენ მაშინ, როცა ქვეყანას შეუძლია რაიმე პროდუქტი სხვებზე იაფად აწარმოოს, შედარებითზე – როცა იგი ამ მიმართებით სხვებს არ უსწრებს, მაგრამ ცალკეულ საქონელზე დანახარჯების თანაფარდობა მოცემულ ქვეყანაში და სხვა ქვეყნებში განსხვავებულია.

11.2. აბსოლუტური უპირატესობა საგარეო ვაჭრობაში

განვიხილოთ პირობითი მაგალითი. დავუშვათ, რომ მსოფლიო ეკონომიკა ორი იზოლირებული A და B ქვეყნისაგან შედგება. ორივე ქვეყანას შეუძლია დაამზადოს ბრინჯიცა და ყავაც. ვიგულისხმობთ, რომ ორივე ქვეყნის მთელი მოსახლეობა ორი კაცისაგან შედგება: ერთი დასაქმებულია ბრინჯის მოყვანით, მეორე – ყავის წარმოებით. A ქვეყანას შეუძლია წელიწადში 10ტ. ბრინჯის და 1ტონა ყავის დამზადება, B ქვეყანას – 1ტ ბრინჯისა და 2ტონა ყავის.

ჩავთვალოთ, რომ თითოეულ ქვეყანას უნარი გააჩნია საკუთარი საწარმოო რესურსების გადანაწილებისა: ვისაც ბრინჯი მოჰყავს ყავაც შეუძლია აწარმოოს და პირიქით. ეს პირობითი მონაცემები გამოვსახოთ ცხრილში 11.2.

ცხრილი 11.2

A და B ქვეყნებში სპეციალიზაციამდე ბრინჯისა და ყავის წარმოება

ქვეყანა	ბრინჯი (ტონა)	ყავა (ტონა)
A	10	1
B	1	2
ჯამი	11	3

A ქვეყანაში ფერმერს შეუძლია წელიწადში 10ტ ბრინჯი მოიწიოს, მის კოლეგას B ქვეყნიდან - მხოლოდ 1ტონა. ცხადია A ქვეყანაში ბრინჯის წარმოების ეფექტიანობა უფრო მაღალია, ვიდრე B ქვეყანაში. ყავის წარმოება კი პირიქით, B ქვეყანაში უფრო ეფექტურია (2ტონა) ვიდრე A ქვეყანაში (1ტ).

ასეთ შემთხვევაში ამბობენ, რომ A ქვეყანას აბსოლუტური უპირატესობა გააჩნია ბრინჯის წარმოებაში, ხოლო B ქვეყანას - ყავის დამზადებაში.

აბსოლუტური უპირატესობა ქმნის საფუძველს ქვეყნის სპეციალიზაციისათვის ერთი რომელიმე პროდუქტის წარმოებაზე. A ქვეყნისათვის სასარგებლოა ყურადღება გამახვილდეს ბრინჯის წარმოებაზე და იგი B ქვეყანას მიეყიდოს, ხოლო ეს უკანასკნელი ყავის წარმოებით უნდა დაინტერესდეს და A ქვეყანაში საექსპორტოდ გაიტანოს.

სპეციალიზაციის შედეგად ახალი სურათი შეიქმნება. როცა A ქვეყნის ორივე ფერმერი ბრინჯის მოყვანას მოკიდებს ხელს, მაშინ მისი წლიური წარმოება 20ტ-მდე გაიზრდება, ხოლო თუ B ქვეყნის ორივე ფერმერი ყავის დამზადებაზე გადავა, ეს ყავის წლიურ წარმოებას 4ტ-მდე გაზრდის. ამრიგად, ჩვენ ვხედავთ, რომ სპეციალიზაციის შედეგად გაიზრდება როგორც ბრინჯის (11-დან 20ტ-დღე), ასევე ყავის წარმოება (3-დან 4ტ-დღე). ეს მონაცემები მოცემულია ცხრილში 113.

ცხრილი 113.

**A და B ქვეყანაში ბრინჯისა და ყავის წარმოება
სპეციალიზაციის შემდეგ**

ქვეყანა	ბრინჯი (ტონა)	ყავა (ტონა)
A	20	0
B	0	4
ჯამი	20	4

ამრიგად, როცა ქვეყნები სპეციალიზდებიან პროდუქტების წარმოებაზე თავიანთი აბსოლუტური უპირატესობის შესაძენად, მაშინ გამოშვების საერთო მოცულობა მატულობს. მაგრამ ნიშნავს თუ არა ეს იმას, რომ თითოეული ქვეყანა ცალ-ცალკე უსათუოდ ნახავს სარგებელს სპეციალიზაციისა და საგარეო ვაჭრობისაგან? პასუხი ამ კითხვაზე დამოკიდებულია იმაზე, თუ რა ფასები იქნება დაწესებული საგარეო ვაჭრობის გაცვლის პროცესში.

დაეუბრუნდეთ ცხრილს 11.2. სპეციალიზაციამდე A ქვეყანაში 1 ტონა ყავის წარმოებაზე დანახარჯები ეტოლებოდა 10 ტონა ბრინჯის წარმოებაზე გაწეულ ხარჯებს. ამიტომ თუ ეს ქვეყანა 1 ტონა ყავას B ქვეყნისაგან შეიძენს 10 ტონა ბრინჯის ღირებულებაზე დაბალ ფასებში, მაშინ იგი მოგებას ნახავს სპეციალიზაციაში (ე.ი. მისთვის სჯობს არ დაამზადოს ყავა – თ.გ.). ანალოგიურად, რამდენადაც B ქვეყანაში 1 ტონა ყავის წარმოებაზე გაწეული დანახარჯები ეტოლება 0,5 ტონა ბრინჯზე გაწეულ დანახარჯებს (ანუ 2ტ ყავაზე 1 ტონა ბრინჯი – თ.გ.), ამიტომ ეს ქვეყანა დათანხმდება ყავა გაყიდოს 0,5ტ. ბრინჯის ღირებულებაზე მეტ ფასად. სხვანაირად, სპეციალიზაცია ორივე ქვეყანას მოუტანს სარგებელს თუ საგარეო ვაჭრობის გაცვლაში 1 ტონა ყავის ფასი დაწესდება: 0,5ტ-ზე მეტი, მაგრამ 10 ტონაზე ნაკლები ბრინჯის ღირებულების მიხედვით.

ბრინჯის ფასი ორივე ქვეყნისათვის მისაღები რომ იყოს, იგი უნდა აღემატებოდეს 0,1ტ ყავის ღირებულებას (A ქვეყნისათვის) და ნაკლები იყოს 2ტ. ღირებულებაზე (B ქვეყნისათვის). გამოვსახოთ ეს თანაფარდობა უტოლობების სახით:

$0,5ტ ბრინჯის ფასი < 1ტ ყავის ფასი < 10ტ ბრინჯის ფასი.$

$0,1ტ ყავის ფასი < 1ტ ბრინჯის ფასი < 2ტ. ყავის ფასი$

რაც მეტია ამ ზღვრებში ბრინჯის ფასი, მით მეტ სარგებელს ნახავს მის წარმოებაზე სპეციალიზებული A ქვეყანა. ასევე, რაც მცირეა ბრინჯის ფასი და, შესაბამისად, მაღალია ყავის ფასი, მით მეტ მოგებას ნახავს ყავის წარმოებაზე სპეციალიზებული B ქვეყანა.

11.2.3. შედარებითი უპირატესობა საგარეო ვაჭრობაში

როცა ერთი ქვეყანა რომელიმე ერთი სახის პროდუქტის წარმოებაში აბსოლუტურ უპირატესობას ფლობს, ხოლო მეორე ქვეყანა სხვა პროდუქტში, მაშინ სპეციალიზაციიდან და ურთიერთშორის ვაჭრობიდან ხეირი საკმარისად ნათელია. თუმცა, სიტუაცია, შესაძლებელია, მნიშვნელოვნად რთული იყოს.

ახლა დაეუშვათ, რომ A ქვეყანა უფრო ეფექტურად აწარმოებს როგორც ბრინჯს, ასევე ყავას, ანუ ორივე პროდუქტის მიხედვით აბსოლუტურ უპირატესობას ფლობს. ისმის კითხვა: შესაძლებელია

თუ არა ასეთ პირობებში სპეციალიზაცია და იქნება თუ არა იგი სარგებლიანი? საგარეო ვაჭრობაში შედარებითი (შეფარდებითი) უპირატესობის თეორია ამ კითხვაზე დადებით პასუხს იძლევა, თუმცა, გარკვეული პირობით: შესაძლებელია, ვიდრე მოცემულ ქვეყნებში ამ ორი სახის პროდუქტის წარმოებაზე გაწეული ხარჯების თანაფარდობა განსხვავებულია.

განვიხილოთ ეს სიტუაცია პირობით მაგალითზე და მონაცემები წარმოვადგინოთ ცხრილში 11.4. A ქვეყანა აბსოლუტურ უპირატესობას ფლობს როგორც ბრინჯის (10ტ), ისე ყავის (4ტ) წარმოებაში.

ცხრილი 11.4

ბრინჯისა და ყავის წარმოება სპეციალიზაციამდე A და B ქვეყნებში

ქვეყანა	ბრინჯი (ტონა)	ყავა (ტონა)
A	10	4
B	1	2
სულ	11	6

ახლა სიტუაცია სხვა კუთხით განვიხილოთ და ერთმანეთს შევადაროთ ყავისა და ბრინჯის წარმოებაზე გაწეული ხარჯების თანაფარდობა ამ ქვეყნებში. A ქვეყნის პირველი ფერმერი წელიწადში 10ტ ბრინჯს ამზადებს, მეორე – 4 ტონა ყავას. ეს იმას ნიშნავს, რომ ამ ქვეყანაში 1ტ ყავაზე დანახარჯები ტოლია (ექვივალენტურია) 2,5 ტონა ბრინჯის წარმოებაზე გაწეული ხარჯებისა ($10 : 4 = 2,5$). B ქვეყანაში, სადაც წლიურად 1ტ ბრინჯი და 2ტ ყავა მზადდება 1ტ ყავაზე დანახარჯები 0,5 ტონა ბრინჯის წარმოებაზე გაწეულ ხარჯებს ეტოლება ($1 : 2 = 0,5$). ამრიგად, ყავის წარმოებაზე დანახარჯები, თუ მას ბრინჯის წარმოებაზე გაწეული დანახარჯებით გამოვსახავთ, ადრინდელივით ნაკლებია B ქვეყანაში, ვიდრე A ქვეყანაში (A ქვეყანას 1ტ ყავის წარმოება 5-ჯერ მეტი უჯდება B ქვეყანასთან შედარებით – $2,5 : 0,5 = 5$ – თჯ).

A ქვეყანაში 1ტ ბრინჯზე დანახარჯები ეტოლება 0,4 ტონა ყავის წარმოებაზე გაწეულ ხარჯებს ($4 : 10 = 0,4$); B ქვეყანაში ეს მაჩვენებელი 2-ის ტოლია ($2 : 1 = 2$). სხვა სიტყვებით, ბრინჯის წარმოებაზე დანახარჯები A ქვეყანაში (ხუთჯერ: $2/0,4 = 5$ – თჯ) ნაკლებია ვიდრე B –ში. ასეთ შემთხვევაში ამბობენ, რომ A ქვეყანა ბრინჯის წარმოებაში შედარებით უპირატესობას ფლობს, ხოლო B ქვეყანას შედარებითი უპირატესობა ყავის წარმოებაში გააჩნია. სპეციალ-

იზაცია და ქვეყნებს შორის ვაჭრობა ურთიერთხელსაყრელია მანამ, სანამ ამგვარი შედარებითი უპირატესობების შენარჩუნება შესაძლებელი ხდება. რა თქმა უნდა იმ პირობის გათვალისწინებით, რომ გარევაჭრობის ფასები მერყეობს მოცემულ ზღვრებში:

0,4ტ ყავის ფასი < 1ტ ბრინჯის ფასი < 2,5ტ ბრინჯის ფასი
0,5ტ ბრინჯის ფასი < 1ტ ყავის ფასი < 2ტ ყავის ფასი

ბრინჯის წარმოებაზე სპეციალიზებულ A ქვეყანას შეუძლია ყოველ 1ტონა ბრინჯზე მიიღოს 0,4 ტონაზე მეტი ყავა, ანუ იმაზე მეტი, რისი წარმოებაც მას შეუძლია თუკი ხელს აიღებს 1ტ ბრინჯის დამზადებაზე. ასევე, ყავაზე სპეციალიზებულ B ქვეყანას შეუძლია გარევაჭრობაში გაცვლით 1ტ ყავაზე მიიღოს 0,5 ტონაზე მეტი ბრინჯი, ანუ იმაზე მეტი, რის წარმოებასაც იგი შეძლებდა 1 ტონა ბრინჯის წარმოებაზე უარის თქმის შემთხვევაში. გარდა ამისა, მსგავსად აბსოლუტური უპირატესობისა, ბრინჯისა და ყავის წარმოების საერთო მოცულობა მსოფლიოში ამჯერადაც გაიზრდება. (შედარეთ ცხრილები 114 და 113).

მათთვის, ვისაც ციფრების სიუხვე არ უყვარს მოვიყვანოთ ცხოვრებისეულ მაგალითს, რომელიც საშუალებას მოგვცემს გავიგოთ შედარებითი უპირატესობის პრინციპი. რომელიღაც მეწარმეს შეუძლია საბეჭდო მანქანაზე უფრო სწრაფად დაბეჭდოს, ვიდრე მისმა მემანქანემ. იგი აბსოლუტურ უპირატესობას ფლობს როგორც კომერციაში, ასევე ბეჭედაში. მიუხედავად ამისა, მეწარმე ამჯობინებს დოკუმენტების გაფორმება დაავალოს მის უგერგილო მემანქანეს. რატომ? იმიტომ, რომ რაიმეს ბეჭედაზე თავისი სამუშაო დროის I საათის დახარჯვით იგი იმ შემოსავალს დაკარგავს, რაც სამეწარმეო საქმიანობამ უნდა მოუტანოს, და რომელიც, მნიშვნელოვნად აღემატება მისი მემანქანის შრომის ანაზღაურებას. სხვა სიტყვებით, მეწარმეს გააჩნია შედარებითი უპირატესობა კომერციაში, ხოლო მის მდივანს – მემანქანეობაში. თუ თითოეული მათგანი სპეციალიზდება თავის პროფესიულ საქმიანობაში (ე.ი. თავის საქმეს გააკეთებს – თ.გ), მაშინ მეტი იქნება ჯამური შემოსავალიც, რომელსაც ისინი მიიღებენ.

112.4. პოლიტიკური ფაქტორი საგარეო ვაჭრობაში

საგარეო ვაჭრობის ორგანიზაციასთან დაკავშირებული საკითხ-

ის გადაჭრისას ხშირად ძალაში შედის პოლიტიკური ფაქტორი და როგორღაც უკანა პლანზე გადადის ეკონომიკურ სარგებელთან დაკავშირებული მოსაზრებანი. საბჭოთა კავშირი ვაჭრობას აეითარებდა აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნებთან, ხელმძღვანელობდა რა მისწრაფებით - მხარი დაეჭირა მათი სოციალურ-პოლიტიკური ორიენტაციისათვის. კუბაში რევოლუციის შემდეგ აშშ-მა 1962 წელს ემბარგო (აკრძალვა) შემოიღო ამ ქვეყანასთან ვაჭრობაზე. კუბა, დამოკიდებული იყო რა აშშ-ში შაქრის ექსპორტზე, აღმოჩნდა ფინანსური კრახის ზღვარზე. სწორედ მაშინ სსრკ-მა თავის თავზე აიღო კუბის შაქრის შესყიდვა თვით მსოფლიო ფასებზე მაღალ ფასებში. თუმცა აშშ-მაც ნახა ზარალი კუბასთან ვაჭრობაზე უარის თქმით; სიგარის მოყვარული ამერიკელი მწვეველები მოკლებული აღმოჩნდნენ მსოფლიოში საუკეთესოდ აღიარებულ კუბის სიგარას.

აშშ და დასავლეთის სხვა ქვეყნები მრავალი წლის განმავლობაში კრძალავდნენ უახლესი ტექნოლოგიების ექსპორტს სსრკ-სა და აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნებში. საბჭოთა კავშირი, თავის მხრივ, კრძალავდა ნატოს ქვეყნებში სტრატეგიული დანიშნულების ნედლეულის შეტანას, რომელიც შეიძლებოდა გამოყენებულიყო სამხედრო მიზნებისათვის.

