

სადი აზრის ეკონომიკა

რა უნდა იცოდეს ყველამ პირადი
და ნაციონალური კეთილდღეობისთვის



ჯეიმს დ. გვართნი, რიჩარდ ლ. სტრუპი,
დვაიტ რ. ლი, ტაუნი ჰ. ფერარინი,
ჯოსეფ პ. კალჰოუნი, რენდალ კ. ფილერი

სადი აზრის ეკონომიკა

რა უნდა იცოდეს ყველამ პირადი და ნაციონალური კეთილდღეობისთვის

ადაპტირებულია ცენტრალური და აღმოსავლეთ ევროპისა და
ყოფილი საბჭოთა კავშირის ქვეყნებისთვის

ჯეიმს დ. გვართნი

ფლორიდის სახელმწიფო უნივერსიტეტი

რიჩარდ ლ. სტრუპი

ჩრდილოეთ კაროლინის სახელმწიფო უნივერსიტეტი

დვაიტ რ. ლი

სამხრეთ მეთოდისტური უნივერსიტეტი

ტაუნი ჰ. ფერარინი

ჩრდილოეთ მიჩიგანის უნივერსიტეტი

ჯოსეფ ჰ. კალჰოუნი

ფლორიდის სახელმწიფო უნივერსიტეტი

რენდალ კ. ფილერი

ჰანტერ კოლეჯი და ქალაქ ნიუ-იორკის უნივერსიტეტის მაგისტრატურის ცენტრი

„სალი აზრის ეკონომიკა: რა უნდა იცოდეს ყველამ პირადი და ნაციონალური კეთილდღეობისთვის“. ავტორები: ჯეიმს დ. გვართნი, რიჩარდ ლ. სტრუპი, დვაიტ რ. ლი, ტაუნი ჰ. ფერარინი, ჯოსეფ პ. კალჰოუნი, რენდალ კ. ფილერი.

პირველად გამოქვეყნდა 2020 წელს.

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

ადაპტირებულია ცენტრალური და აღმოსავლეთ ევროპისა და ყოფილი საბჭოთა კავშირის ქვეყნებისთვის ჯეიმს დ. გვართნის, რიჩარდ ლ. სტრუპის, დვაიტ რ. ლის, ტაუნი ჰ. ფერარინის, ჯოსეფ პ. კალჰოუნის და რენდალ კ. ფილერის წიგნის „სალი აზრის ეკონომიკა: რა უნდა იცოდეს ყველამ პირადი და ნაციონალური კეთილდღეობისთვის“ მესამე რედაქციიდან.

საავტორო უფლება © „Economic Fundamentals Initiative“

ეს ნაშრომი ლიცენზირებულია საერთაშორისო ლიცენზიით *Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0* (CC BY-NC-ND 4.0).
ლიცენზიის ტექსტის სანახავად გადადით
ბმულზე: <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>



ISBN 978-1-952729-19-5

www.econfun.org

სარჩევი

წინასიტყვაობა

ნაწილი 1: ეკონომიკის თორმეტი ძირითადი ელემენტი

ელემენტი 1.1: მოტივაციას დიდი მნიშვნელობა აქვს

ელემენტი 1.2: უფასო სადილო არ არსებობს

ელემენტი 1.3: გადაწყვეტილებები ზღვრული პრინციპით მიიღება

ელემენტი 1.4: ვაჭრობიდან მიღებული სარგებელი

ელემენტი 1.5: ტრანზაქციურ დანახარჯებს მნიშვნელობა აქვს

ელემენტი 1.6: ფასები ბალანსს ქმნის

ელემენტი 1.7: მოგება პროდუქტიულობის მაჩვენებელია

ელემენტი 1.8: შემოსავალი წარმოიქმნება სხვებისთვის სარგებლის მოტანით

ელემენტი 1.9: ღირებულება შემოსავალს და სიმდიდრეს ქმნის

ელემენტი 1.10: პროგრესის მრავალი წყარო არსებობს

ელემენტი 1.11: „უხილავი ხელი“ სარგებლიანობა

ელემენტი 1.12: გაუთვალისწინებელი შედეგები პრობლემებს წარმოქმნის

ნაწილი 2: ეკონომიკური პროგრესის შვიდი მთავარი წყარო

ელემენტი 2.1: სამართლებრივი სისტემა

ელემენტი 2.2: კონკურენტული ბაზრები

ელემენტი 2.3: გონივრული და შეზღუდული რეგულაცია

ელემენტი 2.4: ეფექტიანი სასესხო კაპიტალის ბაზრები

ელემენტი 2.5: მონეტარული სტაბილურობა

ელემენტი 2.6: გონივრული ფისკალური პოლიტიკა

ელემენტი 2.7: თავისუფალი ვაჭრობა

ნაწილი 2 დასკვნითი მოსაზრებები

ნაწილი 3: ხელისუფლების როლის შესახებ ეკონომიკური აზროვნების ათი მნიშვნელოვანი ელემენტი

ელემენტი 3.1: უფლებების დაცვა და შეზღუდული რაოდენობით საქონლისა და მომსახურებების წარმოება

ელემენტი 3.2: მონოპოლიების რეგულირება

ელემენტი 3.3: ბაზრის ჩავარდნით გამოწვეული შედეგების შემსუბუქება

ელემენტი 3.4: პოლიტიკური წნეხის გაგება

ელემენტი 3.5: სამართლებრივი ნორმების მიღება სპეციალური ინტერესების მქონე ჯგუფების გავლენის შესაზღუდად

ელემენტი 3.6: მოერიდეთ ზედმეტ ხარჯვას და საბიუჯეტო დეფიციტს

ელემენტი 3.7: მოერიდეთ სუბსიდიებს, რომლებიც არ არის დაფუძნებული ეკონომიკურ ლოგიკაზე

ელემენტი 3.8: მოერიდეთ თუნდაც სასარგებლო სუბსიდიებისგან მომდინარე არაეფექტიანობას

ელემენტი 3.9: ცენტრალურ დაგეგმვას არასდროს უმუშავია

ელემენტი 3.10: კონკურენცია და გარე საყრდენები საკვანძო მნიშვნელობისაა ნაწილი 3 დასკვნითი მოსაზრებები

ნაწილი 4: პრაქტიკული პირადი ფინანსების თორმეტი ძირითადი ელემენტი

ელემენტი 4.1: აღმოაჩინეთ თქვენი შედარებითი უპირატესობა

ელემენტი 4.2: გაზარდეთ მომსახურების ღირებულება, რომელსაც თქვენ სხვა ადამიანებს სთავაზობთ

ელემენტი 4.3: წინასწარ დაგეგმეთ თქვენი ხარჯები და დანაზოგი

ელემენტი 4.4: დააფინანსეთ გონივრულად

ელემენტი 4.5: ორი გზა იმისათვის, რომ თქვენი ფულიდან მაქსიმალური სარგებელი მიიღოთ

ელემენტი 4.6: დაგეგმეთ გაუთვალისწინებელი შემთხვევებისთვის

ელემენტი 4.7: რთული საპროცენტო განაკვეთის ძალა

ელემენტი 4.8: მოახდინეთ თქვენი აქტივების დივერსიფიცირება

ელემენტი 4.9: გაითვალისწინეთ, რომ ვერავინ შეძლებს გამუდმებით „ბაზრის დამარცხებას“

ელემენტი 4.10: თქვენი ინვესტიციების ვადები თქვენს საჭიროებებს მოარგეთ

ელემენტი 4.11: შეამცირეთ თქვენი რისკები

ელემენტი 4.12: თავის დასაცავად გამოიყენეთ დაზღვევა
ნაწილი 4 დასკვნითი მოსაზრებები

ავტორის დასკვნითი მოსაზრებები და მის მიერ გამოთქმული მადლიერება

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

შემოთავაზებული დამატებითი საკითხავი

გლოსარიუმი

ავტორების შესახებ

აკადემიურ მრჩეველთა კომიტეტი

საგნის ექსპერტები

თარჯიმანთა გუნდები

წინასიტყვაობა

ჩვენ, ამ წიგნის ავტორებს სურვილი გვაქვს წარმატებული და სრულყოფილი ცხოვრება გქონდეთ. ასევე გვსურს თქვენ და ყველა სხვა ადამიანმა ისეთ გარემოში იცხოვროთ, რომელიც ყველას მისცემს შესაძლებლობას და წაახალისებს მაქსიმალურად მოახდინოს თავისი პოტენციალის რეალიზება. გვჯერა, რომ ამ მიზნების მისაღწევად აუცილებელია, რომ ქვეყნის ლიდერებს და მოქალაქეებს ესმოდეთ ეკონომიკის ძირითადი პრინციპები. ეკონომიკური გადაწყვეტილებები და პოლიტიკები თითოეულ ჩვენგანზე მოქმედებენ ჩვენი ყოველდღიური ცხოვრების თითქმის ყველა სფეროში, ხშირად ჩვენთვის ბოლომდე გაუაზრებელი ფორმით. ყოველთვის გვაკვირვებს პოლიტიკოსებისა და ამომრჩევლების ეკონომიკური უმეცრების დონე. ცუდი ეკონომიკა საშიშია ყველგან, თუმცა განსაკუთრებით გავრცელებული და დამაზიანებელია განვითარებად და გარდამავალი ეკონომიკის მქონე პოსტ-კომუნისტურ ქვეყნებში. საღი აზრის ეკონომიკის პროექტის ძირითადი მიზანი იმაში მდგომარეობს, რომ ყველასთვის ხელმისაწვდომი გავხადოთ ეკონომიკის მნიშვნელოვანი კონცეფციები.

იმის გამო, რომ დროს დიდი ფასი აქვს, წინამდებარე პუბლიკაცია ისეთი ფორმით შევადგინეთ, რომ მინიმუმამდე დაგვეყვანა ახალი ტერმინების შესწავლის, ფორმულების დამახსოვრების ან რთული დეტალების დაბეპირების მოთხოვნები, რაც მხოლოდ პროფესიონალი ეკონომისტებისთვის არის მნიშვნელოვანი. ამის ნაცვლად ყურადღება გავამახვილეთ ეკონომიკის მართლაც მნიშვნელოვან ფუნდამენტალურ მოსაზრებებზე, რომლებიც დაგეხმარებათ უკეთესი არჩევნის გაკეთებაში, ჩვენი სულ უფრო რთული სამყაროს გაგებაში და ცხოვრებისგან მეტი სიამოვნების მიღებაში.

ეკონომიკაში თქვენი ცოდნის მიუხედავად, ეს წიგნი მნიშვნელოვან ინფორმაციას მოგაწვდით. შევეცადეთ ტექსტი ლაკონური, გააზრებული და მარტივად საკითხავი ყოფილიყო. როგორც წიგნის სათაურიდან ჩანს, გვჯერა, რომ ეკონომიკის ძირითადი პრინციპები მეტწილად საღ აზრზეა

დაფუძნებული. ნაშრომში ეს პრინციპები მოქმედებაშია მოყვანილი, რითაც ხდება რეალურ სამყაროში მიმდინარე მოვლენების ახსნის უნარების დემონსტრირება.

ჩვენი მიზანია დაგეხმაროთ იმის გააზრებაში, თუ რატომ ყვავის ზოგიერთი ქვეყანა, ზოგი კი არა. განხილულია პოლიტიკური პროცესები და გამოკვლეულია სხვაობა ხელისუფლებისა და ბაზრის მიერ რესურსების გადანაწილებებს შორის. თვით ეკონომიკისა და ბიზნესის ფაკულტეტის წამყვანი სტუდენტებიც კი ისარგებლებენ ჩვენს მიერ „ერთიანი სურათის“ შედგენის მცდელობით. შეგიძლიათ დროებით გვერდზე გადადოთ რთული ფორმულები, დახვეწილი მოდელები და ამ პროფესიისთვის დამახასიათებელი მათემატიკური მეთოდები და კონცენტრირება მოახდინოთ იმ ეკონომიკურ პრინციპებზე, რამაც უპირველესად მოგიზიდათ ეკონომიკაში.

მასალები ისეთი სახით არის შედგენილი, რომ ღრმა საძიარკველი შეუქმნას, განსაკუთრებით იმ სტუდენტებს, რომლებიც ეკონომიკის სწავლას აღარ გააგრძელებენ, ასევე ფართო საზოგადოებას, რომელსაც სურს მეტი შეიტყოს იმის შესახებ, თუ როგორ არის მოწყობილი სამყარო მის ირგვლივ. წიგნი დააინტერესებს საშუალო სკოლის მოსწავლეებს, უნივერსიტეტის არაეკონომიკური ფაკულტეტის სტუდენტებს (მაგ. იურისტებს ან ჟურნალისტებს) და განსაკუთრებით ყველა მოქალაქეს.

იმის გამო, რომ წიგნზე საღი აზრის ეკონომიკა მომუშავე გუნდს სურს ეს მასალა პედაგოგებსაც გაუზიაროს, შეგვიძლია შემოგთავაზოთ სემინარების ჩატარება ჩვენი მასალების საუკეთესოდ გამოყენების თაობაზე. ამ ღონისძიებების შესახებ დამატებითი ინფორმაციის მისაღებად, გთხოვთ ეწვიოთ ჩვენს ვებგვერდს: <http://www.econfun.org>.

ბერლინის კედლის დანგრევიდან ოცდაათი წლის შემდეგ, მრავალი ადამიანი აკვირდება გარდამავალი პროცესების ტემპს და მიმართულებას. განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია, რომ ამ რეგიონის მოქალაქეები არ წამოეგონ „არალიბერალური დემოკრატიის“ ან „სახელმწიფო კაპიტალიზმის“ ცრუ დაპირებების ანკესს. ბევრი ადამიანი საკუთარ დროს, კარიერას და სიცოცხლესაც კი დებს სამსხვერპლოზე იმისათვის, რომ უზრუნველყოს

პოლიტიკური და ეკონომიკური თავისუფლება. ჩვენს წიგნს სწორედ ამ თავისუფლებისთვის მებრძოლ გმირებს ვუძღვნი.

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. **სტიმულებს**^(?) დიდი მნიშვნელობა აქვს: ცვლილებები სარგებელსა და ხარჯებში, პროგნოზირებად გავლენას იქონიებს გადაწყვეტილების მიღებაზე.
2. არ არსებობს „უფასო სადილი“: საქონლის რაოდენობა შეზღუდულია და შესაბამისად ჩვენ არჩევანი უნდა გავაკეთოთ.
3. გადაწყვეტილებების მიღება ზღვარზე ხდება: თუ გვსურს მაქსიმალური მივიღოთ ჩვენი რესურსებიდან, გადაწყვეტილება უნდა მივიღოთ მხოლოდ მაშინ, როდესაც ჩვენი ზღვრული სარგებელი გადააჭარბებს ზღვრულ დანახარჯს.
4. ვაჭრობა ხელს უწყობს ეკონომიკურ პროგრესს.
5. ტრანზაქციის ხარჯი ხელს უშლის ვაჭრობას.

6. ფასები აბალანსებენ მყიდველის და გამყიდველის არჩევანს.
7. მოგება ხელს უწყობს საწარმოების პროდუქტიულობას, რაც ზრდის რესურსების ღირებულებას, მაშინ როდესაც ზარალი იწვევს რესურსების არაეფექტურად გამოყენებას და ამცირებს მათ ღირებულებას.
8. ადამიანები შემოსავალს გამოიმუშავენ სხვებისთვის ღირებული ნივთების შეთავაზების გზით.
9. ცხოვრების მაღალი დონე არა მხოლოდ სამუშაო ადგილებიდან, არამედ ხალხისთვის ღირებული საქონლის და მომსახურების წარმოებიდან მოდის.
10. ეკონომიკური პროგრესი უპირატესად ვაჭრობიდან, **ინვესტიციიდან**^(?), საქმის კეთების უკეთესი გზებიდან და სანდო ეკონომიკური ინსტიტუტებიდან მოდის.
11. საბაზრო ფასების „უხილავი ხელი“ მყიდველებს და გამყიდველებს ისეთი საქმიანობისკენ უბიძგებს, რომელიც ხელს უწყობს ზოგად კეთილდღეობას.
12. ძალიან ხშირად უგულვებელყოფილია მოქმედების გრძელვადიანი შედეგები ან **მეორადი ეფექტები**^(?).

შესავალი

ვიდეო:

ბედნიერების საიდუმლო

ცხოვრება გადანყვეტილებების მიღებაა, ხოლო **ეკონომიკა**^(?) შეისწავლის როგორ მოქმედებს მოტივაციის სტრუქტურები ამ გადანყვეტილებების მიღებაზე და ჩვენი ცხოვრების ფორმირებაზე. გადანყვეტილებები, რომლებიც ეხება ჩვენს განათლებას, იმას, თუ როგორ ვხარჯავთ და ვაბანდებთ სახსრებს, რას ვაკეთებთ სამსახურში და მრავალ სხვა პირად გადანყვეტილებას, იმოქმედებს ჩვენს კეთილდღეობასა და ცხოვრების ხარისხზე. გარდა ამისა,

ჩვენი, როგორც ამომრჩევლებისა და მოქალაქეების მიერ მიღებული გადაწყვეტილებები მოქმედებენ კანონებზე ან „თამაშის წესებზე“ და ეს წესები უზარმაზარ გავლენას ახდენენ ჩვენს თავისუფლებაზე და კეთილდღეობაზე. გონივრული გადაწყვეტილების მისაღებად, როგორც ჩვენთვის, ისე - ზოგადად საზოგადოებისთვის, უნდა გვესმოდეს რამდენიმე ძირითადი პრინციპი იმისა, თუ როგორ იღებენ ადამიანები გადაწყვეტილებას, რა არის მათი მოქმედებების მოტივაცია და როგორ მოქმედებს მათი ქმედებები მათ პირად და სხვების კეთილდღეობაზე. შესაბამისად, ეკონომიკა შეისწავლის ადამიანის მიერ გადაწყვეტილების მიღებას, აფასებს გადაწყვეტილებაზე მოქმედ ფაქტორებს და საზოგადოებების ფუნქციონირების შედეგებს.

ეკონომიკური აზროვნება მოიცავს მნიშვნელოვანი კონცეფციების თქვენი ფიქრის პროცესში ჩართვას. შემდეგ ნაწილში განხილულია ეკონომიკის გააზრებისთვის მნიშვნელოვანი თორმეტი კონცეფცია, ასევე რატომ იზრდება ზოგიერთი ქვეყანა და აღწევს შემოსავლის მაღალ დონეს მაშინ, როდესაც სხვები არ ვითარდებიან და ღარიბი რჩებიან. თქვენ შეისწავლით ისეთ საკითხებს, როგორიც არის ხარჯების ნამდვილი მნიშვნელობა, რატომ აქვს ფასებს მნიშვნელობა, როგორ უწყობს ვაჭრობა ხელს კეთილდღეობის ზრდას და რატომ განსაზღვრავენ ხალხისთვის ღირებული პროდუქტები ჩვენი ცხოვრების სტანდარტს. წიგნის შემდეგ თავებში ამ კონცეფციებს ასევე გამოვიყენებთ სხვა მნიშვნელოვანი საკითხების განხილვაში.

ელემენტი 1.1

სტიმულებს დიდი მნიშვნელობა აქვს

ცვლილებები სარგებელსა და ხარჯებში, პროგნოზირებად გავლენას იქონიებს გადაწყვეტილების მიღებაზე.

მოთიანად ეკონომიკა ერთ მარტივ პრინციპს ეყრდნობა: ცვლილებები მოტივაციის სტრუქტურაში ადამიანის ქცევაზე პროგნოზირებადი გზით მოქმედებენ. მოტივაციაზე მოქმედებენ როგორც ფულადი, ისე - არაფულადი ფაქტორები. თუ ალტერნატიული პროდუქტზე მეტად ხარჯიანი გახდება, ნაკლებად შესაძლებელია, რომ ადამიანებმა არჩევანი მასზე შეაჩერონ. შესაბამისად, რომელიმე ალტერნატიული პროდუქტიდან მიღებული სარგებლის ზრდის შემთხვევაში, იზრდება იმის ალბათობაც, რომ ადამიანი ამგვარ პროდუქტზე შეაჩერებს არჩევანს. ეს მარტივი მოსაზრება, რომელსაც ზოგჯერ ეკონომიკის ძირითად პოსტულატს უწოდებენ, ძლიერი ინსტრუმენტია, რადგან ის თითქმის ყველაფერს შეესაბამება, რასაც ვაკეთებთ.

ნებისმიერი მოქმედების ხარჯის ზრდასთან ერთად, იკლებს ადამიანების მიერ მასზე არჩევის გაკეთების შესაძლებლობა. დაფიქრდით ამ წინადადების არსზე. როდესაც შეხვედრაზე აგვიანებთ, სავარაუდოდ გზაზე მეგობართან არ შეისეირნებთ. ცოტა თუ ვინმე წავა პიკნიკზე ცივ და წვიმიან დღეს. მაღალი ფასები შეამცირებს გაყიდული ერთეულების რაოდენობას. კოლეჯში დასწრება ნორმალურზე დაბალი იქნება, სასკოლო არდადეგების დაწყებამდე ერთი დღით ადრე. ყველა შემთხვევაში ახსნა ერთნაირია: როდესაც მოქმედება დიდ ხარჯებთან არის დაკავშირებული, მასზე არჩევანს იშვიათად აჩერებენ.

მსგავსი ლოგიკით, თუ რომელიმე ვარიანტს მეტი სარგებელი მოაქვს, იზრდება იმის ალბათობაც, რომ ადამიანები ამ ვარიანტს შეარჩევენ. ქუჩაში მიმავალი ადამიანი ძირს დაგდებული ქაღალდის კუპიურის ასაღებად უფრო დაიხრება, ვიდრე ხურდისთვის. სტუდენტები მეტად დაესწრებიან და მეტ

ყურადღებას გაამახვილებენ ისეთ ლექსიაზე, რომელზეც საგამოცდო მასალა ისწავლება. კლიენტები მეტს შეიძენენ მაღაზიებიდან, რომლებიც დაბალ ფასებს და მაღალი ხარისხის მომსახურებას სთავაზობენ მომხმარებლებს და ხელმისაწვდომ ადგილზე არიან განთავსებული. თანამშრომლები მეტად ბეჭითად და ეფექტურად მუშაობენ, როდესაც ამისთვის სათანადო ანაზღაურებას იღებენ. ყველა ეს შედეგი საკმაოდ პროგნოზირებადია და ისინი ასახავენ ეკონომიკის პოსტულატს „მოტივაციას დიდი მნიშვნელობა აქვს“.

ვიდეო:

სტიმულების მნიშვნელობა

ნაიკითხეთ:

მოტივაციის სტრუქტურის ძალა

ეს ძირითადი პოსტულატი ხსნის როგორ ცვლის ბაზრის ფასების ცვლილება მოტივაციას, რაც მოქმედებს მყიდველების და გამყიდველების მოქმედებების კოორდინაციაზე. თუ მყიდველებს სურთ იმ რაოდენობაზე მეტი საქონლის შეძენა, რა რაოდენობის გაყიდვაც უნდათ (ან შეუძლიათ) მწარმოებლებს, საქონლის ფასი მალევე მოიმატებს. ფასების ზრდასთან ერთად, გამყიდველებს მეტი სურვილი ექნებათ მოახდინონ ამ საქონლის მიწოდება, ხოლო მყიდველებს ნაკლებად ენდომებათ მათი შეძენა, სანამ მოთხოვნილი და მიწოდებული საქონლის რაოდენობა და ფასი ბალანსში არ მოვლენ. ამ მომენტში ფასი სტაბილიზირდება.

რა ხდება იმ შემთხვევაში, თუ გამყიდველს სურს იმაზე მეტი საქონელი მიაწოდოს მყიდველს, ვიდრე ამ უკანაკნელს სურს იყიდოს? თუ გამყიდველი ვერ გაყიდის ყველა საქონელს არსებულ ფასად, მას მოუწევს ფასის დაკლება. ამასთან, დაბალი ფასი ხალხს წაახალისებს მეტი საქონლის ყიდვაზე, თუმცა ამავდროულად მწარმოებლებს აღარ ექნებათ მოტივაცია აწარმოონ ბევრი

პროდუქტი, რადგან მათთვის ნაკლებად მომხიბვლელია პროდუქტის ნაკლებ ფასად წარმოება. და კვლავ, ფასების ცვლილება აბალანსებს მოთხოვნას მომხმარებლების მხრიდან და გამყიდველების მიერ მიწოდებულ რაოდენობას. ამ მომენტში ფასების ცვლილებაზე დამატებითი ზეწოლა აღარ არსებობს.⁽¹⁾

მაგალითად, ცუდმა ამინდმა გამოიწვია ატმის ფასის ზრდა აშშ-ს ჯორჯიის შტატში 2014 წლის ზაფხულში, რამაც განაპირობა წინა წელთან შედარებით ფასების 180%-ით ზრდა. მიუხედავად ყველაფრისა, მომხმარებლებს ფასების მნიშვნელოვანი ზრდა არ გაუპროტესტებიათ. რატომ? როდესაც უფრო მაღალმა ფასებმა ატამი გააძვირა, მომხმარებლების უმრავლესობამ მარტივად ჩაანაცვლეს ატამი სხვა ხილით, მთლიანად ან ნაწილობრივ და ზამთრის მარაგად მსხლის ან კომშის ჯემის კეთება დაიწყეს.

გარდა ამისა, ატმის ფასის ზრდაზე იმოქმედეს არა მხოლოდ მყიდველებმა, არამედ გამყიდველებმაც. ატმის მიმწოდებელმა ფერმერებმა ახალი ხეები დარგეს. სხვა ფერმერებმა გაჩეხეს ვაშლის და მსხლის ბაღები და მათ ნაცვლად ატმის ხეები დარგეს. ორი წლის შემდეგ (როდესაც დარგულმა ხეებმა უკვე ნაყოფის მოცემა დაიწყეს), მიწოდების გაფართოებასთან ერთად ატმის ფასებმაც იკლო.

სტიმულები ასევე მოქმედებს პოლიტიკურ არჩევნებზეც. ნაკლები ალბათობაა იმის, რომ ადამიანი, რომელიც არჩევანს აკეთებს ხმის მიცემის ჭიხურში, განსხვავებულად იმოქმედებს სავაჭრო ცენტრში არჩევანის გაკეთებისას. უმეტეს შემთხვევაში ამომრჩევლები, სავარაუდოდ, იმ პოლიტიკურ კანდიდატებს და პოლიტიკებს დაუჭერენ მხარს, რომლებიც, მათი აზრით, ყველაზე მაღალ პირად სარგებელს მოუტანთ, ხარჯების გამოკლებით. ისინი ალბათ შეეწინააღმდეგებიან ისეთ პოლიტიკურ არჩევანს, რომლითაც მათი პერსონალური ხარჯები მოსალოდნელ სარგებელზე მაღალი იქნება. მაგალითად, ასაკიანი მოქალაქეები უმეტესად ეწინააღმდეგებიან ისეთ კანდიდატებს და წინადადებებს, რომლებიც მათი საპენსიო სარგებლის შემცირებას გამოიწვევენ. 2018 წელს რუსეთში გამართულ არჩევნებში პარტია „ერთიანი რუსეთის“ მიერ მიღებულ დაბალ მაჩვენებელზე მეტწილად

იმოქმედა საპენსიო გადახდების კლების წინადადებას. ამის მსგავსად, გამოკითხვებმა უჩვენა, რომ სტუდენტები მხარს უჭერენ კოლეჯის სტუდენტებისთვის საგანმანათლებლო გრანტებს.

სტიმულების მნიშვნელობას გვერდს ვერ ავუვლით. მოტივაცია ადამიანის ბუნების ნაწილია. მას **სოციალიზმშიც**^(?) და **კაპიტალიზმშიც**^(?) დიდი მნიშვნელობა აქვს. ერთი პერიოდი ყოფილ საბჭოთა კავშირში, მინის საწარმოს ხელმძღვანელები და თანამშრომლები ანაზღაურებას იღებდნენ მათ მიერ წარმოებული ერთი ტონა მინის ფირფიტის წონის მიხედვით. იმის გამო, რომ მათი შემოსავალი მინის წონაზე იყო დამოკიდებული, ქარხნების უმეტესობა იმდენად სქელ მინებს აწარმოებდნენ, რომ მათში გახედვით რაიმეს დანახვა შეუძლებელი იყო. შედეგად, წესები ისე შეიცვალა, რომ ხელმძღვანელები ანაზღაურებას იღებდნენ წარმოებული ერთი კვადრატული მეტრი მინის რაოდენობის მიხედვით. ამ წესების მოქმედების პერიოდში, საბჭოთა ფირმებმა თხელი და მარტივად მტვრევადი მინის წარმოება დაიწყეს. ამის მსგავსად, როდესაც პოლონური ქარხნებისთვის ფეხსაცმლის რაოდენობის კონკრეტული კვოტა განისაზღვრა და წარმოებისთვის ძალიან მცირე რაოდენობით ტყავი გამოიყო, არავის გაკვირვებია, რომ ბაზარზე დიდი რაოდენობით საბავშვო ფეხსაცმელი გამოჩნდა.

ზოგიერთ ადამიანს მიაჩნია, რომ მოტივაციას მნიშვნელობა აქვს მხოლოდ მაშინ, თუ საქმე გვაქვს ხარბ და ეგოისტ ადამიანებთან. ეს არ არის სიმართლე. ადამიანები სხვადასხვა მიზეზით მოქმედებენ, ზოგი სიხარბის და ზოგიც - ქველმოქმედების გამო. ორივეს არჩევანზე - ეგოცენტრულზეც და ალტრუისტულზეც იმოქმედებს პირადი დანახარჯების და სარგებლის ცვლილება. მაგალითად, ხარბიც და ალტრუისტი ადამიანიც ამჯობინებენ ბავშვი პატარა ბასეინში გადაარჩინონ, ვიდრე დეტიფოსის ჩანჩქერისკენ⁽²⁾ მიმავალ სწრაფ მდინარეში გადაეშვან მის გადასარჩენად. ასევე ორივე, მეტი ალბათობით, გაჭირვებაში მყოფ ადამიანს დაეხმარება ნაცვამი ტანსაცმლით, ვიდრე საკუთარი საუკეთესო სამოსით.

მიუხედავად იმისა, რომ ალბანელი მისიონერი დედა ტერეზა არავის დაუდანაშაულებია სიხარბეში, პირადმა ინტერესებმა ისიც აიძულა რეაგირება

მოეხდინა მოტივაციაზე. როდესაც დედა ტერეზას ორგანიზაცია „ქველმოქმედების მისიონერი დები“ ცდილობდა ქალაქ ნიუ-იორკში უსახლკაროთა თავშესაფარი გაეხსნა, ქალაქის მთავრობამ მისგან შენობაში ძვირადღირებული რემონტის ჩატარება მოითხოვა. ორგანიზაციამ საერთოდ უარი თქვა პროექტზე. ამ გადაწყვეტილებას არ შეუცვლია დედა ტერეზას ვალდებულებები ღარიბი ადამიანების მიმართ. ამის ნაცვლად, პროექტის გაუქმებამ გამოიწვია სტიმულების ცვლილება. მას შემდეგ, რაც ღარიბი ადამიანების დახმარების ღირებულება გაიზარდა ნიუ-იორკში, დედა ტერეზამ გადაწყვიტა, რომ მისი რესურსები უკეთეს სარგებელს მოიტანდა სხვა ტერიტორიებზე.⁽³⁾ მოტივაციის სტრუქტურის ცვლილება მოქმედებს ყველას არჩევანზე, მიუხედავად სიხარბისა და მატერიალური მიზნებისა, ერთის მხრივ და თანამგრძნობი და ალტრუისტული მიზნებისა, მეორეს მხრივ, რაც კონკრეტული გადაწყვეტილების მიღებაზე მოქმედებს.

ელემენტი 1.2

უფასო სადილი არ არსებობს

საქონლის რაოდენობა შეზღუდულია, შესაბამისად, ჩვენ არჩევის გაკეთება გვიწევს.

ჩვენი პლანეტის ცხოვრებისეული რეალობაა ის, რომ პროდუქტიული **რესურსები**^(?) შეზღუდულია, ხოლო ადამიანების სურვილი საქონლისა და მომსახურების მიმართ ფაქტიურად შეუზღუდავია. გინდათ ახალი ტანსაცმელი ან მდიდრული იახტა, ან შვეიცარიის ალპებში დასვენება? რას იტყვით მეტი დრო რომ გქონდეთ დასვენების, გართობისა და მოგზაურობისთვის? ოცნებობთ თქვენი ახალთახალი „Porsche“-ს დაყენებას ოკეანის სანაპიროზე მდებარე თქვენი სახლის წინ? უმრავლესობა სიამოვნებით ვიქონიებდით ყოველივე ამას და სხვა ნივთებსაც! თუმცა ხელს რესურსების **სიმწირე**^(?) გვიშლის, მათ შორის შეზღუდული რაოდენობით თავისუფალი დრო.

იმის გამო, რომ არ შეგვიძლია

ვიქონიოთ ყველაფერი, რაც გვსურს, იძულებული ვართ ალტერნატივებს შორის არჩევანი გავაკეთოთ. უფასო სადილი არ არსებობს. იმისათვის რომ ერთი



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

იმედი მაქვს დააფასებ, რომ შენი ერთადერთი მეგობარი ვარ.

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

საქმე ვაკეთოთ, ამისათვის მსხვერპლად უნდა გავიღოთ სხვა, ჩვენთვის ღირებული საქმიანობის შესრულების შესაძლებლობა. ამიტომ, ეკონომისტები ყველა ხარჯს **ალტერნატიულ ხარჯს^(?)** უწოდებენ.

წაიკითხეთ:

რობერტფროსტის „არ არჩეული გზა“

მრავალი ხარჯი **ფულით^(?)** იზომება, თუმცა ესეც ალტერნატიული ხარჯებია. ფული, რომელსაც ერთ შენაძენზე ხარჯავთ არის ფული, რომელიც ხელმისაწვდომი არ არის სხვა საქონელზე ან მომსახურებაზე დასახარჯად. თქვენი შენაძენის ალტერნატიული ხარჯი თქვენთვის არის ყველა იმ ერთეულის ღირებულება, რომელზეც უარის თქმა გინევთ, რადგან ფული უკვე ამ კონკრეტულ შენაძენზე დახარჯეთ. თუმცა, მხოლოდ იმის გამო, რომ თქვენ არ გინევთ ფულის დახარჯვა რაღაცის გასაკეთებლად, იმას არ ნიშნავს, რომ ამგვარი მოქმედება შეუფასებელია. თქვენ არ გინევთ ფულის დახარჯვა გასასეირნებლად და ულამაზესი დაისის სანახავად, თუმცა არსებობს გასეირნების ალტერნატიული ხარჯიც. დრო, რომელსაც სეირნობაზე ხარჯავთ შესაძლოა გამოყენებული ყოფილიყო რაღაც სხვა, თქვენთვის ღირებულის გასაკეთებლად, მაგალითად მეგობართან სტუმრობა ან წიგნის კითხვა.

ვიდეო:

ალტერნატიული ხარჯი

ხშირად ამბობენ, რომ ზოგიერთი რამ იმდენად მნიშვნელოვანია, რომ ის ხარჯის გაუთვალისწინებლად უნდა გავაკეთოთ. ამგვარი განცხადება შესაძლოა ერთი შეხედვით გონივრულადაც ჟღერდეს და ასევე შესაძლებელია ეფექტური საშუალებაც იყოს იმისათვის, რომ ადამიანები წავახალისოთ ფული დახარჯონ ჩვენთვის ღირებული საქონლის ან მომსახურების შეძენაზე და

იმისთვის, რაშიც გვინდა, რომ დაგვეხმარონ. ხარჯების უგულვებელყოფის არაგონივრულობა აშკარა ხდება მაშინ, როდესაც ვაღიარებთ, რომ ხარჯები არის უარყოფილი ალტერნატივების (ის ალტერნატიული შესაძლებლობები, რომელზეც უარი ვთქვით) ღირებულება. იმის თქმა, რომ ჩვენ უნდა გავაკეთოთ რაღაც ღირებულების გაუთვალისწინებლად იგივეა, რომ ჩვენ ეს საქმიანობა შევასრულოთ ალტერნატიული ვარიანტების ღირებულების გაუთვალისწინებლად. როდესაც არჩევანს ურთიერთგამომრიცხავ (მაგრამ თანაბრად მომხიბვლელ) ალტერნატივებს შორის ვაკეთებთ, ყველაზე ნაკლები ხარჯის მქონე ალტერნატივა საუკეთესო არჩევანია.

როგორც მომხმარებლის, ისე - მწარმოებლის არჩევანი ხარჯებს უკავშირდება. საქონლის ღირებულება, რომელიც მის ფასში აისახება, ჩვენ, მის მომხმარებლებს გვეხმარება პროდუქტის შეძენის სურვილის იმ ალტერნატიული პროდუქტის შეძენის სურვილთან შედარებაში, რომლის ყიდვაც შეგვიძლია. თუ ჩვენ არ გავითვალისწინებთ ხარჯებს, ეს, სავარაუდოდ გამოიწვევს ჩვენი შემოსავლის გამოყენებას „არასწორი“ ნივთების შესაძენად, ანუ ჩვენ შევიძენთ ისეთ საქონელს და მომსახურებას, რომელთა ღირებულება ისეთი მაღალი არ არის, როგორც სხვა პროდუქტების ღირებულება, რომელთა ყიდვაც შეგვიძლო.

მწარმოებლებიც გასწევენ დანახარჯებს, იმ რესურსების ხარჯებს, რომლებიც პროდუქტის საწარმოებლად ან მომსახურების გასაწევად გამოიყენება. მაგალითად, სახლის ასაშენებლად გამოყენებული რესურსები - ხის მასალა, ფოლადი თუ გიფსოკარდონი, ამ რესურსებს იღებს სხვა ისეთი საქონლის წარმოებიდან, როგორიც არის მაგალითად საავადმყოფოები და სკოლები. რესურსებზე მაღალი ხარჯები იმაზე მიანიშნებს, რომ მათ აქვთ სხვა მაღალი შეფასების მქონე სარგებელი, სხვა ბაზრებზე მყიდველების და გამყიდველების შეფასებით. მოგებაზე ორიენტირებული ფირმები გაითვალისწინებენ ამგვარ სიგნალებს და შესაბამისად იმოქმედებენ, მაგალითად დაიწყებენ ნაკლებ ხარჯიანი შემცვლელი ვარიანტების მოძიებას. თუმცა, სახელმწიფო პოლიტიკებს შეუძლია ამგვარი სიგნალების უგულვებელყოფა. მათ შეუძლიათ გადასახადების ან სუბსიდიების დანერგვა,

პოტენციური მხარდამჭერების კეთილგანწყობის მოსაპოვებლად, თავისუფალ და **ღია ბაზრებზე**^(?) წარმოქმნილი ფასების შემცირების გზით. თუმცა ამგვარი პოლიტიკა ასუსტებს საბაზრო მოტივაციის უნარს წარმართონ რესურსები იმ სფეროში, სადაც მათი ღირებულება მომხმარებლებისთვის ყველაზე მაღალი იქნება. ამის კლასიკურ მაგალითს შევხვდით 1991-1994 წლების საქართველოში. ხელისუფლებამ გაყინა პურის ფასები საბაზრო დონეზე დაბალი ოდენობით, რამაც წარმოქმნა მომხმარებლების უსასრულო რიგები. იმ დღეს, როდესაც გაუქმდა **ფასების კონტროლი**^(?), უეცრად მაღაზიების დახლებზე გამოჩნდა საკმარისი რაოდენობით პროდუქტი, ხოლო რიგები გაქრა. მსგავსი ვითარება ისევ საქართველოში შეიქმნა 2006 წელს, როდესაც აფეთქდა რუსეთიდან ბუნებრივი აირის მომწოდებელი მილსადენი. ამ ინციდენტმა გასათბობ ნავთზე მოთხოვნის მკვეთრი ზრდა გამოიწვია. „**ფასის გაბერვის**“^(?) აღსაკვეთად, დაწესდა კონტროლი ნავთზე, რამაც ასევე წარმოქმნა გრძელი რიგები, სანამ ფასები არ გამოთავისუფლდა და შესაძლებელი გახდა მათი აწევა საბაზრო დონემდე.

პოლიტიკოსები, საჯარო მოხელეები და **ლობისტები**^(?) ხშირად საუბრობენ „უფასო განათლებაზე“, „უფასო სამედიცინო მომსახურებაზე“ ან „უფასო საცხოვრებელზე“, ამ ტერმინოლოგიას შეცდომაში შევყავართ. ეს მომსახურებები უფასო არ არის. თითოეული მათგანის საწარმოებლად მწირი რესურსებია საჭირო, რომლებიც შესაძლოა ალტერნატიული მეთოდით იქნას გამოყენებული. მაგალითად, განათლების გასავითარებლად საჭირო შენობები, შრომა და სხვა რესურსების სანაცვლოდ შესაძლებელია მეტი საკვების წარმოება, დასვენების დამატებითი ინფრასტრუქტურის, გარემოს დაცვის მექანიზმების შექმნა ან სამედიცინო მომსახურების გაუმჯობესება. განათლების ღირებულება არის იმ საქონლის ღირებულება, რომელზეც უარი უნდა ვთქვათ. ხელისუფლებას შეუძლია ხარჯების გადანაწილება, მაგრამ არ შეუძლია მათი აღმოფხვრა. როდესაც ხელისუფლებას სურს ადამიანების წახალისება იმისკენ, რომ მათ ფული საპენსიო ფონდში შეიტანონ, მასიური სარეკლამო პროგრამა ჩვეულებრივ არაეფექტურია, თუმცა მეტად ეფექტურია შემნახველ ანაბარზე გადავადებული გადასახადების გზით თანხების

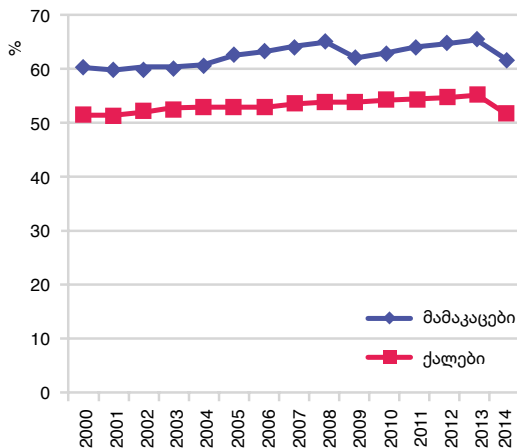
შეგროვება.

ალტერნატიული ხარჯი მნიშვნელოვანი კონცეფციაა. ჩვენს ცხოვრებაში ყველაფერი დაკავშირებულია ალტერნატიულ ხარჯთან. ჩვენ ვცხოვრობთ მწირი რესურსების სამყაროში, შესაბამისად გვიწევს არჩევის გაკეთება. ალტერნატიული ხარჯის გათვალისწინებით, უკეთესი წარმოდგენა გვექნება იმ სამყაროზე, რომელშიც ვცხოვრობთ. განვიხილოთ ალტერნატიული ხარჯის გავლენა დასაქმებულობაზე, შობადობაზე და მოსახლეობის ზრდაზე, სფეროებზე, რომლებზეც, მრავალი ადამიანის აზრით, ალტერნატიული ხარჯები არ უნდა მოქმედებდნენ.

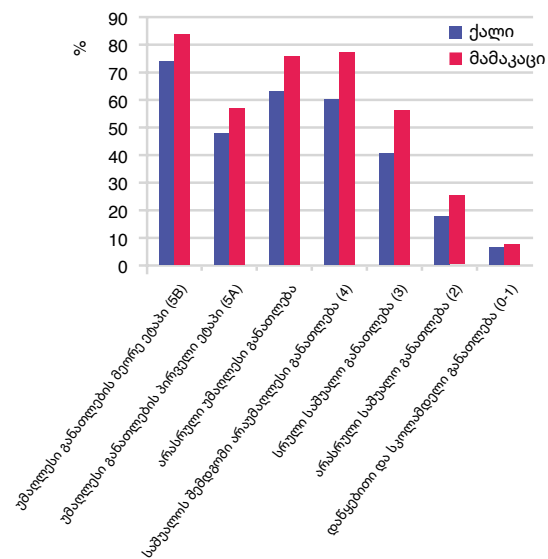
ოდესმე თუ გიფიქრიათ, რატომ არსებობს უფრო მეტი ალბათობა იმისა, რომ ქალბატონებს მეტი განათლებით სახლს გარეთ დასაქმების უფრო მაღალი შანსი აქვთ, ვიდრე ნაკლებ განათლებულებს? ამის პასუხი ალტერნატიულ ხარჯს წარმოადგენს. რაც უფრო მეტად არის ქალბატონი განათლებული, მას მეტი ხელფასის მიღების შესაძლებლობა აქვს და, შესაბამისად, სახლში დარჩენა მისთვის მეტად ხარჯიანია. ეს მოსაზრება სტატისტიკური მონაცემებით მყარდება. 2014 წელს უკრაინაში 15-დან 64 წლამდე ასაკის უმაღლესი განათლების მქონე დასაქმებული ქალბატონების წილი **სამუშაო ძალაში**^(?) 70%-ზე მეტი იყო, არასრული უმაღლესი განათლების მქონე ქალბატონების წილი დაახლოებით 62%-თან და მხოლოდ სასკოლო განათლების მქონე ქალების 40%-თან შედარებით⁽⁴⁾. ეკონომიკური თეორიის თანახმად, როდესაც სახლს მიღმა მუშაობა მეტად ხარჯიანია ქალისთვის, სულ უფრო ნაკლები ადამიანი გააკეთებს ამგვარ არჩევანს.

გამოსახულება 1: დასაქმებისა და მოსახლეობის თანაფარდობა სქესის მიხედვით (15-64 წლამდე მოსახლეობა) უკრაინაში, პროცენტული გამოსახულებით

ა) დასაქმებისა და მოსახლეობის თანაფარდობა სქესის მიხედვით, 2000-2014 წწ.



ბ) დასაქმების მაჩვენებლები სქესის და განათლების მიხედვით, 2014 წ.



წყარო: LFS 2014.

როგორ ფიქრობთ, რა ემართება შობადობის მაჩვენებელს ეკონომიკური მაჩვენებლების და ხელფასების ზრდის შემთხვევაში? სახლის საქმეებზე დახარჯული დრო ამცირებს შრომის ბაზარზე მუშაობის დროს. ხელფასების ზრდასთან ერთად, იზრდება ბავშვების ყოლის და დიდი ოჯახის რჩენის ალტერნატიული ხარჯები. შესაბამისად, ამის სავარაუდო შედეგია შობადობის კლება და მოსახლეობის ზრდის შენელება. ეს ანალიზი რეალურ სამყაროში აისახება. განვლილი ორი საუკუნის განმავლობაში ქვეყნის ერთ სულ მოსახლეზე შემოსავლის ზრდას მალევე მოსდევს შობადობის მაჩვენებლის კლების და მოსახლეობის ზრდის ტემპის შენელების პროცესი. გარდა ამისა, ყველა ქვეყანაში ეს ვითარება ერთნაირად მიმდინარეობს. მიუხედავად ამ

ქვეყნებს შორის არსებული დიდი კულტურული, რელიგიური, ეთნიკური და პოლიტიკურ-ორგანიზაციული განსხვავებებისა, ბავშვების ყოლასთან დაკავშირებულ უფრო მაღალ ალტერნატიულ ხარჯებს ყველა შემთხვევაში მსგავსი გავლენა აქვთ შობადობის მაჩვენებელზე.

ალტერნატიული ხარჯი ძლიერი ინსტრუმენტია და ამ წიგნში მას კიდევ ბევრჯერ შევხებით. თუ ამ ინსტრუმენტს აზროვნების პროცესში გამოიყენებთ, ეს დაგეხმარებათ რეალურ სამყაროში მომხმარებლების, მწარმოებლების, ბიზნესმენების, პოლიტიკური მოღვაწეებისა და გადაწყვეტილებების მიმღები სხვა პირების ქცევების გააზრებაში. კიდევ უფრო მეტად მნიშვნელოვანია ის ფაქტი, რომ ეს კონცეფცია უკეთესი არჩევნის გაკეთებაში დაგეხმარებათ.

წაიკითხეთ:

დუაიტ ლის „შესაძლებლობები და ხარჯები“

ელემენტი 1.3

გადაწყვეტილებები ზღვრული პრინციპით მიიღება

თუ გვსურს მაქსიმალური მივიღოთ ჩვენი რესურსებიდან, გადაწყვეტილება უნდა მივიღოთ მხოლოდ მაშინ, როდესაც ჩვენი ზღვრული სარგებელი გადააჭარბებს ზღვრულ დანახარჯს.

ვიდეო:

ზღვრული ანალიზი

თუ ვაპირებთ ჩვენი რესურსებიდან მაქსიმალურის მიღებას, უნდა ვიმოქმედოთ მაშინ, როდესაც უფრო მეტ სარგებელს გამოვიმუშავებთ, ვიდრე ხარჯს გავწევთ, და უარი ვთქვათ ამგვარ რესურსებზე, როდესაც ხარჯი სარგებელზე მეტია. გონივრული გადაწყვეტილების მიღების ეს პრინციპი ვრცელდება როგორც ფიზიკურ პირებზე, ისე ბიზნესებზე, საჯარო მოხელეებზე და მთლიანად საზოგადოებაზე.

თითქმის ყველა არჩევანი ზღვრული პრინციპით კეთდება. ეს იმას ნიშნავს, რომ ჩვენი გადაწყვეტილებები თითქმის ყოველთვის დამატებითი სარგებლის მიღებას (ან მათი რაოდენობის შემცირებას) უკავშირდება და ისინი არ ხასიათდებიან პრინციპით „ყველაფერი ან არაფერი“. სიტყვა „დამატებითი“ „მარგინალურის“ ან „ზღვრულის(?)“ სინონიმია. შესაძლოა დავსვათ შეკითხვა, „რა არის ერთი ან მეტი ერთეულის წარმოების ან შესყიდვის ზღვრული (ან დამატებითი) ხარჯი?“ ზღვრული პრინციპით მიღებული გადაწყვეტილებები შესაძლოა დიდ ან მცირე ცვლილებებს მოიცავდნენ. „კიდევ ერთი ერთეული“ შესაძლოა იყოს ახალი პერანგი, ახალი სახლი, ახალი ქარხანა და დროის ხარჯიც, როგორც ხდება-ხოლმე უნივერსიტეტის ან კოლეჯის სტუდენტებთან მიმართებაში, რომლებსაც

სხვადასხვა აქტივობებს შორის უწევთ არჩევის გაკეთება. ყველა ეს გადაწყვეტილება ზღვრული პრინციპით მიიღება, რადგან ისინი მოიცავენ დამატებითი ხარჯების და სარგებლის გააზრებას.

ზოგადად, ადამიანებს არ უწევთ „ყველაფერი ან არაფერი“ პრინციპით გადაწყვეტილების მიღება, მაგალითად ჭამის ან ტანსაცმლის ტარებას შორის არჩევის გაკეთება. ამის ნაცლად, ისინი ზღვრულ სარგებელს (ოდნავ მეტი საკვები) ადარებენ ზღვრულ დანახარჯს (ოდნავ ნაკლები ტანსაცმელი ან ოდნავ ნაკლები სხვა პროდუქტი ან მომსახურება). გადაწყვეტილებების მიღებისას ადამიანები არ ახდენენ საკვების მთლიანი ღირებულების ტანსაცმლის მთლიან ღირებულებასთან შედარებას. ამის ნაცვლად ისინი მათ ზღვრულ ღირებულებებს ადარებენ ერთმანეთს. გარდა ამისა, ჩვენ ვარიანტებს ვირჩევთ მხოლოდ მაშინ, როდესაც ზღვრული სარგებელი აღემატება ზღვრულ დანახარჯებს.

რა თქმა უნდა ზოგიერთი საქონელი „დაუხარისხებელია“. მარტივია ოდნავ მეტი საკვების და ოდნავ პატარა საცხოვრებელი ობიექტის შეძენა, თუმცა ოჯახის დაგეგმვის დროს რთულია ნახევარი ბავშვის გათვალისწინება. ასეთ საქონელთან მიმართებაშიც კი გამოიყენება ზღვრული პრინციპი. მშობლებს შეუძლიათ მეტი ან ნაკლები ინვესტიცია განახორციელონ ბავშვის „ხარისხის გაუმჯობესებაში“ (ე.ი. ინვესტიცია დამატებით სასწავლო კურსებში, მუსიკალურ კლასებში და სხვ., რაც, მშობლების აზრით, გაზრდის ცხოვრებაში ბავშვის წარმატებას ან ბედნიერებას). მომხმარებლებს შეუძლიათ გააკეთონ ზღვრული არჩევანი შედარებით დაბალი ხარისხის მქონე ავტომობილებზე, როდესაც მათი ღირებულება მოიმატებს (ან არსებული ავტომობილი არ გაყიდონ). იმის გამო, რომ, ამერიკული კანონმდებლობით, საცხოვრებელი მისამართი განსაზღვრავს რომელ სკოლაში ისწავლიან ბავშვები, ოჯახებს განსაკუთრებული პრობლემები ექმნებათ. სახელმწიფო პოლიტიკა აიძულებს ბავშვებს იარონ მათ სახლთან ყველაზე ახლოს მდებარე სკოლაში და არ აძლევს მშობლებს საშუალებას თავად აირჩიონ სკოლა, სკოლის ხარისხის და მათი შვილების საჭიროებების გათვალისწინებით. კიდევ უფრო შეზღუდულია არჩევანი ისეთ ქვეყნებში, როგორიც არის ჩინეთი, სადაც საცხოვრებლის

ადგილმდებარეობა (და შესაბამისი სკოლები) განსაკუთრებულად კონტროლირდება ხელისუფლების მიერ.

ამის მსგავსად, ბიზნესმენი, რომელიც გეგმავს ახალი ქარხნის აშენებას, დაინტერესდება იმ ფაქტით, აღემატება თუ არა მისი ნაგებობის **ზღვრული სარგებელი**^(?) (მაგალითად, შემოსავალი დამატებითი გაყიდვებიდან) მის **ზღვრულ დანახაჯებს**^(?) (ახალი შენობის მშენებლობის ხარჯი). თუ არა, ბიზნესმენის და კომპანიისთვის უმჯობესია აღარ იფიქრონ ახალ ქარხანაზე.

ეფექტური პოლიტიკური მოქმედებებიც საჭიროებენ გადაწყვეტილების ზღვრული პრინციპით მიღებას. განვიხილოთ სახელმწიფო პოლიტიკა ეკოლოგიური დაბინძურების სფეროში. თუ ვიკითხავთ, რა რაოდენობის დაბინძურება უნდა იყოს ნებადართული, მრავალი ადამიანი გვიპასუხებს „არცერთი“ - სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, დაბინძურების დონე ნულზე უნდა იყოს. კენჭისყრის კაბინაში მათ შესაძლოა ამგვარი არჩევანი გააკეთონ. მაგრამ ზღვრული პრინციპით აზროვნება გვიჩვენებს, რომ ეს ძალიან არარაციონალური იქნებოდა.

როდესაც დაბინძურების ძალიან მაღალი დონეა, ჩვენ ვამბობთ, რომ ჰაერი გვახრჩობს - დაბინძურების დონის შემცირების ზღვრული სარგებელი სავარაუდოდ გადააჭარბებს დაბინძურების დონის შემცირების ზღვრულ დანახარჯს. დაბინძურების დონის კლებასთან ერთად, ზღვრული სარგებელიც - ჰაერის დამატებითი გაუმჯობესების ღირებულებაც იკლებს. სარგებელი მაინც არის, უფრო სუფთა ატმოსფერო (მაგალითად, ჩვენ შევძლებთ დავინახოთ შორს მყოფი მთები ან ვიცურაოთ სუფთა მდინარეში), მაგრამ ეს სარგებელი იმდენად ღირებული არ არის, როგორც ჩვენი ფილტვების დაცვა. რიგ შემთხვევაში, დაბინძურების გაქრობამდე, მისი აღმოფხვრის ზღვრული სარგებელი თითქმის ნულზე დავა.

დაბინძურების შემცირებისას, ზღვრული სარგებელი დაიწევს, ხოლო ზღვრული დანახარჯი მოიმატებს და ძალიან მაღალ დონეზე შენარჩუნდება, სანამ დაბინძურება მთლიანად არ აღმოიფხვრება. ზღვრული ხარჯი არის სხვა ნივთების ღირებულება, რომელიც დაბინძურების დონის ოდნავ შემცირებისთვის გაიხარჯა. როგორც კი უფრო სუფთა ატმოსფეროს ზღვრული

ხარჯი გადააჭარბებს ზღვრულ სარგებელს, დაბინძურების დონის დამატებითი კლება ხარჯიანი იქნება. ის უბრალოდ ვერ გაამართლებს ხარჯს.

განვავარდნოთ საუბარი ეკოლოგიური დაბინძურების შესახებ. წარმოიდგინეთ შემდეგი ჰიპოთეტური სიტუაცია. დავუშვათ, რომ დაბინძურება იწვევს 100 მილიონი ევროს ოდენობით ზიანს, და მხოლოდ 1 მილიონი ევრო დაიხარჯა დაბინძურების დონის შესამცირებლად. ამ ინფორმაციის საფუძველზე, თქვენი აზრით, დაბინძურების შესამცირებლად ძალიან ცოტა კეთდება, თუ ძალიან ბევრი? უმეტესობა იტყვით, რომ ძალიან ცოტას ვხარჯავთ. ეს შესაძლოა სწორიც იყოს, თუმცა ეს მოცემული ინფორმაციიდან არ გამომდინარეობს.

100 მილიონი ევრო დაზიანებაში არის საერთო ზიანი, ხოლო 1 მილიონი ევროს ოდენობით ხარჯი დასუფთავების მთლიანი ხარჯია. ინფორმირებული გადაწყვეტილების მისაღებად იმის შესახებ, თუ რა უნდა გაკეთდეს შემდეგ, უნდა ვიცოდეთ დასუფთავების ზღვრული სარგებელი და ამგვარი ქცევის ზღვრული დანახარჯი. თუ დაბინძურების დონის შესამცირებლად დამატებით 10 ევროს ხარჯი გამოიწვევს დაზიანების შეამცირებას 10 ევროზე მეტი ღირებულებით, ჩვენ მეტი უნდა დავხარჯოთ. ზღვრული სარგებელი აღემატება ზღვრულ დანახარჯს. თუმცა თუ დამატებითი 10 ევრო, რომელიც დაბინძურების დონის შემცირებაში დაიხარჯა, დაზიანებას მხოლოდ ერთი ევროს ღირებულებით შეამცირებდა, დამატებითი ეკოლოგიური ხარჯების გაწევა აღარ იქნება მიზანშეწონილი.

ადამიანები ჩვეულებრივ უგულვებელყოფენ ზღვრულ ანალიზს მათ კომენტარებში და არჩევნებში, თუმცა იშვიათად აკეთებენ ამას პირად მოქმედებებში. განვიხილოთ არჩევანი საკვებსა და დასვენებას შორის. როდესაც მთლიან სურათს ვუყურებთ, საკვები ბევრად უფრო ღირებულია, ვიდრე დასვენება, რადგან ის ადამიანებს არსებობის საშუალებას აძლევს. როდესაც ადამიანები არიან ღარიბები და ცხოვრობენ ღარიბ ქვეყნებში, ისინი შემოსავლის უმეტეს ნაწილს კვების საკმარისი დონის უზრუნველყოფაში ხარჯავენ. ისინი ცოტა დროს უთმობენ (თუ აქვთ საერთოდ ამის დრო) გოლფის თამაშს, წყალზე სრიალს და სხვა სარეკრიაციო აქტივობებს.

ადამიანები რაც უფრო შეძლებულები ხდებიან, საკვების შეძენის ალტერნატიული ხარჯი იკლებს. მიუხედავად იმისა, რომ საკვები მაინც სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანია, სისულელე იქნებოდა მასზე კვლავ შემოსავლის დიდი ნაწილის ხარჯვა. დოვლათის უფრო მაღალ დონეზე, ადამიანები აღმოაჩენენ, რომ ზღვარზე, როდესაც ისინი გადანყვეტილებას იღებენ იმის შესახებ, თუ როგორ დახარჯონ თითოეული დამატებითი ევრო - საკვები ბევრად ნაკლები ღირს, ვიდრე - დასვენება. რაც უფრო მდიდრდებოდნენ შვედები⁽⁵⁾, ისინი მათი შემოსავლის უფრო ნაკლებ ნაწილს ხარჯავდნენ საკვებზე და უფრო დიდს - დასვენებაზე.

მარგინალიზმის კონცეფცია უჩვენებს, რომ სწორი გადანყვეტილების მიღებას ზღვრული დანახარჯები და ზღვრული სარგებელი შეესაბამება. თუ ჩვენ გვსურს მაქსიმალური მივიღოთ ჩვენი რესურსებიდან, უნდა განვახორციელოთ მხოლოდ ის მოქმედებები, რომლითაც მიღებული ზღვრული სარგებელი უტოლდება ან აღემატება ზღვრულ დანახარჯებს. ხალხის და ქვეყნების კეთილდღეობა გაიზრდება, როდესაც მათ მიერ მიღებულ გადანყვეტილებებში მარგინალიზმის იდეა იქნება გათვალისწინებული.

წაიკითხეთ:

დუაიტ ლის „ბაზრები და მარგინალიზმი“

ელემენტი 1.4

ვაჭრობიდან მიღებული სარგებელი

ვაჭრობა ხელს უწყობს ეკონომიკურ პროგრესს.

ვაჭრობას საფუძვლად ურთიერთსარგებელი უდევს. ადამიანები თანხმობას აცხადებენ სავაჭრო გარიგებაზე, რადგან ამით ისინი კეთილდღეობის გააუმჯობესებას მოელიან. ვაჭრობის მოტივაცია შეგვიძლია შემდეგი სახით შევაჯამოთ: „თუ რამე კარგს გამიკეთებთ, მეც კარგ რამეს გაგიკეთებ.“ ვაჭრობა წაუგებელი გარიგებაა. ეს ურთიერთსარგებლის მომტანი საქმიანობა ვაჭრობაში მონაწილე თითოეულ პირს საშუალებას აძლევს მაქსიმალური მიიღონ იქედან, რაც მათთვის ღირებულია. ვაჭრობიდან სარგებლის მიღების სამი ძირითადი წყარო არსებობს.

პირველი, ვაჭრობა საქონელს გადააადგილებს ადამიანებისგან, რომლებიც მათ ნაკლებად აფასებენ, იმ პირებთან, რომლებიც მათ მეტად აფასებენ. შესაბამისად, ვაჭრობას შეუძლია გაზარდოს საქონლის ღირებულება მაშინაც კი, თუ ახალი არაფერია წარმოებული. მაგალითად, როდესაც ბაზრობაზე ან ისეთ ონლაინ მაღაზიებში, როგორიც არის „Craigslist“ (ან market.ge-ის მსგავსი ადგილობრივი ვარიანტები) იყიდება მეორადი საქონელი, გადაცვლა არ ზრდის ხელმისაწვდომი საქონლის რაოდენობას (როგორც ეს ახალი პროდუქტების შემთხვევაში ხდება). ვაჭრობის პროცესში პროდუქტები იმ ადამიანებისკენ მიემართება, რომლებიც მათ მეტად აფასებენ. მყიდველიც და გამყიდველიც სარგებელს ნახულობენ. წინააღმდეგ შემთხვევაში სავაჭრო გარიგება არ შედგებოდა.

სხვადასხვა ადამიანს განსხვავებული პრიორიტეტები, ცოდნა და მიზნები აქვთ. პროდუქტი, რომელიც ფაქტიურად უსარგებლოა ერთი ადამიანისთვის, შესაძლოა ძალიან ღირებული იყოს მეორესთვის. ელექტრონული მოწყობილობის ტექნიკური შინაარსის წიგნი შესაძლოა არაფერს ნიშნავდეს ხელოვნების ნიმუშების კოლექციონერისთვის, თუმცა

ასობით დოლარი უღირდეს ინჟინერს. იგივენაირად, ნახატი, რომელიც ინჟინერს ნაკლებად ადარდებს, შესაძლოა გაღმერთებული ჰქოდეს ხელოვნების ნიმუშების კოლექციონერს. ნებაყოფლობითი გადაცვლა, რომლითაც ელექტრონული ხელსაწყო ნიგნი გადადის ინჟინერზე და ნახატი - ხელოვნების ნიმუშების კოლექციონერზე, გაზრდის ორივე საქონლიდან გამომდინარე სარგებელს. ვაჭრობა აუმჯობესებს როგორც ადამიანების, ისე მთლიანად ერის კეთილდღეობას. თუმცა ქვეყნის კეთილდღეობას არა მხოლოდ ამ ქვეყანაში წარმოებული საქონლის და მომსახურების რაოდენობა განსაზღვრავს, არამედ ისიც, თუ როგორ ხდება მათი გადანაწილება.

მეორე, ვაჭრობა შესაძლებელს ხდის უფრო მსხვილ წარმოებას და მოხმარებას, რადგან ის თითოეულ ჩვენგანს გვაძლევს შესაძლებლობას მეტად სრულყოფილად მოვახდინოთ ჩვენი სპეციალიზაცია საქმიანობის განსაკუთრებით ეფექტურ სახეობაზე, სარგებლის და ხარჯების გათვალისწინებით. როდესაც ადამიანები სპეციალიზდებიან, მათ შეუძლიათ ეს პროდუქტები სხვებს მიჰყიდონ. მიღებული შემოსავალი შესაძლოა გამოყენებულ იქნას ისეთი ერთეულების შესაძენად, რომლებიც ბევრად ხარჯიანი იქნება წარმოებისას. ურთიერთგაცვლის საშუალებით, ადამიანები, რომლებიც ამგვარად არიან სპეციალიზირებული, აწარმოებენ უფრო დიდი რაოდენობით საქონელს და მომსახურებებს, ვიდრე სხვა შემთხვევაში იქნებოდა შესაძლებელი. ეკონომისტები ამ პრინციპს განსაზღვრავენ, როგორც „**ფარდობითი უპირატესობის კანონს**“^(?). ეს კანონი ვრცელდება ვაჭრობაზე ადამიანებს, საწარმოებს, რეგიონებს და ქვეყნებს შორის.

ფარდობითი უპირატესობის კანონს საფუძვლად საღი აზრი უდევს. თუ ვინმეს სურს პროდუქტი შემოგთავაზოთ იმაზე დაბალ ფასად, ვიდრე თქვენ დაგიჯდებოდათ ამგვარი პროდუქტის დამზადება (გაითვალისწინეთ, რომ ყველა ხარჯი ალტერნატიულ დანახარჯს წარმოადგენს), ასეთი ნივთის შეძენა ღირს. ამის შემდეგ შეგიძლიათ დრო და რესურსები დახარჯოთ იმაში, რომ თქვენ, როგორც დაბალ-ხარჯიანი საქონლის მწარმოებელმა, ამგვარი საქონელი მეტი რაოდენობით აწარმოოთ. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, აწარმოეთ ის, რაც საუკეთესოდ გამოგდით, ხოლო დანარჩენი ყველაფერი

იყიდეთ. შედეგად თქვენ და თქვენი სავაჭრო პარტნიორი მიიღებთ ურთიერთსარგებელს **სპეციალიზაციიდან**^(?) და ვაჭრობიდან, რაც უფრო დიდი რაოდენობით წარმოებას და მეტ შემოსავალს მოიტანს. ასევე პირიქით, ყველაფრის დამოუკიდებლად წარმოების მცდელობა შესაძლოა ნიშნავდეს, რომ თქვენ ხარჯავთ დროს და რესურსებს მრავალი პროდუქტის საწარმოებლად, რომლისთვისაც თქვენ მაღალ-ხარჯიანი მწარმოებელი ხართ. ეს გამოიწვევს წარმოების და შემოსავლის დაბალ დონეს.

ვიდეო:

სპეციალიზაცია და ვაჭრობა

მაგალითად, მიუხედავად იმისა, რომ ექიმების უმრავლესობა შესაძლოა კარგად ავსებდნენ პაციენტის ისტორიას და ნიშნავდნენ შეხვედრებს, ზოგადად, მათ ინტერესში შედის ამ მომსახურებების შესასრულებლად სხვა ადამიანის დაქირავება. ის დრო, რომელსაც ექიმები ისტორიების შევსებაში ხარჯავენ, შეეძლოთ პაციენტების გასინჯვაში დაეხარჯათ. იმის გამო, რომ პაციენტებთან დახარჯული დრო ბევრი ღირს, ისტორიების შევსების ალტერნატიული დანახარჯი ექიმებისთვის მაღალი იქნება. შესაბამისად, ექიმები თითქმის ყოველთვის მიიჩნევენ, რომ ისტორიების შესავსებად და სამართავად სხვა ადამიანის დაქირავება მომგებიანია. გარდა ამისა, როდესაც ექიმი სამედიცინო მომსახურების გაწევაშია სპეციალიზებული და ქირაობს ადამიანს, რომელსაც შედარებითი უპირატესობა აქვს ისტორიების შევსებაში, ხარჯი უფრო ნაკლები იქნება, ხოლო ერთობლივი **გამოშვება**^(?) კი სხვა შემთხვევასთან შედარებით უფრო მაღალი.

მესამე, ნებაყოფლობითი გადაცვლა კომპანიებს შესაძლებლობას აძლევს მსხვილმასშტაბიანი წარმოების მეთოდების მიღების გზით ერთ ერთეულზე უფრო დაბალი ხარჯები გასწიონ. ვაჭრობა ბიზნეს-კომპანიებისთვის შესაძლებელს ხდის გაყიდონ პროდუქცია ფართომასშტაბიან ბაზარზე ისე, რომ შესძლონ დაგეგმონ უფრო მსხვილი

წარმოება და მიიღონ ისეთი წარმოების პროცესები, რომლებიც მაქსიმალურ ამონაგებს უზრუნველყოფენ **მასშტაბის ეკონომიიდან**^(?), როგორც ეს 1989 წლის შემდეგ მოხდა მოლდოვადან საერთაშორისო ბაზარზე შეტანილ წვენებთან მიმართებაში. ამგვარი პროცესები ხშირად იწვევენ არსებითად დაბალ ხარჯს ერთ ერთეულზე და მნიშვნელოვნად ზრდიან გამოშვებას ერთ თანამშრომელზე. ვაჭრობის გარეშე ამის მიღწევა შეუძლებელია. **საბაზრო ძალები**^(?) მუდმივად გადაანაწილებენ წარმოებას დაბალხარჯიან მწარმოებლებზე (და მაღალხარჯიანი მწარმოებლებისგან განცალკევებით). შედეგად, ღია ბაზრები პროდუქტებს და რესურსებს ანაწილებენ ისეთი ფორმით, რომ მოხდეს წარმოებული საქონლის და მომსახურების ღირებულების, რაოდენობის და მრავალფეროვნების მაქსიმალურად გაზრდა. ჩინეთი კონტროლირებული ეკონომიკის საუკეთესო მაგალითია. მას შემდეგ, რაც ქვეყანა გლობალურ სავაჭრო სისტემას შეუერთდა 1995 წელს, მის მოქალაქეებს მიეცათ შესაძლებლობა ესარგებლათ ვაჭრობიდან მიღებული სიგნალებით და შედარებითი უპირატესობით, მილიარდობით ადამიანის (ჩინეთსა და რეგიონის სხვა ქვეყნებში) სიღარიბიდან გამოსაყვანად.

წაიკითხეთ:

დუაიტ ლის „სპეციალიზაცია და სიმდიდრე“

რთულია თანამედროვე სამყაროში ვაჭრობის მნიშვნელობის გაზვიადება. ვაჭრობა უმრავლესობას შესაძლებლობას გვაძლევს მოვიხმაროთ საქონლის და მომსახურების იმაზე მეტი რაოდენობა, ვიდრე ჩვენ შევძლებდით გვეწარმოებინა. შეგიძლიათ წარმოიდგინოთ რამდენად რთული იქნება საკუთარი სახლის მშენებლობა, ტანსაცმლის და საკვების წარმოება, რომ აღარაფერი ვთქვათ კომპიუტერებზე, ტელევიზორებზე, ჭურჭლის სარეცხ მანქანებზე, ავტომობილებსა და ტელეფონებზე? 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 ხელს უშლიან ადგილობრივ ან საერთაშორისო ვაჭრობას, ამცირებენ მათი მოქალაქეების უნარს მიიღონ სარგებელი ვაჭრობიდან და მეტად შეძლებული ცხოვრებით იცხოვრონ. სიმართლე იმაში მდგომარეობს, რომ გლობალური ეკონომიკის დინამიკური ხასიათი ნებისმიერ ქვეყანაში დროთა განმავლობაში დასაქმებულობაზე მოქმედებს. ეკონომისტები თითქმის ერთხმად თანხმდებიან, რომ ამ პროცესებზე ხელისუფლების სწორი რეაქცია იქნება თანამშრომლებისთვის ახალ სამსახურებში გადასვლის შესაძლებლობების შექმნა და არა იმპორტის შეზღუდვა.

ვიდეო:

ნებაყოფლობითი გადასვლის ეკონომიკა

ელემენტი 1.5

ტრანზაქციის ხარჯი მნიშვნელოვანია

ტრანზაქციის ხარჯი ხელს უშლის ვაჭრობას.

ნებაყოფლობითი სავაჭრო გარიგება ხელს უწყობს თანამშრომლობას და გვეხმარება სასურველის მეტი რაოდენობით მიღებაში. თუმცა, თვითონ ვაჭრობის პროცესიც ხარჯიანია. პოტენციური სავაჭრო პარტნიორების მოძიებაში, ვაჭრობის პირობების მოლაპარაკებებსა და სავაჭრო გარიგების დახურვაში იხარჯება დრო, ძალისხმევა და სხვა რესურსები. ამგვარად დახარჯულ რესურსებს **ტრანზაქციის ხარჯი**^(?) ეწოდება და ისინი ხელს უშლიან სიმდიდრის დაგროვებას. ისინი ზღუდავენ ჩვენს პროდუქტიულობის შესაძლებლობებს და ურთიერთსასარგებლო ვაჭრობიდან მიღებული სარგებლის რეალიზაციას.

ტრანზაქციის ხარჯი ზოგჯერ მაღალია ისეთი ფიზიკური დაბრკოლებების გამო, როგორიც არის ოკეანეები, მდინარეები და მთები, რომლებიც ართულებენ პროდუქტების მომხმარებლებამდე მიწოდების პროცედურას. გზებში ინვესტიციას და ტრანსპორტირებისა და კომუნიკაციების გაუმჯობესებას შეუძლია ეს ტრანზაქციის ხარჯი შეამციროს. სხვა შემთხვევაში ამგვარი ხარჯი შესაძლოა ძალიან მაღალი იყოს, ინფორმაციის ნაკლებობის გამო. მაგალითად, შესაძლოა გსურთ კლასში დავალებული ეკონომიკური შინაარსის წიგნის მეორადი ეგზემპლარის შეძენა, მაგრამ არ იცით, ვის აქვს და ვის სურს გაყიდოს ამგვარი წიგნი თქვენთვის მისაღებ ფასად. თქვენ უნდა მოძებნოთ ადამიანი, რომელსაც სურს მის მიერ გამოყენებული წიგნის გაყიდვა: ის დრო და ენერგია, რომელსაც ამგვარ ძიებაში დახარჯავთ, თქვენი ტრანზაქციის ხარჯის შემადგენელი ნაწილია. სხვა შემთხვევებში, ტრანზაქციის ხარჯი მაღალია ისეთი მარეგულირებელი ბარიერების გამო, როგორიც არის გადასახადები, ლიცენზირების მოთხოვნები, **სამთავრობო რეგულაციები**^(?), ფასის კონტროლი, **ტარიფები**^(?), ან იმპორტთან

დაკავშირებით **საიმპორტო კვოტები^(?)**. მიუხედავად იმისა, ამგვარი ბარიერები ფიზიკურია, საინფორმაციო თუ პოლიტიკური, მაღალი ტრანზაქციის ხარჯი ამცირებს ვაჭრობიდან პოტენციურ შემოსულობას.

ადამიანები, რომლებიც სხვებს ეხმარებიან ვაჭრობის ორგანიზებასა და ოპტიმალური არჩევის გაკეთებაში, ამცირებენ ტრანზაქციის დანახარჯებს და ხელს უწყობენ ეკონომიკურ პროგრესს. ამგვარი სპეციალისტები, რომლებსაც ზოგჯერ **შუამავლებს^(?)** უწოდებენ, არიან წიგნის მაღაზიები კამპუსებში, უძრავი ქონების აგენტები, **აქციების ბროკერი^(?)**, ავტომობილების დილერები და სხვადასხვა სახის **მერჩანტები^(?)**. ბევრ ადამიანს სჯერა, რომ შუამავლები ზრდიან საქონლის და მომსახურების ფასს და ამავდროულად არანაირი სარგებელი მოაქვთ. ეს რომ სიმართლე იყოს, ადამიანები არ ისარგებლებდნენ ამგვარი მომსახურებებით. ტრანზაქციის ხარჯი ხელს უშლის ვაჭრობას, ხოლო შუამავლები ამცირებენ ამგვარ დანახარჯებს. ამიტომაც აფასებენ ადამიანები შუამავლების მიერ გაწეულ მომსახურებას.

ვიდეო:

ეკონომიკა ფილმში „გაქცევა შოუშენკიდან“

მაგალითად, სურსათით მოვაჭრე შუამავალია. (რა თქმა უნდა, დღეს უზარმაზარი სუპერმარკეტები მრავალი ადამიანის საქმიანობას მოიცავს, მაგრამ ერთობლიობაში მათი მომსახურებები საშუამავლოა). დაფიქრდით იმ დროსა და ძალისხმევაზე, რომელიც დაიხარჯებოდა ერთი კერძის მომზადებაში, თუ მომხმარებლებს მოუწევდათ პირდაპირ ფერმერებთან ურთიერთობა ბოსტნეულის შესაძენად, ან ციტრუსის მომყვანებთან შეთანხმება ხილის შეძენის თაობაზე, მერძევეებთან - რძის ან ყველის და რაწიოს მფლობელებთან ან მეთევზეებთან - ხორცის ან თევზის საყიდლად. სასურსათო მაღაზიები თავად ურთიერთობენ მათთან მომხმარებლების ნაცვლად, საქონელს მოსახერხებელ სავაჭრო ადგილმდებარეობაზე ათავსებენ და უზრუნველყოფენ საიმედო რაოდენობით მარაგებს. სათანადოდ

ფუნქციონირებადი ბაზრებით, სურსათის მაღაზიების და სხვა შუამავლების მომსახურებები მნიშვნელოვნად ამცირებენ ტრანზაქციის დანახარჯებს და პოტენციურ მყიდველებს და გამყიდველებს უმარტივებენ ვაჭრობიდან სარგებლის მიღების პროცედურას. ეს მომსახურებები ზრდიან ვაჭრობის მოცულობას და ხელს უწყობენ ეკონომიკურ პროგრესს.

მოგვიანებით განვიხილავთ, როგორ შეიძლება წარმოიქმნას ბაზრები არასრულყოფილი კონკურენციით, მაგალითად იმ შემთხვევებში, როდესაც ხელისუფლება ან ტექნოლოგია მონოპოლიურ პრივილეგიას აძლევს ერთ ადამიანს ან კომპანიას. ერთი მომწოდებლის ან **მონოპოლიის**^(?) არსებობის საფრთხე განსაკუთრებით კარგად ჩანს სასიცოცხლო მნიშვნელობის რესურსებთან მიმართებაში, შემთხვევებში, როდესაც კონკრეტული ქვეყანა არის ბუნებრივი აირის ან ნავთობის ერთადერთი მიმწოდებელი.

ბოლო წლებში ტექნოლოგიამ შეამცირა უამრავი სავაჭრო გარიგების ტრანზაქციის ხარჯი. სენსორულ ეკრანზე თითის ერთი გასმით მყიდველებს შეუძლიათ მიიღონ ინფორმაცია თითქმის ყველა პროდუქტის პოტენციური გამყიდველის შესახებ. აპლიკაციები ყოველდღიურად გამოიყენება ფილმების, ტანსაცმლის, საყოფაცხოვრებო საქონლის შესაძენად, სასტუმროს ნომრის საპოვნელად, მნიშვნელოვან კონცერტზე ან დიდ საფეხბურთო მატჩზე დასწრების ბილეთების საყიდლად და ტაქსის შესაკვეთადაც კი. ტრანზაქციის ხარჯის ამგვარმა შემცირებამ გაზარდა ვაჭრობის მოცულობა და უფრო მაღალ დონეზე ასწია ცხოვრების სტანდარტები.

ვიდეო:

ბლოკჩეინი და ტრასტი

ელემენტი 1.6

ფასები ბალანსს ქმნიან

ფასები აბალანსებენ მყიდველის და გამყიდველის არჩევანს.

საბაზრო ფასები გავლენას ახდენს როგორც მყიდველების, ისე - გამყიდველების არჩევანზე. როდესაც საქონლის ფასების ზრდა აძვირებს პროდუქტს მყიდველებისთვის, ისინი, ჩვეულებრივ, ნაკლებს შეიძენენ. შესაბამისად, არსებობს ნეგატიური დამოკიდებულება საქონლის ან მომსახურების ფასსა და მოთხოვნილ რაოდენობას შორის. ამ ნეგატიურ ურთიერთობას „**მოთხოვნის კანონი**“^(?) ეწოდება.

გამყიდველებისთვის, ამ პროდუქტის ფასის ზრდა დამატებით შემოსავალს წარმოქმნის, რომელიც მათ სულ უფრო მეტი პროდუქტის მიწოდების სურვილს უღვივებს. ამგვარად, არსებობს დადებითი დამოკიდებულება საქონლის ფასსა და მიწოდებულების მიერ მიწოდებულ რაოდენობას შორის. ამგვარ დადებით ურთიერთობას „**მიწოდების კანონი**“^(?) ეწოდება.

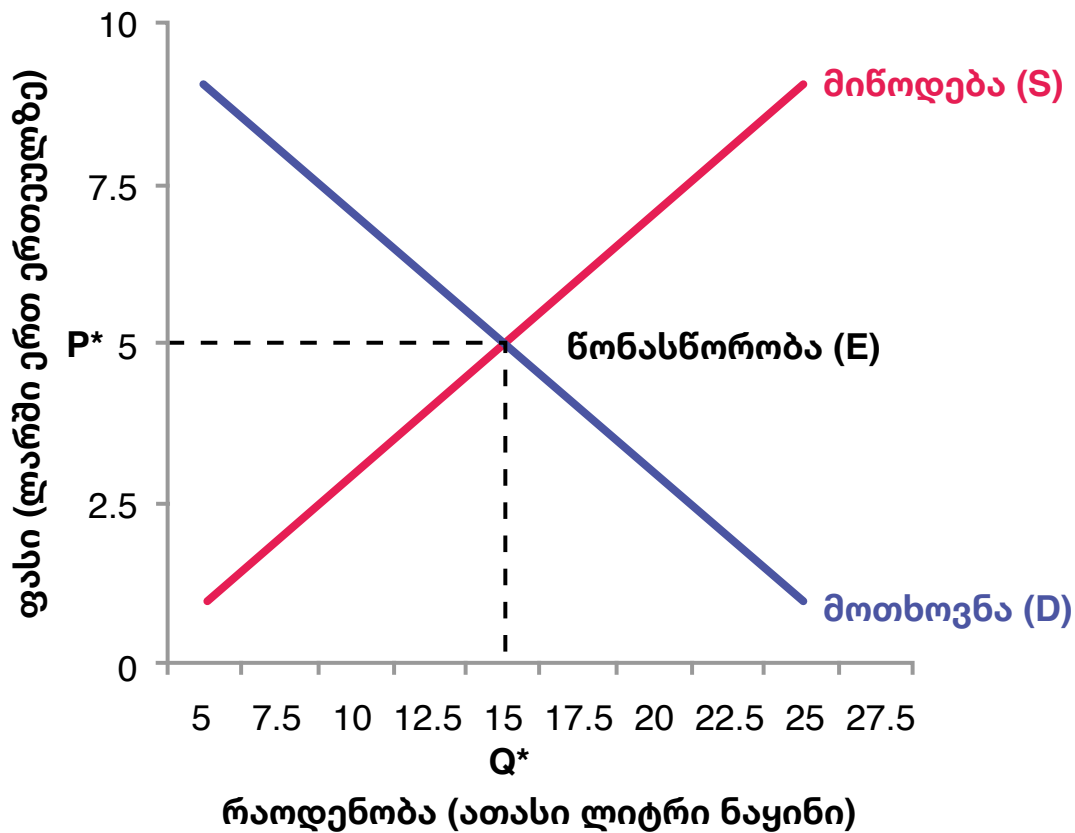
მოთხოვნის კანონი იმდენად უნივერსალურია, რომ ეკონომისტები ათწლეულების მანძილზე უშედეგოდ ეძებდნენ მნიშვნელოვან გამონაკლისს. თუმცა, საჭიროა გვახსოვდეს, რომ მიუხედავად იმისა, რომ მიწოდების კანონი თითქმის ყოველთვის მუშაობს, მისთვის მაინც არსებობს გამონაკლისები. მაგალითად, კოლეჯის სტუდენტი მუშაობს (თავისი შრომის შეთავაზებას ახდენს) სწავლის ღირებულების გადასახდელად. ახლა წარმოიდგინეთ, რომ მისი ანაზღაურება (მისი შრომის გაყიდვის ფასი) აიწევს. თუ ეს მას საშუალებას მისცემს დაფაროს სასწავლებლის ხარჯები უფრო ნაკლებსაათიანი მუშაობით, მან შესაძლოა გადანყვიტოს ნაკლებად იმუშაოს, სწავლისთვის მეტი დროის დასათმობად.

ფასების, მოთხოვნილ ხარისხსა და მიწოდებულ რაოდენობას შორის დამოკიდებულების ილუსტრირებისთვის ეკონომისტები ხშირად გრაფიკებს

იყენებენ. ამ დროს საქონლის ფასი ვერტიკალურ Y-ღერძზე განთავსდება, ხოლო რაოდენობა ერთ ერთეულ დროში (მაგალითად, კვირა, თვე ან წელი) ჰორიზონტალურ - X-ღერძზე. მაგალითად ავიღოთ ნაყინი, ხოლო ვალუტად - ქართული ლარი (GEL). მე-2 გამოსახულება გვიჩვენებს მოთხოვნისა და მიწოდების კლასიკურ გრაფიკს. მოთხოვნის მრუდი მიუთითებს ნაყინის სხვადასხვა რაოდენობაზე, რომელსაც მომხმარებლები შეიძენენ ალტერნატიულ ფასად. მიაქციეთ ყურადღება მოთხოვნის მრუდის დაღმავალ მარჯვენა მიმართულებას, რომელიც იმაზე მეტყველებს, რომ მომხმარებლები მეტ ნაყინს შეიძენენ ფასების კლების პარალელურად. ეს არის მოთხოვნის კანონის გრაფიკული გამოსახულება.

მიწოდების მრუდი მიუთითებს ნაყინის სხვადასხვა რაოდენობაზე, რომლის სხვადასხვა ფასში მიწოდებაზე არიან მწარმოებლები თანახმა. როგორც მე-2 გამოსახულებაშია ნაჩვენები, მრუდი მარჯვენა აღმავალი მიმართულებით მიდის, რაც იმაზე მეტყველებს, რომ მწარმოებლებს სურვილი ექნებათ უფრო მეტი პროდუქტი მიაწოდონ უფრო მაღალ ფასად. მიწოდების მრუდი წარმოადგენს მიწოდების კანონის გრაფიკულ გამოსახულებას.

გამოსახულება 2: მოთხოვნა, მიწოდება და წონასწორობის ფასი



ახლა რეალურად მნიშვნელოვან საკითხზე გადავიდეთ: ჩვენს მაგალითში ფასი მიემართება ნიშნულზე - 5 ლარი ერთ ლიტრ ნაყინზე, რომელიც მოთხოვნილ რაოდენობას მიწოდებულ რაოდენობას გაუტოლებს. 5 ლარის ოდენობით **წონასწორობის** (?) ფასით, ქართველ მომხმარებლებს ექნებათ სურვილი შეიძინონ 15 ათასი ლიტრი ნაყინი დღეში, იგივე რაოდენობით, რამდენის მიწოდებაც სურთ ნაყინის მწარმოებლებს. ფასები ახდენენ ნაყინის მომხმარებლების და მწარმოებლების არჩევის

კოორდინირებას და აბალანსებენ მათ.

თუ ფასი 5 ლარზე მაღალია - მაგალითად 7,5 ლარი - მწარმოებლებს მსურველების რაოდენობაზე მეტი ნაყინი ექნებათ. 7,5 ლარად მწარმოებლები ვერ შესძლებენ გაყიდონ იმდენივე ერთეული, რამდენიც სურთ. მარაგები მოიმატებს და ზედმეტი რაოდენობით მიწოდება აიძულებს რამდენიმე მწარმოებელს ფასების კლებას, ზედმეტი მარაგების შემცირების მიზნით. ფასების კლება გაგრძელდება, სანამ არ მოხდება 5-ლარიანი წონასწორობის ფასის მიღწევა. ეს მარტივად დასაანახია, ვიდრე შემთხვევა, როდესაც ფასი წონასწორობის ფასზე მაღალი იქნება, საბაზრო ძალები ფასს წონასწორობისკენ დასწევს.

შესაბამისად, თუ ნაყინის ფასი 5 ლარზე ნაკლებია, მაგალითად 2,5 ლარი - მომხმარებლებს იმაზე მეტი რაოდენობით პროდუქციის შეძენის სურვილი გაუჩნდებათ, ვიდრე მწარმოებლებს ენდომებათ მიწოდება. ეს ახდენს ზედმეტი მოთხოვნის გენერირებას და ბაზრის ფასს აიძულებს გაიზარდოს, სანამ ის არ დაუბრუნდება 5-ლარიან წონასწორობის დონეს. მყიდველების და გამყიდველების არჩევანი ერთმანეთს დაემთხვევა მხოლოდ ფასების წონასწორობის დროს და ბაზრის ფასი ამ დონისკენ გადაადგილდება.

ვიდეო:

მიწოდებისა და მოთხოვნის მოკლე მიმოხილვა

აუქციონის სისტემა eBay-ზე ახდენს მოთხოვნისა და მიწოდების ფუნქციონირების დემონსტრირებას ისეთ პირობებში, რომელიც ბევრისთვის ნაცნობია. eBay-ზე გამყიდველები მიუთითებენ სათადარიგო ფასს - მინიმალურ ფასს, რომლის მიღებაც სურთ საქონელში; მყიდველებს შეჰყავთ მაქსიმალური ფსონები - მაქსიმალური ფასი, რომლის გადახდაც სურთ ამგვარ ნივთში. აუქციონების მართვის სისტემა მოახდენს მყიდველების სახელით ფსონის დადებას წინასწარ დადგენილი ბიჯით. ფსონების დადების პროცედურა გრძელდება მანამდე, სანამ არ ამოიწურება აუქციონის ვადა, ან მყიდველი არ

დააჭერს ღილაკს „იყიდე ახლა“ და დაეთანხმება პროდუქტის დადგენილი ფასით შეძენას. სავაჭრო გარიგება შედგება მხოლოდ მაშინ, როდესაც მყიდველი გამყიდველის მინიმალურ მოთხოვნილ ფასზე მაღალ ფასონს გააკეთებს. ასეთ შემთხვევაში, სავაჭრო გარიგება შედგება და ორივე - მყიდველიც და გამყიდველიც სარგებელს ნახავენ.

სხვა **ბაზრებზე**^(?) მოთხოვნისა და მიწოდების ძალები eBay-ს ონლაინ მაღაზიის მსგავსად მოქმედებენ, თუმცა ოდნავ ნაკლებად აშკარა ფორმით. მოთხოვნის მრუდის სიმაღლე მიუთითებს მაქსიმალურ ფასს რომლის გადახდაც სურს მომხმარებელს საქონლის დამატებით ერთეულისთვის, ხოლო მიწოდების მრუდის სიმაღლე უჩვენებს მინიმალურ ფასს, რომლითაც მწარმოებლებს სურთ დამატებითი ერთეულის მიწოდება. სანამ ფასი იმყოფება მომხმარებლის მიერ გადასახდელი სასურველი თანხის მაქსიმალურ ოდენობას და გამყიდველის მინიმალურ შეთავაზებულ ფასს შორის, ადგილი აქვს პოტენციურ სარგებელს სავაჭრო გარიგებიდან. გარდა ამისა, როდესაც მიღწეულია წონასწორობის ფასი, განხორციელდება გარიგებიდან ყველა პოტენციური სარგებელი.

ამგვარად მომხმარებლები, როგორ წესი ყიდულობენ მხოლოდ ისეთ ერთეულებს, რომლებსაც ისინი ფაქტიურ ფასზე მეტად აფასებენ. ამის მსგავსად, მწარმოებლები მხოლოდ იმ ერთეულებს მიაწოდებენ, რომლებიც შესაძლოა აწარმოონ ფასზე ნაკლები ღირებულებით. წონასწორობის ფასის შემთხვევაში, ერთეულები იწარმოება და იყიდება მანამდე, სანამ საქონლის ღირებულება მომხმარებლებისთვის აღემატება მის საწარმოებლად საჭირო რესურსების ხარჯს. დასკვნა: საბაზრო ფასები არა მხოლოდ აბალანსებენ მოთხოვნისა და მიწოდების მოცულობებს, არამედ ასევე მიაწოდებენ მწარმოებლებს მიაწოდონ ის საქონელი, რომელიც მომხმარებლებისთვის იმაზე მეტად ღირებულია, ვიდრე ამგვარი საქონლის წარმოების ხარჯი. ეს ნებისმიერ ბაზარს ეხება.

ჩვენ დინამიურ სამყაროში ვცხოვრობთ. დროთა განმავლობაში მოხდება ცვლილებები, რომლებიც თავის მხრივ შეცვლიან საქონლის და მომსახურების მოთხოვნას და მიწოდებას. ისეთი ფაქტორები, როგორიც არის

მომხმარებლის შემოსავალი, შესაბამისი საქონლის ფასები, მომავალში ფასების ზრდის მოლოდინი და ბაზრის ტერიტორიაზე მომხმარებელთა რაოდენობა, იმოქმედებს ბაზარზე საქონლის მოთხოვნაზე. ცვლილებები ნებისმიერ ამ ფაქტორში შეცვლის იმ საქონლის რაოდენობას, რომლის შეძენის სურვილიც მომხმარებლებს სხვადასხვა ფასის შემთხვევაში ექნებათ. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, ცვლილებები ამ ფაქტორებში გამოიწვევს მოთხოვნის ცვლილებას, გადაადგილებას მთლიანი მოთხოვნის მრუდში. მნიშვნელოვანია ვიცოდეთ განსხვავება მოთხოვნის ცვლილებასა (გადაადგილება მთლიან მოთხოვნის მრუდში) და მოთხოვნილი რაოდენობის ცვლილებას (საქონლის ფასის ცვლილების შედეგად გამოწვეული მოძრაობა მოთხოვნის მრუდის გაყოლებით) შორის. (მნიშვნელოვანი შენიშვნა სტუდენტებისთვის: მოთხოვნის ცვლილებისა და მოთხოვნილი რაოდენობის ცვლილების ერთმანეთში არევა ერთ-ერთი ყველაზე გავრცელებული შეცდომაა ეკონომიკაში. გარდა ამისა, ეკონომიკის ლექსონებს ძალიან უყვართ შეკითხვების დასმა ამ თემასთან დაკავშირებით. ჭკვიანი სტუდენტები ამ ინფორმაციას ითვისებენ.)

წაიკითხეთ:

დუაიტ ლის „მოგების მიღება სიცოცხლის სანაცვლოდ“

ვიდეო:

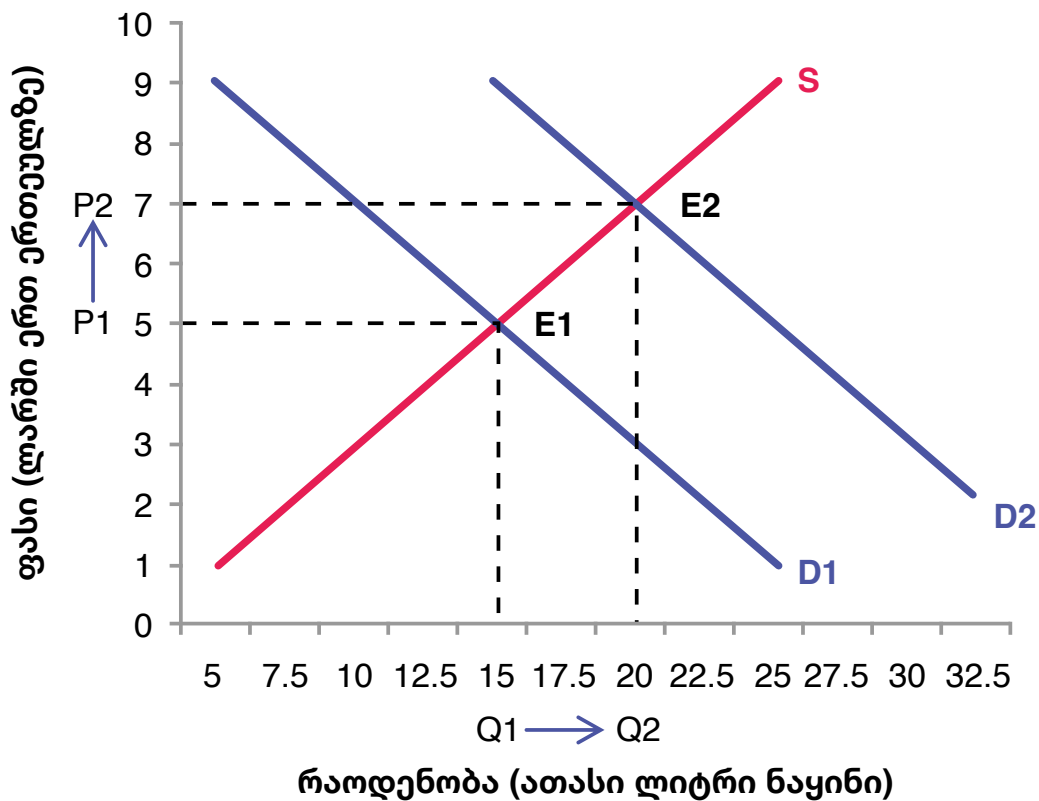
ფანქარი და ფასთა სისტემა

მე-3 გამოსახულებაზე ნაჩვენებია საქონლის საბაზრო ფასებზე მოთხოვნის ზრდის გავლენა. წარმოიდგინეთ, რომ ადგილი აქვს მომხმარებლების შემოსავლის ზრდას ან გაყინული იოგურტის, ნაყინის ერთგვარი შემცვლელის ფასის მატებას. ეს ცვლილებები გაზრდის მოთხოვნას ნებისმიერი ფასის ნაყინზე, რაც იწვევს მოთხოვნის მრუდის მარჯვნივ

გადაადგილებას D1-დან D2-მდე. შედეგად, უფრო ძლიერი მოთხოვნა ნაყინის წონასწორობის ფასს ზემოთ ასწევს 5 ლარიდან 7 ლარამდე. ახალ მაღალ წონასწორობის ფასად, მომხმარებლების მიერ მოთხოვნილი რაოდენობა კვლავ ბალანსში მოვა მწარმოებლების მიერ მოწოდებულ რაოდენობასთან. უნდა აღინიშნოს, რომ მოთხოვნის ზრდა (გადაადგილება მთლიან მოთხოვნის მრუდეში) გამოიწვევს მიწოდებული რაოდენობის ზრდას 15 ათასიდან 20 ათასამდე; ეს არის მოძრაობა არსებული მიწოდების მრუდის გაყოლებაზე.

მომხმარებლის შემოსავლის კლება ან გაყინული იოგურტის დაბალი ფასები სანინააღმდეგო ეფექტს იწვევს. ეს ცვლილებები ამცირებენ ნაყინზე მოთხოვნას (მოთხოვნის მრუდის მარცხნივ გადაადგილება), დაბლა წევნ ფასს და ამცირებენ წონასწორობის მოცულობას.

გამოსახულება 3: მოთხოვნის ზრდა იწვევს უფრო მაღალ ფასებს



ვიდეო:

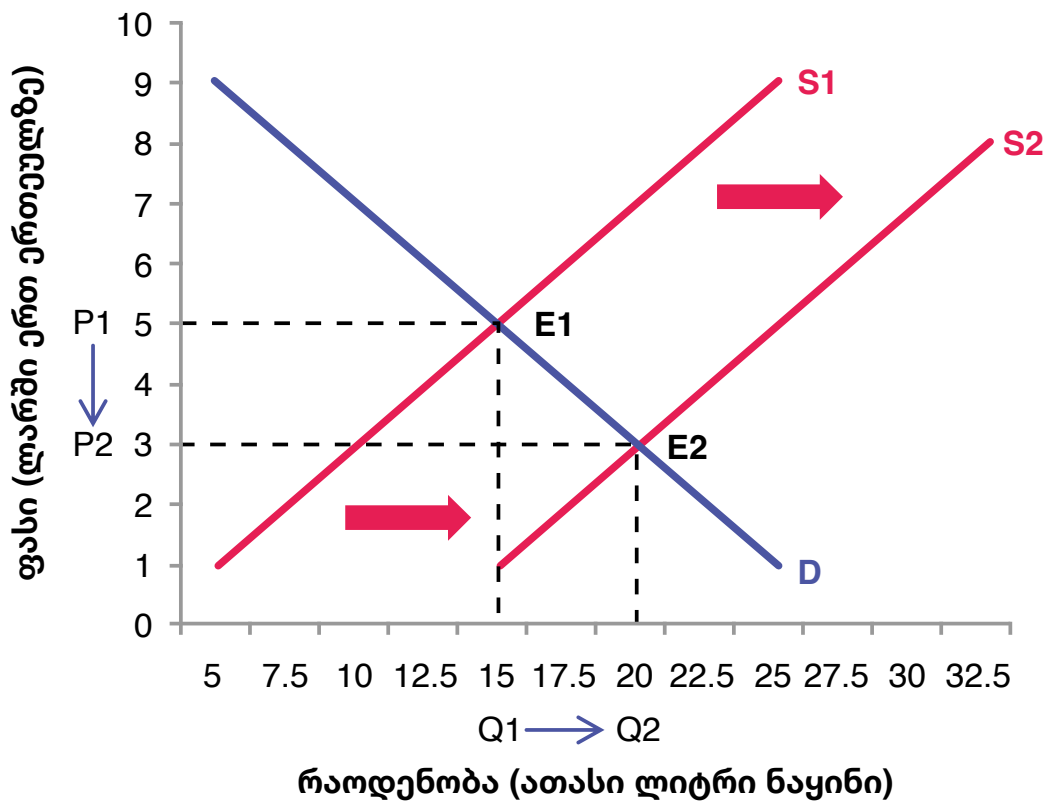
ცუდია, თუ არა „ფასების გაბერვა“?

მოდით დავუბრუნდეთ ბაზრის მიწოდებების მხარეს. ცვლილება ფაქტორებში, რომლებიც თავის მხრივ ცვლიან საქონლის მიწოდების ერთი ერთეულის ღირებულებას, გამოიწვევს მთლიანი მიწოდების მრუდის გადაადგილებას. ცვლილებები, რომლითაც მცირდება ერთი ერთეულის ფასი

(მაგალითად, ტექნოლოგიის გაუმჯობესება ან საქონლის წარმოებაში გამოყენებული რესურსების უფრო დაბალი ფასები), გამოიწვევს მთლიანი მიწოდების მრუდის მარჯვნივ გადაადგილებას. და პირიქით, ცვლილებები, რომლებიც აძვირებენ საქონლის წარმოებას, როგორიც არის უფრო მაღალი ფასები საჭირო ინგრედიენტებზე ან მწარმოებლებზე დაკისრებული უფრო მაღალი გადასახადები შეამცირებს მიწოდებას, რაც, თავის მხრივ, გამოიწვევს მიწოდების მრუდის მარცხნივ გადაადგილებას.

დავუშვათ, რომ იზრდება ნაყინის წარმოებაში გამოყენებული ინგრედიენტების - ნალებისა და რძის ფასები. რა სახის გავლენა ექნება ამ რესურსების ფასის შემცირებას ნაყინის მიწოდებასა და საბაზრო ფასზე? თუ თქვენი პასუხია ის, რომ მიწოდება გაიზრდება, ხოლო საბაზრო ფასი დაიწევს, თქვენ მართალი ხართ. მე-4 ნახატში ეს საკითხი გამოსახულია მოთხოვნისა და მიწოდების კონტექსტში. ნალებზე და რძეზე დაბალი ფასები შეამცირებს ნაყინის ერთ ერთეულზე წარმოების ხარჯს, რაც გამოიწვევს მიწოდების მრუდის მარჯვნივ გადაადგილებას (S1-დან S2-მდე). შედეგად, ნაყინის წონასწორობის ფასი შემცირდება 5-დან 3 ლარამდე. ახალ დაბალ ფასად მოთხოვნილი რაოდენობა გაიზრდება და კვლავ გაუტოლდება დღეში მიწოდებული 20 ათასი ლიტრის მოცულობას. შენიშვნა: მიწოდების ზრდამ (მთლიანი მრუდის გადაადგილება) შეამცირა ნაყინის ღირებულება და გაზარდა მოთხოვნილი რაოდენობა - მოძრაობა არსებული მოთხოვნის მრუდის გაყოლებაზე. თუ წარმოიქმნება ცვლილებები, რომლებიც გაზრდიან ნაყინის წარმოების ხარჯს (მაგალითად, ინგრედიენტებზე უფრო მაღალი ფასები), შედეგი განსხვავებული იქნება: მიწოდების კლება (გადაადგილება მარცხნივ), ნაყინის ფასის ზრდა და გაყიდული რაოდენობის შემცირება.

გამოსახულება 4: მიწოდების ზრდა იწვევს უფრო დაბალ ფასებს



ბაზრის ამგვარი ცვლილებები მომენტალურად არ ხორციელდება. მომხმარებლებს და მწარმოებლებს დრო დასჭირდებათ ახალ პირობებზე მოსარგებად. ფაქტიურად, დინამიურ სამყაროში ცვლილების პროცესი უწყვეტად მიმდინარეობს. ცვლილებების გავლენას მოთხოვნასა და მიწოდებაში, ასევე ფაქტორებში, რომლებიც განსაზღვრავენ მრუდების გადაადგილებას, ბაზრის მექანიზმების გააზრებისთვის გადამწყვეტი მნიშვნელობა აქვთ. მოთხოვნისა და მიწოდების ანალიზს კიდევ ბევრჯერ შევხვდებით ამ წიგნში.

ვიდეო:

ეკონომიკა ფილმში „ჰადსაკერის ხელქვეითი“

ელემენტი 1.7

მოგება პროდუქტიულობის მაჩვენებელია

მოგება ხელს უწყობს საწარმოების პროდუქტიულობას, რაც ზრდის რესურსების ნაყოფიერებას, მაშინ როდესაც ზარალი იწვევს რესურსების არაეფექტურად გამოყენებას და ამცირებს მათ ღირებულებას.

ვიდეო:

ეკონომიკური მოგება და ხარჯები

საწარმოები ყიდულობენ ბუნებრივ რესურსებს, შრომას, კაპიტალს და სამეწარმეო ნიჭს. ეს **პროდუქტიული რესურსები**^(?) შემდეგ საქონლად და მომსახურებად ტრანსფორმირდება და მომხმარებლებზე იყიდება. **საბაზრო ეკონომიკაში**^(?) მწარმოებლებს მოუწევთ რესურსების ალტერნატიულ წარმოებაში გამოყენებისგან გამიჯვნა, რადგან რესურსების მფლობელები მათ ისეთ ფასებად შესთავაზებენ, რომლებიც არ იქნება მათი ნებისმიერ სხვა მომხმარებელზე მიყიდვით გამომუშავებულზე ნაკლები. საქონლის ან მომსახურების მიწოდებაზე მწარმოებლის ალტერნატიული ხარჯი გაუტოლდება რესურსების სხვა პოტენციური სარგებლობისგან გამიჯვნაში მოთხოვნილ ხარჯს.

მნიშვნელოვანი განსხვავება არსებობს წარმოების ალტერნატიულ ხარჯსა და ხარჯის სტანდარტული ბუღალტრული დათვლის მეთოდებს შორის. ბუღალტრები ფირმის წმინდა შემოსავლის დაანგარიშებაზე არიან ორიენტირებული, რაც ოდნავ განსხვავდება ეკონომიკური **მოგებისგან**^(?). წმინდა შემოსავლის დაანგარიშებაში არ გათვალისწინდება კომპანიის საკუთრებაში არსებული აქტივების ალტერნატიული დანახარჯი.

ბუღალტრები არ ითვალისწინებენ ალტერნატიულ ხარჯს,

ეკონომისტებისგან განსხვავებით.⁽⁶⁾ შედეგად, ეკონომისტების შეფასების საფუძველზე, კომპანიის წმინდა შემოსავალი გადააფასებს მოგებას. ეკონომისტები ითვალისწინებენ იმ ფაქტს, რომ კომპანიის საკუთრებაში არსებული აქტივები შესაძლოა სხვა ფორმით იყოს გამოყენებული. ალტერნატიული ხარჯის დაფარვა თუ არ მოხდება, რესურსები სხვა ფორმით იქნება გამოყენებული.

კომპანიის მოგება შესაძლოა განისაზღვროს შემდეგი ფორმით:

მოგება = მთლიანი შემოსავალი - მთლიანი ხარჯი

მარტივად, კომპანიის მთლიანი შემოსავალი არის ყველა გაყიდული საქონლის სარეალიზაციო ფასი (P) გამრავლებული ყველა გაყიდული საქონლის რაოდენობაზე (Q). მოგების მისაღებად, კომპანიამ უნდა მოახდინოს მეტი შემოსავლის გენერირება მისი პროდუქტების რეალიზაციიდან, ვიდრე საქონლის საწარმოებლად საჭირო რესურსების ალტერნატიული დანახარჯი. ამგვარად, კომპანია გამოიმუშავებს მოგებას მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ მას შესწევს უნარი აწარმოოს ისეთი საქონელი ან მომსახურება, რომელსაც მომხმარებლები აფასებენ იმ რესურსების ღირებულებაზე მეტად, რომლებიც საჭიროა ამგვარი პროდუქტების საწარმოებლად.

მომხმარებლები არ შეიძენენ საქონელს, თუ მათთვის ამგვარი საქონლის ღირებულება მისი ფასის ტოლფასი ან მასზე მეტი არ იქნება. თუ მომხმარებლებს ექნებათ იმაზე მეტის გადახდის სურვილი, ვიდრე წარმოების ხარჯია, მწარმოებლის მიერ რესურსების ალტერნატიული სარგებლობისგან გამიჯვნის გადანაცვეტილება მომგებიანი იქნება. მოგება არის რესურსების უფრო მეტად ღირებულად გარდაქმნის ჯილდო.

საწარმოს ხელმძღვანელები ისეთ საქონელს და მომსახურებას აწარმოებენ, რომლებიც მოგებას წარმოქმნიან. თუმცა, ყველაფერი ყოველთვის ისე არ ხდება, როგორც მოსალოდნელია. ზოგჯერ ბიზნეს-კომპანიები ვერ ახერხებენ მათი პროდუქტების გაყიდვას ისეთ ფასად, რომ მოხდეს ამგვარ პროდუქტიაზე გაწეული ხარჯების დაფარვა. **ზარალი^(?)** წარმოიშობა მაშინ, როდესაც გაყიდვიდან მიღებული მთლიანი შემოსავალი

საქონლის ან მომსახურების წარმოებაში გამოყენებული რესურსების ალტერნატიულ ხარჯზე ნაკლებია. ზარალი არის ისეთი საქონლის და მომსახურების მწარმოებელ კომპანიებზე დაკისრებული ჯარიმა, რომლებსაც მომხმარებლები მათი წარმოებისთვის საჭირო რესურსებზე ნაკლებად აფასებენ. ზარალი იმაზე მეტყველებს, რომ კონკრეტული რესურსები სხვა პროდუქტების წარმოებაში უკეთესად იქნება გამოყენებული.

დავუშვათ, რომ ბულგარეთში (როდესაც ქვეყნის ვალუტა ბულგარული ლევი (BGN) იყო), პერანგის მწარმოებელს თვეში ათასი პერანგის წარმოებისა და ბაზარზე განთავსებისთვის შენობის და საჭირო მანქანა-დანადგარების იჯარაში, მუშახელის, ნაჭრის, ღილების და სხვა მასალების შეძენაში თვეში 20 000 ლევი ეხარჯებოდა. თუ მწარმოებელი ერთ პერანგს 22 ლევად გაყიდის, 1000 პერანგის რეალიზაციიდან შემოსავლის სახით ის 22 000 ლევის, ან 2 000 ლევის ოდენობით მოგებას მიიღებს. პერანგის მწარმოებელმა შექმნა სიმდიდრე - თავისთვის და მისი მომხმარებლისთვის. წარმოების ღირებულებაზე მეტი ფასის გადახდის სურვილით, მომხმარებლები აღმოაჩენენ, რომ ისინი პერანგებს იმაზე მეტად აფასებენ, ვიდრე ამგვარი პროდუქტის წარმოებისთვის საჭირო რესურსებს. მწარმოებლის მოგება არის ჭილდო რესურსების ღირებულების ზრდისთვის, მათი მეტად მაღალი შეფასების მქონე პროდუქტად გადაქცევის გზით.

მეორეს მხრივ, თუ პერანგებზე მოთხოვნა იკლებს და პროდუქტი მხოლოდ 17 ლევად გაიყიდება, მწარმოებელი 17 000 ლევის გამოიმუშავებს და თვეში 3 000 ლევის დაკარგავს. ზარალი წარმოიქმნება იმის გამო, რომ მწარმოებლის მოქმედებებმა შეამცირა გამოყენებული რესურსების ფასეულობა. პერანგები (საბოლოო პროდუქტი) მომხმარებლებისთვის იმაზე ნაკლებად ფასეულია, ვიდრე სხვა პროდუქტები, რომლებიც შესაძლოა დამზადდეს ამგვარი რესურსებისგან. ჩვენ არ ვამბობთ, რომ მომხმარებლებმა ყოველთვის იციან, რომ პერანგის დამზადებისთვის გამოყენებული რესურსები მეტად ღირებული იქნებოდა, თუ მათ რომელიმე სხვა პროდუქტად გადავაქცევდით. თუმცა მათი კომბინირებული არჩევანი ამ ინფორმაციას აწვდის მწარმოებლებს, ზარალის შემცირებისთვის ღონისძიებების

განხორციელების მოტივაციასთან ერთად.

საბაზრო ეკონომიკაში, საწარმოების ზარალი და ბიზნესის წარუმატებლობა თანმიმდევრულად მუშაობენ ერთ შედეგზე - საქმიანობის არაეფექტურობის შეწყვეტა, როგორც არის პერანგების წარმოება, რომლის ხარჯები აღემატება მათ თვითღირებულებას. ზარალი და საქმიანობის წარუმატებლობა რესურსებს გადაანაცვლებს სხვა საქონლის წარმოებისკენ, რომლებიც მეტად ფასდება. ამგვარად, მიუხედავად იმისა, რომ საქმიანობის წარუმატებლობა ხშირად მტკივნეულია მისი მფლობელებისთვის, ინვესტორებისა და კომპანიის თანამშრომლებისთვის, ყოველივე ამას დადებითი მხარეც აქვს: ისინი გამოათავისუფლებენ რესურსებს, რომლებიც შესაძლოა წარემართოს სიმდიდრის შემქმნელ პროექტებზე.

მოსახლეობის ცხოვრების დონე იზრდება, თუ მათი რესურსებით - მიწა, შენობები, შრომა და სამეწარმეო ნიჭი - ინარმოება ღირებული საქონელი და მომსახურებები. ნებისმიერ კონკრეტულ დროს ხელმისაწვდომია პოტენციური საინვესტიციო პროექტების ვირტუალურად შეუზღუდავი რაოდენობა. ამ ინვესტიციებიდან ზოგიერთი გაზრდის რესურსების ღირებულებას მათი საქონლად და მომსახურებად ტრანსფორმირების გზით, რომელსაც მომხმარებლები თვითღირებულებაზე მაღალ ფასად აფასებენ. ეს ხელს შეუწყობს ეკონომიკურ პროგრესს. სხვა ინვესტიციები შეამცირებენ რესურსების ღირებულებას და შეამცირებენ ეკონომიკურ პროგრესს. თუ ჩვენ ვაპირებთ მაქსიმალური მივიღოთ ხელმისაწვდომი რესურსებიდან, პროექტები, რომლებიც ღირებულებას ზრდიან, წინ უნდა წამოიწიოს, ხოლო პროექტებმა, რომლებშიც ნაკლებად პროდუქტიულად გამოიყენება რესურსები, უკან უნდა დაიხიოს. სწორედ ამას აკეთებს მოგება-ზარალი.

ჩვენ ვცხოვრობთ ცვალებადი გემოვნებების და ტექნოლოგიების, არასრულყოფილი ცოდნის და გაურკვევლობებით სავსე სამყაროში. ბიზნესის მფლობელები ვერ იქნებიან დარწმუნებული იმაში, თუ როგორი იქნება მომავალში საბაზრო ფასები ან წარმოების მომავალი ხარჯები. მათი გადაწყვეტილებები მოლოდინებს ეფუძნება. თუმცა საბაზრო ეკონომიკის ჭილდო-ჭარიმის სტრუქტურა ნათელია. წარმატებული იქნებიან ის

მენარმეები^(?), რომლებსაც სწორედ განსაზღვრავენ და ეფექტურად აწარმოებენ მომხმარებლებისთვის მომხიბვლელ საქონელს და მომსახურებებს და მათ ყიდიან თვითღირებულებაზე მაღალ ფასად. და პირიქით, მენარმეები, რომლებიც რესურსებს არაეფექტურად ანაწილებენ სფეროებში, სადაც დაბალი მოთხოვნა არსებობს, განიცდიან ზარალს და ფინანსურ სირთულეებს.

მიუხედავად იმისა, რომ ზოგიერთი ადამიანი აკრიტიკებს საქმიანობის წარუმატებლობას, რომელიც საბაზრო პროცესებს ახლავს თან, წახალისებისა და დასჯის სწორედ ეს სისტემა დევს საბაზრო წარმატების საფუძველში. საინტერესოა, რომ მენარმეების უმრავლესობა, რომლებიც თავდაპირველად წარუმატებლები იყვნენ, შემდგომში ძალიან წარმატებული ბიზნესმენები ხდებიან. ამის მაგალითი სტივ ჯობსია. „Apple“-იდან წასვლის შემდეგ 1985 წელს, ჯობსმა დააფუძნა კომპანია „neXT“, რომელიც, მისი აზრით, პერსონალური კომპიუტერების შემდგომ თაობას აწარმოებდა. კომპანია ძლივს ირჩენდა თავს. თუმცა ჯობსმა გამოცდილებიდან გაკვეთილი მიიღო. ის „Apple“-ში დაბრუნდა 1997 წელს და მალე „iPhone“, „iPad“ და სხვა ინოვაციური პროდუქტი შექმნა, რომლებმაც ბაზარზე დიდ წარმატებას მიაღწიეს.

დასკვნა აშკარაა: მოგება ინვესტიციებს წარმართავს წარმატებული პროექტების მიმართულებით, რომლებიც ხელს უწყობენ ეკონომიკურ პროგრესს, მაშინ, როდესაც ზარალს რესურსები არაეფექტური პროექტებისკენ მიჰყავთ. ეს უაღრესად მნიშვნელოვანი ფუნქციაა. ეკონომიკურ სისტემებს, რომლებიც კარგად ვერ ასრულებენ ამ ფუნქციას, სავარაუდოდ **სტაგნაცია^(?)**, ან მეტად რთული მდგომარეობა ემუქრებათ.

ვიდეო:

ფასთა სისტემა

ელემენტი 1.8

შემოსავალი წარმოიქმნება სხვებისთვის სარგებლის მოტანით

*ადამიანები შემოსავალს გამოიმუშავენ სხვებისთვის ღირებული
ნივთების შეთავაზების გზით.*

ყველა ადამიანი ერთმანეთისგან ბევრი თვისებით განსხვავდება - მათი საწარმოო უნარების, პრეფერენციების, სპეციალიზებული უნარების, მოსაზრებების და რისკებზე წასვლის სურვილით. ეს განსხვავებები მოქმედებენ ადამიანების შემოსავალზე, რადგან ისინი მოქმედებენ იმ საქონლის და მომსახურების ღირებულებაზე, რომლის შეძენაც სურთ და შეუძლიათ სხვებს შესთავაზონ.

საბაზრო ეკონომიკაში ადამიანების უმრავლესობა, რომელიც მაღალ შემოსავალს გამოიმუშავენ, ამგვარად იქცევიან იმის გამო, რომ ისინი სხვებს სთავაზობენ ისეთ ნივთებს, რომლებსაც თავად თვითღირებულებაზე მეტად აფასებენ. თუ ეს ადამიანები არ უზრუნველყოფენ ღირებულ საქონელს ან მომსახურებას, კომპანიები (და არაპირდაპირ მომხმარებლები) არ გადაუხდიან მათ ასე გულუხვად. მორალი შემდეგია: თუ გსურთ მაღალი შემოსავალი გამოიმუშაოთ, უკეთესად უნდა გაიანგარიშოთ, როგორ გააკეთოთ რაღაც, რაც სხვებს დიდად დაეხმარება. მეორეს მხრივ, თუ არ შეგიძლიათ ან არ გსურთ დაეხმაროთ სხვებს მათთვის ღირებული ფორმით, თქვენი შემოსავალი დაბალი იქნება.

ეს პირდაპირი კავშირი სხვების დახმარებასა და შემოსავლის მიღებას შორის თითოეულ ჩვენთაგანს გვაძლევს ძლიერ მოტივაციას შევიძინოთ უნარები, განვივითაროთ ნიჭი და დავხვეწოთ ისეთი ჩვევები, რომლებიც დაგვეხმარება სხვებს შევთავაზოთ ღირებული საქონელი და მომსახურებები. კოლეჯის სტუდენტები დიდ ხანს სწავლობენ, უძლებენ სტრესს და გასწევენ ფინანსურ ხარჯს სწავლის გადასახადის სახით, რათა გახდნენ ექიმები,

პედაგოგები, ბუღალტრები და ინჟინრები. სხვა ადამიანები გადიან ტრენინგებს, სერტიფიცირების კურსებს და იღებენ გამოცდილებას, რაც დაეხმარება მათ გახდნენ ელექტრიკოსები, ტექნიკური მომსახურების გამწვევები ან ვებ-გვერდების დიზაინერები. სხვა ადამიანები ახორციელებენ ინვესტიციებს და იწყებენ საქმიანობებს. რატომ აკეთებენ ამას ადამიანები?

რიგ შემთხვევაში ადამიანები მოტივირებული არიან მსოფლიოს გაუმჯობესების ძლიერი პირადი სურვილით. თუმცა - და ეს ძალიან მნიშვნელოვანია - იმ ადამიანებსაც კი, რომლებსაც არ ადარდებთ მსოფლიო და რომელთა სტიმული უმეტესად შემოსავლის მიღებაა, ძლიერი მოტივაცია ექნებათ განივითარონ ისეთი უნარები და განახორციელონ ის ქმედებები, რომლებიც სხვებისთვის ღირებულია. მაღალი შემოსავალი მოდის ისეთი საქონლის და მომსახურების შეთავაზებიდან, რომლებიც სხვებისთვის ღირებულია. ადამიანებს, რომლებიც დიდი სიმდიდრის გამომუშავებას ცდილობენ, ძლიერი მოტივაცია ექნებათ განსაკუთრებული ყურადღება მიაქციონ იმას, თუ რა სურთ სხვებს. იმ ადამიანებსაც კი, რომლებსაც მსოფლიოს გაუმჯობესება სურთ, სჭირდებათ ინფორმაცია განათლებისა და იმ უნარების შესახებ, რომელთა შეძენაც შეუძლიათ და რომლებიც მსოფლიოს უკეთესობისკენ შეცვლაში დაეხმარება მათ. ამგვარი ინფორმაცია ზოგადად სხვადასხვა საქმიანობაში შემოსავლის მიღების შესაძლებლობებზეა დამოკიდებული.

ზოგიერთი ადამიანი ფიქრობს, რომ მაღალი შემოსავლის მქონე პირები სხვების ექსპლოატაციას უნდა ეწეოდნენ. თუმცა ის ადამიანები, რომლებიც მაღალ შემოსავალს იღებენ კარგად ფუნქციონირებად ბაზარზე, როგორც წესი ამას აკეთებენ სხვებისთვის ისეთი პროდუქტების შეთავაზებით, რომლებიც მათთვის ღირებულია და რომლისთვისაც მათ ფულის გადახდა სურთ. ლერი ფეიჯი და სერგეი ბრინი მილიარდელები გახდნენ იმიტომ, რომ მომხმარებლებმა მიიჩნიეს, რომ Google მეტად ემსახურება მათ მოთხოვნებს, ვიდრე Yahoo! ან Ask Jeeves. პოპულარული მომღერლებიც შეგვიძლია მაგალითად მოვიყვანოთ. ბიონსე და ტეილორ სვიფტი უზარმაზარ შემოსავალს იღებენ, რადგან მილიონობით ადამიანს მოსწონს მათი მუსიკა. საზოგადოების

როლი მდგომარეობს თამაშის "წესების" სამართლიანობის უზრუნველყოფაში და სხვებისთვის მაღალი მარჯით გამარჯვების ხელშეწყობაში რადგანაც მათ თამაში კარგად გამოსდით. პრობლემები წარმოიქმნება მაშინ, როდესაც საზოგადოება მოძველებულ ტექნოლოგიებზეა კონცენტრირებული და უჭირს მისი ჩანაცვლება. ეს იწვევს საჯარო პოლიტიკურ განხილვებს, რასაც მივყავართ ვილაცის პოლიტიკური ინტერესების დაცვამდე და არა გონივრული ეკონომიკური გადანაცვეტილების მიღებამდე.

მეწარმეები წარმატებას უმეტესად იმით აღწევენ, რომ მილიონობით მომხმარებელი მათ მიერ წარმოებულ პროდუქტებს მომხიბვლელად მიიჩნევს. აწ გარდაცვლილი სემ ვოლტონი, „Walmart“-ის მაღაზიათა ქსელის დამფუძნებელი, ერთ-ერთი უმდიდრესი ადამიანი გახდა შეერთებულ შტატებში, რადგან მან დაიანგარიშა, როგორ შეიძლებოდა დიდი რაოდენობით სასაქონლო-მატერიალური მარაგების ეფექტურად მართვა და ამერიკის პატარა ქალაქებში ფასდაკლებით ბრენდული საქონლის გაყიდვა. „Microsoft“-ის თანადამფუძნებლები ბილ გეითსი და პოლ ალენი მილიარდერები გახდნენ ისეთი პროდუქტების ნაკრების შემუშავებით, რომლებმაც მნიშვნელოვნად გააუმჯობესა პერსონალური კომპიუტერების ეფექტურობა და თავსებადობა. მილიონობით მომხმარებელმა, რომლებსაც არაფერი სმენიათ ვოლტონის, გეითსისა თუ ალენის შესახებ, სარგებელი ნახეს ამ ადამიანების ნიჭით და მათ მიერ შექმნილი პროდუქტების გამოყენებით. ამ მამაკაცებმა უამრავი ფული გამოიმუშავეს იმიტომ, რომ ისინი მრავალ ადამიანს დაეხმარნენ.

წაიკითხეთ:

ლეონარდ რიდის „მე, ფანქარი და ჩემი გენეალოგიური ხე“

ვიდეო:

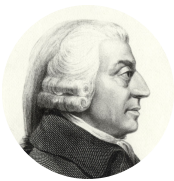
შექმნილი სიმდიდრის გადანაწილება

„კარგი კაპიტალისტების“ მოცემული მაგალითები შეგვიძლია მოვიძიოთ გარდამავალი ეკონომიკის მეორე ქვეყნებშიც. შესაძლოა ბილ გეითსივით ცნობილი არ არის, მაგრამ ჩეხმა პროგრამისტმა პაველ ბაუდიშმა შექმნა ანტივირუსული პროგრამა „Avast“, რომელმაც პოპულარობა მოიხვეჭა კიბერუსაფრთხოების სფეროში და რამდენიმე მილიარდი დოლარი მოუტანა თავად პაველს. პოლონელმა მექანიკოსმა ზბიგნევ სოსნოვსკიმ ველოსიპედების მწარმოებელი გაკოტრებამდე მისული სახელმწიფო კომპანია წელიწადში 1 მილიონი ველოსიპედის მწარმოებელ ბრენდად - „Kross“ აქცია. დაგუგლეთ „Talking Tom Cat“ და იპოვით საბავშვო ვიდეოების ძალიან პოპულარულ ნაკრებს, რომლებიც ახალგაზრდა სლოვენელმა წყვილმა - იზო და სამო ლოგინებმა შექმნეს და მიჰყიდეს ჩინელ მეწარმეს მილიარდ დოლარზე მეტ ფასად.

ელემენტი 1.9

ღირებულება შემოსავალს და სიმდიდრეს ქმნის

ცხოვრების მაღალი სტანდარტების წყაროს ქმნის ადამიანებისთვის ღირებული საქონლის და მომსახურების წარმოება, და არა სამუშაო ადგილები.



მოხმარება წარმოადგენს ყველა წარმოების ერთადერთ მიზანს და არსს; მეწარმის ინტერესი კი გათვალისწინებული უნდა იყოს მხოლოდ იმ დონემდე, რაც აუცილებელია მომხმარებელთა ინტერესთა დასაცავად.

— Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Volume II Glasgow Edition (Indianapolis: Liberty Fund, Inc., [1776] 1981): 660. ასევე ხელმისაწვდომია ბმულზე: <http://www.econlib.org/library/Smith/smWN.html>

როგორც ადამ სმიტმა 240 წლის წინ აღნიშნა, მოხმარება ყველა წარმოების მიზანია. თუმცა მოხმარება წარმოებამდე მხოლოდ ლექსიკონებში გვხვდება. შემოსავალი და ცხოვრების სტანდარტები ვერ გაიზრდება ადამიანებისთვის ღირებული საქონლის და მომსახურების წარმოების გაუზრდელად.

ვიდეო:

გატეხილი ფანჯრის ილუზია

უდავოდ, ადამიანებისთვის ღირებული საქონლის განადგურება საზოგადოების კეთილდღეობას გააუარესებს. ეს მტკიცებულება იმდენად აშკარაა, რომ ამაზე საუბარი სულელურადაც კი ჟღერს. თუმცა ზოგჯერ მიიღება პოლიტიკები მცდარ იდეაზე დაყრდნობით, რომლის მიხედვითაც საქონლის განადგურება საზოგადოებას სარგებელს მოუტანს. 1933 წელს შეერთებული შტატების კონგრესმა მიიღო სასოფლო-სამეურნეო რეგულირების აქტი (AAA) მარაგების შემცირების და ამგვარად სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტების ფასების კლების აღკვეთის მიზნით. „ახალი კურსის“ პოლიტიკის ფარგლებში, ფედერალურმა მთავრობამ ფერმერებს აუნაზღაურა ხვნის ხარჯები მათი ბამბის, ხორბლის, სიმინდისა და სხვა მოსავლის პროპორციულად. კარტოფილის მომყვანმა ფერმერებმა მიიღეს კომპენსაცია იმისათვის, რომ მოეხდინათ კარტოფილის საღებავით დაშხეფვა, რათა პროდუქტი ადამიანის მიერ მოსახმარებლად შეუსაბამო ყოფილიყო. ჯანმრთელი საქონელი, ცხვარი და ღორები დაიკლა და დაიმარხა მასიურ სასაფლაოზე, რათა ეს პროდუქტი ბაზარზე არ მოხვედრილიყო. მხოლოდ 1933 წელს AAA-ს ფარგლებში ექვსი მილიონი გოჭი დაიკლა. უზენაესმა სასამართლომ კანონი არაკონსტიტუციურად ცნო 1936 წელს, თუმცა მანამდე მან მილიონობით ღირებული სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტი წაართვა ამერიკელ მომხმარებელს. გარდა ამისა, ამ კანონის შეცვლილი ფორმების საფუძველზე, დღესაც კი შეერთებული შტატების მთავრობა განაგრძობს სხვადასხვა ფერმერების წარმოების შეზღუდვას. მიუხედავად იმისა, რომ იმ ადამიანების პოლიტიკური მოთხოვნები, რომლებიც სარგებელს იღებენ ამგვარი პოლიტიკებიდან, გარკვეულწილად გასაგებია, ეს პროგრამები ამსხვრევენ ღირებულ რესურსებს და ერს აღარიბებენ.

შეერთებული შტატები არ არის მართო პოლიტიკური წნეხის გამოყენებით ფერმერების „მხარდაჭერაში“, რაშიც გადასახადის გადამხდელების და მომხმარებლების უზრმაზარი თანხები იხარჯება. ევროკავშირის „ერთიანი სასოფლო-სამეურნეო პოლიტიკაც“ ევროკავშირის ბიუჯეტის ერთ-ერთი უმსხვილესი და ყველაზე სადავო ნაწილია.

ვიდეო:

ოქროს მინდვრები: ევროპის სასოფლო-სამეურნეო

სუბსიდიებთან დაკავშირებული პრობლემების

გამოაშკარავება

სასოფლო მეურნეობა არ წარმოადგენს სუბსიდირების ერთადერთ ობიექტს. შეერთებულ შტატებში 2009 წელს მოქმედი პროგრამა „ნაღდი ფული ჯართად ქცეულ მანქანაში“ კიდევ ერთი მაგალითია იმისა, თუ როგორ ცდილობენ პოლიტიკოსები კეთილდღეობის შექმნას პროდუქტიული აქტივების, ამ შემთხვევაში - მეორადი ავტომობილების განადგურებით. ამ პროგრამის ფარგლებში, ავტო დილერები იღებდნენ დაახლოებით 3 500 და 4 500 აშშ დოლარს ძველი ავტომობილების განადგურებაში, რომლებიც შემდეგ თანხის დამატებით ახალ ავტომობილებზე გადაიცვლებოდა. დილერები ვალდებული იყვნენ გაენადგურებინათ ავტომობილის ძრავები ნატრიუმის სილიკატის ხსნარით, შემდეგ თავად ავტომობილი დაეჭეჭყათ და გაეგზავნათ ჯართის საყრელზე, რითაც იმას უზრუნველყოფდნენ, რომ მომავალი გამოყენებისთვის ამგვარი ავტომობილების დეტალებიც არ იქნებოდა ხელმისაწვდომი. ამ პროგრამის მხარდამჭერები ამტკიცებდნენ, რომ ადამიანებისთვის ახალი ავტომობილების შეძენის სურვილის გაჩენის გზით, ეს პროგრამა ეკონომიკურ ზრდას შეუწყობდა ხელს. თუმცა ახალი ავტომობილები მეორადებზე ძვირი ღირს და მიწოდების შემცირების გამო მეორად ავტომობილებზე ფასმა იმატა. შედეგად, მომხმარებლები მეტს ხარჯავდნენ ავტომობილებზე (როგორც ახალზე, ისე - მეორადებზე) და შესაბამისად სხვა საგნებზე დასახარჯად ნაკლები თანხა იყო ხელმისაწვდომი. ამგვარად, პროგრამამ „ნაღდი ფული ჯართად ქცეულ მანქანაში“ ვერ გაამართლა და ვერ შესძლო მთლიანი მოთხოვნის სტიმულირება. ფაქტობრივად, გადასახადის გადამხდელებმა 3 მილიარდი დოლარი დახარჯეს ახალი მანქანების შეძენის სუბსიდიებზე, ამასთან განადგურდა დაახლოებით 700 000 მეორადი ავტომობილი მთლიანი

ღირებულებით მიახლოებით 2 მილიარდი აშშ დოლარი. სუბსიდირებას იღებდნენ ადამიანები, რომლებსაც ჰქონდათ ახალი ავტომობილების შეძენის ფინანსური შესაძლებლობა, ხოლო ღარიბი ადამიანები, რომლებიც მეორად ავტომობილებზე იყვნენ დამოკიდებული - წაგებულ მდგომარეობაში აღმოჩნდნენ. პროგრამის დასრულების შემდეგ, ახალი ავტომობილების რეალიზაციის მაჩვენებელმა მნიშვნელოვნად იკლო. გერმანიამ დანერგა ძველი ავტომობილების უტილიზაციის საკუთარი პროგრამა, რომელიც ქვეყნის გადასახადის გადამხდელებს 7 მილიარდ დოლარზე მეტი დაუჯდა, რაც შეერთებულ შტატებში გატარებულ მსგავს პროგრამებზე დახარჯულს 2-ჯერ აღემატება.

მსგავსი პროგრამები არსებობდა აღმოსავლეთ ევროპის მრავალ ქვეყანაში, მათ შორის რუსეთსა და სლოვაკეთშიც. რუმინეთში პროგრამის „Rabla“ („ჯართი“) ფარგლებში 525 000-ზე მეტი ავტომობილი, რვა და მეტწლიანი ასაკით, განადგურდა 1 500 ევრომდე ღირებულების ვაუჩერების მისაღებად. პროგრამა 2005-დან 2015 წლამდე მოქმედებდა და ადამიანს შეეძლო სამი ძველი ავტომობილის გადაცვლის სანაცვლოდ ვაუჩერების აღება, რომლის გადაცვლაც შემდეგ ერთ ახალ მანქანაზე შეიძლებოდა.

თუ ავტომობილების განადგურება კარგი იდეაა, რატომ არ ვთხოვთ მეფლობელებს მათი ავტომობილების განადგურებას ყოველ წელს? დაფიქრდით რა რაოდენობით ახალი ავტომობილის გაყიდვას გამოიწვევდა ეს. ყველა ეს პროგრამა ეკონომიკური თვალსაზრისით აბსოლუტურად დაუსაბუთებელია. თქვენ შესაძლოა კონკრეტული მწარმოებლების დახმარება მათი პროდუქტების შეზღუდულობის გაზრდით შეგიძლიათ, თუმცა ვერ შესძლებთ მთლიანობაში მოსახლეობის მდგომარეობის გაუმჯობესებას, სამომხმარებლო ღირებულების მქონე რეალიზებადი საქონლის განადგურების გზით.

