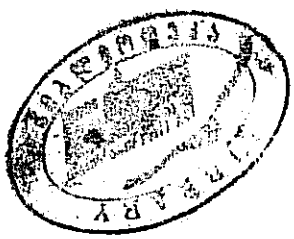


ეკონომიკის პრინციპები

I 11025

გრეგორი მენქიუ
ჰარვარდის უნივერსიტეტი

დიოგენე



გრეგორი მენქიუ
ეკონომიკის პრინციპები

N.GREGORY MANKIW
Principles of Economics

COPYRIGHT © 2007
Thomson South-Western, a part of The Thomson Corporation. Thomson, the Star logo, and South-Western are trademarks used herein under license.
Published in the English language by South Western, a Thomson Learning Company © 2007

ქართულ გამოცემაზე მუშაობდნენ:
ანა ახვლედიანი
ალექსი კახნიაშვილი
ნოდარ მანჩხაშვილი
ლალი ქადაგიძე
ანა ჭაბაშვილი

დიზაინი
„სტრატონ დიზაინი"

გარეკანის ილუსტრაცია
ტეიტის გალერეა, ლონდონი/„არტ-რესურსი", ნიუ-იორკი

ილუსტრაციები
უილიამ ლოუ/„კობალტ ილუსტრეიშნ სერვისეზ"

წიგნი გამოცემულია ღია საზოგადოების ინსტიტუტის - ბუდაპეშტი, Next Page Foundation და ფონდის „ღია საზოგადოება – საქართველო" საგამომცემლო-მთარგმნელობითი პროგრამის ფინანსური ხელშეწყობით.

The edition was published with the support of Open Society Institute – Budapest, Next Page Foundation and Translation Program of the Open Society – Georgia Foundation.

გამომცემლობა „დიოგენე" მადლობას უხდის: ქალბატონ როზეტა ასათიანს, ბატონებს: თენგიზ ჭიაბრიშვილს, გიორგი პაპავას, რევაზ ბასარიას, ზურაბ გალდავას, ზაზა გელაშვილს, ბადრი გელიტაშვილს, თენგიზ დემეტრაშვილს, მალხაზ შუბითიძეს, ამირან ჯიბუტს, მიხეილ ჯიბუტს გრეგორი მენქიუს „ეკონომიკის პრინციპების" პირველი ქართული გამოცემის მომზადებაში გაწეული დახმარებისათვის.

© გამომცემლობა „დიოგენე" 2000, 2008
ყველა უფლება დაცულია
მეორე ქართული გამოცემა 2008

ISBN 978-9941-11-016-0

ჩემს შვილებს, ქეთრინს, ნიკოლასსა და პიტერს

ავტორის შესახებ



ნ. გრეგორი მენქიუ ეკონომიკის პროფესორია ჰარვარდის უნივერსიტეტში. ეკონომიკას სწავლობდა პრინსტონის უნივერსიტეტსა და მასაჩუსეტსის ტექნოლოგიურ ინსტიტუტში. როგორც პედაგოგი, იგი უძღვება სხვადასხვა კურსებს, მაკროეკონომიკის, მიკროეკონომიკის, სტატისტიკისა და ეკონომიკის პრინციპების ჩათვლით. დიდი ხნის წინ ერთი ზაფხული მან ლონგ ბიჩ აილენდზეც კი გაატარა, როგორც აფროსნობის ინსტრუქტორმა.

პროფესორი მენქიუ ნაყოფიერი მწერალიცაა. მისი ნაშრომები გამოქვეყნებულია ისეთ აკადემიურ ჟურნალებში, როგორებიცაა „ემერიკენ იკონომიკ რევიუ", „ჯორნელ ოვ პოლიტიკალ იკონომიქს" და „კუორტერლი ჯორნელ ოვ იკონომიქს", აგრეთვე ისეთ პოპულარულ გამოცემებში, როგორებიცაა „ნიუ-იორკ ტაიმს", „ბოსტონ გლოუბ" და „უოლ სტრიტ ჯორნელ". მენქიუ მაკროეკონომიკის ყველაზე პოპულარული სახელმძღვანელოს ავტორია (უორსის გამომცემლობა). პედაგოგიურ საქმიანობას, სამეცნიერო კვლევასა და მწერლობას მენქიუ ეკონომიკური კვლევის ნაციონალური საბჭოს მონეტარული ეკონომიკის პროგრამის დირექტორისა და ბოსტონის ფედერალური სარეზერვო ბანკისა და კონგრესის საბიუჯეტო ოფისის მრჩევლის თანამდებობებს უთავსებდა. 2003-2005 წლებში იგი პრეზიდენტის ეკონომიკურ მრჩეველთა საბჭოს ხელმძღვანელი იყო.

პროფესორი მენქიუ ცხოვრობს უელსლიში (მასაჩუსეტსი) მეუღლე დებორასთან, სამ შვილთან – კეტრინთან, ნიკოლასსა და პიტერთან და ტერიერ ტობინთან ერთად.



სწავლის ოცწლიანი პერიოდის მანძილზე საგანი, რომელმაც ყველაზე მეტად გამიტაცა, ეკონომიკის პრინციპების ორსემესტრიანი კურსი იყო, რომელიც კოლეჯში სწავლის პირველ წელს მოვისმინე. გადაუჭარბებლად შეიძლება ითქვას, რომ ამ კურსმა ჩემი ცხოვრება შეცვალა.

მე გავიზარდე ისეთ ოჯახში, სადაც სასადილო მაგიდასთან ხშირად კამათობდნენ პოლიტიკაზე. სხვადასხვა საზოგადოებრივ პრობლემებთან დაკავშირებული ურთიერთსაწინააღმდეგო აზრები ცხარე კამათს ინვევდა. მაგრამ სკოლაში საბუნებისმეტყველო საგნები მიზიდავდა. მაშინ, როცა პოლიტიკა ბუნდოვანი, უწესრიგო და სუბიექტური მეჩვენებოდა, ეს სფერო ანალიტიკური, სისტემური და ობიექტური იყო. სანამ პოლიტიკური დებატები დაუსრულებლად გრძელდებოდა, საბუნებისმეტყველო საგნები ვითარდებოდა.

ეკონომიკის პრინციპების კურსის მოსმენის შემდეგ თვალი ამეხილა და აზროვნების ახალ საშუალებებს გავეცანი. ეკონომიკა აერთიანებს პოლიტიკისა და საბუნებისმეტყველო მეცნიერების ღირსებებს. ეს ჭეშმარიტად სოციალური მეცნიერებაა. მისი კვლევის საგანია საზოგადოება – ის, თუ როგორ წარმართავენ ადამიანები თავიანთ ცხოვრებას და როგორ ურთიერთქმედებენ ერთმანეთთან. მაგრამ ეკონომიკა მეცნიერული მიუკერძოებლობით გამოირჩევა. პოლიტიკის საკითხებში მეცნიერული მეთოდების შემოტანით ეკონომიკა ცდილობს იმ ფუნდამენტური საკითხების გადაჭრას, რომლებიც ყოველი საზოგადოების წინაშე დგას.

ამ წიგნის წერა იმ იმედით დავიწყე, რომ შევძლებდი გამომეხატა ის აღტაცება, რომელიც სტუდენტობის პირველსავე წელს, ეკონომიკის შესწავლისას დამეუფლა. ეკონომიკა იმ საგნებს მიეკუთვნება, სადაც მცირე ცოდნასაც კი შორს მივყავართ (რასაც ვერ ვიტყვით, მაგალითად, ფიზიკის ან იაპონური ენის შესახებ). ეკონომისტს ახასიათებს სამყაროს ხედვის უნიკალური სტილი, რომლის ათვისება ძირითადად ერთი ან ორი სემესტრის განმავლობაში შეიძლება. ჩემი მიზანია, აზროვნების ეს სტილი რაც შეიძლება ფართო აუდიტორიისათვის გავხადო მისაწვდომი და დავარწმუნო მკითხველები, რომ ეკონომიკა მათი გარემომცველი სამყაროს ბევრ ასპექტს აშუქებს.

მტკიცედ მწამს, რომ ის ფუნდამენტური იდეები, რომლებსაც ეკონომიკა გვთავაზობს, ყველამ უნდა შეისწავლოს. ზოგადი განათლების ერთ-ერთი მიზანია, მეტი ინფორმაცია მიაწოდოს ადამიანებს სამყაროს შესახებ, რათა ხელი შეუწყოს მათ მოქალაქეობრივ განვითარებას. ეკონომიკის, ისევე, როგორც ნებისმიერი სხვა დისციპლინის შესწავლა, სწორედ ამ მიზანს ემსახურება. ამიტომაც არის ეკონომიკის სახელმძღვანელოს დაწერა დიდი პატივი, და, ამავე დროს, დიდი პასუხისმგებლობაც. ეს ერთ-ერთი საშუალებაა, რომლის დახმარებითაც ეკონომისტს შეუძლია, ხელი შეუწყოს უკეთეს ხელისუფლებასა და უკეთეს მომავალს. როგორც დიდმა ეკონომისტმა, პოლ სამუელსონმა თქვა: „ნაკლებად მადარდებს, ვინ ქმნის ქვეყნის კანონებს ან ვინ აწარმოებს სახელმწიფოსათვის ხელსაყრელ მოლაპარაკებებს, თუკი მე ამ ქვეყნისთვის ეკონომიკის სახელმძღვანელოების დაწერა შემიძლია“.

რა არის ახალი ამ გამოცემაში

ეს წიგნი, მსგავსი სახელმძღვანელოებისგან განსხვავებით, ძირითადად ეკონომიკის პრინციპების პრაქტიკულ გამოყენებას ეძღვნება და არა ფორმალურ ეკონომიკურ თეორიას. თითქმის ყველა თავში მოცემულია ეკონომიკის პრინციპების გამოყენების რეალური მაგალითები. ამასთან ერთად რუბრიკაში „ახალი ამბებიდან“ მოცემულია ნაწყვეტები საგაზეთო სტატიებიდან, სადაც ნაჩვენებია, თუ როგორ ხსნის ეკონომიკური იდეები საზოგადოებაში წარმოშობილ მიმდინარე პრობლემებს. ეკონომიკის საწყისი კურსის შესწავლის შემდეგ სტუდენტები სრულიად განსხვავებულად იწყებენ აზროვნებას და ახლებურად აღიქვამენ ახალ ამბებს.

მართალია, ეკონომიკის პრინციპები მარადიულია, მაგრამ დროთა განმავლობაში მათი გამოყენების წესი იცვლება. ეს იმაზეა დამოკიდებული, თუ როგორ ვითარდება მოვლენები და რა ნაბიჯებს დგამენ პოლიტიკოსები. იმისთვის, რომ ეკონომიკის სწავლებამ თავისი მნიშვნელობა და აქტუალობა შეინარჩუნოს სტუდენტთა ყოველი ახალი ნაკადისათვის, მასწავლებლებმა მუდმივად უნდა განა-

ახლონ თავიანთი ცოდნა. ეს ახალი გამოცემაც, ახალი ჩანართებითა და სავარჯიშოებით, სწორედ ამის მცდელობაა.

ამ გამოცემაში საკმაოდ ბევრი სიახლეა, ამიტომ მათი მთლიანად ჩამოთვლით თავს არ შეგაწყენთ. ქვემოთ მხოლოდ ზოგ მათგანს გთავაზობთ:

- ჩანართი, რომელშიც აღწერილია, თუ როგორ გამოიყენა ფეხბურთის მწვრთნელმა, ბილ ბელიჩიკმა ეკონომიკური კვლევა გუნდის სტრატეგიის გაუმჯობესებისათვის;
- ჩანართი ნობელის პრემიის ლაურეატ ედ პრესკოტის ბოლოდროინდელი კვლევის შედეგების აღწერილობით, რომელიც ეხება გადასახადების ზემოქმედებას შრომით ძალისხმევაზე ევროპაში;
- ჩანართი, რომელშიც მოცემულია დისკუსია ჩინეთთან ქსოვილებით მზარდი ვაჭრობის შედეგად მოგებულთა და დაზარალებულთა შესახებ;
- ჩანართი ოფშორული რესურსების გამოყენების ეკონომიკის შესახებ;
- მაგალითი, რომელშიც აღწერილია მოსახლეობის დაბერებით გამოწვეული ფისკალური პრობლემები;
- ჩანართი იმის აღწერილობით, თუ როგორ განტვირთა ლონდონის ქუჩებში მოძრაობა გზით სარგებლობის გადასახადის შემოღებამ;
- ჩანართი აზიის ქვეყნებში სწრაფი ეკონომიკური ზრდის შედეგად შემოსავლის უფრო თანაბარი განაწილების შესახებ;
- ჩანართი, რომელშიც შეჯამებულია უახლესი კვლევების შედეგები ღარიბ ქვეყნებში ბავშვთა შრომის გამოყენების მიზეზების შესახებ;
- მაგალითი კორპორაციის მენეჯერებისა და მორალური საფრთხის პრობლემის წარმოქმნის შესახებ;
- ჩანართი, რომელშიც მოცემულია ქცევითი ეკონომიკის დასკვნები დაზოგვაზე მოქმედი ფაქტორების შესახებ;
- ჩანართი იმის შესახებ, თუ როგორ ვერ აისახება იატაკქვეშა ეკონომიკა ეკონომიკურ სტატისტიკაში;
- ჩანართი ცხოვრების დონის განსხვავების ამსახველი სამი ფოტოსურათით დიდი ბრიტანეთიდან, მექსიკიდან და მალიდან;
- ჩანართი მალისა და ბურკინა-ფასოს პრეზიდენტების სტატიებით, რომლებშიც განხილულია მსოფლიოში უფრო თავისუფალი ვაჭრობის მომგებიანობა მათი ქვეყნების ღარიბი ფერმერებისათვის;
- ჩანართი აშშ-ს სამედიცინო დაზღვევის თავისებურებების აღწერილობით;
- ჩანართი, რომელიც განიხილავს გერმანიაში უმუშევრობის მაღალი მაჩვენებლის პრობლემას;
- მაგალითი, რომელშიც მოცემულია დისკუსია აშშ-ს ეკონომიკიდან კაპიტალის მასობრივი გადინების პოტენციური შესაძლებლობის შესახებ;
- ორი ჩანართი ქარიშხალ „კატრინთან" დაკავშირებული ეკონომიკური საკითხების ანალიზით. პირველში ხაზგასმულია მოვლენის მოკლევადიანი მაკროეკონომიკური შედეგი, მეორეში კი – რეკონსტრუქციის ძალისხმევა.
- დასასრულ, მეორე თავში მოცემულია ახალი მაგალითი, რომელშიც განხილულია ჩემი, როგორც პრეზიდენტ ბუშის ეკონომიკური მრჩევლის, პირადი გამოცდილება.

ყველა ამ ახალ დამატებას წიგნის მხოლოდ სრული, 36-თავიანი ვერსია შეიცავს. ქვემოთ მოცემულია სახელმძღვანელოს ხუთი არსებული ვერსიის შინაარსები.

განახლებულ წიგნში თემებიც მრავალფეროვანია და პედაგოგიკური მხარეც გაუმჯობესებულია. ამაში წინა გამოცემების მკითხველები დამეხმარნენ. წინამდებარე სახელმძღვანელოში შეტანილია ბევრი, როგორც დიდი, ასევე მცირე ცვლილება, რაც იმისთვის გაკეთდა, რომ ის სტუდენტებისათვის უფრო გასაგები და მისაღები გამხდარიყო.

შესატანი ცვლილებების შეფასების მთავარი კრიტერიუმი იყო ტექსტების ლაკონურობა. სხვა ეკონომიკური რესურსების მსგავსად, რომლებსაც ეკონომიკაში ვსწავლობთ, სტუდენტის დროც შეზღუდულია. წიგნზე მუშაობისას ყოველთვის მახსოვდა დიდი მწერლის, რობერტსონ დევისის შეგონება: „ისე უნდა წერო, რომ მკითხველს თავი არ მოაბეზრო."

წიგნის აგებულება

მოკლე და სტუდენტისათვის მისაღები წიგნის დასაწერად საჭირო იყო ნაცნობი მასალის ახლებური გადმოცემა. ქვემოთ მოცემულია მოკლე მიმოხილვა, რაც, ვიმედოვნებ, მასწავლებელს გარკვეულ წარმოდგენას შეუქმნის ტექსტის ნანილების ურთიერთკავშირის შესახებ.

შესავალი მასალა

თავი 1, „ ეკონომიკის ათი პრინციპი". იგი სტუდენტებს გააცნობს ეკონომისტის თვალსაზრისს მსოფლიოს შესახებ. იგი მოიცავს ზოგიერთ მნიშვნელოვან ცნებას, რომელიც მეორდება მთელი კურსის მანძილზე: ალტერნატიული დანახარჯები, ზღვრული ანალიზი, სტიმულების როლი, ვაჭრობისგან მიღებული სარგებლობა და ბაზრის ეფექტიანობა რესურსების განაწილებისას. მთელ წიგნში რეგულარულად ვუბრუნდებით პირველ თავში განხილულ ეკონომიკის ათ პრინციპს და სტუდენტებს ვახსენებთ, რომ ისინი მთელი ეკონომიკური ანალიზის საფუძველია. ამაზე წიგნის შესაბამისი გვერდის მინდორზე გამოტანილი პატარა ჩარჩოც შეგვახსენებს.

თავი 2, „ეკონომიკური აზროვნება". ეს თავი წარმოგვიდგენს ეკონომისტის დამოკიდებულებას ეკონომიკური მეცნიერების მიმართ. ამ თავში განხილულია დაშვებათა მნიშვნელობა და ეკონომიკური მოდელის კონცეფცია, აგრეთვე ეკონომისტის როლი პოლიტიკის შემუშავებაში. თავის დამატება გვთავაზობს მოკლე განმეორებით კურსს გრაფიკების სწორი და არასწორი გამოყენების შესახებ.

თავი 3, „ურთიერთდამოკიდებულება და ვაჭრობის მომგებიანობა". აქ წარმოდგენილია შედარებითი უპირატესობის თეორია. ეს თეორია განმარტავს, თუ რატომ ვაჭრობენ ცალკეული პირები თავიანთ მეზობლებთან და ქვეყნები – ერთმანეთთან. ეკონომიკა ძირითადად იმის განსაზღვრას ცდილობს, თუ როგორ ახდენს საბაზრო ძალები წარმოებისა და მოხმარების ინდივიდუალური გადაწყვეტილებების კოორდინირებას. ამ ანალიზის დასაწყისში სტუდენტები იგებენ, როგორ მოაქვს სპეციალიზაციას, ურთიერთდამოკიდებულებასა და ვაჭრობას სარგებლობა ყველა მონაწილისათვის.

მოთხოვნა და მიწოდება, როგორც ფუნდამენტური იარაღი

მომდევნო სამი თავი ეძღვნება მოთხოვნა-მიწოდებას, როგორც ეკონომიკური ანალიზის ფუნდამენტურ იარაღს. მეოთხე თავში „მიწოდებისა და მოთხოვნის საბაზრო ძალები" წარმოდგენილია მიწოდების მრუდი, მოთხოვნის მრუდი და საბაზრო წონასწორობის ცნება. მეხუთე თავი „ელასტიკურობა და მისი გამოყენება" მოგვითხრობს ელასტიკურობის კონცეფციის შესახებ და მას მოვლენათა სამ განსხვავებულ ბაზარზე ანალიზისათვის იყენებს. მეექვსე თავში „მიწოდება, მოთხოვნა და სამთავრობო პოლიტიკა" ეს ინსტრუმენტები გამოყენებულია ფასების კონტროლისთვის, როგორიცაა, მაგალითად, ქირისა და მინიმალური ხელფასის კონტროლი და გადასახადების გადაკისრება.

მეშვიდე თავში „მომხმარებლები, მწარმოებლები და ბაზრების ეფექტიანობა" ვრცლადაა მოცემული მიწოდებისა და მოთხოვნის ანალიზი მომხმარებლის დანაზოგისა და მწარმოებლის დანაზოგის ცნებების გამოყენებით. იგი იწყება მომხმარებლის გადახდისუნარიანობასა და მოთხოვნის მრუდს შორის არსებული კავშირის და მწარმოებლის პროდუქციის ღირებულებასა და მიწოდების მრუდს შორის არსებული კავშირის წარმოჩენით. შემდეგ ნაჩვენებია, რომ საბაზრო წონასწორობის დროს მწარმოებლის დანაზოგი და მომხმარებლის დანაზოგი მაქსიმალურია. ამგვარად, ამ წიგნის მეშვეობით სტუდენტები თავიდანვე ეცნობიან ბაზრის ეფექტიანობას რესურსების განაწილებაში.

მომდევნო ორ თავში მწარმოებლის დანაზოგისა და მომხმარებლის დანაზოგის კონცეფციები გამოყენებულია ეკონომიკური პოლიტიკის საკითხებთან მიმართებაში. მერვე თავში „გადასახადების პრაქტიკული გამოყენება, დაბეგვრის დანახარჯები" ნაჩვენებია, თუ რატომ იწვევს გადასახადი საერთო დანაკარგებს და რა განსაზღვრავს ამ დანაკარგების სიდიდეს. მეცხრე თავში, „გადასახადების პრაქტიკული გამოყენება: საერთაშორისო ვაჭრობა" განსაზღვრულია, ვინ არის მოგებული და ვინ – წაგებული საერთაშორისო ვაჭრობაში. ამასთან, მოცემულია მსჯელობა პროტექციონისტული სავაჭრო პოლიტიკის შესახებ.

უფრო მეტი მიკროეკონომიკა

მას შემდეგ, რაც ვნახავთ, თუ რატომ არის ბაზრის მიერ რესურსების განაწილება ხშირად სასურველი, ვიმსჯელებთ იმაზე, თუ როგორ შეუძლია მთავრობას ბაზრის ქმედების შედეგების გაუმჯობესება. მეათე თავში „გარეგანი ფაქტორები" ახსნილია, როგორ ამცირებს ბაზრის ეფექტიანობას გარეგანი ფაქტორები, მაგალითად, გარემოს დაბინძურება. აქვე განხილულია გადაწყვეტილებები, რომელთა მიღებაც შეუძლია როგორც საზოგადოებას, ისე კერძო პირს ამგვარ არაეფექტიანობასთან დაკავშირებით. მეთერთმეტე თავში „საზოგადოებრივი საქონელი და საერთო რესურსები" განხილულია პრო-

ბლემები, რომლებიც თავს იჩენს მაშინ, როდესაც საქონელს, მაგალითად, ქვეყნის თავდაცვას, საბაზრო ფასი არა აქვს. მეთორმეტე თავში „საგადასახადო სისტემა" აღწერილია, როგორ იღებს „მთავრობა ყოველწლიურ შემოსავალს, რომელიც საზოგადოებრივ საქონელს უნდა მოხმარდეს. ამ თავში ნაწილობრივ წარმოდგენილია შეერთებული შტატების საგადასახადო ინსტიტუტების წარმოშობის ისტორია და განხილულია, თუ რატომ ენიჭება უდიდესი მნიშვნელობა ეფექტიანობასა და თანასწორობას საგადასახადო სისტემის შექმნის პროცესში.

შემდეგი ხუთი თავი ეძღვნება ფირმის ქცევასა და საწარმოს. მეცამეტე თავი „წარმოების დანახარჯები" წარმოგვიდგენს მსჯელობას იმის თაობაზე, თუ რა უნდა შედიოდეს ფირმის დანახარჯებში და გვიჩვენებს დანახარჯების მრუდებს. მეთოთხმეტე თავში „ფირმები კონკურენტულ ბაზრებზე" გაანალიზებულია ფასის მიმღები ფირმების ქცევა და წარმოდგენილია საბაზრო მიწოდების მრუდი. მეთხუთმეტე თავში „მონოპოლია", განხილულია ადგილობრივ ბაზარზე გარკვეული ტიპის პროდუქციის ერთადერთი გამყიდველი ფირმის ქცევა. აქ ლაპარაკია მონოპოლიური ფასწარმოქმნის არაეფექტიანობაზე, შესაძლო პოლიტიკურ რეაგირებასა და მონოპოლიების მიერ ფასების დისკრიმინაციის მცდელობაზე. მეთექვსმეტე თავი „ოლიგოპოლია" მოიცავს ბაზრებს, სადაც მხოლოდ რამდენიმე გამყიდველია. ამ თავში ჩამოყალიბებულია ე. წ. „პატიმრების დილემა" – მოდელი, რომელიც სტრატეგიულ ურთიერთობას შეისწავლის. მეჩვიდმეტე თავში „მონოპოლისტური კონკურენცია" ძირითადი ყურადღება ეთმობა ისეთ ბაზარს, სადაც მრავალი გამყიდველი საზოგადოდ მსგავს, მაგრამ მცირედ განსხვავებულ საქონელს ყიდის. ამ თავში აგრეთვე განხილულია რეკლამის ეფექტიანობასთან დაკავშირებული დებატები.

მომდევნო სამ თავში წარმოდგენილია შრომის ბაზართან დაკავშირებული საკითხები. მეთვრამეტე თავში „წარმოების ფაქტორთა ბაზრები", განხილულია კავშირი წარმოების ფაქტორთა ფასებსა და ზღვრულ მწარმოებლურობას შორის. მეცხრამეტე თავში „ხელფასები და დისკრიმინაცია", განხილულია ანაზღაურების განმსაზღვრელი ფაქტორები, საკომპენსაციო სხვაობისა და ადამიანური კაპიტალის ჩათვლით, და დისკრიმინაცია. მეოცე თავში „შემოსავლების განაწილება", შესწავლილია უთანასწორობის დონე შეერთებულ შტატებში, შეხედულებანი შემოსავლის განაწილების შეცვლაში ხელისუფლების როლის შესახებ და სხვადასხვა სამთავრობო პროგრამები, რომელთა მიზანია საზოგადოების უღარიბესი წევრების დახმარება.

მომდევნო ორი თავი შეიცავს არასავალდებულო მასალას. ოცდამეერთე თავში „მომხმარებლის არჩევანის თეორია" გაანალიზებულია ინდივიდუალური გადაწყვეტილებების მიღების პროცესი საბიუჯეტო შეზღუდვისა და განურჩევლობის მრუდის მეშვეობით. ოცდამეორე თავში „მიკროეკონომიკის საწყისები" წარმოდგენილია ასიმეტრიული ინფორმაციის, პოლიტიკური ეკონომიისა და ქცევითი ეკონომიკის თემატიკა. მასწავლებელს შეუძლიათ გამოტოვონ ეს თავები. ხოლო ვისაც სურს, მას შეუძლია, ისინი უფრო ადრე შეასწავლოს სტუდენტებს, ვიდრე წიგნის მიხედვით არის გათვალისწინებული. ეს თავები სწორედ ისეა დაწერილი, რომ მასწავლებელს საქმე გაუადვილდეს.

მაკროეკონომიკა

მაკროეკონომიკის სწავლებისადმი ჩემი მიდგომის თანახმად, პირველ ყოვლისა, საჭიროა ეკონომიკის განხილვა გრძელვადიან პერიოდში (როდესაც ფასები იცვლება), შემდეგ კი უკვე შესაძლებელია მოკლევადიანი პერიოდის (როდესაც ფასები ხისტია) გაანალიზება. მიმაჩნია, რომ ამგვარი თანამიმდევრობა აადვილებს მაკროეკონომიკის სწავლას რამდენიმე მიზეზის გამო. ჯერ ერთი, ფასების ცვლილების კლასიკური მოსაზრება უფრო მჭიდროდ არის დაკავშირებული მოთხოვნისა და მიწოდების თეორიის საფუძვლებთან, რომლებიც სტუდენტებს უკვე გათავისებული აქვთ. მეორე: კლასიკური დიქოტომია საშუალებას გვაძლევს, გრძელვადიანი პერიოდის ეკონომიკური მოვლენები რამდენიმე იოლად ასათვისებელ ნაწილად დავშალოთ. მესამე: იმის გამო, რომ საქმიანი აქტიურობის ციკლი ეკონომიკის გრძელვადიანი განვითარების ვექტორიდან დროებით გადახრებს ასახავს. ამ უკანასკნელთა ათვისება გაცილებით იოლია მას შემდეგ, რაც დეტალურადაა შესწავლილი გრძელვადიანი წონასწორობა. მეოთხე მიზეზი ისაა, რომ მოკლევადიანი პერიოდის მაკროეკონომიკური თეორიის შესახებ ეკონომისტებს შორის ნაკლები ერთსულოვნებაა. სწორედ ამის გამო მაღალი დონის სასწავლო კურსების უმეტესობა ამჟამად ჯერ გრძელვადიანი პერიოდის, ხოლო შემდეგ კი მოკლევადიანი პერიოდის მაკროეკონომიკის შესწავლას ითვალისწინებს. ვიმედოვნებთ, რომ ეს მეთოდი ჩვენი სტუდენტებისთვისაც სასარგებლო იქნება.

მაკროეკონომიკას ვიწყებთ მაჩვენებელთა გამოთვლის საკითხებით. ოცდამესამე თავში „ეროვნული შემოსავლის გამოთვლა" განიხილება მთლიანი შიდა პროდუქტი და ეროვნული ანგარიშების სხვა მნიშვნელოვანი მაჩვენებლები. ოცდამეოთხე თავი „ცხოვრების ღირებულების გამოთვლა" განიხილავს სამომხმარებლო ფასების ინდექსის გამოთვლასა და გამოყენებას.

შემდეგ ოთხ თავში აღწერილია ეკონომიკის ქცევა გრძელვადიან პერიოდში. ოცდამეხუთე თავი „წარმოება და ეკონომიკური ზრდა“ განიხილავს ცხოვრების დონის განმსაზღვრელ ფაქტორებს, რომლებიც დროსა და სივრცეში იცვლება. ოცდამეექვსე თავში „დანაზოგები, ინვესტიციები და ფინანსური სისტემა" წარმოდგენილია აშშ ეკონომიკაში მოქმედი ფინანსური ინსტიტუტები და მათი როლი რესურსების განაწილებაში. ოცდამეშვიდე თავში „ძირითადი საფინანსო ინსტრუმენტები“ წარმოდგენილია მიმდინარე ღირებულება, რისკების მართვა და ფასწარმოქმნა ფასიანი ქაღალდების ბაზარზე. ოცდამერვე თავში „უმუშევრობა“ განხილულია გრძელვადიან პერიოდში უმუშევრობის დონის განმსაზღვრელი ფაქტორები, მინიმალური ხელფასის კანონის, პროფკავშირების საბაზრო ძალაუფლების, ეფექტიანი ხელფასებისა და სამუშაოს ძიების ჩათვლით.

გრძელვადიან პერიოდში რეალური ეკონომიკის ქცევის აღწერის შემდეგ წიგნში წარმოდგენილია ფულისა და ფასების ქცევა გრძელვადიან პერსპექტივაში. ოცდამეცხრე თავი „მონეტარული სისტემა“ წარმოგვიდგენს ფულის ეკონომიკურ კონცეფციას და განიხილავს ცენტრალური ბანკის როლს ფულადი მასის კონტროლის საქმეში. ოცდამეათე თავში „ფულადი მასის ზრდა და ინფლაცია“ მოცემულია ინფლაციის კლასიკური თეორია და განხილულია ინფლაციის მიერ საზოგადოებისათვის მიყენებული ზიანი.

მომდევნო ორ თავში წარმოდგენილია ღია ეკონომიკის მაკროეკონომიკა და მოცემულია გრძელვადიან პერსპექტივაში ფასების ცვლილებისა და სრული დასაქმების თეორიები. ოცდამეთერთმეტე თავში „ღია ეკონომიკის მაკროეკონომიკა: ძირითადი კონცეფციები“ განმარტებულია კავშირი დანაზოგებს, ინვესტიციებსა და სავაჭრო ბალანსს შორის, განსხვავება ნომინალურ და რეალურ სავალუტო კურსებს შორის და გაანალიზებულია მყიდველობითი უნარის პარიტეტის თეორია. ოცდამეთორმეტე თავში „ღია ეკონომიკის მაკროეკონომიკური თეორია“ წარმოდგენილია საქონლისა და კაპიტალის საერთაშორისო ნაკადების კლასიკური მოდელი. ეს მოდელი აშუქებს სხვადასხვა საკითხებს, რომელთა შორისაა კავშირი ბიუჯეტსა და სავაჭრო დეფიციტს შორის და სავაჭრო პოლიტიკის მაკროეკონომიკური შედეგები. ჩვენ გავითვალისწინეთ მასწავლებლების განსხვავებული მოსაზრებები სასწავლო პროცესის წარმართვის შესახებ და ეს თავები ისე დავწერეთ, რომ სრულიად შესაძლებელია ჯერ 31-ეს გავლა და 32-ეს გამოტოვება, ან ორივეს გამოტოვება, ან სულაც ღია ეკონომიკის მაკროეკონომიკის ანალიზის გადადება კურსის ბოლოსათვის.

25-32-ე თავებში გრძელვადიანი მაკროეკონომიკის თეორიის განხილვის შემდეგ, წიგნში განხილულია გრძელვადიანი ტენდენციებიდან მოკლევადიანი პერიოდის გადახრები. ამგვარი აგებულება ამარტივებს მოკლევადიანი პერიოდის ცვლილებების თეორიის შესწავლას, რადგან კურსის ამ ნაწილში სტუდენტები უკვე კარგად იცნობენ მაკროეკონომიკის მრავალ ძირითად ცნებას. ოცდამეცამეტე თავი „ერთობლივი მოთხოვნა და ერთობლივი მიწოდება“ იწყება საქმიანი აქტიურობის ციკლის ზოგიერთი ფაქტის წარმოდგენით და გრძელდება ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების მოდელის განხილვით. ოცდამეთოთხმეტე თავი, „მონეტარული და ფისკალური პოლიტიკის გავლენა ერთობლივ მოთხოვნაზე“ განმარტავს, თუ როგორ შეუძლიათ პოლიტიკოსებს ამ საშუალებათა თავიანთ სასარგებლოდ გამოყენება ერთობლივი მოთხოვნის მრუდზე გავლენის მოსახდენად. ოცდამეთხუთმეტე თავში „მოკლევადიანი პერიოდის ალტერნატივა ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის“ ახსნილია, თუ რატომ დგანან ამ არჩევანის წინაშე ის პოლიტიკოსები, რომლებიც ერთობლივ მოთხოვნას აკონტროლებენ. განმარტებულია, თუ რატომ ჩნდება ეს არჩევანი მოკლევადიან პერიოდში, როგორ იცვლება დროის განმავლობაში და ქრება გრძელვადიან პერიოდში.

წიგნი ბოლოვდება ოცდამეთექვსმეტე თავით „მაკროეკონომიკური პოლიტიკის ხუთი საკამათო საკითხი“. ეს დამაგვირგვინებელი თავი შეიცავს იმ ხუთ სადისკუსიო თემას, რომელიც პოლიტიკის შემუშავების პროცესში მუდმივი ანალიზის საგანია: პოლიტიკური აქტივობის სათანადო დონის განსაზღვრა საქმიანი აქტივობის ციკლის პრობლემასთან მიმართებაში; მონეტარული პოლიტიკის წარმართვისას არჩევანი კანონიერებასა და სიფრთხილეს შორის; ნულოვანი ინფლაციის მიღწევის სასურველობა; დაბალანსებული სახელმწიფო ბიუჯეტის მნიშვნელობა და დაზოგვის წამასახალისებელი საგადასახადო რეფორმის საჭიროება. ამ თავში თითოეული საკითხის მხარდამჭერი და საწინააღმდეგო არგუმენტაციაა წარმოდგენილი, რაც სტუდენტებს აძლევს დამოუკიდებლად მსჯელობის საშუალებას.

სწავლების მეთოდიკა

ამ წიგნის მიზანია, ეკონომიკის ფუნდამენტური ცოდნის მიღებაში დაეხმაროს სტუდენტებს და უჩვენოს მათ, როგორ შეიძლება ამ ცოდნის გამოყენება რეალურ ცხოვრებაში. წიგნში სწავლების სხვადასხვა მეთოდებია გამოყენებული.

მაგალითები. ეკონომიკური თეორია მხოლოდ იმ შემთხვევაშია სასარგებლო და საინტერესო, თუ მისი გამოყენება რეალური მოვლენებისა და პოლიტიკის გასაგებადაა შესაძლებელი. ამ მიზნით, წიგნში შეტანილია მრავალი რეალური შემთხვევა, რომელიც შესაბამის თეორიას მიესადაგება.

სტატიები ახალი ამბებიდან. ეკონომიკის შესწავლა იმითაცაა სასარგებლო, რომ ის სტუდენტებს აძლევს ახალ თვალთახედვასა და მსოფლიოში მიმდინარე მოვლენების უფრო ფართო რაკურსით მზერის საშუალებას. ამის საილუსტრაციოდ წიგნში ჩართულია ნაწყვეტები საგაზეთო სტატიებიდან. ეს სტატიები, ჩემს მოკლე შესავლებთან ერთად, ნათელყოფს, როგორ შეიძლება ეკონომიკური თეორიის გამოყენება. სტატიათა ნაწილი ცნობილ ეკონომისტებს ეკუთვნის.

საინფორმაციო ნაწყვეტები. წიგნის ამ ნაწილში მოცემულია დამატებითი მასალა. ამ მასალის ნაწილი ეკონომიკური აზროვნების ისტორიის მოკლე მიმოხილვას ეთმობა, ნაწილი – რთული ტექნიკური საკითხების ახსნას. ამას გარდა, აქ მოყვანილია მსჯელობა დამატებით საკითხებზე, რომლებიც მასწავლებლებმა შეიძლება ან სურვილისამებრ განიხილონ ლექციებზე, ან კიდევ გამოტოვონ.

ძირითადი ცნებების განმარტებები. ყოველ თავში წარმოდგენილი ძირითადი ცნებები პირველად მსხვილი შრიფტითაა დაბეჭდილი. გარდა ამისა, მათი განმარტებები გვერდების კიდეებზეა მოცემული. ეს სტუდენტებს მასალის შესწავლასა და გამეორებაში დაეხმარება.

სწრაფი გამოკითხვა. წიგნის ყოველი მნიშვნელოვანი ნაწილი სრულდება კითხვებით, რათა შემოწმდეს, თუ რამდენად სწორად აღიქვეს სტუდენტებმა ახალი მასალა. თუ სტუდენტები გამოკითხვისათვის მზად არ არიან, სწავლის გაგრძელებამდე საჭიროა შეჩერება და მასალის ხელახლა წაკითხვა.

თავის შეჯამება. თითოეული თავი სრულდება მოკლე შეჯამებით, რომელიც შეახსენებს სტუდენტებს ახალი მასალის ყველაზე მნიშვნელოვან საკითხებს. მოგვიანებით ეს ეფექტიანი საშუალება იქნება გამოცდებისათვის მზადების პროცესში.

ძირითადი ცნებების სია. ყოველი თავის ბოლოს მოცემული ძირითადი ცნებების ჩამონათვალი სტუდენტებს საშუალებას აძლევს, შეამოწმონ, რამდენად კარგად გაიგეს ამ თავში წარმოდგენილი ახალი ტერმინები.

კითხვები გამეორებისთვის. თითოეულ თავს ერთვის კითხვები მასალის გასამეორებლად, რაც სტუდენტს საშუალებას აძლევს, გაიხსენოს მოცემული თავის უმთავრესი საკითხები. სტუდენტებს შეუძლიათ ამ კითხვების გამოყენება როგორც თვითშემოწმების, ასევე გამოცდებისათვის მზადების დროს.

სავარჯიშოები. თითოეული თავი ბოლოვდება სავარჯიშოებით, რომლებიც სტუდენტებისაგან მათ მიერ ნასწავლი მასალის პრაქტიკულ გამოყენებას მოითხოვს. მასწავლებელს ამ სავარჯიშოების გამოყენება შეუძლია როგორც საშინაო დავალებების, ასევე კლასში გამართული დისკუსიებისათვის.

წიგნის ალტერნატიული ვერსიები

წიგნი, რომელიც გიჭირავთ, იმ ხუთი ვერსიიდან ერთ-ერთია, რომელიც სტუდენტებისათვის ეკონომიკის პრინციპების სწავლებაში გამოიყენება. თომსონ საუთ-ვესტერნი (Thomson South-Western) ამ წიგნის სხვადასხვა ვარიანტს იმიტომ გთავაზობთ, რომ მასწავლებლები ეკონომიკის სწავლებისას თემების განსხვავებულ ნაკრებს ირჩევენ და სწავლებისათვის განსაზღვრული დროც სხვადასხვა აქვთ. ქვემოთ მოცემულია ამ ვერსიების მოკლე დახასიათება:

- *ეკონომიკის პრინციპები.* ამ წიგნის სრული ვერსია მოიცავს 36 თავს. ეს ორსემესტრიანი შესავალი კურსია, რომელიც შეიცავს როგორც მიკრო-, ასევე მაკროეკონომიკას.
- *მიკროეკონომიკის პრინციპები.* ეს ვარიანტი 22 თავს შეიცავს და გათვალისწინებულია ერთსემესტრიანი შესავალი კურსის წასაკითხად მიკროეკონომიკაში.
- *მაკროეკონომიკის პრინციპები.* ეს ვარიანტი 23 თავისაგან შედგება და გათვალისწინებულია მაკროეკონომიკის ერთსემესტრიანი შესავალი კურსისათვის. ის სრულად მოიცავს მოთხოვნისა და მიწოდების თეორიას.
- *მაკროეკონომიკის ზოგადი პრინციპები.* მაკროეკონომიკის ეს შემოკლებული კურსი 18 თავისაგან შედგება და მოთხოვნისა და მიწოდების თეორიის შესახებ მხოლოდ ერთ საბაზო თავს შეიცავს. ეს წიგნი იმ მასწავლებლებისათვისაა განკუთვნილი, ვისაც სურს მაკროეკონომიკის მხოლოდ ძირითადი ცნებების განხილვა.
- *ეკონომიკის საფუძვლები.* წიგნის ეს ვერსია 24 თავისაგან შედგება. ის დაწერილია ერთსემესტრიანი მოკლე კურსისათვის, რომელიც ეხება როგორც მიკრო-, ასევე მაკროეკონომიკას.

დამატებები

თომსონ საუთ-ვესტერნი ამ წიგნის მომხმარებელ მასწავლებლებსა და სტუდენტებს სხვადასხვა დამატებებს სთავაზობს. ეს რესურსები მასწავლებლისათვის ეკონომიკის პრინციპების სწავლებას აადვილებს, ხოლო სტუდენტისათვის კი სწავლას. დამატებების ფორმირების პროცესს მეთვალყურეობდა ჩრდილოეთ აიოვის უნივერსიტეტის, დამსახურებული მასწავლებელი და ეკონომისტი დევიდ რ. ჰეიკსი. დამატებათა სრული სია იხილეთ შესავლის შემდეგ.

თარგმანი და ადაპტაცია

ძალიან მიხარია, რომ ეს წიგნი უკვე გამოსულია (ან მალე გამოვა) მსოფლიოს მრავალ ენაზე. ამჟამად მიმდინარეობს თარგმნა აზერბაიჯანულ, ჩინურ (როგორც სტანდარტული, ისე გამარტივებული ნიშნებით), ხორვატიულ, ჩეხურ, ჰოლანდიურ, ფრანგულ, ქართულ, გერმანულ, ბერძნულ, ინდონეზიურ, იტალიურ, იაპონურ, კორეულ, მაკედონიურ, ჩერნოგორიულ, პორტუგალიურ, რუმინულ, რუსულ, სერბიულ და ესპანურ ენებზე. აგრეთვე არსებობს ადაპტირებული ვერსიები ავსტრალიელი, კანადელი და ევროპელი სტუდენტებისათვის. მასწავლებლებმა, რომლებსაც სურთ, მეტი ინფორმაცია მიიღონ წიგნის შესახებ, უნდა მიმართონ თომსონ საუთ-ვესტერნს.

მადლობა

ამ წიგნის დაწერაში მრავალი ნიჭიერი ადამიანი დამეხმარა. მათი რიცხვი იმდენად დიდია, რომ უსამართლობაც კია ყდაზე მხოლოდ ერთი სახელის დაწერა.

ნება მომეცით, დავიწყო ჩემი კოლეგა ეკონომისტებით. მათ უდიდესი წვლილი მიუძღვით წიგნის ოთხ გამოცემასა და დამატებით მასალებში. მიმოხილვებსა და გამოკითხვებში მათ შემოგვთავაზეს მოსაზრებები საჭირო ცვლილებების შესახებ და საკუთარ გამოცდილებაზე დაყრდნობით აზრიც გაგვიზიარეს.

პირველ რიგში დავასახელებ რონ კრონოვიჩსა (ლას ვეგასი, ნევადის უნივერსიტეტი) და დევიდ ჰეიკსს (ჩრდილოეთ აიოვის უნივერსიტეტი). რონი და დევიდი არიან დამსახურებული მასწავლებლები, რომელთაც მრავალი მოსაზრება მომანოდეს და შრომისმოყვარე პარტნიორები, რომელთაც ითავეს დამატებების ძირითადი ნაწილის შექმნა.

ამ ახალი გამოცემისათვის ქვემოთ ჩამოთვლილმა მიმომხილველებმა, მასწავლებლებმა და სტუდენტებმა აწარმოეს ყოველდღიური ჩანაწერები სემესტრის განმავლობაში მიღებული გამოცდილების მიხედვით და ტექსტის გასაუმჯობესებლად დეტალური მოსაზრებები შემოგვთავაზეს.

მასწავლებლები

ენ ბანტონი, *ილინოისის უესლიანური უნივერსიტეტი*
შონ კორკორანი, *კალიფორნიის სახელმწიფო უნივერსიტეტი, საკრამენტო*
სიუზენ კურიერი, *ცენტრალური ოკლაჰომის უნივერსიტეტი*
სიუზენ დადრესი, *სამხრეთის მეთოდისტური უნივერსიტეტი*
დევიდ იტონი, *მიურეის სახელმწიფო უნივერსიტეტი*
პატ ეუზენტი, *ცენტრალური ფლორიდის უნივერსიტეტი*
ფრედ ფოლდვარი, *სანტა კლარას უნივერსიტეტი*
დენიელ მარბურგერი, *არკანზასის სახელმწიფო უნივერსიტეტი*
ჯეფრი მაიკლი, *ტაუსონის უნივერსიტეტი*
მაიკლ ნიესვიადომი, *ჩრდილოეთ ტეხასის უნივერსიტეტი*
გაიან პრადანი, *უესტმინტერის კოლეჯი*
თომას როუდსი, *ტაუსონის უნივერსიტეტი*

სტუდენტები

ადამ აფტი, ენტონი ბარბატო, იარედ პოდნოსი, ენდი შიფმანი, – *ინდიანის უნივერსიტეტი*
ბრაიანა ბარეტი, *მიურეის სახელმწიფო უნივერსიტეტი*
ლორა კოენი და იურის პუპქენოქსი, *ვესტმინტერის კოლეჯი*
სიდრიკ ესპეიელი და კარა რონანი, *სამხრეთის მეთოდისტური უნივერსიტეტი*
ლორენ ჯეფრისი, ჯენიფერ სიდელი, ბრაიან შროდი, *ცენტრალური ფლორიდის უნივერსიტეტი*
კამერონ ალექსის მური, *ილინოისის უესლიანური უნივერსიტეტი*
ქსუან ტუონგ ნგუიენი და ენ სკუდერი, *სანტა კლარას უნივერსიტეტი*
ერიკ რადერი, სტორმი შიპი, კევინ სმიტი, *ჩრდილოეთ ტეხასის უნივერსიტეტი*
სარა რიტერჰოფი და ჯაიოტი სინგჰი, *ტაუსონის უნივერსიტეტი*

ქვემოთ ჩამოთვლილია მესამე გამოცემის მიმომხილველთა სია. მათ მოგვაწოდეს მოსაზრებები მეოთხე გამოცემის შინაარსის დახვეწის, მისი სტრუქტურისა და მიდგომების შესახებ.

