ჯეიმს დ. გვართნი, დვაიტ რ. ლი,
ტოუნი ჰანტ ფერარინი, ჯოსეფ პ. კალჰოუნი,
ჯეინ შოუ სტროუპი, რენდალ კ. ფაილერი

საღი აზრის ეკონომიკა

რაც ყველამ უნდა იცოდეს პირადი და ეროვნული კეთილდღეობის შესახებ

მეორე გამოცემა



efi economic fundamentals initiative

საღი აზრის ეკონომიკა

რაც ყველამ უნდა იცოდეს პირადი და ეროვნული კეთილდღეობის შესახებ

ადაპტირებულია ცენტრალური და აღმოსავლეთ ევროპისა და ყოფილი საბჭოთა კავშირის ქვეყნებისთვის

მეორე გამოცემა

ჯეიმს დ. გვართნი
ფლორიდის სახელმწიფო უნივერსიტეტი

დვაიტ რ. ლი
სამხრეთ მეთოდისტური უნივერსიტეტი

ტოუნი ჰანტ ფერარინი
ფლორიდის სახელმწიფო უნივერსიტეტი

ჯოზეფ პ. კალჰოუნი
ფლორიდის სახელმწიფო უნივერსიტეტი

ჯეინ შოუ სტროუპი
ჯეიმს ჯ. მარტინის აკადემიური განახლების ცენტრი

რენდალ კ. ფაილერი
ჰანტერ კოლეჯი და ქალაქ ნიუ-იორკის უნივერსიტეტის მაგისტრატურის

ცენტრი

„საღი აზრის ეკონომიკა: რაც ყველამ უნდა იცოდეს პირადი და ეროვნული კეთილდღეობის შესახებ“. ავტორები: ჯეიმს დ. გვართნი, დვაიტ რ. ლი, ტოუნი ჰანტ ფერარინი, ჯოსეფ პ. კალჰოუნი, ჯეინ შოუ სტროუპი, რენდალ კ. ფაილერი

პირველად გამოქვეყნდა 2020 წელს. მეორე გამოცემა გამოქვეყნდა 2024 წელს.

Economic Fundamentals Initiative (EFI), 110 Jabez Street 1060, Newark, New Jersey NJ 07105, USA.

ადაპტირებულია ცენტრალური და აღმოსავლეთ ევროპის და ყოფილი საბჭოთა კავშირის ქვეყნებისთვის ჯეიმს დ. გვართნის, დვაიტ რ. ლის, ტოუნი ჰანტ ფერარინის, ჯოსეფ პ. კალჰოუნის, ჯეინ შოუ სტროუპის და რენდალ კ. ფაილერის წიგნის *„საღი აზრის ეკონომიკა: რაც ყველამ უნდა იცოდეს პირადი და ეროვნული კეთილდღეობის შესახებ“*, მეოთხე გამოცემის მიხედვით.

საავტორო უფლება © Economic Fundamentals Initiative

ეს ნაშრომი ლიცენზირებულია Creative Commons Attribution NonCommercial NoDerivatives 4.0 საერთაშორისო ლიცენზიის პირობებით (CC BY NC ND 4.0). ლიცენზიის ტექსტი ხელმისაწვდომია ბმულზე:
https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/



ISBN 978-1-952729-41-6

www.econfun.org

სარჩევი

მიძღვნა

წინასიტყვაობა

ნაწილი 1: ეკონომიკის თორმეტი ძირითადი ელემენტი
ელემენტი 1.1: სტიმულები მნიშვნელოვანია
ელემენტი 1.2: ყველა გადაწყვეტილებას თავისი ფასი აქვს
ელემენტი 1.3: გადაწყვეტილებები მიიღება ზღვრულად
ელემენტი 1.4: ნებაყოფლობითი გაცვლა ეკონომიკურ პროგრესს უწყობს ხელს
ელემენტი 1.5: ტრანზაქციული დანახარჯები ვაჭრობის წინაღობას წარმოადგენს
ელემენტი 1.6: ფასებს თანხვედრაში მოჰყავს მყიდველებისა და გამყიდველების ინტერესები
ელემენტი 1.7: მოგება მწარმოებლურობის მაჩვენებელია
ელემენტი 1.8: „უხილავი ხელი“ ხელს უწყობს საერთო კეთილდღეობას
ელემენტი 1.9: უფრთხილდი გაუთვალისწინებელ შედეგებს
ელემენტი 1.10: ღირებულების შექმნა განაპირობებს შემოსავალსა და სიმდიდრეს
ელემენტი 1.11: მწარმოებლურობა ცხოვრების მაღალი დონის საფუძველია
ელემენტი 1.12: პროგრესს მრავალი ფაქტორი განსაზღვრავს

ნაწილი 2: ეკონომიკური პროგრესის შვიდი მთავარი წყარო
ელემენტი 2.1: სამართლებრივი სისტემა
ელემენტი 2.2: კონკურენტული ბაზრები
ელემენტი 2.3: გონივრული და ზომიერი რეგულაცია
ელემენტი 2.4: ეფექტიანი კაპიტალის ბაზრები

ელემენტი 2.5: მონეტარული სტაბილურობა
ელემენტი 2.6: გონივრული ფისკალური პოლიტიკა
ელემენტი 2.7: თავისუფალი ვაჭრობა
ნაწილი 2 დასკვნითი მოსაზრებები ინსტიტუტებისა და ეკონომიკური პოლიტიკის შესახებ

ნაწილი 3: ეკონომიკური აზროვნების ათი მნიშვნელოვანი ელემენტი ხელისუფლების როლის შესახებ
ელემენტი 3.1: უფლებების დაცვა და შეზღუდული საქონლისა და მომსახურების წარმოება
ელემენტი 3.2: მონოპოლიების რეგულირება
ელემენტი 3.3: არაეფექტიანობისა და დანაკარგების თავიდან აცილება
ელემენტი 3.4: პოლიტიკური ზეწოლის გაცნობიერება
ელემენტი 3.5: წესების მიღება სპეციალური ინტერესების მქონე ჯგუფების გავლენის შესაზღუდად
ელემენტი 3.6: ზედმეტი ხარჯვისა და საბიუჯეტო დეფიციტის თავიდან არიდება
ელემენტი 3.7: სუბსიდიების თავიდან აცილება, რომლებიც ეკონომიკურ ლოგიკას არ ემყარება
ელემენტი 3.8: კეთილდღეობის დამაზიანებელი ტრანსფერების შეზღუდვა
ელემენტი 3.9: შორს ცენტრალიზებული დაგეგმვისაგან
ელემენტი 3.10: დეცენტრალიზაცია, კონკურენცია და გარე საყრდენები საკვანძო მნიშვნელობისაა
ნაწილი 3 დასკვნითი მოსაზრებები

ნაწილი 4: პირადი ფინანსების პრაქტიკული მართვის თორმეტი ძირითადი ელემენტი
ელემენტი 4.1: აღმოაჩინე შენი შედარებითი უპირატესობა
ელემენტი 4.2: გაზარდე შენი ღირებულება სხვებისთვის
ელემენტი 4.3: დაგეგმე შენი ხარჯები და დანაზოგი

ელემენტი 4.4: გონივრულად მართე შენი საკრედიტო ვალდებულებები
ელემენტი 4.5: ხარჯე სტრატეგიულად
ელემენტი 4.6: იყავი მზად მოულოდნელობებისთვის
ელემენტი 4.7: შენს სასიკეთოდ გამოიყენე რთული საპროცენტო განაკვეთის ძალა
ელემენტი 4.8: მოახდინე შენი აქტივების დივერსიფიცირება
ელემენტი 4.9: გაითვალისწინე, რომ ვერავინ აჯობებს ბაზარს მუდმივად
ელემენტი 4.10: მოარგე შენი ინვესტიციების ვადები შენს საჭიროებებს
ელემენტი 4.11: შეამცირე შენი რისკები
ელემენტი 4.12: გამოიყენე დაზღვევა გარდაუვალი რისკების სამართავად
ნაწილი 4 დასკვნითი მოსაზრებები

დასკვნითი მოსაზრებები

მადლობის სიტყვა

სქოლიოები

ელემენტებში წარმოდგენილი საკითხავი მასალა
მოტივაციის სტრუქტურის ძალა
„არარჩეული გზა“
შესაძლებლობები და ხარჯები
ბაზრები და მარგინალიზმი
სპეციალიზაცია და სიმდიდრე
მოგების მიღება სიცოცხლის სანაცვლოდ
მე, ფანქარი და ჩემი გენეალოგიური ხე
„განსხვავება სამუშაოების შექმნასა და სიმდიდრის შექმნას შორის“
რა ჩანს და რა არ ჩანს
მთლიანი შიდა პროდუქტი - რა არის და როგორ იზომება?
კერძო საკუთრება და ალტერნატიული ხარჯები
სასოფლო-სამეურნეო მიწის დეფიციტი

დახმარების თხოვნის ცენზურა
ბაზრები და თავისუფლება
არასამართლიანი კონკურენცია მზესთან
შენი არ არის, რომ განკარგავ
პოლიტიკა და საგარეო ვაჭრობა
ენერგიის წარმოება და კონსერვაცია
სოციალური თანამშრომლობა და ბაზარი
საკონსტიტუციო რეფორმის საქმე უკრაინაში

რეკომენდებული დამატებითი საკითხავი

გლოსარიუმი

ავტორების შესახებ

აკადემიურ მრჩეველთა საბჭო

მიძღვნა

1993 წელს ჯეიმს გვართნიმ და რიჩარდ სტროუპმა ერთად დაწერეს წიგნი *„რაც ყველამ უნდა იცოდეს ეკონომიკისა და კეთილდღეობის შესახებ“.* კოლეჯში ეკონომიკის ოცდაათწლიანი სწავლების შემდეგ მათი მიზანი მარტივი იყო: აეხსნათ ეკონომიკის მნიშვნელოვანი დებულებების ძირითადი არსი ლაკონურად, გასაგებად და თანმიმდევრულად. პირველი გამოცემის წარმატებამ საფუძველი ჩაუყარა წიგნის მომდევნო ვერსიების გამოქვეყნებას.

2005 წელს ავტორთა გუნდს დვაიტ ლი შეუერთდა. სათაური შეიცვალა და გახდა *„საღი აზრის ეკონომიკა: რაც ყველამ უნდა იცოდეს სიმდიდრისა და კეთილდღეობის შესახებ“.* წიგნს დაემატა ახალი თავი — *„თავი IV: პირადი ფინანსების თორმეტი ძირითადი პრაქტიკული ელემენტი“.* მოგვიანებით წიგნს თანაავტორებად შემოუერთდნენ ტოუნი ჰანტ ფერარინი, ჯოზეფ კალჰოუნი და ჯეინ შოუ სტროუპი. 2020 წელს ავტორთა გუნდს დაემატა რენდალ კ. ფაილერი, რომლის მონაწილეობით წიგნი პოსტკომუნისტური გარდამავალი ქვეყნების რეალობას მოერგო.

ჩვენ დავკარგეთ რიკი 2021 წლის ნოემბერში და ჯიმი - 2024 წლის იანვარში. ამ ორმა ღირსეულმა პიროვნებამ თავიანთი მოღვაწეობით წარუშლელი კვალი დატოვეს ეკონომიკის სწავლების სფეროში. მათ ასწავლეს ათასობით სტუდენტს და თავიანთი სახელმძღვანელოებით ასობით ათასზე მოახდინეს გავლენა. მათი სხვა სამეცნიერო სტატიები და პუბლიცისტური ნაშრომები კიდევ უფრო ბევრ ადამიანს შეეხო. ისინი ფასდაუდებელ მხარდაჭერას უცხადებდნენ და რჩევებს აძლევდნენ მაგისტრატურის სტუდენტებს, კოლეგებსა და პოლიტიკის მდგენელებს.

ჩვენ, დანარჩენი თანაავტორები, სამუდამოდ მადლიერები ვიქნებით იმ გავლენისთვის, რაც რიკმა და ჯიმმა ჩვენს ცხოვრებაზე მოახდინეს. ისინი ერთგული მეუღლეები, ძვირფასი მეგობრები და საყვარელი კოლეგები იყვნენ. მიუხედავად იმისა, რომ ისინი ფიზიკურად ჩვენთან

აღარ არიან, *„საღი აზრის ეკონომიკის“* ეს გამოცემა მათ ხსოვნას უკვდავყოფს.

გმადლობთ, რიკ და ჯიმ. თქვენ ჩვენი ცხოვრება და სამყარო უკეთესი გახადეთ. ეს წიგნი თქვენ და თქვენს უდიდეს დანატოვარს ეძღვნება.

წინასიტყვაობა

ამ წიგნის ავტორებს გვსურს, რომ თქვენ იცხოვროთ წარმატებული და სრულფასოვანი ცხოვრებით. ასევე გვინდა, რომ თქვენც და ყველა სხვა ადამიანმა იცხოვროთ ისეთ სამყაროში, რომელიც ყველას თანაბრად მისცემს შესაძლებლობას და სტიმულს მოახდინოს თავისი პოტენციალის რეალიზება. ჩვენ გვწამს, რომ ამ მიზნების მისაღწევად აუცილებელია, როგორც ქვეყნის ლიდერებს, ისე მოქალაქეებს ესმოდეთ ეკონომიკის ძირითადი პრინციპები. ეკონომიკური გადაწყვეტილებები და პოლიტიკა თითოეულ ჩვენგანს ეხება ყოველდღიური ცხოვრების თითქმის ყველა ასპექტში, ხშირად ისე, რომ სრულებით ვერ ვაცნობიერებთ მათ გავლენას. მუდმივად გვაოცებს, რამდენად მაღალია ეკონომიკური უცოდინრობის დონე როგორც პოლიტიკოსებში, ისე ამომრჩევლებში. არასწორი ეკონომიკური მიდგომა ყველგან სახიფათოა, თუმცა განსაკუთრებით გავრცელებული და მავნეა განვითარებად და გარდამავალი ეკონომიკის მქონე პოსტკომუნისტურ ქვეყნებში. საღი აზრის ეკონომიკის პროექტის ძირითადი მიზანია, რომ ეკონომიკის ფუნდამენტური ცოდნა ყველასთვის ხელმისაწვდომი გახდეს. რადგან დრო ძვირფასია, წინამდებარე პუბლიკაცია ისე შევადგინეთ, რომ მინიმუმამდე დაგვეყვანა ახალი ტერმინების შესწავლის, ფორმულების დამახსოვრების ან რთული დეტალების ათვისების საჭიროება, რაც მხოლოდ პროფესიონალი ეკონომისტებისთვის არის მნიშვნელოვანი. ამის ნაცვლად, წიგნში ყურადღება გამახვილებულია იმ ფუნდამენტურ შეხედულებებზე, რომლებიც ნამდვილად მნიშვნელოვანია — ისეთებზე, რომლებიც დაგეხმარებათ უკეთესი არჩევანის გაკეთებაში, უფრო ღრმად გაიგოთ ჩვენი სულ უფრო რთული სამყაროს ფუნქციონირება და იცხოვროთ უფრო სრულფასოვანი ცხოვრებით.

ეკონომიკაში თქვენი ცოდნის დონის მიუხედავად, ეს წიგნი მნიშვნელოვანია და დაგეხმარებათ მრავალი ფასეული თვალსაზრისის

გააზრებაში. ჩვენ ვეცადეთ, ტექსტი ყოფილიყო ლაკონური, თანმიმდევრულად ორგანიზებული და მარტივად საკითხავი. როგორც სათაურიც მიანიშნებს, გვწამს, რომ ეკონომიკის ძირითადი პრინციპები მეტწილად საღ აზრზეა დაფუძნებული. წიგნი თვალსაჩინოდ გვიჩვენებს, როგორ გამოიყენება ეს პრინციპები პრაქტიკაში და რამდენად ძლიერია ის რეალური ცხოვრების მოვლენების ახსნისას.

მართალია საკუთარ თავზე ბევრის აღება არ გვსურს, თუმცა, იმ ფაქტს, რომ დღეს ამ წიგნს კითხულობთ, ათასობით წლის წინ განხორციელებულ ეკონომიკურ ტრანზაქციებს უნდა ვუმადლოდეთ. ბევრის აზრით, სწორედ ეკონომიკურმა საჭიროებებმა განაპირობა დამწერლობის გამოგონება და იმ შესაძლებლობათა სამყაროს გახსნა, რომელიც ამ უნარს თან მოჰყვა.

ვიდეო:
დამწერლობა

ჩვენი მიზანია, დაგეხმაროთ გააცნობიეროთ, რატომ აღწევს წარმატებას ზოგი ქვეყანა, ზოგი კი ვერა. წიგნში განხილულია პოლიტიკური პროცესები და სიღრმისეულადაა შესწავლილი ის განსხვავებები, რაც სახელმწიფოსა და ბაზარს შორის რესურსების განაწილების მოდელებში არსებობს. ჩვენი მისწრაფებაა „დიდი სურათი“ მკაფიოდ და სრულად წარმოვაჩინოთ — ისე, რომ ეს სასარგებლო იყოს მათთვისაც კი, ვინც უკვე კარგად ერკვევა ეკონომიკასა და ბიზნესში. ამასობაში კი შეგიძლიათ დროებით გვერდზე გადადოთ პროფესიული ეკონომიკისთვის დამახასიათებელი რთული ფორმულები, დახვეწილი მოდელები და მათემატიკა და დაუბრუნდეთ იმ საბაზისო კითხვებს, რომლებმაც თავდაპირველად ეკონომიკა შეგაყვარათ: *რატომ ყვავის ზოგი ქვეყანა და ზოგი კი ვერა? რატომ შეიძლება ერთი ადამიანი უზრუნველად გავიდეს პენსიაზე, ხოლო მეორემ სიღარიბეში დაასრულოს სიცოცხლე? დიდი*

ბიზნესი საზიანოა თუ სასარგებლო საზოგადოებისთვის? მართლა იცის თუ არა მთავრობამ, რას აკეთებს? და როგორ გავარჩიო, რისი დაჯერება ღირს იმ საინფორმაციო ქაოსში, რაც ინტერნეტსივრცეში ტრიალებს და რისი არა?

ლუდვიგ ფონ მიზესმა თავის შედევრში ადამიანის ქმედება (Human Action) ჩვენი ვალდებულებები ძალიან კარგად ჩამოაყალიბა:

> *„ვისაც არ შესწევს ძალა, შეისწავლოს ყველა ის პრობლემა, რომლებიც მის წინაშე დგას, და არც კი ცდილობს, განიხილოს ისინი თავისი შესაძლებლობების ფარგლებში, ის საკუთარი ნებით თმობს თანდაყოლილ უფლებას და ძალაუფლებას გადასცემს თვითგამოცხადებულ ზესახელმწიფო ელიტას. ასეთ მნიშვნელოვან საკითხებში უსიტყვოდ დაეყრდნო „ექსპერტებს“, ან უცვლელად მიიღო პოპულარული ლოზუნგები და წანამძღვრები, ნიშნავს უარის თქმას თვითგამორკვევაზე და სხვათა ბატონობისთვის თავის დათმობას. დღევანდელი რეალობის პირობებში, არაფერია უფრო მნიშვნელოვანი გონიერი ადამიანისთვის, ვიდრე ეკონომიკა. საფრთხის ქვეშაა როგორც მისი პირადი ბედი, ისე მისი შთამომავლების მომავალი. ძალიან ცოტას შეუძლია ეკონომიკური აზროვნების განვითარებაში ნამდვილად მნიშვნელოვანი წვლილი შეიტანოს, მაგრამ ყველა გონიერი ადამიანი ვალდებულია, გაეცნოს ეკონომიკის საფუძვლებს. ეს ჩვენს ეპოქაში უმთავრესი სამოქალაქო ვალია. მოგვწონს ეს თუ არა, ფაქტია: ეკონომიკა ვერ დარჩება მხოლოდ მცირე ჯგუფის, მეცნიერთა და სპეციალისტების, ხელმისაწვდომ, ესოდენ „ეზოთერულ“ სფეროდ. ეკონომიკა ეხება საზოგადოების ფუნდამენტურ პრობლემებს; ის ყველას ეხება და ყველას ეკუთვნის. სწორედ ეკონომიკა უნდა იყოს მთავარი და აუცილებელი შესასწავლი საგანი ყოველი მოქალაქისთვის.“*

ჩვენი წიგნი შექმნილია იმისათვის, რომ ეკონომიკა ყველასთვის მარტივად გასაგები და ხელმისაწვდომი გახდეს. მყარ საფუძველს სთავაზობს იმ სტუდენტებს, რომლებმაც შესაძლოა ეკონომიკის სხვა კურსი აღარ გაიაროონ, და ასევე ფართო საზოგადოებას, რომელიც დაინტერესებულია იმით, თუ როგორ ფუნქციონირებს მათ გარშემო არსებული სამყარო. წიგნი დააინტერესებს საშუალო სკოლის მოსწავლეებს, ასევე არაეკონომისტ სტუდენტებს (მაგალითად სამართლის და ჟურნალისტიკის ფაკულტეტის სტუდენტებს) და განსაკუთრებით კი, ჩვეულებრივ მოქალაქეებს. ამჟამად თქვენს ხელთ არსებულ წიგნთან ერთად, ჩვენ რეგულარულად ვქმნით ახალ მასალებს და ვაახლებთ ინფორმაციას ჩვენი საქმიანობის შესახებ ვებგვერდზე: www.econfun.org. ეწვიეთ და გაეცანით! ეკონომიკის ჩვენი კოლეგა მასწავლებლები იქ არაერთ იდეას იპოვიან, რომლებიც დაეხმარებათ მოსწავლეების ჩართულობისა და მოტივაციის ამაღლებაზე ორიენტირებული სასწავლო მასალების შექმნაში.

„საღი აზრის ეკონომიკის“ გუნდი მზადაა, ეს მასალები ყველას გაუზიაროს. დაგვეხმარეთ ამ პროცესში და გაავრცელეთ ჩვენი მასალები სოციალურ ქსელებში. ერთ-ერთმა ჩვენმა მკითხველმა ცენტრალური აზიიდან მოგვწერა: „თქვენი წიგნი გავუზიარე ჩემს მეგობრებს, მასწავლებლებს, მშობლებს, ბებია-ბაბუას და ჩემს პატარა დასაც კი.“ ჩვენი აზრით, „საღი აზრის ეკონომიკაში“ განხილული თემები უნდა იქცეს ოჯახური საუბრების ნაწილად სასადილო სუფრასთან, მსოფლიოს სხვადასხვა კუთხეში. ბერლინის კედლის დანგრევიდან ოცდაათი წლის შემდეგაც კი, მრავალი ადამიანი ეჭვის თვალით უყურებს გარდამავალი პროცესების ტემპსა და მიმართულებას. განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია, რომ ამ რეგიონის მოქალაქეები არ წამოეგონ „არალიბერალური დემოკრატიის“ ან „სახელმწიფო კაპიტალიზმის“ ცრუ დაპირებების ანკესს. ამ რეგიონში არაერთმა ადამიანმა გასწირა დრო, კარიერა და სიცოცხლეც კი, რათა დაეცვა პოლიტიკური და ეკონომიკური თავისუფლება. სამწუხაროდ, ეს ბრძოლა დღესაც გრძელდება. ამ წიგნს

თავისუფლებისთვის მებრძოლ გმირებს ვუძღვნით.

ეკონომიკის თორმეტი ძირითადი ელემენტი

ეკონომიკა

მეცნიერება იმის შესახებ, თუ როგორ აკეთებენ ადამიანები, ხელისუფლებები, საწარმოები და სხვა ორგანიზაციები ისეთ არჩევანს, რომელიც მოქმედებს მწირი რესურსების განაწილებასა და გავრცელებაზე

თორმეტი ძირითადი ელემენტი:

1. სტიმულები მნიშვნელოვანია.
2. ყველა გადაწყვეტილებას თავისი ფასი აქვს.
3. გადაწყვეტილებები მიიღება ზღვრულად.
4. ნებაყოფლობითი გაცვლა ეკონომიკურ პროგრესს უწყობს ხელს.
5. ტრანზაქციული დანახარჯი ვაჭრობის წინაღობას წარმოადგენს.
6. ფასებს თანხვედრაში მოჰყავს მყიდველებისა და გამყიდველების ინტერესები.
7. მოგება მწარმოებლურობის მაჩვენებელია.
8. „უხილავი ხელი“ საერთო კეთილდღეობას ხელს უწყობს.
9. უფრთხილდი გაუთვალისწინებელ შედეგებს.

10. ღირებულების შექმნა განაპირობებს შემოსავალსა და სიმდიდრეს.
11. მწარმოებლურობა ცხოვრების მაღალ დონეს განაპირობებს.
12. პროგრესს მრავალი ფაქტორი განსაზღვრავს.

შესავალი

ცხოვრება ჩვენს მიერ მიღებულ გადაწყვეტილებებზეა დამოკიდებული, ხოლო ეკონომიკა იკვლევს, როგორ მოქმედებენ სტიმულები ამ გადაწყვეტილებებზე და როგორ აყალიბებენ ისინი ჩვენს ცხოვრებას. გადაწყვეტილებები, რომლებიც ეხება ჩვენს განათლებას, ხარჯვასა და დაზოგვას, პროფესიულ საქმიანობას და სხვა პირად საკითხებს, პირდაპირ ახდენენ გავლენას ჩვენს კეთილდღეობასა და ცხოვრების ხარისხზე. გარდა ამისა, ის გადაწყვეტილებები, რომელსაც ჩვენ, როგორც ამომრჩევლები და მოქალაქეები ვიღებთ, განსაზღვრავს კანონებს, ე.წ. "თამაშის წესებს", რაც თავის მხრივ მნიშვნელოვნად ახდენს გავლენას ჩვენს თავისუფლებასა და კეთილდღეობაზე. იმისათვის, რომ მივიღოთ გონივრული გადაწყვეტილებები — როგორც საკუთარი თავისთვის, ასევე საზოგადოებისათვის — აუცილებელია გავიგოთ ძირითადი პრინციპები იმის შესახებ, როგორ აკეთებენ ადამიანები არჩევანს, რა განაპირობებს მათ ქმედებებს და როგორ აისახება ეს ქმედებები როგორც პირად, ისე სხვების კეთილდღეობაზე. შესაბამისად, ეკონომიკა შეისწავლის ადამიანების გადაწყვეტილებების მიღების პროცესს, იკვლევს არჩევანის მიღმა არსებულ მამოძრავებელ ძალებს და მათ გავლენებს საზოგადოებების ფუნქციონირებაზე.

ეკონომიკურად აზროვნება ნიშნავს, რომ გადაწყვეტილების მიღებისას ვითვალისწინებთ ეკონომიკის მთავარ კონცეფციებს. წიგნის ამ ნაწილში წარმოდგენილია თორმეტი საკვანძო კონცეფცია, რომლებიც კრიტიკულად მნიშვნელოვანია ეკონომიკის გასაგებად და დაგეხმარებათ უკეთ გაიაზროთ თუ რატომ აღწევენ ზოგიერთი ქვეყნები ეკონომიკურ

ზრდასა და მაღალ შემოსავლებს, მაშინ როცა სხვები სტაგნაციასა და სიღარიბეში რჩებიან. თქვენ შეისწავლით ისეთ საკითხებს, როგორიცაა ხარჯების ნამდვილი არსი, ფასების მნიშვნელობა, ვაჭრობის გავლენა კეთილდღეობაზე და იმას, თუ რატომ არის საზოგადოებრივი ცხოვრების სტანდარტის განმსაზღვრელი ისეთი საქონლისა და მომსახურების წარმოება, რაც ადამიანებისთვის ღირებულია. შემდეგ თავებში, ამ კონცეფციებს გამოვიყენებთ სხვა მნიშვნელოვანი თემების განსახილველად.

ელემენტი 1.1

1. სტიმულები მნიშვნელოვანია

> *„რაც გინდა დაარქვი, მაგრამ სწორედ სტიმულებია, რაც ხალხს მეტ შრომას აიძულებს.“*
>
> **— ნიკიტა ხრუშჩოვი**

მთელი ეკონომიკური თეორია ეყრდნობა ერთ მარტივ პრინციპს: **სტიმულების**(?) ცვლილება ადამიანების ქცევაზე გავლენას ახდენს და ეს გავლენა წინასწარ განჭვრეტადია. სტიმულებზე მოქმედებს როგორც მონეტარული, ასევე არამონეტარული ფაქტორები. თუ რაიმე უფრო ძვირი გახდება, ადამიანები ნაკლებად აირჩევენ მას. ანალოგიურად, როდესაც არჩევანით მიღებული სარგებელი იზრდება, მისი არჩევის ალბათობაც მატულობს. ეს მარტივი იდეა, რომელსაც ზოგჯერ ეკონომიკის ძირითად პოსტულატსაც უწოდებენ, ძლიერი ანალიტიკური ინსტრუმენტია, რადგან ის თითქმის ყველა ჩვენს ქცევაზე ვრცელდება.

ადამიანები ნაკლებად ირჩევენ იმას, რაც უფრო ხარჯიანია. დაფიქრდით, რა მნიშვნელობა აქვს ამ მოსაზრებას: როცა ადამიანი შეხვედრაზე აგვიანებს, ნაკლები ალბათობაა, რომ გაჩერდეს და მეგობარს გამოელაპარაკოს. ცივ და წვიმიან ამინდში პიკნიკზე წამსვლელთა რაოდენობა მცირდება. ბენზინის ფასის ზრდა გაყიდულ გალონთა რაოდენობას ამცირებს. არდადეგების დაწყების წინა დღეს ლექციებზე სტუდენტების რაოდენობა ჩვეულებრივზე ნაკლებია. ყველა ამ შემთხვევაში მიზეზი ერთი და იგივეა: როდესაც არჩევანი უფრო ხარჯიანი ხდება, ადამიანები ნაკლებად ირჩევენ მას.

ანალოგიურად, როდესაც არჩევანით მიღებული სარგებელი

იზრდება, ადამიანები უფრო მეტად ირჩევენ მას. ადამიანი უფრო დიდი ალბათობით დაიხრება და აიღებს ნაპოვნ ევროს ან დოლარს, ვიდრე ერთ ცენტს. სტუდენტები უფრო ხშირად დაესწრებიან ლექციებს და მეტ ყურადღებას დაუთმობენ მასალას, თუ იციან, რომ ის გამოცდაზე მოვა. მომხმარებლები მეტს ყიდულობენ იმ მაღაზიებში, რომლებიც დაბალ ფასებს, ხარისხიან მომსახურებას და მოსახერხებელ ადგილმდებარეობას სთავაზობენ. დასაქმებულები უფრო მეტი ძალისხმევით შრომობენ, თუ დარწმუნებულნი არიან, რომ ეს შრომა სათანადოდ დაუფასდებათ. ყველა ეს შედეგი წინასწარ განჭვრეტადია და ეკონომიკის მთავარ პოსტულატს ასახავს: „სტიმულები მნიშვნელოვანია“.

წაიკითხეთ:
<u>მოტივაციის სტრუქტურის ძალა, ავტორი დვაიტ ლი</u>

ეს ძირითადი პოსტულატი ხსნის, თუ როგორ ცვლის **ბაზარზე**(?) ფასების ცვლილება სტიმულებს ისე, რომ მყიდველებისა და გამყიდველების შორის კოორდინაციას ხელი შეუწყოს. თუ მყიდველებს სურთ უფრო მეტი საქონლის შეძენა, ვიდრე გამყიდველებს მისი გაყიდვა შეუძლიათ (ან უნდათ), ფასი სწრაფად გაიზრდება. ფასის ზრდის შედეგად, გამყიდველები მეტი საქონლის მიწოდებას მოინდომებენ, ხოლო მყიდველები ნაკლებად მოისურვებენ მის შეძენას, და ასე გაგრძელდება მანამ, სანამ მაღალი ფასი მოთხოვნასა და მიწოდებას არ დააბალანსებს. ამ მომენტში ფასი სტაბილურდება.

რა ხდება საპირისპირო შემთხვევაში — როდესაც გამყიდველები მეტი რაოდენობის საქონლის მიწოდებას მოინდომებენ, ვიდრე მყიდველებს მისი შეძენა სურთ? თუ გამყიდველები ვერ ყიდიან სასურველ რაოდენობას არსებული ფასით, ისინი ფასს შეამცირებენ. თავის მხრივ, შემცირებული ფასი წაახალისებს მომხმარებლებს მეტი შეიძინონ, თუმცა ამავე დროს შეასუსტებს წარმოების სტიმულს, რადგან ახალი, დაბალი

ფასი მწარმოებლისთვის ნაკლებად მიმზიდველია. ისევ და ისევ, ფასის ცვლილება მოქმედებს ისე, რომ დააბალანსოს ის რაოდენობა, რაც მომხმარებლებს სურთ შეიძინონ, იმ რაოდენობასთან, რასაც მიმწოდებლები აწარმოებენ.(1)

განვიხილოთ რა ხდება, როცა მაღალი მოთხოვნა ფასის ზრდას იწვევს. მაგალითად, ბენზინის შემთხვევაში. გაზრდილი ფასი ბენზინის შეძენას უფრო ხარჯიანს ხდის. მომხმარებლები რეაგირებას შემდეგნაირად მოახდენენ: ნაკლებად გადაადგილდებიან საკუთარი მანქანებით და უფრო ხშირად დაემგზავრებიან ერთმანეთს. დროთა განმავლობაში, ისინი გადავლენ ელექტრომობილებზე ან უფრო პატარა, ეკონომიურ ავტომობილებზე, რათა ბენზინზე დანახარჯი შეამცირონ. ამავდროულად, მაღალი ფასი ბენზინის მიმწოდებლებს მეტის მიწოდებისკენ უბიძგებს. თუ შეზღუდვები არ არსებობს, ბენზინის მწარმოებლები გააფართოებენ მოპოვებას, დანერგავენ ახალ ტექნოლოგიებს, მაგალითად ჰიდრავლიკურ გახლეჩას, რათა არსებული საბადოებიდან მეტი ნავთობი ამოიღონ, და ინტენსიურად დაიწყებენ ახალი საბადოების ძებნას. ამ ძალთა ერთობლიობა მომხმარებელთა მოთხოვნასა და მწარმოებელთა მიწოდებას შორის ბალანსს აღადგენს. დროთა განმავლობაში გაზრდილი მიწოდება ფასის ზრდას უკუაქცევს. საფასო სიგნალები უბიძგებს მყიდველებსა და გამყიდველებს, ქცევა დააკორექტირონ ისე, რომ მათი არჩევანი ერთმანეთთან თანხვედრაში მოვიდეს.

2014 წლის ზაფხულში, საქართველოში ატმის ფასი 180%-ით გაიზარდა წინა ზაფხულთან შედარებით. ამ მნიშვნელოვან ფასის ზრდას არ გამოუწვევია ბაზარში მომხმარებელთა რიგები ატმის დახლებთან. პირიქით, ფასის მკვეთრმა ზრდამ ხალხს უბიძგა, რომ ატმის ნაცვლად სხვა ხილი აერჩიათ და ამ გზით აეცილებინათ თავიდან მაღალი დანახარჯი. ფასის ამ ცვლილებამ გამყიდველების ქცევაც შეცვალა: ატმის მომწოდებლებმა დაამატეს ახალი ნარგავები, ფერმერების ნაწილმა ვაშლისა და მსხლის ხეები გაჩეხა და მათ ადგილას ატმის ბაღები გააშენა.

ამ ცვლილებებმა ეტაპობრივად გაზარდა ატმის მიწოდება, და საბოლოოდ, როდესაც ახალნარგავებმა ორი წლის შემდეგ ნაყოფი გამოიღო, გაზრდილმა მიწოდებამ ატმის ფასი შეამცირა.

ეკონომიკის ეს ძირითადი პრინციპი, რომ ადამიანები სტიმულებზე რეაგირებენ, კარგად ჩანს საბჭოთა კავშირის კოლექტიური მეურნეობის (კოლმეურნეობის) მაგალითზეც. ამ სისტემის მიხედვით, ფერმერები ვალდებული იყვნენ სახელმწიფოსთვის ფიქსირებული რაოდენობის საქონელი მიეწოდებინათ, ხოლო გადაჭარბებით წარმოებული პროდუქტი შეეძლოთ გაეყიდათ. თავდაპირველად კვოტები იმდენად მაღალი იყო, რომ ფერმერებს თითქმის არ რჩებოდათ დამატებითი პროდუქტის რეალიზაციით პირადი მოგების მიღების შესაძლებლობა. შესაბამისად, შრომის სტიმული ძალიან დაბალი იყო. კოლმეურნეობის წევრები მხოლოდ იმდენს მუშაობდნენ, რაც მინიმალური მოთხოვნების დასაკმაყოფილებლად იყო საჭირო. შრომის სტიმულის ნაკლებობისა და შედეგად წარმოქმნილი არაეფექტიანობის გათვალისწინებით, კოლმეურნეობის სისტემა თავისი არსებობის განმავლობაში არაერთ ცვლილებასა და რეფორმას დაექვემდებარა. ეს ცვლილებები ასახავდა იმ დინამიკას, რომელიც სახელმწიფოს პოლიტიკასა და ამ პოლიტიკით განსაზღვრულ სტიმულებზე ფერმერთა რეაქციას შორის არსებობდა.

სტიმულები ასევე ახდენენ გავლენას პოლიტიკურ არჩევანზე. ამომრჩევლები უფრო მეტად უჭერენ მხარს იმ კანდიდატებსა და პოლიტიკას, რომელთაგანაც, მათი აზრით, მეტი პირადი სარგებლის მიღებას ელიან, ხარჯების გათვალისწინებით. ამომრჩევლები, როგორც წესი, ეწინააღმდეგებიან იმ პოლიტიკას, რომელიც მათთვის მაღალ პირად ხარჯებთანაა დაკავშირებული და მცირე სარგებელს ჰპირდება. მაგალითად, ხანდაზმული მოქალაქეები მუდმივად უპირისპირდებიან იმ კანდიდატებსა და ინიციატივებს, რომლებიც მათ სოციალურ ან ჯანდაცვასთან დაკავშირებული შეღავათების შემცირებას აპირებენ. ანალოგიურად, გამოკითხვები აჩვენებს, რომ სტუდენტების დიდი ნაწილი უჭერს მხარს იმ კანდიდატებს, რომლებიც სთავაზობენ სასწავლო

სესხების ჩამოწერას ან „უფასო განათლებას“. მეწარმეები — დაწყებული შაქრისა და ჭარხლის მწარმოებლებით, დამთავრებული ფოლადისა და ხის ინდუსტრიებით — ხშირად უჭერენ მხარს იმ კანდიდატებს, რომლებიც ვაჭრობაზე შეზღუდვების დაწესებას ემხრობიან, რადგან ეს ზრდის მათ პროდუქციაზე ფასს და ამცირებს უცხოურ **კონკურენციას**(?). მოგვიანებით ვიხილავთ, როგორ იძლევა ზოგიერთი სოციალური პროგრამა და სავაჭრო პოლიტიკა ურთიერთსაპირისპირო შედეგებს მაშინ, როდესაც სარგებელსა და დანახარჯებს ერთმანეთს შევადარებთ.

სტიმულების მნიშვნელობას გვერდს ვერ ავუვლით. ისინი ადამიანის ბუნების ნაწილია. სტიმულები ისეთივე მნიშვნელობას იძენს **სოციალიზმის**(?) პირობებში, როგორც **კაპიტალიზმში**(?). ერთ დროს, საბჭოთა კავშირის მინის ქარხნებში, თანამშრომლებსა და მმართველებს ანაზღაურებას წარმოებული მინის ფირფიტების წონის (ტონობით) მიხედვით აძლევდნენ. შედეგად, ქარხნები ამზადებდნენ იმდენად სქელ მინის ფირფიტებს, რომ მათში რაიმეს დანახვა თითქმის შეუძლებელი იყო. მოგვიანებით, ანაზღაურების წესი შეიცვალა და გასამრჯელო უკვე წარმოებული მინის ფართობის (კვადრატული მეტრის) მიხედვით გაიცემოდა. ამ ცვლილებამ იქამდე მიგვიყვანა, რომ ქარხნებმა იმდენად თხელი მინის წარმოება დაიწყეს, რომ ის მარტივად იმსხვრეოდა.(2) მსგავსად, როდესაც პოლონურ ქარხნებს ფეხსაცმლის წარმოებაზე რაოდენობრივი კვოტა დაუწესდათ და თან წარმოებისთვის არასაკმარისი ტყავი მიეწოდათ, განა გასაკვირია, რომ ბაზარი ბავშვის ფეხსაცმლით გადაივსო?

ვიდეო:
კაპიტალიზმი

ზოგიერთს ჰგონია, რომ მოტივაციას და სტიმულს მხოლოდ მაშინ აქვს მნიშვნელობა, თუ საქმე გვაქვს ხარბ და ეგოისტ ადამიანებთან. ეს

არასწორია. ადამიანები სხვადასხვა მოტივით მოქმედებენ — ზოგჯერ ეგოისტურად, ზოგჯერ კი საქველმოქმედო განწყობით. თუმცა, როგორც ეგოისტის, ისე ალტრუისტის არჩევანზე გავლენას ახდენს პირადი ხარჯებისა და სარგებლის ცვლილება. მაგალითად, ეგოისტიც და ალტრუისტიც უფრო მარტივად გადაწყვეტენ ბავშვის გადარჩენას პატარა აუზში, ვიდრე სწრაფ დინებაში, რომელიც ევროპის ყველაზე ძლიერ ჩანჩქერს — დეტიფოსს (ისლანდია) უერთდება. ასევე, ორივე მაგანი უფრო მარტივად მისცემს გაჭირვებულს საკუთარ ნახმარ ტანსაცმელს, ვიდრე იმას, რაც ყველაზე კარგი და ძვირფასი აქვს.

მიუხედავად იმისა, რომ ალბანელი მისიონერი დედა ტერეზა სიხარბეში არასოდეს დაუდანაშაულებიათ, მასაც ჰქონდა საკუთარი ინტერესები და შესაბამისად რეაგირებდა სტიმულებზე. მაგალითად, მისი ორგანიზაცია, „ქველმოქმედების მისიონერი დები“, ცდილობდა ნიუ-იორკში უსახლკაროთა თავშესაფრის გახსნას. თუმცა, ქალაქის მთავრობამ მოითხოვა შენობის ძვირადღირებული და, დედა ტერეზას აზრით, უსარგებლო რემონტი. საბოლოოდ, ორგანიზაციამ პროექტზე უარი განაცხადა. ეს გადაწყვეტილება არ ნიშნავდა, რომ დედა ტერეზამ ღარიბთა დახმარებაზე უარი თქვა. არამედ, ეს ასახავდა იმ რეალობას, რომ სტიმულები შეიცვალა. როდესაც ღარიბების დახმარება ნიუ-იორკში მნიშვნელოვნად უფრო ხარჯიანი გახდა, დედა ტერეზამ დაიწყო ისეთი ალტერნატიული ადგილების ძიება, სადაც მის ხელთ არსებული **რესურსები**(?) მეტი სარგებლის მოტანას შეძლებდა, დანახარჯებთან შედარებით.(3) მიუხედავად იმისა, თუ რა ამოძრავებს ადამიანს — მატერიალური ინტერესები თუ თანაგრძნობა და ალტრუიზმი — სტიმულების ცვლილება ყველას არჩევანსა და გადაწყვეტილებებზე ახდენს გავლენას.

2. ყველა გადაწყვეტილებას თავისი ფასი აქვს

„არ არსებობს პრობლემის გადაწყვეტა, მხოლოდ დათმობა.“

— თომას სოუელი



იმედი მაქვს დააფასებ, რომ ყველა „გასეირნება“ ჩემი ანაზღაურებადი დროის 175 აშშ დოლარი მიჯდება.

იმედი მაქვს დააფასებ, რომ შენი ერთადერთი მეგობარი ვარ.

Stu's Views © 2004 Stu ყველა უფლება დაცულია www.STUS.com

ჩვენი პლანეტის ცხოვრებისეული რეალობაა, რომ **წარმოების რესურსები**(?) შეზღუდულია, მაშინ როცა ადამიანების სურვილები საქონლისა და მომსახურების მიმართ პრაქტიკულად შეუზღუდავია. გსურთ ახალი ტანსაცმელი, მდიდრული იახტა ან უახლესი სმარტფონი? ან იქნებ, მეტი თავისუფალი დრო გჭირდებათ დასვენებისთვის, გართობისა და მოგზაურობისთვის? ოცნებობთ ელექტრო სპორტული ავტომობილით საკუთარი სახლის ეზოში შესვლაზე? ჩვენგან უმეტესობას სიამოვნებით ექნებოდა ყოველივე ეს — და მეტიც! მაგრამ გვზღუდავს რესურსების **სიმწირე (შეზღუდულობა)**(?), მათ შორის,

შეზღუდული გვაქვს დრო.

მეცხრამეტე საუკუნის ბოლოს ბევრ ტავერნაში შესულ სტუმარს „უფასო სადილს“ სთავაზობდნენ, თუკი იგი სასმელს შეიძენდა. რეალურად ეს სადილი არ გამოდიოდა უფასო, რადგან მის მისაღებად აუცილებელი იყო სასმლის შეძენა. გარდა ამისა, ასეთი სადილი ხშირად შედგებოდა მარილიანი საკვებისგან — მაგალითად, ლორის, ყველისა და მიწისთხილისგან — რაც სტუმრებს მეტად აწყურებდა და დამატებითი სასმელის ყიდვის სურვილს უჩენდა. ასე რომ, საბოლოოდ ისინი სრულად იხდიდნენ „უფასო სადილის“ საფასურს.

ასე გავრცელდა ეკონომისტებს შორის პოპულარული ფრაზა: “უფასო სადილი არ არსებობს”. ამ გამონათქვამმა ეკონომიკაში განსაკუთრებული პოპულარობა მოიპოვა ცნობილი ეკონომისტის, მილტონ ფრიდმანის წყალობით, რომელმაც 1975 წელს ამავე სახელწოდების წიგნი გამოსცა. „უფასო სადილის“ იდეის კარგი მაგალითია საცხოვრებლის სუბსიდირების სისტემები. საბჭოთა პერიოდში, სახელმწიფო მოქალაქეებს ბინებს ხშირად „უფასოდ“ აძლევდა. თუმცა ცხადია, ეს არ ნიშნავდა, რომ მოქალაქეები ამ საცხოვრებლებს რეალური დანახარჯის გარეშე იღებდნენ. თითქოსდა „უფასო“ ბინებისთვის ისინი ირიბად იხდიდნენ: მაგალითად, ხანგრძლივი სამუშაო საათებით, დაბალი ხელფასებით და თავისუფლების შეზღუდვით, რომ ეცხოვრათ მათთვის სასურველ ადგილას. ჩვენ არ შეგვიძლია გვქონდეს ყველაფერი იმ რაოდენობით, როგორც გვსურს, ამიტომ გვიწევს ალტერნატივებს შორის არჩევანის გაკეთება. (საბჭოთა ბინების შემთხვევაში კი მოქალაქეს არჩევანის გაკეთების შესაძლებლობაც არ ჰქონდა — მის მაგივრად არჩევანს სახელმწიფო აკეთებდა!) როდესაც არჩევანს ერთ ვარიანტზე ვაჩერებთ, ამით უარს ვამბობთ მეორე შესაძლებლობაზე. სწორედ ამიტომ, ყველა ხარჯი წარმოადგენს **ალტერნატიულ დანახარჯს**(?), ხოლო ნებისმიერი არჩევანი სხვა შესაძლებლობებზე უარის თქმას გულისხმობს.

წაიკითხეთ:

<u>რობერტ ფროსტის „არ არჩეული გზა“</u>

ხარჯები ხშირად ფულად ერთეულებში იზომება, რაც ნათლად აჩვენებს ალტერნატივებს შორის არჩევანის გაკეთებისა და დათმობის მნიშვნელობას. ფული, რომელსაც ერთ რამეში ხარჯავთ, აღარ არის ხელმისაწვდომი სხვა რამის შესაძენად ან შესანახად. თქვენი შენაძენის ალტერნატიული დანახარჯი არის იმ ხელიდან გაშვებული შესაძლებლობის ღირებულება, რომლის დათმობაც მოგიწიათ იმის გამო, რომ ფული ამ კონკრეტულ შენაძენზე დახარჯეთ. მაშინაც კი, როდესაც ფულის გადახდა არ გჭირდებათ რაიმეს გასაკეთებლად, არ ნიშნავს, რომ ქმედებას დანახარჯი არ აქვს. მაგალითად, თქვენ არ გჭირდებათ ფულის დახარჯვა სეირნობისთვის და ულამაზესი დაისის სანახავად, თუმცა ამ შემთხვევაშიც არსებობს ალტერნატიული დანახარჯი. დრო, რომელსაც სეირნობას უთმობთ, შეიძლება გამოგეყენებინათ სხვა, თქვენთვის მნიშვნელოვანი საქმისთვის — მაგალითად, მეგობართან სტუმრობისთვის ან წიგნის წასაკითხად.

ვიდეო:

<u>ალტერნატიული ხარჯი</u>

ვიდეო:

<u>ალტერნატიული ხარჯი: ყველაფრის ფარული ხარჯი</u>

ხშირად შეგვხვედრია მოსაზრება, თითქოს ზოგიერი რამ იმდენად მნიშვნელოვანია, რომ ხარჯებს ყურადღება არ უნდა მივაქციოთ. ასეთი განცხადება ერთი შეხედვით შეიძლება გონივრულად ჟღერდეს და

შესაძლოა ეფექტური საშუალებაც იყოს იმისათვის, რომ სხვები წავახალისოთ მეტი ფული დახარჯონ იმ საკითხებზე, რასაც ჩვენ პირადად დიდ მნიშვნელობას ვანიჭებთ (და რომლის დაფინანსებაშიც გვსურს სხვებიც მონაწილეობდნენ). მაგრამ როგორც კი მხედველობაში მივიღებთ იმ ალტერნატივების ხარჯებს, რომელთა დათმობაც გვიწევს, ხარჯების უგულებელყოფის არაგონივრულობა ნათელი ხდება. იმის თქმა, რომ რაღაც უნდა გაკეთდეს ხარჯების გათვალისწინების გარეშე, რეალურად ნიშნავს იმას, რომ გადაწყვეტილება უნდა მივიღოთ ისე, რომ არ შევაფასოთ ალტერნატიული არჩევანების ღირებულება. როდესაც ურთიერთგამომრიცხავ ალტერნატივებს შორის ვაკეთებთ არჩევანს, ყველაზე ღირებულია ის ვარიანტი, რომელიც სარგებელთან შედარებით ყველაზე ნაკლებ ხარჯს მოითხოვს.

როგორც მომხმარებლის, ისე მწარმოებლის არჩევანი დაკავშირებულია ხარჯებთან. საქონლის ღირებულება, რომელიც ფასში აისახება, მომხმარებელს ეხმარება შეადაროს კონკრეტული პროდუქტის შეძენის სურვილი სხვა, ალტერნატიული პროდუქტის შეძენის სურვილს. თუ ხარჯებს არ გავითვალისწინებთ, დიდი ალბათობით ჩვენს შემოსავალს “არასწორ” ნივთებზე უსარგებლოდ დავხარჯავთ. სწორედ ასეთ შემთხვევაში ჩნდება ე.წ. „მყიდველის სინანული“ — როდესაც შენაძენს ვაკეთებთ გაანალიზების გარეშე და შემდგომ ვაცნობიერებთ, რომ უარი ვთქვით ჩვენთვის უფრო ღირებულ ალტერნატივებზე.

ხარჯებს მწარმოებელიც აწყდება — კერძოდ, იმ რესურსების ხარჯს, რომლებიც საჭიროა საქონლის წარმოებისთვის ან მომსახურების გასაწევად. მაგალითად, შრომის, ხის მასალის, ფოლადისა და მშენებლობისთვის საჭირო სხვა რესურსების გამოყენება საცხოვრებელი სახლების ასაშენებლად ნიშნავს, რომ ეს რესურსები აღარ იქნება ხელმისაწვდომი სხვა ტიპის შენობების ასაშენებლად, როგორიცაა საავადმყოფოები ან სკოლები. წარმოების მაღალი დანახარჯი მიუთითებს იმაზე, რომ ამ რესურსებს სხვა ბაზრებზე, მყიდველებისა და გამყიდველების შეფასებით, მაღალი ღირებულება აქვთ. მოგებაზე

ორიენტირებული კომპანიები თვალს ადევნებენ მსგავს საფასო სიგნალებს და შესაბამისად მოქმედებენ — მაგალითად, ცდილობენ იპოვონ უფრო იაფი შემცვლელი რესურსები.

მთავრობებს შეუძლიათ ბაზრებიდან წამოსული სიგნალები უგულებელყონ და დაამახინჯონ. პოლიტიკის გამტარებლებს შეუძლიათ დააწესონ გადასახადები ან შემოიღონ სუბსიდიები, რათა დაეხმარონ ინტერესთა იმ ჯგუფებს, რომლებსაც თავისუფალ და **ღია ბაზრების**(?) პირობებში წარმოქმნილი კონკურენტული ფასები არახელსაყრელ მდგომარეობაში აყენებს. თუმცა ასეთი პოლიტიკა ამცირებს ბაზრის უნარს, ეფექტიანად მიმართოს რესურსები იქ, სადაც მომხმარებლები მათ ყველაზე მეტად აფასებენ. ამგვარი ჩარევის კლასიკური მაგალითი გვხვდება საქართველოში, 1991-1994 წლებში. ამ პერიოდში მთავრობამ პურის ფასები ბაზარზე არსებულზე დაბალ ნიშნულზე გაყინა, რის შედეგადაც მაღაზიებთან ხშირად კილომეტრიანი რიგები იდგა. იმავე დღეს, როგორც კი **ფასის კონტროლი**(?) მოიხსნა, მაღაზიებში პური საკმარისი რაოდენობით გამოჩნდა და რიგებიც გაქრა! მსგავსი შემთხვევა დაფიქსირდა 2006 წლის ზამთარში, როცა რუსეთიდან მომავალი გაზსადენის აფეთქებამ საქართველოში გაზის მიწოდება შეაფერხა და საგრძნობლად გაზარდა მოთხოვნა ნავთზე, როგორც გათბობის ალტერნატიულ საშუალებაზე. **ფასების გაბერვის**(?), ანუ ფასების მკვეთრი მომატების თავიდან აცილების მიზნით, სახელმწიფომ ნავთზე ფასის კონტროლი დააწესა. შედეგად, აქაც გაჩნდა გრძელი რიგები, რომლებიც მხოლოდ მაშინ გაქრა, როცა ფასები გათავისუფლდა და ბაზრის მიერ ბუნებრივად დაბალანსებულ დონემდე გაიზარდა.

პოლიტიკოსები, მთავრობის წარმომადგენლები და ლობისტები ხშირად საუბრობენ „უფასო განათლებაზე“, „უფასო ჯანდაცვაზე“ ან „უფასო საცხოვრებელზე“. ეს ტერმინოლოგია შეცდომაში შემყვანია. მსგავსი სერვისები არ არის უფასო. თითოეულის წარმოებას სჭირდება შეზღუდული რესურსების გამოყენება, რომლებიც სხვა დანიშნულებითაც შეიძლებოდა გამოყენებულიყო. მაგალითად, შენობები, მუშახელი და სხვა

რესურსები, რომლებიც განათლების უზრუნველყოფისთვის გამოიყენება, შეიძლებოდა გამოყოფილიყო მეტი საკვების ან დასვენების შესაძლებლობის შესაქმნელად, გარემოს დასაცავად ან ჯანდაცვის გასაუმჯობესებლად. შესაბამისად, განათლების ხარჯი სწორედ იმ საქონლის და მომსახურების ღირებულებაა, რომლის მიღებაზე საზოგადოება უარს ამბობს ამ არჩევანის გამო. მართალია, მთავრობებს შეუძლიათ ხარჯების გადანაწილება, მაგრამ მათი აღმოფხვრა შეუძლებელია.

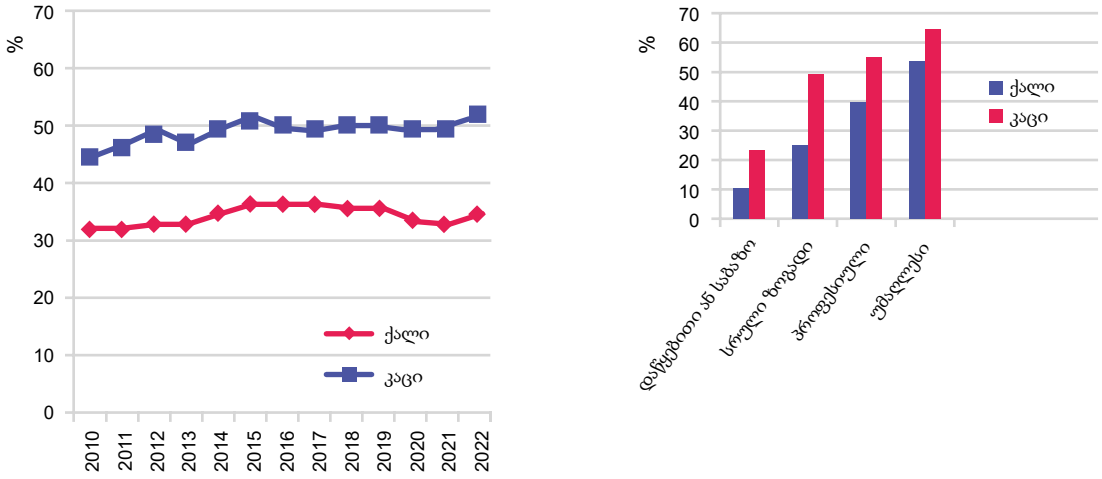
ალტერნატიული დანახარჯი ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი ეკონომიკური ცნებაა. ცხოვრებაში ყველაფერი გარკვეულ არჩევანსა და მის თანმდევ ალტერნატიულ ხარჯთან არის დაკავშირებული. ყველა ჩვენგანი ცხოვრობს შეზღუდული რესურსების პირობებში, რის გამოც გვიწევს არჩევანის გაკეთება. ალტერნატიული დანახარჯის გააზრება გვეხმარება უკეთ გავიგოთ ის სამყარო, რომელშიც ვცხოვრობთ. მოდით განვიხილოთ ალტერნატიული დანახარჯის გავლენა დასაქმებაზე, შობადობაზე და მოსახლეობის ზრდაზე — თემებზე, რომლებზეც, მრავალი ადამიანის აზრით, ალტერნატიული დანახარჯები არ უნდა მოქმედებდნენ.

ოდესმე დაფიქრებულხართ, რატომ მუშაობენ უფრო ხშირად განათლებული ქალები, ვიდრე ნაკლებად განათლებული ქალები? ამ კითხვაზე პასუხი ალტერნატიული დანახარჯის ცნებაში იმალება. რაც უფრო მაღალია ქალის განათლების დონე, მით უკეთესი შემოსავლის მიღების შესაძლებლობა აქვს შრომის ბაზარზე, შესაბამისად მას სახლში დარჩენა უფრო ძვირი უჯდება. სტატისტიკაც ადასტურებს ამ მოსაზრებას. 2022 წელს, საქართველოში **სამუშაო ძალაში**(?) ჩართული უმაღლესი განათლების მქონე ქალების დაახლოებით 53% იყო დასაქმებული. შედარებისთვის, პროფესიული განათლების მქონე ქალებში ეს მაჩვენებელი იყო 39%, ხოლო საშუალო განათლების მქონე ქალებში — დაახლოებით 25%. დაწყებითი ან არასრული საშუალო განათლების მქონე ქალებში კი, მხოლოდ 10% იყო დასაქმებული. ეს მონაცემები თანხვედრაშია ეკონომიკურ ლოგიკასთან: რაც უფრო დიდია პოტენციური

შემოსავალი ანუ ალტერნატიული დანახარჯი სამუშაოს არქონის შემთხვევაში, მით მეტი ალბათობით ეძებენ ქალები სამსახურს. ეკონომიკური თეორიის თანახმად, როდესაც ქალისთვის დასაქმება უფრო დიდ ხარჯთან ასოცირდება, ნაკლებად სავარაუდოა, რომ ის ამ არჩევანს გააკეთებს.(4)

გამოსახულება 1: სამუშაო ძალის მაჩვენებლები მოსახლეობასთან შეფარდებით (%) სქესობრივ ჭრილში, (15+ ასაკის მოსახლეობა), საქართველო

a) დასაქმების დონე მოსახლეობასთან შეფარდებით (%) სქესობრივ ჭრილში, 2010-2022
b) დასაქმების დონე განათლების მიღწეული დონის მიხედვით (%), 2022



წყარო: საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახური. www.geostat.ge

როგორ ფიქრობთ, რა გავლენას ახდენს ეკონომიკური ზრდა და შემოსავლების მატება შობადობაზე? ოჯახური პასუხისმგებლობებისთვის დახარჯული დრო ამცირებს სამუშაო ბაზარზე დასაქმებისთვის ხელმისაწვდომ დროს. შემოსავლის ზრდასთან ერთად, ბავშვების ყოლისა და დიდი ოჯახზე ზრუნვის ალტერნატიული დანახარჯი მატულობს.

შესაბამისად, შემოსავლების ზრდასთან ერთად შეგვიძლია შობადობის შემცირება და მოსახლეობის ზრდის შენელება ვივარაუდოთ. ბოლო ორ საუკუნეში, როგორც კი ქვეყნების ერთ სულ მოსახლეზე შემოსავალი იზრდებოდა, მალევე მოყვებოდა შობადობის კლებისა და მოსახლეობის ზრდის შენელების ტენდენცია. მეტიც, ეს ტენდენცია ყველა ქვეყანაში დაფიქსირდა. მიუხედავად ქვეყნებს შორის ფართო კულტურული, რელიგიური, ეთნიკური და პოლიტიკური განსხვავებებისა, ბავშვების ყოლის გაზრდილმა ალტერნატიულმა დანახარჯმა ყველგან ერთნაირი გავლენა მოახდინა შობადობაზე. ბოლო ექვსი ათწლეულის განმავლობაში, გლობალური ნაყოფიერების მაჩვენებელი ორჯერ შემცირდა: მსოფლიო ბანკის მონაცემების მიხედვით, 1961 წელს მსოფლიოში საშუალოდ ერთ ქალზე 4.6 შვილი მოდიოდა, ხოლო 2021 წლისთვის ეს მაჩვენებელი 2.3-მდე დაეცა. შობადობის შემცირების მასშტაბი განსხვავდება ქვეყნების მიხედვით. იგივე პერიოდში სომხეთში ნაყოფიერების მაჩვენებელი 4.7-დან 1.6-მდე შემცირდა, აზერბაიჯანში – 5.9-დან 1.5-მდე, საქართველოში – 2.9-დან 2.1-მდე, ხოლო უკრაინაში – 2.2-დან 1.2-მდე.

ალტერნატიული დანახარჯი ძლიერი ანალიტიკური ინსტრუმენტია, რომელსაც ამ წიგნში არაერთხელ შეხვდებით. თუ ამ ინსტრუმენტს ფიქრის პროცესში აქტიურად გამოიყენებთ, თქვენ უკეთ შეძლებთ გაიგოთ რეალურ სამყაროში მომხმარებლების, მწარმოებლების, ბიზნესმენების, პოლიტიკოსებისა და სხვა გადაწყვეტილებების მიმღები პირების ქცევა. კიდევ უფრო მნიშვნელოვანია ის, რომ ამ კონცეფციის დახმარებით შეძლებთ უფრო რაციონალური და გაცილებით უკეთესი პირადი გადაწყვეტილებების მიღებას.

წაიკითხეთ:

დვაიტ ლის „შესაძლებლობები და ხარჯები“

ელემენტი 1.3

3. გადაწყვეტილებები მიიღება ზღვრულად

> *„დიდი საქმეები იმპულსურად არ კეთდება, არამედ ერთიან მთლიანობად თავმოყრილი მცირე ნაბიჯების თანმიმდევრობით.“*
>
> **— ვინსენტ ვან გოგი**

იმისთვის, რომ შეზღუდული რესურსებისგან მაქსიმალური სარგებელი მივიღოთ, ეკონომიკა გვთავაზობს მარტივ წესს: ავირჩიოთ ისეთი აქტივობა, რომლებიც მეტ სარგებელს გვაძლევს, ვიდრე მისი ხარჯია და თავი ავარიდოთ ისეთ აქტივობას, რომლებიც მეტ ხარჯს წარმოქმნის, ვიდრე მისი სარგებელია. რაციონალური გადაწყვეტილებების მიღების ეს პრინციპი ვრცელდება როგორც ცალკეულ პირებზე, ისე ბიზნესებზე, სახელმწიფო მოხელეებზე და მთლიანად საზოგადოებაზე.

თითქმის ყველა გადაწყვეტილება ზღვრულად მიიღება. გადაწყვეტილებები უმეტესად გულისხმობს არსებული მდგომარეობის ცვლილებას (დამატებას ან შემცირებას) და არა ყველაფერზე ერთდროულად უარის თქმას ან ყველაფერზე ერთდროულად დათანხმებას. სიტყვა „დამატებითი“ ხშირად გამოიყენება ტერმინ **ზღვრულის**(?) შემცვლელად. კითხვა შეიძლება ასე დაისვას, „რამდენია ერთი დამატებითი ერთეულის წარმოების ან მოხმარების ზღვრული (დამატებითი) ხარჯი?“ ზღვრული გადაწყვეტილებები შეიძლება გულისხმობდეს როგორც მცირე, ასევე მნიშვნელოვან ცვლილებებს. ეს

„დამატებითი ერთეული“ შეიძლება იყოს ახალი პერანგი, სახლი, საწარმო, დამატებითი ინვესტიცია ან დროის დანახარჯი — მაგალითად, როცა სტუდენტი წყვეტს, როგორ გადაანაწილოს გამოთავისუფლებული დრო სხვადასხვა აქტივობებს შორის. ამგვარი არჩევანი ზღვრულია, რადგან ეფუძნება დამატებითი სარგებლისა და ხარჯის შედარებას.

ადამიანები გადაწყვეტილებებს „ყველაფერი ან არაფრის“ პრინციპით არ იღებენ. მაგალითად, საკითხს ასე არ ვსვამთ: მხოლოდ ტანსაცმელი თუ მხოლოდ საკვები? ჩვენ ვადარებთ დამატებითი საკვების ზღვრულ სარგებელს ნაკლები ტანსაცმლის ან სხვა რამის დათმობის ზღვრულ ხარჯს. გადაწყვეტილების მიღებისას, ინდივიდები არ ადარებენ საკვების მთლიან ღირებულებას ტანსაცმლის მთლიან ღირებულებას და არ ირჩევენ მხოლოდ ერთს; პირიქით – ისინი ადარებენ ზღვრულ ღირებულებებს: ერთი ნივთის მცირე დამატების სარგებელს სხვა ნივთების მცირე დაკლების ხარჯს. სტიმულები გვიბიძგებს იმ არჩევანის გაკეთებისკენ, რომლის ზღვრული სარგებელი აღემატება ზღვრულ დანახარჯს.

ზღვრულ გადაწყვეტილებებს შეიძლება ასევე შეეხოს იმ მახასიათებლების ცვლილებით გამოწვეული სარგებელი და ხარჯი, რასაც ჩვენ ისედაც ვყიდულობთ ან ვაკეთებთ. მაგალითად: „დღეს ვარჯიშისას კიდევ ერთი დამატებითი მილი უნდა ვირბინო?“ „სამსაძინებლიანი ბინა მინდა თუ ორსაძინებლიანი?“ „Nike-ის სპორტული ფეხსაცმელი ვიყიდო, თუ Walmart-ის?“ ამავე პრინციპით, ბიზნესის ხელმძღვანელი, რომელიც ახალი ქარხნის აშენებას გეგმავს, შეაფასებს აღემატება თუ არა ახალი ქარხნის **ზღვრული სარგებელი**(?), (მაგალითად, გაზრდილი გაყიდვებიდან მიღებული შემოსავალი) მის **ზღვრულ ხარჯს**(?)— ახალ შენობაზე გაწეულ ხარჯებს და დახარჯული რესურსების სხვა საქნიამობაში გამოყენების შესაძლებლობებზე უარის თქმას. თუ ზღვრული ხარჯი სარგებელს აჭარბებს, მაშინ ამ ქარხნის აშენება არ იქნება გამართლებული.

ეფექტიანი პოლიტიკური გადაწყვეტილებებიც ზღვრულ ანალიზს საჭიროებს. მაგალითად, განვიხილოთ შემდეგი პოლიტიკის დაგეგმვის

საკითხი — რამდენი რესურსი და ძალისხმევა უნდა მოხმარდეს გარემოს დაბინძურების აღმოფხვრას. თუ ვკითხავთ, რა დონეზეა დასაშვები დაბინძურება, ბევრი ადამიანი უპასუხებს – "სულაც არ უნდა არსებობდეს". სხვა სიტყვებით, მათი აზრით, დაბინძურების დონე ნულამდე უნდა შემცირდეს. ისინი შესაძლოა საარჩევნო უბანზეც, ხმის მიცემისას სწორედ ამ დამოკიდებულებით იღებენ გადაწყვეტილებას. თუმცა ზღვრული აზროვნება გვაჩვენებს, რომ ამ მიზნის მიღწევა უკიდურესად არაეფექტიანია.

როდესაც დაბინძურების დონე ძალიან მაღალია — იმდენად, რომ სუნთქვისას ჰაერით ვიხრჩობით — მისი შემცირების ზღვრული (დამატებითი) სარგებელი, დიდი ალბათობით, აჭარბებს შემცირებისთვის საჭირო ზღვრულ დანახარჯს. თუმცა, რაც უფრო იკლებს დაბინძურების დონე, მით უფრო მცირდება დამატებითი სარგებელიც. კვლავაც არსებობს სარგებელი უფრო სუფთა ატმოსფეროსგან (მაგალითად, უკეთ შევძლებთ შორ მანძილზე მთების დანახვას), მაგრამ ეს სარგებელი აღარ არის ისეთივე ღირებული, როგორც, ვთქვათ, ფილტვების დაზიანების თავიდან აცილება. სანამ დაბინძურება 100 პროცენტით არ გაქრება, ყოველი შემდგომი შემცირებით გამოწვეული სარგებელი თითქმის ნულს უახლოვდება.

როდესაც ჰაერის დაბინძურების კიდევ ერთი ერთეულით შემცირების ზღვრული სარგებელი იკლებს, მისი ზღვრული დანახარჯი იზრდება. რაც უფრო მეტი რესურსი მიიმართება დაბინძურების შესამცირებლად, რაც ავტომატურად ნიშნავს, რომ მათი გამოყენება აღარ არის ხელმისაწვდომი სხვა საჭიროებებისთვის, სუფთა ჰაერის ფასი იმატებს. ზღვრული დანახარჯი წარმოადგენს იმ ფასს, რომელსაც ვიხდით დაბინძურების კიდევ ოდნავ შემცირების სანაცვლოდ. ეს არის რესურსების ის ღირებულება, რომელიც შეიძლებოდა მიღებულიყო მათი ალტერნატიული გამოყენების შემთხვევაში. მაგალითად, ჯანდაცვაზე, განათლებაზე, ინფრასტრუქტურის გაუმჯობესებასა და სხვა მსგავს საკითხებზე საჭირო გასაწევი ხარჯები იმის მაგალითებია, თუ რისი

მსხვერპლად გაღება შეიძლება გახდეს საჭირო დაბინძურების კიდევ უფრო დაბალ დონემდე შემცირების გამო. საჭიროა ამ დანახარჯების გათვალისწინება, როდესაც ვაფასებთ, რამდენად მიზანშეწონილია დაბინძურების კიდევ უფრო მეტად შემცირება. იმ მომენტიდან, როდესაც სუფთა გარემოს მიღწევის ზღვრული დანახარჯი აჭარბებს მის ზღვრულ სარგებელს, დაბინძურების დამატებითი შემცირება არარაციონალური და არაეფექტიანია. უბრალოდ აღარ ღირს ამ საკითხზე რესურსის დახარჯვა. ძირითადი წესი ასეთია: „პირველ რიგში გააკეთე ყველაზე მარტივი საქმე!“

დავუბრუნდეთ დაბინძურების მაგალითს და განვიხილოთ შემდეგი ჰიპოთეტური სიტუაცია: დავუშვათ, დაბინძურება ყოველწლიურად 100 მილიონი ევროს ზიანს იწვევს, მაშინ როცა მის შესამცირებლად მხოლოდ 1 მილიონი ევრო იხარჯება. ამ მონაცემების საფუძველზე, შეგვიძლია ვთქვათ, რომ ზედმეტად ცოტა რესურსი იხარჯება დაბინძურების წინააღმდეგ ბრძოლაში? ადამიანების უმეტესობას შესაძლოა ასეც მიაჩნდეს. თუმცა, იმისათვის, რომ გონივრული დასკვნა გამოვიტანოთ, დამატებითი ინფორმაცია გვჭირდება.

100 მილიონი ევრო წარმოადგენს დაბინძურების შედეგად გამოწვეულ მთლიან ზიანს, ხოლო 1 მილიონი ევრო — გარემოს გაუმჯობესებაზე გაწეულ მთლიან ხარჯს. თუმცა, გონივრული გადაწყვეტილების მისაღებად უნდა ვიცოდეთ დასუფთავების ზღვრული სარგებელი და ზღვრული დანახარჯი. თუ დაბინძურების შემცირებისთვის დამატებით დახარჯული 10 ევრო იძლევა 10 ევროზე მეტის ზიანის შემცირებას, მაშინ ეს ხარჯი გამართლებულია, რადგან ამ შემთხვევაში ზღვრული სარგებელი აღემატება ზღვრულ ხარჯს. მაგრამ თუ დამატებითი 10 ევრო მხოლოდ 1 ევროს ზიანის შემცირებას იწვევს, მაშინ დამატებითი ხარჯი არაგონივრულია, რადგან ამ შემთხვევაში სარგებელი ნაკლებია, ვიდრე მის მისაღებად გაწეული ხარჯი.

ადამიანები ხშირად უგულებელყოფენ ზღვრული ანალიზის მნიშვნელობას საზოგადო საკითხებთან დაკავშირებული განცხადებების გაკეთებისას ან არჩევნებში ხმის მიცემის დროს. თუმცა, იშვიათად უშვებენ

იგივე შეცდომას პირად საკითხებთან დაკავშირებულ გადაწყვეტილებების მიღებისას. განვიხილოთ შემდეგი მაგალითი: საკვები და გართობა. მთლიანობაში თუ შევხედავთ, საკვები გაცილებით მნიშვნელოვანია, ვიდრე გართობა. საკვები სიცოცხლის შენარჩუნებისთვის არის საჭირო. როდესაც ადამიანები სიღარიბეში და გაჭირვებულ გარემოში ცხოვრობენ, მათი შემოსავლის უდიდესი ნაწილი მიმართულია კვების უზრუნველსაყოფად. შესაბამისად, ისინი ძალიან მცირე დროსა და ფულს (თუ საერთოდ რამეს) ხარჯავენ ძვირადღირებულ გასართობ აქტივობებზე, როგორიცაა გოლფის თამაში, წყლის თხილამურებით სრიალი ან სხვა მსგავსი რეკრიაციული აქტივობა.

თუმცა, რაც უფრო მდიდრდებიან ადამიანები, საკვების მოპოვების ალტერნატიული დანახარჯი მცირდება. მიუხედავად იმისა, რომ საკვები კვლავ აუცილებელია სიცოცხლისთვის, მაღალშემოსავლიანი ადამიანების ძირითადი საჭიროებები უკვე საკმარისზე მეტად დაკმაყოფილებულია, და შესაბამისად, შემოსავლის უდიდესი ნაწილის კვლავ საკვებზე დახარჯვა საჭირო აღარ არის. შედარებით მაღალი კეთილდღეობის პირობებში, ადამიანებისთვის დამატებითი საკვები უფრო ნაკლებად ღირებულია, ვიდრე გართობა. სწორედ ამიტომ, რაც უფრო მდიდრდება ადამიანი, შემოსავლის მით უფრო ნაკლებ წილს ხარჯავს საკვებზე და მეტს, გართობაზე. მაგალითად, მიუხედავად იმისა, რომ სომხეთიც და საფრანგეთიც ცნობილია საკუთარი კულინარიით, 2022 წელს საშუალო ოჯახმა სომხეთში, შემოსავლის 47% დახარჯა საკვებზე, მაშინ როცა ბევრად უფრო შეძლებულ საფრანგეთში ეს მაჩვენებელი მხოლოდ 13.3% იყო.[5]

ზღვრულობის კონცეფცია ცხადყოფს, რომ რაციონალური გადაწყვეტილებების მიღებისთვის ზღვრული სარგებლისა და ზღვრული ხარჯის გათვალისწინება აუცილებელია. თუ გვსურს, რომ ჩვენი რესურსები მაქსიმალურად შედეგიანად გამოვიყენოთ, უნდა შევარჩიოთ მხოლოდ ისეთი საქმიანობები, რომელთა ზღვრული სარგებელი ზღვრულ ხარჯს აღემატება. როგორც ინდივიდების, ისე ქვეყნების კეთილდღეობა

გაცილებით მაღალია, როდესაც მათი პირადი ან პოლიტიკური გადაწყვეტილებები ზღვრულობის პრინციპებს ემყარება.

წაიკითხეთ:
დვაიტ ლის „ბაზრები და მარგინალიზმი“

ზღვრულ დონეზე გადაწყვეტილებების მიღება მჭიდრო კავშირშია დროსთან. წარსულში მიღებული და უკვე განხორციელებული გადაწყვეტილებების შედეგები შეუქცევადია, ამიტომ ახალ, ზღვრულ გადაწყვეტილებებში ისინი აღარ უნდა გავითვალისწინოთ. როცა საწარმო უკვე აშენებულია, მწარმოებელს მისი გაუქმება აღარ შეუძლია. ამ ტიპის ხარჯებს ეკონომიკაში “აუნაზღაურებელ ხარჯებს“ ან „ფიქსირებულ ხარჯებს“ უწოდებენ. ეკონომიკური თეორიის მიხედვით, ასეთმა ხარჯებმა არ უნდა მოახდინოს გავლენას ცვლად საკითხებთან დაკავშირებულ გადაწყვეტილებებზე, მაგალითად, რამდენი თანამშრომელის დაქირავებაა მიზანშეწონილი. მიუხედავად იმისა, რომ დროში უკან დაბრუნების შემთხვევაში კომპანიას შესაძლოა ქარხანა არც აეშენებინა, ამ ფაქტის შეცვლა უკვე შეუძლებელია. იგივე ეხება ინდივიდებსაც — ერთხელ გაწეული ხარჯები აღარ ექვემდებარება უკან დაბრუნებას. მაგალითად, თუ სტუდენტმა დახარჯა დრო და ფული სოციოლოგიის დიპლომის მისაღებად, ეს ხარჯები ითვლება აუნაზღაურებელ ხარჯებად, თუნდაც მოგვიანებით აღმოაჩინოს, რომ ტურიზმის სფეროში მეტი ან უკეთ ანაზღაურებადი სამსახურები არსებობს.

ვიდეო:
ჩაძირული დანახარჯების მახე: როცა არ იცი, როდის უნდა გაჩერდე

ელემენტი 1.4

4. ნებაყოფლობითი გაცვლა ეკონომიკურ პროგრესს უწყობს ხელს

„ჩვენ ვგმობთ ვაჭრობას, თუმცა მსოფლიო ისტორია მას თავისუფლების მთავარ პრინციპად შეაფასებს.“

— რალფ უალდო ემერსონი

ვიდეო:
ეკონომიკა ფილმში „გარიყული“

ნებაყოფლობითი ვაჭრობის საფუძველი ორმხრივი სარგებელია. ადამიანები გაცვლას მხოლოდ მაშინ თანხმდებიან, თუ ელიან, რომ ეს მათი კეთილდღეობის გაუმჯობესებას გამოიწვევს. ნებაყოფლობითი გაცვლა არის „მოგება-მოგება“ ტიპის გარიგება. ორივე მხარე იღებს მეტს, ვიდრე თმობს; წინააღმდეგ შემთხვევაში ისინი გაცვლაზე არ დათანხმდებოდნენ. ეს ურთიერთსარგებლის მომტანი საქმიანობა ვაჭრობაში მონაწილე თითოეულ პირს საშუალებას აძლევს მიიღონ ის, რაც მათთვის მეტად ღირებულია, შედარებით მცირე დანახარჯით. ვაჭრობიდან სარგებლის მიღების სამი ძირითადი წყარო არსებობს.

ვიდეო:
თავისუფალი ბაზრების ეკონომიკა: რატომ ვცვლით ნივთებს?

ვიდეო:
ნებაყოფლობითი გაცვლით ყველა იგებს!

პირველ რიგში, ვაჭრობის შედეგად საქონელი გადადის მათ ხელში, ვინც მას უფრო მეტად აფასებს, მათგან, ვინც მას ნაკლებად აფასებს. შესაბამისად, ვაჭრობას შეუძლია გაზარდოს საქონლის ღირებულება მაშინაც კი, როცა არაფერი ახალი არ იწარმოება. მაგალითად, მეორადი ნივთების ყიდვა-გაყიდვისას, გაცვლა არ ზრდის არსებული საქონლის რაოდენობას ან ხარისხს (როგორც ეს ახლის წარმოებისას ხდება). თუმცა ასეთი გაცვლა ქმნის დამატებით ღირებულებას, რადგან პროდუქტი გადადის იმ მყიდველთან, ვინც მას გამყიდველზე მეტად აფასებს. ორივე მხარე მოგებული რჩება. წინააღმდეგ შემთხვევაში, ნებაყოფლობით გაცვლა არც მოხდებოდა.

სხვადასხვა ადამიანის პრიორიტეტები, ცოდნა და მიზნები მნიშვნელოვნად განსხვავდება. პროდუქტი, რომელიც ერთისთვის პრაქტიკულად უსარგებლოა, მეორესთვის შესაძლოა ძვირფასი განძი იყოს. მაგალითად, წიგნი ხელოვნურ ინტელექტზე შესაძლოა არაფერს წარმოადგენდეს ხელოვნების ნიმუშების კოლექციონერისთვის, თუმცა ინჟინრისთვის ასეულობით დოლარად ფასობდეს. ანალოგიურად, ნახატი, რომელიც ინჟინერს არ აინტერესებს, შესაძლოა ხელოვნების ნიმუშების კოლექციონერისთვის დიდი მნიშვნელობა ჰქონდეს. კიბოთი დაავადებული ადამიანი მზად არის ათასობით (ან უფრო მეტი) დოლარი გადაიხაროს წამალში, რომელიც სიცოცხლეს შეუნარჩუნებს, მაშინ

როდესაც იგივე წამალი ჯანმრთელი ადამიანისთვის გამოუსადეგარია და უფრო მეტიც, უარყოფითი ღირებულება აქვს წამლის გვერდითი ეფექტების გამო. ნებაყოფლობითი გადაცვლა, რომლის საშუალებითაც ხელოვნური ინტელექტის შესახებ წიგნი გადაინაცვლებს ინჟინერის ხელში და ნახატი - ხელოვნების ნიმუშების კოლექციონერის ხელში, გაზრდის ორივე საქონლიდან მიღებულ წმინდა სარგებელს. ასეთი გაცვლა ზრდის როგორც ამ ორი ადამიანის, ისე მათი ქვეყნის სიმდიდრეს. ქვეყნის სიმდიდრეს განსაზღვრავს არა მხოლოდ ის, თუ რამდენი საქონელი და მომსახურება იწარმოება, არამედ ისიც, თუ როგორ გადანაწილდება ეს რესურსები მაქსიმალური ღირებულების შესაქმნელად.

მეორე, ვაჭრობა აფართოებს წარმოებისა და მოხმარების შესაძლებლობებს. სავაჭრო პარტნიორებს შეუძლიათ მეტი საქონლისა და მომსახურების წარმოება, თუ თითოეული მათგანი სპეციალიზდება იმ საქონლის წარმოებაზე, რომლის შექმნაც მას შედარებით დაბალი ალტერნატიული დანახარჯით შეუძლია, ხოლო ყველა სხვა საჭირო საქონელსა და მომსახურებას ვაჭრობით მოიპოვებს. სპეციალიზაციის შედეგად, ადამიანებს შეუძლიათ პროდუქციის გაყიდვა, მიღებული შემოსავალი კი მოხმარდება ისეთი საქონლის ან მომსახურების შეძენას, რომლის დამოუკიდებლად წარმოება მათთვის მეტისმეტად ძვირი ან არაეფექტიანია. ასეთი **სპეციალიზაცია**(?) და ნებაყოფლობითი გაცვლა ადამიანებს საშუალებას აძლევს აწარმოონ გაცილებით მეტი საქონელი და მომსახურება, ვიდრე წინააღმდეგ შემთხვევაში შეძლებდნენ. ეკონომისტები ამ პრინციპს **შედარებითი უპირატესობის კანონს**(?) უწოდებენ. ეს კანონი ვრცელდება როგორც ინდივიდებსა და ფირმებზე, ასევე რეგიონებსა და ქვეყნებს შორის ვაჭრობაზე.

თუ ვინმეს შეუძლია მოგაწოდოთ პროდუქტი უფრო დაბალი ღირებულებით (გახსოვდეთ, ყველა დანახარჯი ალტერნატიული დანახარჯია), ვიდრე თავად შეძლებდით მის შექმნას, ნებაყოფლობითი ვაჭრობა ნამდვილად გამართლებულია. შედეგად, თქვენ შეძლებთ თქვენი დრო და რესურსები მიმართოთ იმ საქონლის წარმოებაზე, რომლის დაბალ

დანახარჯად მიწოდება შეგიძლიათ. სხვა სიტყვებით, აწარმოე ის, რაც ყველაზე კარგად გამოგდის, და დანარჩენი გაცვალე. ამის შედეგად, თქვენც და თქვენი სავაჭრო პარტნიორებიც ორმხრივად ისარგებლებთ სპეციალიზაციითა და ვაჭრობით — გაიზრდება საერთო წარმოება, შემოსავლები და ცხოვრების დონე. ყველაფრის თავად წარმოება და თვითკმარი ცხოვრება მოითხოვს თქვენი დროის, ნიჭისა და რესურსების გამოყენებას იმ საქონლისთვის, რომელის წარმოებაც ძვირი გიჯდებათ. ეს გამოიწვევს დაბალ წარმოებასა და ნაკლებ შემოსავალს, რადგან იძულებული იქნებით უარი თქვათ იმ სარგებელზე, რაც სხვებს შეუძლიათ მოგცენ.

ვიდეო:
<u>სპეციალიზაცია და ვაჭრობა</u>

მაგალითად, მიუხედავად იმისა, რომ ექიმების უმრავლესობას შესაძლოა კარგად გამოსდის დოკუმენტების წარმოება და ვიზიტების დაგეგმვა, მათთვის და მათი თანამშრომლებისთვის, და რაც მთავარია, პაციენტებისთვის, უკეთესია, თუ ამ საქმიანობას სპეციალისტს ანდობენ. დრო, რომელსაც ექიმი ადმინისტრაციულ საქმეებს უთმობს, შესაძლოა პაციენტებზე ზრუნვას მოხმარდეს, რაც ექიმისთვის უფრო მეტად ღირებული საქმიანობაა. შესაბამისად, ექიმის მიერ ადმინისტრაციული საქმის წარმოების ალტერნატიული დანახარჯი საკმაოდ მაღალია. ამიტომ, ექიმებისთვის მომგებიანია თუ ადმინისტრაციული საქმისთვის სპეციალისტს დაიქირავებს. შედეგად, ექიმები კონცენტრირდებიან საკუთარ პროფესიულ საქმიანობაზე, ხოლო ოფისის მართვასა და ჩანაწერების წარმოებას ანდობენ ადამიანს, რომელსაც ამ სფეროში შედარებითი უპირატესობა აქვს. შედეგად, მომსახურების ხარჯები მცირდება, ხარისხი უმჯობესდება და ჯანდაცვის სისტემის საერთო ეფექტიანობაც იზრდება. შესაძლებელია ციმბირში სათბურებში ღვინის

ყურძნის მოყვანა და აზერბაიჯანში — არქტიკული კალმახის გამოყვანა სპეციალურად გაგრილებულ ტბორებში. თუმცა რა აზრი აქვს ასეთ ძალისხმევას, როცა გაცვლა ბევრად უფრო მარტივი და ეფექტიანია?

მესამე, ნებაყოფლობითი გაცვლა ბიზნესებს აძლევს შესაძლებლობას, ერთეული პროდუქტის წარმოების ხარჯი შეამცირონ მასშტაბური წარმოების მეთოდების გამოყენებით. ვაჭრობა კომპანიებს საშუალებას აძლევს, გააფართოვონ თავიანთი ბაზარი, დაგეგმონ უფრო დიდი მოცულობის წარმოება და გამოიყენონ ახალი ტექნოლოგიები ისე, რომ მიაღწიონ **მასშტაბის ეკონომიურობას**(?) —როგორც ეს მოხდა 1989 წლის შემდეგ, როცა მოლდოვური წვენები მსოფლიო ბაზარზე გამოჩნდა. მასშტაბურმა წარმოებამ მნიშვნელოვნად შეამცირა ერთეულ პროდუქტზე წარმოების დანახარჯები და მნიშვნელოვნად გაზარდა წარმოების მოცულობა ერთ მუშაკზე. ვაჭრობის გარეშე ამგვარი შედეგის მიღწევა შეუძლებელი იქნებოდა. **საბაზრო ძალები**(?) წარმოებას მუდმივად მიმართავენ უფრო ეფექტიან, დაბალხარჯიან მწარმოებლებზე, ხოლო მაღალხარჯიან მწარმოებლებს ბაზრიდან თანდათან განდევნიან. შედეგად, ღია ბაზრები, როგორც წესი, უზრუნველყოფენ პროდუქტებისა და რესურსების ისეთ გადანაწილებას, რომელიც მაქსიმალურად ზრდის მომხმარებლისთვის მიწოდებული საქონლისა და მომსახურების ღირებულებას, მოცულობასა და არჩევანს. ჩინეთი ამის შესანიშნავი მაგალითია. კონტროლირებადი ეკონომიკის მქონე ქვეყანამ 1995 წელს გლობალურ სავაჭრო სისტემაში გაწევრიანებით მიიღო შესაძლებლობა, ესარგებლა ვაჭრობისა და შედარებითი უპირატესობის მექანიზმებით და ფაქტობრივად მილიარდობით ადამიანი (როგორც თავად ჩინეთში, ასევე რეგიონის სხვა ქვეყნებში) სიღარიბიდან გამოიყვანა.

წაიკითხეთ:
დვაიტ ლის „სპეციალიზაცია და სიმდიდრე“

თანამედროვე სამყაროში ვაჭრობის მნიშვნელობის გაზვიადება პრაქტიკულად შეუძლებელია. მსოფლიო ბანკი უკიდურესი სიღარიბის დაძლევის ერთ-ერთ მნიშვნელოვან ფაქტორად სწორედ გლობალურ ვაჭრობასა და ვაჭრობაზე არსებული ბარიერების შემცირებას ასახელებს. [(6)] ვაჭრობა უკიდურეს სიღარიბეში მცხოვრებ ადამიანებს აძლევს წვდომას ისეთ პროდუქციასა და რესურსებზე, რომლებიც მათ ქვეყნებში უბრალოდ არ არსებობს. ვაჭრობის სუფთა სარგებელი ვრცელდება სხვადასხვა ქვეყნების, რასის, სქესის, პოლიტიკური შეხედულებებისა და კულტურული ღირებულებების მქონე ადამიანებზე. შეგიძლიათ წარმოიდგინოთ, როგორი რთული და ხარჯიანია საკუთარი ძალებით ააშენო სახლი, შეკერო ტანსაცმელი და მოიყვანო კვებისთვის საჭირო ყველა პროდუქტი, რომ აღარაფერი ვთქვათ კომპიუტერების, სმარტ მოწყობილობების, ჭურჭლის სარეცხი მანქანების, ავტომობილებსა და ვაქცინების შექმნაზე? ჩამოთვლილი საქონლის მფლობელები ამ პროდუქტებს უმეტესად იმიტომ ფლობენ, რომ მათი ეკონომიკა ისეთი ფორმით არის მოწყობილი, რომ ადამიანებს შეუძლიათ თანამშრომლობა, სპეციალიზაცია და ვაჭრობაში მონაწილეობა. ქვეყნები, რომლებიც ვაჭრობას, იქნება ეს შიდა თუ საგარეო, ხელოვნური ბარიერებით ზღუდავენ, საკუთარ მოქალაქეებს უკარგავენ შესაძლებლობას, ისარგებლონ ვაჭრობით მიღებული სარგებლით და ჰქონდეთ უკეთესი ცხოვრება.

ვიდეო:
<u>ნებაყოფლობითი გადაცვლის ეკონომიკა</u>

ელემენტი 1.5

5. ტრანზაქციული დანახარჯი ვაჭრობის წინაღობას წარმოადგენს

> *„მეტწილად, ეკონომიკური საქმიანობა სწორედ იმ მიზნის მიღწევას ემსახურება, რომელსაც მაღალი ტრანზაქციული დანახარჯების არსებობა ხელს შეუშლიდა.“*
>
> **— რონალდ ქოუზი**

ნებაყოფლობითი გაცვლა ხელს უწყობს თანამშრომლობას და გვაძლევს შესაძლებლობას, მივიღოთ ის, რაც გვჭირდება, გვინდა და ვაფასებთ. თუმცა, ვაჭრობას თან ახლავს ხარჯებიც. ის მოითხოვს დროს, ძალისხმევასა და სხვა რესურსებს სავაჭრო პარტნიორების მოძიებისთვის, პირობებზე შეთანხმებისთვის, რისკების შეფასებისა და გაცვლის განხორციელებისთვის. ამ პროცესებზე გაწეულ დანახარჯებს ეკონომიკაში **ტრანზაქციული დანახარჯები**(?) ეწოდება და ის დოვლათის შექმნას აფერხებს. ტრანზაქციული დანახარჯები ზღუდავს როგორც ჩვენს საწარმოო შესაძლებლობებს, ისე იმ სარგებლის მიღებას, რასაც ორმხრივად მომგებიანი გაცვლა გვთავაზობს.

ტრანზაქციული დანახარჯები ზოგჯერ მაღალია ფიზიკური ბარიერების გამო. მაგალითად, ოკეანეების, მდინარეებისა და მთების არსებობა ართულებს პროდუქციის მიტანას მომხმარებლამდე. ტრანსპორტის, გზების და კომუნიკაციების ინფრასტრუქტურაში განხორციელებული ინვესტიციები ხელს უწყობს ამ დანახარჯების

შემცირებას. სხვა შემთხვევებში, ტრანზაქციული დანახარჯები მაღალია ინფორმაციის ნაკლებობის გამო. მაგალითად, შესაძლოა გსურდეთ მეორადი ავტომობილის შეძენა, მაგრამ არ იცოდეთ ვინ ყიდის სანდო ავტომობილს მისაღებ ფასად. ავტომობილის ძიებას, სანდოობის შეფასებასა და ფასზე მოლაპარაკებას სჭირდება დრო და ენერგია — ეს ყველაფერი თქვენი ტრანზაქციული დანახარჯების ნაწილია. კიდევ სხვა შემთხვევებში, ტრანზაქციული დანახარჯები იზრდება პოლიტიკური ბარიერების გამო, როგორიცაა გადასახადები, ლიცენზირების მოთხოვნა, ფასის კონტროლი, ან **ტარიფები**(?). მიუხედავად იმისა, ბარიერები ფიზიკურია, საინფორმაციო თუ პოლიტიკური, მაღალი ტრანზაქციის ხარჯი ამცირებს ვაჭრობიდან მისაღებ პოტენციურ სარგებელს.

ადამიანები, რომლებიც სხვებს ეხმარებიან სავაჭრო გარიგებების ორგანიზებაში და უკეთესი არჩევანის გაკეთებაში, ამცირებენ ტრანზაქციულ დანახარჯებს. ეს კი ხელს უწყობს ეკონომიკურ წინსვლას. ასეთი სპეციალისტები ხშირად ცნობილნი არიან როგორც **შუამავლები**(?). მათ შორის არიან წიგნის მაღაზიები, უძრავი ქონების აგენტები, საფონდო ბროკერები, ავტომობილის დილერები და სხვა. ბევრი ადამიანი თვლის, რომ შუამავლები მხოლოდ ზრდიან პროდუქტის ან მომსახურების ფასს და არავითარ სარგებელს არ ქმნიან. ეს რომ სიმართლე იყოს, ადამიანები არ ისარგებლებდნენ მათი მომსახურებით. ტრანზაქციული დანახარჯი ხელს უშლის ვაჭრობას, ხოლო შუამავლები ამცირებენ ამგვარ ხარჯს. სწორედ ამიტომ, აფასებენ ადამიანები შუამავლების მიერ გაწეულ მომსახურებას.

ვიდეო:
ეკონომიკა ფილმში „გაქცევა შოუშენკიდან“

მაგალითად, სურსათით მოვაჭრე შუამავალია. რა თქმა უნდა, დღეს უზარმაზარი სუპერმარკეტები მრავალი ადამიანის შრომის შედეგია, მაგრამ მათი საქმიანობა ერთიანობაში სწორედ შუამავლური როლის

მატარებელია. წარმოიდგინეთ, რამდენი დრო და ძალისხმევა დაგჭირდებოდათ ერთი ჩვეულებრივი კერძის მოსამზადებლად, რომ არა სურსათით მოვაჭრე შუამავლები. თქვენ თავად მოგიწევდათ ბოსტნეულის და ხილის საყიდლად გლეხებთან დაკავშირება, რძისა და ყველისთვის – ფერმერებთან, ხოლო ხორცისა თუ თევზის შესაძენად – მესაქონლეებთან ან მეთევზეებთან მისვლა. სურსათის მაღაზიები თქვენს ნაცვლად ურთიერთობენ მომწოდებლებთან, საქონელს მოსახერხებელ სავაჭრო ადგილმდებარეობაზე ათავსებენ და უზრუნველყოფენ სტაბილურ მარაგებს. სურსათით მოვაჭრეების და სხვა შუამავლების მომსახურება მნიშვნელოვნად ამცირებს ტრანზაქციულ დანახარჯებს, რაც პოტენციურ მყიდველებსა და გამყიდველებს ეხმარება გაცვლით მისაღები სარგებლის გაზრდაში. მათი მომსახურება ზრდის ვაჭრობის მასშტაბს, ხელს უწყობს ეკონომიკურ პროგრესს და ათავისუფლებს რესურსებს სხვა მიზნებისთვის.

ონლაინ-პლატფორმების, როგორიცაა Amazon, Alibaba, AliExpress, Lazada და სხვათა სწრაფი ზრდა ნათლად აჩვენებს ტრანზაქციული დანახარჯების შემცირების მნიშვნელობას. სულ რაღაც ორი ათწლეულის განმავლობაში Amazon პატარა ონლაინ წიგნების მაღაზიიდან მსოფლიოში უმსხვილეს საცალო ვაჭრობის ქსელად გადაიქცა. Alibaba კი, სამ ათეულ წელზე ნაკლებ დროში, აზიის ათ ყველაზე მსხვილ კომპანიას შორის აღმოჩნდა. როგორ მოახერხეს? მათი წარმატების ფორმულა ტრანზაქციული დანახარჯების შემცირებაა. ამ პლატფორმებმა შეძლეს სწრაფად გაფართოება, რადგან მკვეთრად შეამცირეს ყიდვა-გაყიდვასთან დაკავშირებული დანახარჯები. მომხმარებლებს აღარ სჭირდებათ მაღაზიებიდან მაღაზიებში სიარული საჭირო პროდუქტის მოსაძებნად. მათ შეუძლიათ მარტივად შეადარონ სხვადასხვა პროდუქტი, ფასი და მომხმარებელთა შეფასებები ონლაინ სივრცეში. მხოლოდ რამდენიმე დაწკაპუნებით შეძენილი ნივთები პირდაპირ სახლში მიეწოდებათ.

ბოლო წლებში ტექნოლოგიურმა განვითარებამ მნიშვნელოვნად შეამცირა სხვადასხვა ტიპის გაცვლის ტრანზაქციული დანახარჯები. სმარტფონზე თითის რამდენიმე მოძრაობით მყიდველებს შეუძლიათ

ინფორმაცია მიიღონ თითქმის ნებისმიერი პროდუქტის პოტენციური გამყიდველის შესახებ. აპლიკაციები ყოველდღიურად გამოიყენება სურსათის, ტანსაცმლის, საყოფაცხოვრებო ნივთებისა და უძრავი ქონების შესაძენად. მათი საშუალებით ხერხდება სასტუმროს ნომრებისა და ავიაბილეთების მოძიება, კულტურულ ღონისძიებებზე ბილეთების დაჯავშნა, და ასევე მგზავრობის გაზიარება სასურველ მარშრუტებზე.

ასევე, ბოლო ათწლეულებში ტექნოლოგიურმა წინსვლამ და წარმოებაში ეფექტური მიდგომების აღმოჩენამ მნიშვნელოვნად შეამცირა საქონლის ტრანსპორტირების ხარჯი. ინფლაციის გათვალისწინებით, ტვირთის გადაზიდვის ღირებულება, როგორც ზღვით, ასევე საჰაერო გზით, დღეს თითქმის 50 პროცენტითაა შემცირებული იმასთან შედარებით, რაც 1970-იანი წლების დასაწყისში იყო. ტრანზაქციული დანახარჯების, მათ შორის ტრანსპორტირების ხარჯების შემცირებამ, მნიშვნელოვნად გაზარდა ვაჭრობის მოცულობა, გააფართოვა წარმოება და გააუმჯობესა ცხოვრების დონე. ამ ცვლილებებმა გადამწყვეტი როლი ითამაშა მთელ მსოფლიოში ერთ სულ მოსახლეზე შემოსავლების სწრაფ ზრდასა და უკიდურესი სიღარიბის მკვეთრ შემცირებაში.

ელემენტი 1.6

6. ფასებს თანხვედრაში მოჰყავს მყიდველებისა და გამყიდველების ინტერესები

> *„ფასების დაწევა მარტივია. დაბალ ფასებთან გამკლავება არის რთული.“*
>
> **— ჯეფ ბეზოსი**

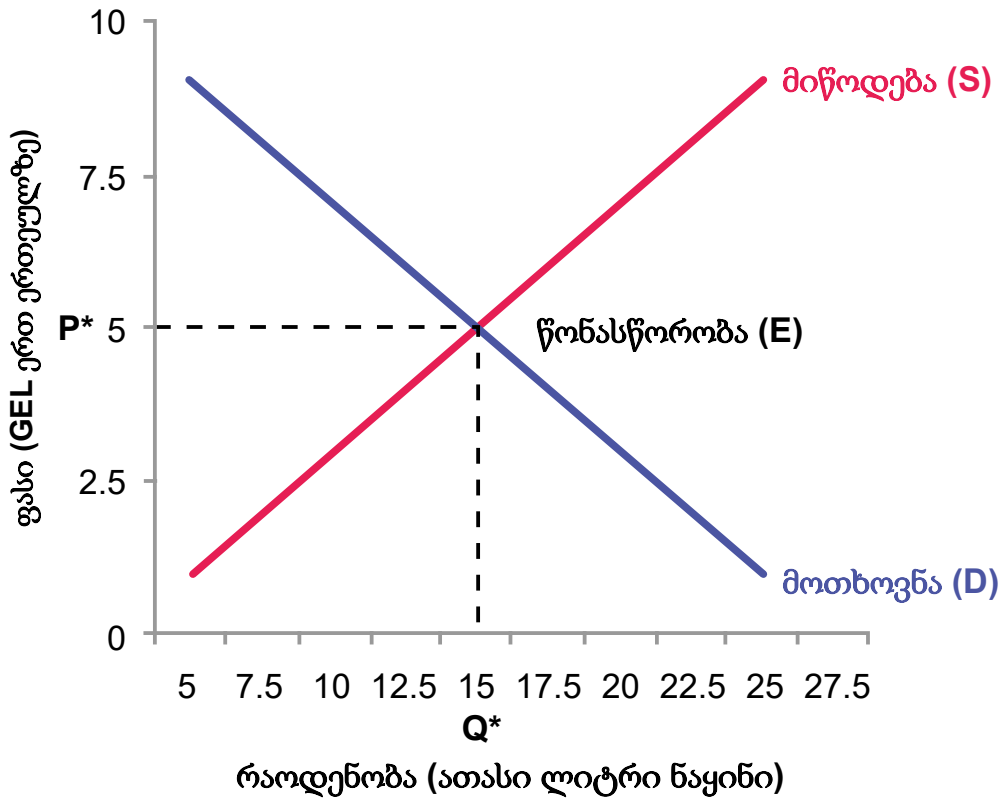
საბაზრო ფასები გავლენას ახდენს როგორც მყიდველების, ასევე გამყიდველების არჩევანზე. როდესაც პროდუქტის ფასი იზრდება, მისი შეძენა უფრო ძვირი ჯდება, ამიტომ მომხმარებლები, როგორც წესი, ნაკლებს ყიდულობენ. შესაბამისად, საქონლის ან მომსახურების ფასსა და მოთხოვნილ რაოდენობას შორის უარყოფითი კავშირი არსებობს. ამ უარყოფით დამოკიდებულებას **„მოთხოვნის კანონი**(?)“ ეწოდება.

გამყიდველებისთვის, პროდუქტის ფასის ზრდა დამატებით შემოსავალს ნიშნავს, რაც მათ მეტი რაოდენობის მიწოდებისაკენ უბიძგებს. შესაბამისად, საქონლის ან მომსახურების ფასსა და მიწოდებულ რაოდენობას შორის დადებითი კავშირი არსებობს. ეს დადებითი დამოკიდებულება ეკონომიკაში ცნობილია როგორც **„მიწოდების კანონი**(?)“.

ვიდეო:
ყველაფერს თავისი ფასი აქვს (და ეს კარგია)

ეკონომისტები ხშირად იყენებენ გრაფიკებს იმის საჩვენებლად, თუ როგორი უერთიერთკავშირია ფასს, მოთხოვნილ და მიწოდებულ რაოდენობებს შორის. ასეთ გრაფიკზე პროდუქტის ფასი განთავსებულია ვერტიკალურ y-ღერძზე, ხოლო გარკვეულ დროის პერიოდში (მაგალითად, კვირაში, თვეში ან წელიწადში) მოთხოვნილი ან მიწოდებული რაოდენობა — ჰორიზონტალურ x-ღერძზე. მაგალითისთვის ავიღოთ ნაყინი როგორც პროდუქტი, ხოლო ვალუტად გამოვიყენოთ ქართული ლარი (GEL). მე-2 გამოსახულება გვიჩვენებს მოთხოვნისა და მიწოდების კლასიკურ გრაფიკს. მოთხოვნის მრუდი ასახავს, სხვადასხვა ფასის პირობებში, რა რაოდენობის ნაყინის ყიდვა სურთ მომხმარებლებს. ყურადღება მიაქციეთ, რომ მოთხოვნის მრუდი დაღმავალია, რაც იმის მაჩვენებელია, რომ ფასის კლებისას მომხმარებლები მეტ ნაყინს ყიდულობენ. ეს არის მოთხოვნის კანონის გრაფიკული გამოხატულება. (შენიშვნა: „მრუდი“ ნიშნავს წერტილთა ერთობლიობას ნებისმიერი ფორმის ხაზზე. შესაბამისად, სწორი ხაზიც მრუდად ითვლება. შესაძლოა სხვა წიგნებში შეგხვდეთ მოთხოვნისა და მიწოდების მრუდები, რომლებიც წრფივად არ არის გამოხატული და არ დაიბნეთ!)

გამოსახულება 2: მოთხოვნა, მიწოდება, და წონასწორობის ფასი



მიწოდების მრუდი ასახავს ნაყინის იმ რაოდენობას, რომლის მიწოდებაც მწარმოებლებს სურთ სხვადასხვა ფასის პირობებში. როგორც მე-2 გამოსახულებაზეა მოცემული, მიწოდების მრუდი აღმავალია, რაც იმაზე ნიშნავს, რომ ფასის ზრდის შემთხვევაში მწარმოებლები ბაზარს მეტი რაოდენობით პროდუქტს შესთავაზებენ. შესაბამისად, მიწოდების მრუდი გრაფიკულად ასახავს მიწოდების კანონს.

ახლა კი ერთ ძალიან მნიშვნელოვან საკითხს მივაქციოთ ყურადღება: ფასი, როგორც წესი, ისწრაფვის იმ **წონასწორული**(?)

დონისკენ — ჩვენს მაგალითში, 5 ლარი ათას ლიტრ ნაყინზე — სადაც მოთხოვნილი და მიწოდებული რაოდენობები ერთმანეთს უთანაბრდება. როცა ნაყინის ფასი 5 ლარია, მომხმარებლები ყოველდღიურად 15,000 ლიტრი ნაყინის შეძენას მოისურვებენ — ზუსტად იმდენს, რამდენის მიწოდებაც სურთ მწარმოებლებს. ამ შემთხვევაში ფასი უზრუნველყოფს მომხმარებელთა და მწარმოებელთა გადაწყვეტილებების თანხვედრას და მათ შორის წონასწორობას ამყარებს.

თუ ნაყინის ფასი 5 ლარზე მაღალია, მაგალითად 7 ლარი, მაშინ მწარმოებლებს მეტი ნაყინის მიწოდება მოუნდებათ, ვიდრე მომხმარებლებს სურთ შეიძინონ. ეს ნიშნავს, რომ 7 ლარის პირობებში მწარმოებლები ვერ გაყიდიან იმდენ პროდუქტს, რამდენიც სურთ. საწყობებში მარაგები გაიზრდება, ხოლო ამ ჭარბი მიწოდების გამო ზოგიერთი მწარმოებელი ფასის დაწევას გადაწყვეტს, რათა მარაგები შეამცირონ. ამგვარად, ფასი ნელ-ნელა შემცირდება მანამ, სანამ 5 ლარს არ მიაღწევს. სანამ ფასი წონასწორულ დონეზე მაღლა იქნება, საბაზრო ძალები მის კლებას შეუწყობს ხელს.

ანალოგიურად, თუ ნაყინის ფასი 5 ლარზე ნაკლებია — მაგალითად, 3 ლარი — მომხმარებლებს მეტის შეძენა ენდომებათ, ვიდრე მწარმოებლები მიაწოდონ. წონასწორულზე დაბალი ფასი წარმოქმნის ჭარბ მოთხოვნას, ხოლო მწარმოებლებს საკმარისი მარაგი არ ექნებათ ამ მოთხოვნის დასაკმაყოფილებლად. ეს გამოიწვევს ზეწოლას ფასზე და ფასი დაიწყებს ზრდას 5 ლარის, წონასწორული ფასის, მიმართულებით. მყიდველებისა და გამყიდველების არჩევანი ერთმანეთთან თანხვედრაში მხოლოდ წონასწორული ფასის დროს არის.

eBay-ის აუქციონის სისტემა, რომელიც ბევრისთვის კარგად ნაცნობია, ნათლად აჩვენებს მოთხოვნისა და მიწოდების ურთიერთქმედებას. eBay-ზე გამყიდველი განსაზღვრავს სარეზერვო ფასს — იმ მინიმუმს, რაზედაც მზად არის მიწოდებული პროდუქტის გასაყიდად. მყიდველი კი ასახელებს იმ მაქსიმალურ ფასს, რომლის გადახდაც მისთვის მისაღებია. აუქციონის მართვის სისტემა მყიდველების სახელით

აკეთებს შეთავაზებებს წინასწარ დადგენილი ფულადი ბიჯების ოდენობით. შეთავაზებების პროცესი გრძელდება მანამ, სანამ არ ამოიწურება აუქციონის ვადა, ან რომელიმე მყიდველი არ დააჭერს — ე.წ. „ახლავე იყიდე“ (Buy It Now) — ღილაკს, რითიც დაეთანხმება პროდუქტზე მითითებულ ფასს. გაცვლა ხდება მხოლოდ მაშინ, როცა მყიდველი სთავაზობს ფასს, რომელიც გამყიდველის მინიმალურ მოთხოვნაზე მეტია. როცა ეს ხდება, როგორც მყიდველი, ისე გამყიდველი, სარგებელს იღებს. გახსოვდეთ: ნებაყოფლობითი გაცვლა ორმხრივად მომგებიანია.

მიუხედავად იმისა, რომ მოთხოვნისა და მიწოდების ძალები შესაძლოა ისე თვალსაჩინო არ არის, როგორც eBay-ზე, ისინი ყველა სხვა ბაზარზეც მსგავსად მოქმედებენ. მოთხოვნის მრუდის სიმაღლე ასახავს იმ მაქსიმალურ ფასს, რომლის გადახდაც მომხმარებელს კიდევ ერთი ერთეულის შეძენისთვის სურს, მაშინ როცა მიწოდების მრუდის სიმაღლე აჩვენებს იმ მინიმალურ ფასს, რაზეც მწარმოებელი თანახმაა დამატებითი ერთეულის მისაწოდებლად. როდესაც პროდუქტის ფასი იმყოფება ამ ორ ზღვარს შორის — მომხმარებლის მიერ გადახდალი მაქსიმუმისა და გამყიდველის მიერ მოთხოვნილი მინიმუმის შორის — არსებობს გაცვლით სარგებელის მიღების შესაძლებლობა. მეტიც, როდესაც ბაზარი აღწევს წონასწორობის ფასს, გაცვლიდან სარგებელს მიიღებენ როგორც მომხმარებლები, ისე მწარმოებლები.

ზღვრული აზროვნება ნათლად აჩვენებს, რატომ აქვთ მომხმარებლებსა და მიმწოდებლებს ორმხრივად სარგებლიანი გაცვლის ინტერესი და რატომ არის შედეგი ეფექტიანი მაშინ, როდესაც ფასი წონასწორობის წერტილშია. მომხმარებელი ყიდულობს მხოლოდ იმ ერთეულს, რომელიც მათთვის ფასზე მეტად ღირებულია. ანალოგიურად, მწარმოებელი მიაწვდის დამატებით ერთეულს, თუ გაყიდვის ფასი ფარავს ამ ერთეული საქონლის წარმოების ხარჯს. ამგვარად, საბაზრო ფასები არა მხოლოდ აბალანსებს მოთხოვნილ და მიწოდებულ რაოდენობებს, არამედ მიმართულებასაც აძლევს მწარმოებლებს — აწარმოონ ის საქონელი, რომელსაც მომხმარებელი მის წარმოების ღირებულებაზე მეტად აფასებს.

ეს პრინციპი ნებისმიერი ბაზრისთვის ჭეშმარიტია.

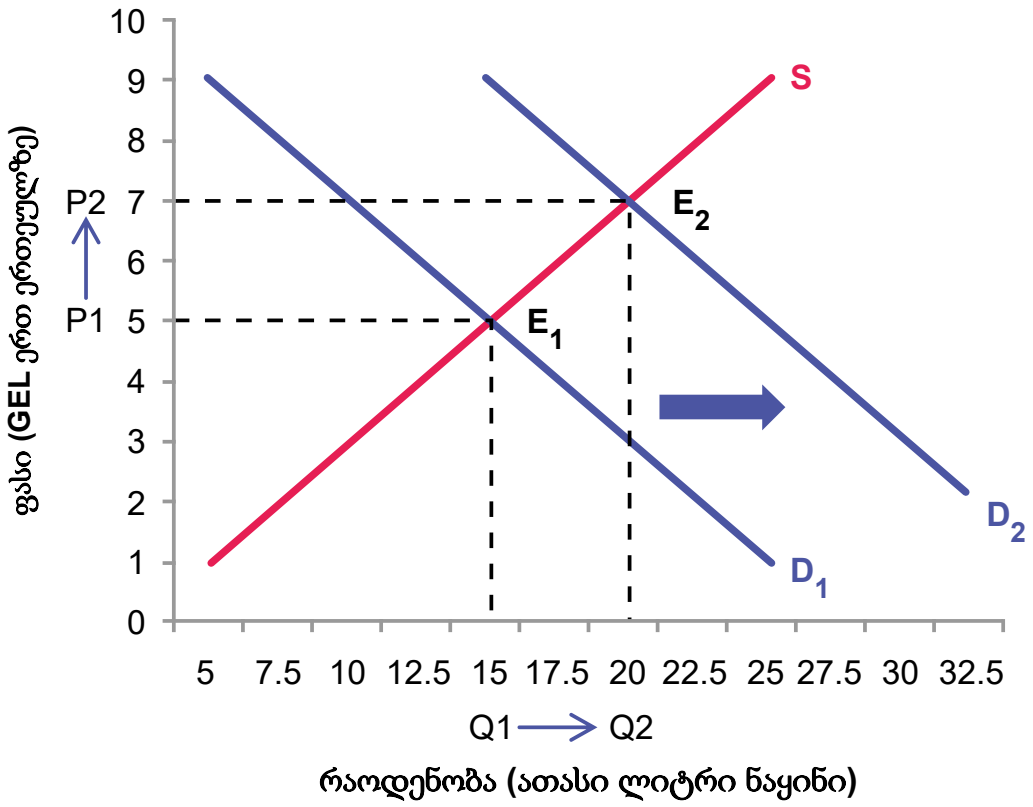
ცხადია, დინამიურ გარემოში, რომელშიც ჩვენ ვცხოვრობთ, დროთა განმავლობაში ცვლილებები გარდაუვალია, რაც გავლენას ახდენს როგორც საქონლისა და მომსახურების მოთხოვნაზე, ისე მიწოდებაზე. მოთხოვნაზე გავლენას ახდენს ისეთი ფაქტორები, როგორებიცაა მომხმარებელთა შემოსავალი, ურთიერთდაკავშირებული პროდუქტების ფასები, მოლოდინები მომავალ ფასებთან დაკავშირებით, მთავრობის მიერ მიღებული პოლიტიკის ცვლილებები და კონკრეტულ ბაზარზე მომხმარებელთა რაოდენობა. ამ ფაქტორების ცვლილების შედეგად, მომხმარებლები მოცემულ ფასებზე განსხვავებულ რაოდენობას მოითხოვენ. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, ასეთი ცვლილებები იწვევს მოთხოვნის მთლიან ცვლილებას და შესაბამისად, გადაადგილებს მოთხოვნის მრუდს.

მნიშვნელოვანია გავარჩიოთ მოთხოვნის ცვლილება — რაც გულისხმობს მოთხოვნის მრუდის მთლიან გადაადგილებას და მოთხოვნილი რაოდენობის ცვლილება, რომელიც საქონლის ფასის ცვლილებით არის გამოწვეული და ნიშნავს გადაადგილებას მოთხოვნის მრუდის გასწვრივ. <u>მნიშვნელოვანი შენიშვნა სტუდენტებისთვის:</u> მოთხოვნის ცვლილებასა და მოთხოვნის რაოდენობის ცვლილებას შორის გარჩევა ყველაზე გავრცელებული გამოწვევაა სტუდენტებისთვის. ამ თემაზე კითხვები ეკონომიკის ბევრ ლექტორს განსაკუთრებით უყვარს, ამიტომ აუცილებლად კარგად გაიგეთ ეს განსხვავება!

წაიკითხეთ:

<u>დვაიტ ლის „მოგების მიღება სიცოცხლის სანაცვლოდ“</u>

გამოსახულება 3: მოთხოვნის ზრდა ფასის ზრდას იწვევს



მე-3 გამოსახულება ასახავს მოთხოვნის ზრდის გავლენას მოცემული საქონლის საბაზრო ფასზე. ვთქვათ, მომხმარებლების შემოსავლები იზრდება, ან იმატებს გაყინული იოგურტის ფასი — პროდუქტის, რომელიც ნაყინის გავრცელებული შემცვლელია. ეს ცვლილებები გამოიწვევს ნაყინზე მოთხოვნის ზრდას, რის შედეგადაც მოთხოვნის მრუდი გადაადგილდება მარჯვნივ — D_1-დან D_2-ისკენ. შედეგად, გაზრდილი მოთხოვნა წინასწორულ ფასს გაზრდის 5 ლარიდან 7 ლარამდე. ახალი, უფრო მაღალი წონასწორობის ფასის პირობებში, მომხმარებლების მიერ

მოთხოვნილი და მწარმოებლების მიერ მიწოდებული რაოდენობები კვლავ დაბალანსდება. შენიშვნა: მოთხოვნის ზრდა (ანუ მთელი მოთხოვნის მრუდის მარჯვნივ გადაადგილება) იწვევს ნაყინის მიწოდებული რაოდენობის ზრდას 15,000-დან 20,000 ლიტრამდე, რაც წარმოადგენს გადაადგილებას არსებული მიწოდების მრუდის გასწვრივ.

მომხმარებელთა შემოსავლის შემცირება ან გაყინული იოგურტის ფასის კლება, საპირისპირო შედეგებს გამოიწვევს. აღნიშნული ცვლილებები შეამცირებს ნაყინზე მოთხოვნას (მოთხოვნის მრუდი გადაადგილდება მარცხნივ), შეამცირებს როგორც წონასწორულ ფასს, ასევე რაოდენობასაც.

ვიდეო:
ცუდია, თუ არა „ფასების გაბერვა“?

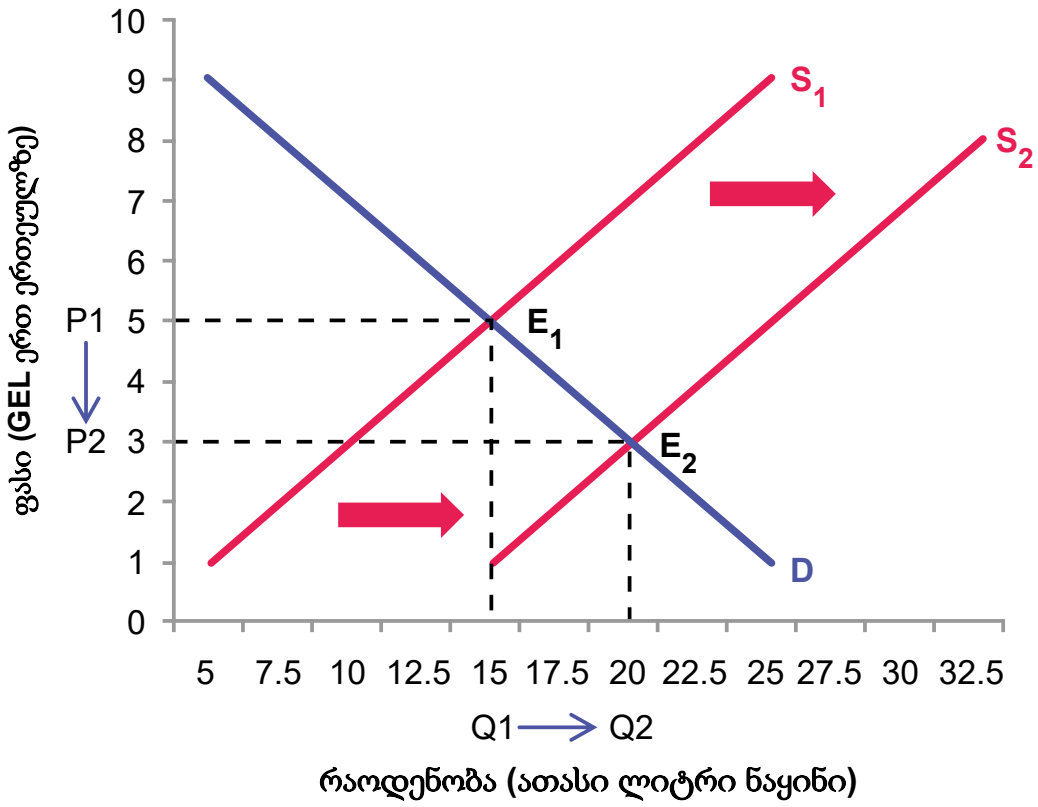
მოდით, ახლა განვიხილოთ ბაზრის მიწოდების მხარე. ფაქტორები, რომლებიც ცვლის ერთი ერთეული პროდუქტის მიწოდების ხარჯს, იწვევს მთლიანად მიწოდების მრუდის გადაადგილებას. მაგალითად, ტექნოლოგიების გაუმჯობესება, წარმოებაში გამოყენებული რესურსების ფასის შემცირება ან წარმოებაზე გაცემული სუბსიდიები, ზრდის მიწოდებას და მიწოდების მრუდს მარჯვნივ გადაადგილებს. ხოლო პირიქით, ის ცვლილებები, რომლებიც პროდუქციის წარმოებას აძვირებს — მაგალითად, წარმოებისთვის საჭირო რესურსებზე ფასის ზრდა, ან მწარმოებლებისთვის დაწესებული მაღალი გადასახადები — შეამცირებს მიწოდებას და მიწოდების მრუდს მარცხნივ გადაადგილებს.

დავუშვათ, შემცირდა ნაღებისა და რძის ფასები — ინგრედიენტები, რომლებიც გამოიყენება ნაყინის წარმოებაში. რა გავლენას მოახდენს ამ რესურსების ფასების კლება ნაყინის მიწოდებასა და საბაზრო ფასზე? თუ თქვენი პასუხია, რომ მიწოდება გაიზრდება და საბაზრო ფასი დაიკლებს — მართალი ხართ. ეს მექანიზმი ნაჩვენებია მე-4 გამოსახულებაზე,

რომელზეც მოცემულია მოთხოვნა-მიწოდების გრაფიკი. ნაღებისა და რძის დაბალი ფასები შეამცირებს ნაყინის ერთეულის წარმოების დანახარჯებს, რის შედეგადაც მიწოდების მრუდი მარჯვნივ გადაინაცვლებს (S_1-დან S_2-მდე). შედეგად, ნაყინის საბაზრო წონასწორული ფასი 5 ლარიდან 3 ლარამდე შემცირდება. ახალ, დაბალ ფასზე მოთხოვნილი რაოდენობა გაიზრდება და კვლავ დაბალანსდება მიწოდებულ რაოდენობასთან, რომელიც იქნება 20,000 ლიტრი დღეში. შენიშვნა: მიწოდების ზრდამ — ანუ მრუდის მთლიანმა გადაადგილებამ — გამოიწვია ნაყინის ფასის კლება და მოთხოვნილი რაოდენობის ზრდა, რაც გამოხატავს გადაადგილებას არსებული მოთხოვნის მრუდის გასწვრივ.

რა მოხდებოდა, იმ შემთხვევაში თუკი ნაყინის წარმოების ხარჯები გაიზრდებოდა? მაგალითად, თუკი საჭირო ინგრედიენტების ფასები მოიმატებდა? ასეთ შემთხვევაში შედეგი სრულიად საპირისპირო იქნებოდა: მიწოდება შემცირდებოდა — რაც ნიშნავს მიწოდების მრუდის მარცხნივ გადაადგილებას — ნაყინის წონასწორული ფასი გაიზრდებოდა, ხოლო რაოდენობა შემცირდებოდა.

გამოსახულება 4: მიწოდების ზრდა ფასის შემცირებას იწვევს



ბაზრის ისეთი კორექტირება, როგორიც ამ თავშია აღწერილი, მყისიერად არ ხდება. როგორც მომხმარებლებს, ისე მწარმოებლებს სჭირდებათ დრო, რათა ახალ პირობებს მოერგონ. სინამდვილეში, ჩვენს დინამიურ გარემოში მსგავსი კორექტირების პროცესი მუდმივად მიმდინარეობს.

ტექნოლოგიური პროგრესი კიდევ უფრო თვალსაჩინოს ხდის იმ დინამიკას, რომლითაც ფასები რეაგირებენ მოთხოვნისა და მიწოდების მერყეობაზე. ბოლოს როდის ისარგებლეთ Uber-ის ან Bolt-ის ტაქსით?

ერთსა და იმავე მარშრუტზე ფასი შესაძლოა წუთებშიც კი შეიცვალოს. მაგალითად, წვიმიან ამინდში, როდესაც უფრო მეტი ადამიანი აარიდებს თავს ფეხით სიარულს (ტაქსზე მოთხოვნა იზრდება) და ამავე დროს თუ მძღოლები სახლში დარჩენას ამჯობინებენ (ტაქსის მიწოდება მცირდება), ფასი ავტომატურად იმატებს.

მოთხოვნისა და მიწოდების ცვლილებებით გამოწვეული შედეგებისა და იმ ფაქტორების გააზრება, რომლებიც ამ მრუდების გადაადგილებას განაპირობებს, ბაზრის პროცესის საფუძვლიანი გაგებისთვის გადამწყვეტია. სწორედ ამიტომ, მოთხოვნა-მიწოდების ანალიზს არაერთხელ მივუბრუნდებით ამ წიგნში.

ვიდეო:
ეკონომიკა ფილმში „ჰადსაკერის ხელქვეითი“

ელემენტი 1.7

7. მოგება მწარმოებლურობის მაჩვენებელია

„მოგება არ არის მენეჯმენტის საბოლოო მიზანი და არსი – ის არის საშუალება, რომელიც ყველა საბოლოო მიზანსა და მისწრაფებას შესაძლებელს ხდის.“

— დევიდ პაკარდი

ვიდეო:
ეკონომიკური მოგება და ხარჯები

ბიზნესები ყიდულობენ (ან ქირაობენ) ბუნებრივ რესურსებს, შრომას, კაპიტალს (მანქანა-დანადგარებს, ინსტრუმენტებსა და სხვა საწარმოო საშუალებებს) და სამეწარმეო უნარებს. ეს წარმოების რესურსები გარდაიქმნება საქონლად და მომსახურებად, რომლებიც შემდეგ მომხმარებლებს მიეწოდება. საბაზრო ეკონომიკაში, მწარმოებლებს უწევთ რესურსების სხვა ალტერნატიული გამოყენებისგან "გადმობირება", რადგან რესურსების მფლობელები მხოლოდ იმ შემთხვევაში მიაწვდიან მათ, თუ შეთავაზებული ფასი არანაკლებია იმ ანაზღაურებაზე, რასაც ისინი სხვაგან მიიღებდნენ. რესურსების ალტერნატიული გამოყენებიდან გადმობირებისათვის საჭირო ხარჯი წარმოადგენს იმ საქონლისა და მომსახურების ალტერნატიულ დანახარჯს, რომლის წარმოებაშიც აღნიშნული რესურსები გამოიყენება.

არსებობს მნიშვნელოვანი განსხვავება წარმოების ალტერნატიულ დანახარჯსა და იმ სტანდარტულ საბუღალტრო დანახარჯებს შორის, რომლებსაც კომპანიები ითვლის. ბუღალტრები ითვლიან კომპანიის წმინდა შემოსავალს, რაც განსხვავდება ეკონომიკური **მოგებისაგან**(?), რადგან ისინი არ ითვალისწინებენ კომპანიის საკუთრებაში არსებული აქტივების ალტერნატიულ დანახარჯებს. თავის მხრივ, ეკონომისტები ითვალისწინებენ, რომ ამ აქტივებს შესაძლოა ჰქონდეთ სხვა ალტერნატიული გამოყენება. გარდა ამისა, ბუღალტრები არ ითვალისწინებენ კომპანიის მფლობელების მიერ მათ ბიზნესში ჩადებული დროისა და ძალისხმევის ღირებულებას, რომელიც ხელფასის სახით არ ანაზღაურდება. ეკონომისტებისთვის ესეც ალტერნატიული დანახარჯია.(7) მაგალითად, ქუჩის კუთხეში მდებარე ხორცის მაღაზიის მეპატრონეს შეუძლია საკუთარი სივრცე სხვაზე გააქირავოს ან თავად ადგილობრივ სუპერმარკეტში დასაქმდეს. ქირით მიღებული შემოსავალიცა და სუპერმარკეტში დასაქმებით მიღებული ანაზღაურებაც მაღაზიის მფლობელისთვის წარმოადგენს რეალურ დანახარჯს იმისთვის, რომ კვლავ ხორცის მოვაჭრედ დარჩენა გადაწყვიტოს. შესაბამისად, კომპანიის წმინდა შემოსავალი (ბუღალტრული მოგება) შეიძლება აჭარბებდეს იმ ეკონომიკურ მოგებას. თუ წარმოება ვერ მოახერხებს ალტერნატიული დანახარჯების დროთა განმავლობაში გადაფარვას, მოგება თანდათან შემცირდება და რესურსები გადავა სხვა უფრო ეფექტიან ეკონომიკურ აქტივობებში.

ვიდეო:

<u>დელეგირების განმარტება ერთ წუთში</u>

ბიზნესის მოგება შემდეგნაირად გამოითვლება:

მოგება = მთლიანი შემოსავალი - მთლიანი ხარჯი

კომპანიის მთლიანი შემოსავალი წარმოადგენს გაყიდული

პროდუქციის ფასისა (P) და გაყიდული რაოდენობის (Q) ნამრავლს. მოგების მისაღებად, კომპანია უნდა იღებდეს პროდუქტის გაყიდვებიდან ისეთ შემოსავალს, რომელიც აღემატება ამ პროდუქტის წარმოებისთვის საჭირო რესურსების ალტერნატიულ დანახარჯს. შესაბამისად, კომპანიას მოგება ექნება მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ ის აწარმოებს ისეთ პროდუქტს ან მომსახურებას, რომელსაც მომხმარებელი აფასებს მეტად, ვიდრე ამ პროდუქტის შესაქმნელად საჭირო რესურსების ღირებულებაა.

მომხმარებლები არ შეიძენენ საქონელს, თუ ის მათთვის მინიმუმ იმდენად ღირებული არ არის, რამდენიც მისი ფასია. თუ მომხმარებლები მზად არიან გადაიხადონ უფრო მეტი, ვიდრე პროდუქტის წარმოების დანახარჯია, მაშინ მწარმოებლის მიერ რესურსების ალტერნატიული გამოყენებიდან გადმობირება გამართლებულია და მომგებიანი. მოგება წარმოადგენს ჯილდოს იმ საქმიანობისთვის, რომელიც რესურსებს გარდაქმნის ისეთ პროდუქტად, რომლის ღირებულება აღემატება მის წარმოებასთან დაკავშირებულ ხარჯებს. ბიზნესის გადაწყვეტილების მიმღებები პირები ყოველთვის ცდილობენ აწარმოონ ისეთი საქონელი და მომსახურება, რომელიც მოგებას მოიტანს. თუმცა ყველაფერი ყოველთვის ისე არ ხდება, როგორც გვგონია — ზოგჯერ კომპანიებს არ შეუძლიათ პროდუქტის გაყიდვა იმ ფასად, რომელიც ხარჯებს დაფარავს. **ზარალი**(?) წარმოიშობა მაშინ, როდესაც პროდუქციის გაყიდვებიდან მიღებული მთლიანი შემოსავალი ნაკლებია იმ რესურსების ალტერნატიულ დანახარჯებზე, რომლებიც ამ საქონლისა თუ მომსახურების წარმოებისთვის არის საჭირო. ზარალი წარმოადგენს სასჯელს იმ კომპანიებისთვის, რომლებიც ქმნიან ისეთ საქონელსა და მომსახურებას, რომელიც მომხმარებლისთვის უფრო ნაკლებად ღირებულია, ვიდრე მათი წარმოებისთვის საჭირო რესურსების დანახარჯია. ზარალი მიგვითითებს იმაზე, რომ აღნიშნული რესურსების გამოყენება უფრო მიზანშეწონილი იქნებოდა სხვა პროდუქციის ან მომსახურების საწარმოებლად.

დავუშვათ, ბულგარეთში (სადაც ვალუტა ბულგარული ლევია, BGN), მაისურების მწარმოებელ კომპანიას შენობის ქირაობა, საჭირო მანქანა-

დანადგარების ღირებულება და იმ შრომის, ქსოვილის, ღილებისა და სხვა მასალების შეძენა, რომლებიც საჭიროა ათასი მაისურის დასამზადებლად და გასაყიდად, თვეში 20,000 BGN უჯდება. თუ კომპანია თითოეულ მაისურს 22 BGN-ად გაყიდის, ათასი მაისურიდან მიღებული შემოსავალი შეადგენს 22,000 BGN-ს, ხოლო მოგება — 2,000 BGN-ს. ასეთ შემთხვევაში კომპანია ქმნის დოვლათს. მომხმარებლების მზადყოფნა, პროდუქტში გადაიხადონ იმაზე მეტი, ვიდრე მისი წარმოების დანახარჯია, ნიშნავს, რომ მაისური მათთვის უფრო ღირებულია, ვიდრე ამ მაისურის საწარმოებლად საჭირო რესურსების ღირებულება. შესაბამისად, კომპანიის მოგება წარმოადგენს ჯილდოს იმ საქმიანობისთვის, რომელმაც რესურსები ისეთ პროდუქტად გარდაქმნა, რომელსაც მომხმარებელი უფრო მაღალ ღირებულებას ანიჭებს.

მეორე მხრივ, თუ მაისურებზე მოთხოვნა შემცირდება და მათი გაყიდვა მხოლოდ 17 BGN-ად იქნება შესაძლებელი, კომპანიას შემოსავალი ექნება 17,000 BGN, რაც ყოველ ათას მაისურზე 3,000 BGN-ის ზარალს ნიშნავს. ეს ზარალი წარმოიშობა იმიტომ, რომ კომპანიის ქმედებებმა გამოყენებული რესურსების ღირებულება შეამცირა. მაისურები — საბოლოო პროდუქტი — მომხმარებლისთვის ნაკლებად ღირებულია, ვიდრე სხვა პროდუქტები, რომლებიც ამ რესურსებით შეიძლებოდა წარმოებულიყო. ეს არ ნიშნავს, რომ მომხმარებლები აცნობიერებენ, თითქოს მაისურების წარმოებაში გამოყენებულ რესურსებს სხვა დანიშნულებით უფრო მაღალი ღირებულება ექნებოდა. თუმცა, მათი ერთობლივი არჩევანი და ის ფასები, რომელთა გადახდისთვისაც მზად არიან, კომპანიას მნიშვნელოვან ინფორმაციას აწვდის და აიძულებს შეამციროს ზარალი. ცხადია, მაისურის მოულოდნელად დაბალი ფასი მწარმოებლისთვის “სიურპრიზია“. სწორედ ამიტომ, მწარმოებლები ხშირად დიდ თანხასა და ძალისხმევას ხარჯავენ, რათა პროდუქციაზე მოთხოვნა წინასწარ შეაფასონ, რაც თავის მხრივ ქმნის მრავალ სამუშაო ადგილს როგორც ეკონომისტებისთვის, ასევე მკერავებისთვის.

საბაზრო ეკონომიკაში ზარალი და ბიზნესის წარუმატებლობა

აჩერებს არაეფექტიან საქმიანობებს. მაგალითად, შეწყდება ისეთი მაისურების წარმოება, რომელთა გასაყიდი ფასი თვითღირებულებაზე ნაკლებია. ზარალი და ბიზნესის წარუმატებლობა რესურსებს გადაამისამართებს იმ საქონლისა და მომსახურების წარმოებისკენ, რომელსაც მომხმარებელი უფრო მაღალ ღირებულებას ანიჭებს. შესაბამისად, მიუხედავად იმისა, რომ ბიზნესის წარუმატებლობა მტკივნეულია მფლობელებისთვის, ინვესტორებისთვისა და თანამშრომლებისთვის, მას დადებითი მხარეც აქვს: ის ათავისუფლებს რესურსებს, რომელთა მიმართვაც შესაძლებელია უფრო მეტი დოვლათის შესაქმნელად.

ნებისმიერი ქვეყნის მოსახლეობა უკეთესად იცხოვრებს, თუ არსებული რესურსები — მიწა, შენობები, შრომა და საწარმოო უნარები — გამოყენებული იქნება ღირებული საქონლისა და მომსახურების წარმოებისთვის. დროის ნებისმიერ მომენტში საინვესტიციო შესაძლებლობების ფართო სპექტრი არსებობს. ამ ინვესტიციების ნაწილი რესურსების ღირებულებას გაზრდის, რადგან ისინი გარდაიქმნება ისეთ საქონლად და მომსახურებად, რომელსაც მომხმარებელი თვითღირებულებაზე მეტად დააფასებს. ასეთი ინვესტიციები ეკონომიკურ პროგრესს შეუწყობს ხელს. სხვა ინვესტიციები კი რესურსების ღირებულებას შეამცირებს და ეკონომიკურ პროგრესს შეაფერხებს. თუ გვინდა, რომ არსებული რესურსების გონივრული მმართველები ვიყოთ, აუცილებელია წახალისდეს ისეთი საქმიანობა, რომელიც ზრდის ღირებულებას. ხოლო, უნდა მოვედიროთ იმ საქმიანობას, რომელიც რესურსებს არაეფექტიანად იყენებს. სწორედ ამას ემსახურება მოგება და ზარალი.

ჩვენ ვცხოვრობთ სამყაროში, სადაც მუდმივად იცვლება გემოვნება, ტექნოლოგიები, სახელმწიფო პოლიტიკა, ინფორმაცია არასრულყოფილია და მომავლის შესახებ მოლოდინები გაურკვეველი. ბიზნესის მფლობელებმა არასოდეს იციან ზუსტად, როგორი იქნება საბაზრო ფასები ან წარმოების დანახარჯები მომავალში — ისინი გადაწყვეტილებებს

მოლოდინებზე დაყრდნობით იღებენ. როგორც სტუდენტს, შესაძლოა წელს სწავლის გადასახადებსა და წიგნებზე გაცილებით მეტი თანხა დაგეხარჯოს, ვიდრე იმ სამუშაოდან მიიღებდი, რომელზეც სწავლის გამო უარი თქვი. ამას მაინც აკეთებთ, რადგან მომავალში უფრო მაღალი სარგებლის მოლოდინი გაქვთ.

მეცნიერმა (ან კვლევითმა კომპანიამ), რომელსაც ინოვაციური იდეა აქვს კიბოს სამკურნალო წამალზე, შეიძლება ასეული მილიონი დოლარი დახარჯოს მანამდე, სანამ პირველ წამალს გაყიდის. თუ მთავრობის მხრიდან ფასების კონტროლი კომპანიას არ შეუზღუდავს შესაძლებლობას, რომ მომავალში ეს საინვესტიციო ხარჯები გაყიდვებიდან დაფაროს, ის ამ ინვესტიციას განახორციელებს. სწორედ ეს მექანიზმია საბაზრო ეკონომიკის ერთ-ერთი მთავარი ძალა — ის ინვესტორისთვის სარგებლისა და ზარალის სტიმულებზეა დაფუძნებული. წამლების გამოგონების საკითხი მართლაც საინტერესოა. იმ წამლის გაყიდვებმა, რომლის ეფექტიანობაც კვლევებით დადასტურდა, ასევე უნდა აანაზღაუროს ის კოლოსალური თანხები, რომელიც არაეფექტიანი მედიკამენტების კვლევასა და განვითარებაში დაიხარჯა. მას შემდეგ, რაც წამალი გაივლის ყველა აუცილებელ კლინიკურ ტესტს და გაყიდვის ნებართვას მიიღებს, მისი ბაზრის ფასი შეიძლება ათასობით დოლარი იყოს, მაშინ როცა წარმოების თვითღირებულება კომპანიისთვის სულ რამდენიმე თეთრი იყოს. ბევრი განვითარებული ქვეყანა კრძალავს წამლების იმპორტს უცხოეთიდან არა იმიტომ, რომ ისინი არასანდოა ან საშიშია, არამედ უფრო ხშირად იმიტომ (თუმცა ამას საჯაროდ იშვიათად აღიარებენ), რომ განვითარებად ქვეყნებში სიცოცხლისთვის აუცილებელი მედიკამენტები „საგარეო დახმარების“ ფონზე გაცილებით იაფია, მაშინ როცა მათი შემუშავებისა და გამოგონების ხარჯებს საკუთარ თავზე იღებს განვითარებული ქვეყნების ჯანდაცვის სისტემა.

მეწარმეები(?), რომლებიც ეფექტიანად აწარმოებენ და სწორად აფასებენ იმ საქონელსა და მომსახურებას, რომელშიც მომხმარებელი წარმოების ხარჯზე მაღალ ფასს გადაიხდის, წარმატებას აღწევენ. ხოლო

ისინი, ვინც ამას ვერ მოახერხებენ, ზარალდებიან. მნიშვნელოვანია აღვნიშნოთ, რომ მეწარმეობა და ბიზნესის ფლობა სინონიმები არ არის. ხშირად გვგონია, რომ მეწარმე აუცილებლად კომპანიის მფლობელია, მაგრამ ეს ყოველთვის ასე არ არის. დიდი კორპორაციების შემთხვევაში, სადაც ბევრი აქციონერია, მეწარმედ შეიძლება დაქირავებული პროფესიონალი იყოს, რომელიც უზრუნველყოფს კომპანიის განვითარებას. ასევე, თავად მეწარმეები ხშირად ეძებენ ინვესტორებს, რომლებიც დააფინანსებენ მათ იდეებს, ისე, რომ მეწარმე თავად იღებს გადაწყვეტილებებს კომპანიის განვითარების სტრატეგიაზე.

ვიდეო:
უხილავი ხელი: ვისაუბროთ მეწარმეობაზე

მეწარმეობა, როგორც წესი, მაღალი ფინანსურ რისკებთანაა დაკავშირებული. ხშირად გაისმის კრიტიკა იმასთან დაკავშირებით, რომ ბიზნესის წარუმატებლობის მიზეზი საბაზრო პროცესებია. როდესაც ბიზნესის მფლობელები რესურსებს არაეფექტიანად ანაწილებენ ისეთ სექტორებში, სადაც მომხმარებლის მოთხოვნა იმდენად დაბალია, რომ ხარჯების დაფარვაც კი ვერ ხერხდება, ისინი განიცდიან ფინანსურ ზარალს და, თუ ახალ გარემოებასთან ვერ ადაპტირდებიან, საბოლოოდ ბაზრიდან გასვლა მოუწევთ. შეეცადეთ წამით დაფიქრდეთ, რამდენად განსხვავდება კერძო სექტორის ეს ქცევა მთავრობისგან, რომელსაც შეუძლია აიძულოს მოქალაქეები (გადასახადის გადამხდელები), გადაიხადონ იმ სერვისებისთვის, რომელიც მათთვის შეიძლება ღირებული არ არის. ამაზე მოგვიანებით უფრო დაწვრილებით ვისაუბრებთ.

ვიდეო:
სტივ ფორბსი მიღწევების შესახებ - რუთ ჰენდლერი

საინტერესოა, რომ ბევრმა მეწარმემ, ვინც თავდაპირველად ბიზნეს-საქმიანობა წარუმატებლად დაიწყო ან კრახი განიცადა, საბოლოოდ დიდ წარმატებას მიაღწია. მაგალითად, სტივ ჯობსმა 1985 წელს Apple-ის დატოვების შემდეგ, დააარსა კომპანია neXT, რომელიც, მისი ხედვით, პერსონალური კომპიუტერების ინოვაციური მწარმოებელი უნდა გამხდარიყო. 1990-იან წლებში, სამწლიანი ფინანსური კრიზისისა და აქციების ფასის ვარდნის შემდეგ, Apple-მა შეისყიდა neXT და 1997 წელს სტივ ჯობსი Apple-ში დააბრუნა. მალევე ჯობსმა Apple-ის რეორგანიზაცია გააკეთა და ბაზარს წარუდგინა iPhone, iPad და სხვა ინოვაციური და მომგებიანი პროდუქტები და სერვისები, რომლებიც დღემდე საოცარი წარმატებით იყიდება.

ვიდეო:
<u>სტივ ფორბსი მიღწევების შესახებ - ჯ.რ. სიმპლოტი</u>

მთავარი დასკვნა მარტივია: მოგება ინვესტიციებს მიმართავს ისეთი პროექტებისკენ, რომლებიც ეკონომიკურ პროგრესს უწყობს ხელს, ხოლო ზარალი რესურსებს ათავისუფლებს არაეფექტიანი წარმოებისგან. ბაზრის ეს ფუნქცია უმნიშვნელოვანესია. ეკონომიკები, რომლებიც ამ ფუნქციას ეფექტიანად ვერ ასრულებენ, თითქმის გარდაუვლად განიცდიან სტაგნაციას ან რეგრესს.

ვიდეო:
<u>ფასთა სისტემა</u>

ელემენტი 1.8

8. „უხილავი ხელი“ საერთო კეთილდღეობას ხელს უწყობს

> *„ყოველი ინდივიდი მუდმივად ცდილობს, იპოვოს მის ხელთ არსებული კაპიტალის ყველაზე მომგებიანი გამოყენების გზა. მისი მოქმედების მიზანი, რა თქმა უნდა, საკუთარი სარგებელია და არა საზოგადოების კეთილდღეობა. თუმცა, საკუთარი ინტერესის ძიება ბუნებრივად, ან უფრო ზუსტად რომ ვთქვათ, გარდაუვლად, უბიძგებს მას აირჩიოს ის ეკონომიკური საქმიანობა, რომელიც საბოლოო ჯამში ყველაზე სასარგებლოა საზოგადოებისთვისაც. ... ის მხოლოდ საკუთარ სარგებელზე ფიქრობს, მაგრამ ამით, როგორც ბევრ სხვა შემთხვევაში, იგი უხილავი ხელით იმ მიზნისკენ მიიმართება, რომელიც თავდაპირველად მისი განზრახვის ნაწილი სულაც არ ყოფილა.“*[(8)]
>
> **— ადამ სმიტი (1776)**

ვიდეო:
უხილავი ხელის სტეიკი

პირადი ინტერესი ძლიერი მოტივატორია. როგორც ადამ სმიტმა დიდი ხნის წინ აღნიშნა, თითქოს **უხილავი ხელის**[(?)] კარნახით, საკუთარ ინტერესებზე ორიენტირებულ ადამიანებს ძლიერი სტიმული აქვთ

იმოქმედონ ისე, რომ ხელი შეუწყონ საზოგადოების ან ქვეყნის ზოგად კეთილდღეობას. სმიტის მიერ მოხსენიებული „უხილავი ხელი“ წარმოადგენს ფასების სისტემას. ადამიანი „მხოლოდ საკუთარ სარგებელზე ფიქრობს“, მაგრამ ფასების უხილავი ხელის მიერ ისე იმართება, რომ სხვათა მიზნების მიღწევასაც უწყობს ხელს და, საბოლოოდ, მთლიანი საზოგადოებისთვის მეტი კეთილდღეობა მოაქვს.

უხილავი ხელის პრინციპის გაგება ხშირად რთულია. ადამიანებს ბუნებრივად აქვთ მიდრეკილება იფიქრონ, რომ წესრიგის მიღწევა მხოლოდ მაშინ არის შესაძლებელი, როცა პროცესებს ვიღაც ხელმძღვანელობს ან როცა მოქმედებები ცენტრალიზებული მმართველობის მითითებებით იმართება. ადამ სმიტი კი ამტკიცებდა, რომ პირადი ინტერესებისკენ სწრაფვა ქმნის ისეთ მოწესრიგებულ საზოგადოებას, სადაც მოთხოვნები მუდამ კმაყოფილდება ცენტრალიზებული დაგეგმვის გარეშე. ეს წესრიგი იქმნება იმიტომ, რომ კერძო საკუთრებისა და გაცვლის თავისუფლების პირობებში, საბაზრო ფასები პირად ინტერესებზე ორიენტირებულ ადამიანებს მიმართულებას აძლევს ისეთი საქმიანობებისკენ, რომლებიც საერთო კეთილდღეობას ემსახურება. ეს ერთი მონაცემი — ამა თუ იმ საქონელის ან მომსახურების მიმდინარე საბაზრო ფასი — საკმარის ინფორმაციას აწვდის როგორც მყიდველებს, ისე გამყიდველებს, რათა მათი ქმედებები სხვების პრიორიტებებსა და არჩევანთან თანხვედრაში მოვიდეს. საბაზრო ფასები ასახავს მილიონობით მომხმარებლის, მწარმოებლისა და რესურსის მომწოდებლის არჩევანს. ისინი გამოხატავენ ინფორმაციას მომხმარებელთა სურვილების, ხარჯებისა და დროის, მდებარეობისა და გარემოებების შესახებ. ამ ინფორმაციის მიღება და დამუშავება დიდი ბაზრების პირობებში სცილდება როგორც ნებისმიერი ინდივიდის, ისე ცენტრალური დაგეგმვის ორგანოს აღქმის უნარს.

ოდესმე დაფიქრებულხართ, როგორ ხდება, რომ ახლომდებარე სუპერმარკეტს თითქმის ყოველთვის აქვს იმდენი რაოდენობის რძე, პური, ბოსტნეული და სხვა პროდუქტები, რომ ისინი მუდმივად

ხელმისაწვდომია? თუმცა არც იმდენად დიდი რაოდენობით, რომ გაფუჭდეს და ზარალი გამოიწვიოს? როგორ ხდება, რომ მსოფლიოს სხვადასხვა წერტილში წარმოებული მაცივრები, ავტომობილები და სენსორული ტაბლეტები თქვენს ადგილობრივ ბაზარზე სწორედ იმ რაოდენობითაა ხელმისაწვდომი, რამდენიც მომხმარებელს სურს? ცხადია, ეს ყველაფერი მათი წარმოების ხარჯების გათვალისწინებით ხდება. ყველანი უფრო მეტ საქონელსა და მომსახურებას „მოვისურვებდით“, თუკი ისინი უფასოდ იწარმოებოდა, ან ვიღაც (შეიძლება მთავრობა) უფასოდ მოგვცემდა! სამწუხაროდ, თითქმის არცერთი ჩვენთვის ღირებული რამ არ იწარმოება ხარჯების გარეშე — ალბათ სიყვარულისა და სიცილის გარდა. ამიტომ, უფასო სადილი სინამდვილეში არასდროს არის უფასო — ვიღაც ყოველთვის იხდის მის ფასს. სად არის ტექნიკური სახელმძღვანელო ბიზნესისთვის, რისი დახმარებითაც ყველაფერს უშეცდომოდ დაგეგმავს და მოაგვარებს? რა თქმა უნდა, ასეთი სახელმძღვანელო არ არსებობს. ამ ამოცანას ბაზრის ფასების უხილავი ხელი ასრულებს. ის პირად ინტერესებზე ორიენტირებულ ადამიანებს თანამშრომლობისკენ უბიძგებს და მათი არჩევანი ერთმანეთთან თანხვედრაში მოჰყავს ფასების სიგნალების მეშვეობით, როგორც ეს 1.6 ელემენტშია აღწერილი.

1974 წლის ნობელის პრემიის ლაურეატმა ფ.ა. ჰაიეკმა ბაზრის სისტემას „საოცრება“ უწოდა. ერთი მაჩვენებელი — საბაზრო ფასი — სპონტანურად მოიცავს იმდენ ინფორმაციას, რომ მყიდველებსა და გამყიდველებს სწორი გადაწყვეტილებების მიღებაში ეხმარება და ორივეს შესაძლებლობას აძლევს, მიიღონ ის რაც სურთ.[(9)] საქონელისა და მომსახურების საბაზრო ფასი ასახავს ათასობით, ზოგჯერ კი მილიონობით გადაწყვეტილებას, რომლებიც მსოფლიოს გარშემო სხვადასხვა ადამიანებმა მიიღეს ისე, რომ ერთმანეთის ქმედებების შესახებ არაფერი იცოდნენ. ყოველი საქონელისა ან მომსახურების ბაზარი მოქმედებს როგორც ღრუბლოვანი ქსელი (cloud), რომელიც ბაზრის მონაწილეებს აძლევს როგორც ყველა საჭირო ინფორმაციას, ასევე სტიმულს, რომ ამ

ინფორმაციაზე დაყრდნობით იმოქმედონ.

კაცობრიობის ისტორიაში ვერავინ, ვერც ერთმა ადამიანმა და ვერც ერთმა ცენტრალიზებულმა მგეგმავმა, ვერ შეძლო იმ მასშტაბის ინფორმაციის მიღება და დამუშავება, რაც საჭიროა მილიონობით მომხმარებლისა და მწარმოებლის ქცევის ისეთი სიზუსტით და ეფექტიანობით კოორდინირებისთვის, როგორც ეს ბაზარს ძალუძს. საბაზრო ფასები ამ უზღვავ ინფორმაციას კონცენტრირებული და მარტივად გამოსაყენებელი ფორმით მოიცავს. საბაზრო ფასები მწარმოებლებსა და რესურსების მფლობელებს უჩვენებს გზას აწარმოონ ის საქონელი და მომსახურება რომელიც მომხმარებლისთვის ყველაზე ღირებულია მისი ხარჯის გათვალისწინებით. არ არის საჭირო ფერმერს დააძალო ვაშლის მოყვანა, ან სამშენებლო კომპანიას სახლების აშენება, ან ავეჯის მწარმოებელს სკამების გაკეთება. როცა ფასები მიანიშნებს, რომ ეს პროდუქტები ადამიანებისთვის იმაზე ღირებულია, ვიდრე მათი წარმოება ჯდება, მწარმოებლები — პირადი სარგებლის მოპოვების სურვილით — თვითონ გადაწყვეტენ ამა თუ იმ საქონელის მიწოდებას. ესაა ბაზრის მშვენიერება. ის ბუნებრივად, ძალდაუტანებლად ახდენს რესურსების სწორ გადანაწილებას.

ასევე არ არის საჭირო, მწარმოებლებს შევახსენოთ, რომ იპოვონ და გამოიყენონ იაფი და ეფექტიანი წარმოების გზები. პირადი ინტერესებისა და საბაზრო ფასების სიგნალების ერთობლიობა მომწოდებლებს უბიძგებს, მოძებნონ რესურსების ოპტიმალური კომბინაცია და დანახარჯის მინიმიზაციის გზები. რადგან დაბალი ხარჯი მეტ მოგებას ნიშნავს, ყველა მწარმოებელი ცდილობს, ხარჯი შეამციროს და პროდუქტის ხარისხი გააუმჯობესოს. რეალურად, კონკურენცია თითქმის აიძულებს მათ ასე მოიქცნენ. თანამედროვე ეკონომიკაში საოცარია ის თანამშრომლობა, რომელსაც ფასების უხილავი ხელი და პირადი ინტერესები ქმნიან. შემდეგ ჯერზე, როცა გემრიელ ვახშამს მოამზადებთ, დაფიქრდით, რამდენი ადამიანი დაგეხმარათ თქვენ მის მომზადებაში. თან ისე, რომ არცერთი მათგანი — იქნება ეს ტრაქტორების მწარმოებელი, ფერმერი, მძღოლი, თუ

მაღაზიის გამყიდველი — არ ფიქრობდა იმაზე, რომ თქვენ რაც შეიძლება იაფი და გემრიელი ვახშამი მიგერთვათ. თუმცა, საბაზრო ფასებმა მათი ინტერესები თქვენსას დაუკავშირა. ფერმერები, რომლებიც სხვებზე უკეთ აკეთებენ თავის საქმეს, უფრო მაღალ ფასს იღებენ. მძღოლები და მაღაზიის მფლობელები უფრო მეტს გამოიმუშავებენ, თუ პროდუქციას მომხმარებლებს ახალს და ხარისხიანს მიაწვდიან, და ა.შ. — და ეს ყველაფერი ყოველთვის ყველაზე შესაძლო დაბალი ხარჯით ხდება. რეალურად, ათიათასობით ადამიანი, რომელთაგან უმეტესობასაც ალბათ ცხოვრებაში არასდროს შევხვდებით, თავისი წვლილი შეაქვს იმაში, რომ თითოეულმა ჩვენგანმა მოიხმაროს გაცილებით მეტი პროდუქტი, ვიდრე თვითონ შეგვიძლია ვაწარმოოთ.

უფრო მეტიც, უხილავი ხელი იმდენად ჩუმად და ავტომატურად მოქმედებს, რომ წესრიგი, თანამშრომლობა და მრავალფეროვანი არჩევანი, რომელიც ჩვენთვის ხელმისაწვდომია, ჩვეულებრივ ნორმად მიგვაჩნია და მას ყურადღებას თითქმის არ ვაქცევთ. მიუხედავად იმისა, რომ ხშირად სათანადოდ ვერ ვაფასებთ, პირადი ინტერესისა და უხილავი ხელის ერთობლიობა ეკონომიკური პროგრესის ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი მამოძრავებელი ძალაა.

ვიდეო:
უხილავი ხელი

ელემენტი 1.9

9. უფრთხილდი გაუთვალისწინებელ შედეგებს

„ეკონომიკის, განათლების, ან ჯანდაცვის საკითხებზე გადაწყვეტილებების მიღებისა ან პოლიტიკის განსაზღვრისათვის, საზოგადოებისთვის ყველაზე სასარგებლო იქნება, თუ აირჩევენ ისეთ ადამიანებს, რომლებიც გამოირჩევიან განსაკუთრებული შრომისმოყვარეობით, გონიერებით და გრძელვადიან პერსპექტივაზე ორიენტირებულები აზროვნებით.“

— ბილ გეიტსი

1946 წელს ცნობილმა ეკონომიკურმა ჟურნალისტმა ჰენრი ჰეზლიტმა გამოაქვეყნა წიგნი „ეკონომიკა ერთ გაკვეთილში“ (Economics in One Lesson). ეს ეკონომიკის შესავალი სახელმძღვანელო ეფუძნება 1850 წლის ესეს, რომლის ავტორია ფრანგი ეკონომისტი და პარლამენტის წევრი ფრედერიკ ბასტია. ეს წიგნი დღემდე ერთ-ერთ ყველაზე გაყიდვად ეკონომიკურ ნაშრომად ითვალება.

წიგნი იწყება ისტორიით პატარა ბიჭზე, რომლის ნასროლი ბურთი მაღაზიის მინას ამტვრევს. შედეგად, მაღაზიის მეპატრონე მინის მჭრელ ოსტატს იძახებს ფანჯრის შესაკეთებლად. ადამიანების ნაწილი აღნიშნავს, რომ ფანჯრის ჩატეხვა არც ისე ცუდია, რადგან მინის ოსტატი დასაქმდა. თუმცა, როგორც ჰეზლიტი ხაზგასმით აღნიშნავს, ასეთი შეფასება ზედაპირულია, რადგან უგულებელყოფილია მინის ჩამტვრევის

მეორადი ეფექტები[(?)].

თუ მაღაზიის მეპატრონე მინის მჭრელი ოსტატისთვის გადახდილ ფულს ფანჯრის შეკეთებაზე არ დახარჯავდა, ამ თანხას სხვა საჭიროებებზე მიმართავდა. მაგალითად, შეიძენდა ფეხსაცმელს, ახალ ტანსაცმელს ან სხვა ნივთებს. შესაბამისად, ფანჯარა რომ არ გატეხილიყო, სხვა რომელიმე სექტორში დასაქმება გაიზრდებოდა. ასეთ შემთხვევაში, საზოგადოებას ექნებოდა როგორც ფანჯარა, ასევე ის ნივთები, რასაც მაღაზიის მეპატრონე შეიძენდა. როდესაც მეორად ეფექტებს ვითვალისწინებთ, ცხადი ხდება, რომ ისეთი დამაზიანებელი ქმედებები, როგორიცაა ფანჯარის გატეხვა, სტიქიური უბედურებები (წყალდიდობები, ქარიშხლები და ა.შ.) ან არაეფექტიანი სახელმწიფო პოლიტიკა, ვნებს საზოგადოებას. ასეთი მოვლენები ამცირებს საქონელზე ხელმისაწვდომობას და წმინდა დასაქმებას: ერთ ადგილზე შექმნილი სამუშაო ადგილები სხვაგან დაკარგული სამუშაო ადგილების ტოლფასია. შეხედულება, თითქოსდა ნგრევა და ზიანი სამუშაო ადგილებს ქმნის და სასარგებლოა ეკონომიკისთვის, ცნობილია როგორც „გატეხილი ფანჯრის ილუზია", რომლის შესახებ უფრო დეტალურად 1-11 ელემენტში ვისაუბრებთ.

ვიდეო:
ფრედერიკ ბასტია - ჩატეხილი ფანჯარა

ჰეზლიტის მთავარი გაკვეთილი ის იყო, რომ ეკონომიკური ანალიზისას ადამიანს

> *„. . . უნდა შეეძლოს არა მხოლოდ მყისიერი შედეგების, არამედ გრძელვადიანი შედეგების დანახვა; არა მხოლოდ პირდაპირი, არამედ მეორადი ეფექტების შეფასება; და არა მხოლოდ რომელიმე კონკრეტულ ჯგუფზე გავლენა, არამედ მთელ*

საზოგადოებაზე ზემოქმედების გათვალისწინება.“[(10)]

ჰეზლიტი ამტკიცებდა, რომ ეკონომიკურ პოლიტიკაში ყველაზე გავრცელებული შეცდომა გრძელვადიანი შედეგების გაუთვალისწინებლობაა. მან ვრცლად დაწერა 1930-იანი წლების დიდ დეპრესიის შესახებ. განსაკუთრებით ხაზს უსვამდა პოლიტიკაში დამკვიდრებულ ტენდენციას, რომ პოლიტიკოსები მოკლევადიან სარგებელზე ამახვილებენ ყურადღებას, ხოლო გრძელვადიან და ხშირად შესაძლო გაუთვალისწინებელ შედეგებს უგულებელყოფენ.

ვიდეო:
განსაკუთრებული მომენტები გაუთვალისწინებელი შემთხვევების ისტორიაში (მეორე ნაწილი)

გადავიდეთ მაგალითებზე, რომლებიც გვიჩვენებს, რამდენად მნიშვნელოვანი შეიძლება იყოს მეორადი ეფექტები. ბენზინის მოხმარების შემცირების მიზნით, ბევრი ქვეყანა აწესებს რეგულაციებს, რომლებიც მომხმარებლებს უბიძგებს უფრო საწვავ-ეკონომიური მანქანებით გადაადგილდნენ. მაგალითად ზოგ ქვეყანაში მოქმედებს აქციზის მაღალი გადასახადი მეტი წონისა და დიდი ძრავის მანქანებზე. რამდენად გონივრულია ასეთი პოლიტიკა? შესაძლოა, იგი სწორიც იყოს, მაგრამ სანამ საბოლოო შეფასებას გავაკეთებთ, აუცილებელია გავითვალისწინოთ მეორადი ეფექტებიც.

საწვავის მოხმარების შემცირების მიზნით დაწესებული რეგულაციების შესასრულებლად, ავტომწარმოებლებმა დაიწყეს მანქანების ზომისა და წონის შემცირება. შედეგად, ავტომობილები ნაკლებად უსაფრთხო გახდა, რის გამოც ავარიისას სიკვდილიანობა იმაზე მეტად შეიძლება გაიზარდოს ვიდრე ეს სხვა შემთხვევაში მოხდებოდა.

გარდა ამისა, საწვავის ეკონომიაზე ორიენტირებული სტანდარტები ავტომობილებისა და მცირე ზომის სატვირთოებისთვის მგზავრობას უფრო იაფს ხდის. ამის შედეგად, ადამიანები უფრო ხშირად სარგებლობენ საკუთარი ავტომობილებით, რაც იწვევს საცობების ზრდას და ამცირებს იმ ეფექტს, რაც საწვავის მოხმარების შემცირებას უნდა მოჰყოლოდა. როცა ამ მეორად ეფექტებს გავითვალისწინებთ, საწვავის ეკონომიასთან დაკავშირებული რეგულაციები ნაკლებად ეფექტიანი ჩანს, ვიდრე მათი მხარდამჭერები ვარაუდობენ — და ზოგ შემთხვევაში, შესაძლოა, საზიანოც აღმოჩნდეს.

ვაჭრობის შეზღუდვების, მაგალითად ტარიფებისა და **საიმპორტო კვოტების**(?) მხარდამჭერები ხშირად ამტკიცებენ, რომ მსგავსი რეგულაციები ზრდის დასაქმებას. ეს შესაძლოა მართლაც ასე იყოს იმ ინდუსტრიებისთვის, რომლებიც დაცულია საერთაშორისო კონკურენციისგან. თუმცა, მომხმარებელთა ქცევისა და სხვა ინდუსტრიებზე მეორადი ეფექტების გათვალისწინება ეჭვქვეშ აყენებს დასკვნას მთლიანი დასაქმების ზრდის შესახებ.

ევროკავშირის ერთიანი სასოფლო-სამეურნეო პოლიტიკა (Common Agricultural Policy – CAP), რომელიც 1962 წელს ამოქმედდა, უცხოური წარმოების სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის გაყიდვებს ზღუდავს დაწესებული კვოტებისა და ტარიფების მეშვეობით. CAP-ის მიზნებს შორისაა ფერმერთა მხარდაჭერა, სოფლის მეურნეობის მწარმოებლურობის ზრდა და ხელმისაწვდომ ფასად სტაბილური მიწოდების უზრუნველყოფა. უდავოა, რომ ამ პოლიტიკის შედეგად სექტორი უფრო დიდია, ვიდრე სხვაგვარად იქნებოდა. თუმცა, მეორადი ეფექტები რას გვეუბნება? ისინი არ უნდა გავითვალისწინოთ?

ევროკავშირის ბიუჯეტიდან CAP-ზე გაწეული დანახარჯების, რომელიც 2021-2027 წლებში 386.6 მილიარდ ევროს შეადგენს, გავლენა ეკონომიკაზე სოფლის მეურნეობის სექტორს სცდება. ეს თანხები სხვა ევროპული საერთო სარგებლის პროექტებიდან გამოიდევნა, რაც ზღუდავს ევროკავშირის სახსრების მრავალფეროვან გამოყენებას. ამავდროულად,

იმპორტზე დაწესებული რეგულაციები სინამდვილეში ადგილობრივ ფასებს კონკურენტულზე მაღალ დონეზე ინარჩუნებს. მხარდამჭერები ამტკიცებენ, რომ CAP-ის შედეგად ევროკავშირის სოფლის მეურნეობისა და სასურსათო სექტორები დაახლოებით 8%-ით უფრო დიდია, ვიდრე CAP-ის გარეშე იქნებოდა. რეალური შედეგი კი ის არის, რომ CAP-ის ფარგლებში ევროკავშირში მომხმარებლები მეტს იხდიან სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციაში, ვიდრე CAP-ის გარეშე იქნებოდა. ოჯახები, ფაქტობრივად, ორჯერ იხდიან საკვებში: პირველად, მაღაზიებში მაღალი ფასების სახით, რაც სოფლის მეურნეობის სექტორში პროტექციონისტულმა პოლიტიკამ გამოიწვია, და მეორედ, გადასახადების სახით, რომლებიც ამ სექტორის სუბსიდირებას ხმარდება. გარდა ამისა, CAP ირიბად მოქმედებს სხვა კომპანიებზე, რომლებიც სოფლის მეურნეობის პროდუქციის გადამუშავებითა და საკვების წარმოებით არიან დაკავებულნი. ასევე, დანარჩენი სამყარო ევროკავშირის ბაზარზე ნაკლებ სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტს ყიდის, რაც მათ ნაკლებ შემოსავალს უტოვებს ევროკავშირიდან ექსპორტირებული საქონლის შესაძენად. შედეგად, ეს ევროკავშირში დასაქმებასაც ამცირებს.

როდესაც სავაჭრო შეზღუდვების, მაგალითად, ევროკავშირის საერთო სასოფლო-სამეურნეო პოლიტიკის (CAP), გვერდითი ეფექტები განიხილება, საფუძველი არ არსებობს ვივარაუდოთ, რომ ევროკავშირის მასშტაბით მთლიან დასაქმებას ზრდა მოჰყვება. შესაძლოა, პრივილეგირებულ სექტორებში სამუშაო ადგილები გაიზარდოს, მაგრამ სხვა სექტორებში დასაქმება შემცირდება. სავაჭრო შეზღუდვები სამუშაო ადგილებს გადაანაწილებს, კი არ ზრდის. აშკარაა, რომ პოლიტიკის შეფასებისას გვერდითი ეფექტების გააზრებული გათვალისწინება ეკონომიკური აზროვნების მნიშვნელოვანი შემადგენელი ნაწილია.

მეორადი ეფექტები გაუთვალისწინებლობა მხოლოდ პოლიტიკური გადაწყვეტილებების პრობლემა არ არის. ისინი ხშირად იწვევენ მოულოდნელ შედეგებს ინდივიდუალურ დონეზეც. ამის კარგი მაგალითია დასავლეთ ვირჯინიის პირველკლასელი მასწავლებლის გამოცდილება.

მისი მოსწავლეები მუდმივად კარგავდნენ ფანქრებს. ამიტომ მასწავლებელმა გადაწყვიტა, ბოლომდე გამოყენებულ ფანქარში მოსწავლისთვის 10 ცენტი გადაეხადა. შედეგად, მისდა სამწუხაროდ, ფანქრის სათლელთან რიგები დადგა. მოსწავლეები სპეციალურად თლიდნენ ფანქარს ხშირად, რომ მალე დამთავრებულიყო. ერთ ცნობილ ექსპერიმენტში, ორმა ეკონომისტმა შეისწავლა, რა მოხდა, როცა ისრაელში საბავშვო ბაღმა მშობლებისთვის, რომლებიც შვილების წასაყვანად აგვიანებდნენ, ჯარიმა დააწესა. როგორც კი ცხადი გახდა მშობლებისთვის, რომ დაგვიანებისთვის მხოლოდ მცირე თანხის გადახდა იყო საჭირო და სანაცვლოდ აღარ განიცდიდნენ სირცხვილს ან უხერხულობას, დაგვიანებული მშობლების წილი მნიშვნელოვნად გაიზარდა. ამის მიუხედავად, 2024 წლის დასაწყისში კოლორადოს ერთ სკოლაში გამოცხადდა, რომ მშობლებს, რომლებიც ბავშვის წაყვანას 1–10 წუთით დააგვიანებდნენ, $10 ჯარიმა დაეკისრებოდათ, ხოლო 10 წუთზე მეტის დაგვიანებისთვის — $35 დოლარი. დიდი ეკონომისტობა არ სჭირდება იმის პროგნოზირებას, რა მოუვა ავტოსაგზაო შემთხვევების სტატისტიკას ამ უბანში! ყოველთვის გონივრული და საჭიროა წინასწარ შევაფასოთ არასასურველი, გაუთვალისწინებელი შედეგების რისკი.

წაიკითხეთ:

„რა ჩანს და რა არ ჩანს“. ავტორი ფრედერიკ ბასტია

ელემენტი 1.10

10. ღირებულების შექმნა განაპირობებს შემოსავალსა და სიმდიდრეს

„პროგრესის საიდუმლოა დაწყება.“

— მარკ ტვენი

ადამიანები ერთმანეთისაგან ბევრი რამით განსხვავდებიან. მათ შორის საწარმოო უნარებით, სპეციალიზებული ცოდნით, პროფესიული ინტერესებით, შრომისადმი დამოკიდებულებითა და რისკის აღების მზადყოფნით. ამ განსხვავებებს გავლენა აქვს ადამიანების შემოსავლებზე, რადგან სწორედ ეს განსხვავებები განაპირობებს იმ საქონლისა და მომსახურების ღირებულებას, რომლის მიწოდებაც მათ შეუძლიათ სხვებისთვის მიმზიდველ ფასად ან ხელფასად.

საბაზრო ეკონომიკაში მომგებიანია ისეთი საქონლის წარმოება, უნარების განვითარება და აქტივობების განხორციელება, რომლებიც სხვებისთვის მაღალი ღირებულებისაა. მორალი მარტივია: თუ გსურთ მაღალი შემოსავალი გქონდეს, მოიფიქრეთ, როგორ შესთავაზოთ სხვებს ისეთი საქონელი და მომსახურება, რომლის ღირებულება მათთვის ბევრად აღემატება მის წარმოების ხარჯებს. იმ შემთხვევაშიც კი, თუ თქვენი მიზანი არ არის მაღალი შემოსავლის მიღება და ამის ნაცვლად, უბრალოდ სასარგებლო საქმის კეთება გსურთ, ეკონომიკური აზროვნების პრინციპები მაინც დაგეხმარებათ რომ შეარჩიოთ ქველმოქმედების, სოციალური საქმიანობის ან არასამთავრობო ინიციატივების ისეთი

ფორმები, რომლებიც ყველაზე გამართლებულია სხვა ალტერნატივებთან შედარებით. ყველა შემთხვევაში მნიშვნელოვანია, მოიპოვო ინფორმაცია არსებული რესურსების შესახებ და გაითვალისწინო ალტერნატიული დანახარჯები — იმისათვის, რომ მიიღო ისეთი გადაწყვეტილება, რომელიც მაქსიმალურ სარგებელს მოგიტანს მინიმალური დანახარჯით. ხოლო თუ ვერ შეძლებ ან არ გსურს დაეხმარო სხვებს იმ გზებით, რომლებიც მათთვის ღირებულია, შენი შემოსავალი დაბალი იქნება.

სხვების დახმარებასა და შემოსავალს შორის არსებული პირდაპირი კავშირი თითოეულ ჩვენგანს აძლევს ძლიერ სტიმულს, შევიძინოთ უნარები, განვვითარდეთ და გამოვიმუშაოთ ისეთი ჩვევები, რომლებიც დაგვეხმარება სხვებისთვის ღირებული საქონლისა და მომსახურების შეთავაზებაში. უნივერსიტეტის სტუდენტები საათობით სწავლობენ, იტანენ სტრესს და იღებენ ფინანსურ ვალდებულებებს, რათა გახდნენ ექიმები, მასწავლებლები, ბუღალტრები და ინჟინრები. სხვები გადიან პროფესიულ მომზადებას, იღებენ სერტიფიკატებს და გამოცდილებას, რომ გახდნენ ელექტრიკოსები, სარემონტო/ტექნიკური მომსახურების მუშაკები ან ვებ-დიზაინერები. რატომ აკეთებენ ადამიანები ამას? როგორ ცხოვრობენ და ვითარდებიან?

ზოგი ფიქრობს, რომ მაღალი შემოსავალის მქონე ადამიანები აუცილებლად სხვებს ექსპლუატაციას უწევენ. მაგრამ ბაზარზე მაღალი შემოსავალის გამომუშავება, როგორც წესი, დაკავშირებულია იმასთან, თუ რას სთავაზობენ ისინი მომხმარებლებს და რა ფასად. მაგალითად, გავიხსენოთ მილიარდერი დევიდ სტიუარდი, World Wide Technology-ის ხელმძღვანელი. სტიუარდი დაიბადა აშშ-ის სეგრეგირებულ (იგულისხმება, რასობრივი სეგრეგაცია) სამხრეთის შტატში, ათსულიან ოჯახში. მამამისი მომსახურების სფეროში სხვადასხვა სამსახურში მუშაობდა, მათ შორის მექანიკოსად, დამლაგებლად და მენაგვედ. ამგვარმა დასაწყისმა სტიუარდზე მრავალი თვალსაზრისით იქონია გავლენა. კოლეჯის დამთავრების შემდეგ მან არაერთ სამსახურში იმუშავა, სანამ 1990 წელს არ დააარსა World Wide Technology. უამრავი სირთულისა და გამოწვევის

ფონზე, სტიუარდმა არსებული კომპიუტერული ტექნოლოგიები მოარგო მომხმარებელთა საჭიროებებს და გააუმჯობესა საინფორმაციო სისტემები, რათა როგორც კომერციულ, ისე არაკომერციულ ორგანიზაციებს დახმარებოდა წარმოების დანახარჯების შემცირებაში, საერთო ეფექტიანობის ზრდაში, ახალი ბაზრების ათვისებასა და მომხმარებელთა კმაყოფილების გაუმჯობესებაში.

მილიარდერი სპორტსმენები და შოუბიზნესის წარმომადგენლები თავიანთი გულშემატკივრებისთვის ზუსტად იგივეს აკეთებენ. მათ შემოსავალი და სიმდიდრე დაუგროვდათ საკუთარი ნიჭის განვითარებით, სპეციალიზებითა და სხვებისთვის ღირებული მომსახურების შეთავაზებითა და გაყიდვით. იმათაც კი, ვისაც გამორჩეული ნიჭი აქვს, მაქსიმალური შემოსავალის მისაღებად სჭირდებათ ამ ნიჭის განვითარებაში ინვესტირება. ჰკითხეთ რუს-უკრაინელ ქორეოგრაფ ალექსეი რატმანსკის, რამდენ საათს უთმობდა საკუთარი უნარის დახვეწას. ჰკითხეთ ალბანელ ოპერის ვარსკვლავ ერმონელა იახოს, რა მსხვერპლი არის საჭირო წარმატებისთვის მაშინაც კი, როცა ადამიანს ბუნებრივად დიდი ნიჭი აქვს.

ვინც დიდ წარმატებას აღწევს, ამას აკეთებს იმით, რომ მილიონობით მომხმარებელს სთავაზობს პროდუქციას მიმზიდველ და მისაღებ ფასად. სემ უოლტონი, Walmart-ის დამფუძნებელი, რომელიც უკვე გარდაცვლილია, გახდა ერთ-ერთი ყველაზე მდიდარი ადამიანი შეერთებულ შტატებში მას შემდეგ, რაც აღმოაჩინა, თუ როგორ უნდა ემართა დიდი საწყობები ეფექტიანად და როგორ მიეყიდა ბრენდული პროდუქცია ფასდაკლებით პატარა ქალაქებში მცხოვრები ამერიკელებისთვის. ბილ გეითსმა და პოლ ალენმა, Microsoft-ის თანადამფუძნებლებმა, თავიანთი მილიარდები გამოიმუშავეს ისეთი პროდუქტების შექმნით, რომლებმაც მკვეთრად გააუმჯობესა პერსონალური კომპიუტერების ეფექტიანობა. მილიარდობით მომხმარებელი, რომლებმაც შესაძლოა სტიუარდის, უოლტონის, გეითსის ან ალენის სახელიც კი არ იცოდეს, სარგებლობს მათი სამეწარმეო ნიჭითა

და მათ მიერ შექმნილი პროდუქტებით. ამ ადამიანებმა ბევრი ფული გამოიმუშავეს, რადგან ბევრი ადამიანს დაეხმარნენ; შესთავაზეს ის, რაც მათთვის ღირებულია, მიმზიდველ ფასად.

წაიკითხეთ:
ლეონარდ რიდის „მე, ფანქარი და ჩემი გენეალოგიური ხე“

ვიდეო:
შექმნილი სიმდიდრის გადანაწილება

„კარგი კაპიტალისტების“ მსგავსი მაგალითები ასევე გვხვდება გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებშიც. შესაძლოა ისინი ბილ გეითსისნაირად ცნობილნი არ იყვნენ, მაგრამ ჩეხმა პაველ ბაუდიშმა (Avast), სომეხმა ჰოვანეს ავოიანმა (PicsArt) და უკრაინელმა დმიტრო ზაპოროჟეცმა (GitLab) პროგრამული უზრუნველყოფის ინდუსტრიაში შექმნეს მრავალმილიარდიანი ბიზნესები და უზარმაზარი პირადი ქონება დააგროვეს.

ბევრი ადამიანი მეწარმეებსა და მათ მიერ გამომუშავებულ მოგებას ამრეზით უყურებს. მნიშვნელოვანია გავაცნობიეროთ, რომ მეწარმეთა ქმედებები ეკონომიკური პროგრესის მამოძრავებელი ძალაა. ჩვენი დღევანდელი ცხოვრების დონე ბევრად უფრო მაღალია, ვიდრე ორმოცდაათი ან ასი წლის წინ ჩვენს წინაპრებს ჰქონდათ, და ეს პირველ რიგში იმით არის განპირობებული, რომ მეწარმეებმა აღმოაჩინეს და შექმნეს ახალი პროდუქტები, რომლებმაც ჩვენი ცხოვრების ხარისხი გააუმჯობესა. გარდა ამისა, მათი ანაზღაურება და მოგება, მათი საქმიანობის შედეგად მომხმარებლებისთვის შექმნილი სარგებლის მხოლოდ მცირე ნაწილია. იელის უნივერსიტეტის ეკონომიკის პროფესორის, უილიამ ნორდჰაუსის, შეფასებით, 1948–2001 წლებში

მეწარმეთა ანაზღაურება შეადგენდა მომხმარებლებისთვის მათი ინოვაციური ქმედებებით შექმნილი საერთო ღირებულების მხოლოდ 2.2 პროცენტს.[(11)] რა შესანიშნავი გარიგებაა! ყოველ 2 დოლარ და 20 ცენტზე, რომელსაც მეწარმეები გამოიმუშავებდნენ, ისინი სხვებისთვის ქმნიდნენ დაახლოებით 97 დოლარ და 80 ცენტის სარგებელს. ამ მონაცემების გათვალისწინებით, არ არის გასაკვირი, რომ სტიუარდმა, უოლტონმა, გეითსმა, ალენმა და მილიონობით სხვა მეწარმემ ასეთი ძლიერი გავლენა მოახდინეს ჩვენი ცხოვრების დონეზე.

ელემენტი 1.11

11. მწარმოებლურობა ცხოვრების მაღალ დონეს განაპირობებს

> *„მოხმარება არის ყოველი წარმოების ერთადერთი მიზანი და დანიშნულება; ხოლო მწარმოებლის ინტერესები მხოლოდ იმდენად უნდა იქნას გათვალისწინებული, რამდენადაც ისინი ემსახურება მომხმარებლის ინტერესების ხელშეწყობას.“*[(12)]

— ადამ სმიტი

როგორც ადამ სმიტმა თითქმის 250 წლის წინ აღნიშნა, ნებისმიერი წარმოების მიზანი არის მოხმარება. მაგრამ რეალურ ცხოვრებაში მოხმარება წარმოებაზე წინ მხოლოდ ლექსიკონში დგას — სიტყვათა ანბანურ რიგში. შემოსავალი და ცხოვრების დონე ვერ გაიზრდება, თუ არ გაიზრდება იმ საქონლისა და მომსახურების წარმოება, რომლებიც ადამიანებისთვის ღირებულია.

Tesla-ს დამფუძნებელმა და აეროკოსმოსურმა ინოვატორმა ილონ მასკმა ეს აზრი ცოტა ხნის წინ მკაფიოდ გამოხატა, როცა აღნიშნა: „თუ არ აწარმოებ ნივთებს, ნივთები არ იარსებებს.“ მასკი აკრიტიკებდა მიდგომას, თითქოს მთავრობის მიერ ჩეკების გაცემით შეიძლებოდა კოვიდ-19 პანდემიის პერიოდში დაკარგული წარმოების ჩანაცვლება. მისი თქმით: „წარმოდგენა, რომ უბრალოდ ყველას ჩეკს დაურიგებ და ყველაფერი კარგად იქნება, სინამდვილეს არ შეესაბამება.“ მასკის თვალსაზრისი სწორია. თუ არ იწარმოება მეტი საქონელი და მომსახურება, მთავრობის ჩეკები მეტს ვერ შეიძენს. ისინი მხოლოდ ფასების ზრდას გამოიწვევენ,

როგორც ეს 2021 და 2022 წლებში მოხდა.

კავშირი ადამიანებისთვის ღირებული საქონლისა და მომსახურების რაოდენობის ზრდასა და მაღალი ცხოვრების დონეს შორის აშკარაა. ანალოგიურად, იმ საქონლისა და მომსახურების განადგურება, რომლებიც მოსახლეობისთვის მნიშვნელოვანია, საზოგადოებას უარეს მდგომარეობაში აყენებს. ეს დებულებები იმდენად თვალსაჩინოა, თითქოს მათ განმარტება არც სჭირდება. მიუხედავად ამისა, ისტორია იცნობს შემთხვევებს, როდესაც პოლიტიკა დაფუძნებული იყო მცდარ წარმოდგენაზე, თითქოს რესურსების განადგურება საზოგადოებრივ სარგებელს ქმნის. 1933 წელს, აშშ-ის კონგრესმა მიიღო „სასოფლო-სამეურნეო რეგულირების აქტი“ (Agricultural Adjustment Act – AAA), რომლის მიზანი სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის მიწოდების შემცირება და, შესაბამისად, ფასების ვარდნის თავიდან აცილება იყო. ამ აქტის ფარგლებში, ფედერალური მთავრობა ფერმერებს უხდიდა ფულს იმისთვის, რომ ბამბის, სიმინდის, ხორბლის და სხვა კულტურების ნაწილი ფიზიკურად გაენადგურებინათ. კარტოფილის მწარმოებლებს ავალდებულებდნენ, პროდუქცია საღებავით შეეღებათ, რათა ის ადამიანისთვის უვარგისი გამხდარიყო. ჯანსაღი ძროხები, ცხვრები და ღორები იკვლეოდა და მასობრივ სამარხებში იფლობოდა, რათა ბაზარზე არ მოხვედრილიყო. მხოლოდ 1933 წელს, AAA-ის ფარგლებში, ექვსი მილიონი გოჭი განადგურდა. 1936 წელს აშშ-ის უზენაესმა სასამართლომ ეს აქტი არაკონსტიტუციურად ცნო, თუმცა მანამდე ამ კანონმა მილიონობით ფასეული სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტი ამერიკელ მომხმარებლებს გამოაცალა ხელიდან. ამ კანონის სახეცვლილი ვერსიები დღემდე მოქმედებს და სხვადასხვა ქვეყნის მთავრობები კვლავ უხდიან ფერმერებს იმისთვის, რომ წარმოებამ დადგენილ ზღვარს არ გადააჭარბოს, რაც საბოლოოდ მომხმარებლისთვის ფასების ხელოვნურად ზრდას იწვევს. მიუხედავად იმისა, რომ მსგავსი პოლიტიკით სარგებლობის მსურველთა პოლიტიკური მიზნები გარკვეულწილად გასაგებია, ამგვარი პროგრამები ანადგურებს ღირებულ რესურსებს და ქმნის ხელოვნურად მაღალ ფასებს.

მსგავსი მიდგომა ამცირებს ქვეყნის მთლიან სიმდიდრეს და ზრდის ტვირთს მოწყვლადი ჯგუფებისა და დაბალშემოსავლიანი ოჯახებისთვის.

ამერიკის შეერთებული შტატები ერთადერთი არ არის, რომელიც პოლიტიკურ ბერკეტებს იყენებს ფერმერთა „მხარდაჭერისთვის“ — ამით კი აზარალებს როგორც გადასახადების გადამხდელებს, ისე მომხმარებლებს. ევროპის კავშირის ერთიანი სასოფლო-სამეურნეო პოლიტიკა (CAP) ამ მხრივ ერთ-ერთი ყველაზე მსხვილი და წინააღმდეგობრივი კომპონენტია ევროკავშირის ბიუჯეტში (როგორც ეს განხილული იყო მე-9 ელემენტში).

2009 წლის აშშ-ის პროგრამა „ქეში ჯართი მანქანებისთვის“ კიდევ ერთი მაგალითია იმისა, თუ როგორ ცდილობენ პოლიტიკოსები კეთილდღეობის „ხელშეწყობას“ პროდუქტიული აქტივების — ამ შემთხვევაში გამოყენებული ავტომობილების — განადგურებით. ამ პროგრამის ფარგლებში, მანქანის გამყიდველებს უხდიდნენ 3,500-დან 4,500 დოლარამდე, რათა ძველი ავტომობილები გაენადგურებინათ. დილერები ვალდებულნი იყვნენ ძველი მანქანების ძრავები დაეზიანებინათ ნატრიუმის სილიკატის ხსნარით, შემდეგ კი ავტომობილები დაემტვრიათ და ჯართში ჩაებარებინათ, რათა მეორადი ნაწილი გამოუსადეგარი ყოფილიყო. პროგრამის მხარდამჭერები ამტკიცებდნენ, რომ ეს პოლიტიკა ეკონომიკურ განახლებას შეუწყობდა ხელს, რადგან ადამიანებს ახალი მანქანების ყიდვისკენ უბიძგებდა, მიუხედავად იმისა, რომ ახალი ავტომობილები ბევრად უფრო ძვირი ღირდა, ვიდრე მეორადები. მეორადი ავტომობილების მიწოდების შემცირების შედეგად, მათი ფასები გაიზარდა. შედეგად, მომხმარებლებმა მეტი დახარჯეს როგორც ახალ, ისე მეორად მანქანებზე, რაც იმას ნიშნავდა, რომ დანაზოგისთვის ან სხვა ხარჯებისთვის ნაკლები თანხა რჩებოდათ. ასე რომ, „ქეში ჯართი მანქანებისთვის“ პროგრამამ ვერ მოახერხა საერთო მოთხოვნის სტიმულირება. ფაქტობრივად, ამერიკელმა გადამხდელებმა დაახლოებით 3 მილიარდი დოლარი დახარჯეს ახალი ავტომობილების სუბსიდირებაზე, პარალელურად კი განადგურდა

დაახლოებით 700,000 მეორადი ავტომობილი, რომელთა საერთო ღირებულება 2 მილიარდ დოლარს აღწევდა. საბოლოოდ, პროგრამამ დაასუბსიდირა ახალი ავტომობილების შეძენა იმ ადამიანებისთვის, ვისაც ამის შესაძლებლობა ისედაც ჰქონდა, მაშინ როცა დაბალ და საშუალო შემოსავლის მქონე ადამიანებს, რომლებიც ძირითადად მეორად მანქანებზე არიან დამოკიდებული, ზიანი მიადგათ. გასაკვირი არ არის, რომ პროგრამის დასრულების შემდეგ, ახალი ავტომობილების გაყიდვები მკვეთრად შემცირდა.[13] გერმანიამაც დანერგა მსგავსი პროგრამა, რომლის გადასახადის გადამხდელებს 7 მილიარდ დოლარზე მეტი დაუჯდა — ორჯერ მეტი, ვიდრე აშშ-ში.

მსგავსი პროგრამები მოქმედებდა აღმოსავლეთ ევროპის არაერთ ქვეყანაში, მათ შორის რუსეთსა და სლოვაკეთში. რუმინეთში 2005–2015 წლებში ფუნქციონირებდა პროგრამა „Rabla“ („ჯართი“), რომლის ფარგლებში ვაუჩერის სანაცვლოდ ჯართში ჩაბარდა 8 წლის ან უფრო ძველი 525,000-ზე მეტი ავტომობილი. ვაუჩერის მაქსიმალური ღირებულება 1,500 ევროს შეადგენდა. ერთ ადამიანს შეეძლო სამამდე ძველი მანქანის ჩაბარება და ვაუჩერების გამოყენება ახალი ავტომობილის შესაძენად.

თუ ავტომობილების განადგურება მართლაც კარგი იდეაა, მაშინ რატომ არ ვავალდებულებთ ყველას, რომ ყოველ წელს გაანადგუროს თავისი მანქანა? წარმოიდგინეთ, რამდენი ახალი მანქანა გაიყიდებოდა ამის შედეგად! მაგრამ მსგავსი მიდგომა არაჯანსაღ ეკონომიკურ ლოგიკაზეა დამყარებული. მართალია, ამ გზით შესაძლებელია გარკვეული მწარმოებლების დახმარება მათი პროდუქციის ხელოვნური დეფიციტის შექმნით, თუმცა შეუძლებელია საზოგადოების კეთილდღეობა გაიზარდოს იმ ნივთების განადგურებით, რომლებიც მომხმარებლისთვის ღირებულია. ასეთი ტიპის პოლიტიკა არა მხოლოდ არაეფექტიანია, არამედ საზიანოა მთლიანად საზოგადოებისთვის.

ვიდეო:

<u>პროფესორი სტივ ჰორვიცი: მთავრობა ქმნის სამუშაო ადგილებს?</u>

ისეთი მავნე პოლიტიკაც არსებობს, რომელიც შეფარულად მოქმედებს და სხვადასხვა საქონლის მოპოვების ალტერნატიულ დანახარჯს ზრდის. მსოფლიო ბანკის 2023 წლის ანგარიშში *განვითარების დეტოქსიკაცია* ნაჩვენებია, რომ მსოფლიო მასშტაბით გაცემული სუბსიდიები — მათ შორის წიაღისეულ საწვავზე, სოფლის მეურნეობასა და თევზჭერაზე — იწვევს სუფთა ჰაერის, მიწისა და ოკეანეების დეგრადაციას და ზიანს აყენებს ადამიანებს, პლანეტასა და ეკონომიკებს.[(14)] ანგარიშის თანახმად, წიაღისეულ საწვავზე, სოფლის მეურნეობასა და კომერციულ თევზჭერაზე გაცემული გლობალური სუბსიდიების საერთო მოცულობა $7 ტრილიონს აჭარბებს, რაც მსოფლიოს მთლიანი შიდა პროდუქტის (მშპ) დაახლოებით 8%-ს შეადგენს. ამ სექტორებში მთავრობის პირდაპირი ხარჯვა, რომელსაც ექსპლისიტური სუბსიდია ეწოდება, დაახლოებით 1.25 ტრილიონ დოლარს შეადგენს. ამ პირდაპირი სუბსიდირების გარდა, ადამიანებსა და პლანეტაზე გავლენა, რომელიც არაპირდაპირ სუბსიდიებადაა ცნობილი, წელიწადში 6 ტრილიონ დოლარს აღემატება. გარდა ამისა, სოფლის მეურნეობა, რომელიც სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანია მსოფლიოს გამოკვებისა და მილიარდი ადამიანის დასაქმებისთვის, სუბსიდირდება ისეთი ფორმებით, რომლებიც აძლიერებს არაეფექტიანობას, უთანასწორობას და არამდგრადობას. სუბსიდიები ხელს უწყობს პლანტაციების გაშენებას ტყეების მახლობლად და, შედეგად, ყოველწლიური ტყის გაჩეხვის დაახლოებით 14%-ის გამომწვევი მიზეზი ხდება. სამწუხაროდ, სუბსიდიების ეს არაპირდაპირი ტვირთი არათანაბრად ნაწილდება და ყველაზე მეტად ღარიბებს აწვება მხრებზე. მსოფლიო მასშტაბით ქვეყნები კომერციული თევზჭერის

სუბსიდიებზე წელიწადში 35.4 მილიარდ დოლარს ხარჯავენ (2018 წლის მონაცემები). ეს ტრანსფერები სერიოზულ პრობლემებს უქმნის ათასობით თევზჭერაზე დამოკიდებულ თემს, რომლებიც იძულებულნი არიან კონკურენცია გაუწიონ სუბსიდირებულ კომპანიებს. შედეგად, მილიონობით ადამიანის საკვებით უზრუნველყოფა საფრთხის წინაშე დგება, რადგან ინდუსტრიული ფლოტები შორეული ქვეყნებიდან, სრულად ითვისებენ ოკეანურ რესურსებს. განსაკუთრებული სირთულეების წინაშე დგას დასავლეთ აფრიკა, სადაც თევზჭერა ადგილობრივი მოსახლეობისათვის სამკვდრო-სასიცოცხლო საკითხია. 1990-იანი წლებიდან მოყოლებული, როდესაც უცხოურმა გემებმა, ძირითადად ევროკავშირიდან და ჩინეთიდან, დაიწყეს ინდუსტრიული თევზჭერა ამ რეგიონის სანაპიროებთან, ბევრმა ადგილობრივმა მეთევზემ ვეღარ შეძლო საარსებო შემოსავლის მიღება და საკუთარი ოჯახის გამოკვება.

პოლიტიკოსები და სამთავრობო ხარჯვითი პროგრამების მხარდამჭერები, როგორც წესი, ამ პროგრამების სარგებლის გაზვიადებას ცდილობენ და ამაყობენ შექმნილი სამუშაო ადგილებით. სწორედ ამიტომ არის ეკონომიკური განათლება განსაკუთრებით მნიშვნელოვანი. მიუხედავად იმისა, რომ ხშირად დასაქმება განიხილება როგორც სიმდიდრის შექმნის საშუალება, უნდა გვახსოვდეს: უბრალოდ მეტი სამუშაო ადგილი კი არ აუმჯობესებს ჩვენს ეკონომიკურ კეთილდღეობას, არამედ ისეთი სამუშაოები, რომლებიც აწარმოებს იმ საქონელსა და მომსახურებას, რომელსაც ადამიანები აფასებენ. როდესაც ეს მარტივი ჭეშმარიტება გვავიწყდება, ხშირად ვემხრობით პროგრამებს, რომლებიც სიმდიდრეს არამც თუ არ ქმნის, არამედ ამცირებს მას.

ხელოვნურად სამუშაო ადგილების შექმნის ხიბლს ხშირად შეცდომაში შევყავართ. როგორც უკვე 1.9 ელემენტში განვიხილეთ, ცნობილმა ფრანგმა ეკონომისტმა, ფედერიკ ბასტიამ „გატეხილი ფანჯრის ილუზიის“ მაგალითზე კარგად აჩვენა ეს შეცდომა, ესსეში *Ce qu'on voit et ce qu'on ne voit pas* („რას ვხედავთ და რას ვერ ვხედავთ“, 1850):

“თუ თქვენ გინახავთ, როგორ ბრაზობს მაღაზიის პატიოსანი

მფლობელი ჯეიმს გუდფელოუ, როცა მისმა უყურადღებო ვაჟმა შემთხვევით ფანჯრის მინა ჩაამტვრია, ნამდვილად დაადასტურებთ, რომ იქ მყოფები — დაახლოებით ოცდაათი ადამიანი — თითქმის ერთხმად ეუბნებიან მეპატრონეს ერთი და იგივე სანუგეშო სიტყვებს: „ცუდი ქარი არ დაუბერავს ისე, რომ არავის არაფერში არ გამოადგეს. ყველას სჭირდება შემოსავალი — რას იზავდნენ მინის ხელოსნები, შუშები რომ არასდროს იმტვრეოდეს?”

ამგვარ ნუგეშში მთელი ერთი დიდი თეორიაა ჩაქსოვილი, და კარგი იქნება, თუ ამ მარტივ მაგალითში ავხსნით, რადგან, სამწუხაროდ, სწორედ ეს თეორია განსაზღვრავს ჩვენი ეკონომიკური პოლიტიკის დიდ ნაწილს.

ვთქვათ, დაზიანების შესაკეთებლად საჭიროა ექვსი ფრანკი. თუ იტყვით, რომ ეს შემთხვევა მინის ხელოსანს მოუტანს ექვს ფრანკს და, შესაბამისად, წაახალისებს მის საქმიანობას — გეთანხმებით, ეს სწორი მსჯელობაა. მინის ხელოსანი მოვა, შეაკეთებს ფანჯარას, მიიღებს თავის ექვს ფრანკს, ხელს მოითბობს და გულში მადლობას გადაუხდის უყურადღებო ბავშვს. ეს არის ის, რაც ჩანს.