განადგურების კიდევ უფრო მეტად დახვეწილი ფორმა მოიცავს ხელისუფლების მოქმედებებს, რომლებიც ზრდიან სხვადასხვა საქონლის მიღების ალტერნატიულ ხარჯს. მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყნები 30 მილიარდ დოლარს ხარჯავენ წელიწადში თევზჭერის წახალისების სუბსიდიებში,

რომელთა 60% პირდაპირ უწყობს ხელს არამდგრად, დესტრუქციულ ან თვით უკანონო პრაქტიკასაც კი. ამგვარი მეთოდებით განპირობებული ბაზრის წონასწორობის დარღვევა თევზჭერის ინდუსტრიაში ქრონიკული არარაციონალური მართვის ძირითად მიზეზს წარმოადგენს, რაც, მსოფლიო ბანკის დაანგარიშებით, მსოფლიო ეკონომიკას 2012 წელს 83 მილიარდი აშშ დოლარი დაუჯდა. გარდა ამისა, მდიდარ ქვეყნებზე, (კერძოდ იაპონია, შვედეთი, შტატები, საფრანგეთი და ესპანეთი) ჩინეთთან და სამხრეთ კორეასთან ერთად, მსოფლიო მასშტაბით თევზჭერის ინდუსტრიის სუბსიდიების 70% მოდის. შედეგად უამრავ საზოგადოებას, რომელიც თევზჭერაზეა დამოკიდებული, უწევს სუბსიდირებულ კონკურენტებთან ბრძოლა. ამასთან საფრთხე ექმნება მილიონობით ადამიანის საკვები პროდუქტების უსაფრთხოებას, რადგან სხვადასხვა ქვეყნის სამეწარმეო ფლოტები აცარიელებენ მათ საოკეანო მარაგებს. განსაკუთრებით მძიმე დარტყმა მიიღო დასავლეთ აფრიკამ, სადაც ადგილობრივი მაცხოვრებლებისთვის თევზაობას სასიცოცხლო მნიშვნელობა აქვს. 90-იანი წლებიდან დაწყებული, რაც უცხო ქვეყნის ხომალდებმა, მეტწილად ევროკავშირიდან და ჩინეთიდან, დასავლეთ აფრიკის ნაპირებთან ინდუსტრიული მასშტაბის თევზაობა დაიწყეს, მრავალი ადგილობრივი მეთევზისთვის შეუძლებელი გახდა საკუთარი ოჯახების გამოკვება.

პოლიტიკოსებს და სახელმწიფო დაფინანსების პროგრამების მომხრეებს უყვართ მათ მიერ დაფინანსებული სამუშაო ადგილებით ტრაბახი და პროგრამიდან მიღებული სარგებლის გაზვიადება. სწორედ ამიტომ განსაკუთრებით მნიშვნელოვანი ხდება ეკონომიკური განათლება. მიუხედავად იმისა, რომ დასაქმება ხშირად სიმდიდრის შექმნის საშუალებად მოიაზრება, უნდა გვახსოვდეს, რომ მხოლოდ მეტი სამუშაო ადგილი არ აუმჯობესებს ჩვენს ეკონომიკურ კეთილდღეობას, არამედ ის სამსახურები, რომლებიც აწარმოებენ ხალხისთვის ღირებულ საქონელს და მომსახურებებს. როდესაც ვივინყებთ ამ ელემენტარულ ფაქტს, ადამიანები ხშირად ტყუვდებიან და იღებენ პროგრამებს, რომლებიც ამცირებენ, არათუ ქმნიან სიმდიდრეს.

ვიდეო:

როგორ შევქმნათ სამუშაო ადგილები

სამუშაო ადგილების ხელოვნურად შექმნაზე ყურადღების გამახვილება უკიდურესად არასწორია. დიდმა ფრანგმა ეკონომისტმა ფრედერიკ ბასტიამ განმარტა გატეხილი ფანჯრის ილუზიის არამართებულობა მის ესეში: „*Ce qu'on voit et ce qu'on ne voit pas*“ („რა ჩანს და რა არ ჩანს“, 1850):

გინახავთ განრისხებული ვაჭარი ჯეიმს გუდფელოუ, როდესაც მას უდარდელმა შვილმა მაღაზიის კიტრინა დაუმსხვრია? თუ ასეთ სცენას წაესწართ, ბევრი თქვენთაგანი უდავოდ იქნებით იმ ფაქტის შემსწრე, რომ ყველა მაყურებელი, თუნდაც ოცდაათი მათგანი, ერთსულოვნად შეეცდება დაამშვიდოს უიღბლო გამყიდველი შემდეგი სიტყვებით: „ზოგი ჭირი მარგებელია. ყველას უნდა ცხოვრება, და რა დაემართებოდა მინის ხელოსანს, შუშებს რომ არავინ ამტკრევდესო?“

მისამძიმრების ამგვარი ფორმა მოიცავს ერთ დიდ თეორიას, რომელიც კარგად აიხსნება ამ კონკრეტულ შემთხვევაში, რადგან ის სარკისებრი სიზუსტით ასახავს მეორე თეორიას, რომლითაც, საუბედუროდ, ხელმძღვანელობს ჩვენი ეკონომიკური დაწესებულებების უმრავლესობა.

დავუშვათ, რომ დაზიანების შეკეთება ექვსი ფრანკი ღირს და თქვენ ამბობთ, რომ ინციდენტის წყალობით მინის ხელოსანი მიიღებს ექვს ფრანკს - რომ ეს წაახალისებს ექვსი ფრანკის ღირებულების ვაჭრობას - კარგით, არაფერი მაქვს საწინააღმდეგო, თქვენ კარგად

აწროვნებთ. მინის ხელოსანი მოდის, ასრულებს დავალებას, იღებს თავის ექვს ფრანკს, იწმენდს ხელებს და გულში ლოცავს გამყიდველის შვილს, რომელმაც ფანჯარა დაამსხვრია. ეს ის არის, რაც ზედაპირზე ჩანს.

თუმცა, მეორეს მხრივ, თქვენ შესაძლოა მიხვიდეთ დასკვნამდე, რომ კარგია ფანჯრების მსხვრევა - ეს ახდენს ფულის ბრუნვის სტიმულირებას და მხარს უჭერს მთლიანობაში ინდუსტრიის განვითარებას... მაიძულებთ რომ დაგიყვიროთ, „აი, მანდ გაჩერდით! თქვენი თეორია მხოლოდ იმას ითვალისწინებს, რაც ზედაპირზე ჩანს; მასში არ არის გათვალისწინებული ის, რაც არ ჩანს.“ არ ჩანს, რომ მაღაზიის მფლობელმა დახარჯა ექვსი ფრანკი ერთ პროდუქტზე და უკვე ვეღარ დახარჯავს ამ ფულის სხვა რამის შეძენაში.

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 გზით დახარჯავდა, რაც აღარ მოხდება ამ ინციდენტის გამო.⁽⁷⁾

ბასტიას სწორედ გადააქვს ჩვენი ყურადღება სიმდიდრეზე, და არა წარმოებაზე. ახალ წარმოებაზე მოთხოვნის შექმნა უკვე არსებული ღირებული აქტივების განადგურების გზით არ არის საზოგადოების კეთილდღეობის გაუმჯობესების ეფექტური საშუალება.

წაიკითხეთ:

დვაიტ ლის „განსხვავება სამუშაოების შექმნასა და სიმდიდრის შექმნას შორის“

პროგრესის მრავალი წყარო არსებობს

ეკონომიკური პროგრესი უპირატესად ვაჭრობიდან, ინვესტიციიდან, საქმის კეთების უკეთესი გზებიდან და სანდო ეკონომიკური ინსტიტუტებიდან მოდის.

ეკონომიკის შესავალი დონის პირველ ლექციაზე, ხშირად ვატყობინებთ სტუდენტებს, რომ დასაქმებულები ისეთ განვითარებულ ქვეყნებში, როგორიც არის შვედეთი, შტატები, დღეს ერთ ადამიანზე აწარმოებენ და გამოიმუშავენ თითქმის ოცდაათჯერ მეტს, ვიდრე 1750 წელს. ამის შემდეგ მათ აზრს ვეკითხებით ასეთი საკითხის შესახებ: „რატომ გახდნენ დასაქმებულები უფრო მეტად პროდუქტიულები დღეს, ვიდრე ორნახევარი საუკუნის წინ იყვნენ?“ ცოტა ხნით დაფიქრდით, როგორ უპასუხებდით ამ შეკითხვას.

ჩვეულებრივ, ჩვენი სტუდენტები სამ მიზეზს ასახელებენ: პირველი ის, რომ დღევანდელი მეცნიერული ცოდნა და ტექნოლოგიური განვითარებები ბევრად სცდება 1750 წლისას. მეორე - ჩვენ გვაქვს მეტად კომპლექსური მანქანა-დანადგარები და ქარხნები, ბევრად უკეთესი სავალი გზები და კომუნიკაციის მრავალფეროვანი სისტემები. და ბოლოს, სტუდენტები ჩვეულებრივ ახსენებენ, რომ 1750 წელს ადამიანები და ოჯახები თავად აწარმოებდნენ მათ მიერ მოხმარებულ პროდუქტებს, მაშინ, როდესაც დღეს ჩვენ ასეთ ნივთებს სხვებისგან ვყიდულობთ.

პრინციპში, სტუდენტები სწორ განმარტებას იძლევიან, იმის გათვალისწინებითაც კი, რომ მათ მცირეოდენი საბაზისო ცოდნა აქვთ ან საერთოდ არ აქვთ ეკონომიკის ცოდნა. ისინი აღიარებენ ტექნოლოგიების, კაპიტალის (საწარმოო აქტივების) და ვაჭრობის მნიშვნელობას. მათი პასუხები ამყარებენ ჩვენს მოსაზრებას იმის შესახებ, რომ ეკონომიკა არის

„სადი აზრის მეცნიერება“.

ჩვენ უკვე გავუსვით ხაზი, ვაჭრობიდან მიღებულ სარგებელს და ტრანზაქციის ხარჯების შემცირებას, როგორც ეკონომიკური პროგრესის წყაროს. ეკონომიკური ანალიზი **ეკონომიკური ზრდის^(?)** სამ სხვა წყაროს გამოჰყოფს, ესენია: ინვესტიცია ადამიანურ კაპიტალში და სანარმოო აქტივებში, ტექნოლოგიების გაუმჯობესება და ეკონომიკური ორგანიზაციის გაუმჯობესება.

პირველი, ინვესტიცია **ფიზიკურ კაპიტალში^(?)** (როგორიც არის ინსტრუმენტები, მანქანა-დანადგარები და შენობები) და **ადამიანურ კაპიტალში^(?)** (დასაქმებულთა განათლება, უნარ-ჩვევები, გადამზადება და გამოცდილება) ხელს უწყობს საქონლის და მომსახურების წარმოებას. ინვესტიციების ეს ორი სახეობა ერთმანეთთან არის დაკავშირებული. დასაქმებულებს მეტის წარმოება შეუძლიათ, თუ ისინი მუშაობენ მეტს და იყენებენ უკეთეს მანქანა-დანადგარებს. ხის მჭრელი მეტს გამოიმუშავებს, თუ ის ჯაჭვურ და არა ხელის ხერხს იყენებს. მსგავსად, მძღოლს სატვირთო მანქანით მეტი ტვირთის გადატანა შეუძლია, ვიდრე ურემში შებმული ხარით.

მეორე, ტექნოლოგიის გაუმჯობესება (აზროვნების გამოყენება ახალი პროდუქტების და წარმოების ნაკლებ ხარჯიანი მეთოდების გამოსაგონებლად) ეკონომიკურ პროგრესს უწყობს ხელს. 1750 წლის შემდეგ, ორთქლზე მომუშავე ძრავმა, შემდგომში კი შიდა წვის ძრავმა, ელექტროენერგიამ და ბირთვულმა ენერგიამ ჩაანაცვლეს ადამიანის და პირუტყვის ძალა, როგორც ენერგიის ძირითადი წყარო. ავტომობილებმა, ავტობუსებმა, მატარებლებმა და თვითმფრინავებმა ჩაანაცვლეს ცხენები და მარხილები (და ფეხით სიარული), როგორც ტრანსპორტირების მთავარი საშუალებები. ტექნოლოგიური გაუმჯობესებები განაგრძობენ ჩვენი ცხოვრების სტილის ცვლილებას. შეაფასეთ პერსონალური კომპიუტერების, მიკროტალღური ღუმელების, მობილური ტელეფონების, ციფრული ტელევიზიის, გულზე შუნტირების და თედოს ძვლის შეცვლის ოპერაციების, ავტომობილის კონდიციონერების და თვით ავტოფარეხის პულტზე მოქმედი კარების გავლენა ჩვენს ცხოვრებაზე. ბოლო ორმოცდაათი წლის განმავლობაში ამ პროდუქტების გამოგონებამ და

განვითარებამ მნიშვნელოვნად შეცვალა ჩვენი მუშაობის, თამაშის თუ გართობის წესი. მათ გააუმჯობესეს ჩვენი კეთილდღეობა.

მესამე, ეკონომიკური ორგანიზაციის გაუმჯობესება ხელს უწყობს ეკონომიკურ ზრდას. ეკონომიკურ ორგანიზაციაში ჩვენ ვგულისხმობთ ადამიანის საქმიანობის ორგანიზების მეთოდებს და იმ წესებს, რომლის საფუძველზეც მოქმედებენ ისინი - ეს არის ხშირად დაუფასებელი ან უგულვებელყოფილი ფაქტორები. რამდენად უმარტივდება ხალხს სავაჭრო გარიგებაში ჩართვა ან ბიზნესის ორგანიზება? ქვეყნის სამართლებრივი სისტემა დიდწილად განსაზღვრავს მოქალაქეების მიერ ვაჭრობის, ინვესტირების და ეკონომიკური თანამშრომლობის დონეს. ეკონომიკური პროგრესის არსებითი შემადგენელი ნაწილია სამართლებრივი სისტემა, რომელიც იცავს მოქალაქეებს და მათ საკუთრებას, ადგენს სამართლიან ხელშეკრულებებს და ხელს უწყობს ეკონომიკურ პროგრესს. ამის გარეშე, შეიქმნება ინვესტიციის დეფიციტი და შეფერხდება ვაჭრობა და ინოვაციური იდეების გავრცელება. ამ წიგნის მეორე თავში უფრო დეტალურად არის განხილული სამართლებრივი სტრუქტურის მნიშვნელობა და ეკონომიკური ორგანიზაციის სხვა ელემენტები.

ვიდეო:

ეკონომიკა ფილმში „გარიყული“

ინვესტიციები და ტექნოლოგიის გაუმჯობესებები თავისთავად არ ხდება. ისინი ასახავენ იმ მეწარმეების მოქმედებებს, რომლებიც რისკებზე მიდიან მოგების მიღების მიზნით. არავინ იცის, რა იქნება მომდევნო ინოვაციური აღმოჩენა ან რომელი სანარმოო ტექნოლოგია შეამცირებს დანახარჯებს. გარდა ამისა, მეწარმეები ხშირად მოულოდნელ ადგილას ამოყოფენ ხოლმე თავს. ამგვარად, ეკონომიკური პროგრესი დამოკიდებულია სისტემაზე, რომელიც სხვადასხვა ადამიანს ეხმარება საკუთარი იდეების გამოცდაში, იმის გასაგებად, არიან თუ არა ისინი მომგებიანი, და ის ამავდროულად აგვარიდებს

რესურსების არაპროდუქტიულ პროექტებში გაფლანგვას.

ვიდეო:

ეკონომიკური ზრდის თავსატეხი

ამ პროგრესის მისაღწევად, ბაზრები უნდა იყოს ღია ისე, რომ ყველა ადამიანს თავისუფლად შეეძლოს საკუთარი ინოვაციური იდეის გამოცდა. ახალი პროდუქტის ან ტექნოლოგიის მეორე მენარმე ცდილობს მიიღოს მხოლოდ საკმარისი რაოდენობით ინვესტორების მხარდაჭერა პროექტის დასაფინანსებლად. იმისათვის, რომ მენარმეებს და მათ ინვესტორებს შეეძლოთ თავისი რესურსების ეფექტური გადანაწილება, აუცილებელია **კონკურენციის^(?)** უზრუნველყოფა: მათმა იდეებმა უნდა გაიარონ „გამოცდა პრაქტიკაში“ იმ მომხმარებლებთან, რომლებიც გადანყვეტენ შეიძინონ თუ არა პროდუქტი ან მომსახურება თვითღირებულებაზე მაღალ ფასად. ამ გარემოში მომხმარებლები არიან საბოლოო მოსამართლეები და ნაფიცი მსაჯულები. თუ მომხმარებლები არ შეაფასებენ ინოვაციურ პროდუქტს ან მომსახურებას ისეთ ფასად, რომელიც დაფარავს ყველა ხარჯს, ის ბაზარზე ვერ გადარჩება. სახელმწიფოს ამოცანაა უზრუნველყოს, რომ ახალ და უკეთეს პროდუქტებს კონკურენციის უნარი ჰქონდეთ, და თავად არ გადანყვიტოს, რომელ პროდუქტს უნდა მიენიჭოს უპირატესობა.

„უხილავი ხელი“ სარგებლიანობა

საბაზრო ფასების „უხილავი ხელი“ მყიდველებს და გამყიდველებს ისეთი საქმიანობისკენ უბიძგებს, რომელიც ხელს უწყობს ზოგად კეთილდღეობას.

ადამიანები მუდმივად ფიქრობენ, როგორ შეიძლება მაქსიმალურად სარგებლიანად გამოიყენონ მათ ხელთ არსებული კაპიტალი. ამ მომენტში ისინი საკუთარ და არა საზოგადოების სარგებელზე ფიქრობენ. თუმცა საკუთარ სარგებელზე ფიქრი ჩვეულებრივ, და აუცილებლადაც კი გამოიწვევს ადამიანის მიერ ისეთი საქმიანობის შერჩევას, რომელიც განსაკუთრებით სასარგებლოა საზოგადოებისთვის. ის მხოლოდ საკუთარ სარგებელს ეძებს, ამასთან ამ და სხვა შემთხვევებშიც ის „უხილავ ხელს“ მიჰყავს შედეგთან, რომელიც საერთოდ არ იყო მის განზრახვაში.⁽⁸⁾

— ადამ სმიტი (1776)

ვიდეო:

უხილავი ხელის სტიკი

საკუთარი ინტერესი ძლიერი მოტივაციაა. დიდი ხნის წინ ადამ სმიტმა აღნიშნა, რომ „უხილავი ხელის“^(?) მიერ მართვის დროს, საკუთარი ინტერესების მქონე ადამიანებს ძლიერი მოტივაცია ექნებათ განახორციელონ

ის ქმედებები, რომლებიც ხელს შეუწყობენ საზოგადოების ან ერის ზოგად კეთილდღეობას. „უხილავი ხელი“, რომელზეც სმიტი საუბრობს, ფასთა სისტემაა. ადამიანი „მხოლოდ საკუთარ სარგებელს ეძებს“, თუმცა საბაზრო ფასების „უხილავი ხელი“ მას წარმართავს სხვების მიზნების ხელშეწყობისკენ, რაც კეთილდღეობის ზრდას იწვევს.

„უხილავი ხელის“ პრინციპის გაგება მრავალ ადამიანს უჭირს. არსებობს ბუნებრივი ტენდენცია, რომ მოწესრიგებული შედეგების მიღწევა შესაძლებელია მხოლოდ მაშინ, როდესაც არსებობს ხელმძღვანელი პირი ან ცენტრალური მმართველობის მითითებები. ადამ სმიტი ამტკიცებდა, რომ საკუთარი სარგებლისკენ სწრაფვა ქმნის მოწესრიგებულ საზოგადოებას, რომელშიც მოთხოვნები ყოველდღიურად კმაყოფილდება ცენტრალიზებული დაგეგმვის გარეშე. ეს წესრიგი წარმოიშვება იმიტომ, რომ ბაზრის ფასები ახდენენ საკუთარი ინტერესების მექანე ადამიანების მოქმედებების კოორდინაციას მაშინ, როდესაც სახეზეა კერძო საკუთრება და თავისუფლება სავაჭრო გარიგების პროცესში. ერთი სტატისტიკური მონაცემი - კონკრეტული საქონლის ან მომსახურების მიმდინარე საბაზრო ფასი - ღირებული ინფორმაციაა მყიდველებისა და გამყიდველებისთვის, სხვა ადამიანების ქცევის და პრიორიტეტების გათვალისწინებით გადანაცვებების მიღებისა და კოორდინაციისთვის. საბაზრო ფასები ასახავენ მილიონობით მომხმარებლების, მწარმოებლებისა და რესურსების მომწოდებლების არჩევანს. ისინი ასახავენ ინფორმაციას მომხმარებლების პრიორიტეტების, ხარჯების და ვადებთან, ადგილმდებარეობასთან და ვითარებებთან - ანუ იმ ინფორმაციასთან დაკავშირებული საკითხების შესახებ, რომლებიც ნებისმიერ მსხვილ ბაზარზე სცდებიან ადამიანის ან სახელმწიფო უწყების აზროვნებას.

ოდესმე თუ გიფიქრიათ, რატომ გხვდებათ სუპერმარკეტების დახლებზე ზუსტად იმ რაოდენობის რძე, პური, ბოსტნეული თუ სხვა საქონელი, რამდენიც საჭიროა გასაყიდად, მაგრამ ეს რაოდენობა იმდენად ბევრი არასოდეს არის, რომ მათი მნიშვნელოვანი ნაწილი გაფუჭდეს ან ამაოდ დაიკარგოს? როგორ ხდება, რომ მსოფლიოს სხვადასხვა ადგილზე წარმოებული მაცივრები, ავტომობილები და სენსორული პლანშეტები ხელმისაწვდომია თქვენს

ადგილობრივ მაღაზიაში მიახლოებით იმავე რაოდენობით, რამდენის ყიდვაც სურთ მომხმარებლებს? სად არის ტექნიკური სახელმძღვანელო ბიზნესებისთვის, რომელშიც განხილული იქნება, როგორ შეიძლება ამგვარი მდგომარეობის მიღწევა? რა თქმა უნდა, სახელმძღვანელო არ არსებობს. პასუხი იმალება საბაზრო ფასების „უხილავ ხელში“. ის უბიძგებს საკუთარი ინტერესების მექონე ადამიანებს თანამშრომლობისკენ და მათ გადაწყვეტილებებს ათანხმებს ფასის სიგნალების მეშვეობით, რომლებიც აღწერილია ელემენტში 1.6.

1974 წელს ნობელის პრემიის ლაურეატმა ფრიდრიჰ ჰაიეკმა ბაზრის სისტემას „სასწაული“ უწოდა, რადგან მხოლოდ ერთ მაჩვენებელს - საქონლის საბაზრო ღირებულებას - შეუძლია იყოს იმდენი ინფორმაციის მატარებელი, რამდენიც საჭიროა მყიდველებისა და გამყიდველებისთვის გადაწყვეტილების მისაღებად, რაც, თავის მხრივ, ორივეს ეხმარება სასურველის მიღებაში.⁽⁹⁾ პროდუქტის საბაზრო ფასი ასახავს მსოფლიოს მასშტაბით ათასობით და მილიონობით სხვადასხვა ადამიანის მიერ მიღებულ გადაწყვეტილებას, რომლებმაც არც კი იციან ერთმანეთის მოქმედებები. თითოეული პროდუქტის თუ მომსახურებისთვის, ბაზარი მოქმედებს როგორც ინდიკატორების შემქმნელი უზარმაზარი კომპიუტერული ქსელი, რომელიც ბაზრის ყველა მონაწილეს აწვდის საჭირო ინფორმაციას და ამავედროულად ამგვარ ინფორმაციაზე დაყრდნობით მოქმედების მოტივაციას.

არცერთ ადამიანს და სახელმწიფოს შეუძლია მიიღოს ან გაითვალისწინოს ყველა ის ინფორმაცია, რომელიც ათასობით განსხვავებული საქონლის და მომსახურების მილიონობით მომხმარებელს და მწარმოებელს სჭირდება იმისათვის, რომ მოახდინონ მათი ქმედებების კოორდინაცია ისე, როგორც ამას ბაზარი აკეთებს. გარდა ამისა, საბაზრო ფასები ამგვარ ინფორმაციას სისტემატიზირებული ფორმით მოიცავენ. ისინი მწარმოებლებს და მომსახურების მიმწოდებლებს წარმართავენ ისეთი საქონლის წარმოებისკენ, რომლებსაც ყველაზე მეტად აფასებენ მომხმარებლები (წარმოების დანახარჯების გათვალისწინებით). არავის მოუწევს ფერმერს აიძულოს მოიყვანოს ვაშლი, ან უთხრას სამშენებლო კომპანიას ააშენოს

სახლები, ან მოსთხოვოს ღურგალს სკამების დამზადება. როდესაც სხვადასხვა პროდუქტის ფასები მიუთითებენ, რომ მომხმარებლები მათ აფასებენ მათი წარმოების დანახარჯებზე მეტ ფასად, მწარმოებლები საკუთარი სარგებლის ძიებაში მოახდენენ ამგვარი პროდუქტების მიწოდებას.

ასევე საჭირო არ იქნება ვინმესთვის მწარმოებლებს შეახსენოს მოიძიონ ან გამოიყენონ წარმოების იაფი მეთოდები. საბაზრო ფასების „უხილავი ხელით“ წარმოქმნილი საკუთარი ინტერესი მათ მისცემს მოტივაციას გამონახონ რესურსების საუკეთესო კომბინაცია და **ხარჯ-ეფექტური^(?)** წარმოების მეთოდები. იმის გამო, რომ დაბალი დანახარჯები მაღალ მოგებაზე მეტყველებენ, ყველა მწარმოებელი შეეცდება ხარჯების შემცირებას და ხარისხის მატებას. ფაქტიურად, კონკურენცია ვირტუალურად უბიძგებს მათ ამის გაკეთებისკენ.

თანამედროვე ეკონომიკაში, საბაზრო ფასების „უხილავი ხელიდან“ წარმოქმნილი საკუთარი ინტერესებით გამოწვეული კონკურენცია მართლაც საოცარია. მომავალში, როდესაც სასიამოვნო სადილს მოიწყოთ, დაფიქრდით ყველა იმ ადამიანზე, რომელმაც მის განხორციელებაში წვლილი შეიტანა. სავარაუდოდ არცერთი მათგანი - ფერმერიდან სატვირთო ავტომობილის მძღოლამდე და სურსათის მაღაზიის გამყიდველამდე - იყო მოტივირებული ეფიქრა იმაზე, რომ თქვენ სასიამოვნო საჭმელი მოგემზადებინათ მაქსიმალურად იაფად. თუმცა საბაზრო ფასები მათი და თქვენი ინტერესების ჰარმონიზაციას ახდენს. ფერმერები, რომლებიც ძროხის ან ინდაურის საუკეთესო ხორცს აწარმოებენ უფრო მაღალ ფასს იღებენ, სატვირთო მანქანის მძღოლები და სასურთო მაღაზიის გამყიდველები მეტ ფულს გამოიმუშავენ, თუ მათი პროდუქტები ახალ და კარგ მდგომარეობაში მიეწოდებათ მომხმარებლებს და ა.შ. ამასთან ყველა მათგანი დაბალი ფასის პრინციპს იცავს. ათობით ათას ადამიანს, რომელთა უმრავლესობასაც ვერასოდეს შევხვდებით, თავისი წვლილი შეაქვთ იმაში, რომ თითოეულმა ჩვენთაგანმა შევძლოთ იმაზე მეტი საქონლის მოხმარება, ვიდრე თავად შეგვიძლია ვანარმოოთ. გარდა ამისა, „უხილავი ხელი“ ისე ჩუმად და ავტომატურად მოქმედებს, რომ უმეტეს შემთხვევაში არასათანადოდ ფასდება

უთვალავი საქონლის და მომსახურების შეკვეთა, თანამშრომლობა და ხელმისაწვდომობა. მიუხედავად იმისა, რომ ის დაუფასებელია, საკუთარი ინტერესის და „უხილავი ხელის“ კომბინაცია მაინც ძლიერი ძალაა ეკონომიკური პროგრესისთვის.

ვიდეო:

უხილავი ხელი

გაუთვალისწინებელი შედეგები პრობლემებს წარმოქმნიან

*ძალიან ხშირად უგულებელყოფილია მოქმედების გრძელვადიანი
შედეგები ან მეორადი ეფექტები.*

1946 წელს, ჰენრი ჰებლიტმა, ცნობილმა ეკონომისტმა ჟურნალისტმა, დაწერა წიგნი სახელწოდებით „ეკონომიკა ერთ გაკვეთილში“. ეს ეკონომიკური სახელმძღვანელო, ფრანგი ფრედერიკ ბასტიას 1850 წელს გამოქვეყნებულ სტატიაზე დაფუძნებული (ეს ნაშრომი განხილულია ელემენტში 1.9), რომელიც ალბათ ერთ-ერთი ყველაზე პოპულარული ნაშრომია ეკონომიკურ სფეროში.

გავიხსენოთ ბასტიას პატარა ბიჭის ისტორია, რომელმაც მაღაზიის მფლობელის ვიტრინა ჩაამსხვრია ბურთით. შედეგად, მაღაზიის მფლობელმა დაიქირავა მინის ოსტატი ფანჯრის შესაკეთებლად. ამ ვითარების მოწმეებმა, რომლებიც მინის ოსტატის ხილულ დასაქმებულობას ადევნებდნენ თვალს, აღნიშნეს, რომ გატეხილი ფანჯარა კარგია, რადგან ამის წყალობით მინის ხელოსანმა სამუშაო იშოვა. თუმცა, ჰებლიტის აზრით, ეს არასწორი მოსაზრებაა, რადგან ის უგულებელყოფს მეორად ეფექტებს.

მაღაზიის მფლობელს ფული რომ არ დაეხარჯა ფანჯრის შეკეთებაში, ის ფულს სხვა რამეში დახარჯავდა; მაგალითად, შეიძენდა ახალ ფეხსაცმელს, ტანსაცმელს ან სხვა ნივთს. თუ ფანჯარა არ ჩატყდებოდა, დასაქმებულობა წარმოების ამ სხვა სფეროებში მეტად მაღალი იქნებოდა და საზოგადოებას დარჩებოდა ფანჯარაც და მაღაზიის მფლობელის მიერ შეძენილი ნივთებიც. მეორადი ეფექტების გათვალისწინების შემთხვევაში, აშკარა ხდება, რომ წყალდიდობები, გრიგალი და ცუდად დაგეგმილი პოლიტიკა აზიანებს საზოგადოებას და ხელს არ უწყობს წმინდა დასაქმებულობის გაფართოებას. მოსაზრებას იმის შესახებ, რომ დამსხვრეულის აღდგენა დასაქმების მაჩვენებლებს ზრდის და კარგია ეკონომიკისთვის, „დამსხვრეული ფანჯრის

ილუზია“ ეწოდება. ამგვარ შეკეთების დროს გამოყენებული რესურსები უნდა ამცირებდეს საზოგადოების უნარს, აწარმოოს სხვა ღირებული საქონელი ან მომსახურება. იხილეთ ელემენტი 1.9, ამ მცდარი შეხედულების რამდენიმე მაგალითისთვის.

ჰებლიტის ერთი გაკვეთილი ის იყო, რომ ეკონომიკური წინადადების ანალიზის დროს ადამიანმა:

„...უნდა გამოავლინოს არა მხოლოდ უშუალო შედეგები, არამედ შედეგები გრძელვადიან პერსპექტივაში; არა მხოლოდ პირველადი, არამედ მეორადი შედეგებიც და არა მხოლოდ გავლენა ერთ კონკრეტულ ჯგუფზე, არამედ გავლენა ყველაზე ერთად.“⁽¹⁰⁾

ჰებლიტს სჯერა, რომ ამ გაკვეთილის გამოყენების შეუძლებლობა ეკონომიკური ხარვეზის ყველაზე გავრცელებული წყაროა. ის ბევრს წერდა ეკონომიკის შესახებ მე-20 საუკუნის 30-იანი წლების დიდი დეპრესიის პერიოდში და იცოდა, რომ, განსაკუთრებით პოლიტიკაში, ხდება პოლიტიკის მოკლევადიანი სარგებლის გათვალისწინება, მაშინ როდესაც გრძელვადიანი, ხშირად გაუთვალისწინებელი შედეგები იგნორირებული რჩება.

ვიდეო:

ეკონომიკა ცალ ფეხზე დგომით

მოდით განვიხილოთ სამი მაგალითი, რომლებიც ახდენენ მეორადი ეფექტების პოტენციური მნიშვნელობის ილუსტრირებას. ბენზინის მოხმარების კლების გზით ავტომობილის გამონაბოლქვებით ჰაერის დაბინძურების შემცირების მცდელობებში, საქართველოს მთავრობამ ახალი აქციზის გადასახადი დააწესა, რომელიც მიმართული იყო ძლიერი ძრავის მქონე მოძველებულ ავტომობილებზე. იქედან გამომდინარე, რომ საქართველო

დაბალ-შემოსავლიანი ქვეყანაა, მოთხოვნა ყოველთვის მაღალი იყო ძველ ავტომობილებზე, სიიაფის გამო (გასაყიდი მეორადი ავტომობილების 91% 2006 წლამდე იყო წარმოებული). ახალი გადასახადი, რომელშიც მცურავი შკალა გამოიყენებოდა, 2017 წლის იანვრიდან შევიდა ძალაში. მაგალითად, საბაჟო მოსაკრებელი აქციზს გადასახადთან ერთად 2002 წელს გამოშვებულ ავტომობილზე 1,5-ლიტრიანი ძრავით 3 731 ლარი ჯდება, თუმცა იმავე წელს გამოშვებული 2,5-ლიტრიანი ძრავის მქონე ავტომობილის საბაჟო მოსაკრებელი და აქციზის გადასახადი ერთად 6 219 ლარი იყო, ხოლო 3,5-ლიტრიანი ძრავით - 8 706 ლარი. ამასთან, საგადასახადო პოლიტიკის ცვლილებამ გამოიწვია ადამიანების მოტივირება დაბალი სიმძლავრის ძრავების მქონე ავტომობილების შეძენაზე. ჩნდება კითხვა, იყო ეს რეგულაცია გონივრული პოლიტიკა? როგორი იყო მისი სრული გავლენა, მათ შორის მეორადი ეფექტები?

იმის გამო, რომ ახალი ქართული აქციზის გადასახადის პოლიტიკის ძალაში შესვლიდან მცირე დროა გასული, ჩვენ უნდა შევხედოთ სხვა ქვეყნების გამოცდილებას, სადაც ასევე გატარდა მსგავსი პოლიტიკები საწვავის მოხმარების შესამცირებლად. მონაცემები უჩვენებს, რომ ადამიანები მეტს დადიან მანქანით, რადგან მსუბუქი ავტომობილის საწვავის გამოყენების ეფექტურობის მატება ამცირებს მათი ექსპლოატაციის ხარჯებს. ეს, თავის მხრივ, ზრდის მოძრაობის გადატვირთულობას და იწვევს საწვავის მოხმარების იმაზე ნაკლებად შემცირებას, ვიდრე რეგულაციით იყო დაგეგმილი. გარდა ამისა, ავარიის შემთხვევაში, უფრო მსუბუქი ავტომობილები, რომლებიც სტანდარტებს უნდა შეესაბამებოდნენ, ვერ უზრუნველყოფენ მგზავრების ისეთ დაცვას, როგორც უფრო მძიმე, დიდ ძრავიანი ავტომობილები, რომლებიც მათ ჩაანაცვლეს. შესაბამისად, შედეგი შესაძლოა იყოს ავტოსაგზაო შემთხვევების შედეგად გარდაცვალების და დაზიანების ზრდა. მეორადი ეფექტების გათვალისწინებით, საწვავის გამოყენების ეფექტური ხარჯის რეგულაციები შესაძლოა ბევრად ნაკლებად გონივრულად ჩაითვალოს, ვიდრე ეს პირველი შეხედვით ჩანს.

მსგავსი გაუთვალისწინებელი შედეგები ასევე შეგვხვდა მანქანის

ღვედების გამოყენების კანონმდებლობის მიღების შემდეგ. ბრიტანეთის ტრანსპორტირების დეპარტამენტმა აღმოაჩინა, რომ მძღოლებისა და წინა სავარძელზე მჯდომი მგზავრის მიერ ღვედების ტარების კანონის ძალაში შესვლიდან 20 თვის შემდეგ, წინა სავარძლებზე მჯდომთა გარდაცვალების მაჩვენებელმა 656-ით იკლო. თუმცა, იმავე პერიოდში გაიზარდა ფეხით მოსიარულეთა (77), მოტოციკლის მძღოლების (63) და უკანა სავარძელზე მჯდომ მგზავრთა (69) სიკვდილიანობის მაჩვენებელი,⁽¹¹⁾ რაც სავარაუდოდ გამოწვეული იყო იმ ფაქტით, რომ ღვედის მატარებელი მძღოლები ბევრად დაცულად გრძნობდნენ თავს ტარებისას და მათი ტარების სტილი უფრო მეტად სახიფათო გახდა.

სავაჭრო შეზღუდვები ქვეყნებს შორის ასევე მნიშვნელოვანი მეორადი ეფექტებია. უცხოურ საქონელზე სატარიფო და საიმპორტო კვოტის მხარდამჭერები თითქმის ყოველთვის უგულვებელყოფდნენ მათი პოლიტიკების მეორად ეფექტებს. ტარიფები და კვოტები შესაძლოა თავდაპირველად იცავდნენ ქვეყნის დასაქმებულებს, რომლებიც მსგავს პროდუქტებს უფრო მაღალ ფასად აწარმოებენ, თუმცა შედეგად მოულოდნელ მეორად შედეგებს მივიღებთ.

განვიხილოთ ევროკავშირის ერთიანი სასოფლო-სამეურნეო პოლიტიკა (CAP), რომელიც იყენებს კვოტებს და ტარიფებს უცხოეთში წარმოებული სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტების რეალიზაციის შეზღუდვაზე და ახდენს წევრი ქვეყნების სოფლის მეურნეობის სუბსიდირებას პირდაპირ ევროკავშირის ბიუჯეტიდან. „CAP შეიქმნა ისეთი ფორმით, რომ ადამიანებს შესძლებოდათ მიეღოთ კარგი საკვები პროდუქტები ხელმისაწვდომ ფასებად, ხოლო ფერმერებს სამართლიანი შემოსავალი მიეღოთ,“ ვკითხულობთ ამ პოლიტიკის 50 წლის იუბილის აღსანიშნავად მიძღვნილ დოკუმენტში⁽¹²⁾. მთლიანობაში, CAP-ის ფარგლებში გადახდილმა სუბსიდიებმა ევროკავშირის ბიუჯეტის ერთ-მესამედზე მეტი შეადგინა. ამ პოლიტიკის მომხრეები ამტკიცებენ, რომ ევროკავშირის სამეურნეო და კვების სექტორები დაახლოებით 8%-ით ნაკლები იქნებოდა CAP-ის გარეშე,⁽¹³⁾ და რომ ამგვარად ისინი „გადაარჩენენ“ სამუშაო ადგილებს და ზრდიან დასაქმების

მაჩვენებლებს. უდავოდ, ეს სექტორი უფრო დიდია, ვიდრე ის სხვაგვარად იქნებოდა, მაგრამ რას ვიტყვით მეორად ეფექტებზე?

CAP-ის დანახარჯები ავინრობენ სხვა შესაძლო გამოყენების ვარიანტებს ევროკავშირის ბიუჯეტის ფარგლებში და ხელს უშლიან ევროკავშირის სახსრების სხვა საზოგადოებრივი საქონლის საქმიანობებზე გამოყოფას. ევროპული კომისიის თანახმად, სუბსიდიები ევროკავშირის თითოეულ მოქალაქეს წელიწადში 100 ევროზე მეტი უჭდება. ამას გარდა, ტარიფები და კვოტები ადგილობრივ ფასებს უფრო მაღალ დონეზე ინარჩუნებენ, ვიდრე კონკურენტული მსოფლიო ფასები,⁽¹⁴⁾ შესაბამისად, ევროკავშირის მომხმარებლებს ბევრად მეტის გადახდა უწევთ სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტებში. ოჯახები, ფაქტიურად ორჯერ იხდიან საქმლის ფულს: პირველად, როდესაც ისინი მაღაზიაში პროდუქტებში იხდიან მაღალ ფასს, სასოფლო-სამეურნეო სექტორის პროტექციონიზმის გამო და მეორე, ისინი იხდიან გადასახადებს სასოფლო-სამეურნეო სუბსიდიებისთვის. ამასთან, ტარიფები და კვოტები არაპირდაპირ მოქმედებენ სხვა ფორმებზეც, რომლებიც საკვებ პროდუქტებს აწარმოებენ სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტების დამუშავების გზით. მაგალითად, საფრანგეთში 2007 წელს CAP-მა 1,5%-ით შეამცირა წარმოების ზომა, ხოლო მსხვილი მომსახურების სექტორმა მისი შრომის და კაპიტალის მხოლოდ 0,1%-ის კონტრიბუცია განახორციელა სხვა სექტორებში, რომლებმაც სარგებელი მიიღეს CAP-ისგან. CAP-ის გაუქმება შეამცირებდა კაპიტალის (მიწა და აღჭურვილობა) ღირებულებას, რაც ასევე დაეხმარებოდა იმ მეურნეობებსაც, რომლებიც არ იღებენ მხარდაჭერას CAP-ისგან. ამასთან, CAP ამცირებს სატყეო მეურნეობის მასშტაბსაც, რომელიც სასოფლო-სამეურნეო მიწაზე სხვა საქმიანობების პირდაპირი კონკურენტია. (საფრანგეთში CAP-მა დაახლოებით 3,6%-ით შეამცირა სატყეო მეურნეობისთვის განკუთვნილი ტერიტორიები). გარდა ამისა, ტარიფებისა და კვოტების გამო, არა-ევროკავშირის ქვეყნები ნაკლებ სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტს ყიდნიან ევროკავშირის ბაზრებზე, რითაც მცირდება მათ მიერ ევროკავშირში ექსპორტირებული საქონლის შეძენის უნარი და მცირდება დასაქმებულობის მაჩვენებელი სექტორებში, რომლებიც

ამ გაყიდვებს კარგავენ.

თუ CAP-ის მსგავსი ვაჭრობის შეზღუდვის მეორადი ეფექტები მხედველობაში იქნება მიღებული, ნათელი ხდება, რომ ევროკავშირში აღარ გაიზრდება დასაქმების დონე და წარმოების ზოგადი მოცულობა. მეტი სამსახური იქნება პრივილეგირებულ ინდუსტრიებში, მაგრამ დასაქმების ნაკლები დონე სხვაგან. ვაჭრობის შეზღუდვები კი არ ზრდიან, არამედ გადაანაწილებენ დასაქმებულობას. თუმცა, ისინი, ვინც მეორად ეფექტებს არ ითვალისწინებენ, ამას ვერც კი ამჩნევენ.

მეორადი ეფექტები მხოლოდ პოლიტიკური გადანაცვტილებების მიღების პროცესის პრობლემა არ არის. მათ შესაძლოა გამოიწვიონ მოულოდნელი შედეგები ადამიანებისთვისაც. ამის მაგალითად შეგვიძლია მოვიყვანოთ დასავლეთ ვირჯინიაში პირველი კლასის მასწავლებლის ბოლოდროინდელი გამოცდილება. მისი მოსწავლეები მუდმივად კარგავდნენ ფანქრებს. ამიტომ პედაგოგმა გადანაცვტა, ბავშვებისთვის მიეცა მოტივაცია და დაპირდა მათ, რომ ყოველი ფანქრის ნარჩენში 10 ცენტს გადაუხდიდა იმ იმედით, რომ ბავშვები ყველა ღონეს იხმარდნენ ფანქარი შეენახათ, სანამ ბოლომდე არ გახარჯავდნენ. მისდა სამწუხაროდ, მოსწავლეები ფანქრის სათლელ აპარატთან დადგნენ რიგში და იმაზე სწრაფად აბარებდნენ მასწავლებელს ფანქრის ნარჩენს, ვიდრე მასწავლებელი მათ ანაზღაურებას შესძლებდა. აუცილებელია ყურადღებით ვიყოთ გაუთვალისწინებელი შედეგების მიმართ!

წაიკითხეთ:

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

ეკონომიკური პროგრესის შვიდი მთავარი ნყარო



ელემენტები:

1. სამართლებრივი სისტემა: ეკონომიკური პროგრესის საფუძველია სამართლებრივი სისტემა, რომელიც იცავს კერძო საკუთრებას და უზრუნველყოფს კონტრაქტების მიუკერძოებლად შესრულებას.
2. კონკურენტული ბაზრები: კონკურენცია ხელს უწყობს რესურსების ეფექტიან გამოყენებას და უზრუნველყოფს სტიმულს ინოვაციური გაუმჯობესებისათვის.
3. შეზღუდვები სამთავრობო რეგულაციებზე: მარეგულირებელი პოლიტიკა, რომელიც ამცირებს გაცვლას და ზღუდავს კონკურენციას, აფერხებს ეკონომიკურ პროგრესს.
4. კაპიტალის ეფექტიანი ბაზარი: მისი პოტენციალის რეალიზებისთვის,

ხალხს უნდა ჰქონდეს კაპიტალის სიმდიდრის მწარმოებელ პროექტებზე მიმართვის მექანიზმი.

5. გონივრული მონეტარული პოლიტიკა: სტაბილური მონეტარული პოლიტიკა აუცილებელია ინფლაციის კონტროლისთვის, ინვესტიციების ეფექტიანი განაწილებისა და ეკონომიკური სტაბილურობის მიღწევისთვის.
6. დაბალი საგადასახადო განაკვეთები: ადამიანები უფრო მეტს აწარმოებენ, როდესაც უფრო მეტი გამომუშავებული თანხის შენარჩუნება შეუძლიათ. მთავრობის ხარჯებისა და დეფიციტის კონტროლი (ფისკალური პოლიტიკა) გადამწყვეტია ეკონომიკური სტაბილურობისა და ზრდისთვის.
7. თავისუფალი ვაჭრობა: ადამიანები უფრო მაღალ შემოსავლებს აღწევენ, როდესაც თავისუფალნი არიან ივაჭრონ სხვა ქვეყნებში.

შესავალი

ვიდეო:

200 ქვეყანა, 200 წელი ⁽¹⁵⁾

რობერტ ლუკასი, 1995 წლის ნობელის პრემიის ლაურეატი ეკონომიკაში, ამბობს: „როდესაც ეკონომიკურ ზრდაზე დაიწყებთ ფიქრს, ძნელია სხვა რამეზე იფიქრო.“⁽¹⁶⁾ რატომ აკეთებენ ლუკასი და მრავალი სხვა ეკონომისტი აქცენტს ეკონომიკურ ზრდაზე? რეალური გამოშვების ზრდა აუცილებელია რეალური შემოსავლის ზრდისთვის. ზრდის გარეშე შეუძლებელია შემოსავლის და ცხოვრების სტანდარტის უფრო მაღალი დონის მიღწევა.

ბოლო ორასი წლის განმავლობაში, განსაკუთრებით დასავლეთში, ეკონომიკურმა ზრდამ ცხოვრების დონე აამაღლა და ცხოვრების ხანგრძლივობა და ხარისხი გააუმჯობესა. თუმცა ეს პერიოდი განსაკუთრებულია. კაცობრიობის თითქმის მთელი ისტორიის მანძილზე

ეკონომიკური ზრდა უკიდურესად იშვიათი იყო. 1800 წლამდე მსოფლიოს მოსახლეობის უმეტესი ნაწილი კვირაში ორმოცდაათი, სამოცი და სამოცდაათი საათის განმავლობაში შრომობდა, რათა მიეღო საარსებო მინიმუმისთვის საკმარისი საკვები და თავშესაფარი. ეს იყო მუდმივი ბრძოლა გადარჩენისთვის და ბევრი აგებდა მას. 1800 წელს, ცხოვრების დონე დიდად არ განსხვავდებოდა ათასი ან თუნდაც ორი ათასი წლით ადრე ძველი რომის ცხოვრების დონისგან.

კაცობრიობის ისტორიის უიმედო ეკონომიკურ პერიოდში ცვლილებები დაახლოებით ორასი წლის წინ დაიწყო. ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაციის ეკონომისტი ან გარდაცვლილი ანგუს მედისონი საყოველთაოდ აღიარებულია, როგორც ეკონომიკური ზრდის და სიცოცხლის ხანგრძლივობის ისტორიული მონაცემების წამყვანი სპეციალისტი. მე-5 სურათზე წარმოდგენილია მისი შეფასებით წლიური შემოსავლის დონეები ერთ სულ მოსახლეზე ბოლო ათასი წლის განმავლობაში. 1990 წლის დოლარის კურსის მიხედვით, **მთლიანი შიდა პროდუქტი (მშპ)**^(?) ერთ სულ მოსახლეზე მსოფლიოში 667 დოლარს შეადგენდა 1820 წელს, ხოლო 450 დოლარს 1000 წელს.⁽¹⁷⁾ შესაბამისად, 800 წელიწადში, ერთ სულზე შემოსავლის დონე მხოლოდ 50%-ით გაიზარდა. დასავლეთ ევროპასა და მის მემკვიდრეებს - შვედეთს, შტატებს, კანადას, ავსტრალიას და ახალი ზელანდიას, რომლებიც ზოგადად დასავლეთად მოიხსენიებიან შედარებით უკეთესი მდგომარეობა ჰქონდათ, რადგან ამ რეგიონში შემოსავლები დაახლოებით გასამმაგდა 426 დოლარიდან 1000 წელს 1202 დოლარამდე 1820 წელს. მაგრამ დასავლეთსაც კი დაახლოებით ხუთასი წელი დასჭირდა შემოსავლის გასაორმაგებლად.

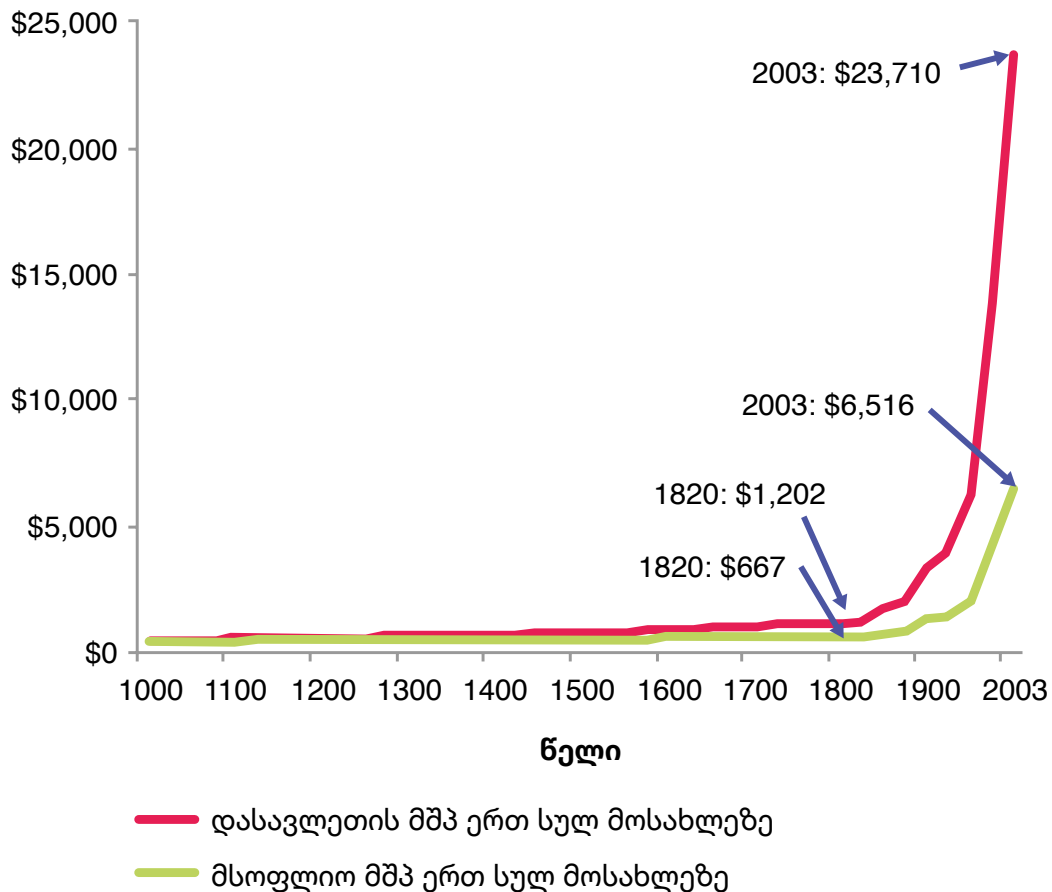
წაიკითხეთ:

მთლიანი შიდა პროდუქტი - რა არის და როგორ იზომება?

ახლა შევხედოთ, თუ რა მოხდა 1820 წლის შემდეგ. ბოლო ორასი წლის განმავლობაში შეიმჩნევა მძლავრი ეკონომიკური ზრდა. 2003 წლისთვის

მსოფლიოში შემოსავალმა ერთ სულ მოსახლეზე 6516 დოლარი შეადგინა, რაც 1820 წლის მაჩვენებელს ათჯერ აღემატება. დასავლეთში, 2003 წლისთვის შემოსავალმა ერთ სულ მოსახლეზე 23 710 დოლარი შეადგინა, რაც ოცჯერ აღემატება 1820 წლის მაჩვენებელს. ამრიგად, თუ საუკუნეების განმავლობაში შემოსავლის დონე საარსებო მინიმუმის ტოლფასი იყო, ბოლო ორასი წლის განმავლობაში რეალური შემოსავალი ერთ სულ მოსახლეზე ცამდე ავარდა.

გამოსახულება 5: მშპ ერთ სულ მოსახლეზე (1990 დოლარი)



წყარო: ანგუს მედისონი, მსოფლიო ეკონომიკის კონტურები, ახ. წ. 1–2030: წარკვევები მაკროეკონომიკური ისტორიიდან (ოქსფორდი: ოქსფორდის უნივერსიტეტის პრესა, 2007წ).

სიცოცხლის ხანგრძლივობის სქემატს მსგავსი იყო. მსოფლიოში სიცოცხლის ხანგრძლივობა 1000-დან 1820 წლამდე პერიოდში 24-დან 26 წლამდე, 1900 წელს კი 31 წლამდე გაიზარდა, 2003 წელს კი 64 წლამდე ავიდა. დასავლეთში სიცოცხლის ხანგრძლივობა 24-დან 36 წლამდე გაიზარდა 1000-დან 1820 წლამდე პერიოდში, თუმცა 2003 წლისთვის მან 76 წელს მიაღწია.

როგორც ისტორია გვაჩვენებს, ეკონომიკური ზრდა ავტომატურად არ ხდება. რატომ იზრდება ზოგი ქვეყანა და აღწევს შემოსავლის მაღალ დონეს, ზოგი კი სტაგნაციას განიცდის? რომელი ინსტიტუტები და პოლიტიკური მიდგომები უწყობს ხელს ზრდას და ცხოვრების მაღალ სტანდარტს? ეს ნაწილი ამ სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვან საკითხებს შეისწავლის.⁽¹⁸⁾

თუმცა, მანამდე აუცილებელია მშპ-ის გაზომვის შესახებ ერთ საკითხზე ყურადღების გამახვილება, განსაკუთრებით პოსტსაბჭოთა ქვეყნებთან დაკავშირებით. ერთი შეხედვით საკმაოდ მარტივი განსაზღვრება „საბოლოო საქონლისა და მომსახურებების გამოშვების ღირებულება" მთელ რიგ რთულ საკითხებს მოიცავს. თავისუფალ ბაზარზე ნაგაჭრი საქონლისა და მომსახურების ღირებულების დადგენა მარტივია. მაგრამ რა ხდება ფასის კონტროლს დაქვემდებარებული საქონლისა და მომსახურების შემთხვევაში? იგი უნდა შევაფასოთ ადამიანების მიერ რეალურად გადახდილი ღირებულებით, ან რასაც ისინი თავისუფალი ბაზრის პირობებში გადაიხდიდნენ? უნდა გავითვალისწინოთ თუ არა რიგებში დახარჯული დრო? რა ხდება ისეთი გამოშვების შემთხვევაში, რომელიც არ იყიდება? როგორ უნდა შეფასდეს ახალწვეული ჯარისკაცების შრომა? რამდენად კარგად შეუძლია სტატისტიკურ სამსახურს გაზომოს ჩრდილოვანი (ნაცრისფერი ან შავი) ბაზრის გამოშვება? თუ მე სახლში ვაცხოვრებ პიცას, ყველის ღირებულება ჩაითვლება, მაგრამ არ ჩაითვლება ჩემი სამზარეულოში დახარჯული დრო. მეორეს მხრივ, თუ მე რესტორანში ვყიდულობ პიცას მშპ შრომასაც მოიცავს. თუ დავუშვებთ, რომ თქვენ შეფ-მზარეულს არ ჩამოუვარდებით ცხობაში, ეს იდენტური პიცა გამოდის.

მშპ-ის და დაკავშირებული ფასთა ცვლილებების გაზომვის სირთულე კომუნიზმის კოლაფსის შემდგომი წლების გააზრებას ართულებს. ოფიციალური სტატისტიკის თანახმად, ქვეყნის წარმოების მოცულობაში დიდი ვარდნა ფიქსირდება - მიუხედავად ამისა, ეს მაჩვენებლები არ ასახულა მოქალაქეთა რეალურ გამოცდილებაზე.⁽¹⁹⁾

ელემენტი 2.1

სამართლებრივი სისტემა

ეკონომიკური წინსვლის საფუძველია სამართლებრივი სისტემა, რომელიც იცავს კერძო საკუთრებას და კონტრაქტებს მიუკერძოებლად აღასრულებს.



[A] კერძო საკუთრების რეჟიმი, მატერიალური ტვირთის მხრივ, ადამიანებს საკუთარ ქმედებებზე აკისრებს პასუხისმგებლობას. ამგვარი სისტემა უზრუნველყოფს, რომ ადამიანებმა საკუთარი ქმედებების შედეგები იწვნიონ. საკუთრება ღობეებს აღმართავს, მაგრამ ის ასევე სარკეების გარემოცვას ქმნის, რომლებიც ჩვენი საკუთარი ქცევის შედეგებს ასახავს.⁽²⁰⁾

— ტომ ბეთელი, ჟურნალისტი და ეკონომისტი

სამართლებრივი სისტემა საკუთრების უფლებების დაცვისა და ხელშეკრულებების შესრულების საფუძველს უზრუნველყოფს. როგორც 1-ლი ნაწილის მე-4 ელემენტში განვიხილეთ, ვაჭრობით საქონელი იმ ადამიანებისკენ მიედინება, ვინც მათ უფრო აფასებს. ვაჭრობა, სპეციალიზაციისა და ფართომასშტაბიანი წარმოების მეთოდებიდან მიღებული უპირატესობის შედეგად, უფრო მსხვილი გამომუშავების შესაძლებლობას იძლევა. ვაჭრობის თანმხლები გაურკვევლობის შესამცირებლად, სამართლებრივმა სისტემამ უნდა უზრუნველყოს ხელშეკრულებებისა და კონტრაქტების მიუკერძოებელი აღსრულება. ეს ზრდის გაცვლის მოცულობას და ვაჭრობით მიღებულ სარგებელს და ამით ხელს უწყობს ეკონომიკურ წინსვლას.

კარგად განსაზღვრული და სათანადოდ აღსრულებული საკუთრების უფლებები ვაჭრობით მიღებული სარგებლის რეალიზებისთვის გადამწყვეტი მნიშვნელობისაა. საკუთრება ფართო ცნებაა. იგი გულისხმობს, როგორც შრომითი მომსახურებების, ასევე ფიზიკური აქტივების, შენობებისა და მიწის ფლობას. კერძო საკუთრება სამ თვისებას ატარებს: (1) ექსკლუზიური სარგებლობის უფლება; (2) სამართლებრივი დაცვა დამრღვევებისგან ე. ი. ვინც ცდილობს გამოიყენოს ან ბოროტად ისარგებლოს საკუთრებით მესაკუთრის თანხმობის გარეშე; და (3) სხვისთვის გადაცემის (გაყიდვის ან ჩუქების) უფლება.

ვიდეო:

ეუსებიოს საოცნებო საკუთრების უფლებები

კერძო მესაკუთრეებს შეუძლიათ გადანყვიტონ, თუ როგორ გამოიყენებენ მათ საკუთრებას, მაგრამ ისინი პასუხს აგებენ საკუთარ ქმედებებზე. ადამიანები, რომლებიც თავის საკუთრებით სარგებლობისას არღვევენ სხვის საკუთრების უფლებებს, ექვემდებარებიან იმავე სამართლებრივ ძალებს, რომელიც მათ საკუთრებას იცავს. მაგალითად,

კერძო საკუთრების უფლებები^(?) მიკრძალავს თქვენი ავტომობილის საქარე მინას ურო ვესროლო, რადგან ამით მე ავტომობილზე თქვენს საკუთრების უფლებას დავარღვევ. ავტომობილზე თქვენი საკუთრების უფლება მიზღუდავს მე და ნებისმიერ სხვას თქვენი ნებართვის გარეშე მის გამოყენებას (ან ბოროტად სარგებლობას). მსგავსად, ჩემი საკუთრების უფლება უროზე და სხვა საკუთრებაზე გიზღუდავთ თქვენ და ნებისმიერ სხვას მის ნებართვის გარეშე გამოყენებას.

კერძო საკუთრების მნიშვნელოვანი თვისებაა მისგან მომდინარე სტიმულები. არსებობს ოთხი ძირითადი მიზეზი, თუ რატომ უწყობს ხელს ეკონომიკურ ზრდას და წინსვლას მკაფიოდ განსაზღვრული კერძო საკუთრების უფლებების თანმხლები სტიმულები.

პირველი, კერძო საკუთრება ადამიანებს ძლიერ მოტივაციას უქმნის მოუარონ და იზრუნონ მათ საკუთრებაში არსებულ ნივთებზე. თუ კერძო მესაკუთრე ვერ მოუვლის მის საკუთრებას ან მის ბოროტად გამოყენებას ან დაზიანებას დაუშვებს, იგი დადგება უარყოფითი შედეგის წინაშე, რაც საკუთრების ღირებულების შემცირებას გულისხმობს. მაგალითად, თუ თქვენ ავტომობილს ფლობთ, ეს გაძლევთ სტიმულს, რომ შეცვალოთ ზეთი, რეგულარულად შეამოწმოთ ავტომობილი და იზრუნოთ სალონზე. რატომ ხდება ასე? თუ არ იზრუნებთ ამაზე, ავტომობილის ღირებულება თქვენთვის და პოტენციური მომავალი მფლობელებისთვის შემცირდება. თუ ავტომობილი გამართულია, მას მეტი ფასი ექნება თქვენთვის და სხვებისთვის, ვინც შეიძლება თქვენგან იყიდოს ის. მესაკუთრისთვის, საბაზრო ფასი ამართლებს ასეთ გულმოდგინებას. კარგი მოვლა ფასდება, ხოლო ცუდი ჯარიმდება აქტივის ღირებულების შემცირებით.

შედარებისთვის, როდესაც საკუთრებას სხვა ფლობს (მაგ. მთავრობა ან ადამიანების დიდი ჯგუფი - სოციალისტურ ეკონომიკებში ამას „ხალხის მიერ ფლობა“ ერქვა), მცირდება თითოეული მომხმარებლის სტიმული იზრუნოს მასზე. მაგალითად, თუ საცხოვრებელი სახელმწიფოს ეკუთვნის, ადამიანს ან მესაკუთრეთა მცირე ჯგუფს არ გააჩნია ფინანსური მოტივი იზრუნოს მასზე, რადგან ისინი არ განევენ საკუთრების ღირებულების შემცირების ხარჯებს და

არც მისი გაუმჯობესებით ისარგებლებენ. სწორად ამიტომ სახელმწიფო საკუთრებაში არსებული საცხოვრებლები, კერძო სახლებთან შედარებით ხშირად ცუდად მოვლილი და უვარგისია. ეს ასეა, როგორც კაპიტალისტურ ქვეყნებში, სადაც ბაზარი საზღვრავს ფასს, ისე სოციალისტურ ქვეყნებში, სადაც ასე არ ხდება. დაუდევრობა ზრუნვის, მოვლისა და შეკეთებისას იმ სუსტ სტიმულებზე მეტყველებს, რომელიც თან ახლავს სახელმწიფო საკუთრებას, კერძო საკუთრებაში არსებული სხვა აქტივების მოქმედი ბაზრების პირობებშიც კი. საბჭოთა პერიოდში გავრცელებული გამონათქვამი ამ პრობლემას კარგად ასახავდა: „ის, რაც ყველასია, არავისია“.

თავად კერძო საკუთრების არარსებობა იმდენად არ იწვევს პრობლემებს, რამდენადაც განსხვავებული ინტერესები საკუთრების მომხმარებლებსა და იმ ჯგუფსა თუ ინდივიდს შორის, რომელიც ბოროტად გამოყენების ხარჯებს ფარავს. იგივე პრობლემა დგას საიჯარო ბაზარზე, სადაც კერძო მფლობელი განსხვავდება მომხმარებლისგან. სწორედ ამიტომ, საიჯარო ხელშეკრულებებში ხშირად მოცემულია ვრცელი პირობების ჩამონათვალი იმაზე, თუ როგორ შეიძლება და არ შეიძლება საკუთრების გამოყენება. აღმოსავლეთ ევროპაში გარდამავალ პერიოდამდე ხშირად შეხვდებოდით გაფუჭებულ ლიფტებს, გადამწვარ ნათურებსა და ბინძურ კიბეებს, დიდებულად მოწესრიგებულ ბინებში შესვლამდე, რადგან ხალხი ზრუნავდა საკუთარ საცხოვრებელზე, მაგრამ არა საერთო ფართზე. გარდამავალ ეტაპზე, მთავარი საკითხი საცხოვრებელი სახლების საკუთრების უფლების მინიჭება გახდა. აშკარა იყო, რომ კორპუსები კერძო საკუთრება უნდა გამხდარიყო, მაგრამ ვისი საკუთრება? ბოლო წლებში აშენებული სახლებისა და ბინებისთვის პასუხი მარტივი იყო - მაცხოვრებლებისთვის დაბალ ფასად მიყიდვა ან გადაცემა. მაგრამ სხვა საქმე იყო ძველი შენობები, რომლებიც კომუნისტებმა ხელისუფლებაში მოსვლისას ჩამოართვეს მფლობელებს. საკუთრება უნდა გადაცემოდათ მათ, ვინც ამჟამად ცხოვრობდა სახლში, თუ მათ (ან მათ მემკვიდრეებს), ვისაც ეს საკუთრება „მოპარეს“? ჩეხებმა გადანყვიტეს საკუთრების ძველი მფლობელებისთვის დაბრუნება (რესტიტუცია), თუმცა არსებულ მაცხოვრებლებს მიეცათ დარჩენის საშუალება,

რაც საიჯარო გადასახადის კონტროლს ექვემდებარებოდა. ეს მიდგომა რამდენიმე აშკარა პრობლემას უკავშირდებოდა, რადგან მფლობელები ვერ იღებდნენ საკუთრების მოვლისთვის საჭირო შემოსავლებს და ამასთან არ შეეძლოთ მის საბაზრო ფასად გაყიდვა.

მიუხედავად მისი მნიშვნელობისა, რასაც მოგვიანებით განვიხილავთ, **დაზღვევა^(?)** ასევე ქმნის „არასწორად გამოყენების“ სტიმულს. ამ ცნებას **მორალური საფრთხე^(?)** ეწოდება, როდესაც ადამიანმა, რომელიც წყვეტს, თუ როგორ გამოიყენოს აქტივი იცის, რომ სხვა გადაიხდის უარყოფითი შედეგის ხარჯებს. მძღოლები, რომლებმაც იციან, რომ სადაზღვევო კომპანია ავტომობილის მოპარვის ხარჯებს აანაზღაურებს, ნაკლებ სიფრთხილეს იჩენენ გაჩერების ადგილის შერჩევისას ან ავინწყდებათ მანქანის ჩაკეტვა. მოთხილამურეები ჯანმრთელობის დაზღვევის გარეშე ნაკლებად გარისკავენ სახიფათო ფერდობებზე სრიალს.

მეორე, კერძო საკუთრება უბიძგებს ადამიანებს ისე გამოიყენონ და განავითარონ მათი საკუთრება, რომ ის სხვებისთვისაც ღირებული ხდება. თუ ისინი ისე ისარგებლებენ და განავითარებენ საკუთრებას, რომ იგი სხვებისთვისაც მიმზიდველი გახდეს, საკუთრების საბაზრო ღირებულება გაიზრდება. განსხვავებით, სხვებისთვის ნაკლებ მოსაწონი ცვლილებები, განსაკუთრებით თუ საქმე კლიენტებს ან პოტენციურ მომავალ მყიდველებს ეხებათ, ამცირებს საკუთრების ღირებულებას.

კერძო საკუთრება ასევე მოქმედებს პიროვნულ განვითარებაზე. როდესაც ადამიანებს შეუძლიათ მათი შრომის ნაყოფის შენარჩუნება, მათ ძლიერი სტიმული ამოძრავებთ გააუმჯობესონ საკუთარი უნარები, უფრო გულმოდგინეთ და ჭკვიანურად იმუშაონ. ასეთი ქცევა მათ შემოსავალს გაზრდის. რატომ არიან მზად უნივერსიტეტის სტუდენტები იმეცადინონ მრავალი საათი და უმაღლესი განათლების ხარჯები დაფარონ? პასუხი შრომითი მომსახურების კერძო საკუთრებაა. რადგან ისინი საკუთარ შრომაზე საკუთრების უფლებას ფლობენ, შესაბამისად მათი მომავალი შემოსავლები უფრო მაღალი იქნება ცოდნისა და უნარების შეძენის შემთხვევაში, რადგან სხვებისთვის ისინი უფრო ღირებულნი იქნებიან.

მსგავსად, კერძო საკუთრება მიწის, შენობებისა და სხვა ფიზიკური აქტივების მფლობელებს აძლევს მისი სარგებლობის, დაცვისა და განვითარების სტიმულს, ისე რომ აქტივები სხვებისთვისაც სასარგებლო ხდება. ამასთან, ვინც ამას ვერ შეძლებს მოუწევს აქტივების გაუფასურების ხარჯები იტვირთოს. განვიხილოთ საბინადრო კომპლექსის მესაკუთრე, რომელსაც არ ალელვებს მანქანის გასაჩერებელი ადგილების, მოსახერხებელი სამრეცხაოს, სავარჯიშო დარბაზის ან მიმზიდველი გაზონისა და საცურაო აუზის არსებობა კომპლექსის ტერიტორიაზე. თუ მომხმარებლები ჩამოთვლილს სათანადოდ აფასებენ (მათი წარმოების ხარჯებთან შედარებით) ბინის მეპატრონეს ძლიერი სტიმული ექნება უზრუნველყოს ეს ყველაფერი. რატომ? მომხმარებლები მზად იქნებიან უფრო მაღალი იჯარა გადაიხადონ ისეთ ბინებში, რომელსაც კეთილმოწყობილი საშუალებები ექნება. შესაბამისად, ბინის მესაკუთრე, რომელიც მსგავს სიკეთეებს უზრუნველყოფს შეძლებს მისი კლიენტების კეთილდღეობა გააუმჯობესოს და საკუთარი შემოსავლებიც გაზარდოს (ისევე როგორც საბინაო კომპლექსის საბაზრო ღირებულება). შედარებისთვის, ბინის მესაკუთრეები, რომლებიც დაჟინებით უგულებელყოფენ კლიენტების სურვილებს, ნახავენ, რომ მათი შემოსავალები და კაპიტალის (მათი ბინების) ღირებულება შემცირდება.

საინტერესოა, რომ კერძო საკუთრება პროდუქტიულობაზე გავლენას სოციალისტურ ქვეყნებშიც კი ახდენს. საბჭოთა კავშირში სოფლის მეურნეობა ამის თვალსაჩინო მაგალითია. კომუნისტური რეჟიმის პირობებში, ოჯახებს უფლება ჰქონდათ შეენარჩუნებინათ ან გაეყიდათ მათ მიერ წარმოებული საქონელი მცირე კერძო ნაკვეთებზე, რომელთა ზომა ნახევარ ჰექტარზე ნაკლები იყო. ეს კერძო ნაკვეთები მთლიანი დამუშავებული მიწის მხოლოდ 2 პროცენტს შეადგენდა; დანარჩენი 98 პროცენტი უზარმაზარი, კოლექტიურ საკუთრებაში არსებული მეურნეობები იყო, სადაც მიწა და გამოშვება სახელმწიფოს ეკუთვნოდა. საბჭოთა პრესის ცნობით, საბჭოთა სოფლის მეურნეობის გამოშვების მთლიანი ღირებულების დაახლოებით ერთი მეოთხედი კერძო მეურნეობის მცირე ნაწილზე მოდიოდა. ეს მიუთითებს, რომ კერძო ნაკვეთებზე გამოშვება ერთ ჰექტარზე დაახლოებით თექვსმეტჯერ

აღემატებდა სახელმწიფო საკუთრებაში არსებული მეურნეობებისას.

სახელმწიფოს საკუთრებიდან კერძო საკუთრებაზე ასეთი მოკრძალებული გადასვლაც კი შთამბეჭდავ შედეგებს იწვევს. 1978 წელს ჩინეთის კომუნისტურმა მთავრობამ დაიწყო დე ფაქტო პოლიტიკა, რომლითაც ფერმერებს კოლმეურნეობებში განსაზღვრულ კვოტაზე მეტი ოდენობით მოყვანილი ბრინჯის შენარჩუნება შეეძლოთ სახელმწიფოსთვის გადაცემის ნაცვლად. შედეგად **პროდუქტიულობა**^(?) მყისიერად გაიზარდა, რადგან ფერმერებს ეფექტიანი წარმოების სტიმული ჰქონდათ. კვოტების დაკმაყოფილების შემთხვევაში, ფერმერებს ნებადართული ჰქონდათ შეენარჩუნებინათ მათ მიერ წარმოებული დამატებითი პროდუქცია. როდესაც გავრცელდა ინფორმაცია, რომ მთავრობა უგულებელყოფდა ოფიციალურ პოლიტიკას ამგვარი „პრივატიზაციის“ სასარგებლოდ, ეს პრაქტიკა ელვისებურად გავრცელდა, გამოიწვია სოფლის მეურნეობის პროდუქციის სწრაფი ზრდა, ხოლო ფერმერებს ეკონომიკის არასასოფლო სექტორებში გადასვლის საშუალება მისცა.⁽²¹⁾

მესამე, კერძო საკუთრება მფლობელებს სამართლებრივ პასუხისმგებლობას აკისრებს მათი ქონების გამოყენების შედეგად სხვებისთვის მიყენებული ზიანის ანაზღაურებაზე. სასამართლოები აღიარებენ და აღასრულებენ საკუთრების უფლებით მინიჭებულ უფლებამოსილებას, მაგრამ ისინი ასევე აღასრულებენ პასუხისმგებლობას, რომელიც ამ უფლებამოსილებას თან ახლავს. კერძო საკუთრება კონტროლს პასუხისმგებლობასთან აკავშირებს. მფლობელებს პასუხისმგებლობა ეკისრებათ ზუსტად იმიტომ, რომ მათ კონტროლის განხორციელების შესაძლებლობა აქვთ. თავის მხრივ, ეს ანგარიშვალდებულება უზრუნველყოფს ძლიერ სტიმულს, გამოიყენონ თავიანთი საკუთრება პასუხისმგებლობით და მიიღონ ზომები სხვებისთვის ზიანის მიყენების აღბათობის შესამცირებლად.

ვიდეო:

კერძო საკუთრების უფლებების ეკონომიკა

განვიხილოთ შემდეგი მაგალითები. ხმელი ხის პატრონს აქვს ხის მანამდე მოჭრის სტიმული, სანამ იგი მეზობლის სახლს დაეცემა. ძაღლის პატრონებს აქვთ ძაღლის დაბმის ან ალიკაპის გაკეთების სტიმული, თუ იმის დიდი ალბათობაა, რომ მათ სხვებს უკბინონ. ავტომობილის მფლობელს უფლება აქვს მართოს ავტომობილი, მაგრამ პასუხს აგებს იმ შემთხვევაში, თუ მუხრუჭების გაუმართაობის გამო იგი ზიანს მიაყენებს სხვის ქონებას. ანალოგიურად, ქიმიური კომპანია აკონტროლებს მის პროდუქტებს, მაგრამ ზუსტად ამავე მიზეზით, იგი სამართლებრივად პასუხისმგებელია ზიანის ანაზღაურებაზე, ქიმიკატების არასწორად მოხმარებისთვის.

მეოთხე, კერძო საკუთრება ხელს უწყობს რესურსების მომავლისთვის შენარჩუნებას, ისევე როგორც გონივრულ განვითარებას. რესურსის გამოყენებამ შეიძლება შემოსავალი წარმოქმნას, რაც ასახავს ამჟამინდელი მომხმარებლების სურვილებს, რომელთაც სჭირდებათ ის, რასაც ეს რესურსი უზრუნველყოფს. მაგრამ საკუთრების უფლების წყალობით მომავალ მომხმარებლებსაც აქვთ ხმა. რესურსის, დავუშვათ, სატყეო ნაკვეთის ან პატარა ტყის მფლობელი გადაწყვეტილების წინაშე დგას ხეების მოსავალი ახლა აიღოს თუ მოგვიანებით. მოგვიანებით ხე-ტყის მასალა უფრო ღირებული იქნება? სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, ზრდასრული ხეების მოსალოდნელი ღირებულება უფრო მეტი იქნება დღეს მოჭრილ ხეებთან შედარებით? გადააჭარბებს, თუ არა ხეების ახლა მოჭრიდან მიღებული ღირებულება მათი შენარჩუნების და სამომავლო გამოყენებისთვის დაცვის ხარჯებს? თუ ასეა, მესაკუთრეს აქვს ტყის შენარჩუნების სტიმული ანუ იგი თავს არიდებს რესურსის ახლა გამოყენებას, რათა უზრუნველყოს მისი ხელმისაწვდომობა ღირებულების გაზრდის მომენტისთვის.

კერძო მესაკუთრეები იგებენ შენარჩუნებით, როდესაც მოხმარებული რესურსის მომავალი ღირებულება აღემატება მის ამჟამინდელ ღირებულებას. ეს მართალია, მაშინაც კი, თუ ამჟამინდელი მფლობელი ფიზიკურად ვერ ისარგებლებს წარმოქმნილი სარგებლით. დავუშვათ, რომ სამოცდახუთი წლის მეტყევე რგავს დუგლასის სოჭს, რომელსაც ჩვეულებრივ ორმოცდაათი წელი სჭირდება მოსავლის ოპტიმალური დონის მისაღწევად. რამდენად აქვს მოხუც

მეტყვევს ხეების შენარჩუნების სტიმული მომავალში მოხმარებისთვის? კერძო საკუთრების უფლებით პასუხი აშკარად დადებითია. თუ ხეების ზრდა მომავალი შემოსავლის ზრდის წყაროა, ისევე როგორც ალტერნატიული ინვესტიციები, ფერმერი იგებს ხეების სამომავლოდ შენარჩუნებით. კერძო საკუთრების პირობებში, ფერმერის მიწის საბაზრო ღირებულება გაიზრდება ხეების ზრდასთან და მოსალოდნელი მოსავლის დღის მოახლოებასთან ერთად. იმ შემთხვევაშიც კი, თუ ხეები მეპატრონის ცხოვრებაში არ მოიჭრება, მას ყოველთვის ექნება შესაძლებლობა ღირებულების ზრდის ხარჯზე მომგებიანად გაყიდოს ხეები (მიწით ან მის გარეშე).

საუკუნეების განმავლობაში პესიმისტები ამტკიცებდნენ, რომ ადამიანებს ხეები, მნიშვნელოვანი მინერალები ან ენერგიის სხვადასხვა წყაროები მალე გამოგველევა. ისევ და ისევ ისინი ცდებოდნენ, რადგან მათ უგულებელყვეს კერძო საკუთრების როლი. ასეთ აპოკალიპტურ პროგნოზებზე დაფიქრებით ბევრის სწავლა შეიძლება. მეთექვსმეტე საუკუნის ინგლისში წარმოიშვა შიში, რომ მალე ამოიწურებოდა ხე-ტყის მარაგი, რომელიც გათბობისთვის ფართოდ გამოიყენებოდა. ხე-ტყის მასალაზე მომატებულმა ფასებმა, მისი კონსერვაცია წაახალისა და ხელი შეუწყო ნახშირის აღმოჩენასა და უკეთეს მოხმარებაში ინვესტირებას. ხე-ტყის კრიზისი მალევე გაქრა.

მაშინაც კი თუ კონკრეტული რესურსი არ არის ვინმეს საკუთრება, სხვა კერძო საკუთრებაში არსებული რესურსების ბაზარი ხშირად პრობლემებს გადაჭრის. მეცხრამეტე საუკუნის შუა ხანებში, შეერთებულ შტატებში საშინელი პროგნოზები კეთდებოდა, რომ ვეშაპის ქონის მარაგები, რომელიც იმ დროს ხელოვნური განათების ძირითად საწვავს წარმოადგენდა, სადაცაა ამოიწურებოდა. ვეშაპები არავის საკუთრება იყო და მათზე ღია ზღვებში ჭარბად ნადირობდნენ. თუ ერთი ვეშაპებზე მონადირე მარცხს განიცდიდა, წარმოიქმნებოდა შესაძლებლობა, რომ უახლოეს მომავალში ვინმე სხვა შეძლებდა ამას. ვეშაპის ქონის ფასები გაიზარდა, კერძო საკუთრების უფლებების არ არსებობიდან გამომდინარე არ არსებობდა ვეშაპის სამომავლოდ შენახვის სტიმული. არავინ ზღუდავდა ვეშაპებზე ნადირობას მიუხედავად იმისა, რომ ვეშაპების პოპულაცია მკვეთრად იკლებდა.

მიუხედავად ამისა, ვეშაპის ქონზე მაღალმა ფასებმა გააძლიერა შემცვლელი ენერგიის წყაროების აღმოჩენისა და განვითარების სტიმული. თუ მენარმეები შეძლებდნენ უფრო იაფი ენერგიის წყაროს განვითარებას, ისინი მნიშვნელოვან შემოსავალს მიიღებდნენ. დროთა განმავლობაში, ამან გამოიწვია ნავთობპროდუქტების კომერციულად მომგებიანი წყაროების აღმოჩენა, შედარებით იაფი ნავთის განვითარება, შედეგად კი ვეშაპის ქონზე ფასის ვარდნა, ვეშაპებზე ნაკლები ნადირობა და ამით ვეშაპების ქონის კრიზისის დასრულება.

მოგვიანებით, როდესაც ხალხი ნავთობპროდუქტებზე გადავიდა, გაჩნდა პროგნოზები, რომ ეს რესურსიც ამოიწურებოდა. 1914 წელს სამთომოპოვების ბიუროს ცნობით, აშშ-ში ნავთობის მთლიანი მარაგი ექვს მილიარდ ბარელზე ნაკლები იყო, რასაც ახლა შეერთებული შტატები ყოველ ორმოც თვეში ერთხელ აწარმოებს. 1926 წელს ნავთობის კონსერვაციის ფედერალურმა საბჭომ დაადგინა, რომ აშშ-ს ნავთობის მხოლოდ შვიდი წლის სამყოფი მარაგი ჰქონდა. მოგვიანებით, 1970-იან წლებში საკმაოდ გავლენიანმა რომის კლუბმა დააფინანსა კვლევა, სადაც მსგავსი პროგნოზები გაკეთდა მსოფლიოსთვის.

კერძო საკუთრებიდან მომდინარე მოტივაციის სტრუქტურის გაგება აადვილებს იმის დანახვას, თუ რატომ არ ახდა რესურსების ამოწურვის აპოკალიფტური პროგნოზები. კერძო საკუთრებაში არსებული რესურსების სიმწირის ზრდასთან ერთად, ასევე მატულობს მისი ფასიც. ფასის ზრდა მომხმარებლებს, მწარმოებლებს, ნოვატორებსა და ინჟინრებს აძლევს სტიმულს (1) დაზოგონ რესურსის პირდაპირი მოხმარება (მაგ. შუქის ჩაქრობა, როცა ოთახში არავინაა ან სვითერის ჩაცმა გათბობის ჩართვის ნაცვლად, ავტომობილების და დანადგარების დახვეწა მომხმარებლებისა და მწარმოებლებისთვის); (2) უფრო გულმოდგინედ ეძებონ **შემცვლელიები**^(?) (როგორცაა ავტობუსები ავტომობილების ნაცვლად ან ქარის, წყლის ან ატომური ენერგია ნავთობის ნაცვლად); და (3) შეიმუშაონ დიდი რაოდენობით რესურსის აღმოჩენისა და მოპოვების ახალი მეთოდები (როგორცაა ჰორიზონტალური ბურღვა და ფენების ჰიდრავლიკური გარღვევა).

დღესდღეობით ამ ძალებმა განკითხვის დღე კიდევ უფრო გადაავადეს და ჩვენ გვაქვს ყველა მიზეზი ვირწმუნოთ, რომ კვლავაც ასე მოხდება კერძო საკუთრებაში არსებული რესურსების შემთხვევაში. თუ ამ განსხვავების ცხადად დანახვა გსურთ, განვიხილოთ განსხვავება ძროხასა და ამერიკულ კამეჩს შორის. ზომითა და ხორცის ღირებულებით ამაზე უფრო მსგავს ორ ცხოველს ვერ შეხვდებით. და მაინც საერთო საკუთრებაში მყოფ კამეჩებზე ნადირობამ თითქმის გადაშენებამდე მიიყვანა ისინი და წარმოშვა **დეფიციტი**^(?), რასაც ვერავინ იტყვის კერძო საკუთრებაში მყოფ ძროხებზე.⁽²²⁾

სამართლებრივი სისტემა, რომელიც საკუთრების უფლებებს იცავს და კონტრაქტებს მიუკერძოებლად აღასრულებს, წარმოადგენს საფუძველს ვაჭრობით მიღებული მოგების, **კაპიტალის ფორმირებისა**^(?) და რესურსების განვითარებისთვის, რაც ეკონომიკური ზრდის წყაროა. და პირიქით დაუცველი საკუთრების უფლებები, ხელშეკრულებების საეჭვო აღსრულება და სამართლებრივი **ფავორიტიზმი**^(?) ძირს უთხრის როგორც ინვესტიციებს, ასევე რესურსების პროდუქტიულ გამოყენებას.

ვიდეო:

საკუთრების უფლებების ძალა

ისტორიის განმავლობაში ადამიანებმა გამოსცადეს საკუთრების სხვა ფორმები, როგორიცაა ფართომასშტაბიანი კოოპერატივები, სოციალიზმი და კომუნიზმი. მკაცრი კულტურული ჰარმონიის მექანე პატარა სოფლებზე მეტ მასშტაბებში ეს მცდელობები წარუმატებელიდან კატასტროფულამდე შედეგების მომტანი იყო. დღეისათვის ჩვენ არ ვიცით რაიმე ინსტიტუციური მოწყობა, რომელიც ინდივიდებს ისეთივე თავისუფლებასა და სტიმულს აძლევს, ემსახურონ სხვებს რესურსების პროდუქტიულად და ეფექტიანად გამოყენებით, როგორც კერძო საკუთრება **კანონის უზენაესობის**^(?) ფარგლებში.

ვიდეო:

საერთო საკუთრების ტრაგედია

„კანონის უზენაესობაზე“ აპელირება კრიტიკული მნიშვნელობისაა. საკუთრების უფლებები ვერ იქნება შეუზღუდავი. საზოგადოებები აწესებენ წესებს („იმოდრავეთ გზის მარჯვენა მხარეს“ ან „იქონიათ სახანძრო სიგნალიზაცია სახლში“), რათა ერთი პირის მიერ უფლებების განმტკიცებამ სხვებს არ მიაყენოს ზიანი. ნობელის პრემიის ლაურეატმა ეკონომისტმა რონალდ კოუზმა აღნიშნა, რომ ზოგიერთ შემთხვევაში ბაზრებს შეუძლიათ მიაღწიონ იგივე შედეგს, მაგრამ როდესაც ეს ბევრ ადამიანზე მოქმედებს, საზოგადოებრივი წესები ერთადერთი გამოსავალი შეიძლება იყოს.

წაიკითხეთ:

კერძო საკუთრება და ალტერნატიული ხარჯები, ავტორი დუაიტ ლი

ელემენტი 2.2

კონკურენტული ბაზრები

კონკურენცია რესურსების ეფექტიან გამოყენებას უწყობს ხელს და წარმოადგენს ინოვაციების სტიმულს.



კონკურენცია სამრეწველო ეფექტიანობის უწყვეტი გაუმჯობესების ხელშემწყობი ფაქტორია. იგი მწარმოებლებს უბიძგებს შეამცირონ საწარმოო დანახარჯები და შეკვეცონ ხარჯები, რათა კონკურენტებზე დაბალ ფასად გაყიდონ პროდუქცია. იგი გაცხრილავს მათ, ვისაც მაღალი დანახარჯები აქვს და შესაბამისად წარმოებას მათ ხელში მოაქცევს, ვინც დაბალი დანახარჯებით აწარმოებს.⁽²³⁾

— კლერ უილკოქსი, ეკონომიკის ყოფილი პროფესორი, სუარსმორის კოლეჯი

კონკურენციას ადგილი აქვს, როდესაც ბაზარი ღიაა და ალტერნატიულ გამყიდველებს თავისუფლად შეუძლიათ ბაზარზე შემოსვლა. კონკურენცია საბაზრო ეკონომიკის სასიცოცხლო ენერგიის წყაროა. კონკურენტი ფირმები შესაძლოა ადგილობრივ, რეგიონულ, ეროვნულ ან თუნდაც გლობალურ ბაზრებზე ოპერირებდნენ. კონკურენტული პროცესები თითოეულ მათგანს აიძულებს ეფექტიანად იმოქმედოს და მომხმარებელთა არჩევანს მოერგოს. კონკურენცია არაეფექტიან მწარმოებლებს განდევნის. ის ფირმები, რომლებიც ვერ ახერხებენ მომხმარებლებისთვის ხარისხიანი საქონლის მიმზიდველ ფასებში შეთავაზებას, განიცდიან ზარალს და საბოლოოდ კოტრდებიან. წარმატებულ კონკურენტებს უწევთ აჯობონ მოწინააღმდეგე ფირმებს. მათ ამის გაკეთება სხვადასხვა მეთოდებით შეუძლიათ, მათ შორის პროდუქტის ხარისხის, სტილის, მომსახურების, ხელსაყრელი მდებარეობის, რეკლამისა და ფასის საშუალებით, მაგრამ მათ თანმიმდევრულად უნდა შესთავაზონ ფასთან მიმართებით მინიმუმ ისეთივე ღირებულება, როგორსაც კონკურენტები სთავაზობენ.

რა მიზეზით არ უმატებს ფასს, არ ყიდის უხარისხო პროდუქციას ან არ უწევს ცუდ მომსახურებას „მაკდონალდსი“, „კარფური“, „ამაზონი“, „ჯენერალ მოტორსი“ ან ნებისმიერი სხვა კომერციული ფირმა? პასუხი კონკურენციაა. თუ „მაკდონალდსი“ ვერ შეძლებს მიმზიდველ ფასად, ღირებით შესთავაზოს გემრიელი სენდვიჩი მომხმარებელს, ხალხი „ბურგერ კინგ“-ს, „ვენდის“-ს, „საბვეი“-ს, „ტაკო ბელ“-სა და სხვა კონკურენტებს მიუბრუნდება. უმსხვილესი ფირმებიც კი წააგებენ მცირე სტარტაპებთან, თუ ეს უკანასკნელნი შეძლებენ მომხმარებლებს უკეთესი და უფრო იაფი პროდუქცია შესთავაზონ. ისეთი მსხვილი ფირმებიც კი, როგორიცაა „ფიატი“, „ტოიოტა“, „ჯენერალ მოტორსი“ და „ფორდი“ დაკარგავენ კლიენტებს „ჰონდა“-ს, „ჰიუნდაი“-ს, „ფოლცვაგენ“-ის და სხვა ავტომწარმოებლების სასარგებლოდ, სულ მცირედითაც რომ ჩამორჩნენ კონკურენტულ ფასად სასურველი ავტომობილის მიწოდებაში.

ვიდეო:

„ვოლმარტის“ კონკურენცია და ხარჯების კონტროლი

კონკურენცია ფირმებს ძლიერ სტიმულს აძლევს განავითარონ უკეთესი პროდუქტები და აღმოაჩინონ წარმოების დაბალხარჯიანი მეთოდები. რადგან ტექნოლოგიები და ფასები მუდმივად იცვლება, არავინ იცის ზუსტად, თუ რა პროდუქტი გახდება მომხმარებლებისთვის სასურველი ან წარმოების რომელი ტექნიკა შეამცირებს მაქსიმალურად ერთეულზე დანახარჯებს. კონკურენცია პასუხის პოვნაში გვეხმარება. საცალო ვაჭრობაში სოციალური ქსელების საშუალებით **მარკეტინგი**^(?) უდიდესი მოფიქრებაა სავაჭრო ცენტრების შემდეგ? თუ ეს მორიგი ოცნებაა, რომელიც საბოლოოდ კვამლივით გაიფანტება? პასუხს კონკურენცია გასცემს, რომელიც სხვადასხვა ბაზრებზე განსხვავებული იქნება და დროთა განმავლობაში შეიცვლება.

საბაზრო ეკონომიკის პირობებში მეწარმეებს თავისუფლად შეუძლიათ ინოვაციების დანერგვა. მათ მხოლოდ ინვესტორების (საკუთარი თავის ჩათვლით) მხარდაჭერა სჭირდებათ, რომლებიც მზად არიან დააბანდონ შესაბამისი სახსრები. ამისთვის მათ ცენტრალური ხელისუფლების, საკანონმდებლო უმრავლესობის ან ბიზნეს კონკურენტების ნებართვა არ სჭირდებათ. მიუხედავად ამისა, კონკურენცია მეწარმეებსა და მათ მხარდამჭერ ინვესტორებს მკაცრ პასუხისმგებლობას აკისრებს, რადგან მათმა იდეებმა რეალურ სამყაროში, სადაც ყველაფერს მომხმარებლები წყვეტენ, გამოცდას უნდა გაუძლოს. თუ მომხმარებლები ინოვაციას იმდენად აფასებენ, რომ უღირთ მისი ხარჯების დაფარვა, ახალი ბიზნესი მოგებას ნახავს და წარმატებით განვითარდება. მაგრამ თუ მომხმარებლებისთვის ახალი პროდუქტი მის ფასზე ნაკლები ღირებულების იქნება, ბიზნესი იზარალებს და წარუმატებელი იქნება. მომხმარებლები ბიზნესის სფეროში ინოვაციებისა და საწარმოო ეფექტურობის შესახებ განსჯისას უზენაესი მოსამართლისა და ნაფიც მსაჯულთა როლს ასრულებენ.

ახალი პროდუქტის წარმოდგენისას ისინი, როგორც წესი ფასისა და

ხარისხის პროგნოზირებად ურთიერთკავშირს აფასებენ. თავდაპირველად, ახალი პროდუქტი როგორც წესი ძვირადღირებულია და მას ფარდობითად მცირე რაოდენობის, უმეტესად მაღალი შემოსავლების მქონე მომხმარებელი იძენს. ეს მომხმარებლები საკმაოდ მაღალ ფასს იხდიან, რათა ჰქონდეთ შესაძლებლობა პირველებმა ისარგებლონ ახალი პროდუქტით, რადგან ადრეულ ეტაპზე, როგორც წესი, პროდუქტის ხარისხი უფრო დაბალია, ვიდრე მოგვიანებით, როდესაც მწარმოებლები გამოცდილებას შეიძენენ, ხოლო ფასები, წარმოების შეზღუდული რაოდენობიდან გამომდინარე, მაღალი იქნება. ეს პირველი მყიდველები მნიშვნელოვან როლს ასრულებენ: ისინი უზრუნველყოფენ პროდუქტის საწყისი ხარჯების დაფარვას და შესაძლებლობას აძლევენ მეწარმეებს შეიძინონ გამოცდილება, რომელიც მათ მომავალში ხარისხის გაუმჯობესებასა და ერთეული საწარმოო ხარჯების შემცირებაში დაეხმარება. ამასთან, საბაზრო სტიმულები უბიძგებს მათ ამისაკენ. დროთა განმავლობაში მეწარმეები პოულობენ პროდუქტის ხელსაყრელ ფასად შეთავაზების გზებს და უფრო და უფრო მეტი მომხმარებლისთვის ხდიან მას ხელმისაწვდომს.

მობილური ტელეფონები თვალსაჩინოდ ასახავს ფასისა და ხარისხის ამ სქემას. როდესაც თავდაპირველად 1980-იანი წლების ბოლოს, მობილური ტელეფონები ბაზარზე შემოვიდა, ისინი დაახლოებით 4000 დოლარი ღირდა, აგურის ზომის იყო და სატელეფონო ზარების გარდა სხვა ფუნქცია არ ჰქონდა. დროთა განმავლობაში, მათი ზომა შემცირდა, ინფორმაციის დამუშავების სიმძლავრე და ფუნქციები გაიზარდა, ხოლო ფასი დავარდა. დღეს, მათი შეძენა საწყის ფასთან შედარებით ბევრად უფრო იაფადაა შესაძლებელი, ხოლო ყველა ტიპის მომხმარებელთა უმრავლესობა მას აუცილებელ ატრიბუტად მიიჩნევს.

მობილური ტელეფონის ევოლუცია 1973-2015 წლები



მრავალმა პროდუქტმა მსგავსი გზა გამოიარა, მათ შორის ავტომობილები, ტელევიზორები, კონდიციონერები, ქურჭლის სარეცხი მანქანები, მიკროტალღური ღუმელები და პერსონალური კომპიუტერები. თავდაპირველად ბაზარზე შემოტანისას ყველა მათგანი ძვირადღირებული იყო, მაგრამ მეწარმეებმა მიაკვლიეს ეკონომიური წარმოების და ხარისხის გაუმჯობესებისა გზებს, რის მეშვეობითაც მომხმარებელთა უმეტესი ნაწილისთვის პროდუქტი ხელმისაწვდომი გახადეს. როდესაც მეწარმეებისა და კონკურენტული პროცესების როლზე ვსაუბრობთ, მნიშვნელოვანია გავითვალისწინოთ ფასისა და ხარისხის ურთიერთკავშირის სქემა.

თუ მწარმოებლებს კონკურენტულ გარემოში გადარჩენა სურთ, ისინი ვერ იქნებიან თვითკმაყოფილნი. თანამედროვეობის წარმატებულმა პროდუქტმა შეიძლება ვერ ჩააბაროს ხვალინდელი დღის კონკურენციის გამოცდა. კონკურენტულ ბაზარზე წარმატების მიღწევისთვის, მეწარმეებს კარგად უნდა გამოსდიოდეთ ახალი, გაუმჯობესებული იდეების პროგნოზირება, გამოვლენა და სწრაფი ათვისება.

ვიდეო:

იტყოდით უარს ინტერნეტზე?

კონკურენციის წყალობით სწრაფად ხდება ისეთი ორგანიზაციული სტრუქტურისა და კომპანიის ზომის გამოვლენა, რომელიც ერთეულის წარმოების ან მომსახურების ფასის მაქსიმალურად შემცირების საშუალებას იძლევა. სხვა ეკონომიკური სისტემებისგან განსხვავებით, საბაზრო ეკონომიკა არ აწესებს, თუ რომელ კომპანიებს შეუძლიათ ერთმანეთისთვის კონკურენციის გაწევა. დაშვებულია ბიზნესის ორგანიზების ნებისმიერი ფორმა. ბაზარზე თავისუფლად შეუძლიათ შესვლა ინდ. მეწარმეებს, პარტნიორობებს, **კორპორაციებს**^(?), თანამშრომელთა საკუთრებაში არსებულ კომპანიებს, სამომხმარებლო კოოპერატივებს, სათემო ბიზნეს ორგანიზაციებს ან ნებისმიერი სხვა ფორმის ბიზნესს. წარმატებისთვის მან მხოლოდ ერთი მოთხოვნა უნდა დააკმაყოფილოს: ხარჯ-ეფექტურობა. თუ მეწარმე სუბიექტი, იქნება ეს კორპორაცია თუ თანამშრომელთა საკუთრებაში არსებული კომპანია, ხარისხიან პროდუქტს მიმზიდველ ფასებში აწარმოებს, იგი მოგებას ნახავს და წარმატებას მიაღწევს. მაგრამ თუ მისი ორგანიზაციული სტრუქტურა მაღალხარჯიანია ბიზნესის ორგანიზების სხვა ფორმებთან შედარებით, რომლებიც მსგავსი ხარისხის პროდუქტს აწარმოებენ, კონკურენცია მას ბაზრიდან განდევნის. რა თქმა უნდა, კონკურენცია ასევე უზრუნველყოფს სხვადასხვა ხარისხის პროდუქციის თანაარსებობას, იმ პირობით, რომ არსებობს მომხმარებელი, რომელსაც ურჩევნია ხარისხისა და ფასის განსხვავებული თანაფარდობა. „მერსედეს“-ს შეუძლია ავტომობილების (მაღალ ფასად) გაყიდვა, მიუხედავად იმისა, რომ ბაზარზე არსებობს დაბალფასიანი „ფოლკსვაგენი“. მეორეს მხრივ, აღმოსავლეთ გერმანული „ვარტბურგ“-ის მარკის ავტომობილები და რუსული „ჟიგულ“-ის მარკის ავტომობილები ვერ გადარჩებოდნენ საბაზრო ძალებში რაიმე ფორმით ჩარევის გარეშე, რაც გავრცელებული პრაქტიკა იყო კომუნისტურ ქვეყნებში, სადაც საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნებიდან იმპორტი იკრძალებოდა ან მაღალი

ტარიფებით იბეგრებოდა.

კონკურენტული პროცესები ასევე განსაზღვრავს ეკონომიკის სხვადასხვა სექტორებში ფირმების ზომას. ზოგიერთ სექტორში, როგორიცაა მაგალითად, თვითმფრინავების და ავტომობილების წარმოება კომპანიებისთვის აუცილებელია მსხვილი ზომა მასშტაბის ეკონომიის უპირატესობით სრულად სარგებლობისთვის. ერთი ავტომობილის წარმოება უკიდურესად ხარჯიანი იქნებოდა, მაგრამ როდესაც მუდმივი დანახარჯები მრავალ ათას ერთეულზე ნაწილდება, ერთი ავტომობილის წარმოების ხარჯები მცირდება. ბუნებრივია, მომხმარებლები უპირატესობას ანიჭებენ ფორმებს, რომელთაც საქონლის ეკონომიურად წარმოება და დაბალ ფასებში გაყიდვა შეუძლიათ. ასეთ დარგებში, მცირე ფირმები ვერ შეძლებენ ეფექტურ კონკურენციას და მხოლოდ მსხვილი ფირმები გადარჩებიან.

თუმცა სხვა სექტორებში, მცირე ზომის ფირმები, რომლებიც ხშირად ინდივიდუალური მეწარმეების ან პარტნიორობების სახითაა წარმოდგენილი უფრო ხარჯ-ეფექტური იქნება. როდესაც მომხმარებლები აფასებენ პერსონალიზებულ მომსახურებას და ინდივიდუალიზებულ პროდუქტებს, მცირე ფირმები უფრო მოწინავე პოზიციებს დაიკავებენ, ხოლო მსხვილ ფირმებს გაუჭირდებათ კონკურენციის განევა. ეს უფრო მიესადაგება იურიდიული და სამედიცინო მომსახურების, გურმანული რესტორნების, სილამაზის სალონებისა და სპეციალიზებული ბეჭდვის ბაზრებს. შესაბამისად, ამ ბაზრებზე, როგორც წესი უპირატესად მცირე ფირმებია წარმოდგენილი.

რამდენად პარადოქსულად არ უნდა ჟღერდეს, კონკურენციით ნაკარნახები პირადი ინტერესები ეკონომიკური წინსვლის მამოძრავებელი ძალაა. პროდუქტებს, ტექნოლოგიებს, ორგანიზაციულ მეთოდებს და ბიზნეს სუბიექტებს შორის დინამიური კონკურენცია იწვევს არაეფექტიანი კომპანიების გამოდევნას და მუდმივად უკეთესი პროდუქტებისა და ტექნოლოგიების აღმოჩენისა და დანერგვისკენ უბიძგებს. როდესაც ახალი მეთოდები აუმჯობესებს ხარისხს ან/და ამცირებს ხარჯებს, ისინი სწრაფად ვითარდება და ხშირად საქმის წარმოების ძველ მეთოდებს ანაცვლებს.

ისტორიაში მრავლადაა ამის მაგალითები. ავტომობილებმა ჩაანაცვლეს

ცხენები და ურიკები. სუპერმარკეტებმა ჩაანაცვლეს საოჯახო სასურსათო მაღაზიები. სწრაფი კვების ქსელებმა, როგორცაა „მაკდონალდსი“ უმეტესწილად ჩაანაცვლეს ადგილობრივი სასადილოები. „კარფური“, „მეტრო ქეში“ და „ქერი“ სწრაფად იზრდებიან, ხოლო სხვა საცალო მოვაჭრეები სუსტდებიან ან კოტრდებიან კიდევ. დისკ-პლეერები, რომელმაც თავის დროზე კასეტები და მაგნიტოფონები ჩაანაცვლა, MP3-თა და აიპოდით ჩანაცვლდა. პერსონალურმა კომპიუტერებმა საბეჭდი მანქანები, ხოლო სმარტფონებმა ნაკლებ მობილური კომპიუტერული მოწყობილობები ჩაანაცვლეს. ასეთი მაგალითების ჩამოთვლა უსასრულოდ შეიძლება. დიდი ეკონომისტი ჯოზეფ შუმპეტერი ამ დინამიურ კონკურენციას „შემოქმედებით განადგურებას“^(?) უწოდებდა, რომელიც მისი აზრით ეკონომიკური წინსვლის ბირთვს წარმოადგენდა.

კონკურენცია აძლიერებს პიროვნულ ინტერესს და მას ჩვენს სამსახურში აყენებს საზოგადოების ცხოვრების დონის ამაღლებით. როგორც ადამ სმიტმა აღნიშნა მის წიგნში „ხალხთა სიმდიდრე“:

არა ყასბის, ლუდის მხდელის ან მეჰურის კეთილგანწყობილებისაგან მოველით ჩვენ ჩვენს სადილს, არამედ მათ მიერ მათი საკუთარი ინტერესების დაცვისაგან. ჩვენ მივმართავთ არა მათ ჰუმანობას, არამედ მათ ეგოიზმს, და მათ არასოდეს არ ველაპარაკებით ჩვენს საჭიროებაზე, არამედ მათს სარგებლობაზე.⁽²⁴⁾

ერთად აღებული, კერძო საკუთრება და კონკურენტული ბაზრები წარმოადგენს კოოპერაციული ქცევისა და რესურსების ეფექტიანი გამოყენების საფუძველს. კერძო საკუთრების უფლებების მკაფიოდ განსაზღვრისა და აღსრულების პირობებში, მწარმოებლები დგებიან რესურსის გამოყენების ალტერნატიული ხარჯის წინაშე. ამავდროულად, ფასები ღია და კონკურენტულ ბაზრებზე მწარმოებლებს ძლიერ მოტივაციას უქმნის შეინარჩუნონ დაბალი ხარჯები, დააკმაყოფილონ მომხმარებელთა სურვილები

და მიაკვლიონ უკეთეს პროდუქტებს და საქმის კეთების უკეთეს გზებს.

მნიშვნელოვანია აღინიშნოს, რომ კონკურენცია არ ნიშნავს აუცილებლად ყველაფრის ბიზნესის სასარგებლოდ გადანაცველას. ფაქტობრივად, ბიზნესებს არ მოსწონთ კონკურენცია და ისინი, როგორც წესი, ლობირებენ მათი დაცვისკენ მიმართულ პოლიტიკას. ისინი ხშირად ისწრაფვიან პოტენციური კონკურენტების ბაზარზე შესვლის ბარიერების აღმართვისკენ. როდესაც ჩვენ გადავალთ რეგულაციებისა და პოლიტიკური პროცესების ანალიზზე, ისევ და ისევ შევხვდებით იმის მაგალითებს, თუ როგორ ცდილობს ბიზნესი ბაზრებზე კონკურენციის შემცირებას. მართლაც, ოლიგარქების პრობლემა, რომლებიც გარკვეული საქონლისა და მომსახურების ბაზრებზე დომინირებენ ფართოდ გავრცელებულია პოსტკომუნისტურ ეკონომიკებში.

წაიკითხეთ:

სასოფლო-სამეურნეო მიწის დეფიციტი, ავტორი დუაიტ ლი

ელემენტი 2.3

გონივრული და შეზღუდული რეგულაცია

მარეგულირებელი პოლიტიკა, რომელიც ამცირებს გაცვლას და ზღუდავს კონკურენციას აფერხებს ეკონომიკურ პროგრესს.

როგორც უკვე აღინიშნა, კონკურენტული ბაზრებით მართული ვაჭრობიდან მიღებული მოგება ხელს უწყობს ეკონომიკურ პროგრესს და სოციალურ თანამშრომლობას. ბიზნესების მიერ მხარდაჭერილი სამთავრობო რეგულაციები სავაჭრო ბარიერების და ბაზარზე შესვლის შეზღუდვის მნიშვნელოვანი წყაროა. რეგულაციები ძირითადად სამი გზით ზღუდავს გაცვლას და ბაზრების კონკურენტუნარიანობას.

პირველი, რეგულაციები ხშირად ზღუდავს ბაზარზე შესვლას. მრავალ ქვეყანაში არსებობს რეგულაციები, რომლებიც ართულებს ბაზარზე შესვლას და სხვადასხვა ბიზნესში თუ საქმიანობაში კონკურენციის გაწევას. ასეთ ქვეყნებში ბიზნესის დაწყების ან მომსახურების მიწოდებისთვის საჭიროა ლიცენზიის მიღება, დოკუმენტების შევსება და სხვადასხვა უწყებებიდან ნებართვის მოპოვება, რომლებიც ადასტურებს თქვენს კვალიფიკაციას, საკმარის სახსრებს და სხვა მარეგულირებელი მოთხოვნების დაკმაყოფილებას. ზოგიერთმა თანამდებობის პირმა შეიძლება უარი გითხრათ ნებართვაზე, თუ არ გადაუხადეთ ქრთამი ან მათ პოლიტიკურ ხაზინაში ხარკი არ გაიღეთ. ხშირად, ფეხზე მყარად მდგარ და პოლიტიკურად გავლენიან ბიზნესებს წარმატებით შეუძლიათ თქვენს მიერ ნებართვის მოპოვებას წინააღმდეგობა გაუწიონ.

ვიდეო:

დაბრკოლებები მობილური კაფეების გზაზე

ერნანდო დე სოტო მის მამხილებელ წიგნში „კაპიტალის საიდუმლო“ გვამცნობს, რომ 1990-იანი წლების მიწურულს პერუს ქალაქ ლიმაში, დღეში 6 საათით მომუშავე ადამიანთა ჯგუფს 289 დღე დასჭირდა, რათა დაეკმაყოფილებინა ტანსაცმლის მცირე საწარმოს გახსნისთვის აუცილებელი რეგულაციები. (მის ადრეულ წიგნში, „სხვა გზა“ მან გამოაშკარავა, რომ გადახდილი იქნა 10 ქრთამი, რომელთაგან ორი ლეგალურად მუშაობის ნებართვის მოსაპოვებლად იყო აუცილებელი). ეკონომიკური საღი აზრის უბრალო გაგების ძალის მაგალითში მსგავს დაყოვნებებისადმი მიპყრობილი ყურადღებით, ბოლო წლებში ბიზნესის დანყების ბიუროკრატიული ბარიერები მასიურად შემსუბუქდა, რაც შესაძლოა პროფესორი დე სოტოს ნაშრომისადმი ფართო ყურადღებით იყო განპირობებული. მსოფლიო ბანკის ცნობით ბიზნესის დაფუძნებისთვის საჭირო დროის საშუალო გლობალური მაჩვენებელი 2005 წელს 51 დღიდან 2018 წელს 20 დღემდე შემცირდა. დრო მნიშვნელოვნად გაუმჯობესდა ქვეყნებში შემოსავლის ყველა დონეზე და მსოფლიოს ყველა რეგიონში, გარდა ჩრდილოეთ ამერიკისა, სადაც ის უცვლელად 3,5 დღის ისედაც მცირე მაჩვენებელზე დარჩა. გასაკვირი არაა, რომ რეიტინგში ბოლო ადგილს ვენესუელა იკავებს, სადაც ბიზნესის დაფუძნებას 230 დღე სჭირდება. პირველ ადგილზე იყო ახალი ზელანდია და საქართველო, სადაც პროცესის დასრულება ნახევარ დღეში შეიძლება.⁽²⁵⁾ პოსტსაბჭოთა ქვეყნებს შორის ბიზნესის გახსნისთვის საჭირო ყველაზე გრძელი დრო ბოსნია და ჰერცეგოვინაში იყო, რომელიც 80 დღეს უტოლდებოდა. პოსტსაბჭოთა ქვეყნებმა დიდი წინსვლა განიცადეს ბიზნესის გახსნის გამარტივების მხრივ, რასაც რეგიონში საშუალოდ 14 დღე სჭირდება, აღმოსავლეთ აზიის 23 დღიდან და ლათინურ ამერიკის 28 დღიდან მაჩვენებლებთან შედარებით.

მეორე, რეგულაციები, რომლებიც კანონის უზენაესობასა და ხელშეკრულების თავისუფლებას პოლიტიკური ავტორიტეტით ცვლის, ძირს უთხრის ვაჭრობით მიღებულ სარგებელს. რამდენიმე ქვეყანას ახასიათებს ისეთი კანონების მიღება, რომლებიც პოლიტიკურ ადმინისტრაციას მნიშვნელოვან დისკრეციულ უფლებამოსილებას ანიჭებს. მაგალითად, 1980-

იან წლებში გუატემალას საბაჟო მოხელეებს შეეძლოთ ტარიფების გაუქმება, თუ ეს მათი აზრით „ეროვნულ ინტერესებს“ ემსახურებოდა. ასეთი კანონმდებლობა სახელმწიფო მოხელეებისთვის ქრთამის აღების ღია მონოდებაა. ეს ქმნის მარეგულირებელ ბუნდოვანებას და ბიზნესის საქმიანობას უფრო ხარჯიანსა და ნაკლებად მიმზიდველს ხდის, განსაკუთრებით პატიოსანი ადამიანებისთვის. რეგულირების საყოველთაო მხარდაჭერა ხშირად გამომდინარეობს სუფთა გარემოს დამკვიდრების ან მომხმარებლებისთვის არაკეთილსინდისიერი ბიზნეს ოპერატორებისგან დაცვის უზრუნველყოფის სურვილიდან. რეგულაციებმა შეიძლება პოზიტიური როლი შეასრულონ ამ სფეროებში. თუმცა აქაც კანონი უნდა იყოს ზუსტი, ერთმნიშვნელოვანი და არადისკრიმინაციული. სხვა შემთხვევაში ეს იქნება დაბრკოლებები ვაჭრობით სარგებლის მიღების გზაზე.

რეგულაციები ხშირად ეხმარება ზოგიერთ ბიზნესს კონკურენტების შეზღუდვით. იმის გამო, რომ ამგვარი რეგულაციები რამდენიმე პირისთვის სარფიანია, მათ დამატებითი ხარჯები აქვთ დაწესებული: ბიზნესი, შრომითი ორგანიზაციები და სხვა სპეციალურ ინტერესთა ჯგუფები შეეცდებიან მათი წევრებისთვის პოლიტიკურ პროცესებზე გავლენის მოხდენის მცდელობით მოიპოვონ უპირატესობა. ზოგიერთი ლობისტი პოლიტიკოსი და მარეგულირებელი დაბრკოლებებს ქმნის ან აძლიერებს, ხოლო სხვები (ვისაც ყველაზე მეტი ზიანი ადგება) ლობირებენ მათი გავლენის შემცირებას. ყველა მხარისთვის ნებისმიერი საკითხის ლობირება მაღალკვალიფიციური ადამიანების დროსა და ძალისხმევას მოითხოვს, რომლებიც სხვათა პროდუქტიულობის შემამცირებელი პოლიტიკიდან პოლიტიკური უპირატესობების მოპოვების ნაცვლად შეიძლება სიმდიდრის გამომუშავებაზე მუშაობდნენ. ძალისხმევას, რომელზეც ღირებული რესურსები იხარჯება და რომელიც შესაძლოა მომგებიანი იყოს კერძო პირის ან კომპანიისთვის, თუმცა არა საზოგადოებისთვის, ეწოდება **გამორჩევის ძიება**^(?), რაც ხშირად რეგულაციების შედეგია.

ვიდეო:

კეთილი ზრახვების რისკები

მესამე, ფასის კონტროლის დაწესება ასევე ახშობს ვაჭრობას. ზოგჯერ მთავრობები საბაზრო დონეზე მაღალ ფასებს აწესებენ. მაგალითად, ზოგიერთი მთავრობა სხვადასხვა სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის მწარმოებლებისთვის კონკრეტული მინიმალური ფასის გადახდას ითხოვს. დაწესებული მაღალი ფასის პირობებში მყიდველები იმაზე ნაკლებს იძენენ, ვიდრე სხვა შემთხვევაში შეიძენდნენ. ზოგიერთი მთავრობა ასევე ადგენს საბაზროზე დაბალ ფასებს, როგორც ეს ვნახეთ იჯარის ფასის კონტროლის და რეგულირებული ელექტროენერგიის ტარიფის შემთხვევაში. წარმოებული და გაყიდული ერთეულის მხრივ მნიშვნელობა არ აქვს ფასის კონტროლი გაზრდის თუ შეამცირებს ფასებს. ორივე შემთხვევაში მცირდება ვაჭრობის მოცულობა და წარმოებისა და გაცვლიდან მიღებული მოგება.

მინიმალურ ხელფასზე^(?) დადგენილი ტარიფები მსოფლიოში ყველაზე მეტად გავრცელებული ფასის კონტროლის ფორმაა. მინიმალური ხელფასის ტარიფი ადგენს **ფასის ქვედა ზღვარს^(?)**, რომელიც ზოგიერთი მუშახელის საათობრივ ანაზღაურებას (და სამსახურს) საბაზრო დონეზე მაღლა სწევს. ეს ამჟამად მწვავე თემაა ჩრდილოეთ მაკედონიაში, ისევე როგორც ევროპის ბევრ სხვა ქვეყანაში. ევროკავშირის წევრ სახელმწიფოებს შორის, 2017 წელს წლიური მინიმალური ხელფასი (ფასების დონის განსხვავებების გათვალისწინებით) მერყეობდა 7 700 აშშ დოლარიდან ლატვიაში 22 600 დოლარამდე ნიდერლანდებში.

ეკონომიკის ძირითადი პოსტულატი ამბობს, რომ უფრო მაღალი მინიმალური ხელფასი შეამცირებს დაბალკვალიფიციური მუშახელის დასაქმებას. არსებობს გარკვეული აზრთა სხვადასხვაობა დასაქმების მაჩვენებლის შემცირებასთან დაკავშირებით, თუმცა ემპირიული მტკიცებულებები მნიშვნელოვნად მიუთითებს, რომ მინიმალური ხელფასის ყოველი 10 პროცენტული ზრდა დასაქმებას 1-2 პროცენტით ამცირებს. იმის

გამო, რომ ხელფასის ზრდა მნიშვნელოვნად აღემატება დასაქმების მაჩვენებლის შემცირებას, უფრო მაღალი მინიმალური ხელფასი თითქმის ყოველთვის გაზრდის დაბალკვალიფიციური მუშახელის მთლიან შემოსავლებს. უფრო მაღალი მინიმალური ხელფასის მომხრეები თვლიან, რომ უფრო მაღალი ჯამური შემოსავალი ამართლებს დასაქმების შედარებით პატარა შემცირებას.

ვიდეო:

მინიმალური ხელფასის კრაზი

მაღალი მინიმალური ხელფასის მრავალი მომხრე ასევე თვლის, რომ ეს **სიღარიბის^(?)** დონეს შეამცირებს. ერთი შეხედვით, ეს სიმართლე ჩანს, მაგრამ მონაცემების შესწავლით ნათელია, რომ ეს საეჭვოა. არსებობს რამდენიმე ძირითადი მიზეზი, რის გამოც ეს ასეა. მაგალითისთვის ავიღოთ შეერთებული შტატების მონაცემები. მინიმალური ხელფასის მქონე დასაქმებულთა ძირითადი ნაწილი - დაახლოებით 80 პროცენტი - სიღარიბის ზღვარს ზემოთ შემოსავლების მქონე **საოჯახო მეურნეობების^(?)** წევრები არიან; მესამედი საშუალოზე მაღალი შემოსავლის მქონე შინამეურნეობის წევრია. მინიმალურ ხელფასზე მომუშავე მუშახელის ნახევარი 16-დან 24 წლამდე ასაკისაა და მათი უმეტესობა ნახევარ განაკვეთზე მუშაობს. მინიმალური ხელფასის მქონე ყოველი 7 მუშაკიდან მხოლოდ 1 (დაახლოებით 15 პროცენტი) არის ძირითადი შემომტანი ერთი ან მეტი ბავშვის მყოფე ოჯახისთვის. ამრიგად, მინიმალური ხელფასის მქონე ტიპური მუშაკი არის მარტოხელა, ნახევარ განაკვეთზე მომუშავე ახალგაზრდა, რომლის შემოსავალი მეორადი მნიშვნელობისაა სიღარიბის ზღვარზე მაღალი შემოსავლის მქონე შინამეურნეობისთვის. მეორე, უფრო მაღალ მინიმალურ ხელფასს თან ახლავს არასასურველი შედეგები. დამსაქმებლები მიიღებენ ზომებს, რათა გააკონტროლონ (ან აანაზღაურონ) უფრო მაღალი სახელფასო ხარჯები. ეს მოიცავს სამუშაო საათების შემცირებას, ტრენინგის ნაკლებ შესაძლებლობებს, ნაკლებად

მოსახერხებელ სამუშაო გრაფიკს და ნაკლებ ბენეფიტებს. გარდა ამისა, მინიმალურ ხელფასზე მომუშავე ბევრი მუშაკი ასევე იმ პროდუქციის მომხმარებელია, რომელზეც გავლენას ახდენს უფრო მაღალი მინიმალური ხელფასი. ამ მუშაკებს უფრო მაღალი ფასების გადახდა მოუწევთ საქონელზე, როგორცაა სწრაფი კვება, ისევე როგორც სხვა დაბალი შემოსავლის მქონე მომხმარებლებს, როგორცაა პენსიონერები. ამრიგად, მინიმალური ხელფასის მქონე მუშაკთა რეალური ანაზღაურება იმაზე ნაკლებ გაიზრდება, ვიდრე მინიმალური ხელფასით იყო განსაზღვრული.⁽²⁶⁾ და ბოლოს, შეერთებულ შტატებში ღარიბი ოჯახების ნახევარზე მეტს არ ჰყავს შრომით ბაზარზე დასაქმებული წევრი, შესაბამისად, მაღალი მინიმალური ხელფასი მათ არ დაეხმარება.

ნაკლებად განვითარებულ ქვეყნებში მინიმალური ხელფასის შესახებ მტკიცებულებები არაერთგვაროვანია, მაგრამ აჩვენებს ტენდენციას, რომ მინიმალური ხელფასები, რომლებიც საკმარისად მაღალია გავლენის მოსახდენად, ზრდის ხელფასებს ფორმალურ ეკონომიკაში, მუშაკთა დიდი რაოდენობის არაფორმალურ სექტორში განდევნის ხარჯზე, სადაც შემოსავლები უფრო დაბალი და ცვალებადია.

დაბალკვალიფიციურ მუშაკებზე, მნიშვნელოვანია გავითვალისწინოთ მისი გავლენა მოკლევადიან და გრძელვადიან პერსპექტივაში. სამუშაო გამოცდილება ახალგაზრდა მუშაკებს საშუალებას აძლევს გახდნენ თავდაჯერებულები, შეიძინონ კარგი სამუშაო ჩვევები, უნარები და დამოკიდებულება, რაც მათ მომავალი დამსაქმებლებისთვის უფრო მეტად ღირებულს გახდის. ეს შესაძლებლობა განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია მათთვის, ვისაც არ აქვს საშუალო სასკოლო განათლება და ვისაც არასრული განათლება აქვს მიღებული. თუ ეს ახალგაზრდები ვერ შეძლებენ დამსაქმებლებისთვის საკუთარი ღირებულების დამტკიცებას და დასაქმების ადგილზე უნარების განვითარებას, ნაკლებად სავარაუდოა, რომ ისინი შეძლებენ კარიერულ კიბეზე ასვლასა და მომავალში უფრო მაღალი შემოსავლის მიღწევას.

სამუშაო გამოცდილებისა და უნარ-ჩვევების განვითარების

მნიშვნელობა ფართოდ აღიარებულია უმაღლესი განათლების მეორე მუშაკებისთვის. მაგალითად, უნივერსიტეტის სტუდენტები ხშირად არაანაზღაურებად სტაჟირებას გადიან ანუ ნულოვანი ხელფასით მუშაობენ სამთავრობო უწყებებსა და არაკომერციულ ორგანიზაციებში გამოცდილების მისაღებად, რაც ხელს შეუწყობს მომავალი შემოსავლების მიღებას. მართლაც, შეერთებული შტატების კონგრესის წევრები ხშირად აქვეყნებენ არაანაზღაურებად სტაჟირებას უნივერსიტეტის სტუდენტებისთვის, სადაც უთითებენ, თუ რა სამუშაო გამოცდილებას შეიძენს ადამიანი ამ საწყის სამუშაო ადგილზე. მიუხედავად ამისა, ბევრი მათგანი მხარს უჭერს მინიმალური ხელფასის დანესებას, რაც გაჭირვებულ ახალგაზრდებს სამუშაო გამოცდილების შეძენისა და სამუშაოზე სწავლის შესაძლებლობას უზღუდავს, რომელიც ხელს შეუწყობდა სამომავლო დასაქმების პერსპექტივებს. დაბალკვალიფიციურ ახალგაზრდებზე ამ არასასურველ გავლენას ეკონომისტების გარდა თითქმის ყველა უგულებელყოფს. მიუხედავად ამისა, ეს მინიმალური ხელფასის მნიშვნელოვანი არასასურველი მეორადი ეფექტია, რომელიც უარყოფითად მოქმედებს ახალგაზრდა ადამიანების გრძელვადიან დასაქმებაზე, განსაკუთრებით მათზე, ვისაც არასრული განათლება აქვს.

ვიდეო:

მინიმალური ხელფასი — კარგი თუ ცუდი იდეა?

რეგულაციები განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია **შრომის ბაზარზე^(?)**. მრავალი ქვეყანა აწესებს რეგულაციებს, რომლებიც ერევიან და ზიანს აყენებენ კონტრაქტის ან ნებაყოფლობითი ხელშეკრულებების გამოყენებას სხვადასხვა საკითხებთან მიმართებით. ამის მაგალითია სამსახურიდან გათავისუფლების რეგულაციები. მთელი რიგი ევროპული ქვეყნების დამსაქმებლებს, ვისაც სამუშაო ძალის შემცირება სურთ, ავალდებულებს (1) მოიპოვონ ნებართვა პოლიტიკური თანამდებობის პირებისგან; (2) ერთი თვით ადრე წინასწარ შეატყობინონ დასაქმებულებს; და (3) განაგრძონ რამდენიმე

თვის განმავლობაში გათავისუფლებული თანამშრომლებისთვის ხელფასის გადახდა.

მსგავსი რეგულაციები შესაძლოა ერთი შეხედვით მუშაკთა ინტერესებს ემსახურებოდეს, მაგრამ აუცილებელია მეორადი ეფექტების გათვალისწინება. რეგულაციები, რომლებიც აძვირებს მუშაკის გათავისუფლებას ასევე აძვირებს მათ დაქირავებასაც. გათავისუფლებასთან დაკავშირებული მაღალი დანახარჯების გამო დამსაქმებლები თავს შეიკავებენ დამატებით მუშაკების დაქირავებისგან. შედეგად, შრომის ბაზარზე შესვლის მსურველებს გაუჭირდებათ სამსახურის პოვნა და დასაქმების ზრდა შენელებულია. ეს მოხდა ევროპულ ქვეყნებში, სადაც შრომის ბაზრის შემზღუდველი რეგულაციები უფრო მკვეთრად გამოხატულია, ვიდრე შეერთებულ შტატებში. ძირითადად მსგავსი რეგულაციების გამოა, რომ დასავლეთ ევროპის ქვეყნების, როგორცაა იტალია, ესპანეთი და საფრანგეთი, უმუშევრობის დონე მინიმუმ 4 ან 5 პროცენტული მაჩვენებლით მეტია შეერთებულ შტატებზე ბოლო ორი ათწლეულის განმავლობაში.⁽²⁷⁾ ჯონ ჰოპკინსის უნივერსიტეტში სტივ ჰანკეს მიერ ჩატარებულმა კვლევამ აჩვენა, რომ 2010-2015 წლებში ევროკავშირის იმ ქვეყნებში, სადაც მინიმალური ხელფასი დადგენილია, უმუშევრობის დონე 50 პროცენტით მეტი იყო, ევროკავშირის იმ ქვეყნებთან შედარებით, სადაც ასეთი რეგულაცია არ მოქმედებს.

პოსტსაბჭოთა რუსეთი საინტერესო ლაბორატორიას წარმოადგენს მინიმალური ხელფასის შედეგების შესასწავლად. 2007 წელს ქვეყანამ გააორმაგა ფედერალური მინიმალური ხელფასი (და კიდევ უფრო გაზარდა ის ზოგიერთ რეგიონში). შედეგები ცხადყოფს, რომ ამან გამოიწვია ახალგაზრდების დასაქმების შემცირება და არაფორმალური ეკონომიკის ზრდა.⁽²⁸⁾

მიუხედავად იმისა, რომ დაქირავებისა და სამსახურიდან გათავისუფლების წესები, როგორც წესი, ნაკლებად შემზღუდველია შეერთებულ შტატებში, ევროპასთან შედარებით, **პროფესიული ლიცენზირება^(?)** შრომის ბაზრის მთავარი შეზღუდვაა როგორც შეერთებულ შტატებში, ასევე ევროკავშირში. ამერიკის შეერთებულ შტატებში პროფესიული

ლიცენზირების უმეტესი ნაწილი შტატების დონეზე ხდება. ლიცენზიის მისაღებად აუცილებელია გადასახადის გადახდა, რომელიც მოკრძალებული თანხიდან გადაჭარბებულამდე მერყეობს, 6-დან 12 თვემდე სასწავლო კურსების გავლა და გამოცდების ჩაბარება.

ჯერ კიდევ 1970 წელს, ამერიკელთა 15 პროცენტზე ნაკლები მუშაობდა ისეთ პროფესიაში, რომელიც ლიცენზირებას საჭიროებდა. დღეს ეს მაჩვენებელი თითქმის 30 პროცენტია და ის კვლავ იზრდება. გასული საუკუნის 80-იან წლებში, 800 პროფესია დაექვემდებარა ლიცენზირებას სულ მცირე ერთ შტატში. ამჟამად, ლიცენზირების, აღსრულებისა და რეგულირების საბჭოს თანახმად, ლიცენზირებას ექვემდებარება 1 100-ზე მეტი პროფესია. ბოლო კვლევების თანახმად, ევროკავშირის მუშაკთა დაახლოებით 22 პროცენტი ექვემდებარება პროფესიულ სალიცენზიო მოთხოვნებს, ხოლო გერმანია 33 პროცენტით ლიდერობს. თუმცა წევრ ქვეყნებში ასეთი მოთხოვნების რაოდენობა და გავლენა მნიშვნელოვნად განსხვავდება. შეფასებით დადგენილია, რომ ევროკავშირში ლიცენზირების შედეგად დასაქმება შესაბამის დარგებში 2015 წელს დაახლოებით 700 000 სამუშაო ადგილით შემცირდა. იგივე კვლევით დადგინდა, რომ ბაზარზე არსებულზე მაღალი ხელფასის დაწესება, შეზღუდულ ლიცენზირებასთან ერთად, ხელს უწყობს შემოსავლების უთანასწორობას ევროკავშირის ქვეყნებში.⁽²⁹⁾

ლიცენზირების მომხრეები ამტკიცებენ, რომ აუცილებელია მომხმარებლების დაცვა უხარისხო და პოტენციურად სახიფათო პროდუქტებისგან. მაგრამ ლიცენზიები დადგენილია მრავალ პროფესიაში, რომელთაც საერთო არაფერი აქვთ საზოგადოებრივ უსაფრთხოებასთან ან მომხმარებლის დაცვასთან.⁽³⁰⁾ მაგალითად, შეერთებულ შტატებში ერთი ან მეტი შტატი მოითხოვს ლიცენზირებას შემდეგ პროფესიაში სამუშაოდ: ინტერიერის დიზაინერი, ვიზაჟისტი, ფლორისტი, ნაწნავების სპეციალისტი, შამპუნის სპეციალისტი, დიეტოლოგი, კერძო დეტექტივი, მწვრთნელი, გიდი, სასმენი აპარატების მონტაჟისტი, დამკრძალავი ბიუროს თანამშრომელი, კუბოების გამყიდველი, ქრცვინის მომშენებელი და ხელის გულზე მკითხავიც კი. ლიცენზირების მოთხოვნა იშვიათად მომდინარეობს მომხმარებელთა

ჯგუფებისგან. ამის ნაცვლად, ის თითქმის ყოველთვის წარმოიშობა იმ ადამიანებისგან, ვინც უკვე მუშაობს ამ პროფესიით. ეს ეკონომისტებისთვის გასაკვირი არ არის, რადგან ამჟამინდელი მომწოდებლები ლიცენზირების ძირითადი ბენეფიციარები არიან.

ადამიანებს ხშირად შეუძლიათ სამუშაო ადგილზე და სხვა გამოცდილ მუშაკებთან მუშაობით შეიძინონ უნარ-ჩვევები, რომლებიც საჭიროა მრავალ ლიცენზირებულ პროფესიაში მაღალ დონეზე მუშაობისთვის. სალიცენზიო მოთხოვნები ამ პირებს უკრძალავს ამ გზით უნარების განვითარებას და სასურველი კარიერის გაყოლას. ლიცენზირება, განსაკუთრებით თუ იგი მოითხოვს ხანგრძლივ ფორმალურ ტრენინგს და მაღალ მოსაკრებლებს აწესებს, ამცირებს მიწოდებას და ზრდის ლიცენზირებული პრაქტიკოსის მიერ მოწოდებული საქონლისა და მომსახურების ფასს. ისინი, ვინც უკვე დასაქმებულია ლიცენზირებულ პროფესიაში, იგებენ მომხმარებლებისა და არალიცენზირებული პოტენციური მწარმოებლების ხარჯზე. არალიცენზირებული მწარმოებლების დასაქმების შესაძლებლობები მცირდება და ვაჭრობიდან პოტენციური მოგება იკარგება.

სერტიფიცირება^(?) ლიცენზირების მიმზიდველ ალტერნატივას წარმოადგენს. სერტიფიცირებით, მთავრობას შეუძლია მომწოდებლებს მოსთხოვოს მომხმარებლებისთვის მათი განათლების, ტრენინგისა და სხვა კვალიფიკაციის შესახებ ინფორმაციის მიწოდება, არჩეულ სფეროში საქმიანობის აკრძალვის გარეშე. თავისი შინაარსით, სერტიფიცირებით ინფორმაცია მომწოდებლების კვალიფიკაციის შესახებ ხელმისაწვდომი ხდება მომხმარებლებისთვის, მათი არჩევანის შეზღუდვის გარეშე. ამასთან, ეს საშუალებას მისცემს პრაქტიკოსებს განავითარონ და აჩვენონ საკუთარი კომპეტენცია, ხოლო მომხმარებლებს კვლავ ექნებათ ინფორმირებული არჩევანის გაკეთებისთვის აუცილებელი ინფორმაცია.

რეგულაციები ხშირად პრობლემების გადაჭრის მარტივ გზად გვეჩვენება. გსურთ უფრო მაღალი ხელფასი? გაზარდეთ მინიმალური ხელფასი. გსურთ უმუშევრობის დაბალი მაჩვენებელი? მიიღეთ კანონები, რომელიც აძნელებს მუშაკთა გათავისუფლებას. გსურთ უფრო მაღალი

შემოსავლები პროფესიაში? შეზღუდეთ ბაზარზე დემპინგური კომპანიები. აქ ერთი პრობლემაა: ეს გამარტივებული პოლიტიკა არ აძლიერებს წარმოებას და უგულებელყოფს მეორად ეფექტებს. ჩვენი ცხოვრების სტანდარტი პირდაპირ კავშირშია იმ საქონლისა და მომსახურების წარმოებასთან, რომელსაც ხალხი აფასებს. ორმხრივად ხელსაყრელი ვაჭრობა და კონკურენტუნარიანი ბაზრები ხელს უწყობენ რესურსების ეფექტურ გამოყენებას და საქმის კეთების უკეთესი გზების აღმოჩენას. ისინი გვხმარებიან რესურსებიდან უფრო მეტი ღირებულების მიღებაში. ამრიგად, მარეგულირებელი პოლიტიკა, რომელიც დაბრკოლებებს ქმნის ვაჭრობისა და ბაზრებზე შესვლის გზაზე, თითქმის ყოველთვის იქნება კონტრპროდუქტიული. თუ ქვეყანას ზრდა და განვითარება სურს, მან უნდა შეამციროს რეგულაციები, რომლებიც ზღუდავს ვაჭრობას და ბაზრების კონკურენტუნარიანობას.

წაიკითხეთ:

დახმარების თხოვნის ცენზურა, ავტორი დუაიტ ლი

ელემენტი 2.4

ეფექტიანი სასესხო კაპიტალის ბაზრები

საკუთარი პოტენციალის რეალიზაციისთვის ქვეყანას უნდა ჰქონდეს მექანიზმი, რომელიც კაპიტალს სიმდიდრის შემქმნელ პროექტებზე მიმართავს.



მიუხედავად იმისა, რომ წარმოების მიზანს მოხმარება წარმოადგენს, ხშირად საჭირო ხდება პირველ რიგში რესურსების მანქანების, მძიმე ტექნიკისა და შენობების შესაქმნელად გამოყენება, რომელთა საშუალებითაც შემდეგ შესაძლებელია სასურველი სამომხმარებლო საქონლის წარმოება. სხვა სიტყვებით, ინვესტიცია ზრდის მომავალ მოხმარებას, მაგრამ ეს მოითხოვს დღევანდელ მოხმარებაზე უარის თქმას. **კაპიტალის დაბანდება^(?)** — გრძელვადიანი რესურსების მშენებლობა და განვითარება, რომლებიც მიზნად ისახავს მომავალში უფრო მეტი სამომხმარებლო საქონლისა და მომსახურების წარმოებას, ეკონომიკური ზრდის მნიშვნელოვანი პოტენციური წყაროა. მაგალითად, ადგილობრივი პიცერიის მიერ საინვესტიციო საქონლის, როგორიცაა ღუმელის შეძენა ხელს შეუწყობს მისი მომავალი გამოშვების გაზრდას.