თუმცა პოლიტიკური და სამხედრო-სტრატეგიული მოსაზრებები არ წარმოადგენს დღეს ქვეყნებს შორის ვაჭრობის შეზღუდვის ერთადერთ საშუალებას. არსებობს კიდევ სხვა მეთოდები, რომელთაც ქვემოთ განვიხილავთ.

11.3. საეაჭრო ბარიერები

საგარეო ვაჭრობაში აბსოლუტური და შეფარდებითი (შედარებითი) უპირატესობების თეორია სავსებით დამაჯერებლად ამტკიცებს, რომ „ოჯახის ყოველი საღად მოაზროვნე უფროსის ძირითადი წესი“ საჭიროა მიღებული იქნეს სახელმწიფოთა შორის ურთიერთობებშიც. შრომის საერთაშორისო დანაწილებაში მონაწილე ყოველ ერს (და მთლიანად მსოფლიოს) შეუძლია დიდი შემოსავალი მიიღოს მის განკარგულებაში არსებული რესურსების გამოყენებით. მიუხედავად ამისა, ქვეყნებს შორის სავსებით თავისუფალი ვაჭრობა დღესდღეობითაც კეთილ სურვილად რჩება. ამა თუ იმ ფორმით ყოველი სახელმწიფო არეგულირებს და ზღუდავს თავის საგარეო ვაჭრობას. ბარიერები საგარეო ვაჭრობის გზაზე ხან

ძლიერდება, ხან სუსტდება.

ეკონომისტთა შორისაც არ არის ერთიანი შეხედულება იმაზე, საჭიროა თუ არა საგარეო ვაჭრობის რეგულირება. ჯერ კიდევ მერკანტილისტები ამტკიცებდნენ იმპორტის შეზღუდვის აუცილებლობას ქვეყნის ოქროს მარაგის ამოწურვის (გამოღების) თავიდან აცილების მიზნით. მათ მიმდევრებს დღეს ეძახიან *პროტექციონისტებს* (ლათინური სიტყვიდან „პროტექციონ“ – დაცვა). მათი მოწინააღმდეგენი, რომელთაც *ფრიტრედურებს* უწოდებენ (ინგლისური სიტყვიდან „ფრეე ტრადე“ – რაც თავისუფალ ვაჭრობას ნიშნავს) პირიქით, იბრძვიან საგარეო ვაჭრობის მაქსიმალური თავისუფლებისათვის და მხარს არ უჭერენ სახელმწიფო რეგულირებას. თითოეულ მხარეს მოჰყავს თავისებური დამაჯერებელი არგუმენტი თავიანთი პოზიციის დასაცავად. ქვემოთ ჩვენ შევჩერდებით მათ განხილვაზე. ამასთან, წინასწარ დავახასიათებთ ქვეყნებს შორის ვაჭრობის რეგულირებისა და შეზღუდვების ძირითად მეთოდებს.

11.3.1. საგარეო ვაჭრობის შეზღუდვის სახეები

გარევაჭრობის შეზღუდვის ყველაზე გავრცელებულ ფორმას წარმოადგენს *ტარიფები* ანუ *ბაჟი* – გადასახადი იმპორტულ საქონელზე. ტარიფი დგება იმპორტული საქონლის ერთეულზე განსაზღვრული ფულადი თანხის მიხედვით (მაგ., 1 ტონაზე 20 ათასი მან. – ე.წ. სპეციფიკური ტარიფი) ან საქონლის ფასიდან პროცენტის სახით.

საბაჟო გადასახადის შემოღებას ორი მიზანი გააჩნია: პირველი, სახელმწიფო ბიუჯეტისათვის შემოსავლების მიღება, მეორე – სამამულო მეწარმეობის დაცვა უცხოური კონკურენციისაგან. ტარიფის პირველ სახეს ეწოდება *ფისკალური* (ინგლისური სიტყვიდან „ფისკალ“ რაც საფინანსოს, საგადასახადოს ნიშნავს). დღეს მისი განაკვეთები უმრავლეს განვითარებულ ქვეყნებში შედარებით დაბალია, მაგრამ ყოველთვის ასე არ ყოფილა. მაგალითად, 1800 წელს ფისკალური ტარიფები იძლეოდა აშშ-ის ფედერალური ბიუჯეტის შემოსავლების 85%-ს, მე-20 ხაუკუნის დასაწყისში – 50%-ს, დღეს 1%-ზე მეტს. რუსეთში 1861 წელს საბაჟო შემოსავალზე მოდიოდა ბიუჯეტის შემოსავლების 50%, დღეს 1%-ზე ნაკლები. განვითარებად ქვეყნებში ფისკალური ტარიფები ძველებურად იძლევიან სახელმწიფო შემოსავლების მნიშვნელოვან ნაწილს.

უცხოური კონკურენტებისაგან დასაცავად გამოიყენება ე.წ. *პროტექციონისტული ტარიფები*. რამდენადაც ტარიფი დგება იმპორტულ

ლი საქონლის ფასზე დანამატის სახით, ამიტომ ადგილი აქვს საქონლის ფასის ხელოვნურად გაზრდას, რაც იმავდროულად ზრდის იმპორტიორი ქვეყნის ბიუჯეტსაც. ამასთან, თუ იმპორტული საქონლის ფასი მეტი იქნება სამამულო წარმოების მსგავსი საქონლის ფასზე, მაშინ მომხმარებელი უპირატესობას მიანიჭებს „თავის“ ნაწარმს. ეროვნული წარმოება (მწარმოებელი) ამით დაცული აღმოჩნდება ფასობრივი კონკურენციისაგან უცხო ქვეყნის მხრიდან. თუ პროტექციონისტული ტარიფის განაკვეთი მაღლა აიწევს, მას შეუძლია, თავისი არსით, ამკრძალავი დანიშნულებაც შეასრულოს. ძალზე ძვირი იმპორტული საქონელი, უბრალოდ, არ გასაღდება.

გარევაჭრობის ბარიერების მეორე ტიპს მიეკუთვნება *კვოტები*, ანუ შეზღუდვა განსაზღვრული საქონლის მაქსიმალურ რაოდენობაზე, რომელიც შეიძლება წლის განმავლობაში ქვეყანაში შეიტანონ ან ქვეყნიდან გაიტანონ. იმპორტული კვოტები, ისე როგორც საბაჟო გადასახადი, წარმოადგენს ეროვნული მეწარმეობის დაცვის საშუალებას უცხოური კონკურენტებისაგან. ამასთან, უფრო მეტად ეფექტურს ვიდრე ტარიფებია. ასე, მაგ., 1993 წელს ევროპული გაერთიანების კომისიამ (ეკკ) შეზღუდვა დააწესა დსთ-ს ქვეყნებიდან ალუმინის გატანაზე – 60 ათას ტონამდე წელიწადში (წინა, 1992 წელს 350 ათასი ტონის ნაცვლად). ეს გაკეთდა ევროპულ მეწარმეთა ზეწოლის შედეგად, რათა მათ თავი დაეღწიათ უფრო იაფი იმპორტული ალუმინის კონკურენციისაგან. ან ავიღოთ მეორე მაგალითი. იაპონური ავტომობილები, მიუხედავად მათზე მაღალი საბაჟო გადასახადისა (2,5 ათასი დოლარი 1 მანქანაზე), დიდი მოთხოვნით სარგებლობს ამერიკის ბაზარზე და წარმატებითაც დევნის აშშ-ის საავტომობილო გიგანტის „დიდ სამეულს“. ამერიკელი მრეწველები დიდი ხანია ცდილობენ თავიანთ მთავრობაში მიადწიონ იაპონიის ავტომობილებზე დაბალი იმპორტული კვოტების შემოღებას. სწორედ ასეთი ზეწოლის (საშიშროების) გამო იაპონიამ 1989 წელს თავის თავზე აიღო „ნებაყოფლობითი“ საექსპორტო შეზღუდვა, ანუ ვალდებულება, რათა შეზღუდოს აშშ-ში თავის ექსპორტი 1,7 მლ. ავტომობილამდე წელიწადში (შემდგომში ეს კვოტა გაფართოებულ იქნა).

კვოტები და ბაჟები შეიძლება დააწესონ ექსპორტზეც, თუ ქვეყანას სურს შეზღუდოს იშვიათი რესურსების ან უახლესი ტექნოლოგიების „გადინება“ უცხოელი კონკურენტებისაკენ.

არსებობს, კიდევ, საგარეო ვაჭრობის რეგულირების მთელი რიგი ადმინისტრაციული, არაეკონომიკური ზომები, რომელთაც არასატარიფო ბარიერების სახელწოდება მიიღეს. მთავრობას, მაგალი-

თად, შეუძლია მოითხოვოს სპეციალური ნებართვა – *ლიცენზია* - ქვეყანაში საქონლის შესატანად ან იქედან გამოსატანად (ე.წ. *საგარეო ვაჭრობის ლიცენზირება*). ზოგიერთ ქვეყნებში აწესებენ ხარისხის ძალზე მაღალ სტანდარტებს შემოსატან პროდუქციაზე ან, უბრალოდ, იმდენად ართულებენ ბიუროკრატიულ პროცედურას (რომელიც მოითხოვს აუარებელი წერილმანი დოკუმენტების გაფორმებას), რომ მსურველებს ყოველგვარი ინტერესი ეკარგებათ ხელი მოკიდონ საექსპორტო (საიმპორტო) ოპერაციებს. ამდენად, თავისი ქმედითობით არასატარიფო ბარიერები არანაკლებია პროტექციონისტულ ბარიერებზე და ამიტომ ხშირად „უხილავი ტარიფის“ სახელს ატარებს. ქვეყნებს შორის „ნორმალური“ საქონელგაცვლის დამაბრკოლებელ ზომებს ზოგჯერ მიაკუთვნებენ *ექსპორტის სუბსიდირებას*. მთავრობა ექსპორტიორს დამატებით უხდის, რათა მან შეძლოს თავისი ქვეყნის პროდუქციის რეალიზება საზღვარგარეთ შიდა ფასებზე დაბალ ფასებში. საექსპორტო ფასების ამგვარი შეგნებული დაწევა ცნობილია *დემპინგის* სახელწოდებით. თეორიულად, იგი აკრძალულია ბევრი ქვეყნის კანონმდებლობით. თუმცა იმის მტკიცება, რომ ექსპორტიორი თავის პროდუქციას დაწეულ ფასებში უკეთებს რეალიზაციას – საკმარისად რთულია; ამიტომ პრაქტიკაში დემპინგი ახალი ბაზრების ათვისების (დაპყრობის) ქმედით საშუალებას წარმოადგენს.

საგარეო ვაჭრობის რეგულირების მეტად მკაცრი ღონისძიებათა კომპლექსი *სახელმწიფო მონოპოლიის დაწესებაა*, რომლის დროსაც თვით მთავრობა განსაზღვრავს საექსპორტო მიწოდებისა და იმპორტის მოცულობას, ამტკიცებს საექსპორტო და საიმპორტო ფასებს.

საგარეო ვაჭრობაში არსებული ბარიერების ჩამონათვალი ამით არ ამოიწურება. მათ შორის მრავალი ახალი ფორმა განცვიფრებასაც კი იწვევს იმით, თუ რამდენად მდიდარია სახელმწიფო ჩინოვნიკების ფანტაზია – დააწესონ „გადასახადები წვერზე და ბოლზე“ (კვამლზე). მაგრამ თავისთავად ასეთი ახალი ფორმების გამუდმებული ძიება გვაიძულებს დაფიქრდეთ მეტად ზოგად საკითხებზე. რატომ ხდება, რომ „თავისუფალი ვაჭრობის“ ყველა თეორიული ღირსების მიუხედავად ბევრი ქვეყანა ცდილობს მის მუდმივად შეზღუდვას ტარიფების, კვოტებისა და სხვა ღონისძიებათა გატარებით?

11.3.2. საგარეო ვაჭრობაში შეზღუდვების არსებობის მიზეზები

აშშ-ის პრეზიდენტს - აბრამ ლინკოლნს - მიაწერენ ასეთ გამოთქმას: „მე ცოტა რა თუ ვიცი ტარიფებზე, მაგრამ ვიცი, რომ, როცა ინგლისში პალტოს ვყიდულობ, მე პალტოს ვიძენ, ინგლისი კი ფულს. როცა პალტოს ამერიკაში ვყიდულობ, პალტოს მე ვიძენ, ფულს - ამერიკა“. ასეთია პირველი ყველაზე ნათელი დასაბუთება (მოსაზრება) საგარეო ვაჭრობის რეგულირების სასარგებლოდ, რომელიც ხანდახან ნეომერკანტილისტურ სახელსაც ატარებს. მის საფუძველში დევს მეტად საღი იდეა - საქონლის გატანასა და შემოტანას შორის გარკვეული ბალანსის შენარჩუნების აუცილებლობაზე. ქვეყანა, რომელსაც მეტი საქონელი შემოაქვს ვიდრე საზღვარგარეთ ყიდის მოვალედ იქცევა. სავაჭრო ბალანსის უარყოფითი საღდო დღეს არაიშვიათია და არ ითვლება ისეთ საშიშ „ცოდვად“ როგორც ეს პირველი მერკანტილისტების დროს იყო. მაგრამ წლიდან წლამდე დაგროვილი ვალი და პროცენტების გადახდის აუცილებლობა დაუფარავ ვალდებულებებზე არასასიამოვნოა. გარდა ამისა, თანამედროვე საერთაშორისო ანგარიშთა სისტემის თანახმად, ქვეყნის დავალიანება ადრე თუ გვიან გამოიწვევს ეროვნული ქონების (საკუთრების) გაყიდვას. არა მგონია რომელიმე ამერიკელი, თუნდაც თავისუფალი ვაჭრობის იდეის აშკარა თაყვანისმცემელი, აღფრთოვანებას გამოხატავდეს დღეს იმასთან დაკავშირებით, რომ ნიუ-იორკის ერთ-ერთი ყველაზე ცნობილი შენობა - როკფელერ-ცენტრი - იაპონური კომპანიის საკუთრება გახდა.

სხვა არანაკლებ საფუძვლიანი არგუმენტი პროტექციონიზმის სასარგებლოდ, ესაა დარგის დაცვის აუცილებლობა, რომელსაც ამოსავალი (სასიცოცხლო) მნიშვნელობა გააჩნია ეროვნული უშიშროებისათვის. სამხედრო ბლოკების ურთიერთდაპირისპირების ეპოქაში სსრკ არ ყიდულობდა აშშ-ში რაკეტების მართვის სისტემებს და არ გაჰქონდა გასაყიდად ჰაერსაწინააღმდეგო დაცვის დარგში შემუშავებული საკუთარი სისტემები. ორივე ქვეყნის სამხედრო დარგები კონკურენციას ეწეოდნენ, მაგრამ არა თავისუფალი ვაჭრობით. მათ განვითარებაზე იხარჯებოდა ეროვნული ბიუჯეტიდან ვეებერთელა სახსრები. ადგილი ჰქონდა რესურსების გადანაწილებას სტრატეგიული დარგების სასარგებლოდ, რაც არაიშვიათად იწვევდა წარმოების ეფექტიანობის შემცირებას ქვეყნის მასშტაბით. ამ დანახარჯების ხარისხი (დონე), ჯერ-ჯერობით ჩვენ არ შეგვიძლია შევაფასოთ.

ზოგიერთი ეკონომისტი ამტკიცებს, რომ დაცვას (ზრუნვას) საჭიროებს არა მარტო ქვეყნის თავდაცვა, არამედ ახალგაზრდა, ჯერ კიდევ ჩანასახში არსებული ეკონომიკის დარგებიც. პირველ ხანებში მათ არ შეუძლიათ კონკურენცია გაუწიონ უფრო მომწიფებულ და ეფექტურად ფუნქციონირებად უცხოურ ფირმებს, რომელთა ფასები შედარებით დაბალია. ამიტომ თანამემამულეთა გაკოტრებისაგან დასაცავად მიზანშეწონილად ითვლება იმპორტის შეზღუდვა და მისი მაღალი ბაჟით დაბეგვრა. ასე მოქმედებდა, მაგალითად, XIX საუკუნეში აშშ საკუთარი დამმუშავებელი მრეწველობის შექმნისას. ამიტომ სავარაუდოა, რომ მკაცრი პროტექციონისტული ღონისძიებების გატარების გარეშე ბევრი დარგი და მათი ეკონომიკები ვერც კი შეძლებდნენ გაძლიერებას.