რაშიდ ალ ჰმაუდი, *ტეხასის ტექნიკური უნივერსიტეტი*
მარკ ეში, *უესტმინტერის კოლეჯი*
გრეგ ბროკი, *ჯორჯიის სამხრეთის უნივერსიტეტი*
ბრიუს ბრაუნი, *კალიფორნიის პოლიტექნიკური უნივერსიტეტი, პომონა*
ტომ კეისი, *დევრაის უნივერსიტეტი*
ბრედ კოუსი, *სიკამორის უმაღლესი სკოლა*
სენდი ჩო, *ჰონკონგის პოლიტექნიკური უნივერსიტეტი*
ბარბარა კრეიგი, *ობერლინის კოლეჯი*
ანა დელა ვალე, *კოლუმბიის უნივერსიტეტი*
ელიზაბეთ დიკჰაუსი, *მისურის უნივერსიტეტი, სენტ-ლუისი*
მაიკ დრაივერი, *ფარაგუტის უმაღლესი სკოლა*
ალი ფაეგი, *ჰიუსტონის საზოგადოებრივი კოლეჯი*
როჯერ ფრანცი, *სან-დიეგოს სახელმწიფო უნივერსიტეტი*
სტივ ფრიმანი, *დედაქალაქის უმაღლესი სკოლა*
შაილენდრა გაიანანი, *პიტსბურგის უნივერსიტეტი, ბრედფორდი*
ტომი გეორგიადისი, *დევრაის უნივერსიტეტი*
ლარი ჰაგანი, *დევრაის უნივერსიტეტი*
ფილ ჰოლერანი, *რედფორდის უნივერსიტეტი*
ჰანს ისაკსონი, *ჩრდილოეთ აიოვის უნივერსიტეტი*
ლეო კაჰანი, *კალიფორნიის სახელმწიფო უნივერსიტეტი, ჰეივორდი*
ქრისტოფერ კლეინი, *შუა ტენესის სახელმწიფო უნივერსიტეტი*
ჯიმი ლი, *ტეხასის სასოფლო-სამეურნეო და სამანქანო უნივერსიტეტი, კორპუს კრისტი*
ჯონ ლოვეტი, *ტეხასის ქრისტიანული უნივერსიტეტი*
ფიონა მაკლაკლანი, *მანჰეტენის კოლეჯი*
პიტერ მარტინეზი, *დანბერის უმაღლესი სკოლა*
კეიტ მატრავესი, *ალბიონის კოლეჯი*
პიტ მავროკორდატოსი, *ტარანტ ქაუნთი კოლეჯი*
ტომ მინსი, *სან-ხოსეს სახელმწიფო უნივერსიტეტი*
კიმ მერიტი, *კამერონის უნივერსიტეტი*
დებასრი მუქერჯი, *დასავლეთ მიჩიგანის უნივერსიტეტი*
კრის ნგუაიენი, *პლაზა ბიზნესის ინსტიტუტი*
მეტ ნოვაკოვსკი, *მინესოტის ბიზნესის სკოლა*
უნა ოსილი, *ინდიანის უნივერსიტეტი — პურდუს უნივერსიტეტი, ინდიანაპოლისი*
კეტი პარკისონი, *ინდიანის უნივერსიტეტი, კოკომო*
ტომას პოგი, *აიოვის უნივერსიტეტი*
დაიანა პრიმონტი, *სამხრეთ-დასავლეთ მისურის სახელმწიფო უნივერსიტეტი*
ლუ ქიროსი, *უესტჩესტერის კოლეჯი*
ჯეიმს რაგანი, *კანზასის სახელმწიფო უნივერსიტეტი*
რეიმონდ რობერტსონი, *მაკალისტერის კოლეჯი*
ჯეიმს რუმასე, *ჰავაის უნივერსიტეტი, მანოა*
უდაიან როი, *ლონგ აილენდის უნივერსიტეტი*
უილიამ სანდერი, *დეპოლის უნივერსიტეტი*
სიუ ლინ სასერი, *ცენტრალური ოკლაჰომის უნივერსიტეტი*
მარტინ შრეიბერი, *დევრაის უნივერსიტეტი*
რობერტ შვაბი, *მერილენდის უნივერსიტეტი*
ოუჰა სეპალა, *ილინოისის უნივერსიტეტი*
უილიამ სეიფრიდი, *უინთორპის უნივერსიტეტი*
ტიმ სლოუნი, *ჯენქსის უმაღლესი სკოლა*
კენეტ სმიტი, *მილერსვილის უნივერსიტეტი*
ფილიპ შზმედრა, *ჯორჯიის სამხრეთ-დასავლეთის სახელმწიფო უნივერსიტეტი*
სერენა ტონგი, *ლონგ აილენდის ბიზნესის ინსტიტუტი*
ჯოგინდარ ს. უპალი, *ნიუ-იორკის სახელმწიფო უნივერსიტეტი, ოლბანი*
უოლტერ უესელსი, *ჩრდილოეთ კაროლინის სახელმწიფო უნივერსიტეტი*
კეტრინ უილსონი, *კენტის სახელმწიფო უნივერსიტეტი*
შენგ-პინგ იანგი, *უეილენდის ბაპტისტური უნივერსიტეტი*
ბასამ იოსიფი, *კალიფორნიის სახელმწიფო უნივერსიტეტი, ფულერტონი*

ტექსტის სპეციფიკურ საკითხებზე დეტალური გამოხმაურებები და თავების ბოლოში მოცემული ამოცანების კონკრეტული მაგალითები მივიღე შემდეგი მასწავლებლებისაგან:

ჯოსია ბეიკერი, *ცენტრალური ფლორიდის უნივერსიტეტი*
ფრედ ფოლდვარი, *სანტა კლარას უნივერსიტეტი*
პიტერ ოლსონი, *ინდიანის უნივერისტეტი*
ჟ. ულისეს ბალდერასი, *კოლორადოს უნივერსიტეტი, ბოულდერი*
ლინ გილეტი, *კენტუკის უნივერსიტეტი*
დრიუ პარკესი, *ჩრდილოეთ აიოვის უნივერსიტეტი*
კინგ ბანაიანი, *სენტ-კლაუდის სახელმწიფო უნივერსიტეტი*
ფილიპ ჰოლერანი, *რედფორდის უნივერსიტეტი*
ჯოდი პელკოვსკი, *ვიჩიტას სახელმწიფო უნივერსიტეტი*
ბრიუს ბრაუნი, *კალიფორნიის სახელმწიფო უნივერსიტეტი, პომონა*
ჯეიმს ჰვიდინგი, *კაცთაუნის უნივერსიტეტი*
მაიკლ პისანი, *ცენტრალური მიჩიგანის უნივერსიტეტი*
ბაირონ ჩეპმენი, *ოჰაიოს სახელმწიფო უნივერსიტეტი*
ლეო კაჰანი, *კალიფორნიის სახელმწიფო უნივერსიტეტი, ჰეივორდი*
ტომას როუდსი, *ტაუსონის უნივერსიტეტი*
მარგარეტ ჩეპმენი, *ილინოისის უესლიანური უნივერსიტეტი*
ბასანტა ჩაუდჰური, *რუტგერის უნივერსიტეტი*
შონ კორკორანი, *კალიფორნიის სახელმწიფო უნივერსიტეტი, საკრამენტო*
კრისტოფერ კორნელი, *ფორდჰემის უნივერსიტეტი*
ბარბარა კრეიგი, *ობერლინის კოლეჯი*
ბრაიან კენჩი, *ტამპას უნივერსიტეტი*
ქრისტოფერ კლეინი, *შუა ტენესის სახელმწიფო უნივერსიტეტი*
ტოდ კნუპი, *კორნელის კოლეჯი*
ჩარლზ კრუსეკოპფი, *ოსტინის კოლეჯი*
ჯონ ლოვეტი, *ტეხასის ქრისტიანული უნივერსიტეტი*
რეიმონდ რობერტსონი, *მაკალისტერის კოლეჯი*
ჯუან რო, *სალემის საზოგადოების კოლეჯი*
უდაიან როი, *ლონგ აილენდის უნივერსიტეტი*
უილიამ სანდერი, *დეპოლის უნივერსიტეტი*
ოუჰა სეპალამი, *ილინოისის უნივერსიტეტი*
უილიამ სეიფრიდი, *უინთორპის უნივერსიტეტი*
ელინორ კრეიგი, *დელავერის უნივერსიტეტი*
სიუზენ კურიერი, *ცენტრალური ოკლაჰომის უნივერსიტეტი*
სიუზენ დედრესი, *სამხრეთის მეთოდისტური უნივერსიტეტი*
ალენ დერდორფი, *მიჩიგანის უნივერსიტეტი*
სტრეტფორდ დუგლასი, *დასავლეთ ვირჯინიის უნივერსიტეტი*
დევიდ იტონი, *მიურეის სახელმწიფო უნივერსიტეტი*
ქენ ერბილი, *ბრანდეისის უნივერსიტეტი*
პატრიცია იუზენტი, *ცენტრალური ფლორიდის უნივერისტეტი*
ფიონა მაკლაკლანი, *მანჰეტენის კოლეჯი*
თომას მაკემსონი, *ვებსტერის უნივერსიტეტი*
დენიელ მარბურგერი, *არკანზასის სახელმწიფო უნივერსიტეტი*
კეტრინ მატრავესი, *მიჩიგანის სახელმწიფო უნივერსიტეტი*
ტომ მინსი, *სან-ხოსეს სახელმწიფო უნივერსიტეტი*
დებასრი მუქერჯი, *დასავლეთ მიჩიგანის უნივერსიტეტი*
ჩარლზ სიკოტი, *როკ უეილს კოლეჯი*
კენეტ სმითი, *მილერსვილის უნივერსიტეტი*
ჯოგინდარ ს. უპალი, *ნიუ-იორკის სახელმწიფო უნივერსიტეტი, ოლბანი*
ჯონ ვოლპე, *ტრინიტი კოლეჯი*
დევიდ ვიჰრი, *მაინის უნივერსიტეტი*
ვირჯინია უილკოქს-გოკი, *ჩრდილოეთ ილინოისის უნივერსიტეტი*
უილიამ ვუდი, *ჯეიმს მედისონის უნივერსიტეტი*
შენგ პ. იანგი, *ბლეკ ჰილის სახელმწიფო უნივერსიტეტი*

უდიდესი მნიშვნელობა ენიჭება ტექსტის გამართულობას. მიუხედავად იმისა, რომ მე ვიყავი პასუხისმგებელი ყველა დარჩენილ შეცდომაზე, საბოლოო ხელნაწერის წაკითხვისა და რედაქტირებისთვის უღრმეს მადლობას მოვახსენებ პროფესორებს:

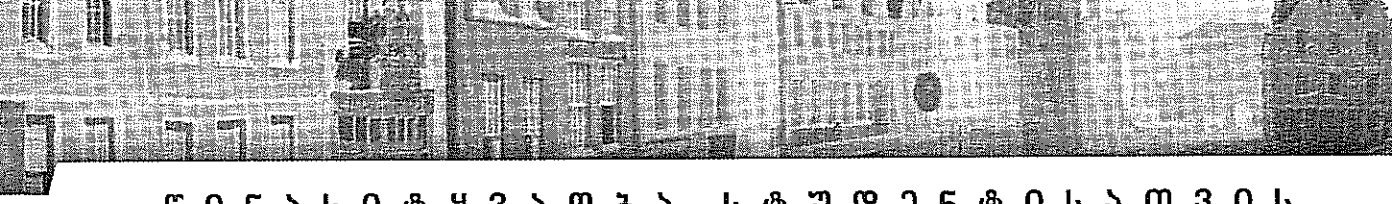
ჯოსია ბეიკერს, *ცენტრალური ფლორიდის უნივერსიტეტი*
რონალდ ელკინსს, *ცენტრალური ვაშინგტონის უნივერსიტეტი*
მარლინ რიდს, *ბეილორის უნივერსიტეტი*
თომას როუდსს, *ტაუსონის უნივერსიტეტი*

წიგნის დახვეწაში დიდი როლი ითამაშა რედაქტორთა გუნდმა. როგორც ყოველთვის, შთამბეჭდავი სამუშაო ჩაატარა რედაქტორმა ჯეინ ტუფტსმა. ბრწყინვალედ იმუშავა მაიკ უორლსმა, რომელიც ზედამხედველობას უწევდა ასეთ დიდ პროექტში ჩართულ მრავალ ადამიანს. რედაქტორი სარა დორგერი შეუცვლელი იყო იმ მიმომხილველთა დიდი ჯგუფის კოორდინირების საქმეში, რომელთაც მომაწოდეს გამოხმაურებები წინა გამოცემის შესახებ და გადახედეს ცვლილებებს. პროექტის წარმოების მენეჯერის, ემილი გროსისა და Lachina Publishing Services-ის პროექტის მენეჯერის, მენდი ჰეტრიკის მოთმინებისა და შრომის წყალობით გახდა შესაძლებელი ჩემი ხელნაწერის წიგნად გარდაქმნა. წიგნს გარეგნული სახე მისცეს მხატვრულმა რედაქტორმა მიშელ კუნკლერმა და დიზაინერმა მაიკ სტრატონმა. ილუსტრატორმა უილიამ ლოუმ წიგნი მიმზიდველად გააფორმა და ეკონომიკა ნაკლებაბსტრაქტული გახადა. რედაქტორმა ფრანკ ჰუბერტმა ჩემი ტექსტი დახვეწა, ხოლო ინდექსატორმა ტერი კეისიმ ზუსტი და სრული ინდექსები მოამზადა. მარკეტინგის მენეჯერმა ბრაიან ჯოინერმა დიდი შრომა გასწია, რათა წიგნის პოტენციური მკითხველისათვის მიეწვდინა ხმა. დიდი პროფესიონალიზმი, ენთუზიაზმი და საქმისადმი თავდადება გამოიჩინა Thomson South-Western-ის დანარჩენმა გუნდმაც ჯენიფერ ბეიკერის, ერინ ბერგერის, დანა ქოუდენის, ერინ დონოჰოუს, ჯენიფერ გარამის, სარა გრებერის, სენდი მილევსკისა და მაიკლ გვენდელსბერგერის სახით.

მადლობა უნდა გადავუხადო აგრეთვე ჩემს „შინაურ" რედაქტორს, დებორა მენქიუს. იგი გახლავთ ჩემი თითქმის ყველა ნაწერის პირველი მკითხველი, ჯანსაღი კრიტიკით შემფასებელი და გამამხნევებელი.

ბოლოს კი, მადლობას ვუხდი ჩემს შვილებს, კეტრინს, ნიკოლასს და პიტერს. მათი მოულოდნელი სტუმრობები ჩემს კაბინეტში შვებისმომგვრელი შესვენება იყო წერისა და მუშაობის გრძელ საათებს შორის. ისინი ჯერ კიდევ ბავშვები არიან, ცამეტი, თერთმეტი და შვიდი წლისანი, მაგრამ გაიზრდებიან და ეკონომიკის პრინციპებს შეისწავლიან. იმედი მაქვს, რომ ეს წიგნი მკითხველებს იმ განათლებას და ცოდნას მისცემს, რომელსაც ჩემს შვილებს ვუსურვებდი.

გრეგორი მენქიუ
2005 წლის სექტემბერი



წ ი ნ ა ს ი ტ ყ ვ ა ო ბ ა ს ტ უ დ ე ნ ტ ი ს ა თ ვ ი ს

„ეკონომიკა არის მეცნიერება ადამიანის ყოველდღიური ცხოვრების შესახებ“ – წერდა XIX საუკუნის დიდი ეკონომისტი, ალფრედ მარშალი თავის სახელმძღვანელოში „ეკონომიკის პრინციპები“. მიუხედავად იმისა, რომ მას შემდეგ ბევრი რამ გავიგეთ ეკონომიკის შესახებ, ეკონომიკის ეს განმარტება დღესაც ისევე ჭეშმარიტად ჟღერს, როგორც 1890-ში, მარშალის წიგნის პირველი გამოცემის წელს ჟღერდა.

რატომ უნდა დაიწყოთ თქვენ, 21-ე საუკუნის სტუდენტებმა, ეკონომიკური მეცნიერების შესწავლა? ამისათვის სამი მიზეზი არსებობს.

პირველი მიზეზი ისაა, რომ ეკონომიკა სამყაროს შეცნობაში დაგეხმარებათ. ეკონომიკასთან დაკავშირებით ჩნდება ბევრი კითხვა, რომელმაც, შესაძლოა, თქვენი ცნობისმოყვარეობა გააღიზიანოს. რატომაა ბინის პოვნა ნიუ-იორკში ასე ძნელი? რატომ ღირს თვითმფრინავის ბილეთი ნაკლები, როცა მგზავრს შაბათი ღამის გათევა უწევს? რატომ უხდიან ჯერ კერის ამდენს ფილმში მონაწილეობისათვის? რატომ არის ცხოვრების დონე ასე დაბალი აფრიკის ბევრ ქვეყანაში? რატომ არის ზოგ ქვეყანაში ინფლაციის დონე მაღალი, სხვაგან კი ფასები სტაბილურია? რატომ არის სამუშაოს პოვნა იოლი გარკვეულ წლებში სხვა წლებთან შედარებით? ეს მხოლოდ ნაწილია იმ კითხვების გრძელი სიისა, რომლებზე პასუხის გაცემაშიც ეკონომიკის კურსი დაგეხმარებათ.

ეკონომიკის შესწავლის მეორე მიზეზი ის არის, რომ მისი დახმარებით უკეთ გაიგებთ ეკონომიკურ პროცესებს. ცხოვრების გზაზე მრავალი ეკონომიკური ხასიათის გადაწყვეტილების მიღება მოგიხდებათ. სანამ სტუდენტი ხარ, უნდა გადაწყვიტო, რამდენ წელს დარჩები სასწავლებელში. როცა მუშაობას დაიწყებ, თავად გადაწყვეტ, შემოსავლის რა ნაწილს დახარჯავ, რამდენს შეინახავ და როგორ დააბანდებ შენს დანაზოგს. ერთ დღეს შეიძლება მცირე საწარმოს ან დიდი კორპორაციის საათავეში აღმოჩნდე და გადასაწყვეტი გქონდეს, როგორი ფასები დაადო შენს პროდუქციას. მოსაზრებები, რომლებიც ჩამოყალიბებულია წინამდებარე წიგნში, ამ გადაწყვეტილებების მიღებაში დაგეხმარებათ. შესაძლოა, თავად ეკონომიკის შესწავლამ არ გაგამდიდროთ, მაგრამ იმის საშუალებას კი ნამდვილად მოგცემთ, რომ თქვენ მცდელობები წარმატებით განახორციელოთ.

ეკონომიკის შესწავლის მესამე მიზეზი ისაა, რომ მისი მეშვეობით შესაძლებელი ხდება ეკონომიკური პოლიტიკის პოტენციალისა და ლიმიტების გაანალიზება. როგორც ამომრჩეველი, ეხმარებით იმ პოლიტიკური ძალის არჩევას, რომელიც საზოგადოებრივი რესურსების განაწილებას აკონტროლებს. როცა წყვეტთ, რომელ პოლიტიკურ ძალას დაუჭიროთ მხარი, შესაძლოა აღმოაჩინოთ, რომ უამრავი შეკითხვა გებადებათ ეკონომიკასთან დაკავშირებით. რა არის ალტერნატიული საგადასახადო სისტემის ძირითადი არსი? რა შედეგები მოაქვს სხვა ქვეყნებთან თავისუფალ ვაჭრობას? როგორია გარემოს დაცვის საუკეთესო გზა? როგორ ახდენს სახელმწიფო ბიუჯეტის დეფიციტი გავლენას ეკონომიკაზე? ეს და მსგავსი შეკითხვები ყოველთვის აწუხებთ პოლიტიკოსებს მერიებში, ოფისებში, სამთავრობო რეზიდენციებსა და თეთრ სახლში.

ამგვარად, ეკონომიკის პრინციპები შეიძლება მრავალ ცხოვრებისეულ სიტუაციაში გამოიყენოთ. მნიშვნელობა არა აქვს, რას გააკეთებთ მომავალში – გაზეთს იკითხავთ, კომპანიას ჩაუდგებით სათავეში თუ ოვალურ ოფისში იჯდებით – თქვენ ყოველთვის კმაყოფილი იქნებით იმით, რომ ეკონომიკას სწავლობდით.

ნ. გრეგორი მენქიუ
2005 წლის სექტემბერი



იმ მასწავლებლებს, რომლებსაც Thomson South-Western-ში მიენიჭათ კვალიფიკაცია, ცენტრი უფასოდ მიაწვდის დამატებებს. გთხოვთ დაუკავშირდეთ გაყიდვის წარმომადგენელს, ან დარეკოთ აკადემიური რესურსების ცენტრში, ნომერზე 1-800-423-0563.

მასწავლებლის რესურსები

მასწავლებლის სახელმძღვანელოები და ამოცანების პასუხები

ლექციებისათვის მოსამზადებლად წიგნის ყოველი თავისათვის დეტალურ მონახაზს გვათავაზობს ლინდა გენტის (აღმოსავლეთ ილინოისის უნივერსიტეტი) მიერ დაწერილი მასწავლებლის სახელმძღვანელო. მასში ჩამოყალიბებულია სასწავლო მიზნები და მითითებულია შესაძლო პრობლემები, რომლებმაც შეიძლება სტუდენტი შეაფერხოს. ეს სახელმძღვანელო გვთავაზობს მასწავლებელთათვის სასარგებლო დამხმარე მინიშნებებსა და აუდიტორიაში ჩასატარებელ სამუშაოებს. იგი აგრეთვე შეიცავს პასუხებს თავების ბოლოს მოცემული ყველა სავარჯიშოსთვის, ტესტებს, სადისკუსიო კითხვებს, ტექსტში არსებულ პრობლემებსა და ამოცანებს.

მასწავლებლის რესურს-კომპაქტდისკი

ეს დისკი შეიცავს ყველა საკვანძო დამატებას, რომლებიც განკუთნილია მასწავლებლის დასახმარებლად. აგრეთვე სწავლების დაგეგმვის სახელმძღვანელოს, მასწავლებლის სახელმძღვანელოს, საპრეზენტაციო სლაიდებსა და ტესტების ბანკს, როგორც ExamView-ს კომპიუტერულ პროგრამებში, ისე Microsoft Word-ის ფორმატში.

ცალკე წარმოდგენილია რონ კრონოვიჩის (ნევადის უნივერსიტეტი, ლას-ვეგასი) შთამბეჭდავი პრეზენტაცია Premium Power Point-ის ფორმატში, რომელიც სტუდენტს გააცნობს ინტერაქტიული მაგალითებისა და ფაქიზად აწყობილ ანიმაციურ გრაფიკებს.

ლექციის დაგეგმვის გზამკვლევი

ეს გზამკვლევი წარმოგვიდგენს პრინციპების კურსს გამარტივებული სახით და ეხმარება მასწავლებელს ეფექტიანი საშუალებების შემუშავებასა და ახალი აქტივობების დანერგვაში. მასწავლებლის სამუშაოს (დაგეგმე, მართე, ასწავლე, გააძლიერე, გამოსცადე, შეაფასე, ანგარიში ჩააბარე) მიხედვით დალაგებული ეს გზამკვლევი ამცირებს დროს, რომელიც საჭიროა კურსის სასწავლო გეგმის შესადგენად.

ბეჭდვითი ტესტების ბანკი

ტესტების ბანკი გადაამოწმეს და განაახლეს დენიელ კ. ბიედერმანმა (ჩრდილოეთ დაკოტის უნივერსიტეტი), კენ ბრაუნმა (ჩრდილოეთ აიოვის უნივერსიტეტი), ლიზა იეპსენმა (ჩრდილოეთ აიოვის უნივერსიტეტი), ბრაის კანაგომ (ჩრდილოეთ აიოვის უნივერსიტეტი) და კენ მაკკორმიკმა (ჩრდილოეთ აიოვის უნივერსიტეტი). ბანკი შეიცავს დაახლოებით 230 კითხვას თითოეული თავისათვის. ყოველი კითხვა გულდასმით დამუშავდა და შემოწმდა, რომ პასუხები მაქსიმალურად სწორი და ნათელი ყოფილიყო. მათი საშუალებით შეგვიძლია შევამოწმოთ სტუდენტის კრიტიკული აზროვნება. კითხვები დალაგებულია ტექსტის სექციების მიხედვით და დაყოფილია როგორც სირთულის დონის (მარტივი, საშუალო, რთული), ისე სახეობების (გამოყენებითი, ანალიტიკური, ინტერპრეტაციული, განმარტებითი) მიხედვით. ეს დეტალები საშუალებას მისცემს მასწავლებელს, ადვილად შეარჩიოს საჭირო კითხვები.

ExamView

ExamView კომპიუტერიზებული ტესტების პროგრამა შეიცავს ტესტების ბანკის ყველა კითხვას. ეს არის ადვილად გამოსაყენებელი პროგრამა, რომელიც თავსებადია Windows-თან. მაწავლებელს შეუძლია დაამატოს ან რედაქცია გაუკეთოს კითხვებს, განმარტებებს და პასუხებს; ამოირჩიოს კითხვები ეკრანზე ნაჩვენები სიიდან, როგორც ნებისმიერად, ისე ნუმერაციის მიხედვით. შესაძლებელია აგრეთვე ინტერნეტის ადგილობრივ და ფართო ქსელში კითხვარების შექმნა და ადმინისტრირება. დამატებითი ინფორმაციისათვის მიმართეთ Thomson South-Western N-ის სავაჭრო წარმომადგენელს.

გ. მენქიუს „ეკონომიკის პრინციპების“ ვიდეო

ნიჭიერმა დოკუმენტალისტმა, კენ უოტიმ პირველ თავში წარმოდგენილი „ეკონომიკის ათი პრინციპის“ საილუსტრაციოდ ვიდეოსერია გადაიღო. მასწავლებლებს შეუძლიათ გამოიყენონ ეს ვიდეოები როგორც საინტერესო ვიზუალური მასალა წიგნის შინაარსის გასაცნობად. ეს ვიდეოსერია აგრეთვე შეგიძლიათ იხილოთ წიგნის ვებ-გვერდზე.

Premium Power Point-ის სალექციო სლაიდები

რონ კრონოვიჩმა (ნევადის უნივერსიტეტი, ლას-ვეგასი), რომელიც მეოთხე გამოცემაში ჩაერთო, მოამზადა სლაიდები მრავალი ინოვაციური დეტალით, რომლებიც ეფექტიანი სწავლების პრინციპებს ემყარება. სალექციო მასალაში ჩართულია მოკლე აქტიური სწავლების სავარჯიშოები, რომლებიც განკუთნილია გამეორების, გამოყენებისა და ინფორმაციული შეფასებებისათვის. .pdf ფორმატში მოცემულია თეზისები. სლაიდებს ახლავს მასწავლებელთათვის განკუთნილი დამხმარე შენიშვნები. გრაფიკები მოცემულია იმავე ანიმაციით, როგორც მათ მასწავლებელი დახატავდა დაფაზე. დოქტორი კრონოვიჩი მომავალშიც გააგრძელებს სლაიდებისა და მონაცემების ბაზის განახლებას მომხმარებელთა გამოხმაურებების შესაბამისად.

Power Point-ის ტრადიციული სალექციო სლაიდები

Power Point-ის სალექციო სლაიდები მეოთხე გამოცემაში განახლებული სახითაა წარმოდგენილი და განკუთვნილია კლასში სამუშაოდ.

Power Point-ის დამხმარე სლაიდები

ეს სლაიდები შეიცავს ცხრილებს, სიმბოლოებსა და ნახატებს, რომლებიც წიგნშია მოცემული. მასწავლებლებს იოლად

შეუძლიათ მათი გადატანა საკუთარ პრეზენტაციებში.

გამჭვირვალე თვალსაჩინოება

მეოთხე გამოცემაში ჩართულია გამჭვირვალე თვალსაჩინოებები, რომლებიც ეხმარება მასწავლებლებს ლექციების ტექსტების წერაში. შესაძლებელია მისი გაშვება პროექტორის მეშვეობით.

ინტერნეტ-მასწავლებლის სარგებლიანობა

ინტერნეტ-მასწავლებელი უფრო მეტია, ვიდრე უბრალოდ ინტერაქტიული დამხმარე სასწავლო მასალა. იგი გვთავაზობს ინოვაციურ სასწავლო დახმარებებს, რომლებსაც აქტიურად იყენებენ სტუდენტები. მათ შორის ავტომატურ და დაუყოვნებლივ პასუხებს კითხვარებზე, ცნებების ინტერაქტიულ და მულტიმედიურად მდიდარ ახსნა-განმარტებებს, ანიმაციურ სახელმძღვანელოებსა და გრაფიკულ სავარჯიშოებს, რომლებიც ციფრულ სახატავ პროგრამას ემყარება; ვიდეომასალის, ელექტრონული სავარჯიშოებისა და სხვა მეთოდების გამოყენებით ინტერნეტ-ფორუმებზე ინტერაქტიულობა და დისკუსიებში ჩართულობა იზრდება. ეს ყველაფერი სტუდენტებსა და მასწავლებლებს შორის ურთიერთობისა და თანამშრომლობის გაუმჯობესებას უწყობს ხელს.

მენქიუს მიდგომის განმარტება

აღნიშნული სტატია წარმოგვიდგენს გრეგორი მენქიუს ცნობილ მიდგომას ეკონომიკის სწავლებისადმი, მიდგომას, რომელიც სტუდენტებს ეხმარება ეკონომიკის პრინციპების უკეთ გაგებაში და უყალიბებს მათ ეკონომიკური აზროვნების გამოყენების ჩვევას.

მასწავლებლის რესურსები ინტერნეტ-გვერდზე

აღნიშნული ინტერნეტ-გვერდი (http://mankiw.swlearning.com TextChoice), რომელიც პაროლითაა დაცული, გვთავაზობს ინფორმაციის ფართო სპექტრს წიგნისა და მისი დამატებების შესახებ, სტუდენტთათვის განკუთვნილი სავარჯიშოებსა და მასწავლებლის რესურსებთან ერთად.

TextChoice

ეს გახლავთ Thomson Learning-ის ქსელური ციფრული რესურსის მთავარი ნაწილი. იგი გთავაზობთ უმოკლეს და უადვილეს გზებს თქვენი საკუთარი სასწავლო მასალის შესაქმნელად. თქვენ შეგიძლიათ აიღოთ მასალა ჩვენი ასეულობით საუკეთესო წიგნიდან, ჩვენი მონაცემთა ბაზებიდან და დაამატოთ ისინი თქვენს საკუთარ მასალას. დამატებითი ინფორმაციისათვის დაუკავშირდით South-western Thomson-ის სავაჭრო წარმომადგენელს.

ეკონომიკის შესწავლის რჩეული მეთოდი: მასწავლებლის გამოცემა

ავტორები დევიდ ანდერსონი და ჯიმ კეისი ატარებენ ექსპერიმენტებს ეკონომიკური ცოდნის ცხოვრებაში გატარების მხრივ. ამ სახელმძღვანელოს მეორე გამოცემა შეიცავს ექსპერიმენტებს და ამოცანების ჩამონათვალს, როგორც ჯგუფური, ისე ინდივიდუალური სწავლებისათვის, რომლებიც აძლიერებს ძირითადი ეკონომიკური ცნებების ცოდნას.

რესურსები სტუდენტებისათვის

სასწავლო გზამკვლევი

დევიდ ჰეიკსმა (ჩრდილოეთ აიოვის უნივერსიტეტი) მოამზადა სასწავლო გზამკვლევი, რომელმაც უნდა გაზარდოს სტუდენტის მოსწრება. ყოველი თავი შეიცავს სასწავლო მიზნებს, თავის შინაარსისა და დანიშნულების აღწერას, თავის მიმოხილვას, ძირითად ტერმინებსა და განმარტებებს, კრიტიკული აზროვნების განვითარებისათვის დასმულ კითხვებს და სასარგებლო მინიშნებებს, რომლებიც ეხმარება სტუდენტებს რთული ცნებების გაგებაში. სტუდენტებს შეუძლიათ თავიანთი ცოდნა განავითარონ პრაქტიკულ სავარჯიშოებსა და მოკლეპასუხიან კითხვებზე მუშაობით, ხოლო შემდეგ შეამოწმონ იგი ძირითადი ცნებების თვითტესტირებით, რომელიც შეიცავს ჭეშმარიტი/მცდარი პასუხების ან არჩევანის პრინციპით აგებულ კითხვებს. ტექსტს თან ერთვის სახელმძღვანელოში მოცემული ყველა ამოცანის ამოხსნა.

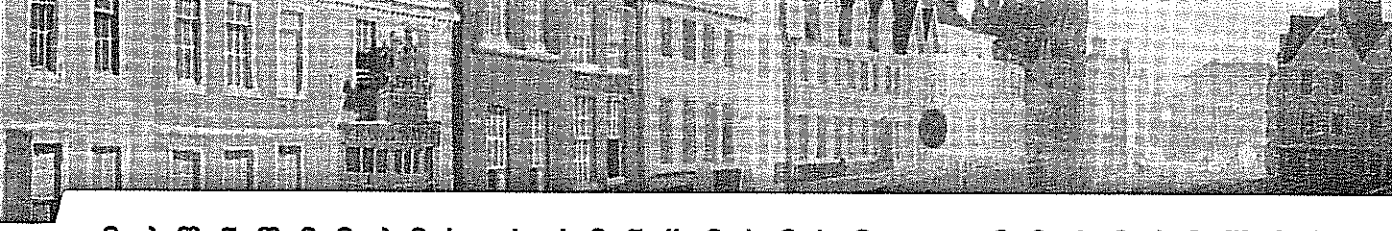
ThomsonNOW მენქიუს „ეკონომიკის პრინციპებთან" ერთად

ThomsonNOW მენქიუს მეოთხე გამოცემისათვის გვთავაზობს ხუთ ერთმანეთთან დაკავშირებულ ფუნდამენტურ სასწავლო აქტივობას: დიაგნოზირებას, მასწავლებლის რჩევებს, დავალებებს, კითხვებსა და გამოცდებს. ThomsonNOW-ს მრავალფეროვანი სასწავლო გარემო სტუდენტებს საშუალებას აძლევს, დამოუკიდებლად იმუშაონ, შეადგინონ თავიანთი სასწავლო გეგმა, შეამოწმონ საკუთარი ცოდნა კითხვებითა და დავალებებით. საშინაო დავალებების მრავალფეროვნება და გამეორების შეუზღუდავი შესაძლებლობა ხელს უწყობს დამახსოვრებასა და შეცდომების გამოსწორებას. ამასთან ერთად მასწავლებლის რჩევები დამოუკიდებელი მუშაობის შესახებ სტუდენტებს ეხმარება ახსნა-განმარტებებით, მაგალითებით, პრობლემათა ნაბიჯ-ნაბიჯ გადაჭრითა და გამეორების ფართო შესაძლებლობით. სტუდენტებს შეუძლიათ მიიღონ მენქიუს მეოთხე გამოცემის სავარჯიშოები გრაფიკების აგების შესახებ, ჰკითხონ მასწავლებელს, როგორ მიიღონ ვიდეოგაკვეთილები და მოიპოვონ EconNews, EconData, EconDebate, EconLinks და EEconData რესურსები.

მენქიუს მეოთხე გამცემისათვის ThomsonNOW გვთავაზობს შეფასებათა წიგნსაც, ასევე სასწავლო კურსის მართვის საშუალებებს, რომლებიც გამოიყენება როგორც ინტერენტში, ისე აუდიტორიის დაფაზე. სავარჯიშოების მრავალფეროვნება მასწავლებლებს საშუალებას აძლევს, სწრაფად დაგეგმონ სწავლების პროცესი და შეარჩიონ მეთოდები. სპეციალიზებული დავალებების გამოყენება შეიძლება დამატებით სექციებში მათი ჩამატებით მომდევნო სემესტრებში სწავლების მართვის გასაადვილებლად.

ვებ-გვერდი

სტუდენტებისათვის სასარგებლო ინფორმაციის მოძიება შეიძლება ინტერნეტ-გვერდზე http://mankiw.swlearning.com . სტუდენტებს შეუძლიათ ნახონ ეკონომიკურ თემატიკასთან დაკავშირებული მნიშვნელოვანი ბმულები და სასწავლო გზამკვლევში მოცემული ერთ-ერთი თავის ნიმუში. აქვე მოცემულია ინფორმაცია დამქირავებელთა შესახებ, უმთავრესი ეკონომიკური მაჩვენებლებისა და ეკონომიკური თემატიკის რესურსების მონაცემთა ბაზის მისამართი http://economics.swlearning.com.



ეკონომიკის პრინციპები — გზამკვლევი

შესავალი

1. ეკონომიკის ათი პრინციპი — ეკონომიკა რამდენიმე დიად იდეას ემყარება.
2. ეკონომიკური აზროვნება — ეკონომისტების, როგორც მეცნიერებისა და პოლიტიკოსების შეხედულებები სამყაროზე
3. ურთიერთდამოკიდებულება და ვაჭრობის სარგებლობა — შედარებითი უპირატესობის თეორია გვიხსნის, თუ როგორ სარგებლობს ხალხი ეკონომიკური ურთიერთდამოკიდებულებით.

როგორ მუშაობს ბაზარი

4. მოთხოვნისა და მიწოდების საბაზრო ძალები
5. ელასტიკურობა და მისი გამოყენება
როგორ ახერხებს ეკონომიკა ურთიერთდამოკიდებული ეკონომიკური აგენტების კოორდინირებას მოთხოვნისა და მიწოდების საბაზრო ძალებით.
6. მოთხოვნა, მიწოდება და მთავრობის პოლიტიკა — მოთხოვნისა და მიწოდების ძალები იმისათვის გამოიყენება, რომ განვსაზღვროთ მთავრობის ღონისძიებების შედეგები.

ბაზრები და კეთილდღეობა

7. მომხმარებლები, მწარმოებლები და ბაზრების ეფექტიანობა
8. დაბეგვრის დანახარჯები — პრაქტიკული მაგალითები
9. საერთაშორისო ვაჭრობა - პრაქტიკული მაგალითები

რატომ არის მოთხოვნისა და მიწოდების წონასწორობა საზოგადოებისათვის სასარგებლო? მომხმარებლისა და მწარმოებლის დანაზოგის ცნებების საშუალებით ვხსნით ბაზრების ეფექტიანობას, დაბეგვრის დანახარჯების და საერთაშორისო ვაჭრობის სარგებლობას.

საზოგადოებრივი სექტორის ეკონომიკა

10. გარეგანი ეფექტები
11. საზოგადოებრივი საქონელი და საერთო რესურსები

ბაზრის შედეგები ყოველთვის ეფექტიანი არ არის და მთავრობებს შეუძლიათ საბაზრო ჩავარდნის კორექტირება.

12. საგადასახადო სისტემა

სხვადასხვა პროგრამების დასაფინანსებლად მთავრობები შემოსავალს აგროვებენ საგადასახადო სისტემების მეშვეობით, რომლებიც იქმნება ეფექტიანობისა და თანასწორობის პრინციპების დაბალანსების გათვალსწინებით.

ფირმის ქცევა და დარგის ორგანიზაცია

13. წარმოების დანახარჯები
14. ფირმები კონკურენტულ ბაზარზე

ფირმის თეორია ნათელს ჰფენს კონკურენტულ ბაზარზე მიწოდების გადაწყვეტილებებს.

15. მონოპოლია
16. ოლიგოპოლია
17. მონოპოლისტური კონკურენცია

საბაზრო ძალაუფლების მქონე ფირმებს შეუძლიათ არაეფექტიანი საბაზრო შედეგების გამოწვევა.

სამუშაო ძალის ბაზრის ეკონომიკა

18. წარმოების ფაქტორების ბაზრები
19. შემოსავლები და დისკრიმინაცია
20. შემოსავლის უთანასწორობა და სიღარიბე

ეს თავები იკვლევს შრომის იმ ბაზრების განსაკუთრებულ თვისებებს, სადაც ადამიანების უმრავლესობა იღებს შემოსავალს.

სამომავლო შესწავლისათვის

21. მომხმარებლის არჩევანის თეორია
22. მიკროეკონომიკის საზღვრები

მიკროეკონომიკის დამატებითი საკითხები მოიცავს სამუშაო მეურნეობების გადაწყვეტილებებს, ასიმეტრიულ ინფორმაციას, პოლიტიკურ ეკონომიკას და ქცევით ეკონომიკას.

მაკროეკონომიკური მაჩვენებლები

23. ეროვნული შემოსავლის გამოთვლა
24. საყოფაცხოვრებო დანახარჯების გამოთვლა



ფასების საერთო დონე და პროდუქციის საერთო მოცულობა გამოიყენება მთლიანად ეკონომიკის განვითარებაზე დაკვირვებისათვის.

რეალური ეკონომიკა გრძელვადიან პერიოდში

25. წარმოება და ზრდა
26. დანაზოგები, ინვესტიციები და ფინანსური სისტემა
27. ფინანსების საფუძვლები
28. უმუშევრობა

ამ თავებში დახასიათებულია ის ძალები, რომლებიც გრძელვადიან პერიოდში განსაზღვრავს ისეთ საკვანძო ცვლადებს, როგორებიცაა მშპ, დანაზოგები, ინვესტიციები, სარგებლის რეალური განაკვეთი და უმუშევრობა.

ფული და ფასები გრძელვადიან პერიოდში

29. მონეტარული სისტემა
30. ფულის მასის ზრდა და ინფლაცია

გრძელვადიან პერიოდში მონეტარული სისტემა არის ფასების დონის, ინფლაციის დონისა და სხვა ნომინალური ცვლადების უმნიშვნელოვანესი დეტერმინანტი.

ღია ეკონომიკის მაკროეკონომიკა

31. ღია ეკონომიკის მაკროეკონომიკა: საბაზო ცნებები

ქვეყნის სხვა სახელმწიფოებთან ეკონომიკური ურთიერთობები ხასიათდება სავაჭრო ბალანსით, წმინდა უცხოური ინვესტიციებითა და სავალუტო კურსით.

32. ღია ეკონომიკის გრძელვადიანი პერიოდის მოდელი გვიხსნის სავაჭრო ბალანსის, რეალური სავალუტო კურსისა და სხვა რეალური ცვლადების დეტერმინანტებს.

ეკონომიკის მოკლევადიანი რყევები

33. ერთობლივი მოთხოვნა და ერთობლივი მიწოდება
34. მონეტარული და ფისკალური პოლიტიკის გავლენა ერთობლივ მოთხოვნაზე
35. მოკლევადიანი არჩევანი ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის

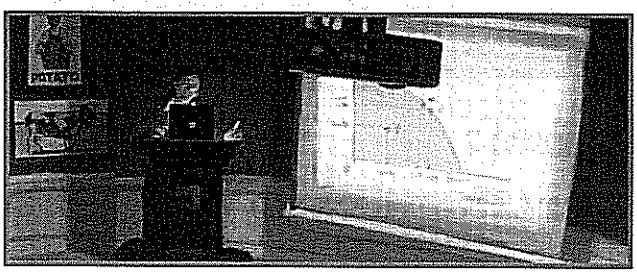
ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების მოდელი გვიხსნის ეკონომიკის მოკლევადიან რყევებს, ფისკალური და მონეტარული პოლიტიკის მოკლევადიან შედეგებსა და რეალურ და ნომინალურ ცვლადებს შორის მოკლევადიან კავშირებს.

საგოლოო მოსაზრებები

36. ხუთი დისკუსია მაკროეკონომიკური პოლიტიკის შესახებ

ეს მოკლე თავი წარმოგვიდგენს ეკონომიკური პოლიტიკის შესახებ გამართული ხუთი ყველაზე მნიშვნელოვანი საკითხის ირგვლივ გამართული დებატების დაპირისპირებულ პოზიციებს.