რესურსები (როგორიცაა შრომა, მიწა და მენარმეობა), რომლებიც გამოიყენება ამ **საინვესტიციო საქონლის**^(?) წარმოებისთვის, მიუწვდომელი იქნება სამომხმარებლო საქონლის წარმოებისთვის. თუ ჩვენ მოვიხმართ ყველაფერს, რასაც ვწარმოებთ, რესურსი აღარ იქნება ხელმისაწვდომი ინვესტიციისთვის. ამიტომ, ინვესტიცია **დანაზოგს**^(?) მოითხოვს ე. ი. მიმდინარე მოხმარების შემცირებას, რათა სახსრები სხვა რამისთვის გახდეს ხელმისაწვდომი. იქნება ეს ინვესტორი თუ ინვესტორის დამფინანსებელი, მათ დასჭირდებათ დანაზოგის შექმნა ინვესტიციის დასაფინანსებლად. დანაზოგი ინვესტიციის პროცესის განუყოფელი ნაწილია.

თუმცა, ყველა საინვესტიციო პროექტი არ არის პროდუქტიული. საინვესტიციო პროექტი გააძლიერებს ქვეყნის სიმდიდრეს მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ ინვესტიციიდან დამატებითი გამოშვების ღირებულება აღემატება დანახარჯს. სხვა შემთხვევაში, პროექტი კონტრპროდუქტიულია და ამცირებს სიმდიდრეს. ინვესტიციები ვერასოდეს იქნება სრულყოფილად პროგნოზირებადი, ამიტომ ყველაზე პერსპექტიული საინვესტიციო პროექტებიც კი ზოგჯერ ვერ შეძლებენ სიმდიდრის გაზრდას. ეკონომიკური წინსვლის პოტენციალის მაქსიმალურად გამოყენებისთვის, ქვეყანას უნდა ჰქონდეს მექანიზმი, რომელიც მოიზიდავს დანაზოგებს და მიმართავს მათ ინვესტიციებში, რომელთაც სიმდიდრის შექმნის ყველაზე მეტი შანსი გააჩნიათ.

საბაზრო ეკონომიკაში **კაპიტალის ბაზარი**^(?) ასრულებს ამ ფუნქციას. ფართო განსაზღვრებით, ის მოიცავს აქციების, ობლიგაციების და უძრავი ქონების ბაზრებს. **ფინანსური ინსტიტუტები**^(?), როგორიცაა **საფონდო ბირჟები**^(?), ბანკები, სადაზღვევო კომპანიები, ერთობლივი ფონდები და საინვესტიციო ფირმები მნიშვნელოვან როლს ასრულებენ კაპიტალის ბაზრის საქმიანობაში.

კერძო ინვესტორები, როგორიცაა მცირე ბიზნესის მფლობელები, კორპორატიული **აქციონერები**^(?) და **ვენჩურული კაპიტალისტები**^(?) რისკავენ საკუთარი სახსრების კაპიტალის ბაზარზე განთავსებით. მაგრამ ინვესტორები ზოგჯერ შეცდომებს უშვებენ. ზოგჯერ ისინი წამოიწყებენ პროექტებს,

რომლებიც წამგებიანი აღმოჩნდება. ინვესტორები, რომ არ იყვნენ გარისკვისთვის მზად, ბევრი ახალი იდეა გამოუცდელი და ბევრი ღირებული, მაგრამ სარისკო პროექტი განუხორციელებელი დარჩებოდა.

განვიხილოთ მეწარმეობის, რისკის აღების და კაპიტალის ბაზრის როლი ინტერნეტ-სერვისების განვითარებაში. 1990-იანი წლების შუა პერიოდში სერგეი ბრინი (ემიგრანტი რუსეთიდან) და ლარი პეიჯი კალიფორნიის სტენფორდის უნივერსიტეტის ასპირანტები იყვნენ. ისინი მუშაობდნენ კვლევით პროექტზე, რომლის მიზანი იყო ინტერნეტში ძიების გამარტივება. ისინი სამეწარმეო წარმატების საეჭვო კანდიდატებად გამოიყურებოდნენ. მაგრამ, 1998 წელს ბრინმა და პეიჯმა დააფუძნეს Google Inc., ბიზნესი, რომელიც უზრუნველყოფს უფასო ინტერნეტ მომსახურებას და შემოსავალს რეკლამის საშუალებით ქმნის. მათ მიერ შემუშავებული მძლავრი ინტერნეტ საძიებო სისტემა ყოველდღიურად მილიონობით ადამიანისა და ბიზნესის პროდუქტიულობას ზრდის. ისინი გამდიდრდნენ და 2018 წლისთვის Google 85 000-ზე მეტ თანამშრომელს ასაქმებს (მათ შორის მისი მშობლიური კომპანია Alphabet) და ერთ-ერთი პოპულარული ბრენდია. გასულ ათწლეულში სხვა ინტერნეტ-კომპანიებმა, როგორიცაა eBay და Amazon, ასევე მიიღეს მოგება და მნიშვნელოვან ზრდას მიაღწიეს.

მაგრამ უამრავი სხვა ინტერნეტ სტარტაპის გამოცდილება საკმაოდ განსხვავებული იყო. ბევრი ინტერნეტ კომპანია, როგორიცაა Broadband Sports და eVineyard, გაკოტრდა, რადგან მათი შემოსავალი არასაკმარისი იყო ხარჯების დასაფარად. ამ ფირმების დიდი იმედები არ განხორციელდა.

გაურკვევლობის სამყაროში, არასწორი ინვესტიციები ის აუცილებელი ფასია, რომელიც უნდა გადავიხადოთ ახალი ტექნოლოგიებისა და პროდუქტების ნაყოფიერი ინოვაციებისათვის. ამგვარი კონტრპროდუქტიული პროექტები უნდა დროულად ამოვიცნოთ და შევაჩეროთ. საბაზრო ეკონომიკაში კაპიტალის ბაზარი ასრულებს ამ ფუნქციას. თუ ფირმა განაგრძობს დანაკარგების მიღებას, საბოლოოდ ინვესტორები შეწყვეტენ პროექტს და შეაჩერებენ ფულის გაფლანგვას.

ცვლილებების ტემპისა და სამეწარმეო ნიჭის მრავალფეროვნების

გათვალისწინებით, კაპიტალის განაწილების შესახებ სწორი გადაწყვეტილების მიღებისათვის საჭირო ცოდნა ბევრად აღემატება ნებისმიერი ცალკეული ლიდერის, სამრეწველო დაგეგმვის კომიტეტის ან სამთავრობო უწყების შესაძლებლობებს. კაპიტალის კერძო ბაზრის გარეშე, არ არსებობს მექანიზმი, რომლის იმედიც შეიძლება გვექონდეს საინვესტიციო თანხების მუდმივად სიმდიდრის შემქმნელ პროექტებში მიმართვის მხრივ.

რატომ? როდესაც საინვესტიციო სახსრები გამოიყოფა მთავრობის და არა ბაზრის მიერ, ფაქტორების სულ სხვა ნაკრები მოქმედებს. საშუალო საბაზრო შემოსავლიანობაზე მეტად პოლიტიკური გავლენა განსაზღვრავს იმას, თუ რომელი პროექტები განხორციელდება. ბევრად უფრო მეტი ალბათობა იქნება ისეთი საინვესტიციო პროექტების განხორციელებისას, რომლებიც ამცირებენ და არ ქმნიან სიმდიდრეს. პოლიტიკური გადაწყვეტილებების მიღება ასევე მიკერძოებულია ძველის შენარჩუნების ნაცვლად ახალი პროექტების მხარდაჭერის მხრივ. ახალ მაგისტრალზე ლენტის გაჭრა ბევრად უფრო თვალსაჩინოა, ვიდრე დაგებული ასფალტზე ხვრელების შეკეთება.

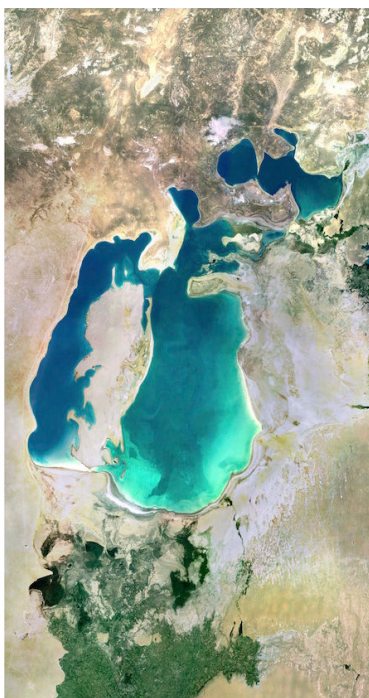
საბჭოთა პერიოდში ცენტრალიზებულად დაგეგმილი სოციალისტური ეკონომიკის გამოცდილება ამ საკითხს ასახავს. ოთხი ათწლეულის განმავლობაში (1950–1990) ინვესტიციების მაჩვენებლები ამ ქვეყნებში ყველაზე მაღალი იყო მსოფლიოში. ცენტრალური ხელისუფლება ეროვნული გამოშვების დაახლოებით ერთ მესამედს კაპიტალურ ინვესტიციებზე გამოყოფდა. ინვესტიციების ამ მაღალმა მაჩვენებლებმაც კი ვერ შეძლეს ცხოვრების დონის გაუმჯობესება, რადგან პოლიტიკური და არა ეკონომიკური მოსაზრებებით განისაზღვრებოდა პროექტების დაფინანსება. რესურსები ხშირად ეკონომიკურად არაპრაქტიკულ პროექტებზე იხარჯებოდა და მნიშვნელოვანი პოლიტიკური ლიდერები უპირატესობას ანიჭებდნენ ინვესტიციებს მაღალი პოლიტიკური ხილვადობით („პრესტიჟი“). ორი მაგალითი ამ არასწორ გადანაწილებას თვალსაჩინოს ხდის. სტალინი მოითხოვდა თეთრი ზღვის არხის მშენებლობას, მაგრამ სრულად არაგონივრული გრაფიკის გამო არხი საკმარისად ღრმა არ აღმოჩნდა მის

გამოსაყენებლად. ხრუშჩოვის კამპანიით, რომელიც მიზნად ისახავდა ყაზახეთს ხორბალი ამერიკული და კანადური პრერიების დონეზე ეწარმოებინა, აშენდა უზარმაზარი სარწყავი სქემები, რამაც საბოლოოდ გაანადგურა არალის ზღვა⁽³¹⁾.

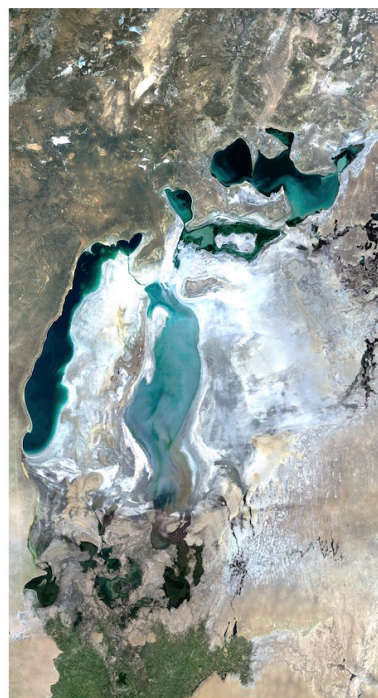
არალის ზღვა დროთა განმავლობაში



1990



2000



2010

ინვესტიციების არასწორმა მიმართვამ და დინამიურ ცვლილებებთან შეუსაბამობამ საბოლოოდ ამ ქვეყნების უმეტესობაში სოციალიზმის ჩამოშლა გამოიწვია.

ვიდეო:

გლობალური სოფელი

საბინაო დაფინანსებისთვის მთავრობის მიერ კრედიტის გამოყოფის აშშ-ის ბოლოდროინდელი გამოცდილება ასევე გვანვდის ინფორმაციას, თუ როგორ მუშაობს კაპიტალის პოლიტიკური განაწილება. 1968 და 1970 წლებში, ფედერალური ეროვნული იპოთეკური ასოციაცია და ფედერალური საბინაო სესხების იპოთეკური კორპორაცია, საყოველთაოდ ცნობილი, როგორც „ფენი მეი“ და „ფრედი მაკი“, კონგრესმა დანიშნა, როგორც მთავრობის მიერ დაფინანსებული კორპორაციები. ფიქრობდნენ, რომ ისინი გააუმჯობესებდნენ კაპიტალის ბაზრის ფუნქციონირებას და სახლის დაფინანსებას უფრო ხელმისაწვდომს გახდიდნენ. მიუხედავად იმისა, რომ „ფენი მეი“ და „ფრედი მაკი“ კერძო ბიზნესები იყვნენ, ინვესტორებმა ჩათვალეს, რომ მათ მიერ თანხების მოსაზიდად გამოშვებული ობლიგაციები ნაკლებად სარისკო იყო, რადგან მათ მხარს უჭერდა მთავრობა. შედეგად, „ფენი მეიმ“ და „ფრედი მაკმა“ შეძლეს თანხების დაახლოებით ნახევარი პროცენტული პუნქტით უფრო იაფად სესხება, ვიდრე კერძო ფირმებმა. ეს მათ უზარმაზარ უპირატესობას ანიჭებდა მეტოქეებთან შედარებით და ისინი მრავალი წლის განმავლობაში ძალიან მომგებიანი კომპანიები იყვნენ.

მაგრამ მთავრობის დაფინანსებამ ასევე მათი პოლიტიზირება გამოიწვია. პრეზიდენტმა დირექტორთა საბჭოში რამდენიმე წევრი დანიშნა. „ფენი მეი“-სა და „ფრედი მაკ“-ის ხელმძღვანელობა კონგრესის საკვანძო ლიდერებზე მსხვილ პოლიტიკურ შემოწირულობებს გასცემდა. ისინი ასევე ხშირად იღებდნენ კონგრესის თანამშრომლებს მაღალანაზღაურებად სამუშაოებზე, რომლებიც შემდეგ ლობირებდნენ თავიანთ ყოფილ უფროსებს მთავრობაში. მათი ლობისტური საქმიანობა ლეგენდარული იყო. 1998-დან 2008 წლამდე პერიოდში „ფენი მეი“-მ 79,5 მილიონი, ხოლო „ფრედი მაკ“-მა 94,9 მილიონი დოლარი დახარჯა კონგრესში სპეციალური შეღავათებისა და მათი პრივილეგირებული სტატუსის შენარჩუნების ლობირებაზე.⁽³²⁾

„ფენი მეი“ და „ფრედი მაკი“ თავად არ ქმნიდნენ **იპოთეკას**^(?); ანუ ისინი პირდაპირ არ გასცემდნენ სესხს იმ ადამიანებზე, ვინც სახლს ყიდულობდა. ამის ნაცვლად, ისინი შეისყიდოდნენ იპოთეკურ სესხებს მეორად ბაზარზე, სადაც ბანკებისა და სხვა კრედიტორების მიერ შექმნილი იპოთეკები იყიდება.

იმის გამო, რომ მათ უფრო იაფ სახსრებზე ჰქონდათ წვდომა, შეეძლოთ უამრავი იპოთეკური სესხის შეძენა. 90-იანი წლების შუა პერიოდში მთავრობის მიერ დაფინანსებული ეს ორი საწარმო იპოთეკური სესხების დაახლოებით 40 პროცენტს ფლობდა. მათი დომინირება მეორად ბაზარზე კიდევ უფრო მაღალი იყო. 2008 წელს **გადახდისუნარიობის^(?)** დადგომამდე ათი წლის განმავლობაში, „ფენი მეი“—მ და „ფრედი მაკ“-მა ბანკებისა და სხვა იპოთეკური ორგანიზაციების მიერ გაყიდული იპოთეკური სესხების 80 პროცენტზე მეტი შეიძინეს.

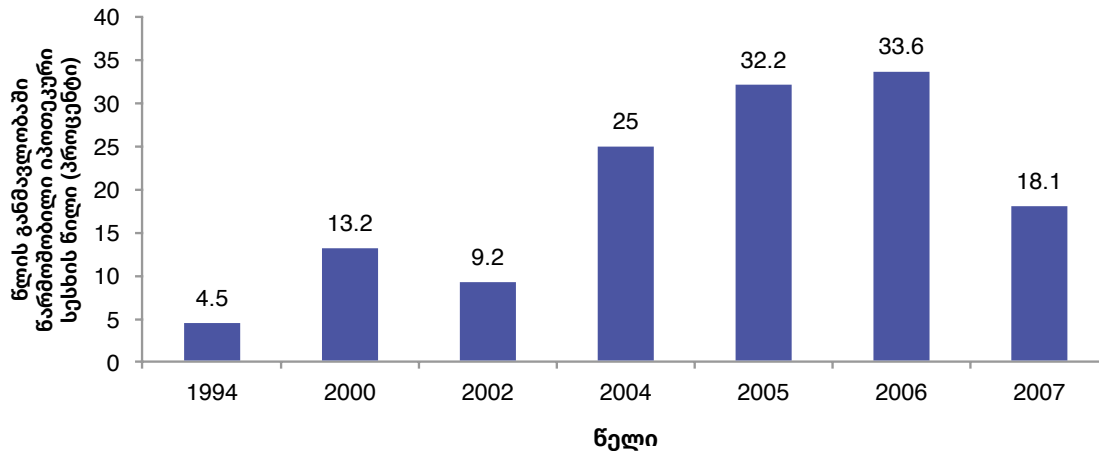
როდესაც, „ფენი მეი“ და „ფრედი მაკი“ კონგრესში ლობირებდნენ და იღებდნენ შეღავათებს, კონგრესის წევრები ამასობაში მათ პოლიტიკური მიზნების მისაღწევად იყენებდნენ, მათ შორის, დაბალ და საშუალო შემოსავლის მქონე მსესხებლებისთვის სახლის შესაძენად იპოთეკური სახსრების უფრო ადვილად ხელმისაწვდომობისთვის. კონგრესის ადრინდელ დირექტივებზე რეაგირებისას, საბინაო და ურბანული განვითარების დეპარტამენტმა დაადგინა, რომ 1996 წლისთვის „ფენი მეი“-სა და „ფრედი მაკ“-ის მიერ დაფინანსებული იპოთეკური სესხების 40 პროცენტი საშუალოზე დაბალი შემოსავლის მქონე შინამეურნეოებზე უნდა მოსულიყო. ეს მაჩვენებელი 2000 წლისთვის 50 პროცენტამდე, ხოლო 2008 წლისთვის 56 პროცენტამდე გაიზარდა. ამ მოთხოვნების დასაკმაყოფილებლად, „ფენი მეი“—მ და „ფრედი მაკ“-მა დაიწყეს მეტი ისეთი იპოთეკური სესხის მიღება, რომელსაც მცირე ან ნულოვანი **პირველადი გადასახადი^(?)** ჰქონდა. მათ ასევე არსებითად გაზარდეს იპოთეკური სესხების ის წილი, რომლებიც ცუდი საკრედიტო ისტორიის მქონე ე.ი. სუბსტანდარტულ მსესხებლებზე იყო გაცემული. მეორად ბაზარზე დომინირების გამო, მათმა სასესხო პრაქტიკამ დიდი გავლენა მოახდინა იპოთეკური კრედიტორების მიერ მიღებულ სასესხო სტანდარტებზე. აცნობიერებდნენ რა უფრო სარისკო სესხების „ფენი მეი“-სა და „ფრედი მაკ“-ისთვის გადაცემის შესაძლებლობას, საკრედიტო ორგანიზაციები ნაკლებად იყვნენ მოტივირებულნი შეესწავლათ მსესხებლების კრედიტუნარიანობა ან მათ მიერ სესხის გადახდის უნარი. ბოლოს და ბოლოს, „ფენი მეი“-სა და „ფრედი მაკ“-ისთვის იპოთეკის

მიყიდვით რისკი მათზეც გადადიოდა.

როგორც მე-6 ილუსტრაცია გვიჩვენებს, სუბსტანდარტული იპოთეკური სესხების წილი (მათ შორის არასრული დოკუმენტაციით გახანგრძლივებული) ახალ იპოთეკურ სესხებში 1994 წელს 4,5 პროცენტიდან 13,2 პროცენტამდე გაიზარდა 2000 წელს, ხოლო 2006 წელს მთლიანი იპოთეკური სესხების 33,6 პროცენტი შეადგინა. იმავე პერიოდში, ტრადიციული სესხები, რომლისთვისაც მსესხებლები ვალდებული არიან, სულ მცირე, 20 პროცენტიანი პირველადი შენატანი გააკეთონ, მთლიანი სესხების ორი მესამედიდან ერთ მესამედამდე შემცირდა. დეფოლტისა და **ჩამორთმევის მაჩვენებლები^(?)** **სუბსტანდარტული სესხებისთვის^(?)** შვიდიდან - ათჯერ აღემატება სტანდარტულ მსესხებლებზე გაცემული ტრადიციული სესხების მაჩვენებლებს. როგორც მოსალოდნელი იყო, სუსტი საკრედიტო ისტორიის მქონე პირებზე გაცემული სესხების მზარდმა წილმა გამოიწვია მაღალი დეფოლტისა და ჩამორთმევის მაჩვენებლები.

კონგრესი და პრეზიდენტების ბილ კლინტონისა და ჯორჯ ბუშის ადმინისტრაციები მხარს უჭერდნენ ამ მარეგულირებელ პოლიტიკას და საკუთრებაში არსებული სახლების თავდაპირველი ზრდისთვის დამსახურება მიიწერეს. ვინაიდან პოლიტიკამ შეარყია იპოთეკური სესხის აღების სტანდარტები, რის გამოც კრედიტი სარისკო მსესხებლებისთვის უფრო ხელმისაწვდომი გახდა, პირველი შედეგები დადებითად გამოიყურებოდა. საბინაო მოთხოვნა გაიზარდა, საცხოვრებელ სახლებზე ფასები 2001–2005 წლებში ავარდა და სამშენებლო ინდუსტრიის ბუმი შეიქმნა.

ილუსტრაცია 6: სუბსტანდარტული იპოთეკური სესხების წილი საერთო მაჩვენებელში, 1994-2007



წყარო: 1994–2000 წლების მონაცემები აღებულია: ედვარდ მ. გრამლიჩი, საბინაო პოლიტიკის ფინანსური მომსახურების მრგვალი მაგიდის ყოველწლიური შეხვედრა, ჩიკაგო, ილინოისი, 2004 წლის 21 მაისი. 2002–2007 წლების მონაცემები მიღებულია ჰარვარდის უნივერსიტეტის საბინაო კვლევების ერთობლივი ცენტრიდან, *ქვეყნის განსახლების მდგომარეობა, 2008*, <https://www.jchs.harvard.edu/research-areas/reports/state-nations-housing-2008>. არასრული დოკუმენტაციისა და გადამოწმების მქონე სესხები, ცნობილი როგორც **Alt-A სესხები**^(?), შედის სუბსტანდარტული სესხების კატეგორიაში. კვლევების თანახმად, Alt-A სესხების უმეტესი ნაწილი სუბსტანდარტულ მსესხებლებზე გაიცემოდა.

მაგრამ ხელოვნურად შექმნილი საბინაო ბუმი არ იყო მდგრადი. 2004–2005 წლებისთვის, იპოთეკური სესხის დაახლოებით ნახევარი სუბსტანდარტული (არასრული დოკუმენტაციის ჩათვლით) ან საოჯახო მოძრავი ქონებით იყო უზუნველყოფილი. როგორც კი ფასები გათანაბრდა და შემდეგ 2006 წლის მეორე ნახევარში დაიწყო მათი ვარდნა, ბანქოს სახლი დაინგრა. მყისიერად დაიწყო ჩამორთმევისა და **იპოთეკური დეფოლტის მაჩვენებლების**^(?) მატება. ეს ყველაფერი **რეცესიამდე**^(?) მოხდა, რომელიც 2007 წლის დეკემბრამდე არ დაწყებულა. რა თქმა უნდა, საბინაო სექტორის

კოლაფსი საბოლოოდ გავრცელდა დანარჩენ ეკონომიკაზე და უიმედო იპოთეკურმა სესხებმა უზარმაზარი ფინანსური პრობლემები წარმოშვა საბანკო და საფინანსო სფეროში, როგორც შეერთებულ შტატებში, ასევე მის ფარგლებს გარეთ. 2008 წლის ზაფხულისთვის, „ფენი მეი“ და „ფრედი მაკი“ გადახდისუნარობები იყვნენ. მათი საქმიანობა მთავრობამ გადაიბარა და ამერიკელ გადასახადის გადამხდელებს დაახლოებით 400 მილიარდი დოლარის ოდენობის უიმედო ვალი შერჩათ ხელში.

ფედერალური სარეზერვო სისტემის საპროცენტო განაკვეთის პოლიტიკამ ასევე შეუწყო ხელი 2008–2009 წლების დიდ რეცესიას, როგორც ამას შემდეგ ელემენტში განვიხილავთ. მაგრამ ერთი რამ ცხადია: კრედიტის პოლიტიკური განაწილება და საკრედიტო სტანდარტების თანმდევი მარეგულირებელი ეროზია ფინანსური კაპიტალის ისეთ პროექტებზე მიმართვის მიზეზი გახდა, რომლებიც არასოდეს უნდა განხორციელებულიყო. სახლის ბევრი მყიდველი მოტივირებული იყო შეეძინა იმაზე მეტი საცხოვრებელი, ვიდრე შეეძლო, და ეს გახდა საბინაო ბუმის და შემდგომი ვარდნის მთავარი ხელშემწყობი ფაქტორი, ისევე როგორც რეცესიის გამომწვევი მიზეზი.

მიუხედავად იმისა, რომ სპეციფიკა განსხვავებული იყო, შეერთებული შტატები არ იყო ერთადერთი ქვეყანა, სადაც არასწორმა სამთავრობო პოლიტიკამ კრიზისი შექმნა საბინაო ბაზარზე 2010 წლამდე. 2007-2010 წლებში ირლანდიაში სახლების საშუალო ფასი დაახლოებით 35 პროცენტით შემცირდა, ხოლო დუბლინში ნახევარით ან მეტით. „ირლანდიის საბინაო ბუმის“ გახეთქვის შემდეგ, გარე ექსპერტების, მათ შორის კანადისა და ფინეთის ფინანსთა სამინისტროს თანამდებობის პირების შეფასებით, ბაზარი გადახურდა ევროპის ცენტრალური ბანკის (ECB) მიერ განსაზღვრული დაბალი საპროცენტო განაკვეთების, ირლანდიის მთავრობის ხარჯების მასიური ზრდის, რაც ქონების გადასახადის მოსალოდნელზე მაღალი შემოსავლით იყო განპირობებული, და, განსაკუთრებით, მთავრობის პოლიტიკის შედეგად, რომელიც სახლის შეძენას წაახალისებდა, მისი ფასის 100 პროცენტის იპოთეკური სესხით დაფარვის დაშვებით, ისევე როგორც შეერთებულ

შტატებში. კორუფციამ ასევე ითამაშა თავისი როლი.⁽³³⁾ ანალოგიურმა პოლიტიკამ ესპანეთში ზუსტად იგივე შედეგი შექმნა იმავე პერიოდის განმავლობაში.

მთავრობების მნიშვნელოვანი ჩარევისას ინვესტიციების განაწილებას აუცილებლად ახასიათებს ფავორიტიზმი, ინტერესთა შეუთავსებლობა, შეუსაბამო ფინანსური ურთიერთობები და კორუფციის სხვადასხვა ფორმა. როდესაც ამ ტიპის მოქმედებები სხვა ქვეყნებში ხდება, მას ხშირად მოიხსენიებენ, როგორც **კრონი კაპიტალიზმს**^(?). ისტორიულად, მთავრობა მნიშვნელოვან როლს ასრულებდა სხვა ქვეყნებში ინვესტიციების განაწილების საქმეში, ვიდრე შეერთებულ შტატებში, მაგრამ საინვესტიციო სახსრების საბინაო სექტორისთვის გამოყოფის ამერიკული გამოცდილება აჩვენებს, რომ კრონი კაპიტალიზმი აშშ-შიც ხდება. სახელწოდების მიუხედავად, კაპიტალის პოლიტიკური განაწილება დიდ ხარჯებს აკისრებს მოქალაქეებს.

ელემენტი 2.5

მონეტარული სტაბილურობა

სტაბილური მონეტარული პოლიტიკა არსებითი მნიშვნელობისაა ინფლაციის კონტროლის, ინვესტიციების ეფექტიანი განაწილებისა და ეკონომიკური სტაბილურობის მიღწევისთვის.

ფული სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანია ეკონომიკის ფუნქციონირებისთვის. რაც მთავარია, ფული არის გაცვლის საშუალება. იგი ამცირებს ტრანზაქციურ დანახარჯებს, რადგან ის უზრუნველყოფს საერთო დენომინაციას, რომელშიც შესაძლებელია ყველა საქონლისა და მომსახურების ღირებულების გადაყვანა. ეკონომისტები ფულის ამ თვისებას „გაცვლის საშუალებად“ მოიხსენიებენ. ჩვენ უკვე განვიხილეთ **შრომის დანაწილების^(?)** სარგებელი. მაგრამ მაინც წარმოიდგინეთ სამყარო, სადაც ადამიანები საქონელს პირდაპირ სხვა საქონელზე ცვლიან, რასაც **ბარტერული სისტემა^(?)** ეწოდება. რამდენი ვაშლი გაუტოლდება ერთ ძროხას? როგორ მოახდენდით გაცვლას, ვინმეს რომ ჰქონდეს ძროხის მხოლოდ ერთი მესამედის შესაძენად საკმარისი ვაშლი?

ფული საშუალებას აძლევს ადამიანებს ისარგებლონ ისეთი რთული გაცვლებით, რომლებიც დროთა განმავლობაში ხდება, მაგალითად, სახლის ან ავტომობილის ყიდვა-გაყიდვა, რაც გულისხმობს შემოსავლის მიღებას ან ნასყიდობის ფასის გადახდას ხანგრძლივი დროის განმავლობაში. ფული ასევე უზრუნველყოფს მსყიდველობითი უნარის მომავალი გამოყენებისათვის შენახვას. ეს ფინანსური სახსრების ინვესტიციებისთვის დაგროვების საშუალებას იძლევა, რაც პროდუქტიულობისა და ეკონომიკური ზრდის მამოძრავებელია. ეკონომისტები ფულის ამ ფუნქციას „დაგროვების საშუალებას“ უწოდებენ. ფული ასევე „ანგარიშის ერთეულია“, რომელიც აძლიერებს ადამიანების შესაძლებლობას თვალყური ადევნონ სარგებელს და ხარჯებს, მათ შორის, დროის სხვადასხვა პერიოდისთვის. ფულის გარეშე თითქმის შეუძლებელია დროთა განმავლობაში სარგებელისა და ხარჯების

შედარება. ეს შედარება საშუალებას აძლევს ადამიანებს უკეთესი გადაწყვეტილებები მიიღონ იმის შესახებ, თუ როდის დახარჯონ და როდის დაზოგონ და რა შეიძინონ და რა არ შეიძინონ.

ამასთან, ფულის პროდუქტიული წვლილი პირდაპირ კავშირშია მისი ღირებულების სტაბილურობასთან. ამ მხრივ, ფული იგივეა ეკონომიკისთვის, რაც ენა კომუნიკაციისთვის. მკაფიოდ განსაზღვრული მნიშვნელობის მექონე სიტყვების გარეშე, როგორც მომხსენებლის, ისე მსმენელისთვის, კომუნიკაცია რთული იქნებოდა. ასეა ფულის შემთხვევაშიც. თუ ფულს არ ექნება სტაბილური და პროგნოზირებადი ღირებულება, მსესხებლებს და გამსესხებლებს გაუჭირდებათ სესხის პირობებზე ურთიერთშეთანხმება და დანაზოგი და ინვესტიცია დამატებით რისკებთან იქნება დაკავშირებული. იგივე შეიძლება ითქვას დროში განაწილებულ გარიგებებზე (მაგალითად, სახლის ან ავტომობილის ყიდვა) რომლებიც დამატებით გაურკვევლობასთან იქნება ასოცირებული. როდესაც ფულის ღირებულება არასტაბილურია, ბევრი პოტენციურად სასარგებლო გაცვლა არ ხორციელდება და სპეციალიზაციის, ფართომასშტაბიანი წარმოებისა და სოციალური თანამშრომლობის შედეგად მიღებული მოგება მცირდება.

მონეტარული არასტაბილურობის მიზეზი საიდუმლო როდია. სხვა საქონლის მსგავსად, ფულის ღირებულება განისაზღვრება მიწოდებისა და მოთხოვნის მიხედვით. როდესაც ფულის მიწოდება უცვლელია ან ნელი, სტაბილური ტემპით იზრდება, ფულის მსყიდველუნარიანობა შედარებით სტაბილურია. ამის საპირისპიროდ, როდესაც ფულის მიწოდება სწრაფად იზრდება საქონლისა და მომსახურების მიწოდებასთან შედარებით, ფულის ღირებულება იკლებს და ფასები იზრდება. ეს არის **ინფლაცია**^(?). ეს ხდება მაშინ, როდესაც მთავრობები ბეჭდავენ ან სესხულობენ ფულს ცენტრალური ბანკიდან ხარჯების დაფარვის მიზნით.

მუდმივ ინფლაციას ერთი წყარო აქვს: **ფულის მიწოდების**^(?) სწრაფი ზრდა. ფულის მიწოდება არის ქვეყნის ვალუტის მთლიანი თანხის, **საჩეკო ანაბრების**^(?) და გადახდის მსგავსი წყაროების ერთობლიობა⁽³⁴⁾, ეკონომიკის ზრდაზე უფრო სწრაფად ხდება, საქონელსა და მომსახურებაზე ფასები

გაიზრდება.

ილუსტრაცია 7: მონეტარული ზრდა და ინფლაცია, 1990-2014 წლები

	ფულის მიწოდების ზრდის საშუალო წლიური მაჩვენებელი (%)	ინფლაციის საშუალო წლიური მაჩვენებელი (%)
ფულის მიწოდების წელი ზრდა		
შვედეთი	3	2.3
შვედეთი	3	2.1
შვეიცარია	3.4	1.1
სინგაპური	3.5	1.4
გაერთიანებული სამეფო	5.5	2.7
ცენტრალური აფრიკის რესპუბლიკა	6.4	3.6
კანადა	7.5	2.1
ფულის მიწოდების სწრაფი ზრდა		
ნიგერია	22.6	23.2
ურუგვაი	23	23.4
მალავი	26.7	23.4
განა	29	24.5
ვენესუელა	37.6	34
რუსეთის ფედერაცია	41.4	39.3
რუმინეთი	46.1	53.1
თურქეთი	48.4	41.7
ფულის მიწოდების ჰიპერზრდა		
უკრაინა	140.4	276.8
ზიმბაბვე	164.8	165.3

წყარო: მსოფლიო ბანკი (WB), 2015 წელი, მსოფლიო განვითარების მაჩვენებლები (WDI) და საერთაშორისო სავალუტო ფონდი, საერთაშორისო ფინანსური სტატისტიკა (წლიური).

შენიშვნა: განასა და ვენესუელას მონაცემები 1990–2013 წლებისთვის არის მოცემული. მონაცემები რუსეთისთვის 1994–2014 წლებს მოიცავს, ხოლო უკრაინის მონაცემები 1993–2014 წლებს. არ არსებული მონაცემების შემთხვევაში, ისინი განახლებულ იქნა ქვეყნის წყაროებიდან: 1990-2008 წლების კანადის მონაცემები აღებულია მსოფლიო ბანკიდან, ხოლო 2009–2014 წლების მონაცემები კანადის ცენტრალური ბანკიდან. ზიმბაბვეს მონაცემები 1990–2007 წლებს მოიცავს და მსოფლიო ბანკის 2009 წლის მსოფლიო განვითარების ინდიკატორების ანგარიშიდანაა.

მე-7 ილუსტრაცია ასახავს კავშირს ფულის მიწოდების ზრდასა და ინფლაციას შორის. მიაქციეთ ყურადღება, რომ იმ ქვეყნებს, სადაც ფულის მიწოდება დაბალი წლიური ტემპით ხდებოდა 1990-2014 წლებში ინფლაციის უფრო დაბალი მაჩვენებლები ჰქონდათ (7,5 პროცენტი ან ნაკლები). ეს ეხებოდა მაღალშემოსავლიან დიდ ქვეყნებს, როგორიცაა შვედეთი, შტატები და კანადა, ისევე როგორც მცირე ზომის ქვეყნებს, როგორიცაა შვედეთი, სინგაპური და ცენტრალური აფრიკის რესპუბლიკა.

როდესაც ქვეყანაში ფულის მიწოდების ზრდის ტემპი უფრო სწრაფად ვითარდებოდა, ინფლაციის მაჩვენებლების ზრდაც ჩქარდებოდა. 1990–2014 წლებში, ნიგერიაში, ურუგვაიში, მალავიში, განაში, ვენესუელაში, რუსეთის ფედერაციაში, რუმინეთსა და თურქეთში ფულის მიწოდება ყოველწლიურად იზრდებოდა 20-დან 50 პროცენტამდე. მიაქციეთ ყურადღება, თუ როგორ განიცდიდნენ ეს ქვეყნები მონეტარული ზრდის ტემპის მსგავს წლიური ინფლაციის მაჩვენებლებს.

უკიდურესად მაღალი მონეტარული ზრდის ტემპები (100 პროცენტი და მეტი) იწვევს **ჰიპერინფლაციას**^(?), როგორც უკრაინასა და ზიმბაბვეში. ამ ქვეყნებში ფულის მიწოდების ტემპის ზრდასთან ერთად, ინფლაციის მაჩვენებლების ზრდაც შეინიშნება.

როგორც მე-7 ილუსტრაციაში ჩანს, არსებობს მჭიდრო კავშირი სწრაფ მონეტარულ ექსპანსიასა და ინფლაციის მაღალ მაჩვენებლებს შორის დროის ხანგრძლივი პერიოდების განმავლობაში გაზომვისას. ისტორიულად, ეს კავშირი ერთ-ერთი ყველაზე თანმიმდევრული ურთიერთობაა მთელ ეკონომიკაში.⁽³⁵⁾

ვიდეო:

მილტონ ფრიდმანი ინფლაციის შესახებ

მაღალი ინფლაციის მეორე ქვეყნები, ასევე ხშირად განიცდიან

ინფლაციის მაჩვენებლების რყევას. ინფლაციის ცვალებადი მაჩვენებლები მუდმივ მაღალ მაჩვენებლებზე კიდევ უფრო მეტად ართულებს მომავლის დაგეგმვას, რაც ძირს უთხრის კეთილდღეობას. როდესაც ფასები ერთ წელს 20 პროცენტით იზრდება, მეორე წელს 50 პროცენტით, ხოლო შემდეგ 15 პროცენტით და ა. შ., ფიზიკურ პირებსა და ბიზნესს არ შეუძლია შეიმუშაოს გონივრული გრძელვადიანი გეგმები. ეს გაურკვევლობა კაპიტალური ინვესტიციების პროექტების დაგეგმვასა და განხორციელებას სარისკოს და ნაკლებად მიმზიდველს ხდის. ინფლაციის დონის მოულოდნელმა ცვლილებებმა შეიძლება სწრაფად გადააქციოს სხვაგვარად მომგებიანი პროექტი ეკონომიკურ კატასტროფად. ამ გაურკვევლობების მოგვარების ნაცვლად, მრავალი გადაწყვეტილების მიმღები პირი თავს იკავებს კაპიტალდაბანდებაების და სხვა გარიგებების განხორციელებისგან, რომლებიც გრძელვადიან ვალდებულებებს მოიაზრებს. ზოგიერთს ბიზნესი და საინვესტიციო საქმიანობა უფრო სტაბილური გარემოს მქონე ქვეყნებში გადააქვს. შედეგად, ვაჭრობის, ბიზნესის საქმიანობისა და კაპიტალის ფორმირების შედეგად მიღებული პოტენციური მოგება იკარგება.

უფრო მეტიც, როდესაც მთავრობები ინფლაციურ პოლიტიკას ახორციელებენ, ხალხი ნაკლებ დროს დახარჯავს პროდუქციის წარმოებაზე და მეტს საკუთარი სიმდიდრის დაცვაზე. რადგან ინფლაციის დონის მოულოდნელმა ცვლილებებმა შეიძლება ადამიანის სიმდიდრე გაანადგუროს, ისინი მწირ რესურსებს საქონლისა და მომსახურების წარმოების ნაცვლად ინფლაციის საწინააღმდეგო ქმედებებზე მიმართავენ. ბიზნესის სფეროში გადაწყვეტილების მიმღებ პირთა მიერ ფასების ცვლილების პროგნოზირების უნარი უფრო ღირებულია, ვიდრე წარმოების მართვისა და ორგანიზების უნარი. როდესაც ინფლაციის მაჩვენებელი გაურკვეველია, ბიზნესი თავს არიდებს გრძელვადიანი კონტრაქტების დადებას, ბევრ საინვესტიციო პროექტს შეაჩერებს და რესურსებსა და დროს ნაკლებ პროდუქტიულ საქმიანობებზე მიმართავს. იმ იმედით, რომ მათი ფასები ინფლაციასთან ერთად გაიზრდება, სახსრები მიმართული იქნება ოქროს, ვერცხლის და ხელოვნების ნიმუშების შეძენაზე, ვიდრე უფრო პროდუქტიულ ინვესტიციებზე, როგორცაა შენობები,

მანქანები და ტექნოლოგიური კვლევები. იმის გამო, რომ რესურსები პროდუქტიულიდან ნაკლებ პროდუქტიულ საქმიანობაზეა მიმართული, ეკონომიკური პროგრესი ნელდება.

ეკონომიკური წინსვლა ასევე ფერხდება, როდესაც მონეტარული პოლიტიკის შემქმნელები მუდმივად ფულის მასის ზრდიდან შეკვეცაზე გადადიან და პირიქით, როდესაც მონეტარული ხელისუფლება სწრაფად აფართოებს ფულის მიწოდებას, თავდაპირველად, ფულის მასის ზრდის **მონეტარული პოლიტიკა^(?)** განაპირობებს საპროცენტო განაკვეთის შემცირებას, მიმდინარე ინვესტიციების სტიმულირებას და ხელოვნური ეკონომიკური ბუმის შექმნას. ამასთან, ბუმი არ იქნება მდგრადი. თუ ექსპანსიონისტური მონეტარული პოლიტიკა გაგრძელდება, ეს გამოიწვევს ინფლაციას, რაც თავის მხრივ გამოიწვევს გადაწყვეტილების მიმღებთა მიერ უფრო მკაცრი მონეტარული პოლიტიკის გატარებას. ამით, საპროცენტო განაკვეთები იზრდება, რაც ხელს უშლის **კერძო ინვესტიციებს^(?)** და ეკონომიკას რეცესიაში აგდება. ამრიგად, მონეტარული ძვრები ფულადი მასის ზრდასა და შემცირებას შორის წარმოქმნის ეკონომიკურ არასტაბილურობას და ეკონომიკას ერთი უკიდურესობიდან მეორეში აგდება. მონეტარული პოლიტიკის ეს სქემა ასევე გაურკვევლობას ქმნის, ანელებს კერძო ინვესტიციებს და ამცირებს ეკონომიკური ზრდის ტემპს.

რა შეიძლება იყოს ფულის მიწოდებაზე პასუხისმგებელი პირების (მონეტარული ხელისუფლება) ექსპანსიურ და შემზღუდავ რეჟიმებს შორის ხტუნვის მიზეზი? გაითვალისწინეთ, რომ, ფულის მიწოდების სწრაფი გაფართოების შემდეგ მოსალოდნელია არამდგრადი ეკონომიკური ბუმი. თუ მონეტარული ხელისუფლება პოლიტიკური ლიდერების კონტროლს ან გავლენას განიცდის, რომელთა ინტერესები შეიძლება იყოს არჩევნების წინ სწორედ ასეთი ბუმის შექმნა, იმ იმედით, რომ მათ ხელახლა აირჩევენ გარდაუვალ რეცესიამდე.

მიუხედავად იმისა, რომ ასეთი **პოლიტიკური ბიზნეს-ციკლები^(?)** მსოფლიოს მრავალ ქვეყანაში შეიმჩნევა, გარდამავალ ეკონომიკებში განსხვავებული ურთიერთობაა. როგორც ყოველთვის, პოლიტიკის

სტაბილურობა მნიშვნელოვანია ბიზნესის ნდობის მოსაპოვებლად და, შესაბამისად, ინვესტიციებისა და გაფართოებისთვის. პოსტსაბჭოთა ქვეყნებს არჩევანი საბაზრო ეკონომიკის **რეფორმის**^(?) განსხვავებულ გზებს შორის უნდა გაეკეთებინათ. ზოგი ქვეყანა თანმიმდევრული და ადრეული რეფორმატორი იყო (მაგალითად ესტონეთი), ხოლო დანარჩენ ქვეყნებში ხელისუფლებაში ყოფილი კომუნისტები (უზბეკეთი) იყვნენ. ამრიგად, ქვეყნებმა სხვადასხვა ტიპის რეფორმები განსხვავებული ტემპით განახორციელეს, რომელთაგან ზოგი სხვებზე უკეთესია. ამასთან, ყველა მათგანში ეკონომიკურ მოთამაშეებს შეეძლოთ დაყრდნობოდნენ თანმიმდევრულ პოლიტიკას და მომავალი ამ პოლიტიკის შესაბამისად დაეგეგმათ. ამის საწინააღმდეგოდ, იმ ქვეყნებში, რომლებიც არათანმიმდევრულ და ცვალებად პოლიტიკას აწარმოებდნენ, ხშირად დასახული რეფორმებიდან გადაუხვევდნენ (მაგალითად, ბულგარეთი და უკრაინა) არჩევნებამდე იზრდებოდა გაურკვევლობა იმის შესაბამისად, თუ ვინ შექმნიდა ახალ მთავრობას. პოლიტიკური ბიზნეს-ციკლი უკუქცევადი იყო, არჩევნებამდე ახასიათებდა ზრდის ნელი ტემპი, ხოლო პოლიტიკური გაურკვევლობა დაბალ ინვესტიციებს იწვევდა.⁽³⁶⁾

ვიდეო:

ჭარბი ფული

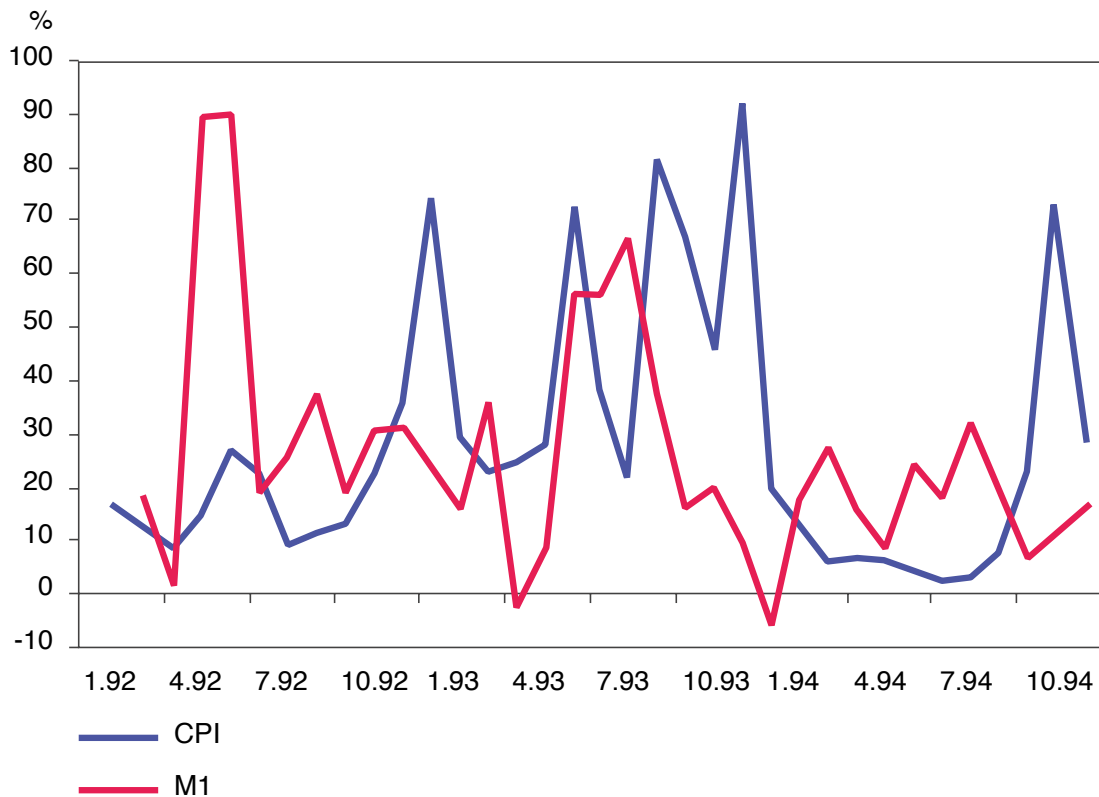
ცუდი მონეტარული პოლიტიკა ნაწილობრივ მაინც პასუხისმგებელია ეკონომიკურ წარმატება თუ წარუმატებლობაზე 1990-იან წლებში კომუნიზმიდან საბაზრო ეკონომიკებზე გარდამავალ ქვეყნებში. ყველა ეკონომიკა განიცდიდა წარმოების აშკარა უზარმაზარ ვარდნას და საბაზრო ეკონომიკის შექმნისთვის იბრძოდა. უკრაინაში, 1990-1994 წლებში, არსებული მშპ 48 პროცენტზე მეტით შემცირდა.⁽³⁷⁾ უკრაინის მთავრობამ ამ შოკს მასიური რუბლის კრედიტების გაცემით უპასუხა, რითაც აფინანსებდა სუბსიდიებს მრეწველობასა და სოფლის მეურნეობაში. **ბიუჯეტის უზარმაზარი დეფიციტი**^(?) მონეტიზირდა, რაც ნიშნავს, რომ დეფიციტი უკრაინის ეროვნული

ბანკის მიერ (NBU) უბრალოდ ფულის ბეჭდვით დაიფარა, რათა მთავრობას შეძლებოდა დავალიანებების დაფარვა. 1992 წლის თებერვალსა და მარტში ფულადი ბაზა ყოველთვიური 50 პროცენტით გაიზარდა. ჰიპერინფლაციამ 1992 წელს 2730 პროცენტს მიაღწია, ხოლო 1993 წელს 10 155 პროცენტს. საერთო ჯამში, ყოფილი საბჭოთა კავშირის დაშლის შედეგად შექმნილი თოთხმეტი ქვეყნიდან ათ მათგანში გარკვეულ დროს დაფიქსირდა ჰიპერინფლაცია (ფულის მიწოდების მსგავსი გადაჭარბებული პოლიტიკის გამო), ისევე როგორც პოლონეთში, იუგოსლავიასა და ბულგარეთში. ევროპის რეკონსტრუქციისა და განვითარების ბანკის (EBRD) თანახმად, მხოლოდ ომით დაზარალებულ სომხეთს ჰქონდა უკრაინაზე მაღალი ინფლაცია⁽³⁸⁾. უკრაინის ეროვნული ბანკი, რომელიც პარლამენტის დაქვემდებარებაში იყო, მიხვდა თავის შეცდომას და შეაჩერა კრედიტების გაცემა. 1994 წლის ივლისში ყოველთვიური ინფლაცია 2,1 პროცენტამდე დაეცა. პარლამენტი უკმაყოფილო იყო უკრაინის ეროვნული ბანკის გადაწყვეტილებით და 1994 წლის აგვისტოში ეროვნული ბანკი იძულებული გახდა კვლავ გაეცა დიდი კრედიტები (ე.ი. განეხორციელებინა ექსპანსიური მონეტარული პოლიტიკა). კრედიტების გაცემის შედეგად ინფლაცია 1994 წლის ოქტომბერში 23 პროცენტამდე გაიზარდა. საბჭოთა ეკონომიკის დაშლის პროცესით გამოწვეული რეცესიები კიდევ უფრო გაღრმავდა ამ ეპოქის მონეტარული პოლიტიკით.

ვიდეო:

ვის უნდა იყოს ტრილიონერი?

**ილუსტრაცია 8: ფულის მიწოდების ზრდა და ინფლაცია,
1992-94 წლები**



წყარო: დიაგრამა აღებულია პუბლიკაციიდან უკრაინის მონეტარული განვითარების ისტორია (2006), ალექსანდრ პეტრიკი, უკრაინის ეროვნული ბანკი, გვ.7. მონაცემთა წყარო: უკრაინის სახელმწიფო სტატისტიკის კომიტეტი, საკუთარი გათვლები.

მონეტარული სტაბილურობა იმ გარემოს მნიშვნელოვანი შემადგენელია, რომელიც ეკონომიკურ წინსვლას განაპირობებს. მონეტარული სტაბილურობის გარეშე, კაპიტალდაბანდებებისა და დროში განვლილი სხვა გაცვლითი ურთიერთობების შედეგად მიღებული პოტენციური მოგება მცირდება და ქვეყნის მოსახლეობა ვერ ახერხებს მისი სრული პოტენციალის

გამოვლენას.

ვიდეო:

ფულის ბეჭდვის შედეგები

ელემენტი 2.6

გონივრული ფისკალური პოლიტიკა

ადამიანები უფრო მეტს აწარმოებენ, როდესაც გამომუშავებულის მეტი ნაწილის შენარჩუნება შეუძლიათ.

გადასახადები ყველა ადამიანის შრომით იფარება. თუ ეს გადასახადები გადაჭარბებულია, ისინი აისახება გაჩერებულ ქარხნებში, გადასახადების გამო გაყიდულ ფერმებში და მშენებელ ხალხის ურდოებში, რომლებიც ქუჩებში გამოეფინებიან და ამაოდ ეძებენ სამუშაოს.

— ფრანკლინ დ. რუზველტი, პიტსბურგი, 1932 წლის 19 ოქტომბერი

როდესაც გადასახადის მაღალი განაკვეთით სახელმწიფო შემოსავლის დიდ წილს იღებს, მუშაობისა და რესურსების პროდუქტიული გამოყენების სტიმული იკლებს. განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია **ზღვრული საგადასახადო განაკვეთი^(?)**. ეს არის დამატებითი შემოსავლის წილი, რომელიც იბეგრება შემოსავლის ნებისმიერ მოცემულ დონეზე. ზღვრული საგადასახადო განაკვეთები სხვადასხვა ქვეყანაში იცვლება. მაგალითად, 2015 წელს

©Glasbergen
glasbergen.com



“Can I write off last year's taxes as a bad investment?”

„შემიძლია გასული წლის გადასახადებისგან განვთავისუფლდე ცუდი ინვესტიციის გამო?“

შეერთებულ შტატებში, თუ გადასახადის გადამხდელი, რომლის დასაბეგრი შემოსავალი 60 000 აშშ დოლარს შეადგენს დამატებით 100 დოლარს მიიღებს, მას ამ 100 დოლარიდან ფედერალური საშემოსავლო გადასახადის სახით 25 აშშ დოლარის გადახდა მოუწევს. შესაბამისად, გადასახადის გადამხდელზე ვრცელდება 25 პროცენტის ზღვრული საგადასახადო განაკვეთი. ზღვრული საგადასახადო განაკვეთი რუმინეთში 16 პროცენტია, პოლონეთში 32 პროცენტი, თუ გადასახადის გადამხდელი შემოსავლის სახით 20 000 ევროზე მეტს იღებს; ხოლო საფრანგეთში 45% -მდეა 152 260 ევროზე მეტი შემოსავლისთვის.

ზღვრული საგადასახადო განაკვეთების ზრდასთან ერთად, იკლებს ადამიანების მიერ გამოიმუშავებული დამატებითი შემოსავლების წილი. მაგალითად, 25 პროცენტის ზღვრული საგადასახადო განაკვეთით, ფიზიკურ პირებს შეუძლიათ დაიტოვონ 75 ევრო, თუ დამატებით 100 ევროს მიიღებენ. თუ ზღვრული საგადასახადო განაკვეთი 40 პროცენტამდე გაიზრდება, გადასახადის გადამხდელს შემოსავლებში 100 ევროს ნამატიდან მხოლოდ 60 ევროს დატოვება შეუძლია.

არსებობს სამი მიზეზი, რის გამოც მაღალი ზღვრული საგადასახადო განაკვეთი ამცირებს გამოშვებასა და შემოსავალს. პირველი, მაღალი ზღვრული საგადასახადო განაკვეთები აფერხებს სამუშაო ძალისხმევას და ამცირებს შრომის პროდუქტიულობას. როდესაც ზღვრული საგადასახადო განაკვეთები 55 ან 60 პროცენტამდე იზრდება, ფიზიკურ პირებს დამატებითი შემოსავლის ნახევარზე ნაკლების შენარჩუნება შეუძლიათ. როდესაც ხალხს არ აქვს უფლება შეინარჩუნოს მიღებული შემოსავალი, ისინი ხშირად არ გამოიმუშავებენ ბევრს. ზოგი, ვისი მეუღლეც დასაქმებულია დატოვებს სამუშაო ძალას. სხვები უბრალოდ ნაკლებ საათს იმუშავებენ, ადრე გავლენ პენსიაზე ან იმუშავებენ უფრო ხანგრძლივი შვებულების მქონე სამსახურებში ან უფრო სასურველი ადგილმდებარეობით. სხვები უმუშევრობის შემთხვევაში სამუშაოზე დათანხმებისას უფრო პრეტენზიულები იქნებიან, უარს იტყვიან საცხოვრებლის შეცვლაზე სამუშაოს დაწყების ან ხელფასის მომატების სანაცვლოდ ან დაივიწყებენ პერსპექტიული, მაგრამ სარისკო ბიზნესის

წამოწყების შესახებ. გადასახადის მაღალმა განაკვეთებმა შეიძლება ქვეყნის ყველაზე პროდუქტიული მოქალაქეებიც კი აიძულოს დაბალი გადასახადების მქონე ქვეყანაში გადასვლა. ასეთი ტენდენციები შეამცირებს არსებული შრომითი ძალის ზომას და პროდუქტიულობას, რაც გამოშვების შემცირებას გამოიწვევს.

ვიდეო:

**პორტუგალია იმედოვნებს ნულოვანი საგადასახადო
შეთავაზებით პენსიონერების სამოთხედ იქცეს**

რა თქმა უნდა, ადამიანთა უმეტესობა ზღვრული საგადასახადო განაკვეთის ზრდის საპასუხოდ დაუყოვნებლივ არ დატოვებს სამუშაოს ან ნაკლებად გულმოდგინედ არ იმუშავებს. ადამიანი, რომელმაც წლები დახარჯა კონკრეტული პროფესიის სწავლაზე, ალბათ გააგრძელებს მუშაობას და შრომას, განსაკუთრებით იმ შემთხვევაში, თუ იგი ასაკობრივად შემოსავლის მიღების პიკშია. მაგრამ ბევრი ახალგაზრდისთვის, ვისაც დიდი ინვესტიციები სპეციალიზებულ სწავლაში ჯერ არ ჩაუდია მაღალი ზღვრული საგადასახადო განაკვეთი, დემოტივატორი იქნება. ამრიგად, მაღალი საგადასახადო განაკვეთების ზოგიერთი უარყოფითი გავლენა შრომით ძალისხმევაზე მრავალი წლის განმავლობაში პროდუქტიულობის შემცირებით იგრძნობა.

მაღალი საგადასახადო განაკვეთები ასევე განაპირობებს ზოგიერთის ისეთ საქმიანობაზე გადასვლას, სადაც ისინი ნაკლებად პროდუქტიულები არიან, თუმცა არ უწევთ გადასახადების გადახდა. მაგალითად, მაღალი გადასახადები ზრდის დახელოვნებული მხატვრების ხარჯებს, რის გამოც შეიძლება თქვენ საკუთარი სახლის თავად ხატვა გადაწყვიტოთ, მიუხედავად იმისა, რომ საამისო უნარები არ გაგაჩნიათ. მაღალი საგადასახადო განაკვეთების გარეშე, პროფესიონალი მხატვარი შეასრულებდა სამუშაოს ისეთ ფასად, რომლის გადახდასაც თქვენ შეძლებდით, ხოლო თქვენ დროს თქვენთვის უფრო შესაფერის საქმიანობას დაუთმობდით. ეს ფუჭი ხარჯვა და

ეკონომიკური არაეფექტიანობა გადასახადის დამახინჯებული სტიმულების შედეგია.

მეორე, მაღალი ზღვრული საგადასახადო განაკვეთი შეამცირებს კაპიტალის ფორმირების დონეს და ეფექტიანობას. გადასახადის მაღალი განაკვეთები **უცხოურ ინვესტიციებს**^(?) აფრთხობს, ხოლო ადგილობრივ ინვესტორებს აიძულებს საინვესტიციო პროექტები უცხოეთში ეძებონ, სადაც გადასახადები და წარმოების ხარჯები უფრო დაბალია, ვიდრე სამშობლოში. ეს ამცირებს ინვესტიციებს და საწარმოო აღჭურვილობის ხელმისაწვდომობას, რაც ეკონომიკური ზრდის საწვავია. ადგილობრივი ინვესტორები ფულს იმ პროექტებში დააბანდებენ, რომლებიც მიმდინარე შემოსავლის დაბეგვრას თავიდან ააცილებს, და თავს აარიდებენ ისეთ პროექტებს, რომელთაც უფრო მაღალი **უკუგების განაკვეთი**^(?), მაგრამ ნაკლები გადასახადების თავიდან აცილების ბენეფიტი აქვთ. ეს საგადასახადო თავშესაფრები საშუალებას აძლევს პირადი სარგებელი ნახონ პროექტებიდან, რომლებიც არ ზრდის რესურსების ფასეულობას. ისევ მწირი კაპიტალი იკარგება და რესურსები ყველაზე პროდუქტიულ პროექტებს არ ხმარდება.

მესამე, მაღალი ზღვრული საგადასახადო განაკვეთები ფიზიკურ პირებს უბიძგებს მოიხმარონ **გადასახადიდან გამოქვითვადი**^(?) საქონელი იმ საქონლის ნაცვლად, რომელიც არ ექვემდებარება დაქვითვას, მიუხედავად იმისა, რომ ეს უკანასკნელი შეიძლება უფრო სასურველი იყოს. როდესაც შესყიდვები დაქვითვადია, ფიზიკური პირები, რომლებიც მათ ყიდულობენ, არ იხდიან მის სრულ ღირებულებას, რადგან გადასახადები რომელსაც სხვა შემთხვევაში გადაიხდიდნენ ამცირებს ხარჯს. როდესაც ზღვრული საგადასახადო განაკვეთი მაღალია, გადასახადიდან გამოქვითვადი ხარჯები შედარებით იაფი ხდება.

1970-იან წლებში ბრიტანული წარმოების ძვირადღირებული ავტომობილის „Rolls-Royce“-ის გაყიდვები ამ საკითხის ნათელ მაგალითს იძლევა. ამ ეპოქაში, დიდ ბრიტანეთში დიდ შემოსავლებზე საშემოსავლო გადასახადის ზღვრული განაკვეთები 98% იყო. ბიზნესის მფლობელს, რომელიც ამ საგადასახადო განაკვეთს იხდიდა, შეეძლო ავტომობილის შეძენა

გადასახადიდან გამოქვითვადი ბიზნესის ხარჯის სახით. ამიტომაც რატომ არ იყიდდა ეგზოტიკურ, უფრო ძვირ ავტომობილს? შესყიდვა მფლობელის მოგებას მანქანის ფასით - დაუშვათ 100 000 ფუნტი სტერლინგით შეამცირებდა, მაგრამ მეპატრონე მისი მოგებიდან მაინც მხოლოდ 2 000 ფუნტს მიიღებდა, რადგან 98 პროცენტიანი ზღვრული საგადასახადო განაკვეთი 100 000 ფუნტს 2 000-მდე შეამცირებდა. ფაქტობრივად, მთავრობა იხდიდა მანქანის ხარჯების 98 პროცენტს (დაკარგული საგადასახადო შემოსავლით). როდესაც გაერთიანებულმა სამეფომ გადასახადის ზედა ზღვრული მაჩვენებელი 70 პროცენტამდე შეამცირა, „Rolls-Royces“-ის გაყიდვები დაეცა. განაკვეთის შემცირების შემდეგ, 100 000 ფუნტიანი მანქანა ახლა ბიზნესის მფლობელს არა 2 000, არამედ 30 000 ფუნტი სტერლინგი უჯდებოდა. დაბალი ზღვრული განაკვეთით მდიდარი ბრიტანელებისთვის „Rolls-Royce“-ის შეძენა ბევრად გაძვირდა რასაც მათ შესყიდვების შემცირებით უპასუხეს.

მაღალი ზღვრული განაკვეთები ხელოვნურად ამცირებს პირად ხარჯს, მაგრამ არა საზოგადოების დანახარჯს იმ ნივთებზე, რომლებიც გადასახადიდან გამოქვითვადია ან შეიძლება ბიზნესის ხარჯად ჩაითვალოს. როგორც მოსალოდნელია, მაღალი ზღვრული საგადასახადო განაკვეთის პირობებში გადასახადის გადამხდელები მეტს ხარჯავენ გადასახადიდან გამოქვითვად საქონელზე, როგორიცაა ოფისები, ჰავაის ბიზნეს კონფერენციები, კორპორატიული წვეულებები და კომპანიის ავტომობილები. რადგან ამგვარი გადასახადიდან გამოქვითვადი ხარჯები ამცირებს მათ გადასახადებს, ადამიანები ხშირად ყიდულობენ საქონელს, რომელსაც არ იყიდდნენ მათ სრულ ღირებულებას რომ იხდიდნენ. ფულის ფლანგვა და არაეფექტიანობა მაღალი ზღვრული საგადასახადო განაკვეთის და მის შედეგად წარმოქმნილი უკუღმართი სტიმულების თანაპროდუქტია.

განსაკუთრებით მაღალი საგადასახადო განაკვეთების შემცირება როგორც წესი ზრდის მეტის გამომუშავების და რესურსების გამოყენების ეფექტიანობის გაუმჯობესების სტიმულს. საქართველოს მთავრობამ 2005- 2008 წლებში საგადასახადო კანონმდებლობის რადიკალური ცვლილებები განახორციელა. 2004 წელს არსებული 21 სხვადასხვა საგადასახადო განაკვეთი

2005 წელს 6-მდე შემცირდა. 2009 წლიდან, საერთო გადასახადები (საშემოსავლო გადასახადი და სოციალური გადასახადი ერთად) შემცირდა სოციალური გადასახადის გაუქმებით და **პირად შემოსავალზე^(?)** დარიცხული გადასახადის (საშემოსავლო გადასახადი) ერთიანი განაკვეთის დაწესებით. ზღვრული საშემოსავლო გადასახადი 32-დან 20 პროცენტამდე შემცირდა.

ზემოთ განხილული შემაკავებელი ეფექტების გამო მრავალი ეკონომისტი მხარს უჭერდა „გადასახადის ფიქსირებულ განაკვეთს“, რომლის პირობებში, გარკვეულ მინიმალურ შემოსავალზე მაღლა ზღვრული საგადასახადო განაკვეთი ყველა შემოსავლის დონისთვის ერთია. თუ დაუბეგრავი მინიმუმი საკმარისად მაღალია, შემოსავლის პროცენტული ზრდის შედეგად გადახდილი რეალური გადასახადები ნიშნავს, რომ ოჯახები მდიდრდებიან. ბევრი პოსტსაბჭოთა მთავრობა ლიდერობდა ფიქსირებულ გადასახადებზე გადასვლის მხრივ, მათ შორის რუსეთი, საქართველო, სლოვაკეთი და სერბეთი. პროგნოზები დასტურდება კვლევებით, რომლებიც აჩვენებს, რომ ამგვარი პოლიტიკა ამცირებს არაფორმალური ეკონომიკური საქმიანობის წილს, რასაც ჩრდილოვანი ან იატაკქვეშა ეკონომიკა ეწოდება.

ამის საპირისპიროდ, გადასახადების მნიშვნელოვან ზრდას შეიძლება დამანგრეველი გავლენა ჰქონდეს ეკონომიკაზე. დიდი დეპრესიის პერიოდის შეერთებული შტატების საგადასახადო პოლიტიკა ამას თვალნათლივ აჩვენებს. 1932 წელს ფედერალური ბიუჯეტის დეფიციტის შემცირების მიზნით, რესპუბლიკელი ჰუვერის ადმინისტრაციამ და დემოკრატიულმა კონგრესმა მიიღეს მშვიდობიანი დროის ყველაზე მაღალი საგადასახადო განაკვეთი შეერთებული შტატების ისტორიაში. პირადი შემოსავლის ყველაზე დაბალი ზღვრული საგადასახადო განაკვეთი 1,5 პროცენტიდან 4 პროცენტამდე გაიზარდა. სკალაზე ყველაზე მაღალი შემოსავლებისთვის უმაღლესი ზღვრული საგადასახადო განაკვეთი 25 პროცენტიდან 63 პროცენტამდე გაიზარდა. არსებითად, საშემოსავლო გადასახადის განაკვეთები ერთ წელიწადში გაორმაგდა! გადასახადის ამ უზარმაზარმა ზრდამ შინამეურნეობების გადასახადების შემდგომი შემოსავალები და ფულის შოვნის, მოხმარების, დაზოგვისა და ინვესტიციების სტიმული შეამცირა.

შედეგები კატასტროფული იყო. 1932 წელს რეალური გამოშვება 13 პროცენტით შემცირდა, რაც დიდი დეპრესიის პერიოდში ერთწლიანი უდიდესი შემცირება იყო. უმუშევრობა 1931 წლის 15,9 პროცენტიდან 1932 წელს 23,6 პროცენტამდე გაიზარდა.

სულ რაღაც ოთხი წლის შემდეგ, რუზველტის ადმინისტრაციამ 1936 წელს კვლავ გაზარდა გადასახადები ყველაზე მაღალ ზღვრულ განაკვეთამდე 79 პროცენტამდე. ამრიგად, 1930-იანი წლების მეორე ნახევარში მაღალშემოსავლიან პირებს თითოეული დამატებით ნაშოვნი დოლარიდან მხოლოდ 21 ცენტის შენარჩუნება შეეძლოთ. (შენიშვნა: საინტერესოა ამ ელემენტის დასაწყისში წარმოდგენილი კანდიდატი რუზველტის სიტყვების შედარება მისი პრეზიდენტობის პერიოდში გატარებულ საგადასახადო პოლიტიკასთან). რამდენიმე სხვა ფაქტორმა, მათ შორის ფულის მიწოდების უზარმაზარმა შემცირებამ და სატარიფო განაკვეთების დიდმა ზრდამ, ხელი შეუწყო დიდი დეპრესიის სიმძიმესა და ხანგრძლივობას. მაგრამ ისიც ცხადია, რომ როგორც ჰუვერის, ისე რუზველტის ადმინისტრაციების მიერ გადასახადების ზრდამ უდიდესი როლი ითამაშა ამერიკის ისტორიის ამ ტრაგიკულ თავში.

მაღალი ზღვრული საგადასახადო განაკვეთების დემასტიმულირებელი გავლენა არ არის მხოლოდ მაღალი შემოსავლის მქონე პირების პრობლემა. შედარებით დაბალი შემოსავლის მქონე მრავალ ადამიანს ასევე ტვირთად აწევს ფარული მაღალი ზღვრული საგადასახადო განაკვეთები, რაც დამატებითი გადასახადების და შემოსავლის გადაცემის პროგრამებიდან დაკარგული ბენეფიტების ერთიანობითაა განიპირობებული. მაგალითად, ჩათვალით, რომ ინდივიდუალური შემოსავალი 20 000 ევროდან 30 000 ევრომდე იზრდება და, შედეგად, მიღებული შემოსავლები საშემოსავლო და სახელფასო გადასახადის სახით დამატებით 30 პროცენტით იბეგრება. გარდა ამისა, შემოსავლის ზრდის გამო, ადამიანი ბენეფიტების სახით სოციალური პროგრამებიდან მიღებულ 5 000 ევროს კარგავს. მას უწევს 80 პროცენტის გადახდა ფარული ზღვრული საგადასახადო განაკვეთის სახით! ოცდაათი პროცენტი მოდის უფრო მაღალი გადასახადის განაკვეთზე, ხოლო დამატებით

50 პროცენტი დაკარგულ ბენეფიტებზე.

ამ მდგომარეობში მყოფ ადამიანებს დამატებით გამოუმუშავებული 10 000 ევროდან, მხოლოდ 20 პროცენტს დატოვება შეუძლიათ. ცხადია, ეს მნიშვნელოვნად ამცირებს მათ სტიმულს მიიღონ მეტი შემოსავლები და ართულებს შემოსავლის კიბეზე ასვლას. ჩვენ ამ საკითხს მე-3 ნაწილის მე-8 ელემენტში დავუბრუნდებით, როდესაც სიღარიბის მაჩვენებელზე ტრანსფერული პროგრამების გავლენას განვიხილავთ.

დასკვნის სახით, ეკონომიკური ანალიზი აჩვენებს, რომ გადასახადის მაღალი განაკვეთები, მათ შორის ფარული განაკვეთები, რომლებიც ბენეფიტების გაცემის დანაკარგს ასახავს, ამცირებს პროდუქტიულ საქმიანობას, აფერხებს როგორც დასაქმებას, ასევე ინვესტიციებს და ხელს შეუწყობს რესურსების უსარგებლო გამოყენებას. ისინი ხელს უშლიან კეთილდღეობასა და შემოსავლის ზრდას. უფრო მეტიც, ეკონომიკური სისუსტის პერიოდში გადასახადების დიდმა ზრდამ შეიძლება დამანგრეველი გავლენა მოახდინოს ეკონომიკაზე.

ვიდეო:

საგადასახადო რეფორმის ეკონომიკა: საცხოვრების მაგალითზე მიღებული გამოცდილება

რა თქმა უნდა, გადასახადის დაბალი განაკვეთები არ ნიშნავს გადასახადების სრულ გაუქმებას. როგორც ამას ქვემოთ მე-3 ნაწილში განვიხილავთ, არსებობს ლეგიტიმური მიზეზები, რომ მთავრობამ უზრუნველყოს ისეთი საქონლისა და მომსახურების მიწოდება, რომლის მიწოდებაც ბაზრისთვის რთულია. სტიმულების გავლენის და არასასურველი შედეგების გათვალისწინების შემდეგ საზოგადოებები ასევე თავისუფალნი არიან მათ არჩევანში გადაწყვიტონ, რომ საჭიროა საგადასახადო და ხარჯვითი პოლიტიკის გამოყენება შემოსავლის განაწილების შესაცვლელად. დაბოლოს, როგორც ამას მე-3 ნაწილში განვიხილავთ, ბევრ ეკონომისტს

მიაჩნია, რომ ეკონომიკური საქმიანობის თანდაყოლილი ვარიაციების შემცირებაში გადასახადებსა და სახელმწიფო ხარჯვას თავისი როლი აკისრია (ე. წ. ფისკალური პოლიტიკა).

რა თქმა უნდა, საგადასახადო ტვირთი ბევრად უფრო სცდება აკრეფილი სახსრების გავლენას (განსაკუთრებით როდესაც ეს სახსრები პროდუქტიულობის ზრდაზე ორიენტირებულ საზოგადოებრივ ინვესტიციებზე იხარჯება). საქმე იქამდეც კი მიდის, რომ მაღალი საგადასახადო ტვირთი უბიძგებს კომპანიებს ჩრდილოვან ეკონომიკაში საქმიანობისკენ, სადაც ისინი სავარაუდოდ არაეფექტიან მცირე ზომას შეინარჩუნებენ საგადასახადო ორგანოების მიერ აღმოჩენის თავიდან აცილების მიზნით. გარდა ამისა, რაც უფრო ფართო და რთულია საგადასახადო სისტემა, მით მეტი დრო და ფული უნდა დახარჯონ ფირმებმა საგადასახადო შესაბამისობის დაცვაზე.

მიუხედავად იმისა, რომ რთულ საკითხებზე ინდექსების შექმნა ყოველთვის რთული, ხოლო შედეგები საეჭვოა, მსოფლიო ბანკის მიერ შედგენილი საგადასახადო ტვირთის რეიტინგი მისი „ბიზნესის კეთების“ ინდექსის ნაწილის სახით (რომელიც მოიცავს საგადასახადო განაკვეთებსაც და სირთულეს), ინტუიციურად სწორად გამოიყურება.⁽³⁹⁾ 2019 წლისთვის ყველაზე ხელსაყრელ საგადასახადო გარემოს მქონე ქვეყნების სიაში წარმოდგენილი იყვნენ მოსალოდნელი კანდიდატები, როგორიცაა ჰონგ კონგი, ⁽⁴⁰⁾ სინგაპური, ახალი ზელანდია, ირლანდია და ფინეთი (პლუს სპარსეთის ყურის მცირე სახელმწიფოები, სადაც ნავთობის შემოსავლები თითქმის არ იბეგრება). ხოლო ყველაზე ცუდი მაჩვენებლების მქონე კანდიდატებიც მოსალოდნელი იყო, მათ შორის ვენესუელა, სომალი, ბოლივია, ჩადი და ცენტრალური აფრიკის რესპუბლიკა. პოსტკომუნისტურ ქვეყნებს შორის ყველაზე ნაკლები საგადასახადო ტვირთის მქონე სისტემები გვხვდება ესტონეთში (მე-12 ადგილი), საქართველოში (14-ე), ლატვიასა (16-ე) და ლიეტუვაში(18-ე). გარდამავალი ეკონომიკის მქონე საშუალო ქვეყანა 67-ე ადგილს იკავებს, დაახლოებით საბერძნეთის დონეზე, რაც ნამდვილად არ არის მისაბაძი მოდელი. თუ პოსტკომუნისტური ქვეყნები შეძლებენ საგადასახადო ტვირთის შემცირებას ბალტიისპირეთის ლიდერების და

საქართველოს დონეზე, ზრდის ტემპები აშკარად გაიზრდება.

ელემენტი 2.7

თავისუფალი ვაჭრობა

ადამიანები უფრო მაღალ შემოსავლებს აღწევენ, როდესაც თავისუფლად შეუძლიათ ვაჭრობა სხვა ქვეყნებთან.

თავისუფალი ვაჭრობა^(?) უბრალოდ გულისხმობს ადამიანების შესაძლებლობას იყიდონ და გაყიდონ საკუთარი სურვილისამებრ. **დამცავ ტარიფებს^(?)** ისეთივე ძალად იყენებენ, როგორც ესკადრონების ბლოკადას და მათი მიზანი ერთია - ვაჭრობის აღკვეთა. ამ ორს შორის განსხვავება იმაშია, რომ ესკადრონების ბლოკადა არის საშუალება, რომლითაც ქვეყნები ცდილობენ მტრების ვაჭრობას ხელი შეუშალონ; დამცავი ტარიფებით კი ქვეყნები ცდილობენ საკუთარი ხალხის მიერ ვაჭრობას შეუშალონ ხელი.⁽⁴¹⁾

— ჰენრი ჯორჯი, მეცხრამეტე საუკუნის პოლიტიკური ეკონომისტი

საერთაშორისო ვაჭრობის^(?) პრინციპები ძირითადად იგივეა, რაც ნებისმიერ ნებაყოფლობით გაცვლას უდევს საფუძვლად. როგორც შიდა ვაჭრობის შემთხვევაში, საერთაშორისო ვაჭრობაც აძლევს საშუალებას თითოეულ სავაჭრო პარტნიორს აწარმოოს და მოიხმაროს მეტი საქონელი და მომსახურება, ვიდრე ეს სხვაგვარად იქნებოდა შესაძლებელი. არსებობს სამი მიზეზი, თუ რატომ არის ეს ასე.

ვიდეო:

**თავისუფალი ვაჭრობა მართლა ახდენს ღარიბების
ექსპლუატაციას?**

პირველ რიგში, თითოეულ ქვეყანაში ხალხი სარგებელს ნახავს, თუ შეეძლება ვაჭრობის საშუალებით ადგილობრივად წარმოების ფასზე უფრო იაფად შეიძინოს პროდუქტი ან მომსახურება. რესურსების განაწილება ქვეყნებს შორის მნიშვნელოვნად განსხვავდება. საქონელი, რომლის წარმოებაც ძვირია ერთ ქვეყანაში, შეიძლება ეკონომიური იყოს მეორე ქვეყანაში. მაგალითად, თბილი, ტენიანი კლიმატის მქონე ქვეყნები, როგორიცაა ბრაზილია და კოლუმბია, უპირატესობას პოულობენ ყავის წარმოებაში სპეციალიზაციით. ზომიერ კონტინენტურ კლიმატურ პირობებში, როგორიცაა მოლდოვა და საქართველო, ჩვენ ვხედავთ სპეციალიზაციას ღვინის დაყენებასა და ხილის ბაღებში, ხოლო ციმბირი მოცვის ექსპორტს ეწევა. კანადასა და ავსტრალიაში, სადაც მიწა უხვია, ხოლო მოსახლეობა მეჩხერი, ხალხი სპეციალიზებულია ისეთი პროდუქტების წარმოებაზე, რომლებიც მიწის დიდ ფართობებს მოითხოვს, როგორიცაა ხორბალი, მარცვლეული და საქონლის ხორცი. იაპონია, სადაც მიწა მწირია, ხოლო სამუშაო ძალა მაღალკვალიფიციური, სპეციალიზირდება ისეთი საგნების წარმოებაზე, როგორიცაა კამერები, ავტომობილები და ელექტრონული პროდუქტები. ვაჭრობა საშუალებას აძლევს თითოეულ სავაჭრო პარტნიორს გამოიყენოს თავისი რესურსი, რათა აწარმოოს და გაყიდოს ის, რაც კარგად გამოსდის, ნაცვლად ისეთი რამის წარმოებისა რაც ძვირი უჯდება. სპეციალიზაციისა და ვაჭრობის შედეგად, მთლიანი გამოშვება იზრდება და თითოეულ ქვეყანაში ადამიანებს შეუძლიათ მიაღწიონ ცხოვრების უფრო მაღალ სტანდარტს, ვიდრე ეს სხვაგვარად შესაძლებელი იქნებოდა.

მეორე, საერთაშორისო ვაჭრობა საშუალებას აძლევს ადგილობრივ მწარმოებლებს და მომხმარებლებს ისარგებლონ მასშტაბის ეკონომიით, რომელიც დამახასიათებელია მრავალი მსხვილი მასშტაბის ოპერაციისთვის.

ეს საკითხი განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია მცირე ქვეყნებისათვის. საერთაშორისო ვაჭრობით, ადგილობრივ მწარმოებლებს უფრო დიდი რაოდენობის წარმოება და შესაბამისად, ერთეულზე დაბალი დანახარჯების მიღწევა შეუძლიათ, ვიდრე ეს შესაძლებელი იქნებოდა, მხოლოდ შიდა ბაზრისთვის რომ აწარმოებდნენ. მაგალითად, ვაჭრობა ტექსტილის მწარმოებლებს ისეთ ქვეყნებში, როგორიცაა კოსტა რიკა, გვატემალა, ტაილანდი და ვიეტნამი საშუალებას აძლევს ისარგებლონ ფართომასშტაბიანი წარმოების უპირატესობებით. მათ რომ საზღვარგარეთ გაყიდვა არ შეეძლოთ, ერთეულზე დანახარჯები გაცილებით მეტი იქნებოდა, რადგან შიდა ტექსტილის ბაზრები ძალიან მცირეა ამ ინდუსტრიის მსხვილი, დაბლდანახარჯიანი ფირმების მხარდასაჭერად. ხოლო საერთაშორისო ვაჭრობით, ამ ქვეყნების ტექსტილის ფირმებს შეუძლიათ დიდი რაოდენობით აწარმოონ და გაყიდონ და ეფექტური კონკურენცია გასწიონ მსოფლიო ბაზარზე.

საერთაშორისო ვაჭრობა ასევე საშუალებას აძლევს ადგილობრივ მომხმარებლებს ისარგებლონ საზღვარგარეთის მსხვილი მწარმოებლებისგან შეძენით. მაგალითად, თვითმფრინავების საპროექტო და საინჟინრო უზარმაზარი ხარჯების გათვალისწინებით, არც ერთ ქვეყანას არ აქვს საკმარისად დიდი საშინაო ბაზარი, რომელიც თუნდაც ერთი თვითმფრინავის მწარმოებელს საშუალებას მისცემს სრულყოფილად მოახდინოს ფართომასშტაბიანი წარმოების ეკონომია. საერთაშორისო ვაჭრობით, „Boeing“-სა და „Airbus“-ს ბევრი თვითმფრინავის გაყიდვა შეუძლიათ უფრო დაბალი დანახარჯით. შედეგად, ყველა ქვეყანაში მომხმარებელს შეუძლია ფრენა მსხვილი მწარმოებლებისგან ეკონომიურ ფასად შეძენილი თვითმფრინავებით.

მესამე, საერთაშორისო ვაჭრობა ხელს უწყობს კონკურენციას ადგილობრივ ბაზრებზე და მომხმარებელს საშუალებას აძლევს შეიძინოს უფრო მრავალფეროვანი საქონელი დაბალ ფასებში. უცხოეთიდან კონკურენცია ადგილობრივ მწარმოებლებს მოდუნების საშუალებას არ აძლევს. ეს აიძულებს მათ გააუმჯობესონ პროდუქციის ხარისხი და შეამცირონ

ხარჯები. ამავდროულად, უცხოეთიდან ხელმისაწვდომი საქონლის მრავალფეროვნება მომხმარებელს ბევრად უფრო ფართო არჩევანს აძლევს, ვიდრე ეს შესაძლებელი იქნებოდა საერთაშორისო ვაჭრობის გარეშე.

მთავრობები ხშირად აწესებენ რეგულაციებს, რომლებიც საერთაშორისო ვაჭრობას აფერხებს. ეს შეიძლება იყოს ტარიფები (გადასახადები იმპორტირებულ საქონელზე), კვოტები (იმპორტირებული საქონლის ოდენობის შეზღუდვა), **გაცვლითი კურსის(?)** კონტროლი (ადგილობრივი ვალუტის ღირებულების ხელოვნური შემცირება იმპორტის შესაფერხებლად და ექსპორტის წასახალისებლად), ან ბიუროკრატიული რეგულაციები იმპორტიორების ან ექსპორტიორების მიმართ. ყველა ასეთი სავაჭრო შეზღუდვა ზრდის ტრანზაქციის ხარჯებს და ამცირებს გაცვლიდან მიღებულ მოგებას. როგორც ჰენრი ჯორჯმა აღნიშნა ამ ელემენტის დასაწყისში მოყვანილ ციტატაში, სავაჭრო შეზღუდვები სამხედრო ბლოკადას ჰგავს, რომელსაც ქვეყანა საკუთარ ხალხზე აწესებს. როგორც მტრის მიერ დაწესებული ბლოკადა ზიანს აყენებს ერს, სავაჭრო შეზღუდვების სახით დაწესებული ბლოკადა იგივენაირად მოქმედებს.

უნდა ჩაითვალოს თუ არა ქვეყანა თავისუფალი ვაჭრობის მხარდამჭერად? თუ ადგილობრივ სავაჭრო ცენტრებსა და სუპერმარკეტებში ყველანაირი პროდუქტია, შეიძლება გონივრული ჩანდეს დაშვება, რომ ქვეყანა მხარს უჭერს თავისუფალ ვაჭრობას - მაგრამ ყოველთვის შეიძლება ეს არ იყოს სიმართლე. მაგალითად, საშუალო ტარიფი უკრაინაში ყველა სამრეწველო პროდუქტზე 10 პროცენტს აჭარბებს, ხოლო სოფლის მეურნეობის პროდუქტებზე 20 პროცენტამდეა. სხვა პროდუქციის იმპორტი კიდევ უფრო ფერხდება, შაქარი 50 პროცენტით იბეგრება, ხოლო მზესუმზირის ზეთი 30 პროცენტით. ბულგარეთში სატარიფო განაკვეთები იმპორტზე არაევროკავშირის ქვეყნებისთვის 5-დან 45 პროცენტამდე მერყეობს. შეერთებული შტატები კვოტებს რძის პროდუქტებზე, შაქარზე, ეთანოლზე, ბამბაზე, საქონლის ხორცზე, კონსერვირებულ თინუსზე და თამბაქოზე აწესებს. იმპორტი, რომელიც კვოტას აჭარბებს იმდენად მაღალ ტარიფებს ექვემდებარება, რომ ეს აკრძალვას უტოლდება.

ტარიფების გარდა, ქვეყნებმა შეიძლება დააწესონ კვოტები (იმპორტირებულ საქონელზე რაოდენობრივი შეზღუდვები) ან საერთოდ აკრძალონ პროდუქტები სხვა ქვეყნებიდან ან კონკრეტულად რომელიმე ქვეყნიდან. ტარიფები, კვოტები და აკრძალვები შეიძლება სავაჭრო პოლიტიკისგან განსხვავებული მიზნებით იყოს გამოყენებული. მაგალითად, რუსეთმა თითქმის ყველა სოფლის მეურნეობის იმპორტი აკრძალა ევროკავშირიდან, შეერთებული შტატებიდან, კანადიდან, ავსტრალიიდან და ნორვეგიიდან უკრაინასთან კონფლიქტის დაწყების შემდეგ პოლიტიკური დავების საპასუხოდ. 2018 და 2019 წლებში შეერთებული შტატების პრეზიდენტმა ტრამპმა გამოიყენა სატარიფო პოლიტიკა ჩინეთთან დავის დროს.

არაეკონომისტები ხშირად ამტკიცებენ, რომ იმპორტის შეზღუდვებმა შეიძლება სამუშაო ადგილები შექმნას. როგორც 1-ლი ნაწილის მე-9 ელემენტში განვიხილეთ, მნიშვნელოვანია წარმოების ღირებულება და არა სამუშაო ადგილები. სამუშაო ადგილები, რომ მაღალი შემოსავლის მიღების გზა იყოს, ჩვენ მარტივად შევძლებდით იმდენი სამუშაო ადგილის შექმნას, რამდენსაც მოვისურვებდით. ყველა შევძლებდით ერთ დღეს ორმოს გათხრაზე, მეორე დღეს კი მათ ამოვსებაზე გვემუშავა. ყველა დასაქმებული, მაგრამ ასევე უკიდურესად ღარიბიც ვიქნებოდით, რადგან ამგვარი სამუშაოების შედეგად არ გაჩნდებოდა საქონელი და მომსახურება, რომელსაც ხალხი აფასებს.

იმპორტის შეზღუდვებმა შესაძლოა დასაქმების გაფართოება გამოიწვიოს, რადგან შეზღუდვებით დაცული ინდუსტრიები შეიძლება გაიზარდოს ან მინიმუმ სტაბილურობა შეინარჩუნონ. თუმცა, ეს არ ნიშნავს, რომ შეზღუდვები მთლიან დასაქმებას გააფართოვებს. გაიხსენეთ პირველი ნაწილის მე-12 ელემენტში განხილული მეორადი ეფექტები. როდესაც ქვეყანა ტარიფებს, კვოტებსა და სხვა ბარიერებს აღმართავს, რომლებიც ზღუდავს უცხოელების მიერ ამ ქვეყანაში გაყიდვის შესაძლებლობას, ეს ამავედროულად ამცირებს უცხოელების შესაძლებლობას თავად შეიძინონ საქონელი და მომსახურებები. ქვეყანაში **იმპორტი**^(?) ერთდროულად სხვა ქვეყნების

ხალხებს მსყიდველობით უნარს აძლევს, რაც აუცილებელია იმპორტიორი ქვეყნის მიერ **ექსპორტირებული^(?)** საქონლისა და მომსახურებების შესაძენად ან ინვესტიციების განსახორციელებლად. ამრიგად, იმპორტის შეზღუდვები არაპირდაპირი გზით ექსპორტსაც ამცირებს. საექსპორტო ინდუსტრიებში გამოშვება და დასაქმება შემცირდება, რაც დაცულ ინდუსტრიაში ნებისმიერ „გადარჩენილ“ სამუშაო ადგილს დააკომპენსირებს.⁽⁴²⁾

სავაჭრო შეზღუდვები არც ქმნის და არც ანადგურებს სამუშაო ადგილებს;⁽⁴³⁾ შეზღუდვები ხელოვნურად მიმართავს მუშახელს და სხვა რესურსებს ისეთი წარმოებისკენ, რომლებიც სხვა ქვეყნებთან შედარებით უფრო მაღალი დანახარჯებით იწარმოება. გამოშვება და დასაქმება იკლებს იმ დარგებში, სადაც ქვეყნის რესურსები ყველაზე მეტად პროდუქტიულია - სფეროები, სადაც მის ფირმებს წარმატებული კონკურენციის გაწევა შეეძლებოდათ მსოფლიო ბაზარზე რომ არა შეზღუდვების გავლენა. ამრიგად, შრომა და სხვა რესურსები მაღალი პროდუქტიულობის მქონე სფეროებიდან გადადის იმ დარგებში, სადაც ეს დაბალია. ამგვარი პოლიტიკა ამცირებს ქვეყნის გამოშვებასა და შემოსავლების დონეს.

წაიკითხეთ:

ბაზრები და თავისუფლება, ავტორი დუაიტ ლი

ბევრს სჯერა, რომ მაღალშემოსავლიანი ქვეყნების მუშებს არ შეუძლიათ კონკურენცია გაუწიონ უცხოელებს, რომლებიც ზოგჯერ დღეში 2 ან 3 დოლარს გამოიმუშავენ. ეს მოსაზრება არასწორია და მომდინარეობს მაღალი ხელფასის წყაროსა და შედარებითი უპირატესობის კანონის მცდარი გაგებიდან. მაღალშემოსავლიან ქვეყნებში მუშახელი კარგი განათლებით, მაღალი დონის უნარებით გამოირჩევიან და დიდი რაოდენობით კაპიტალურ აღჭურვილობასთან მუშაობენ. ეს ფაქტორები განაპირობებს მათ მაღალ პროდუქტიულობას, რაც მათი მაღალი ანაზღაურების წყაროა. დაბალანაზღაურებად ქვეყნებში, როგორცაა ბურუნდი და ეთიოპია,

ხელფასებიც დაბალია სწორედ დაბალი პროდუქტიულობის გამო. იმ ფაქტმა, რომ უკრაინელების საშუალო შემოსავალი ოცდახუთჯერ აღემატება ბურუნდიელებისას, ხელი არ უნდა შეუშალოს უკრაინელებს მიირთვან ფინჯანი ბურუნდიული ყავა.

თითოეულ ქვეყანას ყოველთვის ექნება ისეთი რამ, რასაც ის სხვაზე უკეთესად აკეთებს. როგორც მაღალი ასევე დაბალი ანაზღაურების მეორე ქვეყნები სარგებელს ნახავენ, თუ შეეძლება ყურადღება გაამახვილონ საკუთარი რესურსების ისეთ პროდუქტიულ საქმიანობაზე მიმართვაზე, რაც შედარებით უკეთ გამოსდით. თუ მაღალანაზღაურებად ქვეყანას შეუძლია უცხოელი მწარმოებლებისგან პროდუქტის უფრო დაბალ ფასად იმპორტი, ადგილობრივ წარმოებასთან შედარებით მაშინ ამ პროდუქტის შემოტანას აზრი აქვს. ნაკლები რესურსი იქნება გადანაწილებული იმ წარმოებაზე, რომელთა მოწოდება ადგილობრივად მხოლოდ მაღალი დანახარჯებითაა შესაძლებელი და მეტი იმ საქონლისა და მომსახურების წარმოებაზე, რომლის მიწოდება ადგილობრივ მწარმოებლებს დაბალი დანახარჯებით შეუძლიათ.⁽⁴⁴⁾ ვაჭრობა საშუალებას მისცემს მუშახელს, როგორც მაღალ, ასევე დაბალანაზღაურებად ქვეყნებში უფრო მეტი გამოშვება აწარმოონ, ვიდრე სხვა შემთხვევაში იქნებოდა შესაძლებელი. თავის მხრივ, პროდუქტიულობის უფრო მაღალი დონე ორივეს შემთხვევაში მაღალ ხელფასს გამოიწვევს.

რა მოხდება უცხოელ მწარმოებლებს მომხმარებლისთვის ისეთი იაფი პროდუქტის მიწოდება⁽⁴⁵⁾ რომ შეეძლოთ, რასაც ადგილობრივი მწარმოებლები კონკურენციას ვერ გაუწევდნენ? გონივრული საქციელი იქნებოდა ეკონომიური საქონლის მიღება და შიდა რესურსების სხვა წარმოებაზე მიმართვა. გახსოვდეთ, რომ ჩვენი ცხოვრების დონეს განსაზღვრავს საქონლისა და მომსახურების ხელმისაწვდომობა და არა სამუშაო ადგილები. ფრანგმა ეკონომისტმა ფრედერიკ ბასტიატმა დრამატულად გაუსვა ხაზი ამ საკითხს 1845 წლის სატირში: „მესანთლეთა პეტიცია“. პეტიცია, ვითომდა საფრანგეთის დეპუტატთა პალატის სახელზე იყო დაწერილი სანთლების, ფარნების და სხვა პროდუქტების ფრანგი მწარმოებლების მიერ, რომლებიც შიდა განათების მიმწოდებლები იყვნენ. პეტიციის ავტორები ჩიოდნენ, რომ სინათლის

ადგილობრივი მწარმოებლები „გადამთიელი მეტოქისგან გაუსაძლისი კონკურენციის წნეხის ქვეშ იყვნენ, რომელიც მათთან შედარებით სინათლის წარმოებისას იმდენად უფრო მომგებიან მდგომარეობაში იყო, რომ მათი ეროვნული ბაზარი სრულად გაანათა, თანაც გასაოცრად დაბალ ფასად. სადაც კი იგი თავს იჩენდა, მათი ვაჭრობა სრულად ჩერდებოდა – მომხმარებლები მისკენ ისწრაფვოდნენ და ფრანგული წარმოება, რომელსაც უთვალავი სიკეთე მოჰქონდა სრულად დაკნინებული იყო.“

რა თქმა უნდა, ეს კონკურენტი მზე იყო და მომჩივანები ითხოვდნენ დეპუტატებს მიეღოთ კანონი, რომელიც ფანჯრების, ჟალუზების და სხვა ღიობების დახურვას დაავალდებულებდა ყველას, რათა მზის შუქს არ შეეღწია შენობებში. პეტიცია გრძელდება განათების ინდუსტრიის იმ პროფესიების ჩამონათვალით, სადაც დასაქმების დიდი ზრდა მოხდება, თუ აიკრძალება მზის შიდა განათებისთვის გამოყენება. ბასტიატის აზრი ამ სატირაში ნათელია: რამდენადაც სულელური არ უნდა იყოს პეტიციაში შემოთავაზებული საკანონმდებლო ცვლილება, არა ნაკლები სისულელეა კანონმდებლობა, რომელიც ამცირებს დაბალფასიანი საქონლისა და მომსახურების ხელმისაწვდომობას, ადგილობრივი მწარმოებლების „გადარჩენის“ და დასაქმების ხელშესაწყობად.

ბოლო რამდენიმე ათწლეულის განმავლობაში ტრანსპორტირების ხარჯები დაეცა და სავაჭრო ბარიერები შემცირდა. სავაჭრო ბარიერების შემცირება ყველაზე მეტად გამოხატულია დაბალშემოსავლიან ქვეყნებში. 1980 წელს ღარიბი, **ნაკლებად განვითარებული ქვეყნებისათვის**^(?) ჩვეულებრივი მოვლენა იყო 20% ან მეტი სატარიფო განაკვეთის დაწესება. ბევრი ასევე აწესებდა გაცვლითი კურსის კონტროლს, რაც მოქალაქეებისთვის ართულებდა იმპორტის შესაძენად საჭირო უცხოურ ვალუტაზე წვდომას. დღეს სიტუაცია მკვეთრად განსხვავებულია. გასული საუკუნის 80-იანი წლებიდან დაწყებული, მრავალმა ნაკლებად განვითარებულმა ქვეყანამ, მათ შორის ჩინეთმა და ინდოეთმა, შეამცირა ტარიფები, შეამსუბუქა გაცვლითი კურსის კონტროლი და მოხსნა სხვა სავაჭრო ბარიერები. შედეგად, საერთაშორისო ვაჭრობა სწრაფად გაიზარდა.

საერთაშორისო ვაჭრობის ზრდამ შესაძლებლობა მისცა მსოფლიოს მიეღწია უფრო დიდი გამოშვებისა და მოხმარების უფრო მაღალი დონისთვის, ვიდრე სხვა შემთხვევაში იქნებოდა შესაძლებელი. ერთ სულ მოსახლეზე შემოსავალი სწრაფად გაიზარდა ბევრ ნაკლებად განვითარებულ ქვეყანაში, განსაკუთრებით აზიის მრავალრიცხოვან ქვეყნებში. განსაკუთრებით ღარიბებმა ისარგებლეს თავისუფალი ვაჭრობით. მსოფლიოში უკიდურეს სიღარიბეში მყოფი ადამიანების რიცხვი 1980-დან 2015 წლამდე 1,1 მილიარდზე მეტით შემცირდა, ანუ მსოფლიოს მოსახლეობის 40%-დან 10%-ზე ნაკლებზე ჩამოვიდა. დღეს განვითარებადი ქვეყნებიდან დანარჩენ მსოფლიოში ექსპორტირებული პროდუქციის დაახლოებით ორი მესამედი ნულოვან ტარიფებს ექვემდებარება.

გარდა ამისა, საერთაშორისო ვაჭრობის ზრდამ შეამცირა შემოსავლის სხვაობა მდიდარ და ღარიბ ქვეყნებს შორის. ბოლო ათწლეულების განმავლობაში, ნაკლებად განვითარებული ქვეყნები უფრო სწრაფ ზრდას აჩვენებენ, ვიდრე მაღალშემოსავლიანი განვითარებული ქვეყნები. უფრო მეტიც, შემოსავლის ზრდა განსაკუთრებით სწრაფია ჩინეთსა და ინდოეთში, სადაც მსოფლიოს მოსახლეობის თითქმის მესამედი ცხოვრობს. შედეგად, შემოსავლის განაწილება მსოფლიოში უფრო და უფრო თანაბარი ხდება, განსაკუთრებით 2000 წლიდან.⁽⁴⁶⁾

ამასთან, ვაჭრობის გაფართოების გავლენა შემოსავლის განაწილებაზე ხშირად განსხვავებულია მაღალშემოსავლიან ქვეყნებში, როგორცაა აშშ, კანადა, იაპონია და დასავლეთ ევროპის ქვეყნები. როგორც მოსალოდნელია მაღალშემოსავლიანი ქვეყნები აექსპორტებენ საქონელს, რომელიც უფრო მაღალკვალიფიციურ, კარგად განათლებულ სამუშაო ძალას მოითხოვს, ხოლო არათანაზომიერად დიდი რაოდენობით შემოაქვთ დაბალკვალიფიციური შრომით წარმოებული საქონელი. ამრიგად, ვაჭრობამ შეიძლება გაზარდოს მოთხოვნა მაღალკვალიფიციურ სამუშაო ძალაზე დაბალკვალიფიციურთან შედარებით. რამდენადაც ეს ასეა, მაღალკვალიფიციური მუშახელის შემოსავალი დაბალი კვალიფიკაციის მქონე მუშახელთან შედარებით გაიზრდება, რაც შიდა შემოსავლის უთანასწორო განაწილებას გაზრდის. ბოლო

ათწლეულების განმავლობაში შემოსავლების უთანასწორობა თითქმის ყველა მაღალშემოსავლიან ქვეყანაში გაიზარდა და საერთაშორისო ვაჭრობის ზრდა შესაძლოა ამის ხელშემწყობი ფაქტორი იყოს.

ამჟამად, როგორც ჩანს, საერთაშორისო ვაჭრობისადმი მტრული განწყობა იზრდება რამდენიმე მაღალშემოსავლიან ქვეყანაში. წამყვანმა პოლიტიკურმა მოღვაწეებმა სხვადასხვა სახის სავაჭრო ბარიერებისკენ მოუწოდეს, განსაკუთრებით ღარიბი ქვეყნებიდან იმპორტთან მიმართებით შეზღუდვების მხრივ. შემოსავლების გაზრდილი უთანასწორობა და დაბალი კვალიფიკაციის და განათლების მქონე მუშაკების შემოსავლების ნელი ზრდა ხელს უწყობს ამ მტრულ განწყობას. მაგრამ აქ არის კიდევ ერთი გადამწყვეტი მნიშვნელოვანი ფაქტორი: კარგად ორგანიზებული ინტერესების პოლიტიკური ძალა. სავაჭრო შეზღუდვები კონკრეტულ მწარმოებლებსა და მათი რესურსების მომწოდებლებს ასარგებლებს, მათ შორის ზოგიერთ მუშაკს, სხვა დარგების მომხმარებლებისა და მომწოდებლების ხარჯზე. როგორც წესი, ის დარგები, რომლებიც მთავრობას უცხოელი მეტოქეებისგან დაცვისკენ მოუწოდებენ, კარგად არიან ორგანიზებულნი და მათი შემოსავლები კონცენტრირებული და ძალზე თვალსაჩინოა, ხოლო მომხმარებლები, მუშაკები და სხვა რესურსების მომწოდებლები, ძირითადად, ცუდად ორგანიზებულნი არიან და მათი სარგებელი საერთაშორისო ვაჭრობიდან საკმაოდ გაფანტულია. მოსალოდნელია, რომ ორგანიზებულ ინტერესებს უფრო მეტი პოლიტიკური გავლენა ექნებათ (შემოწირულობებისა და პოლიტიკური მხარდაჭერის სხვა ფორმების სახით), რაც პოლიტიკოსებს ძლიერ სტიმულს მისცემს, დააკმაყოფილონ მათი მოსაზრებები.

ვიდეო:

თავისუფლების ხმა - საერთაშორისო ვაჭრობა

გარდა ამისა, ადვილია იმ ზიანის დანახვა, რომელიც ადგებათ ფოლადის წარმოებაში მომუშავე მუშებს, რომლებიც კარგავენ სამსახურს

ფოლადის საზღვარგარეთ უფრო იაფად წარმოების და თავისუფალი იმპორტირების გამო. ამის საპირისპიროდ, ბევრად ნაკლებად თვალსაჩინოა თავისუფალი ვაჭრობით მიღებული სარგებელი. სავაჭრო შეზღუდვების შემთხვევაში, ჯანსაღი ეკონომიკური აზროვნება ხშირად ეწინააღმდეგება გამარჯვებულ პოლიტიკურ სტრატეგიას.

ისტორია აჩვენებს, რომ ვაჭრობის მიმართ მზარდი მტრული დამოკიდებულება პოტენციურად საშიშია. 1920-იანი წლების ბოლოს ეკონომიკის შენელებასთან ერთად, ვაჭრობის მიმართ მსგავსი მტრული დამოკიდებულება ჩამოყალიბდა. ამან შეერთებულ შტატებში 1930 წელს **სმუთ-ჰაულის ტარიფის**^(?) კანონპროექტის მიღება გამოიწვია. ამ კანონმდებლობით ტარიფები 50 პროცენტზე მეტად გაიზარდა დაახლოებით 3 200 იმპორტირებულ პროდუქტზე. პრეზიდენტი ჰერბერტ ჰუვერი, სენატორი რიდ სმუტი, კონგრესმენი უილის ჰოული და კანონპროექტის სხვა მომხრეები ფიქრობდნენ, რომ მაღალი ტარიფები ხელს შეუწყობდა ეკონომიკის სტიმულირებას და სამუშაო ადგილების შენახუნებას. როგორც ჰოულიმ თქვა, „მე მინდა დავინახო ამერიკელი მუშაკები, რომლებიც მუშაობენ ამერიკული საქონლის წარმოებაზე ამერიკული მოხმარებისთვის.“⁽⁴⁷⁾

მიუხედავად იმისა, რომ რიტორიკა შესანიშნავად ჟღერდა, შედეგები მკვეთრად განსხვავებული იყო. ტარიფის ზრდამ უცხოელები გააღიზიანა და სამოცმა ქვეყანამ საპასუხოდ უფრო მაღალი ტარიფები დააწესა ამერიკულ პროდუქტებზე. შეერთებულ შტატებში საერთაშორისო ვაჭრობა და ასევე გამოშვება დაეცა. 1932 წლისთვის აშშ-ის ვაჭრობის მოცულობა კანონპროექტამდე არსებულის ნახევრამდე შემცირდა. სავაჭრო მოგება დაიკარგა, ფედერალური მთავრობის სატარიფო შემოსავლები ფაქტობრივად დაეცა, წარმოება და დასაქმება შემცირდა, ხოლო უმუშევრობის დონე გაიზარდა. სმუთ-ჰაულის კანონპროექტის მიღებისას უმუშევრობა 7,8 პროცენტს შეადგენდა, ხოლო მხოლოდ ორი წლის შემდეგ იგი 23,6 პროცენტამდე გაიზარდა. **სააქციო ბაზარი**^(?), რომელმაც 1929 წლის ოქტომბრის დანაკარგები თითქმის დაიბრუნა სმუთ-ჰოულის მიღებამდე, მისი მიღებიდან რამდენიმე თვეში ჩავარდა.

ათასზე მეტმა ეკონომისტმა მოაწერა ხელი პრეზიდენტ ჰუვერის სახელზე ღია წერილს, რომლითაც ისინი სმუთ-ჰაულის მავნე ზემოქმედების შესახებ აფრთხილებდნენ და თხოვდნენ, არ მოეწერა ხელი კანონმდებლობისთვის. მან უარყო მათი თხოვნა, მაგრამ ისტორიამ მათი გაფრთხილებების სისწორე დაადასტურა. სხვა ფაქტორებმა, როგორიცაა ფულის მიწოდების მკვეთრი შემცირება და გადასახადების უზარმაზარი ზრდა, როგორც 1932, ასევე 1936 წლებში ასევე წვლილი შეიტანეს დიდ დეპრესიაში. მაგრამ სმუთ-ჰაულის სავაჭრო კანონპროექტი ასევე იყო იმ ეპოქის ტრაგიკული მოვლენების ძირითადი მიზეზი.

განმეორდება ისტორია? იმედია არა, მაგრამ 1930-იანი წლების გამოცდილება მიუთითებს, რომ არაინფორმირებულმა პოლიტიკურმა რიტორიკამ და ვაჭრობისადმი მტრობამ შეიძლება კატასტროფული შედეგები გამოიწვიოს.

წაიკითხეთ:

„უსამართლო კონკურენცია მზესთან“, ფრედერიკ ბასტია

თუ ომის შემდგომ პერიოდში საერთაშორისო ვაჭრობის გავლენას შევხედავთ აშკარაა, რომ დასავლეთ ევროპის ღიაობამ გავლენა მოახდინა ორივე მსოფლიო ომის შემდეგ ეკონომიკის აღდგენის სიჩქარეზე და მოცულობაზე. კონტრასტი პირველი მსოფლიო ომის შემდეგ დასავლეთ ევროპაში ეკონომიკური არასტაბილურობის ათწლეულსა და მეორე მსოფლიო ომის შემდგომ ათწლეულში დამყარებულ ეკონომიკურ აღდგენას შორის საოცარია და მჭიდრო კავშირშია სავაჭრო პოლიტიკის განსხვავებებთან⁽⁴⁸⁾. პირველი მსოფლიო ომის შემდეგ ეკონომიკურ რესტრუქტურირებას არ გააჩნდა რაიმე ინსტიტუციური მექანიზმი, რომელიც ხელს შეუწყობდა სავაჭრო ბარიერების შემცირებას, რომლებიც ომის დროს წარმოიშვა და შემდეგ ფესვები გაიდგა. 1945 წელს გერმანიის დანებებიდან სულ რაღაც ორი წლის შემდეგ, ოცდასამმა ქვეყანამ დაამყარა გენერალური ხელშეკრულება

ტარიფებისა და ვაჭრობის შესახებ (GATT), რომლითაც ტარიფების შემცირების შესახებ სავალდებულო შეთანხმებები შედგა. ომის დასრულებიდან სულ რაღაც ხუთი წლის შემდეგ, დასავლეთ ევროპის ყველა დიდმა ქვეყანამ მიიღო მონაწილეობა სამ ცალკე მოლაპარაკებაში, რომლითაც გაფართოვდა GATT-ის წევრობა და კიდევ უფრო შემცირდა იმპორტის ტარიფები. GATT-ის მთავარი მიღწევა იყო ტარიფების ფართო შემცირება ჟენევის მოლაპარაკებების პირველ რაუნდში 1947 წელს. ტარიფების სწრაფი შემცირება წარმოდგენილია მე-9 ილუსტრაციაში⁽⁴⁹⁾.

ილუსტრაცია 9: ტარიფის საშუალო დონე პერჩეულ ქვეყნებში (%)

	1913	1925	1927	1931	1952
ბელგია	9	7	11	17	არ შეესაბამება
საფრანგეთი	14	9	23	38	19
გერმანია	12	15	24	40	16
იტალია	17	16	27	48	24
ნიდერლანდები	2	4	არ შეესაბამება	არ შეესაბამება	არ შეესაბამება
გაერთიანებული სამეფო	არ შეესაბამება	4	არ შეესაბამება	17	17
შვეიცარიული შტატები	32	26	არ შეესაბამება	არ შეესაბამება	16

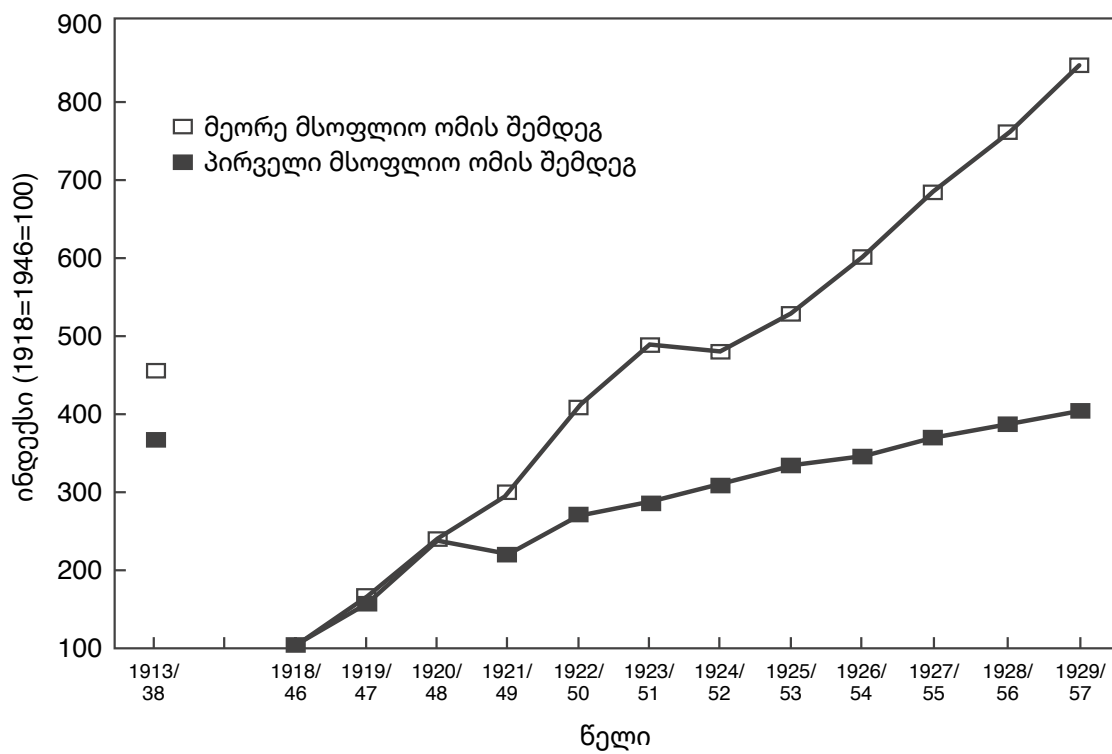
შენიშვნა: ყველა წელი არ არის შედარებადი.

წყაროები: 1913 და 1925 წლების გამოთვლები აღებულია ერთა ლიგადან, ტარიფებისა და ვაჭრობის შესახებ გენერალური შეთანხმების (GATT) მონაცემების მიხედვით (1953), გვ. 62 და ასევე 1952 წლის ამავე შეთანხმების გაანგარიშებით. 1927 და 1931 წლების სატარიფო მონაცემებისთვის იხ. Liepmann (1938), გვ. 415; გაერთიანებული სამეფოს 1932 წლის მონაცემებისთვის იხ. Kitson and Solomou (1990), გვ. 65-6.

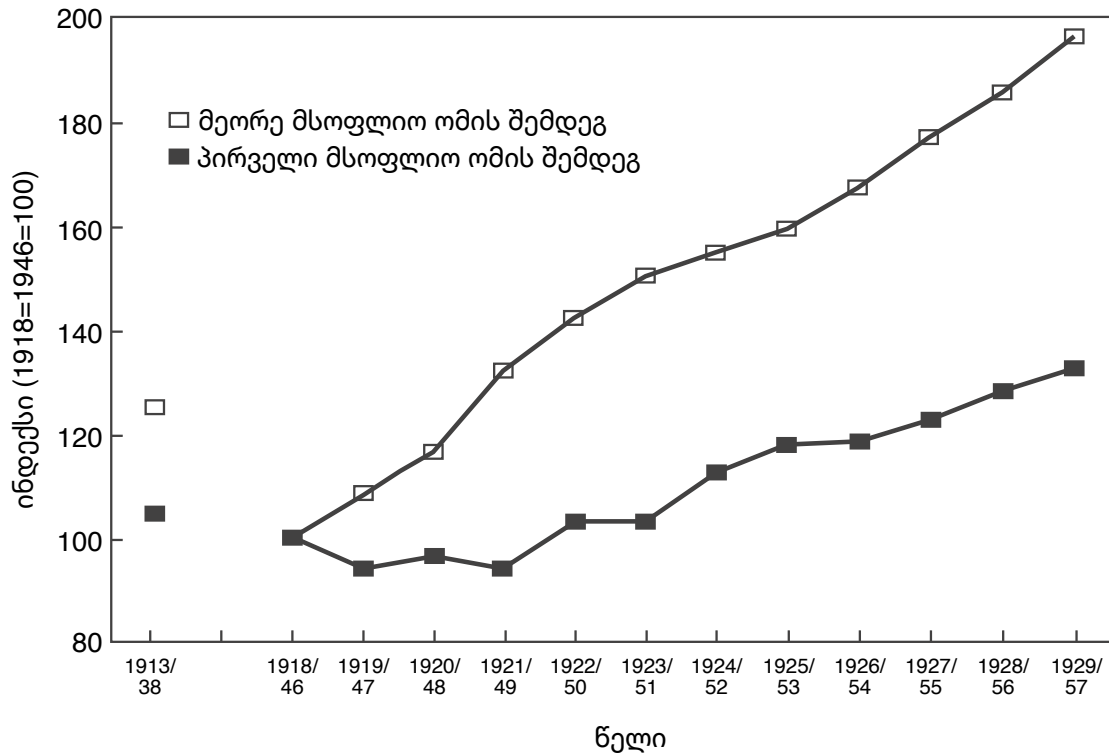
ილუსტრაციები 10 და 11⁽⁵⁰⁾ გვიჩვენებს ორი ომის შემდეგ ექსპორტის

მოცულობისა და რეალური შემოსავლის ზრდას დასავლეთ ევროპის ხუთი ძირითადი ქვეყნისთვის - საფრანგეთის, გერმანიის, იტალიის, ნიდერლანდების და გაერთიანებული სამეფოსთვის.

ილუსტრაცია 10: ექსპორტის მოცულობა I და II მსოფლიო ომების შემდეგ (დასავლეთ ევროპის ხუთი ეკონომიკა)



ილუსტრაცია 11: რეალური გამოშვება პირველი და მეორე მსოფლიო ომების შემდეგ (დასავლეთ ევროპის ხუთ ქვეყანაში)



ევროპის რეგიონული და საერთაშორისო ვაჭრობის სამთავრობო შეზღუდვებისაგან გათავისუფლებამ საშუალება მისცა ეკონომიკას, ესარგებლა სპეციალიზაციით შედარებითი უპირატესობის შესაბამისად და ამით უფრო სწრაფად გაფართოებულიყო.

ნაწილი 2 დასკვნითი მოსაზრებები

ინსტიტუტებისა და პოლიტიკის მნიშვნელობა

ვიდეო:

განვითარების ეკონომიკა

ბოლო წლებში არსებითად ჭარბობს სამეცნიერო კვლევები, რომლებიც მხარს უჭერს მოსაზრებას, რომ **ეკონომიკური ინსტიტუტები^(?)** და პოლიტიკა ეკონომიკური ზრდისა და განვითარების ძირითადი განმსაზღვრელია. ეკონომიკური ინსტიტუტებით ვგულისხმობთ სამართლებრივ მოთხოვნებს, რეგულაციებს, ტრადიციებსა და ჩვეულებებს, რომლებიც ქმნიან ჩარჩოს, რომელშიც მოქმედებს ეკონომიკა. მათ შორისაა კონსტიტუციური მანდატები, სამართლებრივი პროცესები, წესები, რომლებიც არეგულირებს გაცვლას და ფულადი შეთანხმებების სტრუქტურას. ეკონომიკური პოლიტიკა განისაზღვრება, როგორც უფრო კონკრეტული პოლიტიკური ქმედებები, რომელთა შეცვლა ინსტიტუტებზე უფრო სწრაფად შეიძლება.

სამეცნიერო სფერო, რომელიც ეკონომიკურ ზრდაზე, განვითარებაზე და საქმიანობაზე ინსტიტუტებისა და პოლიტიკის გავლენას აანალიზებს, ცნობილია, როგორც ახალი ინსტიტუციური ეკონომიკა. ინსტიტუტები და პოლიტიკა, რომლებიც ხელს უწყობენ პროდუქტიულ ქმედებებს და ხელს უშლიან მტაცებლურ ქცევას, განიხილება, როგორც ეკონომიკური ზრდისა და კეთილდღეობის საკვანძო ელემენტი. მრავალი ეკონომიკური კვლევით შესწავლილ იქნა კომუნიზმიდან გადასვლის შედეგად წარმოქმნილი ინსტიტუციის ხარისხის გაუმჯობესება და დადგინდა, რომ ქვეყნები, რომლებიც უფრო სწრაფად მიიწვედნენ წინ კარგი ინსტიტუტების შექმნის გზაზე, ზოგადად ბევრად უკეთესი ეკონომიკური მდგომარეობით გამოირჩეოდნენ.⁽⁵¹⁾

მიუხედავად იმისა, რომ მიმდინარეობს გარკვეული მსჯელობა იმ ინსტიტუტების შესახებ, რომლებიც ყველაზე შესაფერისია სწრაფი ზრდის

მისაღწევად, არსებობს მნიშვნელოვანი შეთანხმება, რომ საკუთრების უფლებები, ღია ბაზრები, მონეტარული სტაბილურობა და მინიმალური სავაჭრო შეზღუდვები ცენტრალური მნიშვნელობისაა ინსტიტუციონალური გარემოს ჩამოყალიბებაში. ამ ნაწილში აღწერილი პუნქტები ასახავს ახალ ინსტიტუციონალურ ეკონომიკას.

ვიდეო:

ეკონომიკური თავისუფლების ინდექსი

რამდენად მნიშვნელოვანია ინსტიტუციები და პოლიტიკა? ამ კითხვაზე პასუხის გასაცემად, ჩვენ გვჭირდება სხვადასხვა ქვეყნის ინსტიტუტებისა და პოლიტიკის შედარება. 1980-იანი წლების შუა პერიოდიდან, კანადაში, ვანკუვერში მდებარე ფრეიზერის ინსტიტუტმა, რიგ პარტნიორებთან ერთად, წარმოადგინა ქვეყნებს შორის ეკონომიკური თავისუფლების ინდექსი, სახელწოდებით „მსოფლიოს ეკონომიკური თავისუფლება (EFW)“. ამჟამად ეს ინდექსი მსოფლიოში ინსტიტუტების ქსელის მიერ ქვეყნდება. იგი ზომავს, თუ რამდენად შეესაბამება ქვეყნის ინსტიტუტები და პოლიტიკა ეკონომიკურ თავისუფლებას. იგი მოიცავს მთავრობის ზომას, სამართლებრივ სისტემასა და საკუთრების უფლებებს, ჯანსაღ ფულს, ვაჭრობის თავისუფლებას და მარეგულირებელ გარემოს. ინდექსი აერთიანებს 42 ცალკეულ კომპონენტს და შეფასებას დაახლოებით 160 ქვეყნისთვის უზრუნველყოფს, რომელთაგან ზოგი მათგანი ჯერ კიდევ 1980 წლიდან ითვლება, ხოლო სხვები დაემატა მონაცემების ხელმისაწვდომობასთან ერთად.

მრავალი თვალსაზრისით, EFW ინდექსი ასახავს ამ წიგნის წინა განყოფილებებში აღწერილ ელემენტებს. EFW მაღალი რეიტინგის მისაღწევად, ქვეყანამ უნდა უზრუნველყოს კერძო საკუთრების დაცვა, კონტრაქტების მიუკერძოებლად შესრულება და სტაბილური მონეტარული გარემო. მან ასევე უნდა შეინარჩუნოს დაბალი გადასახადები, თავი შეიკავოს ბარიერების შექმნისგან როგორც შიდა, ასევე საერთაშორისო ვაჭრობაში და

უფრო სრულყოფილად დაეყრდნოს ბაზრებს, ვიდრე სახელმწიფო ხარჯებსა და რეგულაციებს საქონლისა და რესურსების გამოყოფისთვის. თუ ეს ინსტიტუციური და პოლიტიკური ფაქტორები ნამდვილად მოქმედებს ეკონომიკურ მაჩვენებლებზე, მუდმივად მაღალი EFW რეიტინგის მქონე ქვეყნებმა ბევრად უკეთესი შედეგი უნდა აჩვენონ, ვიდრე მუდმივად დაბალი შეფასების მქონე ქვეყნებმა.

მე-12 ილუსტრაცია წარმოადგენს 2017 წელს ერთ სულ მოსახლეზე შემოსავლისა და მისი ბოლოდროინდელი ზრდის მონაცემებს იმ ათი ქვეყნისთვის, რომელთაც 2016 წელს ყველაზე მაღალი და დაბალი EFW რეიტინგი ჰქონდათ. ყველაზე მაღალი შეფასების მქონე ქვეყნები გასაკვირი არ არის, საქართველოსა და მავრიკიის გარდა, სადაც ბოლო ხნის ეკონომიკური რეფორმების შედეგი აშკარად იკვეთება. რეიტინგის ბოლოში არის ვენესუელა. ჩავესის/მადუროს მთავრობის დროს, სამხრეთ ამერიკის ერთ დროს ყველაზე წარმატებული ქვეყანა კომუნისტური/სოციალისტური ეკონომიკური დაგეგმვის სავალალო მარცხის მაგალითი გახდა. იმ ქვეყნებში, სადაც ყველაზე მეტი ეკონომიკური თავისუფლებაა, საშუალო შემოსავალი 2017 წელს ერთ სულ მოსახლეზე 56 749 აშშ დოლარს შეადგენდა, რაც თითქმის შვიდჯერ აღემატება ნაკლებად თავისუფალი ქვეყნების საშუალო მაჩვენებელს.

ასევე მე-12 ილუსტრაციაში შეგვიძლია დავინახოთ, რომ ეკონომიკურად თავისუფალ ქვეყნებს ზრდის პოზიტიური ტემპები აქვთ. ყველაზე ნაკლებად თავისუფალი ქვეყნები ზრდის მაჩვენებლებში მრავალფეროვნებას ავლენენ. ზოგი, სტაბილურობის პერიოდში დაბალი ზრდის ტემპებით იწყებენ და ძლიერად იზრდებიან, ხოლო სხვების მაჩვენებლები განსაკუთრებით ცუდი პოლიტიკის პირობებში დროთა განმავლობაში იკლებს. ზედა ჯგუფის საშუალო წლიური ზრდის ტემპი იყო 3,7 პროცენტი ქვედა ჯგუფის -0,4 პროცენტულ მაჩვენებელთან შედარებით.

ილუსტრაცია 12: ეკონომიკური თავისუფლება, შემოსავალი და ეკონომიკური ზრდა

ეკონომიკური თავისუფლების	ქვეყანა	2017 წლის მშპ ერთ სულ მოსახლეზე	2013-2017 წლიური ზრდის ტემპი
ტოპ ათეული, 2016 წ.			
1	ჰონგ-კონგი	\$61,540	2.8%
2	სინგაპური	\$93,905	3.5%
3	ახალი ზელანდია	\$40,917	3.3%
4	შვეიცარია	\$65,006	1.8%
5	ირლანდია	\$76,305	9.4%
6	შვედეთი	\$59,532	2.2%
7	საქართველო	\$10,689	3.7%
8	მავრიკი	\$22,279	3.7%
9	გაერთიანებული სამეფო	\$43,887	2.2%
10	ავსტრალია	\$47,047	2.4%
10	კანადა	\$46,378	2.2%
	საშუალო მაჩვენებელი	\$56,749	3.7%
ქვედა ათეული, 2016 წ.			
153	სუდანი	\$4,904	2.8%
154	გვინეა-ბისაუ	\$1,700	4.5%
155	ანგოლა	\$6,389	1.1%
156	ცენტრალური აფრიკის რესპუბლიკა	\$726	-4.4%
157	სირია	\$2,900	არ შეესაბამება
157	კონგოს რესპუბლიკა	\$887	6.1%
159	ალჟირი	\$15,275	3%
160	არგენტინა	\$20,787	0.7%
161	ლიბია	\$19,631	-9.2%
162	ვენესუელა	არ შეესაბამება	-7.8%
	საშუალო მაჩვენებელი	\$8,133	-0.4%

წყარო: მსოფლიო ბანკის მონაცემები.

შენიშვნა: მშპ ერთ სულ მოსახლეზე, მსყიდველობითი უნარის პარიტეტი (PPP).

ვიდეო:

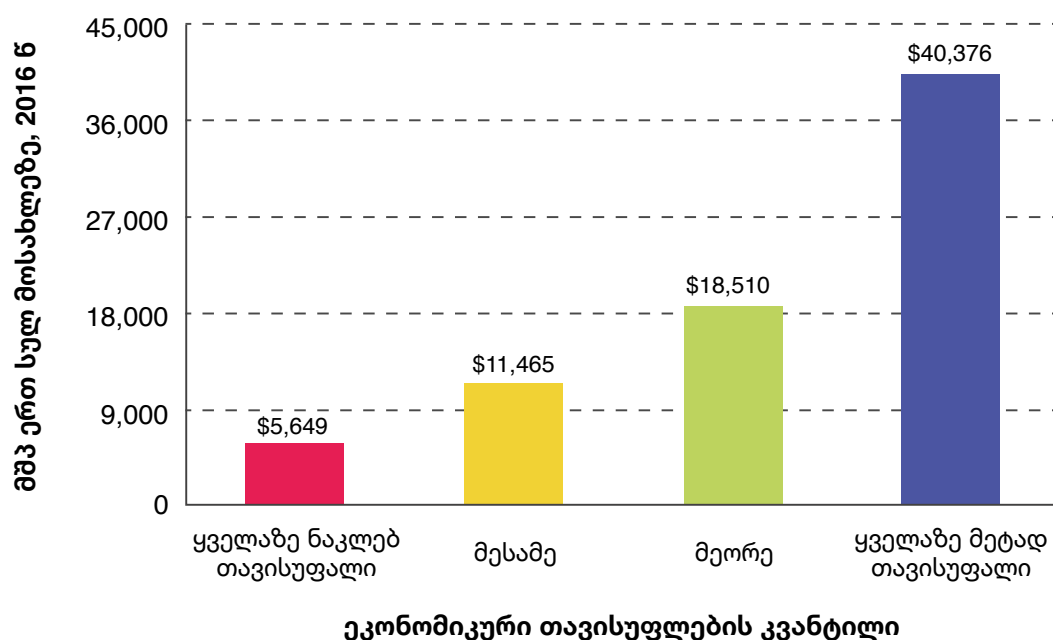
ეკონომიკური თავისუფლების გავლენა

როდესაც დაბალი შემოსავლის მქონე ქვეყნები კარგ ინსტიტუტებს და პოლიტიკას ქმნიან, მათ შეუძლიათ მიაღწიონ ზრდის ძალიან მაღალ ტემპებს და შეამცირონ მაღალშემოსავლიან ინდუსტრიულ ქვეყნებთან შემოსავლის სხვაობა. 1980 წელს ორი ყველაზე დასახლებული ქვეყანა, ჩინეთი და ინდოეთი, ასევე მსოფლიოს ყველაზე ნაკლებად თავისუფალი ეკონომიკის ქვეყნებს შორის იყვნენ. გასული საუკუნის 80-იან და 90-იან წლებში მათ გაატარეს პოლიტიკა, რომელიც მეთად შეესაბამებოდა ეკონომიკურ თავისუფლებას და ახლა ეკონომიკური ზრდის შთამბეჭდავ ტემპებს, წელიწადში 6% ან მეტს აჩვენებენ.

მიუხედავად იმისა, რომ უფრო თავისუფალი ქვეყნების მეტი ეკონომიკური წარმატება შეიძლება ზემოთ მოყვანილი მაგალითებიდან დავასკვნათ, ყოველთვის არსებობს ქვეყნები, რომლებიც არ შეესაბამება ამ სქემას. კავშირი უფრო ნათელი გახდება, თუ ქვეყნებს დავაჯგუფებთ. ილუსტრაცია 13 ქვეყნებს ოთხ ჯგუფად ყოფს (ე. წ. კვანტილი), სადაც თითოეული ჯგუფი შეიცავს ქვეყნების 25 პროცენტს, რომლებიც დაბალიდან მაღლისაკენ არიან განლაგებული მათი EFW რეიტინგის შესაბამისად და აჩვენებს მათი საშუალო შემოსავლის დონეს უფრო ხანგრძლივი პერიოდის განმავლობაში. რადგან მიმდინარე შემოსავალი ასახავს ზრდის გავლენას ათწლეულების ან მეტი დროის განმავლობაში, განსხვავება თვალსაჩინოა. თუ დავუშვებთ, რომ (რასაც უფრო ღრმა ანალიზიც უჭერს მხარს) ამჟამად თავისუფალი ქვეყნები უფრო მეტი დროის განმავლობაში იყვნენ თავისუფლები, ცხადი ხდება რომ თავისუფალმა ეკონომიკებმა (1995 წლიდან 2016 წლამდე ორი ათწლეულის საშუალო ქულების მიხედვით) ბევრად უფრო მაღალი შემოსავლის დონეს მიაღწიეს. ყველაზე თავისუფალ ქვეყნებში ერთ სულ მოსახლეზე 2016 წელს საშუალო შემოსავალი 40 376 აშშ დოლარი იყო, რაც შვიდჯერ აღემატება ყველაზე ნაკლებად თავისუფალი ქვეყნების

მაჩვენებელს.

ილუსტრაცია 13: ეკონომიკური თავისუფლება და შემოსავალი ერთ სულ მოსახლეზე



ქვეყნებს, რომელთაც მეტი ეკონომიკური თავისუფლება აქვთ, მნიშვნელოვნად მაღალი შემოსავლები აქვთ ერთ სულ მოსახლეზე.

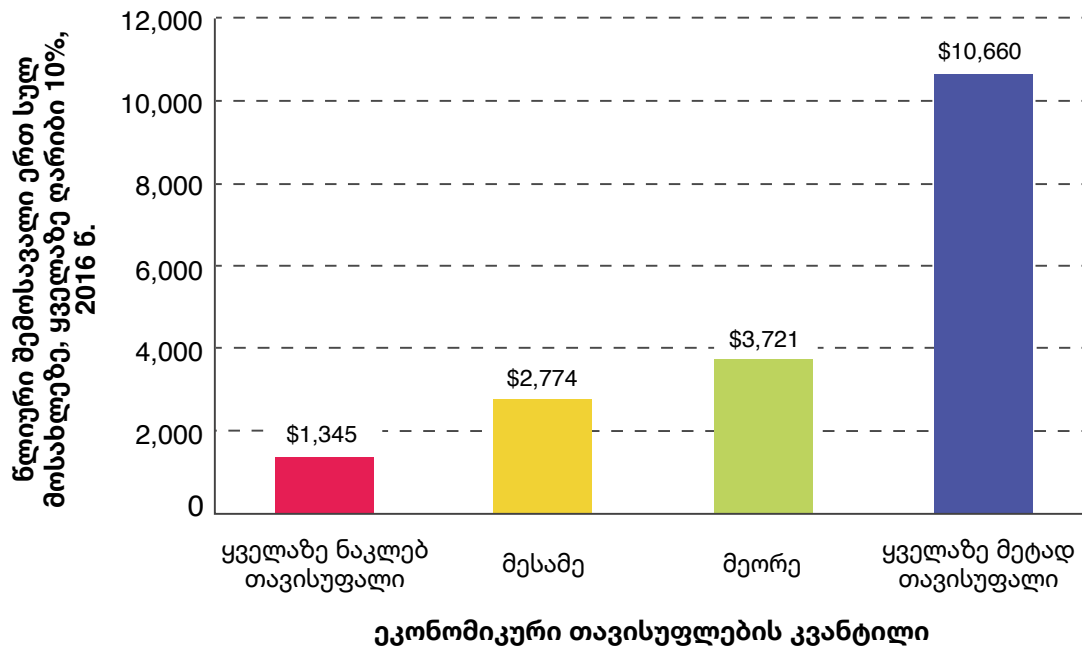
შენიშვნა: შემოსავალი = მშპ ერთ სულ მოსახლეზე, (მსყიდველობითი უნარის პარიტეტი, მუდმივი აშშ დოლარი), 2016 წ.

წყაროები: ეკონომიკური თავისუფლების საშუალო ქულა, 1995-2016 წ.წ.; მსოფლიო ბანკი, 2017 წ., მსოფლიო განვითარების მაჩვენებლები.

ამ ნაწილში დიაგრამები აღებულია ჯეიმს გვარტნის და სხვათა ავტორობით მსოფლიოს ეკონომიკური თავისუფლება: 2018 წლის წლიური ანგარიში:
<https://www.fraserinstitute.org/studies/economic-freedom>.

საერთო ჯამში უფრო თავისუფალი ქვეყნები არა მხოლოდ უფრო წარმატებულნი არიან, არამედ უფრო თავისუფალი ეკონომიკის სარგებელი ღარიბ შინამეურნეობებზეც გავრცელდა. ილუსტრაცია 14 გვიჩვენებს თითოეულ ქვეყანაში მოსახლეობის ყველაზე ღარიბი მეათედის საშუალო შემოსავალს ერთ სულზე მოსახლეზე მათი ეკონომიკური თავისუფლების დონის მიხედვით. თვით თავისუფლების სარგებლიანობის გათვალისწინების გარეშეც, არჩევანის გაკეთებისას, ღარიბი ოჯახები აშკარად აირჩევენ თავისუფალ საზოგადოებებში ცხოვრებას. ეს აშკარა განსხვავება ბევრს მეტყველებს მიგრაციულ წნეხებზე, რომლებიც ბოლო წლების განმავლობაში ბევრ ქვეყანაში საჯარო პოლიტიკის განხილვის საგანია.

ილუსტრაცია 14: ეკონომიკური თავისუფლება და უღარიბესი 10%-ის მიერ მიღებული შემოსავალი



მოსახლეობის უღარიბესი 10% -ის მიერ მიღებული შემოსავლის წილი გაცილებით მეტია უფრო მაღალი ეკონომიკური თავისუფლების მქონე ქვეყნებში.