დღეს არგუმენტებს ახალგაზრდა დარგების დაცვის აუცილებლობაზე სავსებით გამართლებულად იყენებენ განვითარებადი ქვეყნები თავიანთ საბაჟო პოლიტიკაში; მაგრამ იგივეს არაიშეიათად მიმართავენ განვითარებული ქვეყნებიც. მაგალითად, იაპონია ახალგაზრდა დარგების კატეგორიას აკუთვნებს თითქმის ყოველგვარ ახალ ტექნოლოგიას.

ახალგაზრდა დარგების დაცვის აუცილებლობას (არგუმენტს) ემსახურება ლოზუნგი - „დივერსიფიკაცია (ე.ი. სხვადასხვაობა) სტაბილურობისათვის“. მრავალი განვითარებადი ქვეყნების ვიწროსპეციალიზებული ეკონომიკა, რომელიც ორიენტირებულია რომელიმე ერთი პროდუქციის ექსპორტზე, დიდადაა დამოკიდებული მსოფლიო ბაზრის კონიუნქტურაზე. მოუსაველიანობას ან მსოფლიო ფასების მკვეთრ დაცემას შეუძლია ისინი ჩააყენოს უკიდურესად მძიმე მდგომარეობაში. ამიტომ ამ ქვეყნების მთავრობები მიისწრაფვიან ეკონომიკის დივერსიფიკაციისაკენ - შექმნან ახალი დარგები და დაიცვან ისინი თავდაპირველადი ტარიფებითა და კოტებით ან გაუწიონ სუბსიდირება ექსპორტისათვის.

პრაქტიკაში, გარეგანგებობის შეზღუდვისათვის ყველაზე გავრცელებული მოსაზრებაა პარტნიორის ანალოგიურ მოქმედებაზე საპასუხო ზომების გატარება. რეაქცია ადამიანურად გასაგებია, მაგრამ ეკონომიკურად ყოველთვის გამართლებული არაა. საქმე იმაშია, რომ პროტექციონისტული ღონისძიებების გატარებით, როცა ქვეყანა ერთი სახის პრობლემებს წყვეტს, იმავედროულად ქმნის მეორეს, არანაკლებ სერიოზულ პრობლემებს. ასე, მაგ., რა ხდება მაშინ, როცა სახელმწიფო აწესებს შეზღუდვებს თავისი ეკონომიკის რომელიმე დარგის დასაცავად? უპირველეს ყოვლისა კვეცავს იმპორტს შესაბამის საქონელზე და ზრდის წარმოებას და გასაღებას სამამ-

ულო ანალოგებზე. მოცემული კონკრეტული დარგის მუშები და მეწარმეები ამით მოგებას ნახულობენ – იზრდება სამუშაო ადგილები და, შესაძლოა, შრომის ანაზღაურებაც. მაგრამ ფასები დაცული დარგის სამამულო საქონელზე აღმოჩნდება იმაზე მეტი, რაც შეიძლებოდა ყოფილიყო უცხოელ მეწარმეებთან თავისუფალი კონკურენციის პირობებში. ამიტომ მომხმარებლები იძულებული ხდებიან ამისათვის გადაიხადონ უფრო მაღალი ფასი. ამის შემდეგ, იმპორტული შეზღუდვის შემოღებამ შეიძლება გამოიწვიოს ანალოგიური რეაქცია ექსპორტიორი ქვეყნის მხრიდანაც. ისიც დააწესებს შეზღუდვას თავის იმპორტზე, რაც „დარტყმას“ მიაყენებს (მძიმედ დააწება) იმ ქვეყნის საექსპორტო დარგებს, რომელთაც პირველებმა შემოიღეს პროტექციონისტული შეზღუდვები. საბოლოო ანგარიშით პროტექციონიზმისაგან წააგებს ყველა, გარდა ერთი კონკრეტულად დაცული დარგისა.

ამიტომ შემთხვევითი არაა, რომ განვითარებულ ქვეყნებს დღეს პროტექციონისტული ზომები შემოაქვთ პრაქტიკულად მხოლოდ ორ (არც თუ იშვიათ) შემთხვევაში – როცა არსებობს მთავრობაზე ზეწოლა მეწარმეთა დაინტერესებული ჯგუფის მხრიდან ან პარტნიორი ქვეყნების პროტექციონიზმის საპასუხოდ. განვითარებადი ქვეყნებისათვის კი, რომლებიც იმპორტზე მწვავე ნაკლებობას განიცდიან, ეს შეზღუდვები იძულებითი ხასიათის ღონისძიებაა. მისი დანიშნულებაა ამ ქვეყნების საგარეო ვაჭრობის დაბალანსება, რამეთუ მათი საექსპორტო შესაძლებლობები მცირეა თვით იმ აბსოლუტური და შედარებითი უპირატესობის მიუხედავად, რაც მათ საერთაშორისო სპეციალობაში გააჩნიათ.

ბალანსის მიღწევა თავისუფალ საგარეო ვაჭრობასა და ამ თავისუფლების შეზღუდვის აუცილებლობას შორის საკმარისად რთულია. კიდევ უფრო ძნელია, და ალბათ შეუძლებელიც, ერთმანეთს შეეუფარდოთ ეროვნული ინტერესების ცნება (რომლის დამცველებად პროტექციონისტები გამოდიან) და მსოფლიო მასშტაბით ეკონომიკური ეფექტიანობის აბსტრაქტული ცნება (რომელსაც ფრიტრედერები ქადაგებენ). ამიტომ დაუა ამ ორ მიმართულებას შორის ეკონომიკურ მეცნიერებაში დიდი ხანია გრძელდება და მის დასრულებას პირი არ უჩანს. პრაქტიკაში ყველა ქვეყანა ამ საკითხს თავისებურად წყვეტს საკუთარ სახალხო მეურნეობაში არსებული მდგომარეობისა და იმ ეკონომიკური პრობლემებიდან გამომდინარე, რომელიც მათ წინაშე დგას.

11.3.3. საგარეო ვაჭრობის განვითარების ხელშემწყობი საერთაშორისო ორგანიზაციები

რამდენადაც საერთაშორისო ვაჭრობაზე შეზღუდვების მოხსნის პრობლემა მეტ-ნაკლებად ყველა სახელმწიფოს აღელვებს, ამიტომ ომის შემდგომ (მე-2 მსოფლიო ომის - თ.გ.) პერიოდში შეიქმნა რამდენიმე საერთაშორისო ორგანიზაცია, რომელიც მოწოდებული იყო ამ შეზღუდვების აღმოფხვრის ხელშესაწყობად. მათ შორის მეტად ცნობილია *გენერალური ხელშეკრულება ტარიფებსა და ვაჭრობაზე* („გატი“ - ინგლისური სიტყვიდან *General Agreement of Tariffs and Trade*). 1947 წელს ამ ხელშეკრულებას ხელი მოაწერა ოცდასამმა სახელმწიფომ. მონაწილე ქვეყნებმა უარი თქვეს ურთიერთვაჭრობაში იმპორტულ კვოტებზე და დაადგინეს თანაბარი არადისკრიმინაციური გარევაჭრობის რეჟიმი, რომელმაც მიიღო *ნაციის (ეროვნების) მეტად კეთილმოყველი პრინციპის* სახელწოდება. მისი აზრი შემდეგში მდგომარეობს: თუ ქვეყანა „გატის“ წევრ ერთ-ერთ ქვეყანასთან ვაჭრობაში რომელიმე საქონელზე საბაჟო გადასახადს ამცირებს, მაშინ იგი ვალდებულია ეს შეღავათი ამ ორგანიზაციის სხვა წევრ-ქვეყნებზეც გაავრცელოს.

დღეს „გატ“-ში შედის 117 ქვეყანა, რომლებზეც მოდის მსოფლიო ვაჭრობის 90%. ამ ორგანიზაციის მნიშვნელობა იმაში მდგომარეობს, რომ იგი ერთგვარი ადგილი გახდა მრავალმხრივი მოლაპარაკების წარმოებისათვის საბაჟო გადასახადის შემცირებაზე. 1993 წლის დეკემბერში „გატ“-მა დაამთავრა რთული მრავალწლიანი მოლაპარაკება, რომელიც ურუგვაისეულ რაუნდათაა ცნობილი. ხელმოწერილი ხელშეკრულების თანახმად, ამ ორგანიზაციის წევრებმა ვალდებულება აიღეს შეემცირებინათ საბაჟო გადასახადები საშუალოდ 30%-ით. „გატი“ ვარაუდობს გარდაიქმნას ახალ საერთაშორისო სტრუქტურად - ფართო უფლებამოსილების მრავალპლანიან სავაჭრო ორგანიზაციად.

თავისუფალ ვაჭრობაზე საერთაშორისო ხელშეკრულების ერთ-ერთი ფორმა იყო *ეკონომიკური ურთიერთდახმარების საბჭო* (ეუს), რომელიც შეიქმნა მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ და გაავრთიანა სსრკ, აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნები, კუბა და მონღოლეთი. 1991 წელს სსრკ-ს დაშლის შემდეგ ეუსი დათხოვნილ იქნა. ამჟამად აღმოსავლეთ ევროპის სახელმწიფოები ცდილობენ შეუერთდნენ ხელშეკრულებებს, რომელიც არსებობს დასავლეთის ქვეყნებს შორის.

ევროპული გაერთიანება (ეგ). მისი შექმნის ოფიციალურ თარ-

ილად 1958 წლის 1 იანვარი ითვლება. ექვსმა ევროპულმა სახელმწიფომ: ბელგიამ, საფრანგეთმა, გერ-ამ, იტალიამ, ლუქსენბურგმა და ნიდერლანდებმა დააარსეს *საბაჟო კავშირი*, რომელმაც თანდათან ლიკვიდაცია უყო არა მარტო იმპორტულ კვოტებს, არამედ საბაჟო გადასახადსაც ერთმანეთს შორის ვაჭრობაში და დააწესა ერთიანი საბაჟო ტარიფი მესამე ქვეყნების (ამ ორგანიზაციის არაწევრი ქვეყნების) მიმართ. დღეს ევ-ში შედის 12 ქვეყანა; 1973 წელს მასში შევიდნენ დიდი ბრიტანეთი, დანია და ირლანდია; 1981 წელს—საბერძნეთი, 1986 წელს—პორტუგალია და ესპანეთი. ევროპული გაერთიანება თანდათან გადაიქცა შრომისა და კაპიტალის (ერთიანი ფულად-საკრედიტო სისტემითა და თვით პოლიტიკური ორგანოებით) საერთო ბაზრად.

საბაჟო კავშირებისაგან განსხვავებით, რომელსაც თავიდან საერთო ბაზარი წარმოადგენდა, *თავისუფალი ვაჭრობის ასოციაციები* არ აღგენენ ერთიან სატარიფო განაკვეთებს მესამე ქვეყნის მიმართ, მაგრამ ასევე ლიკვიდაციას უწყვეტ ურთიერთვაჭრობაში იმპორტულ კვოტებს და საბაჟო გადასახადებს. მათ შორის მეტად ცნობილია: *თავისუფალი ვაჭრობის ევროპული ასოციაცია* EACT (ჩამოყალიბდა 1959 წელს და მასში შედის: ავსტრია, ირლანდია, ფინეთი, ნორვეგია, შვეიცარია და შვეცია); *თავისუფალი ვაჭრობის ლათინურ-ამერიკული ასოციაცია* (LACT-ი - შეიქმნა 1960წ); *თავისუფალი ვაჭრობის ჩრდილოამერიკული ასოციაცია* (CAACT—1993წ), რომელიც აერთიანებს კანადას, აშშ-ს და მექსიკას.

11.3.4. რა არის ტრანსნაციონალური კორპორაცია?

ტრანსნაციონალური კორპორაცია (ტნკ) კომპანიაა, რომელსაც ფილიალები გააჩნია სხვა ქვეყნებში. აშშ-ში „კორპორაციას“ უწოდებენ სააქციო საზოგადოებას, და რამდენადაც თანამედროვე ტნკ-ის უმრავლესობა აღმოცენდა ამერიკული კომპანიების საერთაშორისო ექსპანსიის შედეგად, ეს ტერმინი მათ სახელწოდებაშიც შევიდა.

არსებობს, ცხადია, საერთაშორისო კომპანიები, რომლებიც აღმოცენდნენ სხვა ქვეყნებში, კერძოდ დასავლეთ ევროპასა და იაპონიაში. ტიპური ტნკ-ის მაგალითად გამოდგება ინგლისური „იუნ-ლევერი“- ერთ-ერთი პირველი ტნკ, რომელიც შეიქმნა ჯერ კიდევ მე-19 საუკუნის ბოლოს. იგი კონტროლს უწევს დაახლოებით 500 კომპანიას 47 ქვეყანაში და აწარმოებს უამრავ პროდუქტს — საპნითა და მინერალური წყლიდან დაწყებული და პოლიმერებითა და

სამშენებლო მასალებით დამთავრებული.

მსხვილი ტნკ - ეს გიგანტური ორგანიზაციაა, სადაც მუშაობს ათეულ და ასეულ ათასობით ადამიანი. მაგალითისათვის, ამერიკულ კომპანიაში IBM 90-იანი წლების დასაწყისში დასაქმებული იყო დაახლოებით 300 ათასი ადამიანი. მსოფლიოს 200 მსხვილი ტნკ ყოველწლიურად აწარმოებს პროდუქციას, რომლის ღირებულება ტოლია იმ ქვეყნების ეშპ-ის მესამედისა, რომლებიც შედიან ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაციაში (OECD). 80-იან წლებში ისეთი კომპანიების რეალიზაციის წლიური მოცულობა როგარიცაა „ეკსონი“ ან „ჯენერალ მოტორსი“ მეტი იყო ვიდრე ნებისმიერი ლათინურ-ამერიკული ქვეყნის, გარდა ბრაზილიისა.

ტნკ შედგება სათაეო კომპანიისა და ფილიალებისაგან ანუ სხვადასხვა ქვეყნებში არსებული შეილობილი ფირმებისაგან. სათაეო კომპანიას შეუძლია 100%-იანი საფინანსო კონტროლი გაუწიოს ფილიალებს, თუმცა ამ უკანასკნელთ შესაძლებელია გააჩნდეთ შერეული ფორმა (ერთობლივი საწარმო) ეროვნული მონაწილეობის უპირატესობით.

ტრანსნაციონალური კომპანიის პრინციპული განსხვავება მონონაციონალური კომპანიისაგან (თუნდაც ამ უკანასკნელს თავისი პროდუქციის მიშენელოვანი ნაწილი საზღვარგარეთ გაქონდეს) იმაში მდგომარეობს, რომ ტნკ ქმნის თავის საწარმოო, სავაჭრო ან ფინანსურ საწარმოებს (ორგანიზაციებს) რამდენიმე და არა ერთ ქვეყანაში. გარკვეული აზრით, ტნკ-ს, ისე როგორც პროლეტარიატს „სამშობლო არ გააჩნია“. ისინი წარმოებას ქმნიან იქ, სადაც ეს მათთვის მეტად ხელსაყრელია. ასე, მაგ., ტნკ განათავსებს წარმოების ცალკეულ სტადიებს იქ, სადაც ამისათვის ოპტიმალური საწარმოო პირობები არსებობს. მაშინაც კი როცა ქვეყანაში არ არის გასაღების ტევადი ბაზარი ნახევარფაბრიკატისათვის მას შეისყიდის სხვა ქვეყანაში არსებული ტნკ-ს ფილიალი. ტევადი ბაზრის მქონე ქვეყანაში კი ჩვეულებრივ ქმნიან საწარმოებს, რომლებიც უშვებენ მზა პროდუქციას სხვადასხვა ქვეყნებში (და მათ შორის სათაეო საწარმოს სამშობლოში) დამზადებული მაკომპლექტებელი ნახევარფაბრიკატებისაგან.

საყურადღებოა, რომ ტრანსნაციონალურ კომპანიასთან დაკავშირებული ყველაზე მწვავე საკითხი ეხება მოგების განაწილებას სათაეო კომპანიასა და მის ქვეყნისგარეთა ფილიალებს შორის. საქმე იმაშია, რომ ერთ კომპანიაში შემავალ საწარმოთა შორის ანგარიშებში ფასები რეალურ ხარჯებს არ გამოსახავენ, რამდენა-

დაც ისინი შიდა, საანგარიშსწორებო ფასებს წარმოადგენენ. ამის გამო ტნკ-ს აქვს საშუალება თავის მოგება „გაიანგარიშოს“ იმგვარად, რომ მისი ძირითადი ნაწილი მოდიოდეს იმ საწარმოებზე, რომლებიც ფუნქციონირებენ ქვეყნებში, სადაც შეღავათიანი გადასახადებია დაწესებული. გადასახადებზე გაკეთებული ეკონომია კი ტნკ-ის ერთ-ერთი საკმაოდ მნიშვნელოვანი უპირატესობაა მონონაციონალურ კომპანიებთან შედარებით.