მაგრამ საბოლოოდ თუ დაასკვნით, რომ ფანჯრების გატეხვა კარგია, რადგან ფული იწყებს მოძრაობას და ეს, თითქოს, მთლიანი ეკონომიკის გაძლიერებაში წვლილს შეიტანს, მაშინ უნდა გითხრათ: „შეჩერდით! თქვენი თეორია მხოლოდ იმაზეა დაფუძნებული, რაც ჩანს და მთლიანად უგულებელყოფს იმას, რაც არ ჩანს.“

არ ჩანს ის, რომ თუ მეპატრონემ ექვსი ფრანკი ფანჯრის შეკეთებაზე დახარჯა და ვეღარ დახარჯავს მას სხვა რამეზე. არ ჩანს ისიც, რომ, ფანჯრის შესაცვლელად რომ არ დასჭირვებოდა ფული, იქნებ ძველი ფეხსაცმელი ახლით შეეცვალა ან ბიბლიოთეკისთვის ახალი წიგნი შეეძინა. მოკლედ, ეს ექვსი ფრანკი სხვა რამეს მოხმარდებოდა, რასაც ამ შემთხვევამ შეუშალა ხელი.[(15)]

ბასტიას ყურადღება სწორად გადააქვს წარმოებიდან დოვლათზე. უკვე არსებული ღირებული რესურსების განადგურებით ახალ პროდუქციაზე ხელოვნური მოთხოვნის შექმნა არ წარმოადგენს

საზოგადოების კეთილდღეობის გაუმჯობესების ეფექტურ გზას.

წაიკითხეთ:
დვაიტ ლის „განსხვავება სამუშაოების შექმნასა და სიმდიდრის შექმნას შორის“

მუდამ უნდა გვახსოვდეს, რომ რაიმეს განზრახ განადგურება მათ ჩანაცვლების მიზნით სუსტი არგუმენტია. მიუხედავად ამისა, თუ რამე შემთხვევით განადგურდა (მაგალითად, სეტყვის შედეგად) ან ვიღაცამ პირადი სარგებლისთვის დააზიანა (მაგალითად, მძარცველმა ფანჯარა ჩაამტვრია და ძვირფასეულობა მოიპარა), მისი შეკეთება — თუნდაც სხვა რამის წარმოების დათმობის ფასად — გონივრულია. ბასტიას „გატეხილი ფანჯრის ილუზია” სრულიად განსხვავდება ჯეიმს ქ. ვილსონისა და ტომას კელინგის ცნობილი **გატეხილი ფანჯრის ჰიპოთეზისგან**(?).(16) ჰიპოთეზა ამტკიცებს, რომ უწესრიგობის გავრცელება მოქალაქეებში შიშს იწვევს. ისინი იწყებენ ფიქრს, რომ ეს ტერიტორია უსაფრთხო აღარ არის. ასეთ დროს სუსტდება სოციალური ორგანიზების მექანიზმები და კონტროლი, რომლებიც მანამდე კრიმინალს აკავებდა და წესრიგს უზრუნველყოფდა. ეს პროცესი შეუქცევადია: უწესრიგობა იწვევს დანაშაულს, ხოლო დანაშაული — კიდევ უფრო მეტ უწესრიგობას და ახალ დანაშაულს. ეს არის ნათელი მაგალითი იმისა, რასაც ეკონომისტები „უარყოფით გარეგან ეფექტს“ უწოდებენ.

ელემენტი 1.12

12. პროგრესს მრავალი ფაქტორი განსაზღვრავს

> *„გაუთვალისწინებელი შედეგების შესახებ კანონი ერთადერთი რეალური კანონია ისტორიაში.“*
>
> **— ნიალ ფერგიუსონი**

ეკონომიკის საფუძვლების კურსის პირველივე ლექციაზე, ამ წიგნის ავტორები ხშირად ვუამბობთ სტუდენტებს, რომ დღეს ერთ სულ მოსახლეზე, ამერიკელები დაახლოებით ოცდაათჯერ მეტს აწარმოებენ და გამოიმუშავებენ, ვიდრე 1750 წელს. შემდეგ კი სტუდენტებს ვთხოვთ, საკუთარი აზრი გაგვიზიაროონ შემდეგ კითხვაზე: „რატომ არის მუშახელი დღეს გაცილებით მწარმოებლური, ვიდრე ორნახევარი საუკუნის წინ?“ დაფიქრდით ერთი წამით, თქვენ რას უპასუხებდით ამ კითხვაზე? სინამდვილეში, შეგვიძლია წარსულში კიდევ უფრო შორს გავიხედოთ. ეკონომისტებმა გამოთვალეს ცხოვრების დონე ისტორიის უძველესი წყაროების მიხედვით. აღსანიშნავია, რომ ტომას ჰობსის 1651 წლის შედევრ ლევიათანში მოცემული ადამიანის საშუალო დონის ცხოვრების აღწერა — „ღარიბი, ბინძური, სასტიკი და ხანმოკლე“ — საკმაოდ ზუსტია.

მიუხედავად იმისა, რომ მსოფლიოში ჯერ კიდევ არსებობს უთანასწორობა, ბოლო პერიოდის მიღწევებმა რეალობა მნიშვნელოვნად შეცვალა. სიცოცხლის საშუალო ხანგრძლივობა აფრიკაში (მსოფლიოს ყველაზე ღარიბ კონტინენტზე) 1950 წელს 37.6 წელს შეადგენდა, ხოლო დღეს 68 წელს აჭარბებს, და ეს იმის გათვალისწინებით, რომ კონტინენტს

მძიმე ზიანი მიაყენა შიდსის ეპიდემიამ. მსოფლიო ბანკის მონაცემებით, მსოფლიო მასშტაბით ღარიბი მოსახლეობის უმრავლესობას აქვს როგორც ტელევიზორი, ასევე მობილური ტელეფონი. 2000 წლიდან 2022 წლამდე, გაერთიანებული ერების სურსათისა და სოფლის მეურნეობის ორგანიზაციის მონაცემების მიხედვით, ცენტრალურ აზიაში მოსახლეობის წილი, რომელიც არასრულფასოვნად იკვებება 14%-ზე მეტიდან 3%-მდე შემცირდა. კეთილდღეობის ასეთმა მნიშვნელოვანმა და მდგრადმა ზრდამ, კიდევ უფრო აქტუალური გახადა დებატები იმის შესახებ, როგორ უნდა განისაზღვროს “სიღარიბე”. ითვლება თუ არა ადამიანი ღარიბად, თუ ვერ უზრუნველყოფს ცხოვრების იმ სტანდარტს, რომელიც კონკრეტულ საზოგადოებაში მისაღებად მიიჩნევა (მაშინ, როცა ქვეყნის გამდიდრებასთან ერთად ეს სტანდარტიც მატულობს)? თუ ღარიბად უნდა ჩაითვალოს ის, ვისი შემოსავალიც ეროვნული საშუალო შემოსავლის გარკვეულ პროცენტულ ზღვარს ჩამოუვარდება — მიუხედავად იმისა, რამდენად მაღალია ეს საშუალო მაჩვენებელი? ამ კითხვებზე ერთმნიშვნელოვანი პასუხები არ არსებობს. მსგავსი ტიპის კითხვებს ეკონომისტები (და ფილოსოფოსები) **ნორმატიულ კითხვებს**(?) უწოდებენ. თქვენ რას ფიქრობთ?

რა მოხდა XVIII და XIX საუკუნეებში ისეთი, რამაც ასეთი განსაცვიფრებელი გარდატეხა გამოიწვია არა მხოლოდ შეერთებულ შტატებში, არამედ მთელ მსოფლიოში? როგორც წესი, ჩვენი სტუდენტები ასახელებენ სამ ძირითად ფაქტორს: პირველი — თანამედროვე სამეცნიერო ცოდნა და ტექნოლოგიური შესაძლებლობები ბევრად აღემატება იმას, რაც 1750 წელს შეიძლებოდა წარმოედგინათ. მეორე — განვითარებული მანქანა-დანადგარები და ქარხნები, წარმოების უკეთესი გზები და ფართო საკომუნიკაციო სისტემები სამუშაოს ამარტივებს და მუშახელს უფრო მწარმოებლურს ხდის. და მესამე — სტუდენტები აღნიშნავენ, რომ 1750 წელს ადამიანებსა და ოჯახებს თვითონ უწევდათ იმ საქონლისა და მომსახურების წარმოება, რასაც მოიხმარდნენ, ხოლო დღეს, ძირითადად, მათ ბაზრის მეშვეობით, სხვებისგან ყიდულობენ.

ფაქტობრივად, სტუდენტები პროგრესის ფაქტორებს სწორად ასახელებენ, მიუხედავად იმისა, რომ მათ ეკონომიკაში ცოდნა თითქმის ან საერთოდ არ გააჩნიათ. ისინი აღიარებენ ტექნოლოგიის, კაპიტალის (საწარმოო აქტივების), ვაჭრობისა და ჯანსაღი **ეკონომიკური ინსტიტუტების**(?) მნიშვნელობას. მათი პასუხები ამყარებს ჩვენს შეხედულებას, რომ ეკონომიკა არის "საღი აზრის მეცნიერება".

უკვე ვისაუბრეთ ვაჭრობიდან მიღებულ სარგებელსა და ტრანზაქციული დანახარჯების შემცირებაზე, როგორც ეკონომიკური პროგრესის მნიშვნელოვან ფაქტორებზე. ეკონომიკური ანალიზი კიდევ სამ ძირითად ფაქტორს გამოყოფს, რომლებიც ზრდის შემოსავლის დონესა და ცხოვრების სტანდარტს: **ინვესტიციები**(?) ადამიანურ და საწარმოო აქტივებში, ტექნოლოგიური განვითარება და ეკონომიკური ინსტიტუტების გაუმჯობესება. განვიხილოთ თითოეული ფაქტორი ცალ-ცალკე.

პირველ რიგში, განვიხილოთ ინვესტიციები. **ფიზიკურ კაპიტალსა**(?) (მაგალითად, ხელსაწყოები, მანქანები და შენობები) და **ადამიანურ კაპიტალში**(?) (მუშახელის განათლება, უნარები, ტრენინგი და სამუშაო გამოცდილება) ინვესტიციები ზრდის ჩვენს უნარს, ვაწარმოოთ მეტი საქონელი და მომსახურება. მუშახელს შეუძლია მეტი აწარმოოს, თუ იყენებს უკეთეს მანქანა-დანადგარსა და ტექნოლოგიას. ხის ოსტატი უფრო მეტს აწარმოებს, თუ ხელით მოსაჭრელი, ბირდაბირი ხერხის ნაცვლად ბენზოხერხით იმუშავებს. ანალოგიურად, სატრანსპორტო სექტორში მუშახელი უფრო მეტს გადაიტანს სატვირთო მანქანით, ვიდრე ჯორით და ურმით. ასევე, გამოცდილი და მაღალკვალიფიციური მექანიკოსი თქვენს მანქანას უფრო სწრაფად და ნაკლები დანახარჯით შეაკეთებს, ვიდრე ამ საქმიანობაში გამოუცდელი ადამიანი.

მეორე, ტექნოლოგიური განვითარება (ინტელექტუალური რესურსების გამოყენება ახალი პროდუქტების შესაქმნელად და წარმოების ნაკლებად ხარჯიანი მეთოდების აღმოჩენა) ხელს უწყობს ეკონომიკურ წინსვლას. 1750 წლიდან მოყოლებული, ორთქლის ძრავამ, შემდეგ კი შიდა წვის ძრავამ, ელექტროენერგიამ და ბირთვულმა ენერგიამ

ჩაანაცვლა ადამიანისა და ცხოველის ფიზიკური ძალის გამოყენების საჭიროება. ავტომობილებმა, ავტობუსებმა, მატარებლებმა და თვითმფრინავებმა ჩაანაცვლეს ცხენები, ურემები და ფეხით სიარული, როგორც გადაადგილების ძირითადი საშუალებები. ტექნოლოგიური განვითარება დღემდე ცვლის ჩვენს ცხოვრებას. დაფიქრდით პერსონალური კომპიუტერების, მიკროტალღური ღუმელების, სმარტ მოწყობილობების, ყველგან და ნებისმიერ დროს ხელმისაწვდომი სტრიმინგ სერვისების, გულის შუნტირების ოპერაციის, მენჯის სახსრის პროთეზირების, კონდიციონერების და თუნდაც ხმით სამართავი პერსონალური ასისტენტების გავლენაზე. ამ პროდუქტების დანერგვამ და განვითარებამ ბოლო სამოც წელიწადში ფუნდამენტურად შეცვალა ჩვენი მუშაობის, დასვენების და გართობის სტილი. მათ მკვეთრად გააუმჯობესეს ჩვენი კეთილდღეობა.

ზოგჯერ არაინფორმირებული ადამიანები ამტკიცებენ, რომ ტექნოლოგიური პროგრესი ცუდია, რადგან ის „სამუშაო ადგილებს ანადგურებს“. ფაქტები საპირისპიროს მიუთითებს. დიახ, მოთხოვნადი პროფესიები იცვლება და განათლებაში ინვესტირება სულ უფრო მნიშვნელოვანი ხდება, მაგრამ ტექნოლოგიური პროგრესი ადამიანებს საშუალებას აძლევს, გაცილებით მეტი მატერიალური კომფორტით ისარგებლონ, თანაც ნაკლები შრომის სანაცვლოდ. ბოლო 150 წლის განმავლობაში, განვითარებულ ქვეყნებში დასაქმებულთა საშუალო სამუშაო საათების რაოდენობა წელიწადში 3,000-ზე მეტი საათიდან შემცირდა 1,400 საათამდე (გერმანია) ან 1,700 საათამდე (აშშ). განვითარებულ ქვეყნებში საშუალო მუშახელი, რომელიც 1900 წელს დღეში 12 საათს, კვირაში 6 დღეს მუშაობდა, ახლა მუშაობს დღეში 8 საათს, კვირაში 4 დღე. ახალგაზრდების საშუალო განათლების ხანგრძლივობა გაერთიანებულ სამეფოში 1900 წელს დაახლოებით 5 წელი იყო, დღეს კი თითქმის 13 წელს შეადგენს. და ამასთან, დასაქმებულთა უმეტესობას შვებულებაც აქვს. მე-19 საუკუნის დასაწყისში ტექსტილის წარმოებაში დასაქმებული მუშათა ჯგუფები, ცნობილი როგორც „ლადიტები“ (luddites),

ფაბრიკებს წვავდნენ და ავტომატურ საქსოვ დანადგარებს ამტვრევდნენ, რათა „სამუშაო ადგილები გადაერჩინათ“. დღეს ვინ მოისურვებდა ასეთ სამუშაოს? მით უმეტეს მაშინ, როცა იმ პერიოდში მათ მიერ წარმოებული ტილო დღევანდელი ფასებით იარდზე დაახლოებით 25 დოლარი ღირდა, ხოლო დღეს ანალოგიური ქსოვილის შეძენა სულ რაღაც 1 დოლარად შეიძლება.

ტექნოლოგიური განვითარება თავისთავად არ ხდება. ამისთვის საჭიროა ინვესტიციები ადამიანურ კაპიტალში. ტექნოლოგიური განვითარება ასახავს მეწარმეების საქმიანობას — იმ ადამიანებისას, რომლებიც რისკზე მიდიან მოგების მიღების იმედით. არავინ იცის, რა იქნება შემდეგი ინოვაციური გარღვევა ან წარმოების რომელი მეთოდები შეამცირებს დანახარჯებს. გარდა ამისა, მეწარმეები ხშირად მოულოდნელ ადგილებში ჩნდებიან. შესაბამისად, ეკონომიკური პროგრესი დამოკიდებულია ისეთ სისტემაზე, რომელიც სხვადასხვა სოციალური ფონის მქონე ადამიანებს აძლევს საშუალებას, გამოსცადონ თავიანთი იდეები და დაადგინონ, რამდენად მომგებიანია. ამავდროულად, მსგავსი სისტემა ხელს უშლის რესურსების ფუჭად ფლანგვას და არაეფექტიანი პროექტების განხორციელებას.

იმისათვის, რომ მსგავსი პროგრესი მოხდეს, ბაზრები უნდა იყოს ღია, რათა ინდივიდებს შეეძლოთ თავისუფლად გამოსცადონ ინოვაციური იდეები. მეწარმეს, რომელიც ახალ პროდუქტს, პროცესს ან ტექნოლოგიას ქმნის, სჭირდება ინვესტორების საკმარისი მხარდაჭერის მოპოვება, რათა უზრუნველყოს პროექტის დაფინანსება. თუმცა, ინოვაციურმა პროდუქტმა ასევე უნდა გაიაროს მომხმარებელთა „რეალობის ტესტი“. მომხმარებლები აფასებენ არის თუ არა მეწარმის მიერ ბაზარზე შემოტანილ პროდუქტი იმდენად ღირებული, რომ მზად არიან გადაიხადონ ფასი, რომელიც საკმარისია მისი წარმოების ხარჯების დასაფარად? კონკურენტულ ბაზრებზე საბოლოო გადაწყვეტილებას სწორედ მომხმარებლები იღებენ — ისინი არიან მოსამართლეებიცა და ნაფიც მსაჯულთა კოლეგიაც. თუ მომხმარებლები საკმარისად არ შეაფასებენ

პროდუქტს იმისთვის, რომ დაფაროს მისი წარმოების ხარჯი, მეწარმემ უმჯობესია, შეაჩეროს ეს საქმიანობა და გადაერთოს სხვა მიმართულებებზე. წინააღმდეგ შემთხვევაში, მას უწყვეტი დანაკარგები და საბოლოოდ გაკოტრება ელის.

და მესამე, ეკონომიკური ინსტიტუტების გაუმჯობესება ხელს უწყობს ეკონომიკურ ზრდას. „ეკონომიკურ ინსტიტუტში“ იგულისხმება სისტემები, რომლებიც არეგულირებენ ადამიანთა საქმიანობას და წესებს, რომლითაც ისინი ხელმძღვანელობენ — ფაქტორებს, რომლებიც ხშირად უყურადღებოდ რჩება, ან იმდენად ჩვეულებრივად არის მიღებული, რომ ამაზე ყურადღებას აღარ ვამახვილებთ. რამდენად მარტივად შეუძლიათ ადამიანებს ვაჭრობაში ჩართვა ან ბიზნესის წამოწყება და მართვა? ქვეყნის სამართლებრივი ინსტიტუტები მნიშვნელოვან გავლენას ახდენენ ვაჭრობაზე, ინვესტიციებისა და ეკონომიკური თანამშრომლობის დონეზე. სამართლიანი და ობიექტური სასამართლო სისტემა იცავს ინდივიდებს და მათ საკუთრებას, სამართლიანად აღასრულებს კონტრაქტებს და ეფექტიანად აგვარებს დავებს. ეს ყველაფერი ეკონომიკური პროგრესის აუცილებელი პირობაა. ქვეყნებსა და საზოგადოებებში, სადაც ასეთი სამართლებრივი სისტემა არ არსებობს, ინვესტიციები არ განხორციელდება, ვაჭრობა შეზღუდულია და ინოვაციური იდეების გავრცელება, ალბათ, საერთოდ არ ხდება. წიგნის მეორე ნაწილში უფრო დეტალურად განვიხილავთ სამართლებრივ სტრუქტურას, ეკონომიკურ ინსტიტუტებს, მშვიდობასა და სხვა ძირითად ფაქტორებს, რომლებიც განსაზღვრავენ პროგრესსა და ადამიანების ცხოვრების დონეს.

ნაწილი 2

ეკონომიკური პროგრესის შვიდი მთავარი წყარო



ელემენტები:

1. სამართლებრივი სისტემა.
2. კონკურენტული ბაზრები.
3. გონივრული და ზომიერი რეგულაცია.
4. ეფექტიანი კაპიტალის ბაზრები.
5. მონეტარული სტაბილურობა.
6. გონივრული ფისკალური პოლიტიკა.
7. თავისუფალი ვაჭრობა.

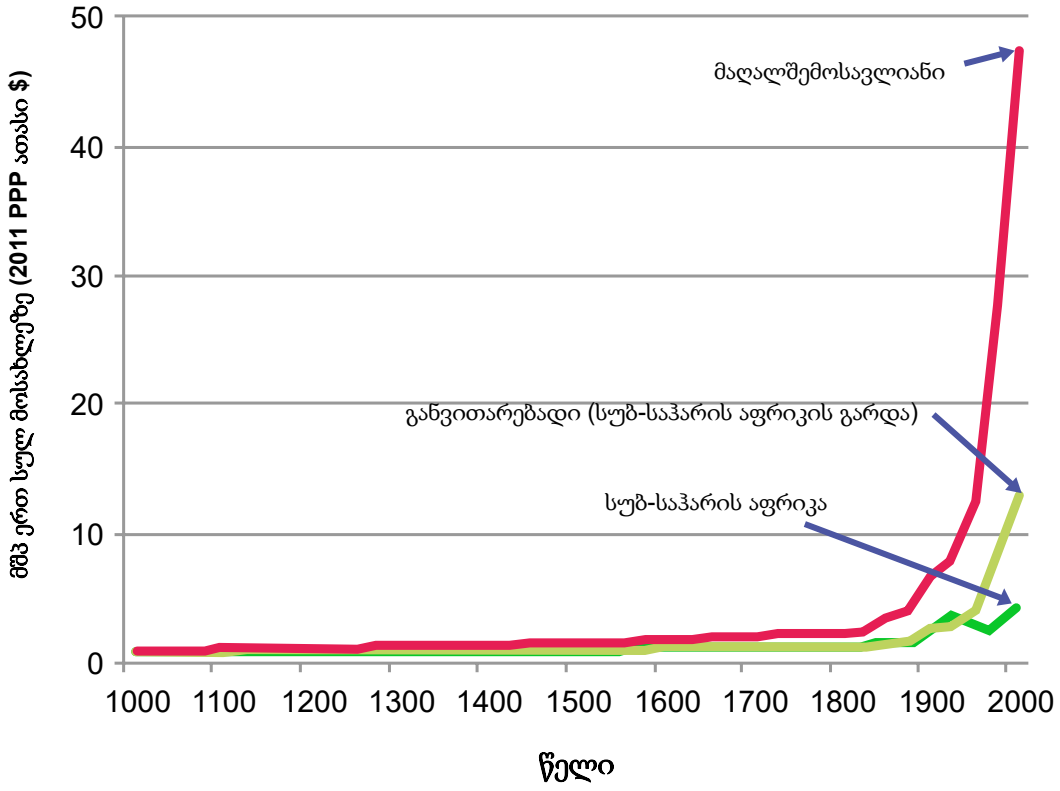
ეკონომიკური ზრდა და განვითარება: ისტორიული გამოცდილება

ნობელის პრემიის ლაურეატი (1995) რობერტ ლუკასი აღნიშნავს: „როგორც კი ეკონომიკურ ზრდაზე ფიქრს იწყებ, სხვა თემაზე ფიქრი თითქმის შეუძლებელია.“[17] რატომ აქცევენ ლუკასი და ბევრი სხვა ეკონომისტი ასეთ დიდ ყურადღებას ეკონომიკურ ზრდას? იმიტომ, რომ რეალური გამოშვების ზრდა (ანუ ერთ სულ მოსახლეზე მშპ-ის ზრდა) ერთადერთი გზაა ქვეყანის შემოსავლებისა და ცხოვრების დონის გასაუმჯობესებლად.

ვიდეო:
რას ნიშნავს მშპ?

კაცობრიობის ისტორიის განმავლობაში ეკონომიკური ზრდა უკიდურესად იშვიათი მოვლენა იყო. ენგუს მადისონი, OECD-ის (ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაციის) ეკონომისტი, ერთ-ერთ ყველაზე ავტორიტეტულ მკვლევრად ითვლება ისტორიული შემოსავლების მონაცემების განხრით. მისი შეფასებები ნაჩვენებია მე-5 გამოსახულებაზე, რომელიც ასახავს ერთ სულ მოსახლეზე საშუალო შემოსავლის ცვლილებებს ბოლო ათასი წლის განმავლობაში (მონაცემები მოცემულია 2011 წლის დოლარში). გრაფიკზე მოცემულია როგორც დასავლეთის — ანუ დასავლეთ ევროპის, ჩრდილოეთ ამერიკის და ოკეანეთის ოცდაერთი მაღალშემოსავლიანი ქვეყნის (იაპონიის ჩათვლით) — მონაცემები, ასევე განვითარებადი ქვეყნების მაჩვენებლებიც.[18]

გამოსახულება 5: მშპ ერთ სულ მოსახლეზე (2011 PPP $) მაღალშემოსავლიანი და განვითარებადი ქვეყნებისთვის (1000-2018)



წყაროები:

1. ჯ. ბოლტი და ჯ. ვან ზანდენი, „მედისონის სტილის შეფასებები მსოფლიო ეკონომიკის ევოლუციის შესახებ: 2020 წლის განახლება,“ Groningen Growth and Development Center, 2020 წლის ოქტომბერი: www.rug.nl/wp15.pdf

2. ჯ. ბოლტი, რ. ინკლარი, ჰ. დე იონგი და ჯ. ვან ზანდენი, „‘მედისონის’ გადაფასება: ახალი შემოსავლის შედარებები და გრძელვადიანი ეკონომიკური განვითარების ფორმა“ (*Maddison Project Working Paper* №10, 2018): www.rug.nl/gd174.pdf

დააკვირდი მე-5 გამოსახულებაზე მოცემულ შემოსავლის

მაჩვენებლებს 1800 წლამდე. როგორც დასავლეთში, ისე დანარჩენ მსოფლიოში, ერთ სულ მოსახლეზე შემოსავლის დონე პრაქტიკულად არ შეცვლილა 800 წლის განმავლობაში. ამ ხნის მანძილზე, ადამიანები მთელ მსოფლიოს სხვადასხვა კუთხეში კვირაში 50, 60, ზოგჯერ 70 საათსაც კი მუშაობდნენ მხოლოდ იმისთვის, რომ თავი როგორღაც გადაერჩინათ — მოეპოვებინათ საკვები და ღამის გასათევი. გადარჩენა ყოველდღიური ბრძოლა იყო, რომელსაც ბევრი ვერ უძლებდა. 1800 წელსაც კი ცხოვრების დონე თითქმის არაფრით განსხვავდებოდა იმ ცხოვრებისგან, რაც ათასი ან თუნდაც ორი ათასი წლით ადრე — ჯერ კიდევ ძველი რომის ეპოქაში — არსებობდა. ყოველ ჯერზე, როცა შემოსავალი ოდნავ მაინც იზრდებოდა, თომას მალთუსის „მოსახლეობის რკინის კანონი“ იწყებდა მოქმედებას და უმრავლესობის შემოსავალი კვლავ არსებობის მინიმუმს უბრუნდებოდა.[19]

დასავლეთში ამ მძიმე ეკონომიკურმა სურათმა დაახლოებით 1800 წლისთვის თანდათანობით დაიწყო ცვლილება. ალბათ, ისტორიისა და სამოქალაქო განათლების გაკვეთილებზე ხშირად გსმენია, როგორ შეცვალა მსოფლიო ინდუსტრიულმა რევოლუციამ. ახალი ტექნოლოგიების დანერგვამ, მანქანა-დანადგარების გამოგონებამ და კაპიტალში ინვესტიციამ გამოიწვია შემოსავლის ზრდა და ცხოვრების დონის გაუმჯობესება.

ინდუსტრიულმა რევოლუციამ მართლაც ძირეულად შეცვალა ვითარება დასავლეთში. როგორც მე-5 გამოსახულება გვიჩვენებს, ერთ სულ მოსახლეზე შემოსავალი დასავლეთ ევროპაში, ჩრდილოეთ ამერიკასა და სხვა დასავლურ რეგიონებში საგრძნობლად გაიზარდა: 1820 წელს იგი შეადგენდა 1,460 დოლარს, 1870 წელს — 2,506 დოლარს, ხოლო 1913 წლისთვის უკვე 5,413 დოლარს. 1950 წლისთვის ერთ სულ მოსახლეზე საშუალო შემოსავალმა ამ ქვეყნებში 8,464 დოლარს მიაღწია. შესაბამისად, თუ 1820 წელს დასავლეთში დღიური შემოსავალი 4 დოლარი იყო, 1950 წლისთვის ის 23 დოლარამდე გაიზარდა — რაც 130 წლის განმავლობაში თითქმის 500 პროცენტიან ზრდას ნიშნავს. ეს მაჩვენებლები მოცემულია 2011 წლის ფასებში, ანუ დაკორექტირებულია ინფლაციის

გათვალისწინებით. ამდენად, 1950 წლისთვის დასავლეთის მოსახლეობას უკვე შეეძლო საკვების, ტანსაცმლისა და სხვა პროდუქციის ხუთჯერ მეტი რაოდენობის შეძენა, ვიდრე 1800 წელს.[20]

თუმცა, უნდა აღინიშნოს, რომ მსოფლიოს მოსახლეობის მხოლოდ დაახლოებით 15 პროცენტი ცხოვრობს განვითარებულ ქვეყნებში. დანარჩენ რეგიონებში ეს ცვლილებები ნაკლებად გარდამტეხი აღმოჩნდა. 1820 წლიდან 1950 წლამდე განვითარებად ქვეყნებში — აზიაში, ლათინურ ამერიკაში, ახლო აღმოსავლეთსა და ჩრდილოეთ აფრიკაში — ერთ სულ მოსახლეზე **მშპ**[?] 816 დოლარიდან 1,426 დოლარამდე გაიზარდა (2011 წლის ფასებში), რაც დღიურად დაახლოებით 2 დოლარიდან 4 დოლარამდე მატებას ნიშნავს. ეს ზრდა წელიწადში საშუალოდ მხოლოდ ნახევარ პროცენტს შეადგენდა. 1950 წელს განვითარებულ ქვეყნებში 4 დოლარიანი დღიური შემოსავალი კვლავ არსებობის მინიმუმთან ახლოს რჩებოდა — დაახლოებით იმავე დონეზე, რაც მაღალი შემოსავლის მქონე ქვეყნებს 1820 წელს ჰქონდათ. სუბ-საჰარის აფრიკის რეგიონში სიღარიბე კიდევ უფრო ღრმა იყო: ერთ სულ მოსახლეზე მშპ-ს საშუალო მაჩვენებელი ბევრ ქვეყანაში მხოლოდ 1 დოლარს უახლოვდებოდა — მაჩვენებელი, რომელიც საუკუნეების განმავლობაში თითქმის არ შეცვლილა.

წაიკითხეთ:
მთლიანი შიდა პროდუქტი - რა არის და როგორ იზომება?

სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, მაშინ როდესაც ინდუსტრიულმა რევოლუციამ ეკონომიკური ზრდა მოიტანა დასავლეთ ევროპაში, ჩრდილოეთ ამერიკაში, ოკეანეთსა და იაპონიაში, მისი გავლენა მსოფლიოს დანარჩენ 85 პროცენტზე მინიმალური იყო. მართალია, ამ პერიოდში ზოგიერთ ქვეყანაში ადამიანების მდგომარეობა 1800 წელთან შედარებით ოდნავ გაუმჯობესდა, მაგრამ არა არსებითად. ახლა გადავხედოთ, რა მოხდა ბოლო ნახევარი საუკუნის განმავლობაში. 1950

წლიდან მოყოლებული, მსოფლიომ განიცადა მეორე ეკონომიკური რევოლუციის მსგავსი გარდატეხა — ამჯერად უკვე გლობალური მასშტაბით. კაცობრიობის ისტორიაში პირველად, დანარჩენმა მსოფლიომაც შეძლო მდგრადი ეკონომიკური ზრდის მიღწევა და ისეთი შემოსავლის დონის დამკვიდრება, რომელიც არსებობის მინიმუმს მნიშვნელოვნად აღემატება. ერთ სულ მოსახლეზე რეალური შემოსავლის ბოლო ზრდის ტალღა დაფიქსირდა განვითარებად ქვეყნებშიც — სუბ-საჰარის აფრიკის გამოკლებით, თუმცა ბოლო წლებში ამ რეგიონშიც შეინიშნება მდგრადი ზრდის ტენდენცია. როგორც მე-5 გამოსახულებიდან ჩანს, სუბ-საჰარის აფრიკის გამოკლებით, სხვა განვითარებად ქვეყნებში ერთ სულ მოსახლეზე რეალური მშპ (ინფლაციით დაკორექტირებული) 1960 წელს შეადგენდა 1,698 დოლარს, ხოლო 2018 წლისთვის 11,820 დოლარს, რაც 596%-იანი ზრდაა. ეს ცვლილება, რომელიც სულ რაღაც 58 წელიწადში განხორციელდა, იმაზე სწრაფიც კი იყო, ვიდრე დასავლეთში ერთ სულ მოსახლეზე შემოსავლის ზრდა 1820 წლიდან 130 წლის განმავლობაში. უფრო მეტიც, 2000–2018 წლებში სუბ-საჰარის აფრიკის ქვეყნებში ერთ სულ მოსახლეზე მშპ 18 წელიწადში 67 პროცენტით გაიზარდა.[(21)]

გარდამავალი პერიოდის დასაწყისში არსებული რთული პირობების შემდეგ, პოსტ-საბჭოთა ქვეყნებშიც დაიწყო სწრაფი ეკონომიკური ზრდა. 2002–2022 წლებში აზერბაიჯანში, სომხეთსა და საქართველოში ერთ სულ მოსახლეზე რეალური მშპ სამჯერზე მეტით გაიზარდა. მხოლოდ 2022 წელს, თითოეულ ამ ქვეყანაში ეკონომიკური ზრდის ტემპმა 10 პროცენტს გადააჭარბა. ამავე პერიოდში მნიშვნელოვანი წინსვლა დაფიქსირდა ყაზახეთში, მონღოლეთში, ტაჯიკეთსა და უზბეკეთში, სადაც ერთ სულ მოსახლეზე რეალური მშპ გაორმაგდა.[(22)]

როგორც ისტორია გვიჩვენებს, ეკონომიკური ზრდა თავისთავად არ ხდება. რა არის ეკონომიკური ზრდისა და ადამიანური პროგრესის ძირითადი წყაროები? რატომ ახერხებს ზოგი ქვეყანა შემოსავლის მაღალი დონის მიღწევას, მაშინ როცა სხვები სტაგნაციაში რჩებიან? როგორ

შეიძლება ავხსნათ ეკონომიკური ზრდის სურათი, რომელიც მე-5 გამოსახულებაშია წარმოდგენილი?

ვიდეო:
პროფესორი დეირდრე მაქკლოსკი: რამ განაპირობა სიმდიდრის ზრდა?

განვითარების შესახებ თანამედროვე მიდგომა აღიარებს, რომ ეკონომიკურ ზრდაზე გადამწყვეტ გავლენას ახდენს ინსტიტუტები და ეკონომიკური პოლიტიკა. ინსტიტუტებში იგულისხმება ქცევის წესები, კანონები და ტრადიციები, რომლებიც საზოგადოებაში ეკონომიკურ ქცევას განსაზღვრავს და მიმართულებას აძლევს. ამ თავში განვიხილავთ იმ ძირითად ინსტიტუციურ და პოლიტიკის ფაქტორებს, რომლებიც განსაზღვრავს ეკონომიკური ზრდის პროცესს და ქმნის განსხვავებებს ქვეყნების განვითარების გზებს შორის. მართალია, ერთიანი უნივერსალური რეცეპტი არ არსებობს, მაგრამ დღეს უკვე საკმაოდ კარგად ვიცით, რა უწყობს ხელს ეკონომიკურ ზრდას და რისი თავიდან აცილებაა მიზანშეწონილი.

ელემენტი 2.1

1. სამართლებრივი სისტემა



„კერძო საკუთრებაზე დაფუძნებული სისტემა ადამიანებს მატერიალურ სფეროში საკუთარ ქმედებებზე პასუხისმგებლობას აკისრებს. ამგვარი სისტემა უზრუნველყოფს, რომ თითოეულმა ადამიანმა საკუთარი მოქმედებების შედეგები თავადვე გამოსცადოს. საკუთრება ერთის მხრივ საზღვრებს გვიდგენს, მაგრამ ამავდროულად გარს გვახვევია სარკეებით, რომლებიც ჩვენსავე ქცევების შედეგებს გვაყურებინებს.“[(23)]

— ტომ ბეტელი, ეკონომიკური ჟურნალისტი

სამართლებრივი სისტემა ქმნის საფუძველს საკუთრების უფლებების დაცვისა და ხელშეკრულებების აღსრულებისთვის. „საკუთრება“ ფართო ცნებაა და მოიცავს როგორც იდეებსა და ადამიანის შრომით მომსახურებას, ასევე მატერიალურ აქტივებს — შენობებსა და მიწას. საკანონმდებლო სისტემა მფლობელებს იცავს ძალადობის, ქურდობისა და თაღლითობისგან. საკუთრების უფლება მოიცავს შემდეგს: (1) ექსკლუზიურ გამოყენების უფლებას; (2) სხვებისგან დაცვის უფლებას — იმათგან, ვინც მესაკუთრის ნებართვის გარეშე ისურვებდა ქონების გამოყენებას ან მის ხელყოფას; და (3) საკუთრების გადაცემის უფლებას (გაყიდვას ან ჩუქებას).

ვიდეო:
ეუსებიოს საოცნებო საკუთრების უფლებები

კერძო მესაკუთრე თავად წყვეტს, როგორ გამოიყენოს თავისი ქონება, მაგრამ საკუთარ ქმედებებზე პასუხისმგებლობა ყოველთვის მასვე ეკისრება. ხოლო ვინც სხვის საკუთრებაში ჩაერევა ან მის ხელყოფას შეეცდება, იმავე სამართლებრივი ძალის წინაშე აღმოჩნდება, რომელიც თითოეული ადამიანის საკუთრების დაცვას უზრუნველყოფს. მაგალითად, **კერძო საკუთრების უფლება**(?) მიკრძალავს ჩემი ჩაქუჩით შენი მანქანის მინების ჩატეხვას, რადგან ეს შენი ავტომობილის საკუთრების უფლებას დაარღვევდა. შენი საკუთრების უფლება ასევე მიკრძალავს მე და სხვებს, რომ შენი ნებართვის გარეშე ვისარგებლოთ შენი მანქანით. ანალოგიურად, ჩემი ჩაქუჩისა და სხვა ნივთების საკუთრება გზღუდავს შენ და სხვებს, რომ ისინი ჩემი ნებართვის გარეშე გამოიყენოთ.

ვიდეო:
კერძო საკუთრება

კერძო საკუთრების უმთავრესი მნიშვნელობა მისგან გამომდინარე სტიმულებშია. არსებობს ოთხი ძირითადი მიზეზი, რის გამოც მკაფიოდ განსაზღვრული და ეფექტიანად აღსრულებადი საკუთრების უფლებები აჩქარებს ეკონომიკურ ზრდასა და პროგრესს.

პირველ რიგში, კერძო საკუთრება ქმნის ძლიერ სტიმულს ქონების მოვლისა და გაუმჯობესებისთვის. ვინც საკუთარ ქონებას სათანადოდ უვლის, მისი ღირებულება იზრდება; ვინც უყურადღებოდ ექცევა ან აზიანებს, შედეგებს თავადვე იმკის. მაგალითად, თუ ავტომობილის მფლობელი ხარ, ძლიერი მოტივაცია გაქვს დროულად შეცვალო ზეთი, რეგულარულად ჩაატარო ტექნიკური მომსახურება და ინტერიერი წესრიგში შეინარჩუნო. რატომ? თუ ამას არ გააკეთებ, მანქანის ღირებულება როგორც შენთვის, ისე მომავალი მფლობელებისთვის შემცირდება. ხოლო თუ ავტომობილი კარგ მდგომარეობაშია, მისი ღირებულება უფრო მაღალი იქნება როგორც შენთვის, ისე მათთვის, ვინც მის შეძენას განიხილავს. საბაზრო ფასი სწორედ ამას ასახავს: საკუთრებაზე სათანადო ზრუნვა ჯილდოვდება, უყურადღებობა კი ისჯება აქტივის ღირებულების შემცირებით.

საპირისპირო ვითარებაა მაშინ, როდესაც ქონება სახელმწიფოს ან „ყველას“ ეკუთვნის — საერთო რესურსებზე პასუხისმგებელი ფაქტობრივად „არავინ“ არის და მათი მოვლის სტიმული სუსტია. ამ დებულების დამადასტურებელი მაგალითების მოძებნა ადვილია. თუ ოდესმე გიყურებია ამერიკული კოვბოის ფილმებისთვის, შეიძლება დაგებადათ კითხვა: „რატომ არიან ძროხები ყველგან, ხოლო ბიზონები თითქმის გადაშენდნენ?“ პასუხი მარტივია — ბიზონები არავის ეკუთვნოდა!

როდესაც საცხოვრებელს სახელმწიფო ფლობს, არც ერთ კონკრეტულ ადამიანს და არც მცირე ჯგუფს არ აქვს ძლიერი ფინანსური სტიმული, რომ ქონებას სათანადოდ მოუაროს. რატომ? იმიტომ რომ არც ერთი ადამიანი ან მცირე ჯგუფი არ იხდის ქონების ღირებულების შემცირების ხარჯს და არც გაუმჯობესებიდან იღებს სარგებელს. სწორედ ამიტომ, სახელმწიფო საკუთრებაში არსებულ საცხოვრებლები, კერძო

საკუთრებაში არსებულთან შედარებით, ხშირად უფრო ძველი და მოუვლელია. ეს ჭეშმარიტებაა როგორც კაპიტალისტურ, ისე სოციალისტურ ქვეყნებში. მოვლილი და მოწესრიგებული სახლების ნაკლებობა ასახავს იმ სუსტ სტიმულებს, რომლებიც სახელმწიფოს საკუთრებას თან ახლავს, მაშინაც კი, როცა კერძო საკუთრების ბაზრები ფუნქციონირებს. საბჭოთა პერიოდში ფართოდ გავრცელებული იყო გამონათქვამი: „როცა ყველაა მფლობელი, არავინაა მფლობელი.“ ამის კარგი მაგალითია სახელმწიფოს საკუთრებაში არსებული საერთო ბინები, ე.წ. „კომუნალკები“, რომლებიც მთელ საბჭოთა კავშირში იყო გავრცელებული. ასეთ ბინებში რამდენიმე ოჯახი ცხოვრობდა: თითოეულს საკუთარი ოთახი ჰქონდა, ხოლო სამზარეულო და აბაზანა საზიარო იყო. სახელმწიფო საკუთრებაში არსებული ეს საცხოვრებლები ხშირად ცუდ მდგომარეობაში იყო. მოსახლეობა მუდმივად აწყდებოდა პრობლემებს, როგორიც იყო სახურავებიდან წყლის გაჟონვა და მოძველებული წყლის სისტემები.

პრობლემას მხოლოდ კერძო საკუთრების არქონა არ ქმნის. სირთულე მაშინაც ჩნდება, როდესაც ქონების მომხმარებელთა ინტერესები ხშირად არ ემთხვევა იმ ჯგუფის ან ინდივიდის ინტერესებს, ვინც ქონების არასწორი გამოყენების ხარჯს იხდის. მსგავსი ვითარება შეინიშნება ქირავნობის ბაზარზეც, სადაც საკუთრების მფლობელი განსხვავდება მისი მომხმარებლისგან. სწორედ ამიტომ, ქირავნობის ხელშეკრულებებში ხშირად ვხვდებით გრძელ ჩამონათვალს, სადაც დეტალურად არის აღწერილი, როგორ შეიძლება და როგორ არ შეიძლება ქონების გამოყენება. აღმოსავლეთ ევროპაში გარდამავალ პერიოდამდე უჩვეულო არ ყოფილა სიტუაცია, როდესაც ბინაში შესასვლელად ადამიანებს უწევდათ ჭუჭყიანი კიბეებით, გაფუჭებული ლიფტებითა და ჩამქრალი ნათურებით სავსე სადარბაზოს გავლა, მაგრამ ბინაში შესვლისთანავე დახვდებოდათ საგულდაგულოდ მოვლილი ინტერიერი. მიზეზი მარტივია: ადამიანები ზრუნავდნენ საკუთარ საცხოვრებელზე, თუმცა არა საერთო სივრცეებზე.

გარდამავალი პერიოდის დასაწყისში ერთ-ერთ მთავარ საკითხად იქცა, როგორ უნდა განაწილებულიყო საკუთრების უფლება საცხოვრებელ ფონდზე. აშკარა იყო, რომ ბინები და სახლები კერძო საკუთრებაში უნდა გადასულიყო, მაგრამ ვისი საკუთრება უნდა გამხდარიყო ისინი? ახლად აშენებული სახლებისა და ბინების შემთხვევაში პასუხი მარტივი იყო — მათი გადაცემა (ან დაბალ ფასად გაყიდვა) იქ მცხოვრები ადამიანებისთვის. მაგრამ რა უნდა გაკეთებულიყო ძველი შენობების მიმართ, რომლებიც კომუნისტების ხელისუფლებაში მოსვლისას ყოფილ მფლობელებს ჩამოერთვათ? უნდა გადაცემოდა საკუთრება იმ დროის მობინადრეებს, თუ იმ პირებს (ან მათ შთამომავლებს), ვისაც ქონება „წაართვეს“? ჩეხეთში მიღებული გადაწყვეტილებით, საკუთრება (რესტიტუციის გზით) დაუბრუნდათ ყოფილ მფლობელებს, ხოლო იმ დროს ბინებში მცხოვრები მობინადრეები დარჩნენ იქ, ქირის რეგულირების პირობებში. თუმცა ასეთი მიდგომა სერიოზულ პრობლემებს წააწყდა: მფლობელები საკუთარი ქონებიდან ვერ იღებდნენ საკმარის შემოსავალს მისი მოვლისთვის და იმედგაცრუებულნი იყვნენ, რადგან ვერ შეძლებდნენ ქონების საბაზრო ფასად გაყიდვას.

მეორე, კერძო საკუთრება ადამიანებს წაახალისებს, რომ საკუთარი ქონება პროდუქტიულად გამოიყენონ და ისე გააუმჯობესონ, რომ მას სხვებიც მაღალ ღირებულებას ანიჭებდნენ. მიუხედავად იმისა, რომ კერძო მფლობელებს კანონით შეუძლიათ თავიანთ ქონებაზე ნება-სურვილისამებრ განკარგვა, მათ სარგებელი მოაქვთ იმ ქმედებებისგან, რომლებიც ქონების ღირებულებას სხვების თვალში ზრდის. თუ ისინი იყენებენ და აუმჯობესებენ ქონებას ისე, რომ ის სხვებისთვისაც მიმზიდველი ხდება, მისი საბაზრო ღირებულება იზრდება. პირიქით, ისეთი ცვლილებები, რომლებიც სხვებს არ მოსწონთ — განსაკუთრებით მაშინ, როცა ისინი მომხმარებლები ან პოტენციური მყიდველები არიან — ქონების ღირებულება მცირდება.

კერძო საკუთრება პიროვნულ განვითარებაზეც მოქმედებს. როცა ადამიანები საკუთარი შრომის მესაკუთრენი არიან, მათ უფრო ძლიერი

მოტივაცია უჩნდებათ, შეიძინონ ცოდნა და უნარები, რომლებიც სხვებისთვის ფასეულია. ასეთი ქმედებები ზრდის როგორც მათ შემოსავალს, ისე კმაყოფილების დონეს. რატომ თანხმდებიან სტუდენტები ხანგრძლივ სწავლასა და დიდი ხარჯების გაღებაზე, მხოლოდ იმისთვის, რომ უნივერსიტეტში განათლება მიიღონ? პასუხი იმაშია, რომ მათ აქვთ საკუთრების უფლება საკუთარ შრომით მომსახურებაზე. სწორედ ამიტომ, მათი მომავალი შემოსავლები უფრო მაღალი იქნება, თუ ისინი შეიძენენ ცოდნასა და უნარებს, რომელთაც სხვები მაღალ ღირებულებას ანიჭებენ.

იგივე ეხება მიწის, შენობების, მანქანა-დანადგარებისა და სხვა რესურსების მფლობელებსაც: მათ აქვთ ძლიერი სტიმული გამოიყენონ ეს რესურსები მაქსიმალურად პროდუქტიულად და განუწყვეტლივ გააუმჯობესონ ისინი; წინააღმდეგ შემთხვევაში მათი აქტივების ღირებულება შემცირდება.

წარმოიდგინეთ ბინათმესაკუთრე, რომელსაც არ აქვს ინტერესი მოაწყოს გამწვანება, კომფორტული პარკინგი, ადგილზე მოქმედი სამრეცხაო, სავარჯიშო დარბაზი ან საცურაო აუზი საკუთარ საცხოვრებელ კომპლექსში. ასეთ შემთხვევაში ბინების გაქირავება გართულდება, თუ პოტენციური მაცხოვრებლები ამ მომსახურებებს მაღალ ღირებულებას ანიჭებენ, ანუ იმაზე მეტს, ვიდრე ამ სერვისების შექმნა რეალურად ჯდება. ასეთ ვითარებაში ბინათმესაკუთრეს ძლიერი მოტივაცია ექნება, უზრუნველყოს ეს პირობები. თუ მფლობელები მომხმარებლებს სთავაზობენ ისეთ სერვისებს, რომელთაც ისინი ხარჯებთან შედარებით მაღალ ღირებულებას ანიჭებენ, მათ შეეძლებათ გაზარდონ როგორც წმინდა შემოსავლები, ისე თავიანთი კომპლექსების საბაზრო ღირებულება. პირიქით, ის მფლობელები, რომლებიც ამას არ გააკეთებენ, ნახავენ, რომ მათი შემოსავლები და კაპიტალის ღირებულება (ანუ ბინების ფასი) შემცირდება. თუმცა უნდა გვახსოვდეს, რომ თუ მდგმურებს არ სურთ გადაიხადონ რომელიმე დამატებითი კომფორტის საფასური — მაგალითად, დახურული აუზის — ბინათმესაკუთრე შეცდომას დაუშვებს, თუ

მის მოწყობას გადაწყვეტს.

სოციალისტურ ქვეყნებში კერძო საკუთრებას რესურსების პროდუქტიულობაზეც აქვს გავლენა. ამის ნათელ მაგალითს წარმოადგენდა საბჭოთა კავშირის სოფლის მეურნეობის სექტორი. კომუნისტური რეჟიმის პირობებში ოჯახებს მცირე კერძო ნაკვეთებზე — მაქსიმუმ ნახევარ ჰექტარამდე — ნებართვა ჰქონდათ, შეენარჩუნებინათ ან გაეყიდათ ის პროდუქცია, რასაც აწარმოებდნენ. ეს კერძო ნაკვეთები მთლიანი დამუშავებული მიწის მხოლოდ დაახლოებით 2 პროცენტს შეადგენდა; დანარჩენი 98 პროცენტი უზარმაზარ კოლექტიურ მეურნეობებზე მოდიოდა, სადაც მიწაც და მოსავალიც სახელმწიფოს საკუთრება იყო. როგორც საბჭოთა პრესა იუწყებოდა, საბჭოთა აგრარული წარმოების მთლიანი ღირებულების დაახლოებით 25 პროცენტი სწორედ ამ 2 პროცენტზე განთავსებული კერძო ნაკვეთებიდან მოდიოდა. ეს ფაქტი ცხადყოფს, რომ ერთ ჰექტარზე მოსავალი კერძო ნაკვეთებზე დაახლოებით თექვსმეტჯერ აღემატებოდა სახელმწიფო მეურნეობების მაჩვენებელს.[24]

თუნდაც მცირე, მაგრამ თანმიმდევრული ნაბიჯები სახელმწიფო საკუთრებიდან კერძო საკუთრებისკენ ხშირად შთამბეჭდავ შედეგებს იძლევა. 1978 წელს ჩინეთის კომუნისტურმა ხელისუფლებამ დე ფაქტო შემოიღო პოლიტიკა, რომლის მიხედვითაც გლეხებს შეეძლოთ კოლექტიურ მეურნეობებზე მოყვანილი ბრინჯის ის ნაწილი შეენარჩუნებინათ, რომელიც სახელმწიფოსთვის განსაზღვრულ კვოტას აღემატებოდა. შედეგად, მწარმოებლურობა მყისიერად გაიზარდა, რადგან გლეხებს გაუჩნდათ სტიმული, რომ უფრო ეფექტიანად ეწარმოებინათ. როგორც კი ისინი ასრულებდნენ კვოტას, მათ უფლება ჰქონდათ, დამატებითი მოსავალი მთლიანად საკუთარი თავისთვის შეენარჩუნებინათ. როცა გავრცელდა ინფორმაცია, რომ ხელისუფლება თვალს ხუჭავდა ოფიციალურ პოლიტიკაზე, რომელიც ასეთ „პრივატიზაციას“ კრძალავდა, პრაქტიკა ელვის სისწრაფით გავრცელდა. ამან არა მხოლოდ სოფლის მეურნეობის სწრაფი ზრდა განაპირობა,

არამედ გლეხებს საშუალება მისცა, ეკონომიკის არასამეურნეო სექტორებში გადასულიყვნენ.[25]

პოლონეთში 1990-იანი წლების დასაწყისში სახელმწიფო საწარმოების პრივატიზაცია პროდუქტიულობის გაუმჯობესების კიდევ ერთ თვალსაჩინო მაგალითს წარმოადგენს. გარდამავალი პერიოდი რეალურად 1989 წელს დაიწყო, კომუნიზმის დაშლის შემდეგ, როდესაც პოლონეთმა აღმოსავლეთ ევროპაში ერთ-ერთი ყველაზე მასშტაბური პრივატიზაციის პროგრამა განახორციელა. ამ გარდაქმნამ ხელი შეუწყო პოლონეთის ეკონომიკის სწრაფ ზრდას რეფორმირების შემდგომ წლებში და ქვეყანა აღმოსავლეთ ევროპის პოსტსაბჭოთა ეკონომიკური ტრანსფორმაციის ერთ-ერთ წარმატებულ მაგალითად აქცია.[26] პოსტკომუნისტურ ქვეყნებში პრივატიზაციის რეფორმას სხვადასხვა ფორმა ჰქონდა: ზოგ შემთხვევაში ქონება ე.წ. „**ოლიგარქებს**[?]“ გადაეცა, სხვაგან კი აქტივები თანაბრად განაწილდა ან უცხოელ ინვესტორებს მიჰყიდეს, ხოლო მიღებული თანხა სახელმწიფო ბიუჯეტში ჩაირიცხა. ოლიგარქებსაც კი, როგორც მოგებაზე ორიენტირებულ მფლობელებს, ჰქონდათ მოტივაცია, თავიანთი კომპანიები უფრო ეფექტიანად ემართათ.

მესამე, კერძო საკუთრება მესაკუთრეებს სამართლებრივ პასუხისმგებლობას აკისრებს იმ ზიანზე, რომელიც მათმა ქონებამ შეიძლება სხვებს მიაყენოს. სასამართლო აღიარებს და აღასრულებს საკუთრებასთან დაკავშირებულ უფლებებს, მაგრამ ამავდროულად მფლობელს აკისრებს პასუხისმგებლობასაც, რომელიც ამ უფლებებს თან ახლავს. კერძო საკუთრება აკავშირებს კონტროლს პასუხისმგებლობასთან. ეს კავშირი მფლობელს უჩენს ძლიერ სტიმულს, რომ საკუთარი ქონება გონივრულად გამოიყენოს და გადადგას შესაბამისი ნაბიჯები, რათა მაქსიმალურად შეამციროს სხვისთვის ან სხვისი ქონებისთვის ზიანის მიყენების რისკი.

ვიდეო:

კერძო საკუთრების უფლებების ეკონომიკა

განვიხილოთ რამდენიმე მაგალითი: ძაღლის მფლობელებს სტიმული აქვთ, იზრუნონ, რომ მათი ცხოველები სხვებისთვის საფრთხედ არ იქცნენ, რადგან წინააღმდეგ შემთხვევაში ზარალის ანაზღაურება მოუწევთ. ავტომობილის მფლობელი იქნება პასუხისმგებელი, თუ გაუმართავი მუხრუჭის გამო სხვის ქონებას ზიანი მიადგება. ანალოგიურად, ქიმიური ნივთიერებების მწარმოებლებს ძლიერი სტიმული აქვთ, დაიცვან უსაფრთხოების სტანდარტები, რადგან დაუდევრობა მათთვის სერიოზულ სამართლებრივ პასუხისმგებლობად იქცევა.

მეოთხე: კერძო საკუთრება ხელს უწყობს როგორც რესურსების დაცვას, ისე მათ გონივრულ განვითარებას. რესურსის გამოყენება შეიძლება შემოსავლის წყაროდ იქცეს, რაც ასახავს იმ მოთხოვნას, რომელიც თანამედროვე მომხმარებლებს ამ რესურსის შესაძლებლობებზე აქვთ. თუმცა, საკუთრების უფლება საშუალებას აძლევს მომავალ მომხმარებლებსაც, „ხმად“ იქცნენ ამ გადაწყვეტილებაში. ვთქვათ, ადამიანი ფლობს ტყის ნაკვეთს, რომლის ხეების მოჭრაც შესაძლებელია როგორც ახლავე, ისე მომავალში. მფლობელი დგას არჩევანის წინაშე: ხე-ტყე უფრო ღირებულია დღეს თუ მომავალში? სხვა სიტყვებით, ექნება თუ არა ხეებს უფრო მაღალი ღირებულება მაშინ, როცა სრულად გაიზრდება, ვიდრე იმ შემთხვევაში, თუ ისინი ახლავე მოიჭრება? და გადააჭარბებს თუ არა ეს მომავალი ღირებულება მის ამჟამინდელ ღირებულებას იმაზე მეტად, ვიდრე ხეების შენარჩუნება და დაცვა დაუჯდება? თუ ასეა, მფლობელს ექნება სტიმული, შეიკავოს თავი რესურსის დაუყოვნებლივი გამოყენებისგან და დაელოდოს მომენტს, როდესაც მისი ღირებულება გაიზრდება — ანუ მიიღოს გადაწყვეტილება რესურსის შენარჩუნების შესახებ. ბოლო წლებში ბევრმა აფრიკულმა ქვეყანამ გააცნობიერა, რომ ველური ბუნების ადგილობრივი თემებისთვის საკუთრებაში გადაცემა

(კერძო საკუთრებად ან მცირე, კომუნალურ საკუთრებად) ქმნის ტურიზმის ბაზარს, მათ შორის — შეზღუდულ სახეობებეზე ნადირობითაც, რაც იწვევს იმ სახეობების რაოდენობის სწრაფ ზრდას, რომლებიც წარსულში გადაშენების საფრთხის წინაშე იდგნენ.

როცა რესურსის მომავალი ღირებულება ამჟამინდელს აღემატება, კერძო მესაკუთრისთვის მისი დაცვა და შენარჩუნება სარგებლიანია. ეს სიმართლეა მაშინაც, თუ არსებული მფლობელი არ ელოდება, რომ თავად ისარგებლებს ამ სარგებელით მომავალში. ვთქვათ, 65 წლის ტყის მესაკუთრე რგავს დაგლასის ფიჭვის ნარგავებს, რომლებსაც ჩვეულებრივ დაახლოებით 50 წელი სჭირდებათ ოპტიმალური ჭრის მდგომარეობამდე მისასვლელად. აქვს კი ამ ასაკის ფერმერს სტიმული, ხეები მომავალზე ფიქრით შეინარჩუნოს? კერძო საკუთრების პირობებში — დიახ, აქვს. ხეების ზრდასთან ერთად ბაზარზე მიწის ღირებულებაც იზრდება, მაშინაც კი, როცა თავად ჭრის პროცესი მხოლოდ მფლობელის სიცოცხლის შემდეგ შედგება, მესაკუთრეს ყოველთვის შეუძლია გაყიდოს ხეები (ან მიწა მათთან ერთად) და მიიღოს შემოსავალი მათი მზარდი ღირებულებიდან. სანამ ხეების ზრდა ისეთი მოსალოდნელი სარგებლის მომტანია, რომელიც ალტერნატიულ ინვესტიციებზე მეტ მოგებას იძლევა, ფერმერი ფინანსურად მოგებულ მდგომარეობაში იქნება ხეების შენარჩუნებით და მათ მომავალ გამოყენებაზე ორიენტირებით.

საუკუნეების მანძილზე პესიმისტები ამტკიცებდნენ, რომ ხეები, მნიშვნელოვანი მინერალები და სხვადასხვა ენერგიის წყაროები მალე ამოიწურებოდა. თუმცა ისინი კვლავ და კვლავ ცდებოდნენ. რატომ? იმიტომ რომ ვერ ანიჭებდნენ კერძო საკუთრების როლს სათანადო მნიშვნელობას. სასარგებლოა ამგვარ დამანგრეველ პროგნოზებზე დაფიქრება. მე-16 საუკუნის ინგლისში გავრცელდა შიში, რომ ხის მარაგი — რომელიც ფართოდ გამოიყენებოდა გათბობის საშუალებად — მალე სრულად გაქრებოდა. თუმცა ხის გაძვირებამ ხელი შეუწყო რესურსის შენარჩუნებას და ალტერნატიული საწვავის, ქვანახშირის, გამოყენებას. შედეგად, „ხის კრიზისი“ მალევე გადაიჭრა.

იმ შემთხვევაშიც კი, როცა კონკრეტული რესურსი კერძო საკუთრებაში არ არის, კერძო საკუთრებაზე დაფუძნებული სხვა რესურსების ბაზარი ხშირად ახერხებს პრობლემის გადაჭრას. მე-19 საუკუნის შუაწლებში გავრცელდა საგანგაშო პროგნოზები, რომ ვეშაპის ცხიმის მარაგები მსოფლიოში მალე ამოიწურებოდა — მაშინ იგი ხელოვნური განათებისთვის ძირითადი საწვავი იყო. რადგან ვეშაპებზე საკუთრება არ არსებობდა, მათი მომავლისთვის შენარჩუნების სტიმულიც არ არსებობდა. ვეშაპების რაოდენობის შემცირებასთან ერთად, ვეშაპის ცხიმის ფასი მკვეთრად გაიზარდა. სწორედ ამ ფასის ზრდამ გააძლიერა მეწარმეთა სტიმული, მოეძებნათ შემცვლელი პროდუქტები. შედეგად, აღმოაჩინეს ნავთობი როგორც კომერციულად მომგებიანი საწვავი, შეიქმნა შედარებით იაფი ნავთი და საბოლოოდ ვეშაპის ცხიმის კრიზისი დასრულდა.

შემდგომში, როდესაც ენერგიის წყაროდ ნავთობი გადაიქცა, ხშირად ისმოდა კატეგორიული პროგნოზები მისი სწრაფი ამოწურვის შესახებ. 1891 წელს აშშ-ის გეოლოგიურმა სამსახურმა დაასკვნა, რომ ტეხასში ნავთობის აღმოჩენის შანსი მცირე იყო. 1926 წელს ფედერალურმა ნავთობის კონსერვაციის საბჭომ ივარაუდა, ქვეყნის მარაგები შვიდ წელიწადში ამოიწურებოდა.[(27)] 1972 წელს რომის კლუბის ანგარიშმა „ზრდის საზღვრები“ იწინასწარმეტყველა, რომ ეკონომიკური ზრდა გამოიწვევდა რესურსების ამოწურვას და XXI საუკუნეში საზოგადოების კოლაფსს.[(28)] მართალია, ანგარიშში სწორად იყო გამოკვეთილი არაგონივრული რესურსმოხმარების პრობლემა, მაგრამ მისი მოკლევადიანი პროგნოზების დიდი ნაწილი არ გამართლდა — რაც უნდა დავუკავშიროთ ეფექტიანობის ზრდას, ახალი რესურსების აღმოჩენას და უფრო მდგრადი განვითარების პრაქტიკებზე გადასვლას. 1968 წელს პოლ ერლიხის წიგნმა „მოსახლეობის აფეთქება“ იწინასწარმეტყველა, რომ მოსახლეობის სწრაფი ზრდა 1970-იან და 1980-იან წლებში გამოიწვევდა მასობრივ შიმშილსა და სოციალური სისტემის ჩამოშლას. ერლიხი ამტკიცებდა კიდეც, რომ ინგლისი 2000 წლისთვის „გადაშენდებოდა“. ცნობილ, თუმცა რეალურ ანეკდოტში,

ეკონომისტმა ჯულიან საიმონმა ერლიხს ფსონის დადება შესთავაზა: „აირჩიე ნებისმიერი ხუთი რესურსი და ნებისმიერი წელი მომავალში — მე დავდებ ფსონს, რომ მათი ფასი (ინფლაციის გათვალისწინებით) დაეცემა.“ ერლიხი დათანხმდა და თავის მრჩევლებთან ერთად აირჩია ხუთი ნედლეული: ქრომი, სპილენძი, ნიკელი, თუთია და ვოლფრამი. ფსონი 1980 წელს დაიდო, ხოლო 1990 წლისთვის ყველა ამ რესურსის ფასი შემცირებული იყო — მიუხედავად იმისა, რომ ამ პერიოდში გლობალური მოსახლეობა თითქმის მილიარდი ადამიანით გაიზარდა.

მოსახლეობის ჭარბი რაოდენობა კვლავ გამოწვევად რჩება, თუმცა შიმშილისა და რესურსების დეფიციტის შესახებ კატასტროფული პროგნოზები არ გამართლდა. ამას ხელი შეუწყო აგრარული ტექნოლოგიების განვითარებამ (ე.წ. მწვანე რევოლუციამ), მოსავლიანობის ზრდამ და ოჯახური დაგეგმვის პროგრამებმა.

ასეთი და მრავალი სხვა „განკითხვის დღის“ პროგნოზი მცდარი აღმოჩნდა. რატომ? პასუხი კერძო საკუთრებაშია. როცა კერძო საკუთრებაში არსებული რესურსები უფრო იშვიათი ხდება, მათი ფასები იზრდება. ფასების ზრდა კი ქმნის სტიმულს მომხმარებლებისთვის, მწარმოებლებისთვის, ინოვატორებისა და ინჟინრებისთვის, რომ: (1) შემცირდეს რესურსის პირდაპირი მოხმარება; (2) აქტიურად ეძებონ მისი **შემცვლელი**(?) მასალები და (3) შეიმუშაონ ახალი მეთოდები, რომლებიც რესურსის უფრო დიდი რაოდენობით აღმოჩენასა და მოპოვებას შესაძლებელს გახდის. დღემდე ამ ძალებმა მუდმივად გადასწიეს „კატასტროფის დღე“ და არსებობს ყოველგვარი საფუძველი ვივარაუდოთ, რომ ისინი კვლავაც იმოქმედებენ — განსაკუთრებით იმ შემთხვევაში, როცა რესურსები კერძო საკუთრებაშია.

კარგად განსაზღვრული და ეფექტიანად დაცული საკუთრების უფლებები გადამწყვეტია იმ სარგებლის მისაღებად, რასაც ვაჭრობა იძლევა. როგორც ელემენტ 1.4-ში იყო განხილული, ვაჭრობას რესურსები გადააქვს იმ ადამიანებთან, რომლებიც მათ უფრო მაღალ ღირებულებას ანიჭებენ და ქმნის შესაძლებლობას წარმოების ზრდისთვის —

სპეციალიზაციისა და ფართომასშტაბიანი მეთოდების გამოყენების წყალობით. სამართლებრივი სისტემა, რომელიც თანაბრად უზრუნველყოფს ხელშეკრულებების შესრულებას და საკუთრების დაცვას, ამცირებს იმ გაურკვევლობას, რომელიც ვაჭრობას თან სდევს. შედეგად, იზრდება ვაჭრობა, რაც თავის მხრივ აძლიერებს როგორც ვაჭრობიდან მიღებულ სარგებელს, ისე ეკონომიკურ პროგრესს.

სამართლებრივი სისტემა, რომელიც თანაბრად იცავს საკუთრების უფლებებს და უზრუნველყოფს კონტრაქტების შესრულებას, საფუძველს ქმნის ეკონომიკური ზრდის ძირითად ძალებისთვის: ვაჭრობიდან მიღებული სარგებელი, **კაპიტალის ფორმირება**(?) და რესურსების განვითარება. ამის საპირისპიროდ, დაუცველი საკუთრების უფლებები, კონტრაქტების სუსტი აღსრულება და სამართლებრივი მიკერძოება ანგრევს ვაჭრობას, ინვესტიციებსა და რესურსების პროდუქტიულ გამოყენებას. ისტორიულად, ადამიანები ცდილობდნენ საკუთრების ალტერნატიული ფორმების დანერგვას — ფართომასშტაბიანი კოოპერატივებისა და სახელმწიფო საკუთრების სახით, როგორც სოციალიზმის, ისე კომუნიზმის პირობებში. თუმცა, იქ სადაც მასშტაბი მცირე სოფლის ფარგლებს სცდებოდა და ძლიერი კულტურული თანხმობაც არ არსებობდა, ეს მცდელობები მერყეობდა წარუმატებლობასა და კატასტროფას შორის. დღემდე არ არსებობს ინსტიტუციური მოწყობა, რომელიც კერძო საკუთრებას — **კანონის უზენაესობის**(?) ჩარჩოში — შესთავაზებდა ადამიანებს ამდენივე პირად თავისუფლებას და ამავდროულად ისეთივე ძლიერ სტიმულს, ემსახურონ სხვებს რესურსების პროდუქტიული და ეფექტიანი გამოყენებით.

ვიდეო:
საკუთრების უფლებების ძალა

მნიშვნელოვანია აღინიშნოს, რომ საკუთრების უფლებებს

ეკონომიკური ზრდის ხელშეწყობა მხოლოდ მაშინ შეუძლიათ, თუ ისინი მკაფიოდ განსაზღვრულია და რეალურად აღსრულდება. მიუხედავად იმისა, რომ განვითარებად ქვეყანაში მდებარე სოფელში ყველამ შეიძლება ზუსტად იცოდეს, ვინ „ფლობს“ კონკრეტულ მიწის ნაკვეთს, ამ მიწის გაყიდვა ან მისი **გირაოში**(?) ჩადებით სესხის აღება ახალი ტრაქტორის შესაძენად ხშირად საკმაოდ რთულია. ერთ-ერთი ყველაზე ხარჯთეფექტიანი განვითარების სტრატეგია სწორედ იმაში მდგომარეობს, რომ მიწის ტრადიციულ მომხმარებლებს ოფიციალურად მიენიჭოთ საკუთრების უფლება. მაგალითად, 2013 წელს რუანდამ ქვეყნის მასშტაბით დაახლოებით 11.5 მილიონი მიწის ნაკვეთიდან 11.3 მილიონი ოფიციალურად დაარეგისტრირა, თითოეულზე საშუალოდ 6 დოლარის ხარჯით. სულ რამდენიმე წელიწადში ამ საკუთრების მოწმობების გამოყენებით გაიცა დაახლოებით 2.6 მილიარდი დოლარის საინვესტიციო სესხი.(29)

წაიკითხეთ:

კერძო საკუთრება და ალტერნატიული ხარჯები, ავტორი დვაიტ ლი

ელემენტი 2.2

2. კონკურენტული ბაზრები



„კონკურენცია ხელს უწყობს ინდუსტრიული ეფექტიანობის უწყვეტ გაუმჯობესებას. ის აიძულებს მწარმოებლებს, აღმოფხვრან დანაკარგები და შეამცირონ დანახარჯები, რათა სხვებზე იაფად გაყიდონ. კონკურენცია გამოდევნის მათ, ვისი ხარჯებიც მაღალი რჩება და, შედეგად, წარმოება კონცენტრირდება მათ ხელში, ვისაც დაბალი დანახარჯები აქვს.“[(30)]

— კლერ უილკოქსი, სვართმორის კოლეჯის ეკონომიკის პროფესორი

კონკურენცია საბაზრო ეკონომიკის სიცოცხლის წყაროა. იგი არსებობს მაშინ, როცა ბაზარი ღიაა და სხვა გამყიდველებს თავისუფლად შეუძლიათ შესვლა. მეტოქე ფირმები შეიძლება ოპერირებდნენ ადგილობრივ,

რეგიონულ, ეროვნულ ან თუნდაც გლობალურ ბაზრებზე. კონკურენტული გარემო ყველა მათგანს აიძულებს, იმუშაონ ეფექტიანად და მოერგონ მომხმარებელთა სურვილებს. კონკურენცია ბაზრიდან გამორიცხავს არაეფექტიან მწარმოებლებს: კომპანიები, რომლებიც ვერ სთავაზობენ მომხმარებლებს ხარისხიან პროდუქტს მისაღებ ფასად, ზარალს განიცდიან და საბოლოოდ ტოვებენ ბაზარს.

წარმატებული კონკურენტები მეტოქე ფირმებს სხვადასხვა გზებით ჯობნიან: პროდუქტის ხარისხით, სტილით, მომსახურების დონით, კომფორტული მდებარეობით, რეკლამით ან ფასით. თუმცა ყველაზე მნიშვნელოვანია ის, რომ ისინი მომხმარებლებს მუდმივად სთავაზობენ ისეთ ღირებულებას (წარმოების ხარჯთან შედარებით), რომელიც არანაკლებია, ვიდრე კონკურენტების მიერ შეთავაზებული ღირებულება.

რა უშლის ხელს McDonald’s-ს, Carrefour-ს, Amazon-ს, General Motors-ს ან სხვა კომპანიებს, რომ ფასები გააძვირონ, უხარისხო პროდუქცია გაყიდონ და მომხმარებლებს ცუდი მომსახურება შესთავაზონ? პასუხია — კონკურენცია. თუ McDonald’s ვერ უზრუნველყოფს ღიმილიან მომსახურებას და გემრიელი ბურგერის მიწოდებას მისაღებ ფასად, მომხმარებლები გადავლენ KFC-ში, Burger King-ში, Wendy’s-ში, Subway-ში, Taco Bell-ში ან/და სხვა კონკურენტებთან. ყველაზე დიდ კომპანიებმაც კი შეიძლება დაკარგონ ბაზარი იმ ახალი, მცირე ფირმების გამო, რომლებიც უკეთეს პროდუქტს უფრო დაბალ ფასად სთავაზობენ. ავტომობილების წარმოების სექტორში მსხვილი კომპანიები დომინირებენ, თუმცა კონკურენცია მაინც ძლიერად მოქმედებს. ისეთი გიგანტი ფირმებიც კი, როგორიც არის Toyota (იაპონია) და General Motors (აშშ), დაკარგავენ მომხმარებელს Changan-ის (ჩინეთი), Maruti-ის (ინდოეთი) ან სხვა, ზოგი ჯერ ჩვენთვის უცნობი მწარმოებლების გამო, თუ ისინი თუნდაც ერთი ნაბიჯით ჩამორჩებიან მანქანის იმ მოდელების მიწოდებაში, რასაც მომხმარებელი კონკურენტულ ფასად ეძებს.

კონკურენცია კომპანიებს ძლიერ სტიმულს აძლევს, შექმნან უკეთესი პროდუქტები და აღმოაჩინონ წარმოების უფრო დაბალ-დანახარჯიანი

გზები. ზუსტად არავინ იცის, რას მოისურვებენ მომხმარებლები მომავალში ან რომელი ტექნოლოგია შეძლებს პროდუქტის თვითღირებულების მინიმუმამდე დაყვანას. ამ კითხვებზე პასუხს გვაძლევს ბაზრის თვითრეგულირების და რეაგირების პროცესი. არის თუ არა ონლაინ ვაჭრობა საცალო ბაზრის ისტორიაში ყველაზე დიდი იდეა სავაჭრო ცენტრების გამოგონების შემდეგ? თუ ის უბრალოდ კიდევ ერთი დროებითი ტენდენციაა, რომელსაც მალე უკეთესი იდეა ჩაანაცვლებს? მოგება და ზარალი ღია და კონკურენტულ ბაზრებზე მუდმივად ასახავს ამ კითხვებზე პასუხს — თუმცა ეს პასუხი დროთა განმავლობაში იცვლება, მომხმარებელთა გემოვნების, ტექნოლოგიებისა და უკეთესი მეთოდების აღმოჩენის შესაბამისად.

საბაზრო ეკონომიკაში მეწარმეებს აქვთ სრული თავისუფლება განახორციელონ ახალი იდეები. ამისთვის მათ მხოლოდ იმ ინვესტორების მხარდაჭერა სჭირდებათ (ხშირად — საკუთარი თავიც), ვინც მზად არიან გაიღონ პროექტის დაფინანსებისთვის საჭირო რესურსი. მათ არ სჭირდებათ არც ცენტრალური დამგეგმავების, არც საპარლამენტო უმრავლესობის და არც კონკურენტი კომპანიების თანხმობა. თუმცა, მიუხედავად თავისუფლებისა, კონკურენცია მეწარმეებსა და მათ მხარდამჭერ ინვესტორებს პასუხისმგებლობას აკისრებს, რადგან მათი იდეები საბოლოოდ მომხმარებლების მხრიდან „რეალობის ტესტს“ უნდა გაუძლოს. თუ ინოვაციური პროდუქტი საკმარისად დაფასდება და მისი ფასი აღემატება წარმოების ხარჯებს, ბიზნესი წარმატებული გახდება. მაგრამ თუ მომხმარებლები ჩათვლიან, რომ პროდუქტი ნაკლებად ღირებულია, ვიდრე მისი ერთეულის წარმოების ფასი, ბიზნესი ზარალს განიცდის და საბოლოოდ წარუმატებლობით დასრულდება. საბოლოოდ, სწორედ მომხმარებელია ბიზნესის ინოვაციისა და შედეგიანობის მთავარი არბიტრი.

ვიდეო:

სტივ ფორბსი მიღწევების შესახებ - ჯორჯ ისტმანი

როდესაც ბაზარზე ახალი პროდუქტი პირველად გამოჩნდება, ის, როგორც წესი, მიჰყვება ფასისა და ხარისხის პროგნოზირებად დინამიკას. საწყის ეტაპზე პროდუქტის ფასი ძალიან მაღალია და მას მხოლოდ მომხმარებელთა მცირე ნაწილი ყიდულობს — ძირითადად ისინი, ვისაც მაღალი შემოსავალი აქვს. ასეთ მომხმარებლებს არ აშინებთ მაღალი ფასი, რადგან სურთ პროდუქტის ადრეული ხელმისაწვდომობა. ამ საწყის ეტაპზე პროდუქტის ხარისხი ხშირად შედარებით დაბალია: კომპანიები ცდილობენ მოაგვარონ ტექნიკური პრობლემები, რომლებიც წარმოების დასაწყისში ჩნდება, ხოლო ფასები მაღალია იმიტომ, რომ წარმოება ჯერ მცირე მასშტაბით ხორციელდება. ამ ადრეულ მომხმარებლებს უმნიშვნელოვანესი როლი აკისრიათ — სწორედ მათ მიერ გადახდილი თანხებით ფინანსდება პროდუქტის განვითარების საწყისი ხარჯები. ეს კომპანიებს აძლევს შესაძლებლობას, დააგროვონ გამოცდილება, გააუმჯობესონ პროდუქტის ხარისხი და მომავალში შეამცირონ ერთეულზე წარმოების ხარჯები. დროთა განმავლობაში მეწარმეები პოულობენ გზებს, როგორ გახადონ პროდუქტი ფართო მომხმარებლისთვის უფრო ხელმისაწვდომი.

მობილური ტელეფონის ევოლუცია 1973-2015 წლები



არაერთმა პროდუქტმა — მათ შორის ავტომობილებმა, ტელევიზორებმა, კონდიციონერებმა, ჭურჭლის სარეცხმა მანქანებმა, მიკროტალღურმა ღუმელებმა და პერსონალურმა კომპიუტერებმა — იგივე გზა გაიარა.[31] ყველა ეს პროდუქტი თავდაპირველად ძალიან ძვირი ღირდა, მაგრამ მეწარმეებმა მოიძიეს გზა, როგორ გამოეყენებინათ უფრო ეკონომიური წარმოების მეთოდები და გაეუმჯობესებინათ ხარისხი, რის შედეგადაც ეს ნივთები ხელმისაწვდომი გახდა მომხმარებელთა აბსოლუტური უმრავლესობისთვის. მეწარმეების და კონკურენტული პროცესის როლზე ფიქრისას, მნიშვნელოვანია შევამჩნიოთ ის კანონზომიერი მოდელი, რომელიც დროთა განმავლობაში ფასისა და ხარისხის ცვლილებაში ვლინდება.

ფასისა და ხარისხის ცვალებადობის ეს დინამიკა ნათლად ჩანს სმარტფონების მაგალითზე. როდესაც მობილური ტელეფონები 1980-იან წლებში პირველად გამოჩნდა, მათი ფასი დაახლოებით $4,000 იყო (დღევანდელი ფასებით — დაახლოებით $10,000), ზომით აგურისხელა და

მხოლოდ დარეკვისა და ზარის მიღების ფუნქცია ჰქონდათ. დროთა განმავლობაში მათი ზომა მნიშვნელოვნად შემცირდა, ფუნქციონალობა და მონაცემთა დამუშავების შესაძლებლობები დრამატულად გაიზარდა, ხოლო ფასები — შემცირდა. დღეს ისინი გაცილებით იაფია და ყველა შემოსავლის ჯგუფის მომხმარებლებისთვის ყოველდღიურ საჭიროებად იქცა, იქ, სადაც სახელმწიფო ამას არ ზღუდავს. მეგობრები, ოჯახის წევრები და საქმიანი პარტნიორები ერთმანეთს წამებში უკავშირდებიან თითქმის ნულოვანი დანახარჯით. 1920 წელს, მაგალითად, ნიუ-იორკიდან ლოს-ანჯელესში 10-წუთიანი სატელეფონო ზარი (2024 წლის ფასებით) 400 დოლარზე მეტი ჯდებოდა. დღეს კი მსგავსი ზარის განხორციელება სრულიად უფასოდ შეიძლება — Zoom-ის, WhatsApp-ისა და სხვა ციფრული პლატფორმების საშუალებით.

კონკურენტულ გარემოში წარმატების მოსურნე მწარმოებლებს მოდუნების უფლება არ აქვთ. პროდუქტი, რომელიც დღეს წარმატებულია, ხვალ შესაძლოა ვეღარ გაუძლოს კონკურენციას. მეწარმეებს აუცილებელია ჰქონდეთ უნარი, დროულად შეამჩნიონ, სწორად შეაფასონ და სწრაფად დანერგონ სიახლეები.

ვიდეო:
იტყოდით უარს ინტერნეტზე?

კონკურენცია ასევე განსაზღვრავს იმ ბიზნესის ტიპსა და მასშტაბს, რომელიც ყველაზე ეფექტიანად შეძლებს პროდუქტის ერთეულზე ღირებულების შემცირებას. საბაზრო ეკონომიკა სხვა სისტემებისგან იმით განსხვავდება, რომ არ კარნახობს, რა ტიპის კომპანიებმა უნდა მიიღონ მონაწილეობა კონკურენციაში — ბაზარზე შესვლა ნებისმიერს შეუძლია: მცირე ინდივიდუალურ საწარმოებს, პარტნიორობებს, კორპორაციებს, თანამშრომლების მფლობელობაში მყოფ კომპანიებს, მომხმარებელთა კოოპერატივებს, კომუნებს და სხვას. თუმცა იმისათვის, რომ ამ

ორგანიზაციებმა ბაზარზე წარმატებას მიაღწიონ, მათ მხოლოდ ერთი ტესტის გავლა სჭირდებათ: ეფექტიანობის. თუ ისინი შეძლებენ ხარისხიანი პროდუქტის კონკურენტულ ფასად წარმოებას, მიიღებენ მოგებას და შეძლებენ ბაზარზე დამკვიდრებას. ხოლო თუ მათი ორგანიზაციული სტრუქტურა მეტ ხარჯს მოითხოვს, ვიდრე სხვა ალტერნატივები, კონკურენცია ბუნებრივად გამოდევნის მათ ბაზრიდან. ცხადია, კონკურენცია იმავდროულად ქმნის სივრცეს სხვადასხვა ხარისხისა და ფასის მქონე პროდუქტების თანაარსებობისთვის — იქ, სადაც მომხმარებლები მზად არიან მიიღონ განსხვავებული ბალანსი ფასსა და ხარისხს შორის. მაგალითად, Mercedes მაღალ ფასად იყიდება, მაგრამ მის გვერდით წარმატებით არსებობს შედარებით იაფიანი Volkswagen. ხოლო აღმოსავლეთ გერმანიის Wartburg და რუსეთის ჟიგული ვერ გადარჩნენ სახელმწიფოს მხარდაჭერის გარეშე — რაც გავრცელებული პრაქტიკა იყო კომუნისტურ ქვეყნებში, სადაც უცხოური პროდუქციის იმპორტი ან აკრძალული იყო ან მასზე მაღალი ტარიფები იყო დაწესებული.

კონკურენცია ასევე განსაზღვრავს კომპანიების ოპტიმალურ ზომას ეკონომიკის სხვადასხვა სექტორში. გარკვეულ დარგებში — მაგალითად, თვითმფრინავებისა და ავტომობილების წარმოებაში — კომპანიებს აუცილებელია ჰქონდეთ დიდი მასშტაბი, რათა მასშტაბის ეკონომიის ეფექტი სრულად გამოიყენონ. საწარმოსთვის, რომელიც მხოლოდ რამდენიმე ათეულ ავტომობილს აწარმოებს, ერთეულის ღირებულება უკიდურესად მაღალი იქნება; ხოლო როდესაც ფიქსირებული ხარჯები ათასობით ერთეულზე ნაწილდება, ერთი მანქანის წარმოების ხარჯი მკვეთრად იკლებს. შესაბამისად, მომხმარებლები უპირატესობას ანიჭებენ მწარმოებლებს, რომლებიც პროდუქციას ეფექტიანად აწარმოებენ და დაბალ ფასად სთავაზობენ. ასეთ სექტორებში მცირე კომპანიები კონკურენციასთან შეუთავსებელი ხდებიან, ხოლო მსხვილი კომპანიები ბაზრის ლიდერობას აღწევენ. მაგალითად, სატელეკომუნიკაციო სექტორში, მაღალი ინფრასტრუქტურული ხარჯების გამო, ევროპაში

დომინირებენ ისეთი მსხვილი კომპანიებით, როგორიცაა Vodafone, Deutsche Telekom, Telefonica და Orange.

სხვა სექტორებში კი მცირე საწარმოები — ხშირად ინდივიდუალური მეწარმეობის ან პარტნიორობის ფორმით — უფრო ეფექტიანად ფუნქციონირებენ. იმ შემთხვევებში, როდესაც მომხმარებლისთვის პერსონალიზებული მომსახურება ან ინდივიდუალური პროდუქტი მაღალი ღირებულების მატარებელია, მცირე კომპანიები უპირატესობით სარგებლობენ, ხოლო დიდ კომპანიებს უჭირთ მორგება. ასე ხდება, მაგალითად, იურიდიული და სამედიცინო მომსახურების, გურმანული რესტორნების, პერსონალიზებული სერვისების და სპეციალიზებული ბეჭდვის ბაზრებზე — სადაც, როგორც წესი, დომინირებენ მცირე ზომის ფირმები. ევროპაში, ბოლო წლებში მკვეთრად გაიზარდა კრაფტ ლუდის (craft beer) და მიკროლუდსახარშების სეგმენტი — მცირე ლუდსახარშებმა მნიშვნელოვანი როლი ითამაშეს ლუდის ბაზრის დივერსიფიკაციაში. ბელგიაში, გაერთიანებულ სამეფოში, გერმანიასა და ჩეხეთში მცირე ლუდსახარშები ქმნიან მრავალფეროვან ეკოსისტემას, სადაც წარმოდგენილია სტილისა და არომატის ფართო არჩევანი — ისეთი, როგორსაც დიდ მწარმოებლებში იშვიათად შეხვდებით.

როგორც პარადოქსულადაც არ უნდა ჟღერდეს, საკუთარი ინტერესით მოქმედება, რომელიც კონკურენციის პირობებში მიმდინარეობს, ეკონომიკური პროგრესის მთავარი მამოძრავებელია. დინამიური კონკურენცია პროდუქციის, ტექნოლოგიების, ორგანიზაციული მოდელებისა და კომპანიების დონეზე გამორიცხავს არაეფექტიან ფორმებს და ქმნის პირობებს, სადაც მუდმივად ხერხდება უკეთესი პროდუქტებისა და უპირატესი ტექნოლოგიების აღმოჩენა და დანერგვა. როდესაც ახალი მეთოდები ან აუმჯობესებს ხარისხს, ან ამცირებს ხარჯებს, ისინი სწრაფად ვრცელდება და იწყებს ძველი მიდგომების ჩანაცვლებას.

ისტორია სავსეა მსგავსი მაგალითებით: ავტომობილმა ჩაანაცვლა ცხენით გადაადგილება; სუპერმარკეტებმა — პატარა საოჯახო მაღაზიები;

სწრაფი კვების ქსელებმა, როგორიცაა McDonald’s და Wendy’s, — ტრადიციული ადგილობრივი საკვები ობიექტები. Carrefour და Metro Cash & Carry სწრაფად გაიზარდნენ, მაშინ როცა სხვა საცალო ვაჭრობის ქსელები შემცირდა ან ბაზრიდან გავიდა. პერსონალურმა კომპიუტერებმა ჩაანაცვლეს საბეჭდი მანქანები; სმარტფონებმა — სახლის კაბელიანი ტელეფონები და იქცნენ მობილურ კომპიუტერებად. LED განათებამ თითქმის მთლიანად ჩაანაცვლა ინკანდესენტური ნათურები, ხოლო კომპიუტერებმა — აბაკუსები, კალკულატორები ან უბრალოდ ხელის თითებზე ანგარიში. ყველა ამ ცვლილების საფუძველია მოხმარების ზრდა, ხარჯთეფექტიანობა, ხარისხის გაუმჯობესება და ფასების შემცირება. კომპანიები, რომლებმაც ვერ მოერგნენ ციფრულ რევოლუციას — მაგალითად, Kodak — სერიოზულ გამოწვევებს წააწყდნენ. ხოლო Canon და Nikon, რომლებმაც დროულად აითვისეს ციფრული ტექნოლოგია, ბაზარზე ლიდერებად დარჩნენ. ასეთი მაგალითების ჩამოთვლა უსასრულოდ შეიძლება. დიდმა ეკონომისტმა ჯოზეფ შუმპეტერმა ამ პროცესს “**შემოქმედებითი განადგურება**[(?)]” უწოდა და მიიჩნევდა, რომ სწორედ ეს დინამიური კონკურენცია წარმოადგენს ეკონომიკური პროგრესის მთავარ ბირთვს.

კონკურენცია ადამიანის პირად ინტერესს საზოგადოებრივი კეთილდღეობის სამსახურში აყენებს. როგორც ადამ სმიტი აღნიშნავს თავის ცნობილ ნაშრომში *ერების სიმდიდრე:*

> *„ჩვენ სადილს არ ველით არც მეზობელი ყასბის, არც ლუდის მწარმოებლის და არც ხაბაზის გულმოწყალების იმედად, არამედ მათი საკუთარი ინტერესიდან გამომდინარე. ჩვენ ვესაუბრებით მათ არა როგორც გულშემატკივრებს, არამედ როგორც იმ ადამიანებს, ვინც საკუთარ სარგებელზე ზრუნავენ — და ვსაუბრობთ არა ჩვენს საჭიროებებზე, არამედ ვეუბნებით იმას, რაც მათ წაადგებათ.“[(32)]*

ერთად აღებული, კერძო საკუთრება და კონკურენტული ბაზრები ქმნის მყარ საფუძველს თანამშრომლობაზე დაფუძნებული ეკონომიკური ურთიერთქმედებისთვის და რესურსების ეფექტიანი გამოყენებისთვის. როდესაც საკუთრების უფლებები მკაფიოდ განსაზღვრული და დაცულია, მწარმოებლები პირდაპირ აწყდებიან ალტერნატიული დანახარჯის პრობლემას. ანუ, როგორც ეს პირველ ნაწილში განვიხილეთ, მათ აუცილებლად უნდა შექმნან უფრო მეტი ღირებულება იმ რესურსებით, რომლებსაც იყენებენ — წინააღმდეგ შემთხვევაში, ბაზარზე ადგილი უფრო ეფექტიან მწარმოებლებს უნდა დაუთმონ. ღია და კონკურენტულ ბაზრებზე ფასები ქმნის ძლიერ სტიმულს, რათა მწარმოებლებმა შეამცირონ ხარჯები, უპასუხონ მომხმარებელთა მოთხოვნებს და იპოვონ გზები, როგორ შემოგთავაზონ უკეთესი პროდუქტები ან გააუმჯობესონ წარმოების პროცესი. კონკურენცია „მომხმარებელზე ორიენტირებული“ პროცესია — საბოლოო გამარჯვებულები სწორედ მომხმარებლები არიან.

კონკურენტული ბაზრები არ არის „ბიზნესზე ორიენტირებული“; სინამდვილეში, კომპანიებს ხშირად არ მოსწონთ კონკურენციის პირობებში მოქმედება და ცდილობენ ლობირების გზით მიაღწიონ ისეთი სახელმწიფო პოლიტიკის მიღებას, რომელიც მათ კონკურენციისგან დაიცავს. ისინი, როგორც წესი, ცდილობენ ხელოვნურად შექმნან ბარიერები, რათა შეზღუდონ პოტენციური კონკურენტების ბაზარზე შესვლა. როდესაც მე-3 ნაწილში რეგულაციებისა და პოლიტიკური პროცესების განხილვაზე გადავალთ, ვნახავთ უამრავ მაგალითს იმისა, როგორ ცდილობენ კომპანიები კონკურენციის შესუსტებას. ევროკავშირი — ევროკომისიის მეშვეობით — ატარებს ერთიან და ფართო კონკურენციის პოლიტიკას, რომლის მიზანია ანტიკონკურენტული ქმედებების პრევენცია. ეს პოლიტიკა მოიცავს უფლებამოსილებას ჩატარდეს გამოძიება კომპანიების მიმართ, დაწესდეს ჯარიმები ან დაეკისროს მათ სტრუქტურული ცვლილებები კონკურენციის უზრუნველსაყოფად. მიზანია, რომ მომხმარებლებს ჰქონდეთ პროდუქტებისა და სერვისების მრავალფეროვანი არჩევანი კონკურენტულ

ფასად. თუმცა, ამავდროულად, მნიშვნელოვანია ყურადღებით ვიყოთ **რეგულაციური მიტაცების**(?) საფრთხის მიმართ — როდესაც ბაზარზე უკვე დამკვიდრებული მსხვილი კომპანიები ცდილობენ რეგულატორებზე გავლენის მოხდენას ისეთი წესების დასაწესებლად, რომლებიც იმდენად ძვირადღირებული და ადმინისტრაციულად დამძიმებულია, რომ მცირე, დამწყებ კომპანიებისთვის — რომელთაც შესაძლოა უკეთესი პროდუქტი შესთავაზონ მომხმარებელს — ბაზარზე შესვლა შეუძლებელი ხდება. ამის მაგალითია ევროკავშირის ზოგადი მონაცემთა დაცვის რეგულაცია (GDPR), რომელიც ითხოვს მონაცემთა მკაცრ აღრიცხვასა და მნიშვნელოვან ადმინისტრაციულ ხარჯებს. შედეგად, ბევრი ინოვაციური ონლაინ ბიზნესიდეა ვერ ახერხებს ბაზარზე გამოსვლას მხოლოდ იმიტომ, რომ რეგულაციებთან შესაბამისობაში მოსვლა მათთვის ეკონომიკურად მიუღწეველია.

წაიკითხეთ:
სასოფლო-სამეურნეო მიწის დეფიციტი, ავტორი დვაიტ ლი

ელემენტი 2.3

3. გონივრული და ზომიერი რეგულაცია

> *„თუ 10,000 რეგულაციას შემოიღებ, გაანადგურებ ყოველგვარ ნდობას კანონის მიმართ.“*
>
> **— უინსტონ ჩერჩილი**

სახელმწიფო რეგულაცია ერთი შეხედვით მარტივ გზად გვესახება სხვადასხვა მიზნის მისაღწევად — იქნება ეს უმუშევრობის შემცირება, დაბალი კვალიფიკაციის მქონე მუშაკებისთვის უფრო მაღალი ხელფასის უზრუნველყოფა, თუ დაბალი ხარისხის პროდუქციის ბაზრიდან გაძევება. თუმცა, როდესაც ვცდილობთ შევაფასოთ, რა შეუძლია რეგულაციას, მნიშვნელოვანია სამი გარემოების გათვალისწინება.

პირველი: კონკურენცია თავისთავად საუკეთესო რეგულატორია. ღია და კონკურენტული ბაზრები აძლევს ფიზიკურ პირებსა და ბიზნესს ძლიერ სტიმულს, მიაწოდონ სხვებს მათთვის ღირებული საქონელი და მომსახურება, რადგან სწორედ აქედან გამომდინარეობს მაღალი შემოსავლის მიღების შესაძლებლობა. ასეთ პირობებში იშვიათადაა მოსალოდნელი, რომ რეგულაციამ მდგომარეობა გააუმჯობესოს.

ვიდეო:
დაბრკოლებები მობილური კაფეების გზაზე

მეორე: რეგულაციები ხშირად წარმოშობს მეორად ეფექტებს, რომლებიც არაეფექტიანია და დეკლარირებულ მიზნებს ეწინააღმდეგება. ბევრ შემთხვევაში ეს შედეგები პირდაპირ საპირისპიროა იმ მიზნებისა, რომელსაც რეგულაციის მხარდამჭერები ასახელებენ.

მაგალითად, 1980-იანი წლების შუახანებში გვატემალაში საბაჟოს თანამშრომლებს მიენიჭათ უფლება, საკუთარი შეხედულებისამებრ გაეუქმებინათ ტარიფები იმ შემთხვევაში, თუ ამას „ეროვნული ინტერესით“ გაამართლებდნენ. ასეთი კანონმდებლობა ფაქტობრივად ხსნიდა გზას კორუფციისთვის — საჯარო მოხელეებს ეძლეოდათ შესაძლებლობა ქრთამი მოეთხოვათ „გადაწყვეტილების“ სანაცვლოდ. შედეგად, გაჩნდა რეგულაციის მიმართ გაურკვევლობა და ბიზნესის წარმოება უფრო ძვირადღირებული და ნაკლებად მიმზიდველი გახდა — განსაკუთრებით მათთვის, ვინც ცდილობდა პატიოსნად ემოქმედა და კანონის ფარგლებში დარჩენილიყო.

ვიდეო:
კეთილი ზრახვების რისკები

მესამე: რეგულაცია ასახავს პოლიტიკურ პროცესს, რომელიც, როგორც წესი, უპირატესობას ანიჭებს ბიზნესსა და სხვა ინტერესთა ჯგუფებს, რომლებიც ბევრად უფრო ორგანიზებულები არიან, ვიდრე მომხმარებლები, გადასახადის გადამხდელები და ფართო საზოგადოება. მაშინ როცა რეგულაციების მხარდამჭერები ხშირად ამტკიცებენ, რომ ისინი კეთილშობილურ მიზნებს ემსახურებიან, სინამდვილეში თითქმის ყოველთვის ცდილობენ პოლიტიკური პროცესის გამოყენებას სხვების ხარჯზე სარგებლის მისაღებად.

ამ ყველაფერს ერთი მნიშვნელოვანი პირობა ახლავს. აქამდე ჩვენ ვსაუბრობდით ეკონომიკურ გარიგებებზე ისე, თითქოს ისინი მხოლოდ მყიდველსა და გამყიდველს შორის ხდებოდეს და თითოეული საკუთარი

ინტერესით მოქმედებდეს. მაგრამ რა ხდება მაშინ, თუ მე, რაც შენგან ვიყიდე, გავლენას ახდენს მესამე პირზე, რომელსაც ჩვენს შორის გარიგების შესახებ წარმოდგენაც არ აქვს? ასეთ ეფექტებს ეწოდება **გარე ეფექტები**(?) (ექსტერნალიები). გარე ეფექტი შეიძლება იყოს როგორც დადებითი, ისე უარყოფითი. დადებითი გარე ეფექტის მაგალითია ის, რომ თუ ჩემი კოლეგა კოვიდის ვაქცინას გაიკეთებს, ჩემი ავად გახდომის რისკი მცირდება. უარყოფითი გარე ეფექტი კი მაშინ წარმოიშობა, როცა ჩემი მეზობლის ძაღლი მთელი ღამე ყეფს და არ მაძინებს.

გარე ეფექტები რთულ პრობლემებს ქმნის საზოგადოებისთვის. ეკონომისტმა რონალდ კოუზმა დაადასტურა, რომ ბევრ შემთხვევაში არაფრის გაკეთებაც საკმარისია. ეს არგუმენტი გარკვეულწილად რთულია, მაგრამ კარგად წარმოაჩენს ეკონომიკური ლოგიკის ძალას. განვიხილოთ ძაღლის ყეფის მაგალითი: მონაწილეობს ორი ადამიანი— ჩემი მეზობელი, რომელსაც თავისი ძაღლი უყვარს, და მე, რომელსაც ძილი მიყვარს. თუ ბაზარი თავისუფალია, ჩვენ თავად შევძლებთ კონფლიქტის მოგვარებას. თუ მისთვის ძაღლის ყეფა უფრო მნიშვნელოვანია, ვიდრე ჩემთვის ძილი, მას შეუძლია გადამიხადოს, რომ ავიტანო ყეფა, ან ყურსასმენები მიყიდოს. ხოლო თუ ჩემთვის ძილი უფრო ფასეულია, ვიდრე მისთვის ძაღლის ყეფა, მაშინ პირიქით მოხდება — მე გადავუხდი მას, რომ ყეფა შეწყვიტოს (მაგალითად, ძაღლს გაუკეთოს ყეფის საწინააღმდეგო მჭიდი).

ეს **კოუზის თეორემა**(?) მხოლოდ შეზღუდულ შემთხვევებში მუშაობს. უფრო რთულ სიტუაციებში ჩნდება მთავრობის შეზღუდული რეგულაციების საჭიროება — განსაკუთრებით მაშინ, როცა ორივე მხარეს იმდენი ადამიანია ჩართული, რომ მათ შორის თანამშრომლობა პრაქტიკულად შეუძლებელია. წარმოიდგინეთ ერთი ქვეყნის მოქალაქეები, რომლებიც მზად არიან საწარმოს გადაუხადონ საკმარისი თანხა, რათა მან ჰაერში გამონაბოლქვი შეამციროს. მთავარი სირთულე ის არის, როგორ უნდა მოხდეს ამ ადამიანების ორგანიზება, რომ ყველამ შეთანხმებულად შეიტანოს წვლილი და, ამავდროულად, როგორ უნდა უზრუნველყო მონაწილეობა იმ ადამიანებისა, რომლებიც ფიქრობენ: „თუ სხვები ისედაც

იხდიან, ჩემი წილი მაინც არაფერს შეცვლის.“

ასეთ შემთხვევებში შეიძლება არსებობდეს საფუძველი კოლექტიური (ანუ სამთავრობო) ქმედებისთვის. იდეალურ სამყაროში მთავრობა, რომელიც მოქალაქეებს კოლექტიურად წარმოადგენს, ზუსტად შეაფასებდა ხარჯებსა და სარგებელს, რათა გადაეჭრა ფართომასშტაბიანი პრობლემები, მაგალითად, დაბინძურება. თუმცა, ასეთ შემთხვევებშიც კი, ეკონომისტთა უმრავლესობა ამჯობინებს, რომ თითოეული ერთეული დაბინძურება ფასით დარეგულირდეს (ე.წ. „უარყოფითი გარე ეფექტის“ დაბეგვრა), და არა წესების დაწესებით. მიზეზი ნათელია: როცა დაწესებულია ფასი — ვთქვათ, € თითო ტონაზე — ქარხნები თავად წყვეტენ, უფრო იაფია უკვე გამოწვეული დაბინძურების გაწმენდა თუ დადგენილი ფასის გადახდა. თუ არჩეული ფასი სასურველ შედეგს ვერ აღწევს, მისი აწევა ან დაკლება მარტივად შეიძლება. მოგების მაქსიმიზაციაზე ორიენტირებული მექანიზმი თითქმის მთელ საქმეს თავად აკეთებს.

ახლა წარმოვიდგინოთ ალტერნატივა: რეგულატორმა თავად უნდა განსაზღვროს, თითოეულ ქარხანას რა რაოდენობის დაბინძურების გამოყოფა შეუძლია. მაგრამ როგორ უნდა იცოდეს მან, რომელი ქარხნისთვის არის უფრო მარტივი წარმოების პროცესის გაწმენდა? ბაზრის მიერ გენერირებული მასიური ინფორმაციის გარეშე არაეფექტიანობა გარდაუვალია.

ჩვენთვის კარგად ნაცნობი რეგულაციების უმეტესობა პრობლემებს უფრო ამძაფრებს, ვიდრე წყვეტს. მაგალითად, განვიხილოთ რეგულაციები, რომლებიც ზღუდავს ბაზარზე შესვლას. ბევრ ქვეყანაში სხვადასხვა ბიზნესის ან პროფესიის დასაწყებად საჭიროა ლიცენზიების მიღება, ფორმების შევსება, სხვადასხვა უწყებიდან ნებართვის აღება, კვალიფიკაციის დამტკიცება, საკმარისი დაფინანსების ჩვენება და სხვა ბიუროკრატიული ბარიერების გადალახვა. ზოგჯერ ოფიციალური პირები განაცხადს უარყოფენ, თუ არ გააკეთებთ კონტრიბუციას შესაბამის პოლიტიკურ პარტიაში ან ქრთამს არ გადაუხდით. ხშირად ბაზარზე

არსებული კონკურენტები საკუთარ გავლენას იყენებენ იმისთვის, რომ ახალი მოთამაშეები ვერ შევიდნენ ბაზარზე.

ჰერნანდო დე სოტო თავის წიგნში *კაპიტალის საიდუმლო* წერს, რომ 2000-იანი წლების დასაწყისში პერუს დედაქალაქ ლიმაში მცირე სამკერვალო საწარმოს კანონიერად გასახსნელად საჭირო რეგულაციების დაკმაყოფილებას 289 დღე დასჭირდა იმ ადამიანთა ჯგუფს, რომელიც ამ პროცესზე დღეში 6 საათს მუშაობდა. უფრო ადრე გამოქვეყნებულ წიგნში *სხვა გზა*, დე სოტომ აღნიშნა, რომ ამავე პროცესში ათი ქრთამის მოთხოვნა დაფიქსირდა, საიდანაც ორი რეალურად უნდა გადაეხადათ, რათა ოფიციალური ნებართვა მიეღოთ.[(33)]

2020 წლის მსოფლიო ბანკის „ბიზნესის კეთების ინდექსის“ ანგარიშის მიხედვით[(34)] ბიზნესის გახსნის საშუალო დრო მსოფლიოში 2003 წლის 52 დღიდან 2019 წელს 20 დღემდე შემცირდა. ეს გაუმჯობესება შეინიშნებოდა ყველა შემოსავლის დონისა და რეგიონის ქვეყნებში, გარდა ჩრდილოეთ ამერიკისა, სადაც მაჩვენებელი 2003 წლის ისედაც დაბალი 3.5 დღიდან 2019 წელს 2.85 დღემდე შემცირდა. ბოლო ადგილზე ვენესუელაა — ბიზნესის კანონიერად გასახსნელად იქ 230 დღეა საჭირო. ლიდერები არიან ახალი ზელანდია და საქართველო, სადაც პროცესი ნახევარ დღეში სრულდება. პოსტკომუნისტურ ქვეყნებს შორის ყველაზე ხანგრძლივი დრო დაფიქსირდა ბოსნია-ჰერცეგოვინაში — 80 დღე. ამავე დროს, პოსტკომუნისტურმა ქვეყნებმა მნიშვნელოვანი პროგრესი აჩვენეს: რეგიონის მასშტაბით 2019 წელს ბიზნესის გახსნა საშუალოდ 14 დღეს მოითხოვდა, რაც უკეთესია, ვიდრე აღმოსავლეთ აზიისა და წყნარი ოკეანის 23 დღე და ლათინური ამერიკისა და კარიბის 28 დღე.[(35)]

გარდა ამისა, როდესაც მთავრობები აწესებენ რეგულაციებს, რომლებიც ზღუდავს ბაზარზე შესვლას, მოქმედი ბიზნესები თავად უბიძგებენ დამატებითი ბარიერების დაწესებას, რათა პოტენციური კონკურენტებისთვის შესვლა კიდევ უფრო გართულდეს. შედეგად, კონკურენცია მცირდება, რაც იწვევს ფასების ზრდას და ფავორიტი კომპანიებისთვის უფრო დიდ მოგებას. მასთან, მცირდება

პროდუქტიულობა, რადგან ბიზნესები მეტ დროსა და რესურსს ხარჯავენ მთავრობის კეთილგანწყობის მოსაპოვებლად (მაგალითად, პოლიტიკური გადაწყვეტილების მიმღებთა ლობირებაზე), და ნაკლებს — იმ საქონელსა და მომსახურებაზე, რომელსაც ადამიანები აფასებენ. საბოლოო ჯამში, ზარალდებიან მომხმარებლები, ხოლო მთლიანმა გამოშვებამ შეიძლება პოტენციურ დონეს ქვემოთ დაიწიოს.

რეგულაციები, რომლებიც ერევა ნებაყოფლობით გაცვლაში, როგორც წესი, ამცირებს ვაჭრობიდან მიღებულ სარგებელს, სამეწარმეო ინოვაციებსა და სოციალურ თანამშრომლობას. ასეთი ჩარევის მაგალითებია ფასების კონტროლი, სავალდებულო მოთხოვნები და ტარიფები. დავფიქრდეთ, როგორ მოქმედებს ფასების კონტროლი გაცვლაზე: როდესაც რომელიმე საქონლის ან მომსახურების ფასი საბაზრო ნორმალურ დონეზე მაღლა წესდება, მყიდველები ნაკლებ ერთეულს ყიდულობენ, ვიდრე სხვაგვარად იყიდდნენ — შესაბამისად, მცირდება ურთიერთსასარგებლო გაცვლების მოცულობა. პირიქით, როცა ფასი საბაზრო დონეზე ქვემოთ არის დაწესებული, გამყიდველები ამცირებენ მიწოდებას და ამ შემთხვევაშიც მცირდება გაცვლა და მისგან მიღებული სარგებელი. მოკლედ, ფასის ზედა ან ქვედა ზღვრის დაწესება ამცირებს გაცვლის მოცულობას და წარმოება-გაცვლიდან მიღებულ სარგებელს.

ვიდეო:
გაკვეთილები აფრიკიდან

მინიმალური ხელფასი(?) ალბათ მსოფლიოში ყველაზე გავრცელებული საფასო რეგულაციაა. მინიმალური ხელფასი წარმოადგენს **ფასის ქვედა ზღვარს**(?), რომელიც მუშახელისა (და სამუშაოს) საათობრივ ანაზღაურებას საბაზრო დონეზე განსაზღვრულ ხელფასზე მაღლა წევს. მინიმალური ხელფასის პრაქტიკა ევროპულ

ქვეყნებში მნიშვნელოვნად განსხვავდება, რაც ეკონომიკურ პირობებს, შრომითი ბაზრის სტრუქტურებსა და სოციალურ პოლიტიკებს ასახავს. 2024 წლის იანვრისთვის ევროკავშირის წევრ ქვეყნებში მინიმალური თვიური ანაზღაურება ფართოდ მერყეობდა — ბულგარეთში €477-დან ლუქსემბურგში €2,571-მდე.[(36)] პოსტკომუნისტურ ქვეყნებში მინიმალური ხელფასის დონე, როგორც წესი, უფრო დაბალია: მაგალითად, 2024 წელს ალბანეთში ის თვეში €376-ს შეადგენდა, ყაზახეთში კი — €173-ს. თუმცა, მიუხედავად ამისა, მინიმალური ხელფასი მაინც საკმაოდ მაღალია დაბალკვალიფიციური მუშაკებს პროდუქტიულობის დონესთან შედარებით.

დაბალკვალიფიციური მუშაკების დასახმარებლად ხელფასების ზრდის მოთხოვნა ერთი შეხედვით მარტივი გამოსავალია, მაგრამ ასეთ ქმედებებს ხშირად თან ახლავს არაპირდაპირი შედეგები. როგორც ეკონომიკის საბაზისო პოსტულატი მიუთითებს, მინიმალური ხელფასის ზრდა, როგორც წესი, იწვევს დაბალკვალიფიციური მუშაკების შორის უმუშევრობის ზრდას. მართალია, ამ საკითხზე ბევრი კამათობს — განსაკუთრებით დასაქმების შემცირების ზუსტ მასშტაბზე — თუმცა ემპირიული მტკიცებულებების დიდი ნაწილი მიუთითებს, რომ მინიმალური ხელფასის ყოველ 10%-იან ზრდაზე დასაქმებულთა რაოდენობა, ვისაც ეს ცვლილება უშუალოდ ეხება, მცირდება 1-დან 3 პროცენტამდე.[(37)] გარდა ამისა, წარმოიშობა სხვა, ხშირად წინასწარ გაუთვალისწინებელი გვერდითი ეფექტებიც.

ვიდეო:
ჯოშ ენგრისტი: ყოფილხართ Uber-ის მძღოლი?

დამსაქმებლები შეეცდებიან შეამცირონ ან დააბალანსონ მათზე დაკისრებული გაზრდილი სახელფასო ხარჯები. ეს შეიძლება გამოიხატოს იმით, რომ შემცირდება დაბალკვალიფიციური მუშახელისთვის

განკუთვნილი სასწავლო პროგრამები, სამუშაო გრაფიკი გახდება ნაკლებად მოქნილი, ხოლო დამატებითი სარგებელი (მაგალითად, ჯანმრთელობის დაზღვევა ან ანაზღაურებადი შვებულება) შეიზღუდება. გარდა ამისა, მინიმალური ხელფასის ზრდა ზოგიერთ დასაქმებულს იმ დონემდე გაუზრდის შემოსავალს, რომ ისინი დაკარგავენ საკვების, ჯანდაცვის და სხვა სახის სოციალური დახმარების მიღების უფლებას. შედეგად, მათი შემოსავალი — გადასახადებისა და დახმარებების ჩათვლით — ბევრად ნაკლებად გაიზრდება, ვიდრე თვით მინიმალური ხელფასის ზრდის ოდენობაა, და ზოგჯერ ეს სხვაობა საკმაოდ მნიშვნელოვანი იქნება.[38]

საბოლოო ჯამში, მინიმალური ხელფასი უმუშევრად ტოვებს იმ ადამიანებს, ვისი **მწარმოებლურობა**[?] მინიმალურ ზღვარს ვერ აღწევს — ანუ ვისი შრომის შედეგიც ვერ ამართლებს მინიმალური ხელფასის გადახდას. ბუნებრივია, ჩნდება კითხვა: მართლა გვსურს, რომ ადამიანებს, რომელთა პროდუქტიულობა მინიმალურ ზღვარზე ნაკლებია, საერთოდ არ ჰქონდეთ შრომის შესაძლებლობა? სწორედ ამას იწვევს მინიმალური ხელფასის პოლიტიკა.

იმისთვის, რომ უკეთ დავინახოთ მინიმალური ხელფასის მავნე ზეგავლენა, უნდა გავითვალისწინოთ, რომ ეს ეფექტი ხშირად არ აისახება ოფიციალურ უმუშევრობის მონაცემებში. ბევრის მოლოდინის საპირისპიროდ, უმეტეს ქვეყნებში სტატისტიკის მიხედვით, ადამიანი მხოლოდ მაშინ ითვლება უმუშევრად, თუ ის არა მხოლოდ არ მუშაობს, არამედ *აქტიურად ეძებს სამსახურს*. პირი, რომელიც არ მუშაობს მხოლოდ იმიტომ, რომ მისი პროდუქტიულობა მინიმალურ ხელფასზე ნაკლებია და ამ პირობებში ვერავინ ასაქმებს, სტატისტიკაში „უმუშევრად“ არ აღირიცხება. ის ითვლება ე.წ. **იმედდაკარგულ მუშახელად**[?]. მინიმალური ხელფასის მომხრეები ხშირად ამტკიცებენ, რომ მისი გაზრდა შეამცირებს სიღარიბეს, რადგან დაბალშემოსავლიანი დასაქმებულების შემოსავალი გაიზრდება. ერთი შეხედვით ეს არგუმენტი დამაჯერებლად ჟღერს, მაგრამ მონაცემების ანალიზი მას სერიოზულ ეჭვქვეშ აყენებს. ამაზე მიუთითებს

სამი ძირითადი მიზეზი.

პირველი: მინიმალური ხელფასის მიმღებთა აბსოლუტური უმრავლესობა სიღარიბის ზღვარს ქვემოთ არ ცხოვრობს. აშშ-ში მინიმალური ხელფასის მქონე მუშაკების დაახლოებით 80 პროცენტი ეკუთვნის ოჯახებს, რომელთა შემოსავალი სიღარიბის ზღვარს აღემატება; მესამედი კი საშუალოზე მაღალი შემოსავლის მქონე ოჯახებში ცხოვრობს. მინიმალური ხელფასის მქონე მუშაკთა ნახევარი 16-დან 24 წლამდე ასაკის ახალგაზრდაა და უმეტესად ნახევარ განაკვეთზე მუშაობს. ყოველ შვიდ მინიმალურ ანაზღაურებაზე დასაქმებულ მუშახელს შორის მხოლოდ ერთი (დაახლოებით 15 პროცენტი) არის ოჯახის ძირითადი მარჩენალი, რომელსაც ერთი ან მეტი შვილი ჰყავს.

მეორე: მინიმალური ხელფასის მიმღები ბევრი დასაქმებული თავადაც არის იმ პროდუქტების მომხმარებელი, რომელთა ფასსაც მინიმალური ხელფასი ზრდის. შესაბამისად, სურსათი და სწრაფი კვება, დიდი ალბათობით, გაძვირდება. ეს მაღალი ფასები, სულ მცირე ნაწილობრივ, გაანეიტრალებს მათი შემოსავლის ზრდას.

მესამე: ბევრი ღარიბი ოჯახი შრომის ბაზარში საერთოდ არ მონაწილეობს. ამიტომ მინიმალური ხელფასის ზრდა მათ ვერ დაეხმარება, თუ ეს ზრდა არ იქნება იმდენად მნიშვნელოვანი, რომ დააკომპენსიროს ის სოციალური დახმარებები, რომელთა დაკარგვაც სამსახურის დაწყების შემთხვევაში მოუწევთ. მხოლოდ ასეთ შემთხვევაში შეიძლება მათ გაუჩნდეთ სტიმული, დაუბრუნდნენ შრომის ბაზარს.

ევროპული ქვეყნების მაგალითზე ჩატარებული სხვადასხვა კვლევის შედეგები დიდწილად თანხვედრაშია. მაგალითად, გერმანიაზე მომზადებული ერთ-ერთი კვლევა ასკვნის, რომ მინიმალური ხელფასის დანერგვამ შესაძლოა შეამციროს დაბალკვალიფიციური მუშახელის დასაქმების შესაძლებლობები.[39] ასევე, კვლევა "მინიმალური ხელფასის ეკონომიკური გავლენა ევროპაში" თვრამეტი ქვეყნის მონაცემებზე დაყრდნობით აჩვენებს, რომ მინიმალური ხელფასი ამცირებს ახალგაზრდების დასაქმებას.[40] პოსტკომუნისტური რუსეთიც საინტერესო

გარემოა მინიმალური ხელფასის ეფექტების შესასწავლად. 2007 წელს რუსეთმა ფედერალური მინიმალური ხელფასი თითქმის გააორმაგა (ზოგ რეგიონში კიდევ უფრო მეტად გაზარდა). შედეგებმა აჩვენა, რომ ამ ცვლილებას თან ახლდა ახალგაზრდების დასაქმების შემცირება: მათი ნაწილი არაოფიციალურ (ე.წ. ჩრდილოვან) ეკონომიკაში გადავიდა, სხვებმა კი მთლიანად დატოვეს შრომითი ბაზარი.(41)

როდესაც ვმსჯელობთ მინიმალური ხელფასის ზეგავლენაზე ახალგაზრდებზე, რომლებიც დაბალკვალიფიციური სამუშაო ძალის მნიშვნელოვან ნაწილს წარმოადგენენ, აუცილებელია გავითვალისწინოთ მისი გავლენა როგორც მოკლევადიან, ისე გრძელვადიან პერსპექტივაში. სამუშაო გამოცდილების მიღება ახალგაზრდებისთვის განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია, რათა გახდნენ თავდაჯერებულები, ჩამოუყალიბდეთ პროფესიული უნარ-ჩვევები და დადებითი დამოკიდებულება შრომის მიმართ — რაც მათ მომავალში უფრო ღირებულ მშრომელად აქცევს დამსაქმებლებისთვის. თუ ახალგაზრდებს არ ეძლევათ შესაძლებლობა რეალურ სამუშაო გარემოში განივითაროონ ეს უნარები, ძალიან მცირეა ალბათობა, რომ მომავალში შეძლებენ კარიერულ წინსვლას და მიაღწევენ უფრო მაღალ შემოსავალს.

იმ შემთხვევაშიც კი, როცა მინიმალური ხელფასის ზრდის შედეგად დასაქმებულის ხელფასი იმატებს, ეს არ ნიშნავს, რომ მისი მდგომარეობა რეალურად უმჯობესდება. დამსაქმებლისთვის მნიშვნელოვანია, რომ თანამშრომლის მიერ შექმნილი ღირებულება შეესაბამებოდეს მისთვის გადახდილ ანაზღაურებას. თუ ხელფასის ზრდა იძულებით ხდება, დამსაქმებლები ხშირად ამცირებენ შრომის იმ დაურეგულირებელ კომპონენტებს, რომლებიც სამუშაოს თან ახლავს — შესვენებები შეიძლება გახდეს უფრო მოკლე, კონვეიერის სიჩქარე გაიზარდოს, საპენსიო გეგმის დაფინანსება კი შემცირდეს. თუმცა, შესაძლოა, ყველაზე საზიანო ეფექტი ის იყოს, რომ დამსაქმებლები აღარ ჩადებენ ინვესტიციას თანამშრომელთა უნარების განვითარებაში. თუ დამსაქმებელი თანამშრომლებს სთავაზობს ძვირადღირებულ ტრენინგს, რომელიც

ზრდის მათ მწარმოებლურობას და არსებობს რისკი, რომ ეს სარგებელი მომავალში სხვა კომპანიაში გადავიდეს, მას შეუძლია ხარჯის დაფარვა მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ ტრენინგის პერიოდში თანამშრომელს ნაკლებს გადაუხდის, ვიდრე მისი არსებული მწარმოებლურობაა. ეს ნიშნავს, რომ თანამშრომლის ჯამური კომპენსაცია (ანუ ხელფასი და სწავლების ღირებულება, რომელიც მომავალში მეტ შემოსავალს მოუტანს) არსებითად უნდა შეესაბამებოდეს მის ამჟამინდელ მწარმოებლურობას.[(42)] უნარების განვითარების ხელშეწყობის შესაძლებლობის დაკარგვა, რაც მომავალში დასაქმებულს პროფესიული დაწინაურებისა და შემოსავლის ზრდის საშუალებას მისცემდა, ხშირად განაპირობებს იმას, რომ ზოგიერთი მათგანი ხვდება "**დასაქმების ჩიხში**[(?)]", სადაც პირადი და კარიერული წინსვლის რეალური პერსპექტივა აღარ არსებობს.

სამუშაო გამოცდილებისა და უნარების განვითარების მნიშვნელობა ფართოდ არის აღიარებული კოლეჯის სტუდენტების შემთხვევაში. აშშ-ის კონგრესის წევრები ხშირად სთავაზობენ სტუდენტებს დაბალანაზღაურებად სამუშაოებს ან თუნდაც უხელფასო სტაჟირებებს, რადგან აცნობიერებენ, რომ ასეთი გამოცდილება ახალგაზრდებს უნარების შეძენაში ეხმარება და მომავალში უფრო მაღალი შემოსავლების მიღების შესაძლებლობას აძლევს. პარადოქსულია, რომ სწორედ ეს პოლიტიკოსები უჭერენ ხშირად მხარს მინიმალური ხელფასის იმ დონეს, რომელიც ამცირებს სტუდენტებისთვის გამოცდილებისა და გადამზადების შესაძლებლობებს. მინიმალური ხელფასის უარყოფითი გავლენა სტაჟირებებსა და სხვა გადამზადების პროგრამებზე თითქმის ყოველთვის უგულებელყოფილია იმ ადამიანების მიერ, ვინც ამ პოლიტიკის მხარდამჭერია — მათ შორის კანონმდებლების მხრიდანაც, ვინც თავად არის ამ წესების ავტორი. ეს მაშინ, როცა მინიმალური ხელფასის ერთ-ერთი სერიოზული და ხშირად შეუმჩნეველი გვერდითი შედეგი სწორედ სტაჟირებებისა და გადამზადების შესაძლებლობების შემცირებაა.

ბევრ ქვეყანაში მოქმედებს შრომის ბაზრის ისეთი რეგულაციები, რომლებიც ეკონომიკურ ზრდას აფერხებს. ამის მაგალითია სამსახურიდან

გათავისუფლების წესების მკაცრი რეგულირება. ევროპის არაერთ ქვეყანაში დამსაქმებელს, რომელიც სურს შეამციროს მუშახელის რაოდენობა, უწევს: (1) შესაბამისი ნებართვის მოპოვება პოლიტიკის დონეზე; (2) გათავისუფლებულ დასაქმებულთა წინასწარ, რამდენიმე თვით ადრე გაფრთხილება; და (3) მათი გათავისუფლების შემდეგაც რამდენიმე თვის განმავლობაში ხელფასის გადახდა. დასაქმების შეზღუდვები მიგრანტ მუშაკებზე — განსაკუთრებით აზიის რამდენიმე ქვეყანაში — ასევე აღსანიშნავი მაგალითია. შრომის საერთაშორისო ორგანიზაციის 2019 წლის ანგარიშის მიხედვით[43] მსგავსი რეგულაციები ზრდის თანამშრომელთა დაქირავების (რეკრუტირების) ხარჯებს, რის შედეგადაც ზოგ სექტორში, მაგალითად მშენებლობასა და სოფლის მეურნეობაში, მუშახელის დეფიციტი ჩნდება. შედეგად კი მცირდება როგორც პროდუქტიულობა, ისე ეკონომიკური ზრდის ტემპი.

ერთი შეხედვით, მსგავსი რეგულაციები თითქოს მუშახელის ინტერესებშია, თუმცა აუცილებელია გავითვალისწინოთ მათი მეორადი შედეგებიც. რეგულაციები, რომლებიც ართულებს და აძვირებს თანამშრომელთა გათავისუფლებას, ამავე დროს აძვირებს მათ დაქირავებასაც. დამსაქმებლები ხშირად თავს იკავებენ ახალი თანამშრომლების აყვანისგან, რადგან თუ ისინი მოლოდინებს ვერ გაამართლებენ ან საჭირო აღარ გახდებიან, მათი დათხოვნა ფინანსურად ძალიან ძვირი უჯდებათ. შედეგად, სამუშაოს მაძიებლებს — განსაკუთრებით დამწყებ კანდიდატებს — უჭირთ შრომის ბაზარზე ინტეგრაცია, რაც ზოგადად ამცირებს დასაქმების ზრდის ტემპს. ევროპაში, სადაც შრომის ბაზრის რეგულაციები უფრო მკაცრია, ვიდრე აშშ-ში, ბოლო ორი ათწლეულის განმავლობაში უმუშევრობის მაჩვენებელი დასავლეთ ევროპის ისეთ ქვეყნებში, როგორიცაა იტალია, ესპანეთი და საფრანგეთი, საშუალოდ 4–5 პროცენტული პუნქტით უფრო მაღალი იყო, ვიდრე ამერიკაში.[44] სტივ ჰანკეს მიერ ჯონს ჰოპკინსის უნივერსიტეტში ჩატარებული კვლევის მიხედვით, 2010–2015 წლებში ევროკავშირის იმ ქვეყნებში, სადაც სავალდებულო მინიმალური ხელფასი მოქმედებდა,

უმუშევრობის დონე 50 პროცენტით უფრო მაღალი იყო იმ ქვეყნებთან შედარებით, სადაც სავალდებულო მინიმალური ხელფასის კანონი არ არსებობდა.

მიუხედავად იმისა, რომ აშშ-ში დაქირავებისა და გათავისუფლების რეგულაციები, ჩვეულებრივ, უფრო ნაკლებად შემზღუდველია, ვიდრე ევროპაში, **პროფესიული ლიცენზირება**(?) მაინც რჩება შრომის ბაზრის ერთ-ერთ მთავარ ბარიერად. უმეტეს შემთხვევაში ლიცენზირებას ინდივიდუალურად შტატები აწესებენ. ლიცენზიის მისაღებად ადამიანებს უხდებათ მოსაკრებლის გადახდა (ხშირად საკმაოდ მაღალია), ექვსიდან თორმეტ თვემდე ტრენინგის გავლა და გამოცდების ჩაბარება.

1970 წელს ამერიკელთა 15 პროცენტზე ნაკლები მუშაობდა ისეთ პოზიციებზე, რომლებიც ლიცენზიას მოითხოვდა. დღეს ეს მაჩვენებელი თითქმის 30 პროცენტს უახლოვდება და კვლავაც იზრდება. 1980-იან წლებში სულ მცირე 800 პროფესია იყო ლიცენზირებული ერთ ან რამდენიმე შტატში. 2023 წლისთვის, ლიცენზირების საბჭოსა და რეგულირების საბჭოს მონაცემებით, უკვე 1,100-ზე მეტი პროფესია რეგულირდება ერთ ან რამდენიმე შტატში. ლიცენზირების ეკონომიკური ტვირთის შესახებ ჩატარებულმა კვლევამ 2022 წელს 50 შტატსა და კოლუმბიის ოლქში ჯამში 2,700 ლიცენზია დააფიქსირა.(45) უახლესი კვლევების მიხედვით, ევროკავშირში დასაქმებულთა დაახლოებით 22 პროცენტზე ვრცელდება პროფესიული ლიცენზირების მოთხოვნები, თუმცა მათი რაოდენობა და გავლენა წევრ ქვეყნებს შორის მნიშვნელოვნად განსხვავდება. ლიდერობს გერმანია, სადაც შესაბამისი წილი 33 პროცენტს აღწევს. კვლევების თანახმად, მხოლოდ 2015 წელს ლიცენზირების მოთხოვნებმა ევროკავშირში ლიცენზიასთან დაკავშირებულ დარგებში დასაქმება დაახლოებით 700,000 სამუშაო ადგილით შეამცირა. იმავე კვლევის თანახმად, ლიცენზირების გამკაცრებულ სისტემასთან დაკავშირებული საბაზროზე მაღალი ხელფასები შემოსავლის უთანასწორობის ზრდას უწყობს ხელს ევროკავშირის შიგნით.(46)

ლიცენზირების მომხრეები ამტკიცებენ, რომ ის მომხმარებლებს

იცავს უხარისხო და პოტენციურად სახიფათო პროდუქტებისგან. თუმცა ლიცენზია მოთხოვნილია მრავალ ისეთ პოზიციაზე, რომლებსაც მომხმარებელთა უსაფრთხოებასთან მცირე კავშირი აქვს.[47] მაგალითად, აშშ-ის ერთ ან რამდენიმე შტატში ლიცენზია სჭირდებათ შემდეგ პროფესიულ საქმიანობებს: ინტერიერის დიზაინერს, მაკიაჟის არტისტს, მეყვავილეს, თმის დაწვნის სტილისტს, თმის დამბანელს, სპორტულ ტრენერს, ექსკურსიის გიდს, აუქციონერს, კარტოფილით მოვაჭრეს, კუბოს გამყიდველს, ფუროს მომშენებელს და ხელის გულზე მკითხავს. სინამდვილეში, ლიცენზირების მოთხოვნა იშვიათად მოდის მომხმარებელთა ჯგუფების მხრიდან. თითქმის ყოველთვის ის წარმოიშობა იმ ბიზნესების მფლობელებისგან, რომლებიც უკვე საქმიანობენ აღნიშნულ სფეროში და ცდილობენ საკუთარი ბიზნესი კონკურენციისგან დაიცვან.

ბევრ პროფესიულ საქმიანობაში ადამიანები მაღალ უნარებს სამუშაო გამოცდილებითა და კვალიფიციურ სპეციალისტებთან ერთად მუშაობითაც იძენენ. თუმცა ლიცენზირების მოთხოვნები ხელს უშლის ამ გზით უნარებისა და კარიერის განვითარებას. განსაკუთრებით მაშინ, როდესაც ლიცენზია მოითხოვს ხანგრძლივ ფორმალურ მომზადებას და ძვირადღირებულ გადასახადებს, ლიცენზირების სისტემა ამცირებს პროფესიულად აქტიურ ადამიანთა რაოდენობას და ზრდის იმ საქონლისა თუ მომსახურების ფასს, რომელსაც ლიცენზირებული სპეციალისტები აწვდიან. ამ სისტემით მოგებულები არიან ისინი, ვინც უკვე საქმიანობს ამ სფეროში, ხოლო ზარალს მომხმარებლები და პოტენციური — ჯერ ლიცენზიის არმქონე — მომწოდებლები განიცდიან. ზოგიერთი კვლევის მიხედვით, ყოფილი პატიმრები, რომლებმაც უკვე მოიხადეს სასჯელი, უფრო ხშირად ჩადიან ხელმეორედ დანაშაულს იმ შტატებში, სადაც პროფესიული ლიცენზირების მოთხოვნები განსაკუთრებით მკაცრია — სავარაუდოდ იმიტომ, რომ მათთვის სამსახურის პოვნა ბევრად უფრო რთულია.

ლიცენზირების ალტერნატივაა **სერტიფიცირება**[?].

სერტიფიცირებისას მთავრობა შეიძლება ავალდებულებდეს მომწოდებლებს, მომხმარებლებს მიაწოდონ ინფორმაცია თავიანთი განათლების, ტრენინგის და სხვა კვალიფიკაციების შესახებ, მაგრამ არავის უკრძალავს არჩეულ სფეროში საქმიანობას. არსებითად, სერტიფიცირება მომხმარებელს უადვილებს ინფორმაციის მიღებას მომწოდებლის კვალიფიკაციების შესახებ, არ ზღუდავს არჩევანს და საშუალებას აძლევს პრაქტიკოსებს, წარმოაჩინონ და განავითარონ საკუთარი კომპეტენცია.

რეგულაციები ხშირად კორუფციის, პოლიტიკური ფავორიტიზმისა და ნეპოტიზმის ხელშეწყობის მიზეზი ხდება. კონკურენციის შეზღუდვაზე მიმართული რეგულაციების მხარდამჭერები ხშირად ჯანმრთელობისა და უსაფრთხოების არგუმენტებით ფარავენ ნამდვილ მოტივებს. მაგალითად, 35 შტატსა და ვაშინგტონში მოქმედებს რეგულაცია „საჭიროების დამადასტურებელი სერტიფიკატის“ შესახებ. ეს ნიშნავს, რომ ვინც ახალი ჰოსპიტალის, კლინიკის ან სხვა ჯანდაცვის დაწესებულების გახსნას აპირებს, უნდა დაარწმუნოს სახელმწიფო საბჭო ან კომისია, რომ არსებული მომწოდებლები ვერ აკმაყოფილებენ მოთხოვნას. ამ პროცესში უკვე მოქმედ ფირმებს ეძლევათ უფლება, გააპროტესტონ განაცხადი. გარდა ამისა, აშშ-ის მოქალაქეებს ეკრძალებათ ექიმის მიერ რეცეპტით გამოწერილი წამლების შეძენა კანადელი მომწოდებლებისგან, მაშინაც კი, თუ იგივე პრეპარატი კანადაში უფრო იაფია. მსგავსი რეგულაციები ზიანს აყენებს როგორც ბაზრის კონკურენციას, ისე მოქალაქეთა ნდობას პოლიტიკური პროცესების მიმართ.

მაგალითად, სამედიცინო მოწყობილობების შესახებ ევროპული რეგულაცია (EU MDR), რომელიც აწესრიგებს მათი წარმოებისა და გავრცელების წესებს ევროკავშირის მასშტაბით, გარკვეული შეშფოთების მიზეზად იქცა თავად ინდუსტრიაში. მიუხედავად იმისა, რომ რეგულაციის ოფიციალური მიზანი პაციენტებისთვის უსაფრთხოების გაზრდაა, იგი ამავე დროს ახანგრძლივებს ინოვაციური მედიკამენტებისა და პროდუქტების რეგისტრაციისა და ხელმისაწვდომობის პროცესს.[48]

კრიტიკოსების შეფასებით, ეს რეგულაცია მძიმე ბიუროკრატიულ მოთხოვნებს აწესებს, რაც აფერხებს ინოვაციას და ზღუდავს სამედიცინო მოწყობილობების ხელმისაწვდომობას ევროკავშირის ბაზარზე.

ახალი მედიკამენტების დამტკიცებისა და მათი ევროკავშირსა და შეერთებულ შტატებში ბაზარზე შემოტანის პროცესი არაერთხელ გამხდარა კრიტიკის ობიექტი მისი სირთულისა და ხანგრძლივობის გამო. მიუხედავად იმისა, რომ ხშირად ამტკიცებენ, თითქოს აშშ-ში ნებართვის მიღების პროცესი ევროკავშირზე ნელა მიმდინარეობს, ზოგიერთი კვლევა აჩვენებს, რომ მედიკამენტები საზოგადოებისთვის უფრო სწრაფად ხელმისაწვდომი სწორედ აშშ-ში ხდება, ვიდრე ევროკავშირში.[(49)] ორივე შემთხვევაში, მძიმედ ავადმყოფი პაციენტები, რომლებიც მზად არიან სიცოცხლის გადასარჩენად ყველანაირ რისკზე წავიდნენ, ხშირად დროულად ვერ იღებენ სასურველ დახმარებას. ოტავის უნივერსიტეტის მკვლევართა მიერ ჩატარებულმა კვლევამ, რომელმაც 2001–2015 წლებში დამტკიცებული 21 კიბოს საწინააღმდეგო პრეპარატი შეისწავლა, აჩვენა, რომ მსოფლიო მასშტაბით წამლის ყოველი 12 წამით დაგვიანებაზე ერთი სიცოცხლე იკარგებოდა.[(50)]

არაინფორმირებული ადამიანებისთვის რეგულაციები ხშირად პრობლემების მარტივ გამოსავლად ჩანს. გინდა უფრო მაღალი ხელფასი? – გაზარდე მინიმალური ხელფასი. გინდა უმუშევრობის შემცირება? – მიიღე კანონი, რომელიც ართულებს თანამშრომლების გათავისუფლებას. გინდა პროფესიული სფეროში მეტი შემოსავალი? – შეზღუდე იმ ადამიანების შესვლა, ვინც მზად არის ნაკლებ ანაზღაურებაზე იმუშაოს. თუმცა, ასეთი გამარტივებული პოლიტიკა ვერ ზრდის საზოგადოების მთლიან წარმოებას და უგულებელყოფს მის გვერდით ეფექტებს. როგორც უკვე აღვნიშნეთ, ურთიერთსასარგებლო ვაჭრობა და კონკურენტული ბაზრები ხელს უწყობს იაფ და ეფექტიან წარმოებას, ასევე უკეთესი გზების აღმოჩენას საქმის გასაკეთებლად. ისინი გვიბიძგებენ, რომ ჩვენი რესურსებიდან უფრო მეტი ღირებულება მივიღოთ. შესაბამისად, რეგულაციები, რომლებიც ბარიერებს ქმნის ბაზარზე ახალი მოთამაშეების შესვლისთვის, თითქმის

ყოველთვის არაეფექტიანი და საზიანოა. თუ ქვეყანას სურს გაიზარდოს და განვითარდეს, მან უნდა შეამციროს ასეთი ტიპის რეგულაციები.

წაიკითხეთ:
დახმარების თხოვნის ცენზურა, ავტორი დვაიტ ლი

აქამდე განხილული მსჯელობა წარმოადგენდა არჩევანს ბაზრის მექანიზმებსა და სახელმწიფოს ჩარევას შორის, როგორც ორ მკვეთრად განსხვავებულ ალტერნატივას გარე ეფექტებთან გამკლავების საქმეში. სინამდვილეში, ხშირად არსებობს შუალედური გზა. როდესაც ექსტერნალიებით დაზარალებული ჯგუფები შედარებით მცირეა, ისინი ხშირად თავად ახერხებენ მოლაპარაკებასა და შეთანხმებას ადგილობრივ დონეზე — ისე, რომ სახელმწიფოს ჩარევა აღარ არის საჭირო. სწორედ ასეთი თვითორგანიზებული მმართველობის მექანიზმების მრავალფეროვანი მაგალითების დოკუმენტირებისთვის მიენიჭა ელინორ ოსტრომს 2009 წელს ნობელის პრემია ეკონომიკაში — და ის გახდა პირველი ქალი, ვინც ეს ჯილდო მიიღო.

ვიდეო:
ქალები ეკონომიკაში - ელინორ ოსტრომი

ელემენტი 2.4

4. ეფექტიანი კაპიტალის ბაზრები



„პროგნოზირება ძალიან რთულია, განსაკუთრებით მაშინ, როცა საქმე მომავალს ეხება.“

— ნილს ბორი (ზოგჯერ მიაწერენ იოგი ბერასაც)

მიუხედავად იმისა, რომ ნებისმიერი წარმოების საბოლოო მიზანი მოხმარებაა, სამომხმარებლო საქონლის წარმოება ხშირად მოითხოვს რესურსების გამოყენებას ისეთი საშუალებების შესაქმნელად, როგორიცაა მანქანები, მძიმე ტექნიკა და შენობები, რომლებიც შემდეგ ამავე საქონლის წარმოებას ემსახურება. სხვა სიტყვებით, ინვესტიცია ზრდის მომავალ მოხმარებას, თუმცა ეს დღევანდელ მოხმარებაზე ნაწილობრივ უარის თქმას მოითხოვს. **კაპიტალის დაბანდება**(?), ანუ გრძელვადიანი რესურსების შექმნა და განვითარება, რომლებიც მომავალში წარმოების ზრდას ემსახურება, ეკონომიკური ზრდის ერთ-ერთ უმნიშვნელოვანეს

წყაროს წარმოადგენს. მაგალითად, თუ ადგილობრივი პიცერია ყიდულობს ახალ ღუმელს, ეს ზრდის მის მომავალ გამოშვებას. ანალოგიურად, სატრანსპორტო და ლოგისტიკის სფეროში დამატებითი სატვირთო მანქანების შეძენა კომპანიას საშუალებას აძლევს, საქონელი უფრო სწრაფად და მეტ რაოდენობით გადაიტანოს.

მიუხედავად იმისა, რომ ქვემოთ მოცემული მსჯელობა ძირითადად ფიზიკურ აქტივებს ეხება, ინვესტიცია უნარებისა და ადამიანური კაპიტალის განვითარებაში არანაკლებ მნიშვნელოვანია და, უმეტეს შემთხვევაში, შეიძლება იგივენაირად განიხილებოდეს (უმეტეს შემთხვევაში მაინც). ძირითადი განსხვავება ისაა, რომ ინვესტორებს შეუძლიათ ფლობდნენ მანქანებს ან თუნდაც იდეებს (მაგალითად, **პატენტს**(?)), მაშინ როცა უნარების ფლობა შეუძლებელია — მათ მხოლოდ „ქირაობენ“, რადგან ცივილურ საზოგადოებაში მონობა აკრძალულია!

რესურსები (როგორიცაა შრომა, მიწა და მეწარმეობა), რომლებიც გამოიყენება **საინვესტიციო საქონლის**(?) წარმოებაში, აღარ იქნება ხელმისაწვდომი სამომხმარებლო საქონლის წარმოებისთვის. თუ ყველაფერს, რასაც ვაწარმოებთ, მაშინვე მოვიხმართ, ინვესტირებისთვის საჭირო რესურსები აღარ დარჩება. ამიტომ ინვესტიცია მოითხოვს **დანაზოგს**(?), დღევანდელი მოხმარების შემცირებას, რათა ფინანსები სხვა მიზნებს მოხმარდეს. დაზოგვა ინვესტირების პროცესის განუყოფელი ნაწილია. ვიღაცამ, ან ინვესტორმა ან მან ვინც ინვესტორს ფინანსებს აწვდის, უნდა დაზოგოს, რათა ინვესტიცია შესაძლებელი გახდეს.

თუმცა ყველა საინვესტიციო აქტივობა პროდუქტიული არ არის. ინვესტიცია ზრდის ქვეყნის სიმდიდრეს მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ მის შედეგად მიღებული დამატებითი პროდუქციის ღირებულება აღემატება გაწეულ ხარჯებს. წინააღმდეგ შემთხვევაში, პროექტი არაპროდუქტიულია და პირიქით — ამცირებს სიმდიდრეს. შორსმჭვრეტელობა ყოველთვის ზუსტი ვერ იქნება, ამიტომაც, თუნდაც ყველაზე პერსპექტიული ინვესტიციაც კი ზოგჯერ ვერ უზრუნველყოფს სიმდიდრის ზრდას.

ეკონომიკური პროგრესის სრული პოტენციალის გამოსაყენებლად

ქვეყანას უნდა გააჩნდეს მექანიზმები, რომლებიც იზიდავს დანაზოგებს და მათ მიმართავს ისეთ საინვესტიციო პროექტებზე, რომლებიც ქმნიან სიმდიდრეს. საბაზრო ეკონომიკაში ამ ფუნქციას **კაპიტალის ბაზარი**(?) ასრულებს. ფართო მნიშვნელობით, კაპიტალის ბაზარი მოიცავს აქციების, ობლიგაციების და სესხების ბაზრებს. ფინანსური ინსტიტუტები თანხებს გადაანაწილებენ იმ პირებისგან, რომლებიც ამ ეტაპზე არ იყენებენ საკუთარ ფინანსებს (დამზოგველები), იმ პირებთან, რომელთაც სჯერათ, რომ შეუძლიათ განახორციელონ მომგებიანი პროექტი, თუმცა ამისათვის საკმარისი სახსრები არ აქვთ (სესხის მაძიებლები). ფინანსური ინსტიტუტები — როგორებიცაა საფონდო ბირჟები, ბანკები, სადაზღვევო კომპანიები, საინვესტიციო ფონდები და საინვესტიციო კომპანიები — მნიშვნელოვან როლს ასრულებენ კაპიტალის ბაზრის ფუნქციონირებაში, რომელიც მიმართულია დოვლათის ზრდისკენ.

კერძო ინვესტორები — მაგალითად, მცირე ბიზნესის მფლობელები, კორპორაციული აქციონერები და **ვენჩურული კაპიტალისტები**(?) — რისკავენ საკუთარი სახსრების კაპიტალის ბაზარზე განთავსებით. ინვესტორები ზოგჯერ შეცდომებს უშვებენ და იწყებენ პროექტებს, რომლებიც საბოლოოდ არამომგებიანი აღმოჩნდება. თუმცა, ინვესტორები რომ არ რისკავდნენ, ბევრი ახალი იდეა განუხორციელებელი დარჩებოდა, ხოლო ბევრი ღირებული, მაგრამ სარისკო პროექტი საერთოდ ვერ განხორციელდებოდა.

განვიხილოთ მეწარმეობის, რისკის აღებისა და კაპიტალის ბაზრის როლი ინტერნეტ-სერვისების განვითარებაში. 1990-იანი წლების შუაში სერგეი ბრინი და ლარი პეიჯი, სტენფორდის უნივერსიტეტის მაგისტრანტები, მუშაობდნენ კვლევით პროექტზე, რომლის მიზანიც იყო ინტერნეტში ძიების გამარტივება. ისინი სამეწარმეო წარმატების საეჭვო კანდიდატებად გამოიყურებოდნენ. თუმცა 1998 წელს ბრინმა და პეიჯმა დააფუძნეს *Google* — კომპანია, რომელიც მომხმარებლებს უფასო ინტერნეტ-სერვისებს სთავაზობს და შემოსავალს რეკლამიდან იღებს. მათი საოცრად ეფექტიანი საძიებო სისტემა ყოველ წამს ზრდის

მილიონობით ადამიანის და ბიზნესის პროდუქტიულობას. შედეგად, მათ დიდი ქონება დააგროვეს: *Google* გახდა ყველასთვის ცნობილი ბრენდი და 2023 წლისთვის კომპანიაში სრული განაკვეთით 180,000 ადამიანი მუშაობდა მთელი მსოფლიოდან. მრავალი სხვა ინტერნეტზე დაფუძნებული კომპანია — eBay, Alibaba, Zalando და Amazon — მსგავსი მეწარმეობრივი წამოწყებები იყო. ისინი ასევე იქცნენ ყველასთვის ცნობილ სახელებად და მიიღეს უზარმაზარი მოგებები.

თუმცა, მრავალი სხვა ინტერნეტ-კომპანიის გამოცდილება სრულიად განსხვავებული აღმოჩნდა. ბევრი ე.წ. „dot-com“-ები — მაგალითად Pets.com, Boo.com, Webvan და eVineyard — დღეს აღარ არსებობს: მათი შემოსავლები საკმარისად სწრაფად ვერ ფარავდა ხარჯებს, რათა ინვესტორებს მათი მომავლისადმი რწმენა შეენარჩუნებინათ. ამ კომპანიების დიდი მოლოდინები არ გამართლდა და ისინი გაკოტრდნენ.

გაურკვევლობის სამყაროში, არასწორი ინვესტიციები იმ აუცილებელ ფასს წარმოადგენს, რომელიც ახალი ტექნოლოგიებისა და პროდუქტების ნაყოფიერი ინოვაციებისათვის უნდა გადაიხადოს საზოგადოებამ. ასეთი კონტრპროდუქტიული პროექტები დროულად უნდა ამოვიცნოთ და შევაჩეროთ. საბაზრო ეკონომიკაში ამ ფუნქციას კაპიტალის ბაზარი ასრულებს: თუ ბიზნესი მუდმივად განიცდის ზარალს, ინვესტორები საბოლოოდ წყვეტენ მის დაფინანსებას, შეწყვეტენ ფულის ფლანგვას და რესურსებს სხვაგან მიმართავენ. საკვანძო სიტყვაა „მუდმივად“ — კაპიტალის ბაზრის ერთ-ერთი მთავარი ფუნქციაა, მეწარმეებს, რომელთა იდეებიც საბოლოოდ წარმატებას მიაღწევს, მისცეს საკმარისი დრო, რათა მათი პოტენციალი რეალობად იქცეს. ეს დრო თითქმის ყოველთვის აღემატება ერთი ინდივიდისთვის ხელმისაწვდომ რესურსებს. ბოლო წლების ინოვაციათა შორის ერთ-ერთმა, Uber-მა, მოგებაზე გადასვლამდე ინვესტორებს მილიარდობით დოლარი დააკარგვინა, თუმცა მხოლოდ 2023 წელს თითქმის 2 მილიარდი დოლარის მოგება მიიღო.

სწრაფი ცვლილებებისა და სამეწარმეო ნიჭის მრავალფეროვნების პირობებში, კაპიტალის განაწილებაზე გონივრული გადაწყვეტილების

მისაღებად საჭირო ცოდნა გაცილებით აღემატება ნებისმიერი ერთი ადამიანის შესაძლებლობებს. რაც კიდევ უფრო მნიშვნელოვანია — ეს ცოდნა მიუწვდომელია ნებისმიერი სახელმწიფო უწყებისთვისაც. კერძო კაპიტალის ბაზრის გარეშე არ არსებობს მექანიზმი, რომელიც ინვესტიციებს მუდმივად გადაამისამართებს ისეთ პროექტებში, რომლებიც ქმნიან სიმდიდრეს.

რატომ? როდესაც საინვესტიციო სახსრები ნაწილდება არა ბაზრის, არამედ სახელმწიფოს მიერ, საქმეში სრულიად სხვა ფაქტორები ერთვება. პროექტების შერჩევა პოტენციური სარგებლის მიხედვით კი არ ხდება, არამედ გადამწყვეტ მნიშვნელობას იძენს პოლიტიკური გავლენა. შედეგად, მნიშვნელოვნად იზრდება ალბათობა, რომ ინვესტიციები სიმდიდრის შექმნის ნაცვლად მის შემცირებას მოემსახუროს.

ცენტრალიზებულად დაგეგმილი სოციალისტური ეკონომიკების გამოცდილება საბჭოთა ეპოქაში ნათლად აჩვენებს ამ პრობლემას. ოთხი ათწლეულის განმავლობაში (1950–1990 წწ.) ამ ქვეყნებში ინვესტიციების მაჩვენებლები მსოფლიოში ყველაზე მაღალ დონეზე იყო — ცენტრალური გეგმების მიხედვით, ეროვნული პროდუქტის დაახლოებით მესამედი მიმართული იყო კაპიტალში ინვესტირებაზე. თუმცა, ინვესტიციების ამ მაღალმა დონემ ცხოვრების სტანდარტების ზრდას თითქმის არ შეუწყო ხელი, რადგან რესურსების განაწილება პოლიტიკურ მიზნებზე იყო დამყარებული და არა ეკონომიკურ მიზანშეწონილობაზე. ხშირად ფინანსდებოდა არაეფექტიანი, მაღალი ღირებულების მქონე პროექტები, ან ისეთი პროგრამები, რომლებიც მხოლოდ პრესტიჟულობისა და პოლიტიკური სარგებლის გამო წარმოადგენდა პრიორიტეტს. არასწორი ინვესტირება და დინამიურ გარემოსთან ადაპტაციის უუნარობა საბოლოოდ იქცა სოციალიზმის კრახის ერთ-ერთ ძირითად მიზეზად საბჭოთა ქვეყნების უმეტესობაში. რამდენიმე მაგალითი მკაფიოდ ასახავს მსგავსი ინვესტიციების მასშტაბს. 1931 წელს სტალინის ინიციატივით აშენდა თეთრ და ბალტიის ზღვებს შორის არხი. არარეალისტური ვადების გამო პროექტი უხარისხოდ განხორციელდა, რის შედეგადაც არხი

პრაქტიკულად გამოუსადეგარი აღმოჩნდა. ხრუშჩოვის პროგრამა ყაზახეთში ხორბლის და უზბეკეთში ბამბის წარმოების გასაზრდელად მოითხოვდა მასშტაბური სარწყავი სისტემების შექმნას. შედეგი იყო ეკოლოგიური კატასტროფა — არალის ზღვის დაშრობა, რაც მისი ეკოსისტემის განადგურებამდე მივიდა.(51) ციმბირის მდინარეების ნაკადის შემობრუნების პროექტი მიზნად ისახავდა ობისა და ირტიშის წყლების გადამისამართებას ცენტრალური აზიისა და ყაზახეთის მშრალი რეგიონებისკენ. თუმცა 1980-იანი წლების დასაწყისისთვის აშკარა გახდა პროექტის მძიმე ეკოლოგიური რისკები და მისი მშენებლობისა და ექსპლუატაციის უზარმაზარი ხარჯები. შედეგად, ეკონომიკური გამართლებაც ეჭვქვეშ დადგა და პროექტი საბოლოოდ შეჩერდა.

რა თქმა უნდა, მკაფიო ზღვარი ცენტრალიზებულ და საბაზრო ეკონომიკებს შორის არ არსებობს. თვით საბჭოთა კავშირსა და კომუნისტურ ჩინეთშიც კი არსებობდა მცირე დოზით კერძო მეწარმეობის ელემენტები, რომ აღარაფერი ვთქვათ ისეთ ქვეყნებზე, როგორიცაა ვენესუელა, ირანი და ლიბია, რომლებიც მკვეთრად გამოხატული ცენტრალიზებული ეკონომიკებით ხასიათდებიან (და ამის შედეგად სერიოზულ ზარალსაც განიცდიან). მეორე მსოფლიო ომის დასრულების შემდგომ წლებში, საფრანგეთმაც და გაერთიანებულმა სამეფომაც მიიღეს სახელმწიფოს მიერ ძლიერად კონტროლირებული ეკონომიკური მოდელი, რომელიც ეფუძნებოდა **დირიჟიზმის**(?) დოქტრინას (დირექტირებული ეკონომიკა). საბოლოოდ კი ამ პოლიტიკას ამომრჩევლებმა უარი უთხრეს, როგორც წარუმატებელ მოდელს.

არალის ზღვა დროთა განმავლობაში



ვიდეო:
გლობალური სოფელი

მსგავსი გამოცდილება, როცა საქმე კაპიტალის პოლიტიკურად მართვად განაწილებას ეხება, შეერთებულ შტატებსაც აქვს. ამის მაგალითია საცხოვრებელი სახლების ბაზარი. ფედერალური ეროვნული იპოთეკური ასოციაცია „ფენი მეი“ (Fannie Mae) და ფედერალური იპოთეკური სესხების ასოციაცია „ფრედი მაკ“ (Freddie Mac) კონგრესის მიერ შეიქმნა როგორც სახელმწიფო მხარდაჭერილი კორპორაციები — შესაბამისად 1938 და 1970 წლებში. სახელმწიფოს მხარდაჭერის წყალობით, სხვა კერძო კომპანიებისაგან განსხვავებით, „ფენი მეისა“ და

„ფრედი მაკს“ სესხის აღება შეეძლოთ დაახლოებით არსებული პროცენტის ნახევარ განაკვეთებში, რაც მათ უზარმაზარ უპირატესობას ანიჭებდა. 1990-იანი წლების შუა პერიოდში ამ ორმა კომპანიამ დაიკავა აშშ-ის იპოთეკური სესხების მთლიანი პორტფელის დაახლოებით 40 პროცენტი, ხოლო 1998–2008 წლებში ეს მაჩვენებელი 80 პროცენტს აღემატებოდა.

მანამ, სანამ ეს ინსტიტუტები თავიანთ საწყის მისიას ასრულებდნენ, ყველაფერი ნორმალურად მიმდინარეობდა. თუმცა სახელმწიფო მგეგმავებმა ჩარევისგან თავი ვერ შეიკავეს. 1990-იანი წლებიდან კონგრესმა „ფენი მეი“ და „ფრედი მაკ“ სოციალური პოლიტიკით დატვირთა — მათი სესხების სულ უფრო დიდი წილი უნდა მიემართათ დაბალი და საშუალო შემოსავლის მქონე მსესხებლებისთვის, რომელთაც ტრადიციული იპოთეკის მისაღებად საკმარისი შემოსავალი ან უზრუნველყოფა არ გააჩნდათ. რა შედეგი გამოიღო კაპიტალის ამ პოლიტიკურმა განაწილებამ? მოთხოვნების შესასრულებლად „ფენი მეიმ“ და „ფრედი მაკმა“ შეარბილეს სესხების გაცემის სტანდარტები: დაიწყეს სესხების გაცემა მცირე ან ნულოვანი პირველადი შენატანით, თანხების გასესხება არასახარბიელო საკრედიტო ისტორიის მქონე პირებზე და იმაზე დიდი ოდენობის სესხის მოცულობის დამტკიცება, ვიდრე ეს მსესხებლის შემოსავლითა და შეძენილი საცხოვრებლის ღირებულებით იყო გამართლებული.

როდესაც იპოთეკური დაკრედიტების სტანდარტები შესუსტდა და სესხი უფრო ხელმისაწვდომი გახდა, საწყისი ეფექტები თითქოს დადებითად გამოიყურებოდა. საცხოვრებელი სახლების ბაზარზე მოთხოვნა გაიზარდა, 2001–2005 წლებში ბინებისა და სახლების ფასები მკვეთრად გაიზარდა და მშენებლობა აყვავდა. თუმცა 2006 წლის შუა პერიოდიდან ფასები დასტაბილურდა და მალევე ბევრმა მსესხებელმა, რომელსაც საკუთარი შესაძლებლობებზე მეტი ჰქონდა ნასესხები, ვეღარ შეძლო გადახდის გაგრძელება. **იპოთეკის გადახდისუუნარობის დონე**(?) მკვეთრად გაიზარდა, რასაც მასობრივად მოჰყვა სესხით შეძენილი

სახლების იძულებით ჩამორთმევები. ფინანსურმა არეულობამ 2008–2009 წლებში მძიმე **რეცესიამდე**(?) მიგვიყვანა. 2008 წლის ზაფხულისთვის „ფენი მეი“ და „ფრედი მაკ“ გადახდისუუნაროები გახდნენ, ხოლო ამერიკელ გადასახადის გადამხდელებს დაახლოებით 400 მილიარდი დოლარის მოცულობის პრობლემური ვალის ტვირთი დაეკისრა.

მიუხედავად იმისა, რომ დეტალები განსხვავდებოდა, შეერთებული შტატები ერთადერთი არ ყოფილა, სადაც მიზანს აცდენილმა სახელმწიფო პოლიტიკამ საცხოვრებელი სახლების ბაზარზე კრიზისი წარმოშვა 2010 წლამდე პერიოდში. 2007–2010 წლებში ირლანდიაში სახლების საშუალო ფასები დაახლოებით 35 პროცენტით დაეცა, დუბლინში კი — განახევრდა. „ირლანდიის საბინაო ბუშტის“ გასკდომის შემდეგ გარე ექსპერტების (მათ შორის კანადისა და ფინეთის ფინანსთა სამინისტროს წარმომადგენლების) შეფასებით, კრიზისის მიზეზები იყო: ევროპის ცენტრალური ბანკის (ECB) მიერ განსაზღვრული დაბალი საპროცენტო განაკვეთები, ირლანდიის მთავრობის ხარჯების მასიური ზრდა, რაც ქონების გადასახადიდან მიღებულ მოსალოდნელზე მაღალი შემოსავლებით იყო განპირობებული, და განსაკუთრებით ის პოლიტიკა, რომლის მიხედვითაც სახლის შესაძენად შეიძლებოდა იპოთეკური სესხის აღება მისი ღირებულების 100 პროცენტის ოდენობით. ეს ვითარება შეერთებულ შტატებში განვითარებულ მოვლენებს ჰგავდა. კორუფციამაც მნიშვნელოვანი როლი ითამაშა.(52) ანალოგიურმა პოლიტიკამ ესპანეთშიც იმავე პერიოდში ზუსტად იგივე შედეგი გამოიღო. კიდევ ერთი მაგალითია საბერძნეთის სავალო კრიზისი, რომელმაც 2009 წელს იფეთქა და ქვეყანა მის თანამედროვე ისტორიის უმძიმეს ეკონომიკურ კრიზისში ჩაითრია. ეს უფრო ფართო, ევროპის სუვერენული ვალის კრიზისის ნაწილი იყო. მრავალი წლის განმავლობაში საბერძნეთის სახელმწიფო პოლიტიკა ხასიათდებოდა მაღალი საჯარო ხარჯებით, გულუხვი საპენსიო სქემებითა და საჯარო სექტორში ფართომასშტაბიანი დასაქმებით — რაც, მნიშვნელოვანი რეფორმებისა და დამატებითი შემოსავლის წყაროების გარეშე, შეუფერებელი აღმოჩნდა. საბერძნეთის სავალო კრიზისი მკაფიო

მაგალითია იმისა, თუ რა საფრთხეს შეიცავს ფისკალური უმართაობა.

არსებობს კიდევ ერთი საკითხი, რომელიც ყოველთვის მნიშვნელოვანი იყო, მაგრამ თანამედროვე სამყაროში კიდევ უფრო მეტ მნიშვნელობას იძენს: კაპიტალი ქვეყნებს შორის მაღალი მობილურობით ხასიათდება. ერთი ქვეყნის მთავრობის ჩარევა ან სუსტი ზედამხედველობა მთელ მსოფლიოში იწვევს თანმდევ შედეგებს. აღსანიშნავია, რომ არა მხოლოდ ეკონომიკური კრიზისები გადადის და ვრცელდება სხვა ქვეყნებზე, არამედ იმ ქვეყნებიდან, სადაც პოლიტიკის შემმუშავებლები შესაძლებლობებს ზღუდავენ, ინვესტორები და მეწარმეები გადაინაცვლებენ იქ, სადაც გარემო უფრო კეთილგანწყობილია.

როდესაც სახელმწიფო ზედმეტადაა ჩართული, ინვესტიციების განაწილება გარდაუვალად ხასიათდება ფავორიტიზმით, ინტერესთა კონფლიქტებით, არასათანადო ფინანსური ურთიერთობებითა და კორუფციის სხვადასხვა ფორმებით. სხვაგან ამას **კრონი კაპიტალიზმს**(?) უწოდებენ, მაგრამ სინამდვილეში იგივე ამერიკაშიც ხდება. ისტორიულად, ბევრ ქვეყანაში ინვესტიციების განაწილებაში სახელმწიფოს როლი ყოველთვის უფრო დიდი იყო, ვიდრე შეერთებულ შტატებში. თუმცა საცხოვრებლის სექტორში საინვესტიციო სახსრების სახელმწიფო განაწილების ამერიკული გამოცდილება ნათლად აჩვენებს, რომ კრონი კაპიტალიზმი აშშ-შიც არსებობს. მიუხედავად იმისა, რა სახელწოდებით მოვიხსენიებთ მას, კაპიტალის პოლიტიკური განაწილება საბოლოოდ მძიმე ხარჯს აკისრებს მოქალაქეებს.

ელემენტი 2.5

5. მონეტარული სტაბილურობა

„ბურჟუაზიის გასანადგურებლად ისინი უნდა გაატარო გადასახადებისა და ინფლაციის წისქვილის ქვებს შორის.“

— ვლადიმირ ლენინი

ფული(?) არის ადამიანთა გამოგონება, შექმნილი ვაჭრობის გასამარტივებლად და ტრანზაქციული დანახარჯების შესამცირებლად. თანამედროვე ფული ძირითადად წარმოადგენს ქაღალდის ნიშანს ან ელექტრონულ ჩანაწერს — ციფრებს, რომლებიც ასახავს ანგარიშზე არსებულ თანხას. მიუხედავად იმისა, რომ არც ქაღალდს და არც ციფრებს არ აქვთ შინაგანი ღირებულება, თითქმის ყველა ცდილობს უფრო მეტი ფული მოიპოვოს. ოდესმე დაფიქრებულხარ — რატომ?

ვიდეო:
ფული

ვიდეო:
ფულის ისტორია: ბარტერი, ფიატ ვალუტა და ბიტკოინი

ფულს სამი ძირითადი ფუნქცია აქვს, რომლებიც მას ღირებულებას ანიჭებს. პირველი — ფული არის გაცვლის საშუალება: ის წარმოადგენს ღირებულების საერთო საზომს, რაც ამარტივებს საქონლის,

მომსახურებისა და რესურსების გაცვლას. მეორე — ფული ღირებულების შენახვის საშუალებაა. ის საშუალებას აძლევს ადამიანს მსყიდველობითი ძალა მომავალისთვის გადაიტანოს და განახორციელოს გაცვლა დროის სასურველ მომენტში. და მესამე — ფული არის აღრიცხვის ერთეული, რაც ადამიანებს საშუალებას აძლევს აკონტროლონ სარგებელი და ხარჯები. ამ სამი ფუნქციის ერთობლიობა ზრდის ვაჭრობიდან მიღებულ სარგებელს და ამარტივებს ინვესტიციებს, რომლებიც ეკონომიკური გამოშვების ზრდას უწყობს ხელს.

ფულის მნიშვნელობა ეკონომიკაში პირდაპირ არის დაკავშირებული მისი ღირებულების სტაბილურობასთან. ამ თვალსაზრისით, ფული ეკონომიკისთვის ისეთივე მნიშვნელობის მატარებელია, როგორიც ენა — კომუნიკაციისთვის. როდესაც არ არსებობს სიტყვები, რომლებსაც მოსაუბრე და მსმენელი ერთნაირად გაიგებს, კომუნიკაცია რთულდება. იგივე პრინციპი ვრცელდება ფულზეც: თუ ფულის ღირებულება დროში სტაბილური და პროგნოზირებადი არ არის, მსესხებლებსა და გამსესხებლებს უჭირთ ისეთი პირობების შეთანხმება, რომლებიც ორივე მხარისთვის მისაღებია. ამავდროულად, დაზოგვასა და ინვესტირებას ახლავს დამატებითი რისკები, რაც აუარესებს სიტუაციას. შედეგად, რთულდება ტრანზაქციების განხორციელება, რომლებიც დროში გაწელილია. როცა ფულის ღირებულება არასტაბილურია, მრავალი გაცვლა, რომელიც თეორიულად მომგებიანი იქნებოდა, საერთოდ არ ხორციელდება — რაც ამცირებს როგორც წარმოებასა და შემოსავალს, ისე ინვესტიციებს.

თუ ფულის მიწოდება ან უცვლელია, ან სტაბილურად, დაბალი ტემპით იზრდება (დაახლოებით იმავე ტემპით, რა ტემპითაც იზრდება მთლიანი გამოშვება), ფულის მსყიდველობითი უნარი შედარებით სტაბილური რჩება. ხოლო როცა ფულის რაოდენობა გაცილებით სწრაფად იზრდება, ვიდრე საქონლისა და მომსახურების წარმოების დონე, ფასების საერთო დონე იმატებს და თითოეული ფულის ერთეულის მსყიდველობითი უნარი კლებულობს.

ფასების საერთო დონის ზრდას **ინფლაცია**(?) ეწოდება. მნიშვნელოვანია აღინიშნოს, რომ ინფლაცია არ ნიშნავს მხოლოდ ცალკეული პროდუქტების — მაგალითად, ბენზინის, ხორცის ან თვითმფრინავით მგზავრობის ბილეთის — გაძვირებას. ინფლაცია ნიშნავს ფასების ზოგად ზრდას საქონლისა და მომსახურების ფართო სპექტრზე.

როგორ იზომება ინფლაცია? ყველაზე ფართოდ გამოყენებული საზომი არის **სამომხმარებლო ფასების ინდექსი**(?) (CPI). ეს ინდექსი ასახავს იმ საქონლისა და მომსახურების კალათის ღირებულებას, რომელსაც საშუალო სტატისტიკური ოჯახი მოიხმარს. როდესაც საშუალოდ ფასები იზრდება, ამ კალათის შესყიდვის ღირებულებაც იმატებს და შესაბამისად CPI-იც იზრდება.

CPI ქვეყნდება ყოველთვიურად, ხოლო წლიური ინფლაციის მაჩვენებელი ასახავს იმ პროცენტულ ზრდას, რაც ინდექსმა ბოლო 12 თვის განმავლობაში განიცადა. ცხადია, ფასების ზრდის პარალელურად ფულის მსყიდველობითი უნარი იკლებს, რაც ამცირებს იმ საქონლისა და მომსახურების რაოდენობას, რომლის შეძენაც ოჯახებს თავიანთი შემოსავლით შეუძლიათ. შესაბამისად, ინფლაცია შეგვიძლია განვიხილოთ როგორც ფულის მსყიდველობითი უნარის შემცირებაც.

ინფლაციის ძირითადი მიზეზი ფულის მიწოდების სწრაფი ზრდაა. **ფულის მიწოდება**(?) ვიწრო გაგებით გულისხმობს იმ ფულის მთლიან მოცულობას, რომელიც ეკონომიკაში მიმოქცევაშია — ქვეყნის ნაღდ ფულს (ქაღალდის და მონეტურ ერთეულებს) და იმ საბანკო ანაბრებს, რომლებსაც პირები და კომპანიები დაუყოვნებლივ იყენებენ გადარიცხვით ან სადებეტო ბარათით. ფულის მიწოდების უფრო ფართო განსაზღვრება დამატებით მოიცავს გრძელვადიან დეპოზიტებს, რომლებიც ფინანსურ ინსტიტუტებში ინახება.(53)

ცენტრალური ბანკები — მაგალითად, აშშ-ის ფედერალური სარეზერვო სისტემა (Fed) ან ევროპის ცენტრალური ბანკი ევროზონის ფარგლებში — პასუხისმგებელნი არიან ფულის მიწოდების კონტროლზე. როდესაც ისინი ეფექტიანად მოქმედებენ, ემსახურებიან რამდენიმე

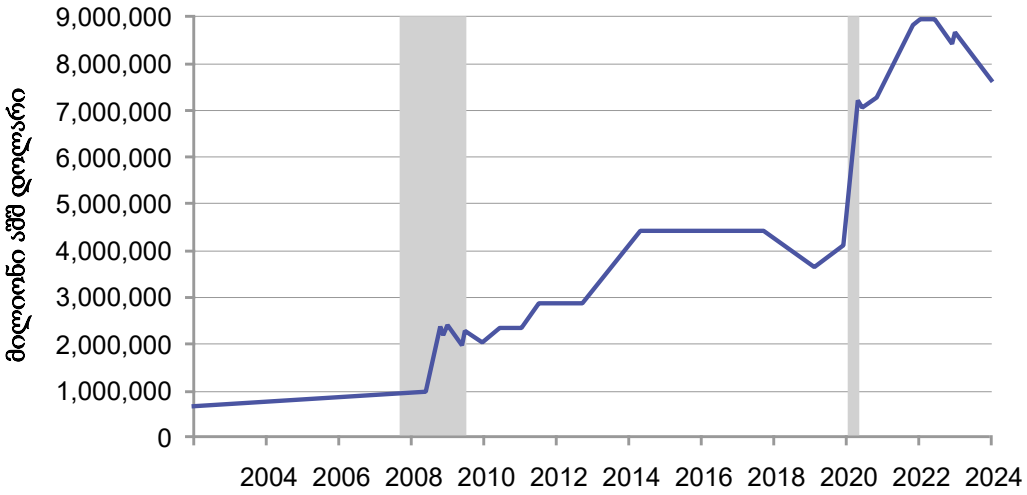
მნიშვნელოვან მიზანს ეკონომიკური სტაბილურობისა და ზრდის უზრუნველსაყოფად. ამ მიზნებში შედის ფასების სტაბილურობის შენარჩუნება და სრული დასაქმების მიღწევა. ამ ამოცანების წარმატებით შესასრულებლად, ცენტრალურ ბანკებს უნდა ჰქონდეთ მოქმედების თავისუფლება და დამოუკიდებლობა მთავრობისგან. წინააღმდეგ შემთხვევაში, მათ ძირითად პასუხისმგებლობას საფრთხე ექმნება პოლიტიკოსების ჩარევისგან — მათგან, ვინც ხშირად მოკლევადიან მიზნებს ემსახურება და შესაძლოა ცენტრალური ბანკი აიძულოს, ზედმეტი რაოდენობის ფული გამოუშვას მთავრობის ხარჯების დასაფინანსებლად (რაც ამომრჩეველს მოსწონს), გადასახადების გაზრდის (რაც, პირიქით, არ მოსწონს) გარეშე.

როგორ შეუძლია ცენტრალურ ბანკს ფულის მიწოდების შეცვლა?

თუ დააკვირდებით თითქმის ნებისმიერი ქვეყნის ვალუტას, ბანკნოტზე აღნიშნულია, რომ იგი გამოშვებულია ამ ქვეყნის ცენტრალური ბანკის (ან ევროს შემთხვევაში — ევროპის ცენტრალური ბანკის) მიერ. ცხადია, ფულის მიწოდების გაზრდის ერთ-ერთი პირდაპირი გზა არის ბანკნოტების ბეჭდვა. სწორედ ასეთ დროს ხდება **ჰიპერინფლაცია**(?) — მძიმე ეკონომიკური მდგომარეობა, რომლის შესახებაც ქვემოთ უფრო დეტალურად ვისაუბრებთ. თუმცა თანამედროვე მსოფლიოში ცენტრალურ ბანკებს ფულის მიწოდებისა და ინფლაციის ტემპზე ზემოქმედებისთვის გაცილებით ძლიერი ინსტრუმენტები გააჩნიათ. როდესაც ჩვეულებრივი მოქალაქე ან კომპანია აქტივის შეძენას ცდილობს, ამისთვის ფული უნდა გადაიხადოს — ანუ თანხა მყიდველის ანგარიშიდან გამყიდველის ანგარიშზე უნდა გადავიდეს. ცენტრალურ ბანკებს კი უნარი აქვთ ფული თავად შექმნან, ამიტომ, როდესაც ისინი ახორციელებენ აქტივის შესყიდვას, ამისათვის რეალური თანხის არსებობა ანგარიშზე არ არის აუცილებელი. ამის ნაცვლად, ცენტრალური ბანკი უბრალოდ უკრედიტებს გამყიდველს შესყიდული აქტივის ღირებულებას ციფრული გზით. როდესაც ცენტრალური ბანკი მიზნად ისახავს ფულის მიწოდების გაზრდასა და საპროცენტო განაკვეთების შემცირებას, ის უბრალოდ ყიდულობს

აქტივებს (ძირითადად სახელმწიფო ობლიგაციებს) საზოგადოებისგან, რითაც ზრდის მიმოქცევაში არსებული ფულის რაოდენობას. ასეთ ქმედებებს ეწოდება **ღია ბაზრის ოპერაციები**(?). ქვემოთ მოცემულ მე-6 გამოსახულებაში ნაჩვენებია, როგორ გაიზარდა Fed-ის აქტივების მოცულობა 2003 წლიდან 2024 წლამდე პერიოდში.

გამოსახულება 6: ფედერალური სარეზერვო სისტემის (Fed) აქტივების საერთო მოცულობა , 2003-2024



წყარო: აშშ-ის ფედერალური სარეზერვო სისტემის მმართველთა საბჭო - fred.stlouisfed.org

ქვეყნები, რომლებიც ფულის მიწოდებას სისტემატურად უფრო სწრაფად ზრდიან, ვიდრე იზრდება მთლიანი გამოშვების მაჩვენებელი, ინფლაციას განიცდიან. ისტორიულად, ფულის მიწოდების სწრაფ ზრდასა

და ინფლაციას შორის ეს კავშირი ეკონომიკაში ერთ-ერთ ყველაზე სტაბილურ და განმეორებად დამოკიდებულებად ითვლება.[54]

გამოსახულება 7: ფულის მიწოდების ზრდა და ინფლაცია, 1996-2021

	ფულის მიწოდების საშუალო წლიური ზრდის ტემპი (%)	ინფლაციის საშუალო წლიური მაჩვენებელი (%)
ფულის მიწოდების სწრაფი ზრდა		
ბელარუსი	58	41.1
თურქეთი	37.3	25.9
რუმინეთი	25.8	19.1
ყაზახეთი	25.8	9.7
უკრაინა	25.6	15.3
აზერბაიჯანი	23	5.7
საქართველო	22.7	6.9
ყირგიზეთის რესპუბლიკა	20.8	10.1
სომხეთი	19.6	4.6
ფულის მიწოდების ნელი ზრდა		
გაერთიანებული სამეფო	8.2	2
შვედეთი	7.6	1.2
ამერიკის შეერთებული შტატები	7.1	2.2

წყარო: მსოფლიო ბანკის ღია მონაცემები. worldbank.org

შენიშვნა: ანალიზში გამოყენებულია შემდეგი ცვლადები: „ინფლაცია, სამომხმარებლო ფასები (წლიური %)“ და „ფულის ფართო მიწოდების ზრდა (წლიური %)"

მე-7 გამოსახულება ნათლად აჩვენებს ფულის მიწოდების ზრდასა და ინფლაციას შორის არსებულ კავშირს. როგორც ვხედავთ, იმ ქვეყნებში,

სადაც ფულის მიწოდება წლიურად ნელა იზრდებოდა, 1996–2021 წლებში ინფლაციაც შედარებით დაბალ დონეზე იყო. ეს ტენდენცია შეიმჩნევა როგორც მაღალი შემოსავლის მქონე დიდი ეკონომიკების შემთხვევაში — მაგალითად, აშშ-ში — ასევე შედარებით მცირე ეკონომიკების შემთხვევაშიც, როგორიცაა შვედეთი და გაერთიანებული სამეფო. 1996–2021 წლებში ფულის მიწოდება წლიურად 19-დან 26 პროცენტამდე ტემპით იზრდებოდა სომხეთში, ყირგიზეთის რესპუბლიკაში, საქართველოში, აზერბაიჯანში, უკრაინაში, ყაზახეთსა და რუმინეთში. ფულის მიწოდების სწრაფი ზრდა თურქეთსა და ბელარუსში კი ინფლაციის მკვეთრად მაღალი საშუალო წლიური მაჩვენებლებით გამოიხატა — თურქეთში 25.9%, ხოლო ბელარუსში 41.1%. როგორც მე-7 გამოსახულებაში ჩანს, გრძელვადიან პერიოდში ფულის მიწოდების სწრაფი ზრდა მჭიდროდ არის დაკავშირებული მაღალი ინფლაციის ტემპთან.

ვიდეო:
<u>მილტონ ფრიდმანი ინფლაციის შესახებ</u>

ინფლაცია უარყოფითად მოქმედებს როგორც შემოსავალზე, ისე ცხოვრების დონეზე. როგორც უკვე აღვნიშნეთ, ფული ეკონომიკისთვის ისეთივე მნიშვნელობის მატარებელია, როგორიც ენა — კომუნიკაციისთვის. ფასები კრიტიკულ ინფორმაციას შეიცავს: ისინი მომხმარებლებს ეხმარებიან არჩევანის გაკეთებაში და მიანიშნებენ მწარმოებლებს, ღირდა თუ არა პროდუქტის შექმნა მის დანახარჯებთან შედარებით. გარკვეულწილად, ფასები მეწარმეებსა და მომხმარებლებს აძლევს სიგნალს — რის შექმნას ან შეძენას აქვს აზრი. მაგრამ ინფლაციის პირობებში ფასები სხვადასხვაგვარად იცვლება: ზოგიერთი პროდუქტის ფასი ბევრად უფრო სწრაფად მატულობს, ვიდრე სხვების. შედეგად, ფასების მიერ მიწოდებული ინფორმაცია დამახინჯებულია და ბაზრის მონაწილეები შეცდომაში შეჰყავს.

აღსანიშნავია, რომ მაღალ ინფლაციას თითქმის ყოველთვის თან ახლავს ინფლაციის ტემპის მერყევი და არასტაბილური დინამიკა. როდესაც ფასები ერთ წელს 10 პროცენტით იზრდება, შემდეგ წელს — 5-ით, ხოლო მომდევნო წელს დამატებით 15-ით, ეკონომიკური საქმიანობები, რომლებიც ფულის ღირებულების დროში ზუსტ შეფასებაზეა დამოკიდებული (მაგალითად, ინვესტირება), გაცილებით მაღალი რისკის მატარებელი ხდება. ინფლაციის ტემპის მოულოდნელი ცვლილებები აბნევს ბაზარს და ქმნის არასწორ წარმოდგენებს ფასებისა და მომგებიანობის შესახებ. შედეგად, პროექტები, რომლებიც თავდაპირველად პერსპექტიულად და მომგებიანად ჩანს, ხშირად გადაიქცევა არენტაბელურ ინვესტიციად ან პირად ფინანსურ კრიზისად. ბევრი მეწარმე და ინვესტორი ამ დამატებითი რისკების თავიდან ასაცილებლად თავს იკავებს კაპიტალური ინვესტიციების განხორციელებისა და გრძელვადიან ვალდებულებებთან დაკავშირებული ტრანზაქციებისგან. შედეგად, იზღუდება ინვესტიციებისა და ბიზნესსაქმიანობიდან მიღებული სარგებელი, ხოლო წარმოება ვერ აღწევს თავის პოტენციურ დონეს.

როდესაც ცენტრალური ბანკის პოლიტიკა უზრუნველყოფს ფასების სტაბილურობას, იგი ამცირებს გაურკვევლობას და ქმნის მყარ საფუძველს სრული დასაქმებისთვის. მაგრამ როგორ შეუძლია ცენტრალურ ბანკს ამ მიზნის — ფასების სტაბილურობის — ყველაზე ეფექტიანად მიღწევა? სომხეთის, აზერბაიჯანის, საქართველოს, ბელარუსის, ყაზახეთის, მოლდოვის, რუსეთის, უკრაინისა და უზბეკეთის ცენტრალურ ბანკებს 2021–2022 წლებში ინფლაციის მიზნობრივი მაჩვენებელი 3%-დან 6%-მდე დიაპაზონში ჰქონდათ. ამის საპირისპიროდ, მაღალი შემოსავლის მქონე ქვეყნებმა, როგორებიც არიან აშშ, გაერთიანებული სამეფო, სამხრეთ კორეა, შვედეთი და ნორვეგია, იმავე პერიოდში ინფლაციის მიზნობრივი მაჩვენებელი 2%-ზე განსაზღვრეს.(55) ინფლაციის მიზნობრივი მაჩვენებელი ცენტრალურ ბანკებს **მონეტარული პოლიტიკის**(?) გატარებისას მკაფიო ორიენტირს აძლევს. თუ ინფლაციის დონე

მიზნობრივ მაჩვენებელზე მაღლა აიწევს, ცენტრალურმა ბანკმა უნდა გაამკაცროს მონეტარული პოლიტიკა და გაზარდოს საპროცენტო განაკვეთები. შესაბამისად, თუ ინფლაცია მიზნობრივ დონეზე დაბლა ჩამოვა, ეს სიგნალია, რომ საჭიროა პოლიტიკის შემსუბუქება და ფულის მიწოდების გაზრდა — ანუ ექსპანსიური მონეტარული პოლიტიკის გატარება.

თუმცა, ინფლაციის მიზნობრივი მაჩვენებლის მართვა მარტივი საქმე არ არის. ამისათვის საჭიროა ინფლაციის, ფაქტობრივი გამოშვების და პოტენციური გამოშვების სიღრმისეული ანალიზი და ცოდნა. ზოგი ეკონომისტის აზრით, ინფლაციის მაჩვენებლის მიზანში ამოღების ნაცვლად, ცენტრალური ბანკებისთვის უფრო მიზანშეწონილი იქნებოდა **ნომინალური მშპ-ის ზრდის**(?) მიზნობრივი მაჩვენებლის გამოყენება, რომელიც **რეალური მშპ-ის**(?) ზრდისა და ინფლაციის ჯამურ მაჩვენებელს ასახავს. მაგალითად, დავუშვათ, ფედერალურმა სარეზერვო სისტემამ განსაზღვრა ნომინალური მშპ-ის ზრდის 5%-იანი მიზნობრივი მაჩვენებელი. თუ ნომინალური მშპ გაიზრდებოდა 5 პროცენტზე მეტად, ფედი მიმართავდა უფრო შემზღუდველ მონეტარულ პოლიტიკას, ხოლო იმ შემთხვევაში, თუ ნომინალური მშპ-ის ზრდა ამ დონეზე დაბლა ჩამოვიდოდა, ფედი გადავიდოდა უფრო ექსპანსიურ პოლიტიკაზე.

მე-8 გამოსახულება ასახავს ფულის მიწოდების ზრდის ტემპსა (ფულის ფართო განსაზღვრების მიხედვით, M2(56)) და ინფლაციის მაჩვენებელს შორის არსებულ კავშირს შეერთებულ შტატებში 2000–2022 წლებში. ორივე მაჩვენებელი გამოთვლილია 12-თვიანი მცოცავი საშუალოს მიხედვით, რაც ნიშნავს წლიური პროცენტული ცვლილების საშუალო მნიშვნელობას ბოლო 12 თვის განმავლობაში. მონეტარული პოლიტიკის ცვლილებებს ფასებზე ზემოქმედებისთვის, როგორც წესი, რამდენიმე კვარტალი სჭირდება, ამიტომ ინფლაციის მონაცემები წარმოდგენილია 12-თვიანი დაგვიანებით. 2000–2019 წლებში ფულის მიწოდების წლიური ზრდის საშუალო ტემპი 6 პროცენტი იყო და ამ პერიოდში 3-დან 10 პროცენტამდე მერყეობდა. ასეთ ტემპზე ფულის

მიწოდების ზრდას თან ახლდა სტაბილური, დაახლოებით 2-პროცენტიანი საშუალო ინფლაცია.

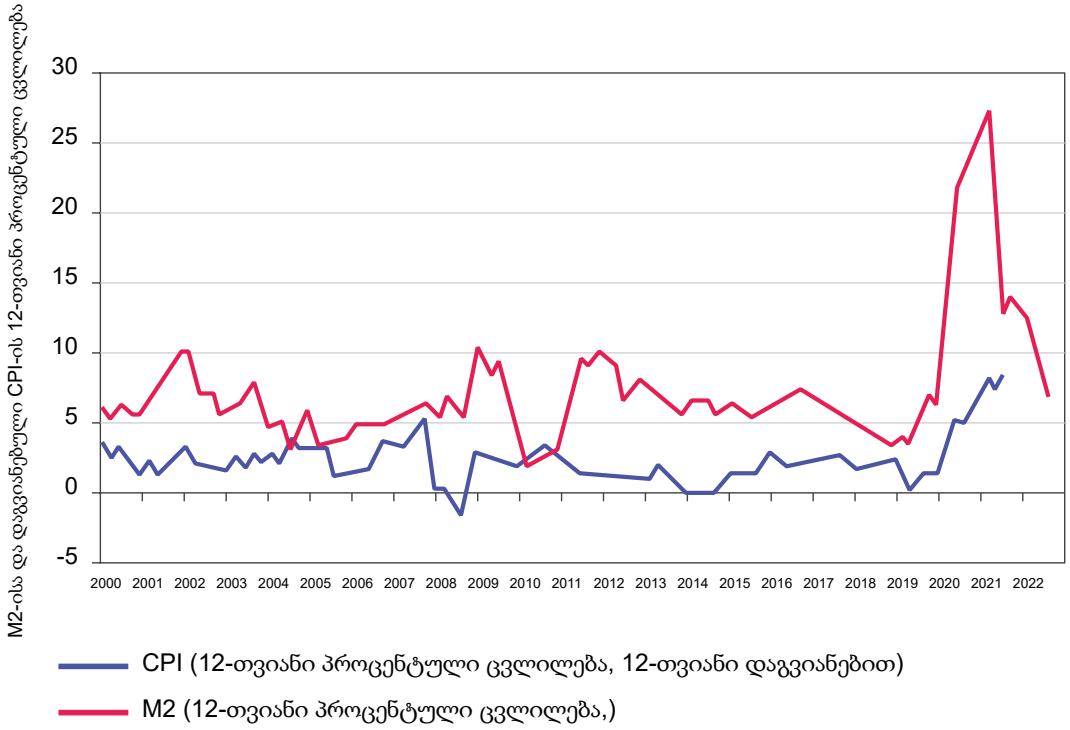
რადგან ამ პერიოდში საპროცენტო განაკვეთები უკიდურესად დაბალი იყო, მონეტარული პოლიტიკის განმახორციელებელ ინსტიტუტებს მსოფლიოს მასშტაბით ჰქონდათ შესაძლებლობა, ფულის მიწოდება ეკონომიკური გამოშვების ზრდის ტემპზე ოდნავ უფრო სწრაფად გაეზარდათ — ისე, რომ ინფლაცია არ გამოეწვიათ. დაბალი საპროცენტო განაკვეთი ამცირებს ფულის ფლობის ალტერნატიულ დანახარჯს, რის შედეგადაც ადამიანები უფრო დიდი მოცულობის ფულს ფლობენ (არ ახორციელებენ ინვესტიციებს) და ფულის ბრუნვის სიჩქარე ტენდენციურად კლებულობს. ფულის ბრუნვის სიჩქარე აჩვენებს, რამდენჯერ გამოიყენება ფულის ერთეული ბანკნოტი გარკვეულ პერიოდში საქონლისა და მომსახურების შესაძენად.

ვიდეო:
ჭარბი ფული

ამავე პერიოდში დემოგრაფიულმა ფაქტორებმაც ხელი შეუწყო საპროცენტო განაკვეთების შემცირებას. მაღალი შემოსავლის მქონე ქვეყნებში ახალგაზრდების წილი მთლიან მოსახლეობაში შემცირდა (ახალგაზრდებში იგულისხმება 40 წლამდე ასაკის პირები). როგორც წესი, ეს ასაკობრივი ჯგუფი არის წმინდა მსესხებელი. ამასთან ერთად, გაიზარდა ხანდაზმულთა წილი (მაგალითად, 50–75 წლის), რომლებიც, პირიქით, წმინდა გამსესხებლები არიან. ამ დემოგრაფიულმა ცვლილებამ ფულის მოთხოვნა შეამცირა და მიწოდება გაზარდა, რის შედეგადაც საპროცენტო განაკვეთები მთელ მსოფლიოში დაეცა. თავის მხრივ, დაბალმა საპროცენტო განაკვეთებმა კიდევ უფრო შეამცირა ფულის ბრუნვის სიჩქარე, რაც მონეტარული პოლიტიკის განმახორციელებლებს საშუალებას აძლევდა, ფულის მიწოდება ოდნავ უფრო სწრაფად

გაეზარდათ — ინფლაციის გამოწვევის გარეშე.

გამოსახულება 8: ფულის მიწოდების ზრდის ტემპი და ინფლაციის დონე აშშ-ში, 2000–2022 წლები



წყაროები (2022 წლის 5 ივლისის მდგომარეობით):

- ფედერალური სარეზერვო ბანკი, სენტ-ლუისი — M2 [M2SL], მიღებულია FRED-დან: fred.stlouisfed.org/M2SL;
- ფედერალური სარეზერვო ბანკი, სენტ-ლუისი — სამომხმარებლო ფასების ინდექსი ყველა ურბანული მომხმარებლისთვის, საქონლის ყველა კატეგორია, აშშ-ის ქალაქების საშუალო მაჩვენებელი[CPIAUCSL], მიღებული FRED-დან: fred.stlouisfed.org/CPIAUCSL;

ეს ყველაფერი რადიკალურად შეიცვალა COVID-19-ის პანდემიის

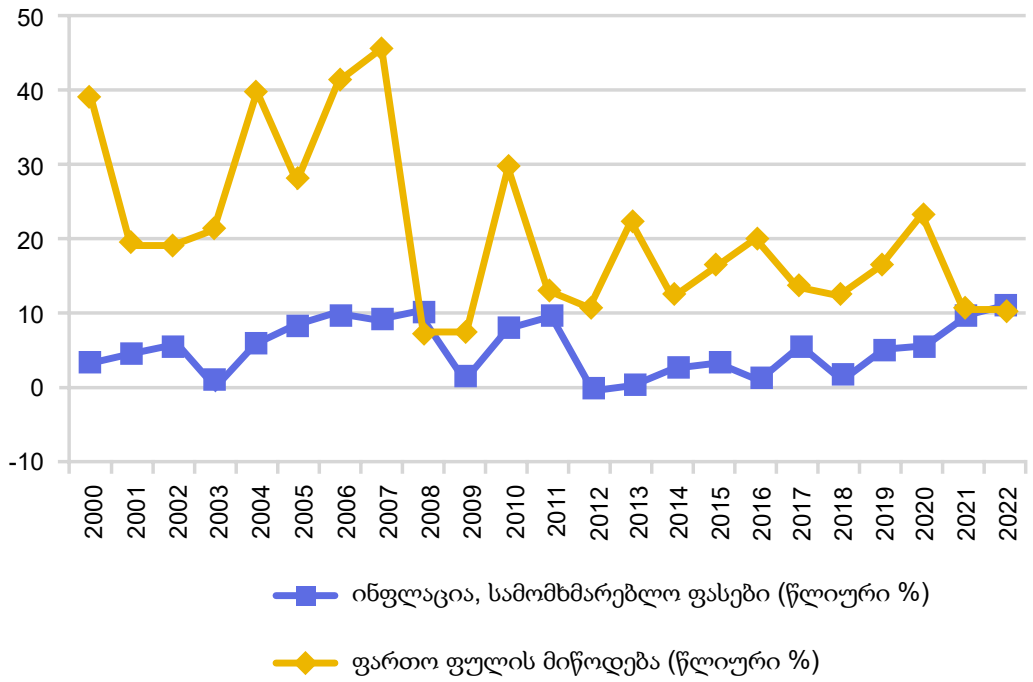
შემდეგ. 2020–2022 წლებში ფულის მიწოდების ზრდის ტემპმა მკვეთრად და საგრძნობლად გადააჭარბა რეალური გამოშვების (ინფლაციით დაკორექტირებული ნომინალური მშპ-ის) ზრდას. როგორც თეორია წინასწარ პროგნოზირებდა, ფულის მიწოდების ბუმს მალევე მოჰყვა ინფლაციის ტემპის მკვეთრი ზრდა — 2022 წლის პირველ ნახევარში აშშ-ში ინფლაციამ 9%-ს მიაღწია.

მიუხედავად იმისა, რომ 9%-იანი ინფლაცია საკმაოდ მაღალია იმ ადამიანებისთვის, რომლებიც სტაბილურ ფასებს არიან მიჩვეული, ისტორიულად მონეტარულ პოლიტიკას გაცილებით მასშტაბური პრობლემებიც გამოუწვევია. 1994 წელს იუგოსლავიაში ფასები ყოველ 36 საათში ორმაგდებოდა — პური, რომელიც ორშაბათ დილას 10 დინარი ღირდა, კვირის ბოლოს უკვე 300 დინარზე მეტი იყო. შედეგად, ქვეყანამ უარი თქვა საკუთარ ვალუტაზე და გერმანული მარკა მიიღო. 1946 წლის უნგრეთის გამოცდილება კიდევ უფრო მძიმე იყო — ფასები ყოველ 15 საათში ორმაგდებოდა. უკრაინაში კი 1993 წელს ფასებმა ერთ წელიწადში 400-ჯერ მოიმატა.

მიუხედავად იმისა, რომ ინფლაციის მთავარი გამომწვევი მიზეზი, როგორც წესი, ფულის ჭარბი მიწოდებაა, ფულის მიწოდების მკვეთრი შემცირებაც იწვევს ეკონომიკურ არასტაბილურობას — კერძოდ, დეფლაციისა და რეცესიის ფორმით. მაგალითად, აშშ-ის ფედერალურმა სარეზერვო სისტემამ 1929–1933 წლებში ფულის მიწოდება 30%-ით შეამცირა. შედეგად, ამერიკის რეალური ეკონომიკა 29%-ით შემცირდა, ხოლო უმუშევრობის დონე 25%-მდე გაიზარდა. ბევრი ეკონომისტის აზრით, სწორედ ეს მასშტაბური მონეტარული შეკვეცა იყო დიდი დეპრესიის მთავარი გამომწვევი მიზეზი. მართალია, არსებობდა სხვა თანმდევი ფაქტორებიც — მათ შორის 1930 წელს ტარიფების მკვეთრი ზრდა და 1932 წელს საშემოსავლო გადასახადის მნიშვნელოვნად გაზრდა — თუმცა, თუნდაც მონეტარული პოლიტიკა ამ კრიზისის უშუალო წყარო არ ყოფილიყო, ის უდავოდ ერთ-ერთ მთავარ განმსაზღვრელ ფაქტორად დარჩა მისი სიმწვავისა და ხანგრძლივობის თვალსაზრისით.

ფულის მიწოდებასა და ინფლაციას შორის კავშირი ნათლად ჩანს ისეთ შედარებით მცირე, განვითარებად და საშუალო შემოსავლის მქონე ქვეყანაშიც, როგორიც საქართველოა. მე-9 გამოსახულებაში წარმოდგენილია საქართველოში 2000–2022 წლებში ფულის მიწოდების (M2, ფართო ფული) ზრდისა და ინფლაციის მაჩვენებლები. 2000–2007 წლებში ფულის მიწოდება საშუალოდ წლიურად 32%-ით იზრდებოდა, რასაც 2001–2008 წლებში 6.7%-იანი საშუალო ინფლაცია მოჰყვა. ეს დამოკიდებულება კიდევ უფრო თვალსაჩინოა მაშინ, როდესაც მონაცემებს დროით შეყოვნებით განვიხილავთ, რადგან მონეტარული პოლიტიკის გავლენას ფასებზე ასახვისთვის დრო სჭირდება. 2008–2021 წლებში ფულის მიწოდება უფრო ზომიერ ტემპში — საშუალოდ 16.4%-ით იზრდებოდა, რის შედეგადაც 2009–2022 წლებში ინფლაციის საშუალო მაჩვენებელი 4.7%-მდე შემცირდა.

გამოსახულება 9: ფულის მიწოდება და ინფლაცია საქართველოში, 2000-2022



წყარო: მსოფლიო ბანკის ღია მონაცემები. data.worldbank.org.

ისტორიულად, მონეტარული არასტაბილურობა ხშირად წარმოადგენდა ეკონომიკური შოკებისა და რყევების ერთ-ერთ ძირითად მიზეზს. რატომ ხდებოდა ეს? სხვადასხვა პერიოდში მიზეზები განსხვავებული იყო, თუმცა ორი მათგანი განსაკუთრებით საგულისხმოა. პირველი — მონეტარული პოლიტიკის განმსაზღვრელები ხშირად ექვემდებარებიან ძლიერ პოლიტიკურ ზეწოლას, რომლის მიზანია უზრუნველყონ სახელმწიფო ხარჯების დაფინანსება დამატებითი ფულის გამოშვებით. პოლიტიკოსებს, როგორც წესი, არ სიამოვნებთ გადასახადების გაზრდა, რადგან ეს ამომრჩევლისთვის აშკარა და

ხელშესახები ტვირთია. შედეგად, ისინი ხშირად უბიძგებენ ცენტრალურ ბანკებს ფულის მიწოდება გაზარდონ, რათა ხარჯების დაფინანსება მოხდეს გადასახადების ზრდის გარეშე. მეორე — როგორც წინა ნაწილში აღინიშნა, მონეტარული პოლიტიკის გადაწყვეტილებებიდან ეკონომიკაზე (მთლიან გამოშვებასა და დასაქმებაზე) ზემოქმედებამდე, ჩვეულებრივ, 6-დან 18 თვემდე შუალედი სჭირდება, ზოგჯერ კი, უფრო მეტიც. სწორედ ამ დროებითი შეყოვნების გამო, როცა პოლიტიკის შემმუშავებლები ცდილობენ მუდმივი კორექტირებებით შეამცირონ ეკონომიკური რყევები, ხშირად პირიქით ხდება — გაუთვლელი რეაგირება იწვევს პოლიტიკურ შეცდომებს, რაც ზრდის ეკონომიკურ არასტაბილურობას.

მონეტარული და ფასების სტაბილურობის მნიშვნელობა იმდენად დიდია, რომ მისი გადაფასება უბრალოდ შეუძლებელია. მართალია, მონეტარული სტაბილურობა თავისთავად ვერ უზრუნველყოფს ეკონომიკურ ზრდასა და კეთილდღეობას, მაგრამ მის გარეშე ძლიერი და მდგრადი ეკონომიკური განვითარება შეუძლებელია. თუ ინვესტორებსა და ბიზნესგადაწყვეტილების მიმღებთ შეუძლიათ ენდონ ცენტრალურ ბანკს და იყვნენ დარწმუნებულნი, რომ იგი ფასების სტაბილურობას შეინარჩუნებს, მაშინ ერთ-ერთი მთავარი გაურკვევლობის ფაქტორი ნეიტრალიზდება. როდესაც მონეტარული პოლიტიკის განმახორციელებლები ატარებენ ისეთ პოლიტიკას, რომელიც უზრუნველყოფს ინფლაციის დაბალ და შედარებით სტაბილურ ტემპს, ისინი ამით ქმნიან მყარ მონეტარულ საფუძველს ეკონომიკური ზრდისა და საზოგადოების კეთილდღეობისთვის.