შენიშვნა: წლიური შემოსავალი ერთ სულ მოსახლეზე, უღარიბესი 10% (მსყიდველობითი უნარის პარიტეტი, მუდმივი აშშ დოლარი), 2016 წ.

წყაროები: ეკონომიკური თავისუფლების საშუალო ქულა, 1995-2016 წ.წ.; მსოფლიო ბანკი, 2017 წ., მსოფლიო განვითარების მაჩვენებლები.

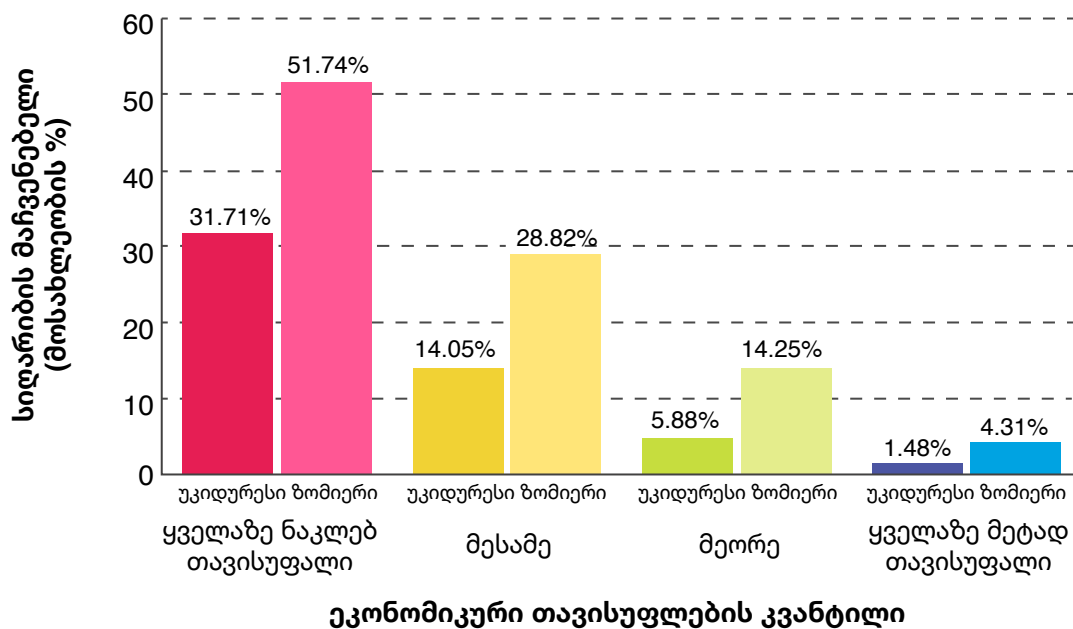
რა თქმა უნდა, სიღარიბის გასაზომად ყველაზე დაბალშემოსავლიანი 10%-ის გამოყენებამ შეიძლება შეცდომაში შეგვიყვანოს. უღარიბესი 10% შეიძლება საკმაოდ კარგად ცხოვრობდეს მდიდარ ქვეყანაში, მაგრამ ნამდვილად იტანჯებოდეს ღარიბ ქვეყანაში. მოდით განვიხილოთ ილუსტრაცია 15, რომელიც ასახავს მსოფლიო ბანკის მიერ განსაზღვრულ

„უკიდურეს“ ან „ზომიერ“ სიღარიბეში მცხოვრები მოსახლეობის ნაწილს. უკიდურესი სიღარიბე ნიშნავს დღეში 1,90 აშშ დოლარად ცხოვრებას, ხოლო ზომიერი სიღარიბე ნიშნავს 3,20 დოლარზე ნაკლებს დღეში (აშშ დოლარი შეცვლილია ფასების სხვაობებისთვის).⁽⁵²⁾ ადვილია იმის დანახვა, თუ რა უპირატესობა აქვს იმ ქვეყანაში ცხოვრებას, რომელსაც მაღალი ეკონომიკური თავისუფლება აქვს - ასეთი ქვეყნების მოქალაქეები, სავარაუდოდ, ღარიბები არ არიან. გლობალურად, მსოფლიომ სიღარიბის აღმოფხვრის საქმეში დიდ წინსვლას მიაღწია. მსოფლიო ბანკის მონაცემებით, 1981 წელს ადამიანთა 42% უკიდურეს სიღარიბეში ცხოვრობდა. 2016 წლისთვის ეს ნაწილი 10%-ზე ნაკლები იყო. მიუხედავად იმისა, რომ გასაკეთებელი ჯერ კიდევ ბევრია, შეერთებული შტატების პრეზიდენტ რონალდ რეიგანის (1981–1989 წ.წ.) და გაერთიანებული სამეფოს პრემიერ მინისტრის მარგარეტ ტეტჩერის (1979–1990 წ.წ.) საბაზრო ეკონომიკაზე ფოკუსირება ნამდვილად მნიშვნელოვანი ფაქტორი იყო ამ პროგრესის მიღწევაში.

ვიდეო:

ეკონომიკური თავისუფლება და ზრდა

ილუსტრაცია 15: ეკონომიკური თავისუფლება და უკიდურესი და საშუალო სიღარიბის მაჩვენებლები



უკიდურესი და ზომიერი სიღარიბე უფრო დაბალია იმ ქვეყნებში, სადაც მეტი ეკონომიკური თავისუფლებაა.

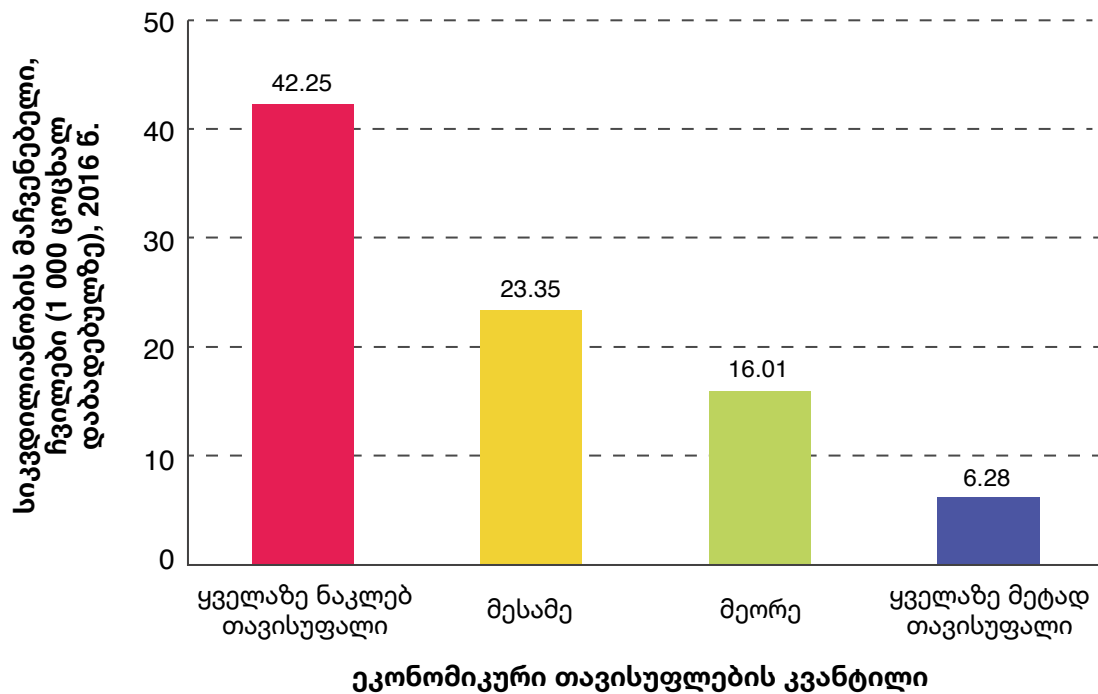
შენიშვნა: **უკიდურესი** სიღარიბის მაჩვენებელი არის ქვეყნის მოსახლეობის პროცენტული წილი, რომელიც დღეში 1,90 აშშ დოლარით ცხოვრობს; **ზომიერი** სიღარიბის მაჩვენებელი არის პროცენტული მაჩვენებელი, რომელიც ცხოვრობს 3,20 აშშ დოლარად დღეში, 2011 წელს მუდმივი მსყიდველუნარი უნარის პარიტეტით კორექტირებული დოლარი.

წყაროები: ეკონომიკური თავისუფლების საშუალო ქულა, 1995-2016 წ.წ.; მსოფლიო ბანკი, 2017 წ., მსოფლიო განვითარების მაჩვენებლები; დეტალებისთვის იხ. Connors, 2011 წ.

რა თქმა უნდა, ფული არ არის მსოფლიოში კეთილდღეობის ზრდის გაზომვის ერთადერთი გზა. ეკონომიკურად თავისუფალი ქვეყნები ის საცხოვრებელი ადგილია, რომელიც უნდა აირჩიოთ თუ სხვა შედეგებზე ზრუნავთ. ახალშობილთა სიკვდილიანობა (ილუსტრაცია 16) სამედიცინო

მომსახურების ხარისხის კარგი მაჩვენებელია.

ილუსტრაცია 16: ეკონომიკური თავისუფლება და ჩვილთა სიკვდილიანობის მაჩვენებელი



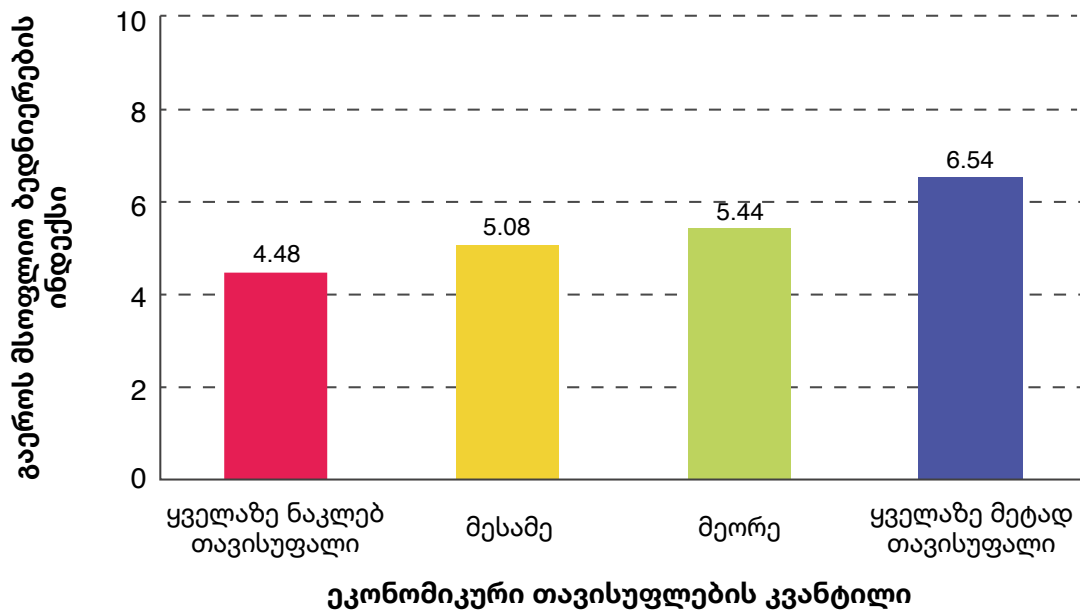
ყველაზე ნაკლები ეკონომიკური თავისუფლების მქონე მეოთხედში მყოფი ქვეყნების ჩვილთა სიკვდილიანობის დონე თითქმის შვიდჯერ აღემატება უმაღლესი მეოთხედი ქვეყნების მაჩვენებლებს.

წყაროები: ეკონომიკური თავისუფლების საშუალო ქულა, 1995-2016 წ.წ.; მსოფლიო ბანკი, 2017 წ., მსოფლიო განვითარების მაჩვენებლები.

დაბოლოს, გვაქვს თავად ბედნიერება. ეკონომისტებისთვის უხერხულია შეეკითხონ ადამიანებს: „რამდენად ბედნიერი ხართ?“, მაგრამ ილუსტრაცია 17 ცხადყოფს, რომ აშკარა კავშირი არსებობს ამ კითხვაზე მათ პასუხებსა და

მათი ეკონომიკური თავისუფლების ხარისხთან.

ილუსტრაცია 17: ეკონომიკური თავისუფლება და გაეროს მსოფლიო ბედნიერების ინდექსი



მეტი ეკონომიკური თავისუფლების მქონე ქვეყნებში ადამიანები უფრო ბედნიერები არიან თავიანთი ცხოვრებით.

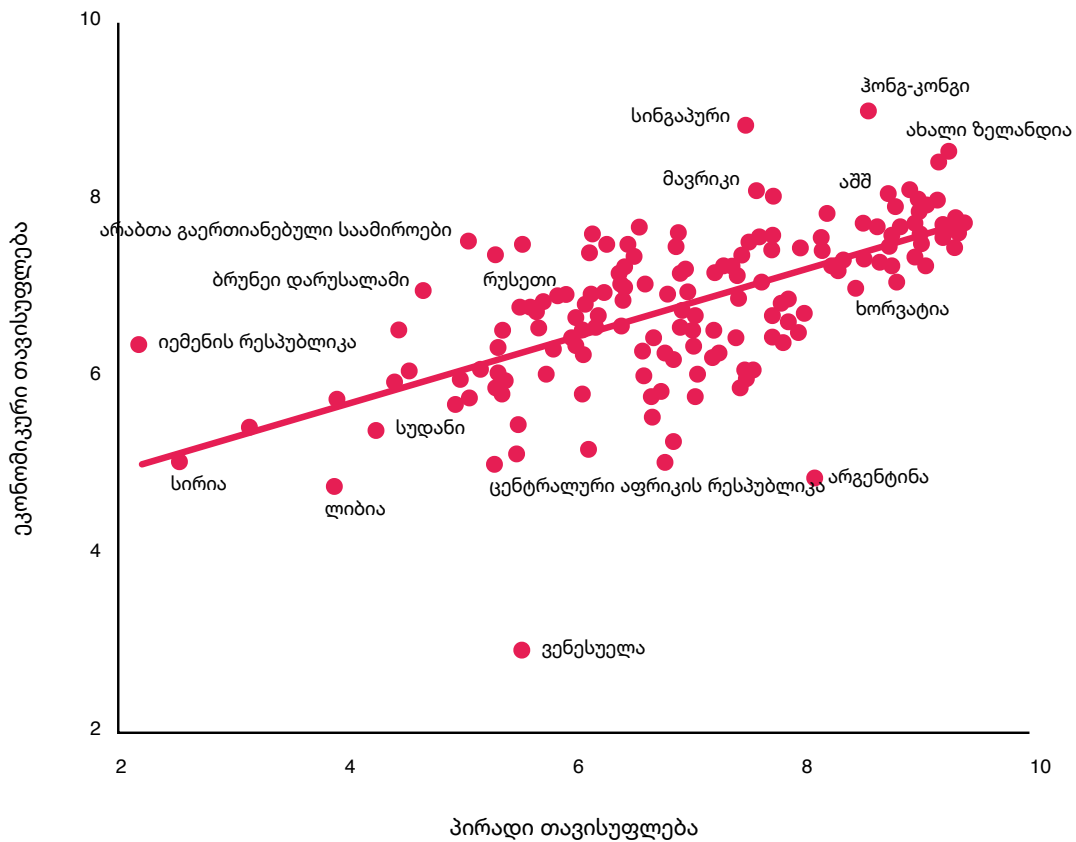
შენიშვნა: „რანჟირება ეყრდნობა ცხოვრების შეფასების მთავარ კითხვაზე გაცემულ პასუხებს... ამას კანტრილის კიბე ეწოდება: ის რესპონდენტებს სთხოვს იფიქრონ კიბეზე, სადაც მათთვის საუკეთესო ცხოვრება უდრის 10-ს, ხოლო ყველაზე ცუდი ცხოვრება უტოლდება 0-ს. შემდეგ მათ სთხოვენ შეაფასონ საკუთარი ამჟამინდელი ცხოვრება 0-დან 10-მდე სკალაზე.“ მონაცემები 2015 წლისთვისაა.

წყაროები: ეკონომიკური თავისუფლების საშუალო ქულა, 1995-2016 წ.წ.; გაერო, 2016 წ., მსოფლიო ბედნიერების ანგარიში 2016 წ. განახლებული ვარიანტი..

ახლახან, ფრეიზერის ინსტიტუტმა და მისმა პარტნიორებმა

ეკონომიკური თავისუფლების ინდექსი შეავსეს მეორე საბოლოო, რომელიც „პირადი თავისუფლების“ გაზომვას ისახავდა მიზნად. ეს საბოლოო ყურადღებას ამახვილებს კანონის უზენაესობაზე, უსაფრთხოებასა და დაცულობაზე, გადაადგილების, რელიგიის, შეკრების, გამოხატვისა და იდენტობის თავისუფლებაზე. როგორც ეს მე-18 ილუსტრაციაში ჩანს, მჭიდრო ურთიერთკავშირია პიროვნულ თავისუფლებასა და ეკონომიკურ თავისუფლებას შორის. თავისუფალი საზოგადოებები არა მხოლოდ მდიდარი არიან, არამედ ისინი უფრო მეტ პატივისცემას გამოხატავენ ადამიანის უფლებების მიმართ.

ილუსტრაცია 18: კავშირი პირად და ეკონომიკურ თავისუფლებას შორის, 2016 წ.



წყარო: იან ვასკესი და ტანჯა პორჩინიკი, ადამიანის თავისუფლების ინდექსი 2018 წ.: პირადი, სამოქალაქო და ეკონომიკური თავისუფლების გლობალური შეფასება. გამომცემლები: ქეითოს ინსტიტუტი, ფრეიზერის ინსტიტუტი და ფრიდრიხ ნაუმანის თავისუფლების ფონდი.

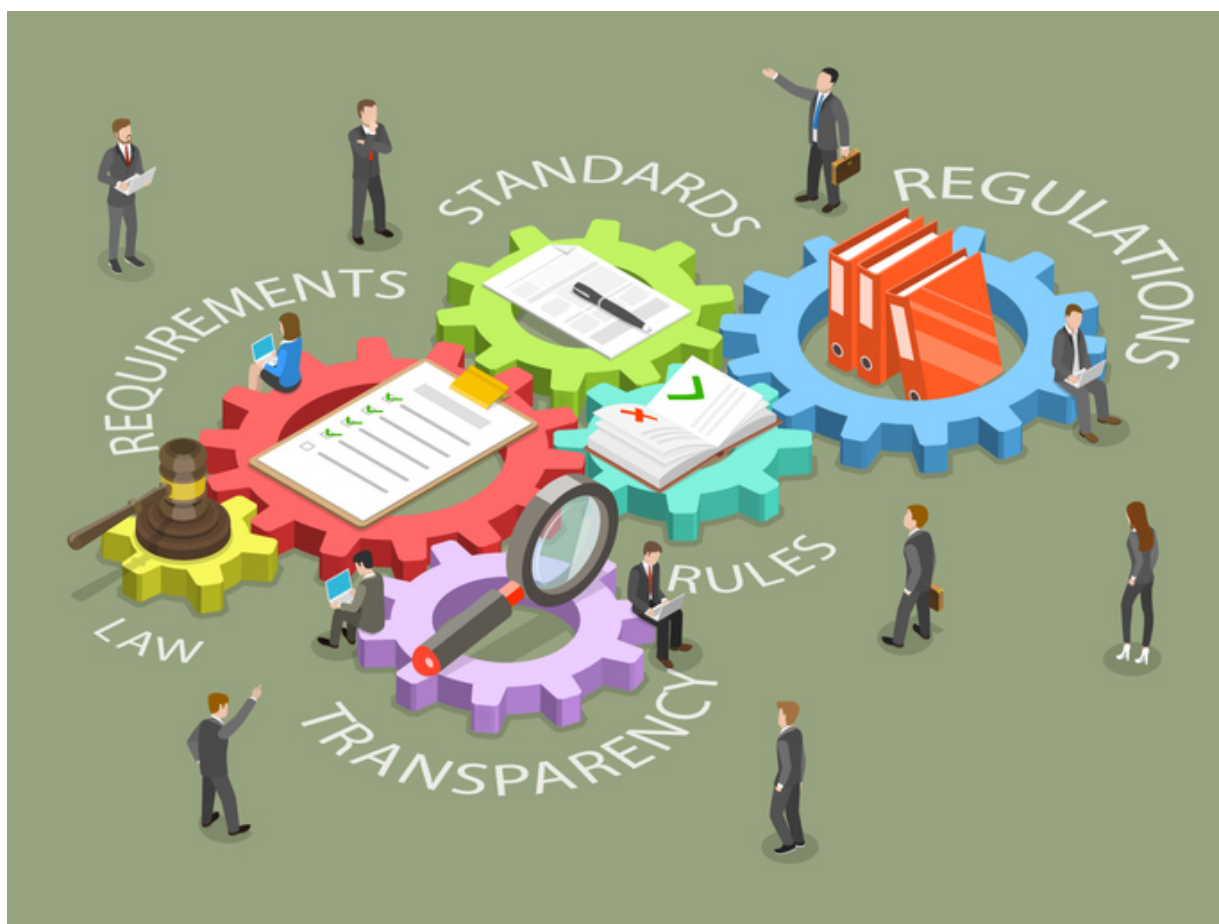
როგორც ეკონომიკური თეორია, ასევე ემპირიული მტკიცებულებები მიუთითებს, რომ ქვეყნები უფრო სწრაფად იზრდებიან, მიაღწევენ შემოსავლის უფრო მაღალ დონეს და მეტად დაძლევენ სიღარიბეს, როდესაც ისინი ამ ნაწილში აღწერილ პოლიტიკას იღებენ და ინარჩუნებენ. ეკონომიკური პროგრესის გასაღებია ჯანსაღი ინსტიტუტების შექმნა და

თანმიმდევრული პოლიტიკის წარმოება, როგორც ეკონომიკური, ასევე პირადი თავისუფლებების გასაძლიერებლად. რაც უფრო მალე მიხვდებიან მთელი მსოფლიოს მოქალაქეები და პოლიტიკური ლიდერები ამ საჭიროებას და დაიწყებენ საკუთარ ქვეყნებში უფრო მეტი ეკონომიკური თავისუფლების დანერგვას, მით უფრო აყვავებული იქნება მსოფლიო.

ვიდეო:

ეკონომიკური თავისუფლება, სლოვაკეთი

ხელისუფლების როლის შესახებ ეკონომიკური აზროვნების ათი მნიშვნელოვანი ელემენტი



ელემენტები:

1. მთავრობა ეკონომიკურ პროგრესს უწყობს ხელს ადამიანების უფლებების დაცვის და ისეთი საქონლისა და მომსახურების შეთავაზების გზით, რომელთა უზრუნველყოფაც ბაზრებს უჭირთ.

2. როდესაც არსებობს მონოპოლია და ბაზარზე შესვლის მაღალი ბარიერები, ბაზრები იდეალურ ეფექტურობას ვერ უზრუნველყოფს.
3. საზოგადოებრივი საქონელი და გარე ეფექტები ქმნიან სტიმულებს, რომლებმაც შესაძლოა უბიძგოს საკუთარი ინტერესების მაძიებელ ადამიანებს იმოქმედონ ეკონომიკური ეფექტურობისთვის შეუსაბამო ფორმით.
4. გადანაწილება პოლიტიკური კენჭისყრის გზით აბსოლუტურად განხვავდება საბაზრო გადანაწილებისგან.
5. თუ ამას არ კრძალავს კონსტიტუცია ან სხვა მკაცრი წესები, სპეციალური ინტერესების მქონე ჯგუფები დემოკრატიულ პოლიტიკურ პროცესს გამოიყენებენ სახელმწიფოსგან პრივილეგიების მისაღებად, სხვების ხარჯზე.
6. თუ კანონმდებლებს კონსტიტუციური ან სხვა მკაცრი სამართლებრივი ნორმებით არ შევზღუდავთ, ისინი ჭარბად გახარჯავენ ბიუჯეტს და შექმნიან დეფიციტს.
7. როდესაც მთავრობები მნიშვნელოვნად ერევიან და გარკვეული პირებისთვის სხვების ხარჯზე ხელსაყრელ გარემოს ქმნიან, შედეგად მთავრობის წარმომადგენლებსა და ბიზნესებს შორის ვითარდება არაეფექტიანი, არასათანადო და არაეთიკური ურთიერთობები.
8. ტრანსფერის მიმღებთა წმინდა მოგება არსებითად უფრო ნაკლებია ტრანსფერის თანხაზე.
9. ეკონომიკა მეტისმეტად რთულია იმისათვის, რომ იგი ცენტრალიზებულად დაიგეგმოს და ამის ნებისმიერი მცდელობა გამოიწვევს არაეფექტურობას და კრონიციზმს.
10. კონკურენცია ისევე მნიშვნელოვანია მთავრობაში, როგორც ბაზრებზე.

შესავალი

ეკონომიკის ფუნქციონირების შესაფასებლად ეკონომისტები ეკონომიკური ეფექტიანობის სტანდარტს იყენებენ. რესურსების ეფექტურად გამოყენებისას

განხორციელება მხოლოდ ის მოქმედებები, რომლებიც ხარჯზე მეტ სარგებელს წარმოქმნიან. არ შესრულდება არცერთი მოქმედება, რომელიც ამგვარი ქმედების ღირებულებაზე მეტი ხარჯის გაწევას საჭიროებს. უფრო მარტივად რომ ვთქვათ, **ეკონომიკური ეფექტიანობა**^(?) ნიშნავს მაქსიმალური ღირებულების მიღებას ხელმისაწვდომი რესურსებიდან. ეკონომიკურ კურსებზე ზოგადად ხსნიან რატომ ვერ შესძლებს ბაზარი იდეალური ეფექტურობის მიღწევას საქმიანობის კონკრეტული კატეგორიებისთვის და ასევე განმარტავენ რისი გაკეთება შეუძლია მთავრობას ვითარების გასაუმჯობესებლად. ჩვენ განვიხილავთ იდეალური პოლიტიკური მოქმედების პოტენციალს, მაგრამ ასევე ვიყენებთ ეკონომიკურ ხელსაწყოებს პოლიტიკური პროცესის ფუნქციონირებისთვის.

დღეს სახელმწიფო დანახარჯები შეერთებულ შტატებში და რამდენიმე სხვა ქვეყანაში ეროვნული შემოსავლის 40 ან მეტ პროცენტს შეადგენს. მისი ზომისა და მასშტაბების გათვალისწინებით, განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია იმის გააზრება, თუ როგორ მუშაობს პოლიტიკური გადანაწილება. განვლილი ნახევარი საუკუნის განმავლობაში ეს საკითხი ეკონომიკის განუყოფელ ნაწილად იქცა. კვლევის ამ სფეროზე საუბრისას ეკონომისტები იყენებენ ტერმინს „**საზოგადოების არჩევანი**“.^(?)⁽⁵³⁾ ეს ანალიზი მე-3 ნაწილის თემაა.

ხელისუფლება ხშირად იყენებს გადასახადებს და ნასესხებ სახსრებს იმისათვის, რომ ზოგიერთი ადამიანი და საწარმო უზრუნველყოს ტრანსფერებით, სუბსიდიებით და ფავორიტიზმის სხვა ფორმებით. ჩვენ შევაფასებთ ამ პროცესს და განვმარტავთ, რატომ აქვს ამ პროგრამებს განსხვავებული და ხშირად არსებითად განსხვავებული გავლენა, ვიდრე უმეტესობას ჰგონია. მე-3 ნაწილში ასევე აღწერილია ის არსებითი წესები, რომლებსაც შეუძლიათ მთავრობის საქმიანობის და მისი პოტენციალის გაუმჯობესება, ჩვენი სიცოცხლის ხარისხის გაუმჯობესების მიმართულებით. ვიმედოვნებთ, რომ ჩვენი მიდგომა მოტივაციას მოგცემთ იმისათვის, რომ უფრო მეტად სერიოზულად დაფიქრდეთ პოლიტიკური პროცესის შესაძლებლობებზე და მის შეზღუდვებზე.

ელემენტი 3.1

უფლებების დაცვა და შეზღუდული რაოდენობით საქონლისა და მომსახურებების წარმოება

მთავრობა ეკონომიკურ პროგრესს უწყობს ხელს ადამიანების უფლებების დაცვის და იმ მცირე რაოდენობით საქონლისა და მომსახურების მიწოდების გზით, რომელთა შოვნაც ბაზარზე რთულია.



ჭკვიანი და ეკონომიკური მთავრობა ის არის, რომელიც ადამიანებს იცავს ერთმანეთის მიმართ ზიანის მიყენებისგან და ამავდროულად უტოვებს არჩევანს თავად აირჩიონ საქმიანობა და განვითარების გზა, და მუშაკს არ ართმევს გამომუშავებულ ლუკმა პურს. სწორედ ამას ნიშნავს კარგი მთავრობა და სწორედ ეს არის აუცილებელი ჩვენი კეთილდღეობისთვის.

— თომას ჯეფერსონი, პირველი საინაუგურაციო მიმართვა, 1801 წლის 4 მარტი.

ხელისუფლება მნიშვნელოვან ეკონომიკურ ფუნქციას ასრულებს. ხელისუფლებას შეუძლია ხელი შეუწყოს საზოგადოებრივ თანამშრომლობას და მოქალაქეების კეთილდღეობის გაუმჯობესებას ორი მთავარი ფუნქციის შესრულების გზით: (1) დაცვის ფუნქცია, რომელიც უზრუნველყოფს ადამიანის სიცოცხლის, თავისუფლების და საკუთრების დაცვას და (2) ეკონომიკური ფუნქცია, რომელიც ისეთი უჩვეულო მახასიათებლების მექონე მცირე

რაოდენობით საქონლის წარმოებას უზრუნველყოფს, რომელთა წარმოებაც ბაზრების მიერ გართულებულია.

ვიდეო:

შეზღუდული მთავრობა

დაცვის ფუნქცია^(?) მოიცავს ხელისუფლების მიერ უსაფრთხოებისა და წესრიგის დამცველი ორგანოების საქმიანობის უზრუნველყოფას, მათ შორის ქურდობის, თაღლითობისა და ძალადობის წინააღმდეგ მოქმედი წესების აღსრულებას. მთავრობა ფლობს მონოპოლიას მოქალაქეების ერთმანეთისა და გარე საფრთხეებისგან დაცვისთვის ძალის გამოყენებაზე. ამგვარად „დამცავი სახელმწიფო“ ცდილობს დაიცვას ადამიანები ერთმანეთისთვის ზიანის მიყენებისგან და ქმნის წესების წყობა, რომელიც ადამიანებს ერთმანეთთან ურთიერთგაგებით და ჰარმონიულად ურთიერთობის საშუალებას აძლევს. სამართლებრივი სისტემა, რომელიც მოქალაქეებს და მათ ქონებას იცავს აგრესორებისგან, უზრუნველყოფს ხელშეკრულებების მიუკერძოებლად შესრულებას და ახორციელებს კანონის (იხილეთ მე-2 ნაწილის 1-ლი ელემენტი) ფარგლებში თანაბარი დამოკიდებულების პრინციპს.

დაცვის ფუნქცია უაღრესად მნიშვნელოვანია ბაზრების უხარვეზოდ ფუნქციონირებისთვის. როდესაც მთავრობას გარკვევით ექნება განსაზღვრული და ამოქმედებული საკუთრების უფლებები, რესურსების საბაზრო ფასებში გათვალისწინდება ალტერნატიული ხარჯები და მწარმოებლებს ექნებათ ისეთი საქონლისა და მომსახურებების გამოშვების მოტივაცია, რომლებსაც მომხმარებლები მათ თვითღირებულებაზე მეტად აფასებენ. გარდა ამისა, თუ ხელშეკრულებები ეფექტურად შესრულდება ყოველგვარი ფავორიტიზმის გარეშე, ტრანზაქციის ხარჯები დაბალი იქნება, ხოლო გაყიდვების მოცულობა გაიზრდება. ამის სანაცვლოდ, **სტიმულების სტრუქტურა^(?)** წაახალისებს ხალხს რესურსების განვითარებაზე, ურთიერთ

ხელსაყრელ ვაჭრობაში ჩართულობაზე და წარმატებული პროექტების განხორციელებაზე.

რთულია მთავრობის დაცვის ფუნქციის მნიშვნელობის გადაფასება. თუ ეს ფუნქცია კარგად სრულდება, მოქალაქეებს შეუძლიათ დარწმუნებული იყვნენ იმაში, რომ მათ არ მოატყუებენ და რომ მათ არ წაართმევენ მათ მიერ შექმნილ სიმდიდრეს - არავითარი ხარბი ბოროტმოქმედი და არც თავად ხელისუფლება. ამგვარი დაცვა მოქალაქეებს აძლევს ერთგვარ გარანტიას, რომ ისინი მიიღებენ საკუთარი შრომის ნაყოფს. თუ ამგვარი პირობები შეიქმნება, ადამიანები ყველაფერს იღონებენ იმისათვის, რომ მეტი იშრომონ და მიიღონ თავისი შრომის შედეგი, რაც ეკონომიკურ პროგრესზე აისახება.

და პირიქით, სუსტი დაცვითი ფუნქცია პრობლემებს წარმოქმნის. ჩნდება ტყუილის, თაღლითობის, ქურდობისა და პოლიტიკური ფავორიტიზმის, და არა ვაჭრობისა და წარმოების გზით წარმატების მიღწევის შესაძლებლობები. შემოსავალი და სიმდიდრე დაცული არ იქნება, ხოლო საბაზრო ფასები ვერ შესძლებენ საქონლისა და მომსახურებების რეალური ღირებულების ასახვას. რესურსების გასავითარებელი სტიმულები ძალიან შესუსტდება, ხოლო ეკონომიკური ზრდა სტაგნაციის მდგომარეობაში იქნება. საუბედუროდ, სწორედ ასეთი ვითარებაა მრავალ ღარიბ, ნაკლებად-განვითარებულ ქვეყნებში.

ვიდეო:

სახელმწიფო ქონების გადაანგარიშება

ხელისუფლების მეორე უპირატესი, **ეკონომიკური ფუნქცია^(?)** ისეთი საქმიანობების განხორციელებას გულისხმობს, რომლებსაც ბაზრები ვერ ართმევენ თავს. ეს ფუნქცია როგორც ირიბი, ისე - პირდაპირი კომპონენტებისგან შედგება. ირიბი კომპონენტი მოიცავს ბაზრების ეფექტური ფუნქციონირებისთვის გარემოს შექმნას. როგორც აღვნიშნეთ, სამართლებრივი სტრუქტურა, რომელიც საკუთრების უფლებას იცავს და

ხელშეკრულებების შესრულებას უზრუნველყოფს, ხელს უწყობს ვაჭრობიდან მიღებული ამონაგების და ბაზრის ეფექტურობის ზრდას. ანალოგიურად, ფულად-საკრედიტო მექანიზმები, რომლებიც უზრუნველყოფენ მოსახლეობის წვდომას ფულზე სტაბილური მსყიდველუნარიანობით, ამცირებენ გაურკვევლობას და ამარტივებენ სავაჭრო გარიგებიდან ამონაგების მიღებას. სტაბილური ფულად-საკრედიტო და ფასების გარემოს უზრუნველყოფა სახელმწიფოს ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი ეკონომიკური ფუნქციაა. როგორც მე-2 თავის მე-5 ელემენტში ვისაუბრეთ, როდესაც მთავრობა ამ ფუნქციას კარგად ასრულებს, ადამიანები მეტის ინვესტირებას განახორციელებენ, მეტად სრულყოფილად ითანამშრომლებენ სავაჭრო გარიგებაში და მიაღწევენ შემოსავლის უფრო მაღალ დონეს.

ზოგჯერ სახელმწიფოს ეკონომიკური ფუნქცია მეტწილად პირდაპირია. არსებობს საქონელი, რომლითაც სარგებლობა რთულად ორგანიზებადია ისეთი ფორმით, რომ ის მიიღონ მხოლოდ იმ მოქალაქეებმა, რომლებმაც გადაიხადეს მისი ღირებულება. მაგალითად, ეროვნული უშიშროებით ერთობლივად სარგებლობს ქვეყნის მთელი მოსახლეობა. თითქმის შეუძლებელი იქნებოდა რამდენიმე ადამიანის დაცვა უცხო ქვეყნის აგრესიისგან, ისე, რომ ამგვარი დაცვა ყველაზე არ გავრცელდეს. ბაზრები როგორც წესი ძალიან ცოტა საქონელს აწარმოებენ ამგვარი მახასიათებლებით. შედეგად, ეკონომიკური პირობები შესაძლოა გაუმჯობესდეს, თუ სახელმწიფო ამგვარ დახმარებას გასწევს. ეს საკითხი მეტად დეტალურად მე-3 ელემენტშია განხილული ქვემოთ.

სხვა შემთხვევებში შესაძლოა ძალიან ხარჯიანი იყოს გამოყენების გაკონტროლება და გადახდების პირდაპირ მომხმარებლებისგან მიღება. ამ დროს შესაძლოა არაეფექტური იყოს ამგვარი საქონლის ბაზარზე გატანა. ამის კარგი მაგალითია გზები, განსაკუთრებით ქალაქებში. უშუალოდ გზით მოსარგებლებებისგან მოსაკრებლის მიღების ხარჯი ძალიან მაღალი იქნებოდა. ამიტომ, ჩვეულებრივ მეტად ეფექტურია გზების უმეტესობა ყველასთვის ხელმისაწვდომი იყოს და მათი დაფინანსება გადასახადებით მოხდეს.

როგორც ყოველთვის აღვნიშნავთ, ჩვენი რესურსებიდან მაქსიმალურის

მიღება საჭიროებს ღონისძიებების გატარებას მხოლოდ მაშინ, როდესაც სარგებელი მათ თვითღირებულებას აღემატება. ეს პრინციპი სახელმწიფოსაც და ბაზარსაც ეხება. სამწუხაროდ, როდესაც მთავრობის მოქმედება მოიცავს გადასახადებით ან ნასესხები სახსრებით დაფინანსებულ პროექტებს, ძნელია სარგებლის და ხარჯების შეფასება. ბაზარზე მყიდველების და გამყიდველების არჩევანი იძლევა ინფორმაციას სარგებლისა და დანახარჯების შესახებ. მომხმარებლები არ შეიძენენ საქონელს, სანამ მათთვის ამგვარი საქონლის ღირებულება მის ფასზე მეტი არ იქნება. იგივენაირად, მწარმოებლები არ განაგრძობენ საქონლის მიწოდებას, სანამ ისინი თავის ხარჯებს არ დაფარავენ. თუმცა, მომხმარებლებისა და მწარმოებლების მიერ გაკეთებული არჩევანიდან მიღებული ინფორმაცია იკარგება, როდესაც ხელისუფლება ატარებს ზომებს და მას გადასახადებით ფარავს. ზოგადად არ არსებობენ მყიდველები, რომლებიც საკუთარ ფულს ხარჯავენ და ამგვარად გამოავლენენ რა სახის სარგებელს ნახულობენ ისინი. გარდა ამისა, მიმწოდებლების მიერ მიღებული ამონაგების წყაროს წარმოადგენენ სავალდებულო გადასახადები და შესაბამისად არ არსებობს გარანტია იმისა, რომ პროექტი მის თვითღირებულებაზე მეტად ღირებულია.

ვიდეო:

არჩევნის გაკეთება პოლიტიკაში და ბაზარზე

სახელმწიფო დამგეგმავმა უწყებებმა შესაძლოა სცადონ სარგებლის და ხარჯის შეფასება, თუმცა მათი შეფასება დიდწილად დაეფუძნება ვარაუდებს, რადგან ისინი არ ფლობენ სანდო ინფორმაციას მყიდველებისა და გამყიდველების მიერ გაკეთებული არჩევნის შესახებ. გარდა ამისა, რეალურ სამყაროში, სარგებლისა და ხარჯების ამგვარად დაანგარიშებაზე იმოქმედებს პოლიტიკური მოსაზრებები.

როგორც თომას ჯეფერსონის ზემოთ მოყვანილი სიტყვებიდან ჩანს, სახელმწიფოსთვის ძალიან მნიშვნელოვანია ადამიანების მიერ

ერთმანეთისთვის ზიანის მიყენების აღკვეთა (მთავრობის დამცავი ფუნქცია). ქვეყნების ეკონომიკებში ასევე არსებობს მითითება იმის შესახებ, რომ ხელისუფლებამ უნდა უზრუნველყოს ისეთი საქონელი, რომლის მიწოდება რთულია ბაზრების გამოყენებით (მთავრობის ეკონომიკური ფუნქცია). თუმცა, როდესაც მთავრობა სცდება ამ საქმიანობების საზღვრებს, მისი ფუნქციების გაფართოება უფრო ნაკლებად მიზანშეწონილად მოიაზრება. მთავრობის ეკონომიკური ფუნქციის უკეთესად შეფასებისთვის მნიშვნელოვანია უფრო ღრმად გავიაზროთ ბაზრებზე არსებული ნაკლოვანებები და გამოვიყენოთ პოლიტიკური პროცესის შესაფასებელი ეკონომიკური ინსტრუმენტები.

წაიკითხეთ:

ედვარდ ელისის „შენი არ არის, რომ განკარგავ“

ელემენტი 3.2

მონოპოლიების რეგულირება

როდესაც არსებობს მონოპოლია და ბაზარზე შესვლის მაღალი ბარიერები, ბაზრები იდეალურ ეფექტურობას ვერ მიაღწევს.

ერთ სექტორში მომუშავე კომპანიების წარმომადგენლები იშვიათად ხვდებიან ერთმანეთს, დროის ერთად გასატარებლად ან გასართობად, მაგრამ ამგვარი ურთიერთობა სრულდება კონსპირაციული შეთანხმებით საზოგადოების წინააღმდეგ, ან ფასის გაზრდაზე მოლაპარაკებით.

— - ადამ სმიტი, „ქვეყნების სიმდიდრის ხასიათისა და მიზეზების კვლევა“

თუ საზოგადოებას თავისი რესურსებიდან მაქსიმალური სარგებლის მიღება სურს, მან რესურსები ეფექტურად უნდა გამოიყენოს. რესურსების ეფექტურად გამოყენების მამოძრავებელი ძალა კონკურენციაა. როგორც ადრე აღვნიშნეთ, კონკურენტულ გარემოში მოქმედ საწარმოებს აქვთ სტიმული იზრუნონ მომხმარებლების ინტერესებზე და ეკონომიურად აწარმოონ პროდუქტები და მომსახურებები. თუ საწარმოები მომხმარებლებს ხელსაყრელ ფასად არ შესთავაზებენ საქონელს და მომსახურებას, ისინი ფულს სხვაგან დახარჯავენ.

მონოპოლია არსებობს იქ, სადაც მხოლოდ ერთი კომპანია აწარმოებს ისეთ საქონელს ან მომსახურებას, რომლისთვისაც არ არსებობს კარგი შემცვლელები. ასეთ შემთხვევაში კომპანიას ექნება სტიმული შეამციროს პროდუქცია და გაზარდოს ფასები. წარმოების მოცულობის შემცირებით და მაღალი ფასებით კომპანია შეძლებს მეტი მოგების მიღებას, ვიდრე რესურსების მეტად პროდუქტიულად გამოყენებისას - პროდუქციის დიდი

რაოდენობით და უფრო დაბალ ფასად წარმოებით. არაეფექტურობას ადგილი აქვს იმ შემთხვევაში, თუ კომპანიას არ შეუძლია ისეთი საქონლის ან მომსახურების წარმოება, რომელსაც მომხმარებელი იმაზე მეტად აფასებს, ვიდრე მათი წარმოების დანახარჯები.

მონოპოლიის ორი მთავარი წყარო არსებობს: მასშტაბის ეკონომია და პრივილეგიების მინიჭება. მასშტაბის ეკონომიას ადგილი აქვს მაშინ, როდესაც დიდი კომპანიებისთვის პროდუქტის ერთი ერთეულის თვითღირებულება, მისი უფრო პატარა კონკურენტების მიერ წარმოებული პროდუქტის თვითღირებულებაზე ნაკლებია. თუ მასშტაბის ეკონომია გაგრძელდება და მწარმოებელი ბაზრის სულ უფრო და უფრო დიდ წილს დაიკავებს, ერთი ფირმა დაიწყებს დომინირებას და მონოპოლიად გადაიქცევა. ელექტროენერგიის წარმოება ამის კარგი მაგალითია. ელექტროსადგურების ზრდასთან ერთად, გამომუშავებული ელექტროენერგიის ერთეულის თვითღირებულება იკლებს. შედეგად, გაჩნდება ტენდენცია იმისა, რომ ამ ბაზარზე წამყვან პოზიციებს დაიკავებს ერთი მსხვილი კომპანია. სწორედ ამიტომ სახელმწიფო ჩვეულებრივ არეგულირებს ელექტროენერგიის კომპანიების მიერ დარიცხული ფასების რეგულირებას და, რიგ შემთხვევაში, ელექტროსადგურებს თავად ფლობს და მართავს.

თუ მონოპოლია არ განვითარდება, ზოგიერთ ინდუსტრიაში შესაძლოა ცოტაოდენი დომინანტი კომპანია არსებობდეს, ჩვეულებრივ იმიტომ, რომ ბაზარზე შესვლა ხარჯიანია. ამას უწოდებენ „ოლიგოპოლიას“, რაც „ცოტა გამყიდველს“ ნიშნავს. უნდა აღინიშნოს, რომ ეს ტერმინი „ოლიგარქიას“ ანუ „რამდენიმე მონაწილის მართვას“ ჰგავს. ერთეულ პროდუქტზე დაბალი ხარჯის და სრული ეფექტურობის უზრუნველსაყოფად, კომპანიას შესაძლოა მოუწიოს ინდუსტრიაში პროდუქციის დიდი წილის, მაგალითად, 20 ან 25 პროცენტის წარმოება. ასეთ შემთხვევაში ბაზარზე შესაძლოა შევიდეს მხოლოდ ოთხი ან ხუთი კომპანია ერთეულ საქონელზე დაბალი დანახარჯებით. ამგვარი ბაზრები დომინირებენ მცირე რაოდენობის კომპანიები, რომლებსაც აქვთ სტიმული ითანამშრომლონ, გაზარდონ ფასი საქონელზე და იმოქმედონ მონოპოლისტების მსგავსად. ისეთი სამეწარმეო

ინდუსტრიები, როგორიც არის ავტომობილები, ტელევიზორები და კომპიუტერის საოპერაციო სისტემების წარმოება, შედარებით მცირე რაოდენობით ფირმების მექონე დომინანტი ბაზრების მაგალითია. დიდი სახელმწიფო საწარმოების პრივატიზაცია პოსტ-კომუნისტურ ქვეყნებში ხშირად იწვევდა ბაზარზე ოლიგარქების კონცენტრაციას, რომლებიც სარგებელს ნახულობდნენ ინსაიდერული გარიგებებიდან, ხელისუფლებაში მყოფი პირებისგან მხარდაჭერის სანაცვლოდ.

თუმცა ხელისუფლება ზოგჯერ თავად არის მონოპოლიის წყარო. ლიცენზირება, გადასახადები, რომლებიც ერთ ჯგუფს მეორესთან შედარებით პრივილეგიას ანიჭებს, ტარიფები, კვოტები და სხვა პრივილეგიებული გრანტები ბაზრების კონკურენტუნარიანობას ამცირებს. ზოგიერთი ეს პოლიტიკა შესაძლოა კეთილ განზრახვებს ემსახურებოდეს. ისინი იცავენ არსებულ კომპანიებს და მეტად ართულებენ პოტენციური კონკურენტების ბაზარზე შესვლას, შესაბამისად წაახალისებენ მონოპოლიებს და დომინანტურ პოზიციაში მყოფ ფირმებს.

რისი გაკეთება შეუძლია ხელისუფლებას ბაზარზე კონკურენტუნარიანობის უზრუნველსაყოფად? პირველი პრინციპი შეგვიძლია მედიცინის სფეროდან ავიღოთ: არ დააზიანო. სახელმწიფომ უნდა აღკვეთოს ვითარების გაუარესება ლიცენზირების მოთხოვნებისა და დისკრიმინაციული გადასახადებით. ბაზრების უმრავლესობაში, გამყიდველებს გაუჭირდებათ ან შეუძლებლადაც მიიჩნევენ კონკურენტული კომპანიების (მათ შორის სხვა ქვეყნებიდან კონკურენტი მწარმოებლების) ბაზარზე შესვლის შეზღუდვას. ეს იმას ნიშნავს, რომ მიმწოდებლები ვერ შეძლებენ შეზღუდონ კონკურენცია, თუ სახელმწიფო არ დანერგავს ბაზარზე შესვლის შეზღუდვებს ან არ შექმნის წესებს და რეგულაციებს, რომლებიც კომპანიებს უპირატესობას მიანიჭებს კონკურენტებთან შედარებით.

კონკურენციის ხელშესაწყობად, მთავრობას ასევე შეუძლია აკრძალოს ანტიკონკურენტული მოქმედებები, როგორიც არის **ფარული გარიგება^(?)**, მრეწველობაში დომინანტი კომპანიების შერწყმა და კომპანიების ქონების გაერთიანება. ამასთან დაკავშირებით, ევროკავშირის კონკურენციის კანონი

ხელს უწყობს ევროპულ ერთიან ბაზარზე კონკურენციის განვითარებას, კომპანიებისთვის გაერთიანების ან ბაზრის მონოპოლიზაციის უკანონოდ აღიარების გზით.

თუმცა ამ სფეროში სახელმწიფოს მცდელობა არაერთგვაროვან შედეგს იძლევა. ერთის მხრივ, სახელმწიფო პოლიტიკებმა შეამცირეს ფარული გარიგების და კონკურენციის შემზღუდველი სხვადასხვა პრაქტიკების შემთხვევები. მაგრამ ზოგიერთ კანონმდებლობას თითქმის სანინააღმდეგო ეფექტი აქვს; ისინი კრძალავენ ბაზრებზე შესვლას, იცავენ არსებულ მწარმოებლებს კონკურენტებისგან და ზღუდავენ ფასებით კონკურენციას. მაშინ, როდესაც ბაზარზე შესვლის მაღალი ბარიერები და კონკურენციის არარსებობა მთავრობას აძლევს პოტენციალს გააუმჯობესოს ბაზრის მაჩვენებლები, ზოგიერთმა პოლიტიკამ ფაქტიურად მონოპოლიური ძალაუფლების წარმოქმნა გამოიწვია. შემდეგ თავებში, უფრო დეტალურად განვიხილავთ იმ მიზეზებს, რომლებიც ამ მოვლენას უდევს საფუძვლად.

ელემენტი 3.3

ბაზრის ჩავარდნით გამოწვეული შედეგების შემსუბუქება

საზოგადოებრივი საქონელი და გარე ეფექტები ქმნიან სტიმულებს, რომლებმაც შესაძლოა წაახალისოს საკუთარი ინტერესების მაძიებელი ადამიანები იმოქმედონ ეკონომიკური ეფექტიანობისთვის შეუსაბამო ფორმით.

როგორც აღვნიშნეთ, იმისათვის, რომ ბაზრებმა ეფექტიანად გადაანაწილონ რესურსები, საკუთრების უფლება კარგად უნდა იყოს განსაზღვრული და მწარმოებლებს უნდა შეეძლოთ მათი პროდუქტიული საქმიანობიდან სარგებლის მიღება. თუმცა ზოგიერთი საქონლის თვისებები ამას ართულებს. ამ ელემენტში განვიხილავთ ეკონომიკური საქმიანობის ორ ელემენტს, რომლებიც სერიოზულ გამოწვევებს უქმნიან ბაზრის გავლით რესურსების ეფექტიან განაწილებას. ეს არის საზოგადოებრივი საქონელი და გარე ეფექტები.

საზოგადოებრივი საქონელი

ზოგიერთი საქონლის თვისებები ართულებენ მწარმოებლების მიერ მათი წარმოებიდან სარგებლის მიღებას. ამგვარი საქონლის კატეგორიას ეკონომისტები საზოგადოებრივ საქონელს უწოდებენ. **საზოგადოებრივ საქონელს^(?)** ორი მახასიათებელი აქვს: (1) ერთობლიობა მოხმარებაში - ერთი მხარისათვის საქონელის მიწოდება, მაშინათვე ხელმისაწვდომს ხდის მას სხვისთვისაც; და (2) გამორიცხვის შეუძლებლობა - რთული, ან პრაქტიკულად შეუძლებელია ისეთი მომხმარებლების გამორიცხვა, ვინც ამ საქონელში საფასურს არ იხდის. მაგალითად, წყალდიდობასთან ბრძოლა პირველ კატეგორიას განეკუთვნება, რადგან მასთან გამკლავებით სარგებლობს

რაიონის ყველა მაცხოვრებელი; ის ასევე მეორე კატეგორიასაც შეესაბამება, რადგან ვერ გამოვრიცხავთ იმ ხალხს, რომლებიც მონაწილეობას არ იღებდნენ წყალდიდობასთან ბრძოლის კამპანიაში. შესაბამისად, იმის გამო, რომ პოტენციურ მომწოდებლებს არ შეუძლიათ ერთგვაროვანი დამოკიდებულების უზრუნველყოფა საზოგადოებრივი საქონლის ღირებულების ანაზღაურებასა და მის მოხმარებას შორის, ამგვარი საქონლის ბაზარზე მიწოდება რთული იქნება.

მომხმარებლებს ექნებათ სტიმული მექთამჭამლები გახდნენ - ანუ საქონლით ისარგებლონ, მისი ღირებულების გადახდაში წვლილის შეტანის გარეშე. და როდესაც დიდი რაოდენობით ადამიანები ხდებიან მექთამჭამლები, საქონელი შესაძლოა საერთოდ არ აწარმოონ (ან ცოტა რაოდენობით აწარმოონ), მაშინაც კი, თუ მოხმარებიდან გამომდინარე მათი ღირებულება საქონლის წარმოების თვითღირებულებას აღემატება. ასეთ შემთხვევაში, ბაზრები ხშირად ვერ აწარმოებენ ეკონომიკური ეფექტიანობის შესაბამისი რაოდენობით საზოგადოებრივ საქონელს. წყალდიდობასთან ბრძოლასთან ერთად, საზოგადოებრივი საქონლის მაგალითებია ეროვნული უშიშროება, მუნიციპალური პოლიცია და კოლოებთან ბრძოლაც კი. იმის გამო, რომ ამ საქონლის მიწოდება ბაზარზე რთულია, მათ ხშირად სახელმწიფო უზრუნველყოფს.

მნიშვნელოვანია აღვნიშნოთ, რომ სწორედ საქონელი, და არა ის სექტორი, რომელშიც ის იწარმოება, განსაზღვრავს ის საზოგადოებრივ საქონელს წარმოადგენს თუ არა. არსებობს ტენდენცია, რომ თუ საქონელი სახელმწიფოს მიერ არის მოწოდებული, ეს საზოგადოებრივი საქონელია. ეს ასე არ არის. სახელმწიფოს მიერ მოწოდებულ მრავალ საქონელს ამჟამად არ აქვს საზოგადოებრივი საქონლის მახასიათებლები. გაგახსენებთ სამედიცინო მომსახურებას, განათლებას, ფოსტას, ნავის გატანას და ელექტროენერგიას. მიუხედავად იმისა, რომ ამ საქონელს უმეტესად სახელმწიფო უზრუნველყოფს, არაგადამხდელი მომხმარებლები მარტივად გამოირიცხებიან ამ საქონლის მომხმარებლების რიგებიდან და ერთი ადამიანისთვის შეთავაზება, მათ სხვებისთვის ხელმისაწვდომს არ ხდის. პარკიც კი არ არის საზოგადოებრივი საქონელი, რადგან არაგადამხდელი პირები შესაძლოა, სურვილის

შემთხვევაში, პარკში არ შეუშვან - მაგალითად პარიზის დისნეილენდში. ამგვარად, მიუხედავად იმისა, რომ მათ ხშირად სახელმწიფო უზრუნველყოფს, ისინი არ წარმოდგენენ საზოგადოებრივ საქონელს.

არსებობს ძალიან ცოტა საზოგადოებრივი საქონელი და მომსახურება. უმეტეს შემთხვევაში მარტივია კავშირის დადგენა საქონლის ან მომსახურების ღირებულების გადახდასა და მათ მიღებას შორის. თუ თქვენ არ გადაიხდით ნაყინის, ავტომობილის, ტელევიზორის, სმარტფონის, ჯინსის და ათასობით სხვა ნივთის ღირებულებას, მიმწოდებლები არ მოგაწვდიან მათ და თქვენ თავისუფლად ვერ ისარგებლებთ სხვა პირების მიერ ნაყიდი საქონლით. კერძო საქონლის შემთხვევაში, მომხმარებლები სავარაუდოდ ვერ ისარგებლებენ საქონლით, თუ მას სახელმწიფო არ უზრუნველყოფს.

ვიდეო:

ეკონომიკა ფილმში „რობოკოპი“

გარე ეფექტები

ზოგჯერ ადამიანის ან ჯგუფის ქმედებები „გადმოიღვრება“ და გავლენას იქონიებენ სხვებზე; ეს ქმედებები იმოქმედებენ ამ ადამიანების კეთილდღეობაზე მათი თანხმობის გარეშე. ამგვარი გადმოღვრის ეფექტს „**გარე ეფექტები**“^(?) ეწოდება. მაგალითად, თუ თქვენ ცდილობთ იმეცადინოთ და სხვა ადამიანები თქვენს ბინაში ან საერთო შენობაში ხელს გიშლიან ხმამაღალი მუსიკით, თქვენზე ვრცელდება მათი გარე ეფექტები. თქვენ ხართ გარეშე პირი, ანუ ადამიანი, რომელიც პირდაპირ არ არის ჩართული ოპერაციაში, აქტივობაში ან სავაჭრო გარიგებაში, თუმცა ის თქვენზე მოქმედებს, ამ შემთხვევაში ნეგატიურად.

გადმოღვრის ეფექტებმა შესაძლოა გარე პირებისთვის შექმნან ხარჯი ან სარგებელი. როდესაც გადმოღვრის ეფექტი სხვებისთვის საზიანოა, მათ გარე დანახარჯები ეწოდება. იმის გამო, რომ ხარჯს გასწევს ისეთი ადამიანი,

რომელსაც ამაზე თანხმობა არ განუცხადებია, საქონლის საწარმოებლად შესაძლოა გამოყენებულ იქნას რესურსები, რომლებიც ნაკლებად ფასდება, ვიდრე მათი წარმოების ხარჯები. ეს ეკონომიკურ არაეფექტურობას იწვევს.

განვიხილოთ ქალაქის წარმოება. ბაზარზე არსებული კომპანიები ყიდულობენ ხეებს, მუშა ძალას და სხვა რესურსებს, პირველ რიგში, ცელულოზას და შემდეგ - ქალაქის საწარმოებლად. წარმოების პროცესში შესაძლოა ჰაერში დამაბინძურებელი ნივთიერებები გაიფრქვას, რაც ქარხნის ირგვლივ მცხოვრებ ხალხს ხარჯის გაწევას აიძულებს - გოგირდის სუნი, ორგანული ნაერთები, რომლებიც წარმოქმნიან ნისლს და ისეთი დამაბინძურებლები, რომლებიც იწვევენ შენობის საღებავის განადგურებას. ამგვარი დამაბინძურებელი ნივთიერებების გამო ზოგიერთ ადამიანს შესაძლოა გაუჩნდეს სუნთქვის პრობლემები ან შეუქმნას ჯანმრთელობასთან დაკავშირებული სხვა სახის საფრთხეები.

თუ ცელულოზას დამამზადებელ ქარხანასთან მცხოვრები ადამიანები შესძლებენ დაამტკიცონ, რომ მათ ზიანი ადგებათ, მათ შეუძლიათ უჩივლონ ქარხანას და მოსთხოვონ ქალაქის მწარმოებლებს ამგვარი ზიანის მიყენების შედეგად განცდილი ხარჯების ანაზღაურება. თუმცა ხშირად ძალიან რთული იქნება დაამტკიცოთ, რომ მიღებული ზიანი ცელულოზას ქარხნის ბრალია. ასეთ შემთხვევაში, მათ მიერ გაწეული ხარჯები არ აისახება ბაზარზე და, შესაბამისად ქალაქის წარმოების შედეგად მიღებული შესაძლო ზიანი არასაკმარისად იქნება გათვალისწინებული. არაეფექტურობა წარმოიქმნება, მაშინ, როდესაც ისეთი ქალაქი იწარმოება, რომლის ღირებულება მის წარმოების ხარჯზე ნაკლები იქნება, გარე დანახარჯების ჩათვლით.

გარე დანახარჯები, დიდწილად ასახავენ სრულად განსაზღვრული და ძალაში მყოფი საკუთრების უფლების ნაკლებობას. იმის გამო, რომ საკუთრების უფლება რესურსზე - მაგალითად, სუფთა ჰაერზე - ცუდად არის უზრუნველყოფილი, მწარმოებელი არ იხდის ამგვარი რესურსით სარგებლობის მთლიან ღირებულებას. შესაბამისად, ამგვარი რესურსების გამოყენებით წარმოებული საქონლის და მომსახურების ხარჯი დაიწვეს.

ზოგჯერ გადმოღვრის ეფექტები სარგებელს სხვებისთვის წარმოქმნიან.

როდესაც გადმოღვრის ეფექტი სხვების კეთილდღეობას უწყობს ხელს, მათ გარე სარგებელი ეწოდება. გარე სარგებელმა შესაძლოა პრობლემები შეუქმნან ბაზარსაც. როდესაც გარე სარგებლის წარმომქმნელი ადამიანები ან კომპანიები არ იღებენ კომპენსაციას, მათ შესაძლოა ვერ აწარმოონ კონკრეტული ერთეულები, მაშინაც კი, თუ მათი ღირებულება საწარმოო დანახარჯებზე მაღალი იქნება.

მაგალითად, დავუშვათ, რომ ფარმაცევტული კომპანია გამოიგონებს ვაქცინას მომავდინებელი ვირუსის წინააღდეგ. ვაქცინა მარტივად ხელმისაწვდომია მომხმარებლებისთვის, რომლებიც მისი გამოყენებით პირდაპირ სარგებელს ნახავენ. თუმცა, ვირუსული ინფექციების გავრცელების თავისებური ხასიათის გამო, რაც უფრო მეტი ადამიანი მიიღებს ვაქცინას, მით ნაკლები იქნება შანსი იმისა, რომ ის პირები, ვისაც არ შეუძენიათ მედიკამენტი, ვირუსით დაინფიცირდნენ. ამასთან, ფარმაცეპტული კომპანიებისთვის ძალიან რთული იქნება სარგებლის მიღება იმ პირებისგან, ვინც არ მოიხმარენ ვაქცინას. შედეგად, მათ შეიძლება ძალიან მცირე რაოდენობით ვაქცინა აწარმოონ. შესაბამისად, გარე სარგებლის არსებობისას, საბაზრო ძალებმა შესაძლოა ნაკლები რაოდენობის პროდუქციის მიწოდება განახორციელონ, უფრო მაღალი ეკონომიკური ეფექტიანობის მისაღებად.

შესაძლოა მთავრობას მოუწიოს გარკვეული ღონისძიებების გატარება. გარე დანახარჯების შემთხვევაში, ისეთ საქმიანოებებზე დარიცხულმა გადასახადმა, რომელიც გარე ხარჯების გენერირებას ახდენს, შესაძლოა ადამიანი ან კომპანია აიძულოს შეამციროს საქმიანობის მასშტაბი და პროდუქცია ისეთი ღონით უზრუნველყოს, რომელიც მეტად შეესაბამება ეკონომიკურ ეფექტიანობას. ამის მსგავსად, გარე სარგებლის შემთხვევაში, სახელმწიფო სუბსიდიებს შეუძლიათ წარმოების ხელშეწყობა, რაც გამოშვების მეტად ეფექტურ ღონეს გამოიწვევს.

გარე ეფექტების პოტენციური ნეგატიური შედეგები რიგ შემთხვევაში შესაძლოა იმართებოდნენ ხელისუფლების გარეშე. გარე სარგებლის შემთხვევაში, მენარმეებს ეძლევათ სტიმული გამონახონ სხვებისთვის წარმოქმნილი სარგებლის მეტად შემოსავლიანი სარგებლიანი გამოყენების

გზა. ამ აზრის გამოსახვა შესაძლებელია გოლფის მოედნის მაგალითზე. გოლფის მოედნების სილამაზის და სივრცის გამო, მრავალი ადამიანი ცდილობს მასთან ახლოს დასახლებას. შესაბამისად, გოლფის მოედნის მშენებლობა ჩვეულებრივ ახდენს გარე სარგებლის გენერირებას - ახლომახლო მდებარე უძრავი ქონების ღირებულების გაზრდით. ბოლო წლებში, გოლფის მოედნების დამპროექტებლებმა ამ სარგებლის მიღების გზები განსაზღვრეს. მოედნის აშენებამდე ისინი, როგორც წესი, ყიდულობენ დიდ მიწის ნაკვეთს, მოედნის მშენებლობის დაგეგმილი ტერიტორიის ირგვლივ. ეს მათ გოლფის მოედნის აშენების შემდეგ ამ მიწის უფრო მაღალ ფასად გადაყიდვის შესაძლებლობას აძლევს, რომლის ფასიც გოლფის მოედნის მშენებლობით გაიზრდება. მათი საქმიანობის მასშტაბების გაფართოებით და გოლფის მოედანთან ერთად სხვა უძრავი ქონების მშენებლობის გზით, დეველოპერს შეეძლება შემოსავალი მიიღოს იმ წყაროდან, რაც სხვა შემთხვევაში გარე სარგებელი იქნებოდა.

რაც შეეხება გარე დანახარჯებს, მათ კონტროლში მარტივი წესები დაგვეხმარება. მაგალითად, მეზობლებისგან მომავალი ხმაურის აღკვეთის საკითხის მოსაგვარებლად, ბინის მფლობელები ხშირად აწესებენ შეზღუდვებს, რომლითაც იკრძალება გვიან საღამოს ხმამაღალი მუსიკის მოსმენა და ამ წესების დაცვას უზრუნველყოფენ იმით, რომ დამრღვევებს სახლიდან, ან უბნიდან ასახლებენ. ჩვევებმა და საზოგადოებრივმა ნორმებმაც შესაძლოა გარკვეული როლი შეასრულონ. თუ თქვენმა ოთახის მეზობლებმა იციან, რომ ტელევიზორის ხმა სწავლაში გიშლით ხელს, მონყობილობის გათიშვა მისი მხრიდან ზრდილობის მაჩვენებელია. მთლიანობაში, დროთა განმავლობაში კომპანიებისთვის „სოციალურად მიუღებელი“ გახდა წარმოებისას ადამიანებისთვის საზიანო და გარემოს დამაბინძურებელი ნივთიერებების გამოშვება. წარმოებებზე მუდმივად იზრდება ზეწოლა, რომელიც მათ აიძულებს იყვნენ კეთილსინდისიერი მოქალაქეები და შეუსაბამო ქცევის შემთხვევაში, ეკოლოგიური ჯგუფების მსგავსი კერძო მაკონტროლირებელი ორგანიზაციები ასაჯაროვებენ მათ მოქმედებებს.

ვიდეო:

კარტოფილის ჩიფსების გარე ეფექტები

ჩვენი ანალიზი უჩვენებს, რომ საზოგადოებრივმა საქონელმა და გარე ეფექტებმა შესაძლოა ხელი შეუშალონ ბაზრის ეფექტურად ფუნქციონირებას. ეკონომისტები იყენებენ ტერმინს „**ბაზრის ჩავარდნა**“^(?) ისეთი ვითარების აღწერისთვის, როდესაც სტიმულების არსებული სტრუქტურა კონფლიქტს წარმოშობს პერსონალურ ინტერესსა და ხელმისაწვდომი რესურსებიდან მაქსიმალური ამონაგების მიღებას შორის. ბაზრის ჩავარდნა კერძო ინტერესების მქონე ადამიანებს წაახალისებს ჩაერთონ პროდუქტიული საქმიანობის ნაცვლად, კონტრპროდუქტიულ საქმიანობაში.

ბაზრის ჩავარდნა ქმნის ეკონომიკური ეფექტურობის ამაღლების მიზნით სახელმწიფოს ჩარევის წინაპირობებს. თუმცა პოლიტიკური პროცესი მხოლოდ ეკონომიკური სისტემის ორგანიზაციის ალტერნატიული ფორმაა. მეტი უნდა ვიცოდეთ ორგანიზაციის ამგვარი ფორმის ფუნქციონირების შესახებ, რათა შევძლოთ მისი საბაზრო მექანიზმებთან რეალური შედარება.

⁽⁵⁴⁾ ახლა ამ საკითხს მივუბრუნდეთ.

ელემენტი 3.4

პოლიტიკური წნეხის გაგება

გადანაწილება პოლიტიკური კენჭისყრის გზით აბსოლუტურად განხვავდება საბაზრო გადანაწილებისგან.

ეკონომიკის პირველი გაკვეთილი შეზღუდული რესურსებია. ისინი არასოდეს არის საკმარისი რაოდენობის, მომხმარებლების სრულად დასაკმაყოფილებლად. პოლიტიკის პირველი გაკვეთილია ეკონომიკის პირველი გაკვეთილის უზუღვებელყოფა.⁽⁵⁵⁾

— თომას სოუელი, ეკონომიკურ მეცნიერებათა პროფესორი, სტენფორდის უნივერსიტეტი

ვიდეო:

საზოგადოების არჩევანი

პოლიტიკური პროცესი ეკონომიკური სისტემის ორგანიზაციის ალტერნატიული ფორმაა. ეს არ არის მაკორექტირებელი ინსტრუმენტი, რომელსაც დავეყრდნობით წარმოქმნილი პრობლემების მოსაგვარებლად. მაშინაც კი, თუ მას აკონტროლებენ არჩევნების გზით არჩეული პოლიტიკოსები (ავტოკრატიული რეჟიმის საწინააღმდეგო შემთხვევაში), არ არსებობს გარანტია იმისა, რომ მთავრობის მიერ გატარებული ღონისძიებები პროდუქტიული იქნება. ეს საკითხი განაკუთრებით აქტუალურია იმ შემთხვევებში, როდესაც სახელმწიფო ერთვება მწირი რესურსების პრივილეგირებულ სექტორებზე.

საწარმოებსა და სპეციალური ინტერესების მქონე ჯგუფებზე გადანაწილების საქმეში. როგორც მე-3 ნაწილის შესავალში ვისაუბრეთ, გასული ნახევარი საუკუნის განმავლობაში შემუშავებულ საზოგადოების არჩევის ანალიზს, მნიშვნელოვანი წვლილი შეაქვს იმის გააზრებაში, თუ როგორ ფუნქციონირებს გადაწყვეტილებების მიღების დემოკრატიული პროცედურა.

აშკარაა, რომ უმრავლესობის მიერ მხარდაჭერილი პოლიტიკური კურსები ყოველთვის არ აუმჯობესებენ საზოგადოების კეთილდღეობას. ჩავატარეთ გონებრივი ექსპერიმენტი: წარმოვიდგინოთ მარტივი ეკონომიკა ხუთი ამომრჩევლით. დავუშვათ, რომ სამ ამომრჩეველს მოსწონს პროექტი, რომელიც თითოეულს აძლევს წმინდა სარგებელს 2 ევროს ოდენობით, ასევე ხუთი ევროს ოდენობით ხარჯს თითოეული დარჩენილი 2 ამომრჩევლისგან. ხარჯის მთლიანი თანხა ამ პროექტზე 10 ევროს შეადგენს, ხოლო წმინდა სარგებელი - მხოლოდ ექვსს. ეს კონტრპროდუქტიულია და ხუთი ადამიანისგან შემდგარი საზოგადოების მდგომარეობას გააუარესებს. მაგრამ თუ პროექტი მაჟორიტარულ სისტემაში გავა, იგი დამტკიცდება თუ მას 3 ადამიანიდან 2 მხარს დაუჭერს. თუ გავზრდით ამომრჩევლების რაოდენობას ხუთიდან ხუთ მილიონამდე ან 200 მილიონამდე, ეს ზოგად შედეგს არ შეცვლის. ეს მარტივი მაგალითი უჩვენებს, რომ ხმების უმრავლესობამ შესაძლოა გამოიწვიოს არაპროდუქტიული პროექტების მიღება.

რეკომენდებულია ეკონომიკური ორგანიზაციის მთავარი ალტერნატიული ფორმის, დემოკრატიული პოლიტიკური გადანაწილების მქონე ბაზრების შედარება. განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია შემდეგი ოთხი საკითხის გათვალისწინება.

პირველი, დემოკრატიულ საზოგადოებაში, მთავრობის მოქმედების საფუძველი უმრავლესობის წესს ეფუძნება. რაც შეეხება საბაზრო ეკონომიკას, ის ურთიერთშეთანხმებასა და ნებაყოფლობით სავაჭრო გარიგებაზეა დაფუძნებული. დემოკრატიულ სახელმწიფოში, სადაც უმრავლესობა პირდაპირ ან მათ მიერ არჩეული წარმომადგენლების ჩართულობით იღებს კონკრეტულ პოლიტიკურ გადაწყვეტილებას, უმცირესობა იძულებულია მონაწილეობა მიიღოს დაფინანსებაში მაშინაც კი, თუ ამგვარი უმცირესობა

ამას კატეგორიულად არ ეთანხმება. მაგალითად, თუ უმრავლესობა მხარს დაუჭერს ფეხბურთის ახალი სტადიონის მშენებლობას, საბინაო სექტორის **სუბსიდირების^(?)** პროგრამას ან ავტომობილების მწარმოებელი კომპანიის ღოტაციას, ამომრჩეველთა უმცირესობა იძულებული იქნება მხარი დაუჭიროს ამგვარ პროექტებს და გადაიხადოს შესაბამისი გადასახადები. იმის მიუხედავად, გადასახადის გადახდით სარგებელს მიიღებენ, თუ დაზარალებუნი, მათ მაინც უწევთ უფრო მაღალი გადასახადების გადახდა, შემოსავლის დაკარგვა და სხვა სახის ზარალის განცდა.

გადასახადის დაკისრების და რეგულირების უფლებამოსილებით, უმრავლესობა უმცირესობას კარნახობს თავის წესებს. ამგვარი იძულების უფლებამოსილებები არ არსებობს, როდესაც რესურსების გადანაწილება კონკურენტული ბაზრების მიერ ხდება. საბაზრო გარიგებები არ წარმოიქმნება ყველა მხარის თანხმობის გარეშე. კერძო კომპანიებმა შესაძლოა მაღალი ფასი დაანესონ საქონელზე, თუმცა ისინი ვერავის აიძულებენ მათი პროდუქტის შეძენას. მომხმარებლების მოსაზიდად, კერძო კომპანიებმა ისეთი სარგებელი უნდა მიიღონ, რომელიც გადააჭარბებს დადგენილ ღირებულებას.

ვიდეო:

იძულების ძალა

მეორე, ამომრჩევლებს არ აქვთ სტიმული იმისა, რომ კარგად იყვნენ კანდიდატის ან იმ საკითხების შესახებ ინფორმირებულები, რომელთა მოგვარებასაც პირდება მათ კანდიდატი. ინდივიდუალური ამომრჩევლის ხმა, ფაქტიურად არასოდეს განსაზღვრავს არჩევნების შედეგებს. უფრო მეტი შანსია იმის, რომ ამომრჩეველს თავზე მეხი დაეცემა საარჩევნო უბანზე მიმავალ გზაზე, ვიდრე მისი ხმა გადამწყვეტი იქნება მუნიციპალური, რეგიონალური ან ეროვნული არჩევნების დროს!

როდესაც ამას ითავისებენ, ამომრჩევლების უმრავლესობა ნაკლებ

დროს და ენერგიას (თუკი საერთოდ აქვთ დრო და ენერგია) ხარჯავს იმაში, რომ დეტალურად შეისწავლოს კანდიდატების პროგრამები და ბიოგრაფია, კარგად ნაფიქრი გადანწყვეტილების მისაღებად. უმეტესობა უბრალოდ გადანწყვეტილებას იღებს სხვა წყაროებიდან მიღებული ინფორმაციის საფუძველზე (ტელევიზორის ყურებისას, სოციალურ მედიაში მეგობრებთან ურთიერთობისას ან სამსახურში განხილვებისას). ამ სტიმულების გათვალისწინებით, ამომრჩეველთა უმრავლესობას აქვს ცოტა წარმოდგენა ან საერთოდ არ აქვს წარმოდგენა იმის შესახებ, ვინ არის კანდიდატი და როგორ ზემოქმედებს სახელმწიფოს მოქმედებები (მაგალითად სასოფლო-სამეურნეო სუბსიდიები და სავაჭრო შეზღუდვები) ეკონომიკაზე. ეკონომისტები ამას „**რაციონალური უმეცრების ეფექტს**“^(?) უწოდებენ. ეს ფაქტი ვლინდება მაშინ, როდესაც ამომრჩევლებს არასრული ინფორმაცია აქვთ, თუმცა ეს ნაკლებობა საკმაოდ რაციონალურია, რადგან ერთი ადამიანის ხმა ძალიან იშვიათადაა გადამწყვეტი.

ვიდეო:

სავაჭრო შეზღუდვები და კრონი კაპიტალიზმი

ამომრჩევლების სუსტი მოტივაცია იმისა, რომ არჩევანი გააკეთონ სრულად ინფორმირებულობის საფუძველზე მნიშვნელოვნად განსხვავდება ბაზარზე მომხმარებლების მოქმედებებისგან. მომხმარებლები ინდივიდუალურად გადანწყვეტენ როგორ დახარჯონ ფული და შემდეგ თავად იმკიან მათ მიერ გაკეთებული არჩევნის შედეგს. ეს ფაქტი მათ თავისი ფულის ჭკვიანურად დახარჯვის მოტივაციას აძლევს. როდესაც მომხმარებლები ავტომობილის, პერსონალური კომპიუტერის, სპორტ-დარბაზის წევრობის ან მსგავსი ერთეულების ყიდვაზე ფიქრობენ, მათ აქვთ ძლიერი სტიმული მიიღონ ინფორმაცია და გააკეთონ ინფორმირებული გადანწყვეტილებები.

მესამე, პოლიტიკური პროცესები, როგორც წესი, ყველაზე ერთნაირად მოქმედებს, ბაზარი კი სხვადასხვა ადამიანზე განსხვავებულად მოქმედებს.

სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, სახელმწიფოს მიერ გადანაწილება იწვევს „ერთი ზომა ყველას ერგება“ შედეგებს, ბაზარი კი სხვადასხვა ადამიანს და ჯგუფს სასურველი ნივთისთვის „ხმის მიცემის“ და მისი მიღების შესაძლებლობას აძლევს. ეს კარგად ჩანს სასკოლო განათლების მაგალითზე. როდესაც სასკოლო განათლება გადანაწილდება ბაზარზე (კერძო სკოლებით ან სახლში სწავლით), და არ არის უზრუნველყოფილი სახელმწიფოს მიერ, ზოგიერთი მშობელი ირჩევს სკოლას, რომელშიც რელიგიურ ფასეულობებს მეტ ყურადღებას აქცევენ, სხვები არჩევენს აჩერებენ ისეთ სასწავლო დაწესებულებაზე, რომელიც ძირითადი უნარების განვითარებაზე, კულტურულ მრავალფეროვნებასა თუ პროფესიონალურ სწავლებაზეა ორიენტირებული. ინდივიდუალურ მყიდველებს (ან ჯგუფის წევრებს), რომლებსაც ფასის გადახდა სურთ, შეუძლიათ შეარჩიონ სასურველი სწავლების ვარიანტი და მიიღონ განათლება. ბაზრები პროპორციული წარმომადგენლობის სისტემას ქმნიან და ეს უფრო მეტი ადამიანისთვის ხდის შესაძლებელს მათ პრეფერენციებთან მეტად შესაფერისი საქონელი და მომსახურება მიიღონ. გარდა ამისა, ბაზრები ასევე კონფლიქტების თავიდან არიდებაში გვეხმარებიან, რომლებიც გარდაუვლად წარმოიქმნებიან მაშინ, როდესაც უმრავლესობის წარმომადგენლები თავის ნებას სხვადასხვა უმცირესობას ახვევენ თავს.

ვიდეო:

ხელისუფლება მეტისმეტად დიდი ხომ არ არის?

მეოთხე, ბაზარს და პოლიტიკოსებს განსხვავებული სტიმულები ამოძრავებთ. როგორც ადრე განვიხილეთ, საბაზრო ეკონომიკის მოგება-წაგების მექანიზმი რესურსებს წარმართავს პროდუქტიული პროექტების მიმართულებით, კონტრპროდუქტიულობისგან შორს. თუმცა პილიტიკურ პროცესს არ გააჩნია მსგავსი მექანიზმი, რომელსაც რესურსები პროდუქტიულ საქმიანობებში შეუძლია წარმართოს. იგივე ხდება არჩევნების მექანიზმის

დახმარებით განხორციელებული კონტროლის შემთხვევაშიც. კონსტიტუციური შეზღუდვებისგან თავისუფალი არჩეული პოლიტიკოსები ცდილობენ ხმების მოზიდვას, მოსახლეობის ერთი ჯგუფისთვის მეორეს ხარჯზე პრივილეგიის მინიჭების გზით. როგორც ამბობენ, თუ შენ პეტრეს ართმევ და პავლეს აძლევ, როგორც წესი, პავლეს დახმარების იმედი უნდა გქონდეს.

თანამედროვე პოლიტიკური პროცესი დიდწილად განვიხილოთ, როგორც „გადაცვლების“ სერიები კოალიციასა და პოლიტიკოსებს შორის. კონცეტრირებული სპეციალური ინტერესების მქონე ჯგუფები მომავალში უზრუნველყოფენ ხმებს, დაფინანსებას, მაღალანაზღაურებად სამუშაო ადგილებს და მხარდაჭერის სხვა ფორმებს სუბსიდიების, ფინანსური პროგრამების და მარეგულირებელი პრივილეგიების სანაცვლოდ, რაც ხშირად გადასახადების გადამხდელების ხარჯზე ხორციელდება. რაციონალური უმეცრების ეფექტი - როდესაც ამომრჩევლები წყვეტენ არ დახარჯონ დრო იმაში, რომ მეტი ინფორმაცია მიიღონ - ამარტივებს ამ პროცესს, რადგან საკანონმდებლო დანესებულებებში ბევრი რამ ხდება, რასაც ამომრჩევლები ვერ იგებენ. შესაბამისად, რესურსები ლობირების და სხვა პრივილეგირებული საქმიანობებისკენ მიემართება, წარმოებისა და უკეთესი პროდუქტების განვითარებისგან შორს.

ვიდეო:

სტიმულირება და კრონი კაპიტალიზმი

როგორც წინა ორ ელემენტში განვიხილეთ, ეკონომიკური ანალიზი უჩვენებს, რომ არსებობს შემთხვევები, როდესაც ბაზრები ვერ შეძლებენ რესურსების ეფექტურად გადანაწილებას. თუმცა ეს ასევე ეხება პოლიტიკურ პროცესსაც. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, არსებობს სამთავრობო ჩავარდნაც და ბაზრის ჩავარდნაც. **სამთავრობო ჩავარდნას**^(?) ადგილი აქვს მაშინ, როდესაც პოლიტიკური ძალების მხრიდან წინააღმდეგობა წარმოქმნის კონტრპროდუქტიულობას და არ უწყობს ხელს რესურსების პროდუქტიულ

გამოყენებას. ბაზრის ჩავარდნის მსგავსად, სამთავრობო ჩავარდნა ასახავს ვითარებას, როდესაც არსებობს კონფლიქტი გადაწყვეტილების მიმღები ინდივიდუალური პირისთვის განსაკუთრებით ხელსაყრელი შედეგებისა და რესურსების მაქსიმალურად ეფექტურად გამოყენებას შორის.

საქართველოში ეკონომიკური პოლიტიკის მნიშვნელოვან დონეზე ლიბერალიზაციის შემდეგ, ვარდების რევოლუციის ორგანიზატორებმა იცოდნენ, რომ დემოკრატიულ და ლიბერალიზმზე ორიენტირებულ მთავრობასაც მოუწევდა კონტრპროდუქტიული, არაეფექტური ღონისძიებების გატარება. ამგვარად, 2010 წელს, **კონსტიტუციაში**^(?) შევიდა ცვლილებები, რომლითაც იზღუდებოდა ხელისუფლების როლი ეკონომიკაში. 94-ე მუხლი განსაზღვრავდა რა სახის გადასახადები იყო დასაშვები (გადასახადების რაოდენობა და მათი განაკვეთები) და გადასახადის განაკვეთის ცვლილების ან ახალი გადასახადების დაწესების უფლებამოსილებას ანიჭებდა ხალხს, რაც რეფერენდუმის გზით უნდა განხორციელებულიყო. გარდა ამისა, ორგანული კანონით სახელწოდებით „ეკონომიკური თავისუფლების შესახებ კანონი“ სახელმწიფო ბიუჯეტის დეფიციტი არ უნდა ყოფილიყო მშპ-ის 3%-ზე მეტი, ხოლო ვალი - მშპ-ის 60 პროცენტზე მეტი. თუმცა, დროთა განმავლობაში და მთავრობების ცვლილებასთან ერთად, პარლამენტში წარმოდგენილმა უმრავლესობამ ცვლილებები მიიღო, რომლებიც ორიენტირებული იყო შეზღუდვების მოხსნასა და ახალი გადასახადებისა და/ან არსებული განაკვეთების ცვლილების უფლებამოსილების აღდგენაზე. შემდგომში უფრო დეტალურად განვიხილავთ დემოკრატიული პოლიტიკური პროცესის მიმდინარეობას, იმ ცვლილებებთან ერთად, რომლებიც სახელმწიფოს დაეხმარება ეკონომიკური ზრდის და მოსახლეობის ცხოვრების დონის ამაღლების უზრუნველყოფაში.

წაიკითხეთ:

პოლიტიკა და საგარეო ვაჭრობა

ელემენტი 3.5

სამართლებრივი ნორმების მიღება სპეციალური ინტერესების მქონე ჯგუფების გავლენის შესაზღუდად

თუ ამას არ კრძალავს კონსტიტუცია ან სხვა მკაცრი წესები, სპეციალური ინტერესების მქონე ჯგუფები დემოკრატიულ პოლიტიკურ პროცესს გამოიყენებენ სარგებლის მისაღებად, გადასახადის გადამხდელების და მომხმარებლების ხარჯზე.

დემოკრატიული გზით არჩეული პოლიტიკოსები ხშირად იღებენ სარგებელს ისეთი პოლიტიკების მხარდაჭერით, რომლებიც სპეციალური ინტერესების მქონე ჯგუფებს აძლევენ პრივილეგიებს ფართო საზოგადოების ხარჯზე. მოდით, განვიხილოთ პოლიტიკა, რომელსაც არსებითად პერსონალური სარგებელი მოაქვს კარგად ორგანიზებული ჯგუფის წევრებისთვის (მაგალითად, ბიზნეს-ინტერესების წარმომადგენელი ასოციაცია, პროფკავშირის წევრები ან აგრარული ჯგუფი), უფრო ფართო ინტერესების მქონე გადამხდელებისა თუ



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

მომხმარებლების ხარჯზე. მიუხედავად იმისა, რომ ინტერესების ორგანიზებულ ჯგუფს უფრო ნაკლები წევრი ჰყავს, ვიდრე გადასახადების გადამხდელების ან მომხმარებლების მთლიანი რაოდენობა, ყველა წევრი დიდ პერსონალურ სარგებელს მიიღებს ძალაში შესული კანონმდებლობიდან. საწინააღმდეგო ვითარებაა, როდესაც მრავალი გადასახადის გადახმდელი და მომხმარებელი ზიანდება, თითოეულზე დაკისრებული ხარჯი მცირეა და ხშირად რთულია ამგვარი ხარჯების წყაროს იდენტიფიცირება.

იმის გამო, რომ გავლენიანი ჯგუფების პირადი ინტერესი საკმაოდ მნიშვნელოვანია, მათ ძლიერი სტიმული აქვთ ალიანსებში გაერთიანდნენ და კანდიდატებს და კანონმდებლებს შეატყობინონ, რაოდენ აწუხებთ მათ კონკრეტული საკითხები. სპეციალური ინტერესების მქონე ჯგუფის მრავალი წევრი თავად გადაწყვეტს ვის მისცეს ხმა და ვის დაუჭიროს მხარი ფინანსურად, თითქმის ექსკლუზიურად იმ პოლიტიკოსს, რომელიც მხარს უჭერს მისთვის განსაკუთრებული მნიშვნელობის მქონე საკითხებს. და პირიქით, როგორც რაციონალური უმცირესის ეფექტი გვიჩვენებს, ამომრჩევლების უმრავლესობა ზოგადად არ იქნება ინფორმირებული და მას არ ადარდება **სპეციალური ინტერესის საკითხები^(?)**, რადგან ისინი უმნიშვნელოდ მოქმედებენ მათ პირად კეთილდღეობაზე.

თქვენ რომ იყოთ პოლიტიკოსი, რომელსაც ამომრჩევლების ხმების მოპოვება გჭირდებათ, რას გააკეთებდით? აშკარაა, თუ თქვენს კამპანიაში ღიად დაუჭერდით მხარს არაინფორმირებული და არაორგანიზებული უმრავლესობის ინტერესებს, დიდ მხარდაჭერას ვერ მიიღებდით. თუმცა შეგიძლიათ მიიღოთ აქტიური მხარდამჭერები, კამპანიის თანამშრომლები და, რაც ყველაზე მნიშვნელოვანია, კამპანიის დაფინანსება სპეციალური ინტერესების მქონე ჯგუფებისთვის საინტერესო პოზიციის მხარდაჭერაში. მედია-პოლიტიკის ეპოქაში, პოლიტიკოსები ძლიერი წნეხის ქვეშ იმყოფებიან: იმისათვის, რომ მას-მედიით დადებითი კანდიდატის იმიჯი შეიქმნან, მათ კამპანიის დაფინანსება სჭირდებათ, რისი მიღებაც შესაძლებელია სპეციალური ინტერესების მქონე ჯგუფების მხარდაჭერით. პოლიტიკოსები, რომლებიც უარს აცხადებენ თამაშის ამგვარ წესებზე - ვისაც არ სურთ

გამოიყენონ სახელმწიფო ბიუჯეტის სახსრები კარგად ორგანიზებული ინტერეს-ჯგუფების მხარდაჭერის მისაღებად პოლიტიკური მხარდაჭერის სანაცვლოდ - ძალიან რთულ ვითარებაში იმყოფებიან. ამ სტიმულების გათვალისწინებით, პოლიტიკოსები იმართებიან ერთგვარი „უხილავი ხელით“ სპეციალური ინტერესების მქონე ჯგუფების შეხედულებების გამოსახატავად, თუმცა, ხშირად ამას მივყავართ ისეთ პოლიტიკურ კურსთან, რომლის შედეგად მთლიანობაში მიიღება ყველა ამომრჩევლისთვის რესურსების გახარჯვა და ჩვენი ცხოვრების სტანდარტების შემცირება. ეკონომისტები პოლიტიკური პროცესის ამ საფუძველს **სპეციალური ინტერესის ეფექტს^(?)** უწოდებენ.

ვიდეო:

ინტერესთა ჯგუფების ძალა

განსაკუთრებული ინტერესების ძალა კიდევ უფრო ძლიერდება **ლოგროლინგით^(?)** და „ქერის ორმოს კანონმდებლობით“. ლოგროლინგი არის ხმებით ვაჭრობის პრაქტიკა პოლიტიკოსებს შორის, სასურველი კანონმდებლობის დამტკიცებისთვის საჭირო მხარდაჭერის მოსაპოვებლად. **„ქერის ორმოს კანონმდებლობა“^(?)** ნიშნავს ერთმანეთისგან დამოუკიდებელი და სხვადასხვა ჯგუფებისთვის სარგებლის მომტანი პროექტების ერთ კანონმდებლობაში გაერთიანებას. როგორც ლოგროლინგი, ისე - „ქერის ორმოს კანონმდებლობა“ ხშირად შესაძლებელს ხდის არაეფექტური პროექტების მხარდაჭერას, რაც ვიწრო წრისთვის არის ხელსაყრელი.

მე-19 გამოსახულებაში ნაჩვენებია როგორ აძლიერებენ „ქერის ორმო“ და ხმებით ვაჭრობა სპეციალური ინტერესის ეფექტს და იწვევენ კონტრპროდუქტიული პროექტების მიღებას. ამ მარტივ მაგალითში, ხუთწევრიანი საკანონმდებლო ორგანო სამ პროექტს განიხილავს: (1) სპორტული სტადიონი A რაიონში; (2) დახურული ტროპიკული ტყის მშენებლობა B რაიონში და (3) ეთანოლის წარმოების სუბსიდირება, რომელიც

ხელსაყრელ პირობებს შეუქმნის C რაიონში მცხოვრებ სიმინდის მომყვან ფერმერებს. თითოეული რაიონის მაცხოვრებლისთვის, ნაჩვენებია წმინდა სარგებელი ან ხარჯი - ეს არის რაიონის მაცხოვრებლების სარგებელი, რასაც აკლდება მათზე დაკისრებული საგადასახადო ხარჯი. შენიშვნა: თითოეული პროექტიდან წმინდა სარგებლის ოდენობა უარყოფითია. იმის გამო, რომ ყველა ამომრჩევლის მთლიანი ხარჯი სარგებელს 20 ევროთი აღემატება, თითოეული პროექტი კონტრპროდუქტიული, ანუ - არაეფექტურია.

თუ ამ არაეფექტურ პროექტებს ცალკე უყრიდნენ კენჭს, თითოეული დაკარგავდა 4-დან 1 ხმამდე, რადგან მხოლოდ ერთი რაიონი გაიმარჯვებდა, ხოლო დანარჩენი ოთხი წააგებდა. თუმცა, როდესაც პროექტები გაერთიანდებოდა ლოგროლინგის (A, B და C რაიონების წარმომადგენლები შესაძლოა შეთანხმდნენ ხმებით ვაჭრობაზე) ან „ქერის ორმოს კანონმდებლობის“ (სამივე პროგრამა ერთ კანონპროექტში გაერთიანდება) გამოყენებით, მათ შეუძლიათ სამივე გაიყვანონ, მიუხედავად იმისა, რომ ყველა პროექტი არაეფექტურია. ამის დანახვა შესაძლებელია იქედან, რომ მთლიანი კომბინირებული წმინდა სარგებელი დადებითია A, B და C რაიონების წარმომადგენლებისთვის. ამომრჩევლების მხრიდან ინფორმაციის მიღებასთან დაკავშირებული სუსტი სტიმულის გამო **„ქერის ორმოს კანონმდებლობით“**^(?) და სხვა სპეციალური ინტერესის პოლიტიკებით დაზარალებულებს სავარაუდოდ არაფერი ეცოდინებათ მათ შესახებ. ამგვარად, სპეციალური ინტერესების მქონე ჯგუფების, მათ შორის არაეფექტური პროექტების მხარდაჭერის სტიმული იმაზე ძლიერია, ვიდრე ჩანს მე-19 გამოსახულებაში მოცემული მარტივი რიცხვობრივი მაგალითიდან.

გამოსახულება 19: ხმებით ვაჭრობა და არაეფექტური კანონმდებლობების მიღება

**წმინდა სარგებელი (+) ან ხარჯი (-) ამომრჩევლებისთვის თანაბარი რაოდენობით
მოსახლეობის მქონე ოლქებისთვის**

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 გადაცვლა - ეს არის ურთიერთმომგებიანი გარიგება. სავაჭრო გარიგების ორივე წევრი მოელის სარგებელს, ან გადაცვლა არ შედეგება. ამის საპირისპიროდ, „პოლიტიკური გარიგება“ შესაძლოა იყოს ზოგისთვის მოგების, ზოგისთვის კი - წაგების მომტანი. ნეგატიურთანხიანი საქმიანობა, სადაც ამომრჩევლების უმრავლესობა იგებს, უმცირესობა - მეტს აგებს. არ არსებობს გარანტია იმისა, რომ გამარჯვებულების სარგებელი გადააჭარბებს მეორე ჯგუფის მიერ განცდილ ზარალს.

კარგად ორგანიზებული ჯგუფების მხარდასაჭერად უკონტროლო პოლიტიკური პროცესის ტენდენცია გვხვდება იმის ახსნაში, რომ ეკონომიკური ნამცხვრის ზომის შესამცირებელი მრავალი პროგრამა არსებობს. მაგალითად, განვიხილოთ შაქრის 20 000 ამერიკელი მწარმოებელი. მრავალი წლის განმავლობაში ამერიკელი მომხმარებლების მიერ გადახდილი შაქრის ღირებულება 50%-დან 100%-მდე აღემატებოდა საერთაშორისო ბაზარზე შაქრის ფასს, ფედერალური ხელისუფლების ფასების მხარდაჭერის პროგრამის და შაქრის იმპორტზე დაწესებული მკაცრი კვოტების გამო. ამ პროგრამების შედეგად, შაქრის მწარმოებლებმა მიიღეს დაახლოებით 1.7 მილიარდი, ე.ი. მიახლოებით 85 000 აშშ დოლარი ერთ მეწარმეზე. ამ

სარგებლის უმრავლესობა მიიღეს მსხვილმა მწარმოებლებმა, რომელთა მეფლობელებს აქვთ საშუალო შემოსავლის დონეზე მაღალი შემოსავალი. მეორეს მხრივ, შაქრის მომხმარებლები 2,9 მილიარდიდან 3,5 მილიარდ აშშ დოლარამდე იხდიან, ანუ ერთი ოჯახი იხდის დაახლოებით 25 დოლარს შაქარზე მაღალი ფასების პირობებში,⁽⁵⁶⁾ შედეგად, ამერიკელები წაგებაში აღმოჩნდნენ, რადგან მათი რესურსები იხარჯებოდა ისეთი პროდუქციის გამოშვებაში, რომლის წარმოებაც მათთვის წამგებიანი იყო. ამგვარი პროდუქციის მიღება შესაძლებელი იყო მნიშვნელოვნად დაბალ ფასად გაჭრობის შედეგად.

და მაინც, კონგრესი განაგრძობს შაქრის წარმოების პროგრამის მხარდაჭერას. ამის მიზეზი მარტივად დასაწახია. ამგვარი პროგრამების მათ პერსონალურ კეთილდღეობაზე დიდი გავლენის გამო, შაქრის მწარმოებლებისთვის, განსაკუთრებით მსხვილი მეწარმეებისთვის, მომგებიანია მათი სიმდიდრის და პოლიტიკური გავლენის სარგებლიანად გამოყენება ისეთი პოლიტიკოსების მხარდასაჭერად, რომლებიც მათ ინტერესებს ემსახურებიან. სწორედ ამას აკეთებენ ისინი. ბოლო ოთხწლიანი საარჩევნო ციკლის განმავლობაში, შაქრის ბიზნესის ლობისტებმა 16 მილიონ დოლარზე მეტი გამოჰყვეს კანდიდატების და პოლიტიკური მოქმედებების კომიტეტების მხარდასაჭერად. მხოლოდ ერთმა ფირმამ, „American Crystal Sugar Company“, კონგრესის 221 წევრს 1,3 მილიონი დოლარი მისცა საარჩევნო ციკლის განმავლობაში და კიდევ 1,4 მილიონი აშშ დოლარი დახარჯა კონგრესის ლობირებაში. საშუალო ამომრჩევლთან კი პირიქით ხდება. მისთვის არარაციონალური იქნებოდა ამ საკითხის გამოკვლევა ან მისთვის დიდი მნიშვნელობის მინიჭება, სანამ გადაწყვეტილებას მიიღებს იმის თაობაზე ვის მისცეს ხმა. ფაქტიურად, ამომრჩევლების უმრავლესობამ არ იცის, რომ ეს პროგრამა მათ ფული უჯდებათ. შესაბამისად, პოლიტიკოსები სარგებელს ნახულობენ შაქრის წარმოების ინდუსტრიის სუბსიდირების გაგრძელებაში, მიუხედავად იმისა, რომ პოლიტიკა რესურსებს ხარჯავს და ამცირებს ერის სიმდიდრეს.

ვინმემ შეიძლება თქვას, რომ თანამედროვე პოლიტიკის უპირატესი

საქმეა რესურსების მიღება ფართო საზოგადოებიდან იმისათვის, რომ კარგად ორგანიზებული ამომრჩევლების ბლოკები უზრუნველყონ ხელსაყრელი პირობებით კენჭისყრაში უმრავლესობის შესაქმნელად. ამის უამრავი მაგალითია. გადასახადის გადამხდელები და მომხმარებლები მთელი მსოფლიოდან საკუთარ სახსრებს ხარჯავენ თავის ქვეყნებში კონკრეტული სექტორების და, შესაბამისად, სპეციალური ინტერესების მქონე ჯგუფების მხარდასაჭერად. სასაცილოა, რომ სუბსიდირების პროგრამები, რომლებიც ხშირად ხორციელდება თანასწორობისა და სამართლიანობის ლოზუნგის ქვეშ, თითქმის ვერასოდეს აღწევენ მიზანს და ხშირად აბსოლუტურად საწინააღმდეგო ეფექტი აქვთ. 2014 წელს, ეგვიპტის სასურსათო სუბსიდიების 20%-ზე ნაკლებით ღარიბმა ხალხმა ისარგებლა. საწვავის სუბსიდირებით სარგებელს ძირითადად საშუალო კლასის წარმომადგენლები ნახულობენ, მაშინ როდესაც ღარიბები ფეხით დადიან ან საზოგადოებრივი ტრანსპორტით მგზავრობენ. ინდოეთში, სასოფლო-სამეურნეო სუბსიდიების 0,1 პროცენტზე ნაკლები თხევადი ნავთობის გაზისთვის უღარიბეს კვანტილზე მოდის, ხოლო 52,6 პროცენტი - მდიდრებზე. მსოფლიოს მასშტაბით, 20 პროცენტზე ნაკლები წიაღისეული საწვავის სუბსიდიები მოსახლეობის უღარიბესი ნაწილის 20%-ს აძლევს სარგებელს.⁽⁵⁷⁾ მიუხედავად იმისა, რომ ყველა ეს პროგრამა მხოლოდ მცირე ტვირთს აკისრებს ჩვენს ეკონომიკებს, ერთად ისინი ზრდიან სახელმწიფო ბიუჯეტის დეფიციტს, ხარჯავენ რესურსებს და მნიშვნელოვნად ამცირებენ ჩვენი ცხოვრების სტანდარტს. სპეციალური ინტერესების პოლიტიკური ძალაუფლება პირდაპირ სუბსიდიებს, ტარიფებს ან კვოტებს ხსნის კონკრეტულ პროდუქტებზე და პოლიტიკების ყველა სახეობა პოლიტიკურად მოტივირებულია, სპეციალური ინტერესის ეფექტის და არა მთლიანი მოსახლეობის წმინდა სარგებლის მოტივირებისთვის.

სპეციალური ინტერესის ეფექტმა შესაძლოა ასევე შეაკავოს ინოვაციები და კონკურენტული პროცესი. ძველ, მეტად დაფუძნებულ საწარმოებს შეუძლიათ პოლიტიკური გადაწყვეტილებების დაფინანსება, უკეთ იციან ლობირების მეთოდები და უფრო მჭიდრო ურთიერთობები აქვთ ძალაუფლების მქონე პოლიტიკურ მოღვაწეებთან. როგორც მოსალოდნელი

იყო, რაც უფრო შემდგარი კომპანია, მით მეტი პოლიტიკური გავლენა აქვს, ვიდრე ახლად შექმნილ საწარმოებს, და ისინი ისარგებლებენ ამგვარი გავლენით ახალი ინოვაციური მოთამაშეების ბაზარზე გამოჩენის შეკავებისთვის.

განვიხილოთ კომპანიის „Uber“ გამოცდილება, რომელიც იყენებს ტექნოლოგიას დაინტერესებული სახმელეთო ტრანსპორტის მძღოლების თავის პოტენციურ მგზავრებთან დასაკავშირებლად. მომხმარებლები, რომლებიც სახმელეთო ტრანსპორტს ეძებენ, უკვეთავენ ავტომანქანას სმარტფონებიდან და „Uber“-ის აპლიკაცია სასწრაფოდ უჩვენებს მათ ლოდინის დროს. „Uber“ ასევე პოტენციურ მგზავრებს აძლევს ინფორმაციას მძღოლების შესახებ, და პირიქით. ეს ტექნოლოგია ამცირებს ტრანზაქციის ხარჯს და პროცესი უფრო სწრაფი და იაფი ხდება, ვიდრე ტრადიციული ტაქსის მომსახურების სერვისები. იმის გამო, რომ კომპანია „Uber“ ცდილობს მსოფლიოს ყველა დიდი ქალაქის ბაზრებზე შესვლას, ტაქსით მომსახურების ტრადიციული ინდუსტრია იბრძვის და ხშირად ხელს უწყობს ისეთი კანონმდებლობის მიღებას, რომელიც კრძალავს „Uber“-ის და ბაზარზე შესვლის მსურველი მსგავსი კომპანიების მიერ გამოყენებული ტექნოლოგიებით სარგებლობას.⁽⁵⁸⁾ შედეგად ნელდება ინოვაციური ტექნოლოგიიდან შემოსულობის მიღების და ვაჭრობის მოცულობის გაზრდის პროცესები.

ელექტრომობილების მწარმოებელი კომპანიის „Tesla“ გამოცდილება კიდევ ერთი მაგალითია იმ ორგანიზაციისა, რომელიც ბაზარზე ახალი მოთამაშეების შესვლის შეკავებისთვის პოლიტიკურ პროცესს იყენებს. „Tesla“-ს ბიზნეს-მოდელი მისი ავტომობილების პირდაპირ მომხმარებლებზე მიყიდვას ეფუძნებოდა. თუმცა, კარგად ორგანიზებულმა ინტერეს-ჯგუფმა, რომელშიც უკვე შემდგარი ავტო-დილერები შედიოდნენ, ლობირება გაუწია სახელმწიფო საკანონმდებლო ორგანოებს, რომლებიც ითხოვდნენ მწარმოებლების მიერ ავტომობილების პირდაპირ მომხმარებლებზე მიყიდვის ამკრძალველი კანონების მიღებას. შტატების თითქმის ნახევარმა მიიღო ამგვარი პირდაპირი მიყიდვის აკრძალვა. ამ კანონებმა ბევრად გაართულა

„Tesla“-ს შესვლა ავტომობილების წარმოების ბაზარზე.

საინტერესოა, რომ თავად „Tesla“-ს განვითარება სახელმწიფოს მხრიდან ფავორიტიზმს ეფუძნებოდა. „Tesla“-მ მიიღო ასობით მილიონი დოლარი სუბსიდირების სახით (გრანტები, სახელმწიფოს გარანტირებული სესხები და საგადასახადო შეღავათები) ფედერალური ხელისუფლების მხრიდან, მისი „S“ მოდელის ძვირადღირებული ავტომობილის განვითარებისა და წარმოებისთვის, რომელიც 100 000 აშშ დოლარზე მეტი ღირს. 2014 წელს, ნევადის შტატმა „Tesla“-ს სუბსიდიების პაკეტი გამოუყო, შეფასებული ღირებულებით 1,3 მილიარდი აშშ დოლარი, რენოსთან ახლოს აკუმულატორების მწარმოებელი ობიექტის ასაშენებლად. „Tesla“ განთავისუფლდა სახელფასო და ქონების გადასახადებისგან ათი წლის ვადით და გაყიდვებიდან გადასახადებისგან - ოცი წლის ვადით. კომპანია მიიღებს 195 მილიონ აშშ დოლარს „გარდამავალი საგადასახადო შეღავათის“ სახით, რომელიც შესაძლოა გაიყიდოს სხვა კომპანიაზე, ნევადაში საგადასახადო დავალიანების დაფარვის მიზნით.⁽⁵⁹⁾ შესაძლოა, სწორედ ეს არის გაკვეთილი: „კრონი“ ბიზნესები, რომლებიც მთავრობის ფავორიტიზმის ხარჯზე ცხოვრობენ, ზოგჯერ გადაიკვეთებიან ხშირად მეტი პოლიტიკური გავლენის მქონე სხვა „კრონი“ ბიზნესებთან.

შეერთებული შტატების კონსტიტუციის შემქმნელებმა კარგად იცოდნენ სპეციალური ინტერესების მქონე ჯგუფების ძალაუფლებით წარმოქმნილი პრობლემები. ისინი ინტერეს-ჯგუფებს „ფრაქციებს“ უწოდებდნენ. კონსტიტუციის შემქმნელები ცდილობდნენ ფრაქციების მხრიდან ზეწოლის შეზღუდვას 1-ლი მუხლის მე-8 ნაწილში, რომელშიც განსაზღვრულია, რომ კონგრესმა უნდა მიიღოს მხოლოდ ერთიანი გადასახადები, ისეთი პროგრამების განსახორციელებლად, რომლებიც ხელს უწყობენ ეროვნულ უშიშროებას და საერთო კეთილდღეობას. ეს მუხლი შეიმუშავეს საერთო საგადასახადო შემოსავლების მოსახლეობის ქვეჯგუფებისთვის სასარგებლოდ გამოყენების გამორიცხვის მიზნით. თუმცა, წლების განმავლობაში სასამართლო გადაწყვეტილებებმა და საკანონმდებლო აქტებმა მისი მნიშვნელობა შეცვალეს. შესაბამისად, დღევანდელი ინტერპრეტაციით,

კონსტიტუცია აღარ ზღუდავს კარგად ორგანიზებული სპეციალური ინტერესების მქონე ჯგუფების პოლიტიკურ ძალაუფლებას.

ელემენტი 3.6

მოერიდეთ ზედმეტ ხარჯვას და საბიუჯეტო დეფიციტს

თუ კანონმდებლებს კონსტიტუციური ან სხვა მკაცრი სამართლებრივი ნორმებით არ შევზღუდავთ, ისინი ჭარბად გახარჯავენ ბიუჯეტს და შექმნიან დეფიციტს.

აშკარაა, არჩეული პოლიტიკოსებისთვის ხარჯების სესხის გაცემით დაფინანსების მიმზიდველობა. სესხის აღება ისეთი ხარჯების განხორციელების საშუალებას იძლევა, რომლებიც მყისიერ პოლიტიკურ სარგებელს მოიტანს, დაუყოვნებლივი პოლიტიკური ხარჯების გაწევის გარეშე.
(60)

— ჯეიმს ბიუკენენი, 1986 წლის ნობელის პრემიის ლაურეატი

როდესაც მთავრობის ხარჯები მის შემოსავლებს აღემატება, შედეგად ვიღებთ საბიუჯეტო დეფიციტს. მთავრობები, როგორც წესი ბიუჯეტის დეფიციტის დასაფინანსებლად საპროცენტო ობლიგაციებს გამოსცემენ. ეს ობლიგაციები **სახელმწიფო ვალის**^(?) ნაწილია. წლიური საბიუჯეტო დეფიციტი სახელმწიფო ვალის ზომას დეფიციტის ოდენობით ზრდის. ამის საპირისპიროდ, როდესაც მთავრობის შემოსავლები ხარჯებს აჭარბებს, წარმოიქმნება **საბიუჯეტო პროფიციტი**^(?). ეს საშუალებას აძლევს მთავრობას გაისტუმროს ობლიგაციების მფლობელები და ამით შეამციროს თავისი მიმდინარე დავალიანების ზომა. პრინციპში, სახელმწიფო ვალი ყველა წინა საბიუჯეტო დეფიციტისა და პროფიციტის ერთობლიობის ეფექტს წარმოადგენს.

ვიდეო:

ქმნის თუ არა სახელმწიფო ხარჯვა სამუშაო ადგილებს?

1960 წლამდე ეკონომისტებს შორის არსებობდა კონსენსუსი: მიუხედავად იმისა, რომ ომის დროს სახელმწიფო ვალები ჩვეულებრივ იზრდებოდა, მთავრობებს ევალეობდათ ბიუჯეტის პროფიციტის წარმოება ვალების რაც შეიძლება სწრაფად დასაფარად. დიდ ბრიტანეთში ნაპოლეონის ომების შემდგომ საუკუნეში, საფრანგეთში ფრანკო-პრუსიული ომის შემდეგ და შეერთებულ შტატებში ამერიკის სამოქალაქო ომის შემდეგ ვალების მნიშვნელოვანი შემცირება ხდებოდა.

კეინზიანურმა რევოლუციამ ეს ყველაფერი შეცვალა. ინგლისელმა ეკონომისტმა ჯონ მეინარდ კეინზმა შეიმუშავა თეორია, რომელიც განმარტავდა დიდი დეპრესიის ხანგრძლივობასა და სიმძაფრეს და მომავალში ამგვარი მოვლენების პრევენციის საშუალებას. გასული საუკუნის 1940-იან და 1950-იან წლებში კეინზიანურმა შეხედულებებმა ეკონომიკის პროფესია მოიცვა და მალე ინტელექტუალურ და პოლიტიკურ ლიდერთა შორისაც გავრცელდა. კეინზიანური ანალიზის თანახმად, მთავრობის ხარჯები და ბიუჯეტის დეფიციტი შეიძლება გამოყენებულ იქნას უფრო სტაბილური ეკონომიკის ხელშესაწყობად. კეინზიანელები ამტკიცებდნენ, რომ ბიუჯეტის დაბალანსების ნაცვლად, მთავრობამ ბიუჯეტის დეფიციტი რეცესიის პერიოდში უნდა აწარმოოს და ბიუჯეტის პროფიციტზე გადავიდეს ინფლაციის დადგომის შემთხვევაში.

მიუხედავად იმისა, რომ კეინზიანური ფისკალური პოლიტიკის ეფექტურობა სადავოა, მისი გავლენა უმეტესი ქვეყნების ბიუჯეტზე ნათელია. **დაბალანსებული საბიუჯეტო^(?)** შეზღუდვებისგან გათავისუფლებული პოლიტიკოსები გამუდმებით იმაზე მეტს ხარჯავდნენ, ვიდრე გადასახადებით მოკრეფა შეეძლოთ. 22 წლის განმავლობაში, 1995 წლიდან, საბერძნეთის მთავრობამ ოცი საბიუჯეტო დეფიციტითა და ორი პროფიციტით იმუშავა. 20-ე ილუსტრაცია გვიჩვენებს საბერძნეთის საბიუჯეტო დეფიციტს, რომელიც

იზომება, როგორც მშპ-ის წილი მოცემული პერიოდისთვის. დეფიციტი უფრო დიდი იყო რეცესიის დროს, განსაკუთრებით 2008–2009 წლების ფინანსური კრიზისის დროს. ფინანსურ კრიზისამდე საბიუჯეტო დეფიციტი საშუალოდ მშპ-ის 6,5 პროცენტს შეადგენდა, ხოლო დეფიციტის კონტროლის ეპოქა უაღრესად ხანმოკლე იყო. საბერძნეთმა მხოლოდ 2016 და 2017 წლებში მოახერხა საბიუჯეტო პროფიციტზე გადასვლა.

დეფიციტმა სახელმწიფო ვალის აღმასვლა გამოიწვია. მშპ-ის წილის მიხედვით, საბერძნეთში მთლიანი სახელმწიფო ვალი გაიზარდა 1995 წელს 97 პროცენტიდან 2009 წელს 134 პროცენტამდე და 2015 წელს 183 პროცენტამდე. საბერძნეთის სახელმწიფო ვალს მშპ-ის ყველაზე მაღალი წილი აქვს მთელს ევროკავშირში. საბერძნეთის გარდა, ევროპაში კიდევ ოთხი ქვეყანაა, სადაც ვალები აჭარბებს წლიური ეკონომიკური გამოშვების 100%-ს (ბელგია, კვიპროსი, პორტუგალია და იტალია).⁽⁶¹⁾

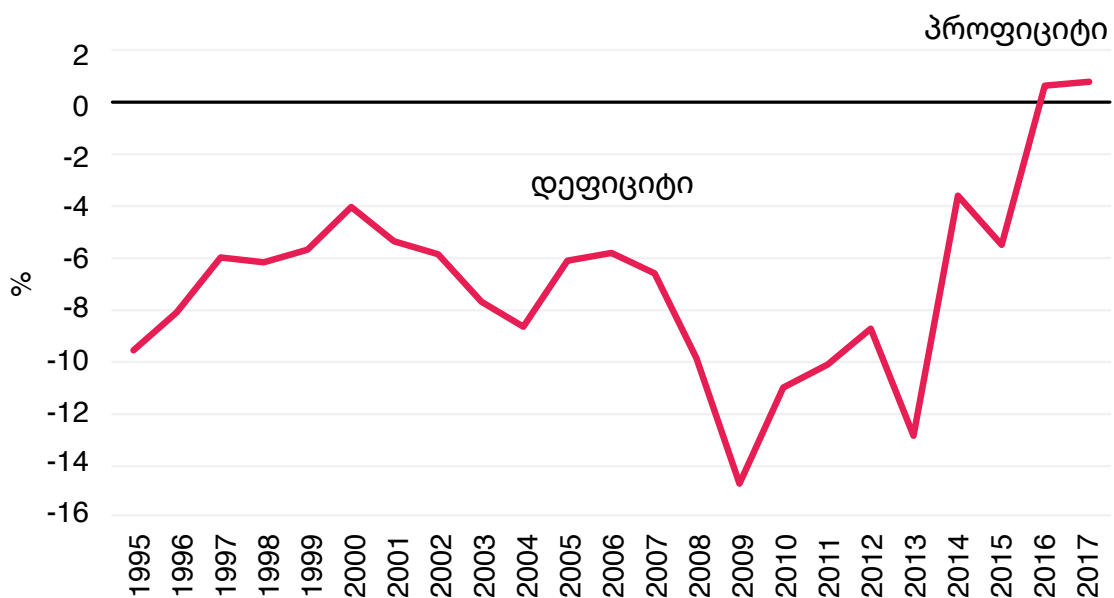
ვიდეო:

ვალები და დეფიციტი

დაბეგვრის ნაცვლად ვალების საშუალებით დაფინანსებული ხარჯების პოლიტიკური მიმზიდველობა გასაკვირი არაა. ეს ასახავს იმას, რასაც ეკონომისტები **ხანმოკლე განჭვრეტის ეფექტს^(?)** უწოდებენ: არჩეული პოლიტიკური თანამდებობის პირების ტენდენცია მხარი დაუჭირონ პროექტებს, რომელთაც მყისიერი, ძალზე თვალსაჩინო სარგებელი მოაქვს ხარჯების ხარჯზე, რომელთა მომავალში გადანაწილება შესაძლებელია და ამოცნობა რთულია. კანონმდებლებს ფულის იმ პროგრამებზე დახარჯვის სტიმული აქვთ, რომლებიც სარგებელს მოუტანს მათი რაიონის ამომრჩეველს და სპეციალური ინტერესის მქონე ჯგუფებს, რომლებიც მათ ხელახლა არჩევაში დაეხმარებიან. მათ არ მოსწონთ გადასახადების დაკისრება, რადგან გადასახადები ამომრჩეველს თვალსაჩინო ხარჯებს უწესებს. ვალი არის მიმდინარე გადასახადების ალტერნატივა; ამით მთავრობის ხილული

ხარჯი მომავალში გადადის. ბიუჯეტის დეფიციტი და ვალის აღება საშუალებას აძლევს პოლიტიკოსებს ამომრჩეველს მყისიერი სარგებელი მიაწოდონ უფრო მაღალი გადასახადების დაწესების გარეშე. ამრიგად, დეფიციტი არის დემოკრატიული პოლიტიკის ბუნებრივი წანაზარდი, რომელიც არ იზღუდება დაბალანსებული ბიუჯეტის ვალდებულებით.

ილუსტრაცია 20: საბერძნეთის სახელმწიფო ბიუჯეტის დეფიციტის/პროფიციტის წილი მშპ-ში, 1995-2017 წ.წ.



შეუზღუდავი პოლიტიკური პროცესი კარგად ორგანიზებული ინტერესთა ჯგუფების წიქვილზე ასხამს წყალს და უბიძგებს პოლიტიკოსებს გაზარდონ ხარჯები, რათა ერთეულებმა მიიღონ სარგებელი ბევრის ხარჯზე. მაგალითად, საკანონმდებლო ორგანოს თითოეულ წევრს აქვს ძლიერი სტიმული, იბრძოლოს მისი ამომრჩევლისთვის სასარგებლო ხარჯების მისაღებად. ამის საპირისპიროდ, კანონმდებელს მცირე სტიმული აქვს იყოს ხარჯვის

მაკონტროლებელი ორი მიზეზით. პირველი, ასეთი კონტროლი კოლეგების რისხვას გამოიწვევს, რადგან ხარჯების შეზღუდვა მათთვის გაართულებს მათი რაიონისთვის სპეციალური პროგრამების უზრუნველყოფას. ისინი სამაგიეროს გადაუხდიდნენ მაკონტროლებლის რაიონში ხარჯვის ნაკლებად მხარდაჭერით. მეორე და რაც მთავარია, ხარჯების და დეფიციტის შემცირების სარგებელი, რომლის მიღწევასაც მაკონტროლებელი ცდილობს (მაგალითად, დაბალი გადასახადები), თანაბრად დაერიცხება სხვა ოლქების ამომრჩეველს. ამრიგად, მაშინაც კი, თუ მაკონტროლებელი წარმატებას მიაღწევს, მისი რაიონის ამომრჩეველები სარგებელის მხოლოდ მცირე ნაწილს მიიღებენ.

ალბათ შემდეგი ილუსტრაცია დაგვეხმარება იმის ახსნაში, თუ რატომაა ყველა ქვეყნის პარლამენტისთვის ასე რთული სამთავრობო ხარჯების და ბიუჯეტის დეფიციტის კონტროლი. უკრაინის უმაღლეს რადას (უკრაინის პარლამენტი) 450 დეპუტატი ჰყავს. დავუშვათ, რომ ეს 450 ადამიანი სადილობს და იცის, რომ სადილის შემდეგ თითოეული ხარჯის მხოლოდ 1/450-ს გაწევს. არავის სურს შეუკვეთოს ნაკლები, რადგან თავშეკავება მცირე გავლენას მოახდენს მთლიან ხარჯზე. რატომაც არ უნდა შეუკვეთოს ხამანკების აპეტიზერი, სტეიკი და კიბორჩხალა მთავარ კერძად და დიდი ნაჭერი ჩიზქეიქი დესერტად? საბოლოო ჯამში დამატებითი ხარჯები თითოეული ადამიანის წილს მთლიან ხარჯში მხოლოდ რამდენიმე გროშით გაზრდის. მაგალითად, თუ წვეულების ერთი წევრი ძვირადღირებულ კერძებს შეუკვეთავს, რომლებიც მთლიან ანგარიშს 45 ევროთი გაზრდის, მისი წილი საერთო ხარჯის 10 ცენტზე ნაკლებს შეადგენს (45 ევროს 1/450). რა სახარბიელო გარიგებაა! რა თქმა უნდა, მას მოუწევს დამატებითი თანხის გადახდა დანარჩენი 449 ადამიანის ექსტრავაგანტული შეკვეთებისთვის. მაგრამ ეს ასე იქნება მიუხედავად იმისა, თუ რას შეუკვეთავს თავად ის. შედეგად ყველა ექსტრავაგანტულ შეკვეთას გააკეთებს და მეტს გადაიხდის დამატებითი შეკვეთისთვის, რომელსაც ხარჯთან შედარებით მცირე ღირებულება აქვს.⁽⁶²⁾

აქ აღწერილი სტიმულების სტრუქტურა განმარტავს, თუ რატომ არის დეფიციტური დაფინანსება პოლიტიკურად მიმზიდველი. შვიდწლიანი პერიოდის განმავლობაში, 2008–2015 წლებში ევროკავშირის წევრ

სახელმწიფოთა დეფიციტმა ევროკავშირის ვალი მშპ-ის წილის 30 პროცენტულ პუნქტამდე გაზარდა. უფრო მეტიც, სოციალური უზრუნველყოფის პროგრამების ფარგლებში ხანდაზმული მოქალაქეებისთვის დაპირებული შეღავათები გაცილებით აღემატება საშემოსავლო გადასახადს, რომელიც მათ დაფინანსებას უზრუნველყოფს. ეს ვალდებულებები, რომელთაც დაფინანსების წყარო არ გააჩნიათ, ვალის კიდევ ერთი ფორმაა. 2016 წელს, სოციალური უზრუნველყოფა სახელმწიფო დანახარჯების ყველაზე დიდ ნაწილს წარმოადგენდა ევროკავშირის ყველა წევრ სახელმწიფოში (ყველაზე დიდი იყო ფინეთში - მშპ-ის 25,6 პროცენტი).⁽⁶³⁾ დასაქმებული მოსახლეობის წილის შემცირებასა და პენსიონერთა რიცხვის ზრდასთან ერთად⁽⁶⁴⁾ ხარჯები სოციალურ უზრუნველყოფაზე მის დაფინანსებისთვის მიღებულ შემოსავლებს გადააჭარბებს, რაც კიდევ უფრო გაართულებს ფედერალური მთავრობის სასესხო ვალდებულებას.

რა მოხდება, თუ ევროკავშირის წევრი სახელმწიფოები თავიანთ ფინანსებს კონტროლზე არ აიყვანენ? მისი ეკონომიკის ზომასთან შედარებით სახელმწიფო ვალის სულ უფრო მეტად ზრდა საკრედიტო ბაზრებზე სავალალო შედეგებს იქონიებს. სარიისკოა ვალის გახანგრძლივება იმ სახელმწიფოსთვის, რომლის ვალის მშპ-სთან თანაფარდობა მაღალია. შედეგად, მაღალი დავალიანების მქონე მთავრობას უფრო მაღალი საპროცენტო განაკვეთის გადახდა მოუწევს. თავის მხრივ, მაღალი საპროცენტო ხარჯები კიდევ უფრო გაართულებს მთავრობისთვის ბიუჯეტის ფარგლებში მოქმედებას და გადასახადების გონივრულ დონეზე შენარჩუნებას.

თუ დავალიანება შემოსავლებთან შედარებით იზრდება, ინვესტორები უფრო მეტად მოერიდებიან ქვეყნის ხაზინის მიერ გამოშვებული ობლიგაციების შეძენას. საბოლოოდ, შედეგად მივიღებთ ფინანსურ კრიზისს - მთავრობის მიერ პირდაპირ დეფოლტის გამოცხადებას, ან სესხის დაფინანსებას ფულის შექმნით და ინფლაციით. ნებისმიერ შემთხვევაში, ამას დამანგრეველი გავლენა ექნება ეკონომიკაზე. ეს სხვა ქვეყნებში, მაგალითად, საბერძნეთში მოხდა, ვინც ვერ შეძლეს მთავრობის ფინანსების კონტროლი. არც ერთი ქვეყანა არ არის დაცული ეკონომიკის კანონების ზემოქმედებისგან.

ყველა მთავრობისთვის სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანია მათი ხარჯებისა და სესხების მომდევნო წლებში გაკონტროლება. სავარაუდოდ, ეს არ მოხდება პოლიტიკური წესების შეცვლის გარეშე, რითაც პოლიტიკოსებისთვის გართულება დახარჯონ იმაზე მეტი, ვიდრე მზად არიან დაბეგრონ. ამის გაკეთების რამდენიმე გზა არსებობს. კონსტიტუციაში შეიძლება შეიტანონ ცვლილებები, რომლითაც მთავრობა ვალდებული იქნება დააბალანსოს ბიუჯეტი, როგორც ამას საქართველოს მთავრობა აკეთებს. ან მიმდინარე წლის ხარჯები შეიძლება შემოიფარგლოს შარშანდელი შემოსავლების დონით. ამგვარი საკონსტიტუციო ცვლილებები კანონმდებლებისთვის გაართულებდა დახარჯვას, თუ ისინი არ აპირებენ გადასახადების დაკისრებას ან ფასიანი სახელმწიფო სერვისების შემოღებას.

ელემენტი 3.7

მოერიდეთ სუბსიდიებს, რომლებიც არ არის დაფუძნებული ეკონომიკურ ლოგიკაზე

როდესაც მთავრობები მნიშვნელოვნად ერევიან და გარკვეული პირებისთვის სხვების ხარჯზე ხელსაყრელ გარემოს ქმნიან, შედეგად მთავრობის წარმომადგენლებსა და ბიზნესებს შორის ვითარდება არაეფექტიანი, არასათანადო და არაეთიკური ურთიერთობები.

პოლიტიკის ინსტრუმენტია (რომელიც ხშირად მისი ამოცანა ხდება) გადასახადის გადამხდელისგან რესურსების მოპოვება მისი წყენის გარეშე და თანხის უამრავ მთხოვნელთა შორის ისე განაწილება, რომ მაქსიმალურად გაიზარდოს საარჩევნო უბნებზე მხარდაჭერა. პოლიტიკა, როდესაც საქმე მხარდაჭერის მობილიზებას ეხება, წარმოადგენს გათვლილი თაღლითობის ხელოვნებას, ან უფრო სწორად, როგორ ითაღლითოთ გამოჭერის გარეშე.⁽⁶⁵⁾

— ჯეიმს რ. შლეზინგერი, შეერთებული შტატების თავდაცვის ყოფილი მინისტრი

ადამიანს სიმდიდრის მოპოვების ორი გზა გააჩნია: წარმოება და **ძარცვა**^(?) ხალხს შეუძლია ეკონომიურად წინ წაიწიოს ღირებული საქონლის ან მომსახურების წარმოების საშუალებით შემოსავლის მიღებით. შემოსავლის მიღების ეს ურთიერთსასარგებლო მეთოდი ეხმარება სავაჭრო პარტნიორებს და ზრდის საზოგადოების სიმდიდრეს. მაგრამ ზოგჯერ ადამიანები ცდილობენ

ძარცვით გამდიდრებას, თანხმობის გარეშე სხვებისგან წართმევას. რა თქმა უნდა, ძარცვის მსხვერპლი დაკარგავს იმას, რასაც მძარცველი შეიძენს. გარდა ამისა, ძარცვის შიშით პოტენციური მსხვერპლი დახარჯავს რესურსებს, რომ მისგან თავი დაიცვას. ისეთ საზოგადოებაში, სადაც ქურდობა ხშირია, მაგალითად, ხალხი მეტ საკეტს შეიძენს, მეტად ისარგებლებს დაცვის სამსახურით, მოითხოვს პოლიციის გაზრდას და სახლებს ისე ააშენებს, რომ ხელი შეუშალოს ქურდობას. მოქალაქეებზე დაკისრებული ხარჯები უფრო მეტი იქნება, ვიდრე მძარცველთა მიერ მიღებული მოგება. ურთიერთსასარგებლო გაცვლისგან განსხვავებით, ძარცვა არის საქმიანობა, რომელიც ამცირებს საზოგადოებრივ სიმდიდრეს. ამით არა მხოლოდ დამატებითი შემოსავლები არ წარმოიქმნება, არამედ ასევე იხარჯება რესურსები და მცირდება საზოგადოების სიმდიდრე.

ვიდეო:

სასაცილო სიარულის სუბსიდირება

(კლასიკური ვერსია სრულად შეგიძლიათ იხილოთ ვებგვერდზე: <https://www.dailymotion.com/video/x2hwwqki>)

მთავრობები წარმოებისა და გაცვლის წახალისებით და ძარცვის ხელშეშლით ხელს უწყობენ **ეკონომიკურ კეთილდღეობას^(?)**. როდესაც ეფექტური კანონმდებლობა და მისი აღსრულება ართულებს სხვების ძარცვას, დანაშაულებრივი ან პოლიტიკური ქმედებების გამოყენებით, ნაკლები რესურსები დაიხარჯება ძარცვაზე. უფრო მეტიც, ნაკლები რესურსი იქნება მიმართული ძარცვის წინააღმდეგ დაცვაზე.

თუმცა, თანამედროვე სამყაროში მთავრობა თავად გახდა ძარცვის მნიშვნელოვანი წყარო. მთავრობები ხშირად იღებენ რესურსებს ერთისგან, რათა უზრუნველყონ სხვათა სუბსიდირება და სარგებელი. მიუხედავად იმისა, რომ ეს ტექნიკურად არ არის ქურდობა, რადგან კანონის ფარგლებში ხდება, იგი მაინც ამცირებს საზოგადოებრივ კეთილდღეობას, ზიანს აყენებს

მოქალაქეებს და ანელებს ეკონომიკურ ზრდას.

ამჟამად საფრანგეთში ტრასფერები და სუბსიდიები მთლიანი ბიუჯეტის ხარჯების დაახლოებით ნახევარს შეადგენს⁽⁶⁶⁾. სოციალური უზრუნველყოფის სუბსიდიები გადარიცხვების დიდ ნაწილს მოიცავს (მთლიანი ბიუჯეტის 43 პროცენტი), მთავრობა ახლა უამრავ სხვა საქმიანობას აფინანსებს, მათ შორის კულტურას, აეროპორტებს, კონკრეტულ სანარმოებს, მზის ენერგიას, წიაღისეულ საწვავსა და სასოფლო-სამეურნეო საქონელს, ქათმიდან დანყებული ღვინით დამთავრებული. 250 სხვადასხვა გრანტი და სუბსიდია გაიცემა მცირე ბიზნესის სტარტაპებზე საფრანგეთის სოფლებში.

სუბსიდიები და სამთავრობო ფავორიტიზმი სახიფათოა, როგორც პოლიტიკური დემოკრატიის, ასევე ეკონომიკური ეფექტიანობისთვის. ამის რამდენიმე მიზეზი არსებობს.

პირველი, სუბსიდიები ამახინჯებს ფასებს და წაახალისებს ბიზნესებს მეტი დრო დაუთმონ ცენტრალური ხელისუფლების ფავორიტიზმს და ნაკლები უკეთესი და ეკონომიური პროდუქტების შემუშავებას. სავარაუდოდ, სახელმწიფო ფავორიტიზმის არსებობა გააძლიერებს სპეციალური ინტერესების მქონე ჯგუფების ძალაუფლებას და ხელს შეუწყობს მოტყუებას. მეტი სახელმწიფო სახსრების და კონკურენტებთან შედარებით უპირატესობის მოპოვებისთვის, ბიზნესი და სხვა სიმდიდრის მატებლები საკუთარ ინტერესებს ისეთ პოპულარულ მიზნებს დაუკავშირებენ, როგორიცაა დასაქმების ზრდა, სიღარიბის შემცირება, გარემოს ხარისხის გაუმჯობესება და უცხოელებზე დამოკიდებულების შემცირება. მაშინაც კი, როდესაც მათი ქმედებები ფინანსური მოგებითა და პოლიტიკური ძალაუფლებით იქნება განპირობებული, ინტერესთა ჯგუფებს ძლიერი სტიმული ექნებათ განაცხადონ, რომ ცდილობენ უფრო ფართო, პოპულარული მიზნების მიღწევას, ვიდრე ეს სინამდვილეშია.

მეორე, ზოგიერთი ფირმისა და სექტორის სუბსიდირება სხვებს არახელსაყრელ პირობებში აგდებს. ზოგიერთი კომპანია, რომელიც არ იღებს სუბსიდიებს, ბაზრიდან გამოიდევენ ან ვერ შევა ბაზარზე, რადგან ვერ გაუწევს კონკურენციას სუბსიდირებულ კონკურენტებს. შედეგად რესურსები

ბაზრის მომხმარებლებზე დამოკიდებული ბიზნესიდან პოლიტიკოსების ფავორიტი ბიზნესების სასარგებლოდ მიემართება.

მესამე და, ალბათ, ყველაზე მნიშვნელოვანია, რომ სუბსიდიები და ფავორიტიზმი შექმნის არასათანადო, არაეთიკურ ურთიერთობას ბიზნესსა და პოლიტიკურ წარმომადგენლებს შორის. წახალისდება „კორპორაციული კეთილდღეობა“ და „კრონი კაპიტალიზმი“, ხოლო გადასახადის გადამხდელთა ინტერესები ზიანდება. რაც უფრო მეტია კორპორაციული კეთილდღეობის ხარისხი (ე.ი. რაც უფრო მეტია ბიზნესის სახელმწიფო სუბსიდირების პროგრამები), მით უფრო მეტი რესურსი მობილიზდება ფავორიტიზმის საქმიანობაზე. (შენიშვნა: ეკონომისტები ხშირად იყენებენ ტერმინს გამორჩევის ძიება, ბიზნესისა და სხვა ჯგუფების მიერ ფავორიტიზმის მოპოვების აღსაწერად.) რადგან პოლიტიკა ანაცვლებს ბაზრებს, ეკონომიკას სულ უფრო მეტად ექნება კრონიზმისა და კონტრპროდუქტიული საქმიანობის სახე, ხოლო ეკონომიკური ზრდა მის პოტენციალზე დაბლა დაეცემა.

ვიდეო:

პოლიტიკა, ეკონომიკა და ფერმების სუბსიდიები

წაიკითხეთ:

ენერგიის წარმოება და კონსერვაცია

მაღალშემოსავლიანი დემოკრატიული ქვეყნების მთავრობები სულ უფრო ხშირად იყენებენ გადასახადებსა და სესხებს, პოლიტიკური შემოწირულობების და მხარდაჭერის სანაცვლოდ სუბსიდიებისა და სხვა სიკეთეების გასაწევად კონკრეტული ელექტორატისთვის. შოტლანდიელ ალექსანდერ ტიტლერისადმი მიკუთვნებულ განცხადებაში შემდეგი არგუმენტია მოყვანილი:

დემოკრატია ვერ იარსებებს, როგორც მთავრობის მუდმივი, უცვლელი ფორმა. იგი მხოლოდ მანამდე შეიძლება არსებობდეს, სანამ ამომრჩეველი არ აღმოაჩენს, რომ თავად შეუძლია სახელმწიფო ხაზინიდან გულუხვი საჩუქრების მიღება. ამ მომენტიდან უმრავლესობა ყოველთვის ხმას მისცემს კანდიდატს, რომელიც ყველაზე მეტ სარგებელს დაპირდება სახელმწიფო ხაზინიდან, რის შედეგადაც დემოკრატია ყოველთვის ინგრევა მყიფე ფისკალური პოლიტიკის გამო...⁽⁶⁸⁾

როგორც კი ბიზნესი და სხვა ინტერესთა ჯგუფები მნიშვნელოვნად ჩაერთვება პოლიტიკოსების მხარდაჭერაში სუბსიდირებისა და ფავორიტიზმის სანაცვლოდ, ამ ძალების შეკავება ძალზე ძნელი იქნება. მთავრობის ფავორიტიზმის ზრდასთან ერთად, მისი მიმღები და გამცემი პოლიტიკოსები სულ უფრო მეტად ხდებიან მასზე დამოკიდებულნი, ტრანსფერული ხარჯები იზრდება და რესურსები პროდუქტიული საქმიანობისკენ აღარ მიემართება. უფრო მეტიც, თაღლითური საქციელი, არაეთიკური ურთიერთობები და კორუფციაც კი ჩვეულებრივი მოვლენა ხდება. შეიქმნება ზრდადი წნეხი გადასახადებზე, ბიუჯეტის დეფიციტი კიდევ უფრო გაფართოვდება და პოლიტიკურად მანიპულირებული ეკონომიკა სტაგნაციაში ჩავარდება. სანამ არ აღდგება საკუთრების უფლებების კონსტიტუციური დაცვა და მთავრობის ხარჯვის, სუბსიდირებისა და სესხის აღების შეზღუდვები, დემოკრატიული გზით არჩეული პოლიტიკოსები განაგრძობენ პროგრამების შემუშავებას, რომლებიც ხარჯავს რესურსებს და არღვევს ცხოვრების ზოგად სტანდარტს. როგორც ეს საბერძნეთის შემთხვევამ აჩვენა, რომლის მთავრობამ 2015 წელს ქვეყანა სასესხო კრიზისში შეიყვანა ქარბი ხარჯვით, ამ გზას საბოლოოდ მივყავართ ქარბი დავალიანებისა და ეკონომიკური კოლაფსისკენ.