როგორც ეხედავთ ტნკ მაქსიმალურ მოგებას ქაჩავს საერთაშორისო სპეციალიზაციის აბსოლუტური და შედარებითი უპირატესობებიდან და ამასთან ერთად წარმატებით უელის გვერდს მის გზაზე არსებულ ბარიერებს. მართალია, ის რაც ტნკ-თვისაა სასარგებლო, ყოველთვის სრულებითაც არაა ხელსაყრელი იმ ქვეყნის ეკონომიკისათვის, სადაც ასეთი ფილიალები იქმნება. სახელმწიფო რომლის ტერიტორიაზე არსებობს უცხოური საწარმოები, როგორც წესი, დაინტერესებულია იმით, რომ მათი საქმიანობიდან მოგება მოხმარდეს წარმოების გაფართოებას და არა მის საზღვარგარეთ გაზავნას. ტნკ კი პირიქით, ცდილობს ფული იქ ჩადოს, სადაც ის მაქსიმალურ მოგებას მოიტანს, მით უმეტეს, რომ ამისათვის მას გააჩნია აუცილებელი სახსრები – იგივე შიგა ფასების მანიპულირების ხარჯზე.

საკითხს ე.წ. არათანაბარუფლებიანი გაცვლის შესახებ დიდი ხანია აყენებენ განვითარებადი ქვეყნები. რუსეთში ტრანსნაციონალური კომპანიების ფილიალების აღმოცენებასთან ერთად ეს პრობლემა აქტუალობას იძენს ჩვენი ქვეყნისათვისაც.

11.4. საერთაშორისო ვაჭრობის დაფინანსება

ყველა ქვეყანას გააჩნია თავისი ფულადი ერთეული ანუ ვალუტა ქვეყნის შიგნით მიმოქცევისათვის, რომელიც წარმოადგენს კანონიერ საგადასახდლო საშუალებას მხოლოდ მის ტერიტორიაზე. მაგალითად, როცა შვეიცარიის მცხოვრები საქონელს იძენს უახლეს სუპერმარკეტ „მიგრო“-ში, იგი შვეიცარულ ფრანკებს იხდის, თუნდაც საფრანგეთიდან შემოტანილი ქათამი იყიდოს. მაგრამ თვით კომპანია „მიგრო“ როცა პროდუქტებს საფრანგეთში იძენს, მან ფრანგ ფერმერებს ფრანგული მარკები უნდა გადაუხადოს. ამისათვის მას დაჭირდება შვეიცარული ფრანკების ფრანგულზე გაცვლა, რასაც იგი შვეიცარული ბანკის საშუალებით გააკეთებს. ასევე, შვეიცარული შოკოლადის საფრანგეთში ექსპორტისათვის

ფრანგი იმპორტიორი ბანკს მიმართავს და შვეიცარულ ფრანკებს ყიდულობს. პრაქტიკაში ბანკი თვითონ ახორციელებს ყველა საგადასახადო ოპერაციებს, მათ შორის ვალუტის გაცვლასაც.

11.4.1. სავალუტო კურსი

ერთი ვალუტის მეორეზე გაცვლა ხორციელდება გარკვეული თანაფარდობით, რომელსაც სავალუტო ანუ გაცვლის კურსი ეწოდება. *სავალუტო კურსი - ეს ერთი ქვეყნის ფულადი ერთეულის ფასია მეორე ქვეყნის ფულად ერთეულში გამოსახული.* რამდენადაც სავალუტო კურსი წარმოადგენს ორი ვალუტის თანაფარდობას, ამიტომ იგი შეიძლება ორი ხერხით გამოვსახოთ.

ავიღოთ, მაგალითად, ამერიკული დოლარი და ფრანგული ფრანკი. ჩვენ შეგვიძლია, ერთი მხრივ, დოლარის ღირებულება ფრანკებში გამოვსახოთ (ეთქვათ, 1 დოლარი = 5 ფრანკს), ხოლო მეორე მხრივ განვსაზღვროთ ფრანკის ღირებულება დოლარებში (1 ფრანკი = 0.2 დოლარს). ცხრილში 11.5 წარმოდგენილია 10 ქვეყნის ვალუტის გაცვლითი კურსი აშშ-ის დოლარებში და, შესაბამისად, დოლარისა ამ ვალუტებში 1994 წლის 22 მარტისათვის. აქვე აღვნიშნოთ, რომ ეს სავალუტო კურსები ყოველდღიურად იცვლება.

ცხრილი 11.5

ვალუტების გაცვლითი კურსი 1994 წლის 22
მარტისათვის

ქვეყანა (ფულადი ერთეული)	აშშ-ის დოლარის კურსი სხვა ქვეყნის ვალუტებში	ვალუტების კურსი აშშ- ის დოლარებში
ბელგია (ფრანკი)	34,807	0,02873
დიდი ბრიტანეთი (ფუნტი სტერლინგი)	0,672	1,48750
გერმანია (მარკა)	1,687	0,59259
ესპანეთი (პესეტა)	138,500	0,00722
იტალია (ლირა)	1667,700	0,00060
კანადა (დოლარი)	1,367	0,73140
ნიდერლანდი (გულდენი)	1,897	0,52712
საფრანგეთი (ფრანკი)	5,765	0,17345
შვეიცარია (ფრანკი)	1,429	0,69979
იაპონია (იენი)	106,05	0,00943

რუსული მანეთი ჯერ-ჯერობით არ მიეკუთვნება თავისუფლად კონვერტირებად ვალუტებს. თქვენ შეგიძლიათ იყიდოთ დოლარები ან მარკები რუსეთის ბანკში ან ე.წ. ვალუტების გაცვლის პუნქტებში. შეიძლება შეასრულოთ უკუოპერაციაც, მაგრამ არც ამერიკული „ჩეიზ მანხეტენ ბანკი“ და არც შვეიცარიული „სოსეტე დე ბანკ სიუის“ თქვენს მანეთებს არ გაცვლის.

მანეთის კურსი უცხოურ ვალუტაში ან სხვა ქვეყნების ვალუტები მანეთის მიმართ გამოითვლება ანალოგიური ხერხით. ცხრილში 11.6. წარმოდგენილია უცხოური ვალუტების გაცვლითი კურსი რუსეთის ცენტრალური ბანკის მანეთებში 1994 წლის 8-12 აპრილს.

ცხრილი 11.6.

უცხოური ვალუტების კურსი მანეთებში 1994 წლის 8-12 აპრილისათვის

ფულადი ერთეული (ქვეყანა)	კურსი მანეთებში
1 აშშ-ის დოლარი	1772,00
1 გერმანული მარკა	1036,40
1 ინგლისური ფუნტი სტერლინგი	2605,19
1 ავსტრიული შილინგი	147,29
1 პოლონური გულდენი	923,16
1000 იტალიური ლირა	107,43
1 ფრანგული მარკა	302,32
1 შვეიცარიული ფრანკი	1225,46
1 იაპონური იენი	170,22

საეალუტო კურსს დიდი მნიშვნელობა ენიჭება სავაჭრო პარტნიორებისათვის. ვაჩვენოთ მაგალითზე თუ რა ხდება მისი ცვლილებებისას.

ვთქვათ, ფრანგი მელვინე კონიაკის ექსპორტს ეწევა აშშ-ში 180 ფრანკად 1 ბოთლში. საეალუტო კურსი შეადგენს 6 ფრანკს 1 დოლარზე. ეს იმას ნიშნავს, რომ ამერიკელმა მომხმარებელმა 1 ბოთლ კონიაკში 30 დოლარი უნდა გადაიხადოს (180 : 6). ახლა ვიგულისხმობთ, რომ საეალუტო კურსი შეიცვალა, დოლარის ფასი დაეცა ფრანკთან მიმართებაში და გახდა 4 ფრანკი. თუ ფრანგი მელვინე 1 ბოთლ კონიაკში ძველებურად 180 ფრანკს მოითხოვს, მაშინ ამერიკელ მომხმარებელს მოუწევს მასში 45 დოლარის გადახდა (180 : 4). ამრიგად, ნაციონალური ვალუტის კურსის დაცემა

სხვა ქვეყნის ვალუტასთან მიმართებაში იწვევს ნაციონალურ ბაზარზე ამერიკული საქონლის გაძვირებას. ამას შედეგად მოყვება იმპორტის შეკვეცა, რადგან მასზე ფასების გაძვირება მოთხოვნის შემცირებასაც გამოიწვევს.

ნაციონალური ვალუტის კურსის გაზრდას სხვა ქვეყნების ვალუტების მიმართ, პირიქით, იმპორტული საქონლის გაიაფება შეუძლია გამოიწვიოს. თუ დოლარის კურსი აიწვევს 9 ფრანკამდე (1 დოლარი = 9 ფრანკს), მაშინ საფრანგეთში 180 ფრანკად ნაყიდი იგივე ფრანგული კონიაკი ამერიკაში 20 დოლარი ეღირება (180 : 9). ამერიკის ბაზარზე იმპორტულ საქონელზე მოთხოვნა აიწვევს და სტიმულს მისცემს იმპორტის გაზრდას.

ძნელი არაა იმის მიხედვრა, რომ სავალუტო კურსის იგივე ცვლილებისას საფრანგეთში ამერიკულ ექსპორტზე უკუპროცესებს ექნება ადგილი. ვთქვათ ამერიკული კომპანია „სელესტრონი“ საფრანგეთში ყიდის სამოყვარულო ტელესკოპებს 2 ათას დოლარად. თუ დოლარის კურსი – 1 დოლარი = 6 ფრანკს, მაშინ საფრანგეთში ტელესკოპი ეღირება 12 ათასი ფრანკი (2X6). დოლარის კურსის 4 ფრანკამდე დაცემის შემთხვევაში ასტრონომიის ფრანგი მოყვარულების გასახარად „სელესტრონი“ ტელესკოპს 8 ათას ფრანკად გაყიდის (2X4). ეს გამოიწვევს ამერიკული ექსპორტის გაზრდას და, შესაძლებელია, საფრანგეთში სამოყვარულო ასტრონომიის გაფურჩქენასაც კი. დოლარის გამყარებისას (თუ 1 დოლარი = 9 ფრანკს) კი პირიქით, ამერიკელი ტელესკოპის ფასი გაიზრდება 18 ათას ფრანკამდე (2X9). ამას, ალბათ, მოყვება ასტრონომიით გატაცებულთა რიცხვის შემცირება საფრანგეთში. სხვანაირად ტელესკოპის ფასის გაზრდასთან ერთად მოთხოვნა მასზე დაეცემა, რაც იმას ნიშნავს, რომ შემცირდება ამერიკული ექსპორტი.

ამრიგად, ეროვნული (ნაციონალური) ვალუტის კურსის დაცემა აიაფებს მოცემული ქვეყნის საექსპორტო საქონელს გარე ბაზრებზე და ასტიმულირებს ექსპორტის ზრდას. სავალუტო კურსის გაზრდა კი, პირიქით, აკავებს ექსპორტს, რადგან იწვევს საექსპორტო საქონლის გაძვირებას სხვა ქვეყნების ბაზარზე.

11.4.2. როგორ დგება სავალუტო კურსი

რატომ იყო, რომ 1994 წლის მარტში იაპონური იენა აშშ-ის 1 ცენტზე ნაკლები ღირდა, ხოლო გერმანული მარკა 59 ცენტი?

როგორ დგება ვალუტების გაცვლის კურსი? დღეს სხვანაირად, ვიდრე მეოთხედი და ნახევარი საუკუნის უკან. მარტო მე-20 საუკუნის განმავლობაში სამი სავალუტო სისტემის შეცვლა მოხდა: ოქროს სტანდარტი შეცვალა ოქროსვალუტიანმა სტანდარტმა, ხოლო ეს უკანასკნელი – მცურავი სავალუტო კურსების სისტემამ. ამ უკანასკნელში მოძრაობს რუსეთიც.

ოქროს სტანდარტი შემოიღეს ბევრ ქვეყანაში (მათ შორის რუსეთშიც) მე-19 საუკუნის ბოლოს და მოქმედებდა მე-20 საუკუნის 30-იან წლებამდე. ასეთი სისტემა ოფიციალურად ითვალისწინებდა ნაციონალური ვალუტის ოქროს „შემცველობის“ (ოქროზე გაცვლის კურსის) დადგენას. მაგალითად, 1897 წელს რუსეთის მანეთის ოქროს შემცველობა განისაზღვრებოდა 0,774234 გ. ოქროთი. მთავრობა პასუხისმგებლობას ღებულობდა თავის თავზე აელო საკუთარი ვალუტის ოქროზე გაცვლა. ამ სისტემას რომ ემუშავა, საჭირო იყო მკაცრი თანაფარდობის დაცვა ქვეყნის ოქროს მარაგსა და მის შიდა ფულად მიწოდებას შორის. ამისათვის ნებადართული იყო ოქროს თავისუფალი ექსპორტი და იმპორტი. ნაციონალური ვალუტის ოქროს შემცველობიდან გამომდინარე ხდებოდა მათი კურსის დადგენა ერთმანეთის მიმართ. მაგალითად, აშშ-ის დოლარის ოქროს შემცველობა შეადგენდა 23,22 გრანს (1გრანი=0,0648 გრამი), ინგლისური ფუნტი – 113 გრანს, ანუ 4,87-ჯერ მეტს. აქედან განისაზღვრებოდა ფუნტის კურსი დოლართან მიმართებაში: 1 ფუნტი = 4,87 დოლარი.

ქვეყნის უმრავლესობამ უარი თქვა ოქროს სტანდარტზე 30-იანი წლების დეპრესიის პერიოდში. 1994 წელს ძალაში შევიდა *ოქროს-ვალუტიანი სისტემა*, რომელსაც სხვანაირად ბრეტონ-უუდსის სისტემასაც უწოდებდნენ (აშშ-ის იმ ქალაქის სახელწოდების მიხედვით, სადაც იგი მიიღეს). ამ სისტემით ხდებოდა ვალუტების ფიქსირებული კურსის განსაზღვრა, მაგრამ არა ოქროს გარკვეული შემცველობის მიხედვით, არამედ მათი მყარი კურსის დადგენის გზით ე.წ. *სარეზერვო ვალუტების* მიმართ, რომელთა შორის ძირითადი აშშ-ის დოლარი გახდა. საქმე იმაშია, რომ მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ დასავლეთის სამყაროს ოქროს მარაგის ძირითადი ნაწილი თავმოყრილი აღმოჩნდა აშშ-ში, რომლის ფულადი ნიშნები ითვლებოდა მეტად მყარ ვალუტად და მიღებული იყო თავისებურ სტანდარტად. სწორედ მის მიმართ ხდებოდა სხვა ვალუტების კურსის დადგენა. ბრეტონ-უუდსის სისტემის მონაწილე ქვეყნებმა ვალდებულება აიღეს შეენარჩუნებინათ ეს კურსი, ხოლო აშშ-მა – განეხორციელებინა დოლარის ოქროზე გაცვლა თანაფარდობით: 35

დოლარი-1 უნცია (1 უნცია=28,3გ).

ასეთი სქემის პირობებში, ის ქვეყნებიც კი, რომელთაც საკუთარი ოქროს მარაგი არ გააჩნდათ, შესაძლებლობას ღებულობდნენ დაედგინათ თავიანთი ფულადი ერთეულის „ოქროს შემცველობა“. ასე, მაგ., 1 დოლარზე მექსიკური პესოს გაცვლითი კურსი შეადგენდა 12,5 პესოს, ფრანგული ფრანკისა—5 ფრანკს. რამდენადაც დოლარი იცვლებოდა ოქროზე—1 უნციაზე 35 დოლარის ანგარიშით, ამიტომ ბუნებრივია, 175 ფრანგული ფრანკი ($5 \times 35 = 175$) და 475,5 მექსიკური პესოც ($12,5 \times 35 = 475,5$) გატოლებული იყო 1 უნცია ოქროსთან. დოლართან მიმართებაში ნაციონალური ვალუტების გაცვლითი კურსების საშუალებით ხდებოდა სხვა სავალუტო კურსების დადგენა. რამდენადაც 1 დოლარი გატოლებული იყო 5 ფრანკთან ან 12,5 პესოსთან, ამიტომ ბუნებრივია, ფრანკის კურსი პესოსთან მიმართებაში შეადგენდა 2,5 -ს ($5:12,5 = 1:2,5$).