ვიდეო:

ფულის ბეჭდვის შედეგები

ელემენტი 2.6

6. გონივრული ფისკალური პოლიტიკა

„გადასახადებს ყოველი მშრომელი კაცი იხდის საკუთარი ოფლის ფასად... თუ ეს გადასახადები ზედმეტად მაღალია, ისინი აისახება გაჩერებულ ქარხნებში, გადასახადების გამო გაყიდულ ფერმებში და მშიერი ადამიანების ბრბოში, რომლებიც ქუჩებში დადიან და ამაოდ ეძებენ სამსახურს.“(57)

— ფრანკლინ დ. რუზველტი

როდესაც მაღალი საგადასახადო განაკვეთების გამო ადამიანებს საკუთარი შემოსავლის მნიშვნელოვანი ნაწილის დათმობა უწევთ, შრომისა და რესურსების პროდუქტიული გამოყენების სტიმული მცირდება. განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია **ზღვრული საგადასახადო განაკვეთი**(?) — ის ასახავს, შემოსავლის დამატებითი ერთეულიდან რამდენს იხდის ადამიანი გადასახადებში. მაგალითად, თუ ზღვრული



„შემიძლია გასული წლის გადასახადებისგან განვთავისუფლდე ცუდი ინვესტიციის გამო?“

საგადასახადო განაკვეთი 25 პროცენტია, ეს ნიშნავს, რომ გადასახადები წაიღებს თქვენი დამატებითი შემოსავლის მეოთხედს — დამატებით გამომუშავებული $100-დან მხოლოდ $75 დაგრჩებათ. ხოლო თუ განაკვეთი 40 პროცენტამდე გაიზრდება, იგივე დამატებითი $100-დან უკვე მხოლოდ $60 შეგრჩებათ. რაც უფრო მაღალია ზღვრული საგადასახადო განაკვეთი, მით ნაკლები ნაწილი რჩება ადამიანს საკუთარი შრომით დამატებით გამომუშავებული შემოსავლიდან, რაც ასუსტებს მოტივაციას იმუშაოს მეტი ან აწარმოოს უფრო პროდუქტიულად.

არსებობს სამი ძირითადი მიზეზი, რის გამოც მაღალი ზღვრული საგადასახადო განაკვეთები ამცირებს წარმოებისა და შემოსავლის დონეს. პირველი — ისინი ამცირებენ შრომის სტიმულს. როდესაც განაკვეთი 55 ან 60 პროცენტს აღწევს და ადამიანს დამატებით გამომუშავებული შემოსავლის ნახევარზე ნაკლები რჩება, ბევრს უჩნდება მოტივაცია ნაკლები იმუშაოს: ზოგი ამჯობინებს სამუშაო საათების შემცირებას, ზოგიც — უფრო ადრე გასვლას პენსიაზე, გადასვლას ქვეყანაში, სადაც დაბალი გადასახადებია, ან უფრო ხშირ შვებულებას. ზოგმა, მაგალითად მათ, ვისი მეუღლე უკვე მუშაობს, შესაძლოა საერთოდაც დატოვოს შრომის ბაზარი. უარს იტყვიან იმ ბიზნეს იდეის განვითარებაზეც, რომელიც შესაძლოა მომგებიანი, მაგრამ რისკიანი იყოს. რისკის გაწევა მაღალი ზღვრული განაკვეთის პირობებში, უბრალოდ შეიძლება არ ღირდეს ძალისხმევად.

მაღალი ზღვრული განაკვეთები ამცირებს განათლებაში ჩადებული რესურსების ამონაგებსაც, რაც ართულებს ადამიანური კაპიტალის დაგროვებას. ასეთ საგადასახადო პირობებში ქვეყანა კარგავს ყველაზე პროდუქტიულ მოქალაქეებს — გადასახადებისგან თავის დასაღწევად ისინი დაბალგადასახადიან ქვეყნებში გადადიან. შედეგად, მცირდება როგორც შრომითი რესურსების მოცულობა, ისე მათი პროდუქტიულობა, რაც ამუხრუჭებს მთლიანი წარმოების ზრდას. ზღვრული საგადასახადო განაკვეთები ქვეყნებს შორის მნიშვნელოვნად განსხვავდება. რუმინეთში იგი 10%-ს შეადგენს, სომხეთსა და საქართველოში — 20%-ს, პოლონეთში კი 32%-ს, იმ შემთხვევაში, თუ გადამხდელის წლიური შემოსავალი 120,000

ზლოტს აღემატება. საფრანგეთში ეს მაჩვენებელი 45%-მდე აღწევს, თუკი შემოსავალი 177,107 ევროს აღემატება (2023 წლის მონაცემებით).

ზღვრული გადასახადის ზრდის პირობებში, რა თქმა უნდა, უმეტესობა მყისიერად არ შეწყვეტს მუშაობას და არც შრომის მოტივაციას დაკარგავს. ადამიანი, რომელიც წლების განმავლობაში ამზადებდა თავს კონკრეტული პროფესიისთვის, დიდი ალბათობით გააგრძელებს საქმიანობას და თანაც საკმაოდ აქტიურად — განსაკუთრებით კარიერის პიკის პერიოდში. თუმცა, ახალგაზრდებისთვის, რომელთაც ჯერ დიდი ინვესტიცია არ აქვთ ჩადებული სპეციალიზებულ განათლებაში, მსგავსი საგადასახადო გარემო შესაძლოა დემოტივაციის მიზეზი გახდეს. ისინი ნაკლებად დაიწყებენ მაღალი შემოსავლისკენ სწრაფვას, რადგან რაც უფრო მეტი ექნებათ შემოსავალი, მით მეტი მოაკლდებათ გადასახადების სახით. შესაბამისად, მაღალი საგადასახადო განაკვეთების უარყოფითი გავლენა შრომის მოტივაციაზე ხშირად მომავალში ვლინდება: როდესაც ეს ახალგაზრდები ასაკში შევლენ, ისინი ნაკლებად პროდუქტიულები იქნებიან, ვიდრე იქნებოდნენ უფრო სტიმულირებელი საგადასახადო პირობების შემთხვევაში.

მაღალი გადასახადები ზოგიერთ ადამიანს უბიძგებს იმ საქმიანობაზე გადაერთოს, რომელშიც ნაკლებად პროდუქტიულია. მაგალითად, ვთქვათ, გადასახადების ზრდამ გააძვირა პროფესიონალი მღებავების მომსახურება, რადგან მათ სურთ ნაწილობრივ მაინც აუნაზღაურდეთ გადასახადის ზრდით გამოწვეული შემოსავლის კლება. შედეგად, ზოგი გადაწყვეტს, საკუთარი სახლი თვითონ შეღებოს — მიუხედავად იმისა, რომ ამის გაკეთება ეფექტურად არ შეუძლია. დაბალი გადასახადების პირობებში კი პროფესიონალი მღებავი შეძლებდა ამ სამუშაოს შესრულებას მისაღებ ფასად, ხოლო მფლობელი საკუთარ დროს მისთვის უფრო პროდუქტიულ საქმიანობას დაუთმობდა. ასეთი გადასახადებით გამოწვეული ქცევები იწვევს დანაკარგებს და ამცირებს ეკონომიკის საერთო ეფექტიანობას.

მეორეც, მაღალი ზღვრული საგადასახადო განაკვეთები ამცირებს

როგორც კაპიტალის დაგროვების დონეს, ისე მის ეფექტიანობას. მაღალი გადასახადები აფერხებს უცხოურ ინვესტიციებს და ადგილობრივ ინვესტორებს უბიძგებს კაპიტალი განათავსონ სხვა ქვეყნებში, სადაც გადასახადებიც და წარმოების ხარჯებიც უფრო დაბალია. შედეგად, მცირდება ინვესტიციების მოცულობა და პროდუქტიული კაპიტალური რესურსების ხელმისაწვდომობა — სწორედ ეს რესურსებია ეკონომიკური ზრდის მთავარი მამოძრავებელი ძალა. შესაბამისად, მომავალში შემცირდება როგორც შრომის პროდუქტიულობა, ისე შემოსავლების ზრდის ტემპი.

მესამე, მაღალი ზღვრული საგადასახადო განაკვეთები ადამიანებს უბიძგებს მოხმარების სტრუქტურა შეცვალონ და უპირატესობა მიანიჭონ ისეთ საქონელსა და მომსახურებას, რომელიც საგადასახადო გამოქვითვას ექვემდებარება, თუნდაც ეს უკანასკნელი უფრო სასურველი ან საჭირო იყოს. ხშირად ამას აკეთებენ ისე, რომ საქონელსა და მომსახურებას ბიზნესის სახელით ყიდულობენ, რადგან ბიზნესთან დაკავშირებული ხარჯები, როგორც წესი, საგადასახადო გამოქვითვას ექვემდებარება. ამ გზით ადამიანი სრულ ფასს აღარ იხდის — ხარჯი ამცირებს გადასახადს, რომლის გადახდაც სხვა შემთხვევაში მოუწევდა. გადამხდელები, რომლებიც მოქმედებენ მაღალი ზღვრული საგადასახადო განაკვეთის პირობებში, მეტ ფულს ხარჯავენ საგადასახადო გამოქვითვად ნივთებსა და მომსახურებაზე — ძვირადღირებულ ოფისებზე, ფუფუნებით მოწყობილ კონფერენციებზე, ბიზნეს-გასართობ ღონისძიებებსა და ავტომობილებზე. იმის გამო, რომ ასეთი ხარჯები ამცირებს გადასახადს, ადამიანები ხშირად ყიდულობენ იმას, რასაც სრული ღირებულების გადახდის შემთხვევაში არც კი შეიძენდნენ. შედეგად, ჩნდება ფუჭი ხარჯვა და არაეფექტიანობა — სწორედ ეს არის მაღალი ზღვრული საგადასახადო განაკვეთებით წარმოქმნილი არაჯანსაღი სტიმულების შედეგი.

ბრიტანეთში წარმოებული მაღალი კლასის ავტომობილის, როლს-როისის, გაყიდვები 1970-იან წლებში ამ საკითხის თვალსაჩინო მაგალითია. იმ პერიოდში გაერთიანებულ სამეფოში მაღალი შემოსავლის

მქონე პირებზე დაწესებული ზღვრული საშემოსავლო განაკვეთი 98 პროცენტს აღწევდა. თუმცა, ბიზნესის მფლობელს, რომელიც ამ განაკვეთის გადამხდელი იყო, შეეძლო ავტომობილი შეეძინა საგადასახადო გამოქვითვადი ბიზნეს-ხარჯის სახით. ასეთ პირობებში რატომ არ უნდა ეყიდა უფრო ძვირადღირებული, ეგზოტიკური ავტომობილი? ჩვეულებრივ პირობებში, £100,000 ღირებულების ავტომობილის შეძენით, ბიზნესმენი საკუთარ ბიზნესის მოგებას ამცირებს. თუმცა, 98-პროცენტიანი ზღვრული საგადასახადო განაკვეთის პირობებში, £100,000-იანი საგადასახადო გამოქვითვა მფლობელს გადასახადის ოდენობას £98,000-ით შეუმცირებდა. შესაბამისად, ფუფუნების ავტომობილი მფლობელს ფაქტობრივად მხოლოდ £2,000 უჯდებოდა. სხვა სიტყვებით, მთავრობის მიერ გადასახადებიდან მიღებული შემოსავლის დაკარგვის შედეგად, მანქანის ღირებულების 98 პროცენტს სახელმწიფო ფარავდა. როდესაც გაერთიანებულმა სამეფომ ზღვრული საგადასახადო განაკვეთი 70 პროცენტამდე შეამცირა, როლს-როისის გაყიდვები მკვეთრად დაეცა. ამ ცვლილების შემდეგ, £100,000-იანი ავტომობილი მფლობელს აღარ უჯდებოდა £2,000, არამედ უკვე £30,000. დაბალმა საგადასახადო განაკვეთებმა მდიდრული ავტომობილის შეძენა გაცილებით ძვირი გახადა, რის გამოც შეძლებული ბრიტანელები ბევრად ნაკლებ როლს-როისს ყიდულობდნენ.

საგადასახადო განაკვეთების შემცირებამ, განსაკუთრებით მაღალი არსებული განაკვეთების შემთხვევაში, შეიძლება გაზარდოს შემოსავლის მიღების მოტივაცია და გააუმჯობესოს რესურსების გამოყენების ეფექტიანობა. ამერიკის შეერთებულ შტატებში გადასახადების სამი მნიშვნელოვანი შემცირება განხორციელდა: 1920-იან წლებში, პირველი მსოფლიო ომის შემდეგ; 1960-იან წლებში, „კენედის საგადასახადო შეღავათების“ პერიოდში; და 1980-იან წლებში, „რეიგანის საგადასახადო რეფორმების“ დროს. სამივე შემთხვევაში რეფორმას მოჰყვა რეალური მშპ-ის (ინფლაციით დაკორექტირებული გამოშვება) ხანგრძლივი და ძლიერი ზრდა.

კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი მაგალითია ირლანდია, რომელმაც მე-20 საუკუნის ბოლოსა და 21-ე საუკუნის დასაწყისში განახორციელა საგადასახადო რეფორმების სერია. სწორედ ამ რეფორმებმა აქცია ქვეყანა მსოფლიოში ერთ-ერთ ყველაზე სწრაფად მზარდ ეკონომიკად. ირლანდიის სწრაფი ზრდის ამ პერიოდს ხშირად „კელტური ვეფხვის“ ეპოქას უწოდებენ. აღსანიშნავია აგრეთვე ესტონეთი, რომელმაც 2000-იან წლებში დანერგა ფიქსირებული საშემოსავლო გადასახადის განაკვეთის სისტემა და სხვა საგადასახადო ინოვაციები.

ეკონომიკური ზრდის ხელშესაწყობად, გადასახადის განაკვეთების შემცირება ასევე განხორციელდა პოსტ-საბჭოთა ქვეყნებში, მათ შორის საქართველოში და სომხეთში. 2005–2008 წლებში საქართველოს ხელისუფლებამ საგრძნობლად შეცვალა საგადასახადო კოდექსი და გააუქმა რიგი გადასახადები. თუ 2004 წელს ქვეყანაში ოცდაერთი სახის გადასახადი არსებობდა, 2005 წლისთვის მათი რაოდენობა მხოლოდ ექვსამდე შემცირდა. 2009 წლიდან მთავრობამ სისტემა კიდევ უფრო გაამარტივა — გააუქმა სოციალური გადასახადი და ფიზიკურ პირებს მხოლოდ ერთი გადასახადის (**საშემოსავლო გადასახადის**[(?)]) გადახდა დაეკისრათ, რის შედეგადაც ზღვრული საშემოსავლო განაკვეთი 32 პროცენტიდან 20 პროცენტამდე შემცირდა. სომხეთმაც განახორციელა მნიშვნელოვანი საგადასახადო რეფორმა 2020 წელს. 2023 წლისთვის ქვეყანაში საშემოსავლო გადასახადი ფიქსირებულ 20-პროცენტიან განაკვეთამდე შემცირდა. მანამდე მოქმედებდა პროგრესული საგადასახადო სისტემა, რომლის ზედა ზღვარი 36 პროცენტს შეადგენდა. გარდამავალ ეკონომიკებში **პირადი შემოსავლის**[(?)] ზღვრული განაკვეთები მსოფლიოში ერთ-ერთ ყველაზე დაბალია. მათ შორის არიან ბოსნია და ჰერცეგოვინა, ყაზახეთი, კოსოვო, ყირგიზეთი, რუმინეთი და თურქმენეთი — ყველა ამ ქვეყანაში საშემოსავლო გადასახადის ყველაზე მაღალი განაკვეთი მხოლოდ 10 პროცენტს შეადგენს (2024 წლის მონაცემებით).[(58)]

საპირისპიროდ, გადასახადების მკვეთრმა ზრდამ ეკონომიკაზე

დამანგრეველი გავლენა შეიძლება იქონიოს. მაგალითად, 1970-იანი წლების ბოლოს გაერთიანებულ სამეფოში ქვეყანა სერიოზული ეკონომიკური სირთულეების წინაშე აღმოჩნდა. ინფლაციისა და **ბიუჯეტის დეფიციტის**(?) შემცირების მიზნით, მთავრობამ გადასახადების ზრდის სერია განახორციელა. ამ ზომებს შორის იყო საშემოსავლო გადასახადის განაკვეთების მკვეთრი ზრდაც: მიღებულ შემოსავალზე მაქსიმალური განაკვეთი 83 პროცენტს აღწევდა, ხოლო სხვა ტიპის შემოსავლებზე (როგორიცაა **დივიდენდი**(?) და სარგებლის განაკვეთი) — გამაოგნებელ 98 პროცენტს.

ასეთი მაღალი გადასახადების პირობებში ადამიანებს სტიმული ეკარგებოდათ ემუშავათ, ინვესტიცია ჩაედოთ ან ინოვაციებზე ეფიქრათ. ბევრი მაღალი შემოსავლის მქონე პირი და კვალიფიციური პროფესიონალი დემოტივირებული გახდა, რადგან შემოსავლის დიდი ნაწილი მთავრობას მიჰქონდა. გაერთიანებულ სამეფოში დაიწყო კაპიტალის გადინება: ბიზნესებს და ფიზიკურს პირებს თავიანთი ინვესტიციები უფრო ხელსაყრელ ქვეყნებში გადაჰქონდათ. ეკონომიკა სტაგნაციაში აღმოჩნდა. დაბალი ზრდა და მაღალი ინფლაცია ხანგრძლივად გაგრძელდა. გადასახადების მძიმე ტვირთმა შეამცირა ეკონომიკური დინამიკა და დააზარალა ბრიტანეთის კონკურენტუნარიანობა. ეკონომიკური ბრაზი საბოლოოდ გადაიზარდა 1978–1979 წლების „უკმაყოფილების ზამთარში“(59), რომელსაც თან ახლდა მასობრივი გაფიცვები და საჯარო სექტორის მღელვარება ხელფასების შეზღუდვის, მაღალი გადასახადებისა და საჯარო მომსახურების გაუარესების გამო. ამ ვითარებამ საბოლოოდ წარმოშვა მნიშვნელოვანი პოლიტიკური და ეკონომიკური რეფორმები 1980-იან წლებში პრემიერ-მინისტრ მარგარეტ ტეტჩერის მმართველობისას, რომლის პოლიტიკა მიმართული იყო გადასახადების შემცირებაზე, ეკონომიკის დერეგულაციასა და კერძო მეწარმეობის წახალისებაზე.

მეორე მაგალითია საგადასახადო პოლიტიკა ამერიკის შეერთებულ შტატებში დიდი დეპრესიის პერიოდში, რომელიც ნათლად აჩვენებს,

რამდენად დამანგრეველი შეიძლება იყოს გადასახადების ზრდა ეკონომიკისთვის.1932 წელს, ფედერალური ბიუჯეტის დეფიციტის შესამცირებლად, რესპუბლიკელმა პრეზიდენტმა ჰუვერმა და დემოკრატმა კონგრესმა დაამტკიცეს საგადასახადო განაკვეთების ყველაზე დიდი ზრდა ამერიკის მშვიდობიან ისტორიაში. პირად შემოსავალზე ზღვრული გადასახადები ყველაზე დაბალი განაკვეთის შემთხვევაში 1.5 პროცენტიდან 4 პროცენტამდე გაიზარდა, ხოლო ყველაზე მაღალი ზღვრული განაკვეთი — 25 პროცენტიდან 63 პროცენტამდე. ფაქტობრივად, საშემოსავლო გადასახადის განაკვეთები ერთ წელიწადში ორჯერ მეტად გაიზარდა! ამ მასიურმა საგადასახადო ზრდამ საგრძნობლად შეამცირა შინამეურნეობების შემოსავალი გადასახადების გადახდის შემდეგ და შეასუსტა შრომის, მოხმარების, დაზოგვისა და ინვესტირების სტიმული. შედეგი კატასტროფული აღმოჩნდა: 1932 წელს რეალური გამოშვება 13 პროცენტით შემცირდა — ეს იყო ყველაზე დიდი წლიური ვარდნა მთელი დიდი დეპრესიის განმავლობაში. უმუშევრობა 1931 წლის 15.9 პროცენტიდან 1932 წელს 23.6 პროცენტამდე გაიზარდა. სულ რაღაც ოთხი წლის შემდეგ, 1936 წელს, რუზველტის ადმინისტრაციამ კვლავ გაზარდა გადასახადები და ზღვრული განაკვეთი 79 პროცენტამდე აიყვანა. შედეგად, მაღალი შემოსავლის მქონე პირებს თითო დამატებითი დოლარიდან მხოლოდ 21 ცენტის დატოვების უფლება რჩებოდათ. (საინტერესოა, რამდენად განსხვავდებოდა პრეზიდენტობის კანდიდატ რუზველტის სიტყვები, რომლებიც ამ ელემენტის დასაწყისში მოვიყვანეთ, იმ საგადასახადო პოლიტიკისგან, რომელიც მან პრეზიდენტობისას გაატარა). რა თქმა უნდა, სხვა ფაქტორებმაც მოახდინა გავლენა დიდი დეპრესიის სიმძიმესა და ხანგრძლივობაზე, მათ შორის ფულის მიწოდების მკვეთრმა შემცირებამ და საბაჟო ტარიფების ზრდამ. თუმცა აშკარაა, რომ როგორც ჰუვერის, ისე რუზველტის ადმინისტრაციების მიერ განხორციელებულ საგადასახადო პოლიტიკას მნიშვნელოვანი წვლილი მიუძღვის ამ ტრაგიკული ეპოქის ფორმირებაში ამერიკის ეკონომიკურ ისტორიაში.[60]

საშემოსავლო გადასახადები (როგორც პირადი, ისე

კორპორატიული) ერთადერთი არ არის იმ გადასახადებს შორის, რომლებიც სტიმულებს ამახინჯებს და ეკონომიკაზე გავლენას ახდენს. მსოფლიო ბანკის „ბიზნესის კეთების ინდექსი“ (Doing Business Index) აფასებდა რეგულირების გარემოსა და მის გავლენას ბიზნესის საქმიანობაზე 190 ქვეყანაში. ინდექსის ერთ-ერთი მთავარი კომპონენტი ამახვილებდა ყურადღებას იმ საგადასახადო ტვირთზე, რომელსაც კომპანიები ატარებენ კონკრეტულ ქვეყანაში. ეს კომპონენტი აფასებდა არა მხოლოდ საგადასახადო განაკვეთების პირდაპირ ფინანსურ გავლენას, არამედ საგადასახადო ვალდებულებების შესრულების ადმინისტრაციულ სირთულესაც. შეფასება მოიცავდა გადასახადების საერთო რაოდენობას, გადახდის მეთოდებს, საგადასახადო ვალდებულებების შესასრულებლად დახარჯულ დროს და მოგებაზე დაკისრებული გადასახადის საერთო განაკვეთს.[(61)]

2019 წლის მონაცემებით, ყველაზე ხელსაყრელი საგადასახადო გარემოს მქონე ქვეყნებს შორის არიან ჰონგ-კონგი, სინგაპური, ახალი ზელანდია, ირლანდია და ფინეთი (და ასევე რამდენიმე პატარა სპარსეთის ყურის სახელმწიფო, სადაც ნავთობიდან მიღებული შემოსავლების გამო კომპანიებს პრაქტიკულად არ ეკისრებათ გადასახადები). საგადასახადო გარემოს თვალსაზრისით ყველაზე უარესად შეფასებულ ქვეყნებს შორის იყვნენ ვენესუელა, სომალი, ბოლივია, ჩადი და ცენტრალური აფრიკის რესპუბლიკა. პოსტ-საბჭოთა სივრცეში ყველაზე ნაკლებად დამთრგუნველი საგადასახადო სისტემები აქვთ ესტონეთს (12-ე ადგილი), საქართველოს (14-ე), ლატვიას (16-ე) და ლიტვას (18-ე).[(62)] გარდამავალ ეკონომიკებს შორის საშუალო მაჩვენებელი აქვს საბერძნეთს (67-ე ადგილი), რომელიც აშკარად ვერ ჩაითვლება მისაბაძ მოდელად. მიუხედავად იმისა, რომ ზოგიერთ ქვეყანაში პირადი საშემოსავლო გადასახადის განაკვეთები დაბალია, მთლიან საგადასახადო ტვირთს მაინც შეიძლება ჰქონდეს მაღალი გავლენა როგორც ბიზნესზე, ისე მოქალაქეებზე, რადგან საშემოსავლო გადასახადი ერთადერთი გადასახადი არ არის. არსებობს სხვა ტიპის გადასახადებიც —

დამატებული ღირებულების (გაყიდვების) გადასახადი, სოციალური გადასახადები, მემკვიდრეობის (სიკვდილის) გადასახადი, კორპორატიული საშემოსავლო გადასახადი და სხვა, რომლებიც საერთო საგადასახადო ტვირთს ზრდიან.

მაღალი ზღვრული საგადასახადო განაკვეთების დემოტივაციური ეფექტი მხოლოდ მაღალი შემოსავლის მქონე პირებს არ ეხება. შედარებით დაბალი შემოსავლის მქონე ადამიანები ასევე ხშირად აწყდებიან მაღალი ზღვრული საგადასახადო განაკვეთის როგორც პირდაპირ, ისე არაპირდაპირ (იმპლიციტურ) შედეგებს. როდესაც დაბალშემოსავლიანი პირის შემოსავალი იზრდება, მას არამხოლოდ მეტი გადასახადის გადახდა უწევს, არამედ თანდათან კარგავს სოციალური პროგრამებით სარგებლობის შესაძლებლობასაც. მაგალითად, დავუშვათ, რომ პირის წლიური შემოსავალი 20,000 დოლარიდან 30,000 დოლარამდე იზრდება და ამ დამატებითი შემოსავლის 30 პროცენტი საშემოსავლო და ხელფასიდან ჩამოჭრილ სხვა გადასახადებში მიდის. გარდა ამისა, შემოსავლის ზრდის გამო იგი კარგავს 5,000 დოლარის სუბსიდიას საკვებზე, უფასო ან იაფ სამედიცინო მომსახურებაზე, ბავშვზე ზრუნვის სარგებელს და სხვა სოციალურ ტრანსფერებს. ამ შემთხვევაში, პირის არაპირდაპირი (იმპლიციტური) ზღვრული საგადასახადო განაკვეთი 80 პროცენტს აღწევს: აქედან 30 პროცენტი მოდის უფრო მაღალი საგადასახადო ვალდებულებებზე, ხოლო დამატებითი 50 პროცენტი — დაკარგულ სოციალურ სარგებელზე. შედეგად, ვინც დამატებით 10,000 დოლარს გამოიმუშავებს, შეძლებს მხოლოდ 20 პროცენტის შენარჩუნებას. ცხადია, ეს მნიშვნელოვნად ამცირებს ადამიანთა მოტივაციას მეტი იშოვონ და ართულებს სოციალურ კიბეზე აღმასვლას. ამ საკითხს კვლავ დავუბრუნდებით მესამე ნაწილში, ელემენტ 3.8-ში, სადაც განვიხილავთ სოციალური ტრანსფერების გავლენას სიღარიბის დონეზე.

რომ შევაჯამოთ, ეკონომიკური ანალიზი ცხადყოფს, რომ მაღალი საგადასახადო განაკვეთები — მათ შორის იმპლიციტური განაკვეთები, რომლებიც არსებული სარგებლის დაკარგვას იწვევს — მავნებელია

ეკონომიკისთვის. ისინი ამცირებს პროდუქტიულ საქმიანობას, აფერხებს როგორც დასაქმებას, ისე ინვესტიციას და იწვევს რესურსების არაეფექტიან განაწილებას. შედეგად, ეს პროცესები კეთილდღეობისა და შემოსავლის ზრდის მნიშვნელოვან ბარიერად იქცევა. გარდა ამისა, საგადასახადო განაკვეთების მკვეთრმა ზრდამ ეკონომიკური სტაგნაციის ან ნეგატიური ზრდის პერიოდში შეიძლება განსაკუთრებით დამანგრეველი შედეგები გამოიწვიოს. ამიტომ, რესურსების მაქსიმალურად ეფექტიანი გამოყენებისთვის, გადასახადები — განსაკუთრებით ზღვრული საგადასახადო განაკვეთები — აუცილებელია დაბალ დონეზე შენარჩუნდეს.

ელემენტი 2.7

7. თავისუფალი ვაჭრობა

> *„თავისუფალი ვაჭრობა უბრალოდ იმას ნიშნავს, რომ ადამიანებს ჰქონდეთ შესაძლებლობა იყიდონ და გაყიდონ ისე, როგორც სურთ. დამცავი ტარიფები ისეთივე ძალადობის გამოვლინებაა, როგორიც მტრის მიერ პორტებისა ბლოკადა, და მათი მიზანიც ერთია — ვაჭრობის შეზღუდვა. განსხვავება მხოლოდ ის არის, რომ ბლოკადაში მდგომი ესკადრონები ცდილობენ ვაჭრობა მტრებს შეუზღუდონ, ხოლო დამცავი ტარიფებით ქვეყნები საკუთარ მოქალაქეების უშლიან ხელს ვაჭრობაში.“*[(63)]
>
> **— ჰენრი ჯორჯი, მეცხრამეტე საუკუნის პოლიტიკური ეკონომისტი**

საერთაშორისო ვაჭრობის ძირითადი პრინციპები, არსებითად, ისეთივეა, როგორიც ნებისმიერი ნებაყოფლობითი გაცვლის საფუძველში დევს. ისევე, როგორც შიდა ვაჭრობის შემთხვევაში, საერთაშორისო ვაჭრობაც შესაძლებელს ხდის, რომ თითოეულმა სავაჭრო პარტნიორმა აწარმოოს და მოიხმაროს უფრო მეტი საქონელი და მომსახურება, ვიდრე ამას დამოუკიდებლად შეძლებდა. არსებობს სამი ძირითადი მიზეზი თუ რატომ ხდება ასე.

ვიდეო:
თავისუფალი ვაჭრობა მართლა ახდენს ღარიბების ექსპლუატაციას?

პირველი — ქვეყნის მოსახლეობა სარგებელს იღებს მაშინ, როდესაც შეუძლია საქონელი ან მომსახურება ვაჭრობით შეიძინოს უფრო იაფად, ვიდრე მისი წარმოება შიდა ბაზარზე დაუჯდებოდა. რესურსები ქვეყნებს შორის მნიშვნელოვნად განსხვავდება. საქონელი, რომლის წარმოებაც ერთ ქვეყანაში ძვირი ჯდება, შესაძლოა სხვა ქვეყანაში ბევრად იაფი იყოს. მაგალითად, თბილი და ნოტიო კლიმატის მქონე ქვეყნები, როგორიცაა ბრაზილია და კოლუმბია, სპეციალიზდებიან ყავის წარმოებაში. კანადასა და ავსტრალიაში, სადაც მიწის რესურსი უხვია და მოსახლეობა მცირეა, უპირატესობა ენიჭება იმ პროდუქციის წარმოებას, რომელიც მიწას ინტენსიურად იყენებს — მაგალითად, მარცვლეული, საქონლის ხორცი და ცხვარი. იაპონიაში კი, სადაც მიწა მწირია, ხოლო მუშახელი მაღალკვალიფიციური, სპეციალიზაცია მიმართულია კამერების, ავტომობილებისა და ელექტრონული პროდუქციის წარმოებაზე. ვაჭრობა საშუალებას აძლევს ქვეყნებს, თავიანთი რესურსების უფრო დიდი ნაწილი მიმართონ იმ საქონლის წარმოებასა და ექსპორტზე, რომლის წარმოებაც მათ შედარებით იაფად შეუძლიათ, ნაცვლად იმისა, რომ შიდა ბაზარზე აწარმოონ ძვირადღირებული პროდუქცია. ასეთი სპეციალიზაცია და ვაჭრობა ზრდის მთელ ეკონომიკაში გამოშვებას, ხელს უწყობს ინვესტიციების გაფართოებას და საშუალებას აძლევს თითოეულ ქვეყანას მიაღწიოს ცხოვრების უფრო მაღალ დონეს, ვიდრე ეს ვაჭრობის გარეშე იქნებოდა შესაძლებელი.

მეორე, საერთაშორისო ვაჭრობა მწარმოებლებსა და მომხმარებლებს საშუალებას აძლევს ისარგებლონ წარმოების მასშტაბის ეკონომიურობით, რაც დამახასიათებელია მსხვილი საწარმოებისათვის. ეს

განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია მცირე ზომის ქვეყნებისთვის. მაგალითად, ვაჭრობა ეხმარება ბანგლადეშის, კოსტა-რიკის, ტაილანდისა და ვიეტნამის ტექსტილის მწარმოებლებს მასშტაბის ეკონომიურობის უპირატესობების გამოყენებაში. თუ ამ ქვეყნების ტექსტილის მწარმოებლებს თავიანთი ნაწარმის გაყიდვა მხოლოდ შიდა ბაზარზე მოუწევდათ, ერთეულზე დანახარჯი გაცილებით მაღალი იქნებოდა, რადგან მათი შიდა ბაზარი მეტისმეტად მცირეა იმისთვის, რომ ამ სფეროში დიდი და ხარჯეფექტიანი საწარმოები არსებობდეს. საერთაშორისო ვაჭრობა კი მათ აძლევს შესაძლებლობას აწარმოონ და გაყიდონ პროდუქცია დიდი რაოდენობით და კონკურენცია გაუწიონ მსოფლიო ბაზარზე არსებულ მწარმოებლებს.

მომხმარებლები სარგებელს იღებენ უცხოელი მწარმოებლებისგან პროდუქტის შეძენით. მაგალითად, თანამედროვე მსხვილი სამგზავრო თვითმფრინავების დიზაინისა და ინჟინერიის უზარმაზარი ხარჯების გათვალისწინებით, არც ერთ ქვეყანას არ აქვს ისეთი დიდი შიდა ბაზარი, რომ თუნდაც ერთი თვითმფრინავის მწარმოებელი სრულად სარგებლობდეს მასშტაბის ეკონომიურობით. თუმცა საერთაშორისო ვაჭრობის წყალობით, ბოინგი და ეარბასი ბევრად მეტ თვითმფრინავს ყიდიან და თითოეულის წარმოება უფრო იაფი უჯდებათ. შედეგად, ყველა ქვეყნის მომხმარებელი სარგებლობს იაფი და ხელმისაწვდომი საჰაერო ტრანსპორტის უპირატესობით.

მესამე, საერთაშორისო ვაჭრობა მომხმარებლებს აძლევს შესაძლებლობას შეიძინონ უფრო მრავალფეროვანი პროდუქტი უფრო ხელმისაწვდომ ფასად. უცხოეთიდან შემოსული კონკურენცია აიძულებს ადგილობრივ მწარმოებლებს იყვნენ უფრო ეფექტიანები — გააუმჯობესონ პროდუქციის ხარისხი, შეამცირონ ხარჯები და შეინარჩუნონ კონკურენტუნარიანობა. ამასთანავე, უცხოეთიდან შემოსული საქონლის მრავალფეროვნება მომხმარებლებს ბევრად უფრო ფართო არჩევანს სთავაზობს, ვიდრე ეს საერთაშორისო ვაჭრობის გარეშე იქნებოდა შესაძლებელი.

ვიდეო:
<u>ამართლებს თუ არა თავისუფალი ვაჭრობა მასზე გაწეულ ხარჯს?</u>

მიუხედავად იმისა, რომ ეკონომისტები თითქმის ერთხმად თანხმდებიან, რომ თავისუფალი ვაჭრობით სარგებელს იღებს ყველა ქვეყანას, რომელიც, პოლიტიკოსებსა და ამომრჩევლებს ხშირად უჭირთ ამ მარტივი არგუმენტის სწორად აღქმა. მთავრობები ხშირად აწესებენ შეზღუდვებს, რომლებიც ზღუდავს საერთაშორისო ვაჭრობას. ამ შეზღუდვებმა შეიძლება მიიღოს სხვადასხვა ფორმა: ტარიფები (იმპორტირებულ საქონელზე დაწესებული გადასახადები), კვოტები (იმპორტის მოცულობაზე დაწესებული შეზღუდვები), **გაცვლითი კურსის**(?) კონტროლი (როდესაც ხელისუფლება **უცხოურ ვალუტის ბაზარზე**(?) ხელოვნურად ამცირებს ეროვნული ვალუტის ღირებულებას **იმპორტის**(?) შესაფერხებლად და **ექსპორტის**(?) წასახალისებლად) ან ბიუროკრატიული რეგულაციები იმპორტიორებსა და ექსპორტიორებზე. ყველა ეს სავაჭრო ბარიერი ზრდის ტრანზაქციულ დანახარჯებს და ამცირებს გაცვლიდან მისაღებ პოტენციურ სარგებელს. როგორც ჰენრი ჯორჯმა აღნიშნა ამ თავის დასაწყისში მოყვანილ ციტატაში, სავაჭრო ბარიერები მოქმედებს ისევე, როგორც სამხედრო ბლოკადა, რომელსაც ქვეყანა საკუთარ მოქალაქეებს უწესებს.

იმის განსაზღვრა, უჭერს თუ არა ქვეყანა მხარს თავისუფალ ვაჭრობას, უფრო რთულია, ვიდრე უბრალოდ ადგილობრივ სავაჭრო ცენტრებში ან სუპერმარკეტებში არსებული პროდუქციის მრავალფეროვნებაზე დაკვირვება. მრავალფეროვანი არჩევანი შესაძლოა მიანიშნებდეს საერთაშორისო ვაჭრობისადმი გახსნილობაზე, თუმცა ქვეყნის რეალური სავაჭრო პოლიტიკა ხშირად სრულიად განსხვავებულ სურათს აჩვენებს. მაგალითად, უკრაინაში სამრეწველო პროდუქტებზე

საშუალო ტარიფი 10 პროცენტს აღემატება, ხოლო სოფლის მეურნეობის პროდუქტებზე 20 პროცენტს აღწევს. კონკრეტულ საქონელზე ტარიფები კიდევ უფრო მაღალია — მაგალითად, შაქარზე 50 პროცენტი, ხოლო მზესუმზირის ზეთზე 30 პროცენტი. ანალოგიურად, ბულგარეთს ევროკავშირის გარეთ წარმოებული საქონლის იმპორტზე დაწესებული აქვს ტარიფებს, რომლებიც 5-დან 45 პროცენტამდე მერყეობს. აშშ-ში კი ზოგიერთი პროდუქტი, როგორიცაა რძის პროდუქტები, შაქარი, ეთანოლი და საქონლის ხორცი, ექვემდებარება იმპორტის კვოტებს, ხოლო ამ კვოტებს ზემოთ არსებული მოცულობაზე დაწესებულია უკიდურესად მაღალი ტარიფები.

საქართველო წარმოადგენს საინტერესო მაგალითს სავაჭრო პოლიტიკისა და თავისუფალი ვაჭრობისადმი დამოკიდებულების თვალსაზრისით. მიუხედავად იმისა, რომ პატარა ქვეყანაა, საქართველომ მნიშვნელოვანი ნაბიჯები გადადგა სავაჭრო რეჟიმის ლიბერალიზაციისა და თავისუფალი ვაჭრობის ხელშეწყობის მიმართულებით. ქვეყანამ გააფორმა თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმებები მრავალ პარტნიორ ქვეყანასთან და რეგიონთან, მათ შორის ევროკავშირთან (EU). თუმცა, როგორც ბევრ სხვა ქვეყანაში, საქართველოშიც არსებობს გარკვეული სავაჭრო პოლიტიკა, რომელიც კონკრეტულ სექტორებს იცავს. 2006 წლიდან საქართველოში მოქმედებს მხოლოდ სამი ტარიფის განაკვეთი — 0, 5 და 12 პროცენტი. საქონლის დაახლოებით 90 პროცენტი ნულოვანი ტარიფით სარგებლობს, ხოლო ყველაზე მაღალი, 12-პროცენტიანი განაკვეთი ვრცელდება სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტებზე და იმ საქონელზე, რომლის წარმოებაც საქართველოში ფართოდ არის გავრცელებული.[(64)]

ტარიფების გარდა, ქვეყნებმა შეიძლება დააწესონ **კვოტები** — რაოდენობრივი შეზღუდვები იმპორტის მოცულობაზე — ან ზოგჯერ შემოიღონ პროდუქციის სრული აკრძალვაც სხვა ქვეყნებიდან ან კონკრეტული ქვეყნების მიმართ. ტარიფები, კვოტები და პროდუქციის მუდმივი ან დროებითი აკრძალვები (**ემბარგოები**[(?)]) ხშირად გამოიყენება

არა მხოლოდ სავაჭრო, არამედ საგარეო და უსაფრთხოების პოლიტიკის მიზნებისთვისაც. მაგალითად, რუსეთი ერთდროულად თავადაც იყენებს და თავადაც განიცდის სხვადასხვა ტიპის სავაჭრო შეზღუდვებს. რამდენიმე ქვეყანამ რუსეთიდან საქონლის იმპორტი აკრძალა მისი უკრაინაში შეჭრის საპასუხოდ — განსაკუთრებით ისეთ საკვანძო პროდუქტებზე, როგორიცაა ნავთობი და გაზი — რათა შეემცირებინათ დამოკიდებულება რუსეთის ენერგორესურსებზე და მოეკვეთათ შემოსავლის მნიშვნელოვანი წყარო რუსეთის მთავრობისთვის. თავის მხრივ, რუსეთმა თითქმის ყველა სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტის იმპორტი აკრძალა ევროკავშირიდან, ამერიკის შეერთებული შტატებიდან, კანადიდან, ავსტრალიიდან და ნორვეგიიდან. ეს ემბარგოები და შემდგომ, 2022 წელს დამატებული შეზღუდვები, ევროკავშირმა და აშშ-მა რუსეთის წინააღმდეგ დააწესეს ყირიმის ანექსიის შემდეგ, 2018–2019 წლებში. აშშ-ის პრეზიდენტმა დონალდ ტრამპმაც გამოიყენა ტარიფების პოლიტიკა ჩინეთთან სავაჭრო დავებში. კიდევ ერთი ცნობილი მაგალითია სავაჭრო შეზღუდვები, რომლებიც ამერიკის შეერთებულმა შტატებმა ირანის წინააღმდეგ წლების განმავლობაში არაერთხელ დააწესა.

მიუხედავად იმისა, რომ სავაჭრო შეზღუდვების მიზანი ხშირად იმ ქვეყნებისთვის ზიანის მიყენებაა, რომლებიც „ცუდად იქცევიან”, უნდა ვაღიაროთ, რომ ეს შეზღუდვები ზიანს აყენებს იმ ქვეყნების მოქალაქეებსაც, რომლებიც თავად აწესებენ მათ. შესაბამისად, ასეთი ზომები შეიძლება გამართლდეს მხოლოდ უფრო ფართო პოლიტიკური მოსაზრებებით — მაგალითად, აგრესიის შეკავებით ან უმცირესობების ჩაგვრის თავიდან აცილებით. არაეკონომისტები ხშირად ამტკიცებენ, რომ იმპორტის შეზღუდვამ შეიძლება სამუშაო ადგილები შექმნას. თუმცა, როგორც განვიხილეთ პირველი ნაწილის 1.11 ელემენტში, მნიშვნელობა მხოლოდ სამუშაო ადგილების რაოდენობას კი არა, არამედ ღირებულების შექმნას აქვს. თუ სამუშაო ადგილები მაღალი შემოსავლების მთავარი წყაროა, შეგვიძლია უსასრულოდ შევქმნათ ისინი: მშრომელებს ერთი დღე ორმოები ამოვათხვრევინოთ და მეორე დღეს იგივე ორმოები

ამოვავსებინოთ. ასეთ შემთხვევაში ყველა დასაქმებული იქნებოდა, მაგრამ საზოგადოება უკიდურესად ღარიბი დარჩება, რადგან ასეთი სამუშაო არ ქმნის იმ საქონელსა და მომსახურებას, რომელსაც ადამიანები რეალურად აფასებენ.

იმპორტის შეზღუდვებს შესაძლოა გარეგნულად ჰქონდეს დასაქმების ზრდის ეფექტი, რადგან უცხოური კონკურენციისგან დაცული ინდუსტრიები შეიძლება გაიზარდოს ან, სულ მცირე, შეინარჩუნოს საქმიანობის სტაბილურობა. თუმცა, ეს არ ნიშნავს, რომ მთლიანად ეკონომიკაში დასაქმება იზრდება. გახსოვდეთ მეორადი ეფექტები, რომელთა შესახებაც ვისაუბრეთ პირველი ნაწილის 1.9 ელემენტში. როდესაც ქვეყანა აწესებს ტარიფებს, კვოტებს ან სხვა ბარიერებს, რომლებიც ზღუდავს უცხოელ მწარმოებლებს ამ ქვეყანაში საქონლის გაყიდვაში, ის ამავდროულად ამცირებს მათ შესაძლებლობას, შეიძინონ ამავე ქვეყნის პროდუქცია. რამდენსაც ვყიდულობთ სხვა ქვეყნებიდან, სწორედ იმდენად იზრდება მათი შესაძლებლობა შეიძინონ ჩვენი წარმოებული პროდუქტი — ანუ გაიზარდოს ექსპორტი. თუ უცხოელები მწარმოებლები ნაკლებს ყიდიან, მაგალითად, უზბეკეთში, უცხოელებს ექნებათ ნაკლები შესაძლებლობა შეიძინონ უზბეკური პროდუქტი. შესაბამისად, იმპორტის შეზღუდვები ამცირებს არა მხოლოდ იმპორტს, არამედ ექსპორტსაც. შედეგად, იმ ინდუსტრიებში, რომლებიც ექსპორტზეა ორიენტირებული, დასაქმება მცირდება, რითაც იფარება ის სამუშაო ადგილები, რომლებიც თითქოს „შენარჩუნდა“ დაცულ სექტორებში.(65)

ამრიგად, სავაჭრო შეზღუდვები არც სამუშაო ადგილებს ქმნის და არც ანადგურებს — ისინი უბრალოდ გადაანაწილებენ მათ. ასეთი შეზღუდვები ხელოვნურად მიმართავს ქვეყნის მუშახელსა და სხვა რესურსებს იმ საქონლის წარმოებისკენ, რომლის წარმოებაც უფრო ძვირი ჯდება, ვიდრე ეს სხვა ქვეყნებში დაჯდებოდა. მათი მიზანია არაეფექტიანი ინდუსტრიების დაცვა კონკურენციისგან. შედეგად, წარმოება და დასაქმება მცირდება იმ სექტორებში, სადაც ქვეყნის რესურსები უფრო პროდუქტიულია — იქ, სადაც მისი კომპანიები მსოფლიო ბაზარზე

წარმატებით იმუშავებდნენ, რომ არა ეს შეზღუდვები. მუშახელი და სხვა რესურსები, შესაბამისად, მაღალი პროდუქტიულობის სფეროებიდან გადაინაცვლებენ დაბალი პროდუქტიულობის სექტორებში. ასეთი პოლიტიკა ამცირებს როგორც მთლიან გამოშვებას, ისე მოქალაქეთა შემოსავლების დონეს.

წაიკითხეთ:
„ბაზრები და თავისუფლება“, ავტორი დვაიტ ლი

ზოგიერთი განვითარებული ქვეყნის წარმომადგენელი ამტკიცებს, რომ მათი ქვეყნის მუშახელი ვერასდროს შეეჯიბრება უცხოელებს, რომლებიც ზოგჯერ დღეში მხოლოდ 2 ან 3 დოლარს გამოიმუშავებენ. ეს შეხედულება მცდარია და ეფუძნება როგორც მაღალი ხელფასების წყაროს, ისე შედარებითი უპირატესობის პრინციპის არასწორ გაგებას. მაგალითად, გერმანიის მუშახელი მაღალკვალიფიციურია და მუშაობს დიდი რაოდენობის კაპიტალურ დანადგარებთან ერთად. სწორედ ეს ფაქტორები განსაზღვრავს მათ მაღალ პროდუქტიულობას, რაც თავის მხრივ მაღალი ხელფასების საფუძველია. ხოლო დაბალშემოსავლიან ქვეყნებში, როგორიცაა მოლდოვა და ყირგიზეთი, ხელფასები დაბალია სწორედ იმიტომ, რომ იქ როგორც ადამიანური, ისე ფიზიკური კაპიტალი შეზღუდულია, რაც იწვევს დაბალ პროდუქტიულობას.

ყველა ქვეყანაში ყოველთვის მოიძებნება ისეთი სფეროები, სადაც მას უკეთ გამოსდის საქმიანობა სხვებთან შედარებით. როგორც მაღალი, ისე დაბალშემოსავლიან ქვეყნები სარგებელს იღებენ მაშინ, როდესაც მეტ რესურსს მიმართავენ იმ საქმიანობაზე, სადაც შედარებითი უპირატესობა აქვთ, ხოლო დანარჩენს ვაჭრობით იღებენ. თუ მაღალშემოსავლიან ქვეყანას შეუძლია პროდუქტის იმპორტი უცხოელი მწარმოებლებისგან უფრო იაფად, ვიდრე თავად შეუძლია მისი წარმოება, მაშინ იმპორტი ეკონომიკურად გამართლებულია. იმ პროდუქტების იმპორტი, რომელთა

შიდა წარმოება მხოლოდ მაღალი ხარჯებითაა შესაძლებელი, ათავისუფლებს რესურსებს და მათ მიმართავს იმ სფეროებისკენ, სადაც ქვეყანა უფრო კონკურენტუნარიანია და შეუძლია პროდუქცია ეფექტიანად მიაწოდოს როგორც შიდა, ისე გარე ბაზრებს.(66) საგარეო ვაჭრობა საშუალებას აძლევს როგორც მაღალი, ისე დაბალანაზღაურებადი ქვეყნების მუშახელს, აწარმოონ უფრო დიდი მოცულობის პროდუქცია, ვიდრე სხვა შემთხვევაში შეძლებდნენ. შედეგად, პროდუქტიულობის ზრდა მსოფლიო მასშტაბით ხელს უწყობს ხელფასების ზრდასაც.

რა მოხდება, თუ უცხოელი მწარმოებლები მომხმარებლებს საქონელს იმდენად დაბალ ფასად მიაწვდიან, რომ ადგილობრივი მწარმოებლები კონკურენციას ვეღარ გაუწევენ? გონივრული ნაბიჯი იქნება ამ საქონლის მიღება და ადგილობრივი რესურსების გამოყენება სხვა პროდუქციის წარმოებისთვის. გახსოვდეთ — ცხოვრების დონეს სამუშაო ადგილების რაოდენობა კი არა, არამედ საქონლისა და მომსახურების ხელმისაწვდომობა განსაზღვრავს. ადამ სმიტმა თავის წიგნში ერების სიმდიდრე (1776) აღნიშნა: მინის საფარისა და სითბოს შემნახველი კედლებით მოწყობილი სათბურების საშუალებით შოტლანდიაში შესაძლებელია ძალიან კარგი ყურძნის მოყვანა და მისგან ძალიან კარგი ღვინის დამზადებაც, თუმცა ეს დაჯდება დაახლოებით ოცდაათჯერ მეტი, ვიდრე ღირს არანაკლები ხარისხის ღვინის შემოტანა უცხო ქვეყნებიდან. ამ ანალოგიით, ადამ სმიტი იცავდა თავისუფალი ვაჭრობის პრინციპს. მისი აზრით, მიუხედავად იმისა, რომ ტექნიკურად შესაძლებელია შოტლანდიაში ყურძნის მოყვანა და ღვინის წარმოება, ქვეყანა ბუნებრივად არ არის შესაფერისი ამ საქმიანობისთვის ცივი კლიმატის გამო. შედეგად, წარმოების ხარჯი ძალიან მაღალი იქნება — დაახლოებით ოცდაათჯერ მეტი, ვიდრე იმ ქვეყნებიდან იმპორტის შემთხვევაში, სადაც ყურძენი ბუნებრივად იზრდება, მაგალითად საფრანგეთსა და ესპანეთში. ფრანგმა ეკონომისტმა ფრედერიკ ბასიამ იგივე აზრი უფრო დრამატულად გადმოსცა 1845 წლის სატირაში — „სანთლების მწარმოებლების სახელით მომზადებული პეტიცია“. პეტიცია მომზადებული იყო საფრანგეთის

დეპუტატთა პალატისთვის სანთლების, ლამპრებისა და სხვა შიდა განათების საშუალებების ფრანგი მწარმოებლების მიერ. ისინი ჩიოდნენ, რომ ადგილობრივი განათების მწარმოებლები „ნადგურდებოდნენ უცხოელი მეტოქის დამღუპველი კონკურენციისგან, რომელიც თითქოსდა ბევრად უკეთეს პირობებში ამარაგებს ბაზარს სინათლით იმდენად დაბალ ფასად, რომ როგორც კი იგი ჩნდება ბაზარზე, ჩვენი გაყიდვები წყდება, ყველა მომხმარებელი მასზე გადადის და ფრანგული ინდუსტრიის ეს ფართო დარგი მყისიერად სრულ სტაგნაციაში ვარდება.“

რა თქმა უნდა, სანთლების, ლამპრებისა და სხვა შიდა განათების საშუალებების მწარმოებლების „მეტოქე“ მზეა, ხოლო პეტიციის ხელმომწერნი დეპუტატებს სთხოვენ, მიიღონ კანონი, რომელიც მოსახლეობას დაავალდებულებს ფანჯრების, ჟალუზებისა და სხვა ღიობების ჩაკეტვას, რათა მზის სხივი შენობებში ვერ შევიდეს. პეტიცია შემდეგ ჩამოთვლის განათების ინდუსტრიის იმ დარგებს, სადაც დასაქმება საგრძნობლად გაიზრდებოდა, თუკი შენობაში განათებისთვის მზის გამოყენება აიკრძალებოდა. ბასიას სატირის არსი სრულიად ნათელია: რამდენადაც აბსურდულია ასეთი კანონპროექტი, არანაკლებ აბსურდულია ის კანონმდებლობაც, რომელიც დაბალფასიანი საქონლისა და მომსახურების ხელმისაწვდომობას ზღუდავს იმის სახელით, რომ „შეინარჩუნოს“ ადგილობრივი მწარმოებლები და წაახალისოს დასაქმება. (67)

თუ სავაჭრო შეზღუდვები ამცირებს წარმოებას და მუშახელი ნაკლებად პროდუქტიულ სექტორებში გადაჰყავს, რატომ იღებენ ქვეყნები მაინც ასეთ შეზღუდვებს? ამ კითხვაზე პასუხის ნაწილი ეკონომიკური უმეცრებით აიხსნება. ადამიანები ხშირად ვერ აცნობიერებენ, რომ სავაჭრო ბარიერები იწვევს არასასურველ შედეგებს — მათ შორის ტარიფიან საქონელზე ფასების ზრდას და ექსპორტზე ორიენტირებულ ინდუსტრიებში წარმოებისა და დასაქმების შემცირებას. თუმცა, არსებობს კიდევ ორი მნიშვნელოვანი ფაქტორი, რომელიც ხელს უწყობს სავაჭრო შეზღუდვების პოპულარობას.

პირველი მიზეზი ის არის, რომ სავაჭრო შეზღუდვები კონკრეტული ინტერესების დაცვას ემსახურება. ისინი სარგებელს აძლევენ განსაზღვრულ ბიზნესებსა და დაცულ ინდუსტრიებში დასაქმებულ პირებს — მომხმარებლებისა და სხვა სექტორებში მოქმედი მწარმოებლების ხარჯზე. როგორც წესი, ის კომპანიები და პროფკავშირები, რომლებიც ამ შეზღუდვებით სარგებლობენ, კარგად ორგანიზებულნი არიან: მათი სარგებელი კონცენტრირებული და თვალსაჩინოა. მომხმარებლები, სხვა სფეროების მუშახელი და რესურსების მიმწოდებლები, პირიქით — სუსტად ორგანიზებულნი არიან, ხოლო მათი სარგებელი თავისუფალი ვაჭრობიდან ფართოდ არის განაწილებული და ნაკლებად შესამჩნევი. შედეგად, კონცენტრირებულ ინტერესთა ჯგუფებს უფრო ძლიერი პოლიტიკური გავლენა აქვთ: მათ შეუძლიათ ზეწოლა მოახდინონ პოლიტიკოსებზე, დააფინანსონ მათი საარჩევნო კამპანიები და სხვადასხვა ბერკეტის გამოყენებით ხელი შეუწყონ ისეთ პოლიტიკას, რომელიც მათთვის მომგებიანია, თუმცა მთლიან ეკონომიკას ზიანს აყენებს.

ვიდეო:
<u>თავისუფლების ხმა - საერთაშორისო ვაჭრობა</u>

გარდა ამისა, როცა ფოლადი ან ხე-ტყე უცხოელი მწარმოებლებისგან უფრო იაფად იყიდება, უმალ თვალში საცემია ის უარყოფითი შედეგი, რასაც უცხოელი კონკურენტების მიერ გამოწვეული სამუშაო ადგილების დაკარგვა ტოვებს. ხოლო, პირიქით, გაცილებით ნაკლებად ჩანს ის სარგებელი, რომელსაც მომხმარებლები და სხვა სექტორები იღებენ დაბალი ფასებისა და თავისუფალი ვაჭრობიდან. შედეგად, პოლიტიკოსები ხშირად ცდილობენ პოლიტიკური ქულების მოპოვებას იმ ბიზნესებისა და მუშახელის მხარდაჭერით, რომლებიც ამ შეზღუდვებით სარგებლობენ — მიუხედავად იმისა, რომ ასეთი პოლიტიკა მთლიან ეკონომიკას ვნებს.

მეორეც, პოლიტიკოსები სავაჭრო შეზღუდვებს ხშირად იყენებენ,

რათა სავაჭრო პარტნიორ ქვეყანას აიძულონ იმოქმედოს მათთვის სასურველი მიმართულებით, განსაკუთრებით საგარეო პოლიტიკის საკითხებში. რა თქმა უნდა, ვაჭრობა ურთიერთსასარგებლოა, და შესაბამისად, სავაჭრო შეზღუდვები ზიანს აყენებს ორივე სავაჭრო პარტნიორს. თუმცა, როდესაც ზიანი საკმარისად მასშტაბურია, სავაჭრო შეზღუდვები შეიძლება გამოყენებულ იქნას როგორც ზეწოლის ინსტრუმენტი პარტნიორი ქვეყნის ქცევის შესაცვლელად. მაგალითად, ტრამპის ადმინისტრაციამ ჩინეთზე ტარიფები დააწესა, რათა ჩინეთის ხელისუფლება სამხედრო თვალსაზრისით უფრო ნაკლებად აგრესიული გამხდარიყო — და დიდწილად იგივე პოლიტიკა ბაიდენის ადმინისტრაციამაც გააგრძელა. ანალოგიურად, უკრაინაში რუსეთის შეჭრის შემდეგ, ნატოს წევრმა ქვეყნებმა და მათმა მოკავშირეებმა რუსეთს სხვადასხვა სავაჭრო შეზღუდვები დაუწესეს, აგრესიის დასასჯელად და მისი ქცევის შესაცვლელად.

უცხოეთიდან მომდინარე საფრთხის საპასუხოდ სავაჭრო შეზღუდვების დაწესება ხშირად პოპულარულია, თუმცა მათი ეფექტიანობა მეტად საეჭვოა. ისტორიულად ძნელია ისეთი შემთხვევის პოვნა, სადაც სავაჭრო ბარიერებს რეალურად შეემცირებინოს კონფლიქტის ან ომის საფრთხე. უფრო მეტიც, ამ საკითხში სიფრთხილის გამოჩენა აუცილებელია: ვაჭრობა და მასთან დაკავშირებული სოციალური ურთიერთობები ხელს უწყობს ურთიერთგაგებასა და სავაჭრო პარტნიორებს შორის ბარიერების დანგრევას, მაშინ როდესაც სავაჭრო შეზღუდვები ხშირად პირიქით — კონფლიქტსა და დაძაბულობას აძლიერებს. ფრედერიკ ბასიას მიაწერენ ცნობილ სიტყვებს: „როდესაც საქონელი საზღვრებს არ კვეთს, საზღვრებს ჯარისკაცები გადაკვეთენ.“[(68)] ანალოგიურად, ჯონ მეინარდ კეინსმა თავის ნაშრომში *„მშვიდობის ეკონომიკური შედეგები“* (1919) მკაცრად გააკრიტიკა ვერსალის ხელშეკრულება — განსაკუთრებით გერმანიის მიმართ დაწესებული რეპარაციებისა და ეკონომიკური სანქციების გამო პირველი მსოფლიო ომის შემდეგ. იგი ამტკიცებდა, რომ ეს სადამსჯელო ზომები ვერ

უზრუნველყოფდა მშვიდობას; პირიქით, ისინი დათესავდნენ უკმაყოფილებასა და ეკონომიკურ გაჭირვებას, რაც მომავალში ახალი კონფლიქტის რისკს შექმნიდა. სწორედ ამიტომ მან თქვა: „კართაგენული მშვიდობა პრაქტიკულად არც სწორი არის და არც შესაძლებელი.“(69)

ბოლო წლებში საერთაშორისო ვაჭრობისადმი მტრული დამოკიდებულება ბევრ მაღალშემოსავლიან ქვეყანაში მზარდ ტენდენციად იქცა. 1920-იანი წლების ბოლოს, ეკონომიკური შენელების პერიოდში, შეერთებულ შტატებში გაძლიერდა პროტექციონისტური განწყობები, რაც გამოიხატა 1930 წლის შუაში **სმუტ-ჰოულის ტარიფების აქტის**(?) მიღებით. ამ კანონით 3,200-ზე მეტ იმპორტირებულ პროდუქტზე ტარიფები 50 პროცენტზე მეტად გაიზარდა. პრეზიდენტი ჰერბერტ ჰუვერი, სენატორი რიდ სმუტი, კონგრესმენი უილის ჰოული და მათი თანამოაზრეები მიიჩნევდნენ, რომ მაღალი ტარიფები ეკონომიკას წაახალისებდა და სამუშაო ადგილებს შეინარჩუნებდა. როგორც ჰოულიმ განაცხადა: „მე მინდა ვნახო ამერიკელი მუშები დაკავებულნი ამერიკული საქონლის წარმოებით ამერიკული მოხმარებისთვის.“(70)

დღესაც, შეერთებულ შტატებში და ბევრ სხვა ქვეყანაში, სავაჭრო შეზღუდვების მხარდამჭერები თითქმის იგივე არგუმენტებით ამართლებენ საკუთარ პოზიციას, როგორც ამას ოდესღაც აკეთებდნენ. ეს რიტორიკა შესაძლოა კარგად ჟღერდეს, მაგრამ 1930-იანი წლების გამოცდილება ნათლად აჩვენებს, რომ შედეგი სრულიად საწინააღმდეგოა. ტარიფების ზრდას უცხოელმა პარტნიორებმა უპასუხეს ამერიკულ პროდუქტებზე სავაჭრო ბარიერების დაწესებით. შედეგად, საერთაშორისო ვაჭრობა მკვეთრად შემცირდა, ხოლო მასთან ერთად — წარმოებაც. 1932 წლისთვის აშშ-ის საგარეო ვაჭრობის მოცულობა სმუტ-ჰოულის ტარიფების აქტამდე არსებულ დონეს ნახევარზე ნაკლებს შეადგენდა. ვაჭრობიდან მიღებული სარგებელი დაიკარგა, ფედერალური მთავრობის ტარიფებიდან მიღებული შემოსავლები შემცირდა, წარმოება და დასაქმება დაეცა, ხოლო უმუშევრობა მკვეთრად გაიზარდა. თუ აქტის მიღებისას უმუშევრობის დონე 7.8 პროცენტი იყო, ორ წელიწადში ის 23.6 პროცენტს მიაღწია. საფონდო

ბირჟა, რომელმაც კანონის მიღებამდე თითქმის სრულად აღიდგინა 1929 წლის ოქტომბრის ვარდნის შემდეგ დაკარგული პოზიციები, აქტის დამტკიცების შემდეგ კვლავ მკვეთრად დაეცა.

ათასზე მეტმა ეკონომისტმა მოაწერა ხელი ღია წერილს პრეზიდენტ ჰუვერისადმი, რომელშიც აფრთხილებდნენ მას სმუტ-ჰოულის ტარიფების აქტის შესაძლო დამაზიანებელ შედეგებზე და სთხოვდნენ, ხელი არ მოეწერა კანონპროექტისთვის. ჰუვერმა მათი თხოვნა არ გაითვალისწინა, თუმცა ისტორიამ დაამტკიცა, რომ ეკონომისტების გაფრთხილება სწორი აღმოჩნდა. სხვა ფაქტორებმა — მათ შორის ფულის მიწოდების მკვეთრმა შემცირებამ და გადასახადების მასიურმა ზრდამ 1932 და 1936 წლებში — ასევე შეუწყო ხელი დიდი დეპრესიის გაღრმავებას. მიუხედავად ამისა, სმუტ-ჰოულის ტარიფების აქტი მაინც რჩება იმ ეპოქის ეკონომიკური კატასტროფის ერთ-ერთ მთავარ გამომწვევ მიზეზად.

ქვეყნებს შეუძლიათ მიაღწიონ უფრო სწრაფ ეკონომიკურ ზრდასა და უფრო მაღალ შემოსავლის დონეს მაშინ, როცა ისინი თავისუფლად ვაჭრობენ სხვა ქვეყნებთან. ვაჭრობაზე დაწესებული შეზღუდვები შესაძლოა პოლიტიკურად მომგებიანი ჩანდეს, მაგრამ ეკონომიკურად ყოველთვის საზიანოა. უფრო მეტიც, როგორც 1930-იანი წლების ამერიკის გამოცდილება გვიჩვენებს, არაგანმჭვრეტადი პოლიტიკური რიტორიკა და ვაჭრობისადმი მტრული დამოკიდებულება შესაძლოა მძიმე, კატასტროფულ შედეგებამდე მივიდეს.

წაიკითხეთ:

„უსამართლო კონკურენცია მზესთან“, ფრედერიკ ბასტია

თუ საერთაშორისო ვაჭრობის გავლენას ომისშემდგომ პერიოდებში დავაკვირდებით, ნათლად ჩანს, რომ დასავლეთ ევროპის გახსნილობის დონემ პირდაპირ იმოქმედა ეკონომიკების აღდგენის სიჩქარესა და მასშტაბზე — როგორც პირველი, ისე მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ.

განსაკუთრებით თვალშისაცემია განსხვავება პირველი მსოფლიო ომის შემდგომ დასავლეთ ევროპის ეკონომიკური არასტაბილურობის ათწლეულსა და მეორე მსოფლიო ომის შემდგომ აღდგენის ათწლეულს შორის — და ეს განსხვავება მჭიდროდ არის დაკავშირებული სავაჭრო პოლიტიკის განსხვავებულ მიდგომებთან.[71] პირველი მსოფლიო ომის შემდეგ ეკონომიკური რესტრუქტურიზაცია არ ეყრდნობოდა ისეთ ინსტიტუციურ მექანიზმებს, რომლებიც ხელს შეუწყობდა ომის დროს წარმოქმნილი და შემდგომ გაღრმავებული სავაჭრო ბარიერების შემცირებას. ხოლო გერმანიის კაპიტულაციიდან მხოლოდ ორი წლის შემდეგ, 1947 წელს, ოცდასამმა ქვეყანამ დააარსა ტარიფებისა და ვაჭრობის შესახებ გენერალური შეთანხმება (GATT), რომელმაც ტარიფების შემცირებაზე სავალდებულო შეთანხმებები განსაზღვრა. ომის დასრულებიდან ხუთ წელიწადში დასავლეთ ევროპის ყველა მთავარ ქვეყანას უკვე მონაწილეობა ჰქონდა მიღებული სამ სხვადასხვა მოლაპარაკების რაუნდში, რომლებმაც GATT-ის წევრობა გააფართოვა და იმპორტის ტარიფები კიდევ უფრო შეამცირა. GATT-ის მთავარი მიღწევა იყო ტარიფების მასშტაბური შემცირება 1947 წელს ჟენევაში გამართულ პირველ მოლაპარაკების რაუნდში. ტარიფების ამ სწრაფი შემცირების დინამიკა ნაჩვენებია მე-10 გამოსახულებაში.

გამოსახულება 10: შერჩეულ ქვეყნებში ტარიფების საშუალო დონე

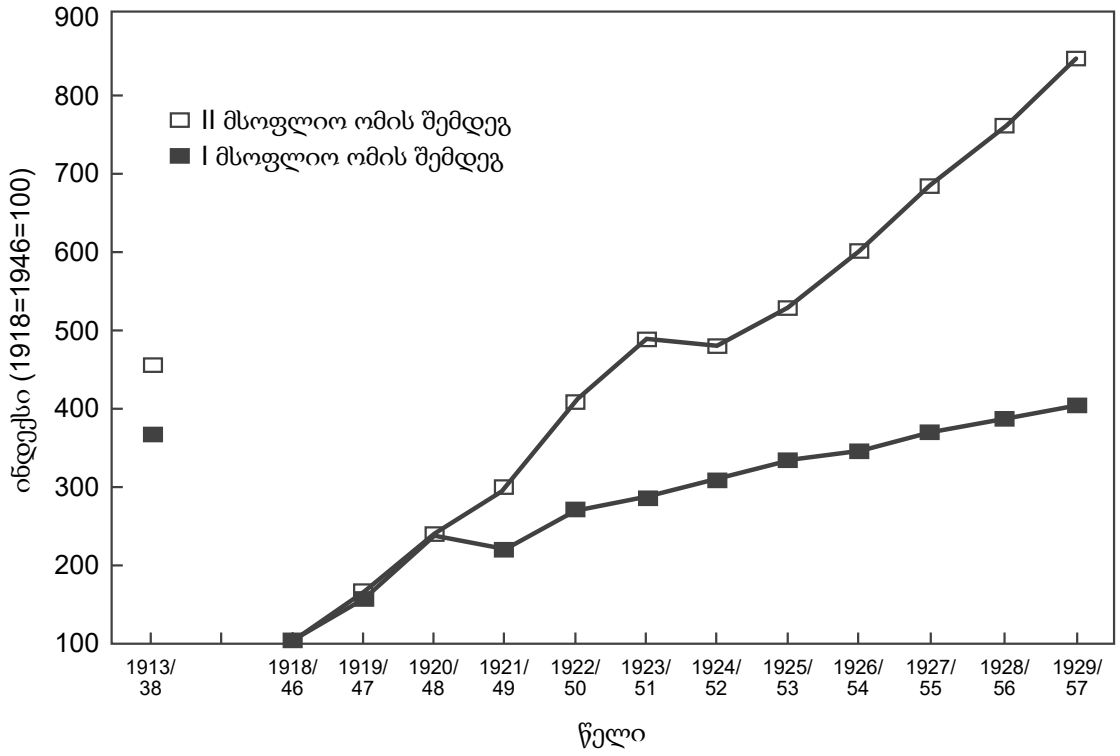
	1913	1925	1927	1931	1952
ბელგია	9	7	11	17	N/A
საფრანგეთი	14	9	23	38	19
გერმანია	12	15	24	40	16
იტალია	17	16	27	48	24
ნიდერლანდები	2	4	N/A	N/A	N/A
გაერთიანებული სამეფო	N/A	4	N/A	17	17
აშშ	32	26	N/A	N/A	16

შენიშვნა: ყველა წელი ერთმანეთთან პირდაპირ შედარებადი არ არის.

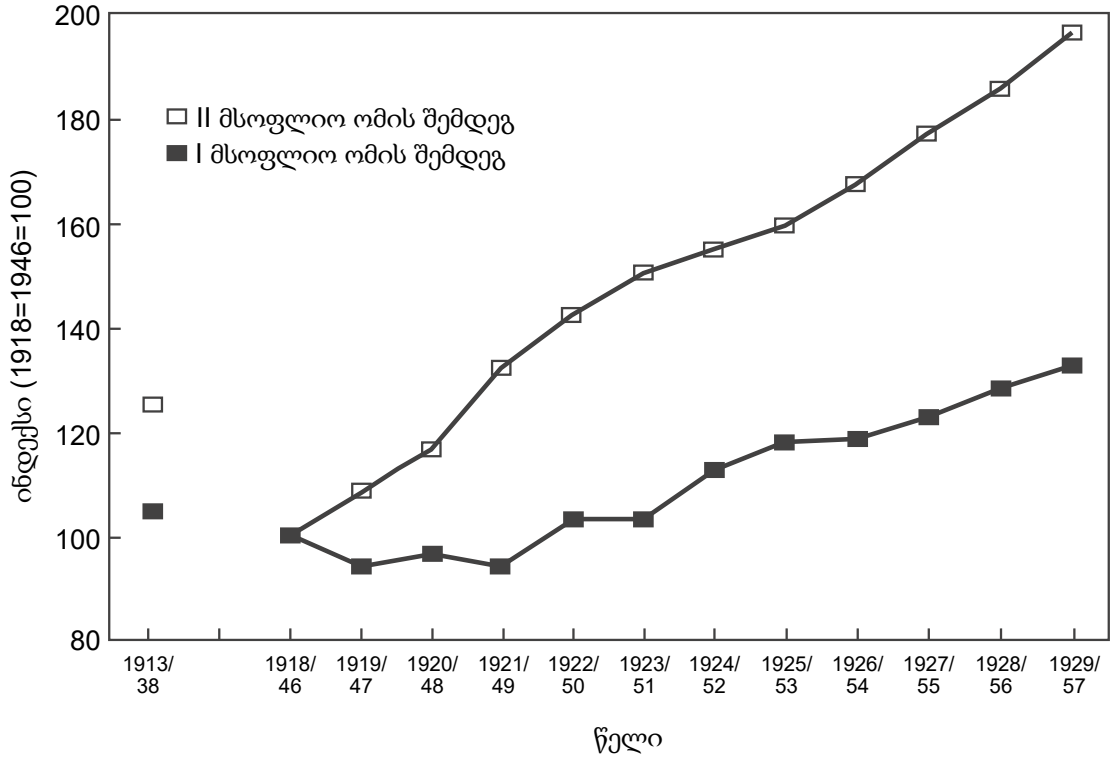
წყაროები: 1913 და 1925 წლების გამოთვლები აღებულია ერების ლიგის მონაცემებიდან, როგორც მითითებულია GATT-ში (1953), გვ. 62. იგივეა 1952 წლის გაანგარიშების წყაროც. 1927 და 1931 წლების ტარიფების მონაცემებისთვის იხ. ლიპმანი (1938), გვ. 415, და კიტსონი და სოლომუ (1990), გვ. 65–66, გაერთიანებული სამეფოსთვის (1932).

მე-11 და მე-12 გამოსახულებები ასახავს ექსპორტის მოცულობისა და რეალური შემოსავლის დინამიკას დასავლეთ ევროპის ხუთ მთავარ ქვეყანაში — საფრანგეთში, გერმანიაში, იტალიაში, ნიდერლანდებსა და გაერთიანებულ სამეფოში — ორივე მსოფლიო ომის შემდგომ პერიოდში.

გამოსახულება 11: ექსპორტის მოცულობა I და II მსოფლიო ომების შემდგომ პერიოდში (დასავლეთ ევროპის ხუთ ეკონომიკაში)



გამოსახულება 12: რეალური გამოშვება I და II მსოფლიო ომების შემდგომ პერიოდში (დასავლეთ ევროპის ხუთ ეკონომიკაში)



ევროპაში რეგიონული და საერთაშორისო ვაჭრობის გათავისუფლებამ სახელმწიფო შეზღუდვებისგან ეკონომიკებს საშუალება მისცა, გაეძლიერებინათ სპეციალიზაცია საკუთარი შედარებითი უპირატესობის მიმართულებით და უფრო სწრაფი ეკონომიკური განვითარებისთვის მიეღწიათ.

ამ პროცესის პოლიტიკური შედეგები ნათელია: სავაჭრო ბარიერების შემცირება ქმნის „მოგება-მოგება“ (win-win) სიტუაციას, განსაკუთრებით მაშინ, როდესაც ბარიერები მცირდება იმ ქვეყნებს შორის, რომლებსაც

განსხვავებული შედარებითი უპირატესობა აქვთ. მთავარი ის არის, რომ ვაჭრობის გახსნა მთლიანად ქვეყანას უკეთეს მდგომარეობაში აყენებს, თუმცა ნებისმიერ ქვეყანაში ყოველთვის გამოჩნდებიან დამარცხებულები (მაგალითად, ყაზახი მეღვინეები). მნიშვნელოვანი ისაა, რომ გამარჯვებულები მთლიანობაში ყოველთვის მეტს იგებენ, ვიდრე დამარცხებულები კარგავენ. ამიტომ გადამწყვეტი რჩება, როგორ ჩამოყალიბდება ისეთი კონსენსუსი, რომელიც საბოლოოდ ყველას უკეთეს მდგომარეობაში ჩააყენებს.

ნაწილი 2 დასკვნითი მოსაზრებები ინსტიტუტებისა და ეკონომიკური პოლიტიკის შესახებ

ვიდეო:
განვითარების ეკონომიკა

ეკონომიკურმა თეორიამ ნათლად დაადასტურა, რომ წიგნის ამ ნაწილში განხილული შვიდი ელემენტი ეკონომიკურ შედეგებზე დადებითად მოქმედებს. მაგრამ რამდენად დიდია ეს გავლენა? ამ კითხვაზე პასუხის გასაცემად საჭიროა ინსტიტუტების ხარისხის გაზომვა. 1980-იანი წლების შუაში, კანადაში, ვანკუვერში მდებარე ფრეიზერ ინსტიტუტმა დაიწყო პროექტი, რომლის მიზანი იყო ისეთი ინდექსის შექმნა, რომელიც ქვეყნებს შორის ეკონომიკური თავისუფლების ხარისხის შედარების საშუალებას მოგვცემდა. პროექტში მონაწილეობდნენ წამყვანი მეცნიერები, მათ შორის ნობელის პრემიის ლაურეატები მილტონ ფრიდმანი, გარი ბეკერი და დაგლას ნორთი. შედეგად შეიმუშავეს მსოფლიო ეკონომიკური თავისუფლების ინდექსი (Economic Freedom of the World, EFW). დღეს ინდექსს იყენებს მრავალი კვლევითი და ანალიტიკური ინსტიტუტი 90-ზე მეტ ქვეყანაში. ინდექსი აფასებს, რამდენად შეესაბამება ქვეყნის ინსტიტუციური მოწყობა და ეკონომიკური პოლიტიკა ეკონომიკური თავისუფლების ძირითად პრინციპებს — პირადი არჩევანის თავისუფლებას, კერძო საკუთრების უფლებას, ნებაყოფლობით გაცვლის შესაძლებლობას და კონკურენტული ბაზრების არსებობას.

ვიდეო:
ეკონომიკური თავისუფლების ინდექსი

ვიდეო:
ინსტიტუტების მნიშვნელოვნება

ვიდეო:
რას ნიშნავს სინამდვილეში ეკონომიკური თავისუფლება?

EFW ინდექსი იყენებს 42 სხვადასხვა კომპონენტს ეკონომიკური თავისუფლების შესაფასებლად ხუთ ძირითად სფეროში: მთავრობის ზომა, საკუთრების უფლების დაცვა და ხელშეკრულებების აღსრულება, სტაბილურ ფინანსურ სისტემაზე ხელმისაწვდომობა, საერთაშორისო ვაჭრობა და კრედიტის, შრომისა და ბიზნესის რეგულირება. შეჯამებული შეფასებები 0–10 ბალიან შკალაზე ხელმისაწვდომია 123 ქვეყნისთვის. ინდექსი ყოველწლიურად ახლდება.

დიდწილად, EFW ინდექსი ასახავს იმ შვიდ ძირითად ელემენტს, რომლებიც ამ წიგნში უკვე განვიხილეთ. მაღალი ქულის მისაღწევად, ქვეყანამ უნდა უზრუნველყოს კერძო საკუთრების საიმედო დაცვა, ხელშეკრულებების სამართლიანი აღსრულება და სტაბილური ფინანსური გარემო. ასევე საჭიროა დაბალი გადასახადების შენარჩუნება, ბარიერების თავიდან აცილება, რომლებიც აფერხებს როგორც შიდა, ისე საერთაშორისო ვაჭრობას, და ბაზრებზე უფრო დიდი დაყრდნობა, ვიდრე სახელმწიფო ხარჯებსა და რეგულაციებზე, პროდუქციისა და რესურსების განაწილების მიზნით.

ზოგს შეიძლება მოეჩვენოს, თითქოსდა EFW ინდექსი ზომავს, რამდენად კაპიტალისტური ან სოციალისტურია მოცემული ქვეყანა.

თუმცა, რადგან ეს ტერმინები ხშირად ბუნდოვანია და სხვადასხვა ადამიანისთვის განსხვავებულ მნიშვნელობას ატარებს, ჩვენ იშვიათად ვხმარობთ მათ. მკაცრი განსაზღვრებით, „სოციალიზმი“ გულისხმობს წარმოების ძირითადი საშუალებების სახელმწიფო საკუთრებას. მიუხედავად ამისა, „სოციალიზმად“ ხშირად მოიხსენიებენ ისეთ ქვეყნებს, როგორიცაა დანია, ფინეთი და შვედეთი, სადაც მთავრობის ხარჯები მაღალია. თუმცა ამ სკანდინავიური ქვეყნების დეტალური ანალიზი ცხადყოფს, რომ მიუხედავად ფართო საჯარო სექტორისა და მაღალი გადასახადებისა, მათი ეკონომიკური სისტემები მაინც ეფუძნება კერძო საკუთრებას, თავისუფალ ვაჭრობას, ბიზნესის მინიმალურ რეგულირებასა და ბაზრის მექანიზმების ფართო გამოყენებას. ეს მახასიათებლები არსებითად ეწინააღმდეგება სოციალიზმის პრინციპებს. სკანდინავიური ქვეყნების ეკონომიკური სტრუქტურა ფუნდამენტურად განსხვავდება ისეთი სოციალისტური სახელმწიფოებისგან, როგორიცაა ვენესუელა, კუბა, ჩრდილოეთი კორეა და ჩინეთი, სადაც ეკონომიკის მრავალი სექტორი სახელმწიფო საკუთრებაშია და ცენტრალიზებული კონტროლი დომინირებს.

ანალოგიურად, „კაპიტალიზმი“ ხშირად გამოიყენება ისეთი ეკონომიკური სისტემების აღწერისას, რომლებიც ერთმანეთისგან მნიშვნელოვნად განსხვავდება რეგულირების ხარისხით, ფასების კონტროლის დონით, სავაჭრო შეზღუდვებითა და საკუთრების უფლების დაცვის ხარისხით. ამიტომ, ბუნდოვანი ტერმინების („კაპიტალიზმი“, „სოციალიზმი“) ნაცვლად, EFW ინდექსი გვთავაზობს უფრო ზუსტ საზომს — რამდენად ეფუძნება ქვეყნის ეკონომიკა პირად არჩევანს, ნებაყოფლობით გაცვლას და ბაზრის ფასების მექანიზმს, პოლიტიკური გადაწყვეტილებებისა და ცენტრალური დაგეგმვის ნაცვლად, რესურსებისა და ინვესტიციების გადანაწილების პროცესში.

თუ აქ განხილული ინსტიტუციური და პოლიტიკის ფაქტორები მართლაც გადამწყვეტ მნიშვნელობას ატარებს, მაშინ ქვეყნებს, რომლებიც მუდმივად მაღალი EFW ქულით გამოირჩევიან, უკეთესი

ეკონომიკური შედეგები უნდა ჰქონდეთ იმ ქვეყნებთან შედარებით, რომელთა ქულა სტაბილურად დაბალია. მოდი, ვნახოთ, ნამდვილად ასეა თუ არა.

მე-13 გამოსახულება ასახავს 2019 წლის ერთ სულ მოსახლეზე შემოსავლის დონესა და მისი ზრდის ტემპს იმ ქვეყნებში, რომლებმაც 2000–2019 წლებში EFW-ის შეფასებით ყველაზე მაღალი ან ყველაზე დაბალი ქულები მიიღეს. 123 ქვეყანასა და იურისდიქციას შორის, რომელთათვისაც ამ ოცი წლის განმავლობაში მონაცემები ხელმისაწვდომია, ეკონომიკურად ყველაზე თავისუფალი ქვეყნების სათავეში იმყოფებიან ჰონგ-კონგი, სინგაპური, შვეიცარია, ახალი ზელანდია და ამერიკის შეერთებული შტატები. სპექტრის მეორე ბოლოში კი — ყველაზე ნაკლებად თავისუფალ ეკონომიკებს შორის — მოხვდნენ ალჟირი, ორივე კონგო, მიანმარი და ვენესუელა.

როგორია განსხვავება შემოსავლებსა და ზრდის ტემპებს შორის? მსოფლიოს ათ ყველაზე თავისუფალ ეკონომიკაში ერთ სულ მოსახლეზე საშუალო შემოსავალი შეადგენდა 62,476 დოლარს — რაც თითქმის 14-ჯერ აღემატება იმავე მაჩვენებელს ათ ყველაზე ნაკლებად თავისუფალ ეკონომიკაში (4,520 დოლარი). ყველაზე თავისუფალი ეკონომიკები გამოირჩეოდნენ არა მხოლოდ ბევრად უფრო მაღალი შემოსავლით, არამედ უფრო სწრაფი ეკონომიკური ზრდითაც. 2000–2019 წლებში ერთ სულ მოსახლეზე მშპ-ის საშუალო წლიური ზრდის ტემპი თავისუფალ ეკონომიკებში 1.7 პროცენტი იყო, მაშინ როცა ყველაზე ნაკლებად თავისუფალ ეკონომიკებში მხოლოდ 1.41 პროცენტს შეადგენდა. დაკვირვებულმა მკითხველმა შეიძლება შენიშნოს, რომ მე-13 და მე-14 გამოსახულებები შემოსავალს უცნაურ ერთეულში — **საერთაშორისო დოლარებში**(?) — ასახავს, რომლებიც გამოთვლილია **მსყიდველობითი უნარის პარიტეტის**(?) (PPP) მიხედვით. მსყიდველობითი უნარის პარიტეტი (PPP) წარმოადგენს სტატისტიკურ მეთოდს, რომელიც შესაძლებელს ხდის ქვეყნებს შორის შემოსავლების შედარებას მაშინ, როდესაც ერთი და იმავე პროდუქტის ფასები (ხშირად ისეთი, რომლის საერთაშორისო ვაჭრობაც

რთულია — მაგალითად, თმის შეჭრა) ერთმანეთისგან მნიშვნელოვნად განსხვავდება. თუ ტაშკენტში ვარცხნილობა 3 დოლარი ღირს, ხოლო ნიუ-იორკში — 40, შემოსავლების პირდაპირი შედარება უზბეკების კეთილდღეობას რეალურზე ნაკლებად წარმოაჩენდა. სწორედ ამიტომ მიღებულია პრაქტიკა, რომლის მიხედვითაც აშშ-ის გარეთ არსებული ვალუტები გადაფასდება ისე, რომ ამ თანხით შესაძლებელი იყოს იმავე რაოდენობის საქონლისა და მომსახურების შეძენა, რაც შეერთებულ შტატებში.[72]

გამოსახულება 13: ეკონომიკური თავისუფლება, შემოსავალი და ეკონომიკური ზრდა

ქვეყანა	EFW შეფასება, 2000–2019	ერთ სულ მოსახლეზე მშპ, 2019, PPP (მსყიდველობითი უნარის პარიტეტი), (მუდმივი 2017 საერთაშორისო $)	ერთ სულ მოსახლეზე მშპ-ის ზრდის ტემპი, 2000–2019, PPP (პროცენტი, მუდმივი 2017 საერთაშორისო $)
10 ყველაზე მაღალი შეფასების მქონე ქვეყანა			
ჰონგ-კონგი	8.94	$59,586	2.64%
სინგაპური	8.73	$98,412	3%
შვეიცარია	8.54	$70,920	0.94%
ახალი ზელანდია	8.45	$42,878	1.41%
ამერიკის შეერთებული შტატები	8.36	$62,631	1.18%
გაერთიანებული სამეფო	8.29	$46,406	1.02%
კანადა	8.21	$49,007	1.46%
ირლანდია	8.15	$87,786	3.16%
ავსტრალია	8.15	$49,456	1.35%
დანია	8.08	$57,678	0.87%
საშუალო		**$62,476**	**1.7%**
10 ყველაზე დაბალი შეფასების მქონე ქვეყანა			
გაბონი	5.52	$14,950	-0.54%
ნიგერი	5.47	$1,225	1.44%
ცენტრალური აფრიკის რესპუბლიკა	5.26	$945	-0.5%
ჩადი	5.24	$1,580	3.02%
გვინეა-ბისაუ	5.22	$1,939	0.63%
კონგოს დემოკრატიული რესპუბლიკა	5.07	$1,098	2.02%
ალჟირი	5.03	$11,511	1.48%
მიანმარი	4.79	$5,083	8.42%
კონგოს რესპუბლიკა	4.72	$3,843	-0.71%

ზიმბაბვე	4.47	$3,028	-1.13%
საშუალო		**$4,520**	**1.41%**

წყაროები:

- ჯ. ბოლტი და ჯ. ვან ზანდენი, „მედისონის სტილის შეფასებები მსოფლიო ეკონომიკის ევოლუციის შესახებ: 2020 წლის ახალი განახლება,“ Groningen Growth and Development Center, 2020 წლის ოქტომბერი. www.rug.nl;
- გვარტნი და სხვ., *მსოფლიო ეკონომიკური თავისუფლება: 2021 წლის ყოველწლიური ანგარიში* (ვანკუვერი: Fraser Institute, 2021). www.fraserinstitute.org;
- მსოფლიო ბანკი, *მსოფლიო განვითარების მაჩვენებლები* (2022), databank.worldbank.org.

ვიდეო:

ეკონომიკური თავისუფლების გავლენა

14-ე გამოსახულება ასახავს 2005–2021 წლებისთვის EFW-ის ქულებს, 2021 წლის ერთ სულ მოსახლეზე მშპ-ს და მისი ზრდის ტემპს რამდენიმე გარდამავალი ეკონომიკის მქონე ქვეყნისთვის. როგორც საქართველო, ისე სომხეთი გამოირჩევა მაღალი EFW შეფასებით და ეკონომიკურად ყველაზე თავისუფალ ქვეყნების ჯგუფშია, რაც ეკონომიკური განვითარებისთვის ხელსაყრელ გარემოზე მიუთითებს. ამასთანავე, ორივე ქვეყანაში ერთ სულ მოსახლეზე მშპ-ის ზრდის ტემპიც შედარებით მაღალია. ამის საპირისპიროდ, აზერბაიჯანი და უკრაინა მოხვდნენ ყველაზე ნაკლებად თავისუფალ ქვეყნების ჯგუფში. თუმცა მნიშვნელოვანია აღინიშნოს, რომ ამ განვითარებადი ეკონომიკების შემთხვევაში შედეგებზე გავლენას ახდენს მრავალი სხვა ფაქტორი, რომლებიც EFW-ის შეფასების ფარგლებს სცდება. მათ შორისაა გეოპოლიტიკური სირთულეები, მიმდინარე სამხედრო კონფლიქტები, გარე შოკებისადმი მოწყვლადობა, რესურსების ხელმისაწვდომა და მშპ-ის

ზრდის თანდაყოლილი არასტაბილურობა. სწორედ ამ მრავალფეროვანმა ფაქტორებმა შეიძლება განაპირობოს ერთ სულ მოსახლეზე მშპ-ისა და მისი ზრდის ტემპებს შორის არსებული განსხვავებები.

გამოსახულება 14: ეკონომიკური თავისუფლება, შემოსავალი და ეკონომიკური ზრდა

ქვეყანა	EFW შეფასება, 2005–2021	მშპ ერთ სულ მოსახლეზე, 2021, PPP (მსყიდველობითი უნარის პარიტეტი), (მუდმივი 2017 საერთაშორისო $)	ერთ სულ მოსახლეზე მშპ-ის ზრდის ტემპი, 2005–2021, PPP (პროცენტი, მუდმივი 2017 საერთაშორისო $)
საქართველო	7.69	$17,089	5.23%
სომხეთი	7.52	$15,676	5.1%
მონტენეგრო	7.12	$23,318	2.74%
ჩრდილოეთ მაკედონია	7.07	$18,934	2.68%
ხორვატია	6.99	$35,156	2.17%
ყაზახეთი	6.86	$28,812	3.29%
ყირგიზეთი	6.82	$5,418	1.98%
სერბეთი	6.66	$21,477	3.26%
აზერბაიჯანი	5.89	$15,927	6.21%
უკრაინა	5.76	$14,289	1.2%
საშუალო		**$19,609.57**	**3.39%**

წყაროები:

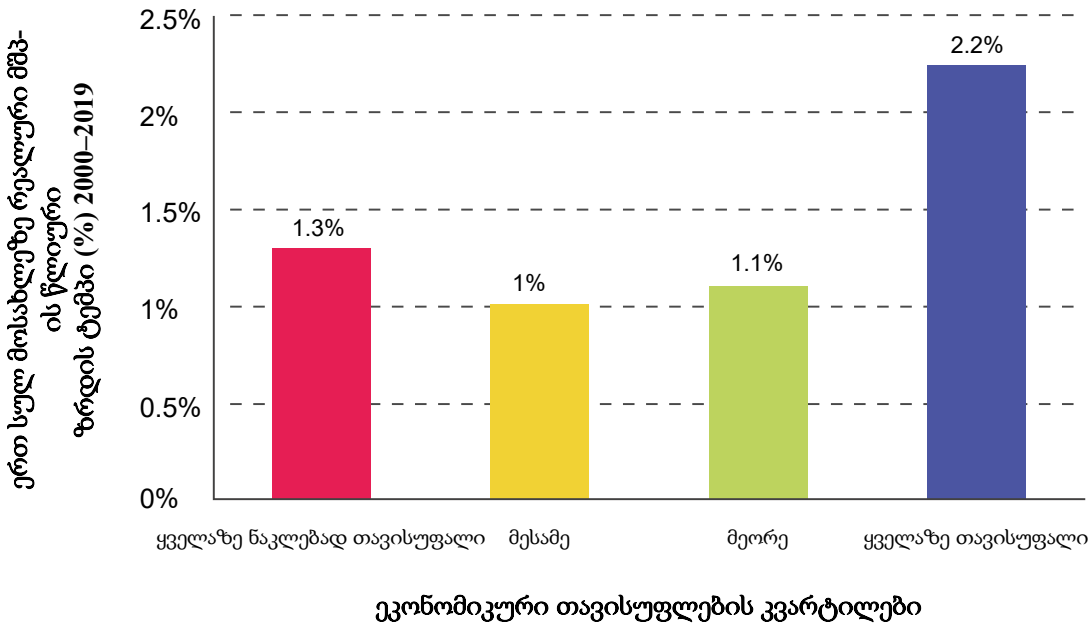
- ფრეიზერის ინსტიტუტი, ეკონომიკური თავისუფლების მონაცემთა ბაზა, www.fraserinstitute.org;
- მსოფლიო ბანკის მონაცემები, data.worldbank.org.

მე-15 გამოსახულება 123 ქვეყანას ყოფს **კვარტილებად**(?), ანუ ოთხ

თანაბარ ჯგუფად, რომლებიც დალაგებულია EFW-ის ქულების მიხედვით — დაბლიდან მაღლისკენ. 31 ქვეყანა, რომელსაც ყველაზე მაღალი საშუალო ეკონომიკური თავისუფლების ქულა აქვს, შედის ზედა კვარტილში; შემდეგი 31 ქვეყანა — მომდევნო კვარტილში და ასე შემდეგ. ოთხივე ჯგუფის საშუალო შემოსავლის დონე და ზრდის ტემპი წარმოდგენილია ერთიან ვალუტაში — 2017 წლის აშშ დოლარში.

მე-15 გამოსახულებაში იკვეთება იგივე ტენდენციები, რაც მეცამეტეში: 123 ქვეყანას შორის უფრო ეკონომიკურად თავისუფალ ქვეყნებს აქვთ როგორც უფრო მაღალი ერთ სულ მოსახლეზე შემოსავალი, ასევე უფრო მაღალი ზრდის ტემპი. ყველაზე თავისუფალ ქვეყნებში 2019 წელს ერთ სულ მოსახლეზე საშუალო შემოსავალი $50,619-ს შეადგენდა — რაც თითქმის რვაჯერ აღემატება ყველაზე ნაკლებად თავისუფალი ქვეყნების მაჩვენებელს ($5,911). ეს განსხვავება მკაფიოდ მიუთითებს ძლიერ დადებით კავშირზე ეკონომიკურ თავისუფლებასა და ერთ სულ მოსახლეზე მშპ-ს შორის. მართალია, მე-15 გამოსახულებაში წარმოდგენილი მონაცემები არ არის კორექტირებული სხვა ფაქტორების მიხედვით, რომელთაც შეიძლება გავლენა მოახდინონ შემოსავალზე, თუმცა უფრო დეტალური სტატისტიკური ანალიზი ადასტურებს, რომ ეკონომიკური თავისუფლების მაღალი და სტაბილური დონისა და შემოსავლის შორის ძლიერი დადებითი კავშირი შენარჩუნებულია მაშინაც, როცა სხვა მნიშვნელოვანი ფაქტორები კონტროლდება. ანალოგიურად, მე-15 გამოსახულება აჩვენებს, რომ ყველაზე თავისუფალი ჯგუფის საშუალო წლიური ზრდის ტემპი 2.2 პროცენტი იყო, ხოლო ყველაზე ნაკლებად თავისუფალი ჯგუფის — მხოლოდ 1.3 პროცენტი. აღსანიშნავია, რომ სამივე, შედარებით ნაკლებად თავისუფალი კვარტილის საშუალო ზრდის ტემპები ერთმანეთის მსგავსი იყო, თუმცა ყველა მნიშვნელოვნად ჩამორჩებოდა ზედა კვარტილის საშუალოს.

გამოსახულება 15: ეკონომიკური თავისუფლება და ეკონომიკური ზრდა



წყაროები:

- მსოფლიო ბანკი, *მსოფლიო განვითარების მაჩვენებლები* (2022);
- გვარტნი და სხვ., *მსოფლიო ეკონომიკური თავისუფლება: 2021 წლის ყოველწლიური ანგარიში* (ვანკუვერი: ფრეიზერის ინსტიტუტი, 2021).

შენიშვნა: ზრდის მონაცემები კორექტირებულია ისე, რომ გათვალისწინებულია როგორც ეკონომიკური თავისუფლების ცვლილება მოცემულ პერიოდში, ასევე საწყისი შემოსავლის დონე.

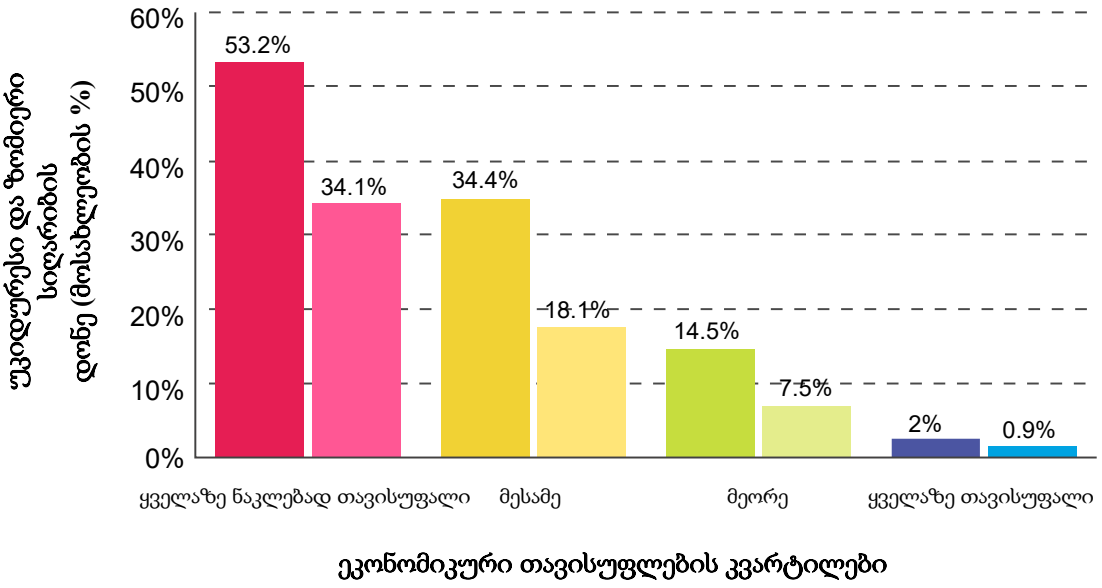
ზოგი ამტკიცებს, რომ საბაზრო ეკონომიკები ღარიბებს კიდევ უფრო უკან ტოვებს. მაშ როგორია სიღარიბის მაჩვენებლები უფრო თავისუფალ ეკონომიკებში ნაკლებად თავისუფალ ქვეყნებთან შედარებით? მსოფლიო

ბანკი წარმოადგენს მონაცემებს უკიდურესი და ზომიერი სიღარიბის დონეების შესახებ. **უკიდურესი სიღარიბის დონე**(?) აღნიშნავს მოსახლეობის იმ წილს, რომელიც დღეში 2.15 დოლარზე ნაკლებ შემოსავალს იღებს, ხოლო **ზომიერი სიღარიბის დონე**(?) ასახავს იმ მოსახლეობის წილს, რომლის დღიური შემოსავალი 3.65 დოლარზე ნაკლებია (შეფასებული 2011 წლის საერთაშორისო დოლარებში).

ვიდეო:
რატომ მდიდრდება ზოგიერთი ქვეყანა, ზოგი კი ვერა?

მე-16 გამოსახულება ასახავს 2019 წლის მონაცემებს როგორც უკიდურესი, ისე ზომიერი სიღარიბის მაჩვენებლების შესახებ, დალაგებულს ეკონომიკური თავისუფლების კვარტილების მიხედვით. აშკარად ჩანს, რომ სიღარიბის დონე მნიშვნელოვნად დაბალია უფრო თავისუფალ ეკონომიკებში. 2019 წელს უკიდურესი სიღარიბის მაჩვენებელი ყველაზე ნაკლებად თავისუფალ ქვეყნებში 34.1 პროცენტი იყო, მაშინ როცა ყველაზე თავისუფალ ეკონომიკებში — მხოლოდ 0.9 პროცენტი. ანალოგიურად, ზომიერი სიღარიბის მაჩვენებელი ყველაზე ნაკლებად თავისუფალ კვარტილში 53.2 პროცენტს შეადგენდა, ხოლო ყველაზე თავისუფალში — მხოლოდ 2.0 პროცენტს. დანარჩენ ორ კვარტილში როგორც უკიდურესი, ისე ზომიერი სიღარიბის მაჩვენებლები ამ ორ უკიდურესობას შორის მერყეობდა.

გამოსახულება 16: ეკონომიკური თავისუფლება და უკიდურესი და ზომიერი სიღარიბის დონეები



წყარო: გვარტნი და სხვ., *მსოფლიო ეკონომიკური თავისუფლება: 2021 წლის ყოველწლიური ანგარიში* (ვანკუვერი: ფრეიზერის ინსტიტუტი, 2021).

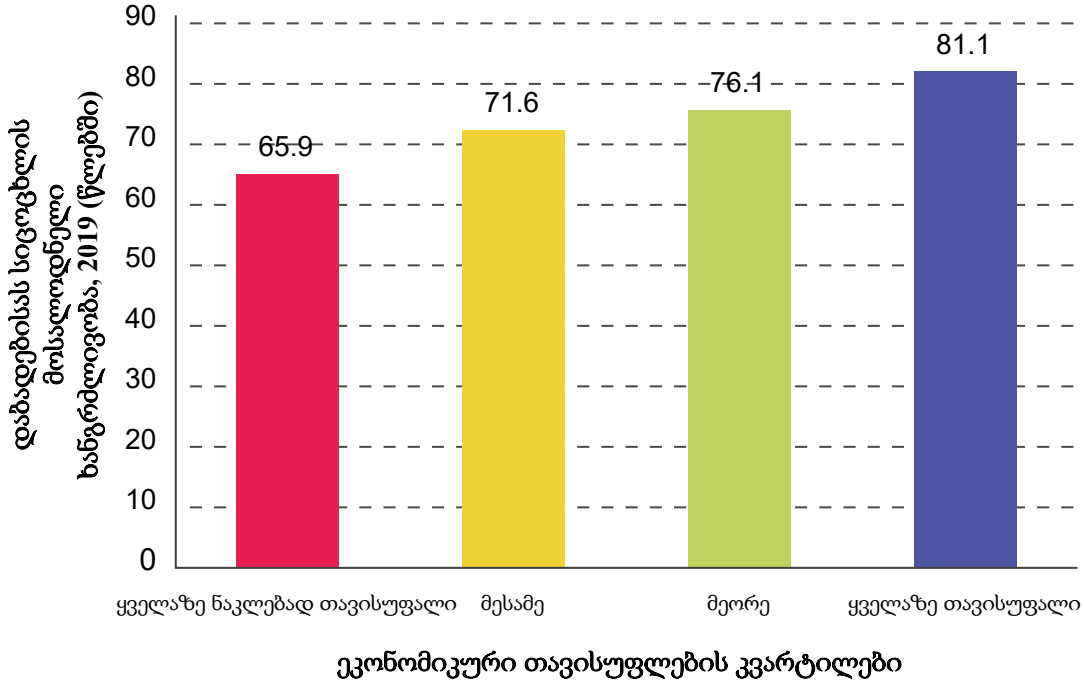
დამატებით, უფრო სიღრმისეულმა ანალიზმა აჩვენა, რომ ქვეყნები, რომლებიც ეკონომიკური თავისუფლების ზრდისკენ მიისწრაფვიან, სიღარიბის შემცირებაში უფრო მნიშვნელოვან წარმატებას აღწევენ, ვიდრე ისინი, რომლებიც ნაკლებად თავისუფალნი რჩებიან. ეს დამოკიდებულება ძალაში რჩება მაშინაც, როცა გათვალისწინებულია გეოგრაფიული მდებარეობა, უცხოური დახმარების მოცულობა და პოლიტიკური ინსტიტუტების გავლენა.

მონაცემები ნათლად აჩვენებს, რომ ეკონომიკური შედეგები გაცილებით უკეთესია იმ ქვეყნებში, სადაც ეკონომიკური თავისუფლების დონე უფრო მაღალია. თუმცა ჩნდება კითხვა — როგორ აისახება

ეკონომიკური თავისუფლება ცხოვრების ხარისხის სხვა მაჩვენებლებზე, მაგალითად, სიცოცხლის ხანგრძლივობასა და გარემოსდაცვით მდგომარეობაზე?

მე-17 გამოსახულება წარმოადგენს მსოფლიო ბანკის მონაცემებს სიცოცხლის ხანგრძლივობის შესახებ, ქვეყნების მიხედვით, რომლებიც დაყოფილია ეკონომიკური თავისუფლების კვარტილებად. მონაცემები ნათლად აჩვენებს, რომ ეკონომიკურად უფრო თავისუფალ ქვეყნებში მცხოვრები ადამიანები უფრო დიდხანს ცხოვრობენ. საშუალოდ, ყველაზე თავისუფალი კვარტილის ქვეყნებში სიცოცხლის ხანგრძლივობა 81.1 წელს შეადგენდა, ხოლო ყველაზე ნაკლებად თავისუფალი კვარტილის ქვეყნებში — მხოლოდ 65.9 წელს. შესაბამისად, ეკონომიკურად ყველაზე თავისუფალ ქვეყნებში მოსახლეობა საშუალოდ 15 წლით მეტ ხანს ცხოვრობს, ვიდრე ყველაზე ნაკლებად თავისუფალი კვარტილის ქვეყნებში.

გამოსახულება 17: ეკონომიკური თავისუფლება და სიცოცხლის საშუალო ხანგრძლივობა 2019 წელს

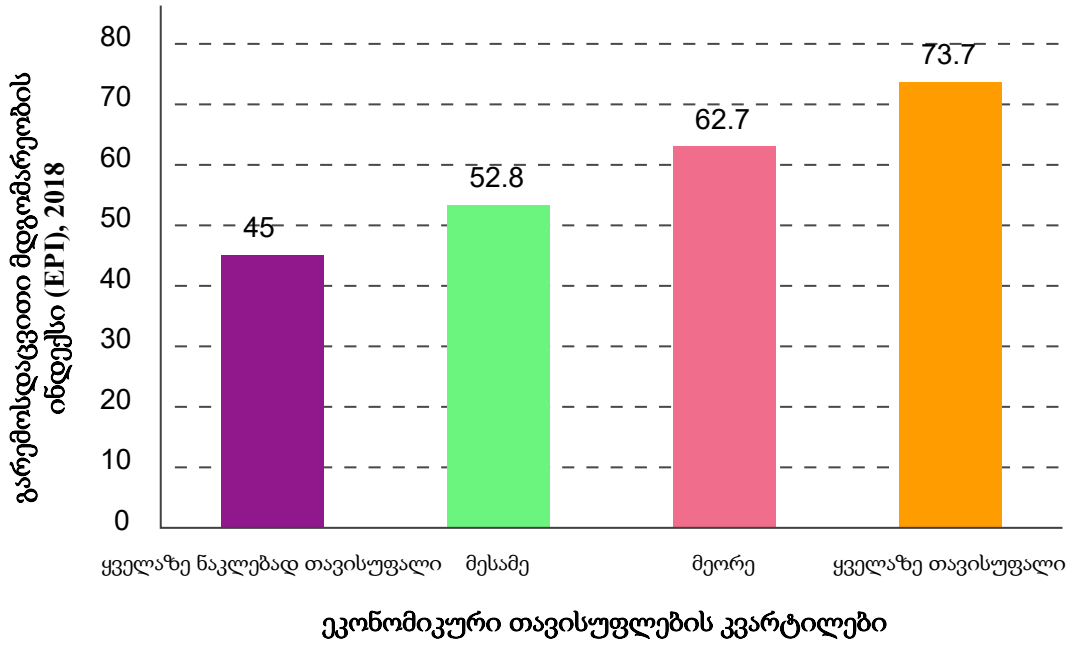


წყარო: გვარტნი და სხვ., *მსოფლიო ეკონომიკური თავისუფლება: 2021 წლის ყოველწლიური ანგარიში* (ვანკუვერი: ფრეიზერის ინსტიტუტი, 2021).

ბოლო წლებში გარემოსდაცვითი საკითხები სულ უფრო მნიშვნელოვან ადგილს იკავებს საზოგადოებრივ დისკუსიებში. შესაბამისად, საინტერესოა როგორ გავლენას ახდენს ეკონომიკური თავისუფლება გარემოს ხარისხზე? იელის უნივერსიტეტის გარემოსდაცვითი სამართლისა და პოლიტიკის ცენტრი აქვეყნებს ყოვლისმომცველ გარემოსდაცვითი ეფექტიანობის ინდექსს (*Environmental Performance Index, EPI*), რომელიც მოიცავს 180 ქვეყანას. ინდექსი აფასებს გარემოს დაცვის მდგომარეობასა და ხარისხს და

სხვადასხვა ინდიკატორების საფუძველზე ადგენს ქულებს 0-დან 100-მდე შკალაზე — სადაც უფრო მაღალი ქულა უფრო მაღალი გარემოსდაცვითი სტანდარტის მაჩვენებელია. მე-18 გამოსახულება ასახავს ქვეყნების საშუალო EPI ქულებს, დაყოფილს ეკონომიკური თავისუფლების კვარტილებად. ყველაზე ეკონომიკურად თავისუფალი ქვეყნების ჯგუფში EPI-ის საშუალო ქულაა 73.7, მეორე კვარტილში — 62.7, ხოლო ორ ყველაზე ნაკლებად თავისუფალ ჯგუფში — შესაბამისად 52.8 და 45.0. ეს მონაცემები ნათლად მიუთითებს ძლიერ დადებით კავშირზე ეკონომიკურ თავისუფლებასა და გარემოს ხარისხს შორის. დიდწილად, სუფთა გარემოზე მოთხოვნა იზრდება შემოსავლის ზრდასთან ერთად. შესაბამისად, როდესაც ეკონომიკური თავისუფლება უწყობს ხელს ერთ სულ მოსახლეზე შემოსავლის ზრდას, ის ამავდროულად აძლიერებს მოთხოვნას უკეთესი გარემოსდაცვითი სტანდარტების მიმართ. ამრიგად, ეკონომიკურ თავისუფლებასა და გარემოს ხარისხს შორის არსებული დადებითი კავშირი არა მხოლოდ ემპირიულად დასტურდება, არამედ ეკონომიკური ლოგიკითაც სრულად მოსალოდნელია.

გამოსახულება 18: ეკონომიკური თავისუფლება გარემოსდაცვითი მდგომარეობა



წყაროები:

- გვარტნი და სხვ., *მსოფლიო ეკონომიკური თავისუფლება: 2021 წლის ყოველწლიური ანგარიში* (ვანკუვერი: ფრეიზერის ინსტიტუტი, 2021);
- ზ. ვენდლინგი და სხვ., *2018 წლის გარემოსდაცვითი შედეგების ინდექსის ანგარიში* (ნიუ-ჰეივენი, კონექტიკუტი: იელის გარემოსდაცვითი სამართლისა და პოლიტიკის ცენტრი, 2018). epi.envirocenter.yale.edu.

შენიშვნა: ჰონგ-კონგისა და სირიის მონაცემები EPI-ში არ არის მოცემული.

უზრუნველყოფს თუ არა ეკონომიკური თავისუფლება იმას, რომ ქვეყანამ შეძლოს მაღალი შემოსავლის დონის მიღწევა? და

შესაძლებელია თუ არა, რომ ეკონომიკურად ნაკლებად თავისუფალმა ქვეყანამ მაინც მიაღწიოს ერთ სულ მოსახლეზე მაღალ მშპ-ს? 2000–2019 წლებში EFW მონაცემებით აღჭურვილი 123 ქვეყნის ანალიზი ორივე კითხვაზე გარკვეულ პასუხს იძლევა. მონაცემები ცხადად მიუთითებს, რომ პრაქტიკულად გამონაკლისის გარეშე, ქვეყნები, რომლებიც ეკონომიკური თავისუფლების მაღალი და სტაბილური დონის შენარჩუნებას ახერხებენ, ეკონომიკურად უფრო სწრაფად იზრდებიან და აღწევენ ერთ სულ მოსახლეზე უფრო მაღალი შემოსავლის დონეს. პირიქით, მსოფლიოს რამდენიმე წამყვანი ნავთობექსპორტიორი ქვეყნის გარდა, არც ერთ ქვეყანას არ მიუღწევია ერთ სულ მოსახლეზე მაღალი შემოსავლისთვის ეკონომიკური თავისუფლების მაღალი დონის გარეშე. ეს მჭიდრო და თანმიმდევრული კავშირი ეკონომიკურ თავისუფლებასა და ერთ სულ მოსახლეზე მაღალ შემოსავალს შორის კიდევ ერთხელ აჩვენებს, რამდენად გადამწყვეტია განვითარებული ინსტიტუტები და ეკონომიკური პოლიტიკა ქვეყნის გრძელვადიანი კეთილდღეობის უზრუნველსაყოფად.

თეორიის გამოცდის კრიტერიუმი ამ თეორიის მიერ რეალური შედეგების წინასწარმეტყველების უნარია. როგორც ეკონომიკური თეორია, ისე ემპირიული მტკიცებულებები ცხადყოფს, რომ ქვეყნები უფრო სწრაფად იზრდებიან, აღწევენ უფრო მაღალ შემოსავალს და სიღარიბის წინააღმდეგ ბრძოლაშიც უკეთეს შედეგებს აჩვენებენ მაშინ, როცა ირჩევენ და ინარჩუნებენ იმ პოლიტიკას, რომელიც ამ თავშია აღწერილი. ეს მტკიცედ მიუთითებს, რომ ეკონომიკური თავისუფლების მხარდამჭერი ინსტიტუტებისა და პოლიტიკის დანერგვა ეკონომიკური ზრდისა და განვითარების ერთ-ერთი ძირითადი წინაპირობაა.

ტექნოლოგია, ვაჭრობა, მეწარმეობა და გასული ნახევარი საუკუნის შთამბეჭდავი ეკონომიკური ზრდა

მოვუბრუნდეთ ისტორიულ ტენდენციას, რომელიც ამ თავის დასაწყისში აღვწერეთ. გაიხსენეთ გამოსახულება 5. ვნახეთ, რომ 1800 წლამდე მსოფლიოში ერთ სულ მოსახლეზე შემოსავლის დონე თითქმის არ იცვლებოდა. ადამიანთა უმეტესობა ცხოვრობდა სოფლებში და ფერმებში, რომლებიც მათ დაბადების ადგილს მხოლოდ რამდენიმე მილით იყო დაშორებული. მათი ცოდნა იყო მწირი, და მათ თითქმის არ ჰქონდათ კონტაქტი იმ ადამიანებთან, რომლებიც ამ მცირე გეოგრაფიულ არეალს გარეთ ცხოვრობდნენ. ბაზრების მასშტაბი მცირე იყო, ვაჭრობით მიღებული სარგებელი და კაპიტალის დაგროვება — მინიმალური. შედეგად, ერთ სულ მოსახლეზე შემოსავალი არ იცვლებოდა და არსებობის მინიმუმთან ახლოს მერყეობდა.

დაახლოებით 1800 წლის შემდეგ, ტექნოლოგიურმა პროგრესმა და კაპიტალის დაგროვებამ საგრძნობლად გაზარდა შემოსავლების დონე. როგორც გამოსახულება 5 გვიჩვენებს, ინდუსტრიული რევოლუციის დაწყებიდან მომდევნო 150 წლის განმავლობაში ერთ სულ მოსახლეზე შემოსავალი დასავლეთის ქვეყნებში (დასავლეთ ევროპის, ჩრდილოეთ ამერიკის, ოკეანეთისა და იაპონიის მაღალშემოსავლიან ქვეყნებში) მნიშვნელოვნად გაიზარდა. თუმცა, დასავლეთის ფარგლებს გარეთ ვითარება თითქმის უცვლელი დარჩა. დანარჩენ მსოფლიოში შემოსავლის დონე კვლავ არსებობის მინიმუმთან ახლოს მერყეობდა. ასევე საგულისხმოა, რომ სულ რაღაც რამდენიმე ათწლეულის წინ, 1950 წელს, განვითარებული ქვეყნების ერთ სულ მოსახლეზე საშუალო შემოსავალი დღიურად დაახლოებით 4 დოლარს შეადგენდა.

გასული ნახევარი საუკუნის განმავლობაში მოხდა მნიშვნელოვანი გარდატეხა: მრავალმა განვითარებადმა ქვეყანამ ეკონომიკური ზრდის

სწრაფი ტემპი აჩვენა. ბოლო 50 წლის განმავლობაში განვითარებადი ქვეყნების ერთ სულ მოსახლეზე შემოსავალი იმაზე მეტად გაიზარდა, ვიდრე ინდუსტრიული რევოლუციის შემდეგ 150 წლის განმავლობაში — მაშინდელ მაღალშემოსავლიან ქვეყნებში.

რით შეგვიძლია ავხსნათ გასული ნახევარი საუკუნის ეს გამორჩეული ეკონომიკური პროგრესი? ამ პერიოდში ტრანსპორტისა და კომუნიკაციის ხარჯების მკვეთრმა შემცირებამ, ხოლო მასთან ერთად საერთაშორისო ვაჭრობის სწრაფმა ზრდამ, მსოფლიოს მისცა შესაძლებლობა მნიშვნელოვნად გაეფართოებინა წარმოება და მიეღწია ბევრად უფრო მაღალი შემოსავლის დონეებისთვის. ცვლილება იმდენად მასშტაბური და სწრაფი იყო, რომ დაახლოებით 1970 წლიდან დაწყებული პერიოდი სრულიად სამართლიანად შეიძლება მივიჩნიოთ ტრანსპორტისა და კომუნიკაციების რევოლუციად. თუ ინდუსტრიული რევოლუციით გამოწვეული ეკონომიკური პროგრესი ფართოდ არის აღიარებული, მრავალი თვალსაზრისით გასული ნახევარი საუკუნის ტრანსპორტისა და კომუნიკაციის რევოლუცია კიდევ უფრო გამორჩეულია. დროა, ამ ახალ ეკონომიკურ რევოლუციასაც სათანადო შეფასება და აღიარება მიეცეს.

ტრანსპორტისა და კომუნიკაციის რეალური ხარჯების მკვეთრი შემცირება ეკონომიკური პროგრესის მნიშვნელოვან ნაწილს ხსნის. ტექნოლოგიურმა პროგრესმა და ინოვაციური მეწარმეობის წახალისებამ 1974–2016 წლებში ოკეანურ გადაზიდვებზე ერთ ტონაზე ხარჯი 50 პროცენტზე მეტად შეამცირა (მაჩვენებელი ინფლაციით არის კორექტირებული). იმავე პერიოდში საჰაერო სატვირთო გადაზიდვის ხარჯი ერთ ტონა/კილომეტრზე კიდევ უფრო მეტად დაეცა. სტანდარტიზებულმა ფოლადის კონტეინერებმა და გადაზიდვის მექანიზაციის პროცესმა, 1956 წელს ერთ ტონაზე 48 დოლარად შეფასებული დატვირთვა-გადმოტვირთვის ხარჯი 2006 წლისთვის მხოლოდ 18 ცენტამდე შეამცირა — რაც 99 პროცენტზე მეტ შემცირებას ნიშნავს. კომუნიკაციის ხარჯების კლებამ კიდევ უფრო შთამბეჭდავი მასშტაბები შეიძინა. ჯერ კიდევ 1990 წელს საერთაშორისო სატელეფონო

ზარის ღირებულება რამდენიმე დოლარს შეადგენდა წუთში, და ხშირად ხასიათდებოდა დაბალი ხარისხით. დღეს კი როგორც აუდიო, ისე ვიდეოზარების, მათ შორის საკონფერენციო ზარების განხორციელება ინტერნეტის საშუალებით თითქმის ნულოვანი ხარჯით არის შესაძლებელი.

ტრანსპორტისა და კომუნიკაციის ხარჯების მკვეთრმა შემცირებამ მნიშვნელოვანი როლი შეასრულა საერთაშორისო ვაჭრობის გაფართოებაში, მეწარმეობის სტიმულირებაში და ეკონომიკური ინსტიტუტების გაუმჯობესებაში. ამ ცვლილებებმა მთელ მსოფლიოში გააძლიერა ეკონომიკური შედეგები, თუმცა განსაკუთრებით საგრძნობი გავლენა მოახდინა განვითარებად ქვეყნებზე. გლობალურ ეკონომიკაში ვაჭრობის მნიშვნელობაზე გავრცელებული სტატისტიკა ხშირად დამაბნეველია. როგორც წესი, ის წარმოდგენილია ვაჭრობისა და მშპ-ის თანაფარდობის სახით. თუმცა, „ვაჭრობა“ ამ შემთხვევაში განისაზღვრება როგორც იმპორტისა და ექსპორტის ჯამი, რაც სავაჭრო მოცულობას ფაქტობრივად ორჯერ ითვლის. 1960-იან წლებში საერთაშორისო ვაჭრობის წილი მსოფლიო მშპ-ში საშუალოდ 19 პროცენტი იყო, რაც რეალურად იმას ნიშნავს, რომ ქვეყნებს შორის გაცვლილი საქონელი გლობალური პროდუქტის დაახლოებით 10 პროცენტს შეადგენდა. მომდევნო ათწლეულებში ეს მაჩვენებელი სტაბილურად იზრდებოდა, და 2023 წლისთვის საერთაშორისო ვაჭრობის მასშტაბი დაახლოებით 2.5-ჯერ აღემატებოდა 1960-იანი წლების დონეს. თანამედროვე ეკონომიკებში ვაჭრობის მნიშვნელობა განსაკუთრებით თვალსაჩინო ხდება მაშინ, როცა გავიაზრებთ, რომ მშპ-ის მრავალი კომპონენტი — მაგალითად, თმის შეჭრა ან რესტორნის მომსახურება — ბუნებრივად ვერ ექვემდებარება საერთაშორისო გაცვლას.

რა თქმა უნდა, ტრანსპორტისა და კომუნიკაციის ხარჯების შემცირებამ შესაძლებელი გახადა მასშტაბის ეკონომიის ეფექტის მიღწევა და შემოსავლების ზრდა არა მხოლოდ ქვეყნებს შორის, არამედ ქვეყნის შიგნითაც — განსაკუთრებით კი დიდი ზომის ქვეყნებში. ამერიკის

შეერთებული შტატების სწრაფი ინდუსტრიალიზაცია მე-19 საუკუნეში დიდწილად განპირობებული იყო იმით, რომ აშშ-ის კონსტიტუციის (მუხლი 1, თავი 10) მიხედვით, შტატებს ეკრძალებოდათ სხვა შტატებიდან შემოსულ საქონელზე ტარიფების დაწესება. ეს დებულება განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია გახდა მე-19 საუკუნის მეორე ნახევარში, როდესაც შორ მანძილზე გამართული სარკინიგზო ხაზების წყალობით ტრანსპორტირების ხარჯები მკვეთრად შემცირდა და შესაძლებელი გახდა, შუა და დასავლეთის შტატების რესურსები მიეწოდებინა ახალი ინგლისისა და ატლანტის შუა შტატების მწარმოებლებისთვის.

ტრანსპორტისა და კომუნიკაციის ხარჯების შემცირებამ ასევე მნიშვნელოვნად გაზარდა მეწარმეობით მიღებული სარგებელი. განვითარებადი ქვეყნების კომპანიებსა და მეწარმეებს შეუძლიათ დაბალი ხარჯით აითვისონ ან მიიღონ წვდომა იმ წარმატებულ ტექნოლოგიებსა და პრაქტიკებზე, რომლებიც უფრო განვითარებულ ეკონომიკებში გამოიყენება. როდესაც გეოგრაფიულ საზღვრებს გარეთ ადამიანთა ურთიერთობები გაფართოვდა და გაიზარდა ცოდნა სხვაგან წარმატებით განხორციელებული პრაქტიკის შესახებ, მიღებული სარგებელიც მნიშვნელოვნად გაიზარდა.

შეიცვალა თავად ინსტიტუტებისა და პოლიტიკის ხარისხიც. ტრანსპორტისა და კომუნიკაციის ხარჯების შემცირებამ პოტენციურ მეწარმეებსა და ინვესტორებს მისცა უფრო დიდი მოქნილობა და გააფართოვა იმ ქვეყნების არჩევანის დიაპაზონი, სადაც შესაძლებელია ბიზნესის განხორციელება. შესაბამისად, ეს ზრდის პოლიტიკური გადაწყვეტილების მიმღებთა სტიმულს, დანერგონ გამართული ინსტიტუტები და პოლიტიკა, რათა მიზიდონ გლობალურად მოძრავი მეწარმეები. ამგვარად, ვაჭრობისა და მეწარმეობის მოცულობაზე პირდაპირი გავლენის გარდა, ტრანსპორტისა და კომუნიკაციის ხარჯების შემცირებას აქვს დადებითი მეორადი ეფექტებიც — მათ შორის, სტიმულის გაძლიერება სავაჭრო ბარიერების მოხსნისა და სამართლებრივი სისტემის გაუმჯობესებისთვის. როდესაც შეზღუდვები შემცირდა,

გაუმჯობესდა **ნაკლებად განვითარებული ქვეყნების**(?) სამართლებრივი სისტემების ხარისხიც. რაც უფრო მეტს იგებენ მოქალაქეები იმაზე, რაც სხვა ქვეყნებში ხდება, მით მეტად შეუძლიათ — და რეალურადაც იწყებენ — მეტის მოთხოვნას საკუთარი მთავრობისგან. ავტოკრატებისა და დიქტატორებისთვის დღეს არსებული საფრთხე უპრეცედენტოა — YouTube-ის, VPN-ების და ინფორმაციის თავისუფალი მიმოცვლის სამყაროში.

კომუნიკაციის გავლენა შესამჩნევია ყველაზე მიკრო დონეზეც კი. ფერმერები სოციალურ ქსელებში, მათ შორის Twitter-ზე, ერთმანეთს უზიარებენ ინფორმაციას ახალი თესლის ჯიშების შესახებ. დაავადებული ვაზის ფოტოს გადაგზავნა სოფლის მეურნეობის საკონსულტაციო სააგენტოში რჩევის მისაღებად დღეს წუთების საქმეა, მაშინ როცა ადრე ამისთვის მთელი დღის მგზავრობა იყო საჭირო უახლოეს ქალაქამდე. მობილური ტრანზაქციების საშუალებით ემიგრანტებს შეუძლიათ თანხა მარტივად გადაურიცხონ საკუთარ ოჯახებს, შუამავლებისთვის მაღალი საკომისიოს გადახდის გარეშე. ელექტრონული იდენტიფიკაციის სისტემების გამოყენება ამარტივებს პიროვნების იდენტობის დადგენას და ამცირებს კორუფციის შესაძლებლობებს — რაც განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია საჯარო და ფინანსურ სექტორებში.

ზოგი განვითარებადი ქვეყანა ბოლო ათწლეულების განმავლობაში საგრძნობლად სწრაფად გაიზარდა, მაშინ როცა სხვები მათთან შედარებით მნიშვნელოვნად ჩამორჩნენ. ამ განსხვავებებს შორის მნიშვნელოვანი როლი გეოგრაფიულ ფაქტორებს — განსაკუთრებით კლიმატსა და მდებარეობას — უკავიათ. კოლუმბიის უნივერსიტეტის ეკონომისტი ჯეფრი საჩსი ერთ-ერთი პირველი იყო, ვინც დატესტა ჰიპოთეზა, რომ გარკვეულ გეოგრაფიულ პირობებში მცხოვრები ხალხი — მაგალითად, ცხელი და ნოტიო კლიმატის რეგიონებში, რომლებიც დაშორებულია ევროპის, ჩრდილოეთ ამერიკისა და აზიის მთავარ ბაზრებთან და აქვთ ოკეანეზე შეზღუდული წვდომა — გაცილებით უფრო სერიოზულ ეკონომიკურ გამოწვევებს აწყდება. ტროპიკული, ცხელი და

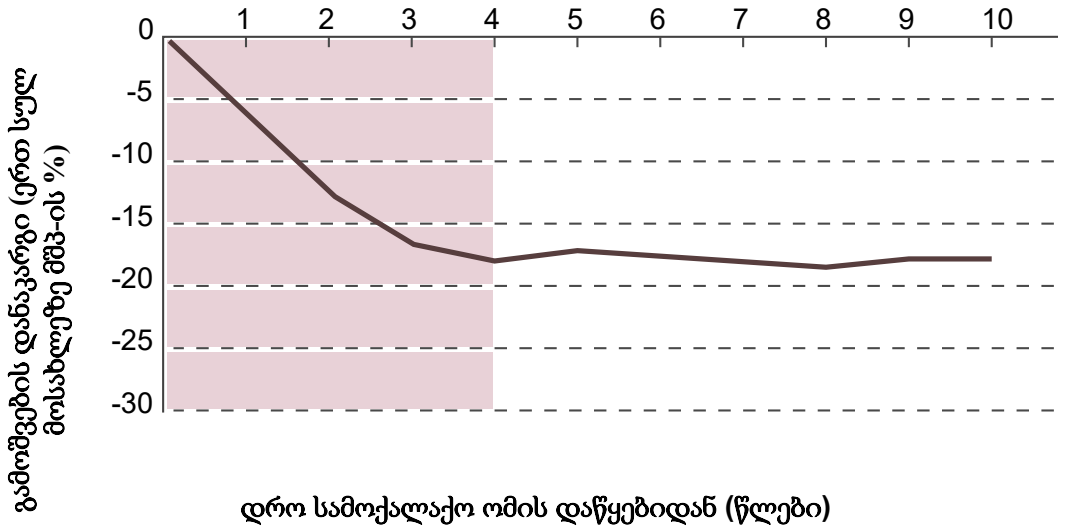
ნოტიო კლიმატი ამცირებს შრომისუნარიანობას და ზრდის ისეთი სერიოზული და სიცოცხლისთვის საშიში დაავადებების გავრცელების რისკს, როგორიცაა მალარია და ყვითელი ცხელება. მდებარეობა, რომელიც შორსაა მსოფლიო ბაზრებისგან, ვაჭრობას ძვირადღირებულს ხდის და ამცირებს სავაჭრო პარტნიორებთან წვდომის შესაძლებლობას. ხოლო ოკეანურ გადაზიდვებზე შეზღუდული წვდომა კიდევ უფრო ამცირებს ქვეყნის მიმზიდველობას როგორც ბიზნესის განთავსებისთვის, ისე პროდუქტიული ეკონომიკური საქმიანობისთვის.

კლიმატი, მსოფლიო ბაზრებთან სიახლოვე და ოკეანურ გადაზიდვებზე წვდომა მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს ქვეყნის ეკონომიკურ განვითარებაზე. განვითარებადმა ქვეყნებმა, რომელთაც ხელსაყრელი კლიმატური პირობები და მსოფლიო ბაზრებთან გეოგრაფიული სიახლოვე აქვთ, ტრანსპორტისა და კომუნიკაციის ხარჯების მკვეთრი შემცირებით მნიშვნელოვანი სარგებელი მიიღეს. ამ ქვეყნებში სავაჭრო სექტორები სწრაფად განვითარდა და ერთ სულ მოსახლეზე შემოსავლის დონე საგრძნობლად გაიზარდა. პირიქით, ქვეყნებს, რომლებსაც ცხელი, დაავადებების გავრცელებისთვის ხელსაყრელი კლიმატი აქვთ და მდებარეობენ ძირითადი ბაზრებისგან მოშორებით, ამ პროგრესით ნაკლებად ისარგებლეს. მოსალოდნელია, რომ იმ ქვეყნებში, რომლებიც შედარებით მეტი გეოგრაფიული შეზღუდვით ხასიათდებიან, როგორც ვაჭრობის ზრდა, ისე ეკონომიკური განვითარება უფრო შეზღუდული იქნება. სწორედ ამ მიზეზით, მსოფლიოში გეოგრაფიულად ყველაზე ნაკლებად ხელსაყრელ ქვეყნებს შორის დომინირებს სუბ-საჰარის აფრიკის რეგიონი. აქედან გამომდინარე, გასაკვირი არ არის, რომ ამ რეგიონში ერთ სულ მოსახლეზე შემოსავლის ზრდა მნიშვნელოვნად ჩამორჩა სხვა განვითარებად ქვეყნებს.

თუმცა, კიდევ უფრო მნიშვნელოვანი ფაქტორებია ის გარემოებები, რომელთა გაკონტროლებაც თავად საზოგადოებას შეუძლია. ქვეყნებისთვის, სადაც კეთილდღეობის ზრდა სუსტია და პროგრესი შეჩერებულია, ყველაზე სერიოზულ ბარიერს კონფლიქტები წარმოადგენს

— მათ შორის გადატრიალებები, აჯანყებები და სამოქალაქო ომები.[73] როგორც მე-19 გამოსახულებაზეა ნაჩვენები, საერთაშორისო ზრდის ცენტრის (International Growth Centre) შეფასებით, ოთხწლიანი სამოქალაქო ომი იწვევს მშპ-ის დაახლოებით 18%-იან შემცირებას, და ეს დანაკარგი ეკონომიკაში რჩება ათ წელზე მეტ ხანს.

გამოსახულება 19: სამოქალაქო ომის ეკონომიკური დანახარჯები



შენიშვნა: სურათი ასახავს ერთ სულ მოსახლეზე მშპ-ის სიმულირებულ რეაქციას ოთხწლიანი სამოქალაქო ომის შემთხვევაში (მუქი ნაწილი). სამოქალაქო ომი განისაზღვრება როგორც წელი, როცა საბრძოლო მოქმედებებთან დაკავშირებული სიკვდილიანობა 1,000 მოსახლეზე 0.08-ს აღემატება, PRIO/UCDP-ის მონაცემების მიხედვით. ერთ სულ მოსახლეზე მშპ აღებულია მსოფლიო ბანკის მონაცემებიდან. იხ. მიულერი (2016, *Economica*) ერთ სულ მოსახლეზე მაჩვენებლისთვის და მიულერი (2013)-ის მეთოდოლოგია. სიმულაციას თან ახლავს ცდომილება, რომელიც დროთა განმავლობაში იზრდება.

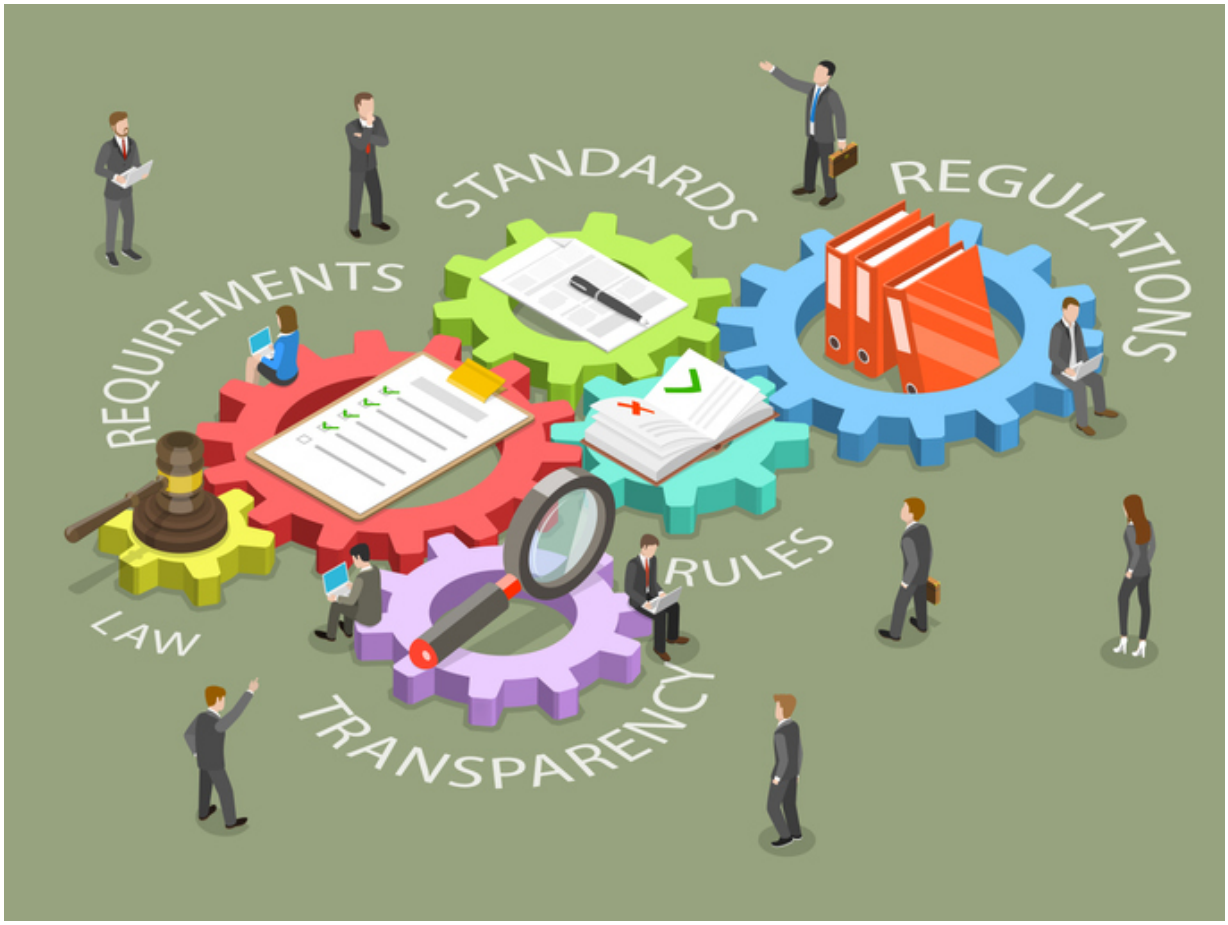
დასკვნა

დღეს, წარსულთან შედარებით, ბევრად უფრო მკაფიო ცოდნა და უფრო მყარი მტკიცებულება გვაქვს იმის შესახებ, თუ რომელი ტიპის ეკონომიკური ინსტიტუტები და პოლიტიკა უწყობს ხელს ადამიანური პროგრესის გაძლიერებას. თუმცა, იმის ცოდნა, რა მუშაობს ეფექტურად, არ ნიშნავს, რომ გამართული ინსტიტუტები ავტომატურად დაინერგება. ინსტიტუტები და ეკონომიკური პოლიტიკა პოლიტიკური პროცესის შედეგს წარმოადგენს. ამიტომ, თუ გვსურს გავიგოთ, როგორ ვითარდება ეკონომიკური ინსტიტუტები, საჭიროა თავად პოლიტიკური პროცესის მოქმედების ანალიზი. სწორედ ეს იქნება მესამე ნაწილის მთავარი განხილვის საგანი.

ვიდეო:
ეკონომიკური თავისუფლება, სლოვაკეთი

ნაწილი 3

ეკონომიკური აზროვნების ათი მნიშვნელოვანი ელემენტი ხელისუფლების როლის შესახებ



ელემენტები:

1. უფლებების დაცვა და შეზღუდული საქონლისა და მომსახურების წარმოება.
2. მონოპოლიების რეგულირება.

3. არაეფექტიანობისა და დანაკარგების თავიდან აცილება.
4. პოლიტიკური ზეწოლის გაცნობიერება.
5. წესების მიღება სპეციალური ინტერესების მქონე ჯგუფების გავლენის შესაზღუდად.
6. ზედმეტი ხარჯვისა და საბიუჯეტო დეფიციტის თავიდან არიდება.
7. სუბსიდიების თავიდან აცილება, რომლებიც ეკონომიკურ ლოგიკას არ ემყარება.
8. კეთილდღეობის დამაზიანებელი ტრანსფერების შეზღუდვა.
9. შორს ცენტრალიზებული დაგეგმვისაგან.
10. დეცენტრალიზაცია, კონკურენცია და გარე საყრდენები საკვანძო მნიშვნელობისაა.

შესავალი

ეკონომიკის ფუნქციონირების შესაფასებლად ეკონომისტები ეკონომიკური ეფექტიანობის სტანდარტს იყენებენ. რესურსების ეფექტიანი გამოყენების შემთხვევაში, ეკონომიკური საქმიანობა შემოიფარგლება მხოლოდ იმ აქტივობებით, რომლებიც ხარჯებზე მეტ სარგებელს ქმნის. შესაბამისად, ის საქმიანობები, რომელთა ხარჯი აღემატება მიღებულ ღირებულებას, უბრალოდ არ ხორციელდება. მოკლედ, **ეკონომიკური ეფექტიანობა**(?) ნიშნავს ხელმისაწვდომი რესურსებისგან მაქსიმალური ღირებულების შექმნას.

ეკონომიკის სახელმძღვანელოები, როგორც წესი, განმარტავენ, თუ რატომ ვერ აღწევს ბაზარი სრულ ეფექტიანობას გარკვეული ტიპის ეკონომიკური საქმიანობისას და, ამავე დროს, ხაზს უსვამენ იმას, თუ როგორ შეიძლება სახელმწიფომ გააუმჯობესოს არსებული მდგომარეობა. ჩვენც მსგავს მიდგომას ვირჩევთ: ვაანალიზებთ იმ მიზეზებს, რის გამოც ბაზარი შესაძლოა არ ფუნქციონირებდეს ეფექტიანად და ვაფასებთ იდეალიზებული პოლიტიკური ქმედების პოტენციალს. ამასთან ერთად,

ეკონომიკური ანალიზის იმავე ინსტრუმენტებს ვიყენებთ იმისთვისაც, რომ თავად პოლიტიკური პროცესის მოქმედება შევისწავლოთ.

დღეს სახელმწიფო ხარჯები მსოფლიოს მრავალ ქვეყანაში **ეროვნულ შემოსავალში**(?) მნიშვნელოვან წილს იკავებს. ეს ასეა მაშინაც კი, როცა საქმე გვაქვს იმ ეკონომიკებთან, რომლებიც ჩვეულებრივ „თავისუფალი ბაზრის“ სისტემებად მიიჩნევა. 2022 წელს ბელგიისა და საფრანგეთის მთავრობების ხარჯები ქვეყნის მთლიანი შიდა პროდუქტის ნახევარზე მეტი იყო, მაშინ როცა აშშ-ში, გაერთიანებულ სამეფოში, ხორვატიასა და ჩეხეთში იგივე მაჩვენებელი დაახლოებით 45%-ს შეადგენდა. პოსტსაბჭოთა სივრცეში, უზბეკეთისა და ყირგიზეთის მთავრობების ხარჯები ეროვნული შემოსავლის დაახლოებით 35%-ს უდრიდა, ხოლო აზერბაიჯანსა და საქართველოში — ოდნავ ნაკლებს, ქვეყნის მთლიანი გამოშვების დაახლოებით 30%-ის დონეზე იყო. მთავრობის ამგვარი მასშტაბური როლისა და მოცულობის პირობებში, გადამწყვეტ მნიშვნელობას იძენს იმის გააზრება, თუ როგორ მუშაობს ეს მექანიზმი.

წიგნის ეს ნაწილი ეკონომიკის ძირითად პრინციპებს გამოიყენებს იმისათვის, რომ გააანალიზოს, როგორ მოქმედებს პოლიტიკური პროცესი, რატომ იწვევს იგი ზოგჯერ საპირისპირო და არაეფექტიან შედეგებს, და რა შეიძლება გაკეთდეს მის გასაუმჯობესებლად. ამ მიმართულების შესწავლისას ეკონომისტები იყენებენ ტერმინს **საჯარო არჩევანი**(?).(74) უკანასკნელი ნახევარი საუკუნის განმავლობაში საჯარო არჩევანი ეკონომიკის განუყოფელ ნაწილად ჩამოყალიბდა.

დემოკრატიული მთავრობები ხშირად იყენებენ გადასახადებსა და სესხს, რათა დააფინანსონ ტრანსფერები, სუბსიდიები და სხვა ტიპის პრივილეგიები გარკვეული პირების ან კომპანიებისთვის. ჩვენ განვიხილავთ ამ პროცესს და ავხსნით, რატომ არის ამ პროგრამების შედეგები განსხვავებული — და ხშირად მნიშვნელოვნად განსხვავებული — იმ წარმოდგენებისგან, რომლებიც საზოგადოებაში ფართოდ არის გავრცელებული.

ვიდეო:

გაკვეთილები საქართველოდან

ვიდეო:

ჩვენ სერიოზული იუნიქორნის პრობლემა გვაქვს

ელემენტი 3.1

1. უფლებების დაცვა და შეზღუდული საქონლისა და მომსახურების წარმოება



„გონიერი და ზომიერი მთავრობა, რომელიც აღკვეთს ადამიანების მხრიდან ერთმანეთისთვის ზიანის მიყენებას, ხოლო სხვა მხრივ მათ აძლევს სრულ თავისუფლებას საკუთარი საქმიანობისა და წინსვლის გზის წარმართვისთვის, და არ წაართმევს მშრომელს საკუთარი შრომით მოპოვებულ ლუკმას — ეს არის კარგი მმართველობის არსი.“

— თომას ჯეფერსონი(75)

სახელმწიფოები მნიშვნელოვან ეკონომიკურ როლს ასრულებენ. მათ შეუძლიათ ხელი შეუწყონ საზოგადოებრივ თანამშრომლობას და გააუმჯობესონ მოქალაქეთა კეთილდღეობა ორი ძირითადი ფუნქციის შესრულებით: (1) დაცვითი ფუნქცია, რომელიც უზრუნველყოფს ადამიანების სიცოცხლის, თავისუფლებისა და საკუთრების დაცვას; და (2) წარმომქმნელი ფუნქცია, რომელიც გულისხმობს ისეთი საქონლისა და მომსახურების მიწოდებას, რომელთა უზრუნველყოფა ბაზრის მექანიზმებით მათი განსაკუთრებული თვისებების გამო რთულად ხერხდება.

ვიდეო:
შეზღუდული მთავრობა

დაცვითი ფუნქცია(?) გულისხმობს მთავრობის მიერ ისეთი უსაფრთხოებისა და წესრიგის ჩარჩოს შექმნასა და შენარჩუნებას, რომელიც მოიცავს წესების აღსრულებას ქურდობის, თაღლითობისა და ძალადობის წინააღმდეგ, მათ შორის — სხვა ქვეყნების მხრიდან მომდინარე საფრთხეების შემთხვევაშიც (ეროვნული თავდაცვა). მთავრობას მინიჭებული აქვს **მონოპოლია**(?) ძალის კანონიერ გამოყენებაზე, რათა დაიცვას მოქალაქეები როგორც ერთმანეთისგან, ისე გარე საფრთხეებისგან. ამგვარად, „დაცვითი სახელმწიფოს“ მიზანია აღკვეთოს ინდივიდების ან სხვა აქტორების მიერ ერთმანეთისთვის ზიანის მიყენება და უზრუნველყოს ისეთი სამართლებრივი გარემო, რომელიც ადამიანებს აძლევს შესაძლებლობას, ითანამშრომლონ და თანაიცხოვრონ მშვიდობიანად და შეთანხმებით. სამართლებრივი სისტემა, რომელიც იცავს ინდივიდებსა და მათ საკუთრებას თავდამსხმელებისგან, მიუკერძოებლად აღასრულებს ხელშეკრულებებს და უზრუნველყოფს კანონის წინაშე თანასწორ მოპყრობას (იხ. ნაწილი 2, ელემენტი 2.1), წარმოადგენს მთავრობის ამ დაცვითი ფუნქციის საფუძველს.

დაცვითი ფუნქცია სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანია ბაზრების გამართული ფუნქციონირებისთვის. როდესაც სახელმწიფო მკაფიოდ განსაზღვრავს და იცავს საკუთრების უფლებებს, საბაზრო ფასები ზუსტად ასახავს რესურსების ალტერნატიულ დანახარჯს (იხ. ნაწილი 1, ელემენტი 1.2), ხოლო მწარმოებლებს უჩნდებათ სტიმული აწარმოონ ის საქონელი და მომსახურება, რომელსაც მომხმარებლები ყველაზე მეტად აფასებენ მათი წარმოების ხარჯებთან შედარებით. გარდა ამისა, როდესაც ხელშეკრულებები ეფექტიანად და მიუკერძოებლად აღსრულდება, ტრანზაქციული დანახარჯები მცირდება და სავაჭრო აქტივობა იზრდება.

როცა ადამიანები და მათი საკუთრება დაცულია, მოქალაქეებს უჩნდებათ ნდობა — რომ მათ არ მოატყუებენ და რომ მათი შრომით შექმნილ ქონებას არავინ წაართმევს, არც ქურდები და არც სახელმწიფო. ამგვარი დაცვა ადამიანებს უჩენს რწმენას, რომ თუ დათესავენ, მოსავლის აღების უფლებაც ექნებათ. როდესაც დაცვის ეს მექანიზმი ეფექტიანად მოქმედებს, ადამიანები საკუთარი შრომით უხვად მოიმკიან. სწორედ ეს პროცესია ეკონომიკური პროგრესის საფუძველი.

მეორე მხრივ, როდესაც დაცვითი ფუნქცია სათანადოდ არ სრულდება, ჩნდება მთელი რიგი პრობლემები. წინსვლის შესაძლებლობები წარმოებისა და ვაჭრობის ნაცვლად იქმნება მოტყუებით, თაღლითობით, ქურდობითა და პოლიტიკური მფარველობით. შემოსავლები და ქონება დაცული არ არის, ხოლო საბაზრო ფასები ვეღარ ასახავს საქონლისა და მომსახურების მიწოდების რეალურ დანახარჯს. შედეგად, რესურსების განვითარებისა და ინვესტირების სტიმულები სუსტდება, ეკონომიკური ზრდა კი ჩერდება. სამწუხაროდ, სწორედ ასეთ მდგომარეობაში აღმოჩნდნენ მრავალი ღარიბი და ნაკლებად განვითარებული ქვეყნები, სადაც სამართლებრივი და ინსტიტუციური დაცვა ვერ უზრუნველყოფს სამართლიან ეკონომიკურ გარემოს.

ვიდეო:
სახელმწიფო ქონების გადაანგარიშება

მთავრობის მეორე ძირითადი ფუნქცია — **წარმომქმნელი ფუნქცია**(?) — დაკავშირებულია ისეთი ეკონომიკური საქმიანობების უზრუნველყოფასთან, რომელთა ორგანიზება ბაზრის მექანიზმებით რთულად ხერხდება. ამ ფუნქციას ორი ასპექტი აქვს: პირდაპირი და არაპირდაპირი წარმომქმნელი ფუნქციები. არაპირდაპირი ფუნქცია მოიცავს ისეთი ინსტიტუციური და ეკონომიკური გარემოს შექმნას, რომელიც ხელს უწყობს ბაზრების ეფექტიან მუშაობას — საკუთრების

უფლებების დაცვითა და ფულის ღირებულების სტაბილურობის უზრუნველყოფით. როგორც უკვე აღვნიშნეთ, სამართლებრივი ჩარჩო, რომელიც იცავს საკუთრების უფლებებს და უზრუნველყოფს ხელშეკრულებების აღსრულებას, აძლიერებს ვაჭრობიდან მიღებულ სარგებელს და ზრდის ბაზრის ეფექტიანობას. ანალოგიურად, მონეტარული სისტემა, რომელიც მოქალაქეებს აწვდის ფულს, რომელსაც დროში მდგრადი მსყიდველობითი უნარი აქვს, ამცირებს გაურკვევლობას და ზრდის გაცვლითი ურთიერთობების სარგებელს. ფასებისა და ფულის ღირებულების სტაბილური გარემოს უზრუნველყოფა წარმოადგენს სახელმწიფოს ერთ-ერთ უმნიშვნელოვანეს წარმომქმნელ ფუნქციას. როგორც განხილულია 2.5 ელემენტში, როდესაც ხელისუფლება ამ ფუნქციას სათანადოდ ასრულებს, ადამიანები უფრო აქტიურად ახორციელებენ ინვესტიციებს, ეფექტიანად თანამშრომლობენ ვაჭრობაში და აღწევენ შემოსავლების უფრო მაღალ დონეს.

ხშირად მთავრობის წარმომქმნელი ფუნქცია უფრო პირდაპირ ფორმას იღებს. ზოგიერთი საქონელსა და მომსახურების მიწოდებისას ბაზარი არაეფექტიანად ფუნქციონირებს, რადგან რთულია გადახდასა და პროდუქტის მიღებას შორის მკაფიო კავშირის უზრუნველყოფა. ამგვარ ეკონომიკურ სიკეთეებს **საზოგადოებრივი საქონელი**(?) ეწოდება. ტექნიკური თვალსაზრისით, საქონელი ან მომსახურება საზოგადოებრივად მიიჩნევა მაშინ, როცა მას ორი ძირითადი თვისება ახასიათებს: (1) იგი უნდა იყოს „არაკონკურენტული“ (non-rival), რაც იმას ნიშნავს, რომ ერთი ადამიანის მიერ მოხმარება არ ამცირებს იმ რაოდენობას, რომელიც სხვებისთვის რჩება ხელმისაწვდომი; და (2) იგი უნდა იყოს „გამოურიცხავი“ (non-excludable), რაც იმას ნიშნავს, რომ შეუძლებელია ვინმეს გამორიცხვა ამ საქონლის მოხმარებიდან, ანუ ყველა შეძლებს მისით სარგებლობას, თუნდაც საფასურის გადაუხდელად. მარტივი მაგალითია ფოიერვერკები. ფოიერვერკი ერთდროულად არის არაკონკურენტული — ერთი ადამიანის მიერ ყურება არ ამცირებს სხვებისთვის სანახაობის ხელმისაწვდომობას — და გამოურიცხავი —

ვერავის აუკრძალავ ყურებას, თუნდაც მას ამისთვის ფასი არ ჰქონდეს გადახდილი.

უფრო სერიოზული მაგალითია ეროვნული თავდაცვა. ეროვნული თავდაცვა სარგებელს აძლევს ყველა მოქალაქეს და ერთობლივად მოიხმარება მთელი საზოგადოების მიერ. წარმოუდგენლად რთულია ზოგიერთი ადამიანის დაცვა საგარეო აგრესორებისგან ისე, რომ სხვებზეც ავტომატურად არ გავრცელდეს. თუ ეროვნული თავდაცვა მთლიანად ბაზრის მექანიზმებს დაეფუძნებოდა, ბაზარი, სავარაუდოდ, ვერ უზრუნველყოფდა ისეთ მასშტაბებს, რომელიც ყველას სათანადოდ დაიცავდა. ამიტომ, სახელმწიფოს მიერ მსგავსი საქონლის — ანუ საზოგადოებრივი საქონლის — უზრუნველყოფა შეიძლება მნიშვნელოვნად აუმჯობესებდეს ეკონომიკურ პირობებს. ეს საკითხი დეტალურად განხილულია ელემენტში 3.3.

სხვა შემთხვევებში, მომხმარებლების მიერ საქონლისა ან მომსახურების გამოყენების კონტროლი და მათგან საფასურის ამოღება შეიძლება იმდენად ხარჯიანი აღმოჩნდეს, რომ ეს პროცესი თავად გახდეს არაეფექტიანი. ასეთ პირობებში, ამგვარი საქონლის მიწოდება ბაზრის მექანიზმებით ვერ უზრუნველყოფს ოპტიმალურ შედეგს. მაგალითად, გზები — განსაკუთრებით ისეთები, რომლებიც შეზღუდული წვდომის მაგისტრალებს არ წარმოადგენს. მომხმარებლებისგან ყოველი გამოყენებისას გზით სარგებლობის საფასურის ამოღება უკიდურესად მაღალ ადმინისტრაციულ ხარჯებთან იქნებოდა დაკავშირებული. სწორედ ამიტომ, პრაქტიკაში უფრო ეფექტიანად მიიჩნევა, როცა გზები ყველასთვის ხელმისაწვდომია, ხოლო მათი დაფინანსება ხორციელდება გადასახადების მეშვეობით. თუმცა, თანამედროვე ტექნოლოგიურმა პროგრესმა შესაძლებელი გახადა მაგისტრალების გარკვეულ ზონებში გზით სარგებლობის ავტომატური გადასახადის დაწესება — როგორც ეს ხორციელდება ლონდონსა და ნიუ-იორკში — რამაც რეალობად აქცია ინფრასტრუქტურის რეალური ღირებულების გადახდა თავად იმ მომხმარებლების მიერ, რომლებიც მას იყენებენ. ზოგმა შესაძლოა

მოსასვენებელი პარკებიც მიაკუთვნოს საზოგადოებრივი საქონლის კატეგორიას, თუმცა აშკარაა, რომ პარკში უფასო შესვლა მფლობელის არჩევანია — რასაც ნათლად ადასტურებს „დისნეილენდის“ მაგალითი.

ეს მნიშვნელოვანი განსხვავებაა. ზოგიერთი საქონელი **სახელმწიფოს მიერ მიწოდებულ საქონლად**(?) მიიჩნევა, რადგან მათი მოხმარებისთვის საფასურის ამოღება პრაქტიკულად შეუძლებელია, ხოლო სხვები ასეთებად განიხილება საზოგადოებრივი პრეფერენციების — ანუ სოციალური არჩევანის — საფუძველზე.

როგორც არაერთხელ აღვნიშნეთ, რესურსების მაქსიმალური სარგებლის მისაღებად აუცილებელია, რომ ეკონომიკური საქმიანობა განხორციელდეს მხოლოდ მაშინ, როცა მისით მიღებული სარგებელი აღემატება ხარჯებს. ეს პრინციპი ერთნაირად ვრცელდება როგორც სახელმწიფო, ისე კერძო სექტორის საქმიანობაზე. სამწუხაროდ, როდესაც სახელმწიფო აქტივობა მოიცავს პროექტებს, რომლებიც ფინანსდება გადასახადებით ან სესხით, მათი სარგებლისა და ხარჯების ზუსტი შეფასება მნიშვნელოვნად რთულდება. ბაზარში მყიდველებისა და გამყიდველების გადაწყვეტილებები ფასების მეშვეობით გვაწვდის ინფორმაციას სარგებელისა და ხარჯების შესახებ: მომხმარებლები არ შეიძენენ საქონელს, თუ მისი ფასი მათთვის აღქმულ ღირებულებაზე მეტია, ხოლო მწარმოებლები არ გააგრძელებენ წარმოებას, თუ ვერ დაფარავენ საკუთარ ხარჯებს. თუმცა, ეს საბაზრო სიგნალები იკარგება მაშინ, როცა საქონლისა და მომსახურების მიწოდებას სახელმწიფო ახორციელებს და მათ გადასახადებით აფინანსებს. ასეთ შემთხვევაში არ არსებობენ პირდაპირი მყიდველები, რომლებიც საკუთარი ფულით გამოხატავენ, რამდენად აფასებენ კონკრეტულ პროდუქტს ან მომსახურებას. უფრო მეტიც, მომწოდებლის — ანუ მთავრობის — შემოსავლები იკრიფება იძულებითი დაბეგვრის გზით, რის შედეგადაც არ არსებობს გარანტია, რომ პროექტის მიერ შექმნილი საქონლისა და მომსახურების ღირებულება რეალურად აღემატება მის ხარჯებს.

ვიდეო:

<u>არჩევნის გაკეთება პოლიტიკაში და ბაზარზე</u>

სახელმწიფო უწყებებს შეუძლიათ სცადონ ხარჯებისა და სარგებლის შეფასება, თუმცა მათი გამოთვლები დიდწილად მხოლოდ ვარაუდებზე იქნება დაფუძნებული, რადგან მათ არ აქვთ მყარი ინფორმაცია, რომელიც მყიდველებისა და გამყიდველების რეალურ არჩევანზეა დამყარებული. გარდა ამისა, პრაქტიკაში ასეთი ხარჯ-სარგებლის შეფასებები ხშირად დამოკიდებულია პოლიტიკურ მოსაზრებებზე და შესაძლოა ამ ფაქტორმა მათი შედეგები მნიშვნელოვნად დაამახინჯოს.

როგორც აჩვენებს თომას ჯეფერსონის ციტატა, რომელიც ამ ელემენტს წავუმძღვარეთ, სახელმწიფოს უმთავრესი ფუნქციაა ადამიანების მხრიდან ერთმანეთისთვის ზიანის მიყენების აღკვეთა (მთავრობის დაცვითი ფუნქცია). როგორც ჯონ მეინარდ კეინზმაც აღნიშნა:

> *„მთავრობისთვის მნიშვნელოვანია არა ის, რომ აკეთოს ის, რასაც უკვე აკეთებენ ინდივიდები და აკეთოს ის ოდნავ უკეთესად ან უარესად; არამედ აკეთოს ის, რაც ამჟამად საერთოდ არ კეთდება.“*[(76)]

ეკონომიკური თეორია ასევე მიუთითებს, რომ არსებობს საფუძველი, სახელმწიფომ უზრუნველყოს ისეთი საქონელი და მომსახურება, რომელთა მიწოდება ბაზრის მექანიზმებით რთულად ხერხდება (მთავრობის წარმომქმნელი ფუნქცია). თუმცა, როდესაც სახელმწიფო ამ ფარგლებს სცდება და ეკონომიკაში უფრო ფართო ჩარევას იწყებს, მისი როლის გამართლება თანდათან სუსტდება. იმისათვის, რომ სწორად განისაზღვროს, რა ფუნქცია უნდა ეკავოს ეკონომიკაში მთავრობას და რა — ბაზარს, საჭიროა არა მხოლოდ ბაზრის შეზღუდვების გააზრება, არამედ

იმავე ეკონომიკური ანალიტიკური მიდგომებით თავად პოლიტიკური პროცესის ღრმა შესწავლაც.

წაიკითხეთ:

ედვარდ ელისის „შენი არ არის, რომ განკარგავ“

ელემენტი 3.2

2. მონოპოლიების რეგულირება

> *„მონოპოლია, თავის მხრივ, გონივრული მმართველობის დიდი მტერია. გონივრული მმართველობა ვერასდროს გახდება საყოველთოდ დამკვიდრებული, თუ არ იარსებებს თავისუფალი და საერთო კონკურენცია, რომელიც ყველას აიძულებს მას მიმართოს თვითდაცვის მიზნით.“*
>
> **— ადამ სმიტი**[77]

თუ საზოგადოებას სურს თავისი რესურსებიდან მაქსიმალური სარგებელი მიიღოს, ისინი ეფექტიანად უნდა გამოიყენოს. კონკურენცია ამ ეფექტიანი გამოყენების მთავარი პირობაა. როგორც უკვე აღინიშნა, კონკურენცია ბიზნესს აძლევს ძლიერ სტიმულს, გაითვალისწინოს მომხმარებელთა საჭიროებები და აწარმოოს საქონელი და მომსახურება ეკონომიურად. თუ კომპანიები ვერ შესთავაზებენ მომხმარებლებს ფასის შესაბამის ღირებულებას, ისინი თავიანთ ფულს სხვაგან დახარჯავენ.

მონოპოლია არსებობს მაშინ, როდესაც ბაზარზე მხოლოდ ერთი მწარმოებელია და მის მიერ შემოთავაზებულ საქონელსა თუ მომსახურებას არ გააჩნია კარგი შემცვლელი. ასეთ ვითარებაში მწარმოებელს უჩნდება სტიმული, შეამციროს წარმოების მოცულობა და გაზარდოს ფასი. მცირე რაოდენობის წარმოებითა და უფრო მაღალი ფასის დაწესებით კომპანიას შესაძლოა უფრო მეტი მოგება ჰქონდეს, ვიდრე იმ შემთხვევაში, როცა რესურსები უფრო პროდუქტიულად იქნებოდა გამოყენებული — ანუ წარმოება გაიზრდებოდა და ფასები შემცირდებოდა. შედეგად წარმოიქმნება არაეფექტიანობა, რადგან

მონოპოლისტი ვერ აწარმოებს იმ რაოდენობის პროდუქტს, რომელიც მომხმარებლებისთვის უფრო ღირებულია, ვიდრე მისი წარმოების ხარჯია.

მონოპოლიის ორი მთავარი წყარო არსებობს: მასშტაბის ეკონომიურობა და პოლიტიკური მფარველობით მინიჭებული პრივილეგიები. მასშტაბის ეკონომიურობა მაშინ ჩნდება, როდესაც დიდ კომპანიებს თითოეული ერთეულის წარმოების ხარჯი ნაკლები აქვთ, ვიდრე მათ მცირე ზომის კონკურენტებს. თუ მასშტაბის ეკონომიურობა შენარჩუნებულია, კომპანია თანდათან იკავებს ბაზრის უფრო და უფრო დიდ წილს, საბოლოოდ დომინანტად იქცევა და მონოპოლიად ყალიბდება. ამ პროცესის ნათელ მაგალითად შეიძლება მივიჩნიოთ ელექტროენერგიის წარმოება. როდესაც ელექტროსადგურები იზრდება და წარმოების მასშტაბები ფართოვდება, ერთი კილოვატსაათის წარმოების ხარჯი, როგორც წესი, მცირდება. შედეგად ჩნდება ტენდენცია, როცა ერთი დიდი კომპანია იკავებს მთელ ბაზარს. სწორედ ამიტომ, მთავრობები, ჩვეულებრივ, არეგულირებენ ელექტროენერგიის მწარმოებელი კომპანიების მიერ დაწესებულ ფასებს, ხოლო ზოგიერთ შემთხვევაში თავად ფლობენ და მართავენ ელექტროსადგურებს.

ზოგჯერ, არ არის მონოპოლია, თუმცა ზოგიერთ სექტორში შეიძლება არსებობდეს მხოლოდ რამდენიმე დომინანტი კომპანია — როგორც წესი, იმის გამო, რომ ამ ბაზრებზე შესვლა ძალიან ხარჯიანია. კომპანიას შესაძლოა წარმოების ერთ ერთეულზე დაბალი ხარჯის მისაღწევად და კონკურენტუნარიანობის შესანარჩუნებლად მოუწიოს მთელი ინდუსტრიის გამომუშავების დიდი წილის, მაგალითად, 20 ან 25 პროცენტის, დაკავება. ასეთ პირობებში ბაზარზე ადგილი რჩება მხოლოდ ოთხი-ხუთი კომპანიისთვის, რომლებსაც ერთეულზე წარმოების დაბალი ხარჯით გამოირჩევიან. ამგვარი ბაზრები, ჩვეულებრივ, დომინირებულია მცირე რაოდენობის მსხვილი კომპანიების მიერ. მათ ხშირად უჩნდებათ სტიმული შეთანხმებულად იმოქმედონ — ფასები გაზარდონ და ისე მოიქცნენ, როგორც მონოპოლისტი მოიქცეოდა. მრეწველობის ისეთი დარგები, როგორიცაა ავტომობილების, ტელევიზორებისა და

კომპიუტერული ოპერაციული სისტემების წარმოება, წარმოადგენს სწორედ ასეთი ბაზრების მაგალითებს, სადაც შედარებით მცირე რაოდენობის კომპანიები დომინირებენ. ასეთ ინდუსტრიებს ეწოდებათ **ოლიგოპოლია**(?). ოლიგოპოლიის ანალიზი საინტერესო, თუმცა რთული კვლევის სფეროა, რადგან მის შედეგებს ერთმნიშვნელოვანი ფორმა არ აქვს — ერთი მოთამაშის ოპტიმალური სტრატეგია დამოკიდებულია სხვა მონაწილეთა ქცევაზე. ამგვარი ბაზრების შესასწავლად შემუშავებულია მათემატიკის დარგი, რომელიც ცნობილია როგორც **თამაშთა თეორია**(?). იგი 1950-იან წლებში ეკონომისტებმა ჯონ ნეშმა, ოსკარ მორგენშტერნმა და ჯონ ფონ ნეიმანმა ჩამოაყალიბეს და დღეს ფართოდ გამოიყენება მრავალ სხვადასხვა სფეროში.(78)

ზოგჯერ მონოპოლიის წყაროდ თავად მთავრობაც გვევლინება. ლიცენზირების სისტემები, გადასახადები, რომლებიც ერთ ჯგუფს მეორესთან შედარებით უპირატესობას აძლევს, ტარიფები, კვოტები და სხვა ადმინისტრაციული პრივილეგიები ამცირებს ბაზრის კონკურენტუნარიანობას. მიუხედავად იმისა, რომ ამ რეგულაციების ნაწილი შეიძლება კეთილი განზრახვით იყოს მიღებული, ისინი ფაქტობრივად იცავენ უკვე არსებულ კომპანიებს პოტენციური კონკურენტების ხარჯზე, რითაც ხელს უწყობენ მონოპოლიებისა და დომინანტი ფირმების ჩამოყალიბებას. მთავრობის მიერ შექმნილი მონოპოლიები ფართოდ იყო გავრცელებული საბჭოთა კავშირის თითქმის ყველა სექტორში. მაგალითად, სახელმწიფო სამშენებლო კომიტეტს (სსრკ გოსსტროი) გააჩნდა სამშენებლო სექტორზე ექსკლუზიური კონტროლი, რითაც ფაქტობრივად ქმნიდა მონოპოლიას როგორც სამშენებლო პროექტებზე, ისე სამშენებლო მასალებზე. კერძო სამშენებლო კომპანიები აკრძალული იყო, ხოლო ყველა სამშენებლო საქმიანობა — მათ შორის ინფრასტრუქტურისა და საცხოვრებელი სახლების მშენებლობა — სრულად ხორციელდებოდა გოსსტროის ზედამხედველობით. ამ მონოპოლიამ ჩაახშო კონკურენცია, ინოვაცია და ეფექტიანობა სამშენებლო სექტორში, რაც გამოიხატა ფართო კორუფციაში და მრავალი

პროექტის დაბალ ხარისხში.

რა შეუძლია მთავრობას გააკეთოს ბაზრის კონკურენტუნარიანობის უზრუნველსაყოფად? პირველი და უმთავრესი წესი შეიძლება მედიცინიდან იყოს ნასესხები — „ნუ ავნებ.“ მთავრობა უნდა მოერიდოს ისეთ ჩარევებს, რომლებიც ბაზრის მოქმედებას აზიანებს — მაგალითად, ზედმეტად მკაცრ ლიცენზირების მოთხოვნებს, დისკრიმინაციულ გადასახადებს ან პოლიტიკური მფარველობის პრაქტიკას. კონკურენტული ბაზრების უდიდეს უმრავლესობაში არსებული გამყიდველებისთვის რთულია ან საერთოდ შეუძლებელია კონკურენტი ფირმების (მათ შორის, უცხოელი მწარმოებლების) ბაზარზე შემოსვლის შეზღუდვა. ეს ნიშნავს, რომ მომწოდებლებს კონკურენციის შეზღუდვა მხოლოდ მაშინ შეუძლიათ, როდესაც თავად მთავრობა ადგენს ისეთ პოლიტიკას, რომელიც ზღუდავს ბაზარზე შესვლას, ან ქმნის წესებსა და რეგულაციებს, რომლებიც გარკვეულ კომპანიებს უსამართლო უპირატესობას ანიჭებს.

კონკურენციის წასახალისებლად მთავრობებს შეუძლიათ აკრძალონ ისეთი ქმედებები, რომლებიც ზღუდავს ბაზრის თავისუფალ საქმიანობას — მაგალითად, **კოლუზია**(?) (შეთანხმებული მოქმედება), დომინანტი კომპანიების შერწყმა ერთ მსხვილ სტრუქტურად ან კომპანიებს შორის ჯგვარედინი მფლობელობა. ამ თვალსაზრისით, ევროკავშირის კონკურენციის სამართალი მნიშვნელოვან როლს ასრულებს ერთიან ევროპულ ბაზარზე კონკურენციის შენარჩუნებაში — ის კრძალავს კომპანიებისთვის შეთანხმებულ ქმედებებს ან ბაზრის მონოპოლიზაციის სხვა მცდელობებს. მაგალითად, 2019 წელს ევროკომისიამ დაბლოკა გერმანული მულტინაციონალური კონგლომერატის, სიმენსის და ფრანგული სატრანსპორტო კომპანიების ჯგუფის, ალსტომის შერწყმა. კომისიამ დაასკვნა, რომ აღნიშნული გაერთიანება შექმნიდა დომინანტ მოთამაშეს ევროპულ ბაზარზე რკინიგზის სიგნალიზაციის სისტემებისა და სწრაფმავალი მატარებლების წარმოებაში, რაც მნიშვნელოვნად შეამცირებდა კონკურენციას და გამოიწვევდა ფასების ზრდას მომხმარებლებისთვის. მიუხედავად იმისა, რომ კომპანიებმა

კონკურენციის შემცირების რისკების შესამცირებლად შესთავაზეს გარკვეული აქტივების გაყიდვა, კომისიამ საბოლოოდ დაასკვნა, რომ შერწყმა ზიანს მიაყენებდა კონკურენციას და შეაფერხებდა ინოვაციას რკინიგზის სექტორში — სწორედ ამიტომ გარიგება დაიბლოკა.[79]

თუმცა, როგორც ხშირად ხდება ეკონომიკაში, საკითხი არც აქ არის ასეთი მარტივი. აშშ-ის პრეზიდენტი ჰარი ტრუმენი ხუმრობით სთხოვდა თავის მრჩევლებს, მოეძებნათ მისთვის „ერთხელიანი ეკონომისტი“ — იმდენად იყო დაღლილი ეკონომისტებისგან, რომლებიც მუდამ ამბობდნენ: *„მაგრამ, მეორე მხრივ“* (“but on the other hand”). ზოგჯერ მთავრობები მართლაც ქმნიან მონოპოლიებს, რომლებიც საზოგადოებრივი ინტერესების სამსახურში დგანან. ამის თვალსაჩინო მაგალითია პატენტები. წარმოიდგინეთ ახალი წამალი, რომელსაც შეუძლია მომაკვდინებელი დაავადების განკურნება. ასეთი პრეპარატის შემუშავება და გამოცდა შეიძლება ასეულობით მილიონი ევრო დაჯდეს, მაშინ როცა ერთი აბის წარმოების ღირებულება მხოლოდ რამდენიმე პენია. თუ გამომგონებლის ინტელექტუალური საკუთრება არ იქნება დაცული, კონკურენტები, რომლებიც კვლევასა და განვითარებაში არაფერს ხარჯავენ, სიამოვნებით გაყიდიან უკვე გამოგონებულ წამალს მხოლოდ თვითღირებულების ფასად. ასეთ პირობებში კი ვინ მოინდომებდა ამგვარი წამლის შექმნაში ინვესტირებას?

კიდევ ერთი რთული და მრავალმხრივი საკითხია — როგორ განვსაზღვროთ ზუსტად, არის თუ არა კონკრეტული ინდუსტრია ან პროდუქტი კონკურენტული. როგორც უკვე აღვნიშნეთ, საქონელს შეიძლება ჰქონდეს ჩანაცვლების უნარი — ზოგ შემთხვევაში უფრო მაღალი, ზოგ შემთხვევაში კი შედარებით დაბალი. ერთხელ აშშ-ის უზენაეს სასამართლოს მოუწია დავა იმის შესახებ, იყვნენ თუ არა ალუმინის ფოლგა და პოლიეთილენის შეფუთვა ერთმანეთისთვის საკმარისად ახლო შემცვლელები — იმდენად, რომ ფოლგის მწარმოებელი მონოპოლიად ვერ ჩაითვლებოდა, რადგან მომხმარებლებს შეეძლოთ მის ნაცვლად პოლიეთილენის შეფუთვის გამოყენება. ერთი შეხედვით ეს საკითხი

შეიძლება უმნიშვნელოდ მოგეჩვენოთ, თუმცა რეალურად ის უკავშირდებოდა მნიშვნელოვან ეკონომიკურ და პოლიტიკურ გადაწყვეტილებას.

სახელმწიფოს საქმიანობის შედეგები ხშირად წინააღმდეგობრივია. ერთი მხრივ, მთავრობის პოლიტიკამ — კოლუზიისა და სხვა კონკურენციის შემზღუდავი პრაქტიკის აღკვეთის გზით — მრავალი ინოვაციის შესაძლებლობა შექმნა. მეორე მხრივ, პროფესიული ლიცენზირების სისტემამ, მცირე ბიზნესებზე დაწესებულმა რეგულაციებმა და სხვა სამართლებრივმა შეზღუდვებმა ხშირად საპირისპირო შედეგი გამოიღო. მათ შეამცირეს ბაზრებზე შესვლის შესაძლებლობა, დაიცვეს უკვე არსებული მწარმოებლები კონკურენტებისგან და შეზღუდეს ფასებით კონკურენცია. ამრიგად, მიუხედავად იმისა, რომ ბაზარზე შესვლის მაღალი ბარიერები და კონკურენციის დეფიციტი თითქოს ქმნის საფუძველს სახელმწიფოს ჩარევისთვის ბაზრის ეფექტიანობის გასაუმჯობესებლად, პრაქტიკაში ზოგიერთი პოლიტიკა პირიქით — კომპანიებს ანიჭებს მონოპოლიურ ძალაუფლებას. შემდგომი განხილვისას უფრო ნათელი გახდება ის საფუძვლიანი მიზეზები, რომლებიც განაპირობებს მთავრობის ანტიკონკურენტულ ქცევას.

ელემენტი 3.3

3. არაეფექტიანობისა და დანაკარგების თავიდან აცილება

> *„ჩვენ გვსურს დავამყაროთ საბაზრო ეკონომიკის წესები, და არა დავგეგმოთ მისი შედეგი.“*
>
> **— ვაცლავ კლაუსი**

როგორც 2-1 ელემენტში განვიხილეთ, იმისათვის, რომ ბაზრებმა უზრუნველყონ რესურსების ეფექტიანი განაწილება, საკუთრების უფლებები მკაფიოდ უნდა იყოს განსაზღვრული, ხოლო მწარმოებლებს უნდა ჰქონდეთ შესაძლებლობა სრულად ისარგებლონ საკუთარი შრომისა და წარმოებითი საქმიანობის შედეგებით. თუმცა, გარკვეული ტიპის საქონლის ბუნება ამ პროცესს ართულებს. ამ ელემენტში განხილულია ეკონომიკური საქმიანობის ორი კატეგორია, რომლებიც მნიშვნელოვან სირთულეებს აჩენს ბაზრის მექანიზმებით რესურსების ეფექტიანი განაწილების გზაზე — საზოგადოებრივი საქონელი და გარე ეფექტები (ექსტერნალიები).

საზოგადოებრივი საქონელი

მოდი, უფრო დეტალურად განვიხილოთ ისეთი საქონლისა და მომსახურების იდეა, რომლის შემთხვევაშიც მწარმოებლებს უჭირთ საკუთარი წარმოების შედეგებით სარგებლის მიღება. ეს ეხება საქონლის იმ კატეგორიას, რომელსაც ეკონომისტები საზოგადოებრივ საქონელს

უწოდებენ. საზოგადოებრივ საქონელს ორი ძირითადი მახასიათებელი აქვს: (1) საერთო მოხმარებადობა — როგორც ეროვნული თავდაცვის მაგალითზე აღვნიშნეთ, პროდუქტის მიწოდება ერთ მომხმარებელზე ავტომატურად ნიშნავს მის ხელმისაწვდომობას სხვებისთვისაც; და (2) გამოურიცხაობა — პრაქტიკულად შეუძლებელია იმ მომხმარებლების გამორიცხვა, რომლებიც ამ საქონლისთვის არ იხდიან საფასურს. მაგალითად, ისევე როგორც ეროვნული თავდაცვა, წყალდიდობის კონტროლი სრულად აკმაყოფილებს პირველ კრიტერიუმს: როცა კაშხლები ან წყალსაცავები შენდება, მთელი რეგიონის მოსახლეობა იღებს სარგებელს. იგივე ეხება მეორე კრიტერიუმსაც — წყალდიდობისგან დაცვის მომწოდებელს პრაქტიკულად არ შეუძლია ადამიანებისგან საფასურის ამოღება, რადგან თუ ეს მომსახურება ხელმისაწვდომია ერთისთვის, იგი ავტომატურად ხელმისაწვდომია ყველასთვის. ამიტომ, საზოგადოებრივი საქონლის მიწოდება ბაზრის მექანიზმებით განსაკუთრებით რთულია, რადგან პოტენციურ მომწოდებლებს არ შეუძლიათ ზუსტად იმავე პროპორციით მიიღონ ანაზღაურება, როგორც ეს ხდება კერძო საქონლის მიწოდებისას.

ვიდეო:
საზოგადოებრივი საქონელი და თავდაცვა ასტეროიდისგან

მომხმარებლებს უჩნდებათ სტიმული **უბილეთო მგზავრებად**(?) იქცნენ — ანუ ისარგებლონ საქონლით ისე, რომ მისი საფასური არ გადაიხადონ. როდესაც მოსახლეობის მნიშვნელოვანი ნაწილი უბილეთო მგზავრის პოზიციას იკავებს, ასეთი საქონელი შესაძლოა საერთოდ არ წარმოიქმნას, ან მისი მიწოდება იყოს შეზღუდული — მაშინაც კი, როცა მოხმარებით მიღებული სარგებელი აღემატება წარმოების ხარჯს. ამგვარ ვითარებაში ბაზარი ვერ ახერხებს საზოგადოებრივი საქონლის იმ რაოდენობით მიწოდებას, რომელიც ეკონომიკური ეფექტიანობის

პრინციპს შეესაბამება. საზოგადოებრივი საქონლის მაგალითებია წყალდიდობის კონტროლი, ეროვნული თავდაცვა, საზოგადოებრივი წესრიგის დაცვა და ფაროსანას გავრცელების აღკვეთა. რადგან ამ ტიპის საქონლის მიწოდება და მისი ხარჯების დაფარვა ბაზრის მექანიზმებით რთულია, მათი უზრუნველყოფა, როგორც წესი, სახელმწიფოს მიერ ხდება.

ვიდეო:
<u>რა არის ფრირაიდერის პრობლემა?</u>

მნიშვნელოვანია აღვნიშნოთ, რომ საქონლის საზოგადოებრივ საქონლად კლასიფიცირება განისაზღვრება მისი მახასიათებლებით, და არა იმით, თუ რომელ სექტორში იწარმოება იგი. ხშირად არსებობს მცდარი აღქმა, რომ თუ საქონელს სახელმწიფო აწვდის, ის ავტომატურად მიეკუთვნება საზოგადოებრივი საქონლის კატეგორიას. თუმცა, ეს ყოველთვის ასე არ არის. მთავრობის მიერ მიწოდებული მრავალი საქონელი და მომსახურება აშკარად არ აკმაყოფილებს საზოგადოებრივი საქონლის განმარტებას. ამის მაგალითებია სამედიცინო მომსახურება, განათლება, ფოსტის მიწოდება, ნარჩენების შეგროვება და ელექტროენერგიის მიწოდება. მიუხედავად იმისა, რომ ეს მომსახურებები ხშირად სახელმწიფო სექტორის მიერ არის ორგანიზებული, არაგადამხდელი მომხმარებლების გამორიცხვა ამ შემთხვევაში სრულიად შესაძლებელია, ხოლო მათი ერთ პირზე მიწოდება არ ნიშნავს, რომ ავტომატურად ხელმისაწვდომი ხდება სხვებისთვისაც. ამიტომ, მიუხედავად იმისა, რომ გარკვეული საქონელი და მომსახურება სახელმწიფო სექტორის მიერ იწარმოება ან მიეწოდება, ისინი მაინც არ მიეკუთვნება საზოგადოებრივი საქონლის კატეგორიას. ასეთ შემთხვევებში მათ უფრო სწორად უნდა ვუწოდოთ სახელმწიფოს მიერ მიწოდებული საქონელი.

საქონლისა და მომსახურების უმეტესობა კერძო ხასიათისაა და არა

— საზოგადოებრივი. კერძო საქონლის შემთხვევაში გადახდასა და პროდუქტის (ან მომსახურების) მიღებას შორის კავშირის დადგენა მარტივად შესაძლებელია. შესაბამისად, ასეთი პროდუქტები, როგორც წესი, ბაზრის მექანიზმების მეშვეობით მიეწოდება მომხმარებლებს. დაფიქრდით ამაზე და მის მნიშვნელობაზე: ადამიანები, რომლებიც ყიდულობენ ნაყინს, სმარტ-მოწყობილობებს, ჯინსის შარვალს, სახლს ან ათასობით სხვა ნივთს — სწორედ ისინი სარგებლობენ ამ საქონლით. ხოლო ისინი, ვინც არ ყიდულობენ, შესაბამის სარგებელს ვერ იღებენ. როგორც არაერთხელ აღვნიშნეთ, ბაზარზე მწარმოებლები აგრძელებენ პროდუქციის მიწოდებას იმ შემთხვევაში, როცა თქვენ და სხვა მომხმარებლების მიერ ნებაყოფლობით გადახდილი ფასი ფარავს მათი წარმოების ხარჯებს. ვინც არ არის მზად გადაიხადოს შესაბამისი ფასი, ის გამორიცხულია მოხმარებიდან. შესაბამისად, სახელმწიფოს მიერ კერძო საქონლის მიწოდება ნაკლებად სავარაუდოა, რომ ბაზრის ეფექტიანობას გააუმჯობესებს.

ვიდეო:
ეკონომიკა ფილმში „რობოკოპი“

გარე ეფექტები (ექსტერნალიები)

ზოგჯერ ინდივიდის ან ჯგუფის ქმედების შედეგები „გადაეცემა სხვებს“ და ზეგავლენას ახდენს მათ კეთილდღეობაზე — თანაც მათი თანხმობის გარეშე. ასეთ ზემოქმედებას, როგორც უკვე იცით, გარე ეფექტები ან ექსტერნალიები ეწოდება. მაგალითად, თუ საკუთარ ბინაში ხართ და ცდილობთ სწავლას, ხოლო მეზობლები ხმამაღალი მუსიკით გაწუხებენ, მათი ქცევა თქვენთვის გარე ეფექტს წარმოადგენს. თქვენ ამ პროცესში უშუალოდ ჩართული არ ხართ — არც გარიგებაში, არც

საქმიანობაში, არც გაცვლაში — თუმცა მათი ქცევა მაინც ახდენს გავლენას თქვენზე, ამ შემთხვევაში — უარყოფით გავლენას.

ვიდეო:
<u>ნეგატიური გარეგანი ეფექტები: ფარული სოციალური ხარჯები</u>

გადაცემადმა ეფექტმა შესაძლოა გამოიწვიოს როგორც ზარალი, ისე სარგებელი იმ პირებისთვის, რომლებიც უშუალოდ არ მონაწილეობენ პროცესში. როდესაც ეს ეფექტები ზიანს აყენებს სხვებს, ისინი გარე ხარჯებად იწოდება. რადგან ეს ხარჯები აწვება პირებს, რომლებიც პროცესში თანხმობით არ მონაწილეობენ, რესურსები იხარჯება ისეთი საქონლის წარმოებაზე, რომლის ღირებულება ნაკლებია მის სრულ საწარმოო დანახარჯებთან შედარებით. შედეგად წარმოიქმნება ეკონომიკური არაეფექტიანობა, რადგან საზოგადოება მეტს ხარჯავს, ვიდრე იღებს სარგებელს.

წარმოიდგინეთ ქაღალდის წარმოება. ამ ბაზარზე მოქმედი კომპანიები ყიდულობენ ხე-ტყეს, შრომით რესურსს და სხვა აუცილებელ ფაქტორებს, რათა ჯერ რბილობი დაამუშაონ, შემდეგ კი ქაღალდი აწარმოონ. მოძველებული ტექნოლოგიების გამოყენების შემთხვევაში, საწარმოო პროცესი ატმოსფეროში გამოყოფს მავნე გამონაბოლქვს. ეს გამონაბოლქვი დამატებით ხარჯებს აკისრებს ქარხნების მიმდებარედ მცხოვრებ მოსახლეობას — მათ უწევთ მძაფრი გოგირდოვანი სუნის ატანა, ბურუსიან გარემოში ცხოვრება და ჯანმრთელობის სხვადასხვა რისკის გადატანა, მათ შორის სუნთქვის გაძნელება.

თუ საწარმოს მეზობლად მცხოვრები ადამიანები შეძლებენ ზიანის დამტკიცებას და მის ობიექტურად გაზომვას, მათ შეუძლიათ სასამართლოს მიმართონ და ქაღალდის მწარმოებლისგან ზარალის

ანაზღაურება მოითხოვონ. სწორედ იმის თავიდან ასაცილებლად, რომ მოსახლეობას ზიანის გამო არ მოეთხოვა ზარალის ანაზღაურება, მე-19 საუკუნეში ქაღალდის მწარმოებლები ხშირად ირჩევდნენ ქარხნის ასაშენებლად მდინარის გასწვრივ მდებარე, მოსახლეობისგან მოშორებულ ტერიტორიებს. ამ გზით ისინი ცდილობდნენ, როგორც გამონაბოლქვის ნაწილობრივ ნეიტრალიზებას მდინარის წყლით, ისე ადამიანებზე პირდაპირი ზემოქმედების თავიდან აცილებას.[80] თუმცა დაზარალებულთათვის ხშირად რთული და ძვირადღირებული იყო ზიანის დამტკიცება და კონკრეტულ ქარხანაზე პასუხისმგებლობის დაკისრება. ასეთ შემთხვევებში დაბინძურებისა და სხვა გარე ხარჯების საერთო მოცულობა ბაზრის ფასში არ აისახება. შედეგად, ქაღალდის ფასი ბაზარზე უფრო დაბალია, ვიდრე მისი ნამდვილი, სრული ღირებულებაა. ეკონომიკური არაეფექტიანობა ჩნდება იმიტომ, რომ იწარმოება ქაღალდის ისეთი რაოდენობა, რომლის ღირებულება (გარე ხარჯების ჩათვლით) ნაკლებია მისი წარმოების მთლიან ღირებულებაზე.

დიდწილად, გარე ხარჯები წარმოიშობა მაშინ, როცა საკუთრების უფლებები არ არის მკაფიოდ განსაზღვრული ან ეფექტიანად აღსრულებული. როდესაც რესურსზე — მაგალითად, სუფთა ჰაერზე — საკუთრების უფლება გაურკვეველია ან სათანადოდ არ არის დაცული, კომპანია ამ რესურსის გამოყენებისთვის მის სრულ ღირებულებას არ იხდის. შესაბამისად, მსგავსი რესურსების გამოყენებით საქონლისა და მომსახურების წარმოების ღირებულება ბაზარში სრულად არ აისახება და რეალურად შეფასებულია უფრო იაფად, ვიდრე სინამდვილეში ღირს.

მაგალითად, მე-20 საუკუნის ბოლო ათწლეულებში ევროპასა და ჩრდილოეთ ამერიკაში ერთ-ერთ სერიოზულ ეკოლოგიურ გამოწვევად იქცა მჟავური წვიმების კრიზისი. მჟავური წვიმები წარმოიქმნებოდა გოგირდის დიოქსიდისა და აზოტის ოქსიდების ატმოსფეროში გამოყოფის შედეგად — პროცესის, რომელიც წარმოებისა და ენერგეტიკული სექტორების საქმიანობასთან, ასევე ტრანსპორტთან იყო დაკავშირებული. ეს დამაბინძურებელი ნივთიერებები ხშირად გამოიყოფოდა ერთ ქვეყანაში

მდებარე ქარხნებიდან ან ელექტროსადგურებიდან, თუმცა ძლიერი ჰაერის ნაკადების მეშვეობით ზიანს აყენებდა მეზობელ ქვეყნებსაც — იწვევდა ტყის მასივების განადგურებას, ტბებისა და მდინარეების მჟავიანობის ზრდას. ეკოსისტემების ეს მაგალითი ნათლად აჩვენებს, რომ სუფთა ჰაერზე საკუთრების უფლებების მკაფიოდ განსაზღვრისა და ეფექტიანი აღსრულების არარსებობამ შექმნა პირობები, სადაც საწარმოები თავს არიდებდნენ დაბინძურების რეალური ხარჯების საკუთარ ეკონომიკურ ხარჯებში გათვალისწინებას.[81]

მეორე მხრივ, გადაცემულმა ეფექტებმა შეიძლება დადებითი ზეგავლენაც მოახდინოს — ისინი ზოგჯერ სარგებელს უქმნიან სხვა ადამიანებსა თუ კომპანიებს, რომლებიც უშუალოდ არ მონაწილეობენ პროცესში. როდესაც გარე ეფექტები ზრდის სხვათა კეთილდღეობას, მას გარე სარგებელი ეწოდება. თუმცა, გარე სარგებელიც შეიძლება ბაზრებისთვის პრობლემად იქცეს. თუ პირებს ან კომპანიებს, რომლებიც ამ სარგებელს ქმნიან, შესაბამისი ანაზღაურება არ მიეწოდებათ, მათ შეიძლება თავი შეიკავონ ზოგიერთი პროდუქტის წარმოებისგან — მაშინაც კი, როცა ამ პროდუქტის საერთო ღირებულება აღემატება მის წარმოების ხარჯს.

მაგალითად, დავუშვათ, რომ ფარმაცევტულმა კომპანიამ შეიმუშავა ვაქცინა, რომელიც ადამიანებს სიცოცხლისთვის საშიში ვირუსისგან იცავს. კომპანია ვაქცინას მარტივად გაყიდის იმ მომხმარებლებზე, რომლებიც მისგან პირდაპირ სარგებელს მიიღებენ. აღსანიშნავია, რომ ასეთ მომხმარებლებს საკუთარ თავზე უწევთ გარკვეული ხარჯების მორგება — თუნდაც ნემსით გამოწვეული ტკივილისა და დისკომფორტის სახით. თითოეული ადამიანი საკუთარ კერძო ხარჯებსა და სარგებელს შორის აკეთებს შედარებას და ამის მიხედვით წყვეტს, აიცრას თუ არა. თუმცა, ვირუსის გავრცელების კოლექტიური ბუნების გამო, რაც უფრო მეტი ადამიანი აიცრება, მით უფრო მცირდება ინფექციის გავრცელების რისკი იმ ადამიანებისთვისაც, რომლებიც თავად არ არიან აცრილნი. მიუხედავად ამისა, ფარმაცევტული კომპანიებისთვის საკმაოდ რთულია იმ დამატებითი

სარგებლის მიღება, რომელსაც არავაქცინირებული პირები იღებენ სხვების ვაქცინაციის ხარჯზე. შედეგად, კომპანიებმა შესაძლოა ვაქცინის არასაკმარისი რაოდენობა აწარმოონ და ვერ მიაღწიონ იმ დონეს, რომელიც საზოგადოების სრულ იმუნიზაციას უზრუნველყოფს. სწორედ ამიტომ, როცა არსებობს გარე სარგებელი, საბაზრო ძალებმა შესაძლოა ვერ შეძლონ ისეთი რაოდენობის საქონლის წარმოება, რომელიც აუცილებელია ეკონომიკური ეფექტიანობის მისაღწევად.

შესაძლებელია, რომ სახელმწიფოს ჩარევამ სიტუაცია გააუმჯობესოს. გარე ხარჯების — მაგალითად, დაბინძურების — არსებობის შემთხვევაში, მთავრობამ შეიძლება დააწესოს გადასახადი ან ჯარიმა იმ ქმედებებზე, რომლებიც გარემოს ზიანს აყენებს. შედეგად, ინდივიდს ან კომპანიას უჩნდება სტიმული შეამციროს მავნე მოქმედებები და მიაღწიოს ისეთი გამოშვების დონეს, რომელიც უფრო შეესაბამება ეკონომიკური ეფექტიანობის პრინციპს. ანალოგიურად, გარე სარგებლის შემთხვევაშიც — მაგალითად, ვაქცინაციით შექმნილი საზოგადოებრივი კეთილდღეობის დროს — სახელმწიფო სუბსიდიებმა შეიძლება წაახალისოს წარმოება და ხელი შეუწყოს ისეთი მოცულობის მიღწევას, რომელიც სასურველია მთლიანად საზოგადოებისათვის.

თუმცა, ზოგჯერ გარე ეფექტების შედეგების მართვა შესაძლებელია სახელმწიფოს ჩარევის გარეშეც. დავიწყოთ გარე სარგებელით — მეწარმეებს ხშირად უჩნდებათ სტიმული მოიფიქრონ გზები, როგორ დაუკავშირონ თავიანთი ქმედებებიდან გამომდინარე სარგებელი იმ სიკეთეს, რომელსაც სხვები იღებენ. ამის ერთ-ერთი თვალსაჩინო მაგალითია გოლფის მინდვრების კონკურენტული განვითარება. გოლფის მოედნების ღია, მოვლილი და ესთეტურად მიმზიდველი გარემო ბევრისთვის სასურველ საცხოვრებელ ადგილად იქცევა. შესაბამისად, გოლფის მოედნის აშენება, როგორც წესი, ქმნის გარე სარგებელს — მეზობელ უძრავ ქონებაზე ფასების ზრდას. ამ ტენდენციის საპასუხოდ, დეველოპერებმა ისწავლეს ამ სარგებლის საკუთარი ინტერესებისთვის გამოყენება: დღეს ისინი, როგორც წესი, ჯერ იძენენ გოლფის მოედნის

გარშემო არსებულ მიწას, მოედნის აშენების შემდეგ კი, როდესაც ტერიტორიის ღირებულება გაიზრდება, ამ მიწას ბევრად უფრო მაღალ ფასი ედება. ამგვარად, საკუთარი საქმიანობის არეალის გაფართოებით — მხოლოდ გოლფის მოედნების განვითარებაზე კი არ კონცენტრირდებიან, არამედ უძრავი ქონების მართვაზეც — ისინი ახერხებენ სარგებლის მიღებას იმ ეკონომიკური შედეგიდან, რომელიც სხვა შემთხვევაში გარე სარგებლად დარჩებოდა.

რაც შეეხება გარე ხარჯებს, ზოგჯერ მათი კონტროლი შესაძლებელია მარტივი წესებითაც. მაგალითად, როცა საქმე ეხება ხმაურს მეზობლების მხრიდან, ბინის მფლობელებს ხშირად აქვთ დადგენილი წესები, რომლებიც კრძალავს ღამის საათებში ხმამაღალი მუსიკის ჩართვას, ხოლო წესების დარღვევის შემთხვევაში ითვალისწინებს საჯარიმო ან გამოსახლების მექანიზმებს. ასევე, ზნე-ჩვეულებებსა და სოციალურ ნორმებს მნიშვნელოვანი როლი შეუძლიათ შეასრულონ. თუ თქვენი მეზობლები ან თანაცხოვრებლები აცნობიერებენ, რომ ტელევიზორის ხმამაღლა ჩართვა ხელს გიშლით სწავლაში, ზრდილობის გამო შეიძლება თავადვე დაუწიონ ხმას ან გამორთონ ტელევიზორი. დროთა განმავლობაში იმგვარი ქმედებები, როგორიცაა გარემოს დამაბინძურებელი გამონაბოლქვი, რომელიც ზიანს აყენებს ადამიანებსა და ბუნებას, სოციალურად მიუღებლად იქცა. დღეს კომპანიებზე სულ უფრო იზრდება ზეწოლა, იყვნენ პასუხისმგებელი და ეთიკური მოთამაშეები. ამასთან, კერძო სექტორის სადამკვირვებლო და გარემოსდაცვითი ორგანიზაციები აქტიურად აკვირდებიან ბიზნესის ქცევას და საჯაროდ ამხელენ კომპანიებს, რომლებიც უპასუხისმგებლოდ მოქმედებენ.