შ ი ნ ა ა რ ს ი



ნაწილი 1 1

შესავალი 1

თავი 1 3

ეკონომიკის ათი პრინციპი 3

როგორ იღებენ ადამიანები გადაწყვეტილებებს 4

პრინციპი №. 1: ადამიანები ალტერნატივების წინაშე დგანან 4

პრინციპი № 2: ნივთის დანახარჯი არის ის, რასაც ვთმობთ ამ ნივთის ფლობისათვის 5

პრინციპი № 3: რაციონალური ადამიანი გადაწყვეტილების მიღებისას ზღვრულ ანალიზს იყენებს 6

პრინციპი № 4: ადამიანები სტიმულებზე რეაგირებენ 7

როგორ ურთიერთქმედებენ ადამიანები 8

პრინციპი № 5: ვაჭრობას შეუძლია ყველას მდგომარეობის გაუმჯობესება. 8

პრინციპი № 6: ბაზრები, როგორც წესი, ეკონომიკური საქმიანობის ორგანიზების კარგი საშუალებაა 9

პრინციპი № 7: მთავრობას ზოგჯერ შეუძლია ბაზრის ფუნქციონირების შედეგების გაუმჯობესება 10

როგორ მუშაობს ეკონომიკა, როგორც მთლიანი სისტემა 12

პრინციპი № 8: ქვეყნის ცხოვრების დონე დამოკიდებულია საქონლისა და მომსახურების წარმოების უნარზე 12

პრინციპი №9: ფასები იზრდება, როდესაც მთავრობა ძალიან ბევრ ფულს ბეჭდავს. 12

პრინციპი № 10: მოკლევადიან პერიოდში საზოგადოება დგას ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის ალტერნატივის წინაშე 13

დასკვნა 14

შეჯამება 15

ძირითადი ცნებები 15

კითხვები გამეორებისთვის 16

სავარჯიშოები 16

თავი 2 19

ეკონომიკური აზროვნება 19

ეკონომისტი, როგორც მეცნიერი 20

მეცნიერული მეთოდი: დაკვირვება, თეორია და კვლავ დაკვირვება 20

დაშვებათა როლი 21

ეკონომიკური მოდელები 22

ჩვენი პირველი მოდელი: ეკონომიკური წრებრუნვის მოდელი 22

ჩვენი მეორე მოდელი: საწარმოო შესაძლებლობათა საზღვარი 24

მიკროეკონომიკა და მაკროეკონომიკა 26

ეკონომისტი, როგორც პოლიტიკური მრჩეველი 28

პოზიტიური ანალიზი და ნორმატიული ანალიზი 28

ეკონომისტები ვაშინგტონში 29

რატომ არ ეთანხმებიან ეკონომისტები ერთმანეთს 32

განსხვავებები მეცნიერულ მსჯელობებში 32

განსხვავებები ფასეულობებში 33

მოლოდინი და სინამდვილე 33

მოდი დავიწყოთ 34

შეჯამება 36

ძირითადი ცნებები 36

კითხვები გამეორებისთვის 36

სავარჯიშოები 36

დანართი 38

გრაფიკები: მოკლე მიმოხილვა 38

ერთი ცვლადის გრაფიკები 39

ორი ცვლადის გრაფიკები: კოორდინატთა სისტემა 39

მრუდები კოორდინატთა სისტემაში 40

დახრილობა 42

მიზეზები და შედეგები 44

თავი 3 47

ურთიერთდამოკიდებულება და ვაჭრობის მომგებიანობა 47

იგავი თანამედროვე ეკონომიკის შესახებ 48

საწარმოო შესაძლებლობები 48

სპეციალიზაცია და ვაჭრობა 50

შედარებითი უპირატესობის პრინციპი: სპეციალიზაციის საფუძველი 52

აბსოლუტური უპირატესობა 52

ალტერნატიული დანახარჯი და შედარებითი უპირატესობა 52

შედარებითი უპირატესობა და ვაჭრობა 53

შედარებითი უპირატესობის გამოყენება 54

უნდა გაკრიჭოს თუ არა ტაიგერ ვუდსმა საკუთარი გაზონი? 55

უნდა ივაჭროს თუ არა შეერთებულმა შტატებმა სხვა ქვეყნებთან? 56

შეჯამება 58

ძირითადი ცნებები 58

დასკვნა 58

კითხვები გამეორებისთვის 59

სავარჯიშოები 59



ნაწილი 2 61

როგორ მუშაობს ბაზარი 61

თავი 4 63

მიწოდებისა და მოთხოვნის საბაზრო ძალები 63

ბაზრები და კონკურენცია 64

კონკურენტული ბაზრები 64

რა არის კონკურენცია? 64

მოთხოვნა 65

მოთხოვნის მრუდი: დამოკიდებულება საქონლის ფასსა და მოთხოვნის რაოდენობას შორის 65

საბაზრო მოთხოვნა და ინდივიდუალური მოთხოვნა 66

მოთხოვნის მრუდის გადაადგილებები 66

მიწოდება 71

მიწოდების მრუდი: დამოკიდებულება ფასსა და მიწოდების რაოდენობას შორის 71

საბაზრო მიწოდება და ინდივიდუალური მიწოდება 71

მიწოდების მრუდის გადაადგილებები 72

მიწოდება და მოთხოვნა ერთად 75

წონასწორობა 75

წონასწორობის ცვლილებების ანალიზის სამი საფეხური 77

დასკვნა: როგორ ანაწილებს ფასები რესურსებს 82

შეჯამება 83

ძირითადი ცნებები 83

კითხვები გამეორებისთვის 83

სავარჯიშოები 84

თავი 5 87

ელასტიკურობა და მისი გამოყენება 87

მოთხოვნის ელასტიკურობა 88

მოთხოვნის ელასტიკურობა ფასის მიხედვით და მისი დეტერმინანტები 88

ფასის მიხედვით მოთხოვნის ელასტიკურობის გამოთვლა 89

შუაწერტილის მეთოდი: პროცენტული ცვლილებისა და ელასტიკურობის გამოთვლის უკეთესი გზა 89

მოთხოვნის მრუდების სხვადასხვა სახეობები 90

მთლიანი შემოსავალი და მოთხოვნის ელასტიკურობა ფასის მიხედვით 91

ელასტიკურობა და მთლიანი შემოსავალი წრფივი მოთხოვნის მრუდის დროს 93

მოთხოვნის ელასტიკურობის სხვა სახეობები 93

მიწოდების ელასტიკურობა 97

მიწოდების ელასტიკურობა ფასის მიხედვით და მისი დეტერმინანტები 97

მიწოდების ელასტიკურობის გამოთვლა ფასის მიხედვით 98

მიწოდების მრუდების სხვადასხვა სახეები 98

მიწოდების, მოთხოვნის და ელასტიკურობის გამოყენების სამი გზა 101

შეიძლება თუ არა, რომ სიახლე, რომელიც კარგია სოფლის მეურნეობისთვის, ცუდი იყოს გლეხებისთვის? 101

რატომ ვერ შეინარჩუნა OPEC-მა ნავთობის მაღალი ფასი 103

ნარკოტიკებთან დაკავშირებული დამნაშავეობის დონე ნარკოტიკების შეზღუდვის შედეგად იზრდება თუ მცირდება? 104

დასკვნა 106

შეჯამება 107

ძირითადი ცნებები 107

კითხვები გამეორებისთვის 107

სავარჯიშოები 108

თავი 6 111

მიწოდება, მოთხოვნა და სამთავრობო პოლიტიკა 111

ფასის კონტროლი 112

როგორ მოქმედებს ფასის ზედა ზღვარი ბაზრის ფუნქციონირების შედეგებზე 112

როგორ მოქმედებს ფასის ქვედა ზღვარი ბაზრის ფუნქციონირების შედეგებზე 116

ფასის კონტროლის პოლიტიკის შეფასება 121

გადასახადები 121

როგორ მოქმედებს მყიდველთა დაბეგვრა ბაზრის ფუნქციონირების შედეგებზე 122

როგორ მოქმედებს გამყიდველთა დაბეგვრა ბაზრის ფუნქციონირების შედეგებზე 123

ელასტიკურობა და გადასახადის გადაკისრება 126

დასკვნა 129

შეჯამება 129

ძირითადი ცნებები 129

კითხვები გამეორებისთვის 129

სავარჯიშოები 130



ნაწილი 3 133

ბაზრები და კეთილდღეობა 133

თავი 7 135

მომხმარებლები, მწარმოებლები და ბაზრების ეფექტიანობა 135

სამომხმარებლო მომხმარებლის დანაზოგი 136

გადახდისთვის მზადყოფნა 136

მოთხოვნის მრუდის გამოყენება სამომხმარებლო დანაზოგის გამოთვლისას 137

როგორ ზრდის ფასის შემცირება სამომხმარებლო დანაზოგს 138

რას ზომავს სამომხმარებლო დანაზოგი? 139

მწარმოებლის დანაზოგი 140

დანახარჯები და გაყიდვისთვის მზადყოფნა 141

მიწოდების მრუდის გამოყენება მწარმოებლის დანაზოგის გამოთვლისას 142

როგორ ზრდის ფასის მომატება მწარმოებლის დანაზოგს 143

ბაზრის ეფექტიანობა 145

კეთილმოსურნე სოციალური მგეგმავი 145

ბაზრის წონასწორობის შეფასება 146

დასკვნა: ბაზრის ეფექტიანობა და საბაზრო ჩავარდნა 150

შეჯამება 152

ძირითადი ცნებები 152

კითხვები გამეორებისთვის 152

სავარჯიშოები 152

თავი 8 155

თეორიის პრაქტიკული გამოყენება: დაბეგვრის დანახარჯები 155

დაბეგვრის საერთო დანაკარგი 156

როგორ მოქმედებს გადასახადი ბაზრის მონაწილეებზე 157

საერთო დანაკარგები და ვაჭრობიდან მიღებული სარგებლობა 159

საერთო დანაკარგის დეტერმინანტები 160

საერთო დანაკარგი და საგადასახადო შემოსავლები გადასახადების ცვლილებისას 163

შეჯამება 168

ძირითადი ცნებები 168

დასკვნა 168

კითხვები გამეორებისთვის 169

სავარჯიშოები 169

თავი 9 171

თეორიის პრაქტიკული გამოყენება: საერთაშორისო ვაჭრობა 171

ვაჭრობის დეტერმინანტები 172

წონასწორობა ვაჭრობის გარეშე 172

მსოფლიო ფასი და შედარებითი უპირატესობა 173

ვაჭრობაში მოგებულები და წაგებულები 173

ექსპორტიორი ქვეყნის სარგებლობა და დანაკარგები 174

იმპორტიორი ქვეყნის სარგებლობა და დანაკარგები 175

ტარიფის გავლენა 178

დასკვნები სავაჭრო პოლიტიკის შესახებ 179

ვაჭრობის შეზღუდვის არგუმენტები 181

სამუშაო ადგილების არგუმენტი 181

ეროვნული უსაფრთხოების არგუმენტი 182

ახალგაზრდა დარგების არგუმენტი 184

უსამართლო კონკურენციის არგუმენტი 184

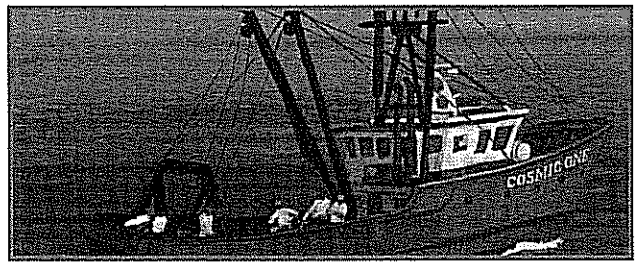
დაცვა, როგორც მოლაპარაკების სტრატეგია 185

შეჯამება 188

ძირითადი ცნებები 188

კითხვები გამეორებისთვის 188

სავარჯიშოები 189



ნაწილი 4 191

საზოგადოებრივი სექტორის ეკონომიკა 191

თავი 10 193

გარეგანი ეფექტები 193

გარეგანი ეფექტები და ბაზრის ეფექტიანობა 194

კეთილდღეობის ეკონომიკა: გარეგანი ეფექტები 195

უარყოფითი გარეგანი ეფექტები 195

დადებითი გარეგანი ეფექტები 197

გარეგანი ეფექტების პრობლემის კერძო გადაწყვეტა 199

კერძო გადაწყვეტილებების სხვადასხვა ტიპები 199

ქოუზის თეორემა 200

რატომ ვერ აღწევს ყოველთვის კერძო გადაწყვეტილებები სასურველ შედეგს? 201

გარეგან ეფექტებთან დაკავშირებული სახელმწიფო პოლიტიკა 202

ბრძანებისა და კონტროლის პოლიტიკა: რეგულირება 202

ბაზარზე დამყარებული პოლიტიკა: მაკორექტირებელი გადასახადები და სუბსიდიები 203

ბაზარზე დამყარებული პოლიტიკა 2: გარემოს დაბინძურების ნებართვები გასაყიდად 206

გარემოს დაბინძურების ეკონომიკური ანალიზის საწინააღმდეგო შეხედულებანი 209

დასკვნა 209

შეჯამება 210

ძირითადი ცნებები 210

კითხვები გამეორებისთვის 210

სავარჯიშოები 211

თავი 11 213

საზოგადოებრივი საქონელი და საერთო რესურსები 213

საქონლის სხვადასხვა სახეობები 214

საზოგადოებრივი საქონელი 215

„უბილეთო მგზავრის" პრობლემა 215

ზოგიერთი მნიშვნელოვანი საზოგადოებრივი საქონელი 216

დანახარჯი-სარგებლობის ანალიზის სირთულე 219

საერთო რესურსები 220

საერთო საკუთრების ტრაგედია 220

ზოგიერთი მნიშვნელოვანი საერთო რესურსი 221

დასკვნა: საკუთრების უფლებების დიდი მნიშვნელობა 224

შეჯამება 226

ძირითადი ცნებები 226

კითხვები გამეორებისთვის 226

სავარჯიშოები 226

თავი 12 229

საგადასახადო სისტემა 229

აშშ-ს მთავრობის საფინანსო სისტემის მოკლე მიმოხილვა 230

ფედერალური მთავრობა 230

შტატებისა და ადგილობრივი მთავრობები 235

გადასახადები და ეფექტიანობა 237

საერთო დანაკარგები 237

ადმინისტრაციული ზეწოლა 239

გადასახადის ზღვრული განაკვეთი და გადასახადის საშუალო განაკვეთი 240

აკორდული გადასახადები 241

გადასახადები და თანასწორობა 241

სარგებლობის მიხედვით დაბეგვრის პრინციპი 242

გადახდისუნარიანობის მიხედვით დაბეგვრის პრინციპი 242

გადასახადის გადაკისრება და გადასახადის სამართლიანობა 247

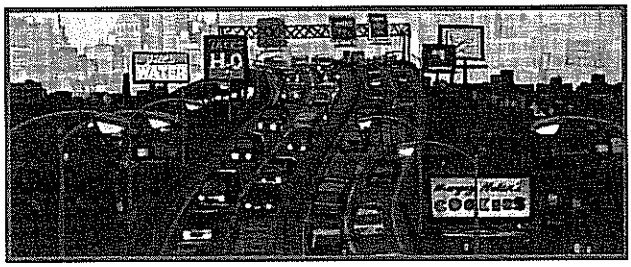
დასკვნა: არჩევანი სამართლიანობასა და ეფექტიანობას შორის 248

შეჯამება 249

ძირითადი ცნებები 249

კითხვები გამეორებისთვის 249

სავარჯიშოები 250



ნაწილი 5 253

ფირმის ქცევა და დარგის ორგანიზება 253

თავი 13 255

წარმოების დანახარჯები 255

რა არის დანახარჯები? 256

მთლიანი შემოსავალი, მთლიანი დანახარჯი და მოგება 256

დანახარჯი, როგორც ალტერნატიული დანახარჯი 256

კაპიტალის დანახარჯი, როგორც ალტერნატიული დანახარჯი 257

ეკონომიკური მოგება და საბუღალტრო მოგება 258

წარმოება და დანახარჯები 259

საწარმოო ფუნქცია 259

საწარმოო ფუნქციიდან მთლიანი დანახარჯის მრუდამდე 261

დანახარჯების სხვადასხვა საზომები 262

მუდმივი და ცვალებადი დანახარჯები 262

საშუალო და ზღვრული დანახარჯები 263

დანახარჯების მრუდები და მათი ფორმები 264

დანახარჯების ტიპური მრუდები 266

დანახარჯები მოკლევადიან პერიოდში და გრძელვადიან პერიოდში 267

დამოკიდებულება მოკლევადიან და გრძელვადიან საშუალო მთლიან დანახარჯებს შორის 267

მასშტაბის ეკონომიურობა და არაეკონომიურობა 269

დასკვნა 269

შეჯამება 271

ძირითადი ცნებები 271

კითხვები გამეორებისთვის 271

სავარჯიშოები 272

თავი 14 275

ფირმები კონკურენტულ ბაზრებზე 275

რა არის კონკურენტული ბაზარი? 276

კონკურენციის მნიშვნელობა 276

კონკურენტული ფირმის შემოსავალი 276

მოგების მაქსიმიზაცია და კონკურენტული ფირმის მიწოდების მრუდი 278

მოგების მაქსიმიზაციის მარტივი მაგალითი 278

ზღვრული დანახარჯის მრუდი და ფირმის გადაწყვეტილება მიწოდების შესახებ 279

ფირმის მოკლევადიანი გადაწყვეტილება წარმოების დროებით შეწყვეტის შესახებ 281

დაღვრილი რძე და სხვა დაკარგული დანახარჯები 282

ფირმის გადაწყვეტილება დარგიდან გასვლისა თუ დარგში შესვლის შესახებ გრძელვადიან პერიოდში 284

კონკურენტული ფირმის მოგების გამოთვლა გრაფიკის მეშვეობით 285

მიწოდების მრუდი კონკურენტულ ბაზარზე 286

მოკლევადიანი პერიოდი: ბაზრის მიწოდება ფირმების უცვლელი რაოდენობის დროს 287

გრძელვადიანი პერიოდი: მიწოდება ბაზარზე ფირმების ცვალებადი რაოდენობის დროს 287

რატომ არ წყვეტენ კონკურენტული ფირმები საქმიანობას, თუ მათი მოგება ნულოვანია? 288

მოთხოვნის მრუდის გადაადგილება მოკლევადიან და გრძელვადიან პერიოდებში 289

რატომ შეიძლება გრძელვადიანი პერიოდის მიწოდების მრუდი ზრდადი იყოს 290

დასკვნა: მიწოდების მრუდს მიღმა 292

შეჯამება 293

ძირითადი ცნებები 293

კითხვები გამეორებისთვის 293

სავარჯიშოები 293

თავი 15 297

მონოპოლია 297

რატომ ჩნდება მონოპოლიები 298

მონოპოლიური რესურსები 299

მთავრობის მიერ შექმნილი მონოპოლიები 299

ბუნებრივი მონოპოლიები 300

როგორ იღებენ მონოპოლიები გადაწყვეტილებებს წარმოებისა და ფასდადების შესახებ 301

მონოპოლია და კონკურენცია 302

მონოპოლიის შემოსავალი 303

მოგების მაქსიმიზაცია 304

მონოპოლიის მოგება 306

მონოპოლიის გავლენა კეთილდღეობაზე 309

საერთო დანაკარგი 309

მონოპოლიის მოგება: სოციალური დანახარჯი? 311

სახელმწიფო პოლიტიკა მონოპოლიებთან მიმართებაში 312

კონკურენციის გაძლიერება ანტიტრესტული კანონმდებლობის მეშვეობით 312

მონოპოლიის ქცევის რეგულირება 313

საზოგადოებრივი საკუთრება 314

არაფრის კეთება 315

ფასისმიერი დისკრიმინაცია 315

იგავი ფასდადების შესახებ 315

იგავის მორალი 318

ფასისმიერი დისკრიმინაციის ანალიზი 319

ფასისმიერი დისკრიმინაციის მაგალითები 320

დასკვნა: მონოპოლიები 321

შეჯამება 324

ძირითადი ცნებები 324

კითხვები გამეორებისთვის 324

სავარჯიშოები 325

თავი 16 329

ოლიგოპოლია 329

მონოპოლიასა და სრულ კონკურენციას შორის 330

ბაზრები, სადაც მხოლოდ რამდენიმე გამყიდველია 331

დუოპოლიის მაგალითი 332

კონკურენცია, მონოპოლიები და კარტელები 333

წონასწორობა ოლიგოპოლიისთვის 334

როგორ მოქმედებს ოლიგოპოლიის ზომები ბაზრის ფუნქციონირების შედეგებზე 336

თამაშთა თეორია და თანამშრომლობის ეკონომიკა 337

„პატიმრების დილემა“ 338

ოლიგოპოლიები, როგორც „პატიმრების დილემა“ 339

„პატიმრების დილემის“ სხვა მაგალითები 341

„პატიმრების დილემა“ და საზოგადოების კეთილდღეობა 342

რატომ თანამშრომლობენ ზოგჯერ ადამიანები 343

სახელმწიფო პოლიტიკა ოლიგოპოლიებთან მიმართებაში 344

ვაჭრობის შეზღუდვა და ანტიმონოპოლიური კანონმდებლობა 344

კამათი ანტიმონოპოლიური კანონმდებლობის თაობაზე 346

დასკვნა 350

შეჯამება 351

ძირითადი ცნებები 351

კითხვები გამეორებისთვის 351

სავარჯიშოები 351

თავი 17 355

მონოპოლისტური კონკურენცია 355

კონკურენცია დიფერენცირებული საქონლის პირობებში 356

მონოპოლისტური კონკურენციის ფირმები მოკლევადიან პერიოდში 356

წონასწორობა გრძელვადიან პერიოდში 357

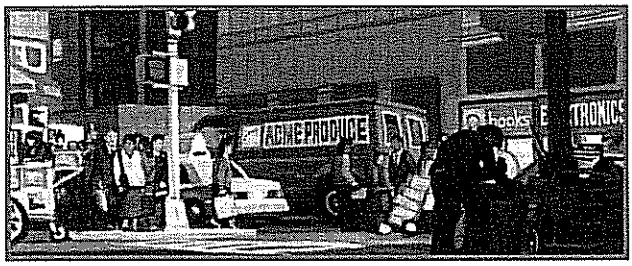
მონოპოლისტური კონკურენცია და სრულყოფილი კონკურენცია 358

მონოპოლისტური კონკურენცია და საზოგადოების კეთილდღეობა 360

რეკლამა 362

დებატები რეკლამის გარშემო 362

რეკლამა, როგორც ხარისხის სიგნალი 364
ცნობილი ფირმების სახელები 366
დასკვნა 367
შეჯამება 369
ძირითადი ცნებები 369
კითხვები გამეორებისთვის 369
სავარჯიშოები 369



ნაწილი 6 371

შრომის ბაზრების ეკონომიკა 371

თავი 18 373

წარმოების ფაქტორთა ბაზრები 373
ფირმის მოთხოვნა შრომაზე 374
კონკურენტული, მოგების მმაქსიმიზებელი ფირმა 374
საწარმოო ფუნქცია და შრომის ზღვრული პროდუქტი 375
ზღვრული პროდუქტის ღირებულება და შრომაზე მოთხოვნა 377
რა იწვევს შრომაზე მოთხოვნის მრუდების გადაადგილებას? 378
შრომის ბაზრის წონასწორობა 381
არჩევანი მუშაობასა და დასვენებას შორის 381
რა იწვევს შრომაზე მოთხოვნის მრუდის გადაადგილებებს? 381
ზღვრული მწარმოებლურობა წონასწორობის პირობებში 382
შრომის მიწოდების მრუდის გადაადგილებები 382
შრომაზე მოთხოვნის მრუდის გადაადგილებები 384
წარმოების სხვა ფაქტორები: მიწა და კაპიტალი 386
წონასწორობა მიწისა და კაპიტალის ბაზრებზე 387
კავშირი წარმოების ფაქტორებს შორის 388
შეჯამება 390
ძირითადი ცნებები 390
დასკვნა 390
კითხვები გამეორებისთვის 391
სავარჯიშოები 391

თავი 19 393

გამომუშავება და დისკრიმინაცია 393
წონასწორული ხელფასების ზოგიერთი დეტერმინანტი 394
საკომპენსაციო სხვაობა 394
ადამიანური კაპიტალი 394
ნიჭი, შრომისმოყვარეობა და იღბალი 396
ალტერნატიული თვალსაზრისი: განათლება, როგორც სიგნალი 399
სუპერვარსკვლავის ფენომენი 399
ხელფასები წონასწორობის ზღვარს ზემოთ: მინიმალური ხელფასის კანონები, პროფკავშირები და ეფექტიანი ხელფასი 401
დისკრიმინაციის ეკონომიკა 402
დისკრიმინაცია შრომის ბაზარზე 402
დისკრიმინაცია დამქირავებელთა მხრიდან 404
დისკრიმინაცია მომხმარებლებისა და მთავრობის მხრიდან 406
დასკვნა 407
შეჯამება 408
ძირითადი ცნებები 408
კითხვები გამეორებისთვის 408
სავარჯიშოები 409

თავი 20 411

შემოსავლის უთანაბრობა და სიღარიბე 411
უთანასწორობის რაოდენობრივი განსაზღვრა 412
შემოსავლების უთანასწორობა შეერთებულ შტატებში 412
შემოსავლების უთანასწორობა მსოფლიოში 413
სიღარიბის დონე 414

უთანასწორობის რაოდენობრივი განსაზღვრის პრობლემები 416

ეკონომიკური მობილურობა 418

შემოსავლების გადანაწილების პოლიტიკური ფილოსოფია 419

უტილიტარიზმი 419

ლიბერალიზმი 420

ლიბერტარიანიზმი 421

სიღარიბესთან ბრძოლის პოლიტიკური პროგრამები 422

მინიმალური ხელფასი 423

კეთილდღეობა 423

უარყოფითი საშემოსავლო გადასახადი 425

ნატურალური დახმარება 426

სიღარიბესთან ბრძოლის პროგრამები და შრომის სტიმულები 428

დასკვნა 429

შეჯამება 430

ძირითადი ცნებები 430

კითხვები გამეორებისთვის 430

სავარჯიშოები 431



ნაწილი 7 433

ეკონომიკის შესწავლისშემდგომი ეტაპი 433

თავი 21 435

მომხმარებლის არჩევანის თეორია 435

საბიუჯეტო შეზღუდვა: რა ხელეწიფება მომხმარებელს 436

უპირატესობები: რა სურს მომხმარებელს 437

უპირატესობების ასახვა განურჩევლობის მრუდების მეშვეობით 438

განურჩევლობის მრუდების ოთხი თვისება 439

განურჩევლობის მრუდების უკიდურესი შემთხვევები 441

ოპტიმიზაცია: რას ირჩევს მომხმარებელი 442

მომხმარებლის ოპტიმალური არჩევანი 442

როგორ მოქმედებს შემოსავლის ცვლილება მომხმარებლის არჩევანზე 444

როგორ მოქმედებს ფასების ცვლილება მომხმარებლის არჩევანზე 446

შემოსავლის ეფექტი და ჩანაცვლების ეფექტი 446

მოთხოვნის მრუდის აგება 448

თეორიის გამოყენების სამი გზა 449

კლებადია თუ არა მოთხოვნის ყველა მრუდი? 449

როგორ მოქმედებს ხელფასები შრომის მიწოდებაზე 451

როგორ მოქმედებს სარგებლის განაკვეთი საოჯახო მეურნეობის დანაზოგებზე 454

დასკვნა: მართლა ასე ფიქრობენ ადამიანები? 457

შეჯამება 458

ძირითადი ცნებები 458

კითხვები გამეორებისთვის 458

სავარჯიშოები 459

თავი 22 461

მიკროეკონომიკის საზღვრები 461

ასიმეტრიული ინფორმაცია 462

ფარული ქმედება: ხელმძღვანელები, აგენტები და მორალური საფრთხე 462

ფარული მახასიათებლები: არახელსაყრელი არჩევანი და გაცურების პრობლემა 464

მინიშნება პირადი ინფორმაციის მისაწოდებლად 465

გაცხადება ინფორმაციის გამჟღავნების სტიმულირებისათვის 467

ასიმეტრიული ინფორმაცია და საზოგადოებრივი პოლიტიკა 467

პოლიტიკური ეკონომიკა 468

კონდორსეს ხმის მიცემის პარადოქსი 468

ეროუს შეუძლებლობის თეორემა 469

მედიანა ამომრჩეველი გადამწყვეტია 470

პოლიტიკოსებიც ადამიანები არიან 472

ქცევითი ეკონომიკა 474

ადამიანი ყოველთვის რაციონალური არ არის 474

ადამიანებს სამართლიანობა უნდათ 475

ხალხი არათანმიმდევრულია 476

დასკვნა 477

შეჯამება 478

ძირითადი ცნებები 479

კითხვები გამეორებისათვის 479

ამოცანები 479



ნაწილი 8 481

მაკროეკონომიკური მაჩვენებლები 481

თავი 23 483

ეროვნული შემოსავლის გამოთვლა 483

ეკონომიკის შემოსავალი და ხარჯები 484

მთლიანი შიდა პროდუქტის გამოთვლა 486

„საბაზრო ღირებულებაა..." 486

„... ყველა ის..." 486

„... საბოლოო..." 486

„...საქონელი თუ მომსახურება,..." 487

„...რომელიც იწარმოება..." 487

„...ქვეყნის შიგნით..." 487

„... დროის მოცემულ პერიოდში" 487

მშპ-ს კომპონენტები 488

მოხმარება 488

ინვესტიცია 489

სახელმწიფო შესყიდვები 490

წმინდა ექსპორტი 490

რეალური მშპ და ნომინალური მშპ 491

რიცხობრივი მაგალითი 492

მთლიანი შიდა პროდუქტის დეფლატორი 493

მშპ – ეკონომიკური კეთილდღეობის კარგი საზომი 496

შეჯამება 500

დასკვნა 500

ძირითადი ცნებები 501

კითხვები გამეორებისთვის 501

სავარჯიშოები 501

თავი 24 503

ცხოვრების ღირებულების გამოთვლა 503

სამომხმარებლო ფასების ინდექსი 504

როგორ გამოითვლება სამომხმარებლო ფასების ინდექსი 504

ცხოვრების ღირებულების გამოთვლისას წარმოქმნილი პრობლემები 506

მშპ დეფლატორი და სამომხმარებლო ფასების ინდექსი 509

ეკონომიკური ცვლადების კორექცია ინფლაციის ეფექტების გათვალისწინებით 511

ფული დროის სხვადასხვა ინტერვალში 511

ინდექსაცია 512

სარგებლის რეალური და ნომინალური განაკვეთები 513

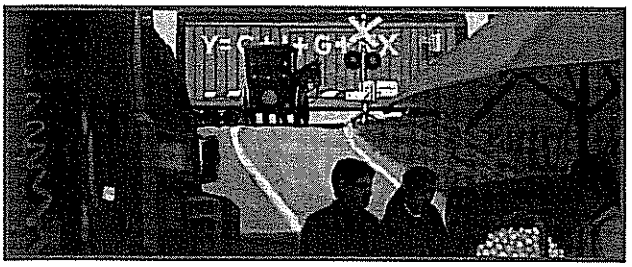
შეჯამება 516

დასკვნა 516

ძირითადი ცნებები 517

კითხვები გამეორებისთვის 517

სავარჯიშოები 517



ნაწილი 9 519

რეალური ეკონომიკა გრძელვადიან პერიოდში 519

თავი 25 521

წარმოება და ეკონომიკური ზრდა 521

ეკონომიკური ზრდა მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყანაში 522

მწარმოებლურობა: მისი როლი და დეტერმინანტები 526

რატომ აქვს მწარმოებლურობას ასეთი დიდი მნიშვნელობა 526

როგორ განისაზღვრება მწარმოებლურობა 527

ეკონომიკური ზრდა და სახელმწიფო პოლიტიკა 531

დანაზოგებისა და ინვესტიციების დიდი მნიშვნელობა 531

კლებადი უკუგება და მკვეთრი ზრდის ეფექტი 531

უცხოური ინვესტიციები 533

განათლება 534

საკუთრების უფლებები და პოლიტიკური სტაბილურობა 535

თავისუფალი ვაჭრობა 536

მეცნიერული კვლევები და განვითარება 537

მოსახლეობის ზრდა 538

დასკვნა: გრძელვადიანი პერიოდის ეკონომიკური ზრდის დიდი მნიშვნელობა 542

შეჯამება 543

ძირითადი ცნებები 543

კითხვები გამეორებისთვის 543

სავარჯიშოები 544

თავი 26 545

დანაზოგები, ინვესტიციები და ფინანსური სისტემა 545

ფინანსური ინსტიტუტები აშშ-ს ეკონომიკაში 546

ფინანსური ბაზრები 546

ფინანსური შუამავლები 548

შეჯამება 551

დანაზოგები და ინვესტიციები ეროვნულ საშემოსავლო ანგარიშებზე 551

ზოგიერთი მნიშვნელოვანი იგივეობა 552

დანაზოგებისა და ინვესტიციების არსი 553

სასესხო კაპიტალის ბაზარი 554

სასესხო კაპიტალის მიწოდება და მოთხოვნა 554

პოლიტიკა 1: გადასახადები და დანაზოგები 556

პოლიტიკა 2: გადასახადები და ინვესტიციები 557

პოლიტიკა 3: სახელმწიფო ბიუჯეტის დეფიციტი 558

შეჯამება 562

დასკვნა 562

ძირითადი ცნებები 563

კითხვები გამეორებისთვის 563

სავარჯიშოები 563

თავი 27 565

ფინანსების ძირითადი იარაღი 565

მიმდინარე ღირებულება: ფულის ღირებულების განსაზღვრა დროში 566

რისკის მართვა 568

რისკის შიში 568

სარგებლიანობის ფუნქცია 569

სადაზღვევო ბაზრები 569

ფირმების სპეციფიკური რისკების დივერსიფიკაცია 571

არჩევანი რისკსა და უკუგებას შორის 572

კაპიტალის ღირებულება 573

ფუნდამენტური ანალიზი 574

ეფექტიანი ბაზრების ჰიპოთეზა 574

ბაზრების ირაციონალურობა 577

დასკვნა 577

შეჯამება 578

ძირითადი ცნებები 578

კითხვები გამეორებისათვის 578

სავარჯიშოები 579

თავი 28 581

უმუშევრობა 581

უმუშევრობის განსაზღვრა 582

როგორ გამოითვლება უმუშევრობა? 582

ზომავს თუ არა უმუშევრობის დონე იმას, რაც გვაინტერესებს? 586

რამდენ ხანს გრძელდება უმუშევრობა? 588

რატომ ხდება, რომ მუდამ ვიღაც არის უმუშევარი? 590

სამუშაოს ძებნა 590

რატომ არის გარდაუვალი ფრიქციული უმუშევრობა 591

საზოგადოებრივი პოლიტიკა და სამუშაოს ძებნა 591

უმუშევრობის დაზღვევა 592

მინიმალური ხელფასის კანონები 594

პროფკავშირები და კოლექტიური მოლაპარაკება 596

პროფკავშირების ეკონომიკა 596

კარგია თუ ცუდი პროფკავშირი ეკონომიკისთვის? 598

ეფექტიანი ხელფასების თეორია 598

მშრომელის ჯანმრთელობა 600

მშრომელთა დენადობა 600

მშრომელთა კვალიფიკაცია 601

მშრომელთა ძალისხმევა 601

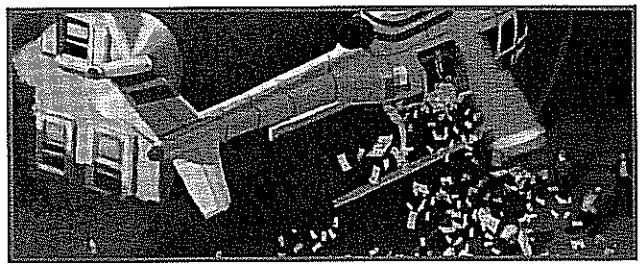
დასკვნა 603

შეჯამება 603

ძირითადი ცნებები 604

კითხვები გამეორებისთვის 604

სავარჯიშოები 604



ნაწილი 10 607

ფული და ფასები გრძელვადიან პერიოდში 607

თავი 29 609

მონეტარული სისტემა 609

ფულის მნიშვნელობა 610

ფულის ფუნქციები 610

ფულის სახეობები 611

ფული შეერთებული შტატების ეკონომიკაში 613

ფედერალური სარეზერვო სისტემა 616

ფედერალური სარეზერვო სისტემის სტრუქტურა 616

ღია ბაზრის ფედერალური კომიტეტი 617

ბანკები და ფულის მიწოდება 618

100-პროცენტიანი რეზერვის საბანკო სისტემის უმარტივესი შემთხვევა 618

ფულის შექმნა ნაწილობრივი რეზერვების საბანკო სისტემაში 619

ფულადი მულტიპლიკატორი 620

ფედერალური სარეზერვო სისტემის საფინანსო ინსტრუმენტები მონეტარული კონტროლისთვის 621

ფულის მიწოდების კონტროლისას წარმოქმნილი პრობლემები 623

დასკვნა 625

შეჯამება 625

ძირითადი ცნებები 626

კითხვები გამეორებისთვის 626

სავარჯიშოები 626

თავი 30 629

ფულის მასის ზრდა და ინფლაცია 629

ინფლაციის კლასიკური თეორია 630

ფასების დონე და ფულის ღირებულება 630

ფულის მიწოდება, ფულზე მოთხოვნა და მონეტარული წონასწორობა 631

მონეტარული ჩარევის შედეგები 632

თვითრეგულირების პროცესის მოკლე მიმოხილვა 633

კლასიკური დიქოტომია და მონეტარული ნეიტრალიტეტი 635

ფულის ბრუნვის სიჩქარე და რაოდენობრივი განტოლება 636

ინფლაციის გადასახადი 638

ფიშერის ეფექტი 640

ინფლაციის დანახარჯები 642

მსყიდველობითი უნარის შემცირება? ინფლაციასთან დაკავშირებული შეცდომა 643

„გაცვეთილი ფეხსაცმლის" დანახარჯები 644

„მენიუს" დანახარჯები 645

ფარდობითი ფასების ცვალებადობა და რესურსების არასწორი განაწილება 645

გადასახადების დამახინჯება ინფლაციის შედეგად 646

გამოთვლების მოუწესრიგებლობა და მოუქნელობა 648

მოულოდნელი ინფლაციის განსაკუთრებული დანახარჯები: სიმდიდრის შემთხვევითი განაწილება 648

შეჯამება 652

დასკვნა 652

ძირითადი ცნებები 653

კითხვები გამეორებისთვის 653

სავარჯიშოები 653



ნაწილი 11 655

ღია ეკონომიკის მაკროეკონომიკა 655

თავი 31 657

ღია ეკონომიკის მაკროეკონომიკა: ძირითადი ცნებები 657

საქონლისა და კაპიტალის საერთაშორისო ნაკადი 658

საქონლის ნაკადი: ექსპორტი, იმპორტი და წმინდა ექსპორტი 658

ფინანსური რესურსების ნაკადი: კაპიტალის წმინდა გადინება 660

წმინდა ექსპორტისა და კაპიტალის წმინდა გადინების ტოლობა 661

დანაზოგები, ინვესტიციები და მათი დამოკიდებულება საერთაშორისო ნაკადებთან 662

შეჯამება 664

საერთაშორისო გარიგებების ფასები:რეალური და ნომინალური სავალუტო კურსები 667

ნომინალური სავალუტო კურსი 667

რეალური სავალუტო კურსი 668

სავალუტო კურსის განსაზღვრის პირველი თეორია: მსყიდველობითი უნარის პარიტეტი 670

მსყიდველობითი უნარის პარიტეტის ძირითადი ლოგიკა 670

მსყიდველობითი უნარის პარიტეტის თეორიის გამოყენება 671

მსყიდველობითი უნარის პარიტეტის თეორიის ნაკლოვანებები 672

შეჯამება 676

დასკვნა 676

ძირითადი ცნებები 677

კითხვები გამეორებისთვის 677

სავარჯიშოები 677

თავი 32 679

ღია ეკონომიკის მაკროეკონომიკური თეორია 679

სასესხო კაპიტალისა და უცხოური ვალუტის მიწოდება და მოთხოვნა 680

სასესხო კაპიტალის ბაზარი 680

უცხოური ვალუტის გაცვლის ბაზარი 682

წონასწორობა ღია ეკონომიკაში 684

კაპიტალის წმინდა გადინება: კავშირი ორ ბაზარს შორის 684

ერთდროული წონასწორობა ორ ბაზარზე 685

როგორ მოქმედებს ესა თუ ის პოლიტიკა ან მოვლენა ღია ეკონომიკაზე 688

სამთავრობო ბიუჯეტის დეფიციტი 688

სავაჭრო პოლიტიკა 691

პოლიტიკური არასტაბილურობა და კაპიტალის „გაფრენა“ 693

დასკვნა 696

შეჯამება 697

ძირითადი ცნებები 697



ნაწილი 12 701

მოკლევადიანი პერიოდისეკონომიკური რყევები 701

თავი 33 703

ერთობლივი მოთხოვნა და ერთობლივი მიწოდება 703

ეკონომიკური რყევების სამი ძირითადი ფაქტი 704

ფაქტი 1: ეკონომიკური რყევები არარეგულარული და არაპროგნოზირებადია 704

ფაქტი 2: მაკროეკონომიკურ სიდიდეთა უმრავლესობა ერთდროულად მერყეობს 704

ფაქტი 3: როცა წარმოება მცირდება, უმუშევრობა იზრდება 706

მოკლევადიანი პერიოდის ეკონომიკური რყევების ახსნა 706

კლასიკური ეკონომიკის დაშვებები 706

მოკლევადიანი რყევების სინამდვილე 708

ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების მოდელი 708

ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი 710

რატომ არის ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი კლებადი? 710

რატომ შეიძლება გადაადგილდეს ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი 712

ერთობლივი მიწოდების მრუდი 714

რატომ არის ერთობლივი მიწოდების მრუდი ვერტიკალური გრძელვადიან პერიოდში 714

რატომ შეიძლება გადაადგილდეს გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდი 716

ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების გამოყენება გრძელვადიანი პერიოდის ეკონომიკური ზრდისა და ინფლაციის ასახსნელად 718

რატომ არის ერთობლივი მიწოდების მრუდი ზრდადი მოკლევადიან პერიოდში? 719

რატომ შეიძლება გადაადგილდეს მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდი 722

ეკონომიკური რყევების ორი მიზეზი 723

ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის გადაადგილებათა შედეგები 724

ერთობლივი მიწოდების მრუდის გადაადგილების შედეგები 730

დასკვნა 734

შეჯამება 735

ძირითადი ცნებები 736

კითხვები გამეორებისათვის 736

სავარჯიშოები 736

თავი 34 739

მონეტარული და ფისკალური პოლიტიკისგავლენა ერთობლივ მოთხოვნაზე 739

როგორ მოქმედებს მონეტარული პოლიტიკა ერთობლივ მოთხოვნაზე 740

ლიკვიდურობის უპირატესობის თეორია 741

ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის კლებადობა 743

ფულის მიწოდების ცვლილებები 745

სარგებლის განაკვეთი და ფედერალური სარეზერვო სისტემის პოლიტიკა 747

როგორ მოქმედებს ფისკალური პოლიტიკა ერთობლივ მოთხოვნაზე 749

სახელმწიფო შესყიდვების ცვლილებანი 749

მულტიპლიკატორის ეფექტი 749

დანახარჯების მულტიპლიკატორის ფორმულა 750

მულტიპლიკატორის პრაქტიკული გამოყენება 751

გამოდევნის ეფექტი 752

გადასახადების ცვლილება 753

პოლიტიკის გამოყენება ეკონომიკის სტაბილიზაციის მიზნით 755

აქტიური სტაბილიზაციის პოლიტიკის მაგალითი 755

მსჯელობა აქტიური სტაბილიზაციის პოლიტიკის წინააღმდეგ 757

ავტომატური სტაბილიზატორები 758

დასკვნა 758

შეჯამება 759

ძირითადი ცნებები 760

კითხვები გამეორებისთვის 760

სავარჯიშოები 760

თავი 35 763

მოკლევადიანი პერიოდის ალტერნატივა ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის 763

ფილიპსის მრუდი 764

ფილიპსის მრუდის ისტორია 764

ერთობლივი მოთხოვნა, ერთობლივი მიწოდება და ფილიპსის მრუდი 765

ფილიპსის მრუდის გადაადგილებანი: მოლოდინის როლი 767

ფილიპსის მრუდი გრძელვადიან პერიოდში 767

„ბუნებრივის" მნიშვნელობა 769

თეორიისა და რეალობის შეთანაწყობა 770

ფილიპსის მრუდი მოკლევადიან პერიოდში 771

ბუნებრივი ექსპერიმენტი, რომელიც „ბუნებრივი დონის" ჰიპოთეზას ამტკიცებს 772

ფილიპსის მრუდის გადაადგილებები:მიწოდების შოკური ცვლილებების როლი 774

ინფლაციის შემცირების პოლიტიკის დანახარჯები 777

„მსხვერპლის" ნორმა 777

რაციონალური მოლოდინი და უდანახარჯო ანტიინფლაციის შესაძლებლობა 779

ვოლკერის ანტიინფლაციური პოლიტიკა 780

გრინსპენის ეპოქა 781

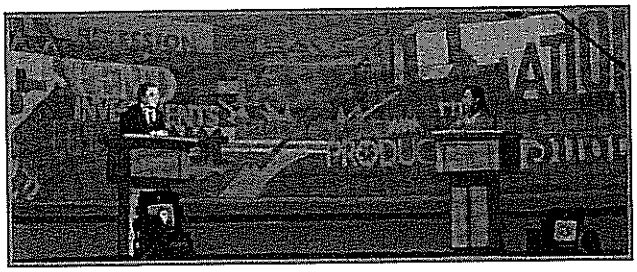
დასკვნა 784

შეჯამება 786

ძირითადი ცნებები 786

კითხვები გამეორებისთვის 786

სავარჯიშოები 786



ნაწილი 13 789

შემაჯამებელი ფიქრები 789

თავი 36 791

მაკროეკონომიკური პოლიტიკის გარშემო გამართული დებატების ხუთი მაგალითი 791

უნდა ცდილობდეს თუ არა მონეტარული დაფისკალური პოლიტიკა ეკონომიკის სტაბილიზებას? 792

პოლიტიკოსები უნდა ცდილობდნენ ეკონომიკის სტაბილიზებას 792

პოლიტიკოსები არ უნდა ცდილობდნენ ეკონომიკის სტაბილიზებას 792

მონეტარულ პოლიტიკას კანონი უნდა წარმართავდეს თუ სიფრთხილე? 794

მონეტარულ პოლიტიკას კანონი უნდა წარმართავდეს 795

მონეტარულ პოლიტიკას კანონი არ უნდა წარმართავდეს 798

უნდა ისახავდეს თუ არა მიზნად ცენტრალური ბანკი ნულოვანი ინფლაციის მიღწევას? 798

ცენტრალური ბანკი მიზნად უნდა ისახავდეს ნულოვანი ინფლაციის მიღწევას 799

ცენტრალური ბანკი მიზნად არ უნდა ისახავდეს ნულოვანი ინფლაციის მიღწევას 800

უნდა ცდილობდეს თუ არა მთავრობა თავისი ბიუჯეტის დაბალანსებას? 802

მთავრობა უნდა ცდილობდეს თავისი ბიუჯეტის დაბალანსებას 802

მთავრობა არ უნდა ცდილობდეს თავისი ბიუჯეტის დაბალანსებას 803

უნდა შეიცვალოს თუ არა საგადასახადო კანონმდებლობა დანაზოგების სტიმულირების მიზნით? 806

საგადასახადო კანონმდებლობა უნდა შეიცვალოს დანაზოგების სტიმულირების მიზნით 806

საგადასახადო კანონმდებლობა არ უნდა შეიცვალოს დანაზოგების სტიმულირების მიზნით 808

დასკვნა 809

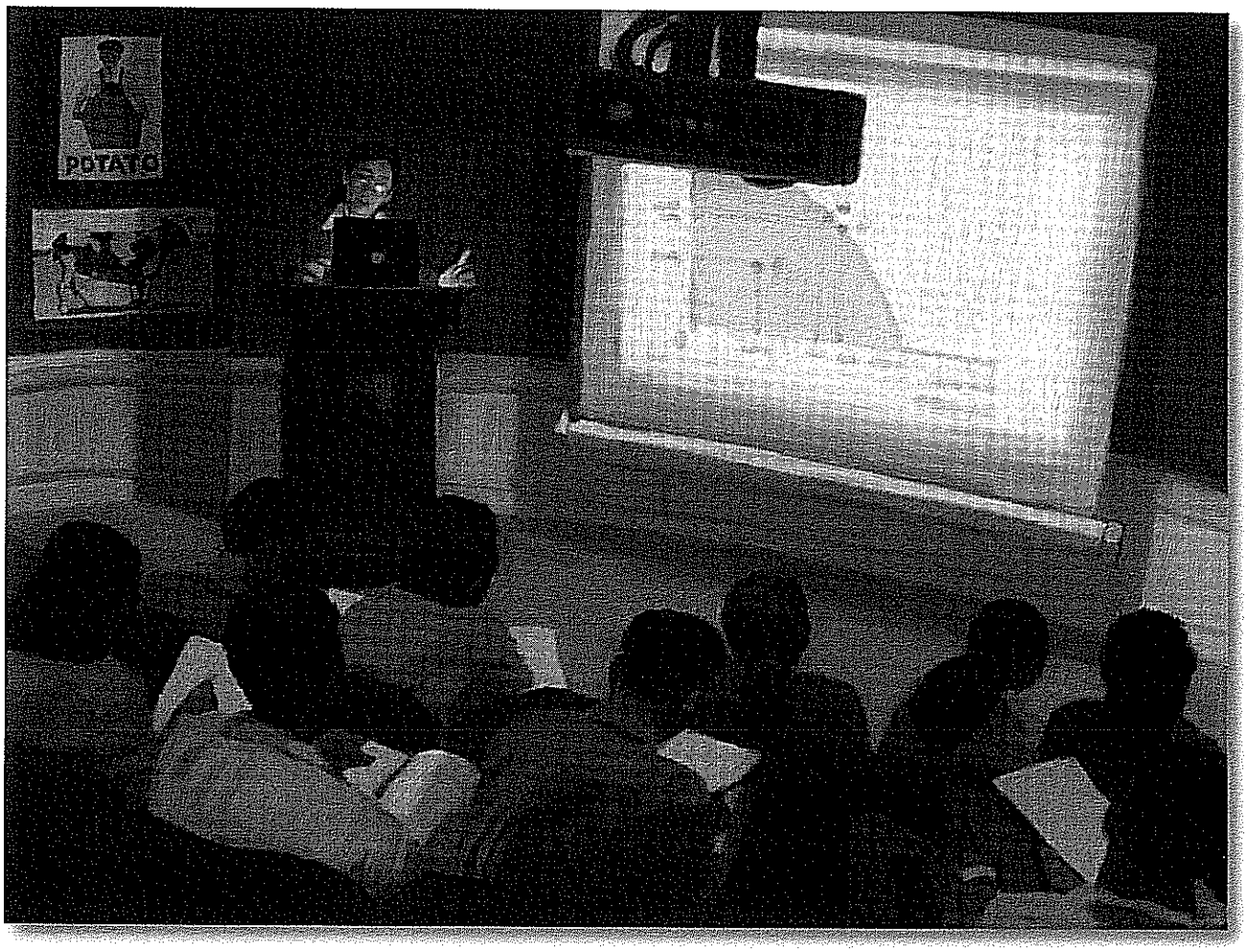
შევჯამება 810

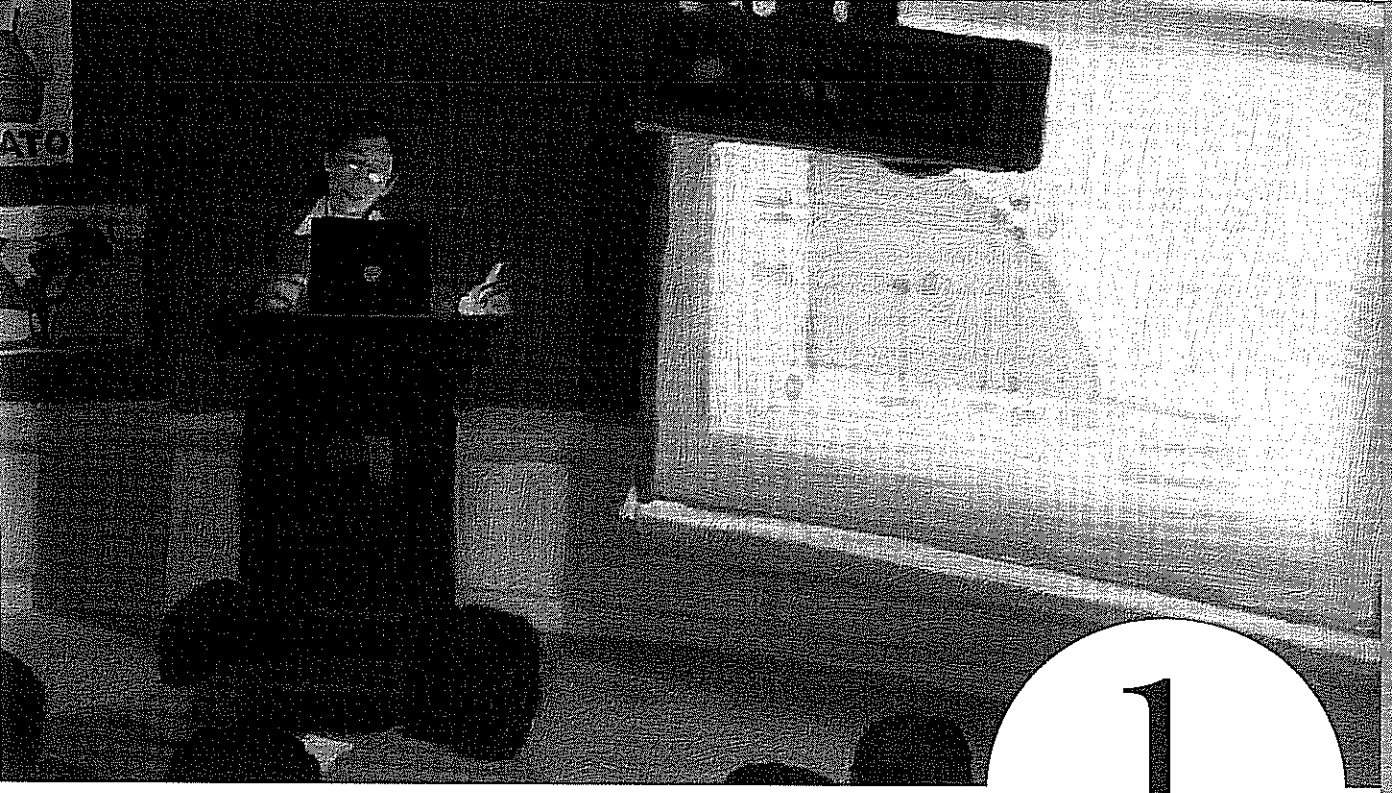
კითხვები გამეორებისთვის 811

საავარჯიშოები 811

1

შესავალი





1

ეკონომიკის ათი პრინციპი

სიტყვა „ეკონომიკა“ ბერძნულია და ნიშნავს „ადამიანს, რომელიც საოჯახო მეურნეობას უძღვება“. ერთი შეხედვით, ასეთი ახსნა შეიძლება ცოტა უცნაურადაც მოგვეჩვენოს, მაგრამ, სინამდვილეში, საოჯახო მეურნეობის გაძღოლასა და ეკონომიკას ბევრი რამა აქვთ საერთო.