ვიდეო:

რენტის ძიება

ელემენტი 3.8

მოერიდეთ თუნდაც სასარგებლო სუბსიდიებისგან მომდინარე არაეფექტიანობას

ტრანსფერის მიმღებთა წმინდა მოგება არსებითად უფრო ნაკლებია
ტრანსფერის თანხაზე.

არაეკონომისტებისთვის,

შემოსავლის ტრანსფერები^(?)

სამიზნე ბენეფიციარების დახმარების ეფექტურ საშუალებად გამოიყურება. თუმცა, ეკონომიკური ანალიზი მიუთითებს, რომ რეალურად საკმაოდ რთულია შემოსავლის ისე გადაცემა, რომ ამით გაუმჯობესდეს მიმღებთა ჯგუფის გრძელვადიანი კეთილდღეობა. როგორც ეს ხშირად ხდება ეკონომიკაში, არასასურველი მეორადი ეფექტები ხსნის, თუ რატომაა ეს წინადადება ჭეშმარიტი.⁽⁶⁹⁾

სამი ძირითადი ფაქტორი ძირს უთხრის შემოსავლის ტრანსფერების ეფექტურობას. მიუხედავად იმისა, რომ პროცესის დანახვა შეიძლება უმარტივესი იყოს შემოსავლის პირდაპირი ტრანსფერების შემთხვევაში, როგორიცაა მაგალითად, სოციალური დახმარება, იგივე ძალები მოქმედებს, როდესაც საქმე სოფლის მეურნეობის სუბსიდიებს ან ფიზიკური პირებისთვის



"You can collect for disability. I don't know about inability."

CartoonStock.com

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

ან კორპორაციებისთვის გაცემულ გრანტებს ეხება.

პირველი, სახელმწიფო გადარიცხვების ზრდა ზოგადად ამცირებს გადასახადის გადამხდელის/დონორისა და ტრანსფერის მიმღების სტიმულს გამოიმუშაონ შემოსავალი და შექმნან ღირებულება. ბევრი ტრანსფერის პროგრამა ითვალისწინებს უკუკავშირს ტრანსფერის ზომასა და მიმღების შემოსავლის დონეს შორის. მიმღების შემოსავლის ზრდასთან ერთად, ტრანსფერის თანხა მცირდება. ასეთ შემთხვევაში არც გადასახადის გადამხდელები და არც ტრანსფერის მიმღები პირები არ აწარმოებენ და გამოიმუშავენ იმდენს, რამდენსაც ტრანსფერის პროგრამის არარსებობის შემთხვევაში. მეტი ტრანსფერების დასაფინანსებლად გადასახადების ზრდასთან ერთად, გადასახადის გადამხდელებს გამომუშავებული ფულის შესანარჩუნებლად წარმოებისა და გამომუშავების ნაკლები სტიმული და საგადასახადო თავშესაფრებში ფულის დაბანდების მეტი სტიმული აქვთ. ანალოგიურად, მიმღებ პირებს ნაკლები სტიმული აქვთ გამოიმუშაონ შემოსავლები, რადგან დამატებითი შემოსავლები ხშირად მათ წმინდა შემოსავალს მხოლოდ მცირედით გაზრდის. შედეგად, ეკონომიკური ზრდა ნელდება.

იმისათვის, რომ დავინახოთ თითქმის ნებისმიერი სატრანსფერო პოლიტიკის უარყოფითი გავლენა პროდუქტიულ ძალისხმევაზე, წარმოვიდგინოთ როგორი იქნება სტუდენტების რეაქცია, თუ პროფესორი სემესტრის დასაწყისში გამოაცხადებს, რომ კლასის მოსწავლეების შეფასების წესების მიხედვით, გამოცდებზე მიღებული ქულები ისე გადანაწილდება, რომ არავინ მიიღოს 70-ზე ნაკლები ქულა. ამ გეგმის თანახმად, სტუდენტებს, რომლებმაც A, ანუ საშუალოდ 90 ან მეტი პროცენტი შეფასება მიიღეს, მოუწევთ უარი თქვან იმდენ ქულაზე, რამდენიც საჭირო იქნება იმ სტუდენტების შეფასების ამაღლებისთვის, ვინც სხვა შემთხვევაში D-ს და F შეფასებას მიიღებდა. და, რა თქმა უნდა, თანაბარი განაწილების მისაღწევად B ქულის მქონე სტუდენტებს ასევე მოუწევთ თავიანთი ქულების გაღება, თუმცა არც ისე ბევრის.

ვინმეს ეჭვი ეპარება, რომ სტუდენტების ნაწილი, ვინც B-დან A ქულას

მიიღებდა, ნაკლებს ისწავლის, როდესაც მათი დამატებითი ძალისხმევა სხვების სასარგებლოდ „დაიბეგრება“? იგივენაირად მოიქცევიან ის სტუდენტები, რომლებიც სხვა შემთხვევაში C ან D ქულიან შეფასებას მიიღებდნენ, რადგან ჯარიმა ნაკლები ძალისხმევითვის ქულების ტრანსფერით შემსუბუქდება, რომელსაც ისინი ვერ მიიღებენ უფრო მაღალი შეფასების შემთხვევაში. იგივე ლოგიკა მოქმედებს მათზეც კი, ვინც F შეფასებას მიიღებდა, თუმცა ისინი ალბათ ისედაც თავს არ იკლავდნენ სწავლით. როგორც მოსალოდნელია, შედეგად კლასში ყველა ნაკლებს ისწავლის და საერთო მიღწევა შემცირდება.

გადასახადებისა და ტრანსფერების სქემების გავლენა მსგავსია: ნაკლები სამუშაო ძალისხმევა და საშუალო შემოსავლის დაბალი დონე. შემოსავალი ხიდან არ იკრიფება. ნაცვლად ამისა, ეს არის ის, რასაც ხალხი აწარმოებს და გამოიმუშავებს. ადამიანები შემოსავალს საქონლისა და მომსახურების მათთვის გაწევით იღებენ, ვინც მზადაა გადაიხადოს. ჩვენ შეგვიძლია **ეროვნულ შემოსავალზე**^(?), როგორც ეკონომიკურ ღვებელზე ვიფიქროთ, რომლის ზომას მილიონობით ადამიანის ქმედება განსაზღვრავს, ხოლო თითოეული მათგანი წარმოებასა და ვაჭრობას იყენებს ცალკეული ნაჭრის მოსაპოვებლად. შეუძლებელია ამ ნაჭრების ნაწილების გადანაწილება ამავედროულად სამუშაო ძალისხმევითა და ინოვაციური მოქმედებების შემცირების გარეშე, რომლებიც, პირველ რიგში, ქმნიან ღვებელს.

მეორე, ტრანსფერებზე კონკურენციამ შეიძლება გამოფიტოს სამიზნე ბენეფიციარების გრძელვადიანი მოგება. მთავრობებმა უნდა დაადგინონ კრიტერიუმი შემოსავლის ტრანსფერების და სხვა პოლიტიკური შეღავათების მისაღებად. თუ ისინი ამას არ გააკეთებენ, ტრანსფერები დაუყოვნებლივ გააკოტრებს ბიუჯეტს. ზოგადად, მთავრობისთვის აუცილებელია, რომ ტრანსფერის მიმღები ფლობდეს, აკეთებდეს ან წარმოადგენდეს რაიმეს. მაგალითად, უმუშევრობის კომპენსაციის მიმღები უმუშევარი უნდა იყოს, ხოლო კომპანიას არ უნდა ჰყავდეს დასაქმებულთა გარკვეულ რაოდენობაზე მეტი, იმისათვის რომ მცირე ბიზნესის გრანტის ან სესხის მიღება შეძლოს. კრიტერიუმის დადგენისთანავე, ადამიანები შეცვლიან თავიანთ ქცევას, რათა

ისარგებლონ „უფასო“ ფულით ან სხვა სახელმწიფო შეღავათებით. ამის გაკეთებისთანავე, მათი წმინდა მოგება ტრანსფერებით იკლებს.

იფიქრეთ შემდეგზე: დავუშვათ პოლონეთის მთავრობამ გადანყვიტა 300 ზლოტი ნაღდი ფული გასცეს დილის 9:00 საათიდან 17:00 საათამდე ყოველი სამუშაო დღის განმავლობაში ყველა იმ პირზე, ვინც მზადაა ფინანსთა სამინისტროს სალაროსთან რიგში იდგეს. შედეგად გრძელი რიგები გაჩნდებოდა. რამდენ ხანს? მათი დასვენებისა და პროდუქტიული საქმიანობის დროიდან რა ნაწილის დათმობაზე წავლენ ადამიანები? ადამიანი, რომელიც საათში 30 ზლოტს გამოიმუშავებს, მზად იქნება ათი საათი დახარჯოს 300 ზლოტის მოლოდინში. მაგრამ ლოდინი შეიძლება ათ საათზე მეტხანს გაგრძელდეს, თუ საკმარისი იქნება იმ ადამიანების რაოდენობა, რომელთა დროც ნაკლები, დავუშვათ საათში 20 ან 10 ზლოტი ღირს. ყველა მიხვდება, რომ 300 ზლოტის ოდენობის ტრანსფერის დიდი წილი ლოდინის დროზე იხარჯება. თუ მომხრეები ფიქრობენ, რომ პროგრამა 300 ზლოტით გააუმჯობესებდა მიმღებთა მდგომარეობას, ისინი ცდებიან.

ეს მაგალითი გვიჩვენებს, თუ რატომ ვერ ეხმარება ტრანსფერული პროგრამები სამიზნე ბენეფიციარებს ისე, როგორც ზოგადად ეს აღიქმება. როდესაც ბენეფიციარებმა რაიმე უნდა მოიმოქმედონ იმისათვის, რომ ტრანსფერი მიიღონ (მაგალითად, დადგნენ რიგში, შეავსონ ფორმები, მოახდინონ მთავრობის წარმომადგენლების ლობირება, ჩააბარონ გამოცდა, აიტანონ შეფერხებები ან არჩეულ პოლიტიკურ კამპანიაში წვლილი შეიტანონ), მათი პოტენციური მოგების დიდი ნაწილი ხშირად იკარგება, რადგან ისინი ცდილობენ საკვალიფიკაციო კრიტერიუმების დაკმაყოფილებას. ანალოგიურად, როდესაც ბენეფიციარებს სუბსიდიის მისაღებად რაიმეს ფლობა მოეთხოვებათ (მაგალითად, კონკრეტული მარცვლეულის წარმოების ისტორია ან ტაქსის მართვის ან პროდუქტის უცხოელებზე გაყიდვის ლიცენზია), ხალხი სუბსიდიის შესაძენად საჭირო აქტივის ფასს გააძვირებს. აქტივის უფრო მაღალი ფასი, როგორიცაა ტაქსის ლიცენზია, სუბსიდიის ღირებულებას ასახავს.

თითოეულ შემთხვევაში, პოტენციური ბენეფიციარები იასპარეზებენ

კრიტერიუმების დასაკმაყოფილებლად, სანამ ტრანსფერის ღირებულების უმეტეს ნაწილს არ გაფლანგავენ. შედეგად, მიმღების წმინდა მოგება, როგორც წესი ტრანსფერის ოდენობაზე არსებითად ნაკლებია. მართლაც, ზღვრული მიმღების წმინდა მოგება (ადამიანი, რომელსაც თითქმის არ უღირს ტრანსფერის პირობების დაკმაყოფილება), ნოლის ტოლი თუ არა, ნოლთან ძალიან ახლოს იქნება.

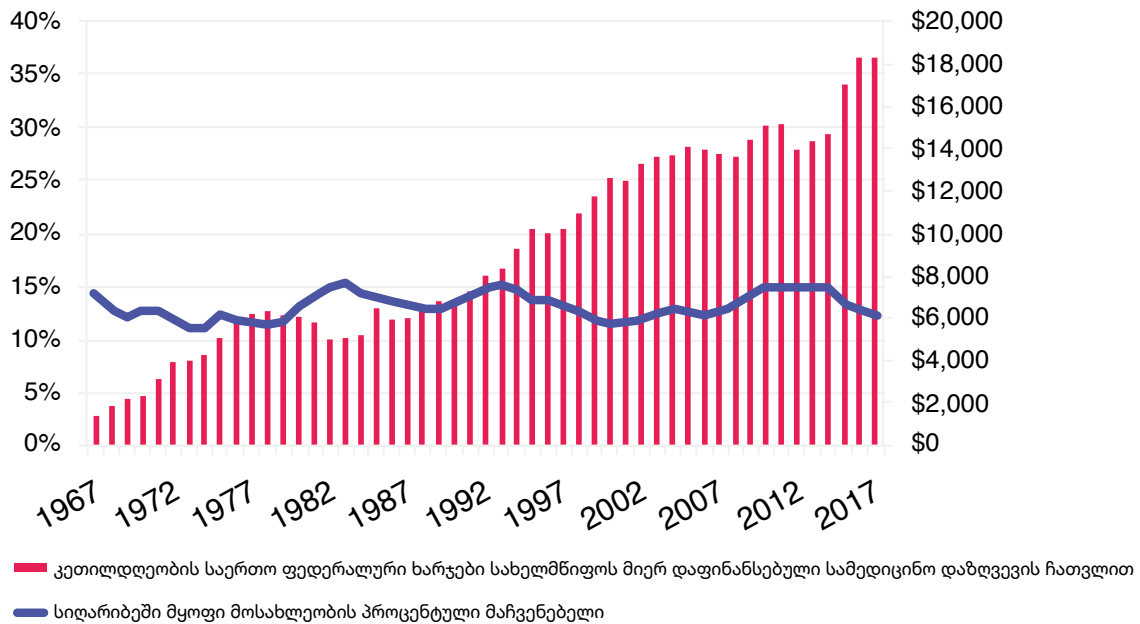
განვიხილოთ სუბსიდიების (გრანტები და იაფი სესხები) გავლენა კოლეჯის სტუდენტებზე შეერთებულ შტატებში. ეს პროგრამები შეიქმნა იმ მიზნით, რომ კოლეჯი უფრო ხელმისაწვდომი ყოფილიყო. მაგრამ სუბსიდიებით ასევე გაიზარდა კოლეჯზე მოთხოვნა, რამაც სწავლის საფასური გააძვირა. ნიუ-იორკის ფედერალური სარეზერვო ბანკის მიერ ჩატარებული ბოლოდროინდელი კვლევის თანახმად, სტუდენტური ტრანსფერების ზრდის დაახლოებით 65 პროცენტი სწავლის უფრო მაღალ საფასურზე მოდის. გარდა ამისა, სუბსიდიების პროგრამებმა ხელი შეუწყო შრომით ბაზარზე შემავალი კოლეჯის სტუდენტების სიჭარბეს, რამაც შეამცირა მათი დასაქმების პერსპექტივები და მიღებული აკადემიური ხარისხის ღირებულება. პოსტსაბჭოთა, გარდამავალ ქვეყნებში სწრაფი გაფართოებისა და საუნივერსიტეტო განათლების დაბალი ხარისხისა და შეუსაბამობის ერთობლიობამ (ბევრ სფეროში) „გადაჭარბებული განათლების“ სერიოზული პრობლემა გამოიწვია, როდესაც კურსდამთავრებულები ისეთ სამუშაოებს ასრულებენ, სადაც მათ საუნივერსიტეტო განათლება არ მოეთხოვებათ. მრავალი ასეთი კურსდამთავრებული სწავლის დასრულების შემდეგ წლების განმავლობაში დაბალკვალიფიციური სამუშაოს ხაფანგში რჩება.⁽⁷⁰⁾

ტრანსფერების არაეფექტურობას მესამე მიზეზიც აქვს. ტრანსფერული პროგრამები ამცირებს არაკეთილგონივრული გადაწყვეტილებების უარყოფით შედეგებს, რითაც ამცირებს ადამიანების მოტივაციას მიიღონ ზომები პრობლემების თავიდან ასაცილებლად. მაგალითად, მთავრობის მიერ სადაზღვევო პრემიების ქარიშხლისკენ მიდრეკილ ადგილებში სუბსიდიდება, ამცირებს ადამიანის ქარიშხლების შედეგად გამოწვეული ეკონომიკური ზარალისგან დაცვის პირად ხარჯს. მაგრამ საზოგადოებას მაინც უნევს ამ

ხარჯის გაწევა. იმის გამო, რომ სუბსიდია ქარიშხლის დაზღვევას აიაფებს, უფრო მეტი ადამიანი აშენებს ქარიშხალსაშიშ ტერიტორიაზე, რის შედეგადაც ქარიშხლებს უფრო მეტი ზიანი მოაქვთ, ვიდრე სხვა შემთხვევაში იქნებოდა. უმუშევრობის კომპენსაცია ამის კიდევ ერთ მაგალითია. უმუშევარი ადამიანებისთვის გადახდილი ბენეფიტები არსებულ შეთავაზებებზე უარის თქმას და უკეთესი სამუშაოების ძიებას აიაფებს. ამიტომ, მუშაკები უფრო მეტ დროს ხარჯავენ სამუშაოს ძიებაში, რითაც უმუშევრობის დონე უფრო მაღალია, ვიდრე სხვა შემთხვევაში იქნებოდა.⁽⁷¹⁾

სიღარიბის და სახელმწიფო პროგრამების გავლენის გააზრებისას, მნიშვნელოვანია განვასხვავოთ „სიღარიბეში ყოფნა“, რომელიც ოფიციალურ სახელმწიფო სტატისტიკას წარმოადგენს და „უქონლობა“, რაც ცხოვრების ხარისხის ინტუიციური გაგებაა. შეერთებულმა შტატებმა 1960-იანი წლების შუა პერიოდში პრეზიდენტ ლინდონ ჯონსონის ხელმძღვანელობით „სიღარიბის წინააღმდეგ ომი“ გამოაცხადა. პრეზიდენტი ჯონსონი და პროგრამის სხვა მომხრეები ამტკიცებდნენ, რომ სიღარიბის აღმოფხვრა მხოლოდ იმ შემთხვევაშია შესაძლებელი, თუ ამერიკელები მზად იქნებიან ცოტა მეტი შემოსავალი გაუნაწილონ საზოგადოების ნაკლებ იღბლიან წევრებს. ისინი მზად იყვნენ და შემოსავლის ტრანსფერის პროგრამები მნიშვნელოვნად გაფართოვდა. როგორც ქვემოთ მოცემულ დიაგრამაზე ჩანს (ილუსტრაცია 21), 1960-იანი წლებიდან შეერთებულ შტატებში ღარიბ ან სიღარიბესთან მიახლოებულ პირებზე გაცემული ტრანსფერები მკვეთრად გაიზარდა (ცხრაჯერ) რეალურ დოლარებში (2017 წლის ღირებულება). თუმცა, სიღარიბის მაჩვენებელი თითქმის უცვლელი დარჩა.⁽⁷²⁾ როგორც პრეზიდენტმა რონალდ რეიგანმა ერთხელ თქვა: „სამოციან წლებში ჩვენ ომი დავიწყეთ სიღარიბის წინააღმდეგ და სიღარიბემ მოიგო.“

ილუსტრაცია 21: სიღარიბის დონე და კეთილდღეობის ხარჯვა საშუალოდ ერთ სიღარიბეში მყოფ ადამიანზე



ვიდეო:

თანასწორობა თუ მენარმეობა

რატომ არ იყო სიღარიბის საწინააღმდეგო ტრანსფერული პროგრამები უფრო ეფექტური? ტრანსფერები სამ არასასურველ მეორად ეფექტს წარმოშობს, რაც ანელებს სიღარიბის დაძლევას.

პირველ რიგში, შემოსავლებთან დაკავშირებული ტრანსფერები ამცირებს დაბალი შემოსავლის მექონე პირების სტიმულს გამოიმუშავონ, ავიდნენ შემოსავლების კიბეზე და დაძლიონ სიღარიბე. ამ პროგრამების უმეტესობის სარგებელი მცირდება და საბოლოოდ აღმოიფხვრება, როდესაც მიმღების შემოსავალი იზრდება. შედეგად, მრავალი დაბალშემოსავლიანი

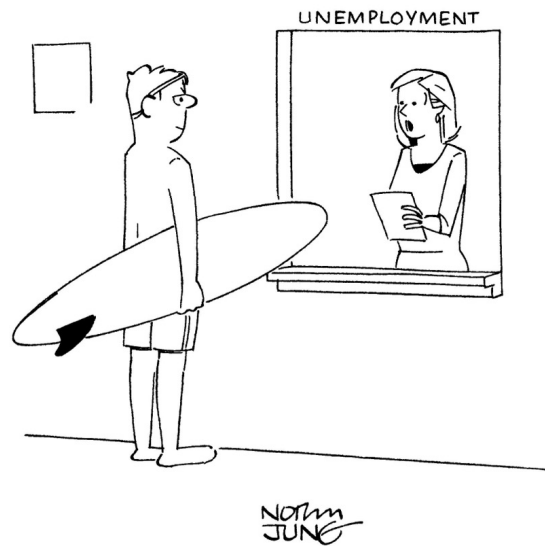
ადამიანი სიღარიბის მახეში ხვდება. თუ ისინი მეტს გამოიმუშავენ, დამატებითი გადასახადების და დაკარგული ტრანსფერების ერთობლიობა ნიშნავს, რომ ისინი დამატებითი შემოსავლის მხოლოდ მცირე ნაწილს მიიღებენ. 2018 წელს OECD-ის თანახმად, გაზრდილი გასამრჯელოს შედეგად დაკარგულმა ბენეფიტებმა მინიმალური ხელფასის 93 პროცენტი შეადგინა ჩეხეთში, ხოლო ხორვატიაში 92 პროცენტი.⁽⁷³⁾ ზოგიერთ შემთხვევაში, დამატებითმა შემოსავალმა შეიძლება შეამციროს კიდევ მიმღების წმინდა შემოსავალი. ამრიგად, სიღარიბის ხაფანგი მნიშვნელოვნად ამცირებს დაბალშემოსავლიანი პირების სტიმულს იმუშაონ, იშოვნონ მეტი, შეიძინონ გამოცდილება და ავიდნენ კარიერულ კიბეზე. მეტწილად, ტრანსფერები უბრალოდ ანაცვლებს შემოსავალს, რომელსაც ადამიანი სხვაგვარად მიიღებდა და შედეგად, ღარიბების წმინდა მოგება გაცილებით ნაკლებია, ვიდრე ტრანსფერული ხარჯები ამას წარმოადგენს.

ეს რაიმე ახალი აღმოჩენა არ არის. 1835 წელს ღარიბებთან დაკავშირებულ ინგლისურ კანონებზე დაკვირვებით, ალექსის დე ტოკვილმა *პაუპარიზმის შესახებ მოგონებებში* 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, ამით უსაქმური და ზარმაცი ადამიანების კლასს ქმნის, რომელიც ინდუსტრიული და მშრომელთა კლასის ხარჯზე ცხოვრობს.⁽⁷⁴⁾

მეორე, ტრანსფერული პროგრამები, რომლებიც მნიშვნელოვნად ამცირებენ სიღარიბის სირთულეს, ასევე ამცირებენ სარისკო არჩევანის

ალტერნატიულ ღირებულებას (როგორიცაა ნარკოტიკების მოხმარება, სკოლის ან სამუშაოს მიტოვება, თინეიჯერებისა და მარტოხელა ქალების მიერ შვილების გაჩენა, განქორწინება ან მამების მიერ ბავშვების მიტოვება), რასაც ხშირად სიღარიბისკენ მივყავართ. რაც უფრო მეტი ადამიანი ირჩევს ამ მაღალი რისკის მატარებელ ვარიანტებს, მით უფრო რთული ხდება სიღარიბის დონის შემცირება. მარტოხელა მშობლების სიღარიბის მაჩვენებელი არსებითად აღემატება იმ ოჯახების მაჩვენებელს, სადაც ორივე მშობელია. მაგალითად, ჩეხეთში



"SOMEHOW, MR. WEBER, I DON'T THINK YOU'RE PUTTING A CONCERTED EFFORT INTO FINDING A JOB."

უმუშევრობა

რატომღაც, ბ-ნო ვებერ, არ მგონია, რომ დიდად სამსახურის ძებნით თავს იკლავდეთ.

2017 წელს მთლიანი მოსახლეობის 9,7 პროცენტი სიღარიბის ზღვარს მიღმა ცხოვრობდა, ხოლო მარტოხელა დედებსა და მამებს შორის ეს მაჩვენებელი 37 პროცენტი იყო. ბელარუსიაში 2013 წელს მარტოხელა მშობლებს შორის სიღარიბის მაჩვენებელი 17 პროცენტი იყო, მთლიანი მოსახლეობის 11 პროცენტთან შედარებით. ბრუკინგის ინსტიტუტში იზაბელ სოჰილისა და რონ ჰასკინსის მიერ 2009 წელს ჩატარებულმა კვლევამ აჩვენა, რომ შეერთებულ შტატებში ადამიანს შეუძლია სიღარიბეში ცხოვრების შანსი 12 პროცენტიდან 2 პროცენტამდე შეამციროს მხოლოდ სამი ძირითადი საქმის გაკეთებით: საშუალო სკოლის დასრულება (მინიმუმ), სრულ განაკვეთზე მუშაობა და დაქორწინება ბავშვის გაჩენამდე.⁽⁷⁵⁾ პირადი არჩევანის გავლენა სიღარიბეზე სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანი საკითხია, რაც პედაგოგებმა, მშობლებმა, მეურვეებმა და სხვებმა ახალგაზრდებთან უნდა განიხილონ, რადგან მათგან მრავალი იღებს ამ ცხოვრებისეულ გადაწყვეტილებებს. ეს უნდა

გაითვალისწინონ ამომრჩევლებმა და ზოგადად საზოგადოების წევრებმა იმ პროგრამების დამტკიცებისას, რომლებიც ქცევის სტიმულებს ცვლის, რამაც შეიძლება ამ მაგნიტადანწყვეტილებების აღბათობა გაზარდოს ან შეამციროს.

მესამე, მთავრობის სიღარიბის დაძლევაზე მიმართული ტრანსფერები კერძო საქველმოქმედო ძალისხმევას გამოდევნის. როდესაც ადამიანები ფიქრობენ, რომ მთავრობა ღარიბებს უზრუნველყოფს, ოჯახების, ეკლესიებისა და სამოქალაქო ორგანიზაციების ძალისხმევა ნაკლებად აქტუალური ხდება. მეათედის გაღების იუდეო-ქრისტიანული ცნება და ზაქათის ისლამური ვალდებულება ხაზს უსვამენ ადამიანის ვალდებულებებს დაეხმაროს ნაკლებ იღბლიანებს. როდესაც შემოსავლები იბეგრება და მთავრობა მეტს აკეთებს, სავარაუდოდ, კერძო პირები და ჯგუფები ნაკლებს გააკეთებენ. გარდა ამისა, შემწეობის გამცემი კერძო პირები უფრო ხშირად ხედავენ პრობლემის რეალურ ხასიათს, უფრო მგრძნობიარენი არიან მიმღებთა ცხოვრების წესის მიმართ და თავიანთ საქმიანობას მიმართავენ მათკენ, ვინც თავადაც არ იშურებს საკუთარი თავის დახმარების ძალისხმევას. შედეგად, კერძო საქველმოქმედო ძალისხმევა უფრო ეფექტურია, ვიდრე მთავრობისა, და ამიტომ პრობლემა მწვავედება, რადგან კერძო ძალისხმევა მცირდება. ამ ეფექტების ერთობლიობით, კვლევებმა აჩვენა, რომ კერძო საქველმოქმედო ორგანიზაციების მიერ გაღებული დახმარების ბევრად უფრო მეტი წილი მიდის საბოლოო ბენეფიციარებამდე, ვიდრე სამთავრობო პროგრამებისა, რომლებსაც გაცილებით მეტი ზედნადები და ადმინისტრაციული ხარჯები ახლავს თან.⁽⁷⁶⁾

ეკონომიკური თვალსაზრისით, გასაკვირი არ არის ტრანსფერული პროგრამების ცუდი შედეგები, სოფლის მეურნეობის მხარდაჭერით დაწყებული, სიღარიბის დაძლევის პროგრამებით დამთავრებული. მეორადი ეფექტების განხილვისას, ეკონომიკური ანალიზი მიუთითებს, რომ უკიდურესად რთულია სამიზნე ბენეფიციართა გრძელვადიან პერიოდში დახმარება. იდეალურ შემთხვევაში, ასეთმა პროგრამებმა უნდა უზრუნველყონ სიღარიბეში მყოფი პირების დახმარება, სანამ ისინი მუშაობენ, რომ აღარ დასჭირდეთ ასეთი ტრანსფერები. სინამდვილეში, მტკიცებულებები

ცხადყოფს, რომ ტრანსფერულ პროგრამებს ამ მისიის პირველი ნაწილის მიღწევა შეუძლიათ, მაგრამ ეს შეიძლება მეორის შეფერხების ფასად კეთდებოდეს. შედეგად, დახმარების პროგრამები როგორც განვითარებად, ისე განვითარებულ სამყაროში სულ უფრო მეტად განიხილება, როგორც „პირობითი ფულადი გზავნილები“, სადაც დახმარება მხოლოდ იმ შემთხვევაში გაიცემა, თუ მიმღები გარკვეულ ქცევას ახორციელებს.

წაიკითხეთ:

სოციალური თანამშრომლობა და ბაზარი, ავტორი დუაიტ ლი

აღსანიშნავია დასკვნითი არგუმენტების მოყვანა სიღარიბის შესახებ რთულ პოლიტიკურ გადაწყვეტილებებზე. პრესაში მსჯელობის კითხვისას ან კანდიდატების მოსმენისას, მნიშვნელოვანია გვესმოდეს, თუ ზუსტად რაზე საუბრობენ ისინი.

1. „სიღარიბის“ განმარტებაც კი ხშირად დამაბნეველია. როდესაც ზოგი ადამიანი საუბრობს სიღარიბეზე, ისინი ფიქრობენ „აბსოლუტურ სიღარიბეზე“, რაც ნიშნავს, რომ წინასწარ განსაზღვრულ „სამომხმარებლო კალათაში“ შემავალი მინიმალური საქონლისა და მომსახურებების“ შესაძენად ადამიანს ან ოჯახს არ აქვს საკმარისი რესურსი.
2. სხვები „ფარდობით სიღარიბედ“ მიიჩნევენ, როდესაც ადამიანის ან ოჯახის შემოსავალი წინასწარ განსაზღვრულ პოზიციას ჩამოუვარდება შემოსავლის განაწილებაში (დავუშვათ, საზოგადოების საშუალო შემოსავლის ნახევარზე ნაკლებია).
3. ფარდობითი სიღარიბე კავშირშია, თუმცა არ უტოლდება უთანასწორობას. დავუშვათ, გვაქვს ორი საზოგადოება, რომელთაგან თითოეულში ოთხი ოჯახია. პირველი საზოგადოების შემოსავლებია 1 000 000, 50 000, 50 000 და 4 000 ხოლო მეორეს შემოსავლებია 51 000, 50 000, 50

000 და 24 999 დოლარი. ორივე საზოგადოებას ერთნაირი ფარდობითი სიღარიბის მაჩვენებელი (25%), მაგრამ უთანასწორობის ძალიან განსხვავებული დონე აქვს.

4. სიღარიბის საზომები ზოგჯერ გადასახადების (შემოსავლის შემცირების) და ტრანსფერების (შემოსავლების ზრდის) გარეშეა წარმოდგენილი. რომელი გამოიყენება? პირველი განსაზღვრებით ხშირად სიღარიბეში მყოფი ადამიანების რაოდენობა ორჯერ აღემატება მეორე განსაზღვრებით მოცემულ გაანგარიშებას.
5. სტანდარტები იმის შესახებ, თუ რა წარმოადგენს მოხმარების მინიმალურ დონეს, სხვადასხვა ქვეყნებში და სხვადასხვა დროს საკმაოდ განსხვავებულია. დღეს საშუალო და მაღალი შემოსავლის მქონე ქვეყნებში საზოგადოების ცხოვრების გონივრული სტანდარტის მოლოდინი მოიცავს საქონელს და მომსახურებას, რომლებიც წინა თაობებისთვის წარმოუდგენელი იყო. (იფიქრეთ ტელეფონებზე ან ტელევიზორებზე).
6. დაბოლოს, მნიშვნელოვანია განვასხვავოთ სიღარიბე მოცემულ დროს და მთელი ცხოვრების განმავლობაში. სტუდენტობის პერიოდში დაბალი შემოსავლის ქონა ძალიან განსხვავდება წლიდან წლამდე სიღარიბეში ყოფნისგან.

ელემენტი 3.9

ცენტრალურ დაგეგმვას არასდროს უმუშავია

ეკონომიკა მეტისმეტად რთულია იმისათვის, რომ იგი ცენტრალიზებულად დაიგეგმოს და ამის ნებისმიერი მცდელობა არაეფექტიანი იქნება.

სისტემის ადამიანი ხასიათდება თავდაჯერებულობით. 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 ფიგურას მოძრაობის საკუთარი პრინციპი აქვს, რომელიც შეიძლება განსხვავდებოდეს კანონმდებლის მიერ მისთვის დაწესებული კანონებისგან. თუ ეს ორი პრინციპი ერთმანეთს ემთხვევა და ერთი მიმართულებით ვითარდება, ადამიანების საზოგადოებაც ჰარმონიულად განვითარდება, და ბედნიერების და წარმატების დიდი ალბათობა იქნება. თუ ისინი განსხვავდება და ურთიერთსაწინააღმდეგოა, თამაში არასასურველი მიმართულებით წარიმართება და საზოგადოებაში საყოველთაო უწესრიგობა დაისადგურებს.⁽⁷⁷⁾

— ადამ სმიტი (1759), მორალური სენტიმენტების თეორია

როგორც ადრე განვიხილეთ, მთავრობებს ხშირად ბაზრებზე უკეთესად შეუძლიათ კოორდინაცია გაუწიონ საზოგადოებრივი საქონლის მომარაგებას, რომელიც საქონლის მცირე კატეგორიას წარმოადგენს და რომლის მოხმარების შეზღუდვაც რთულია. ბევრ ადამიანს ასევე სჯეროდა, რომ ხელისუფლებას მთლიანი ეკონომიკის ან მისი უმეტესი ნაწილის მართვა ბაზრებზე უკეთესად შეუძლია. ბოლშევიკური რევოლუციის შემდეგ, 1917 წელს, ცენტრალური დაგეგმვის მრავალი მომხრე ამტკიცებდა, რომ მოსახლეობა უკეთესად იქნებოდა, თუ ხელისუფლება გამოიყენებდა გადასახადებს, სუბსიდიებს, მანდატებს, დირექტივებსა და დებულებებს ეკონომიკის ძირითადი სექტორების ცენტრალური დაგეგმვისა და მართვისათვის. ცენტრალური დაგეგმვის თანახმად, საბაზრო ძალებს, რომლებზეც ადრე ვისაუბრეთ, ანაცვლებს მთავრობის დიქტატი, რომელიც მოიცავს უშუალო ხელმძღვანელობასა და კონტროლს, როგორც ძველი საბჭოთა სისტემის პირობებში. შედარებით ნაკლები ხარისხით, ასეთი სამთავრობო კონტროლი შეიძლება ნებისმიერ საზოგადოებაში განხორციელდეს, როდესაც არჩეული პოლიტიკური თანამდებობის პირები საკუთარი გადაწყვეტილებებით ჩაანაცვლებენ მომხმარებლის, ინვესტორებისა და მეწარმეების საბაზრო ძალებით მართულ გადაწყვეტილებებს.

ადვილი მისახვედრია, თუ რატომ აქვს გარკვეული მიმზიდველობა ცენტრალურ დაგეგმვას ახალბედასთვის. რა თქმა უნდა, დაგეგმვა გონივრული იქნებოდა. განა არჩეული თანამდებობის პირები და სამთავრობო ექსპერტები უფრო მეტად არ წარმოადგენენ ხალხის „ზოგად კეთილდღეობას“, ვიდრე მეწარმეები? განა სახელმწიფო მოხელეები „ნაკლებად ხარბები“ არ იქნებიან, ვიდრე კერძო ბიზნესი? ადამიანები, რომლებსაც არ ესმით საზოგადოების არჩევანის ეკონომიკა და პოლიტიკური პროცესის მოქმედება, ხშირად დამაჯერებლად მიიჩნევენ ცენტრალური დაგეგმვის არგუმენტს. ეკონომიკა მიუთითებს, რომ ცენტრალური დაგეგმვა არაეფექტიანი იქნება. არსებობს ხუთი ძირითადი მიზეზი, რის გამოც ეს ასე იქნება.

პირველი, ცენტრალური დაგეგმვა უბრალოდ პოლიტიკით ანაცვლებს საბაზრო გადაწყვეტილებებს. რეალური სამყაროს ცენტრალური დამგეგმავები

(და კანონმდებლები, რომლებიც მათ ხელმძღვანელობენ) არ არიან ყოვლისმცოდნე, უანგარო წმინდანები. გარდა ამისა, დამგეგმავებთა მიერ გამოყოფილ სუბსიდიებსა და საინვესტიციო სახსრებზე პოლიტიკური მოსაზრებები მოახდენს გავლენას. დაფიქრდით, როგორ მუშაობს ეს პროცესი მაშინაც კი, როდესაც გადაწყვეტილებები დემოკრატიულად მიიღება.

ხარჯები უნდა დაამტკიცოს საკანონმდებლო ორგანომ. სხვადასხვა ბიზნესისა და პროფკავშირების წარმომადგენლები საკუთარი ინტერესების სასარგებლოდ საინვესტიციო ფონდებისა და სუბსიდიების ლობირებას განახორციელებენ. კანონმდებლები განსაკუთრებით მგრძნობიარე იქნებიან იმ პირების მიმართ, რომლებსაც შეუძლიათ უზრუნველყონ კამპანიის შემოწირულობები ან მოიპოვონ ამომრჩეველთა ხმები. სავარაუდოდ პოლიტიკური პროცესი ძველი ფირმების სასარგებლოდ წარიმართება, რომლებსაც მეტი ლობისტური გამოცდილება და პოლიტიკური გავლენა აქვთ, თუნდაც ისინი ეკონომიკურად სუსტები იყვნენ, უფრო მეტად განვითარებაზე ორიენტირებულ ფირმებთან შედარებით. გარდა ამისა, საკვანძო საკანონმდებლო კომიტეტების თავმჯდომარეები ხშირად დაბლოკავენ სხვადასხვა პროგრამებს, თუ სხვა კანონმდებლები არ დათანხმდებიან მათი ამომრჩევლისა და ინტერესთა ჯგუფების სასარგებლო პროექტების მხარდაჭერაზე („ქერის ორმოს“ პროექტები). ამ სტიმულების სტრუქტურის გათვალისწინებით, მხოლოდ გულუბრყვილო იდეალისტს თუ ექნება მოლოდინი, რომ ეს პოლიტიზირებული პროცესი ნაკლები დანაკარგებით წარიმართება, მეტ სიმდიდრეს შექმნის და ბაზრებთან შედარებით საინვესტიციო სახსრებს უკეთესად გაანაწილებს. მხოლოდ მენეჯერები არ განიცდიან მეტი ეფექტიანობის მიღწევის სტიმულის დეფიციტს. იმ მუშახელს, რომლებსაც დატვირთვის მიუხედავად გარანტირებული სამუშაო და იგივე ანაზღაურება აქვთ, საკუთარი ძალისხმევის შემცირების სტიმული აქვთ. საბჭოთა რეალობა ერთი ძველი გამონათქვამით იყო კარგად ასახული: „ისინი თავს გვაჩვენებენ თითქოს გვიხდიან და ჩვენ თავს ვაჩვენებთ, თითქოს ვმუშაობთ.“ (საბჭოთა კავშირის კიდევ ერთი კარგად გაგებული გამონათქვამი იყო: „ნებისმიერი, ვინც სახელმწიფოს არ პარავს, თავის ოჯახს პარავს.“)

მეორე, **სახელმწიფო საწარმოებისა^(?)** და სააგენტოების სტიმული შეინარჩუნონ დაბალი დანახარჯები, იყვნენ ინოვაციურები და ეფექტიანად მიაწოდონ საქონელი, სუსტია. კერძო მესაკუთრეებისგან განსხვავებით, საჯარო სექტორის საწარმოების დირექტორებსა და მენეჯერებს მცირე მოგება აქვთ გაუმჯობესებული ეფექტიანობისა და დაბალი დანახარჯებისგან. მათი სააგენტოების გაძლიერებაში მომხმარებელთა მომსახურების ნაცვლად ისინი სახელმწიფო ბიუჯეტს ეყრდნობიან. სავარაუდოდ, მათი მოტივაცია იქნება უფრო დიდი ბიუჯეტის მიღება. გაზრდილი ბიუჯეტი უზრუნველყოფს დაფინანსების გაფართოებას, ხელფასების ზრდას, კლიენტებზე დამატებით ხარჯებს და სხვა ფაქტორებს, რომლებიც მენეჯერებისთვის ცხოვრებას უფრო კომფორტულს გახდის. სახელმწიფო საწარმოებისა და სააგენტოების მენეჯერები, თითქმის გამონაკლისის გარეშე, შეეცდებიან დაარწმუნონ ცენტრალური დამკვეთები, რომ მათი საქმიანობა ფართო საზოგადოებისათვის უაღრესად ღირებულ საქონელსა ან მომსახურებას აწარმოებს და, თუ მათ უფრო მეტი სახსრები ექნებათ, ისინი საზოგადოებისთვის კიდევ უფრო საოცარ საქმეებს გააკეთებენ. უფრო მეტიც, ისინი მოჰყვებიან რწმუნებას, რომ თუ დაფინანსება არ მოხდება, ხალხი დაზარალდება და შედეგები შეიძლება დამანგრეველი იყოს.

კანონმდებლებს და სხვა სამთავრობო მკვლევარებს ხშირად უჭირთ ამგვარი მტკიცებების შეფასება, არა მხოლოდ იმიტომ, რომ ათასობით ასეთ მტკიცებას იღებენ, არამედ იმიტომაც, რომ არ არსებობს კერძო სექტორის მოგებასთან შედარების საშუალება, რომელიც მათ შეუძლიათ გამოიყენონ საწარმოს მენეჯერების საქმიანობის გაზომვისთვის. კერძო სექტორში **გაკოტრება^(?)** საბოლოოდ გაცხრილავს არაეფექტიან მწარმოებლებს, მაგრამ საჯარო სექტორში არ არსებობს წარუმატებელი პროგრამების შეწყვეტის პარალელური მექანიზმი. სინამდვილეში, ცუდი შესრულება და ამოცანების მიღწევაში წარუმატებლობა ხშირად გამოიყენება მთავრობის დაფინანსების გაზრდის არგუმენტად. მაგალითად, პოლიციის დეპარტამენტი კრიმინალის ზრდას სამართალდამცავი ორგანოებისთვის დამატებითი დაფინანსების მოთხოვნისთვის გამოიყენებს. ანალოგიურად, თუ მოსწავლეთა აკადემიური

მოსწრება მცირდება, საჯარო სკოლის დირექტორები ამ წარუმატებლობას კიდევ უფრო მეტი თანხის მოსაძიებლად გამოიყენებენ. სახელმწიფო საწარმოების მენეჯმენტის ბიუჯეტის გაფართოების ძლიერი სტიმულისა და ეფექტიანი მუშაობის სუსტი სტიმულის გათვალისწინებით მოსალოდნელია, რომ სახელმწიფო საწარმოებს ერთეულზე უფრო მაღალი დანახარჯები ექნებათ კერძო ფირმებთან შედარებით.

მესამე, ყველა საფუძველი გვაქვს ვიფიქროთ, რომ ინვესტორები, რომლებიც საკუთარ ფულს რისკავენ, უკეთეს არჩევანს გააკეთებენ, ვიდრე ცენტრალური დამგეგმავები, რომლებიც გადამხდელთა ფულს ხარჯავენ. გახსოვდეთ, ინვესტორმა, რომელსაც მოგების მიღება სურს, უნდა აღმოაჩინოს და დააბანდოს ისეთ პროექტში, რომელიც რესურსების ღირებულებას ზრდის. ინვესტორზე, რომელიც შეცდომას უშვებს ანუ რომლის პროექტიც ზარალს ნახავს - პირდაპირ აისახება უარყოფითი შედეგები. ამის საპირისპიროდ, სამთავრობო პროექტების წარმატება ან წარუმატებლობა იშვიათად ახდენს დიდ გავლენას სახელმწიფო დამგეგმავების პირად სიმდიდრეზე. მაშინაც კი, თუ პროექტი პროდუქტიულია, დამგეგმავის პირადი სარგებელი, სავარაუდოდ, მოკრძალებული იქნება. ანალოგიურად, თუ პროექტი არაპროდუქტიულია - თუ იგი ამცირებს რესურსების ღირებულებას - ეს წარუმატებლობა მცირე უარყოფით გავლენას მოახდენს დამგეგმავის შემოსავალზე. მათ შეიძლება პირადი სარგებელიც კი ნახონ არაპროდუქტიული პროექტებისგან, რომლებიც სუბსიდიებსა და სხვა სარგებელს პოლიტიკურად მძლავრი ჯგუფებისკენ მიმართავს და რომლებიც შემდეგ მათ სააგენტოს ან საწარმოს დამატებით პოლიტიკურ მხარდაჭერას გაუწევენ. ამ სტიმულების სტრუქტურის გათვალისწინებით, არ არსებობს საფუძველი დავიჯეროთ, რომ სახელმწიფო დამგეგმავები კერძო ინვესტორებზე მეტად აღმოაჩენენ და განახოცილებენ პროექტებს, რომლებიც საზოგადოების სიმდიდრეს გაზრდის.

მეოთხე, მთავრობის ხარჯვის ეფექტიანობა ასევე დაზარალდება, რადგან შეუზღუდავი მთავრობის ბიუჯეტი საერთო რესურსების მსგავსია. როგორც ეს მე-2 ნაწილის 1-ელ ელემენტში ვნახეთ, კერძო საკუთრება დღევანდელი გადაწყვეტილებების მომავალი შედეგების გათვალისწინების

მნიშვნელოვან მოტივაციას წამოადგენს. როდესაც ფული და რესურსები საერთო საკუთრებაშია, მომავლის გათვალისწინების მცირე მოტივაცია არსებობს. მაგალითად, ოკეანის თევზი საერთო საკუთრებაა, სანამ ვინმე არ დაიჭერს მას. შედეგად, მრავალი სახეობა განადგურების პირასაა ჭარბი თევზჭერის გამო. ყველა მეთევზე უკეთესად იქნებოდა თევზის უფრო ნაკლებად დაჭერის შემთხვევაში, რადგან მათ პოპულაციის გამრავლების მეტი შესაძლებლობა ექნებოდათ. მაგრამ, საერთო საკუთრების გამო, თითოეულმა მეთევზემ იცის, რომ თევზი, რომელსაც დღეს იგი არ დაიჭერს, ხვალ სხვა ადამიანის გახდება. ამრიგად, ნებისმიერს მცირე სტიმული აქვს შეამციროს თევზჭერა დღეს, რათა მომავალში მეტი თევზი იყოს ხელმისაწვდომი.

ანალოგიურად, როდესაც ინტერესთა ჯგუფები „თევზაობენ“ სახელმწიფო ხარჯებზე (ანუ პოლიტიკური დამგეგმავების ლობირებას ახდენენ), მათ მცირე სტიმული აქვთ განიხილონ უფრო მაღალი გადასახადების და დამატებითი სესხების უარყოფითი შედეგები მომავალ გამოშვებაზე. თითოეული ხარჯვითი პროექტის მომხრეები შეიძლება აცნობიერებდნენ, რომ მომავალი გამოშვება უფრო მაღალი იქნება დაბალი გადასახადების და მაღალი კერძო ინვესტიციების შემთხვევაში. მაგრამ ისინი ასევე აცნობიერებენ, რომ თუ ისინი არ მიითვისებენ სახელმწიფო ბიუჯეტის მეტ ნაწილს, ამას სხვა ინტერესთა ჯგუფი გააკეთებს. ამ სტიმულების გათვალისწინებით, არაეფექტიანი ხარჯვითი პროექტები და უსასრულო ბიუჯეტის დეფიციტი მოსალოდნელი შედეგებია. იხილეთ მე-3 ნაწილის მე-6 ელემენტში წარმოდგენილი მსჯელობა, სახელმწიფო ბიუჯეტის ქრონიკული დეფიციტის პრობლემაზე.

მეხუთე, არ არსებობს გზა, რომელიც ცენტრალურ დამგეგმავებს საშუალებას მისცემს მიიღონ საკმარისი ინფორმაცია გონივრული გეგმის შესაქმნელად, შესანარჩუნებლად და მუდმივად განსაახლებლად. ჩვენ დინამიური ცვლილებების სამყაროში ვცხოვრობთ. ტექნოლოგიური მიღწევები, ახალი პროდუქტები, პოლიტიკური არეულობა, ცვალებადი მოთხოვნა და ამინდის ცვალებადი პირობები მუდმივად ცვლის საქონლისა და რესურსების

ფარდობით სიმწირეს. ვერც ერთი ცენტრალურ ორგანო ვერ შეძლებს თვალი ადევნოს ამ ცვლილებებს, პოლიტიკურად შეაფასოს ისინი და საწარმოს მენეჯერებს მიაწოდოს გონივრული მითითებები.

ვიდეო:

სასრიალო მოედნის ეკონომიკა (სპონტანური წესრიგი)

ბაზრები განსხვავებულია. საბაზრო ფასები უკიდურესად ფრაგმენტულ ინფორმაციას აღრიცხავს და შეაჯამებს. ფასების ინფორმაცია მუდმივად იცვლება, ეკონომიკაში მუდმივი ცვლილებების ასახვისთვის. ფასები ასახავს ამ ფართოდ გაფანტულ ინფორმაციას და სიგნალებს უგზავნის ფირმებსა და რესურსების მომწოდებლებს. ეს ფასების სიგნალები ბიზნესსა და რესურსების მფლობელებს აწვდიან ინფორმაციას და სტიმულს, რაც აუცილებელია მათი ქმედებების კოორდინაციისთვის და ახალ პირობებთან შესაბამისობაში მოყვანისთვის. ამ საბაზრო ფასის სიგნალების არასათანადო ინტერპრეტაცია და მათზე არასათანადო რეაგირება ზარალს მოუტანს ბიზნესსა თუ ფიზიკურ პირებს.

სწორად საბაზრო ფასების საშუალებით მიწოდებული ინფორმაცია აცნობებს ინვესტორებს, ფირმებსა და მუშაკებს, თუ სად ექნება მათ ფულსა და ძალისხმევას ყველაზე დიდი ღირებულება სხვებისთვის. მათი გამოშვების საბაზრო ფასების გარეშე, სამთავრობო უწყებები გადანყვეტილებებს იღებენ იმის პარალელური გაზომვის გარეშე, თუ რამდენად იქმნება დადებითი წმინდა ღირებულება თუ რესურსები ფუჭად იხარჯება.

ნობელის პრემიის ლაურეატმა ფრიდრიხ ჰაიეკმა ცენტრალური დამგეგმავების წინაშე არსებული ინფორმაციული პრობლემის შედეგები შემდეგნაირად შეაჯამა:

„თუ ადამიანს სოციალური წესრგის გაუმჯობესების მცდელობით მეტი სარგებლის მოტანა სურს ვიდრე

ზარალის, მას მოუწევს გააცნობიეროს, რომ ისევე როგორც ყველა სხვა სფეროში, სადაც ორგანიზებული სახის არსებითი სირთულე ჭარბობს, 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 მეზღერ, რომელიც მცენარეთა ზრდისთვის ხელსაყრელ პირობებს ქმნის.“⁽⁷⁸⁾

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.

ვიდეო:

ეკონომიკა ფილმში „ლეგო - ფილმი“

რამდენიმე წლის წინ გავრცელდა აზრი, რომ სამთავრობო დაგეგმვა და **სამრეწველო პოლიტიკა**^(?) ეკონომიკური ზრდის გასაღებს წარმოადგენდა. ეკონომისტები პოლ სამუელსონი და ლესტერ სუროუ ამ მოსაზრების წამყვანი მომხრეები იყვნენ, რომელიც 1970-80-იანი წლების განმავლობაში ფართოდ გავრცელდა პოპულარულ მედიასა და ინტელექტუალურ წრეებში. ისინი ამტკიცებდნენ, რომ საბაზრო ეკონომიკა დილემის წინაშე დგას: ქვეყანა უნდა წასულიყო მეტი სახელმწიფო დაგეგმვისკენ ან შენელებული ზრდისა და ეკონომიკური ვარდნის შედეგები ეწვნია. საბჭოთა სისტემის ნგრევამ და

იაპონიის ეკონომიკის ცუდმა მაჩვენებლებმა მნიშვნელოვნად შეარყია ამ მოსაზრების პოპულარობა. ამის მიუხედავად, ბევრს მაინც სჯერა, რომ მთავრობას შეუძლია ეკონომიკის სხვადასხვა დარგების წარმართვა, როგორცაა ჯანდაცვა და განათლება. ამასთან, ცენტრალური დაგეგმვის სტიმულებისა და ინფორმაციული პრობლემების გათვალისწინებით, ეს ნაკლებად სავარაუდოა.

ორნახევარ საუკუნეზე მეტი ხნის წინ ადამ სმიტმა წარმოადგინა ცენტრალური დაგეგმვის ჩავარდნების წყარო, მათ შორის რომლებიც კონკრეტული სექტორების დაგეგმვის მცდელობებით წარმოიშობა (იხილეთ ციტატა ამ ელემენტის დასაწყისში). სახელმწიფო დამგეგმავებისთვის საუბედუროდ, ადამიანებს საკუთარი აზრი გააჩნიათ, რასაც სმიტი „მოძრაობის პრინციპს“ უწოდებს. პრობლემები ჩნდება, როდესაც ადამიანს პირადი მოტივაცია ამოძრავებს, რომელიც უბიძგებს მას იმოქმედოს ისე, რომ ეს წინააღმდეგობაში მოვიდეს ცენტრალურ გეგმასთან. როდესაც მთავრობები დამცავ ფუნქციას გასცდებიან და დაიწყებენ სხვადასხვა საქმიანობის სუბსიდირებას, საწარმოების მართვას, სხვადასხვა სექტორების წარმართვას და უკიდურეს შემთხვევაში, მთელი ეკონომიკის ცენტრალურ დაგეგმვას, ყოველთვის წარმოიქმნება შიდა კონფლიქტები და ცხოვრების დონე მნიშვნელოვნად ჩამოუვარდება მის პოტენციალს.

სხვადასხვა ქვეყანაში სამთავრობო დაგეგმვის ისტორია ამ საკითხს თვალსაჩინოდ ასახავს. იგი სავსეა კონფლიქტებით და შინაგანი შეუსაბამოებებით:

- შეერთებული შტატების ფედერალური მთავრობა ზოგიერთ ფერმერს უხდის, რათა მათ არ აწარმოონ მარცვლეული პროდუქტები და ამავდროულად სხვებს სუბსიდირებული სარწყავი პროექტებით უზრუნველყოფს, რათა მათ უფრო მეტი იგივე მარცვლეულის მოყვანა შეძლონ. მსგავსად ევროკავშირის სუბსიდირებმა სოფლის მეურნეობის მრავალი პროდუქტის **ქარბი**^(?) წარმოება გამოიწვია, რითაც პოპულარული გამოთქმა „კარაქის მთა“ შეიქმნა.

- შეერთებული შტატების სამთავრობო პროგრამები მერძევეებისთვის რძის მაღალ ფასს ინარჩუნებს, ხოლო მთავრობა აფინანსებს სკოლის სასადილო პროგრამას, რათა ძვირადღირებული რძე უფრო ხელმისაწვდომი გახდეს.
- ინდოეთის სურსათის სუბსიდირების პროგრამა ცდილობს სარგებელი მოუტანოს როგორც მომხმარებლებს, ასევე მწარმოებლებს. შედეგად, ინდოეთმა მომხმარებელთათვის მარცვლეულის რაციონირების არაჩვეულებრივ წარმატებას მიაღწია ხელოვნურად დაბალ ფასებში, თუმცა ამავდროულად ჭარბ მიწოდებას განიცდიდა, რადგან ფერმერებს მაღალ ფასებს უხდიდნენ. (ფერმერები აგრეთვე იღებენ სუბსიდიებს სოფლის მეურნეობის საწარმოო საშუალებების სახით - ელექტროენერგია, წყალი და სასუქი - რაც გარემოს აზიანებს.) მთავრობამ დამპალი ბრინჯისა და ხორბლის უზარმაზარი მარაგი შეიძინა, ხოლო ხელმისაწვდომი შეზღუდული რაოდენობა მომხმარებლებზე კორუფციული გზით ნაწილდება და არ შეესაბამება ღარიბების დახმარების დასახულ მიზანს.⁽⁷⁹⁾
- მთელს მსოფლიოში, ქვეყნები წელიწადში 30 მილიარდ დოლარს ხარჯავენ მეთევზეობის სუბსიდირებაზე, რომლის 60 პროცენტი პირდაპირ ასტიმულირებს არამდგრად, დესტრუქციულ პრაქტიკას. 2012 წელს, შედეგად მიღებული ბაზრის დამახინჯება გლობალურ ეკონომიკას 83 მილიარდი დოლარი დაუჯდა.⁽⁸⁰⁾
- 2015 და 2016 წლებში დიდი შვიდეულის მთავრობებმა წლიური მინიმუმ 81 მილიარდი აშშ დოლარის ფისკალური დახმარება და 20 მილიარდი დოლარის საზოგადოებრივი დაფინანსება გამოყვეს ნავთობის, გაზისა და ნახშირის წარმოებისა და მოხმარებისთვის, ხოლო ამავდროულად ინტენსიურად აფინანსებდნენ ქარისა და მზის ენერგიის წარმოებას. 2019 წელს, მოსალოდნელი იყო, რომ გაერთიანებული სამეფო 12 მილიარდ ევროს დახარჯავდა წიაღისეულ საწვავზე, და 8,3 მილიარდ ევროს კონკურენტული განახლებადი ენერგიის წყაროების დასახმარებლად.

- დავუბრუნდეთ ინდოეთს, გარემოს დაბინძურების მაკონტროლებელი უწყების (EPCA) მიერ მომზადებულ დაბინძურებასთან ბრძოლის ყოვლისმომცველ სამოქმედო გეგმაში ნათქვამია, რომ არ უნდა მოხდეს კომპრესირებული ბუნებრივი გაზის (CNG) მოხმარების ხელშეწყობა, რადგან იგი „აზოტის ოქსიდების ერთ-ერთი მთავარი წყაროა და ასევე ჰაერში მყარი ნაწილაკების (PM1) რაოდენობას გაზრდის.“ ეს პოზიცია პირდაპირ ეწინააღმდეგება დაბინძურების კონტროლის ცენტრალური საბჭოს 42 პუნქტიან სამოქმედო გეგმას (2015 წ.) დელისთვის, რომელიც ქალაქს თხოვდა განესაზღვრა, თუ როგორ მოახდენდა, რაც შეიძლება სწრაფად საზოგადოებრივი ტრანსპორტის კომპრესირებულ ბუნებრივ გაზზე გადაყვანას.

ზოგადად, ურთიერთსაწინააღმდეგო პოლიტიკა მომდინარეობს ძირეული დაპირისპირებიდან, ერთის მხრივ, საბაზრო რეგულირების სისტემას, რომლის მიზანია ეკონომიკის მმართველებად მოქალაქეებისა და პროდუქტიულობის დანიშვნა, ხოლო მეორეს მხრივ ეკონომიკის სამთავრობო გაყალბების სისტემას შორის, რომელიც პოლიტიკურად ხელსაყრელ სექტორებსა და ფირმებს ასარგებლებს.

ეკონომიკური ანალიზი მიუთითებს, რომ სახელმწიფო დაგეგმვის ფართო გამოყენება იწვევს როგორც ეკონომიკურ არაეფექტიანობას, ისე კრონიზმს. როდესაც სახელმწიფო მოხელეები წყვეტენ, თუ რა უნდა გავყიდოთ და რა უნდა ვიყიდოთ, ან ამ პროდუქტის ფასებს ადგენენ, პირველი, რაც იყიდება და გაიყიდება, არჩეული თანამდებობის პირების ხმები იქნება. როდესაც საწარმოები მეტ სახსრებს მიიღებენ მთავრობებისგან და ნაკლებს მომხმარებელთაგან, ისინი მეტ დროს დახარჯავენ პოლიტიკოსებზე გავლენის მოხდენაზე და ნაკლებ დროს ხარჯების შემცირებაზე და მომხმარებლების მოწონების დამსახურებაზე. სავარაუდოდ, ბაზრის პოლიტიკით ჩანაცვლება გამოიწვევს ეკონომიკურ რეგრესს და, წარმოშობით უკრაინაში დაბადებული ეკონომისტის ლუდვიგ ფონ მიზესის სიტყვებით, „ყველაზე საშინელი ბოროტებანი, რომელიც კაცობრიობას ოდესმე აუტანია, ცუდი მთავრობების

მიზებით იყო“.⁽⁸¹⁾

ელემენტი 3.10

კონკურენცია და გარე საყრდენები საკვანძო მნიშვნელობისაა

კონკურენცია ისევე მნიშვნელოვანია მთავრობაში, როგორც ბაზრებში.

კონკურენცია დისციპლინური ძალაა. ბაზარზე ბიზნესები მომხმარებელთა ერთგულების მოპოვებისთვის მეტოქეობენ. როდესაც ფირმები ცუდად ემსახურებიან მომხმარებლებს, ისინი, როგორც წესი იმ კონკურენტებთან მარცხდებიან, რომლებიც უკეთეს გარიგებას სთავაზობენ. კონკურენცია მომხმარებლების მაღალი ფასების, უხარისხო საქონლის, ცუდი მომსახურების ან/და უხეში მოპყრობისგან დაცვას უზრუნველყოფს. ამ ფენომენს კერძო სექტორთან მიმართებით თითქმის ყველა აღიარებს. სამწუხაროდ, საჯარო სექტორში კონკურენციის მნიშვნელობა ხშირად უგულებელყოფილია.

როგორც წინა ელემენტში განვიხილეთ, სახელმწიფო უწყებებისა და საწარმოების არსებული სტიმულები ეფექტურ მუშაობას არ უწყობს ხელს. საჯარო სექტორში არ მოქმედებს მოგებისა და ზარალის მსგავსი პრინციპი,

**KIM JONG-UN WINS N.KOREA
ELECTIONS WITH 100% OF THE VOTE**



"ELECTIONS"

„არჩევნები“

კიმ ჩენ ინმა ჩრდილოეთ კორეაში არჩევნების
ხმათა 100% მოიგო

რაც დაეხმარებოდა მოქალაქეებს საჯარო უწყებებისა და საწარმოების მუშაობის შეფასებაში. შედეგად, სახელმწიფო კომპანიების მენეჯერები ხშირად ეკონომიკურ არაეფექტიანობას შეაღამაზებენ ხოლმე. ხარჯების კონტროლის მცირე სტიმული არსებობს. თუ უწყება მიმდინარე წლის საბიუჯეტო ასიგნებას ვერ გახარჯავს, მომავალ წელს უფრო დიდ ბიუჯეტს ვერ მიიღებს. როგორც წესი, სააგენტოები საბიუჯეტო პერიოდის ბოლოს უკონტროლო ხარჯვაზე გადადიან, თუ ასიგნებები ჯერ არ გაუხარჯავთ.

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 ავტომობილების ტექნიკური უზრუნველყოფის, კვების, დასუფთავების, ქუჩის სარემონტო სამუშაოების მომსახურებებს უზრუნველყოფენ, ამუშავებენ სტამბებს, სკოლებსა და მსგავს სააგენტოებს, კერძო ფირმებს მარტივად შეიძლება თანაბარი შესაძლებლობა ჰქონდეთ კონკურენცია გაუწიონ სახელმწიფო საწარმოებს, განსაკუთრებით მაშინ, თუ პოლიტიკური ფავორიტიზმის ან თუნდაც მექრთამეობის თავიდან აცილებაზე გვინდა ზრუნვა. კონკურენციას შეუძლია გააუმჯობესოს მუშაობის ეფექტიანობა, შეამციროს ხარჯები და ინოვაციურ ქცევას შეუწყოს ხელი, როგორც მთავრობაში, ასევე კერძო სექტორში.

დეცენტრალიზებულ სამთავრობო ერთეულებს შორის კონკურენცია, როგორცაა შტატები აშშ-ში ან მხარეები გერმანიაში, რეგიონები ან ოლქები სხვა ქვეყნებში და ადგილობრივი (მუნიციპალური) მთავრობები, ასევე იცავს მოქალაქეებს მთავრობის მიერ უფლებამოსილებათა ბოროტად გამოყენებისგან. მთავრობა ვერ იქნება მჩაგვრელური, როდესაც მოქალაქეებს მარტივად შეუძლიათ აირჩიონ „გასვლის სტრატეგია“ ე. ი. ისეთ ადგილას გადავიდნენ, რომელიც სახელმწიფო სერვისების მაღალ დონეს და მათთვის ხელსაყრელ გადასახადებს უზრუნველყოფს. რა თქმა უნდა, მთავრობისგან წასვლა ადვილი როდია! მაგრამ რაც უფრო მეტად დეცენტრალიზებულია

სამთავრობო ფუნქციები, მით უფრო ადვილია მოქალაქეებისთვის სხვაგან წასვლით არჩევანის გაკეთება. უფრო მეტიც, ადამიანებს ქვეეროვნულ მთავრობებს შორის კონკურენციითაც შეუძლიათ სარგებლობა სხვაგან წასვლის გარეშე. ის ფაქტი, რომ ადამიანები ნაკლებ ეფექტური მთავრობის მქონე რეგიონიდან სხვაგან გადადიან საცხოვრებლად და რომ სხვებსაც შეუძლიათ იგივეს გაკეთება, სხვადასხვა მთავრობებს აძლევს სტიმულს უფრო მგრძნობიარე იყოს მისი მოქალაქეების პრობლემების მიმართ.

დეცენტრალიზაციამ^(?) ასევე შეიძლება გააძლიეროს ხალხის შესაძლებლობა, მიიღონ საჯარო მომსახურება საკუთარი შეხედულებისამებრ. ისევე როგორც ადამიანების აზრი განსხვავდება მასზედ, თუ რამდენის დახარჯვა სურთ საცხოვრებელ სახლსა თუ ავტომობილებზე, მათ ასევე განსხვავებული შეხედულება ექნებათ საჯარო მომსახურებებზე გაწეულ ხარჯებზე. ზოგს ურჩევნია მომსახურების მაღალი დონის მიღება და მზადაა ამისათვის უფრო მაღალი გადასახადები გადაიხადოს. სხვებს დაბალი გადასახადები და ნაკლები სახელმწიფო მომსახურებები ურჩევნიათ. ზოგიერთი მზადაა საჯარო მომსახურება გადასახადებით დააფინანსოს, სხვებს კი მომხმარებლებზე დაკისრებული მოსაკრებლები ურჩევნიათ. დეცენტრალიზებული პოლიტიკური სისტემის ფარგლებში, ადამიანებს რომელთაც სახელმწიფო მომსახურებისა და გადასახადების ანალოგიური კომბინაცია მოსწონთ, შეუძლიათ გაერთიანდნენ და ეს შესაძლებელს გახდის უფრო მეტი ადამიანის მიერ მისი სურვილების შესაბამისი მომსახურების მიღებას.

უფრო მეტიც, ადამიანების გადაადგილება დეცენტრალიზებულ სახელმწიფო ერთეულებს შორის ასევე ხელს შეუწყობს ეფექტიანობის გაუმჯობესებას. თუ სახელმწიფო მაღალ გადასახადებს (მომსახურების მაღალი ხარისხის გარეშე) და ჭარბ რეგულაციებს დააწესებს, ზოგიერთი ადამიანი და ბიზნესი, რომლებიც მათ საგადასახადო ბაზას ქმნიან, „გასვლის სტრატეგიას“ ამჯობინებენ.

ვიდეო:

კონკურენცია და მთავრობის ეფექტიანობა

2003-2013 წლების პერიოდში, აშშ-ის ცხრა შტატის მოსახლეობა, სადაც საშემოსავლო გადასახადი არ მოქმედებს, წელიწადში საშუალოდ 3,7 პროცენტით გაიზარდა სხვა შტატებიდან იმიგრაციის შედეგად. ამავე პერიოდში, ყველაზე მაღალი საშემოსავლო გადასახადის მქონე ცხრა შტატმა საშუალოდ მოსახლეობის 2 პროცენტი დაკარგა. საშემოსავლო გადასახადის არ მქონე ცხრა შტატში დასაქმების მაჩვენებელი ორჯერ აღემატებოდა მაღალი გადასახადის მქონე შტატებისას. ანალოგიურად, ევროკავშირის ქვეყნებს შორის დაბალი გადასახადების მქონე ქვეყნები უფრო მიმზიდველია უცხოელი მაღალკვალიფიციური მუშაკებისთვის.⁽⁸²⁾ მიგრაცია მაღალი გადასახადების და არაეფექტური მთავრობების მანიშნებელია. ისევე, როგორც ცუდი მომსახურების მქონე ბიზნესი დაკარგავს მომხმარებლებს, მთავრობებიც კარგავენ მოქალაქეებს, გარდა იმ შემთხვევისა, როდესაც სახელმწიფო მისი მოქალაქეების თავისუფალ გადაადგილებას ზღუდავს. მაგალითად, ჩინეთი, რომელიც კონკრეტულ ქალაქში ურბანული ბინადრობის ნებართვის (hukou) არ მქონე პირებს უკრძალავს სამედიცინო მომსახურების მიღებას ან შვილების სკოლაში გაგზავნას.

ამრიგად დეცენტრალიზაცია საშუალებას აძლევს ხალხს გადავიდნენ იმ მთავრობის მიერ კონტროლირებულ ადგილას, რომელიც დაბალ ფასად უზრუნველყოფს სასურველ საზოგადოებრივ მომსახურებებს. თავის მხრივ, ამომრჩეველთა მოძრაობა მთავრობების დისციპლინას და მოქალაქეთა სურვილებთან შესაბამისობას უწყობს ხელს.

თუ დეცენტრალიზებულ მთავრობებს შორის კონკურენცია მოქალაქეთა ინტერესებს ემსახურება, მას არ უნდა ახშობდეს ხელისუფლების უფრო მაღალ დონეზე წარმოებული პოლიტიკა. როდესაც ეროვნული მთავრობა (ან ევროკავშირი) ახდენს სუბსიდირებას, გამოსცემს დირექტივას და არეგულირებს ქვედა დონის მთავრობის მიერ მიწოდებული მომსახურების

პაკეტს, ეს ძირს უთხრის მათ შორის კონკურენციის პროცესს. საუკეთესო, რაც ცენტრალურ მთავრობის შეუძლია გააკეთოს, ეს არის მისი შეზღუდული ფუნქციების შესრულება და ნეიტრალობის შენარჩუნება მთავრობის ქვედა დონის მუშაობისა და მომსახურების თვალსაზრისით.

კერძო საწარმოების მსგავსად, მთავრობები კონკურენტებისგან დაცვას ამჯობინებენ. მოსალოდნელია, რომ მთავრობები მონოპოლიის მოპოვებას შეეცდებიან. შესაბამისად, მთავრობებს შორის კონკურენცია ავტომატურად არ განვითარდება. ეს პოლიტიკურ სტრუქტურაში ინტეგრირებული უნდა იყოს.

კეთილდღეობის კონსტიტუციურ წესებზე ფიქრი

კერძო და განსაკუთრებით სახელმწიფო საწარმოებს უზარმაზარი ინერციულობა ახასიათებს - სტატუს-კვოს ტირანია. რეალურ ცვლილებებს მხოლოდ რეალური ან წარმოსახვითი კრიზისი წარმოშობს. ამ კრიზისის დადგომისას მიღებული ქმედებები დამოკიდებულია საზოგადოებაში გავრცელებულ იდეებზე. ჩემი აზრით, ეს ჩვენი ძირითადი ფუნქციაა: არსებული პოლიტიკის ალტერნატივების შემუშავება, მათი სიცოცხლისუნარიანობის და ხელმისაწვდომობის შენარჩუნება, სანამ პოლიტიკურად შეუძლებელი, პოლიტიკურად გარდაუვალი გახდება.⁽⁸³⁾

— მილტონ ფრიდმანი, 1976 წლის ნობელის პრემიის ლაურეატი

როგორია მე-3 ნაწილის ძირითადი გზავნილები? პირველი, ეკონომიკური ანალიზი ადგენს, რომ მონოპოლია, საზოგადოებრივი სიკეთეები და გარე ეფექტები ბაზრის პრობლემებია, რომლებიც საკუთარი ინტერესებით მოქმედ

პირებს კონტრპროდუქტიული მოქმედებებისკენ უბიძგებს. ბაზრის ეს ჩავარდნები ქმნის მთავრობის ჩარევის შესაძლებლობას ეფექტიანობის ამაღლების მიზნით. მაგრამ არ არსებობს ამის წარმატების გარანტია.

პოლიტიკური ასიგნებები დემოკრატიული განკარგვის შემთხვევაშიც კი ეკონომიკური ორგანიზაციის ალტერნატიული ფორმაა - და ბაზრების მსგავსად, მას თავისი დადებითი და უარყოფითი მხარეები აქვს. ჩავარდნა შეიძლება განიცადოს როგორც მთავრობამ, ასევე ბაზარმა. სამთავრობო ჩავარდნა, როგორც ეს ზემოთ იქნა განხილული, მოიცავს შემდეგს:

- ამომრჩეველი ნაკლებადაა მოტივირებული გააკეთოს კარგად ინფორმირებული არჩევანი.
- როდესაც მთავრობა პიროვნების უფლებების დაცვას სცდება და მნიშვნელოვნად ერევა მწირი რესურსების განაწილებაში, არჩეულ პოლიტიკოსებს ძლიერი სტიმული ამოძრავებთ დააკმაყოფილონ კარგად ორგანიზებული ინტერესთა ჯგუფები.
- პოლიტიკური ფავორიტიზმი ხელს შეუწყობს გამორჩევის უშედეგო ძიებას.
- პოლიტიკური პროცესი შორსმჭვრეტელობით არ გამოირჩევა (ხშირად მომდევნო არჩევნებამდე), რის შედეგადაც ხდება სესხის გადაჭარბებული გამოყენება და დაუსაბუთებელი დაპირებების გაცემა, რომელთა შესრულება შეუძლებელი, თუ არა უკიდურესად რთულია.

თუ მთავრობას სურს გახდეს ეკონომიკური კეთილდღეობის მამოძრავებელი, პოზიტიური ძალა, პოლიტიკური თამაშის წესებმა ამომრჩეველთა, პოლიტიკოსთა და ბიუროკრატების პირადი ინტერესები შესაბამისობაში უნდა მოიყვანონ ეკონომიკურ პროგრესთან. როგორ გამოიყურება ეს და როგორ შეიძლება ამის მიღწევა?

ცხადია, კანონის შესაბამისად თანაბარი მოპყრობა და მთავრობების უფლებამოსილების შეზღუდვა ცენტრალურ როლს ასრულებს ეკონომიკური პროგრესის ხელშემწყობი პოლიტიკური სტრუქტურის შემუშავებაში.

მიუხედავად იმისა, რომ ინსტიტუციური მოწყობა მთელ მსოფლიოში განსხვავებულია, სხვადასხვა ქვეყნებში არსებული წარმატებული (და წარუმატებელი) მაგალითებიდან გამოცდილების მიღება აუცილებელია. მეტწილად, შეერთებული შტატების კონსტიტუციის ავტორებმა ზოგადი სტრუქტურა სწორად წარმოიდგინეს. მათ სისტემაში შეკავებისა და ურთიერთგანაწონასწოების პრინციპის ელემენტი შეიტანეს. პოლიტიკური ძალაუფლება საკანონმდებლო, აღმასრულებელ და სასამართლო ხელისუფლებებს შორის იყოს განაწილებული. კანონმდებლობა ორ საკანონმდებლო ორგანოს დამტკიცებას ექვემდებარებოდა, რომლებიც იმ დროს მრავალფეროვან და ხშირად ურთიერთსაწინააღმდეგო ინტერესებს წარმოადგენდნენ, ხოლო კანონი პრეზიდენტის მიერ დამტკიცებას საჭიროებდა.

შეზღუდვები ცენტრალური მთავრობის უფლებამოსილებებში ითვალისწინებდა დეცენტრალიზებულ ფედერალურ სისტემას და მთავრობის უფლებამოსილების კიდევ უფრო გადანაწილებას. ჩამოთვლილ იქნა ცენტრალური მთავრობის დასაშვები ფისკალური უფლებამოსილებები (მუხლი I, ნაწილი 8), ხოლო ყველა სხვა უფლებამოსილება გადაეცა შტატებსა და ხალხს (მეათე შესწორება). კონგრესი ადგენდა ერთიან გადასახადებს, „საერთო თავდაცვისა და საერთო კეთილდღეობის უზრუნველყოფისთვის“. მკაფიო მიზანს წარმოადგენდა ზოგიერთი ჯგუფისა და რეგიონის სასარგებლოდ ფედერალური ხაზინის იარაღად გამოყენების აღკვეთა.

ამერიკის კონსტიტუცია ასევე იცავდა ფიზიკურ პირთა საკუთრების უფლებებს და ნებაყოფლობითი გაცვლის თავისუფლებას. მეხუთე შესწორებით დადგენილია, რომ კერძო საკუთრება არ უნდა იქნას გამოყენებული „საზოგადოებრივი სარგებლობისთვის, სამართლიანი კომპენსაციის გარეშე“. შტატებს ეკრძალებოდათ ისეთი კანონმდებლობის მიღება, რომელიც „საკონტრაქტო ვალდებულებს შელახავდა“ (I მუხლი, ნაწილი 10). ალბათ, რაც მთავარია, შტატებს ეკრძალებოდათ სავაჭრო ბარიერების დაწესება. შედეგად, ამერიკის შეერთებული შტატები მსოფლიოში უდიდესი თავისუფალი სავაჭრო ზონა გახდა.

შეერთებული შტატების კონსტიტუცია მიზნად ისახავდა მთავრობის, განსაკუთრებით ფედერალური მთავრობის, ეკონომიკის პოლიტიზირებისა და მოქალაქეთა უფლებების შეზღუდვის შესაძლებლობის დაუშვებლობას. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, კონსტიტუცია თავისი შინაარსით მიზნად ისახავდა მთავრობის შეთანხმების საფუძველზე და არა იძულების წესით მოქმედებას. რატომ არის ეს მნიშვნელოვანი? ხალხი მხოლოდ მაშინ დათანხმდება მოქმედებას, როდესაც თითოეული მხარე მოიგებს. ამრიგად, ბაზრებისა თუ მთავრობის საშუალებით განხორციელებული, შეთანხმებაზე დაფუძნებული მოქმედებები, ორმხრივად სასარგებლო იქნება და შესაბამისად ხელს შეუწყობს საზოგადო კეთილდღეობას და არა სხვების ხარჯზე ცალკეულ მხარეთა ინტერესებს.

დროთა განმავლობაში მთავრობები სულ უფრო ხშირად ცდილობენ მოქალაქეთა ეკონომიკურ და პირად ცხოვრებაში ჩარევას იმდენად, რომ ამჟამად, უმეტეს ქვეყნებში, მთავრობა თითქმის ყველაფერშია ჩართული და შედეგები თვალსაჩინოა: პოლიტიკური ფავორიტიზმი, განსაკუთრებულ ინტერესთა ჯგუფებზე განეული ხარჯები, დიდი საბიუჯეტო დეფიციტი, გადაჭარბებული რეგულირება, პოლიტიკური კორუფცია და გაზრდილი გავლენა ჩვენი ცხოვრების ბევრ ასპექტზე.

როგორც დიდი ხნის დამკვიდრებული, ასევე ახალი სახელისუფლებო სტრუქტურების მქონე ყველა ქვეყნის წინაშე არსებული გამოწვევაა ისეთი კონსტიტუციური წესების შემუშავება, რაც ხელს შეუწყობს მთავრობის მოქმედებას ფართო კონსენსუსის საფუძველზე და პოლიტიკური პროცესების ეკონომიკურ პროგრესთან ჰარმონიზებას.

როგორ შეიძლება ამის განხორციელება? რა დებულებებს უნდა შეიცავდეს კონსტიტუცია, რომელიც ეკონომიკურ კეთილდღეობასა და სტაბილურობას უწყობს ხელს? ზემოთ განხილული ანალიზებიდან რამდენიმე წინადადება მომდინარეობს. მიუხედავად იმისა, რომ სხვებს შეიძლება განხილვის ღირსი განსხვავებული იდეები ჰქონდეთ, ჩვენ მიგვაჩნია, რომ ეკონომიკური ლოგიკა და ემპირიული კვლევები ამყარებს შემდეგ ზოგად პრინციპებს, რომლებიც ხელს უწყობენ გამართულად მომუშავე მთავრობას და

კეთილდღეობის კონსტიტუციური პრინციპები

ა. დეცენტრალიზაცია, რომელიც გულისხმობს ეკონომიკური პოლიტიკის გადაწყვეტილებების მაქსიმალურად იმ სამთავრობო დონეზე მიღებას, რომელიც ყველაზე ახლოს დგას მათთან, ვისზეც მიღებული გადაწყვეტილებები გავლენას ახდენს.

ზოგჯერ ეს სუბსიდიარობის^(?) პრინციპად მოიხსენიება. იგი შეერთებული შტატების კონსტიტუციის მეათე შესწორებაშია წარმოდგენილი, რომელიც ადგენს: „უფლებამოსილებები, რომელიც კონსტიტუციით არ არის შეერთებულ შტატებზე გადაცემული და არც შტატებისთვის აკრძალული, შესაბამისად რჩება შტატებს ან ხალხს.“ სუბსიდიარობა ასევე 1992 წლის მაასტრიხტის ხელშეკრულების თანახმად, „ევროკავშირის კანონმდებლობის ზოგადი პრინციპია“. 2009 წლის ლისაბონის ხელშეკრულება ადგენს, „სუბსიდიარობის პრინციპის თანახმად, იმ სფეროებში, რომლებიც მის განსაკუთრებულ კომპეტენციას არ წარმოადგენს, კავშირი იმოქმედებს მხოლოდ იმ შემთხვევაში და რამდენადაც შემოთავაზებული მოქმედებით დასახული მიზნები საკმარისად ვერ მიიღწევა წევრ სახელმწიფოთა მიერ, როგორც ცენტრალურ, ისე რეგიონულ ან ადგილობრივ დონეზე...“

სუბსიდიარობის ლოგიკას რამდენიმე საფუძველი აქვს. მთავრობასა და მოქალაქეებს შორის უფრო მეტი პირდაპირი კონტაქტი უფრო ადგილობრივ და არა ეროვნულ (ან ზესახელმწიფოებრივ) დონეზე საჭიროებებისა და სურვილების აღმოჩენის უკეთეს საშუალებას იძლევა. როგორც ადრე ვისაუბრეთ, მთავრობებს შორის კონკურენცია მოქალაქეების უკეთესად

მომსახურებას წაახალისებს. მოქალაქეთა სხვადასხვა ადგილობრივი ჯგუფების მოტივირების შედეგად გადაჭრან საერთო პრობლემები, სხვადასხვა ადგილას გამოყენებული მიდგომების მრავალფეროვნება გაზრდის ეფექტური პოლიტიკის აღმოჩენისა და სხვა სამთავრობო ერთეულების მიერ მისი მიღების შანსებს.

მიუხედავად იმისა, რომ ტერმინი „სუბსიდიარობა“ მეოცე საუკუნის დასაწყისში პაპ პიუს XI-ის ენციკლიკური ნაშრომიდან „Quadragesimo anno“ წარმოიშვა, იდეა ტერმინის ფართო გამოყენებამდე უფრო ადრე კარგად იყო გააზრებული. მეცხრამეტე საუკუნის დასაწყისის ამერიკაზე დაკვირვების შედეგად, ალექსის დე ტოკვილმა დაასკვნა:

დეცენტრალიზაციას არა მხოლოდ ადმინისტრაციული ღირებულება, არამედ სამოქალაქო განზომილებაც აქვს, რადგან ამით იზრდება მოქალაქეების საზოგადოებრივი საქმეებით დაინტერესების შესაძლებლობება; ამით ისინი თავისუფლებით სარგებლობას ეჩვევიან. ამ ადგილობრივი, აქტიური და საფრთხილო თავისუფლებების დაგროვების შედეგად იბადება ცენტრალური ხელისუფლების პრეტენზიების ყველაზე ეფექტიანი საპირწონე ძალა, მაშინაც კი, თუ მას უპიროვნო, კოლექტიური ნება უჭერს მხარს.⁽⁸⁴⁾

ბ. ურთიერთშეკავებისა და ურთიერთგაწონასწორების სისტემა, რომელიც უზრუნველყოფს ხელისუფლების მკაფიო გამიჯვნას დამოუკიდებელ შტოებს შორის

ხელისუფლებას, როგორც წესი საქმიანობის სამი სფერო აქვს:

i. საკანონმდებლო შტო, რომელიც ქმნის კანონებს.

- ii. აღმასრულებელი ხელისუფლება, რომელიც ახორციელებს კანონებს.
- iii. სასამართლოს შტო, რომელიც განმარტავს კანონებს.

თუმცა, ამ სამი ძირითადი ფუნქციის ინსტიტუციური მოწყობის ძალიან ფართო ვარიაციები არსებობს. მონარქიებს, დიქტატურებსა და სამხედრო ხუნტებს თუ უგულებელვყოფთ (რომელთაც შეიძლება უფრო დემოკრატიული რეჟიმის ნიშნები ჰქონდეთ, მაგრამ სინამდვილეში ძალაუფლება ერთი ადამიანის ან მცირე ელიტარული დაჯგუფებების ხელშია), სისტემების ძირითადი ტიპები შეიძლება კლასიფიცირდეს შემდეგნაირად:

- i. **საპარლამენტო**, სადაც აღმასრულებელ ხელისუფლებას ხელმძღვანელობს ლიდერი (რომელსაც ჩვეულებრივ „პრემიერ მინისტრს“ უწოდებენ), რომელსაც ირჩევს პარლამენტი, ხოლო პარლამენტი პრემიერ მინისტრის მეშვეობით ირჩევს მინისტრთა კაბინეტს. ასეთ სისტემებში პრემიერ მინისტრი პარლამენტის წევრებს და მისი დათხოვნა წევრების მიერ დროს შეიძლება. ასეთ ქვეყნებს შეიძლება ჰყავდეთ სახელმწიფოს ფიგურალური მეთაური (მონარქი, როგორიცაა ინგლისის დედოფალი) ან შეზღუდული უფლებამოსილების მქონე პრეზიდენტი (როგორც გერმანიაში).
- ii. **საპრეზიდენტო** მოწყობა, რომელშიც აღმასრულებელი ხელისუფლება ამომრჩევლის მიერ პირდაპირი წესით აირჩევა და ნიშნავს კაბინეტს, რომელიც როგორც წესი, მხოლოდ საკანონმდებლო ორგანოს მიერ დამტკიცებას ექვემდებარება. შეერთებული შტატები ასეთი სისტემის კარგი მაგალითია.
- iii. **ნახევრად საპრეზიდენტო ან შერეული**, სადაც ამომრჩევლები ირჩევენ პრეზიდენტს, რომელსაც აქვს შეზღუდული, მაგრამ მნიშვნელოვანი უფლებამოსილებები, მაგრამ კაბინეტი (მინისტრები) ანგარიშვალდებულია პარლამენტის წინაშე.

ასეთი სისტემა გვხვდება საფრანგეთში.

საპარლამენტო სისტემების შესწავლისას მნიშვნელოვანია კონკრეტული ინსტიტუციური ფაქტორები. არჩევნები მცირე რაიონებში ტარდება, რომელიც პარლამენტის ერთ წევრს ირჩევს თუ უფრო დიდ რაიონებში, სადაც მრავალ წევრს ირჩევენ? ამ უკანასკნელ შემთხვევაში, ხდება თუ არა მანდატების ხმათა წილის საფუძველზე განაწილება და რა არის მინიმალური წილი, რომელიც საჭიროა საკანონმდებლო ორგანოში შესასვლელად?

პოსტკომუნისტური გარდამავალი ქვეყნების უმრავლესობამ (დაახლოებით 60 პროცენტი) შერეული სისტემა მიიღო. 30 პროცენტს საპარლამენტო, ხოლო დანარჩენს საპრეზიდენტო სისტემა აქვთ. დროთა განმავლობაში ზოგიერთმა ქვეყანამ - მათ შორის 2004 წელს საქართველომ, ჩეხეთმა 2012 წელს და სომხეთმა 2015 წელს - შეცვალეს თავიანთი სისტემების ორიენტაცია. პრეზიდენტის უფლებამოსილებები ამ შერეულ სისტემებში სხვადასხვა ქვეყნებში მნიშვნელოვნად განსხვავდება. ამ მხრივ უკრაინა განსაკუთრებით არასტაბილური იყო, სადაც პრეზიდენტისა და პარლამენტის ფარდობითი უფლებამოსილებები 1994, 1996, 2004, 2010 და 2014 წლებში შეიცვალა. ძირითადი ინსტიტუტების ასეთი არასტაბილურობა აშკარად უკიდურესად ართულებს ინვესტორების მიერ დაგეგმვის შესაძლებლობას.

მიუხედავად იმისა, რომ ყველა ზემოთ ჩამოთვლილ მოწყობას თავისი დადებითი და უარყოფითი მხარეები აქვს, კვლევის თანახმად, საპრეზიდენტო სისტემებს უფრო მცირე მთავრობები ჰყავთ. ეს შეიძლება განპირობებული იყოს იმით, რომ საპარლამენტო სისტემებში კოალიციური მთავრობების შექმნის მეტი ალბათობაა, სადაც რამდენიმე პარტია აყენებს მისი ამომრჩევლისა და პრიორიტეტების შესაბამის მოთხოვნებს მთავრობის მხარდაჭერის სანაცვლოდ. მეორეს მხრივ, როგორც ჩანს, საპარლამენტო სისტემები

მთელს მსოფლიოში სწრაფად მრავლდება, საპრეზიდენტო სისტემებთან შედარებით. პოსტკომუნისტურ სისტემებში, როგორც ჩანს, საპრეზიდენტო სისტემებს დამატებითი მინუსი აქვთ. ძალაუფლების ცენტრალიზებისკენ მიდრეკილებიდან გამომდინარე აქ უფრო დიდი მთავრობები ჭარბობს. საქმე იქამდეც კი მიდის, რომ ისინი ავტოკრატიულ სახელმწიფოებად ყალიბდებიან, მხოლოდ დემოკრატიული ფასადით. პოსტკომუნისტური ქვეყნის კონტექსტში სხვადასხვა ფორმის მმართველობითი სტრუქტურის უპირატესობებისა და უარყოფითი მხარეების შესანიშნავი შეჯამება წარმოადგინეს ეკონომისტებმა როჯერ მაიერსონმა, ჯერარდ როლანდმა და ტიმოფი მილოვანოვმა.⁽⁸⁵⁾

ნაიკითხეთ:

საკონსტიტუციო რეფორმის საქმე უკრაინაში

როჯერ მაიერსონმა, რომელმაც 2007 წელს ნობელის პრემია მიიღო ეკონომიკაში, წარმოადგინა პრაქტიკული სტრუქტურა, რომელიც ურთიერთშეკავებისა და ურთიერთგაწონასწორების კონცეფციას ეფუძნება. გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებში კორუფციასთან დაკავშირებული ფართო პრობლემების გათვალისწინებით, ერთი ლოგიკური გამოსავალია მთავრობის მუშაობისა და დანაშაულებრივი საქმიანობის გამოძიებისა და სამართლებრივი დევნის პასუხისმგებლობის გამიჯვნა. პირველი შეიძლება იყოს პრემიერ მინისტრის უფლებამოსილება, ხოლო მეორე პრეზიდენტისა. ძირითადი პრინციპი ისაა, რომ დიდი ხნის დამკვიდრებულ სამართლებრივ სისტემაშიც კი, მაგრამ განსაკუთრებით ახლად ჩამოყალიბებულ დემოკრატიულ ქვეყნებში, დამოუკიდებელი წყაროს არსებობა, რომელიც პასუხისმგებელია კორუფციული ქმედებების გამოძიებაზე, მნიშვნელოვნად ამცირებს ამ

მოთამაშეთა მიერ მართლმსაჯულების ჩამოშლის შესაძლებლობას.



ჩვენი ხელისუფლება ურთიერთშეკავებისა და ურთიერთგანონასწორების („checks and balances“) პრინციპზეა აგებული.

სწორედაც... თქვენ ჩეკებს გამოწერთ, ჩვენ კი „ბალანსს“ ვიხდით.

ამერიკული პოლიტიკური კომიქსი „Shoe“. ავტორები: გარი ბრუკინსი და სუზი მაკნელი (2010 წლის 5 აპრილი)

გ. დამოუკიდებელი სასამართლო სისტემა

მიუხედავად იმისა, რომ მოსამართლეთა დანიშვნის კონტროლი მნიშვნელოვანია, ეს არ არის ერთადერთი ფაქტორი, რომელიც ხელს უწყობს სამართლებრივ სისტემას იმოქმედოს, როგორც ურთიერთშეკავებისა და ურთიერთგანონასწორების მექანიზმმა. ეკონომიკური კვლევებით არაერთხელ დადგინდა, რომ სასამართლო ხელისუფლების დამოუკიდებლობა ეკონომიკური კეთილდღეობის მნიშვნელოვანი განმსაზღვრელია. გასაგები უნდა იყოს, რომ „დამოუკიდებლობით“ რეალურ (დე ფაქტო - ანუ ფაქტობრივი დამოუკიდებლობა) დამოუკიდებლობას ვგულისხმობთ და არა მხოლოდ იმას, რაც ოფიციალურად წერია კანონში, მაგრამ რომლის თავიდან აცილებაც შესაძლებელია (დე იურე - ან კანონისმიერი დამოუკიდებლობა).⁽⁸⁶⁾ პრინციპები, რომლებიც ხელს უწყობს ასეთი სასამართლო სისტემის ჩამოყალიბებას, მოიცავს შემდეგს:

i. ხელისუფლების დანაწილება. სასამართლო ხელისუფლებას

არ უნდა ჰქონდეს არანაირი კონტაქტი პოლიტიკურ პარტიებთან - განსაკუთრებით მმართველ პარტიასთან - და აღმასრულებელ ხელისუფლებასთან კონტაქტი უსაფრთხოების, ფინანსური და ადმინისტრაციული საკითხებით უნდა შემოიფარგლოს.

ii. **ანაზღაურების უსაფრთხოება.** მოსამართლეთა ხელფასი უნდა იყოს განსაზღვრული და დაცული.

iii. **თანამდებობაზე გარანტირებული ყოფნა პენსიაზე გასვლამდე ან ვადის ამოწურვამდე.** მოსამართლეების საქმიანობის შეწყვეტა ან შეჩერება დასაშვებია მხოლოდ „ქმედუნარობის“ ან „ისეთი ქმედების გამო, რომელიც შეუსაბამობაშია მათი უფლებამოსილების შესრულებასთან“. ასეთი ქმედება მოიცავს ისეთ საქციელს, როგორიცაა ქრთამის აღება.

iv. **ღია სასამართლო.** საზოგადოების წარმომადგენლებს სასამართლოს პროცესის მიმდინარეობის ნებისმიერ დროს უნდა ჰქონდეთ სასამართლოში შესვლის უფლება და გადაწყვეტილებებზე წვდომა. სახელმძღვანელო მითითებები და პრინციპები უნდა უზრუნველყოფდეს მედიის მაქსიმალურ თავისუფლებას მასზედ, თუ რის გაშუქება შეუძლია მას სამართლიანი სასამართლო პროცესების უზრუნველსაყოფად.

v. **საზოგადოებისათვის კანონის გაცნობის მოთხოვნა.** ყველაზე დაინტერესებულ და ჩართულ მოქალაქეობასაც კი არ შეუძლია პასუხი მოთხოვოს პოლიტიკურ ლიდერებსა და სამთავრობო ორგანოებს მათ ქმედებებზე (ან უმოქმედობაზე), თუ მათ რეალურად არ იციან რა ქცევა მოეთხოვებათ თავიანთ ლიდერებს, როგორც ადგილობრივ, ასევე საერთაშორისო სამართალში.

vi. **მოსამართლეთა შერჩევის სამართლიანი პროცესი.** მოსამართლეთა შერჩევა უნდა მოხდეს დისკრიმინაციის გარეშე „კეთილსინდისიერებისა“ და „უნარების“ მქონე ადამიანებს

შორის, რომელთაც „შესაბამისი ცოდნა და კვალიფიკაცია“ გააჩნიათ.

ეს უკანასკნელი პრინციპი უნდა მოქმედებდეს მიუხედავად იმისა შერჩევის პროცესი დანიშვნიითა თუ არჩევითი. მართლაც, ხარისხიანი სასამართლო გადაწყვეტილების გამოტანის რთული მოთხოვნების და იმ ფაქტის გათვალისწინებით, რომ მოსამართლეები არ უნდა ცდილობდნენ პოლიტიკის შექმნას, განსაკუთრებით პრობლემურია მოსამართლეთა მეტწილად არაინფორმირებული ამომრჩევლების მიერ შერჩევა.

დ. დამოუკიდებელი ცენტრალური ბანკი

დემოკრატიული სისტემის ერთი უარყოფითი მხარეა (თუმცა, არც ისეთი, რომ მისი მრავალი უპირატესობა გააბათილოს), რომ კონკურენტული არჩევნების წინაშე მდგარ პოლიტიკოსებს შეუძლიათ ისეთი გადაწყვეტილებების მიღება, რომლებიც ანმყოში ქმნის სარგებელს, მაგრამ მომავალში გაცილებით მეტ ხარჯებს აკისრებს საზოგადოებას. ასეთმა წინდაუხედავობამ შეიძლება გამოიწვიოს მაღალი სახელმწიფო ხარჯები გაზრდილი გადასახადების გარეშე, რომლებიც ამ ხარჯებს დაფარავდა. ამ დილემის წინაშე მყოფი პოლიტიკოსები ხშირად ცდუნებაში შედიან და თავიანთი ხარჯების „გადასახდელად“ ეროვნულ ბანკს მეტი ფულის გამოშვებას ავალდებულებენ. როგორც მე-2 ნაწილის მე-2 ელემენტში ვნახეთ, ფულის გადაჭარბებული შექმნა ინფლაციის მაღალ დონეს, შესაძლოა ჰიპერინფლაციასაც კი გამოიწვევს. როგორც ეკონომიკური თეორიით, ასევე წარსული მტკიცებულებებით დგინდება, რომ სტიმულების შეცვლით და ბუნდოვანების შემოტანით, რაც სამომავლო დაგეგმვას ართულებს, ინფლაცია ეკონომიკურ ზრდას და მოქალაქეთა კეთილდღეობას მომდევნო წლებში შეამცირებს. როდესაც ეროვნული ბანკები სარგებლობენ დამოუკიდებლობით, რომ წინააღმდეგობა გაუწიონ პოლიტიკოსების ზეწოლას, შედეგად ვიღებთ უფრო დაბალ

და სტაბილურ ფასებს და ზრდის მაღალ ტემპებს.

ე. საკუთრების უფლებების დაცვა

მეჩვიდმეტე საუკუნის მიწურულს, ფილოსოფოსი ჯონ ლოკი აცხადებდა, რომ კერძო საკუთრების ფლობისა და გამოყენების უფლება „ბუნებრივი უფლება“ იყო, და რომ „საკუთრების შენარჩუნება“ ის „უდიდესი და მთავარი მიზანი იყო“, რისთვისაც ადამიანებმა მთავრობები შექმნეს. თითქმის ყველა კონსტიტუცია მოიაზრებს საკუთრების დაცვას. მაგალითები მოიცავს:

- i. ძირითადი უფლებების ევროპული ქარტია, სადაც ნათქვამია: „ყველას აქვს კანონიერად შეძენილი ქონების ფლობის, სარგებლობის, განკარგვისა და ანდერძით გადაცემის უფლება. არავის შეიძლება ჩამოერთვას მისი საკუთრება, გარდა საზოგადოებრივი ინტერესით განპირობებული და კანონით გათვალისწინებული შემთხვევების და პირობების შესაბამისად, რაც ზარალის დროულ და სამართლიან ანაზღაურებას ექვემდებარება.“
- ii. შეერთებული შტატების კონსტიტუცია, რომელიც ფართოდ ციტირებულ ფრაზას შეიცავს: „დაუშვებელია ადამიანის... სიცოცხლის, თავისუფლების, ან ქონების ხელყოფა, სათანადო სამართლებრივი პროცესის გარეშე; ისევე როგორც კერძო საკუთრების ჩამორთმევა საზოგადოებრივი მოხმარებისთვის გადასაცემად სამართლიანი კომპენსაციის გარეშე.“
- iii. რუსეთის ფედერაციის კონსტიტუცია კიდევ უფრო კონკრეტდება: „კერძო საკუთრების უფლება დაცულია კანონით. ყველას აქვს საკუთრების უფლება, კერძოდ როგორც ინდივიდუალურად, ასევე სხვა პირებთან ერთად მისი ფლობის, გამოყენებისა და განკარგვის უფლება. არავის შეიძლება ჩამოერთვას ქონება, თუ არა სასამართლოს გადანყვეტილების საფუძველზე. ქონების იძულებითი გასხვისება სახელმწიფო საჭიროებით შეიძლება

განხორციელდეს მხოლოდ წინასწარი და სამართლიანი კომპენსაციის საფუძველზე.“

სამწუხაროდ, ამ სიტყვებიდან ბევრს, როგორც ნათქვამია, „იმ ქალაქის ფასიც კი არ აქვს, რომელზეც იბეჭდება“. მთავრობები ხშირად ჩამოშლიან საკუთრების დაცვას. ფრაზები, როგორიცაა „საზოგადოებრივი ინტერესი“, „სამართლიანი კომპენსაცია“ ან „საკადრისი კომპენსაცია“ ინტერპრეტაციას ექვემდებარება. მთავრობები ხშირად იყენებენ რეგულაციებს კერძო საკუთრების მიწების ან კონტროლისთვის კომპენსაციის გარეშე, მიუხედავად იმისა, რომ ქონების მფლობელს არავის უფლებები დაურღვევია. ზოგადად, სასამართლოები კერძო საკუთრების ასეთ ჩამორთმევას დაუშვებენ, თუ საკანონმდებლო ორგანო მიიჩნევს, რომ ეს ქმდება „საზოგადოებრივი ინტერესებიდან გამომდინარეობდა“ ან, რომ ამით მესაკუთრეს არ აეკრძალა მისი ქონებით სარგებლობის ყველა საშუალება. ეფექტური აღების ეს საკითხი (საკუთრების გამოყენების აკრძალვა ტექნიკურად მფლობელის ცვლილების გარეშე) განსაკუთრებით პრობლემურია. მაგალითად, რა აზრი აქვს ადამიანისთვის სანაპიროზე საკუთრების „ფლობას“, თუ არსებობს რეგულაცია, რომლითაც მას მშენებლობა ეკრძალება?

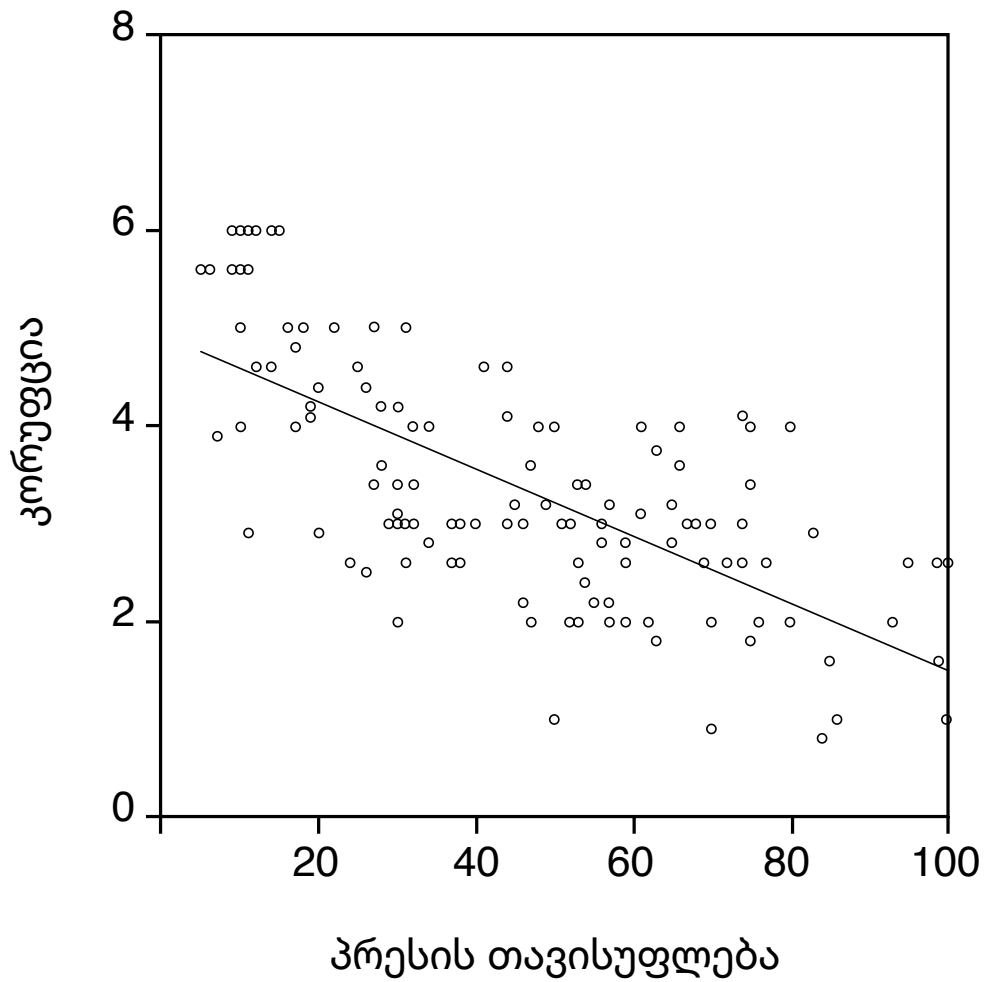
ამრიგად, საკუთრების უფლებების კანონში ან თუნდაც კონსტიტუციაში ჩაწერა არ არის საკმარისი ეკონომიკური ზრდის ხელშესაწყობად. ასეთი უფლებები პოტენციური ინვესტორებისთვის სანდო და საიმედო უნდა იყოს. ეკონომიკურმა კვლევებმა აჩვენა, რომ საკუთრების უფლებების გავლენა ზრდაზე ბევრად უფრო ძლიერია, როდესაც იგი ერწყმის სასამართლოს დამოუკიდებლობას და მთავრობის სტრუქტურაში ურთიერთშეკავებისა და ურთიერთგანჯონასწორების სისტემის უფრო მაღალ დონეს.

3. სიტყვისა და პრესის თავისუფლების გარანტიები

მიუხედავად იმისა, რომ როგორც ზემოთ ვისაუბრეთ,

მთავრობის სტრუქტურაში ურთიერთშეკავებისა და ურთიერთგანაწონასწორების სისტემა მნიშვნელოვანია, აუცილებელია მისი გარე მონიტორინგით შევსება. ეს განსაკუთრებით ასეა ე. წ. „კოლიზიური კორუფციის“ შემთხვევაში, როდესაც ქრთამის გადამხდელიც და მიმღებიც კანონით დასჯას ექვემდებარება, რაც ნიშნავს, რომ ძნელია მტკიცებულებათა შეგროვება, რადგან არავის აქვს სხვისი ღალატის სტიმული. მიუხედავად იმისა, რომ არსებობს უფრო დახვეწილი სტატისტიკური ტესტები, კავშირი თავისუფალ პრესასა და მთავრობის მთლიან ეფექტურობას შორის (და მასთან დაკავშირებულ უფრო დიდ ეკონომიკურ წარმატებას შორის) ნათელია ქვემოთ წარმოდგენილი მარტივი დიაგრამითაც. გასაკვირი არ არის, რომ ავტორიტარულ მთავრობაში ჟურნალისტებს ემუქრებიან ცენზურით, პატრიმრობითა და მკვლელობითაც კი.

ილუსტრაცია 22: პრესის თავისუფლება ამცირებს კორუფციას

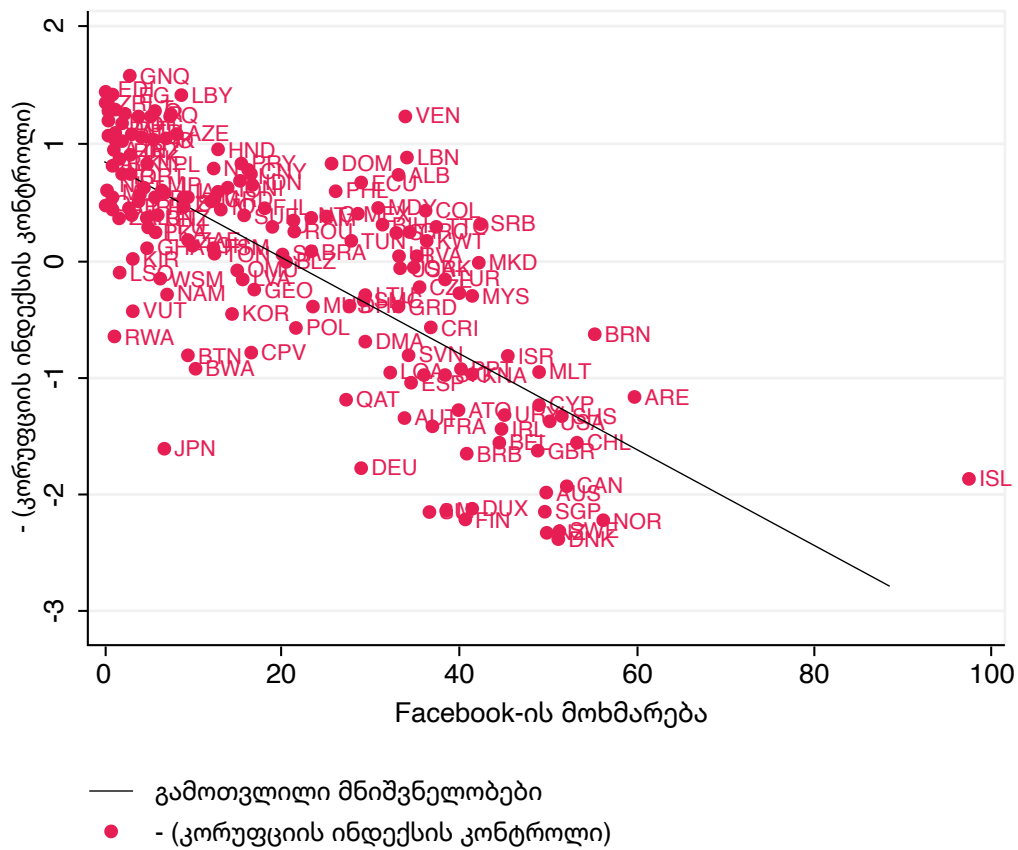


წყარო: აიმო ბრუნეტი, ბეატრის უედერი, „თავისუფალი პრესა კორუფციისთვის ცუდი ამბავია“, „საზოგადოებრივი ეკონომიკის ჟურნალი“, (2003), 87 (7): 1801–1824, 10.1016 / S0047-2727 (01) 00186-4.

ბოლო 20 წლის ტექნოლოგიურმა მიღწევებმა მასიურად გაზარდა მოქალაქეების შესაძლებლობა, აკონტროლონ და

ანგარიშვალდებული გახადონ მთავრობები. ისევ და ისევ, მარტივი ილუსტრაცია აშკარას ხდის კავშირს ინტერნეტის ხელმისაწვდომობასა და კორუფციის დაბალ დონეს შორის (აქ Facebook აღნიშნავს ყველა სოციალურ მედიას):

ილუსტრაცია 23: სოციალური მედია ამცირებს კორუფციას



წყარო: C.K. Jha, & S. Sarangi “Does social media reduce corruption?“, Information Economics and Policy, Volume 39 (2017 წლის ივნისი): 60–71.

აშკარაა „ჩინეთის დიდი ფაირვოლის“ მნიშვნელობა ჩინეთის საზოგადოების კონტროლის საქმეში, ისევე როგორც სოციალური მედიის როლი ბევრ გარდამავალ ეკონომიკაში მოქალაქეთა საპროტესტო აქციების ორგანიზების მხრივ, რაც მთავრობას ანგარიშვალდებულად აქცევს. ზოგიერთი ბოლოდროინდელი მაგალითებია 2018 წლის გაზაფხულის საპროტესტო აქციები სომხეთში სახელით #უარყავისერჟი და ევრომაიდანის უკრაინაში 2013-2014 წლებში.⁽⁸⁷⁾

პრესის თავისუფლება იმაზე მეტს ნიშნავს, ვიდრე უბრალოდ მედია საშუალებების არ შეზღუდვა ან ჟურნალისტების არ დამუქრება. მთავრობის მიერ ტელევიზიის პროპაგანდისტვის გამოყენება და კონტროლი, ბევრ ქვეყანაში წარმოადგენს პრობლემას. კიდევ ერთი შემამფოთებელი ტენდენციაა მდიდარი პოლიტიკოსების მიერ საკუთარი გაზეთების, ტელევიზიებისა და რადიოების შეძენა. მიუხედავად იმისა, რომ კერძო საკუთრებაში ჩარევა ყოველთვის საეჭვოა, ეს არის ის სფერო, სადაც ჯანსაღი საჯარო პოლიტიკა შეიძლება შეზღუდვებს გულისხმობდეს.

ზ. გადაადგილების, ინვესტიციების და ვაჭრობის თავისუფლება

ადამიანის უფლება თავისუფლად გასწიოს კონკურენცია ბიზნესში და ჩაერთოს ნებაყოფლობით გაცვლით საქმიანობაში, როგორც ეკონომიკური თავისუფლების, ისე პროგრესის ქვაკუთხედი. ფასების კონტროლი, ბიზნესსა და პროფესიაში შესვლის შეზღუდვები, კანონები, რომლებიც ზღუდავს საქონლისა და მომსახურების გაცვლას ეროვნული საზღვრების გავლით, და სხვა სამთავრობო რეგულაციები, რომლებიც ვაჭრობას აფერხებს, არ წარმოადგენს საღ ეკონომიკას. პროფესიული ლიცენზირება (რაც მოითხოვს მთავრობის ნებართვას პროფესიაში მუშაობისთვის, როგორიცაა უკიდურესი, მაგრამ რეალური მაგალითი - თმის დანვნა) მთავარი ანტიკონკურენტული ინსტრუმენტია, რომელიც ზღუდავს დასაქმების შესაძლებლობებს, მათ შორის საზოგადოების ყველაზე ნაკლებად შეძლებული წევრების

შესაძლებლობებს. როდესაც საზრუნავი საზოგადოების დაცვაა, სერტიფიცირება (რომელიც წარმოადგენს ინფორმაციას ადამიანის განათლების შესახებ, მაგრამ მომხმარებელს უტოვებს არჩევანის თავისუფლებას) უპირატესი ვარიანტია. სერტიფიცირების შედეგად, მყიდველებს ეძლევათ ინფორმაცია, რათა გააკეთონ გონივრული არჩევანი, ისე რომ სხვებს არ ჩამოერთმევათ შესაძლებლობა დაამტკიცონ, რომ ისინი კარგი მომწოდებლები არიან. სავარაუდოდ, ლიცენზირება გამოყენებული იქნება ვაჭრობის შესაკავებლად და არსებული მომწოდებლების მონოპოლიური ძალაუფლების უზრუნველსაყოფად.

ვაჭრობის თავისუფლება ადამიანის ძირითადი უფლებაა, ისევე როგორც სიტყვისა და რელიგიის თავისუფლება. არ არსებობს მიზეზი, რის გამოც მოქალაქეებს არ უნდა ჰქონდეთ უფლება შეიძინონ და გაყიდონ საუკეთესო გარიგების შესაბამისად, მაშინაც კი, თუ სავაჭრო პარტნიორი სხვა ქვეყანაში ცხოვრობს.

რამდენად გასაკვირიც არ უნდა იყოს, მიუხედავად იმისა, რომ ურთიერთვალდებულებითი თავისუფალი ვაჭრობა (სადაც ორივე პარტნიორი თავისუფალია ყიდვა-გაყიდვაში) აშკარად უპირატესობის მატარებელია, ეკონომისტებს შორის არსებობს კონსენსუსი, რომ ურთიერთგება არ არის არსებითი მნიშვნელობის. თითქმის ყველა შემთხვევაში ქვეყანა თავისი მოქალაქეების ცხოვრებას გააუმჯობესებს, თუ იგი მოხსნის საქონლის თავისუფალი იმპორტის ბარიერებს, მიუხედავად იმისა, თუ როგორია მისი სავაჭრო პარტნიორების პოლიტიკა. ასეთი „ცალმხრივი თავისუფალი ვაჭრობის“ ლოგიკა XX საუკუნის ერთ-ერთი ყველაზე ორიგინალური და ნაყოფიერი ეკონომისტის, ჯოან რობინსონის (1903–83) ციტატაში ჩანს:

*„მაშინაც კი, თუ თქვენი სავაჭრო პარტნიორი
სატვირთო გემების შემოსვლის შეფერხებისთვის*

*ნავსადგურში ლოდებს ყრის, თქვენ საკუთარ თავს
უკეთეს მდგომარეობაში არ ჩააყენებთ თქვენს
ნავსადგურში ლოდების დაყრით.“*

საზოგადოება ხშირად ცდილობს ვაჭრობის თავისუფლების, გადაადგილების თავისუფლებისა და ინვესტიციების თავისუფლების ცალკეულ თემებად გაანალიზებას. ეს ასე არ არის. თუ ერთ ქვეყანაში მუშაკებს ნაკლები ანაზღაურება აქვთ სხვასთან შედარებით, სამივე ელემენტი ამოქმედდება. მშრომელები შეეცდებიან გადავიდნენ მაღალანაზღაურებად ზონაში, ინვესტორები შემოვლენ დაბალი ანაზღაურების მქონე ქვეყნებში, რათა ისარგებლონ იაფი მუშახელით, ხოლო ამ შრომით წარმოებული საქონელი უფრო იაფი იქნება გლობალურ ბაზრებზე. ამ არხებიდან რომელიმეს დაბლოკვა მხოლოდ გაზრდის სხვებზე ზეწოლას.

თ. გარე საყრდენების გამოყენება

ამომრჩეველი, ისევე როგორც ყველა ეკონომიკურად რაციონალური ადამიანი, გადანყვეტილებებს ხარჯებისა და სარგებელის შედარების გზით იღებს. როგორც უკვე განვიხილეთ, პოლიტიკოსები ხშირად არამორსმჭვრეტელობით გამოირჩევიან, რომელიც მხოლოდ შემდეგ არჩევნებამდე შედეგებს უყურებს. ეს გათიშვა ართულებს ისეთი პოლიტიკის მიღებას, რამაც შეიძლება მიმდინარე ხარჯები გაზარდოს ბევრად უფრო დიდი, გრძელვადიანი სარგებლის სანაცვლოდ. ეს დროითი შეუსაბამობა ართულებს პოლიტიკოსების მიერ დამატებული პოლიტიკური ვალდებულებების აღებას. ლიდერები შეიძლება ექვემდებარებოდნენ ძლიერი პირადი ინტერესების ზეწოლას შეიმუშავონ ისეთი პოლიტიკა, რომელიც ხელსაყრელია ფავორიტი „ინსაიდერებისთვის“ ფართო საზოგადოების ხარჯზე.

ერთ-ერთი შესაძლო გამოსავალია შორსმჭვრეტელი ლიდერების მიერ ზეწოლაზე რეაგირების შესაძლებლობის შეზღუდვა

საერთაშორისო ორგანიზაციაში განვევრიანებით, რომელიც განვევრიანების და წევრობის გაგრძელების სანაცვლოდ კარგ პოლიტიკას მოითხოვს. ასეთი ორგანიზაცია მრავლადაა. ევროკავშირი აწესებს დაბალი საბიუჯეტო დეფიციტის მოთხოვნებს და სახელმწიფო ვალის მთლიანი დონის შეზღუდვას. იგი ასევე მოითხოვს, რომ წევრებმა მიიღონ საერთო სამართლებრივი წესების ერთობლიობა (ე.წ. „acquis communautaire“). მიუხედავად იმისა, რომ ევროკავშირის ზოგიერთი პოლიტიკა (სოფლის მეურნეობის სუბსიდიები საერთო სოფლის მეურნეობის პოლიტიკის ფარგლებში ამის აშკარა მაგალითია) შეიძლება არ იყოს სასარგებლო (ან ეწინააღმდეგებოდეს კიდევ ჯანსაღ ეკონომიკას), როგორც წესი იგი იმ პოლიტიკაზე ბევრად უკეთესია, ვიდრე რასაც მრავალი პოსტკომუნისტური ქვეყანა მიიღებდა ევროკავშირში განვევრიანების სტიმულის გარეშე. ქვეყნებმა, რომელთაც ევროკავშირში განვევრიანების გონივრული მოლოდინი აქვთ მრავალი მტკივნეული რეფორმა განახორციელეს, რამაც საბოლოოდ მათი მოქალაქეები ასარგებლა.⁽⁸⁸⁾

სხვა ორგანიზაციები, რომლებსაც შეიძლება მსგავსი პოზიტიური გავლენა ჰქონდეთ, არის ნატო, მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაცია, ადამიანის უფლებათა ევროპული სასამართლო, ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაცია (OECD) და საინვესტიციო დავების მოგვარების საერთაშორისო ცენტრი (ICSID). საერთაშორისო სავალუტო ფონდი (IMF) განსაკუთრებულ როლს ასრულებს მთავრობების მიერ ეკონომიკური ზრდის გაძლიერებისკენ მიმართული ძალისხმევის ხელშეწყობაში. ქვეყნები ხშირად მიმართავენ საერთაშორისო სავალუტო ფონდს დახმარებისთვის, როდესაც მთავრობის გადაჭარბებული ხარჯვით სავალუტო კრიზისი იქმნება და როდესაც საერთაშორისო საკრედიტო ბაზრები აღარ არის ხელმისაწვდომი კიდევ უფრო გაზრდილი სახელმწიფო ვალის დასაფინანსებლად. ამის მაგალითი შეიძლება იყოს საბერძნეთის კრიზისი 2010–2018 წლებში. მხოლოდ სავალუტო ფონდისა და ევროპის

ცენტრალური ბანკის ზეწოლით მოხერხდა საბერძნეთის მთავრობის დარწმუნება საჭირო რეფორმების გატარების აუცილებლობაში.

გარე რეიტინგებმაც კი, რომლებიც არ მოითხოვს წევრობას, შეიძლება დადებითი გავლენა იქონიოს მთავრობის საქმიანობაზე. მაგალითად, საქართველო ამაყობს მსოფლიო ბანკის „ბიზნესის კეთების სიმარტივის“ ინდექსის მოწინავე ათეულში ყოფნას და მინისტრები ანგარიშვალდებულნი არიან იმ რეფორმების გატარებაზე, რომლებიც ამ რეიტინგს გააუმჯობესებს.

მე-3 ნაწილი დასკვნითი მოსაზრებები

ზემოთ აღწერილი დებულებები აძლიერებს და ხელს შეუწყობს კერძო საკუთრების უფლებების დაცვას, კონკურენციას, ფედერალიზმს და მთავრობის ხარჯებისა და სესხების კონტროლს, ხოლო ამავდროულად შეამცირებს პოლიტიკოსების მიდრეკილებას ემსახურონ სპეციალურ ინტერესთა ჯგუფებს. ეს იქნებოდა ურთიერთშეთანხმებაზე და არა ძარცვაზე დაფუძნებული მთავრობის შექმნისკენ გადადგმული პოზიტიური ნაბიჯი. თუმცა, არსებობს ერთი მნიშვნელოვანი დამატებითი ასპექტი. ყველა ზემოხსენებული წინადადება იმუშავებს მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ მოქალაქეები დაჟინებით მოითხოვენ, რომ დაცული იქნეს კანონის სულისკვეთება და არა მისი სიტყვასიტყვით შესრულება.

მაგალითი იმისა, თუ რა უარყოფითი შედეგები შეიძლება გამოიწვიოს ამან, კარგად ჩანს სასამართლო ხელისუფლებაში კორუფციის შემცირებისა და პოლიტიკოსებისა და მათი მეგობრების მოსამართლეებზე გავლენის შემცირების მცდელობიდან გვატემალას კონსტიტუციაში ცვლილებებით. სამართლის სკოლების დეკანებს დიდი როლი მიენიჭათ მოსამართლეთა შერჩევაში. როგორც ალბათ ცინიკოსები იწინასწარმეტყველებდნენ ამ „რეფორმამ“ გამოიწვია კორუფცია დეკანების არჩევაში. მათ, ვისაც სასამართლოზე გავლენის მოპოვება სურდა, დაიწყეს დეკანობის მსურველი პროფესორების კამპანიის დაფინანსება, წვეულებების მოწყობით იმ სტუდენტებისთვის, რომლებიც დეკანის არჩევაში მონაწილეობდნენ. ასევე უკიდურესად გაიზარდა სამართლის სკოლების რაოდენობა, რომელთაგან მრავალი მხოლოდ ქაღალდზე არსებობდა.⁽⁸⁹⁾

ჩვენ ვასრულებთ სენტიმენტით, რომელსაც ბევრ ავტორს მიაკუთვნებენ, მაგრამ ალბათ ეს ყველაზე უკეთ გამოხატა ალდოს ჰექსლიმ, 1956 წლის წარმოდგენის „მამაცი ახალი სამყარო“ რადიო ვერსიაში:

„თავისუფლების ფასი მარადიული სიფხიზლეა.“

წიგნის მე-2 და მე-3 ნაწილები ორიენტირებულია ეროვნულ კეთილდღეობაზე. მის ბოლო ნაწილში ყურადღებას გავამახვილებთ პირად კეთილდღეობაზე, რამდენიმე პრაქტიკული არჩევანის განხილვით, რაც დაგეხმარებათ უფრო წარმატებული ცხოვრების მიღწევაში.

პრაქტიკული პირადი ფინანსების თორმეტი ძირითადი ელემენტი



ელემენტები:

1. აღმოაჩინეთ თქვენი შედარებითი უპირატესობა.
2. განავითარეთ უნარები, დამოკიდებულებები და სამეწარმეო თვისებები, რომელიც ზრდის პროდუქტიულობას და თქვენს მომსახურებას კი სხვებისთვის უფრო ღირებულს ხდის.
3. ფულის ეფექტურად ხარჯვის და რეგულარული დანაზოგის წარმოების მიზნით შეადგინეთ ბიუჯეტი.

4. არაფერი დააფინანსოთ ნორმალური მოქმედების ვადაზე მეტი ხნით.
5. ფულის დაზოგვის ორი გზა არსებობს: მოერიდეთ საკრედიტო ბარათის სესხს და შეეცადეთ შეიძინოთ ნახმარი ნივთები.
6. ყოველდღიურად განახორციელეთ გადახდა **შემნახველ ანაბარზე^(?)** გადაუდებელი შემთხვევებისა და „შავი ღლისთვის“.
7. რთული საპროცენტო განაკვეთის ძალა თქვენს სასიკეთოდ გამოიყენეთ.
8. მოახდინეთ დივერსიფიცირება - არ იყოთ მხოლოდ ერთი გეგმის იმედზე.
9. **კაპიტალის ინდექსირებული ერთობლივი ფონდები^(?)** ან საბირჟო სავაჭრო ფონდები (ETF), გადაჭარბებული რისკების გარეშე ექსპერტების დამარცხებაში დაგეხმარებათ.
10. გრძელვადიანი მიზნების მისაღწევად ინვესტიცია აქციებში ჩადეთ, მაგრამ ფულის საჭიროების მოახლოებასთან ერთად, ობლიგაციების ან ნაღდი ფულის წილი გაზარდეთ.
11. საცხოვრებელ პირობებთან, განათლებასა და სხვა საინვესტიციო საკითხებთან დაკავშირებული გადაწყვეტილებების მიღების დროს, რისკის შემცირების ზომებს მიმართეთ.
12. რისკების მართვისთვის გამოიყენეთ დაზღვევა.

შესავალი

პოსტკომუნისტურ ქვეყნებთან შედარებით, ევროკავშირის ქვეყნებს ბევრად უფრო მაღალი შემოსავლის დონე აქვთ. მიუხედავად ამისა, დასავლეთ ევროპის ქვეყნებში ბევრი ადამიანი (და კიდევ უფრო მეტი ადამიანი ღარიბ ქვეყნებში) ფინანსურ პრობლემებს განიცდის. რა არის ამის მიზეზი? პასუხი ის არის, რომ ფინანსური დაუცველობა, ძირითადად, ჩვენი არჩევანის შედეგია და არა მიღებული შემოსავლების.

თუ თქვენ არ წარმართავთ თქვენს ფინანსებს, ისინი გმართავენ თქვენ. როგორც იოგი ბერამ, დიდმა ამერიკელმა ფილოსოფოსმა (და ბეისბოლის ვარსკვლავმა) თქვა: „თუ არ იცით, სად მიდიხართ, გამოიჩინეთ სიფრთხილე,

რადგან შეიძლება თქვენთვის სასურველ ადგილას ვერ მოხვდეთ^{“(90)”} სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, თითოეულ ჩვენგანს სჭირდება გეგმა. თუ არ გვაქვს გეგმა, შეიძლება იქ აღმოვჩნდეთ, სადაც არ გვინდა ყოფნა. ნაწილი 4-ის თორმეტი ელემენტი, პრაქტიკული გეგმის ბირთვს წარმოადგენს. ელემენტები ყურადღებას პრაქტიკულ შემოთავაზებებზე ამახვილებენ - იმ საკითხებზე, რომლებიც შეგიძლიათ მყისიერად შეასრულოთ, რაც თქვენი ასაკის, შემოსავლის დონისა და გამოცდილების მიუხედავად, უკეთესი ფინანსური გადანაცვტილებების მიღებაში დაგეხმარებათ.

ხშირად, პირადი ფინანსებისა და ინვესტიციების შესახებ გადანაცვტილებები ეკონომიკის სამყაროსგან აბსოლუტურად განცალკევებული გვეჩვენება. მაგრამ ეს ასე არ არის. როგორც პირველ ელემენტშია ნაჩვენები, შედარებითი უპირატესობის პრინციპი, რომელიც განმარტავს, თუ რატომ იღებენ ქვეყნები სარგებელს იმ სპეციალიზირებული საქმიანობით, რაც მათ საუკეთესოდ გამოსდით, ასევე გვასწავლის, თუ რატომ შეგიძლიათ თქვენ, როგორც ინდივიდებს, მიიღოთ სარგებელი იმ სპეციალობით, რომელიც კარგად გამოგდით და რომელიც ძალზედ დაფასებულია სხვების მიერ. ანალოგიურად, როდესაც საქმე დროთა განმავლობაში სიმდიდრის დაგროვებას, მეწარმეობას, ფინანსურ ანგარიშვალდებულებას, კარიერის დაგეგმვასა და კაპიტალდაბანდებას (განსაკუთრებით, ადამიანური კაპიტალი) ეხება, ეს ისეთივე ღირებულია ინდივიდებისთვის, როგორც ქვეყნებისთვის.

აქ წარმოდგენილი პრინციპები, სახელმძღვანელო მითითებები და ინსტრუმენტები შეიძლება ოთხ კატეგორიად დაიყოს: ელემენტები 1 და 2 ყურადღებას მეთი თანხის გამომუშავებაზე ამახვილებს; ელემენტები 3-დან 6-მდე - თქვენი შემოსავლიდან მეთი სარგებლის მიღებაზე; ელემენტები 7-დან 10-მდე - თქვენი ინვესტიციებით მეთი მოგების მიღებაზე; და ელემენტები 11 და 12 რისკის მართვას ეხება.

აქ მოცემული რჩევები მარტივი, პრაქტიკული და ადვილად გასაგებია. ეს რჩევები თქვენ ფინანსურ ოსტატად ან მყისიერ მილიონერად არ გაქცევთ, მაგრამ დაგეხმარებათ თავიდან აიცილოთ ძირითადი ფინანსური შეცდომები.

ხელმისაწვდომია უფრო დახვეწილი გეგმებიც. თუმცა, სრულყოფილების ძიება ხშირად პოზიტიური ქმედების მტერია. მათ, ვინც ფიქრობენ, რომ ჯანსაღი ფინანსური გეგმის შემუშავების დრო და გამოცდილება არ აქვთ, შეიძლება მარტივი სახელმძღვანელო მითითებებიც კი ვერ გამოიყენონ, რაც ძირითადი ფინანსური პრობლემების თავიდან აცილებაში დახმარებას გაუწევთ. ამ ნაწილში მოცემულია შემდეგი სახელმძღვანელო მითითებები.

ცხოვრება არჩევანია. ჩვენი მიზანია, თქვენი არჩევანის გაკეთების შესაძლებლობები გავაძლიეროთ, რაც, თავის მხრივ, უფრო წარმატებულ ცხოვრებას განაპირობებს. ჯონ მორტონი, შეერთებული შტატების ეკონომიკის ერთ-ერთი წამყვანი პედაგოგი, აცხადებს შემდეგს:

*მე ყოველთვის ვეუბნებოდი ჩემს სტუდენტებს, რომ ცხოვრება არ არის ლატარია და **ნულჯამოვანი თამაში**^(?). თქვენს წარმატებას სხვისი წარმატება არ განაპირობებს. თქვენი წარმატება დამოკიდებულია თქვენს არჩევანზე, ხოლო არჩევანს მოჰყვება შედეგები.*

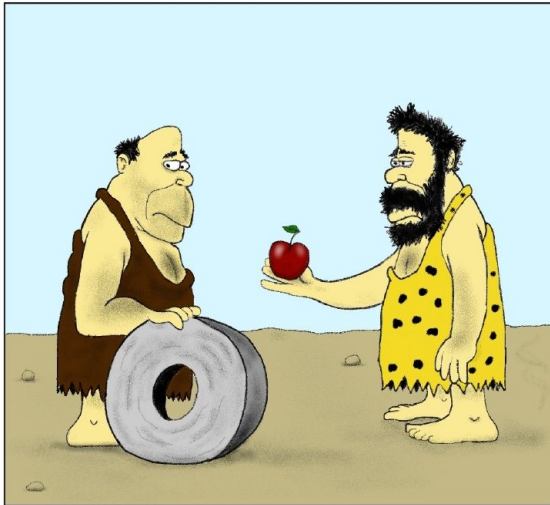
სანამ განსაზღვრავთ, თუ როგორ შეგიძლიათ უკეთესი ფინანსური არჩევანის გაკეთება და თქვენთვის ხელმისაწვდომი რესურსებიდან უფრო მეტის მიღება, გვსურს ფულისა და სიმდიდრის მნიშვნელობის შესახებ ორიოდ აზრი გაგაცნოთ. კარგი ცხოვრება მარტო ფულის შოვნა როდია. როდესაც საქმე ბედნიერებას ეხება, **არაფინანსური აქტივები**^(?), როგორიცაა, ბედნიერი ქორწინება, ოჯახი, მეგობრები, სამუშაოს შესრულება, რელიგიური მრწამსი და სასიამოვნო ჰობი, გაცილებით მნიშვნელოვანია, ვიდრე ფული.⁽⁹¹⁾ ამრიგად, ფულისა და სიმდიდრის მიმართ ერთმნიშვნელოვან სწრაფვას აზრი ეკარგება.

ამავდროულად, მეტი სიმდიდრის მიმართ სურვილიც გასაკვირი არ არის. აღნიშნული სურვილი არ ახასიათებს მხოლოდ იმ ხალხს, ვინც მხოლოდ და მხოლოდ პირადი კეთილდღეობით არის დაინტერესებული. მაგალითად, დედა ტერეზა ღარიბების უფრო მეტად დასახმარებლად, უფრო მეტ სიმდიდრეს

ისურვებდა. ბევრ ადამიანს სურს მეტი სიმდიდრე, რათა რელიგიური, კულტურული და საქველმოქმედო ორგანიზაციებისთვის მეტი თანხა გასცენ, ან უფრო მეტი დახმარება გაუწიონ მოხუც მშობლებს. არ აქვს მნიშვნელობა, რა მიზნები გვაქვს ცხოვრებაში, მათი მიღწევა უფრო ადვილია, თუ ნაკლები ვალი და მეტი ფული გვექნება. ამრიგად, ფინანსური გადანაცვეტილების მიღების გაუმჯობესების თვალსაზრისით, სტიმული ყველას გაგვანია.

ელემენტი 4.1

ადმოჩინეთ თქვენი შედარებითი უპირატესობა



TheFreemanOnline.org

შედარებითი უპირატესობის პრინციპი ყველაზე ხშირად იმის ასახსნელად გამოიყენება, თუ რატომ იძლევა საერთაშორისო ვაჭრობა სხვადასხვა ქვეყნის მოსახლეობისთვის მაღალი ცხოვრების სტანდარტის მიღწევის საშუალებას. როგორც პირველი ნაწილის მეოთხე ელემენტშია ნაჩვენები, შედარებითი

უპირატესობის კანონის თანახმად, სპეციალიზაცია სავაჭრო პარტნიორებს უფრო მეტი პროდუქტის გამოშვებისა და შემოსავლის მაღალი დონის მიღწევის საშუალებას აძლევს. შედარებითი უპირატესობის პრინციპი ისეთივე მნიშვნელოვანია, როგორც ინდივიდების მიერ განხილული პროფესიული და ბიზნეს შესაძლებლობები.

ქვეყნების მსგავსად, ინდივიდებს საშუალება აქვთ შემოსავლის უფრო მაღალ დონეს მიაღწიონ, როცა ვიწრო სპეციალობას ეუფლებიან - ეს არის მათი ძალისხმევის კონცენტრაცია იმ საკითხებზე, სადაც მათ შედარებითი უპირატესობა გააჩნიათ. იფიქრეთ თქვენი უნარებისა და ალტერნატიულ ხარჯებს შორის არსებულ კავშირზე. ავირჩიოთ ერთი უკიდურესობა. ჩათვალით, რომ ყველა პროდუქტიულ საქმიანობაში ყველაზე უკეთესი ხარტ. ნიშნავს თუ არა ეს იმას, რომ თქვენ თითოეულ მათგანს გარკვეული დრო უნდა დაახარჯოთ? ან განვიხილოთ სხვა უკიდურესი შემთხვევა, სადაც ინდივიდი სხვებთან შედარებით ყველაზე უარესია. ასეთი ინდივიდი სპეციალიზაციიდან სარგებლის მიღებას ხომ ვერ შეძლებდა, რადგან იგი წარმატებულ კონკურენციას ვერაფერს გაუწევდა? ორივე კითხვაზე პასუხი უარყოფითია.