ვიდეო:
კარტოფილის ჩიფსების გარე ეფექტები

არის ისეთი შემთხვევებიც, როდესაც გარე ეფექტების კონტროლისთვის სახელმწიფოს ჩარევა აუცილებელი არ არის განსაკუთრებით მაშინ, როცა ზეგავლენით დაკავშირებული მხარეების რაოდენობა მცირეა და მათ შორის შესაძლებელია პირდაპირი შეთანხმება. დავუშვათ, თქვენი მეზობელი ისე ხმამაღლა უკრავს საყვარელ მუსიკას, რომ ვერ ახერხებთ ეკონომიკის გამოცდისთვის მომზადებას. თეორიულად, მთავრობას შეუძლია მიიღოს კანონი, რომელიც ან შენს მეზობელს მიანიჭებს მუსიკის დაკვრის უფლებას (როგორც საკუთრების უფლებას), ან პირიქით — თქვენ მოგანიჭებთ სიმშვიდისა და სიწყნარის უფლებას. მაგრამ როგორ უნდა გადაწყვიტოს მთავრობამ, ვის მიენიჭოს ეს უფლება? თავისუფალი ბაზარი, მთავრობის ჩაურევლად, ხშირად თავად პოულობს გამოსავალს. თუ თქვენ სიმშვიდეს უფრო მაღალ ფასს ანიჭებთ, ვიდრე მეზობელი — მუსიკის დაკვრას, შეგიძლიათ მას გადაუხადოთ ოდნავ მეტი, ვიდრე მისთვის ღირს მუსიკის მოსმენა, და ის გაჩუმდება. ხოლო თუ პირიქითაა და მუსიკის დაკვრა მისთვის უფრო ღირებულია, ის თავად გადაგიხდით თქვენ, რომ ყურსასმენები გაიკეთოთ და მცირე დისკომფორტი აიტანოთ. ამგვარი მიდგომა — რომლის მიხედვითაც გარე ეფექტების მართვა შესაძლებელია მოლაპარაკებისა და შეთანხმების გზით, როცა მონაწილე მხარეების რაოდენობა მცირეა და კომუნიკაცია მარტივია — ცნობილია როგორც “კოუზის თეორემა”.(82)

ჩვენი ანალიზი ცხადად აჩვენებს, რომ საზოგადოებრივი საქონელი და გარე ეფექტები შესაძლოა ძირს უთხრიდეს ბაზრების ეფექტიან მოქმედებას და შეაფერხოს მათი ბუნებრივი თვითრეგულაციის მექანიზმები. ეკონომისტები ტერმინს „**საბაზრო ჩავარდნა**(?)“ იყენებენ იმ შემთხვევების აღსანიშნავად, როცა არსებული სტიმულების სტრუქტურა ქმნის კონფლიქტს პირად ინტერესსა და ეკონომიკურ ეფექტიანობას შორის. ანუ საზოგადოება მაქსიმალურ სარგებელს ვერ იღებს ხელმისაწვდომი რესურსებიდან. საბაზრო ჩავარდნა იწვევს იმგვარ ქცევას, რომელიც ინდივიდუალურად შეიძლება რაციონალური ჩანდეს, მაგრამ

საერთო ეკონომიკური შედეგის თვალსაზრისით არაეფექტიანია. ამძაფრებს იმ სტიმულს, რაც პირად ინტერესზეა ორიენტირებული, თუმცა ეკონომიკურად არაპროდუქტიულია.

საბაზრო ჩავარდნა ქმნის შესაძლებლობას, რომ მთავრობამ ჩარევით გააუმჯობესოს ეკონომიკური ეფექტიანობა. თუმცა პოლიტიკური პროცესი თავადაც წარმოადგენს ეკონომიკური ორგანიზაციის ალტერნატიულ ფორმას. ისევე როგორც ბაზრებს, მასაც აქვს თავისი ძლიერი და სუსტი მხარეები. ამიტომ აუცილებელია უკეთ გავიგოთ, როგორ ფუნქციონირებს ეს ფორმა, რათა შესაძლებელი გახდეს მისი რეალისტურად შედარება ბაზრებთან.[83] ამ საკითხს სწორედ ახლა განვიხილავთ.

ელემენტი 3.4

4. პოლიტიკური ზეწოლის გაცნობიერება

> *„ეკონომიკის პირველი გაკვეთილი ამბობს, რომ რესურსები შეზღუდულია — არასდროს არაფერია იმდენი, რომ სრულად დააკმაყოფილოს ყველა, ვისაც მისი მიღება სურს. პოლიტიკის პირველი გაკვეთილი კი, ეკონომიკის ამ პირველ გაკვეთილს უგულებელყოფს.“*[(84)]

— თომას სოუელი, როუზ და მილტონ ფრიდმანის სახელობის მქონე უფროსი მკვლევარი საჯარო პოლიტიკის მიმართულებით, სტენფორდის ჰუვერის ინსტიტუტში

ვიდეო:
საზოგადოების არჩევანი

პოლიტიკური პროცესი წარმოადგენს ეკონომიკური სისტემის ორგანიზების ალტერნატიულ ფორმას. ის არ არის მაკორექტირებელი ინსტრუმენტი, რომელსაც ყოველთვის შეუძლია უზრუნველყოს პრობლემების გადაჭრა გონივრული გზით. მაშინაც კი, როდესაც პოლიტიკური პროცესი არჩეული წარმომადგენლების მიერ იმართება (და არა, მაგალითად, ავტორიტარული რეჟიმის პირობებში), არ არსებობს გარანტია, რომ მთავრობის ქმედებები იქნება პროდუქტიული — ან თუნდაც იმდენად შედეგიანი, რამდენადაც შეიძლებოდა ყოფილიყო. ეს

განსაკუთრებით ეხება იმ შემთხვევებს, როცა მთავრობა აქტიურად ერთვება შეზღუდული რესურსების გადანაწილებაში კონკრეტული სექტორების, ბიზნესების ან ინტერესთა ჯგუფების სასარგებლოდ. როგორც აღნიშნულია მესამე ნაწილის შესავალში, საჯარო არჩევანის (public choice) ანალიზი გვთავაზობს მნიშვნელოვან ჩარჩოს იმის გასაგებად, როგორ მუშაობს დემოკრატიულ პირობებში პოლიტიკური გადაწყვეტილების მიღების მექანიზმი და როგორ შეიძლება მან ზოგჯერ ეფექტიანობის ნაცვლად არაეფექტიან შედეგებამდე მიგვიყვანოს.

უმრავლესობის მიერ მხარდაჭერილი პოლიტიკა ყოველთვის არ ნიშნავს, რომ საზოგადოება უკეთეს მდგომარეობაში აღმოჩნდება. წარმოიდგინეთ მარტივი მაგალითი: გვაქვს მცირე ეკონომიკა ხუთი ამომრჩევლით. დავუშვათ, სამ მათგანს მოსწონს პროექტი, რომელიც თითოეულს 2 დოლარის სარგებელს აძლევს, ხოლო დანარჩენ ორ მოქალაქეს თითოეულს 5 დოლარით აზარალებს. შედეგად, საზოგადოება მთლიანობაში კარგავს 10 დოლარს და მხოლოდ 6-ს იგებს — ანუ პროექტი საერთო ჯამში ზიანს აყენებს საზოგადოებას და ხუთივე ადამიანს უარეს მდგომარეობაში ტოვებს. მიუხედავად ამისა, თუ გადაწყვეტილება მიიღება უმრავლესობის ხმით, პროექტი მაინც დამტკიცდება — სამი ხმით ორი ხმის წინააღმდეგ. ახლა წარმოიდგინეთ იგივე სიტუაცია, ოღონდ ხუთის ნაცვლად ხუთი მილიონი ან ორასი მილიონი ამომრჩევლით — შედეგი არსებითად არ შეიცვლება. როგორც ეს მარტივი მაგალითი აჩვენებს, უმრავლესობის პრინციპით მიღებულ გადაწყვეტილებასაც კი შეუძლია წარმოშვას ისეთი შედეგი, რომელიც მთლიანობაში საზიანო აღმოჩნდება საზოგადოებისათვის.

სასარგებლო იქნება, თუ ბაზრებს შევადარებთ დემოკრატიულ პოლიტიკურ მექანიზმს, როგორც ეკონომიკური ორგანიზების ალტერნატიულ ფორმას. ამ შედარებისას ყურადღება უნდა გავამახვილოთ შემდეგ ოთხ ძირითად ასპექტზე.

პირველ რიგში, დემოკრატიულ სისტემაში მთავრობის ქმედებები ემყარება უმრავლესობის ნებას, მაშინ როცა ბაზრის შემთხვევაში

მოქმედება ეფუძნება ურთიერთთანხმობასა და ნებაყოფლობით გაცვლას. დემოკრატიულ საზოგადოებაში, როცა უმრავლესობა, პირდაპირ ან არჩეული წარმომადგენლების მეშვეობით, იღებს პოლიტიკურ გადაწყვეტილებას, ამ გადაწყვეტილების ფინანსური ტვირთი ხშირად მცირე ჯგუფს (ანუ უმცირესობას) ეკისრება, თუნდაც ისინი მას კატეგორიულად ეწინააღმდეგებოდნენ. მაგალითად, თუ უმრავლესობა უჭერს მხარს ახალი საფეხბურთო სტადიონის მშენებლობას, საბინაო **სუბსიდირების**(?) პროგრამას ან საავტომობილო კომპანიის გადასარჩენად მის გამოსყიდვას, ამომრჩეველთა წინააღმდეგი უმცირესობა მაინც იძულებულია საკუთარი გადასახადებით დააფინანსოს ასეთი პროექტები. მიიღებენ ისინი ამით სარგებელს თუ არა, მათ მაინც უწევთ უფრო მაღალი გადასახადების გადახდა, შემოსავლების დაკარგვა და ზოგ შემთხვევაში დამატებითი ზარალის გაწევა. აღსანიშნავია, რომ ამ კონტექსტში ტერმინი „უმცირესობა“ არ გულისხმობს ეთნიკურ უმცირესობას (თუმცა ზოგიერთ შემთხვევაში ესეც შესაძლებელია). სრულად თავისუფალ დემოკრატიაში იოლად ჩნდება ცდუნება, რომ მოსახლეობის შედარებით დაბალშემოსავლიანმა ნაწილმა — ვთქვათ, შემოსავლით ქვედა 60 პროცენტმა — დაუჭიროს მხარი ფართო სოციალური დახმარებებისა და საჯარო პენსიების პროგრამებს და მათი დაფინანსება მოითხოვოს „მდიდრების დაბეგვრით“. ეს კი ხდება მიუხედავად იმისა, რომ, როგორც უკვე ვიხილეთ, სიმდიდრე ხშირად სწორედ იმ საქონლისა და მომსახურების წარმოების შედეგია, რომელსაც ადამიანები — მათ შორის დაბალშემოსავლიანებიც — აფასებენ და მოიხმარენ.

ვიდეო:
დემოკრატია

ვიდეო:
მითები უთანასწორობის ირგვლივ

გადასახადებისა და რეგულაციების დაწესების უფლება უმრავლესობას აძლევს შესაძლებლობას, აიძულოს უმცირესობა დაემორჩილოს მის ნებას. ბაზრის პირობებში კი რესურსების გადანაწილება სრულიად განსხვავებული პრინციპით ხდება — იძულება აქ არ არსებობს. ბაზარში გაცვლა მხოლოდ მაშინ ხდება, როცა ყველა მხარე თანხმდება. კერძო კომპანიას შეუძლია დააწესოს მაღალი ფასი, მაგრამ ვერავის აიძულებს მისი პროდუქტის შეძენას. პირიქით, მომხმარებლის მოსაზიდად კომპანიამ უნდა შესთავაზოს ისეთი სარგებელი, რომელიც აღემატება იმ ფასს, რასაც იგი ითხოვს პროდუქტის სანაცვლოდ.

ვიდეო:
იძულების ძალა

მეორე, დემოკრატიულ სისტემაში ამომრჩევლებს იშვიათად აქვთ ძლიერი სტიმული, საფუძვლიანად გაეცნონ კანდიდატებსა და მათ პროგრამებს. ინდივიდუალური ამომრჩევლის ხმა პრაქტიკულად არასოდეს განსაზღვრავს არჩევნების შედეგს. სინამდვილეში, გაცილებით მეტი შანსია იმისა, რომ ამომრჩეველს საარჩევნო უბანზე მიმავალს თავზე მეხი დაეცეს, ვიდრე იმისა, რომ მისი ხმა გადამწყვეტი აღმოჩნდეს მუნიციპალურ, რეგიონულ ან ეროვნულ არჩევნებში! როდესაც ადამიანები ამას აცნობიერებენ, ამომრჩეველთა უმეტესობა ნაკლებ დროსა და ენერგიას (თუკი საერთოდ აქვთ დრო და ენერგია) ხარჯავს კანდიდატების პროგრამებისა და ბიოგრაფიების დეტალურ შესწავლაზე, რათა გააკეთონ ინფორმირებული და გააზრებული არჩევანი. ეკონომისტები ამ მოვლენას **რაციონალური უმეცრების ეფექტს**(?) უწოდებენ — ამომრჩევლები

ხშირად ცუდად არიან ინფორმირებულნი, და ეს უმეცრება რაციონალურია, რადგან ფაქტობრივად გარანტირებულია, რომ ერთი ადამიანის ხმა ვერ განსაზღვრავს არჩევნების შედეგს და ვერ გადაწყვეტს პოლიტიკურ საკითხს. მონაცემები ამ მოსაზრებას სრულად ადასტურებს: ოფიციალური შედეგების მიხედვით, 2020 ან/და 2021 წლებში ჩატარებულ ეროვნულ არჩევნებში ამომრჩეველთა აქტივობა მერყეობდა 52-დან 62 პროცენტამდე შემდეგ ქვეყნებში — სომხეთი, აზერბაიჯანი, საქართველო, ყაზახეთი, ყირგიზეთი, მოლდოვა და ჩრდილოეთ მაკედონია. გამოკითხვები აჩვენებს, რომ ამომრჩეველთა უმეტესობას არც კი ახსოვს საკუთარი წარმომადგენლების სახელები; მათ ბუნდოვანი ან საერთოდ არ აქვთ წარმოდგენა იმაზე, რა პოზიცია უჭირავთ კანდიდატებს კონკრეტულ საკითხებზე, ან როგორ მოქმედებს მთავრობის პოლიტიკა — მაგალითად, სასოფლო-სამეურნეო სუბსიდიები თუ სავაჭრო შეზღუდვები — ქვეყნის მთლიან ეკონომიკაზე. უცნობია უკეთ ინფორმირებული იქნებოდა თუ არა ამომრჩეველი ისეთ საარჩევნო სისტემაში, სადაც იგი უშუალოდ კონკრეტულ კანდიდატებს აძლევს ხმას და არა პარტიულ სიებს. და ბოლოს — მიუხედავად იმისა, რომ ეკონომისტებს ხშირად აკრიტიკებენ რაციონალობაზე ზედმეტი აქცენტის გაკეთების გამო, გთხოვთ, ჩვენი ანალიზი არ გაიგოთ ისე, თითქოს ის მოქალაქეობრივი პასუხისმგებლობის თავიდან არიდებისაკენ მოგიწოდებთ. პირიქით — თითოეული მოქალაქე უნდა ისწრაფოდეს, გააცნობიეროს არსებითი საკითხები და გამოიყენოს ყველა შესაძლებლობა საკუთარი შეხედულებების გამოსახატად — იქნება ეს საარჩევნო ყუთთან თუ სხვა, მშვიდობიანი გზით.

სრულიად საპირისპიროდ, პოლიტიკური გადაწყვეტილებების მიღებისგან განსხვავებით, ბაზარზე მომხმარებლები უშუალოდ გრძნობენ საკუთარი არჩევანის შედეგებს — ანუ ხედავენ, როგორ ხარჯავენ საკუთარ ფულს. თუ ისინი არაგონივრულ არჩევანს აკეთებენ, შედეგს პირდაპირ საკუთარ თავზე განიცდიან. სწორედ ეს გარემოება უქმნის მათ ძლიერ მოტივაციას, ფული გაანაწილონ გონივრულად და გააკეთონ რაციონალური არჩევანი. როდესაც მომხმარებელი ფიქრობს

ავტომობილის, პერსონალური კომპიუტერის, ფიტნეს-აბონემენტის ან სხვა მრავალი საქონლის შეძენაზე, მას ძლიერი სტიმული აქვს მოიძიოს ინფორმაცია, შეადაროს ალტერნატივები და მიიღოს ინფორმირებული, გააზრებული გადაწყვეტილება.

მესამე, დემოკრატიულ სისტემაში პოლიტიკური პროცესი, როგორც წესი, ერთსა და იმავე შედეგს აკისრებს ყველას — ან, ყოველ შემთხვევაში, იმ ჯგუფებს, რომლებზეც კონკრეტული პოლიტიკა ვრცელდება. ბაზარი, პირიქით, იძლევა მრავალფეროვნებისა და ინდივიდუალური არჩევანის შესაძლებლობას. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, სახელმწიფოს მიერ რესურსების გადანაწილება ემყარება პრინციპს — „ერთი ზომა ტანსაცმელი ყველასთვის“, მაშინ როცა ბაზარი აძლევს ადამიანებსა და ჯგუფებს საშუალებას, „ხმის მიცემით“, ანუ საკუთარი არჩევანით, შეარჩიონ მათთვის შესაფერისი „ზომა“. ეს განსხვავება ნათლად ჩანს განათლების სისტემის მაგალითზე.

ზოგ ქვეყნებში სახელმწიფო სკოლებში მოსწავლეებს ანაწილებენ საცხოვრებელი ადგილის მიხედვით, ხოლო სასწავლო პროგრამა განისაზღვრება სახელმწიფოს მიერ. ბაზრის პირობებში რესურსების განაწილება კი სრულიად განსხვავებულად მუშაობს: ვისაც სურვილი და შესაძლებლობა აქვს გადაიხადოს შესაბამისი ფასი, შეუძლია აირჩიოს ის ვარიანტი, რომელიც საუკეთესოდ შეესაბამება მის საჭიროებებს, მიზნებსა და პრიორიტეტებს. შედეგად, არჩევანი ხდება უფრო მრავალფეროვანი და მოქნილი. ზოგი მშობელი ირჩევს კერძო სკოლას, ზოგი — შინ სწავლებას (home schooling). ზოგიერთს ურჩევნია სკოლა, რომელიც რელიგიურ ფასეულობებზე ამახვილებს ყურადღებას, სხვები კი ამჯობინებენ ისეთ განათლებას, რომელიც უფრო მეტად უსვამს ხაზს საბაზისო უნარებს, კულტურულ მრავალფეროვნებას ან პროფესიულ მომზადებას. არჩევის თავისუფლება ნიშნავს, რომ უფრო მეტ ადამიანს ეძლევა შესაძლებლობა მიიღოს ისეთი საქონელი და მომსახურება, რომელიც უკეთ შეესაბამება მის საჭიროებებსა და შეხედულებებს. ამავდროულად, ბაზარი თავიდან იცილებს იმ კონფლიქტებს, რომლებიც გარდაუვალია მაშინ, როცა

უმრავლესობა საკუთარ ნებას ახვევს განსხვავებული შეხედულებების მქონე უმცირესობებს. ეს არგუმენტი, რა თქმა უნდა, არ გულისხმობს, რომ განათლება — იმ დონემდე, რამდენადაც იგი წარმოადგენს საზოგადოებრივ საქონელს — არ უნდა ფინანსდებოდეს ბიუჯეტიდან. სახელმწიფო დაფინანსება შეიძლება განხორციელდეს საგანმანათლებლო ვაუჩერების სისტემით ან ისეთი გრანტების მეშვეობით, რომლებიც გადანაწილდება მშობლების მოთხოვნის შესაბამისად კონკრეტულ სკოლებზე.

ვიდეო:
ხელისუფლება მეტისმეტად დიდი ხომ არ არის?

და მეოთხე — დემოკრატიულ სისტემაში ბაზრის მონაწილეებსა და პოლიტიკურ გადაწყვეტილების მიმღებებს სრულიად განსხვავებული სტიმულები აქვთ. როგორც უკვე აღინიშნა, საბაზრო ეკონომიკაში მოქმედი მოგება-ზარალის მექანიზმი, როგორც წესი, რესურსებს მიმართავს პროდუქტიული მიმართულებით, აცილებს მათ არაეფექტიან ან საზიანო პროექტებს. პოლიტიკურ პროცესს კი მსგავსი თვითრეგულაციის მექანიზმი არ გააჩნია, ამიტომაც არ ველით, რომ ის რესურსებს ავტომატურად მიმართავს პროდუქტიული საქმიანობისკენ. ეს მართალია მაშინაც კი, როცა პოლიტიკური ლიდერები არჩევნების გზით კონტროლდებიან. თუ ისინი არ მოქმედებენ **კონსტიტუციური**(?) შეზღუდვების ფარგლებში, არჩეული თანამდებობის პირები ხშირად ცდილობენ ხმების „მოსყიდვას“ — საკუთარი ამომრჩევლების ნაწილისთვის სარგებლის მიწოდებით სხვების ხარჯზე. როგორც ამბობენ, თუ შენ პეტრეს ართმევ და პავლეს აძლევ, როგორც წესი, პავლეს დახმარების იმედი უნდა გქონდეს.

თანამედროვე დემოკრატიული პოლიტიკური პროცესი, დიდწილად, შეიძლება ჩაითვალოს კოალიციებსა და პოლიტიკოსებს შორის მიმდინარე „გაცვლათა სერიად“. კონცენტრირებული ინტერესთა ჯგუფები

პოლიტიკოსებს სთავაზობენ ხმებს, ფინანსურ შემოწირულობებს, სასურველ თანამდებობებს მომავალში და სხვა სახის მხარდაჭერას — სანაცვლოდ კი იღებენ სუბსიდიებს, სპეციალურ პროგრამებსა და რეგულაციურ შეღავათებს, რომლებიც ხშირად ფინანსდება გადასახადის გადამხდელთა ხარჯზე. რაციონალური უმეცრების ეფექტი — ანუ ის ფაქტი, რომ ამომრჩევლები იშვიათად ხარჯავენ დროს საკითხების საფუძვლიანად შესასწავლად — ამ პროცესს კიდევ უფრო ამარტივებს, რადგან ამომრჩეველთა უმეტესობა ვერ ამჩნევს ასეთ „პოლიტიკურ გარიგებებს“. შედეგად, რესურსები მიემართება ლობირებისა და სარგებლისმძებნელი ქცევის მიმართულებით და შორდება წარმოებისა და უკეთესი საქონლისა და მომსახურების განვითარებისკენ მიმართულ საქმიანობას.

ძალიან იშვიათად — და ისიც მხოლოდ მაშინ, როცა მსგავსი გარიგებები გადამეტებულ სახეს იღებს — საზოგადოება დგამს განსაკუთრებულ ნაბიჯებს არსებული მდგომარეობის შესაცვლელად. ამის ნათელ მაგალითად შეიძლება მოვიყვანოთ პოსტკომუნისტურ ქვეყნებში განვითარებული სხვადასხვა „ფერადი რევოლუციები“, რომლებიც სწორედ ასეთი უკმაყოფილების გამოძახილი იყო.

ვიდეო:
<u>სტიმულირება და კრონი კაპიტალიზმი</u>

როგორც 3.2 და 3.3 ელემენტებშია განმარტებული, მიუხედავად იმისა, რომ ეკონომიკური ანალიზი მიუთითებს იმ შემთხვევებზე, როცა ბაზრები ვერ ახერხებენ რესურსების ეფექტიანად განაწილებას, იგივე შეიძლება ითქვას პოლიტიკურ პროცესზეც. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, არსებობს როგორც საბაზრო ჩავარდნები, ასევე სამთავრობო ჩავარდნები. **სამთავრობო ჩავარდნა**(?) წარმოიშობა მაშინ, როცა პოლიტიკური მონაწილეების მოტივები უწყობს ხელს რესურსების არაპროდუქტიულად,

ნაცვლად პროდუქტიულად გამოყენებას. როგორც ბაზრის ჩავარდნისას, ისე მთავრობის წარუმატებლობის დროსაც, ჩნდება წინააღმდეგობა იმ მოქმედებებს შორის, რაც ინდივიდისთვის ყველაზე ხელსაყრელია, და იმასთან, რაც ყველაზე ეფექტიანად გამოიყენებდა რესურსებს საზოგადოებრივი მთავრობის წარუმატებლობის თვალსაჩინო მაგალითია ვენესუელის ეკონომიკური კრიზისი, განსაკუთრებით მისი ნავთობის ინდუსტრიის მართვაში. ვენესუელას გააჩნია მსოფლიოში ერთ-ერთი უმსხვილესი ნავთობის მარაგი და სახელმწიფოს შემოსავლების დიდი ნაწილი სწორედ ნავთობის ექსპორტზეა დამოკიდებული. 1976 წელს, როცა ნავთობის ინდუსტრია ეროვნულ საკუთრებად გამოცხადდა, სახელმწიფომ სრულად აიღო კონტროლი მოპოვებაზე, გადამუშავებასა და დისტრიბუციაზე. თავდაპირველად, ნავთობის მაღალი ფასები მთავრობას აძლევდა საშუალებას, დაეფინანსებინა სოციალური პროგრამები და სუბსიდიები, თუმცა ცუდმა მენეჯმენტმა, კორუფციამ და ინფრასტრუქტურასა და ტექნოლოგიებში ინვესტიციების ნაკლებობამ დროთა განმავლობაში გამოიწვია ნავთობის წარმოების მკვეთრი შემცირება. როდესაც ვენესუელის ეკონომიკა სულ უფრო მეტად გახდა დამოკიდებული ნავთობის შემოსავლებზე, ქვეყანა მეტად დაუცველი აღმოჩნდა მსოფლიო ბაზარზე ფასების მერყეობის მიმართ. 2010-იანი წლების დასაწყისში, როცა ნავთობის ფასები მკვეთრად დაეცა, ვენესუელის ეკონომიკა სწრაფად დადგა ჩამოშლის გზაზე— დაიწყო ჰიპერინფლაცია, გაჩნდა საქონლის დეფიციტი, და დაიწყო მძაფრი ეკონომიკური რეცესია. ვენესუელის ხანგრძლივი ეკონომიკური კოლაფსი ნათლად აჩვენებს, როგორ შეიძლება მთავრობის წარუმატებლობამ რესურსების არასწორი მართვისა და არაეფექტიანი პოლიტიკის შედეგად დააზიანოს ეკონომიკა. როდესაც ძალაუფლება კონცენტრირდება რეპრესიული, ავტორიტარული და კორუფციულ-კლეპტოკრატიული რეჟიმის ხელში — რომელიც აკონტროლებს როგორც სახელმწიფო ბიუჯეტს, ისე სამხედრო სტრუქტურებს და ფინანსურ შეღავათებს იყენებს პოლიტიკური მხარდაჭერის შესანარჩუნებლად — მისი მოცილება

უკიდურესად რთულდება. ზოგჯერ კი დიქტატორის სიკვდილიც არ ცვლის არაფერს. ზუსტად ასე მოხდა ზიმბაბვეს შემთხვევაშიც.

მოვიყვანოთ ოდნავ განსხვავებული მაგალითი. საქართველოში, ეკონომიკური პოლიტიკის ლიბერალიზაციისა და „ვარდების რევოლუციის“ შემოქმედებს კარგად ჰქონდათ გაცნობიერებული, რომ თუნდაც სრულიად დემოკრატიულ და ლიბერალურ მთავრობასაც შეუძლია მიიღოს ისეთი გადაწყვეტილებები, რომლებიც საბოლოოდ ზიანს მიაყენებს ეკონომიკას. ამიტომაც, 2010 წელს საქართველოს კონსტიტუციაში ჩაიწერა გარკვეული შეზღუდვები მთავრობის ეკონომიკურ როლზე. კონსტიტუციის 94-ე მუხლი განსაზღვრავდა, რა სახის გადასახადები იყო დაშვებული (გადასახადების რაოდენობა და მათი განაკვეთები) და აწესებდა, რომ გადასახადების ცვლილება ან ახალი გადასახადების შემოღება მხოლოდ რეფერენდუმის გზით შეიძლებოდა. გარდა ამისა, ე.წ. „თავისუფლების აქტის“ თანახმად, სახელმწიფო ბიუჯეტის დეფიციტი არ უნდა აღემატებოდეს მშპ-ის 3 პროცენტს, ხოლო სახელმწიფო ვალი — მშპ-ის 60 პროცენტს. თუმცა, დროთა განმავლობაში, ხელისუფლების ცვლილებასთან ერთად, პარლამენტის ახალმა უმრავლესობამ წამოიწყო ცვლილებების ინიციატივა, რომელიც მიზნად ისახავდა ამ შეზღუდვების შემსუბუქებას და მთავრობისთვის გადასახადების გაზრდის ან მათი განაკვეთების შეცვლის უფლებამოსილების აღდგენას.

შეიძლება ზედმეტად გავამახვილეთ ყურადღება დემოკრატიის შესაძლო პრობლემებზე, თუმცა სრულიად ვეთანხმებით უინსტონ ჩერჩილს, რომელმაც 1947 წელს ბრიტანეთის პარლამენტში განაცხადა:

> *„მმართველობის მრავალი ფორმა გამოგვიცდია და კიდევ ბევრს გამოვცდით ამ ცოდვით სავსე და სევდიან სამყაროში. არავინ ამტკიცებს, რომ დემოკრატია სრულყოფილი ან ყოვლისმცოდნეა. მაგრამ, როგორც არაერთხელ თქმულა, დემოკრატია არის მმართველობის ყველაზე ცუდი ფორმა —*

თუკი არ ჩავთვლით ყველა იმ დანარჩენ ფორმას, რაც ოდესმე ადამიანებს უცდიათ.“[(85)]

მესამე ნაწილის დარჩენილ თავებში უფრო დეტალურად განვიხილავთ, როგორ მუშაობს დემოკრატიული პოლიტიკური პროცესი და რა ცვლილებებმა შეიძლება შეიტანოს მეტი თანხვედრა პოლიტიკურ გადაწყვეტილებებსა და ეკონომიკურ ზრდასა და კეთილდღეობას შორის.

წაიკითხეთ:
დვაიტ ლის „პოლიტიკა და საგარეო ვაჭრობა“

5. წესების მიღება სპეციალური ინტერესების მქონე ჯგუფების გავლენის შესაზღუდად

„როდესაც ყიდვა-გაყიდვა საკანონმდებლო ხელისუფლების მიერ კონტროლდება, პირველები, ვისაც ყიდიან და ყიდულობენ, თვითონ კანონმდებლები არიან.“

— პ. ჯ. ორურკი



“Honey, you’ll never guess what just happened! On my way home from work, I was corrupted by several obscure but powerful special interest groups!”

„ძვირფასო, ვერასოდეს მიხვდები რა გადამხდა! სამსახურიდან სახლში მომავალს მომისყიდა რამდენიმე ნაკლებ ცნობილმა, მაგრამ გავლენიანმა სპეციალური ინტერესების მქონე ჯგუფმა!“

დემოკრატიულად არჩეულ ოფიციალურ პირებს ხშირად შეუძლიათ მიიღონ სარგებელი ისეთი პოლიტიკის მხარდაჭერით, რომელიც უპირატესობას ანიჭებს სპეციალური ინტერესების მქონე ჯგუფებს — საზოგადოების ფართო ინტერესების ხარჯზე. ვთქვათ, არსებობს პოლიტიკა, რომელიც კონკრეტულ, კარგად ორგანიზებულ ჯგუფს — მაგალითად, ბიზნეს ასოციაციის, პროფკავშირის ან ფერმერთა გაერთიანების წევრებს — აძლევს მნიშვნელოვან პირად სარგებელს, მაშინ როცა დანარჩენი

მოსახლეობა — გადასახადის გადამხდელები ან მომხმარებლები — ზარალდებიან. მიუხედავად იმისა, რომ ასეთი ორგანიზებული ინტერესთა ჯგუფები რაოდენობრივად ბევრად მცირეა, ვიდრე გადასახადის გადამხდელთა ან მომხმარებელთა საერთო რაოდენობა, თითოეული წევრი მათგან იღებს შედარებით დიდ პირად სარგებელს. საპირისპიროდ, გადასახადის გადამხდელთა და მომხმარებელთა დიდი ნაწილი ზარალდება, თუმცა თითოეულისთვის მიყენებული ზიანი იმდენად მცირეა და ხშირად იმდენად შეუმჩნეველი, რომ ძნელია ზუსტად განისაზღვროს, საიდან მოდის ეს დანახარჯი და ვინ არის პასუხისმგებელი.

რადგან სპეციალური ინტერესების ჯგუფის წევრებისთვის მიღებული პირადი სარგებელი საკმაოდ დიდია, მათ უჩნდებათ ძლიერი მოტივაცია გაერთიანდნენ და თავიანთი პოზიცია გააცნონ კანდიდატებსა და კანონმდებლებს. ინტერესთა ჯგუფების მრავალი წევრი წყვეტს, ვის მისცეს ხმა ან ფინანსური მხარდაჭერა — თითქმის მთლიანად იმაზე დაყრდნობით, თუ რა პოზიცია უჭირავს პოლიტიკოსს იმ რამდენიმე საკითხზე, რომლებიც მათ პირადად ყველაზე მეტად აწუხებთ და აინტერესებთ. როგორც რაციონალური უმეცრების ეფექტი აჩვენებს, ამომრჩეველთა დიდი ნაწილი ზოგადად ნაკლებად ინფორმირებულია და იშვიათად ინტერესდება იმ ზიანით, რომელსაც **სპეციალური ინტერესების საკითხი**(?) აყენებს საზოგადოებას, რადგან მისი გავლენა მათ პირად კეთილდღეობაზე უმნიშვნელოა.

წარმოიდგინეთ, რომ ხართ პოლიტიკოსი, რომელსაც სურს არჩევნებში გამარჯვება — როგორ მოიქცეოდით? ცხადია, ვერ შეძლებდით ძლიერი მხარდაჭერის მოპოვებას იმ ფართო ამომრჩევლობისგან, რომელიც უმეტესად არაინფორმირებულია და ორგანიზებულად სუსტია. სამაგიეროდ, შეგიძლიათ მოიპოვოთ ძლიერი მხარდამჭერები, აქტიური კამპანიის მონაწილეები და რაც ყველაზე მნიშვნელოვანია — ფინანსური რესურსები, თუ მხარს დაუჭერთ სპეციალური ინტერესების მქონე ჯგუფების პოზიციას. თანამედროვე მედიის ეპოქაში პოლიტიკოსები ძლიერ ზეწოლას განიცდიან — არსებობს ძლიერი მოლოდინი, რომ მხარი

დაუჭირონ სპეციალური ინტერესების მქონე ჯგუფებს, მიიღონ მათგან წინასაარჩევნო კამპანიის დაფინანსება და ეს თანხები გამოიყენონ იმისთვის, რომ ტელევიზიასა და ინტერნეტში შექმნან საკუთარი დადებითი, მიმზიდველი იმიჯი ამომრჩევლის თვალში. პოლიტიკოსები, რომლებიც არ ერთვებიან ამ პროცესში — ანუ არ იყენებენ სახელმწიფო ბიუჯეტს კარგად ორგანიზებული ინტერესთა ჯგუფების მხარდაჭერის მოსაპოვებლად — არათანაბარ პოზიციაში აღმოჩნდებიან. ასეთი სტიმულების პირობებში, პოლიტიკოსები ხშირად მოქმედებენ თითქოს „უხილავი პოლიტიკური ხელის“ მეშვეობით — ისე, რომ საბოლოოდ გამოხატავენ სწორედ სპეციალური ინტერესების მქონე ჯგუფების ხედვებს. ეს კი ხშირად იწვევს პოლიტიკას, რომელიც მთლიანობაში ამომრჩეველთა უმრავლესობისთვის საზიანოა, რესურსების არაეფექტიანად გამოყენებას და ცხოვრების დონის შემცირებას. ეკონომისტები ამ ტენდენციას პოლიტიკურ პროცესში უწოდებენ **სპეციალური ინტერესების ეფექტს**(?).

ვიდეო:
ინტერესთა ჯგუფების ძალა

სპეციალური ინტერესების გავლენა კიდევ უფრო ძლიერდება ისეთი პრაქტიკების შედეგად, როგორებიცაა ლოგროლინგი და „ქერის ორმოს“ ტიპის კანონმდებლობა. **ლოგროლინგი**(?) ნიშნავს ხმების გაცვლას პოლიტიკოსებს შორის — როდესაც ისინი შეთანხმდებიან, ერთმანეთს დაუჭირონ მხარი თავიანთი სასურველი კანონპროექტების მისაღებად. **ქერის ორმოს კანონმდებლობა**(?) კი გულისხმობს ერთმანეთთან დაუკავშირებელი, მაგრამ სხვადასხვა ინტერესთა ჯგუფებისთვის სასურველი პროექტების გაერთიანებას ერთ საერთო კანონპროექტში. ორივე ეს პრაქტიკა ხშირად ქმნის შესაძლებლობას, რომ არაპროდუქტიული, მაგრამ ვიწრო ჯგუფებისთვის მომგებიანი

ინიციატივებმა მაინც მიიღოს საკანონმდებლო მხარდაჭერა, რაც საბოლოოდ რესურსების არაეფექტიან გამოყენებას იწვევს.

მე-20 გამოსახულებაზე ნაჩვენებია, თუ როგორ აძლიერებენ „ქერის ორმოს“ კანონმდებლობა და ხმებით ვაჭრობა (ლოგროლინგი) სპეციალური ინტერესების ეფექტს და იწვევენ კონტრპროდუქტიული პროექტების მიღებას. ამ მარტივ მაგალითში ხუთწევრიანი საკანონმდებლო ორგანო განიხილავს სამ პროექტს: (1) სპორტული სტადიონის აშენება A რაიონში; (2) დახურული ტროპიკული ბაღის მშენებლობა B რაიონში და (3) ეთანოლის წარმოების სუბსიდირება, რაც ხელსაყრელ პირობებს შეუქმნის C რაიონში მცხოვრებ სიმინდის მწარმოებელ ფერმერებს. თითოეული რაიონის მაცხოვრებლისთვის მოცემულია წმინდა სარგებელი ან ხარჯი, რაც წარმოადგენს იმ სარგებელს, რასაც აკლდება მათზე დაკისრებული საგადასახადო ტვირთი. შენიშვნა: თითოეული პროექტიდან მიღებული წმინდა სარგებელი უარყოფითია — ანუ ჯამში ზარალია. რადგან ყველა ამომრჩევლის მთლიანი ხარჯი სარგებელს 20 ევროთი აღემატება, თითოეული პროექტი კონტრპროდუქტიულია, ანუ ეკონომიკურად არაეფექტური.

თუ ამ არაეფექტურ პროექტებზე ცალ-ცალკე გაიმართებოდა კენჭისყრა, თითოეული მათგანი დამარცხდებოდა ოთხი ხმით ერთი ხმის წინააღმდეგ, რადგან მხოლოდ ერთი რაიონი მოიგებდა, ხოლო დანარჩენი ოთხი წააგებდა. თუმცა, თუ ეს პროექტები გაერთიანდება — ან ლოგროლინგის გზით (A, B და C რაიონების წარმომადგენლები შეთანხმდებიან ერთმანეთის პროექტების მხარდასაჭერად), ან „ქერის ორმოს კანონმდებლობის“ მეშვეობით (სამივე ინიციატივა ერთ საერთო კანონპროექტში გაერთიანდება) — ისინი ყველა ამ პროექტს გაატარებენ, მიუხედავად იმისა, რომ თითოეული მათგანი არაეფექტურია. ეს მარტივად ჩანს იქიდან, რომ კომბინირებული წმინდა სარგებელი დადებითია A, B და C რაიონების წარმომადგენლებისთვის. ამომრჩევლების მხრიდან ინფორმაციის მოძიების სუსტი მოტივაციის გამო, ადამიანები, რომლებიც ზარალდებიან „ქერის ორმოს“ კანონმდებლობით და სხვა სპეციალური

ინტერესების პოლიტიკებით, სავარაუდოდ საერთოდ ვერ აცნობიერებენ მის გავლენას საკუთარ კეთილდღეობაზე. ამგვარად, სპეციალური ინტერესების მქონე ჯგუფების — მათ შორის არაეფექტური პროექტების მხარდამჭერთა — მოტივაცია გაცილებით ძლიერი აღმოჩნდება, ვიდრე ჩანს მე-20 გამოსახულებაში მოცემული მარტივი რიცხვითი მაგალითიდან.

გამოსახულება 20: ხმებით ვაჭრობა და არაეფექტური კანონმდებლობების მიღება

წმინდა სარგებელი (+) ან ხარჯი (-) თანაბარი ზომის ოლქების ამომრჩევლებისთვის

ოლქების ხმები	სპორტული სტადიონი	დახურული ტროპიკული ტყის პროექტი	ეთანოლის წარმოების სუბსიდია	სულ
A	$100	-$30	-$30	$40
B	-$30	$100	-$30	$40
C	-$30	-$30	$100	$40
D	-$30	-$30	-$30	-$90
E	-$30	-$30	-$30	-$90
სულ	**-$20**	**-$20**	**-$20**	**-$60**

ბაზარზე გაცვლა წარმოადგენს ურთიერთმომგებიან გარიგებას — სავაჭრო გარიგების ორივე მონაწილე სარგებელს ელოდება, წინააღმდეგ შემთხვევაში გაცვლა არ შედგება. საპირისპიროდ, „პოლიტიკური გაცვლა“ ხშირად არ არის ყველასთვის მომგებიანი — ის შეიძლება იყოს ისეთი პროცესი, სადაც ერთი ჯგუფი იგებს, მაგრამ მეორე უფრო მეტს კარგავს. ასეთ შემთხვევაში საერთო შედეგი უარყოფითია: მიუხედავად იმისა, რომ შეიძლება უმრავლესობა სარგებელს იღებდეს, არ არსებობს გარანტია, რომ მათი მოგება აღემატება იმ ზარალს, რომელიც სხვებს ადგებათ.

კარგად ორგანიზებული ჯგუფების სასარგებლოდ მოქმედი

უკონტროლო პოლიტიკური პროცესის ტენდენცია გვიხსნის, რატომ არსებობს დღესაც მრავალი ისეთი პროგრამა, რომელიც რეალურად ამცირებს ეკონომიკური „ნამცხვრის“ საერთო ზომას. მაგალითად, განვიხილოთ აშშ-ის შაქრის მწარმოებლების შემთხვევა. ამერიკაში დაახლოებით 20,000 შაქრის მწარმოებელია. მრავალი წლის განმავლობაში, ფედერალური მთავრობის ფასების მხარდამჭერი პროგრამებისა და იმპორტზე დაწესებული მკაცრი კვოტების გამო, შაქრის ფასი ამერიკელ მომხმარებლებს 50%-ით ან თუნდაც 100%-ით უფრო ძვირად უჯდებათ, ვიდრე მისი ფასი საერთაშორისო ბაზარზეა. ამ პროგრამების შედეგად, შაქრის მწარმოებლებმა ერთობლივად მიიღეს დაახლოებით 1.7 მილიარდი აშშ დოლარი, რაც საშუალოდ 85,000 დოლარს შეადგენს თითო მწარმოებელზე. ამ სარგებლის უდიდესი ნაწილი ერგო მსხვილ მწარმოებლებს, რომელთა მფლობელებს უკვე აქვთ საშუალოზე მაღალი შემოსავალი. მეორე მხრივ, შაქრის მომხმარებლები იხდიან დაახლოებით 2.9–3.5 მილიარდ აშშ დოლარამდე დამატებით, რაც თითო ოჯახისთვის ნიშნავს დაახლოებით 25 დოლარს ზედმეტ ხარჯს შაქრის უფრო მაღალი ფასების გამო.[(86)] ბოლო წლებში, ტკბილეულის მწარმოებლები და შაქრის სხვა მსხვილი მომხმარებლები იძულებულნი გახდნენ გადაეტანათ წარმოება კანადაში, მექსიკაში და სხვა ქვეყნებში, სადაც შაქარი იყიდება მსოფლიო საბაზრო ფასად. როგორც ვნახეთ წინა თავში, იმპორტის შეზღუდვებმა, რომლებიც თითქოს „იცავდნენ“ სამუშაო ადგილებს შაქრის წარმოების სექტორში, საბოლოოდ გამოიწვიეს სამუშაო ადგილების დაკარგვა სხვა დარგებში — განსაკუთრებით კი იმ საწარმოებში, რომლებიც შაქარს ინტენსიურად მოიხმარენ.

შედეგად, ამერიკელები უარეს მდგომარეობაში აღმოჩნდნენ, რადგან მათი რესურსები იხარჯება ისეთი პროდუქციის წარმოებაზე, რომლის წარმოებაც ქვეყნისთვის კონკურენტუნარიანი არ არის, მაშინ როცა იგივე პროდუქტის მიღება საერთაშორისო ვაჭრობის გზით ბევრად იაფად იქნებოდა შესაძლებელი.

და მაინც, კონგრესი კვლავ აგრძელებს შაქრის პროგრამის

მხარდაჭერას — და მარტივად გასაგებია, რატომაც. ამ პოლიტიკის გავლენა შაქრის მწარმოებლების პირად კეთილდღეობაზე იმდენად დიდია, რომ სრულიად ლოგიკურია: ისინი — განსაკუთრებით მსხვილი მწარმოებლები — აქტიურად იყენებენ თავიანთ ფინანსურ რესურსებსა და პოლიტიკურ გავლენას იმ პოლიტიკოსების მხარდასაჭერად, რომლებიც მათ ინტერესებს ემსახურებიან. ყოველი საარჩევნო ციკლის განმავლობაში, შაქრის მწარმოებლები და მათი ლობისტები მილიონობით დოლარს სწირავენ როგორც დემოკრატ, ისე რესპუბლიკელ კანდიდატებსა და პოლიტიკურ კომიტეტებს. ამ შემოწირულობების დაახლოებით მესამედი მოდის ერთ კომპანიაზე — American Crystal Sugar Company. საპირისპიროდ, რიგითი ამომრჩევლისთვის სრულიად არარაციონალურია ამ საკითხში ჩაღრმავება ან მისთვის გადამწყვეტი მნიშვნელობის მინიჭება არჩევნებისას. რეალურად, ამომრჩეველთა უმეტესობამ არც კი იცის, რომ ეს პროგრამა მათ ფულად ზარალს აყენებს. შედეგად, პოლიტიკოსები სარგებელს იღებენ შაქრის ინდუსტრიის სუბსიდირების გაგრძელებით, მიუხედავად იმისა, რომ ეს პოლიტიკა ფლანგავს რესურსებს და ამცირებს ქვეყნის საერთო ეკონომიკურ სიმდიდრეს.

მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ, ბრიტანეთის მთავრობამ შემოიღო სუბსიდიების სერია, რათა მხარი დაეჭირა ქვანახშირის სამთო ინდუსტრიისთვის, რომელიც მაშინ ქვეყნის ეკონომიკისა და ენერგოუსაფრთხოებისთვის სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვან სფეროდ ითვლებოდა. ამ სუბსიდიების მიზანი იყო ქვანახშირის მოპოვების დონეების შენარჩუნება, სამთო რეგიონებში დასაქმების დაცვა და ენერგიის სტაბილური მიწოდების უზრუნველყოფა როგორც სამრეწველო, ისე საცხოვრებელი საჭიროებებისთვის. თუმცა, მიუხედავად მთავრობის მხრიდან მნიშვნელოვანი ფინანსური მხარდაჭერისა, ქვანახშირის სუბსიდირების პროგრამამ ვერ გაართვა თავი რამდენიმე სერიოზულ გამოწვევას და საბოლოოდ ვერ მიაღწია დასახულ მიზნებს. სამთო თემები სულ უფრო მეტად დამოკიდებული გახდნენ სახელმწიფო დახმარებაზე, რამაც შეამცირა ინოვაციისა და ადგილობრივი ეკონომიკური

დივერსიფიკაციის სტიმული. უფრო მდგრად ინდუსტრიებზე გადასვლის წახალისების ნაცვლად, სუბსიდიებმა გააღრმავა სამთო რეგიონების ეკონომიკური სტაგნაცია და ხელი შეუწყო სოციალურ და ეკონომიკურ უთანასწორობას. გაერთიანებულ სამეფოში ქვანახშირის სუბსიდირების გამოცდილება წარმოადგენს გამაფრთხილებელ მაგალითს, რომელიც ნათლად აჩვენებს, რომ მთავრობის ჩარევა — თუნდაც კეთილი მიზნებით, სუბსიდიების ფორმით — შეიძლება მხოლოდ დროებით დააჯილდოვოს გარკვეული ჯგუფები, მაგრამ ამავდროულად ვერ მოაგვაროს არსებითი სტრუქტურული პრობლემები და ვერ უზრუნველყოს გრძელვადიანი ეკონომიკური პროგრესი.[87]

სპეციალური ინტერესების ეფექტი ხშირად იწვევს ისეთ არაპროდუქტიულ სამთავრობო ქმედებებს, რომლებიც კონკრეტულ ინდუსტრიებს ანიჭებს უპირატესობას მომხმარებელთა ხარჯზე. ამის კიდევ ერთი მაგალითია აშშ-ის საზღვაო გადაზიდვების აქტი (Merchant Marine Act). ამ კანონის თანახმად, რომელიც 1920 წელს იქნა მიღებული, საქონელი, რომელიც ერთი ამერიკული პორტიდან მეორეში გადააქვთ, უნდა დაიტვირთოს აშშ-ში წარმოებულ გემებზე, რომლებიც ეკუთვნიან ამერიკულ კომპანიებს და რომელთა ეკიპაჟის მინიმუმ სამი მეოთხედი ამერიკელი მეზღვაურებისგან შედგება. მიმდინარე პერიოდში, ამერიკაში წარმოებული და ამერიკელებით დაკომპლექტებული გემების გამოყენება საქონლის შიდა გადაზიდვებს გაცილებით ძვირად უჯდება კომპანიებს. შედეგად, მიუხედავად იმისა, რომ ეს კანონი სარგებელს აძლევს ამერიკულ საზღვაო ინდუსტრიას, ის მნიშვნელოვნად აძვირებს საქონლის ტრანსპორტირებას ამერიკის ქალაქებს შორის, რაც საბოლოო ჯამში ზიანს აყენებს ამერიკელ მომხმარებლებს და ამცირებს ეკონომიკურ ეფექტიანობას.

შედეგად, ისეთი საქონელი, რომლის გადაზიდვაც ზღვით ბევრად უფრო ეკონომიურია, იძულებით იგზავნება სარკინიგზო, საავტომობილო ან საჰაერო ტრანსპორტით. გარდა ამისა, საქონლის გადაზიდვა ამერიკულ ქალაქებს შორის ხშირად ხორციელდება უცხო პორტების გავლით —

იმისთვის, რომ კომპანიებმა თავიდან აიცილონ კანონის მოთხოვნები და ისარგებლონ უცხოურ გემებზე დაბალი მოთხოვნებით. მაგალითად, ტვირთები, რომლებიც მიემგზავრება მექსიკის ყურის სანაპიროს ქალაქებიდან — ჰიუსტონიდან ან ნიუ-ორლეანიდან — აღმოსავლეთ სანაპიროს ქალაქებში, როგორიცაა ნიუ-იორკი ან ბოსტონი, ხშირად იგზავნება იამაიკისა და ბაჰამის კუნძულების გავლით. იგივე ხდება საკრუიზო გემების შემთხვევაშიც — დასავლეთ სანაპიროს ქალაქებიდან ალასკისკენ მიმავალი გემები ხშირად ჩერდებიან კანადაში, რათა დაიცვან რეგულაციები. ეს შემოვლითი მარშრუტები არამხოლოდ ზრდის ხარჯებს, არამედ იწვევს საწვავის ზედმეტ ხარჯვას და უფრო მეტ დაბინძურებას, ვიდრე ეს სხვა შემთხვევაში მოხდებოდა.

ჯონსის აქტი (ასეც უწოდებენ აშშ-ის საზღვაო გადაზიდვების აქტს) განსაკუთრებით მძიმე ტვირთად აწვება ალასკასა და ჰავაის მოსახლეობას, რადგან მათ საქონლის მიღებისა და გაყიდვისთვის თითქმის არ გააჩნიათ სხვა ალტერნატივა, გარდა ამერიკული გემების გამოყენებისა. რატომ არ გაუქმდა ასეთი აშკარად არაეფექტიანი კანონი? პასუხი მარტივია — საზღვაო გადაზიდვების ინდუსტრიაში თავმოყრილი ინტერესები გაცილებით ძლიერი პოლიტიკური გავლენის მქონეა, ვიდრე ის არაორგანიზებული მომხმარებლები, რომლებიც ამ კანონით ზარალდებიან.

თანამედროვე პოლიტიკის ძირითადი საქმიანობა სულ უფრო ხშირად გადაიქცა პროცესად, რომლის მიზანია რესურსების ამოღება საზოგადოების ფართო ფენებიდან და მათი გადანაწილება კარგად ორგანიზებულ, გავლენიან ამომრჩეველ ჯგუფებზე — ისე, რომ შეიქმნას საკანონმდებლო უმრავლესობის მხარდამჭერი კოალიცია. მაგალითად, გადასახადის გადამხდელები და მომხმარებლები ყოველწლიურად დაახლოებით 20 მილიარდ დოლარს ხარჯავენ ისეთი სექტორების მხარდასაჭერად, როგორიცაა მარცვლეულის, ბამბის, თამბაქოს, მიწისთხილის, მატყლისა და რძის წარმოება — ყველა ეს პროგრამა მუშაობს იმავე პრინციპით, რაც შაქრის სუბსიდირების შემთხვევაში

ვნახეთ. სპეციალური ინტერესების პოლიტიკური გავლენა ასევე ხსნის ტარიფებისა და კვოტების არსებობას ისეთ პროდუქტებზე, როგორებიცაა ფოლადი, ფეხსაცმელი, ტექსტილი და მრავალი სხვა. ფედერალური ბიუჯეტიდან გამოიყოფა ფინანსები სარწყავი ინფრასტრუქტურის, საბანკო ბეილაუტების, სპორტული სტადიონების სუბსიდიებისთვის, ბიოეთანოლის მწარმოებლებისა და კონკრეტულ ოლქებში აეროპორტების მხარდასაჭერად. ამ პოლიტიკების უმეტესობა ნაკლებად ემსახურება საზოგადოებრივ კეთილდღეობას და გაცილებით მეტად წარმოადგენს სპეციალური ინტერესების გავლენით ნაკარნახევ, პოლიტიკურად მოტივირებულ გადაწყვეტილებებს.

მსგავსი მაგალითები — როცა სახელმწიფო პოლიტიკა კონკრეტულ ინდუსტრიებს ანიჭებს უპირატესობას მომხმარებელთა ხარჯზე — მრავლად გვხვდება მსოფლიოს სხვა ქვეყნებშიც. მაგალითად, ევროპის რამდენიმე ქვეყანას, მათ შორის საფრანგეთსა და გერმანიას, დიდი ხანია ჩამოუყალიბდათ ტრადიცია, ფინანსურად დაუჭირონ მხარი საკუთარ ეროვნულ ავიახაზებს — როგორიცაა ეარ ფრანსი (Air France) და ლუფთანზა (Lufthansa)[88] — სხვადასხვა სახის სუბსიდიების მეშვეობით. ამ სუბსიდიების ოფიციალური მიზანია გლობალურ საავიაციო ბაზარზე კონკურენტუნარიანობის შენარჩუნება, სამუშაო ადგილების დაცვა და ეროვნული სიამაყის მხარდაჭერა, რაც დაკავშირებულია „საფლაგმანო“ ავიაკომპანიის არსებობასთან. თუმცა, პრაქტიკაში, ასეთი პოლიტიკა ხშირად ასუსტებს კონკურენციას საავიაციო სექტორში — იგი ქმნის არათანაბარ პირობებს, რადგან უპირატესობას ანიჭებს ეროვნულ ავიახაზებს სხვა კონკურენტების, მათ შორის დაბალბიუჯეტიანი კომპანიებისა და ევროკავშირის გარედან მომუშავე გადამზიდავების ხარჯზე. შედეგად, ეს იწვევს ბილეთების უფრო მაღალ ფასებს მომხმარებლებისთვის და ამცირებს არჩევანისა და ინოვაციის შესაძლებლობებს ავიამგზავრობის ბაზარზე.

ირონიულია, მაგრამ სუბსიდირების პროგრამები, რომლებსაც ხშირად თანასწორობისა და სოციალური სამართლიანობის სახელით

ამართლებენ, თითქმის არასდროს აღწევენ მიზანს — ხშირად კი, პირიქით, საპირისპირო შედეგს იძლევიან. მაგალითად, ეგვიპტეში 2014 წელს, საკვების სუბსიდიების მხოლოდ 20 პროცენტზე ნაკლები ხვდებოდა ღარიბ მოსახლეობას. ბევრ სხვა ქვეყანაში, ბენზინის სუბსიდიებიც ძირითადად საშუალო ფენას აძლევს სარგებელს, მაშინ როცა ღარიბები ან ფეხით გადაადგილდებიან, ან საჯარო ტრანსპორტს იყენებენ. ინდოეთში, თხევადი ნავთობის გაზის (LPG) სუბსიდიების მხოლოდ 0.1 პროცენტი აღწევს ყველაზე ღარიბ, სოფლად მცხოვრებ მოსახლეობამდე, მაშინ როცა 52.6 პროცენტი მიემართება ყველაზე შეძლებულ ოჯახებზე. გლობალურადაც, წიაღისეულ წასვავზე სუბსიდიების 20 პროცენტზე გაცილებით ნაკლები ხვდება მოსახლეობის ყველაზე ღარიბ 20 პროცენტს. [(89)] თითოეული ასეთი პროგრამა ცალკე შეიძლება მცირე გავლენას ახდენდეს ეკონომიკაზე, მაგრამ ჯამში ისინი ზრდიან ბიუჯეტის დეფიციტს, ფლანგავენ რესურსებს და ამცირებენ ცხოვრების საერთო დონეს. როგორც ამ მაგალითებიდან ჩანს, პირდაპირი სუბსიდიები, ტარიფები და კვოტები იშვიათად ემსახურება საზოგადოების საერთო კეთილდღეობას — მათი არსებობა, როგორც წესი, სპეციალური ინტერესების პოლიტიკური გავლენით აიხსნება და სწორედ სპეციალური ინტერესების ეფექტია მათი მთავარი მამოძრავებელი და არა საერთო საზოგადოებრივი სარგებელი.

სპეციალური ინტერესების ეფექტი ასევე ახშობს ინოვაციას და ზღუდავს კონკურენციის პროცესს. ძველი, კარგად დამკვიდრებული კომპანიები — რომლებიც გამოირჩევიან პოლიტიკური შემოწირულობების ხანგრძლივი ისტორიით, ლობირების გამოცდილებით და გავლენიან პოლიტიკოსებთან მჭიდრო კავშირებით — ბუნებრივად ფლობენ ბევრად უფრო ძლიერ პოლიტიკურ გავლენას, ვიდრე ახალი სტარტაპები, მეწარმეები ან საოჯახო ბიზნესები. ამ გავლენას ისინი ხშირად იყენებენ იმისათვის, რომ შეაფერხონ ახალი კონკურენტების გამოჩენა და ჩაახშონ ინოვაციები, რომლებიც მათ დამკვიდრებულ პოზიციას საფრთხეს უქმნის.

განვიხილოთ უბერის (Uber) მაგალითი — კომპანია, რომელმაც ტექნოლოგიის გამოყენებით შექმნა პლატფორმა, რომელიც მძღოლებსა

და მგზავრებს ერთმანეთთან აკავშირებს, რათა გაამარტივოს სახმელეთო გადაადგილება. მომხმარებლები, რომლებსაც ტრანსპორტი სჭირდებათ, აპლიკაციის მეშვეობით იძახებენ მანქანას, ხოლო სისტემა მაშინვე აწვდის მათ ინფორმაციას ფასზე, მოლოდინის დროზე და დამგზავრების (ride-sharing) შესაძლებლობებზე. გარდა ამისა, აპლიკაცია უზრუნველყოფს უკუკავშირის მექანიზმს — როგორც მგზავრები აფასებენ მძღოლებს, ისე მძღოლები აფასებენ მგზავრებს. ამ ტექნოლოგიამ მნიშვნელოვნად შეამცირა ტრანზაქციული დანახარჯები, გადაადგილება გახადა უფრო სწრაფი და იაფი, ვიდრე ტრადიციული ტაქსის მომსახურება. როდესაც უბერი გამოჩნდა მსოფლიოს დიდ ქალაქებში, ტრადიციულმა ტაქსის ინდუსტრიამ გააჩაღა ბრძოლა ამ ტექნოლოგიის წინააღმდეგ და ზოგ შემთხვევაში მოახერხა კიდეც შესაბამისი საკანონმდებლო შეზღუდვების მიღწევა. შედეგად, მომხმარებლებს მოაკლდათ იაფი და მოქნილი მგზავრობის შესაძლებლობა, ხოლო ბევრ მძღოლს — დამატებითი შემოსავლის წყარო.[(90)] ამან დროებით შეაფერხა ინოვაციური ტექნოლოგიით გამოწვეული სარგებლის ზრდა და გაცვლის მოცულობის გაფართოება, თუმცა ეს დიდხანს არ გაგრძელებულა: საბოლოოდ მომხმარებელმა გაიმარჯვა და დღეს მსგავსი აპლიკაციებით მგზავრობა გავრცელებულია მსოფლიოს თითქმის ყველა ქვეყანაში.

ტესლას (Tesla) — ელექტრომობილების მწარმოებელი კომპანიის — გამოცდილებაც ნათლად აჩვენებს, როგორ იყენებენ უკვე დამკვიდრებული მწარმოებლები პოლიტიკურ მექანიზმებს ახალი კონკურენტების შესაჩერებლად. ტესლას ბიზნეს-მოდელი გულისხმობდა, რომ ავტომობილები პირდაპირ გაეყიდა მომხმარებლებზე, შუამავლების გარეშე. თუმცა, კარგად ორგანიზებულმა ინტერესთა ჯგუფებმა — ტრადიციულმა ავტოდილერებმა — დაიწყეს ლობირება შტატების საკანონმდებლო ორგანოებში, მოითხოვეს ისეთი კანონების მიღება, რომლებიც მწარმოებლებს აუკრძალავდა თავიანთი მანქანების პირდაპირ გაყიდვას მომხმარებლებზე. შედეგად, აშშ-ის შტატების დაახლოებით ნახევარმა მიიღო კანონმდებლობა, რომელიც კრძალავდა ასეთ ტიპის

გაყიდვებს. ეს შეზღუდვები ტესლას მნიშვნელოვნად ურთულებდა ავტოინდუსტრიაში დამკვიდრებასა და კონკურენციაში ჩართვას, მიუხედავად იმისა, რომ მისი ინოვაციური მოდელი პირდაპირ სარგებელს აძლევდა მომხმარებლებს.

სპეციალური ინტერესების გავლენის განსაკუთრებით მავნე ფორმა სახელმწიფო პოლიტიკაზე — რაც თვალსაჩინო იყო პოსტკომუნისტური პერიოდის პირველ წლებში — გამოიხატებოდა მაღალი ტარიფებისა და ვალუტის გადაცვლის შეზღუდვებში, რომლებიც იცავდა ძლიერ და გავლენიან ადგილობრივ მწარმოებლებს მომხმარებელთა ხარჯზე. მაგალითად, უზბეკეთმა 1996–2003 და 2007–2016 წლებში შემოიღო უცხოურ ვალუტასთან მიმართებაში მკაცრი გადაცვლის შეზღუდვები, რათა შეემცირებინა იმპორტის მოცულობა. ამ შეზღუდვებმა გამოიწვია ადგილობრივ ბაზარზე ფასების ზრდა. როდესაც ეს შეზღუდვები შემსუბუქდა, მომხმარებლებმა სარგებელი მიიღეს არჩევანის მრავალფეროვნებით, საქონლის ხარისხის გაუმჯობესებით და ფასების შემცირებით. მეორე მხრივ, ის ადგილობრივი მწარმოებლები, რომლებიც ვერ ახერხებდნენ კონკურენციას იმპორტთან, დაზარალდნენ. ზოგიერთი სუსტი კომპანია კი იძულებული გახდა ბაზარი დაეტოვებინა. მიუხედავად იმისა, რომ ასეთი ცვლილებები შეიძლება მოკლევადიან პერიოდში ზარალს აყენებდეს შიდა წარმოებას, გრძელვადიან პერსპექტივაში ქვეყანა უკეთეს მდგომარეობაში აღმოჩნდება, რადგან სპეციალიზდება იმ დარგებში, სადაც გააჩნია კონკურენტული უპირატესობა. კიდევ ერთხელ უნდა აღინიშნოს, რომ სარგებელს იღებს ფართო საზოგადოება — ადამიანები, რომლებიც დიფუზურად არიან გაფანტული, რთულად ორგანიზდებიან და ხშირად თვითონაც ვერ აცნობიერებენ, რა შესაძლებლობებს კარგავენ არსებული შეზღუდვების გამო. სამაგიეროდ, ისინი, ვინც კონკურენტუნარიანობას კარგავენ, თავიანთ ზარალს ძალიან მკაფიოდ ხედავენ და მოტივირებულნი არიან გავლენა მოახდინონ პოლიტიკაზე — იქნება ეს ლეგალური ლობირება და საარჩევნო შემოწირულობები, თუ ქრთამი და კორუფციის სხვა ფორმები.

სპეციალური ინტერესების ეფექტი წარმოადგენს როგორც მთავრობის ზომის გადაჭარბებული ზრდის, ისე არაპროდუქტიული პოლიტიკური ქმედებების ერთ-ერთ ძირითად წყაროს. პოლიტიკოსები მნიშვნელოვან დროსა და ენერგიას ხარჯავენ ინტერესთა ჯგუფების მოთხოვნებზე მორგებაში და პოლიტიკური შემოწირულობების მოპოვებაში, ხოლო მიღებულ რესურსებს იყენებენ ვიწრო ჯგუფური ინტერესების დასაკმაყოფილებლად — და არა საზოგადოების საერთო კეთილდღეობის გასაუმჯობესებლად. პოლიტიკური გადაწყვეტილების მიმღებ პირებსა და ინტერესთა ჯგუფებს შორის არსებული ეს ურთიერთობა არა მხოლოდ ეკონომიკური არაეფექტიანობის ერთ-ერთი მთავარი მიზეზია, არამედ ასუსტებს და აბინძურებს თვით დემოკრატიულ პოლიტიკურ სისტემასაც.

აშშ-ის კონსტიტუციის ავტორებს ესმოდათ ის საფრთხეები, რომლებიც სპეციალური ინტერესების გავლენას შეიძლება მოეტანა პოლიტიკისთვის. ისინი ასეთ ჯგუფებს „ფაქციებს“ (ანუ დაჯგუფებებს) უწოდებდნენ. კონსტიტუცია ცდილობდა შეეზღუდა ფაქციების წვდომა ფედერალურ ბიუჯეტზე. კონსტიტუციის 1-ლი მუხლის მე-8 სექცია განსაზღვრავს, რომ კონგრესს შეუძლია დააწესოს გადასახადები მხოლოდ იმ პროგრამებისთვის, რომლებიც ემსახურება საერთო თავდაცვასა და ზოგად კეთილდღეობას. მრავალი წლის განმავლობაში ეს დებულება ზღუდავდა საერთო საგადასახადო შემოსავლების გამოყენებას ისეთი პროგრამებისთვის, რომლებიც მხოლოდ მოსახლეობის კონკრეტულ ჯგუფებს აძლევდა სარგებელს დანარჩენთა ხარჯზე. თუმცა, დროთა განმავლობაში, სასამართლო გადაწყვეტილებებმა და საკანონმდებლო ცვლილებებმა ამ მუხლის თავდაპირველი მნიშვნელობა მნიშვნელოვნად შეცვალა. დღეს, არსებული ინტერპრეტაციის თანახმად, კონსტიტუცია ფაქტობრივად მცირე როლს თამაშობს კარგად ორგანიზებული ინტერესთა ჯგუფების (ფაქციების) პოლიტიკური გავლენის შეზღუდვაში.

ელემენტი 3.6

6. ზედმეტი ხარჯვისა და საბიუჯეტო დეფიციტის თავიდან არიდება

> *„სრულიად ცხადია, რატომაცაა არჩეული პოლიტიკოსებისთვის ხარჯების დაფინანსება სახელმწიფო ვალის საშუალებით მიმზიდველი. სესხება აძლევს მათ საშუალებას დახარჯონ თანხა, რომელიც მოიტანს მყისიერ პოლიტიკურ სარგებელს, მაგრამ არ მოითხოვს მყისიერ პოლიტიკურ ფასს.“*[(91)]
>
> **— ჯეიმს ბიუქენანი, ნობელის პრემიის ლაურეატი (1986)**

როდესაც მთავრობის ხარჯები აღემატება შემოსავლებს, წარმოიქმნება ბიუჯეტის დეფიციტი. როგორც წესი, მთავრობები ამ დეფიციტის დასაფინანსებლად უშვებენ ფასიან ქაღალდებს — ობლიგაციებს. სწორედ ეს ობლიგაციები ქმნის **სახელმწიფო ვალს**[(?)]. ბიუჯეტის ყოველწლიური დეფიციტი ზრდის სახელმწიფო ვალის მოცულობას დეფიციტის შესაბამისი ოდენობით. საპირისპიროდ, როდესაც მთავრობის შემოსავლები ხარჯებს აღემატება, ჩნდება **ბიუჯეტის პროფიციტი**[(?)] (ანუ სიჭარბე). ასეთ შემთხვევაში მთავრობას ეძლევა შესაძლებლობა, დაფაროს საკუთარი ვალდებულებები ობლიგაციების მფლობელების მიმართ და ამ გზით შეამციროს არსებული სახელმწიფო ვალი.

ვიდეო:

ქმნის თუ არა სახელმწიფო ხარჯვა სამუშაო ადგილებს?

1960 წლამდე ეკონომისტთა შორის დომინირებდა აზრი, რომ მიუხედავად იმისა, რომ სახელმწიფო ვალი ჩვეულებრივ იზრდებოდა ომების პერიოდში, მთავრობების პასუხისმგებლობად მიიჩნეოდა ბიუჯეტის პროფიციტის შექმნა მშვიდობიან დროს — რათა ამ ჭარბი შემოსავლებით დროთა განმავლობაში დაფარულიყო დაგროვილი ვალები. ამ მიდგომამ მართლაც გამოიწვია ვალის საგრძნობი შემცირება: დიდ ბრიტანეთში — ნაპოლეონის ომების შემდეგ, საფრანგეთში — საფრანგეთ-პრუსიის ომის დასრულების შემდეგ, ხოლო შეერთებულ შტატებში — სამოქალაქო ომის შემდეგ.[(92)] მე-20 საუკუნის დასაწყისში დიდი ბრიტანეთის სახელმწიფო ვალი მთლიანი შიდა პროდუქტის დაახლოებით 20 პროცენტს შეადგენდა, თუმცა ორი მსოფლიო ომისა და დიდი დეპრესიის შედეგად, 1940-იანი წლების ბოლოს იგი 200 პროცენტს აჭარბებდა. მეორე მსოფლიო ომის დასრულების შემდეგ, ქვეყანა კვლავ მიჰყვა ტრადიციულ ეკონომიკურ პრინციპებს და ვალის დონე თანდათან შეამცირა — 1990 წლისთვის იგი მშპ-ის მხოლოდ 25 პროცენტამდე დავიდა.

ინგლისელმა ეკონომისტმა ჯონ მეინარდ კეინზმა 1936 წელს დაწერა წინასწარმეტყველური ესე, სადაც აღნიშნა:

> *„ხელისუფლებაში მყოფი გიჟები, რომლებიც ილუზიურ იდეებს მისდევენ, თავიანთი სიგიჟის სათავეს პოულობენ რამდენიმე წლის წინანდელი თეორიული ნაშრომებიდან. დარწმუნებული ვარ, რომ გავლენიანი ინტერესთა ჯგუფების ძალა ბევრად უფრო გაზვიადებულია, ვიდრე იმ იდეების ნელი, მაგრამ შეუჩერებელი გავლენა, რომლებიც თანდათან იპყრობენ ადამიანთა გონებას. არა, იდეები გავლენას არ ახდენენ მყისიერად, არამედ გარკვეული დროის შემდეგ. ეკონომიკურ*

და პოლიტიკურ ფილოსოფიაში ცოტაა ისეთი ადამიანი, ვინც ოცდახუთი ან ოცდაათი წლის ასაკის შემდეგ ახალი იდეებისა და თეორიების გავლენის ქვეშ მოექცევა, ამიტომ იმ იდეებს, რომლებსაც სახელმწიფო მოხელეები, პოლიტიკოსები და თუნდაც აგიტატორები იყენებენ მიმდინარე მოვლენების განმარტებისთვის, იშვიათად შეიძლება ეწოდოს უახლესი. მაგრამ ადრე თუ გვიან, ***სწორედ იდეებს — და არა ინტერესთა ჯგუფებს — უნდა უფრთხოდეს როგორც კეთილი, ისე ბოროტი.“***[(93)]

მე-20 საუკუნის მეორე ნახევრიდან თვითონ ლორდი კეინზი იქცა იმ „აკადემიურ ავტორად“, რომელზეც ოდესღაც თავად წერდა. 1936 წელს მან გამოაქვეყნა თეორია, რომელმაც ახსნა დიდი დეპრესიის ხანგრძლივობა და სიმძიმე, და ამავე დროს შემოგვთავაზა მექანიზმი, თუ როგორ შეიძლებოდა მსგავსი კრიზისების თავიდან აცილება მომავალში. 1940–1950-იან წლებში კეინზიანურმა მიდგომამ დაიპყრო ეკონომიკური აზროვნება და მალევე დომინანტურ სკოლად იქცა როგორც აკადემიურ, ისე პოლიტიკურ წრეებში. კეინზიანური ანალიზის მიხედვით, მთავრობის ხარჯები და ბიუჯეტის დეფიციტი შეიძლება გამოყენებულ იქნას ეკონომიკური სტაბილურობის შესანარჩუნებლად. კეინზიანელები ამტკიცებდნენ, რომ ბიუჯეტის დაბალანსების ნაცვლად, მთავრობას რეცესიის პერიოდში უნდა ჰქონდეს დეფიციტი, ხოლო ინფლაციის საფრთხის დროს — გადავიდეს ბიუჯეტის პროფიციტზე, რათა შეანელოს ზედმეტი ეკონომიკური აქტივობა და შეინარჩუნოს დაბალანსებული ზრდა.

ამ რჩევის პირველი ნაწილი პოლიტიკოსებისთვის მთელ მსოფლიოში ადვილად შესასრულებელი აღმოჩნდა, მაშინ როცა მეორე ნაწილი — თითქოს არც არასოდეს გაუგიათ. ხარჯვა „ახლა და აქ“ მარტივად შესამჩნევია ამომრჩევლისთვის, ხოლო გადახდა — მომავალშია და უმეტესად შეუმჩნეველი. 2023 წლისთვის, გაერთიანებულ სამეფოში ბიუჯეტის დეფიციტების დაგროვების შედეგად, სახელმწიფო

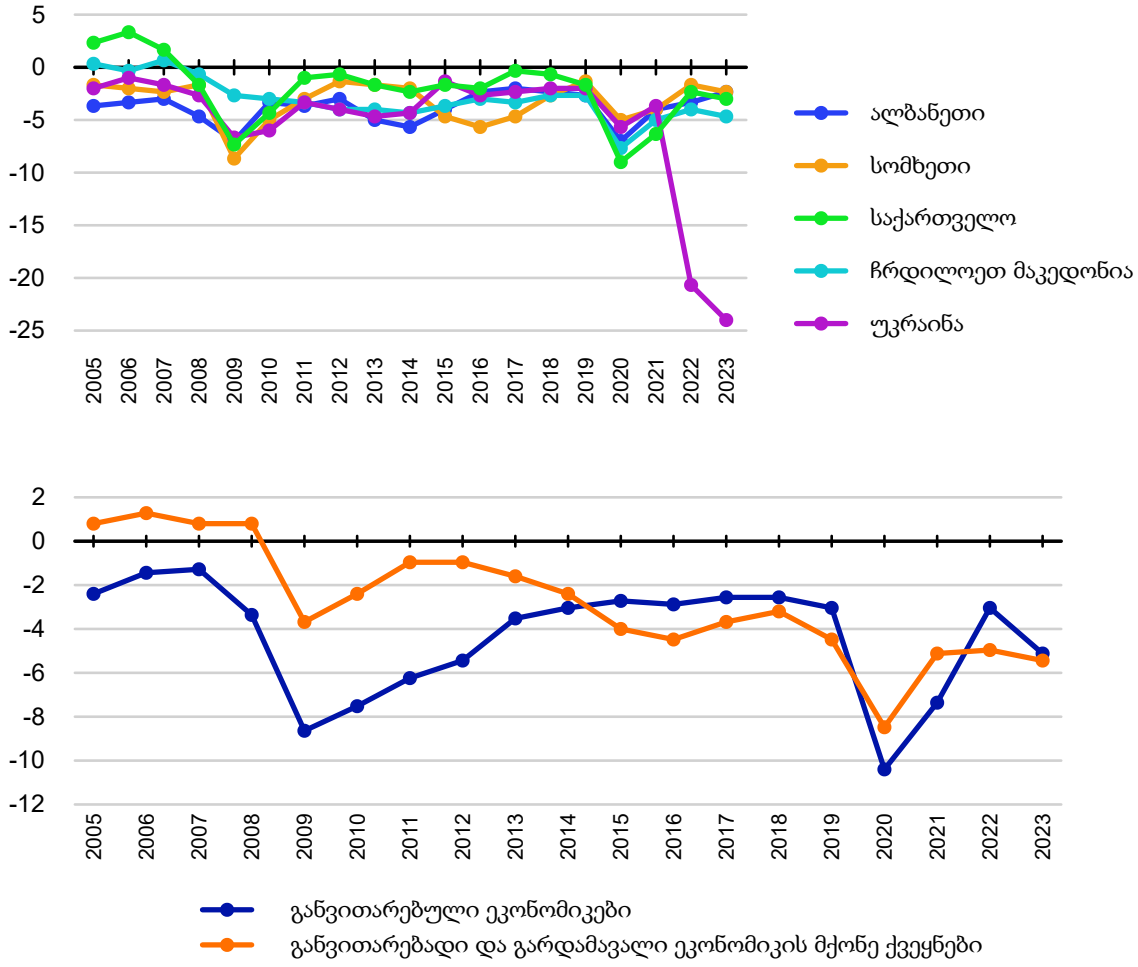
ვალისა და მშპ-ის თანაფარდობამ 100 პროცენტს გადააჭარბა. **დაბალანსებული ბიუჯეტის**(?) მოთხოვნისგან გათავისუფლებულმა პოლიტიკოსებმა წლების განმავლობაში მუდმივად ხარჯეს იმაზე მეტი, ვიდრე გადასახადებიდან შემოსავლის სახით იღებდნენ. 21-ე გამოსახულება ასახავს ბოლო 19 წლის განმავლობაში — 2005-დან 2023 წლამდე — განვითარებული ეკონომიკის მქონე ქვეყნების ბიუჯეტის დეფიციტის ტენდენციას. განვითარებადმა და გარდამავალი ეკონომიკის მქონე ქვეყნებმა ბიუჯეტის დეფიციტების გამოცდილების მიღება 2009 წლიდან დაიწყეს. 2005–2023 წლებში ბიუჯეტის დეფიციტის საშუალო მაჩვენებელი განვითარებად ქვეყნებში შეადგენდა მშპ-ის 2.8 პროცენტს, ხოლო განვითარებულ ქვეყნებში — 4.3 პროცენტს. არ არის გასაკვირი, რომ დეფიციტები განსაკუთრებით გაიზარდა რეცესიის პერიოდებში, განსაკუთრებით კი 2008–2009 წლების გლობალური ფინანსური კრიზისის დროს. ამ კრიზისმა ყველაზე ძლიერად დაარტყა განვითარებულ ეკონომიკებს, რის შედეგადაც მათი ბიუჯეტური დეფიციტები კიდევ უფრო გაღრმავდა. გამოსახულება ასევე აჩვენებს, რომ ზოგიერთი განვითარებადი ქვეყანაც მიჰყვებოდა ბიუჯეტის დეფიციტის ზრდის იმავე ტენდენციას, თუმცა უკრაინა ამ მხრივ გამონაკლისია — 2022 წლის შემდეგ რუსეთის თავდასხმის შედეგად, ქვეყნის ბიუჯეტის დეფიციტი მკვეთრად გაიზარდა და 2023 წლისთვის თითქმის მშპ-ის 20 პროცენტს მიაღწია.

ვიდეო:
ვალები და დეფიციტი

ბიუჯეტის დეფიციტები გარდაუვლად ზრდის სახელმწიფო ვალს. განვითარებულ ეკონომიკებში მთავრობის მთლიანი ვალი (როგორც მშპ-ის წილი) 2005 წლის 76 პროცენტიდან 2023 წელს 112 პროცენტამდე გაიზარდა. მსგავსი ტენდენცია შეინიშნებოდა განვითარებად და გარდამავალ ეკონომიკებშიც, სადაც სახელმწიფო ვალის დონე იმავე

პერიოდში გაიზარდა 41.5 პროცენტიდან 67 პროცენტამდე.[(94)] ალბანეთში სახელმწიფო ვალი შეადგენდა მშპ-ის 62.9 პროცენტს, ჩრდილოეთ მაკედონიაში — 51.6 პროცენტს, სომხეთში — 48.7 პროცენტს, ხოლო საქართველოში — 39.3 პროცენტს. უკრაინაში კი ეს მაჩვენებელი ყველაზე მაღალი— მშპ-ის 98.6 პროცენტი იყო.

გამოსახულება 21: სახელმწიფოს საერთო წმინდა გასესხება/სესხება (მშპ-ის პროცენტი)



წყარო: საერთაშორისო სავალუტო ფონდი (IMF) www.imf.org.

სესხებით დაფინანსებული ხარჯვა პოლიტიკოსებისთვის ბევრად უფრო მიმზიდველია, ვიდრე გადასახადებით დაფინანსებული ხარჯვა — და ეს სრულიად პროგნოზირებადია. სწორედ ამას უწოდებენ ეკონომისტები **ახლომხედველობის ეფექტს**(?) — არჩეული

პოლიტიკოსების მიდრეკილებას მხარი დაუჭირონ ისეთ პოლიტიკას, რომელიც იძლევა მყისიერ და თვალით შესამჩნევ სარგებელს, მაგრამ მომავალში წარმოშობს ფარულ, ნაკლებად შესამჩნევ ხარჯებს. კანონმდებლებს იზიდავთ ხარჯვა ისეთ პროგრამებზე, რომლებიც სარგებელს აძლევს მათ საკუთარ ოლქებში მცხოვრებ ამომრჩევლებს ან კარგად ორგანიზებულ ინტერესთა ჯგუფებს, რომელთა მხარდაჭერაც მომავალში დაეხმარებათ ხელახლა არჩევაში. გადასახადების გაზრდა მათ არ სიამოვნებთ, რადგან გადასახადები პირდაპირ და აშკარად აისახება ამომრჩეველზე, მაშინ როცა ბიუჯეტის დეფიციტი და სესხება აძლევს მათ საშუალებას, ამომრჩევლებს შესთავაზონ დაუყოვნებელი სარგებელი გადასახადების გაზრდის გარეშე. ამგვარად, ბიუჯეტის დეფიციტები დემოკრატიული პოლიტიკის ბუნებრივი შედეგია, რომელიც არ არის შეზღუდული ბალანსირებული ბიუჯეტის პრინციპით.

შეზღუდვებისა და ბალანსის გარეშე მოქმედი პოლიტიკური პროცესი ხელს აძლევს კარგად ორგანიზებულ ინტერესთა ჯგუფებს და ამავდროულად პოლიტიკოსებს უბიძგებს, გააფართოონ სახელმწიფო ხარჯები — ხშირად იმ მცირე ჯგუფების სასარგებლოდ, რომელთა სარგებელი მოდის დანარჩენი საზოგადოების ხარჯზე. მაგალითად, საკანონმდებლო ორგანოს თითოეულ წევრს აქვს ძლიერი მოტივაცია, მაქსიმალურად იბრძოლოს ისეთი ბიუჯეტური ხარჯების მისაღებად, რომლებიც სარგებელს მოუტანს მის ოლქში მცხოვრებ ამომრჩევლებს. საპირისპიროდ, თითქმის არ არსებობს სტიმული, რომ პარლამენტარი იყოს ხარჯვის „ვოჩდოგერი“ (მეთვალყურე) — ორი მიზეზის გამო. პირველი — პარლამენტარის „ვოჩდოგერობა“ კოლეგების უკმაყოფილებას გამოიწვევდა, რადგან ხარჯების შეზღუდვა მათ გაურთულებდა საკუთარი ოლქებისთვის სპეციალური პროგრამებისა და დაფინანსების მოპოვებას. საპასუხოდ, ისინი აღარ დაუჭერდნენ მხარს ბიუჯეტურ ხარჯებს იმ დეპუტატის ოლქისთვის, რომელიც ეკონომიას მოითხოვს. მეორე და უფრო მნიშვნელოვანი მიზეზი ისაა, რომ ხარჯებისა და დეფიციტის შემცირებით მიღებული სარგებელი — მაგალითად, დაბალი გადასახადები ან

სტაბილური ბიუჯეტი — თანაბრად ნაწილდება ყველა ოლქის ამომრჩეველზე. ამიტომ, თუნდაც „ვოჩდოგერის“ მცდელობა წარმატებით დასრულდეს, მისივე ოლქის ამომრჩევლები მიიღებენ სარგებლის მხოლოდ მცირე ნაწილს, რაც ამცირებს ხარჯების შემცირებაზე ზრუნვის მოტივაციას.

ალბათ, შემდეგი მაგალითი დაგვეხმარება უკეთ გავიგოთ, რატომ არის ასე რთული მსოფლიოს თითქმის ყველა პარლამენტისთვის მთავრობის ხარჯებისა და ბიუჯეტის დეფიციტის კონტროლი. უკრაინის პარლამენტში — ვერხოვნა რადაში — 450 დეპუტატია. წარმოიდგინეთ, რომ ეს 450 ადამიანი ერთად სადილობს და თითოეულ მათგანს ზუსტად ესმის, რომ საერთო ანგარიშის მხოლოდ უმნიშვნელო ნაწილს გადაიხდის. ასეთ შემთხვევაში არავინ გრძნობს თავს ვალდებულად, შეკვეთისას ზომიერება გამოიჩინოს. რატომაც არა — მოდი შევუკვეთოთ ხამანწკების სალათი, სტეიკი, კიბორჩხალა და გემრიელი დესერტი! მაშინაც კი, თუ ვიღაცის ფუფუნებისმოყვარე არჩევანი ანგარიშს 45 ევროთი გაზრდის, მისი საკუთარი წილი იქნება მხოლოდ 10 ცენტი (45 ევროს 1/450). თითქოს იდეალური გარიგებაა! რა თქმა უნდა, მასაც მოუწევს გადაიხადოს დანარჩენი 449 ადამიანის უხვი შეკვეთების საფასური — მაგრამ ეს ისედაც გარდაუვალია, რაც არ უნდა შეუკვეთოს თავად. შედეგად, ყველა უკვეთავს ხელგაშლილად, საერთო ხარჯები იზრდება, მაშინ, როდესაც მიღებული სარგებელი მხოლოდ მცირედით თუ გაიზრდება.[95]

აქ აღწერილი სტიმულების სტრუქტურა კარგად ხსნის, თუ რატომ არის დეფიციტით პროექტების დაფინანსება პოლიტიკოსებისთვის მიმზიდველი. 2007–2023 წლებში ევროკავშირის ქვეყნებში ბიუჯეტის დეფიციტებმა სახელმწიფო ვალი საშუალოდ დაახლოებით 22 პროცენტული პუნქტით გაზარდა და მშპ-ის 84 პროცენტს მიაღწია.[96] გარდა ამისა, სოციალური დაცვის პროგრამებით — განსაკუთრებით პენსიონერებისთვის აღებული ვალდებულებებით — სახელმწიფო ხარჯები მნიშვნელოვნად აღემატება იმ შემოსავლებს, რომლებიც მუშახელის მიერ გადახდილი სოციალური გადასახადებიდან გროვდება. ეს

დაუფინანსებელი ვალდებულებები წარმოადგენს სახელმწიფო ვალის კიდევ ერთ ფორმას. 2022 წელს, სოციალური დაცვა ევროკავშირის ყველა წევრ ქვეყანაში იყო სახელმწიფოს საერთო ხარჯების ყველაზე მსხვილი კატეგორია, რომელიც საშუალოდ შეადგენდა მშპ-ის 19.5 პროცენტს, ხოლო ყველაზე მაღალი მაჩვენებელი დაფიქსირდა საფრანგეთსა და ფინეთში — დაახლოებით მშპ-ის 24 პროცენტი.[97] როდესაც შრომისუნარიანი მოსახლეობის წილი მცირდება და პენსიონერების რაოდენობა იზრდება, სოციალური დაცვის ხარჯები გარდაუვლად გადააჭარბებს მის დასაფინანსებლად საჭირო შემოსავლებს, რაც საბოლოოდ კიდევ უფრო ამძიმებს სახელმწიფო ვალის ტვირთს.[98]

რა მოხდება, თუ ევროკავშირის წევრი ქვეყნების (ან ნებისმიერი სხვა ქვეყნის) მთავრობები ვერ შეძლებენ ფინანსების ეფექტიან კონტროლს? როგორც ადამიანებს, ისე მთავრობებსაც უწევთ სესხზე პროცენტის გადახდა. როდესაც ქვეყნის ვალი იზრდება და მისი მოცულობა ეკონომიკის ზომასთან შედარებით ზედმეტად დიდია, ეს გარდაუვლად აისახება საკრედიტო ბაზრებზე. მთავრობას, რომლის ვალის და მშპ-ის თანაფარდობა მაღალია, ინვესტორები უფრო რისკიან მსესხებლად აღიქვამენ. შედეგად, ასეთ ქვეყანას ახალი სესხის მისაღებად უწევს უფრო მაღალი საპროცენტო განაკვეთების გადახდა. საპროცენტო ხარჯების ზრდა კიდევ უფრო ართულებს მთავრობის შესაძლებლობას, შეინარჩუნოს ბიუჯეტის დისციპლინა — ან გამოიყენოს გადასახადების გაზრდა (ფულის მოპოვების გაცილებით არაპოპულარული გზა) გონივრულ და პოლიტიკური თვალსაზრისით მისაღებ დონეზე.

თუ სახელმწიფო ვალი განაგრძობს ზრდას მოსახლეობის შემოსავლებთან შედარებით, ინვესტორები თანდათან კარგავენ ინტერესს ქვეყნის მიერ გამოშვებული ობლიგაციების მიმართ. საბოლოოდ, ასეთი ვითარება გარდაუვლად გამოიწვევს ფინანსურ კრიზისს — ან პირდაპირი დეფოლტის სახით, როდესაც მთავრობა ვეღარ იხდის საკუთარ ვალს, ან სესხის დასაფინანსებლად ფულის მასის გაზრდის გზით, რაც ინფლაციას იწვევს. ორივე შემთხვევაში შედეგი ერთნაირად დამანგრეველია

ეკონომიკისთვის. მსგავსი კრიზისები უკვე გამოვლინდა მრავალ ქვეყანაში — მათ შორის საბერძნეთში, ვენესუელაში, შრი-ლანკასა და ზიმბაბვეში, სადაც მთავრობებმა ვერ შეძლეს საჯარო ფინანსების ეფექტიანი კონტროლი.

პოლიტიკურ პროცესს აქვს ბუნებრივი მიდრეკილება ვალით დაფინანსებისა და დაუფინანსებელი ვალდებულებებისკენ, რაც დროთა განმავლობაში ქმნის პოტენციურად საშიშ მდგომარეობას — „დროის ბომბს“. თუ ეს ტენდენცია არ შეიცვლება, შედეგი იქნება ეკონომიკური კრიზისი — ისეთი მასშტაბის ვალის დაგროვება, რომლის დაფარვა უბრალოდ შეუძლებელი გახდება. ამ ვალდებულებების შესრულების მცდელობა გადასახადების ზრდით ან ფულის ემისიით გამოიწვევს ინფლაციას, შემოსავლების მკვეთრ შემცირებას — ან ორივეს ერთდროულად. სახელმწიფო ვალის კონტროლი — იქნება ეს უკვე არსებული ეროვნული ვალი თუ მომავლის იმედად აღებული დაუფინანსებელი ვალდებულებები — თითქმის შეუძლებელია, თუ არ შეიცვლება პოლიტიკური წესები ისე, რომ პოლიტიკოსებს გაუჭირდეთ იმაზე მეტი ხარჯვისა და დაპირებების გაცემა, ვიდრე გადასახადებით შეუძლიათ დააფინანსონ. ამის მიღწევა შეიძლება რამდენიმე გზით: ქვეყნის კონსტიტუციაში შეიძლება ჩაიწეროს მოთხოვნა ბიუჯეტის დაბალანსების შესახებ; ან კონსტიტუციური ცვლილება ავალდებულებდეს, რომ სახელმწიფო ხარჯების გაზრდას ან სესხის აღების უფლებამოსილების გაფართოებას მხარი დაუჭიროს საკანონმდებლო ორგანოს ორმა მესამედმა ან სამმა მეოთხედმა; სხვა ვარიანტად შეიძლება განისაზღვროს, რომ მიმდინარე წლის ხარჯები არ უნდა აღემატებოდეს გასული წლის შემოსავლებს. ასეთი კონსტიტუციური ცვლილებები ერთდროულად გააძლიერებდა მთავრობის ფისკალურ დისციპლინას, გააუმჯობესებდა ეკონომიკურ ეფექტიანობას და ხელს შეუშლიდა მომავალში ვალის კრიზისის კატასტროფულ გამწვავებას.

ჩვენ, რა თქმა უნდა, არ ვამბობთ, რომ სახელმწიფო ვალი თავისთავად მავნებელია. ისევე როგორც კერძო ბიზნესს შეუძლია

გონივრულად აიღოს სესხი პროდუქტიულ აქტივებში ინვესტირების მიზნით, ასევე მთავრობამაც შეიძლება იგივე გააკეთოს. მაგალითად, სესხის მიზანი შეიძლება იყოს გზის ან ხიდის მშენებლობა, რომლის დაფარვაც შემდგომში ტარიფებიდან მიღებული შემოსავლებით იქნება შესაძლებელი. ან უფრო ზოგადი მაგალითით — სამეცნიერო კვლევის დაფინანსება, რომელიც ქმნის გრძელვადიან საზოგადოებრივ სარგებელს. სამწუხაროდ, თანამედროვე მსოფლიოში სახელმწიფო ვალის დიდი ნაწილი იხარჯება მიმდინარე მოხმარების დასაფინანსებლად — მომავალი თაობების ხარჯზე. თუ საზოგადოებას არ აქვს მკაფიო წარმოდგენა გადაჭარბებული ვალის ეკონომიკურ შედეგებზე, პოლიტიკოსებისთვის ძალიან მარტივი ხდება ამომრჩევლის „მოსყიდვა“ დღევანდელი სარგებლით. მათ შესანიშნავად იციან, რომ ანგარიშის გადახდა მოგვიანებით მოუწევთ სხვებს, იმ დროს, როცა ისინი თავად აღარ იქნებიან ხელისუფლებაში.

ელემენტი 3.7

7. სუბსიდიების თავიდან აცილება, რომლებიც ეკონომიკურ ლოგიკას არ ემყარება

> *„პოლიტიკის იარაღი (რომელიც ხშირად თავადვე მიზნად იქცევა) არის რესურსების ამოღება გადასახადის გადამხდელთა ჯიბიდან ისე, რომ ნაკლები უკმაყოფილება გამოიწვიოს, და მიღებული ფულის გადანაწილება უამრავ საჭიროებას შორის ისე, რომ არჩევნებზე მაქსიმალური მხარდაჭერა მოიპოვონ. როდესაც საქმე მხარდაჭერის მობილიზაციას ეხება, პოლიტიკა თავად არის მოტყუების ხელოვნება, უფრო ზუსტად, როგორ მოატყუო ისე, რომ ვერავინ შეგამჩნიოს.“*(99)
>
> **— ჯეიმს რ. შლესინგერი, აშშ-ის თავდაცვის ყოფილი მინისტრი**

ინდივიდებს სიმდიდრის მოპოვება შეუძლიათ ორ გზით — წარმოებით ან **ძარცვით**(?). ადამიანი წარმატებას აღწევს მაშინ, როდესაც ქმნის ღირებულ საქონელსა და მომსახურებას და მათი გაცვლით იღებს შემოსავალს. ასეთი შემოსავალი, სადაც თითოეული მხარე სარგებელს იღებს, აძლიერებს როგორც გაცვლაში მონაწილეებს, ისე მთლიანად საზოგადოების კეთილდღეობას. თუმცა ზოგჯერ ადამიანები ცდილობენ გამდიდრებას ძარცვის გზით — ანუ დოვლათის სხვებისგან მიღებით, მათი თანხმობის გარეშე. ამ შემთხვევაში, ძარცვის მსხვერპლი ზუსტად იმდენს კარგავს, რამდენსაც მძარცველი იგებს, მაგრამ ზიანი ამით არ მთავრდება:

იქ, სადაც ძარცვის შიში არსებობს, ადამიანები იძულებულნი არიან თავიანთი რესურსები დახარჯონ თავდაცვაზე. საზოგადოებაში, სადაც ქურდობა გავრცელებულია, ადამიანები ყიდულობენ მეტ საკეტს, ქირაობენ დაცვის სამსახურს, მოითხოვენ მეტი პოლიციის ჩართვას და სახლებს ისე აშენებენ, რომ ქურდობა გაართულონ. შედეგად, დანაკარგი მოიცავს არა მხოლოდ წართმეულ ქონებას, არამედ დაცვაზე დახარჯულ რესურსებსაც — და მთლიანობაში ბევრად აღემატება იმას, რასაც მძარცველები იგებენ. აქ, რა თქმა უნდა, საუბარი მხოლოდ ფიზიკურ ქურდობაზე არ არის. ძარცვა შეიძლება ნიშნავდეს, მაგალითად, ინტელექტუალური საკუთრების მითვისებასაც, სადაც თავდაცვის ხარჯი ადვოკატებისთვის გადახდილი ჰონორარია. შრომით მოპოვებულ შემოსავალთან შედარებით, ძარცვა წარმოადგენს ისეთ საქმიანობას, რომლის ჯამური შედეგი საზოგადოებისთვის უარყოფითია. ის არ ქმნის ახალ ღირებულებას, არამედ ხარჯავს არსებულ რესურსებს და ამცირებს საზოგადოების საერთო კეთილდღეობას.

ვიდეო:
<u>სასაცილო სიარულის სუბსიდირება</u>

მთავრობა ხელს უწყობს **ეკონომიკურ კეთილდღეობას**(?), როდესაც წაახალისებს წარმოებასა და ნებაყოფლობით გაცვლას და ამავდროულად ზღუდავს ძარცვას. როდესაც მოქმედი კანონები და მათი მკაცრი აღსრულება ართულებს სხვისი საკუთრების ხელყოფას — იქნება ეს დანაშაულის გზით თუ პოლიტიკური გავლენის გამოყენებით —ნაკლები რესურსი მიედინება ძარცვისკენ. შესაბამისად, დაცვაზე მიმართული რესურსებიც გაცილებით მცირე იქნება.

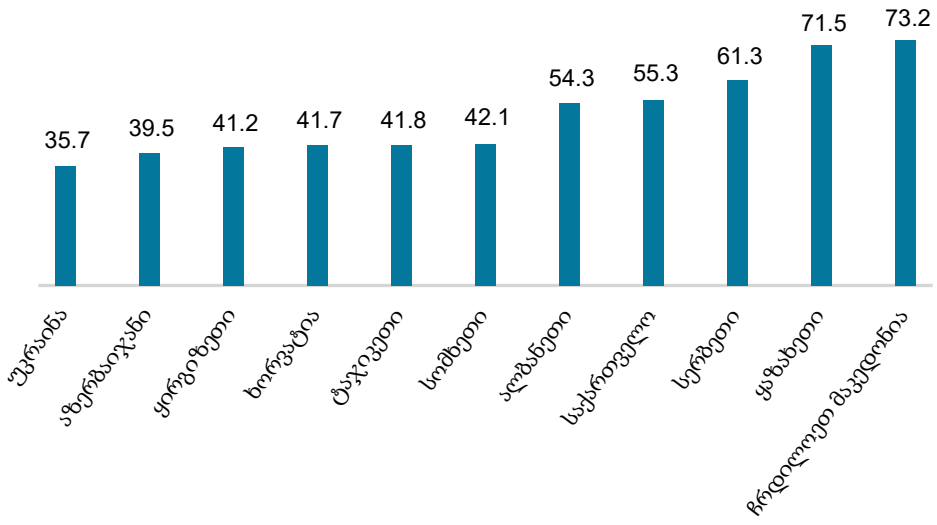
თუმცა, თანამედროვე სამყაროში მთავრობები თავადაც ხშირად იქცევიან ძარცვის ერთ-ერთ მთავარ წყაროდ. ისინი იღებენ რესურსებს საზოგადოების ერთი ნაწილისგან, რათა უზრუნველყონ სხვა ჯგუფების

სუბსიდირება და სარგებელი. მიუხედავად იმისა, რომ ეს ფორმალურად კანონის ფარგლებში ხორციელდება და ტექნიკურად ქურდობად არ ითვლება, მისი შედეგი არსებითად იგივეა — იგი ამცირებს საერთო კეთილდღეობას, აზარალებს მოქალაქეებს და ანელებს ეკონომიკურ ზრდას.

ვიდეო:
გამხდარი ცხვრების გარეშე

ევროკავშირში სუბსიდიებმა და სხვა სახის ტრანსფერებმა 2021 წელს ბიუჯეტის მთლიანი ხარჯების დაახლოებით ნახევარი შეადგინა.(100) მაგალითად, საფრანგეთში სუბსიდიებისა და სხვადასხვა ტრანსფერის წილი ბიუჯეტის მთლიანი ხარჯების დაახლოებით 65 პროცენტს შეადგენს. სოციალური დაცვის სუბსიდიები ამ ტრანსფერების უდიდეს ნაწილს მოიცავს — დაახლოებით მთლიანი ხარჯების 39 პროცენტს.(101) სუბსიდიებისა და სხვა ტრანსფერების წილი ბიუჯეტის მთლიანი ხარჯების მიმართ სხვადასხვა ქვეყანაში წარმოდგენილია 22-ე გამოსახულებაზე.

გამოსახულება 22: სუბსიდიები და სხვა ტრანსფერები (მთავრობის ხარჯების %, 2021 წელი)



წყარო: საერთაშორისო სავალუტო ფონდი (IMF), *მთავრობის ფინანსური სტატისტიკის წლიური მიმოხილვა* და შესაბამისი მონაცემთა ბაზები.

სუბსიდიები და სამთავრობო ფავორიტიზმი საფრთხეს უქმნის როგორც პოლიტიკურ დემოკრატიას, ისე ეკონომიკურ ეფექტიანობას. ამის რამდენიმე მიზეზი არსებობს.

პირველ რიგში, სუბსიდიები ბიზნესებს უბიძგებს, დრო და ენერგია მოახმარონ არა უკეთესი, იაფი და კონკურენტუნარიანი პროდუქციის შექმნას, არამედ მთავრობის კეთილგანწყობის მოპოვებას. მოსალოდნელია, რომ ასეთი მიკერძოებული მხარდაჭერის ზრდა გააძლიერებს სპეციალური ინტერესების გავლენას და ზრდის მოტივაციას მოტყუებისა და მანიპულაციისთვის. მეტი სახელმწიფო დაფინანსებისა და კონკურენტებზე უპირატესობის მისაღებად, კომპანიები და სხვა ჯგუფები

ხშირად უკავშირებენ საკუთარ ინტერესებს პოპულარულ თემებს — მაგალითად, დასაქმების ზრდას, სიღარიბის შემცირებას, გარემოსდაცვითი სტანდარტების გაუმჯობესებას ან უცხოური დამოკიდებულების შემცირებას. მაშინ, როდესაც მათი რეალური მოტივი ფინანსური სარგებელი ან პოლიტიკური გავლენაა, ასეთი ჯგუფები ყოველთვის ცდილობენ წარმოაჩინონ საკუთარი საქმიანობა როგორც ფართო საზოგადოებრივი ინტერესის ნაწილი. თითქოს ისინი მოქმედებენ კეთილშობილური მიზნებით, მაშინ როცა რეალურად ცდილობენ საკუთარი სარგებლის მაქსიმიზაციას.

მეორე, გარკვეული ფირმებისა და სექტორების სუბსიდირება სხვა ბიზნესებს არახელსაყრელ პირობებში აყენებს. კომპანიები, რომლებიც სუბსიდიებს ვერ იღებენ, ხშირად გამოიდევნებიან ბაზრიდან ან საერთოდ ვერ ახერხებენ ბაზარზე შესვლას, რადგან ვერ უძლებენ კონკურენციას სახელმწიფოს მიერ მხარდაჭერილ ფირმებთან. შედეგად, რესურსები გადაინაცვლებს იმ ბიზნესებიდან, რომლებიც მომხმარებელზე და ბაზრის მოთხოვნებზე არიან დამოკიდებული, იმ ბიზნესებისკენ, რომლებიც პოლიტიკოსების მხარდაჭერაზეა დამოკიდებული.

მესამე, და შესაძლოა ყველაზე მნიშვნელოვანი, ის არის, რომ სუბსიდიები და მიკერძოება ქმნის არაჯანსაღ და არაეთიკურ კავშირს ბიზნესსა და პოლიტიკურ ძალებს შორის. ამგვარი პრაქტიკა ემსახურება ე.წ. „კორპორაციულ კეთილდღეობასა“ და „კრონ კაპიტალიზმს“, სადაც გადასახადის გადამხდელთა ინტერესები ზიანდება. რაც უფრო მაღალია კორპორაციული კეთილდღეობის ხარისხი (ე.ი. რაც უფრო ფართოდ ხდება ბიზნესების სახელმწიფო სუბსიდირება), მით უფრო მეტი რესურსი მიემართება პოლიტიკური ფავორიტიზმის გაძლიერებაზე და არა პროდუქტიულ საქმიანობაზე. (შენიშვნა: ეკონომისტები ხშირად იყენებენ ტერმინს **რენტის მაძიებელი**(?) იმის აღსაწერად, როცა ბიზნესები და სხვა ჯგუფები ცდილობენ პოლიტიკური მფარველობისა და განსაკუთრებული უპირატესობების მოპოვებას საკუთარი სარგებლისთვის.) როდესაც პოლიტიკა ანაცვლებს ბაზრის მექანიზმებს, ეკონომიკა სულ უფრო მეტად

ხასიათდება ნეპოტიზმით, კორუფციით და არაპროდუქტიული საქმიანობით, რის შედეგადაც ეკონომიკური ზრდა ნელდება და ქვეყანა ვერ აღწევს თავის რეალურ პოტენციალს.

ვიდეო:
პოლიტიკა, ეკონომიკა და ფერმების სუბსიდიები

წაიკითხეთ:
დვაიტ ლის „ენერგიის წარმოება და კონსერვაცია“

ვიდეო:
კორპორატიული კეთილდღეობა

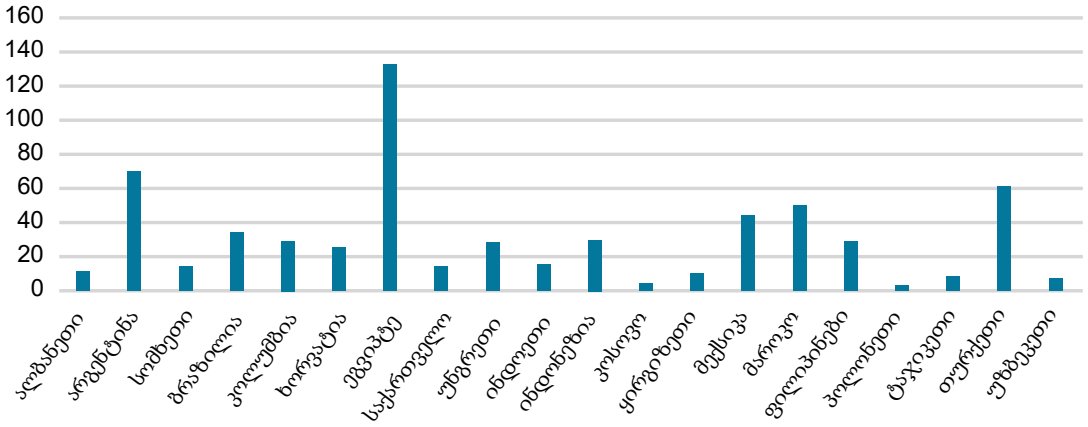
თანამედროვე მსოფლიოში, განსაკუთრებით მაღალი შემოსავლის მქონე დემოკრატიულ ქვეყნებში (თუმცა მხოლოდ იქ არა, როგორც 22-ე გამოსახულება აჩვენებს), მთავრობები სულ უფრო ხშირად იყენებენ გადასახადებსა და სესხებს, რათა უზრუნველყონ სუბსიდიები და სხვა სახის მიკერძოებული შეღავათები კონკრეტული ამომრჩეველი ჯგუფებისთვის — პოლიტიკური მხარდაჭერისა და ფინანსური შემოწირულობების სანაცვლოდ. ამ ტენდენციას ნათლად ასახავს მე-19 საუკუნის შოტლანდიელი იურისტისა და ისტორიკოსის, ალექსანდერ ფრეიზერ ტაიტლერის სიტყვები:

> *„დემოკრატია ვერ იარსებებს როგორც მმართველობის მუდმივი ფორმა. ის მხოლოდ მანამდე გრძელდება, სანამ ამომრჩევლები აღმოაჩენენ, რომ შეუძლიათ საკუთარი თავისთვის ხმის მიცემით მოიპოვონ სარგებელი სახელმწიფო*

ხაზინიდან. როგორც კი ეს მოხდა, უმრავლესობა ყოველთვის მხარს დაუჭერს იმ კანდიდატებს, რომლებიც ბიუჯეტიდან ყველაზე მეტ სიკეთეს ჰპირდებიან — და შედეგად, დემოკრატია ბოლოს ყოველთვის ინგრევა დაუდევარი ფინანსური პოლიტიკის გამო.“[(102)]

მიუხედავად იმისა, რომ პოსტკომუნისტურ გარდამავალ ეკონომიკებს ხშირად აქვთ კორუფციასთან დაკავშირებული პრობლემები, 2023 წლის მონაცემებით მათი სახელმწიფო ვალის დონე კვლავაც შეიძლება დარჩეს კონტროლის ქვეშ, თუკი ამის პოლიტიკური ნება იარსებებს. გამოსახულება 23 ასახავს, სახელმწიფო შემოსავლების რა წილი მოდის მთავრობის ვალის მომსახურებაზე (საპროცენტო გადახდების დასაფარად).

გამოსახულება 23: ვალის მომსახურება, მთავრობის შემოსავლების %, 2023 წელი



წყარო: *Debt Service watch Database*, www.development-finance.org, მონაცემების მიღების თარიღი: 2024 წლის 9 აპრილი.

თუმცა, მოსალოდნელი საფრთხე აშკარაა. როცა ბიზნესი და სხვა ინტერესთა ჯგუფები ღრმად ერთვებიან პოლიტიკურ პროცესში — პოლიტიკოსების მხარდაჭერის სანაცვლოდ იღებს სუბსიდიებსა და განსაკუთრებულ შეღავათებს — მათი გავლენის შეზღუდვა თითქმის შეუძლებელი ხდება. როდესაც მთავრობის ფავორიტიზმი ძლიერდება, მასზე თანაბრად დამოკიდებულნი ხდებიან როგორც სარგებლის მიმღებები, ისე პოლიტიკოსები. შედეგად, ტრანსფერული ხარჯები იზრდება, ხოლო რესურსები შორდება რეალურ, პროდუქტიულ საქმიანობას. ასეთ გარემოში თანდათან ყალიბდება მოტყუების, არაეთიკური ურთიერთობებისა და კორუფციის კულტურა — ეს ყველაფერი ნორმად იქცევა. პარალელურად, იზრდება გადასახადების ზეწოლა,

ბიუჯეტის დეფიციტი კიდევ უფრო ფართოვდება, და პოლიტიკურად მართული ეკონომიკა სტაგნაციისკენ მიდის. თუ არ არსებობს და არ აღსრულდება კონსტიტუციური გარანტიები საკუთრების უფლებების დაცვისა და მთავრობის ხარჯვის, სუბსიდირების და ვალის აღების მკაფიო შეზღუდვებისთვის, მაშინ დემოკრატიულად არჩეული პოლიტიკოსებიც კი სულ უფრო ხშირად გაატარებენ ისეთ პოლიტიკას, რომელიც ფლანგავს რესურსებს და ამცირებს საზოგადოების ცხოვრების საერთო დონეს.

ელემენტი 3.8

8. კეთილდღეობის დამაზიანებელი ტრანსფერების შეზღუდვა

„საკმაოდ დიდი ხანია ვცოცხლობ იმისთვის, რომ დავრწმუნდე, არსებობს ორი რამ, რასაც ადამიანები, ერთხელ რომ მოიპოვებენ, აღარ სურთ დათმონ... ერთი არის პრივილეგია, ხოლო მეორე სუბსიდია.“

— კოფი ანანი



“You can collect for disability. I don’t know about inability.”

CartoonStock.com

„შეზღუდული შესაძლებლობებისთვის დახმარების მიღება შეგიძლია, თუმცა აი უუნარობისთვის არ ვიცი.“

არაეკონომისტებისთვის,

შემოსავლების ტრანსფერები(?) მიზნობრივი ბენეფიციარების დასახმარებლად ეფექტურ და მარტივ გზად მიიჩნევა. თუმცა, ეკონომიკური ლოგიკა გვიჩვენებს, რომ შემოსავლის გადანაწილება კონკრეტული ჯგუფების გრძელვადიანი კეთილდღეობის გასაუმჯობესებლად უკიდურესად რთული ამოცანაა. როგორც ხშირად ხდება ეკონომიკაში, ამ სირთულის მიზეზი იმაში მდგომარეობს, რომ ასეთ პოლიტიკას თან სდევს გაუთვალისწინებელი, მეორადი შედეგები.(103)

სამი ძირითადი ფაქტორი ასუსტებს შემოსავლების ტრანსფერების ეფექტიანობას. ეს პროცესი ყველაზე თვალსაჩინოდ ჩანს პირდაპირი

ტრანსფერების შემთხვევაში, მაგალითად, სოციალური დახმარების პროგრამებში. თუმცა იგივე მექანიზმები მოქმედებს მაშინაც, როცა სარგებელი ნაწილდება საქონლის ან მომსახურების ფორმით. ამის მაგალითად შეიძლება მოვიყვანოთ ინდოეთის საკვების განაწილების სისტემა, რომელიც ყოველწლიურად მილიარდობით დოლარის ღირებულების საკვებს უფასოდ ან დაბალ ფასად აწვდის დაბალშემოსავლიან ოჯახებს. მსგავსი პრობლემები წარმოიშობა წარმოების სუბსიდირების შემთხვევაშიც. მაგალითად, სოფლის მეურნეობის სუბსიდიები ან კორპორაციებისთვის გაცემული გრანტები იწვევს იგივე ტიპის ეკონომიკურ შედეგებს, რაც პირდაპირი ტრანსფერების შემთხვევაში შეინიშნება.

პირველ რიგში, მთავრობის ტრანსფერების ზრდა, როგორც წესი, ამცირებს შრომის სტიმულს, როგორც გადასახადის გადამხდელისთვის, ისე თვით ბენეფიციარისთვისაც. ბევრ ტრანსფერულ პროგრამაში, როგორც კი ბენეფიციარის შემოსავალი იზრდება, სახელმწიფო დახმარება პროგრესულად მცირდება, რადგან მიღებული შემოსავლის მატებით ტექნიკურად მიიჩნევა, რომ ის უკეთეს ეკონომიკურ მდგომარეობაშია. უმეტეს შემთხვევაში, როცა დაბალშემოსავლიანი ადამიანები მეტს შრომობენ ან უკეთეს სამუშაოს პოულობენ, მათ უწევთ ისეთი გადასახადების გადახდა, რომლებიც ზოგჯერ უფრო მაღალია, ვიდრე მაღალშემოსავლიანი მოქალაქეების საგადასახადო განაკვეთები. შედეგად, მათ რეალურად ხელში ნაკლები შემოსავალი რჩებათ, ვიდრე სამუშაოს დაწყებამდე ჰქონდათ სოციალური ტრანსფერების სახით. შესაბამისად, ბენეფიციარებს მკვეთრად უმცირდებათ დასაქმების მოტივაცია, რადგან დამატებითი შრომით მიღებული შემოსავლის მხოლოდ მცირე — ხშირად უმნიშვნელოდ მცირე — ნაწილი აისახება მათ წმინდა შემოსავალზე. მეორეს მხრივ, როცა გადასახადები იზრდება დამატებითი ტრანსფერების დასაფინანსებლად, გადასახადის გადამხდელებსაც უარესდებათ სტიმული შრომისა და წარმოებისთვის. მათ უჩნდებათ უფრო ძლიერი სურვილი, თავიანთი ფული გადაიტანონ

საგადასახადო თავშესაფრებში(?) ან სხვა გზით დაიცვან ის სახელმწიფოსგან. შედეგად, არც ბენეფიციარები და არც გადასახადის გადამხდელები აღარ ქმნიან და აღარ გამოიმუშავებენ იმდენს, რამდენსაც იმ შემთხვევაში, თუ მსგავსი ტრანსფერები საერთოდ არ იარსებებდა. საბოლოო შედეგი კი ეკონომიკური ზრდის შენელება და მთლიანად საზოგადოების კეთილდღეობის შემცირებაა.

იმის უკეთ გასაგებად, როგორ მოქმედებს თითქმის ნებისმიერი ტრანსფერული პოლიტიკა პროდუქტიულობაზე, წარმოვიდგინოთ შემდეგი სცენარი: სემესტრის დასაწყისში პროფესორი სტუდენტებს უცხადებს, რომ ამ საგანში შეფასების სისტემა იქნება ისეთი, რომ მთელი ჯგუფის მიერ გამოცდებზე დაგროვილი ქულები ჯამი ყველაზე გადანაწილდება ისე, რომ არცერთ სტუდენტს არ ჰქონდეს „C"-ზე დაბალი ნიშანი. ამ წესის შესაბამისად, სტუდენტებს, რომლებიც გამოცდებზე "A" ნიშანს მიიღებენ, მოუწევთ თავიანთი ქულების ნაწილი დათმონ იმ სტუდენტების სასარგებლოდ, ვინც „D"-ს ან „F"-ს მიიღებს. ბუნებრივია, „B"-ს მქონე სტუდენტებსაც მოუწევთ გარკვეული ქულების დათმობა, თუმცა ნაკლები რაოდენობით, ვიდრე „A"-ს მფლობელებს, რათა მიღწეულ იქნეს შეფასების უფრო თანაბარი განაწილება ჯგუფის მასშტაბით.

განა შეიძლება ეჭვი შეგვეპაროს, რომ ის სტუდენტები, რომლებიც სხვა შემთხვევაში „A"-ს ან „B"-ს მიიღებდნენ, ნაკლებს ისწავლიან, როცა მიხვდებიან, რომ მათი დამატებითი შრომა ფაქტობრივად „იბეგრება"? გარდა ამისა, დაინტერესდებიან კი უფრო მეტად სწავლით ის სტუდენტები, ვისაც ჩვეულებრივ „C" ან „D" ექნებოდა, თუ იციან, რომ ნაკლები შრომის შემთხვევაშიც მიღებული დაბალი ნიშანი გაუუმჯობესდებათ — და პირიქით, მეტი შრომისთვის შეიძლება დაკარგონ დამსახურებულად მოპოვებული ქულების ნაწილი? იგივე ლოგიკა ვრცელდება იმ სტუდენტებზე, ვისაც სავარაუდოდ „F" ექნებოდა — მიუხედავად იმისა, რომ მათ სწავლის მოტივაცია მანამდეც არ ჰქონდათ. შედეგად, ასეთი შეფასების სისტემის პირობებში მოსალოდნელია, რომ საერთო მოტივაცია შემცირდება, სწავლას ნაკლები დრო დაეთმობა და საბოლოოდ

აკადემიური შედეგები გაუარესდება.

საგადასახადო-ტრანსფერული სქემები იწვევს იმავე შედეგს: შრომის მოტივაციის შემცირებას და საერთო შემოსავლების დონის ვარდნას. შემოსავალი თავისთავად არ ჩნდება — მას ადამიანები ქმნიან, და იგი მათი შრომისა და წარმოების შედეგია. ადამიანები იღებენ შემოსავალს მაშინ, როცა სხვებს სთავაზობენ ისეთ საქონელსა და მომსახურებას, რომელიც გადახდისთვისაც დამქირავებელი ან მომხმარებელი მზად არის. შეგვიძლია ეროვნული შემოსავალი წარმოვიდგინოთ როგორც ეკონომიკური „ნამცხვარი“, რომლის ზომა განისაზღვრება მილიონობით ადამიანის საქმიანობით, რომლებიც ქმნიან და ცვლიან ღირებულებას და თითოეული მათგანი ცდილობს თავისი წილი „ნაჭერი“ დაიმსახუროს. შემოსავლის გადანაწილება შეუძლებელია ისე, რომ ამავდროულად არ შეამცირო ის შრომითი ძალისხმევა და ინოვაციური აქტივობები, რომლებიც სწორედ ამ შემოსავალს წარმოშობს.

მეორე — ტრანსფერებისთვის არსებული კონკურენცია ხშირად ანადგურებს იმ გრძელვადიან სარგებელს, რომელიც თავდაპირველად ბენეფიციარებისთვის იყო განკუთვნილი. მთავრობას აუცილებლად უნდა ჰქონდეს მკაფიოდ განსაზღვრული კრიტერიუმები, რომელთა საფუძველზეც გაიცემა როგორც შემოსავლის ტრანსფერები, ისე სხვა სახის პოლიტიკური შეღავათები. თუ ასეთი კრიტერიუმები არ არსებობს, ტრანსფერების ნაკადი სწრაფადვე გადაიქცევა ბიუჯეტური რესურსების არაეფექტიან ხარჯვად და მნიშვნელოვნად დააზარალებს ფისკალურ მდგრადობას. როგორც წესი, მთავრობა ითხოვს, რომ ბენეფიციარი რაღაცას ფლობდეს, აკეთებდეს ან განსაზღვრული ჯგუფის წარმომადგენელი იყოს. მაგალითად, უმუშევრობის კომპენსაციის მისაღებად აუცილებელია, რომ პირი რეალურად იყოს უმუშევარი, ხოლო მცირე ბიზნესის გრანტის ან სესხის მისაღებად — კომპანიამ არ გადააჭარბოს დასაქმებულთა მაქსიმალურ ზღვარს. როგორც კი ეს კრიტერიუმები დგინდება, მრავალი ადამიანი ცვლის საკუთარ ქცევას, რათა კვალიფიცირდეს იმ ჯგუფის წევრად, რომელსაც შეუძლია

ისარგებლოს „უფასო“ ფულით ან მთავრობის სხვა სახის მხარდაჭერით. ეს ხშირად ნიშნავს ნაკლებ მუშაობას ან ნაკლები თანამშრომლის დაქირავებას — მხოლოდ იმისთვის, რომ არ დაკარგონ ეს სარგებელი. შედეგად, ასეთი ქცევა ამცირებს მათი წმინდა სარგებლის მოცულობას და ამავდროულად ზიანს აყენებს ეკონომიკურ პროდუქტიულობას. ფაქტობრივად, როცა შემოსავლის ზრდასთან ერთად ტრანსფერების ეტაპობრივი შემცირების წესი მოქმედებს, ეს რეალურად ნიშნავს შრომაზე ძალიან მაღალი ეფექტური გადასახადის დაწესებას. შედეგად, ადამიანებს მნიშვნელოვნად უმცირდებათ მოტივაცია იმუშაონ ან მეტი იშრომონ, და ხშირ შემთხვევაში ბენეფიციარები ვერ იღებენ საჭირო შრომით გამოცდილებას, რაც მომავალში ამცირებს მათ შესაძლებლობას, მიიღონ უკეთესი სამუშაო შეთავაზებები.

წარმოიდგინეთ შემდეგი სცენარი: დავუშვათ, გერმანიის მთავრობამ გადაწყვიტა, რომ სამუშაო დღეებში, დილის 9 საათიდან საღამოს 5 საათამდე, ყველა მსურველს, ვინც ფინანსთა სამინისტროს შენობასთან რიგში დადგება, გადაეცემა 100 ევროიანი კუპიურა. რა მოხდება? ბუნებრივია, გაჩნდება გრძელი რიგები. მაგრამ რამდენად გრძელი? რიგში დგომისთვის რამდენი დროის დახარჯვა იქნება მათთვის მისაღები? მზად არიან, რომ უარი თქვან დასვენებასა და პროდუქტიულ საქმიანობაზე იმისთვის, რომ რიგში დგომის სანაცვლოდ 100 ევრო მიიღონ? ადამიანი, რომლის დრო საათში დაახლოებით 15 ევრო ღირს, მზად იქნება რიგში გაატაროს დაახლოებით ექვსი საათი. ხოლო ის, ვისთვისაც დრო ნაკლებად ფასობს — ვთქვათ, საათში 10, 8 ან 5 ევრო — რიგში დარჩება უფრო დიდხანს. საბოლოოდ, ყველა მიხვდება, რომ რიგში გატარებული დრო შთანთქავს იმ სარგებლის უმეტეს ნაწილს, რაც ამ 100 ევროიან ტრანსფერს უნდა მოეტანა. თუ პროგრამის მხარდამჭერები ფიქრობდნენ, რომ ეს სქემა ბენეფიციარებს 100 ევროთი უკეთეს მდგომარეობაში ჩააყენებდა, ისინი ცდებოდნენ.

ეს მაგალითი ნათლად აჩვენებს, რატომ ვერ იღებენ ტრანსფერების ბენეფიციარები იმ სარგებელს, რასაც ტრანსფერული პროგრამების

მხარდამჭერები ხშირად ელიან. როდესაც ბენეფიციარებს უწევთ გარკვეული მოქმედებების შესრულება — მაგალითად, რიგში დგომა, ფორმების შევსება, საჯარო მოხელეებთან ურთიერთობა, გამოცდის ჩაბარება, მოთმენა ან პოლიტიკურ კამპანიებში მონაწილეობა — მხოლოდ იმისთვის, რომ ტრანსფერისთვის კვალიფიცირდნენ, ისინი ამ პროცესში ხშირად კარგავენ იმ სარგებლის მნიშვნელოვან ნაწილს, რომელიც პროგრამის მიზანი უნდა ყოფილიყო. იგივე ლოგიკა მოქმედებს მაშინაც, როცა ბენეფიციარი ტრანსფერის მისაღებად რაღაცას უნდა ფლობდეს — მაგალითად, მიწის ნაკვეთს ხორბლის წარმოების ისტორიით, რათა მიიღოს სოფლის მეურნეობის სუბსიდია, ან ტაქსის ლიცენზიას, რათა ისარგებლოს შესაბამისი ტრანსფერით. ასეთ პირობებში ამ აქტივების მფლობელი ადამიანები იწყებენ ფასების აწევას, რადგან მათ მიღმა სუბსიდიის მიღების შესაძლებლობაა. საბოლოოდ, სწორედ ამ აქტივების გაძვირებული ფასი — იქნება ეს ტაქსის ლიცენზია თუ მიწის ნაკვეთი — შთანთქავს ტრანსფერის უდიდეს ნაწილს. შედეგად, სუბსიდია რეალურად მიემართება არა ბენეფიციარებთან, არამედ აქტივის მფლობელებთან, რითაც იკარგება მისი პირდაპირი ეკონომიკური სარგებელი.

ყოველი ასეთი შემთხვევისას, პოტენციური ბენეფიციარები ეცდებიან მაქსიმალურად შეასრულონ დადგენილი კრიტერიუმები და ამ პროცესში ხშირად თავადვე გაანეიტრალებენ ტრანსფერის რეალური ღირებულების მნიშვნელოვან ნაწილს. შედეგად, ბენეფიციარის წმინდა სარგებელი, როგორც წესი, საგრძნობლად ნაკლებია, ვიდრე თავად ტრანსფერის ნომინალური ოდენობა. უფრო ზუსტად რომ ითქვას, იმ პირისთვის, ვინც მხოლოდ ძლივს აკმაყოფილებს მოთხოვნებს და პროგრამით ზღვრულად სარგებლობს, წმინდა სარგებელი შეიძლება თითქმის ნულამდე შემცირდეს — ან სულაც განულდეს.

განვიხილოთ, რა გავლენა აქვთ სუბსიდიებს, გრანტებსა და დაბალპროცენტიან სესხებს, აშშ-ში კოლეჯის სტუდენტებზე. თავდაპირველად ეს პროგრამები შეიქმნა იმ მიზნით, რომ უმაღლესი განათლება უფრო ხელმისაწვდომი გამხდარიყო, თუმცა სინამდვილეში

სუბსიდიებმა კოლეჯის განათლებაზე მოთხოვნა გაზარდა, რაც თავის მხრივ სწავლის საფასურის ზრდის მიზეზად იქცა. ნიუ-იორკის ფედერალური სარეზერვო ბანკის 2017 წლის ანგარიშის მიხედვით, სტუდენტებზე გადაცემული ტრანსფერების დაახლოებით 60 პროცენტი პირდაპირ აისახა კოლეჯების სწავლების ფასებზე. სხვა სიტყვებით, სტუდენტური სუბსიდიის ყოველ 3 დოლარიან ზრდაზე, კოლეჯები სწავლის საფასურს საშუალოდ თითქმის 2 დოლარით ზრდიდნენ.[104] შემთხვევითი არ არის, რომ 1990 წლის შემდეგ, როცა საგრანტო და სტუდენტური სესხების პროგრამები მნიშვნელოვნად გაფართოვდა, სწავლის ღირებულება და მასთან დაკავშირებული სხვა ხარჯები ბევრად უფრო სწრაფად გაიზარდა, ვიდრე ფასების ზოგადი დონე.[105] დასუბსიდირებულმა პროგრამებმა ხელი შეუწყვეს კოლეჯის კურსდამთავრებულების ჭარბი რაოდენობით შესვლას შრომის ბაზარზე, რაც ერთდროულად ამცირებს როგორც მათი დასაქმების შანსებს, ისე მათ მომავალ შემოსავლებს — შედეგად კი სესხების დაბრუნება უფრო რთული გახდა. როდესაც გავითვალისწინებთ ამგვარ მეორად ეფექტებს — კოლეჯის ხარჯების ზრდასა და სამუშაო შესაძლებლობების შემცირებას — აშკარად ჩანს, რომ სტუდენტების წმინდა სარგებელი ბევრად უფრო დაბალია, ვიდრე გადაცემული ტრანსფერების ნომინალური ღირებულება. პოსტკომუნისტურ გარდამავალ ქვეყნებში კი, უმაღლესი განათლების სწრაფი გაფართოება ხშირად მიმდინარეობს დაბალი ხარისხითა და შრომის ბაზართან შეუსაბამო სპეციალობების ზრდასთან ერთად, რაც იწვევს „ჭარბი განათლების“ პრობლემის გამწვავებას. შედეგად, მრავალი კურსდამთავრებული იძულებულია იმუშაოს ისეთ სამუშაოზე, სადაც უნივერსიტეტის დიპლომი საერთოდ არ არის საჭირო. ასეთი კადრები წლების განმავლობაშიც კი რჩებიან დაბალკვალიფიციურ პოზიციებზე, რაც არა მხოლოდ ზღუდავს მათ კარიერულ განვითარებასა და შემოსავლებს, არამედ აზარალებს მთლიანად ეკონომიკასაც.[106]

ტრანსფერულმა პროგრამებმა ზოგჯერ შეიძლება თავად ბენეფიციარებიც კი უარეს მდგომარეობაში ჩააყენოს — ამას ნათლად

ადასტურებს აშშ-ის მიწის გადაცემის აქტი (Homestead Act), რომელიც 1862 წელს ამოქმედდა. ამ აქტის მიხედვით, კონკრეტულ ადგილას დასახლების მსურველ მოქალაქეებს ფედერალური მთავრობა გადასცემდა დაახლოებით 65 ჰექტარ მიწას (მოგვიანებით, დასავლეთის ზოგ რეგიონში ფართობი 240 ჰექტარამდე გაიზარდა) იმ პირობით, რომ ისინი ოფიციალურად გახდებოდნენ ამ მიწის მესაკუთრენი, ააშენებდნენ სახლს და მინიმუმ ხუთი წლის განმავლობაში იცხოვრებდნენ იქ. ამ შესაძლებლობამ მრავალი ადამიანი მიიზიდა, თუმცა იმდროინდელ ველურ დასავლეთში გადარჩენა არც 65 ჰექტარი მიწით იყო მარტივი. შედეგად, გადაცემული ნაკვეთების 60 პროცენტზე მეტი ხუთწლიან ვადამდე ადრე მიატოვეს.[(107)] ფაქტობრივად, ეს ტრანსფერული პროგრამა ადამიანებს ეკონომიკურად არახელსაყრელ და მკაცრ პირობებში მყოფ მიწებზე აბამდა, და ეს ხდებოდა იქამდე, სანამ მათი დასახლება რეალურად გამართლებული გახდებოდა — რის გამოც ბევრმა მათგანმა მძიმე ფინანსური ზარალი განიცადა.

თანამედროვე სამყაროში სუბსიდიებით შექმნილი სტიმულების გავლენა განსაკუთრებით მკაფიოდ იკვეთება უსახლკარობის პრობლემის მაგალითზე. მაგალითად, ნიუ-იორკში უსახლკაროების აბსოლუტური უმრავლესობა ღამეს ქუჩაში კი არ ატარებს, არამედ ცხოვრობს მუნიციპალურ ან კერძო თავშესაფრებში. მათგან ბევრს მართლაც აქვს ფსიქიკური ჯანმრთელობის ან დამოკიდებულების პრობლემები, თუმცა მრავალი მათგანი უბრალოდ სისტემის მიერ შექმნილ სტიმულებს პასუხობს. თუ ნიუ-იორკში ამჟამად უსახლკარო არ ხარ, დაბალბიუჯეტიანი სახელმწიფო საცხოვრისის მიღებისთვის რიგში დგომა შეიძლება 15 წელზე მეტ ხანს გაგრძელდეს. ხოლო თუ უსახლკარო ხარ — მხოლოდ რამდენიმე თვეა საჭირო. რთული არ არის იმის მიხვედრა, რა სტიმულია აქ ჩადებული. ძალიან მარტივად, ადამიანს, რომელსაც მშობლებთან კონფლიქტი აქვს ან ცხოვრების რთულ ეტაპზეა, შესაძლოა ოპტიმალურად მოეჩვენოს თავშესაფარში გადასვლა და ოფიციალურად „უსახლკაროდ“ გამოცხადება, რათა საცხოვრისის დახმარების რიგში უპირატეს პოზიციაზე

აღმოჩნდეს. და თუ დავფიქრდებით, რა უარყოფით შედეგებამდე შეიძლება მიგვიყვანოს მსგავსმა სტიმულებმა— პასუხი აშკარაა. კიდევ ერთხელ ვხედავთ ეკონომიკის ფუნდამენტურ ჭეშმარიტებას: „სტიმულები მნიშვნელოვანია!“

ამავე პრინციპით — თუმცა შესაძლოა ნაკლებად დრამატულად — როგორც განხილული იყო მეორე ნაწილში, ელემენტში 2.4, აშშ-ის მთავრობის რეგულაციებმა, რომლებიც მიზნად ისახავდა საცხოვრებელი ბინების ხელმისაწვდომობის გაზრდას, ფაქტობრივად წაახალისა სესხის გამცემები, რომ იპოთეკური სესხები გაეცათ იმ მყიდველებზეც, ვინც ან ძალიან მცირე, ან საერთოდ არ ახდენდა საწყისი შენატანის გადახდას და ვერც სტანდარტული საკრედიტო მოთხოვნებს აკმაყოფილებდა. ამ სუბსიდიების შედეგი ძალიან ჰგავდა მიწის გადაცემის შესახებ აქტით გამოწვეულ შედეგს: მაღალი გადაუხდელობის მაჩვენებლები, უძრავი ქონების მასობრივი ჩამორთმევები და სერიოზული ფინანსური სირთულეები სწორედ იმ ადამიანებისთვის, ვისთვისაც ეს პროგრამა იყო განკუთვნილი.

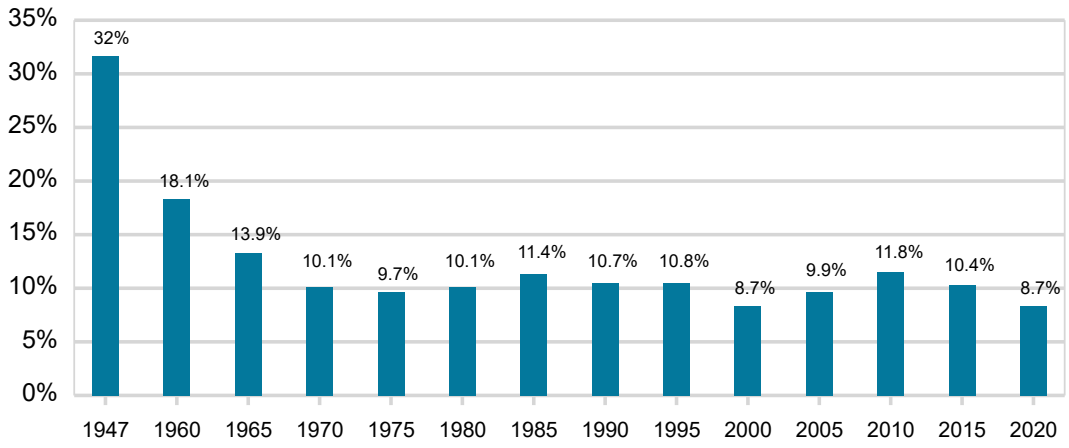
ტრანსფერების არაეფექტიანობის მესამე მიზეზი ის არის, რომ მსგავსი პროგრამები ამცირებს იმ უარყოფით შედეგებს, რასაც განიცდიან ადამიანები მაშინ, როცა არაგონივრულ გადაწყვეტილებებს იღებენ — და ამით აქვეითებს მათ მოტივაციას, მოერიდონ მომავალ საფრთხეს. მაგალითად, იმ რეგიონებში, სადაც ქარიშხლები ხშირია, სახელმწიფო თუ დაასუბსიდირებს დაზღვევის პრემიის ნაწილს, ადამიანებს ზარალის თავიდან ასაცილებლად აღარ უწევთ მაღალი პირადი ხარჯის გაწევა. თუმცა ამას საზოგადოება საბოლოოდ საკუთარი ხარჯით იხდის: რადგან სუბსიდია ამცირებს დაზღვევის რეალურ ფასს, უფრო მეტი ადამიანი დაიწყებს საცხოვრებელი სახლების მშენებლობას ქარიშხალებისადმი მოწყვლად ზონებში — ბევრად მეტი, ვიდრე მაშინ, თუ მათ თავად მოუწევდათ სრული საფასურის გადახდა. შედეგად, ქარიშხლებისგან მიყენებული ზიანის მასშტაბი იზრდება და საბოლოოდ გაცილებით მაღალი ხდება, ვიდრე სხვა შემთხვევაში იქნებოდა.

უმუშევრობის კომპენსაციის ეფექტებიც მსგავსია. ეს დახმარება ამცირებს უმუშევარი პირებისთვის იმ პირად ხარჯს, რაც უკავშირდება არსებული სამუშაო შეთავაზების უარყოფას და უფრო მაღალი ანაზღაურების მოლოდინში სამსახურის ძებნის გაგრძელებას. შედეგად, ადამიანები სამუშაოს უფრო ხანგრძლივად ეძებენ, რაც საბოლოოდ ზრდის უმუშევრობის მაჩვენებელს.[(108)] როდესაც 1960-იან წლების შუა პერიოდში შეერთებულ შტატებში გამოცხადდა „ომი სიღარიბეზე“, პრეზიდენტმა ლინდონ ჯონსონმა და პროგრამის მხარდამჭერებმა განაცხადეს, რომ სიღარიბის აღმოფხვრა შესაძლებელი იქნებოდა, თუ ამერიკელები თანახმა იქნებოდნენ, საკუთარი შემოსავლის მცირე ნაწილი გადაენაწილებინათ საზოგადოების ნაკლებად იღბლიან წევრებზე. ამ მოწოდებას საზოგადოებამ მხარი დაუჭირა, რის შედეგადაც შემოსავლის გადანაწილების პროგრამები მნიშვნელოვნად გაიზარდა. 1965–1975 წლებში, სიღარიბის ზღვართან მყოფი ან ღარიბი ოჯახებისთვის განკუთვნილ პროგრამებზე — მაგალითად, დახმარება ბავშვიან ოჯახებს, ბარათების სისტემა საკვებზე და სამედიცინო დახმარებები — მთავრობის დანახარჯების წილი მთლიან შემოსავლებში გაორმაგდა. 1975 წლის შემდეგაც, სიღარიბის შემცირების მიზნით შემუშავებული შემოსავლის ტრანსფერები განაგრძობს ზრდას და ეროვნული შემოსავლის სულ უფრო მეტ წილს შეადგენს.

ეჭვგარეშეა, რომ „ომი სიღარიბეზე“ პროგრამების მხარდამჭერთა მოტივაცია უმაღლესი იდეალებით იყო ნაკარნახევი. თუმცა, როგორც არაერთხელ აღვნიშნეთ, კეთილი განზრახვა ჯერ კიდევ არ ნიშნავს სასურველი შედეგის მიღწევას. როგორც 24-ე გამოსახულება აჩვენებს, სიღარიბის დონე აშშ-ში სწრაფად იკლებდა მანამდეც, სანამ „ომი სიღარიბეზე“ გამოცხადდებოდა. 1947 წელს სიღარიბეში მყოფი ოჯახების წილი შეადგენდა 32 პროცენტს, ხოლო 1965 წლისთვის ეს მაჩვენებელი შემცირდა 13.9 პროცენტამდე. შემცირების ტენდენცია კიდევ რამდენიმე წელი გაგრძელდა, და 1970 წლისთვის სიღარიბის დონე დაეცა 10.1 პროცენტამდე. 1960-იანი წლების ბოლოს, სულ რამდენიმე წლის შემდეგ,

რაც „სიღარიბის წინააღმდეგ ბრძოლის“ პროგრამები ამოქმედდა, სიღარიბის დონის კლების ტენდენცია შენელდა. 1970 წლიდან მოყოლებული, სიღარიბის დონე შედარებით ვიწრო დიაპაზონში, 8-დან 12 პროცენტამდე მერყეობს. 2010 წელს სიღარიბის მაჩვენებელი 11.8 პროცენტი იყო, ხოლო 2020 წლისთვის, პანდემიამდე, დაახლოებით 9 პროცენტამდე შემცირდა. ეს მაჩვენებლები მხოლოდ მცირედით არის ნაკლები იმ დონისგან, რაც ფიქსირდებოდა მაშინ, როცა „სიღარიბის წინააღმდეგ ბრძოლის“ პროგრამები პირველად ამოქმედდა. იმ ფაქტის გათვალისწინებით, რომ 2020 წელს ერთ სულზე რეალური შემოსავალი (ინფლაციის გათვალისწინებით) ორნახევარჯერ აღემატებოდა 1960-იანი წლების ბოლოსკენ არსებულ დონეს, სიღარიბის შემცირების ასეთი მცირე პროგრესი შემაშფოთებელია.

გამოსახულება 24: აშშ-ში სიღარიბის ზღვარს ქვემოთ მყოფი ოჯახების პროცენტული წილი



წყარო: აშშ-ის საყოველთაო აღწერის ბიურო (U.S. Census Bureau), მოსახლეობის მიმდინარე გამოკითხვა, *სოციალური და ეკონომიკური წლიური დამატებები*, 1960–2022 წწ. (CPS ASEC).

ვიდეო:
თანასწორობა თუ მეწარმეობა

ოფიციალური სიღარიბის მაჩვენებლის გამოთვლისას არ არის გათვალისწინებული არაფულადი სარგებელი, როგორიცაა საკვებით, ჯანდაცვით ან საცხოვრებლით უზრუნველყოფა (აშშ-ში მხოლოდ ფულადი შემოსავლის საფუძველზე ფასდება, აქვს თუ არა ოჯახს საკმარისი რესურსი სიღარიბის ზღვარზე ან მის ზემოთ ცხოვრებისათვის). თუ არაფულადი სარგებელი შემოსავლის ნაწილად ჩაითვლებოდა, ოჯახების სიღარიბის დონე დაახლოებით 3 პროცენტული პუნქტით ნაკლები იქნებოდა, თუმცა საერთო ტენდენცია იგივე დარჩებოდა, რაც ნაჩვენებია 24-ე გამოსახულებაზე. თუ არაფულადი სარგებელი ჩაითვლება შემოსავლის ნაწილად, 2015 წელს ოჯახების სიღარიბის დონე პრაქტიკულად ისეთივეა, როგორც 1970 წელს იყო.

რატომ ვერ აღმოჩნდა სიღარიბის შემცირების ტრანსფერული პროგრამები უფრო ეფექტური? მთავარი მიზეზი ის არის, რომ ტრანსფერები იწვევს სამ არასასურველ მეორად ეფექტს, რომლებიც ანელებენ სიღარიბის დაძლევის პროცესს.

ვიდეო:
ქველმოქმედებაზე უკეთესი

პირველ რიგში, შემოსავალზე დამოკიდებული ტრანსფერები ამცირებს დაბალი შემოსავლის მქონე ადამიანების მოტივაციას, რომ იმუშაონ მეტი, გაზარდონ საკუთარი შემოსავალი და დაძლიონ სიღარიბე. ამ პროგრამების უმეტესობაში, ტრანსფერის მოცულობა მცირდება და საბოლოოდ სრულად ქრება, როგორც კი ბენეფიციარის შემოსავალი იზრდება. შედეგად, მრავალი დაბალშემოსავლიანი ადამიანი ხვდება

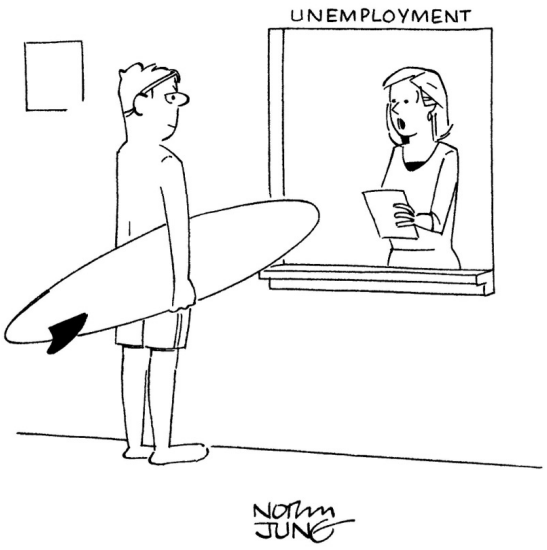
„სიღარიბის ხაფანგში“. თუ ისინი მეტს გამოიმუშავებენ, დამატებითი გადასახადების გადახდა და ამასთან ერთად ტრანსფერების დაკარგვა გამოიწვევს მათი წმინდა (ხელზე დარჩენილი) შემოსავალის მხოლოდ მცირედით ზრდას. OECD-ის მონაცემებით (2018), გაზრდილი ხელფასის შედეგად დაკარგულმა ბენეფიტებმა ჩეხეთში — მინიმალური ხელფასის 93 პროცენტი, ხოლო ხორვატიაში — 92 პროცენტი შეადგინა.[(109)] ზოგიერთ შემთხვევაში, დამატებითმა შემოსავალმა შეიძლება შეამციროს კიდეც მიმღების წმინდა შემოსავალი. ამრიგად, სიღარიბის ხაფანგი მნიშვნელოვნად ამცირებს დაბალშემოსავლიანი პირების სტიმულს იმუშაონ, იშოვნონ მეტი, შეიძინონ გამოცდილება და განვითარდნენ კარიერულად. მეტწილად, ტრანსფერები უბრალოდ ანაცვლებს იმ შემოსავალს, რასაც ადამიანი სხვა შემთხვევაში შრომით მიიღებდა. შედეგად, ღარიბი ოჯახების წმინდა სარგებელი გაცილებით ნაკლებია, ვიდრე სახელმწიფო ტრანსფერებზე გაწეული საერთო ხარჯები.

ეს ახალი აღმოჩენა არ არის. 1835 წელს, ღარიბებთან დაკავშირებული ინგლისური კანონების შესწავლისას, ალექსის დე ტოკვილმა თავის მემუარებში სიღარიბის (პაუპერიზმი) შესახებ დაწერა:

> *„ადამიანს, ისევე როგორც ყველა სოციალურად ორგანიზებულ არსებას, ბუნებრივად უყვარს უსაქმურობა. მუშაობის ორი სტიმული არსებობს: ცხოვრების აუცილებლობა და საცხოვრებელი პირობების გაუმჯობესების სურვილი... ნებისმიერი ღონისძიება, რომელიც მუდმივ კანონიერ ქველმოქმედებას აყალიბებს და მას ადმინისტრაციულ ფორმას ანიჭებს, უსაქმური და ზარმაცი ადამიანების კლასს ქმნის, რომელიც ინდუსტრიული და მშრომელთა კლასის ხარჯზე ცხოვრობს.“[(110)]*

მეორე, ტრანსფერული პროგრამები, რომლებიც მნიშვნელოვნად ამსუბუქებს სიღარიბესთან დაკავშირებულ სირთულეებს, ამავდროულად

ამცირებს სარისკო არჩევანის ალტერნატიულ დანახარჯს — ანუ ადამიანს ნაკლები აქვს დასაკარგი, როცა იღებს ისეთ გადაწყვეტილებებს, რომლებიც მას უფრო დიდ რისკში აყენებს. სკოლიდან ან სამუშაოდან წასვლას, მოზარდობის ასაკში ბავშვების გაჩენას, განქორწინებას, მამების მიერ შვილების მიტოვებას და ნარკოტიკების მოხმარებას ხშირად სიღარიბემდე მიჰყავს ადამიანები. რაც უფრო მეტი ადამიანი ირჩევს ასეთ მაღალი რისკის მქონე გადაწყვეტილებებს, მით უფრო რთული ხდება სიღარიბის დონის შემცირება. მარტოხელა მშობლების ოჯახებში სიღარიბის დონე მნიშვნელოვნად აღემატება იმ ოჯახების მაჩვენებელს, სადაც ორივე მშობელია. მაგალითად, ჩეხეთში, 2017 წელს მოსახლეობის 9.7 პროცენტი ცხოვრობდა სიღარიბის ზღვარს ქვემოთ, მაშინ როცა მარტოხელა დედებისა და მამების ოჯახებში ეს მაჩვენებელი 37 პროცენტს აღწევდა. ბელარუსში, 2013 წელს, მარტოხელა მშობელთა ოჯახებში სიღარიბის დონე 17 პროცენტი იყო, მაშინ როცა მთლიანი მოსახლეობის შემთხვევაში — მხოლოდ 11 პროცენტი. იზაბელ სოჰილმა და რონ ჰასკინსმა, ბრუკინგსის ინსტიტუტიდან, დაადგინეს, რომ ადამიანი შეძლებს სიღარიბეში ცხოვრების ალბათობის 12 პროცენტიდან 2 პროცენტამდე შემცირებას, თუკი გადადგამს ამ სამ ნაბიჯს: სულ მცირე დაასრულებს საშუალო სკოლას, იმუშავებს სრულ განაკვეთზე და დაქორწინდება ბავშვის გაჩენამდე.[(111)] თუ ახალგაზრდები აირჩევენ ამ გზას, ძალიან მცირეა ალბათობა, რომ მათ ოდესმე მოუწიოთ სიღარიბეში



უმუშევრობა

რატომღაც, ბ-ნო ვებერ, არ მგონია, რომ დიდად სამსახურის ძებნით თავს იკლავდეთ.

ხანგრძლივად ცხოვრება. პირადი არჩევანის გავლენა სიღარიბეზე სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანი საკითხია, რაც პედაგოგებმა, მშობლებმა, მეურვეებმა და სხვებმა ახალგაზრდებთან უნდა განიხილონ, რადგან მათგან მრავალი უშვებს ამ ცხოვრებისეულ შეცდომებს. ეს უნდა გაითვალისწინონ ამომრჩევლებმა და ზოგადად საზოგადოების წევრებმა იმ პროგრამების დამტკიცებისას, რომლებიც ქცევის სტიმულებს ცვლის, რამაც შეიძლება ამ მავნე გადაწყვეტილებების ალბათობა გაზარდოს ან შეამციროს.

მესამე, სახელმწიფოს მიერ განხორციელებული სიღარიბის წინააღმდეგ მიმართული ტრანსფერები ანაცვლებს კერძო ქველმოქმედებით საქმიანობას. როცა ადამიანები მიიჩნევენ, რომ მთავრობა ზრუნავს ღარიბებზე, ოჯახების, ეკლესიების და სამოქალაქო ორგანიზაციების მხრიდან დახმარების საჭიროება ნაკლებად საგრძნობი ხდება. როდესაც ამ მიზნებისთვის იზრდება გადასახადები და სახელმწიფო მეტს ხარჯავს, მოსალოდნელია, რომ კერძო პირები და ჯგუფები ნაკლებად მოინდომებენ იგივე პრობლემებზე იზრუნონ. თუმცა, კერძო შემწეობას აქვს რეალური უპირატესობები სახელმწიფო ტრანსფერებთან შედარებით: ისინი, როგორც წესი, ადგილობრივები არიან, უკეთესად ხედავენ პრობლემების რეალურ მიზეზებს, უფრო მგრძნობიარენი არიან ბენეფიციარების ცხოვრების წესის მიმართ და, ჩვეულებრივ, დახმარებას მიმართავენ მათკენ, ვინც ნამდვილად ცდილობს საკუთარი ძალებით გაუმკლავდეს სირთულეებს.

იუტას შტატის გუბერნატორის, სპენსერ კოქსის, სიტყვებით:

> *„ჩვენ არ გვჭირდება უფრო დიდი მთავრობა — ჩვენ გვჭირდება უფრო დიდი ადამიანები. ეს არის მაღალი ფუნქციონირების მქონე საზოგადოების მოდელი. იგი მოითხოვს, რომ ჩვენი საუკეთესო ადამიანები რეგულარულად იყვნენ ჩართული იმ თემების პრობლემებში, რომლებიც ყველაზე დიდ სირთულეებს აწყდებიან. ექიმი, რომელიც დაწყებით კლასებში*

წიგნიერებას ასწავლის და კოლეჯის სტუდენტი, რომელიც ყოველ კვირას კვების ფონდში მოხალისედ მუშაობს — სწორედ ასეთი ადამიანების ძალისხმევა განსაზღვრავს საზოგადოების სიძლიერესა და ჯანმრთელობას, რადგან საზოგადოების კეთილდღეობა იმ შინაგან ძალებზეა დამოკიდებული, რომლებიც მისივე წევრებშია ჩადებული.“

ეკონომიკური თვალსაზრისით, გასაკვირი არ არის, რომ ტრანსფერული პროგრამები ხშირად არასასურველ შედეგებს იძლევა — იქნება ეს სოფლის მეურნეობის მხარდაჭერა თუ სიღარიბის დაძლევის პროგრამები. მეორადი ეფექტების გათვალისწინებით, ეკონომიკური ანალიზი აჩვენებს, რომ გრძელვადიან პერიოდში სამიზნე ბენეფიციარების დახმარება უკიდურესად რთული ამოცანაა, რადგან დროის გასვლასთან ერთად პროგრამების შედეგები ხშირად კარგავს თავდაპირველ ეფექტს და ზოგჯერ საპირისპირო მიმართულებასაც იღებს.

წაიკითხეთ:
<u>სოციალური თანამშრომლობა და ბაზარი, ავტორი დვაიტ ლი</u>

ელემენტი 3.9

9. შორს ცენტრალიზებული დაგეგმვისაგან

> *„სისტემის კაცი... ხასიათდება თავდაჯერებულობით და თავი განსაკუთრებულად ბრძენი ჰგონია. როგორც ჩანს, მას წარმოუდგენია, რომ დიდი საზოგადოების სხვადასხვა წევრების ჭადრაკის ფიგურებივით მარტივად გადაადგილება შეუძლია. იგი არ ითვალისწინებს, რომ ფიგურებს საჭადრაკო დაფაზე მოძრაობის სხვა საშუალება არ გააჩნიათ გარდა ხელისა, რომელიც მათზე მოქმედებს; მაგრამ ადამიანური საზოგადოების დიდ საჭადრაკო დაფაზე, თითოეულ ადამიანს მოძრაობის საკუთარი პრინციპი აქვს, რომელიც სრულიად განსხვავდება იმისგან, რაც კანონმდებელს შეიძლება სურდეს. თუ ეს ორი პრინციპი ერთმანეთს ემთხვევა და ერთი მიმართულებით მოქმედებს, ადამიანური საზოგადოების თამაში მარტივად და ჰარმონიულად მიმდინარეობს — და, დიდი ალბათობით, ბედნიერი და წარმატებული იქნება. მაგრამ თუ ისინი განსხვავდება და ურთიერთსაწინააღმდეგოა, თამაში არასასურველი მიმართულებით წარიმართება და საზოგადოებაში საყოველთაო უწესრიგობა დაისადგურებს.“*[(112)]

— ადამ სმიტი

როგორც ადრე აღვნიშნეთ, მთავრობებს ხშირად შეუძლიათ ბაზრებზე უკეთ კოორდინაცია გაუწიონ საზოგადოებრივი საქონლის მიწოდებას, რომელიც

საქონლის შედარებით მცირე კატეგორიას წარმოადგენს და რომლის მოხმარების შეზღუდვაც რთულია. მრავალი ადამიანი თვლიდა, რომ ხელისუფლებას შეეძლო მთლიანი ეკონომიკის ან მისი უმეტესი ნაწილის მართვა ბაზარზე უკეთესად. 1917 წლის ბოლშევიკური რევოლუციის შემდეგ, ცენტრალური დაგეგმვის მრავალი მხარდამჭერი ამტკიცებდა, რომ მოსახლეობა უკეთეს მდგომარეობაში აღმოჩნდებოდა, თუ სახელმწიფო გამოიყენებდა გადასახადებს, სუბსიდიებს, რეგულაციებსა და დირექტივებს ეკონომიკის ძირითადი სექტორების ცენტრალური დაგეგმვისა და მართვისთვის. ცენტრალური დაგეგმვის სისტემა საბაზრო ძალებს სახელმწიფო დიქტატით ანაცვლებს — მექანიზმით, რომელიც ეფუძნება მთავრობის უშუალო ხელმძღვანელობასა და კონტროლს, როგორც ეს ხდებოდა საბჭოთა სისტემის პირობებში. განსხვავებული მასშტაბით, მსგავსი სახელმწიფო კონტროლი შეიძლება ნებისმიერ საზოგადოებაში გამოვლინდეს, როცა არჩეული პოლიტიკური ლიდერები საკუთარი გადაწყვეტილებებით ანაცვლებენ მომხმარებლის, ინვესტორისა და მეწარმის საბაზრო არჩევანს — ანუ მაშინ, როცა პოლიტიკა იჭრება ეკონომიკის ბირთვში და ანაცვლებს ბუნებრივ ბაზრის მექანიზმებს.

ადვილი მისახვედრია, რატომაც შეიძლება ცენტრალური დაგეგმვა ახალბედა მოთამაშისთვის მიმზიდველად ჟღერდეს. ერთი შეხედვით, თითქოს ეს გონივრული მიდგომაა — ბოლოს და ბოლოს, განა არჩეული თანამდებობის პირები და სამთავრობო ექსპერტები არ წარმოადგენენ ხალხის „ზოგად კეთილდღეობას“ უფრო მეტად, ვიდრე მეწარმეები? ან, განა სახელმწიფო მოხელეები „ნაკლებად ხარბები“ არ იქნებიან, ვიდრე კერძო ბიზნესის წარმომადგენლები? ადამიანები, რომლებიც არ იცნობენ საზოგადოებრივი არჩევანის ეკონომიკას და არ ესმით როგორ მუშაობს პოლიტიკური პროცესი, ხშირად დამაჯერებლად მიიჩნევენ ცენტრალური დაგეგმვის არგუმენტს. თუმცა, ეკონომიკური ანალიზი ცხადად მიუთითებს, რომ ცენტრალური დაგეგმვა არაეფექტიანია. არსებობს ხუთი ძირითადი მიზეზი, რის გამოც ეს ასეა.

ვიდეო:
<u>რა მოხდებოდა, ფასები რომ არ არსებობდეს?</u>

ვიდეო:
<u>სამთავრობო ცენტრალური დაგეგმარების ჩავარდნები – თავისუფალი ადამიანები წესრიგს თავადვე ვქმნით</u>

პირველი, ცენტრალური დაგეგმვა უბრალოდ პოლიტიკით ანაცვლებს საბაზრო გადაწყვეტილებებს. რეალურ სამყაროში ცენტრალური მგეგმავები (და კანონმდებლები, რომლებიც მათ ზედამხედველობენ) არც ყოვლისმცოდნე არიან და არც უანგარო წმინდანები. ისინი ადამიანები არიან საკუთარი ინტერესებითა და შეხედულებებით, რომლებიც გავლენას ახდენს მათ გადაწყვეტილებებზე. გარდა ამისა, მგეგმავების მიერ სუბსიდიებისა და საინვესტიციო რესურსების განაწილებაზე გარდაუვლად მოქმედებს პოლიტიკური მოსაზრებები — ვინ უფრო გავლენიანია, ვინ მისცემს ხმას, ვის აქვს პოლიტიკური მხარდაჭერა. დაფიქრდით, როგორ ვითარდება ეს პროცესი მაშინაც კი, როდესაც გადაწყვეტილებები დემოკრატიულად მიიღება.

სახელმწიფო ხარჯები უნდა დამტკიცდეს საკანონმდებლო ორგანოს მიერ. შესაბამისად, სხვადასხვა ბიზნესისა და პროფკავშირების წარმომადგენლები, ისევე როგორც სხვა **სპეციალური ინტერესების**(?) მქონე ჯგუფები, აქტიურად ცდილობენ ინვესტიციების და სუბსიდიების საკუთარი ინტერესებისამებრ მობილიზებას. კანონმდებლები განსაკუთრებით მგრძნობიარეები არიან იმ პირების მიმართ, რომლებსაც შეუძლიათ უზრუნველყონ წინასაარჩევნო კამპანიისთვის შემოწირულობები ან მოიპოვონ ამომრჩეველთა ხმები. შედეგად, პოლიტიკური პროცესი, დიდი ალბათობით, ძველი და გავლენიანი

ფირმების სასარგებლოდ იმუშავებს — მათ მეტი ლობისტური გამოცდილება და პოლიტიკური კავშირები აქვთ, თუნდაც ისინი ეკონომიკურად სუსტები იყვნენ, უფრო მეტად განვითარებაზე ორიენტირებულ ფირმებთან შედარებით. გარდა ამისა, საკვანძო საკანონმდებლო კომიტეტების თავმჯდომარეები ხშირად ბლოკავენ სხვადასხვა ინიციატივას, თუ სხვა კანონმდებლები არ დაეთანხმებიან მათი ამომრჩევლის ან ინტერესთა ჯგუფების სასარგებლო პროექტების მხარდაჭერას — ე.წ. „ქერის ორმოს“ პროექტებს (pork-barrel projects). ასეთი სტიმულების სტრუქტურის პირობებში, მხოლოდ გულუბრყვილო იდეალისტს შეიძლება ჰქონდეს იმედი, რომ ეს პოლიტიზებული პროცესი ნაკლები დანაკარგებით წარიმართება, მეტი სიმდიდრეს შექმნის და საინვესტიციო რესურსებს ბაზარზე უფრო ეფექტიანად გადაანაწილებს. მარტო მენეჯერები არ განიცდიან ეფექტიანობის სტიმულის ნაკლებობას — მუშახელიც იმავე სისტემის პროდუქტია. როდესაც დასაქმებულს გარანტირებული აქვს სამუშაო ადგილი და უცვლელი ანაზღაურება, მიუხედავად შრომის ხარისხისა, მას ბუნებრივად უჩნდება მოტივაცია ძალისხმევა შეამციროს. ეს საბჭოთა რეალობა კარგად აისახებოდა ერთ პოპულარულ გამონათქვამში: „ისინი თავს გვაჩვენებენ თითქოს გვიხდიან და ჩვენ თავს ვაჩვენებთ, თითქოს ვმუშაობთ.“ (საბჭოთა კავშირის კიდევ ერთი გამონათქვამი, რომელიც არანაკლებ ზუსტად აღწერდა იმდროინდელ მენტალიტეტს არის: „ნებისმიერი, ვინც სახელმწიფოს არ პარავს, პარავს თავის ოჯახს.“)

მეორე, **სახელმწიფო საწარმოებისა**(?) და სააგენტოების სტიმული, შეინარჩუნონ დაბალი დანახარჯები, იყვნენ ინოვაციურები და ეფექტიანად მიაწოდონ საქონელი და მომსახურება, ძალიან სუსტია. კერძო მესაკუთრეთა საწარმოებისგან განსხვავებით, საჯარო სექტორის მენეჯერებსა და დირექტორებს მცირე პირადი სარგებელი აქვთ ეფექტიანობის გაუმჯობესებისა და დანახარჯების შემცირებისგან. მომხმარებელთა კმაყოფილებაზე ორიენტირების ნაცვლად, ისინი, როგორც წესი, დამატებით დაფინანსებას სახელმწიფო ბიუჯეტიდან

ეძებენ. ამიტომ მათი მთავარი მოტივაცია ხდება უფრო დიდი ბიუჯეტის მიღება, რაც უზრუნველყოფს უფრო ფართო დაფინანსებას, ხელფასების ზრდას, დამატებით ხარჯებსა და სხვა სარგებელს, რომელიც მენეჯერების სამუშაო გარემოს უფრო კომფორტულს ხდის. სახელმწიფო საწარმოების მენეჯერები, თითქმის გამონაკლისის გარეშე, ცდილობენ დაარწმუნონ ცენტრალური მგეგმავები, რომ მათი საქმიანობა ქმნის საზოგადოებისთვის განსაკუთრებულად ღირებულ საქონელსა და მომსახურებას და რომ დამატებითი დაფინანსება მათ მისცემს შესაძლებლობას, კიდევ უფრო მეტი გააკეთონ საზოგადოებრივი კეთილდღეობისთვის. უფრო მეტიც, ისინი ხშირად ამტკიცებენ, რომ თუ დაფინანსება არ მოიმატებს, მოსახლეობა დაზარალდება და შედეგები შეიძლება დამანგრეველიც კი იყოს. ასეთ ვითარებაში, პარლამენტის წევრებსა და სხვა ოფიციალურ პირებს უჭირთ მსგავსი განცხადებების ობიექტურად შეფასება, რადგან საზოგადოებრივი ინტერესის სახელით გამოთქმული მოთხოვნები ყოველთვის პოლიტიკურად მგრძნობიარე და ემოციურად დამაჯერებელია.

გარდა ამისა, საჯარო სექტორის საწარმოთა დირექტორებსა და მენეჯერებს სუსტი სტიმული აქვთ, აწარმოონ ეფექტიანად და შეამცირონ ხარჯები. კერძო მფლობელებისგან განსხვავებით, საჯარო სექტორის მენეჯერები ვერ იღებენ მნიშვნელოვან პირად სარგებელს ეფექტიანობის ზრდისა და დანახარჯების შემცირების შედეგად. საჯარო სექტორში არ არსებობს ისეთი მკაფიო მაჩვენებელი, როგორიცაა მოგება კერძო სექტორში, რომელიც დაადასტურებს რომ სახელმწიფო სააგენტო ან საწარმო ეფექტიანად იმართება. კერძო სექტორში, **გაკოტრება**(?) მოქმედებს როგორც ბუნებრივი შერჩევის მექანიზმი — ის განდევნის არაეფექტიან მწარმოებლებს ბაზრიდან. ხოლო საჯარო სექტორში მსგავსი მექანიზმი არ არსებობს: წარუმატებელი პროგრამები იშვიათად წყდება. სინამდვილეში, ცუდი შესრულება და მიზნების მიუღწევლობა ხშირად დამატებითი დაფინანსების მოთხოვნის არგუმენტადაც კი გამოიყენება. მაგალითად, პოლიციის დეპარტამენტი კრიმინალის ზრდას

იყენებს როგორც საფუძველს უფრო მეტი ბიუჯეტური რესურსის მოსათხოვად. ანალოგიურად, თუ მოსწავლეთა აკადემიური მოსწრება მცირდება, საჯარო სკოლის დირექტორები ამ წარუმატებლობას წარადგენენ არგუმენტად, რომ სასკოლო სისტემას კიდევ უფრო მეტი დაფინანსება სჭირდება. ამგვარად, როცა ბიუჯეტის გაფართოებაზე ძლიერი სტიმული და ეფექტიან მუშაობაზე სუსტი სტიმული თანაარსებობს, მოსალოდნელია, რომ სახელმწიფო საწარმოებს უფრო მაღალი დანახარჯები ექნებათ ერთეულზე, ვიდრე კერძო ფირმებს — და შესაბამისად, მათი პროდუქტიულობა უფრო დაბალი იქნება.

მესამე, ყველა საფუძველი გვაქვს ვიფიქროთ, რომ ინვესტორები, რომლებიც საკუთარ ფულს რისკავენ, გაცილებით უკეთეს გადაწყვეტილებებს იღებენ, ვიდრე ცენტრალური მგეგმავები, რომლებიც გადასახადის გადამხდელთა ფულს ხარჯავენ. გახსოვდეთ: ინვესტორი, რომელიც მოგების მისაღებად მოქმედებს, უნდა იპოვოს ისეთი პროექტი და ფული დააბანდოს ისე, რომ რესურსების საერთო ღირებულება გაიზარდოს. თუ ინვესტორი შეცდება და პროექტი ზარალზე იმუშავებს, უარყოფითი შედეგი პირდაპირ აისახება მასზე პირადად — მის შემოსავალზე და ქონებაზე. სრულად საპირისპირო სტიმულები მოქმედებს სახელმწიფო სექტორში. სამთავრობო პროექტების წარმატება ან წარუმატებლობა იშვიათად ახდენს მნიშვნელოვან გავლენას მგეგმავის პირად კეთილდღეობაზე. თუნდაც პროექტი წარმატებული აღმოჩნდეს, მისი პირადი სარგებელი, სავარაუდოდ, მოკრძალებული იქნება. ხოლო თუ პროექტი წარუმატებელი ან არაპროდუქტიულია — ანუ ამცირებს რესურსების ღირებულებას — ეს სულ მცირე ზეგავლენას ახდენს მის შემოსავალზე ან პოზიციაზე. ზოგ შემთხვევაში, სახელმწიფო მენეჯერებს პირადი სარგებელიც კი შეიძლება ჰქონდეთ არაპროდუქტიული პროექტებისგან, რადგან ისინი ხშირად მიმართავენ სუბსიდიებსა და სხვა სახის სარგებელს პოლიტიკურად ძლიერი ჯგუფებისკენ, რომლებიც თავის მხრივ მომავალში მათი სააგენტოს ან საწარმოს დამატებით პოლიტიკურ მხარდაჭერას უზრუნველყოფენ. სტიმულების ასეთ სტრუქტურაში, არ

არსებობს საფუძველი დავიჯეროთ, რომ სახელმწიფო მგეგმავები კერძო ინვესტორებზე მეტად შეძლებენ ისეთი პროექტების აღმოჩენასა და განხორციელებას, რომლებიც საზოგადოების საერთო სიმდიდრეს გაზრდის.

მეოთხე, მთავრობის ხარჯვის ეფექტიანობა სუსტდება, რადგან შეუზღუდავი მოქმედების პირობებში სახელმწიფო ბიუჯეტი საერთო რესურსს ემსგავსება — ანუ ისეთ რესურსს, რომელსაც ბევრი იყენებს, მაგრამ რომლის შენარჩუნებაზე პასუხისმგებლობას თითქმის არავინ გრძნობს. როგორც მე-2 ნაწილის 1-ელ ელემენტში აღვნიშნეთ, კერძო საკუთრება ქმნის ძლიერ მოტივაციას, რომ ადამიანებმა გადაწყვეტილებების მიღებისას გაითვალისწინონ მომავალი შედეგები. ხოლო როცა ფული და რესურსები საერთო საკუთრებაშია, მომავლის გათვალისწინების მოტივაცია მნიშვნელოვნად მცირეა. მაგალითად, ოკეანის თევზი საერთო საკუთრებაა მანამ, სანამ ვინმე არ დაიჭერს მას. შედეგად, მრავალი სახეობა გადაშენების საფრთხის წინაშეა ჭარბი თევზჭერის გამო. თევზჭერის ინდუსტრიაში ჩართული ყველა ადამიანი უკეთეს მდგომარეობაში იქნებოდა, თუკი თევზის მოპოვება ნაკლები ტემპით მოხდებოდა, რაც პოპულაციებს საშუალებას მისცემდა გაამრავლებულიყო და აღდგენილიყო. თუმცა, საერთო საკუთრების პირობებში, თითოეული მეთევზე აცნობიერებს, რომ თევზს, რომელსაც დღეს თვითონ არ დაიჭერს, ხვალ სხვა დაიჭერს. ამიტომ, პრაქტიკულად არავის აქვს სტიმული შეამციროს დღევანდელი თევზჭერა, რათა მომავალში მეტი თევზი იყოს ხელმისაწვდომი.

ანალოგიურად, როდესაც ინტერესთა ჯგუფები „თევზაობენ“ სახელმწიფო ბიუჯეტზე (ანუ პოლიტიკური მგეგმავებზე ზეწოლას ახდენენ), მათ მცირე სტიმული აქვთ განიხილონ უფრო მაღალი გადასახადების და დამატებითი სესხების უარყოფითი შედეგები მომავალ გამოშვებაზე. თითოეული ხარჯვითი პროგრამის მხარდამჭერი შეიძლება აცნობიერებდეს, რომ მომავალი ეკონომიკური გამოშვება უფრო მაღალი იქნებოდა, თუ გადასახადები დაბალი დარჩებოდა და **კერძო**

ინვესტიციები(?) გაიზრდებოდა. თუმცა, ისინი ასევე ხვდებიან, რომ თუ თავად არ მოითხოვენ სახელმწიფო ბიუჯეტის უფრო დიდ ნაწილს, ამას სხვა ინტერესთა ჯგუფი გააკეთებს. ასეთი სტიმულების პირობებში, არაეფექტიანი ხარჯვითი პროექტები და გრძელვადიანი ბიუჯეტის დეფიციტები გარდაუვალი შედეგია. იხილეთ ასევე 3.6 ელემენტი, სადაც განხილულია სახელმწიფო ბიუჯეტის ქრონიკული დეფიციტის პრობლემა.

მეხუთე, არ არსებობს ისეთი მექანიზმი, რომელიც ცენტრალურ დამგეგმავებს საშუალებას მისცემდა, მიიღონ საკმარისი ინფორმაცია იმისათვის, რომ შექმნან, შეინარჩუნონ და მუდმივად განაახლონ გონივრული ეკონომიკური გეგმა. ჩვენ ვცხოვრობთ დინამიურად ცვალებად სამყაროში — სადაც ტექნოლოგიური პროგრესი, ახალი პროდუქტების გამოჩენა, პოლიტიკური ცვლილებები, მოთხოვნის რყევები და კლიმატური პირობების ცვლილება მუდმივად ცვლის საქონლისა და რესურსების შეზღუდულობასა და ღირებულებას. არც ერთ ცენტრალურ ორგანოს არ შეუძლია გააკონტროლოს ეს ცვლილებები, პოლიტიკურად შეაფასოს მათი შედეგები და ამავდროულად საწარმოების მენეჯერებს მიაწოდოს ოპტიმალური მითითებები. მთავრობის ხელმძღვანელებს არც საკმარისი ინფორმაცია აქვთ, და რაც არანაკლებ მნიშვნელოვანია — არც შესაბამისი სტიმული გააჩნიათ, რომ ეფექტიანად დაგეგმონ და გადაწყვეტილებები მიიღონ ისე, როგორც ამას ბაზარი ბუნებრივად ახერხებს.

ვიდეო:
სასრიალო მოედნის ეკონომიკა (სპონტანური წესრიგი)

ცენტრალიზებულ დაგეგმვას ხშირად თან ახლავს უნებლიე მეორადი ეფექტები და ისეთი შედეგები, რომლებიც მნიშვნელოვნად განსხვავდება თავდაპირველი მიზნებისა და დაპირებებისგან. როგორც ადამ სმიტმა ორ ნახევარზე მეტი საუკუნის წინ აღნიშნა, ადამიანები დამოუკიდებლად აზროვნებენ და მოქმედებენ — მათ გააჩნიათ საკუთარი შინაგანი

მოტივაცია, რასაც სმიტი „მოძრაობის პრინციპს“ უწოდებდა (იხილეთ ციტატა ამ ელემენტის დასაწყისში). სწორედ იმიტომ, რომ მოქალაქეები საკუთარი გონებისა და ნების მიხედვით მოქმედებენ, მათი ქცევები ხშირად იწვევს გაუთვალისწინებელ და ზოგჯერ არასასურველ შედეგებს. როდესაც ჩინეთის მთავრობამ 1980-იან წლებში დანერგა „ერთი შვილის პოლიტიკა“, მომავალმა მშობლებმა შერჩევით დაიწყეს ორსულობების შეწყვეტა — უფრო ხშირად აბორტს იკეთებდნენ მაშინ, თუ ნაყოფი გოგონა იყო, რაც საბოლოოდ დიდი მასშტაბის გენდერული დისბალანსის მიზეზი გახდა. დღეს 35 წლამდე ასაკის მოსახლეობის თითქმის 60 პროცენტი მამაკაცია. შედეგად, ჩინეთი დგას შექცეული დემოგრაფიული პირამიდის წინაშე — მოსახლეობის ზრდის ტემპი აღარ არის საკმარისი იმისათვის, რომ უზრუნველყოს სწრაფად მზარდი ხანდაზმული თაობის შენახვა. არსებული სიბერის პენსიის სისტემის დაფინანსება თანდათან უფრო რთულდება. გარდა ამისა, ახალგაზრდა დაქორწინებული წყვილი, რომლის თითოეული წევრი თავად არის ერთადერთი შვილი, იძულებულია მარტო გაუმკლავდეს ოთხ ხანდაზმულ მშობელსა და ოჯახის წევრს, დებისა და ძმების მხარდაჭერის გარეშე. ამგვარად, „ერთი შვილის პოლიტიკის“ ერთ-ერთ გაუთვალისწინებელ შედეგად იქცა ის, რომ ჩინეთმა შესაძლოა საბოლოოდ დაკარგოს თავისი შედარებითი უპირატესობა — იაფი, მაგრამ კვალიფიციური სამუშაო ძალა, და ამასთანავე აღმოჩნდეს სწრაფად დაბერებული მოსახლეობის მოვლის მძიმე გამოწვევის წინაშე.

მეორადმა ეფექტებმა აშშ-შიც გამოიწვია არასასურველი და მტკივნეული შედეგები. 1990-იან წლებში კონგრესმა მოითხოვა, რომ საბინაო პოლიტიკის განმახორციელებელ უწყებებს გადაედგათ კონკრეტული ნაბიჯები, რათა გაზრდილიყო საცხოვრებელი ბინების მფლობელობა საშუალო და დაბალი შემოსავლის მქონე ოჯახებისთვის. შესაბამისმა სტრუქტურებმა ამ მოთხოვნას უპასუხეს იპოთეკური სესხებისთვის საჭირო საწყისი შენატანის შემცირებითა და საკრედიტო სტანდარტების შერბილებით — ზომებით, რომლებმაც მოქალაქეები წაახალისა იმაზე მეტი ვალის აეღოთ, ვიდრე მათ ამის ფინანსური

შესაძლებლობა ჰქონდათ. დროთა განმავლობაში, ეს პოლიტიკა სერიოზულ და მოულოდნელ შედეგებამდე მივიდა: გაიზარდა იპოთეკური სესხების გადაუხდელობა, გაიზარდა **საკუთრების იძულებით ჩამორთმევის დონე**(?), გაკოტრდა მრავალი საკრედიტო ინსტიტუტი, რასაც მოჰყვა ფინანსური კრიზისი და 2008–2009 წლების მძიმე რეცესია. ფაქტობრივად, ეს იყო „დომინოს ეფექტი“, რომლის შედეგებიც ამერიკის საზღვრებს გასცდა და მსოფლიოს მრავალი ქვეყნის ეკონომიკას შეეხო.

ცენტრალიზებული დაგეგმვის შედეგებზე გავლენას შესაძლოა ახდენდეს სხვადასხვა ქვეყნის პოლიტიკურ ინტერესებს შორის არსებული წინააღმდეგობაც. ამის თვალსაჩინო მაგალითს წარმოადგენს მსოფლიოს მთავრობების ერთობლივი მცდელობა, ეტაპობრივად შეამცირონ დამოკიდებულება ნავთობზე, ბუნებრივ აირზე და სხვა წიაღისეულ საწვავზე. როდესაც ბაიდენის ადმინისტრაციამ დაიწყო საქმიანობა (2021 წელს), მან გააუქმა რამდენიმე მნიშვნელოვანი ნავთობსადენის პროექტი, აკრძალა ჰიდრავლიკური წნევის გამოყენება (მეთოდი, რომელიც ტრადიციულ ბურღვასთან შედარებით მეტ ნავთობსა და გაზს მოიპოვებს) სახელმწიფო მიწებზე, და შეწყვიტა ბურღვითი სამუშაოები ალასკის არქტიკის ეროვნული ბუნებრივი ნაკრძალის ნაწილში. ამასთან ერთად, ადმინისტრაციამ შემოიღო ახალი რეგულაციები, რომლებიც მიზნად ისახავდა წიაღისეული საწვავის მოხმარების შემცირებას, ხოლო პარალელურად გააფართოვა სუბსიდიები ქარისა და მზის ენერგიის წარმოებისთვის. მიუხედავად იმისა, რომ წლების განმავლობაში ქარისა და მზის ენერგიის წარმოების ხარჯები შემცირდა, ეს სექტორები დღემდე მნიშვნელოვნად დამოკიდებულია სახელმწიფო სუბსიდიებზე. გარდა ამისა, ისინი ნავთობსა და ბუნებრივ აირზე ნაკლებად საიმედოა და მუდმივად საჭიროებენ სათადარიგო ენერგიის წყაროებს — მაგალითად, წიაღისეული საწვავით მომუშავე სადგურებს, რომლებიც უზრუნველყოფენ ენერგიის მიწოდებას მაშინ, როცა განახლებადი წყაროები ვერ აკმაყოფილებენ მოთხოვნას.

ამ პოლიტიკის შედეგად, შეერთებულ შტატებში ენერგოინტენსიურ

სექტორებში წარმოების ხარჯები გაიზარდა. იმავდროულად, ჩინეთის ცენტრალიზებული პოლიტიკა ინარჩუნებს დაბალ ფასებს ენერგორესურსებზე. 2021 და 2022 წლებში, ჩინეთში ყოველ კვირას შენდებოდა ორი ახალი ქვანახშირზე მომუშავე ელექტროსადგური. მიუხედავად იმისა, რომ ქვანახშირი შედარებით იაფ ენერგორესურსად მიიჩნევა, ის არის ყველაზე დამაბინძურებელი საწვავი ყველა ძირითად წიაღისეულ წყაროს შორის. შესაბამისად, მაშინ როცა აშშ-ის ცენტრალური მგეგმავები ენერგიის ფასებს ზრდიდნენ, ჩინელები პირიქით — ამცირებდნენ მათ. შედეგად, ენერგოინტენსიური წარმოება გავიდა შეერთებული შტატებიდან, სადაც ენერგიის ღირებულება მაღალია, მაგრამ ნახშირორჟანგის ემისიები დაბალი, და შევიდა ჩინეთში, სადაც ენერგია იაფია, თუმცა ემისიების დონე ბევრად უფრო მაღალია. ამან გამოიწვია გლობალური ნახშირორჟანგის გამონაბოლქვის ზრდა — შედეგი, რომელიც იმ მიზნის სრულიად საპირისპირო აღმოჩნდა, რასაც ამერიკელი მმართველები ისახავდნენ. გარდა ამისა, აშშ-ში ნავთობის მოპოვების შემცირებამ გაზარდა ნავთობისა და ბუნებრივი აირის მსოფლიო ფასები, რამაც გაამდიდრა ნავთობის ექსპორტიორი ქვეყნების ბიუჯეტები, მათ შორის რუსეთისაც, რომელმაც ამ გზით მიიღო დამატებითი ფინანსური რესურსი უკრაინაში ომის დასაფინანსებლად. მსოფლიო უკიდურესად რთული და ურთიერთდაკავშირებული სისტემაა, რის გამოც შედეგები ხშირად მკვეთრად განსხვავდება მმართველების თავდაპირველი განზრახვებისგან.

ცენტრალიზებული დაგეგმვა თითქმის ყოველთვის იწვევს პოლიტიკური ძალაუფლების გამყარებას. ეს სიმართლეა მაშინაც კი, როცა გატარებული პოლიტიკა არაეფექტიანია ან ზიანს აყენებს ეკონომიკას. დავაკვირდეთ ვენესუელის მაგალითს: სოციალისტური პარტიის ცენტრალური დაგეგმვის პოლიტიკამ გამოიწვია ნავთობის ეროვნულ ინდუსტრიაში წარმოების ორჯერ შემცირება, ჰიპერინფლაცია, მზარდი სიღარიბე და ცხოვრების დონის მკვეთრი ვარდნა. ბოლო წლების განმავლობაში ოთხ მილიონზე მეტი ადამიანი — ქვეყნის მოსახლეობის

ათ პროცენტზე მეტი — იძულებული გახდა, დაეტოვებინა ვენესუელა. მიუხედავად ამისა, სოციალისტური პარტია კვლავ ინარჩუნებს პოლიტიკურ დომინირებას და ძალაუფლებას.

„დიდი ნახტომი წინ“ — ჩინეთის ისტორიის ერთ-ერთი გარდამტეხი პერიოდი, რომელიც გამოირჩეოდა გამბედავი ეკონომიკური მიზნებით, საბოლოოდ კატასტროფით დასრულდა. მკვლევართა ნაწილი, მათ შორის ლი და იანგი[(113)], ამ ტრაგედიას ცენტრალური დაგეგმვის სერიოზულ ხარვეზებს უკავშირებს. მთავრობის ფოკუსმა დაჩქარებულ ინდუსტრიალიზაციაზე გამოიწვია რესურსების არასწორი გადანაწილება და არარეალისტური წარმოების გეგმების დაწესება. ცენტრალური დაგეგმვის ამ ჩავარდნებმა მძიმე შედეგები მოიტანა და საბოლოოდ 1959–1961 წლების ჩინურ დიდ შიმშილობად გადაიქცა — კატასტროფად, რომელმაც, შეფასებით, 20-დან 50 მილიონამდე ადამიანის სიცოცხლე შეიწირა. „დიდი ნახტომი წინ“ დღეს აღიქმება, როგორც ცენტრალიზებული დაგეგმვის მარცხის ერთ-ერთი ყველაზე ნათელი მაგალითი.

ვიდეო:
ეკონომიკა ფილმში „ლეგო - ფილმი“

1970-იან და 1980-იან წლებში მრავალი ინტელექტუალი და მედია საშუალება მიიჩნევდა, რომ სახელმწიფო დაგეგმვა და „ინდუსტრიული პოლიტიკა“ წარმოადგენდა ეკონომიკური ზრდის მთავარ გასაღებს. ამ ხედვის წამყვანი მხარდამჭერები იყვნენ ეკონომისტები პოლ სემუელსონი და ლესტერ თაროუ. ისინი ამტკიცებდნენ, რომ საბაზრო ეკონომიკები დილემის წინაშე იდგნენ: მათ ან უნდა გადაედგათ ნაბიჯი უფრო ფართო სახელმწიფო დაგეგმვისკენ, ან უნდა შეგუებოდნენ ნელი ზრდისა და ეკონომიკური დაღმასვლით გამოწვეულ მძიმე შედეგებს. თუმცა, საბჭოთა სისტემის დაშლამ და იაპონიის ეკონომიკის შენელებამ, რომელიც მათ მოლოდინებს არ შეესაბამებოდა, საბოლოოდ დაასუსტა ამ მიდგომისადმი

რწმენა და მნიშვნელოვნად შეამცირა მისი პოპულარობა თანამედროვე ეკონომიკურ აზროვნებაში.

ნობელის პრემიის ლაურეატმა ფრიდრიხ ჰაიეკმა ცენტრალური დამგეგმავების წინაშე არსებული ინფორმაციული პრობლემის შედეგები შემდეგნაირად შეაჯამა:

> *„თუ ადამიანს სოციალური წესრიგის გაუმჯობესების მცდელობით მეტი სარგებლის მოტანა სურს ვიდრე ზარალის, მას მოუწევს გააცნობიეროს, რომ ისევე როგორც ყველა სხვა სფეროში, სადაც არსებობს მაღალი სირთულის მქონე ორგანიზებული სისტემა, მას არ შეუძლია სრული ინფორმაციის მიღება, რომელიც შესაძლებელს გახდიდა მოვლენების ოსტატურ მართვას. მას მოუწევს გამოიყენოს მისთვის ხელმისაწვდომი ცოდნა. შესაბამისად, მან უნდა იმოქმედოს არა როგორც ხელოსანმა, რომელიც მის ნაკეთობას ფორმას აძლევს, არამედ როგორც მებაღემ, რომელიც მცენარეთა ზრდისთვის ხელსაყრელ პირობებს ქმნის.“*[(114)]

სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, ეკონომიკა ზედმეტად რთულია მიკრომენეჯმენტისთვის. ნაცვლად ამისა, როგორც მე-2 ნაწილში აღვნიშნეთ, ზრდისა და კეთილდღეობის მისაღწევად საუკეთესო სტრატეგია ინსტიტუტების და გრძელვადიანი პოლიტიკის ჩამოყალიბებაა, რაც შექმნის გარემოს, რომელშიც საკუთარი ინტერესის შესაბამისად ადამიანები პროდუქტიულ, სიმდიდრის შემქმნელ საქმიანობას განახორციელებენ.

ელემენტი 3.10

10. დეცენტრალიზაცია, კონკურენცია და გარე საყრდენები საკვანძო მნიშვნელობისაა

„ეკონომიკის თავმდაბალი ამოცანაა ადამიანებს აჩვენოს, რამდენად მცირეა მათი ცოდნა იმაზე, რაც მათ ჰგონიათ, რომ თავად შეუძლიათ შექმნან და დაგეგმონ. გულუბრყვილო გონებისთვის შეიძლება აბსურდად ჩანდეს ის აზრი, რომ რთულ პირობებში წესრიგის მიღწევა ხშირად უფრო ეფექტიანია გადაწყვეტილებების დეცენტრალიზებით.“

— ფრიდრიხ ჰაიეკი



„არჩევნები“

კიმ ჩენ ინმა ჩრდილოეთ კორეაში არჩევნების ხმათა 100% მოიგო

კონკურენცია დამსჯელი და მომწესრიგებელი ძალაა. თავისუფალი ბაზრის პირობებში კომპანიები იძულებულნი არიან მოიპოვონ მომხმარებელთა ერთგულება და ნდობა. ამ პრინციპს ყველა აღიარებს, როდესაც საქმე კერძო სექტორს ეხება. სამწუხაროდ, საჯარო სექტორში კონკურენციის

მნიშვნელობა ხშირად უგულებელყოფილია.

მთავრობის ძირითადი მიზანი ინდივიდთა უფლებების დაცვა და უზრუნველყოფაა. სახელმწიფოს გააჩნია მონოპოლია ძალის კანონიერ გამოყენებაზე — იმ მიზნით, რომ დაიცვას ადამიანებისა და სხვა სუბიექტების, მათ შორის კომპანიების, უფლებები მათგან, ვინც ძალადობით ცდილობს სხვისი სიცოცხლის, თავისუფლების ან საკუთრების ხელყოფას. თუმცა, როგორც ისტორია გვიჩვენებს, სახელმწიფოს იძულებითი ძალაუფლება — განსაკუთრებით კი ცენტრალური ხელისუფლების ძალაუფლება — შესაძლოა თავადვე იქცეს ინდივიდუალური თავისუფლების საფრთხედ. სწორედ ამიტომაა აუცილებელი, რომ პოლიტიკური ძალაუფლება იყოს ერთდროულად შეზღუდული და გაყოფილი.

როგორც წინა ელემენტში აღინიშნა, მთავრობის უწყებებისა და სახელმწიფო საწარმოების სტიმულების სტრუქტურა ნაკლებად უწყობს ხელს ეფექტიან საქმიანობას. საჯარო სექტორში არ არსებობს ისეთი მექანიზმები, როგორიცაა მოგება ან ზარალი, რომლებიც მოქალაქეებს საშუალებას მისცემდა შეაფასონ სახელმწიფო უწყებებისა და საწარმოების საქმიანობის შედეგები. შედეგად, სახელმწიფო კომპანიების მენეჯერებს ხშირად შეუძლიათ ეკონომიკური არაეფექტიანობა დაფარონ ან უგულებელყონ. ხარჯების კონტროლის სტიმული სუსტია: თუ უწყება მიმდინარე წელს ვერ დახარჯავს მისთვის გამოყოფილ ბიუჯეტს, მომავალ წელს ბიუჯეტის გაზრდის არგუმენტი შესუსტდება. ამიტომ, საბიუჯეტო წლის ბოლოს, თუ დაბიუჯეტებული თანხა სრულად ჯერ კიდევ არ არის ათვისებული, უწყებები ხშირად აჩქარებულად იწყებენ მათ ხარჯვას.

საჯარო სექტორში არსებული სტიმულების გათვალისწინებით, ძალზე მნიშვნელოვანია, რომ მთავრობას, სადაც ეს შესაძლებელია, კონკურენციის გაწევა უწევდეს. თუ ჩვენ არსებული რესურსების მაქსიმალურად გამოყენება გვსურს, კერძო ფირმებს უნდა ჰქონდეთ საშუალება კონკურენცია გაუწიონ სამთავრობო უწყებებს და საწარმოებს. მაგალითად, როდესაც მთავრობები უზრუნველყოფენ ავტომობილების

ტექნიკურ მომსახურებას, კვებას, დასუფთავებას, ქუჩების სარემონტო სამუშაოებს, ამუშავებენ სტამბებს, სკოლებსა და მსგავს დაწესებულებებს, კერძო ფირმებს მარტივად შეიძლება მიეცეთ თანაბარი შესაძლებლობა კონკურენციისთვის. ეს განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია მაშინ, როდესაც პოლიტიკური ფავორიტიზმისა და კორუფციის თავიდან აცილება გვსურს. კონკურენციას შეუძლია გაზარდოს ეფექტიანობა, შეამციროს ხარჯები და წაახალისოს ინოვაციური მიდგომები — როგორც საჯარო, ისე კერძო სექტორში.

სამთავრობო უწყებათაშორისი კონკურენციის ხელშესაწყობად ერთ-ერთ გზად შეიძლება ჩაითვალოს ხელისუფლების ჰორიზონტალური გაყოფა — აღმასრულებელ, საკანონმდებლო და სასამართლო შტოებად. სწორად მოწყობილი სტრუქტურის შემთხვევაში თითოეული მათგანი უზრუნველყოფს ბალანსს და ამავდროულად აკონტროლებს დანარჩენ ორ შტოს. პოლიტიკური ძალაუფლება შეიძლება გაიყოს ვერტიკალურადაც — ცენტრალურ, რეგიონულ (შტატის ან პროვინციის) და ადგილობრივ დონეებად. **დეცენტრალიზაცია**(?) ამცირებს იმ პოლიტიკური ლიდერების გავლენას, როგორებიც არიან პრეზიდენტები, პრემიერ-მინისტრები და კანონმდებლები, რომელთა ძალაუფლება ცენტრალური ხელისუფლების დონეზე ვრცელდება. დეცენტრალიზაცია და შტატებისა თუ ადგილობრივი ხელისუფლებების როლის გაფართოება ცენტრალურ ხელისუფლებასთან შედარებით ამცირებს ძალაუფლების ბოროტად გამოყენებისა და ჩაგვრის საფრთხეს მოქალაქეებისთვის. ეს იმიტომ, რომ გაცილებით მარტივია თავი დააღწიო ადგილობრივი ხელისუფლების ზეწოლას, ვიდრე ცენტრალური ხელისუფლებისას. ადამიანისთვის ბევრად იოლია ქვეყნის შიგნით სხვა რეგიონში გადასვლა მაღალი გადასახადებისა და უხარისხო საჯარო სერვისების თავიდან ასაცილებლად, ვიდრე ქვეყნის დატოვება. დეცენტრალიზაცია ამარტივებს მოქალაქეებისთვის „გასვლის სტრატეგიის“ არჩევას — ისეთი ადგილის პოვნას, სადაც საჯარო სერვისები და გადასახადები მათ მოლოდინებსა და საჭიროებებს უკეთ შეესაბამება. თავის მხრივ, მოქალაქეთა გადაადგილების ეს

შესაძლებლობა აძლიერებს სტიმულს, რომ შტატებისა და ადგილობრივი ხელისუფლების წარმომადგენლები უფრო მგრძნობიარე იყვნენ თავიანთი მცხოვრებლების ინტერესების მიმართ.

დეცენტრალიზაცია ზრდის კონკურენციას თავად სახელმწიფო სტრუქტურებს შორის. როგორც არაერთხელ აღვნიშნეთ, ბიზნესკომპანიებს შორის კონკურენცია იცავს მომხმარებლებს მაღალი ფასებისგან, უხარისხო საქონლისა და მომსახურებისგან, დაბალი სტანდარტებისგან და უყურადღებო მოპყრობისგან. როდესაც კომპანიები ვერ აკმაყოფილებენ მომხმარებელთა მოლოდინებს, ისინი კარგავენ კლიენტებს კონკურენტების სასარგებლოდ, რომლებიც უკეთეს პირობებს სთავაზობენ. კონკურენცია წარმოადგენს მომწესრიგებელ და დამსჯელ ძალას, რომელსაც, როგორც კერძო, ისე საჯარო სექტორში, შეუძლია გააუმჯობესოს მუშაობის ხარისხი, შეამციროს ხარჯები და წაახალისოს განვითარება.

დეცენტრალიზაცია და შტატებისა თუ ადგილობრივი ხელისუფლებების საქმიანობის მრავალფეროვნება მოქალაქეებს აძლევს უფრო ფართო არჩევანს იმ საქონელსა და მომსახურებაში, რომლებიც საჯარო პოლიტიკის ფარგლებში არის შეთავაზებული. ეს ზრდის მათ შესაძლებლობას, მიიღონ ისეთი საჯარო სერვისები, რომლებიც უკეთ შეესაბამება მათ საჭიროებებსა და სურვილებს. ზუსტად ისე, როგორც ადამიანები განსხვავდებიან იმაში, რამდენს ხარჯავენ საცხოვრებელზე ან ავტომობილზე, მათ ასევე განსხვავებული შეხედულებები აქვთ იმაზე, რამდენი უნდა დახარჯოს სახელმწიფომ საჯარო მომსახურებებზე. ზოგს ურჩევნია უფრო მაღალი დონის სახელმწიფო სერვისები და მზადაა ამისთვის უფრო მაღალი გადასახადები გადაიხადოს. სხვები კი ამჯობინებენ დაბალ გადასახადებს და უფრო მცირე მასშტაბის სახელმწიფო ჩარევას. ზოგიერთს სურს, რომ საჯარო სერვისები მთლიანად დაფინანსდეს გადასახადებით, ხოლო სხვებს ურჩევნიათ, მათი ნაწილი დაფარონ უშუალოდ მომხმარებლებმა მოსაკრებლების გადახდით. დეცენტრალიზებული პოლიტიკური სისტემის პირობებში

ინდივიდებს შეუძლიათ გაერთიანდნენ სხვებთან ერთად, ვისაც მსგავსი შეხედულებები აქვთ — მაგალითად, მაღალი გადასახადები და მეტი სერვისი, ან პირიქით, დაბალი გადასახადები და ნაკლები სახელმწიფო ჩარევა. თანამოაზრეთა ასეთი გაერთიანება საშუალებას აძლევს უფრო მეტ ადამიანს მიიღოს საჯარო სერვისები, რომლებიც უკეთ შეესაბამება მათ სურვილებსა და საჭიროებებს.

გარდა ამისა, ადამიანთა გადაადგილება დეცენტრალიზებულ სახელმწიფო ერთეულებს შორის ხელს უწყობს ეფექტიანობის ზრდას. თუ რომელიმე ხელისუფლება აწესებს მაღალ გადასახადებს, მაგრამ შესაბამის მომსახურების ხარისხს არ აუმჯობესებს და ზედმეტად ამკაცრებს რეგულაციებს, მისი საგადასახადო ბაზის ნაწილი — როგორც მოქალაქეები, ისე ბიზნესები — აირჩევს „გასვლის სტრატეგიას“ და გადაინაცვლებს სხვა იურისდიქციაში.

ვიდეო:
კონკურენცია და მთავრობის ეფექტიანობა

ყოველწლიურად თითქმის 40 მილიონი ამერიკელი იცვლის საცხოვრებელ ადგილს — საკმაოდ შთამბეჭდავი რიცხვია! ეს გადაადგილება შემთხვევითი არ არის. 2013–2022 წლებში იმ ათ შტატში, სადაც საგადასახადო ტვირთი ყველაზე მაღალია — ანუ სადაც შემოსავლის, გაყიდვებისა (დღგ-ის) და ქონების გადასახადების ჯამური დონე მაღალია — მოსახლეობა გაიზარდა საშუალოდ მხოლოდ 3.7 პროცენტით. ეს ზრდა განპირობებული იყო როგორც ბუნებრივი მატებით (შობადობისა და სიკვდილიანობის სხვაობით), ისე სხვა შტატებიდან და უცხოეთიდან მიგრაციით. იმავე პერიოდში, ყველაზე დაბალი საგადასახადო ტვირთის მქონე ათი შტატის მოსახლეობა უფრო სწრაფად, 7.7 პროცენტით გაიზარდა. მიგრანტები მკაფიო სიგნალს უგზავნიან იმ მთავრობებს, რომლებიც აწესებენ მაღალ გადასახადებს და

არაეფექტიანად მართავენ თავიანთ ეკონომიკას. ზუსტად ისე, როგორც კომპანიები განიცდიან დანაკარგს, როცა ვერ აკმაყოფილებენ მომხმარებელთა მოლოდინებს, დემოკრატიული მთავრობებიც კარგავენ მოქალაქეებს, როცა ვერ ემსახურებიან მათ სათანადოდ.