ოჯახი მრავალი გადაწყვეტილების წინაშე დგას. გადასაწყვეტია, ოჯახის რომელი წევრი რას აკეთებს და რას იღებს სანაცვლოდ: ვინ ამზადებს სადილს? ვინ რეცხავს სარეცხს? ვინ მიიღებს სადილზე დესერტის დამატებით ულუფას? ვინ ირჩევს სატელევიზიო გადაცემას, რომელსაც ყველამ უნდა უყუროს? მოკლედ, საოჯახო მეურნეობამ თავისი შეზღუდული რესურსების განაწილებისას უნდა გაითვალისწინოს თითოეული წევრის უნარი, ძალისხმევა და სურვილი.

ოჯახის მსგავსად, საზოგადოებაც მრავალი არჩევანის წინაშე დგას. მან უნდა გადაწყვიტოს, რა სამუშაოები განხორციელდეს და ვინ რა სამუშაო შეასრულოს. საზოგადოებას სჭირდება ადამიანები, რომლებიც კვების პროდუქტებს ამზადებენ, ტანსაცმელს კერავენ, კომპიუტერულ პროგრამებს ადგენენ. მას შემდეგ, რაც საზოგადოება სხვადასხვა საქმეს მიუჩენს ადამიანებს (აგრეთვე, მიწებს, შენობებსა და მანქანებს), მან უნდა გაანაწილოს ის საქონელი და მომსახურება, რომელსაც ეს ადამიანები აწარმოებენ. საზოგადოებამ უნდა გადაწყვიტოს, ვინ შეჭამს ხიზილალას და ვინ — კარტოფილს; ვინ იმგზავრებს „ფერარით“ და ვინ — ავტობუსით.

შეზღუდულობა საზოგადოების რესურსების ლიმიტირებულობა.

საზოგადოების რესურსების მართვას უდიდესი მნიშვნელობა აქვს, ვინაიდან რესურსები შეზღუდულია. **შეზღუდულობა** ნიშნავს, რომ საზოგადოებას იმაზე ნაკლების შეთავაზება შეუძლია, ვიდრე ხალხს სურს. როგორც საოჯახო მეურნეობა ვერ მისცემს თავის თითოეულ წევრს ყველაფერს, რასაც ეს უკანასკნელი მოისურვებს, ასევე საზოგადოებაც ვერ უზრუნველყოფს თითოეულ ინდივიდს ცხოვრების

იმ უმაღლესი დონით, რომლის მიღწევაც ამ ინდივიდებს სურთ.

ეკონომიკა
იმის შესწავლა, თუ როგორ განაგებს საზოგადოება თავის შეზღუდულ რესურსებს.

ეკონომიკა არის იმის შესწავლა, როგორ მართავს საზოგადოება თავის შეზღუდულ რესურსებს. თითქმის ყველა საზოგადოებაში რესურსები ნაწილდება არა ერთი ცენტრალური მგეგმავის მიერ, არამედ მილიონობით საოჯახო მეურნეობისა და ფირმის კომბინირებული საქმიანობის მეშვეობით. ეკონომისტები შეისწავლიან, როგორ იღებენ ადამიანები გადაწყვეტილებას: რამდენი იმუშაონ, რა იყიდონ, რამდენი დაზოგონ და როგორ დააბანდონ თავიანთი დანაზოგები. ამას გარდა, ეკონომისტები შეისწავლიან ადამიანების ურთიერთქმედებასაც. მაგალითად, როგორ განსაზღვრავს საქონლის მყიდველთა და გამყიდველთა ერთობლიობა ამ საქონლის ფასსა და ამ ფასად გაყიდული საქონლის რაოდენობას. დაბოლოს, ეკონომისტები აანალიზებენ მთლიანად ეკონომიკაზე მოქმედ ძალებსა და ტენდენციებს, საშუალო შემოსავლის ზრდის, უმუშევრობის დონისა და ფასების ზრდის ტემპის ჩათვლით.

მიუხედავად იმისა, რომ ეკონომიკა მრავალწახნაგოვანია, მას რამდენიმე ცენტრალური იდეა აერთიანებს. ამ თავში *ეკონომიკის ათ პრინციპს* გავეცნობით. ეს პრინციპები არაერთხელ შეგვხვდება ამ წიგნში, აქ კი მათ იმისთვის წარმოგიდგენთ, რომ ეკონომიკაზე ზოგადი წარმოდგენა შეგიქმნათ.

როგორ იღებენ ადამიანები გადაწყვეტილებებს

„ეკონომიკა" სულაც არ არის რაიმე უჩვეულო. სულერთია, რაზე ვლაპარაკობთ – ლოს-ანჯელესის, შეერთებული შტატებისა თუ მსოფლიოს ეკონომიკაზე, ეკონომიკა არის მუდმივ ურთიერთქმედებაში მყოფ ადამიანთა ჯგუფი. იმის გამო, რომ ეკონომიკის ქცევა ასახავს იმ ადამიანთა ქცევას, ვინც ეკონომიკას შეადგენს, ეკონომიკის შესწავლას დავიწყებთ ინდივიდუალური გადაწყვეტილებების მიღების ოთხი პრინციპით.

პრინციპი № 1: ადამიანები ალტერნატივების წინაშე დგანან

გადაწყვეტილებების მიღების არსი შეგვიძლია შემდეგი გამონათქვამით გამოვხატოთ: „უფასო სადილები არ არსებობს". იმის მისაღებად, რაც მოგვწონს, როგორც წესი, უნდა დავთმოთ სხვა რამ, რაც აგრეთვე მოგვწონს. გადაწყვეტილების მიღება ერთი მიზნის მეორესთან დაპირისპირებას მოითხოვს.

მაგალითისთვის ავიღოთ სტუდენტი, რომელმაც უნდა მიიღოს გადაწყვეტილება ყველაზე ძვირფასი რესურსის, დროის განაწილების შესახებ. მას შეუძლია მთელი თავისი დრო ეკონომიკის ან ფსიქოლოგიის შესწავლას დაუთმოს, ან შეუძლია დრო ორივე საგანზე გაანაწილოს. თითოეული საათისთვის, რომლის განმავლობაშიც სტუდენტი ერთ საგანს სწავლობს, თმობს ერთ საათს, რომელიც შეეძლო მეორე საგნის შესწავლაზე დაეხარჯა და თითოეული საათისთვის, რომელსაც სწავლაზე ხარჯავს, თმობს ერთ საათს, რომლის განმავლობაშიც შეეძლო დაესვენა, ესეირნა ველოსიპედით, ეყურებინა ტელევიზორისთვის ანდა ემუშავა და თავისი შემოსავალი გაეზარდა.

განვიხილოთ მეორე მაგალითი — მშობლები, რომლებმაც უნდა გადაწყვიტონ, როგორ დახარჯონ ოჯახის შემოსავალი. მათ შეუძლიათ იყიდონ სურსათი, ტანსაცმელი ან დასასვენებელი საგზური. შეუძლიათ დაზოგონ თავიანთი შემოსავალი სიბერეში მშვიდი ცხოვრების უზრუნველსაყოფად ან შვილების განათლებისთვის. როდესაც ეს წყვილი იღებს გადაწყვეტილებას რომელიმე ამ საქონელზე დამატებითი ერთი დოლარის დახარჯვის შესახებ, მას ერთი დოლარით ნაკლები რჩება სხვა საქონლის შესაძენად.

როდესაც ადამიანები საზოგადოებებად ერთიანდებიან, მათ წინაშე სხვა სახის ალტერნატივები დგება. კლასიკური ალტერნატივაა „იარაღი — კარაქი". რაც უფრო მეტს ვხარჯავთ ეროვნულ თავდაცვაზე, უცხოელი აგრესორებისგან ჩვენი საზღვრების დასაცავად (იარაღი), მით უფრო ნაკლების დახარჯვა შეგვიძლია პირველადი მოხმარების საქონელზე ჩვენი ოჯახების ცხოვრების დონის ასამაღლებლად (კარაქი). თანამედროვე საზოგადოებაში დიდი მნიშვნელობა აქვს აგრეთვე სუფთა გარემოსა და შემოსავლის მაღალ დონეს შორის ალტერნატივას. კანონები, რომლებიც ფირმებს გარემოს დაბინძურების შემცირებას აიძულებს, ზრდის საქონლის წარმოების დანახარჯებს. დანახარჯების ზრდის გამო, ფირმებ

იღებენ ნაკლებ შემოსავალს, გასცემენ მცირე ხელფასებს, აწესებენ მაღალ ფასებს. ასე რომ, თუმცა გარემოს დაბინძურების საწინააღმდეგო კანონების შედეგად ვიღებთ უფრო სუფთა გარემოს და გაუმჯობესებულ ჯანმრთელობას, იგივე კანონები ამცირებს ფირმათა მფლობელების, მშრომელებისა და მომხმარებლების შემოსავლებს.

კიდევ ერთი ალტერნატივა, რომელსაც საზოგადოება უპირისპირდება, არის ალტერნატივა ეფექტიანობასა და თანასწორობას შორის. **ეფექტიანობა** გულისხმობს, რომ საზოგადოება თავისი შეზღუდული რესურსებიდან მაქსიმუმს იღებს. **თანასწორობა** კი გულისხმობს, რომ ამ რესურსებიდან მიღებული სარგებლობა სამართლიანად ნაწილდება საზოგადოების წევრებს შორის. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, ეფექტიანობა მიგვითითებს ეკონომიკური ნამცხვრის სიდიდეზე, თანასწორობა კი იმაზე, თუ როგორ ნაწილდება ეს ნამცხვარი. ხშირად, მთავრობის მიერ ეკონომიკური პოლიტიკის ჩამოყალიბებისას, ეს ორი მიზანი ერთმანეთს ეწინააღმდეგება.

ეფექტიანობა საზოგადოების თვისება, მიაღწიოს მაქსიმალურ შედეგებს არსებული შეზღუდული რესურსებიდან.

თანასწორობა საზოგადოების წევრებს შორის ეკონომიკური კეთილდღეობის სამართლიანად განაწილება.

განვიხილოთ, მაგალითად, ეკონომიკური პროგრამები, რომლებიც მიზნად ისახავს ეკონომიკური კეთილდღეობის უფრო სამართლიან განაწილებას. ზოგიერთი ასეთი პოლიტიკა, მაგალითად, სამედიცინო დაზღვევის სისტემა ან უმუშევრობის დაზღვევა, ცდილობს დაეხმაროს საზოგადოების იმ წევრებს, ვისაც დახმარება ყველაზე მეტად სჭირდება. სხვა პროგრამები, მაგალითად, ინდივიდუალური საშემოსავლო გადასახადი, ფინანსურად ძლიერი ადამიანებისგან ითხოვს უფრო მეტი თანხის გაღებას მთავრობის მხარდასაჭერად. მიუხედავად იმისა, რომ ამ პროგრამებს შედეგად შედარებითი თანასწორობა მოჰყვება, მათ გარკვეული ზარალიც ახლავს ეფექტიანობის შემცირების თვალსაზრისით. როდესაც მთავრობა „მდიდარს ართმევს, ღარიბს აძლევს“, შრომის სურვილი მცირდება, ხალხი ნაკლებს შრომობს და ნაკლებ საქონელსა და მომსახურებას აწარმოებს. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, როდესაც მთავრობა ცდილობს ეკონომიკის ნამცხვრის უფრო თანაბარ ნაწილებად დაჭრას, ნამცხვარი პატარავდება.

იმის გაცნობიერება, რომ ადამიანები ალტერნატივების წინაშე დგანან, თავისთავად, ვერ გაგვცემს პასუხს, თუ რომელი გადაწყვეტილება უნდა მიიღონ ადამიანებმა ან რომელს მიიღებენ. სტუდენტმა არ უნდა შეწყვიტოს ფსიქოლოგიის შესწავლა მხოლოდ იმ საბაბით, რომ ამით ეკონომიკის შესწავლისთვის მეტი დრო დარჩება. საზოგადოებამ არ უნდა შეწყვიტოს გარემოს დაცვაზე ზრუნვა იმ საბაბით, რომ გარემოს დაცვისკენ მიმართული კანონები ჩვენი მატერიალური ცხოვრების დონეს ამცირებს. ღარიბები არ უნდა უგულებელვყოთ მხოლოდ იმიტომ, რომ მათთვის დახმარება შრომის სტიმულს ამცირებს. მიუხედავად ამისა, ცხოვრების ალტერნატივების გაცნობიერებას დიდი მნიშვნელობა აქვს, ვინაიდან ადამიანები მხოლოდ მაშინ იღებენ სწორ გადაწყვეტილებებს, როდესაც ზუსტად იციან, რის არჩევა შეუძლიათ და რისა — არა.

პრინციპი № 2: ნივთის დანახარჯი არის ის, რასაც ვთმობთ ამ ნივთის ფლობისათვის

იმის გამო, რომ ადამიანები ალტერნატივების წინაშე დგებიან, გადაწყვეტილებების მიღება მოითხოვს კონკრეტული ქცევის დანახარჯებისა და სარგებლობების შედარებას. თუმცა, ხშირად ქცევის დანახარჯები ისეთი აშკარა როდია, როგორც ერთი შეხედვით შეიძლება მოგვეჩვენოს.

განვიხილოთ, მაგალითად, გადაწყვეტილება კოლეჯში წასვლის შესახებ. ამ ნაბიჯის სარგებლობა ინტელექტუალური გამდიდრება და სამუშაოს მოძებნის შესაძლებლობის გაუმჯობესებაში აისახება. მაგრამ როგორია დანახარჯები? ამ კითხვაზე პასუხის გაცემისას პირველი, რაც შეიძლება თავში მოგვივიდეს, სწავლის, წიგნების, ოთახის ქირისა და კვების ხარჯების შეჯამებაა. მაგრამ ეს ჯამი ზუსტად არ ასახავს იმას, რაც ადამიანმა უნდა დათმოს კოლეჯში სწავლის ერთი წლის სანაცვლოდ.

ამ პასუხთან დაკავშირებული პირველი პრობლემა ისაა, რომ იგი ხაზს უსვამს იმ დანახარჯებს, რომლებიც რეალურად ყოველდღიური ცხოვრებისთვის და არა მხოლოდ კოლეჯში სიარულის დანახარჯებია. მაშინაც კი, როდესაც არ ვსწავლობთ, დასაძინებელი ადგილი და კვება მაინც გვჭირდება. ოთახი და კვება მხოლოდ მაშინ შეიძლება ჩაითვალოს კოლეჯში სიარულის დანახარჯებად, თუ აქ ეს ყველაფერი უფრო ძვირია, ვიდრე სხვაგან. მაგრამ შეიძლება ისეც მოხდეს, რომ ოთახისა და კვების საფასური კოლეჯში უფრო

იაფი იყოს, ვიდრე ბინის ქირა და კვების ხარჯები, როდესაც კოლეჯში არ ვსწავლობთ. ამ შემთხვევაში, ოთახსა და კვებაზე დაზოგილი თანხა კოლეჯში სწავლის სარგებლობას წარმოადგენს.

მეორე პრობლემა ისაა, რომ დანახარჯების გამოთვლისას არ გავითვალისწინეთ კოლეჯში წასვლის ყველაზე დიდი დანახარჯი — დრო. როდესაც საკუთარი დროის ერთ წელიწადს ვუთმობთ ლექციების მოსმენას, სახელმძღვანელოების კითხვასა და დავალებების შესრულებას, მუშაობას ველარ ვახერხებთ. სტუდენტთა უმრავლესობისთვის ხელფასი, რაზედაც ისინი უარს ამბობენ სასწავლებელში სიარულის სანაცვლოდ, მათი განათლების ყველაზე დიდი დანახარჯია.

ალტერნატიული დანახარჯი
ის, რაც უნდა დავთმოთ რამის მისაღებად.

ნივთის **ალტერნატიული დანახარჯი** ისაა, რასაც ვთმობთ ამ ნივთის ფლობის სანაცვლოდ. როდესაც ვიღებთ რაიმე გადაწყვეტილებას, მაგალითად, კოლეჯში შესვლის შესახებ, უნდა ვიცოდეთ იმ ალტერნატიული დანახარჯის სიდიდე, რომელიც თან ახლავს თითოეულ შესაძლო მოქმედებას. რეალურად, ასეთი ინფორმაცია ყოველთვის გვაქვს. კოლეჯის ასაკის სპორტსმენებმა, რომელთაც მილიონების მიღება შეუძლიათ, თუ სწავლას შეწყვეტენ და პროფესიონალი სპორტსმენები გახდებიან, კარგად იციან, რომ მათთვის კოლეჯში სწავლის ალტერნატიული დანახარჯი ძალიან დიდია. ამიტომ არც გვიკვირს, როდესაც ისინი გადაწყვეტენ, რომ სარგებლობა დანახარჯებად არ ღირს.

პრინციპი № 3: რაციონალური ადამიანი გადაწყვეტილების მიღებისას ზღვრულ ანალიზს იყენებს

ზღვრული ცვლილებები
მოდელში გამოყენებული პარამეტრების მცირე ცვლილებები.

მრავალი ცხოვრებისეული გადაწყვეტილება გულისხმობს მოქმედების არსებულ გეგმაში მცირე ცვლილებების შეტანას. ამ ცვლილებებს ეკონომისტები **ზღვრულ ცვლილებებს** უწოდებენ. ხშირად საუკეთესო გადაწყვეტილების მიღება შესაძლებელია მხოლოდ ზღვრული ანალიზის გზით.

დავუშვათ, მაგალითად, რომ მეგობარმა გვთხოვა ვურჩიოთ, რამდენი წელი ისწავლოს. თუ მის დასარწმუნებლად ფილოსოფიის დოქტორისა და დაწყებითი სკოლის კურსდამთავრებულის ცხოვრებას შევადარებთ, მეგობარი გვისაყვედურებს, რომ ასეთი შედარება მისთვის სულაც არ არის სასარგებლო. სავარაუდოა, რომ მას უკვე მიღებული აქვს გარკვეული განათლება და ახლა იმაზე ფიქრობს, დაუთმოს თუ არა კიდევ ერთი-ორი წელი სწავლის გაგრძელებას. ამ გადაწყვეტილების მიღებისთვის მან უნდა იცოდეს იმ დამატებითი სარგებლობის შესახებ, რასაც სკოლაში სწავლის კიდევ ერთი წელი სთავაზობს, და იმ დანახარჯების შესახებ, რომლებიც ამისთვის უნდა გაიღოს. ამ ზღვრული სარგებლობისა და ზღვრული დანახარჯების შედარებით მას შეუძლია შეაფასოს, ღირს თუ არა მისთვის სწავლის გაგრძელება ერთი წლით.

იმის კიდევ ერთ მაგალითად, თუ როგორ გვეხმარება ზღვრული ანალიზი გადაწყვეტილების მიღებისას, განვიხილოთ ავიაკომპანია, რომელიც დამატებითი მგზავრებისათვის მგზავრობის საფასურის შესახებ იღებს გადაწყვეტილებას. დავუშვათ, 200-ადგილიანი თვითმფრინავის რეისი ქვეყნის ერთი ბოლოდან მეორეში კომპანიას $100 000 უჯდება. ასეთ შემთხვევაში თითოეული ადგილის საშუალო დანახარჯი იქნება $100 000/200, ანუ $500. ადვილი შესაძლებელია ვიფიქროთ, რომ ეს კომპანია არასოდეს გაყიდის ბილეთს $500-ზე ნაკლებად.

მაგრამ ეს კომპანია თავის მოგებას გაზრდის, თუ ზღვრულად იაზროვნებს. დავუშვათ, თვითმფრინავი გაფრენისთვის მზადაა, სალონში კი ათი ცარიელი ადგილია დარჩენილი. დამატებითი მგზავრი, რომელიც აეროპორტის ჭიშკართან იცდის, მზადაა მგზავრობისთვის $ 300 გადაიხადოს. უნდა მიჰყიდოს თუ არა მას კომპანიამ ბილეთი? ცხადია, უნდა მიჰყიდოს. თუ თვითმფრინავში ცარიელი ადგილებია, ერთი მგზავრის დამატების ხარჯები უმნიშვნელოა. მიუხედავად იმისა, რომ ერთი მგზავრის გადაყვანის *საშუალო* დანახარჯი $500-ია, *ზღვრული* დანახარჯი მხოლოდ მიწის თხილის ერთი პაკეტისა და ერთი ჭიქა მინერალური წყლის ღირებულებაა, რომელთაც მგზავრი მოიხმარს. თუ დამატებითი მგზავრი მზადაა ამ ზღვრულ დანახარჯებზე მეტი გადაიხადოს, ავიაკომპანიისთვის მისთვის ბილეთის მიყიდვა მომგებიანია.

რაციონალური ადამიანი
ადამიანი, რომელიც სისტემატურად და მიზნობრივად მოქმედებს იმისათვის, რომ საკუთარი შესაძლებლობების პირობებში მიზანს მიაღწიოს.

როგორც ეს მაგალითები გვიჩვენებს, ინდივიდებსაც და ფირმებსაც უკეთესი გადაწყვეტილებების მიღება შეუძლიათ, თუ ზღვრული კატეგორიებით იაზროვნებენ. **რაციონალური**

ადამიანი მოქმედებას იწყებს მხოლოდ და მხოლოდ მაშინ, როდესაც მისი მოქმედების ზღვრული სარგებლობა ზღვრულ დანახარჯებზე მეტია.

პრინციპი № 4: ადამიანები სტიმულებზე რეაგირებენ

ვინაიდან ადამიანები გადაწყვეტილებებს იღებენ დანახარჯებისა და სარგებლობის შედარების გზით, მათი ქცევა შეიძლება შეიცვალოს დანახარჯებისა თუ სარგებლობის ცვლილებასთან ერთად. ესე იგი, ადამიანები სტიმულებზე რეაგირებენ. როდესაც ვაშლის ფასი იზრდება, ადამიანები მეტ ატამსა და ნაკლებ ვაშლს ჭამენ, ვინაიდან ვაშლის შეძენის დანახარჯები უფრო მაღალია. ამავე დროს, ვაშლის ბაღების მფლობელები გადაწყვეტენ მეტი მუშახელის დაქირავებასა და ვაშლის მოსავლის გაზრდას, რადგან ვაშლის გაყიდვიდან მიღებული სარგებლობაც უფრო მაღალია.

ქცევის განსაზღვრაში სტიმულების ცენტრალურ როლს დიდი მნიშვნელობა აქვს მათთვის, ვინც სახელმწიფო პოლიტიკას ქმნის. სახელმწიფო პოლიტიკა ხშირად ცვლის კერძო ქმედების დანახარჯებსა თუ სარგებლობას. როდესაც პოლიტიკოსები არ ითვალისწინებენ, თუ როგორ შეიძლება შეიცვალოს ადამიანების ქცევა მათი პროგრამების განხორციელებისას, შედეგები შეიძლება სრულიად მოულოდნელი იყოს.

სტიმული
ის, რაც ადამიანს მოქმედებისაკენ უბიძგებს.

ასეთი გაუთვალისწინებელი შედეგების მაგალითად განვიხილოთ პროგრამა, რომელიც უსაფრთხოების ქამრებსა და ავტომობილებით უსაფრთხო მგზავრობას შეეხება. 50-იან წლებში ავტომობილებს თითქმის არ ჰქონდა უსაფრთხოების ქამრები. დღეს ეს ქამრები ყველა ავტომობილშია, და ამ სიახლის მიზეზი სახელმწიფო პოლიტიკაა. 60-იანი წლების ბოლოს, რალფ ნეიდერის წიგნმა „დაუცველი ნებისმიერ სიჩქარეზე" ფართო გამოხმაურება პოვა და საზოგადოებამ თავისი ყურადღება ავტომობილების უსაფრთხოებას მიაპყრო. ამას კონგრესმა უპასუხა კანონით, რომელიც ავტომობილების მწარმოებელ კომპანიებს უსაფრთხოებისთვის საჭირო ზომების მიღებას, მათ შორის, ახალი ავტომობილების უსაფრთხოების ქამრებითა და სხვა სტანდარტული მოწყობილობებით აღჭურვას ავალებდა.



კალათბურთელ ლებრონს ჯეიმზს კარგად ესმის ალტერნატიული დანახარჯები და სტიმულები. მან კოლეჯში სწავლის გაგრძელებაზე უარი თქვა და პროფესიული კალათბურთი არჩია. ის NBA ერთ-ერთი მოწინავე მოთამაშე გახდა და მილიონობით დოლარი გამოიმუშავა.

როგორ მოქმედებს უსაფრთხოების ქამარი მგზავრობის უსაფრთხოებაზე? პირდაპირი ეფექტი აშკარაა. რაკი ასეთი ქამრები ყველა ავტომობილშია, ამიტომ მათ უფრო მეტი ხალხი იყენებს, და დიდ ავტოკატასტროფაში გადარჩენის ალბათობაც იზრდება. ამ თვალსაზრისით უსაფრთხოების ქამრები ადამიანებს სიკვდილისგან იცავს. სწორედ ამან უბიძგა კონგრესს, მოეთხოვა უსაფრთხოების ქამრებით ავტომობილების სავალდებულო აღჭურვა.

თუმცა, ამ კანონის ეფექტის სრულად გასაგებად, ისიც უნდა გავითვალისწინოთ, რომ ადამიანები თავიანთ ქცევას ცვლიან სტიმულების შესაბამისად. ჩვენს შემთხვევაში გვაინტერესებს ის სიჩქარე და სიფრთხილე, რომლითაც მძღოლები ავტომობილებს მართავენ. ნელა და ფრთხილად ტარება დანახარჯებთანაა დაკავშირებული, ვინაიდან მძღოლს დრო და ენერგია ეხარჯება. იმის გადაწყვეტისას, რამდენად უსაფრთხოდ იმგზავროს, რაციონალური ადამიანი მოძრაობის უსაფრთხოების ზღვრულ სარგებლობას ზღვრულ დანახარჯებთან ადარებს. მძღოლი ავტომობილს ნელა და ფრთხილად ატარებს მაშინ, როდესაც ასეთი ქცევის სარგებლობა მაღალია. ამიტომაა, რომ ავტომობილები უფრო ნელა და ფრთხილად მოძრაობენ მოყინულ გზებზე.

ახლა ვნახოთ, როგორ ცვლის უსაფრთხოების ქამარი რაციონალური მძღოლის მიერ დანახარჯებისა და სარგებლობის გათვლებს. ქამრის გამო მძღოლისთვის ავარია ნაკლებხარჯიანი ხდება, ვინაიდან ქამარი ამცირებს დაშავებისა თუ სიკვდილის ალბათობას. ასე რომ, უსაფრთხოების ქამრების კანონი ამცირებს ავტომობილის ნელა და ფრთხილად ტარების სარგებლობას. ადამიანები ქამრების შემოღებისა და საგზაო პირობების გაუმჯობესების პასუხად უფრო სწრაფად და ნაკლები სიფრთხილით მგზავრობენ. ამიტომ უსაფრთხოების ქამრების კანონის საბოლოო შედეგი ავარიების რაოდენობის ზრდაა.

როგორ მოქმედებს ეს კანონი საგზაო სიკვდილიანობაზე? მძღოლებს, რომლებიც ამ ქამრებს ატარებენ, ავარიაში გადარჩენის მეტი შანსი აქვთ, მაგრამ ავარიაში მათი მოხვედრის შანსებიც მეტია. შედეგი არაერთგვაროვანია. უფრო მეტიც, ავტომობილის ტარების უსაფრთხოების შემცირება აშკარად უარყოფითად აისახება ფეხით მოსიარულეებზე (და იმ მძღოლებზე, რომლებიც ქამრებს არ იკრავენ). კანონმა ეს ადამიანები საფრთხეში ჩააგდო,

©AP/ASSOCIATED PRESS

რადგანაც მათი მოხვედრა საგზაო ავარიებში უფრო მოსალოდნელი გახდა, უსაფრთხოების ქამრები კი მათ არა აქვთ.

ერთი შეხედვით, ეს მსჯელობა სტიმულებისა და უსაფრთხოების ქამრების შესახებ შეიძლება დროის ფუჭ ხარჯვად მოგვეჩვენოს. მაგრამ 1975 წელს გამოქვეყნებულ სტატიაში ეკონომისტმა სემ პელცმენმა აჩვენა, რომ ავტომობილით მგზავრობის კანონებს მართლაც მრავალი ასეთი ეფექტი აქვს. პელცმენის დაკვირვებების თანახმად, მართალია, ამ კანონების მიღების შედეგად ერთ ავარიაზე სიკვდილიანობა შემცირებულია, მაგრამ თვით ავარიების რაოდენობა მატულობს. ამ კანონების საბოლოო შედეგია მძღოლების სიკვდილიანობის ოდნავ შემცირება და ფეხით მოსიარულეთა სიკვდილიანობის ზრდა.

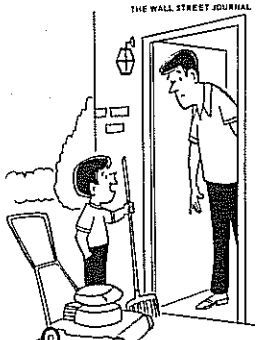
პელცმენის ანალიზი იმ ზოგადი პრინციპის მხოლოდ ერთი მაგალითია, რომ ადამიანები სტიმულებზე რეაგირებენ. იმ სტიმულების დიდი ნაწილი, რომელთაც ეკონომისტები სწავლობენ, უფრო უშუალოა, ვიდრე საავტომობილო უსაფრთხოების სტიმულები. მაგალითად, არავის უკვირს, როცა ვაშლის გაყიდვაზე დაწესებული გადასახადი ადამიანებს ნაკლები ვაშლის შეძენისკენ უბიძგებს. მაგრამ, როგორც უსაფრთხოების ქამრების მაგალითი გვიჩვენებს, საზოგადოებრივი პროგრამების შედეგები დასაწყისიდანვე ცხადი არ არის. ნებისმიერი პოლიტიკის ანალიზისას უნდა გავითვალისწინოთ არა მხოლოდ პირდაპირი, არამედ არაპირდაპირი ეფექტებიც, რომლებიც სტიმულების მეშვეობით იქმნება. თუ პოლიტიკა სტიმულებს ცვლის, ეს იწვევს ადამიანების ქცევის შეცვლას.

სწრაფი გაშოკითხვა: ჩამოთვალეთ და მოკლედ აღწერეთ ინდივიდუალური გადაწყვეტილებების მიღების ოთხი პრინციპი.

როგორ ურთიერთქმედებენ ადამიანები

პირველი ოთხი პრინციპი შეეხებოდა ინდივიდების მიერ გადაწყვეტილებების მიღებას. როდესაც გადაწყვეტილებას ვიღებთ, ეს მარტო ჩვენზე კი არა, სხვებზეც მოქმედებს. მომდევნო სამი პრინციპი ეხება ადამიანების ერთმანეთთან ურთიერთქმედებას.

პრინციპი № 5: ვაჭრობას შეუძლია ყველას მდგომარეობის გაუმჯობესება.



„კვირაში 5 დოლარად შეგიძლია წყნარად უყურო კალათბურთს და ბალახის გაკრეჭით თავი არ შეიწუხო"

მასობრივი ინფორმაციის საშუალებებიდან ალბათ იცით, რომ იაპონია ამერიკის კონკურენტია მსოფლიო ეკონომიკაში. ეს, გარკვეულწილად, ასეცაა, რადგან ამერიკული და იაპონური ფირმები მრავალ მსგავს საქონელს აწარმოებენ. „ფორდი" და „ტოიოტა" კონკურენტები არიან საავტომობილო ბაზარზე. „ეპლი" და „სონი" კონკურენტები არიან ციფრული მუსიკალური მოწყობილობების ბაზარზე.

მაგრამ შეიძლება ადვილად შევცდეთ, როდესაც ორი ქვეყნის კონკურენციაზე ვმსჯელობთ. ვაჭრობა შეერთებულ შტატებსა და იაპონიას შორის სპორტული შეჯიბრება როდია, სადაც ერთი იმარჯვებს, მეორე კი — მარცხდება. სინამდვილეში პირიქით ხდება: ორ ქვეყანას შორის ვაჭრობას ორივე ქვეყნის ეკონომიკური მდგომარეობის გაუმჯობესება შეუძლია.

ამის გასაგებად ვნახოთ, როგორ მოქმედებს ვაჭრობა თქვენს ოჯახზე. როდესაც თქვენი ოჯახის წევრი სამუშაოს ეძებს, ის კონკურენციას უწევს სხვა ოჯახების წევრებს, რომლებიც ასევე სამუშაოს ეძებენ. ოჯახები კონკურენტები არიან საქონლის შეძენისასაც, ვინაიდან ყველა ოჯახს სურს საუკეთესო საქონლის შეძენა უმცირეს ფასად. ასე რომ, ამ თვალსაზრისით, ეკონომიკაში თითოეული ოჯახი სხვა ოჯახებს უწევს კონკურენციას.

ამ კონკურენციის მიუხედავად, თქვენი ოჯახის ეკონომიკური მდგომარეობა არ გაუმჯობესდება სხვა ოჯახებისგან თქვენი იზოლირების შედეგად. ოჯახი რომ იზოლირებული იყოს, დასჭირდება ზრუნვა საკუთარ საკვებზე, ტანსაცმელზე, საკუთარ სახლზე. ცხადია, რომ თქვენი ოჯახი მეტს იგებს სხვებთან ვაჭრობის შესაძლებლობის შედეგად. ვაჭრობა თითოეულ ადამიანს საშუალებას აძლევს, ხელი მოჰკიდოს იმ საქმიანობას, რაც ყველაზე

კარგად ემარჯვება, აგრარული მეურნეობა იქნება ეს, კერვა თუ მშენებლობა. სხვებთან ვაჭრობის შედეგად ადამიანებს შეუძლიათ შეიძინონ უფრო მრავალფეროვანი საქონელი და მომსახურება ნაკლებ ფასად.

ქვეყნები, ისევე, როგორც ოჯახები, ბევრს იგებენ ერთმანეთთან ვაჭრობით. ვაჭრობა ქვეყნებს საშუალებას აძლევს, აკეთონ ის, რაშიც საუკეთესონი არიან და მიიღონ უფრო მრავალფეროვანი საქონელი და მომსახურება. იაპონელები, ისევე, როგორც ფრანგები, ეგვიპტელები და ბრაზილიელები, მსოფლიო ეკონომიკაში არა მხოლოდ ჩვენი კონკურენტები, არამედ პარტნიორებიც არიან.

პრინციპი № 6: ბაზრები, როგორც წესი, ეკონომიკური საქმიანობის ორგანიზების კარგი საშუალებაა

კომუნიზმის მარცხი საბჭოთა კავშირსა და აღმოსავლეთ ევროპაში მსოფლიოს ყველაზე მნიშვნელოვანი ცვლილებაა ბოლო ნახევარი საუკუნის განმავლობაში. კომუნისტური ქვეყნები ამტკიცებდნენ, რომ მთავრობაში მყოფი ცენტრალური მგეგმავები ყველაზე უკეთ წარმართავდნენ ეკონომიკურ საქმიანობას. ეს მგეგმავები წყვეტდნენ, რა საქონელი და მომსახურება უნდა ეწარმოებინა ქვეყანას, რამდენი უნდა ეწარმოებინა, ვის უნდა ეწარმოებინა და ვის უნდა მოეხმარა ეს საქონელი. ცენტრალური დაგეგმვის ეს იდეა ემყარებოდა თეორიას, რომლის თანახმად, მხოლოდ მთავრობას შეეძლო ეკონომიკური საქმიანობის ისე ორგანიზება, რომ ქვეყნის ეკონომიკური კეთილდღეობა გაუმჯობესებულიყო.

დღეს იმ ქვეყნების უმრავლესობამ, რომელთაც ერთ დროს გეგმური ეკონომიკა ჰქონდათ, უარი თქვა ამ სისტემაზე და ცდილობს საბაზრო ეკონომიკის ჩამოყალიბებას. **საბაზრო ეკონომიკაში** ცენტრალური მგეგმავის გადაწყვეტილებები შეცვლილია მილიონობით ფირმისა და საოჯახო მეურნეობის გადაწყვეტილებებით. ფირმები წყვეტენ, ვინ დაიქირაონ და რა აკეთონ. საოჯახო მეურნეობები წყვეტენ, რომელ ფირმაში იმუშაონ და რა შეიძინონ თავიანთი შემოსავლით. ეს ფირმები და საოჯახო მეურნეობები ურთიერთქმედებენ ბაზრებზე, სადაც მათ გადაწყვეტილებებს ფასები და საკუთარი ინტერესები წარმართავს.

საბაზრო ეკონომიკა ეკონომიკური სისტემა, რომელიც ანაწილებს რესურსებს მრავალი ფირმისა და საოჯახო მეურნეობის დეცენტრალიზებული გადაწყვეტილებების მეშვეობით საქონლისა და მომსახურების ბაზრებზე ამ ფირმებისა და საოჯახო მეურნეობების ურთიერთქმედების დროს.

ერთი შეხედვით, საბაზრო ეკონომიკის წარმატება გაუგებარია. შეიძლება მოგვეჩვენოს, რომ საკუთარ კეთილდღეობაზე მზრუნველი მილიონობით ოჯახისა და ფირმის დეცენტრალიზებული გადაწყვეტილებები ქაოსს გამოიწვევს. მაგრამ ეს ასე არ ხდება. საბაზრო ეკონომიკამ არაერთხელ გაართვა თავი წარმატებით ეკონომიკური საქმიანობის ისეთ ორგანიზებას, რასაც საყოველთაო ეკონომიკური კეთილდღეობის გაუმჯობესება მოსდევს.

1776 წელს გამოცემულ წიგნში „ხალხთა სიმდიდრის ბუნებისა და მიზეზების შესახებ" ეკონომისტმა ადამ სმიტმა მოგვითხრო თავისი ყველაზე ცნობილი დაკვირვების შესახებ: საბაზრო ურთიერთქმედებაში საოჯახო მეურნეობები და ფირმები ისე იქცევიან, თითქოს მათ „უხილავი ხელი" წარმართავდეს და სასურველ საბაზრო შედეგებამდე მიჰყავდეს. ჩვენს ერთ-ერთ მიზანს ამ წიგნში წარმოადგენს იმის გაგება, თუ როგორ მუშაობს ეს ჯადოსნური ხელი. თქვენ ნახავთ, რომ ფასები ის ინსტრუმენტია, რომლითაც ეს „უხილავი ხელი" ეკონომიკურ საქმიანობას წარმართავს. ფასები ასახავს როგორც საქონლის ფასეულობას საზოგადოებისთვის, ისე მათი წარმოებისთვის გაწეულ საზოგადოებრივ დანახარჯებს. იმის გამო, რომ საოჯახო მეურნეობები და ფირმები ფასებს ითვალისწინებენ, ყიდვისა და გაყიდვის შესახებ გადაწყვეტილებების მიღებისას, ნებსით თუ უნებლიეთ ითვალისწინებენ თავიანთი ქმედების სოციალურ სარგებლობასაც და დანახარჯებსაც. ფასების მხედველობაში მიღებით გადაწყვეტილებების ეს ინდივიდუალური მიმღებები ისეთ შედეგებს აღწევენ, რომლებიც ხშირად ხელს უწყობს საზოგადოების კეთილდღეობის მაქსიმიზაციას.

ეკონომიკური საქმიანობის წარმართვაში ამ „უხილავი ხელის" შესაძლებლობებზე ერთი მნიშვნელოვანი ფაქტი მეტყველებს: როდესაც მთავრობა აბრკოლებს ფასების ბუნებრივად დადგენას მიწოდებისა და მოთხოვნის სიდიდის მიხედვით, იგი ასუსტებს „უხილავი ხელის" მიერ იმ მილიონობით საოჯახო მეურნეობისა და ფირმის კოორდინირების უნარს, რომლებიც ეკონომიკას შეადგენენ. აქედან ცხადია, რატომ მოქმედებს გადასახადები უარყოფითად რესურსების განაწილებაზე: გადასახადები ამახინჯებს ფასებს და, მათთან ერთად, საოჯახო მეურნეობებისა და ფირმების გადაწყვეტილებებს. ამ ფაქტით აიხსნება ის ზიანიც, რომელსაც იწვევს ფასების უშუალოდ მაკონტროლებელი პროგრამები, მაგალითად, ქირის კონტროლი. ეს ფაქტი კომუნიზმის მარცხსაც კარგად ხსნის. კომუნისტურ ქვეყნე-

ბში ფასებს განსაზღვრავდნენ არა ბაზრები, არამედ ცენტრალური მგეგმავები. ამ მგეგმავებს არ გააჩნდათ ინფორმაცია, რომელიც ფასებზე აისახებოდა; იმ ფასებზე, რომლებსაც საბაზრო ძალებზე თავისუფალი რეაგირების უნარი აქვს. ცენტრალური მგეგმავები დამარცხდნენ იმის გამო, რომ ეკონომიკას ბაზრის „უხილავი ხელის" გაუთვალისწინებლად მართავდნენ.

პრინციპი № 7: მთავრობას ზოგჯერ შეუძლია ბაზრის ფუნქციონირების შედეგების გაუმჯობესება

თუკი „უხილავი ხელი" ასეთი ძლიერია, მაშ რატომ გვჭირდება მთავრობა? ეკონომიკის შესწავლის ერთ-ერთი მიზეზი სწორედ ისაა, რომ უფრო დახვეწილი წარმოდგენა შევიქმნათ მთავრობის პოლიტიკის როლისა და მასშტაბების შესახებ.

მთავრობის საჭიროების ერთ-ერთი მიზეზი ისაა, რომ „უხილავი ხელი" მხოლოდ მაშინ მოქმედებს, თუკი მთავრობა საბაზრო ეკონომიკის კანონების განხორციელებას და ინსტიტუტების შენარჩუნებას შეუწყობს ხელს. უფრო მეტიც, ბაზრები მხოლოდ მაშინ მუშაობს, თუკი დაცულია საკუთრების უფლებები. ფერმერი არ მოიყვანს მოსავალს, თუკი ეცოდინება, რომ მის ნაშრომს მოიპარავენ; რესტორნის მეპატრონე არ მოემსახურება კლიენტს,



ინფორმაციისათვის

ადამ სმითი და „უხილავი ხელი"

შესაძლოა, უბრალო დამთხვევაა, რომ ადამ სმითის ცნობილი ნაშრომი „ერთა სიმდიდრე" 1776 წელს გამოვიდა, სწორედ მაშინ, როდესაც ამერიკელმა რევოლუციონერებმა დამოუკიდებლობის დეკლარაციას მოაწერეს ხელი, მაგრამ ორივე ეს დოკუმენტი იმ დროისათვის მეტად პოპულარული მოსაზრების გამოვლინება ნამდვილად იყო: ადამიანები თავს ყველაზე უკეთ მაშინ გრძნობენ, როდესაც თავისუფლებას გრძნობენ და სახელმწიფო მათ მოქმედებებს არ აკონტროლებს. ამგვარი პოლიტიკური ფილოსოფია გახდა სწორედ საბაზრო ეკონომიკისა და ზოგადად თავისუფალი საზოგადოების ინტელექტუალური საფუძველი.



ადამ სმითი

რატომ არის დეცენტრალიზებული საბაზრო ეკონომიკა ესოდენ ეფექტური? ნუთუ ადამიანებს მხოლოდ ერთმანეთისადმი სიყვარული და სიკეთე ამოძრავებთ? არა. აი, როგორ ხსნის ადამ სმითი საბაზრო ეკონომიკის პირობებში ადამიანების ქცევას:

„ადამიანს მუდმივად სჭირდება თანამოძმეთა დახმარება, მაგრამ მოლოდინი, რომ ისინი მხოლოდ დიდსულოვნების გამო დაეხმარებიან, უსაფუძვლოა. ადამიანი დახმარებას მაშინ უფრო მიიღებს, როცა შეძლებს სხვების დარწმუნებას იმაში, რომ ეს დახმარება მათთვისაც ძალიან მნიშვნელოვანია... ჩვენი სადილი ყასბის, მეფუნთუშისა და სირაჯის დიდსულოვნების კი არა, იმის შედეგია, რომ ისინი საკუთარ ინტერესებს სცემენ პატივს...

ცალკეული პირი... ნაკლებად ფიქრობს საზოგადოებრივ ინტერესებზე და იმაზე, თუ თავად რა წილი მიუძღვის მათ დაცვაში... ის მხოლოდ საკუთარ ინტერესს ემსახურება, მაგრამ „უხილავი ხელი" მის მოქმედებას ისე წარმართავს, რომ საბოლოო ჯამში მისი ქმედება საზოგადოებისათვისაც სასარგებლოა, თუმცა ეს სულაც არ შედიოდა თავად ამ პირის მიზნებში. ხშირად ასე გაუცნობიერებლად მოტანილი სარგებლობა უფრო დიდია, ვიდრე ის, რომელსაც ეს პირი საზოგადოებას შეგნებულად მოუტანდა".

სმითი ამბობს, რომ ეკონომიკის მონაწილეები მოტივირებულნი არიან პირადი ინტერესებით, მაგრამ ბაზარზე მოქმედი „უხილავი ხელი" მათ მოქმედებებს საზოგადოებისთვის სასარგებლოდ წარმართავს.

სმითის არაერთი მოსაზრება უდევს საფუძვლად თანამედროვე ეკონომიკას. მომდევნო თავებში ჩატარებული ანალიზი საშუალებას მოგვცემს, შევისწავლოთ სმითის დასკვნები და სრულად გავაანალიზოთ მათი ძლიერი და სუსტი მხარეები.

თუ იცის, რომ მას ამისთვის არ გადაუხდიან; მუსიკალური კომპანია არ ჩაწერს კომპაქტ-დისკებს, თუ წინასწარ იცის, რომ დისკების არალეგალურ ასლებს ბევრი ხალხი ჩაიგდებს ხელში. ყოველი ჩვენგანი დამოკიდებულია მთავრობის მიერ დაფინანსებულ პოლიციასა და ჩვენი უფლებების დასაცავად არსებულ სასამართლო სისტემაზე. „უხილავი ხელი" კი მოქმედებს იმ ვარაუდით, რომ ჩვენ საკუთარი უფლებების დაცვა შეგვიძლია.

საკუთრების უფლება ინდივიდის შესაძლებლობა, იქონიოს და გააკონტროლოს შეზღუდული რესურსები.

მთავრობის არსებობის მეორე, უფრო მნიშვნელოვანი მიზეზი ისაა, რომ „უხილავი ხელი", მართალია, ძალიან ძლიერია, მაგრამ ის ყოვლისშემძლე მაინც არ არის. მიუხედავად იმისა, რომ ბაზრები ეკონომიკური საქმიანობის ორგანიზების საკმაოდ კარგი საშუალებაა, ამ წესს რამდენიმე მნიშვნელოვანი გამონაკლისი აქვს. არსებობს ეკონომიკაში სახელმწიფოს ინტერვენციის ორი მიზეზი: ეფექტიანობისა და თანასწორობის ხელშეწყობა. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, თითქმის ყველა სამთავრობო პოლიტიკის მიზანია ეკონომიკის ნამცხვრის გადიდება ან მისი განაწილების შეცვლა.

საბაზრო ჩავარდნა სიტუაცია, როდესაც ბაზარი საკუთარი ძალებით ვერ ახერხებს რესურსების ეფექტიანად გადანაწილებას.

უხილავ ხელს, როგორც წესი, ბაზრები რესურსების ეფექტიანი განაწილებისკენ მიჰყავს. მიუხედავად ამისა, მრავალი მიზეზის გამო ეს „უხილავი ხელი" ზოგჯერ არ მუშაობს. ეკონომისტები იყენებენ ტერმინს **საბაზრო ჩავარდნა** იმ სიტუაციის აღსანიშნავად, როდესაც ბაზარი დამოუკიდებლად ვერ ახერხებს რესურსების ეფექტიან განაწილებას.