მნიშვნელობა არ აქვს, რამდენად ნიჭიერი ხარტ. ალტერნატიული ხარჯების გათვალისწინებით, თქვენ გაცილებით პროდუქტიული იქნებით ზოგიერთ სფეროში, ვიდრე სხვებში. ანალოგიურად, მნიშვნელობა არ აქვს, რამდენად სუსტია თქვენი წარმოების უნარი, სხვებთან შედარებით, თქვენ ზოგიერთ წარმოებას უფრო დაბალი ღირებულებით უზრუნველყოფთ. ზოგიერთ სფეროში თქვენ წარმატებული კონკურენციის განწევა შეგეძლებათ და იქ, სადაც შედარებითი უპირატესობა გაქვთ, სარგებლის მოპოვებას სპეციალიზაციით შეძლებთ.

Facebook-ის ინოვაცია, სოციალური მედიის მახასიათებლების შემუშავება იყო. ამგვარად, მიუხედავად იმისა, რომ Facebook-ზე მომუშავე კომპიუტერული პროგრამისტები, ალბათ ცუკერბერგთან შედარებით ნაკლებად გამოცდილნი არიან, მათი შედარებითი უპირატესობა მაინც პროგრამირებას ეფუძნება, და არა მენეჯმენტს (ან ინვესტორებთან ურთიერთობას).

ინდივიდები ყოველთვის უკეთესად იქნებიან, თუ ისინი სხვების მიერ

დაფასებულ საქმეს მართლაც კარგად აკეთებენ. ეს ცხადყოფს, თუ რატომ შეუძლია ისეთ ადამიანებს, როგორიც ცუკერბერგია, წარმოუდგენელი თანხების გამომუშავება. 2007 წელს, მხოლოდ 23 წლის ასაკში, ის მსოფლიოში ყველაზე ახალგაზრდა მილიარდელი გახდა, რომელმაც ყველაფერს თავისით მიაღწია⁽⁹²⁾.

ზოგიერთმა ადამიანმა შეიძლება იფიქროს, რომ არახელსაყრელ პირობებშია, როდესაც ისეთ ხალხთან ვაჭრობს, რომლებიც გაცილებით მეტ ფულს შოულობენ, მაგრამ გახსოვდეთ, ვაჭრობას სარგებელი ორივე მხარისთვის მოაქვს. ზოგადად რომ ვთქვათ, რაც უფრო რეალიზებული და მდიდარია ხალხი, რომელთანაც ვაჭრობთ (ვინმესთან მუშაობა ამ ურთიერთობებს გულისხმობს), მით უფრო კარგი მატერიალური მდგომარეობა გექნებათ, რადგან თქვენი მომსახურება მათთვის ჩვეულებრივ უფრო მეტი ღირს, ვიდრე ნაკლებად წარმატებული და მდიდარი ადამიანებისთვის. მაგალითად, ავტორები გართობის სფეროს აგენტები რომ ყოფილიყვნენ, ჩვენ ბიორკთან, როლინგ სთოუნსთან ან U2 -თან ვამჯობინებდით მუშაობას, ვიდრე სხვა მუსიკოსებთან, რადგან ამ გზით ნამდვილად უფრო მეტ მოგებას მივიღებდით.

ყველაზე ცუდი, რისი გაკეთებაც შეგიძლიათ, ეს არის თქვენი თავის ან სხვების მიერ დარწმუნება, რომ მსხვერპლი ხართ და ამავდროულად, თქვენი საკუთარი ძალითა და ინიციატივით წარმატების მიღწევის უნარი არ შეგწევთ. ზოგიერთი ადამიანი ნაკლები უპირატესობით იწყებს, ვიდრე სხვები, მაგრამ ისინი, ვინც ნაკლები უპირატესობით სარგებლობენ, ძალიან კარგ შედეგს აღწევენ, თუ ძალისხმევას მიმართავენ და საკუთარ შესაძლებლობებს ჭკვიანურად გამოიყენებენ. თქვენ უნდა აიღოთ პასუხისმგებლობა თქვენი კარიერის განვითარებაზე და უნდა დაგეგმოთ თქვენი უნარების განვითარების საუკეთესო გზა. მიზნების მისაღწევად ასევე უნდა გამოიყენოთ ბაზარზე არსებული თანამშრომლობის შესაძლებლობები. თქვენს პირად წარმატებაზე თქვენზე მეტად არავინ იზრუნებს. არც თქვენი ინტერესების, უნარებისა და მიზნების შესახებ იცის სხვამ თქვენზე უკეთესად.

როგორც წესი, ჩვენ მიგვაჩნია, რომ ხარჯები მაქსიმალურად დაბალი

უნდა იყოს. მაგრამ გახსოვდეთ, რომ არჩევანის გაკეთებისას ხარჯები უმაღლესი ღირებულების შესაძლებლობას ასახავს. ამრიგად, მიმზიდველი ალტერნატივების დროს, თქვენი არჩევანი ძვირი გამოდგება. უნდა დათანხმდეთ თუ არა სამსახურს Starbucks-ში, რათა სტუდენტობის დროს უფრო მეტი თანხა გამოიმუშაოთ? თუ დამატებითი კურსი უნდა გაიაროთ, რომ კოლეჯის დიპლომი უფრო სწრაფად აიღოთ? ორივე არჩევანი მიმზიდველია. გარდა ამისა, თქვენი უნარების გაუმჯობესებისთანავე და თქვენი შესაძლებლობების მიმზიდველობის ზრდასთან ერთად, ვარიანტებს შორის არჩევანი კიდევ უფრო ძვირი იქნება.

და პირიქით, თქვენი ხარჯები დაბალი იქნება, ძალიან ცოტა კარგი არჩევანის შემთხვევაში. მაგალითად, ამ წიგნის წაკითხვასთან დაკავშირებული ხარჯების შემცირების ძალიან ეფექტური გზა ციხეში მასთან ერთად მოხვედრაა, სადაც კედლების ყურების გარდა, წიგნის წაკითხვა ერთადერთი შესაძლებლობა იქნება. ეს აშკარად ცუდი აზრია. ეს ერთი საქმის ხარჯს შეამცირებს (ჩვენი აზრით, ძალიან სასურველი საქმის), სხვა ბევრი მიმზიდველი საქმის შესაძლებლობის აღმოფხვრის ხარჯზე. თქვენ უკეთეს მდგომარეობას უქმნით თავს თქვენი შესაძლებლობების გაზრდით და არა მათი შემცირებით.

ახალგაზრდებს საშუალება ეძლევათ, მიიღონ კარგი განათლება, რათა მათ უფრო მიმზიდველი შესაძლებლობები ჰქონდეთ ცხოვრების მანძილზე. ზოგადად, კარგი განათლება თქვენს პროდუქტიულობას და დამსაქმებლების მიერ შეთავაზებულ ანაზღაურებას ზრდის. ეს ხელს შეუწყობს თქვენი შემოსავლის ზრდას, მაგრამ ეს ასევე ნიშნავს იმას, რომ მოგინევთ უარი თქვათ ზოგიერთ მიმზიდველ შემოთავაზებაზე, რომელიც შეიძლება გზადაგზა შეგხვდეთ, იმ იმედით, რომ მოგვიანებით კიდევ უფრო უკეთეს შემოთავაზებას მიიღებთ.

გონივრული კარიერული გადაწყვეტილების მიღება, იმაზე მეტს მოიცავს, ვიდრე იმის გარკვევა, თუ რა გამოგდით ყველაზე კარგად. ასევე, არსებითად მნიშვნელოვანია იმის გარკვევა, თუ რა გიტაცებთ, რა არის ის პროდუქტიული საქმიანობა, რაც ყველაზე მეტ სიამოვნებას განიჭებთ. თუ გსიამოვნებთ, რასაც

აკეთებთ და გჯერათ, რომ ის მნიშვნელოვანია, თქვენ სიამოვნებით გააკეთებთ უფრო მეტს და მის გაუმჯობესებას შეეცდებით. ამრიგად, კომპეტენცია და გატაცება საქმიანობის მიმართ ურთიერთდაკავშირებულია. უფრო მეტიც, ნამდვილი სიმდიდრე თვითრეალიზაციის მიხედვით იზომება. მაგალითად, ამ წიგნის ავტორებს (ყველა ეკონომისტია) დიდ სიამოვნებას ანიჭებს ეკონომიკურ კითხვებზე პასუხის გაცემა და თავისი ცოდნის იმ ფორმით გამოხატვა, რომ სხვებს სამყაროს სირთულეების უკეთესად გაცნობაში დაეხმარონ, რომლებსაც ჩვენ პროფესიულ ქრილში შევისწავლით. მიუხედავად იმისა, რომ ზოგჯერ დიდხანს გვინევს მუშაობა, სამუშაო მაინც სიამოვნებას გვანიჭებს. რასაც ჩვენ ვაკეთებთ, შეიძლება ყველას ინტერესის სფეროში არ შედიოდეს, მაგრამ ჩვენთვის, ჩვენი ინტერესებით სიამოვნება, რომელსაც ამ სამუშაოდან ვიღებთ, ყველა სირთულეს გადაწონის.

ელემენტი 4.2

გახდით სხვებისთვის უფრო ფასეული

განავითარეთ სხვადასხვა უნარები და თვისებები (მათ შორის სამეწარმეო პოტენციალი), რაც ზრდის პროდუქტიულობას და თქვენს მომსახურებას სხვა ადამიანებისთვის უფრო ფასეულს გახდის.

საბაზრო ეკონომიკაში ფინანსური წარმატება უზრუნველყოფს ადამიანებისთვის ღირებული საქონლის ან მომსახურების მიწოდების შესაძლებლობას. ეს ეხება როგორც თანამშრომლებს, ასევე სანარმოებს. თუ დიდი მოგების მიღება გსურთ, უნდა დაფიქრდეთ იმაზე, როგორ მოემსახუროთ მათ, ვინც მომსახურებას ძალიან აფასებს.

როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, ცოდნის გაღრმავება, კვალიფიკაციის ამაღლება და გამოცდილება ზოგადად ზრდის პროდუქტიულობას და აუმჯობესებს სხვებისთვის ღირებული მომსახურების გაწევის შესაძლებლობას. შედეგად, ადამიანურ კაპიტალში ჩადებულმა ინვესტიციამ - განათლებამ, გადამზადებამ და კვალიფიკაციის ამაღლების სხვა ფორმებმა - შეიძლება გაზარდოს როგორც პროდუქტიულობა, ასევე შემოსავალი. სხვა პიროვნული თვისებები ასევე ახდენს გავლენას პროდუქტიულობაზე. მათ შორის ყველაზე მნიშვნელოვანია პირადი დამოკიდებულება და მეწარმეული აზროვნება. ამ ორი თვისების, როგორც პროდუქტიულობის წყაროს მნიშვნელობა მჭიდროდაა დაკავშირებული ფსიქოლოგიაში ემოციური ინტელექტის სახელით ცნობილ კონცეფციასთან. დღესდღეობით, ბევრი ფსიქოლოგი თვლის, რომ პირადი წარმატების განსამზღვრელი ფაქტორისთვის ემოციური ინტელექტი უფრო მნიშვნელოვანია, ვიდრე ინტელექტუალური განვითარების კოეფიციენტი.⁽⁹³⁾ ეკონომისტები ხშირად სათანადო ყურადღებას არ აქცევენ პირადი პროდუქტიულობის ამ არსებითად მნიშვნელოვან წყაროებს.⁽⁹⁴⁾

როგორ გავლენას ახდენს პირადი დამოკიდებულება პროდუქტიულობასა

და წარმატებაზე? განვიხილოთ ქვემოთ წარმოდგენილი მარტივი ექსპერიმენტი. წარმოვიდგინოთ, რომ დამსაქმებელი აფასებს ორ პოტენციურ თანამშრომელს. პირველ მათგანს აქვს შემდეგი თვისებები: პატიოსნება, საიმედოობა, სიმტკიცე, კეთილსინდისიერება, ნდობისუნარიანობა, სხვების მიმართ პატივისცემა, სწავლისა და თვითგაუმჯობესების სურვილი და თანამშრომლობის უნარი. მეორე თანამშრომელი კი განსხვავებული თვისებებითაა აღჭურვილი, როგორცაა სხვა ადამიანების მიმართ უპატივცემულობა, არასაიმედოობა, კონფლიქტურობა, სწავლისადმი ზიზღი, ვულგარული მეტყველება, სხვების დადანაშაულება, არაკეთილსინდისიერება და ალკოჰოლსა და ნარკოტიკებზე დამოკიდებულება. თქვენ რომ დამსაქმებელი იყოთ, რომელ მათგანს აიყვანდით სამსახურში? ცხადია, უმრავლესობა პირველ კანდიდატს აირჩევს, რადგან აღნიშნული თვისებები წარმატების საწინდარია. სხვა თანაბარ პირობებში ამ დადებითი თვისებების მქონე თანამშრომლები უფრო პროდუქტიულები არიან და პირიქით, უარყოფითი თვისებების მქონე პირები, ორიენტირებულნი არიან წარუმატებლობაზე. ისინი თანამშრომელთა პროდუქტიულობის დონეს ამცირებენ და თანამშრომლობის უნარს ზღუდავენ.

თუ გსურთ იყოთ წარმატებული, უნდა განავითაროთ, სრულყოთ და გააძლიეროთ დადებითი თვისებების ერთობლიობა. ისინი ჩვევაში უნდა გადაგებარდოთ და თქვენი ცხოვრების ძირითად ფასეულობებად უნდა იქცეს. არანაკლებ მნიშვნელოვანია ის, რომ გამოირიცხოთ ზემოთ აღნიშნული მეორე თანამშრომლისთვის დამახასიათებელი თვისებები. არავის მისცეთ ნება, მათ შორის თქვენს მეგობრებსაც, დაგარწმუნონ, რომ მარცხზე ორიენტირებული ნებისმიერი თვისება „მაგარია“. ეს არის უსიამოვნებებისა და პრობლემებისკენ მიმავალი გზა. ნუ აირჩევთ მას.

კარგი ამბავია ის, რომ თქვენ შეგიძლიათ აირჩიოთ წარმატებისკენ და არა მარცხისა და წარუმატებლობისკენ მიმართული თვისებები. უფრო მეტიც, ეს შეგიძლიათ გააკეთოთ მიუხედავად თქვენი სოციალური წარმოშობის, არსებული შემოსავლის, განათლების დონის ან არჩეული პროფესიისა. თქვენი თვისებები დიდ გავლენას მოახდენს მომავალ ფინანსურ წარმატებაზე.

დადებითი თვისებები დაგეხმარებათ ნაკლოვანებების დაძლევაში, როგორცაა განათლების დაბალი დონე ან ფინანსურად ნაკლებად უზრუნველყოფილი ბავშვობა.

ვიდეო:

მოჩვენებებზე მონადირეთა ფილმის ეკონომიკა

რა თქმა უნდა, თუ წარუმატებლობაზე ორიენტირებულ თვისებებს აირჩევთ, შეიძლება სხვები დაადანაშაულოთ უიღბლობაში, მაგალითად, თქვენი ოჯახი, მეზობლები, სკოლა, სადაც სწავლობდით ან მთლიანად საზოგადოება. ამ ფაქტორებმა შეიძლება გავლენა მოახდინოს თქვენს არჩევანზე, თუმცა ისინი არ განსაზღვრავენ მას. თქვენი თვისებების განვითარება თქვენს ხელშია. თუ თქვენ მძიმე ბავშვობა გქონდათ, უფრო რთული იქნება ამ თვისებების მიღწევა და შენარჩუნება, მაგრამ ადამიანი, რომელიც ნეგატიურ გარემოს გადალახავს, ხშირად საყოველთაო აღფრთოვანებას და პატივისცემას იწვევს. რთული წარსული შეიძლება წარმატების მიღწევაშიც კი დაგეხმაროთ, თუ დადებითი თვისებების გამომუშავებას აირჩევთ.

ვიდეო:

სიღარიბე და მეწარმეობა

ზოგიერთი თქვენგანი შეიძლება ფიქრობს „ჩემი თვისებები ჩემი საქმეა. ვერავინ მიმითითებს, რა გავაკეთო ან ჩემი ქცევა შევცვალო.“ წარმოიდგინეთ მეწარმე სახელად მიშა, რომელიც ასე ფიქრობს. მიშა არ ითვალისწინებს მომხმარებელთა სურვილებს და სანაცვლოდ აწვდის მათ იმას, რაც მისი აზრით, მათთვის ღირებული უნდა იყოს. ის თავისუფალია თავის არჩევანში. თუმცა, მიშა გადაიხდის საფასურს ამგვარი ქმედებისთვის შემცირებული

გაყიდვების სახით, რამაც შესაძლოა კომპანიას ზარალი მიაყენოს და გააკოტროს. ანალოგიურად, პოტენციურ თანამშრომლებს თავისუფლად შეუძლიათ გააკეთონ ის, „რაც მოსწონთ“. მათ შეიძლება არ გაითვალისწინონ, თუ რა ზეგავლენას ახდენს მათი თვისებები და ქცევა პროდუქტიულობასა და შრომისუნარიანობაზე. თუმცა კომპანიის მსგავსად, რომელიც არ ითვალისწინებს მომხმარებელთა სურვილებს, ადამიანებს, რომლებიც არ ითვალისწინებენ, თუ როგორ აისახება მათი თვისებები და ქცევა მათ პროდუქტიულობაზე, მოუწევთ ფასის გადახდა შეზღუდული შესაძლებლობებისა და დაბალი ხელფასის სახით. არც ერთი ჩვენგანი არ არის მართოსული კუნძული. თუ ჩვენ შემოსავლის მიღება სხვების მეშვეობით გვსურს, უნდა ვითანამშრომლოთ მათთან და შევთავაზოთ მათთვის ღირებული მომსახურება.

ვიდეო:

ჰაიტის მზის მეწარმეები

მარტივი დასკვნა: წარმატებაზე ორიენტირებული თვისებები ფინანსური წარმატების მისაღწევად ძალიან მნიშვნელოვანი ფაქტორია. ამ თვისებებს ვერც იყიდით და ვერც სხვისგან მიიღებთ. თავად უნდა აირჩიოთ ისინი და თქვენი ცხოვრების განუყოფელ ნაწილად აქციოთ. გარდა ამისა, თუ მას გააკეთებთ, თქვენი ფინანსური წარმატების დონე დიდი ალბათობით გაიზრდება. თუმცა პირიქითაც შეიძლება მოხდეს, თუ თქვენი ცხოვრება მეტწილად წარუმატებლობაზე ორიენტირებულ თვისებებს ასახავს, შეგიძლიათ დარწმუნებული იყოთ, რომ მომავალში ფინანსური პრობლემები და პირადი უკმაყოფილება შეგხვდებათ.

სამეწარმეო აზროვნება ასევე პიროვნული თვისებაა, რომელმაც შეიძლება თქვენი პროდუქტიულობა გააუმჯობესოს. მეწარმეობა ხშირად ასოცირებულია ბიზნესში გადანყვეტილებების მიღებასთან, თუმცა სინამდვილეში ჩვენ ყველანი მეწარმეები ვართ. ჩვენ მუდმივად ვიღებთ

გადაწყვეტილებებს ჩვენი კონტროლის ქვეშ არსებული ცოდნის, უნარებისა და სხვა რესურსების განვითარებისა და გამოყენების შესახებ. ჩვენი ფინანსური წარმატება დამოკიდებული იქნება ასეთი გადაწყვეტილებების შედეგზე.

თუ გინდათ, ფინანსურად წარმატებული იყოთ, უნდა გქონდეთ სამენარმო აზროვნება. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, ყურადღება გაამახვილეთ იმაზე, თუ როგორ განავითარებთ და გამოიყენებთ თქვენს ნიჭს და მოახდენთ ხელმისაწვდომი რესურსების მობილიზებას, რათა ადამიანებს მიაწოდოთ მათთვის სასარგებლო საქონელი და მომსახურება.

ვიდეო:

CreAction

მომხმარებელთათვის პროდუქციისა და მომსახურების მიწოდება, რომელთა ფასეულობა მნიშვნელოვნად აღემატება მათ ღირებულებას, ფინანსური წარმატების საწინდარია. განვიხილოთ უძრავი ქონების აგენტ რობერტ ჯონსის ჰიპოთეტური შემთხვევა. ჯონსი ყიდულობს მიწის დიდ ნაკვეთებს, ყოფს მათ და მათზე აშენებს სხვადასხვა ინფრასტრუქტურას, როგორცაა გზა, კანალიზაცია, გოლფის მოედნები და პარკები. ჯონსი სარგებელს ნახავს, თუ ის მიწის ნაკვეთს იმ ფასად გაყიდის, რაც აღემატება მიწის, მის მიერ აშენებული სხვადასხვა ობიექტისა და სამუშაო ძალის ღირებულებას, მათ შორის გამოუყენებელი საუკეთესო ალტერნატივიდან მისაღებ შემოსავალს, რომელიც დაკარგა. თუ მისი ქმედებები მომგებიანი იქნება, ისინი გაზრდის რესურსების ღირებულებას და დაეხმარება სხვა ადამიანებს, უზრუნველყოფს რა მათ საუკეთესო მიწის ნაკვეთებით სახლების ასაშენებლად. ჯონსის ფინანსური წარმატება ან წარუმატებლობა დამოკიდებულია მის შესაძლებლობებზე, გაზარდოს რესურსების ღირებულება.

მას შემდეგ, რაც მენარმესავით დაიწყებთ აზროვნებას და იმაზე ფიქრს, თუ როგორ შეგიძლიათ გაზარდოთ თქვენს მიერ მიწოდებული მომსახურების

ღირებულება, თქვენ წარმატებისკენ მიმავალ გზას დაადგებით. არასათანადოდ ნუ შეაფასებთ თქვენს შესაძლებლობებს. სამეწარმეო ნიჭი ხშირად ყველაზე მოულოდნელ ადგილას გვხვდება. ვინ იფიქრებდა, რომ ყოფილი საბჭოთა კავშირის რომელიმე რესპუბლიკა მსოფლიოში ერთ-ერთი მოწინავე ციფრული ქვეყანა გახდებოდა? კეთილი იყოს თქვენი მობრძანება ესტონეთში, Skype-ისა და TransferWise-ის სამშობლოში, ქვეყანაში, რომელიც მთლიანად გადაერთო ინტერნეტზე, რომელზეც წვდომა ადამიანის ერთ-ერთ ძირითად უფლებად იქნა გამოცხადებული.⁽⁹⁵⁾

ვინ იფიქრებდა, რომ შუახნის რძის კოქტეილების გამყიდველი რეი კროკი მოახდენდა გადატრიალებას ფრენჩაიზის ბიზნესში და სან-ბერნარდინოში, კალიფორნიაში მდებარე მაკდონალდსის ერთადერთ რესტორანს მსოფლიოს უდიდესი სწრაფი კვების ქსელად აქცევდა? ან, სპორტული ფეხსაცმლის ბრენდის გაყიდვები, რომლის შექმნა ადი დასლერმა 1924 წელს დედის სამზარეულოში წამოიწყო, 20 მილიარდ დოლარს მიაღწევდა?⁽⁹⁶⁾ 1950-იან წლებში ვინმე ელოდა, რომ ინგვარ კამპრადი, IKEA-ს დამფუძნებელი, შვედეთის ქალაქ ელმჰულტში მდებარე პირველ პატარა შოურუმს მსოფლიოში ავეჯის უდიდეს საცალო ვაჭრობის ქსელად აქცევდა?⁽⁹⁷⁾

ეს საყოველთაოდ ცნობილი მაგალითებია, თუმცა იგივე სქემა მეორდება ისევ და ისევ. წარმატებული ბიზნესმენები და თავიანთი საქმის პროფესიონალები ხშირად იმ საქმიანობის სფეროს წარმომადგენლები არიან, რომლებიც ნაკლებადაა დაკავშირებული მათი მიღწევების სფეროებთან. ამასთან, მათ აქვთ საერთო. მათ კარგად ეხერხებათ საქმის კეთების უფრო ეფექტური გზების პოვნა და ხშირად რესურსების ღირებულების გაზრდის მიზნით, სხვებისთვის შეუმჩნეველი შესაძლებლობების სტრატეგიულად გამოყენება.

შეძლებულ ადამიანებს შორის **თვითდასაქმებული**^(?) მეწარმეები არაპროპორციულად არიან წარმოდგენილი. მიუხედავად იმისა, რომ ასეთი მეწარმეები სამუშაო ძალის არც თუ ისე პატარა ნაწილს წარმოადგენენ, მათი წილი მილიონერებს შორის გაცილებით მეტია. მაგალითად, 2015 წელს ნიდერლანდებში დასაქმებულთა დაახლოებით 17%-ს⁽⁹⁸⁾ თვითდასაქმებულები

შეადგენდნენ, ხოლო მილიონერებს შორის მათი წილი 80% იყო.⁽⁹⁹⁾ თვითდასაქმებული მენარმეების ფინანსურ წარმატებას ოთხი ძირითადი ფაქტორი განაპირობებს. პირველ რიგში, მათ კარგად შეუძლიათ სხვებისთვის შეუმჩნეველი მიმზიდველი შესაძლებლობების განსაზღვრა და მათი გამოყენება. მეორე, ისინი მზად არიან, გარისკონ. არსებობს გაზრდილი რისკი და ამავდროულად უფრო მეტი შემოსავლის მიღების შესაძლებლობა. გარკვეულწილად, თვითდასაქმებულთა უფრო მაღალი შემოსავალი მხოლოდ არასტაბილურობის კომპენსაციაა, რომელიც მათ საქმიანობას თან ახლავს. მესამე, მათ აქვთ ინვესტირების მაღალი მაჩვენებლები. თვითდასაქმებულები თავიანთი შემოსავლის დიდ ნაწილს ხშირად ბიზნესის განვითარებისა და გაფართოებისკენ მიმართავენ. მეოთხე, მათ, როგორც წესი, უყვართ თავიანთი საქმე და ამიტომ ბევრს შრომობენ.

აღსანიშნავია, რომ ცენტრალურ და აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნებსა (CEE) და ყოფილი საბჭოთა კავშირის ქვეყნებში მცირე ბიზნესის მფლობელთა წილი ქვეყნებისა და მათი რეგიონების მიხედვით, მნიშვნელოვნად განსხვავდება, რაც, როგორც ჩანს, ასახავს მთავრობის პოლიტიკასა და კულტურულ მახასიათებლებს, რომლებიც გავლენას ახდენენ კერძო საწარმოს გახსნის შესაძლებლობაზე.⁽¹⁰⁰⁾ ამასთან, სამეწარმეო აზროვნება ხელშემწყობია ნებისმიერ გარემოებაში.

თანამშრომლებს ასევე შეუძლიათ ისეთი თვისებების გამომუშავება, რომლებიც შეესაბამება თვითდასაქმებული მენარმეების კეთილდღეობასა და მაღალი შემოსავლის დონეს. მათ შეუძლიათ თავიანთი დანაზოგი აქციებში ჩადონ და ამით მიიღონ საშუალოზე მაღალი შემოსავალი, რომელსაც ჩვეულებრივ თან ახლავს ბიზნესის წარმოების რისკები. სურვილის შემთხვევაში, მათ ასევე შეუძლიათ მიიღონ დამატებითი შემოსავალი და გაზარდონ ქონება ინვესტიციების უფრო აქტიურად ჩადებითა და მეტი მუშაობით.

და რაც მთავარია, თანამშრომლებს შეუძლიათ სარგებელი მიიღონ „მენარმეების მსგავსი აზროვნებით“. ზუსტად ისე, როგორც მენარმეთა შემოსავალი დამოკიდებულია მათ შესაძლებლობაზე, დააკმაყოფილონ

მომხმარებლები, თანამშრომელთა გასამრჯელო დამოკიდებულია მათ უნარზე, გახდნენ ღირებულები ამჟამინდელი და მომავალი დამსაქმებლებისთვის. თუ თანამშრომლებს დიდი თანხის გამომუშავება სურთ, მათ უნდა განავითარონ ის უნარები, ცოდნა, დამოკიდებულება და შრომითი უნარები, რომლებიც სხვებისთვის ფასეული იქნება.

სამეწარმეო აზროვნება ასევე ძალზე მნიშვნელოვანია განათლების შესახებ გადაწყვეტილებების მიღებისას. განათლება მნიშვნელოვნად არ გაზრდის თქვენს შემოსავალს, თუ თქვენ არ შეიძენთ ცოდნასა და უნარებს, რაც თქვენს მომსახურებას სხვებისთვის უფრო ღირებულს გახდის. ეს მოიცავს სწორად წერის, ნათელი კომუნიკაციის, საბაზისო მათემატიკური ინსტრუმენტების გამოყენების, ინფორმაციის შეგროვებისა და ინტერპრეტაციის უნარს და სპეციალურ უნარებს, რომლებიც გამოგარჩევთ ბრბოსგან და გაზრდის თქვენს პროდუქტიულობას. იმ უნარების განვითარება, რომელიც თქვენს ღირებულებას ზრდის სხვის თვალში, ძალიან მნიშვნელოვანია როგორც საშუალო, პროფესიული და უმაღლესი განათლების დაწესებულებებში, ასევე მათ ფარგლებს გარეთ.

უნივერსიტეტის დიპლომი აღარ არის საკმარისი პოტენციური დამსაქმებლის ყურადღების მისაპყრობად და მაღალანაზღაურებადი სამუშაოს საშოვნელად. 2019 წელს სომხეთსა და ბევრ სხვა პოსტკომუნისტურ ქვეყანაში უნივერსიტეტის კურსდამთავრებულთა შორის უმუშევრობის დონე დაახლოებით 25%-ს შეადგენდა. დღესდღეობით შრომისა და განათლების ბაზრები სწრაფად იცვლება. სამუშაოს პოვნის საუკეთესო გზა არის მეწარმესავით აზროვნება და ფორმალური განათლებითა და სამსახურის დაწყებისთვის მზაობის ჩვენებით სხვებისთვის მომსახურების გაწევის სხვადასხვა გზების პოვნა. ამ მიმართულებით შეიძლება სასარგებლო იყოს დიდი რაოდენობით ხელმისაწვდომი ონლაინ კურსები, სასერთიფიკატო პროგრამები და სხვადასხვა სტაჟირებები.

ფინანსური წარმატების საწინდარია თქვენი ნიჭის ისე განვითარება და გამოყენება, რომ სარგებელი მოუტანოთ სხვა ადამიანებს. ასევე მნიშვნელოვანია ის, რასაც არტურ ბრუქსი უწოდებს „დამსახურებულ

წარმატებას“. უფრო მეტიც, დამსახურებული წარმატება მთავარ ელემენტს წარმოადგენს ბედნიერებისა და ცხოვრებით კმაყოფილებისთვის. დამსახურებულ წარმატებას თავად უნდა მიაღწიოთ. ეს შესაძლებელია, როდესაც თქვენი განათლება, სამუშაო და ცხოვრების წესი თქვენს ცხოვრებისეულ მიზანს ასახავს. მთელი ჩვენი კარიერის განმავლობაში ჩვენ ვეკითხებოდით ჩვენს სტუდენტებს, თუ როგორ სურთ გაატარონ ცხოვრება. ამა თუ იმ ფორმით გაცემული პასუხი თითქმის ყოველთვის ერთი და იგივე იყო: „მსურს სამყარო უკეთესობისკენ შეცვალო“. რა თქმა უნდა, ამ მიზნის მისაღწევად სხვადასხვა ადამიანებს სხვადასხვა გეგმა აქვთ. მაგრამ როგორიც არ უნდა იყოს მათი გეგმები, ოპტიმისტური განწყობა და სამეწარმეო აზროვნება დაეხმარება მათ, იცხოვრონ აზრიანი, სრულყოფილი და ბედნიერი ცხოვრებით.

ვიდეო:

გაიღე, სანამ ცოცხალი ხარ

ვიდეო:

სესხი ღარიბთათვის

ელემენტი 4.3

წინასწარ დაგეგმეთ თქვენი ხარჯები და დანაზოგი

ბიუჯეტის შედგენა საკუთარი ფინანსების გონივრულად ხარჯვისა და დანაზოგის რეგულარულად გაკეთების კარგი საშუალებაა.

ფული მხოლოდ საშუალებაა. ის გადაგიყვანთ იქ, სადაც ისურვებთ, მაგრამ მძლოლი მაინც თავად იქნებით.

— ეინ რენდი. „ატლანტმა მხრები გაშალა“ (New York: Random House, 1957): 411.

დღესდღეობით ფინანსური არასტაბილურობა ძირითადად არასწორი გადაწყვეტილებების შედეგია. შემოსავალზე მეტი ხარჯები, სესხების დაგროვება და უკან დაბრუნების გეგმის არქონა, დაუგეგმავი ბიუჯეტი და სხვა მავნე ფინანსური ჩვევები იწვევს ქაოსსა და მუდმივ სტრესს. ბიუჯეტის შედგენა საშუალებას გაძლევთ, იცხოვროთ ჯანსაღი ფინანსური ცხოვრებით, გაიუმჯობესოთ თქვენი ფინანსური მდგომარეობა და მიაღწიოთ პირად მიზნებს. სახელმწიფოს მსგავსად, ადამიანები სიმდიდრეს ინვესტიციებისა და დანაზოგის საშუალებით ქმნიან. მაგრამ სიმდიდრის დაგროვების პროცესში, ასევე მნიშვნელოვან როლს ასრულებს სტრატეგიული დაგეგმვა. თქვენ უნდა შეიმუშავოთ თქვენი ხარჯების, დანაზოგის და ინვესტიციების მართვის გეგმა რომელიც სიმდიდრის დაგროვებაზე იქნება ორიენტირებული. ინდივიდებისთვის ან შინამეურნეობებისთვის ასეთ გეგმას წარმოადგენს **ბიუჯეტი**^(?). ის დაგეხმარებათ გონივრულად განკარგოთ ფულადი სახსრები, რეგულარულად გააკეთოთ დანაზოგი და მოახდინოთ ინვესტიციების დივერსიფიკაცია, რათა უზრუნველყოთ შემოსავლის ყველაზე რაციონალური

გამოყენება.

ეფექტური ბიუჯეტის დაგეგმვა არ არის ერთჯერადი მოვლენა, არამედ მუდმივი პროცესია, რომელიც ორ კონკრეტულ მოქმედებას მოიცავს. პირველ რიგში, საწყისი ბიუჯეტი უნდა შეადგინოთ, სადაც განერილი იქნება მოცემული პერიოდისთვის დაგეგმილი ან მოსალოდნელი შემოსავალი და ხარჯები. ადამიანების უმრავლესობა, როგორც წესი, ერთი თვის ბიუჯეტს ადგენს, მაგრამ ასევე ხშირია წლიური ბიუჯეტის შემუშავებაც. მნიშვნელოვანია, ყურადღებით შეაფასოთ ყველა და არა მხოლოდ კვების, ავტომობილის გადასახადის, ქირავნობის ან იპოთეკის აშკარა ხარჯები. არ დაივიწყოთ დაბადების დღის საჩუქრები, შინაური ცხოველის ლიცენზიის წლიური გადასახადი (რომელიც ჰააგაში წელიწადში 112.80 ევროს შეადგენს. ეს კიდევ ერთი კარგი მიზეზია იმისა, რომ არ გახდეთ სამხედრო დამნაშავე), ჟურნალების გამოწერა და თქვენი მანქანის ზეთის შეცვლა. შეაფასეთ თქვენი ყოველთვიური ან წლიური შემოსავალი; შემდეგ განსაზღვრეთ, თუ სად აპირებთ ყოველი თეთრის დახარჯვას. ჩვენი რჩევაა, რომ დანაზოგი და ინვესტიცია თქვენი ბიუჯეტის ცალკეული დაგეგმილი პუნქტი იყოს და არ აისახოს მხოლოდ დარჩენილი ნაშთის სახით (ასეთის არსებობის შემთხვევაში).

მეორე ნაბიჯი არის რეალური ხარჯების აღრიცხვა და ბიუჯეტის შესაბამისად კორექტირება. ყველა ხარჯის გაკონტროლებით და მათი ბიუჯეტის კატეგორიებად დაყოფის მეშვეობით, თქვენ მნიშვნელოვან ინფორმაციას იღებთ თქვენი ჩვევებისა და ფინანსური მიზნების პროგრესის შესახებ. დანახარჯების კონტროლი ასევე დაგეხმარებათ უკეთ და უფრო ზუსტად დაგეგმოთ თქვენი მომავალი ბიუჯეტი. მაგალითად, თუ თავდაპირველ ბიუჯეტში არ ასახავთ ერთი ან მეტი ხარჯის მუხლს, მაშინ რეალური ხარჯებიდან გაირკვევა, საჭიროა თუ არა მათი წარმოდგენა ახალ ბიუჯეტში. დავუშვათ, თქვენს ბიუჯეტში რესტორანში სადილისთვის ყოველთვიურად 50 ევროა გამოყოფილი, მაგრამ თქვენ რეალურად 80 ევრო დახარჯეთ. ამ სხვაობის დასაფარად, მოგიწევთ სხვა დაგეგმილი ხარჯების შეცვლა. ფაქტობრივი ხარჯების დოკუმენტურად აღრიცხვა უკუკავშირის მექანიზმს

წარმოადგენს და მომავალში ბიუჯეტისა და ხარჯების კორექტირებაში დაგეხმარებათ.

შემოსავლის დაგეგმვა და საკუთარ ქცევაზე დაკვირვება თქვენი ხარჯების შეფასებასა და პრიორიტეტების გადანაწილებაში დაგეხმარებათ, რაც საბოლოოდ ფულის დაზოგვას შეუწყობს ხელს. ფინანსური სტაბილურობის მისაღწევად, თქვენ უნდა გადადგათ ოთხი მარტივი ნაბიჯი: დაუყოვნებლივ დაიწყეთ ბიუჯეტის მართვა, დაისახეთ მიზნები, გამოიყენეთ სხვადასხვა საშუალებები და შეადგინეთ ბიუჯეტი თქვენი მიზნების მისაღწევად.

ნაბიჯი 1. დაიწყეთ ახლავე და გაზარდეთ წარმატების შანსი! თავს ნუ მოიტყუებთ და ნუ იფიქრებთ, რომ ბიუჯეტის შედგენა მხოლოდ მათთვისაა საჭირო, ვისაც სამუშაო და მაღალი ხელფასი აქვს. ნუ გადადებთ ხვალისთვის იმას, რისი გაკეთებაც დღეს შეგიძლიათ. ბიუჯეტი უნდა შეადგინონ და მიზნები უნდა დასახონ ასევე ბავშვებმა, რომლებიც ჯიბის ფულს იღებენ, მშობლების ხარჯზე მცხოვრებმა სტუდენტებმა და შემოსავლის გარეშე მყოფმა ადამიანებმა. ბიუჯეტის შედგენის პროცესი არ გამარტივდება ასაკის მატებასთან, ან შემოსავლის ზრდასთან ერთად. პირიქით, ყველაფერი მხოლოდ გართულდება, ამიტომ უმჯობესია, არ გადადოთ. ადამიანები, რომლებიც თავიანთ ბიუჯეტს გეგმავენ, ფულს უფრო რაციონალურად ხარჯავენ და მომავლისთვის ინახავენ, ხშირად ამ ყველაფერს ცხოვრების ადრეულ ეტაპზე იწყებენ, როდესაც მათი შემოსავალი შედარებით დაბალი იყო.⁽¹⁰¹⁾ სცადეთ უფასო ბიუჯეტის აპლიკაციები (ინტერნეტში ბევრი კარგი ვარიანტი).

ნაბიჯი 2. დაისახეთ მიზნები. სტიმულები მნიშვნელოვანია. დაე, თქვენს პირად ცხოვრებაში მიზნებმა გიბიძგოთ მოქმედებისკენ. განსაზღვრეთ ფინანსური მიზნები მოკლე, საშუალო და გრძელვადიან პერსპექტივაში და შეიტანეთ ისინი თქვენს ბიუჯეტში. მოკლევადიან მიზანს შეიძლება ერთ წელიწადში მიაღწიოთ და ამან დაუყოვნებლივ მოგანიჭოთ კმაყოფილება. თქვენი სიტუაციის მიხედვით, ეს შეიძლება იყოს ყველაზე მაღალი საპროცენტო განაკვეთის მქონე სესხის დაფარვა, დანაზოგის მნიშვნელოვანი ზრდა მოულოდნელი ხარჯების დასაფარად, ან ფულის დაზოგვა ახალი ტელეფონის ან რაიმე ტექნოლოგიური აპარატის შესაძენად. საშუალოვადიანი

მიზნების მიღწევა უფრო ხანგრძლივ პერიოდზე (ერთიდან სამ წლამდე) უნდა გათვალისწინდებული იყოს. ასეთი მიზნები შეიძლება იყოს მეორადი ავტომატური ნაღდი ფულით ყიდვა, პირველადი შენატანის გაკეთება, რომელიც ბინის ან სახლის მთლიანი ღირებულების 20%-ს შეადგენს, სოლიდური დანაზოგების შექმნა, რაც ხელს უწყობს კარგად დივერსიფიცირებული პორტფელის შექმნას. ეს ისეთი მაგალითებია, რომელთა მიღწევა უფრო დიდი დრო სჭირდება. გრძელვადიანი მიზნების მაგალითებია თანხის დაზოგვა და თანხის დაბანდება შვილების განათლებაში, საპენსიო დანაზოგი, სტუდენტური სესხის ან სახლის შესაძენად აღებული იპოთეკური სესხის დაფარვა, რის მიღწევასაც ბევრი ცდილობს.

როგორც ზემოთ აღინიშნა, დანაზოგი და ინვესტიცია ცალ-ცალკე კატეგორიებად უნდა იყოს წარმოდგენილი თქვენს ბიუჯეტში. ცხადია, რაც უფრო მალე დაიწყებთ სტრატეგიულად დაზოგვასა და ხარჯვას, მით უფრო მაღალი იქნება თქვენი კეთილდღეობის დონე. დღეს დაზოგილ, ან დაბანდებულ მცირე თანხასაც კი შეუძლია ძალიან მნიშვნელოვანი როლი შეასრულოს მომავალში. განვიხილოთ შემდეგი გრძელვადიანი გეგმა.

როგორც კი 22 წელი შეგისრულდებათ, ყოველდღე, ორი წლის განმავლობაში დაიწყეთ 2 ევროს დაზოგვა. ეს ალბათ გაცილებით ნაკლებია, ვიდრე ის თანხა, რასაც დღეში ყავის, წყლის შესაძენად, ან ნასახემსებლად ხარჯავთ, ან ხურდა, რომელიც დღის ბოლოს ჭიბეში გრჩებათ. 24-26 წლის ასაკში ყოველდღიურად გადადეთ 3 ევრო. ეს მხოლოდ ერთი ევროთი მეტია და თქვენი შემოსავალი სავარაუდოდ გაიზრდება. 26-30 წლის ასაკში დაიწყეთ დღეში 4 ევროს დაზოგვა. თქვენი ცხოვრების წესი დიდად არ შეიცვლება, თუ ყოველდღე ამ თანხის დაზოგვას დაიწყებთ და შემდეგ შეიტანთ მას საინვესტიციო ფონდში ინვესტიციების უკუგების დადებითი კოეფიციენტით. ოცდაათი წლის ასაკში თქვენ დაგროვილი გექნებათ 9 490 ევრო და დამატებით პროცენტები - საკმაოდ მაღალი თანხა. ყოველდღიურად მცირე თანხის გადადებით ბევრი ფული დაგიგროვდებათ.

მაგრამ თუ გონივრულად დააბანდებთ თანხას, პენსიაზე გასვლისას 67 წლის ასაკში ამ ცხრანობიანი პერიოდის განმავლობაში დაგროვილი დანაზოგი

ინფლაციის გათვალისწინებით, თქვენს სიმდიდრეს 150 000 ევროთი გაზრდის. ნამდვილად საოცარი ფაქტია. შედეგად ამას მივიღებთ, თუ უკუგების განაკვეთი ინვესტიციაზე შესაბამისობაში იქნება მოგების მაჩვენებელთან, რომელიც საფონდო ბირჟებმა აჩვენეს ბოლო რვა ათწლეულის მანძილზე (დამატებითი ინფორმაცია ინვესტიციაზე უკუგებისა და რთული საპროცენტო განაკვეთის შესახებ წარმოდგენილია შემდეგ ელემენტებში). რაც უფრო მალე დაიწყებთ თანხების დაზოგვას **დაგეგმილი დაზოგვის სქემის**^(?) მიხედვით, მით უფრო მეტი ალბათობით გამოიყენებთ ამ სტრატეგიას მთელი ცხოვრების მანძილზე და მაინც, ყველაზე ჭკვიანი ინვესტორები, მათ შორის უორენ ბაფეტი და მარკ კუბანი (კლუბ NBA Dallas Mavericks-ის მფლობელი და Shark Tank-ის სატელევიზიო შოუს ინვესტორი), დარწმუნებულები არიან, რომ მნიშვნელოვანია, არ ჩაეფლოთ ვალებში - თუ ადრე დაიწყებთ დანაზოგის კეთებას, შეძლებთ სესხის თავიდან აცილებას.

ნაბიჯი 3. გამოიყენეთ შესაბამისი საშუალებები ბიუჯეტის შესადგენად. ნუ გამოიყენებთ მოყირჩებულ მეთოდს და ნუ შეადგენთ ბიუჯეტს ცარიელი ფურცლის გამოყენებით. თანამედროვე ვებგვერდების, ელექტრონული ცხრილებისა და აპლიკაციების მეშვეობით ბიუჯეტის შედგენის პროცესი საკმაოდ გამარტივებულია. მრავალფეროვან რესურსებზე წვდომა შეგიძლიათ ძალიან მარტივად მიიღოთ და თან სრულიად უფასოდ, ან სიმბოლურ ფასად. შეიყვანეთ საძიებო ფრაზა „ბიუჯეტირების საშუალებები“ და იპოვით უამრავ ხარისხიან და საიმედო რესურსს. შეარჩიეთ ერთ-ერთი მათგანი, რომელიც დაგეხმარებათ შემოსავლებისა და ხარჯების სიზუსტით აღრიცხვაში, ფინანსურ მიზნებზე გაამახვილებს თქვენს ყურადღებას, შეგახსენებთ გადახდებს, თავიდან აგაცილებთ იმპულსურ შესყიდვებს, რათა ბიუჯეტის ფარგლებში დახარჯოთ თანხა და ასევე დაგეხმარებათ, განსაზღვროთ გზები თქვენი ფინანსური მიზნების მისაღწევად. ჩვევად აქციეთ შერჩეული ბიუჯეტის დასაგეგმი რესურსების გამოყენება. სწორი ინსტრუმენტების გამოყენება შემოსავლისა და ხარჯვის კონტროლს გაამარტივებს.

ნაბიჯი 4. შეადგინეთ სამოქმედო გეგმა. თქვენი მიზნების მისაღწევად

შექმენით პირადი ბიუჯეტი ხელმისაწვდომი და შემოთავაზებული მუხლების გამოყენებით. მიუხედავად იმისა, რომ გამუდმებით ვფიქრობთ „აუცილებელ“ საყიდლებზე, უმეტესობას არ გვჭირდება საჭირო რაოდენობით საკვებზე, სუფთა წყალზე, ელემენტარულ საცხოვრებელზე და ჩვეულებრივ ტანსაცმელზე მეტი. საუკეთესო გზა იმის გასარკვევად, თუ საიდან დაიწყოთ დასახული მიზნების მიღწევა, არის საჭიროებების ჩამოთვლა (რაც გჭირდებათ) და მათი გამიჯვნა სურვილებისგან (რა გსურთ). შეამცირეთ თქვენი სურვილები, რათა შეძლოთ დანაზოგის გაკეთება და ინვესტიციების განხორციელება. ბიუჯეტის ფარგლებში შეადგინეთ გეგმა მოკლე, საშუალო და გრძელვადიანი მიზნების მისაღწევად. ეს დაგეხმარებათ თქვენი ფინანსების მართვაში.

არც ერთი არქიტექტორი არ ააშენებს შენობას შეუპირის გარეშე. ვერც ერთი ქირურგი ვერ შეძლებს ეფექტურად მოაშოროს აპენდიციტი თავის კოლეგებთან ქირურგიული ჩარევის გეგმის შეთანხმების გარეშე. ვერც ერთი სპორტსმენი ვერ მივა ოლიმპიური თამაშების დონემდე, სანამ დიდი ხნით ადრე, ეროვნულ ოლიმპიურ ნაკრებში მოხვედრამდე არ გადაწყვეტს წარმატების მიღწევას. ისეთი ქმედება, როგორიცაა დეტალური სამოქმედო გეგმის შემუშავება, მისი შესრულება და საჭიროების შემთხვევაში განახლება, აუცილებელია, თუ გსურთ წარმატების მიღწევა ცხოვრების ყველა სფეროში, მათ შორის თქვენს ფინანსურ ცხოვრებაში.

ბიუჯეტის თითოეული პუნქტი უნდა შეფასდეს ყველა სხვა პუნქტების კონტექსტში. იმის გამო, რომ თქვენი შემოსავალი შეზღუდულია, თუ შემოსავლის ახალი წყარო არ გაჩნდება, ერთ სფეროში ხარჯების გაზრდის შემთხვევაში, ხარჯების სხვა სფეროში შემცირება მოგიწევთ. როგორც პირველ ნაწილშია ხაზგასმული, ყოველ არჩევანს აქვს ალტერნატიული ხარჯი. თანხის დახარჯვის შესახებ გადაწყვეტილების მიღებისას, გაითვალისწინეთ თქვენი ალტერნატიული ხარჯები. შეაფასეთ საერთო სურათი თქვენი ბიუჯეტის ქრილში. განსაზღვრეთ თქვენი მთავარი ყოველთვიური ხარჯები: განსაზღვრეთ რამდენს გამოიმუშავენ, რა თანხას იხდით გადასახადებში, რამდენს ზოგავთ, რა თანხას უკეთებთ ინვესტიციას და რას ხარჯავთ, ასევე

რამდენი გაქვთ ვალი.

თქვენი პროფესიის, შემოსავლისა და იმ სტატუსის მიუხედავად, რომელიც თქვენ ცხოვრებაში გიჭირავთ, ბიუჯეტის შედგენის პროცესში არსებობს ორი რამ, რაც დაგეხმარებათ სისტემატიურად გაანალიზოთ და მიმართოთ ხარჯები სასურველი მიზნის მისაღწევად, თქვენი კეთილდღეობის გაუმჯობესებისკენ. ეს არის ბიუჯეტის დაგეგმვა, ასევე ხარჯების კონტროლი და მათი კორექტირება. შეადგინეთ მკაფიო გეგმა და გახდით საკუთარი თავის დირექტორი. დრო დაუთმეთ ბიუჯეტის შედგენას, რომელიც დაგეხმარებათ ხარჯების ორგანიზებაში, ვალების კონტროლში, გადაუდებელი თანხების ხელმისაწვდომობის უზრუნველყოფაში, სხვადასხვა ფინანსური მიზნების მიღწევასა და დაზოგილი თანხის ინვესტირებაში.

შემდეგში, როცა დაფიქრდებით თქვენთვის „საჭირო“ ნივთებზე, გაიხსენეთ, რომ რეალურად ნამდვილად ცოტა გჭირდებათ. გახსოვდეთ, რომ ახლა ფულის დახარჯვით თქვენ ამცირებთ თქვენს მომავალ სიმდიდრეს, მაგრამ ეს იმას არ ნიშნავს, რომ დღეს ყველაფერზე უარი უნდა თქვათ, რომ მომავალში გამდიდრდეთ. ეს არ არის ლოგიკური, თუმცა არსებობს მრავალი კრეატიული საშუალება, რომ დახარჯოთ ნაკლები და დაზოგოთ მეტი თანხა. ბიუჯეტის დაგეგმვისა და დაზოგვის გეგმა მოგცემთ მყისიერ შედეგებს, დაგეხმარებათ ფინანსური კონტროლისა და უსაფრთხოების უზრუნველყოფაში და ასევე მომავალში გაზრდის თქვენს სიმდიდრეს.

ვიდეო:

როგორ დავზოგოთ თანხა ყოველდღიურ ხარჯებზე

დეივ რემზი, აშშ-ის ერთ-ერთი წამყვანი ფინანსური მრჩეველი, ფულის ჯანსაღი ხარჯვის ჩვევების ჩამოყალიბებაში ხაზს უსვამს პირადი დაინტერესების მნიშვნელობას. ის აღნიშნავს: „პირადი ფინანსების მართვის დროს მივხვდი ერთ მნიშვნელოვან რამეს: მათში არაფერია რთული და ეს კარგი ამბავია. პირადი ფინანსები არის 80% ქცევა და მხოლოდ 20%-ია -

ცოდნა.“⁽¹⁰²⁾ თქვენთვის საჭირო ცოდნას შეიძენთ, როდესაც მე-4 ნაწილს მთლიანად წაიკითხავთ. მზად ხართ ყურადღება გაამახვილოთ და მოხმარების, დაზოგვის, სესხის აღებისა და ფულის გამომუშავების შესახებ გადანყვეტილებები მიმართოთ ისეთ კალაპოტში, რაც უზრუნველყოფს ფინანსურ სტაბილურობას და გააუმჯობესებს თქვენს კეთილდღეობას?

ელემენტებში 4-12 წარმოდგენილია დამატებითი ინფორმაცია იმის შესახებ, თუ როგორ უნდა დახარჯოთ ფული უფრო ეფექტურად, თავიდან აიცილოთ სესხი, დაზოგოთ თანხა მოულოდნელი ხარჯებისთვის, მიიღოთ ინვესტიციაზე კარგი უკუგება და მინიმუმამდე დაიყვანოთ რისკების პოტენციური ზემოქმედება.

ელემენტი 4.4

დაფინანსეთ გონივრულად

არ ისესხოთ ისეთი ნივთის საყიდლად, რომლის სარგებლობის ვადა კრედიტის დაფარვამდე ამოიწურება.

რა ხდება, როდესაც ფულს სესხულობთ შვებულების, ტანსაცმლის ან სხვა საქონლის შესაძენად, რომლებიც სწრაფად მოიხმარება ან გაუფასურდება? რა მოხდება, როდესაც ოთხნობიანი სესხს აიღებთ, რათა შეიძინოთ მეორადი ავტომობილი, რომელიც ორ წელიწადში აღარ ივარგებს? ორივე კითხვაზე პასუხი იგივეა: თქვენ მალე მოგიწევთ ისეთ ნივთებზე ფულის გადახდა, რომელთაც დაბალი ღირებულება ან საერთოდ არ აქვთ ღირებულება არც თქვენთვის და არც სხვისთვის. ეს გადახდები გამოიწვევს იმედგაცრუებას, გულისწყრომას და ფინანსურ დაუცველობას.

აქტივის მის სასარგებლო ვადაზე მეტი პერიოდის განმავლობაში დაფინანსება გაიძულებთ მომავალში ისეთი რამისთვის გადაიხადოთ, რაც თქვენთვის ღირებულებას აღარ წარმოადგენს. შედეგად, თქვენ იძულებული იქნებით შეამციროთ თქვენი სამომავლო მოხმარება. გარდა ამისა, ეს სტრატეგია ზრდის თქვენს დავალიანებას და მომავალში გაღარიბებთ. ეს არის გზა ფინანსური კატასტროფისკენ.

არის შემთხვევა, როდესაც შეიძლება ადამიანის ან ოჯახის მიერ რაიმეს კრედიტით შეძენა იყოს გონივრული? პასუხია „დიახ“. იშვიათი გამონაკლისის გარდა, ეს მხოლოდ იმ შემთხვევაშია გამართლებული, თუ რასაც ყიდულობთ გრძელვადიანი აქტივია და თუ ნასესხები თანხები აქტივის ამოწურვამდე დაიფარება. ამ გზით თქვენ აქტივის საფასურს სარგებლობის განმავლობაში იხდით.

ძალიან ცოტა შესყიდვა აკმაყოფილებს ამ კრიტერიუმებს. აზრად მომდის მნიშვნელოვანი დანახარჯების სამი კატეგორია: საცხოვრებელი ფართი, ავტომობილები და განათლება. სათანადო მოვლის შემთხვევაში,

ახალმა საცხოვრებელმა შეიძლება ორმოცი ან ორმოცდაათი წლის განმავლობაში გაგვიწიოს სამსახური. ამ ვითარებაში ხარჯების დასაფინანსებლად ოცდაათწლიანი იპოთეკური სესხის გამოყენება (თუ თქვენთვის ის ხელმისაწვდომია) სრულად გონივრულია. ანალოგიურად, თუკი გონივრულად მოსალოდნელია, რომ ავტომობილს ხუთ ან ექვს წელს ვმართავთ, არაფერია ცუდი მისი საფასურის ორმოცდარვა თვეზე ან ნაკლებ დროზე გადანაწილებაში. როდესაც გრძელვადიანი აქტივები მათი შეძენის დასაფინანსებლად გამოყენებული სესხის დაფარვის შემდეგაც ქმნიან დამატებით შემოსავალს ან ღირებულ მომსახურებას, ზოგიერთი ასეთი სესხი ფაქტობრივად დანაზოგისა და ინვესტიციის ფორმა შეიძლება იყოს, რაც ოჯახის წმინდა კაპიტალის ღირებულებას გაზრდის. საცხოვრებლის მსგავსად, განათლებაში ჩადებულ ინვესტიციებს ზოგადად ხანგრძლივი პერიოდის განმავლობაში მოაქვს წმინდა სარგებელი. ახალგაზრდებმა, რომლებიც განათლებას სესხით აფინანსებენ შესაძლოა მომავალში უფრო მაღალი შემოსავლის სახით მიიღონ დივიდენდები. საგანმანათლებლო ინვესტიცია კარგია, თუ მომდევნო ოცდაათი წლის განმავლობაში მიღებული მაღალი შემოსავლები საკმარისია სესხის გასტუმრებისთვის. მაგრამ აქ არის რისკები: თუ დამატებითი განათლება ან საერთოდ ან საკმარისად არ გაზრდის თქვენს მომავალ შემოსავლებს შეიძლება საკმაოდ გაგიჭირდეთ სესხის თანხის დაფარვა. (შენიშვნა: ეს საკითხი უფრო დეტალურად განიხილება მე-4 ნაწილის მე-11 ელემენტში).

საოჯახო მეურნეობების უმეტესობისთვის ამ რეკომენდაციის შედეგები მარტივია: ნუ ისესხებთ თანხებს საცხოვრებლის, ავტომობილებისა და განათლების გარდა, სხვა რამის დასაფინანსებლად. რასაკვირველია, კონკრეტულ ქვეყანაში ჯანმრთელობის დაზღვევის სქემის გათვალისწინებით, ცხადია, კარგი იდეაა სესხის აღება კრიტიკული სამედიცინო საჭიროებისთვის, თუ ჯერ კიდევ არ შეგიქმნიათ საკმარისი ოდენობის საგანგებო ფონდი. აპენდექტომია სესხის კარგი გამოყენებაა, სახის პლასტიკური ქირურგია ალბათ არა (თუ ტელევარსკვლავი არ ხართ!). გარდა ამისა, დარწმუნდით, რომ ამ ნივთების შესაძენად ნასესხები თანხები აქტივის სასარგებლო ვადის

ამოწურვამდე დაიფარება. ამ მარტივი პრინციპის გამოყენება მნიშვნელოვნად დაგეხმარებათ ფინანსური პრობლემების თავის არიდებაში.

სესხის შეუსაბამობის კიდევ ერთი რისკია სესხის აღება სხვა ვალუტაში, რომელშიც თქვენ არ იღებთ შემოსავლებს. ვალუტის გაცვლითი კურსი შეიძლება გაუფრთხილებლად შეიცვალოს.

მაგალითად, 2000-იანი წლების დასაწყისში, მყიდველებმა ქვეყნებში, როგორცაა პოლონეთი, უნგრეთი, ხორვატია და რუმინეთი, შვეიცარიულ ფრანკში სესხის აღებით შეძლეს იპოთეკური სესხის ძალიან დაბალი საპროცენტო განაკვეთით მიღება. მათი შემოსავლების უმეტესი ნაწილი ეროვნულ ვალუტაში იყო.

2008 წლის ფინანსური კრიზისის დროს, ცენტრალური და აღმოსავლეთ ევროპის ვალუტების ღირებულება დაეცა შვეიცარიულ ფრანკთან შედარებით, რადგან ფრანკის ღირებულება ევროსა და სხვა ვალუტებთან შედარებით გაიზარდა. შვეიცარიელები ცდილობდნენ სტაბილიზებას 2011 წელს თავიანთი ვალუტის ევროზე მიბმით. შემდეგ 2015 წელს შვეიცარიამ ეროვნული ვალუტის ბმა ევროსთან ისევ განწყვიტა და მისი ვალუტის ღირებულება კიდევ უფრო გაიზარდა.

ორივეჯერ, მსესხებლები შოკირებულნი იყვნენ იმით, რომ ეროვნულ ვალუტაში მათი ვალი მოსალოდნელზე გაცილებით მეტი იყო. მიუხედავად იმისა, რომ ბიზნესს სავარაუდოდ შეეძლო ფიქსირებული გაცვლითი კურსის დადგენა ფორვარდული კონტრაქტის გამოყენებით, ასეთი კონტრაქტები, სავარაუდოდ, ხელმისაწვდომი არ იყო ფიზიკური პირებისთვის. უმჯობესია თქვენი ხარჯვითი ვალდებულების ვალუტა შეუსაბამოთ თქვენს შემოსავალს, რათა თავიდან აიცილოთ უსიამოვნო მოულოდნელობა.

ელემენტი 4.5

ორი გზა იმისათვის, რომ თქვენი ფულიდან მაქსიმალური სარგებელი მიიღოთ

მოერიდეთ საკრედიტო ბარათებიდან ვალს და შეიძინეთ მეორადი საქონელი.

უმეტესობა ჩვენგანს აქვს სურვილი მეტი იქონიოს მომავალში ისე, რომ დიდი მსხვერპლის გაღება არ მოუწიოს დღეს. ბევრი ადამიანი, მათ შორის ისინი, ვისაც აქვს საშუალოზე მაღალი შემოსავალი, ორ შეცდომას უშვებენ, რაც მათ ხელს უშლის ამ მიზნის მიღწევაში. პირველი ის არის, რომ ისინი ვალებს იღებენ რათა შეიძინონ ისეთი ნივთები, რისი ფინანსური შესაძლებლობაც არ აქვთ. მეორე, ისინი აუცილებლად ყიდულობენ ახალ ნივთებს, მაშინაც კი, თუ მეორადი ნივთები ისევე ფუნქციონალური და ბევრად ეკონომიურია.

საკრედიტო ბარათებით ^(?) არარაციონალური სარგებლობა შესაძლოა სერიოზულ ბარიერად იქცეს ფინანსური წარმატებისკენ მიმავალ გზაზე. მიუხედავად იმისა, რომ ბევრი ადამიანი სიფრთხილით იყენებს ბარათებს, არსებობენ ისეთებიც, ვინც საკრედიტო ბარათის ანგარიშზე არსებულ თანხებს ისე იყენებენ, თითქოს ეს მათი კუთვნილი ფული იყოს. ამგვარი აზროვნება აშკარად მცდარი და სახიფათოა. საკრედიტო ბარათზე გამოუყენებელი ნაშთი იმაზე მეტყველებს, რომ თქვენ გაქვთ დამატებითი კრედიტუნარიანობა. თუ თქვენ გაქვთ თანხები **მიმდინარე ანგარიშზე** ^(?), შეგიძლიათ ამ თანხებზე წვდომისთვის ისარგებლოთ საკრედიტო ბარათით თუ დახარჯულ თანხას ყოველთვის დაფარავთ. თუ არ გაქვთ შესაბამისი თანხები ანგარიშზე, მაშინ ნურაფერს იყიდით.

იმის მიუხედავად, რომ საკრედიტო ბარათების და მათი ელექტრონული ანალოგების (როგორიც არის PayPal ან Yandex Money) გამოყენება

მოსახერხებელია, ისინი ასევე ვალის აღების მაცდუნებელი და ხარჯიანი საშუალებებია. იმის გამო, რომ საკრედიტო ბარათი გვიმარტივებს ვალის დაგროვებას, ის პოტენციურად სახიფათოა. ზოგიერთი ადამიანი ვერ აკონტროლებს ფულის ფლანგვის იმპულსებს, როდესაც ბარათის ბალანსზე გამოუყენებელი თანხები აქვთ.⁽¹⁰³⁾ თუ ამგვარი პრობლემა გაქვთ, სასწრაფოდ უნდა მიიღოთ ზომები მის აღმოსაფხვრელად! აიძულეთ თავი და მაკრატლით გადაჭერთ თქვენი საკრედიტო ბარათები. ასე თუ არ მოიქცევით, ისინი ფინანსურ წარუმატებლობამდე მიგიყვანთ.

საკრედიტო ბარათით პროდუქტების შეძენა გაფიქრებინებთ, რომ თქვენი თანხით მეტ ნივთებს ყიდულობთ, თუმცა თვის ბოლოს ყოველთვის მოდის გადასახდელი ანგარიში. აქ კიდევ ერთი ცდუნება წარმოიქმნება: შესაძლოა გაგზავნოთ მცირე რაოდენობით თანხა პროცენტის და კრედიტის მცირე რაოდენობის დასაფარად, ხოლო თანხის დიდი ნაწილი მეტი ნივთების შესაძენად. თუ თქვენ ამ ვარიანტს აირჩევთ და განაგრძობთ ვალის გაზრდას, მალე შეეჩეხებით დიდ პრობლემას - დაუფარავ ნაშთზე დაგერიცხებათ მაღალი საპროცენტო განაკვეთები.

საკრედიტო ბარათის დავალიანებაზე ადამიანები ჩვეულებრივ 15-დან 18 პროცენტს იხდიან. ეს ბევრად აღემატება იმ თანხას, რომელსაც ადამიანების უმეტესობა, მათ შორის წარმატებული ინვესტორებიც, გამოიმუშავენ დანაზოგებზე და ინვესტიციებზე. როგორც შემდგომ ელემენტებში ვნახავთ, თქვენ შესაძლოა მდიდარი გახდეთ თუ წელიწადში 7 პროცენტს გამოიმუშავეთ თქვენი ინვესტიციებიდან. საუბედუროდ, მაღალ საპროცენტო განაკვეთებს დაუფარავ დავალიანებაზე საპირისპირო გავლენა ექნება. საკრედიტო ბარათის ვალზე 15-დან 18 პროცენტამდე გადახდამ, შესაძლოა კარგი შემოსავლის მქონე ადამიანიც კი ღარიბად აქციოს.

განვიხილოთ ახალგაზრდა პროფესიონალის გიორგის მაგალითი, რომელმაც გადაწყვიტა რამდენიმე დღით სამხრეთ საფრანგეთში დასვენება. მგზავრობა 1 500 ლარი ჯდება, რომელსაც ის საკრედიტო ბარათით იხდის. ამასთან, თვის ბოლოს მთლიანი თანხის გადახდის ნაცვლად, გიორგი მხოლოდ მინიმალურ თანხას იხდის. ეს ათი წლის განმავლობაში გრძელდება,

როდესაც ის ბოლოს და ბოლოს ფარავს დავალიანებას. რამდენი გადაიხადა გიორგიმ მოგზაურობაში, საკრედიტო ბარათზე 18%-იანი საპროცენტო განაკვეთის გათვალისწინებით? ის ყოველთვიურად იხდიდა 26,63 ლარს 10 წლის განმავლობაში, ე.ი. მთლიანად მოუწია 3195,40 ლარის გადახდა. შესაბამისად გიორგიმ საკრედიტო ბარათის კომპანიას იმაზე მეტი გადაუხადა, ვიდრე საჭირო იყოს თვითმფრინავის ბილეთის, სასტუმროს, კვებისა და გართობისთვის.

ყოველივე ეს არ მოხდებოდა, გიორგის წინასწარ რომ დაეგეგმა მოგზაურობა და სამოგზაუროდ დაზოგილი ფულით წასულიყო. მას არ მოუწევდა საკრედიტო ბარათის კომპანიისთვის ზედმეტი ფულის გადახდა მოგზაურობის შემდეგ. თვეში 75 ლარის დაზოგვით წლიურ 5 პროცენტად რთული საპროცენტო განაკვეთით (რთულ საპროცენტო განაკვეთს მე-7 ელემენტში განვიხილავთ) ოცი თვის განმავლობაში, გიორგის მოგზაურობა 1560,89 ლარი დაუჯდებოდა, 3195,40 ლარის ნაცვლად, რომლის გადახდაც მას მოუწია (პროცენტებთან ერთად) იმავე მოგზაურობისთვის (თუმცა უფრო ადრე) საკრედიტო ბარათზე. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, საკრედიტო ბარათით ვალის აღების სანაცვლოდ, მოგზაურობის წინასწარ დაგეგმვით და შესაბამისი თანხების დაზოგვის გზით, გიორგის შეეძლო ორჯერ წასულიყო სამოგზაუროდ იმაზე ნაკლებ ფასად, ვიდრე მან კრედიტზე გადაიხადა.

შესაძლოა თქვენ უკვე გაქვთ დიდი ვალი საკრედიტო ბარათზე. უკეთესი იქნებოდა, თუ თავს აარიდებდით ამგვარი ვალის აღებას, თუმცა ის ხომ გეხმარებათ ძალიან მაღალი ამონაგების მიღებაში. საკრედიტო ბარათზე ვალის დასაფარად დაზოგილი თანხა 18%-ს ან სხვა სახის შემოსავალს მოგიტანთ, რომელსაც იხდით სესხზე.

ამას სხვაგვარად შევხედოთ. ინვესტიციაში ლარს თუ ჩადებთ, რომელზეც ირიცხება 18%-იანი ამონაგები, ერთ წელიწადში თქვენი აქტივები 0.18 ლარით გაიზრდება და გახდება 1.18 ლარი. თუ თქვენ დაზოგავთ ლარს საკრედიტო ბარათზე ვალის დასაფარად, ერთი წლის შემდეგ თქვენი აქტივები 1.18 ლარით გაიზრდება. თქვენი ვალი ამ ოდენობით ნაკლები გახდება - პირველი, თქვენს მიერ დაზოგილი თანხით, რომლითაც თავდაპირველად

შემცირდა თქვენი ვალი და მეორე, 18 თეთრით, რომელიც სხვა შემთხვევაში გადასახდელი გექნებოდათ პროცენტის სახით.

მაშინაც კი, თუ თქვენი საკრედიტო ბარათის განაკვეთი 18%-ზე ნაკლები იქნება, მაინც ის ბევრად მაღალი იქნება, ვიდრე სტაბილური შემოსავალი დანაზოგის ნებისმიერი სხვა პროგრამიდან, რომელშიც შესაძლოა მონაწილეობა მიიღოთ მომავალში. თუ თქვენ წარმოუდგენლად იღბლიანი ან არაბუნებრივად წარმატებული ინვესტორი არ აღმოჩნდებით. შესაძლოა ვერც კი იგრძნოთ, რომ თქვენს დანაზოგებზე 18 პროცენტი ირიცხება, რადგან ეს ფული სინამდვილეში არ ირიცხება თქვენს საინვესტიციო ანგარიშებზე. თუმცა შედეგად იგივე მიიღება. პირველი, რაც უნდა გააკეთოს ნებისმიერმა ადამიანმა, ვისაც აქვს ვალი საკრედიტო ბარათზე და სერიოზულად უყურებს ფინანსური წარმატების მიღწევის საკითხს ის არის, რომ ვალი გადაიხადოს, საჭიროების შემთხვევაში დაზოგილი ფულიდან.

ვიდეო:

ვალის დაფარვის სტრატეგიები

რა მოხდება, თუ არ გაქვთ ფული საკრედიტო ბარათზე დავალიანების დასაფარად? აიღეთ საბანკო სესხი - საპროცენტო განაკვეთი საკრედიტო ბარათის განაკვეთზე ნაკლები იქნება და, მე-3 ელემენტში განხილული ბიუჯეტირების პრინციპების საფუძველზე, შეიმუშავეთ გეგმა სესხის შეძლებისდაგვარად მალე დასაფარად. რა თქმა უნდა, აღარ დაუშვათ შეცდომა და ნუ დაიდებთ საკრედიტო ბარათის ვალს.

საკრედიტო ბარათის ვალის თავიდან არიდების ან მისი სასწრაფო წესით დაფარვის გარდა, შეგიძლიათ გააკეთოთ ეკონომია მეორადი ნივთების ყიდვით, რომლებიც ახალივით მოგემსახურებათ. ახალი ნივთების შეძენის პრობლემა იმაში მდგომარეობს, რომ მათი ფასი თითქმის ყიდვისთანავე იკლებს. შესაბამისად, შეიძლება ვიყიდოთ ახალი ნივთები, მაგრამ ისინი ამგვარად დიდხანს არ რჩებიან.

ნივთის შეძენისთანავე ის „მეორადი“ ხდება საბაზრო ფასის მხრივ. მეორადი ნივთის შეძენით სერიოზული ეკონომიის გაკეთება შეიძლება. განვიხილოთ ახალი და მეორადი ავტომობილის შეძენის ხარჯები. მაგალითად, თუ თქვენ ყიდულობთ ახალთახალ ტოიოტას დაახლოებით 30 000 ევროდ (2019 წელს ეს იყო ტოიოტას საშუალო ფასი, რომელიც ყველაზე პოპულარულ ავტომობილად ითვლებოდა ქალაქ კიევში), და ჩანაცვლებით ყიდით მას ერთი წლის შემდეგ, თქვენ მიიღებთ დაახლოებით 18 000 ევროს, ე.ი. გადახდით თანხაზე 12 000 ევროთი ნაკლებს. თუ თქვენ მანქანას გაატარებთ ოცი ათას კილომეტრს, თქვენთვის ავტომობილის **ცვეთის**^(?) ხარჯი (ე.ი. ის თანხა, რამდენითაც მოიკლებს მანქანის ღირებულება) იქნება 60 ცენტი კილომეტრზე.

ახალი ავტომობილის ყიდვის ნაცვლად, შეგიძლიათ იყიდოთ ერთი წლის მანქანა. შესაძლოა მოგიწიოთ 20 000 ევროს, ე.ი. ახალი ავტომობილის ღირებულებაზე 10 000 ევროთი ნაკლების გადახდა. ეს ფასი მოიცავს 18 000 ევროს, რომელიც მიიღო წინა მფლობელმა მანქანის რეალიზაციისას ას და 2000 ევროს ოდენობით „ტრანზაქციის ხარჯს“, ანუ რეკლამის, რეალიზაციის, საკომისიო და სხვა სახის ხარჯებს.

თუ გავითვალისწინებთ, რამდენ ხანს გვყოფნის ავტომობილი მასზე სათანადო ზრუნვის შემთხვევაში, მარტივად შეძლებთ ისიამოვნოთ თქვენი მეორადი ავტომობილით რვა წლის განმავლობაში, რის შემდეგაც შეძლებთ მის გაყიდვას დაახლოებით 10 000 ევროდ. თუ გავითვალისწინებთ, რომ წელიწადში 20 000 კილომეტრის გავლით თქვენი ავტომობილის ცვეთის ხარჯი ერთ კილომეტრზე იქნება 10 000 ევრო/160 000 კილომეტრი, ან უბრალოდ 6 ცენტზე ოდნავ მეტი. ახალი ავტომობილის მართვის ხარჯთან შედარებით, ეს არის კილომეტრზე 54 ცენტით ნაკლები. თუ დავუშვებთ, რომ თქვენ წელიწადში 20 000 კილომეტრს გადიხართ, ცვეთის დანაზოგი მეორადი ავტომობილისთვის თითქმის თერთმეტი ათასი ევრო იქნება ყოველ წელს. რა თქმა უნდა რემონტის ხარჯი შეიძლება უფრო მაღალი იყოს მას შემდეგ, რაც ავტომობილი წლებს დააგროვებს, თუმცა მეორად ავტომობილზე დანაზოგი იმდენად დიდია, რომ გამართლებული იქნება, თუ მსხვერპლად ახალი

მანქანის სუნს გაიღებთ.

ბევრი სხვა ნივთიც ისეთივე ფუნქციონალურია, როგორც ახალი და ხშირად ბევრად იაფია. პირველი, რაც გვახსენდება არის ტანსაცმელი, ავეჯი, ტექნიკა, შეკეთებული ტელეფონები და სათამაშოები. შესაძლოა დაგჭირდეთ მეტი დრო ღია ბაზრებზე და მეორად მაღაზიებში სასიარულოდ. კარგი ნივთის დაბალ ფასად შეძენაზე „ნადირობის აზარტი“ ერთგვარი დასვენებაა და ის აბსოლუტურად უფასოა! დროის დაზოგვის მიზნით მეორადი ნივთების შეძენის სხვა გზებიც არსებობს. ონლაინ აპლიკაციები კარგი ალტერნატივაა თქვენს მიერ დახარჯული დროის და ტრანზაქციის ხარჯის შესამცირებლად. რამდენიმე „ქლიქით“ შეგიძლიათ მოძებნოთ ისეთი ნივთები, რომლებიც საუკეთესო მდგომარეობაშიც და მაღაზიის ფასზე იაფიც არის. რა თქმა უნდა არსებობს შემთხვევები, როდესაც ახლის ყიდვა ეკონომიურია. ჩვენ უბრალოდ გირჩევთ გაითვალისწინოთ პოტენციური ეკონომია მეორადი ნივთების შეძენის შემთხვევებში, როდესაც მომხმარებლის კმაყოფილება დიდად არ დაზარალდება. ეცადეთ მოიძიოთ თქვენი ფულით მეტი ღირებულების ყიდვის შესაძლებლობა.

ახალგაზრდები მთელს მსოფლიოში იკვლევენ მოხმარების შემდგომი კულტურის შესაძლებლობებს მწვანე, მინიმალისტური და უნარჩენო ცხოვრების სტილით. ისეთი რესურსები, როგორიც არის iFixit, PREUSE.org, makeresourceschount.eu და YouTube-ის სხვა არხები მოუწოდებენ სასარგებლო ნივთების შეკეთებას, მათი ნაგავში გადაყრის ნაცვლად, ასევე სახალისო და ბედნიერი ცხოვრებით ცხოვრებას, შესაძლებლობის შესაბამისად. თუ საძიებო ველში „ეკოლოგიური ცხოვრების წესს“ ჩაწერთ, ვებ-ბრაუზერით მრავალ პრაქტიკულ რესურსს და თანამოაზრეს იპოვით. მსოფლიოს მასშტაბით მრავალ ქალაქში პოპულარობას იძენს ერთობლივი მოხმარების ეკონომიკა.

(104)

ვიდეო:

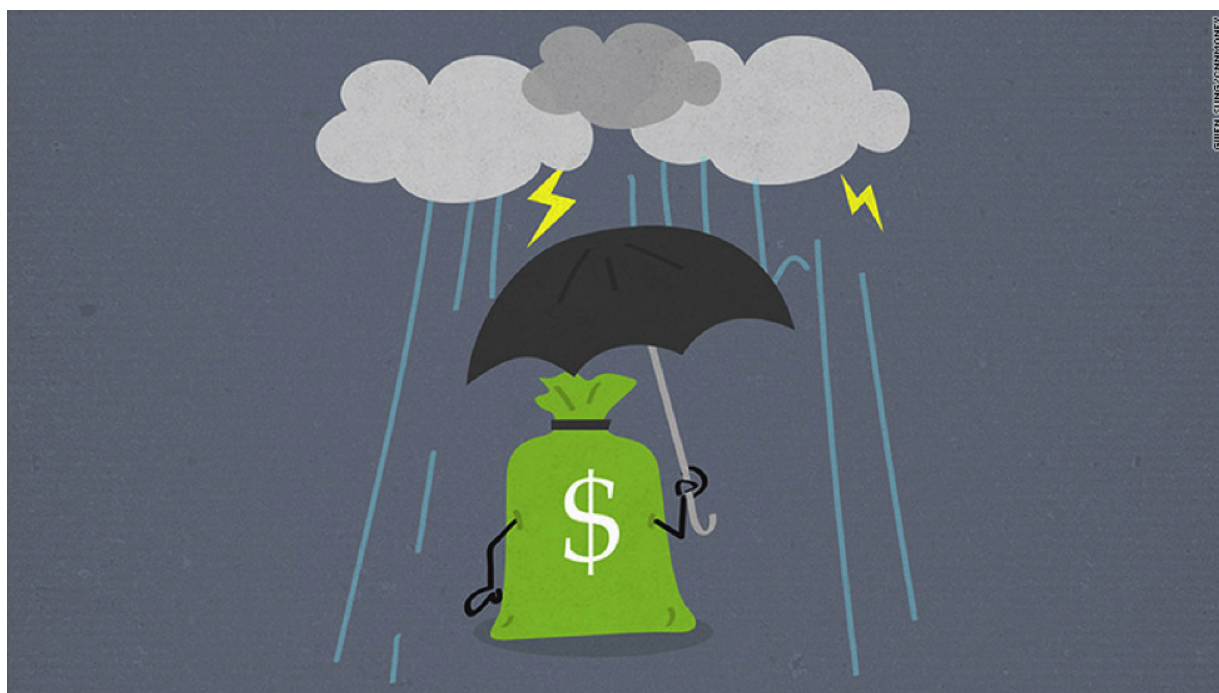
საზიარო ეკონომიკა

შეგიძლიათ შეარჩიოთ ეკონომიის რომელიმე ერთი სტრატეგია, რომლის წყალობითაც შეძლებთ სხვა ნივთების შეძენასაც, რომლებზეც ფულის დახარჯვის სურვილი გექნებათ, ან რომლის გამოწერასაც შეძლებთ. მნიშვნელოვანია გაიაზროთ, რომ თქვენ ბევრად მეტი არჩევანის საშუალება გაქვთ, ვიდრე ახალი ნივთების დაუფიქრებლად შეძენა.

ელემენტი 4.6

დაგეგმეთ გაუთვალისწინებელი შემთხვევებისთვის

გაუთვალისწინებელი შემთხვევებისთვის („შავი დღის“ ფონდი) შემნახველ ანაბარზე ყოველთვიურად თანხის დაგროვება დაიწყეთ.



ჩვენ უკვე ვისაუბრეთ თქვენი მომავლისთვის დანაზოგის მნიშვნელობაზე. მაგრამ თქვენ ასევე გჭირდებათ დანაზოგი გაუთვალისწინებელი სიტუაციების დროს. ცხოვრება აღსავსეა მოულოდნელობებით: შეიძლება მანქანა გაგიფუჭდეთ, სახურავიდან წყალმა გაჟონოს, გვალვამ თქვენი მოსავალი გააფუჭოს, ბავშვმა ხელი მოიტეხოს და ა.შ.⁽¹⁰⁵⁾. ჩვენ ვერ ვინანასწარმეტყველებთ, თუ როდის რა მოხდება, მაგრამ ნებისმიერი ოჯახი, ადრე თუ გვიან, დადგება მსგავსი დიდი ხარჯების წინაშე. ამრიგად, მიზანშეწონილია ამგვარი ხარჯების დაგეგმვა. ამისთვის არსებობს გაუთვალისწინებელი შემთხვევების შემნახველი ანაბარი. ის

გაუთვალისწინებელ ხარჯებთან გამკლავებაში დაგეხმარებათ, რამაც სხვა შემთხვევაში, შეიძლება მძიმე ემოციური სტრესი და ფინანსური ვალდებულებები მოგიტანოთ.

ამის ალტერნატივაა, დაელოდოთ მოულოდნელი მოვლენების მოხდენას და შემდეგ შეეცადოთ მათი მოგვარებისთვის გეგმის შემუშავებას. ეს პროცესი ხშირად საკრედიტო ბარათის ნაშთის ამონურვასთან და არახელსაყრელი პირობებით სესხის აღებასთანაა დაკავშირებული. შემდეგ კი უნდა იფიქროთ, როგორ გადაიხადოთ თანხაზე დარიცხული პროცენტები და შემდეგ ეს თანხები გაისტუმროთ. შეიძლება თქვენს ოჯახს და მეზობლებს მიმართოთ დახმარებისთვის, რომლებმაც გაუთვალისწინებელი შემთხვევებისთვის თანხების შეგროვებაზე წინასწარ იზრუნეს. ეს ყველაფერი იწვევს შფოთვას, რაც, თავის მხრივ, უგუნურ ფინანსურ გადანყვეტილებებს განაპირობებს.

იმისათვის, რომ ასეთ სიტუაციებს თავი გაართვათ, რეგულარულად რა ოდენობის თანხა უნდა გადადოთ? ერთ-ერთი მიდგომაა იმ სხვადასხვა მოულოდნელი შემთხვევების ჩამონათვალის შედგენა და მიახლოებითი შეფასება, რომელიც თქვენ, თქვენს ნათესავებსა და მეზობლებს გასულ წელს შეგემთხვათ. დაფიქრდით მანქანის შეკეთების, მოულოდნელი მგზავრობის, ექიმთან ვიზიტის, საყოფაცხოვრებო ტექნიკის შეცვლის შესახებ, ნებისმიერი საკითხის შესახებ, რაც შარშან მოსალოდნელი არ იყო. შეკრიბეთ ხარჯები, მიღებული რიცხვი გაყავით თორმეტზე და ყოველთვიურად ამ თანხის „შავი დღის“ შემნახველ ანაბარზე დაგროვება დაიწყეთ.

მოულოდნელი უსიამოვნების მოლოდინის შემთხვევაში, თქვენ შეგიძლიათ ანგარიშზე ჩვეულებრივზე მეტი თანხა შეიტანოთ. ბოლოს და ბოლოს თუ ბევრი შენატანი დაგროვდა, შეგიძლიათ დამატებით პატარა ფინანსური დანაზოგის გაკეთება. თუ ანგარიშზე თანხები ზრდას განაგრძობს, ზოგიერთი მათგანი შეგიძლიათ სხვა მიზნებისთვის გამოიყენოთ, ან თქვენი საპენსიო დანაზოგის პროგრამაში გადაანაწილოთ. მთავარია თქვენი შემნახველი ანაბარის ყოველთვიური შენატანი, განიხილოთ როგორც სავალდებულო და არა როგორც ნებაყოფლობითი საბიუჯეტო შენატანი. ამგვარად, მას ისეთივე სერიოზულობით უნდა მოეკიდოთ, როგორც იპოთეკური

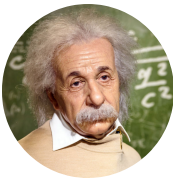
სესხის, ელექტროენერგიის და სხვა რეგულარული ხარჯების გადასახადს.

გაუთვალისწინებელი შემთხვევებისთვის გამოყოფილი შემნახველი ანაბარი საშუალებას გაძლევთ შედარებით მშვიდად იგრძნოთ თავი, ვიდრე ცხოვრებისეულ ფინანსურ დაბრკოლებებზე ინერვიულოთ. ასეთი ანგარიშის საშუალებით თქვენ დამატებლად გაუმკლავდებით გაუთვალისწინებელ ხარჯებს. მიუხედავად იმისა, რომ მათი არსებობა დროში არაპროგნოზირებადია, მათი გათვალისწინება სიზუსტის გარკვეული ხარისხით არის შესაძლებელი. იმ პერიოდში, როცა თქვენი მოულოდნელი ხარჯები საშუალოზე დაბალია, თქვენს ანგარიშზე ბალანსი გაიზრდება, ხოლო, როდესაც მოულოდნელი ხარჯები ატიპიურად დიდია, თქვენს ანგარიშზე თანხები შემცირდება, მაგრამ შეგიძლიათ მშვიდად იყოთ, რადგან ამისთვის მზად იქნებით. ეს არის მნიშვნელოვანი ელემენტი, რომელიც აჩვენებს, თუ რაოდენ მნიშვნელოვანია „თქვენს მიერ თანხის მართვა“, ვიდრე „თანხის მიერ თქვენი მართვა“.

ელემენტი 4.7

რთული საპროცენტო განაკვეთის ძალა

რთული საპროცენტო განაკვეთი (ამონაგები ინვესტიციიდან) თქვენს სასარგებლოდ ამუშავებს.



რთული საპროცენტო განაკვეთი ერთ-ერთი ყველაზე ძლიერი ძალაა სამყაროში.

— მიგნონ მაკლულინი. N.d. BrainyQuote.com. მიღებული 2015 წლის 24

ოქტომბერს ვებგვერდიდან BrainyQuote.com

(<http://www.brainyquote.com/quotes/quotes/m/mignonmcla158995.html>).

მკვლევარები დაობენ იმის თაობაზე, როდის გააკეთა ეს განცხადება

ალბერტ აინშტაინმა, თუმცა ის აკეთებდა მსგავს განცხადებებს რთული

საპროცენტო განაკვეთის ძალის შესახებ.

ელემენტში 4.3 ხაზი გავუსვით რეგულარული ბიუჯეტირების, თანხების დაბოგვის და თქვენი ფულის ეფექტურად ხარჯვის მნიშვნელობას. ორი ძირითადი მიზეზი არსებობს იმისა, რომ დაბოგვა ადრე დაიწყეთ, და არა გვიან. პირველი, როგორც ვისაუბრეთ, ის ადამიანები, რომლებიც ყოველთვის პოულობენ მიზეზს იმისთვის, რომ არ დაიწყონ ბიუჯეტის შედგენა, დანაზოგის გაკეთება და თანხების გონივრულად ხარჯვა, ამის გაკეთება მომავალში უფრო გაუჭირდებათ. თუმცა, ამ ელემენტში გვინდა მეტი ვისაუბროთ იმ მეორე მიზეზზე, რომლის მიხედვით დანაზოგის გაკეთება ახლავს უნდა დაიწყეთ: რაც უფრო ადრე დაიწყებთ, მით უფრო მეტ სარგებელს ნახავთ.

თქვენი დანაზოგების პროგრამაში მცირე შენატანი ინვეზს არსებით

ზრდას მომავალ შემოსავალში. გაიხსენეთ მაგალითი ელემენტში 4.3, რომელიც იმ დამატებით საპენსიო სარგებელს ეხება, რომლის მიღებაც ოცდაორიდან ოცდაათ წლამდე ახალგაზრდა ადამიანს ზომიერი რაოდენობით თანხის დაზოგვის გზით შეუძლია. ამ ცხრა წლის განმავლობაში სხვადასხვა შენაძენზე უარის თქმის და 9 000 ლარის დაზოგვის გზით, თავისუფლად შეგიძლიათ მარტივად გაზარდოთ თქვენი მდგომარეობა 150 000 ლარით 67 წლის ასაკისთვის. დღეს მცირე რაოდენობით ფულის მომავალში მსხვილ თანხად გადაქცევისთვის მნიშვნელოვანია სასწრაფოდ დაიწყოთ დაზოგვა „რთული საპროცენტო განაკვეთის სასწაულით“ მომავალში სრული სარგებლის მისაღებად.

ზოგჯერ ასე გვეჩვენება, მაგრამ **რთული საპროცენტო განაკვეთი**^(?) სინამდვილეში საერთოდ არ არის სასწაული მოვლენა. აუცილებელი არ არის, რომ ეს იყოს უბრალოდ პროცენტი - თუ თქვენ ფულს აქციებში ჩადებთ და მოახდენთ მთელი მიღებული სარგებლის რეინვესტირებას, ეს უკვე იქნება ნაერთი ამონაგები, რომელსაც ზოგჯერ სიმარტივისთვის რთულ საპროცენტო განაკვეთს ვუწოდებთ.⁽¹⁰⁶⁾ იმ ფაქტის მიუხედავად, რომ მარტივია ახსნა, როგორ მუშაობს რთული საპროცენტო განაკვეთი, შედეგები მართლაც რომ შთამბეჭდავია. რთული საპროცენტო განაკვეთი უბრალოდ პროცენტიდან პროცენტის გამომუშავებაა. ამ წელს თქვენს დანაზოგზე დარიცხულ პროცენტს თუ არ გახარჯავთ, მომდევნო წელს პროცენტი დაერიცხება თქვენს დანაზოგსაც და დარიცხულ პროცენტსაც. ყოველწლიურად ამგვარი მოქმედებით, მომავალში თქვენ დაგერიცხებათ პროცენტი პროცენტზე, მერე კიდევ პროცენტი და ა.შ. ერთი შეხედვით შეიძლება მოგეჩვენოთ, რომ თანხა ბევრი არ არის. პირველი რამდენიმე წლის განმავლობაში თქვენი კეთილდღეობა მნიშვნელოვნად არ გაუმჯობესდება. თუმცა საკმაოდ მალე თქვენი დანაზოგი დაიწყებს მნიშვნელოვნად ზრდას და რაც უფრო მოიმატებს, მით უფრო სწრაფად გაიზრდება. ეს პროცესი თოვლით დაფარული მთის წვერიდან დაგორებულ პატარა თოვლის გუნდას წააგავს. თავდაპირველად ის ნელა იზრდება ზომაში, შემდეგ კი თოვლს იმატებს, რაც მის ზომაზე ახდენს გავლენას. შესაბამისად ზრდის ტემპიც იზრდება, გუნდა უზარმაზარი ხდება და

ცოტა ხანში სასწაული ზომის ზვავი თქვენკენ მოექანება.

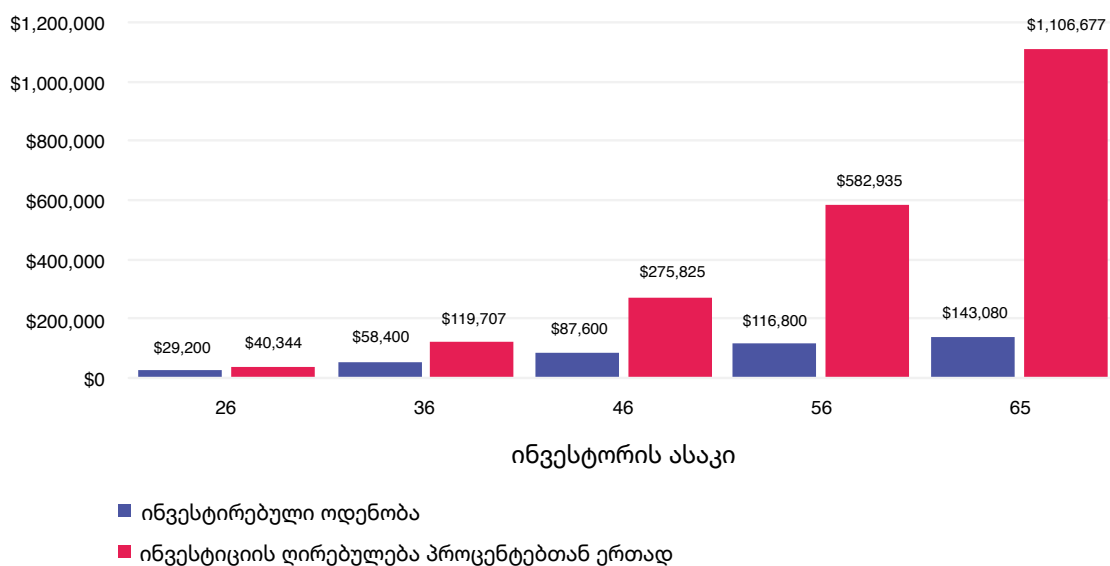
დანაზოგების პროგრამის ადრე დაწყების მნიშვნელობა აიხსნება რთული საპროცენტო განაკვეთის მუშაობით, თუ როგორ ქმნის ის საფუძველს მომავალში პროცესის ასაჩქარებლად. თუ ფულის დაზოგვას ზუსტად პენსიამდე დაიწყებთ, ეს ბევრს არაფერს შემატებს თქვენს საპენსიო ფონდს, იმ თანხებისგან განსხვავებით, რომლის შეგროვებასაც მცირე ოდენობით დაიწყებთ ადრინადად. თოვლის გუნდა, რომელსაც მთის ძირთან ახლოს დააგორებთ, ძალიან არ გაიზრდება ზომაში. შესაბამისად, რაც უფრო ადრე დაიწყებთ თანხების დაზოგვას, მით მეტი დრო ექნებათ ამ დანაზოგებს იმისათვის, რომ გაიზარდონ და ზრდაც მეტად შთამბეჭდავი იქნება.

განვიხილოთ მარტივი მაგალითი. დავუშვათ, რომ თექვსმეტი წლის ახალგაზრდამ უნდა გადაწყვიტოს, დაიწყოს თუ არა მონევა. ეს მნიშვნელოვანი გადაწყვეტილებაა რამდენიმე მიზეზის გამო, რომელთა შორის ჯანმრთელობა ყველაზე მნიშვნელოვანია. თუმცა, ჯანმრთელობის ფაქტორთან ერთად არსებობს მონევასთან დაკავშირებული ფინანსური მიზეზებიც. 2017 წელს ევროპაში სიგარეტის ერთი კოლოფის საშუალო ფასი 3-დან 13 აშშ დოლარამდე მერყეობდა.⁽¹⁰⁷⁾ სიმარტივისთვის ვთქვათ, რომ ერთი კოლოფის ღირებულება 8 აშშ დოლარია. შესაბამისად, თუ ჩვენი თინეიჯერი - პირობითად ტომი დავუძახოთ - გადაწყვეტს არ მოსწიოს სიგარეტი, ის 2 920 დოლარს დაზოგავს წელიწადში (დღეში ერთ კოლოფ სიგარეტზე გაანგარიშებით). დავუშვათ, რომ ამ თანხის სხვა რამეზე დახარჯვის ნაცვლად, ტომი ფულს დააბანდებს საპენსიო ანგარიშზე ან ფონდში, სადაც მის თანხას წელიწადში 7 პროცენტი დაერიცხება და დანაზოგი დაცული იქნება საშემოსავლო გადასახადებისგან. როგორც 24-ე გამოსახულებაში ჩანს, თუ ტომი ამგვარ დანაზოგს ათი წლის განმავლობაში გააკეთებს, ოცდაექვსი წლისთვის მას 29 200 დოლარის დაზოგვით დაუგროვდება 40 344 დოლარი. ცუდი არ არის ესოდენ მცირე მსხვერპლისთვის, რაც ამავდროულად ტომის ჯანმრთელობისთვისაც კარგია.

თუმცა, ეს მხოლოდ საწყისი ეტაპია; რთული საპროცენტო განაკვეთი მხოლოდ ახლა იწყებს მუშაობას. თუ ტომი ამ დაგეგმილ დანაზოგს არ შეეხება

ოცდათექვსმეტი წლის ასაკამდე, ის 58 400 დოლარის დანაზოგით დააგროვებს 119 707 დოლარს. თუ განაგრძობს ორმოცდაექვს წლამდე, 87 600 დოლარით მას უკვე 275 825 დოლარი ექნება. აი ახლა კი ნამდვილი სასწაული მოხდება. თუ ტომი დანაზოგს არ შეეხება ორმოცდათექვსმეტ წლამდე, 116 800 დოლარით მას 582 935 დოლარი დაუგროვდება. როგორც 24-ე გამოსახულებაშია ნაჩვენები, სამოცდახუთი წლის ასაკში მას ექნება 1 106 677 დოლარი სულ რაღაც 143 080 დოლარის ოდენობით პირდაპირი შენატანით. ამგვარად, გადანყვეტილებით იმის შესახებ, რომ არ მოეწია სიგარეტი და თანხების ინვესტირებით, ტომი საპენსიო დანაზოგის სახით 1.1 მილიონი დოლარი დააგროვავს - და ეს არის თანხები დღევანდელი მსყიდველობითი ძალის გათვალისწინებით.⁽¹⁰⁸⁾

გამოსახულება 24: თუ არ მოსწევს - გამდიდრდები!



წყარო: ავტორის გაანგარიშებები. დღეში 8 დოლარის ღირებულების ერთი კოლოფი სიგარეტის არ მოწევა და წელიწადში 7%-იანი სარგებლის გამოუმუშავება.

მოდიტ წარმოვიდგინოთ, რა მოხდებოდა, თუ ტომი მოწევდა სიგარეტს

თექვსმეტიდან ოცდაექვს წლამდე, შემდეგ შეწყვეტდა მოწევას და დაიწყებდა ყოველდღიურად ერთი კოლოფი სიგარეტის ღირებულების გადადებას. მოწვეისთვის თავის დანებება კარგად იმოქმედებს მის ჯანმრთელობაზე, ამასთან მას შეუძლია სარგებელი ნახოს თანხების დაზოგვითაც. თუმცა, დანაზოგის ათი წლით გადავადებით, სამოცდახუთი წლის ასაკში 1 106 667 დოლარის ნაცვლად, ტომს 542 070 დოლარი ექნება. ორმოცდაცხრანწლიანი დანაზოგის პროგრამაში შეფერხება პენსიაზე გასვლისას ტომს 564 597 დოლარი დაუჯდება!

ვიდეო:

ფულის რაოდენობის ზრდა

და კვლავ, ჩვენ არ ვამტკიცებთ, რომ თქვენ უნდა იცხოვროთ მკაცრად ასკეტური ცხოვრებით, ყველაფერი სამსხვერპლოზე დადოთ იმისათვის, რომ პენსიაზე გასვლისას მდიდარი იყოთ. რა აზრი აქვს მომავალში გამდიდრებას, თუ მომავლის დადგომამდე სიღარიბეში ვიცხოვრებთ? პირიქით, ჩვენ იმაზე ვსაუბრობთ, რომ ჩვეულებრივ ადამიანს შეუძლია ჰქონდეს ცხოვრების მაღალი სტანდარტი და მაინც შეძლოს დიდი ქონების დაგროვება, რადგან ბევრი არ არის საჭირო დიდი დანაზოგის დასაგროვებლად. 1 106 677 დოლარი ტომმა მოწვეისთვის თავის დანებებით დააგროვა და ამ გადანყვეტილების მიღების შედეგად მან მხოლოდ 143 080 დოლარის ინვესტირება განახორციელა. რა თქმა უნდა, ადამიანები, რომლებიც ახდენენ თანხების დაზოგვას და ინვესტირებას შეძლებენ ბევრად მეტის მოხმარებას, ვიდრე ადამიანები, რომლებიც ამგვარად არ იქცევიან. პენსიაზე გასვლისას (ან უფრო ადრე) ტომს შეეძლება მისი დანაზოგის ხარჯვა და მას ექნება ბევრად მეტი თანხა, ვიდრე მას დანაზოგის გარეშე ექნებოდა.

ის რაც ამისთვის დაგჭირდებათ, არის რაც შეიძლება ადრე გახდეთ დაგროვებითი საპენსიო პროგრამის მონაწილე, მცირეოდენი მოთმინება, ცოდნა იმისა, რომ თქვენი დანაზოგიდან მნიშვნელოვან ამონაგებს მიიღებთ

(იხილეთ მომდევნო ორი ელემენტი), და რთული საპროცენტო განაკვეთის სასწაულის უპირატესობებით სარგებლობა.

შენიშვნა: შარიათი ან ისლამური საბანკო სისტემა

შარიათი ან ისლამური კანონმდებლობა კრძალავს სესხზე პროცენტის დარიცხვას. ფულით სარგებლობისთვის კრედიტორების ასანაზღაურებლად, ისლამურმა ბანკმა შეიმუშავა ფინანსური ურთიერთობების განსხვავებული ტიპები, რომლებიც შეესაბამება კანონმდებლობას - ასეთია მოგებაში მონაწილეობა. ასევე აკრძალულია ინვესტირება ისეთ პროდუქტებში, როგორიც არის ალკოჰოლური სასმელები და ღორის ხორცი, რომელთა მოხმარებაც შარიათით იკრძალება. ამასთან, სამართლიანობის კონცეფციიდან გამომდინარე, საქმიან ოპერაციაში ჩართულმა ყველა მხარემ უნდა გაიზიაროს მოგებაც და ზარალიც - რაც იმას ნიშნავს, რომ ინვესტიციიდან ამონაგების მისაღებად, თქვენ კომერციული რისკების გაწევა მოგიწევთ. თუ, მაგალითად ავტომობილის შეძენა გსურთ, ისლამური ბანკი იყიდის მას და თქვენ მოგყიდით გადახდების ფიქსირებული რაოდენობის სანაცვლოდ, რისი თანხაც ოდნავ აღემატება ავტომობილის ღირებულებას. თქვენ ავტომობილის ღირებულებას იხდით, ბანკი გამოიმუშავებს ფულს გარიგებიდან და ეს უკანასკნელი ისლამურ საბანკო კანონმდებლობასთან შესაბამისია. ისლამურ ბანკში დეპოზიტებზე პროცენტის დარიცხვის ნაცვლად, დეპოზიტის მოქმედების პერიოდში თქვენ გამოიმუშავებთ კონკრეტულ წილს ბანკის მოგებიდან.

ბანკები, რომლებიც ისლამურ საბანკო სისტემაში არიან ჩართული, უნდა იყვნენ ცალკე იურიდიული პირები, თუმცა ზოგიერთ მსხვილ საერთაშორისო ბანკს ისლამური შვილობილი კომპანიები ჰყავს.

ელემენტი 4.8

მოახდინეთ თქვენი აქტივების დივერსიფიცირება

ნუ ჩადებთ ყველა კვერცხს ერთ კალათში.

ბანკებში შემნახველი ანაბრების შემდეგ, ორი ყველაზე გავრცელებული ფინანსური აქტივია აქციები და ობლიგაციები. მოდით დავრწმუნდეთ, რომ გესმით ამ ორი ინსტრუმენტის ხასიათი. აქციები წარმოადგენს კორპორაციული ბიზნესის საკუთრებას. **აქციები^(?)** წარმოადგენს კორპორაციული ბიზნესის საკუთრებას. აქციების მფლობელებს ენიჭებათ ფირმის მომავალი შემოსავლების მიღების უფლება მათ მფლობელობაში არსებული აქციების **წილის^(?)** შესაბამისად. თუ ბიზნესი მომავალში მნიშვნელოვან შემოსავლებს მიიღებს, აქციონერები მოგებას ნახავენ. აქციონერების მოგებას, როგორც წესი, **დივიდენდების^(?)** (მფლობელებისთვის რეგულარული გადახდა) ან აქციის ღირებულების მომატების სახე აქვს. მაგრამ არ არსებობს გარანტია, რომ ბიზნესი წარმატებული იქნება და მომავალში შემოსავლებს მიიღებს. წარუმატებლობის შემთხვევაში, ფირმის აქციების ღირებულება შემცირდება. მიუხედავად იმისა, რომ აქციონერებს არ ეკისრებათ პასუხისმგებლობა კორპორაციის ვალებზე, მათ შეიძლება დაკარგონ აქციის შესაძენად დახარჯული თანხები. (შენიშვნა: „სააქციო კაპიტალი“ აქციის აღმნიშვნელი კიდევ ერთი ტერმინია.)

ვიდეო:

როგორ მუშაობს სააქციო ბაზარი

ობლიგაციები^(?) ბიზნესს, მთავრობასა და სხვა ორგანიზაციებს ფულის სესხების მოსახერხებელ საშუალებას აძლევს. ეს ორგანიზაციები იძენენ

სახსრებს ობლიგაციების შემსყიდველთაგან, პროცენტის და მთლიანი **ძირი თანხის**^(?) (ნასესხები თანხის) გადახდის დაპირების (და კანონიერი ვალდებულების) სანაცვლოდ კონკრეტულ დროს მომავალში. თუ ობლიგაციის გამომშვები ორგანიზაცია გადახდისუნარიანია, ობლიგაციის მფლობელს შეუძლია იმედი ჰქონდეს, რომ თანხები პროცენტით ანაზღაურდება.

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 შემთხვევაშია, პროცენტის ან/და ინფლაციის მაჩვენებლის ცვლილებამ შეიძლება არსებითად შეცვალოს აქტივის ღირებულება. თუ თქვენი სიმდიდრის უმეტესი ნაწილი მცირე რაოდენობის კორპორაციული აქციების (ან კიდევ უფრო უარესი, ერთი აქციის) ფლობაზეა მიბმული, თქვენ განსაკუთრებით დაუცველი ხართ.

რისკის შემცირება **დივერსიფიკაციის**^(?) საშუალებით შეგიძლიათ - ერთმანეთისგან დამოუკიდებელი მთელი რიგი აქტივების ფლობით. დივერსიფიკაციით დიდ რიცხვთა კანონი თქვენს სასარგებლოდ მუშაობს. მიუხედავად იმისა, რომ დივერსიფიცირებულ **პორტფელში**^(?) ინვესტიციების ნაწილი წარუმატებელი იქნება, სხვები მოგებას მოგიტანენ. ამ უკანასკნელის მოგება აანაზღაურებს პირველის ზარალს და უკუგების განაკვეთი საშუალოსკენ გადაიხრება.

მათთვის, ვინც სიმდიდრის შექმნას ცდილობს ისე, რომ არ ჩაერთოს ყოველდღიური ბიზნესის გადანყვეტილების მიღების პროცესში, საფონდო ბირჟა მიმზიდველ მოგებას სთავაზობს. ეს ისტორიულად ასეა. ბოლო ორი საუკუნის განმავლობაში კორპორაციული აქციები წლიური უკუგების დაახლოებით 7 პროცენტიან რეალურ განაკვეთს აჩვენებენ (რეალური საშუალებები ინფლაციის გათვალისწინებით), ობლიგაციების 2-3 პროცენტიან უკუგების განაკვეთთან შედარებით.⁽¹⁰⁹⁾

აქციების რისკი ის არის, რომ ვერავინ იქნება დარწმუნებული, თუ რა ეღირება ისინი მომავალში მოცემულ დროს; აუცილებლად იქნება პერიოდები,

როდესაც თქვენი ინვესტიციების საბაზრო ღირებულება დაეცემა და თვეების ან წლების შემდეგ გაიზრდება. ეს რისკი, რომელიც ცვალებადობის სახელითაა ცნობილი, მნიშვნელოვანი მიზეზია იმისა, რომ აქციებს უკუგების მნიშვნელოვნად მაღალი განაკვეთი აქვთ შემნახველ ანგარიშებს, **ფულის ბაზრის სერთიფიკატებსა^(?)** და მოკლევადიან **სამთავრობო ობლიგაციებთან^(?)** შედარებით, რომელთაგან ყველას შემთხვევაში თქვენ მომავალში გარანტირებულ თანხას იღებთ. რადგან ადამიანების უმეტესობა ობლიგაციების და შემნახველი ანაბრების საშუალებით მიღებულ დამატებით გარანტირებულ შემოსავალს აფასებს, აქციებზე საშუალო უკუგება უფრო მაღალი უნდა იყოს ნაკლებად რისკიანი, უფრო პროგნოზირებადი უკუგების მქონე კონკურენტებისგან ინვესტორების მოზიდვის მიზნით.

ერთობლივი ფონდები^(?) და საბირჟო სავაჭრო ფონდები (ETF) ეხმარებიან ინვესტორებს დივერსიფიკაციასა და რისკის შემცირებაში. ერთობლივი ფონდები და საბირჟო საინვესტიციო ფონდები უბრალოდ აერთიანებს ინვესტორთა ჯგუფის სახსრებს და მიმართავს მათ სხვადასხვა კატეგორიის ინვესტიციებში, როგორიცაა აქციები (**სააქციო კაპიტალი^(?)**), ობლიგაციები, უძრავი ქონება ან **სახაზინო ვალდებულებები^(?)**. ამრიგად, ერთობლივი ფონდების მრავალფეროვანი კატეგორიები არსებობს.

კაპიტალის ერთობლივი ფონდები^(?) ინვესტორების სახსრებს მრავალი ფირმის აქციებში აბანდებს. ეს სახსრები მცირე ინვესტორებსაც კი საშუალებას აძლევს მოახდინონ დივერსიფიკირება და რისკები ეკონომიური გზით შეამცირონ. 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 ნაკრებს ხანგრძლივი დროის განმავლობაში ვფლობთ, უკუგების განაკვეთი მაღალია და მისი ცვალებადობა შედარებით მცირე. რეგულარული გადახდები კაპიტალის ერთობლივ ფონდში, რომელიც მრავალფეროვან აქციებს ფლობს, ინვესტორებისთვის საფონდო ბირჟაზე დაბალბიუჯეტისანი ინვესტირების მეთოდს უზრუნველყოფს.

დივერსიფიკაცია შეამცირებს ინვესტიციების არასტაბილურობას საფონდო ბირჟაზე ორი გზით. პირველი, თუ ერთი ფირმა წარმატებულია, სხვები წარმატებული შეიძლება აღმოჩნდეს. ნავთობის ფასის შემცირება, რომელიც ნავთობპროდუქტების ინდუსტრიაში დაბალ მოგებას იწვევს, ავიაკომპანიის ინდუსტრიაში მოგების გაზრდის ტენდენციას გამოიწვევს, რადგან ავიაკომპანიის სანავის ღირებულება შემცირდება. როდესაც ფოლადის ინდუსტრიაში მოგება მცირდება ფოლადის ფასების კლებიდან გამომდინარე, დაბალი ფასები საავტომობილო ინდუსტრიაში მოგების გაზრდას შეუწყობს ხელს.

მეორე, დივერსიფიკაცია დაგიცავთ ზოგადი ეკონომიკური პირობების ცვლილებისგან. რეცესია ან ექპანსია თითქმის ყველა ფირმის აქციების ღირებულების ცვლილებას იწვევს. მაგრამ დივერსიფიკაცია ამცირებს თქვენი ინვესტიციების ღირებულების არასტაბილურობას, რადგან რეცესია ზოგიერთი ფირმასა და ინდუსტრიისთვის უფრო მძიმეა, ვიდრე სხვებისთვის. მსგავსად, ბუმი ზოგი ფირმისთვის უმჯობესია, ვიდრე სხვებისთვის. მაგალითად, რეცესია, რომელიც ზიანს აყენებს „Max Mara“-ს (მაღალი მოდის მსოფლიო ბრენდი), შეიძლება ზრდიდეს გაყიდვებსა და მოგებას „Zara“-სთვის (დაბალფასიანი კონკურენტი). ანალოგიურად, რეცესიებმა შეიძლება გააუმჯობესოს Skodas-ს პოზიცია BMW-სთან შედარებით.

ზოგიერთი დამსაქმებელი თავაზობს საპენსიო პროგრამებს, რომლებიც შეესაბამება კომპანიის აქციების შესყიდვებს (მაგრამ არა ინვესტიციებს სხვა ფირმებში) ან კომპანიის აქციების მნიშვნელოვანი ფასდაკლებით შეძენას. ასეთი გეგმა თქვენი კომპანიის აქციების შეძენას მიმზიდველს ხდის. თუ კომპანიისადმი საფუძვლიანი ნდობა გაქვთ, შეიძლება ისარგებლოთ ამ შეთავაზებით. მოცდის პერიოდის შემდეგ, როგორც წესი, სამი წლის შემდეგ, ამ გეგმით საშუალება გაქვთ გაყიდოთ შეძენილი აქციები და მიღებული თანხა გამოიყენოთ სხვა ინვესტიციების განსახორციელებლად. როგორც კი ამის საშუალება გექნებათ, თქვენ ეს უკანასკნელი ვარიანტი უნდა აირჩიოთ. სხვა შემთხვევაში თქვენ მალე ზედმეტად ბევრი საინვესტიციო კვარცხი იმ კომპანიის კალათაში გექნებათ, რომელშიც მუშაობთ. ეს ორმაგი საფრთხის

წინაშე გაყენებთ: თქვენი სამსახური და ინვესტიციების ღირებულება მნიშვნელოვნად არის დამოკიდებული თქვენი დამსაქმებლის წარმატებაზე. თავს ნუ ჩაიგდებთ ამ მდგომარეობაში.

თქვენი სამსახური შეიძლება გთავაზობდეთ ზოგად საპენსიო ფონდს, რომელსაც მთავრობა მოითხოვს. იმისდა მიხედვით, თუ სად მუშაობთ, ეს თანხები შეიძლება სხვადასხვა ინვესტიციებისკენ იყოს მიმართული. მნიშვნელოვანია იცოდეთ, თუ სად ხდება თქვენი კომპანიის საპენსიო ფონდის დაბანდება და დარწმუნდეთ, რომ თქვენი პირადი ინვესტიციები საპენსიო ფონდის ინვესტიციებისგან განსხვავდება.⁽¹¹⁰⁾

შეგვიძლია შემდეგნაირად შევაჯამოთ საფონდო ინვესტიციების მნიშვნელობა და მრავალფეროვნება: ფინანსური პოტენციალის მისაღწევად, ფიზიკურმა პირებმა დანაზოგი უნდა დააბანდონ მრავალფეროვან ინვესტიციებში, რომლებიც მიმზიდველ შემოსავლებს მოიტანს. წარსულში, გრძელვადიან ინვესტიციებს საფონდო ბირჟაზე დიდი შემოსავლები მოჰქონდა. კაპიტალის ერთობლივი ფონდები მცირე ინვესტორებსაც კი შესაძლებლობას აძლევს ჰქონდეთ მრავალფეროვანი პორტფელი, მას ყოველთვიურად დაამატონ თანხები და შეინარჩუნონ ტრანზაქციის დაბალი ხარჯები. ხანგრძლივი პერიოდის განმავლობაში მრავალფეროვან პორტფელში ინვესტირებას აქციების ფლობის რისკი დაბალ ნიშნულზე დაჰყავს. ყველა ინვესტიციას გარკვეული გაურკვევლობა ახლავს თან. თუ გასული საუკუნენახევრიდან რაიმე ვისწავლეთ, თამამად შეგვიძლია ვთქვათ, რომ ხანგრძლივი პერიოდის განმავლობაში, კორპორაციული აქციების მრავალფეროვან პორტფელს უფრო მაღალი რეალური მოგება ექნება, ვიდრე შემნახველ ანაბრებს, ობლიგაციებს, **სერტიფიკატებს**^(?), სავალუტო ბაზრის ფონდებს და მსგავს ფინანსურ ინსტრუმენტებს. საპენსიო წლებისთვის დანაზოგის შესაქმნელად ერთობლივი ფონდების საშუალებით აქციების ფლობა განსაკუთრებით ახალგაზრდებისთვისაა მიმზიდველი.

საბანკო დეპოზიტების შემთხვევაშიც კი, რომლებიც უფრო დაბალრისკიანია, ვიდრე აქციები ან თუნდაც ობლიგაციები, თქვენ უნდა აცნობიერებდეთ ბანკის წარუმატებლობის რისკს. თუ ბანკი გადახდისუუნარო

გახდება და ვეღარ შეძლებს თქვენი ფულის დაბრუნებას, უმეტეს ქვეყნებში არსებობს დეპოზიტის ეროვნული დაზღვევა, რომელიც ფულს გარკვეულ ლიმიტამდე აგინაზღაურებთ. თუ ლიმიტზე მეტი თანხა გაქვთ, კარგი იქნება თუ ფულს ორ ან მეტ ბანკს შორის გაანაწილებთ, რათა თითოეულ ბანკში თანხა სადაზღვევო ლიმიტის ქვემოთ აღმოჩნდეს. თუ ბანკი, ისევე როგორც ნებისმიერი ინვესტიცია, ჩვეულებრივზე მაღალ შემოსავალს გთავაზობთ, ყოველთვის ჰკითხეთ საკუთარ თავს „რატომ?“ შეიძლება ჭკვიანი ინვესტორები თავს არიდებენ ამ ბანკს, რადგან იციან, რომ პრობლემები მოსალოდნელია. ეს წარუმატებელ ბანკს აიძულებს სასოწარკვეთილად ეცადოს ფულის მოზიდვა. ნუ გაცდუნებთ ოდნავ მაღალი საპროცენტო განაკვეთი! ჩვენ ვიცნობთ ერთ ძალიან კარგ ეკონომისტს პოსტსაბჭოთა ქვეყანაში, რომელმაც მოახერხა ფულის დაკარგვა სამ ბანკში, სადაც „ისინი საუკეთესო (უმაღლეს) საპროცენტო განაკვეთს იხდიდნენ“. საბედნიეროდ, ის თეორეტიკოსია და არა ფინანსების პროფესორი.

ასევე მნიშვნელოვანია გაითვალისწინოთ თაღლითობის შესაძლებლობა, განსაკუთრებით იმ შემთხვევებში, როდესაც გთავაზობენ ინვესტიციას, რომელსაც უფრო მაღალი უკუგების განაკვეთი აქვს, ვიდრე დანარჩენ ბაზარზე (შეიძლება ამას დავარქვათ „ზედმეტად კარგია, იმისათვის, რომ სიმართლე იყოს“).

ამის ერთ-ერთი მაგალითია 1996 წლის ალბანური პონზის სქემა (ან პირამიდა): როდესაც ალბანეთი დადგემილი ეკონომიკიდან საბაზრო ეკონომიკაზე გადავიდა, ინვესტიციებს ხალხი კარგად არ იცნობდა. გარკვეული კრიმინალები ფულად ინვესტიციებს თვეში 5% ან მეტი პროცენტის, ან წელიწადში 60%-ის დაბრუნების პირობით აგროვებდნენ; 60% ბიზნესის მოგების ნაცვლად, მეტი ინვესტიციის შეგროვებიდან თავდაპირველი ინვესტორებისთვის ნაღდი ფულის გადახდაზე მიდიოდა. ამიტომ, ყოველთვის კრიმინალებს უფრო და უფრო მეტი თანხის შეგროვება უწევდათ იმისათვის, რომ ამ სქემას ემუშავა, რითაც შექმნეს „პირამიდა“. საბოლოოდ, ეს სქემები თაღლითური აღმოჩნდა და ხალხმა დაკარგა საკუთარი ფული სქემის ჩამოშლის შედეგად.⁽¹¹¹⁾

ვიდეო:

ერის გამკოტრებული ფინანსური პირამიდა

მსგავსი სქემები ბევრ ქვეყანაში გაჩნდა. ამის მაგალითებია „MMM“ 90-იანი წლების რუსეთში. მსოფლიოში ფართოდ გავრცელებული კიდევ ერთი ცნობილი თაღლითური სქემა ზოგჯერ „ნიგერიის პრინცის“ სახელითაა ცნობილი. სქემის მიხედვით ადამიანი თავს ასაღებს ნებისმიერ მდიდარ პიროვნებად ან ადამიანად, ვისაც დიდ სიმდიდრეზე მიუწვდება ხელი. ეს არის თაღლითობა, რომელიც ჯერ წერილით, შემდეგ, 1980-იან წლებში ფაქსით და ახლა სოციალური მედიით ან ელექტრონული ფოსტით ვრცელდება. თქვენ იღებთ წერილს ადამიანისგან, რომლის ფულიც გაყინულია ომით დაზარალებულ ქვეყანაში ან იქ სადაც, ხელისუფლება იცვლება. ეს პიროვნება გეუბნებათ, რომ სიამოვნებით გადაგიხდით დიდ თანხას, თუ დაეხმარებით მას თავისი ქვეყნიდან ფულის უსაფრთხოდ გატანაში. ის ითხოვს თქვენს საბანკო რეკვიზიტებს, რათა თანხები ჩაგირიცხოთ. გამოიცანით რა მოხდება, თუ მას ანგარიშის ნომერს მისცემთ? ის ამ ინფორმაციას მთელი თქვენი ფულის საკუთარ ანგარიშზე გადარიცხვისთვის იყენებს და თქვენ ვერაფერს იზამთ მის დასაბრუნებლად! ამ სქემაში ბევრი ვარიაცია; ზოგჯერ თაღლითი ითხოვს ფულს, რომ გადაიხადოს გარკვეული სახის მოსაკრებელი, და ეს თანხები სულ უფრო და უფრო იზრდება, ხოლო თქვენ ვერასდროს დაიბრუნებთ თქვენს ფულს.

ელემენტი 4.9

გაითვალისწინეთ, რომ ვერავინ შეძლებს გამუდმებით „ბაზრის დამარცხებას“

ინდექსირებული კაპიტალის ერთობლივი ფონდები დაგეხმარებათ დაამარცხოთ ექსპერტები ზედმეტი რისკის გაღების გარეშე.

ზემოთ განხილული აქციების უპირატესობის მიუხედავად, ბევრი ადამიანი აქციებში ფულის დაბანდებას თავს არიდებს, რადგან თვლის, რომ მათ არც დრო აქვთ და არც ექსპერტიზა გამოავლინონ ბიზნესები, რომლებიც მომავალში წარმატებული იქნება. ეს შეიძლება სიმართლეს შეეფერებოდეს იმ ქვეყნებში, სადაც კაპიტალის ბაზრები ახლა ჩნდება და ინვესტორებსა და მარეგულირებლებს მცირე გამოცდილება აქვთ. დიდი ხნის დამკვიდრებულ ბაზრებზეც კი რთულია ცალკეული აქციების ან ზოგადად მათი საშუალო ფასის პროგნოზირება. დანამდვილებით ვერავინ იტყვის, როგორი იქნება მომავალში რომელიმე კონკრეტული აქციის ფასი ან აქციების ზოგადი ფასები.

ეკონომისტების უმეტესობა **შემთხვევითი ხეტიალის თეორიას**^(?) ემხრობა. ამ თეორიის თანახმად, აქციების ამჟამინდელი ფასები ასახავს საუკეთესო ინფორმაციას, რომელიც ცნობილია კომპანიის მოგების მომავალი მდგომარეობის, ეკონომიკის ჯანმრთელობისა და სხვა ფაქტორების შესახებ, რომლებიც გავლენას ახდენს აქციების ფასებზე. 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 საიმედო აქციები, როგორიცაა „Apple“, „Google“ და „Microsoft“ და თავი შორს დაიჭიროთ სხვა ყველაფრისგან? ეს შესანიშნავი იდეაა, ერთი პრობლემის გარდა: შემთხვევითი ხეტიალის თეორია ასევე ვრცელდება კონკრეტული აქციების ფასებზე. მიმზიდველი მომავალი მოგების პოტენციალის მქონე აქციების ფასები უკვე ასახავს ამ პერსპექტივებს. კონკრეტული აქციების მომავალ ფასს განაპირობებს გაუთვალისწინებელი ცვლილებები და დამატებითი ინფორმაცია ფირმის პერსპექტივების შესახებ, რაც მხოლოდ დროთა განმავლობაში გახდება ცნობილი. უთვალავი ფაქტორი ახდენს გავლენას კონკრეტული აქციის მომავალ ფასზე და ისინი მუდმივად არაპროგნოზირებადი გზით იცვლება. „Apple“-ის აქციების ფასი შეიძლება შემცირდეს, მაგალითად, იმ იდეის გამო, რომელზეც ახლა სკოლის მოსწავლე მუშაობს თავის სარდაფში. ამრიგად, არ არსებობს საშუალება, რომ დროზე ადრე შეიტყოთ, თუ რომელი აქციების ფასი აიჭრება რაკეტასავით ფინანსურ სტრატოსფეროში და რომელს ექნება წარუმატებელი გაშვება ან რომელი ჩამოვარდება გაფრენის შემდეგ.

შეგიძლიათ ოდნავ გააუმჯობესოთ თქვენი შანსები საფონდო ბირჟის, კონკრეტული კორპორაციების დეტალების და ეკონომიკური ტენდენციების და პროგნოზების შესწავლით. თუმცა უმეტესობა ჩვენგანისთვის საუკეთესო ვარიანტია გრძელვადიანი (ანუ საპენსიო) დანაზოგების მიმართვა კაპიტალის ერთობლივ ფონდებში.

ვიდეო:

რა არის ერთობლივი ფონდი?

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 და როდის იყიდოს და როდის გაყიდოს. ფონდის მენეჯერს თითქმის ყოველთვის მხარს უჭერს კვლევითი პერსონალი, რომელიც იკვლევს როგორც ცალკეულ კომპანიებს, ასევე ბაზრის ტენდენციებს, რათა გამოავლინოს ის აქციები, რომლებიც, სავარაუდოდ, მომავალში წარმატებული იქნება. მენეჯერი ცდილობს შეარჩიოს ფონდის აქციები ისე, რომ მაქსიმალურად გაიზარდოს ფონდის უკუგების განაკვეთი.

ფონდის მეორე ტიპია კაპიტალის ინდექსირებული ერთობლივი ფონდი, რომელიც აქციებს იმავე პროპორციით ფლობს, რამდენითაც ისინი წარმოდგენილნი არიან საფონდო ბირჟის ფართო ინდექსებში, როგორიცაა **S&P 500** (აშშ-ის ჩამონათვალში არსებული უმსხვილესი 500 კომპანია ანუ („**Standard & Poor's 500“-ის ინდექსი^(?)**), „STOXX Europe 600“, ან „FTSEurofirst 300“. ძალიან მცირე ვაჭრობაა საჭირო აქციების პორტფელის შესანარჩუნებლად, რომელიც ფართო ინდექსს ასახავს. **ინდექსირებული ფონდისთვის^(?)** არ არის საჭირო კომპანიის სამომავლო პერსპექტივების შეფასების კვლევის ჩატარება. ამ ორი ფაქტორის გამო, ინდექსირებული ფონდის საოპერაციო ხარჯები მნიშვნელოვნად დაბალია, როგორც წესი, 1 ან 2 პროცენტული პუნქტით ნაკლები, ვიდრე მართული ფონდებისა. შედეგად, ინდექსირებული ფონდი უფრო დაბალ მოსაკრებლებს იღებენ და, შესაბამისად, თქვენი ინვესტიციების უფრო მეტი წილი პირდაპირ აქციების ყიდვაზე მიემართება.

კაპიტალის ერთობლივი ფონდები საფონდო ბირჟის ზოგადი ინდიკატორითაა ინდექსირებული, როგორიცაა S&P 500 შეერთებულ შტატებში. იგი **აქციონერებს^(?)** აქციაზე დაახლოებით საშუალო უკუგებას მოუტანს. შეერთებული შტატები არ არის ერთადერთი ქვეყანა ვისაც ინდექსირებული ფონდები აქვს. მსხვილი ეკონომიკის უმეტესობას ერთი ან მეტი ასეთი ფონდი აქვს და უფრო მეტი იხსნება რეგულარულად. შესაძლებელია ინდექსირებული ფონდების შეძენა ცალკეული განვითარებადი ქვეყნებისთვის, მათ შორის აღმოსავლეთ ევროპაში (iShares MSCI China ETF, Franklin India Index Fund, Expat

Czech PX UCITS ETF ან VanEck Vectors Russia ETF.). ასევე შეგიძლიათ შეიძინოთ რეგიონული ფონდები, რომლებიც აქციებს კონკრეტულ ქვეყნებში აკონტროლებენ.⁽¹¹²⁾ რაში მდგომარეობს საშუალო უკუგების მომხიბვლელობა? როგორც ადრე აღვნიშნეთ, ისტორიულად საფონდო ბირჟაზე უკუგების საშუალო რეალური განაკვეთი დაახლოებით 7 პროცენტი იყო ხანგრძლივი პერიოდის განმავლობაში ფლობის შემთხვევაში. ეს ნიშნავს, რომ თქვენი აქციების **რეალური ღირებულება**^(?), ინფლაციით შესწორებული ღირებულება, დაახლოებით ყოველ ათ წელიწადში ორმაგდება. ეს ცუდი არ არის. კიდევ უფრო მნიშვნელოვანია, რომ ფართო ინდექსირებული ფონდის მიერ მიღებული საშუალო უკუგების განაკვეთი თითქმის ყველა მართული ერთობლივი ფონდისას აღემატება, 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.

ტიპური ათწლიანი პერიოდის განმავლობაში, „S&P 500“-ს უფრო მეტი უკუგება ჰქონდა, ვიდრე აქტიურად მართული ფონდების 85 პროცენტს. ევროპაში აქტიური და პასიური მენეჯერების კვლევები ამ დასკვნებს ამყარებს.⁽¹¹³⁾ ოცწლიანი პერიოდის განმავლობაში, S&P 500-ზე ინდექსირებულმა ერთობლივმა ფონდებმა, ძირითადად, აქტიურად მართული ფონდების 98 პროცენტზე უკეთესი შედეგი აჩვენეს.⁽¹¹⁴⁾ ამრიგად, შანსი ძალიან დაბალია, დაახლოებით ორმოცდაათიდან ერთი, რომ თქვენ ან ვინმე სხვა შეძლებს შეარჩიოს აქტიურად მართული ფონდი, რომელიც გრძელვადიან პერსპექტივაში უფრო წარმატებული იქნება, ვიდრე ბაზრის საშუალო მაჩვენებელი.

ის, რომ მართული ერთობლივი ფონდი წარმატებულია რამდენიმე წლის ან თუნდაც ათწლეულის განმავლობაში, არ ნიშნავს, რომ ის მომავალშიც წარმატებული იქნება. მაგალითად, 1980-იან წლებში აშშ-ის ტოპ ოცი მართული ერთობლივი ფონდი წელიწადში 3,9 პროცენტული პუნქტით სჭობნიდა „S&P 500“-ის ინდექსს. მაგრამ თუ 1990 წელს ბაზარზე შემოსული ინვესტორები ფიქრობდნენ, რომ ისინი ბაზარს დაამარცხებდნენ 1980-იანი წლების „ცხელი“

ფონდების არჩევით, ისინი იმედგაცრუებულები დარჩებოდნენ. 1980-იანი წლების 20 საუკეთესო ფონდის მაჩვენებელი „S&P 500“-ის ინდექსის მაჩვენებელს წელიწადში 1,2 პროცენტული პუნქტით ჩამოუვარდებოდა 1990-იანი წლების განმავლობაში. ანალოგიურად, 20 საუკეთესო მართული სააქციო ფონდის საშუალო შემოსავლიანობა 1990-დან 1999 წლამდე „S&P 500“-ს ინდექსს წელიწადში 3,1 პროცენტული პუნქტით აღემატებოდა, მაგრამ 2000-დან 2009 წლამდე იგივე ფონდები „S&P 500“ ინდექსს 1,3 პროცენტული პუნქტით ჩამოუვარდებოდნენ.⁽¹¹⁵⁾

„ცხელი“ სახსრები 1990-იანი წლების ბოლოს საფონდო ბირჟის ბუშტის განმავლობაში კიდევ უფრო შეცდომაში შემყვანი საინვეტიციო ინდიკატორი იყო. 1998-1999 წლების ორწლიანი პერიოდის განმავლობაში ყველაზე მაღალშემოსავლიანი ფონდი იყო „Van Wagoner Emerging Growth“ (საშუალო წლიური უკუგების 105.52 პროცენტული მაჩვენებლით). მაგრამ 2000–2001 წლების ორწლიან პერიოდში ამ ფონდის საშუალო წლიურმა უკუგებამ მინუს 43,54 პროცენტი შეადგინა, რაც ერთ-ერთი ყველაზე დაბალი მაჩვენებელია ამ პერიოდისთვის.⁽¹¹⁶⁾

ეს მაგალითები რეალურად „S&P 500“ ინდექსირებული ერთობლივი ფონდის უპირატესობას აჩვენებს მართულ ფონდთან შედარებით „გადარჩენილების მიკერძოების“ პრინციპის საფუძველზე. ძალზე საეჭვოა, რომ S&P 500 ინდექსი თამაშს გამოეთიშოს, მაგრამ საპენსიო დანაზოგის გრძელვადიანი პერიოდის გათვალისწინებით არსებობს დიდი ალბათობა, რომ მართული ფონდი წარუმატებელი აღმოჩნდეს. ერთობლივი ფონდი შეიძლება ორი მიზეზის გამო გაქრეს, ორივე დაკავშირებულია ცუდ მუშაობასთან. 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 ფონდია, 1970 წელს შეერთებულ შტატებში მხოლოდ 358 იყო. ბარტონი მალკიელი თვალს ადევნებდა ამ ფონდებს 2013 წლამდე. ამ 43 წლის განმავლობაში 274 ფონდმა, მთლიანობაში 75 პროცენტმა - არსებობა შეწყვიტა. დარჩენილი 84-დან მხოლოდ 4-მა აჯობა „S&P 500“ ინდექსს წლიური

2 პროცენტული პუნქტით ან მეტით.⁽¹¹⁷⁾

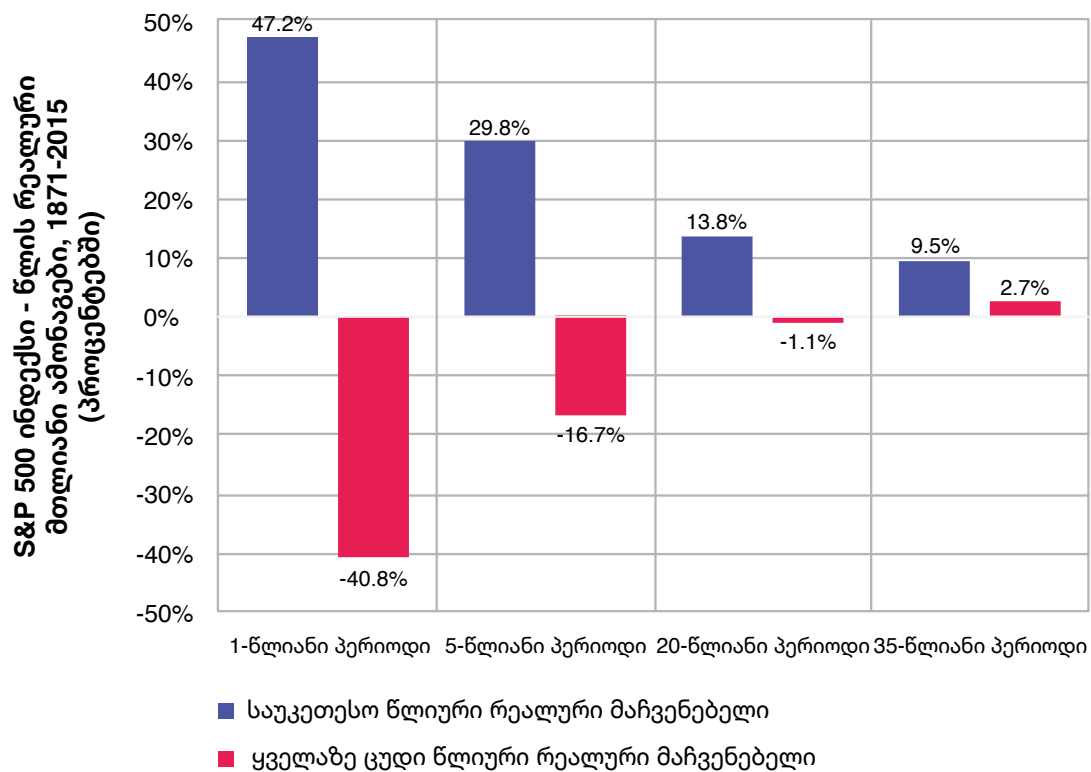
საფონდო ბირჟა ისტორიულად უფრო მეტ შემოსავლებს იძლევა, ვიდრე ნებისმიერი სხვა მსხვილი საინვესტიციო კატეგორია და ინდექსირებული ფონდები საშუალებას აძლევს რიგით ინვესტორს მიიღოს ეს მოგება ისე, რომ არ იდარდოს ინდივიდუალური აქციების ან კონკრეტული ერთობლივი ფონდის შერჩევაზე. კვლევა, რომლითაც 118 წლის პერიოდისთვის შედარებულ იქნა აქციებსა და ობლიგაციებზე უკუგება 21 ქვეყნიდან, სადაც ხელმისაწვდომი იყო მონაცემები ასეთი ხანგრძლივი დროისთვის, აჩვენა, რომ საფონდო ბირჟის უკუგება ყოველ ქვეყანაში აღემატებოდა ობლიგაციების უკუგებას.⁽¹¹⁸⁾ მათი წლიური საშუალო უკუგება 3-6% -ს უტოლდებოდა, მიუხედავად ორი მსოფლიო ომის პერიოდისა.