ანალოგიურად, ევროპის კავშირის ფარგლებში, ის ქვეყნები, სადაც გადასახადების გადახდის შემდეგ დარჩენილი შემოსავალი უფრო მაღალია მთლიანი (გადასახადებამდე არსებული) შემოსავლის მიმართ, მნიშვნელოვნად მეტ უცხოელ მაღალკვალიფიციურ მუშახელს იზიდავს.[(115)] მიგრანტები მკაფიო სიგნალს უგზავნიან მთავრობებს: ზუსტად ისე, როგორც კომპანიები კარგავენ მომხმარებლებს, როცა ვერ აკმაყოფილებენ მათ მოთხოვნებს, მთავრობებიც კარგავენ მოქალაქეებს, როცა ვერ ემსახურებიან მათ სათანადოდ — გარდა იმ შემთხვევისა, როცა სახელმწიფო ძალაუფლებას იყენებს მოსახლეობის გადაადგილების შესაზღუდად, როგორც ამას ჩინეთი აკეთებს. ჩინეთში მოქალაქეებს, რომლებიც არ ფლობენ კონკრეტულ ქალაქში რეგისტრირებულ საცხოვრებელ ნებართვას (ჰუკოუს), ეკრძალებათ ადგილობრივი სოციალური სერვისებით სარგებლობა — მათ შორის, ჯანდაცვის მიღება ან შვილების ადგილობრივ სკოლაში მიყვანა.

საბოლოოდ, დეცენტრალიზაცია ადამიანებს აძლევს შესაძლებლობას აირჩიონ ისეთი ადმინისტრაციულ-პოლიტიკური ერთეულები, რომლებიც მათთვის სასურველ საჯარო სერვისებს უფრო მისაღებ ფასად სთავაზობენ. შედეგად, ამომრჩეველთა გადაადგილება ხელს უწყობს იმას, რომ მთავრობები უკეთ შეესაბამებოდნენ მოქალაქეთა საჭიროებებსა და პრეფერენციებს.

თუმცა, იმისათვის, რომ დეცენტრალიზებულ ხელისუფლებათა შორის კონკურენცია რეალურად ემსახურებოდეს მოქალაქეთა ინტერესებს, იგი არ უნდა შეიზღუდოს ცენტრალური მთავრობის პოლიტიკით. როდესაც ეროვნული მთავრობა (ან ევროკავშირი) აწესებს სუბსიდიებს, ვალდებულებებს ან რეგულაციებს იმ მომსახურებებზე, რომლებიც პროვინციებისა და ადგილობრივი ხელისუფლებების მიერ

არის მიწოდებული, ის არღვევს მათ შორის არსებულ კონკურენციულ პროცესს. ცენტრალური ხელისუფლების საუკეთესო სტრატეგიაა საკუთარი, მკაფიოდ განსაზღვრული ფუნქციების ეფექტიანად შესრულება და ნეიტრალიტეტის შენარჩუნება პროვინციებისა და ადგილობრივი თვითმმართველობების მიერ მიწოდებული მომსახურებების შინაარსისა და მოცულობის მიმართ. ისევე, როგორც კერძო კომპანიებს, ხელისუფლების სხვადასხვა ერთეულსაც ახასიათებს კონკურენტებისგან დაცვის სურვილი. შედეგად, ხშირად ჩნდება ტენდენცია, რომ მთავრობები ცდილობენ მონოპოლიური მდგომარეობის მოპოვებას. ამიტომ, ხელისუფლებათა შორის კონკურენცია თავისთავად არ იჩენს თავს — იგი უნდა იყოს ჩაშენებული პოლიტიკური სისტემის სტრუქტურაში.

არსებობს თუ არა ქვეყანა, რომელიც აქ აღწერილი იდეალიზებული დეცენტრალიზაციის მოდელს განასახიერებს? ამ მოდელს ყველაზე მეტად უახლოვდება შვეიცარია — პატარა, მთაგორიანი და ხმელეთით გარშემორტყმული ქვეყანა, რომელიც ევროპის დიდ სახელმწიფოებს შორის მდებარეობს და რომლის მოსახლეობა დაახლოებით 8.8 მილიონს შეადგენს. მისი ტერიტორია 41,285 კვადრატულ კილომეტრს მოიცავს, თუმცა მიწის მხოლოდ მცირე ნაწილია ვარგისი სასოფლო-სამეურნეო საქმიანობისთვის.

მიუხედავად მცირე ზომისა, შვეიცარიას ძალზე დეცენტრალიზებული მმართველობა აქვს, ხოლო პოლიტიკური ძალაუფლება გაყოფილია როგორც ჰორიზონტალურად, ისე ვერტიკალურად. ქვეყანაში მოქმედებს 26 კანტონი (20 სრული და 6 ე.წ. ნახევარი კანტონი), რომლებიც დამოუკიდებელ სახელმწიფოებად ფუნქციონირებენ და ცენტრალური ხელისუფლების შესაკავებლად მნიშვნელოვან უფლებამოსილებებს ფლობენ. ნებისმიერი რვა კანტონი უფლებამოსილია მოითხოვოს საერთო ეროვნული რეფერენდუმის ჩატარება ცენტრალური მთავრობის გადაწყვეტილების გასაუქმებლად. შვეიცარიის ცენტრალური ხელისუფლება ორსაფეხურიანია და მოიცავს ორ საკანონმდებლო ორგანოს — კანტონების საბჭოს (Council of States) და ეროვნულ საბჭოს

(National Council). კანტონების საბჭოს წევრები ირჩევიან უმრავლესობის პრინციპით: თითოეული სრული კანტონიდან — ორი წარმომადგენელი, ხოლო ნახევარი კანტონიდან — ერთი. ეროვნული საბჭო კი ფორმირდება პროპორციული წარმომადგენლობის საფუძველზე. ამ განსხვავებულმა საარჩევნო სისტემამ შეამცირა პოლიტიკური პარტიების გავლენა და გაართულა ცენტრალურ დონეზე კანონმდებლური გადაწყვეტილებების მიღება. შვეიცარიაში არ არსებობს აღმასრულებელი ხელმძღვანელი ფიგურა პრეზიდენტის ან პრემიერ-მინისტრის მსგავსად. ცენტრალური აღმასრულებელი ხელისუფლება იმართება შვიდი წევრისგან შემდგარი ფედერალური საბჭოს მიერ, რომლის წევრებსაც ირჩევენ საკანონმდებლო ორგანოები. ცენტრალური მთავრობის საგადასახადო უფლებამოსილება შეზღუდულია, რაც ხსნის იმ ფაქტს, რომ ქვეყნის საერთო საგადასახადო შემოსავლების ნახევარზე მეტი და საშემოსავლო გადასახადების დაახლოებით 80 პროცენტი კანტონებისა და მუნიციპალიტეტების დონეზე იკრიფება. შვეიცარიის დეცენტრალიზებულმა მმართველობის მოდელმა სრულად გაამართლა: ბუნებრივი რესურსების სიმწირის მიუხედავად, ქვეყანას ერთ სულ მოსახლეზე ინდუსტრიულ სახელმწიფოებს შორის ერთ-ერთი ყველაზე მაღალი შემოსავალი აქვს და მსოფლიოს ყველაზე თავისუფალ ეკონომიკებს შორის წამყვან ადგილს იკავებს.

ნაწილი 3 დასკვნითი მოსაზრებები

„კერძო და განსაკუთრებით სახელმწიფო საწარმოებს ახასიათებთ უზარმაზარი ინერტულობა — სტატუს-კვოს ტირანია. ნამდვილ ცვლილებებს მხოლოდ რეალური ან წარმოსახვითი კრიზისი იწვევს. და როდესაც ეს კრიზისი დგება, მიღებული ქმედებები დამოკიდებულია იმ იდეებზე, რომლებიც ამ დროისთვის საზოგადოებაში ტრიალებს. ჩემი აზრით, სწორედ ეს არის ჩვენი მთავარი მისია: შევიმუშაოთ არსებული პოლიტიკის ალტერნატივები და შევინარჩუნოთ ისინი სიცოცხლისუნარიანად და ხელმისაწვდომად — მანამდე, სანამ ის, რაც პოლიტიკურად შეუძლებელია, პოლიტიკურად გარდაუვალი არ გახდება.“(116)

— მილტონ ფრიდმანი, 1976 წლის ნობელის პრემიის ლაურეატი

ჩვენ უკვე განვიხილეთ, როგორ მოქმედებენ როგორც ბაზრები, ისე პოლიტიკური პროცესები. მიუხედავად იმისა, რომ ორივეს აქვს თავისი ხარვეზები და მთავრობის ჩარევასაც გააჩნია გარკვეული ლეგიტიმური როლი, ემპირიული მტკიცებულებები ცხადად აჩვენებს: ქვეყნებში, სადაც ეკონომიკური თავისუფლება უფრო მაღალია და მეტი ნდობა არსებობს საბაზრო მექანიზმების მიმართ, ეკონომიკური ზრდა უფრო სწრაფია და შემოსავლის დონე — უფრო მაღალი (იხილეთ თავი 2, გამოსახულებები 13–18). რატომ ხდება ასე? პასუხი სტიმულებშია. ბაზარი ქმნის ძლიერ ძალას, რომელიც ადამიანებსა და ბიზნესებს უბიძგებს ემსახურონ სხვებს — შესთავაზონ მათ ისეთი საქონელი და მომსახურება, რომელსაც ისინი უფრო მეტად აფასებენ, ვიდრე მათი წარმოების ხარჯია. საბაზრო

ეკონომიკაში შემოსავალი მიიღება მხოლოდ მაშინ, როცა სხვებს ეხმარები. თუ გსურს მაღალი შემოსავალი, უნდა იფიქრო იმაზე, როგორ და რა ფორმით შეძლებ მეტის გაკეთებას სხვების სასარგებლოდ. მიუხედავად იმისა, რომ ბაზრის ეს მახასიათებელი იშვიათად აღიქმება, შესაძლოა იმიტომ, რომ ადამიანები ხშირად ვერ აცნობიერებენ მას, სწორედ ეს სტიმული უბიძგებს ადამიანებს ისეთ ქმედებებისკენ, რომლებიც ხელს უწყობს საერთო პროგრესს. როგორც ადამ სმიტმა თითქმის 250 წლის წინ აღნიშნა, საბაზრო ფასების „უხილავი ხელი“ საკუთარ ინტერესებზე ორიენტირებულ ინდივიდებს ისე წარმართავს, რომ შედეგად საერთო კეთილდღეობას ემსახურება.

ვიდეო:
<u>რატომაა აფრიკა ასეთი ღარიბი (მინიშნება: კოლონიალიზმის გამო არა)</u>

რესურსების პოლიტიკური განაწილება პრინციპულად განსხვავდება ბაზრის მექანიზმებისგან. დემოკრატიულ სისტემებში, სადაც ეს პროცესი მიმდინარეობს, პოლიტიკური მმართველობის ორი ძირითადი ფორმა არსებობს — საპრეზიდენტო და საპარლამენტო.

პოლიტიკურ სისტემაში — იქნება ის საპრეზიდენტო თუ საპარლამენტო — რესურსების განაწილება, ხშირად იწვევს პირად ინტერესებსა და საერთო კეთილდღეობას შორის დაპირისპირებას. ამომრჩევლებს, როგორც წესი, ნაკლები სტიმული აქვთ გააკეთონ ინფორმირებული არჩევანი. მიუხედავად იმისა, რომ პოლიტიკური გადაწყვეტილებების შედეგებმა შეიძლება მნიშვნელოვანი გავლენა მოახდინოს მათზე, რამდენად რეალურია შანსი, რომ ერთმა კონკრეტულმა ხმამ განსაზღვროს არჩევნების შედეგი? თუ საკითხს რაციონალური „სარგებელი–ხარჯის“ ანალიზით შევხედავთ, გასაკვირია, რომ საერთოდ

ვინმე მიდის არჩევნებზე. ხმის მიცემა, როგორც სამოქალაქო მოვალეობა, ფართოდ მიღებული ნორმაა, თუმცა ეს არ ნიშნავს, რომ ამომრჩეველთა უმრავლესობა რეალურად ცდილობს გააზრებულად შეისწავლოს ის საკითხები, რომლებზეც არჩევანი უნდა გააკეთოს. მაგალითად, გამოკითხვების მიხედვით, მხოლოდ 37 პროცენტმა ამერიკელმა იცის საკუთარი წარმომადგენლის სახელი კონგრესში.

მოკლედ რომ შევაჯამოთ, საჯარო მხარდაჭერის მოსაპოვებლად პოლიტიკოსებსა და პარტიებს ხშირად უჩნდებათ ძლიერი სტიმული, დაფარონ მოქალაქეებიდან ამოღებული რესურსების რეალური ღირებულება. ამისთვის ისინი მიმართავენ ისეთ ინსტრუმენტებს, როგორებიცაა სახელმწიფო ვალის ზრდა, ფულის ემისია და არაპირდაპირი გადასახადები — მექანიზმები, რომლებიც ამ ხარჯვის რეალურ ფასს მალავს ან მათ ტვირთს მომავალ თაობებს აკისრებს. მიღებული რესურსები შემდეგ გამოიყენება სუბსიდიებისა და სხვა პრივილეგიების გასაცემად — სხვადასხვა საარჩევნო ჯგუფების მხარდაჭერის “მოსასყიდად”. თუმცა პოლიტიკური მფარველობა ბიზნესებს, პროფკავშირებსა და სხვა ინტერესთა ჯგუფებს უბიძგებს, თავიანთი რესურსები გადაამისამართონ პროდუქტიული საქმიანობიდან „რენტის ძიებისკენ“ — ანუ მთავრობის მხრიდან მეტი მხარდაჭერის მოსაპოვებლად. თეორიულად, პოლიტიკური რესურსების განაწილება შესაძლოა მიმზიდველად ჟღერდეს, მაგრამ პრაქტიკაში მისი შედეგები ხშირად უარყოფითია: ასეთი სისტემა ამცირებს ეკონომიკურ ეფექტიანობას და იწვევს ინტერესთა ჯგუფების მხარდამჭერ პოლიტიკას, ნეპოტიზმს, ჭარბ ვალსა და მოქალაქეებს შორის დაპირისპირებას.

რა შეიძლება გაკეთდეს დემოკრატიის უარყოფითი შედეგების შესამცირებლად? როგორი უნდა იყოს პოლიტიკური სტრუქტურა, რომელიც უკეთ შეესაბამება ეკონომიკური პროგრესის მიზნებს? რთული კითხვებია, თუმცა შესაძლებელია რამდენიმე ძირითადი იდეის გამოკვეთა.

1. **პოლიტიკური ძალაუფლება უნდა იყოს როგორც გაყოფილი,**

ისე კონსტიტუციურად შეზღუდული. ლორდ აქტონის სიტყვებით: *„ძალა რყვნის, ხოლო აბსოლუტური ძალა — აბსოლუტურად რყვნის.“* როგორც 3.10 ელემენტში იყო განხილული, წარმატებული მთავრობები ძალაუფლებას ანაწილებენ მრავალ კონკურენტულ ინსტიტუციას შორის — სწორედ ამ გზით მიიღწევა ძალაუფლების ბალანსი. მაგალითად, 2006 წელს მიღებული სერბეთის კონსტიტუცია ითვალისწინებს დეცენტრალიზაციას და ავტონომიური პროვინციების ჩამოყალიბების შესაძლებლობას. პრაქტიკაში კი დეცენტრალიზაციის პოლიტიკის განხორციელებაზე ძლიერი ზეწოლაა, სადაც ცენტრალური ხელისუფლება ინარჩუნებს მნიშვნელოვან კონტროლს ისეთ სფეროებზე, როგორებიცაა ფინანსები და უსაფრთხოება. სერბეთის მაგალითი ნათლად აჩვენებს, როგორ ქრება დროთა განმავლობაში კონსტიტუციური შეზღუდვები. შესაბამისად, მთავრობის ზედმეტი ცენტრალიზაციის შესაკავებლად აუცილებელია სტრუქტურული ბალანსის მექანიზმების არსებობა.

2. **ურთიერთშეკავებისა და ურთიერთგაწონასწორების მექანიზმები (checks and balances) უნდა უზრუნველყოფდეს პოლიტიკური ძალაუფლების მკაფიო და ეფექტიან განაწილებას დამოუკიდებელ ინსტიტუტებს შორის.** ჩვეულებრივ, ხელისუფლება მოიცავს სამ ძირითად მიმართულებას: საკანონმდებლო ხელისუფლებას, რომელიც იღებს კანონებს; აღმასრულებელ ხელისუფლებას, რომელიც კანონებს აღასრულებს; და სასამართლო ხელისუფლებას, რომელიც განმარტავს და უზრუნველყოფს კანონების დაცვის მექანიზმებს. თუმცა, ამ სამი ძირითადი ფუნქციის განხორციელებას შეიძლება სხვადასხვა ინსტიტუციური ფორმა ჰქონდეს. მონარქიების, დიქტატურებისა და სამხედრო ხუნტების გამოკლებით (რომლებიც შესაძლოა გარეგნულად დემოკრატიულ რეჟიმად გამოიყურებოდნენ, მაგრამ რეალურად ძალაუფლება

ერთი პირის ან მცირე ჯგუფის ხელშია კონცენტრირებული), ძირითადი მმართველობითი სისტემები შეიძლება შემდეგ ტიპებად დაიყოს:

i. **საპარლამენტო სისტემა**, სადაც აღმასრულებელ ხელისუფლებას ხელმძღვანელობს ლიდერი (რომელსაც ჩვეულებრივ „პრემიერ მინისტრს“ უწოდებენ), რომელსაც ირჩევს პარლამენტი, ხოლო პარლამენტი პრემიერ-მინისტრის მეშვეობით ირჩევს მინისტრთა კაბინეტს. პრემიერ-მინისტრი პარლამენტის ნებას ასრულებს და მისი დათხოვნა ნებისმიერ დროს შეიძლება. ასეთ ქვეყნებს შეიძლება ჰყავდეთ სახელმწიფოს სიმბოლური მეთაური (მაგალითად, მონარქი — ინგლისის დედოფალი) ან შეზღუდული უფლებამოსილების მქონე პრეზიდენტი (როგორც გერმანიაში).
ii. **საპრეზიდენტო სისტემა**, მოწყობა, რომელშიც აღმასრულებელი ხელისუფლება ამომრჩევლის მიერ პირდაპირი წესით აირჩევა და ნიშნავს მინისტრთა კაბინეტს, რომელიც როგორც წესი, მხოლოდ საკანონმდებლო ორგანოს მიერ დამტკიცებას ექვემდებარება. შეერთებული შტატები ასეთი სისტემის კლასიკური მაგალითია.
iii. **ნახევრად საპრეზიდენტო ან შერეული სისტემა**, სადაც ამომრჩევლები ირჩევენ პრეზიდენტს, რომელსაც აქვს შეზღუდული, მაგრამ მნიშვნელოვანი უფლებამოსილებები, მაშინ როცა კაბინეტი (მინისტრები) ანგარიშვალდებულია პარლამენტის წინაშე. ასეთი სისტემა მოქმედებს, მაგალითად, საფრანგეთში.

საპარლამენტო სისტემების შესწავლისას მნიშვნელოვანია კონკრეტული ინსტიტუციური ფაქტორების გათვალისწინება. არჩევნები ტარდება მცირე საარჩევნო ოლქებში, სადაც თითოეულ ოლქს ერთი წარმომადგენელი ჰყავს, თუ უფრო დიდ ოლქებში, სადაც რამდენიმე დეპუტატს ირჩევენ? მეორე შემთხვევაში, მანდატების განაწილება ხდება თუ არა პარტიების მიერ მიღებული ხმების წილის შესაბამისად და რა არის მინიმალური ბარიერი,

რომელიც საჭიროა საკანონმდებლო ორგანოში შესასვლელად?

პოსტკომუნისტური გარდამავალი ქვეყნების უმრავლესობამ — დაახლოებით 60 პროცენტმა — შერეული მმართველობის სისტემა მიიღო. დაახლოებით 30 პროცენტი იყენებს საპარლამენტო, ხოლო დანარჩენი — საპრეზიდენტო მოდელს. დროთა განმავლობაში ზოგიერთმა ქვეყანამ შეცვალა თავისი სისტემის მიმართულება: მათ შორის საქართველომ 2004 წელს, ჩეხეთმა 2012 წელს და სომხეთმა 2015 წელს. შერეულ სისტემებში პრეზიდენტის უფლებამოსილებები სხვადასხვა ქვეყანაში მნიშვნელოვნად განსხვავდება. განსაკუთრებით არასტაბილური იყო უკრაინა, სადაც პრეზიდენტისა და პარლამენტის ფარდობითი უფლებამოსილებები არაერთხელ შეიცვალა — 1994, 1996, 2004, 2010 და 2014 წლებში. ძირითადი ინსტიტუტების ასეთი არასტაბილურობა აშკარად ართულებს გრძელვადიან დაგეგმვას და ზრდის ინვესტორებისთვის გაურკვევლობის ხარისხს.

მიუხედავად იმისა, რომ ზემოთ განხილულ თითოეულ მმართველობით ფორმას აქვს თავისი ძლიერი და სუსტი მხარეები, კვლევები აჩვენებს, რომ საპრეზიდენტო სისტემას, როგორც წესი, უფრო მცირე ზომის მთავრობა ახასიათებს. ეს შეიძლება აიხსნას იმით, რომ საპარლამენტო სისტემებში უფრო ხშირია კოალიციური მთავრობების ფორმირება, სადაც რამდენიმე პარტია მთავრობის მხარდაჭერის სანაცვლოდ აყენებს მოთხოვნებს, რომლებიც ასახავს მათი ამომრჩევლის ინტერესებსა და პრიორიტეტებს. მეორეს მხრივ, როგორც ჩანს, ბოლო წლებში საპარლამენტო სისტემები უფრო სწრაფად ვრცელდება მთელ მსოფლიოში, ვიდრე საპრეზიდენტო. პოსტკომუნისტურ ქვეყნებში კი საპრეზიდენტო მოდელს დამატებითი სირთულე ახასიათებს: ძალაუფლების ცენტრალიზებისკენ მიდრეკილება, რაც ხშირად იწვევს უფრო მსხვილი და გადაჭარბებული ბიუროკრატიის ჩამოყალიბებას. ზოგჯერ პროცესი იქამდეც მიდის, რომ ასეთი

ქვეყნები ავტორიტარულ სახელმწიფოებად გარდაიქმნებიან, მიუხედავად იმისა, რომ გარეგნულად დემოკრატიულ იერს ინარჩუნებენ.

წაიკითხეთ:
საკონსტიტუციო რეფორმის საქმე უკრაინაში

არსებობს რამდენიმე შესაძლო რეფორმა, რომელიც შეიძლება ხელს უწყობდეს საპარლამენტო მმართველობის ეფექტიანობის ზრდას. ეკონომიკის ნობელის პრემიის ლაურეატმა (2007) როჯერ მაიერსონმა წარმოადგინა პრაქტიკული სტრუქტურა, რომელიც ურთიერთშეკავებისა და ურთიერთგაწონასწორების პრინციპს ეფუძნება. გარდამავალი ეკონომიკის მქონე ქვეყნებში, სადაც კორუფცია ფართოდ გავრცელებულია, ერთ-ერთ ლოგიკურ გამოსავლად შეიძლება ჩაითვალოს მთავრობის ოპერაციული საქმიანობის პასუხისმგებლობის გამიჯვნა დანაშაულებრივი ქმედებების გამოძიებისა და სამართლებრივი დევნის პასუხისმგებლობისგან. პირველი ფუნქცია შეიძლება ეკუთვნოდეს პრემიერ-მინისტრს, ხოლო მეორე — პრეზიდენტს. ძირითადი პრინციპი ის არის, რომ თუნდაც ხანგრძლივი ისტორიის მქონე სამართლებრივ სისტემებში, მით უმეტეს ახალ დემოკრატიებში, კორუფციული ქმედებების გამოძიებაზე პასუხისმგებელი დამოუკიდებელი ინსტიტუციის არსებობა მნიშვნელოვნად ამცირებს იმ გავლენიან პირების შესაძლებლობას, რომლებიც ცდილობენ მართლმსაჯულების დამახინჯებას ან მის დაქვემდებარებას.

კიდევ ერთი პოტენციურად სასარგებლო ცვლილება შეიძლება იყოს უფრო მაღალი ხმათა უმრავლესობის (კვალიფიციური უმრავლესობის) მოთხოვნა იმ პროექტების

დასამტკიცებლად, რომლებიც მაღალი ხელისუფლების დონეზე მიიღება. მაგალითად, ადგილობრივ დონეზე გადაწყვეტილების მისაღებად შეიძლება საკმარისი იყოს უბრალო უმრავლესობა, მაშინ როცა რეგიონულ დონეზე დასამტკიცებლად საჭირო იყოს ხუთიდან სამი ხმა, ხოლო ცენტრალურ დონეზე — ხმების ორ მესამედი. ასეთი რეფორმა გააძლიერებდა ადგილობრივ და რეგიონულ ხელისუფლებას და შეაჩერებდა ძალაუფლებისა და ცენტრალურ მთავრობაში კონტროლის კონცენტრირების ტენდენციას. გარდა ამისა, პროვინციულ და ცენტრალურ დონეებზე კვალიფიციური უმრავლესობის მოთხოვნა იმასაც ნიშნავს, რომ გადაწყვეტილების მისაღებად საჭირო იქნება უფრო ფართო პოლიტიკური თანხმობა და არა მხოლოდ უბრალო უმრავლესობა. ასეთი რეფორმა ხელს შეუწყობდა კიდევ ერთი სისტემური პრობლემის შემცირებას, რომელსაც იწვევს შეზღუდვებს მოკლებული დემოკრატია: კერძო ინტერესთა ჯგუფების შესაძლებლობას, მოიპოვონ მთავრობის პრივილეგიები გადასახადის გადამხდელთა, მომხმარებელთა და სხვა მოქალაქეთა ხარჯზე.

3. **მთავრობის მესამე შტო სასამართლო ხელისუფლებაა. სასამართლო სისტემა უნდა იყოს დამოუკიდებელი.** მიუხედავად იმისა, რომ მოსამართლეთა დანიშვნაზე კონტროლი მნიშვნელოვანია, ეს არ არის ერთადერთი ფაქტორი, რომელიც უზრუნველყოფს იმას, რომ სასამართლო სისტემამ იმოქმედოს როგორც ურთიერთშეკავებისა და ურთიერთგაწონასწორების მექანიზმმა. ეკონომიკურმა კვლევებმა არაერთხელ აჩვენა, რომ სასამართლო ხელისუფლების დამოუკიდებლობა არის ეკონომიკური კეთილდღეობის ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი განმსაზღვრელი. მნიშვნელოვანია, რომ „დამოუკიდებლობა“ აქ გულისხმობს არა მხოლოდ ფორმალურ — დე იურე (კანონისმიერ) დამოუკიდებლობას, არამედ ფაქტობრივ — დე ფაქტო

დამოუკიდებლობას, რომელიც რეალურად აისახება სასამართლოს მოქმედებაზე.[117]

4. **ვალით დაფინანსება მკაცრად უნდა იყოს შეზღუდული.** როგორც ეკონომიკური ანალიზი, ისე ბოლო წლების ისტორიული გამოცდილება ცხადად მიუთითებს, რომ პოლიტიკური პროცესები, წესისამებრ, მიდრეკილია ვალისკენ — ეს პოლიტიკოსებს აძლევს საშუალებას გაზარდონ სახელმწიფო ხარჯები ისე, რომ არ მოუწიოთ ახალი გადასახადების დაწესება, რაც ამომრჩეველს პირდაპირ ტვირთად აწვება. თუ ეს ტენდენცია უყურადღებოდ დარჩა, მოკლევადიან სარგებელზე ორიენტირებული პოლიტიკოსები, როგორც მოსალოდნელია, გააფართოებენ სახელმწიფო ვალს იმ დონემდე, რომელიც საბოლოოდ ძირს უთხრის ეკონომიკურ კეთილდღეობას — ზუსტად ისე, როგორც ეს მოხდა საბერძნეთში. საბერძნეთსა და ბევრ სხვა ქვეყანაშიც მთავრობის ვალის პრობლემა წარმოადგენს მუდმივ გამოწვევას, განსაკუთრებით ბოლო წლებში — ეკონომიკური სირთულეების და ფინანსური არასტაბილურობის ფონზე. მიუხედავად იმისა, რომ საბერძნეთის კონსტიტუციაში განსაზღვრულია ფისკალური პასუხისმგებლობისა და ბიუჯეტური დისციპლინის ზოგადი პრინციპები, მასში არ არსებობს პირდაპირი კონსტიტუციური შეზღუდვები მთავრობის დაკრედიტების (ვალის აღების) უფლებაზე. ამგვარი შეზღუდვების არქონამ ხელი შეუწყო სახელმწიფო ვალის მასშტაბურ დაგროვებას, რომელმაც შემაშფოთებელ დონეს მიაღწია — მსოფლიო ბანკის მონაცემებით, 2021 წელს საბერძნეთის ცენტრალური მთავრობის მთლიანი ვალი შეადგენდა ქვეყნის მთლიანი შიდა პროდუქტის 237.4%-ს. მსგავსი მდგომარეობაა ხორვატიაში და ალბანეთშიც. მიუხედავად იმისა, რომ მათი კონსტიტუციები განსაზღვრავს ფისკალური პასუხისმგებლობის ზოგად დებულებებს, სახელმწიფო ვალის მოცულობა მაინც მაღალია — 2021 წელს ხორვატიაში ვალმა

შეადგენდა მშპ-ის 91%-ს, ხოლო ალბანეთში 82.4%-ს. ამ ხარვეზის აღმოსაფხვრელად ერთ-ერთ შესაძლო გამოსავლად შეიძლება ჩაითვალოს პარლამენტის დონეზე კონსტიტუციური კვალიფიციური უმრავლესობის მოთხოვნის დაწესება სახელმწიფო სესხის ავტორიზაციისთვის. მაგალითად, ვალის აღების გადაწყვეტილების მისაღებად ორი მესამედის ან სამი მეოთხედის ხმათა მხარდაჭერის მოთხოვნა გაზრდიდა ბარიერს და შეამცირებდა ქვეყნის ჭარბი დაკრედიტების რისკს.

5. **ცენტრალური ბანკი უნდა იყოს დამოუკიდებელი.** როგორც ელემენტში 2.5 იყო განხილული, ფულის ღირებულების სტაბილურობა აუცილებელია ბაზრების გამართულად ფუნქციონირებისთვის — რაც გულისხმობს ინფლაციის კონტროლს. დემოკრატიული სისტემის ერთ-ერთი ნაკლი (თუმცა ეს ვერ გადაფარავს მის მრავალ უპირატესობას) ისაა, რომ პოლიტიკოსები, განსაკუთრებით წინასაარჩევნო კონკურენციის პერიოდში, ხშირად იღებენ გადაწყვეტილებებს, რომლებიც იძლევა მოკლევადიან სარგებელს, მაგრამ მომავალში — როცა ისინი ხელისუფლებაში აღარ არიან — ბევრად უფრო მაღალ ხარჯებს აჩენს. ასეთი ახლომხედველი პოლიტიკა ხშირად იწვევს ბიუჯეტის გადაჭარბებულ ხარჯვას გადასახადების ზრდის გარეშე. ამ დილემის პირობებში პოლიტიკოსებს ხშირად უჩნდებათ ცდუნება, საკუთარი ხარჯები დააფინანსონ ფულის ემისიით — ცენტრალური ბანკის მეშვეობით. როგორც 2.5 ელემენტში აღინიშნა, ფულის ჭარბი ემისია იწვევს მაღალ ინფლაციას — ზოგჯერ კი ჰიპერინფლაციასაც. მონეტარული პოლიტიკის განმახორციელებელი პირები უფრო მეტად უნდა იყვნენ ანგარიშვალდებულნი იმ შემთხვევაში, თუ ვერ უზრუნველყოფენ ფასების შედარებით სტაბილურობას. ამის მისაღწევად ერთ-ერთ შესაძლო გზად შეიძლება ჩაითვალოს დებულება, რომლის მიხედვითაც მონეტარულ პოლიტიკაზე პასუხისმგებელი პირები —

მაგალითად, ცენტრალური ბანკის საბჭოს წევრები — ვალდებულნი იქნებიან დატოვონ თანამდებობა, თუკი ვერ შეძლებენ ინფლაციის დონის შენარჩუნებას განსაზღვრულ დიაპაზონში, მაგალითად, 0-დან 3 პროცენტამდე. ასეთი მექანიზმი მკაფიოდ განსაზღვრავს მონეტარული პოლიტიკის შემმუშავებელთა პასუხისმგებლობას და ზრდის მათ ანგარიშვალდებულებას. ახალმა ზელანდიამ უკვე დანერგა მსგავსი სისტემა, რომელიც სწორედ ამ პრინციპზეა დაფუძნებული. ეკონომიკური თეორიისა და ისტორიული გამოცდილების თანახმად, ინფლაცია — გაურკვევლობის ზრდით, სტიმულების დამახინჯებითა და გრძელვადიანი დაგეგმვის გაძნელებით — ამცირებს ეკონომიკური ზრდის ტემპს და საბოლოოდ აუარესებს მოქალაქეთა კეთილდღეობას. როდესაც ცენტრალურ ბანკებს გააჩნიათ დამოუკიდებლობა და შეუძლიათ თავი დაიცვან პოლიტიკური ზეწოლისგან, შედეგი, როგორც წესი, არის დაბალი და სტაბილური ფასები და ეკონომიკის უფრო მაღალი ზრდა.

6. **სასამართლო ხელისუფლებამ უნდა დაიცვას საკუთრების უფლებები.** მე–17 საუკუნის ბოლოს ფილოსოფოსი ჯონ ლოკი ამტკიცებდა, რომ კერძო საკუთრების ფლობა და გამოყენება ადამიანის „ბუნებრივი უფლებაა“ და რომ „საკუთრების დაცვა“ იყო „მთავარი და უმთავრესი მიზანი“, რომლისთვისაც ადამიანები ქმნიდნენ მთავრობებს. თითქმის ყველა კონსტიტუცია ეხება საკუთრების დაცვის პრინციპს. მაგალითად, აშშ-ის კონსტიტუციაში და ევროპის ფუნდამენტური უფლებების ქარტიაში ეს უფლება პირდაპირ არის განსაზღვრული:

> *„ყველას აქვს უფლება ფლობდეს, სარგებლობდეს, განკარგავდეს და მემკვიდრეობით გადასცემდეს კანონიერად შეძენილ ქონებას. ვერავის ჩამოერთმევა საკუთრებაში არსებული ქონება, გარდა*

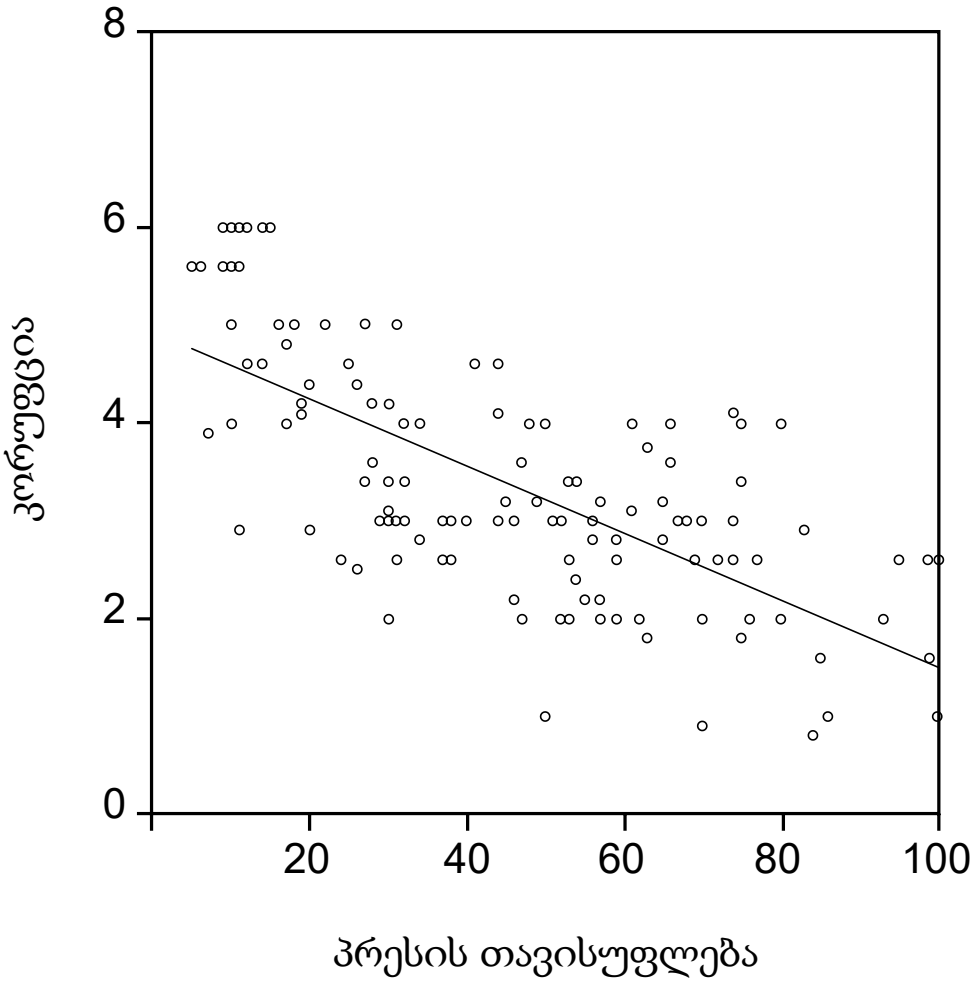
საზოგადოებრივი საჭიროების შემთხვევისა, და მხოლოდ იმ პირობებით, რომლებიც განსაზღვრულია კანონით, სამართლიანი ანაზღაურების დროულად გადახდის პირობით.“

სამწუხაროდ, როგორც ხშირად ამბობენ, ასეთი მაღალფარდოვანი პრინციპები ზოგჯერ „შეიძლება არც იმდენად ღირდეს, რამდენადაც ქაღალდი, რომელზეც ისინია დაბეჭდილი.“ მთავრობები ხშირად არღვევენ საკუთრების დაცვის გარანტიებს. ისეთი ტერმინები, როგორიცაა „საზოგადოებრივი საჭიროება“, „სამართლიანი ანაზღაურება“, ან „თანაზომიერი კომპენსაცია“, ინტერპრეტაციისთვის ღიაა. შედეგად, მთავრობები რეგულაციების მეშვეობით ხშირად ახერხებენ კერძო საკუთრების ფაქტობრივ მითვისებას ან კონტროლს კომპენსაციის გარეშე — მაშინაც კი, როცა მფლობელი არ არღვევს სხვის უფლებებს. სასამართლოები, როგორც წესი, მსგავს ქმედებებს — კერძო საკუთრების ჩამორთმევას — კანონიერად მიიჩნევენ, თუ საკანონმდებლო ორგანო მიიჩნევს, რომ მოქმედება განხორციელდა „საზოგადოებრივი ინტერესის“ ფარგლებში, ან თუ ჩამორთმევა არ უკრძალავს მფლობელს საკუთრების გამოყენების ყველა შესაძლებლობას. ე.წ. „ეფექტური ჩამორთმევის“ პრობლემა (როდესაც საკუთრების ფორმალურად საკუთრების მფლობელად რჩება, მაგრამ მისი გამოყენება მნიშვნელოვნად იზღუდება), განსაკუთრებით სერიოზულია. მაგალითად, რას ნიშნავს, რომ ადამიანს „ეკუთვნის“ სანაპირო მიწის ნაკვეთი, თუ არსებობს რეგულაცია, რომელიც კრძალავს მასზე მშენებლობას ან ავალებს, რომ ტერიტორია ყველასთვის ხელმისაწვდომი იყოს? საბოლოოდ, საკუთრების უფლებების მხოლოდ კანონით ან თუნდაც კონსტიტუციით განსაზღვრა საკმარისი არ არის ეკონომიკური ზრდის ხელშესაწყობად. ამ უფლებებს უნდა ჰქონდეთ რეალური

ძალა და მათ უნდა ენდობოდნენ პოტენციური ინვესტორები. ეკონომიკურმა კვლევებმა აჩვენა, რომ საკუთრების უფლების გავლენა ეკონომიკურ ზრდაზე გაცილებით ძლიერია მაშინ, როდესაც ის ერთიანდება სასამართლო ხელისუფლების დამოუკიდებლობასთან და ხელისუფლების სტრუქტურაში არსებული ურთიერთშეკავებისა და ურთიერთგაწონასწორების უფრო მაღალ ხარისხთან.

7. **უნდა არსებობდეს სიტყვის თავისუფლება და თავისუფალი და დამოუკიდებელი პრესა.** როგორც ზემოთ აღინიშნა, ხელისუფლების შიგნით არსებული კონტროლისა და ბალანსის მექანიზმები აუცილებელია, თუმცა მათ უნდა დაემატოს გარე ზედამხედველობაც. ეს განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია იმ შემთხვევაში, როდესაც საქმე გვაქვს „კორუფციულ გარიგებებთან“ — ვითარებებთან, სადაც ქრთამის მიმცემიც და მიმღებიც ერთნაირად ისჯებიან. ასეთ გარემოში მტკიცებულებების მოპოვება რთულია, რადგან პროცესში ჩართულ მხარეებს არ აქვთ ერთმანეთის მხილების სტიმული. მიუხედავად იმისა, რომ არსებობს უფრო რთული ემპირიული კვლევითი მეთოდებიც, თავისუფალი მედიისა და მთავრობის ეფექტიანობის (და შესაბამისად, ეკონომიკური წარმატების) კავშირი ნათლად ჩანს ისეთი მარტივი გრაფიკიდანაც კი, როგორიც ქვემოთაა წარმოდგენილი. სწორედ ამიტომ, ავტორიტარულ რეჟიმებში არ არის გასაკვირი, რომ ჟურნალისტებს ემუქრებათ ცენზურა, დაპატიმრება ან თუნდაც სიცოცხლის მოსპობა.

გამოსახულება 25: პრესის თავისუფლება ამცირებს კორუფციას

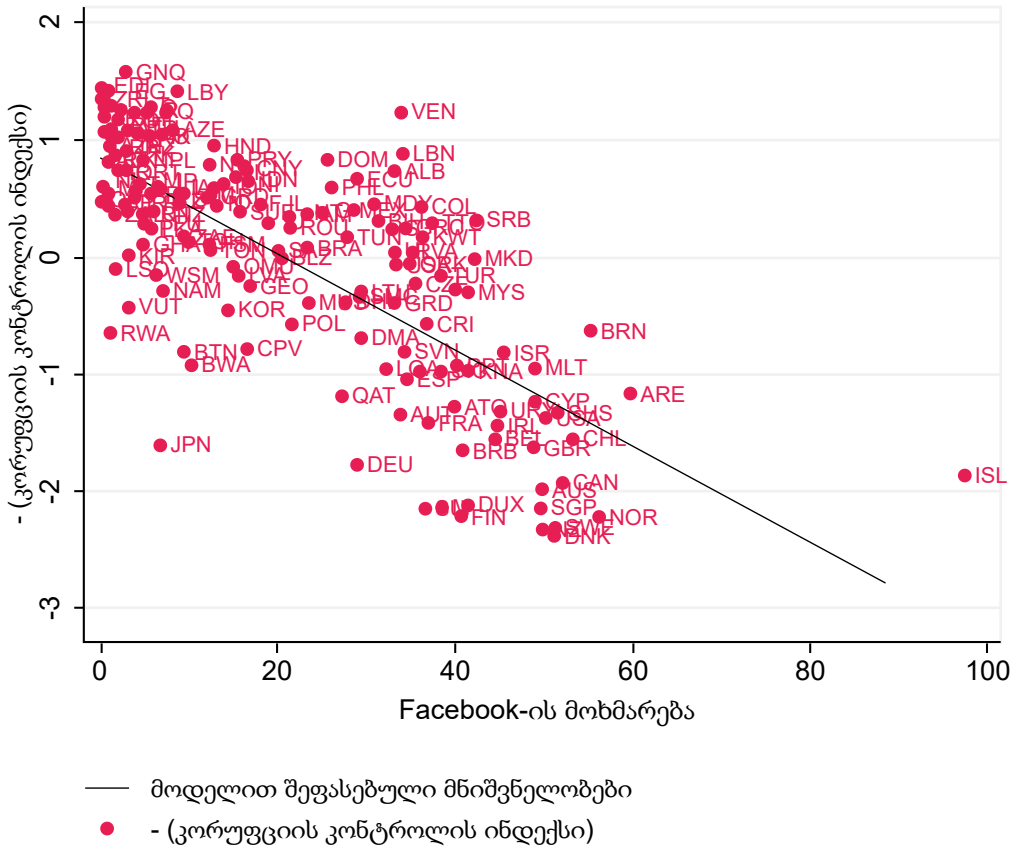


წყარო: აიმო ბრუნეტი, ბეატრის უედერი, „თავისუფალი პრესა კორუფციისთვის ცუდი ამბავია,“ „საზოგადოებრივი ეკონომიკის ჟურნალი“, (2003), 87 (7): 1801–1824, 10.1016 / S0047-2727 (01) 00186-4.

ბოლო 20 წლის ტექნოლოგიურმა პროგრესმა მნიშვნელოვნად გაზარდა მოქალაქეების შესაძლებლობა,

აკონტროლონ და ანგარიშვალდებული გახადონ საკუთარი მთავრობები. კიდევ ერთხელ, მარტივი ილუსტრაციაც კი ნათლად აჩვენებს კავშირს ინტერნეტზე ხელმისაწვდომობასა და კორუფციის დაბალ დონეს შორის (აქ „Facebook“-ი გულისხმობს მთლიანად სოციალურ მედიას):

გამოსახულება 26: სოციალური მედია ამცირებს კორუფციას



წყარო: ქ. კ. ჯა და ს. სარანგი, „ამცირებს თუ არა სოციალური მედია კორუფციას?“, ინფორმაციის ეკონომიკისა და პოლიტიკის ჟურნალი, ტომი 39 (2017 წ. ივნისი): გვ. 60–71.

პრესის თავისუფლება მხოლოდ მედიის ჩახშობისგან თავშეკავებას ან ჟურნალისტებზე ზეწოლის არქონას არ ნიშნავს. მრავალი ქვეყნისთვის სერიოზულ პრობლემად რჩება მთავრობის მიერ ტელევიზიის კონტროლი და მისი პროპაგანდის ინსტრუმენტად გამოყენება. კიდევ უფრო შემაშფოთებელი ტენდენციაა მდიდარი პოლიტიკოსების მიერ საკუთარი გაზეთების, სატელევიზიო არხებისა და რადიოსადგურების შეძენა. მიუხედავად იმისა, რომ კერძო საკუთრებაში ჩარევა ყოველთვის სადავო თემაა, სწორედ ამ სფეროში შეიძლება გონივრულ საჯარო პოლიტიკას მოეთხოვოს გარკვეული შეზღუდვების დაწესება მედიის დამოუკიდებლობისა და ბალანსის უზრუნველსაყოფად.

8. **ყველა მოქალაქეს უნდა ჰქონდეს გადაადგილების, ინვესტირების და ვაჭრობის თავისუფლება.** ინდივიდების თავისუფლება ჩაერთონ ბიზნესში, კონკურენციაში და მონაწილეობა მიიღონ ნებაყოფლობით გაცვლის პროცესებში წარმოადგენს როგორც ეკონომიკური თავისუფლების, ისე პროგრესის ფუნდამენტს. ფასების კონტროლი, ბიზნესსა და პროფესიულ საქმიანობაში შესვლის შეზღუდვები, საქონლისა და მომსახურების საზღვრებს მიღმა გაცვლის აკრძალვა და სხვა რეგულაციები, რომლებიც ზღუდავს ვაჭრობას, არ არის გამართლებული ეკონომიკური პოლიტიკა. პროფესიული ლიცენზირება — როდესაც სახელმწიფოს თანხმობაა საჭირო იმისათვის, რომ ინდივიდმა განახორციელოს კონკრეტული საქმიანობა (მაგალითად, თმის დაწვნა) — წარმოადგენს მნიშვნელოვან ანტიკონკურენტულ მექანიზმს, რომელიც ზღუდავს დასაქმების შესაძლებლობებს, მათ შორის საზოგადოების ყველაზე დაბალშემოსავლიანი ფენებისთვის. თუკი არსებობს საზოგადოების დაცვის საჭიროება, სერტიფიცირება წარმოადგენს უფრო გონივრულ ალტერნატივას: იგი მომხმარებელს აწვდის ინფორმაციას ინდივიდის განათლებისა და კვალიფიკაციის

შესახებ, მაგრამ მასვე უტოვებს არჩევანის თავისუფლებას, რამდენად მიიჩნიოს ეს კვალიფიკაცია საკმარისად. სერტიფიცირების პირობებში მომხმარებლები იღებენ მნიშვნელოვან ინფორმაციას გონივრული არჩევანის გასაკეთებლად, სხვებს კი არ ეზღუდებათ შესაძლებლობა დაამტკიცონ საკუთარი უნარები და კვალიფიკაცია. მოსალოდნელიცაა, რომ ლიცენზირება ხშირად გამოიყენება ვაჭრობის შეზღუდვისა და მოქმედი მომწოდებლების მონოპოლიური ძალაუფლების შესანარჩუნებლად. ვაჭრობის თავისუფლება ისეთივე ფუნდამენტური ადამიანური უფლებაა, როგორც სიტყვის ან რწმენის თავისუფლება. არ არსებობს საფუძველი, რის გამოც მოქალაქეებს უნდა აეკრძალოთ საქონლისა და მომსახურების ყიდვა ან გაყიდვა იქ, სადაც მათთვის უკეთესი პირობებია — თუნდაც მათი სავაჭრო პარტნიორი სხვა ქვეყანაში ცხოვრობდეს. მიუხედავად იმისა, რომ ორმხრივი თავისუფალი ვაჭრობა — როდესაც ორივე მხარე თანახმაა საქონლისა და მომსახურების გაცვლაზე — აშკარად სარგებლიანია, ეკონომისტთა შორის არსებობს შეთანხმება, რომ ორმხრივობა არ არის აუცილებელი პირობა. თითქმის ყველა შემთხვევაში ქვეყანა გააუმჯობესებს თავისი მოქალაქეების ცხოვრების დონეს, თუ გააუქმებს საქონლის იმპორტირების ბარიერებს, მიუხედავად იმისა, რა პოლიტიკას ატარებენ მისი სავაჭრო პარტნიორები. ასეთ „ერთმხრივ თავისუფალ ვაჭრობას“ თავისი ლოგიკა აქვს, რასაც კარგად აჩვენებს ჯოან რობინსონის (1903–1983) ციტატა, რომელიც გასული საუკუნის ერთ-ერთი ყველაზე გავლენიანი ეკონომისტი იყო:

> *„მაშინაც კი, თუ თქვენი სავაჭრო პარტნიორი თავის ნავსადგურში ლოდებს ყრის, რათა სატვირთო გემების შესვლა შეაფერხოს, თქვენ საკუთარ თავს უკეთეს*

მდგომარეობაში ვერ ჩააყენებთ, თუ იგივეს თქვენს ნავსადგურშიც გაიმეორებთ.“

საზოგადოებრივ დისკუსიებში ხშირად ცდილობენ გადაადგილების, ინვესტირების და ვაჭრობის თავისუფლების განცალკევებულად განხილვას — თითქოს ეს საკითხები ერთმანეთისგან დამოუკიდებელია. სინამდვილეში ასე არ არის. თუ ერთ ქვეყანაში შრომის ანაზღაურება დაბალია, ეს სამი არხი ერთდროულად ამოქმედდება: მუშები ეცდებიან გადავიდნენ იქ, სადაც ანაზღაურება უფრო მაღალია; ინვესტორები დაინტერესდებიან დაბალშემოსავლიანი ქვეყნით, რათა იაფი მუშახელის უპირატესობა გამოიყენონ; ხოლო ამ შრომით წარმოებული საქონელი გლობალურ ბაზრებზე უფრო იაფად გაიყიდება. ამ არხთაგან რომელიმეს დაბლოკვა მხოლოდ ზრდის ზეწოლას დანარჩენებზე.

9. **გარე საყრდენები კრიტიკულად მნიშვნელოვანია.** ამომრჩეველი, ისევე როგორც ნებისმიერი ეკონომიკურად რაციონალური ადამიანი, გადაწყვეტილებებს იღებს ხარჯებისა და სარგებლის შედარების საფუძველზე. როგორც უკვე აღინიშნა, პოლიტიკოსებს ხშირად ახასიათებთ მოკლევადიანი ხედვა — ისინი ყურადღებას ამახვილებენ შედეგებზე, რომლებიც მხოლოდ მომდევნო არჩევნებამდე დადგება. ეს დროითი შეუსაბამობა ართულებს ისეთი პოლიტიკის მიღებას, რომელიც მოითხოვს მიმდინარე ხარჯების გაზრდას გრძელვადიანი სარგებლის სანაცვლოდ. შედეგად, პოლიტიკოსებს უჭირთ დამაჯერებელი და გრძელვადიანი პოლიტიკური ვალდებულებების აღება. ლიდერები ხშირად ექვემდებარებიან ძლიერი პირადი ინტერესების ზეწოლას, შეიმუშაონ ისეთი პოლიტიკა, რომელიც სასარგებლოა ფავორიტი „ინსაიდერებისთვის“ — ფართო საზოგადოების ხარჯზე. ერთ-ერთი შესაძლო გამოსავალია საერთაშორისო ორგანიზაციებში

გაწევრიანება, რომლებიც წევრობის მისაღებად და შესანარჩუნებლად მოითხოვენ გონივრულ ეკონომიკურ პოლიტიკას. ასეთი ორგანიზაციები მრავლადაა. მაგალითად, ევროკავშირი აწესებს საბიუჯეტო დეფიციტისა და სახელმწიფო ვალის მაქსიმალური დონის ზღვარს და ავალდებულებს წევრ ქვეყნებს მიიღონ საერთო სამართლებრივი წესების ერთობლიობა (ე.წ. *acquis communautaire*). მიუხედავად იმისა, რომ ევროკავშირის ზოგიერთი პოლიტიკა — მაგალითად, საერთო სოფლის მეურნეობის პოლიტიკის ფარგლებში არსებული სუბსიდიები — შესაძლოა ეკონომიკურად სრულად გამართლებული არ იყოს, მთლიანობაში ისინი ბევრად უფრო სასარგებლოა იმ პოლიტიკასთან შედარებით, რომელსაც მრავალი პოსტკომუნისტური ქვეყანა მიიღებდა ევროკავშირში გაწევრიანების სტიმულის გარეშე. ქვეყნებმა, რომლებსაც ჰქონდათ ევროკავშირში გაწევრიანების რეალისტური მოლოდინი, განახორციელეს მრავალი მტკივნეული, მაგრამ აუცილებელი რეფორმა — რეფორმები, რომლებმაც საბოლოოდ მათი მოქალაქეები გაამდიდრა და მათ ეკონომიკებს მეტი სტაბილურობა მიანიჭა.[(118)]

სხვა საერთაშორისო ორგანიზაციები, რომლებსაც შეიძლება მსგავსი პოზიტიური გავლენა ჰქონდეთ ქვეყნების ეკონომიკურ განვითარებაზე, არის ნატო, მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაცია (WTO), ადამიანის უფლებათა ევროპული სასამართლო (ECHR), ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაცია (OECD) და საინვესტიციო დავების მოგვარების საერთაშორისო ცენტრი (ICSID). განსაკუთრებით მნიშვნელოვანი როლი ეკისრება საერთაშორისო სავალუტო ფონდს (IMF), რომელიც ხელს უწყობს მთავრობების ძალისხმევას ეკონომიკური ზრდის გასაძლიერებლად. ქვეყნები ხშირად მიმართავენ საერთაშორისო სავალუტო ფონდს მაშინ, როდესაც მთავრობის გადაჭარბებული

ხარჯვა იწვევს სავალუტო კრიზისს და საერთაშორისო საკრედიტო ბაზრები აღარ იძლევა საშუალებას, დაფინანსდეს კიდევ უფრო გაზრდილი სახელმწიფო ვალი. მაგალითად შეიძლება მოვიყვანოთ საბერძნეთის საგადახდო კრიზისი 2010–2018 წლებში. მხოლოდ საერთაშორისო სავალუტო ფონდის (IMF) და ევროპის ცენტრალური ბანკის (ECB) ზეწოლამ გადააწყვეტინა საბერძნეთის მთავრობას საჭირო რეფორმების გატარება, რამაც საბოლოოდ შესაძლებელი გახადა ქვეყნის ფისკალური სტაბილიზაცია.

უცხოური ორგანიზაციების მიერ შემუშავებულმა რეიტინგებმაც კი (რომლებიც ორგანიზაციაში წევრობას არ ითვალიწინებს), შეიძლება დადებითი გავლენა მოახდინოს მთავრობის საქმიანობაზე. მაგალითად, საქართველო ძლიერ ამაყობდა იმით, რომ მსოფლიო ბანკის „ბიზნესის კეთების“ ინდექსში ათ საუკეთესო ქვეყანას შორის იყო. ქართველი მინისტრები ანგარიშვალდებულნი იყვნენ იმ რეფორმებზე, რომლებმაც ეს მაჩვენებელი გააუმჯობესა.

ეს პრინციპები დაიცავს ადამიანებს ცენტრალიზებული ხელისუფლების დამთრგუნველი გავლენისგან და ხელს შეუწყობს სახელმწიფო ხარჯებისა და ვალის აღების კონტროლს. ამავე დროს, ისინი შეზღუდავენ პოლიტიკოსთა ტენდენციას ემსახურონ ვიწრო ჯგუფურ ინტერესებს და დააზიანონ პიროვნული თავისუფლება. საერთო ჯამში, ასეთი ცვლილებები იქნება მნიშვნელოვანი ნაბიჯი ისეთი მმართველობის აღდგენისკენ, რომელიც ეფუძნება ურთიერთშეთანხმებას და არა ძალაუფლებას, რომელიც ძარცვას ემსახურება. ჩვენ ეჭვი არ გვეპარება, რომ ამ პრინციპების დაცვა უზრუნველყოფს ეკონომიკურ ზრდასა და კეთილდღეობას მომავალი თაობებისთვის.

ჩვენ კარგად გვესმის, რომ ზემოთ აღწერილი სტრუქტურული ცვლილებების დანერგვა არც უნივერსალურად მოხდება და არც უახლოეს მომავალშია მოსალოდნელი. ასევე ვაცნობიერებთ, რომ რამდენიმე

საჯარო არჩევანის თეორიის ეკონომისტის გარდა, ეკონომისტთა უმეტესობა საერთოდ არ ფიქრობს იმაზე, როგორ ფუნქციონირებს პოლიტიკური პროცესი და როგორ შეიძლება მისი გაუმჯობესება. მედია და საზოგადოებრივი აზრის ლიდერები, როგორც წესი, ამახვილებენ ყურადღებას იმაზე, ვინ იძენს პოლიტიკურ ძალაუფლებას, მაშინ როცა გაცილებით ნაკლები ყურადღება ექცევა იმას, თუ როგორ გამოიყენება ეს ძალაუფლება და რა უარყოფით შედეგები შეიძლება გამოიწვიოს.

ამიტომ, ადამიანების დარწმუნება სერიოზულად დაფიქრდნენ მთავრობის სტრუქტურაზე და იმაზე, რა შეიძლება გაკეთდეს მისი ფუნქციონირების გასაუმჯობესებლად, რთული ამოცანაა. თუმცა ეკონომიკური ანალიზი ცხადად აჩვენებს, რომ ყველაზე დემოკრატიული ქვეყნებიც კი არამდგრად გზას მიჰყვებიან. თუ ცვლილება არ მოხდება, კრიზისი გარდაუვალია — და სწორედ კრიზისი შეიძლება იქცეს შანსად კონსტრუქციული ცვლილებებისთვის. (იხ. მილტონ ფრიდმანის სიტყვები ამ ელემენტის დასაწყისში.)

მთავრობის სტრუქტურაზე ფიქრისას უკიდურესად მნიშვნელოვანია განვასხვავოთ ფორმა და რეალობა. ბევრ ქვეყანას აქვს მმართველობის ისეთი მოდელი, რომელიც გარეგნულად ჰგავს იმ იდეალურ სტრუქტურას, რომელზეც აქამდე ვსაუბრობდით: ტარდება მრავალკანდიდატიანი არჩევნები, არსებობს ფორმალურად დამოუკიდებელი საკანონმდებლო და სასამართლო ორგანოები, ასევე მმართველობა გაყოფილია რამდენიმე დონედ — ეროვნული დონიდან ადგილობრივამდე. თუმცა, მიუხედავად ამ გარეგანი მახასიათებლებისა, ასეთი ქვეყნები რეალურად ხშირად არ რეაგირებენ მოქალაქეთა ნებაზე. მსგავსი მაგალითები მრავლად გვხვდება როგორც პოსტკომუნისტურ, ისე პოსტკოლონიურ აფრიკულ და ლათინური ამერიკის ქვეყნებში.

თუმცა მსგავსი ექსპლუატაციური მმართველობები იშვიათად გვხვდება კარგად ჩამოყალიბებულ, თავისუფალ საბაზრო ეკონომიკებში. ეკონომიკური თავისუფლება ვერ ეგუება პოლიტიკურ რეპრესიებს.[(119)] როდესაც მოსახლეობა ყოველდღიური გადარჩენის საკითხში თავს

დაცულად გრძნობს, მისი ყურადღება თანდათან გადადის უფრო ღირებულებით თემებზე — მაგალითად, პოლიტიკურ და რელიგიურ თავისუფლებაზე, ან გენდერულ თანასწორობაზე. მეწარმეობრივი ინოვაცია ადამიანის პროგრესის ერთ-ერთი მთავარი მამოძრავებელი ძალაა.

ჩვენ განსაკუთრებული ყურადღება გავამახვილეთ ბაზრებისა და გაცვლის როლზე — მთავრობის როლის საპირისპიროდ — სოციალური სარგებლის უზრუნველყოფის პროცესში, რადგან ეს განსხვავება ხშირად არასწორად ესმით. თუმცა კარგად გვესმის, რომ ინდივიდების მიერ სხვათა სასარგებლოდ განხორციელებული ყველა ქმედება ბაზრის მეშვეობით არ ანაზღაურდება. პირადი ჯილდო ხშირად ფულადი ფორმით არ გამოიხატება. სინამდვილეში, საჯარო და კერძო (საბაზრო) სექტორებს შორის ჩვენს მიერ გავლებული ზღვარი სრულყოფილი არ არის. არსებობს კიდევ ის, რასაც ეკონომისტები **მესამე სექტორს**(?) უწოდებენ — საქველმოქმედო ორგანიზაციები, არასამთავრობო ორგანიზაციები, სოციალური საწარმოები და საზოგადოებრივი ჯგუფები, რომლებიც უზრუნველყოფენ აუცილებელ სერვისებს, აუმჯობესებენ ადამიანთა კეთილდღეობას და ამით უწყობენ ხელს ეკონომიკურ ზრდას. მესამე სექტორი განვითარებულ ეკონომიკებში საკმაოდ დიდ მასშტაბებს აღწევს. ერთ-ერთი ბოლო შეფასებით, მხოლოდ ევროპაში საზოგადოების მომსახურე მოხალისეთა რაოდენობა ექვივალენტურია 15 მილიონზე მეტი სრულ განაკვეთზე დასაქმებულის რაოდენობისა.

მესამე სექტორსა და პირველ (კერძო) და მეორე (საჯარო) სექტორებს შორის ურთიერთობის შესახებ არსებული მტკიცებულებები ერთმნიშვნელოვანი არ არის, თუმცა საერთო ტენდენცია აჩვენებს, რომ კერძო სექტორის წარმატება ზრდის ქველმოქმედების ფულად შემოწირულობებს, მაგრამ თითქმის არ ახდენს გავლენას მოხალისეობრივ საქმიანობაში ჩართულობაზე. ნათელია, რომ საჯარო სექტორის გაფართოება, როგორც წესი, ახშობს კერძო ინიციატივას სოციალური და სხვა საზოგადოებრივი პრობლემების მოსაგვარებლად. აშშ-ისა და

კანადის მონაცემებით, მთავრობის გრანტები არამომგებიანი ორგანიზაციებისადმი ამცირებს მესამე სექტორის ორგანიზაციებისთვის კერძო მხარდაჭერას დაახლოებით 75 პროცენტით. ინდივიდებზე მიმართული ფინანსური დახმარება ხშირად ამცირებს ბენეფიციართა შრომის სურვილს და ზოგჯერ მათ უბიძგებს, გადადონ ან საერთოდ მოერიდონ ოჯახის შექმნას. მეორე მხრივ, მტკიცებულებები მიუთითებს, რომ როდესაც მთავრობა ეფექტიანად ასრულებს თავის ძირითად ფუნქციებს — ამცირებს უმუშევრობასა და ინფლაციას და ხელს უწყობს ეკონომიკურ ზრდას — მოქალაქეებს უჩნდებათ უფრო დიდი სურვილი, მოხალისეობრივად ჩაერთონ საზოგადოებრივი კეთილდღეობის მხარდასაჭერ საქმიანობაში.

ელინორ ოსტრომი გახდა პირველი ქალი, რომელმაც მიიღო ნობელის პრემია ეკონომიკის დარგში პიონერული კვლევისთვის, რომელმაც აჩვენა, რომ მოხალისეობრივი ორგანიზაციები საზოგადოებრივი საქონლის პრობლემების გადაჭრაში ხშირად უფრო ეფექტიანად მოქმედებენ, ვიდრე მხოლოდ ბაზრები ან მთავრობის პოლიტიკა.

მეორე და მესამე თავები ეროვნულ კეთილდღეობას ეხებოდა. შემდეგ ნაწილში — მეოთხე თავში — ყურადღება გადატანილია პირად კეთილდღეობაზე. იგი განიხილავს პრაქტიკულ სტრატეგიებს, რომლებიც დაგეხმარებათ უკეთ მოემზადოთ მომავალისთვის და მიაღწიოთ უფრო წარმატებულ ცხოვრებას. ამის განხილვისას, გთხოვთ, სულ გახსოვდეთ ალბერტ შვაიცერის სიტყვები:

> *„არ ვიცი, რა გელით მომავალში. თქვენგან ზოგიერთმა შესაძლოა, მნიშვნელოვანი თანამდებობები დაიკავოს, სხვები კი კალმით ან ხელოვნებით გახდებით ცნობილნი. მაგრამ ერთი რამ ნამდვილად ვიცი: თქვენ შორის მართლა ბედნიერები მხოლოდ ისინი იქნებიან, ვინც ეძებდა და იპოვა გზა სხვების სამსახურისთვის.“*

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, ბაზარი ხშირად აჯილდოებს მსგავს მსახურებას, თუმცა ზოგჯერ ნამდვილი ჯილდო ვლინდება იმ სიხარულსა და შინაგან კმაყოფილებაში, რომელსაც სხვათა დახმარებით განიცდით.

ნაწილი 4

პირადი ფინანსების პრაქტიკული მართვის თორმეტი ძირითადი ელემენტი



ელემენტები:

1. აღმოაჩინე შენი შედარებითი უპირატესობა.
2. გაზარდე შენი ღირებულება სხვებისთვის.
3. დაგეგმე შენი ხარჯები და დანაზოგი.
4. გონივრულად მართე შენი საკრედიტო ვალდებულებები.
5. ხარჯე სტრატეგიულად.

6. იყავი მზად მოულოდნელობებისთვის.
7. შენს სასიკეთოდ გამოიყენე რთული საპროცენტო განაკვეთის ძალა.
8. მოახდინე შენი აქტივების დივერსიფიცირება.
9. გაითვალისწინე, რომ ვერავინ აჯობებს ბაზარს მუდმივად.
10. მოარგე შენი ინვესტიციების ვადები შენს საჭიროებებს.
11. შეამცირე შენი რისკები.
12. გამოიყენე დაზღვევა გარდაუვალი რისკების სამართავად.

შესავალი

> *„თუ არ იცი საით მიდიხარ, ძალიან ფრთხილად უნდა იყო, რადგან შეიძლება იქ საერთოდ ვერ მიაღწიო.“*
>
> **— იოგი ბერა, ამერიკელი ბეისბოლის ვარსკვლავი და ფილოსოფოსი**

სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, თითოეულ ჩვენგანს ფინანსების მართვის მკაფიო გეგმა სჭირდება. თუ ასეთი გეგმა არ გვექნება, შესაძლოა ისეთ მდგომარეობაში აღმოვჩნდეთ, სადაც ყოფნა ნამდვილად არ გვსურს. მეოთხე ნაწილის თორმეტი ელემენტი წარმოადგენს პრაქტიკული ფინანსური გეგმის შემუშავების ძირითად საფუძველს ყველასთვის, განურჩევლად ასაკის, შემოსავლის დონისა თუ წარსული გამოცდილებისა.

თუ შენ თავად არ აიღებ კონტროლს შენს ფინანსებზე, ისინი აიღებენ კონტროლს შენზე. რატომ ხდება ისე, რომ მიუხედავად იმისა, რომ აშშ-სა და ევროპის კავშირის ქვეყნებში ადამიანებს გაცილებით მაღალი შემოსავალი აქვთ, ვიდრე პოსტკომუნისტურ ქვეყნებში, მათგან მრავალი მაინც ფინანსური სტრესის წინაშე დგას? პასუხი იმაში მდგომარეობს, რომ ფინანსური დაუცველობა უმეტესწილად დამოკიდებულია იმ არჩევანებზე,

რომელსაც ჩვენ თვითონ ვაკეთებთ — და არა მხოლოდ იმ შემოსავალზე, რომელსაც ვიღებთ.

პირადი ფინანსები და საინვესტიციო გადაწყვეტილებები შესაძლოა თავდაპირველად ეკონომიკისგან სრულად განცალკევებულ თემად მოგვეჩვენოს, მაგრამ სინამდვილეში ასე არ არის. შედარებითი უპირატესობის კანონი (იხილე ელემენტი 1.4), რომელიც ხსნის, თუ რატომ სარგებლობენ ქვეყნები იმ საქმიანობაზე სპეციალიზებით, რაც საუკეთესოდ გამოსდით, იგივე პრინციპს გვთავაზობს ინდივიდების შემთხვევაშიც: შენ შეგიძლია მოახდინო სპეციალიზება იმ საქმეში, რაც კარგად გამოგდის და რასაც სხვები მაღალ ფასს ანიჭებენ. იგივე პრინციპები მუშაობს სიმდიდრის დაგროვების დროსაც: მეწარმეობა, ფინანსური პასუხისმგებლობა, კარიერის გააზრებული დაგეგმვა და ინვესტირება კაპიტალში (განსაკუთრებით ადამიანურ კაპიტალში) ისეთივე მნიშვნელოვანია თითოეული ადამიანისთვის, როგორც ქვეყნისთვის.

მეოთხე ნაწილში აღწერილი თორმეტი ელემენტი ვერ გაქცევს ფინანსურ ჯადოქრად და მყისიერად მილიონერი ვერ გახდები, თუმცა აქ წარმოდგენილი ცოდნა დაგეხმარება სიმდიდრის დაგროვების გზაზე პირველი ნაბიჯების გადადგმაში. რაც კიდევ უფრო მნიშვნელოვანია, ეს ცოდნა დაგიცავს სერიოზული ფინანსური შეცდომებისგან. ადამიანები, რომლებიც ფიქრობენ, რომ არ აქვთ საკმარისი დრო ან ცოდნა საიმედო ფინანსური გეგმის შესამუშავებლად, ხშირად ვერც მარტივ წესებს იცავენ და შედეგად, შესაძლოა სერიოზული ფინანსური სირთულეების წინაშე აღმოჩნდნენ.

ცხოვრება, ისევე როგორც ეკონომიკა, ჩვენს მიერ გაკეთებულ არჩევანზეა დამოკიდებული. ჩვენი მიზანია, შეგაძლებინოთ ფინანსური არჩევანის გაკეთება უფრო გონივრული და გააზრებული გზით — ისეთით, რომელიც ბედნიერ, კომფორტულ და სასურველ ცხოვრებას უზრუნველყოფს. ეს მიზანი მხოლოდ ფულის შოვნას არ გულისხმობს. როცა საქმე ბედნიერებას ეხება, არამატერიალური ღირებულებები — როგორიცაა ოჯახი, მეგობრები, საყვარელი საქმე, ბედნიერი ქორწინება,

რელიგიური რწმენა, ჰობი ან სხვების დახმარება — ისევე მნიშვნელოვანია, ხოლო ზოგჯერ კიდევ უფრო მეტადაც.

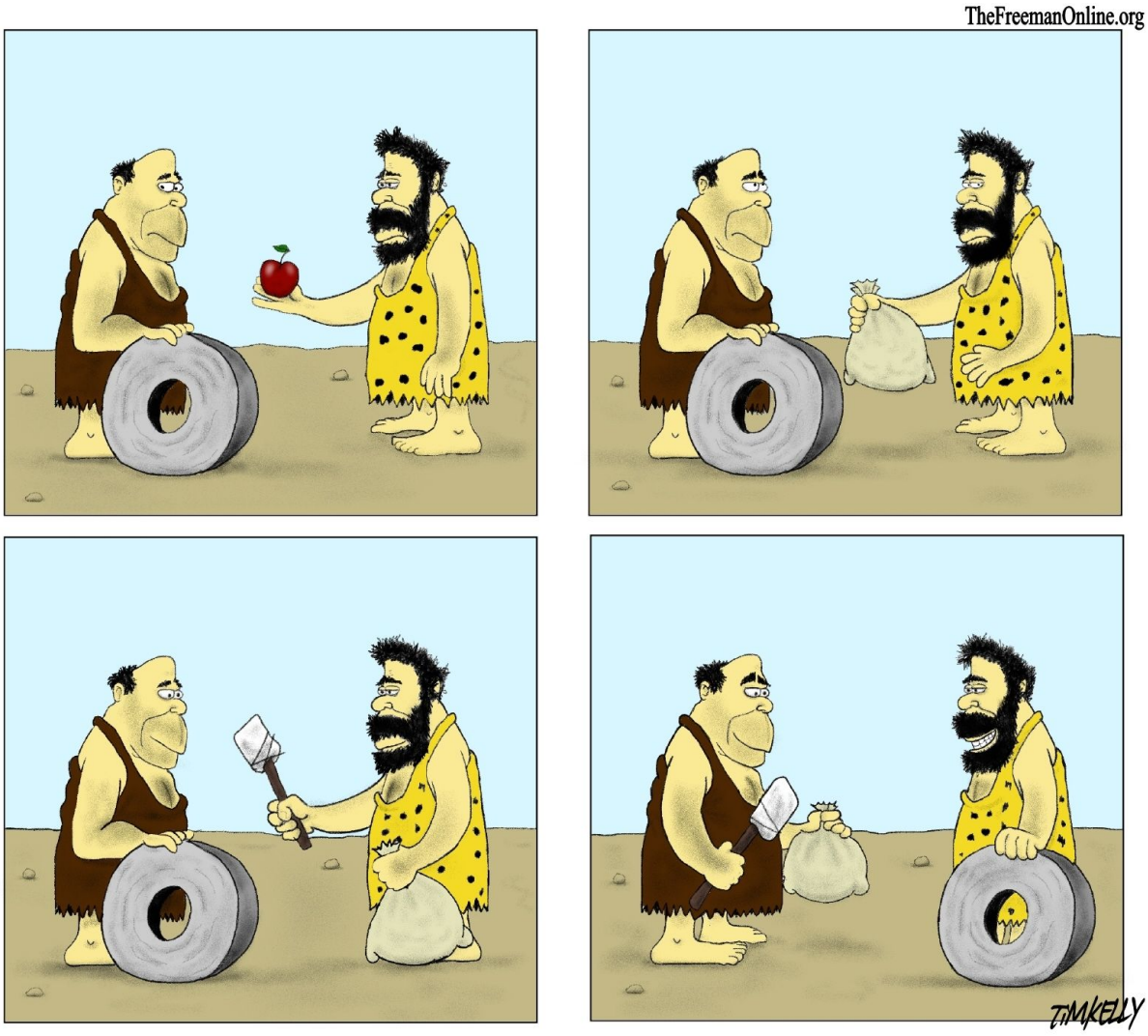
თუმცაღა, მეტი სიმდიდრის მოპოვების სურვილი სულაც არ არის სამარცხვინო. რაც არ უნდა იყოს შენი ცხოვრების მიზნები, მათი მიღწევა გაცილებით მარტივია ნაკლები ვალისა და მეტი ფინანსური რესურსის პირობებში — პირობებში, რომლებიც უფრო მეტ არჩევანს გაძლევს. მსოფლიოს ყველაზე მდიდარმა ადამიანებმა, როგორებიც არიან ბილ გეითსი და უორენ ბაფეტი, თავიანთი სიმდიდრე ფილანტროპიული მიზნებისთვის, სხვების დასახმარებლად და მსოფლიოს ყველაზე რთული პრობლემების მოსაგვარებლად გამოიყენეს. თუმცა სუპერმდიდრობა აუცილებელი არ არის. მეტი სიმდიდრე უბრალოდ საშუალებას გაძლევს, დაეხმარო მოხუც მშობლებს ან ფინანსურად მხარი დაუჭირო რელიგიურ, კულტურულ თუ საქველმოქმედო ორგანიზაციებს.

> *„მე ყოველთვის ვეუბნებოდი ჩემს სტუდენტებს,“ ამბობს ჯონ მორტონი, ამერიკის ერთ-ერთი წამყვანი ეკონომიკის პედაგოგი, „რომ ცხოვრება არც ლატარიაა და არც **ნულჯამოვანი თამაში**(?). შენი წარმატება სხვის წარმატებას არაფერს აკლებს. შენი წარმატება დამოკიდებულია შენს არჩევანზე, ხოლო ყველა არჩევანს მოსდევს თავისი შედეგი.“*(120)

ამიტომ, თითოეულ ჩვენგანს აქვს მოტივაცია, რომ გააუმჯობესოს ფინანსური გადაწყვეტილებების მიღების უნარი. ეს თორმეტი გზამკვლევი დაგეხმარება ამ მიზნის მიღწევაში.

ელემენტი 4.1

1. აღმოაჩინე შენი შედარებითი უპირატესობა



„ყველა ადამიანი გენიოსია. მაგრამ თუ თევზს შეაფასებ იმის მიხედვით, როგორ შეუძლია ხეზე აცოცება, ის მთელ სიცოცხლეს გაატარებს რწმენით, რომ სულელია.“

— ალბერტ აინშტაინი

შედარებითი უპირატესობის პრინციპი ამ წიგნში არაერთხელ გამოვიყენეთ, საერთაშორისო ვაჭრობისა და ფირმებს შორის სპეციალიზაციის ეკონომიკური არსის ასახსნელად. თუმცა, ეს პრინციპი არანაკლებ მნიშვნელოვანია მაშინაც, როცა ინდივიდები საკუთარი კარიერული ან საწარმოო შესაძლებლობების შეფასებაზე ფიქრობენ. დაფიქრდი, როგორ უკავშირდება შენი უნარები ალტერნატიული დანახარჯების ცნებას. წარმოვიდგინოთ ერთი უკიდურესი შემთხვევა: არსებობს ვიღაც, ვინც ყველა საქმიანობაში სხვებს სჯობს (ანუ გააჩნია **აბსოლუტური უპირატესობა**(?) ყველაფერში). უნდა ეცადოს თუ არა ასეთმა ადამიანმა, რომ ყველა საჭიროება თავად დაიკმაყოფილოს? დაუთმოს ცოტაოდენი დრო ყველა საქონლისა და მომსახურების წარმოებას (და ყოველ საღამოს დაქანცულმა დაიძინოს)? ახლა მეორე უკიდურესობას შევხედოთ: ვიღაც სხვებთან შედარებით ყველა საქმეში უარესია. ნიშნავს ეს იმას, რომ უნდა დანებდეს და შიმშილით მოკვდეს? პასუხი ორივე კითხვაზე ერთია — „არა!“ ორივე შემთხვევაში, ისინი მიიღებენ სარგებელს, თუ მოახდენენ სპეციალიზაციას და ერთმანეთთან გაცვლას.

არ აქვს მნიშვნელობა, რამდენად ნიჭიერი ხარ, ალტერნატიული დანახარჯების გათვალისწინებით, ყოველთვის იქნები შედარებით უფრო პროდუქტიული ზოგიერთ სფეროში, ვიდრე სხვები. ანალოგიურად, როგორი დაბალიც არ უნდა იყოს შენი საწარმოო უნარები, ყოველთვის შეძლებ ისეთი რამის შექმნას, რაც შედარებით დაბალ ფასად შეგიძლია აწარმოო — იმაზე დაბალ ფასად, ვიდრე სხვას შეუძლია. სწორედ ამაშია

შენი შესაძლებლობა: შეგიძლია წარმატებით გაუწიო კონკურენცია სხვებს იმ სფეროში სპეციალიზაციით, რომელშიც შედარებითი უპირატესობა გაქვს.

შედარებითი უპირატესობა განისაზღვრება არა შენი აბსოლუტური შესაძლებლობებით, არამედ იმით, რამდენად გამოკვეთილად ჯობიხარ სხვებს კონკრეტულ საქმიანობაში. ეს იდეა ძალზე მნიშვნელოვანია. წარმოიდგინე, რომ შენი მეუღლე შენზე უკეთ ამზადებს და თან ბაღსაც უკეთ უვლის. ოჯახში ჰარმონიის შენარჩუნება რთული იქნება, თუ ყველა ეს საქმე მხოლოდ მას დაეკისრება, ხოლო შენ მთელ დღეს სოციალურ ქსელებში გაატარებ. მაგრამ თუ შენ ოდნავ მაინც უკეთ ამზადებ, ვიდრე ბაღის მოვლა გამოგდის, და საკუთარ დროსა და უნარებს გემრიელი სადილის მოსამზადებლად გამოიყენებ, ხოლო მეუღლე თავის დროს მცენარეების მოვლას დაუთმობს, ორივე უკეთეს მდგომარეობაში აღმოჩნდებით: თითოეული აკეთებთ იმას, რაც საუკეთესოდ გამოგდით.

ზოგი ადამიანი ცხოვრებას სხვებთან შედარებით ნაკლები შესაძლებლობით იწყებს, თუმცა მათაც შეუძლიათ მნიშვნელოვანი წარმატების მიღწევა, თუ საქმეს ერთგულად მიუდგებიან და ძალისხმევას არ დაიშურებენ. ხშირად განსაკუთრებული პატივისცემით სარგებლობენ ისინი, ვინც მძიმე სტარტის მიუხედავად მაინც აღწევენ წარმატებას. განსაცდელი და სიღარიბიდან გამოსვლის ძლიერი სურვილი ხშირად თავად იქცევა მამოძრავებელ ძალად.

საკუთარი კარიერის დაგეგმვაზე ფიქრი არასოდეს არის ნაადრევი — პირიქით, რაც უფრო ადრე დაიწყებ, მით უკეთ შეძლებ შენი უნარების განვითარებას და ბაზრის შესაძლებლობების გამოყენებით მიზნების მიღწევას. მიუხედავად იმისა, რომ საკუთარ ინტერესებსა და უნარებს თავად საუკეთესოდ იცნობ, მათი კონკრეტულ მიზნებად გარდაქმნა ხშირად დამატებითი ინფორმაციის მოძიებას მოითხოვს. შეიძლება სასარგებლო აღმოჩნდეს საუბარი მასწავლებლებთან, რომლებიც შენს შესაძლებლობებს კარგად იცნობენ; ასევე, მშობლებთან და ახლობლებთან (რომლებიც, სავარაუდოდ, უფრო ფრთხილ და

კონსერვატიულ რჩევებს მოგცემენ); ან ინტერნეტში მეტი ინფორმაციის მოძიება იმ პროფესიის შესახებ, რომლისკენაც იხრები; რა ცოდნა და კვალიფიკაციაა საჭირო მის დასაუფლებლად. ამგვარი თამამი და თავისუფალი ფიქრი თითქმის არაფერი გიჯდება, მაგრამ შეიძლება აღმოგაჩენინოს ისეთ შესაძლებლობები, რომელთა არსებობაზე აქამდე წარმოდგენაც კი არ გქონდა.

სასურველი პროფესიის ან სამუშაო გარემოს უკეთ გასაცნობად სამი ეფექტური გზა არსებობს: დაკვირვება (shadowing), მოხალისეობა და პროფესიონალებისთვის ინტერვიუს თხოვნა. დაკვირვება ნიშნავს, რომ დაუკავშირდე ადამიანს, რომლის პროფესია გაინტერესებს, და სთხოვო „ჩრდილივით ადევნება“ სამუშაო პროცესში — უბრალოდ დააკვირდე, როგორ მუშაობს და როგორ გამოიყურება მისი ყოველდღიურობა. არ შეგეშინდეს იმ ადამიანებთან დაკავშირების, ვისაც პირადად არ იცნობ. ზოგჯერ შეიძლება უარი მიიღო, მაგრამ გულწრფელი ინტერესით დაწერილი მოკრძალებული წერილი ან მეილი აუცილებლად დაიმსახურებს სხვების ყურადღებას. ადამიანისთვის სასიამოვნოა, როცა ახალგაზრდა გულწრფელად ინტერესდება მისი საქმიანობით. ეს აღიქმება როგორც პატივისცემა, ინიციატივა და თვითდაჯერებულობის ნიშანი — თვისებები, რომლებსაც ნებისმიერი დამსაქმებელი აფასებს. თუ მთელი დღის დათმობა ვერ ხერხდება, შეგიძლია უბრალოდ სთხოვო შეხვედრა, რათა პროფესია უფრო დეტალურად განიხილოთ. ასეთი კონტაქტები ხშირად ძალიან ნაყოფიერია, ბევრმა სტუდენტმა სწორედ ამ გზით მოიპოვა სტაჟირება, მენტორი, სასწავლო თუ კარიერული რჩევა, ხოლო ზოგმა კი სრულფასოვანი სამსახურიც იშოვა (მაგალითად, კომპანიაში პრეზიდენტის ასისტენტად დაიწყო მუშაობა!).

მოხალისეობა ისეთ სფეროში, სადაც ადამიანები ყველაზე მეტად საჭიროებენ დახმარებას — მაგალითად, მოხუცებთან ან შეზღუდული შესაძლებლობების მქონე პირებთან მუშაობა — ერთდროულად შეიძლება გახდეს პირადი კმაყოფილების საუკეთესო წყარო და პროფესიული ინტერესების გამოსაცდელი საშუალება. მაგალითად: მეათე კლასის

მოსწავლეები, ზარა და ტინა, ყოველ კვირას, სკოლიდან გამოსვლის შემდეგ, სამ საათს საავადმყოფოში მოხალისეობას უთმობდნენ. ისინი ესაუბრებოდნენ და წიგნებს უკითხავდნენ ქრონიკული დაავადებების მქონე პაციენტებს. ეს საქმიანობა ორივეს სიხარულსა და კმაყოფილების განცდას ჰგვრიდა, თუმცა ზარა მიხვდა, რომ მედიცინა მისთვის შესაფერისი სფერო არ იყო. იგი სხვის ტკივილს ისე განიცდიდა, როგორც საკუთარს. ტინამ კი, პირიქით, სწორედ ამ გამოცდილების შედეგად მიიღო გადაწყვეტილება, ექიმი გამხდარიყო.

დავუბრუნდეთ შედარებითი უპირატესობის იდეას განათლებისა და კარიერის არჩევის კონტექსტში. ხარჯებს, როგორც წესი, აღვიქვამთ როგორც რაღაცას, რაც მაქსიმალურად უნდა შევამციროთ. თუმცა არ უნდა დაგვავიწყდეს, რომ ხარჯი ასახავს იმ ყველაზე ღირებულ ალტერნატიულ შესაძლებლობას, რომელსაც ვთმობთ, როცა კონკრეტულ არჩევანს ვაკეთებთ. შესაბამისად, რაც უფრო მიმზიდველია ალტერნატივები, მით უფრო ძვირი გვიჯდება გაკეთებული არჩევანი. მაგალითად, ღირს თუ არა ნახევარ განაკვეთზე მიმტანად მუშაობა, რათა სტუდენტობის პერიოდში მეტი ფული გქონდეს? თუ ჯობს აიღო სესხი, დამატებითი კურსი გაიარო და უნივერსიტეტი უფრო სწრაფად დაასრულო? ორივე ვარიანტი მიმზიდველია. მით უმეტეს მაშინ, როცა შენი უნარები იზრდება და შესაძლებლობები ფართოვდება, არჩევანი კიდევ უფრო რთული და ძვირადღირებული ხდება.

ამის საპირისპიროდ, შენი ხარჯები მით უფრო დაბალია, რაც უფრო მწირი არჩევანი გაქვს. წარმოვიდგინოთ, რომ ამ წიგნის წაკითხვის ღირებულება უნდა შევაფასოთ ისეთ გარემოში, სადაც ალტერნატივები არ არსებობს — მაგალითად, აღმოჩნდი უკაცრიელ კუნძულზე და ერთადერთი, რაც შეგიძლია აკეთო, ამ წიგნის კითხვაა (გარდა იმისა, რომ ზღვას უყურო). ამ შემთხვევაში, წიგნის წაკითხვის ალტერნატიული დანახარჯი დაბალი იქნება, რადგან არ არსებობს სხვა საინტერესო არჩევანი, რომელსაც ამ დროს დაუთმობდი. თუმცა რეალურ ცხოვრებაში მიზანი საპირისპიროა — უკეთესი მდგომარეობის მისაღწევად, აუცილებელია შესაძლებლობების

შემცირების ნაცვლად, მათი გაფართოება.

ახალგაზრდებს ხშირად მოუწოდებენ, რომ უმაღლესი განათლება მიიღონ, რათა მომავალში მეტი და უფრო მიმზიდველი შესაძლებლობა ჰქონდეთ. თუმცა ეს, არსებითად, იმას ნიშნავს, რომ ყველა შემდგომი არჩევანის ღირებულება იზრდება. კარგი განათლება, როგორც წესი, ზრდის შენს პროდუქტიულობას და ხელფასს, რომლის გადახდაც დამსაქმებლებისთვის მისაღებია. თუმცა, მიუხედავად იმისა, რომ ეს მომავალში შემოსავალს გაგიზრდის, ამავდროულად ნიშნავს იმასაც, რომ უარი უნდა თქვა იმ სამი წლის განმავლობაში მიღებულ შემოსავალზე, რომელსაც საშუალო სკოლის დასრულებისთანავე მუშაობის დაწყების შემთხვევაში გამოიმუშავებდი.

კარიერის გონივრული არჩევა მხოლოდ იმ საქმის პოვნით არ შემოიფარგლება, რაც საუკეთესოდ გამოგდის. არანაკლებ მნიშვნელოვანია იმის აღმოჩენაც, რა გაძლევს ნამდვილ შთაგონებას, რომელი საქმიანობა გავსებს ენერგიითა და კმაყოფილების განცდით. თუ ის, რასაც აკეთებ, გიყვარს და მას მნიშვნელოვნად მიიჩნევ, სიამოვნებით დახარჯავ მეტ დროს და იმუშავებ იმისთვის, რომ უკეთ გააკეთო. სწორედ ამიტომ, პროფესიული უნარი და საქმით გატაცება ხშირად ერთად ვითარდება და კიდევ უფრო ძლიერდება მაშინ, როცა საკუთარ შრომას საზოგადოებრივ (ან, თუ უფრო ამბიციური ხარ, მთელი კაცობრიობის) კეთილდღეობას უძღვნი. იფიქრე სიმდიდრეზე როგორც პირადი სრულყოფილების საზომზე. ნამდვილი კეთილდღეობა სწორედ აქ იწყება.

ელემენტი 4.2

2. გაზარდე შენი ღირებულება სხვებისთვის

> *„როდესაც ღირსეულ ადამიანებს ვხვდებით, უნდა ვეცადოთ, რომ მათ დავემსგავსოთ; ხოლო როცა ვაწყდებით საპირისპირო ხასიათის ადამიანებს, საკუთარ თავში უნდა ჩავიხედოთ და დავრწმუნდეთ, რომ ჩვენში მათი მსგავსი არაფერია.“*
>
> **— კონფუცი**

საბაზრო ეკონომიკაში ადამიანის ფინანსური წარმატება დამოკიდებულია იმაზე, რამდენად შეუძლია მას სხვებისთვის ღირებულების შექმნა. ეს პრინციპი თანაბრად ჭეშმარიტია როგორც დასაქმებულებისთვის, ისე ბიზნესებისთვის. თუ გსურს, გქონდეს მაღალი შემოსავალი, უნდა იფიქრო იმაზე, როგორ შესთავაზო სხვებს ისეთი მომსახურება, რომელსაც ისინი მართლაც ღირებულად მიიჩნევენ.

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, ცოდნის გაღრმავება, კვალიფიკაციის ამაღლება და გამოცდილების დაგროვება ზრდის პროდუქტიულობას და აძლიერებს უნარს, რომ სხვებს უფრო ღირებული მომსახურება შესთავაზო. შედეგად, ადამიანურ კაპიტალში ინვესტირება, განათლება, ტრენინგი და სხვა უნარების განვითარება, ზრდის როგორც პროდუქტიულობას, ისე შემოსავალს. თუმცა, პროდუქტიულობაზე გავლენას სხვა პიროვნული თვისებებიც ახდენს. მათგან განსაკუთრებით აღსანიშნავია ორი: პიროვნული დამოკიდებულებები და მეწარმეობრივი აზროვნება. ამ ორი

თვისების როლი ინდივიდუალური პროდუქტიულობის ფორმირებაში მჭიდროდ უკავშირდება იმას, რასაც ფსიქოლოგები ემოციურ ინტელექტს (EQ) უწოდებენ. დღეს უკვე, ბევრი ფსიქოლოგი მიიჩნევს, რომ EQ ხშირად უფრო მნიშვნელოვანია, ვიდრე ინტელექტის კოეფიციენტი (IQ), როცა საქმე პირად წარმატებას ეხება.[121] საინტერესოა, რომ თვით ეკონომისტებიც კი ხშირად უგულებელყოფენ ამ ორ უმნიშვნელოვანეს ფაქტორს, როგორც ინდივიდუალური პროდუქტიულობის წყაროს. მოდი, თითოეულ მათგანს ცალ-ცალკე განვიხილოთ.

როგორ ახდენს გავლენას პიროვნული დამოკიდებულებები პროდუქტიულობასა და წარმატებაზე? განვიხილოთ მარტივი ექსპერიმენტი: დავუშვათ, დამსაქმებელი ორ კანდიდატს აფასებს. პირველ კანდიდატს ახასიათებს შემდეგი თვისებები: გულწრფელობა, პასუხისმგებლობა, თანმიმდევრულობა, სანდოობა, პატიოსნება, სხვებისადმი პატივისცემა, სწავლისა და თვითგანვითარების სურვილი და გუნდური მუშაობის უნარი. მეორე კანდიდატს კი სრულიად განსხვავებული თვისებები აქვს: უპატივცემულობა, არასანდოობა, კონფლიქტურობა, განათლებისადმი ირონია, უხეში საუბარი, სხვების დადანაშაულება პრობლემებში და ორპირობა. თუ შენ დამსაქმებელი იქნებოდი, რომელ კანდიდატს აიყვანდი სამსახურში? სავარაუდოდ, თითქმის ყველა პირველს აირჩევდა, რადგან ეს თვისებები წარმატების ხელშემწყობია. სხვა თანაბარ პირობებში, მსგავსი პოზიტიური დამოკიდებულებების მქონე თანამშრომლები, როგორც წესი, უფრო წარმატებულები არიან და უკეთ თანამშრომლობენ სხვებთან. ხოლო მეორე ტიპის თვისებები, პირიქით, მარცხზეა ორიენტირებული. ისინი აქვეითებენ პროდუქტიულობას და ართულებენ სხვებთან თანამშრომლობას.

თუ გინდა წარმატებას მიაღწიო, უნდა განივითარო, გააძლიერო და ჩვევად აქციო პირველი ჯგუფის თვისებები. ისინი უნდა გახდნენ შენი ცხოვრების ძირითადი ღირებულებები. არანაკლებ მნიშვნელოვანია, მეორე, მარცხზე ორიენტირებული თვისებები სრულიად გამორიცხო შენი ცხოვრებიდან. არასოდეს დაუშვა, რომ ვინმემ, თუნდაც მეგობარმა,

დაგავჯეროს, თითქოს ეს მარცხისკენ მიმყვანი თვისებები „კარგი ტიპის“ მახასიათებლებია. ეს თვისებები პრობლემისკენ მიმავალი გზაა და შენ არ გინდა ამ გზით წასვლა.

კარგი ამბავი ის არის, რომ შეგიძლია თავად აირჩიო წარმატებაზე ორიენტირებული დამოკიდებულებები და არა მარცხზე. უფრო მეტიც, ეს არჩევანი შენს ხელშია, მიუხედავად შენი ოჯახური ფონის, ამჟამინდელი შემოსავლის, განათლების დონისა თუ არჩეული პროფესიისა. პოზიტიური დამოკიდებულება დაგეხმარება, დაძლიო უკვე არსებული სირთულეებიც, მაგალითად, არასაკმარისი განათლება ან ფინანსურად შეზღუდულ გარემოში გატარებული ბავშვობა.

რას ვგულისხმობთ პოზიტიურ დამოკიდებულებებში? ისინი შესანიშნავად არის შეჯამებული სტივენ კოვის ცნობილ წიგნში *„მაღალი ეფექტიანობის მქონე ადამიანების 7 ჩვევა“* (The 7 Habits of Highly Effective People):

1. იყავი პროაქტიური (აიღე პასუხისმგებლობა საკუთარ არჩევანზე და ქცევაზე)
2. დაიწყე შედეგის წარმოდგენით გონებაში (გქონდეს მკაფიო ხედვა, საით მიდიხარ და რა გსურს საბოლოოდ)
3. მთავარი საქმეები დააყენე პირველ ადგილზე (ისწავლე პრიორიტეტების განსაზღვრა და მოქმედებების დაგეგმვა მათი მიხედვით)
4. იფიქრე „მოგება–მოგების“ პრინციპით (როგორც არაერთხელ აღვნიშნეთ - ისწრაფე ისეთი შედეგისკენ, რომლებიც ყველასთვის სასარგებლოა)
5. მოისმინე, რომ გაგიგონ (გამოიყენე აქტიური მოსმენა და ემპათიური კომუნიკაცია)
6. შექმენი სინერგია (დააფასე განსხვავებულობა და სხვადასხვა შეხედულების ეფექტური შერწყმა)
7. ალესე ხერხი (ეს მეტაფორაა: ის გვახსენებს, რომ საჭიროა საკუთარ

თავზე მუდმივი ზრუნვა, უწყვეტი სწავლა და პიროვნულ განვითარებაში ინვესტირება მთელი ცხოვრების განმავლობაში).

ვიდეო:
მოჩვენებებზე მონადირეთა ფილმის ეკონომიკა

რა თქმა უნდა, თუ აირჩევ მარცხზე ორიენტირებულ დამოკიდებულებებს, ყოველთვის შეძლებ სხვების დადანაშაულებას — იქნება ეს შენი ოჯახი, ეთნიკური წარმომავლობა, სამეზობლო, მიღებული განათლება თუ ზოგადად საზოგადოება. დიახ, ეს ფაქტორები გავლენას ახდენს შენს ცხოვრებასა და არჩევანებზე, მაგრამ მათ არ ძალუძთ შენი მომავლის განსაზღვრა. შენი დამოკიდებულებები მხოლოდ შენს ხელშია. თუ რთულ და არახელსაყრელ გარემოში გაიზარდე, პოზიტიური დამოკიდებულებების ჩამოყალიბება შეიძლება უფრო რთული იყოს. მაგრამ სწორედ ისინი, ვინც ასეთ გარემოს უპირისპირდებიან და მაინც აღწევენ წარმატებას, ყველაზე დიდ აღფრთოვანებასა და პატივისცემას იმსახურებენ. რთული წარსულიც კი შეიძლება შენი წარმატების საწინდარი გახდეს, თუ თავად აირჩევ პოზიტიურ დამოკიდებულებებს და საკუთარ განვითარებაზე გააგრძელებ მუშაობას.

ვიდეო:
სიღარიბე და მეწარმეობა

ზოგიერთ თქვენგანს შეიძლება გაუჩნდეს ასეთი განცდა: „ჩემი დამოკიდებულებები მხოლოდ ჩემი საქმეა, არავის აქვს უფლება მიკარნახოს, როგორ მოვიქცე!“ წარმოვიდგინოთ მეწარმე, დავარქვათ მას ალექსეი, რომელიც სწორედ ამ მიდგომით მოქმედებს. ის უგულებელყოფს მომხმარებელთა სურვილებს და მათ სთავაზობს არა იმას, რაც

სჭირდებათ, არამედ იმას, რაც თავად მიაჩნია სწორად. არც თანამშრომლებს ეპყრობა პატივისცემით. დიახ, მას ნამდვილად აქვს უფლება ასე მოიქცეს — არჩევანი მისია. მაგრამ ასეთი დამოკიდებულება მძიმე შედეგებს მოიტანს: გაყიდვები დაიკლებს და, დიდი ალბათობით, მისი ბიზნესი კრახით დასრულდება.

ვიდეო:
<u>რას საქმიანობენ მეწარმეები</u>

ანალოგიურად, პოტენციურ თანამშრომლებსაც შეუძლიათ იფიქრონ: „როგორც მინდა, ისე მოვიქცევი“. შეგიძლიათ იგნორირება გაუკეთოთ იმ გარემოებას, რომ თქვენი დამოკიდებულება და ქცევა პირდაპირ გავლენას ახდენს როგორც პროდუქტიულობაზე, ისე დასაქმების შესაძლებლობებზე. მაგრამ, ისევე როგორც ბიზნესი, რომელიც უგულებელყოფს მომხმარებელთა საჭიროებებს და ბოლოს კრახს განიცდის, თქვენც გადაიხდით ფასს — უფრო შეზღუდული შესაძლებლობებით, დაბალი შემოსავლით და პერიოდული უმუშევრობით. ჩვენ შორის არავინაა იზოლირებული კუნძული. თუ გვინდა, რომ სხვებმა ჩვენი შრომა დააფასონ და ღირსეული ანაზღაურება გადაგვიხადონ, უნდა ვისწავლოთ თანამშრომლობა — უნდა ვაქციოთ ჩვენი შრომა სხვებისთვის ღირებულად.

ვიდეო:
<u>ჰაიტის მზის მეწარმეები</u>

ფინანსური წარმატების ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი საფუძველი სწორედ წარმატებაზე ორიენტირებული დამოკიდებულებებია. ამ დამოკიდებულებებს ვერ იყიდი და ვერც ვერავინ გაჩუქებს — თავად

უნდა აირჩიო ისინი და აქციო შენი ცხოვრების ორგანულ ნაწილად. თუ ამას გააკეთებ, თითქმის გარანტირებულია, რომ ეკონომიკურ წარმატებას მიაღწევ. მაგრამ პირიქითაც ხდება: თუ შენი ყოველდღიური გადაწყვეტილებები და ქცევები ძირითადად მარცხზე ორიენტირებული დამოკიდებულებებით არის განპირობებული, დიდი ალბათობით, მომავალში შეგხვდება ფინანსური სირთულეები და პირადი იმედგაცრუებები.

კიდევ ერთი პიროვნული თვისება, რომელიც მნიშვნელოვნად ზრდის პროდუქტიულობას, არის მეწარმეობრივი აზროვნება. მიუხედავად იმისა, რომ მეწარმეობა ხშირად მხოლოდ ბიზნესს და საწარმოს შექმნას უკავშირდება, რეალურად, გარკვეულ თვალსაზრისით ყველანი მეწარმეები ვართ. ყოველდღიურად ვიღებთ გადაწყვეტილებებს იმის შესახებ, როგორ განვავითაროთ და გამოვიყენოთ ჩვენ ხელთ არსებული ცოდნა, უნარები და სხვა რესურსები. საბოლოო ჯამში კი, ჩვენი ფინანსური წარმატება სწორედ ამ არჩევანების შედეგს ასახავს.

თუ გსურს ფინანსურად წარმატებული იყო, იფიქრე მეწარმეობრივად. სხვაგვარად რომ ვთქვათ — იფიქრე იმაზე, როგორ განავითარო და გამოიყენო შენი უნარები, როგორ გააერთიანო ხელმისაწვდომი რესურსები ისე, რომ შექმნა პროდუქტი ან მომსახურება, რომელსაც სხვები რეალურ ღირებულებას მიანიჭებენ. ამავდროულად, ყოველთვის გაითვალისწინე საკუთარი ღირებულებები და ეთიკური სტანდარტები. ჩვენ, რა თქმა უნდა, <u>არ</u> გთავაზობთ, რომ წარმატებას მავნე ნივთიერებების გაყიდვით მიაღწიო, თუნდაც მათზე დიდი მოთხოვნა არსებობდეს!

ვიდეო:
<u>CreAction</u>

როდესაც მეწარმეობრივად ფიქრს დაიწყებ — როცა დაფიქრდები იმაზე, როგორ გაზარდო შენი შრომის ღირებულება სხვებისთვის — ნუ

დააკნინებ საკუთარ შესაძლებლობებს. მეწარმეობრივი ნიჭი ხშირად სრულიად მოულოდნელად იჩენს თავს. ვინ იფიქრებდა, რომ შუახნის ასაკში მყოფი მილქშეიკის მანქანების გამყიდველი, რეი კროკი, ფრენჩაიზინგის ინდუსტრიას რადიკალურად გარდაქმნიდა და კალიფორნიის სან-ბერნარდინოში მდებარე ერთი პატარა „მაკდონალდსის“ რესტორანს გლობალური სწრაფი კვების იმპერიად აქცევდა? ან, რომ სპორტული ფეხსაცმლის ბრენდი ადიდასი, რომელიც ადი დასლერმა 1924 წელს დედის სამზარეულოში დააარსა, ოდესმე 22-მილიარდიან გლობალურ გიგანტად იქცეოდა?(122) როგორ შეიძლებოდა ვინმეს დაეჯერებინა, რომ ჯეფ ბეზოსი, რომელმაც 1994 წელს საკუთარ ავტოფარეხში ონლაინ წიგნების მაღაზია შექმნა, ამ წამოწყებას „ამაზონის“ სახით მსოფლიოს უმსხვილეს საცალო ვაჭრობის პლატფორმად გადააქცევდა? ან, რომ შვედეთში, პატარა ქალაქ ელმჰულტში არსებულ ერთ პატარა შოურუმში მოღვაწე ინგვარ კამპრადი დააფუძნებდა „იკეას“ და ყველაზე ცნობილ ავეჯის გლობალურ საცალო ქსელს შექმნიდა?(123) ეს მხოლოდ ყველაზე თვალსაჩინო მაგალითებია, მაგრამ მსგავსი კანონზომიერება მუდმივად მეორდება. წარმატებული თვითდასაქმებულები, ბიზნეს-ლიდერები და გლობალური კომპანიების დამფუძნებლები ხშირად სრულიად განსხვავებული წარსულის მქონე ადამიანები არიან. უფრო მეტიც, მათი წარსული გამოცდილება თითქოს არაფრით უკავშირდებოდა იმ სფეროს, სადაც საბოლოოდ წარმატებას მიაღწიეს.

თვითდასაქმებული მეწარმეები არაპროპორციულად დიდ წილს იკავებენ შეძლებულ ადამიანებს შორის. მიუხედავად იმისა, რომ თვითდასაქმებულები შრომითი ბაზრის დიდ ნაწილს წარმოადგენენ, მილიონერებს შორის მათი წილი გაცილებით უფრო მაღალია. საშუალოდ, თვითდასაქმებული პირები ოთხჯერ უფრო მდიდრები არიან, ვიდრე დაქირავებით დასაქმებულები.(124) თვითდასაქმებულ მეწარმეთა ფინანსურ წარმატებას ოთხი მთავარი ფაქტორი განაპირობებს. პირველი, მათ განსაკუთრებით კარგად შეუძლიათ მიმზიდველი შესაძლებლობების

დანახვა და სწრაფი რეაგირება იმ შესაძლებლობებზე, რომლებიც სხვებისთვის შეუმჩნეველი რჩება; მეორე, ისინი მზად არიან რისკზე წავიდნენ. მაღალი რისკი და მაღალი შემოსავალი, როგორც წესი, ერთმანეთთან ძლიერ კავშირშია. გარკვეულწილად, მეწარმეთა მაღალი შემოსავალი არის კომპენსაცია იმ გაურკვევლობისთვის, რომელიც ბიზნესსაქმიანობას თან სდევს; მესამე, მათ, როგორც წესი, ახასიათებთ შემოსავლის მაღალი რეინვესტირების ტემპი — ისინი ხშირად აბრუნებენ მოგების დიდ ნაწილს საკუთარ ბიზნესში, რათა განავითაროონ და გააფართოონ ის; მეოთხე, ჩვეულებრივ, მათ ძალიან უყვართ თავიანთი საქმე და ამიტომ მუშაობენ დიდხანს, მოტივირებულად და გულმოდგინედ. (125)

მსგავსი სარგებელი დაქირავებით დასაქმებულებმაც შეიძლება მიიღონ, თუ „მეწარმეობრივად იფიქრებენ“. როგორც მეწარმის შემოსავალი დამოკიდებულია მის უნარზე დააკმაყოფილოს მომხმარებლის მოთხოვნები, ისე თანამშრომლის შემოსავალიც დამოკიდებულია იმაზე, რამდენად შეუძლია საკუთარი თავი ღირებულ თანამშრომლად წარმოაჩინოს როგორც ამჟამინდელი, ისე მომავალი დამსაქმებლებისთვის. თუ თანამშრომლებს სურთ დაწინაურება და მაღალი ანაზღაურება, მათ უნდა განივითარონ ისეთი უნარები, ცოდნა, დამოკიდებულებები და სამუშაო ჩვევები, რომლებიც დამსაქმებლებისთვის განსაკუთრებულად ფასეულია.

საკუთარი უნარების განვითარება და გამოყენება ისე, რომ მათ სხვებისთვის მნიშვნელოვანი სარგებელი მოიტანოს, ფინანსური წარმატების ერთ-ერთი მთავარი გასაღებია. სწორედ ამ იდეას უწოდებს არტურ ბრუქსი „გამომუშავებულ წარმატებას“ — ბედნიერებისა და ცხოვრების კმაყოფილების ცენტრალურ ელემენტს.(126) წარმატებას ვერავინ მოგცემს — ის თავად უნდა მოიპოვო. ის არსებობს მაშინ, როცა შენი განათლება, საქმიანობა და ცხოვრების სტილი თანხვედრაშია შენი ცხოვრების მიზნებთან. ხშირად ვუსვამთ სტუდენტებს კითხვას: „რას აპირებ ცხოვრებაში?“ პასუხი თითქმის ყოველთვის მსგავსია: *„მინდა*

ისეთი საქმე ვაკეთო, რომელიც სამყაროს უკეთეს ადგილად აქცევს.“ რა თქმა უნდა, ადამიანები განსხვავდებიან იმით, თუ როგორ გეგმავენ ამ მიზნის მიღწევას. თუმცა ნებისმიერ შემთხვევაში, პოზიტიური დამოკიდებულებები და მეწარმეობრივი აზროვნება ზრდის შანსს, რომ მათ შეძლონ იცხოვრონ აზრიანად და ღირსეულად.

ვიდეო:
<u>სესხი ღარიბთათვის</u>

ელემენტი 4.3

3. დაგეგმე შენი ხარჯები და დანაზოგი

> *„ფული მხოლოდ საშუალებაა. ის მიგიყვანთ იქ, სადაც გსურს, მაგრამ საჭესთან შენს მაგივრად ვერ დაჯდება.“*(127)
>
> **— აინ რენდი**

ფინანსური გაურკვევლობა და სირთულეები დღეს ძირითადად გამოწვეულია დაუფიქრებელი და არასწორი ფინანსური გადაწყვეტილებებით. არასწორი ბიუჯეტირება, შემოსავალზე მეტი ხარჯვა, ვალების დაუფიქრებლად დაგროვება და სხვა არაგონივრული ფინანსური ჩვევები ფინანსურ ქაოსს ქმნის და ძლიერი სტრესის მიზეზი ხდება. ფინანსურად ჯანსაღი ცხოვრების, სიმდიდრის დაგროვებისა და პირადი მიზნების მიღწევის მთავარი საფუძველი არის **ბიუჯეტის**(?) დაგეგმვა და აღსრულება. ადამიანებიც, ისევე როგორც ქვეყნები, სიმდიდრეს ქმნიან დანაზოგისა და ინვესტიციების გზით, თუმცა ამისათვის სტრატეგიული დაგეგმვაა აუცილებელი. საჭიროა არსებობდეს გეგმა, რომელიც განსაზღვრავს, როგორ უნდა გადაანაწილო ხარჯვა, დანაზოგი და ინვესტიცია ისე, რომ შედეგად ფინანსური მდგრადობა და სიმდიდრე მიიღო. ინდივიდისა თუ ოჯახის შემთხვევაში, ასეთი გეგმა ბიუჯეტის შედგენას გულისხმობს. ბიუჯეტი გეხმარება, რომ შენი ფინანსური რესურსები რაციონალურად გაანაწილო გონივრულ ხარჯვას, რეგულარულ დანაზოგსა და დივერსიფიცირებულ ინვესტიციებს შორის, ისე, რომ შენმა შემოსავალმა მაქსიმალური ღირებულება შექმნას. იფიქრე ბიუჯეტზე

როგორც პირად „ფინანსურ GPS“-ზე. ის მიგიყვანს მიზნამდე ან გაგაფრთხილებს, როცა გზას აცდები.

ეფექტიანი ბიუჯეტირება უწყვეტი პროცესია და არა ერთჯერადი მოვლენა. ის ორი მთავარი ეტაპისაგან შედგება. პირველი ნაბიჯია საწყისი ბიუჯეტის შედგენა,[128] დოკუმენტის, რომელიც ასახავს შენს დაგეგმილ ან მოსალოდნელ ხარჯებს კონკრეტული პერიოდის განმავლობაში. ყველაზე გავრცელებულია თვიური ბიუჯეტი, თუმცა ბევრისთვის წლიური დაგეგმვაც ეფექტიანია. ბიუჯეტის შედგენისას მნიშვნელოვანია ყველა ხარჯის გათვალისწინება. არა მხოლოდ თვალსაჩინო, როგორიცაა საკვები, ქირა ან ავტომობილის გადახდები, არამედ მცირე, პერიოდული და ხშირად შეუმჩნეველი ხარჯებიც: დაბადების დღის საჩუქრები, ავტომობილის ტექდათვალიერების საფასური, სტრიმინგ-პლატფორმების სააბონენტო გადასახადები, ავტომობილისთვის ზეთის შეცვლა და სხვა მსგავსი სერვისები. შეაფასე შენი თვიური ან წლიური შემოსავალი და დეტალურად განსაზღვრე, როგორ დახარჯო თითოეული თეთრი. ჩვენ გირჩევთ ე.წ. ნულოვანი ბალანსის ბიუჯეტს (*zero-based budgeting*), მეთოდს, რომლის მიხედვითაც ხარჯვა და შემოსავლები ერთმანეთს ზუსტად უტოლდება, ხოლო დანაზოგი და ინვესტიცია ბიუჯეტის განუყოფელი ნაწილი ხდება და არა ის, რაც „მოგრჩება“, თუ საერთოდ რამე დარჩება. ბევრი ფინანსური ექსპერტი გვთავაზობს მარტივ, მაგრამ ეფექტურ შემოსავლების განაწილების მოდელს: 50% — აუცილებელ საჭიროებებზე (ქირა, კომუნალური გადასახადები, სწავლა და ა.შ.), 30% — სურვილებზე (გართობა, რესტორანი, კინო და სხვა), და 20% — დანაზოგზე. დანაზოგის მიზანი ხშირად არის მომავლისთვის მზადება. მაგალითად, საცხოვრებლის ან ავტომობილის შეძენა, ოჯახის შექმნა ან სხვა მნიშვნელოვანი ცხოვრებისეული გადაწყვეტილების დაფინანსება. ასეთ შემთხვევებში, გონივრული პირობებით აღებული სესხიც მისაღებია, განსაკუთრებით მაშინ, როცა ის მიმართულია განათლებაში ინვესტირებისთვის. მთავარია, შენს ფინანსურ გეგმაში სესხის მომსახურება რეალისტურად იყოს გათვალისწინებული ისე, რომ არ შეიზღუდოს ყოველდღიური

საჭიროებები. სესხების აღებასა და გაცემასთან დაკავშირებულ საკითხებზე დეტალურად ვისაუბრებთ მომდევნო ელემენტში.

მეორე ნაბიჯი მოიცავს ფაქტობრივი ხარჯების რეგულარულ აღრიცხვას და საჭიროების შემთხვევაში ბიუჯეტის კორექტირებას. ყველა ხარჯის რეგულარულად აღწერა და მისი შესაბამის კატეგორიაში განთავსება გაძლევს მნიშვნელოვან ინფორმაციას შენსავე ფინანსურ ჩვევებზე და იმ პროგრესზე, რომელსაც ფინანსური მიზნებისკენ მიაღწიე. ხარჯების მონიტორინგი დაგეხმარება მომავალში ბიუჯეტის ოპტიმიზაციაში. მაგალითად, თუ საწყის ბიუჯეტში ერთი-ორი ხარჯი გამოგრჩა, მათი რეალური დაფიქსირებისას შეძლებ ბიუჯეტის შესაბამისად შესწორებას. დავუშვათ, შენ ბიუჯეტში თვეში 100 ევრო გაქვს გამოყოფილი რესტორნებში ვახშმებისთვის, მაგრამ შემდეგ აღმოაჩინე, რომ 150 ევრო დახარჯე. ეს გაჩვენებს, რომ ან ბიუჯეტი უნდა შეცვალო, ან ხარჯვის ჩვევა. ფაქტობრივი ხარჯების აღრიცხვა ქმნის უკუკავშირის მექანიზმს, რომელიც გეხმარება ბიუჯეტის და ხარჯვის დროში მართვაში, რათა მიზნებს არ დაშორდე. საუკეთესო შედეგისთვის, სასურველია, ეს პროცესი ყოველდღიურ ჩვევად აქციო.

შენი შემოსავლის ბიუჯეტირება და ფინანსურ ქცევაზე დაკვირვება დაგეხმარება უკეთ შეაფასო შენი ხარჯები და მიმართო ისინი ისე, რომ შენთვის ყველაზე მაღალი ღირებულება შექმნას. ფინანსური სტაბილურობისკენ მიმავალი გზა ოთხ მარტივ ნაბიჯად იყოფა: დაიწყე ახლავე, დასახე მიზნები, შეარჩიე საჭირო ინსტრუმენტები და შეადგინე ბიუჯეტი, რომელიც შენს მიზნებთან დაგაახლოვებს.

ნაბიჯი 1. დაიწყე ახლავე და გაზარდე წარმატების შანსი! ნუ მოიტყუებ თავს იმ აზრით, თითქოს ბიუჯეტირება მხოლოდ მათთვისაა, ვისაც უკვე აქვს სამსახური ან მაღალი შემოსავალი, ან იმით რომ „მოგვიანებით დაიწყებ“. ბიუჯეტის შედგენა და მიზნების დასახვა საჭიროა ყველასთვის: ბავშვებისთვის, რომლებიც ჯიბის ფულს იღებენ, სტუდენტებისთვის, რომლებსაც მშობლები აფინანსებენ, და იმ ადამიანებისთვისაც კი, ვისაც ამჟამად პირდაპირი შემოსავალი არ აქვს.

ბიუჯეტის დაგეგმვა არც ასაკთან ერთად ხდება უფრო მარტივი და არც შემოსავლის ზრდასთან ერთად. პირიქით, ხშირად უფრო რთულდება კიდეც. გადადება ძალიან მარტივია, მაგრამ ისინი, ვინც დღეს გონივრულად ხარჯავენ და მომავალზე ფიქრობენ, სწორედ მაშინ იწყებენ ბიუჯეტის მართვას, როცა მათი შემოსავალი ჯერ კიდევ მცირეა.(129)

ნაბიჯი 2. დასახე მიზნები. სტიმულები მნიშვნელოვანია. აღიარე ეს ფაქტი და გადმოიტანე შენს პირად ცხოვრებაში — მიეცი შენს მიზნებს შესაძლებლობა, გახდნენ შენი მოქმედებების მამოძრავებელი ძალა. დასახე მოკლევადიანი, საშუალოვადიანი და გრძელვადიანი ფინანსური მიზნები და ასახე ისინი შენს ბიუჯეტში. მოკლევადიანი მიზნები ის ამოცანებია, რომლებიც შესაძლებელია ერთი წლის განმავლობაში შეასრულო და სწრაფად მოგცეს კმაყოფილების შეგრძნება. შენი მდგომარეობიდან გამომდინარე, ეს შეიძლება იყოს: მაღალი საპროცენტო განაკვეთის მქონე საკრედიტო ბარათის ვალის დაფარვა (გარდა გადაუდებელი შემთხვევებისა, მსგავსი ვალის დაგროვება თავიდანვე არ არის გონივრული გადაწყვეტილება), „შავი დღისთვის“ მეტი თანხის გადადება მოულოდნელი ხარჯების დასაფარად, ან თანხის დაგროვება ახალი ტელეფონისა თუ სხვა ტექნიკური მოწყობილობის შესაძენად. საშუალოვადიანი მიზნები მეტ დროს მოითხოვს — როგორც წესი, ერთიდან სამ წლამდე პერიოდს. ასეთ მიზნებში შეიძლება შედიოდეს: ნაღდი ანგარიშსწორებით მეორადი ავტომობილის შეძენა, ბინის ან სახლის საწყისი შენატანისთვის საჭირო თანხის დაგროვება, ან დივერსიფიცირებული საინვესტიციო პორტფელის შექმნა. გრძელვადიანი მიზნები მოიცავს იმ გეგმებს, რომლებიც ადამიანების უმეტესობისთვის ცხოვრების სტრატეგიულ ნაწილად ითვლება. მაგალითად: შვილების კოლეჯის საფასურისთვის დანაზოგის დაგროვება, საპენსიო ინვესტიციები, სტუდენტური სესხის ან სახლის **იპოთეკის**(?) დაფარვა.

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, დანაზოგი და ინვესტიცია უნდა იყოს შენი ბიუჯეტის განუყოფელი ნაწილი — ბიუჯეტში გათვალისწინებული ცალკეული კატეგორიები. რაც უფრო ადრე დაიწყებ გონივრულ ხარჯვას,

რეგულარულ დაზოგვასა და სტრატეგიულ ინვესტირებას, მით უფრო მეტ სიმდიდრეს შექმნი. ხშირად ვერც კი ვაცნობიერებთ, რამდენად დიდი გავლენა შეიძლება ჰქონდეს სწორედ ადრე დაწყებულ ქმედებებს. დროს მართლაც განსაკუთრებული ძალა აქვს, როდესაც საქმე ეხება დაგროვილ დანაზოგებსა და საინვესტიციო პორტფელს. თუნდაც მცირედი თანხა, რომელიც დღეს გადადე ან ინვესტიციაში ჩადე, მომავალში შეიძლება შესამჩნევად დიდი სარგებლის წყაროდ იქცეს. განვიხილოთ შემდეგი გრძელვადიანი გეგმა:

წარმოიდგინე, რომ 22 წლის ასაკში იწყებ რეგულარულად დაგროვებას დღეში სულ რაღაც 2 ევროს გადადებით, ორი წლის განმავლობაში. ეს, ალბათ, იმაზე ნაკლები თანხაა, ვიდრე ყოველდღიურად ყავაზე, წყალსა თუ სასუსნავებზე ხარჯავ, ან რაც დღის ბოლოს ჯიბეში ხურდად გრჩება. შემდეგ, 24 წლიდან 26 წლამდე, დანაზოგი დღეში 3 ევრომდე გაზარდე, სულ ერთი ევროთი მეტი, თანაც ამ დროისთვის შენი შემოსავალიც, სავარაუდოდ, უკვე გაიზრდება. 26-დან 30 წლამდე კი თანხა 4 ევრომდე აიყვანე. ამ თანხის ყოველდღიურად არ დახარჯვით და მისი ანაბარზე გადადებით ცხოვრების სტილში დიდი ცვლილების შეტანა არ მოგიწევს. 30 წლის ასაკში, უკვე 9,490 ევრო გექნება დაგროვებული — და ეს მხოლოდ შენახული თანხაა, პროცენტის გარეშე. ამას დაემატება პროცენტიდან მიღებული სარგებელიც, რაც შენს დანაზოგს კიდევ უფრო გაზრდის. ამგვარად, დღეში უბრალოდ 2, 3 ან 4 ევროს გადადება დროთა განმავლობაში მართლაც სოლიდურ თანხად იქცევა.

და აი, მთავარი სიურპრიზი. როცა 67 წლის ასაკში პენსიაზე გახვალ, სწორედ ამ ადრეულ ცხრა წელიწადში დაგროვილმა თანხამ შეიძლება შენი ქონება 150,000 ევროზე მეტით გაზარდოს, თუნდაც ეს დანაზოგი კონსერვატიულად იყოს ინვესტირებული. მნიშვნელოვანია, რომ ეს თანხა დღევანდელი მსყიდველუნარიანობის გათვალისწინებითაა გამოთვლილი. ანუ ინფლაციისგან დაცულია. ასეთი შედეგი მიღწევადია იმ შემთხვევაში, თუ შენი ინვესტიცია წლიურად რეალურ დაახლოებით 7%-იან შემოსავალს მოიტანს. დაახლოებით იმდენს, რამდენსაც საფონდო ბაზარი

ისტორიულად უზრუნველყოფს (შემოსავლის ნორმასა და რთული პროცენტის ძალაზე დეტალურად ვისაუბრებთ შემდეგ ელემენტებში). გარდა ამისა, თუ დანაზოგს ადრეულ ასაკში დაიწყებ, ბევრად უფრო მაღალია შანსი, რომ მთელი ცხოვრების განმავლობაში შეინარჩუნო რეგულარული დანაზოგის ჩვევა, რაც ფინანსური სტაბილურობის და წარმატების ერთ-ერთი ყველაზე მძლავრი წყაროა.

ნაბიჯი 3. გამოიყენე ბიუჯეტირების ინსტრუმენტები. ნუ ეცდები ბორბლის თავიდან გამოგონებას. ბიუჯეტის შესადგენად გამოიყენე უკვე არსებული და კარგად გამოცდილი ინსტრუმენტები. თანამედროვე ვებსაიტების, ცხრილებისა და აპლიკაციების წყალობით, ბიუჯეტის დაგეგმვა არასდროს ყოფილა ასეთი მარტივი. არსებობს უამრავი რესურსი. ზოგი სრულიად უფასოა, ზოგი კი მცირე ფასად ხელმისაწვდომი. ინტერნეტში საკმარისია ჩაწერო „ბიუჯეტირების ინსტრუმენტები“ (*budgeting tools*) და დაუყონებლივ იპოვი არაერთ ხარისხიან და უსაფრთხო ვარიანტს. აირჩიე ის აპლიკაცია ან პლატფორმა, რომელიც დაგეხმარება ხარჯებისა და შემოსავლების დეტალურად აღრიცხვაში, მუდმივად გაგახსენებს შენს ფინანსურ მიზნებს, შეგახსენებს გადახდების ვადებს და გადასახადებს, დაგეხმარება თავი შეიკავო ბიუჯეტის სასურველზე მეტის ხარჯვისგან და მოგაწვდის გონივრულ რეკომენდაციებს შენი მიზნების მისაღწევად. გამოიმუშავე ჩვევა, რეგულარულად გამოიყენე არჩეული ბიუჯეტირების ინსტრუმენტი. სწორი ინსტრუმენტების საშუალებით ხარჯებისა და შემოსავლების აღრიცხვა შეიძლება საკმაოდ მარტივი პროცესი გახდეს. საჭიროა მხოლოდ ის, რომ ყოველდღიურად გამონახო სულ რაღაც 5 წუთი შენი ფინანსური აქტივობების დასაფიქსირებლად. ადამიანები ხშირად გაოცებულები რჩებიან, როცა პირველად ხედავენ, რამდენად მარტივად *„შემოეზოგათ“* ფული — ისე, რომ ამას ვერც კი ამჩნევენ.

ნაბიჯი 4. შეიმუშავე მოქმედების გეგმა. შეადგინე პირადი ბიუჯეტი, სადაც ჩაიწერ შენი მიზნების მისაღწევად საჭირო როგორც ფაქტობრივ, ისე დაგეგმილ ხარჯებს. ჩვენ ხშირად ვფიქრობთ იმაზე, რამდენი რამის

ყიდვა „გვჭირდება“, მაგრამ სინამდვილეში სულ რამდენიმე რამ არის აუცილებელი: საკმარისი საკვები, სუფთა წყალი, უსაფრთხო საცხოვრებელი, უბრალო ტანსაცმელი და (თანამედროვე რეალობიდან გამომდინარე) სმარტფონი. საუკეთესო გზა იმის გასაგებად, საიდან უნდა დაიწყო მიზნების მიღწევა, არის შენი „საჭიროებების“ ჩამონათვალის შედგენა და მათი გამიჯვნა „სურვილებისგან“. შეამცირე სურვილები, რათა მეტი შესაძლებლობა დარჩეს დანაზოგისა და ინვესტიციისთვის, და შესაბამისად შეიმუშავე ბიუჯეტის ფარგლებში მოქმედების გეგმა, რომელიც დაგეხმარება მოკლევადიანი, საშუალოვადიანი და გრძელვადიანი მიზნების შესრულებაში. ასე შენ თავად მიუჯდები შენი ფინანსური ცხოვრების საჭეს. გააკონტროლებ მიმართულებას და ნაკლებად იქნები დამოკიდებული სხვა გარემოებებზე.

არცერთი არქიტექტორი არ იწყებს სახლის მშენებლობას დეტალურად ჩამოყალიბებული გეგმის გარეშე. არცერთი ქირურგი არ დაიწყებს ოპერაციას, თუ წინასწარ არ შეათანხმა პროცედურა სამედიცინო გუნდის სხვა წევრებთან. ოლიმპიური მედლისკენ არავინ მიდის შემთხვევით. მიზნისკენ მიმავალი გზა იწყება წარმატების ფილოსოფიის გაცნობით: შრომა, დისციპლინა და დაუღალავი სვლა არჩეული მიზნისკენ. ფინანსურ წარმატებასაც იგივე პრინციპი მართავს: დეტალური მოქმედების გეგმის შედგენა, მისი თანმიმდევრული შესრულება და საჭიროების შემთხვევაში მისი შესწორება — მიზნების მიღწევის წინაპირობაა.

ბიუჯეტის თითოეული პუნქტი უნდა შეფასდეს დანარჩენ პუნქტებთან მიმართებით. რადგან შენი შემოსავალი შეზღუდულია, ერთ სფეროში ხარჯების გაზრდა ავტომატურად გულისხმობს ხარჯების შემცირებას სხვა სფეროში — თუ, რა თქმა უნდა, დამატებითი შემოსავლის წყარო არ იპოვე. როგორც პირველ ნაწილში აღვნიშნეთ, ყველა არჩევანი მოიცავს ალტერნატიულ დანახარჯს. დაფიქრდი შენსაზე, სანამ ხარჯვის გადაწყვეტილებას მიიღებ. შეაფასე სრული სურათი შენი ბიუჯეტის ჭრილში. განსაზღვრე ძირითადი თვიური მაჩვენებლები. რამდენს

გამოიმუშავებ, რამდენს იხდი გადასახადებში, რამდენს ზოგავ, რამდენს დებ ინვესტიციაში, რამდენს ხარჯავ და რა ოდენობის ვალდებულებები გაქვს.

არ აქვს მნიშვნელობა, რა პროფესიის ხარ, როგორი შემოსავალი გაქვს ან ცხოვრების რა ეტაპზე იმყოფები, ბიუჯეტირების ორი ძირითადი ნაბიჯი — ბიუჯეტის შედგენა და ხარჯების მონიტორინგი — დაგეხმარება გაანალიზო და მართო შენი ფინანსები ისე, რომ შეძლო მიზნების რეალიზება და ცხოვრების ხარისხის გაუმჯობესება. გახადე შენი გეგმა სრულიად გამჭვირვალე და თავად გახდი საკუთარი ფინანსური ცხოვრების აღმასრულებელი დირექტორი. აიღე ვალდებულება, შეადგინო ბიუჯეტი, რომელიც დაგეხმარება ხარჯების ორგანიზებაში, ვალების კონტროლში, გადაუდებელი შემთხვევებისთვის რესურსების მობილიზებასა და მიზნობრივი დანაზოგებისა თუ ინვესტიციებისთვის საჭირო თანხის დაგროვებაში.

დეივ რემზი, ამერიკის ერთ-ერთი წამყვანი ფინანსური კონსულტანტი, ხაზგასმით მიუთითებს პირადი პასუხისმგებლობის მნიშვნელობაზე, რაც ნიშნავს, რომ თითოეულმა ადამიანმა თავად უნდა მიიღოს გადაწყვეტილება და ჩამოაყალიბოს გონივრული ფინანსური ჩვევები. მან თქვა: *„რაც პირად ფინანსებთან მუშაობისას აღმოვაჩინე, არის ის, რომ ეს არ არის კოსმოსური მეცნიერება. პირადი ფინანსების მართვაში დაახლოებით 80 პროცენტი დამოკიდებულია ქცევაზე, და მხოლოდ 20 პროცენტი — თეორიულ ცოდნაზე.“*[130] მეოთხე ნაწილის სრულად წაკითხვის შემდეგ უკვე გექნება საჭირო თეორიული ცოდნა. ახლა კი — ხარ მზად იმისთვის, რომ დაისახო მიზნად შენი მოხმარების, დანაზოგის, სესხებისა და შემოსავლების მართვა ისე, რომ საკუთარი ფინანსური სტაბილურობა და ღირსეული, წარმატებული ცხოვრება უზრუნველყო?

ელემენტი 4.4

4. გონივრულად მართე შენი საკრედიტო ვალდებულებები

> *„ვალის გასასტუმრებლად მხოლოდ ორი გზა არსებობს — მეტი შრომისმოყვარეობა შემოსავლის გასაზრდელად და მეტი ხელმომჭირნეობა ხარჯვისას.“*
>
> **— თომას კარლაილი**

უილიამ შექსპირის პიესა ჰამლეტში, პოლონიუსი თავის შვილს, ლაერტს, რომელიც უნივერსიტეტში მიემგზავრება, ასეთ რჩევას აძლევს: *„ფულს ნურც ისესხებ და ნურც ასესხებ, რადგან სესხებით ფულსაც ჰკარგავ და მეგობარსაც, და თუ ისესხებ, შენს საქმეებს აურ-დაურევ.“* ეს არა მხოლოდ იმ კონკრეტულ სიტუაციაშია კარგი რჩევა. თანამედროვე ეკონომიკაში გონივრულად დაგეგმილი და პასუხისმგებლიანი სესხება თუ გასესხება (ანუ ინვესტიცია) აუცილებელი ელემენტია. პრობლემა მაშინ ჩნდება, როცა ემოციები გონივრულ და წინდახედულ გადაწყვეტილებებს აჭარბებს.

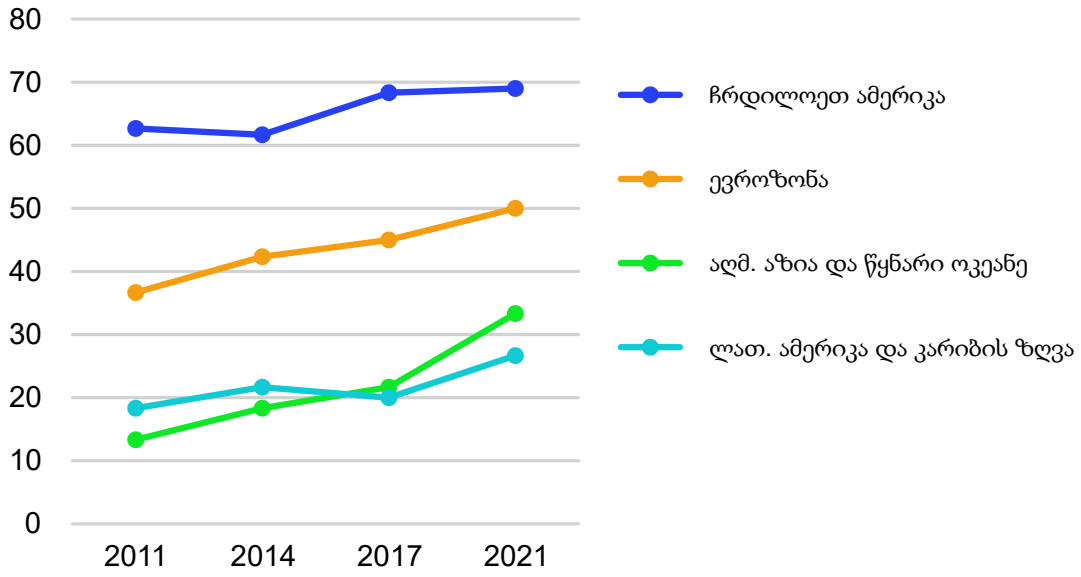
საკრედიტო ბარათებისა და ვალების არაგონივრულად გამოყენება შეიძლება სერიოზულ დაბრკოლებად იქცეს ფინანსური წარმატების გზაზე. მიუხედავად იმისა, რომ ბევრი ადამიანი კრედიტს ფრთხილად იყენებს, ზოგიერთს ისე მოაქვს თავი, თითქოს საკრედიტო ბარათზე დარჩენილი გამოუყენებელი ლიმიტი ბანკში არსებული ფულია. ეს აშკარად მცდარი და საფრთხისშემცველი შეხედულებაა. საკრედიტო ბარათზე გამოუყენებელი ლიმიტი მხოლოდ იმას ნიშნავს, რომ გაქვს დამატებითი სესხის აღების შესაძლებლობა; ის არ არის შენი სიმდიდრე. სასურველია, საკრედიტო

ბარათს შეხედო როგორც შენს საბანკო ანგარიშთან დაკავშირებულ ინსტრუმენტს: თუ მიმდინარე ანგარიშზე გაქვს საკმარისი თანხა, ბარათის გამოყენება შეგიძლია იმ პირობით, რომ ყოველთვიურად სრულად დაფარავ საკრედიტო ვალს. მაგრამ თუ ანგარიშზე არ გაქვს საჭირო თანხა, ნურაფერს შეიძენ, სჯობს თავი შეიკავო.

ვიდეო:
საკრედიტო ბარათები

გამოსახულება 27 აჩვენებს, რომ საკრედიტო ბარათის მფლობელთა წილი რეგიონების მიხედვით მნიშვნელოვნად განსხვავდება. ევროზონის ქვეყნებში ეს მაჩვენებელი 50 პროცენტამდე აღწევს, ხოლო ჩრდილოეთ ამერიკაში — 68 პროცენტია. შედარებით დაბალი მაჩვენებლებია აღმოსავლეთ აზიასა და ლათინურ ამერიკაში. მნიშვნელოვანია აღინიშნოს, რომ საკრედიტო ბარათების ფლობა გლობალურად მზარდია. 2011 წლიდან 2021 წლამდე პერიოდში, 15 წლის და უფროსი ასაკის მოსახლეობაში საკრედიტო ბარათის მფლობელობა მსოფლიოში საშუალოდ 15 პროცენტიდან 25 პროცენტამდე გაიზარდა.

გამოსახულება 27: საკრედიტო ბარათის მფლობელთა წილი (15+ ასაკის %)



წყარო: databank.worldbank.org.

მიუხედავად იმისა, რომ საკრედიტო ბარათები და მათი ელექტრონული ანალოგები — ციფრული საფულეები (როგორიცაა *PayPal*) და მობილური გადახდის აპლიკაციები (მაგალითად, *Apple Pay*) — გამოყენებაში მარტივი და მოსახერხებელია, ისინი სესხის აღების ერთ-ერთ ყველაზე მომხიბვლელ, თუმცა ხშირად ყველაზე ძვირადღირებულ გზასაც წარმოადგენენ. საკრედიტო ბარათზე არსებული დავალიანება რეალურად არის სესხი — ვალი, რომლის გადახდაც აუცილებლად მოგიწევს. ამიტომაც, რადგან საკრედიტო ბარათები ისე ამარტივებს ვალის დაგროვებას, ისინი შეიძლება გადაიქცეს სერიოზულ საფრთხედ. ზოგ ადამიანს უბრალოდ უჭირს ხარჯვის კონტროლი მაშინ, როცა ბარათზე გამოუყენებელი ლიმიტი აქვს.[(131)] თუ შენც გაქვს მსგავსი პრობლემა, უნდა

იმოქმედო დაუყოვნებლივ! ნუ გამოიყენებ კრედიტს ისეთი ხარჯებისთვის, რომლებიც შენი შესაძლებლობების მიღმაა. აიღე მაკრატელი და გადაჭერი შენი საკრედიტო ბარათები. წინააღმდეგ შემთხვევაში, ისინი გახდებიან შენი განუყოფელი თანამგზავრები ფინანსური პრობლემებისა და სიდუხჭირის გზაზე.

საკრედიტო ბარათით შეძენილი ნივთები ხშირად ქმნის ილუზიას, თითქოს შენს ფულს მეტი ძალა აქვს და შეგიძლია უფრო მეტი იყიდო. თუმცა, როცა გადახდის დრო დგება, ჩნდება ახალი ცდუნებაც, რომ გადაიხადო მხოლოდ მინიმალური თანხა, რომელიც ძირითადად საპროცენტო ხარჯს ფარავს და მხოლოდ მცირედით ამცირებს ბარათის მთლიან დავალიანებას, ხოლო დარჩენილი თანხით ისევ ახალი შესყიდვები განახორციელო. თუ ამ გზას დაადგები და ბარათზე ბალანსის ზრდას გააგრძელებ, სერიოზულ ფინანსურ პრობლემას წააწყდები. საკრედიტო ბარათებზე 15–18%-იანი ან კიდევ უფრო მაღალი წლიური საპროცენტო განაკვეთი საკმაოდ გავრცელებულია როგორც შეერთებულ შტატებში, ისე ევროპის ბევრ ქვეყანაში.[(132)] ნაკლებად განვითარებულ ბაზრებზე ეს მაჩვენებელი ხშირად გაცილებით მაღალია. ამ წიგნის დაწერის მომენტისთვის, ყაზახეთში სანდო ბანკები მომხმარებლებს საკრედიტო ბარათებს წლიურ 39.9%-ში სთავაზობდნენ, ხოლო აზერბაიჯანში — 25%-ში. ეს პროცენტები მნიშვნელოვნად აღემატება იმ შემოსავალს, რასაც თუნდაც წარმატებული ინვესტორები იღებენ საკუთარ დანაზოგებიდან და ინვესტიციებიდან. როგორც მოგვიანებით დავინახავთ, სიმდიდრის შექმნა ინვესტიციებზე 7%-იანი სარგებლის მიღებითაც კი შესაძლებელია. მაგრამ მაღალპროცენტიანი დავალიანება ზუსტად საპირისპირო შედეგს იძლევა: საკრედიტო ბარათზე 15–18%-იანი პროცენტის გადახდამ შეიძლება ფინანსურ სირთულეებში ჩააგდოს ის ადამიანიც კი, რომელსაც კარგი შემოსავალი აქვს.

განვიხილოთ ივანის მაგალითი, ახალგაზრდა პროფესიონალის, რომელმაც რამდენიმე დღით სანტორინიზე დასვენება გადაწყვიტა. მოგზაურობა 1,500 ევრო დაუჯდა, და მან ეს თანხა საკრედიტო ბარათით

გადაიხადა. თუმცა თვის ბოლოს მთლიანი ვალის დაფარვის ნაცვლად, ივანმა მხოლოდ მინიმალური თანხა დაფარა და ასე მოიქცა მომდევნო ათი წლის განმავლობაში, სანამ მთლიანად დაფარავდა დავალიანებას. რა დაუჯდა ივანს ეს მოგზაურობა საკრედიტო ბარათის 18%-იანი განაკვეთის პირობებში? ის ყოველთვიურად იხდის 27 ევროს 120 თვის განმავლობაში, ანუ ჯამში 3,243 ევროს. ამრიგად, ივანი საბოლოოდ საკუთარ საკრედიტო ბარათის კომპანიას უხდის იმაზე ორჯერ მეტს, რაც მოგზაურობა, სასტუმრო, კვება და გართობა ერთად რეალურად დაუჯდა.

თუ ივანი ყოველთვიურად 75 ევროს შეიტანდა ანაბარზე, რომელიც წლიურად 5%-იან რთულ საპროცენტო განაკვეთზე დარიცხვას უზრუნველყოფს (რთული საპროცენტო განაკვეთის მუშაობაზე დეტალურად ვისაუბრებთ ელემენტში 4.7), მაშინ 20 თვეში მისი დანაზოგი 1,560.89 ევროს მიაღწევდა. ეს სრულიად საკმარისი იქნებოდა სანტორინიზე დასვენებისთვის ისე, რომ ვალის აღება საერთოდ არ დასჭირდებოდა.

დავუშვათ, უკვე საკმაოდ დიდი დავალიანება გაქვს საკრედიტო ბარათზე. თუ ნამდვილად სერიოზულად ხარ განწყობილი ფინანსური წარმატებისკენ, პირველი ნაბიჯი, რაც უნდა გადადგა, თუ ეს შესაძლებელია, არის ვალის დაფარვა შენი დანაზოგიდან. თუ საკმარისი დანაზოგი არ გაქვს, მაშინ აუცილებელია ხარჯების შემცირება და ბიუჯეტის გადახედვა. რა თქმა უნდა, საუკეთესო გზა თავიდანვე იქნებოდა მსგავსი ვალის თავიდან არიდება, მაგრამ მისი დროული დაფარვაც შენთვის ერთ მნიშვნელოვან ფინანსურ შესაძლებლობას ქმნის — შანსს, რეალურად მიიღო მაღალი მოგება. წარმოიდგინე, რომ საკრედიტო ბარათის საპროცენტო განაკვეთი 18%-ია. ამ შემთხვევაში, ყოველი ევრო, რომელსაც დაზოგავ და ვალის დასაფარად გამოიყენებ, ფაქტობრივად გაძლევს 18%-იან „შემოსავალს“. სწორედ ასე იფიქრე: თუ ერთ ევროს ჩადებ ინვესტიციაში, რომელიც წლიურად 18%-ს გამოიმუშავებს, ერთი წლის შემდეგ შენი ქონება 1.18 ევროთი გაიზრდება. ზუსტად იგივე ხდება, როცა დაზოგილ ერთ ევროს იყენებ საკრედიტო ბარათის ვალის

დასაფარად — ერთი წლის შემდეგ შენი წმინდა სიმდიდრეც 1.18 ევროთი მეტია. ეს ეფექტი ორი მიზეზით მიიღწევა: პირველი, შენმა ერთმა ევრომ შეამცირა შენი ვალი, და მეორე, ამავე ევროთი თავს არიდებ იმ 18 ცენტიან პროცენტს, რომელიც სხვაგვარად დაგერიცხებოდა.

შეიძლება თუ არა ინდივიდისთვის ან ოჯახისთვის საქონლის კრედიტით შეძენა იყოს გონივრული გადაწყვეტილება? პასუხია — კი, მაგრამ მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ შეძენილი საქონელი წარმოადგენს გრძელვადიან აქტივს და სესხის თანხას სრულად დაფარებ მანამ, სანამ ეს ნივთი ღირებულებას დაკარგავს ან მწყობრიდან გამოვა, მაშინ კრედიტით ყიდვა შესაძლოა რაციონალური და გამართლებული იყოს. ამგვარად, შენ იხდი იმ ნივთში მაშინ, როცა მას რეალურად იყენებ.

მაგრამ პრაქტიკაში ძნელია ისეთი ნივთების პოვნა, რომლებიც ამ კრიტერიუმებს ნამდვილად აკმაყოფილებს. ჩვეულებრივ, მსგავსი შესყიდვები მხოლოდ სამ ძირითად კატეგორიაში ხვდება: საცხოვრებელი, ავტომობილი და განათლება. თუ სათანადოდ მოუვლი, ახალი სახლი ან ბინა შეიძლება 40–50 წლის განმავლობაში გემსახუროს. ასეთ შემთხვევაში, სრულიად გონივრულია მისი დაფინანსება გრძელვადიანი იპოთეკური სესხით, რაც შენს შესაძლებლობებზე მორგებული, ხელმისაწვდომი გზაა ასეთი ძვირადღირებული აქტივის შესაძენად. თუ მოსალოდნელია, რომ ავტომობილი 5–6 წლის განმავლობაში მწყობრში იქნება და გამოიყენებ ყოველდღიურად, მისაღებია მისი დაფინანსება 4 წლიანი სესხით, რაც ნიშნავს, რომ იხდი იმ აქტივში, რომელიც ამავე პერიოდში გემსახურება.

გაითვალისწინე, რომ აქამდე საუბარი გვქონდა მხოლოდ საყოფაცხოვრებო ხარჯებზე, და არა იმ ინვესტიციებზე, რომლებიც საჭიროა ბიზნესის დასაწყებად, სადაც სესხის დაფარვა უნდა მოხდეს საწარმოს მოგებიდან. თუ გრძელვადიანი აქტივები, მაგალითად, სახლი ან სხვა ქონება, აგრძელებენ შემოსავლის გენერირებას ან მნიშვნელოვან სარგებელს იძლევიან მას შემდეგაც, რაც მათი შესაძენად აღებული სესხი უკვე დაფარულია, მაშინ სესხის გადახდის ნაწილი ფაქტობრივად წარმოადგენს დანაზოგისა და ინვესტიციის ფორმას, რომელიც ზრდის

ოჯახის წმინდა სიმდიდრეს. საყოფაცხოვრებო აქტივების მსგავსად, განათლებაში ინვესტიციაც ხშირად იძლევა სარგებელს ხანგრძლივი პერიოდის განმავლობაში. ახალგაზრდები, რომლებიც განათლებას სესხის საშუალებით აფინანსებენ, შემდგომში შეიძლება მიიღონ „დივიდენდები“ უფრო მაღალი შემოსავლის სახით. განათლებაში ინვესტიცია ნამდვილად გამართლებულია, თუ მომდევნო 20–30 წლის განმავლობაში ეს გაზრდილი შემოსავალი საკმარისი იქნება სესხის დასაფარად. თუმცა აქაც არსებობს რისკი: თუ დამატებითი განათლება მომავალში შემოსავალს მნიშვნელოვნად არ გაზრდის, სესხის დაფარვა შეიძლება ძალიან რთული აღმოჩნდეს. (შენიშვნა: ამ საკითხზე დეტალურად ვისაუბრებთ ელემენტში 4.11.)

როცა საქონელს ან აქტივს აფინანსებ იმაზე უფრო ხანგრძლივი პერიოდის განმავლობაში, ვიდრე მისი რეალური სარგებლობის ვადიანობაა, შენ იძულებული იქნები მომავალში გადაიხადო ისეთი ნივთისთვის, რომელიც იმ დროისთვის შენთვის უკვე აღარ იქნება ღირებული. შედეგად, მომავალში მოგიწევს შენი მოხმარების შემცირება. ასეთი მიდგომა ზრდის შენი ვალდებულებების ტვირთს და საბოლოოდ, მომავალში უფრო ღარიბს გაგხდის.

უმეტესი ოჯახებისთვის ეს წესი მარტივი და პირდაპირია: სესხი არ უნდა აიღო არაფრისთვის, გარდა საცხოვრებლის, ავტომობილის, განათლების ან ბიზნესის დასაფინანსებლად. გარდა ამისა, დარწმუნდი, რომ ამ აქტივების შესაძენად აღებულ სესხს სრულად დაფარავ მანამდე, სანამ მათ სარგებლობის ვადა ამოეწურებათ.

როგორ შეგიძლია განსაზღვრო, გონივრულად მართავ თუ არა კრედიტსა და ვალს? არსებობს ორი ზოგადი წესი: პირველი, ცალკე აღებული არცერთი სესხის თვიური მომსახურება (ყოველთვიური გადასახდელი თანხა) არ უნდა აღემატებოდეს შენი მთლიანი თვიური შემოსავლის 28 პროცენტს. მეორე, ყველა სესხის ჯამური მომსახურება არ უნდა აღემატებოდეს შენი მთლიანი თვიური შემოსავლის 36 პროცენტს. თუმცა, ამ წესების დაცვაც კი არ იძლევა სრულ სურათს. შენი ფინანსური

სანდოობის მთავარი ინდიკატორია საკრედიტო ქულა. სხვადასხვა ქვეყანა და საფინანსო ინსტიტუტი იყენებს განსხვავებულ ქულათა სისტემებს, ალგორითმებსა და შეფასების დიაპაზონებს, თუმცა მიზანი ერთია, შეაფასონ პირის სესხის დაბრუნების უნარი და რისკი. აშშ-ში ყველაზე ფართოდ გამოყენებული სისტემაა **FICO ქულა**(?), რომელიც შემუშავებულია Fair Isaac Corporation-ის მიერ და მერყეობს 300-დან 850 ქულამდე. სწორედ ამ ქულის მიხედვით აფასებენ ბანკები სესხის გაცემის რისკს და განსაზღვრავენ შესაბამის საპროცენტო განაკვეთს. ევროპულ ბაზარზე ერთ-ერთი წამყვანი საკრედიტო სააგენტოა ექსპერიანი (Experian), რომელიც ადგენს **ექსპერიანის საკრედიტო ქულას**(?) ისეთი კრიტერიუმებით, როგორიცაა: გადახდის ისტორია, არსებული კრედიტის გამოყენების წილი (მაგ., საკრედიტო ბარათზე გამოყენებული ლიმიტი) და აქამდე აღებული სესხების ტიპების მრავალფეროვნება. მუდმივად მაღალი საკრედიტო ქულის შენარჩუნება ზრდის არა მხოლოდ ფინანსური სტაბილურობის შანსს, არამედ ხელს უწყობს მომგებიანი პირობებით სესხზე წვდომას და ამ გზით სიმდიდრის დაგროვებას.

შევნიშნოთ, რომ ამ ელემენტში ყურადღება ძირითადად გავამახვილეთ სესხებზე, რომლებიც გაიცემა ფორმალური და კანონიერი ინსტიტუტების — მაგალითად, ბანკებისა თუ მიკროსაფინანსო ორგანიზაციების — მიერ. თუმცა სესხის ალტერნატიული წყაროებიც არსებობს. ხშირად ადამიანებს თანხას სესხად აძლევენ ოჯახის წევრები, ნათესავები ან მეგობრები — განსაკუთრებით მაშინ, როცა ადამიანი უნივერსიტეტში მიდის, ოჯახის შექმნას ან ბიზნესის წამოწყებას გეგმავს. ასეთი ფინანსური თანადგომა, მიუხედავად მისი დადებითი მხარეებისა, გარკვეულ რისკებსაც შეიცავს. მნიშვნელოვანია, რომ ყველა მხარემ წინასწარ და მკაფიოდ შეათანხმოს გადახდის პირობები და მოლოდინები, რათა მომავალში თავიდან იქნას აცილებული უთანხმოება, გაუგებრობა ან ურთიერთობის გაფუჭება. მოკლევადიანი, არაფორმალური სესხები, რომლებიც მეგობრებსა და მეზობლებს შორის გაიცემა, ხშირად საზოგადოების ყოველდღიური ცხოვრების ბუნებრივი ნაწილია,

განსაკუთრებით განვითარებად ქვეყნებში, სადაც ფორმალურ ფინანსურ სისტემებზე წვდომა ზოგჯერ შეზღუდულია.

ყველაზე მნიშვნელოვანია, რომ უნდა შეძლო და თავი აარიდო ე.წ. „ჩრდილოვან მევახშეებს“ ან „სასესხო მტაცებლებს“, რომლებიც სასოწარკვეთილ ადამიანებს სესხს სთავაზობენ უკიდურესად მაღალი საპროცენტო განაკვეთით. შედეგადაც მსესხებლები ხვდებიან ვალების უმძიმესი ტვირთის ქვეშ და მათგან თავის დაღწევა თითქმის შეუძლებელი ხდება. გაუთვალისწინებელი შემთხვევები შესაძლოა ყველაზე ფრთხილად დაგეგმილი ბიუჯეტისა და სიფრთხილის შემთხვევაშიც კი მოხდეს — ავარია, ჯანმრთელობის პრობლემა, სამსახურის დაკარგვა. ასეთ დროს, ნუ მიმართავ მტაცებლურ სესხებს. შეეცადე პირველ რიგში დაეყრდნო ოჯახის, მეგობრების ან საზოგადოების მხარდაჭერას — მათი დახმარება თითქმის ყოველთვის მოიძებნება და ბევრად უსაფრთხოა, ვიდრე მავნე საკრედიტო სქემებში ჩართვა.

ელემენტი 4.5

5. ხარჯე სტრატეგიულად

„მოდი, ძალიან ნუ დავწვრილმანდებით; ჯობს გქონდეს მეორადი ბრილიანტები, ვიდრე საერთოდ არაფერი.“

— მარკ ტვენი

ჩვენგან ბევრს სურს, რომ მომავალში მეტი ჰქონდეს, თან ისე, რომ დღეს ზედმეტად ბევრი არ დათმოს. თუმცა ბევრი ადამიანი, მათ შორის ისინიც, ვინც საშუალოზე ბევრად მეტს გამოიმუშავებს, ხშირად ორ ძირითად შეცდომას უშვებს: პირველ რიგში, როგორც წინა ელემენტში ვიხილეთ, ისინი სესხულობენ ფულს იმისთვის, რისი ყიდვაც ჯერ რეალურად არ ხელეწიფებათ. მეორე, ისინი ყიდულობენ ნივთებს წინასწარი შეფასებისა და ალტერნატიული ვარიანტების შედარებისა გარეშე.

როგორც ბიუჯეტირებაზე საუბრისას 4.3 ელემენტში აღვნიშნეთ, ყოველთვის უნდა დარწმუნდე, რომ შენი შესყიდვები წინასწარ არის გათვალისწინებული ბიუჯეტში. სანამ რაიმეს შეიძენ, დაუსვი საკუთარ თავს რამდენიმე შეკითხვა: ეს შენაძენი მიზნის მიღწევასთან დამაახლოვებს თუ პირიქით, დამაშორებს მას? როგორ შეიცვლება ჩემი ცხოვრება ამ ნივთის შეძენის შემდეგ? როგორი იქნება რომ არ ვიყიდო? ეს ნამდვილად საჭიროებაა თუ, მხოლოდ სურვილი? ხომ არ ვცდილობ ამ ნივთით უკვე არსებული, ჯერ კიდევ ვარგისი ნივთის ჩანაცვლებას? არსებობს თუ არა სხვა, უფრო გონივრული ალტერნატივა? შენი საბოლოო მიზანი უნდა იყოს, რომ მოიპოვო მაქსიმალური სარგებელი თითოეული დახარჯული ფულის ერთეულიდან.

შეგიძლია შენი ფული ბევრად გონივრულად გამოიყენო, თუ

არჩევანს ახალის ნაცვლად მეორად ნივთებზე შეაჩერებ. ისინი ხშირად ისევე ეფექტურად გემსახურება, როგორც ახალი. ახალი ნივთის მთავარი ნაკლი ის არის, რომ ის თითქმის მყისიერად კარგავს ფასს, სწრაფად ცვდება და უფასურდება. როგორც კი ახალ ნივთს შეიძენ და გამოიყენებ, ის უკვე მეორადად ითვლება. მეორადი ნივთების შეძენა ხშირად მნიშვნელოვნად ზოგავს ფულს. მაგალითად, შეადარე ახალი და მეორადი ავტომობილის ღირებულება. მიუხედავად იმისა, რომ ფასები ადგილობრივი ბაზრის მიხედვით განსხვავებულია, ერთი ზოგადი ტენდენცია აშკარაა: ახალი ავტომობილი პირველ ერთ-ორ წელიწადში ყველაზე სწრაფად უფასურდება, თითოეულ გავლილ კილომეტრზე მისი ღირებულება საშუალოდ ორჯერ სწრაფად მცირდება, ვიდრე მომდევნო წლებში. ჩვენი გამოთვლებით, 2024 წლის ტოიოტა კამრის ღირებულება ყოველი გავლილი კილომეტრის შემდეგ დაახლოებით 0.23 აშშ დოლარით იკლებს, თუმცა მანქანის ასაკის მატებასთან ერთად **ცვეთის**(?) ტემპი მნიშვნელოვნად ნელდება და საბოლოოდ ღირებულების კლება თითო კილომეტრზე მხოლოდ რამდენიმე ცენტს შეადგენს. თუ ავტომობილს სათანადოდ მოუვლი, მისი ექსპლუატაციის ვადა საკმაოდ გრძელია. ამიტომ, მეორადი მანქანის შეძენით, შეგიძლია თავიდან აიცილო პირველი წლების გაუფასურების მაღალი ხარჯი და ისარგებლო ავტომობილით მრავალი წლის განმავლობაში, გაცილებით იაფად. ამ გზით ათასობით დოლარს დაზოგავ. რა თქმა უნდა, ძველ მანქანას შეიძლება ოდნავ მეტი შეკეთება დასჭირდეს, მაგრამ მთლიანობაში ფინანსურად მაინც სარგებელი რჩება. შესაძლოა იმდენიც კი დაზოგო, რომ შენი შვილის კოლეჯში სწავლის საფასური დაფარო! მხოლოდ იმისთვის, რომ ახალი ავტომობილი მართო, ასეთი მაღალი ფასი გადახდად ნამდვილად არ ღირს.(133)

ბევრი სხვა ნივთი — მაგალითად, ტანსაცმელი, ავეჯი, საყოფაცხოვრებო ტექნიკა, ახალი თაობის ტელეფონები თუ სათამაშოები — მეორად მდგომარეობაშიც ისეთივე ფუნქციურია, როგორც ახალი, თუმცა ფასით ხშირად გაცილებით ხელმისაწვდომი. თუ ცოტაოდენ დროს

დაუთმობ მეორადი ნივთების მაღაზიებს ან ბაზრებს, შესაძლებელია მართლაც კარგი შენაძენები გააკეთო. თუმცა შენი დროის ღირებულების გათვალისწინებით, ხშირად გაცილებით ეფექტურია ონლაინ ძიება. ამერიკული გიგანტი eBay აცხადებს, რომ 190-ზე მეტ ქვეყანაში აქტიურად ოპერირებს, ასე რომ, თუ არ ცხოვრობ კუბაში, ირანში ან ჩრდილოეთ კორეაში, ეს გლობალური პლატფორმა, პირდაპირი გაყიდვების ბაზარი (peer-to-peer marketplace), შენთვისაც ხელმისაწვდომია. მსგავს ონლაინ ვებსაიტებს თითქმის ყველა ქვეყანაში შეხვდები — მათ შორის ისეთებში, სადაც არც მიწოდების მაღალი ხარჯებია და არც ადგილობრივი შეზღუდვები. სულ რამდენიმე დაწკაპუნებით შეგიძლია იპოვო ნივთები შესანიშნავ მდგომარეობაში, მაგრამ საცალო ფასზე ბევრად იაფად. მაგალითად, ზოგჯერ გამყიდველები სთავაზობენ მომხმარებლებს ახალ საყოფაცხოვრებო ტექნიკას ან ავეჯს, რომელსაც მხოლოდ უმნიშვნელო კოსმეტიკური დეფექტი აქვს — ვთქვათ, მაცივრის კარზე მცირე ნაკაწრი — რის გამოც სრულ ფასად ვერ იყიდება, თუმცა ფუნქციურად სრულიად ახალია.

ვიდეო:
ვალის დაფარვის სტრატეგიები

რა თქმა უნდა, არის ისეთი შემთხვევებიც, როცა ახალი ნივთის შეძენა უფრო გონივრული და ეკონომიურია. მაგალითად, ტანსაცმლის გარკვეული მაღაზიები ყიდულობენ წინა სეზონის კოლექციებს და შემდეგ მათ მაღალი ფასდაკლებით გვთავაზობენ. თუ შენთვის აუცილებელი არ არის, რომ ყოველთვის უახლესი მოდის ტენდენციებს აჰყვე, ასეთი დისქაუნთ-აუთლეტები საშუალებას მოგცემს მნიშვნელოვანი თანხა დაზოგო — თანხა, რომელიც შემდეგ შეგიძლია სხვა მიზნებისთვის გამოიყენო. ჩვენ მხოლოდ ამას გირჩევთ: დაფიქრდი იმ პოტენციურ დანაზოგზე, რომელსაც შეგიძლია მიაღწიო მეორადი ან ფასდაკლებული

ნივთების შეძენით ისე, რომ არ დაკარგო საჭირო კომფორტი და მომხმარებლის კმაყოფილება. ეძებე შესაძლებლობები, რომლებიც მოგცემს საშუალებას, შენი ფულიდან მაქსიმალური ღირებულება მიიღო

ელემენტი 4.6

6. იყავი მზად მოულოდნელობებისთვის



„არაფერს გავნებს უკეთესის იმედად ყოფნა, თუკი ყველაზე უარესისთვისაც ხარ მზად.“

— სტივენ კინგი

ჩვენ უკვე ვისაუბრეთ დანაზოგის მნიშვნელობაზე შენი მომავლისთვის. არანაკლებ მნიშვნელოვანია საგანგებო ფონდის ქონა. მაგრამ რას ნიშნავს ეს? ცხოვრება სავსეა მოულოდნელობებით. დაშვებული საბურავი, სახურავიდან გაჟონილი წყალი, უეცრად გაფუჭებული ტელეფონი —

მხოლოდ რამდენიმე მაგალითია.[(134)] ვერ ვიწინასწარმეტყველებთ, რომელი მათგანი როდის იჩენს თავს, მაგრამ ზუსტად ვიცით, რომ ადრე თუ გვიან თითოეულ ჩვენგანს მოუწევს ძვირადღირებულ მოულოდნელობასთან გამკლავება. სწორედ ამიტომ არის გონივრული, წინასწარ მოვემზადოთ მათთვის. საგანგებო ფონდი (ანუ „შავი დღისთვის“ გადადებული ფული) სწორედ ამისთვის არსებობს. ის დაგეხმარება გაუმკლავდე უეცარ ხარჯებს, რომლებიც სხვაგვარად შეიძლება სერიოზული ემოციური და ფინანსური სტრესის მიზეზი გახდეს. მიუხედავად იმისა, რომ მოულოდნელი შემთხვევის ემოციურად გადატანა შეიძლება რთული იყოს, შავი დღისთვის გადადებული ფული ამ მოულოდნელობის ფინანსურ მხარეს უბრალო უსიამოვნებად აქცევს, რომლის მოგვარებაც შესაძლებელია ზედმეტი დაძაბულობის გარეშე. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, საგანგებო ფონდი იგივეა რაც ფინანსური თავისუფლების ფონდი.

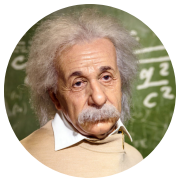
ალტერნატივა ისიც შეიძლება იყოს, რომ დაელოდო მოულოდნელ შემთხვევას და მხოლოდ მერე სცადო მისი გადაჭრის გზების მოძებნა. ასეთ დროს ხშირად საჭიროა საკრედიტო ბარათის ლიმიტის ამოწურვა ან სესხის აღება არახელსაყრელი პირობებით. მოგვიანებით კი გიწევს იმაზე ფიქრი, როგორ დაფარო დარიცხული პროცენტები და როგორ გაისტუმრო ვალი. შესაძლოა დახმარება ოჯახის წევრებსა და მეზობლებს სთხოვო. განსაკუთრებით მათ, ვინც ასეთ შემთხვევებზე წინასწარ იზრუნა. ეს ყველაფერი იწვევს შფოთვას, რაც, თავის მხრივ, უგუნურ ფინანსურ გადაწყვეტილებებს განაპირობებს.

რამდენი უნდა გადადო რეგულარულად გაუთვალისწინებელი შემთხვევებისთვის? ერთ-ერთი გზა ამ კითხვაზე პასუხის გასაცემად არის ის, რომ გაიხსენო გასული წლის განმავლობაში მომხდარი ყველა მოულოდნელი შემთხვევა და თითოეული ასეთი შემთხვევის ხარჯი. დაფიქრდი, როდის დაგჭირდა მანქანის შეკეთება, დაუგეგმავი მგზავრობა, ექიმთან ვიზიტი, ან საყოფაცხოვრებო ტექნიკის შეცვლა — ანუ ისეთი ხარჯები, რომლებიც წინასწარ დაგეგმილი არ გქონდა. შემდეგ შეაჯამე ეს

თანხები, გაყავი თორმეტზე და ყოველთვიურად გადადე სწორედ ამ ოდენობის თანხა სპეციალურად ასეთი შემთხვევებისთვის. არსებობს სხვა, უფრო ყოვლისმომცველი მიდგომაც: შექმნა საგანგებო ფონდი, რომელიც სამიდან ექვს თვემდე პერიოდზე შენს ყველა აუცილებელ ხარჯს დაფარავს. წარმოიდგინე, რომ სამი თვის განმავლობაში საერთოდ აღარ გექნება შემოსავალი. გეყოფა შენახული თანხა იმისთვის, რომ ამ დროის განმავლობაში მშვიდად და სტაბილურად დაფარო შენი ცხოვრების მთავარი საჭიროებები? თუ არა, მიზნად დაისახე სწორედ ასეთ ფონდის შექმნა.

სურვილისამებრ შეგიძლიათ მეტი თანხაც გადარიცხოთ ასეთ ანგარიშზე — სჯობს მზად ვიყოთ შესაძლო ხარჯების ზრდისთვის. თუ ბოლოს აღმოჩნდება, რომ საჭირო რაოდენობაზე მეტი დაგიგროვდათ, ნამატი თანხის გადატანა ინვესტიციაში ყოველთვის შეგიძლიათ. ყველაზე მნიშვნელოვანია, რომ შავი დღის ფონდში გადარიცხვის ჩვევა არ უნდა იყოს არჩევითი. ის უნდა გახდეს შენს ბიუჯეტში სავალდებულო ხარჯვითი კატეგორია, ისევე როგორც სესხის გადახდა, კომუნალური გადასახადები ან სხვა რეგულარული დანახარჯი. საგანგებო ფონდი გაძლევს საშუალებას, მოიპოვო სიმშვიდე და თავისუფლება, არ იცხოვრო მუდმივი შიშით, რომ მოულოდნელ ხარჯს ვერ გაუმკლავდები. ასეთი ფონდი საშუალებას გაძლევთ თავდაჯერებულად გაუმკლავდეთ ხარჯებს, რომლებიც დროში კი მოულოდნელია, მაგრამ მათი მოხდენა საკმაოდ მაღალი ალბათობით შეგვიძლია ვივარაუდოთ. იმ პერიოდებში, როცა მოულოდნელი ხარჯები საშუალოზე ნაკლებია, თქვენი საგანგებო ფონდი ნელ-ნელა გაიზრდება. ხოლო როცა ასეთი ხარჯები განსაკუთრებით დიდია, შეძლებ საჭირო თანხის აღებას უშფოთველად, რადგან მას მომზადებული დახვდი. ეს არის უმნიშვნელოვანესი ნაბიჯი, რომელიც აჩვენებს, რომ „შენ მართავ შენს ფინანსებს“ და არა პირიქით.

7. შენს სასიკეთოდ გამოიყენე რთული საპროცენტო განაკვეთის ძალა



„რთული საპროცენტო განაკვეთი ერთ-ერთი ყველაზე ძლიერი ძალაა სამყაროში.“(135)

— ალბერტ აინშტაინი

4.3 ელემენტში ხაზი გავუსვით რეგულარული ბიუჯეტირების, თანხების დაზოგვის და საკუთარი ფინანსების ეფექტურად მართვის მნიშვნელობას. დაზოგვის დროულად დაწყებას ორი მთავარი მიზეზი აქვს. პირველი: ვინც ყოველთვის პოულობს მიზეზს, რომ არ დაიწყოს ბიუჯეტის შედგენა, ფულის გადადება და გონივრული ხარჯვა, მომავალში ეს საქმე კიდევ უფრო გაუჭირდება. რაც უფრო შორს გადადებ, მით უფრო რთული გახდება. თუმცა, ამ ელემენტში გვინდა მეტი ვისაუბროთ იმ მეორე მიზეზზე, რომლის მიხედვითაც დანაზოგის გაკეთება ახლავე უნდა დაიწყო: რაც უფრო ადრე დაიწყებ დაზოგვას, მით უფრო დიდ სარგებელს მიიღებ. მცირე შენატანიც კი, თუ დროულად დაიწყე, მომავალში სოლიდურ ფინანსურ შედეგს გამოიღებს. გახსოვს მაგალითი ელემენტში 4.3? იქ ვნახეთ, როგორ შეუძლია ახალგაზრდა ადამიანს 20-დან 30 წლამდე პერიოდში ზომიერი (მხოლოდ 9,000 ლარის გადადებით) დანაზოგის საშუალებით 67 წლის ასაკში დამატებითი საპენსიო სარგებლის სახით დაახლოებით 150,000 ლარი მიიღოს. მთავარი საიდუმლო, თუ როგორ გადააქციო მცირე თანხა დიდ ქონებად, ერთ მარტივ წესშია: დაიწყე რაც შეიძლება მალე, რათა

სრულად გამოიყენო „რთული პროცენტის სასწაულმოქმედი ძალა“.

ზოგჯერ შესაძლოა ასე ჩანდეს, მაგრამ **რთული საპროცენტო განაკვეთი**(?) ნამდვილად არ არის სასწაული. მისი პრინციპი მარტივია, თუმცა შედეგები მართლაც შთამბეჭდავია! რთული საპროცენტო განაკვეთი ნიშნავს, რომ პროცენტი არ ერიცხება მხოლოდ შენს პირველად შენატანს. ის ასევე ერიცხება წინა წლებში დაგროვილ სარგებელსაც. მაგალითად, თუ წელს დარიცხულ პროცენტს არ დახარჯავ, მომავალ წელს პროცენტი დაერიცხება როგორც შენს დანაზოგს, ისე უკვე დაგროვილ სარგებელს. თუ ისევ არ გამოიყენებ მიღებულ სარგებელს, მომდევნო წელს დაგერიცხება პროცენტის პროცენტზე პროცენტი, და ა.შ. ერთი შეხედვით შეიძლება მოგეჩვენოთ, რომ თანხა ბევრი არ არის. პირველი რამდენიმე წლის განმავლობაში თქვენი კეთილდღეობა მნიშვნელოვნად არ გაუმჯობესდება. მაგრამ ცოტა ხანში შენი ქონება დრამატულად დაიწყებს ზრდას — და რაც უფრო დიდია თანხა, მით უფრო სწრაფად მატულობს. ეს პროცესი ჰგავს თოვლით დაფარულ მთის წვერიდან დაგორებულ პატარა გუნდას — თავიდან ნელა იზრდება, მაგრამ ყოველი ახალი ფენა ზრდის მასას და აძლიერებს ინერციას. ბოლოს კი ის იქცევა დიდ, სწრაფად მზარდ გუნდად, რომლის შეჩერებაც უკვე ძალიან რთულია.

დაზოგვის ადრეულად დაწყების მნიშვნელობა სწორედ იმაში მდგომარეობს, რომ რთული საპროცენტო განაკვეთი დროთა განმავლობაში ქმნის სწრაფი ზრდის მყარ საფუძველს. თუ დაზოგვას მხოლოდ პენსიამდე ცოტა ხნით ადრე დაიწყებ, შენს საპენსიო ქონებას მნიშვნელოვნად ვეღარ გაზრდი — სარგებელი კი დაგერიცხება, მაგრამ ზრდა საგრძნობი აღარ იქნება. ეს ჰგავს სიტუაციას, როცა თოვლის გუნდის დაგორებას მთის ძირში იწყებს — მანამდე, სანამ მნიშვნელოვნად გაიზრდება, გზის ციცაბო ნაწილი მთავრდება და გუნდა მალევე ჩერდება. სწორედ ამიტომ, რაც უფრო ადრე დაიწყებ დაზოგვას, მით მეტი დრო ექნება ადრეულ დანაზოგს „გარდაიქმნას“ და გაზრდილ თანხაზე კიდევ უფრო მეტი პროცენტი დაემატოს. საბოლოოდ, პროცენტზე პროცენტის დარიცხვის ეფექტი შთამბეჭდავ ზრდას მოგიტანს.

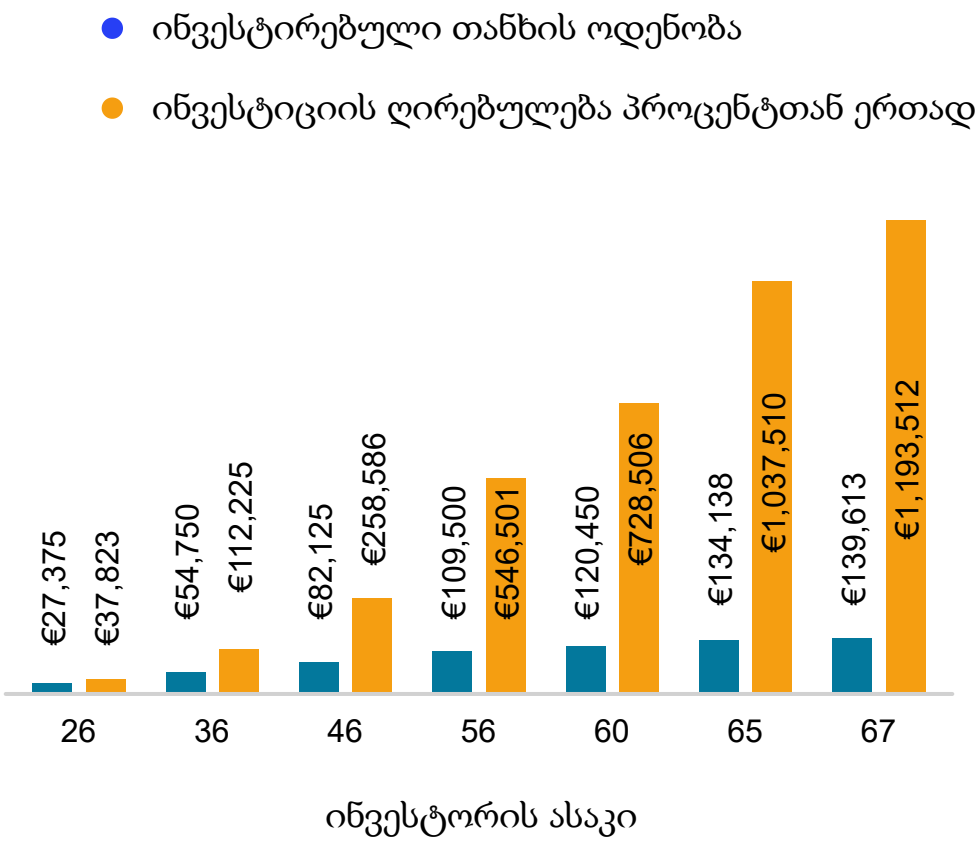
განვიხილოთ მარტივი მაგალითი. ვთქვათ, 16 წლის ახალგაზრდა (დავარქვათ მაია) ამ წიგნს კითხულობს და მიღებული ცოდნის საფუძველზე მოქმედებას გადაწყვეტს. ის ისახავს მიზნებს, ადგენს ბიუჯეტს, იღებს სტრატეგიულ გადაწყვეტილებას და შედეგად ყოველდღიურ ხარჯებს 7.50 ევროთი ამცირებს. შედარებისთვის, დაახლოებით ამდენი (€7.50) ღირს „ჰეფი მილი“ მაკდონალდში სომხეთსა და ალბანეთში. (ან, თუ მაია ჯანმრთელობისთვის საზიანო პროდუქტზე ხარჯავს ფულს, €7.50 დაახლოებით ერთი კოლოფი „მალბოროს“ და ერთი ბოთლი „ჰეინეკენის“ ფასია.) 7.50 ევრო განგებ შევარჩიეთ. ეს მცირე, მაგრამ რეალურად დაზოგვადი თანხაა, თუნდაც ტიპური სტუდენტური სამსახურის პირობებში. რა მოხდება, თუ მაია მაკდონალდსში ჭამას უბრალოდ გაანახევრებს? შედეგად, მაინც დაგროვდება გარკვეული თანხა. თუ ამასაც ვერ მოახერხებს, მაშინ ნებისმიერი შესაძლებლობა უნდა გამოიყენოს, რათა დაზოგვისთვის საჭირო თანხა გაუჩნდეს. მაგალითად, დაბადების დღეზე უსარგებლო საჩუქრების სანაცვლოდ, ახლობლებს ფულის ჩუქება სთხოვოს. მთავარია, რომ თუნდაც მცირე ცვლილება ყოველდღიურ არჩევანში — დროთა განმავლობაში მნიშვნელოვან დანაზოგად გადაიქცევა. ვთქვათ, რომ ამ თანხას მაია წვრილმან გატაცებებზე ხარჯვის ნაცვლად საინვესტიციო ფონდში განათავსებს — ისეთში, რომელიც რეალურ (ინფლაციით კორექტირებულ) სარგებელს, ანუ წლიურად დაახლოებით 7 პროცენტს სთავაზობს. 7%-იანი სარგებელი დაახლოებით შეესაბამება **Standard & Poor’s (S&P) 500 ინდექსის**(?) საშუალო წლიურ რეალურ მოგებას. ეს ინდექსი ასახავს აშშ-ის 500 უდიდესი კომპანიის აქციების დინამიკას და მთლიანი საფონდო ბაზრის საერთო ტენდენციების ერთგვარ საზომად ითვლება. აღნიშნული 7%-იანი საშუალო სარგებელი ოდნავ ჩამოუვარდება კიდეც DAX-ის (Deutscher Aktien Index), გერმანიის წამყვანი საფონდო ინდექსის საშუალო წლიურ რეალურ მაჩვენებელს ბოლო 50 წლის განმავლობაში (2024 წლამდე). ორივე ინდექსის გაანგარიშებისას გათვალისწინებულია დივიდენდების სრული რეინვესტირება. ასევე მნიშვნელოვანია გვახსოვდეს, რომ ამ

გრძელვადიანი საშუალო ზრდის მაჩვენებლების მიღმა მოკლევადიანი მერყეობები იმალება. ყოფილა წლები, როცა S&P 500 ან DAX 40%-ზე მეტად გაიზარდა, და ყოფილა წლები, როცა ორივე 40%-ზე მეტად დაეცა. თუ შენი მიზანი მოკლევადიანია — მაგალითად, გადასახადების დაფარვა მომავალი სემესტრისთვის ან მოახლოებული ქორწილის ხარჯების გაწევა — ჯობს ფული ბანკში შეინახო. საფონდო ბაზრები განკუთვნილია იმ თანხისთვის, რომლის გამოყენებას ახლო მომავალში არ გეგმავ, რათა მოკლევადიანმა რყევებმა ერთმანეთის გაბათილება მოასწროს. ინვესტიციების თემას, განსაკუთრებით საფონდო ბაზრებთან დაკავშირებით, დეტალურად მომავალ ნაწილში განვიხილავთ.

როგორც ამას 28-ე გამოსახულება გვაჩვენებს, თუ მაია 7.5 ევროს დაზოგვას რეგულარულად გააგრძელებს მომდევნო ათი წლის განმავლობაში, 26 წლისთვის მას 37,823 ევრო ექნება დაგროვებული. აქედან მხოლოდ 27,375 ევრო იქნება უშუალოდ მისი გადადებული, ხოლო დანარჩენი თანხა დაგროვდება რთული საპროცენტო განაკვეთის მეშვეობით. არცთუ ისე ცუდი შედეგია მცირე თავდადების სანაცვლოდ. თუ მაიას დანაზოგს კოსმოსურ ხომალდს შევადარებთ, ეს მხოლოდ აფრენის საწყისი ეტაპია. რთული საპროცენტო განაკვეთის ნამდვილი ძალა სწორედ ახლა იწყებს მუშაობას. თუ მაია ამ გეგმას 36 წლამდე გააგრძელებს, მას დაუგროვდება 112,225 ევრო, მაშინ როცა მის მიერ გადადებული თანხა მხოლოდ 54,750 ევრო იქნება. ხოლო თუ დაზოგვას 46 წლამდე განაგრძობს, დაგროვილი თანხა 258,586 ევროს მიაღწევს, მაშინ როცა ჯამში მხოლოდ 82,125 ევრო ექნება გადადებული. და აი, სწორედ აქ იწყებს მოქმედებას „საბოლოო აქსელერატორი“, რთული პროცენტის ძალა საგრძნობლად აჩქარებს ზრდას. 56 წლისთვის მაიას უკვე ექნება 546,501 ევრო, მაშინ როცა საკუთარი შენატანების ჯამი მხოლოდ 109,500 ევროს შეადგენს. როგორც გამოსახულება 28 აჩვენებს, თუ ის პენსიაზე 60 წლის ასაკში გავა, ანგარიშზე სავარაუდოდ 728,506 ევრო ექნება — მიუხედავად იმისა, რომ საკუთარი ჯიბიდან მხოლოდ 120,450 ევრო აქვს გადადებული. ხოლო 67 წლამდე დაზოგვის გაგრძელების შემთხვევაში, მის

ანგარიშზე დაგროვდება 1,193,512 ევრო — მაშინ, როცა პირადი გადადებული თანხა მხოლოდ 139,613 ევროა.[136] ამრიგად, ცხოვრების სტილის მცირედი ცვლილებისა და დანაზოგების გონივრულად ინვესტირების შედეგად, მაია შეძლებს საპენსიო ასაკისთვის თითქმის 1.2 მილიონი ევროს დაგროვებას, თანაც ეს თანხა გამოხატულია დღევანდელი მსყიდველობითი უნარით. ხოლო თუ მაია ამ თანხას **ანუიტეტში**[?] განათავსებს, წლიურად 70,000 ევროს ოდენობის შემოსავალს მიიღებს მთელი სიცოცხლის განმავლობაში![137]

გამოსახულება 28: დაიწყე რეგულარული ინვესტირება—გამდიდრდები!



წყარო: ითვალისწინებს ხარჯვის ჩვევების შეცვლას — დღეში €7,50 დაზოგვას და 7%-იანი წლიური სარგებლის მიღებას.

დავაკვირდეთ, რა მოხდება იმ შემთხვევაში, თუ მაია 16 წლიდან 26 წლამდე ხარჯვის ძველ ჩვევებს შეინარჩუნებს და მხოლოდ შემდეგ დაიწყებს ცვლილებებს — ანუ საინვესტიციო ფონდში 7.50 ევროს დღიური გადარიცხვას 26 წლის ასაკიდან დაიწყებს. კარგი ის არის, რომ მაიამ მაინც შეცვალა თავისი ფინანსური ქცევა და ამ ნაბიჯით გარკვეულ სარგებელსაც

მიიღებს. თუმცა, იმ შემთხვევაში, თუ ინვესტიციის დაწყებას 10 წლით გადადებს, 67 წლის ასაკისთვის მას 1,193,512 ევროს ნაცვლად მხოლოდ 587,494 ევრო ექნება დაგროვებული. 51-წლიან საინვესტიციო პროგრამაში 10-წლიანი დაგვიანება მაიას პენსიაზე გასვლისას 606,018 ევრო დაუჯდება!

დაზოგვის დასაწყებად დიდი მსხვერპლის გაღება სულაც არ არის საჭირო. მოხმარების მცირე, შეუმჩნეველი შემცირებაც კი დიდ შედეგს იძლევა. მაგალითად, ყოველდღე პრემიუმ ყავის ყიდვის ნაცვლად სცადეთ შედარებით იაფიანი ვარიანტი, ან უბრალოდ სახლში მოამზადეთ. თუ ყოველ დღე გარეთ სადილობთ, სცადეთ კვირაში ერთი ან ორი დღე სახლიდან წაიღოთ საკვები. რესტორანში შეკვეთისას გამოტოვეთ გაზიანი სასმელი ან სხვა ძვირადღირებული წვენი და წყალი დალიეთ. სამსახურში მანქანით სიარულის ნაცვლად, გამოიყენეთ საზოგადოებრივი ტრანსპორტი, ან იარეთ ფეხით, რაც ამავდროულად სპორტდარბაზის აბონიმენტისთვის საჭირო თანხასაც დაგაზოგინებთ. ყოველ ადამიანს შეუძლია საკუთარი მოხმარების ჩვევებში მცირე ცვლილების შეტანით მნიშვნელოვან დანაზოგს მიაღწიოს.

ვიდეო:
<u>ფულის რაოდენობის ზრდა</u>

განვმეორდებით: ჩვენ არ ვამბობთ, რომ ადამიანმა სიღარიბეში და მუდმივი თვითშეზღუდვით უნდა იცხოვროს მხოლოდ იმიტომ, რომ პენსიაზე გასვლისას მდიდარი იყოს. რა აზრი აქვს მომავალში გამდიდრებას, თუ დღეს სიღარიბეში გვიწევს ცხოვრება? ჩვენ სხვა გზას ვთავაზობთ: შესაძლებელია მაღალი ცხოვრების სტანდარტის შენარჩუნება და ამავე დროს მნიშვნელოვანი ქონების დაგროვება — რადგან დიდი დანაზოგისთვის სავალდებულო არ არის დიდი მსხვერპლი. მაიამ საკუთარი მოხმარების ჩვევების შეცვლით დაგროვილი €1,193,512-დან თვითონ მხოლოდ €139,613 გადადო. დანარჩენი, რთული საპროცენტო

განაკვეთის ძალის შედეგია. საბოლოოდ, ის, ვინც ზოგავს და ინვესტიციას ახორციელებს, გაცილებით მეტის მოხმარებას შეძლებს, ვიდრე ის, ვინც საერთოდ არ აგროვებს. პენსიაზე გასვლისას, ან მანამდეც, მაიას შეუძლია დაიწყოს დაგროვებული ქონების ხარჯვა და მაინც ბევრად მეტი ექნება, ვიდრე იმ შემთხვევაში, თუ საერთოდ არ დაზოგავდა.

საჭიროა მხოლოდ დანაზოგების ადრეული დაწყება, ცოტა მოთმინება, იმის ცოდნა, თუ როგორ მიიღოთ გონივრული შემოსავალი თქვენს ინვესტიციებზე (იხილეთ ელემენტები 4.8 და 4.9), და „რთული საპროცენტო განაკვეთის“ ძალის სრულად გამოყენება.

არსებობს ერთი ძალიან მნიშვნელოვანი მიზეზი, რის გამოც ამ ელემენტში ანალიზს სწორედ პენსიისთვის დაგროვებული დანაზოგების ჭრილში განვიხილავთ — ეს არის მიზანი, რომელიც თითქმის ყველა ადამიანს უნდა ჰქონდეს. შესაძლოა, გქონდეთ სურვილი, 40 წლამდე დაგროვებული მეოთხედ მილიონ ევროზე მეტი თანხა გამოიყენოთ, მაგალითად, საკუთარი ბიზნესის დასაწყებად — და ასეც მოიქცევით, თუ გჯერათ, რომ თქვენი ბიზნესი უფრო სწრაფად და მომგებიანად განვითარდება, ვიდრე საფონდო ბაზარი. თუნდაც მთელი ცხოვრება ხელფასზე მუშაობდეთ, მაინც დადგება ეტაპი, როცა აღარ გექნებათ სურვილი (ან შესაძლებლობა) გააგრძელოთ მუშაობა. სწორედ მაშინ დაგჭირდებათ საკმარისი დანაზოგი, რათა ღირსეულად განაგრძოთ ცხოვრება.

ბევრი ახალგაზრდა ფიქრობს: „არაუშავს, სახელმწიფო პენსია გამომკვებავს.“ ეს მიდგომა ძალიან სახიფათოა. მსოფლიოში, რამდენიმე ძალიან მდიდარი ქვეყნის გარდა, საჯარო პენსიები ისეთი დაბალია, რომ ადამიანების მინიმალური საჭიროებების მხოლოდ ნაწილს ფარავს. გარდამავალი ეკონომიკის ბევრ ქვეყანაში 2024 წელს საშუალო პენსია თვეში დაახლოებით 100 აშშ დოლარს შეადგენდა. მიუხედავად, იმისა, რომ ეკონომიკური ზრდის პარალელურად პენსიები შესაძლოა მცირედით გაიზარდოს, მათ კიდევ ერთი, „დამოკლეს მახვილი“ ემუქრება. განსხვავებით კერძო საპენსიო სისტემისგან, სადაც თქვენ თავად

აგროვებთ თანხას საკუთარი შემოსავლიდან და ეს თანხა დაგროვილ მდგომარეობაში გელოდებათ მანამ, სანამ დაგჭირდებათ, საჯარო საპენსიო სისტემა ცნობილია როგორც **გადანაწილებითი სისტემა**(?)(pay as you go). ეს ნიშნავს, რომ ნებისმიერ მომენტში პენსიონერებისთვის განკუთვნილი თანხა იმავე მომენტში დასაქმებული ადამიანების მიერ გადახდილი გადასახადებიდან ფინანსდება. თუმცა, არსებობს ორი მნიშვნელოვანი ფაქტორი, რომელიც ამ სისტემაზე სერიოზულ ზეწოლას მოახდენს მაშინ, როცა დღევანდელი ახალგაზრდები პენსიის ასაკს მიუახლოვდებიან. პირველი ფაქტორია ის, რომ ადამიანები სულ უფრო დიდხანს ცხოვრობენ. ბოლო ათწლეულებში განვითარებულ ქვეყნებში 65 წლის ასაკში პენსიაზე გასული ადამიანების დარჩენილი სიცოცხლის საშუალო ხანგრძლივობა რამდენიმე წლით გაიზარდა — რაც ნიშნავს, რომ მათ პენსიის სახით გაცილებით მეტი თანხის მიღება სჭირდებათ და უფრო ხანგრძლივი პერიოდის განმავლობაში. ამ ზეწოლის ნაწილობრივ შესუსტება შესაძლებელია პენსიის ასაკის გადავადებით, თუმცა ეს პრობლემის მხოლოდ ერთ ნაწილია. მეორე, კიდევ უფრო რთული ფაქტორია ის, რომ ბევრ ქვეყანაში მოსახლეობის დაბერება მიმდინარეობს. ეს ნიშნავს, რომ მომავალში სულ უფრო ნაკლებ დასაქმებულს მოუწევს სულ უფრო მეტ პენსიონერზე ზრუნვა. დემოგრაფები თანხმდებიან, რომ მოსახლეობის რაოდენობისა და ასაკობრივი სტრუქტურის გრძელვადიანად შენარჩუნებისთვის თითოეულ თაობაში ქალს საშუალოდ დაახლოებით 2.1 შვილი უნდა ჰყავდეს.(138) ამ ნიშნულის დაცემა გრძელვადიან პერიოდში იწვევს მოსახლეობის დაბერებას და ქვეყნის ასაკობრივი პირამიდის „ამობრუნებას“ — მისი ზედა ნაწილი ფართოვდება (ხანდაზმულთა რიცხვი იზრდება), ხოლო ქვედა ვიწროვდება (ახალგაზრდა მოსახლეობა მცირდება).

პოსტკომუნისტურ ქვეყნებს შორის, მხოლოდ რამდენიმე ცენტრალური აზიის ქვეყანა ინარჩუნებს შობადობის მაჩვენებელს **ჩანაცვლების შობადობის დონეზე**(?) მაღლა. ყველა დანარჩენ ქვეყანაში შობადობა ამ ზღვარს ჩამოსცდა, რაც იმას ნიშნავს, რომ მოსახლეობის

რაოდენობა გრძელვადიან პერსპექტივაში შემცირდება. შედეგად, გადანაწილებითი ტიპის სახელმწიფო საპენსიო სისტემაში თითოეულ მომუშავე მოქალაქეს სულ უფრო მეტი პენსიონერის შენახვა მოუწევს. ეს იმასაც ნიშნავს, რომ ხანდაზმულებს მომავალში უფრო ნაკლები ახალგაზრდა ოჯახის წევრი ეყოლებათ, ვის იმედადაც შეძლებენ ყოფნას. ზუსტად ამიტომ არის კრიტიკულად მნიშვნელოვანი, რომ საკუთარი მომავლისთვის დანაზოგებზე თავადვე იზრუნოთ — და რაც უფრო ადრე დაიწყებთ, მით უკეთესი იქნება თქვენთვის.

ელემენტი 4.8

8. მოახდინე შენი აქტივების დივერსიფიცირება

> *„ბრძენი კაცის საქმეა, დღევანდელი ხვალისთვისაც შეინახოს და ყველა კვერცხი ერთ კალათაში არ მოათავსოს.“*
>
> **— მიგელ დე სერვანტესი**

ფინანსური ინვესტიციების ორი ყველაზე გავრცელებული ფორმაა აქციები და ობლიგაციები. მოდით, დავრწმუნდეთ, რომ ორივე ინსტრუმენტის არსი სწორად გესმით. **აქცია**(?) წარმოადგენს წილს კომპანიაში. აქციონერს აქვს უფლება მიიღოს კომპანიის მომავალი წმინდა შემოსავლების ის წილი, რომელიც მის საკუთრების პროპორციულ წილს შეესაბამება.(139) თუ კომპანიის წმინდა შემოსავლები იზრდება, აქციონერებიც იღებენ სარგებელს. ეს სარგებელი, როგორც წესი, ორი ფორმით ვლინდება: დივიდენდების სახით (კომპანიის რეგულარული გადახდები აქციონერებისთვის) და აქციების ფასის ზრდით. თუმცა, არავითარი გარანტია არ არსებობს, რომ ბიზნესი წარმატებული იქნება და მომავალში მოგებას მიიღებს. წარუმატებლობის შემთხვევაში, კომპანიის აქციების ღირებულება მცირდება. მიუხედავად იმისა, რომ აქციონერები არ არიან პასუხისმგებელი კომპანიის ვალებზე, მათ შესაძლოა დაკარგონ მთელი ის თანხა, რაც აქციების შესაძენად დახარჯეს. (შენიშვნა: „აქტივი“ არის ალტერნატიული ტერმინი, რომელიც ზოგჯერ აქციის აღსანიშნავად გამოიყენება.)

ვიდეო:
<u>როგორ მუშაობს სააქციო ბაზარი</u>

ობლიგაცია(?) წარმოადგენს სესხის აღების ერთ-ერთ სტანდარტულ და მოსახერხებელ ფორმას, რომელსაც იყენებენ ბიზნესები, მთავრობები და სხვადასხვა ორგანიზაციები. ობლიგაციების გამცემები იღებენ თანხას ინვესტორებისგან იმ პირობით (და სამართლებრივი ვალდებულებით), რომ მათ გადაუხდიან პროცენტს და განსაზღვრულ ვადაში სრულად დაუბრუნებენ **ძირ თანხას**(?) (ანუ თავდაპირველად აღებულ სესხის თანხას). სანამ ობლიგაციის გამცემი ორგანიზაცია გადახდისუნარიანია, ობლიგაციის მფლობელს შეუძლია დარწმუნებული იყოს, რომ მისი თანხა პროცენტთან ერთად დაუბრუნდება.

ყველა ინვესტიცია რისკს შეიცავს. კორპორაციულ აქციებში გაკეთებული ინვესტიციის საბაზრო ღირებულება შეიძლება მკვეთრად შეიცვალოს შედარებით მოკლე დროში. მაშინაც კი, თუ **ნომინალური უკუგება**(?) გარანტირებულია, როგორც ეს მაღალი ხარისხის ობლიგაციების შემთხვევაში ხდება, პროცენტის და/ან ინფლაციის დონის ცვლილებამ შეიძლება არსებითად შეამციროს აქტივის რეალური ღირებულება. თუ შენი სიმდიდრის უმეტესი ნაწილი მცირე რაოდენობის კორპორაციული აქციებზეა დამოკიდებული (ან, რაც კიდევ უფრო სარისკოა — ერთი კომპანიის აქციებზე), განსაკუთრებით დაუცველი ხარ. ამის ნათელი მაგალითია იმ ინვესტორების გამოცდილება, რომლებსაც თავიანთი ქონების დიდი წილი ისეთი კომპანიების **აქტივებში**(?) ჰქონდათ ჩადებული, როგორებიცაა Blockbuster, Sears და JCPenney.(140)

რისკის შემცირება შესაძლებელია **დივერსიფიკაციის**(?) გზით — ანუ ისეთი აქტივების ფლობით, რომლებიც ერთმანეთზე ნაკლებად არიან დამოკიდებული. დივერსიფიკაციის საშუალებით შენს სასარგებლოდ მუშაობს დიდ რიცხვთა კანონი. დივერსიფიცირებულ **პორთფელში**(?) ინვესტიციების ნაწილი თუ წარუმატებელი იქნება, სხვები მოგებას

მოგიტანენ. წარმატებული აქტივების შემოსავალი აანაზღაურებს წარუმატებლის ზარალს, რის შედეგადაც თქვენი ჯამური უკუგება უფრო სტაბილური ხდება და საშუალოსკენ იხრება.

მათთვის, ვინც სიმდიდრის დაგროვებას ცდილობს ისე, რომ არ იყოს ჩართული ყოველდღიურ ბიზნეს გადაწყვეტილებებში, საფონდო ბირჟა ისტორიულად მომგებიან შესაძლებლობას წარმოადგენს. ბოლო ორ საუკუნეში კორპორაციული აქციების საშუალო წლიური რეალური უკუგება დაახლოებით 7 პროცენტს შეადგენს[(141)] („რეალური“ ნიშნავს ინფლაციით დაკორექტირებულ სარგებელს), მაშინ როცა ობლიგაციების რეალური უკუგება, როგორც წესი, 2–3 პროცენტის ფარგლებში მერყეობს.