სავალუტო კურსების სტაბილურობის შენარჩუნება შედიოდა ასევე *საერთაშორისო სავალუტო ფონდის (სსფ)* ამოცანებში, რომელიც ჩამოყალიბდა 1944 წელს. ბრეტონ-უუდსის სისტემაში შემავალი ქვეყნების შენატანების საშუალებით შეიქმნა სპეციალური ფონდი, საიდანაც კრედიტი მიეცემოდა იმ წევრ-ქვეყნებს, რომლებიც განიცდიდნენ ფინანსურ სიძნელეებს. ასე, მაგ., სავაჭრო ბალანსის უარყოფითი სალდოს მქონე ქვეყანა მიღებულ კრედიტებს იყენებდა დეფიციტის დასაფარავად, თავისი ვალუტის დოლარზე გაცვლის ფიქსირებული კურსის შესანარჩუნებლად. სსფ-ს მინიჭებული ჰქონდა უფლებამოსილება შეეცვალა მონაწილე-ქვეყნების სავალუტო კურსი ხანგრძლივი ფინანსური სიძნელეების შემთხვევაში.

ოქროსვალუტიანმა სისტემამ იარსება საუკუნის მეოთხედი. 1971 წელს აშშ-მა ჩათვალა, რომ მას ძალა აღარ შესწევს შემდგომში განახორციელოს დოლარების ოქროზე გაცვლა, რაც ნიშნავდა აღნიშნული სისტემის დაშლას.

სანაცვლოდ გაჩნდა ახალი სისტემა — *მცურავი ვალუტების კურსები*. მისი არსი იმაში მდგომარეობს, რომ ვალუტების კურსი განისაზღვრება მოთხოვნა-მიწოდების თანაფარდობიდან გამომდინარე, მსგავსად ფასიანი ქაღალდების კურსისა საფონდო ბირჟაზე. მაგალითად, თუ მოთხოვნა გერმანულ საქონელზე საზღვარგარეთ იზრდება, მაშინ გაიზრდება გერმანულ მარკებზეც მოთხოვნა გარეგების განსახორციელებლად. თუ ამასთან ერთად გერმანული იმპორტი და მარკების მიწოდება (სხვა ვალუტაზე მათ გადასაცვლელად) არ იზრდება (მოთხოვნის ზრდის თანაბრად), მაშინ მარკებზე მოთხოვნა მის მიწოდებას გადააჭარბებს და გერმანული მარკის

კურსი წავა მაღლა - აიწვეს სხვა ვალუტებთან შედარებით. ანალოგიურად, თუ ვენესუელის იმპორტი მის ექსპორტს აღემატება, მაშინ სავალუტო ბაზარზე ბოლივარის მიწოდება მასზე მოთხოვნას გადაჭარბებს და ბოლივარის კურსი დაცემას დაიწყებს.

თავიდანვე შევთანხმდეთ, რომ თუმცა მცურავე ვალუტების კურსების სისტემა დღეს გაბატონებულია, ამის მიუხედავად არც თუ ყველა ქვეყანას სურს თავისი ვალუტის აბსოლუტურად „თავისუფალ ცურვაში“ გაშვება. ასე, მაგ., 1979 წელს ევროპული კავშირის ფარგლებში შეიქმნა ევროპული სავალუტო სისტემა, რომელმაც დაადგინა პარიტეტი, ანუ კურსი, აღნიშნულ გაერთიანებაში შემავალი თითოეული ქვეყნის ვალუტისა მეორე (სხვა) ქვეყნის ვალუტის მიმართ. მათ ვალუტებს შეეძლოთ მერყეობა განეცადათ ამ კურსის (დადგენილი კურსის - თ.გ.) მიმართ რამდენიმე პროცენტის ზღვრებში. თუ კურსის რხევა დადგენილი ზღვრებიდან გამოსვლის საშიშროებას შექმნიდა, მაშინ მიმართავდნენ ამ ვალუტის ოფიციალური კურსის ცვლილებას ცენტრალური ბანკის საშუალებით სხვა ქვეყნებთან შეთანხმების საფუძველზე. *ოფიციალური კურსის ცვლილებას გაზრდის მხარეს რეკალეაცია ეწოდება, შემცირების მხარეს - დევეალეაცია.* ხშირად ეს ტერმინები ესმით უფრო ფართოდ - როგორც ნაციონალური ვალუტის კურსის ნებისმიერი ცვლილება სხვა ქვეყნების ვალუტებთან მიმართებაში, მით უმეტეს, რომ 1993 წლიდან მბ ქვეყნების ვალუტების კურსების ცვლილებები ნებადართულია ისე დიდ ზღვრებში ($\pm 15\%$), რომ მათი „ცურვა“ პრაქტიკულად თავისუფალი ხდება.

გარდა აღნიშნულისა, საერთაშორისო სავალუტო ფონდის 90-ზე მეტი ქვეყანა იყენებს ე.წ. *შეკრული სავალუტო კურსების* სისტემას, რომლის თანახმად თითოეული ქვეყნის ვალუტა გარკვეული თანაფარდობით „მიბმულია“ ერთ-ერთ ძირითად „მცურავ“ ვალუტასთან, უპირატესად ამერიკულ დოლართან.

ითვლება, რომ მცურავ სავალუტო კურსების სისტემას გააჩნია ერთი აუცილებელი უპირატესობა თავის წინამორბედებთან შედარებით. თეორიულად მას შეუძლია სავაჭრო ბალანსში დეფიციტის გამოსწორება მთავრობის ჩარევის გარეშე. თუ როგორ მუშაობს ეს მექანიზმი, განვიხილოთ მაგალითზე.

ვთქვათ მექსიკისა და აშშ-ის ვაჭრობა დაბალანსებულია: ექსპორტი აწონასწორებს იმპორტს. ამასთან, სავალუტო კურსი შეადგენს - 1 დოლარს 200 პესოზე. ახლა, დაუშვათ რომ ახლო აღმოსავლეთის ქვეყნებში ნავთობმოპოვების გაზრდის შედეგად შემცირდა ნავთობის ექსპორტი მექსიკიდან აშშ-ში, მაგრამ იმპორტი იგივე

დარჩა. რას გამოიწვევს ეს? მექსიკის გარევაჭრობის ბალანსში შეიქმნება დეფიციტი, ამ ქვეყნის საეალუტო ბაზარზე დოლარებზე მოთხოვნა გადააჭარბებს მიწოდებას, დოლარის ფასი დაიწყებს გაზრდას, პესოს ფასი - შემცირებას. ეს გაგრძელდება მანამ, სანამ არ დამყარდება ახალი თანაფარდობა, რომელიც გააწონასწორებს ამ ვალუტებზე მოთხოვნასა და მიწოდებას (ეთქვათ, 1 დოლარზე 400 პესო).

ამასთან დაკავშირებით, ამერიკელი მომხმარებლები შეამჩნევენ, რომ მექსიკიდან აშშ-ში იმპორტირებული საქონელი ორჯერ გაიზარდა, მექსიკაში ტურისტული მგზავრობა მეტად ხელმისაწვდომი გახდა და თავიანთ საქონელსა და მომსახურებაზე მოთხოვნა გაიზარდა; ერთდროულად, მექსიკელთათვის ამერიკული საქონელი ორჯერ გაძვირდა და, შესაბამისად, მათზე მოთხოვნაც დაეცა, ხოლო აშშ-დან მექსიკაში ექსპორტი შეიკვეცა. ყოველივე ამის გამო ამ ორ ქვეყანას შორის საგარეო ვაჭრობის გაცვლაში წარმოიქმნება ახალი წონასწორული მდგრადობა, ექსპორტი და იმპორტი კვლავ დაბალანსდება და ვალუტის გაცვლის კურსი იმ პირვანდელ მნიშვნელობას დაუბრუნდება, როცა 1 დოლარი 200 პესოს ტოლი იყო. ამრიგად, იდეალურ შემთხვევაში, მცურავი ვალუტის კურსების სისტემამ უნდა იმუშაოს ქვეყნების მთავრობათა ჩარევის გარეშე. მაგრამ მთავრობა, ჩვეულებრივ, გულხელდაკრეფილი არ ზის. რათა თავიდან იქნეს აცილებული საკუთარი ვალუტის კურსების მკვეთრი მერყეობა ისინი პერიოდულად ე.წ. *საეალუტო ინტერვენციებს* ახდენენ. საკუთარი ვალუტის კურსის დაცემისას მთავრობა მას იძენს სპეციალური სახელმწიფო ფონდების სახსრებიდან, ხოლო ნაციონალური ვალუტის კურსის ამაღლებისას, პირიქით, ყიდის მას საეალუტო ბირჟაზე.

მთავრობის ძალისხმევა, რომელიც მიმართულია საკუთარი საეალუტო ბაზრების რეგულირებაზე ხშირად აწყდება სერიოზულ წინააღმდეგობებსაც. საქმე იმაშია, რომ ნაციონალური ვალუტის მნიშვნელოვანი ნიწილი დღეს თავმოყრილია საკუთარი სამშობლოს გარეთ, ამიტომ მისი მფლობელები ეროვნული მთავრობების მითითებებს უბრალოდ არც ემორჩილებიან.

11.4.3. ნათობდოლარები, ევროდოლარები და სხვა ევროვალუტები

მე-8 თავიდან ჩვენ უკვე ვიცით, რომ ქვეყნის შიგნით ფულის

264

მიწოდების რეგულირება ხდება ეროვნული საფინანსო ორგანოებით. რომლის მიზანია, პირველ რიგში, ფულადი ერთეულის სტაბილური კურსის შენარჩუნება.

ომის შემდგომ პერიოდში ზოგმა ევროპულმა და შემდეგ სხვა ქვეყნებმაც ნება დართეს თავიანთ და უცხოურ ბანკებს მის ტერიტორიაზე ჰქონოდათ (გაეხსნათ) ანგარიშები და ეწარმოებინათ ოპერაციები უცხოურ ვალუტაზე. მაგალითად, ევროპაში ამგვარმა ანგარიშებმა დოლარზე მიიღეს *ევროდოლარის* სახელწოდება, ოპეკის ქვეყნებში დოლარზე ანგარიშებმა – *ნავთობდოლარის* სახელწოდება.

მათი ძირითადი განსხვავება შესაბამისი ეროვნული ვალუტისაგან იმაში მდგომარეობს, რომ ისინი არ ექვემდებარებიან რეგულირებას ეროვნული საფინანსო ორგანოების მეშვეობით. სწორედ ამაშია მათი ძირითადი პოპულარობის მიზეზი. როცა, მაგალითად, აშშ-ის ფედერალური სარეზერვო სისტემა კრედიტზე საპროცენტო განაკვეთს ზრდის, ეს წესი არ ვრცელდება საზღვარგარეთ არსებული ამერიკული ბანკების ფილიალებზე და, მით უმეტეს, უცხოურ ბანკებზე, რომელთაც ანგარიშები დოლარებში გააჩნიათ. მათ ადრინდელივით შეუძლიათ კრედიტები გასცენ დაბალი პროცენტით. თუმცა, შესაძლებელია, საწინააღმდეგო სიტუაციაც.

ამდენად, ევროვალუტის ბაზარი წარმოადგენს ვალუტების მეტად მოქნილ წყაროს საერთაშორისო ვაჭრობის მომსახურებისათვის. ამ ბაზრის აქტიური მონაწილეები არიან ტრანსნაციონალური კორპორაციები, რომელთა სავალუტო ოპერაციები თანაზომადია (შესაღარიბა) თავისი სიდიდით (როგორც უკვე ითქვა) ცალკეული ქვეყნების ემპ-ისა. ამიტომ ევროვალუტისთვისაც ნიშანდობლივია იგივე პრობლემის წამოჭრა, რაც ტნკ-ისათვის (იგულისხმება სავალუტო ოპერაციების მოცულობა – თ.გ.). თანამედროვე შეფასებით, მაგალითად, ბანკის ანგარიშებზე დოლარები აშშ-ის საზღვრებს გარეთ ორჯერ მეტია, ვიდრე მათი მიწოდება თვით აშშ-ში. და თუ ეროვნულ მთავრობას არ შეუძლია ზეგავლენა მოახდინოს საზღვარგარეთის ბაზარზე, მაშინ იგი, ჩანს, „კუდად“ გადაიქცევა, რომელსაც შეუძლია მხოლოდ „ძაღლი ატრიალოს“ – ამას ძალისხმევა გასწიოს მიზნის მისაღწევად.

11.5. საგადასახდლო ბალანსი

როგორც ვხედავთ ქვეყნებს შორის ეკონომიკურ ურთიერთობაში

შეიძლება გამოვყოთ ორი ასპექტი. პირველი – ესაა საქონლისა და მომსახურების ნაკადი. მეორე – ეროვნული ვალუტის მოძრაობა. ორივე მათგანი აისახება სპეციალურ დოკუმენტში – *ქვეყნის საგადასახდელო ბალანსში*, რომელიც თავს უყრის როგორც ქვეყნის შიგნით სხვა ქვეყნებიდან მიღებულ ფულად შემოსავლებს, ასევე ვალდებულებებს სხვა ქვეყნების მიმართ.

საგადასახდელო ბალანსი შედგება რამდენიმე ნაწილისაგან. პირველ რიგში ესაა *სავაჭრო ბალანსი*, რომელიც როგორც, უკვე ითქვა, საქონლის ექსპორტსა და იმპორტს შორის თანაფარდობას აჩვენებს აღებულ ქვეყანაში.

საქონლისა და მომსახურების ბალანსი. იგი უფრო ფართო ცნებაა და მოიცავს, აგრეთვე, მომსახურების ექსპორტსა და იმპორტს – სადაზღვევოს, სატრანსპორტოს და ა.შ.

მიმდინარე ოპერაციების ბალანსი - საქონლისა და მომსახურების ბალანსის გარდა გამოსახავს, აგრეთვე, თანაფარდობას, ერთი მხრივ, მოცემული ქვეყნის მოქალაქეების (რომელთაც საზღვარგარეთ საწარმოები ან ფასიანი ქაღალდები გააჩნიათ) ინვესტიციებიდან შემოსავლებსა და, მეორე მხრივ, ამავე ქვეყნების ტერიტორიაზე უცხოელების საკუთრებიდან შემოსავლებს შორის. გარდა ამისა, ამავე ბალანსში ასახავს პოვნებს ფულადი გზავნილების სალდო ქვეყნიდან ქვეყანაში.

დაბოლოს, საგადასახდელო ბალანსის კიდევ ერთი თავისთავადი დოკუმენტი – ესაა *კაპიტალის მოძრაობის ანგარიში*. იგი დგება ქვეყანაში პირდაპირი უცხოური ინვესტიციებისაგან, ანუ იმ სახსრებისაგან, რომელსაც უცხოელები დებენ საწარმოთა მშენებლობებში მოცემული ქვეყნის ტერიტორიაზე ან უკვე არსებული ობიექტების შექმნაში, რომელსაც უნდა გამოაკლდეს სამამულო მეწარმეების მიერ საზღვარგარეთ გაცემული ანალოგიური ხარჯები. საგადასახდელო ბალანსის ამ ნაწილში ჩაირთვება, აგრეთვე, ქვეყნის მიერ გაცემული და ქვეყანაში შემოტანილი კრედიტების სხვაობა.

საგადასახდელო ბალანსის დეფიციტი იფარება სახელმწიფო რეზერვებიდან თუ კი ასეთი არსებობს.

11.6. ეკონომიკური აზროვნების ისტორიიდან: დავით რიკარდო (1772–1823)

დავით რიკარდოს ძირითადი ეკონომიკური ნაშრომი „პოლიტიკური ეკონომიისა და დაბეგერის საფუძვლები“ (1817) ეკონომიკური

აზროვნების ისტორიაში ერთ-ერთ პირველ ადგილს იკავებს ა. სმიტის „ხალხთა სიმდიდრის“ შემდეგ. რიკარდომ ახალი სიტყვა თქვა ღირებულების თეორიაში, ფულის მიმოქცევის თეორიასა და სხვა მრავალში. მაგრამ ყველაზე მჭიდროდ მისი სახელი უკავშირდება აბსოლუტური და შედარებითი უპირატესობის თეორიას საგარეო ვაჭრობაში. მოვიყვანოთ მოკლე ამონარიდი მისი შრომებიდან ამ საკითხთან დაკავშირებით. შესაძლებელია, ავტორის ორიგინალური განმარტებები აბსოლუტურ და შედარებით უპირატესობაზე უფრო დამაჯერებელი მოგვეჩვენოს, ვიდრე ჩვენი მაგალითები.