რა თქმა უნდა, იქნება აღმასვლისა და დაღმასვლის პერიოდები და აქციების ფასების შემცირების საკმაოდ გრძელი პერიოდებიც კი. ამიტომ, ბევრ ინვესტორს სურს შეამციროს მათ აქტივებში სააქციო კაპიტალის ფლობის მაჩვენებელი საპენსიო ასაკის მოახლოებასთან ერთად (იხ. შემდეგი ელემენტი). მაგრამ საფონდო ბირჟის მუშაობის ხანგრძლივი ისტორიიდან გამომდინარე, საფონდო ბირჟის ფართო ინდექსიდან მიღებული გრძელვადიანი სარგებელი შეიძლება აღემატებოდეს სხვა ალტერნატივას, მათ შორის მართულ კაპიტალურ ფონდებს.⁽¹¹⁹⁾

როგორც გამოსახულება 25-შია ნაჩვენები, ხანგრძლივი დროის განმავლობაში ფლობისას, აქციების მრავალფეროვან პაკეტს ისტორიულად უკუგების მაღალი და შედარებით სტაბილური მაჩვენებელი აქვს. აქ წარმოდგენილია უმაღლესი და უდაბლესი საშუალო წლიური რეალური უკუგების განაკვეთის მონაცემები (ინფლაციით შესწორებული უკუგება), რომელიც მიღებულ იქნა ფართო საფონდო ბირჟის ინვესტიციებიდან, 1871–2014 წლებში სხვადასხვა ხანგრძლივობის პერიოდებისთვის. გამოსახულება უშვებს, რომ ინვესტორს ყოველწლიურად ფიქსირებული თანხა შეჰქონდა ერთობლივ ფონდში, რომელიც ასახავდა „S&P 500“ ინდექსს.⁽¹²⁰⁾ ცხადია, უზარმაზარი რყევებია შესაძლებელი, როდესაც აქციებს მხოლოდ ხანმოკლე ვადით ვფლობთ. 1871–2014 წლებში „S&P 500“-ის უკუგება ერთი წლისთვის 47,2

პროცენტიდან -40,8 პროცენტამდე მერყეობს. ხუთი წლის განმავლობაშიც კი, როტული წლიური უკუგება 29,8 პროცენტიდან -16,7 პროცენტს შორის მერყეობდა.

გამოსახულება 25: აქციებში სახსრების ინვესტირება ნაკლებ რისკიანია გრძელვადიან პერიოდში



წყარო: Linqun Liu, Andrew J. Rettenmaier, and Zijun Wang, “Social Security and Market Risk, National Center for Policy Analysis Working Paper Number 244 (July 2001). ამონაგები ეფუძნება იმ დაშვებას, რომ ადამიანი ახდენს ფიქსირებული თანხის ინვესტირებას ინვესტირების პერიოდის ყოველ წელს. მონაცემები განახლებულია 2015 წლის ჩათვლით.

ამასთან, გაითვალისწინეთ, თუ როგორ ხდება „საუკეთესო“ და „უარესი“ უკუგების შერწყმა ინვესტიციის პერიოდის ხანგრძლივობის ზრდასთან ერთად.

როდესაც ოცდათხუთმეტი წლის პერიოდი განიხილება, საუკეთესო ოცდათხუთმეტი წლის განმავლობაში 1871 და 2014 წლებში უკუგების განაკვეთი 9,5 პროცენტი იყო, ყველაზე ცუდი ოცდათხუთმეტი წლის 2,7 პროცენტთან შედარებით. ამრიგად, აქციების წლიური რეალური უკუგება ყველაზე უარესი სცენარის დროს დაახლოებით იგივე იყო, რაც ობლიგაციების რეალური უკუგება. ეს მაღალი და შედარებით სტაბილური გრძელვადიანი უკუგება აქციებს საპენსიო დანაზოგებისთვის განსაკუთრებით მიმზიდველ მეთოდად აქცევს.

მოგების ვარდნის იგივე ვარიაცია, რაც დრო გადის, თითქმის ყველა თავისუფალი ქვეყნის ბაზრებზე ჩანს. (ეს შეიძლება არ ვრცელდებოდეს იმ შემთხვევაზე, როდესაც ქვეყნის ეკონომიკურ პოლიტიკას არადემოკრატიული მთავრობა აკონტროლებს, რომელიც დიდ მნიშვნელობას არ ანიჭებს მოქალაქეთა კეთილდღეობას).

აი ყველაზე მნიშვნელოვანი საკითხები ამ ელემენტიდან: არ შეგაფერხოთ დროის და გამოცდილების ნაკლებობამ სააქციო კაპიტალის ინვესტიციების განხორციელებისგან. თქვენ არ გჭირდებათ ჩაატაროთ დიდი კვლევა ან იყოთ „აქციების სუპერ ექსპერტი“, იმისათვის, რომ წარმატებული ინვესტორი გახდეთ. რეგულარული შენატანები ინდექსირებული კაპიტალის ერთობლივ ფონდში მიმზიდველ უკუგებას მოგცემთ გრძელვადიან ინვესტიციებზე მინიმალური რისკით. უმეტესობისთვის ეს ინვესტიციები საპენსიო გეგმის მნიშვნელოვანი შემადგენელი იქნება. ყველა მსხვილ ავტორიტეტულ საინვესტიციო ფირმას რამდენიმე ინდექსირებული კაპიტალის ერთობლივი ფონდი აქვს, რომელიც შეგიძლიათ აირჩიოთ. თითოეულ ფირმას შეიძლება ოდნავ განსხვავებული სახელი ჰქონდეს ფონდისთვის, ასე რომ წაიკითხეთ აღწერა, რათა დარწმუნდეთ, რომ აირჩევთ იმას, რაც ყველაზე მეტად შეესაბამება თქვენს საჭიროებებს.

ელემენტი 4.10

თქვენი ინვესტიციების ვადები, თქვენს საჭიროებებს მოარგეთ

გრძელვადიანი მიზნებისთვის ინვესტიცია აქციებში განახორციელეთ, თუმცა, ფულის საჭიროების მოახლოებასთან ერთად, გაზარდეთ ობლიგაციების, ან თუნდაც ფულადი სახსრების წილი.

ისეთი გრძელვადიანი ინვესტიციების განხორციელებისას, როგორც არის დაგროვებითი პენსიის სქემაში თანხების განაწილება, ზოგადად, საუკეთესო არჩევანი ინდექსირებული ფონდი იქნება. იმისდა მიუხედავად, რომ აქციებიდან გრძელვადიანი ამონაგები არსებითად აღემატება ობლიგაციებიდან მიღებულ შემოსავალს, ამ უკანასკნელის ღირებულება დროის ხანმოკლე პერიოდში შედარებით უფრო სტაბილურია. როდესაც ინვესტირებული თანხების ამოღების საჭიროების პერიოდი მოახლოვდება, ამ თანხების მეტად სტაბილური ღირებულების მქონე ინვესტიციებისკენ წარმართვას მეტი აზრი ექნება. ინვესტირების ხუთწლიან პერიოდში შედარებით უსაფრთხო ინვესტირება იქნება ხუთწლიანი დაფარვის ვადის მქონე ობლიგაციის შეძენა. ამ ვადის გასვლის შემდეგ თქვენ მიიღებთ თავდაპირველად ინვესტირებულ თანხას დარიცხულ პროცენტთან ერთად. ზოგადი რჩევა: შეიძინეთ ობლიგაციები, რომელთა დაფარვის ვადა დაახლოებით დაემთხვევა იმ პერიოდს, როდესაც დაგჭირდებათ ფული, შესაძლოა სახლის შესაძენად ავანსის გადახდისთვის ან პენსიაზე ყოფნისას შემოსავლის მიღებისთვის. თუ ზუსტად არ ხართ ვადებში დარწმუნებული, შეგიძლიათ ინვესტიციები სხვადასხვა დაფარვის ვადის მქონე ობლიგაციებში გადაანაწილოთ.

ობლიგაციების ფლობის რისკები მოიცავს საკრედიტო რისკებს (როგორც არის რისკი იმისა, რომ თქვენ ვერ შეძლებთ ობლიგაციის ძირითადი თანხის დაბრუნებას), მოულოდნელი ინფლაცია და ცვლილებები საპროცენტო

განაკვეთებში იმის გამო, რომ ხელისუფლება ფისკალური პოლიტიკის გატარებას ცდილობს. თუ თქვენ სახსრებს სამთავრობო ობლიგაციებში და უმაღლესი ხარისხის კორპორატიულ ობლიგაციებში ჩადებთ, ობლიგაციების ფლობის ყველაზე დიდი რისკი იქნება ინფლაცია, რომელიც ამცირებს როგორც ძირითადი თანხის, ასევე მიღებული ფიქსირებული პროცენტის მსყიდველობით უნარს. თუმცა, ამგვარი რისკი შესაძლოა შემცირდეს ან აღმოიფხვრას ინფლაციისგან დაცული ობლიგაციების გამოყენებით, როგორც არის **ინფლაციისგან დაცული სახაზინო ფასიანი ქაღალდები^(?)** (TIPS) შეერთებულ შტატებში, ან Obligations Assimilables du Trésor (OATs) საფრანგეთში, რომლებიც ინფლაციაზე მიბმული (ინდექსირებული) ფიქსირებულგანაკვეთიანი სამთავრობო ობლიგაციებია, რაც იმას გულისხმობს, რომ ასეთი ობლიგაციები გადაიხდიან ფიქსირებულ საპროცენტო განაკვეთს და ასევე დამატებით გადაიხდიან ინფლაციით გამოწვეული მსყიდველობითი უნარის დაკარგვის ანაზღაურებას. იმის გამო, რომ მოულოდნელი ინფლაცია ერთ-ერთია იმ ფაქტორებს შორის, რომელიც იწვევს ობლიგაციებიდან მოსალოდნელზე ნაკლებ ამონაგებს (შემოსავლიანობას), ინფლაციისგან დაცული ობლიგაციების შეძენა და ფლობა მის მფლობელს ამგვარი რისკისგან დაიცავს. ამ ტიპის ობლიგაციები ჩვეულებრივ მომხიბვლელია პენსიონერებისთვის, რომლებისთვისაც აუცილებელია მათი აქტივების რეალური მსყიდველობითი უნარის კონკრეტული დონის უზრუნველყოფა.⁽¹²¹⁾

ობლიგაციებთან დაკავშირებული დამატებითი რისკია საპროცენტო განაკვეთების ცვლილების გავლენა. დავუშვათ, თქვენ 1000 ლარად ყიდულობთ ოცდაათწლიან ობლიგაციას, რომელსაც ერიცხება 5%-იანი სარგებელი. ეს ობლიგაცია 30 წლის განმავლობაში ყოველწლიურად გადაგიხდით პროცენტს 50 ლარის ოდენობით. ამ ვადის გასვლის შემდეგ კი თქვენ უკან მიიღებთ 1000 ლარს. თუმცა, თუ საერთო საპროცენტო განაკვეთი 10 პროცენტამდე გაიზრდება ობლიგაციის შეძენიდან მცირე დროში, მაშინ თქვენი ობლიგაციის ფასი მყისვე დაიკლებს თქვენს მიერ მასში გადახდილი ოდენობის ნახევრამდე. რა არის ამის მიზეზი? 10%-იანი საპროცენტო განაკვეთით ინვესტორს შეუძლია მიიღოს საპროცენტო სარგებელი 50 ლარის ოდენობით

ყოველ წელს, 500 ლარის ღირებულების ობლიგაციაში. აქედან გამომდინარე, დაახლოებით 500 ლარი არის ის თანხაა, რასაც ვინმე გადაიხდის თქვენს 1000-ლარიან ობლიგაციაში. რა თქმა უნდა, თუ საპროცენტო განაკვეთი 2,5%-მდე დაეცემა მაღევე 5%-იანი ოცდაათწლიანი ობლიგაციის შეძენიდან, მაშინ თქვენი ობლიგაციის ღირებულება დაახლოებით გაორმაგდება. თუმცა, ამგვარი არასტაბილურობა (ან რისკი) არ გამოგადგებათ, თუ თქვენი დანაზოგის მიზანია რაღაცის შეძენა დაახლოებით ხუთ წელიწადში. თუ ობლიგაციას სრული ოცდაათი წლის განმავლობაში დაიტოვებთ, თქვენს 1000 ლარს უკან მიიღებთ და ისეთი დიდი მნიშვნელობა აღარ ექნება ობლიგაციის ფლობის დროს არსებულ ფასების ცვლილებებს. ეს კარგი მიზეზია იმისათვის, რომ ობლიგაციის დაფარვის ვადა დაამთხვიოთ თქვენს საჭიროებებს ფულად სახსრებში.

რამდენი ხნის განმავლობაში უნდა მოიცავდეს პორტფელი აქციებს და როდის უნდა მოხდეს ობლიგაციებზე გადასვლა? ეს დამოკიდებულია იმ დროის ხანგრძლივობაზე, რომელიც დაგჭირდებათ ინვესტიციიდან თანხების ამოსაღებად. როგორც ზემოთ გირჩიეთ, შედარებით მოკლევადიანი მიზნებისთვის უმჯობესია ობლიგაციებში ინვესტირება. მაგალითად, ახალგაზრდა წყვილისთვის, რომელიც ფულს აგროვებს სახლის ან ბინის შეძენისთვის 20%-იანი ავანსის გადასახდელად, შესაძლოა უკეთესი იყოს რომ დანაზოგის თანხა არ ჩადონ აქციებში (თავიანთი დანაზოგის ის ნაწილი რაც ავანსის თანხას სჭირდება) და ინვესტირება ობლიგაციებში განახორციელონ. ამის მიზეზი ის არის, რომ სახლის ან ბინის შეძენა ხშირად რამდენიმეწლიან დანაზოგს საჭიროებს. სხვაგვარად არის საქმე, თუ წყვილს აქვს სურვილი ფული დაზოგოს 18 წლის განმავლობაში, მისი ახალდაბადებული შვილის უნივერსიტეტში სწავლის დასაფინანსებლად, ან ოცდათხუთმეტიდან ორმოცდახუთ წლამდე - საპენსიო დანაზოგის შესაქმნელად. ამ ორ შემთხვევაში, საინვესტიციო პორტფელის მნიშვნელოვან ნაწილს ან ალბათ სრულად, აქციები უნდა შეადგენდნენ, დანაზოგის თითქმის მთლიანი პერიოდის განმავლობაში.

ახალდაბადებული ბავშვის მშობლებს, რომლებიც თავიდანვე იწყებენ

სახსრების დაგროვებას შვილის უმაღლესში სწავლისთვის, უფრო მეტი დრო აქვთ კაპიტალის დაგროვებისა და იმ რისკების დივერსიფიკაციისთვის, რომლებიც აქციებიდან შემოსავლის მიღებას უკავშირდება. ასეთ შემთხვევაში გონივრული იქნება რომ ამ საუნივერსიტეტო პორტფელში იქონიოთ აქციები. როგორც 2008-2009 წლების „დიდი რეცესიის“ დროს აქციების ფასების ვარდნამ გვიჩვენა, თვრამეტწლიანი ჰორიზონტის დროსაც კი აქციების ფლობა რისკებს უკავშირდება. ინვესტორებს, რომლებიც თავიანთ საუნივერსიტეტო ფონდებში რისკის შემცირების გზებს ეძებენ, ამის მიღწევა შეუძლიათ უფრო ნაკლები რაოდენობით აქციების და მეტი - ობლიგაციების ფლობის გზით, განსაკუთრებით იმ დროის მოახლოებისას, როდესაც შესაბამისი თანხები გახდება საჭირო. კონკრეტული რაოდენობით თანხის ყოველთვიური ინვესტირება მნიშვნელოვანია თქვენი ამონაგების გაუმჯობესებისთვის: ბაზრის ვარდნის შემთხვევაში, თქვენ ახალ აქციებს უფრო იაფად შეიძენთ, რაც ერთგვარად შეამსუბუქებს კრიზისის გავლენას.

შემოსავლის და სიცოცხლის საშუალო ხანგრძლივობის ზრდასთან ერთად, იზრდება საპენსიო დანაზოგების მნიშვნელობაც. ჩვენ არ გვაქვს სურვილი რადიკალურად და ნეგატიურად შევცვალოთ ცხოვრება პენსიაზე გასვლისას და ვერ დავუშვებთ უდანაზოგოდ ცხოვრებას. ისეთი დამზოგველისთვის, რომელსაც საპენსიო ასაკამდე ათ წელზე მეტი აქვს დარჩენილი, აქციების დივერსიფიცირებული პორტფელი სავარაუდოდ საუკეთესო საინვესტიციო არჩევანი იქნება. მეტად კონსერვატიული დამზოგველისთვის, რომელსაც აქვს ობლიგაციებში ან ფულად სახსრებში 10, 20 ან თუნდაც 40%-იანი პორტფელი, მეტ სტაბილურობას უზრუნველყოფს მის საპენსიო აქტივების ღირებულებაში, მაშინაც კი, თუ მთლიანი ამონაგები ბოლოს ნაკლები იქნება.

საპენსიო შემოსავლის მიღების საჭიროების მოახლოებასთან ერთად, რეკომენდებულია ობლიგაციების წილის თანდათანობით ზრდა საინვესტიციო პორტფელში, რა თქმა უნდა, თუ ძალიან შეძლებული ადამიანი არ ხართ. როდის დაიწყებთ ამას ნაწილობრივ იმაზეა დამოკიდებული, როდის და რა რაოდენობის ყოველთვიური შემოსავალი დაგჭირდებათ პენსიაზე ყოფნის

დროს. საპენსიო შემოსავლის საჭიროებებთან შედარებით დიდი პორტფელის ან კარგი საპენსიო შემოსავლის მქონე ადამიანებისთვის, დანაზოგების უმრავლესობა შესაძლოა უფრო დიდ ხანს დარჩეს აქციებში, რათა მაქსიმალურად გაიზარდოს მოსალოდნელი მთლიანი შემოსავალი. ობლიგაციებზე გადასვლის უპირატესი მიზანია აქციების დროებით გაიაფებულ ფასად გაყიდვის საჭიროების თავიდან აცილება. რაც უფრო ადრე მოელით, რომ გამოიყენებთ თქვენს საინვესტიციო პორტფელს თქვენს ყოველთვიურ საცხოვრებელ სახსრებად, მით მეტად მნიშვნელოვანია რისკის შემცირება, სტრატეგიულად და თანდათანობით ობლიგაციებზე გადასვლის გზით.

ბევრ ქვეყანაში საპენსიო დანაზოგები დაცულია რიგი საშემოსავლო გადასახადისგან, რაც თქვენი დანაზოგის სწრაფად ზრდას უზრუნველყოფს. მაგალითად, უკრაინაში, არასახელმწიფო საპენსიო ფონდებში შენატანები, პირის ხელფასის 15%-მდე ოდენობით, მთლიანი შემოსავლიდან დაქვითვადია, ხოლო საინვესტიციო ამონაგები არ იბეგრება, შესაბამისად მთლიანი თანხა უფრო სწრაფად გროვდება.⁽¹²²⁾ უფრო დაბალი გადასახადების გზით მთავრობები მოქალაქეებს წაახალისებენ ფული დაზოგონ პენსიისთვის; ზოგიერთი ქვეყანა, მაგალითად ბულგარეთი, დანაზოგებს და კერძო საპენსიო ფონდებიდან უკუგებებსა და განაწილებებს ყველა სახის გადასახადისგან ათავისუფლებს.⁽¹²³⁾ ცენტრალური და აღმოსავლეთ ევროპის რიგ ქვეყნებში კერძო საპენსიო ინვესტიცია ჯერჯერობით არ არის ხელმისაწვდომი, მაგრამ გლობალური ტენდენციის მიხედვით საგადასახადო შეღავათების სტიმულირებით იზრდება ნებაყოფლობითი საპენსიო შენატანები. თუ თქვენ არ გაქვთ წვდომა საგადასახადო შეღავათების მქონე კერძო საპენსიო ანგარიშებზე, განაგრძეთ თანხების დაზოგვა; ამ გზით, იმ დროისთვის, როდესაც ასეთი ანგარიშები ხელმისაწვდომი გახდება, თქვენ შეძლებთ ყოველ წელს დაზოგოთ მაქსიმალურად ნებადართული თანხა.

ჯერჯერობით მხოლოდ ფინანსურ ბაზართან დაკავშირებულ რისკებზე ვისაუბრეთ, თუმცა არსებობს სხვა რისკიც, რომელიც ბევრად მნიშვნელოვანია საპენსიო დანაზოგთან მიმართებაში. არავინ იცის დარწმუნებით, კიდევ რამდენ ხანს იცხოვრებს. ჩვენთვის ცნობილია მხოლოდ სიცოცხლის საშუალო

ხანგრძლივობა (რომელიც შესაძლოა განსხვავდებოდეს ცუდი ჩვევების გამო, როგორიც არის მოწევა ან ალკოჰოლის მიღება). პოლონეთში ან ჩეხეთის რესპუბლიკაში, 60 წლის ადამიანს შესაძლოა ჰქონდეს მოლოდინი, რომ კიდევ 21 წელს იცოცხლებს, თუმცა ზოგიერთი მათგანი მომდევნო წელს გარდაიცვლება, ზოგიც 100 წელს მიაღწევს. როგორ შეიძლება დავგეგმოთ მომავალი ამგვარი გაურკვევლობის პირობებში? ერთ-ერთი შესაძლებლობაა ისეთი რაოდენობით თანხების დაზოგვა, რომელიც შესაძლოა ხანგრძლივი ცხოვრების განმავლობაში გეყოს. და თუ ადრე გარდაიცვლებით, თქვენი დანაზოგი ანდერძით დაუტოვეთ თქვენს ოჯახს ან საქველმოქმედო ორგანიზაციას (მაგალითად ფონდს, რომელიც მხარს უჭერს ეკონომიკურ განათლებას!). თუმცა ადამიანები, რომლებიც რისკის მოყვარულები არ არიან, სხვა ვარიანტს ირჩევენ. მიუხედავად იმისა, რომ შეუძლებელია იმის ცოდნა, თუ რამდენ ხანს იცოცხლებს კონკრეტული ადამიანი, დემოგრაფებს სრული სიზუსტით შეუძლიათ განსაზღვრონ ადამიანების ჯგუფის სიცოცხლის საშუალო ხანგრძლივობა. ელემენტში 4.12 განხილული დაზღვევის სხვა ტიპების მსგავსად, თქვენ შეგიძლიათ დაეზღვიოთ „მეტისმეტად დიდ ხანს“ ცხოვრებისგან. გამომდინარე იქედან, რომ აქტუარებს შეუძლიათ ზუსტად იწინასწარმეტყველონ რამდენ ხანს იცხოვრებს ჯგუფის საშუალო სტატისტიკური წევრი, ნამდვილად გონივრულია ყველას დანაზოგის გაერთიანება და მათ, ვინც უფრო ადრე გარდაიცვლება მიეცეს საშუალება მოახდინონ უფრო დიდ ხანს მცხოვრებთა სუბსიდირება? ასეთ შეთანხმებას „ანუიტეტი“ ეწოდება.

ადამიანებს, რომლებიც პენსიისთვის მომზადებაზე ზრუნავენ, ვურჩევთ: დაიწყონ საპენსიო თანხების დაზოგვა ადრე, იქონიონ აქციების დივერსიფიცირებული პორტფელები, სანამ თანხების საჭიროება არ მოახლოვდება ისე, რომ გამართლებული იყოს თანდათან გადასვლა ისეთ დაბალრისკიან, დაბალი ამონაგების მექონე აქტივებზე, როგორიც არის ობლიგაციები, და ისარგებლონ საპენსიო გეგმებისთვის შეთავაზებული საგადასახადო შეღავათებით.

იმის გადასაწყვეტად, თუ როგორ და სად უნდა მოხდეს ინვესტირება,

მრავალი საკითხია საფრთხილო, რომლებსაც თვალყური უნდა ადევნოთ.

ვიდეო:

ხელმისაწვდომობის მიკერძოებულობა

ვიდეო:

დანაკარგის არიდება

ვიდეო:

მშობლიური ქვეყნის მიკერძოებულობა

ვიდეო:

ჯოგური ქცევა

ელემენტი 4.11

შეამცირეთ თქვენი რისკები

საცხოვრებელ პირობებთან, განათლებასა და სხვა საინვესტიციო

საკითხებთან დაკავშირებული გადაწყვეტილებების მიღების დროს, რისკის შემცირების ზომებს მიმართეთ.

სახლის შეძენა ჩვენი ცხოვრების ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი გადაწყვეტილებაა. უმრავლესობისთვის სახლის ყიდვა ცხოვრების მანძილზე განხორციელებული უდიდესი ინვესტიცია იქნება, თავდაპირველად მაინც. თუ თქვენ ბინას კარგ ადგილზე ყიდულობთ და მას სათანადო მდგომარეობაში შეინარჩუნებთ, ეს თქვენთვის კარგი ინვესტიცია იქნება. თუმცა, როგორც შეერთებულ შტატებში **2008-2009 წლების ბინათმშენებლობის კრიზისმა**^(?) გვიჩვენა, ამგვარ ინვესტიციასთან დაკავშირებით გარკვეული რისკები არსებობს. მომავალში დიდი პრობლემების თავიდან აცილების მიზნით, უნდა გავითვალისწინოთ შემდეგი საკითხები.

პირველი, ყურადღებით ავწონ-დავწონოთ და ისე გადავწყვიტოთ, ბინა შევიძინოთ, თუ - ვიქირაოთ. ბევრი ადამიანი სასწრაფოდ დაასკვნის, რომ ბინის შეძენა უკეთესი არჩევანია, ვიდრე იჯარა, რადგან ნასყიდობა ხელს უწყობს საკუთარი კაპიტალის შექმნას. მათი მთავარი არგუმენტი ის არის, რომ ქირაში დახარჯული მათი ფული მეიტარეების ჯიბეში მიდის, მაშინ, როდესაც ამ თანხას შეუძლია იმუშაოს საკუთარი კაპიტალის შექმნაზე, რაც ბინის მესაკუთრეს იპოთეკური სესხის დაფარვისა და უძრავი ქონების საბაზრო ღირებულების ზრდის პარალელურად სიმდიდრის გაზრდაში დაეხმარება. თუმცა, იპოთეკის პირველი რამდენიმე წლის განმავლობაში, ყოველთვიური გადასახადი თითქმის მთლიანად პროცენტის დაფარვაზე წავა და ძალიან ცოტა - საკუთარი კაპიტალის შექმნაზე. შესაბამისად, თუ თქვენ გაყიდით სახლს, მაგალითად სამ წელიწადში, თქვენ ძალიან ცოტა ფულს დაზოგავთ და ვერ შექმნით საკუთარ კაპიტალს. თქვენ უბრალოდ ბინის მფლობელისთვის

გადახდილი ქირის ნაცვლად ბანკს გადაუხდით პროცენტს.

მეორე, უძრავი ქონების ყიდვა და გაყიდვა ძალიან ძვირი ოპერაციებია და შესაბამისად კარგი იდეა არ არის სახლის ყიდვა მანამდე, სანამ არ მოელოთ მასში ცხოვრებას სულ მცირე სამი წლის განმავლობაში. თქვენ მოგიწევთ **უძრავი ქონების აგენტის⁽²⁾** საკომისიოს გადახდა, რასაც დაემატება საკომისიო თანხებზე დარიცხული **დღგ⁽²⁾**, რომელიც ყველა ქვეყანაში განსხვავებულია (მაგ. ავსტრიაში - 3%, ხორვატიაში - 3%, იტალიაში - 7%-მდე). ⁽¹²⁴⁾ იპოთეკის დახურვის ხარჯი ჩვეულებრივ რამდენიმე ათასი დოლარია. თუ თქვენ გაყიდით სახლს შეძენიდან რამდენიმე წელიწადში, ტრანზაქციის ხარჯის რაოდენობა, სავარაუდოდ აღემატება თქვენი საკუთარი კაპიტალის თანხას.

მესამე, არ იყიდოთ სახლი (ან ბინა), სანამ არ გექნებათ პირველადი შენატანისთვის დაზოგილი თანხა. შეერთებულ შტატებში ამგვარი შენატანი სულ მცირე 20%-ს შეადგენს. თუ თქვენი პირველადი შენატანი 20 პროცენტზე ნაკლებია, თქვენ მოგიწევთ იპოთეკის დაზღვევის შეძენა, რომელსაც კრედიტორები იპოთეკის დაზღვევას, ან იპოთეკის ანაზღაურების დაზღვევას უწოდებენ, რაც ზრდის თქვენი ყოველთვიური შენატანის თანხას. იპოთეკის დაზღვევა კრედიტორებს ზარალისგან იცავს, რომელიც წარმოიშვება იმ შემთხვევაში, თუ მსესხებელი ვერ დაფარავს ნაკისრ ფინანსურ ვალდებულებებს. ეს გავრცელებული პრაქტიკაა ისეთ ქვეყნებში, როგორიც არის დიდი ბრიტანეთი, დანია და ავსტრალია. სხვადასხვა ქვეყანაში სხვადასხვა წესებია ამ მიმართულებით, ამიტომ დარწმუნდით, რომ კარგად გაეცნოთ რისი გადახდა მოგიწევთ.⁽¹²⁵⁾ ამასთან, ბინის შესაძენად ნუ ისარგებლებთ იპოთეკით დაბალი საპროცენტო განაკვეთით დაფარვის პირველ წელს (ე.წ. „teaser interest rate“). ეს განაკვეთები შემდგომში სწრაფად იზრდება, რაც მნიშვნელოვნად ზრდის თქვენს ყოველთვიურ იპოთეკის გადასახადს თავდაპირველი პერიოდის გავლის შემდეგ. ასევე, როგორც ელემენტში 4.4 ვახსენეთ, არ ისესხოთ თქვენი შემოსავლის ვალუტისგან განსხვავებული ვალუტა, რადგან, თქვენი შემოსავლის ვალუტის გაუფასურების შემთხვევაში, შესაძლოა იმაზე მეტი ფულის გადახდა მოგიწიოთ, ვიდრე

ელოდით.

მეოთხე, მხოლოდ იმიტომ, რომ თქვენ შეგიძლიათ გადაიხადოთ იპოთეკა არ ნიშნავს იმას, რომ შეგიძლიათ შეიძინოთ ის ბინა, რომელიც გსურთ. იპოთეკა არის პირველი და ყველაზე აუცილებელი გადასახადი იმ გადახდებს შორის, რომლებსაც ყოველთვიურად ახორციელებთ. სახლის მფლობელობა ითხოვს სხვა რეგულარულ გადახდებსაც და ვალდებულებებსაც, რომლებიც ასევე უნდა გაითვალისწინოთ. თუ ისინი არ იქნება გათვალისწინებული იპოთეკაში, ქონების და/ან მიწის გადასახადების გადახდაც მოგიწევთ. ბინის მესაკუთრის დაზღვევა სავალდებულოა. ერთ დღეს შესაძლოა სახურავიდან წყალი ჩამოვიდეს, წყლის გამათბობელს, კონდიციონერს ან წყალგაყვანილობის სისტემას შესაძლოა შეკეთება დასჭირდეს, ასევე სხვა მრავალმა ნივთმა შესაძლოა რემონტის ხარჯი გაგანვიწიოთ. არსებობს რეგულარული ხარჯები, რომელთა გადახდაც მოგიწევთ თქვენ, როგორც ბინის მესაკუთრეს. უნდა გაითვალისწინოთ ისინი თქვენს ყოველდღიურ ბიუჯეტში, როდესაც იფიქრებთ იმაზე, სახლის შეძენა გიღირთ თუ არა.

და ბოლოს, თქვენს სახლში საკუთარი კაპიტალის შექმნის პროცესში, ნუ წამოეგებით დამატებითი იპოთეკური სესხის ან თქვენს საკუთარ კაპიტალზე დაფუძნებული სესხის აღების ცდუნებას თქვენი მიმდინარე მოხმარების გასაზრდელად. ბინის ფასები როგორც იკლებს, ისე - იზრდება. 2008-2009 წლების საბინაო კრიზისის შემდეგ, შეერთებულ შტატებში ბევრი ადამიანი „ამოყირავდა“ და „ჩაიძირა“. მათი უძრავი ქონების შეფასებული ღირებულება იპოთეკის დასაფარ თანხაზე ნაკლები იყო. ზოგიერთმა უზარმაზარი ზარალი გასწია სახლის გაყიდვით. სხვებს უბრალოდ არ ჰქონდათ ზარალით გაყიდვის საშუალება და შეინარჩუნეს სახლები იმ იმედით, რომ ბაზარზე სიტუაცია გამოსწორდებოდა. მაინც ბევრმა გაიარა გაკოტრების და ბანკის მიერ ქონების ჩამორთმევის მტკივნეული პროცესი. შესაბამისად, უსაფრთხოების გათვალისწინებით, საჭიროა თქვენი სახლის კაპიტალის სათანადო რაოდენობით შენარჩუნება.

ზემოთ მოცემული მითითებების გათვალისწინებით ცხოვრება

დაგეხმარებათ ისწავლოთ თქვენი შესაძლებლობების შესაბამისად ცხოვრება, საბინაო საკითხებთან მიმართებაში ეკონომია და ბინის შესახებ გადაწყვეტილებების მიღებასთან დაკავშირებული რისკების მინიმუმამდე დაყვანა. მოდით ეხლა ვისაუბროთ განათლებაში ინვესტიციებზე.

ბევრი ადამიანისთვის, უმაღლესი განათლება - ანუ საშუალო სკოლის შემდგომი სასწავლებელი - ინვესტირების მომხიბვლელი შესაძლებლობაა, რადგან მას შეუძლია მაღალი ანაზღაურების უზრუნველყოფა. თუმცა ეს ყველას არ ეხება. უნივერსიტეტში ან კოლეჯში სწავლა ხარჯებთან არის დაკავშირებული. თუ სტუდენტი უნივერსიტეტში რამდენიმე წლის სწავლის პროცესში დროის და ფულის ხარჯვის შემდეგ სასწავლებელს დიპლომის გარეშე დატოვებს, ეს ინვესტიცია ვერ იქნება მომგებიანი. ყველაზე დიდი რისკი სტუდენტისთვის, უმაღლეს განათლებასთან დაკავშირებით ის არის, რომ არსებობს შესაძლებლობა იმისა, რომ მის ინვესტიციას ნეგატიური შედეგი ექნება. ეს მოხდება იმ შემთხვევაში, თუ განათლების შედეგად მიღებული ანაზღაურება იმაზე ნაკლები იქნება, ვიდრე განათლების მიღებაში გაწეული ხარჯები. მაშინაც კი, თუ სწავლის საფასურს გრანტით დაფარავთ (ან სრულად იფარება სახელმწიფოს მიერ), ცხოვრების ხარჯი ხშირად აღემატება ნებისმიერ სტუდენტურ გრანტს და ვერავინ აანაზღაურებს სასწავლებელში ყოფნის დროს ნაკლები მუშაობით დაკარგულ შემოსავალს.

ევროკავშირის სტატისტიკური სამსახურის (Eurostat) მონაცემების თანახმად, 2016 წელს წლიური მედიანური ანაზღაურება უმაღლესი განათლების დიპლომის მქონე პირებისთვის 10 000 ევროთი აღემატება საშუალო განათლების მქონე ადამიანების ხელფასის საშუალო ოდენობას (ხორვატიაში ეს სხვაობა 4 000 ევროა, რუმინეთში - 3 000, პოლონეთში კი 4 000).⁽¹²⁶⁾ თუმცა არსებობს უნივერსიტეტის კურსდამთავრებულების ანაზღაურებაში არსებითი განსხვავებებიც. დამთავრების შემდეგ ფაქტიური ანაზღაურება ბევრ ფაქტორზეა დამოკიდებული, მათ შორის შეძენილ უნარებზე, სპეციალიზაციაზე და კონკრეტულ შრომის ბაზარის მოთხოვნისა და მიწოდების პირობებზე. PayScale.com-ის თანახმად, რომელმაც სახელფასო პროფილის უმსხვილესი საერთაშორისო მონაცემთა ბაზა შეადგინა,

უნივერსიტეტის კურსდამთავრებულები ყველაზე მაღალი ანაზღაურებით უმეტესად არიან ინჟინრები, აქტუარული და გამოყენებითი მათემატიკოსები, ინფორმატიკის, ფიზიკის, სტატისტიკის, ეკონომიკისა და მართვის საინფორმაციო სისტემების სპეციალისტები. დაბალი შემოსავლის პოტენციალი აქვთ ოჯახების მართვის სპეციალისტებს, პედაგოგებს, სოციალურ მუშაკებს, ფიტნესისა და სპორტის სპეციალისტებს, მუსიკოსებს და კულინარიული ხელოვნების სპეციალისტებს.⁽¹²⁷⁾ სწავლის სფეროს შერჩევისას მნიშვნელოვანია არ იფიქროთ მხოლოდ ანაზღაურებაზე და უფრო შორს გაიხედოთ. თქვენ 40 ან მეტი წელი გექნებათ სამუშაოდ. რა სპეციალობები იქნება მოთხოვნადი 20 წლის შემდეგ? თქვენ ასევე უნდა დაფიქრდეთ იმაზე, მზად ხართ თუ არა შეიცვალოთ საცხოვრებელი ადგილი. აღიარებული იქნება თუ არა თქვენს მშობლიურ ქვეყანაში მიღებული განათლების დამადასტურებელი დოკუმენტები სხვაგან, სადაც საბოლოოდ აღმოჩნდებით? რუსეთში დიპლომირებულ ეკონომისტს, შეუძლია კანადის უნივერსიტეტში დაიწყოს მუშაობა (თუ ის საკმარისად დახელოვნებული იქნება), თუმცა ექიმს შესაძლოა მოუწიოს დამატებითი მრავალწლიანი სწავლების პროცესის გავლა, სანამ ის სამედიცინო პრაქტიკის განხორციელებას შესძლებს.

რისკთან არის დაკავშირებული დიდი თანხის სესხად აღება ისეთი განათლების დასაფინანსებლად, რომელიც სავარაუდოდ დაბალანაზღაურებად შემოსავალს უზრუნველყოფს მომავალში. როგორც მე-4 თავის 1-ელ და მე-2 ელემენტებში აღვნიშნეთ, მნიშვნელოვანია ავირჩიოთ ისეთი სამსახური, რომელიც სიამოვნებას გვანიჭებს. თუმცა, თქვენი არჩევანი კარგად აწონილ-დაწონილი უნდა იყოს. ეძებეთ და იპოვეთ მოსალოდნელი ანაზღაურება თქვენს პროფესიაში. კარგად გააზრებული არჩევანი გამოიწვევს უდიდეს შესაძლო ამონაგებს განათლებაში განხორციელებული თქვენი ინვესტიციიდან - მათ შორის პირად კმაყოფილებას, რომელსაც სასურველ სამსახურში მუშაობით მიიღებთ.

მოდით განვიხილოთ, რატომ ირჩევს ზოგიერთი სტუდენტი განათლების ისეთ ვარიანტს, რომელსაც უარყოფითი ამონაგები მოსდევს. პირველი, ბევრ სტუდენტს არარეალური მოლოდინი აქვს მომავალ შემოსავალთან

დაკავშირებით. გაბერილი მოლოდინების გამო, ისინი მზად არიან იმაზე მეტი დახარჯონ განათლებაში, ვიდრე მომავალში შეძლებენ გამოიმუშაონ. უნდა შეისწავლოთ რესურსები, შრომის ბაზრის მიმდინარე და საპროგნოზო მომავალი პირობების და ანაზღაურების პოტენციალის გათვალისწინებით სწორი არჩევის გასაკეთებლად. უნდა გამოიკვლიოთ სტატისტიკური მონაცემები თქვენი და იმ ქვეყნების შესახებ, რომელშიც შესაძლოა გადასახლდეთ. მოიძიეთ ინფორმაცია ძირითად პროფესიებთან, მათ შორის დასაქმების მოთხოვნებთან, სამსახურის შოვნის და პროფესიული ზრდის პერსპექტივებთან, ასევე მედიანურ ანაზღაურებასთან დაკავშირებით. რეალური მოლოდინი მომავალ შემოსავალთან დაკავშირებით სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანი ინგრედიენტია უმაღლესი სასწავლებლის დასრულების შემდეგ საუკეთესო გადანაცვლებების მისაღებად. სხვა ქვეყანაში შესაძლო გადასახლებასთან დაკავშირებით, ასევე მნიშვნელოვანია ადრეულ ასაკში დაიწყოთ საჭირო ენების შესწავლა. ინგლისურენოვანი, თუ ფრანგულენოვანი ქვეყნებით ხართ დაინტერესებული? თქვენი განათლების დამადასტურებელი დოკუმენტებით რუსეთში უფრო ადვილად ხომ არ იშოვიდით სამსახურს?

მეორე, ბევრი სტუდენტი განათლებაში გაწეულ ხარჯს არასათანადოდ აფასებს. განათლების მთლიანი ღირებულება მოიცავს სწავლის, წიგნების, ცხოვრების და კვების პირდაპირ დანახარჯებს, თუმცა მასში არ არის გათვალისწინებული ალტერნატიული ხარჯები. სასწავლებელში სიარული, თუნდაც ნახევარ ცვლაში, ნიშნავს იმას, რომ ამ დროს სამსახურზე ვერ დახარჯავთ. დანშინდით, რომ სწორად გქონდეთ გათვლილი სწავლის მთლიანი ღირებულება.

მესამე, სტუდენტები არაგონივრულად იყენებენ სასწავლო კრედიტის თანხას. ზოგიერთი სტუდენტური სესხის თანხას „უფასო ფულად“ აღიქვამს და ძალიან ბევრს სესხულობს. ბევრი ახალგაზრდა ვერ ხვდება, რამდენად რთული იქნება უმაღლესი სასწავლებლის დასრულების შემდეგ ყოველთვიური ბიუჯეტიდან სტუდენტური სესხის დასაფარად ფულის გადადება. სამპროცენტო განაკვეთის შემთხვევაში, თქვენ გადაიხდით 138 ევროს თვეში თხუთმეტი წლის განმავლობაში 20 000 ევროს ოდენობით სესხის

დასაფარად. თქვენ თვეში მოგიწევთ 276 ევროს გადახდა 40 000 ევროს დასაფარად. თქვენი მომავალი შემოსავალი საკმარისი იქნება ყოველთვიური გადახდების განსახორციელებლად განათლების დასაფინანსებლად აღებულ სესხზე, თქვენი მთლიანი ბიუჯეტის გათვალისწინებით? სანამ სესხს აიღებთ, კარგად დაფიქრდით ამ საკითხზე.

ჩვენ არ გეუბნებით, რომ არასოდეს უნდა აიღოთ სესხი განათლების დასაფინანსებლად. არის შემთხვევები, როდესაც ეს ვარიანტი გამართლებულია. ჩვენ ვიცით, რომ განათლების დაფინანსება სხვადასხვა გზით ხდება სხვადასხვა ქვეყანაში. მაგალითად, აშშ-ში უნივერსიტეტში სწავლის გადასახადი, სხვა ქვეყნებთან შედარებით, პერსონალური ხარჯების ყველაზე მაღალ წილს შეადგენს. თუმცა გარდამავალი ეკონომიკის მქონე ქვეყნებში ვითარება სწრაფად იცვლება, კერძო უნივერსიტეტების გახსნით და მრავალ ქვეყანაში პირდაპირ უნივერსიტეტების სახელმწიფო დაფინანსებიდან სწავლის გადასახადით დაფინანსებაზე გადასვლის გზით. კოლეჯში სწავლა ხშირად კარგი ინვესტიციაა, თუმცა, ისევე როგორც ყველა ინვესტიცია, ისიც ყურადღებით უნდა შემოწმდეს.

საგანმანათლებლო რისკების შემცირების მიზნით, სტუდენტებს და მათ მშობლებს შეუძლიათ განათლების დაფინანსების სხვა საშუალებებს მიმართონ. ზოგადი რეკომენდაცია: შეიმუშავეთ ფინანსური გეგმა, რომელშიც ვალის აღება ყველაზე ბოლო ვარიანტი იქნება. მშობლებს, ნათესავებს და მეგობრებს შეუძლიათ შეიმუშაონ საკუთარი დაგეგმილი დაზოგვის სქემა ან გაითვალისწინონ სხვადასხვა ფორმის გრძელვადიანი დანაზოგის შესაბამისი სარგებელი ფინანსურ ინსტიტუტებში.

ასევე ხელმისაწვდომია სტიპენდიები და გრანტები. ამგვარი დაფინანსების მომხიბვლელობა იმაში მდგომარეობს, რომ მათი გადახდა საჭირო არ არის. შეერთებული შტატების კულტურის ცენტრები, ბრიტანეთის საბჭოს ოფისები ან საფრანგეთის ინსტიტუტი, საზღვარგარეთ არსებული შესაძლებლობების ძიების დაწყებისთვის კარგი ვარიანტებია. დახარჯეთ დრო მათ მოსაძებნად. ყველას კონკრეტული ინსტრუქცია, დაშვების მოთხოვნები და ვადები აქვს. აწონ-დაწონეთ ყველა ეს ვარიანტი განათლებაში

ინვესტირების შესახებ გადაწყვეტილების მისაღებად და ის გზა აირჩიეთ, რომელიც ყველაზე მეტად შეგეფერებათ ბაზრის გათვალისწინებით.

გარდა იმისა, რომ საბინაო საკითხის მოგვარებაში და განათლებაში თქვენ მიერ განხორციელებული ინვესტიციების უდიდესი ნაწილი წავა, სავარაუდოდ სხვა საინვესტიციო შესაძლებლობებიც გამოგიჩნდებათ ცხოვრებაში. იმისათვის, რომ არ წააგოთ, გთავაზობთ გაითვალისწინოთ შემდეგი სიფრთხილის ზომები. მნიშვნელოვანია ვაღიაროთ, რომ ინვესტიციის განხორციელებისას, თქვენ დაუცველი ხართ. დაფიქრდით, რამდენად ემთხვევა თქვენი ინტერესები იმ მხარის ინტერესებს, რომელიც ინვესტიციას გთავაზობთ. როცა კი მიიღებთ რაღაცის შემოთავაზებას, რაც ძალიან მომხიბვლელ წინადადებად მოგეჩვენებათ, გირჩევთ უკან გადადგათ ნაბიჯი და ყურადღებით შეამოწმოთ ის მოტივაცია, რომელიც წინადადებას უდევს საფუძვლად. რატომ მიიღეთ ეს შემოთავაზება კონკრეტულად თქვენ. მსესხებლები, რომლებიც ფულს ეძებენ პროექტის დასაფინანსებლად, თავდაპირველად ისეთ დაბალფასიან წყაროებს მიმართავენ, როგორიც საბანკო სესხებია. თქვენი მსგავსი ინდივიდუალური ინვესტორის მოძიებას და მაღალი უკუგების განაკვეთის დაპირებას აზრი არ აქვს, თუ დაფინანსება ხელმისაწვდომია ბანკის კრედიტორებისა და სხვა საინვესტიციო სპეციალისტებისგან. მაღალი პოტენციური ამონაგები ნებისმიერი ინვესტიციიდან უდავოდ მაღალ რისკებთან არის დაკავშირებული. არსებობს მარცხის მაღალი ალბათობა. თუ ბანკები და პროფესიონალი ინვესტორები არ დაინტერესდებიან ინვესტიციით, საკუთარ თავს დაუსვით ასეთი შეკითხვა: „მე რატომ უნდა ვიყო დაინტერესებული?“

ინვესტიციის ალტერნატივების გამყიდველთა ინტერესები ხშირად არსებითად განსხვავდება თქვენისგან. მაშინ, როდესაც თქვენ მომხიბვლელი ამონაგების მიღება გსურთ, ისინი სავარაუდოდ პირველ რიგში დაინტერესებული არიან გაყიდვიდან მიღებულ საკომისიოში ან მართვიდან წარმოქმნილ შემოსავალში, ან ბიზნეს საქმანობიდან დაკავშირებულ მაღალ ხელფასში. მარტივად რომ ვთქვათ, მათი უპირატესი ინტერესია მიიღოს მაქსიმალური შემოსავალი თქვენი ფულიდან. აუცილებელი არ არის, რომ

ისინი თქვენს მოტყუებას ცდილობდნენ. მათ შესაძლოა გულწრფელად სჯეროდეთ, რომ ეს ინვესტიცია ბრწყინვალე შესაძლებლობაა არსებითი შემოსავლის მოტანის პოტენციალით. თუმცა, აზრი არ აქვს რამდენად კარგი ადამიანები არიან ისინი, რამდენად კარგად იცნობთ მათ ან თქვენი აზრით რამდენად სურთ მათ თქვენი დახმარება... მათი ინტერესი განსხვავდება თქვენისგან. გარდა ამისა, მას შემდეგ, რაც ისინი თქვენს ფულს დაეპატრონებიან, თქვენ წამგებიან პოზიციაში იქნებით იმისათვის, რომ ვითარება შეცვალოთ.

როგორ განვსაზღვროთ წინასწარ ინვესტიცია წარმატებული იქნება თუ არა? არ არსებობს ჯადოსნური ჯოხი, რომელსაც შეუძლია ყველა საინვესტიციო გადაწყვეტილებაზე დადებითი შედეგის გარანტირება. თუმცა, არსებობს ისეთი საკითხები, რომლებიც შეგიძლიათ გაითვალისწინოთ და რაც დაგეხმარებათ ინვესტიციის წარმატებლობის თავიდან აცილებაში და ათიათასობით დოლარის (ან ეკვივალენტი თქვენს ვალუტაში) დაკარგვაში. ქვემოთ გთავაზობთ ექვს მნიშვნელოვან სახელმძღვანელო პრინციპს.

1. „ზედმეტად კარგია იმისათვის, რომ სიმართლე იყოს“ - ეს მოძველებული, თუმცა მართებული კლიშეა. საინვესტიციო პროდუქტების გამყიდველი ყველაფერზე წავა იმისათვის, რომ თქვენს ფულს დაეუფლოს, რადგან, მას შემდეგ, რაც ის ამას შესძლებს, ის თქვენი უფროსი გახდება, თქვენ კი დაუცველი.
2. საქმე იქონიეთ მხოლოდ იმ პირებთან, რომლებსაც კარგი დაცვის შესაძლებლობების მქონე ადამიანის რეპუტაცია აქვთ. მყარი რეპუტაციის მქონე კომპანიები მოერიდებიან თავისი კლიენტების არასაიმედო ინვესტიციებში ჩართვას. მაგალითად, თავდაპირველი საჯარო აქციების შეთავაზება ახლად შექმნილი საბროკერო ფირმის მხრიდან, რომელშიც მხოლოდ რამდენიმე ადამიანს იცნობთ, მეტად სავარაუდოა, რომ ზარალიანი იქნება, ვიდრე ძლიერი რეპუტაციის მქონე განვითარებული კომპანიის შეთავაზება.
3. არასოდეს შეიძინოთ ტელეფონით ან ელ. ფოსტით შემოთავაზებული

საინვესტიციო პროდუქტი. ამგვარ მარკეტინგულ ტექნიკას ხშირად თაღლითები იყენებენ, რომლებიც მარტივ სამიზნეებზე არიან ორიენტირებული. ნუ გახდებით თაღლითური სქემის მსხვერპლი. არასოდეს გაუზიაროთ პირადი ინფორმაცია ხალხს, რომლებსაც სრულად არ ენდობით. თქვენი სოციალური უზრუნველყოფის ნომერი, დაბადების თარიღი, მობილური ტელეფონის ნომერი და საფოსტო მისამართი დიდი სიფრთხილით დაცული უნდა იყოს.

4. ნურავის მისცემთ საშუალებას გაიძულოთ სწრაფი გადაწყვეტილების მიღება. სიჩქარის გარეშე შეიმუშავეთ საინვესტიციო სტრატეგია. არასოდეს დაუშვათ, რომ ვინმემ ზეწოლა განახორციელოს თქვენზე, რათა დაუფიქრებელი გადაწყვეტილება მიიღოთ.
5. არ დაუშვათ, რომ მეგობრობამ იმოქმედოს საინვესტიციო გადაწყვეტილებაზე. მრავალი ადამიანი სწორედ მეგობრებმა მიიყვანეს წამგებიან ინვესტიციამდე. თუ გსურთ მეგობრის შენარჩუნება, ფულის ინვესტიცია ობიექტურ მესამე მხარესთან განახორციელეთ.
6. თუ აქტიური მარკეტინგული ზეწოლის ქვეშ იმყოფებით, საფულეს ხელი კარგად მოუჭირეთ და გაიქეციეთ. მომხიბვლელი ინვესტიციების გაყიდვა არ საჭიროებს მარკეტინგული ტექნიკის ზეწოლის გამოყენებას. თუ თქვენ უკვე გაქვთ შექმნილი სოლიდური საინვესტიციო პორტფელი, შეგიძლიათ მისი მცირე ნაწილი ჩადოთ მაღალრისკიან ინვესტიციებში, მათ შორის **სპეკულაციური კლასის ობლიგაციებში**^(?) და ძვირფას ქვებში. თუმცა ამგვარი ინვესტიციები უნდა შემოიფარგლოს ისეთი თანხით, რომლის დაკარგვისას მნიშვნელოვნად არ დაზარალდებით. თუ თქვენ სიმდიდრის მისაღებ უპრობლემო გზას ეძებთ, თქვენი თანხების უმრავლესობა მეტად რუტინულ და დაბალრისკიან ინვესტიციებში უნდა ჩადოთ, რაც დაგეხმარებათ თქვენი საინვესტიციო პორტფელის დივერსიფიკაციაში.

ვიდეო:

როგორ ამოვიცნოთ საინვესტიციო თაღლითობის ფაქტი

ფულის არსებობასთან ერთად, არსებობენ ადამიანები, რომლებიც ცდილობენ სხვებისგან ფულის წართმევას თაღლითური გზით. ახალი პროდუქტები და სწრაფად განვითარებადი ბაზრები საინვესტიციო თაღლითებს იზიდავენ. მაგალითად არსებობს ბევრი ბიტკოინით გაყალბების ფაქტები. რიგ შემთხვევაში ისინი სთავაზობენ უფასო ბიტკოინების დარიგებას მცირეოდენი რეგისტრაციის საფასურის სანაცვლოდ. სხვა სქემები მოიცავს ყალბი კრიპტოვალუტის კონვერტაციის და ძალიან კონკურენტუნარიანი ფასების შეთავაზებას, რაც ინვესტორებს აფიქრებინებს, რომ ისინი კარგ არჩევანს აკეთებენ.⁽¹²⁸⁾ მნიშვნელოვანია იცოდეთ, როგორ დაიცვათ თავი თაღლითებისგან. ზემოთ მოცემული მე-3 წესი დაგეხმარებათ ამაში.

თაღლითობაზე ბევრი ვისაუბრეთ, თუმცა გაითვალისწინეთ, რომ თვით ლეგიტიმური გარიგებებიც კი შესაძლოა აღმოჩნდეს ცუდ ინვესტიციად. ისტორია სავსეა „ფინანსური ბუშტების“ მაგალითებით, როდესაც ირაციონალურ მოსაზრებას იმის შესახებ, რომ რაღაცის ფასი, რომელიც მნიშვნელოვნად გაიზარდა კვლავ განაგრძობს ზრდას, კატასტროფულ შედეგებამდე მივყავართ. მე-17 საუკუნის დასაწყისში, ჰოლანდიელმა სპეკულანტებმა ტიტას ერთი ბოლქვის ფასი საშუალო წლიური შემოსავლის ექვსმაგ ოდენობამდე გაზარდეს. არსებობს ლეგენდა, რომელიც მოგვითხრობს ადამიანის სასონარკვეთილების შესახებ, რომელმაც სახლში მისულმა აღმოაჩინა, რომ მისმა მზარეულმა, რომელიც ვერ ცნობდა ტიტას, ყვავილის ბოლქვი ხახვის სახეობად მიჩნია და ვახშმად გამზადებულ წვნიანში ჩააჭრა. ცოტა რაოდენობით ბუშტი თუ შეედარებოდა მასშტაბით იმ ტექნოლოგიურ ბუშტს, რომელიც გასული საუკუნის 90-იან წლებში საფონდო ბირჟაზე შეიქმნა. ინტერნეტის გაჩენამ სპეკულაციების მასიური ტალღა წარმოქმნა „ახალ ეკონომიკურ“ საწარმოებში და, შედეგად, ასობით დოტ-კომის ღირებულებამ მრავალმილიარდიან ნიშნულს მიაღწია, როგორც კი მათ კვოტირება მიიღეს

საფონდო ბირჟაზე. ამერიკური ბირჟის საფონდო ინდექსი NASDAQ, სადაც მიმდინარეობდა ამ დოთ-კომ კომპანიების უმეტესობის აქციებით ვაჭრობა, 500-პუნქტიანი დონიდან პიკურ - 5 000-პუნქტიან ნიშნულამდე აიწია 90-იანი წლების დასაწყისიდან 2 000 წლის მარტის თვემდე. ინდექსი მალევე დაიმსხვრა და 2002 წლის ოქტომბრისთვის თითქმის 80%-ით დავარდა, რაც შეერთებულ შტატებში რეცესიის მიზეზად იქცა. ინვესტიციები უნდა ეფუძნებოდნენ აქტივის რეალურ სასარგებლო ღირებულებას და არა მომავლის შესახებ გაუმართლებელ მოსაზრებებს.

თავის დასაცავად გამოიყენეთ დაზღვევა

ცხოვრება რისკებით არის სავსე. ცხოვრებისეული რისკები მცირე და ფინანსურად უმნიშვნელოდან (მაგალითად, ცუდი მომსახურება რესტორანში), მსხვილ და ფინანსურად გამანადგურებლამდე (მძიმე დაავადება ან სახლის დანგრევა ტორნადოს მიზეზით) მერყეობს. რისკების აღმოფხვრა შეუძლებელია, ამიტომ კონკრეტული ნაბიჯები უნდა გადაიდგას მათი შემცირებისა და მართვისთვის.

შეგიძლიათ მიიღოთ ისეთი გადაწყვეტილებები, რომლებიც რისკებს შეამცირებს. ავტომობილის მართვისას ტექსტური შეტყობინების გაგზავნისგან თავის

შეკავება ავარიაში მოყოლის შანსებს შეამცირებს. ტარებისას ღვედის გაკეთება ამცირებს შეჯახებისას დაზიანების რისკს. კვამლის დეტექტორების და უსაფრთხოების სისტემის მონტაჟი ამცირებს თქვენი ბინის დაწვის ან გაქურდვის შესაძლებლობებს. შაქრის მოხმარების შემცირება და დაბალი ქოლესტერინის მქონე საკვების მიღება ამცირებს დაავადების შანსებს. მიუხედავად იმისა, რომ თქვენი არჩევანი ამცირებს რისკებს, მათი მთლიანად



რისკის მართვის საფუძვლები

1. დღეს არასწორად არ მოიქცეთ.
2. ხვალ არასწორად არ მოიქცეთ.
3. გაიმეორეთ

აღმოფხვრა შეუძლებელია.

როგორ შეიძლება რისკების მართვა და თავის დაცვა მაქსიმალურად ნეგატიური შედეგებისგან? დაზღვევას შეუძლია ქონების (სახლის ან მანქანის) დაზიანებით, ავადობით, დაკარგული შემოსავლით ან სხვა დამაზიანებელი მოვლენებით გამოწვეული ფინანსური ზარალის შემცირება. დაზღვევა ადამიანების ჯგუფს აძლევს შესაძლებლობას შექმნან სადაზღვევო ფონდი შენატანებისა და რისკების გადანაწილების გზით, რათა გაუთვალისწინებელი მოვლენის დადგომის შემთხვევაში ჯგუფის დაზარალებულ წევრებს აუნაზღაურდეთ განცდილი ზარალი. რისკის გაზიარების პრინციპი ხშირად გვაკონწყდება, რადგან ადამიანები სადაზღვევო გადასახადებს უხდიან სადაზღვევო კომპანიას და ურთიერთობა არ აქვთ ჯგუფის სხვა წევრებთან. სადაზღვევო კომპანია შუამავალია რისკების გაზიარების პროცესში. კომპანია იღებს დაზღვევის საფასურს ჯგუფის თითოეული წევრისგან (სადაზღვევო პოლისის მფლობელებისგან), შემდეგ ანაზღაურებს წარმოქმნილ ზარალს.

რისკის გაზიარების სტრუქტურის გასაგებად, წარმოვიდგინოთ ასეთი სიტუაცია: თქვენ და თქვენი ოთხი თანამშრომელი მიდიხართ რესტორანში ვახშამზე და დაგეგმილი გაქვთ მთლიანობაში 100 ლარი დახარჯოთ. ხუთივე თანხმდებით, რომ ვახშმის დასრულების შემდეგ მიმტანმა თავად აირჩიოს თქვენიდან ერთ-ერთი, რომელსაც მიუტანს ანგარიშს და არჩეული პირი მთლიან თანხას გადაიხდის. თქვენ და ჯგუფის სხვა წევრებს შეგიძლიათ აირჩიოთ ორ ვარიანტს შორის ერთ-ერთი: (1) ისარგებლოთ შემთხვევით და იმედოვნოთ, რომ თქვენ არ აგირჩევენ ასლარიანი ანგარიშის გადასახდელად; ან (2) გადაუხადოთ 20 ლარი მზღვეველს, რომელიც გადაიხდის 100 ლარს იმ შემთხვევაში, თუ თქვენ აგირჩევენ. ბევრი ადამიანი მეორე ვარიანტს აარჩევს, რადგან ეს ნაკლებ რისკიანია. 20 ლარის გადახდით, თქვენ იცავთ თავს 20%-იანი შესაძლებლობიდან იმისა, რომ სწორედ თქვენ მოგიწევთ 100 ლარის გადახდა.

რა თქმა უნდა, მზღვეველი, რომელიც რისკების გაზიარების მომსახურებას გასწევს, ზარალში მიდის. მას მოუწევს რისკების შეფასება, ხელშეკრულებების გაფორმება, სადაზღვევო ანაზღაურების მიღება,

პრეტენზიების განხილვა და ვალიდაცია, და გადახდების განხორციელება. რისკების ხარჯების გარდა, დაიფარება დამუშავების ამგვარი ხარჯებიც. ამგვარად, სადაზღვევო პრემია უნდა იყოს ბარალის მოსალოდნელ ხარჯზე ოდნავ მეტი. მაგალითად, თუ სადაზღვევო კომპანია დააპირებდა ჩვენი ჯგუფის წევრებისთვის შეეთავაზებინა 100-ლარიანი ანგარიშის გადახდის 20%-იანი შანსისგან დაცვა, მას თითოეულისგან მოუწევდა, ვთქვათ 22 ლარის მიღება, რათა ჰქონოდა სადაზღვევო მომსახურების განვცის სტიმული.

დაზღვევა ამცირებს რისკს იმიტომ, რომ ის რამდენიმე ადამიანის მიერ განცდილი არასასურველი მოვლენების ტვირთს ანაწილებს ადამიანების უფრო დიდ ჯგუფზე. ვახშმის შემთხვევაში, 100-ლარიანი ანგარიშის გადახდასთან დაკავშირებით, ყველა მონაწილე მშვიდად იქნება. გაურკვევლობა მოდის იქედან, რომ არ ვიცით ჯგუფის რომელი წევრი მიიღებს ჩეკს. რაც უფრო დიდი იქნება ჯგუფი, მით უფრო გაიზრდება პოტენციური ბარალის რაოდენობა, თუმცა ის ასევე შეამცირებს ნებისმიერი პირის მიერ ანგარიშის მიღების შანსს.

უმრავლესობა ჩვენთაგანი თავს იკავებს დიდი თანხებით გარისკვას. ეს იმას ნიშნავს, რომ ჩვენ გვსურს გადავიხადოთ დაზღვევის ღირებულება, რათა შევამციროთ სხვადასხვა მოვლენის ნეგატიური შედეგები. დაზღვევის შეძენა ამცირებს რისკებზე დაქვემდებარებას. მარტივი გზა იმისათვის, რომ დავინახოთ, რატომ ხდება ასე, დაუსვით საკუთარ თავს შეკითხვა, დადებდით თუ არა 1 000-ლარიან ფსონს მონეტით თამაშში (ე.წ. „არიოლი და რეშკა“⁽¹²⁹⁾)? უმრავლესობა არ მიიღებდა ასეთ ნიძლავში მონაწილეობას, მაშინაც კი, თუ გვეცოდინებოდა, რომ თამაში სამართლიანია და მოგება აუცილებლად გადაიხდებოდა. რატომაც არა? თქვენ იმაზე მეტად უნდა შეაფასოთ ის ნივთები, რისი დათმობაც (და არა შეძენა) მოგიწევთ, ნიძლავის წაგების შემთხვევაში, ვიდრე ნივთები, რომელსაც მოგების შემთხვევაში შეიძენდით. ეს აშკარაა, რადგან ფსონის დაუდებლად თქვენ პირველ ჯგუფს მეორეზე მეტად აფასებთ.

ამასთან, დაზღვევა ყოველთვის ხარჯ-ეფექტური არ არის. უნდა დაფიქრდეთ იმაზე, ღირს თუ არა რისკისგან დაზღვევა. დიახ, თქვენ უნდა

დაეზღვიოთ ისეთ მოვლენებზე, რომლებიც, წარმოშობის შემთხვევაში, მკაცრ ფინანსურ პრობლემებს შეგიქმნით. მძიმე ავადმყოფობა, რის გამოც ვერ იმუშავებთ ხანგრძლივი დროის განმავლობაში, ავტო ავარია, ან წყალდიდობა, რომელიც, მაგალითად, სახლს დაგვიზიანებს. შესაბამისი მცირე ნეგატიური მოვლენებისგან დაზღვევა, როგორც არის სამზარეულოს დანადგარის ან ტელევიზორის დაზიანება, ზოგადად არაეკონომიურია. რისკების გაზიარების მომსახურების განევა პოტენციურ ზიანზე ძვირი იქნება. შესაბამისად, ზოგადად მეტად ეკონომიური იქნება ამ რისკების მიღება და „შავი დღისთვის“ გადანახული დანაზოგების (იხილეთ მე-4 ნაწილის მე-6 ელემენტი) გამოყენება მათი დაგეგმვისა და დაფარვისთვის. სხვაგვარად არის ვითარება ავტომობილის, ბინის და ჯანმრთელობის დაზღვევასთან მიმართებაში, რაც, ჩვეულებრივ, ხარჯთ-ეფექტურია. ამ შემთხვევაში, რისკების ადამიანთა ჯგუფზე გადანაწილების ხარჯი შედარებით ნაკლებია ნეგატიური მოვლენის შედეგად მიყენებულ პოტენციურ დაზიანებასთან შედარებით.

მრავალი ქვეყანა ავტომობილის მფლობელებისგან ითხოვს ავტოსატრანსპორტო საშუალებების დაზღვევის უზრუნველყოფას გარკვეულ დონეზე. თქვენ სადაზღვევო კომპანიასთან გაიარეთ კონსულტაცია ავტომობილის დაზღვევის მინიმალური მოთხოვნების შესახებ. მომხმარებლები გადაიხდიან დაზღვევის საფასურს რამდენიმე ფაქტორის გათვალისწინებით. ესენია ავტოსატრანსპორტო საშუალების მძღოლის მართვის შესახებ ინფორმაცია, მძღოლების დახასიათებები, ავტომობილის ტიპი და სადაზღვევო პრემიის დაფარვის ლიმიტები, ასევე პოლისის ფრანშიზას სახეობა. ფრანშიზა არის ის თანხა, რომელიც, სადაზღვევო შემთხვევის დადგომისას უნდა გადაიხადოს თავად მომხმარებელმა, ე.ი. იმ ზარალის ნაწილი, რომელიც არ ექვემდებარება დაზღვევით ანაზღაურებას. მაგალითად 500 ევროს ოდენობით ფრანშიზა ნიშნავს იმას, რომ მომხმარებელმა უნდა გადაიხადოს 500 ევრო მანამ, სანამ სადაზღვევო კომპანია მის ზარალს აანაზღაურებს. ზოგადად, რაც უფრო მაღალია ფრანშიზას ოდენობა, მით ნაკლებია დაზღვევის საფასური. სადაზღვევო პრემია არის ზარალის ასანაზღაურებლად პოლისით გათვალისწინებული

მაქსიმალური თანხა.

ავტომობილის დაზღვევის პოლისი, როგორც წესი ფარავს დაზიანების ძირითად ტიპებს. დაზღვევა ნაწილობრივ ანაზღაურებს მხოლოდ ავტო საგზაო შემთხვევით გამოწვეულ დაზიანებებს. დაზღვევა სრულად ანაზღაურებს ავტომობილის მოპარვით, ვანდალიზმით ან ამინდით გამოწვეულ დაზიანებებს, მაგალითად თქვენი საქარე მინის ჩამსხვრევა ხის ტოტით. ვალდებულების დაფარვა, რომელსაც უწოდებენ ავტომობილის მესამე მხარის ვალდებულებას (MTPL) ორი ფორმით გვხვდება. პირველი - ანაზღაურდება სხვა პირი, რომელიც ან რომლის ავტომობილიც დაზიანდება თქვენი ავტომობილით. მეორე - თქვენთვის და თქვენი მგზავრების დაზიანებით გამოწვეული სამედიცინო ხარჯები და გარდაცვალება. მაგალითად, ვალდებულების ანაზღაურება 500 000 ლარის ოდენობით იმას ნიშნავს, რომ მაქსიმუმ რასაც დაზღვევა გადაიხდის ზარალის დადგომის შემთხვევაში არის 500 000 ლარი, მაშინაც კი, თუ ფაქტიური ზარალი მეტი იქნება. როდესაც დაზღვევას ყიდულობთ, ყურადღებით უნდა გაითვალისწინოთ თქვენი სადაზღვევო ანაზღაურების ლიმიტი და ფრანშიზას დონე. გეყოფათ თუ არა დანაზოგი გაუთვალისწინებელი ვითარებების წარმოშობისას ან სხვა თანხები ფრანშიზას დასაფარად?

როგორც მე-4 ნაწილის მე-11 ელემენტში განვიხილეთ, ბინა უმსხვილესი ინვესტიციაა, რომელსაც ადამიანები ვახორციელებთ. ნამდვილად აქვს აზრი დააზღვიოთ, თქვენი ყველაზე დიდი აქტივი. ზოგჯერ სავალდებულოა გარკვეული დონის დაზღვევის უზრუნველყოფა, რაც ქვეყნის კანონმდებლობიდან ან თქვენი ბინის შესაძენად იპოთეკური სესხის გამცემი ფინანსური ინსტიტუტის მოთხოვნებიდან მოდის. აუცილებლად გაიარეთ კონსულტაცია თქვენს სადაზღვევო კომპანიასთან, რათა დააკმაყოფილოთ მოთხოვნილი მინიმალური სტანდარტები. ავტომობილის დაზღვევის მსგავსად, სახლის დაზღვევაზეც განისაზღვრება ფრანშიზას ოდენობა და სადაზღვევო ანაზღაურების ლიმიტი. როგორც ავტომობილის დაზღვევის შემთხვევაში, რაც უფრო მაღალია ფრანშიზას ოდენობა, მით ნაკლებია დაზღვევის საფასური. ყურადღებით უნდა აწონ-დაწონოთ, თავად რა რაოდენობით რისკს გასწევთ.

ჯანმრთელობის დაზღვევა ყველა ქვეყანაში განსხვავებულია. არსებობს სადაზღვევო გეგმების, დაფინანსების და გადახდის მეთოდების მრავალი ფორმა. ზოგიერთ ადამიანს სახელმწიფო აზღვევს და მათ შეუძლიათ ან არ შეუძლიათ მიიღონ დამატებითი კერძო დაზღვევა. ზოგ ადამიანს დაზღვევას სამსახური უნაზღაურებს, ხოლო სხვები მას პირდაპირ სადაზღვევო კომპანიისგან ყიდულობენ. ზოგი დაზღვევის საფასურს თავად იხდის, ზოგსაც მესამე პირები (მაგალითად მთავრობა ან დამსაქმებელი) უხდის. არსებობს მრავალფეროვანი სადაზღვევო გეგმა, იქედან გამომდინარე ვინ იხდის და რას ანაზღაურებს დაზღვევა. შეერთებულ შტატებში, 2010 წელს კონგრესის მიერ მიღებულმა კანონმა **კანონმა პაციენტების დაცვისა და ხელმისაწვდომი ჯანდაცვის შესახებ^(?)**, კიდევ უფრო მეტად გაართულა ამოცანა, სამედიცინო დაზღვევით უფრო მეტი მოსახლეობის დაზღვევის და გადასახადების, ჯარიმებისა და სუბსიდიების სისტემის დანერგვის გზით. სხვა ქვეყნებში ჯანდაცვის სისტემას მთლიანად სახელმწიფო აკონტროლებს. ჯანმრთელობის დაზღვევასთან დაკავშირებით არსებული სირთულეები და საერთაშორისო მასშტაბით არსებული სისტემების შედარება ამ წიგნის მასშტაბებს სცდება, თუმცა გვინდა რამდენიმე პრინციპი განვიხილოთ.

ჯანმრთელობის დაზღვევის საფასური ოთხი სახით გადაიხდება. პირველი, პრემიუმი (ან გადასახადები) გადაიხდება გეგმით შემოთავაზებული მომსახურების დასაფარად. მეორე, ფრანშიზა არ გამოიყენება. მესამე, ადგილი აქვს თანაგადახდას, როგორც არის კონკრეტული მომსახურების (ექიმის ვიზიტი ოფისში ან დანიშნულების გაცემა) საფასურის გადახდა. მეოთხე, თანადაზღვევა სამედიცინო ანგარიშის ის პროცენტია, რომელიც უნდა გადაიხადოს მომხმარებელმა. მაგალითად გეგმით შესაძლოა მოთხოვნილი იყოს, რომ მომხმარებელმა საავადმყოფოში წოლის ან სამედიცინო პროცედურის ღირებულების 20 პროცენტი უნდა გადაიხადოს. ზოგ ქვეყანაში არსებობს დამატებითი კერძო დაზღვევა, თანაგადახდის ან თანადაზღვევის დასაფარად.

არის ვითარებები, როდესაც სადაზღვევო დაცვა ფაქტიურად ზრდის რისკს. ამას მორალური საფრთხე ეწოდება. წარმოვიდგინოთ შემდეგი

სიტუაცია. რეიჩელი აბარებს თავის თოთხმეტი წლის მანქანას და სანაცვლოდ ყიდულობს უახლეს მოდელს, რომელიც ბოლო მოდელის ტექნოლოგიური და უსაფრთხოების მოწყობილობებით არის აღჭურვილი. იმის გამო, რომ რეიჩელი ახალ მანქანაში მეტად დაცულად გრძნობს თავს, მან შესაძლოა უფრო ნაკლები ყურადღებით ატაროს იმ იმედით, რომ ავარიის შემთხვევაში უსაფრთხოების მოწყობილობები დაიცავს. ჯეიკობის დედა შვილისგან ითხოვს ჩაფხუტის, სამუხლეების და იდაყვების დამცავის, ასევე გრძელი შარვლის ტარებას სკეიტბორდზე სიარულისას. ამ საშუალებების გათვალისწინებით გაიზრდება უსაფრთხოების და დაცულობის გრძნობა, რის გამოც ჯეიკობმა შესაძლოა უფრო სახიფათო ტრიუკების გაკეთება სცადოს, რადგან ეცოდინება, რომ დაზიანების უფრო ნაკლები შანსი აქვს. ივანკას რამდენიმე წელია არ უსრიალია თხილამურებით და არ არის დარწმუნებული იმაში, თუ რამდენად ახსოვს ეს აქტივობა. ჯანმრთელობის სრული სადაზღვევო პაკეტით, რომელიც ფარავს გატეხილი ძვლების ღირებულებას, მან შესაძლოა გაბედოს და რთული მარშრუტით დაეშვას. დაზღვევის გარეშე, მას შეიძლება გადაეწყვიტა მარტივი მარშრუტით ჩამოსრიალება. თითოეულ მოყვანილ შემთხვევაში, რისკი იზრდება უსაფრთხოდ ყოფნის შეგრძნების ქვეშ ქცევის ცვლილების გამო.

დაზღვევის სხვა ტიპები, რომლებიც აქ არ განგვიხილავს, არის სიცოცხლის, ინვალიდობის, ხანგრძლივი მკურნალობის დაზღვევა. მათი (ან დაზღვევის ნებისმიერი სხვა ტიპის) საჭიროება დიდად არის დამოკიდებული ინდივიდუალური ქვეყნების სოციალური დაცვის პოლიტიკებზე. რთულია წიგნში განვიხილოთ თითოეული ინდივიდუალური ვითარება. შეგვიძლია გითხრათ, რომ ჭკვიანურად მოიქცევით, სიტუაცია ყურადღებით გაიაზრეთ და უბრალოდ არ დაასკვნათ რომ „ყველაფერი კარგად იქნება“. თქვენი პერსონალური არჩევნის შეფასების შემდეგ, რომელიც განსაზღვრავს თქვენს ცხოვრებაში რისკების დონეს, ყურადღებით შეაფასეთ ის რისკები, რომლებსაც ვერ აარიდებთ თავს, თუმცა დაზღვევის ეფექტურად გამოყენების გზით შეგიძლიათ მათი შემსუბუქება. მნიშვნელოვანია დააზღვიოთ რისკები დიდი პოტენციური ნეგატიური ეფექტების წინააღმდეგ, თუმცა, როდესაც პოტენციური ფინანსური ზიანი მცირეა, საუკეთესო არჩევანი იქნება მათი ხარჯების

გაერთიანება ყოველთვიურ ბიუჯეტში ან მათი დაფარვა „შავი დღისთვის“ გადანახული ფონდიდან. დაზღვევის მთავარი სტრატეგიული მიზანია კატასტროფული ფინანსური ზარალის აღკვეთა.

თუმცა დაზღვევა ხშირად ასოცირდება საშუალო და შემოსავლის მაღალი დონის მექონე ქვეყნებთან და ოჯახებთან, ჩვეულებრივ დაზღვევით ყველაზე მეტს ღარიბი ადამიანები და ქვეყნები იგებენ, თუ ისინი შესაბამის სადაზღვევო პროდუქტს შეარჩევენ. დღეისათვის მრავალი ამგვარი პროდუქტი არის შემუშავების პროცესში.

ვიდეო:

მოსავლის დაზღვევა შესანიშნავი იდეაა

ნაწილი 4 დასკვნითი მოსაზრებები

ჭკვიანური ფინანსური მართვა შესაძლოა რთულად მოგვეჩვენოს, თუმცა ზემოთ განსაზღვრულმა წესებმა უნდა დაგაფიქროთ და სწორი მიმართულებით წაგიყვანოთ. ყველაფერი ასე რთულიც არ არის. გააკეთეთ ეკონომია და ჭკვიანურად ხარჯეთ თანხები. დაფიქრდით, სანამ რამეს მოიმოქმედებთ. აუცილებლად იმოქმედეთ - რუტინული საზრუნავის ფონზე ადვილად გვავიწყდება ფინანსების მართვა, რადგან ყოველთვის გვგონია, რომ არსებობს მეტად მნიშვნელოვანი საქმეები, რომლებიც ჩვენს სამსახურს, ოჯახს ან გართობას უკავშირდება. რეგულარულად გამოყავით დრო თქვენს ირგვლივ არსებული ვითარების შესაფასებლად. თუ პარტნიორი გყავთ, მასთან ერთად. ყოველთვის გახსოვდეთ ბ-ნი მიკაუბერის რჩევა ჩარლს დიკენსის რომანიდან დევიდ კოპერფილდის შესახებ: „წლიური შემოსავალი 20 ფუნტი, წლიური ხარჯი 19 და 6 - ეს ბედნიერებაა. წლიური შემოსავალი 20 ფუნტი, ხარჯი 20 ფუნტი და 6 პენი - ეს სიღატაკეა.“

დასკვნითი აზრები

გარდა იმისა, რომ ეკონომისტები და პედაგოგები არიან, ყველა ავტორი მშობელი, დეიდა და ბიძაცაა. გარდა იმისა, რომ ჩვენს სტუდენტებს და ამ წიგნის სხვა მკითხველებს ცოდნის მემკვიდრეობა დავუტოვეთ, გვსურს მომავალი თაობების ცხოვრებაზე დადებითი გავლენა მოვახდინოთ. ჩვენ დარწმუნებულები ვართ, რომ თქვენც იგივე მოსაზრების ხართ.

ჩვენ ამ მიზანს მრავალი სხვადასხვა გზით ვასრულებთ. ადგილობრივ, ეროვნულ და გლობალურ დონეზე ჩვენ შეგვიძლია ვიმუშაოთ იმის უზრუნველსაყოფად, რომ საზოგადოებრივმა პოლიტიკამ შექმნას ისეთი გარემო, სადაც ინდივიდი საკუთარი პოტენციალის მიღწევას შეძლებს. პიროვნულ დონეზე ჩვენ შეგვიძლია ვეცადოთ წარმატებისთვის აუცილებელი ჩვევების დანერგვა, ვიყოთ მისაბაძი მაგალითი და ჩვენს შვილებს სწორი არჩევანის გაკეთებისკენ წავუძღვეთ.

როგორც „სალი აზრის ეკონომიკის“ ამ ნაწილში ვნახეთ, ფინანსური უსაფრთხოება ზრდის ზოგად კეთილდღეობას პირველი საჭიროების ნივთების მისაწვდომობით და ძირითადი საჭიროებების დაკმაყოფილებაზე ფიქრის აღმოფხვრით. ისინი, ვინც გულმოდგინედ მუშაობის, მიზნების დასახვისა და მათი მიღწევის ჩვევებს ავითარებენ და არჩევანის გაკეთებისას მყისიერი კმაყოფილების ცდუნებებს უძლებენ სამომავლო შედეგების გათვალისწინებით, როგორც წესი, ცხოვრების ყველა გზაზე უფრო წარმატებულნი არიან.

ახალგაზრდებისთვის პასუხისმგებლობის სწავლების ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი გზაა, დავებმართოთ მათ გაიგონ, რომ ფული გამომუშავებადია; ის ხეზე არ იკრიფება. ბავშვებს, ადრეულ ასაკშიც კი შეუძლიათ გაძლიერდნენ ამოცანების დასახვით, რაც მათ საშუალებას მისცემს ფული გამოიმუშავონ თავიანთი სურვილების დასაკმაყოფილებლად. ეს ამოცანები შეიძლება მოიცავდეს წახალისებას კონკრეტული საგანმანათლებლო მიზნების მისაღწევად ან სახლის საქმეში დახმარებას, მაგალითად, ძაღლის გასეირნება ან კარტოფილის გაფრცქვნა. ფული არ არის

მხოლოდ იმის საშუალება, რომ მიიღოთ უფრო მეტი რაც გსურთ, არამედ იგი ზომავს თქვენს მიერ შეტანილ წვლილს სხვების დასახმარებლად მიიღონ ის რაც სურთ. მეტი ფულის შოვნის საუკეთესო გზა სხვების მომსახურება და უკეთესობისკენ მიმავალი გზების ძიებაა. ეს სამეწარმეო გაკვეთილი მნიშვნელოვან დივიდენდებს მოიტანს ბავშვის კარიერის განმავლობაში, მიუხედავად იმისა, თუ რა კარიერას აირჩევს ის.

ბავშვის შენაძენზე საფასურის გადახდისასაც კი, შესაძლებელია გავაცნოთ ისინი ხარჯებსა და არჩევანს, რომლებიც თან ახლავს ყველა ხარჯს. მთელი ცხოვრების განმავლობაში, ყველა ჩვენს შვილს მოუწევს გადანყვიტოს, როგორ დახარჯავს შეზღუდულ შემოსავალს. თუ ისინი ერთ ნივთზე მეტს დახარჯავენ, სხვა ნივთებისთვის ნაკლები თანხა დარჩებათ. ჩვენ ყველას გვიწევს არჩევანის გაკეთება. ადრეული ასაკიდანვე უნდა ვასწავლოთ ჩვენს ბავშვებს ეს რეალობა და მივცეთ გამოცდილება, რომელიც დაეხმარებათ ისწავლონ გონივრული არჩევანის გაკეთება. ბევრი მშობელი (ისინიც კი, ვინც შვილს ფულს აძლევს სამაგიეროს მოთხოვნის გარეშე) უბიძგებს შვილს, გამოყონ თანხის ნაწილი, რომელიც საქველმოქმედო ორგანიზაციას გადაეცემა. ეს მშობლები ხშირად უთმობენ დროს შვილებთან იმის განხილვას, თუ სად უნდა მიმართონ თავიანთი სახსრები და რა წვლილი შეაქვს სხვების კეთილდღეობაზე ფიქრს საკუთარ ღირსებასა და საზოგადოების კეთილდღეობაში.

მეტწილად ცხოვრებაში წარმატება მოიცავს მიზნების დასახვას, მათ მისაღწევად ბევრ მუშაობას, კონკრეტული მიზნისთვის ფულის დაზოგვას, ფულის გონივრულ ხარჯვას და იმის გარკვევას, თუ როგორ უნდა გახადო სხვისთვის სასარგებლო შენი მომსახურება. ეს წარმატების ძირითადი ინგრედიენტებია. ეკონომიკა გთავაზობთ რეცეპტს, თუ როგორ უნდა იცხოვროთ უფრო სრულყოფილი ცხოვრებით.

ახლა ჩვენი მოგზაურობა დასასრულს მიუახლოვდა. მთელი ამ წიგნის განმავლობაში, ჩვენი მიზანი იყო მოგვეჩვენებინა ინფორმაცია და ინსტრუმენტები, რომლებიც უფრო წარმატებულ ცხოვრებაში დაგეხმარებათ. ვიმედოვნებთ, რომ თქვენი გონება აზროვნების განსხვავებული

ფორმებისთვის გაიხსნა და თქვენ მიღებულ ცოდნას თქვენი და გარშემომყოფების ცხოვრების გასაუმჯობესებლად გამოიყენებთ.

მადლობის ნიშნად

ავტორები მადლობას უხდიან რამდენიმე საკვანძო პიროვნებას, რომელთაც წვლილი შეიტანეს ამ პროექტის, როგორც ინგლისურენოვან ვერსიაში, ასევე მის ადაპტაციებსა და თარგმნებში, რომლებიც შეიქმნა ცენტრალური და აღმოსავლეთ ევროპისა და ყოფილ საბჭოთა კავშირის ქვეყნებისთვის.

წიგნის ძირითად ნაწილს რაც შეეხება, ჩვენ ჯეინ შოუ სტრუპის წინაშე დიდად დავალებულნი ვართ. მან დაარედაქტირა მთელი ხელნაწერი და შეიტანა მრავალი ცვლილება, რითაც გააუმჯობესა როგორც შინაარსი, ასევე წიგნის კითხვადობა. აღსანიშნავია სინე თომასის როლი ილუსტრაციების მომზადებისა და სამეცნიერო დახმარების სახით. წიგნში გათვალისწინებულ იქნა კოლეგა პედაგოგების, კოლეჯის მასწავლებლებისა და ეკონომიკურ სფეროში მოღვაწე უამრავი ადამიანის მთელი რიგი კომენტარები. განსაკუთრებული მადლობა ეკუთვნით ჯონ მორტონს, სკოტ ნიდერჯონს, მარკ შუგს, უილიამ ვუდს, ჯო კონორსს და პემ კუპერს ახალი დამატებითი მასალების შემუშავებაში შეტანილი წვლილისთვის. გარდა ამისა, ბრენდონ ბრაისმა, ჯაბ ქორიმ, როზმარი ფაიკმა, ნეითან ფოულერმა, ფრედ ფრანსენმა, მაიკ ჰემოკმა, ჯონ კესლერმა და კელი მარკსონმა შეიტანეს წვლილი, რითაც გაუმჯობესდა შინაარსის შესაბამისობა, წარმოდგენილ იქნა ახალი მაგალითები და ამ წიგნის თანმხლები გაუმჯობესებული ელექტრონული პაკეტი. ჩვენ გვინდა ასევე მადლობა გადავუხადოთ ტიმ ბარტლეტსა და კლერ ლამპენს St. Martin's Press-დან მათი სასარგებლო კომენტარებისთვის და სარედაქციო პასუხისმგებლობების შესრულებისთვის.

გარდა თარჯიმნებისა და დარგის ექსპერტებისა, რომლებიც სხვა ნაწილში არიან ჩამოთვლილი, ასევე მადლობა გვსურს გადავუხადოთ ბარბარა ფორბსს, რომელმაც პროექტში მრავალმხრივი წვლილი შეიტანა,

განსაკუთრებით მოტივაციის მხრივ, როდესაც ეს პროცესი ჩვენ დაუძლეველ სირთულედ გვეჩვენებოდა. დაბოლოს, ჩვენი და ჩვენი მკითხველების სახელით განსაკუთრებული მადლიერება გვინდა გამოვხატოთ ანონიმური დონორის მიმართ, რომელიც მხარს უჭერს პროექტს დაარსებიდან დღემდე, როგორც ფინანსურად, ისე ინტელექტუალურად. გაუზვიადებლად მილიონობით ადამიანის ცხოვრება გაუმჯობესდება მის მიერ ეკონომიკური და პოლიტიკური თავისუფლებისადმი ერთგულებით.

წლების განმავლობაში ავტორებს აუდიტორიებში დაახლოებით ორმოცდაათი ათასი სტუდენტი ჰყავდათ. მრავალრიცხოვანმა მსჯელობამ სტუდენტებთან, როგორც საკლასო ოთახში, ისე მის გარეთ, მნიშვნელოვანი მოსაზრებები მოგვცა და რთული კითხვები გაგვიჩინა. ჩვენ ვაფასებთ ამ ურთერთობებს. იმედია ჩვენი გზები ამ წიგნის ბევრ მკითხველთან გადაიკვეთება. პირადად შეხვედრამდე, მოგიწოდებთ თქვენს ცხოვრებაში „ეკონომისტივით ფიქრი“ განაგრძოთ და გადასცეთ მიღებული ცოდნა გარშემომყოფებს. ჩვენი მომავალი ამაზეა დამოკიდებული.

სქოლიოები

1. მიუხედავად იმისა, რომ საზოგადოება მონოდებულის ბაზრების განვითარებაზე, შესაძლებელია, დიდი ძალისხმევის შემთხვევაში, ისინი საერთოდ გამოირიცხოს ადამიანების ჩვეულებრივი საქმიანობებიდან. გაიხსენეთ პოსტ-კომუნისტური გარდამავალი პერიოდის დასაწყისი (ან რომაული კათოლიკური ეკლესია), როდესაც მოქალაქეებს ასწავლიდნენ, რომ ნივთებს შინაგანი ღირებულება აქვთ. ადამიანები ხშირად უარს ამბობდნენ ამგვარი ნივთების გაყიდვაზე იმაზე დაბალ ფასად, ვიდრე მათი ნავარაუდები „ღირებულება“ იყო, მაშინაც კი, თუ შედეგად მშვირები რჩებოდნენ. ↩
2. ყველაზე ძლიერი ჩანჩქერი ევროპაში, რომელიც ისლანდიაში მდებარეობს. ↩
3. Philip K. Howard, *The Death of Common Sense* (New York: Random House, 1994): 3–5. ↩
4. უკრაინის 2016 წლის გენდერული შეფასება, მსოფლიო ბანკი, 48:
<http://documents.worldbank.org/curated/en/128891470822320083/pdf/107673-PUB-P156988-ADD-ISBN-PUBLIC-SoltisBookENweb.pdf>. ↩
5. იხილეთ Charlotte Web, “Swedes now spend more on fun than on food: study,” *The Local Sweden*, September 30, 2009:
<https://www.thelocal.se/20090930/22392>. ↩
6. მაგალითად, თუ კორპორაცია მოახდენს 100 მილიონი აშშ დოლარის ინვესტირებას შენობებსა და აღჭურვილობაში, პროდუქტის, ვთქვათ - პერანგების სანარმოებლად, ის უარს იტყვის იმაზე, რისი გამოუმუშავებაც შეეძლოთ ეს რესურსები სხვა ფორმით რომ ყოფილიყო ინვესტირებული, მაგალითად მოტოციკლის სანარმოებლად. კორპორაციას მარტივად შეეძლო 100 მილიონი აშშ დოლარი ბანკის ანგარიშზე განეთავსებინა და მიეღო, ვთქვათ, 5 პროცენტიანი სარგებელი. ერთ წელიწადში, ის გამოიმუშავებდა 5 მილიონ აშშ დოლარს. ეს 5 მილიონი აშშ დოლარი გაშვებულ პროცენტზე არის კორპორაციის საქმიანობების ალტერნატიული ხარჯი, თუმცა ის არ აისახება ფირმის ბუღალტრულ ანგარიშგებაში. ამ ხარჯების გამო, ბუღალტრული ხარჯები გამოყენებული რესურსების ალტერნატიულ ხარჯს უფრო ნაკლებს აჩვენებენ, ვიდრე სინამდვილეშია. შესაბამისად, წმინდა შემოსავალი მოგებას უფრო მაღალს აჩვენებს, ვიდრე სინამდვილეშია. ↩
7. იხილეთ „გატეხილი ფანჯრის ილუზია“, Wikipedia (ბოლო განახლება: ივნისი, 2019 წ.):
https://en.wikipedia.org/wiki/Parable_of_the_broken_window. ↩
8. Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Volume II Glasgow Edition (Indianapolis: Liberty Fund, Inc., [1776] 1981): 454. ასევე ხელმისაწვდომია ბმულზე:
<http://www.econlib.org/library/Smith/smWN.html>. ↩
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. იხილეთ “SCIENCE WATCH: Seat Belts and Pedestrians”. *The New York Times* (June 18, 1985). ნაწილი C, 9: <https://www.nytimes.com/1985/06/18/science/science-watch-seat-belts-and-pedestrians.html>. ↩
12. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2012. “The Common Agricultural Policy—A Story to be Continued” <http://doi.org/10.2762/35894>. ↩
13. იხილეთ Patrick Jomini, Pierre Boulanger, Xiao-guang Zhang, Catherine Costa, and Michelle Osborne, “The common agricultural policy and the French, EU and global economies,” Groupe d’Économie Mondiale (GEM), (October 2009. Revised February 2, 2010): https://ecipe.org/wp-content/uploads/2014/12/Jomini_boulanger-The_Common_Agricultural_policy_and_the_French.pdf. ↩
14. იხილეთ Pierre Boulanger and Patrick Jomini, “Of the benefits to the EU of removing the Common Agricultural Policy” Groupe d’Économie Mondiale (GEM), (November 19, 2009. Revised February 2, 2010): https://ecipe.org/wp-content/uploads/2014/12/BoulangerJomini_removingCAP112009.pdf. ↩
15. ეს დიაგრამა ჰანს როსლინგის მიერ დანყებული ბევრად უფრო დიდი პროექტიდანაა აღებული, რომელსაც ამჟამად მისი ვაჟიშვილი და რძალი აგრძელებენ. თქვენ შეგიძლიათ მრავალი სხვა ასეთი დიაგრამა ნახოთ შემდეგ მისამართზე და საკუთარიც შექმნათ <https://www.gapminder.org>. ↩
16. იხ. Robert E. Lucas Jr., “On the Mechanics of Economic Development,” *Journal of Monetary Economics* 22, No. 1 (1988): 3–42. ↩
17. მთლიანი გამოშვებისა და შემოსავლების ყველაზე ფართოდ გავრცელებული საზომია მთლიანი შიდა პროდუქტი (მშპ). მშპ-ის ცვლილებები ასევე ფართოდ გამოიყენება ეკონომიკის ზრდის გასაზომად. ↩
18. მიუხედავად იმისა, რომ მრავალფეროვანი ფაქტორები მოქმედებს ზრდასა და განვითარებაზე, თანამედროვე შეხედულება ინსტიტუტებისა და პოლიტიკის ცენტრალურ როლს აღიარებს. ამ თანამედროვე შეხედულების ჩამოყალიბებაში მნიშვნელოვანი წვლილი შეიტანეს ნობელის პრემიის ლაურეატმა დეგლას ნორტმა, ინგლისელმა ეკონომისტმა პიტერ ბაუერმა, დარონ აჯემოგლუმ მასაჩუსეტსის ტექნოლოგიური ინსტიტუტიდან და ჯეიმს რობინსონმა ჰარვარდიდან. იხ. Peter T. Bauer, *Dissent on Development: Studies and Debates in Development Economics* (Cambridge: Harvard University Press, 1972); D.C. North, *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance* (Cambridge: Cambridge University Press, 1990); and Daron Acemoglu and James A. Robinson, *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty* (New York: Crown, 2012). ↩
19. მაგალითისთვის იხ. Randall K. Filer and Jan Hanousek, “Output Changes and Inflationary Bias in Transition,” *Economic Systems*, ტომი 24, გამოშვება 3. რესურსი ხელმისაწვდომია: <https://ideas.repec.org/p/wpa/wuwpma/0012010.html>. ↩
20. Tom Bethell, *The Noblest Triumph* (New York: St. Martin’s Press, 1998): 10. ↩
21. დამატებითი ინფორმაციისთვის, იხ. John McMillan, *Reinventing the Bazaar: A Natural History of Markets* (New York: W. W. Norton, 2002): 94–101. როგორც მაკმილანმა აღნიშნა, რეალური პრივატიზაცია სასურველი

იქნებოდა. ამის მიუხედავად, კერძო საკუთრებისკენ სვლა მაინც „სიღარიბის დაძლევის ყველაზე დიდი პროგრამა იყო, რაც მსოფლიოს ოდესმე უნახავს.“ ↩

22. კამერების შესახებ იხ.: Lueck, Dean “The Extermination and Conservation of the American Bison” in *The Journal of Legal Studies* Vol. 31, No. S2, The Evolution of Property Rights: A Conference Sponsored by the Searle Fund and Northwestern University School of Law (ივნისი, 2002), გვ. S609–S652. ყოფილა სხვა შემთხვევებიც, როდესაც ადამიანები ცხოველებზე გადაშენებამდე ნადირობდნენ. მოგზაური მტრედები ამის მაგალითია. მათზე ხორცისთვის ნადირობდნენ, ხოლო ვეშაპებზე ძირითადად ქონისთვის. მაგრამ მტრედები ხორცის ბაზრის იმდენად მცირე ნაწილს წარმოადგენდნენ, რომ გაქრობის დაწყებისთანავე, ხორცის ფასი არ გაიზარდა იმდენად, რომ გამოეწვია შენარჩუნების საჭიროება ან ხორცის წარმოების მასშტაბური ზრდა. კრიზისი არ დამდგარა. ასე რომ, მათი გაქრობის პროცესი ბოლომდე მივიდა. ვეშაპებზე ინტენსიური ნადირობა რომ ძირითადად ხორცის და არა ქონის გამო მომხდარიყო, შეიძლება ისინიც გადაშენებულიყვნენ. მაგრამ სინათლის გამო ვეშაპის ქონი იმდენად მნიშვნელოვანი იყო ბაზარზე, რომ როდესაც მისი ფასი მკვეთრად გაიზარდა, აღმოჩენილ იქნა შემცვლელი, რამაც ვეშაპის ქონზე მოთხოვნა და მისი ფასი შეამცირა და ვეშაპები გადაარჩინა. ↩

23. Clair Wilcox. *Competition and Monopoly in American Industry*. Monograph No. 21, Temporary National Economic Committee, Investigation of Concentration of Economic Power, 76th Cong. 3d sess. (Washington, D.C.: United States Government Printing Office, 1940). ↩

24. Adam Smith. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Volume I Glasgow Edition (Indianapolis: Liberty Fund, Inc., [1776] 1981): 18. ასევე ხელმისაწვდომია: www.econlib.org/library/Smith/smWN.html. ↩

25. მსოფლიო ბანკი, ბიზნესის კეთების პროექტი (doingbusiness.org). „ბიზნესის დაწყებისთვის საჭირო დრო (დღეები)“: <https://data.worldbank.org/indicator/ic.reg.durs>. ↩

26. მინიმალური ხელფასის კანონმდებლობის ღარიბებზე გავლენის სრულყოფილი ანალიზისთვის იხილეთ თომას მაქერდი, “How Effective Is the Minimum Wage at Supporting the Poor?” *Journal of Political Economy* 123 (2015): www.jstor.org/stable/full/10.1086/679626. ↩

27. ამ საკითხზე მტკიცებულებებისთვის იხ. Edward Bierhanzl და James Gwartney, “Regulation, Unions, and Labor Markets,” *Regulation* (Summer 1998): 40–53. ↩

28. Muravyev, A., Oshchepkov, A. (2016) “The effect of doubling the minimum wage on employment: evidence from Russia.” *IZA J Labor Develop* 5, 6. ↩

29. Maria Koumenta and Mario Pagliero, 2018. “Occupational Licensing in the European Union: Coverage and Wage Effects,” CEPR Discussion Paper 12577, *CEPR Discussion Papers Series*. ↩

30. იხ. Department of Treasury, Office of Economic Policy, *Occupational Licensing: A Framework for Policymakers*, 2015; Morris M. Kleiner, “Why License a Florist?” *New York Times*, May 28, 2014; Jacob Goldstein, “So You Think You Can Be a Hair Braider?” *New York Times*, 12 ივნისი, 2012; და Dick M. Carpenter II, Lisa Knepper, Angela C. Erickson, და John K.

Ross, *License to Work: A National Study of Burdens from Occupational Licensing*, Institute for Justice, 2012 წლის მაისი.



31. მახვილმა თვალმა შეიძლება შენიშნა, რომ ყველაზე ადრეული ფოტო 1990 წლით თარიღდება, საბჭოთა კავშირის დაშლის შემდეგ. ნაწილობრივ ამის მიზეზია, რომ საბჭოთა საჰაერო სივრციდან საჰაერო ფოტოების გადაღება ადვილი არ იყო. თუმცა, 1990 წლის შემდგომი შემცირება მაინც მეტწილად საბჭოთა პოლიტიკის მემკვიდრეობაა. როდესაც რეგიონული ეკონომიკა არალოგიკური სანარმოო საქმიანობის სქემების გარშემო იქმნება, ძალზე ძნელია ინფრასტრუქტურისა და მუშახელის უნარების შეცვლა. რას მოიმოქმედებენ კასპიის ზღვის მეთევზეები, თუ მოულოდნელად ეტყვიან: „შენყვითეთ თევზაობა, წადით სხვა სამუშაო იპოვეთ“? ➡

32. ციფრები აღებულია შემდეგი წყაროდან: Responsive Politics, “Lobbying: Top Spenders,” (2008)

ხელმისაწვდომია: <http://www.opensecrets.org/lobby/top.php?indexType=s>. (დამატებით დეტალებისთვის იხ. Peter J. Wallison and Charles W. Calomiris, “The Destruction of Fannie Mae and Freddie Mac,” *American Enterprise Institute* [2008] ხელმისაწვდომია <https://www.aei.org/research-products/report/the-last-trillion-dollar-commitment/>). ➡

33. იხ. Peter Nyberg (2011) *Report of the Commission of Investigation into the Banking Sector in Ireland* (Dublin)

<https://merriestreet.ie/en/News-Room/Releases/commission-of-investigation-into-the-banking-sector.38671.shortcut.html>, and Ron Wright *Strengthening the Capacity of the Department of Finance* (Dublin) <https://web.archive.org/web/20110310164641/http://www.finance.gov.ie/documents/publications/reports/2011/deptreview.pdf>.



34. გაითვალისწინეთ, რომ საკრედიტო ბარათები (და სადებეტო ბარათები) არ არის ფული. საკრედიტო ბარათი უბრალოდ სესხის ავტომატური მიღების საშუალებაა, რომელზეც პროცენტი არ დაირიცხება დროულად დაფარვის შემთხვევაში, ხოლო სადებეტო ბარათი მხოლოდ საბანკო ანგარიშიდან დეპოზიტების (რაც ნამდვილი ფულია) გადარიცხვისთვის მარტივი საშუალებაა. ➡

35. რა თქმა უნდა, როგორც ეკონომისტები იტყოდნენ, „კორელაცია არ ნიშნავს მიზეზობრიობას“.

შესაძლოა, მაღალი ინფლაციის მქონე ქვეყნები ხარჯების დაფარვის მიზნით უბრალოდ უფრო მეტ ფულს ბეჭდავენ. ამასთან, მონაცემთა დახვეწილი ანალიზი ამყარებს დასკვნას, რომ ინფლაციას იწვევს ფულის ქარბი ბეჭდვა (ჩვეულებრივ, გადასახადის გაზრდის გარეშე მთავრობის ხარჯების დაფარვის მიზნით). როგორც მილტონ ფრიდმანმა შესანიშნავად თქვა: „ინფლაცია ყოველთვის და ყველგან ფულადი მოვლენაა“. ➡

36. Frye, T. (2002). “The Perils of Polarization: Economic Performance in the Postcommunist World.” *World Politics*, 54(3), 308–337. <http://doi.org/10.1353/wp.2002.0008>. ➡

37. პოსტსაბჭოთა ქვეყნებში მშპ-ის რეალური შემცირება ძალზე ძნელი გასაზომია. ცენტრალური დაგეგმვის თანახმად, მწარმოებლებს კვოტების დაკმაყოფილების მიზნით ჰქონდათ გამოშვების გადაჭარბებით ანგარიშგების სტიმული. საბაზრო ეკონომიკაში, გადასახადების თავიდან აცილების მიზნით, სტიმული შეიცვალა არასათანადოდ ანგარიშგების სასარგებლოდ. გარდა ამისა, თითქმის

შეუძლებელი იყო კონკურენტულ გარემოში მომხმარებელთა მოთხოვნების დასაკმაყოფილებლად ხარისხის გაუმჯობესების გაზომვა. მაგალითისთვის იხ., Randall Filer and Jan Hanousek (2003) “Output Changes and Inflationary Bias in Transition”, *Economic Systems*, Vol. 24. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1516073>. ↩

38. Anders Aslund, *Ukraine: What Went Wrong and How to Fix It* (Peterson Institute, 2015): 48–49. ↩

39. იხ. „გადასახადების გადახდის მეთოდოლოგია“ <https://www.doingbusiness.org/en/methodology/paying-taxes>. ↩

40. მსოფლიო ბანკი სერიოზულად უდგება კონცეფციას „ერთი ქვეყანა, ორი სისტემა“ და ჰონგ კონგის საგადასახადო სისტემას ჩინეთისგან დამოუკიდებლად აფასებს. ↩

41. Henry George, *Protection or Free Trade* (New York: Robert Schalkenbach Foundation, 1980). ↩

42. ბევრი „სამუშაო ადგილების შენარჩუნებაზე“ ორიენტირებული ადამიანი ისე იქცევა, თითქოს უცხოელები მზად არიან საქონელი ისე მიაწოდონ, რომ არასოდეს ისარგებლონ შეძენილი დოლარით თუ ევროთი ნივთების შესაძენად. ეს ასე არ არის. უცხოელები რომ მზად იყვნენ ამერიკელებს დოლარებში ან ევროპელებს ევროებში მიეცოდნენ პროდუქცია, მაგრამ თავად არასდროს გამოიყენონ ნაშოვნი ფული რაიმეს შესაძენად, ისეთი წარმოდგენა შეიქმნებოდა, თითქოს ამერიკელები და ევროპელები იმპორტზე ჩეკს წერდნენ, რომელსაც არასდროს არავინ გაანაღდებდა ან ლამაზი ფურცლების ექსპორტს ახდენდნენ ეროვნული გირების (შეერთებული შტატების ბანკნოტები) ან თუნდაც გამოგონილი ხიდების სურათებით (ევროს ბანკნოტები). განა ეს მშვენიერი არ იქნებოდა? სინამდვილეში, იმპორტირებული საქონლისა და მომსახურების მწარმოებლები მიღებულ ჩეკებს ანაღდებენ და მათ ეს ქაღალდის ნაჭრები კი არა, მათი მსყიდველობითი ძალა სურთ, რათა შეიძინონ მათთვის სასურველი საგნები ან დააბანდონ პროდუქტიულ აქტივებში. ხშირად ის, რისი ყიდვაც მათ სურთ, სწორად ის პროდუქტებია, რომლებსაც ამერიკა და ევროპა აექსპორტებენ. ამრიგად, იმპორტი ხელს უწყობს ექსპორტზე მოთხოვნის წარმოქმნას. ↩

43. როდესაც გაცვლითი კურსი საბაზრო ძალების მიერ განისაზღვრება, ამ ბაზარზე წონასწორობა უცხოელებისგან შეძენილ საქონელს, მომსახურებას და აქტივებს (მათ შორის როგორც რეალური, ისე ფინანსური აქტივების, როგორცაა ობლიგაციები) შეუსაბამებს ამ საქონლის უცხოელებისთვის რეალიზაციას. ბოლო რამდენიმე ათწლეულის განმავლობაში, შეერთებულ შტატებში საქონლისა და მომსახურების იმპორტი მუდმივად აღემატება ექსპორტს. ბაზრის მიერ განსაზღვრული გაცვლითი კურსით, ასეთი სავაჭრო დეფიციტი ძირითადად ანაზღაურდება მსგავსი სიდიდის კაპიტალის შემოდიანებით. **კაპიტალის შემოდიანება^(?)** გამოიწვევს დაბალ საპროცენტო განაკვეთს, მეტ ინვესტიციას და დამატებით დასაქმებას. ამრიგად, ამ შემთხვევაშიც არანაირი საფუძველი არ არსებობს იმის პროგნოზირებისა, რომ ეს ნეგატიურ გავლენას მოახდენს დასაქმებაზე. მიუხედავად იმისა, რომ 1980–2005 წლებში სავაჭრო დეფიციტი არსებობდა, შეერთებულ შტატებში დასაქმება 35 მილიონით გაიზარდა. ↩

44. იგივე ლოგიკა მოქმედებს „აუთსოროსინგზე“, რაც გარკვეული საქმიანობის საზღვარგარეთ გატანას გულისხმობს, ხარჯების შემცირების მიზნით. თუ საზღვარგარეთ საქმიანობის განხორციელება უფრო

დაბალ ფასადაა შესაძლებელი, ამით გამოთავისუფლდება შიდა რესურსები, რომლებიც შეიძლება უფრო მაღალ პროდუქტიულ საქმიანობაში იქნას გამოყენებული. შედეგად, გამოშვება უფრო დიდი იქნება, ხოლო შემოსავლის დონე უფრო მაღალი. ↩

45. „იაფი“ არ ნიშნავს „დაბალ ხარისხიანს“. ჩვენ მუდმივად ვიცავთ ხარისხს. ეკონომისტებისთვის განსხვავებული ხარისხის ნივთები სხვადასხვა პროდუქტია. „West Texas Intermediate Crude Oil“ განსხვავებული პროდუქტია „Louisiana Light“- ისგან, ისევე როგორც „Mercedes“ და „Kia“ სხვადასხვა პროდუქტია და არა ზოგადად „ავტომობილი“. ↩

46. S. Hong, H. Han, and C.S. Kim, “World distribution of income for 1970–2010,” *Empirical Economics* (2019).
<https://doi.org/10.1007/s00181-019-01657-w>. ↩

47. როგორც ციტირებულია Frank Whitson Fetter, “Congressional Tariff Theory,” *American Economic Review*, 23 (სექტემბერი 1933): 413–27. ↩

48. Douglas A. Irwin, “GATT’s contribution to economic recovery in post-war Western Europe” in: *Europe’s Postwar Recovery*, ed. B. Eichengreen (Cambridge: Cambridge University Press, 1995): 127–150. იხილეთ ტექსტი ირვინის ნაშრომში სქემებისთვის. ↩

49. იგივე., გვ.7. ↩

50. იგივე., გვ.2. ↩

51. მაგალითად, იხ., Havrylyshyn, and Tupy (2016) “25 Years of Reforms in Ex-Communist Countries: Fast and Extensive Reforms Led to Higher Growth and More Political Freedom,” CATO Institute Policy Analysis No. 795. ↩

52. ეს ციფრები წარმოდგენილია 2011 წლის „საერთაშორისო დოლარებში“, რათა შედარება უფრო თვალსაჩინო ყოფილიყო. საერთაშორისო დოლარი არეგულირებს სხვადასხვა ქვეყნებში ფასების განსხვავებას. ↩

53. ჯეიმს ბუკენენმა 1986 წელს მიიღო ნობელის პრემია ეკონომიკის სფეროში, საზოგადოების არჩევის თეორიის განვითარებაში შეტანილი წვლილის გამო. საზოგადოებრივი არჩევის ანალიზის შესახებ უფრო აშკარა და სრული აღწერა იხილეთ Randy Simmons, *Beyond Politics: The Roots of Government Failure* (Oakland, California: The Independent Institute, 2011). ↩

54. ა.ს. პიგუ, რომელიც ბევრს კეთილდღეობის ეკონომიკური თეორიის მამად მიაჩნია, მსგავს დასკვნას აკეთებს. თავის 1932 წლის კლასიკურ ნაშრომში, „ეკონომიკური კეთილდღეობის თეორია“ (ნაწილი II, თავი 20, ქვეთავი 4) პიგუ აღნიშნავს: „არ არის საკმარისი ერთმანეთს შევადაროთ შეზღუდვებისგან თავისუფალი კერძო საწარმოს არასრულყოფილი რეგულირების მექანიზმი, ეკონომისტების მიერ მოგონილ საუკეთესო რეგულირების მექანიზმს. რადგან ჩვენ არ გვგონია, რომ რომელიმე სახელმწიფო უწყება მიიღებს ან გულითადად იღრწვის იდეალისკენ. ამ უწყებებში, როგორც წესი გვხვდებიან უმეტრები, რომლებიც ჯგუფური ზეწოლის ქვეშ იმყოფებიან და ხშირად პირადი ინტერესებისთვის

კორუფციას მიმართავენ. მათი ამომრჩევლების ორგანიზებულ მცირე ნაწილს მარტივად შეუძლია უმრავლესობისთვის თავისი გადაწყვეტილებების თავზე მოხვევა“. ↩

55. Thomas Sowell, *Is Reality Optimal and Other Essays* (Stanford: Hoover Institution Press, 1993). ↩

56. იხილეთ Jared Meyer and Preston Cooper, “Sugar Subsidies Are a Bitter Deal for American Consumers,” *Economic Policies for the 21st Century* at the Manhattan Institute, Manhattan Institute (June 23, 2014).

economics21.org/commentary/sugar-subsidies-are-bitter-deal-american-consumers. ბოლო წლებში ტკბილეულის მწარმოებლები და შაქრის სხვა მსხვილი მომხმარებლები. კანადაში, მექსიკაში და სხვა ქვეყნებში გადავიდნენ, სადაც შაქრის შეძენა შესაძლებელია მსოფლიო ბაზრის ფასად. როგორც ზემოთ მოყვანილი განხილვიდან ჩანს, იმპორტის შეზღუდვამ, რომელმაც „გადაარჩინა“ სამუშაო ადგილები შაქრის მწარმოებელ ინდუსტრიაში, გამოიწვია სხვა ინდუსტრიებში სამსახურების დაკარგვა. კონკრეტულად კი იმ მრეწველობებში, რომლებშიც შაქარი ერთ-ერთი მთავარი ნედლეულია. ↩

57. Jeffrey Frankel, “The arguments against food and energy subsidies,” World Economic Forum, August 18, 2014.

<https://www.weforum.org/agenda/2014/08/food-energy-subsidies-egypt-india-indonesia>. ↩

58. იხილეთ Holman W. Jenkins Jr., “How Uber Won the Big Apple,” *Wall Street Journal*, July 24, 2015.

<http://www.wsj.com/articles/how-uber-won-the-big-apple-1437778176>. ↩

59. იხილეთ John Voelcker, “Where Can Tesla Legally Sell Cars Directly To You? State-By-State Map: LATEST UPDATE.”

Green Car Reports, April 22, 2015, n.p. www.greencarreports.com/news/1095337_where-can-tesla-legally-sell-cars-directly-to-you-state-by-state-map; Phil Kerpen, “Tesla and Its Subsidies,” *National Review Online*, January 26, 2015, n.p.

<http://www.nationalreview.com/article/397162/tesla-and-its-subsidies-phil-kerpen>. ↩

60. James Buchanan, *The Deficit and American Democracy* (Memphis: P. K. Steidman Foundation, 1984). ↩

61. Ashley Kirk, “European debt crisis: It’s not just Greece that’s drowning in debt,” *Daily Telegraph*, 2017 წლი 8

თებერვალი. <https://www.telegraph.co.uk/news/0/european-debt-crisis-not-just-greece-drowning-debt>. ↩

62. ამ მაგალითისთვის მადლობას ვუხდით ე. ს. პასორ უმცროსს, ჩრდილოეთ კაროლინას სახელმწიფო უნივერსიტეტის ეკონომიკის პროფესორს. ↩

63. Eurostat, Statistics Explained, “Government expenditure on social protection.” http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Government_expenditure_on_social_protection. ↩

64. Eurostat, Statistics Explained, “Population structure and ageing.” http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Population_structure_and_ageing. ↩

65. James R. Schlesinger, “Systems Analysis and the Political Process,” *Journal of Law & Economics* (October 1968): 281.

↩

66. World Bank, “Subsidies and other transfers (% of expense),” International Monetary Fund, *Government Finance Statistics Yearbook* and data files. <https://data.worldbank.org/indicator/GC.XPN.TRFT.ZS>. ↩

67. Eurostat, Statistics Explained, “Total general government expenditure on social protection, 2016 (% of GDP % of total expenditure.” [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=File:Total_general_government_expenditure_on_social_protection_2016_\(%25_of_GDP_%25_of_total_expenditure\).png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=File:Total_general_government_expenditure_on_social_protection_2016_(%25_of_GDP_%25_of_total_expenditure).png). ↩
68. სხვები ამ განცხადებას ლორდ თომას მაკოლის მიაწერენ. ავტორის დაზუსტება შეუძლებელია. ამ თემაზე დამატებითი ინფორმაციისთვის იხ. Loren Collins, “The Truth About Tytler” ბმულზე: <http://www.lorencollins.net/tytler.html>. ↩
69. ამ საკითხის დეტალური ანალიზისთვის იხ. James Gwartney and Richard Stroup, “Transfers, Equality, and the Limits of Public Policy,” *Cato Journal*, (Spring/Summer 1986 წ.). ↩
70. მაგალითად იხ. Anna Kiersztyn, “Stuck in a mismatch? The persistence of overeducation during twenty years of the post-communist transition in Poland,” *Economics of Education Review*, 32:1 (2013), p. 78–91. ↩
71. ამ საკითხის დასადასტურებლად იხ. Lawrence Katz and Bruce Meyer, “The Impact of the Potential Duration of Unemployment Benefits on the Duration of Unemployment,” *Journal of Public Economics* 41, No. 1 (February 1990): 45–72. ასევე იხ. Daniel Aaronson, Bhashkar Mazumder, and Shani Schechter, “What Is Behind the Rise in Long-Term Unemployment?” Federal Reserve Bank of Chicago, *Economic Perspectives* (Second Quarter 2010): 28–51. ↩
72. Federal Safety Net, “Poverty and Spending Over the Years.” ციფრები არ მოიცავს ღარიბთათვის სამედიცინო დაზღვევის ხარჯებს (Medicaid). <http://federalsafetynet.com/poverty-and-spending-over-the-years.html>. ↩
73. OECD-ის მონაცემები (2019), “Financial disincentive to return to work” (indicator). <http://doi.org/10.1787/3ef6e9d7-en>. ↩
74. Seymore Drescher, translator (London: Civitas, 1997): 27–28. ↩
75. Ron Haskins and Isabel V. Sawhill, *Opportunity Society* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press, 2009). ↩
76. მაიკლ ტანერმა, ქეითოს ინსტიტუტიდან დაადასტურა, რომ შეერთებულ შტატებში სახელმწიფო დახმარების მხოლოდ 30% აღწევს სამიზნე ბენეფიციარებამდე, ხოლო კერძო საქველმოქმედო ორგანიზაციების მიერ განხორციელებული მსგავსი პროგრამების შემთხვევაში 82%. ↩
77. Adam Smith, *The Theory of Moral Sentiments*, Glasgow Edition of Oxford University Press (Indianapolis: Liberty Fund, Inc., [1790] 1976): 233–34. ასევე ხელმისაწვდომია: https://www.econlib.org/library/Smith/smMS.html?chapter_num=7-book-reader. ↩
78. Friedrich Hayek, “Pretence of Knowledge.” ნობელის პრემიის ლაურეატი ეკონომიკაში. სტოკჰოლმი, შვედეთი. 1974 წლის 11 დეკემბერი. ↩
79. Jeffrey Frankel, “The arguments against food and energy subsidies,” მსოფლიო ეკონომიკური ფორუმი, 2014 წლის 18 აგვისტო. <https://www.weforum.org/agenda/2014/08/food-energy-subsidies-egypt-india-indonesia>. ↩

80. Oby Ezekwesili, “Why we need to end fisheries subsidies,” მსოფლიო ეკონომიკური ფორუმი, 2015 წლის 2 ოქტომბერი. <https://www.weforum.org/agenda/2015/10/why-we-need-to-end-fisheries-subsidies>. ↩
81. From *Omnipotent Government: The Rise of the Total State and Total War* (New Haven: Yale University Press, 1944). ↩
82. M. Czaika and C.R. Parsons, “The Gravity of High-Skilled Migration Policies,” *Demography*, 54 (2017): 603. ↩
83. Friedman, Milton, *Capitalism and Freedom* (Chicago: University of Chicago Press, 2002). ↩
84. Alexis de Tocqueville, *Democracy in America* (New York: George Dearborn & Co., Adlard and Saunders, 1835): Volume 1, Chapter 5. ჩვენ არ განვიხილავთ, ინარჩუნებს თუ არა შეერთებული შტატები ძალაუფლების იგივე ხარისხს ადგილობრივ თვითმმართველობებში დღეს. ეს ღია კითხვაა. ↩
85. 2019 წლის ბოლოდან პროფესორმა მილოვანოვმა შეწყვიტა პიცბურგის უნივერსიტეტში ლექციების კითხვა და ეკონომიკის, ვაჭრობისა და სოფლის მეურნეობის განვითარების მინისტრი გახდა უკრაინის მთავრობაში, იგი თანამდებობას 2020 წლის მარტამდე იკავებდა. ↩
86. იხ. Stefan Voigt, Stefan, Jerg Gutmann, and Lars P. Feld (2015) “Economic growth and judicial independence, a dozen years on: Cross-country evidence using an updated Set of indicators,” *European Journal of Political Economy* 38 გვ.: 197–211. ↩
87. რა თქმა უნდა, ტექნოლოგია შეიძლება იყოს რეპრესიული ძალა, რაც დისიდენტების ან უმცირესობების მისაკვლევად სახის ამომცნობი საშუალებების გამოყენებაში კარგად ჩანს. ↩
88. იხ. მსჯელობა, თუ როგორ შეუწყო ხელი პოსტსაბჭოთა ქვეყნებში უფრო წარმატებულ რეფორმას ევროკავშირის შესაძლო წევრობამ. Chapter 6 of Oleh Havrylyshyn, *Present at the Transition* (Cambridge: Cambridge University Press, 2020). ↩
89. “Buy any deans necessary, Letting academics pick magistrates has not worked in Guatemala,” *The Economist* (25 ივლისი, 2019): 37. <https://www.economist.com/the-americas/2019/07/25/letting-academics-pick-magistrates-has-not-worked-in-guatemala>. ↩
90. იოგი ასევე შემდეგ რჩევას გვაძლევს: „როდესაც მნიშვნელოვანი გადაწყვეტილების მიღება გინევს, არ დააყოვნო მისი მიღება“. ↩
91. არტურ ბრუქსი, ამერიკის საწარმოთა ინსტიტუტის პრეზიდენტი, ბედნიერების განმსაზღვრელ საკითხებზე ერთ-ერთ წამყვან მეცნიერს წარმოადგენს. მისი მოსაზრებების მიმოხილვისთვის იხილეთ „ფორმულა ბედნიერებისთვის“ *New York Times*, 2013 წლის 14 დეკემბერი, ვებგვერდი: <http://www.nytimes.com/2013/12/15/opinion/sunday/a-formula-for-happiness.html>. ↩
92. ხშირად ვხედავთ განსხვავებას, თუ რას აფასებენ მომხმარებლები ყველაზე მეტად და რისი შეფასება სურთ მომხმარებლების მხრიდან „დამგვემავებს“. 2019 წელს მსოფლიოს ყველაზე ახალგაზრდა მილიარდელი კაილი ჯენერი იყო. ჩვენ მის ტუჩის საცხს კი არ ვაფასებთ, არამედ ვაკვირდებით მოქალაქეების თავისუფალ არჩევანს ათასობით არჩევანს შორის. ↩

93. იბ. “What is Emotional Intelligence (EQ)?” ავტორები: Michael Akers and Grover Porter at:

<http://psychcentral.com/lib/what-is-emotional-intelligence-eq/>. ↩

94. ერთ-ერთი ადრეული კვლევა, რომელიც ადგენდა კავშირს დამოკიდებულების თავისებურებებსა და ეკონომიკურ წარმატებას შორის, ჩაატარა ამ წიგნის ერთ-ერთმა ავტორმა. იბ.: Randall K. Filer, “The Influence of Affective Human Capital on the Wage Equation,” in Ronald Ehrenberg, ed., *Research in Labor Economics*, Vol. 4 (Greenwich: JAI Press, 1981). ↩

95. Theresa Harold, “How a former Soviet state became one of the world’s most advanced digital nations,” Alphr.com, (30 Oct 2017) <http://www.alphr.com/technology/1007520/how-a-former-soviet-state-became-one-of-the-worlds-most-advanced-digital-nations>. ↩

96. Adidas AG, Financial Publications: <https://www.adidas-group.com/en/investors/financial-reports>. ↩

97. Michael Jarrett and Quy Nguyen Huy, “IKEA’s Success Can’t Be Attributed to One Charismatic Leader,” *Harvard Business Review* (hbr.org), February 2, 2018. <https://hbr.org/2018/02/ikeas-success-cant-be-attributed-to-one-charismatic-leader>. ↩

98. The World Bank, “Self-employed, total (% of total employment) (modeled ILO estimate),” International Labour Organization, ILOSTAT database data retrieved in April 2019. <https://data.worldbank.org/indicator/SL.EMP.SELF.ZS>. ↩

99. Janene Pieters, “A Fifth Of Dutch Millionaires Are Farmers,” *NLTimes.NL*, September 12, 2017. <https://nltimes.nl/2017/09/12/fifth-dutch-millionaires-farmers>. ↩

100. Bruno Dallago, Kier Discussion Paper No. 968, “Diverging Paths of Entrepreneurship in Post-Transformation Countries, a Comparative View”; Kyoto Institute of Economic Research, March 2017. <http://www.kier.kyoto-u.ac.jp/DP/DP968.pdf>. ↩

101. თომას სტენლი და უილიამ დ. დანკო თავიანთ ბესტსელერში „The Millionaire Next Door“- ში (ატლანტა: Longstreet Press, 1996 წ.) აღნიშნავენ, რომ მილიონერების ყველაზე გავრცელებული დამახასიათებელი თვისებაა ის, რომ ისინი დიდი ხნის განმავლობაში ცხოვრობდნენ მათ ბიუჯეტზე უფრო მოკრძალებულად. მათ ნახევარზე მეტს არასდროს მიუღიათ მემკვიდრეობა, ხოლო 20 პროცენტზე ნაკლებმა მემკვიდრეობით მიიღო ქონების 10 პროცენტი ან მეტი. ↩

102. იბ. “Your Top Debt Management Questions Answered.” Dave Ramsey. N.p., October 25, 2014. <https://www.daveramsey.com/blog/the-truth-about-debt-management>. ↩

103. ზოგიერთ ადამიანს შესაძლოა დასჭირდეს საკრედიტო ბარათით ნივთების შეძენის იმპულსის კონტროლის კრეატიული მეთოდი. ასეთ შემთხვევაში, ეკონომისტი და ფინანსისტი უილიამ ს. ვუდი გვიჩვენებს საკრედიტო ბარათი მაცივრის საყინულეში, ყინულის კუბში გავყინოთ. სანამ ყინულის კუბი გადნება, შეძენის იმპულსიც გაგინელდებათ. ↩

104. Justin Higginbottom, “Governments Finally Embrace The Sharing Economy,” *Ozy.com*, September 30, 2018. [ელექტრონული რესურსი] <https://www.ozy.com/fast-forward/governments-finally-embrace-the-sharing-economy/89688>. ↩

105. პროფესორი უილიამ ს. ვუდი ასეთ საკითხებს „SIT ხარჯებს“ უწოდებს. ვუდი მიუთითებს, რომ „SIT-ის ორ საკითხს განსაზღვრავს“ (1) მოულოდნელი გადასახადების მიღების დროს დაჯექი; და (2) სიურპრიზები, დაზღვევა და გადასახადები“. ↩

106. გარდა ამისა, ზოგიერთი მუსლიმანისთვის, პროცენტის გადახდა აკრძალულია შარიათის კანონით და ამგვარი პირების მოგება იქნება მოგებაში მონაწილეობის კონკრეტული ტიპი, რითაც მიიღწევა ამ ელემენტის ბოლოში აღწერილის მსგავსი შედეგი. ↩

107. Nils-Gerrit Wunsch, “Retail price of a premium pack of 20 cigarettes in selected European countries in 2017 (in GBP),” April 3, 2019. [ელექტრონული რესურსი] <https://www.statista.com/statistics/415034/cigarette-prices-across-europe>. ↩

108. ჩვენი გაანგარიშებების თანახმად, თქვენი ინვესტიციების წლიური ამონაგები წელიწადში 7%-ს შეადგენს. ამკარაა, ამგვარი შედეგი ნაკლებ სავარაუდოა. მაშინაც კი, თუ თქვენ მოელით საშუალო წლიურ ამონაგებს დაახლოებით 7 პროცენტის ოდენობით, ამგვარი ამონაგები წლიდან წლამდე შეიცვლება. ამან შესაძლოა იმოქმედოს იმაზე, თუ რამდენს დააგროვებთ პენსიაზე გასვლისას, თუმცა სხვაობა სავარაუდოდ მცირე ოდენობის იქნება. ↩

109. ეს საშუალო უკუგება შეერთებული შტატების ბაზრისთვისაა, თუმცა სხვა მონინავე ეკონომიკის ქვეყნებს თითქმის იგივე მაჩვენებელი ექნებათ. მაგალითად, თუ გაერთიანებულ სამეფოში უკეთესი მაჩვენებლებია, ვიდრე შეერთებულ შტატებში, გლობალური ინვესტორები თანხებს დიდ ბრიტანეთში გადაიტანენ მანამ, სანამ ეს ვითარება არ შეიცვლება. როდესაც ქვეყანას ობლიგაციებზე მუდმივი მაღალი უკუგება აქვს, ეს მიანიშნებს, რომ ინვესტორები თვლიან, რომ ამ ქვეყანასთან უფრო მაღალი რისკებიცაა დაკავშირებული, განსაკუთრებით დეფოლტი (გადახდისუუნარობა) ან გაუფასურება (ვალუტის გაუფასურების გამო). სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, სახელმწიფო ობლიგაციების უკუგების ამკარად მაღალი განაკვეთი, როგორც წესი, ცუდი მთავრობის ძლიერი ინდიკატორია. 7 პროცენტიანი რეალური (ინფლაციის შემდეგ) უკუგების განაკვეთი შეიძლება არც ისე ბევრი იყოს, ზოგიერთი კომპანიების, როგორც მაგალითად, „Dell“ და „Microsoft“ უკუგების განაკვეთთან შედარებით. მაგრამ 7 პროცენტიანი **წლიური საპროცენტო**^(?) განაკვეთი ნიშნავს, რომ თქვენი დანაზოგების ღირებულება ყოველ ათ წელიწადში გაორმაგდება. ამის საპირისპიროდ, თქვენი ფულის გაორმაგებას 2 პროცენტიანი განაკვეთით ოცდათხუთმეტი წელი დასჭირდება. შენიშვნა: თქვენ შეგიძლიათ მიახლოებით გამოთვალოთ წლების რაოდენობა, რომელიც საჭირო იქნება თქვენი თანხების გაორმაგებისთვის ალტერნატიული საპროცენტო განაკვეთით, უბრალოდ სარგებლის (საშუალო წლიური უკუგება) სამოცდაათზე გაყოფით. ამას ზოგჯერ სამოცდაათის წესს უწოდებენ ან ვისაც მეტი სიზუსტე მოსწონს, 72-ის წესს. ↩

110. Krystyna Krzyzak, “CEE: A System In Flux,” *Investment & Pensions Europe*, January 2018 (Magazine). <https://www.ipe.com/pensions/country-reports/cee/cee-a-system-in-flux/10022463.article>. ↩

111. Christopher Jarvis, “The Rise and Fall of Albania’s Pyramid Schemes,” *Finance & Development*, a quarterly magazine of the IMF, March 2000, Volume 37, Number 1. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2000/03/jarvis.htm>. ↩

112. კონკრეტული ფონდების ნებისმიერი ხსენება არ ნიშნავს, რომ ჩვენ ვფიქრობთ, რომ ისინი ნებისმიერ ალტერნატივაზე უფრო სასურველია. ინვესტიციის ყიდვამდე თქვენ ფრთხილი კვლევა უნდა ჩაატაროთ. გახსოვდეთ, მომავალი, რომელშიც თქვენ ინვესტირებას აკეთებთ, თქვენია. ↩
113. Dimitar Boyadzhiev et al., *Morningstar Manager Research EMEA*, “Morningstar’s European Active/Passive Barometer,” February 2019. <https://www.morningstar.com/en-uk/lp/european-active-passive-barometer>. ↩
114. იხ. Jeremy J. Siegal, *Stocks for the Long Run*, 3rd edition (New York: McGraw Hill, 2002): 342–43. ↩
115. იხ. Burton G. Malkiel, *A Random Walk Down Wall Street: The Time Tested Strategy for Successful Investing* (New York: W. W. Norton & Company, 2015): 177–78. ↩
116. იხ. Burton G. Malkiel, *A Random Walk Down Wall Street: The Time-Tested Strategy for Successful Investing* (New York: W. W. Norton & Company, 2003): 189–190. დამატებითი მტკიცებულებებისთვის, რომ არ შეიძლება იმედი ვიქონიოთ, რომ ერთობლივი ფონდი, რომელიც მაღალ უკუგებას იძლევა ერთ პერიოდში იგივეს იზამს მომავალში, იხ. Mark M. Carhart, “On Persistence in Mutual Fund Performance,” *The Journal of Finance* 52, No. 1 (March 1997): 57–82. ↩
117. იხ. Burton G. Malkiel, *A Random Walk Down Wall Street: The Time-Tested Strategy for Successful Investing* (New York: W. W. Norton & Company, 2003): 180–181. ↩
118. Abraham Okusanya, “Lessons from 118 years of asset class returns data,” *FinalytiQ*, March 28, 2018. <https://finalytiq.co.uk/lessons-118-years-capital-market-return-data/>. ↩
119. 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. ↩
120. იხ. Liquan Liu, Andrew J. Rettenmaier, and Zijun Wang, “Social Security and Market Risk,” National Center for Policy Analysis Working Paper, No. 244, July 2001. ↩
121. სხვა ქვეყნებთან ერთად, ინფლაციაზე მიბმულ ობლიგაციებს ასევე უშვებენ დიდი ბრიტანეთი, გერმანია, რუსეთის ფედერაცია და შვედეთი. ↩
122. OECD, Directorate for Employment, Labour and Social Affairs: Pension systems: “Ukraine: Pension system profile.” <https://www.oecd.org/countries/ukraine/45336467.pdf>. ↩
123. OECD Project on Financial Incentives and Retirement Savings, Policy Brief N°1, “The tax treatment of retirement savings in private pension plans,” December 2018. ელექტრონული რესურსი: <https://www.oecd.org/daf/fin/private-pensions/Tax-treatment-of-retirement-savings-Policy-Brief-1.pdf>. ↩
124. Tranio, “Real estate agency commission rates in different countries,” September 18, 2017. https://tranio.com/articles/real_estate_agents_commissions_in_various_countries. ↩

125. Bank for International Settlements, Joint Forum, “Mortgage insurance: market structure, underwriting cycle and policy implications,” August 2013. <https://www.bis.org/publ/joint33.pdf>. ↩
126. Eurostat, “Mean and median income by educational attainment level–EU-SILC survey.” ბოლო განახლება: 27 August 2019. https://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-datasets/-/ILC_DI08. ↩
127. Pay Scale, Inc. *College Salary Report Updated for 2019*. ინტერნეტ რესურსი: www.payscale.com/college-salary-report/majors-that-pay-you-back/bachelors. ↩
128. *Bitcoin.org*, “Avoid Scams: Familiarize yourself with some of the most commonly observed bitcoin scams to help protect yourself and your finances—Free Giveaways.” <https://bitcoin.org/en/scams#free-giveaways>. ↩
129. სამართლიანი ან დაბალანსებულია მონეტა, რომლის ჰაერში აგდების შემდეგ 50%-იანი შანსია იმისა, რომ ის გერბზე ან საფასურზე დაჯდეს. გერბად ითვლება მეფეების, დედოფლების ან პრეზიდენტის გამოსახულებიანი მხარე. ევროცენტებზე კი გერბიანი მხარე არის ის რომელზეც გამოსახულია ეროვნული სიმბოლიკა. საინტერესოა, რომ ზოგიერთმა კვლევამ უჩვენა, რომ ჩვეულებრივ ევროპული მონეტა „არასამართლიანია“, რადგან უფრო მეტად გერბზე ჯდება. (ავტორები არ აგებენ პასუხს იმაზე, თუ თქვენ ამ ინფორმაციაზე დაყრდნობით წააგებთ ფულს ☺). ↩

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](#)

სტიმულების ძალა

ავტორი: დუაიტ ლი

საკითხი მოსაფიქრებლად: ამ დოკუმენტის წაკითხვისას დაფიქრდით, რა არის მოტივაცია და რატომ არის იგი მნიშვნელოვანი.

ყველაზე სანდო გზა იმისათვის, რომ ადამიანებმა სასურველი გზით მოქმედონ ის არის, რომ წავახალისოთ ისინი ამაზე - სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, მოტივაცია უნდა მივცეთ მათ. ეს იმდენად აშკარა საკითხია, რომ შესაძლოა გაგინდეთ 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 შევექმნათ 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 ქირურგიისთვის 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 მოვიყვანოთ 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 გაუმჯობესებინათ გადარჩენის

მარვენებლები, პატიმრებთან მეტად ადამიანური მოქცევის გზით. მიუხედავად ამ მიმართებებისა, გადარჩენის მარვენებელი 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 მარვენებელი 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 ხელშეწყობ 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 დუაიტ ლის ნაშრომზე „სტიმულების ძალა“ ეკუთვნის „[ეკონომიკური განათლების ფონდს](#)“, საერთაშორისო ლიცენზიის „Creative Commons Attribution“ 4.0 საფუძველზე.