აქციებთან დაკავშირებული რისკი ის არის, რომ ვერავინ იქნება დარწმუნებული, თუ რა ეღირება ისინი მომავალში კონკრეტულ მომენტში. ყოველთვის იქნება პერიოდები, როდესაც თქვენი ინვესტიციების საბაზრო ღირებულება დაიკლებს და თვეების ან წლების შემდეგ ისევ გაიზრდება. სწორედ ეს მერყეობა, ანუ ბაზრის რყევის რისკი, განაპირობებს იმას, რომ აქციებს მნიშვნელოვნად მაღალი უკუგება აქვთ, ვიდრე შემნახველ ანგარიშებს, **ფულის ბაზრის სერტიფიკატებსა**[(?)] და მოკლევადიან **სამთავრობო ობლიგაციებს**[(?)]. დასახელებულ ყველა შემთხვევაში თქვენ მომავალში გარანტირებულ თანხას იღებთ. რადგან ადამიანების უმეტესობას იზიდავს სტაბილური და პროგნოზირებადი შემოსავალი, როგორიცაა ობლიგაციებიდან და შემნახველი ანაბრებიდან მიღებული გარანტირებული სარგებელი, აქციებს ინვესტორთა მოსაზიდად უნდა ჰქონდეს უფრო მაღალი საშუალო უკუგება. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, რადგან აქციები უფრო რისკიანია, ვიდრე ობლიგაციები ან ანაბრები, მათ ინვესტორს უნდა შესთავაზონ უფრო მაღალ სარგებელი, რომ უღირდეთ ამ რისკის გაწევა.

ერთობლივი ფონდები[(?)] ინვესტორებს ეხმარება დივერსიფიკაციასა და რისკის შემცირებაში. ერთობლივი ფონდები აერთიანებს ინვესტორთა სახსრებს და მათ სხვადასხვა კატეგორიის აქტივებში აბანდებს — როგორიცაა აქციები, ობლიგაციები, უძრავი ქონება

ან **სახაზინო ვალდებულებები**(?). შესაბამისად, ერთობლივი ფონდების მრავალფეროვანი ტიპები არსებობს.

კაპიტალის ერთობლივი ფონდები(?) ინვესტორების სახსრებს მრავალი კომპანიის აქციებში აბანდებს. ასეთი მიდგომა საშუალებას აძლევს მცირე ინვესტორებსაც კი, მცირე დანახარჯით მიაღწიონ დივერსიფიკაციას და შეამცირონ რისკები ეფექტიანი გზით. საფონდო ბირჟის ინვესტიციების რისკები არსებითად იკლებს, თუ მუდმივად შეავსებთ ან ფლობთ აქციების მრავალფეროვან პორტფელს ხანგრძლივი დროის, დავუშვათ ოცდაათი ან ოცდათხუთმეტი წლის განმავლობაში. ისტორიულად, როდესაც აქციების მრავალფეროვან კალათას ხანგრძლივი დროის განმავლობაში ვფლობთ, უკუგების განაკვეთი მაღალია და მისი მერყეობა შედარებით მცირეა. კაპიტალის ერთობლივ ფონდში რეგულარული შენატანები, რომელიც მრავალფეროვან აქციებში ახდენს ინვესტირებას, დაბალბიუჯეტიან და ხელმისაწვდომ გზას სთავაზობს ყველას საფონდო ბირჟაზე ინვესტიციების დასაწყებად.

დივერსიფიკაცია ინვესტიციების მერყეობას საფონდო ბირჟაზე ორი გზით ამცირებს. პირველი, თუ ერთი კომპანია წარუმატებელია, სხვები შეიძლება წარმატებული აღმოჩნდნენ. მაგალითად, ნავთობის ფასის დაცემა ნავთობკომპანიებისთვის მოგების შემცირებას იწვევს, მაგრამ ამავდროულად, ავიაკომპანიების მოგების ზრდას უწყობს ხელს, რადგან მათთვის საწვავის ხარჯი მცირდება. ანალოგიურად, თუ ფოლადის ფასების ვარდნა ფოლადის მწარმოებელ ფირმებში მოგებას ამცირებს, ეს დაბალი ფასები შეიძლება ხელსაყრელი აღმოჩნდეს საავტომობილო ინდუსტრიისთვის, რადგან ფოლადს იყენებს წარმოებაში, რაც მათი მოგების ზრდას განაპირობებს.

მეორე, დივერსიფიკაცია გიცავს ზოგადი ეკონომიკური პირობების ცვლილებისგან. რეცესიაც და ექპანსიაც, როგორც წესი, თითქმის ყველა კომპანიის აქციების ღირებულებაზე ზემოქმედებს, თუმცა განსხვავებული ინტენსივობით. დივერსიფიკაცია ამცირებს შენი ინვესტიციების საერთო ღირებულების ცვალებადობას, რადგან რეცესია ზოგიერთი ფირმისა და

ინდუსტრიისთვის უფრო მტკივნეულია, ვიდრე სხვებისთვის. ანალოგიურად, ეკონომიკური ექსპანსიაც ერთ სექტორში შეიძლება უფრო პოზიტიურად აისახოს, ვიდრე სხვაში. მაგალითად, რეცესია, რომელიც აზიანებს *Max Mara*-ს (მაღალბიუჯეტიანი მოდის ბრენდი), შესაძლოა ხელი შეუწყოს *Zara*-ს (*Max Mara*-ს დაბალბიუჯეტიანი კონკურენტი) გაყიდვებისა და მოგების ზრდას. ანალოგიურად, ეკონომიკური ვარდნა *Skoda*-ს პოზიციას გააძლიერებს შედარებით ძვირადღირებულ *BMW*-თან მიმართებით.

ზოგიერთი დამსაქმებელი თანამშრომლებს სთავაზობს სპეციალურ საპენსიო პროგრამებს, რომლებიც მათ საშუალებას აძლევს კომპანიის აქციები შეიძინონ მნიშვნელოვანი ფასდაკლებით (თუმცა ეს პროგრამები, როგორც წესი, არ ითვალისწინებს სხვა კომპანიების აქციებში ინვესტირებას). ეს შესაძლებლობა კომპანიის აქციების შეძენას საკმაოდ მიმზიდველს ხდის. თუ კომპანიას ენდობი და მისი განვითარების პერსპექტივა რეალურად გჯერა, შეიძლება ისარგებლო ამ შეთავაზებით. თანამშრომლები ჩვეულებრივ გარკვეული „მოცდის პერიოდის“ (როგორც წესი, სამი წლის) დასრულების შემდეგ იღებენ უფლებას გაყიდონ ამ გზით შეძენილი აქციები. როგორც კი ამის უფლება გექნება, სწორედ ეს ნაბიჯი უნდა აირჩიო და მიღებული თანხა გამოიყენო სხვა ინვესტიციების განსახორციელებლად. წინააღმდეგ შემთხვევაში, შეიძლება აღმოჩნდე სიტუაციაში, როცა შენი საინვესტიციო პორტფელის ზედმეტად დიდი ნაწილი იმავე კომპანიის აქციებზეა დამოკიდებული, სადაც თავად მუშაობ. ამან შეიძლება ორმაგი საფრთხის წინაშე დაგაყენოს: შენი სამსახური და შენი ინვესტიციების ღირებულება ერთსა და იმავე წყაროზე იქნება მიბმული — შენი დამსაქმებლის წარმატებაზე.

შენი სამსახური შეიძლება გთავაზობდეს ზოგად საპენსიო ფონდს, რომლის ქონაც მთავრობის მოთხოვნით სავალდებულოა. იმის მიხედვით, თუ სად მუშაობ, შენს სახელზე გადარიცხული თანხები შესაძლოა სხვადასხვა ტიპის ინვესტიციებში განთავსდეს. მნიშვნელოვანია იცოდე, თუ სად ხდება შენი კომპანიის საპენსიო ფონდის დაბანდება და

დარწმუნდე, რომ შენი პირადი ინვესტიციები საპენსიო ფონდის ინვესტიციებისგან განსხვავდება.[142]

საფონდო ინვესტიციების მნიშვნელობა და მრავალფეროვნება შეგვიძლია შემდეგნაირად შევაჯამოთ: ფინანსური მიზნების მისაღწევად, ფიზიკურმა პირებმა დანაზოგი უნდა დააბანდონ მრავალფეროვან ინვესტიციებში, რომლებიც გრძელვადიან პერიოდში მიმზიდველ შემოსავალს მოუტანს. ისტორიულად, გრძელვადიანმა ინვესტიციებმა საფონდო ბირჟაზე მნიშვნელოვანი მოგება უზრუნველყო. კაპიტალის ერთობლივი ფონდები მცირე ინვესტორებსაც კი შესაძლებლობას აძლევს შექმნან მრავალფეროვანი პორტფელი, მას ყოველთვიურად დაამატონ თანხები და შეინარჩუნონ ტრანზაქციის დაბალი ხარჯები. ხანგრძლივი პერიოდის განმავლობაში მრავალფეროვან პორტფელში ინვესტირებას აქციების ფლობის რისკი დაბალ ნიშნულზე დაჰყავს. რა თქმა უნდა, ყველა ინვესტიციას გარკვეული გაურკვევლობა ახლავს თან. თუმცა, თუ გასული საუკუნენახევრიდან რაიმე ვისწავლეთ, თამამად შეგვიძლია ვთქვათ, რომ ხანგრძლივი პერიოდის განმავლობაში, კორპორაციული აქციების მრავალფეროვან პორტფელს უფრო მაღალი რეალური მოგება აქვს, ვიდრე შემნახველ ანაბრებს, ობლიგაციებს, **ანაბრის სერტიფიკატებს**[(?)], სავალუტო ბაზრის ფონდებს და მსგავს ფინანსურ ინსტრუმენტებს. საპენსიო წლებისთვის დანაზოგის შესაქმნელად ერთობლივი ფონდების საშუალებით აქციების ფლობა განსაკუთრებით ახალგაზრდებისთვისაა მიმზიდველი.

საბანკო დეპოზიტებიც კი, რომლებიც აქციებთან ან ობლიგაციებთან შედარებით დაბალრისკიანად მიიჩნევა, რისკისგან სრულიად დაცული არ არის. აუცილებლად უნდა აცნობიერებდე იმ შესაძლებლობას, რომ ბანკი, სადაც შენ ფული გაქვს დაბანდებული, შეიძლება ფინანსურად გაკოტრდეს და ვეღარ შეძლოს თანხის დაბრუნება. სწორედ ამიტომ, უმეტეს ქვეყანაში არსებობს დეპოზიტების ეროვნული დაზღვევის სისტემა, რომელიც გარკვეულ ლიმიტამდე ანაზღაურებს შენ თანხას — თუნდაც ბანკი გადახდისუუნარო გახდეს. თუ შენს ანაბარზე ლიმიტზე მეტი თანხა გაქვს,

გონივრული იქნება, ის ორ ან მეტ ბანკს შორის გადაანაწილო ისე, რომ თითოეული ბანკის ანგარიშზე თანხა სადაზღვევო ლიმიტს არ აღემატებოდეს. ამით დაიცავ შენს დანაზოგს იმ შემთხვევაშიც კი, თუ რომელიმე ბანკი ფინანსურად გაკოტრდება. თუ ბანკი, ისევე როგორც ნებისმიერი ინვესტიცია, ჩვეულებრივზე მაღალ შემოსავალს გთავაზობთ, ყოველთვის ჰკითხეთ საკუთარ თავს „რატომ?“ შეიძლება ჭკვიანი ინვესტორები თავს არიდებენ ამ ბანკს, რადგან წინასწარ ხედავენ მოსალოდნელ პრობლემებს. ასეთ ბანკებს ზოგჯერ მხოლოდ მაღალი საპროცენტო განაკვეთი რჩებათ იმისთვის, რომ ახალი დეპოზიტორები მოიზიდონ. ნუ გაცდუნებთ ოდნავ მაღალი საპროცენტო განაკვეთი! ჩვენ ვიცნობთ ერთ ძალიან კარგ ეკონომისტს პოსტსაბჭოთა ქვეყანაში, რომელმაც მოახერხა ფულის დაკარგვა ერთდროულად სამ ბანკში, სადაც „ისინი უმაღლეს საპროცენტო განაკვეთს იხდიდნენ“. საბედნიეროდ, ის თეორეტიკოსია და არა ფინანსების პროფესორი.

ასევე მნიშვნელოვანია გაითვალისწინო თაღლითობის შესაძლებლობა, განსაკუთრებით მაშინ, როცა გთავაზობენ ინვესტიციას, რომელსაც დანარჩენ ბაზარზე არსებულ ვარიანტებთან შედარებით უფრო მაღალი უკუგება აქვს (ამას ხშირად „ზედმეტად კარგია, რომ სიმართლე იყოს“ სიტუაციასაც ეძახიან). ამ ტიპის თაღლითობის ერთ-ერთი ცნობილი მაგალითია 1996 წლის ალბანური პონზის სქემა (ან პირამიდა). როდესაც ალბანეთი გეგმიური ეკონომიკიდან საბაზრო ეკონომიკაზე გადავიდა, ინვესტიციების სპეციფიკას ხალხი კარგად არ იცნობდა. ამით ისარგებლეს კრიმინალურმა ჯგუფებმა და თანხის აგროვება დაიწყეს იმ დაპირებით, რომ თვეში 5% ან მეტს, ან წელიწადში 60%-ს დაუბრუნდნენ. სინამდვილეში ეს მოგება არ მოდიოდა რეალური ბიზნეს-საქმიანობიდან. ეს იყო კლასიკური პონზის სქემა, როცა ადრეული ინვესტორებისთვის სარგებლის გადახდა ხდება შემდგომი ინვესტორებისგან შემოსული ფულით. ასეთი სქემა მხოლოდ მანამდე ფუნქციონირებს, სანამ ფულის შემოდინება იზრდება. ამიტომ თაღლითებს ყოველთვიურად უფრო და უფრო დიდი თანხის მოზიდვა სჭირდებოდათ, რათა სისტემა არ ჩამოშლილიყო.

სწორედ ამ მიზეზით მას „პირამიდული სქემა“ ეწოდა. საბოლოოდ, როგორც ყველა თაღლითური სქემა, ესეც დაინგრა და უამრავმა ადამიანმა დაკარგა საკუთარი დანაზოგი.[143]

ვიდეო:
ერის გამკოტრებელი ფინანსური პირამიდა

მსგავსი სქემები ბევრ ქვეყანაში გავრცელდა. ამის მაგალითებია „MMM“ 90-იანი წლების რუსეთში. მსოფლიოში ფართოდ გავრცელებული კიდევ ერთი ცნობილი თაღლითობა „ნიგერიის პრინცის“ სქემის სახელით არის ცნობილი. სქემის მიხედვით ადამიანი თავს ასაღებს მდიდარ პიროვნებად ან ადამიანად, ვისაც დიდ სიმდიდრეზე მიუწვდება ხელი. ადრე ასეთი წერილები ფოსტით ვრცელდებოდა, 1980-იან წლებში — ფაქსით, დღეს კი ისინი მოდის სოციალურ ქსელებში ან ელექტრონული ფოსტით. შენ იღებ შეტყობინებას ადამიანისგან, რომლის თქმითაც მისი ფული გაყინულია ომით დაზარალებულ ქვეყანაში ან ისეთ ადგილას, სადაც ხელისუფლება იცვლება. ის გპირდება დიდი ოდენობით თანხის გადახდას, თუ დაეხმარები ამ თანხის ქვეყნიდან გატანაში. ამისთვის კი ითხოვს შენს საბანკო რეკვიზიტებს, თითქოს თანხის ჩასარიცხად. გამოიცანი, რა ხდება, თუ ამ ინფორმაციას გადასცემ? ის შენს საბანკო ანგარიშს დააცარიელებს და ვერაფერს გახდები ფულის დასაბრუნებლად! ამ თაღლითობის უამრავი ვარიაცია არსებობს. ზოგჯერ თაღლითი გთხოვს მცირე თანხას მოსაკრებლის გადასახდელად — შემდეგ კი სხვადასხვა მიზეზით სულ უფრო მეტს. საბოლოოდ ასეთ სქემებში შედეგი ერთია, შენ კარგავ თანხას და სანაცვლოდ არაფერს იღებ.

კიდევ უფრო მასშტაბური შემთხვევა იყო 2009 წელს, როცა ნიუ-იორკის სამხრეთ ოლქის პროკურატურამ ბერნი მეიდოფს ბრალი წაუყენა **64 მილიარდი დოლარის** ღირებულების ფასიანი ქაღალდების თაღლითური „პონზის სქემისთვის“. ეს შემთხვევა ერთ-ერთ ყველაზე დიდ

ფინანსურ დანაშაულად მიიჩნევა ისტორიაში.

ელემენტი 4.9

9. გაითვალისწინე, რომ ვერავინ აჯობებს ბაზარს მუდმივად

> *„თვალახვეულ მაიმუნსაც კი, რომელიც გაზეთის ფინანსურ გვერდებზე დარტს ისვრის და აქციებს ამ გზით არჩევს, შეუძლია ისეთი პორტფელის შედგენა, რომელიც არაფრით ჩამოუვარდება ექსპერტების მიერ გულდასმით შერჩეულ პორტფელს.“*
>
> **— ბარტონ მალკიელ**

ბევრი ადამიანი თავს არიდებს ფულის დაბანდებას აქციებში, რადგან ფიქრობს, რომ არ აქვს არც დრო და არც საკმარისი ცოდნა იმისათვის, რომ გამოავლინოს ის ბიზნესები, რომლებიც მომავალში წარმატებული იქნება. ეს გარკვეულწილად მართალია, განსაკუთრებით იმ ქვეყნებში, სადაც კაპიტალის ბაზრები ახლა ყალიბდება და ინვესტორებსა თუ მარეგულირებლებს ჯერ კიდევ მცირე გამოცდილება აქვთ. თუმცა, ცალკეული აქციების ან მათი საერთო ფასის პროგნოზირება რთულია უკვე დიდი ხნის ჩამოყალიბებულ ბაზრებზეც კი. დანამდვილებით ვერავინ იტყვის, როგორი იქნება მომავალში რომელიმე კონკრეტული აქციის ფასი ან აქციებზე ფასების ცვლილების ზოგადი ტენდენციები.

ეკონომისტების უმეტესობა **შემთხვევითი ხეტიალის თეორიას**(?) ემხრობა. ამ თეორიის მიხედვით, აქციების ამჟამინდელი ფასები უკვე ასახავს ყველა იმ ინფორმაციას, რაც ცნობილია კომპანიის მომავალი მოგების, ეკონომიკური გარემოსა და სხვა მნიშვნელოვანი ფაქტორების

შესახებ და რომლებიც აქციების ღირებულებაზე გავლენას ახდენს. შესაბამისად, აქციების ფასების მომავალი ცვლილებები განპირობებული იქნება მოულოდნელი მოვლენებით, რასაც ამჟამად ხალხი არ ელის. თავისი ხასიათიდან გამომდინარე, ეს ფაქტორები არაპროგნოზირებადია. პროგნოზირებადი რომ ყოფილიყო, ისინი უკვე აისახებოდა აქციების მიმდინარე ფასებში.

ვიდეო:
შემთხვევითი გასეირნება უოლ-სტრიტზე: რამდენად ეფექტიანია საფონდო ბაზრები?

რატომ არ უნდა აირჩიოთ მხოლოდ ისეთი ცნობილი და საიმედო აქციები, როგორიცაა „Apple“, „Google“ და „Microsoft“ და თავი შორს დაიჭიროთ სხვა კომპანიების აქციებისგან? ეს თითქოს შესანიშნავი იდეაა, მაგრამ ერთი სერიოზული პრობლემა აქვს: შემთხვევითი ხეტიალის თეორია ყველა აქციაზე ერთნაირად ვრცელდება. იმ აქციების ფასები, რომლებსაც მომგებიანი მომავალი პერსპექტივა აქვთ, ამ მოლოდინებს უკვე ასახავს. შესაბამისად, თითოეული კონკრეტული აქციის მომავალი ფასი დამოკიდებულია ისეთ გაუთვალისწინებელ მოვლენებზე და დამატებით ინფორმაციაზე კომპანიის პერსპექტივების შესახებ, რაც მხოლოდ დროთა განმავლობაში გახდება ცნობილი. ბაზარი იმდენად დინამიკურია, რომ უთვალავი ფაქტორი ახდენს ზეგავლენას კონკრეტული აქციის მომავალ ფასზე. მაგალითად, შესაძლოა „Apple“-ის აქციების ფასი დაეცეს იმ ახალი აღმოჩენის გამო, რომელზეც ამჟამად სკოლის მოსწავლე მუშაობს საკუთარ სარდაფში. ამრიგად, არ არსებობს საშუალება, რომ დროზე ადრე შეიტყო, თუ რომელი აქციების ფასი აიჭრება რაკეტასავით ფინანსურ სტრატოსფეროში, რომელს ექნება წარუმატებელი გაშვება ან რომელი ჩამოვარდება გაფრენის შემდეგ.

სავარაუდოა, რომ საფონდო ბაზრის შესწავლით, კონკრეტული კორპორაციებზე ინფორმაციით, ეკონომიკური ტენდენციებითა და პროგნოზებით შენი შანსების თუნდაც ოდნავ გაუმჯობესებაც კი შეუძლებელია. ზოგიერთს შეიძლება უკეთესი შედეგი ჰქონდეს, ზოგს — უარესი, მაგრამ ეს, ძირითადად, უბრალოდ იღბალია. ამ დროს კი ბევრი ადამიანი ხარჯავს უდიდეს დროსა და ენერგიას ბაზრის „დაგეგმვის“ მცდელობაში, რაც სჯობს, უფრო მიზნობრივად გამოიყენონ. მთავარია გაიაზრო, რომ მიუხედავად იმისა, რომ ყოველთვის გამოჩნდება ვინმე, ვინც კონკრეტულ წელს ან პერიოდში ბაზარს აჯობებს, მკვლევარებმა დღემდე ვერ შეძლეს წინასწარ განსაზღვრონ, ვინ იქნება ეს.

მაგრამ რას იტყვი იმ რეკლამებზე, რომლებსაც ინტერნეტში ხედავთ და რომლებიც ამბობენ დაახლოებით ასეთ რამეს: „Gorilla Investments“ (გორილა ინვესტიციები) ბაზარს უკვე ზედიზედ ათი წელია უგებს!!! გვანდეთ თქვენი ფული დღესვე, სანამ გვიანი არ არის!“ ნუთუ გატყუებენ? არა, მთლად არა. ასე განსაჯე: წარმოიდგინე, რომ შენს 10,000 მეგობარს სთხოვ, მონეტა ააგდონ და წინასწარ გამოიცნონ, რომელი მხარე დაჯდება (საფასურიც და გერბიც 50%-იანი შანსისაა). ამ მეგობრებიდან დაახლოებით ნახევარი პირველ ჯერზე სწორად გამოიცნობს. შემდეგ ამ 5,000 ადამიანთან აგრძელებ, ისევ აგდებინებ მონეტას. ასე გააგრძელებ მხოლოდ „გამარჯვებულებთან“ მუშაობას. ათი აგდების შემდეგ, დაახლოებით 20 მეგობარი დარჩება, რომლებმაც ყველა ჯერზე სწორად გამოიცნეს მონეტის მხარე. სწორედ ეს 20 ადამიანი დაიწყებს რეკლამების გავრცელებას — თითქოს მათ მონეტის აგდებაში განსაკუთრებული უნარი აქვთ და მათი „ექსპერტული“ მომსახურება შენც წარმატებას მოგიტანს. საინვესტიციო მრჩევლები ხშირად სწორედ ასე მოქმედებენ.

უმეტესობა ჩვენგანისთვის საუკეთესო არჩევანი იქნება გრძელვადიანი, ანუ საპენსიო დანაზოგების ერთობლივ ფონდებში განთავსება. **საბირჟო სავაჭრო ფონდები (ETFs)**(?) ერთობლივი ფონდების მსგავსია, მაგრამ მათზე ვაჭრობა რეალურ საფონდო ბირჟებზე ხდება.

კაპიტალის ერთობლივი ფონდების ორი ფართო კატეგორია

არსებობს: მართული ფონდები და ინდექსირებული ფონდები. **კაპიტალის მართული ერთობლივი ფონდის**(?) შემთხვევაში „ექსპერტი“, ფონდის პორტფელის მენეჯერი წყვეტს, თუ რა აქციები დაიტოვოს, როდის იყიდოს და როდის გაყიდოს. მენეჯერს, როგორც წესი, ზურგს უმაგრებს კვლევითი გუნდი, რომელიც დეტალურად სწავლობს ცალკეულ კომპანიებს, ბაზრის ტენდენციებსა და მაკროეკონომიკურ გარემოს, რათა იპოვოს ისეთი აქტივები, რომლებიც მომავალში, წარმატებული იქნება. მენეჯერი ცდილობს შეარჩიოს ფონდის აქციები ისე, რომ მაქსიმალურად გაიზარდოს ფონდის უკუგების განაკვეთი.

ფონდის მეორე ტიპია **კაპიტალის ინდექსირებული ერთობლივი ფონდი**(?), რომელიც აქციებს ფლობს იმავე პროპორციით, რამდენითაც ისინი წარმოდგენილი არიან საფონდო ბირჟის ფართო ინდექსებში. ამ ტიპის ფონდების მართვა შედარებით მარტივია: საჭირო არ არის კომპანიის პერსპექტივების ღრმა ანალიზი ან აქტიური ვაჭრობა. საკმარისია მინიმალური ცვლილებები, რათა შენარჩუნდეს პორტფელი, რომელიც ინდექსის სტრუქტურას ასახავს. სწორედ ამიტომ, ინდექსირებული ფონდების საოპერაციო დანახარჯები მნიშვნელოვნად დაბალია; ხშირად 1 ან 2 პროცენტული პუნქტით ნაკლებია, ვიდრე მართული ფონდების შემთხვევაში. ეს ნიშნავს, რომ დაბალი მოსაკრებლების პირობებში შენი ინვესტიციის უფრო დიდი ნაწილი პირდაპირ აქტივების შეძენას ხმარდება, რაც გრძელვადიან პერსპექტივაში შენს ფინანსურ სარგებელს ზრდის.

კაპიტალის ინდექსირებული ერთობლივი ფონდები, როგორც წესი, მიბმულია საფონდო ბირჟის ზოგად ინდექსზე. მაგალითად, აშშ-ში ეს არის S&P 500. ასეთი ფონდი ინვესტორებს საშუალო საბაზრო უკუგებას სთავაზობს. აშშ არ არის ერთადერთი ქვეყანა, სადაც ინდექსირებული ფონდები არსებობს. მსხვილი ეკონომიკის მქონე ქვეყნების უმეტესობას ერთი ან რამდენიმე ასეთი ფონდი აქვს და ახალი ფონდები რეგულარულადაც იხსნება. შესაძლებელია ინდექსირებულ ფონდებში ინვესტირება ცალკეულ განვითარებად ქვეყნებშიც (მაგალითად iShares

MSCI China ETF, Franklin India Index Fund, Expat 336 Czech PX UCITS ETF ან VanEck Vectors Russia ETF.). ასევე შეგიძლიათ შეიძინოთ რეგიონული ფონდები, რომლებიც ერთდროულად რამდენიმე ქვეყნის აქციებს აკვირდება და მთლიანად ამ რეგიონების ბაზრის მოძრაობას მიჰყვება.[144]

რაში მდგომარეობს საშუალო უკუგების მომხიბვლელობა? როგორც ადრე აღვნიშნეთ, ისტორიულად საფონდო ბირჟაზე გრძელვადიან პერიოდში აქციების ფლობის შემთხვევაში რეალური საშუალო უკუგება დაახლოებით 7 პროცენტი იყო. ეს ნიშნავს, რომ თქვენი აქციების **რეალური ღირებულება**[(?)], ინფლაციით დაკორექტირებული ღირებულება, დაახლოებით ყოველ ათ წელიწადში ორმაგდება. ეს ცუდი შედეგი ნამდვილად არ არის. კიდევ უფრო მნიშვნელოვანია ის ფაქტი, რომ ერთობლივი ინდექსირებული ფონდის მიერ მიღებული საშუალო უკუგების განაკვეთი თითქმის ყველა მართული ერთობლივი ფონდისას აღემატება, განსაკუთრებით მაშინ, თუ ათწლეულებით მოვახდენთ შედარებას. ეს გასაკვირი არ არის, რადგან, როგორც „შემთხვევითი ხეტიალის თეორია" მიუთითებს, ექსპერტებსაც კი არ შეუძლიათ აქციების მომავალი ინდივიდუალური ფასების პროგნოზირება რაიმე ხარისხის სიზუსტით. ზოგიერთ შემთხვევაში ეს უბრალოდ ისე მოხდება, როგორც მონეტის აგდების შემთხვევაში მოხდა. შესაძლებელია, რომ ათივეჯერ საფასური დაჯდეს, მაგრამ ეკონომიკური კვლევები მიუთითებს, რომ ეს უბრალოდ იღბლით არის გამოწვეული, ან რაიმე უკანონო ქმედებით.

ტიპური ათწლიანი პერიოდის განმავლობაში, „S&P 500“-მა საშუალოდ უფრო მაღალი უკუგება აჩვენა, ვიდრე აქტიურად მართული ფონდების 85 პროცენტმა. ევროპაში ჩატარებული კვლევებიც, რომლებიც აქტიურ და პასიურ მენეჯერებს ადარებს, იგივე დასკვნამდე მიდის.[145] ოცი წლის განმავლობაში, S&P 500-ზე მიბმულმა ინდექსირებულმა ერთობლივმა ფონდებმა, უმეტეს შემთხვევაში, აქტიურად მართული ფონდების 98 პროცენტზე უკეთესი შედეგები აჩვენეს.[146] ამრიგად, ძალიან დაბალია შანსი, დაახლოებით ორმოცდაათიდან ერთი, რომ შენ ან ვინმე სხვა შეძლებს შეარჩიოს აქტიურად მართული ფონდი, რომელიც

გრძელვადიან პერსპექტივაში უფრო წარმატებული იქნება, ვიდრე ბაზრის საშუალო მაჩვენებელი.

ზუსტად ისე, როგორც შენი მეგობრების მიერ მონეტის აგდებისას, ის ფაქტი, რომ კაპიტალის მართულმა ერთობლივმა ფონდმა რამდენიმე წლის განმავლობაში (ან თუნდაც ათწლეულის მანძილზე) კარგი შედეგები აჩვენა, არ ნიშნავს, რომ ის მომავალშიც წარმატებით იმუშავებს. მაგალითად, 1980-იან წლებში აშშ-ის საუკეთესო 20 მართული ერთობლივი ფონდი წელიწადში საშუალოდ 3.9 პროცენტული პუნქტით უსწრებდა „S&P 500“-ის ინდექსს. თუმცა, თუ ინვესტორებს, რომლებიც ბაზარზე 1990 წელს შემოვიდნენ, ეგონათ, რომ 1980-იანი წლების „ცხელი“ ფონდების შერჩევით ბაზარს აჯობებდნენ, ისინი იმედგაცრუებულნი დარჩებოდნენ: იგივე 20 ფონდი 1990-იან წლებში წელიწადში საშუალოდ 1.2 პროცენტული პუნქტით ჩამოუვარდებოდა „S&P 500“-ის ინდექსს. ანალოგიურად, 90-იანი წლების 20 საუკეთესო მართული სააქციო ფონდის საშუალო შემოსავლიანობა „S&P 500“-ს ინდექსს წელიწადში 3.1 პროცენტული პუნქტით აღემატებოდა, მაგრამ 2000-2009 წლებში იგივე ფონდები „S&P 500“ ინდექსს 1.3 პროცენტული პუნქტით ჩამოუვარდებოდნენ.[(147)] 1993–2017 წლების განმავლობაში, ანუ 25-წლიან პერიოდში, „S&P 500“-ის ინდექსის საშუალო წლიური სარგებელი 9.7% იყო, მაშინ როდესაც აქტიურად მართული კაპიტალის ფონდების საშუალო სარგებელი მხოლოდ 8.6%-ს შეადგენდა.[(148)]

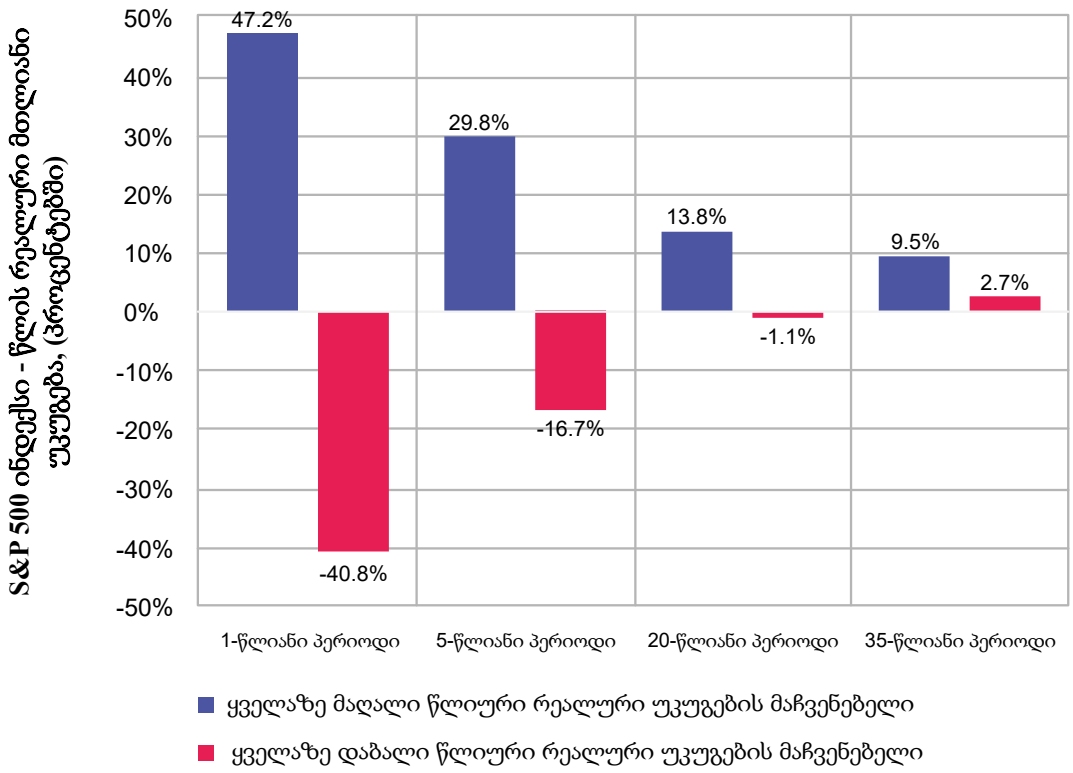
ეს მაგალითები მკაფიოდ აჩვენებს „S&P 500“-ზე ინდექსირებული ერთობლივი ფონდის უპირატესობას მართულ ფონდებთან შედარებით და ასახავს „გადარჩენილთა მიკერძოების“ ეფექტს. ძალზე საეჭვოა, რომ „S&P 500“ ინდექსი "თამაშს" გამოეთიშოს, ხოლო თუ შენი საპენსიო დანაზოგი გრძელვადიან პერიოდს მოიცავს, საკმაოდ დიდი შანსია, რომ აქტიურად მართული ფონდი წარუმატებელი აღმოჩნდეს. ერთობლივი ფონდი შეიძლება ორი მიზეზის გამო გაქრეს. ის შეიძლება დაიხუროს, ისე რომ ფონდის დარჩენილი ღირებულება გადაეცეს მის მფლობელებს, ან შეიძლება მოხდეს სხვა მართულ ფონდთან შერწყმა, რომელსაც უკეთესი

ისტორია აქვს. მიუხედავად იმისა, რომ დღეს ათასობით მართული ერთობლივი ფონდი არსებობს, 1970 წელს შეერთებულ შტატებში მხოლოდ 358 ასეთი ფონდი ფუნქციონირებდა. ეკონომისტი ბარტონ მალკიელი ამ 358 ფონდს 2013 წლამდე აკვირდებოდა. 43 წლის განმავლობაში 274 ფონდმა (საერთო რაოდენობის 75 პროცენტზე მეტმა), არსებობა შეწყვიტა. დარჩენილი 84-დან მხოლოდ 4-მა აჯობა „S&P 500“ ინდექსს წლიური 2 პროცენტული პუნქტით ან მეტით.[(149)]

საფონდო ბირჟამ ისტორიულად ყველაზე მაღალი შემოსავლიანობა აჩვენა სხვა მსხვილ საინვესტიციო ინსტრუმენტებთან შედარებით. ინდექსირებული ფონდები კი ჩვეულებრივ ინვესტორს საშუალებას აძლევს, მიიღოს ამ ბაზრისგან მოგება ისე, რომ არ მოუწიოს ინდივიდუალური აქციების ან კონკრეტული ერთობლივი ფონდის შერჩევაზე ფიქრი. კვლევამ, რომელმაც 118-წლიანი პერიოდის განმავლობაში შეადარა აქციებისა და ობლიგაციების უკუგება 21 ქვეყანაში (სადაც ასეთი გრძელვადიანი მონაცემები ხელმისაწვდომი იყო), აჩვენა, რომ ყველა შემთხვევაში აქციების უკუგება ობლიგაციებისას აღემატებოდა.[(150)] ყველა ტიპის აქტივისთვის, საშუალო წლიური რეალური უკუგება 3–6 პროცენტს შორის მერყეობდა, მიუხედავად იმისა, რომ ამ პერიოდში ორი მსოფლიო ომი მოხდა.

რა თქმა უნდა, ბაზარზე იქნება როგორც აღმასვლის, ისე დაღმასვლის პერიოდები. ასევე შეიძლება იყოს აქციების ფასების შემცირების საკმაოდ გრძელი პერიოდებიც კი. სწორედ ამიტომ, ბევრი ინვესტორი, საპენსიო ასაკის მოახლოებასთან ერთად, ამცირებს სააქციო კაპიტალის წილს საკუთარ აქტივებში (იხ. ელემენტი 4-10). თუმცა, თუ საფონდო ბირჟის მუშაობის ხანგრძლივ ისტორიას შეხედავ, ნათლად დავინახავთ, რომ ინდექსირებული ფონდებიდან მიღებული გრძელვადიანი სარგებელი, ნებისმიერ ალტერნატივას — მათ შორის, მართულ სააქციო ფონდებსაც კი აჭარბებს.[(151)]

გამოსახულება 29: აქციების ფლობა გრძელვადიან პერიოდში ნაკლებ რისკიანია



წყარო: ლინძიუნ ლიუ, ენდრიუ ჯ. რეტენმაიერი და ძიძუნ ვანგი, „სოციალური უსაფრთხოება და საბაზრო რისკი“ (*Social Security and Market Risk*), *National Center for Policy Analysis*, სამუშაო დოკუმენტი №244 (2001 წლის ივლისი). უკუგება ეფუძნება იმ დაშვებას, რომ ადამიანი ახდენს ფიქსირებული თანხის ინვესტირებას ინვესტირების პერიოდის ყოველ წელს. მონაცემები განახლებულია 2019 წლის ჩათვლით.

როგორც 29-ე გამოსახულებაზეა ნაჩვენები, აქციების დივერსიფიცირებულ პორთფელს, ხანგრძლივი პერიოდის ფლობის შემთხვევაში, უკუგების მაღალი და შედარებით სტაბილური მაჩვენებელი ახასიათებს. გამოსახულებაზე წარმოდგენილია ყველაზე მაღალი და

ყველაზე დაბალი წლიური რეალური უკუგების განაკვეთის მონაცემები (ინფლაციით შესწორებული უკუგება), რომელიც მიღებულ იქნა საფონდო ბირჟის ინდექსირებული ინვესტიციებიდან, 1871-2014 წლებში, სხვადასხვა ხანგრძლივობის პერიოდებისთვის. გამოსახულება ეფუძნება დაშვებას, რომ ინვესტორი ყოველწლიურად ერთსა და იმავე ფიქსირებულ თანხას დებს ერთობლივ ფონდში, რომელიც მიბმულია „S&P 500“ ინდექსზე.(152) ცხადია, აქციების ფასების მოკლევადიან პერიოდში ფლობისას მნიშვნელოვანი რყევებია მოსალოდნელი. 1871–2014 წლებში „S&P 500“-ის რეალური უკუგება ერთწლიანი პერიოდისთვის მერყეობდა -40.8%-დან +47.2%-მდე. ხუთწლიანი პერიოდის შემთხვევაშიც კი, საშუალო წლიური უკუგება მერყეობდა -16.7%-დან +29.8%-მდე.

ამასთან, გაითვალისწინეთ, თუ როგორ უახლოვდება ერთმანეთს „ყველაზე მაღალი“ და „ყველაზე დაბალი“ უკუგების მაჩვენებლები ინვესტიციის ხანგრძლივობის ზრდასთან ერთად. როდესაც განვიხილავთ 35-წლიან ინვესტიციის პერიოდს, 1871-დან 2014 წლამდე საუკეთესო პერიოდის წლიური უკუგება 9.5 პროცენტი იყო, ხოლო ყველაზე უარესი პერიოდის — მხოლოდ 2.7 პროცენტი. ამრიგად, აქციების წლიური რეალური უკუგება ყველაზე უარესი სცენარის დროს დაახლოებით იგივე იყო, რაც ობლიგაციების რეალური უკუგება. ასეთი მაღალი და შედარებით სტაბილური გრძელვადიანი უკუგება აქციებს საპენსიო დანაზოგებისთვის განსაკუთრებით მიმზიდველ ინსტრუმენტად აქცევს.

აი, ყველაზე მნიშვნელოვანი გზავნილები ამ ელემენტიდან: არ მისცეთ გამოცდილების ან დროის ნაკლებობას საშუალება, შეგაფერხოთ სააქციო კაპიტალში ინვესტირების დაწყებაში. წარმატებული ინვესტორი რომ გახდეთ, არც სიღრმისეული კვლევაა აუცილებელი და არც „აქციების სუპერ ექსპერტობა“. საკმარისია რეგულარული შენატანები განახორციელოთ ინდექსირებულ კაპიტალის ერთობლივ ფონდში. გრძელვადიან პერსპექტივაში ეს საშუალებას მოგცემთ, მიიღოთ კონკურენტუნარიანი უკუგება მინიმალური რისკით. უმეტესობისთვის ეს ინვესტიციები საპენსიო გეგმის მნიშვნელოვანი ნაწილი იქნება. ყველა

მსხვილ ავტორიტეტულ საინვესტიციო კომპანიას აქვს ინდექსირებული კაპიტალის ერთობლივი ფონდის რამდენიმე ვარიანტი. სხვადასხვა ფირმას საფონდო ბირჟაზე შეიძლება ოდნავ განსხვავებული სახელი ჰქონდეს, ამიტომ ყურადღებით წაიკითხეთ აღწერა, რათა დარწმუნდეთ, რომ ირჩევთ იმ პროდუქტს, რომელიც თქვენს მიზნებს ყველაზე მეტად შეესაბამება.

ამ ელემენტიდან მეორე მთავარი დასკვნა ის არის, რომ ეკონომისტები არასოდეს უშვებენ ხელიდან შანსს, რომ „ბაზრის ანალიტიკოსებზე“ იხუმრონ. „პროფესიონალებზე“ უკეთ აქციების შერჩევის „ნიჭით“ გამორჩეულებს შორის მოხვდა რუსული ცირკის შიმპანზე, რომელმაც რუსეთის საინვესტიციო ფონდების 94 პროცენტს აჯობა, და ასევე, დარიჩინისფერი მრგვალკუდიანი მაიმუნი სახელად ადამ მონკი, რომელიც Chicago Sun-Times-ისთვის აქციებს უბრალოდ ნარინჯისფერი კალმით შემოხაზვით არჩევდა. ბრიტანულმა გაზეთმა *The Observer*-მა 2013 წელს კონკურსი ჩაატარა, რომელშიც სამი გუნდი მონაწილეობდა. პირველი იყო დამწყები ფინანსების სტუდენტების ჯგუფი; მეორე — საფონდო ბროკერებისა და საინვესტიციო ფონდების მენეჯერისგან შემდგარი გუნდი; ხოლო მესამე გუნდი იყო... ჟღალბეწვიანი, ზოლიანი კატა სახელად ორლანდო. მათ განახორციელეს ერთწლიანი ინვესტიციები. წლის ბოლოს სტუდენტები ზარალზე გავიდნენ, პროფესიონალებმა 3.5 პროცენტი სარგებელი მიიღეს, ხოლო ორლანდომ (რომელიც ბრმად არჩევდა აქციებს: უბრალოდ სათამაშო თაგვს ესროდა დაფას, სადაც კომპანიების სახელები ეწერა)— თითქმის 11-პროცენტიანი მოგება აჩვენა. როგორც ერთმა კომენტატორმა ირონიულად აღნიშნა: „კატას რომ ანდობ აქციების არჩევას, ყველაზე დიდი უპირატესობა ის არის, რომ საკომისიოს გადახდა თითქმის არ გიწევს.“ ეს რომ რეალური ინვესტიციები ყოფილიყო, ორლანდო სიამოვნებით მოგემსახურებოდათ მცირე რაოდენობის კატის საკვებისა და კატაბალახას სანაცვლოდ.

ელემენტი 4.10

10. მოარგე შენი ინვესტიციების ვადები შენს საჭიროებებს

> *„თუ ხანმოკლე პერიოდში აქციების ღირებულების 50%-იანი ვარდნა შენში ძლიერ სტრესს გამოიწვევს, მაშინ აქციების ფლობა საშენო საქმე არ არის.“*
>
> **— უორენ ბაფეტ**

ისეთი გრძელვადიანი ინვესტიციების განხორციელებისას, როგორიც არის დაგროვებით საპენსიო სქემაში თანხების განაწილება, ზოგადად, საუკეთესო არჩევანი ინდექსირებული ფონდებია. იმისდა მიუხედავად, რომ აქციებიდან გრძელვადიანი ამონაგები არსებითად აღემატება ობლიგაციებიდან მიღებულ შემოსავალს, ამ უკანასკნელის ღირებულება დროის ხანმოკლე პერიოდში შედარებით უფრო სტაბილურია. შესაბამისად, როდესაც ინვესტირებული თანხების გამოყენების საჭიროების პერიოდი ახლოვდება, მიზანშეწონილია მათი გადატანა იმგვარ ინსტრუმენტებში, რომლებიც უფრო სტაბილური ღირებულებით ხასიათდებიან. მაგალითად, ხუთწლიან საინვესტიციო ჰორიზონტში შედარებით უსაფრთხო ვარიანტად შეიძლება ჩაითვალოს ხუთწლიანი დაფარვის ვადის მქონე ობლიგაციების შეძენა. ამ პერიოდის დასრულების შემდეგ ინვესტორი მიიღებს როგორც თავდაპირველ თანხას, ასევე დარიცხულ პროცენტს. ზოგადი რჩევა: შეიძინეთ ისეთი ობლიგაციები, რომელთა დაფარვის ვადა დაახლოებით ემთხვევა იმ პერიოდს, როცა ფული დაგჭირდებათ, იქნება ეს სწავლის საფასურის გადახდა, ბინის

შესაძენად ავანსის დაფარვა, თუ პენსიაზე გასვლის შემდეგ რეგულარული შემოსავლის უზრუნველყოფა.

ობლიგაციის ფლობასთან დაკავშირებული ძირითადი რისკი არის ინფლაცია, რომელიც ამცირებს როგორც ძირი თანხის, ასევე დარიცხული სარგებლის რეალურ ღირებულებას. ამგვარი რისკი შესაძლოა შემცირდეს ან აღმოიფხვრას ინფლაციისგან დაცული ობლიგაციების გამოყენებით. მაგალითად, შეერთებულ შტატებში ასეთი ინსტრუმენტია **ინფლაციისგან დაცული სახაზინო ფასიანი ქაღალდები (TIPS)**(?), ხოლო საფრანგეთში - Obligations Assimilables du Trésor (OATs). ესენი ინფლაციაზე მიბმული (ინდექსირებული) ფიქსირებულგანაკვეთიანი სამთავრობო ობლიგაციებია, რაც იმას გულისხმობს, რომ ინვესტორს ეძლევა როგორც ფიქსირებული სარგებელი, ისე ინფლაციის კომპენსაცია, რაც რეალური მსყიდველობითი უნარის დაცვას უზრუნველყოფს. გერმანია, კანადა, საბერძნეთი, ავსტრალია, იტალია, იაპონია, შვედეთი, ისრაელი და ისლანდიაც უშვებენ ინფლაციისგან დაცულ ობლიგაციებს. იმის გამო, რომ მოულოდნელი ინფლაცია ერთ-ერთი ძირითადი ფაქტორია, რომელიც ობლიგაციებიდან მიღებულ შემოსავალს მნიშვნელოვნად ამცირებს და მოსალოდნელზე დაბალ ამონაგებს იწვევს, ინფლაციისგან დაცული ობლიგაციების შეძენა და ფლობა მის მფლობელს ამგვარი რისკისგან იცავს. როდესაც ადამიანები ელიან ინფლაციას, ინფლაციისგან დაცული ობლიგაციების საწყისი ფიქსირებული საპროცენტო განაკვეთი, როგორც წესი, უფრო დაბალია, ვიდრე ჩვეულებრივი სახელმწიფო ფასიანი ქაღალდების განაკვეთი, რადგან ასეთ ობლიგაციებში უკვე გათვალისწინებულია მოსალოდნელი ინფლაციის ფაქტორი. თუ ფაქტობრივი ინფლაციის დონე უფრო მაღალი აღმოჩნდება, ვიდრე ნავარაუდები იყო, ინფლაციისგან დაცული ობლიგაციები, როგორც წესი, უფრო მაღალ სარგებელს გამოიმუშავებენ, ვიდრე ჩვეულებრივი სახელმწიფო ფასიანი ქაღალდები. ხოლო როდესაც ფაქტობრივი ინფლაცია მოსალოდნელ დონეზე ნაკლებია, შედეგი საპირისპირო იქნება. ამრიგად, ინფლაციისგან დაცული ობლიგაციები ინვესტორს იცავს

ინფლაციის განაკვეთის მოულოდნელი ზრდისგან — ამ დროს მათ უფრო მეტს უხდიან — ხოლო როდესაც ინფლაცია მოულოდნელად ეცემა, შესაბამისად ნაკლებ უკუგებას იღებენ. ამ ტიპის ობლიგაციები ჩვეულებრივ მომხიბვლელია პენსიონერებისთვის, რომლებისთვისაც აუცილებელია მათი აქტივების რეალური მსყიდველობითი უნარის კონკრეტული დონის უზრუნველყოფა. თუმცა, მათი მოკლევადიანი ღირებულებაც ასევე დამოკიდებულია საპროცენტო განაკვეთების ცვლილებებზე და იმაზე, თუ როგორ გავლენას ახდენს ეკონომიკური პოლიტიკა მომავალი ინფლაციის დონეზე. ამიტომ, რეკომენდებულია, რომ ასეთ ობლიგაციებში მასშტაბური ინვესტირების წინ ინვესტორმა აუცილებლად კონსულტაცია გაიაროს ფინანსურ მრჩეველთან.(153)

ობლიგაციებთან დაკავშირებული კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი რისკია საპროცენტო განაკვეთების ცვლილება. წარმოიდგინე, რომ ყიდულობ 30-წლიან ობლიგაციას 1000 ლარად, რომლის წლიური სარგებელია 5%. ეს ნიშნავს, რომ ობლიგაცია ყოველწლიურად გადაგიხდის 50 ლარს პროცენტის სახით, ხოლო 30 წლის შემდეგ უკან დაგიბრუნებს შენს ინვესტირებულ 1000 ლარს. მაგრამ რა ხდება, თუ ცოტა ხანში ბაზრის საერთო საპროცენტო განაკვეთი 10%-მდე აიწევს? ამ შემთხვევაში, ინვესტორებს შეეძლებათ იგივე 50 ლარიანი სარგებლის მიღება ორჯერ იაფად — 500 ლარად ნაყიდი ობლიგაციით. შესაბამისად, ბაზარზე შენი ობლიგაციის ფასი დაახლოებით 500 ლარამდე დაეცემა, რადგან მისი დათქმული ანაზღაურება (50 ლარი წელიწადში) აღარც ისე მიმზიდველი იქნება. საპირისპიროდ, თუ საპროცენტო განაკვეთი 2.5%-მდე დაიკლებს მალევე ობლიგაციის შეძენიდან, შენი ობლიგაცია მომენტალურად გაძვირდება; ობლიგაციის ფასი დაახლოებით გაორმაგდება. პროცენტის ასეთი მერყეობა საკმაოდ სარისკოა, თუ ფულს ინახავ იმისთვის, რომ ხუთ წელიწადში რაიმე გინდა შეიძინო.

რამდენი ხნის განმავლობაში უნდა მოიცავდეს პორტფელი აქციებს და როდის უნდა გადახვიდე ობლიგაციებზე? ეს დამოკიდებულია იმაზე, როდის გჭირდება ინვესტირებული თანხის გამოყენება. როგორც ზემოთაც

აღვნიშნეთ, მოკლევადიანი მიზნებისთვის უკეთესია, თუ ფულს ობლიგაციებში ჩადებ. მაგალითად, ახალგაზრდა წყვილისთვის, რომელიც ფულს აგროვებს სახლის ან ბინის საყიდლად საჭირო 20%-იანი წინასწარი შენატანისთვის, შესაძლოა უკეთესი იყოს, რომ დანაზოგის ის ნაწილი, რომელიც სწორედ ამ მიზნისთვის არის განკუთვნილი, აქციებში არ ჩადოს და არჩევანი უფრო სტაბილურ ობლიგაციებზე შეაჩეროს. ეს იმით აიხსნება, რომ უძრავი ქონების შეძენა მხოლოდ რამდენიმეწლიან დაგროვებას მოითხოვს და ფასების მკვეთრი რყევა ამ პერიოდში არასასურველია. სხვაგვარად არის საქმე, თუ წყვილი ფულს აგროვებს შვილისთვის, რათა 18 წლის შემდეგ დაფაროს უნივერსიტეტის სწავლის ხარჯები, ან როდესაც მათი მიზანია საპენსიო დანაზოგის შექმნა, რისთვისაც წინ 35-დან 45 წლამდე დრო აქვთ. ამ ბოლო ორ შემთხვევაში, დანაზოგის თითქმის მთელ პერიოდში საინვესტიციო პორტფელის ძირითად ნაწილს, ხოლო ხშირად სრულადაც, უნდა შეადგენდნენ აქციები.

ახალშობილის მშობლებს, რომლებიც ფულის დაგროვებას შვილის უმაღლესში სწავლის დაფინანსებისთვის თავიდანვე იწყებენ, მეტი დრო აქვთ როგორც კაპიტალის დასაგროვებლად, ისე იმ რისკების გასაფანტად (დივერსიფიკაციისთვის), რომლებიც აქციებზე დაფუძნებული შემოსავლის მიღებას ახლავს. ასეთ შემთხვევაში გონივრულია, რომ საუნივერსიტეტო დანაზოგის პორტფელში მნიშვნელოვანი წილი აქციებს ეკავოს. თუმცა, როგორც 2008 წლის დიდი რეცესიის დროს აქციების მკვეთრმა გაუფასურებამ და 2022 წლის ბაზრის ვარდნამ გვაჩვენა, აქციების ფლობა, 18-წლიანი ვადითაც კი, გარკვეულ რისკებთან არის დაკავშირებული. შესაბამისად, მშობლებისთვის, რომლებსაც სურთ რისკის შემცირება შვილის განათლებასთან დაკავშირებულ დანაზოგებში, მიზანშეწონილია აქციების წილის შემცირება და ობლიგაციებზე გადართვა, განსაკუთრებით მაშინ, როცა ფონდების გამოყენების დრო ახლოვდება.

როდესაც ადამიანების შემოსავლები იზრდება და სიცოცხლის ხანგრძლივობა მატულობს, პენსიაზე გასვლისთვის დანაზოგების დაგეგმვა სულ უფრო მნიშვნელოვანი ამოცანა ხდება. პენსიაზე გასვლისას არავის

სურს, რომ ცხოვრების სტილი მკვეთრად შეცვალოს; და არც ის, რომ დაგროვილი დანაზოგები გაცილებით ადრე ამოიწუროს, ვიდრე იცოცხლებს. იმ ადამიანებისთვის, ვისაც პენსიამდე ათ წელზე მეტი დარჩა, როგორც წესი, საუკეთესო ვარიანტად ითვლება დივერსიფიცირებული საინვესტიციო პორტფელი, მაგალითად, S&P 500-ზე ინდექსირებული ფონდი. ხოლო უფრო კონსერვატიული დამზოგველებისთვის, საინვესტიციო პორტფელში ობლიგაციების 10, 20 ან თუნდაც 40 პროცენტით წილის გამოყოფა, ჩვეულებრივ, უზრუნველყოფს პენსიის აქტივების უფრო სტაბილურ ღირებულებას. მართალია, ასეთი სტრატეგიით მიღებული საბოლოო შემოსავალი, სავარაუდოდ, უფრო ნაკლები იქნება, მაგრამ სტაბილურობა და რისკის შემცირება ბევრისთვის უფრო მნიშვნელოვანია.

რადგანაც საპენსიო ასაკი გვიახლოვდება, ჩვენთვის (თითქმის ყველასთვის, ძალიან მდიდრების გარდა) გონივრულია პორტფელის მთლიანად აქციებში განთავსება და შემდეგ ეტაპობრივად მისი ნაწილის ობლიგაციებში გადატანა. როდის უნდა დაიწყოთ გადატანა? ეს ნაწილობრივ იმაზეა დამოკიდებული, როდის და რა მოცულობის თვიური შემოსავალი იქნება საჭირო პენსიაზე ყოფნის პერიოდში. თუმცა, იმ ადამიანებისთვის, რომელთაც აქვთ დიდი პორტფელი ან შემოსავალი, რომელიც სრულად ფარავს მათ პენსიონერობის პერიოდის საჭიროებებს, დანაზოგების მნიშვნელოვანი ნაწილი შეიძლება უფრო დიდხანს დარჩეს აქციებში, რათა გრძელვადიანი მოსალოდნელი მოგება მაქსიმალურად გაიზარდოს. ობლიგაციებზე ეტაპობრივი გადასვლის მთავარი მიზანი ის არის, რომ არ მოგვიწიოს აქციების გაყიდვა მაშინ, როდესაც მისი ფასი დროებით შემცირებულია (რაც მოკლევადიან პერიოდში ახასიათებს). რაც უფრო მალე ელოდებით, რომ პორტფელი დაგეხმარებათ თვიური ცხოვრებისეული ხარჯების დასაფარად, მით უფრო მნიშვნელოვანია რისკის შემცირება — სტრატეგიული და ეტაპობრივი გადასვლით ობლიგაციებში.

საპენსიო ინვესტიციებთან დაკავშირებით ასევე კრიტიკულად

მნიშვნელოვანია გავითვალისწინოთ, როგორ იბეგრება როგორც საინვესტიციო შენატანები, ისე საპენსიო შემოსავალი. ბევრ ქვეყანაში პენსიისთვის დაგროვილი თანხები ნაწილობრივ გათავისუფლებულია საშემოსავლო გადასახადებისგან, რაც დანაზოგს უფრო სწრაფად ზრდის. მაგალითად, უკრაინაში, არასახელმწიფო საპენსიო ფონდებში შენატანები, პირის ხელფასის 15%-მდე ოდენობით, თავისუფლდება საშემოსავლო გადასახადიდან. ასევე, საინვესტიციო ამონაგები არ იბეგრება, შესაბამისად მთლიანი თანხა უფრო სწრაფად გროვდება.(154) უფრო დაბალი გადასახადების გზით მთავრობები მოქალაქეებს სტიმულს აძლევენ ფული დაზოგონ პენსიისთვის; ზოგიერთი ქვეყანა, მაგალითად ბულგარეთი, დაგროვილ საპენსიო თანხებსა და კერძო ფონდებიდან მიღებულ შემოსავლებს ყველა სახის გადასახადისგან ათავისუფლებს.(155) ცენტრალური და აღმოსავლეთ ევროპის რიგ ქვეყნებში კერძო საპენსიო ინვესტიციები ჯერ კიდევ ფართოდ ხელმისაწვდომი არ არის, მაგრამ გლობალური ტენდენციის შესაბამისად, საგადასახადო შეღავათებით წახალისება ზრდის ნებაყოფლობით შენატანებს. თუ თქვენ ჯერ არ გაქვთ წვდომა საგადასახადო შეღავათების მქონე კერძო საპენსიო ანგარიშებზე, განაგრძეთ თანხების დაზოგვა. როცა ასეთი ანგარიშები ხელმისაწვდომი გახდება, თქვენ შეძლებთ ყოველწლიურად მაქსიმალური ნებადართული ოდენობის შეტანას და დააჩქარებთ პენსიისთვის დაგროვების პროცესს.

იმ ადამიანებისთვის, ვინც მომავალ საპენსიო პერიოდზე წინასწარ ზრუნავს, რეკომენდაციები შეიძლება ასე შევაჯამოთ: დაიწყე დანაზოგების დაგროვება რაც შეიძლება ადრე; ინვესტიციების ძირითადი ნაწილი რაც შეიძლება დიდხანს შეინარჩუნე დივერსიფიცირებულ, აქციებზე დაფუძნებულ პორტფელში, ხოლო როცა დანაზოგების გამოყენების დრო მოახლოვდება, ეტაპობრივად გადადი ნაკლებად რისკიან და შედარებით დაბალი ამონაგების მქონე აქტივებზე, მაგალითად, ობლიგაციებზე. ამასთან, აუცილებლად გამოიყენე ის საგადასახადო შეღავათები, რომლებიც საპენსიო გეგმებისთვის სახელმწიფოს მხრიდან არის შეთავაზებული.

ვიდეო:

ხელმისაწვდომობის მიკერძოებულობა

ვიდეო:

დანაკარგის არიდება

ვიდეო:

მშობლიური ქვეყნის მიკერძოებულობა

ვიდეო:

ჯოგური ქცევა

ელემენტი 4.11

11. შეამცირე შენი რისკები

> *„დაფიქრდი, სანამ გადახტები.“*
>
> **— ეზოპე, მელა და თხა**

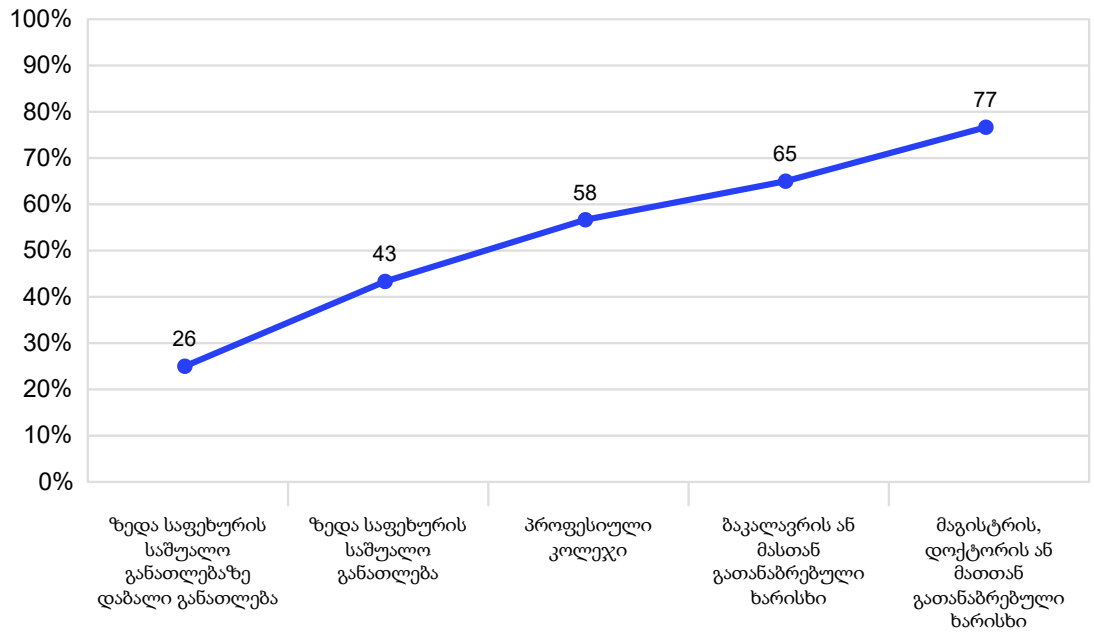
ამ წიგნის ბევრი მკითხველი მალე დადგება მნიშვნელოვანი არჩევანის წინაშე. რა გააკეთოს სასწავლებლის დასრულების შემდეგ. გააგრძელოს სწავლა უნივერსიტეტში, მიიღოს პროფესიული განათლება, თუ პირდაპირ შეუერთდეს შრომით ბაზარს? თუ უნივერსიტეტს აირჩევს, რომელი იქნება საუკეთესო? სამწლიანი პროგრამა სჯობს თუ ოთხწლიანი? კერძო თუ საჯარო უნივერსიტეტი? სწავლა ადგილობრივ ენაზე სჯობს თუ უცხოურზე? დარჩეს ქვეყანაში თუ განათლება საზღვარგარეთ მიიღოს? როგორ შეარჩიოს სპეციალობა? რომელი უნივერსიტეტი თავაზობს ყველაზე საინტერესო და პერსპექტიულ შესაძლებლობებს? ეს ყველაფერი საინვესტიციო გადაწყვეტილებებია: ისინი მოითხოვენ არა მხოლოდ სოლიდურ ფინანსურ რესურსებს, არამედ განსაზღვრავენ მომავალში შესაძლო პროფესიულ და პირად კმაყოფილებასაც. სწორედ ამიტომ, განათლების გზის არჩევა უნდა იყოს გააზრებული და ინფორმირებული ნაბიჯი. როდესაც განათლების შესახებ გადაწყვეტილებას იღებ, განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია ქვემოთ განხილული ფაქტორების გათვალისწინება.

მიუხედავად იმისა, რომ ბევრისთვის უნივერსიტეტში სწავლა სასურველი არჩევანია, ეს გზა ყოველთვის ოპტიმალური არ არის. უნივერსიტეტში სწავლის ხარჯი მაღალია. თუ სტუდენტი რამდენიმე წელს ხარჯავს დროსა და ფულს, მაგრამ სწავლებას დიპლომის აღებამდე

წყვეტს, განხორციელებული ინვესტიცია, დიდი ალბათობით, არასასურველ შედეგს მოიტანს. უნივერსიტეტისა თუ სხვა სახის უმაღლესი განათლების მსურველი სტუდენტისთვის ერთ-ერთი ყველაზე დიდი რისკი ისაა, რომ განათლებაში ჩადებულმა ინვესტიციამ შესაძლოა უარყოფითი უკუგება მოიტანოს. ეს მაშინ ხდება, როცა ამ განათლების შედეგად მიღებული შემოსავალი უფრო ნაკლებია, ვიდრე მასზე დახარჯული ჯამური რესურსები — დრო, ფული და ძალისხმევა.

OECD-ის მონაცემებით, უმაღლესი განათლების მიღება მნიშვნელოვნად ზრდის იმის ალბათობას, რომ ადამიანი მედიანურ შემოსავალზე მაღალ ანაზღაურებას მიიღებს, როგორც ეს ნაჩვენებია 30-ე გამოსახულებაზე. იმ პირებს შორის, ვისაც არ აქვს უმაღლესი განათლება (მათ შორის არც ზედა საფეხურის საშუალო განათლება), მხოლოდ 26 პროცენტი იღებს მედიანურ შემოსავალზე მეტს, მაშინ როცა მაგისტრის, დოქტორის ან მასთან გათანაბრებული ხარისხის მქონე პირებში ეს მაჩვენებელი 77 პროცენტს აღწევს.

გამოსახულება 30: მედიანურ შემოსავალზე მეტი ანაზღაურების მქონე მოსახლეობის წილი განათლების დონეების მიხედვით (OECD-ის საშუალო მაჩვენებლები)



წყარო: stats.oecd.org.

ზოგადად, ბაკალავრის ხარისხის მქონე ადამიანების წლიური მედიანური შემოსავალი უფრო მაღალია, ვიდრე მათი, ვისაც მხოლოდ სკოლის ატესტატი აქვს. ეს დასკვნა პრაქტიკულად ყველა ქვეყნისთვის ჭეშმარიტია. (თუ რაიმე გამონაკლისს აღმოაჩენ, მოგვწერე და აუცილებლად მივუთითებთ ჩვენს ვებგვერდზე!) თუმცა ისიც უნდა აღინიშნოს, რომ უნივერსიტეტის კურსდამთავრებულთა შემოსავლები მნიშვნელოვნად განსხვავებულია. რეალური ანაზღაურება უმაღლესი განათლების მიღების შემდეგ მრავალ ფაქტორზეა დამოკიდებული, მათ

შორის, მიღებულ უნარებზე, არჩეულ სპეციალობაზე და იმ კონკრეტული შრომის ბაზრის მოთხოვნა-მიწოდების პირობებზე, სადაც კურსდამთავრებული იწყებს მუშაობას. 2024 წლის დასაწყისში ნიუ-იორკის ფედერალურმა სარეზერვო ბანკმა გამოაქვეყნა კვლევა, რომელიც 75 სხვადასხვა სპეციალობის კურსდამთავრებულთა კარიერის შუა ეტაპზე არსებულ ანაზღაურებებს ასახავს. შემოსავლების მიხედვით ტოპ ათი სპეციალობა ასე გამოიყურება:

1. ქიმიური ინჟინერია
2. კომპიუტერული ინჟინერია
3. აეროკოსმოსური ინჟინერია
4. ელექტრო ინჟინერია
5. კომპიუტერული მეცნიერება
6. მექანიკური ინჟინერია
7. სამოქალაქო ინჟინერია
8. ინდუსტრიული ინჟინერია
9. ეკონომიკა
10. სამშენებლო სერვისები(156)

ხედავთ რაიმე კანონზომიერებას ამ სიაში? მცირე მინიშნება: ეს ტენდენცია კიდევ უფრო თვალსაჩინო გახდება, თუ გაითვალისწინებთ რომ „მშენებლობის სერვისები“ ასევე ინჟინერიის დარგია. ჩვენ, რა თქმა უნდა, არ ვამბობთ, რომ არ უნდა ისწავლოთ ისტორია, ლათინური ენა, სოციოლოგია ან დრამატურგია, თუ ეს სფეროები ნამდვილად გაბედნიერებთ. უბრალოდ უნდა გააცნობიეროთ, რომ ასეთი არჩევანი დაკავშირებულია ალტერნატიულ დანახარჯთან შემოსავლის უფრო დაბალი დონის სახით. მნიშვნელოვანია, რომ იმდენად გიყვარდეთ თქვენი არჩეული დარგი, რომ მზად იყოთ ამ ფინანსური მსხვერპლისთვის. გარდა ამისა, გახსოვდეთ: თუ განათლების დაფინანსებისთვის სესხს აიღებთ, მისი დაბრუნება მოგიწევთ სწორედ იმ შემოსავლიდან, რომელსაც თქვენი

პროფესია მოგიტანთ.

მოდით დავფიქრდეთ, რატომ ირჩევენ სტუდენტები ზოგჯერ ისეთ საგანმანათლებლო მიმართულებებს, რომლებიც საბოლოოდ უარყოფით ფინანსურ შედეგს იძლევა. უპირველეს ყოვლისა, ბევრ სტუდენტს არარეალური მოლოდინები აქვს იმ შემოსავლების შესახებ, რომლებიც მათი პროფესიული არჩევანის შედეგად შეიძლება მიიღონ. გადაჭარბებული მოლოდინების შემთხვევაში, შესაძლოა განათლებაში უფრო მეტი გადაიხადონ, ვიდრე ეს მათი მომავალ შემოსავლებთან არის შესაბამისობაში. ინფორმირებული არჩევანის გასაკეთებლად აუცილებელია შეისწავლო მოქმედი და მოსალოდნელი შრომის ბაზრის ტენდენციები და სხვადასხვა პროფესიის შემოსავლის პოტენციალი. მნიშვნელოვანია გაეცნო სპეციალურ კვლევებს ან მოძებნო ოფიციალური სტატისტიკა — როგორც შენი ქვეყნისთვის, ასევე იმ ქვეყნებისათვის, სადაც სწავლის ან დასაქმების მიზნით გადასვლას განიხილავ. ასეთ წყაროებში ხშირად მოცემულია ძირითადი პროფესიების აღწერები: მოთხოვნები, დასაქმების პერსპექტივები, ზრდის ტენდენციები და მედიანური ანაზღაურება. ბევრი მათგანი მოიცავს პროგნოზებს მომავალი მოთხოვნის შესახებაც. (მაგალითად, მარტივად შეიძლება ვივარაუდოთ, რომ თუ შობადობა იკლებს, მომდევნო წლებში ახალი მასწავლებლების საჭიროებაც შემცირდება.) რეალისტური მოლოდინები მომავალი შემოსავლების შესახებ კრიტიკულად მნიშვნელოვანია უმაღლესი განათლების შესახებ სწორი გადაწყვეტილებების მისაღებად. რაც შეეხება ემიგრაციის შესაძლებლობას, სასურველია ადრეული ასაკიდან დაიწყო ისეთი ენების სწავლა, რომლებიც გაგიფართოებს არჩევანს სხვადასხვა ქვეყანაში განათლებისა და დასაქმების შესაძლებლობებთან დაკავშირებით. გინდა, შენი შესაძლებლობები მოიცავდეს ინგლისურენოვან ქვეყნებს, ფრანკოფონურ სივრცეს თუ სხვა გეოგრაფიულ მიმართულებებს?

მეორე, ბევრი სტუდენტი სწავლასთან დაკავშირებულ რეალურ ხარჯებს სათანადოდ არ აფასებს. განათლების ჯამური ღირებულება

მოიცავს როგორც სწავლის გადასახადს, სახელმძღვანელოებისა და სხვა მოსაკრებლების ღირებულებას, საცხოვრებელ და კვების ხარჯებს, ისე ალტერნატიულ დანახარჯებსაც. გაითვალისწინე: უნივერსიტეტში სწავლა, თუნდაც ნახევარ განაკვეთზე, ნიშნავს, რომ დროებით უარს ამბობ იმ შემოსავალზე, რომელიც ამ პერიოდში მუშაობით შეგეძლო მიგეღო. ამიტომ აუცილებელია განათლების სრული ღირებულება სწორად შეაფასო.

მესამე, სტუდენტები ხშირად საჭიროზე მეტ სესხს იღებენ. ზოგი მათგანი სტუდენტურ სესხს თავისუფალ ფულად დახმარებად აღიქვამს და ზედმეტად ბევრს სესხულობს. მრავალი ახალგაზრდა არ არის მზად იმ სირთულის რეალურად შეფასებისთვის, რაც სწავლის დასრულების შემდეგ სესხის საკუთარი შემოსავლით დაფარვას მოჰყვება. ვთქვათ, თუ სესხი 3%-ანია, მაშინ 50,000 ევროს სესხის დასაფარად 15 წლის განმავლობაში თვეში დაახლოებით 345 ევროს გადახდა დაგჭირდება; 75,000 ევროს შემთხვევაში — 518 ევრო თვეში; ხოლო 100,000 ევროს შემთხვევაში — 691 ევრო ყოველთვიურად. დარწმუნებული ხარ, რომ შენი მომავალი შემოსავალი საკმარისი იქნება აღებული ვალის მომსახურებისთვის, იმის გათვალიწინებით, რომ სხვა საბაზისო ხარჯების დაფარვაც მოგიწევს? ძალიან სერიოზულად დაფიქრდი ამაზე, სანამ სტუდენტურ სესხს აიღებ.

მეოთხე, სტუდენტები ხშირად მიიჩნევენ, რომ ცნობილი და მდიდარი ადამიანების ის ფართოდ გავრცელებული წარმატების ისტორიები, რომლებიც მათ სმენიათ, სწორედ მათი მომავალი კარიერის ტიპურ სცენარს წარმოადგენს. მაგრამ რეალურად რამდენი დრამატული ხელოვნების კურსდამთავრებული ხდება კინოვარსკვლავი? ბევრად უფრო მაღალია იმის ალბათობა, რომ მათი გზა დაემსგავსება იმ პერსონაჟისას, რომელიც კომიქსშია გამოსახული.

ჩვენ, რა თქმა უნდა, არ ვამბობთ, რომ განათლების დასაფინანსებლად სესხის აღება არ შეიძლება. ბევრ შემთხვევაში ეს გადაწყვეტილება გონივრული და გამართლებულია. სასარგებლოა, თუ

განათლებას ორ განსხვავებულ კომპონენტად აღიქვამ: სამომხმარებლო ნაწილი — ეს არის შენი უნივერსიტეტის საფეხბურთო გუნდის გულშემატკივრობა, მეგობრების შეძენა (შესაძლოა, მომავალი მეუღლისაც კი), ღამის წვეულებები და რამდენიმე მართლაც საინტერესო კურსი (მაგალითად, „XVI საუკუნის რელიგიური მოძრაობები“). მეორე — ინვესტიცია ცოდნასა და უნარებში, როგორიცაა ინფორმაციის დამოუკიდებლად მოძიება ბიბლიოთეკაში, ან ისეთი პრაქტიკული კომპეტენციების განვითარება, რომლებიც მომავალ კარიერაში გამოგადგება. ისევე, როგორც არასოდეს გირჩევდი მსოფლიო ჩემპიონატზე წასასვლელი ბილეთის სესხით ყიდვას (ეს ხომ უბრალოდ მოხმარებაა), სრულიად გასაგები და მისაღებია, თუ თანხას ისესხებ ახლად გამოგონილი, საფეხბურთო ბურთის საწარმოებლად საჭირო ელექტრონულად მართული დანადგარების შესაძენად (ეს უკვე ინვესტიციაა). ნებისმიერი სხვა სესხის მსგავსად, სტუდენტურ სესხსაც ახლავს ვალდებულება, უნდა დაბრუნდეს ძირი თანხა, პროცენტებთან და მოსაკრებლებთან ერთად. არსებობს სტუდენტური სესხის სხვადასხვა ტიპის პროგრამები, ამიტომ მნიშვნელოვანია, რომ დეტალურად შეისწავლო თითოეული მათგანი და განსაზღვრო, რომელი შეესაბამება შენს საჭიროებებს ყველაზე მეტად. გარდა ამისა, განათლების მაღალი ხარისხის მიღება შესაძლებელია ისეთ უნივერსიტეტებშიც, რომლებიც



"სინამდვილეში მიმტანი არ ვარ, მსახიობი ვარ. ახლა უბრალოდ ვითამაშებ, ვითომ თქვენ გემსახურებით."

სწავლას შედარებით დაბალ ფასად გთავაზობენ — ყოველგვარი ზედმეტი „სერვისების“ გარეშე, როგორიცაა მიშელინის ვარსკვლავის მქონე სასადილოები ან კლდეზე ცოცვის ხელოვნური კედლები. მაგალითად, ჩიკაგოს უნივერსიტეტისა და კალიფორნიის უნივერსიტეტის სან-დიეგოს კამპუსის კურსდამთავრებულებს აქვთ ზუსტად ერთნაირი შემოსავალი, თუმცა სწავლის ხარჯი მათთვის მნიშვნელოვნად განსხვავდება. ჩიკაგოს უნივერსიტეტის სტუდენტები წელიწადში 62,200 დოლარს იხდიან (დაფინანსების გარეშე), მაშინ როცა სან-დიეგოს უნივერსიტეტში სწავლის წლიური ღირებულება კალიფორნიის მაცხოვრებლებისთვის 16,050 დოლარია, ხოლო სხვა შტატიდან მოსული სტუდენტებისთვის — 48,600 დოლარი. შედეგად, ოთხწლიანი სწავლის განმავლობაში სან-დიეგოს უნივერსიტეტის სტუდენტი გადაიხდის ან 54,000 დოლარით ნაკლებს (თუ სხვა შტატიდან არის), ან 185,000 დოლარით ნაკლებს (თუ კალიფორნიაში ცხოვრობს) და მაინც იღებს იმავე ეკონომიკურ შედეგს.[157]

განათლებასთან დაკავშირებული ფინანსური რისკების შესამცირებლად, სტუდენტებსა და მათ მშობლებს შეუძლიათ განიხილონ სასწავლებლის ხარჯების დაფინანსების ალტერნატიული გზები. შეიმუშავეთ ფინანსური გეგმა ისე, რომ სესხი იყოს მხოლოდ უკიდურესი და ბოლო ვარიანტი. მშობლებს, ნათესავებსა და მეგობრებს შეუძლიათ წინასწარ დაგეგმონ დანაზოგები.

არსებობს დამატებითი დაფინანსების შესაძლებლობებიც — მაგალითად, სტიპენდიები და გრანტები. ისინი განსაკუთრებით მიმზიდველია, რადგან მათი დაბრუნება საჭირო არ არის. სტიპენდიებისა და გრანტების სიები ხელმისაწვდომია როგორც საშუალო სკოლების კარიერისა და განათლების მრჩეველთა ოფისებში, ისე ინტერნეტში. აუცილებლად გამონახე დრო, რომ მათზე ინფორმაცია მოძებნო. თითოეულ მათგანს აქვს საკუთარი მოთხოვნები, შესაბამისობის კრიტერიუმები და განაცხადის ვადები. როცა იღებ გადაწყვეტილებას განათლებაში ინვესტიციის შესახებ, გაითვალისწინე ყველა ეს ალტერნატივა და აირჩიე ის გზა, რომელიც შენთვის ყველაზე

რაციონალურია არსებული ეკონომიკური გარემოს პირობებში.

სასწავლო ინვესტიციის მსგავსად, საცხოვრებელი სახლის შეძენაც ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი საინვესტიციო გადაწყვეტილებაა, რომლის წინაშეც თითოეული ჩვენგანი დგება. ბევრისთვის სახლი მათი ფინანსური ცხოვრების ყველაზე დიდი ინვესტიციაა — სულ მცირე, საწყის ეტაპზე მაინც. სახლი, რომელიც ფინანსურად ხელმისაწვდომია, მდებარეობს სასურველ ადგილას და კარგადაა მოვლილი, მართლაც შეიძლება გახდეს სწორი საინვესტიციო არჩევანი. ამ გადაწყვეტილებასაც თან ახლავს გარკვეული რისკები და შეცდომის დაშვების ალბათობაც. ქვემოთ ჩამოთვლილი ფაქტორების დეტალური ანალიზი დაგეხმარება, თავიდან აიცილო არასასურველი შედეგები.

პირველი, ყურადღებით უნდა ავწონ-დავწონოთ, ბინის ყიდვა ჯობს თუ ქირაობა? ბევრის აზრით, ყიდვა უკეთესი არჩევანია, რადგან უძრავი ქონება არის კაპიტალი. მათი აზრით, ქირა ფუჭად გადაყრილი ფულია. ის სახლის მეპატრონის ჯიბეში მიდის და იკარგება, მაშინ როცა იგივე თანხა შეიძლებოდა საკუთრების დაგროვებასა და ოჯახის ქონების ზრდას მოხმარებოდა — იპოთეკური სესხის ნელ-ნელა დაფარვით და უძრავი ქონების ღირებულების მატებით. თუმცა, იპოთეკის პირველ წლებში ყოველთვიური გადასახადის თითქმის მთელი ნაწილი მხოლოდ პროცენტს ფარავს, ხოლო კაპიტალის დაგროვება ძალიან მცირეა. პრაქტიკულად, საკუთრების პირველი სამი წლის განმავლობაში თითქმის საერთოდ ვერ აგროვებ კაპიტალს. უბრალოდ ბანკს უხდი პროცენტს — ზუსტად ისევე, როგორც ქირის შემთხვევაში გადაუხდიდი მეპატრონეს.

მეორე — უძრავი ქონების ყიდვა-გაყიდვა ერთ-ერთი ყველაზე ძვირადღირებული ტრანზაქციაა, ამიტომ სახლი მხოლოდ იმ შემთხვევაში უნდა იყიდო, თუ რეალურად გეგმავ იქ მინიმუმ სამი წლის განმავლობაში ცხოვრებას. სახლის ყიდვისას მოგიწევს გადაიხადო **უძრავი ქონების აგენტის საკომისიო**(?) და მათი სერვისზე დარიცხული **დღგ**(?), რომელთა ოდენობა ქვეყნების მიხედვით განსხვავდება (ავსტრია — 3%; ხორვატია — 3%; იტალია — 7%-მდე).(158) გარდა ამისა, იპოთეკური სესხის დაფარვას

ხშირად თან ახლავს ათობით, ასობით ან თუნდაც ათასობით დოლარის დამატებითი ხარჯები. თუ სახლს შეძენიდან რამდენიმე წელიწადში გაყიდი, დიდი ალბათობით, ამ ტრანზაქციებთან დაკავშირებული ხარჯები გადააჭარბებს იმ კაპიტალს, რომლის დაგროვებაც ამ პერიოდში მოხერხდა.

მესამე, ნუ შეიძენ სახლს მანამ, სანამ პირველადი შენატანისთვის საჭირო თანხას არ დააგროვებ. მაგალითად, შეერთებულ შტატებში, თუ საწყისი შენატანი 20 პროცენტზე ნაკლებია, იძულებული იქნები დააზღვიო იპოთეკა, რაც ყოველთვიურ გადასახადს გაზრდის. (იპოთეკური დაზღვევა იცავს გამსესხებელს ზარალისგან იმ შემთხვევაში, თუ მსესხებელი ვერ ასრულებს სესხზე აღებულ ვალდებულებებს.) მსგავსი პრაქტიკა გავრცელებულია ისეთ ქვეყნებშიც, როგორებიცაა გაერთიანებული სამეფო, დანია და ავსტრალია. გაითვალისწინე, რომ სხვადასხვა ქვეყანაში განსხვავებული წესები მოქმედებს, ამიტომ თავიდანვე უნდა გაარკვიო, რა დამატებითი გადასახადების გადახდა შეიძლება მოგიწიოს. [(159)] ასევე, არ გამოიყენო დაბალ საპროცენტო განაკვეთზე დაფუძნებული იპოთეკა საცხოვრებლის შესაძენად, რომელიც სინამდვილეში „სატყუარაა“. მსგავსი სესხები მზარდ პროცენტს ითვალისწინებს, რაც მნიშვნელოვნად გაზრდის შენს ყოველთვიურ იპოთეკურ გადასახადს მომავალში. დასასრულს, როგორც 4.4 ელემენტში აღვნიშნეთ, სესხი აიღე იმ ვალუტაში, რომელშიც იღებ შემოსავალს. სხვა ვალუტაში სესხის აღების შემთხვევაში, თუ შენ მიერ მიღებული შემოსავლის ვალუტა გაუფასურდება, შესაძლოა აღმოჩნდე ისეთ მდგომარეობაში, რომ გადასახდელი თანხა ბევრად უფრო მეტია, ვიდრე თავდაპირველად გეგმავდი.

მეოთხე, მხოლოდ იმიტომ, რომ შეგიძლიათ იპოთეკური სესხის ყოველთვიური მომსახურება, ეს არ ნიშნავს, რომ რეალურად შეგიძლიათ სახლის შენახვაც. იპოთეკა ყველაზე თვალსაჩინო და ძირითადი გადასახადია, რომელსაც ყოველთვიურად იხდით, მაგრამ სახლის ფლობა დაკავშირებულია სხვა რეგულარულ ხარჯებთან და ვალდებულებებთან, რომლებიც აუცილებლად უნდა გაითვალისწინო. თუ ეს ხარჯები არ შედის

ე.წ. ესქროუს ანგარიშში (escrow), ქონებისა და/ან მიწის გადასახადების გადახდა მოგიწევს ცალკე. ასევე, შენს ყოველთვიურ ბიუჯეტში აუცილებლად უნდა გაითვალისწინო სახლის დაზღვევა. გარდა ამისა, შესაძლოა ერთ დღეს სახურავმა დაიწყოს გაჟონვა, გაგიფუჭდეთ წყლის გამაცხელებელი, ჭურჭლის სარეცხი მანქანა ან საშრობი, გამოირთოს კონდიციონერი ან გაფუჭდეს სანტექნიკა, რაც სარემონტო ხარჯებს მოითხოვს. შესაძლოა ასევე დაგჭირდეთ გაზონის სათიბი მანქანა ან სხვა ტექნიკა ეზოს მოსავლელად. ყველა ეს არის რეგულარული ხარჯები, რომლებიც სახლის ფლობისას თითქმის გარდაუვალია. ამიტომ, სანამ გადაწყვეტ, გონივრულია თუ არა შენთვის სახლის შეძენა, აუცილებლად შეაფასე და წინასწარ ჩასვი ყველა ეს ხარჯი შენს საბიუჯეტო გათვლებში.

და ბოლოს, როდესაც შენს საკუთრებაში არსებულ სახლში კაპიტალს აგროვებ, ნუ წამოეგებით დამატებითი იპოთეკური სესხის ან თქვენს საკუთარ კაპიტალზე დაფუძნებული სესხის აღების ცდუნებას თქვენი მიმდინარე მოხმარების გასაზრდელად. უძრავი ქონების ფასები ისევე იკლებს, როგორც იზრდება. 2008–2009 წლების უძრავი ქონების ბაზრის კრიზისის შემდეგ აშშ-ში ბევრი ადამიანი სავალალო მდგომარეობაში აღმოჩნდა. მათი უძრავი ქონების შეფასებული ღირებულება იპოთეკის დასაფარ თანხაზე ნაკლები იყო. ზოგმა გაყიდვისას მნიშვნელოვანი ფინანსური ზარალი მიიღო, სხვებს არ ჰქონდათ შესაძლებლობა, სახლი წაგებით გაეყიდათ და ამიტომ დაიტოვეს იგი, იმ იმედით, რომ ბაზარი აღდგებოდა. იყვნენ ისეთებიც, ვინც იძულებული გახდა გაევლო რთული და მტკივნეული პროცესი — უძრავი ქონების იძულებითი ჩამორთმევა. ამიტომ, უსაფრთხოების თვალსაზრისით მნიშვნელოვანია, რომ შენი სახლის ღირებულებიდან საკმაოდ დიდი ნაწილი შენს საკუთრებაში იყოს და არა ბანკის. ეს დაგიცავს, თუ უძრავი ქონების ფასები დროებით დაიკლებს.

ზემოთ წარმოდგენილი რეკომენდაციების გათვალისწინება დაგეხმარებათ იცხოვროთ თქვენი შემოსავლის ფარგლებში, გააზრებულად მართოთ საცხოვრებელთან დაკავშირებული ხარჯები და

მინიმუმამდე დაიყვანოთ სახლის შეძენასთან დაკავშირებული ფინანსური რისკები.

მიუხედავად იმისა, რომ საცხოვრებლის საკითხის მოგვარება და განათლება თქვენი ცხოვრების ყველაზე დიდი ინვესტიციებია, დროთა განმავლობაში სხვა საინვესტიციო შესაძლებლობებიც აუცილებლად გამოჩნდება. თუმცა მათთან დაკავშირებული გადაწყვეტილებები განსაკუთრებულ სიფრთხილეს მოითხოვს. მნიშვნელოვანია გააცნობიეროთ, რომ ინვესტირებისას თქვენ მოწყვლადი ხართ და აუცილებლად უნდა დაფიქრდეთ ემთხვევა თუ არა თქვენი ინტერესები იმ მხარის ინტერესებს, ვინც ამ ინვესტიციას გთავაზობთ. როდესაც რაიმე უჩვეულოდ მიმზიდველს გთავაზობენ, სჯობს, ერთი ნაბიჯით უკან დაიხიოთ და გააანალიზოთ — რატომ გთავაზობენ ამ წინადადებას და რა მოტივაცია აქვთ. პროექტის დასაფინანსებლად მევალეები, როგორც წესი, ჯერ იაფფასიან წყაროებს, მაგალითად, საბანკო სესხებს მიმართავენ. თუ შესაძლებელია ბანკიდან ან სხვა პროფესიონალი ინვესტორებისგან დაფინანსების მოპოვება, რატომ უნდა მივიდნენ შენთან და შემოგთავაზონ მაღალი სარგებლის მიღების შესაძლებლობა? ყოველთვის გახსოვდეს: მაღალი შემოსავლის დაპირება მაღალ რისკსაც გულისხმობს. ანუ არსებობს მაღალი ალბათობა, რომ ინვესტიცია არ გამართლდეს. ამიტომ, როცა ბანკები და პროფესიონალი ინვესტორები კონკრეტული პროექტით არ ინტერესდებიან, ჰკითხე საკუთარ თავს: „რატომ უნდა დავინტერესდე მე?“

ალტერნატიული ინვესტიციების შემომთავაზებელთა ინტერესები ხშირად სრულიად განსხვავდება შენი ინტერესებისგან. მაშინ როდესაც შენ გსურს მომგებიანი ინვესტიცია, ისინი, დიდი ალბათობით, პირველ რიგში ფიქრობენ გაყიდვიდან მიღებულ საკომისიოზე, მართვიდან მიღებულ შემოსავალზე ან საკუთარ მაღალ ხელფასზე, რომელსაც ეს შეთანხმება მოუტანს. პირდაპირ რომ ვთქვათ, მათი მთავარი მიზანია, თქვენი ფული ჩაიგდონ ხელში. ეს არ ნიშნავს, რომ თაღლითები არიან. შესაძლოა, მათ მართლაც სჯერათ, რომ ის ინვესტიცია, რომელსაც

გთავაზობენ, პერსპექტიულია და მაღალი მოგების პოტენციალი აქვს. თუმცა, რაც არ უნდა თავაზიანები იყვნენ, როგორც არ უნდა იცნობდეთ მათ, ან როგორ შთაბეჭდილებასაც არ უნდა ტოვებდნენ, თითქოს შენს საუკეთესო ინტერესებზე ზრუნავენ, გახსოვდეთ: მათი ინტერესები თქვენსას არ ემთხვევა. გარდა ამისა, მას შემდეგ, რაც ფულს მათ გადასცემთ, შენი კონტროლის შესაძლებლობა ამ გარიგებაზე მკვეთრად შემცირდება.

დღეს ბიტკოინი და სხვა კრიპტოვალუტები განეკუთვნება იმ ტიპის აქტივებს, რომლებიც იყენებს ბლოკჩეინის ტექნოლოგიას იმისათვის, რომ ადამიანებს ფინანსური ტრანზაქციების პირდაპირ, შუამავლების გარეშე განხორციელების საშუალება მისცეს ვირტუალურ სივრცეში, სადაც გეოგრაფიულ საზღვრებს მნიშვნელობა თითქმის აღარ აქვს. თითოეული ოპერაცია რეგისტრირდება და აღირიცხება მისი წარმოშობიდანვე საკომისიოსა და ფინანსური შუამავლების ჩართულობის გარეშე. მას შემდეგ, რაც ტრანზაქციები ბლოკჩეინში დადასტურდება და დაფიქსირდება, მათი შეცვლა პრაქტიკულად შეუძლებელია — ისევე როგორც მათი მონაწილე სუბიექტების იდენტობისა და ისტორიის კორექტირება. სწორედ ბლოკჩეინის ეს დეცენტრალიზებული და საჯარო რეესტრი (ე.წ. ლეჯერი) ქმნის დაცულ სივრცეს, სადაც კრიპტოვალუტის გაყალბება ან ერთი და იმავე ტრანზაქციის ორჯერ ჩათვლა გამორიცხულია. თუმცა ამ სისტემას მეორე მხარეც აქვს: კრიპტოვალუტის ბაზარზე არ მოქმედებს სახელმწიფო რეგულაცია და მომხმარებლებს უწევთ სრული პასუხისმგებლობის აღება ნებისმიერი შესაძლო დანაკარგის შემთხვევაში. მით უმეტეს, რომ რისკები ჯერ კიდევ ბოლომდე არ არის განსაზღვრული — და ამ ეტაპზე მათ ვერც კერძო სექტორი აზღვევს და არც ფასწარმოქმნის სტაბილური მექანიზმები არსებობს. კრიპტოვალუტები სპეკულაციური აქტივებია. ისინი შედარებით ახალი ფინანსური საშუალებებია და მსოფლიოს მთავრობების უმეტესობა მათ ლეგალურ გადახდის საშუალებად არ აღიარებს. ამიტომ, თუ გადაწყვეტ, რომ კრიპტოვალუტა შენი საინვესტიციო პორტფელის ნაწილი გახდეს,

მაქსიმალური სიფრთხილე უნდა გამოიჩინო.

ვიდეო:
<u>ბიტკოინი და კრიპტოვალუტის განმარტება ერთ წუთში</u>

სრულყოფილი ფორმულა ან ჯადოსნური ჯოხი, რომელიც ყველა საინვესტიციო გადაწყვეტილებაზე წარმატების გარანტიას მოგცემს, არ არსებობს. მაგრამ არსებობს რამდენიმე მნიშვნელოვანი საკითხი, რომლებიც შეგიძლია გაითვალისწინო, რათა თავიდან აიცილო წარუმატებელი ინვესტიციები და არ დაკარგო ათიათასობით დოლარი (ან შესაბამისი თანხა შენს ვალუტაში). ქვემოთ გთავაზობთ ექვს მნიშვნელოვან სახელმძღვანელო პრინციპს:

1. „ზედმეტად კარგია, რომ სიმართლე იყოს“ - მოძველებული, მაგრამ ხშირად მართებული კლიშეა. საინვესტიციო პროდუქტების გამყიდველი ყველაფერზე წავა იმისათვის, რომ თქვენს ფულს დაეუფლოს, რადგან, მას შემდეგ, რაც ის ამას შეძლებს, ის თქვენი უფროსი გახდება, თქვენ კი დაუცველი.
2. ითანამშრომლე მხოლოდ იმ ორგანიზაციებთან ან პირებთან, ვისაც კარგი რეპუტაცია აქვს. სანდო და გამოცდილ კომპანიებს ბევრად ნაკლები მოტივაცია აქვთ, რომ მომხმარებელი საეჭვო ან რისკიან ინვესტიციებში ჩართონ. ისინი საკუთარი რეპუტაციისთვის ზრუნავენ, რადგან მისი დაკარგვა მათთვის სერიოზულ საფრთხეს წარმოადგენს.
3. არასოდეს შეიძინო ინვესტიცია, რომელიც ტელეფონით, ელფოსტით ან სოციალურ ქსელში შემოგთავაზეს. ეს თაღლითების გავრცელებული ტაქტიკაა. ისინი შემთხვევით ან მიზნობრივად ეძებენ სუსტ სამიზნეებს და ცდილობენ, მარტივად მიითვისონ მათი ფული. ნუ გახდები თაღლითური სქემის მსხვერპლი. არასოდეს

გაუზიარო პირადი ინფორმაცია ისეთ ადამიანებს, ვისაც სრულად არ ენდობი. მაგალითად: პირადი ნომერი, საბანკო ბარათის მონაცემები, დაბადების თარიღი, მობილურის ნომერი ან საცხოვრებელი მისამართი — ეს ყველაფერი კარგად უნდა დაიცვა.

4. არასოდეს მიიღო საინვესტიციო გადაწყვეტილება სიჩქარეში ან სხვისი ზეწოლის ქვეშ. სიჩქარის გარეშე შეიმუშავე საინვესტიციო სტრატეგია. არასოდეს დაუშვა, რომ ვინმემ შენზე ზეწოლა მოახდინოს და დაგაყენოს იმ მდგომარეობაში, სადაც დაუფიქრებლად მოგიწევს გადაწყვეტილების მიღება.
5. არ მისცე მეგობრობას უფლება, გავლენა მოახდინოს შენს საინვესტიციო გადაწყვეტილებებზე. ბევრ ადამიანს სწორედ მეგობრებმა უბიძგეს წამგებიანი ინვესტიციისკენ. თუ მეგობრობის შენარჩუნება გინდა, ინვესტიციაზე გადაწყვეტილება ობიექტური მესამე მხარის დახმარებით მიიღე.
6. თუ გრძნობ, რომ შენზე ზეწოლა ხორციელდება და მარკეტინგი აგრესიულია — შეინახე ფული და გაერიდე. მომხიბვლელი ინვესტიციების გაყიდვა არ საჭიროებს მარკეტინგული ზეწოლის გამოყენებას. თუ უკვე გაქვს შექმნილი სოლიდური საინვესტიციო პორტფელი, შეგიძლიათ მისი მცირე ნაწილი მაღალრისკიან ინვესტიციებში ჩადო, მათ შორის **“სპეკულაციური” კლასის ობლიგაციებში**(?) და ძვირფას ქვებში. თუმცა, ასეთი ინვესტიცია მხოლოდ იმ თანხით უნდა განახორციელო, რომლის დაკარგვის შემთხვევაშიც სერიოზულ ზიანს არ მიიღებ. თუ სიმდიდრის სწრაფად და უპრობლემოდ მიღების გზას ეძებ, გაითვალისწინე, რომ შენი ინვესტიციების უმეტესი ნაწილი სტაბილურ და დაბალრისკიან აქტივებში უნდა იყოს განთავსებული. ასეთი მიდგომა არა მხოლოდ მეტ უსაფრთხოებას უზრუნველყოფს, არამედ დაგეხმარება შენი საინვესტიციო პორტფელის დივერსიფიკაციაშიც.

ვიდეო:

როგორ ამოვიცნოთ საინვესტიციო თაღლითობის ფაქტი

ელემენტი 4.12

12. გამოიყენე დაზღვევა გარდაუვალი რისკების სამართავად

„მაშინ არ წვიმდა, როცა ნოე კიდობანს აშენებდა“

— ავტორი უცნობია



რისკის მართვის საფუძვლები

1. დღეს არასწორად არ მოიქცეთ.

2. ხვალ არასწორად არ მოიქცეთ.

3. გაიმეორეთ

ცხოვრება სავსეა რისკებით. ზოგიერთი მათგანი მცირეა და მნიშვნელოვანი ფინანსური ზარალის რისკს არ ქმნის — მაგალითად, არასათანადო მომსახურება რესტორანში. სხვები კი შეიძლება დაკავშირებული იყოს სერიოზულ დანაკარგთან, როგორიცაა მძიმე ავადმყოფობა ან საცხოვრებელი სახლის დაკარგვა წყალდიდობის, ტორნადოს ან ომის შედეგად. რისკების თავიდან აცილების ჯადოსნური რეცეპტი არ არსებობს, თუმცა შეგიძლია ისინი შეამცირო და გონივრულად მართო.

შეგიძლია მიიღო ისეთი გადაწყვეტილებები, რომლებიც რისკს შეამცირებს. მაგალითად, ტექსტური შეტყობინებების გაგზავნისგან თავის

შეკავება საჭესთან ყოფნისას ამცირებს ავარიაში მოხვედრის ალბათობას. უსაფრთხოების ღვედის გაკეთება ამცირებს ტრავმის მიღების შანსს შეჯახების შემთხვევაში. სახანძრო სიგნალიზაციისა და უსაფრთხოების სისტემის დაყენება ამცირებს შენი საცხოვრებლის ხანძრისგან დაზიანების ან ძარცვის რისკს. სახლის ირგვლივ გამხმარი ბუჩქების მოჭრა ამცირებს ტყის ხანძრის გაჩენისა და შენს სახლზე გავრცელების ალბათობას. შაქრის მოხმარების შემცირება და დაბალი ქოლესტერინის შემცველი საკვების არჩევა ამცირებს სხვადასხვა დაავადების განვითარების რისკს. შენი ქცევით ნამდვილად შეგიძლია რისკის შემცირებას შეუწყო ხელი — თუმცა რისკის სრული აღმოფხვრა შეუძლებელია.

როგორ მართო რისკები და როგორ დაიცვა თავი ყველაზე მძიმე შედეგებისგან? დაზღვევა საშუალებას გაძლევს, მინიმუმამდე დაიყვანო მატერიალური ზარალი, რომელიც შეიძლება გამოწვეული იყოს ქონების დაზიანებით, ავადმყოფობით, შემოსავლის დაკარგვით ან სხვა საზიანო შემთხვევით. დაზღვევის სისტემა ეფუძნება იდეას, რომ ადამიანთა ჯგუფმა გააერთიანოს გადახდები და გაიზიაროს რისკი — ისე, რომ თუ რომელიმე მათგანი დაზარალდება, ზარალის ანაზღაურება განხორციელდეს ამავე ჯგუფის სხვა წევრების მიერ გადახდილი თანხიდან, სრულად ან ნაწილობრივ. ამ პროცესში სადაზღვევო კომპანია ასრულებს შუამავლის როლს: აგროვებს სადაზღვევო პრემიებს თითოეული წევრისგან (პოლისის მფლობელისგან) და, კონტრაქტის პირობების შესაბამისად, საჭიროების შემთხვევაში უზრუნველყოფს ზარალის ანაზღაურებას. რისკის გაზიარების ეს პრინციპი ხშირად იგნორირებულია, რადგან ინდივიდები, რომლებიც სადაზღვევო პრემიებს იხდიან, სხვა ჯგუფის წევრებთან უშუალო კავშირში არ იმყოფებიან და პროცესს მხოლოდ საკუთარი გადახდილი თანხების პერსპექტივით უყურებს.

რისკის გაზიარების პრინციპის უკეთ გასაგებად, წარმოიდგინე ასეთი სიტუაცია: შენ და შენი ოთხი თანამშრომელი მიდიხართ რესტორანში ვახშამზე და გეგმავთ სულ 200 ლარის დახარჯვას. ხუთივე თანხმდებით,

რომ ვახშმის ბოლოს მიმტანი თვითონ აირჩევს თქვენ შორის ერთ ადამიანს, რომელსაც ანგარიშს მიუტანს და სწორედ ის გადაიხდის მთლიან თანხას. ახლა ხუთივეს შეგიძლიათ აირჩიო ორი გზიდან ერთ-ერთი: (1) ისარგებლოთ შემთხვევით და იმედოვნოთ, რომ მიმტანი შენ არ აგირჩევს და არ მოგიწევს 200 ლარის გადახდა; ან (2) გადაუხადო 40 ლარი „მზღვეველს“, რომელიც შენს ნაცვლად გადაიხდის 200 ლარს იმ შემთხვევაში, თუ მიმტანი შენ აგირჩევს. ბევრი ადამიანი მეორე ვარიანტს აირჩევს, რადგან ეს ნაკლებად რისკიანია. 40 ლარის გადახდით შენ იცავ თავს იმ 20%-იანი ალბათობისგან, რომ სწორედ შენ მოგიწევთ 200 ლარის გადახდა.

რა თქმა უნდა, მზღვეველი, რომელიც რისკების გაზიარების მომსახურებას გვთავაზობს, ხარჯს იღებს. მას უწევს რისკების შეფასება, ხელშეკრულებების გაფორმება, სადაზღვევო გადასახდების მიღება, პრეტენზიების განხილვა და ვალიდაცია, ასევე — ანაზღაურების გადახდა. გარდა უშუალო რისკებთან დაკავშირებული ხარჯებისა, მას აქვს ადმინისტრაციული ხარჯებიც. მაგალითად, თუ სადაზღვევო კომპანია გადაწყვეტს, თქვენს ხუთკაციან ჯგუფს შესთავაზოს დაცვა 200-ლარიანი ანგარიშის შეხვედრის რისკისგან, და ამ რისკის ალბათობა 20%-ია, ის თითოეულ წევრს დააკისრებს არა მხოლოდ რისკზე პროპორციულ (40-ლარიან) გადასახადს, არამედ მცირე დანამატსაც — ვთქვათ, 44 ლარს — რათა კომპანიისთვის ამ მომსახურების გაწევა ეკონომიკურად მიზანშეწონილი იყოს.

დაზღვევა ამცირებს რისკს, რადგან იგი უბედური შემთხვევების ტვირთს რამდენიმე ადამიანის ნაცვლად ფართო ჯგუფზე ანაწილებს. ვახშმის მაგალითში, 200-ლარიანი ანგარიში გარანტირებული მოცემულობაა — გაურკვევლობა კი იმაში მდგომარეობს, ვის შეხვდება მისი გადახდა. რაც უფრო დიდია ჯგუფი, მით უფრო იზრდება შესაძლო ზარალის საერთო მოცულობა, თუმცა კონკრეტული პირისთვის მისი დაკისრების ალბათობა იკლებს.

საქმე რაც უფრო დიდ თანხებს ეხება, რისკის თავიდან არიდების

სტიმული მით უფრო ძლიერია — ადამიანები მზად არიან გადაიხადონ გარკვეული თანხა იმისთვის, რომ შეამცირონ არასასურველი შედეგების ალბათობა. ერთ-ერთი გზა ამ რისკის შესამცირებლად არის დაზღვევის შეძენა, რაც ამცირებს ფინანსურ ზარალს. ვთქვათ, ფლობ სახლს, რომლის ღირებულებაა 200,000 ლარი, და გაშფოთებს ხანძრის რისკი. შეგიძლია შეიძინო სახლის დაზღვევა, რომლის წლიური პრემია 1,500 ლარს შეადგენს. თუ ხანძარი მოხდება და სახლი დაზიანდება, დაზღვევის გარეშე შენ თავად მოგიწევს 200,000 ლარის ხარჯის დაფარვა. თუმცა, თუ დაზღვეული ხარ, ხანძრის შემთხვევაში მხოლოდ მცირე თანაგადახდა — ვთქვათ, 1,000 ლარის — მოგიწევს, ხოლო დანარჩენს სადაზღვევო კომპანია დაფარავს. შესაბამისად, 1,500 ლარის გადახდით შენ ამცირებ შესაძლო ზარალს 200,000-დან მხოლოდ 1,000 ლარამდე. ამგვარად, შენ იხდი დაზღვევის პრემიას, რათა შეამცირო იმ უარყოფითი შედეგების ფინანსური ტვირთი, რაც შესაძლოა მოჰყვეს ისეთ მოვლენებს, როგორიცაა ხანძარი.

ამასთან, დაზღვევა ყოველთვის ხარჯთ-ეფექტური არ არის. მნიშვნელოვანია დაფიქრდე, ღირს თუ არა კონკრეტული რისკისგან დაზღვევა. დიახ, აუცილებელია თავი დაიზღვიო ისეთი მოვლენების წინააღმდეგ, რომელთა დადგომის შემთხვევაში შეიძლება სერიოზული ფინანსური პრობლემები შეგექმნას. მაგალითად, მძიმე ავადმყოფობა, რის გამოც ხანგრძლივი დროის განმავლობაში ვერ შეძლებ მუშაობას, ავტოავარია ან წყალდიდობა, რომელიც სახლს დაგიზიანებს. ამასთან, მცირე ნეგატიური მოვლენებისგან, მაგალითად, სამზარეულოს ტექნიკის ან ტელევიზორის დაზიანებისგან დაზღვევა, ზოგადად არაეკონომიური გადაწყვეტილებაა. ასეთ შემთხვევაში, რისკების გაზიარების მომსახურება, სავარაუდოდ, უფრო ძვირი დაგიჯდება, ვიდრე პოტენციური ზიანი. შესაბამისად, უმჯობესია, ასეთი რისკები საკუთარ თავზე აიღო და მათი დაფარვისთვის „შავი დღისთვის“ გადანახული დანაზოგი გამოიყენო (იხილე ელემენტი 4.6). სრულიად სხვაგვარადაა საქმე მაშინ, როცა საუბარია ავტომობილის, ბინის ან ჯანმრთელობის დაზღვევაზე — ეს,

ჩვეულებრივ, ხარჯთ-ეფექტური არჩევანია. ამ შემთხვევებში, რისკის ფართო ჯგუფზე გადანაწილების ხარჯი ნაკლებია იმ პოტენციურ ზიანთან შედარებით, რაც შეიძლება ნეგატიური მოვლენის შედეგად მიიღო.

ქვეყნების უმეტესობაში ავტომობილის მფლობელებს სხვადასხვა ხარისხით ევალებათ ავტომობილის დაზღვევა. მაგალითად, ნებისმიერ ევროკავშირის ქვეყანაში, მანქანის რეგისტრაციისას სავალდებულოა მესამე პირის პასუხისმგებლობის დაზღვევის შეძენა. ეს სავალდებულო დაზღვევა აღიარებულია ევროკავშირის ყველა დანარჩენ წევრ ქვეყანაში და ფინანსურად გიცავს იმ შემთხვევაში, თუ ავტოსაგზაო შემთხვევა მესამე პირის ქონების ან სხეულის (მძღოლის გამოკლებით) დაზიანებას გამოიწვევს. თუმცა, ასეთი დაზღვევა არ ფარავს სხვა ხარჯებს, როგორიცაა შენი ავტომობილის შეკეთება. სურვილის შემთხვევაში, შეგიძლია დაამატო პირველი პირის პასუხისმგებლობის დაზღვევაც, რომელიც უფრო ფართო რისკებს მოიცავს. ეს გაფართოებული პაკეტი ფარავს მძღოლის დაზიანებებს, ავტომობილის დაზიანებას, მანქანის ან მისი შიგთავსის ქურდობას, ვანდალიზმსა და იურიდიული დახმარების ხარჯებს. დაზღვეულის მიერ გადახდილი პრემიის ოდენობა დამოკიდებულია რამდენიმე ფაქტორზე: მძღოლის წარსულ გამოცდილებაზე (ჯარიმებსა და ავარიებზე), მძღოლის მახასიათებლებზე, ავტომობილის ტიპზე, არჩეულ დაზღვევის პირობებზე და ფრანშიზის ოდენობაზე. ფრანშიზა არის ზარალის ის ნაწილი, რომელიც დაზღვეულმა თავად უნდა დაფაროს, სანამ დაზღვევა დანარჩენი ზიანის ანაზღაურებას დაიწყებს. მაგალითად, თუ ფრანშიზა 500 ლარს შეადგენს, მაშინ ჯერ შენ უნდა დაფარო ეს თანხა და მხოლოდ ამის შემდეგ ჩაერთვება სადაზღვევო კომპანია დანარჩენი ზიანის ანაზღაურებაში. რაც უფრო მაღალია ფრანშიზა, მით ნაკლებია დაზღვევის პრემია (ანუ ყოველთვიური გადასახადი დაზღვევისთვის).

ავტომობილის დაზღვევის პოლისი, როგორც წესი, ფარავს დაზიანების ძირითად ტიპებს. დაზღვევა ნაწილობრივ ანაზღაურებს ავტოსაგზაო შემთხვევით გამოწვეულ დაზიანებებს, ხოლო სრულად ფარავს იმ ზარალს, რომელიც გამოწვეულია ავტომობილის მოპარვით,

ვანდალიზმით ან ამინდთან დაკავშირებული მოვლენებით — მაგალითად, საქარე მინის ჩამსხვრევა ხის მოტეხვის შედეგად. ვალდებულების დაფარვა, რომელსაც ავტომობილის მესამე მხარის ვალდებულებას (MTPL) უწოდებენ, ორ ძირითად ფორმას მოიცავს. პირველი - ანაზღაურდება სხვა პირის (ან მისი ავტომობილის) ზიანი და მეორე ფარავს შენსა და შენს მგზავრებს შორის დაზიანების შედეგად წარმოშობილ სამედიცინო ხარჯებს და გარდაცვალების შემთხვევებს. მაგალითად, თუ ვალდებულების ანაზღაურების ლიმიტი განსაზღვრულია 500,000 ლარით, ეს ნიშნავს, რომ დაზღვევა მაქსიმუმ ამ თანხას გადაიხდის ზარალის დადგომისას — მაშინაც კი, თუ რეალური ზარალი ამ თანხას აღემატება. როდესაც დაზღვევას ყიდულობ, აუცილებლად გაითვალისწინე სადაზღვევო ანაზღაურების ლიმიტი და ფრანშიზის დონე. დაფიქრდი: გეყოფა თუ არა დანაზოგი ან სხვა სახსრები ფრანშიზის გადასახდელად?

როგორც 4.11-ში ელემენტში უკვე აღვნიშნეთ, საცხოვრებელი უძრავი ქონება ხშირად შენი ყველაზე დიდი ინვესტიციაა. ამიტომ სრულიად ლოგიკურია, რომ გსურდეს ამ უმნიშვნელოვანესი აქტივის დაცვა დაკარგვის რისკისგან — და ამის ერთ-ერთი გზა სწორედ დაზღვევაა. ავტომობილის დაზღვევის მსგავსად, სახლის დაზღვევაც მოიცავს ფრანშიზას და დაფარვის ზღვრულ ოდენობებს. როგორც წესი, სახლის დაზღვევა სამი ძირითადი ტიპის დაფარვას ითვალისწინებს: პირველი დაფარვა ეხება ზიანს, რომელიც შეიძლება მიადგეს სახლს ან მასთან დაკავშირებულ სხვა ნაგებობებს, როგორიცაა ცალკე მდგომი ავტოფარეხი ან საკუჭნაო; მეორე ტიპის დაფარვა ფარავს სახლის მფობელის პირად ნივთებზე მიყენებულ ზიანს; მესამე კი განეკუთვნება სამოქალაქო პასუხისმგებლობის დაზღვევას — იმ შემთხვევებისთვის, როცა ვინმე მესამე პირი შეიძლება დაშავდეს შენს საკუთრებაში. ავტოდაზღვევის მსგავსად, თუ აირჩევთ უფრო მაღალ ფრანშიზას, სადაზღვევო პრემია, წესისამებრ, უფრო დაბალი იქნება. მნიშვნელოვანია ყურადღებით გაანალიზო, რა მოცულობის რისკის აღება გსურს საკუთარ თავზე.

ჯანმრთელობის დაზღვევა ხშირად რთულად გასაგებია, რადგან

არსებობს მრავალი ტიპის დაზღვევის გეგმა, დაფინანსების წყარო და გადახდის მექანიზმი. ზოგიერთი ადამიანი დაზღვევას დამსაქმებლის მეშვეობით იღებს, სხვები კი პოლისს უშუალოდ კერძო სადაზღვევო კომპანიისგან ყიდულობენ. ზოგ შემთხვევაში, შენ შესაძლოა სადაზღვევო პრემიას თავად იხდიდე, ხოლო სხვების შემთხვევაში გადასახადს მესამე მხარე — მაგალითად, სახელმწიფო ან დამსაქმებელი — ფარავდეს. დაზღვევის პირობები და დაფარვის მოცულობა დამოკიდებულია იმაზე, ვინ იხდის გადასახადს და კონკრეტულად რას ფარავს დაზღვევა. მაგალითად, ევროკავშირის ბევრ ქვეყანაში მოქმედებს ეროვნული ჯანდაცვის სისტემა, რომლის ფარგლებში სამედიცინო მომსახურება მთლიანად ან ნაწილობრივ იფარება გადასახადების მეშვეობით. ასეთ სისტემაში მოქალაქეებს, როგორც წესი, აღარ სჭირდებათ კერძო დაზღვევის ცალკე შეძენა, რადგან უკვე უზრუნველყოფილი არიან სახელმწიფო სქემით. მაგალთად, ევროკავშირის მოქალაქეებს შეუძლიათ ისარგებლონ ევროპული ჯანმრთელობის დაზღვევის ბარათით (EHIC), რაც მათ აძლევს საშუალებას, ევროკავშირის სხვა ქვეყანაში დროებითი ვიზიტისას მიიღონ აუცილებელი სამედიცინო დახმარება იმავე პირობებითა და ფასად, როგორითაც ეს დახმარება ეძლევა ამ ქვეყნის მოქალაქეებს. საქართველოში მოქმედი საყოველთაო ჯანდაცვის პროგრამა უზრუნველყოფს, რომ ყველა მოქალაქესა და ლეგალურად რეგისტრირებულ რეზიდენტს აქვს წვდომა აუცილებელ სამედიცინო მომსახურებაზე. უფლებამოსილი პირები იღებენ მომსახურების საბაზისო პაკეტს უფასოდ — ეს მოიცავს ამბულატორიულ და ჰოსპიტალურ მკურნალობას, გადაუდებელ დახმარებასა და გარკვეულ მედიკამენტებზე თანადაფინანსებას. გარდა ამისა, დამატებით შეგიძლია შეიძინო კერძო ჯანმრთელობის დაზღვევის პაკეტიც, რომელიც დამატებით სარგებელსა და უფრო ფართო დაფარვას გთავაზობს. ჯანმრთელობის დაზღვევასთან დაკავშირებული სირთულეები და ქვეყნების სისტემების დეტალური შედარება ამ წიგნის ფარგლებს სცდება, თუმცა მიზნად გვაქვს რამდენიმე ძირითადი პრინციპის მარტივად და გასაგებად განმარტება.

ჯანმრთელობის დაზღვევის შემთხვევაში ადამიანს ოთხი ტიპის გადახდა უწევს. პირველი — პრემია (ან გადასახადი), რომელსაც იხდი იმისთვის, რომ შეძლო დაზღვევის გეგმით გათვალისწინებული მომსახურების მიღება. მეორე — ფრანშიზა, რომელიც ხელშეკრულებით არის განსაზღვრული. მესამე — თანაგადახდა — ფიქსირებული თანხა, რომელსაც თავად იხდი კონკრეტული მომსახურების მიღებისას, მაგალითად, ექიმთან ვიზიტისას ან რეცეპტით წამლის შეძენის დროს. მეოთხე — თანადაზღვევა, ანუ სამედიცინო ხარჯის ის პროცენტული ნაწილი, რომელსაც შენ ფარავ. მაგალითად, დაზღვევის გეგმა შეიძლება ითვალისწინებდეს, რომ სამედიცინო პროცედურის ან ჰოსპიტალიზაციის ღირებულების 20 პროცენტი შენ უნდა დაფარო.

ჯანმრთელობის დაზღვევის სფეროში კონკურენცია, როგორც წესი, უფრო შეზღუდულია, ვიდრე სხვა ტიპის დაზღვევებში, რაც ნიშნავს, რომ შენ, როგორც მომხმარებელს, შედარებით ნაკლები არჩევანი გაქვს. გარდა ამისა, განსხვავებით სხვა სახის დაზღვევისგან, ჩვეულებრივ მხოლოდ წელიწადში ერთხელ შეგიძლია შეცვალო შენი დაზღვევის გეგმა. ეს ართულებს ისეთი გეგმის შერჩევას, რომელიც მაქსიმალურად მოერგება შენს ინდივიდუალურ საჭიროებებს. შესაძლოა, იძულებული გახდე გარკვეული პერიოდის განმავლობაში ისარგებლო ისეთი დაფარვით, რომელიც არ გსურს ან ვერ გამოიყენებ. მიუხედავად ამ შეზღუდვებისა, მაინც მოგიწევს გადაწყვეტილების მიღება იმასთან დაკავშირებით, რამდენ რისკს იტვირთებ შენ თავად და რამდენს გაანაწილებ სხვებთან.

არსებობს გარემოებები, როდესაც დაზღვევის არსებობამ, პირიქით — შეიძლება გაზარდოს მავნე მოვლენის ალბათობა. ამას **მორალური რისკი**(?) ეწოდება. მორალური რისკის კლასიკური მაგალითია სიტუაცია, როდესაც დაზღვევის მიღების შემდეგ ადამიანი ნაკლებად ფრთხილობს, რადგან იცის, რომ ზარალის ან დაზიანების შემთხვევაში ფინანსურად დაცული იქნება. განვიხილოთ რამდენიმე მაგალითი: ნინამ თავისი 12 წლის მანქანა ახლით შეცვალა — უახლესი მოდელით, რომელიც აღჭურვილია თანამედროვე ტექნოლოგიებითა და უსაფრთხოების

სისტემებით. უსაფრთხოების გაზრდილი შეგრძნების გამო, ნინამ შესაძლოა მართვისას უფრო ნაკლები სიფრთხილე გამოიჩინოს, რადგან ფიქრობს, რომ შეჯახების შემთხვევაში მისი დაზიანების რისკი დაბალია. დომს დედა დაჟინებით სთხოვს, რომ სკეიტბორდზე სრიალისას ყოველთვის ატაროს ჩაფხუტი, იდაყვებისა და მუხლების დამცავები და გრძელი შარვალი. ასეთმა დაცულობის შეგრძნებამ შეიძლება დომს უბიძგოს, რომ სცადოს უფრო სახიფათო ნახტომები და მანევრები, რადგან ფიქრობს, რომ ტრავმის რისკი შემცირებულია. ივანას უკვე წლებია თხილამურებით არ უსრიალია და არ არის დარწმუნებული, რამდენად კარგად ახსოვს. მაგრამ სრული სამედიცინო დაზღვევის პირობებში, შეიძლება გაბედოს „შავი ბრილიანტის“ ტრასაზე (პროფესიონალებისთვის განკუთვნილი ტრასა) სრიალი, მაშინ, როცა დაზღვევის არარსებობის შემთხვევაში მხოლოდ საშუალო სირთულის ტრასებს აირჩევდა. ყველა ამ შემთხვევაში, ქცევა იცვლება უსაფრთხოების განცდის ფონზე და შედეგად, რისკი იზრდება.

მორალური რისკი დაზღვევასთან დაკავშირებული ერთადერთი სირთულე არ არის. წარმოიდგინე, რომ საავადმყოფოს საწოლზე წევხარ სერიოზული დაავადებით და ექიმი გეუბნება: „არსებობს ოპერაცია, რომლის ჩატარების შემთხვევაში შენი სიცოცხლის ექვსი თვით გახანგრძლივების შანსი 10 პროცენტით გაიზრდება. თუმცა ოპერაცია ერთი მილიონი ევრო ღირს.“ ვთქვათ, ბანკში მართლაც გაქვს ეს თანხა და გადახდის საშუალებაც გაქვს. მაგრამ, როგორც ადამიანი, რომელიც კარგად ხვდება, რა არის ალტერნატიული დანახარჯი, შეიძლება იფიქრო: „უკვე გრძელი ცხოვრება გავიარე, და თუ ამ ოპერაციას არ ჩავიტარებ, დარჩენილი თანხა ჩემს ოთხ შვილიშვილს საშუალებას მისცემს, ისწავლონ იმ უნივერსიტეტებში, სადაც სურთ.“ ასეთ ვითარებაში სრულიად გონივრული შეიძლება იყოს გადაწყვეტილება, რომ უარი თქვა ოპერაციაზე. ახლა წარმოიდგინე, რომ ექიმი გეუბნება: „ღირებულებაზე არ იდარდო. იმ ერთ მილიონ ევროს შენს ნაცვლად გადაიხდიან ყველა ის დაზღვეული ადამიანები, რომელთაც არც კი იცნობ — გადასახადის

გადამხდელები, რომლებიც შეიძლება ათასობით კილომეტრის მოშორებით ცხოვრობენ.“ ასეთ შემთხვევაში რას იზამდი? და რა მოხდებოდა, ყველა შენნაირად რომ ფიქრობდეს? ცხადია, რომ ქვეყნებს, რომელთაც განსაკუთრებით გულუხვი ჯანდაცვის სისტემები აქვთ, სამედიცინო მომსახურებაზე უწევთ ეროვნული შემოსავლების გაცილებით დიდი წილის დახარჯვა — სხვა პრიორიტეტების ხარჯზე. ეს დილემა, თუ რამდენად გულუხვი უნდა იყოს ჯანმრთელობის დაზღვევა, ნათლად აჩვენებს ეკონომიკის ორ უმთავრეს ჭეშმარიტებას: „სტიმულები მნიშვნელოვანია“ და „უფასო სადილი არ არსებობს“.

დაზღვევის სხვა ტიპები, რომლებიც ამ თავში დეტალურად განხილული არ არის, თუმცა განსახილველად ღირს, მოიცავს სიცოცხლის, შრომისუუნარობის და გრძელვადიანი მოვლის დაზღვევას. შეაფასე შენივე ცხოვრებისეული რისკები და გულდასმით გააანალიზე ისინი, რომელთა თავიდან აცილება შეუძლებელია, მაგრამ შესაძლებელია მათი შემცირება დაზღვევის გონივრული გამოყენებით. მნიშვნელოვანია, თავი დაიზღვიო იმ შემთხვევებისთვის, რომლებიც შეიძლება სერიოზულ ფინანსურ ზარალამდე მიგიყვანოს. ხოლო თუ მოსალოდნელი ზარალი შედარებით მცირეა, სჯობს ის ყოველდღიურ ბიუჯეტში ჩასვა ან დაფარო საგანგებო ფონდიდან. დაზღვევის სტრატეგიის მთავარი მიზანია თავიდან აიცილო ისეთი ფინანსური ზარალი, რომელიც შენს კეთილდღეობას სერიოზულად დააზიანებს.

ნაწილი 4 დასკვნითი მოსაზრებები

გონივრული ფინანსური მართვა შესაძლოა ერთი შეხედვით რთულად მოგეჩვენოთ, თუმცა ზემოთ განხილული პრინციპები სწორი მიმართულებით ფიქრში დაგეხმარებათ. რეალურად კი საქმე არც ისე რთულად არის: დაზოგეთ გონივრულად და ხარჯეთ გააზრებულად. ფინანსებზე ფიქრის გადადება ადვილი გამოსავალია, როცა ყოველთვის არსებობს უფრო სასწრაფო საკითხები — სამსახური, ოჯახი ან გართობა. ამიტომ მნიშვნელოვანია, რომ რეგულარულად გამოყოთ დრო თქვენი ფინანსური მდგომარეობის გადასახედად — მარტო, პარტნიორთან ერთად, ან ოჯახის წევრებთან **ან** სხვა თქვენთვის ძვირფას ადამიანებთან ერთად, რომლებიც ფინანსურ საკითხებში ერკვევიან და გულწრფელად ზრუნავენ თქვენს კეთილდღეობაზე. ამ წიგნის ბოლოს მოცემული რეკომენდებული ლიტერატურის ჩამონათვალი გთავაზობთ იმავე თემებზე უფრო სიღრმისეულ განხილვებს. და რაც მთავარია, გახსოვდეთ მისტერ მიკობერის სიტყვები ჩარლზ დიკენსის რომანიდან *დევიდ კოპერფილდი*: „თუ ადამიანი, რომელსაც წლიური შემოსავალი ოცი გირვანქა აქვს, ხარჯავს ცხრამეტ გიქრვანქას და ცხრამეტ შილინგნახევარს, იგი უეჭველია, ბედნიერი იქნება, მაგრამ თუ იგივე ადამიანი ხარჯავს ოცდაერთ გირვანქას, მაშინ საქმე წასულია, იგი ციხეს ვერ ასცდება.“

დასკვნითი მოსაზრებები

ჩვენ, ამ წიგნის ავტორები, ეკონომისტები და პედაგოგები ვართ, მაგრამ ამავდროულად ვართ მშობლებიც, ბიძებიც და დეიდებიც. გარდა იმისა, რომ ჩვენს სტუდენტებსა და ამ წიგნის სხვა მკითხველებს ცოდნას ვუტოვებთ მემკვიდრეობად, გვსურს მომავალ თაობებზეც დადებითი გავლენა მოვახდინოთ. დარწმუნებულები ვართ, თქვენც იგივე გსურთ.

ამ მიზნის მიღწევა მრავალი გზით არის შესაძლებელი. ადგილობრივ, ეროვნულ და გლობალურ დონეზე შეგვიძლია ვიმუშაოთ იმისთვის, რომ საჯარო პოლიტიკამ შექმნას ისეთი გარემო, სადაც თითოეულ ადამიანს ექნება შესაძლებლობა თავისი პოტენციალი სრულად გამოიყენოს. პირად დონეზე შეგვიძლია საკუთარი მაგალითით დავამკვიდროთ წარმატების ჩვევები, ვიყოთ სხვებისთვის მისაბაძი და ჩვენს შვილებს ვასწავლოთ, როგორ მიიღონ გონივრული გადაწყვეტილებები.

როგორც „საღი აზრის ეკონომიკის” ბოლო ნაწილში ვნახეთ, ფინანსური უზრუნველყოფა ზრდის საერთო კეთილდღეობას, რადგან ადამიანს აძლევს საშუალებას დაიკმაყოფილოს აუცილებელი საჭიროებები და გათავისუფლდეს იმ შფოთვისგან, რომელსაც ყოველდღიური საზრდოს მოპოვებაზე ფიქრი იწვევს. ადამიანები, რომლებიც ეჩვევიან გულმოდგინე შრომას, მიზნების დასახვასა და მათ მიღწევას და თან ახერხებენ მყისიერი სიამოვნების ცდუნების თავიდან აცილებას, რადგან აფასებენ დღევანდელი არჩევანის მომავალ შედეგებს, როგორც წესი, ცხოვრებაში უფრო წარმატებულნი არიან, ვიდრე ისინი, ვინც ამას ვერ ახერხებს.

ახალგაზრდებში პასუხისმგებლობის განვითარებისთვის ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი გზა ისაა, რომ დავეხმაროთ მათ გაიგონ, ფული შრომით იშოვება და ის ზეციდან არ ცვივა. ბავშვებს, თუნდაც პატარა ასაკიდანვე, შეუძლიათ იგრძნონ საკუთარი ძალისხმევის მნიშვნელობა და დამოუკიდებლობა, თუ მივცემთ დავალებებს, რომლებიც მათ საშუალებას

მისცემს საკუთარი შრომით გამოიმუშაონ ფული და გამოიყენონ იგი თავიანთი სურვილისამებრ. ასეთი დავალებები შეიძლება მოიცავდეს სტიმულს კონკრეტული საგანმანათლებლო მიზნების მისაღწევად ან ოჯახის ყოველდღიურ საქმეებში დახმარებას — მაგალითად, ძაღლის გასეირნებას ან ვახშმისთვის კარტოფილის გათლას. ფული მხოლოდ საკუთარი სურვილების დასაკმაყოფილებლად განკუთვნილი საშუალება არ არის — ის ასევე წარმოადგენს საშუალებას, რომლითაც შეგიძლია შენი წვლილი შეიტანო და სხვებს დაეხმარო *მათი* მიზნების განხორციელებაში. მეტი ფულის შოვნის საუკეთესო გზა არის სხვებისთვის მომსახურების გაწევა და ისეთი გზების პოვნა, რომლებიც მათ უკეთეს მდგომარეობაში აყენებს. ეს მეწარმეობრივი გაკვეთილი ბავშვის კარიერაში აუცილებლად მოიტანს მნიშვნელოვან სარგებელს — რაც არ უნდა პროფესია ან ცხოვრების გზა აირჩიოს მან მომავალში.

მაშინაც კი, როცა ბავშვებისთვის რაღაცას ვყიდულობთ, შეგვიძლია ავუხსნათ მათ, რომ ფულის ხარჯვას ყოველთვის თან ახლავს არჩევანი — ერთის სასარგებლოდ ხშირად გვიწევს სხვა რამეზე უარის თქმა. ყველა ჩვენთაგანის შვილს ცხოვრების განმავლობაში მოუწევს გადაწყვიტოს, როგორ დახარჯოს შეზღუდული შემოსავალი. თუ ერთ რამეზე მეტს დახარჯავენ, სხვა რამისათვის ნაკლები დარჩებათ. ასე ვართ ჩვენც — ყველას გვიწევს არჩევანის გაკეთება და რაღაცაზე უარის თქმა, ჩვენი არჩევანის სანაცვლოდ. მნიშვნელოვანია, რომ ბავშვებმა ეს რეალობა ადრეულ ასაკშივე გაიგონ და მივცეთ მათ ისეთი გამოცდილება, რომელიც დაეხმარება გონივრული არჩევანის გაკეთებაში. ბევრი მშობელი (მათ შორის ისინიც, ვინც შვილებს ყოველგვარი ვალდებულების გარეშე აძლევს ჯიბის ფულს) შვილებს აქეზებენ, რომ მიღებული თანხიდან მცირე ნაწილი ქველმოქმედებას მოახმარონ. ასევე ხშირად ესაუბრებიან მათ იმაზე, ვის შეიძლება გადაურიცხონ ეს თანხა და რომ სხვების კეთილდღეობაზე ფიქრი ამაღლებს როგორც მათ პირად ღირსებას, ისე იმ საზოგადოების კეთილდღეობას, სადაც ცხოვრობენ.

დიდწილად, წარმატება ცხოვრებაში დამოკიდებულია იმაზე,

რამდენად შეგვიძლია მიზნების დასახვა, მათი მიღწევისთვის შრომა, ჩვენი შრომისა და უნარების სხვებისთვის სასარგებლოდ გამოყენება, მიზნობრივი დანაზოგის გაკეთება და ფულის გონივრულად დახარჯვა. ეს არის წარმატების ძირითადი შემადგენელი ელემენტები. ეკონომიკა კი გვაძლევს იმ რეცეპტს, თუ როგორ ვიცხოვროთ უფრო სრულფასოვნად და აზრიანად.

ჩვენი მოგზაურობა დასასრულს მიუახლოვდა. ამ წიგნის მიზანი იყო, გადმოგვეცა ცოდნა და ინსტრუმენტები, რომლებიც დაგეხმარებათ უფრო წარმატებული და შინაარსიანი ცხოვრებით იცხოვროთ. ვიმედოვნებთ, რომ ამ წიგნმა შთაგაგონათ და მიღებულ ცოდნას გამოიყენებთ თქვენი ცხოვრების და გარშემომყოფთა კეთილდღეობის გასაუმჯობესებლად.

მადლობის სიტყვა

ავტორები მადლიერებას გამოხატავენ რამდენიმე მნიშვნელოვანი ადამიანის მიმართ, რომლებმაც ხელი შეუწყვეს ამ პროექტის განხორციელებას. განსაკუთრებული სიხარულით მივესალმებით ჯეინ შოუ სტროუპს, როგორც ავტორთა გუნდის ახალ წევრს. იგი წინა გამოცემებშიც აქტიურად მონაწილეობდა, ხოლო ამ გამოცემაში მისი როლი კიდევ უფრო მნიშვნელოვანი გახდა. ამ წიგნში გათვალისწინებულია კოლეგა მასწავლებლების, უნივერსიტეტის ლექტორებისა და ეკონომიკის პედაგოგების მრავალი კომენტარი. განსაკუთრებით მადლობას ვუხდით ჯონ კესლერს, კელი მარკსონს და მიშელ ვაკრისს იმ ღირებული იდეებისთვის, რომლებიც ამ გამოცემის გასაუმჯობესებლად გაგვიზიარეს. განსაკუთრებული მადლობა ეკუთვნის ჯონ მორტონს, სკოტ ნიდერჯონს, მარკ შუგს, ვილიამ ვუდს, ჯო კონორსსა და პემ კუპერს დამატებითი მასალების შექმნაში შეტანილი წვლილისთვის. ასევე გვინდა გამოვხატოთ მადლიერება კევინ რეილის, მერილ ლევავის, გაბრიელ გუმას, ოლია კირილიუკის, დაიან დილუვიოს, ლიზ ბლეიზის, კიფინ სტიურერის, ასევე რედაქტორ ქეით დევისისა და კორექტორების — მარინდა ვალენტის და სიუ მაკგრათის (St. Martin’s Press) — მიმართ მათი ღირებული კომენტარებისა და სარედაქციო სამუშაოს წარმატებით შესრულებისთვის.

პოსტკომუნისტურ ქვეყნებზე მორგებული ვერსიის ჩასწორებისთვის განსაკუთრებულ მადლობას ვუხდით ბარბარა ფორბსს, რომელმაც პროექტში მრავალი მიმართულებით შეიტანა წვლილი და განსაკუთრებით გაგვამხნევა მაშინ, როცა პროცესი გადაულახავ სირთულედ გვეჩვენებოდა. დამატებითი მასალები მომზადდა ლაშა ლაბაძის, მაია გრიგოლიას, მარტა კოტასა და ანტე შტერის მიერ. ლეზლი მაკოლმა დიდი დახმარება გაგვიწია მეოთხე თავის შემუშავებაში. და ბოლოს, განსაკუთრებული მადლიერებას ვუცხადებთ საკუთარ თავებს და ჩვენს მკითხველებსაც — ანონიმურ დონორს, რომელმაც პროექტს ფინანსურადაც და ინტელექტუალურადაც

დაუჭირა მხარი მისი დაარსების დღიდან და შესაძლებელი გახადა, რომ ეს წიგნი და EFI-ის დამატებითი მასალები უფასოდ გავრცელდეს. მისი ერთგულება ეკონომიკური და პოლიტიკური თავისუფლების იდეებისადმი, პირდაპირი მნიშვნელობით, მილიონობით ადამიანს გაუუმჯობესებს ცხოვრებას.

წლების განმავლობაში წიგნის ავტორებმა დაახლოებით 75,000 სტუდენტს ასწავლეს ეკონომიკა. სტუდენტებთან უწყვეტმა დისკუსიამ — როგორც აუდიტორიაში, ისე მის ფარგლებს გარეთ — მოგვცა ღირებული ხედვები, დასვა რთული კითხვები და ამ პროექტის საფუძველიც შექმნა. ჩვენ განსაკუთრებულად ვაფასებთ ამ ურთიერთობებს და ამ წიგნით მადლობას ვუხდით იმ სტუდენტებს, რომლებმაც ჩვენი ცხოვრება გაამდიდრეს და დღესაც აგრძელებენ ამის გაკეთებას.

სქოლიოები

1. მიუხედავად იმისა, რომ ბაზრების ჩამოყალიბებისკენ მიდრეკილება თითქმის უნივერსალურ, ადამიანური ბუნების ნაწილად შეიძლება ჩაითვალოს, თუ საზოგადოება საკმარისად მოინდომებს, შესაძლებელია, ეს მექანიზმი ჩაახშოს და ბაზარი ადამიანის ყოველდღიური ქცევიდან გამორიცხოს. გავიხსენოთ როგორც პოსტ-კომუნისტური გარდამავალი პერიოდის საწყისი წლები, ასევე რომაულ-კათოლიკური ეკლესიის ისტორიის მაგალითები, როდესაც მოქალაქეებს ასწავლიდნენ, რომ საგნებს ჰქონდათ „შიგა ღირებულება“ — რაღაც ფასი, რომელიც მათ თანდაყოლილად გააჩნდათ — და ადამიანები ხშირად უარს ამბობდნენ ნივთის გაყიდვაზე ამ ღირებულებაზე ნაკლებად, თუნდაც შედეგად მშივრები დარჩენილიყვნენ. ↩

2. P. C. Roberts and K. L. Follette, *Meltdown: Inside the Soviet Economy* (Washington, DC: Cato Institute, 1990). ↩

3. Philip K. Howard, *The Death of Common Sense* (New York: Random House, 1994): 3–5. ↩

4. საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახური. www.geostat.ge ↩

5. https://armstat.am და https://tradingeconomics.com. ↩

6. World Bank Group and World Trade Organization, “The Role of Trade in Ending Poverty” (Geneva: World Trade Organization, 2015). ↩

7. მაგალითად, თუ კომპანია მამაკაცების პერანგების წარმოებისთვის შენობებსა და აღჭურვილობაში 100 მილიონ დოლარს დააბანდს, მან უარი უნდა თქვას იმ სარგებელზე, რაც ამ თანხას სხვა გზით შეიძლებოდა მოეტანა — მაგალითად, მოტოციკლების წარმოებით ან ბანკში სარგებლიანი ანაბრის გახსნით. ვთქვათ, ამ თანხაზე წლიური სარგებელი ანაბარზე 5% იქნებოდა — ასეთ შემთხვევაში, ერთი წლის განმავლობაში კომპანია ბანკისგან 5 მილიონი დოლარის შემოსავალს მიიღებდა. ეს დათმობილი 5 მილიონი დოლარი წარმოადგენს პერანგების წარმოების ალტერნატიულ დანახარჯს. თუმცა ეს დანახარჯი ბუღალტრულ ანგარიშებში საერთოდ არ აისახება. სწორედ ამიტომ, ბუღალტრულად გაანგარიშებული წმინდა შემოსავალი ეკონომიკურ მოგებას ყოველთვის აჭარბებს. ↩

8. Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, vol. II, Glasgow Edition (Indianapolis: Liberty Fund [1776] 1981), 660. ხელმისაწვდომია: www.econlib.org. ↩

9. F. A. Hayek, “The Use of Knowledge in Society,” *American Economic Review* 35 (September 1945): 519–530. ↩

10. Henry Hazlitt, *Economics in One Lesson* (New Rochelle: Arlington House, 1979), 103. ↩

11. William Nordhaus, “Schumpeterian Profits in the American Economy: Theory and Measurement” (National Bureau of Economic Research Working Paper 10433, April 2004), www.nber.org. ↩

12. სმიტი, *ერების სიმდიდრე*, 454. ↩

13. T. Gayer and E. Parker, *Cash for Clunkers: An Evaluation* (Washington, DC: Brookings Institution, March 9, 2022), www.brookings.edu. ↩

14. მსოფლიო ბანკი, *დეტოქს-განვითარება: გარემოსთვის მავნე სუბსიდიების ხელახალი მიზნობრიობა*, 2023 წ. World Bank: Transforming Trillions: Repurposing Subsidies for Climate Action and Economic Health. ↩

15. ნახეთ Parable of the broken window, Wikipedia (last edited June 2019): wikipedia.org. ↩

16. Wilson, James Q., and George L. Kelling.“Broken windows.” *Atlantic monthly* 249, no. 3 (1982): 29-38. ↩

17. იხილეთ რობერტ ე. ლუკასი უმცროსი, „ეკონომიკური განვითარების მექანიზმების შესახებ,“ *Journal of Monetary Economics* 22, №1 (1988): გვ. 3–42. ↩

18. ოცდაერთ მაღალშემოსავლიან ქვეყანას მიეკუთვნება: ავსტრალია, ავსტრია, ბელგია, კანადა, შვეიცარია, გერმანია, დანია, ესპანეთი, ფინეთი, საფრანგეთი, გაერთიანებული სამეფო, ირლანდია, ისლანდია, იტალია, იაპონია, ლუქსემბურგი, ნიდერლანდები, ნორვეგია, ახალი ზელანდია, შვედეთი და შეერთებული შტატები. ეს ქვეყნები ხშირად ერთ ჯგუფად მოიაზრება და ერთობლივად მოიხსენიება როგორც „დასავლეთი“. ↩

19. იმას, რომ ეკონომიკას ზოგჯერ „დამთრგუნველ მეცნიერებად“ მოიხსენიებენ, ალბათ სწორედ მალთუსს უნდა ვუმადლოდეთ. მან დაწერა: „მოსახლეობის ზრდის ძალა იმდენად აღემატება დედამიწის უნარს, უზრუნველყოს ადამიანის არსებობა, რომ ადამიანთა მოდგმას ნაადრევი სიკვდილი გარდაუვლად ეწვევა. ადამიანთა მანკიერებები — დემოგრაფიული განადგურების პროცესის აქტიური და ქმედითუნარიანი მსახურები — წინ უძღვიან ამ დაღუპვას და ხშირად თავადვე ასრულებენ ამ საშინელ საქმეს. და თუ ისინი სრულ განადგურებას ვერ მიაღწევენ, მათ კვალში მოჰყვებიან დაავადებებით სავსე სეზონები, ეპიდემიები, შავი ჭირი და სხვა სასიკვდილო სენები, რომლებიც ათასობით და ათი ათასობით ადამიანს შეიწირავენ. და თუ ამასაც გადაურჩებიან, ბოლოს ეწვევათ გიგანტური და გარდაუვალი შიმშილი, რომელიც ერთი უზარმაზარი დარტყმით გაათანაბრებს მოსახლეობის რაოდენობას დედამიწაზე არსებული საკვების მოცულობასთან.“ —*Malthus T.R. 1798. An Essay on the Principle of Population. თავი VII* ↩

20. ცხოვრების ხარისხი სავარაუდოდ გაცილებით მეტად გაუმჯობესდა, ვიდრე ეს რიცხვებში ჩანს. ფასების ცვლილებების ზუსტად გათვალისწინება განსაკუთრებით რთულდება მაშინ, როცა დროთა განმავლობაში ჩნდება სრულიად ახალი საქონელი და არსებითად უმჯობესდება პროდუქციის

ხარისხი. 1950 წლის მომხმარებლებს უკვე ჰქონდათ ტელევიზორები და მაცივრები — ტექნოლოგიური სიახლეები, რომელთა არსებობა 1800 წელს ძნელად წარმოსადგენიც კი იყო. ↩

21. უნდა აღინიშნოს, რომ ეთნიკური ომებისა და კორუმპირებული რეჟიმების გამო მხოლოდ სუბ-საჰარას აფრიკის რამდენიმე ქვეყანამ შეძლო მდგრადი ეკონომიკური ზრდის მიღწევა. ↩

22. წყარო: მსოფლიო ბანკის ღია მონაცემები. (worldbank.org). ↩

23. ტომ ბეტელი, უაღმატებულესი ტრიუმფი *(The Noblest Triumph)* (ნიუ-იორკი: St. Martin's Press, 1998), გვ. 10. ↩

24. თუ გსურთ გაიგოთ მეტი საბჭოთა კავშირში სოფლის მეურნეობის საერთო წარმოებაში კერძო საკუთრების მნიშვნელოვან წვლილზე, იხილეთ: J. W. Pauw, "The Private Sector in Soviet Agriculture," *Slavic Review* 28, no. 1 (1969): 63–71, at doi.org. ↩

25. დამატებითი ინფორმაციისთვის იხილეთ: ჯონ მაკმილანი, *ბაზრის ხელახალი გამოგონება: ბაზრების ბუნებრივი ისტორია* (ნიუ-იორკი: W. W. Norton, 2002), გვ. 94–101. როგორც მაკმილანი აღნიშნავს, სრულფასოვანი პრივატიზაცია უფრო სასურველი იქნებოდა. თუმცა, კერძო საკუთრებაზე გადასვლის ტალღა მაინც იყო „მსოფლიოში ყველაზე მასშტაბური სიღარიბის დაძლევის პროგრამა, რაც კი ოდესმე განხორციელებულა." ↩

26. ამესი, კ. და რობერტსი, ბ. მ. (2007). *პრივატიზაციის პროდუქტიულობის ეფექტები: პოლონური კოოპერატივების შემთხვევა.* საერთაშორისო ფინანსური ანალიზის მიმოხილვა, 16(4), გვ. 354–366. რონდინელი, დ. ა. და იურკიევიჩი, ჯ. (1996). *პრივატიზაცია და ეკონომიკური რესტრუქტურიზაცია პოლონეთში: გარდამავალი პოლიტიკის შეფასება.* ამერიკული ეკონომიკისა და სოციოლოგიის ჟურნალი, 55(2), გვ. 145–160. www.jstor.org ↩

27. პროგნოზი მოცემულია შემდეგ ნაშრომში: ჩარლზ მორისი და ჩარლზ უ. სმიტსონი, *დაღუპვის მითი: ეკონომიკური კრიზისების 10,000 წელი* (სტენფორდი, კალიფორნია: ჰუვერის ინსტიტუტის პრესი, 1984), გვ. 12. ↩

28. რობინსონ, უ. კ. (1973). *ზრდის საზღვრები: ანგარიში რომის კლუბის პროექტისთვის „ადამიანობის სირთულეებზე".* ↩

29. იხილეთ ბაიამუგიშუ, ფ. და დუბოსი, ნ. (2023). *ინვესტიციის არგუმენტი მიწის საკუთრების შესახებ სუბ-საჰარული აფრიკის კონტექსტში. Journal of Cost-Benefit Analysis, 13(S1).* ↩

30. კლერ უილკოქსი, *კონკურენცია და მონოპოლია ამერიკულ ინდუსტრიაში,* მონოგრაფია №21, ეროვნული დროებითი ეკონომიკური კომიტეტის მიერ მომზადებული ეკონომიკური ძალაუფლების კონცენტრაციის გამოძიების ფარგლებში, 76-ე კონგრესი, III სესია (ვაშინგტონი, კოლუმბიის ოლქი: აშშ-ის სახელმწიფო სტამბა, 1940 წელი). ↩

31. მობილური ტელეფონის განვითარება ყველაზე მეტად შთამბეჭდავია. მ წიგნის ერთ-ერთმა ავტორმა 1986 წელს შეიძინა „პორტატული" კომპიუტერი, რომელიც იწონიდა 12 კილოგრამს,

ჰქონდა 1 მბ ოპერატიული მეხსიერება, 20 მბ მყარი დისკი და 1.2 მბ მოცულობის ფლოპი-დისკის წამკითხველი. ამ კომპიუტერში მან 2024 წლის ფასებით 14,000 დოლარზე მეტი გადაიხადა. დღეს კი თქვენი მობილური ტელეფონი — რომელიც საშუალებას გაძლევთ დაუკავშირდეთ მსოფლიოს ნებისმიერ წერტილს — ამავდროულად არის ბევრად უფრო ძლიერი კომპიუტერი, ვიდრე ის ძველი „პორტატული“ კომპიუტერი. ↩

32. ადამ სმიტი, *კვლევა ხალხთა სიმდიდრის ბუნებისა და მიზეზების შესახებ*, ტ. I, გლაზგოს გამოცემა (ინდიანაპოლისი: Liberty Fund, Inc., [1776] 1981): გვ. 18. ასევე ხელმისაწვდომია მისამართზე: www.adamsmithworks.org. ↩

33. ჰერნანდო დე სოტო, *კაპიტალის საიდუმლო: რატომ იმარჯვებს კაპიტალიზმი დასავლეთში და რატომ მარცხდება სხვაგან* (ნიუ-იორკი: Basic Books, 2006); ჰერნანდო დე სოტო, *სხვა გზა: ეკონომიკური პასუხი ტერორიზმს* (ნიუ-იორკი: Basic Books, 2002). ↩

34. archive.doingbusiness.org. ↩

35. მსოფლიო ბანკი, Doing Business Project, 2015. ხელმისაწვდომია: www.worldbank.org მსოფლიო ბანკმა 2020 წელს ოფიციალურად შეაჩერა პროექტი *Doing Business*, რომლის ბოლო ანგარიში 2019 წლის მონაცემებს მოიცავდა. ↩

36. EuroStat. ec.europa.eu/eurostat. ↩

37. იხილეთ დევიდ ნიუმარკი და უილიამ ვაშერი, *მინიმალური ხელფასები* (კემბრიჯი, მასაჩუსეტსი: MIT Press, 2008). ასევე იხილეთ დევიდ ნიუმარკი, „მინიმალური ხელფასების დასაქმებაზე გავლენის ეკონიმეტრიკა და ეკონომიკა: უცნობი უცნობებიდან ცნობილ ცნობილებამდე,“ *German Economic Review* 20 (აგვისტო, 2019): 293–329. ↩

38. *რეგულაცია*, ზაფხული 2021, www.cato.org. ↩

39. კნაბე, ა. და შიობი, რ. (2011). *მინიმალური ხელფასები და მათი ალტერნატივები: კრიტიკული შეფასება.* German Politics, 20(4), გვ. 506–526. ↩

40. დოლადო, ჯ., კრამარზი, ფ., მაჩინი, ს., მენინგი, ა., მარგოლისი, დ. და ტიულინგსი, ს. (1996). მინიმალური ხელფასების ეკონომიკური გავლენა ევროპაში. Economic Policy, 11(23), გვ. 317–372. ↩

41. მურავიევი, ა. და ოშჩეპკოვი, ა. (2016). *მინიმალური ხელფასის გაორმაგების ეფექტი დასაქმებაზე: მტკიცებულება რუსეთიდან.* IZA Journal of Labor & Development, 5, 6. ↩

42. დამსაქმებელი ვერ შეძლებს ტრენინგზე გაწეული ხარჯების ანაზღაურებას იმ გზით, რომ მომავალში თანამშრომელს ნაკლებს გადაუხდის, ვიდრე მისი პროდუქტიულობა იქნება ტრენინგის შემდეგ. მიზეზი მარტივია: სხვა დამსაქმებელი, რომელმაც ამ მომზადებაზე არაფერი დახარჯა, შეძლებს თანამშრომლის გადაბირებას და სრულად გადაუხდის მის მიერ შექმნილი ღირებულების შესაბამის ანაზღაურებას. ↩

43. მიგრანტ მუშაკთა წვდომა შრომის ბაზარზე აზიაში და აზიის შრომითი მიგრაციის კორიდორები. www.ilo.org ↩

44. ედვარდ ბიერჰანცლი და ჯეიმს გვარტნი, „რეგულაცია, პროფკავშირები და შრომის ბაზრები,“ *Regulation*, ზაფხული 1998, გვ. 40–53. ქვეყნებს შორის უმუშევრობის დონის შესადარებლად იხილეთ: data.worldbank.org. ↩

45. „პროფესიული ლიცენზირების ტვირთი“ ([არლინგტონი, ვირჯინია]: Institute for Justice, 2022 წლის ნოემბერი). ხელმისაწვდომია: https://ij.org. ↩

46. მარია კოუმენტა და მარიო პალიერო (2018). *პროფესიული ლიცენზირება ევროკავშირში: გავრცელება და ხელფასებზე ზეგავლენა*. CEPR Discussion Paper 12577, CEPR Discussion Papers Series. ↩

47. აშშ-ის ფინანსთა სამინისტროს ეკონომიკური პოლიტიკის დეპარტამენტი, *პროფესიული ლიცენზირება: ჩარჩო პოლიტიკის შემმუშავებლებისთვის*, 2015; მორის მ. კლაინერი, „რატომ უნდა ჰქონდეს ლიცენზია ყვავილების გამყიდველს?“ (*New York Times*, 2014 წლის 28 მაისი); ჯეიკობ გოლდსტეინი, „გგონია, რომ თმის დაწვნა შეგიძლია?“ (*New York Times*, 2012 წლის 12 ივნისი); დიკ მ. კარპენტერი II, ლიზა კნეპერი, ანჯელა ს. ერიქსონი და ჯონ კ. როსი, *ლიცენზია სამუშაოსთვის: ეროვნული კვლევა პროფესიული ლიცენზირებისგან გამოწვეული ბარიერების შესახებ*, სამართლიანობის ინსტიტუტი, 2012 წლის მაისი. ↩

48. კაულე, ს., ბოკი, ა., დირკე, ა., ზიუერტი, ს., შმიტცი, კ. პ., შტიჰმი, მ. და გრაბოუ, ნ. (2020). *სამედიცინო მოწყობილობების რეგულაცია და ახალი ტექნოლოგიების დანერგვის ამჟამინდელი გამოწვევები. Current Directions in Biomedical Engineering*, 6(3), გვ. 334–337. ხელმისაწვდომია: www.degruyter.com. ↩

49. Van Norman, G. A. (2016). Drugs and devices: comparison of European and US approval processes. JACC: Basic to Translational Science, 1(5), 399-412. ხელმისაწვდომია: www.jacc.org. ↩

50. სტიუარტი, დ.ჯ., სტიუარტი, ა.ა., უიტლი-პრაისი, პ. და სხვები. *დამტკიცების ვადების გავლენა სიცოცხლის პოტენციურად დაკარგულ წლებზე: სასამართლო და რეგულირების პროცესების გაუმჯობესებული ეფექტიანობის გადაუდებელი საჭიროება.* 16-ე მსოფლიო კონგრესი ფილტვის კიბოს შესახებ. Conference on Lung Cancer. Abstract ORAL12.05. წარმოდგენილი 2015 წლის 7 სექტემბერს. ↩

51. ალბათ შენიშნეთ, რომ ყველაზე ადრეული სურათი 1990 წლით თარიღდება — ანუ უკვე საბჭოთა კავშირის დაშლის შემდეგ. ეს ნაწილობრივ იმით აიხსნება, რომ საბჭოთა საჰაერო სივრცეში აეროფოტოების გადაღება იოლი საქმე არ იყო. თუმცა მთავარი მიზეზი მაინც ის არის, რომ 1990 წლის შემდეგ დაწყებული წყლის შემცირება დიდწილად საბჭოთა პოლიტიკის მემკვიდრეობას წარმოადგენდა. როდესაც მთელი რეგიონული ეკონომიკა აგებულია არალოგიკურ საწარმოო

პროცესებზე, შემდგომში უკიდურესად რთულია იმ ინფრასტრუქტურისა და სამუშაო ძალის გადამისამართება, რომელიც ამ მოდელს ემსახურებოდა. რა უნდა ქნან კასპიის ზღვის მეთევზეებმა, თუ მათ ერთ დღეს ეტყვიან: „თევზაობა დასრულდა — სხვა სამსახური მოძებნე“? ↩

52. იხილეთ პიტერ ნიბერგის (2011) ანგარიში ირლანდიის საბანკო სექტორზე განხორციელებული გამოძიების კომისიის მიერ (დუბლინი) merrionstreet.ie, და რონ რაიტი, ფინანსთა დეპარტამენტის ქმედითუნარიანობის გაძლიერება web.archive.org. ↩

53. რადგან საკრედიტო ბარათები გადახდის ერთ-ერთი პოპულარული საშუალებაა, სტუდენტებს ხშირად უჩნდებათ კითხვა — რატომ არ შედის საკრედიტო ბარათზე არსებული ბალანსი ფულის მიწოდების მაჩვენებელში. პასუხი მარტივია: საკრედიტო ბარათზე არსებული ბალანსი წარმოადგენს ვალდებულებას, რომელიც უნდა დაფაროთ. ფული კი, ამის საპირისპიროდ, აქტივია. შესაბამისად, საკრედიტო ბარათის ბალანსი არ ითვლება ფულად. ↩

54. რა თქმა უნდა, როგორც ეკონომისტებს უყვართ თქმა, „კორელაცია ყოველთვის არ ნიშნავს მიზეზ-შედეგობრივ კავშირს.“ შეიძლება ვიფიქროთ, რომ ქვეყნები, რომლებიც მაღალი ინფლაციის დონეს აწყდებიან, უბრალოდ უფრო მეტ ფულს ბეჭდავენ, რათა მიმდინარე ხარჯები დაფარონ. თუმცა სიღრმისეულმა მონაცემთა ანალიზმა ნათლად აჩვენა, რომ ინფლაციის მთავარი მიზეზი სწორედ ფულის ჭარბი გამოშვებაა — განსაკუთრებით მაშინ, როდესაც ეს კეთდება სახელმწიფო ხარჯების დაფინანსების მიზნით, გადასახადების გაზრდის გარეშე. როგორც მილტონ ფრიდმანმა თქვა: „ინფლაცია ყოველთვის და ყველგან მონეტარული მოვლენაა.“ ↩

55. www.centralbanknews.info. ↩

56. ეს განსაზღვრება მოიცავს იმ აქტივებს, რომელთა გამოყენება მარტივად არის შესაძლებელი. მაგალითად, ანაბრები, მოკლევადიანი დეპოზიტები და ფინანსური ბაზრის საინვესტიციო ფონდები. ↩

57. ფრანკლინ დ. რუზველტი, წინასაარჩევნო სიტყვა ფედერალურ ბიუჯეტზე, პიტსბურგი, პენსილვანია, 1932 წლის 19 ოქტომბერი. The American Presidency Project, რედაქტორები: გერჰარდ პეტერსი და ჯონ ტ. ვული. presidency.ucsb.edu. ↩

58. taxsummaries.pwc.com 2024 წლის 27 მარტის მდგომარეობით. ↩

59. დამატებითი ინფორმაციისთვის წაიკითხე Washington Post-ის სტატია: Britain’s new ‘winter of discontent’ is about more than just wages www.washingtonpost.com. ↩

60. დამატებითი ინფორმაციისთვის გადასახადებსა და სხვა ეკონომიკური პოლიტიკის ასპექტებზე დიდი დეპრესიის ეპოქაში, იხილეთ დამატებითი მასალა „გაკვეთილები დიდი დეპრესიის ეპოქიდან“, რომელიც ხელმისაწვდომია CSE-ის ვებსაიტზე: commonsenseeconomics.com. ↩

61. იხილეთ www.doingbusiness.org. ↩

62. archive.doingbusiness.org. ↩

63. ჰენრი ჯორჯი, *„პროტექციონიზმი თუ თავისუფალი ვაჭრობა“* (ნიუ-იორკი: რობერტ შალკენბახის ფონდი, 1980). ↩

64. საქართველოს ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების სამინისტრო. www.economy.ge. ↩

65. ბევრი „სამუშაოს დამცველი“ ისე იქცევა, თითქოს უცხოელებს სურთ თავიანთი საქონელი მოგვყიდონ ისე, რომ მათ მიერ მიღებული დოლარები არასდროს დახარჯონ ჩვენი პროდუქციის შესაძენად. მაგრამ ეს ასე არ არის. სხვა ქვეყნებში მცხოვრები ადამიანები, რომლებიც ჩვენთან საქონელს ექსპორტზე აგზავნიან, ფულს თვითონ არ ითხოვენ როგორც მიზანს — მათ სურთ შეიძინონ ის, რაც ამ ფულით შეიძლება იყიდონ. თუ ისინი ასე არ იქცეოდნენ, ჩვენ უბრალოდ დავბეჭდავდით დოლარებს, გავუგზავნიდით მათ და მათი საქონელი იაფად დაგვიჯდებოდა, ინფლაციის შიშის გარეშე, რადგან ეს დოლარები აღარ დაბრუნდებოდა ჩვენს ბაზარზე და ფულის მიწოდებაზე გავლენას ვერ მოახდენდა. რეალურად კი, ამ დოლარების უმეტესი ნაწილი უკან ბრუნდება უცხოელების მიერ განხორციელებული შესყიდვების სახით. შესაბამისად, ჩვენი უცხოეთიდან შეძენილი საქონელი — ანუ იმპორტი — თავის მხრივ ქმნის მოთხოვნას ჩვენი ქვეყნის ექსპორტზე. ↩

66. იგივე ლოგიკა ვრცელდება ე.წ.„აუტსორსინგზეც“ — გარკვეული საქმიანობის უცხოეთში გადატანაზე ხარჯების შესამცირებლად. თუ საქმიანობა საზღვარგარეთ უფრო იაფად შეიძლება შესრულდეს, ამით ადგილობრივი რესურსები გათავისუფლდება და უფრო პროდუქტიულ საქმიანობაში ჩაერთვება. შედეგად, წარმოება გაიზრდება და შემოსავლის დონე მაღლა აიწევს. ↩

67. ფრედერიკ ბასიას „მზესთან კონკურენციის“ შემოკლებული ვერსია ხელმისაწვდომია CSE-ის ვებგვერდზე. commonsenseeconomics.com. ↩

68. მიუხედავად იმისა, რომ ეს ფრაზა ხშირად ბასიას მიეწერება, მის გამოქვეყნებულ ნაშრომებში იგი არ გვხვდება. მეცხრამეტე საუკუნის ავტორმა ოტო ტ. მალერიმ თავის წიგნში *Economic Union and Enduring Peace* მსგავსი აზრი ჩამოაყალიბა: „თუ ჯარისკაცებმა საერთაშორისო საზღვრები არ უნდა გადაკვეთონ, ეს საქონელმა უნდა გააკეთოს. თუ სავაჭრო ბორკილები არ მოიხსნება, ციდან ბომბები ჩამოცვივდება.“ დამატებითი ინფორმაციისთვის იხილეთ: Nicholas Snow, *“If Goods Don’t Cross Borders . . . ,”* Foundation for Economic Education, 2010 წლის 26 ოქტომბერი, fee.org. ↩

69. კართაგენული მშვიდობა ნიშნავს ისეთ უკიდურესად სასტიკ და დამსჯელ მშვიდობას, რომლის მიზანია დამარცხებული მხარის სამუდამოდ დასუსტება და მისი აღდგენის შეუძლებლობა. ტერმინი მომდინარეობს იმ პირობებიდან, რომლებიც რომის რესპუბლიკამ კართაგენის იმპერიას პუნიკური ომების დასრულების შემდეგ დაუწესა. ↩

70. ციტატა ფრენკ უიტსონ ფეტერის სტატიიდან „Congressional Tariff Theory,“ *American Economic Review* 23 (1933 წლის სექტემბერი): 413–27. ↩

71. დუგლას ა. ირვინი, „GATT-ის წვლილი ომისშემდგომ დასავლეთ ევროპის ეკონომიკურ აღდგენაში,“ *Europe's Postwar Recovery*, რედ. ბ. აიჰენგრინი (კემბრიჯი: Cambridge University Press, 1995): 127–150. იხ. ირვინის ტექსტი მითითებული წყაროებისთვის. ↩

72. მსგავსი გადაყვანები ყოველთვის პირობითია და დამოკიდებულია იმ საქონლისა და მომსახურების კალათაზე, რომლის საფუძველზეც ხდება შედარება. თუმცა ჩნდება კითხვა — რომელი მოხმარების სტრუქტურა უნდა იყოს აღებული საფუძვლად: უზბეკეთის მოსახლეობის თუ ამერიკელების? ↩

73. მიულერი, ჰეინსი და ჯულია ტობიასი (2016), „ძალადობის ხარჯები: კონფლიქტის ეკონომიკური გავლენის შეფასება,“ International Growth Center. ↩

74. ჯეიმს ბუკენენმა 1986 წელს მიიღო ნობელის პრემია ეკონომიკის სფეროში, საზოგადოების არჩევნის თეორიის განვითარებაში შეტანილი წვლილის გამო. საზოგადოებრივი არჩევნის ანალიზის შესახებ უფრო აშკარა და სრული აღწერა იხილეთ Randy Simmons, Beyond Politics: *The Roots of Government Failure* (Oakland, California: The Independent Institute, 2011). ↩

75. პირველი საინაუგურაციო მიმართვა, 4 მარტი, 1801 წელი. ↩

76. ჯ. მ. კეინსი (1926). *The End of Laissez-Faire*. ლონდონი: Hogarth Press. ↩

77. ადამ სმიტი. „ერების სიმდიდრე“, წიგნი I, თავი XI, ნაწილი I. ↩

78. თამაშთა თეორიის მარტივად აღსაქმელი და ყოველდღიურ ცხოვრებაზე მორგებული განმარტებისთვის იხილეთ: დიქსიტი, ავინაშ და ბერი ნეილბაფი (1991). „სტრატეგიული აზროვნება: კონკურენტული უპირატესობა ბიზნესში, პოლიტიკაში და ყოველდღიურ ცხოვრებაში“. ნიუ-იორკი: ნორტონი. ↩

79. ქეისი M.8677 - SIEMENS/ALSTOM. ec.europa.eu. ↩

80. პიტერ დევისი, „წყლის დაბინძურების სამართლებრივი დავების თეორიები“, *Wisconsin Law Review*, №3 (1971): გვ. 738–816, იხ. 777–780. ↩

81. მჟავური წვიმა. მეცნიერებისა და პოლიტიკის 50 წლიანი ურთიერთქმედება. www.diva-portal.org. ↩

82. რონალდ კოუზი (1960). „სოციალური ხარჯის პრობლემა“, *Journal of Law and Economics*, გვ. 1–44. ↩

83. ა.ს. პიგუ, რომელიც კეთილდღეობის ეკონომიკის ერთ-ერთ მამად არის მიჩნეული, იგივე აზრს გამოთქვამდა. თავის კლასიკურ ნაშრომში *კეთილდღეობის ეკონომიკა* (1932 წ., ნაწილი II, თავი 20, სექცია 4) იგი წერდა: „არასაკმარისია, კერძო მეწარმეობის არასრულყოფილ მექანიზმებს შევადაროთ ეკონომისტების მიერ წარმოებული იდეალური მოდელი. არარეალისტურია ველოდოთ, რომ რომელიმე სახელმწიფო ორგანო შეძლებს მიაღწიოს ამ იდეალს — ან თუნდაც გულწრფელად

ისწრაფოდეს მისკენ. საჯარო უწყებები არ არიან დაცულნი არც უცოდინრობისგან, არც ვიწრო ინტერესთა ზეწოლისგან და არც კერძო სარგებელზე ორიენტირებული კორუფციისგან. ხმაურიანად ორგანიზებულ ამომრჩეველთა ჯგუფს კი ხშირად შეუძლია გადაწონოს საზოგადოების საერთო ინტერესები.“ ↩

84. თომას სოუელი, BrainyQuote.com, მოძიებულია 2023 წლის 14 იანვარს, ვებგვერდიდან: BrainyQuote.com. ↩

85. ვოლტერმა ეს საკითხი უფრო ცინიკურად შეაფასა და დაწერა: „მმართველობის საუკეთესო ფორმაა კეთილშობილი ტირანია, რომელიც დროდადრო მკვლელობით ზავდება.“ ↩

86. ჯარედ მაიერი და პრესტონ კუპერი, „შაქრის სუბსიდიები — მტკივნეული გარიგება ამერიკელი მომხმარებლებისთვის,“ *Economic Policies for the 21st Century at the Manhattan Institute*, 23 ივნისი, 2014. manhattan.institute. ↩

87. ourworldindata.org. ↩

88. www.dw.com, www.euronews.com. ↩

89. ჯეფრი ფრანკელი, „არგუმენტები საკვებისა და ენერგიის სუბსიდიების წინააღმდეგ“ *World Economic Forum*, 18 აგვისტო, 2014. www.weforum.org. ↩

90. ჰოლმან უ. ჯენკინს უმცროსი, „როგორ მოიპოვა უბერმა დიდი ვაშლი,“ *The Wall Street Journal*, 24 ივლისი, 2015, www.wsj.com. ↩

91. ჯეიმს ბიუქენანი, „დეფიციტი და ამერიკული დემოკრატია,“ (*The Deficit and American Democracy*), მემფისი, ტენესი: *P. K. Steidman Foundation*, 1984. ↩

92. ეიხენგრინი, ბარი; ელ-განაინი, აჰმედი; ესტევესი, რუბენი; და მიტჩენერი, კრის ჯეი. „საჯარო ვალი საუკუნეების განმავლობაში“(№ w25494). *ეროვნული ეკონომიკური კვლევების ბიურო (National Bureau of Economic Research)*, 2019. ↩

93. ჯონ მეინარდ კეინზი (1936). „ბიოგრაფიული ესეები“. კემბრიჯი: *MacMillan*, გვ. 383–384. ↩

94. www.imf.org. ↩

95. ამ მაგალითისთვის მადლობას ვუხდით ეკონომიკის ემერიტუს პროფესორს, ე. ს. პასურს უმცროსს, ჩრდილოეთ კაროლინას სახელმწიფო უნივერსიტეტიდან. ↩

96. www.imf.org. ↩

97. Eurostat, სტატისტიკის განმარტება, „მთავრობის ხარჯები სოციალური დაცვის მიმართულებით“ ec.europa.eu. ↩

98. Eurostat, სტატისტიკის განმარტება, „მოსახლეობის სტრუქტურა და დაბერება“ ec.europa.eu. ↩

99. ჯეიმს რ. შლესინგერი, „სისტემური ანალიზი და პოლიტიკური პროცესი,“ *Journal of Law & Economics*, ოქტომბერი, 1968, გვ. 285. ↩

100. data.worldbank.org. ↩

101. ec.europa.eu. ↩

102. Footnote: ზოგი ამ გამოთქმას ლორდ თომას მაკოლეის მიაწერს, თუმცა ავტორის ზუსტად დადგენა შეუძლებელია. დამატებითი ინფორმაციისთვის იხილეთ: ლორენ კოლინსი, „სიმართლე ტაიტლერის შესახებ“ www.lorencollins.net. ↩

103. დეტალური ანალიზისთვის იხილეთ ჯეიმს გვარტნი და რიჩარდ სტრუპი, „ტრანსფერები, თანასწორობა და საზოგადოებრივი პოლიტიკის საზღვრები,“ *Cato Journal*, გაზაფხული/საფხული 1986. ↩

104. იხილეთ: ლუკა, დევიდ ო.; ნადაულდი, ტეილორი; და შენი, კარენი. (2017). „საკრედიტო შეთავაზება და კოლეჯის სწავლის საფასურის ზრდა: მტკიცებულება ფედერალური სტუდენტური დახმარების პროგრამების გაფართოების მაგალითზე“ *Federal Reserve Bank of New York Staff Reports*, №733. ↩

105. საკითხი, გაზარდა თუ არა სწავლის ხარჯების ზრდამ განათლების ხარისხი — მაგალითად, ისეთი მიმართულებებით, როგორიცაა შემცირებული ჯგუფების ზომები, ბიბლიოთეკური რესურსების გაძლიერება ან აკადემიური გარემოს გაუმჯობესება — თუ ეს ხარჯები უბრალოდ მოხმარდა კომფორტულ სერვისებს (როგორიცაა კლდეზე ცოცვის კედლები) ან ადმინისტრაციული აპარატის ხელფასების ზრდას, — კვლავ ღიაა და მწვავე კამათის საგანს წარმოადგენს. ↩

106. მაგალითისთვის იხილეთ: ანა კიერშტინი, „შესაბამისობის მახეში? გადაჭარბებული განათლების მდგრადობა პოსტკომუნისტური გარდამავალი პერიოდის ოცწლეულში პოლონეთის მაგალითზე,“ *Economics of Education Review*, ტ. 32, №1 (2013), გვ. 78–91. ↩

107. ფრედ ა. შენონი, „მიწის გადაცემის შესახებ აქტი და შრომის ჭარბი რესურსი,“ *American Historical Review*, ტ. 41 (1936 წლის ივლისი), გვ. 637–651. ↩

108. მიმდინარე საკითხზე დამატებითი მტკიცებულებისთვის იხ. ლორენს კატცი და ბრიუს მაიერი, „უმუშევრობის დახმარების შესაძლო ხანგრძლივობის გავლენა უმუშევრობის პერიოდის ხანგრძლივობაზე,“ *Journal of Public Economics*, ტ. 41, №1 (1990 წლის თებერვალი): გვ. 45–72. ასევე იხ. დანიელ აარონსონი, ბჰაშკარ მაზუმდერი და შანი შეჩტერი, „რა დგას გრძელვადიანი უმუშევრობის ზრდის უკან?“ *Federal Reserve Bank of Chicago, Economic Perspectives*, მეორე კვარტალი (2010): გვ. 28–51. სტატიაში, რომელიც შვედეთს ეხება, ასევე მოტანილია არგუმენტი, რომ უმუშევრობის უფრო მაღალი კომპენსაციები შესაძლოა უმუშევრობის მაჩვენებლის ზრდას იწვევდეს. იხ. ფრედრიქსონი, პ. და სიოდერსტრიომი, მ. (2008). „ზრდიან თუ არა უმუშევრობის დახმარებები უმუშევრობის დონეს?

ახალი მტკიცებულება ძველი შეკითხვის შესახებ.“ შრომის ბაზრის პოლიტიკის შეფასების ინსტიტუტი (Inst. for Labour Market Policy Evaluation). ↩

109. OECD მონაცემები (2019), “შრომის ბაზარზე დაბრუნების დაფინანსებული დამოტივაცია” (ინდიკატორი). doi.org. ↩

110. სეიმურ დრეშერი , მთარგმნელი (ლონდონი: Civitas, 1997): 27–28. ↩

111. რონ ჰასკინსი და იზაბელ ვ. სოჰილი, „შესაძლებლობების საზოგადოება“, ვაშინგტონი, DC: *Brookings Institution Press*, 2009. ↩

112. ადამ სმიტი, *მორალური სენტიმენტების თეორია*, გლაზგოს გამოცემა (ინდიანაპოლისი: ლიბერტის ფონდი [1759], 1976): გვ. 233–234. ასევე ხელმისაწვდომია: www.econlib.org. ↩

113. ლი, ვ. & იანგი, დ. ტ. (2005). *დიდი ნახტომი წინ: ცენტრალური დაგეგმვის კატასტროფის ანატომია. Journal of Political Economy*, ტ. 113, № 4, გვ. 840–877. ↩

114. ფ. ა. ჰაიეკი, „ცოდნის პრეტენზია“, ნობელის პრემიის ლექცია ეკონომიკაში, სტოკჰოლმი, შვედეთი, 1974 წლის 11 დეკემბერი. ↩

115. ჩაიკა მ. და პარსონსი, ს. რ. (2017). *მაღალკვალიფიციური მიგრაციის პოლიტიკის გრავიტაცია. დემოგრაფია* (Demography), ტ. 54, გვ. 60. ↩

116. მილტონ ფრიდმანი, *კაპიტალიზმი და თავისუფლება* (ჩიკაგო: ჩიკაგოს უნივერსიტეტის გამომცემლობა, 2002). ↩

117. შტეფან ფოიგტი, ერგ გუტმანი და ლარს პ. ფელდი (2015). *„ეკონომიკური ზრდა და სასამართლო დამოუკიდებლობა: თორმეტი წლის შემდეგ — ქვეყნათაშორისი ანალიზი განახლებული მაჩვენებლების გამოყენებით.“ ევროპული პოლიტიკური ეკონომიკის ჟურნალი (European Journal of Political Economy)*, ტ. 38, გვ. 197–211. ↩

118. იხ. მსჯელობა, თუ როგორ შეუწყო ხელი პოსტსაბჭოთა ქვეყნებში წარმატებულ რეფორმებს ევროკავშირში გაწევრიანების პერსპექტივამ. თავი 6, ოლეჰ გავრილიშნის წიგნიდან „ტრანზიციის მომსწრე“ (Cambridge: Cambridge University Press, 2020). ↩

119. რთულია, მაგრამ არა შეუძლებელი — ყოველ შემთხვევაში, მოკლევადიან პერსპექტივაში. საინტერესო იქნება, შეძლებს თუ არა ჩინეთი შეინარჩუნოს სწრაფი ეკონომიკური ზრდა იმ პირობებში, როდესაც ბოლო პერიოდში მკვეთრად იზრდება შეზღუდვები პირად და პოლიტიკურ თავისუფლებებზე. ↩

120. ეს ციტატა ავტორებთან პირადი მიმოწერიდან არის მიღებული. ჯონ მორტონი იყო ლეგენდარული ეკონომიკის მასწავლებელი ჩიკაგოს მახლობლად მდებარე ჰოუმვუდ-ფლოსმურის საშუალო სკოლაში. იგი ასევე იყო არიზონას ეკონომიკური განათლების საბჭოს დამფუძნებელი და პრეზიდენტი, და ეკონომიკური განათლების ეროვნული საბჭოს პროგრამების განვითარების ვიცე-

პრეზიდენტი. მისი ავტორობით შექმნილი „Advanced Placement Economics“ სახელმძღვანელო ათიათასობით სტუდენტმა გამოიყენა ეკონომიკაში AP გამოცდებისთვის მოსამზადებლად. ↩

121. იხილეთ: ჟანე ერსტი, „ემოციურად ინტელექტუალური ხარ (EQ)? აი, როგორ გაარკვიო,“ *Performance Magazine*, 2021 წლის 12 თებერვალი, www.performancemagazine.org. ↩

122. Adidas AG, ფინანსური პუბლიკაციები: www.adidas-group.com. ↩

123. მაიკლ ჯარეტი და ქუი ნგუიენ ჰუი, „IKEA-ს წარმატება ვერ აიხსნება მხოლოდ ერთი ქარიზმატული ლიდერით,“ *Harvard Business Review* (hbr.org), 2018 წლის 2 თებერვალი. https://hbr.org/. ↩

124. თვითდასაქმებული ადამიანები საშუალოდ ოთხჯერ უფრო მდიდრები არიან, ვიდრე დაქირავებით დასაქმებულები: *Self-Employed People Are 4 Times Wealthier Than Workers, on Average* — www.businessinsider.com. ↩

125. თომას ჯ. სტენლი, *მილიონერის აზროვნება* (Kansas City, MO: Andrews McMeel Publishing, 2000). ↩

126. ჰარვარდის პროფესორმა არტურ ს. ბრუქსმა ამ თემაზე არაერთი სტატია დაწერა. კარგი შეჯამება წარმოდგენილია *American Enterprise Institute*-ის ვიდეოში, 2013 წლის 14 დეკემბერი: www.youtube.com. ↩

127. აინ რენდი, *Atlas Shrugged* (ნიუ იორკი: Random House, 1957), 411. ↩

128. „ერთ-ერთი ყველაზე გავრცელებული სახელმძღვანელო პრინციპია ე.წ. 50-30-20 წესი,“ — ამბობს ქერი სეიფანი, *Mindful Budgets*-ის დამფუძნებელი და სერტიფიცირებული ბიუჯეტის ქოუჩი. „იდეა მარტივია: წმინდა შემოსავალი იყოფა სამ კატეგორიად — 50% იხარჯება აუცილებელ საჭიროებებზე, 30% სურვილებზე და 20% დანაზოგზე.“ წყარო: mindfulbudgets.com. მოცემულ ბმულზე განთავსებულია უამრავი სასარგებლო ინფორმაცია და სტატიები, იმის შესახებ, თუ როგორ შეადგინო ბიუჯეტი, როგორ განასხვავო „სურვილები“ და „საჭიროებები“ და როგორ მართო საკუთარი ფინანსები: money.usnews.com. Goodbudget (goodbudget.com) — ბიუჯეტირების უფასო აპლიკაციაა (ძირითადი ვერსია უფასოა) და შესანიშნავი ადგილია დასაწყებად. უფასო ბიუჯეტირების აპლიკაციები არც ისე ბევრია. მათი მიმოხილვა შეგიძლია იხილოთ აქ: time.com. ↩

129. თომას სტენლი და უილიამ დ. დანკო თავის ბესტსელერში *მილიონერი მეზობელი* (*The Millionaire Next Door*, ატლანტა: Longstreet Press, 1996) აღნიშნავენ, რომ მილიონერების ყველაზე გავრცელებული თვისება ისაა, რომ ისინი დიდი ხნის განმავლობაში იმაზე ნაკლებს ხარჯავენ, ვიდრე ამის შესაძლებლობა აქვთ. მათ ნახევარზე მეტს მემკვიდრეობა საერთოდ არ მიუღია, ხოლო 20 პროცენტზე ნაკლებმა საკუთარი ქონების მხოლოდ 10 პროცენტზე მეტი მიიღო მემკვიდრეობით (გვ. 16). ↩

130. იხილეთ, დეივ რემზი, www.brainyquote.com. ↩

131. ზოგიერთ ადამიანს შეიძლება დასჭირდეს მეტად შემოქმედებითი გზები, რათა აკონტროლოს საკრედიტო ბარათით განხორციელებული სპონტანური, დაუგეგმავი ხარჯვები. ასეთ შემთხვევაში ეკონომისტი და ფინანსური მრჩეველი უილიამ ს. ვუდი პრაქტიკულ და ორიგინალურ რჩევას იძლევა — შენი საკრედიტო ბარათი წყალში ჩადე და გაყინე საყინულეში სანამ ყინული დადნება, შესაძლოა შენს თავშიც გაცივდეს ის იმპულსი, რომელიც გიბიძგებდა დაუფიქრებელი შესყიდვისკენ. პირადი ფინანსების მართვაზე, ქრისტიანული პერსპექტივიდან დაწერილი შესანიშნავი წიგნისთვის იხილე: William C. Wood, *Getting a Grip on Your Money* (Downers Grove, IL: Inter-Varsity Press, 2002). მუსლიმი თეოლოგების ნაწილი კი საკრედიტო ბარათებს საერთოდ ჰარამად (ცოდვად) მიიჩნევს — თუნდაც მომხმარებელმა ვალი დროულად დაფაროს — რადგან ასეთ ბარათებზე ხელშეკრულება ხშირად მოიცავს სავარაუდო საპროცენტო ვალდებულებას, თუ გადახდა რაიმე მიზეზით გადაიდება. ↩

132. data.ecb.europa.eu. ↩

133. გაფრთხილება: მეორადი ავტომობილის შეძენისას აუცილებლად უნდა მიმართო სანდო გამყიდველს, რომელიც პასუხისმგებლობას აიღებს მანქანაზე და დაგეხმარება, თუ მას პრობლემები აღმოაჩნდება. ყოველთვის არსებობს რისკი, რომ წინა მფლობელმა იცოდა ავტომობილის იმ „უხილავი“ პრობლემების შესახებ, რომლებიც შენს თვალს გამოეპარა, და უბრალოდ ცდილობდა მისგან რაც შეიძლება სწრაფად გათავისუფლებას. იხილე: Akerlof, George A. (1970). "The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism". *Quarterly Journal of Economics*, 84 (3). The MIT Press: 488–500. doi.org. ↩

134. პროფესორი უილიამ ქ. ვუდი ასეთ ხარჯებს “SIT-ხარჯებს” უწოდებს. ვუდის თქმით, “SIT” ორ რამეს ნიშნავს: (1) მოისვენე, როცა მოულოდნელ ქვითარს მიიღებ; და (2) surprises, insurance and taxes — ანუ მოულოდნელობები, დაზღვევა და გადასახადები. ↩

135. მიგნონ მაკლულინი, BrainyQuote.com, ვარაუდობს რომ აინშტაინის სიტყვებია, www.brainyquote.com. არსებობს გარკვეული დავა იმაზე, მართლა თქვა თუ არა ალბერტ აინშტაინმა ეს ფრაზა, თუმცა აშკარაა, რომ მან არაერთხელ გაამახვილა ყურადღება რთული საპროცენტო განაკვეთის ძალაზე. ↩

136. პენსიაზე გასვლის ასაკი ქვეყნებს შორის განსხვავებულია და ზოგ შემთხვევაში სქესის მიხედვითაც იცვლება. www.weforum.org. ↩

137. ცხოვრება, რომელიც, ალბათ, ბევრად უფრო ხანგრძლივი იქნება — იმ ლუდისა და სიგარეტის გარეშე! ↩

138. The 0.1 is to allow for girls who never reach reproductive age. ↩

139. ტერმინების, „აქციისა" (stock) და „წილის" (share) წარმომავლობა საკმაოდ საინტერესოა. პირველი ბიზნეს ორგანიზაციები, რომლებიც ერთობლივი კაპიტალის (joint-stock) ფორმით ჩამოყალიბდნენ, იყვნენ საზღვაო გზით მოვაჭრეები. ინგლისიდან ან ნიდერლანდებიდან აზიის

შორეულ ქვეყნებში გემის გაგზავნა ერთი მეწარმისთვის ზედმეტად დიდ რისკს წარმოადგენდა, ამიტომ რამოდენიმე მეწარმე ერთიანდებოდა და გადასაზიდ საქონელს (stocks) აერთიანებდნენ. შედეგად, მიღებული საერთო მოგებიდან, თითოეული ბიზნესი საკუთარ წილს (share) იღებდა (და ზარალიც შესაბამისად ნაწილდებოდა). ↩

140. ერთ დროს თავიანთ სფეროებში წამყვანი მოთამაშეები, ეს კომპანიები საბოლოოდ სერიოზულ გამოწვევებს შეეჯახნენ — ტექნოლოგიურ გარდაქმნებს, მომხმარებელთა პრეფერენციების ცვლილებას და გამძაფრებულ კონკურენციას. ამ სირთულეებმა სწრაფადვე გამოიწვია აქციების ფასების ვარდნა, რადგან მათ ვერ მოახეხერ ახალ გამოწვევებთან ადაპტირება. ↩

141. როგორც წინა ნაწილში ვნახეთ, დივიდენდების რეინვესტირებით მიღებული 7-პროცენტიანი რეალური საპროცენტო განაკვეთი დაახლოებით საშუალო სარგებელია უდიდეს და განვითარებულ ბაზრებზე. რა თქმა უნდა, ზოგი აქცია გარკვეულ პერიოდში მეტს გამოიმუშავებს, ზოგი კი — ბევრად ნაკლებს. სირთულე ის არის, რომ რომელი აქცია რომელს გადაუსწრებს წინასწარ არავინ იცის. ვინც „ხვდება“, ამას უბრალოდ შემთხვევითობის წყალობით ახერხებს. 7-პროცენტიანი რთული საპროცენტო სარგებელი ნიშნავს, რომ თქვენი დანაზოგები ყოველი ათი წლის განმავლობაში ორმაგდება. შედარებისთვის, 2-პროცენტიან საპროცენტო განაკვეთის შემთხვევაში, თქვენი ფულის გასაორმაგებლად დაახლოებით ოცდათხუთმეტი წელი იქნება საჭირო. ისტორიულად, დაახლოებით ანაბრებიდან მიღებული სარგებელი გადასახადების გადახდის შემდეგ დაახლოებით 2%-ია. ↩

142. კჟიზაკი, კრისტინა. „ცენტრალური და აღმოსავლეთი ევროპა (CEE): სისტემა ცვლილებების პირობებში.“ *Investment & Pensions Europe*, 2018 წლის იანვარი. www.ipe.com. ↩

143. კრისტოფერ ჯარვისი, „ალბანეთის პირამიდული სქემების აღმავლობა და დაცემა“, *Finance & Development* — IMF-ის კვარტალური ჟურნალი, 2000 წლის მარტი, ტომი 37, №1. www.imf.org. ↩

144. კონკრეტული ფონდების ხსენება არ ნიშნავს, რომ ჩვენ ვფიქრობთ, რომ ისინი ნებისმიერ ალტერნატივაზე უფრო სასურველია. ინვესტიციის განხორციელებამდე დეტალური კვლევა უნდა ჩაატაროთ. გახსოვდეთ, მომავალი, რომელშიც თქვენ ინვესტირებას აკეთებთ, თქვენია. ↩

145. დიმიტარ ბოიადჟიევი და სხვები, Morningstar Manager Research EMEA, „Morningstar-ის ევროპის აქტიური/პასიურის ბარომეტრი“, 2019 წლის თებერვალი. www.morningstar.com. ↩

146. იხილეთ ჯერემი ჯ. სიგელი, აქციონერები გრძელვადიან პერიოდში, 3-ე გამოცემა (ნიუ-იორკი: McGraw Hill, 2002), გვ. 342–43. ↩

147. იხილეთ ბარტონ მალქიელი, შემთხვევითი ხეტიალი უოლ სტრიტზე: დროით გამოცდილი სტრატეგია წარმატებული ინვესტიციისთვის, (ნიუ-იორკი: W. W. Norton, 2015), გვ. 177–78. დამატებითი მტკიცებულებისთვის, რომ დღეს მაღალი უკუგების მქონე საინვესტიციო ფონდი ვერ ჩაითვლება ასეთივე შედეგის მომტანად მომავალშიც, იხილეთ მარკ მ. კარჰარტი, „მმართველი

ფონდების შემოსავლიანობის მდგრადობა“, Journal of Finance 52, №1 (1997 წლის მარტი), გვ. 57–82. ↩

148. იხილეთ მალკიელი, *შემთხვევითი ხეტიალი* (2020), 173. ↩

149. იხილეთ მალკიელი, *შემთხვევითი ხეტიალი* (2015), 177–78. ↩

150. Abraham Okusanya, “Lessons from 118 years of asset class returns data,” *FinalytiQ*, March 28, 2018. finalytiq.co.uk. ↩

151. მათაც კი, ვინც ინდექსირებულ ფონდებში ახდენს ინვესტირებას უნდა მიიღონ რჩევა ექსპერტებისგან. არსებობს საგადასახადო და იურიდიული მოსაზრებები, როგორიცაა გადასახადების გადავადების შესაძლებლობების გამოყენება, ანდერძისა და ტრასტის შექმნა, გონივრული სადაზღვევო არჩევანის გაკეთება და ა.შ., რაც სპეციალისტების ჩართვას მოითხოვს. ↩

152. იხილეთ ლინძიუნ ლიუ, ენდრიუ ჯ. რეტენმაიერი და ძიძუნ ვანგი, *Social Security and Market Risk* (National Center for Policy Analysis, სამუშაო დოკუმენტი №244, 2001 წლის ივლისი). ბოლო წლების საფონდო ბაზრის მოვლენები არ ცვლის 29-ე გამოსახულებაზე მოცემულ სურათს. ↩

153. უმეტეს ქვეყნებში ფინანსური მრჩეველების ორი ტიპი არსებობს: „ჰონორარზე დაფუძნებული“, რომლებიც მოსაკრებელს საათობრივი კონსულტაციისთვის გახდევინებენ, და „პორტფელზე დაფუძნებული“, რომლებიც თქვენი ინვესტირებული თანხის პროცენტს იღებენ, რათა ის თქვენს ნაცვლად განკარგონ. ჩვენ უკვე ვნახეთ, რომ „პროფესიონალი“ მენეჯერები საშუალოდ არც მაიმუნზე და არც კატაზე უკეთ არ ირჩევენ პორთფელს. შესაბამისად, ყველაზე სასარგებლო რჩევები, რომელშიც ღირს სერვისის საფასურის გადახდა, სწორედ ჰონორარზე დაფუძნებული რჩევაა. ფინანსურ მრჩეველს შეუძლია ზოგადი პრინციპების ახსნა (ზუსტად როგორც აქ გავაკეთეთ), კონკრეტული საინვესტიციო გეგმის შედგენის გარეშე. ↩

154. OECD, დასაქმების, შრომისა და სოციალური საქმეების დირექტორატი: საპენსიო სისტემები — „უკრაინა: საპენსიო სისტემის პროფილი.“ www.oecd.org. ↩

155. OECD პენსიისთვის დანაზოგების ფინანსური სტიმულების პროექტი, პოლიტიკის მიმოხილვა №1 — „საპენსიო დანაზოგების საგადასახადო რეჟიმი კერძო საპენსიო გეგმებში“, 2018 წლის დეკემბერი. www.oecd.org. ↩

156. www.goingmerry.com. ↩

157. სინამდვილეში, თუ გავითვალისწინებთ, რომ ჩიკაგოს უნივერსიტეტის სტუდენტი უკეთესი საშუალო სკოლიდან მოდის ან მდიდარი ოჯახიდანაა, რომელიც სხვა უპირატესობებიტაც სარგებლოს, სან-დიეგოს უნივერსიტეტმა შესაძლოა განათლების უფრო მაღალი ხარისხიც კი უზრუნველყო — გაცილებით დაბალ ფასად. ↩

158. ტრანიო„უძრავი ქონების სააგენტოების საკომისიო განაკვეთები სხვადასხვა ქვეყანაში“, 18 სექტემბერი, 2017. tranio.com. ↩

159. Bank for International Settlements, ერთობლივი ფორუმი, *„იპოთეკური დაზღვევა: ბაზრის სტრუქტურა, ანდერრაიტინგის ციკლი და პოლიტიკის შედეგები“*, აგვისტო, 2013. www.bis.org. ↩

ელემენტებში წარმოდგენილი საკითხავი მასალა

1. მოტივაციის სტრუქტურის ძალა
2. „არ არჩეული გზა“
3. შესაძლებლობები და ხარჯები
4. ბაზრები და მარგინალიზმი
5. სპეციალიზაცია და სიმდიდრე
6. მოგების მიღება სიცოცხლის სანაცვლოდ
7. მე, ფანქარი და ჩემი გენეოლოგიური ხე
8. „განსხვავება სამუშაოების შექმნასა და სიმდიდრის შექმნას შორის“
9. რა ჩანს და რა არ ჩანს
10. მთლიანი შიდა პროდუქტი - რა არის და როგორ იზომება?
11. კერძო საკუთრება და ალტერნატიული ხარჯები
12. სასოფლო-სამეურნეო მიწის დეფიციტი
13. დახმარების თხოვნის ცენზურა
14. ბაზრები და თავისუფლება
15. არასამართლიანი კონკურენცია მზესთან
16. შენი არ არის, რომ განკარგავ
17. პოლიტიკა და საგარეო ვაჭრობა
18. ენერგიის წარმოება და კონსერვაცია
19. სოციალური თანამშრომლობა და ბაზარი
20. საკონსტიტუციო რეფორმის საქმე უკრაინაში

დაუბრუნდით ელემენტს 1.1

სტიმულების ძალა

ავტორი: დვაიტ ლი

საკითხი მოსაფიქრებლად: ამ დოკუმენტის წაკითხვისას დაფიქრდით, რა არის მოტივაცია და რატომ არის იგი მნიშვნელოვანი.

ყველაზე სანდო გზა იმისათვის, რომ ადამიანებმა სასურველი გზით იმოქმედონ ის არის, რომ წავახალისოთ ისინი ამაზე - სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, მოტივაცია უნდა მივცეთ მათ. ეს იმდენად აშკარა საკითხია, რომ შესაძლოა გაგიჩნდეთ შეკითხვა: „ღირს კი ამაზე დაფიქრება?“. რა თქმა უნდა ღირს.

შესაძლოა თქვათ, არ არის საჭირო ადამიანების დაჯილდოვება (ან მოსყიდვა) იმისათვის, რომ სასურველი საქმე გააკეთებინოთ. მაშინაც კი, თუ აღიარებთ, რომ მოტივაცია აუცილებელია, ზუსტად არ ვიცით, როგორ უნდა შევქმნათ სასურველი მოქმედებების მამოტივირებელი სტიმულები.

ამას წინათ ვაკვირდებოდი, როგორ ემოციურად ეწინააღმდეგებოდა რამდენიმე ადამიანი მოტივაციის სტრუქტურის სასურველი შედეგის მისაღწევად გამოყენებას. ჩემი ყურადღება მიიქცია იმ ფაქტმა, რომ ზიმბაბვეში და სამხრეთ აფრიკაში სპილოების პოპულაცია იმის გამო იზრდება, რომ ამ ქვეყნების კანონმდებლობა მოსახლეობას სპილოს ნახირის მოვლით სარგებლის მიღების საშუალებას აძლევს. ეკოლოგიური საკითხებით დაინტერესებულმა სტუდენტმა მითხრა, რომ ის ეწინააღმდეგებოდა სპილოების გადარჩენას, თუ ამ მოქმედებას საფუძვლად ადამიანების სიხარბე ედო. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, ის არ თმობდა ამ პრინციპს, რადგან შედეგებით მხოლოდ სპილოები ზარალდებოდნენ. მისი პრინციპი, რომელსაც, ეჭვი მაქვს, რომ სხვა სტუდენტებიც იზიარებდნენ, ის იყო, რომ მოტივაცია უნდა ეფუძნებოდეს

თანაგრძნობას და ზრუნვას, და არა პირად ინტერესებს. არ შემეძლო არ მეთქვა, რომ მისი შეხედულებით მოვიხიბლებოდი მხოლოდ მაშინ, როდესაც მისი სიცოცხლის გადასარჩენად საჭირო იქნებოდა რთული ოპერაციის ჩატარება და ქირურგისთვის მიმართვის ნაცვლად, ოპერაციის ჩატარებას საკუთარ დედას სთხოვდა.

ადამიანების დარწმუნება იმაში, რომ მოტივაცია საჭიროა ისევე რთულია, როგორც მიზანშეწონილი სტიმულების განსაზღვრა. რა თქმა უნდა, ჩვენ გვჭირდება სტიმულები, რომლებიც ადამიანებს მოტივაციას მისცემს იმოქმედონ სასურველი ფორმით... მაგრამ რა არის ეს სასურველი გზა? რიგ შემთხვევაში, პასუხი აშკარაა. თუმცა ყოველთვის არა.

ყოველთვის, როცა კარგ საქმეს სჩადიხართ, აუცილებლად ამცირებთ სხვა კარგი საქმის კეთების შესაძლებლობას. ეს რესურსების სიმწირის გარდაუვალი შედეგია, რისი ასახვაც ხდება ტერმინში „ალტერნატიული ხარჯი“. კომპრომისები ყოველთვის არსებობს და ჩვენ ხშირად გვჭირდება ინფორმაცია სხვადასხვა წყაროდან, მოქმედების საუკეთესო მეთოდის შესარჩევად. შესაბამისად, მოტივაციის ორი მნიშვნელოვანი ფუნქციაა: (1) ინფორმაციის გაზიარება ყველაზე საუკეთესო მოქმედებების შესახებ და (2) ადამიანების მოტივაცია ამგვარი მოქმედებების შესრულებაზე.