თუ ინგლისში ისეთი პირობებია, რომ მაუდის წარმოებას წლის განმავლობაში 100 მუშის შრომა ჭირდება, ხოლო ღვინის წარმოებაზე იმავე პერიოდში 120 კაცია საჭირო, მაშინ ინგლისი უფრო სასარგებლოდ ჩათვლის ღვინო იყიდოს და შემოიტანოს (გატანილი მაუდის სანაცვლოდ). თუ პორტუგალიაში ღვინის წარმოებას წელიწადში 80 მუშის გამოყენება ჭირდება, ხოლო მაუდის წარმოებას 90 კაცი, მაშინაც კი, მიუხედავად შრომის ნაკლები დანახარჯებისა ინგლისთან შედარებით (90<100), პორტუგალია ამჯობინებს თავისი კაპიტალი უპირატესად ღვინის წარმოებაზე გამოიყენოს, რომლის სანაცვლოდ ინგლისიდან უფრო მეტ მაუდს მიიღებს, ვიდრე საკუთარი წარმოების პირობებში თავისი კაპიტალის ნაწილის მეღვინეობიდან მაუდის წარმოებაში გადატანისას.

რიკარდოს ცხოვრებაში იყო არაიშვიათი მოულოდნელი გარდატეხები. მაგალითად, 25 წლის ასაკში მან საბირჟო სპეკულაციების საშუალებით შეძლო მილიონობით ქონების პატრონი გამხდარიყო; შემდეგ ჩამოცილდა პრაქტიკულ საქმიანობას, რათა ხელი თეორიული გამოკვლევებისათვის მოეკიდა პოლიტიკურ ეკონომიკაში.

11.7. დასკვნები

ქვეყნებს შორის ვაჭრობას იგივე ეკონომიკური საფუძვლები გააჩნია, რაც ქვეყნის შიგნით ვაჭრობას—საქონლისა და მომსახურების შექმნა, რომელთა დამზადება ქვეყნის შიგნით შეუძლებელია ან რომელთა გარედან შემოტანა უფრო იაფი ჯდება, ვიდრე საკუთარი წარმოება. საგარეო ვაჭრობაში შედარებითი უპირატესობის პრინციპის თანახმად, ქვეყნებს შორის სპეციალიზაცია და



ვაჭრობა შეიძლება ურთიერთხელსაყრელი იყოს იმ შემთხვევაში, თუ მათში ცალკეული საქონლის წარმოებასე დაანახარჯების თანაფარდობა განსხვავებულია.

დღეს ბევრი ქვეყანა ზღუდავს და არეგულირებს თავის საგარეო ვაჭრობას. გარევაჭრობის შეზღუდვების ძირითად ფორმებს მიეკუთვნება საბაჟო ტარიფები, კვოტები და არასატარიფო შეზღუდვები.

სხვადასხვა ქვეყნის ვალუტებს ყიდიან და ყიდულობენ სავალუტო ბაზარზე. ერთი ქვეყნის ვალუტის ფასს გამოსახულს მეორე ქვეყნის ვალუტაში ეწოდება სავალუტო ანუ გაცვლითი კურსი. მოცურავე სავალუტო კურსის თანამედროვე სისტემისას სავალუტო კურსები მერყეობას განიცდის მოთხოვნისა და მიწოდების შესაბამისად.

როდესაც ნაციონალური ვალუტის კურსი სხვა ვალუტების მიმართ ეცემა ანუ წარმოებს მისი დევალვაცია, ექსპორტი იზრდება და იმპორტი იკვეცება. ნაციონალური ვალუტის კურსის მატებისას (რევალვაციისას) პირიქით, ექსპორტი მცირდება, ხოლო იმპორტი იზრდება.

საგადასახდელო ბალანსი გამოსახავს თანაფარდობას ყველა შემოსავლებსა (რომელსაც ქვეყანა ღებულობს სხვა ქვეყნებიდან) და ვალდებულებებს შორის განსაზღვრულ დროში, ჩვეულებრივ, წლის განმავლობაში.

11.8. კითხვები და დავალებები

I. ამოირჩიეთ პასუხის სწორი ვარიანტი



1. ეკონომიკურ თეორიას, რომლის თანახმად ოქროს მარაგის გაზრდის მიზნით ქვეყანამ უნდა გააფართოს ექსპორტი და ყოველმხრივ შეზღუდოს იმპორტი ეწოდება:

- ა) კაპიტალიზმი;
 - ბ) მერკანტილიზმი;
 - გ) პროტექციონიზმი;
 - დ) ფრიტრედერობა.
2. პროტექციონისტული ტარიფების შემოღება საშუალებას იძლევა:
- ა) მეტად ეფექტურად გამოვიყენოთ არსებული რესურსები;

- ბ) ავამაღლოთ მოსახლეობის ცხოვრების დონე;
- გ) გაეზარდოს იმპორტი სხვა ქვეყნებიდან;
- დ) უზრუნველვეყოთ ცალკეული მეწარმეების ინტერესები ქვეყნის შიგნით.

3. ტკ - ეს კომპანიაა, რომელიც:

ა) თავის საქონელს ყიდის მხოლოდ სხვა ქვეყნების მთავრობებზე;

ბ) მოგებას იღებენ განვითარებულ ქვეყნებთან ვაჭრობით;

გ) გააჩნიათ ფილიალები სხვა ქვეყნებში;

დ) არ იხდიან მოგებაზე კორპორაციულ გადასახადს.

4. ვინ იხდის რეალურად იმპორტულ საქონელზე დანამატს საბაჟო გადასახადის შემოღებისას?

ა) იმპორტიორი-საწარმო;

ბ) ექსპორტიორი ქვეყნის საწარმო;

გ) საცალო მოვაჭრე;

დ) იმპორტიორი ქვეყნის მომხმარებელი.

5. ცხრილში 11.7. მოყვანილი მონაცემების თანახმად:

ა) A ქვეყანას აბსოლუტური უპირატესობა გააჩნია თევზისა და ხორცის წარმოებაში;

ბ) B ქვეყანას გააჩნია აბსოლუტური უპირატესობა ხორცისა და რძის წარმოებაში;

გ) A ქვეყანა ფლობს აბსოლუტურ უპირატესობას მხოლოდ ხორცის წარმოებაში;

დ) აბსოლუტურ უპირატესობაზე არ შეიძლება ვიმსჯელოთ, რადგანაც ფასები არაა მოცემული.

ცხრილი 11.7

A და B ქვეყნებში ხორცისა და თევზის წარმოება

ქვეყანა	ხორცის წარმოება (ტონა)	თევზის წარმოება (ტონა)	ხორცისა და თევზის წარმოებაზე დანახარჯების თანაფარდობა
A	200	100	2:1
B	80	20	4:1

6. შედარებით უპირატესობათა თეორიის თანახმად:

ა) A და B ქვეყნების ურთიერთვაჭრობას აზრი აქვს;

ბ) A ქვეყანამ ხელი უნდა მოკიდოს ხორცის წარმოებას და თევზი იყიდოს B ქვეყანაში;

ბ) A ქვეყანამ უნდა აწარმოოს თევზი და B ქვეყანაში იყიდოს ხორცი;

დ) B ქვეყანამ A ქვეყანაში უნდა იყიდოს ხორციცა და თევზიც.

7. A ქვეყანაში სამამულო საჩოგბურთო ჩოგნის ფასია 100 დოლარი, B ქვეყანაში - 90 დოლარი. B ქვეყანა თანახმაა ორივე ქვეყანაში საექსპორტოდ გაგზავნოს ეს საქონელი 70 დოლარად, ცალი. A და B ქვეყანა აწესებს საბაჟო გადასახადს - 30 დოლარს 1 ცალ ჩოგანზე. რა სახის ბაჟი აქვთ შემოღებული A და B ქვეყნებს?

ა) ორივე ქვეყანა აწესებს პროტექციონისტულ ტარიფს;

ბ) ორივე ქვეყანა აწესებს ფისკალურ ტარიფს;

გ) A ქვეყანა აწესებს პროტექციონისტულ ტარიფს, B ქვეყანა - ფისკალურს;

დ) A ქვეყანა აწესებს ფისკალურ ტარიფს, B ქვეყანა - პროტექციონისტულს.

8. რატომ აქვს მექსიკურ პესოს მექსიკის საზღვრებს გარეთ ფასი?

ა) ნებისმიერს შეუძლია ბანკში პესო ოქროზე გადაცვალოს;

ბ) ქვეყნებს შორის ვაჭრობაში პესო მიღებულია, როგორც ოქროს ექვივალენტი;

გ) პესო შეიძლება გამოყენებულ იქნეს მექსიკური საქონლისა და მომსახურების შესაძენად;

დ) სავალუტო ბაზარზე პესოზე მოთხოვნა აღემატება მის მიწოდებას.

9. დაეუშვათ აშშ-ის დოლარისა და ჩილიური პესოს სავალუტო კურსი შეადგენს 1 დოლარს 135 პესოზე. ამერიკელი იმპორტიორი მატყლს ყიდულობს ჩილეში 202500 პესოდ. რამდენი უნდა გადაიხადოს მან ლარებში?

ა) 15 ათასი დოლარი;

ბ) 1,5 ათასი დოლარი;

გ) 150 დოლარი;

დ) 15 დოლარი.

10. დაეუშვათ, გერმანული მარკის გაცვლითი კურსი იზრდება, რა მოხდება ასეთ შემთხვევაში?

ა) საჭირო გახდება ნაკლები დოლარები, ფუნტები, ფრანკები და სხვა ვალუტები გერმანული მარკების შესაძენად;

ბ) გერმანიაში იმპორტული საქონელი გაძვირდება;

გ) სხვა ქვეყნები იძულებული გახდებიან მეტი თანხა გადაიხადონ გერმანიაში დამზადებულ საქონელზე;

დ) დოლარებში გამოსახული გერმანული საქონლის ფასი გაიზრდება.

11. თუ ქვეყნის სავალუტო მარაგები იწურება, მაშინ იგი მიმართავს სსფ-ს იმისათვის, რომ მან:

- ა) კრედიტი გამოუყოს უცხოურ ვალუტაში;
- ბ) განახორციელოს უცხოური ვალუტების ემისია;
- გ) განახორციელოს კაპიტალდაბანდება ქვეყანაში;
- დ) მის პროდუქციაზე სარეკლამო კომპანია განახორციელოს

სსფ-ის წევრ ქვეყნებში.

12. საფრანგეთი წევრი არაა:

- ა) სსფ-ის;
- ბ) გატის;
- გ) „EACT“-ის;

II დაეალემა

1. მიუთითეთ (ცხრილში - თ.გ.) თუ რას ნიშნავს დოლარის კურსში ცვლილება სხვა ვალუტებთან მიმართებაში – მის დევეალვაციას თუ რევეალვაციას

საწყისი კურსი	შეცვლილი კურსი	რევეალვაცია ან დევეალვაცია
დოლარი=200პესოს	დოლარი=300პესოს	
დოლარი=180პესოს	დოლარი=180ინენს	
დოლარი=6კრონს	დოლარი=5კრონს	
დოლარი=1300ლირს	დოლარი=1500ლირს	
1,9დოლარი=1ფუნტს	1,1დოლარი=1ფუნტს	

2. ახსენით როგორ აბალანსებს ქვეყნებს შორის ვაჭრობას მცურავი ვალუტის კურსების სისტემა.

3. ახსენით აბსოლიტური და შედარებითი უპირატესობის პრინციპი საგარეო ვაჭრობაში

4. დაახასიათეთ სსფ-ის ძირითადი ფუნქციები

5. 1845 წელს ფრანგმა ეკონომისტმა ფრედერიკ ბასტიამ (1801-1850) მონაწილეობა მიიღო პროტექციონისტებსა და ფრიტრედერებს შორის გამართულ დავაში და გამოაქვეყნა უნიკალური „ეკონომიკური უმორისტული“ ნაწარმოები სახელწოდებით – „სანთლების დამამზადებელთა პეტიცია“. ქვემოთ მოგვყავს მოკლე ამონარიდი იქიდან, რაზეც თქვენ უნდა გამოთქვათ თქვენი შეხედულება: როგორ პოზიციას იცავს ფ. ბასტია? თავის ოპონენტების რომელ არგუმენტებს დასცინის იგი?

„სანთლების, ლამპების, შანდლების, ქუჩის ფარნების, ნაღვენთის მოსაცილებელი საფარველის, ჩამქრობის, სანთლის ქონის, სპირტის და ყველაფრის, რაც კი განათებასთანაა დაკავშირებული მათი დამამზადებლების პეტიცია.

ბატონებს – პალატის დეპუტატების წევრებს
ბატონებო!

... ჩვენ ვიტანჯებით უცხოელი მეტოქის აუტანელი კონკურენციისაგან, რომელიც, მიგვანჩნია, რომ სანთლის წარმოების გაცილებით ხელსაყრელ პირობებშია ჩაყენებული, ვიდრე ჩვენ. მან მთლიანად გაავსო სინათლით ჩვენი ეროვნული ბაზარი ზღაპრულად დაბალ ფასებში. როგორც კი იგი გამოჩნდება ჩვენი ვაჭრობა კედება-ყველა მომხმარებელი მას მიმართავს და უთვალავი განშტოების მქონე მრეწველობის დარგი მყისვე ეცემა. ეს კონკურენტი . . . სხვა არავენაა, თუ არა მზე.

გემუდარებით: გამოეცით კანონი, რომელიც დაავალდებულებს ყველას დაფარონ ყველა ფანჯარა, შემინული სახურავები, მანსარდის ფანჯრები და ილუმინატორები - გარე და შიგა დარაბებით, ფარდებით, შტორებით, ასევე ამოქოლონ ყველა ხერელი, ჭუჭრუტანა, ნაპრალი და ღრეჩო, რომლითაც მზის სინათლე სახლებში აღწევს და რითაც ზიანი მოაქვს სანაქებო ნაწარმისათვის, რომლითაც (ჩვენ რომ გვეგონა) ქვეყანას ვემსახურებოდით—ქვეყანას, რომელმაც მადლობის ნიშნად არ უნდა მიგვატოვოს ამ უთანასწორო ბრძოლაში.

თუ თქვენ დახურავთ ბუნებრივი სინათლის შეღწევის რაც შეიძლება მეტ საშუალებებს და მოთხოვნას შექმნით ხელოვნურ განათებაზე, მაშინ რომელი ფრანგი მეწარმის აღმაფრენას არ გამოიწვევს ეს?

თუ სანთლებისათვის მეტი ქონი იქნება საჭირო, მაშინ პირუტყვი და ცხვარიც მომრავლდება. ამის შედეგად გაიზრდება ხელოვნური საძოვრები, ხორცი, მატყლი, ტყავი და, რაც მთავარია, ნაკელი, რომელიც მთელი სასოფლო-სამეურნეო სიმდიდრის საფუძველი და ფუნდამენტია.

იგივე შენიშვნა ეხება ნაოსნობას. ათასობით ხომალდი გაემართება ვეშაპთსანადირო სარეწაოზე. მოკლე დროში ჩვენ ისეთი ფლოტი გვეყოსლება, რომელიც შეძლებს საფრანგეთის ღირსების დაცვას და სანთლებისა და სხვათა მწარმოებელ ქვემორე ხელის მომწერ მოთხოვნელთა დაჯილდოვებას პატრიოტული მისწრაფებებისათვის.

გუთხოვთ დაფიქრდეთ, ბატონებო, და თქვენ დარწმუნდებით, რომ, ალბათ არ მოიძებნება არც ერთი ფრანგი, ეს იქნება ქვანახშირის

მდიდარი მრეწველი თუ ყველაზე მოკრძალებული ასანთით მოვაჭრე, ვინც კი ამ პეტიციის წარმატებით თავისი ხვედრის შემსუბუქებას არ იგრძნობს“.

დასკვნის მაგიერ

დღეს ეკონომისტებს ბევრი საქმე აქვთ; პირდაპირ ჩვენს თვალწინ იბადება ახალი ამოცანები, რომლებიც მათ უნდა გადაჭრან. ჩვენი სამამულო ეკონომიკა ამ თვალსაზრისით მეტად „კერკეტი კაკალია“, რამეთუ დღეს უწევს ზედმიწევნით რთული გარდამავალი ეტაპის გავლა (გადატანა) ცენტრალიზებული დაგეგმვის სისტემიდან (რომელშიც მეტ-ნაკლებად ყველაფერი ნათელი იყო) საბაზრო ეკონომიკისაკენ (რომელშიც ასევე ბევრი რამის გაგება შეეძლებოდა). თვით გადასვლის პროცესი – ეს ძიება და უფრო მეტად იმპროვიზაციაა.