საბაზრო ჩავარდნის ერთ-ერთი შესაძლო მიზეზი გარეგანი ეფექტების არსებობაა. **გარეგანი ეფექტი** არის ერთი პირის ქმედების გავლენა მეორე პირის კეთილდღეობაზე. ამის კლასიკური მაგალითია გარემოს დაბინძურება. თუ ქიმიური ქარხანა არ ანაზღაურებს თავისი გამონაბოლქვის მთელ დანახარჯებს, ამ გამონაბოლქვის რაოდენობა ძალიან დიდი იქნება. ამ შემთხვევაში, მთავრობას შეუძლია ეკონომიკური კეთილდღეობის გაზრდა გარემოს დაბინძურების წინააღმდეგ მიმართული კანონების მეშვეობით. საბაზრო ჩავარდნის კიდევ ერთი შესაძლო მიზეზია საბაზრო ძალაუფლება. **საბაზრო ძალაუფლება** გულისხმობს ერთი ადამიანის (ან ადამიანთა მცირერიცხოვანი ჯგუფის) უნარს, იმოქმედოს საბაზრო ფასებზე. მაგალითად, დავუშვათ, რომ ქალაქის ყველა მაცხოვრებს სჭირდება წყალი, მაგრამ ქალაქში მხოლოდ ერთი ჭაა. ჭის მფლობელი არ ექვემდებარება მკაცრ კონკურენციას, რომლის მეშვეობითაც „უხილავი ხელი", როგორც წესი, ბაზარს აკონტროლებს. გარეგანი ეფექტებისა და საბაზრო ძალაუფლების არსებობის დროს ეფექტიანი საზოგადოებრივი პოლიტიკის განხორციელებას შეუძლია გაზარდოს ეკონომიკური ეფექტიანობა.

გარეგანი ეფექტი ერთი პირის ქმედების გავლენა მეორის მდგომარეობაზე.

საბაზრო ძალაუფლება ერთი ეკონომიკური აგენტის (ან აგენტების მცირერიცხოვანი ჯგუფის) უნარი, გავლენა მოახდინოს საბაზრო ფასებზე.

„უხილავი ხელი" ეკონომიკური კეთილდღეობის თანასწორად განაწილების კიდევ უფრო ნაკლებ გარანტიას იძლევა. საბაზრო ეკონომიკა კეთილდღეობას ანაწილებს იმ უნარის მიხედვით, რომლითაც ადამიანები აწარმოებენ ისეთ რამეს, რის შესაძენადაც სხვა ადამიანები მზად არიან, გარკვეული თანხა გადაიხადონ. მსოფლიოს საუკეთესო კალათბურთელის შემოსავალი ბევრად მეტია, ვიდრე მსოფლიოს საუკეთესო მოჭადრაკისა მხოლოდ იმიტომ, რომ ხალხი მზადაა, კალათბურთის მატჩისათვის მეტი გადაიხადოს, ვიდრე ჭადრაკის სანახავად. „უხილავი ხელი" იძლევა იმის გარანტიას, რომ ყველას ექნება საკმარისი საკვები და რიგიანი ტანსაცმელი, და მათი ჯანმრთელობაც სათანადოდ იქნება დაცული. სახელმწიფო პოლიტიკა, მაგალითად, საშემოსავლო გადასახადი და კეთილდღეობის სისტემა, მიზნად ისახავს ეკონომიკური კეთილდღეობის უფრო სამართლიან განაწილებას.

ის, რომ მთავრობას ზოგჯერ *შეუძლია* ბაზრის ფუნქციონირების შედეგების გაუმჯობესება, სულაც არ ნიშნავს, რომ ამას ყოველთვის *ახერხებს*. სახელმწიფო პოლიტიკას ქმნიან არა ანგელოზები, არამედ პოლიტიკური პროცესები, რომლებიც შორსაა სრულყოფილებისგან. ზოგჯერ პოლიტიკა მხოლოდ პოლიტიკური ძალაუფლების მქონეთა ინტერესების დასაცავადაა შექმნილი. ზოგჯერ კი პოლიტიკას ქმნიან კარგი განზრახვის მქონე, მაგრამ ცუდად ინფორმირებული ლიდერები. ეკონომიკის შესწავლის ერთ-ერთი მიზანია, დაგეხმაროთ იმის განსჯაში, შეუძლია თუ არა სამთავრობო პოლიტიკას, ხელი შეუწყოს ეფექტიანობას ან სამართლიანობას.

სწრაფი გამოკითხვა: **ჩამოთვალეთ და მოკლედ ახსენით სამი პრინციპი, რომლებიც ეკონომიკურ ურთიერთობებს ეხება.**

როგორ მუშაობს ეკონომიკა, როგორც მთლიანი სისტემა

ზემოთ ვიმსჯელეთ იმის შესახებ, თუ როგორ იღებენ ინდივიდები გადაწყვეტილებებს, შემდეგ კი ვნახეთ, როგორ ურთიერთქმედებენ ადამიანები ერთმანეთთან. ყველა ეს გადაწყვეტილება და ურთიერთქმედება ერთად შეადგენს „ეკონომიკას“. ბოლო სამი პრინციპი ეხება ეკონომიკის, როგორც მთლიანის, მუშაობას.

პრინციპი № 8: ქვეყნის ცხოვრების დონე დამოკიდებულია საქონლისა და მომსახურების წარმოების უნარზე

სხვადასხვა ქვეყნების ცხოვრების დონეებს შორის უზარმაზარი განსხვავებაა. 2003 წელს საშუალო ამერიკელის წლიურმა შემოსავალმა $37,500 შეადგინა, საშუალო მექსიკელის წლიურმა შემოსავალმა — $8,950, საშუალო ნიგერიელისა კი – $900. ცხადია, რომ საშუალო შემოსავლებს შორის ეს განსხვავება ცხოვრების დონეებზეც აისახება. მაღალშემოსავლიანი ქვეყნების მოქალაქეებს უფრო მეტი ტელევიზორი, ავტომობილი, უკეთესი კვება, სამედიცინო მომსახურება და სიცოცხლის მეტი ხანგრძლივობა აქვთ, ვიდრე დაბალშემოსავლიანი ქვეყნების მოქალაქეებს.

ასევე დიდია ცხოვრების დონეების ცვლილებები დროის მიხედვით. შეერთებულ შტატებში შემოსავლები ისტორიულად წელიწადში 2 პროცენტით იზრდება (ცხოვრების დანახარჯების ცვლილებების გათვალისწინებით). ამის შედეგად საშუალო შემოსავალი ორმაგდება ყოველ 35 წელიწადში. გასული საუკუნის განმავლობაში საშუალო შემოსავალი რვაჯერ გაიზარდა.

მწარმოებლურობა ერთ სამუშაო საათში წარმოებული საქონლისა და მომსახურების რაოდენობა.

რით აიხსნება ცხოვრების დონეების განსხვავება როგორც სხვადასხვა ქვეყნებში, ისე დროის სხვადასხვა მონაკვეთებში? პასუხი მეტად მარტივია. ცხოვრების დონეებს შორის განსხვავების მიზეზი უნდა ვეძიოთ ქვეყანათა **მწარმოებლურობაში** — ანუ დროის ერთეულში წარმოებული საქონლისა და მომსახურების რაოდენობაში. იმ ქვეყნებში, სადაც მშრომელები აწარმოებენ საქონლისა და მომსახურების დიდ რაოდენობას დროის ერთეულში, ადამიანთა უმრავლესობის ცხოვრების დონე მაღალია; ქვეყანაში, სადაც შრომა ნაკლებად მწარმოებლურია, ხალხი იძულებულია, უფრო ღარიბულად იცხოვროს. ამასთან, ქვეყნის მწარმოებლურობის ზრდის სიდიდე განსაზღვრავს საშუალო შემოსავლის ზრდის სიდიდეს.

მწარმოებლურობისა და ცხოვრების დონის ურთიერთდამოკიდებულება მარტივია, მაგრამ შორს მიმავალი შედეგები აქვს. თუ მწარმოებლურობა ცხოვრების დონის პირველადი განმსაზღვრელია, სხვა ახსნა-განმარტებები მეორადი მნიშვნელობისა უნდა იყოს. მაგალითად, შეგვიძლია, გასულ საუკუნეში ამერიკელ მშრომელთა ცხოვრების დონის გაზრდა პროფკავშირებისა თუ მინიმალური ხელფასის კანონების დამსახურებად ჩავთვალოთ. მაგრამ ამის ნამდვილი მიზეზი მშრომელთა მწარმოებლურობის ზრდაა. მეორე მაგალითია ზოგიერთი კომენტატორის აზრი, რომლის თანახმად, უკანასკნელ წლებში შეერთებულ შტატებში შემოსავლების ზრდის ტემპების შემცირება 1970-იან 1980-იან წლებში იაპონიისა და სხვა ქვეყნების მზარდი კონკურენციის შედეგია. მაგრამ ნამდვილი დამნაშავეა არა უცხოური კონკურენცია, არამედ თვით შეერთებულ შტატებში მწარმოებლურობის ზრდის ტემპების შენელება.

მწარმოებლურობისა და ცხოვრების დონის ურთიერთდამოკიდებულებას დიდი მნიშვნელობა აქვს სახელმწიფო პოლიტიკისთვისაც. როდესაც ვფიქრობთ, როგორ იმოქმედებს ესა თუ ის პოლიტიკა ცხოვრების დონეზე, მთავარია გავიგოთ, თუ როგორ იმოქმედებს ეს პოლიტიკა ჩვენს უნარზე, ვაწარმოოთ საქონელი და მომსახურება. ცხოვრების დონის გაზრდისთვის პოლიტიკოსებმა მწარმოებლურობა უნდა გაზარდონ, რისთვისაც უნდა უზრუნველყონ მშრომელების კარგი განათლება, საქონლისა და მომსახურების წარმოებისთვის საჭირო იარაღებითა და საუკეთესო ტექნოლოგიით მათი მომარაგება.

პრინციპი №9: ფასები იზრდება, როდესაც მთავრობა ძალიან ბევრ ფულს ბეჭდავს.

გერმანიაში 1921 წლის იანვარში ყოველდღიური გაზეთი 0,30 მარკა ღირდა. 1922 წლის

COPYRIGHT ©2004 WORTH PUBLISHERS. ALL RIGHTS RESERVED. USED WITH PERMISSION.

ოემბერში, ორ წელიწადზე ნაკლები დროის შემდეგ, იგივე გაზეთი 70,000,000 მარკა გახდა. ანალოგიურად გაიზარდა სხვა საქონლის ფასებიც. ეს ეპიზოდი ისტორიაში **ინფლაციის**, ეკონომიკაში ფასების საერთო დონის ზრდის ყველაზე საინტერესო მაგალითად ითვლება.

ინფლაცია
ეკონომიკაში ფასების საერთო დონის ზრდა.

მიუხედავად იმისა, რომ შეერთებულ შტატებს მსგავსი ინფლაცია არასოდეს განუცდია, ინფლაცია აქაც არაერთხელ ქცეულა ეკონომიკურ პრობლემად. მაგალითად, 1970-იან წლებში ფასების საერთო დონე 2-ჯერ და მეტად გაიზარდა, რის გამოც პრეზიდენტმა ფორდმა ინფლაციას „საზოგადოების ნომერი პირველი მტერი" უწოდა. ამის საპირისპიროდ, 1990 წლებში ინფლაცია წელიწადში დაახლოებით 3 პროცენტს შეადგენდა. ასეთ პირობებში ფასების გაორმაგებას 20 წელიწადზე მეტი დასჭირდებოდა. იმის გამო, რომ მაღალი ინფლაცია საზოგადოებას უამრავ დანახარჯებს აკისრებს, ინფლაციის დაბალ დონეზე შენარჩუნება პოლიტიკოსთა ძირითადი მიზანია მთელ მსოფლიოში.



რა იწვევს ინფლაციას? დიდი ან ხანგრძლივი ინფლაციის თითქმის ყველა შემთხვევაში დამნაშავეა ფულის რაოდენობის ზრდა. როდესაც მთავრობა ეროვნული ვალუტის დიდ რაოდენობას უშვებს, ფულის ღირებულება მცირდება. გერმანიაში ადრეულ 20-იან წლებში, როდესაც ფასები საშუალოდ ყოველთვიურად სამმაგდებოდა, ფულის რაოდენობაც ყოველთვიურად სამმაგდებოდა. ნაკლები დრამატულობის მიუხედავად, შეერთებული შტატების ეკონომიკური ისტორიაც იმავე დასკვნისკენ გვიბიძგებს: მაღალი ინფლაცია 70-იან წლებში დაკავშირებული იყო ფულის რაოდენობის სწრაფ ზრდასთან, ხოლო დაბალი ინფლაცია 90-იან წლებში გამოიწვია ფულის მასის ზრდის ნელმა ტემპებმა.

„სანამ რიგში ჩადგებოდით, ეს ალბათ მართლაც 68 ცენტი ღირდა, მაგრამ ახლა 74 ცენტი ღირს!"

პრინციპი № 10: მოკლევადიან პერიოდში საზოგადოება დგას ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის ალტერნატივის წინაშე

მართალია, გრძელვადიან პერიოდში, ფასების მატება ფულის მასის ზრდის უმთავრესი შედეგია, მაგრამ მოკლევადიან პერიოდში ის უფრო რთულ და წინააღმდეგობრივ მოვლენად გადაიქცევა. ეკონომისტების უმრავლესობა ფულის მასის ზრდის მოკლევადიან შედეგებს შემდეგნაირად ახასიათებს:

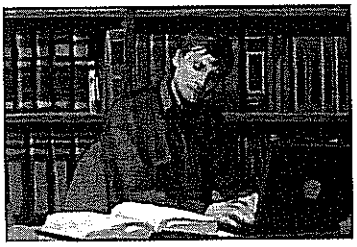
- ეკონომიკაში ფულის მასის გაფართოება ზრდის ხარჯების საერთო დონეს, ანუ საქონელსა და მომსახურებაზე მოთხოვნას;
- მოთხოვნის ზრდამ დროთა განმავლობაში შეიძლება ბიძგი მისცეს ფირმების მიერ ფასების მომატებას, მაგრამ ამავდროულად, ის მათ სტიმულს აძლევს, უფრო მეტი საქონელი და მომსახურება გამოუშვან და მეტი მუშახელი დაიქირაონ;
- მეტი მუშახელის დაქირავება ნიშნავს უმუშევრობის დაბალ დონეს.

ამ ანალიზს ერთ საბოლოო ეკონომიკურ არჩევანამდე მივყავართ: მოკლევადიან არჩევანამდე ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის.

მართალია, ეს იდეები დღესაც ეკონომისტთა ცხარე კამათის თემად რჩება, მაგრამ ეკონომისტთა უმრავლესობა უკვე აღიარებს, რომ მოკლევადიან პერიოდში მართლაც არსებობს ალტერნატივა ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის. ეს უბრალოდ იმას ნიშნავს, რომ ერთ-ორწლიანი პერიოდის განმავლობაში, მრავალი ეკონომიკური პოლიტიკის გავლენით ინფლაცია და უმუშევრობა სხვადასხვა მიმართულებას იძენს. პოლიტიკოსები ამ არჩევანის წინაშე დგებიან იმის მიუხედავად, თუ ინფლაცია და უმუშევრობა მაღალ დონეზეა (როგორც ეს მოხდა 1980-იან წლებში), დაბალ დონეზე (როგორც 1990-იან წლებში) თუ სადღაც შუაშია მოქცეული. ეს მოკლევადიანი არჩევანი მნიშვნელოვან როლს თამაშობს **საქმიანი აქტივობის ციკლის** – ეკონომიკური აქტივობის არარეგულარული და მოულოდნელი ცვლილებების – ანალიზის საქმეში, რომელიც გაიზომება საქონლისა და მომსახურების წარმოების ან დასაქმებულთა რაოდენობით.

საქმიანი აქტივობის ციკლი
ისეთი ეკონომიკური აქტივობების ცვლილებები, როგორიცაა დასაქმება და წარმოება.

პოლიტიკოსებს შეუძლიათ ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის არსებულ ამ ალტერნატივას სხვადასხვა პოლიტიკური იარაღებით გაუმკლავდნენ. მთავრობის ხარჯების, გადასახადების, დაბეჭდილი ფულის რაოდენობის ცვლილებით პოლიტიკოსებს შეუძლიათ ინფლაციისა და უმუშევრობის კომბინაციაზე ზემოქმედება. ის, თუ როგორ გამოიყენონ პოლიტიკოსებმა მონეტარული და ფისკალური პოლიტიკის ეს პოტენციურად უძლიერესი ინსტრუმენტები ეკონომიკის კონტროლისთვის, ან, საერთოდ, გამოიყენონ თუ არა ისინი, დაუსრულებელი დებატების საგანია.



ინფორმაციისთვის

როგორ წავიკითხოთ ეს წიგნი

ეკონომიკა საინტერესო საკითხავია, თუმცა მისი სწავლა შეიძლება რთულად მოგვეჩვენოს. ამ წიგნის წერისას ჩემი მიზანი იყო, იგი მაქსიმალურად ადვილი და საინტერესო გამეხადა. მაგრამ თქვენ, სტუდენტებსაც, ძალიან მნიშვნელოვანი როლი გაკისრიათ. გამოცდილება გვიჩვენებს, რომ რაც უფრო აქტიურად ჩაერთვებით სწავლაში, მით უკეთეს შედეგს მიიღებთ, როგორც გამოცდებზე, ისე შემდგომ წლებშიც. აი რამდენიმე მინიშნება იმის შესახებ, როგორ უნდა ისწავლოთ ამ წიგნით.

1. *შეაჯამე, ნუ გაბაზავ.* მნიშვნელოვანი სტრიქონების მარკერით მონიშვნა გონების დასატვირთად არ კმარა. უმჯობესია, თუ თავის წაკითხვის შემდეგ რამდენიმე წუთით დაფიქრდებით და საკუთარი სიტყვებით შეაჯამებთ წაკითხულს. შემდეგ კი თქვენი შეჯამება შეადარეთ თავის ბოლოში მოცემულს და გაიგებთ, რამდენად ჩასწვდით მნიშვნელოვან მომენტებს.
2. *გამოცადეთ საკუთარი თავი.* წიგნის ყველა თავს ერთვის კითხვები, რომლებიც საშუალებას მოგცემთ, წარმოდგენა შეიქმნათ საკუთარ ცოდნაზე. გაეცით პასუხები დასმულ კითხვებს და შეამოწმეთ ისინი წიგნის ბოლოში მოცემული სწორი პასუხებით. ეს კითხვები თქვენი საბაზო ცოდნის შესამოწმებლადაა განკუთვნილი. თუკი არასწორი პასუხები გაეცით, ალბათ თავის გამეორება დაგჭირდებათ.
3. *გაიმეორეთ, გაიმეორეთ, გაიმეორეთ.* ყოველი თავის ბოლოს მოცემულია კითხვები ცოდნის შესამოწმებლად და სავარჯიშოები, რომლებიც მოითხოვს შესწავლილი მასალის გამოყენებასა და გაღრმავებას. შესაძლოა, მასწავლებელმა ზოგი ამ სავარჯიშოთაგანი საშინაო დავალებად მოგცეთ და აუცილებლად შეასრულეთ. თუ არ მოგცათ, მაინც შეასრულეთ. რაც უფრო ხშირად გამოიყენებთ თქვენს ცოდნას, მით უფრო მყარი გახდება იგი.
4. *გამოიყენეთ ინტერნეტი.* ამ წიგნის გამომცემელს აქვს ვებ-გვერდი, რომელიც ეკონომიკის შესწავლაში დაგეხმარებათ. იგი შეიცავს დამატებით მაგალითებს, მათ გამოყენებას და ამოცანათა ჩამონათვალს. აგრეთვე კითხვარებს, რომელთა მეშვეობითაც შეგიძლიათ თავად გამოსცადოთ საკუთარი თავი. გამოიყენეთ იგი. მისამართია http://mankiw.swlearning.com
5. *იმეცადინეთ ჯგუფთან ერთად.* წიგნის წაკითხვისა და ამოცანებზე დამოუკიდებლად მუშაობის შემდეგ ამხანაგებთან ერთად განიხილეთ შესწავლილი მასალა. თქვენ ერთმანეთისაგან ისწავლით — ეს ვაჭრობიდან მიღებული სარგებლობის კიდევ ერთი მაგალითია.
6. არ მოისწყდეთ რეალობას. უამრავი რიცხვის, გრაფიკისა და უცნაური ახალი სიტყვის ნაკადში მოქცეულმა სტუდენტმა შესაძლოა დაკარგოს იმის შეგრძნება, თუ რა არის ეკონომიკა. ამისთვის თავის არიდებაში დაგეხმარებათ თითოეულ თავში მოცემული მაგალითები და ახალი ამბების სვეტები. არ გამოტოვოთ ისინი. მათი მეშვეობით გაიგებთ, თუ რა კავშირი აქვს თეორიას რეალურ ცხოვრებასთან. და თუკი სწავლაში წარმატებას მიაღწევთ, მაშინ გაზეთის წაკითხვას ველარ შეძლებთ მოთხოვნა-მიწოდებისა და ეკონომიკის წარმტაც სამყაროზე ფიქრის გარეშე.

სწრაფი გამოკითხვა: **ჩამოთვალეთ და მოკლედ ახსენით სამი პრინციპი, რომლებიც აღწერს, როგორ მუშაობ ეკონომიკა.**

დასკვნა

თქვენ უკვე შეიქმენით ზოგადი წარმოდგენა ეკონომიკის შესახებ. მომდევნო თავებში ჩამო ვაყალიბებთ მრავალ უფრო კონკრეტულ იდეას ადამიანების, ბაზრებისა და ეკონომიკურ სისტემების შესახებ. ამ იდეების გამოყენება გარკვეულ ძალისხმევას მოითხოვს, მაგრამ ამოცანა დაუძლეველი სულაც არ არის. ეკონომიკის სფერო ეყრდნობა რამდენიმე ძირითად იდეას, რომლებიც შეიძლება გამოვიყენოთ მრავალ, ერთმანეთისგან სრულიად განსხვავებულ, სიტუაციაში.

ამ წიგნში არაერთხელ მოვიხსენიებთ *ეკონომიკის ათ პრინციპს*, რომლებიც არაერთხელ აღვწერეთ და რომლებიც შევაჯამეთ 1-ლ ცხრილში. ამას იმისთვის გავაკეთებთ, რომ ისინი მეხსიერებაში ჩაიბეჭდოთ, რადგან თვით ყველაზე რთული ეკონომიკური ანალიზიც სწორედ ამ ათ პრინციპზეა აგებული.

როგორ იღებენ ადამიანები გადაწყვეტილებებს

1. ადამიანები ალტერნატივების წინაშე დგანან.
2. ნივთის დანახარჯი არის ის, რასაც ვთმობთ ამ ნივთის ხელში ჩასაგდებად.
3. ადამიანები სტიმულებზე რეაგირებენ.
4. ვაჭრობას შეუძლია, ყველას მდგომარეობა გააუმჯობესოს.

როგორ ურთიერთქმედებენ ადამიანები

5. ვაჭრობას შეუძლია, ყველას მდგომარეობა გააუმჯობესოს.
6. ბაზრები, როგორც წესი, ეკონომიკური საქმიანობის ორგანიზების კარგი საშუალებაა.
7. მთავრობას ზოგჯერ შეუძლია ბაზრის ფუნქციონირების შედეგების გაუმჯობესება.

როგორ მუშაობს ეკონომიკა, როგორც მთლიანი სისტემა

8. ქვეყნის ცხოვრების დონე დამოკიდებულია საქონლისა და მომსახურების წარმოების უნარზე.
9. ფასები იზრდება, როდესაც მთავრობა ძალიან ბევრ ფულს ბეჭდავს.
10. მოკლევადიან პერიოდში საზოგადოება დგას ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის ალტერნატივის წინაშე.

თავი 1
ეკონომიკის ათი პრინციპი

შეჯამება

- ინდივიდუალური გადაწყვეტილების მიღებაში ძირითადი ისაა, რომ ადამიანებს ალტერნატიული მიზნებიდან უწევთ არჩევანის გაკეთება, რომ ნებისმიერი ქმედების ღირებულება იზომება უარყოფილი შესაძლებლობების საშუალებით, რომ რაციონალური ადამიანები გადაწყვეტილებებს იღებენ ზღვრული დანახარჯებისა და ზღვრული სარგებლობის შედარების გზით, და რომ ადამიანები იქცევიან სტიმულების შესაბამისად.
- ადამიანების ურთიერთქმედებაში ძირითადია ის, რომ ვაჭრობა შეიძლება ურთიერთსასარგებლო იყოს, რომ ბაზრები, როგორც წესი, ადამიანებს შორის ვაჭრობის კოორდინირების კარგი საშუალებაა, და რომ მთავრობას შეუძლია გააუმჯობესოს ბაზრის ფუნქციონირების შედეგები, თუ ბაზარი სუსტია ან, თუ ბაზრის ფუნქციონირების შედეგებს თანასწორობისაკენ არ მივყავართ.
- ეკონომიკაში ძირითადი ისაა, რომ მწარმოებლურობა ცხოვრების დონის განმსაზღვრელი ძირითადი წყაროა, რომ ფულის რაოდენობის ზრდა ინფლაციის ძირითადი წყაროა, და რომ საზოგადოება მოკლევადიან პერიოდში ინფლაციისა და უმუშევრობის ალტერნატივის წინაშე დგას.

ძირითადი ცნებები

შეზღუდულობა, გვ. 3
ეკონომიკა, გვ. 4
ეფექტიანობა, გვ. 5
თანასწორობა, გვ. 5
ალტერნატიული დანახარჯი, გვ. 6
ზღვრული ცვლილებები, გვ. 6
რაციონალური ადამიანები, გვ. 6
სტიმული, გვ. 7
საბაზრო ეკონომიკა, გვ. 9
საკუთრების უფლებები, გვ.11
საბაზრო ჩავარდნა, გვ. 11
გარეგანი ეფექტი, გვ. 11
საბაზრო ძალაუფლება, გვ. 11
მწარმოებლურობა, გვ. 12
ინფლაცია, გვ. 13
საქმიანი აქტივობის ციკლი, გვ. 13

ჰითხვები გამეორებისთვის

1. დაასახელეთ თქვენ წინაშე მდგარი ალტერნატივების სამი მაგალითი.
2. რას უდრის ფილმის ნახვის ალტერნატიული ღირებულება?
3. წყალი სიცოცხლისთვის აუცილებელია. დიდია თუ მცირე ერთი ჭიქა წყლის ზღვრული სარგებლობა?
4. რატომ უნდა გაითვალისწინონ პოლიტიკოსებმა სტიმულები?
5. რატომ არა ჰგავს ქვეყნებს შორის ვაჭრობა თამაშებს, სადაც არიან გამარჯვებულები და დამარცხებულები?
6. რას აკეთებს ბაზრის „უხილავი ხელი"?
7. რა არის „ეფექტიანობა" და „სამართლიანობა", და როგორაა ისინი დაკავშირებული სამთავრობო პოლიტიკასთან?
8. რატომაა მწარმოებლურობა მნიშვნელოვანი?
9. რა არის ინფლაცია და რა იწვევს მას?
10. რა ურთიერთდამოკიდებულებაშია ინფლაცია და უმუშევრობა მოკლევადიან პერიოდში?

სავარჯიშოები

1. აღწერეთ ზოგიერთი ალტერნატივა, რომელთაც ხვდება:
   ა) ოჯახი ახალი მანქანის ყიდვის თაობაზე გადაწყვეტილების მიღებისას;
   ბ) კონგრესის წევრი ეროვნული პარკებისათვის გამოსაყოფი ხარჯების თაობაზე გადაწყვეტილების მიღებისას;
   გ) კომპანიის პრეზიდენტი ახალი საწარმოს გახსნის თაობაზე გადაწყვეტილების მიღებისას;
   დ) ლექტორი ლექციის მომზადების თაობაზე გადაწყვეტილების მიღებისას.
2. ვთქვათ, გინდათ დაისვენოთ და იღებთ გადაწყვეტილებას. დასვენებისთვის საჭირო ხარჯების უმრავლესობა (ავიაბილეთების, სასტუმროების და ა.შ. ფასები, ხელფასი, რომელზეც უარს ამბობთ დასვენების სასარგებლოდ) დოლარებში აისახება, ხოლო დასვენების სარგებლობა ფსიქოლოგიის სფეროს განეკუთვნება. როგორ შეადარებთ სარგებლობას დანახარჯებთან?
3. ვთქვათ, დაგეგმეთ, შაბათს იმ სამსახურში მიხვიდეთ, სადაც შეთავსებით მუშაობთ, მაგრამ მეგობარმა მასთან ერთად სათხილამუროდ წასვლა გთხოვათ. როგორია სათხილამუროდ წასვლის რეალური დანახარჯები? ახლა დავუშვათ, რომ დღის გატარებას ბიბლიოთეკაში აპირებდით. როგორია სათხილამუროდ წასვლის დანახარჯები ამ შემთხვევაში? ახსენით.
4. საკალათბურთო ტოტალიზატორში $100 მოიგეთ. შეგიძლიათ, ეს თანხა მაშინვე დახარჯოთ, ან შეიტანოთ თქვენს საბანკო ანგარიშზე, სადაც სარგებელი 5 პროცენტია. როგორია $100-ის მაშინვე დახარჯვის ალტერნატიული დანახარჯი?
5. კომპანიამ, რომელსაც მართავთ, $5 მილიონი დააბანდა ახალი პროდუქტის შექმნაზე, მაგრამ ამ პროდუქტის შექმნის პროცესი ჯერ არ დასრულებულა. უკანასკნელ თათბირზე თქვენი გამყიდველები გამცნობენ, რომ ბაზარზე კონკურენტული პროდუქტის შემოტანამ თქვენი ახალი პროდუქტის რეალიზაციის მოსალოდნელი მოცულობა $3 მილიონამდე შეამცირა. თუ პროდუქტის შექმნის პროცესის დასრულება $1 მილიონი ჯდება, გადაიხდით თუ არა ამ თანხას და შექმნით თუ არა პროდუქტს? რა მაქსიმალურ თანხას გაიღებდით ამ პროცესის დასრულებისთვის?
6. კომპანიის სამი მენეჯერი მსჯელობს მწარმოებლურობის შესაძლო გაზრდის შესახებ. თითოეული მათგანი გადაწყვეტილების საკუთარ გზას სთავაზობს კოლეგებს:
   ჰარი: უნდა გავარკვიოთ, ჩვენი კომპანიის მწარმოებლურობა — წვენის გამოშვების რაოდენობა თითოეულ მომუშავეზე — მოიმატებს თუ დაიკლებს.
   რონი: უნდა გამოვთვალოთ, ჩვენი საშუალო დანახარჯები თითოეულ მომუშავეზე დაიკლებს თუ მოიმატებს.
   ჰერმიონი: უნდა გავარკვიოთ, წვენის გაზრდილი რაოდენობის გაყიდვიდან მიღებული დამატებული შემოსავალი გადააჭარბებს თუ არა გაზრდილ დანახარჯებს.
   როგორ ფიქრობთ, რომელია მართალი და რატომ?
7. სოციალური დაცვის სისტემა უზრუნველყოფს 65 წელზე მეტი ასაკის ადამიანების შემოსავლებს. ის ვისაც სხვა წყაროებიდან მეტი შემოსავალი აქვს იღებს ნაკლებ სარგებლობას (გადასახადების გადახდის შემდეგ), ვიდრე ის, ვისაც სხვა წყაროებიდან ნაკლები შემოსავალი აქვს.
   ა) როგორ მოქმედებს სოციალური დაცვის უზრუნველყოფა სტიმულებზე, რომლებიც ადამიანებს შრომითი საქმიანობის პერიოდში ფულის დაგროვებისკენ უბიძგებს?
   ბ) როგორ მოქმედებს უფრო მაღალ შემოსავლებთან დაკავშირებული გადასახადების შემდგომი შე

ცირება სტიმულებზე, რომლებიც ადამიანებს 65 წლის ასაკის შემდეგ მუშაობისკენ უბიძგებს?

8. სიღარიბის საწინააღმდეგო პროგრამების შესახებ მთავრობის მიერ ბოლო დროს მიღებულმა კანონმა შეღავათით უამრავ მოსარგებლეს დახმარების მიღება ორ წლამდე შეუზღუდა.
   ა) როგორ იმოქმედებს ეს ღონისძიება მუშაობის სტიმულზე?
   ბ) როგორ ასახავს ეს ცვლილება ეფექტიანობასა და თანასწორობას შორის არჩევანს?
9. თქვენი მეგობარი, ვისთან ერთადაც ცხოვრობთ, თქვენზე უკეთესი მზარეულია, თქვენ კი ოთახს მასზე უკეთ ალაგებთ. როდის უფრო მეტ დროს დახარჯავთ: როდესაც მეგობარი მხოლოდ სადილებს მოამზადებს და თქვენ მხოლოდ ოთახს დაალაგებთ, თუ როდესაც საქმეს თანაბრად გაინაწილებთ? მოიყვანეთ ანალოგიური მაგალითი, სადაც ნაჩვენები იქნება, რომ სპეციალიზაციას და ვაჭრობას შეუძლია ორი ქვეყნის მდგომარეობის გაუმჯობესება.
10. დავუშვათ, შეერთებულმა შტატებმა ეკონომიკის ცენტრალიზებულად დაგეგმვა გადაწყვიტა, და თქვენ მთავარი მგეგმავი ხართ. მილიონობით გადაწყვეტილებას შორის, რომლებიც მომდევნო წელს უნდა მიიღოთ, არის გადაწყვეტილებები იმის შესახებ, თუ რამდენი კომპაქტ-დისკი უნდა აწარმოოთ, რომელი მუსიკოსების ჩანაწერები უნდა გააკეთოთ და ვინ უნდა მიიღოს ეს დისკები.
    ა) გონივრული გადაწყვეტილების მიღებისთვის რა ინფორმაცია დაგჭირდებათ კომპაქტ-დისკების ინდუსტრიის შესახებ? რა ინფორმაცია დაგჭირდებათ შეერთებული შტატების თითოეული მოქალაქის შესახებ?
    ბ) როგორ იმოქმედებს გადაწყვეტილებები კომპაქტ-დისკების შესახებ თქვენს სხვა გადაწყვეტილებებზე, ვთქვათ, რამდენი CD-პლეიერი ან მაგნიტური ფირი უნდა აწარმოოთ? რა გავლენას მოახდენს თქვენი სხვა ეკონომიკური გადაწყვეტილებები კომპაქტ-დისკების შესახებ მიღებულ გადაწყვეტილებებზე?
11. ქვეყნებში, სადაც პოლიცია და სასამართლო სისტემა კორუმპირებულია, როგორც წესი, ცხოვრების უფრო დაბალი სტანდარტებია, ვიდრე იქ, სადაც კორუფცია ნაკლებია. რატომ ხდება ასე?
12. ახსენით, არის თუ არა მთავრობის ქვემოთ ჩამოთვლილი თითოეული ღონისძიება მოტივირებული თანასწორობაზე ან ეფექტიანობაზე ზრუნვით. ეფექტიანობის შემთხვევაში აღნიშნეთ, რა საბაზრო ჩავარდნასთან გვაქვს საქმე.
    ა) საკაბელო ტელევიზიის ფასების რეგულირება;
    ბ) ზოგიერთი ღარიბის უზრუნველყოფა ვაუჩერებით, რომლებიც შეუძლიათ კვების პროდუქტების შესაძენად გამოიყენონ;
    გ) საზოგადოებრივი თავშეყრის ადგილებში თამბაქოს მოწევის აკრძალვა;
    დ) კომპანია "სტანდარტ ოილის"" (რომელიც ოდესღაც ნავთობის გადამუშავების 90 %-ს ფლობდა) რამდენიმე მომცრო კომპანიად დაყოფა;
    ე) მაღალი შემოსავლის მქონეთათვის უფრო მაღალი ინდივიდუალური გადასახადების შემოღება;
    ვ) ნასვამ მდგომარეობაში ავტომობილის მართვის აკრძალვა.
13. განიხილეთ თითოეული დებულება სამართლიანობისა და ეფექტიანობის თვალსაზრისით.
    ა) „საზოგადოების თითოეული წევრი უზრუნველყოფილი უნდა იყოს საუკეთესო სამედიცინო მომსახურებით";
    ბ) „როდესაც თანამშრომლებს სამსახურიდან ათავისუფლებენ, მათ უნდა შეეძლოთ მიიღონ უმუშევრობის დახმარების მიღება იქამდე, ვიდრე ისინი სამსახურს იშოვიან."
14. რით განსხვავდება თქვენი ცხოვრების დონე თქვენი მშობლებისა და მათი მშობლების ცხოვრების დონისგან, როცა ისინი თქვენს ასაკში იყვნენ? რამ განაპირობა ეს ცვლილებები?
15. დავუშვათ, ამერიკელებმა გადაწყვიტეს თავიანთი შემოსავლების მეტი ნაწილის დაზოგვა. თუ ბანკები მათ დანაზოგს ფირმებს ასესხებენ, ეს უკანასკნელნი კი ფულს ახალი საწარმოების აგებისთვის გამოიყენებენ, როგორ მიგვიყვანს დანაზოგების გაზრდა მწარმოებლურობის უფრო სწრაფ ზრდასთან? ვინ ისარგებლებს, თქვენი აზრით, გაზრდილი მწარმოებლურობით? იღებს თუ არა ეს საზოგადოება „უფასო სადილს"?
16. წარმოიდგინეთ, რომ პოლიტიკას აყალიბებთ და ცდილობთ გადაწყვიტოთ, შეამციროთ თუ არა ინფლაციის დონე შეერთებულ შტატებში. გონივრული გადაწყვეტილებების მისაღებად რა უნდა იცოდეთ ინფლაციის, უმუშევრობისა და მათ შორის არსებული არჩევანის შესახებ?
17. გაზეთში ან ინტერნეტ-გვერდზე http://www.economist.com მოძებნეთ სამი ეკონომიკური სტატია. თითოეული მათგანისათვის განსაზღვრეთ ამ თავში განხილული ეკონომიკის ათი პრინციპიდან ერთი (ან რამდენიმე) და ახსენით, რატომ მიგაჩნიათ, რომ მართალი ხართ. ასევე, მოიფიქრეთ, ამ წიგნის რომელი თავი ახსნიდა ყველაზე უკეთ თითოეულ სტატიაში მოცემულ პრობლემებს.



ამ თავში მოცემული საკითხების, ამოცანების, მაგალითების, სწრაფი [illegible] და ა.შ. შესახებ დამატებითი ინფორმაციისათვის ესტუმრეთ ვებ-გვერდს http://mankiw.swlearning.com.





2

ეკონომიკური აზროვნება

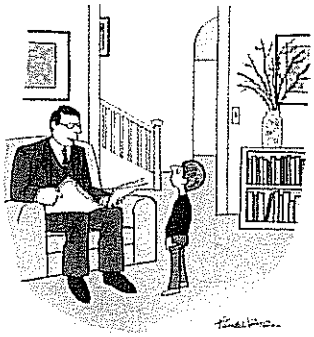
თითოეულ მეცნიერებას თავისი ენა და აზროვნების წესი აქვს. მათემატიკოსები ლაპარაკობენ აქსიომების, ინტეგრალებისა და ვექტორული სივრცეების შესახებ. ფსიქოლოგებს ეგო და არაცნობიერი აინტერესებთ. გეოლოგები ქანებისა და საბადოების შესახებ მოგვითხრობენ.

გამონაკლისი არც ეკონომიკაა. მინდობა, მოთხოვნა, ელასტიკურობა, შედარებითი უპირატესობა, საერთო დანაკარგი — ეს ტერმინები ეკონომისტის ენის ნაწილია. მომდევნო თავებში შეხვდებით მრავალ ახალ ტერმინსა და რამდენიმე ნაცნობ სიტყვას, ეკონომისტები სხვა მნიშვნელობით რომ ხმარობენ. ერთი შეხედვით, ეს ენა შეიძლება ზედმეტად ხელოვნურიც მოგვეჩვენოს, მაგრამ, როგორც ნახავთ, მისი ღირსება ის არის, რომ ის გვაძლევს ჩვენი სამყაროს შესახებ ფიქრის ახალ და სასარგებლო საშუალებებს.

ამ წიგნის ყველაზე მნიშვნელოვანი მიზანია იმის მიღწევა, რომ შეძლოთ ეკონომიკურად აზროვნება. რა თქმა უნდა, ისევე, როგორც მათემატიკოსი, ფსიქოლოგი ან იურისტი ვერ გახდებით ერთ ღამეში, ეკონომისტად ჩამოსაყალიბებლადაც გარკვეული დრო დაგჭირდებათ. მაგრამ თეორიის, კონკრეტული მაგალითებისა და ეკონომიკასთან დაკავშირებული საგაზეთო სტატიების კომბინირების მეშვეობით ეს წიგნი საშუალებას მოგცემთ, განივითაროთ და გაივარჯიშოთ უნარი.

ეკონომიკის არსსა და დეტალებში ჩაღრმავებამდე ვნახოთ, როგორ უყურებენ ეკონომისტები სამყაროს. ამ თავში მოცემულია მსჯელობა ეკონომიკის მეთოდოლოგიის შესახებ. რა არის განსაკუთრებული ამა თუ იმ საკითხისადმი ეკონომისტების მიდგომაში? რას ნიშნავს ეკონომიკური აზროვნება?

ეკონომისტი, როგორც მეცნიერი



„მე ეკონომისტი ვარ, მაიკლ. ელექტროგას და ეგეთ რამეებს ვერ აგიხსნი, მაგრამ თუ ხალხზე გაინტერესებს რამე, მე მკითხე“

ეკონომისტები ცდილობენ, საგანი მეცნიერული ობიექტურობით განიხილონ. ეკონომიკის შესწავლისადმი მათი მიდგომა თითქმის არ განსხვავდება მატერიის შესწავლისადმი ფიზიკოსებისა და სიცოცხლის შესწავლისადმი ბიოლოგების მიდგომისგან: ეკონომისტებიც აყალიბებენ თეორიებს, აგროვებენ მონაცემებს, შემდეგ კი ამ მონაცემების ანალიზის გზით ცდილობენ თავიანთი თეორიების დასაბუთებასა თუ უარყოფას.

დამწყები, შესაძლოა, გააკვირვოს იმ განცხადებამ, რომ ეკონომიკა მეცნიერებაა. ბოლოს და ბოლოს, ეკონომისტები ხომ არ მუშაობენ სინჯარებთან თუ ტელესკოპებთან. მაგრამ არ დაგავიწყდეთ, რომ მეცნიერების არსი მდგომარეობს *მეცნიერულ მეთოდში* — სამყაროს შესახებ თეორიების მიუკერძოებელ ჩამოყალიბებასა და შემოწმებაში. კვლევა-ძიების ეს მეთოდი ისევე გამოსადეგია ქვეყნის ეკონომიკის შესწავლისთვის, როგორც დედამიწის მიზიდულობისა თუ სახეობათა ევოლუციის შესწავლისთვის. როგორც ერთხელ ალბერტ აინშტაინმა თქვა, „მეცნიერება სხვა არაფერია, თუ არა ყოველდღიური აზროვნების სრულყოფა“.

მიუხედავად იმისა, რომ აინშტაინის ეს გამონათქვამი ისევე სამართლიანია სოციალური მეცნიერებებისთვის, მათ შორის, ეკონომიკისთვის, როგორც საბუნებისმეტყველო მეცნიერებებისთვის, ვთქვათ, ფიზიკისთვის, ადამიანების უმრავლესობა ჯერ კიდევ ვერ მიეჩვია საზოგადოებისთვის მეცნიერის თვალით ყურებას. ამიტომ, მოდით, განვიხილოთ, როგორ იყენებენ ეკონომისტები მეცნიერების ლოგიკას ეკონომიკის შესწავლისთვის.

მეცნიერული მეთოდი: დაკვირვება, თეორია და კვლავ დაკვირვება

ისააკ ნიუტონი, მეჩვიდმეტე საუკუნის ცნობილი მეცნიერი და მათემატიკოსი, ერთ დღეს ძალიან დააინტერესა ხიდან მოწყვეტილი ვაშლის ვარდნის ხილვამ. ამ დაკვირვებამ ნიუტონს უბიძგა, ჩამოეყალიბებინა მიზიდულობის თეორია, რომელიც მიესადაგება არა მხოლოდ ვაშლის მიწაზე დაცემას, არამედ სამყაროს ობიექტების ნებისმიერი წყვილის ურთიერთქმედებას. ნიუტონის თეორიის შემდგომმა შემოწმებამ აჩვენა, რომ ეს თეორია სამართლიანია მრავალ შემთხვევაში (თუმცა, როგორც აინშტაინმა მოგვიანებით ცხადყო არა ყველა შემთხვევაში). იმის გამო, რომ ნიუტონის თეორია ასეთი წარმატებით ხსნიდა ყველა დაკვირვებას, მას დღესაც ასწავლიან ფიზიკის ბოლო კურსის სტუდენტებს მთელ მსოფლიოში.

თეორიასა და დაკვირვებას შორის ეს ურთიერთქმედება ეკონომიკაშიც გვხვდება. შეიძლება ეკონომისტი ცხოვრობდეს ისეთ ქვეყანაში, სადაც ფასები სწრაფად იზრდება და ამ დაკვირვებამ მას ინფლაციის თეორიის შექმნისკენ უბიძგოს. შესაძლოა, ეს თეორია ამტკიცებდეს, რომ მაღალი ინფლაცია ჩნდება მაშინ, როდესაც მთავრობა ძალიან ბევრ ფულს ბეჭდავს (ალბათ გახსოვთ, რომ ეს ერთ-ერთი პრინციპია *ეკონომიკის ათი პრინციპიდან*). ამ თეორიის შესამოწმებლად ეკონომისტს შეუძლია, შეაგროვოს და გააანალიზოს მონაცემები ფასებისა და ფულის შესახებ მრავალ ქვეყანაში. ფულის რაოდენობის ზრდა საერთოდ რომ არ იყოს დაკავშირებული ფასების ზრდის სიჩქარესთან, ეკონომისტი დაეჭვდებოდა ინფლაციის საკუთარი თეორიის მართებულობაში. თუ ფულის რაოდენობის ზრდა და ინფლაცია საერთაშორისო მონაცემებშიც მჭიდროდ იქნებოდა ერთმანეთთან დაკავშირებული, რაც სინამდვილეში ასეცაა, ეკონომისტი უფრო დარწმუნდებოდა თავისი თეორიის სამართლიანობაში.

მიუხედავად იმისა, რომ ეკონომისტები თეორიასა და დაკვირვებას სხვა მეცნიერთა მსგავსად იყენებენ, არის ერთი დაბრკოლება, რომელიც ეკონომისტების ამოცანას განსაკუთრებით აძნელებს: ეკონომიკაში ექსპერიმენტების განხორციელება ხშირად ძალიან ძნელია. მიზიდულობის შემსწავლელ ფიზიკოსს თავისი თეორიის შემოწმებისთვის საჭირო მონაცემების შესაგროვებლად შეუძლია სხვადასხვა სიმაღლიდან ობიექტების მრავალჯერადი ჩამოგდება. მისგან განსხვავებით, ინფლაციის პრობლემათა შემსწავლელ ეკონომისტებს მათთვის საჭირო მონაცემების მოსაპოვებლად ქვეყნის მონეტარული პოლიტიკის მანიპულირების უფლება არა აქვთ. ასტრონომებისა და ევოლუციის შემსწავლელი ბიოლოგების მსგავსად, ეკონომისტები იძულებულნი არიან, იმ მონაცემებით დაკმაყოფილდ

ნენ, რასაც მათ მსოფლიო გამოცდილება სთავაზობს.

ლაბორატორიული ექსპერიმენტების შემცველთა მოძებნის მიზნით ეკონომისტები დიდ ყურადღებას აქცევენ ისტორიის მიერ კაცობრიობისთვის შეთავაზებულ ბუნებრივ ექსპერიმენტებს. როდესაც, მაგალითად, შუა აღმოსავლეთში გაჩაღებული ომის შედეგად ნედლი ნავთობის ნაკადი წყდება, ნავთობის ფასები მთელ მსოფლიოში კატასტროფულად იზრდება. ასეთი მოვლენა ნავთობისა და ნავთობპროდუქტების მომხმარებლების ცხოვრების დონეს ამცირებს. პოლიტიკოსების წინაშე კი იგი აყენებს ოპტიმალური რეაგირების რთულ არჩევანს. მაგრამ ეკონომიკის შემსწავლელ მეცნიერებს ასეთი შემთხვევა შესაძლებლობას აძლევს, შეისწავლონ ერთ-ერთი ძირითადი ბუნებრივი პროდუქტის გავლენა მსოფლიო ეკონომიკაზე, და შესწავლის ეს შესაძლებლობა ფასების ომისდროინდელი კატასტროფული ზრდის შეწყვეტის შემდეგაც კარგა ხანს რჩება. ამიტომ ამ წიგნში მრავალ ისტორიულ ეპიზოდს განვიხილავთ. ამ ეპიზოდების შესწავლა მიზანშეწონილია იმიტომ, რომ ისინი, გარკვეულწილად, ნათელს ჰფენს წარსულის ეკონომიკას და, რაც უფრო მნიშვნელოვანია, საშუალებას გვაძლევს, აღვწეროთ და შევაფასოთ დღევანდელი ეკონომიკური თეორიები.