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.
თვალთ მოვნიშნე ერთი და მივდექ,
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,
ფეხბუხებელ 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 ამაღ 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

შესაძლებლობები და ხარჯები

ავტორი: დუაიტ ლი

საკითხი მოსაფიქრებლად: ამ დოკუმენტის წაკითხვისას დაფიქრდით, რატომ გვაიძულებს რესურსების სიმწირე არჩევის 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. დავიწყეთ რამდენიმე მნიშვნელოვანი კონცეფციით, რომლებიც მნიშვნელოვანია ადამიანის საქმიანობის ეკონომიკური დასაბუთებულობისთვის. დავიწყეთ 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 არჩევის 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 არჩევის გაკეთების შესახებ ინფორმაციის და მოტივაციის ნაკლებობა. მხოლოდ ისეთ შემთხვევაში, თუ არჩევის 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 გადანაცვეტილება ხელისუფლების მიერ მიიღება პოლიტიკური მოსაზრებების გათვალისწინებით, მაგრამ საბაზრო ფასების გათვალისწინებლად. 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 „იბღალავს დოლარებზე და ცენტრებზე საუბრით.“ (ეს არის მოკლე პერიოფრაზი 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 გაწვევის 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 მექონე 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 დუაიტ ლის ნაშრომზე „შესაძლებლობები და ხარჯები“ ეკუთვნის [„ეკონომიკური განათლების ფონდს“](#), საერთაშორისო ლიცენზიის „Creative Commons Attribution“ 4.0 საფუძველზე.

ბაზრები და მარგინალიზმი

ავტორი: დუაიტ 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 გვანდის 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 პრიორიტეტები.

არცერთ სახელმწიფო უწყებას არ შეუძლია შეიძინოს და მუდმივად განაახლოს ყველა ამგვარი ინფორმაცია და სათანადად 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 სანარმოო 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 სანარმოების რესურსების ღირებულებას.

პროდუქცია და ზღვრული პრინციპით განხორციელებული ცვლილებები

ჩვენი შეზღუდული რესურსების მაქსიმალურად ოპტიმალური გამოყენებისთვის არ არის საკმარისი, რომ ყველა სანარმოს მინიმუმამდე დაჰყავდეს თავისი პროდუქციის წარმოების დანაკარგი. თითოეულ კომპანიას შეუძლია თავისი პროდუქცია აწარმოოს მინიმალური ხარჯის განვით, 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 გადანყვეტილებების მიღება ხდება საბაზრო ფასების გათვალისწინებით, ეს გადანყვეტილებები 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 გადანყვეტილებების ღირებულების მაქსიმალურად გაზრდის გზით, რითაც გადანყვეტილებების 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 ჩამოეყალიბდეთ 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 გადანყვეტილებას 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.

დაუბრუნდით ელემენტს 1.3

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 მიისწრაფოდნენ და დროებით მიაღწიონ კიდევ „მონოპოლიურ“ ძალაუფლებას. ↩

საავტორო უფლება დუაიტ ლის ნაშრომზე „ბაზრები და მარგინალიზმი“ ეკუთვნის „[ეკონომიკური](#)

[განათლების ფონდს](#)“, საერთაშორისო ლიცენზიის „Creative Commons Attribution“ 4.0 საფუძველზე.

სპეციალიზაცია და სიმდიდრე

ავტორი: დუაიტ 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 ტანსაცმლის 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 დუაიტ ლის ნაშრომზე „სპეციალიზაცია და სიმდიდრე“ ელითვმოს [„ეკონომიკური განათლების ფონდს“](#), საერთაშორისო ლიცენზიის „Creative Commons Attribution“ 4.0 საფუძველზე.

მოგების მიღება სიცოცხლის სანაცვლოდ

ავტორი: დუაიტ 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 წახალისებენ 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 მოსარჩელებმა 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 მიიღეს 1979 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 გავვიმართლა, 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 კარიტ, 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, მოსარჩელებმა 400 მილიონი აშშ დოლარის ოდენობით კომპენსაცია მოითხოვეს, თუმცა „General Motors“-მა უარი განაცხადა, მოცემულ საქმეზე აპელაციის წარდგენის გაგრძელების მიზნით. ➔

საავტორო უფლება დუაიტ ლის ნაშრომზე „მოგების მიღება სიცოცხლის სანაცვლოდ“ ეკუთვნის [„ეკონომიკური განათლების ფონდს“](#), საერთაშორისო ლიცენზიის „Creative Commons Attribution“ 4.0 საფუძველზე.

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 მოწინების 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.

ურცხვი 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 ლუანდროს ქარხანაში ეზიდებიან. შეგიძლიათ წარმოიდგინოთ ისინი, ვინც ვაგონ-პლატფორმას და რკინიგზის ლოკომოტივებს ამზადებენ, და ისინი, ვინც საკომუნიკაციო სისტემებს აგებენ და ამონტაჟებენ? ყველა, ერთად აღებული, ჩემი წინამორბედი.

აბა, წარმოიდგინეთ რა ხდება სან ლუანდროს 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 ქალაქის 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. ლაქის 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 ლაქი 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 მოგიყვებოდნენ 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 ნასაშლელად 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 პანანინა, 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 პროდუქტსაც 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 ვჭირდება. ყველას შესაძლოა პირველკლასელ ბავშვზე ნაკლებად ვჭირდება. 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 პანანინა 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 პანანინა 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, დაბეჭდვით 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 ჩაიგდება ისეთი შემოქმედებითი აქტივობის მონოპოლიას, როგორც 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 პანანინა 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 ლუმელთან 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 გიაბებთ, 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 1.8

საავტორო უფლება ლეონარდ რიდის ნაშრომზე „მე, ფანქარი“ ეკუთვნის [„ეკონომიკური განათლების ფონდს“](#) საერთაშორისო ლიცენზიის „Creative Commons Attribution“ 4.0 საფუძველზე.

განსხვავება სამუშაოების შექმნასა და სიმდიდრის შექმნას შორის

ავტორი: დუაიტ 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 იმუშავენ, მაგალითად თვეში ხუთ

ცენტად. კიდევ უფრო შეამცირეთ ხელფასები და ყველას დავიქირავებ ჭორჭიის 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 დამსაქმებულებს 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 ჩვენული 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 გაუჩინებოდათ 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 ამოდ 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 მონწყობილობების 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 1.9

საავტორო უფლება დუაიტ ლის ნაშრომზე „რა განსხვავებაა სამუშაოების შექმნასა და სიმდიდრის შექმნას შორის“ ეკუთვნის „[ეკონომიკური განათლების ფონდს](#)“, საერთაშორისო ლიცენზიის „Creative Commons Attribution“ 4.0 საფუძველზე.

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; ილბლიანი 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 ვენიანააღმდეგები 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 ჩამსხვრევა 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 იყიდოდა 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. სწორედ 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 საფრანგეთში 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, შემოიღია 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 არჩევის 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. სწორედ 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 „გამოიყვანა“ 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 ადებით.

აშკარაა, რომ ერთი ფრანკის გადამხდელი გადასახადის გადამხდელი ველარ 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 ნულარ ვიფრენთ და ნუ ვიფიქრებთ, რომ 16 მაისის კენჭისყრა რაიმეს მათებს 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. შემოიძლია 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 სარგებელიანია, 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 ერთი 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 1.12

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 შუაზღელის ქუჩიდან დალქენის 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 დაბეჭდა 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 ხელშეწყობა 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 ექიმოკოსის 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 სერთიფიკატები 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 ადგილობრივი 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.

კერძო საკუთრება და ალტერნატიული ხარჯები

ავტორი: დუაიტ 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, სანავისა 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

ოდუბონის 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 სანვავის 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 გაუონვის 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 არამართო 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 პათიმრების საკუთრება სახელმწიფოზე გადავიდა. იმის გამო, რომ ქონების სახელმწიფო საკუთრებაში არსებობისას ინდივიდუალური ალტერნატიული ხარჯი მცირდება, გაცილებით გახშირდა პათიმრების 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?

დაუბრუნდით ელემენტს 2.1

საავტორო უფლება დუაიტ ლის ნაშრომზე „კერძო საკუთრება და ალტერნატიული ხარჯები“ ეკუთვნის [„ეკონომიკური განათლების ფონდს“](#), საერთაშორისო ლიცენზიის „Creative Commons Attribution“ 4.0 საფუძველზე.

სასოფლო-სამეურნეო მიწის დეფიციტი ხარჯები

ავტორი: დუაიტ 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.

რესურსების 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 ამოწურეთ, 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 გაითვალისწინონ 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 ამონურვით ხალხის დაშინება. აქ მინდა განვიხილო კიდევ ერთი მიზეზი, თუ რატომაა რესურსების ამონურვის 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 მიმელო 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 ვწყვეტთ, 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 უნყობს 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 დუაიტ ლის ნაშრომზე „სასოფლო-სამეურნეო მიწის დეფიციტი“ ეკუთვნის „[ეკონომიკური განათლების ფონდს](#)“, საერთაშორისო ლიცენზიის „Creative Commons Attribution“ 4.0 საფუძველზე.

დახმარების თხოვნის ცენზურა

ავტორი: დუაიტ 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 განწევა. მაღალი ფასები ასევე უზრუნველყოფს, რომ დახმარების თხოვნაზე სწრაფი და ეფექტური რეაგირება მოხდება.

ხე-ტყის მასალების მაიაში გაგზავნა

მე მსგავსი რეაგირების საინტერესო მაგალითი შევითყვე, 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 მაიაში 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 იჭდა 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 ცენტრითაც 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 აღსრულდებოდა 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 საცხოვრებელ 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 დუაიტ ლის ნაშრომზე „დახმარების თხოვნის ცენზურა“ ეკუთვნის „[ეკონომიკური განათლების ფონდს](#)“, საერთაშორისო ლიცენზიის „Creative Commons Attribution“ 4.0 საფუძველზე.

ბაზრები და თავისუფლება

დუაიტ 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 გადანაცვებულებები 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?

დაუბრუნდით ელემენტს 2.7

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 დუაიტ ლის ნაშრომზე „ბაზრები და თავისუფლება“ ეკუთვნის „[ეკონომიკური განათლების ფონდს](#)“, საერთაშორისო ლიცენზიის „Creative Commons Attribution“ 4.0 საფუძველზე.

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 ვიტყვოდით 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 გინვეთ 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 ეწინააღმდეგება, 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 ხარტ 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 გვანვდის) არაფერს გვთხოვს. კითხვა, რომელსაც ჩვენ ოფიციალურად ვსვამთ, ასეთია: თქვენ ჩვენი ქვეყნისთვის უსასყიდლო მოხმარების სარგებელი გსურთ თუ დამღლედი 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?

დაუბრუნდით ელემენტს 2.7

„უსამართლო კონკურენცია მზესთან“, ფრედერიკ ბასტიას „მესანთლეთა პეტიციის“ შეკვეცილი ვერსია დაცულია საავტორო უფლებებით. ხელახლა დაბეჭდვის ან გავრცელების შესახებ დამატებითი ინფორმაციისთვის დაუკავშირდით webmaster@econlib.org.

„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 გაუღერებული 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 ჰქონოდა.

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 კიდევ 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 დაინვა 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 დანწყებულიყო, 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 ველარ 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, გამოიყოს უმნიშვნელო თანხა - 20 ათასი დოლარი ქალების და ბავშვების ტანჯვის შესამსუბუქებლად, განსაკუთრებით მაშინ, როდესაც ხაზინაში საკმარისზე მეტი სახსრები არსებობს და, დარწმუნებული ვარ, რომ იქ რომ ყოფილიყო, 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 თითო დააკარონ 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 უზურპაცია და კონსტიტუციის დარღვევაა“.

„ხედავთ, პოლკოვნიკო, თქვენ დაარღვიეთ ჩემთვის ყველაზე მნიშვნელოვანი კონსტიტუციური პრინციპი. ეს პრეცედენტი სახიფათოა ქვეყნისთვის, რადგან საკონსტიტუციო ძალაუფლების ფარგლებიდან გასვლის შემდეგ კონგრესს ველარაფერი 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 შემოიძლია 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 კიდევ:

„მეგობარო, ზუსტად მიხვდით, როცა მითხარით, რომ ტვინი არ მყოფნიდა კონსტიტუციის გასაგებად. ყოველთვის მინდოდა, რომ კონსტიტუციით მეხელმძღვანელა და ვფიქრობდი, რომ საფუძვლიანად მეჩონდა 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 თვალეებით 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 მოვანყოთ 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 მექია,“ „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 ამათ 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 შეუღამემდე ვისაუბრე. გვექონდა დიალოგი მართვის პრინციპებსა და საკითხებზე, რაზეც მისგან ბევრად უფრო რეალური და ქეშმარიტი ცოდნა მივიღე, ვიდრე მთელი ჩემი ცხოვრების მანძილზე მექონდა 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 შემოძლია 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 აკუხსენი, რატომ მიმაჩნდა, რომ ქველმოქმედების სახით თანხის ბიუჯეტიდან გამოყოფა არასწორი საქციელი იყო. ჩემი სიტყვა ასე დავასრულე:

„ახლა კი, ჩემო თანამოქალაქენო, ისლა 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.

„რალაცაზე 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.

პოლიტიკა და საგარეო ვაჭრობა

ავტორი: დუაიტ 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 სანარმოო ძალიანმევის 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 მომხმარებლებზე 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, განეული 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. [↩](#)

ენერგიის წარმოება და კონსერვაცია

ავტორი: დუაიტ 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 გამონვეულ 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 გადანაცვლებების 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 გადანაცვებების 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 დუაიტ ლის ნაშრომზე „ბაზრები და თავისუფლება“ ეკუთვნის [„ეკონომიკური განათლების ფონდს“](#), საერთაშორისო ლიცენზიის „Creative Commons Attribution“ 4.0 საფუძველზე.

სოციალური თანამშრომლობა და ბაზარი

ავტორი: დუაიტ 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 ჭინსის 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 ჭინსის 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 მომხმარებლების 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 იმიტომაცა 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 კიდევ. 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 ეკონომიკურ 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 დუაიტ 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 შეუძლებოდა შეეხედა პრეზიდენტისთვის, როგორც ისეთი პირისთვის, რომელიც მზადაა უხელმძღვანელოს ანტიკორუფციულ გამოძიებას, თუ აღმასრულებელი ხელისუფლების წარმომადგენელთა დანიშვნის უფლებამოსილება მთლიანად გადაეცემა რაღას 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 მეორე 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 შეუძლებათ 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 წინაშე 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 არასაპრეზიდენტო 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, გადანყვეტილებები, 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 გაგრძელების პოტენციური 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 გადანაცვების 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 ელემენტს 3.10

ეს მასალა მოწოდებულია „[VoxUkraine](#)“-ის მიერ.

შემოთავაზებული დამატებითი საკითხავი

ვიმედოვნებთ, რომ ამ წიგნის წაკითხვამ დაგარწმუნათ, რომ ეკონომიკა არა მხოლოდ მნიშვნელოვანი, არამედ ასევე საინტერესო და სახალისოც არის. თუ მეტი ინფორმაციის მიღების სურვილი გაქვთ, გთავაზობთ გაეცნოთ ეკონომიკის საფუძვლების რამდენიმე სახელმძღვანელოს (მათ შორის რამდენიმე ამ წიგნის ავტორების მიერ არის შექმნილი). მათში მეტად დეტალურად არის აღწერილი აქ განხილული იდეები. ასევე მოცემულია ბევრად მეტი გრაფიკი. ქვემოთ გთავაზობთ სიას, რომელშიც შესულია როგორც კლასიკური, ასევე ახლად გამოცემული სახელმძღვანელოები. ეს წიგნები დაგეხმარებათ ეკონომიკის უკეთ გააზრებაში იმ ადამიანებსაც კი, ვისაც არ უყვარს მათემატიკური დაანგარიშებები. გთხოვთ, გაგვიზიაროთ მისამართზე: suggestions@econfun.org რომელი წიგნები მოგეწონათ და რომელი მასალის გამოყენებას გვირჩევდით შემდგომ პუბლიკაციებში. პერიოდულად განვაახლებთ ამ სიას ახალი გამოცემული წიგნებით, ამიტომ ხშირად ეწვიეთ ჩვენს ვებგვერდს <https://econfun.org>. სასიამოვნო კითხვას გისურვებთ!

Acemoglu, Daron, and James A. Robinson. *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*. New York: Crown, 2012.

Acton, H. B. *The Morals of Markets and Related Essays*. Indianapolis: Liberty Fund, 1993.

Alchian, Armen A. and William R. Allen (ed. Jerry L. Jordan). *Universal Economics*. Indianapolis: Liberty Fund, 2018.

Barro, Robert. *Nothing is Sacred: Economic Ideas for the New Millennium*. Cambridge, MA: MIT Press, 2003.

Becker, Gary. *The Economics of Life (Revised)*. New York: McGraw Hill, 1997.

Becker, Gary and Posner, Richard. *Uncommon Sense: Economic Insights, from Marriage to Terrorism*. Chicago: University of Chicago Press, 2009.

Boettke, Peter. *Living Economics: Yesterday, Today and Tomorrow*. Oakland, CA: Independent Institute, 2012.

Caplan, Bryan. *The Myth of the Rational Voter: Why Democracies Choose Bad Policies*. Princeton: Princeton, 2007.

Clark, Anthony. *Economics Through Everyday Life: From China & Chili Dogs to Marx & Marijuana*. Berkeley, CA: Zephyros, 2016.

Conard, Edward. *Unintended Consequences: Why Everything You've Been Told About the Economy is Wrong*. New York: Portfolio, Penguin, 2012.

Cowen, Tyler. *Discover Your Inner Economist: Use Incentives to Fall in Love, Survive Your Next Meeting, and Motivate Your Dentist*. New York: Plume, 2007.

Cowen, Tyler. *Big Business: A Love Letter to an American Anti-Hero*. New York: St. Martin's Press, 2019.

Coyle, Diane. *Sex, Drugs and Economics*. New York: Texere Publishing, 2002.

Desai, Mihir. *The Wisdom of Finance*. Boston: Houghton Mifflin Harcourt, 2017.

de Soto, Hernando. *The Mystery of Capital*. New York: Basic Books, 2000.

Frank, Robert. *The Economic Naturalist: In Search of Explanations for Everyday Enigmas*.

New York: Basic Books, 2008.

Friedman, David. *Hidden Order: The Economics of Everyday Life*. New York: Harper Business, 1997.

Friedman, Milton. *Capitalism and Freedom*. Chicago: University of Chicago Press, 2002.

Friedman, Milton and Rose Friedman. *Free to Choose*. New York: Harcourt Brace Jovanovic, 1980.

Gwartney, James D., Richard L. Stroup, Russell S. Sobel, and David A. MacPherson. *Economics: Private and Public Choice*, 16th edition. Mason, OH: South-Western Cengage, 2017.

Gwartney, James D., Robert Lawson, Joshua Hall, and Ryan Murphy. *Economic Freedom of the World, 2019 Annual Report*. Vancouver: Fraser Institute, 2019.

Hamermesh, Daniel. *Economics is Everywhere*. New York: Irwin, 2004.

Harford, Tim. *The Logic of Life: The Rational Economist in an Irrational World*. New York: 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: Oxford University Press, 2012.

Harford, Tim. *Dear Undercover Economist: Priceless Advice on Money, Work, Sex, Kids, and Life's Other Challenges*. New York: Random House, 2009.

Harford, Tim. *The Undercover Economist Strikes Back: How to Run or Ruin an Economy*.

New York: Riverhead, 2014.

Hayek, Friedrich. *Nobel Prize Lecture: The Pretence of Knowledge*. 1974. ონლაინ რესურსი: <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1974/hayek/lecture>.

Havrylyshyn, Oleh. *Present at the Transition: An Inside Look at the Role of History, Politics, and Personalities in Post-Communist Countries*. Cambridge: Cambridge University Press, 2020.

Hazlitt, Henry. *Economics in One Lesson*. New York: Arlington House, 1979.

Henderson, David R. (ed.). *Concise Encyclopedia of Economics*. Indianapolis: Liberty Fund, 2008. ონლაინ რესურსი: <http://www.econlib.org/library/CEE.html>.

Heyne, Paul. *Are Economists Basically Immoral?* Indianapolis: Liberty Fund, 2008.

Kishtainy, Niall. *The Economics Book: Big Ideas Simply Explained*. London: DK, 2018.

Landsburg, Steven E. *More Sex Is Safer Sex: The Unconventional Wisdom of Economics*. New York: Free Press, 2008.

Landsburg, Steven E. *The Armchair Economist: Economic & Everyday Life*. New York: Free Press, 2012.

Landsburg, Steven E. *The Big Questions: Tackling the Problems of Philosophy with Ideas from Mathematics, Economics, and Physics*. New York: Free Press, 2009.

Lawson, Robert and Benjamin Powell. *Socialism Sucks, Two Economists Drink Their Way Through the Unfree World*. Washington, D.C.: Regenery, 2019.

Leiser, David and Yhonatan Shemesh. *How We Misunderstand Economics and Why It Matters*. Oxfordshire: Routledge, 2018.

Levitt, Steven and Stephen Dubner. *When to Rob a Bank ..And 131 More Warped Suggestions and Well-Intended Rants*. New York: William Morrow, 2015.

Levitt, Steven and Stephen Dubner. *SuperFreakonomics: Global Cooling, Patriotic Prostitutes, and Why Suicide Bombers Should Buy Life Insurance*. New York: William Morrow, 2011.

Levitt, Steven and Stephen Dubner. *Freakonomics: A Rogue Economist Explores the Hidden Side of Everything*. New York: William Morrow, 2009.

Malkiel, Burton. *A Random Walk Down Wall Street*. New York: W. W. Norton & Company, 2015.

McCloskey, Deirde. *Why Liberalism Works: How True Liberal Values Produce a Freer, More Equal, Prosperous World for All*. New Haven: Yale University Press, 2019.

შენიშვნა, რეკომენდაციას ვუწევთ და ღირს კიდევ წაიკითხოთ მაკკლოსკის ყველა სხვა წიგნი.

Mokyr, Joel. *A Culture of Growth: The Origins of the Modern Economy*. Princeton: Princeton University Press, 2018.

Norberg, Johan. *In Defense of Global Capitalism*. Washington, D.C.: Cato Institute, 2003.

Norberg, Johan. *Financial Fiasco: How America's Infatuation with Home Ownership and Easy Money Created the Economic Crisis*. Washington, D.C.: Cato Institute, 2009.

North, Douglass C. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

Novak, Michael. *Free Persons and the Common Good*. Seattle: Madison Books, 1989.

O'Rourke, P. J. *Eat the Rich: A Treatise on Economics*. New York: 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*. New York: Atlantic Monthly Press, 2018.

Oyer, Paul. *Everything I Ever Needed to Know About Economics I Learned from On-Line Dating*. Brighton, MA: Harvard Business Review Press, 2014.

Rosenberg, Nathan, and L. E. Birdzell. *How the West Grew Rich*. New York: Basic Books, 1986.

Schrager, Allison. *An Economist Walks Into a Brothel (and Other Unexpected Places to Understand Risk)*. New York: Penguin, 2019.

Sirico, Robert. *In Defense of the Free Market*. Washington, D.C.: Regenery, 2012.

Skousen, Mark. *The Making of Modern Economics (3rd ed.)*. Oxfordshire: Routledge, 2016.

Smith, Adam. *The Theory of Moral Sentiments*. Library of Economics and Liberty, 1759.
ონლაინ რესურსი: <http://www.econlib.org/library/Smith/smMS.html>.

Smith, Adam. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Library of Economics and Liberty, 1776. ონლაინ რესურსი: <http://www.econlib.org/library/Smith/smWN.html>.

Sowell, Thomas. *Basic Economics: A Common Sense Guide to the Economy, 5th Edition*. New York: Basic Books, 2015.

Sowell, Thomas. *Economic Facts and Fallacies*. New York: Basic Books, 2011.

Sowell, Thomas. *Applied Economics: Thinking Beyond Stage One*. New York: Basic Books, 2009.

Tamny, John. *Popular Economics: What the Rolling Stones, Downton Abbey, and LeBron James Can Teach You About Economics*. Washington, D.C.: Regenery, 2015.

Tomasi, John. *Free Market Fairness*. Princeton: Princeton, 2012.

Velez-Hagan, Justin. *The Common Sense Behind Basic Economics: A Guide for Budding Economists, Students, and Voters*. Washington, D.C.: Lexington Books, 2015.

Wheelan, Charles. *Naked Economics: Undressing the Dismal Science*. New York: W. W. Norton & Company, 2002.

Zitelmann, Rainer. *The Power of Capitalism*. London: LID Publishing, 2019.

ვიდეო რგოლების წყარო

წიგნში რამდენიმე ვიდეორგოლის ბმული გავაზიარეთ. რა თქმა უნდა, ეს ხელმისაწვდომი კონტენტის ძალიან მწირი ნაწილია. ახალი ვიდეოები ყოველდღიურად იქმნება. შეგიძლიათ იხილოთ შემდეგი წყაროები:

<http://www.econlib.org/videos/>

<https://reason.com/video/>

<https://mru.org/everyday-economics>

<https://www.izzit.org/shorts/index.php>

<https://www.freetochoosenetwork.org/>

<https://fee.org/shows>

<https://bfi.uchicago.edu/insights/multimedia/>

<http://www.yadayadayadaecon.com/>

<https://wetheeconomy.com/films/>

<https://humanprogress.org>

<http://www.bazinganomics.com/>

<https://www.youtube.com/c/SolmanClassroom/videos>

<https://www.johnstossel.com/videos/>

<https://fedsoc.org/commentary/videos?category=short-videos>

<http://economicsoftheoffice.com/all/>

<http://broadwayeconomics.com/>

<https://standupeconomist.com/>

გთხოვთ, ხშირად ეწვიოთ ჩვენს ვებგვერდს. ჩვენ პერიოდულად გამოვაქვეყნებთ ისეთი ახალი ვიდეო რგოლების ჩამონათვალს, რომლებიც

განსაკუთრებით მოგვეწონება. ასევე, გთხოვთ, მოგვეწეროთ, თუ აღმოაჩენთ ვიდეოს, რომლის გაზიარების სურვილიც გექნებათ.

გლოსარიუმი

2008-2009 წლების გლობალური ფინანსური კრიზისი / 2008-2009 წლების ბინათმშენებლობის კრიზისი: მრავალ ქვეყანაში საცხოვრებელი ფართის ფასების მნიშვნელოვანი შემცირება ერთსადაიმავე დროს. 2007-2010 წლებში ირლანდიაში სახლის ფასები შემცირდა დაახლოებით 35%-ით, ხოლო აშშ-ში იგივე პერიოდში საცხოვრებელი ფართის ფასები შემცირდა დაახლოებით 16%-ით. ასეთმა შემცირებამ ბევრი მსესხებლისთვის სახლი გახდა უარყოფითი ფასეულობა (ანუ სახლის საბაზრო ფასი ნაკლები გახდა, ვიდრე გადასახდელი იპოთეკური სესხი). მრავალმა მსესხებელმა აირჩია, რომ აღარ გადაეხადა იპოთეკური სესხი (და დაეკარგათ სახლი), რამაც გამოიწვია პრობლემები ბანკებისთვის მსოფლიოს მასშტაბით და ამას თავის მხრივ თან მოჰყვა მთავრობების მხრიდან (ბანკების გადასარჩენად) სხვადასხვა ფორმის დახმარებები. ↩

ადამიანური კაპიტალი: ადამიანების შესაძლებლობა, უნარები, და ჯანმრთელობა, რომელიც დღევანდელი და მომავალი პროდუქციის წარმოებაში მონაწილეობს. წვრთნასა და განათლებაში ინვესტიციას შეუძლია ადამიანური კაპიტალის მიწოდების გაზრდა. ↩

ალტ-A სესხები: სესხები, რომლებიც გაცემულია მწირი დოკუმენტაციის და/ან მსესხებლის შემოსავლის, დასაქმების ან სესხის დაბრუნების შესაძლებლობის სხვა ინდიკატორების შემოწმების გარეშე. ამგვარი მწირი დოკუმენტაციის გამო, ასეთი სესხები რისკიანია. ↩

ალტერნატიული ხარჯი: ყველაზე მაღალი ღირებულების ალტერნატიული საქონელი ან საქმიანობა, რომელიც უნდა შეეწიროს (რომელზეც უარი უნდა ითქვას) გარკვეული არჩევანის გაკეთებას. ↩

ანაბრის სერტიფიკატები (CD): 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“. ↩

არასაინვესტიციო კლასის ობლიგაციები / სპეკულაციური კლასის ობლიგაციები: მაღალ-რისკიანი ობლიგაციები, რომლებიც, როგორც წესი, გამოშვებულია ნაკლებად დამკვიდრებული ფირმების მიერ, რომლებიც იხდიან მაღალ საპროცენტო განაკვეთს მათი რისკის გამო. ↩

აქცია: კორპორაციის წილების მესაკუთრეობა. კორპორაციები სახსრებს მოიპოვებენ საკუთრების მეწილეობის აქციების გამოშვებით, რომელიც მესაკუთრეს უფლებას აძლევს ფირმის მოგების პროპორციული წილი მიიღოს. აქციონერები პასუხისმგებელი არ არიან კორპორაციის ვალებზე მათი თავდაპირველი ინვესტიციის ოდენობაზე მეტად. თუმცა, არ არის გარანტია, რომ მესაკუთრეები მომავალში მიიღებენ საკუთარ, საწყის ინვესტიციას ან ამონაგებს მომავალში. ↩

აქციების ბროკერი: პირი ან კომპანია, რომელიც ყიდულობს და ყიდის აქციებს და წილებს სხვა ადამიანებისათვის. ↩

აქციონერი: იხილეთ **მეწილე**^(?). ↩

ბაზარი: აბსტრაქტული ცნება (კონცეფცია), რომელიც მოიცავს მყიდველების და გამყიდველების სავაჭრო ურთიერთობას, რომელიც საფუძვლად უდევს მიწოდების და მოთხოვნის ძალებს. ↩

ბაზრის ჩავარდნა: სიტუაცია, რომელშიც მოტივაციების სტრუქტურა ისეთია, რომ ბაზრები ინდივიდებს უბიძგებენ ეკონომიკურ ეფექტიანობასთან შეუსაბამო საქმიანობების განხორციელებისკენ. ↩

ბარტერული სისტემა: საქონლისა და მომსახურების პირდაპირი გაცვლა სხვა საქონელსა და მომსახურებაზე ფულის გამოყენების გარეშე. ↩

ბიუჯეტი: სავარაუდო შემოსავლები და ჩაშლილი გეგმიური ხარჯები დროის გარკვეული მონაკვეთისათვის. ↩

ბიუჯეტის დეფიციტი: ოდენობა, რომლითაც საერთო სამთავრობო ხარჯები აჭარბებს საერთო სამთავრობო შემოსავლებს დროის განსაზღვრულ მონაკვეთში, ძირითადად 1 წლის ვადაში. ↩

ბიუჯეტის პროფიციტი (გადაჭარბება): ოდენობა, რომლითაც საერთო სამთავრობო შემოსავლები აჭარბებს საერთო სამთავრობო ხარჯებს დროის განსაზღვრულ მონაკვეთში, ძირითადად 1 წლის ვადაში. ↩

გადასახადიდან გამოქვითვადი: თუ თანხა, რომელსაც ხარჯავთ, გადასახადიდან გამოქვითვადია, ის აკლდება შემოსავალს, რომელზეც გადასახადი უნდა გადაიხადოთ. ↩

გადახდისუნარიობა: მძიმე ფინანსური მდგომარეობა, რომელშიც ინდივიდს ან ორგანიზაციას არ შეუძლია თავისი ვალების გადახდა. ეს შეიძლება მოხდეს რესურსების (აქტივების) დეფიციტის გამო ან ამ რესურსების ნაღდ ფულად გადაქცევის შეუძლებლობის გამო (ლიკვიდურობა). ↩

გაკოტრება (გაბანკროტება): როცა სასამართლო გადაწყვეტს, რომ მოვალეს არ ძალუძს მევალისთვის ვალის დაბრუნება. ↩

გამორჩევის ძიება: ინდივიდების ან ინტერესთა ჯგუფების მოქმედება, განსაზღვრული იმისთვის, რომ მოახდინონ საჯარო პოლიტიკის რესტრუქტურიზაცია ისეთი სახით, რაც მათ მეტ შემოსავლებს გადაუნაწილებს პირდაპირ ან ირიბად. ↩

გამოშვება: პირის, მანქანის, ქარხნის, ქვეყნის და ა. შ. მიერ წარმოებული რაიმეს რაოდენობა. ↩

გარე ეფექტები (გარეგანი ეფექტები): რაიმე მოქმედების გვერდითი ეფექტები, რომლებიც წინასწარი შეთანხმების გარეშე ახდენენ გავლენას გარე პირებზე. თუ გვერდითი ეფექტები დადებითია, მათ ასევე ეძახიან გარე სარგებელს. თუ გვერდითი ეფექტები უარყოფით გავლენას ახდენენ მხარეებზე, მათ უარყოფით გარე დანახარჯებს უწოდებენ. ↩

გაცვლითი კურსი: უცხოური ვალუტის ერთეულის ადგილობრივი ფასი. მაგალითად, თუ ერთი ლარის შეძენა ღირს \$0,32, დოლარის კურსი ლართან იქნება 0.32. ↩

დაბალანსებული ბიუჯეტი: სამთავრობო ფინანსების მდგომარეობა, როცა გადასახადებიდან, მოსაკრებლებიდან და სხვა წყაროებიდან მიღებული შემოსავლები მიმდინარე სამთავრობო ხარჯების ტოლია. ↩

დაგეგმილი დაზოგვის სქემა: გაერთიანებული ინვესტიციები, რომლებიც დამსაქმებელის მიერ არის შექმნილი და საშუალებას აძლევს დაქირავებულს განზე გადადოს თავისი დარიცხული (გადასახადის გადახდამდე) ხელფასის ნაწილი, პენსიის ან რაიმე სხვა გრძელვადიანი გეგმებისთვის, როგორც არის უმაღლესი განათლების საფასურის გადახდა ან სახლის ყიდვა. ↩

დაზღვევა: სისტემა, რომლის საშუალებითაც კომპანია ან სახელმწიფო უზრუნველყოფს განსაზღვრული დანაკარგის, ზიანის, ავადმყოფობის ან

სიკვდილის კომპენსაციის გარანტიას, განსაზღვრული პრემიის გადახდის სანაცვლოდ. ↩

დამცავი ტარიფები: გადასახადი გამიზნული იმპორტის ფასის გაზრდაზე, ქვეყნის ინდუსტრიების დასაცავად უცხოური კონკურენციისაგან. ↩

დანაზოგი: გადასახადის გადახდის შემდეგ დარჩენილი შემოსავლის ნაწილი, რომელიც არ დაიხარჯება მოხმარებისათვის. ↩

დეცენტრალიზაცია (სამთავრობო): ძალაუფლების გადაცემა ცენტრალურიდან ადგილობრივზე. ↩

დივერსიფიკაცია: ინვესტირების სტრატეგია სხვადასხვა ფირმაში, მრეწველობასა და ისეთ ინსტრუმენტებში, როგორიცაა აქციები, ობლიგაციები და უძრავი ქონება, ინვესტირების თანმდევი რისკის შესამცირებლად. ↩

დივიდენდი: კომპანიის მთლიანი მოგების წილი რომელიც ნაწილდება კომპანიის აქციონერებს შორის. ↩

დღგ: დამატებული ღირებულების გადასახადი. გადასახადის ტიპი, რომელსაც იხდის პირი, რომელიც ყიდულობს საქონელს ან მომსახურებას. ↩

ეკონომიკა: შესწავლა იმის, თუ როგორ აკეთებენ ინდივიდები, მთავრობა, და სხვა ორგანიზაციები არჩევანს, რომელიც ახდენს გავლენას შეზღუდული რესურსების გამორჩევასა და განაწილებაზე. ↩

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 ზრდა: რეალური მთლიანი შიდა პროდუქტის ზრდა (მოცემულ პერიოდში კონკრეტულ ქვეყანაში წარმოებული პროდუქციის და მომსახურების რეალური ღირებულება) პერიოდიდან პერიოდად. ↩

ეკონომიკური ინსტიტუტები: სამართლებრივი, მარეგულირებელი და მონეტარული წესები, კანონები და ჩვეულებები, რომლებიც გავლენას ახდენენ საკუთრების უფლების უსაფრთხოებაზე, ხელშეკრულებების შესრულებასა და გაცვლის მოცულობაზე. ისინი დიდ გავლენას ახდენენ მხარეებს შორის გარიგების ხარჯებზე, განსაკუთრებით მაშინ, როდესაც სავაჭრო პარტნიორები არ იცნობენ ერთმანეთს. ↩

ეკონომიკური კეთილდღეობა: ერთ სულ მოსახლეზე შემოსავლის მუდმივი ზრდა და ცხოვრების დონის გაუმჯობესება. ↩

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: მთლიანი შემოსავალი, მიღებული ქვეყნის მოქალაქეების მიერ დროის კონკრეტული პერიოდის განმავლობაში. ↩

ექსპორტი: საქონელი და მომსახურება, რომელიც ადგილობრივად იწარმოება და იყიდება უცხოელ მყიდველებზე. ↩

ვენჩურული კაპიტალისტი: ფინანსური ინვესტორი, რომელიც სპეციალიზდება პერსპექტიული ბიზნეს იდეების მქონე მენარმეებისათვის სესხების გაცემაზე. ამ იდეებს ხშირად აქვთ სწრაფი ზრდის პოტენციალი, მაგრამ, როგორც წესი, ასევე მაღალ-რისკიანია და, ამიტომ, კომერციული ბანკების სესხებს ვერ

მოიპოვებს. ↩

ზარალი: თანხა, რომლითაც შემოსავალი გაყიდვებიდან ვერ ფარავს რაიმე საქონლისა თუ მომსახურების მიწოდების დანახარჯებს. ზარალი არის ჯარიმა მათთვის, ვინც რესურსებს იყენებენ იმაზე ნაკლები ღირებულების შესაქმნელად, ვიდრე ამ რესურსებით შესაძლებელია. ↩

ზღვრული (მარგინალური): ტერმინი, რომელიც გამოიყენება არსებული სიტუაციის ცვლილების ეფექტის აღსაწერად. მაგალითად, ზღვრული დანახარჯი არის დანახარჯი რაიმე პროდუქციის ერთ დამატებით ერთეულზე, მწარმოებლის არსებული სიმძლავრით და წარმოების ზომების გათვალისწინებით. ↩

ზღვრული დანახარჯი: მთლიანი დანახარჯის ცვლილება, გამოწვეული მოქმედებისაგან, როგორცაა ერთი დამატებითი ერთეული პროდუქციის წარმოება. ↩

ზღვრული საგადასახადო განაკვეთი: შემოსავლის დამატებით დოლარზე პროცენტი, რომელიც უნდა იქნას გადახდილი გადასახადებში. სწორედ ზღვრული საგადასახადო განაკვეთია რელევანტური პირადი გადაწყვეტილებების მისაღებად. ↩

ზღვრული სარგებელი: მთლიანი ღირებულების ან სარგებლის ცვლილება, რომელიც მომდინარეობს ისეთი მოქმედებიდან, როგორცაა საქონლის ან მომსახურების ერთი დამატებითი ერთეულის მოხმარება. ეს გამოხატავს იმ მაქსიმალურ თანხას, რომლის გადახდის სურვილიც ექნებოდა ადამიანს აღნიშნული ქმედების განხილვისას. ↩

თავისუფალი ვაჭრობა: ხალხის შესაძლებლობა, განახორციელოს ეკონომიკური ტრანზაქციები სხვა ქვეყნის ხალხთან მთავრობის ან სხვა

მარეგულირებლების მიერ დაწესებული რაიმე შეზღუდვების გარეშე. ↩

თვითდასაქმებული: სიტუაცია, როდესაც ინდივიდი მუშაობს თავისთვის, იმის ნაცვლად, რომ დამქირავებლისთვის იმუშაოს, რომელიც მას ხელფასს ან სარგოს გადაუხდის. ↩

იმპორტი: უცხოელების მიერ წარმოებული საქონელი და მომსახურება შეძენილი ადგილობრივი მყიდველების მიერ. ↩

ინდექსირებული ფონდი: ერთობლივი ფონდი პორტფოლიოთი, რომელიც შექმნილია იმისთვის, რომ ზუსტად შეესაბამებოდეს ან ახლოს იყოს საბაზრო ინდექსთან, როგორიცაა Standard & Poor's 500 Index (S&P 500). ↩

სამრეწველო პოლიტიკა: მთავრობის გეგმა, რომელიც შექმნილია ინდუსტრიის ან ინდუსტრიის კონკრეტული ტიპის განვითარების წასახალისებლად. ↩

ინვესტიცია: კაპიტალური რესურსების შეძენა, აშენება ან განვითარება, არაადამიანური და ადამიანური კაპიტალის ჩათვლით. ინვესტიციები ზრდის კაპიტალის მიწოდებას. ↩

ინფლაცია: საქონლის და მომსახურების ფასების საერთო დონის უწყვეტი ზრდა. ინფლაციის დროს მონეტარული ერთეულის, როგორიცაა ლარი, მსყიდველობითი უნარი მცირდება. ↩

ინფლაციისაგან 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: ინსტრუმენტი, რომელიც გამოიყენება ფინანსური სახსრების სასესხებლად ისეთი აქტივის გარანტიით, როგორიცაა სახლი. აქტივი გამოიყენება უსაფრთხოებისათვის. თუ ნასესხები ფინანსური სახსრები არ დაბრუნდება ისე, როგორც დაპირებული იყო, გამსესხებელს უფლება აქვს მოახდინოს აქტივის ჩამორთმევა-გაყიდვა და გაყიდვიდან მიღებული თანხით სესხის დაუბრუნებელი ნაწილის დაბრუნება. ↩

იპოთეკის დეფოლტის დონე/მაჩვენებელი: ბინის იპოთეკის პროცენტული რაოდენობა, რომლისთვისაც მსესხებელი 90 დღით ან მეტად აგვიანებს სესხის გადახდას ან ქონება უკვე ჩამორთმევის პროცესშია. ამ განაკვეთს ასევე ეძახიან სერიოზული დარღვევის დონეს/მაჩვენებელს. ↩

კანონის უზენაესობა: ეფექტიანი გააზრება ფაქტისა, რომ ყველა ემორჩილება ერთსა და იმავე კანონებს, რაც გამორიცხავს იმას, რომ ვინმე ისეთ კანონებს მიიღებს, რომლებსაც თვითონ არ დაემორჩილებიან. ↩

კაპიტალიზმი: ეკონომიკური, პოლიტიკური და სოციალური სისტემა, რომელშიც საკუთრება, მენარმეობა და მრეწველობა კერძო მესაკუთრეთა ხელშია და მომართულია წარმატებული ორგანიზაციებისა და ადამიანებისთვის მაქსიმალური შესაძლო მოგების მისაღებად. ↩

კაპიტალის ბაზარი: სხვადასხვა ბაზრების აღსაწერად გამოყენებული ფართო ტერმინი, რომელიც მოიცავს სხვადასხვა სახის ინვესტიციების ყიდვა-გაყიდვას, როგორებიცაა აქციები და ობლიგაციები. ↩

კაპიტალის დაბანდება: შენობებზე, მანქანა-დანადგარებზე, ხელსაწყოებზე და სხვა აღჭურვილობაზე განეული ხარჯები, რომელიც სამომავლოდ

აამაღლებს პროდუქტიულობას. ↩

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 ფონდები: კაპიტალის ერთობლივი ფონდი, რომელიც ფლობს აქციების პორტფელს, 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 ადის და ჩამოდის იმ ინდექსთან ერთად, რომელზეცაა მიბმული. ↩

კაპიტალის მართული ერთობლივი ფონდი: კაპიტალის ერთობლივი ფონდი, რომელსაც ყავს პორტფელის მენეჯერი, რომელიც წყვეტს რომელი წილები უნდა დაიტოვონ ფონდში და როდის უნდა იყიდონ ან გაყიდონ. როგორც წესი, ფონდის მენეჯერის მხარდაჭერას უზრუნველყოფს კვლევითი ჯგუფი. ↩

კაპიტალის ფორმირება: შენობების, მანქანა-დანადგარების, ხელსაწყოებისა და სხვა აღჭურვილობის წარმოება, რაც სამომავლოდ ხელს შეუწყობს პროდუქტიულობას. ტერმინი ასევე შეიძლება გამოყენებულ იქნას დასაქმებულთა ცოდნისა და უნარის გაუმჯობესებაზე/განვითარებაზე (ადამიანური კაპიტალი), მომავალში მათი პროდუქტიულობის გასაზრდელად. ↩

კაპიტალის შემოძინება: უცხოელი ინვესტორების მიერ განხორციელებული ხარჯების ნაკადი შიდა აქციებზე, ობლიგაციებსა და სხვა აქტივებზე. ↩

კერძო ინვესტიცია: კერძო სექტორის დანახარჯების ნაკადი, მიმართული გრძელვადიან აქტივებზე (ფიქსირებული ინვესტიცია), დამატებული მარაგების ზრდა (ინვესტიცია მარაგებში). ეს დანახარჯები ზრდის ჩვენს შესაძლებლობას, რომ მომავალში სარგებელი შევუქმნათ მომხმარებელს. ↩

კერძო საკუთრების უფლებები: საკუთრების უფლებები, რომელიც ექსკლუზიურად აქვს ერთ მესაკუთრეს ან მესაკუთრეთა ჯგუფს და შეიძლება გადაეცეს სხვებს მესაკუთრის შეხედულებისამებრ. ↩

კონკურენცია: მეტოქეობის დინამიური პროცესი მხარეების შორის, როგორცაა მწარმოებლები ან წარმოების ფაქტორთა მიმწოდებლები, რომელთაგან თითოეული ცდილობს უკეთესი გარიგება შესთავაზოს მყიდველებს ხარისხის, ფასის და პროდუქტზე ინფორმაციის გათვალისწინებით. კონკურენცია გულისხმობს ღია ბაზარზე თავისუფალ შესვლას. პოტენციურ მიმწოდებლებს არ უნდა ქირდებოდეთ მთავრობისგან ნებართვის მოპოვება ბაზარზე შესვლის მიზნით. ↩

კონსტიტუცია: ფუნდამენტური პრინციპების ან დადგენილი პრეცედენტების ერთიანობა, რომლის მიხედვითაც განისაზღვრება სახელმწიფოს ან სხვა ორგანიზაციის მმართველობა. ↩

კორპორაცია: იურიდიული პირი, რომელსაც აქვს უფლებები და პრივილეგიები ქონების ფლობაზე, სესხების აღებასა და ხელშეკრულებების გაფორმებაზე. გამომდინარეობს ლათინური სიტყვიდან “corpus”, რომელიც ნიშნავს სხეულს. სიტყვასიტყვით “incorporate” ნიშნავს „სხეულში ჩამოყალიბებას“. ↩

კორპორაციული აქციები: ინვესტორისთვის კომპანიაში ან კორპორაციაში საქმიანი მონაწილეობის ტიპი. ინვესტორის კუთვნილი თითოეული აქცია, თავისთავად წარმოადგენს ამ კომპანიაში მონაწილეობის პროპორციულ წილს, თუმცა პირველ რიგში კომპანიის მევალეებს აქვთ უფლება ნებისმიერ

პრეტენზიაზე აქტივებთან და შემოსავლებთან დაკავშირებით. ↩

კრონი კაპიტალიზმი: სიტუაცია როდესაც საბაზრო ინსტიტუტები შენარჩუნებულია, თუმცა რესურსების განაწილებაზე, ასევე კომპანიების მოგებასა და ზარალზე არსებით გავლენას ახდენს პოლიტიკური გადაწყვეტილებები და არა სამომხმარებლო შესყიდვები და საბაზრო ძალები. მეტწილად ბიზნეს კომპანიების საქმიანობა მიმართულია და კონტროლდება სახელმწიფო სუბსიდიებით, კონტრაქტებით და წესებით. თავის მხრივ, მრავალი ბიზნეს კომპანია გამოიყენებს საკუთარ შენატანებს და პოლიტიკური მხარდაჭერის სხვადასხვა ფორმებს სახელმწიფო მხარდაჭერისთვის. ↩

ლობისტი: „ლობირება“ პოლიტიკურ კონტექსტში არის კანონმდებლებთან არგუმენტების წარდგენა, რათა მათ მიიღონ წესები ან კანონები, რომლებიც ემსახურება კონკრეტულ ფინანსურ ან სხვა ინტერესს. „ლობი“ არის ადამიანთა ჯგუფი, რომელიც ცდილობს პოლიტიკოსებზე ან ოფიციალურ პირებზე გავლენა მოახდინოს რაიმე კონკრეტულ საკითხზე. ასეთი ჯგუფის ინდივიდუალურ წევრს „ლობისტს“ ეძახიან. ეს ტერმინი წარმოიშვა იმის მიხედვით, რომ ლობისტები კანონმდებლებს ხშირად საკანონმდებლო შენობის ვესტიბულებში ან ლობიში მიმართავდნენ. ↩

ლოგროლინგი: პოლიტიკოსებს შორის ერთ საკითხზე პოლიტიკური მხარდაჭერის გაცვლა სხვა საკითხებზე პოლიტიკური მხარდაჭერის სანაცვლოდ. ↩

მარკეტინგი: კომპანიის აქტივობა, ასოცირებული რომელიმე პროდუქტის ყიდვას ან გაყიდვასთან. იგი მოიცავს რეკლამას, პროდუქტების გაყიდვას და მიტანას ხალხთან. ↩

მასშტაბის ეკონომია: ფირმის დანახარჯების შემცირება ერთეულ პროდუქციაზე, რომელიც წარმოიშობა მსხვილი ქარხნების მიერ დიდი

მოცულობის პროდუქციის წარმოების დროს. ↩

მეორადი ეფექტები: ეკონომიკური ცვილებების ეფექტები, რომლებიც მყისიერად ამოცნობადი არ არის და რომელთა შედეგებიც დროის გავლის შემდეგ მიიღება. ↩

მერჩანტი (ბითუმად მოვაჭრე): პიროვნება ან კომპანია, რომელიც ჩართულია საბითუმო ვაჭრობაში, განსაკუთრებით ის, ვინც უცხო ქვეყნებთან ურთიერთობს ან საქონელს მიაწვდის კონკრეტული ვაჭრობისთვის. ↩

მენარმე: მოგების მაძიებელი, ვინც საკუთარ თავზე იღებს ინოვაციური მიდგომებისა და პროდუქტების განვითარების რისკს მოგების მიღების მოლოდინით. წარმატებული მენარმის მოქმედებები ზრდის რესურსების ღირებულებას. ↩

მენილე: (ასევე ცნობილი, როგორც **აქციონერი**^(?)) ინდივიდი ან ინსტიტუტი (კორპორაციების ჩათვლით), რომელიც კანონიერად ფლობს ერთ ან მეტ აქციას საჯარო ან კერძო კორპორაციაში. თითოეული აქცია წარმოადგენს კორპორაციის საკუთრების თანაბარ ნაწილს. ↩

(მთავრობის) დაცვითი ფუნქცია: წესების და კანონების სისტემა, რომელიც ინდივიდებს და მათ საკუთრებას იცავს ზიანისაგან, რომელიც დაკავშირებულია ძალადობასთან, თაღლითობასთან ან მოპარვასთან. ↩

(მთავრობის) პროდუქტიული ფუნქცია: მთავრობის მიერ შექმნილი (1) სამართლებრივი და მონეტარული გარემო ბაზრის შეუფერხებელი ფუნქციონირებისათვის; და (2) საქონლის მცირე ტიპები, რომელთა მიწოდება რთულია საბაზრო პირობებში. ↩

მთლიანი შიდა პროდუქტი (მშპ): ქვეყანაში კონკრეტული დროის პერიოდში

წარმოებული ყველა საბოლოო (და არა შუალედური) მოხმარების საქონლისა და მომსახურების საბაზრო ღირებულება. ეს არის ორივეს - შემოსავლისა და გამოშვების საზომი. ↩

მიმდინარე ანგარიში: საფინანსო ინსტიტუტში არსებული სადეპოზიტო ანგარიში, რომელიც ანგარიშიდან თანხის განაღდების და შევსების საშუალებას იძლევა. ასევე, მოიხსენიება, როგორც მოთხოვნამდე ან სატრანზაქციო ანგარიში. ახასიათებს მაღალი ლიკვიდურობა. ↩

მინიმალური ხელფასი: კანონმდებლობა, რომელიც მოითხოვს, რომ მომუშავეებს გადაუხადონ სულ მცირე ის მინიმალური საათობრივი განაკვეთი, რომელიც კანონით განსაზღვრულია. ↩

მიწოდების კანონი: პრინციპი, რომელიც ამბობს, რომ არსებობს პირდაპირი (დადებითი) დამოკიდებულება ნივთის ფასსა და ამ ნივთის რაოდენობას შორის, რომელიც მწარმოებელს სურს, რომ მიაწოდოს სხვა ფაქტორების მუდმივობის შემთხვევაში. როდესაც ნივთის ფასი იზრდება, მიმწოდებლები უფრო მეტს მიაწვდიან. როდესაც ფასი კლებულობს, ისინი ნაკლებს მიაწვდიან. ↩

მოგება: წარმოების დანახარჯზე შემოსავლის მეტობა. დანახარჯი მოიცავს ასევე წარმოების პროცესში გამოყენებული ყველა რესურსის ალტერნატიულ ღირებულებას, მათ შორის, რომელიც ფირმას ეკუთვნოდა. მოგება მხოლოდ მაშინ მიიღება, როდესაც წარმოებული საქონლის ან მომსახურების ღირებულება მეტია ვიდრე მის წარმოებისათვის საჭირო რესურსების დანახარჯი. ↩

მოთხოვნის კანონი: პრინციპი, რომელიც ამბობს, რომ არსებობს უკუდამოკიდებულება (უარყოფითი დამოკიდებულება) ნივთის ფასსა და ამ ნივთის რაოდენობას შორის, რომლის შეძენაც მყიდველებს სურთ, სხვა

ფაქტორების მუდმივობის შემთხვევაში. როდესაც ნივთის ფასი იზრდება, მომხმარებლები (მყიდველები) უფრო ნაკლებს ყიდულობენ. როდესაც ფასი კლებულობს, ისინი მეტს ყიდულობენ. ↩

მონეტარული პოლიტიკა: ეროვნული ფულის მიწოდების და, ზოგ შემთხვევაში, საკრედიტო პირობების ფრთხილი კონტროლი. ეს პოლიტიკა საბაზრო გაცვლის გარემოს აყალიბებს. ↩

მონოპოლია: ბაზარი, რომელიც ხასიათდება (1) ერთი გამყიდველით, რომელიც აწარმოებს კარგად-განსაზღვრულ პროდუქტს, რომლის ახლო შემცვლელი საქონელი არ არსებობს; და (2) ამ პროდუქტის ბაზარზე შესასვლელად მაღალი ბარიერები არსებობს ნებისმიერი სხვა ფირმისათვის. ↩

მორალური საფრთხე: სიტუაცია, რომელშიც რისკისგან დაცვით უზრუნველყოფა თვითონ ზრდის რისკიანი ქცევის შემთხვევებს, რადგან ის ამცირებს ამ საქმიანობის პოტენციურ არახელსაყრელ შედეგებს. ↩

ნაკლებად განვითარებული ქვეყნები: ქვეყნები ერთ სულ მოსახლეზე დაბალი შემოსავლით, განათლების დაბალი დონით, ფართოდ გავრცელებული წერა-კითხვის უცოდინრობით და ისეთი წარმოების მეთოდების ფართოდ გამოყენებით, რომლებიც მაღალ-შემოსავლიან ქვეყნებში დიდწილად გამოყენებიდან ამოღებულია. ზოგჯერ ამ ქვეყნებს განვითარებად ქვეყნებად მოიხსენიებენ. ↩

ნაკლებობა (დეფიციტი): მდგომარეობა, რომელშიც მწარმოებლებისაგან გასაყიდად შეთავაზებული საქონლის რაოდენობა ნაკლებია, ვიდრე მყიდველების მიერ მოთხოვნილი რაოდენობა, რადგანაც მთავრობის დადგენილი ფასი წონასწორულ ფასზე ნაკლებია. ↩

ნომინალური უკუგება: უკუგება აქტივზე მონეტარულ ერთეულში. რეალური უკუგებისგან განსხვავებით, ის არ ითვალისწინებს ფასების საერთო დონის ცვლილებებს (ინფლაცია). ↩

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 განსაზღვრულ დროს გადახდის დაპირება. ორგანიზაციები, როგორებიცაა კორპორაციები და მთავრობები ობლიგაციების გამოშვებას იყენებენ, როგორც ობლიგაციების მფლობელებისაგან (მყიდველებისგან) ფულის სესხების მეთოდს. ↩

პაციენტების დაცვისა და ხელმისაწვდომი ჯანდაცვის კანონი (PPACA): უფრო ხშირად - ხელმისაწვდომი ჯანდაცვის კანონი ან ობამაქეა - ჯანდაცვის ძირფესვიანი რეფორმის კანონმდებლობა, რომელსაც პრეზიდენტმა ობამამ 2010 წელს მოაწერა ხელი და აქცია კანონად. ↩

პირადი შემოსავალი: მთლიანი შემოსავალი, რომელიც მიღებულია ადგილობრივი საოჯახო მეურნეობების და არაკორპორატიული ბიზნესების მიერ. ↩

პირველადი გადახდა (ავანსი): თანხის ოდენობა, რომელსაც იხდი რაიმეს ყიდვის დროს, მაგრამ ეს გადახდა არის მხოლოდ მთლიანი ღირებულების ნაწილი. ↩

პოლიტიკური ბიზნეს-ციკლი: ბიზნეს - ციკლი, რომელიც მეტწილად

თანამდებობაზე მყოფი პოლიტიკოსების მიერ პოლიტიკის (ფისკალური და მონეტარული პოლიტიკის) მანიპულირებით მიიღება იმ იმედით, რომ მოახდენენ ეკონომიკის სტიმულირებას არჩევნების წინა პერიოდში და, შესაბამისად, საკუთარი და პარტიის ხელახლა არჩევის შესაძლებლობებს გაზრდიან. ↩

პორტფელი: ინდივიდის ან ფინანსური ინსტიტუტის მფლობელობაში არსებული დანაზოგები, ინვესტიციები და რეალური აქტივები, როგორც არის უძრავი ქონება. ↩

პროდუქტიული რესურსები: წარმოების ფაქტორები, რომლებიც გამოიყენება საქონლისა და მომსახურების შესაქმნელად (ასეთებია, ბუნებრივი რესურსები, ადამიანური რესურსები და კაპიტალური საქონელი). ↩

პროდუქტიულობა: საშუალო გამოშვება წარმოებული ერთი მომუშავის მიერ დროის კონკრეტულ მონაკვეთში. როგორც წესი, იზომება, როგორც ერთ საათში გამოშვებული პროდუქციის რაოდენობა. ↩

პროფესიული ლიცენზირება: მოთხოვნა, რომ პირმა მოიპოვოს ნებართვა მთავრობისგან გარკვეული საქმიანობის განხორციელების ან გარკვეულ პროფესიებში სამუშაოს შესრულების მიზნით. ↩

რაციონალური უმეცრების ეფექტი: ამომრჩევლის უმეცრება, რომელიც არის იმ ალქმის შედეგი, რომ მისი ინდივიდუალური ხმა ნაკლებად მოსალოდნელია იყოს გადამწყვეტი. შესაბამისად, ამომრჩევლები რაციონალური არიან, როდესაც მცირე მოტივაცია აქვთ მოიძიონ ინფორმაცია, რათა ხმა ინფორმირებულად მისცენ. ↩

რეალური ღირებულება: ინფლაციის მიხედვით კორექტირებული ღირებულება. ↩

რესურსი: ეკონომიკური საქონლისა და მომსახურების წარმოებაში გამოყენებული ნედლეული. მისი მაგალითებია ბუნებრივი რესურსები, შრომა, უნარები, სამეწარმეო ტალანტი და კაპიტალი. კაცობრიობის ისტორია არის ბრძოლა, ხელმისაწვდომი შეზღუდული რესურსების იმ ნივთებად გადაკეთების, რომლებსაც გვსურს ვფლობდეთ (ეკონომიკური საქონელი). ↩

რეფორმა: მთავრობის მოქმედება განახორციელოს ცვლილება რაიმეში (განსაკუთრებით ინსტიტუციებსა და პრაქტიკაში) მის გასაუმჯობესებლად. ↩

რეცესია: ეკონომიკური აქტივობის ვარდნა, რომელიც ხასიათდება რეალური მთლიანი შიდა პროდუქტის (მშპ) შემცირებით. როგორც წესი, ეკონომისტები რეცესიას განსაზღვრავენ, როგორც რეალური მშპ-ს შემცირებად ორი მომდევნო კვარტლის განმავლობაში. ↩

რთული საპროცენტო განაკვეთი: განაკვეთი, რომელიც გამომუშავდება არა მხოლოდ სესხის ძრითადი თანხაზე, არამედ მანამდე დარიცხულ საპროცენტო განაკვეთზეც. ↩

S&P 500 ინდექსი (Standard and Poor's): 500 აქციის კალათა, შერჩეული იმ წარმოდგენით, რომ ისინი კოლექტიურად სააქციო ბირჟის შესახებ წარმომადგენლობით სურათს ქმნიან. (S&P) 500 წარმოადგენს აშშ სააქციო ღირებულების 70 პროცენტზე მეტს. ↩

სააქციო ბაზარი: ბაზრების და ბირჟების ერთობლიობა, სადაც რეგულარულად ხდება საჯარო კომპანიების აქციების ყიდვა, გაყიდვა და გამოშვება. ↩

საფონდო ბირჟა: იხილეთ **სააქციო ბაზარი**^(?). ↩

სააქციო კაპიტალი: კომპანიის აქციების წილი. სააქციო კაპიტალი წარმოადგენს კომპანიის წილობრივ საკუთრებას. ↩

საბაზრო ეკონომიკა: ეკონომიკური სისტემა, რომელშიც ეკონომიკური გადაწყვეტილებები და საქონლისა და მომსახურების ფასები მხოლოდ ქვეყნის მოქალაქეებისა და ბიზნესების აგრეგირებული ურთიერთქმედებებით (ინტერაქცია) იმართება. არსებობს მხოლოდ მცირე სამთავრობო ჩარევა ან ცენტრალური დაგეგმვა. ↩

საბაზრო ძალები: ინფორმაცია და სტიმულები, რომლებსაც იძლევა საბაზრო ფასები; მოგება და წაგება, რომლებიც მყიდველებს და გამყიდველებს თავიანთი გადაწყვეტილებების კოორდინირებისკენ უბიძგებს. ↩

საერთაშორისო ვაჭრობა: იხილეთ **თავისუფალი ვაჭრობა**^(?) დეფინიცია. ↩

საზოგადოების არჩევანი: სწავლება გადაწყვეტილების მიღების შესახებ, მთავრობის მსგავსი კოლექტიური ორგანიზაციების ფორმირებისა და ოპერირებისას. ზოგადად, პოლიტიკურ მეცნიერების შესასწავლ საკითხებში ეკონომიკის პრინციპებისა და მეთოდოლოგიის გამოყენება. ↩

საზოგადოებრივი საქონელი: საქონელი ორი მახასიათებლით: (1) ერთობლიობა მოხმარებაში - ერთი მხარისათვის საქონელის მიწოდება, მაშინათვე ხელმისაწვდომს ხდის მას სხვისთვისაც; და (2) გამორიცხვის შეუძლებლობა - რთული, ან პრაქტიკულად შეუძლებელია ისეთი მომხმარებლების გამორიცხვა, ვინც ამ საქონელში საფასურს არ იხდის. ↩

საიმპორტო კვოტა: ქვეყანაში იმპორტისათვის ნებადართული საქონლის მაქსიმალური რაოდენობის ან ღირებულების განსაზღვრული ლიმიტი მოცემულ პერიოდში. ↩

საინვესტიციო საქონელი: საქონელი და/ან მოწყობილობები, ნაყიდი ან აშენებული მომავალი ეკონომიკური სარგებლის წარმოების მიზნით. მაგალითები მოიცავს გასაქირავებელ სახლებს, საწარმოებს, გემებს ან გზებს.

მათ ასევე ხშირად კაპიტალურ საქონელსაც უწოდებენ. ↩

საკრედიტო ბარათი: საფინანსო კომპანიის მიერ გამოშვებული ბარათი, რომელიც საშუალებას აძლევს მფლობელს, ისესხოს თანხა. თანხა შეიძლება გამოყენებულ იქნას პროდუქტისა თუ მომსახურების შესაძენად. ბარათის გაცემა გულისხმობს, რომ მფლობელი დააბრუნებს ნასესხებ თანხას და დამატებით შეთანხმებულ დანახარჯებს. ↩

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 რეგულაცია: წესები (მთავრობის მიერ დანესებული კანონები), რომლებიც აკონტროლებს ბიზნეს საქმიანობას. ↩

სამთავრობო ჩავარდნა: სიტუაცია, რომელშიც მოტივაციის სტრუქტურა ისეთია, რომ პოლიტიკური პროცესი, დემოკრატიული პოლიტიკური გადაწყვეტილების პროცესის ჩათვლით, წაახალისებს ინდივიდებს განახორციელონ ქმედებები, რომლებიც კონფლიქტში მოდის ეკონომიკურ ეფექტიანობასთან. ↩

სამუშაო ძალა: სამუშაო ძალა არის დასაქმებული და უმუშევარი ადამიანების რაოდენობათა ჯამი. მოსახლეობის ეს ორი ჯგუფი ერთად წარმოადგენს შრომის არსებულ მიწოდებას. ↩

საოჯახო მეურნეობა: ადამიანთა ჯგუფი, ხშირად ოჯახი, რომლებიც ერთად ცხოვრობენ. ↩

საჩეკო ანაბარი: ანგარიში, რომლის მიხედვითაც შეიძლება გამოიწეროს ჩეკი.



სახაზინო ვალდებულება: მოკლევადიანი სამთავრობო ვალი, რომელზეც პროცენტი გადაიხდება სესხის პერიოდის ბოლოს. ისინი გამოიყენება რყევების სამართავად მთავრობის მოკლევადიანი ნაღდი ფულის საჭიროებებისათვის. 

სახელმწიფო ვალი: მთავრობის დავალიანებების ჯამი, გაცემული პროცენტის გამომმუშავებელი ობლიგაციების ფორმით. ის ასახავს ბიუჯეტის დეფიციტისა და გარდამეტის ჯამურ/ერთობლივ გავლენას. 

სახელმწიფო სანარმო: იურიდიული პირი, რომელიც შექმნილია მთავრობის მიერ კომერციულ საქმიანობაში მთავრობის სახელით მონაწილეობის მისაღებად. 

სერტიფიცირება: ადასტურებს პიროვნების განათლებას, ტრენინგსა და სხვა კვალიფიკაციებს. ლიცენზირებისგან განსხვავებით, სერტიფიცირება არ უკრძალავს არასერტიფიცირებულ პირებს ბაზარზე კონკურენციას. 

სიმწირე (შეზღუდულობა): მდგომარეობა, რომელშიც ადამიანებს სურთ ჰქონდეთ მეტი საქონელი ან რესურსი, ვიდრე ის თავისუფლად იშოვება ბუნებაში. თითქმის ყველაფერი, რასაც რაიმე ღირებულებას ვანიჭებთ, შეზღუდულია რაოდენობაში. 

სიღარიბე: მდგომარეობა, როდესაც პიროვნება ან თემი განიცდის სიცოცხლის მინიმალური სტანდარტებით საცხოვრებლად აუცილებელი ფინანსური რესურსების ნაკლებობას. 

სიჭარბე (ბაზარზე): სიტუაცია, რომელშიც მწარმოებლების მიერ გასაყიდად

შეთავაზებული საქონლის რაოდენობა მეტია, ვიდრე მყიდველები იყიდიან, რადგან მთავრობამ დაადგინა წონასწორულზე უფრო მაღალი ფასი. ↩

სმუთ-ჰაულის ტარიფი: კანონმდებლობა, რომელიც 1930 წლის ივნისში მიიღეს და რომელმაც დაახლოებით 50 პროცენტით გაზარდა სატარიფო განაკვეთები. სხვა ქვეყნებმა სამაგიერო ზომებით უპასუხეს და გლობალური ვაჭრობა მკვეთრად დაეცა. ეს კანონმდებლობა იყო მნიშვნელოვანი ფაქტორი დიდი დეპრესიის გამოწვევაში. ↩

სოციალიზმი: შეხედულებათა ნაკრები, რომელიც აცხადებს, რომ ყველა ადამიანი თანასწორია და ისინი თანაბრად უნდა იყოფდნენ ქვეყნის ფულს ან პოლიტიკურ სისტემებს, რომლებიც ამ შეხედულებებს ეფუძნება. ↩

სპეციალიზაცია: სპეციალიზაცია წარმოების მეთოდია, რომლითაც საწარმოო ერთეული ფოკუსს აკეთებს შეზღუდული ტიპის საქონლის წარმოებაზე უფრო მაღალი ეფექტიანობის მისაღწევად. ↩

სპეციალური ინტერესის ეფექტი: პოლიტიკური პროცესის მიკერძოებულობა ისეთი პროგრამების მიღებისაკენ, 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 ინტერესის საკითხი: საკითხი, რომელიც არსებით სარგებელს აძლევს ერთ ორგანიზებულ უმცირესობას მცირე ინდივიდუალური დანახარჯების ბევრ სხვა ამომრჩევლებზე დაკისრებით. ↩

სტაგნაცია: სიტუაცია, რომელშიც ეკონომიკა რჩება იგივე დონეზე, არ იზრდება და არ ვითარდება. ↩

სტიმულები: განსაზღვრული მიმართულებით მოქმედების წასახალისებლად შეთავაზებული ჯილდოსა და ალტერნატიული მიმართულებით მოქმედებების გადასაფიქრებლად გამიზნული ფაქტორების ტიპები. ↩

სტიმულების სტრუქტურა: განსაზღვრული მიმართულებით მოქმედების წასახალისებლად შეთავაზებული ჯილდოსა და ალტერნატიული მიმართულებით მოქმედებების გადასაფიქრებლად გამიზნული ფაქტორების ტიპები. ↩

სუბსიდია: მთავრობის მიერ გარკვეული საქონლის მწარმოებელზე ან მომხმარებელზე გაცემული ფულადი დახმარება ან საგადასახადო შეღავათი. გალონზე \$1.5 გადახდა ეთანოლის მწარმოებლებისთვის წარმოადგენს სუბსიდიის მაგალითს. ↩

სუბსიდიარობა: ორგანიზების პრინციპი, რომლის მიხედვითაც საკითხებს უნდა მიხედოს ყველაზე მცირე, ყველაზე დაბალი დონის ან ყველაზე ნაკლებად ცენტრალიზებულმა ხელისუფლებამ. ყველა შესაძლებელ შემთხვევაში პოლიტიკური გადაწყვეტილებები უნდა მიიღებოდეს ადგილობრივ დონეზე, ცენტრალური ხელისუფლების მაგივრად. ↩

სუბსტანდარტული (დაბალი კლასის) სესხი: სესხი, გაცემული მსესხებლისათვის დაზიანებული კრედიტით ან ის, ვინც მხოლოდ შეზღუდულ დოკუმენტაციას წარმოადგენს მის შემოსავალზე, სამსახურის ისტორიასა და კრედიტუნარიანობის სხვა ინდიკატორებზე. სუბსტანდარტული სესხების საპროცენტო განაკვეთი, როგორც წესი, უფრო მაღალია, ვიდრე პრემიუმ კლასის კრედიტების მომხმარებლების შემთხვევაში. მნიშვნელოვანი ინსტიტუცია, რომელიც გვხვდებით გავრცელებით, რა საპროცენტო განაკვეთი უნდა დაირიცხოს მსესხებლებისთვის, არის დამოუკიდებელი ინსტიტუტისაგან წარმოდგენილი „საკრედიტო რეიტინგი“. ინსტიტუტი აკვირდება ინდივიდების წარსულ სასესხო ქცევას. ↩

ტარიფი: გადასახადი, რომელითაც ქვეყანაში იმპორტირებული საქონელი იბეგრება. ↩

ტრანზაქციის ხარჯი: დრო, მცდელობა და სხვა რესურსები, რაც საჭიროა გამოკვლევისათვის, მოლაპარაკებისათვის და საქონლის და მომსახურების გაცვლის უზრუნველსაყოფად. ↩

უკუგების განაკვეთი: ინვესტიციიდან მიღებული მოგების თანხა, გამოთვლილი ჩადებული ინვესტიციის პროცენტად. ↩

უკუგების რთული (კომბინირებული) წლიური განაკვეთი: თანხის ჯამურ ოდენობაზე გადახდილი რთული სარგებლის განაკვეთის ოდენობა თორმეტთვიანი პერიოდის განმავლობაში. ↩

უცხოური ინვესტიცია: როდესაც სხვა ქვეყნის კომპანია ან პიროვნება ინვესტიციას აკეთებს თქვენი ქვეყნის აქტივებში ან კომპანიის წილებში. ↩

უძრავი ქონების აგენტის (რეალტორი) საკომისიო: საფასური, რომელსაც უხდიან უძრავი ქონების აგენტს ან ბროკერს მათი მომსახურებისათვის - ზოგჯერ როგორც გასაყიდი ფასის პროცენტი, მაგრამ ასევე, როგორც განსხვავებული ტიპის საფასური. ↩

უხილავი ხელი: საბაზრო ფასების ტენდენცია მიმართოს საკუთარი ინტერესით მოქმედი ინდივიდები ისეთი საქმიანობისაკენ, რომელიც საზოგადოების ეკონომიკურ კეთილდღეობას შეუწყობს ხელს. ↩

ფავორიტიზმი: ერთი ინდივიდის ან ჯგუფის უსამართლო მხარდაჭერა, განსაკუთრებით ხელისუფლებაში მყოფი პირის მიერ. ↩

ფარდობითი უპირატესობის კანონი: პრინციპი, რომელიც ავლენს თუ როგორ

შეუძლიათ ინდივიდებს, ფირმებს, რეგიონებს ან ერებს გამოუშვან უფრო მეტი პროდუქცია და საერთო სარგებელს მიაღწიონ ვაჭრობის გზით. ამ პრინციპის მიხედვით, ყველა სპეციალიზდება იმ პროდუქციის წარმოებაზე, რომლის წარმოებაც უფრო იაფად შეუძლია (ანუ აქვს დაბალი ალტერნატიული დანახარჯი) და ცვლის ამ პროდუქციას სხვა პროდუქციაში, რომლის თვითონ წარმოებაც უფრო ძვირი უჯდება (ანუ აქვს მაღალი ალტერნატიული დანახარჯი). ↩

ფარული გარიგება/შეთანხმება: ფარული ან უკანონო თანამშრომლობა ან შეთქმულება, განსაკუთრებით სხვისი მოტყუების ან შეცდომაში შეყვანის მიზნით. ფარულ გარიგებაში მყოფი ფირმების ჯგუფს ხშირად უწოდებენ კარტელს. ↩

ფასის გაბერვა: გამყიდველის მიერ საქონელსა და მომსახურებაზე ფასების მკვეთრი ზრდა, რომელიც მიჩნეულია მისაღებ ან სამართლიან ფასზე საგრძნობლად მაღალ დონედ და შეიძლება ჩაითვალოს ექსპლუატაციურად, პოტენციურად არაეთიკური მასშტაბით. ↩

ფასის კონტროლი: მთავრობის მიერ დადგენილი ფასები. ასეთი ფასები შეიძლება იყოს უფრო მაღალი ან დაბალი, ვიდრე თავისუფალ ბაზარზე ჩამოყალიბებული ფასების დონე. ↩

ფასის ქვედა ზღვარი: მთავრობის მიერ დაწესებული მინიმალური ფასი, რომელიც მყიდველმა უნდა გადაიხადოს საქონელში ან რესურსში. ↩

ფიზიკური კაპიტალი: ადამიანის მიერ შექმნილი რესურსები (როგორიცაა იარაღები, მოწყობილობები და ნაგებობები), რომელიც გამოიყენება სხვა საქონლის და მომსახურების წარმოებისთვის. ისინი აფართოებენ ჩვენს მომავალში წარმოების უნარს. ↩

ფინანსური აქტივი: აქტივები, როგორიცაა ფული, წილები, ობლიგაციები და ა. შ., განსხვავებით ფიზიკური აქტივებისგან, როგორიცაა საკუთრება ან მანქანა-დანადგარები. ↩

ფინანსური ინსტიტუტი: კომპანია, რომელიც მიაწვდის ფინანსურ მომსახურებებს, როგორიცაა სააქციო ბირჟები, ბანკები, სადაზღვევო კომპანიები, ერთობლივი ფონდები და საინვესტიციო ფირმები. ↩

ფული: ნებისმიერი რამ, რაც ზოგადად მიღებულია საქონლისა და მომსახურებისათვის საბოლოო გადახდისთვის მყიდველებსა და გამყიდველებს შორის; გამოიყენება, როგორც გაცვლის საშუალება, დაგროვების საშუალება და ღირებულების სტანდარტი. ფულს ახასიათებს მობილურობა, ღირებულების სტაბილურობა, ერთგვარობა, გამძლეობა და მიღებულობა. ↩

ფულის ბაზრის სერტიფიკატი: დანაზოგის ტიპი, რომელშიც რომელიმე ბანკი ან გამსესხებელი (საკრედიტო) ინსტიტუტი თქვენს ფულს აბანდებს სხვადასხვა ინვესტიციებში. ↩

ფულის მიწოდება: მაღალლიკვიდური (ადვილად მოსაპოვებელი) აქტივების მიწოდება, რომელიც გამოიყენება შეძენებისათვის. ფულის მიწოდება ტიპურად მოიცავს ვალუტას და საჩეკო ანგარიშების თანხების ბალანსებს. სხვა, უფრო ფართო განმარტებები მოიცავს ისეთ აქტივებს, რომლებიც ადვილად შეიძლება გადაიკვალოს გადასახდელ სახსრებში, როგორიცაა, მაგალითად, შემნახველი ანგარიშების ბალანსები. აღვნიშნავთ, რომ საკრედიტო ბარათები არ წარმოადგენს ფულის მიწოდების ნაწილს. თუ მათი კრედიტის დაბრუნება თვის ბოლოს ხდება, მათი ჩათვლა საჩეკო ანგარიშების ბალანსების თანხების დუბლირებას გამოიწვევს. საინტერესოა დიკუსია იმაზე, თუ ჩათვლიან ცენტრალური ბანკები ბითქოინებს (და სხვა კიბერ-ვალუტებს) ფულის მიწოდების ნაწილად და როდის. ↩

ქერის ორმო: სახელმწიფო პროექტები ან გამოყოფილი სახსრები, რომლებსაც დიდი სარგებელი მოაქვთ მათი მფარველებისთვის. ასეთი პროექტები ან სახსრები ხშირად ჩართულია ისეთ კანონმდებლობაში, რომელიც არ უკავშირდება ამ სახსრების გამოყენების მიზანს. ↩

ქერის ორმოს კანონმდებლობა: სახელმწიფო ხარჯვითი პროექტები, რომლითაც ადგილობრივად იღებენ სარგებელს, თუმცა მათ საფასურს გადასახადის გადამხდელთა ფართო წრე იხდის. ამ პროექტების დანახარჯები ტიპურად მათ სარგებელს აჭარბებს; სარგებლის მიმღები ოლქის მაცხოვრებლებს სურთ ეს პროექტები, რადგან ისინი მათი საფასურის დიდ ნაწილს არ იხდიან. ↩

ღია ბაზრები: ბაზრები, რომელშიც მიმწოდებლებს შეუძლიათ შესვლა სახელმწიფო ორგანოების ნებართვის გარეშე. ↩

შემთხვევითი ხეტიალის თეორია: თეორია, რომლის მიხედვითაც აქციების მიმდინარე ფასები გამოხატავენ ყველანაირ ხელმისაწვდომ ინფორმაციას მომავლის შესახებ. შესაბამისად, აქციების ფასების მომავალი მოძრაობა განსაზღვრული იქნება მოულოდნელი მოვლენებით, რომლებიც გამოიწვევენ ფასის წინასწარ განუჭვრეტად, შემთხვევით ცვლილებას. ↩

შემნახველი ანაბარი: ანაბარი ბანკში ან მსგავს ფინანსურ ორგანიზაციაში, რომელიც გამომიმუშავებს პროცენტს. ↩

შემოსავლის ტრანსფერები: მთავრობის მიერ განხორციელებული გადახდები ინდივიდებისა და ბიზნესებისათვის, რომელიც მის მიმღებთა მიერ გაწეულ მომსახურებას არ ასახავს. ეს არის სახსრები, რომელიც მიიღება ზოგის დაბეგვრით სხვებისთვის გადასაცემად. ↩

შემოქმედებითი დესტრუქცია: მოძველებული პროდუქციის და წარმოების

მეთოდების შეცვლა ინოვაციურით, რომელთაც მომხმარებლები მეტ ღირებულებას ანიჭებენ. პროცესი ქმნის ეკონომიკურ ზრდას და გაზრდილ ცხოვრების დონეს. ↩

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, შევროლეები და ფორდები). ↩

შრომის ბაზარი: ასევე ცნობილი, როგორც სამუშაოს ბაზარი, განიხილავს შრომის მიწოდებას და მოთხოვნას, რომელშიც დაქირავებულები ახდენენ მიწოდებას და დამქირავებლები კი - მოთხოვნას. ბაზარი სადაც მომუშავეები და დამქირავებლები ერთმანეთთან ინტერაქციაში შედიან - დამქირავებლები კონკურენციაში შედიან რათა საუკეთესოები დაიქირაონ და მომუშავეები კონკურენციაში შედიან რომ საუკეთესო დამაკმაყოფილებელი სამუშაო მიიღონ. ↩

შრომის დანაწილება: მეთოდი, რომელიც ანაწილებს პროდუქციის წარმოებას კონკრეტულ დავალებათა სერიად, რომელთაგან თითოეულს ასრულებს სხვადასხვა დასაქმებული. ↩

შუამავლები: ადამიანები, რომლებიც ყიდულობენ და ყიდიან საქონელს ან მომსახურებას ან ორგანიზებას უწევენ ვაჭრობას. შუამავლები ამცირებენ ტრანზაქციურ დანახარჯებს. ↩

ჩამორთმევის დონე/მაჩვენებელი: ბინის იპოთეკათა პროცენტული მაჩვენებელი, რომელზეც გამსესხებელს დაწყებული აქვს საკუთრების ჩამორთმევის პროცესი, რადგან მსესხებელმა ჩააგდო თვიური გადახდები. ↩

ცვეთა (ამორტიზაცია): აქტივის ან ვალუტის ღირებულების ვარდნა. ↩

ძარცვა: ნივთების მოპოვება სხვებისგან წართმევის გზით. ↩

ძირი თანხა: ნასესხები თანხის ოდენობა. მსესხებელი იხდის პროცენტს ამ თანხაზე. ↩

წილი: სამართლებრივი ინსტრუმენტი, რომელიც მფლობელს (მენილეს) აძლევს ხმის უფლებას კორპორაციის საქმიანობის შესახებ გადაწყვეტილებების მიღებისას. თითოეულ მენილეს აქვს ხმის უფლება იმ რაოდენობით, რა რაოდენობის წილსაც ფლობს კორპორაციის მიერ გამოშვებული წილების მთლიან მოცულობასთან მიმართებაში. წილი სინამდვილეში აქციების წილს ნიშნავს. ტერმინი წილი (stock) არის შემორჩენილი პირველი კორპორაციებიდან. ეს იყო სავაჭრო კომპანიები, რომელთა წილებიც პირდაპირი მნიშვნელობით სავაჭროდ განკუთვნილი საქონლის წილზე მიანიშნებდა. ↩

წონასწორობა: მდგომარეობა, რომელშიც მიწოდებისა და მოთხოვნის ურთიერთსაწინააღმდეგო ძალები არიან ბალანსში. როდესაც ბაზარი წონასწორობაშია, მომხმარებლების და მწარმოებლების გადაწყვეტილებები ჰარმონიაში მოდიან და მოთხოვნილი რაოდენობა უტოლდება მიწოდებულ რაოდენობას, საბაზრო ქლირინგის ფასად. ↩

ხანმოკლე განჭვრეტის ეფექტი: რესურსების არასწორი გადანაწილება, რაც გამოწვეულია საჯარო სექტორის ქმედებების მიკერძოებულობით (1) იმ შეთავაზებების მიმართ, რომლებსაც მკაფიო მოკლევადიანი სარგებელი აქვთ რთულად განსაზღვრადი მომავალი დანახარჯების სანაცვლოდ; და (2) იმ შეთავაზებების მიმართ, რომლებსაც მკაფიო მიმდინარე დანახარჯები აქვთ, მაგრამ შედეგად ნაკლებად კონკრეტული და ცხადი სარგებელი მოაქვთ. ↩

ხარჯ-ეფექტური: ეკონომიკური აქტივობა ხარჯ-ეფექტიანია, თუკი მისი ღირებულება არანაკლებია მასში გადახდილი ფულის რაოდენობაზე. ↩

ჰიპერინფლაცია: მდგომარეობა, რომელშიც ეროვნულ ეკონომიკაში ყველაფრის ფასი კონტროლიდან გადის და იზრდება ძალიან სწრაფად. ამაზე ჯერ კიდევ დაობენ, ზუსტად როდის გარდაიქმნება ძალიან სწრაფი ინფლაცია ჰიპერინფლაციად (ფასების 50%, 100% ან მეტი ზრდა წელიწადში). ↩

ავტორების შესახებ

ჯეიმს დ. გვართნი არის ფლორიდის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ეკონომიკის პროფესორი. აქ ის არის გუს ა. სტავროსის გამოჩენილ მეცნიერთა კათედრის თავმჯდომარე. ის არის წიგნების „ეკონომიკა: კერძო და საზოგადოების არჩევანი“ (Cengage South-Western Press, 2017 წ.), ფართოდ გამოყენებადი ეკონომიკის პრინციპების მეთექვსმეტე გამოცემის, და ეკონომიკური შინაარსის წიგნის „საღი აზრის ეკონომიკა: რა უნდა იცოდეს ყველამ სიმდიდრისა და კეთილდღეობის შესახებ“ თანაავტორი (St. Martin's Press, 2016 წ.). ის ასევე არის მსოფლიოს ეკონომიკური თავისუფლების ყოველწლიური ანგარიშის თანაავტორი, რომელიც გადმოსცემს ინფორმაციას ინსტიტუტების თანმიმდევრულობის და ეკონომიკური თავისუფლების მექონე პოლიტიკების შესახებ, 160-ზე მეტი ქვეყნისთვის. მისი გამომცემლობები გვხვდება სამეცნიერო ჟურნალებში, მათ შორის „American Economic Review“, „Journal of Political Economy“, „Southern Economic Journal“ და „Journal of Institutional and Theoretical Economics“. 1999-2000 წლებში ის იყო აშშ-ის კონგრესის ერთობლივი ეკონომიკური კომიტეტის უფროსი ეკონომისტი. წარსულში ის იყო სამხრეთ ეკონომიკური ასოციაციის და კერძო სამეწარმეო განათლების ასოციაციის პრეზიდენტი. დოქტორის ხარისხი ვაშინგტონის უნივერსიტეტში მიიღო.

რიჩარდ ლ. სტროუპი არის ეკონომიკის საპატიო პროფესორი მონტანას სახელმწიფო უნივერსიტეტში და ჩრდილოეთ კაროლინის სახელმწიფო უნივერსიტეტში. დოქტორის ხარისხი მიიღო ვაშინგტონის უნივერსიტეტში. 1982-1984 წლებში ის იყო პოლიტიკის ანალიზის სამსახურის დირექტორი აშშ-ის შინაგან საქმეთა დეპარტამენტში. სტროუპი აქვეყნებდა ნაშრომებს და საუბრობდა გლობალურ დათბობაზე, მინით სარგებლობის რეგულაციაზე, არქეოლოგიაზე და გარემოსდაცვითი პოლიტიკის საჭირო გაუმჯობესებაზე. მისი კვლევა დაგვხმარა „თავისუფალი ბაზრის ენვაირონმენტალიზმად“ ცნობილი მიდგომის შემუშავებაში. ის არის წამყვანი ეკონომიკური შინაარსის წიგნის „ეკონომიკა: კერძო და საზოგადოებრივი არჩევანი“ თანაავტორი. ეს

წიგნი მეთექვსმეტეჯერ იბეჭდება. მისი წიგნები „ეკო-ნომიკა: რა უნდა იცოდეს ყველამ ეკონომიკის შესახებ“ და „გარემო“ (ვაშინგტონი: ქეითოს ინსტიტუტი, მეორე გამოცემა, 2016 წ.) დააფინანსა ქონებისა და გარემოს კვლევის ცენტრმა, რომლის დამფუძნებელიც თავად არის.

დვით რ. ლიმ დოქტორის ხარისხი სან-დიეგოს კალიფორნიის უნივერსიტეტში მიიღო 1972 წელს. ამის შემდეგ ის მუშაობდა კოლორადოს უნივერსიტეტში, ვირჯინიის ტექნიკური უნივერსიტეტის, ჯორჯ მეისონის უნივერსიტეტის და ჯორჯიის უნივერსიტეტის კათედრაზე, სადაც ის ეკონომიკისა და კერძო საწარმოს ფაკულტეტის რეზმის 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. პროფესორი ლის კვლევა ფარავდა სხვადასხვა სფეროს, მათ შორის გარემოს და ბუნებრივი რესურსების ეკონომიკას, პოლიტიკური გადაწყვეტილებების მიღების ეკონომიკას, საზოგადოებრივ ფინანსებს, იურისპრუდენციას და ეკონომიკას და შრომით ეკონომიკას. მისი კარიერის განმავლობაში პროფესორმა ლიმ გამოაქვეყნა 160-ზე მეტი სტატია აკადემიურ ჟურნალებში, თითქმის 300 სტატია და კომენტარი ჟურნალებსა და გაზეთებში, იყო თოთხმეტი წიგნის თანაავტორი და ხუთი წიგნის რედაქტორი. ის ლექციებს ატარებდა უნივერსიტეტებსა და კონფერენციებზე მთელს ამერიკაში, ასევე ევროპაში, ცენტრალურ ამერიკაში, სამხრეთ ამერიკაში, აზიასა და აფრიკაში. ის იყო კერძო სამეწარმეო განათლების ასოციაციის პრეზიდენტი 1994-1995 წლებში და სამხრეთ ეკონომიკური ასოციაციის პრეზიდენტი 1997-1998 წლებში.

თაუნი ჰანთ ფერარინი არის რობერტ ვ. პლასტერის ეკონომიკური განათლების პროფესორი და მისურის შტატის სანტ ჩარლის ლინდერვუდის უნივერსიტეტის ჰამონდის ინსტიტუტის უფროსი ეკონომისტი. ის სემ მ.

ქოჭოდას პროფესორი იყო კერძო მეწარმეობაში ჩრდილოეთ მიჩიგანის უნივერსიტეტში ორი ათწლეულის განმავლობაში, იყო ეკონომიკის პედაგოგთა ეროვნული ასოციაციის 2015-ე პრეზიდენტი და ეკონომიკის პედაგოგთა ეროვნული ასოციაციის ტექნოლოგიური ჯილდოს მფლობელი. თაუნი არის წიგნების „მასწავლებლებს მილიონერობა უნდათ“, „მომავალი ეკონომიკის ეპიზოდები ამერიკის ისტორიაში (2019)“ და „სალი აზრის ეკონომიკა“ (2016) თანაავტორი. მან გამოაქვეყნა რეცენზირებადი სამეცნიერო ჟურნალები და წერს სასწავლო გეგმას ეკონომიკური განათლების საბჭოსთვის, „Junior Achievement - USA“ და კანადაში, ფრეიზერის ინსტიტუტისთვის. უნივერსიტეტები, ეროვნული საბჭოები, არაკომერციული ორგანიზაციები მთელს მსოფლიოში იწვევენ მას ლექციის ჩასატარებლად, პროგრამების შესამუშავებლად, სემინარების ჩასატარებლად და მხარდაჭერის გამოსახატავად ეკონომიკური განათლების ხელშეწყობის მიზნით. მან დოქტორის ხარისხი სენტ ლუისის ვაშინგტონის უნივერსიტეტში მოიპოვა.

ჯოზეფ პ. კალჰუნი არის ფლორიდის სახელმწიფო უნივერსიტეტის თავისუფალი სანარმოს განვითარების და ეკონომიკური განათლების სტავროსის ცენტრის ლექტორი, პროფესორი და დირექტორი. დღეს ის ასწავლის ეკონომიკის ფაკულტეტის ჯგუფებში წელიწადში 2 000-ზე მეტი მოსწავლით. რეგულარულად გამოდის სიტყვით ეროვნულ საგანმანათლებლო კონფერენციებზე საკლასო ოთახში მედიისა და ტექნოლოგიების ეფექტურად გამოყენების თაობაზე. მხარს უჭერს საზღვარგარეთ სწავლის პროგრამებს. მას ჰქონდა პრივილეგია ლექციები ჩაეტარებინა ინგლისში, იტალიასა და ესპანეთში. დოქტორ კალჰუნს მიღებული აქვს უამრავი პედაგოგიური ჯილდო, მათ შორის ფელონის სახელმწიფო უნივერსიტეტის საბაკალავრო სწავლების ჯილდო. მან დოქტორის ხარისხი ჯორჯიის უნივერსიტეტში მიიღო.

რანდალ კ. ფაილერი არის ეკონომიკის პროფესორი ნიუ იორკის საქალაქო უნივერსიტეტის ჰანთერის კოლეჯსა და საბაკალავრო ცენტრში, მოწვეული პროფესორი ეკონომიკური კვლევისა და დამამთავრებელი დონის

განათლების ცენტრში - ეკონომიკის ინსტიტუტი (CERGE-EI), ერთობლივად ჩარლსის უნივერსიტეტის და ჩეხეთის რესპუბლიკის მეცნიერებათა აკადემიის თანამშრომელი. პროფესორი ფაილერი ეკონომიკური კვლევისა და დამამთავრებელი დონის განათლების ცენტრის - ეკონომიკის ინსტიტუტი (CERGE-EI) აღმასრულებელი და სამეთვალყურეო კომიტეტში მუშაობდა 1994 წლიდან და ის არის ამავე ინსტიტუტის ფონდის პრეზიდენტი, ეკონომიკური განათლების ყველაზე დიდი მხარდამჭერი პოსტ-კომუნისტურ გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებში ცენტრალურ და აღმოსავლეთ ევროპაში და ყოფილ საბჭოთა კავშირში. ის მუშაობდა გლობალური განვითარების ქსელის კოორდინატორად ცენტრალური და აღმოსავლეთ ევროპის საკითხებში. პროფესორი ფაილერი არის თბილისის (საქართველო) ეკონომიკის საერთაშორისო სკოლის აკადემიური საბჭოს წევრი. ის არის მკვლევარი მეცნიერ თანამშრომელი ბონის შრომის ეკონომიკის ინსტიტუტში (IZA) და გლობალურ დამოუკიდებელ კვლევით ქსელში „CESifo“ (მიუნჰენში). პროფესორმა ფაილერმა დოქტორის ხარისხი პრინსტონის უნივერსიტეტში მიიღო, სადაც ის აფილირებული იყო სამეწარმეო ურთიერთობების განყოფილებასთან და მოსახლეობის კვლევის სამსახურთან. მის კვლევას სხვა ორგანიზაციებთან ერთად მხარს უჭერდა ეროვნული სამეცნიერო ფონდი, ევროკავშირის ACE პროგრამა, ალფრედ პ. სლოუნის ფონდი, ფოლკსვაგენის ფონდი და ხელოვნების ეროვნული საქველმოქმედო ფონდი. მისი სტატიები დაბეჭდილია პროფესიონალურ ჟურნალებში, როგორიც არის „The American Economic Review“, „The Journal of Political Economy“, „The Review of Economics and Statistics“, „The European Economic Review“, „The Journal of Development Economics“, „Economic Development and Cultural Change“ და „The Economics of Transition“. პროფესორმა ფაილერმა ორჯერ მოიპოვა ჩეხეთის რესპუბლიკის ფულბრაიტის სწავლულის წოდება. ის რამდენჯერმე იყო მინვეული ხორვატიის ზაგრების ეკონომიკის ინსტიტუტში. მისი კომენტარები ისმის ისეთ მედია საშუალებებში, როგორიც არის „Wall Street Journal“, „New York Times“, „BBC“, „ABC“ და „Good Morning Saudi Arabia“.

აკადემიურ მრჩეველთა კომიტეტი

ბორის კოტა არის ზაგრების უნივერსიტეტის ეკონომიკის ფაკულტეტის პროფესორი და ეკონომიკისა და ფინანსების საერთაშორისო დიპლომისშემდგომი სასწავლო პროგრამის ხელმძღვანელი. ის ზაგრების ეკონომიკის ინსტიტუტის დირექტორთა საბჭოს წევრი იყო 1997-2000 წლებში და ხორვატიის რესპუბლიკის მეცნიერებისა და უმაღლესი განათლების კავშირის სამეთვალყურეო საბჭოს თავმჯდომარე 2003-2006 წლებში. ის იყო ხორვატიის ეროვნული ბანკის საბჭოს წევრი (2006-2013 წწ.), ხორვატიის პრეზიდენტის სპეციალური მრჩეველი ეკონომიკურ საკითხებში (2010-2012 წწ.) და ხორვატიის რესპუბლიკის პრეზიდენტის ეკონომიკური საბჭოს პრეზიდენტი (2010-2015 წწ.).

ჯოზეფ პელცმანი არის ბოსტონის კოლეჯის ფილოსოფიის მეცნიერებათა დოქტორი. ჯორჯ ვაშინგტონის უნივერსიტეტში ის ეკონომიკის და საერთაშორისო საქმეთა პროფესორია; არის იურისპრუდენციის პროფესიონალი ლექტორი და ეკონომიკის ფაკულტეტის სადოქტორო პროგრამის დირექტორი. 1980 წელს ფაკულტეტზე მუშაობის დაწყებამდე, ის იყო ბრუკლინის ეკონომიკური პოლიტიკის ინსტიტუტის მეცნიერ-თანამშრომელი და სამხრეთ კაროლინის უნივერსიტეტის ფაკულტეტის წევრი. ის იყო თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ეკონომიკის საერთაშორისო სკოლის საერთაშორისო აკადემიური საბჭოს თავმჯდომარე საქართველოში (2006-2008 წწ.) და კიევის ეკონომიკური სკოლის საერთაშორისო მრჩეველთა საბჭოს წევრი უკრაინაში (2002-2017 წწ.). დღეს ის ასევე არის ვაჭრობის, დახმარებისა და უსაფრთხოების კოალიციის და გლობალური სამუშაოების ფონდის დირექტორთა საბჭოს წევრი ვაშინგტონში, არის გლობალური ეკონომიკური ჟურნალის მმართველი რედაქტორი და საერთაშორისო ვაჭრობისა და ფინანსების ასოციაციის ყოფილი პრეზიდენტი.

ოლეკ ჰავრილიშინი არის მასაჩუსეტსის ტექნოლოგიური ინსტიტუტის ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორი, ვარშავის კვლევითი ინსტიტუტის

სოციალური და ეკონომიკური კვლევის ცენტრის (CASE) არარეზიდენტი უფროსი მეცნიერ-თანამშრომელი, დღეს არის კარლეტონის უნივერსიტეტის ევროპული, რუსული და ევრაზიული კვლევების ინსტიტუტის დამხმარე კვლევითი პროფესორი. ოლეჰი მუშაობდა უკრაინის მთავრობის მრჩეველის თანამდებობაზე, როდესაც მოამზადა „რეფორმების ფონური მიმოხილვა დამოუკიდებლობის მოპოვების შემდეგ“ (2014-2016 წლის ოქტომბერი). დღეს იგი წერს ახალ წიგნს გარდამავალ ეტაპზე, რომელიც ახალ კითხვას სვამს: რატომ მიიღეს ზოგიერთმა ქვეყანამ ადრეული და სწრაფი რეფორმების სტრატეგია, სხვებმა კი ეტაპობრივად განვითარების გადანყვეტილება არჩიეს? წიგნში გადმოცემული იქნება პოსტ-კომუნისტურ ქვეყნებში პოლიტიკების შემუშავების სიღრმისეული კვლევა. 1991-დან 2007 წლამდე პერიოდში ოლეჰი იყო საერთაშორისო მონეტარული ფონდის ევროპის დეპარტამენტის დირექტორის მოადგილე, ყოფილი საბჭოთა კავშირის ქვეყნების საკითხებში. ის იყო საერთაშორისო მონეტარული ფონდის დირექტორთა საბჭოს ალტერნატიული აღმასრულებელი დირექტორი და პარალელურად უკრაინის ფინანსთა მინისტრის მოადგილე.

საგნის ექსპერტები

შემდეგმა პირებმა შეიტანეს წვლილი ამ წიგნის ადაპტაციაში, რათა იგი უფრო შესაბამისი ყოფილიყო პოსტკომუნისტური საზოგადოების უნიკალური გარემოებებისა და თარგმანების სიზუსტისთვის. ჩვენ მადლიერებას გამოვხატავთ მათი მნიშვნელოვანი წვლილისთვის. საბოლოო ჯამში, ყველა მოსაზრება და შეცდომა ავტორების პასუხისმგებლობაა.

ზოჰიდ ასკაროვა დოქტორის ხარისხი ეკონომიკაში, ავსტრალიაში, მელბურნის დიკინის უნივერსიტეტში მიიღო. იგი ლექტორია ტაშკენტის ვესტმინსტერის საერთაშორისო უნივერსიტეტში. მისი ნაშრომები ქვეყნდება ჟურნალებში: „World Development“, „European Journal of Political Economy“, „Public Choice“ და „Journal of Housing Economics“. მისი პუბლიკაციები ძირითადად ეხება გარდამავალი ქვეყნების ეკონომიკურ და ინსტიტუციონალურ განვითარებას და მათ მეორად შედეგებს. ის მონაწილეობდა იუნესკოს, გაეროს განვითარების პროგრამის, JICA-ის, სასაკავას მშვიდობის ფონდის, დიაკინის უნივერსიტეტის, ანტვერპენის უნივერსიტეტის მაასტრიხტის მენეჯმენტის სკოლის, DMAN-ისა და ინდონეზიის სახელმწიფო მმართველობის ეროვნული ინსტიტუტის სხვადასხვა სასწავლო და კვლევით პროექტებში. ზოჰიდი CERGE-EI ფონდის მასწავლებელი სტიპენდიანტია.

გურგენ ასლანიანმა დოქტორის ხარისხი ეკონომიკაში CERGE-EI უნივერსიტეტში ჩეხეთის რესპუბლიკაში მიიღო. ის არის სომხეთის ამერიკული უნივერსიტეტის პროფესორის თანაშემწე, CERGE-EI ფონდის სასწავლო სტიპენდიანტი და ურალის ფედერალური უნივერსიტეტის ეკონომიკის ლაბორატორიის უფროსი მკვლევარი. იგი კონსულტაციებს უწევს როგორც კერძო, ასევე სახელმწიფო სექტორის ორგანიზაციებს, მათ შორის სომხეთის ცენტრალურ ბანკს, და როგორც მკვლევარი მოღვაწეობდა პენსილვანიის უნივერსიტეტსა და ჩეხეთის მეცნიერებათა აკადემიასთან თანამშრომლობით. მასი ავტორობით კვლევები საერთაშორისო დონეზე წარდგენილი და

გამოქვეყნებულია, იგი გახლავთ სხვადასხვა ჯილდოს მფლობელი და ამჟამად სომხეთის ეკონომიკური ასოციაციის პრეზიდენტია.

არამ გაზარიანმა დოქტორის ხარისხი ეკონომიკაში ტურინის უნივერსიტეტში მიიღო. ის ერევნის სახელმწიფო უნივერსიტეტისა და სომხეთის ამერიკული უნივერსიტეტის ეკონომიკის ლექტორია. იგი კვლევითი და საკონსულტაციო განყოფილების მიმართულებით ქცევითი გადაწყვეტილებების ცენტრის დამფუძნებელია.

მაია გრიგოლიამ ეკონომიკის მაგისტრის ხარისხი საქართველოში თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ეკონომიკურ სასწავლებელში (ISET) მიიღო. ის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის დოქტორანტია. ამჟამად ის ქუვეითში შუა აღმოსავლეთის ამერიკული უნივერსიტეტის პედაგოგია. მას აქვს 10 წელზე მეტი ხნის გამოცდილება სწავლების, კვლევის, პროექტის წერისა და კონსულტაციის სფეროში. მისი სამეცნიერო ინტერესებია ფისკალური პოლიტიკა, ფინანსური განათლება და კერძო სექტორის განვითარება. მისი სწავლების პორტფელი მოიცავს მაკროეკონომიკას, ეკონომიკურ პოლიტიკას, ეკონომიკის პრინციპებს, სტატისტიკას და მონაცემთა ანალიზს. მისი წარსული გამოცდილება მოიცავს პროექტის წერას და საკონსულტაციო თანამშრომლობას სხვადასხვა საერთაშორისო ორგანიზაციებთან, როგორიცაა მსოფლიო ბანკი (WB), აზიის განვითარების ბანკი (ADB), ევროკომისია და ამერიკის შეერთებული შტატების საერთაშორისო განვითარების სააგენტო (USAID).

აიდა გჯიკამ დოქტორის ხარისხი ეკონომიკაში გაერთიანებული სამეფოს სტაფორდშირის უნივერსიტეტში მიიღო. იგი ტირანას უნივერსიტეტის ეკონომიკის ფაკულტეტის ლექტორია. მას ბაკალავრიატისა და ასპირანტურის კურსების (მიკროეკონომიკა და აკადემიური წერა) სწავლების და სხვადასხვა საერთაშორისო პროექტებში საპროექტო სამუშაოებისა და კონსულტაციების საკითხებში 10 წელზე მეტი ხნის გამოცდილება აქვს, ძირითადად, როგორც

გამოყენებითი ეკონომისტი მონაცემთა ანალიზის მიმართულებით. მისი კვლევა ფისკალური დეცენტრალიზაციისა და ეკონომიკური ზრდის საკითხებზეა მიმართული, მაგრამ იგი ასევე შეისწავლის ფისკალურ პოლიტიკას, თამბაქოს დაბეგვრას და რეგიონულ ზრდას. აიდა CERGE-EI ფონდის სტიპენდიანტია.

ალბან ზოგაჯმა დოქტორის ხარისხი ეკონომიკაში, იტალიის Universita Politecnica delle Marche-ში მიიღო. იგი 2005 წლიდან თანამშრომლობს Riinvest Institute-თან და ხელმძღვანელობდა ან მონაწილეობდა მრავალ კვლევით პროექტებში. 2016 წლიდან 2019 წლამდე ალბანი მუშაობდა კოსოვოს მთავრობასთან ზრდის დიაგნოსტიკისა და ეკონომიკური კომპლექსურობის კვლევაზე. ის არის Riinvest College-ის ფაკულტეტის წევრი, სადაც ასწავლის ეკონომიკას.

დრინი იმამიმ დოქტორის ხარისხი ბოლონიის უნივერსიტეტის აგრო-კვების ეკონომიკასა და პოლიტიკაში მიიღო. მას ჩატარებული აქვს კვლევები ევროპის წამყვან სამეცნიერო დაწესებულებებში და 50-ზე მეტ სამეცნიერო ჟურნალში სტატიების ავტორია. მის სამეცნიერო ინტერესებს მოიცავს ქცევითი, პოლიტიკური და ინსტიტუციური ეკონომიკა. დრინი მუშაობდა კონსულტანტად ისეთ ორგანიზაციებში, როგორიცაა სურსათისა და სოფლის მეურნეობის ორგანიზაცია (FAO), მსოფლიო ბანკი, ევროპის რეკონსტრუქციისა და განვითარების ბანკი (EBRD), გერმანიის საერთაშორისო თანამშრომლობის საზოგადოება (GIZ) და იაპონიის საერთაშორისო თანამშრომლობის სააგენტო (JICA). ის ტირანას სასოფლო-სამეურნეო უნივერსიტეტის ეკონომიკისა და აგრობიზნესის ფაკულტეტის ასოცირებული პროფესორია.

ლესლი მაქქოლმა, რომელიც ლიცენზირებული ფინანსური ანალიტიკოსია (CFA), მაგისტრის ხარისხი ბიზნესის ადმინისტრირებაში ვირჯინიის უნივერსიტეტის კოლგეიტ დარდენის ბიზნესის ადმინისტრირების სასწავლებელში და ბაკალავრის ხარისხი უელსლის კოლეჯში მიიღო. მას

უოლ სტრიტზე მუშაობის 25 წელზე მეტი ხნის გამოცდილება აქვს, სადაც ეკავა ხელმძღვანელი თანამდებობები სააქციო კაპიტალის კვლევის, პორტფელის მენეჯმენტსა და საინვესტიციო საბანკო საქმეში. მომხმარებელთა შემოსავლებისა და ქცევის და სააქციო კაპიტალით ვაჭრობაზე მათი გავლენის პროგნოზირებადობის ეკონომიკური კვლევის წყალობით მან სამომხმარებლო აქციების ექსპერტად დაიმკვიდრა ადგილი. ის ამჟამად არის კონსულტანტი სააქციო კაპიტალის კვლევაში.

ბახრომ მირკასიმოვი ტაშკენტის ვესტმინსტერის საერთაშორისო უნივერსიტეტის რექტორია. მან დოქტორის ხარისხი ეკონომიკაში ბერლინის ჰუმბოლდტის უნივერსიტეტიდან, ხოლო ეკონომიკის მაგისტრის ხარისხი ვანდერბილტის უნივერსიტეტიდან მიიღო. იგი ასევე არის Silk Road: Eurasian Development Journal-ის (www.silkroadjournal.online) მმართველი რედაქტორი, რომელიც ვესტმინსტერის პრესის უნივერსიტეტის ახალი საერთაშორისო რეცენზირებული ღია ჟურნალია. ბახრომი საერთაშორისო უსაფრთხოების და განვითარების ცენტრის (ბერლინი) და გლობალური შრომის ორგანიზაციის სამეცნიერო თანამშრომელია. იგი მუშაობდა გერმანიის ეკონომიკურ კვლევათა ინსტიტუტში (DIW Berlin) და მსახურობდა სტოკჰოლმის მშვიდობის საერთაშორისო კვლევითი ინსტიტუტის, აზიის განვითარების ბანკის, მსოფლიო ბანკის, გაეროს განვითარების პროგრამის (UNDP), გაეროს მოსახლეობის ფონდის (UNPF), შრომის საერთაშორისო ორგანიზაციის (ILO) და სურსათის პოლიტიკის საერთაშორისო კვლევითი ინსტიტუტის კონსულტანტად.

არბენ მუსტაფამ დოქტორის ხარისხი ეკონომიკაში გაერთიანებული სამეფოს სტაფორდშირის უნივერსიტეტიდან მიიღო. მისი სადოქტორო კვლევის თემა იყო საბანკო სექტორის კონკურენცია და მისი გავლენა ცენტრალური და აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნების ბანკების რისკის განევასა და პროცენტების ზღვარზე. მას არაერთი პუბლიკაცია აქვს გამოქვეყნებული ამ სფეროში. არბენი მუშაობდა სხვადასხვა თანამდებობებზე, ძირითადად კოსოვოს რესპუბლიკის ცენტრალური ბანკის კვლევებსა და ეკონომიკურ ანალიზზე. ის

არაერთ ეკონომიკურ და საბანკო საგანს ასწავლის უნივერსიტეტ „Kadri Zeka“-ში გნილანში, კოსოვო. ის ეკონომიკური კვლევისა და სამაგისტრო განათლების ცენტრი - ეკონომიკის ინსტიტუტის (CERGE-EI) ფონდის მასწავლებელი სტიპენდიანტია.

ედვინ ჟლიმამ დოქტორის ხარისხი აგრო-სურსათის ეკონომიკისა და პოლიტიკის მიმართულებით მიიღო ბოლონიის უნივერსიტეტში. იგი ტირანას სოფლის მეურნეობის უნივერსიტეტის ასოცირებული პროფესორია. მისი კვლევები რამდენიმე დარგს მოიცავს მათ შორის რესურსების ეკონომიკა, ქცევის ეკონომიკა და გენდერული ეკონომიკა, იგი 40-ზე მეტ სამეცნიერო პუბლიკაციის ავტორი და თანაავტორია. იგი მუშაობდა კონსულტანტად საერთაშორისო ორგანიზაციებში, მათ შორის FAO, UNDP, GIZ, USAID და Swiss Cooperation, სადაც მონაწილეობდა სხვადასხვა ტექნიკური ანგარიშების წარმოებაში.

ირინა საბატი ამჟამად სადოქტორო ნაშრომზე მუშაობს ეკონომიკის დარგში, როგორც მარი სკლოდოვსკა-კიურის მეცნიერ-თანამშრომელი ლისაბონის, პორტუგალიის ბიზნესისა და ეკონომიკის ნოვას სასწავლებელში. მას აქვს ეკონომიკის მაგისტრის ხარისხი ჩეხეთის ეკონომიკური კვლევისა და სამაგისტრო განათლების ცენტრი - ეკონომიკის ინსტიტუტიდან (CERGE-EI) და საერთაშორისო ეკონომიკურ ურთიერთობებისა და ფინანსების მაგისტრის ხარისხი უკრაინის ლვოვის ივან ფრანკოს სახელობის ეროვნული უნივერსიტეტიდან. ირინას, როგორც CERGE-EI ფონდის მასწავლებელ სტიპენდიანტს, ეკონომიკური საგნების სწავლების ხუთ წელზე მეტი ხნის გამოცდილება აქვს ბაკალავრიატისა და მაგისტრატურის სტუდენტებისთვის. ის ეკონომისტი პედაგოგების გუნდის ნაწილია, რომელიც CERGE-EI ფონდის მხარდაჭერით ფინანსდება და პედაგოგიურ სწავლებას უზრუნველყოფს უნივერსიტეტის ეკონომიკის ლექტორებისთვის.

ოლგა ფლაისმა მაგისტრის ხარისხი ეკონომიკაში ჩეხეთის რესპუბლიკაში

ეკონომიკური კვლევისა და სამაგისტრო განათლების ცენტრი - ეკონომიკის ინსტიტუტში (CERGE-EI) მიიღო, ხოლო მეცნიერებათა მაგისტრის ხარისხი ლვოვის ივან ფრანკოს სახელობის ეროვნული უნივერსიტეტის თეორიულ და გამოყენებით სტატისტიკაში. ის ამჟამად ჩეხეთის რესპუბლიკაში „KPMG მენეჯმენტ კონსალტინგ“-ში მუშაობს და ჩართულია სტარტაპში, რომლის ამოცანაა გამოყენებითი გამოთვლითი კვლევების ონლაინ საგანმანათლებლო პლატფორმის შექმნა.

ანაჰიტ ჰოვანისიანი ფლობს ეკონომიკის მაგისტრის ხარისხს თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ეკონომიკის საერთაშორისო სკოლაში (ISET), საქართველოში. ის არის სომხეთის ცენტრალური ბანკის მონეტარული პოლიტიკის დეპარტამენტის ეკონომისტი.

ზურაბ აბრამიშვილმა ფილოსოფიის დოქტორის ხარისხი ჩეხეთის რესპუბლიკის ეკონომიკის ინსტიტუტის ეკონომიკური კვლევისა და სამაგისტრო განათლების ცენტრისგან (CERGE-EI) მიიღო. ის ასევე ფლობს ეკონომიკის მაგისტრის ხარისხს თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ეკონომიკის საერთაშორისო სკოლიდან და მათემატიკაში ბაკალავრისა და მაგისტრის ხარისხებს თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტიდან. ის ISET-ის ასისტენტ-პროფესორი, მისი საბაკალავრო პროგრამის ხელმძღვანელი და CERGE-EI-ის ფონდის სწავლების სასტიპენდიო პროგრამის რეგიონალური კოორდინატორია.

ბაქარ ბარათაშვილმა ეკონომიკის მაგისტრის ხარისხი თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ეკონომიკის საერთაშორისო სკოლაში (ISET) მიიღო, ხოლო ბიზნეს-ადმინისტრირების დოქტორის ხარისხი საქართველოს ტექნიკურმა უნივერსიტეტმა მიანიჭა. ის ISET-ის დირექტორის მოადგილე იყო. მანამდე ბაქარი ლექციებს კითხულობდა (ასისტენტ-პროფესორი) ქუვეითის ახლო აღმოსავლეთის ამერიკულ უნივერსიტეტში. მას უნივერსიტეტის დონეზე ეკონომიკის, სტატისტიკისა და ფინანსების სწავლების 15-წლიანი

გამოცდილება აქვს. ბაქარი მუშაობდა საჯარო ფინანსურ სექტორშიც, მათ შორის ისეთ საერთაშორისო ორგანიზაციებში, როგორიც არის საერთაშორისო მონეტარული ფონდი და მსოფლიო ბანკი.

ლევან ფავლენიშვილმა ეკონომიკის მაგისტრის ხარისხი თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ეკონომიკის საერთაშორისო სკოლაში (ISET) მიიღო. მას თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტიდან ეკონომიკაში აქვს ბაკალავრის ხარისხი. ლევანი იყო ISET-ის პოლიტოლოგიის ინსტიტუტის ხელმძღვანელის მოადგილე და აქვს ეკონომიკური დისციპლინების, მათ შორის საერთაშორისო ვაჭრობისა და ფინანსების, ეკონომეტრიისა და ბუნებრივი რესურსების ეკონომიკის სწავლების ხუთ წელზე მეტი გამოცდილება. ლევანს მიღებული აქვს ედინბურგის უნივერსიტეტში საოპერაციო კვლევების მეცნიერებათა მაგისტრის ხარისხი.

რუსლან ალიევი ფლობს ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორის ხარისხს ჩეხეთის რესპუბლიკის ეკონომიკური კვლევისა და სადიპლომო განათლების ცენტრის ეკონომიკის ინსტიტუტისგან (CERGE-EI). ის არის ეკონომიკის ასისტენტ-პროფესორი ბაქოში აზერბაიჯანის დიპლომატიური აკადემიის ბიზნეს-სკოლაში. რუსლანის სპეციალიზაცია მოიცავს მაკროეკონომიკას, მონეტარულ ეკონომიკას, ეკონომეტრიას, ეკონომიკურ ზრდას და განვითარებას. სადოქტორო კვლევების ჩატარებამდე ის სამი წლის განმავლობაში მუშაობდა აზერბაიჯანის ცენტრალური ბანკის მონეტარული პოლიტიკის დეპარტამენტში. ის არის ეროვნული და საერთაშორისო ორგანიზაციების, მათ შორის აზერბაიჯანის ეკონომიკის სამინისტროს, აზიის განვითარების ბანკის, ჩეხეთის რესპუბლიკის ეროვნული ბანკის, მსოფლიო ბანკისა და გაერთიანებული ერების კონსულტანტი.

ჰუსეინ ისმაილოვი აზერბაიჯანის დიპლომატიური აკადემიის უნივერსიტეტის ასოცირებული პროფესორია. მან ფილოსოფიის მეცნიერებათა დოქტორის ხარისხი ნიდერლანდების ტილბურგის უნივერსიტეტისგან მიიღო. დოქტორი

ისმაილოვი ასევე ფლობს ეკონომიკის მაგისტრის ხარისხს ცენტრალური ევროპული უნივერსიტეტისგან. მისი კვლევის სფეროა ექსპერიმენტული და ქცევითი ეკონომიკა. მან გამოსცა სტატიები ისეთ ჟურნალებში, როგორიც არის „Experimental Economics“, „Journal of Economic Behavior and Organization“ და „Journal of Economic Psychology“. ის არის ჩეხეთის რესპუბლიკის ეკონომიკური კვლევისა და სადიპლომო განათლების ცენტრის ეკონომიკის ინსტიტუტის (CERGE-EI) ფონდის მეცნიერ-თანამშრომელი.

დამირ ესენალიევი არის სპეციალისტი განვითარებადი ქვეყნების ეკონომიკის მიმართულებით პროფესიული გამოცდილებით აკადემიურ კვლევებში, საერთაშორისო განვითარების და საჯარო მომსახურების საკითხებში. მას აქვს რაოდენობრივი მიკროეკონომიკური კვლევების, ზემოქმედების შეფასების და პანელური კვლევების მეთოდოლოგიის გამოცდილება. 2013 წლიდან დამირი არის „Life in Kyrgyzstan Study“-ის აკადემიური კოორდინატორი. ის არის უფროსი მკვლევარი ლაიბნიცის ბოსტნეული და დეკორატიული კულტურების ინსტიტუტში და ბერლინის უსაფრთხოებისა და განვითარების საერთაშორისო ცენტრში (ISDC). მანამდე დამირი მუშაობდა სტოკჰოლმის საერთაშორისო მშვიდობის კვლევით ინსტიტუტში (SIPRI), გერმანიის ეკონომიკური კვლევების ინსტიტუტში (DIW ბერლინი), ყირგიზეთის რესპუბლიკის მსოფლიო ბანკის ოფისში და ყირგიზეთის რესპუბლიკის ეროვნულ (ცენტრალურ) ბანკში. ბერლინის ჰუმბოლდტის უნივერსიტეტში მიიღო ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორის ხარისხი. ფლობს განვითარებადი ქვეყნების ეკონომიკის მაგისტრის ხარისხს, რომელიც აშშ-ის უილიამსის კოლეჯში მიანიჭეს.

ბარჩინაი კიმსანოვა არის დოქტორანტი გარდამავალ ეკონომიკაში ლაიბნიცის სოფლის მეურნეობის განვითარების ინსტიტუტში (IAMO), ცენტრალურ აზიაში სოფლის მეურნეობის მდგრადი განვითარების სტრუქტურირებული პროგრამის (SUSADICA) ფარგლებში, რომელიც 2019 წლიდან ფინანსდება „Volkswagen Foundation“-ის მიერ. 2016 წელს ბარჩინაი

მიიღო ეკონომიკური თეორიის დოქტორის ხარისხი ანკარის უნივერსიტეტის პოლიტიკურ მეცნიერებათა ფაკულტეტზე, სადოქტორო დისერტაციის („სახელმწიფო პოლიტიკის ზემოქმედება შებენიერი ლიკვიდურობის მეორე ქვეყნების ეკონომიკაზე“) დაცვის შემდეგ. IAMO-ში დასაქმებამდე ის მოწვეულ ლექტორად მუშაობდა OSCE-ის აკადემიაში და მანას ყირგიზულ-თურქულ უნივერსიტეტში ბიშკეკში (ყირგიზეთი). დოქტორის ბარჩინაი კიმსანოვა კვლევითი ინტერესები მოიცავს ეკონომიკურ თეორიას, გამოყენებით და განვითარებად ეკონომიკას, მათ შორის განვითარების თეორიებს.

კადირბეკ სულთაკევი არის განვითარების ეკონომიკის სპეციალისტი მრავალწლიანი გამოცდილებით გამოყენებითი კვლევების და სწავლების მიმართულებით. ეკონომიკის დოქტორის ხარისხი პირველად მიიღო ყირგიზულ-თურქულ უნივერსიტეტში „მანასი“. ამჟამად ის ამზადებს მეორე საკანდიდატო დისერტაციას სასოფლო-სამეურნეო ეკონომიკაში Volkswagen-ის ფონდის დაფინანსებით, იუსტუს ლიბიგი გიესენის უნივერსიტეტის სასოფლო-სამეურნეო პოლიტიკის და მარკეტინგული კვლევების ინსტიტუტში. ერთი წლის მანძილზე მოწვეული მკვლევარი იყო DAAD-ის საგრანტო კვლევით პროგრამაზე ჰანოვერის ლაიბნიცის უნივერსიტეტში. კონკურსის საფუძველზე შეირჩა მოკლევადიანი კვლევის ჩასატარებლად სასურსათო პოლიტიკის შემუშავების საერთაშორისო კვლევითი ინსტიტუტის მკვლევრებთან ერთად ვაშინგტონში. როგორც ყირგიზულ-თურქული უნივერსიტეტის „მანასი“ მეცნიერებათა დოქტორს და უფროს ლექტორს, კადირბეკს ჩატარებული აქვს სხვადასხვა კურსი ფისკალური პოლიტიკის, რაოდენობრივი მეთოდების, მონაცემთა ანალიზის, საკრედიტო ანალიზის და ფინანსური ანალიზის მიმართულებით.

კუანდიკ ტლეუჟანული საჯარო მმართველობაში მაგისტრის ხარისხი KIMEP-ის უნივერსიტეტში (ალმათი, ყაზახეთი) მიიღო. ის არის ფილოსოფიის მეცნიერებათა დოქტორის კანდიდატი ალმათის ნარქსოსის უნივერსიტეტში. მას აქვს 15-წლიანი გამოცდილება პედაგოგიკასა და საგანმანათლებლო

პროგრამების ადმინისტრირებაში. მისი კვლევის ინტერესებია ენობრივი პოლიტიკა, შრომითი ეკონომიკა და განვითარების ეკონომიკა. მისი პედაგოგიური პორტფელი მოიცავს სტატისტიკას და ეკონომიკის სახელმწიფო რეგულირებას. აქვს პედაგოგიური და ადმინისტრაციულ თანამდებობებზე ყოფნის გამოცდილება KIMEP-ში, ყაზახურ- ბრიტანულ ტექნიკურ უნივერსიტეტში, სატბეიევის უნივერსიტეტში და ცენტრალური აზიის უნივერსიტეტში.

ზაურე ბადანბეკიზი ფილოლოგიის მეცნიერებათა კანდიდატის ხარისხი ბაიტურსინის ლინგვისტურ უნივერსიტეტში (ალმათი, ყაზახეთი) მიიღო. მისი საგანმანათლებლო გამოცდილება 50 წელს ითვლის. მისი კვლევის სფეროებია ლინგვისტიკა, სწავლების მეთოდოლოგია, აკადემიური წერა და თარგმნა. სხვადასხვა ადგილობრივ და საერთაშორისო ჟურნალში, მათ შორის „Scopus“-ში გამოქვეყნებული აქვს 203 სამეცნიერო სტატია. გამოცემულია დაახლოებით 25 სახელმძღვანელო, ყაზახურ-ინგლისური ეკონომიკური ლექსიკონი, სამოქალაქო ავიაციის ინგლისურ-ყაზახურ-რუსული ლექსიკონები. 1973 წელს დაამთავრა ალმათის უცხო ენათა პედაგოგიური ინსტიტუტი, ხოლო 1987 წელს - ალმათის ეროვნული ეკონომიკის ინსტიტუტი. 22 წელი იმუშავა ეროვნული ეკონომიკის ინსტიტუტში. იყო უფროსი ბიბლიოგრაფი, უფროსი ინჟინერი კვლევით დეპარტამენტში და ინგლისური ენის მასწავლებელი. ყაზახეთის სახელმწიფო აგრარულ უნივერსიტეტში უცხო ენების კათედრას ხელმძღვანელობდა. ზაურე აბაის სახელობის ყაზახეთის ეროვნული პედაგოგიური უნივერსიტეტის ასოცირებული პროფესორია. ის ატარებს ლექციებს ინგლისური ენის თეორიულ ფონეტიკაში, არის სამოქალაქო ავიაციის აკადემიის პროფესორი. სადოქტორო კანდიდატებს უკითხავს ლექციებს აკადემიურ წერაში, ხოლო სამაგისტრო პროგრამის სტუდენტებს პრაქტიკულ ინგლისურს ასწავლის.

მაირა ჟუნუსსოვა ჟუნუსსოვამ ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორის ხარისხი სანქტ- პეტერბურგის ეკონომიკისა და ფინანსების სახელმწიფო

უნივერსიტეტში (რუსეთი) მიიღო. მან ასევე გაიარა იურიდიულ მეცნიერებათა მაგისტრის ხარისხის კურსები ლესტერის დე მონფორტის უნივერსიტეტში (გაერთიანებული სამეფო). რამდენიმე წლის განმავლობაში მაირა, ასოცირებული პროფესორის პოზიციაზე ასწავლიდა ნაუოზის ეკონომიკურ უნივერსიტეტში. თანამშრომლობდა ყაზახეთის მთავრობასთან და იყო გაეროს ევროპული ეკონომიკური კომისიის (UNECE) ეკოლოგიური მაჩვენებლების მიმოხილვის სპეციალური სამუშაო ჯგუფის წევრი. გარკვეული პერიოდი მაირა მუშაობდა საერთაშორისო კომპანიაში პარიზში, ჰააგაში, მილანსა და ლონდონში. დღეს ის არის ყაზახეთში, ალმათის სამოქალაქო ავიაციის აკადემიის საერთაშორისო თანამშრომლობის საქმეთა გენერალური მენეჯერი.

თარჯიმანთა გუნდები

აზერბაიჯანული

რაშიდ ბალიროვმა ბიზნეს ადმინისტრირებაში მაგისტრის ხარისხი თურქეთში სტამბულის უნივერსიტეტისგან მიიღო, ხოლო მაგისტრის მეორე ხარისხი მაკროეკონომიკურ პოლიტიკაში ბაქოს სახელმწიფო უნივერსიტეტისგან (აზერბაიჯანი). ის ორიენტირებულია ქცევით ეკონომიკაზე და დღეს ლექციებს კითხულობს დასავლეთ კასპიის უნივერსიტეტის ბიზნეს-სკოლაში. რაშიდი არის ჯანდაცვის კომპანიის ფინანსური დირექტორი. ის არის ინგლისურიდან აზერბაიჯანული მთარგმნელი და რედაქტორი.

მირჯალალ სეიიდოვი ინგლისურიდან აზერბაიჯანულ/თურქულ ენებზე თარჯიმანი (და რედაქტორი) 18-ზე მეტწლიანი გამოცდილებით. ის ასევე ფლობს ბაკალავრის ხარისხს კომპიუტერულ მეცნიერებებში სტამბულის უნივერსიტეტისგან.

ალბანური

ბლუდარ ე. კურთი ინგლისური-ალბანურის თარჯიმანია. ის ფლობს ბაკალავრის ხარისხს ინგლისურ ენასა და ლიტერატურაში, მეცნიერებათა მაგისტრის ხარისხს დიპლომატიასა და საერთაშორისო ურთიერთობებში და მეცნიერებათა მაგისტრის ხარისხს თარგმანში.

ალბან შპატა ინგლისური-ალბანურის თარჯიმანია 20-ზე მეტწლიანი გამოცდილებით. ის სპეციალიზირდება ფინანსების, სამართლის, საინფორმაციო ტექნოლოგიებისა და მარკეტინგის მიმართულებით.

ელვანა მური არის ინგლისური-ალბანურის თარჯიმანი. ის სერტიფიცირებულ ენათმეცნიერთა ინსტიტუტის, თარჯიმნების ინსტიტუტისა და საჯარო სამსახურის თარჯიმნების ეროვნული რეესტრის (NRPSI) სრული წევრია. ელვანა ფლობს სერტიფიცირებულ ენათმეცნიერთა ინსტიტუტის (CIOL) მიერ გაცემულ თარჯიმნის დიპლომს.

რუსული

სვეტლანა ვოზიანი ინგლისური/რუსული/უკრაინული ენების თარჯიმანი და რედაქტორია, სერტიფიცირებული The ProZ.com PRO ქსელით, როგორც კვალიფიციური თარჯიმანი. ის ასევე ფლობს მაგისტრის ხარისხს ავტომატიზაციის ინჟინერიაში.

კატერინა მელნიჩენკო ინგლისური/რუსული/უკრაინული ენების თარჯიმანია 10-ზე მეტწლიანი გამოცდილებით. ფლობს მაგისტრის ხარისხს თარგმნაში.

ალექსანდრ მარტინენკო ინგლისური-რუსულის ენების თარჯიმანია.

ზორიანა დორაკი ინგლისური-უკრაინული-რუსულის თარჯიმანი (და რედაქტორია) 15-ზე მეტწლიანი გამოცდილებით. ფლობს მაგისტრის ხარისხს მთარგმნელობით და პოლიტიკურ მეცნიერებაში.

სომხური

ქრისტინე არშაკიანი ინგლისური/გერმანულისა და სომხური ენების თარჯიმანია და სერტიფიცირებული ენათმეცნიერი გერმანულ ენასა და ლიტერატურაში. ფლობს ბიზნეს ადმინისტრირების მაგისტრის ხარისხს და ამჟამად იცავს დოქტორის ხარისხს ეკონომიკაში.

ნაირა მკრტიანი ინგლისური-სომხურის თარჯიმანია 15-წლიანი გამოცდილებით, ფლობს მაგისტრის ხარისხს ინგლისურ და ესპანურ ენებში და თარჯიმნის სერტიფიკატს.

უზბეკური

შუხრატ მუსინოვი ფლობს ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორის ხარისხს ნოქსვილის ტენესის უნივერსიტეტიდან.

ოკილა ელბოევა ფლობს ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორის ხარისხს ნოქსვილის ტენესის უნივერსიტეტიდან.

უკრაინული

ნატალია გორინა სერტიფიცირებული ლინგვისტია და ინგლისურ-უკრაინული-რუსული ენების თარჯიმანი. ფლობს მაგისტრის ხარისხს ინგლისურ ენაში.

ვიქტორია ბატარჩუკი ინგლისური-უკრაინული ენის თარჯიმანია. ის ამერიკის მთარგმნელთა ასოციაციის (ATA) ხმის უფლების მქონე წევრია. ფლობს მაგისტრის ხარისხს გამოყენებით მათემატიკაში.

ოლექსანდრ ივანოვი ამერიკის მთარგმნელთა ასოციაციის (ATA) მიერ სერტიფიცირებული თარჯიმანია ინგლისურ და უკრაინულ ენებში.

ზორიანა დორაკი ინგლისური-უკრაინული-რუსულის თარჯიმანი (და რედაქტორია) 15-ზე მეტწლიანი გამოცდილებით. ფლობს მაგისტრის ხარისხს მთარგმნელობით და პოლიტიკურ მეცნიერებაში.

ქართული

თამარ ყეინაშვილმა 1999 წელს დაამთავრა თბილისის ილია ჭავჭავაძის დასავლური ენებისა და კულტურის სახელმწიფო უნივერსიტეტი. ის ინგლისური, რუსული და ქართული ენების სერტიფიცირებული თარჯიმანია. 2016 წლიდან თამარი მუშაობს თარჯიმნად აუდიტორული კომპანიების „დიდოთხელში“ („KPMG Georgia“ და „EY“). თამარს თარგმნილი აქვს რამდენიმე სახელმძღვანელო ეკონომიკისა და ინვესტიციების მიმართულებით.

ხათუნა გველესიანი ინგლისურ-ქართული ენების თარჯიმანია 15-ზე მეტწლიანი გამოცდილებით. მისი შესრულებული თარგმანით გამოცემულ იქნა მრავალი პუბლიკაცია ეკონომიკის, საერთაშორისო სამართლის და საინფორმაციო ტექნოლოგიების მიმართულებით. ამასთან იგი ფლობს ინფორმატიკისა და მართვის სისტემების ფაკულტეტის ბაკალავრის ხარისხს სპეციალიზაციით ეკონომიკური ინფორმატიკა და Office Premium Translators Community-ის სრული წევრი და სერტიფიცირებული მთარგმნელია.

ირინა გოცაძე მურ სერტიფიცირებული ინგლისური<=>ქართული ენის მთარგმნელი, რედაქტორი, და სინქრონული თარჯიმანია. მას 20 წელიწადზე მეტი გამოცდილება აქვს. ქ-ნ მურს აღმოსავლეთი კაროლინის უნივერსიტეტიდან საერთაშორისო ურთიერთობების დარგში მაგისტრის ხარისხი აქვს.

ყაზახური

ტალშინ ტოკიჟანოვამ ეკონომიკური განვითარების პროგრამირების მაგისტრის ხარისხი სამხრეთ კალიფორნიის უნივერსიტეტში (ლოს ანჯელესი, აშშ) მიიღო. დღეს ადრეული საფეხურის მკვლევარი და სადოქტორო კანდიდატია ტალინის ტექნოლოგიურ უნივერსიტეტში (ტალინი, ესტონეთი).

მანამდე ტალშინი ლექტორად მუშაობდა სულეიმან დემირელის უნივერსიტეტში (ალმათის რეგიონი, ყაზახეთი) და სახელმწიფო პროგრამის ფარგლებში მონაწილეობას იღებდა საბაკალავრო პროგრამის სახელმძღვანელოების ინგლისურიდან ყაზახურ ენაზე თარგმნაში.

ყირგიზული

თაალაიბეკ აბდიევი არის ინგლისური და ყირგიზული ენის თარგმანი და რედაქტორი 20-წლიანი გამოცდილებით. ის არის ფილოსოფიის მეცნიერებათა დოქტორი (1996 წ., სანქტ-პეტერბურგი, რუსეთი) და მანას ყირგიზულ-თურქული უნივერსიტეტის ასისტენტ-პროფესორი.

თინჩიკბეკ ტჩოროევმა (ჩოროტეგინი) ისტორიულ მეცნიერებათა დოქტორის დისერტაცია ყირგიზეთის რესპუბლიკის მეცნიერებათა ეროვნულ აკადემიაში დაიცვა (ბიშკეკი, 1998 წ.). მანამდე დისერტაცია დაიცვა და ისტორიულ მეცნიერებათა კანდიდატის ხარისხის დიპლომი მიიღო უზბეკეთის მეცნიერებათა აკადემიის აბუ რაიჰან ბერუნის აღმოსავლეთმცოდნეობის ინსტიტუტში (ტაშკენტი, 1988 წ.). დღეს თინჩიკბეკი არის იუსუფ ბალასაგინის სახელობის ყირგიზეთის ეროვნული უნივერსიტეტის რეგიონული სწავლების და ყირგიზულ მეცნიერებათა ფაკულტეტის დეპარტამენტის პროფესორია. მან თარგმნა და დაარედაქტირა ავსტრიელი, ჩინელი, ინდოელი, რუსი, არაბთა გაერთიანებული საემიროების და აშშ-ის წარმომადგენლების ავტორობით შექმნილი რამდენიმე წიგნის თარგმანი. ის მუშაობდა BBC-ის ყირგიზულ სამსახურში ლონდონში და RFE/RL ყირგიზულ სამსახურში პრაღაში. თინჩიკბეკი არის ყირგიზეთის ისტორიის თემატიკაზე შექმნილი რამდენიმე მონოგრაფიის, სახელმძღვანელოს და სტატიის ავტორი.

ალმაზ ჩოროევმა მაგისტრის ხარისხი ლონდონის ეკონომიკისა და პოლიტოლოგიის (LSE) სკოლაში მიიღო. დღეს ის ერთ-ერთ წამყვან მედია-ორგანიზაციაში მუშაობს. ალმაზი მედია პროფესიონალია ფართო

გამოცდილებით მიმდინარე მოვლენების გაშუქების მიმართულებით და აქვს
ზოგადი გამოცდილება სტრატეგიული კომუნიკაციის სფეროში.