მოვიყვანოთ მხოლოდ ერთი მაგალითი. 1991-1992 წწ. რუსეთის მთავრობა შეეცადა გაეუმჯობესებინა ქვეყნის ფინანსური მდგომარეობა და დაყრდნობოდა მრავალ ქვეყანაში აპრობირებულ მონეტარისტულ რეცეპტებს. და რა გამოვიდა? სამამულო საწარმოები წააწყდნენ რა ფულადი სახსრების დეფიციტს, გამოიგონეს ანგარიშთა საშუალება (ხერხი), რომელსაც თვით საშინელ სიზმარშიც ვერ ნახავდა დასავლეთის ვერც ერთი მონეტარისტი, – არასაგადასახდელი გაცვლა. როგორც ჩანს, ეს არ უნდა იყოს ბოლო სიურპრიზი, რითაც ჩვენი სამეურნეო პრაქტიკა შეძლებს საგონებელში ჩაადგოს ეკონომისტები.

ამიტომ არ შევუდგებით დასკვნაში ჩვენი აზრით მეტად მნიშვნელოვანი ჭეშმარიტების გამეორებას. სჯობს მოვემზადოთ ახალი სიურპრიზებისათვის. ქვემოთ მოცემულია 10 ეკონომიკური ამოცანა. ფორმით ისინი იმ ამოცანების მსგავსია, რომელიც წარმოადგენილი იყო ყოველი თავის ბოლოს, მაგრამ მათ ამოსახსნელად უკვე საჭიროა ეკონომიკური მეცნიერების არა რომელიმე ერთი განყოფილების ცოდნა, არამედ მთლიანი ეკონომიკისა. ბევრ მათგანზე წიგნის ტექსტში არაა მოცემული პირდაპირი პასუხი. მაგრამ თუ ეკონომიკა თქვენთვის უკვე „სამყაროს მერვე საოცრებას“ აღარ წარმოადგენს მაშინ შეძლებთ მათზე სწორი პასუხის გაცემას.

I. ამოირჩიეთ პასუხის სწორი ვარიანტი



1. A ქვეყანაში ძლიერი ინფლაციის ტემპი 6,5%-ია, B-ქვეყანაში-1,8%, მაგრამ ორივე ქვეყნის ვალუტის გაცვლის კურსი უცვლელი რჩება. რომელ ქვემომოყვანილ ფაქტორს შეუძლია ახსნას ეს შემთხვევა?

- ა) A ქვეყანამ ტარიფები გაზარდა;
- ბ) A ქვეყანაში მწარმოებლურობა გაიზარდა;

გ) A ქვეყანაში ფულის მიწოდება უფრო სწრაფად იზრდებოდა, ვიდრე B ქვეყანაში;

დ) კაპიტალის გადინება ხდება A ქვეყნიდან B ქვეყანაში.

2. რომელი შემდეგი ფაქტორი ახდენს უფრო მეტ გავლენას წარმოების ზრდაზე?

- ა) ტრანსფერტული ხარჯების გაზრდა;
- ბ) დაბეგერის გაზრდა;
- გ) იმპორტის გაზრდა;
- დ) ექსპორტის გაზრდა.

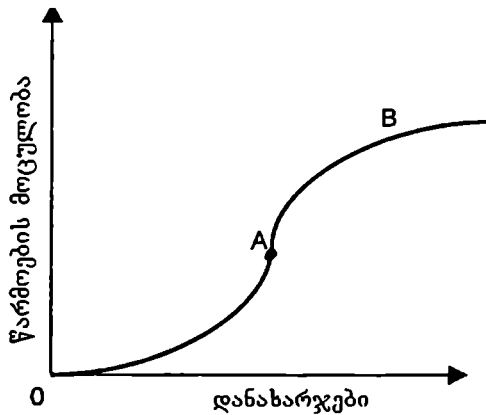
3. მთავრობა ამცირებს გადასახადებს, რათა შეამციროს უმუშევრობა. რომელი შემდეგი პირობა უზრუნველყოფს ამ პოლიტიკის წარმოებას?

- ა) უპირატესად სტრუქტურული უმუშევრობა;
- ბ) ადამიანები სწრაფად უხამებენ თავიანთ მოთხოვნას მათსავე შემოსავლების ცვლილებას;

გ) ეკონომიკა პრაქტიკულად მთლიანად იყენებს არსებულ საწარმოო სიმძლავრეებს.

4. გრაფიკზე I კლებადი შემოსავლების პრინციპი მოქმედებს:

- ა) მთელს მრუდზე;
- ბ) O და A წერტილებს შორის;
- გ) A წერტილს ზევით;
- დ) B წერტილს ზევით.



გრაფიკი 1.

ცხრილში I მოყვანილია პირობითი ციფრული მონაცემები, რომლებიც ახასიათებენ პატარა ქვეყნის სახალხო მეურნეობას სახელმწიფო სექტორის გარეშე. ამ მონაცემებიდან გამომდინარე უპასუხეთ მე-5 და მე-6 კითხვებზე.

ცხრილი I

შემოსავალი	მოსხმარება	იმპორტი	ექსპორტი	ინვესტიციები
200	200	50	100	130
400	360	100	100	130
600	520	150	100	130
800	680	200	100	130
1000	840	250	100	130

5. როგორია დანაზოგებისადმი საშუალო მიდრეკილება?
 - ა) იცვლება შემოსავლებისაგან დამოკიდებულებით;
 - ბ) ნულის ტოლია;
 - გ) 0,2-ის ტოლია;
 - დ) 0,1-ს ეტოლება.
6. როგორია ეროვნული შემოსავლის წონასწორული დონე?
 - ა) 400;
 - ბ) 600;
 - გ) 800;

დ) 1000.

7. ბენზინზე დამატებითი გადასახადის შემოღება მოჰყვება:

- ა) ბენზინზე ფასის გაზრდა გადასახადის სიდიდით;
- ბ) მოთხოვნის მთლიანი მრუდის მარჯვნივ გადაწევა;
- გ) მოთხოვნის მთლიანი მრუდის მარცხნივ გადაწევა;
- დ) ტრანსპორტის ყველა სახეზე ფასების გაზრდა.

8. საბაზრო კონკურენციის პირობებში საპროცენტო განაკვეთის მოულოდნელი აწევა გამოიწვევს:

- ა) საერთო შიგა კაპიტალდაბანდების ანალოგიურ აწევას;
- ბ) ეროვნული ვალუტის კურსის ზრდას სხვა ქვეყნების ვალუტებთან შეფარდებით;
- გ) მთავრობის შემოსავლების ზრდას;
- დ) ეროვნულ ეკონომიკაში უცხოური მოკლევადიანი ინვესტიციების მკვეთრ შეკვეცას.

9. რომელი შემდეგი ფაქტორი მიგვიყვანს ფულზე მოთხოვნის გაზრდასთან სხვა მუდმივ თანაბარ პირობებში?

- I საპროცენტო განაკვეთის გაზრდა;
- II ბანკებისათვის სარეზერვო ანარიცხვების ნორმების გაზრდა;
- III ეროვნული შემოსავლის გაზრდა;
- ა) I;
- ბ) II;
- გ) III;
- დ) I, II, და III.

10. ბიუჯეტის დადებითი სალდო იქმნება მაშინ, როცა:

- ა) ინვესტიციები მცირდება;
- ბ) აღგილი აქვს მთლიან დასაქმებას და ინფლაციას;
- გ) ეკონომიკის ზრდის ტემპი მატულობს;
- დ) არსებობს საგადასახადო ბალანსის დადებითი სალდო.

ეკონომიკური ტერმინების მაჩვენებლები *

ა	
ამორტიზაცია - 203	
ამხანაგობა - 81	
ამხანაგობა კომანდიტური - 83	
ამხანაგობა საპაიო - 90	
ამხანაგობა სრული - 81	
ამხანაგობა შერეული - 83	
ამხანაგობა შეზღუდული პასუხისმგებლობის - 83	
ანგარიში კაპიტალის მოძრაობის - 266	
ასოციაცია თავისუფალი ვაჭრობის - 255	
აუტსაიდერი - 131	
აქტივები - 103	
აქცია ჩვეულებრივი - 105	
აქცია პრივილეგიური - 106	
აქციზური გადასახადი - 153	
აქციები, კურსი - 105	
აქციები, ნომინალური ღირებულება - 104	
აქციები, საბალანსო ფასი - 105	
აღმავლობა კონიუნქტურული - 224	

ბ

ბაზარი - 25
ბაზარი ბირჟისგარეშე - 112
ბაზარი საფონდო - 111
ბალანსი ბიუჯეტის - 149
ბალანსი მიმდინარე ოპერაციებზე - 226
ბალანსი სავაჭრო - 266
ბალანსი საგადასახდელო - 265
ბალანსი საქონლის და მომსახურების - 266
ბანკი - 181
ბანკი კომერციული - 181

ბანკი საინვესტიციო - 181
ბანკი ცენტრალური - 182
ბანკოტი - 181
ბარერი არასატარიფო - 249
ბარტერი - 168
ბილეთი სახაზინო - 170
ბირჟა სასაქონლო - 124
ბირჟა საფონდო - 110
ბიუჯეტი - 149
ბრუნვა გარევაჭრობის - 283

გ

გადასახადები - 191
გადასახადი აქციზური - 153
გადასახადი დაშატებულ ღირებულებაზე - 152
გადასახადი ირიბი - 159
გადასახადი მოგებაზე - 152
გადასახადი პირდაპირი - 159
გადასახადი პროგრესული - 157
გადასახადი პროპორციული - 157
გადასახადი რეგრესული - 158
გადასახადი საშემოსავლო - 153
გადატანა საგადასახადო ტირთის - 159
განაკვეთი საგადასახადო - 156
განაკვეთი საპროცენტო - 184
გარიგება ვადიანი - 115
გარიგება საკასო - 115
„გატი“ - 254
გირავენობის საბუთი - 102

დ

დაბეგერა ორმაგი - 85
დაგროვება - 99
„დათვი“ - 114
დაკრედიტება - 101

* მითითებულია წიგნის ის გვერდები სადაც მოუყვანილია განსაზღვრება, ცნება ან გახსნილია მისი შინაარსი

დამატებული ღირებულება - 71
 დანაზოგები - 100
 დანახარჯები - 56
 დანახარჯები ზღერული - 65
 დანახარჯები გარეშე - 57
 დანახარჯები მუდმივი - 62
 დანახარჯები საერთო - 64
 დანახარჯები საშუალო - 64
 დანახარჯები შიდა - 57
 დანახარჯები ცვლადი - 62
 დაცემა კონიუნქტურული - 223
 დეველვაცია - 263
 დემპინგი - 250
 დეპოზიტი - 185
 დეფლაცია - 174
 დეფიციტი ბიუჯეტის 162
 დეფიციტი გარევაჭრობის
 ბალანსის - 238
 დივიდენდი - 104
 დიფერენციაცია პროდუქციის - 133
 დონე წარმოების
 კონცენტრაციის - 135

ე

EACT - 255
 „ეგ“ - 254
 ეროვალუტა - 265
 ეროდოლარი - 265
 ელასტიურობა მიწოდების - 38
 ელასტიურობა მოთხოვნის - 31
 ელასტიურობა მოთხოვნის
 აბსოლუტური - 32
 ელასტიურობა მოთხოვნის
 ერთეულოვანი - 32
 ემბარგო - 247
 ემისია - 103
 ერთობლივი შიდა პროდუქტი
 (ეშპ) - 206
 ერთობლივი ეროვნული პროდუქტი

(ეეკ) - 198

ერთობლივი პროდუქტი - 200
 ეფექტიანობა - 16

ვ

ვალი ნაციონალური - 162
 ვალუტა სარეზერვო - 261
 ვაუნჩერი - 109
 ვექსილი სახაზინო - 170

ზ

ზრდა ეკონომიკური - 214
 ზრდა ეკონომიკური
 ინტენსიური - 215
 ზრდა ეკონომიკური
 ექსტენსიური - 215

თ

თამაში აწვევაზე - 114
 თამაში დაწვევაზე - 114

ი

იმპორტი - 238
 ინვესტიციები ერთობლივი
 შიდა - 203
 ინდექსი საბითუმო ფასების - 174
 ინდექსი სამომხმარებლო საქონელ-
 სა და მომსახურებაზე - 174
 ინდექსი საცალო ფასების - 174
 ინდექსი ფულის მსყიდველობითი
 უნარის - 175
 ინტერვენცია სავალუტო - 264
 ინფლაცია - 175
 ინფლაცია ფარული - 176
 იშვიათობა რესურსების - 10

კ

კავშირი საბაჟო - 255
 კანონი ენგელის - 157

კანონი კლესადი

- სარგებლიანობის - 60
- კანონი მოთხოვნის - 29
- კანონი მიწოდების - 37
- კანონი ოუკენის - 231
- კაპიტალი - 12
- კაპიტალდაბანდება - 99
- კაპიტალდაბანდება ერთობლივი -203
- კაპიტალდაბანდება შიდა - 203
- კაპიტალდაბანდება წმინდა - 203
- კარტელი - 137
- კეოტა ექსპორტული - 249
- კეოტა იმპორტული - 249
- კომბინირება ვერტიკალური - 138
- კომბინირება პორიზონტალური -138
- კონგლომერატი - 138
- კონკურენცია არასრული - 132
- კონკურენცია მონოპოლისტური -132
- კონკურენცია თავისუფალი - 41
- კოეფიციენტი მიწოდების
ელასტიურობის - 38
- კოეფიციენტი მოთხოვნის
ელასტიურობის - 31
- კონცერნი - 138
- კოოპერატივი - 90
- კორპორაცია - 77
- კრედიტი კომერციული - 101
- კრედიტი საბანკო - 102
- კრიზისი კონიუნქტურული - 223
- კურსი სავალუტო (გაცვლითი) - 258
- კურსი ფასიანი ქაღალდების - 105

ლ

- „LACT“-ი - 255
- ლიკვიდურობა - 173
- ლიცენზია - 250
- ლიცენზირება საგარეო
ვაჭრობის - 250

მ

- მაკროეკონომიკა - 18
- მარეა - 115
- მაჩვენებელი მაკროეკონომიკური
ნომინალური - 209
- მაჩვენებელი მაკროეკონომიკური
რეალური - 209
- მერკანტილიზმი - 10
- მეწარმეობრივი უნარი - 12
- მიდრეკილება დანაზოგებისადმი
ზღვრული - 277
- მიდრეკილება დანაზოგებისადმი
საშუალო - 277
- მიდრეკილება მოხმარებისადმი
ზღვრული - 226
- მიდრეკილება მოხმარებისადმი
საშუალო - 227
- მიწა, როგორც წარმოების
ფაქტორი - 11
- მიწოდება - 36
- მიწოდება ერთობლივი - 215
- მიწოდება ჭარბი - 44
- მოგება - 57
- მოგება ბულალტრული - 57
- მოგება ეკონომიკური - 57
- მოთხოვნა - 27
- მოთხოვნა ერთობლივი - 215
- მოთხოვნა ჭარბი - 43
- მოთხოვნის აბსოლუტური არაელას-
ტიურობა - 32
- მომსახურება - 9
- მომხმარებელი - 1
- მონეტარიზმი - 190
- მონოპოლია - 124
- მონოპოლია ბუნებრივი - 129
- მონოპოლია საგარეო ვაჭრობის-250
- მონოპოლია სახელმწიფო - 128
- მონოპსონია - 140
- მრუდი მიწოდების - 39

მრუდი საწარმოო
 შესაძლებლობების - 14
 მრუდი მოთხოვნის - 28
 მსოფლიოს ეკონომიკა - 18
 მულტიპლიკატორი
 საინვესტიციო - 227
 მულტიპლიკატორი ფულადი
 მიმოქცევის - 187
 მწარმოებლურობა ზღვრული - 59

6

ნავთობდოლარები - 265

ო

ობლიგაცია - 102
 ოლიგოპსონია - 140
 ოლიგოპოლია - 135
 „ოპეშ“-ი - 137

პ

პაკეტი აქციების საკონტროლო -89
 პასუხისმგებლობა შეზღუდული -84
 პასუხისმგებლობა შეუზღუდავი -79
 პატენტი - 129
 პიკი კონიუნქტურული - 223
 პრინციპი ნაწილობრივი სარეზერვო
 უზრუნველყოფის - 186
 პრინციპი შედარებითი ზღვრული
 სარგებლიანობის - 30
 პროდუქტი ზღვრული - 59
 პროდუქტი საბოლოო - 198
 პროდუქტი შუალედური - 200
 ‘პროკსი’ - 89
 პროტექციონიზმი - 248
 პროცენტი ობლიგაციებზე - 108
 პროცენტი საბანკო - 185
 პროცენტი საბანკო ნომინალური-188
 პროცენტი საბანკო რეალური - 188
 პროცენტი სარეზერვო
 ანარიცხების - 184