დაშვებათა როლი

ფიზიკოსს რომ ვკითხოთ, რა დრო დასჭირდება ათსართულიანი შენობის სახურავიდან მარმარილოს ბურთულის ვარდნას, პასუხისას ფიზიკოსი დაუშვებს, რომ ბურთულა ვაკუუმში ვარდება. რა თქმა უნდა, ეს დაშვება მცდარია. სინამდვილეში შენობას გარს აკრავს ჰაერი, რომელიც ეხახუნება მარმარილოს ბურთულას და ანელებს მისი ვარდნის სიჩქარეს. მაგრამ ფიზიკოსი სამართლიანად მიუთითებს, რომ ხახუნი ბურთულასა და ჰაერს შორის იმდენად მცირეა, რომ მისი შედეგი უმნიშვნელოა. ბურთულის ვაკუუმში ვარდნის შესახებ დაშვება დიდად ამარტივებს ამოცანას და, ამავე დროს, საბოლოო პასუხზე რაიმე მნიშვნელოვან ზემოქმედებას ვერ ახდენს.

ამავე მიზეზით აკეთებენ დაშვებებს ეკონომისტებიც. დაშვებები სამყაროს გაგებას აადვილებს. მაგალითად, საერთაშორისო ვაჭრობის ეფექტების შესწავლისას შეგვიძლია დავუშვათ, რომ მსოფლიო შედგება მხოლოდ ორი ქვეყნისაგან და თითოეული ქვეყანა მხოლოდ ორი სახის საქონელს აწარმოებს. რა თქმა უნდა, რეალური მსოფლიო ათობით ქვეყნისგან შედგება და თითოეული ქვეყანა მილიონობით სხვადასხვა სახის საქონელს აწარმოებს. მაგრამ მხოლოდ ორი ქვეყნისა და ორი სახის საქონლის არსებობის დაშვებით ვახდენთ ჩვენი აზროვნების კონცენტრირებას. მას შემდეგ, რაც შევისწავლით საერთაშორისო ვაჭრობას ორი ქვეყნისა და ორი სახის საქონლისაგან შემდგარ წარმოსახვით სამყაროში, ბევრად გაგვიადვილდება საერთაშორისო ვაჭრობის გაგება იმ ურთულეს მსოფლიოში, რომელშიც ვცხოვრობთ.

მეცნიერული აზროვნების დიდი ხელოვნება – ფიზიკაში იქნება ეს, ბიოლოგიასა თუ ეკონომიკაში – იმის გადაწყვეტაა, თუ როგორი დაშვებები უნდა გავაკეთოთ. მაგალითად, დავუშვათ, რომ შენობის სახურავიდან ვაგდებთ არა მარმარილოს ბურთულას, არამედ რეზინის ბურთს. ჩვენი ფიზიკოსი მაშინვე გააცნობიერებს, რომ დაშვება ხახუნის არარსებობის შესახებ ამ შემთხვევაში ნაკლებად მიზანშეწონილია: ხახუნი ბევრად მეტი ძალით მოქმედებს რეზინის ბურთზე, ვიდრე მარმარილოს ბურთულაზე. დაშვება იმის შესახებ, რომ მიზიდულობა ვაკუუმში მოქმედებს, მართებულია მარმარილოს ბურთულის ვარდნის შესწავლისას, მაგრამ არ არის მართებული რეზინის ბურთის ვარდნაზე დაკვირვების დროს.

ეკონომისტებიც ასევე განსხვავებულ დაშვებებს იყენებენ სხვადასხვა კითხვაზე პასუხის გასაცემად. ვთქვათ, ვსწავლობთ, რა ხდება ეკონომიკაში, როდესაც მთავრობა ბრუნვაში არსებული დოლარების რაოდენობას ცვლის. ირკვევა, რომ ამ ანალიზის მნიშვნელოვანი ნაწილი ეხება იმას, თუ როგორ რეაგირებს ფასები. ეკონომიკაში მრავალ საქონელზე ფასი იშვიათად იცვლება. მაგალითად, გაზეთების ფასები მხოლოდ რამდენიმე წელიწადში ერთხელ იცვლება. ამ ფაქტის ცოდნას შეუძლია გავლენა მოახდინოს იმ დაშვებებზე, რომლებსაც დროის სხვადასხვა პერიოდში პოლიტიკის ცვლილებების შედეგებს ვსწავლობთ. მაგალითად, პოლიტიკის მოკლევადიანი ეფექტების შესწავლისას შეგვიძლია დავუშვათ, რომ ფასები თითქმის უცვლელია. შეგვიძლია, უკიდურესი და ხელოვნური დაშვებაც კი გავაკეთოთ იმის შესახებ, რომ ყველა ფასი სრულიად უცვლელია. მაგრამ პოლიტიკის

გრძელვადიანი ეფექტების შესწავლისთვის ალბათ დავუშვებთ, რომ ყველა ფასი სრულიად მოქნილია. ამდენად, ისევე, როგორც ფიზიკოსი აკეთებს მარმარილოსა და რეზინის ბურთების ვარდნის შესწავლისას სხვადასხვა დაშვებებს, ეკონომისტიც ცვლის დაშვებებს, როდესაც შეისწავლის ფულის რაოდენობის ცვლილების მოკლევადიან და გრძელვადიან ეფექტებს.

ეკონომიკური მოდელები

ანატომიის მასწავლებელი სკოლაში ადამიანის სხეულის პლასტმასის მოდელებს იყენებს. ამ მოდელებს ყველა ძირითადი ორგანო აქვს: გული, ღვიძლი, თირკმელები და ა.შ. ეს მოდელები მასწავლებელს საშუალებას აძლევს, მარტივად და გასაგებად აუხსნას მოსწავლეებს, როგორ თავსდება და ურთიერთქმედებს ერთმანეთთან სხეულის მნიშვნელოვანი ნაწილები. რა თქმა უნდა, ეს პლასტმასის მოდელები არ არის ნამდვილი ადამიანის სხეულები, და მოდელს შეცდომით არავინ მიიღებს რეალურ ადამიანად. ეს მოდელები სტილიზებულია და ბევრი დეტალი აკლია. მაგრამ რეალობისაგან მათი განსხვავების მიუხედავად — სინამდვილეში კი, სწორედ რეალობის ამ ნაკლებობის გამო — ამ მოდელების შესწავლა ძალიან სასარგებლოა ადამიანის სხეულის მუშაობის შესწავლისათვის.

მოდელებს ეკონომისტებიც იყენებენ სამყაროს შესწავლისას, მაგრამ, პლასტმასის ნაცვლად, ისინი დიაგრამებისა და განტოლებებისგან შედგება. ანატომიის მასწავლებლის პლასტმასის მოდელის მსგავსად, ეკონომიკურ მოდელებსაც მრავალი დეტალი აკლია, რაც საშუალებას გვაძლევს, დავინახოთ ის, რაც ნამდვილად მნიშვნელოვანია. როგორც ანატომიის მასწავლებლის მოდელი არ შეიცავს სხეულის ყველა კუნთსა თუ კაპილარს, ეკონომისტის მოდელიც არ მოიცავს ეკონომიკის ყველა თავისებურებას.

იმის გამო, რომ ამ წიგნში არაერთხელ იქნება გამოყენებული მოდელები მრავალი ეკონომიკური საკითხის შესწავლისას, თქვენ ნახავთ, რომ ყველა მოდელი დაშვებებზეა აგებული. ისევე, როგორც ფიზიკოსი იწყებს მარმარილოს ბურთულის ვარდნის ანალიზს სახუნის არარსებობის დაშვებით, ეკონომისტებიც განზრახ უგულებელყოფენ ეკონომიკის მრავალ დეტალს, რომლებიც ამ საკითხის შესწავლისას უმნიშვნელოა. ყველა მოდელი — ფიზიკაში, ბიოლოგიასა თუ ეკონომიკაში – რეალობას ამარტივებს ჩვენ მიერ მისი უკეთ გაგების მიზნით.

ჩვენი პირველი მოდელი: ეკონომიკური წრებრუნვის მოდელი

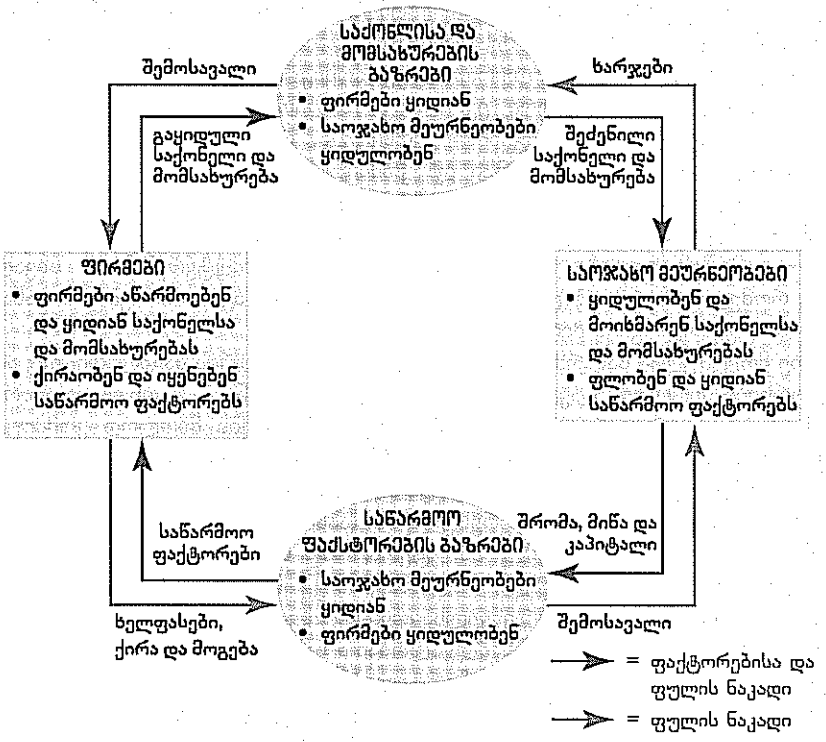
ეკონომიკა მილიონობით ადამიანისაგან შედგება, რომლებიც სხვადასხვა საქმიანობით არიან დაკავებული: აშენებენ, ყიდიან, მუშაობენ, ქირაობენ, აწარმოებენ და ა.შ. იმის გასაგებად, თუ როგორ მუშაობს ეკონომიკა, ყველა ამ საქმიანობის შესახებ ჩვენი მსჯელობის გამარტივების გზებს უნდა მივაგნოთ. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, გვჭირდება მოდელი რომელიც ზოგადი ტერმინების გამოყენებით აგვიხსნის, როგორაა ორგანიზებული ეკონომიკა.

ეკონომიკური წრებრუნვის მოდელი
ეკონომიკის მოდელი, რომელიც გვიჩვენებს, როგორ მოძრაობს რესურსების ნაკადი საოჯახო მეურნეობებსა და ფირმებს შორის სხვადასხვა ბაზრების გავლით.

1-ლ ნახაზზე წარმოდგენილია ეკონომიკის ვიზუალური მოდელი – **ეკონომიკური წრებრუნვის მოდელი.** ამ მოდელში ეკონომიკა შეიცავს გადაწყვეტილების მიმღებთა ორ ტიპს — საოჯახო მეურნეობებსა და ფირმებს. ფირმები აწარმოებენ საქონელსა და მომსახურებას, რისთვისაც იყენებენ სხვადასხვა რესურსს, კერძოდ, შრომას, მიწასა და კაპიტალს (შენობებსა და დაზგებს). ამ რესურსებს *საწარმოო ფაქტორები* ეწოდება. საოჯახო მეურნეობები ფლობენ საწარმოო ფაქტორებს და მოიხმარენ ყველა იმ საქონელსა და მომსახურებას, რომელთაც ფირმა აწარმოებს.

საოჯახო მეურნეობები და ფირმები ურთიერთქმედებენ ორი სახის ბაზრებზე. *საქონლისა და მომსახურების ბაზრებზე* საოჯახო მეურნეობები მყიდველები არიან, ფირმები კი – გამყიდველები. კერძოდ, საოჯახო მეურნეობები ყიდულობენ ფირმების მიერ წარმოებულ საქონელსა და მომსახურებას. *საწარმოო ფაქტორების ბაზრებზე* საოჯახო მეურნეობები გამყიდველები არიან, ფირმები კი – მყიდველები. ამ ბაზრებზე საოჯახო მეურნეობები აწვდიან მასალებს, რომელთაც ფირმები საქონლისა და მომსახურების წარმოებისთვის იყენებენ. ეკონომიკური წრებრუნვის მოდელი გვთავაზობს ყველა იმ ეკონომიკური ურთიერ-

ნახაზი 1



ეკონომიკური წრებრუნვის მოდელი.
ამ დიაგრამაზე სქემატურადაა წარმოდგენილი ეკონომიკის ორგანიზება. გადაწყვეტილებას იღებენ საოჯახო მეურნეობები და ფირმები. საოჯახო მეურნეობები და ფირმები ურთიერთქმედებენ საქონლისა და მომსახურების ბაზრებზე (სადაც საოჯახო მეურნეობები მყიდველები არიან, ფირმები კი გამყიდველები) და საწარმოო ფაქტორების ბაზრებზე (სადაც ფირმები მყიდველები, ხოლო საოჯახო მეურნეობები გამყიდველები არიან). გარე ისრები გვიჩვენებს დოლარების ნაკადს, შიდა ისრები კი საქონლისა და მომსახურების შესაბამის ნაკადს.

თქმედების მარტივ გზას, რომელსაც ადგილი აქვს ეკონომიკაში არსებულ საოჯახო მეურნეობებსა და ფირმებს შორის.

ეკონომიკური წრებრუნვის მოდელის შიდა წრე ასახავს საოჯახო მეურნეობებსა და ფირმებს შორის საქონლისა და მომსახურების ნაკადს. საოჯახო მეურნეობები თავიანთი შრომის, მიწებისა და კაპიტალის გამოყენების უფლებას მიჰყიდიან ფირმებს საწარმოო ფაქტორების ბაზრებზე. ფირმები ამ ფაქტორებს იყენებენ საქონლისა და მომსახურების წარმოებისთვის, რომლებსაც, თავის მხრივ, საოჯახო მეურნეობები ყიდულობენ საქონლისა და მომსახურების ბაზრებზე. ასე რომ, საწარმოო ფაქტორების ნაკადი მიმართულია საოჯახო მეურნეობებიდან ფირმებისკენ, ხოლო საქონლისა და მომსახურების ნაკადი — ფირმებიდან საოჯახო მეურნეობებისკენ.

დიაგრამის გარე წრე ასახავს დოლარების შესაბამის ნაკადებს. საოჯახო მეურნეობები ფულს ხარჯავენ ფირმებისგან საქონლისა და მომსახურების შეძენისთვის. ფირმები უკუგების თანხის ნაწილს საწარმოო ფაქტორების შესაძენად, მაგალითად, ამ ფირმების თანამშრომლების შრომის ასანაზღაურებლად გამოიყენებენ. დარჩენილი ნაწილი ფირმების მფლობელების მოგებაა, რომლებიც, ამავე დროს, საოჯახო მეურნეობების წევრები არიან. ასე რომ, საქონლისა და მომსახურების შესაძენად გაღებული ფულადი სახსრების ნაკადი მიმართულია საოჯახო მეურნეობებიდან ფირმებისკენ, ხოლო შემოსავალი, ხელფასების, ქირისა და მოგების სახით, მიმართულია ფირმებიდან საოჯახო მეურნეობებისკენ.

ეკონომიკური წრებრუნვის ეს დიაგრამა ეკონომიკის ერთ-ერთი მარტივი მოდელია. მას მრავალი დეტალი აკლია, რომლებიც გარკვეული მიზნებისთვის საკმაოდ მნიშვნელოვანია. კერძოდ, ეკონომიკური წრებრუნვის უფრო რთული და რეალისტური მოდელი ითვალისწინებს მთავრობისა და საერთაშორისო ვაჭრობის როლს. მაგრამ ამ დეტალებს გადამწყვეტი მნიშვნელობა არა აქვთ იმის ზოგადი გაგებისთვის, თუ როგორ არის ეკონომიკა ორგანიზებული. ამ სიმარტივის გამო სასარგებლოა ამ დიაგრამის გახსენება იმაზე მსჯელობისას, თუ როგორ ურთიერთქმედებენ ეკონომიკის სხვადასხვა ნაწილები.

ჩვენი მეორე მოდელი: საწარმოო შესაძლებლობათა საზღვარი

თითქმის ყველა ეკონომიკური მოდელი, ეკონომიკური წრებრუნვის მოდელისგან განსხვავებით, აგებულია მათემატიკური მეთოდების გამოყენებით. აქ განვიხილავთ ერთ-ერთ უმარტივეს მოდელს, რომელსაც საწარმოო შესაძლებლობათა საზღვარი ეწოდება, და ვნახავთ, როგორ ასახავს ეს მოდელი ზოგიერთ ძირითად ეკონომიკურ იდეას.

მიუხედავად იმისა, რომ რეალური ეკონომიკა მილიონობით სახის საქონელსა და მომსახურებას აწარმოებს, წარმოვიდგინოთ ეკონომიკა, რომელიც აწარმოებს მხოლოდ ორი სახის საქონელს — ავტომობილებსა და კომპიუტერებს. საავტომობილო და კომპიუტერული მრეწველობა იყენებს ეკონომიკაში არსებულ ყველა საწარმოო ფაქტორს. **საწარმოო შესაძლებლობათა საზღვარი** წარმოადგენს გრაფიკს, რომელიც გვიჩვენებს პროდუქციის — ამ შემთხვევაში, ავტომობილებისა და კომპიუტერების — სხვადასხვა კომბინაციებს, რომელთა წარმოებაც შეუძლია ეკონომიკას მის ხელთ არსებული საწარმოო ფაქტორებისა და ტექნოლოგიის პირობებში.

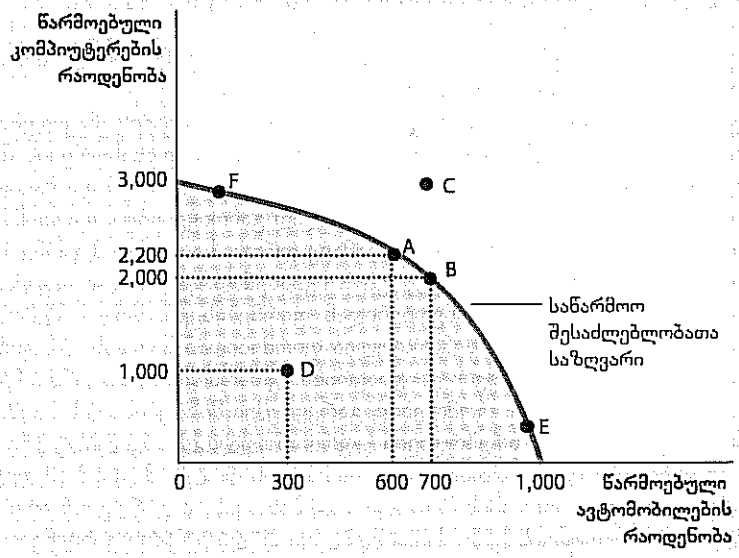
საწარმოო შესაძლებლობათა საზღვარი გრაფიკი, რომელიც გვიჩვენებს წარმოების სხვადასხვა კომბინაციას, რომლის შესაძლებლობაც აქვს ეკონომიკას წარმოების მოცემული ფაქტორებისა და ტექნოლოგიის პირობებში.

მე-2 ნახაზზე მოცემულია საწარმოო შესაძლებლობათა საზღვრის მაგალითი. თუ ამ ეკონომიკაში რესურსებს მხოლოდ საავტომობილო დარგი გამოიყენებს, ეკონომიკა აწარმოებს 1000 ავტომანქანას და არც ერთ კომპიუტერს. თუ რესურსებს მხოლოდ კომპიუტერების დარგი გამოიყენებს, ეკონომიკა მოგვცემს 3000 კომპიუტერს და არც ერთ მანქანას. საწარმოო შესაძლებლობების საზღვრის ორი უკიდურესი წერტილი ამ უკიდურეს შესაძლებლობებს ასახავს. თუ ეკონომიკა თავის რესურსებს გაანაწილებს ორ დარგს შორის, მაშინ აწარმოებს 600 ავტომობილს და 2200 კომპიუტერს, რაც ნახაზზე A წერტილითაა ნაჩვენები. B წერტილი D არ არის მიღწევადი, რადგანაც ამ ეკონომიკას არ გააჩნია საკმარისი რესურსები წარმოების ამ დონის უზრუნველსაყოფად. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, ეკონომიკას შეუძლია აწარმოოს საწარმოო შესაძლებლობათა საზღვარზე ან მის შიგნით, მაგრამ ვერ აწარმოებს საზღვრის გარეთ მდებარე წერტილებში.

ამბობენ, რომ შედეგი *ეფექტიანია*, თუ ეკონომიკა სრულად იყენებს მის ხელთ არსებულ შეზღუდულ რესურსებს. წერტილები საწარმოო შესაძლებლობათა საზღვარზე (და არა მის შიგნით) ასახავს წარმოების ეფექტიან დონეებს. როდესაც ეკონომიკა ერთ-ერთ ასეთ წერტილში, ვთქვათ, A წერტილში, აწარმოებს, შეუძლებელია ერთი საქონლის წარმოების გაზრდა მეორის წარმოების შემცირების გარეშე. B წერტილი ასახავს წარმოების *არაეფექტიან* დონეს. გარკვეული მიზეზების, შესაძლოა, ფართოდ გავრცელებული უმუშევრობის,

2 ნახაზი

საწარმოო შესაძლებლობათა საზღვარი.
საწარმოო შესაძლებლობათა საზღვარი გვიჩვენებს პროდუქციის — ამ შემთხვევაში, ავტომობილებისა და კომპიუტერების — კომბინაციებს, რომელთა წარმოებაც შეუძლია ეკონომიკას. ეკონომიკას წარმოება შეუძლია საზღვარზე ან მის შიგნით არსებულ ნებისმიერ წერტილში. საზღვრის გარეთ არსებული წერტილები მიუღწეველია ეკონომიკაში არსებული რესურსების პირობებში.



შედეგად ეკონომიკა იმაზე ნაკლებს აწარმოებს, ვიდრე შეუძლია მის ხელთ არსებული რესურსების პირობებში: ეკონომიკა მხოლოდ 300 ავტომობილსა და 1000 კომპიუტერს აწარმოებს. თუ არაეფექტიანობის მიზეზი აღმოიფხვრება, ეკონომიკა შეძლებს B წერტილიდან A წერტილში გადასვლას.

პირველ თავში განხილული *ეკონომიკის ათი პრინციპიდან* ერთ-ერთი იმაში მდგომარეობს, რომ ადამიანები ალტერნატივების წინაშე დგებიან. საწარმოო შესაძლებლობათა საზღვარი გვიჩვენებს ერთ-ერთ ალტერნატივას, რომელიც დგას საზოგადოების წინაშე. მას შემდეგ, რაც მივაღწევთ საზღვარზე მდებარე ეფექტიან წერტილს, ერთი საქონლის რაოდენობის გაზრდის ერთადერთი საშუალებაა მეორე საქონლის წარმოების მოცულობის შემცირება. მაგალითად, როდესაც ეკონომიკა A წერტილიდან C წერტილში გადადის, საზოგადოება აწარმოებს მეტ კომპიუტერს, მაგრამ მხოლოდ ავტომობილების წარმოების შემცირების ხარჯზე.

კიდევ ერთი პრინციპი *ეკონომიკის ათი პრინციპიდან* იმაში მდგომარეობს, რომ რაიმე ნივთის ღირებულება არის ის, რასაც ვთმობთ ამ ნივთის შეძენის მიზნით. ამას *ალტერნატიული დანახარჯი* ეწოდება. საწარმოო შესაძლებლობათა საზღვარი გვიჩვენებს ერთი საქონლის ალტერნატიულ დანახარჯს მეორე საქონლის ერთეულებში. როდესაც საზოგადოებას საწარმოო ფაქტორების გარკვეული მოცულობა გადააქვს საავტომობილო დარგიდან კომპიუტერების დარგში, რის შედეგადაც ეკონომიკა გადადის A წერტილიდან B წერტილში, იგი თმობს 100 ავტომობილს დამატებითი 200 კომპიუტერის მისაღებად. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, როდესაც ეკონომიკა A წერტილში იმყოფება, 200 კომპიუტერის ალტერნატიული დანახარჯი უდრის 100 ავტომობილს. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, თითოეული ავტომობილის ალტერნატიული ღირებულება ორი კომპიუტერია. ასე რომ, ავტომობილის ალტერნატიული დანახარჯი საწარმოო შესაძლებლობათა საზღვრის დახრილობის ტოლია. (თუ არ გახსოვთ, რა არის დახრილობა, შეგიძლიათ ამ თავის დანართიდან გაიხსენოთ ამ ცნების განმარტება).

ავტომობილის ალტერნატიული ღირებულება, გამოხატული კომპიუტერების ერთეულებში, ამ ეკონომიკაში არ არის მუდმივი და დამოკიდებულია ეკონომიკაში თითოეული საქონლის წარმოების მოცულობაზე. ეს აისახება საწარმოო შესაძლებლობათა საზღვრის ფორმაზე. იმის გამო, რომ საწარმოო შესაძლებლობათა საზღვარი მე-2 ნახაზზე ამოზნექილია, ავტომობილის წარმოების ალტერნატიული ღირეულება მაქსიმალურია, როდესაც ეკონომიკა აწარმოებს ბევრ ავტომობილსა და ცოტა კომპიუტერს, როგორც E წერტილშია, ანუ მაშინ, როდესაც საწარმოო შესაძლებლობათა საზღვარი საკმაოდ დახრილია. და პირიქით, როდესაც ეკონომიკა თავისი რესურსების უდიდეს ნაწილს კომპიუტერების წარმოებაში იყენებს, როგორც F წერტილშია, საწარმოო შესაძლებლობათა საზღვრის ფორმა ჰორიზონტალურს უახლოვდება და ავტომობილის წარმოების ალტერნატიული ღირებულებაც ნაკლებია.

ეკონომისტები ფიქრობენ, რომ საწარმოო შესაძლებლობათა საზღვარი ხშირად ამოზნექილია. როდესაც ეკონომიკა თავისი რესურსების უმეტეს ნაწილს კომპიუტერების საწარმოებლად იყენებს, როგორც F წერტილშია, რესურსები, რომლებიც ყველაზე მეტად ავტომობილების წარმოებისათვის გამოდგება, მაგალითად, კვალიფიციური მუშახელი კომპიუტერებისათვის გამოიყენება. იმის გამო, რომ ეს ხალხი არ არის დასპეციალებული კომპიუტერების წარმოებაში, ავტომობილების წარმოების ერთი ერთეულით გაზრდისთვის საჭირო არ იქნება კომპიუტერების წარმოების მოცულობის შემცირება. ავტომობილის წარმოების ალტერნატიული ღირებულება, გამოხატული კომპიუტერებში, არც ისე დიდია და საზღვარიც შედარებით ნაკლებად დახრილია. პირიქით, როდესაც ეკონომიკა მთელ რესურსებს ახმარს ავტომობილების წარმოებას, როგორც E წერტილშია, ის რესურსები, რომლებიც უკეთ შეესაბამება კომპიუტერების წარმოებას, მანქანებისთვისაა გამოყენებული. დამატებითი ავტომობილის წარმოება ნიშნავს კომპიუტერების წარმოებიდან კომპიუტერების საუკეთესო სპეციალისტების გადინებას და მანქანების წარმოებაში მათ გამოყენებას. შედეგად, დამატებითი ავტომობილის წარმოება უდიდეს დანაკლისს მოუტანს კომპიუტერების წარმოებას. ავტომობილის წარმოების ალტერნატიული ღირებულება მაღალია და საზღვარიც მეტისმეტად დახრილია.

საწარმოო შესაძლებლობათა საზღვარი გვიჩვენებს ალტერნატივას სხვადასხვა სახის საქონლის წარმოებას შორის დროის მოცემულ მომენტში, მაგრამ ეს ალტერნატივა შეიძლება თანდათან შეიცვალოს. მაგალითად, თუ კომპიუტერების დარგში ტექნოლოგიის

განვითარება ერთი მუშაკის მიერ ერთ კვირაში წარმოებული კომპიუტერების რაოდენობის ზრდას იწვევს, მაშინ ეკონომიკას შეუძლია, აწარმოოს კომპიუტერების მეტი რაოდენობა მანქანების ნებისმიერი მოცემული რაოდენობის სანაცვლოდ. თუ ეკონომიკა საერთოდ არ აწარმოებს კომპიუტერებს, მას მაინც შეუძლია 1000 ავტომობილის წარმოება, ანუ საზღვრის ერთი ბოლო წერტილი არ იცვლება.

მე-3 ნახაზი გვიჩვენებს ეკონომიკურ ზრდას. საზოგადოებას შეუძლია, წარმოება გადაიტანოს ძველი საზღვრის ერთი წერტილიდან ახალი საზღვრის მეორე წერტილში. ის, თუ რომელ წერტილს აირჩევს საზოგადოება, დამოკიდებულია იმ უპირატესობაზე, რომელსაც ის ამა თუ იმ საქონელს ან მომსახურებას ანიჭებს. ამ მაგალითში საზოგადოება A წერტილიდან G წერტილში გადაინაცვლებს, და აწარმოებს მეტ კომპიუტერსა (2, 300 2,200-ის ნაცვლად) და მეტ ავტომობილს (650-ს 600-ის ნაცვლად).

საწარმოო შესაძლებლობათა საზღვარი ამარტივებს რთულ ეკონომიკურ რეალობას, რათა უფრო ცხადი და გასაგები გახადოს ზოგიერთი ისეთი ფუნდამენტური ცნება, როგორიცაა შეზღუდულობა, ეფექტიანობა, არჩევანი, ალტერნატიული ღირებულება და ეკონომიკური ზრდა. ეკონომიკის შესწავლის პროცესში ეს იდეები სხვადასხვა სახით შეგხვდებათ. საწარმოო შესაძლებლობათა საზღვარი ამ იდეებზე მსჯელობის ერთ-ერთი მარტივი საშუალებაა.

მიკროეკონომიკა და მაკროეკონომიკა

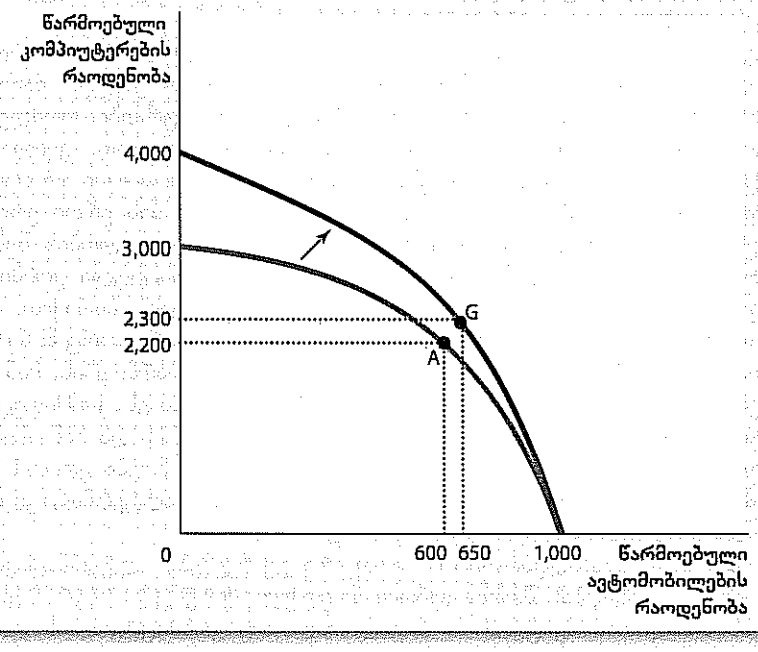
მრავალი საგანი ისწავლება სხვადასხვა დონეზე, მაგალითად, ბიოლოგია. მოლეკულური ბიოლოგიის სპეციალისტები შეისწავლიან ქიმიურ ნაერთებს, რომლებიც ცოცხალ ორგანიზმებს შეადგენენ. უჯრედის ბიოლოგია შეისწავლის უჯრედებს, რომლებიც მრავალი ქიმიური ნაერთისგან შედგება და ამავე დროს თვითონ წარმოადგენს ცოცხალი ორგანიზმების შემადგენელ ბლოკებს. ევოლუციური ბიოლოგია შეისწავლის ცხოველებისა და მცენარეების მრავალ სახესხვაობას და მათ ცვლილებებს საუკუნეების განმავლობაში.

ეკონომიკაც სხვადასხვა დონეებზე შეისწავლება. შეგვიძლია შევისწავლოთ ცალკეული საოჯახო მეურნეობებისა და ფირმების მიერ მიღებული გადაწყვეტილებები; ან საოჯახო მეურნეობებისა და ფირმების ურთიერთქმედება საქონლისა და მომსახურების სპეციფიკურ

3 ნახაზი

საწარმოო შესაძლებლობათა საზღვრის გადაადგილება

ეკონომიკური განვითარება კომპიუტერების დარგში საწარმოო შესაძლებლობათა საზღვარს გადააადგილებს, რაც გაზრდის ავტომობილებისა და კომპიუტერების რაოდენობას, რომლის წარმოებაც შესაძლებელია ამ ეკონომიკაში.



ბაზრებზე. შეგვიძლია შევისწავლოთ ეკონომიკის, როგორც ერთი მთლიანის, მოქმედება, რაც ყველა ბაზარზე არსებული გადაწყვეტილებების ყველა მიმღების საქმიანობის უბრალო ჯამია.

ეკონომიკური მეცნიერება, ტრადიციულად, გაყოფილია ორ დიდ ნაწილად. **მიკროეკონომიკა** შეისწავლის, როგორ იღებენ საოჯახო მეურნეობები და ფირმები გადაწყვეტილებებს და როგორ ურთიერთქმედებენ სპეციფიკურ ბაზრებზე. **მაკროეკონომიკა** კი შეისწავლის მთლიანად ეკონომიკაში მიმდინარე მოვლენებს. მიკროეკონომისტმა უნდა შეისწავლოს ქირის კონტროლის ზემოქმედება ნიუ-იორკის საბინაო ფონდზე, უცხოური კონკურენციის გავლენა შეერთებული შტატების საავტომობილო მრეწველობაზე ან სავალდებულო სასკოლო განათლების გავლენა მშრომელთა შემოსავლებზე. მაკროეკონომისტმა კი უნდა შეისწავლოს ფედერალური მთავრობის მიერ სესხის აღების ეფექტი, ეკონომიკაში არსებული უმუშევრობის დონის დროში ცვლილება ან ქვეყანაში ცხოვრების დონის ამაღლების ალტერნატიული პოლიტიკური პროგრამები.

მიკროეკონომიკა და მაკროეკონომიკა მჭიდროდაა ერთმანეთში გადახლართული. იმის გამო, რომ ცვლილებები ეკონომიკაში ჩნდება მილიონობით ინდივიდის გადაწყვეტილებების შედეგად, შეუძლებელია მაკროეკონომიკური განვითარების გაგება მასთან დაკავშირებული მიკროეკონომიკური გადაწყვეტილებების გაუთვალისწინებლად. მაგალითად,

მიკროეკონომიკა იმის შესწავლა, თუ როგორ იღებენ საოჯახო მეურნეობები და ფირმები გადაწყვეტილებებს და როგორ ურთიერთქმედებენ ბაზრებზე.

მაკროეკონომიკა ეკონომიკაში მიმდინარე მოვლენების, მათ შორის, ინფლაციის, უმუშევრობისა და ეკონომიკური ზრდის შესწავლა.



ინფორმაციისთვის

ვინ სწავლობს ეკონომიკას?

უნივერსიტეტში სწავლის დროს ალბათ ხშირად გიფიქრიათ: ეკონომიკის რამდენი კურსი უნდა გავიარო? რამდენად გამომადგება ეს ყველაფერი მომავალში? ეკონომიკა დასაწყისში შეიძლება აბსტრაქტულად მოგეჩვენოთ, მაგრამ გარწმუნებთ, ეს საგანი, საბოლოო ჯამში, ძალიან პრაქტიკულია და ის ძალიან მნიშვნელოვანია სხვადასხვა პროფესიის ადამიანებისათვის. ქვემოთ ჩამოთვლილია იმ ზოგიერთი ცნობილი ადამიანის სახელი, რომლებმაც კოლეჯის წლებში ეკონომისტობა აირჩიეს:

მეგ ვიტმანი	იბეის უფროსი აღმასრულებელი ოფიცერი
რონალდ რეიგანი	აშშ-ს ყოფილი პრეზიდენტი
უილიამ ბაკლი	ჟურნალისტი
დანი გლოვერი	მსახიობი
ბარბარა ბოქსერი	აშშ სენატორი
ჯონ ელვი	ნფლ-ის კუორტერბეკი
ტედ ტერნერი	სიენენ-ის დამფუძნებელი
კოფი ანანი	გაეროს ყოფილი გენერალური მდივანი
ლაიონელ რიჩი	მომღერალი
მაიკლ კინსლი	ჟურნალისტი
ბენ სტეინი	პოლიტიკური სტატიების ავტორი, მსახიობი, შოუს წამყვანი
ქეით ბლანშეტი	მსახიობი
ანტონი ზინი	გენერალი, აშშ საზღვაო კორპუსი
ტაიგერ ვუდსი	გოლფის მოთამაშე
სტივ ბალმერი	მაიკროსოფტის უფროსი აღმასრულებელი ოფიცერი
ა. შვარცენეგერი	კალიფორნიის გუბერნატორი
მიკ ჯაგერი	„როლინგ სტოუნზის“ მომღერალი

ლონდონის ეკონომიკის სკოლაში სწავლამ მიკ ჯაგერს ალბათ სიმღერაში ნაკლები დახმარება გაუწია, მაგრამ, შესაძლოა, მან ეს ცოდნა როკნროლის კარიერაში გამოიყენა.



როდესაც 2005 წელს „როლინგ სტოუნზს“ ჰკითხეს, რატომ აწყობ კიდევ ერთ ტურსო, ყოფილმა ეკონომისტმა, მიკ ჯაგერმა, უპასუხა: „მოთხოვნა და მიწოდება“. კეით რიჩარდსმა კი დაამატა, „თუ არსებობს მოთხოვნა, ჩვენ მიწოდებას უზრუნველვყოფთ“.

PHOTO: ©AP/ASSOCIATED PRESS

ვთქვათ, მაკროეკონომისტი სწავლობს ფედერალური საშემოსავლო გადასახადის შემცირების გავლენას საქონლისა და მომსახურების მთლიან წარმოებაზე. ამ საკითხის გასაანალიზებლად მაკროეკონომისტმა უნდა გაითვალისწინოს ის, თუ როგორ იმოქმედებს გადასახადის შემცირება საოჯახო მეურნეობების გადაწყვეტილებაზე, რა თანხა გაიღონ საქონლისა და მომსახურების შესაძენად.

მიუხედავად მიკროეკონომიკასა და მაკროეკონომიკას შორის არსებული კავშირისა, ეს ორი სფერო განცალკევებულია. და რადგან მიკროეკონომიკა და მაკროეკონომიკა სხვადასხვა საკითხებს განიხილავს, თითოეული მათგანი იყენებს მოდელების განსაკუთრებულ ნაკრებს, ეს საგნები ხშირად ცალ-ცალკე ისწავლება.

სწრაფი გამოკითხვა: **რით ჰგავს ეკონომიკა სხვა მეცნიერებებს? • დახაზეთ საწარმოო შესაძლებლობათა საზღვარი იმ საზოგადოებისათვის, რომელიც საკვებსა და ტანსაცმელს აწარმოებს. • აჩვენეთ ეფექტიანი, არაეფექტიანი და შეუძლებელი წერტილები. აჩვენეთ გვალვის შედეგები. განმარტეთ მიკროეკონომიკა და მაკროეკონომიკა.**

ეკონომისტი, როგორც პოლიტიკური მრჩეველი

ეკონომისტებს ხშირად სთხოვენ, ახსნან ამა თუ იმ ეკონომიკური მოვლენის მიზეზი. მაგალითად, რატომ არის მოზარდებში უმუშევრობის დონე უფრო მაღალი, ვიდრე შედარებით უფროსი ასაკის ადამიანებში? ხანდახან ეკონომისტებს სთხოვენ იმ პოლიტიკურ რეკომენდაციებს, რომლებიც ეკონომიკის ფუნქციონირებას უფრო ეფექტიანს გახდის. კერძოდ, რა უნდა ქნას სახელმწიფომ იმისათვის, რომ მოზარდთა კეთილდღეობამ მოიმატოს? როდესაც ეკონომისტი მსოფლიოში მიმდინარე მოვლენებს ხსნის, ის მეცნიერია, ხოლო როდესაც ეკონომისტი ცდილობს მოვლენათა განვითარებაზე გავლენის მოხდენას, ის პოლიტიკურ მრჩეველად იქცევა.

პოზიტიური ანალიზი და ნორმატიული ანალიზი

ეკონომისტების როლის ნათელსაყოფად ჯერ ეკონომიკური ენის გამოყენება შევისწავლოთ. ვინაიდან მეცნიერებსა და პოლიტიკოსებს განსხვავებული მიზნები აქვთ, ისინი ენასაც განსხვავებულად იყენებენ.

მაგალითად, ვთქვათ, პოლი და ნორმა მინიმალური ხელფასის კანონებს განიხილავენ. აი, მათი მოსაზრებები:

პოლი: მინიმალური ხელფასის კანონები იწვევს უმუშევრობას.
ნორმა: მთავრობამ მინიმალური ხელფასი უნდა გაზარდოს.

ნუ მივაქცევთ ყურადღებას იმას, ვეთანხმებით თუ არა ამ დებულებებს, მხოლოდ ის შევნიშნოთ, რომ პოლი და ნორმა განსხვავდებიან იმით, რის გაკეთებასაც ცდილობენ. პოლი ლაპარაკობს, როგორც მეცნიერი: ის აკეთებს განაცხადს იმის შესახებ, თუ როგორ მოქმედებს სამყარო. ნორმა ლაპარაკობს, როგორც პოლიტიკოსი: ის აკეთებს განაცხადს იმის შესახებ, თუ როგორი ცვლილებების შეტანას ისურვებდა სამყაროში.

პოზიტიური დებულება დებულება იმის შესახებ, თუ როგორია სამყარო.

ნორმატიული დებულება დებულება იმის შესახებ, თუ როგორი უნდა იყოს სამყარო.

საზოგადოდ, დებულებები სამყაროს შესახებ ორი ტიპისაა. ერთ-ერთი ტიპი, პოლის ტიპი, პოზიტიურია. **პოზიტიური დებულებები** აღწერითი ხასიათისაა. ისინი სამყაროს გვიხატავს ისეთს, როგორიც ის არის. დებულებათა მეორე, ნორმას ტიპი, ნორმატიულია. **ნორმატიული დებულებები** სარეკომენდაციო ხასიათისაა. ისინი ეხება იმას, თუ *როგორი უნდა იყოს* სამყარო.

ძირითადი განსხვავება პოზიტიურსა და ნორმატიულ დებულებებს შორის იმაში მდგომარეობს, თუ როგორ ვაფასებთ მათ მართებულობას. პოზიტიური დებულებების დასაბუთება ან უარყოფა პრინციპულად შესაძლებელია დამადასტურებელი ფაქტების შესწავლის გზით. ეკონომისტს შეუძლია შეაფასოს პოლის დებულება იმ მონაცემების გაანალიზებით,

რომლებიც დაკავშირებულია მინიმალური ხელფასებისა და უმუშევრობის დროში ცვლილებასთან. ნორმატიული დებულებების შეფასებისთვის კი არა მხოლოდ ფაქტებია საჭირო, არამედ გარკვეული ფასეულობითი ორიენტირებიც. ნორმას დებულებებზე ვერ ვიმსჯელებთ მხოლოდ ფაქტების გამოყენებით. იმის გადაწყვეტა, რომელი პოლიტიკაა კარგი და რომელი – ცუდი, მხოლოდ მეცნიერების საქმე არ არის. აქ მონაწილეობს აგრეთვე თქვენი შეხედულებები ზნეობაზე, რელიგიასა თუ პოლიტიკურ ფილოსოფიაზე.

რა თქმა უნდა, პოზიტიური და ნორმატიული დებულებების ერთმანეთთან დაკავშირება შესაძლებელია. ჩვენი პოზიტიური შეხედულებები სამყაროს მოწყობის შესახებ ჩვენსავე ნორმატიულ შეხედულებებზე მოქმედებს. თუ პოლის განცხადება იმის შესახებ, რომ მინიმალური ხელფასი უმუშევრობას იწვევს, ჭეშმარიტია, მან, შესაძლოა, გვიბიძგოს ნორმას დასკვნის – რომ მთავრობამ უნდა გაზარდოს მინიმალური ხელფასი — უარყოფისკენ. მაგრამ ნორმატიულ დასკვნებს ვერ გამოვიტანთ მხოლოდ პოზიტიური ანალიზიდან. ნორმატიული დასკვნებისთვის საჭიროა როგორც პოზიტიური ანალიზი, ისე ფასეულობათა აწონ-დაწონა.

დაიმახსოვრეთ ეს განსხვავება პოზიტიურ და ნორმატიულ დებულებებს შორის. ეკონომიკის დიდი ნაწილი მხოლოდ იმის ახსნას ცდილობს, თუ როგორ მუშაობს ეკონომიკა. მაგრამ ხშირად ეკონომისტების მიზანია ეკონომიკის მუშაობის გაუმჯობესება. როდესაც ხედავთ, რომ ეკონომისტები ნორმატიულ დებულებებს აყალიბებენ, ადვილი მისახვედრია, რომ მათ გადაკვეთეს მიჯნა, რომელიც მეცნიერს პოლიტიკოსისგან განასხვავებს.

ეკონომისტები ვაშინგტონში

პრეზიდენტმა ტრუმენმა ერთხელ განაცხადა, ცალხელა ეკონომისტს ვეძებ, ვინაიდან, როცა ჩემს ეკონომისტებს რჩევას ვთხოვ, ისინი ყოველთვის მიპასუხებენ: „ერთი მხრივ ასე, მეორე მხრივ კი ისეო".

ტრუმენი არ იყო ერთადერთი, ვისაც ესმოდა, რომ ეკონომისტთა რჩევები ხშირად ორაზროვანია. ეს ტენდენცია ასახულია *ეკონომიკის ათი პრინციპიდან* ერთ-ერთში: ადამიანები დგებიან ალტერნატივების წინაშე. ეკონომისტებმა კარგად იციან, რომ ალტერნატივები თითქმის ყველა პოლიტიკურ გადაწყვეტილებაში იგულისხმება. პოლიტიკას შეუძლია გაზარდოს ეფექტიანობა სამართლიანობის ხარჯზე. შეუძლია დაეხმაროს მომავალ თაობებს, მაგრამ დააზარალოს დღევანდელი თაობები. ეკონომისტი, რომელიც ამბობს, რომ ყველა პოლიტიკური გადაწყვეტილება ადვილი მისაღებიაო, ისეთი პოლიტიკოსია, რომლის ნდობაც არ შეიძლება.

ტრუმენი არ იყო ერთადერთი პრეზიდენტი, ვინც ეკონომისტების რჩევას ეყრდნობოდა. 1946 წლიდან შეერთებული შტატების პრეზიდენტი იღებს რჩევებს ეკონომიკურ მრჩეველთა საბჭოსგან, რომელშიც გაერთიანებულია სამი ძირითადი წევრი და ათეულობით ეკონომისტისაგან შემდგარი ჯგუფი. საბჭოს, რომლის ოფისი თეთრი სახლიდან რამდენიმე ნაბიჯზეა, ევალება პრეზიდენტისთვის ეკონომიკური რჩევების მიცემა და *პრეზიდენტის ყოველწლიური ეკონომიკური ანგარიშის* მომზადება.