მოტივაციის სტრუქტურა პატიმრებთან მიმართებაში

ზოგჯერ მოქმედებების სასურველი გეგმა აშკარაა და ეს შემთხვევები საშუალებას გვაძლევს კონცენტრაცია მოვახდინოთ ადამიანების მამოტივირებელი სტიმულების ძალაზე. მაგალითად მოვიყვანთ ბრიტანეთის ხელისუფლების პრაქტიკას, რომელიც მე-19 საუკუნის 60-იან წლებში არსებობდა. ეს პრაქტიკა გულისხმობდა გემის კაპიტნების ჩართვას ავსტრალიაში პატიმრების ტრანსპორტირების საქმეში. ავსტრალიაში გადაყვანილი პატიმრების გადარჩენის მაჩვენებელი

მხოლოდ 40% იყო და ყველა აღიარებდა, რომ იგი მეტისმეტად დაბალი მაჩვენებელი იყო. ჰუმანიტარული ჯგუფები, ეკლესია და სახელმწიფო უწყებები მორალურ საფუძველზე მიმართავდნენ კაპიტნებს გაეუმჯობესებინათ გადარჩენის მაჩვენებლები, პატიმრებთან მეტად ადამიანური მოქცევის გზით. მიუხედავად ამ მიმართვებისა, გადარჩენის მაჩვენებელი 40 პროცენტზე რჩებოდა.

საბოლოოდ, ეკონომისტმა ედვინ ჩადვიკმა წამოაყენა წინადადება მოტივაციის სტრუქტურის ცვლილების შესახებ. კაპიტნებისთვის ინგლისში გემზე ასულ თითოეულ პატიმარზე საფასურის გადახდის ნაცვლად, ჩადვიკმა შესთავაზა კაპიტნების ანაზღაურება მომხდარიყო ავსტალიაში გემიდან ჩამოსული პატიმრების რაოდენობის მიხედვით. სიტუაცია სწრაფად და მნიშვნელოვნად შეიცვალა. გადარჩენის მაჩვენებელი 98 პროცენტამდე გაიზარდა, რადგან კაპიტნების წინაშე იყო ძლიერი სტიმული დაეცვათ თითოეული პატიმრის სიცოცხლე, შეემცირებინათ მათი რაოდენობა გემზე და მგზავრობისას გაეუმჯობესებინათ მათი კვება და ჰიგიენური პირობები.[1]

პირდაპირი და ირიბი სტიმულების შექმნა

სასურველი სტიმულები შესაძლოა პირდაპირ შეიქმნას, როგორც პატიმრების გემით გადაყვანის შემთხვევაში. თქვენ იცით, რა გინდათ რომ გაკეთდეს, შესაბამისად ამის შესასრულებლად ქმნით ჯილდოს (მაგალითად, ფულად ანაზღაურებას). საუბედუროდ, უმეტეს შემთხვევაში ჩვენთვის სასურველი ქცევა საჭიროებს კონკურენციაში მყოფი მიზნების ფაქიზ დაბალანსებას. ასეთ შემთხვევაში, ერთი საქმის შესასრულებლად პირდაპირი მოტივაციის შექმნა შესაძლოა ზედმეტად ეფექტური იყოს, რადგან ის ადამიანებს სხვა საქმის კეთების უგულვებელყოფისკენ უბიძგებს.

ყოფილი საბჭოთა კავშირი სავსე იყო აბსურდული ვითარებებით,

რომლებიც მოტივაციის პირდაპირი გამოყენებით შეიძლება წარმოშობილიყო. ხელმძღვანელები მოტივაციის სტრუქტურას მიმართავდნენ ფეხსაცმლის წარმოების მოცულობის გასაზრდელად, მაგალითად, მხოლოდ რამდენიმე ზომის ფეხსაცმლის გამოშვების გზით, მათი კლიენტების სასურველი ზომების გაუთვალისწინებლად. ამგვარი სტიმულები ადამიანების ქცევაზე მოქმედებდნენ, და არ უწყობდნენ ხელს სოციალური თანამშრომლობის განვითარებას, რომელიც წარმატებული ეკონომიკისთვის არის საჭირო.

როდესაც არსებობს თანამშრომლობის მოტივირების მიზანი, სასურველი შედეგების მიღწევა იშვიათად ხდება მოტივაციის სტრუქტურის პირდაპირ დანერგვის გზით. ამის ნაცვლად, მოტივაციის სტრუქტურა უნდა დაინერგოს არაპირდაპირ, ზოგადი წესების ნაკრების შემოღებით, რომლებიც მათი სოციალური ურთიერთმოქმედებიდან წარმოქმნის საშუალებას იძლევა.

საგზაო მოძრაობა უჩვენებს თანამშრომლობის მოტივირების ზოგადი წესების მნიშვნელობას. რამდენად ქაოტურიც არ უნდა გვეჩვენებოდეს საგზაო მოძრაობა პიკის საათში, ტრანსპორტის ნაკადი სპონტანური სოციალური თანამშრომლობის არაჩვეულებრივი მაგალითია. ამ თანამშრომლობის გარეშე, ათობით ათას მგზავრს თითოეულ დიდ ქალაქში უზარმაზარ სატრანსპორტო საცობში მოუწევდათ დგომა.

ის ძირითადი წესები, რომლებიც ავტომობილების მძღოლებს ერთმანეთთან ეფექტურად თანამშრომლობის საშუალებას აძლევს, ძალიან მარტივია: (1) გზის მარჯვენა მხარეს მოძრაობა; (2) მწვანეზე წასვლა, აჩქარება ან გასაჩერებლად მომზადება ყვითელზე და გაჩერება წითელზე; (3) სიჩქარის დადგენილ ლიმიტზე საათში მაქსიმუმ ათი კილომეტრით გადაჭარბება და (4) სხვა ავტომობილთან დისტანციის დაცვა. ეს წესები სასურველ ადგილამდე უსაფრთხო და მოსახერხებელი მგზავრობის მოტივაციას გარდაქმნის კომპრომისული ქცევის მოდელად, რომელიც ყველა ადამიანის ინტერესებს ემსახურება.[(2)]

საბაზრო ეკონომიკა კარგი მაგალითია იმის საჩვენებლად, თუ როგორ შეიძლება წესებით შევქმნათ ვითარება, რომელშიც კერძო სტიმულები სოციალური თანამშრომლობის მოტივაციას ახდენენ. საბაზრო ეკონომიკები არ ქმნიან პირდაპირი მოტივაციის სტრუქტურებს. ბაზრები, ფაქტიურად, საერთოდ არ ქმნიან სტიმულებს. ყველაზე მნიშვნელოვანი მოტივაციები ადამიანების სუბიექტური სურვილებიდან მოდის: საყვარელი ადამიანის პოვნის, პატივისცემის დამსახურების, მსოფლიოს უკეთესობისკენ შეცვლის, ოჯახების რჩენის მოტივაცია. ბაზრები ქცევის წესებს მოიცავს, რომლებსაც ეს სხვადასხვა მოტივაცია ჰარმონიზაციაში მოჰყავთ, ადამიანების მიერ სურვილების სხვებისთვის გაზიარების შესაძლებლობით. ფასები, მოგება და ზარალი ჩვეულებრივ საბაზრო მოტივაციის სტრუქტურას წარმოადგენს. ისინი ადამიანების ერთმანეთთან ურთიერთობით იქმნება. მოტივაციის სტრუქტურები, რომლებიც მხოლოდ ბაზრებზე შეიძლება გაზიარდეს, მოიცავს სოციალური თანამშრომლობის ხელშემწყობ ინფორმაციას.

დასკვნითი შეკითხვები: შეგიძლიათ თუ არა ახსნათ, რატომ ახდენს პირადი მოტივაცია სოციალური თანამშრომლობის ხელშეწყობას ბაზრების გავლით. თქვენი აზრით, პირადი მოტივაცია მსოფლიოს უკეთესობისკენ ცვლის? დაასაბუთეთ თქვენი პასუხი.

დაუბრუნდით ელემენტს 1.1

---

1. ამ მაგალითის შესახებ დამატებითი ინფორმაცია იხილეთ შემდეგ პუბლიკაციაში Robert B. Ekelund, Jr., and Richard Ault, *Intermediate Microeconomics: Theory and Applications* (Lexington, Mass.: D.C. Heath and Company, 1995), pp. 21–22. ↩

2. საგზაო მოძრაობის შესახებ მაგალითი აღებულია შემდეგი პუბლიკაციიდან Paul Heyne, *The Economic Way of Thinking*, 8th ed. (Upper Saddle River, N.J.: Prentice-Hall, Inc.), chapter 1. ↩

საავტორო უფლება დვაიტ ლის ნაშრომზე „სტიმულების ძალა“ ეკუთვნის „ეკონომიკური განათლების ფონდს“, საერთაშორისო ლიცენზიის „Creative Commons Attribution“ 4.0 საფუძველზე.

დაუბრუნდით ელემენტს 1.2

არარჩეული გზა

ავტორი: რობერტ ფროსტი

შეკითხვა მოსაფიქრებლად: გზაჯვარედინზე, თუ ერთი გზით წახვალთ, ეს იმას ნიშნავს, რომ მეორე გზაზე არ მიდიხართ. ეს პირობა მოგზაურს აიძულებს მიიღოს გადაწყვეტილება. ქვემოთ მოცემული ლექსის კითხვისას, განსაზღვრეთ შერჩეულ გზაზე სიარულის ღირებულება.

ორი გზა ტყეში, ყვითელ ფოთლებში,
თითქოს თანაბრად, მიიწევს მაღლა.
მომიწევს გავლა, თუნდაც ერთ-ერთის.
თვალით მოვნიშნე ერთი და მივდევ,
ვცდილობ გავიგო, სად მიწევს დაღლა;
მერე, მეორეს შევხედე.
თითქოს, ის უკეთესად მოპყრობას ითხოვს.
ბალახი იქცევს ჩემს ყურადღებას;
კიდევ მწვანეა.
ვფიქრობ, მოელის, რომ ამ შარაზე წავა ყოველი,
ფეხშეუხებელ ფოთლებში იწვნენ,
და ერთნაირად მიხმობდნენ დილით.
მეორეს გავლა გადავავადე,
თუმცა, ვიცოდი, ეს გზა ხვალამდე არ
დარჩებოდა უსიერ ტყეში.
და ამოოხვრით ვიტყვი,
როდესაც წლების სისრულის ვიგრძნობ რაობას:
მე ავირჩიე ნაკლებ ნავალი,
იმ ორი გზიდან, ტყეში რომ შემხვდა.

და მხოლოდ ამან შექმნა სხვაობა.

გიგი თევზაძის თარგმანი. წყარო: https://burusi.wordpress.com/2019/03/31/frost/

დასკვნითი შეკითხვა: რატომ აკეთებენ ადამიანები განსხვავებულ არჩევანს ერთსა და იმავე გზაჯვარედინზე დგომისას? ახსენით სუბიექტური დანახარჯების და სარგებლის თვალთახედვით.

დაუბრუნდით ელემენტს 1.2

დაუბრუნდით ელემენტს 1.2

შესაძლებლობები და ხარჯები

ავტორი: დვაიტ ლი

საკითხი მოსაფიქრებლად: ამ დოკუმენტის წაკითხვისას დაფიქრდით, რატომ გვაიძულებს რესურსების სიმწირე არჩევნის გაკეთებას.

ბაზრების ფუნქციონირება ხელს უწყობს სოციალურ თანამშრომლობას. ისინი ადამიანებს აწვდიან ინფორმაციას და აძლევენ მოტივაციას ემსახურონ საკუთარ ინტერესებს, რითაც სხვებსაც შეუქმნიან შესაძლებლობებს. მე ხაზს ვუსვამ ეკონომიკურ ცნებას მთლიანობაში და არა მის განცალკევებულ ნაწილებს. დავიწყოთ რამდენიმე მნიშვნელოვანი კონცეფციით, რომლებიც მნიშვნელოვანია ადამიანის საქმიანობის ეკონომიკური დასაბუთებულობისთვის. დავიწყოთ ალტერნატიული ხარჯით.

ეკონომიკური ლიმიტები და შესაძლებლობები

ეკონომიკას „სევდიანი მეცნიერება“ უწოდეს იმის გამო, რომ ის ყველაზე ფუნდამენტალურ პრობლემას - რესურსების სიმწირეს სწავლობს. რესურსების სიმწირის გამო, ყველა ჩვენთაგანი სევდიანი რეალობის წინაშე ვდგებით, რაც იმაში მდგომარეობს, რომ ჩვენი საქმიანობები შეზღუდულია. მნიშვნელობა არ აქვს რამდენად პროდუქტიული იქნება ჩვენი საქმიანობა, ჩვენ ვერასოდეს მივაღწევთ ყველაფერს რაც გვსურს და სრულად ვერ ვიქნებით კმაყოფილი მიღწეულით. ერთადერთი, რისი კეთებაც შეგვიძლია შეუზღუდავად, ეს მეტის სურვილია. რესურსების სიმწირის გამო, ყოველ ჯერზე, როდესაც რაღაც ერთს ვაკეთებთ, უდავოდ

მოგვიწევს მეორე სასურველზე უარის თქმა. ანუ ყველაფერს, რასაც ვაკეთებთ აქვს ალტერნატიული ხარჯი და ამგვარი ხარჯები გამოისახება, როგორც ჩვენს მიერ მსხვერპლად გაღებული ყველაზე ღირებული ალტერნატივა.

ის, რომ ხარჯების გავრცელება ხელს უწყობს ლიმიტების სევრდიანი რეალობის წარმოშობას, მონეტის მხოლოდ ერთი, ოპტიმისტური მხარეა. რესურსების სიმწირე ხარჯებს წარმოშობს მხოლოდ მაშინ, როდესაც არსებობს ალტერნატიული ვარიანტები. გააუქმეთ ალტერნატივებს შორის არჩევნის გაკეთების შესაძლებლობა და ხარჯები გაქრება. მაგალითად, თუ მე იძულებული ვარ ვიცხოვრო კონკრეტულ სახლში, შევასრულო კონკრეტული სამუშაო, დავქორწინდე კონკრეტულ ადამიანზე და მოვიხმარო შერჩეული საქონელი, ამ საქმიანობების განხორციელებისას მე ხარჯებს არ გავწევ. შესაბამისად, დანახარჯების უპირატესობაა ის შესაძლებლობები, რომლებიც მათ წარმოქმნიან. გააფართოვეთ შესაძლებლობები და გაიზრდება ყველაფრის ხარჯი, რასაც ვაკეთებთ.

მიუხედავად იმისა, რომ ხარჯებს აღვიქვამთ ისეთ რამედ, რასაც თავი უნდა ავარიდოთ, სინამდვილეში უმჯობესია ვიცხოვროთ ეკონომიკაში, რომელშიც იძულებული ვართ გავითვალისწინოთ ყველა ჩვენი საქმიანობის ხარჯი. პირადად ჩემი კეთილდღეობა გაუმჯობესდება, თუ შევძლებ პროდუქტების მოხმარებას მათი ხარჯის გაუთვალისწინებლად, რადგან შემიძლია მათი სხვაზე გადაბარება. თუმცა, ნებისმიერი სარგებელი, რომლის მიღებაც შემეძლო, გაიქვითებოდა, თუ სხვებიც უარს იტყოდნენ მათი საქმიანობის ხარჯებზე და მათ მე გადმომაბარებდნენ. შედეგად, ყველა ჩვენგანს გვექნებოდა ჭკვიანური არჩევნის გაკეთების შესახებ ინფორმაციის და მოტივაციის ნაკლებობა. მხოლოდ ისეთ შემთხვევაში, თუ არჩევნის ხარჯებს გასწევენ ადამიანები, რომლებიც ამგვარ არჩევანს აკეთებენ, ჩვენ შეგვიძლია ვისარგებლოთ მაქსიმალურად ხელმისაწვდომი შესაძლებლობებით.

ეს არის საბაზრო ფასების უპირატესობის განმარტების ერთი საშუალება. ფასი, რომელსაც ბაზარში იხდიან ასახავს მისი არჩევის

ალტერნატიულ ხარჯებს. ზოგადად, თქვენ ვერ შეიძენთ საქონელს ან მომსახურებას თავისუფალ ბაზარზე სხვა ადამიანებზე იაფად, რომლებსაც სურთ ამგვარი საქონლის ან მომსახურების შეძენა, ან იმაზე ნაკლებად, ვიდრე ამგვარი საქონლის ან მომსახურების ხელმისაწვდომობაზე დაიხარჯა, რაც საბაზრო ოპერაციებიდან წარმოქმნილი სოციალური თანამშრომლობის მნიშვნელოვან ნაწილს წარმოადგენს.

სპეციალური ინტერესების ჯგუფებს არ სურთ ხარჯების გათვალისწინება

სამწუხაროდ, მრავალი ეკონომიკური გადაწყვეტილება ხელისუფლების მიერ მიიღება პოლიტიკური მოსაზრებების გათვალისწინებით, მაგრამ საბაზრო ფასების გაუთვალისწინებლად. ეს ქმნის შესაძლებლობებს გავლენიანი პოლიტიკოსებისთვის მიიღონ სარგებელი, რომლისთვისაც იხდის საზოგადოება. ადამიანები, რომლებიც პოლიტიკურ სარგებელს ეძებენ ამცირებენ ხარჯების მნიშვნელობას იმ იმედით, რომ მოახდენენ უფრო დიდი ხარჯების გამართლებას; ჩვეულებრივ ისინი ამტკიცებენ, რომ ზოგიერთი საქონელი ან მომსახურება იმდენად მნიშვნელოვანია, რომ ხარჯების გათვალისწინება არც ღირს.

განმანათლებლები ამტკიცებენ, რომ განათლება მეტისმეტად მნიშვნელოვანია იმისათვის, რომ მისი ხარჯები გავითვალისწინოთ; ეკოლოგები ამტკიცებენ, რომ დედამიწის გადარჩენა იმდენად მნიშვნელოვანია, რომ გარემოსდაცვითი პროგრამები მაინც უნდა განხორციელდეს, დანახარჯების მიუხედავად; სამედიცინო კვლევებზე გრანტების მიმღებები ამტკიცებენ, თუ საქმე ადამიანის სიცოცხლეს ეხება, მკრეხელობაა ხარჯებზე საუბარი; ხოლო ადამიანები, რომლებიც გრანტებს ხელოვნების მხარდაჭერის ნაციონალური ფონდიდან იღებენ ამტკიცებენ, რომ „ხელოვნების (ღირებულება) ადამიანის სულში აღწევს“ და ის „იბღალება დოლარებზე და ცენტებზე საუბრით.“ (ეს არის მოკლე

პერიფრაზი იმისა, რასაც ხელოვნების დაფინანსების შესახებ ნაციონალურ საზოგადოებრივ რადიოში მოვკარი ყური).

ყველა ეს განცხადება უნდა ჩაითვალოს ორგანიზებული ჯგუფების მიერ მეტი სახელმწიფო სახსრების მოზიდვის მცდელობად. ხარჯების გათვალისწინებას არაფერი აქვს საერთო ფულის მნიშვნელობის გაზვიადებასთან. ფული ხარჯების გამოხატვის მოსახერხებელი საშუალებაა, თუმცა ფული არაფრის ღირებულება არ არის. როდესაც საკვების საყიდლად ათლარიანს ვდებთ დახლზე, შესაძლოა მოგვეჩვენოს, რომ ფული ღირებულებაა, თუმცა რეალური ღირებულება ალტერნატიული ხარჯია - ის სუბიექტიური ღირებულება, რომელზეც უარს ვაცხადებთ საკვებში ფულის გადახდით, იმის ნაცვლად, რომ დავხარჯოთ ის ყველაზე ღირებულ ალტერნატივაში.

სულელური მოთხოვნა

მოთხოვნა იმისა, რომ ჩვენ არ უნდა ჩავთვალოთ, რომ რაღაცის კეთების ხარჯი არის იმის მოთხოვნას ეკვივალენტი, რომ ჩვენ ამგვარი რაღაც უნდა გავაკეთოთ ალტერნატივების გაუთვალისწინებლად. ამგვარი აშკარად სულელური მოთხოვნა კვლავ გვხვდება სპეციალური ინტერესების მქონე ჯგუფების რიტორიკაში, რაც უჩვენებს რამხელა ძალა აქვს ტყუილს პოლიტიკური დებატების ლოგიკაში. რაღაცის კეთების ალტერნატივების გაუთვალისწინებლობას აზრი ექნებოდა მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ ეს მეტად ღირებული იქნება, ვიდრე რამე სხვა. მაგრამ ეს იმას ნიშნავს, რომ ჩვენ ყველა ჩვენი რესურსი ამ ერთ რაღაცაზე უნდა მივმართოთ. ეს სიმართლე რომ იყოს, ბრწყინვალე საორკესტრო მუსიკის ღირებულებიდან გამომდინარე, მის ხარჯებს არ უნდა ვითვალისწინებდეთ, რის შედეგადაც ყველა ადამიანი დარჩებოდა უსახლკარო, მშიერ-ტიტველი და მთელ დროს კლასიკური მუსიკის მოსმენაში დახარჯავდა. უდავოდ ეს სისულელეა, თუმცა იმაზე მეტი

სისულელე არ არის, ვიდრე იმის მტკიცება, რომ კონკრეტული მოქმედება იმდენად მნიშვნელოვანია, რომ არ ღირს მასთან დაკავშირებული დანახარჯების გათვალისწინება.

როგორც კი ორი ან მეტი ჯგუფი მოითხოვს, რომ მათი პროგრამა უნდა დაფინანსდეს დანახარჯების გაუთვალისწინებლად, ხარჯების გაწევის რელევანტურობა აშკარა უნდა იყოს. ახალგაზრდობის განათლება და ავადმყოფების მკურნალობა ვერ იქნება იმდენად მნიშვნელოვანი, რომ არ მოხდეს მათი დანახარჯების გათვალისწინება მწირი რესურსების სამყაროში. ჩვენი ახალგაზრდების განათლების გაუმჯობესება ხდება ავადმყოფების მკურნალობის გაუარესების ხარჯზე და პირიქით. ერთის ხარჯის იგნორირება ნიშნავს მეორეს ნაკლებ მნიშვნელოვნად მიჩნევას.

რა თქმა უნდა, სიმწირის რეალიები და შედეგად წარმოქმნილი ალტერნატიული ხარჯები პოლიტიკურ პროცესებზე მოქმედებენ, მიუხედავად ინტერეს-ჯგუფების რიტორიკისა, რომელიც ხარჯებთან დაკავშირებული საკითხების უგულვებელყოფისკენ არის მიმართული. უნდა გაკეთდეს კონკურენტული ალტერნატივების შედარება, ისე, რომ მოხდეს ალტერნატიული ხარჯების გათვალისწინება პოლიტიკურ პროცესებში. საუბედუროდ, არასრულყოფილებები და მიკერძოებულობა პოლიტიკურ პროცესში ხელს უშლის ალტერნატიული ხარჯების ადეკვატურად გათვალისწინებას სახელმწიფოს საქმიანობაში. შედეგად მოსალოდნელია, რომ ალტერნატიული ხარჯები არასაკმარისად იქნება გათვალისწინებული. როდესაც გადაწყვეტილებებით რესურსები მეტად ღირებული საქმიანობებიდან ნაკლები ღირებულების მქონე საქმიანობებში მიემართება, ხშირად კი ისეთ საქმიანობებში, რომლებიც დასახული მიზნების კონტრპროდუქტიულია, ჩვენ ვიღებთ დანაკარგს.

საბაზრო ფასები ზუსტად არ ასახავენ ალტერნატიულ ხარჯებს, თუმცა შესაძლებელია შევაფასოთ, რამდენად ახლოს დგანან ისინი ერთმანეთთან პოლიტიკური გადაწყვეტილებებიდან წარმოქმნილი გადახრების გათვალისწინებით, რომლებშიც ხშირად უგულვებელყოფენ პოლიტიკის ხარჯებს.

დასკვნითი შეკითხვა: რა სახის უარყოფითი მხარეები უკავშირდება ხელისუფლების მიერ ალტერნატიული ხარჯების უგულვებელყოფას, მაშინ როდესაც ისინი ცდილობენ გაანათლონ ახალგაზრდები, ავადმყოფები უზრუნველყონ სამედიცინო ბენეფიტებით, ხოლო ასაკიანი ხალხი - პენსიით?

დაუბრუნდით ელემენტს 1.2

საავტორო უფლება დვაიტ ლის ნაშრომზე „შესაძლებლობები და ხარჯები“ ეკუთვნის „ეკონომიკური განათლების ფონდს“, საერთაშორისო ლიცენზიის „Creative Commons Attribution“ 4.0 საფუძველზე.

დაუბრუნდით ელემენტს 1.3

ბაზრები და მარგინალიზმი

ავტორი: დვაიტ ლი

საკითხი მოსაფიქრებლად: წინამდებარე დოკუმენტის კითხვისას, განსაზღვრეთ, როგორ იღებენ ფირმები მაქსიმალურ მოგებას და შედეგებს, ზღვრული სარგებლის და ზღვრული დანახარჯების გათანაბრების გზით.

ცხოვრებაში წარმატების მისაღწევად, თქვენ უნდა „გაათანაბროთ ზღვრული სარგებელი და ზღვრული დანახარჯები“, რაც იმას ნიშნავს, რომ დრო ისე უნდა გადაანაწილოთ სხვადასხვა აქტივობებზე, რომ დროის ზღვრული ღირებულება ყველა აქტივობაში თანაბარი იყოს. ზღვრული სარგებლის და ზღვრული დანახარჯების გათანაბრება ასევე მნიშვნელოვანია ზოგადი ეკონომიკის წარმატებისთვის. იმის გამო, რომ ინფორმაცია და სტიმულები საბაზრო ფასებით გადაეცემა, ადამიანებს და კომპანიებს, რომლებიც პირად ინტერესებს ემსახურებიან, ერთმანეთთან თანამშრომლობა უწევთ ისეთი ფორმით, რომ ხდება ზღვრების მუდმივი გადაადგილება თანასწორობის მიმართულებით, მთელს ეკონომიკაში. ამ პროცესის განხილვა დამატებით ინფორმაციას გვაწვდის იმ უპირატესობების შესახებ, რომლებსაც ჩვენ ვიღებთ საბაზრო ფასებით მოტივირებული კომუნიკაციიდან და თანამშრომლობიდან.

ეკონომიკაში მრავალი კომპანია არსებობს, რომელიც უპირატესად მოგების ზრდაზეა ორიენტირებული. თუმცა ამ კომპანიების მიერ მიღებული გადაწყვეტილებები ყველაზე მოქმედებს. მაგალითად, რაც უფრო მეტს აწარმოებს ერთი კონკრეტული კომპანია, მით უფრო მწირი რესურსების გამოყენება უწევს მას და სხვა კომპანიებსაც ნაკლების წარმოება შეუძლიათ. იდეალურ შემთხვევაში, თითოეული კომპანია

წარმოების იმ მოცულობას ირჩევს, რომლითაც ეკონომიკის სხვა სექტორებში მინიმალური რაოდენობით ზარალი მიიღება. ამ იდეალური მდგომარეობის მიღწევა საჭიროებს ინფორმაციის უზარმაზარ რაოდენობას ისეთი პირობების შესახებ, როგორიც არის ამინდი, რესურსების აღმოჩენა, მტრული დამოკიდებულება ქვეყნებს შორის, პროდუქტიული ტექნოლოგიები, კონკრეტული ვითარებები და მილიონობით მუშაკის, რესურსების მფლობელებისა და მომხმარებლების სუბიექტური პრიორიტებები.

არცერთ სახელმწიფო უწყებას არ შეუძლია შეიძინოს და მუდმივად განაახლოს ყველა ამგვარი ინფორმაცია და სათანადოდ გამოიყენოს ის. საბედნიეროდ, ამ შინაარსის ინფორმაციის გაზიარება ხდება საბაზრო ფასებით. ფასები, რომლითაც კომპანიები რესურსებს შეიძენენ, ამ რესურსების ზღვრულ ღირებულებას ასახავენ, მათი მაქსიმალურად ეფექტური გამოყენების პირობებში. ამიტომ, როდესაც ყველა კომპანია მოტივირებულია აირჩიოს რესურსების ისეთი კომბინაცია, რომელიც დადგენილი რაოდენობით პროდუქტების საწარმოო ხარჯებს შეამცირებს (რაც მოითხოვს გამოყენებული რესურსების ყოველ ერთ დოლარზე ზღვრული პროდუქტიულობის გათანაბრებას[(1)]), ის ასევე ირჩევს კომბინაციას, რომელიც აწარმოებს ამგვარ პროდუქტებს მინიმალური ხარჯით მთელი ეკონომიკის მასშტაბით. ზღვრული სარგებლის და ზღვრული დანახარჯების ტოლობა მოიცავს კოორდინირების განსაკუთრებულ დონეს, რა დროსაც ყველა კომპანია ითვალისწინებს სხვა საწარმოების რესურსების ღირებულებას.

პროდუქცია და ზღვრული პრინციპით განხორციელებული ცვლილებები

ჩვენი შეზღუდული რესურსების მაქსიმალურად ოპტიმალური გამოყენებისთვის არ არის საკმარისი, რომ ყველა საწარმოს მინიმუმამდე

დაჰყავდეს თავისი პროდუქციის წარმოების დანაკარგი. თითოეულ კომპანიას შეუძლია თავისი პროდუქცია აწარმოოს მინიმალური ხარჯის გაწევით, როდესაც სხვა ფირმების მიერ წარმოებული პროდუქცია ძალიან ხარჯიანი იქნება. მაგალითად, ყოველდღიურად შეგვიძლია ვაწარმოოთ ათობით ერთჯერადი პამპერსი ყველა ამერიკელისთვის, ყველაზე მეტად რესურსდამზოგავი ტექნოლოგიების გამოყენებით. აშკარაა, რომ მეტისმეტად ბევრ ერთჯერადი გამოყენების პამპერსს მივიღებთ, რადგან მათი ზღვრული დანახარჯები (თუნდაც მაქსიმალურად იაფი) მათ ზღვრულ ღირებულებაზე ბევრად მაღალი იქნება, ე.ი. კიდევ ერთი პამპერსის წარმოებით გამოწვეული ხარჯი, თავად პამპერსის ღირებულებას აღემატება. ყველა იმ საქონლის კომბინაციის წარმოება, რომელიც გამოყენებული რესურსებისთვის უფრო მაღალ ღირებულებას ქმნის, საჭიროებს არა მხოლოდ იმას, რომ თითოეული საქონელი მინიმალური ხარჯით იქნას წარმოებული, არამედ იმასაც, რომ მისი წარმოება განხორციელდეს იმ წერტილამდე, სადაც მისი ზღვრული ღირებულება მის ზღვრულ ხარჯს უტოლდება.

ზღვრულ სიდიდეებთან დაკავშირებული ამგვარი პირობები იმას წარმოქმნიან, რომ ყველა კომპანიის გამოშვების მთლიან მოცულობას განსაკუთრებული ღირებულება ექნება. საბაზრო ღირებულებაზე მარტივი რეაგირებით, თითოეულ კომპანიას ეძლევა წვდომა ყველა საჭირო ინფორმაციაზე. კომპანიის პროდუქტის ფასი ასახავს მის ზღვრულ ღირებულებას, ხოლო რესურსების ღირებულება განსაზღვრავს საწარმოს ზღვრული წარმოების დანახარჯებს. ინფორმაცია, რომელსაც იყენებენ მაქსიმალური რაოდენობით მოგებაზე ორიენტირებული კომპანიები, იწვევს გამოშვების ისეთ კომბინაციას, რომელიც მაქსიმალურ ღირებულებას ქმნის. ყველა კომპანია მოგებას ზრდის პროდუქციის გაფართოებით, იმ ფასთან ერთად, რომელსაც ის იღებს იმის გამო, რომ მისი პროდუქტი მის ზღვრულ დანახარჯებს (ღირებულების დაკარგვა სხვა ფირმების წარმოების მოცულობების შემცირების გამო) აღემატება.[(2)] ამიტომ, როდესაც ყველა საწარმო აწარმოებს პროდუქციას, რომლის ფასი

ზღვრულ ღირებულებას უტოლდება, ყველა კომპანია მის საკუთარ მოგებას მაქსიმალურ დონემდე ზრდის და წარმოებული საქონლის კომბინაციის ღირებულებაც მაქსიმალურად იმატებს. იმის გამო, რომ წარმოებასთან დაკავშირებული გადაწყვეტილებების მიღება ხდება საბაზრო ფასების გათვალისწინებით, ეს გადაწყვეტილებები ზღვრულ პრინციპს ექვემდებარებიან ყველა ფირმისთვის და ამიტომ შეუძლებელი ხდება რამდენიმე ფირმის პროდუქციის გაფართოებით წარმოებული საქონლის კომბინაციის ღირებულების გაზრდა და სხვების მიერ წარმოებული პროდუქციის შემცირება.

თავისუფლება დიდი უპირატესობაა

ვისაუბრეთ „სრულყოფილების“ დონეზე, რომელიც არასოდეს მიიღწევა რეალურ სამყაროში. შესაბამისი ზღვრები არასოდეს აღწევენ სრულ ბალანსს, იმიტომ რომ არსებობს დიდი რაოდენობით პრეფერენციები, ვითარებები და ტექნოლოგიები, რომლებიც მოქმედებენ მუდმივად ცვალებად შემავალ და გამომავალ რესურსებზე. საბაზრო ფასების მუდმივი ცვლილება ქმნის ინფორმაციას ახალი პირობების შესახებ და ქცევას, რომელიც ზღვრებს თანასწორობისკენ უბიძგებს. ეს ამცირებს ხარჯს და ზრდის წარმოებული პროდუქტის ღირებულებას. ბაზრის ამგვარი ცვლილებები ბევრად უკეთეს საქმეს აკეთებს ეკონომიკური გადაწყვეტილებების ღირებულების მაქსიმალურად გაზრდის გზით, რითაც გადაწყვეტილებების მიმღებებს ეძლევათ შესაძლებლობა ხელისუფლების მოხელეების ჯგუფზე უკეთესად მოახდინონ სხვებზე რეაგირება.

თუმცა ბაზრის უდიდესი უპირატესობა აქ მიღებული თავისუფლებაა. ადამიანებს შეუძლიათ საკუთარ ინტერესებს ემსახურონ იმის ნაცვლად, რომ ფართო კატეგორიებად დაქსაქსულებს ხელისუფლებები მართავდნენ და იღებდნენ მითითებებს იმის თაობაზე, თუ როგორ უნდა

ჩამოუყალიბდეთ ხედვა ზოგადი სარგებლის შესახებ. მაგალითად, საწარმომ შესაძლოა ვერ მოახდინოს მოგების მაქსიმალურ დონემდე გაზრდა, რადგან მფლობელს სურვილი აქვს დაასაქმოს არასახარბიელო მდგომარეობაში მყოფი ახალგაზრდები და გარკვეული დრო მიუძღვნას მოხალისეობრივ სამუშაოს. ან თანამშრომელმა შეიძლება უარი თქვას ყველაზე მაღალი შემოსავლის მქონე სამსახურზე იმის გამო, რომ არ სურს ავადმყოფი მშობლის გამო სხვაგან გადასახლება. ადამიანები ამ ტიპის გადაწყვეტილებას ყოველდღიურად იღებენ და მათ მიერ ასახული ღირებულებები არასოდეს გაზიარდება პოლიტიკურ პროცესებში და ასევე არ მოხდება მათზე სათანადო რეაგირება პოლიტიკური უწყებების მიერ. თუმცა ადამიანებს შეუძლიათ თავისი ღირებულებების და მოსაზრებების გაზიარება მათ მიერ მიღებული გადაწყვეტილებების საბაზრო ფასებზე ზემოქმედების გზით. და როდესაც ადამიანები ასე იქცევიან, ისინი შეიძლება დარწმუნებული იყვნენ იმაში, რომ სხვები ამ მოსაზრებებს საკუთარ გადაწყვეტილებებში გაითვალისწინებენ. ამის შედეგია ურთიერთშეთანხმების და კოორდინაციის მოდელი, რომელიც ქმნის ბევრად მეტ სიმდიდრეს და შესაძლებლობას, ვიდრე ოდესმე მიიღწეოდა ცენტრალიზებული მართვით.

დასკვნითი შეკითხვა: რომელი უფრო უკეთეს სამუშაოს ასრულებს პროდუქციის და ღირებულების მაქსიმალურად გასაზრდელად, მთავრობა, თუ კომპანია? დაასაბუთეთ თქვენი პასუხი.

<u>დაუბრუნდით ელემენტს 1.3</u>

---

1. მაგალითად, თუ ზღვრული პროდუქტიულობა მოხმარებული X რესურსის 1 დოლარზე 2-ს უტოლდება, მოხმარებული Y რესურსის ზღვრული პროდუქტიულობა 1 დოლარზე მხოლოდ 1-ს უდრის. საწარმოს შეუძლია გაზარდოს X რესურსის გამოყენება 1 დოლარით (გამოშვებული პროდუქციის 2 ერთეულით გაზრდის გზით), შეამციროს Y რესურსის გამოყენება 2 დოლარით

(გამოშვებული პროდუქტის 2 ერთეულით შემცირების გზით), და შესაბამისად შეინარჩუნოს გამოშვებული პროდუქციის იგივე მოცულობა 1 დოლარით ნაკლები ღირებულებით. ↩

2. ეს განცხადება უნდა განისაზღვროს შემდეგი დათქმით იმ შემთხვევაში, თუ კომპანია მონოპოლისტია ფასისა და ზღვრული შემოსავლის ერთმანეთისგან გამიჯვნის გამო, ყველა მიკროეკონომიკური თეორიის შესაბამისად. თუმცა, მთავრობის მიერ დამტკიცებამდე, მონოპოლიის ამგვარ „გადახრას“ შესაძლოა არც კი ჰქონდეს ნეგატიური შედეგები გრძელვადიან პერსპექტივაში. სინამდვილეში, დინამიკური ეკონომიკის ეფექტურობა იზრდება მაშინ, როდესაც კომპანიებს შეუძლიათ მიისწრაფოდენ და დროებით მიაღწიონ კიდეც „მონოპოლიურ“ ძალაუფლებას. ↩

საავტორო უფლება დვაიტ ლის ნაშრომზე „ბაზრები და მარგინალიზმი“ ეკუთვნის „ეკონომიკური განათლების ფონდს“, საერთაშორისო ლიცენზიის „Creative Commons Attribution“ 4.0 საფუძველზე.

დაუბრუნდით ელემენტს 1.4

სპეციალიზაცია და სიმდიდრე

ავტორი: დვაიტ ლი

საკითხი მოსაფიქრებლად: წინამდებარე ნაშრომის კითხვისას, განსაზღვრეთ როგორ შეიძლება სპეციალიზაციამ, ნებაყოფლობითმა გადაცვლამ და თანამშრომლობამ ხელი შეუწყოს სიმდიდრის დაგროვებას?

სოციალური თანამშრომლობის მნიშვნელოვანი ნაწილი საბაზრო კომუნიკაციიდან წარმოიშვება. მოდით განვიხილოთ რამდენიმე უპირატესობა, რომელიც თანამშრომლობით მიიღება. საერთო დონეზე ეს უპირატესობები აშკარაა. ბუნებრივია, მივიღებთ უფრო მაღალ პროდუქტიულობას, თუ ჩვენი მოქმედებები ერთმანეთთან შეთანხმებული იქნება. თუმცა ეკონომიკის არსის გასაგებად, ჩვენ დეტალურად უნდა განვიხილოთ კავშირი თანამშრომლობასა და პროდუქტიულობას შორის.

ფული ხეზე არ იკრიფება. ის უნდა შეიქმნას ადამიანების ძალისხმევის, გონების და მოთმინების შედეგად, ასევე ბუნებრივი რესურსების შეზღუდულობის და მათი მიღების სირთულის გააზრებით. ეს აშკარა უნდა იყოს. თუმცა ჩვენი საწარმოო შესაძლებლობების გაუმჯობესებისას წარმატებული საბაზრო ურთიერთობების ერთ-ერთი მაჩვენებელი ის არის, რომ ადამიანებისთვის სულ უფრო მარტივი გახდა იმ დაშვების გაკეთება, რომ სიმდიდრე ძალიან მალე გადაიქცა საგნების ბუნებრივი წყობის ნაწილად. აკადემიის წარმომადგენლები და მეცნიერი პოლიტიკოსები სიმდიდრის გადანაწილებას უპირატეს საკითხად მიიჩნევენ, თუმცა უგულვებელყოფენ იმ ფაქტს, რომ მათი პოლიტიკური რეცეპტები შესაძლოა ხელს უშლიდნენ სიმდიდრის შექმნას. ისინი სისტემატიურად განიხილავენ სიღარიბის (ანუ სიმდიდრის „არასწორად“

გადანაწილების) მიზეზებს, აშკარად იმის არცოდნით, რომ სიმდიდრის წარმოქმნის მიზეზების განსაზღვრა სერიოზული გამოწვევაა. გონიერი ადამიანების საკმაოდ მნიშვნელოვანი ნაწილი დაბრმავებულია კაპიტალიზმის წარმატებით და მზად არის დაიჯეროს, რომ განაწილება წარმოებას წინ მხოლოდ ლექსიკონში უსწრებს.

სპეციალიზაციის სპეციალური ფუნქცია

როდესაც ეკონომიკა ცალკე აკადემიურ დისციპლინად ჩამოყალიბდა მეთვრამეტე საუკუნის ბოლოსთვის, ეკონომიკური პრობლემა ყველასათვის აშკარა იყო. ადამ სმიტმა მის ეკონომიკურ წიგნს უწოდა „გამოკვლევა ხალხთა სიმდიდრის ბუნებისა და მიზეზების შესახებ“. ავტორის შეხედულება სიმდიდრის შესახებ პირველივე გვერდიდან ჩანს.

სმიტი იწყებს შემდეგი დაკვირვებით: „უდიდესი პროგრესი შრომის პროდუქტიული ძალის განვითარებაში... ეტყობა, შრომის დანაწილების შედეგი იყო.“ ის საუბრობს სპეციალიზაციის ან შრომის დანაწილების მნიშვნელობაზე, ქინძისთავების ქარხანაში თითოეული თანამშრომლის მიერ წარმოების კონკრეტულ ეტაპზე, და არა მუშაობის დაწყებიდან ბოლომდე ქინძისთავების წარმოებაზე კონცენტრირების გათვალისწინებით. სპეციალიზაციის გზით თანამშრომლები შესაძლოა მეტად დაოსტატდნენ, გამოიყენონ მანქანა-დანადგარები, რომლებიც ზრდიან მათ წარმოების პროდუქტიულობის ძალას და აირიდონ მუდმივად ცვალებად აქტივობებში დროის დაკარგვა. ამგვარი უპირატესობები საკმაოდ აშკარაა, თუმცა პროდუქტიულობის ზრდა მოლოდინს ბევრად აჭარბებს. სმიტის თქმით, ქინძისთავის დამამზადებელ ათ მუშაკს, რომლებიც სხვადასხვა დავალების შესრულებაში არიან სპეციალიზირებული, შეუძლიათ დღეში დაახლოებით ორცმოცდარვა ათასი ქინძისთავი აწარმოონ. მაგრამ, თუ თითოეული ქინძისთავის წარმოების პროცესში ყველა დავალების შესრულებას შეეცდება, სმიტის

აზრით თითოეული დღეში ოცი ქინძისთავის დამზადებას ან მთლიანად ორასი ქინძისთავის დამზადებას ვერ შეძლებდა.

სმიტი იწყებს შემდეგი დაკვირვებით: „უდიდესი პროგრესი შრომის პროდუქტიული ძალის განვითარებაში... ეტყობა, შრომის დანაწილების შედეგი იყო.“ ის საუბრობს სპეციალიზაციის ან შრომის დანაწილების მნიშვნელობაზე, ქინძისთავების ქარხანაში თითოეული თანამშრომლის მიერ წარმოების კონკრეტულ ეტაპზე, და არა მუშაობის დაწყებიდან ბოლომდე ქინძისთავების წარმოებაზე კონცენტრირების გათვალისწინებით. სპეციალიზაციის გზით თანამშრომლები შესაძლოა მეტად დაოსტატდნენ, გამოიყენონ მანქანა-დანადგარები, რომლებიც ზრდიან მათ წარმოების პროდუქტიულობის ძალას და აირიდონ მუდმივად ცვალებად აქტივობებში დროის დაკარგვა. ამგვარი უპირატესობები საკმაოდ აშკარაა, თუმცა პროდუქტიულობის ზრდა მოლოდინს ბევრად აჭარბებს. სმიტის თქმით, ქინძისთავის დამამზადებელ ათ მუშაკს, რომლებიც სხვადასხვა დავალების შესრულებაში არიან სპეციალიზირებული, შეუძლიათ დღეში დაახლოებით ორცმოცდარვა ათასი ქინძისთავი აწარმოონ. მაგრამ, თუ თითოეული ქინძისთავის წარმოების პროცესში ყველა დავალების შესრულებას შეეცდება, სმიტის აზრით თითოეული დღეში ოცი ქინძისთავის დამზადებას ან მთლიანად ორასი ქინძისთავის დამზადებას ვერ შეძლებდა.

ადამ სმიტი აღიარებს მნიშვნელოვან კავშირს სავაჭრო გარიგებასა და პროდუქტიულობას შორის. ის აღნიშნავს: „[შრომის] განაწილება ყოველთვის უნდა იზღუდებოდეს... ბაზრების მასშტაბებით.“ თუ შეგიძლია სავაჭრო ოპერაცია განახორციელო მხოლოდ პატარა სოფლის მაცხოვრებლებთან, თქვენი პროდუქტიული სპეციალიზაციის უნარი ძალიან შეზღუდულია. მაგალითად, რამდენს შეუძლია კარიერა შექმნას ნოველების წერით, პეიზაჟების ხატვით ან მუსიკალურ ინსტრუმენტზე დაკვრაში დახელოვნებით, მიუხედავად მათი ნიჭის მასშტაბებისა, იმის გათვალისწინებით, რომ მხოლოდ რამდენიმე ადამიანი აფასებს და აღიარებს მათ შემოქმედებას? ამ შემთხვევაში, ადამიანების უმრავლესობა

შესაძლოა „ყველაფერში მარჯვე იყოს, მაგრამ სრულყოფილად არაფრის გაკეთება შეეძლოს“. რაც უფრო შეზღუდულია ბაზარი, მით მეტად არის შეზღუდული სპეციალიზაციის პროდუქტიულობის პოტენციალი.

ბაზრის გაფართოება

კავშირი სპეციალიზაციასა და ბაზრის მასშტაბს შორის, ბაზარზე კერძო ქონებასა და ნებაყოფლობით გადაცვლაზე დაყრდნობით თანამშრომლობის მნიშვნელობის დამატებით განმარტებას იძლევა. თანამშრომლობა შესაძლებელია ბაზრის გარეშეც, სულ მცირე ბაზრის საზოგადოდ მიღებული გაგებით. ოჯახის წევრებს ერთმანეთთან ახლო ურთიერთობები და საერთო მოსაზრებები აერთიანებს. მცირე კომპანიების თანამშრომლებს შეუძლიათ თანამშრომლობა საერთო მიზნების და საზოგადოებრივი ზეწოლის პასუხად. იგივე შეიძლება ითქვას ეკლესიებზე, კლუბებსა და სხვა შედარებით მცირე სოციალურ ორგანიზაციებზე. ოჯახებში, კომპანიებსა და სოციალურ ორგანიზაციებში ურთიერთობები შესაძლოა განიმარტოს, როგორც ფულად-სასაქონლო ურთიერთობები. (ამგვარი განმარტებების კარგი მაგალითია გერი ბექერის სტატიები ოჯახის შესახებ, ასევე მის მიერ კომპანიის „ხელშეკრულებების კავშირად“ გამოსახვა). მიუხედავად ამისა, ამგვარი ურთიერთობები იზღუდება შედარებით მცირე ჯგუფებით, იმის გამო, რომ ისინი დამოკიდებული არიან პერსონალურ ასოციაციებსა და საერთო მიზნებზე.

ბაზრის პროდუქტიულობისთვის განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია, რომ ის აფართოებს თანამშრომლობის დიაპაზონს და, შესაბამისად მნიშვნელოვნად ზრდის ჩვენი პროდუქტიული სპეციალიზაციის უნარს.

აშკარაა, რომ ბაზრების გაფართოება დამოკიდებული იყო ტრანსპორტირების და საკომუნიკაციო ქსელების გაუმჯობესებაზე. მაგრამ ბაზრის ფასებით გაზიარებული ინფორმაციის და ამ ფასებით მოტივირებული თანამშრომლობის გარეშე, გაუმჯობესებები

ტრანსპორტირებაში და ზეპირ და წერილობით კომუნიკაციაში, შეუსაბამო იქნება სპეციალიზაციის უპირატესობების დიდი ნაწილით სარგებლობისთვის. ბრაზილიელებს შეუძლიათ გააზიარონ მათი სურვილი შეიძინონ მეტი ჯინსის ტანსაცმელი, მსოფლიოს ყველა ქვეყანაში ტანსაცმლის მწარმოებლებისთვის ფაქსების, ელექტრონული წერილების და აუარებელი სატელეფონო ზარებით, რათა მსოფლიოს ნებისიერი წერტილიდან ერთ ღამეში სასურველი ტანისამოსი მიიღონ. თუმცა, საბაზრო ფასების ცვლილებით გამოწვეული ინფორმაციის გარეშე, ბრაზილიელებმა ვერ უნდა შეძლონ ბამბის, სასოფლო-სამეურნეო ქიმიკატების, საღებავის და ტექსტილის მასალის მწარმოებლების, სატვირთო ავტომობილების მძღოლების, თვითმფრინავის პილოტების, ვაჭრების და სხვა მრავალი პროფესიის ადამიანის მოტივირება, მოახდინონ მათი სპეციალიზებული ძალისხმევის კოორდინირება, რათა დარწმუნდნენ, რომ სასურველი რაოდენობის და სტილის ჯინსის ტანსაცმელი ხელმისაწვდომი გახდა ბრაზილიაში.

უპიროვნო ბაზარი

ბაზარს ხშირად უწოდებენ უპიროვნოს. ის შესაძლოა უპიროვნო იყოს, მაგრამ იგი ამიტომაც აფართოებს კოოპერაციული სპეციალიზაციის დიაპაზონს. ადამიანებს არ სჭირდებათ იცოდნენ ან იდარდონ იმაზე, ვისთან თანამშრომლობენ, ან ვის ემსახურება მათი კოოპერატიული ძალისხმევა, როდესაც ისინი ბაზრის ფასებზე რეაგირებენ.

ბაზარი ბევრად უფრო მეტს აკეთებს მრავალკულტურული თანამშრომლობის და გლობალური ჰარმონიის ხელშესაწყობად, ვიდრე ოდესმე მიიღწეოდა პირადი ან დიპლომატიური ძალისხმევით. სიმდიდრის შექმნა შეიძლება აიხსნას ბაზრებზე არსებული თანამშრომლობით და შეთანხმებულობით, ასევე სპეციალიზაციით.

დასკვნითი შეკითხვა: შეგიძლიათ ახსნათ, რატომ იწვევს

თანამშრომლობა და ნებაყოფლობითი გადაცვლა სპეციალიზაციიდან მიღებული პროდუქტიულობის რეალურ ზრდას?

დაუბრუნდით ელემენტს 1.4

საავტორო უფლება დვაიტ ლის ნაშრომზე „სპეციალიზაცია და სიმდიდრე“ ელითვმოს „ეკონომიკური განათლების ფონდს“, საერთაშორისო ლიცენზიის „Creative Commons Attribution“ 4.0 საფუძველზე.

დაუბრუნდით ელემენტს 1.6

მოგების მიღება სიცოცხლის სანაცვლოდ

ავტორი: დვაიტ ლი

საკითხი მოსაფიქრებლად: ავტომობილების მწარმოებლები მოგებისთვის ადამიანების სიცოცხლეს დებენ სამსხვერპლოზე? რატომ უნდა არსებობდეს კონფლიქტი სიცოცხლესა და მოგებას შორის?

მიუხედავად იმისა, რომ ადამიანები ხშირად საუბრობენ ცხოვრების ფასდაუდებლობაზე, ისინი თავისი მოქმედებით საკუთარ ცხოვრებას ყოველ დღე ადებენ ფასს. ადამიანებს შეუძლიათ გართობისთვის ისეთ რისკზე წავიდნენ, რომ ცხოვრება შეიმოკლონ, ან არ დაიცვან სიფრთხილის ზომები იმის გამო, რომ ეს მათთვის უფრო მოსახერხებელი ან იაფია. როდესაც ადამიანი მიზანმიმართულად ყიდულობს სხვადასხვა ნივთს, რომელთა მოხმარება რისკთან არის დაკავშირებული, ის თავისი მოქმედებებით უჩვენებს, რომ მისი ცხოვრების ზღვრული ღირებულება ზედმეტი ჭამის, პასიური ცხოვრების სტილის, ავტომობილის მართვისას სიჩქარის მომატების და სხვა სახიფათო სიამოვნებების ზღვრულ ღირებულებაზე ნაკლებია.

სამწუხაროდ, როდესაც ადამიანი რისკზე მიდის, ზოგჯერ ის სამწუხარო ინციდენტებს ეჩეხება. ბუნებრივია იმ ადამიანებზე წუხილი, ვინც რისკზე წასვლის გამო სერიოზული დაზიანება მიიღო ან გარდაიცვალა. თუმცა, არ ღირს ემოციებზე ადევნება. ჩვენ უნდა გვესმოდეს ის ფაქტი, რომ ვერავინ შეუშლის ხელს მოზრდილ ადამიანს რისკზე წასვლას, მისი პრეფერენციების და მისთვის მნიშვნელოვანი ვითარებების გათვალისწინებით. ამის მიუხედავად, ამგვარი პოლიტიკები ყოველდღიურად მართლდება და წახალისდება გონიერი ადამიანების

მიერ, (1) რომლებიც ვერ აღიარებენ იმას, რომ ზღვარზე ადამიანის სიცოცხლე შეუფასებელი არ არის და (2) რომლებსაც არ ესმით როგორ წაახალისებენ ფასები და მოგება ადამიანებს, მათი სურვილების ბიზნეს-კომპანიებისთვის ეფექტურად გაზიარებისკენ. ეს არიან ადამიანები, რომლებიც სწრაფად გამოხატავენ მორალურ შეხედულებებს, როდესაც ისინი იგებენ ისეთი ცვლილებების შესახებ, როგორიც არის კორპორაციების მიერ მსხვერპლის გაღება მოგების გაზრდის მიზნით, არა უსაფრთხო პროდუქტების დამზადების გზით.

ყოველდღიურად იმის გამო, რომ არ არის უზრუნველყოფილი კონკრეტული პროდუქტის უსაფრთხოება, ადამიანები მოულოდნელად დაზიანებას იღებენ ან გარდაიცვლებიან. მოქმედი კანონმდებლობა სულ უფრო და უფრო უბიძგებს ამგვარ უბედურ შემთხვევებში დაზარალებულებს სარჩელი შეიტანონ სასამართლოში „არა უსაფრთხო“ საქონლის მწარმოებლების წინააღმდეგ, მიღებული ზიანის და ტანჯვისთვის კომპენსაციის მიღების მიზნით. ამგვარი სარჩელების აშკარა მიზეზია ის, რომ მოსარჩელეებმა და მათმა ადვოკატებმა შესაძლოა მაღალი, ზოგჯერ კი არანორმალურად მაღალი კომპენსაცია მიიღონ. მაგალითად, 1999 წელს „ჯენერალ მოტორსის“ წინააღმდეგ შეტანილი სარჩელისთვის ექვსმა ადამიანმა მიიღო კომპენსაცია 4,9 მილიარდი დოლარის ოდენობით სერიოზული დამწვრობისთვის, რომელიც მათ მიიღეს1979 წლის „Malibu“-ს სხვა ავტომობილთან შეჯახების დროს გამოწვეული აალებისას. ამ უკანასკნელს ნასვამი მძღოლი მართავდა და გადაადგილდებოდა 80-დან 110-მდე კმ საათში სიჩქარით.(1)

ამგვარი განაჩენები, რომლებიც მარტივად იგებენ ნაფიცი მსაჯულების გულს და ახდენენ საზოგადოებრივი აზრით მანიპულირებას, ასევე დიდი ანაზღაურებები შესაძლოა აიხსნას იმ ფაქტით, რომ ხარბი კორპორაციები ადამიანთა სიცოცხლეს უქმნიან საფრთხეს საკუთარი ჯიბის გასასქელებლად.

ამგვარი ბრალდება მართებულია? რა თქმა უნდა, კი. თუმცა ეს არ არის კორპორაციების კრიტიკა; ეს არის საბაზრო ეკონომიკის სათანადოდ

ფუნქციონირების ასახვა. მოგების გასაზრდელად კორპორაციები მუდმივად აყენებენ ზოგიერთი მათი მომხმარებლის სიცოცხლეს საფრთხის ქვეშ, ამით კი ჩვენ ყველა მოგებაში ვრჩებით. ასეა, ჩვენ გაგვიმართლა, რომ ვცხოვრობთ ისეთ ეკონომიკურ პირობებში, რომლებიც კორპორაციებს საშუალებას აძლევს გაზარდონ მოგება შესაძლებელზე ნაკლებად უსაფრთხო პროდუქტების მიზანმიმართულად გაყიდვის გზით. მოგების მისაღებად ადამიანის მსხვერპლად გაღების სურვილი შესაძლოა არ იყოს ისეთივე კომფორტული, როგორც რძე, ორცხობილა და ძილისპირულის ზღაპრები, თუმცა ის პირდაპირ იმ რეალობიდან მოდის, რომელსაც ვერ უარვყოფთ.

რეალობა ის არის, რომ რესურსების მწირი რაოდენობა არსებობს. არსებობს წარმოებადი სასურველი ნივთების შეზღუდული რაოდენობა. თუ ერთი რაღაც უფრო მეტი რაოდენობით გვსურს, მაშინ მოგვიწევს სხვა სასურველი ნივთის რაოდენობის შემცირება. ყველა, ვისაც არ მოსწონს მოგების გულისთვის უსაფრთხოების მსხვერპლად გაღების იდეა, უგულებელყოფს ამ მარტივ სინამდვილეს. მაგალითად, ფატალური შედეგით დასრულებული საგზაო-სატრანსპორტო შემთხვევების რაოდენობა შესაძლოა შემცირებულიყო, თუ ავტომობილებს „შერმანის“ ტანკების მაგალითზე აწარმოებენ. თუმცა ამგვარი დამატებითი უსაფრთხოებისთვის მოგვიწევდა კილომეტრზე მოხმარებული საწვავის რაოდენობის გაზრდა, კომფორტზე უარის თქმა, სიჩქარის შემცირება და პარკირების მოხერხებულობის დავიწყება, რომ აღარაფერი ვთქვათ ყველა იმ ნივთზე, რომლის ყიდვასაც ვერ შევძლებდით ამ ტანკომობილში არანორმალურად მაღალი ფასის გადახდის შემთხვევაში. ბევრად ადრე, მანამდე, სანამ ავტომობილის უსაფრთხოებას ტანკომობილის უსაფრთხოებამდე გავზრდიდით, სიცოცხლის საშუალო დამატებითი ხანგრძლივობის ზღვრული ღირებულება ბევრად ნაკლები იქნებოდა ყველაფერი იმის ზღვრულ ღირებულებაზე, რისი დათმობაც მოგვიწევდა. უბრალოდ, აზრი არ აქვს ავტოსაგზაო შემთხვევებში გარდაცვალების რაოდენობის შემცირებას, ავტომობილების მაქსიმალურად

გაუსაფრთხოების გზით.

მოგება, როგორც კომუნიკაციის საშუალება

უსაფრთხოების რა დონე შეიძლება ჩაითვალოს საკმარისად? ამ შეკითხვაზე ადამიანებს განსხვავებული პასუხები აქვთ. ზოგიერთ ადამიანს ისე უყვარს მოტოციკლით მგზავრობა, რომ ისინი განაგრძობენ ამ საგზაო საშუალებით სიარულს მიუხედავად იმისა, რომ ავტოსაგზაო შემთხვევის დროს გადარჩენის შანსი 17-ჯერ უფრო ნაკლებია, ვიდრე ავტომობილით მგზავრობისას. ადამიანები ჩვეულებრივ უსაფრთხოების ზომებისთვის მეტ ფულს ხარჯავენ მათი შემოსავლის და მასზე დამოკიდებული ადამიანების რაოდენობის ზრდასთან ერთად. დამამთავრებელ კურსზე სწავლის პერიოდში ვფლობდი „Volkswagen Bug“-ს კარით, რომელიც ბოლომდე არ იხურებოდა. მე ავირჩიე მეტი განათლება ნაკლები უსაფრთხოების ფასად. დღეს, ოჯახის და მეტი შემოსავლის პირობებში, მსურს მეტი გადავიხადო უსაფრთხოებაში. ამიტომ ვფლობ „Suburban“-ს, რომელიც მთლად შერმანის ტანკი არ არის, მაგრამ არც დიდად ჩამოუვარდება მას.

როგორ ახდენენ ადამიანები უსაფრთხოების მოთხოვნის ავტომობილების მწარმოებლებისთვის გაზიარებას? იმ ფასებით, რომლის გადახდაც სურთ სხვადასხვა ტიპის ავტომობილებში და ამ ფასებით გენერირებული მოგებით. ავტომობილის შერმანის ტანკის უსაფრთხოების მაჩვენებლებით შექმნა მომგებიანი არ იქნება, რადგან მას არავინ შეიძენს. ავტომობილების მწარმოებელი კომპანიები მეტ მოგებას ნახულობენ ავტომობილის დიზაინში გარდაუვალი დათმობების განხორციელებით, ავტომობილების კონსტრუქციაში მომხმარებლების მოთხოვნების შესაბამისი ცვლილებების განხორციელების გზით. შესაბამისად, როდესაც ავტომობილის მწარმოებლები კომპრომისზე მიდიან, მოგების

გასაზრდელად უსაფრთხოების შემცირების გზით, ისინი აკეთებენ იმას, რაც გვინდა რომ გააკეთონ - ჩვენი პრეფერენციების გათვალისწინებით.

ეს იმას არ ნიშნავს, რომ შეცდომები არ ხდება. ფასები და მოგება მომხმარებლებს არ აძლევს საშუალებას მოახდინონ ავტომობილებთან დაკავშირებით მათი პრეფერენციების ყველა ასპექტის სრული სიზუსტით გაზიარება. თუმცა მოგების უპირატესობა ავტომობილების უსაფრთხოების მოტივაციაში ის არის, რომ, როდესაც ავტომობილების მწარმოებელი კომპანია მომხმარებლებს არ აძლევს იმას, რაც მათ სურთ, მოგების შესაძლებლობა იზრდება იმ ავტო-კომპანიებისთვის, რომლებმაც შესძლეს მომხმარებლების სურვილების გამოცნობა და შესრულება. მიუხედავად იმისა, რომ ეს საბაზრო პროცესი იდეალურად არ მუშაობს, მაინც ის სხვა პროცესებზე უკეთ ფუნქციონირებს.

საუბედუროდ, პროდუქტის უსაფრთხოების ნებისმიერი გონივრული დონითაც კი, ადამიანები მაინც დაიღუპებიან და დაზიანდებიან ავტო-საგზაო ინციდენტების დროს. უბედური შემთხვევების შედეგად მიღებული ფინანსური და ადამიანური დანაკარგი აშკარაა, როგორც ის ფაქტი, რომ თუ გამოყენებულ პროდუქტში უსაფრთხოებას მეტ ყურადღებას დაუთმობდნენ, ზიანი შემცირდებოდა. დამატებითი უსაფრთხოებისთვის საკმარისი თანხის არ გადახდის აუცილებლობით, მილიონობით ადამიანი მრავალი სხვა უპირატესობით სარგებლობს: ისინი მეტ ფულს ხარჯავენ განათლებაზე, სამედიცინო მომსახურებაზე, ტანსაცმელზე და საცხოვრებელზე. მეტი განათლება, უკეთესი მედიცინის სფერო და ტანსაცმლისა და სახლის გაუმჯობესება... ყველაფერი ეს აისახება სიცოცხლის გახანგრძლივებაში. ჩვენ შესაძლოა ვიცოდეთ, ვინ არიან ადამიანები, რომლებიც ავარიას ემსხვერპლნენ, თუმცა ვერასოდეს გავიგებთ იმ ადამიანების სახელებს, რომლებმაც თავი აარიდეს გარდაცვალებას საბაზრო ფასებით და მოგებით ნაკარნახევი ეკონომიკური სისტემით წარმოებული კეთილდღეობის წყალობით. თუმცა უდავოა, რომ უკანასკნელები პირველებს რაოდენობით აჭარბებენ.

დასკვნითი შეკითხვა: შეგიძლიათ ახსნათ, როგორ გაძლევთ ფასები

და მოგებები თქვენ და სხვა მომხმარებლებს შესაძლებლობას, საწარმოებს გაუზიაროთ თქვენი პრეფერენციები?

დაუბრუნდით ელემენტს 1.6

---

1. ფაქტიური ანგარიშსწორების თანხა უფრო ნაკლები იქნება, თუმცა ნებისმიერ შემთხვევაში ის ბევრად აღემატება კონკრეტულ საქმესთან მიმართებაში ადამიანის მიერ ზღვრული უსაფრთხოების შეფასების შედეგად მიღებულ თანხას. 2000 წლის მარტის მდგომარეობით, მოსარჩელეებმა 400 მილიონი აშშ დოლარის ოდენობით კომპენსაცია მოითხოვეს, თუმცა „General Motors“-მა უარი განაცხადა, მოცემულ საქმეზე აპელაციის წარდგენის გაგრძელების მიზნით. ↩

საავტორო უფლება დვაიტ ლის ნაშრომზე „მოგების მიღება სიცოცხლის სანაცვლოდ“ ეკუთვნის „ეკონომიკური განათლების ფონდს“, საერთაშორისო ლიცენზიის „Creative Commons Attribution“ 4.0 საფუძველზე.

დაუბრუნდით ელემენტს 1.10

მე, ფანქარი და ჩემი გენეალოგიური ხე

ავტორი: ლენარდ ე. რიდი

შეკითხვა მოსაფიქრებლად: ამ დოკუმენტის კითხვისას შეეცადეთ განსაზღვროთ, როგორ წარმოქმნიან ბაზრები ქსელს, რომელიც მილიონობით ადამიანს ერთმანეთთან თანამშრომლობისკენ უბიძგებს.

მე შავი გრაფიტის ფანქარი ვარ - ჩვეულებრივი ხის ფანქარი. მე ყველა მიცნობს - ბიჭებიც, გოგონებიც და ზრდასრულებიც, ყველა, ვინც კი წერა-კითხვა იცის.

წერა ჩემთვის შრომაც არის და გართობაც. ამის მეტს არაფერს ვაკეთებ.

თქვენ გაინტერესებთ, რატომ ვწერ ჩემს გენეალოგიას. უპირველეს ყოვლისა, საინტერესოა და იმიტომ. მეორეც, მე იდუმალი ვარ - გაცილებით იდუმალი, ვიდრე რომელიმე ხე, მზის ჩასვლა ან ელვის ნათება. მაგრამ, სამწუხაროდ, ისინი, ვინც მე მიყენებს, არ მაფასებენ. მათ მე ერთი უბრალო და უშინაარსო ქმნილება ვგონივარ. ამ ქედმაღლურმა დამოკიდებულებამ არარაობად მაქცია. ეს მძიმე ცოდვაა. დიდი დრო არ გავა და კაცობრიობას მოეკითხება. ერთხელ ბრძენმა გ. კ. ჩესტერტონმა ბრძანა, „საოცრებანი არ გვაკლია, მაგრამ საოცრების წყურვილით ვკვდებით.“

მე უბრალო ფანქარი ვარ, მაგრამ, გპირდებით, შევეცდები გაგაოცოთ და ჩემს მიმართ მოწიწების გრძნობა აღგიძრათ. სინამდვილეში, თუ ჩემი გესმით - არა, ამის მოთხოვნა მეტისმეტია - თუ იმ საოცრებას აცნობიერებთ, რის სიმბოლოსაც მე წარმოვადგენ, შეგიძლიათ იხსნათ თავისუფლება, რასაც, სამწუხაროდ, კარგავს კაცობრიობა. სერიოზული

გაკვეთილი უნდა ჩაგიტაროთ. უფრო უკეთ შევძლებ ჭკუის სწავლებას, ვიდრე ავტომობილი ან თვითმფრინავი, ან მექანიკური ჭურჭლის სარეცხი, იმიტომ, რომ გარეგნულად ასე უბრალო ვარ.

უბრალო? დედამიწის ზურგზე ხომ არავინ იცის როგორ დამამზადოს. ფანტასტიურად ჟღერს, არა? განსაკუთრებით, როცა ხვდებიან, რომ ამერიკაში ყოველ წელიწადს დაახლოებით მილიარდნახევარ ჩემნაირ ფანქარს ამზადებენ.

აბა, ხელი მომკიდეთ და დამათვალიერეთ. რა მოგხვდებათ თვალში? ბევრი არაფერი - ხე, ლაკი, დაბეჭდილი ეტიკეტი, გრაფიტის გული, ცოტა ლითონი და საშლელი.

ურიცხვი წინამორბედნი

როგორც თქვენ ვერ შეძლებთ თქვენს საგვარეულო ხეს ძირამდე ჩასწვდეთ, მეც ყველა ჩემს წინამორბედს ვერ დავასახელებ და ვერ დავახასიათებ, მაგრამ მსურს მათზე საკმაოდ ბევრი რამ გიამბოთ, რომ დაგარწმუნოთ რა მდიდარი და რთული ბიოგრაფია მაქვს.

ჩემი საგვარეულო ხე მართლაც ხისგან იწყება, ფოთლოვანი ჭადრის ხისგან, რომელიც ჩრდილოეთ კალიფორნიასა და ორეგონის შტატებში ხარობს. აბა, წარმოიდგინეთ ჭადრის ხის მორების დამზადებისა და გადაზიდვისთვის საჭირო ხერხები, სატვირთო მანქანები, ბაგირები და სხვა ათასი მექანიზმები. წარმოიდგინეთ მათ დამზადებას რამდენი ადამიანის რამდენი პროფესია სჭირდება: სამთამადნო საქმე, ფოლადის ჩამოსხმა და მისგან ხერხების, ნაჯახების, ძრავების გამოყვანა; კანაფის მოყვანა და სხვადასხვა ოპერაციის მეშვეობით მისგან მძიმე და ძლიერი ბაგირის დამზადება; ხის მორების დამამზადებელთა კარვები, საწოლები და სასადილოები; სამზარეულოები და საკვები პროდუქტები. ათასობით ადამიანის ხელი ურევია ყოველი ფინჯანი ყავის მომზადებაში, რომელსაც ტყისმჭრელები სვამენ!

ხის მორებს კალიფორნიაში, სან ლეანდროს ქარხანაში ეზიდებიან. შეგიძლიათ წარმოიდგინოთ ისინი, ვინც ვაგონ-პლატფორმას და რკინიგზის ლოკომოტივებს ამზადებენ, და ისინი, ვინც საკომუნიკაციო სისტემებს აგებენ და ამონტაჟებენ? ყველა, ერთად აღებული, ჩემი წინამორბედია.

აბა, წარმოიდგინეთ რა ხდება სან ლეანდროს ქარხანაში. ფიჭვის მორებს პატარა, სანტიმეტრზე ნაკლები სისქის და ფანქრის სიგრძის ფიცრებად ჭრიან. მერე საშრობში აშრობენ და ღებავენ იმავე მიზეზით, რა მიზეზითაც ქალები ფერუმარილს ისვამენ სახეზე. ხალხს ურჩევნია ლამაზი ვიყო, ვიდრე უფერული. პატარა ფიცრებს გასანთლავენ და ისევ აშრობენ. რამდენი ცოდნა სჭირდება საღებავისა და საშრობის დამზადებას, სითბოს, სინათლის და ენერგიის მიწოდებას, აგრეთვე, ღვედებს, ძრავებს და ყველა სხვა რამეს, რაც ქარხნებს სჭირდება? ქარხანაში დამლაგებლებიც ჩემი წინაპრები არიან? დიახ, აგრეთვე ისინიც, ვინც „ამერიკის გაზისა და ენერგოკომპანიის“ ჰიდროელექტროსადგურის კაშხლისთვის ბეტონი ჩაასხა, საიდანაც ქარხანა ენერგიას იღებს!

არ დატოვოთ შეუმჩნევლად ის ახლობელი თუ შორეული წინაპრები, ვინც ქვეყანაში სამოცამდე ვაგონი ფიცრის გადაზიდვაში შეიტანა წვლილი.

ფანქრების ქარხანა, რაც 4 000 000 დოლარის ღირებულების მანქანებსა და შენობას წარმოადგენს, ჩემი მშობლების მომჭირნეობითა და დანაზოგებით დაგროვილი კაპიტალია. იქ ერთი რთული მანქანა ყოველ ფიცარზე რვა წიბოს ტვიფრავს, შემდეგ მეორე მანქანა ყოველ ფიცარში გრაფიტს დებს, წებოს უსვამს და ზედ მეორე ფიცარს აფარებს - ასე ვთქვათ, გრაფიტის სენდვიჩს ამზადებს. მე და ჩემ შვიდ ძმას ამ „ხის სენდვიჩიდან“ მექანიკურად გვჭრიან.

მართალია, ჩემი „გული“ ტყვიას ჰგავს, მაგრამ ტყვია სულ არ ურევია, ის საკმაოდ კომპლექსურია. გრაფიტს ცეილონში მოიპოვებენ. წარმოიდგინეთ მადნის მთხრელები და ისინი, ვინც მათთვის სხვადასხვა იარაღს ამზადებენ; წარმოიდგინეთ ქაღალდის ტომრები, რითაც გრაფიტს ეზიდებიან; წარმოიდგინეთ ისინი, ვინც იმ ზონრებს ამზადებენ, რითაც

ტომრებს კრავენ; ისინი, ვინც მათ გემზე უდებენ და ისინიც, ვინც გემებს აგებენ. დაბადებაში შუქურას გუშაგებიც და ნავსადგურის ლოცმანებიც მეხმარებიან.

გრაფიტს მისისიპის თიხას ურევენ, მისი დამუშავების პროცესში კი ამონიუმის მჟავას იყენებენ. შემდეგ მას დასარბილებლად გოგირდირებულ საცხს უმატებენ - გოგირდის მჟავათი დამუშავებულ ცხოველის ქონს. უმარავ დანადგარში გადამუშავების შედეგ, ნარევის უსასრულო მასა გამოდის, როგორც სოსისი, ზომებად იჭრება, შრება და რამდენიმე საათით 1010 ცელსიუსის გრადუსზე ცხვება. ამის შემდეგ გულებს სიმაგრისა და სირბილისათვის ცხელი ნაყენით ამუშავებენ, რის შემცველობაშიც მექსიკის კანდელიური ცვილი, პარაფინი და ჰიდროგენიზებული ბუნებრივი ცხიმებია.

ჩემს კედარს ლაქის ექვს ფენას უსმევენ. ლაკის სრული შემადგენლობა იცით? ვინ იფიქრებდა, რომ ისინი, ვისაც აბუსალათინის მარცვლები მოჰყავს და აბუსალათინის ზეთს ამუშავებს - ამ პროცესის მონაწილენი იქნებოდნენ? დიახ, ასეა. ის პროცესიც, რის შემდეგაც ლაკი ლამაზ ყვითელ ფერს ღებულობს, ხომ უამრავი ადამიანის ცოდნას და უნარებს მოითხოვს!

დააკვირდით ეტიკეტს. ეს არის თხელი გარსი, რომელიც მიიღება ფისის და ჭვარტლის ნარევის გაცხელებით. როგორ მზადდება ფისი და, საერთოდ რა არის ჭვარტლი?

ჩემი პატარა ლითონის ნაწილი - ლითონის ფერსო - თითბერია. დაფიქრდით ყველა იმ ადამიანზე, ვინც მოიპოვებს თუთიას და სპილენძს და ვინც ამ ბუნებრივი დოვლათისგან ბრჭყვიალა ლატუნის დამზადების ხელოვნებას ფლობს. ის შავი რკალები ჩემი ლითონის ფერსოზე შავი ნიკელია! რა არის შავი ნიკელი და რაში გამოიყენება? მთელი ამბავი რომ მოგიყვეთ იმის შესახებ, თუ ჩემი ლითონის ფერსოს შავი ნიკელის რკალი რატომ არ აქვს, ქაღალდი არ მეყოფა.

ჩემი დამაგვირგვინებელი სიამაყე, რომელსაც ვაჭრობაში უხეშად „ქუდს“ უწოდებენ, ის ნაწილია, რასაც ადამიანები ჩემთან ერთად

დაშვებული შეცდომების წასაშლელად იყენებენ. იმ შემადგენელს, რასაც წაშლა შეუძლია, „ფაქტისი“ ჰქვია. ის რეზინისებრი მასალაა, რაც ინდონეზიაში მოყვანილი მწიფე ზეთისხილის თესლების გოგირდის ქლორით დამუშავებით მიიღება. რეზინი, მართალია, სხვა რამ ჰგონიათ, მაგრამ მხოლოდ შემკვრელის ფუნქციას ასრულებს, სხვა უამრავ მწებავ ნივთიერებასა და აქსელერატორთან ერთად. პემზა იტალიიდანაა, პიგმენტი კი, რაც „ქუდს“ ფერს აძლევს, კადმიუმის სულფიდია.

არავინ იცის

კიდევ ეპარება ვინმეს ეჭვი ჩემს ნათქვამში, რომ დედამიწის ზურგზე არავინ იცის როგორ ხდება ჩემი დამზადება?

ფაქტობრივად, მილიონობით ადამიანის ხელი ურევია ჩემს შექმნაში და არც ერთმა მათგანმა სხვებზე ოდნავ მეტიც კი არ იცის. შეგიძლიათ თქვათ, რომ ძალიან შორს მივდივარ, როცა ბრაზილიელი ყავის მარცვლების მკრეფავებსა და სხვა ქვეყნების საკვები პროდუქტების მომყვანთ ჩემს შექმნას ვუკავშირებ, და რომ ეს ძალიან რადიკალური თვალსაზრისია. მე ჩემს აზრზე ვდგავარ. ამ მილიონიან არმიაში არ არსებობს ადამიანი, თვით ფანქრის მწარმოებელი კომპანიის პრეზიდენტიც კი, ვისაც წარმოების საიდუმლოში პაწაწინა, სულ უმნიშვნელო წვლილი მაინც შეჰქონდეს. ნოუ-ჰაუს ამგვარად გათვალისწინებით, ცეილონელ გრაფიტის მომპოვებელსა და ორეგონელ ხის მჭრელს შორის ერთადერთ განსხვავებას წარმოების ტექნოლოგია წარმოადგენს. ვერც გრაფიტის მომპოვებელი და ვერც ხის მჭრელი, ისევე, როგორც ქარხნის ქიმიკოსი ან მუშა, ნავთობის საბადოს გარეშე ვერაფერს გახდება - რის ნარჩენ პროდუტსაც პარაფინი წარმოადგენს.

საოცარი ფაქტია: უჩემოდ ვერც ნავთობის საბადოს მუშა, ვერც ქიმიკოსი, ვერც გრაფიტის ან თიხის მომპოვებელი, ან ვინმე, ვინც ხალხს ასაქმებს ან გემებს, მატარებლებს და სატვირთო მანქანებს ამზადებს და

ვერც ის, ვინც იმ მანქანებს მართავს, რითაც ჩემი ლოთონის ნაწილს ტვიფრავენ, ვერც კომპანიის პრეზიდენტი ვერ შეასრულებს თავის ერთადერთ ამოცანას, რადგან მას მე ვჭირდები. ყველას შესაძლოა პირველკლასელ ბავშვზე ნაკლებად ვჭირდები. თუმცა, ამ ფართო მასაში ისეთებიც არიან, ვისაც ფანქარი არც კი უნახავს და არც მისი ხმარება იცის. მათ მე კი არა, სულ სხვა მოტივი ამოძრავებთ. შეიძლება აქ ასეთი რამ ხდება: ამ მილიონიდან თითოეულმა მათგანმა იცის, რომ თავის პაწაწინა საიდუმლოს იმ საქონელსა და მომსახურებაზე გადაცვლის, რაც მას სჭირდება ან რაც მას სურს. მათ შორის შეიძლება მეც ვიყო ან არც ვიყო.

ამის უკან არავინ დგას

უფრო საოცარი ფაქტია, რომ: არ არსებობს მმართველი ძალა, ვინმეს რამეს რომ კარნახობდეს ან იძულებით წარმართავდეს იმ უსასრულო ოპერაციებს, ჩემს წარმოშობას რომ სჭირდება. ასეთი კაცის კვალიც კი არ ჩანს. სამაგიეროდ, უხილავ ხელს ვგრძნობთ. სწორედ ეს არის ის საიდუმლო, რაზედაც ზემოთ მოგითხრობდით.

ნათქვამია, „ერთმა ღმერთმა იცის, როგორ შექმნას ხე“. რატომ ვეთანხმებით ჩვენ ამას? იმიტომ ხომ არა, რომ ვხვდებით რომ ჩვენ მისი შექმნა არ შეგვიძლია? მართლაც, ხის აღწერა მაინც თუ შეგვიძლია? არა, მხოლოდ ზედაპირულად. მხოლოდ იმის თქმა შეგვიძლია, რომ მოლეკულათა გარკვეული კონფიგურაცია ხედ გარდაიქმნება. მაგრამ ადამიანებს შორის ვინ არის ისეთი, რომ ხეში მთელი სიცოცხლის მანძილზე მიმდინარე მოლეკულების უწყვეტი ცვლილების აღნუსხვა შეეძლოს, მათ მართვაზე რომ აღარაფერი ვთქვათ? ასეთი რამ ყოვლად წარმოუდგენელია!

მე ფანქარი ვარ, საოცრებათა რთული ნაერთი: ხე, თუთია, სპილენძი, გრაფიტი და ა.შ. მაგრამ ბუნებრივ საოცრებებს კიდევ უფრო უჩვეულო საოცრება ემატება: ადამიანის შემოქმედებითი ენერგიების კონფიგურაცია

- მილიონობით პაწაწინა საიდუმლო ბუნებრივად, თავისით ქმნის კონფიგურაციას ადამიანების საჭიროებისა და მოთხოვნილების საპასუხოდ, თანაც იმ დროს, როდესაც ადამიანის მმართველი ძალა არ არსებობს! რადგან ერთმა ღმერთმა იცის, როგორ შექმნას ხე, დაბეჯითებით ვამბობ, ერთმა ღმერთმა იცის, როგორ შემქმნას მე. ადამიანს როგორც მოლეკულების შეერთება არ ძალუძს ხის შესაქმნელად, ისევე არ ძალუძს მილიონობით საიდუმლოს გამოყენება ჩემს შესაქმნელად.

სწორედ ამას ვგულისხმობდი, როდესაც ვწერდი: „თუ იმ საოცრებას აცნობიერებთ, რის სიმბოლოსაც მე წარმოვადგენ, შეგიძლიათ იხსნათ თავისუფლება, რასაც, სამწუხაროდ, კარგავს კაცობრიობა“. თუკი აცნობიერებთ რომ ეს საიდუმლოებები ბუნებრივად, დიახ, ავტომატურად თავისით (ანუ ხელისუფლების ან რომელიმე ძალადობრივი მმართველობის არარსებობისას) შექმნიან შემოქმედებით და ნაყოფიერ კონფიგურაციებს ადამიანის საჭიროებისა და მოთხოვნილებისათვის, მაშინ თქვენ თავისუფლების უმნიშვნელოვანეს კომპონენტს ფლობთ: თავისუფალი ადამიანის რწმენა გაგაჩნიათ. თავისუფლება ამ რწმენის გარეშე არ არსებობს.

როდესაც ხელისუფლება ხელთ ჩაიგდებს ისეთი შემოქმედებითი აქტივობის მონოპოლიას, როგორიც არის, მაგალითად, ფოსტა, ადამიანთა უმრავლესობა დაიჯერებს, რომ ფოსტას დამოუკიდებლად მოქმედი ადამიანები ეფექტურად ვერ დაარიგებენ. საქმეც ამაშია: ყოველი ადამიანი აცნობიერებს, რომ მან თვითონ ფოსტის დატარებასთან დაკავშირებული ყველა საიდუმლო არ იცის. ამასთანავე, ის იმასაც ხვდება, რომ არც სხვა ვინმემ იცის. ეს ვარაუდები სწორია. არც ერთი ადამიანი ისევე არ ფლობს მთელი ქვეყნის ფოსტის დატარებისთვის საჭირო ტექნოლოგიას, როგორც ფანქრის წარმოების ტექნოლოგიას. თუ თავისუფალი ადამიანისადმი რწმენა არ გვექნება - თუ ვერ გავაცნობიერებთ, რომ მილიონობით პაწაწინა საიდუმლო ბუნებრივად და სასწაულებრივად წარმოქმნის და ხელს შეუწყობს ამ მოთხოვნილების

დაკმაყოფილებას - თავიდან ვერ ავიცილებთ იმ მცდარ დასკვნას, რომ ფოსტის ტარება მხოლოდ სახელმწიფოს „მმართველ ძალას“ შეუძლია.

უამრავი მტკიცებულება

მე, გრაფიტის ფანქარი, ერთადერთი ნივთი რომ ვიყო, რაც ამტკიცებს, რომ ადამიანები ყველაფერს შეძლებენ, თუ დამოუკიდებლად იმოქმედებენ, მაშინ ის, ვისაც ამის ნაკლებად სჯერა, მართალი იქნება. მაგრამ, არსებობს უამრავი მტკიცებულება, რომ ყველაფერი ჩვენზე, თითოეულ ადამიანზეა დამოკიდებული. მაგალითად, ავტომობილის, გამომთვლელი მანქანის, კომბაინის, წისქვილის ან ათიათასობით სხვა რამის გამოშვებასთან შედარებით, ფოსტის ტარება ძალიან ადვილია. ფოსტის დატარება? ამ ქვეყნად, სადაც ხალხს თავისუფლად მოქმედება შეუძლია, ნახევარი წამიც არ სჭირდება, რომ მთელს მსოფლიოს ხმა მიაწვდინოს; ნებისმიერ ინფორმაციას ვიზუალურად აწვდიან, თანაც მოძრავად, ნებისმიერი ადამიანის სახლში შეტანით მაშინვე, როგორც კი სადმე რამე მოხდება; სიეტლიდან ბალტიმორამდე 150 მგზავრის გაგზავნას ოთხი საათიც კი არ სჭირდება; გაზის გაშვება ტეხასიდან ნიუ-იორკში პირდაპირ გაზქურამდე ან ღუმელთან წარმოუდგენლად მცირე ფასად შეიძლება, თანაც სუბსიდიების გარეშე; სპარსეთის ყურიდან აღმოსავლეთის სანაპირომდე - ნახევარი გზა მსოფლიოს გარშემო - ორ კილოგრამ ნავთობს უფრო ნაკლებ ფასად ეზიდებიან, ვიდრე მთავრობა 25 გრამიანი წერილის ქუჩის გადასწვრივ გადაგზავნაში იღებს!

სწორედ ის გაკვეთილი უნდა გასწავლოთ, რომ: თავი დაანებოთ შემოქმედებითი ენერგიის დათრგუნვას. საზოგადოება მოაწყვეთ ისე, რომ ამ გაკვეთილის შესაბამისად იმოქმედოს. საშუალება მიეცით საზოგადოების სამართალდამცავ აპარატს რაც შეიძლება უკეთ მოგაცილოთ ყველა დაბრკოლება. მიეცით თავისუფლად დინების საშუალება შემოქმედებით ნოუ-ჰაუებს. გჯეროდეთ, თავისუფალ

ადამიანებს „უხილავი ხელი“ უხელმძღვანელებს. ეს რწმენა გაამართლებს. მართალია, მე უბრალო ფანქარი ვარ, მაგრამ ჩემი წარმოშობის საოცარი ისტორია იმის დასადასტურებლად გიამბეთ, რომ ეს ჭეშმარიტი რწმენაა, ისევე ჭეშმარიტი, როგორც მზე, წვიმა, ჭადრის ხე და კეთილი დედამიწა.

დასკვნითი შეკითხვა: როგორ ახერხებს თანამშრომლობის ქსელი ქვეყნის საწარმოო პოტენციალის მნიშვნელოვნად გაფართოებას და შედეგად ქმნის საძირკველს ჩვენი თანამედროვე ცხოვრებისეული სტანდარტებისთვის?

დაუბრუნდით ელემენტს 1.10

საავტორო უფლება ლეონარდ რიდის ნაშრომზე „მე, ფანქარი“ ეკუთვნის „ეკონომიკური განათლების ფონდს“ საერთაშორისო ლიცენზიის „Creative Commons Attribution“ 4.0 საფუძველზე.

დაუბრუნდით ელემენტს 1.11

განსხვავება სამუშაოების შექმნასა და სიმდიდრის შექმნას შორის

ავტორი: დვაიტ რ. ლი

საკითხი მოსაფიქრებლად: უნდა ააშენოს თუ არა ხელისუფლებამ სამხედრო ბაზები და ჩქაროსნული გზები სამუშაო ადგილების შესაქმნელად?

სახელმწიფო პოლიტიკები ჩვეულებრივ ფასდება იმის მიხედვით, თუ რამდენ სამუშაო ადგილს ქმნიან ისინი. იმპორტის შეზღუდვა ადგილობრივი სამუშაო ადგილების დაცვისა და შექმნის საშუალებად მიიჩნევა. საგადასახადო პრივილეგიები და სხვა პრეფერენციები ხშირად გამოიყენება პრივილეგირებულ საქმიანობებში სამუშაო ადგილების გაზრდის გამართლების საშუალებად. პრეზიდენტებს თავი მოაქვთ მათი ადმინისტრირების პერიოდში მათ მიერ ეკონომიკაში შექმნილი სამუშაო ადგილების რაოდენობით. სავარაუდოდ, რაც უფრო მეტი სამუშაო ადგილი იქმნება, მეტად წარმატებულია საპრეზიდენტო ადმინისტრაცია. ალბათ არც კი არსებობს სახელმწიფო დაფინანსების პროგრამა, რომლის მომხრეებს არ უხსენებიათ რამდენი სამუშაო ადგილი აქვს ამ პროგრამას შექმნილი. ომებიც კი განიხილება დადებითი მხრიდან, როგორც ახალი სამუშაო ადგილების შექმნის შესაძლებლობა.

მთლიანობაში, სამუშაო ადგილების შექმნაში ცუდი არაფერია. სამსახურში მუშაობა ადამიანების მიერ სიმდიდრის შექმნის მნიშვნელოვანი საშუალებაა. შესაბამისად გასაგებია რატომ ხდება ყურადღების გამახვილება სამუშაო ადგილების შექმნაზე. თუმცა ადამიანები ადვილად ივიწყებენ, რომ ჩვენ სინამდვილეში გვსურს მეტი სიმდიდრის შექმნა, რის საშუალებასაც სწორედ სამუშაოები ქმნიან.

როდესაც ვივიწყებთ ამ ელემენტარულ ფაქტს, ადამიანები მარტივად ტყუვდებიან არგუმენტებით, რომლებიც ზედმეტად ბერავენ სამუშაო ადგილების შექმნის მნიშვნელობას. ეს არგუმენტები შეიძლება საკმაოდ სარწმუნოდ ჟღერდეს მაგრამ სინამდვილეში ისინი გამოიყენება ისეთი პოლიტიკების მხარდასაჭერად, რომლებიც ანგრევენ სიმდიდრეს მისი შექმნის ნაცვლად. განვიხილავ სამწუხაროდ საკმაოდ ბევრი მაგალითიდან რამდენიმეს.

სამუშაო ადგილების შექმნა პრობლემას არ წარმოადგენს

ყველა ეკონომიკური საქმიანობის მიზანია შეძლებისდაგვარად ბევრი პროდუქტის წარმოება შეზღუდული რაოდენობით ხელმისაწვდომი რესურსებით (მათ შორის ადამიანური რესურსებით). თუმცა, როგორც არ უნდა ვცდილობდეთ მწირი რესურსების პრობლემის დაძლევას, ეს შეზღუდვები არასოდეს ქრება. მწირი რესურსების გამო ჩვენ ვერასოდეს მივიღებთ ყველაფერს, რაც გვსურს. სამუშაო რაოდენობა ყოველთვის აღემატება სამუშაოს შესრულების მსურველთა რაოდენობას. შესაბამისად, სამუშაო ადგილების შექმნა პრობლემა არ არის. პრობლემა არის ისეთი სამუშაოების შექმნა, რომელშიც ადამიანებს მაქსიმალური სარგებელი მოაქვთ. სწორედ ამ საკითხს ეხება აპოკრიფული ისტორია ჩინეთში მოგზაური ინჟინრის შესახებ, რომელმაც დაინახა კაშხლის მშენებლობაზე მომუშავე ადამიანების დიდი ჯგუფი. მუშაკებს ხელში წერაქვები და ნიჩბები ეჭირათ. როდესაც ინჟინერმა მათ ხელმძღვანელს უთხრა, რომ თუ ის მუშებს მიწის მოტორიზირებული მთხრელი მოწყობილობით აღჭურავდა, სამუშაო თვეებზე არ გაიწელებოდა და რამდენიმე დღეში დასრულდებოდა, რაზეც ზედამხედველმა უპასუხა, რომ ამგვარი მოწყობილობები მრავალ სამუშაო ადგილს გაანადგურებდა. „ოჰ,“ მიუგო ინჟინერმა, „მეგონა, კაშხლის მშენებლობით იყავით დაინტერესებული. თუ

თქვენი ინტერესის საგანი მეტი სამუშაო ადგილის შექმნაა, რატომ არ დაურიგებთ მუშებს კოვზებს - ნიჩბების ნაცვლად?“

ჯორჯიის უნივერსიტეტში ჩემს სტუდენტებს ვუყვები, რომ მზად ვარ დავიქირავო ყველა ადამიანი ჩვენი სტუდენტური ქალაქიდან - ათენიდან, თუ ისინი დაბალი ანაზღაურების სანაცვლოდ იმუშავებენ, მაგალითად თვეში ხუთ ცენტად. კიდევ უფრო შეამცირეთ ხელფასები და ყველას დავიქირავებ ჯორჯიის შტატიდან. თუ მე დავასაქმებ ხალხს ანაზღაურების ასეთი განაკვეთით, მათ კოვზებითაც რომ ააშენონ კაშხალი, მე მაინც მოგებას მივიღებდი. რა თქმა უნდა, სტუდენტები მიმიხვდნენ, რომ ჩემი შეთავაზება სულელურია, რადგან მათ შეუძლიათ ბევრად უფრო მეტი ანაზღაურება მიიღონ სხვა დამსაქმებლებისგან, რაც გვიჩვენებს კიდევ უფრო მნიშვნელოვან მიზეზს, ვიდრე ჩემი შეთავაზების სულელურობას, რომ არ შეიძლება მხოლოდ სამუშაო ადგილების რაოდენობაზე ზრუნვა, ამგვარი სამუშაოებით შექმნილი ღირებულების იგნორირების გზით. უფრო მაღალანაზღაურებად სამსახურში მუშაობის დაწყებისას ჩემი სტუდენტები უკეთესი ღირებულების შექმნას შეძლებენ, ვიდრე ჩემს მიერ შეთავაზებულ სამსახურში. დასაქმების ღია ბაზრებზე შექმნილი ხელფასების დიდი უპირატესობა იმაში მდგომარეობს, რომ ისინი ადამიანებს იზიდავენ არა უბრალოდ სამსახურში, არამედ მათთვის მაღალი ღირებულების მქონე სამსახურში.

საბაზრო ხელფასების კიდევ ერთი დადებითი მხარე ის არის, რომ ისინი დამსაქმებელებს აიძულებენ თანამშრომლების დაქირავების ალტერნატიული ხარჯის, ანუ ალტერნატიულ სამსახურებში მათი ღირებულების გათვალისწინებას და სამუშაო ადგილების გაუქმების გზების მუდმივ ძიებას, უფრო ნაკლები რაოდენობით თანამშრომლებით იმავე ღირებულების შექმნის მიზნით. ყველა სახის ეკონომიკური პროგრესი მომდინარეობს იმავე ან გაუმჯობესებული საქონლის და მომსახურების წარმოებიდან უფრო ნაკლები რაოდენობით თანამშრომლებით, ე.ი. რამდენიმე სამუშაო ადგილის გაუქმების და შრომის გამოთავისუფლების გზით, ახალ და მეტად პროდუქტიულ

სამსახურებში პროდუქტიულობის გაზრდის მიზნით. იმის გამო, რომ ზოგიერთი მოქალაქე ვერ იგებს კეთილდღეობის გაზრდის ასეთი გზის არსს, დესტრუქციულ სახელმწიფო პოლიტიკას არ უჭირს მათში მხარდამჭერების მოძიება.

აფეთქება - მეტი სამუშაო ადგილის შექმნის ჩვენეული მეთოდი

1840-იან წლებში ფრანგი პოლიტიკოსი სავსებით სერიოზულად ღიად აფიქსირებდა თავის მხარდაჭერას იმასთან დაკავშირებით, რომ სამუშაო ადგილების შექმნის მიზნით პარიზიდან ესპანეთში მიმავალი რკინიგზის ხაზის ბორდოს მონაკვეთი უნდა აფეთქებულიყო. ტვირთი ერთი მატარებლიდან მეორეში უნდა გადალაგებულიყო, ხოლო მგზავრებს გაუჩნდებოდათ სასტუმროში გაჩერების საჭიროება. ყველაფერი ეს მეტ სამუშაო ადგილს შექმნიდა. (ეს წინადადება განიხილა და გაანადგურა მეცხრამეტე საუკუნის ეკონომისტმა და ესეისტმა ფრედერიკ ბასტიამ ნაშრომში „ეკონომიკური სოფიზმები“ (გვ. 94-95), ხელმისაწვდომია ეკონომიკური განათლების ფონდში).

ეს წინადადება უფრო მეტად აბსურდულია, ვიდრე ჩემს მიერ ადამიანების თვეში ხუთ ცენტად დაქირავების შეთავაზება. მე თანამშრომლებს რაღაც ღირებულის შესაქმნელად მაინც დავიქირავებ და არა ამაოდ მიყენებული ზიანის ნაწილობრივ აღმოფხვრისთვის. საუბედუროდ, აბსურდულობა არ აღკვეთს ეკონომიკურად დესტრუქციული პოლიტიკების შემოთავაზებას და გატარებას. თავის გამართლების საშუალებად სამუშაო ადგილების შექმნის გამოყენებით პოლიტიკოსები ხშირად იღებენ კანონმდებლობებს, რომლებიც ზრდიან ღირებულების მოცემული რაოდენობის წარმოებისთვის საჭირო ძალისხმევას.

იმპორტის შეზღუდვის ერთ-ერთი არგუმენტი სწორედ ადგილობრივი სამუშაო ადგილების შექმნა ან დაცვაა. მართალია, ამგვარი შეზღუდვები

ადგილობრივად სამუშაო ადგილების შექმნას უწყობენ ხელს, ისევე, როგორც სარკინიგზო ხაზის აფეთქებისას წარმოიქმნება სამუშაო ადგილები. მაგრამ, ისევე როგორც სარკინიგზო ხაზის დაზიანება, იმპორტის შეზღუდვა მეტად ხარჯიანს ხდის ღირებული პროდუქტების მიღებას. ერთადერთი მიზანი იმისა, რომ ქვეყანას პროდუქტები იმპორტით შემოაქვს ის არის, რომ ეს ამ პროდუქტების მიღების ყველაზე იაფი საშუალებაა. საერთაშორისო გარიგების საფუძველზე იმპორტირებული პროდუქტების მიღებას უფრო ნაკლები მუშახელი სჭირდება, ვიდრე მათ წარმოებას. ამგვარი სავაჭრო გარიგება ტექნოლოგიურ პროგრესს წააგავს. ის ათავისუფლებს მუშახელს და მათ სხვა სამომხმარებლო საქონლისა და მომსახურების წარმოებისკენ წარმართავს. იმპორტის შეზღუდვა სამუშაო ადგილებს იგივე მეთოდით ქმნის, როგორც რკინიგზის აფეთქების, ქარხნების დაბომბვის და იმის მოთხოვნისას, რომ მუშებმა ნიჩბები გამოიყენონ მიწის თანამედროვე სათხრელი მოწყობილობების ნაცვლად.

ყოველთვის გახსოვდეთ, რომ სამუშაო ადგილების შექმნა ეკონომიკური საქმიანობის საბოლოო მიზნის - სიმდიდრის შექმნის - მიღწევის საშუალებაა.

დასაქმების სახელმწიფო პოლიტიკა

იმის გამო, რომ ადამიანები სამუშაოს აღიქვამენ როგორც მიზანს და არა საშუალებას, ისინი ადვილად ტყუვდებიან იმ სახელმწიფო პროგრამებით, რომლითაც მათ ახალი სამუშაო ადგილების შექმნას პირდებიან. ყველას შეგვხვედრია ადამიანი, რომელიც საუბრობს სამხედრო ბაზების თუ ჩქაროსნული გზების მშენებლობის აუცილებლობაზე, ასევე ბიზნესის მართვის ეკოლოგიურ რეგულაციებზე. ხარჯების გამართლების მიზნით, სახელმწიფო უწყებები ჩვეულებრივ ატარებენ სარგებლის/ხარჯების კვლევას, რა დროსაც სამუშაო ადგილების

შექმნა სარგებელში გადის. ეს წააგავს თქვენს მიერ მანქანის, როგორც ავტომობილის ერთ-ერთი სარგებლის საყიდლად საკმარისი ფულის გამოსამუშავებლად დახარჯული საათების თვლას. სახელმწიფო პროექტებით შექმნილი სამუშაო ადგილები წარმოადგენს პროექტის ხარჯს: ალტერნატიულ ხარჯს. სახელმწიფო პროგრამებში დასაქმებულ თანამშრომლებს შესაძლოა სხვა საქმიანობითაც შეექმნათ რამე ღირებული. შესაბამისი შეკითხვა ის კი არ იქნება, ქმნიან თუ არა სახელმწიფო პროგრამები სამუშაო ადგილებს, არამედ ის, ამ სამსახურებში მომუშავე თანამშრომლები მეტ სიმდიდრეს შექმნიან თუ არა, ვიდრე სხვა სამსახურში მუშაობისას? ეს სწორედ ის შეკითხვაა, რომლის გაგებაც არ სურთ ხელისუფლების უფლებადამცველებს. სხვა შემთხვევაში, სახელმწიფოს მიერ შექმნილი დაბალ-პროდუქტიული სამუშაო ადგილების რაოდენობა შემცირდებოდა, ხოლო კერძო სექტორში გაიზრდებოდა მაღალ-პროდუქტიული სამუშაო ადგილები.

დასკვნითი შეკითხვა: თუ გვინდა ცხოვრების მაღალი დონის მიღწევა, რა უფრო მნიშვნელოვანია - სამუშაო ადგილების შექმნა, თუ სიმდიდრის შექმნა? რაშია განსხვავება?

დაუბრუნდით ელემენტს 1.11

საავტორო უფლება დვაიტ ლის ნაშრომზე „რა განსხვავებაა სამუშაოების შექმნასა და სიმდიდრის შექმნას შორის“ ეკუთვნის „ეკონომიკური განათლების ფონდს“, საერთაშორისო ლიცენზიის „Creative Commons Attribution“ 4.0 საფუძველზე.

დაუბრუნდით ელემენტს 1.9

რა ჩანს და რა არ ჩანს

ავტორი ფრედერიკ ბასტია (შემოკლებული ვერსია)

წინამდებარე სტატია არის ფრედერიკ ბასტიას „რა ჩანს და რა არ ჩანს“ შემოკლებული ვერსია.(1) ბასტია იყო ეკონომისტი და საფრანგეთის პარლამენტის წევრი მეცხრამეტე საუკუნის შუა წლებში. აღსანიშნავია, რომ მის მიერ წამოწეული საკითხები დღესაც ისევე აქტუალურია, როგორც 150 წლის წინ იყო.

ეკონომიკურ სფეროში ნებისმიერ მოქმედებას, ჩვევას, ინსტიტუტს, კანონს არა მხოლოდ ერთ, არამედ - რამდენიმე ეფექტამდე მივყავართ. მათგან მხოლოდ პირველია პირდაპირი; ის წარმოიშვება თავის მიზეზთან ერთად; ის აშკარაა. სხვა ეფექტები მხოლოდ შემდგომში წარმოიქმნებიან; ისინი აშკარა არ არის; იღბლიანი ვიქნებით თუ მათ წინასწარ განვჭვრეტთ.

მხოლოდ ერთი განსხვავება არსებობს ცუდ და კარგ ეკონომისტებს შორის: ცუდი ეკონომისტი შემოიზღუდება ხილული ეფექტით; კარგი ეკონომისტი კი ითვალისწინებს როგორც ხილულ ეფექტს, ისე იმ ეფექტებსაც, რომლებიც უნდა გათვალისწინდეს.

ეს სხვაობა საკმაოდ დიდია; თითქმის ყოველთვის ხდება ასე: თუ მოკლევადიანი შედეგები ხელსაყრელი აღმოჩნდება, გრძელვადიანი შედეგები კატასტროფული იქნება, და პირიქით. შესაბამისად, ცუდი ეკონომისტი მცირე მიმდინარე სარგებელზეა ორიენტირებული, რომელსაც დიდი სირთულეები მოსდევს, ხოლო კარგი ეკონომისტი მომავალში დიდ სარგებელს ელის, მცირე მოკლევადიანი სირთულეების გაუთვალისწინებლად.

დამსხვრეული ფანჯარა

თუ გინახავთ როგორ ბრაზობს სოლიდური მოქალაქე - ჯეიმს გუდფელოუ, როდესაც მისი გამოუსწორებელი ვაჟი სარკმლის მინას ამსხვრევს? ამ სპექტაკლს თუ დასწრებიხართ, უდავოდ დაინახავდით, რომ ინციდენტის შემსწრეები, თუნდაც ოცდაათი მათგანი, ერთხმად ცდილობდნენ უბედური მფლობელის დამშვიდებას სიტყვებით: „ზოგი ჭირი მარგებელია. ასეთი ინციდენტები მრეწველობის განვითარებას უწყობენ ხელს. ყველამ უნდა იშოვოს ფული. რა დაემართებოდათ მინის ოსტატებს, ფანჯარას რომ არავინ ამსხვრევდეს?“

მისამძიმრების ეს ფორმულა მოიცავს სრულყოფილ თეორიას, რომლის არა მართებულობა ამ მარტივი შემთხვევით კარგად აიხსნება, რადგან ის სხვა თეორიას უდევს საფუძვლად, რომლითაც, საუბედუროდ, ჩვენი ეკონომიკური ინსტიტუტების უმეტესობა ხელმძღვანელობს.

დავუშვათ, რომ დაზიანების შეკეთების ღირებულება ექვსი ფრანკია. თუ თქვენ იმას გულისხმობთ, რომ ეს ინციდენტი ზემოთ ხსენებულ ინდუსტრიას შემატებს ექვსი ფრანკის ღირებულების მხარდაჭერას, მაშინ დაგეთანხმებით. მე არავითარ შემთხვევაში არ ვეწინააღმდეგები ამ მტკიცებულებას; თქვენ სწორად მსჯელობთ. მინის ოსტატი მოვა, შეასრულებს თავის სამუშაოს, მიიღებს ექვს ფრანკს, მიულოცავს საკუთარ თავს და გულში იმ ცელქ ბავშვს დალოცავს. ამას ყველა ხედავს.

თუმცა, დედუქციის გამოყენებით დაასკვნით, რომ კარგია ფანჯრების დამსხვრევა იმიტომ, რომ ის ფულის ბრუნვას უწყობს ხელს და იწვევს ზოგადად ინდუსტრიის წახალისებას, მაშინ მე იძულებული ვიქნები წამოვიძახო: „თქვენ ცდებით! თქვენს თეორიაში მხოლოდ ის არის, რაც ჩანს. ის არ ითვალისწინებს იმას, რაც არ ჩანს.“

არ ჩანს, რომ იმის გამო, რომ ჩვენი მოქალაქე ხარჯავს ექვს ფრანკს ერთ რაღაცაზე, ის ვერასოდეს შესძლებს ამ ფულის სხვა რამეზე დახარჯვას. არ ჩანს, რომ თუ მას არ მოუწევდა ფანჯრის მინის გამოცვლა, ის გამოცვლიდა, მაგალითად, მის გაცვეთილ ფეხსაცმელს ან თავის

ბიბლიოთეკას დამატებით წიგნს შემატებდა. მოკლედ, ის თავის ექვს ფრანკს სხვა რამეში დახარჯავდა, მაგრამ ახლა ამის გაკეთებას ვეღარ შესძლებს.

მოდით განვიხილოთ ინდუსტრია ზოგად ჭრილში. ფანჯარა დაიმსხვრა და მინის ინდუსტრიამ ექვსი ფრანკის ღირებულების მხარდაჭერა მიიღო; თქვენ ამას ხედავთ.

ფანჯარა რომ არ ჩამსხვრეულიყო, ფეხსაცმლის ან სხვა ინდუსტრია მიიღებდა ამ ექვსი ფრანკის ოდენობით მხარდაჭერას; ამას ვერ ხედავთ.

და თუ ჩვენ გავითვალისწინებთ იმას, რაც არ ჩანს, როგორც ნეგატიურ ფაქტორს, და რაც ჩანს, როგორც დადებით ფაქტორს, უნდა მივხვდეთ, რომ ზოგადად ინდუსტრია ან ეროვნული დასაქმების პროგრამა ვერანაირ სარგებელს იღებს, მნიშვნელობა არ აქვს ფანჯარა ჩაიმსხვრევა თუ არა.

მოდით ვიფიქროთ ჯეიმს გუდფელოუზე.

პირველ შემთხვევაში, როდესაც ფანჯარა დამსხვრეულია, ის დახარჯავს ექვს ფრანკს, რაც დახარჯულზე არც მეტი და არც ნაკლებია და უხარია, რომ ერთი ფანჯარა კვლავ მთელია.

მეორე შემთხვევაში, როდესაც ფანჯარა არ იმსხვრევა, სავარაუდოდ ის იყიდიდა ახალ ფეხსაცმელს ამ ექვსი ფრანკით და ისიამოვნებდა მისი ახალი ფეხსაცმლით და დაუმსხვრეველი ფანჯრით.

ახლა, თუ ჯეიმს გუდფელოუ არის საზოგადოების ნაწილი, ჩვენ უნდა დავასკვნათ, რომ საზოგადოებამ, მისი სამუშაოების და სიამოვნების გათვალისწინებით, დაკარგა დამსხვრეული ფანჯრის ფასეულობა.

ყოველივე ზემოთ თქმულის შეჯამების საფუძველზე მივდივართ მოულოდნელ დასკვნამდე: „საზოგადოება კარგავს ყველა იმ ნივთის ფასეულობას, რომელიც უმიზეზოდ იმსხვრევა,“... „მსხვრევა, ნგრევა, დაშლა არ წაახალისებს ეროვნული დასაქმებულობის მაჩვენებლებს,“ ან, უფრო მოკლედ რომ ვთქვათ: „მსხვრევა არ არის მომგებიანი.“

მკითხველმა ყურადღება უნდა მიაქციოს იმას, რომ ჩემს მიერ წარმოდგენილ მცირე დრამაში მხოლოდ ორი კი არა - სამი ადამიანი

მონაწილეობს. ერთი - ჯეიმს გუდფელოუ, წარმოადგენს მომხმარებელს, რომელიც სიამოვნების მომნიჭებელი ორი ნივთის ნაცვლად ერთს ფლობს. მეორე - მინის სპეციალისტი, რომელიც განასახიერებს მწარმოებელს, რომლის ინდუსტრიასაც ხელს უწყობს ინციდენტი. მესამე - მეწაღე (ან ნებისმიერი სხვა მწარმოებელი), რომლის ინდუსტრიამაც არ მიიღო სარგებელი იმავე მიზეზის გამო. მესამე პირი ყოველთვის ჩრდილშია და ის ახდენს იმის პერსონიზაციას, რაც არ ჩანს. ამავდროულად ის პრობლემის მნიშვნელოვანი ელემენტია. სწორეთ ამგვარად შეიძლება გავიგოთ, რამდენად აბსურდულია მოგების მიღება ნგრევიდან.

თეატრები და სახვითი ხელოვნება

უნდა მოახდინოს თუ არა სახელმწიფომ ხელოვნების სუბსიდირება? რა თქმა უნდა არსებობს მრავალი დადებითი და უარყოფითი ფაქტორი.

სუბსიდიების სისტემის სასარგებლოდ, შეიძლება ითქვას, რომ ხელოვნება აფართოებს, აღამაღლებს და ფრთებს ასახავს ნაციონალურ სულს; ხელოვნება გვეხმარება თავი ავარიდოთ ყოველდღიურ ჯაფას, გვიღვივებს სილამაზის შეგრძნებას და ამგვარად დადებითად მოქმედებს მის ზნეობაზე, ტრადიციებზე, მორალზე და თვით მის ინდუსტრიაზეც კი. შესაძლოა იკითხოთ, როგორი იქნებოდა მუსიკა საფრანგენთში კომედიის თეატრისა და კონსერვატორიის გარეშე; ან დრამატურგია - ფრანგული თეატრის გარეშე; სახვითი ხელოვნება და სკულპტურა - ჩვენი კოლექციების და ჩვენი მუზეუმების გარეშე. შესაძლოა დამატებით მკითხოთ, სახვითი ხელოვნების ცენტრალიზაციის და, შესაბამისად, სუბსიდირების გარეშე, განვითარდებოდა თუ არა ის ექსკლუზიური გემოვნება, რომელიც დღეს საფრანგეთთან არის დაკავშირებული და რომელიც ხელს უწყობს აქ წარმოებული პროდუქტების მთელს მსოფლიოში გავრცელებას. ამგვარი შედეგების არსებობის პირობებში,

სისულელე ხომ არ იქნებოდა ყოველივე ამაზე უარის თქმა? სწორედ ამ გემოვნებამ, ამაღლებულობამ და დახვეწილობამ გამოარჩია საფრანგეთი ევროპის თვალში.

ამ და სხვა მოსაზრებებს, რომელთა დასაბუთებულობა ეჭვს აღარ ბადებს, შეგვიძლია დავუპირისპიროთ სხვა, არანაკლებ მკაცრი მოსაზრება. პირველ რიგში შეიძლება წამოვწიოთ განაწილებითი სამართლიანობის საკითხი. კანონმდებლების უფლებები აძლევს თუ არა მას უფლებას ხელოსანს ჯიბეში ჩაუძვრეს იმისათვის, რომ მხატვრის შემოსავალი გაზარდოს? მ. დე ლამარტინმა[2] თქვა: „თუ გავაუქმებთ თეატრის სუბსიდიას, ამაზე გაჩერდებით? და ლოგიკურად ხომ არ მოგეთხოვებათ გააუქმოთ თქვენი საუნივერსიტეტო ფაკულტეტები, მუზეუმები, ინსტიტუტები, ბიბლიოთეკები?“ შესაძლოა ვუპასუხოთ: თუ გსურთ ყველაფერი კარგის და სასარგებლოს სუბსიდირება, სად გაჩერდებით, და ლოგიკურად ხომ არ მოგეთხოვებათ შექმნათ სასოფლო მეურნეობის, მრეწველობის, კომერციული საქმიანობის, მოსახლეობის სოციალური დაცვის და განათლებისთვის საჭირო საბიუჯეტო სახსრების სიის შედგენა? გარდა ამისა, შესაძლოა დარწმუნებით ვამტკიცოთ, რომ სუბსიდიები ხელს უწყობენ ხელოვნების განვითარებას? ეს ის საკითხია, რომელიც ღიად რჩება. ჩვენ ცხადად ვხედავთ, რომ აყვავებული თეატრები საკუთარ შემოსავალზე მაცხოვრებელი თეატრებია. და ბოლოს, უფრო მაღალ მოსაზრებებზე გადასვლისას შესაძლოა დააფიქსიროთ, რომ საჭიროებები და სურვილები ერთმანეთს წარმოშობენ და განაგრძობენ ზრდას სხვადასხვა რეგიონში სულ უფრო და უფრო მეტად გართულებული[3] ნაციონალური სიმდიდრით მათ დაკმაყოფილების დონის პროპორციულად; რომ სახელმწიფო არ უნდა ჩაერთოს ამ პროცესში, რადგან, რა რაოდენობითაც არ უნდა იწონებოდეს დღეს ნაციონალური სიმდიდრე, მას არ შეუძლია მოახდინოს ძვირადღირებული ინდუსტრიების სტიმულირება გადასახადების გზით და არსებითი ინდუსტრიების დაუზიანებლად, რაც ცივილიზაციის ბუნებრივი პროგრესის უკუსვლას იწვევს. შესაძლოა აღნიშნოთ, რომ სურვილების, გემოვნებების, შრომისა

და მოსახლეობის მონაცემების ეს ხელოვნური დამახინჯება არასაიმედო და სახიფათო ვითარებას ქმნის, რაც მათ მყარი საფუძვლის გარეშე ტოვებს.

მე მოგიყვანეთ რამდენიმე მიზეზი, რითაც სახელმწიფო ჩარევის მოწინააღმდეგეები ახდენენ მათი მოსაზრების არგუმენტირებას, იმ წესრიგთან მიმართებით, რომელშიც მოქალაქეებს სჯერათ, რომ ისინი დააკმაყოფილებენ თავის საჭიროებებს და სურვილებს და ამგვარად მოახდენენ თავისი საქმიანობისთვის მიმართულების მიცემას. ვაღიარებ, მეც ერთ-ერთი მათგანი ვარ, ვინც ფიქრობს, რომ არჩევანი, იმპულსი უნდა მოდიოდეს ქვემოდან და არა ზემოდან, მოქალაქეებისგან და არა კანონმდებლებისგან; და რომ საწინააღმდეგო სწავლება თავისუფლების და ადამიანის ღირსების განადგურებას იწვევს.

თუმცა, იცით თუ არა რაში სდებენ ბრალს ეკონომისტებს, მცდარ და უსამართლო საფუძველზე? როდესაც ჩვენ ვეწინააღმდეგებით სუბსიდიებს, ჩვენ გვადანაშაულებენ იმაში, რომ ვეწინააღმდეგებით თავად სუბსიდირების ობიექტს და ყველა სახის საქმიანობას, რადგან გვსურს, რომ ამგვარი საქმიანობები ნებაყოფლობითი იყოს და თავად უზრუნველყოფდეს თავის თავს. ე.ი. თუ ჩვენ არ გვინდა სახელმწიფოს ჩარევა, გადასახადებით, რელიგიურ საკითხებში, ჩვენ ათეისტები ვართ. თუ ჩვენ არ გვინდა სახელმწიფოს ჩარევა, გადასახადების დაწესებით, განათლებაში, მაშინ ჩვენ გვძულს პროგრესი და განათლება. თუ ვიტყვით, რომ სახელმწიფომ გადასახადების გამოყენებით არ უნდა დაადოს ხელოვნური ფასი მიწას ან მრეწველობის რომელიმე მიმართულებას, მაშინ ჩვენ ვართ ქონების და შრომის მტრები. თუ ვფიქრობთ, რომ სახელმწიფომ არ უნდა მოახდინოს მხატვრების დაფინანსება, ჩვენ ბარბაროსები ვართ, რომლებიც ხელოვნებას უსარგებლოდ მივიჩნევთ.

მთელი ძალით ვეწინააღმდეგები ამგვარ მოსაზრებას. შორს ვართ რელიგიის, განათლების, ქონების, შრომის და ხელოვნების განადგურების აბსურდული ფიქრებისგან, როდესაც ვთხოვთ სახელმწიფოს დაიცვას ადამიანის საქმიანობის ყველა ამ სახეობის განვითარება მათი

ერთმანეთის ხარჯზე დაფინანსების გარეშე. გვჯერა, რომ პირიქით, საზოგადოების ყველა ეს სასიცოცხლო ძალა ჰარმონიულად უნდა ვითარდებოდეს თავისუფლების გავლენის ქვეშ და რომ არცერთი მათგანი უნდა გახდეს პრობლემის, ბოროტების, ტირანიის ან არეულობის წყარო, რისი მოწმენიც დღეს ხშირად ვართ.

ჩვენს მოწინააღმდეგეებს მიაჩნიათ, რომ სუბსიდირების და რეგულირების გარეშე საქმიანობა ვერ იარსებებს. ჩვენ პირიქით ვფიქრობთ. მათ სწამთ კანონმდებლის და არა კაცობრიობის. ჩვენ პირიქით - გვჯერა კაცობრიობის, და არა კანონმდებლის. მ. დე ლამარტინი ამბობდა: „ამ პრინციპის საფუძველზე, უარი უნდა ვთქვათ ყველა საჯარო გამოფენაზე, რომელსაც მოაქვს სიმდიდრე და პატივი ამ ქვეყნისთვის.“

მე მას ვუპასუხებ: თქვენი აზრით, სუბსიდირების არქონა ნიშნავს უარის თქმას, რადგან ამონაგები ობიექტიდან, რომელშიც არაფერი არსებობს, გარდა სახელმწიფოს სურვილისა, თქვენ ასკვნით, რომ არაფერია, რისი შენარჩუნებაც არ შეუძლია გადასახადებს. თქვენივე მაგალითზე დაგიმტკიცებთ, რომ არასწორი ბრძანდებით. დღეს ლონდონში მზადდება ერთ-ერთი უდიდესი, ყველაზე კეთილშობილი ყველა გამოფენას შორის, გადაჭარბების გარეშე, ყველაზე ლიბერალურ, უნივერსალურ კონცეფციაზე დაფუძნებული და, შემიძლია ვთქვა ერთადერთი „ჰუმანიტარული“ გამოფენა[(4)], რომელშიც არ ერევა ხელისუფლება და რომლის მოწყობაზეც არ იხარჯება გადასახადის გადამხდელთა ფულები.

დავუბრუნდეთ სახვით ხელოვნებას, რომლის სუბსიდირების სისტემასთან დაკავშირებით შესაძლოა მოვიყვანოთ როგორც დადებითი, ისე - უარყოფითი მოსაზრებები. მკითხველს ესმის, რომ ამ ნაშრომის სპეციალური დანიშნულების თანახმად, არ მჭირდება ამ მიზეზების დასახელება ან მათ შორის არჩევნის გაკეთება.

თუმცა მ. დე ლამარტინმა წინ წამოწია ერთი არგუმენტი, რომელსაც უყურადღებოდ ვერ დავტოვებ, რადგან ის ზუსტად ხვდება ამ ეკონომიკური კვლევის ზუსტად განსაზღვრულ ზღვრებში.

მან თქვა:

თეატრებთან მიმართებაში ეკონომიკური საკითხი შესაძლოა ერთი სიტყვით განვსაზღვროთ: დასაქმება. დასაქმების ხასიათს დიდი მნიშვნელობა არ აქვს; ის ისეთივე პროდუქტიული და ნაყოფიერია, როგორც საქმიანობის ნებისმიერი სხვა სახეობა. თეატრები, როგორც იცით, უზრუნველყოფილია სხვადასხვა პროფესიის მინიმუმ ოთხმოცი ათასი თანამშრომლის ანაზღაურებით - მხატვრების, ქვის სპეციალისტების, დეკორატორების, კოსტიუმერების, არქიტექტორებისა და სხვ., რომლებიც ცხოვრობენ დედაქალაქის მრავალ დასახლებაში, რომლის მაცხოვრებლებსაც უნდა ჰქონდეთ თქვენს მიმართ სიმპათიების გამოხატვის უფლება.

სიმპათიები? თარგმანში: თქვენი სუბსიდიები. ამასთან:

პარიზის გართობის ინდუსტრია უზრუნველყოფს დასაქმებას და სამომხმარებლო საქონელს პროვინციული დეპარტამენტებისთვის და მდიდარი ადამიანების სიმდიდრეებით ანაზღაურდება სხვადასხვა პროფესიის ორასი ათასი მუშაკის ხელფასი და ცხოვრების ხარჯები მთელი რესპუბლიკის მასშტაბით. ისინი თავის ოჯახებს და შვილებს სწორედ იმ თეატრში მუშაობით უზრუნველყოფენ, რომელმაც საფრანგეთს გაუთქვა სახელი. სწორეთ ამ თანამშრომლებს უხდით სამოცი ათას ფრანკს. [ძალიან კარგი! ძალიან კარგი! მხურვალე აპლოდისმენტები.]

მე იძულებული ვარ ვთქვა: „ძალიან ცუდია! ცუდია“, აქ განხილულ ეკონომიკურ მსჯელობაზე ამ განსჯის ტვირთის გათვალისწინებით.

დიახ, სწორედ სამოცი ათასი ფრანკი, ნაწილობრივ მაინც, თეატრის თანამშრომლებზე მიდის. რაღაც თანხა შესაძლოა გზაშიც დაიკარგოს. ამ საკითხს უფრო დეტალურად თუ დავაკვირდებით, შესაძლოა აღმოვაჩინოთ, რომ ნამცხვრის ყველაზე დიდი ნაწილი ვიღაც სხვას შეხვდა. მუშაკებს ბედი გაუღიმებთ, თუ მათთვის ნამცეცები მაინც დარჩება! დავუშვათ, რომ მთლიანი სუბსიდია მთლიანად მიემართება მხატვრებზე, დეკორატორებზე, კოსტიუმერებზე, დალაქებზე და სხვ. ეს სიტუაციის ხილული ნაწილია.

მაგრამ, საიდან მოდის სუბსიდია? ეს მონეტის მეორე მხარეა,

რომლის შესწავლა ისეთივე მნიშვნელოვანია, როგორც მისი პირველი მხარის. საიდან მოდის 60 000 ფრანკი? და სად წავიდოდნენ ისინი, თუ კანონმდებელი გადაწყვეტს, რომ სუბსიდია თავიდან არ წასულიყო რივოლის ქუჩაზე და იქედან გრენელის ქუჩაზე?[5] ეს არ ჩანს.

რა თქმა უნდა, ვერავინ გაბედავს იმის მტკიცებას, რომ კანონმდებელმა „გამოჩეკა“ ეს თანხა საარჩევნო ყუთიდან; რომ ეს არის წმინდა დანამატი ნაციონალურ სიმდიდრეზე; რომ, ამ სასწაულებრივი მოვლენის გარეშე, ეს სამოცი ათასი ფრანკი უჩინარი დარჩებოდა. უნდა ვაღიაროთ, რომ უმრავლესობას სხვა აღარაფერი დარჩენია გარდა იმისა, რომ მიიღოს გადაწყვეტილება იმის შესახებ, რომ სუბსიდირების თანხა საიდანღაც იყოს აღებული სხვა ადგილზე გადასაგზავნად. თანხების ერთ ადგილზე გადაგზავნა შესაძლებელია მხოლოდ მეორე ადგილიდან მისი აღებით.

აშკარაა, რომ ერთი ფრანკის გადამხდელი გადასახადის გადამხდელი ვეღარ განკარგავს ამ ერთ ფრანკს. გასაგებია, რომ საჭირო საქონლის და მომსახურების შესაძენად მას ერთი ფრანკით ნაკლები ექნება, და ნებისმიერ სხვა მუშას, ვინც არ უნდა იყოს ის, აღარ ექნება შესაძლებლობა გამოიმუშაოს ეს თანხა.

მოდით ღრუბლებში ნუღარ ვიფრენთ და ნუ ვიფიქრებთ, რომ 16 მაისის კენჭისყრა რაიმეს მატებს ეროვნულ კეთილდღეობას ან დასაქმებულობის მაჩვენებელს. ის უბრალოდ გადაანაწილებს სახსრებს და ხელფასებს, სულ ეს არის.

შესაძლოა მითხრათ, რომ თანხები ერთი სფეროდან ამოიღება და მიემართება სხვა სფეროების საჭიროებების დაკმაყოფილებისკენ, რომელშიც მუშაობა შესაძლოა მეტად საჭირო, მორალურად მიზანშეწონილი და მეტად რაციონალური იყოს. ეს შესაძლოა გავაპროტესტო. შემიძლია გითხრათ, გადასახადის გადამხდელისგან სამოცი ათასი ფრანკის აღებისას, თქვენ ამცირებთ მხვნელების, არხების მთხრელების, დურგლების, მჭედლების ანაზღაურებას და კონკრეტული თანხით ზრდით მომღერლების, დალაქების, დეკორატორების და

კოსტიუმერების ხელფასებს. არ არსებობს იმის მტკიცებულება, რომ ეს უკანასკნელები სხვა პროფესიის ადამიანებზე მნიშვნელოვანი არიან. მ. დე ლამარტინი არ ამტკიცებს ამას. ის თავისთვის ამბობს, რომ თეატრის მუშაობა ისეთივე პროდუქტიული და სარგებლიანია, როგორც ნებისმიერი სხვა სამუშაო, რაზეც შეგვიძლია ვიდავოთ; თუ თეატრში მუშაობა ისეთივე პროდუქტიულია, როგორც სხვა სამუშაოები, მაშინ რისთვის არის საჭირო მისი დაფინანსება სხვა პროფესიების ხარჯზე?

თუმცა სხვადასხვა სამუშაოს შიდა ღირებულებების და ღირსებების შედარება არ წარმოადგენს წინამდებარე ნაშრომის შემადგენელ ნაწილს. ერთადერთი, რის გაკეთებასაც ვაპირებ ის არის, რომ მ. დე ლამარტინს და მის მხარდამჭერებს დავანახო ერთის მხრივ, თეატრალური ინდუსტრიის თანამშრომლების ანაზღაურების სუბსიდირება და მეორეს მხრივ, საქონლისა და მომსახურებების მიმწოდებლების მიერ დაკარგული შემოსავალი, გადასახადის გადამხდელებისგან ამოღებული თანხის ოდენობით; ამას თუ არ დაინახავენ, ისინი სასაცილო მდგომარეობაში აღმოჩნდებიან იმის გამო, რომ რესურსების გადანაწილებას მოგებად მიიჩნევენ. თავის თეორიაში თანამიმდევრულები რომ ყოფილიყვნენ, ისინი მოითხოვდნენ დაუსრულებელ სუბსიდიებს, რადგან ის რაც მართებულია ერთი და სამოცი ათასი ფრანკისთვის, მსგავს ვითარებაში, მართებულია მილიარდი ფრანკისთვისაც.

როდესაც გადასახადებზეა საუბარი, დაასაბუთეთ მათი სარგებლიანობა, ოღონდ არა ასეთი უსუსური მტკიცებით: „საბიუჯეტო ხარჯები სამუშაო კლასის არსებობის შენარჩუნებას უწყობს ხელს.“ ეს მოსაზრება მცდარია, რადგან მასში დამალულია ერთი მნიშვნელოვანი ფაქტი: კერძოდ, საბიუჯეტო დანახარჯები ყოველთვის ჩაანაცვლებს პირად ხარჯებს და რომ შემდგომში ის დააფინანსებს ერთ მუშაკს მეორის ხარჯზე, რითაც მთლიანობაში მუშათა კლასი ვერაფერს იგებს...

შეკითხვები განსახილველად

1. ხელისუფლების მიერ სპორტულ სტადიონებზე თანხების გამოყოფის მხარდამჭერები ხშირად ამტკიცებენ, რომ ამგვარი დანახარჯები დასაქმების მაჩვენებლებს აუმჯობესებს. შეაფასეთ ეს მოსაზრება.
2. აშშ-ის ფედერალური ხელისუფლება მილიარდობით დოლარს ხარჯავს სასოფლო მეურნეობის სუბსიდირებაში. ეს სუბსიდიები აუმჯობესებენ თუ არა დასაქმებულობის მაჩვენებელს და პროდუქტებს? ახსენით თქვენი მოსაზრება.

დაუბრუნდით ელემენტს 1.9

---

1. ეს სტატია, რომელიც 1850 წლის ივლისში გამოქვეყნდა, ბასტიას ბოლო ნაშრომია. ის წელიწადზე მეტი ხნის განმავლობაში პირდებოდა საზოგადოებას მის გამოქვეყნებას. მისი გამოქვეყნება შეფერხდა, რადგან ავტორმა ხელნაწერი დაკარგა, როდესაც სახლი შეიცვალა და შუაზელის ქუჩიდან დალჟენის ქუჩაზე გადასახლდა. ხანგრძლივი და უშედეგო ძიების შემდეგ, ავტორმა გადაწყვიტა მთლიანად თავიდან დაეწერა ის, რომელშიც მაგალითებად გამოიყენა ბოლო დროს ნაციონალურ ასამბლეაზე წარმოთქმული სიტყვები. მას შემდეგ, რაც დაასრულა ამოცანა, საკუთარი თავი ზედმეტ სერიოზულობაში დაადანაშაულა, დაწვა მეორე ხელნაწერიც და დაწერა ახალი, რომელიც ჩვენ გადავბეჭდეთ. - რედაქტორი. ↩

2. ალფონს მარი ლუი დე ლამანტინი (1790-1869 წწ.), ფრანგული რომანტიზმის ერთ-ერთი უდიდესი პოეტი და შემდგომში გამორჩეული სახელმწიფო მოღვაწე. პირველად დეპუტატად 1834 წელს აირჩიეს, მაგრამ სახელი 1848 წლის რევოლუციის დროს მოიხვეჭა, როდესაც ის რესპუბლიკის შექმნის წამყვანი ინიციატორი იყო. თავისი მჭერმეტყველების წყალობით, მან შესძლო დაემშვიდებინა პარიზის ბრბოები, რომელიც ქალაქის დანგრევით იმუქრებოდა, და გახდა დროებითი მთავრობის ხელმძღვანელი. უფრო მეტად იდეალისტი და ორატორი, ვიდრე პოლიტიკოსი. თუმცა მან მალევე დაკარგა გავლენა და პენსიაზე გავიდა 1851 წელს - მთარგმნელი. ↩

3. იხილეთ chap. 3 of Economic Harmonies - რედაქტორი. ↩

4. აქ საუბარია საერთაშორისო გამოფენაზე ჰაიდ პარკში (ლონდონი) 1851 წელს, რომელიც ხელოვნებისა და მრეწველობების განვითარების ხელშემწყობმა ასოციაციამ ლონდონის ხელოვანთა საზოგადოებამ დააფინანსა. პირველმა დიდმა საერთაშორისო გამოფენამ, ან „მსოფლიო ბაზრობამ“ სახელი გაითქვა ბროლის სასახლით, არაჩვეულებრივი არქიტექტურული ნაგებობით, რომელშიც გამოფენილი იყო ექსპონატები. გამოფენა მიმდინარეობდა დედოფალი ვიქტორიას პრინცი-კონსორტის - ალბერტის მფარველობის ქვეშ. - მთარგმნელი. ↩

5. ე.ი., მერიიდან თეატრებამდე მარცხენა სანაპიროზე. - მთარგმნელი. ↩

მთლიანი შიდა პროდუქტი (მშპ)

რა არის და როგორ იზომება?

მთლიანი შიდა პროდუქტი (მშპ) ეს არის ადგილობრივად წარმოებული ყველა საბოლოო პროდუქტისა და მომსახურების საბაზრო ღირებულება დროის მოცემულ პერიოდში (წელიწადი ან კვარტალი). მშპ წარმოების საზომია - იგი მიზნად ისახავს ქვეყნის ეკონომიკის მიერ გამოშვებული საქონლისა და მომსახურებების გაზომვას. მშპ-ის განსაზღვრება მრავლის მთქმელია, იმაზე თუ რას ზომავს ის. იგი ზომავს წარმოებული საქონლისა და მომსახურებების „საბაზრო ღირებულებას“. სხვადასხვა საგნების საბაზრო ფასები განსაზღვრავს, თუ რამდენად შეავსებს იგი მშპ-ის. მაგალითად, თუ ახალი ავტომობილი 20 000 აშშ დოლარად იყიდება, ხოლო ახალი ტელევიზორი 1000 დოლარად, ავტომობილი 20-ჯერ უფრო მეტ წვლილს შეიტანს მშპ-ში, ვიდრე ტელევიზორი.

საქონელი და მომსახურება მხოლოდ საბოლოო მომხმარებლების მიერ შეძენისას ითვლება. მრავალი საქონელი წარმოების მრავალ შუალედურ ეტაპს გადის. ნედლეულისა და საქონლის შესყიდვა წარმოების ამ შუალედურ ეტაპებზე არ აისახება მშპ-ზე, რადგან მათი ღირებულება შესყიდვის ფასში შედის, რომელსაც საქონლისა თუ მომსახურების საბოლოო მომხმარებელი იხდის. შესაბამისად, ნედლეულისა და შუალედური საქონლის ასახვა მშპ-ში საბოლოო მომხმარებლების მიერ გადახდილ გასაყიდ ფასთან ერთად ორმაგ დათვლას გამოიწვევდა.

მშპ არის „ადგილობრივი წარმოების“ საზომი: ქვეყნის გეოგრაფიულ საზღვრებში წარმოებული პროდუქტი მიუხედავად იმისა, თუ ვინ აწარმოა ის, ქვეყნის მოქალაქეებმა თუ უცხოელებმა. წარმოება ქვეყნის გეოგრაფიულ საზღვრებს გარეთ მისი მოქალაქეების მიერ არ ითვლება.

მაგალითად, მექსიკაში მომუშავე ამერიკელი ბიზნეს-კონსულტანტის მიერ შექმნილი შემოსავალი, მექსიკის მშპ-ის შეავსებს და არა შეერთებული შტატებისას. შესაბამისად, იაპონელი ქიმიკოსის შემოსავალი, რომელიც აშშ-ში მუშაობს შეერთებული შტატების მშპ-ში აისახება და არა იაპონიის.

მოცემული წლის მშპ ითვლის მხოლოდ მიმდინარე პერიოდში წარმოებულ საქონელსა და მომსახურებას. მეორადი ნივთების ყიდვა-გაყიდვა არ ითვლება, რადგან იგი არ ასახავს მიმდინარე წარმოებას. მათი ღირებულება უკვე დათვლილი იყო წინა პერიოდში, როდესაც ისინი გამოუშვეს. მაგალითად, 2007 წლის ავტომობილის გაყიდვა 2010 წელს, არ შევა 2010 წლის მშპ-ში, რადგან იგი 2010 წელს არ წარმოებულა. იგი უკვე აღირიცხა 2007 წლის მშპ-ში, მისი გამოშვებისას და კიდევ ერთხელ ჩათვლა ხელახლა გაყიდვისას ორმაგ დათვლას გამოიწვევს. ხოლო შუამავლის მომსახურება, მეორადი საქონლით ვაჭრობის, კომერციული და ფინანსური გარიგებების განხორციელებისათვის აისახება მიმდინარე წარმოებაში. ამრიგად, გაყიდვის საკომისიო და გაწეული მომსახურების სხვა საფასური აღირიცხება მათი გაწევის პერიოდში. ფინანსური გარიგებები და შემოსავლის ტრანსფერები არ აისახება, რადგან ისინი არ ეხება წარმოებას.

აქციებით და სხვა ფინანსური ინსტრუმენტებით ვაჭრობა, როგორიცაა ობლიგაციები, ერთობლივი ფონდები და სადეპოზიტო სერტიფიკატები წარმოადგენს საკუთრების ერთი ადამიანიდან ან ორგანიზაციიდან მეორეზე გადაცემას. ანალოგიურად, სოციალური დახმარებები, შშმ პირთა დახმარება, საჩუქრები და შემოსავლის ტრანსფერის სხვა სახეები უბრალოდ ერთი მხარიდან მეორეზე შემოსავლის და საკუთრების უფლებების მოძრაობას წარმოადგენს. ისინი არ უკავშირდება მიმდინარე წარმოებას და შესაბამისად მსგავსი ტრანსფერები არ აისახება მშპ-ში.

მშპ წარმოებას ბაზრების საშუალებით ზომავს. არასაბაზრო საწარმოო საქმიანობა არ აისახება მშპ-ში. მაგალითად, შინამეურნეობის ფარგლებში ისეთი წარმოება, როგორიცაა საჭმლის მომზადება და

ბავშვების მოვლა არ წარმოადგენს საბაზრო გარიგებას და შესაბამისად არ არის მშპ-ის ნაწილი. ამასთან, მშპ არ ასახავს იატაკქვეშა ეკონომიკურ საქმიანობებს -- აღურიცხავი გარიგებები, რომელიც მოიცავს უკანონო საქმიანობას, მაგალითად ნარკოტიკებით ვაჭრობა, პროსტიტუცია და გადასახადების თავის არიდების მიზნით დამალული შემოსავლები.

მშპ ზომავს საქონლისა და მომსახურების გამოშვებას, როგორც კერძო ისე საჯარო სექტორში. ასევე ითვლება ბიზნესის სექტორის ადგილობივი გამოშვება მიუხედავად იმისა, თუ ვინ არის კომპანიის მფლობელი, მოქალაქე თუ უცხოელი. როგორც ზემოთ ვისაუბრეთ, სამთავრობო შემოსავლის ტრანსფერები არ აისახება მშპ-ში. მაგრამ საქონლის და მომსახურების შესყიდვა ან/და მიწოდება ადგილობრივი, ცენტრალური თუ ფედერალური ხელისუფლების მიერ ჩაითვლება მშპ-ში, რადგან ისინი მიმდინარე წარმოებას ასახავს.

მშპ-ის ცვლილება დროთა განმავლობაში

დროთა განმავლობაში მშპ-ის მაჩვენებლების შედარებისას, მნიშვნელოვანია ფასების ზოგადი დონის შესაბამისი ცვლილებების შეტანა. არსებობს ორი მიზეზი, რის გამოც ნომინალური მშპ შეიძლება ერთ პერიოდში უფრო მაღალი იყოს, ვიდრე მეორეში: (1) ფასების ზოგადი დონის ზრდა და (2) წარმოებული საქონლისა და მომსახურების რაოდენობის ზრდა. მხოლოდ ეს უკანასკნელი გააუმჯობესებს ცხოვრების დონეს. ამიტომ, ნომინალური მშპ-ის დროთა განმავლობაში ცვლილებასთან ერთად, მნიშვნელოვანია განვასხვავოთ მშპ-ს ზრდა, რომელიც მხოლოდ უფრო მაღალ ფასებს ასახავს და ის, რომელიც წარმოებული საქონლისა და მომსახურების რაოდენობას ზრდის.

ეკონომისტები ფასების ინდექსს, მშპ-ის დეფლატორს იყენებენ ნომინალური მშპ-ის მონაცემების შესასწორებლად დროში ფასების ზოგადი დონის ზრდის გავლენასთან მიმართებით. მშპ-ის დეფლატორი

არის ფასების ზოგადი დონის საზომი საბაზო წელთან მიმართებით, რომელსაც ენიჭება 100 მნიშვნელობა. საბაზისო წელთან შედარებით ფასების ზრდასთან ერთად, მშპ დეფლატორიც პროპორციულად იზრდება. მშპ-ის დეფლატორის გამოყენება შესაძლებელია ნომინალურ მშპ-სთან ერთად რეალური მშპ-ის მისაღებად, რაც არის მშპ დოლარებში მუდმივი მსყიდველობითუნარიანობის პირობებში. რეალური მშპ ნომინალური მშპ-ის იმ ზრდას ცხრილავს, რაც მხოლოდ ფასების ზოგადი დონის ზრდითაა გამოწვეული. რეალური მშპ მოცემულ პერიოდში (t), რომელიც იზომება საბაზო წლის ფასის დონის მიხედვით, უდრის:

$$\text{Real GDP}_t = \frac{(\text{Nominal GDP}_t) * 100}{(\text{Deflator}_t)}$$

თუ ფასები ახლა უფრო მაღალია ვიდრე წინა საბაზო წლის განმავლობაში, ტოლობის მარჯვენა მხარეს კოეფიციენტი ერთზე ნაკლები იქნება და შესაბამისად შეცვლის მიმდინარე ნომინალურ მშპ-ის მაჩვენებელს ფასების უფრო მაღალი დონის შესაბამისად. განვიხილოთ აშშ-ის მშპ-ის მონაცემები 2005 და 2009 წლებში. 2009 წელს შეერთებული შტატების ნომინალური მშპ 14 256 მილიარდ დოლარს შეადგენდა, 2005 წლის მხოლოდ 12 638 მილიარდ დოლართან შედარებით. ამრიგად, ნომინალური მშპ 2009 წელს 12,8 პროცენტით მეტი იყო, ვიდრე 2005 წელს. ამასთან, ნომინალური მშპ-ის ზრდის დიდი ნაწილი ასახავდა ინფლაციას და არა რეალური გამოშვების ზრდას. მშპ-ის დეფლატორი, ფასების ინდექსი, რომელიც ზომავს მთლიან შიდა პროდუქტში შეტანილი ყველა საქონლის ღირებულების ცვლილებებს, 2005 წლის საბაზო წლის განმავლობაში 100,0-დან გაიზარდა 109,7702-მდე 2009 წელს. ეს მიუთითებს, რომ 2005 - 2009 წლებში ფასები დაახლოებით 9,8 პროცენტით გაიზარდა (109,7702 -100, პროცენტულად გამოხატული). 2009 წლის რეალური მშპ-ის გამოსათვლელად, უნდა მოხდეს 2009 წლის ნომინალური მშპ დეფლაცია

ფასების მაღალი ზოგადი დონის შესაბამისად 2005 წელთან შედარებით. ზემოთ მოცემული განტოლების გამოყენებით, 2009 წლის ნომინალური მშპ, 14 256,3 მილიარდი დოლარი, ჯერ მრავლდება 100-ზე და შემდეგ იყოფა მშპ-ის დეფლატორზე - 109,7702. ეს გვაძლევს რეალურ მშპ-ის 12 987,4 მილიარდ დოლარს [($ 14 256,3 * 100) / 109,7702], რაც მხოლოდ 2,8 პროცენტით მეტია 2005 წელთან შედარებით. ამრიგად, მიუხედავად იმისა, რომ ნომინალური მშპ 12,8 პროცენტით გაიზარდა, რეალური მშპ მხოლოდ 2,8 პროცენტით გაიზარდა.

დროთა განმავლობაში მშპ-ის შედარებისას, რეალური მშპ-ის გამოყენება ნომინალური მშპ-ის ნაცვლად ძალზედ მნიშვნელოვანია. რეალური მშპ-ის მაჩვენებლები ითვალისწინებს ფასების ზოგადი დონის ცვლილებებს, რის შედეგადაც მხოლოდ წარმოებული საქონლისა და მომსახურების რეალური გამოშვების ცვლილებებს ასახავს. ამრიგად რეალური მშპ-ის შედარება უფრო მრავლისმეტყველია.

გარდა ამისა, დროთა განმავლობაში ცხოვრების დონის ცვლილების განხილვისას, უნდა გამოვიყენოთ მშპ ერთ სულ მოსახლეზე ანუ მშპ ერთ ადამიანზე. ერთ სულ მოსახლეზე მშპ-ის ზრდა მიუთითებს, რომ დროთა განმავლობაში წარმოებული საქონლისა და მომსახურებების რაოდენობა ერთ ადამიანზე გაიზარდა. ერთ ადამიანზე გამოშვების ზრდის გარეშე, ცხოვრების დონის გაუმჯობესება ნაკლებად სავარაუდოა.

შეერთებულ შტატებში, სავაჭრო დეპარტამენტის ეკონომიკური ანალიზის ბიურო (BEA) მშპ-ის კვარტალურად გამოთვლის და ამ გამოთვლებს აშშ-ის ეკონომიკის მიმოხილვისთვის იყენებს. BEA აწარმოებს ეკონომიკურ სტატისტიკას, რომელიც გავლენას ახდენს მთავრობაში თანამდებობის პირების, ბიზნესმენების და კერძო პირების გადაწყვეტილებებზე. http://www.bea.gov/index.htm მისამართზე მოცემული სტატისტიკა წარმოადგენს აშშ-ის ეკონომიკის სრულყოფილ, განახლებულ სურათს.

დაუბრუნდით მე-2 ნაწილს - შესავალი

ეს მასალა მოწოდებულია „საღი აზრის ეკონომიკის“ მიერ.

დაუბრუნდით ელემენტს 2.1

კერძო საკუთრება და ალტერნატიული ხარჯები

ავტორი: დვაიტ ლი

საკითხი მოსაფიქრებლად: როგორია ეკონომიკური კავშირი კერძო საკუთრების უფლებებსა და ალტერნატიულ ხარჯებს შორის?

ბაზრები ხელს უწყობს საზოგადო ინტერესს ხარჯების გამოვლენით, ხოლო მთავრობები, როგორც წესი ორიენტირებულნი არიან განსაკუთრებული ინტერესის მქონე ჯგუფებზე და ამ ხარჯებს ფარავენ. აქ მინდა ალტერნატიული ხარჯები განვიხილო კერძო საკუთრების გადამწყვეტი როლის გათვალისწინებით. კერძო საკუთრება საბაზრო ეკონომიკების საფუძველია, რადგან კერძო საკუთრების და იმ გაცვლის გარეშე, რომელიც მისი ხელშეწყობით ხდება, ადამიანები ვერ გაიაზრებდნენ მათი გადაწყვეტილებების სრულ ხარჯებს.

ავტომობილით სარგებლობა ზედმეტად ძვირი ჯდება

დავუშვათ თქვენ მოიგეთ „როლს როის სილვერ შედოუ“, რომლის დაზღვევის, ტექნიკური მომსახურების, საწვავისა და გადასახადების ხარჯები დაფარულია. მიუხედავად იმისა, რომ ეს შეიძლება ვერ შეედრებოდეს სახელმწიფო ლატარეის მოგებას, „სილვერ შედოუ“-ის საბაზრო ფასი დაახლოებით 250 000 ამერიკული დოლარია. ეს კარგი ამბავია. ცუდი ამბავი ისაა, რომ თქვენ ასეთი ავტომობილის ქონისთვის საკმარისად მდიდარი არ ხართ. თქვენი პირველი რეაქცია ალბათ ასეთი იქნებოდა: „რას ნიშნავს ვერ გავწვდები ასეთი ავტომობილის ქონას?“

ხარჯებს ხომ სხვა ანაზღაურებს.

მართალია, მაგრამ მე მაინც ვვარაუდობ, რომ თქვენთვის ასეთი ავტომობილის ქონა ზედმეტად ხარჯიანი იქნება. მიუხედავად იმისა, თუ როგორ მიიღეთ „როლს როისი“, მისი ტარების ფასი არის ის, რამდენიც ვინმე მზადაა გადაგიხადოთ მასში. და რადგან ავტომობილი თქვენი კერძო საკუთრებაა, თქვენ ვერ უგულებელყოფთ ამ ღირებულებას. როგორც მეპატრონემ თქვენ შეგიძლიათ გაყიდოთ იგი იმ ფასად, რომელიც ასახავს შემოთავაზებულ უმაღლეს ღირებულებას. ამიტომ, თქვენ ატარებთ თქვენს „როლს როის“-ს მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ ისევე ან უფრო მეტად აფასებთ მას, ვიდრე სხვა ნივთს, რომლის ყიდვაც შეგიძლიათ დაახლოებით 250 000 დოლარად ანუ ფასად, რომელიც „როლს როის“-ის მოყვარული მზადაა გადაგიხადოთ. დიდი ალბათობით თქვენ გაყიდით „როლს როის“-ს, იყიდით მშვენიერ და მარტივად მოსავლელ ავტომობილს 20 000 დოლარად და დაგრჩებათ 230 000 დოლარი დანაზოგის სახით ან სხვა რამეებზე დასახარჯად.

რა თქმა უნდა, ეს ისტორია არარეალურია, რადგან ნაკლებ სავარაუდოა, რომ თქვენ „როლს როისი“ მოიგოთ. თუმცა იგი გვიჩვენებს რეალურ და მნიშვნელოვან რამეს - კერძო საკუთრება აიძულებს ადამიანებს გაითვალისწინონ მათი გადაწყვეტილების ალტერნატიული ხარჯი (ხელიდან გაშვებული შესაძლებლობების ღირებულება). კერძო საკუთრების წყალობით ეს საბაზრო საქმიანობის ძირითადი თვისებაა და ხსნის საბაზრო ურთიერთობებს, რომლებიც რესურსებსა და საქონელს იმ მიმართულებით მიმართავს, ვინც მას ყველაზე მეტად აფასებს.

თანამშრომლობა ორნიტოლოგებსა და ავტომოყვარულებს შორის

ოდიუბონის საზოგადოების წევრები ფრინველთა და სხვა ცხოველთა მყიფე ჰაბიტატის დაცვით არიან დაინტერესებულნი. მარტივია იმის

გამოცნობა, თუ რა არჩევანს გააკეთებდნენ ისინი, რომ უწევდეთ ფლორისა და ფაუნის ჰაბიტატის დაცვასა და ჩქაროსნული ან სხვა ავტომობილებისთვის საწვავის ხელმისაწვდომობის შორის არჩევა. მაგალითად, ოდიუბონის საზოგადოება კატეგორიულად ეწინააღმდეგება ნავთობის ზღვაში მოპოვებას. ნავთობკომპანიები გვპირდებიან და მართლაც იღებენ განსაკუთრებულ ზომებს ნავთობის დაღვრის თავიდან ასაცილებლად, მაგრამ ოდიუბონის საზოგადოებისთვის ეს საკმარისი არ არის. მიუხედავად მიღებული სიფრთხილის ზომებისა, მისი პოზიცია უცვლელია: არავითარი ბურღვა ზღვაში!

როგორ შეუძლიათ ავტომოყვარულებს ისე გააცნონ უფრო იაფი საწვავის სურვილი, რომ დაითანხმონ ოდიუბონის საზოგადოება რისკის ქვეშ დააყენოს ველური ბუნების ჰაბიტატი? ფაქტობრივად, მათ სწორად ეს შეძლეს. ავტომბროლელებმა, ბენზინის სხვა მომხმარებლებთან ერთად, დაარწმუნეს ოდიუბონის საზოგადოება, რომ საწვავის ღირებულება წარმოადგენს ჰაბიტატის დაცვის ალტერნატიულ ხარჯს, რომელიც საზოგადოებამ არ უნდა უგულებელყოს. მათ ეს შეძლეს კერძო საკუთრებაზე დაფუძნებული საბაზრო კომუნიკაციის წყალობით.

ოდიუბონის საზოგადოება ფლობს ველური ბუნების ტერიტორიას ლუიზიანაში, რომელსაც რეინის ნაკრძალი ეწოდება. ეს საუკეთესო საცხოვრებელი ადგილია ფრინველებისა და სხვა ცხოველებისთვის, თუმცა ასევე გააჩნია ნავთობისა და ბუნებრივი აირის კომერციულად ღირებული რაოდენობა, რომელსაც ნავთობკომპანიები სიამოვნებით მოიპოვებენ. შეიძლება იფიქროთ, რომ თუ ოდიუბონის საზოგადოება მიწის მესაკუთრეა და მარტივად შეუძლია აღკვეთოს მის ტერიტორიაზე ბურღვა, იგი სწორად ამას იზამდა. ცდებით! ოდიუბონის საზოგადოება მიწაზე ბურღვის ნებას რთავს ნავთობკომპანიებს.

რა თქმა უნდა, საზოგადოება კომპანიებისგან მოითხოვს მიიღონ მკაცრი სიფრთხილის ზომები ნავთობის გაჟონვის წინააღმდეგ, თუმცა არც ისეთი მკაცრი, როგორც ამას ზღვაში მოპოვების შემთხვევაში გააკეთებდა. რაშია განსხვავება? იმის გამო, რომ ოდიუბონის საზოგადოებას ეკუთვნის

რეინის ნაკრძალი, ფული, რომელიც მზად არიან სხვებმა გადაიხადონ ნავთობისთვის, წარმოადგენს შესაძლებლობას, რომელიც ბურღვაზე უარის თქმას შეეწირებოდა. მაგრამ საზოგადოებას საზღვაო წყლებში მდებარე ტერიტორიაზე არ ექმნება ალტერნატიული ხარჯი, რადგან არ ფლობს მას. ამრიგად, მას არანაირი მოტივაცია არ აქვს გაითვალისწინოს სხვების ინტერესი საზღვაო ნავთობში.

კერძო საკუთრება არამარტო უბიძგებს ოდიუბონის საზოგადოებას ავტომრბოლელებთან თანამშრომლობისკენ, არამედ ასევე ავტომრბოლელებსაც უბიძგებს გააკეთონ იგივე. ნავთობის შეძენა ოდიუბონის საზოგადოებას საშუალებას აძლევს მოიპოვოს და დაიცვას ველური ბუნების ჰაბიტატი, რომელიც, მისი აზრით, უფრო ღირებულია, ვიდრე ნავთობის მოპოვების გამო შეწირული რეინის ნაკრძალი. ოდიუბონის საზოგადოების წევრებს შეიძლება სძაგდეთ ავტომრბოლელები, ხოლო ავტომრბოლელები შეიძლება დასცინოდნენ ორნიტოლოგებს, მაგრამ კერძო საკუთრების გამო, თითოეული ითვალისწინებს სხვის პრობლემებს (და ალტერნატიულ ხარჯებს) და სხვისი ინტერესების დასაცავად მოქმედებს.

სამხედრო ტყვეთა ალტერნატიული ხარჯი

შუა საუკუნეების ევროპული ომები ხშირად საკმაოდ მშვიდობიანი იყო, ხოლო პატიმრებს, როგორც წესი, კარგად ექცეოდნენ. არცთუ იშვიათად დაპირისპირებული არმიები ჯარისკაცების რაოდენობას ითვლიდნენ თითოეულ მხარეზე, ხოლო მცირე არმია ნებდებოდა. ასეთ არაძალადობრივ „საბრძოლო მოქმედებებს“ ადგილი ჰქონდა იმიტომ, რომ იმ დროს ჯარისკაცებს საკუთრების უფლება ჰქონდათ ტყვედ აყვანილებზე. ეს კანონიერი უფლება ითვალისწინებდა პატიმრების ოჯახებზე მიყიდვის შესაძლებლობას, რაც პატიმრების მოკვლის

შემთხვევაში, გამარჯვებულთათვის ალტერნატიულ ხარჯს ქმნიდა. კერძო ორგანიზაციების, ზოგიერთი რელიგიური ორდენის სპეციალიზაცია შუამავლობა გახდა მათ შორის, ვისაც პატიმრების ყიდვა-გაყიდვა სურდა.

სამხედრო ტყვეებისთვის საუბედუროდ, შორ მანძილზე საბრძოლო იარაღის ხელმისაწვდომობასთან ერთად ხელჩართული ბრძოლა იშვიათი გახდა, რითაც ნაკლებად მოსალოდნელი იყო, რომ ცალკეული ჯარისკაცები ტყვეებს შეიპყრობდნენ. ომები შემდეგ უფრო სასტიკი გახდა, არა მხოლოდ მოკვლის ტექნოლოგიის გაუმჯობესების გამო, არამედ იმიტომ, რომ პატიმრების საკუთრება სახელმწიფოზე გადავიდა. იმის გამო, რომ ქონების სახელმწიფო საკუთრებაში არსებობისას ინდივიდუალური ალტერნატიული ხარჯი მცირდება, გაცილებით გახშირდა პატიმრების მკვლელობა ან დასახიჩრება. ბუნებრივია, ადამიანებს ისე არ უნდა ექცეოდნენ, როგორც კერძო საკუთრებას. მაგრამ ალტერნატიული ხარჯის ფენომენის გამო, ტყვედ ჩავარდნილი ჯარისკაცები ბევრად უკეთესად იყვნენ, როგორც „კერძო საკუთრება“, ვიდრე როგორც „საზოგადოებრივი საკუთრება“.

კერძო საკუთრება არსებითია თანამშრომლობისთვის, რომელიც წარმოიშობა ბაზრის ურთიერთქმედების შედეგად, რადგან ის უზრუნველყოფს ადამიანების მიერ საკუთარი ქმედებების ალტერნატიული ხარჯის გათვალისწინებას. სამწუხაროა და ირონიულიც, რომ ამდენი ადამიანი ადანაშაულებს კერძო საკუთრებას პრობლემებში, რომლებიც არსებობს კერძო საკუთრების ნაკლებობის გამო.

დასკვნითი კითხვები: რატომ ავლენენ ბაზრები ხარჯებს მთავრობებისგან განსხვავებულად? როგორ მოქმედებს ეს სხვაობა საბაზრო გაცვლაზე და პროდუქტიულ ქცევაზე?

<u>დაუბრუნდით ელემენტს 2.1</u>

საავტორო უფლება დვაიტ ლის ნაშრომზე „კერძო საკუთრება და ალტერნატიული ხარჯები“ ეკუთვნის „ეკონომიკური განათლების ფონდს“, საერთაშორისო ლიცენზიის „Creative Commons Attribution“ 4.0 საფუძველზე.

დაუბრუნდით ელემენტს 2.2

სასოფლო-სამეურნეო მიწის დეფიციტი ხარჯები

ავტორი: დვაიტ ლი

საკითხი მოსაფიქრებლად: კერძო საკუთრება მფლობელებს აძლევს სტიმულს მოუარონ და შეინარჩუნონ რესურსები? განმარტეთ.

იმის შიში, რომ მნიშვნელოვანი რესურსები იწურება მუდმივია. ნავთობი ერთ-ერთი პოპულარული საფიქრალია; ასეთივეა ნაგავსაყრელი, ისევე როგორც ხეები. მე შემიძლია გავაგრძელო სია იმ ნედლეულისა (ნახშირი, სპილენძი, რკინის მადნეული, თუნუქიც კი), რომელზეც ხალხი შიშობდა, რომ მათი რესურსი მალე ამოიწურებოდა. უმეტეს შემთხვევაში შიში უსაფუძვლოა. მას ხშირად სხვადასხვა ორგანიზებული ჯგუფების ინტერესები ამწვავებს. ისინი იმედოვნებენ ისარგებლონ საზოგადოების დაშინებით, დაუდევარი ჟურნალისტიკითა და ეკონომიკური განათლების ნაკლებობით. როდესაც შეშფოთება საფუძველს არაა მოკლებული, პრობლემა ყოველთვის საფრთხის ქვეშ დამდგარ რესურსებზე კერძო საკუთრების უფლებების ნაკლებობაშია.

რესურების გამოლევის პრევენციაში საკუთრების უფლებების როლის უკეთ გასაგებად განვიხილოთ შემდეგი საკითხი: ოდესმე გამოგვლევია არაგანახლებადი რესურსი? მე იგივე კითხვა ათობით აუდიტორიისთვის დამისვამს და ვერც ერთხელ დაუსახელებიათ ერთი მაინც. მაგრამ განა არაგანახლებადი რესურსების ამოწურვის მეტი ალბათობა არ არსებობს? ბოლოს და ბოლოს ისინი ხომ არაგანახლებადია. უფრო თავსატეხია ის, რომ ჩვენ ამოვწურეთ, გადაშენების პირას მივიყვანეთ ცხოველთა მთელი რიგი სახეობები, რაც განახლებად რესურსს წარმოადგენს. განა ამ რესურსების ამოწურვის ყველაზე ნაკლები

ალბათობა არ უნდა იყოს? თავსატეხის ამოხსნა იმის აღიარებით შეიძლება, რომ არაგანახლებადი რესურსები უძრავია; ისინი აქეთ იქით არ დარბიან და მარტივია მათზე კერძო საკუთრების უფლებების დაწესება. ადამიანები ზოგავენ მათ საკუთრებაში არსებულ რესურსებს მომავალი ღირებულების მხედველობაში მიღებით. რთულია მრავალი ცხოველის კერძო საკუთრებაში მოქცევა მათი მიგრაციული ხასიათიდან გამომდინარე. შესაბამისად ადამიანებს მცირე მოტივაცია აქვთ გაითვალიწინონ მათი მომავალი ღირებულება. შესაბამისად, მიუხედავად იმისა, რომ როგორც რესურსი განახლებადია, ზოგიერთი ეს ცხოველი გადაშენდა.

ადამიანებს რომ კერძო საკუთრების ძალა ესმოდეთ, რომელიც რესურსების მომავალ ღირებულებას სათანადოდ ითვალისწინებს, ბევრად რთული იქნებოდა არაგანახლებადი რესურსების ამოწურვით ხალხის დაშინება. აქ მინდა განვიხილო კიდევ ერთი მიზეზი, თუ რატომაა რესურსების ამოწურვის ან სახიფათოდ შემცირების შიში მცდარი - ადამიანები ვერ განასხვავებენ ზღვრულ ღირებულებას მთლიანი ღირებულებისგან.

სასოფლო-სამეურნეო მიწების შემცირება

ლექციების კითხვა კოლორადოს უნივერსიტეტში ახალი დაწყებული მქონდა, როდესაც მთხოვეს მონაწილეობა მიმეღო დებატებში სასოფლო-სამეურნეო მიწების გაქრობის „პრობლემასთან“ დაკავშირებით.

დამაჯერებელი არგუმენტების მიუხედავად (რამდენიმე დამსწრე, ვინც დისკუსიამდე მეთანხმებოდა, მას შემდეგაც დამეთანხმა), რომ სასოფლო-სამეურნეო მიწების შემცირება საბაზრო ძალების გამართული მუშაობის შედეგია, დაკარგული სავარგულების გამო წუხილი მაინც გრძელდება. მაგალითად, ლესტერ ბრაუნი „გლობალური მონიტორინგის ინსტიტუტიდან“ აქვეყნებს ყოველწლიურ ანგარიშს, რომელიც

მოსახლეობის ზრდასთან ერთად საკვების მარაგის შემცირებას პროგნოზირებს. პრობლემა მისი აზრით ნაწილობრივ გამოწვეულია სასოფლო-სამეურნეო მიწების განაშენიანებით.

მიუხედავად იმისა, რომ დღეს გლობალურად უფრო ნაკლები მიწა გამოიყენება სოფლის მეურნეობისთვის, ეს „დანაკარგი“ არ იწვევს კრიზისს და შეშფოთების მიზეზიც კი არ უნდა იყოს. პირიქით, ეს კარგი ამბავია. მაგალითად, პოლონეთში სასოფლო-სამეურნეო მიწების წილი 28%-ით შემცირდა 1960-იანი წლების შემდეგ, მიუხედავად ამისა საკვების გამოშვება თითქმის 70%-ით გაიზარდა. სოფლის მეურნეობისთვის ნაკლები მიწის გამოყენებით შესაძლებელია მათი ღია სივრცეებად და ტყედ გადაქცევა.

ამას კრიზისით შეშფოთებული ხალხისგან ვერ გაიგებთ, მაგრამ სინამდვილეში შეერთებულ შტატებში ახლა უფრო მეტი სატყეო მიწებია, ვიდრე 80 წლის წინ.[(1)] მეორე, სასოფლო-სამეურნეო მიწის ადგილი სავაჭრო ცენტრებმა და გზებმა დაიკავეს, მოხდა განაშენიანება, გაიხსნა გასართობი პარკები, გოლფის მოედნები და სხვა მრავალი, რადგან საბაზრო ფასების საშუალებით მომხმარებლებისგან წამოვიდა სიგნალი, რომ განაშენიანება უფრო ღირებული იყო, ვიდრე საკვები, რომლის მოყვანაც მიწაზე შეიძლებოდა.

საკვები თუ გოლფი?

რატომ ამჯობინებდნენ მომხმარებლები საკვების ნაცვლად გოლფის მოედნებს, სავაჭრო ცენტრებსა და ავტოსადგომებს? განა საკვები უფრო ღირებული არაა გოლფსა და ავტოსადგომთან შედარებით? რა თქმა უნდა - მისი მთლიანი ღირებულებით. თუ არჩევანი უნდა გავაკეთოთ ჭამასა და გოლფზე უარის თქმას შორის, ბუნებრივია გოლფის ყველაზე თავგამოდებული მოყვარულიც კი ჭამას აირჩევს. მაგრამ ეკონომიკური არჩევანი არ გულისხმობს ყველაფერი ან არაფერი არჩევანს. ნაცვლად,

ჩვენ ვიღებთ ზღვრულ გადაწყვეტილებებს. ჩვენ ვწვყვეტთ, თუ რამდენად გვიღირს ერთის მცირედ დათმობა სხვა რამის მეტად მისაღებად. ზღვრული მნიშვნელობით რთულია დაადგინო, რომ საკვები უფრო ღირებულია, ვიდრე გოლფი ან ბევრი სხვა რამ, რომლის გარეშე ცხოვრებაც შეგვიძლია. გოლფის მოყვარულები საფასურის გადახდით გვამცნობენ, რომ კიდევ ერთი გოლფის მოედნის მოწყობა მინიმუმ ისევე ღირებულია, როგორც ამ მიწაზე არ მოყვანილი საკვები პროდუქტები.

ბუნებრივია ზღვრული მნიშვნელობით, გოლფი უფრო ღირებულია, ვიდრე საკვები პროდუქტები იქნებოდა, მილიონობით ჰექტარი სავარგულები რომ არ „დაგვეკარგა“ განაშენიანების შედეგად. 1900 წელს მიწის დამუშავებისას გამოყენებული „ცხენის ძალა“ მართლაც ცხენის ან ჯორის ძალა იყო. ათობით მილიონი ჰექტარი იყო საჭირო ამ ცხოველებისთვის აუცილებელი საკვების მოსაყვანად. ბენზინზე მომუშავე სატვირთო მანქანებმა, ტრაქტორებმა და მოსავლის აღებისთვის საჭირო სხვა სასოფლო-სამეურნეო ტექნიკამ ეფექტურად ჩაანაცვლა ეს ცხოველები და მათ გამოსაკვებად საჭირო ჰექტრობით მიწები. ამასთან, გაუმჯობესებული სასუქის, პესტიციდების, ირიგაციის, თესლის და ამინდის პროგნოზის წყალობით, ბევრად უფრო ნაკლები მიწაა საჭირო იგივე რაოდენობის ხალხის გამოსაკვებად. ეს ასევე ერთ ჰექტარ მიწაზე მეტი პროდუქტის მოყვანის საშუალებას იძლევა, ხოლო გაუმჯობესებული მოსავლის აღების, შეფუთვის, შენახვისა და ტრანსპორტირების საშუალებები უზრუნველყოფს მოყვანილი პროდუქტის მეტი წილის მოხვედრას სასადილო მაგიდებზე. დღეს რომ იმდენივე მიწა დავუთმოთ სოფლის-მეურნეობას, რასაც 1900 წელს ვუთმობდით, თანამედროვე ტექნოლოგიების წყალობით, ყელამდე ნესვის გორებში ჩავეფლობოდით. ამ ვითარებაში, რამდენად ღირებული იქნება ნესვის სავარგული რამდენიმე ჰექტარი გოლფის მოედანთან შედარებით, რომელიც ამავე მიწაზე აშენდებოდა?

ჩვენ არ გვაქვს იმდენივე სასოფლო-სამეურნეო მიწები, როგორც 1900 წელს, რადგან საკვების წარმოების ზრდასთან ერთად მისი ზღვრული

ღირებულება მცირდება სახლებთან, სავაჭრო ცენტრებთან, გოლფის მოედნებთან და სხვებთან შედარებით. მომხმარებლები ფარდობითი ღირებულების ამ ცვლილებას ყიდვისას ავლენენ, რაც საკვები პროდუქტების ფასის შემცირებას იწვევს, სავარგულების სხვა დანიშნულებით გამოყენების ფასთან შედარებით. ეს იწვევს სასოფლო-სამეურნეო მიწების შემცირებას, რომელიც გაგრძელდება მანამ, სანამ მიწის ზღვრული ღირებულება არასასოფლო გამოყენებისას აღემატება სასოფლო-სამეურნეო წარმოებას.

მაგრამ არ გეგონოთ, რომ სასოფლო-სამეურნეო მიწის „კრიზისი“ გაქრება. საჯარო უწყებები უფრო გაზრდილ ბიუჯეტს, ხოლო კერძო ორგანიზაციები მეტ კვლევით სახსრებს ან მსხვილ სუბსიდიებს ელიან. შესაბამისად ისინი ყოველთვის მზად არიან გამოავლინონ კრიზისი საზოგადოების შესაშინებლად. კრიზისის შექმნა არ იქნებოდა ასეთი იოლი ადამიანებს, რომ მეტად ესმოდეთ სხვაობა მთლიან და ზღვრულ ღირებულებებს შორის.

დასკვნითი შეკითხვა: რატომ უწყობს ხელს დაცული საკუთრების უფლებები ეკონომიკურ წინსვლას? რატომ აფერხებს საერთო საკუთრება და დაუცველი საკუთრების უფლებები ეკონომიკურ წინსვლას?

დაუბრუნდით ელემენტს 2.2

---

1. Gregg Easterbrook, *A Moment on the Earth* (New York: Viking, 1995), გვ. 10-13. ↩

საავტორო უფლება დვაიტ ლის ნაშრომზე „სასოფლო-სამეურნეო მიწის დეფიციტი“ ეკუთვნის „ეკონომიკური განათლების ფონდს“, საერთაშორისო ლიცენზიის „Creative Commons Attribution“ 4.0 საფუძველზე.

დაუბრუნდით ელემენტს 2.3

დახმარების თხოვნის ცენზურა

ავტორი: დვაიტ ლი

შეკითხვა მოსაფიქრებლად: რატომ აქვთ ადამიანებს ამდენი განსხვავებული მოსაზრება ეკონომიკაში მთავრობის როლთან დაკავშირებით?

თუ ადამიანებს ჰკითხავთ ემხრობიან თუ არა სახელმწიფო ცენზურას თითქმის ერთსულოვნად გიპასუხებენ, რომ არა! მიუხედავად ამისა, თუ იგივე ადამიანებს ჰკითხავთ ემხრობიან თუ არა მთავრობის მიერ ფასის კონტროლს, პასუხები ბევრად უფრო შერეული იქნება. ჰკითხეთ მათ ემხრობიან თუ არა მთავრობის მიერ ფასების კონტროლს სტიქიური უბედურების შემდეგ „ფასის გაბერვის“ აღკვეთის მიზნით და პასუხი ერთსულოვნად დადებითი იქნება!

სამწუხაროდ ასეთი პასუხები ცხადყოფს, რომ ადამიანებს საერთოდ არ ესმით, თუ როგორ გვაძლევენ ბაზრები ერთმანეთთან ურთიერთქმედების საშუალებას. როგორც კი საბაზრო ფასებს ურთიერთქმედების საშუალებად ვაღიარებთ, შევძლებთ მკაფიოდ გავიაზროთ, თუ რატომ არის სახელმწიფოს მიერ ფასების კონტროლი ცენზურის განსაკუთრებით საზიანო ფორმა. სტიქიური უბედურებების დროს უდიდესი ზიანი დგება, რადგან დაზარალებულები სასოწარკვეთით ითხოვენ დახმარებას.

ის ურთიერთქმედება, რომელსაც საბაზრო გაცვლა და შედეგად დამდგარი ფასები წარმოშობს, სოციალური თანამშრომლობის განსაცვიფრებელ ხარისხს ქმნის. სტიქიურ უბედურებებზე უფრო უკეთესი მაგალითი ამ ურთიერთქმედებისა და თანამშრომლობისა არ არსებობს. დაზარალებულებს არა მხოლოდ გარეშე ადამიანების დახმარება

სჭირდებათ, არამედ ასევე ერთმანეთთან თანამშრომლობაც, თუ სურთ რომ რაც შეიძლება მალე და სრულყოფილად დადგნენ ფეხზე. სამწუხაროდ სტიქიური უბედურებების დადგომისას, მთავრობები როგორც წესი კრძალავენ ფასთა სიგნალებს, რომელიც ასეთ თანამშრომლობას შესაძლებელს გახდიდა და ამაში მათი საზოგადოების მხარდაჭერაც აქვთ.

სტიქიური უბედურებების შემდეგ ფასები მკვეთრად იზრდება შრომაზე, სამშენებლო მასალებზე, ელექტროგენერატორებზე და სხვა უამრავ პროდუქტზე, რომლებიც საჭიროა აღდგენისა და კომფორტისთვის. ფასების ზრდის ზოგადი ახსნაა, რომ არაკეთილსინდისიერი მომწოდებლები დაზარალებულთა ხარჯზე მოგებას ნახულობენ. მომწოდებლები შეიძლება მოგებას ნახულობდნენ, მაგრამ არა დაზარალებულების ხარჯზე. ის ადამიანები, ვისი სახლებიც ზიანდება და ვისი ცხოვრებაც ინგრევა, სტიქიური უბედურების მსხვერპლნი არიან და არა მათი, ვინც მათ შემდგომში საჭირო საქონლითა და მომსახურებით უზრუნველყოფს. მაღალი ფასები უკეთესად აიხსნება, როგორც დაზარალებულთა საშუალება დახმარების საჭიროების შესახებ ამცნონ მათ, ვისაც ყველაზე მეტად შეუძლია მისი გაწევა. მაღალი ფასები ასევე უზრუნველყოფს, რომ დახმარების თხოვნაზე სწრაფი და ეფექტური რეაგირება მოხდება.

ხე-ტყის მასალების მაიამიში გაგზავნა

მე მსგავსი რეაგირების საინტერესო მაგალითი შევიტყვე, როდესაც 1992 წელს, ოჰაიოში ლექციას ვკითხულობდი, მას შემდეგ რაც ქარიშხალი ენდრიუ სამხრეთ ფლორიდას თავს დაატყდა. მე ქარიშხალი და მისი შედეგები, ფასების საშუალებით კომუნიკაციის მნიშვნელობის საილუსტრაციოდ ვახსენე. აუდიტორიიდან ერთმა ბატონმა მოყვა ამბავი მის ვაჟიშვილზე, რომელიც კლივლენდის გარეუბანში კონტრაქტორი მშენებელი იყო და რომელმაც სახლის აშენება დაიწყო, რომელზეც ის და

მისი მეუღლე წლები ოცნებობდნენ. საძირკველი ჩასხმული და ხე-ტყის მასალა მოტანილი იყო, როდესაც ქარიშხალი ენდრიუ მაიამის დაატყდა. როდესაც მან სტიქიური უბედურების შესახებ შეიტყო, გადაწყვიტა საკუთარი სახლის მშენებლობისთვის ხე-ტყის გამოყენების ნაცვლად (მისი ცოლის წინააღმდეგობის მიუხედავად) იგი მაიამიში გაეგზავნა. რატომ? რადგან მან სარწმუნოდ მიიჩნია ინფორმაცია ხე-ტყის მასალის მაღალი ფასების შესახებ, რითაც დაადგინა, რომ მოთხოვნა ხე-ტყის მასალაზე უფრო მაღალი იყო მაიამიში, ვიდრე კლივლენდში.

კლივლენდელი კონტრაქტორი არაკეთილსინდისიერი სპეკულანტი იყო? არა მგონია. მან ქარიშხალი ენდრიუს შედეგად დაზარალებულებს ბევრად მეტი სიკეთე გაუწია, ვიდრე მათ ვინც იჯდა და ფასის გაბერვის შესახებ ზიზღს გამოხატავდა. ისიც მართალია, რომ რამდენიმე ადამიანი ქარიშხალით დაზარალებულებს მარაგების მაიამიში უფასოდ გაგზავნით დაეხმარა. რა თქმა უნდა ეს ადამიანები ქებას იმსახურებენ. მაგრამ მათი დახმარება უმნიშვნელო იყო მთელი ქვეყნის (მართლაც, მსოფლიოს) მომწოდებლების დახმარებასთან შედარებით, რომლებიც გამოეხმაურნენ უფრო მაღალ ფასებს იმ საქონლის მიწოდებით, რაც ქარიშხალი ენდრიუს დაზარალებულებმა ამცნეს, რომ ყველაზე მეტად სჭირდებოდათ.

ისინი, ვინც ზიზღს გამოხატავენ მათ მიმართ, ვინც სტიქიური უბედურების დაზარალებულებს პროდუქტებს მაღალ ფასებში მიყიდის, კრიტიკა სხვა მხარეს უნდა მიმართონ. მათი (ეკონომიკური გაუნათლებლობით გამოწვეული) კრიტიკა და მისგან გამომდინარე საზოგადოებრივი აზრი ხშირად იწვევს ფასის კონტროლს, რომლითაც ის ზიანდება, ვისაც ამ დროს ყველაზე მეტი დახმარება სჭირდება. გასული წლის აპრილში დაბეჭდილი ატლანტის ჟურნალი „კონსტიტუცია“ მიუთითებდა, რომ ჯორჯიაში მოქმედებს „ფასის გაბერვის“ კანონი, რომელიც უკრძალავს მომწოდებლებს „სტიქიურ უბედურებამდე ერთი დღით ადრე არსებულ ფასზე ერთი ცენტითაც კი ფასის მომატებას“. ჟურნალი ყოველგვარი ირონიის გარეშე დადებითად იხსენიებდა ამ კანონს სტატიაში, რომელიც ეხებოდა ტორნადოს მიერ მიყენებული დიდი

ზიანის შემდეგ სხვა შტატებიდან ატლანტაში მყისიერად ჩასულ სამშენებლო კონტრაქტორებსა და ასევე იქ გაგზავნილ სამშენებლო მასალას. ვინმეს სერიოზულად სჯერა, რომ ეს დახმარება შორიდან მოვიდოდა „ფასის გაბერვის“ კანონი, რომ სრულყოფილად აღსრულდებოდეს ან რომ მისი აღსრულების შედეგად დახმარების მასშტაბი არ შემცირებულა? (ჯორჯიაში ფასების გაზრდისთვის ჯარიმები ერთიდან ათ წლამდე თავისუფლების აღკვეთას და 5 000 აშშ დოლარის ოდენობის ჯარიმას ითვალისწინებს).

ელექტრო-საპარსი

სტიქიური უბედურების შედეგად დაზარალებულებმა ერთმანეთთანაც უნდა იქონიონ კომუნიკაცია. ამისათვის საბაზრო ფასები ერთადერთი პრაქტიკული მეთოდია. სტიქიური უბედურების ზონაში ყველა დააფასებს პროდუქტებზე ხელმისაწვდომობას, მაგრამ ადამიანებს ენდომებათ ამ პროდუქტების მათთვის მიწოდება, ვისაც ეს ყველაზე მეტად გამოადგება. ფასის კონტროლი აფერხებს ამას დაზარალებულებს შორის საბაზრო კომუნიკაციაზე ცენზურის დაწესებით.

ჩემი მეგობარი, რომელიც ჩარლსტონში, სამხრეთ კაროლინას შტატში ცხოვრობდა, თავად გახდა ცენზურით მიყენებული ზიანის მოწმე, როდესაც 1989 წელს შტატს ქარიშხალი ჰიუგო დაატყდა თავს. ჩემი მეგობრის საცხოვებელ უბანში ელექტრო ენერგია რამდენიმე დღის განმავლობაში გათიშული იყო და ამრიგად მრავალ ადამიანს სურდა ბენზინზე მომუშავე ელექტრო-გენერატორების შეძენა. სამწუხაროდ, ადგილობრივ ტექნიკის მაღაზიაში მხოლოდ ორი ცალი იყო დარჩენილი და მაღაზიას ფასის კონტროლის გამო მარაგის შევსება არ შეეძლო. მაგრამ ფასის კონტროლს სხვა პრობლემაც უკავშირდებოდა. რეალურად ამ პრობლემით ჩემი მეგობრის ოჯახმა ისარგებლა, თუმცა სხვებისთვის მაღალ ფასად. რადგან მამამისი ადგილობრივი ტექნიკის მაღაზიის

მფლობელის ახლო მეგობარი იყო, მან კონტროლირებად ფასად იშოვნა ერთ-ერთი ელექტრო-გენერატორი. მაღაზიის მფლობელი კანონის ფარგლებში სხვას ვერავის მიყიდდა გენერატორს უფრო მაღალ ფასად, ასე რომ რატომ არ უნდა მიეცა იგი მეგობრისთვის? ჩემი მეგობრის მამა გახარებული იყო, რადგან შეეძლო ელექტრო-საპარსის კვლავ გამოყენება. სამწუხაროდ ქალაქის სასურსათო მაღაზიებს უკიდურესად სჭირდებოდათ ელექტროენერგია ათასობით დოლარის ღირებულების საკვების გაფუჭების თავიდან ასარიდებლად. ფასის კონტროლის გარეშე, ერთ-ერთი მაღაზია გენერატორებში უფრო მაღალ ფასს შესთავაზებდა, რითაც ეფექტურად აცნობებდა (მომხმარებლების სახელით), რომ მას უფრო გადაუდებელი საჭიროება ჰქონდა, ვიდრე ჩემი მეგობრის მამას. ერთი ადამიანი ელექტრო-საპარსის გარეშე დისკომფორტს გამოცდიდა, მაგრამ მისი ასობით მეზობელი გენერატორის უფრო მაღალი ფასით, დაარწმუნებდა მას, რომ ქორფა საკვების მიმართ მათ სურვილს უფრო უპირატესი მნიშვნელობა უნდა ჰქონოდა. რა თქმა უნდა, ფასის კონტროლის გარეშე ყველა მაღაზია და ჩემი მეგობრის მამა (სურვილის შემთხვევაში) სწრაფად შეიძენდა ელექტრო-გენერატორებს, რადგან მათ შეეძლებოდათ სტიქიური უბედურების ზონის გარეთ მომწოდებლებთან კომუნიკაცია.

სტიქიური უბედურებები ფასის კონტროლის მიყენებული ზიანის განსაკუთრებით თვალსაჩინო მაგალითს წარმოადგენს. სამწუხაროდ, მთავრობებს არ სჭირდებათ სტიქიური უბედურებები იმისათვის რომ გაამართლონ ფასების კარნახით სოციალური თანამშრომლობისთვის ძირის გამოთხრა და სიმდიდრის განადგურება. მთავრობებს საქონლისა და მომსახურებების ფართო სპექტრზე ფასის კონტროლის დაწესების ხანგრძლივი ისტორია აქვთ. ისინი გააგრძელებენ ასე მოქმედებას, სანამ ფართოდ არ იქნება აღიარებული, რომ მსგავსი კონტროლი ცენზურის დაწესების განსაკუთრებით მავნე ფორმაა.

დასკვნითი კითხვა: უნდა დააწესოს თუ არა მთავრობამ ფასის ზედა ზღვარი სტიქიური უბედურებების დროს, თუ ეს აფერხებს საქონლის,

მომსახურებებისა და რესურსების შედინებას დაზარალებულ ზონაში?

დაუბრუნდით ელემენტს 2.3

საავტორო უფლება დვაიტ ლის ნაშრომზე „დახმარების თხოვნის ცენზურა“ ეკუთვნის „ეკონომიკური განათლების ფონდს“, საერთაშორისო ლიცენზიის „Creative Commons Attribution“ 4.0 საფუძველზე.

დაუბრუნდით ელემენტს 2.7

ბაზრები და თავისუფლება

დვაიტ ლი

შეკითხვა მოსაფიქრებლად: როგორ აძლიერებს ერთმანეთს გაცვლის თავისუფლება და სიმდიდრე საბაზრო ეკონომიკაში?

თავისუფალ ბაზრებზე წარმოქმნილი სოციალური თანამშრომლობა სპეციალიზაციის შესაძლებლობას იძლევა, რაზეც დამოკიდებულია კეთილდღეობა. ჩვენ გაცილებით ღარიბები ვიქნებოდით სპეციალიზაციის გარეშე, რაც მხოლოდ მაშინაა შესაძლებელი, როდესაც ხალხის დიდ ნაწილს შეუძლია პროდუქციისა და მოხმარების კოორდინაცია საბაზრო გაცვლის საშუალებით. მაგრამ ბაზრიდან მიღებულ მატერიალურ სიმდიდრეზეც კი უფრო მნიშვნელოვანია თავისუფლება. მალე ჩვენ ხელიდან გამოგვეცლება მეტი წილი თავისუფლება პასუხისმგებლობისა და დისციპლინის გარეშე, რომელიც მხოლოდ საბაზრო ეკონომიკაშია შესაძლებელი.

მარტივია თავისუფლება გარანტირებულად მივიღოთ, განსაკუთრებით შეერთებულ შტატებში, სადაც ჩვენ ვსარგებლობთ იმით, რაზეც ადამიანები ბევრ სხვა ქვეყანაში მხოლოდ ოცნებობენ. თავისუფლება ძალიან ჰგავს ჯანმრთელობას: ხალხი არ აფასებს მას, სანამ არ დაკარგავს. ისევე, როგორც ჯანმრთელ ადამიანებს შეუძლიათ გაინადგურონ ჯანმრთელობა მყისიერი ცდუნებებით, თავისუფალ ადამიანებს შეუძლიათ გაანადგურონ თავისუფლება მოკლევადიანი პოლიტიკური უპირატესობის არჩევით, რაც ძირს უთხრის იმ პირობებს, რომელზეც დამოკიდებულია თავისუფლება.

ასევე, რაც არ უნდა მნიშვნელოვანი იყოს სიმდიდრე, ის მეორეხარისხოვანია ჯანმრთელობასა და თავისუფლებასთან შედარებით.

სიმდიდრეს ნაკლები მნიშვნელობა აქვს მათთვის, ვისაც არ აქვს ჯანმრთელობა ან თავისუფლება რომ სიმდიდრით სარგებლობა შეძლოს. უფრო მეტიც, ჯანმრთელობა და თავისუფლება სიმდიდრის წარმოების მნიშვნელოვანი ელემენტებია, რომელთაგან თავისუფლება აბსოლუტურად აუცილებელია. ავადმყოფი შეიძლება იყოს პროდუქტიული, მაგრამ თავისუფლების გარეშე შეუძლებელია ბაზრის პროდუქტიული თანამშრომლობა.

ამრიგად, აქ განვიხილავ ორ სხვადასხვა, მაგრამ დაკავშირებულ საკითხს. პირველი, ბაზრის პროდუქტიული თანამშრომლობა დამოკიდებულია თავისუფლებაზე, და მეორე, თავისუფლება დამოკიდებულია ბაზრის პროდუქტიულ თანამშრომლობაზე. ეკონომისტებს, როგორც წესი, უსიამოვნო ამოცანა აკისრიათ, რომ მიუთითონ არჩევანის გაკეთების აუცილებლობაზე, რომელიც სიმწირის გარდაუვალი შედეგია. მაგრამ სიმდიდრესა და თავისუფლებას შორის არჩევანი არ დგას; ისინი ერთმანეთს აძლიერებენ საბაზრო ეკონომიკის პირობებში, სადაც ერთი მეორის გარეშე ვერ იარსებებს.[(1)] სიმდიდრის გაზრდის მცდელობები ისეთი პოლიტიკით, რომელიც თავისუფლებას ამცირებს, საბოლოოდ ორივეს ამცირებს.

ბაზრები მოითხოვს თავისუფლებას

ბაზრები სასწაულებს ახდენენ, რადგან საშუალებას აძლევენ ადამიანებს მიიღონ სხვა ადამიანების ძალისხმევით შექმნილი სარგებელი, ხოლო საკუთარი ძალისხმევის დანახარჯებით სხვები ასარგებლონ. საბოლოო ჯამში, ყველა სარგებელი და ხარჯი სუბიექტურია, ეს დამოკიდებულია ადამიანების გემოვნებასა და გარემოებებზე, რომელთა ზუსტი შეფასება მხოლოდ მათ შეუძლიათ. ეს აშკარაა სარგებელის შემთხვევაში. ვის შეუძლია იმაზე უკეთ შეაფასოს მიღებული სარგებლის ღირებულება, ვიდრე ადამიანს, ვინც სარგებლობს ამ

საქონლით თუ მომსახურებით? თუ სარგებელი სუბიექტურია, ასევეა ხარჯებიც, რომლებიც სხვა არაფერია თუ არა სარგებელი, რომელზეც უარი ვთქვით. ხოლო, რადგან ისინი სუბიექტურია, ადამიანებს მხოლოდ თავისუფლების პირობებში შეუძლიათ ერთმანეთს გაუზიარონ ინფორმაცია დანახარჯებისა და სარგებლის შესახებ, სურვილისამებრ შევიდნენ და დატოვონ სხვადასხვა ბაზრები და აწარმოონ ყიდვა-გაყიდვა ნებისმიერ შეთანხმებულ ფასად. მთავრობის მიერ ფასების კონტროლი ზღუდავს ჩვენს, როგორც მყიდველებისა გამყიდველების თავისუფლებებს და ანადგურებს სიმდიდრეს საბაზრო ურთიერთობაზე ცენზურის დაწესებით.

ცენტრალური დაგეგმვა წარუმატებელია, რადგან ადამიანებს არ აქვთ თავისუფლება იმოქმედონ ადგილობრივი ინფორმაციის მიხედვით, რომელსაც მხოლოდ ისინი ფლობენ. როდესაც ცენტრალური ხელისუფლების მიერ დასახული კურსი ანაცვლებს ინდივიდუალური მწარმოებლებისა და მომხმარებლების საბაზრო არჩევანს, ეკონომიკური გადაწყვეტილებები აუცილებლად მიიღება ინფორმაციულ ვაკუუმში. პროდუქტიული ეკონომიკა მოითხოვს ინფორმაციის გამოყენებას, რომელიც მთელ მოსახლეობაშია გაფანტული და ამ ინფორმაციის გამოყენება შეუძლებელია ინდივიდუალური თავისუფლების გარეშე. გაანადგურეთ თავისუფლება და თქვენ გაანადგურებთ ინფორმაციულ ნაკადებს, რაც საბაზრო ეკონომიკის არსს წარმოადგენს.

თავისუფლება მოითხოვს ბაზრებს

თავისუფლებასა და ბაზრებს შორის კავშირი ორმხრივია. როგორც ბაზარი დამოკიდებულია თავისუფლებაზე, ასევე თავისუფლება დამოკიდებულია ბაზარზე. რა თქმა უნდა, კერძო საკუთრება, რომელიც ფუნდამენტურია ყველა საბაზრო ეკონომიკისთვის, იცავს ინდივიდის თავისუფლებას. თუ სახელმწიფო ყველა სივრცესა და მასმედიას ფლობს,

რამდენად თავისუფალი იქნებით, რომ გამოხვიდეთ მთავრობის პოლიტიკის წინააღმდეგ? თუ სახელმწიფო ფლობს წარმოების ყველა საშუალებას, რამდენად თავისუფალი ხართ დაიწყოთ საკუთარი ბიზნესი? დაიწყეთ კერძო საკუთრების გაუქმება და მასზე დამოკიდებული ბაზრის შერყევა და ამით თქვენ თავისუფლებასაც გააუქმებთ.

მაგრამ ბაზარი ასევე იცავს თავისუფლებას, რადგან ქმნის ერთადერთ გარემოს, რომელშიც მისი არსებობა შესაძლებელია. თავისუფლება პასუხისმგებლობის გარეშე უბრალო ლიცენზია, ინდულგენცია და პრივილეგიაა და დიდხანს ვერ იარსებებს. ნამდვილი თავისუფლება და ერთადერთი თავისუფლება, რომელიც შეიძლება გადარჩეს, ხორციელდება ყველას ინტერესის გათვალისწინებით. ერთადერთი თავისუფლება, რომელიც აკმაყოფილებს ამ მოთხოვნას, არის ის, რომელიც საბაზრო დისციპლინას ექვემდებარება. გააუქმეთ ბაზრები და თქვენ გააუქმებთ პასუხისმგებლობას, რომელიც აუცილებელია თავისუფლების გადარჩენისთვის.

მაგალითად, გარემოს დაბინძურების პრობლემები პირდაპირ გამოწვეულია იმით, რომ არ არსებობს ბაზრები, რომელიც გარემოს ნაგავსაყრელად გამოიყენებდა. ამგვარი ბაზრების არსებობის შემთხვევაში, დამაბინძურებლებს მოუწევდათ საფასურის გადახდა, რომლებიც სხვებისთვის მათი ემისიების ღირებულებას ასახავდა. დამბინძურებლები ანგარიშვალდებულნი იქნებოდნენ სხვების წინაშე და ჩვენ შევძლებდით შევგუებოდით ნარჩენების გარემოში დაცლის თავისუფლებას. მაგრამ იმის გამო, რომ დაბინძურების ბაზრები არ გვაქვს, ჩვენ ვიღებთ მთავრობის შეზღუდვებს დამაბინძურებელ საქმიანობაზე, რაც მიუღებელი იქნებოდა ჩვენი ცხოვრების სხვა სფეროებში.

ჩვენი თავისუფლებები მოწყვლადია

თავისუფლებებს იშვიათად გვართმევენ ყველას ერთდროულად.

როგორც წესი, ჩვენ მას ნაწილ-ნაწილ ვკარგავთ, იმგვარად რომ ადამიანები იშვიათად ამჩნევენ დანაკარგს. მაშინაც კი, როდესაც თავისუფლება პირდაპირ მცირდება, მაგალითად თუ მთავრობა მომხმარებელთა დაცვის სახელით აწესებს პროფესიულ ლიცენზიას, ცოტა თუ ამჩნევს ამას და ამ შემთხვევაშიც კი, ისინი არ თვლიან, რომ შეზღუდვები მათზე გავლენას ახდენს. მაგრამ როგორც დიდმა ავსტრიელმა ეკონომისტმა ფ. ა. ჰაიეკმა აღნიშნა: „ჩემს მიერ თავისუფლებიდან მიღებული სარგებელი... მეტწილად სხვების მიერ თავისუფლებით სარგებლობის შედეგია.“(2) მაგალითად, ისინი, ვინც ყველაზე მეტად ზარალდებიან, როდესაც პარიკმახერს თმის ქიმიური შემადგენლობის შესახებ სახელმწიფო გამოცდების ჩაბარება მოეთხოვება, არა თავად პარიკმახერები არიან, არამედ ისინი ვისაც თმის შეჭრა სჭირდებათ.

ასეთია თავისუფლების დაკარგვის მზაკვრული დინამიკა. პირდაპირი შეზღუდვები ყოველთვის ამცირებენ თავისუფლებას იმაზე მეტად, ვიდრე ჩანს, რადგან ყველა შეზღუდვა შეუმჩნევლად ძირს უთხრის საბაზრო ანგარიშვალდებულებას, რაც თავისუფლების წინაპირობაა.

თომას ჯეფერსონი მართალი იყო, როდესაც თქვა: „თავისუფლების ფასია მარადიული სიფხიზლე“. ადამიანები უფრო მეტ სიფხიზლეს იჩენენ თავიანთი თავისუფლების დასაცავად, როდესაც აცნობიერებენ მასსა და ბაზარს შორის განუყოფელ კავშირს.

დასკვნითი კითხვები: როგორ მოქმედებს სავაჭრო შეზღუდვები და გადასახადები გაცვლის თავისუფლებაზე? როგორ მოქმედებენ ისინი სიმდიდრის შექმნაზე?

<u>დაუბრუნდით ელემენტს 2.7</u>

1. მე ეს მაგალითი წარმოვადგინე, რათა მეჩვენებინა სიტუაცია, სადაც ქვეყანა დიდ სიმდიდრეს ფლობს ბუნებრივი რესურსების სახით და, სადაც ავტოკრატიული პოლიტიკური რეჟიმი მისი სუბიექტების თავისუფლებას აღკვეთს. ამ შემთხვევაშიც კი, თავისუფლების არარსებობა ხელს უშლის ქვეყანას მისი რესურსებიდან სრული სარგებლის მიღებაში და ძირს უთხრის პროდუქტიულობას, რაც აუცილებელია მისი სიმდიდრის გაფართოების ან თუნდაც შენარჩუნებისთვის. ↩

2. იხ. F.A. Hayek, *The Constitution of Liberty* (Chicago: University of Chicago Press, 1960), გვ. 32. ↩

საავტორო უფლება დვაიტ ლის ნაშრომზე „ბაზრები და თავისუფლება“ ეკუთვნის „ეკონომიკური განათლების ფონდს“, საერთაშორისო ლიცენზიის „Creative Commons Attribution“ 4.0 საფუძველზე.

დაუბრუნდით ელემენტს 2.7

უსამართლო კონკურენცია მზესთან

ფრედერიკ ბასტიატის („მესანთლეების პეტიციის“ შეკვეცილ ვერსიას)

შეკითხვა დასაფიქრებლად: პოლიტიკოსები ხშირად ამტკიცებენ, რომ იაფი იმპორტი ცუდია ეკონომიკისთვის. იფიქრეთ ამ მოსაზრებაზე, როდესაც ამ დოკუმენტს წაიკითხავთ.

„ბატონებო, თქვენ სწორ გზაზე დამდგარხართ – არ მიჰყვებით აბსტრაქტულ სწავლებებს და უკუაგდებთ სიიაფისა და სიუხვის ეფემერულ თეორიებს. თქვენ მთავარი ზრუნვის საგნად ეროვნული წარმოება გაგიხდიათ. თქვენ ცდილობთ, იხსნათ იგი უცხოური კონკურენციისგან, რათა ეროვნული ბაზარი ეროვნულ წარმოებას შემოუნახოთ!

ჩვენ უცხოელი მეტოქისგან გაუსაძლისი კონკურენციის წნეხის ქვეშ ვართ. ჩვენთან შედარებით ეს კონკურენტი სინათლის წარმოებისას იმდენად უფრო მომგებიან მდგომარეობაში დგას, რომ ჩვენი ეროვნული ბაზარი სრულად გაანათა, თანაც გასაოცრად დაბალ ფასად. სადაც კი თავი იჩინა, ჩვენი ვაჭრობა სრულად გაჩერდა – მომხმარებლები მისკენ ისწრაფვიან და ეროვნული წარმოება, რომელსაც უთვალავი სიკეთე მოაქვს სრულად დაკნინებულია. კონკურენტი, რომელიც სხვა არავინაა, თუ არა მზე ჩვენს წინააღმდეგ სასტიკ ომს აწარმოებს და ჩვენ ვეჭვობთ, რომ იგი ვერაგმა ალბიონმა აღზარდა (რაც დრო გადის უფრო კარგ პოლიტიკას აწარმოებს); რადგან იგი ამ ამპარტავანი კუნძულის მიმართ სიფრთხილეს იჩენს, რასაც იგივეს ვერ ვიტყოდით ჩვენთან მიმართებაში.