პული - 137

რ

რეველაცია - 263
 რესურსები ადამიანური - 11
 რესურსები ბუნებრივი - 11
 რესურსები აღდგენადი - 11
 რესურსები არააღდგენადი - 11
 რესურსები საინვესტიციო - 12
 რესურსები ფინანსური - 98

ს

საავტორო უფლება - 129
 სააქციო საზოგადოება - 83
 სააქციო საზოგადოება დახურული
 ტიპის - 85
 სააქციო საზოგადოება ღია
 ტიპის - 85
 საბაჟო გადასახადი - 248
 საბჭო ეკონომიკური
 ურთიერთდახმარების (ეუს) -254
 სავალო სესხი
 არაუზრუნველყოფილი - 102
 სავალო სესხი
 უზრუნველყოფილი - 102
 სავაჭრო მარკა - 129
 საერთო მიწოდების ცვლილება - 39
 საერთო მოთხოვნის ცვლილება - 34
 საღლო გარევაჭრობის - 238
 საგნები მიმდინარე მოხმარების- 202
 საგნები პირადი მოხმარების - 10
 საგნები პირველი მოხმარების - 10
 საგნები ხანგრძლივი
 მოხმარების-202
 საგნები საწარმოო მოხმარების - 10
 საგნები ფუფუნების - 10
 სარგებლიანობა ზღვრული - 30
 საწარმო ერთობლივი - 90
 საწარმო (სახელმწიფოს) - 91

საწარმო ინდივიდუალური კერძო-79
საწარმო მუნიციპალური - 91
სინდიკატი - 137
სიკეთე მატერიალური - 9
სისტემა შეკრული საეკლუტო
კურსების - 363
სისტემა მცურავი საეკლუტო
კურსების - 262
სისტემა ოქროსეკლუტიანი - 261
სპეციალიზაცია - 240
სტანდარტი ოქროს - 261
სუბსიდირება ექსპორტის - 250

ტ

ტარიფი - 248
ტარიფი სპეციფიკური - 248
ტარიფი პროტექციონისტული - 248
ტარიფი ფისკალური - 248
ტრანსნაციონალური კორპორაცია
(ტნკ) - 255
ტრანსფერტული გადა-
სახდელები - 205
ტრესტი - 137

უ

უმუშევრობა სეზონური - 230
უმუშევრობა სტრუქტურული - 230
უმუშევრობა ფარული - 230
უმუშევრობა ფრიქციული - 229
უმუშევრობა ციკლური - 230
უმუშევრობის ბუნებრივი დონე - 231
უმუშევრობის დონე - 228
უპირატესობა აბსოლუტური
საგარეო ვაჭრობაში - 242
უპირატესობა შედარებითი საგარეო
ვაჭრობაში - 244

ფ

ფასი წონასწორული - 42

ფასიანი ქაღალდები პირველი
გავრცელების - 103
ფასიანი ქაღალდები
კომერციული - 102
ფაქტორი წარმოების - 11
ფიზიოკრატები - 21
ფისკალური პოლიტიკა - 167
ფონდი საერთაშორისო
საეკლუტო - 262
ფონდები საწარმოს - 79
ფონდები ძირითადი საწარმოს - 99
ფრანჩაიზინგი - 91
ფრიტრედერობა - 248
ფული - 167
ფული გარიგებისათვის - 173
ფული ნაღდი - 172
ფულის მსყიდველობითი უნარი - 174
ფულის ბრუნვა უნაღდო - 172

შ

შემოსავალი ეროვნული - 207
შემოსავალი საერთო - 56
შრომა, როგორც წარმოების ფაქ-
ტორი - 12

ც

ციკლი კონიუნქტურული
(ეკონომიკური) - 223

წ

წმინდა ეროვნული პროდუქტი - 227
წყარო გარეშე დაფინანსების - 100
წყარო შიდა დაფინანსების - 99

ხ

„ხარი“ - 114
ხარჯები პირადი
სამომხმარებლო - 202
ხარჯები სახელმწიფო - 204

შესავალი	3
<i>თავი 1 რას შეისწავლის ეკონომიკური მეცნიერება</i>	
1.1 მოთხოვნილებათა განუსაზღვრელობა	8
1.2 რესურსების შეზღუდულობა ანუ იშვიათობა	10
1.2.1. ალდგენადი და არაალდგენადი რესურსები	11
1.2.2. წარმოების ფაქტორები	11
1.3 რესურსების შეზღუდულობა და მოთხოვნილების შეუზღუდავობა - ეკონომიკური არჩევანის პრობლემა	12
1.4. ეკონომიკის ძირითადი პრობლემა - სამსახოვანი ფორმულა	13
1.5. ეკონომიკური კანონები	16
1.6. მიკროეკონომიკა და მაკროეკონომიკა	18
1.7. ეკონომიკური აზროვნების ისტორიიდან: ფუძემდებელი მამები	19
1.8. კითხვები და დავალებები	23
<i>თავი 2. მოთხოვნა, მიწოდება, შასი</i>	
2.1. მოთხოვნა	27
2.1.1. მოთხოვნის სიდიდე	27
2.1.2. მოთხოვნის მრუდი	28
2.1.3. მოთხოვნის კანონი	28
2.1.4. კლებადი ზღვრული სარგებლიანობის პრინციპი	29
2.1.5. მოთხოვნის ელასტიურობა	30
2.1.6. მოთხოვნის ელასტიურობის კოეფიციენტი	31
2.1.7. რაზეა დამოკიდებული მოთხოვნის ელასტიურობა ან არაელასტიურობა ცალკეულ საქონელსა და მომსახურებაზე	33
2.1.8. საერთო მოთხოვნის ცვლილება	34
2.2. მიწოდება	36
2.2.1. მიწოდების კანონი	37
2.2.2. მიწოდების მრუდი	38
2.2.3. მიწოდების ელასტიურობა	38
2.2.4. საერთო მიწოდების ცვლილება	39
2.3. წონასწორული ფასი	41
2.3.1. თავისუფალი კონკურენციის მოდელი	41

2.3.2. ჭარბი მოთხოვნა.....	43
2.3.3. ჭარბი მიწოდება.....	44
2.3.4. წონასწორული ფასი და საერთო მოთხოვნის ცვლილება.....	44
2.3.5. წონასწორული ფასი და საერთო მიწოდების ცვლილება.....	46
2.4. ეკონომიკური აზროვნების ისტორიიდან: ალფრედ მარშალი და ფასწარმოქმნის თეორია.....	47
2.5. დასკვნები.....	50
2.6. კითხვები და დავალებები.....	51

თავი 3. შემოსავალი, დანახარჯები, მოგება..... 56

3.1. წარმოების ფაქტორების კომბინაციის არჩევა.....	58
3.2. კლებადი სარგებლიანობის პრინციპი.....	58
3.3. წარმოების დანახარჯების სახეები.....	62
3.3.1. მუდმივი, ცვლადი და საერთო დანახარჯები.....	62
3.3.2. საშუალო და ზღვრული დანახარჯები.....	64
3.4. მოგების მაქსიმიზაციის სტრატეგია.....	67
3.5. წარმოების მასშტაბის ზრდის დადებითი და უარყოფი- თი ეფექტი.....	68
3.6. ეკონომიკური აზროვნების ისტორიიდან: კარლ მარქსის დამატებული ღირებულების თეორია.....	70
3.7. დასკვნები.....	72
3.8. კითხვები და დავალებები.....	73

თავი 4. მეწარმეობა..... 76

4.1. მეწარმეობის ძირითადი სამართლებრივი ფორმების თანაფარდობა.....	76
4.2. ინდივიდუალური კერძო (ერთპიროვნული) საწარმო.....	79
4.2.1. ერთპიროვნული საწარმოს ღირსებები.....	80
4.2.2. ერთპიროვნული საწარმოს ნაკლოვანებები.....	80
4.3. ამხანაგობა (პარტნიორობა).....	81
4.3.1. ამხანაგობების ღირსებები.....	82
4.3.2. ამხანაგობების ნაკლოვანებანი.....	82
4.4. სააქციო საზოგადოება (სს).....	83
4.4.1. აქციონერული ფორმის საწარმოს ღირსებები.....	84
4.4.2. სააქციო საწარმოთა ნაკლოვანებები.....	85
4.4.3. როგორაა ორგანიზებული ღია ტიპის სააქციო საზოგადოება?.....	86

4.4. საკუთრებისა და კონტროლის ფუნქციების განაწილება.....	88
4.5. მეწარმეობის სხვა სამართლებრივი ფორმები.....	90
4.6. სასამუდლო მეწარმეობის ისტორიიდან.....	91
4.7. დასკვნები.....	94
4.8. კითხვები და დაეაღებანი.....	94

თავი 5. საწარმოს შინაანგარი	98
5.1. საწარმოს დაფინანსების წყაროები.....	98
5.1.1. დაფინანსების შიდა წყაროები.....	99
5.1.2. დაფინანსების გარეშე წყაროები.....	100
5.2. საწარმოს ნასესხები სახსრები.....	101
5.2.1. მოკლევადიანი დაკრედიტება.....	101
5.2.2. გრძელვადიანი დაკრედიტება.....	102
5.3. ღია ტიპის სააქციო საზოგადოების დაფინანსების წყაროები.....	103
5.3.1. აქციები.....	103
5.3.2. ობლიგაციები.....	107
5.3.2. განსაკუთრებული შემთხვევა – ვაუჩერი.....	109
5.4. ფასიანი ქაღალდების ბაზარი.....	110
5.4.1. საფონდო ბირჟა.....	110
5.4.2. ბირჟისგარეშე ბაზარი.....	112
5.4.3. როგორ თამაშობენ ბირჟაზე.....	114
5.5. დასკვნები.....	116
5.6. კითხვები და დაეაღებები.....	117
5.7. დანართი: როგორ წაეიკითხოთ გასეთების ფინანსური გვერდები.....	119

თავი 6. კონკურენცია და მონოპოლია	123
6.1. სრული კონკურენცია.....	123
6.2. მონოპოლია.....	124
6.2.1. საბაზრო ფასი მონოპოლიის პირობებში.....	125
6.2.2. კანონით ნებადართული მონოპოლიის სახეები.....	127
6.2.3. რა “ზიანი” მოაქვს მონოპოლიას?.....	130
6.3. არასრული კონკურენციის სახეები.....	132
6.4. მონოპოლისტური კონკურენცია.....	132
6.4.1. ფასები მონოპოლისტური კონკურენციის პირობებში.....	133
6.4.2. მონოპოლისტური კონკურენცია: – სიკეთე თუ ბოროტება?.....	134

6.5. ოლიგოპოლია	135
6.5.1. მსხვილ საწარმოთა ორგანიზაციული ფორმები ოლიგოპოლიისა და მონოპოლიის პირობებში.....	137
6.5.2. საბაზრო ფასი ოლიგოპოლიის პირობებში.....	139
6.6. მონოპოსონია და ოლიგოპოსონია	140
6.7. ბაზრის სტრუქტურის სხვადასხვა ტიპები და ეფექტურობა	141
6.8. ეკონომიკური აზროვნების ისტორიიდან: არასრული კონკურენციის თეორიის შემქმნელები - ჯოან რობინსონი (1903-1983) და ედვარდ ჩემბერლინი (1899-1967).....	142
6.9. დასკვნები	143
6.10. კითხვები და დავალებანი.....	144

თავი 7. სახელმწიფოსა და მთავრობის როლი..... 147

7.1. ეკონომიკაში სახელმწიფოს ჩარევის მიზეზები	147
7.2. ბიუჯეტი	149
7.3. გადასახადები	151
7.3.1. გადასახადების სახეები	152
7.3.2. საგადასახადო სისტემის აგების პრინციპები.....	154
7.3.3. საგადასახადო განაკვეთი	157
7.3.4. საგადასახადო ტვირთის გადატანა.....	159
7.3.5. ჩრდილოვანი ეკონომიკა	161
7.4. სახელმწიფო ბიუჯეტის დეფიციტი და ნაციონალური ვალი	162
7.5. დასკვნები	163
7.6. კითხვები და დავალებანი.....	163

თავი 8. ფული და საფინანსო ინსტიტუტები..... 167

8.1. ფული	167
8.1.1. როგორ გაჩნდა ფული	168
8.1.2. ფულის ფუნქციები.....	171
8.1.3. ფულის თანამედროვე სახეები.....	172
8.1.4. ფულის მსყიდველობითი უნარი	173
8.2. ინფლაცია	175
8.2.1. ინფლაციის ტიპები და მიზეზები	175
8.2.2. ინფლაციის შედეგები	179
8.3. საფინანსო ინსტიტუტები	181
8.3.1. ცენტრალური ბანკი	182

8.3.2. კომპერციული ბანკები	185
8.4. ეკონომიკური აზროვნების ისტორიიდან	189
8.5. დასკვნები	190
8.6. კითხვები და დავალებები	191

თავი 9. მთლიანი ეკონომიკა..... 195

9.1. ეკონომიკური „წრებრუნვა“	195
9.2. მაკროეკონომიკური მანევრებლები	198
9.2.1. ერთობლივი ეროვნული პროდუქტის ცნება	198
9.2.2. ეკპ-ის გაანგარიშების მეთოდები	201
9.2.3. სხვა მაკროეკონომიკური მანევრებლები	206
9.2.4. მაკროეკონომიკური მანევრებლების შესდეულობა	209
9.3. დასკვნები	210
9.4. კითხვები და დავალებანი	210

თავი 10. ეკონომიკური ზრდა..... 214

10.1. ეკონომიკური ზრდის ცნება	214
10.1.1. ეკონომიკური ზრდის მდგენელები	215
10.1.2. ეკონომიკური ზრდის ორი მოდელი	218
10.1.3. ეკონომიკური ზრდის წინააღმდეგობანი	220
10.2. ეკონომიკური ციკლები	222
10.2.1. ეკონომიკური ციკლის ფაზები	223
10.2.2. ეკონომიკური ციკლების მიზეზები	224
10.3. დასაქმება და უმუშევრობა	227
10.3.1. დასაქმების ეკონომიკური ცნება	227
10.3.2. უმუშევრობის ტიპები	229
10.4. ეკონომიკური აზროვნების ისტორიიდან: ჯონ მეინარდ კეინსი (1883-1946)	231
10.5. დასკვნები	232
10.6. კითხვები და დავალებები	233

თავი 11. საბარეო ვაჭრობა..... 237

11.1. საგარეო ვაჭრობის „სალომები“	238
11.2. რატომ ვაჭრობენ ქვეყნები?	239
11.2.1. რესურსების არათანაბარი განაწილება	240
11.2.2. აბსოლუტური უპირატესობა საგარეო ვაჭრობაში	242
11.2.3. შედარებითი უპირატესობა საგარეო ვაჭრობაში	244
11.2.4. პოლიტიკური ფაქტორი საგარეო ვაჭრობაში	246

11.3. საექტრო ბარიერები	247
11.3.1. საგარეო ვაჭრობის შესღუდვის სახეები	248
11.3.2. საგარეო ვაჭრობაში შესღუდვების არსებობის მიხედვები	251
11.3.3. საგარეო ვაჭრობის განვითარების ხელშემწყობი საერთაშორისო ორგანიზაციები	254
11.3.4. რა არის ტრანსნაციონალური კორპორაცია?	255
11.4. საერთაშორისო ვაჭრობის დაფინანსება	257
11.4.1. სავალუტო კურსი	258
11.4.2. როგორ დგება სავალუტო კურსი	260
11.4.3. ნათობდოლარები, ევროდოლარები და სხვა ევროვალუტები	264
11.5. საგადასახდელო ბალანსი	265
11.6. ეკონომიკური ასროვნების ისტორიიდან: დავით რიკარდო (1772-1823)	266
11.7. დასკვნები	267
11.8. კითხვები და დაეალებები	268
დასკვნის მაგიერ	273
კითხვები და დაეალებანი	274
ეკონომიკური ტერმინების მანვენებლები	277

Машина Марина Владимировна

А з б у к а э к о н о м и к и

რუსულიდან თარგმნა დოც. თენგიზ გოლეთიანმა

**ტექნიკური რედაქტორი გია შარიქაძე
კორექტორი სოფიკო გოლეთიანი
კომპიუტერული დიზაინი მარი სარაული**

**ტირაჟი 500ც
ფასი სახელშეკრულებო**

**თბილისი
2000წ.**