ამას გარდა, პრეზიდენტი რჩევებს მრავალი ადმინისტრაციული დეპარტამენტის ეკონომისტებისგანაც იღებს. სახაზინო დეპარტამენტის ეკონომისტები საგადასახადო პოლიტიკის ჩამოყალიბებაში მონაწილეობენ. შრომის დეპარტამენტის ეკონომისტები აანალიზებენ მშრომელებთან და მათ მიერ სამუშაო ადგილის ძიებასთან დაკავშირებულ მონაცემებს, რომლებიც ეხმარება შრომის ბაზრის პოლიტიკის ჩამოყალიბებაში. იუსტიციის დეპარტამენტის ეკონომისტები ქვეყნის ანტიტრასტული კანონმდებლობის გაძლიერებას უწყობენ ხელს.

ეკონომისტებს მარტო სამთავრობო ადმინისტრაციაში არ ვხვდებით. პოლიტიკური წინადადებების დამოუკიდებელი შეფასებისას კონგრესი ეყრდნობა ეკონომისტებისგან შემდგარი *კონგრესის საბიუჯეტო საბჭოს* რჩევას. ფედერალური სარეზერვო სისტემა, კვაზისამთავრობო ინსტიტუტი, რომელიც ქვეყნის მონეტარულ პოლიტიკას ქმნის, შეერთებულ შტატებსა და მთელ მსოფლიოში მიმდინარე ეკონომიკური პროცესების გასაანალიზებლად ასობით ეკონომისტს იყენებს. ეკონომისტების გავლენა პოლიტიკაზე არ შემოიფარგლება მათი, მრჩეველებისა და ეკონომიკური პოლიტიკის შემქმნელების როლით: მათი შრომები ხშირად არაპირდაპირ გავლენას ახდენს პოლიტიკაზე. ეკონომისტი ჯონ მეინარდ კეინსი შემდეგ დაკვირვებას გვთავაზობს:



„მოდი გავცვალოთ: მე პროგრამას დავწერ, შენ განახორციელე, ეს კი ახსნის".



ახალი ამბებიდან

სუპერთასის ეკონომიკა

ეკონომისტები ხშირად სთავაზობენ რჩევებს პოლიტიკოსებს. ხანდახან ეს პოლიტიკოსები ფეხბურთის მწვრთნელები არიან.

ზრდადი ანალიზი ორ ნაბიჯში

დევიდ ლეონჰარდტი

სამეცნიერო სტატიას, რომლის წერაც დევიდ რომერმა ორი წლის წინ დაიწყო, საიმისო ნადვილად არაფერი ეტყობოდა, რომ საფეხბურთო სუპერთასის შედეგზე მოეხდენდა გავლენას. რა თქმა უნდა, ის ფეხბურთელების არარაციონალურ ქცევას ეხებოდა, მაგრამ საბოლოოდ, სტატია სპორტის იმ გულშემატკივართა გასართობად უფრო დაიწერა, რომელთა დიდ ნაწილს პროფესორები შეადგენდნენ.

პროფესორმა რომერმა კალიფორნიის ბერკლის უნივერსიტეტიდან სათაურშივე გამოიყენა ისეთი ფრაზები, როგორიცაა „ბელმანის განტოლება" და „დინამიკური-პროგრამული ანალიზი". ნაშრომში მოყვანილი იყო ციტატები ისეთი ჟურნალებიდან, როგორიცაა „ეკონომეტრიკა" და „შემეცნებითი მეცნიერება„ რომლებსაც ეროვნული საფეხბურთო ასოციაციის წევრები გასახდელში ნამდვილად არ კითხულობენ.

როდესაც რომერის დასკვნამ, რომ ფეხბურთელები ზედმეტად ხშირად ურტყამენ ბურთს, გასულ ზაფხულს ყურადღების მიპყრობა დაიწყო, ერთერთმა ჟურნალისტმა ამ აკადემიური სტატიის შესახებ საფეხბურთო კლუბ „ნიუ-ინგლენდ პეტრიოტსის" მწვრთნელს, ბილ ბელიჩიკს ჰკითხა. გაზეთ „ბოსტონ ჰერალდში" წავიკითხე", თქვა ბელიჩიკმა, „მასში მოცემული მათემატიკისა ბევრი არაფერი გამეგება, მაგრამ, ვფიქრობ, დასკვნები გასაგებია და ისინი საკმაოდ აზრიანად მეჩვენება".

პროფესორ რომერის თქმით, ამის გაგონებაზე მას ყბა ჩამოუვარდა. მისი სტატია მხოლოდ ბერკლის ინტერნეტ-გვერდზე **www.emlab.berkley.edu/users/dromer** და ეკონომიკური კვლევის ეროვნული ბიუროს სახელით ცნობილი ჯგუფის ვებ-გვერდზე გამოქვეყნდა.

მაგრამ ყველაზე საინტერესო ამბები წინ იყო. ორი კვირის წინ, თამაშისას, საკუთარ მოედანზე მოთამაშე პატრიოტების გუნდის მწვრთნელმა ბელიჩიკმა გადაწყვიტა, თამაშისათვის მიმართულება შეეცვალა და დარტყმის ნაცვლად სხვა სტრატეგიით ემოქმედა. „პატრიოტებმა" მალე დამიწებაც გააკეთეს და მორიგი ნაბიჯი გადადგეს სუპერთასიკენ, რომლის ფინალშიც კალიფორნიის „პანტერებს" უნდა შეხვედროდნენ.

საფეხბურთო ანალიტიკოსებმა ეს ამბავი მყისვე მწვრთნელის ინსტინქტის ტრიუმფად მონათლეს. პროფესორმა რომერმა კი განაცხადა, რომ სინამდვილეში ბელიჩიკმა სწორედ ინსტინქტი უკუაგდო და გადაწყვეტილება ცივი გონებით გაანალიზების შედეგად მიიღო. ინფორმაცია "ეკონომისტის" სტატიაში გამოქვეყნდა, სადაც ის ადარებდა შეტევის გაგრძელებისა და მოწინააღმდეგისათვის კარგი პოზიციის დათმობის პოტენციურ სარგებლობას.

შეიძლება იმ მომენტში მწვრთნელი არ ფიქრობდა რომერის სტატიაზე, მაგრამ მან სხვა მწვრთნელებისაგან განსხვავებით, აშკარად სოციალური მეცნიერების მეთოდები გამოიყენა. ბელიჩიკი, რომელიც უესლიანურ უნივერსიტეტში სწავლობდა, ისევე მიუდგა თავის სამუშაოს, როგორც ფინანსისტი ბალანსს. კოლეგებზე უკეთესი შედეგის მისაღებად იგი გადაწყვეტილებებს დანახარჯების ეფექტიანობის ანალიზის შედეგად იღებს. უესლიანელმა ეკონომისტმა, რიჩარდ მილერმა, ვისთანაც ბელიჩიკს მჭიდრო ურთიერთობა აქვს, ამგვარ მიდგომას „მზარდი ანალიზი" უწოდა. გასაგები ენით რომ ვთქვათ, ასეთი ანალიზი გულისხმობს სისტემის ერთი მცირე ნაწილისათვის დამახასიათებელი ისეთი მცირედი გასხვავების გამოვლენას, რომელსაც მთელ სისტემაზე შეუძლია დიდი გავლენის მოხდენა. ეს სისტემა კი შეიძლება იყოს კომპანია, აქციების ბაზარი ან საფეხბურთო გუნდი.

წყარო: „ნიუ-იორკ ტაიმსი", 2004 წ. 1 თებერვალი

ეკონომისტებისა და პოლიტიკური ფილოსოფოსების იდეები, სამართლიანია ისინი თუ მცდარი, გაცილებით ძლიერია, ვიდრე მათ საზოგადოება აფასებს. სინამდვილეში, მსოფლიოს მართვა თითქმის მხოლოდ ამ იდეებს ეყრდნობა. პრაქტიკული ადამიანები, რომელთაც სწამთ, რომ სრულიად თავისუფალი არიან ინტელექტუალური ზემოქმედებისგან როგორც წესი, რომელიმე განსვენებული ეკონომისტის მონები არიან. ხელისუფლებაში მყოფი შეშლილები, რომელთაც არარსებული ხმები ესმით, თავიანთ გიჟურ იდეებს რომელიმე სწავლული მჯღაბნელისგან იღებენ.

ეს სიტყვები 1935 წელსაა დაწერილი, მაგრამ დღესაც ჭეშმარიტია. უფრო მეტიც „სწავლული მჯღაბნელი", რომელიც ამჟამად სახელმწიფო პოლიტიკაზე გავლენას ახდენს ხშირად თვითონ კეინსია.

ქვემოთ ჩამოთვლილია იმ სამთავრობო სააგენტოების ვებ-გვერდები, რომლებიც ეკონომიკური მაჩვენებლების შესახებ ინფორმაციას აგროვებენ და ეკონომიკურ პოლიტიკას აყალიბებენ.

ცხრილი 1

ინტერნეტ-გვერდები

ვაჭრობის დეპარტამენტი	http://www.commerce.gov
შრომის სტატისტიკის ბიურო	http://www.bls.gov
კონგრესის საბიუჯეტო ოფისი	http://www.cbo.gov
ფედერალური სარეზერვო სისტემის საბჭო	http://www.federalreserve.gov

მაგალითი | ბატონი მენქიუ ვაშინგტონში

ამ წიგნის ავტორი, გულახდილად ვიტყვი, ერთი ჩვეულებრივი, მოსაწყენი პროფესორი გახლავთ, რომელიც თავს მტვრიანი წიგნების გარემოცვაში უკეთ გრძნობს, ვიდრე პოლიტიკოსთა შორის. მიუხედავად ამისა, 2003-2005 წლებში, მაინც მომიწია სპილოს ძვლის კოშკის დატოვება და ეკონომიკურ მრჩეველთა საბჭოს თავმჯდომარის პოსტის დაკავება. ორი წლის მანძილზე პრეზიდენტ ბუშის მთავარი ეკონომისტი გახლდით.

საბჭოს თავმჯდომარეობის დროს პრეზიდენტს კვირაში ორჯერ ვხვდებოდი. ზოგი ამ შეხვედრათაგანი ეკონომიკის მდგომარეობის მოკლე მიმოხილვას ეთმობოდა, უმეტესწილად კი ეკონომიკური პოლიტიკის მიმდინარე საკითხებზე მსჯელობას. თეთრი სახლის აპარატის სხვა წარმომადგენლებთან ერთად ეკონომიკური პოლიტიკის სხვადასხვა ვარიანტებზე ვმუშაობდი, რომ შემდეგ პრეზიდენტისათვის გაკეთებულ მოხსენებაში საკითხთა ისეთი ფართო სპექტრი განმეხილა, როგორიცაა, მაგალითად, საგადასახადო პოლიტიკა, ფედერალური ბიუჯეტი, სოციალური უსაფრთხოება და საერთაშორისო ვაჭრობა. რეგულარულად ვხვდებოდი აგრეთვე ჩინოვნიკებს თეთრი სახლის გარეთაც, ისეთებს, როგორებიც არიან ხაზინის მდივანი ჯონ სნოუ და ფედერალური სარეზერვო სისტემის თავმჯდომარე ალან გრინსპენი. ვხვდებოდი აგრეთვე ბიზნესის სფეროს ლიდერებსაც.

ამგვარი სამუშაო მეტად ამაღელვებელია იმისთვის, ვინც მშვიდ საუნივერსიტეტო ცხოვრებას არის მიჩვეული. ოვალურ კაბინეტში, პრეზიდენტის თვითმფრინავში და პრეზიდენტთან ერთად კემპ დევიდში გატარებული უქმე დღეები დაუვიწყარი გამოცდილებაა. პრეზიდენტის წარმომადგენლის მოხსენებით გამოსვლა კონგრესის კომიტეტების წინაშე, რომელთა წევრები, როგორც წესი, უნდობლად და ხშირად მტრულადაც კი არიან განწყობილნი, აგრეთვე დაუვიწყარი გამოცდილებაა.

ორი წლის მანძილზე ვაშინგტონში ბევრი რამ გავიგე ეკონომიკური პოლიტიკის შემუშავებისა და გატარების პროცესის შესახებ. განსხვავება რეალურ სიტუაციასა და წიგნებში გადმოცემულ იდეალურ პროცესს შორის ძალიან დიდია.

ამ წიგნში ეკონომიკურ პოლიტიკაზე საუბრისას, ხშირად შევჩერდებით კითხვაზე, თუ როგორი პოლიტიკა უნდა გაატაროს სახელმწიფომ. ჩვენ ხშირად ისე ვიქცევით, თითქოს პოლიტიკას დიდსულოვანი მეფე ახორციელებდეს და თუ ერთხელ დაადგენს, მის ცხოვრებაში გატარებას წინ აღარაფერი დაუდგება.

სინამდვილეში კი სწორი პოლიტიკის შემუშავება ლიდერის სამუშაოს მხოლოდ ნაწილია და ხშირად უადვილესი ნაწილი. მას შემდეგ, რაც პრეზიდენტი მიიღებს რჩევას ეკონომიკური მრჩევლებისაგან, იგი სხვა მრჩევლებს მიმართავს, რომ მათი აზრიც გაითვალისწინოს. საზოგადოებასთან ურთიერთობის მრჩევლები მას ეტყვიან, როგორ უნდა მივიდეს ეს პოლიტიკა საზოგადოებამდე, ანუ ისინი შეეცდებიან, მაქსიმალურად შეამცირონ შესაძლო გაუგებრობები, რომლებიც საქმეს გაართულებს. პრესმდივანი პრეზიდენტს აუხსნის, როგორ მიაწვდიან საინფორმაციო საშუალებები საზოგადოებას ამ ახალ პოლიტიკურ გეგმას და რა მოსაზრებები გამოქვეყნდება პრესაში. იურიდიული მრჩევლები ეტყვიან პრეზიდენტს, როგორ მიიღებს ახალ გეგმას კონგრესი, რა შესწორებებს შეიტანენ კონგრესმენები და რამდენად შესაძლებელია, რომ პრეზიდენტის გეგმას კანონის ძალა მიენიჭოს. პოლიტიკური მრჩევლები მას მიაწვდიან ინფორმაციას იმის შესახებ, თუ რომელი დაჯგუფებები დაუჭერენ მხარს პრეზიდენტის გეგმას და ვინ წავა წინააღმდეგ, როგორ გავლენას მოახდენს გეგმა პრეზიდენტის საარჩევნო რეიტინგზე და იმოქმედებს თუ არა გეგმა პრეზიდენ-

ტის სხვა ინიციატივების მხარდაჭერაზე. ყველა ამ რჩევის მოსმენის შემდეგ, პრეზიდენტი წყვეტს, როგორ უნდა მოიქცეს.

ვაშინგტონში გატარებული ორი წელი კარგი გაკვეთილია იმისათვის, რომ გვახსოვდეს: წარმომადგენლობით დემოკრატიაში ეკონომიკური პოლიტიკის შემუშავება და გატარება მეტად რთული საქმეა. ამიტომაც პრეზიდენტს (და სხვა პოლიტიკოსებს) ხშირად საკმარისი მიზეზები აქვთ იმისთვის, რომ ეკონომისტთა რჩევებს არ მიჰყვნენ. პოლიტიკის შემუშავებისა და გატარების პროცესში ეკონომისტების რჩევები უმნიშვნელოვანესია, მაგრამ ისინი კომპლექსური რეცეპტის მხოლოდ ერთ-ერთი ნაწილია. •

სწრაფი გამოკითხვა: მოიყვანეთ პოზიტიური და ნეგატიური მტკიცებების მაგალითები. • დაასახელეთ ხელისუფლების სამი რგოლი, რომლებიც რეგულარულად საჭიროებს ეკონომისტის რჩევას.

რატომ არ ეთანხმებიან ეკონომისტები ერთმანეთს

„ყველა ეკონომისტი რომ ერთად დავსვათ, ვერასდროს მივლენ რაიმე გადაწყვეტილებამდე". ჯორჯ ბერნარდ შოუს ეს მოსწრებული ფრაზა ქვეშმარიტებასთან ახლოსაა. ეკონომისტებს, როგორც ჯგუფს, ხშირად აკრიტიკებენ პოლიტიკოსებისთვის ურთიერთსაწინააღმდეგო რჩევების მიცემისთვის. პრეზიდენტმა რეიგანმა ერთხელ იხუმრა კიდეც, თამაში „ტრივიალური მტკიცება" ეკონომისტებისთვის რომ იყოს შექმნილი, მასში 100 კითხვა და 3000 პასუხი იქნებოდაო.

რატომ იძლევიან ასე ხშირად ეკონომისტები ურთიერთსაწინააღმდეგო რჩევებს? ამის ორი ძირითადი მიზეზი არსებობს:

- ეკონომისტებს, შესაძლოა, სხვადასხვა აზრი ჰქონდეთ სამყაროს მოწყობასთან დაკავშირებული ალტერნატიული პოზიტიური დებულებების სამართლიანობის შესახებ.
- ეკონომისტებს, შესაძლოა, სხვადასხვა ფასეულობები და, ამიტომ, სხვადასხვა ნორმატიული შეხედულებები ჰქონდეთ იმის შესახებ, თუ რის მიღწევას უნდა ცდილობდეს პოლიტიკა.

მოდი, ეს მიზეზები ცალ-ცალკე განვიხილოთ.

განსხვავებები მეცნიერულ მსჯელობებში

რამდენიმე საუკუნის წინ ასტრონომები კამათობდნენ იმის შესახებ, მზეა სამყაროს ცენტრი თუ დედამიწა. უკანასკნელ ხანებში მეტეოროლოგები კამათობენ იმაზე, განიცდის თუ არა დედამიწა „გლობალურ დათბობას". მეცნიერება გარე სამყაროს გაგებისაკენ სწრაფვაა. გასაკვირი არ არის, რომ ძიების პროცესში მეცნიერები ვერ შეთანხმდნენ ქვეშმარიტებების შესახებ.

ეკონომისტები ხშირად ამავე მიზეზით არ ეთანხმებიან ერთმანეთს. ეკონომიკა ახალგაზრდა მეცნიერებაა და შესასწავლი ჯერ კიდევ ბევრია. ეკონომისტები ზოგჯერ ერთმანეთს იმიტომ არ ეთანხმებიან, რომ განსხვავებული შეხედულებები აქვთ ალტერნატიული თეორიების მართებულობასა თუ მნიშვნელოვანი პარამეტრების სიდიდესთან დაკავშირებით.

მაგალითად, ეკონომისტებს განსხვავებული აზრი აქვთ იმის შესახებ, მთავრობამ გადასახადები საოჯახო მეურნეობის შემოსავლის მიხედვით უნდა დააწესოს თუ საგადასახადო ბაზა მისი მოხმარების (ხარჯების) მიხედვით უნდა შექმნას. არსებული საშემოსავლო გადასახადიდან სამომხმარებლო გადასახადზე გადასვლის მომხრეები თვლიან, რომ ეს ცვლილება საოჯახო მეურნეობებს მეტი თანხის დაზოგვისკენ უბიძგებს, ვინაიდან დაზოგილი შემოსავალი არ დაიბეგრება. დანაზოგების ზრდა, თავის მხრივ, მწარმოებლურობისა და ცხოვრების დონის უფრო სწრაფ ზრდას გამოიწვევს. არსებული საშემოსავლო გადასახადების მომხრეები თვლიან, რომ საოჯახო მეურნეობების დანაზოგები არსებითად არ შეიცვლება საგადასახადო კანონმდებლობის შეცვლით. ეკონომისტების ეს ორი ჯგუფი განსხვავებულ ნორმატიულ დებულებებს აყალიბებს საგადასახადო სისტემაზე, რადგან ამ ეკონომისტებს განსხვავებუ

პოზიტიური დებულებები აქვთ დანაზოგებზე საგადასახადო სტიმულების ზემოქმედებასთან დაკავშირებით.

განსხვავებები ფასეულობებში

დავუშვათ, პიტერი და პაულა ქალაქის ჭიდან წყლის ერთსა და იმავე რაოდენობას იღებენ. ჭის მოვლის ხარჯების დასაფარად ქალაქი ანწესებს გადასახადს. პიტერის შემოსავალია $50000, ხოლო გადასახადი – $5000, ანუ მისი შემოსავლის 10 პროცენტი. პაულას შემოსავალია $10000, ხოლო გადასახადი – $2000, ანუ შემოსავლის 20 პროცენტი.

სამართლიანია თუ არა ასეთი პოლიტიკა? თუ არა, ვინ იხდის მეტისმეტად ბევრს და ვინ – მეტისმეტად ცოტას? აქვს თუ არა მნიშვნელობა იმას, რომ პაულას დაბალი შემოსავალი შეიძლება ჯანმრთელობის შერყევის გამო შრომისუნარიანობის დაკარგვის ან სამსახიობო კარიერის დაწყების შესახებ მისი გადაწყვეტილების შედეგი იყოს? აქვს თუ არა მნიშვნელობა იმას, რომ პიტერის მაღალი შემოსავალი შეიძლება მის მიერ დიდი მემკვიდრეობის მიღების ან უინტერესო სამუშაოზე მუშაობის შედეგი იყოს?

ეს რთული კითხვებია და მათზე პასუხის გაცემისას ადამიანები ხშირად არ ეთანხმებიან ერთმანეთს. ქალაქმა რომ ორი ექსპერტი დაიქირაოს იმის შესასწავლად, თუ როგორ უნდა დაბეგროს თავისი მცხოვრებლები ჭით სარგებლობისთვის, არ გაგვიკვირდება, ორი ურთიერთსაწინააღმდეგო რჩევა რომ მივიღოთ.

ეს მარტივი მაგალითი გვიჩვენებს, რატომ არ ეთანხმებიან ზოგჯერ ერთმანეთს ეკონომისტები სახელმწიფო პოლიტიკაზე მსჯელობისას. როგორც პოზიტიურ და ნორმატიულ ანალიზზე მსჯელობისას ვნახეთ, პოლიტიკის შეფასება მხოლოდ მეცნიერულ ნიადაგზე შეუძლებელია. ეკონომისტები ზოგჯერ ურთიერთსაწინააღმდეგო რჩევებს იძლევიან, რადგან სხვადასხვა შეხედულებები აქვთ. ეკონომიკური მეცნიერების სრულყოფა ვერაფერს გვეტყვის იმის შესახებ, პიტერი იხდის მეტისმეტად დიდ გადასახადს თუ პაულა.

მოლოდინი და სინამდვილე

მეცნიერულ მსჯელობებსა და შეფასებებში არსებული განსხვავებების გამო გარკვეული უთანხმოება ეკონომისტებს შორის გარდაუვალია. მაგრამ ამ უთანხმოების მასშტაბები არ უნდა გავაზვიადოთ – ხშირ შემთხვევაში ეკონომისტებს ნამდვილად ერთნაირი თვალსაზრისი აქვთ.

ცხრილი 2 შეიცავს ათ დებულებას ეკონომიკური პოლიტიკის შესახებ. ბიზნესში, მთავრობასა და უნივერსიტეტებში მომუშავე ეკონომისტების გამოკითხვისას ამ დებულებებს რესპონდენტთა დიდმა უმრავლესობამ დაუჭირა მხარი. ამ დებულებათა უმრავლესობა ვერ მიაღწევს მსგავს კონსენსუსს არაეკონომისტებისგან შემდგარ საზოგადოებაში.

ცხრილის პირველი დებულება ქირის კონტროლს ეხება, მინიმალურ და მაქსიმალურ თანხას, რომელიც ბინათმფლობელს შეუძლია დააწესოს ბინის გაქირავებისას. თითქმის ყველა ეკონომისტი თვლის, რომ ქირის კონტროლი უარყოფითად მოქმედებს ბინების ხელმისაწვდომობასა და ხარისხზე და საზოგადოების ყველაზე გაჭირვებული ფენის დახმარების ძალიან ძვირი გზაა. მიუხედავად ამისა, ბევრი ქალაქის მთავრობა ეკონომისტების რჩევას უგულებელყოფს და აწესებს ქირის მაქსიმუმს, რომელიც შეუძლიათ მიიღონ ბინათმფლობელებმა თავიანთი მდგმურებისგან.

მეორე დებულება ეხება ტარიფებსა და საიმპორტო კვოტებს – ორ პოლიტიკას, რომელიც ვაჭრობის შეზღუდვას ემსახურება. იმ მიზეზების გამო, რომელთაც მოგვიანებით განვიხილავთ, თითქმის ყველა ეკონომისტი თავისუფალი ვაჭრობის შეზღუდვის წინააღმდეგია. მიუხედავად ამისა, წლების განმავლობაში, პრეზიდენტი და კონგრესი გარკვეული სახის საქონლის იმპორტის შეზღუდვას ამჯობინებენ. 2002 წელს, მაგალითად, ბუშის ადმინისტრაციამ დროებითი ტარიფი დააწესა ფოლადზე ადგილობრივი წარმოების უცხოური კონკურენციისაგან დასაცავად. ამ შემთხვევაში, ეკონომისტებმა ერთსულოვანი რჩევა შეიმუშავეს, მაგრამ პოლიტიკოსებმა ამ რჩევის იგნორირება არჩიეს.

რატომ აგრძელებს არსებობას ისეთი პოლიტიკური პროგრამები, როგორებიცაა ქირის კონტროლი და იმპორტის კვოტა, თუ ეკონომისტები მათ გაერთიანებული ძალებით ეწინააღ-

2 ცხრილი ათი დებულება, რომელსაც ეკონომისტების უმრავლესობა ეთანხმება

დებულება და მისი მომხრე ეკონომისტების პროცენტული წილი

1. ქირის მაქსიმუმი ამცირებს ხელმისაწვდომი ბინების რაოდენობასა და ხარისხს (93%).
2. ტარიფები და საიმპორტო კვოტები, ჩვეულებრივ, ამცირებს საერთო ეკონომიკურ კეთილდღეობას (93%).
3. მოქნილი და მცურავი სავალუტო კურსები საერთაშორისო მონეტარული ურთიერთქმედების ეფექტიანი საშუალებაა (90%).
4. ფისკალური პოლიტიკა (მაგ., გადასახადების შემცირება და/ან სამთავრობო ხარჯების შეკვეცა) მნიშვნელოვან მასტიმულირებელ ზემოქმედებას ახდენს არასრული დატვირთვით მოქმედ ეკონომიკაზე (30%).
5. თუ ფედერალური ბიუჯეტის გაწონასწორებაა საჭირო, ეს უნდა მოხდეს არა ყოველწლიურად, არამედ ბიზნესციკლების მიხედვით (85%).
6. ნაღდი ფულის გადახდა უფრო მეტად ზრდის მიმღების კეთილდღეობას, ვიდრე ეკვივალენტური ღირებულების ნატურალური დახმარება (84%).
7. ფედერალური ბიუჯეტის დიდი დეფიციტი უარყოფითად მოქმედებს ეკონომიკაზე (83%).
8. მინიმალური ხელფასი ზრდის უმუშევრობას ახალგაზრდა და არაკვალიფიციურ მშრომელებს შორის (79%).
9. მთავრობამ უნდა განახორციელოს კეთილდღეობის სისტემის რესტრუქტურიზაცია „უარყოფითი საშემოსავლო გადასახადის" მეთოდის მიხედვით (79%).
10. გარემოს დაბინძურების გადასახადები და ბაზრის მექანიზმზე ორიენტირებული ნებართვები უკეთესი მიდგომაა დაბინძურების კონტროლისადმი, ვიდრე დაბინძურების მაქსიმალური მოცულობის დაწესება (78%).

წყარო: რიჩარდ მ. ესლტონი, ჯ.რ. კერლი, მაიკლ ბ. ეონი, „არსებობს თუ არა კონსენსუსი ეკონომისტებს შორის 90-იან წლებში?", „ამერიკენ ეკონომიკ რევიუ", 1992 წ. მაისი

მდეგებიან? ამის მიზეზი შეიძლება იყოს ის, რომ ეკონომისტებმა ჯერ კიდევ ვერ დაარწმუნეს საზოგადოება ასეთი პოლიტიკური პროგრამების არასასურველობაში. ამ წიგნის ერთ-ერთ მიზანიც სწორედ ისაა, რომ დაგეხმაროთ ამ და სხვა საკითხებზე ეკონომისტების თვალსაზრისის გაგებაში და, შესაძლოა, დაგარწმუნოთ კიდეც, რომ ეს სწორი თვალსაზრისია.

სწრაფი შემოკლებით: რა არის იმის მიზეზი, რომ პრეზიდენტის ორი ეკონომიკურ მრჩეველი არ ეთანხმება ერთმანეთს ეკონომიკური პოლიტიკის საკითხებზე მსჯელობისას

მოდი დავიწყოთ

ამ წიგნის პირველ ორ თავში ეკონომიკის იდეებსა და მეთოდებს გავეცანით. ახლა მზად ვართ უფრო სერიოზული შრომისთვის. მომდევნო თავში დავიწყებთ ეკონომიკური ქცევის და ეკონომიკური პოლიტიკის პრინციპების დეტალურად შესწავლას.

ამ წიგნის შესწავლის პროცესში მთელი თქვენი ინტელექტუალური ძალისხმევის დაძაბვა დაგჭირდებათ. თქვენთვის სასარგებლო იქნება, თუ დაიმახსოვრებთ დიდი ეკონომისტის, ჯონ მეინარდ კეინსის რამდენიმე რჩევას:

ისეთი შთაბეჭდილება იქმნება, თითქოს ეკონომიკის შესწავლა არ მოითხოვს განსაკუთრებულ უნარს. განა ეკონომიკა უფრო ადვილი საგანი არ არის ფილოსოფიასა თუ ზუსტ მეცნიერების უმაღლეს დარგებთან შედარებით? ძალიან ადვილი საგანია, მაგრამ მის დაძლევა ძალიან ცოტას შეუძლია! ამ პარადოქსის ახსნა, შესაძლოა, იმაში უნდა ვეძებოთ, რომ მაღალი კვალიფიკაციის ეკონომისტს უნართა იშვიათი *კომბინაცია* უნდა ჰქონდეს: ის უნდა იყოს მათემატიკოსი, ისტორიკოსი, პოლიტიკოსი, ფილოსოფოსი, ესმოდეს სიმბოლოები და ამბობდეს სიტყვებს, ხედავდეს კერძოს ზოგადის მეშვეობით და ერთდროულად ეხებოდეს აბსტრაქტულსაც და კონკრეტულსაც. ის უნდა სწავლობდეს აწმყოს წარსულის გათვალისწინებით სამომავლო მიზნებისთვის. ადამიანის ბუნების ან მისი აგებულების არ ერთი სფერო არ უნდა გამორჩეს მხედველობიდან. ეკონომისტი უნდა იყოს მიზანდასახული და იმავდროულად გულგრილი; ისეთივე გულგრილი და მოუსყიდველი, როგორც მხატვარი, მაგრამ ზოგჯერ ისეთივე მიწიერი, როგორც პოლიტიკოსი.

ეს ძნელი ამოცანაა. მაგრამ ვარჯიშის შედეგად თანდათან შეეჩვევით ეკონომიკურ აზროვნებას.



ახალი ამბებიდან

რატომ უნდა ისწავლოთ ეკონომიკა

დალასის ფედერალური სარეზერვო ბანკის ყოფილი პრეზიდენტი ამ ნაწყვეტში ასაბუთებს ეკონომიკის სწავლების საჭიროებას.

პირძუში მეცნიერება? არა მგონია!

რობერტ დ. მაკტირი

რამდენიმე კვირის წინ ვახშამზე შევხვდი მსოფლიოს უჭკვიანეს ქალბატონს, ჟურნალ „პარადის“ ერთ-ერთი რუბრიკის წამყვანს, მერილინ ვოს სავანტს.

გინესის რეკორდების წიგნის თანახმად, მსოფლიოში მერილინს ყველაზე მაღალი ინტელექტის კოეფიციენტი აქვს. იგი დაინტერესებულია ეკონომიკური განათლებით და ჩვენც ეკონომიკური განათლების ეროვნული საბჭოს სხდომაზე შევხვდით. მე ვუთხარი ჩემი აზრი იმის შესახებ, რომ ეკონომიკა კარგი არჩევანია ჭკვიანი სტუდენტისათვის, მაგრამ თუკი სტუდენტი მართლა ძალიან ჭკვიანია, ალბათ ჯობია, ექიმი გახდეს და ვინმეს მართლა დაეხმაროს. მან მიპასუხა: „ჰო, მაგრამ ექიმი ერთდროულად ორ ადამიანს ვერ ეხმარება, ალან გრინსპენი კი – მილიონებს“. ის მართალი იყო, რადგან ალან გრინსპენი ეკონომიკის კარგი ცონდით მართლაც ძალიან ბევრი ხალხის ცხოვრებაზე ახდენს დადებით გავლენას.

მე ვფიქრობ, რომ რაც უფრო მაღლა მიიწევთ კარიერის კიბეზე, მით უფრო სასარგებლოა თქვენთვის ეკონომიკის სწავლა. არა მგონია, კორპორაციის დირექტორების, კონგრესმენების ან ამერიკის პრეზიდენტისათვის უკეთესი რამ არსებობდეს. ეკონომიკის სწავლა დაგეხმარებათ მრავალი მომენტის უკეთ გაგებაში. ეკონომიკა არის სწავლება, რომელიც გვეხმარება გაურკვეველი სიტუაციების ამოხსნაში.

ლიტერატურაში ალბათ ძალიან ცოტაა ისეთი მაგალითი, რომელიც უფრო მნიშვნელოვანი იქნებოდა თანამედროვე ეკონომიკურ დებატებში, ვიდრე ე.წ. “ჩატეხილი ფანჯრის” შეცდომა. როდესაც მთავრობა თავის ეკონომიკურ პროგრამას ასაბუთებს არა მისი ღირსებით, არამედ იმ სამუშაო ადგილების რაოდენობით, რომელსაც ეს პროგრამა შექმნის, გაიხსენეთ ჩატეხილი ფანჯარა: როდესაც ცელქი ბავშვები საფუნთუშის ფანჯარას აგურს ესვრიან და ამტვრევენ, უფროსები აღშფოთებას გამოხატავენ. თუმცა, ამავე დროს, არიან ისეთებიც, რომლებიც სიტუაციას სხვა კუთხით უყურებენ: ფანჯრის ჩატეხვის შემდეგ მეფუნთუშე იძულებული გახდება, ფანჯრის შეკეთებაზე დახარჯოს ფული, ეს კი შემოსავალს გაუჩენს შემკეთებელს, რომელიც ამ ფულს დახარჯავს და სხვა გამყიდველს გაუჩენს შემოსავალს და ა. შ. და ა. შ. ფულის ხარჯვის ჯაჭვი ნელ-ნელა გრძელდება, იზრდება შემოსავალი და დასაქმება. იმ შემთხვევაში, თუ ჩატეხილი ფანჯარა საკმარისად დიდია, მას ეკონომიკური ბუმის გამოწვევაც კი შეუძლია.

ამომრჩეველთა უმეტესობა „ჩატეხილი ფანჯრის“ მიდგომას აძლევს ხმას, მაგრამ ეკონომისტები – არა. „მოიცათ,“ ამბობენ ისინი. „მეფუნთუშეს რომ ფულის ფანჯრის შესაკეთებლად დახარჯვა არ დასჭირვებოდა, ის ახალ კოსტიუმს შეიძენდა, რითაც დაასაქმებდა მკერავს და ა.შ. „ჩატეხილი ფანჯარა“ არ იწვევს ახალ დანახარჯებს, ის უბრალოდ მიმართულებას უცვლის მათ. ადამიანები კი ხედავენ იმას, რაც ხდება, მაგრამ ვერ ხედავენ იმას, რაც *შეიძლებოდა* მომხდარიყო“.

„ჩატეხილი ფანჯრის“ მიდგომა მრავალნაირი ფორმით გამოიყენება. როდესაც სამუშაო ადგილების შექმნა ან შენარჩუნება უმთავრეს საკითხადაა წარმოდგენილი, ასეთ შემთხვევას „სამუშაოს დამთვლელთა“ შეცდომას ვუწოდებ. ეკონომისტებს ესმით, რომ რეალურ პროგრესს სწორედ სამუშაო ადგილების გაუქმება იწვევს. ერთ დროს მოსახლეობის 90% სოფლის მეურნეობაში იყო დასაქმებული. ამჟამად მხოლოდ 3%-ია. უკაცრავად, მაგრამ სოფლის მეურნეობაში დასაქმების შემცირებით განა ჩვენი ცხოვრება გაუარესდა? ისინი, ვინც ფერმერები უნდა ყოფილიყვნენ, ახლა პროფესორები და პროგრამისტები არიან.

ამრიგად, სამუშაო ადგილების დათვლის ნაცვლად თითოეულ სამუშაო ადგილს უნდა მივანიჭოთ მნიშვნელობა. ხანდახან, შესაძლებელია, არახელსაყრელ მდგომარეობაში აღმოვჩნდეთ, როდესაც შრომის ბაზარზე მოთხოვნა და მიწოდება ერთმანეთს არ ემთხვევა, მაგრამ ეს დროებითი მოვლენაა. არ არის საჭირო მანქანების მტვრევა, პროტექციონიზმის მხარდაჭერა და ნიუ-იორკში ბანანის მოყვანის მცდელობა.

წყარო: „უოლ სტრიტ ჯურნელი“, 2003 წ. 4 ივნისი

შეჯამება

- ეკონომისტები ცდილობენ, საგანს მეცნიერული ობიექტურობით მოეკიდონ. ყველა მეცნიერის მსგავსად, ისინიც აკეთებენ დაშვებებს და აგებენ გამარტივებულ მოდელებს სამყაროს უკეთ გასაგებად. ორი მარტივი მოდელი არის ეკონომიკური წრებრუნვის მოდელი და საწარმოო შესაძლებლობათა საზღვარი.
- ეკონომიკის სფერო ორ ნაწილად იყოფა: მიკროეკონომიკად და მაკროეკონომიკად. მიკროეკონომიკა შეისწავლის საოჯახო მეურნეობებისა და ფირმების მიერ გადაწყვეტილებების მიღებას და საოჯახო მეურნეობებისა და ფირმების ურთიერთქმედებას ბაზრებზე. მაკროეკონომიკა შეისწავლის იმ ძალებსა და ტენდენციებს, რომლებიც ზემოქმედებს ეკონომიკაზე, როგორც მთლიანზე.
- პოზიტიური დებულება არის მტკიცება იმის შესახებ, თუ *როგორია* სამყარო. ნორმატიული დებულება არის მტკიცება იმის შესახებ, თუ *როგორი უნდა იყოს* სამყარო. როდესაც ეკონომისტები ნორმატიულ დებულებას აყალიბებენ, ისინი უფრო პოლიტიკოსები არიან, ვიდრე მეცნიერები.
- პოლიტიკოსების მრჩეველი ეკონომისტები, მეცნიერულ მსჯელობებსა და შეფასებებში განსხვავებების გამო ხშირად ურთიერთსაწინააღმდეგო რჩევებს იძლევიან. ხანდახან კი ეკონომისტების რჩევები ერთმანეთს ემთხვევა, მაგრამ პოლიტიკოსები ამ რჩევების უგულებელყოფენ.

მირითადი ცნებები

რესურსების წრებრუნვის მოდელი, გვ. 22
საწარმოო შესაძლებლობათა საზღვარი, გვ. 24
მიკროეკონომიკა, გვ. 27
მაკროეკონომიკა, გვ. 27
პოზიტიური დებულებები, გვ. 28
ნორმატიული დებულებები, გვ. 28

კითხვები გამეორებისთვის

1. რით ჰგავს ეკონომიკა საბუნებისმეტყველო მეცნიერებებს?
2. რატომ აკეთებენ ეკონომისტები დაშვებებს?
3. ევალება თუ არა ეკონომიკურ მოდელს რეალობის ზუსტად აღწერა?
4. ააგეთ და ახსენით საწარმოო შესაძლებლობათა საზღვარი ეკონომიკისთვის, რომელიც აწარმოებს რძესა და ნამცხვრებს. რა მოუვა ამ საზღვარს, თუ ძროხების ნახევარი ავადმყოფობის შედეგად დაიხოცება?
5. „ეფექტიანობის" ცნების ასახსნელად გამოიყენეთ წარმოების შესაძლებლობათა საზღვარი.
6. რა ნაწილებად იყოფა ეკონომიკური მეცნიერება? ახსენით, რას შეისწავლის თითოეული ნაწილი.
7. რა განსხვავებაა პოზიტიურ და ნორმატიულ დებულებებს შორის? მოიყვანეთ ამ დებულებების მაგალითები.
8. რა არის ეკონომიკურ მრჩეველთა საბჭო?
9. რატომ აძლევენ ზოგჯერ ეკონომისტები პოლიტიკოსებს ურთიერთსაწინააღმდეგო რჩევებს?

სავარჯიშოები

1. ააგეთ რესურსების წრებრუნვის მოდელი. დაასახელეთ მოდელის ის ნაწილები, რომლებიც შეესაბამება საქონლისა და მომსახურების ნაკადს და ფულის ნაკადს შემდეგი საქმიანობისთვის:
   ა) სემი მაღაზიის მფლობელს უხდის $1-ს ერთ კვარტა (1კვარტა – 0, 95ლ) რძეში;
   ბ) სალი სწრაფი კვების რესტორანში მუშაობისას საათში $4,50-ს იღებს;
   გ) სერენა ფილმის სანახავად $7-ს ხარჯავს;
   დ) სტიუარტი წელიწადში $10 000-ს იღებს „აკმე ინდასტრიალის" აქციებიდან.
2. წარმოიდგინეთ საზოგადოება, რომელიც სამხედრო და სამომხმარებლო საქონელს აწარმოებს, რომელთაც ჩვენ „იარაღს" და „კარაქს" დავარქმევთ.
   ა) დახაზეთ საწარმოო შესაძლებლობათა საზღვარი იარაღისა და კარაქისათვის. ალტერნატიული ღირებულების ცნების გამოყენებით ახსენით, რატომ არის ეს საზღვარი ამოზნექილი.
   ბ) აჩვენეთ წერტილი, რომლის მიღწევაც ეკონომიკისათვის შეუძლებელია. აჩვენეთ წერტილი, რომელიც ეკონომიკისათვის მიღწევადია.

გ) წარმოიდგინეთ, რომ საზოგადოებაში ორი პოლიტიკური პარტიაა. მათ, ვინც სამხედრო ძლიერებას უჭერს მხარს, „ყვავები" ჰქვიათ, ხოლო ისინი, ვინც ძლიერი ჯარის ყოლას არ ეთანხმება, „მტრედების" სახელით არიან ცნობილი. საწარმოო შესაძლებლობათა საზღვარზე ასახეთ წერტილები, რომლებსაც „ყვავები" და „მტრედები" აირჩევდნენ.

დ) წარმოიდგინეთ, რომ აგრესიული მეზობელი ქვეყანა ამცირებს სამხედრო ხარჯებს. შესაბამისად, „ყვავები" და „მტრედები" ერთი და იმავე სიდიდით ამცირებენ სამხედრო პროდუქციის წარმოებას. გამოთვალეთ, რომელი პარტია მიიღებს „მშვიდობის" უფრო მეტ დივიდენდს, გამოხატულს კარაქის წარმოების გაზრდით. ახსენით.

3. 1-ლ თავში განხილული ეკონომიკის პირველი პრინციპი იმაში მდგომარეობს, რომ ადამიანები ალტერნატივების წინაშე დგანან. გამოიყენეთ საწარმოო შესაძლებლობათა საზღვარი სუფთა გარემოსა და მაღალ შემოსავლებს შორის საზოგადოების წინაშე მდგარი ალტერნატივის საილუსტრაციოდ. თქვენი აზრით, რა განსაზღვრავს საზღვრის ფორმასა და მდებარეობას? აჩვენეთ, რა მოუვა საზღვარს, თუ ინჟინრები შექმნიან საავტომობილო ძრავას, რომელიც თითქმის უგამონაბოლქვოდ იმუშავებს.

4. ეკონომიკაში სამი მომუშავეა: ლარი, მო და კარლი. თითოეული მათგანი დღეში 10 საათს მუშაობს და ორი სახის სამუშაოს შესრულება შეუძლია: მანქანის გარეცხვა და მოლის გაკრეჭა. საათში ლარის შეუძლია ან ერთი მანქანის გარეცხვა, ან ერთი მოლის გაკრეჭა. მო ერთ საათში ან ორ მანქანას რეცხავს, ან ერთ მოლს კრეჭს. კარლი კი საათში ახერხებს ან ორი მოლის გაკრეჭას, ან ერთი მანქანის გარეცხვას.

ა) გამოთვალეთ ამ სამუშაოთაგან რამდენის შესრულება შეიძლება მოცემულ პირობებში, რომელთაც ჩვენ A, B, C და D დავარქვით:

- სამივე მთელ დროს მოლების გაკრეჭაში ატარებს (A)
- სამივე მთელ დროს მანქანების რეცხვას ანდომებს (B);
- სამივე მათგანი დროის ნახევარს უთმობს თითოეული სამუშაოს შესრულებას (C);
- ლარი თითოეულ სამუშაოზე დროის ნახევარს ხარჯავს, მო მხოლოდ მანქანებს რეცხავს და კარლი კი მხოლოდ მოლებს კრეჭს (D)

ბ) დახაზეთ საწარმოო შესაძლებლობათა საზღვარი ამ ეკონომიკისათვის. ა) ნაწილში მიღებული პასუხების გამოყენებით გრაფიკზე განსაზღვრეთ A,B,C და D წერტილები.

გ) ახსენით, რატომ აქვს საწარმოო შესაძლებლობათა საზღვარს მოცემული ფორმა;

დ) არის თუ არა ა) ნაწილში მიღებული რომელიმე პასუხი არაეფექტიანი? ახსენით.

5. გაანაწილეთ შემდეგი თემები მიკროეკონომიკასა და მაკროეკონომიკას შორის:

ა) საოჯახო მეურნეობის გადაწყვეტილება იმის შესახებ, თუ შემოსავლის რა ნაწილი დაზოგოს;

ბ) სამთავრობო ბრძანებულებების გავლენა ეკონომიკის ზრდაზე;

გ) გაზრდილი დანაზოგების გავლენა ეკონომიკის ზრდაზე;

დ) ფირმის გადაწყვეტილება დასაქირავებელ მშრომელთა რაოდენობის შესახებ;

ე) დამოკიდებულება ინფლაციის დონესა და ფულის რაოდენობის ცვლილებებს შორის.

6. პოზიტიურია თუ ნორმატიული ქვემოთ მოყვანილი დებულებები? ახსენით.

ა) საზოგადოება დგას ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის მოკლევადიანი ალტერნატივის წინაშე;

ბ) ფულის რაოდენობის ზრდის ტემპების შემცირება გამოიწვევს ინფლაციის დონის შემცირებას;

გ) ფედერალურმა სარეზერვო სისტემამ უნდა შეამციროს ფულის რაოდენობის ზრდის ტემპები;

დ) საზოგადოებამ სოცუზრუნველყოფის რეციპიენტებს უნდა მოსთხოვოს სამუშაო ადგილების ძიება;

ე) გადასახადების შემცირება ხელს უწყობს შრომისა და დანაზოგების ზრდას.

7. განსაზღვრეთ მე-2 ცხრილში მოყვანილი დებულებები როგორც პოზიტიური, ნორმატიული ან ორაზროვანი. ახსენით.

8. პრეზიდენტი რომ იყოთ, თქვენი ეკონომიკური მრჩევლების პოზიტიური შეხედულებებით უფრო იქნებით დაინტერესებული თუ მათი ნორმატიული რჩევებით? რატომ?

9. *პრეზიდენტის ეკონომიკური ანგარიში* შეიცავს როგორც სტატისტიკურ ინფორმაციას ეკონომიკის შესახებ, ისე ეკონომიკურ მრჩეველთა საბჭოს მიერ მიმდინარე პოლიტიკური საკითხების ანალიზს. მოძებნეთ თქვენს ბიბლიოთეკაში უკანასკნელი ანგარიშის ასლი და წაიკითხეთ ერთი თავი თქვენთვის საინტერესო საკითხის შესახებ. შეაჯამეთ მოცემული ეკონომიკური პრობლემა და აღწერეთ საბჭოს მიერ რეკომენდებული პოლიტიკა.

10. ეწვიეთ პირველ ცხრილში მოცემული ვებ-გვერდებიდან ერთ-ერთს, ნახეთ, რა ეკონომიკურ ტენდენციებზე და საკითხებზეა ყურადღება გამახვილებული.



ამ თავში მოცემული საკითხების, ამოცანების, მაგალითების, სწრაფი გამოკითხვისა და ა.შ. შესახებ დამატებითი ინფორმაციისათვის ესტუმრეთ ვებ-გვერდს
http://mankiw.swlearning.com.