გემუდარებით მიიღოთ კანონი, რომელიც დაახშობს ყველა სარკმელსა და მანსარდას, ჩამოაფარებს ფარდებსა და ჟალუზებს, დახურავს დარაბებს, ერთი სიტყვით დაგმანავს ყველა ჭუჭრუტანას, ხვრელს, ბზარსა და ნაპრალს, საიდანაც შეიძლება მზის სინათლე

შემოვიდეს სახლში სანაქებო მწარმოებელთა საზარალოდ, როგორებადაც თავებს მივიჩნევთ, რომლებიც ქვეყნის საკეთილდღეოდ ვშრომობთ და მოველით, რომ ქვეყანაც მადლიერებას გამოიჩენს და არ მიგვატოვებს ამ უთანასწორო ბრძოლაში.

ბატონებო, ჩვენ გვწამს, რომ თქვენ არ უგულებელყოფთ ამ ჩვენს თხოვნას და უარს არ გვეტყვით, ჩვენი არგუმენტების მოსმენის გარეშე, რომლებიც მხარდასაჭერად შეგვიძლია წარმოვადგინოთ.

პირველ რიგში, თუ თქვენ მაქსიმალურად შეაფერხებთ ბუნებრივ სინათლეზე წვდომას და შექმნით ხელოვნურ სინათლეზე მოთხოვნას, რომელი ჩვენი ფრანგი მწარმოებელი არ წახალისდება ამით?

ჩვენ წინასწარ განვჭვრეტთ თქვენს პროტესტს, ბატონებო, მაგრამ ვიცით, რომ ჩვენს წინააღმდეგ ვერაფერს წარმოადგენთ გარდა თავისუფალი ვაჭრობის მომხრეთა სუსტი ნაშრომებისა. ჩვენ გიწვევთ წარმოადგინოთ ნებისმიერი არგუმენტი, რომელიც თქვენ და მთელი თქვენი პოლიტიკის საწინააღმდეგოდ არ მოგიბრუნდებათ.

თქვენ გვეტყვით, რომ თუ ჩვენ მოვიგებთ იმ პროტექციით, რომლის მოპოვებასაც ვცდილობთ, ამით ქვეყანა წააგებს, რადგან მომხმარებელმა უნდა იტვირთოს ზარალი.

ჩვენ გპასუხობთ:

თქვენ აღარ გაქვთ მომხმარებლის ინტერესზე აპელირების უფლება, რადგან როდესაც მწარმოებლის ინტერესი მომხმარებლის ინტერესს ეწინააღმდგება, თქვენ ამ უკანასკნელს წირავთ. თქვენ აქამდეც გაგიკეთებიათ ასეთი რამ მუშაკთა და სამუშაოს მაძიებელთა წასახალისებლად. იმავე მიზეზით თქვენ კვლავაც ასე უნდა მოიქცეთ.

თქვენ საკუთარ თავს წაართვით ეს არგუმენტი. როდესაც გეუბნებიან, რომ მომხმარებელი დაინტერესებულია რკინის, ნახშირის, სიმინდის, ტექსტილის ქსოვილების თავისუფალი იმპორტით - თქვენ პასუხობთ, დიახ მაგრამ მწარმოებელი დაინტერესებულია მათი შეზღუდვით. დაე იყოს ასე; თუ მომხმარებელი დაინტერესებულია ბუნებრივი სინათლის თავისუფალი დაშვებით, ხელოვნური შუქის მწარმოებლები თანაბრად

დაინტერესებულნი არიან მისი აკრძალვით.

თუ თქვენ ამტკიცებთ, რომ მზის სინათლე ბუნების უსასყიდლო საჩუქარია და, რომ ამგვარ საჩუქრებზე უარის თქმა სიმდიდრის მოპოვების ხელშეწყობის სახელით თავად სიმდიდრეზე უარის თქმას ნიშნავს, ჩვენ გაფრთხილებთ, რომ ამით სასიკვდილო დარტყმას მიაყენებთ საკუთარ პოლიტიკას. გახსოვდეთ, რომ აქამდე ყოველთვის იგერიებდით უცხოურ პროდუქტებს, რადგან ისინი ადგილობრივ პროდუქტებთან შედარებით მეტად ატარებენ უსასყიდლო საჩუქრების ხასიათს.

ბუნება და ადამიანის შრომა სხვადასხვა თანაფარდობით (ქვეყნებიდან და კლიმატიდან გამომდინარე) მონაწილეობას იღებენ საქონლის წარმოებაში. ნაწილი, რომელსაც ბუნება ასრულებს სრულებით უსასყიდლოა; ადამიანის შრომით შესრულებული ნაწილია, რომელიც ღირებულებას წარმოადგენს და ანაზღაურდება.

თუ ლისაბონის ფორთოხალი პარიზის ფორთოხლის ნახევარ ფასად იყიდება, ეს იმიტომ ხდება, რომ ბუნებრივი და შესაბამისად, უსასყიდლო სითბო ერთისთვის აკეთებს იმას, რასაც ხელოვნური და, შესაბამისად, ძვირი სითბო უნდა აკეთებდეს მეორესთვის.

როდესაც პორტუგალიიდან ფორთოხალს ვიღებთ, შეიძლება დავასკვნათ, რომ იგი ნაწილობრივ უსასყიდლოდაა მოწოდებული, ნაწილობრივ კი მძიმე შრომით; სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, ის ჩვენთან პარიზის ფორთოხალთან შედარებით ნახევარ ფასად მოდის.

ახლა, ჩვენ სწორად ამ უსასყიდლო ნახევრის (უკაცრავად ამ სიტყვისთვის) გამორიცხვას მოვითხოვთ. თქვენ ამბობთ, როგორ შეიძლება ეროვნულმა შრომამ კონკურენცია გაუწიოს უცხოურ შრომას, როდესაც პირველს მთელი სამუშაო აქვს შესასრულებელი, ხოლო მეორეს მხოლოდ ნახევარი, რადგან დანარჩენს მზე აკეთებს. მაგრამ თუ ეს ნახევარი მისი უსასყიდლო ბუნებიდან გამომდინარე გაიძულებთ კონკურენცია შეზღუდოთ, როგორ უშვებთ კონკურენციას იმ პირობებში, როდესაც მოწოდება სრულად უსასყიდლოა?

თუ თანმიმდევრული ხართ და მშობლიური მრეწველობისთვის საზიანო ნახევრად უსასყიდლო პროდუქტს ზღუდავთ, მით უმეტეს და ორმაგი გულმოდგინებით უნდა შეზღუდოთ ის, რაც სრულად უსასყიდლოა.

„კიდევ ერთი რამ. როდესაც უცხოეთიდან გვიგზავნიან პროდუქტებს, როგორიცაა ნახშირი, რკინა, სიმინდი ან საფეიქრო ქსოვილები, და მათი შეძენა უფრო ნაკლები შრომით შეგვიძლია, ვიდრე თვითონ რომ გვეწარმოებინა, განსხვავება უფასო საჩუქარია. საჩუქარი მეტ-ნაკლებად მნიშვნელოვანია მეტი ან ნაკლები სხვაობის თანაზომიერად.“ ეს საჩუქარი შეადგენს პროდუქტის ღირებულების მეოთხედს, ნახევარს ან სამ მეოთხედს, როდესაც უცხოელი მხოლოდ ამ ფასის სამ მეოთხედს, ნახევარს ან მეოთხედს ითხოვს, რომელიც სხვაგვარად უნდა გადავიხადოთ. ეს შეიძლება ისეთივე სრულყოფილი და სრულია, როდესაც დონორი (როგორც როდესაც მზე სინათლეს გვაწვდის) არაფერს გვთხოვს. კითხვა, რომელსაც ჩვენ ოფიციალურად ვსვამთ, ასეთია: თქვენ ჩვენი ქვეყნისთვის უსასყიდლო მოხმარების სარგებელი გსურთ თუ დამღლელი წარმოების ვითომ უპირატესობები?

გააკეთეთ თქვენი არჩევანი, მაგრამ იყავით ლოგიკურები; რამდენადაც თქვენ ზღუდავთ ქვანახშირს, რკინას, სიმინდს, უცხოურ ქსოვილებს, რადგან მათი ფასის შეფასებები ნულს უახლოვდება, რამხელა შეუსაბამობა იქნება მზის შუქის დაშვება, რომლის ფასიც ნულის ტოლია მთელი დღე!“

დასკვნითი კითხვები: ზრდის თუ არა სავაჭრო შეზღუდვები, როგორიცაა ტარიფები და კვოტები შიდა დასაქმებას? შეზღუდვები შემოსავლის უფრო მაღალი დონის მიღწევას ხელს უწყობს? რატომ ეთანხმებით ან რატომ არა?

<u>დაუბრუნდით ელემენტს 2.7</u>

„უსამართლო კონკურენცია მზესთან“, ფრედერიკ ბასტიას „მესანთლეთა პეტიციის“ შეკვეცილი ვერსია დაცულია საავტორო უფლებებით. ხელახლა დაბეჭდვის ან გავრცელების შესახებ დამატებითი ინფორმაციისთვის დაუკავშირდით webmaster@econlib.org.

დაუბრუნდით ელემენტს 3.1

„შენი არ არის, რომ განკარგავ“ წიგნიდან „პოლკოვნიკი დევიდ კროკეტის ცხოვრება“

ავტორი: ედვარდ ელისი (მოკლე შინაარსი)

შეკითხვა მოსაფიქრებლად: თუ ადამიანი ან ოჯახი რთულ ვითარებაში აღმოჩნდება, რომელი უკეთესია, დახმარება სახელმწიფომ გაუწიოს, თუ სხვა ადამიანებმა, საკუთარი სახსრებით?

ერთ დღეს წარმომადგენელთა პალატაში განიხილავდნენ კანონპროექტს დამსახურებული საზღვაო ოფიცრის ქვრივისთვის ფინანსური დახმარების დანიშვნის თაობაზე. იდეის მხარდასაჭერად რამდენიმე ლამაზი სიტყვაც წარმოითქვა. სპიკერი უკვე აპირებდა საკითხის კენჭისყრაზე დაყენებას, როდესაც ფეხზე პოლკოვნიკი კროკეტი წამოდგა და თქვა:

„ბატონო სპიკერო - ზუსტად ისე ვცემ პატივს გარდაცვლილთა სულს და ვიზიარებ ცოცხლად დარჩენილ მგლოვიარეთა მწუხარებას, როგორც ნებისმიერი სხვა ადამიანი ამ პალატაში, მაგრამ ჩვენ არ უნდა დავუშვათ, რომ მიცვალებულთა პატივისცემამ და ცოცხალ ადამიანთა მიმართ სიმპათიებმა დაარღვიონ საზოგადოებაში მიღწეული ცხოვრების წონასწორობა. დეტალებში არ წავალ და არ ავხსნი, რატომ არ აქვს კონგრესს უფლებამოსილება ეს თანხები გამოჰყოს ქველმოქმედებისთვის. ყველა აქ დამსწრესთვის ეს კარგად არის ცნობილი. ჩვენ, როგორც ადამიანებს გვაქვს უფლება ქველმოქმედების სახით გავცეთ ჩვენთვის კუთვნილი იმდენი ფული, რამდენიც გვსურს; თუმცა, როგორც კონგრესის წევრებს, ჩვენ არ გვაქვს უფლება საზოგადოებრივი სახსრებიდან თუნდაც

ერთი დოლარი დავხარჯოთ. ზოგიერთი აქ გაჟღერებული მოწოდება იმ ფაქტს ეფუძნება, რომ ჩვენ გვაქვს ვალდებულება გარდაცვლილთა მიმართ. ბატონო სპიკერო, ომის დასრულების შემდეგ გარდაცვლილმა კიდევ დიდ ხანს იცოცხლა. ის გარდაცვალებამდე მსახურობდა და არასოდეს მსმენია, რომ ხელისუფლებას მისი რაიმე ვალი ჰქონოდეს.

ყველამ ვიცით წარმომადგენელთა პალატაში, რომ ეს ვალი არ არის. საზოგადოებრივი თანხების ვალდებულებების დაფარვისთვის გახარჯვა უზარმაზარი კორუფციული დარღვევა იქნება. ჩვენ არანაირი უფლებამოსილება არ გვაქვს ეს თანხები გავცეთ ქველმოქმედების სახით. ბატონო სპიკერო, მე უკვე ვახსენე, რომ ჩვენ გვაქვს უფლება გავცეთ ნებისმიერი რაოდენობით ფული, ოღონდ საკუთარი სახსრებიდან. აქ შეკრებილთაგან მე ყველაზე ღარიბი ვარ. ვერ მივცემ ხმას ამ კანონპროექტს, თუმცა ქვრივის დასახმარებლად ჩემს ერთი კვირის ანაზღაურებას შევწირავ. თუ კონგრესის ყველა წევრი მომბაძავს, შევაგროვებთ კანონპროექტით განსაზღვრულზე მეტი რაოდენობით თანხას.“

კროკეტი ადგილს დაუბრუნდა. მას პასუხი არავინ გასცა. კანონპროექტი კენჭისყრაზე დადგა და, ერთხმად მიღების ნაცვლად, როგორც თავიდან იყო მოსალოდნელი და როგორც აუცილებლად მოხდებოდა კიდეც ბატონი კროკეტი სიტყვით რომ არ გამოსულიყო, კანონპროექტს მხარი მხოლოდ რამდენიმემ დაუჭირა, შესაბამისად ის ვერ გატარდა.

მოგვიანებით, როდესაც მეგობარმა ჰკითხა, რატომ შეეწინააღმდეგა სახსრების გამოყოფას, კროკეტმა ასე ახსნა თავისი საქციელი:

„რამდენიმე წლის წინ ერთ საღამოს კაპიტოლიუმის კიბეებზე ვიდექი კონგრესის რამდენიმე სხვა წევრთან ერთად, როდესაც ჩვენი ყურადღება ჯორჯთაუნის თავზე გამოჩენილმა ნათებამ მიიპყრო. აშკარად დიდი ხანძარი იყო. სასწრაფოდ გავაჩერეთ ეტლი და გავქანდით ჯორჯთაუნისკენ. მიუხედავად მცდელობებისა, ბევრი სახლი დაიწვა და მრავალი ოჯახი უსახლკაროდ დარჩა. ზოგიერთ მოქალაქეს ყველაფერი

დაეწვა იმ ტანსაცმლის გარდა, რომელიც ზედ ეცვათ. ძალიან ციოდა და როდესაც ამდენი გაუბედურებული ქალი და ბავშვი დავინახე, მივხვდი, რომ რაღაც უნდა გამეკეთებინა მათთვის. მეორე დღეს კონგრესს წარედგინა კანონპროექტი ამ ადამიანების დასახმარებლად 20 000 დოლარის გამოყოფის შესახებ. ჩვენ ყველა საქმე გვერდზე გადავდეთ და კანონი შეძლებისდაგვარად მალე მივიღეთ.“

„შემდეგ ზაფხულში, როდესაც არჩევნებზე საუბარი უნდა დაწყებულიყო, გადავწყვიტე გამეგო, როგორი სიტუაცია იყო ჩემს რაიონში. იქ ოპოზიცია არ მყავდა, თუმცა, იმის გამო, რომ არჩევნებამდე საკმარისი დრო იყო დარჩენილი, არ ვიცოდი რა შეიძლება მომხდარიყო. ერთ დღეს, როდესაც ჩემი რაიონის ისეთ ნაწილში მივდიოდი, სადაც ნაკლებად მიცნობდნენ, დავინახე მინდორში მომუშავე მამაკაცი, რომელიც გზისკენ მოდიოდა. ფეხს ავუჩქარე, ისე რომ ღობესთან შევხვედროდით ერთმანეთს. როცა მომიახლოვდა, გამოვესაუბრე. ზრდილობიანად, თუმცა ჩემი აზრით ცივად მომმართა.“

„მე დავიწყე: „მეგობარო, მე ერთ-ერთი იმ ადამიანთაგანი ვარ, რომელსაც საუბედუროდ კანდიდატს უწოდებენ, და-“

„დიახ, გიცანით, თქვენ პოლკოვნიკი კროკეტი ხართ. ერთხელ მყევხართ ნანახი და წინა არჩევნებზე ხმაც მოგეცით. ვფიქრობთ სააგიტაციოდ მოხვედით, თუმცა უმჯობესია არც თქვენი და არც ჩემი დრო არ დახარჯოთ. ხმას აღარ მოგცემთ.“

„გავოგნდი... ვემუდარებოდი აეხსნა ჩემთვის, რაში იყო საქმე.“

„პოლკოვნიკო, არ ღირს ჩემი დროის და სიტყვების დახარჯვა ამისათვის. ამას ვეღარ გამოასწორებთ, მაგრამ შარშან ზამთარში ერთი საკითხი იყო დაყენებული კენჭისყრაზე და თქვენმა ხმამ უჩვენა, რომ თქვენ არ გესმით კონსტიტუცია, ან არ გაქვთ სურვილი პატიოსნად და უცვლელად დაემორჩილოთ მას. ნებისმიერ შემთხვევაში, არ მინდა, რომ თქვენ იყოთ ჩემი წარმომადგენელი. ბოდიშს გიხდით ასეთი ფორმით რომ გამოვხატავ ჩემს აზრს. არ ვაპირებდი როგორც ამომრჩეველს მესარგებლა კანდიდატთან პირდაპირ ურთიერთობის პრივილეგიით თქვენი წყენინების

ან შეურაცხყოფის მიზნით. ჩემი მიზანი მხოლოდ ის არის აგიხსნათ, რომ კონსტიტუციის თქვენეული გაგება ჩემისგან ძალზედ განსხვავდება; და მე გეტყვით, იმას, რასაც არ გეტყოდით მეტად თავაზიანი რომ ვყოფილიყავი... გეტყვით, რომ მჯერა თქვენი პატიოსნების... თუმცა, თუ კონსტიტუციის თქვენეული გაგება ჩემისგან განსხვავებულია, ამას უყურადღებოდ ვერ დავტოვებ; კონსტიტუციას ფასი რომ ჰქონდეს, იგი ყველასთვის წმინდა უნდა იყოს და მას ყველა უნდა ექვემდებარებოდეს და განუხრელად იცავდეს ყველა მის დებულებას. რაც უფრო პატიოსანია ადამიანი, რომელიც ძალაუფლებით სარგებლობს და არ ესმის კონსტიტუცია, მეტად სახიფათოა ის:

„აბსოლუტურად მართალი ხართ, მაგრამ აქ აშკარად რაღაც შეცდომა უნდა იყოს, რადგან არ მახსოვს, რომ გასულ ზამთარში რაიმე სახის საკონსტიტუციო საკითხისთვის მიმეცა ხმა.“

„არა, პოლკოვნიკო, ეს არ არის შეცდომა. მართალია აქ მიყრუებულ ადგილზე ვცხოვრობ და იშვიათად გამოვდივარ სახლიდან, მაგრამ მე პრესას ვიღებ ვაშინგტონიდან და ყურადღებით ვეცნობი ინფორმაციას კონგრესის საქმიანობის შესახებ. ჩემს გაზეთებში ინფორმაციის მიხედვით, გასულ ზამთარში თქვენ მიიღეთ მონაწილეობა კენჭისყრაში კანონპროექტზე, რომლის მიხედვითაც 20 000 აშშ დოლარი გამოიყო ჯორჯთაუნში მომხდარი ხანძრით დაზარალებულების დასახმარებლად. ხომ ასეა?“

„მეგობარო, უნდა ვაღიარო, რომ მართალი ბრძანდებით. მართალს ამბობთ. მაგრამ ვინ იქნება იმის წინააღმდეგი, რომ ისეთმა დიდებულმა და მდიდარმა ქვეყანამ, როგორიც ჩვენია, გამოყოს უმნიშვნელო თანხა - 20 ათასი დოლარი ქალების და ბავშვების ტანჯვის შესამსუბუქებლად, განსაკუთრებით მაშინ, როდესაც ხაზინაში საკმარისზე მეტი სახსრები არსებობს და, დარწმუნებული ვარ, რომ იქ რომ ყოფილიყავით, იგივეს გააკეთებდით, რასაც მე.“

„საქმე ფულში არ არის, პოლკოვნიკო. საქმე პრინციპშია. პირველ რიგში, ხელისუფლებას არ უნდა ჰქონდეს იმაზე მეტი სახსრები, ვიდრე მას

სჭირდება კანონისმიერი მიზნების შესასრულებლად. თუმცა ამას შეკითხვასთან არანაირი კავშირი არა აქვს. ფულის მიღებისა და ხარჯვის უფლებამოსილება საკუთარი შეხედულებისამებრ ყველაზე სახიფათო უფლებაა, რომელიც ადამიანს შეიძლება მიენიჭოს, განსაკუთრებით ჩვენს საგადასახადო სისტემაში, რომელშიც ჩვენი ქვეყნის ყველა მოქალაქეა ჩართული, იმის გაუთვალისწინებლად, თუ რამდენად ღარიბია ის. რაც უფრო ღარიბია ადამიანი, პროცენტულად მეტ გადასახადს იხდის. კიდევ უფრო ცუდი ის არის, რომ ეს სისტემა მასზე ზეწოლას ახორციელებს, ისე, რომ მან თავადაც არ იცის სად არის სიმძიმის წერტილი. შეერთებულ შტატებში არ არსებობს ადამიანი, რომელმაც ზუსტად იცის რამდენს უხდის მთავრობას.

როგორც ხედავთ, ერთი ადამიანის დახმარებით ათასობით სხვას ართმევთ სახსრებს, რომლებიც კიდევ უფრო რთულ ეკონომიურ პირობებში ცხოვრობენ. თქვენ რომ გქონდეთ თანხის გაცემის უფლება, რაოდენობა თქვენს განკარგულებაში დარჩებოდა და გექნებოდათ უფლებამოსილება გაგეცათ როგორც 20 ათასი, ისე 20 მილიონი დოლარი. თუ გაქვთ უფლება ფული გამოუყოთ ერთ ადამიანს, მაშინ გაქვთ უფლება, რომ ის ყველას მისცეთ; იმის გამო, რომ კონსტიტუციაში არ არის მოცემული ქველმოქმედების განსაზღვრება და არც ის თანხა, რომელიც შეგიძლიათ ნებისმიერ ადამიანს თქვენი სურვილისამებრ გასცეთ, ასევე თავისუფლად შეგიძლიათ გასცეთ თქვენთვის მისაღები რაოდენობა იქ, სადაც თქვენი მოსაზრებით იქნება სათანადო ქველმოქმედება. თქვენ ძალიან მარტივად დაინახავთ როგორ უღებს კარს ამგვარი მოქმედება ერთის მხრივ თაღლითობას, კორუფციას და ფავორიტიზმს და, მეორეს მხრივ, ადამიანების ყვლეფას.

არა, პოლკოვნიკო, კონგრესს არ აქვს უფლებამოსილება ქველმოქმედებაში დახარჯოს ფული. თითოეულ წევრს შეუძლია იმდენი ფული გასცეს საკუთარი ჯიბიდან, რამდენიც ესიამოვნება, მაგრამ მათ არ აქვთ უფლება რაიმე მიზეზით თითი დააკაროონ ხალხის ფულს. ჩვენს რაიონში ჯორჯთაუნზე ორჯერ მეტი სახლი რომ დამწვარიყო, არც თქვენ

და არც კონგრესის წევრები იფიქრებდით იმაზე, რომ ჩვენთვის თუნდაც ერთი დოლარი მოგეცათ დასახმარებლად. კონგრესში დაახლოებით ორას ორმოცი კონგრესმენია. გაუბედურებული ადამიანებისთვის თითოეულ კონგრესმენს თავისი მწუხარება ერთი კვირის ანაზღაურების გაღებით რომ გამოეხატა, 13 000 დოლარზე მეტი შეგროვდებოდა. ვაშინგტონში და მის ირგვლივ უამრავი შეძლებული ადამიანია, რომელსაც 20 000 დოლარი შეუძლია ისე გააჩუქოს, რომ ამით მათ ფუფუნებაში ცხოვრებას არაფერი შეემჩნევა. კონგრესმენებმა გადაწყვიტეს არ დაეხარჯათ თავიანთი ფული, თუმცა, ანგარიშებს თუ ვენდობით, ამ თანხებს არც ისე გონივრულად ხარჯავენ; ვაშინგტონში მცხოვრები ხალხმა კი უდავოდ ტაში დაგიკრეს იმის გამო, რომ თქვენ ძალით არ გააცემინეთ ის, რაც თქვენ არ გეკუთვნოდათ. ხალხმა კონგრესს კონსტიტუციის საფუძველზე მიანიჭა გარკვეული უფლებამოსილებები. ამ უფლებამოსილებით სარგებლობისთვის კონგრესს აქვს უფლება მიიღოს და გადაიხადოს გარკვეული თანხები, მეტი არაფერი. ამაზე მეტი უკვე უზურპაციაა და კონსტიტუციის დარღვევაა“.

„ხედავთ, პოლკოვნიკო, თქვენ დაარღვიეთ ჩემთვის ყველაზე მნიშვნელოვანი კონსტიტუციური პრინციპი. ეს პრეცედენტი სახიფათოა ქვეყნისთვის, რადგან საკონსტიტუციო ძალაუფლების ფარგლებიდან გასვლის შემდეგ კონგრესს ვეღარაფერი შეაჩერებს და ადამიანების უსაფრთხოებაც საფრთხის ქვეშ აღმოჩნდება. დარწმუნებული ვარ თქვენ კეთილი ზრახვები გამოძრავებდათ, თუმცა ეს ვითარებას უკეთესობისკენ არ ცვლის. იმის გამო, რომ თქვენ პირადად მონაწილეობდით ამ გადაწყვეტილების მიღებაში, გასაკვირი არ არის რატომ არ შემიძლია ხმა მოგცეთ.“

„ვერ გადმოგცემთ, როგორ ამაღელვა ამ საუბარმა. აშკარად დავინახე, რომ ეს კაცი ჩემი ოპოზიცია რომ ყოფილიყო და სიტყვით მიემართა ხალხისთვის, ის აუცილებლად იმოქმედებდა მათზე და ამ რაიონში გამანადგურებელი ანგარიშით დავმარცხდებოდი. ვერაფერი ვუპასუხე და სიმართლე გითხრათ, ისე ვიყავი დარწმუნებული მისი

სიტყვების მართებულობაში, რომ არც კი დამიპირებია დისკუსიაში შესვლა. მაგრამ მე უნდა მეპასუხა და ვუთხარი კიდეც:

„მეგობარო, ზუსტად მიხვდით, როცა მითხარით, რომ ტვინი არ მყოფნიდა კონსტიტუციის გასაგებად. ყოველთვის მინდოდა, რომ კონსტიტუციით მეხელმძღვანელა და ვფიქრობდი, რომ საფუძვლიანად მქონდა ის შესწავლილი. კონგრესში ბევრი გამოსვლისთვის მომისმენია კონგრესის უფლებამოსილებების შესახებ, მაგრამ ის რაც თქვენ მითხარით აქ, ამ მინდორში, მეტი სიმართლეა, ვიდრე ის სიტყვით გამოსვლები, რაც კი ოდესმე მომისმენია. ოდესმე ამ საკითხისთვის თქვენი თვალებით რომ შემეხედა, მოვკვდებოდი და ამ გადაწყვეტილებას მხარს არ დავუჭერდი; და თუ მაპატიებთ და კიდევ ერთხელ მომცემთ ხმას, თავს მოვიკლავ მანამ დავუჭერ მხარს არაკონსტიტუციურ გადაწყვეტილებას.“

„მან სიცილით მიპასუხა: „კარგით, პოლკოვნიკო, ადრეც დაგიფიციათ, რომ ასე მოიქცეოდით, მაგრამ მაინც გენდობით, მხოლოდ ერთი პირობით. ამბობთ, რომ დარწმუნებული ხართ იმაში, რომ თქვენი ხმა არასწორი იყო. თქვენს მიერ ამ ფაქტის აღიარება სასჯელზე უკეთესია. თუ ამ რაიონში ყველა შემხვედრს ეტყვით, რომ დარწმუნებული ხართ იმაში, რომ თქვენი გადაწყვეტილება არასწორი იყო, არა მხოლოდ ხმას მოგცემთ, არამედ ყველაფერს გავაკეთებ ოპოზიციის შესაჩერებლად და, შესაძლოა ამის მისაღწევად გავლენიანი პირებიც გამოვიყენო.“

„და თუ არ გავაკეთებ ამას,“ ვუთხარი მე, „მირჩევნია დამხვრიტონ; იმისათვის რომ დაგარწმუნოთ ჩემს კეთილ განზრახვაში, ერთი კვირის ან ათი დღის ვადაში აქეთ გამოვივლი და თქვენ თუ დამახვედრებთ ხალხს, სიტყვით წარვდგები მათ წინაშე. ბარბექიუ მოვაწყოთ და მე გადავიხდი.“

„არა, პოლკოვნიკო, ამ უბანში მდიდარი ხალხი არ ვცხოვრობთ, მაგრამ შეგვიძლია ბარბექიუს მოწყობა. ამავდროულად უპოვრებსაც დავაპურებთ. რამდენიმე დღეში დასრულდება მოსავლის აღება და ერთ დღეს გამოვყოფთ ბარბექიუსთვის. დღეს ხუთშაბათია; მგონი შემდეგი კვირის შაბათისთვის მოვახერხებთ შეკრებას. პარასკევს ჩემთან მობრძანდით და ერთად წავიდეთ. მე კი გპირდებით, რომ უამრავი

პატივსაცემი ადამიანი მოვა თქვენს სანახავად და მოსასმენად.“

„კარგით, აუცილებლად მოვალ. წასვლამდე კიდევ ერთი რამ მინდა გკითხოთ. რა გქვიათ?“ „მე ბანსი მქვია,“ „ჰორაციო ბანსი?“ „დიახ“.

„ბატონო ბანს, ადრე არასოდეს შეგხვედრივართ, თქვენ კი ამბობთ, რომ გინახივართ. მე თქვენ ძალიან კარგად გიცნობთ. მოხარული ვარ, რომ შეგხვდით და ძალიან ვამაყობ იმით, რომ თქვენთან დამეგობრების შანსი მომეცა.“

„მასთან შეხვედრა ჩემი ცხოვრების ერთ-ერთი ყველაზე იღბლიანი მომენტი იყო. მას ადამიანებთან ჰქონდა ურთიერთობა, მაგრამ საზოგადოებაში იშვიათად ჩნდებოდა, მას ყველა იცნობდა, როგორც გამორჩეული ტვინის მქონე და პრინციპებისადმი ერთგულ ადამიანს, სიკეთით სავსე გულით და კაცთმოყვარეობით, რაც არა მხოლოდ მის სიტყვებში, არამედ - მოქმედებებშიც ვლინდებოდა. ის მთელს თავის რაიონში ორაკული იყო, ხოლო მისი სახელი ბევრად სცდებოდა მისი ახლო ნაცნობების წრეს. მიუხედავად იმისა, რომ ადრე არასოდეს შევხვედრივარ, ბევრი მსმენია მის შესახებ. ეს შეხვედრა რომ არა, სავარაუდოდ მე ძლიერი ოპოზიცია მეყოლებოდა და არჩევნებში დავმარცხდებოდი. ერთი რამ დარწმუნებით ვიცი. ამ მოვლენების შემდეგ ჩემს წინააღმდეგ არავინ იქნება ამ რაიონში.

„დათქმულ დროს მის სახლში ვიყავი. მანამდე კი ყველას, ვისაც კი შევხვდი და ვისთანაც მთელი ღამე გავატარე, ჩვენი დიალოგის შესახებ მოვუყევი. აღმოვაჩინე, რომ ამან ადამიანების მიერ ჩემს მიმართ ისეთი ინტერესი და ნდობა გააღვივა, ვიდრე არასდროს.

„მიუხედავად იმისა, რომ მის სახლში მისვლისას უკვე საკმაოდ დაღლილი ვიყავი და, ჩვეულებრივ სიტუაციაში, დასაძინებლად ადრე წავიდოდი, მასთან შუაღამემდე ვისაუბრე. გვქონდა დიალოგი მართვის პრინციპებსა და საკითხებზე, რაზეც მისგან ბევრად უფრო რეალური და ჭეშმარიტი ცოდნა მივიღე, ვიდრე მთელი ჩემი ცხოვრების მანძილზე მქონდა მიღებული.

„მეორე დილით ბარბექიუზე წავედით და, ჩემდა გასაკვირად, იქ

ათასამდე ადამიანი დაგვხვდა. შევხვდი ჩემთვის ბევრ უცნობ ადამიანს და მათ და ჩემმა მეგობარმა მე წარმადგინეს გარშემომყოფებთან, სანამ ბევრი ადამიანი არ გავიცანი - უფრო სწორად, ყველამ გამიცნო.

„მოვიდა დრო, როდესაც გამოაცხადეს, რომ სიტყვით უნდა გამოვსულიყავი მათ წინაშე. ისინი შემოიკრიბენ ჩემს ირგვლივ, საგანგებოდ მოწყობილ ტრიბუნასთან. სიტყვა ასე დავიწყე:

„თანამემამულენო - დღეს თქვენს წინაშე ახალი ადამიანი დგას. ცოტა ხნის წინ გავიაზრე, რომ ჩემი შეხედულებები, რომლებიც აქამდე მართებული მეგონა, სინამდვილეში მცდარი იყო. ახლა ვგრძნობ, რომ შემიძლია მეტად ღირებული სამსახურის გაწევა თქვენთვის, ვიდრე ოდესმე შემეძლო. დღეს თქვენთან უფრო მეტად იმიტომ მოვედი, რომ ჩემი შეცდომა ვაღიარო და არა იმიტომ, რომ თქვენი ხმები მოვიზიდო. ამ აღიარებას არა მხოლოდ ჩემთვის, არამედ - თქვენთვისაც ვაკეთებ. თუმცა, თქვენ არ ხართ ვალდებული ხმა მე მომცეთ.“

„მე მათ მოვუყევი ხანძრის, თანხების გამოყოფის მხარდაჭერის შესახებ, შემდეგ კი ავუხსენი, რატომ მიმაჩნდა, რომ ქველმოქმედების სახით თანხის ბიუჯეტიდან გამოყოფა არასწორი საქციელი იყო. ჩემი სიტყვა ასე დავასრულე:

„ახლა კი, ჩემო თანამოქალაქენო, ისღა დამრჩენია გითხრათ, რომ ამ სიტყვის უმეტესი ნაწილი, რომელიც მოისმინეთ, იყო უბრალოდ იმ არგუმენტების გამეორება, რომლითაც თქვენმა მეზობელმა, ბატონმა ბანსმა ჩემს შეცდომაში დამარწმუნა.

„ეს ჩემს მიერ ცხოვრებაში წარმოთქმული საუკეთესო სიტყვაა, თუმცა ის სწორედ ბატონი ბანსის დამსახურებით წარმოვთქვი. ვიმედოვნებ, რომ ის მოხარულია ჩემი შეხედულებების ცვლილებით. ახლა ის დადგება აქ და მოგიყვებათ ამის შესახებ“.

„ის გამოვიდა ტრიბუნაზე და თქვა:

„ძვირფასო თანამოქალაქენო, სიამოვნებით ვასრულებ პოლკოვნიკი კროკეტის თხოვნას. ყოველთვის მიმაჩნდა ის ძალიან პატიოსან ადამიანად და კმაყოფილი ვარ იმით, რომ დღეს მან შეასრულა ჩემთვის

მოცემული პირობა.“

„როდესაც ის ტრიბუნიდან ჩამოვიდა, მაყურებლები ისეთი შემართებით ყვიროდნენ მის სახელს - დევი კროკეტი - როგორც არასოდეს.

„სენტიმენტალური არ ვარ, თუმცა გული ამიჩუყდა და ლოყებზე ცრემლებიც ჩამომიგორდა. და მე გეუბნებით თქვენ, რომ ამ ადამიანის მიერ წარმოთქმული სიტყვების და პატიოსანი, გულითადი შეძახილების მოგონება, ჩემს მიერ მიღებულ ნებისმიერ ჯილდოზე და ჩემს, როგორც კონგრესმენის მიერ მოხვეჭილ ან მომავალში მოსახვეჭ რეპუტაციაზე მეტი მიღირს.

„ბატონო,“ დაასკვნა კროკეტმა, „ახლა კი იცით, თუ რატომ წარმოვთქვი გუშინ ეს სიტყვა.

„რაღაცაზე მინდა ეხლა თქვენი ყურადღების გამახვილება. გახსოვთ, რომ შემოგთავაზეთ ერთი კვირის ანაზღაურების გაცემა. ამ პალატაში ბევრი საკმაოდ შეძლებული ადამიანია, რომელსაც არ უჭირს ერთ სადილში ან ღვინის წვეულებაზე დახარჯონ ერთი ან ათი კვირის ხელფასი, თუ ამგვარი ქცევა მათ სარგებელს მოუტანს. ზოგიერთმა მათგანმა ულამაზესი სიტყვა წარმოთქვა ახლად განსვენებულთათვის პატივის მისაგებად, რომლის წინაშეც ქვეყნის ვალი შეუფასებელია; ასევე აღნიშნა რამდენად უმნიშვნელოა 10 000 დოლარის ოდენობით თანხა, როდესაც საუბარია ერის ღირსებაზე.

ამის მიუხედავად, ჩემს წინადადებაზე არცერთ მათგანს უპასუხია. ფული, რომელიც ხალხისგან მოდის გადასახადების სახით მათთვის მხოლოდ ჭუჭყია. ფული ის დიდი მიზანია, რომლისთვისაც მრავალი მათგანი იბრძვის და რის მისაღებადაც საკუთარ ღირსებას, პრინციპებს და სამართლიანობას სწირავენ.“

პოლიტიკური ძალაუფლების მქონე ადამიანები ამომრჩევლებში თავისი ლიდერის თვისებების - კარგის თუ ცუდის - ასახვას ჰპოვებენ.

ჰორაციო ბანსი პასუხისმგებლობის მქონე მოქალაქის აშკარა მაგალითია. რაც უფრო მეტი იქნება ამგვარი ადამიანი, მით მეტ ახალ სახეებს დავინახავდით საჯარო სამსახურში; ან, როგორც ეს დევი

კროკეტის შემთხვევაში მოხდა - განახლებულ კროკეტს.

იმისათვის, რომ ახალი სახეები ან განახლებული კროკეტები გაჩნდნენ, ჩვენ თვითონ უნდა ვეძიოთ ჰორაციო ჩვენში! დასკვნითი მოსაზრებები.

დაუბრუნდით ელემენტს 3.1

საავტორო უფლება ედვარდ ს. ელისის მოთხრობაზე „შენი არ არის, რომ განკარგავ“ წიგნიდან „პოლკოვნიკი დევიდ კროკეტის ცხოვრება“ ეკუთვნის „ეკონომიკური განათლების ფონდს“, საერთაშორისო ლიცენზიის „Creative Commons Attribution“ 4.0 საფუძველზე.

დაუბრუნდით ელემენტს 3.4

პოლიტიკა და საგარეო ვაჭრობა

ავტორი: დვაიტ ლი

საკითხი მოსაფიქრებლად: რატომ აკისრებს სახელმწიფო გადასახადებს და ზღუდავს ვაჭრობას?

თავისუფალ ვაჭრობასთან დაკავშირებული არგუმენტები უდავოა, როგორც თეორიულად, ისე - პრაქტიკაში, როდესაც საქმე გვაქვს ისეთ კონცეფციებთან, როგორიც არის ალტერნატიული დანახარჯები და შედარებითი უპირატესობა. მაშინაც კი, თუ ქვეყნის მოსახლეობას აბსოლუტური უპირატესობა აქვს ყველაფრის წარმოებაში, ისინი მაინც სარგებლობენ საერთაშორისო ვაჭრობით, რადგან მათ არ შეიძლება ჰქონდეთ შედარებითი უპირატესობა ყველაფრის წარმოებაში.

თავისუფალი ვაჭრობის მხარდამჭერი თეორიული არგუმენტები მყარდება დიდი რაოდენობით ემპირიული მტკიცებულებებით. რაც უფრო მეტად მისცემს ქვეყანა საერთაშორისო ვაჭრობას თავისი საწარმოო ძალიხმევის შედარებადი უპირატესობებისკენ წარმართვის შესაძლებლობას, ის ცხოვრების უფრო მაღალ დონეს უზრუნველყოფს იმ ქვეყნებთან შედარებით, რომლებშიც შეზღუდულია ამგვარი ვაჭრობა. ამ მტკიცებულების მიუხედავად, თითქმის არცერთი ქვეყანა უჭერს მხარს თავისუფალი ვაჭრობის პოლიტიკას. იშვიათი და, როგორც წესი, მოკლევადიანი გამონაკლისებით, სახელმწიფოები ამცირებენ პროდუქტიულობას და მათი მოქალაქეების კეთილდღეობას, იმპორტის დაბეგვრით ან მასზე კვოტების დაწესებით. რატომ ხდება ასე? ამ შეკითხვაზე პასუხის გაცემა წარმოდგენილი ესეს დანიშნულებაა.

თანამშრომლობა და კონფისკაცია

თავისუფალი ვაჭრობის უპირატესობის გათვალისწინებით, არცერთი ხელისუფლება არ შეუქმნიდა იმპორტს ბარიერებს, პოლიტიკური პროცესი იმავე ხარისხის სოციალურ თანამშრომლობას რომ უზრუნველყოფდეს, რასაც საბაზრო პროცესი. როდესაც სავაჭრო შეზღუდვები აღმოიფხვრება, მომხმარებლები სარგებელს ნახულობენ, თუმცა ზოგიერთი მუშაკი და ინვესტორი აგებს. ამგვარი ზარალის უმრავლესობა დროებითია, ამასთან რამდენიმე მათგანს შესაძლოა მუდმივი ხასიათიც ჰქონდეს. მათაც კი, ვინც მუდმივ ზარალს მიიღებენ მათი მრეწველობის სავაჭრო დაცვითი მექანიზმების აღმოფხვრიდან, უკეთესი ცხოვრება ექნებათ ეკონომიკაში მთლიანად თავისუფალი ვაჭრობით, ვიდრე პირობებში, რომელშიც დაცულია მხოლოდ ადგილობრივი მრეწველობები. მაშინაც კი, თუ მოქალაქეები უპირატესობას მიიღებენ მათი მრეწველობის სფეროს დაცვით, სხვა სექტორების დაცვის შედეგად ისინი, როგორც მომხმარებლები, ბევრად მეტს წააგებენ.

ის მრეწველობის წარმომადგენლები, რომლებსაც დაძაბული საერთაშორისო კონკურენციის გარემოში უწევთ მუშაობა, მთავრობისგან დაცვას მოითხოვენ ისეთი ხარჯებისგან, რომლებსაც სახელმწიფო სხვებს აკისრებს ამგვარი დაცვის უზრუნველსაყოფად. თუმცა პროტექციონიზმი არ წარმოიქმნებოდა, თუ მრეწველობა ამ დანახარჯების დაფარვაზე იქნებოდა პასუხისმგებელი, რადგან ეს ტვირთი მომხარებლებზე ყოველთვის უფრო მეტია, ვიდრე დაცული მრეწველობის სარგებელი.

სამწუხაროდ, ის სარგებელი, რომელსაც ადამიანები სახელმწიფოსგან იღებენ, მის რეალურ ღირებულებას არ ასახავს, როგორც ეს ბაზრის პირობებში ხდება. საბაზრო თანამშრომლობა წარმოიქმნება ბაზრის უნარიდან მიიღოს, მოაგროვოს და გააზიაროს ინფორმაცია დიდი რაოდენობით ხალხზე ისეთი ფორმით, რომ ამგვარი მონაცემები გათვალისწინებული იყოს დანახარჯებზე პასუხისმგებელი პირების მიერ. აბსოლუტურად განსხვავებული ვითარების მომსწრენი ვხდებით, როდესაც

პოლიტიკური გადაწყვეტილებების საფუძველზე გაწეული ხარჯები მრავალ ადამიანზე ნაწილდება. ამგვარი ხარჯები, როგორც წესი, იგნორირებულია. შესაბამისად ხელისუფლება ხდება ის ინსტრუმენტი, რომლითაც ხალხს შეუძლია მიიღოს კერძო სარგებელი კონფისკაციის, და არა - თანამშრომლობის გზით.

ბევრის სისუსტე

სავაჭრო შეზღუდვებით კონცენტრირებულ სარგებელს იღებს დაცული მრეწველობის რამდენიმე კომპანია, დანახარჯების ყველა მომხმარებელზე გადანაწილების ხარჯზე. როდესაც სავაჭრო შეზღუდვების შემოღებასთან დაკავშირებული დანახარჯები გადანაწილდება მილიონობით მომხმარებელზე, ცოტა თუ შეამჩნევს მცირე ფასნამატს, რომელსაც ისინი იხდიან დაცულ პროდუქტში. ყველაფერს რომ თავი დავანებოთ, მომხმარებლები ყიდულობენ ასობით განსხვავებულ პროდუქტს, ხოლო ერთი პროდუქტის ფასში მცირე ზრდას, როგორც წესი, მცირე გავლენა აქვს ნებისმიერი მათგანის კეთილდღეობაზე. მაშინაც კი, თუ მომხმარებელმა იცის ფასის ამგვარი მატების შესახებ, მას იშვიათად ეცოდინება, რომ მატება სავაჭრო შეზღუდვის გამო ხდება. თუნდაც იმ შემთხვევაში, თუ მომხმარებელი გაიგებს ფასის ზრდის მიზეზს, მას მცირე მოტივაცია ექნება იმისა, რომ პოლიტიკურად გაასაჩივროს ეს ფაქტი. და თუ ამგვარი ადამიანი მიაღწევს სავაჭრო შეზღუდვების მოხსნას, გაწეული ძალისხმევა მას შეზღუდვის ტოლფასი ან მასზე მეტი დაუჯდება. მიუხედავად იმისა, რომ შეზღუდვის აღმოფხვრიდან მიღებული სარგებელი უზარმაზარია, მისი უმეტესობა სხვა მომხმარებლებზე გადანაწილდება, იმის მიუხედავად, ისინი იღებენ მონაწილეობას პოლიტიკურ მოქმედებაში თუ არა. თუმცა მათი პოლიტიკური ბრძოლა დადებით შედეგებს ვერ მიიღებს, თუ ის მარტო იმოქმედებს.

რა თქმა უნდა, თუ მომხმარებლების დიდი რაოდენობა

შეთანხმებულად იმოქმედებს, მათ აუცილებლად ექნებათ გადამწყვეტი პოლიტიკური გავლენა. თუმცა, იმის გამო, რომ მომხმარებლების რაოდენობა ძალიან დიდია, ხოლო ღირებულების ზრდა თითოეულისთვის უმნიშვნელოა, თითქმის შეუძლებელია მათი მობილიზება პოლიტიკური აქციების მოსაწყობად. როგორც ხშირად ხდება, რაც უფრო დიდია პოლიტიკით დაზარალებული ადამიანების რიცხვი, მით სუსტია მათი პოლიტიკური გავლენა.

უმცირესობის ძალა

მეორეს მხრივ, იმის გამო, რომ სავაჭრო შეზღუდვებით სარგებელს მცირე რაოდენობით ადამიანი ნახულობს, სწორედ ეს უმცირესობა შესძლებს მათთვის ხელსაყრელი იდეების ეფექტურ ლობირებას. თითოეული ადამიანის სარგებელი მნიშვნელოვანი იქნება და თითოეულს ეცოდინება საკუთარი შემოსულობა და ამგვარი სარგებლის წყარო. ამასთან, ბენეფიციარების მცირე რაოდენობიდან გამომდინარე, პოლიტიკური აქციის ორგანიზება მათთვის შედარებით მარტივია. მართლაც, ისინი ორგანიზებული არიან საწარმოო და პროფესიონალური ასოციაციების მიერ. შესაბამისად, როდესაც განიხილება სავაჭრო შეზღუდვის საკითხი, ამ განხილვას ბევრი მხარდამჭერი ეყოლება, ხოლო უმცირესობა (ასეთის არსებობის შემთხვევაში) შეზღუდვების წინააღმდეგ გამოვა. შედეგად მივიღებთ მიკერძოებულ დამოკიდებულებას კონცენტრირებული სარგებლის უზრუნველყოფის მიმართ, ხოლო ბევრად მსხვილი, მაგრამ გაფანტული ხარჯები უგულვებელყოფილი იქნება. შესაბამისად, ხშირად ხდება ისე, რომ რაც უფრო მცირეა პოლიტიკით მოსარგებლე ადამიანების რაოდენობა, მით უფრო ძლიერი პოლიტიკური გავლენა აქვთ მათ ამგვარი გადაწყვეტილების სასარგებლოდ.

მცირე, ორგანიზებული ჯგუფებით, რომლებსაც შეუძლიათ სარგებლის მიღება ფართო საზოგადოების ხარჯზე, ვაჭრობაზე

დაკისრებული შეზღუდვებით (და მრავალი სხვა სპეციალური ინტერესების მქონე პოლიტიკებით), პოლიტიკური პროცესი უზრუნველყოფს მცირე სოციალურ თანამშრომლობას. ამ მიზეზით, ხელისუფლება მუდმივ საფრთხეს წარმოადგენს სოციალური თანამშრომლობისთვის, რომელიც თავისუფალი ბაზრის პირობებში განხორციელებული საქმიანობიდან მოდის.

გავითვალისწინოთ რამდენიმე დანახარჯი

სავაჭრო შეზღუდვების ხარჯები ზემოთ მოცემულ ინფორმაციაზე გაცილებით უფრო რთული გამოსავლენია. მოდით განვიხილოთ შეზღუდვები ფოლადის იმპორტის მაგალითზე. ცოტა ადამიანი თუ ყიდულობს პირდაპირ ფოლადს. ისინი იხდიან მის ღირებულებას არაპირდაპირი გზით, როდესაც ისინი ყიდულობენ ფოლადისგან დამზადებულ პროდუქტებს. ამასთან, როდესაც იმპორტზე შეზღუდვები ზრდის ფოლადის ფასებს, დასაქმების შესაძლებლობები მცირდება იმ მრეწველობაში, რომლის წარმოებაც ფოლადზეა დამოკიდებული. იმ ადამიანებმა, რომლებიც ვერ იღებენ სამსახურს სავაჭრო შეზღუდვების გამო, იშვიათად იციან ამის მიზეზი. შეფასებების თანახმად, ფოლადის იმპორტის შეზღუდვა აშშ-ის ბაზრის 15 პროცენტამდე ამერიკელ მომხმარებლებს წელიწადში 189 000 აშშ დოლარი დაუჯდება, ფოლადის მრეწველობაში თითოეული შენარჩუნებული სამსახურისთვის. ფოლადის ფასების ზრდის გამო სამუშაო ადგილების რაოდენობა 3,5-ზე მეტჯერ შემცირდება შეერთებულ შტატებში.[(1)]

დასკვნითი შეკითხვები: რა უფრო მეტად უწყობს ხელს სოციალურ თანამშრომლობას, ბაზრების თუ სახელმწიფოს საქმიანობა? სოციალური თანამშრომლობის ხარისხი მოქმედებს თუ არა ეკონომიკურ პროგრესზე და ადამიანების ცხოვრების სტანდარტებზე? დაასაბუთეთ თქვენი პასუხი.

დაუბრუნდით ელემენტს 3.4

---

1. იხილეთ Arthur Denzau, “American Steel: Responding to Foreign Competition,” Center for the Study of American Business, Washington University, St. Louis, Mo., February 1985. ↩

საავტორო უფლება დვაიტ ლის ნაშრომზე „პოლიტიკა და საერთაშორისო ვაჭრობა“ ეკუთვნის „ეკონომიკური განათლების ფონდს“, საერთაშორისო ლიცენზიის „Creative Commons Attribution“ 4.0 საფუძველზე.

დაუბრუნდით ელემენტს 3.7

ენერგიის წარმოება და კონსერვაცია

ავტორი: დვაიტ ლი

შეკითხვა მოსაფიქრებლად: შეუძლიათ თუ არა მთავრობებს განსაზღვრონ ენერგიის წარმოებისა და დაზოგვის შესაფერისი და ეფექტური მაჩვენებლები? ახსენით.

ეკონომიკის ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი მოსაზრება ფ.ა. ჰაიეკმა წარმოადგინა ცნობილ სტატიაში სათაურით „ცოდნის გამოყენება საზოგადოებაში“ (*American Economic Review,* 1945 წლის სექტემბერი). ჰაიეკის მიგნება მარტივი, მაგრამ ძლიერი იყო: გონივრული ეკონომიკური არჩევანის გაკეთებისათვის საჭირო ინფორმაცია ზედმეტად გაფანტული და რთულად გასაგებია, იმისათვის, რომ იგი ერთ ადამიანს ან ექსპერტთა ჯგუფს ეკუთვნოდეს. ჰაიეკმა ხაზგასმით აღნიშნა თავის სტატიაში, რომ მხოლოდ საბაზრო ფასების საშუალებით შეიძლება ადამიანი საკმარისად ინფორმირებული იქნას, რათა რესურსები ყველაზე ღირებულისკენ მიმართოს. გააუქმეთ ან შეცვალეთ საბაზრო ფასები პოლიტიკურად მოტივირებული ფასის ზედა და ქვედა ზღვრებით და თქვენ სისტემატურად გაანადგურებთ იმ ინფორმაციას, რომელიც ხალხს სჭირდება რესურსების ფლანგვის თავიდან ასაცილებლად.

სამწუხაროდ, ადამიანთა უმეტესობა, როგორც ჩანს, არ იზიარებს ჰაიეკის მოსაზრებას, განსაკუთრებით პოლიტიკოსები და ჟურნალისტები. როგორც ჩანს, გაბატონებულია მოსაზრება, რომ ეკონომიკური პრობლემის დადგომისას, გამოსავალი უმეცრებაშია.

ამ მოსაზრების უახლესი მაგალითია დებატები ენერგეტიკის პოლიტიკის სფეროში წარმოებისა და კონსერვაციის შესახებ.

საყოველთაოდ აღიარებულია, რომ წარმოებისა და დაზოგვის სათანადო ურთიერთკავშირის შესახებ გადაწყვეტილებას საუკეთესოდ იღებს კონგრესი მას შემდეგ, რაც ადგენს „ბაზარზე დაფუძნებული“ ფასების შეზღუდვას ენერგეტიკის სფეროში. განვიხილოთ 2001 წლის 28 მაისის „Business Week“-ის სარედაქციო კომენტარი: „არავინ, ეკო-ექსტრემისტების გარდა, არ თვლის, რომ ენერგეტიკული კრიზისის ერთადერთი პასუხია დაზოგვა. მაგრამ ცოტას თუ სჯერა, რომ კონსერვაცია არავითარ როლს არ თამაშობს. კონგრესზეა დამოკიდებული მიაღწიოს ბალანსს მომდევნო კვირების განმავლობაში.“ (ავტორის შენიშვნა: აღსანიშნავია, რომ ფასების კონტროლი ამ რედაქციის მიერ რეკომენდებული არ არის.)

პოლიტიკოსებს რომ შეეძლოთ, ენერგეტიკის სფეროში ფასების კონტროლის მისწრაფებას შეეწინააღმდეგებოდნენ, მათ აღარ დასჭირდებოდათ ენერგიის წარმოებასა და კონსერვაციას შორის „ბალანსის შეთანხმებაზე“ ზრუნვა. მაგრამ, რადგან მათ ვერ გაუძლეს ფასების კონტოლის ცდუნებას, არც პოლიტიკებს და არც არავის უბუნდოვანესი წარმოდგენაც კი არ აქვთ, თუ როგორ დააბალანსონ წარმოება და კონსერვაცია.

ყოველთვის, როდესაც ვღელავთ ენერგიის ხელმისაწვდომობაზე, იწყება დებატები კონსერვაციასა და წარმოების შესახებ. ეს 1970-იანი წლების მიწურულს და 80-იანი წლების დასაწყისში ნავთობის ექსპორტიორ ქვეყანათა ორგანიზაციის (OPEC) მიერ საექსპორტო შეზღუდვების საპასუხოდ მოხდა, შემდეგ კი ისევ ამ წლის დასაწყისში OPEC-ის შედარებით ნაკლებ მკვეთრი შემცირების და კალიფორნიაში პოლიტიკურად გამოწვეულ ელექტროენერგიის დეფიციტის საპასუხოდ. ერთი მხარე ირწმუნება, რომ ჩვენ უფრო პატარა ავტომობილებით უნდა ვიაროთ, მეტად ვისარგებლოთ საზოგადოებრივი ტრანსპორტით, ვიყიდოთ უფრო ენერგოეფექტური ხელსაწყოები, უკეთესად თბოიზოლაციით აღვჭურვოთ ჩვენი სახლები და ოფისები, ზაფხულში მეტი სიცხე, ხოლო ზამთარში მეტი სიცივე ავიტანოთ. ვარიანტების ჩამონათვალი გრძელდება. მეორე მხარე ამტკიცებს, რომ დაზოგვით კეთილდღეობას ვერ

მივაღწევთ, ამიტომ მეტი ენერგია უნდა ვაწარმოოთ მეტი ნავთობისა და ნახშირის მოპოვებით, მეტი ელექტრო და ატომური სადგურის მშენებლობით.

რა თქმა უნდა, დებატების ორივე მხარეს გონიერი ადამიანები აღიარებენ, რომ აუცილებელია კონსერვაციისა და წარმოების გარკვეული ნაზავი. მაგრამ ყველა ამტკიცებს, რომ მათი პოლიტიკის რეკომენდაციები სწორ ნაზავს თავაზობს, ან რომ მეორე მხარის რეკომენდაცია მცდარია.

რომელი მხარეა მართალი? როგორია წარმოებისა და კონსერვაციის საუკეთესო კომბინაცია? პასუხია, რომ ეს არავინ იცის. არავინ! არც ერთ ცალკე აღებულ ექსპერტს ან ექსპერტთა ჯგუფს ვაშინგტონში, ან სადმე სხვაგან არ აქვს ინფორმაცია იმის შესახებ, თუ რამდენი ენერგია უნდა დავზოგოთ ან გამოვიმუშავოთ.

მაგრამ ჩვენ შეგვიძლია ამის გარკვევა

მაგრამ ინფორმაცია, რომელიც აუცილებელია კონსერვაციასა და წარმოებას შორის საუკეთესო ბალანსის დასადგენად არსებობს, ნაწილობრივ ენერგორესურსების აღდგენის, ამ რესურსების გამოყენებად ენერგიად გარდაქმნის და მომხმარებლებამდე მიტანის ტექნიკური დეტალების შესახებ ექსპერტული ცოდნის სახით. ამ ინფორმაციას მთელს მსოფლიოში მიმოფანტული, ათიათასობით ადამიანი ფლობს, რომელთაგან ცოტას თუ აქვს პირდაპირი კონტაქტი ერთმანეთთან. მაინც როგორღაც, თუ გვსურს გონივრული ენერგეტიკული გადაწყვეტილებების მიღება, აუცილებელია ამ ყველაფრის თავმოყრა, სათანადოდ შეფასება და იმ ადამიანებისთვის გაცნობა, ვინც მას საუკეთესოდ გამოიყენებს.

თანაბრად მნიშვნელოვან ინფორმაციას საერთო არაფერი აქვს ექსპერტულ ცოდნასთან და კიდევ უფრო ფართოდ არის მიმოფანტული: ინფორმაცია, რომელსაც მილიონობით ადამიანი ფლობს საკუთარი გარემოებებისა და პრეფერენციების შესახებ, და როგორი სავაჭრო

არჩევანის გაკეთება სურთ მათ. ზოგს ადვილად შეუძლია სამსახურში ავტობუსით წასვლა, სხვები კი ისეთ ადგილებში ცხოვრობენ ან მუშაობენ, რომელიც ძალიან ართულებს ავტობუსით გადაადგილებას. ზოგიერთი არაა წინააღმდეგი გადავიდეს მცირე ზომის ავტომობილზე, ხოლო სხვები, განსაკუთრებით მზარდი ოჯახებისა და განსაკუთრებული საჭიროებების მქონე პირები ამის წინააღმდეგი არიან. ზოგიერთი მცირე დისკომფორტს განიცდის შიდა ტემპერატურის ცვალებადობით, ხოლო ჯანმრთელობის გარკვეული პრობლემების მქონე ადამიანებისთვის ეს უბრალო დისკომფორტზე მეტია. ზოგიერთ ადამიანს უბრალოდ სიბნელის შიში აქვს და მზადაა სხვა რამე დათმოს ღამით განათების შესანარჩუნებლად. ეს ინფორმაცია არა მხოლოდ ბევრად უფრო ფრაგმენტული და გაფანტულია, ვიდრე საექსპერტო ინფორმაცია, არამედ ასევე ძალზე სუბიექტურიც. შეუძლებელია მისი ზუსტი ან რამენაირი ფორმულირება. ეს ინფორმაცია შეიძლება საკმაოდ მოსაწყენად გვეჩვენოს, მაგრამ იგი ისეთივე მნიშვნელოვანია ენერგეტიკული არჩევანისთვის, როგორც მეცნიერული ცოდნა, რომელსაც ექსპერტები ფლობენ.

საბედნიეროდ, მთელი ამ ინფორმაციის შეგროვება ერთ ადგილას და შემდეგ მისი კომპიუტერული დამუშავება კონსერვაციისა და წარმოების სწორი რაოდენობის დადგენისთვის არ არის საჭირო. მაშინაც კი, თუ ყველა ინფორმაცია შეგროვდება, ვერც ერთი კომპიუტერი ვერ შეძლებს ყველაფრის დამუშავებას და რომც შეძლოს ანალიზის დასრულებისას, ინფორმაცია უკვე შეიცვლებოდა. გონივრული ენერგეტიკული გადაწყვეტილების მისაღებად საჭირო ინფორმაციის გადაცემის ერთადერთი გზაა, რომ ინფორმაციის მფლობელმა ადამიანებმა მიაწოდონ იგი მათ, ვისაც ინფორმაციაზე სათანადო რეაგირება შეუძლია და მიაწოდონ ისე, რომ წაახალისონ სათანადო რეაგირება. ეს შესაძლებელია მხოლოდ საბაზრო ფასების საშუალებით, თუ დავუშვებთ, რომ ფასები არ არის პოლიტიკურად დაწესებული შეზღუდვებით სახეცვლილი.

საბაზრო ფასები საშუალებას აძლევს მომხმარებლებს აცნობონ

მწარმოებლებს და ერთმანეთს, თუ რამდენად აფასებენ სხვადასხვა ენერგიის გამოყენებას, ხოლო მწარმოებლებს საშუალებას აძლევს მომხმარებლებს აცნობონ, თუ რა ღირს სხვადასხვა სახის ენერგიის მიწოდება. ამის საპასუხოდ მომხმარებლები ენერგიის მოხმარებას ისე შეამცირებენ, რომ მინიმუმამდე დაიყვანონ მათი დისკომფორტი, როდესაც ეს დისკომფორტი დაზოგილი ენერგიის ღირებულებაზე ნაკლებია. მწარმოებლები იმ ენერგიის წყაროების წარმოებას გააფართოებენ, რომლებიც მომხმარებლებისთვის ყველაზე ღირებულია და რომელიც მისი წარმოების ხარჯებს ფარავს. ეს გაგრძელდება მანამ, სანამ მომხმარებლები წარმოების ღირებულებაზე უფრო მეტად აფასებენ წარმოებულ დამატებით ენერგიას. შედეგად ვიღებთ კონსერვაციისა და წარმოების ერთობლიობას, რომელიც საუკეთესოდ აბალანსებს ყველა ჩვენთაგანის ინტერესს.

ფასების კომუნიკაცია სრულყოფილად არ მუშაობს და ფასების შეზღუდვის გარეშეც კი შეიძლება ითქვას, რომ ბაზრები არ იძლევა ენერგიის დაზოგვისა და წარმოების ზუსტი რაოდენობის განსაზღვრის გარანტიას. მაგრამ საბაზრო ფასებით მოწოდებული ინფორმაციის საპასუხოდ მიღებული ენერგეტიკული გადაწყვეტილებები გაცილებით უკეთესია, ვიდრე პოლიტიკოსებისა და ბიუროკრატების მიერ ფასების შეზღუდვის დაწესებით შექმნილ ინფორმაციულ ვაკუუმში მიღებული გადაწყვეტილებები.

დასკვნითი კითხვა: შეადარეთ კერძო პირების მიერ ფასების სიგნალებზე საპასუხოდ მიღებული ენერგეტიკული გადაწყვეტილებების ეფექტიანობა ხელისუფლების მიერ პოლიტიკური მოსაზრებებით მიღებული გადაწყვეტილებების ეფექტიანობას.

დაუბრუნდით ელემენტს 3.7

საავტორო უფლება დვაიტ ლის ნაშრომზე „ბაზრები და თავისუფლება“ ეკუთვნის „ეკონომიკური განათლების ფონდს“, საერთაშორისო ლიცენზიის „Creative Commons Attribution“ 4.0 საფუძველზე.

დაუბრუნდით ელემენტს 3.8

სოციალური თანამშრომლობა და ბაზარი

ავტორი: დვაიტ ლი

შეკითხვა მოსაფიქრებლად: ამ ნაწილის წაკითხვისას დაფიქრდით შემდეგზე: ხელს უწყობენ თუ არა თავისუფალი და ღია ბაზრები სოციალურ თანამშრომლობას?

ეკონომიკაში ძირითადი ცოდნა მომდინარეობს იმის ახსნიდან, თუ როგორ უწყობენ საკუთარი ინტერესით მოქმედი ადამიანები ხელს სხვა ადამიანებს მისდიონ მათ ინტერესებს. ეს სოციალური თანამშრომლობა გარდაუვალი არ არის. იგი მოითხოვს წესებს, რომლებიც აძლევს ადამიანებს მოტივაციას უთანაგრძნონ სხვებს. წესები, რომლებიც ამ საოცარ საქმეს აღწევს, განსაზღვრავს თავისუფალ საბაზრო ეკონომიკას.(1)

თავისუფალი საბაზრო ეკონომიკა კულტურული ვარიაციებიდან გამომდინარე განსხვავებული თვისებების მატარებელია. მაგრამ ძირითადი წესების დადგენა კერძო საკუთრების თვალსაზრისით შესაძლებელია. ქონება კერძო საკუთრებაშია, ხოლო კერძო მესაკუთრეებს უფლება აქვთ, ფართო საზღვრების ფარგლებში, გამოიყენონ თავიანთი ქონება საკუთარი შეხედულებისამებრ; საკუთრების უფლებები გადაეცემა ურთიერთშეთანხმების საფუძველზე. სანამ განვიხილავთ, თუ როგორ აღძრავს ეს წესები სოციალურ თანამშრომლობას, ვნახოთ რამდენად ღირსშესანიშნავია ეს მიღწევა.(2)

შეუძლებლად ჟღერს

სრული სოციალური თანამშრომლობა მოითხოვს, რომ თითოეულ

ადამიანს ჰქონდეს ინფორმაცია მისი გადაწყვეტილებების გავლენას დაქვემდებარებული პირების პრეფერენციებზე და მუდმივად ცვალებად პირობებზე, რომლებიც ცვლის რესურსების ფარდობით სიმწირეს. მაგალითად, ყველას, ვინც ბამბის ნაწარმის მოხმარებას აპირებს, უნდა ეცნობოს, თუ ბრაზილიელი თინეიჯერების ახალი გატაცება ჯინსის ტანსაცმლის ტარებაა ან თუ ჯინსის წარმოებისთვის საჭირო ბამბის მარაგი მისისიპიში ცუდი ამინდის შედეგად შემცირდება, ან თუ ახალი მტკიცებულებები მიანიშნებს, რომ ბამბის მინდვრებში მუშაობამ შეიძლება რესპირატორული პრობლემები გამოიწვიოს. ხალხმა პირდაპირი მნიშვნელობით მილიონობით წვრილმანი უნდა იცოდეს, რომელიც გავლენას ახდენს ათასობით პროდუქტის მოხმარებასა და წარმოებაზე, რათა შეცვალონ მათი გადაწყვეტილებები ურთიერთშეთანხმებით. ამ დროს შეიძლება დავნებდეთ და ვთქვათ, რომ ამ მოთხოვნის დაკმაყოფილება შეუძლებელია.

ინფორმაციის გადაცემა პრობლემის მხოლოდ ნაწილია. მისი გადაცემის შემთხვევაშიც კი, საჭირო იქნება ხალხის მოტივირება იმოქმედონ შესაბამისად, ისეთი რეაქცია ჰქონდეთ თითქოს სხვის კეთილდღეობაც ისევე ადარდებთ, როგორც საკუთარი.

მაგრამ სანამ დავასკვნით, რომ სოციალური თანამშრომლობისთვის საჭიროა საინფორმაციო ქსელი, რომელიც ტექნოლოგიურად ბევრად აღმატებულია ნებისმიერ ხელმისაწვდომ ქსელზე და თანაგრძნობის ისეთი ხარისხი, რომელსაც იშვიათად ავლენენ ჩვეულებრივი მოკვდავები, გაითვალისწინეთ, რომ ჩვენ ყოველდღე სწორედ ამ ტიპის სოციალური თანამშრომლობით ვსარგებლობთ. მართლაც, ეს იმდენად გავრცელებულია, რომ ადამიანების უმეტესობა ამას სათანადოდ არ აფასებს.

როგორ ხდება ეს?

რა უწყობს ხელს მილიარდობით ადამიანის საქმიანობის ჰარმონიზებას, რომელთაც მცირე ინფორმაცია ან ინტერესი გააჩნიათ ერთმანეთის გარემოებების შესახებ? პასუხი იმ ინფორმაციასა და სტიმულებშია, რომლებიც ჩნდება, როდესაც ადამიანები საკუთარ მიზნებს მისდევენ კერძო საკუთრებისა და ნებაყოფლობითი გაცვლის საბაზრო წესების შესაბამისად.

როდესაც ქონება კერძო საკუთრებაშია, ხოლო მისი გადაცემა ნებაყოფლობითია, ფასები, რომლებიც მყიდველებისა და გამყიდველების ურთიერთქმედების შედეგად წარმოიქმნება უზარმაზარ ინფორმაციას გადასცემს. ამა თუ იმ პროდუქტის ფასი ასახავს იმას, თუ რა ღირებულებას ანიჭებენ სხვა მომხმარებლები მის დამატებით ერთეულს. თუ ბრაზილიელი თინეიჯერებისთვის ჯინსის ტანსაცმელი უფრო ფასეული გახდება, გაზრდილი გაყიდვები ამ ინფორმაციას მთელ მსოფლიოს გადასცემს ბამბის პროდუქტებზე ოდნავ მომატებული ფასების სახით. ყველა, ვინც ამ პროდუქტების შეძენას დააპირებს დაუყოვნებლივ შეატყობს, რომ მათი ღირებულება სხვებისთვის გაზრდილია. ფასები ასევე მიუთითებს სხვადასხვა პროდუქტის ფარდობით ხელმისაწვდომობასა და მეტი პროდუქტის წარმოების ღირებულებაზე.

საბაზრო ფასები ადამიანებს აძლევს მოტივაციას რეაგირება მოახდინონ ისე, თითქოს სხვის ინტერესები ისევე აღელვებთ, როგორც საკუთარი. მომხმარებლები ბრაზილიელი თინეიჯერების მიერ გამოწვეულ უფრო მაღალ ფასებზე რეაგირებას მოახდენენ, ისე თითქოს ფიქრობენ: „ბრაზილიაში თინეიჯერები გვეუბნებიან, რომ ისინი ბამბას ჯინსის ტანსაცმელზე უფრო მეტად აფასებენ, ვიდრე ჩვენ ამიტომ ჩვენ შევამცირებთ მის მოხმარებას, რათა ბრაზილიელებმა შეძლონ თავიანთი მოხმარების გაზრდა.“ ან თუ არსებობს მტკიცებულება ბამბის მუშაკების ჯანმრთელობის დაზიანების შესახებ, მომხმარებლები უფრო მაღალ ფასებზე რეაგირებას შემდეგნაირად მოახდენენ: „ჩვენ შევამცირებთ

ბამბის პროდუქტების მოხმარებას, რათა შევამციროთ ბამბის ველებში რისკის ქვეშ მყოფი ადამიანების რაოდენობა, და ჩვენ ოდნავ მეტს გადავიხდით, რათა კომპენსაცია გაუწიოთ მათ, ვინც ამ რისკზე მიდის.“

რა თქმა უნდა, პირველ რიგში მომხარებლების ასე რეაგირებას პირადი ინტერესი ამოძრავებს და არა ზრუნვა იმ ადამიანებზე, ვისაც ისინი არასდროს შეხვდებიან. მართლაც, მაღალი ფასები მომხმარებლებს არაფერს ეუბნება იმის შესახებ, თუ რატომ გახდა ბამბის პროდუქტები უფრო ფასეული. (რა თქმა უნდა ასევე მნიშვნელოვანი ინფორმაცია გადაიცემა დაბალი ფასების საშუალებით). საბაზრო ფასები ზუსტად იმიტომაა ეფექტური, რომ ისინი მომხმარებლებს არ გადატვირთავს შეუსაბამო ინფორმაციით.

ფასები ასევე აიძულებს მომწოდებლებს რეაგირება მოახდინონ სხვების ინტერესებზე. ცხადია, მაღალი ფასები მიმწოდებლებს აცნობებს, რომ მომხმარებელს მეტი ასეთი პროდუქტი უნდა. მომწოდებლები ძლიერ მოტივირებულნი არიან, რომ სათანადო რეაგირება მოახდინონ. მაგრამ მომხმარებლები ასევე აცნობენ მომწოდებლებს არასასურველ ინფორმაციას ნაკლები პროდუქტის მოხმარების გადაწყვეტილებით.

მომხმარებლები არაპირდაპირი გზით ახდენენ მომწოდებლებთან კომუნიკაციას შრომის, მიწის, დანადგარების, ნახევარფაბრიკატებისა და ნედლეულის (შენატანების) ფასებით. მაგალითად, ფასები, რომელსაც ტექსტილის მწარმოებლები იხდიან წარმოებისთვის საჭირო საშუალებებზე, ასახავს, თუ რამდენად აფასებენ მომხმარებლები ამ საშუალებებით წარმოებულ სხვა პროდუქტებს. თუ სხვა პროდუქტები მომხმარებლებისთვის უფრო ღირებული გახდება, ტექსტილის მწარმოებლები მიიღებენ ამ ინფორმაციას საწარმოო საშუალებებზე უფრო მაღალი ფასებით, რომელსაც სხვა დარგის წარმომადგენლები იხდიან. ტექსტილის წარმოება შემცირდება, ხოლო ზოგი მწარმოებელი შეიძლება გაკოტრდეს კიდეც. როდესაც მიმწოდებელი ამცირებს მის გამოშვებას ან გაკოტრდება, ის თითქოს ამბობს: „მომხმარებლები მეუბნებიან, რომ რესურსები, რომლებსაც მე ვიყენებ, უფრო ღირებულია სხვა დარგებში,

ამიტომ მე ნაკლებად გამოვიყენებ მათ, რათა სხვებმა მათი უკეთ გამოყენება შეძლონ“.

ბაზრის დადანაშაულება მის წარმატებაში

სოციალური თანამშრომლობა, რომელიც წარმოიქმნება ბაზრის საშუალებით ინფორმაციისა და სტიმულების გადაცემის შედეგად, არ არის სრულყოფილი. მაგრამ ვერც ერთი სხვა ეკონომიკური სისტემა ვერ შეედრება ბაზარს, რომელიც ადამიანებს საშუალებას აძლევს მიაღწიონ თავიანთ მიზნებს ერთმანეთთან პროდუქტიული თანამშრომლობით. ბაზარი მეტწილად მისი წარმატების გამო უფრო ხდება კრიტიკის საგანი, ვიდრე წარუმატებლობის. მას ხშირად ადანაშაულებენ სიმწირის შესახებ ამბების მოტანაში. არავის მოსწონს სიმწირე, მაგრამ ეს არ არის ბაზრებით გამოწვეული. მართლაც, ბაზრების საოცრება ის არის, რომ ისინი მოქმედებისკენ მოუწოდებენ მას, ვისაც რეაგირებისთვის საუკეთესო პოზიცია აქვს. ბაზრების სიმწირეში დადანაშაულებას ისეთივე აზრი აქვს, როგორც ხანძარში სახანძრო სიგნალიზაციის დადანაშაულებას.

სიმწირის პრობლემა მუდამ ჩვენთან იქნება. მაგრამ სოციალური თანამშრომლობა, რომელიც მხოლოდ ბაზრის საშუალებით ხორციელდება, გვაძლევს საშუალებას უკუვაქციოთ სიმწირე ისე, ვიდრე ეს ნებისმიერ სხვა სისტემის საშუალებით იქნებოდა შესაძლებელი.

დასკვნითი კითხვები: უბიძგებს თუ არა საბაზრო ფასები ხალხს თანამშრომლობისაკენ? ძირს უთხრის თუ არა პირადი ინტერესი ბაზრების მუშაობას? მნიშვნელოვანია თუ არა სოციალური თანამშრომლობა ბაზრების საშუალებით, თუ გვინდა, რომ მაქსიმალურად გამოვიყენოთ ჩვენი რესურსები? ახსენით.

დაუბრუნდით ელემენტს 3.8

1. ადამ სმიტმა შესანიშნავად განიხილა სოციალური თანამშრომლობა მისი „უხილავი ხელის“ მაგალითში. იხ. *The Wealth of Nations* (New York, Modern Library, 1937 [1776]), p. 423. ↩

2. მკითხველებს ვურჩევთ ამ ნაწილში წაკითხული საკითხები განამტკიცონ ფ.ა. ჰაიეკის სტატიით „ცოდნის გამოყენება საზოგადოებაში“, რომელიც მისი „ინდივიდუალიზმი და ეკონომიკური წესრიგი“ წიგნის ნაწილია (Chicago: University of Chicago Press, 1980 [1948]) ჩემი აზრით, ეს ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი სტატიაა, რაც კი ეკონომიკაში ოდესმე დაწერილა. ↩

საავტორო უფლება დვაიტ ლის ნაშრომზე „სოციალური თანამშრომლობა და ბაზარი“ ეკუთვნის „ეკონომიკური განათლების ფონდს“, საერთაშორისო ლიცენზიის „Creative Commons Attribution“ 4.0 საფუძველზე.

საკონსტიტუციო რეფორმის საქმე უკრაინაში

2016 წლის 13 აპრილი

ავტორები: როჯერ მაიერსონი, ნობელის პრემიის ლაურეატი ეკონომიკურ მეცნიერებებში (2007); ჯერარდ როლანდი, კალიფორნიის ბერკლის უნივერსიტეტისა და ე. მორის კოქსის სახელობის სკოლის პროფესორი; ტიმოფი მილოვანოვი, VoxUkraine-ის თანადამფუძნებელი, კიევის ეკონომიკის სკოლის საპატიო პრეზიდენტი

უკრაინის განმეორებადი პოლიტიკური კრიზისი

2016 წლის 10 აპრილს უკრაინის პრემიერ მინისტრმა არსენი იაცენიუკმა თანამდებობიდან გადადგომის შესახებ განაცხადა და აღნიშნა, რომ მას შესაძლოა მომავალში პრეზიდენტად კენჭისყრის ამბიცია ჰქონდეს. ბატონმა იაცენიუკმა მხარი დაუჭირა მისი შემცვლელის კანდიდატურას პარლამენტის სპიკერ ვოლოდიმირ გროისმანს, რომელიც უკრაინის პრეზიდენტის, პეტრო პოროშენკოსადმი ლოიალურობით გამოირჩეოდა.

განმეორებადი პოლიტიკური კრიზისები, ხანმოკლე მთავრობები და გავრცელებული კორუფცია უკრაინაში ნორმაა. თანაბრად ნორმალურია პოლიტიკური დაპირისპირება პრეზიდენტსა და პრემიერ მინისტრს შორის, გარდა იმ შემთხვევისა, როდესაც პრეზიდენტი რეალური ძალაუფლების დიდ ნაწილს მოიხვეჭს. თუმცა, ძლიერი პრეზიდენტები მიდრეკილნი არიან უფლებამოსილების ბოროტად გამოყენებისკენ და მათი კონტროლი

მხოლოდ ქუჩის საპროტესტო აქციებითაა შესაძლებელი, რაც კულმინაციას მეიდანის სახით აღწევს, რომლითაც ზოგჯერ პრეზიდენტს ჩამოაგდებენ კიდეც. ბოლო მეიდანის შემდეგ პოლიტიკური დაპირისპირებითა და რეფორმებისა და კორუფციის აღმოფხვრის ნელი პროგრესით იმედგაცრუებული უკრაინის საზოგადოება აქტიურად განიხილავს, თუ რა იქნებოდა უკრაინისთვის საუკეთესო დემოკრატიული სისტემა. საფუძველს არაა მოკლებული მოსაზრება, რომ შეიძლება უკრაინას ძირეული კონსტიტუციური ცვლილებები სჭირდებოდეს პოლიტიკური კრიზისებისა და სისტემური ხასიათის ენდემური კორუფციიდან თავის დასაღწევად.

ხარვეზები კონსტიტუციაში?

უკრაინას შერეული საპარლამენტო-საპრეზიდენტო სისტემა აქვს, რომელშიც პრემიერ-მინისტრი და პრეზიდენტი აღმასრულებელი ხელისუფლების სხვადასხვა ნაწილს აკონტროლებენ. პრეზიდენტს პირდაპირი წესით ირჩევს ხალხი, ხოლო პრემიერ მინისტრს პარლამენტი ნიშნავს. პრეზიდენტის უფლებამოსილება ვრცელდება ადგილობრივი ხელისუფლების ხელმძღვანელებსა და ცენტრალური მთავრობის ზოგიერთ ნაწილზე, ხოლო პრემიერ მინისტრი აკონტროლებს ეროვნული მთავრობის უმეტეს ნაწილს. უკრაინა გამოირჩევა ხელისუფლების განაწილების ისეთი ნაზავით, სადაც ადგილობრივ თვითმმართველობებზე საპრეზიდენტო უფლებამოსილება ვრცელდება, მინისტრები კი პარლამენტის წინაშე არიან ანგარიშვალდებულნი.

ძალაუფლების ეს აღრევა პოლიტიკური ბრძოლისა და ერთმანეთის დადანაშაულების უამრავ შესაძლებლობას ქმნის. განსაკუთრებით უფუნქციოა პრეზიდენტის უფლებამოსილება დანიშნოს ადგილობრივი თვითმმართველობის ხელმძღვანელები. პრეზიდენტის მიერ დანიშნულ ამ თანამდებობის პირებს მცირე სტიმული აქვთ გააკეთონ ის, რაც

ამომრჩეველს სურს; ნაცვლად ამისა ისინი აკეთებენ იმას, რაც პრეზიდენტს სურს. ამავე დროს, პრემიერ მინისტრი აკონტროლებს ცენტრალური მთავრობის მინისტრების უმეტესობას. პრეზიდენტსა და პრემიერ მინისტრს შორის გამართულ ძალაუფლების მოპოვების ამ პაექრობაში ცენტრალური და ადგილობრივი ხელისუფლება ორ ცეცხლშუა აღმოჩნდება, სადაც სხვადასხვა დონის ხელისუფლების წარმომადგენლები ერთმანეთს საბოტაჟს უწყობენ.

სხვა ძირეული პრობლემა ის არის, რომ უკრაინას ძალიან სჭირდება ეროვნული ლიდერი, რომელიც სახელისუფლებო კორუფციასთან ბრძოლას გამოაცხადებს. უკრაინის კონსტიტუცია პრეზიდენტს დანიშვნის უფლებამოსილებას ანიჭებს, რაც პარლამენტის, გენერალური პროკურორისა და უსაფრთხოების სამსახურის უფროსის მიერ დამტკიცებას ექვემდებარება. მაგრამ იმისათვის, რომ პრეზიდენტმა შეასრულოს კორუფციასთან ბრძოლის საქმეში ლიდერის როლი, აუცილებელია იგი გათავისუფლდეს ადმინისტრაციის დაკომპლექტების პასუხისმგებლობისგან. ნებისმიერ ლიდერს პოლიტიკურად გაუჭირდებოდა კორუფციის ბრალდებათა გამოძიება იმ მოხელეების წინააღმდეგ, რომლებიც თავად დანიშნა.

უკრაინის მოსახლეობას შეეძლებოდა შეეხედა პრეზიდენტისთვის, როგორც ისეთი პირისთვის, რომელიც მზადაა უხელმძღვანელოს ანტიკორუფციულ გამოძიებას, თუ აღმასრულებელი ხელისუფლების წარმომადგენელთა დანიშვნის უფლებამოსილება მთლიანად გადაეცემა რადას მიერ არჩეულ პრემიერ მინისტრს და ადგილობრივი საბჭოების მიერ არჩეულ გუბერნატორებს. ეს ასევე შეამცირებდა პოლიტიკური დაპირისპირების შესაძლებლობებს და გააუმჯობესებდა მთავრობის ანგარიშვალდებულებას, რაც შეუძლებელს გახდიდა პრეზიდენტისა და პრემიერ მინისტრის მიერ აღმასრულებელი ხელისუფლების წარუმატებლობის გამო ერთმანეთის დადანაშაულებას.

საპრეზიდენტო და საპარლამენტო სისტემების შედარება

მსოფლიოში დემოკრატიები საპრეზიდენტო და საპარლამენტო სისტემებად იყოფა. რა თქმა უნდა, არ არსებობს სრულყოფილი დემოკრატიული სისტემა. ჩვენ ვირჩევთ სხვადასხვა დემოკრატიული სისტემის უპირატესობებსა და ნაკლოვანებებს შორის. შემდეგ ორ ნაწილში ჩვენ წარმოვადგენთ საპრეზიდენტო და საპარლამენტო სისტემების ფართო შედარებით მიმოხილვას და საკანონმდებლო ორგანოს არჩევის სხვადასხვა წესებზე მათ დამოკიდებულებას. (ეს მსჯელობა შეჯამებულია ამ სტატიის ბოლოს მოცემულ ცხრილში).

საპრეზიდენტო მოდელის მქონე დემოკრატიულ ქვეყნებში ხელისუფლების აღმასრულებელი შტოს მეთაური (პრეზიდენტი) ხელისუფლების საკანონმდებლო შტოსგან (პარლამენტისგან) დამოუკიდებლად აირჩევა. ამრიგად, პარლამენტი არ არის უფლებამოსილი პრეზიდენტის წინააღმდეგ უყაროს კენჭი, გარდა იმპიჩმენტისა, რაც განსაკუთრებული გარემოებების დადგომას მოითხოვს.

საპარლამენტო სისტემაში აღმასრულებელ ხელისუფლებას (პრემიერ მინისტრს) კენჭს უყრის პარლამენტი, რომელიც ასევე უფლებამოსილია დაითხოვოს მთავრობა უნდობლობის გამოცხადებით. ამრიგად, საპარლამენტო სისტემებში არ არსებობს აღმასრულებელი და საკანონმდებლო ხელისუფლების კონსტიტუციური გამიჯვნა.

როდესაც უმრავლესობის კოალიცია აკონტროლებს მთავრობას საპარლამენტო სისტემაში, მას გადაწყვეტილების სწრაფად და ეფექტურად მიღება შეუძლია. პრემიერ მინისტრის საკანონმდებლო უმრავლესობაზე დამოკიდებულება ზრდის მის სტიმულს, შეინარჩუნოს ისეთი პოლიტიკოსის რეპუტაცია, რომელიც ძალაუფლების სარგებელს სამართლიანად გაანაწილებს მის მხარდამჭერ კანონმდებელთა შორის. მმართველი საპარლამენტო კოალიციის წევრები შეიძლება იძულებულნი გახდნენ მხარი დაუჭირონ ისეთ კანონპროექტს, რომელზეც შემდგომში

სახელმწიფოებრიობის უწყვეტობა იქნება დამოკიდებული. შედეგად, საპარლამენტო მოდელის შემთხვევაში პარტიები უფრო დისციპლინირებულნი და თანმიმდევრულები არიან, ვიდრე საპრეზიდენტო სისტემაში.

საპრეზიდენტო სისტემაში, მეტი ალბათობაა, რომ პრეზიდენტი პოლიტიკური პატრონაჟის სარგებელს იმ შემომწირველებზე გაანაწილებს, რომლებსაც შეეძლებათ მის ხელახალ არჩევას დაუჭირონ მხარი. ამასთან კანონმდებლობას თან უნდა ახლდეს სპეციალური ინტერესის მქონე „ქერის ორმოს“ დებულებები იმ კანონმდებლების მხარდაჭერის მოსაპოვებლად, რომლებიც პარტიულ დისციპლინას საპარლამენტო სისტემასთან შედარებით ნაკლებ ექვემდებარებიან.

საპარლამენტო სისტემაში, თუ არც ერთ პარტიას არ ექნება საკანონმდებლო უმრავლესობა, ამან მთავრობის პარალიზება შეიძლება გამოიწვიოს სანამ პარტიები, რომელთაც ერთად უმრავლესობის შექმნა შეუძლიათ არ შეთანხმდებიან მთავრობის ჩამოყალიბებაზე. ამას ხშირად არჩევნების შემდეგ რამდენიმე კვირის განმავლობაში აქვს ადგილი, მაგრამ როგორც წესი ახალი მმართველი კოალიციის ჩამოყალიბება სწრაფად ხდება. საპრეზიდენტო სისტემაში, გადაწყვეტილების მიღების ასეთი პარალიზება შეიძლება მთელი საპრეზიდენტო პერიოდის განმავლობაში გაგრძელდეს, თუ პრეზიდენტის პარტია საკანონმდებლო ორგანოს არ აკონტროლებს, როგორც ეს რეგულარულად ხდება აშშ-ში ბოლო ათწლეულების განმავლობაში.

საპარლამენტო კოალიციაში შემავალ პარტიებს შეუძლიათ მთავრობის დამხობით დაიმუქრონ, თუ კოალიციაში მონაწილეობისგან საკმარის სარგებელს არ მიიღებენ. საპარლამენტო სისტემაში ამგვარმა საფრთხეებმა შეიძლება შექმნას განმეორებადი სამთავრობო კრიზისი და ხანგრძლივი პერიოდები მოქმედი მთავრობის გარეშე. მაგრამ ეს რისკი შეიძლება შემცირდეს საკონსტიტუციო წესით, რომელსაც „უნდობლობის კონსტრუქციული ვოტუმი“ ეწოდება, რომლის დროსაც საპარლამენტო მთავრობა გადადგება მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ არსებობს

ალტერნატიული უმრავლესობა, რომელიც მას შეცვლის. ეს წესი პირველად გერმანიაში შემოიღეს და ახლა ბევრ ქვეყანაში გამოიყენება.

არსებობს გამართულად მომუშავე საპრეზიდენტო მოდელის მაგალითები, სადაც აღმასრულებელი ხელისუფლების უფლებამოსილებები შეზღუდულია, რადგან საკანონმდებლო ორგანო ეფექტურად აკონტროლებს პრეზიდენტების მიერ უფლებამოსილების გაზრდის ტენდენციას. ამის მაგალითები, რომლებიც მახსენდება აშშ და ჩილეა. მაგრამ მსოფლიოში საპრეზიდენტო რეჟიმების უმეტესობა ავტოკრატიისკენ მიდრეკილია, რადგან პრეზიდენტები რეგულარულად ცდილობენ გააფართოვონ უფლებამოსილება, სანამ ეფექტურად არ გააკონტროლებენ მთავრობის ყველა შტოს. ამან შეიძლება გამოიწვიოს უფლებამოსილების ბოროტად გამოყენება მოქმედი პრეზიდენტის მიერ, რომელიც ფიქრობს, რომ მისი უფლებამოსილება არ კონტროლდება. რუსეთი და თურქეთი ბოლო პერიოდის მაგალითებია. ყოფილი საბჭოთა კავშირის ყველა ქვეყანამ საპრეზიდენტო სისტემა მიიღო, მოლდოვეთის გარდა. ამ ქვეყნების მონაცემები ძირითადად არც ისე სახარბიელოა ცენტრალური ევროპისა და დასავლეთ ევროპის საპარლამენტო რეჟიმებთან შედარებით. უკრაინის ბოლო 25 წლის ისტორია ამ ცუდი გამოცდილების ნაწილია.

ზოგიერთ ქვეყანაში, მათ შორის უკრაინაში, იყენებენ შერეულ ნახევრად საპრეზიდენტო სისტემას, რომელშიც ძალაუფლება არჩეულ პრეზიდენტსა და პრემიერ მინისტრს შორის ნაწილდება, რომელიც საკანონმდებლო ორგანოს წინაშეა პასუხისმგებელი. ასეთი ნახევრად საპრეზიდენტო სისტემების მხარდამჭერები იმედოვნებენ საპრეზიდენტო და საპარლამენტო სისტემების საუკეთესო თვისებების გაერთიანებას, მაგრამ კრიტიკოსები წუხან, რომ ნაცვლად ამისა, შესაძლოა ისინი ორივე სისტემის უარყოფით თვისებებს აერთიანებდნენ. რა თქმა უნდა, ნებისმიერ ნახევრად საპრეზიდენტო სისტემას შეუძლია აღმასრულებელ ხელისუფლებაში საფუძვლიანი კონფლიქტი შექმნას პრეზიდენტსა და პრემიერ მინისტრს შორის.

ერთ-ერთი პირველი ნახევრად საპრეზიდენტო სისტემა ვაიმარის გერმანიის რესპუბლიკაში იყო (1919-1933 წ.წ.), რომელიც ნაცისტების ხელისუფლებაში მოსვლით მეორე მსოფლიო ომის დაწყებამდე დაინგრა. საფრანგეთი დღეს ხშირად განიხილება ნახევრად საპრეზიდენტო მოდელად, მაგრამ იგი ალბათ უფრო საპარლამენტო მოდელის კატეგორიაში შეიძლება გავიყვანოთ, რადგან (საფრანგეთში „კოაბიტაციის“ მიღებული ნორმების თანახმად) პრემიერ-მინისტრი ეფექტურად აკონტროლებს მთავრობას, ხოლო საკანონმდებლო ორგანოს არასაპეზიდენტო პარტია აკონტროლებს.

დამოკიდებულება საარჩევნო სისტემაზე

ზოგიერთ ქვეყანაში კანონმდებლებს პროპორციული წარმომადგენლობის სისტემით ირჩევენ, სადაც სხვადასხვა პარტიის მანდატების წილი მეტნაკლებად მიღებული ხმების წილის პროპორციულია. სხვა ქვეყნებში საკანონმდებლო ორგანოებს მაჟორიტარული საარჩევნო სისტემით ირჩევენ, სადაც ერთ ოლქს მხოლოდ ერთი მანდატი ენიჭება და ის კანდიდატი იმარჯვებს, რომელიც მეტ ხმას მიიღებს.

პროპორციული წარმომადგენლობის სისტემა საკანონმდებლო ორგანოში უფრო მეტ მცირე პარტიებს აჩენს, რამაც შეიძლება არჩევნების შემდეგ საპარლამენტო სისტემაში მმართველი კოალიციის შექმნის პრობლემა გააძლიეროს. ასევე, გადაწყვეტილებები, როგორც წესი ნელა მიიღება და მოიცავს კომპრომისებს, რომლებიც ხშირად არაეფექტიანია. მთავრობის სტაბილურობა ხშირად დაბალია, რადგან ერთ ან მეტ პარტიას შეუძლია მთავრობისადმი მხარდაჭერის შეწყვეტით დამუქრება.

მაგრამ მაჟორიტარული საარჩევნო სისტემის პირობებში მნიშვნელოვან უმცირესობათა ჯგუფებს შეიძლება საკანონმდებლო ორგანოში მცირე ან არავითარი წარმომადგენლობაც კი არ გააჩნდეთ, თუ

ისინი გეოგრაფიულად საკმარისად კონცენტრირებულნი არ არიან ოლქში უმრავლესობის შექმნისთვის. გარდა ამისა, მაჟორიტარულმა საარჩევნო სისტემამ შეიძლება გაზარდოს გეოგრაფიული ფავორიტიზმის პრობლემა იმ ოლქების საწინააღმდეგოდ, რომელთა წარმომადგენლები არ არიან მმართველი კოალიციის წევრები. ეს პრობლემა შეიძლება შემცირდეს ადგილობრივი ხელისუფლებისთვის მნიშვნელოვანი უფლებამოსილების დელეგირებით, რათა ხალხს ჰქონდეს ადგილობრივი ხელისუფლების სამსახურებისადმი ნდობა მაშინაც კი, თუ ისინი მმართველი ეროვნული კოალიციის გეოგრაფიულ საზღვრებაში არ ექცევიან.

არასათანადოდ წარმოდგენილ უმცირესობათა გაუცხოების ამ პრობლემების თავიდან ასაცილებლად, ხშირად საპარლამენტო სისტემებში პროპორციულ სისტემას ანიჭებენ უპირატესობას. პროპორციული საპარლამენტო სისტემა უფრო ინკლუზიურია, ვიდრე მაჟორიტარული. პროპორციული წარმომადგენლობის კიდევ ერთი უპირატესობაა, რომ იგი უპირატესობას ანიჭებს უნივერსალისტურ და არა პარტიკულარისტულ საზოგადოებრივ სიკეთეს, რადგან საარჩევნო კონკურენცია მიმართულია ზოგადად ხმების მოპოვებაზე და არა მხოლოდ ცალკეულ მნიშვნელოვან უბნებში ხმების მოპოვებაზე. ეს ასევე დადებითად აისახება უმცირესობების დაცვაზე.

საპრეზიდენტო სისტემებში, პროპორციული სისტემით პარტიების დაქუცმაცებამ შეიძლება შეამციროს საკანონმდებლო ორგანოს უნარი აკონტროლოს პრეზიდენტის უფლებამოსილებები.

უკონტროლო პრეზიდენტის ავტოკრატად ქცევის ზოგადი საფრთხის გათვალისწინებით ბევრს მიაჩნია, რომ საპრეზიდენტო დემოკრატია უკეთ მუშაობს, როდესაც საკანონმდებლო ორგანო მაჟორიტარული საარჩევნო სისტემით აირჩევა, როგორც აშშ-სა და ჩილეში.

რა სისტემამ შეიძლება საუკეთესოდ იმუშაოს უკრაინაში?

უკრაინის ნახევრად საპრეზიდენტო სისტემაში მინისტრები ანგარიშვალდებულნი არიან უმაღლესი რადას წინაშე, მაგრამ ადგილობრივი ხელისუფლების მეთაურებს ნიშნავს პრეზიდენტი. ხელისუფლების ამ დანაწილებამ სერიოზული პრობლემები შექმნა უკრაინაში მინიმუმ სამგვარად. პირველ რიგში, ამით შეიქმნა შიდა სამთავრობო კონფლიქტის გაგრძერლების პოტენციალი ქვეყნის მინისტრებსა და ადგილობრივი მთავრობის მეთაურებს შორის. მეორე, ამომრჩეველი შეიძლება აცნობიერებდეს, რომ პრეზიდენტს ნაკლებად აინტერესებს მისი დანიშნული ჩინოვნიკების კორუფცია იმ რეგიონებში, სადაც მას ნაკლები ხმა აქვს და ამიტომ გონივრულია ვიფიქროთ, რომ ყველა შეეწინააღმდეგება პრეზიდენტს ისეთ რეგიონებში, რომლებიც მის მხარდამჭერთა არეალის გარეთ არიან მოქცეულნი. ამრიგად, ამ დებულებამ უკრაინის საპრეზიდენტო პოლიტიკის რეგიონული პოლარიზაცია შეუმჩნევლად, მაგრამ სისტემატურად გაზარდა.

მესამე, ადგილობრივი ადმინისტრაციის საპრეზიდენტო კონტროლმა შეამცირა ამომრჩეველთა შესაძლებლობა, იპოვონ პერსპექტიული ახალი ეროვნული ლიდერები ადგილობრივ მთავრობებში. უმეტეს წარმატებულ დემოკრატიულ ქვეყნებში, ადგილობრივი თვითმმართველობის არჩეულ მეთაურებს ეროვნული ხელმძღვანელობის ძლიერ კონკურენტულ კანდიდატებთან შედარებით შეუძლიათ დაამტკიცონ საკუთარი კვალიფიკაცია ადგილობრივი მთავრობის მიერ უკეთესი სერვისების უზრუნველყოფის გზით. მაგრამ როდესაც უკრაინის პრეზიდენტს შეუძლია დანიშნოს და გაათავისუფლოს ადგილობრივი მთავრობის მეთაურები, მან შეიძლება ეს უფლებამოსილება ადგილობრივი ლიდერების წინააღმდეგ გამოიყენოს, რომელთაც მისთვის ძლიერი კონკურენციის გაწევის პოტენციალი აქვთ. ამრიგად, უკრაინის ნახევრად საპრეზიდენტო სისტემა მიდრეკილია დემოკრატიული

კონკურენციის შესუსტებისკენ.

ის, რაც უკრაინას დღეს ყველაზე მეტად სჭირდება არის ეროვნული ლიდერი, რომელიც ჭეშმარიტად ემსახურება კორუფციის ყველგან აღმოფხვრას. როდესაც პრეზიდენტი და პრემიერ-მინისტრი ორივე ნიშნავს მთავრობის მნიშვნელოვან ნაწილს, ორივე მათგანი შეიძლება უხერხულ მგომარეობაში აღმოჩნდეს ნებისმიერი მსხვილი კორუფციული სკანდალის გამო. თუ უკრაინელ ხალხს სურს ჰყავდეს პრეზიდენტი, რომელიც სრულად მოტივირებული იქნება ყველგან გამოაშკარავოს კორუფცია, მაშინ პრეზიდენტი სრულად უნდა გამოეყოს მთავრობის დანიშვნის პროცესს. ეს ჭეშმარიტ საპარლამენტო სისტემაზე გადასვლის ძლიერი არგუმენტია, რითაც მთავრობის მოხელეები სრულად ანგარიშვალდებულნი იქნებიან „ვერხოვნა რადა“-ს წინაშე, ხოლო ადგილობრივი ხელისუფლების წარმომადგენლები ოლქებსა და რაიონებში სრულად აგებენ პასუხს მათი შესაბამისი საბჭოების წინაშე.

ავსტრია შეიძლება უკრაინისთვის კარგი მაგალითი იყოს. ავსტრიის პრეზიდენტს პირდაპირი წესით ირჩევს ხალხი, მაგრამ მას ძალზე შეზღუდული უფლებამოსილება აქვს მთავრობაზე. მთავრობის პასუხისმგებლობისგან ამ გამიჯვნამ საშუალება მისცა ავსტრიის პრეზიდენტებს, გამხდარიყვნენ ქვეყნის ფართო საზოგადოებრივი ინტერესის გულწრფელი ადვოკატები. შედეგად, ავსტრიის პრეზიდენტები დიდი პოპულარობით სარგებლობენ და რეგულარულად დიდი უმრავლესობით აირჩევიან (მაშინაც კი, როდესაც პრეზიდენტის პარტია არჩევნებში კარგს შედეგს არ აღწევს).

საპრეზიდენტო უფლებამოსილების შემცირებისა და ადგილობრივი მმართველობების რეცენტრალიზების ზემოხსენებული არგუმენტები არ არის დამოკიდებული უკრაინის საარჩევნო სისტემის რაიმე რეფორმაზე. მაგრამ ზოგი ემხრობა საარჩევნო რეფორმას, რომელიც „ვერხოვნა რადა“-ს პროპორციული წარმომადგენლობით გამოყოფილ მანდატების რაოდენობას 50% -დან 100% -მდე გაზრდის. თუ ერთმანდატიანი ოლქები გაუქმდება, ამით უფრო მნიშვნელოვანი გახდება ღია პარტიული სიები,

რომლებიც ამომრჩეველს საშუალებას მისცემს აირჩიოს, თუ ვინ სურს პირველ ნომერად მათი რეგიონისთვის პარტიის მიერ დასახლებულ პირებს შორის. თუ პროპორციული წარმომადგენლობა უფრო დიდ საარჩევნო ოლქებზე გავრცელდება, სადაც 20 ან მეტი მანდატია, მაშინ პარტიების ნებისმიერ კოალიციას, რომელიც მმართველი უმრავლესობის შექმნას შეძლებდა „ვერხოვნა რადა“-ში, დიდი ალბათობით მინიმუმ რამდენიმე წარმომადგენელი ეყოლებოდა თითოეულ საარჩევნო ოლქში. ამრიგად, საარჩევნო რეფორმას ასევე შეუძლია ხელი შეუწყოს უკრაინაში რეგიონული პოლარიზაციის შემცირებას.

უკრაინაში საკონსტიტუციო რეფორმის შესახებ ნებისმიერი საკითხის გადაწყვეტის საბოლოო უფლებამოსილება დემოკრატიულად უკრაინის მოქალაქეებს უნდა ეკუთვნოდეს. როგორც წესი, ზოგადად ამჟამინდელმა არჩეულმა ლიდერებმა შეიძლება წინააღმდეგობა გაუწიონ ნებისმიერ ცვლილებას, რომელიც მათ ძალაუფლებას შეამცირებს. ამიტომ საკონსტიტუციო რეფორმები იშვიათადაა წარმატებული ხალხის ძლიერი მოთხოვნის გარეშე. საკონსტიტუციო რეფორმისადმი ასეთი წინააღმდეგობა სულაც არ არის ცუდი, რადგან მთავრობაში სტაბილურობა მნიშვნელოვანია და ამიტომ კონსტიტუცია მხოლოდ დიდი საჭიროების შემთხვევაში უნდა შეიცვალოს. ამ ნარკვევს უკრაინელ ხალხს იმის დასტურად ვთავაზობთ, რომ ახლა შეიძლება სწორედ ის დროა, როდესაც საკონსტიტუციო რეფორმის საკითხები ძალიან სერიოზულად უნდა განიხილებოდეს.

სხვადასხვა დემოკრატიული პოლიტიკური ინსტიტუტების დადებითი და უარყოფითი მხარეები

საპრეზიდენტო მაჟორიტარული არჩევნები

დადებითი მხარეები

- შესაძლებელია უფლებამოსილებათა მკაფიო გამიჯვნა

უარყოფითი მხარეები

- უფლებამოსილების გადაჭარბებული კონცენტრაცია პრეზიდენტის ხელში
- სუსტი პარტიული დისციპლინა, მეტი „ქონის კასრის“ პოლიტიკა
- მთავრობის შესაძლო პარალიზება

საპარლამენტო მაჟორიტარული არჩევნები

დადებითი მხარეები

- გადაწყვეტილებების სწრაფად და ეფექტიანად მიღება
- ძლიერი პარტიული დისციპლინა

უარყოფითი მხარეები

- აღმასრულებელ და საკანონმდებლო ორგანოებს შორის უფლებამოსილებები არ არის გამიჯნული
- შეიძლება უმცირესობები მთავრობაში არ დაიშვებოდნენ
- შეიძლება ზოგიერთ უმცირესობას და ადგილობრივ მხარეს ზედმეტი უპირატესობა ენიჭებოდეს

საპრეზიდენტო პროპორციული არჩევნები

დადებითი მხარეები

- შესაძლებელია უფლებამოსილებათა მკაფიო გამიჯვნა

უარყოფითი მხარეები

- უფლებამოსილების გადაჭარბებული კონცენტრაცია პრეზიდენტის ხელში
- სუსტი პარტიული დისციპლინა, მეტი „ქონის კასრის“ პოლიტიკა
- მთავრობის შესაძლო პარალიზება
- მეტი ფრაგმენტაცია მეტ ძალაუფლებას ანიჭებს პრეზიდენტს და კიდევ უფრო ამძაფრებს კლიენტელიზმს

საპარლამენტო პროპორციული არჩევნები

დადებითი მხარეები

- ინკლუზიური უმრავლესობა
- ძლიერი პარტიული დისციპლინა
- უნივერსალისტური საზოგადოებრივი საქონელი

უარყოფითი მხარეები

- აღმასრულებელსა და საკანონმდებლო ორგანოს შორის უფლებამოსილებები არ არის გამიჯნული
- ნელი და ნაკლებად ეფექტიანი გადაწყვეტილების მიღების პროცესი
- უმცირესობის წარმომადგენელი პარტნიორების გადაჭარბებული ძალაუფლება
- მთავრობის სტაბილურობის შემცირება

დაუბრუნდით მე-3 ნაწილის დასკვნით მოსაზრებებს

ეს მასალა მოწოდებულია „VoxUkraine“-ის მიერ.

რეკომენდებული დამატებითი საკითხავი

ვიმედოვნებთ, რომ „საღი აზრის ეკონომიკის“ წაკითხვამ დაგარწმუნათ, რომ ეკონომიკა მნიშვნელოვანია, საინტერესო და, ამასთანავე, საკმაოდ სახალისოც. თუ გსურთ მეტი გაიგოთ, არსებობს რამდენიმე შესავალი სახელმძღვანელო (მათ შორის რამდენიმე ამ წიგნის ავტორების მიერ არის შექმნილი). ეს სახელმძღვანელოები დეტალურად განიხილავს იმ იდეებს, რომლებიც ამ წიგნში წაიკითხეთ. ქვემოთ გთავაზობთ წიგნების სიას, რომელთაგან ზოგი კლასიკურია, ზოგი კი – შედარებით ახალი. თითოეული მათგანი დაგეხმარებათ ეკონომიკური ხედვის გაღრმავებაში და დაწერილია ისე, რომ გასაგებია მათთვისაც კი, ვისაც მათემატიკა ნაკლებად უყვარს. სამწუხაროდ, ჩვენ არ გვაქვს ზუსტი ინფორმაცია იმ შესახებ, რომელი წიგნებია თარგმნილი იმ ენებზე, რომლებზეც გამოიცა „საღი აზრის ეკონომიკა“. თუ თქვენს ენაზე რომელიმე მათგანი ნათარგმნი შეგხვდებათ, გთხოვთ, აცნობოთ EFI-ს ან ჩვენს ადგილობრივ პარტნიორს თქვენს ქვეყანაში.

გთხოვთ, მოგვწერეთ ელფოსტაზე suggestions@econfun.org და გაგვიზიარეთ, რომელი წიგნები მოგეწონათ ასევე ის წიგნებიც, რომლებიც, თქვენი აზრით, სიას უნდა დაემატოს. მოხარულები ვიქნებით, თუ თქვენს შთაბეჭდილებებს სოციალურ მედიაშიც გაავრცელებთ. ჩვენ პერიოდულად განვაახლებთ ამ სიას ახალი გამოცემების გამოჩენისთანავე, ამიტომ შეგიძლიათ ეწვიოთ ჩვენს ვებგვერდს: https://econfun.org. ამასობაში თამამად შეგიძლიათ ენდოთ ამ ავტორების მიერ გამოცემულ ნებისმიერ ახალ წიგნს — ისინი ნამდვილად თქვენი ყურადღების ღირსია. სასიამოვნო აღმოჩენებს გისურვებთ!

Acemoglu, Daron, and James A. Robinson. *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty.* Crown, 2012.

Acemoglu, Daron, and James A. Robinson. *The Narrow Corridor.* Penguin, 2019.

Acton, H. B. *The Morals of Markets and Related Essays.* Liberty Fund, 1993.

Alchian, Armen A. and William R. Allen (ed. Jerry L. Jordan). *Universal Economics.* Liberty Fund, 2018.

Avinash K. Dixit and Barry J. Nalebuff *Thinking Strategically, the Competitive Edge in Business, Politics, and Everyday Life.* Norton, 1991.

Bahnsen, David L. *There's No Free Lunch: 250 Economic Truths.* Post Hill Press, 2021.

Barro, Robert. *Nothing is Sacred: Economic Ideas for the New Millennium.* MIT Press, 2003.

Barro, Robert. *Getting It Right: Markets and Choices in a Free Society.* MIT Press, 1996.

Becker, Gary. *The Economics of Life (Revised).* McGraw Hill, 1997.

Becker, Gary and Posner, Richard. *Uncommon Sense: Economic Insights, from Marriage to Terrorism.* University of Chicago Press, 2009.

Bernstein, Andrew. *The Capitalist Manifesto.* University Press of America, 2005.

Boettke, Peter. *Living Economics: Yesterday, Today and Tomorrow.* Independent

Institute, 2012.

Boettke, Peter. *The Four Pillars of Economic Understanding.* American Institute for Economic Research, 2020.

Boettke, Peter. *The Struggle for a Better World.* Mercatus, 2021.

Bogle, John. *The Little Book of Common Sense Investing.* Wiley, 2017.

Bourne, Bryan A., ed. *The War on Prices.* Cato Institute, 2024.

Bryce, Robert. *Smaller, Faster, Lighter, Denser, Cheaper.* PublicAffairs, 2014.

Buchholz, Todd G. *New Ideas from Dead Economists (4th edition).* Plume, 2021.

Butler, Eamonn. *An Introduction to Entrepreneurship.* Publishing Partnership, 2020.

Caplan, Bryan. *The Myth of the Rational Voter: Why Democracies Choose Bad Policies.* Princeton University Press, 2007.

Chancellor, Edward. *The Price of Time.* Atlantic Monthly Press, 2022.

Clark, Anthony. *Economics Through Everyday Life: From China & Chili Dogs to Marx & Marijuana.* Zephyros, 2016.

Colander, David and Craig Freedman. *Where Economics Went Wrong.* Princeton University Press, 2019.

Conard, Edward. *Unintended Consequences: Why Everything You've Been Told*

About the Economy is Wrong. Penguin, 2012.

Covey, Stephan et al. *7 Habits of Highly Effective People, 30th Anniversary Edition.* Simon & Schuster, 2020.

Cowen, Tyler. *Discover Your Inner Economist: Use Incentives to Fall in Love, Survive Your Next Meeting, and Motivate Your Dentist.* Plume, 2007.

Cowan, Tyler. *An Economist Does Lunch.* Penguin, 2013.

Cowen, Tyler. *Big Business: A Love Letter to an American Anti-Hero.* St. Martin's Press, 2019.

Coyle, Diane. *Sex, Drugs and Economics.* Texere Publishing, 2002.

Coyne, Christopher. *Doing Bad By Doing Good.* Stanford University Press, 2013.

Davies, Richard. *Extreme Economies: What Life at the World's Margins Can Teach Us About Our Own Future.* Picador, 2019.

Davies, Richard. *The Wealth Explosion: The Nature and Origin of Modernity.* Edward Everett Root, 2019.

Dercon, Stefan. *Gambling on Development: Why Some Countries Win and Others Loose.* C. Hurst & Co., 2022.

Desai, Mihir. *The Wisdom of Finance.* Houghton Mifflin Harcourt, 2017.

de Soto, Hernando. *The Mystery of Capital.* Basic Books, 2000.

Diamond J., Arthur M. *Openness to Creative Destruction.* Oxford University Press, 2019.

Dixit, Avinash and Barry Nalebuff. (1991) “Thinking Strategically, the Competitive Edge in Business, Politics, and Everyday Life, Norton.

El Harmouzi, Nuah and Linda Whetstone. *Islamic Foundations of a Free Society.* Institute of Economic Affairs, 2016.

Foster, Peter. *Why We Bite the Invisible Hand.* Pleasaunce Press, 2014.

Frank, Robert. *The Economic Naturalist: In Search of Explanations for Everyday Enigmas.* Basic Books, 2008.

Friedman, David. *Hidden Order: The Economics of Everyday Life.* Harper Business, 1997.

Friedman, Milton. *Capitalism and Freedom.* University of Chicago Press, 2002.

Friedman, Milton and Rose Friedman. *Free to Choose.* Harcourt Brace Jovanovic, 1980.

Galles, Gary. *Pathways to Policy Failure.* American Institute for Economic Research, 2020.

Galor, Oded. *The Journey of Humanity.* Dutton, 2022.

Goklany, Indur M. *The Improving State of the World.* Cato Institute, 2007.

Gwartney, James D., et al. *Economic Freedom of the World, 2023 Annual Report.*

Fraser Institute, (Updated Annually – Authors May Change).

Hamermesh, Daniel. *Economics is Everywhere.* Irwin, 2004.

Harford, Tim. *The Data Detective: Ten Easy Rules to Make Sense of Statistics.* Riverhead, 2020.

Harford, Tim. *Dear Undercover Economist: Priceless Advice on Money, Work, Sex, Kids, and Life's Other Challenges.* Random House, 2009.

Harford, Tim. *The Logic of Life: The Rational Economist in an Irrational World.* Random House, 2008.

Harford, Tim. *The Undercover Economist: Exposing Why the Rich Are Rich, the Poor Are Poor – and Why You Can Never Buy a Decent Used Car! Revised, Updated Edition.* Oxford University Press, 2012.

Harford, Tim. *The Undercover Economist Strikes Back: How to Run or Ruin an Economy.* Riverhead, 2014.

Hayek, Friedrich. *Nobel Prize Lecture: The Pretense of Knowledge. 1974.* ხელმისაწვდომია ბმულზე: www.nobelprize.org.

Havrylyshyn, Oleh. *Present at the Transition: An Inside Look at the Role of History, Politics, and Personalities in Post-Communist Countries.* Cambridge University Press, 2020.

Hazlitt, Henry. *Economics in One Lesson.* Arlington House, 1979.

Henderson, David R. (ed.). *Concise Encyclopedia of Economics.* Liberty Fund,

2008. ხელმისაწვდომია ბმულზე: www.econlib.org.

Hennessey, Matthew. *Visible Hand: A Wealth of Notions and the Miracle of the Free Market.* Encounter Books, 2022.

Heyne, Paul. *Are Economists Basically Immoral?* Liberty Fund, 2008.

Hogan, Chris. *Everyday Millionaires: How Ordinary People Built Extraordinary Wealth and How You Can Too.* Ramsey Press, 2019.

Kishtainy, Niall. *The Economics Book: Big Ideas Simply Explained.* DK, 2018.

Koyama, Mark and Jared Rubin. *How the World Became Rich.* Polity, 2022.

Landsburg, Steven E. *More Sex Is Safer Sex: The Unconventional Wisdom of Economics.* Free Press, 2008.

Landsburg, Steven E. *The Armchair Economist: Economics & Everyday Life.* Free Press, 2012.

Landsburg, Steven E. *The Big Questions: Tackling the Problems of Philosophy with Ideas from Mathematics, Economics, and Physics.* Free Press, 2009.

Lawson, Robert and Benjamin Powell. *Socialism Sucks, Two Economists Drink Their Way Through the Unfree World.* Regenery, 2019.

Leeson, Peter T. *The Invisible Hook: The Hidden Economy of Pirates.* Princeton University Press, 2009.

Leeson, Peter T. *WTF?! An Economic Tour of the Weird.* Stanford University

Press, 2017.

Leiser, David and Yhonatan Shemesh. *How We Misunderstand Economics and Why It Matters.* Routledge, 2018.

Lemieux, Pierre. *What's Wrong With Protectionism?* Rowman & Littlefield, 2018.

Levitt, Steven and Stephen Dubner. *When to Rob a Bank ...And 131 More Warped Suggestions and Well-Intended Rants.* William Morrow, 2015.

Levitt, Steven and Stephen Dubner. *SuperFreakonomics: Global Cooling, Patriotic Prostitutes, and Why Suicide Bombers Should Buy Life Insurance.* William Morrow, 2011.

Levitt, Steven and Stephen Dubner. *Freakonomics: A Rogue Economist Explores the Hidden Side of Everything.* William Morrow, 2009.

Lomborg, Bjorn. *Best Things First.* Copenhagen Consensus Center. 2023.

Malkiel, Burton. *A Random Walk Down Wall Street, 13th Edition.* W. W. Norton & Company, 2023.

McCleary, Rachael M. and Robert J. Barro. *The Wealth of Religions.* Princeton University Press, 2019.

McCloskey, Deirdre Nansen. *Why Liberalism Works: How True Liberal Values Produce a Freer, More Equal, Prosperous World for All.* Yale University Press, 2019.

McCloskey, Deirdre Nansen. *The Myth of the Entrepreneurial State.* American Institute for Economic Research, 2020.

Mokyr, Joel. *A Culture of Growth: The Origins of the Modern Economy.* Princeton University Press, 2018.

Monnery, Neil. *A Tale of Two Economies.* Gulielmus Occamus, 2019.

Munger, Michael. *Is Capitalism Sustainable?* American Institute for Economic Research, 2019.

Norberg, Johan. *In Defense of Global Capitalism.* Cato Institute, 2003.

Norberg, Johan. *Open: The Story of Human Progress.* Atlantic Books, 2020

Norberg, Johan. *The Capitalist Manifesto.* Atlantic Books, 2023.

North, Douglass C. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance.* Cambridge University Press, 1990.

Novak, Michael. *Free Persons and the Common Good.* Madison Books, 1989.

O'Rourke, P. J. *Eat the Rich: A Treatise on Economics.* Atlantic Monthly Press, 1999.

O'Rourke, P. J. *None of My Business: P. J. Explains Money, Banking, Debt, Assets, Liabilities and Why He's Not Rich and Neither Are You.* Atlantic Monthly Press, 2018.

Ottesen, James R. *Seven Deadly Economic Sins.* Cambridge University Press,

2021.

Oyer, Paul. *Everything I Ever Needed to Know About Economics I Learned from On-Line Dating.* Harvard Business Review Press, 2014.

Palmer, Tom G. and Matt Warner. *Development with Dignity.* Routledge, 2021.

Radelet, Steven. *The Great Surge.* Simon & Schuster, 2015.

Ridley, Matt. *How Innovation Works and Why It Flourishes in Freedom.* HarperCollins, 2020.

Rose, David C. *Why Culture Matters Most.* Oxford University Press, 2019.

Rosenberg, Nathan, and L. E. Birdzell. *How the West Grew Rich.* Basic Books, 1986.

Rubin, Paul H. *The Capitalism Paradox.* Post Hill Press, 2019.

Schrager, Allison. *An Economist Walks into a Brothel (and Other Unexpected Places to Understand Risk).* Penguin, 2019.

Schultz, George P. and John B. Taylor. *Choose Economic Freedom.* Hoover Institution, 2020.

Shiller, Robert J. *Narrative Economics.* Princeton University Press, 2019.

Sirico, Robert. *Defending the Free Market.* Regenery, 2012.

Sirico, Robert. *The Economics of the Parables.* Action Institute, 2022.

Skousen, Mark. *The Making of Modern Economics (4th ed.).* Routledge, 2022.

Smith, Adam. *The Theory of Moral Sentiments.* Library of Economics and Liberty, 1759. ხელმისაწვდომია ბმულზე: www.econlib.org/smMS.html.

Smith, Adam. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations.* Library of Economics and Liberty, 1776. ხელმისაწვდომია ბმულზე: www.econlib.org/smWN.html.

Sorman, Gary. *Economics Does Not Lie.* Encounter, 2009.

Sowell, Thomas. *Basic Economics: A Common Sense Guide to the Economy, 5th Edition.* Basic Books, 2015.

Sowell, Thomas. *Economic Facts and Fallacies.* Basic Books, 2011.

Sowell, Thomas. *Applied Economics: Thinking Beyond Stage One.* Basic Books, 2009.

Sowell, Thomas. *Wealth, Poverty and Politics.* Basic Books, 2015.

Standage, Tom. *Uncommon Knowledge: The Economist Explains.* The Economist Books, 2019.

Storr, Virgil Henry and Ginny Seung Choi. *Do Markets Corrupt Morals?* Palgrave, 2019.

Tamny, John. *Popular Economics: What the Rolling Stones, Downton Abbey, and LeBron James Can Teach You About Economics.* Regenery, 2015.

Thaler, Richard H. *Misbehaving.* Norton, 2015.

Tomasi, John. *Free Market Fairness.* Princeton University Press, 2012.

Tucker, Jeffrey. Pathways to Policy Failure. American Institute for Economic Research, 2021.

Tucker, Jeffrey. *Bourbon for Breakfast: Living Outside the Statist Quo.* Ludwig von Mises Institute, 2010.

Tupy, Marian I. and Gail I. Pooley. *Superabundance: The Story of Population Growth, Innovation and Human Flourishing on a Infinitely Bountiful Planet.* Cato Institute, 2022.

Velez-Hagan, Justin. *The Common Sense Behind Basic Economics: A Guide for Budding Economists, Students, and Voters.* Lexington Books, 2015.

Wheelan, Charles. *Naked Economics: Undressing the Dismal Science.* W. W. Norton & Company, 2002.

Wolfram, Gary. *A Capitalist Manifesto.* Dunlap Goddard, 2013.

Zitelmann, Rainer. *How Nations Escape Poverty.* Encounter Books. 2024

Zitelmann, Rainer. *In Defense of Capitalism.* Republic, 2023.

Zitelmann, Rainer. *The Power of Capitalism.* LID Publishing, 2019.

გლოსარიუმი

FiCO ქულა: ეს არის სარეიტინგო ქულა, რომელსაც სესხის გამცემები იყენებენ საკრედიტო რისკის ზუსტი, სანდო და სწრაფი შეფასებისთვის მომხმარებელთან ურთიერთობის სხვადასხვა ეტაპზე. იგი აჩვენებს, რამდენად სავარაუდოა, რომ პირი საკრედიტო ვალდებულებებს დროულად და შეთანხმების შესაბამისად გადაიხდის. ↩

Standard & Poor's (S&P) 500 ინდექსი: 500 კომპანიის აქციების კალათა, რომელიც შერჩეულია იმ ნიშნით, რომ მათი ერთობლიობა ასახავს საფონდო ბაზრის საერთო სტრუქტურასა და დინამიკას. აღნიშნული ინდექსი მოიცავს აშშ-ის აქციათა საბაზრო კაპიტალიზაციის 70 პროცენტზე მეტს. ↩

აბსოლუტური უპირატესობა: ეკონომიკური ერთეულის მიერ წარმოების უფრო მაღალი შესაძლებლობები, მაშინ როცა შედარებითი უპირატესობა ეფუძნება ალტერნატიული დანახარჯის ანალიზს. ↩

ადამიანური კაპიტალი: უნარები, ცოდნა და ჯანმრთელობა, რომლებიც ადამიანებს აქვთ და რომლებიც უწყობს ხელს როგორც მიმდინარე, ისე მომავალი პროდუქციის წარმოებას. ტრენინგში და განათლებაში ინვესტიციები ზრდის ადამიანური კაპიტალის მიწოდებას. ↩

ალტერნატიული დანახარჯი: ყველაზე მაღალი ღირებულების ალტერნატიული საქონელი ან საქმიანობა, რომლის დათმობაც აუცილებელია კონკრეტული არჩევანის გაკეთებისას. ↩

ანაბრის სერტიფიკატი: შემნახველი სერტიფიკატებს ფიქსირებული გადახდის თარიღითა და განსაზღვრული ფიქსირებული საპროცენტო

განაკვეთით, რომელიც შეიძლება გაიცეს ნებისმიერ ნომინალში, გარდა მინიმალური საინვესტიციო მოთხოვნებისა. ასეთი ინსტრუმენტები ზღუდავს წვდომას სახსრებზე გადახდის თარიღამდე. ანაბრის სერტიფიკატებს არის ტერმინი, რომელიც გამოიყენება შეერთებულ შტატებში. მსგავსი ინსტრუმენტები არსებობს უმეტეს ქვეყნებში, თუმცა სახელი შეიძლება განსხვავდებოდეს. ევროკავშირში ისინი ცნობილია, როგორც „ფიქსირებული განაკვეთი“ ან „ფიქსირებული ანაბარი“. ↩

ანუიტეტი: ფიქსირებული თანხა, რომელიც ადამიანს ყოველწლიურად ეძლევა, ჩვეულებრივ, სიცოცხლის ბოლომდე. ↩

აქტივები: კომპანიების მიერ გამოშვებული საკუთრების წილები ან აქციები, რომლებიც მფლობელს ანიჭებს მათზე საკუთრების უფლებას. ↩

აქცია: კორპორაციის წილების მფლობელობა. კორპორაციები აქციებს უშვებენ კაპიტალის მოსაზიდად და რომლებიც მფლობელს კომპანიის მოგებიდან პროპორციული წილის მიღების უფლებას აძლევს. აქციათა მფლობელები არ არიან პასუხისმგებელნი კომპანიის ვალდებულებებზე თავიანთ საწყის ინვესტიციაზე მეტად. თუმცა, არ არის გარანტია, რომ მესაკუთრეები მომავალში მიიღებენ საკუთარ, საწყის ინვესტიციას ან ამონაგებს მომავალში. ↩

ახლომხედველობის ეფექტი: რესურსების არაეფექტიანი განაწილება, რომელიც წარმოიქმნება საჯარო სექტორის მიკერძოებული მოქმედების შედეგად. ანუ, როცა: (1) უპირატესობა ენიჭება იმ პროექტებს, რომლებიც იძლევა მარტივად გასაზომ მოკლევადიან სარგებელს, თუმცა დაკავშირებულია რთულად აღსაქმელ მომავალ დანახარჯებთან; (2) უარყოფილია ისეთი პროექტები, რომლებიც მოითხოვს აშკარა მიმდინარე დანახარჯებს, მაგრამ მომავალ სარგებელს იძლევა, რომელიც დღეს ნაკლებად ხელშესახები და ნაკლებად თვალსაჩინოა. ↩

ბაზარი: აბსტრაქტული ცნება, რომელიც მოიცავს მყიდველების და გამყიდველების სავაჭრო ურთიერთობებს და რომელიც განსაზღვრავს მიწოდების და მოთხოვნის ძალებს. ↩

ბიუჯეტი: განსაზღვრულ დროის პერიოდში მოსალოდნელი შემოსავლისა და დაგეგმილი, გაწერილი დანახარჯების ერთობლიობა. ↩

ბიუჯეტის დეფიციტი: სახელმწიფოს საერთო ხარჯებსა და საერთო შემოსავლებს შორის არსებული სხვაობა, როდესაც ხარჯები აღემატება შემოსავლებს განსაზღვრულ პერიოდში (ჩვეულებრივ, ერთ წელიწადში). ↩

ბიუჯეტის პროფიციტი: ოდენობა, რომლითაც საერთო სამთავრობო შემოსავლები აჭარბებს საერთო სამთავრობო ხარჯებს დროის განსაზღვრულ მონაკვეთში, ძირითადად 1 წლის ვადაში. ↩

გადანაწილებითი სისტემა: სისტემა, რომლის მიხედვითაც ფიზიკური პირი ან ორგანიზაცია იხდის ხარჯებს მაშინ, როდესაც ისინი წარმოიშობა, და არა წინასწარ ან მოგვიანებით. ↩

გაკოტრება: როცა სასამართლო გადაწყვეტს, რომ მოვალეს არ ძალუძს მევალისთვის ვალის დაბრუნება. ↩

გარე ეფექტები: (ექსტერნალიები) რაიმე მოქმედების გვერდითი ეფექტები, რომლებიც გავლენას ახდენენ გარე პირებზე, მათ თანხმობის გარეშე. თუ ეს გავლენა დადებითია, მას გარე სარგებელს უწოდებენ, ხოლო თუ უარყოფითია — გარე დანახარჯს. ↩

გატეხილი ფანჯრის ჰიპოთეზა: თეორია, რომლის მიხედვითაც გარემოში აშკარად შესამჩნევი უწესრიგობა და უყურადღებობა ხელს უწყობს

როგორც მცირე, ისე სერიოზული დანაშაულის ზრდას. ↩

გაცვლითი კურსი: ერთი ერთეული უცხოური ვალუტის ფასი გამოხატული ადგილობრივი ვალუტით. მაგალითად, თუ ერთი უკრაინული გრივნის შესაძენად საჭიროა $0.035, მაშინ დოლარ-გრივნის გაცვლითი კურსი შეადგენს 0.035-ს. ↩

გირაო: სესხის უზრუნველყოფის მიზნით დადებული აქტივი, რომლის ჩამორთმევა ან რეალიზაცია შესაძლებელია იმ შემთხვევაში, თუ მსესხებელი ვერ ასრულებს ნაკისრ ვალდებულებებს. ↩

დაბალანსებული ბიუჯეტი: სამთავრობო ფინანსების მდგომარეობა, როცა გადასახადებიდან, მოსაკრებლებიდან და სხვა წყაროებიდან მიღებული შემოსავლები მიმდინარე სამთავრობო ხარჯების ტოლია. ↩

დანაზოგი: გადასახადების გადახდის შემდეგ დარჩენილი შემოსავლის ის ნაწილი, რომელიც არ იხარჯება მოხმარებაზე. ↩

დასაქმების ჩიხი: სამუშაო, სადაც პროფესიული განვითარების ან დაწინაურების შანსი მცირეა ან საერთოდ არ არსებობს. ↩

დაცვითი ფუნქცია: წესების და კანონების სისტემა, რომელიც ინდივიდებს და მათ საკუთრებას იცავს ზიანისაგან, რომელიც დაკავშირებულია ძალადობასთან, თაღლითობასთან ან მოპარვასთან. ↩

დეცენტრალიზაცია: ძალაუფლების გადაცემა ცენტრალურიდან ადგილობრივ ხელისუფლებაზე. ↩

დივერსიფიკაცია: სტრატეგია, რომელიც გულისხმობს ინვესტიციების განაწილებას სხვადასხვა ფირმებში, ინდუსტრიებში და ინსტრუმენტებში,

(როგორებიცაა აქციები, ობლიგაციები და უძრავი ქონება), ინვესტიციებთან დაკავშირებული რისკის მინიმიზაციის მიზნით. ↩

დივიდენდი: კომპანიის მოგების ის ნაწილი, რომელიც გადაეცემა აქციების მფლობელებს მათ საკუთრებაში არსებული წილის შესაბამისად. ↩

დირიჟიზმი: ეკონომიკური და სოციალური პროცესების სახელმწიფო კონტროლი და მართვა. ↩

დღგ: დამატებული ღირებულების გადასახადი. გადასახადის ტიპი, რომელსაც იხდის პირი, რომელიც ყიდულობს საქონელს ან მომსახურებას. ↩

ეკონომიკური ეფექტიანობა: სიტუაცია, როდესაც (1) ისეთი საქმიანობა სრულდება, რომელიც უფრო მეტ სარგებელს იძლევა ვიდრე გაღებული დანახარჯი, და (2) ისეთი საქმიანობა არ სრულდება, რომლის დანახარჯიც აჭარბებს სარგებელს. ↩

ეკონომიკური ინსტიტუტები: სამართლებრივი, მარეგულირებელი და მონეტარული წესები, კანონები და ჩვეულებები, რომლებიც გავლენას ახდენენ საკუთრების უფლების უსაფრთხოებაზე, ხელშეკრულებების შესრულებასა და გაცვლის მოცულობაზე. ეკონომიკური ინსტიტუტები დიდ გავლენას ახდენენ მხარეებს შორის ტრანზაქციულ დანახარჯებზე, განსაკუთრებით მაშინ, როდესაც სავაჭრო პარტნიორები ერთმანეთს არ იცნობენ. ↩

ეკონომიკური კეთილდღეობა: ერთ სულ მოსახლეზე შემოსავლის მუდმივი ზრდა და ცხოვრების დონის გაუმჯობესება. ↩

ემბარგო: მთავრობის მიერ დაწესებული შეზღუდვა ვაჭრობასა ან სხვა სავაჭრო-ეკონომიკურ საქმიანობაზე კონკრეტულ ქვეყანასთან. ↩

ერთობლივი ფონდი: ორგანიზაცია, რომელიც აერთიანებს ინვესტორების ფინანსურ სახსრებს და მიმართავს მათ ინვესტიციებს განსხვავებულ კატეგორიებში. არსებობს მრავალნაირი ერთობლივი ფონდები, მათ შორის, კაპიტალის ფონდები, ობლიგაციების ფონდები, უძრავი ქონების ფონდები და ფულის ბაზრის ფონდები. ↩

ეროვნული შემოსავალი: დროის კონკრეტული პერიოდში, ქვეყნის მოქალაქეების მიერ გამომუშავებული მთლიანი შემოსავალი. ↩

ექსპერიანის საკრედიტო ქულა: ეს არის რიცხვითი მაჩვენებელი, რომელიც ასახავს ფიზიკური პირის საკრედიტო სანდოობას მისი საკრედიტო ისტორიისა და ფინანსური ქცევის საფუძველზე. ქულა დგინდება Experian-ის მიერ შემუშავებული შეფასების მოდელის გამოყენებით. ↩

ექსპორტი: საქონელი და მომსახურება, რომელიც ადგილობრივად იწარმოება და იყიდება უცხოელ მომხმარებლებზე. ↩

ვენჩურული კაპიტალისტი: ფინანსური ინვესტორი, რომელიც სპეციალიზდება პერსპექტიული ბიზნეს იდეების მქონე მეწარმეებისათვის სესხების გაცემაზე. ასეთი იდეები, როგორც წესი, სწრაფი ზრდის პოტენციალით გამოირჩევა, თუმცა მაღალი რისკის შემცველია და ამიტომაც ვერ აკმაყოფილებს კომერციული ბანკების სესხის სტანდარტებს. ↩

ზარალი: თანხა, რომლითაც გაყიდვებიდან მიღებული შემოსავალი ვერ ფარავს საქონლის ან მომსახურების მიწოდების ხარჯებს. ზარალი არის

სანქცია მათთვის, ვინც რესურსებს იყენებენ იმაზე ნაკლები ღირებულების შესაქმნელად, ვიდრე ამ რესურსების ალტერნატიული გამოყენებით არის შესაძლებელი. ↩

ზომიერი სიღარიბის დონე: ზომიერი სიღარიბის დონე ასახავს მოსახლეობის იმ წილს, რომელიც ცხოვრობს დღეში 3.65 აშშ დოლარზე ნაკლები შემოსავლით. ეს ზღვარი უფრო მაღალია, ვიდრე უკიდურესი სიღარიბის დონის ზღვარი, თუმცა კვლავ მიუთითებს ცხოვრების დაბალ დონეზე. 3.65 დოლარიანი სიღარიბის ზღვარი განისაზღვრება იმ ქვეყნების ტიპური ეროვნული სიღარიბის ზღვრის მიხედვით, რომლებიც მიეკუთვნებიან ქვედა საშუალო შემოსავლის მქონე ქვეყნების ჯგუფს. ↩

ზღვრული: ტერმინი, რომელიც გამოიყენება არსებული მდგომარეობის ცვლილების შედეგების აღსაღწერად. მაგალითად, ზღვრული დანახარჯი არის დამატებითი ერთეულის წარმოების ხარჯი, მოცემული საწარმოო სიმძლავრისა და წარმოების ტემპის პირობებში. ↩

ზღვრული საგადასახადო განაკვეთი: შემოსავლის თითო დამატებითი დოლარზე გადასახადების პროცენტული წილი. სწორედ ზღვრული საგადასახადო განაკვეთი არის მნიშვნელოვანი პირადი ფინანსური გადაწყვეტილებების მიღებისას. ↩

ზღვრული სარგებელი: მთლიანი ღირებულების ან სარგებლის ცვლილება, რომელიც მომდინარეობს ისეთი მოქმედებიდან, როგორიცაა საქონლის ან მომსახურების ერთი დამატებითი ერთეულის მოხმარება. ასახავს იმ მაქსიმალურ თანხას, რომლის გადახდის სურვილი ინდივიდს ექნება აღნიშნული ქმედების განხორციელებისთვის. ↩

ზღვრული ხარჯი: მთლიანი დანახარჯის ცვლილება, გამოწვეული მოქმედებისაგან, როგორიცაა ერთი დამატებითი ერთეული პროდუქციის

წარმოება. ↩

თამაშთა თეორია: თამაშთა თეორია არის მათემატიკისა და ეკონომიკის დისციპლინა, რომელიც სწავლობს რაციონალურ გადაწყვეტილების მიმღებებს შორის სტრატეგიულ ურთიერთქმედებებს. იგი უზრუნველყოფს ანალიტიკურ ჩარჩოს ისეთი სიტუაციების შესაფასებლად, სადაც ინდივიდის გადაწყვეტილების შედეგი დამოკიდებულია არა მხოლოდ მის ქცევაზე, არამედ სხვათა მოქმედებაზეც. ↩

იმედდაკარგული მუშახელი: პირი, რომელმაც სამუშაოს ძებნა შეწყვიტა და შრომის ბაზარი დატოვა. ↩

იმპორტი: უცხოელების მიერ წარმოებული საქონელი და მომსახურება, რომელსაც ადგილობრივი მომხმარებლები ყიდულობენ. ↩

ინვესტიცია: კაპიტალური რესურსების შეძენა, აშენება ან განვითარება, არაადამიანური და ადამიანური კაპიტალის ჩათვლით. ინვესტიციები ზრდის კაპიტალის მიწოდებას. ↩

ინფლაცია: საქონლის და მომსახურების საერთო ფასების დონის უწყვეტი ზრდა. ინფლაციის დროს ფულის ერთეულის, როგორიცაა ლარი, მსყიდველობითი უნარი მცირდება. ↩

ინფლაციისგან დაცული სახაზინო ფასიანი ქაღალდები (TIPS): აშშ სახაზინო დეპარტამენტის მიერ გამოშვებული ინფლაციით ინდექსირებული ობლიგაციები. ამ ფასიანი ქაღალდების ძირი (ნასესხები თანხა) და კუპონური საპროცენტო გადახდა იცვლება ინფლაციის ცვლილების პარალელურად, შესაბამისად ამ ფასიანი ქაღალდებიდან მიღებულ რეალურ უკუგებაზე გავლენას ვერ ახდენდეს ინფლაციის დონე. TIPS-ის გამოშვება 1997 წლის იანვრიდან დაიწყო აშშ-ში. ↩

იპოთეკა: ფინანსური ინსტრუმენტი, რომელიც გამოიყენება თანხის სესხების მიზნით აქტივის (მაგალითად, სახლის) უზრუნველყოფით. ამ შემთხვევაში აქტივი მოქმედებს როგორც გირაო. თუ სესხის აღებული თანხა დათქმულ ვადაში არ დაბრუნდა, კრედიტორს უფლება აქვს მოახდინოს აქტივის იძულებითი გასხვისება, რათა გაყიდვიდან მიღებული შემოსავლით დაფაროს სესხის დაუფარავი ნაშთი. ↩

იპოთეკის გადახდისუუნარობის დონე: იპოთეკური სესხების წილი, რომლის გადახდას მსესხებელი ოთხმოცდაათ დღეზე მეტი ხნით აგვიანებს, ან სესხი უკვე იძულებითი აღსრულების (ქონების ჩამორთმევის) პროცესშია. ↩

კანონის უზენაესობა: პრინციპი, რომლის მიხედვითაც ყველა პირი და ინსტიტუტი კანონის წინაშე თანასწორია. ეს პრინციპი გამორიცხავს იმის შესაძლებლობას, რომ რომელიმე ჯგუფმა ან პირმა შექმნას ისეთი კანონები, რომლებსაც თავად არ დაემორჩილება. ↩

კაპიტალიზმი: ეკონომიკური, პოლიტიკური და სოციალური სისტემა, რომელშიც ქონება, ბიზნესი და წარმოება კერძო საკუთრებაშია და საქმიანობა მიმართულია წარმატებული ორგანიზაციებისა და ადამიანებისთვის მაქსიმალური შესაძლო მოგების მისაღებად. ↩

კაპიტალის ბაზარი: ზოგადი ტერმინი სხვადასხვა სავაჭრო პლატფორმებისა და ბაზრებისთვის, სადაც ხდება ინვესტიციების, მათ შორის აქციებისა და ობლიგაციების, ყიდვა-გაყიდვა. ↩

კაპიტალის დაბანდება: შენობებზე, მანქანებსა და აღჭურვილობაზე, ასევე დანადგარებსა და სხვა მოწყობილობებზე გაწეული ხარჯები, რომელიც მომავალში წარმოების პროდუქტიულობას გაზრდის. ↩

კაპიტალის ერთობლივი ფონდები: დაწესებულება, რომელიც აგროვებს ინვესტორების სახსრებს და იყენებს მათ აქციების ნაკრების შესაძენად. ერთობლივი ფონდები მცირე ინვესტორებისათვისაც კი შესაძლებელს ხდის, ფლობდნენ აქციების დივერსიფიცირებულ ნაკრებს. ↩

კაპიტალის ინდექსირებული ერთობლივი ფონდი: კაპიტალის ერთობლივი ფონდი, რომელიც ფლობს აქციების პორთფელს, რომელიც შეესაბამება მათ წილს (ან წონას) ზოგადი საფონდო ბირჟის ინდექსთან, როგორიცაა S&P 500. ასეთი ფონდების შენახვის ხარჯები, როგორც წესი, საკმაოდ დაბალია, რადგან მათი ხარჯები აქციებით ვაჭრობასა და კვლევაზე არის დაბალი. ერთობლივი ფონდების წილების ღირებულება იცვლება იმ ინდექსთან ერთად, რომელზეცაა მიბმული. ↩

კაპიტალის მართული ერთობლივი ფონდი: კაპიტალის ერთობლივი ფონდი, რომელსაც მართავს პორტფელის მენეჯერი, რომელიც წყვეტს რომელი წილები უნდა დაიტოვონ ფონდში, როდის იყიდონ ან გაყიდონ ისინინ. მენეჯერს, როგორც წესი, კვლევითი გუნდი ეხმარება გადაწყვეტილებების მიღებაში. ↩

კაპიტალის ფორმირება: შენობების, მანქანა-დანადგარების, ხელსაწყოებისა და სხვა აღჭურვილობის წარმოება, რაც სამომავლოდ ხელს შეუწყობს პროდუქტიულობას. ტერმინი ასევე ეხება მუშახელის ცოდნისა და უნარების განვითარებას (ადამიანური კაპიტალი), რითაც მათი მომავალი საწარმოო შესაძლებლობა იზრდება. ↩

კერძო ინვესტიციები: კერძო სექტორის დანახარჯების ნაკადი, მიმართული გრძელვადიან აქტივებზე (ფიქსირებული ინვესტიცია), დამატებული მარაგების ზრდა (ინვესტიცია მარაგებში). აღნიშნული დანახარჯები ზრდის მომავალში მომხმარებლებისთვის სარგებლის მიღების შესაძლებლობას. ↩

კერძო საკუთრების უფლება: საკუთრების უფლება, რომელიც ექსკლუზიურად ეკუთვნის მფლობელს ან მფლობელთა ჯგუფს და რომლის გადაცემაც შესაძლებელია სხვა პირებზე მფლობელის შეხედულებისამებრ. ↩

კვარტილი: კვარტილები არის სტატისტიკური მაჩვენებლები, რომლებიც მონაცემთა ერთობლიობას ყოფს ოთხ თანაბარ ნაწილად, სადაც თითოეული ნაწილი წარმოადგენს მონაცემთა ერთ მეოთხედს. მონაცემები თავდაპირველად დალაგებულია ზრდადობით, შემდეგ განისაზღვრება სამი წერტილი, რომლებიც მონაცემთა ერთობლიობას ოთხ თანაბარ ჯგუფად ყოფს. ↩

კოლუზია: საიდუმლო ან უკანონო თანამშრომლობა ან შეთქმულება, რომელიც მიზნად ისახავს სხვა პირების მოტყუებას ან თაღლითურად სარგებლის მიღებას. იმ ფირმების ჯგუფს, რომლებიც ასეთ თანამშრომლობაში ერთიანდებიან, ხშირად კარტელს უწოდებენ. ↩

კონკურენცია: დინამიკური პროცესი, რომელიც გულისხმობს მწარმოებლებს ან რესურსების მომწოდებლებს შორის მეტოქეობას, როცა თითოეული მათგანი ცდილობს მომხმარებელს შესთავაზოს უკეთესი გარიგება — ხარისხის, ფასისა და პროდუქტის შესახებ ინფორმაციის გათვალისწინებით. კონკურენცია გულისხმობს ბაზარზე ღია შესვლის შესაძლებლობას. პოტენციურ მომწოდებლებს ბაზარზე შესასვლელად მთავრობის ნებართვა არ სჭირდებათ. ↩

კონსტიტუცია: ფუნდამენტური პრინციპების ან დადგენილი პრეცედენტთა ერთიანობა, რომლის მიხედვითაც განისაზღვრება სახელმწიფოს ან სხვა ორგანიზაციის მმართველობა. ↩

კოუზის თეორემა: თეორია, რომლის მიხედვითაც ინდივიდებსა თუ

ჯგუფებს შორის მოლაპარაკება საკუთრების უფლებებზე იწვევს ოპტიმალურ და ეფექტიან შედეგს. ↩

კრონი კაპიტალიზმი: ეკონომიკური სისტემა, რომელშიც ბიზნესის წარმატება დამოკიდებულია ბიზნესმენებსა და სახელმწიფო მოხელეებს შორის მჭიდრო კავშირებზე. ასეთ პირობებში სახელმწიფო ჩარევა ხასიათდება ფავორიტიზმით — იურიდიული ნებართვების, სახელმწიფო გრანტების, საგადასახადო შეღავათებისა და სხვა სარგებლის განაწილებისას უპირატესობა ენიჭებათ პოლიტიკოსებთან დაახლოებულ პირებს. ↩

ლოგროლინგი: პოლიტიკოსებს შორის ერთი საკითხზე პოლიტიკური მხარდაჭერის გაცვლა სხვა საკითხებზე პოლიტიკური მხარდაჭერის სანაცვლოდ. ↩

მასშტაბის ეკონომია: ფირმის დანახარჯების შემცირება ერთეულ პროდუქციაზე, რომელიც წარმოიშობა მსხვილი ქარხნების მიერ დიდი მოცულობის პროდუქციის წარმოების დროს. ↩

მეორადი ეფექტები: ეკონომიკური ცვლილების შედეგები, რომლებიც მყისიერად არ იჩენს თავს, მაგრამ დროთა განმავლობაში ხდება შესამჩნევი. ↩

მესამე სექტორი: ზოგადი ტერმინი, რომელიც მოიცავს სხვადასხვა სტრუქტურისა და მიზნის მქონე ორგანიზაციებს, რომლებიც არ მიეკუთვნებიან არც საჯარო სექტორს (სახელმწიფოს) და არც კერძო სექტორს (მოგებაზე ორიენტირებულ ბიზნესს). ↩

მეწარმე: მოგებაზე ორიენტირებული გადაწყვეტილებების მიმღები პირი, რომელიც იღებს რისკს ინოვაციური მიდგომებისა და პროდუქტების

განვითარების მიზნით. წარმატებული მეწარმის საქმიანობა ზრდის რესურსების ღირებულებას. ↩

მთლიანი შიდა პროდუქტი (მშპ): ქვეყნის შიგნით გარკვეული პერიოდის განმავლობაში წარმოებული ყველა საბოლოო (და არა შუალედური) საქონლისა და მომსახურების საბაზრო ღირებულება. მშპ არის ერთდროულად როგორც შემოსავლის, ისე წარმოების მოცულობის საზომი. ↩

მინიმალური ხელფასი: კანონმდებლობა, რომელიც მოითხოვს, რომ მუშახელს გადაუხადონ სულ მცირე ის მინიმალური საათობრივი განაკვეთი, რომელიც ამავე კანონით განისაზღვრება. ↩

მიწოდების კანონი: პრინციპი, რომლის თანახმად, სხვა პირობების უცვლელობის შემთხვევაში, საქონლის ფასსა და იმ რაოდენობას შორის, რომლის მიწოდებაზეც მწარმოებლები თანხმდებიან, არსებობს პირდაპირი (დადებითი) კავშირი: ფასის ზრდისას მწარმოებლები მეტს აწვდიან ბაზარს, ხოლო ფასის კლებისას — ნაკლებს. ↩

მოგება: შემოსავლის მეტობა წარმოების სრულ ხარჯებზე. ხარჯში იგულისხმება ყველა გამოყენებული რესურსის ალტერნატიული დანახარჯი, მათ შორის საკუთარი რესურსების გამოყენების ღირებულებაც. მოგება დგება მხოლოდ მაშინ, როდესაც წარმოებული საქონლის ან მომსახურების ღირებულება მეტია ვიდრე მის წარმოებისათვის საჭირო რესურსების დანახარჯი. ↩

მოთხოვნის კანონი: პრინციპი, რომლის თანახმად, სხვა პირობების უცვლელობის შემთხვევაში, საქონლის ფასსა და მოთხოვნილ რაოდენობას შორის არსებობს უკუდამოკიდებულება (უარყოფითი დამოკიდებულება) დამოკიდებულება: როდესაც ნივთის ფასი იზრდება,

მომხმარებლები უფრო ნაკლებს ყიდულობენ; ხოლო ფასების კლებისას — მეტს. ↩

მონეტარული პოლიტიკა: სახელმწიფოს მიერ ქვეყნის ფულის მიწოდებისა და ზოგიერთ შემთხვევაში საკრედიტო პირობების მიზანმიმართული რეგულირება. ეს პოლიტიკა განსაზღვრავს იმ გარემოს, რომელშიც მიმდინარეობს საბაზრო გაცვლა. ↩

მონოპოლია: მონოპოლია, ფართო ეკონომიკური მნიშვნელობით, წარმოადგენს საბაზრო სტრუქტურას, სადაც არსებობს მხოლოდ ერთი გამყიდველი ან მწარმოებელი, რომელიც აწვდის უნიკალურ პროდუქტს ან მომსახურებას, რომლის ახლო შემცვლელი არ მოიძებნება. მონოპოლიის ცნება მოიცავს სხვადასხვა კონტექსტს — ეკონომიკური ბაზრებიდან დაწყებული, სახელმწიფო ხელისუფლების სპეციფიკურ შემთხვევებამდე. ↩

მორალური რისკი: მდგომარეობა, როდესაც რისკისგან დაცვის უზრუნველყოფა ზრდის სარისკო ქცევის ალბათობას, რადგან მოქმედებასთან დაკავშირებული შესაძლო უარყოფითი შედეგები შემცირებულია. ↩

მსყიდველობითი უნარის პარიტეტი: მსყიდველობითი უნარის პარიტეტი (PPP) არის ეკონომიკური თეორია და მეთოდია, რომელიც გამოიყენება სხვადასხვა ქვეყნის ვალუტის ფარდობითი ღირებულების შესადარებლად. PPP წარმოადგენს ვალუტების ისეთ გაცვლით კურსს, რომლის პირობებში სხვადასხვა ვალუტის მსყიდველობითი უნარი გათანაბრებულია. ↩

მწარმოებლურობა: პროდუქციის საშუალო რაოდენობა, რომელსაც თითოეული მუშაკი აწარმოებს განსაზღვრულ პერიოდში; ჩვეულებრივ იზომება ერთი საათის განმავლობაში წარმოებული პროდუქციის

რაოდენობით. ↩

ნაკლებად განვითარებული ქვეყნები: ქვეყნები, რომელთაც ახასიათებთ ერთ სულ მოსახლეზე დაბალი შემოსავალი, განათლებისა და წიგნიერების დაბალი დონე და წარმოების ისეთი მეთოდების ფართო გამოყენება, რომლებიც მაღალშემოსავლიან ქვეყნებში უკვე მოძველებულად მიიჩნევა. ასეთ ქვეყნებს ზოგჯერ განვითარებად ქვეყნებადაც მოიხსენიებენ. ↩

ნომინალური მშპ-ს ზრდა: ეკონომიკაში განსაზღვრულ პერიოდში წარმოებული ყველა საქონლისა და მომსახურების ღირებულების პროცენტული ზრდა, რომელიც იზომება მიმდინარე საბაზრო ფასებით. ↩

ნომინალური უკუგება: უკუგება აქტივზე მონეტარულ ერთეულში. რეალური უკუგებისგან განსხვავებით, ის არ ითვალისწინებს ფასების საერთო დონის ცვლილებებს (ინფლაცია). ↩

ნორმატიული კითხვა: კითხვა, რომელიც ეხება იმას, რა უნდა ჩაითვალოს მორალურად სწორად ან არასწორად, ნაცვლად იმისა, რომ ყურადღება გამახვილდეს ფაქტობრივ ჭეშმარიტებებზე. ↩

ნულჯამოვანი თამაში: სიტუაცია თამაშთა თეორიაში, რომელშიც ერთი პირის სარგებელი მეორის ზარალის ტოლია ისე, რომ დოვლათის ან სარგებლის ცვლილება ნულოვანია. ოფციები და ფიუჩერსები ფინანსურ ბაზრებზე, ტრანზაქციული დანახარჯების გამოკლებით, ნულჯამოვანი თამაშის მაგალითს წარმოადგენს. ↩

ობლიგაცია: ძირის (ნასესხები თანხის) და პროცენტის მომავალში წინასწარ განსაზღვულ დროს გადახდის დაპირება. ორგანიზაციები, როგორებიცაა კორპორაციები და მთავრობები ობლიგაციებს უშვებენ, ფულის სესხების მიზნით. ↩

ოლიგარქი: ძალიან მდიდარი ბიზნესლიდერი, რომელსაც პოლიტიკური გავლენა აქვს (ეს ტერმინი განსაკუთრებით გამოიყენება იმ პირთა მიმართ, რომლებიც საბჭოთა კავშირის დაშლის შემდეგ სახელმწიფო საწარმოთა პრივატიზაციით გამდიდრდნენ). ↩

ოლიგოპოლია: ოლიგოპოლია არის საბაზრო სტრუქტურაა, როდესაც კონკრეტული საქონლის ან მომსახურების ბაზარზე დომინირებს მცირე რაოდენობის მსხვილი კომპანია. ↩

პატენტი: განსაზღვრული ვადით მინიჭებული დოკუმენტი, რომელიც მფლობელს აძლევს ექსკლუზიურ უფლებს აკრძალოს სხვა პირის მიერ გამოგონების დამზადება, გამოყენება ან გაყიდვა მის თანხმობის გარეშე. ↩

პირადი შემოსავალი: მთლიანი შემოსავალი, რომელსაც იღებენ ადგილობრივი საოჯახო მეურნეობები და არაკორპორაციული ბიზნესები. ↩

პორთფელი: ფიზიკური პირის ან ფინანსური ინსტიტუტის მფლობელობაში არსებული დანაზოგების, ინვესტიციებისა და რეალური აქტივების (როგორიცაა უძრავი ქონება) ერთობლიობა. ↩

საბაზრო ძალები: ინფორმაცია და სტიმულები, რომლებიც ფასების საშუალებით გადმოიცემა; მოგება და დანაკარგი, რომლებიც მყიდველებსა და გამყიდველებს უბიძგებს თავიანთი გადაწყვეტილებების კოორდინაციისკენ. ↩

პროფესიული ლიცენზირება: მოთხოვნა, რომლის მიხედვითაც პირს სჭირდება მთავრობისგან ნებართვის მიღება იმისათვის, რომ განახორციელოს გარკვეული სამეწარმეო საქმიანობა ან იმუშაოს

განსაზღვრული პროფესიით. ↩

რაციონალური უმეცრების ეფექტი: ამომრჩეველთა უცოდინრობა, რომელიც გამოწვეულია იმ აღქმით, რომ ერთი ამომრჩევლის ხმა, როგორც წესი, გადამწყვეტი არ არის. შედეგად, მათ რაციონალურად არ უჩნდებათ სტიმული მოიძიონ ინფორმაცია, რომელიც საჭიროა გააზრებული არჩევანის გასაკეთებლად. ↩

რეალური მშპ: ის ზომავს ქვეყნის ეკონომიკის მთლიან გამოშვებას, რომელიც კორექტირებულია ინფლაციისა ან ფასების ცვლილებების გათვალისწინებით, განსაზღვრულ პერიოდში. ↩

რეალური ღირებულება: ინფლაციის მიხედვით კორექტირებული ღირებულება. ↩

რეგულაციური მიტაცება: მდგომარეობა, როდესაც მარეგულირებელი ორგანოები იმ ინდუსტრიის გავლენის ქვეშ ექცევიან, რომელთა რეგულირებაც ევალებათ, და მოქმედებენ არა საზოგადოების, არამედ კერძო ინტერესების სასარგებლოდ. ↩

რენტის მაძიებელი: ინდივიდებისა და ინტერესთა ჯგუფების ქმედებები, რომლებიც მიმართულია საჯარო პოლიტიკის ისე წარმართვისკენ, რომ შედეგად შემოსავლების უფრო დიდი წილი — პირდაპირ ან ირიბად — მათ სასარგებლოდ გადანაწილდეს. ↩

რესურსები: საშუალება, რომელიც გამოიყენება ეკონომიკური საქონლისა და მომსახურების წარმოებაში. რესურსების მაგალითებია: ბუნებრივი რესურსები, შრომა, უნარები, წარმოების ნიჭი და კაპიტალი. კაცობრიობის ისტორია ასახავს იმ მუდმივ მცდელობას, რომ შეზღუდული რესურსები გარდავქმნათ იმ ეკონომიკურ სიკეთეებად, რომელთა ფლობა გვსურს. ↩

რეცესია: ეკონომიკური საქმიანობის შემცირების პერიოდი, რომელიც გამოიხატება რეალური მშპ-ის ვარდნით. ეკონომისტები რეცესიას განსაზღვრავენ როგორც მდგომარეობას, როდესაც რეალური მშპ ზედიზედ ორი კვარტლის განმავლობაში იკლებს. ↩

რთული საპროცენტო განაკვეთი: განაკვეთი, რომელიც გამომუშავდება არა მხოლოდ სესხის ძრითადი თანხაზე, არამედ მანამდე დარიცხულ საპროცენტო განაკვეთზეც. ↩

საბაზრო ჩავარდნა: სიტუაცია, რომელშიც მოტივაციების სტრუქტურა ისეთია, რომ ბაზრები ინდივიდებს უბიძგებენ ეკონომიკურ ეფექტიანობასთან შეუსაბამო საქმიანობების განხორციელებისკენ. ↩

საბირჟო სავაჭრო ფონდები (ETFs): საინვესტიციო ფონდი, რომლითაც ვაჭრობა შესაძლებელია საფონდო ბირჟაზე, ისევე როგორც ინდივიდუალურ აქციებით. ისინი შექმნილია იმისთვის, რომ ასახონ კონკრეტული ინდექსის, სასაქონლო აქტივის, სექტორის ან აქტივების კლასის შემოსავლის დინამიკა ან ფასის ცვლილება. ETF-ები ინვესტორებს სთავაზობენ დივერსიფიცირებული პორტფელით სარგებლობის შესაძლებლობას, მსგავსად საინვესტიციო ფონდებისა, თუმცა მათგან განსხვავებით ETF-ებით ვაჭრობა მიმდინარეობს მთელი დღის განმავლობაში საბაზრო ფასზე. ↩

საგადასახადო თავშესაფარი: საგადასახადო თავშესაფარი არის კანონიერი გზა ანდ ფინანსური მექანიზმი, რომელიც საშუალებას აძლევს ფიზიკურ პირებსა და კომპანიებს შეამცირონ დასაბეგრი შემოსავალი და, შესაბამისად, თავიანთი საგადასახადო ვალდებულება. ↩

საერთაშორისო დოლარი: საერთაშორისო დოლარს მოცემულ ქვეყანაში შეუძლია შეიძინოს საქონლისა და მომსახურების ის რაოდენობა, რომლის

შეძენაც შეერთებულ შტატებში შესაძლებელია ერთი აშშ დოლარით. ↩

საზოგადოებრივი საქონელი: საქონელი ორი მახასიათებლით: (1) საერთო მოხმარებადობა — პროდუქტის მიწოდება ერთ მომხმარებელზე ერთდროულად შესაძლებელს ხდის მის გამოყენებას სხვა მომხმარებლებისთვისაც; და (2) პრაქტიკულად შეუძლებელია ან ძალიან ძნელია იმ მომხმარებლების გამორიცხვა, რომლებიც ამ საქონლისთვის საფასურს არ იხდიან. ↩

საიმპორტო კვოტა: რაოდენობრივი ან ღირებულებითი ნებადართული ზღვარი იმპორტზე, რომელიც მოქმედებს გარკვეული პერიოდის განმავლობაში. ↩

საინვესტიციო საქონელი: საქონელი და/ან ფიზიკური ობიექტები, რომლებიც შეძენილია ან აშენებულია მომავალი ეკონომიკური სარგებლის მისაღებად. მაგალითები მოიცავს გასაქირავებელ სახლებს, ქარხნებს, გემებს ან გზებს. ასეთ ობიექტებს ხშირად კაპიტალურ საქონელსაც უწოდებენ. ↩

სამთავრობო ობლიგაცია: მთავრობის მიერ გამოშვებული სავალო ფასიანი ქაღალდი მთავრობის ხარჯების დასაფინანსებლად. ფედერალური მთავრობის ობლიგაციები აშშ-ში მოიცავს დაგროვებით ობლიგაციებს, სახაზინო ობლიგაციებს და ინფლაციისაგან დაცულ სახაზინო ფასიან ქაღალდებს (TIPS). ↩

სამთავრობო ჩავარდნა: სიტუაცია, რომელშიც მოტივაციის სტრუქტურა ისეთია, რომ პოლიტიკური პროცესი, დემოკრატიული პოლიტიკური გადაწყვეტილების პროცესის ჩათვლით, წაახალისებს ინდივიდებს განახორციელონ ქმედებები, რომლებიც კონფლიქტში მოდის ეკონომიკურ ეფექტიანობასთან. ↩

სამომხმარებლო ფასების ინდექსი: ინდექსი, რომელიც ასახავს საქონლისა და მომსახურების ფასების საშუალო ცვლილების გავლენას ფიქსირებულ სამომხმარებლო კალათაზე და წარმოადგენს ინფლაციისა და ცხოვრების ღირებულების ერთ-ერთ მთავარ მაჩვენებელს. ინდექსი კონკრეტულ პერიოდში ამ კალათის ფასს ადარებს საბაზო წლის ფასს, რითაც განსაზღვრავს ფასების დინამიკას და მის გავლენას მომხმარებელთა მსყიდველუნარიანობაზე. ↩

სამუშაო ძალა: სამუშაო ძალა არის დასაქმებული და უმუშევარი ადამიანების რაოდენობათა ჯამი. მოსახლეობის ეს ორი ჯგუფი ერთად წარმოადგენს შრომის არსებულ მიწოდებას. ↩

საშემოსავლო გადასახადი: გადასახადი, რომელიც დაწესებულია ფიზიკური პირის შემოსავალზე, მათ შორის ხელფასზე, ანაზღაურებაზე, დივიდენდებზე, სარგებელზე და სხვა სახის შემოსავლებზე, რომლებიც პიროვნებამ წლის განმავლობაში მიიღო. ↩

სახაზინო ვალდებულება: მოკლევადიანი სამთავრობო ვალი, რომელზეც პროცენტი იფარება სესხის პერიოდის ბოლოს. ისინი გამოიყენება რყევების სამართავად მთავრობის მოკლევადიანი ნაღდი ფულის საჭიროებებისათვის. ↩

სახელმწიფო ვალი: მთავრობის სასესხო ვალდებულებების ჯამი, რომელიც გამოხატულია მიმოქცევაში არსებულ საპროცენტო ობლიგაციებში. იგი ასახავს ბიუჯეტის დეფიციტებისა და პროფიციტების საერთო, დაგროვილ ეფექტს. ↩

სახელმწიფო საწარმო: იურიდიული პირი, რომელიც შექმნილია მთავრობის მიერ კომერციულ საქმიანობაში მთავრობის სახელით მონაწილეობის მისაღებად. ↩

სახელმწიფოს მიერ მიწოდებული საქონელი: საჯაროდ მიწოდებული საქონელი, რომელიც ასევე ცნობილია როგორც საზოგადოებრივი საქონელი. ისეთი ტიპის პროდუქტი ან მომსახურებაა, რომელიც გამოურიცხავია (მისი მოხმარებიდან ვერავინ გამოირიცხება) და არაკონკურენტულია მოხმარებაში (ერთი ადამიანის გამოყენება არ ამცირებს სხვებისთვის მის ხელმისაწვდომობას). ↩

საჯარო არჩევანი: დისციპლინა გადაწყვეტილებების მიღების შესახებ, რომლებიც აისახება კოლექტიური ორგანიზაციების (მაგალითად, მთავრობის) ფორმირებასა და ფუნქციონირებაზე. ის ეკონომიკური ანალიზის ინსტრუმენტებს უსადაგებს პოლიტიკურ მეცნიერებას. ↩

სერტიფიცირება: ადასტურებს პირის განათლებას, პროფესიულ მომზადებასა და სხვა კვალიფიკაციებს. ლიცენზირებისგან განსხვავებით, სერტიფიცირება არ უკრძალავს არასერტიფიცირებულ პირებს ბაზარზე საქმიანობასა და სხვებთან კონკურენციას. ↩

სიმწირე (შეზღუდულობა): მდგომარეობა, როდესაც ადამიანები ისწრაფვიან ისეთი რაოდენობის საქონლისა და რესურსისკენ, რომელიც ბუნების მიერ შეუზღუდავად არ არის ხელმისაწვდომი. თითქმის ყველაფერი, რასაც ვაფასებთ, შეზღუდული რაოდენობითაა. ↩

სმუტ-ჰოულის ტარიფების აქტი: კანონმდებლობა, რომელიც აშშ-ის კონგრესმა 1930 წელს მიიღო და რომლის მიზანიც იყო ამერიკელი ფერმერებისა და სხვა ინდუსტრიების დაცვა უცხოური კონკურენციისგან, იმპორტირებულ საქონელზე ტარიფების ისტორიულად მაღალი დონემდე გაზრდით. ↩

სოციალიზმი: მოძღვრება, რომლის მიხედვით, რომ ყველა ადამიანი თანასწორია და ქვეყნის ფინანსური რესურსები მათზე თანაბრად უნდა

ნაწილდებოდეს; ან პოლიტიკურ სისტემებს, რომლებიც ამ შეხედულებებს ეფუძნება. ↩

“სპეკულაციური” კლასის ობლიგაციები: მაღალი რისკის მქონე ობლიგაციები, რომლებსაც, როგორც წესი, უშვებენ ნაკლებად დაფუძნებული ან ფინანსურად არამდგრადი კომპანიები. რისკის მაღალი დონიდან გამომდინარე, ასეთ ობლიგაციებზე საპროცენტო განაკვეთი მნიშვნელოვნად მაღალია. ↩

სპეციალიზაცია: სპეციალიზაცია წარმოების მეთოდია, რომლის დროსაც ეკონომიკური სუბიექტი კონცენტრირდება კონკრეტული საქონლის წარმოებაზე, რათა მიაღწიოს უფრო მაღალ ეფექტიანობას. ↩

სპეციალური ინტერესების ეფექტი: პოლიტიკური პროცესის მიკერძოებულობა ისეთი პროგრამების მისაღებად, რომელიც არსებით სარგებელს აძლევს კარგად ორგანიზებულ ინტერესთა-ჯგუფებს მცირე ინდივიდუალური დანახარჯების დიდი რაოდენობით ამომრჩევლებზე დაკისრებით. არსებობს ტენდენცია, რომ ასეთი პროგრამები მაინც მტკიცდება, მიუხედავად იმისა, რომ ისინი არაეფექტიანია. ↩

სპეციალური ინტერესების საკითხი: საკითხი, რომელიც მნიშვნელოვან სარგებელს აძლევს ერთ ორგანიზებულ უმცირეს ჯგუფს, ხოლო მისი მცირე ინდივიდუალური დანახარჯები ნაწილდება ბევრ სხვა ამომრჩეველზე. ↩

სპეციალური ინტერესი: პირი, ჯგუფი ან ორგანიზაცია, რომელიც ცდილობს გავლენა მოახდინოს მთავრობის გადაწყვეტილებებზე საკუთარი სარგებლის მისაღებად. ↩

სტიმული: მოსალოდნელი სარგებელი, რომელიც განპირობებულია

კონკრეტული ქმედებით და გავლენას ახდენს გადაწყვეტილების მიღებაზე. ისინი შეიძლება იყოს როგორც დადებითი (როცა ქმედება ჯილდოვდება), ასევე უარყოფითი (როცა ქმედება იწვევს სანქციას). ↩

სუბსიდია: მთავრობის მიერ გარკვეული საქონლის მწარმოებელზე ან მომხმარებელზე გაცემული ფულადი დახმარება ან საგადასახადო შეღავათი. მთავრობის მიერ მწარმოებლებისთვის ერთი გალონი ეთანოლისთვის $1.5 გადახდა წარმოადგენს სუბსიდიის მაგალითს. ↩

ტარიფი: გადასახადი, რომლითაც ქვეყანაში იმპორტირებული საქონელი იბეგრება. ↩

ტრანზაქციული დანახარჯები: დრო, ძალისხმევა და სხვა რესურსები, რომლებიც საჭიროა მოძიებისთვის, მოლაპარაკებისათვის და საქონლის და მომსახურების საბოლოო გაცვლის უზრუნველსაყოფად. ↩

უბილეთო მგზავრი: პირი, რომელიც სარგებლობს კოლექტიური რესურსით, მომსახურებით ან საზოგადოებრივი საქონლით, მაგრამ არ იღებს სამართლიან მონაწილეობას მის მიწოდებასა ან შენარჩუნებაში. ↩

უკიდურესი სიღარიბის დონე: უკიდურესი სიღარიბის დონე არის მაჩვენებელი, რომელიც ასახავს მოსახლეობის იმ წილს, რომელიც ცხოვრობს საერთაშორისო სიღარიბის ზღვარს ქვემოთ. სოფლიო ბანკის განმარტებით, ეს ზღვარი განისაზღვრება დღეში 2.15 აშშ დოლარზე ნაკლები შემოსავლით, 2017 წლის მსყიდველობითი უნარის პარიტეტით (PPP) კორექტირებული ფასებით. ↩

უცხოური ვალუტის ბაზარი: ხშირად მოიხსენიებენ, როგორც ფორექსი (forex) ან FX და აღნიშნავს გლობალურ ბაზარს, სადაც ვალუტებით ვაჭრობა ხდება. მაგალითად, როდესაც ამერიკელი ტურისტი საფრანგეთს

სტუმრობს და საქონლისა თუ მომსახურების შესაძენად აშშ დოლარს (USD) ევროში (EUR) გაცვლის, იგი მონაწილეობს უცხოური ვალუტის ბაზარის ოპერაციებში — აშშ დოლარს ყიდის და ევროს ყიდულობს. ↩

უძრავი ქონების აგენტის საკომისიო: საფასური, რომელსაც უხდიან უძრავი ქონების აგენტს ან ბროკერს მათი მომსახურების სანაცვლოდ. ხშირად განისაზღვრება როგორც გაყიდვის ფასის პროცენტი, თუმცა შესაძლოა გამოყენებული იყოს სხვა საფასო მოდელიც. ↩

უხილავი ხელი: საბაზრო ფასების ტენდენცია მიმართოს საკუთარი ინტერესით მოქმედი ინდივიდები ისეთი საქმიანობისაკენ, რომელიც საზოგადოების ეკონომიკურ კეთილდღეობას შეუწყობს ხელს. ↩

ფასის გაბერვა: გამყიდველის მიერ საქონელსა და მომსახურებაზე ფასების მკვეთრი ზრდა, რომელიც მიჩნეულია მისაღებ ან სამართლიან ფასზე საგრძნობლად მაღალ დონედ. ასეთი ქმედება ითვლება ექსპლუატაციურად და შესაძლოა შეფასდეს როგორც არაეთიკური. ↩

ფასის კონტროლი: მთავრობის მიერ დადგენილი ფასები. ასეთი ფასები შეიძლება იყოს უფრო მაღალი ან დაბალი, ვიდრე ეს თავისუფალი საბაზრო ძალებით განისაზღვრება. ↩

ფასის ქვედა ზღვარი: მთავრობის მიერ დადგენილი მინიმალური ფასი, რომელიც მყიდველებმა უნდა გადაიხადონ საქონელსა თუ რესურსში. ↩

ფიზიკური კაპიტალი: ადამიანთა მიერ შექმნილი რესურსები (მაგალითად: იარაღები, ტექნიკა, ნაგებობები), რომლებიც გამოიყენება სხვა საქონლისა და მომსახურების წარმოებაში. ფიზიკური კაპიტალი ზრდის ჩვენი წარმოების შესაძლებლობას მომავალში. ↩

ფული: ნებისმიერი რამ, რაც ზოგადად მიღებულია საქონლისა და მომსახურებისათვის საბოლოო გადახდისთვის მყიდველებსა და გამყიდველებს შორის; გამოიყენება, როგორც გაცვლის საშუალება, დაგროვების საშუალება და ღირებულების საზომი. ფულის ძირითად მახასიათებლებს წარმოადგენს მობილობა, ღირებულების სტაბილურობა, ერთგვაროვნება, გამძლეობა და ზოგადი ნდობა. ↩

ფულის ბაზრის სერტიფიკატი: დანაზოგის ტიპის პროდუქტი, რომლის ფარგლებშიც ბანკი ან სესხის გამცემი დაწესებულება შენს თანხას სხვადასხვა ინვესტიციაში ანთავსებს. ↩

ფულის მიწოდება: მაღალი ლიკვიდობის მქონე აქტივების მოცულობა, რომელიც გამოიყენება საქონლისა და მომსახურების შესაძენად. ფულის მიწოდება, როგორც წესი, მოიცავს ნაღდ ფულს და მიმდინარე ანგარიშებზე არსებულ ნაშთებს. ზოგიერთ განმარტებაში მასში ასევე შედის ისეთი აქტივები, რომლებიც მარტივად გარდაიქმნება გადახდის საშუალებად, მაგალითად, ანაბრებზე არსებული თანხები. აღსანიშნავია, რომ საკრედიტო ბარათები ფულის მიწოდების ნაწილად არ ითვლება, რადგან მათი გამოტანა ანგარიშიდან და თვის ბოლოს დაფარვა გამოიწვევდა მიმდინარე ანგარიშის ნაშთის ორმაგ აღრიცხვას. საინტერესო საკითხია, თუ როდის და რა ფორმით დაიწყებენ ცენტრალური ბანკები ბიტკოინისა და სხვა კრიპტოვალუტების ფულის მიწოდებაში ჩართვას. ↩

ქერის ორმოს კანონმდებლობა: სახელმწიფო ხარჯვითი პროექტები, რომლითაც ადგილობრივად იღებენ სარგებელს, თუმცა მათ საფასურს გადასახადის გადამხდელთა ფართო წრე იხდის. ამ პროექტების დანახარჯები ტიპიურად მათ სარგებელს აჭარბებს; სარგებლის მიმღები ოლქის მაცხოვრებლებს სურთ ეს პროექტები, რადგან ისინი მათი საფასურის დიდ ნაწილს არ იხდიან. ↩

საკუთრების იძულებით ჩამორთმევის დონე: იპოთეკური სესხების ის წილი, რომლის შემთხვევაშიც გამსესხებელმა დაიწყო ქონების საკუთრებაში გადაფორმების პროცედურა, რადგან მსესხებელმა ვერ უზრუნველყო თვიური გადასახდელების დროული შესრულება. ↩

ღია ბაზრები: ბაზრები, რომლებშიც მომწოდებლებს შესვლა შეუძლიათ მთავრობის ნებართვის გარეშე. ↩

ღია ბაზრის ოპერაციები: ცენტრალური ბანკის მიერ ღია ბაზარზე სახელმწიფო ფასიანი ქაღალდების (მაგალითად, ობლიგაციების) ყიდვა და გაყიდვა. ↩

შედარებითი უპირატესობის კანონი: პრინციპი, რომელიც აჩვენებს, თუ როგორ შეუძლიათ ინდივიდებს, ფირმებს, რეგიონებს ან ქვეყნებს მეტი წარმოება და ურთიერთსასარგებლო ვაჭრობა. ამ პრინციპის მიხედვით, თითოეული მათგანი სპეციალიზდება იმ საქონლის წარმოებაში, რომლის წარმოებაც მას ნაკლები ალტერნატიული დანახარჯით შეუძლია, და ცვლის მას იმ საქონელში, რომლის წარმოებაც მისთვის მაღალი ალტერნატიული დანახარჯით ხასიათდება. ↩

შემთხვევითი ხეტიალის თეორია: თეორია, რომლის მიხედვითაც აქციების მიმდინარე ფასები უკვე ასახავს ყველა იმ ცნობილ ინფორმაციას, რაც მომავალს უკავშირდება. შესაბამისად, ფასების შემდგომი მოძრაობა განისაზღვრება მოულოდნელი მოვლენებით, რომლებიც ფასების ცვლილებას შემთხვევით და წინასწარ განუსაზღვრელ ხასიათს ანიჭებენ. ↩

შემოსავლების ტრანსფერები: გადახდები, რომლებიც მთავრობამ განახორციელა ფიზიკური პირებისა და კომპანიების სასარგებლოდ, მიუხედავად იმისა, რომ მათ არ გაუწევიათ შესაბამისი მომსახურება. ასეთი

სახსრები იბეგრება მოსახლეობის ერთი ნაწილისგან და გადანაწილდება სხვებზე ↩

შემოქმედებითი განადგურება: მოძველებული პროდუქციისა და წარმოების მეთოდების ჩანაცვლება ინოვაციური პროდუქტებითა და ტექნოლოგიებით, რომელთაც მომხმარებლები უფრო მაღალ ღირებულებას ანიჭებენ. ეს პროცესი განაპირობებს ეკონომიკურ ზრდას და ცხოვრების დონის გაუმჯობესებას. ↩

შემცვლელები: პროდუქტები, რომლებიც მსგავს მიზნებს ემსახურება. ერთის ფასის ზრდა გამოიწვევს მეორეზე მოთხოვნის ზრდას და ერთის ფასის კლება - მეორეზე მოთხოვნის შემცირებას (მაგალითად, საქონლისა და ღორის მწვადი, კარაქი და მარგარინი, შევროლე და ფორდი). ↩

შუამავლები: ადამიანები, რომლებიც ყიდულობენ და ყიდიან საქონელსა თუ მომსახურებას, ან აწყობენ გაცვლით გარიგებებს. შუალედური სუბიექტები ამცირებენ ტრანზაქციულ დანახარჯებს. ↩

ჩანაცვლების შობადობის დონე: ერთ ქალზე შობადობის ის რაოდენობა, რომელიც დროთა განმავლობაში მოსახლეობის ზომის სტაბილურობას უზრუნველყოფს. ↩

ცვეთა: აქტივის ღირებულების შემცირება მისი გამოყენების შედეგად. ↩

ძარცვა: საქონლის ან რესურსების მოპოვება სხვებისთვის წართმევის გზით. ↩

ძირი თანხა: ნასესხები თანხის ოდენობა. მსესხებელი იხდის პროცენტს ამ თანხაზე. ↩

წარმოების რესურსები: წარმოების ფაქტორები, რომლებიც გამოიყენება საქონლისა და მომსახურების შესაქმნელად (ასეთებია, ბუნებრივი რესურსები, ადამიანური რესურსები და კაპიტალი). ↩

წარმომქმნელი ფუნქცია: მთავრობის მიერ შექმნილი (1) სამართლებრივი და მონეტარული გარემო ბაზრის შეუფერხებელი ფუნქციონირებისათვის; და (2) საქონლის მცირე ტიპები, რომელთა მიწოდება რთულია საბაზრო პირობებში. ↩

წონასწორობა: მდგომარეობა, როცა მოთხოვნისა და მიწოდების წინააღმდეგობრივი ძალები ბალანსშია. ბაზრის წონასწორობისას მომხმარებლებისა და მწარმოებლების გადაწყვეტილებები თანხვედრაშია და მოთხოვნილი რაოდენობა უტოლდება მიწოდებულ რაოდენობას. ↩

ჰიპერინფლაცია: მდგომარეობა, როდესაც ეკონომიკაში ფასები სრულად გამოდის კონტროლიდან და ძალიან სწრაფად იზრდება. დღემდე კამათობენ იმის შესახებ, ზუსტად რა ეტაპზე გადადის ინფლაცია ჰიპერინფლაციაში. ზოგადად კი, ეს ტერმინი გამოიყენება მაშინ, როდესაც ფასები ერთ წელიწადში 50%-ით, 100%-ით ან მეტით იზრდება. ↩

ავტორების შესახებ

ჯეიმს დ. გვართნი იყო ფლორიდის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ეკონომიკის დეპარტამენტის დამსახურებული პროფესორი, სადაც 53 წლის განმავლობაში ასწავლიდა. ბატონი გვართნი გახლდათ ერთ-ერთი ყველაზე ფართოდ გამოყენებული ეკონომიკის სახელმძღვანელოს — *„ეკონომიკა: პირადი და საჯარო არჩევანი“* (*Economics: Private and Public Choice*, Cengage Learning, 2020) — პირველი ავტორი; სახელმძღვანელო ამჟამად უკვე მე-17 გამოცემითაა წარმოდგენილი. იგი ასევე იყო ფრეიზერის ინსტიტუტის ყოველწლიური ანგარიშის, *„ეკონომიკური თავისუფლება მსოფლიოში“ (Economic Freedom of the World)*, თანაავტორი. ანგარიში აფასებს 165 ქვეყნის ეკონომიკური ინსტიტუტებისა და საჯარო პოლიტიკის შესაბამისობას ეკონომიკური თავისუფლების პრინციპებთან. მისი აკადემიური ნაშრომები გამოქვეყნებულია წამყვან სამეცნიერო ჟურნალებში, მათ შორის: *American Economic Review, Journal of Political Economy, Journal of Economic Education, Southern Economic Journal* და *Journal of Institutional and Theoretical Economics.* 1999–2000 წლებში გვართნი იკავებდა აშშ-ის კონგრესის ერთობლივი ეკონომიკური კომიტეტის მთავარი ეკონომისტის თანამდებობას. იგი ასევე იყო სამხრეთ ეკონომიკური ასოციაციის (Southern Economic Association) და კერძო მეწარმეობის განათლების ასოციაციის (Association of Private Enterprise Education) ყოფილი პრეზიდენტი. პროფესორი გვართნი გარდაიცვალა 2024 წლის იანვარში.

დვაიტ რ. ლიმ დოქტორის ხარისხი სან-დიეგოს კალიფორნიის უნივერსიტეტში 1972 წელს მიიღო. ამის შემდეგ ის მუშაობდა კოლორადოს უნივერსიტეტში, ვირჯინიის ტექნიკური უნივერსიტეტის, ჯორჯ მეისონის უნივერსიტეტის და ჯორჯიის უნივერსიტეტის კათედრაზე, სადაც ის ეკონომიკისა და კერძო მეწარმეობის ფაკულტეტის რემზის პროფესორი

იყო 1985-2008 წლებში. დალასის სამხრეთ მეთოდისტური უნივერსიტეტის გლობალური ბაზრებისა და თავისუფლების ფაკულტეტზე ის იყო უილიამ ჯ. ო'ნილის პროფესორი 2008-2014 წლებში. დღეს არის უფროსი მეცნიერ-თანამშრომელი მასაჩუსეტსის სამხრეთ- აღმოსავლეთ უნივერსიტეტში და ასოცირებული მეცნიერ-თანამშრომელი ბოლის სახელმწიფო უნივერსიტეტის პოლიტიკური ეკონომიკის ინსტიტუტში. პროფესორ ლის კვლევა მოიცავს სხვადასხვა სფეროს, მათ შორის გარემოს და ბუნებრივი რესურსების ეკონომიკას, პოლიტიკური გადაწყვეტილებების მიღების ეკონომიკას, საჯარო ფინანსებს, სამართლისა და ეკონომიკის ურთიერთკავშირს და შრომის ეკონომიკას. მან გამოაქვეყნა 170-ზე მეტი სტატია აკადემიურ ჟურნალებში და 300-მდე სტატია ჟურნალებსა და გაზეთებში; არის 14 წიგნის თანაავტორი და კიდევ 5 წიგნის რედაქტორი. პროფესორი ლი ხშირად მონაწილეობს უნივერსიტეტებსა და სამეცნიერო კონფერენციებში როგორც აშშში, ისე ევროპაში, ცენტრალურ და სამხრეთ ამერიკაში, აზიასა და აფრიკაში. იგი იყო კერძო მეწარმეობის განათლების ასოციაციის პრეზიდენტი 1994-1995 წლებში და სამხრეთ ეკონომიკური ასოციაციის პრეზიდენტი 1997-1998 წლებში.

ტოუნი ჰანტ ფერარინი კონტენტისა და სასწავლო მასალების კონსულტანტია ფლორიდის სახელმწიფო უნივერსიტეტში მდებარე გას ა. სტავროსის სახელობის თავისუფალი მეწარმეობისა და ეკონომიკური განათლების ცენტრში. მანამდე ის იკავებდა ლინდენვუდის უნივერსიტეტის ეკონომიკური განათლების პროფესორის (R. W. Plaster Professor) პოზიციას და დასახელდა უნივერსიტეტის წლის საუკეთესო მკვლევარ-მასწავლებლად (Scholar-Teacher of the Year) 2023–2024 წლებში. დოქტორი ფერარინი ცნობილია როგორც ეროვნულ, ისე საერთაშორისო დონეზე ეკონომიკური განათლების სფეროში აქტიური საქმიანობითა და საჯარო გამოსვლებით. ის სპეციალიზებულია ეკონომიკის საბაზისო პრინციპების სხვადასხვა აუდიტორიისთვის გასაგებად ახსნაში, ეკონომიკური მსჯელობის სხვადასხვა დისციპლინაში ინტეგრირებაში და

ტექნოლოგიების გამოყენებაში აუდიტორიის ჩართულობის გასაზრდელად. მისი ავტორიტეტი როგორც გამოცდილი მკვლევარის, სახელმძღვანელოს ავტორის, ტრენინგებისა და საჯარო პრეზენტაციების ლიდერის, საფუძვლად დაედო მის არჩევას ეკონომიკური განათლების ეროვნული ასოციაციის (NAEE) პრეზიდენტად 2015 წელს. ამავე ასოციაციისგან მან მიიღო ტექნოლოგიის გამოყენებისთვის ჯილდო და საერთაშორისო ჯილდო. დოქტორი ფერარინი ასევე არის იაპონიის ეკონომიკური განათლების საბჭოს (Council on Economic Education, Japan) მრჩეველთა საბჭოს წევრი და რეგულარულად უწევს კონსულტაციებს ისეთ არაკომერციულ ორგანიზაციებს, როგორიცაა: Junior Achievement USA, Economic Fundamentals Initiative (აღმოსავლეთ ევროპა და ცენტრალური აზია), და კორეის განვითარების ინსტიტუტი (Korea Development Institute). მისი ნაშრომები ქვეყნდება ეკონომიკური განათლების, ტექნოლოგიებისა და ზოგადი განათლების თემებზე სპეციალიზებულ აკადემიურ ჟურნალებში. დოქტორის ხარისხი ეკონომიკაში ფერარინიმ მიიღო ვაშინგტონის უნივერსიტეტში (სენტ-ლუისი, აშშ), სადაც სწავლობდა 1993 წლის ნობელის პრემიის ლაურეატთან — დუგლას ნორთთან (Douglass C. North).

ჯოზეფ პ. კალჰოუნი არის ფლორიდის სახელმწიფო უნივერსიტეტის თავისუფალი საწარმოს განვითარების და ეკონომიკური განათლების სტავროსის ცენტრის ლექტორი, პროფესორი და დირექტორი, ომელიც თავისუფალი მეწარმეობისა და ეკონომიკური განათლების ხელშეწყობას ემსახურება. ამჟამად იგი ასწავლის ეკონომიკის საფუძვლებსა და პირადი ფინანსების კურსს. დოქტორი კალჰუნი არის ინოვაციური ფინანსური განათლების პროგრამის — *Unconquered by Debt* — ავტორი და ხელმძღვანელი, რომელიც მოქმედებს სტავროსის ცენტრის მხარდაჭერით. პროგრამის ფარგლებში, უნივერსიტეტის სტუდენტებს უფასოდ ეძლევათ შესაძლებლობა დაესწრონ ფინანსური განათლების სამუშაო შეხვედრებს ან ისარგებლონ ონლაინ რესურსებით ფინანსური

წიგნიერების გასაღრმავებლად. კალჰოუნი რეგულარულად მონაწილეობს ეროვნულ სასწავლო კონფერენციებში და კითხულობს მოხსენებებს მედიისა და ტექნოლოგიების ეფექტიანად გამოყენების შესახებ სასწავლო პროცესში. ის აქტიურად უჭერს მხარს საზღვარგარეთ სწავლის პროგრამებს და ფლორიდის სახელმწიფო უნივერსიტეტის საერთაშორისო პროექტების ფარგლებში ასწავლიდა ინგლისში, იტალიასა და ესპანეთში. პროფესორი კალჰოუნი არაერთი ჯილდოს მფლობელია წარმატებული პედაგოგიური საქმიანობისთვის; მათ შორის ფლორიდის სახელმწიფო უნივერსიტეტის საუკეთესო საბაკალავრო ლექტორი ჯილდოსაც ფლობს. მან დოქტორის ხარისხი ჯორჯიის უნივერსიტეტში მიიღო.

ჯეინ შოუ სტროუპი (ასევე ცნობილი როგორც Jane S. Shaw) არის მწერალი და დამოუკიდებელი რედაქტორი. იგი ჩრდილოეთ კაროლინაში, რალეიში მდებარე ჯეიმს გ. მარტინის აკადემიური განახლების ცენტრის თავმჯდომარეა, სადაც მანამდე პრეზიდენტის თანამდებობას იკავებდა. მანამდე სტროუპი გახლდათ მონტანას შტატში, ბოზმანში მდებარე ქონებისა და გარემოს კვლევის ცენტრის (Property and Environment Research Center, PERC) უფროსი მკვლევარი. მას რამდენიმე წიგნი აქვს დაწერილი; მათ შორის, მაიკლ სანერასთან ერთად არის თანაავტორი გამოცემისა „ფაქტები, არა შიში: როგორ ვასწავლოთ ბავშვებს გარემოს შესახებ“ (Facts, Not Fear: Teaching Children About the Environment, Regnery Publishing, 1996). საკუთარი კარიერის ადრეულ ეტაპზე იგი მუშაობდა ჟურნალ Business Week-ის ეკონომიკის განყოფილებაში, როგორც ასოცირებული რედაქტორი. ჯეინ შოუ სტროუპმა ბაკალავრის ხარისხი მიიღო ინგლისური ლიტერატურის მიმართულებით უელსლის კოლეჯში (Wellesley College), ხოლო 2020 წელს დაიცვა მაგისტრის ხარისხი ისტორიაში ჩრდილოეთ კაროლინის სახელმწიფო უნივერსიტეტში (North Carolina State University). იგი არის კერძო მეწარმეობის განათლების ასოციაციის (Association of Private Enterprise Education) ყოფილი

პრეზიდენტი, ასევე რედაქციული მრჩეველი Econ Journal Watch-ისა და CL Press-ისთვის. სტროუპი არის Regulation-ის სარედაქციო მრჩეველთა პანელის და ლონდონის ეკონომიკური საქმეთა ინსტიტუტის (Institute of Economic Affairs) სარედაქციო მრჩეველთა საბჭოს წევრი. ის არის ამ წიგნის ერთ-ერთი ადრეული თანაავტორისა, რიჩარდ ლ. სტროუპის, ქვრივი.

რენდალ კ. ფაილერი არის ეკონომიკის პროფესორი ნიუ-იორკის ჰანტერის კოლეჯსა და ნიუ-იორკ სითის უნივერსიტეტის სამაგისტრო ცენტრში (Graduate Center, CUNY). 1993 წლიდან იგი მიწვეული პროფესორისა და უფროსი მეცნიერის სტატუსით მუშაობს პრაღაში, CERGE-EI ში — ჩარლზის უნივერსიტეტისა და ჩეხეთის მეცნიერებათა აკადემიის ერთობლივ ინსტიტუტში. პროფესორი ფილერი 1999–2021 წლებში იყო CERGE-EI Foundation-ის პრეზიდენტი — ფონდისა, რომელიც ეკონომიკური განათლების ყველაზე მსხვილი მხარდამჭერია პოსტკომუნისტური გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებში. ამჟამად იგი ხელმძღვანელობს ფონდის სასწავლო სტიპენდიანტთა პროგრამასა და დისტანციური სწავლების პლატფორმას, რომლებმაც უკვე 275,000-ზე მეტ სტუდენტს მოემსახურა 200-ზე მეტ უნივერსიტეტში, 28 ქვეყანაში. ფაილერი ასევე არის არაკომერციული ორგანიზაცია Economic Fundamentals Initiative (EFI)-ის პრეზიდენტი, რომლის მიზანია ეკონომიკური განათლების ხელშეწყობა პოსტკომუნისტურ ქვეყნებში. იგი აქტიურად მოღვაწეობს საქართველოშიც. ის არის თბილისის ეკონომიკის საერთაშორისო სკოლის (ISET) აკადემიური და მმართველი საბჭოს წევრი. მანამდე ფილერი იყო მსოფლიო ბანკის მიერ დაფინანსებული გლობალური განვითარების ქსელის (Global Development Network) ცენტრალური და აღმოსავლეთ ევროპის კოორდინატორი. ის არის მკვლევარი მეცნიერ-თანამშრომელი ბონის შრომის ეკონომიკის ინსტიტუტში (IZA) და გლობალურ დამოუკიდებელ კვლევით ქსელში „CESifo“ (მიუნჰენში) და ასევე იყო მანჰეტენის ინსტიტუტის (ნიუ-იორკი)

ურისტონის მეცნიერ-თანამშრომელი. რენდალ ფაილერმა ბაკალავრის ხარისხი მიიღო ჰევერფორდის კოლეჯში, ხოლო დოქტორის ხარისხი — პრინსტონის უნივერსიტეტში. მისი კვლევები დაფინანსებულია ისეთი ცნობილი ინსტიტუტებისა და პროგრამების მიერ, როგორიცაა: ეროვნული სამეცნიერო ფონდი (NSF), ევროკავშირის ACE პროგრამა, ალფრედ სლოანის ფონდი, ვოლკსვაგენის ფონდი, და აშშ-ის ეროვნული ხელოვნების ფონდი.მისი ნაშრომები გამოქვეყნებულია წამყვან აკადემიურ გამოცემებში, მათ შორის: *The American Economic Review, The Journal of Political Economy, The Review of Economics and Statistics, The European Economic Review* და *The Economics of Transition.* პროფესორი ფაილერი ორჯერ იყო ფულბრაიტის სტიპენდიანტი ჩეხეთში და მიწვეული მეცნიერი ზაგრების ეკონომიკის ინსტიტუტში (ხორვატია). 2023–2024 წლებში მან მიიღო ფულბრაიტის გლობალური სამეცნიერო ჯილდო, რის ფარგლებშიც იგი ორ-თვიანი კვლევითი ვიზიტით იმყოფებოდა უზბეკეთში, საქართველოში და ყირგიზეთში. მისი კომენტარები გამოქვეყნებულა და გაჟღერებულა ისეთ გავლენიან მედიასაშუალებებში, როგორებიცაა: *Wall Street Journal, New York Times, BBC, ABC* და *Good Morning Saudi Arabia.*

აკადემიურ მრჩეველთა საბჭო

ბორის კოტა არის ზაგრების უნივერსიტეტის ეკონომიკის ფაკულტეტის პროფესორი და საერთაშორისო ეკონომიკისა და ფინანსების სამაგისტრო პროგრამის ხელმძღვანელი. ის იყო ზაგრების ეკონომიკური ინსტიტუტის სამეთვალყურეო საბჭოს წევრი (1997–2000) და ხორვატიის რესპუბლიკის მეცნიერებისა და უმაღლესი განათლების მუშაკთა კავშირის ზედამხედველობის საბჭოს თავმჯდომარე (2003–2006). კოტა ასევე იყო ხორვატიის ეროვნული ბანკის საბჭოს წევრი (2006-2013), ხორვატიის რესპუბლიკის პრეზიდენტის სპეციალური მრჩეველი ეკონომიკურ საკითხებში (2010-2012) და პრეზიდენტის ეკონომიკური საბჭოს თავჯდომარე (2010-2015).

ოლეჰ ჰავრილიშინი ფლობს მასაჩუსეტსის ტექნოლოგიის ინსტიტუტის (MIT) ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორის ხარისხს. ის არის CASE კვლევითი ინსტიტუტის (ვარშავა) უფროსი არარეზიდენტი მკვლევარი და ამჟამად კარლტონის უნივერსიტეტის ევროპის, რუსეთისა და ევრაზიის კვლევების ინსტიტუტის მიწვეული პროფესორი. ჰავრილიშინი იყო უკრაინის მთავრობის მრჩეველი და მოამზადა კვლევა „დამოუკიდებლობის შემდეგ განხორციელებული რეფორმების შეფასება“ (2014 წლიდან 2016 წლის ოქტომბრამდე). ამჟამად ის მუშაობს ახალ წიგნზე გარდამავალი ეკონომიკების შესახებ, რომელშიც სვამს შეკითხვას: *რატომ აირჩიეს ზოგიერთმა ქვეყანამ რეფორმების ადრეული და სწრაფი გატარების სტრატეგია, მაშინ როცა სხვებმა გადაწყვიტეს, უფრო ეტაპობრივად ემოქმედათ?* წიგნი ღრმად გვახედებს პოსტკომუნისტური ქვეყნების პოლიტიკის შემუშავების პროცესში. 1991–2007 წლებში ჰავრილიშინი იყო საერთაშორისო სავალუტო ფონდის (IMF) ევროპის დეპარტამენტის დირექტორის მოადგილე და კურირებდა ყოფილ საბჭოთა კავშირში შემავალ ქვეყნებს. მან ასევე დაიკავა სავალუტო ფონდის

აღმასრულებელი დირექტორის მოადგილის თანამდებობა და გარკვეული პერიოდი მსახურობდა უკრაინის ფინანსთა მინისტრის მოადგილედ.

ჯოზეფ პელცმანი ბოსტონის კოლეჯის ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორის ხარისხის მფოლებია. ის არის ჯორჯ ვაშინგტონის უნივერსიტეტში ეკონომიკისა და საერთაშორისო ურთიერთობების პროფესორი, სამართლის მოწვეული ლექტორი და ეკონომიკის სადოქტორო პროგრამის ხელმძღვანელი. 1980 წლამდე იგი იყო Brookings Institution-ის ეკონომიკური პოლიტიკის კვლევის სტიპენდიატი და სამხრეთ კაროლინის უნივერსიტეტის პროფესორ-მასწავლებელი. 2006–2008 წლებში პელცმანი იყო თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ეკონომიკის საერთაშორისო სკოლის (ISET) საერთაშორისო აკადემიური საბჭოს დამფუძნებელი თავმჯდომარე, 2002–2017 წლებში კი — კიევის ეკონომიკური სკოლის (უკრაინა) საერთაშორისო მრჩეველთა საბჭოს წევრი. ამჟამად ის ასევე არის ვაჭრობის, დახმარებისა და უსაფრთხოების კოალიციის (TASC) და Global Works Foundation-ის (ვაშინგტონი, D.C.) დირექტორთა საბჭოს წევრი. პელცმანი არის Global Economy Journal-ის მთავარი რედაქტორი და საერთაშორისო ვაჭრობისა და ფინანსების ასოციაციის ყოფილი პრეზიდენტი.