დანართი

გრაფიკები: მოკლე მიმოხილვა

იმ ცნებების დიდი ნაწილი, რომელთაც ეკონომიკა შეისწავლის, შეიძლება რიცხვებით აისახოს — ბანანის ფასი, გაყიდული ბანანის რაოდენობა, ბანანის მოყვანის დანახარჯები და ა.შ. ხშირად ეს ეკონომიკური ცვლადები ერთმანეთთანაა დაკავშირებული. როდესაც ბანანის ფასი იზრდება, მომხმარებელი ნაკლებ ბანანს ყიდულობს. ცვლადების ურთიერთდამოკიდებულების ასახვის ერთ-ერთ საშუალებას გრაფიკები წარმოადგენს.

გრაფიკები ორ მიზანს ემსახურება. პირველ რიგში, როდესაც ეკონომიკურ თეორიებს ვაყალიბებთ, გრაფიკები იმ იდეების ვიზუალური გამოხატვის გზას გვთავაზობს, რომლებიც ნაკლებად გასაგები იქნება, თუ მათ განტოლებებისა და სიტყვების მეშვეობით აღვწერთ. ამას გარდა, როდესაც ეკონომიკურ მონაცემებს ვაანალიზებთ, გრაფიკები გვეხმარება იმის გაგებაში, როგორაა ცვლადები ერთმანეთთან დაკავშირებული რეალურ ცხოვრებაში. თეორიასთან გვაქვს საქმე თუ რეალურ მონაცემებთან, გრაფიკები იმ ლინზას ჰგავს, რომლის გამოყენების შედეგადაც ხეების სიმრავლე ადვილად დასანახ ტყედ გადაიქცევა.

რიცხვითი ინფორმაციის გრაფიკული ასახვა ბევრნაირად შეიძლება,ზუსტად ისევე, როგორც აზრი შეიძლება მრავალნაირად გამოითქვას სიტყვებით. კარგი მწერალი ისეთ სიტყვებს ირჩევს, რომლებიც მსჯელობას ადვილად გასაგებს, აღწერას — სასიამოვნოს, სცენას კი დრამატულს გახდის. კარგი ეკონომისტი ირჩევს ისეთი ტიპის გრაფიკს, რომელიც მის წინაშე მდგარ ამოცანას ყველაზე უკეთ შეეფერება.

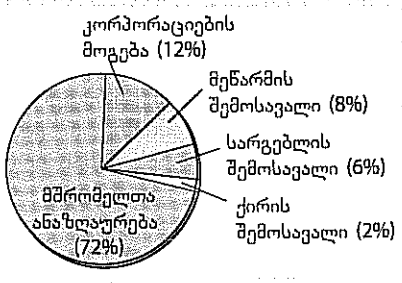
ამ დანართში იმის შესახებ ვიმსჯელებთ, თუ როგორ იყენებენ ეკონომისტები გრაფიკებს ცვლადების მათემატიკური დამოკიდებულებების შესასწავლად. განვიხილავთ აგრეთვე ხაფანგებს, რომლებშიც შეიძლება გაგაბათ გრაფიკული მეთოდების გამოყენებამ.

A-1 ნახაზი

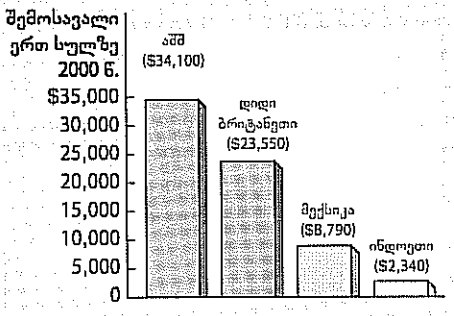
გრაფიკების ტიპები.

ნამცხვრის დიაგრამა (ა) გვიჩვენებს, როგორაა განაწილებული სამედიცინო დაზღვევის ხარჯები. ძელური გრაფიკი (ბ) გვიჩვენებს მსოფლიოს ზოგიერთი უდიდესი კორპორაციის საბაზრო ღირებულებებს. დროის მონაკვეთების გრაფიკი (გ) გვიჩვენებს ამერიკის ფერმერების მწარმოებლურობის ზრდას 1950-1990 წლებში.

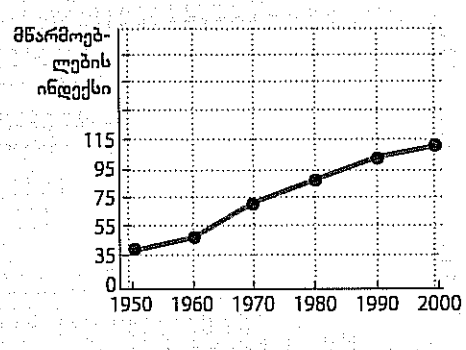
(ა) ნამცხვრის დიაგრამა



(ბ) ძელური გრაფიკი



(გ) დროის მონაკვეთის გრაფიკი



ერთი ცვლადის გრაფიკები

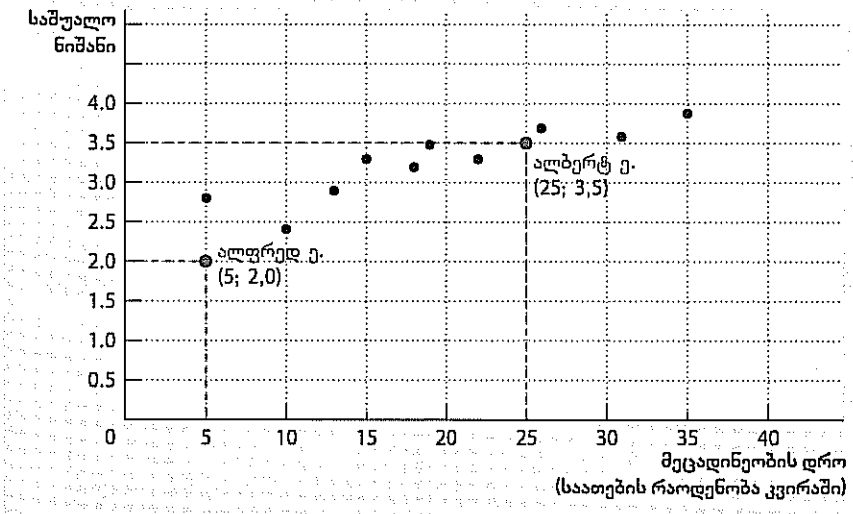
მე-2 ნახაზზე ნაჩვენებია სამი ფართოდ გავრცელებული გრაფიკი. *ნამცხვრის დიაგრამა* (ა) გვიჩვენებს, თუ როგორ ნაწილდება სამედიცინო დაზღვევის ხარჯები ინდივიდებს, მათ დამზღვევებსა და მთავრობას შორის. ნამცხვრის თითოეული ნაჭერი შეესაბამება თითოეული ჯგუფის წილს საერთო ხარჯებში. *ძელური გრაფიკი* (ბ) ადარებს რამდენიმე დიდი კორპორაციის საბაზრო ღირებულებას. თითოეული ძელაკის სიმაღლე ასახავს შესაბამისი ფირმის ღირებულებას დოლარებში. *დროის მონაკვეთების გრაფიკი* (გ) ასახავს ამერიკის ფერმერების შრომის ნაყოფიერების ზრდას დროის მიხედვით. წირის სიმაღლე გვიჩვენებს ერთ საათში წარმოებული პროდუქციის რაოდენობას მოცემულ წელს. ალბათ არაერთხელ გინახავთ მსგავსი გრაფიკები გაზეთებსა თუ ჟურნალებში.

ორი ცვლადის გრაფიკები: კოორდინატთა სისტემა

მიუხედავად იმისა, რომ მე-2 ნახაზზე მოცემული სამი გრაფიკი ძალიან გვეხმარება იმის გაგებაში, თუ როგორ იცვლება ცვლადი დროის ერთი მონაკვეთიდან მეორემდე ან ერთი ინდივიდიდან მეორემდე, ასეთი გრაფიკები ნაკლებ ინფორმაციულია. მათ მიერ მოწოდებული ინფორმაცია მხოლოდ ერთ ცვლადს შეეხება. ეკონომისტები ხშირად აანალიზებენ ცვლადებს შორის ურთიერთქმედებას. ამისთვის მათ ერთ გრაფიკზე ორი ცვლადის ჩვენება სჭირდებათ. ეკონომისტებს ამაში *კოორდინატთა სისტემა* ეხმარება.

დავუშვათ, გსურთ შეისწავლოთ დამოკიდებულება მეცადინეობაზე დახარჯულ დროსა და საშუალო ნიშანს შორის. თქვენი ჯგუფის თითოეული სტუდენტისთვის შეგიძლიათ აირჩიოთ რიცხვების წყვილი: მეცადინეობაზე ერთ კვირაში დახარჯული საათების რაოდენობა და საშუალო ნიშანი. შემდეგ ეს რიცხვები ფრჩხილებში მოათავსოთ, როგორც *საჭირო წყვილი* და აღნიშნოთ გრაფიკზე, როგორც ერთი წერტილი. მაგალითად, ალბერტ ე. წარმოდგენილი იქნება წყვილით (25 საათი/კვირაში, 3,5 ს6), ხოლო მისი „უდარდელი" ჯგუფელი, ალფრედ ე. — წყვილით (5 საათი/კვირაში, 2,0 ს6).

შეგვიძლია ეს წყვილები ორგანზომილებიან ბადეზე ავაგოთ. თითოეული წყვილის პირველი რიცხვი, ე.წ. x *კოორდინატი*, წერტილის ჰორიზონტალურ მდებარეობას გვიჩვენებს. მეორე რიცხვი, ე.წ. y *კოორდინატი*, წერტილის ვერტიკალურ მდებარეობას გვიჩვენებს. წერტილი, რომლის x და y კოორდინატები ნულის ტოლია, ცნობილია, როგორც *კოორ-*



ნახაზი A-2

კოორდინატთა სისტემის გამოყენება.
საშუალო ნიშანი გადაზომილია ვერტიკალურ ღერძზე, ხოლო მეცადინეობის დრო — ჰორიზონტალურ ღერძზე. ალბერტ ე., ალფრედ ე. და მათი ჯგუფელები წარმოდგენილი არიან სხვადასხვა წერტილებით. ამ გრაფიკზე ვხედავთ, რომ სტუდენტები, რომლებიც მეტს მეცადინეობენ, მაღალ ნიშნებსაც იღებენ.

დინატთა სათავე. წყვილის შემადგენელი კოორდინატები გვამცნობს, სად მდებარეობს ეს წერტილი სათავესთან მიმართებით: სათავიდან x ერთეულით მარჯვნივ და y ერთეულით ზემოთ.

მე-2 A ნახაზი ასახავს დამოკიდებულებას მეცადინეობის დროსა და საშუალო ნიშანს შორის ალბერტ ე.-ს, ალფრედ ე.-სა და მათი ჯგუფელებისთვის. ასეთი ტიპის გრაფიკებს *გაბნეული* ეწოდება, რადგან მათზე გაბნეული წერტილებია ასახული. თუ ამ გრაფიკს შევხედავთ, მაშინვე შევნიშნავთ, რომ უფრო მარჯვნივ მდებარე წერტილები უფრო მაღლაცაა. ვინაიდან მეცადინეობის დროის ზრდა დაკავშირებულია ნიშნების ზრდასთან, ვამბობთ, რომ ამ ცვლადებს *დადებითი კორელაცია* აკავშირებს. პირიქით, გართობის დროისა და ნიშნების გრაფიკი რომ აგვეგო, ვნახავდით, რომ გართობის დროის ზრდა ნიშნების შემცირებასთანაა დაკავშირებული, და ამას *უარყოფით კორელაციას* ვუწოდებდით. ორივე შემთხვევაში კოორდინატთა სისტემა ორ ცვლადს შორის კორელაციის დანახვას აადვილებს.

მრუდები კოორდინატთა სისტემაში

სტუდენტები, რომლებიც მეტს მეცადინეობენ, მაღალ ნიშნებს იღებენ, მაგრამ სტუდენტების აკადემიურ მოსწრებაზე სხვა ფაქტორებიც მოქმედებს. მნიშვნელოვანი ფაქტორია, მაგალითად, წინასწარი მომზადება, ისევე, როგორც ნიჭი, მასწავლებელთა ყურადღება და თვით კარგი საუზმეც კი. ისეთი გაბნეული გრაფიკი, როგორიც 2-A ნახაზზეა აგებული, არ არის აგებული იმისათვის, რომ მეცადინეობის დროის ნიშანზე ზემოქმედების შედეგი სხვა ფაქტორებისაგან განაცალკევოს. მაგრამ ეკონომისტები ხშირად იმის დანახვას ამჯობინებენ, როგორ ზემოქმედებს ერთი ცვლადი მეორეზე, როცა ყველა სხვა ცვლადი მუდმივია.

ეკონომიკაში ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი გრაფიკია *მოთხოვნის მრუდი*, რომელიც ასახავს საქონლის ფასის გავლენას საქონლის იმ რაოდენობაზე, რომლის ყიდვაც მომხმარებლებს სურთ. ცხრილი A-1 გვიჩვენებს, როგორ არის დამოკიდებული ემა ბ.-ს მიერ შეძენილი წიგნების რაოდენობა ემას შემოსავალსა და წიგნების ფასზე. როდესაც წიგნები იაფია, ემა ბევრს ყიდულობს, ხოლო როცა წიგნები ძვირდება, ემას წიგნები ბიბლიოთეკიდან გამოაქვს მათი შეძენის ნაცვლად. ანალოგიურად, ნებისმიერ მოცემულ ფასად, ემა მით უფრო მეტ წიგნს ყიდულობს, რაც უფრო მაღალია მისი შემოსავალი. ესე იგი, როდესაც ემას შემოსავალი იზრდება, ის დამატებითი შემოსავლის ნაწილს წიგნებზე ხარჯავს, ნაწილს კი – სხვა საქონელზე.

გვაქვს სამი ცვლადი – წიგნების ფასი, შემოსავალი და შეძენილი წიგნების რაოდენობა, – რაც იმაზე მეტია, რის ასახვაც შეგვიძლია ორგანზომილებიან გრაფიკზე. A-1 ცხრილში მოცემულ ინფორმაციას გრაფიკის სახე რომ მივცეთ, ერთ-ერთი ცვლადი მუდმივად უნდა შევინარჩუნოთ და ავაგოთ დამოკიდებულება დარჩენილ ორ ცვლადს შორის. იმის გამო,

A-1 ცხრილი

ემა ბ.-ს მიერ შეძენილი წიგნები. ეს ცხრილი გვიჩვენებს წიგნების რაოდენობას, რომელსაც ემა ბ. იძენს სხვადასხვა შემოსავლისა და ფასების დროს. შემოსავლის ყოველი დონისთვის, მონაცემები ფასისა და მოთხოვნილი რაოდენობის შესახებ შეგვიძლია გრაფიკულად ავსახოთ, რათა ავაგოთ წიგნებზე მოთხოვნის მრუდი ემასთვის.

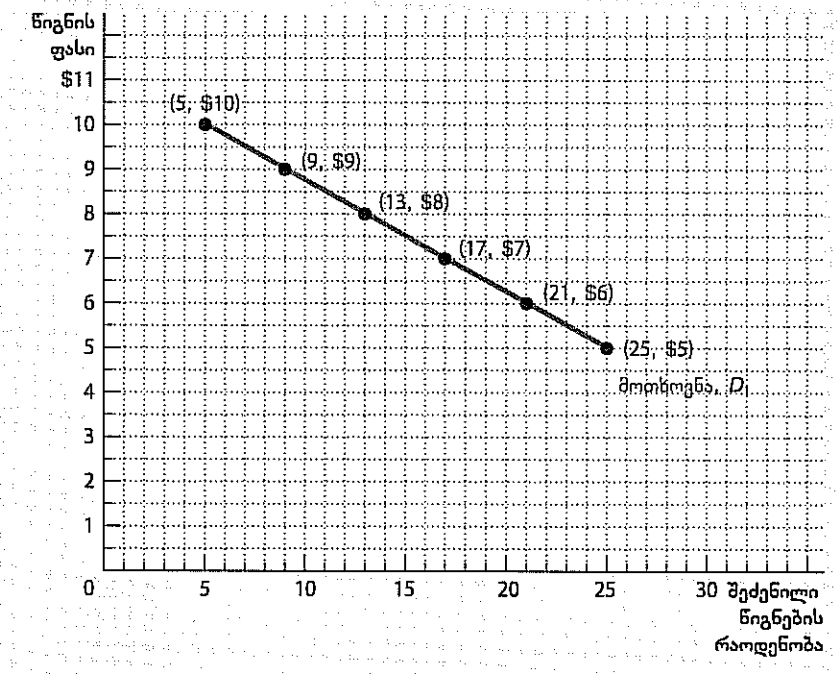
	შემოსავალი		
ფასი	$20,000	$30,000	$40,000
$10	2 წიგნი	5 წიგნი	8 წიგნი
9	6	9	12
8	10	13	16
7	14	17	20
6	18	21	24
5	22	25	28
	მოთხოვნის მრუდი D_3	მოთხოვნის მრუდი D_1	მოთხოვნის მრუდი D_2

რომ მოთხოვნის მრუდი ასახავს დამოკიდებულებას ფასსა და მოთხოვნის რაოდენობას შორის, ემას შემოსავალი შევინარჩუნოთ ერთ დონეზე და ვაჩვენოთ, როგორ იცვლება მის მიერ შეძენილი წიგნების რაოდენობა წიგნების ფასებთან ერთად.

დავუშვათ, ემას წლიური შემოსავალია $30 000. თუ ემას მიერ შეძენილი წიგნების რაოდენობას ავსახავთ x ღერძზე, ხოლო წიგნების ფასებს – y ღერძზე, შევძლებთ A-1 ცხრილის შუა სვეტის გრაფიკულად ასახვას. თუ წერტილებს, რომლებიც გრაფიკულად ასახავს ამ ცხრილის მონაცემებს – (5 წიგნი, $10), (9 წიგნი, $9) და ა.შ. – ერთმანეთთან დავაკავშირებთ, მივიღებთ წირს. ეს წირი, რომელიც A-3 ნახაზზეა ნაჩვენები, ცნობილია წიგნებზე ემას მოთხოვნის მრუდის სახელით. იგი გვიჩვენებს, რამდენ წიგნს ყიდულობს ემა თითოეული ფასის დროს. მოთხოვნის მრუდი კლებადია, რაც იმაზე მიუთითებს, რომ მოთხოვნილი წიგნების რაოდენობა უარყოფითადაა დაკავშირებული ფასთან.

ახლა კი დავუშვათ, ემას წლიური შემოსავალი გაიზარდა $40000-მდე. ყოველი მოცემული ფასის დროს ემა უფრო მეტ წიგნს შეიძენს, ვიდრე წინა შემოსავლის დროს იძენდა. ზუსტად ისე, როგორც ავაგეთ წიგნებზე მოთხოვნის მრუდი ემასთვის A-1 ცხრილის შუა სვეტის მონაცემების გამოყენებით შეგვიძლია ავაგოთ მოთხოვნის ახალი მრუდი ამავე ცხრილის მარჯვენა სვეტის მონაცემების გამოყენებით. ეს ახალი მრუდი (მრუდი D_2) აგებულია ძველ (D_1) მრუდთან ერთად A-4 ნახაზზე. ახალი მრუდი ასეთივე წირია, რომელიც ძველისგან მარჯვნივ მდებარეობს. ამიტომ ვამბობთ, რომ ემას წიგნებზე მოთხოვნის მრუდი მარჯვნივ *გადაადგილდება* ემას შემოსავლის ზრდისას. ამის მსგავსად, თუ ემას წლიური შემოსავალი $20 000-მდე შემცირდა, მაშინ ემაც ყოველი მოცემული ფასის დროს უფრო ნაკლებ წიგნს შეიძენს და მისი მოთხოვნის მრუდი მარცხნივ გადაადგილდება (D_3 მრუდი).

ეკონომიკაში დიდი მნიშვნელობა აქვს განსხვავებას *მრუდის გასწვრივ მოძრაობასა* და *მრუდის გადაადგილებას* შორის. როგორც A-3 ნახაზზე ვხედავთ, თუ ემას წლიური შემოსავალია $30000 და თითოეული წიგნი $8 ღირს, ემა წელიწადში 13 წიგნს შეიძენს. თუ წიგნის ფასი $7-მდე შემცირდა, ემა შეძენილი წიგნების რაოდენობას წელიწადში 17-მდე გაზრდის. ამ შემთხვევაში მოთხოვნის მრუდი იმავე ადგილზე დარჩება. ემა *თითოეულ* ფასად ისევ იმავე რაოდენობას ყიდულობს, მაგრამ ფასის შემცირებისას ემა მოძრაობს



ნახაზი A-3

მოთხოვნის მრუდი. წირი გვიჩვენებს ემას მიერ შეძენილი წიგნების რაოდენობის დამოკიდებულებას წიგნების ფასზე, როდესაც ემას შემოსავალი უცვლელია. იმის გამო, რომ ფასი და მოთხოვნის რაოდენობა ერთმანეთთან უარყოფით დამოკიდებულებაშია, მოთხოვნის მრუდი კლებადია.

თავისი მოთხოვნის მრუდის გასწვრივ მარცხნიდან მარჯვნივ. მაგრამ, თუ წიგნების ფასი უცვლელი დარჩა — $8 და ემას შემოსავალი გაიზარდა $40 000-მდე, ემა შეძენილი წიგნების რაოდენობას წელიწადში 13-დან 16-მდე გაზრდის. იმის გამო, რომ ემა მეტ წიგნს ყიდულობს *თითოეული ფასის დროს*, მისი მოთხოვნის მრუდი მარჯვნივ გადაადგილდება, როგორც ეს A-4 ნახაზზეა ნაჩვენები.

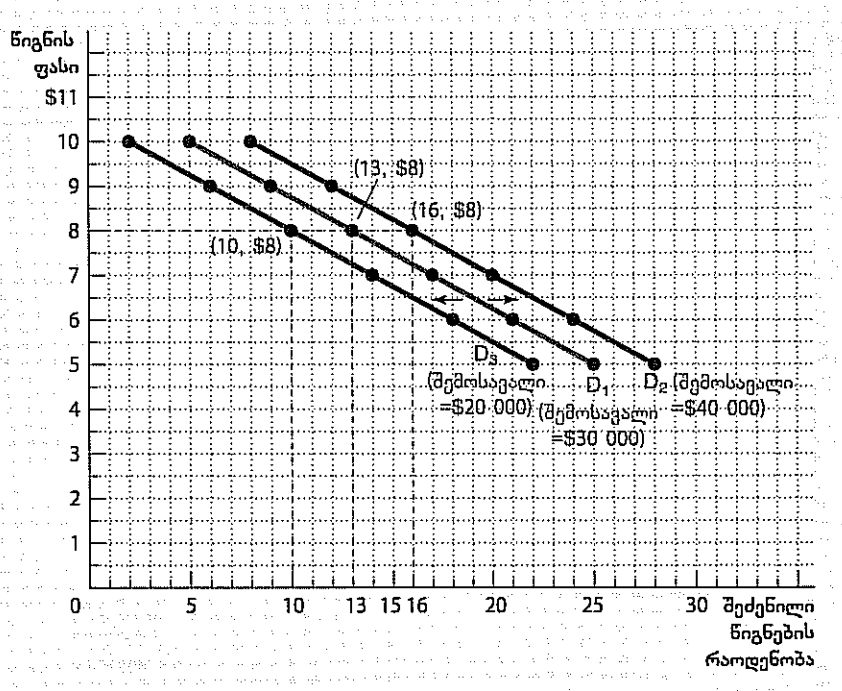
საკმაოდ ადვილია იმის თქმა, როდისაა აუცილებელი მრუდის გადაადგილება. როცა იცვლება ცვლადი, რომელიც არ აისახება არც ერთ ღერძზე, მრუდი გადაადგილდება. შემოსავალი არ არის ასახული არც x და არც y ღერძზე. ამიტომ, როდესაც ემას შემოსავალი იცვლება, მისი მოთხოვნის მრუდი უნდა გადაადგილდეს. ნებისმიერი ცვლილება, რომელიც ემას სამომხმარებლო ჩვევებზე მოქმედებს, წიგნების ფასის ცვლილების გარდა, გამოიწვევს ემას მოთხოვნის მრუდის გადაადგილებას. მაგალითად, თუ საჯარო ბიბლიოთეკა დაიხურა და ემა იძულებული გახდა, იყიდოს ყველა წიგნი, რომლის წაკითხვაც სურს, იგი იყიდის უფრო მეტ წიგნს თითოეული ფასის დროს და მისი მოთხოვნის მრუდი მარჯვნივ გადაადგილდება. თუ კინოს ბილეთების ფასი შემცირდა და ემა მეტ დროს უთმობს კინოს და ნაკლებს — კითხვას, იგი იყიდის ნაკლებ წიგნს თითოეულ ფასად და მისი მოთხოვნის მრუდი მარცხნივ გადაადგილდება. ამისგან განსხვავებით, თუ იცვლება გრაფიკის რომელიმე ღერძზე ასახული ცვლადი, მრუდი არ გადაადგილდება. ასეთ ცვლილებას აღვიქვამთ, როგორც მრუდის გასწვრივ მოძრაობას.

დახრილობა

შეიძლება გაგვიჩნდეს კითხვა, როგორ რეაგირებს ემა ბ-ს სამომხმარებლო ჩვევები ფასზე. შევხედოთ A-5 ნახაზზე ასახულ მოთხოვნის მრუდს. თუ ეს მრუდი ძალიან დახრილია, ემას მიერ შეძენილი წიგნების რაოდენობა თითქმის არ იცვლება იმის მიუხედავად, იაფია თუ ძვირი ეს წიგნები. რაც უფრო ნაკლებადაა დახრილი ეს მრუდი, მით უფრო ნაკლებ წიგნს ყიდულობს ემა ფასის ზრდისას. იმისთვის, რომ ვუპასუხოთ ცვლადის ცვლილებებზე, გამოვიყენოთ *დახრილობის* ცნება.

A-4 ნახაზი

მოთხოვნის მრუდის გადაადგილება. წიგნებზე ემას მოთხოვნის მრუდის მდებარეობა დამოკიდებულია მისსავე შემოსავალზე. რაც მეტია ემას შემოსავალი, მით მეტია მის მიერ შეძენილი წიგნების რაოდენობა თითოეულ ფასად, და მით უფრო მარჯვნივაა მისი მოთხოვნის მრუდი. მრუდი D_1 ემას საწყისი მოთხოვნის მრუდია, როცა მისი წლიური შემოსავალია $30000. თუ მისი შემოსავალი გაიზარდა $40000-მდე, მისი მოთხოვნის მრუდი გადაადგილდება D_2-მდე. თუ შემოსავალი შემცირდა $20000-მდე, მოთხოვნის მრუდი გადაადგილდება D_3-მდე.



წირის დახრილობა არის ამ წირის გასწვრივ მოძრაობისას ჩვენ მიერ გავლილი ვერტიკალური მანძილის შეფარდება ჩვენ მიერ გავლილ ჰორიზონტალურ მანძილთან. ეს განმარტება, ჩვეულებრივ, მათემატიკური სიმბოლოებით იწერება შემდეგნაირად:

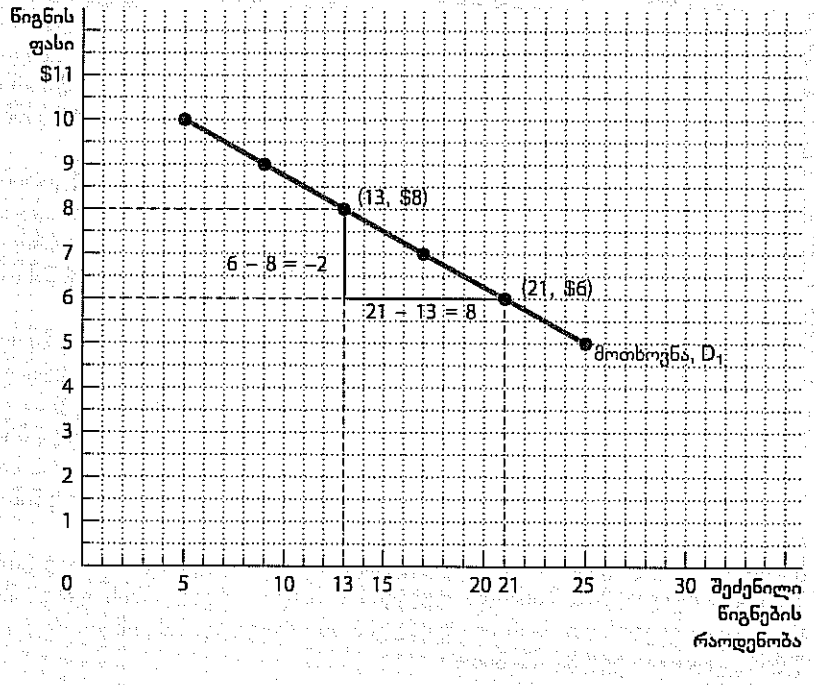
$$\text{დახრილობა} = \frac{\Delta y}{\Delta x}$$

სადაც ბერძნული ასო Δ („დელტა") ცვლადის ცვლილებას აღნიშნავს. სხვაგვარად რომ თქვათ, წირის დახრილობა უდრის „ზრდას" (y-ის ცვლილება), გაყოფილს „გარბენზე" (x-ის ცვლილება). ჰორიზონტალური წირის დახრილობა ნულის ტოლია, ვინაიდან ამ შემთხვევაში y ცვლადი არ იცვლება; ვერტიკალური წირის დახრილობა განსაზღვრულია, როგორც უსასრულო, ვინაიდან y ცვლადს შეუძლია მიიღოს ნებისმიერი მნიშვნელობა x ცვლადის ყოველგვარი ცვლილების გარეშე.

როგორია ემა ბ.-ს მოთხოვნის მრუდის დახრილობა? პირველ რიგში, რადგან მრუდი კლებადია, ვიცით, რომ დახრილობა უარყოფითია. დახრილობის რიცხვითი მნიშვნელობის გამოსათვლელად უნდა ავირჩიოთ წირის ორი წერტილი. როდესაც ემას შემოსავალია $30000, ის ყიდულობს 21 წიგნს, თითოეულს $6-ად, და 13 წიგნს, თითოეულს – $8-ად. როდესაც ვიყენებთ დახრილობის ფორმულას, საქმე გვაქვს ამ ორ წერტილს შორის სხვაობასთან, რაც იმას ნიშნავს, რომ ცვლადების მნიშვნელობათა ერთ სიმრავლეს მეორე უნდა გამოვაკლოთ.

$$\frac{\Delta y}{\Delta x} = \frac{\text{დახრილობა} = \text{პირველი y-კოორდინატი} - \text{მეორე y-კოორდინატი}}{\text{პირველი x-კოორდინატი} - \text{მეორე x-კოორდინატი}} = \frac{6-8}{21-13} = \frac{-2}{8} = \frac{-1}{4}$$

A-5 ნახაზზე ეს გამოთვლა გრაფიკულადაა ნაჩვენები. სცადეთ ემას მოთხოვნის მრუდის დახრილობის გამოთვლა ორი სხვა წერტილის მეშვეობით. შედეგი ზუსტად ისეთივე უნდა იყოს, –1/4. წრფის ერთ-ერთი თვისება ისაა, რომ მისი დახრილობა ყველგან ერთ-



ნახაზი A-5

წირის დახრილობის გამოთვლა.
მოთხოვნის მრუდის დახრილობის გამოსათვლელად უნდა ვიპოვოთ y და x კოორდინატების ცვლილება, როდესაც ვმოძრაობთ წერტილიდან (21 წიგნი, $6) წერტილამდე (13 წიგნი, $8). წირის დახრილობაა y კოორდინატის ცვლილების (-2) შეფარდება x კოორდინატის ცვლილებასთან (+8), ანუ -1/4.

ნაირია. ეს არაა ჭეშმარიტი სხვა ტიპის მრუდებისთვის, რომლებიც ერთ ადგილზე მეტად დახრილია, მეორეზე კი — ნაკლებად.

ემას მოთხოვნის მრუდი გვიჩვენებს, თუ როგორ იცვლება ემას მიერ შეძენილი წიგნების რაოდენობა ფასის ცვლილებისას. მცირე დახრილობა (ნულთან მიახლოებული რიცხვი) ნიშნავს, რომ ემას მოთხოვნის მრუდი ჰორიზონტალურს უახლოვდება; ასეთ შემთხვევაში, ემა მნიშვნელოვნად ცვლის შეძენილი წიგნების რაოდენობას ფასის ცვლილების საპასუხოდ. დიდი დახრილობა (ნულისგან შორს მყოფი რიცხვი) კი იმას ნიშნავს, რომ ემას მოთხოვნის მრუდი ვერტიკალურს უახლოვდება; ამ შემთხვევაში ემას მიერ შეძენილი წიგნების რაოდენობა უმნიშვნელოდ იცვლება ფასის ცვლილების საპასუხოდ.

მიზეზები და შედეგები

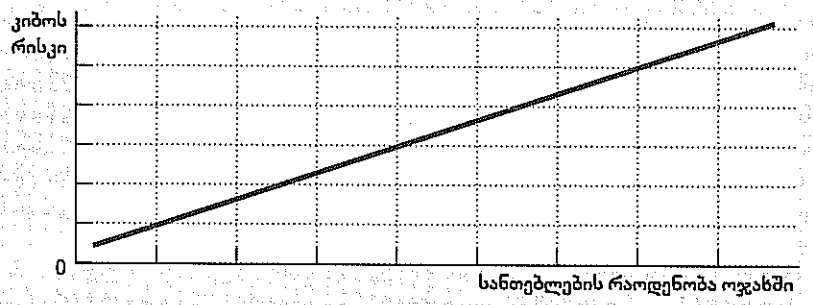
ეკონომისტები ხშირად იყენებენ გრაფიკებს იმაზე მსჯელობისას, თუ როგორ მუშაობს ეკონომიკა. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, გრაფიკებს იყენებენ იმაზე მსჯელობისას, თუ როგორ *განაპირობებს* მოვლენათა ერთი სიმრავლე მოვლენათა მეორე სიმრავლეს. მოთხოვნის მრუდის მსგავსი გრაფიკების შემთხვევაში, მიზეზებსა და შედეგებში ეჭვი ვერავის შეეპარება. იმის გამო, რომ ვცვლით მხოლოდ ფასს, ყველა სხვა ცვლადს კი უცვლელს ვტოვებთ, შეგვიძლია დავასკვნათ, რომ ერთერთი ცვლადი ჩვენს გრაფიკზე იწვევს მეორე ცვლადის ცვლილებებს, როდესაც, სინამდვილეში, ეს ცვლილებები გამოწვეულია მესამე, *გამოტოვებული ცვლადით*, რომელიც ჩვენს გრაფიკზე არაა ასახული. მაშინაც კი, როდესაც სწორად ვირჩევთ იმ ორ ცვლადს, რომლებიც გრაფიკზე უნდა ავსახოთ, შეიძლება გაჩნდეს მეორე პრობლემა — *უკუმიზეზშედეგობრივი დამოკიდებულება*. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, შეიძლება ვიფიქროთ, რომ A იწვევს B-ს, სინამდვილეში კი B იწვევს A-ს. გამოტოვებული ცვლადისა და უკუმიზეზშედეგობრივი დამოკიდებულების ხაფანგები განსაკუთრებულ სიფრთხილეს მოითხოვს მიზეზებისა და შედეგების შესახებ დასკვნების გამოტანის მიზნით გრაფიკების გამოყენებისას.

გამოტოვებული ცვლადები. იმის გასაგებად, თუ როგორ შეუძლია ცვლადის გამოტოვებას ჩვენი შეცდომაში შეყვანა გრაფიკის აგებისას, განვიხილოთ ერთი მაგალითი. წარმოვიდგინოთ, რომ კიბოთი გამოწვეული სიკვდილიანობის ზრდით შეწუხებული მთავრობა ამ საკითხის შესწავლას სტატისტიკურ სამსახურს ავალებს. სტატისტიკური სამსახური შეისწავლის ადამიანთა საცხოვრებელ სახლებში არსებულ უამრავ ნივთს, რათა დაადგინოს, რომელი მათგანია დაკავშირებული კიბოს რისკთან. ამ შესწავლის შედეგად სტატისტიკური სამსახური აღმოაჩენს მჭიდრო კავშირს ორ ცვლადს შორის: ოჯახში არსებული სანთებელების რაოდენობასა და იმის ალბათობას შორის, რომ ამ ოჯახში ვინმეს კიბო აღმოაჩნდება. ამ ურთიერთკავშირს A-6 ნახაზი ასახავს.

რა ვუყოთ ამ ანალიზის შედეგს? სტასტისტიკური სამსახური სასწრაფო რეაგირებას მოითხოვს. ის მთავრობას ურჩევს, შეამციროს სანთებელების ყიდვის სტიმული მათი გაყიდვის დაბეგვრის მეშვეობით. ამას გარდა, სტატისტიკური სამსახური მთავრობას ურჩევს მოითხოვოს გამაფრთხილებელი წარწერები სანთებელებზე: „სტატისტიკური სამსახური გაფრთხილებთ: ეს სანთებელა საშიშია თქვენი ჯანმრთელობისთვის“.

სტატისტიკური სამსახურის ამ ანალიზის მართებულობაზე მსჯელობისას, უპირველეს ყოვლისა, ჩნდება კითხვა: შეინარჩუნა თუ არა სტატისტიკურმა სამსახურმა უცვლელად ყველა ცვლადი, გარდა იმისა, რომელსაც განვიხილავთ? თუ პასუხი უარყოფითია, ეს შედეგი საეჭვოა. A-6 ნახაზის ახსნა იმაში მდგომარეობს, რომ ის ადამიანები, რომლებსაც მეტი სანთებელა აქვთ, მეტ სიგარეტს ეწევიან, ხოლო კიბოს სიგარეტი იწვევს და არა სანთებელა. თუ A-6 ნახაზზე მოწეული სიგარეტების რაოდენობა უცვლელი არ არის, მაშინ ეს ნახაზი არ გვაძლევს სანთებელას ფლობის ნამდვილ შედეგს.

ეს მაგალითი ერთი მნიშვნელოვანი პრინციპის ილუსტრაციაა: როდესაც ვხედავთ გრაფიკს, რომელიც გამოყენებულია მიზეზისა და შედეგის შესახებ მსჯელობის დასასაბუთებლად, ყოველთვის უნდა ვიკითხოთ, ხომ არ შეიძლება ამ გრაფიკზე ნაჩვენები შედეგის ახსნა გამოტოვებული ცვლადის ცვლილებებით?



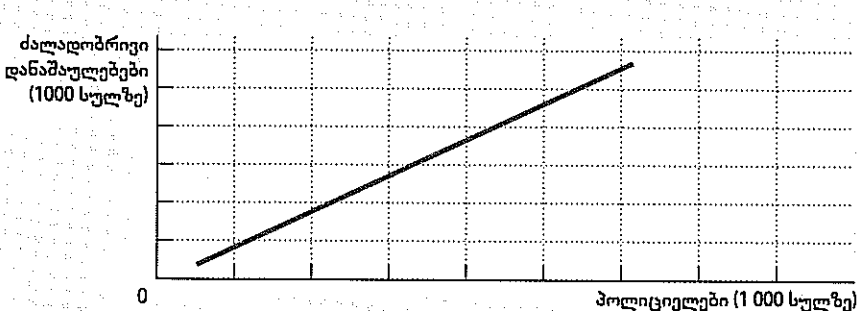
ფიგურა A-6

გრაფიკი გამოტოვებული ცვლადით

მრუდი გვიჩვენებს, რომ იმ ოჯახებში, სადაც მეტი სანთებელაა, კიბოს აღმოჩენის მეტი შესაძლებლობაა. მაგრამ არ უნდა დავასკვნათ, რომ სანთებელა იწვევს კიბოს, რადგან ეს გრაფიკი არ ითვალისწინებს მოწეული სიგარეტების რაოდენობას.

უკუმიზეზშედეგობრივი დამოკიდებულება. ეკონომისტები ხშირად ცდებიან მიზეზ-შედეგობრივი დამოკიდებულების მიმართულების განსაზღვრისასაც. თვალსაჩინოებისთვის, დავუშვათ, რომ ამერიკელ ანარქისტთა ასოციაცია იწყებს ამერიკაში დანაშაულის შესწავლას და, საბოლოოდ, იღებს A-7 გრაფიკს, რომელიც ასახავს კავშირს დიდ ქალაქებში მომხდარ მძიმე დანაშაულთა რაოდენობასა და პოლიციელთა რაოდენობას შორის ყოველ ათას მოსახლეზე გათვლით. ანარქისტები ხედავენ მრუდის დადებით დახრილობას და ამტკიცებენ, რომ, ვინაიდან პოლიციელთა რაოდენობის ზრდა იწვევს დანაშაულთა რაოდენობის ზრდას და არა შემცირებას, სამართალდამცავი ორგანოები უნდა გაუქმდეს.

ექსპერიმენტის ჩატარება რომ შეგვეძლოს, შევძლებდით უკუმიზეზშედეგობრივი დამოკიდებულების საშიშროების თავიდან აცილებასაც. ამისთვის საჭირო იქნებოდა სხვადასხვა ქალაქებში პოლიციელთა ნებისმიერი შემთხვევითი რაოდენობის დაქირავება, შემდეგ კი პოლიციასა და დანაშაულს შორის კორელაციის შესწავლა. მაგრამ A-7 ნახაზი არ ემყარება ასეთ ექსპერიმენტს. აქ მხოლოდ იმას ვხედავთ, რომ, რაც უფრო სახიფათოა ქალაქი, მით მეტი პოლიციელი ჰყავს. ეს შეიძლება იმით ავხსნათ, რომ, რაც უფრო სახიფათოა ქალაქში ცხოვრება, მით უფრო მეტ პოლიციელს ქირაობს ეს ქალაქი. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, პოლიცია კი არ განაპირობებს დანაშაულს, არამედ დანაშაული — პოლიციას. ეს გრაფიკი მიზეზობრიობის დადგენის არავითარ საშუალებას არ იძლევა.



ფიგურა A-7

გრაფიკი უკუმიზეზშედეგობრივი დამოკიდებულებით

მრუდი გვიჩვენებს, რომ ქალაქები, სადაც პოლიციელთა კონცენტრაცია მეტია, საცხოვრებლად უფრო სახიფათოა. მაგრამ გრაფიკი არაფერს ამბობს იმის შესახებ, პოლიცია განაპირობებს დანაშაულის ზრდას თუ დანაშაულის მაღალი დონის მქონე ქალაქები მეტ პოლიციელს ქირაობენ.

შეიძლება მოგვეჩვენოს, რომ მიზეზობრიობის მიმართულებას ყველაზე ადვილად მაშინ განვსაზღვრავთ, თუ შევისწავლით, რომელი ცვლადი იცვლება პირველად. თუ ვნახეთ, რომ ჯერ დანაშაულთა რაოდენობა გაიზარდა, შემდეგ კი — პოლიციელთა რაოდენობა, ერთ დასკვნას გამოვიტანთ. თუ ჯერ პოლიციელთა სიმრავლის ზრდას დავინახავთ, შემდეგ კი დანაშაულთა რაოდენობის ზრდას, მეორე დასკვნას გამოვიტანთ. მაგრამ თავისი ნაკლი ამ მსჯელობასაც აქვს: ადამიანები ხშირად გარემო პირობების მიხედვით კი არ იქცევიან, არამედ მომავლისადმი თავიანთი მოლოდინის მიხედვით. ქალაქს, რომელიც მომავალში დანაშაულის დონის მკვეთრ ზრდას მოელის, შეუძლია ახლავე გაზარდოს პოლიციელთა რაოდენობა. ეს პრობლემა უფრო ადვილი დასანახია ახალშობილებისა და საბავშვო ეტლების მაგალითზე. ოჯახები ხშირად იძენენ ეტლებს ბავშვის დაბადების მოლოდინში. ეტლი ბავშვზე ადრე ჩნდება, მაგრამ ხომ ვერ დავასკვნით, რომ საბავშვო ეტლების გაყიდვა განაპირობებს მოსახლეობის ზრდას!

არ არსებობს რაიმე ყოვლის მომცველი წესი, რომელიც განსაზღვრავს, როდისაა მართებული გრაფიკების საფუძველზე მიზეზშედეგობრივი დასკვნების გამოტანა. მაგრამ იმის დამახსოვრება, რომ სანთებელები არ იწვევს კიბოს (გამოტოვებული ცვლადი) და საბავშვო ეტლები კი ბავშვების დაბადებას (უკუმიზეზშედეგობრივი დამოკიდებულება), დაგვეხმარება მრავალი მცდარი ეკონომიკური დასკვნის თავიდან აცილებაში.



3

ურთიერთდამოკიდებულება და ვაჭრობის მომგებიანობა

ვანვიხილოთ თქვენი ჩვეულებრივი დღე. დილით იღვიძებთ, სვამთ წვენს, რომელიც მომზადებულია ფლორიდაში მოყვანილი ფორთოხლისგან ან ყავას – ბრაზილიაში მოყვანილი მარცვლებისგან. საუზმის დროს იაპონურ ტელევიზორში თვალს ადევნებთ ახალ ამბებს ნიუ-იორკიდან. იცვამთ ტანსაცმელს, რომლის ქსოვილი დამზადებულია ჯორჯიაში მოყვანილი ბამბისგან და შეღებილია ტაილანდში. სასწავლებელში მიდიხართ მანქანით, რომლის ნაწილები ათობით სხვადასხვა ქვეყანაშია დამზადებული. შემდეგ გადაშლით ეკონომიკის სახელმძღვანელოს, რომელიც დაწერა მასაჩუსეტსში მცხოვრებმა ავტორმა და გამოსცა ოჰაიოში მდებარე კომპანიამ ორეგონში მოჭრილი ხისგან დამზადებულ ქაღალდზე.

ყოველდღიურად მსოფლიოს სხვადასხვა კუთხეში მრავალი ადამიანი, რომელთა უმრავლესობას არც კი იცნობთ, გაწვდით საქონელსა და მომსახურებას, რომლითაც სარგებლობთ. ასეთი ურთიერთდამოკიდებულება შესაძლებელია იმიტომ, რომ ადამიანები ერთმანეთთან ვაჭრობენ. ადამიანები, რომლებიც საქონლითა და მომსახურებით უზრუნველგყოფენ, ასე იმიტომ კი არ იქცევიან, რომ დიდსულოვნება და თქვენს კეთილდღეობაზე ზრუნვა ამოძრავებთ. არც იმიტომ, რომ მთავრობის რომელიმე უწყება ავალებს თქვენთვის საჭირო საგნების დამზადებასა და მოწოდებას. ეს ადამიანები თავიანთ წარმოებულ საქონელსა და მომსახურებას იმის გამო გაწვდიან თქვენ და სხვა მომხმარებლებს, რომ ამის სანაცვლოდ თვითონაც რაღაც მიიღონ.

მომდევნო თავში შევისწავლით, როგორ ახდენს ჩვენი ეკონომიკა სხვადასხვა გემოვნებისა და უნარის მქონე მილიონობით ადამიანის საქმიანობის კოორდინირებას. ამ თავში კი დავიწყებთ ამ ანალიზის პირველი საფეხურის, ეკონომიკური ურთიერდამოკიდებულების მიზეზების შესწავლას. ერთ-ერთი პრინციპი პირველ თავში განხილული *ეკონომიკის ათი პრინციპიდან* იმაში მდგომარეობს, რომ ვაჭრობას შეუძლია ყველას ეკონომიკური

მდგომარეობის გაუმჯობესება. ეს პრინციპი ხსნის, რატომ ვაჭრობენ ადამიანები მეზობლებთან და რატომ ვაჭრობენ ქვეყნები სხვა ქვეყნებთან. ამ თავში ამ პრინციპს უფრო დაწვრილებით შევისწავლით. რა კონკრეტულ სარგებლობას იღებენ ადამიანები ერთმანეთთან ვაჭრობისას? რატომ არჩევენ, რომ იყვნენ ურთიერთდამოკიდებულნი?

იგავი თანამედროვე ეკონომიკის შესახებ

იმის გასაგებად, თუ რატომ არჩევენ ადამიანები სხვებზე დამოკიდებულად ყოფნას და როგორ აუმჯობესებს ეს არჩევანი მათ ცხოვრებას, განვიხილოთ მარტივი ეკონომიკური მოდელი. წარმოვიდგინოთ, რომ მსოფლიოში მხოლოდ ორი საქონელია — ხორცი და კარტოფილი. და არის მხოლოდ ორი ადამიანი — ფერმერი, რომელიც პირუტყვს ზრდის და გლეხი, რომელსაც კარტოფილი მოჰყავს. თითოეულ მათგანს სურს როგორც ხორცის, ისე კარტოფილის მოხმარება.

ვაჭრობის მომგებიანობა უფრო აშკარაა, თუ ფერმერი ხორცს ამზადებს, გლეხს კი მხოლოდ კარტოფილი მოჰყავს. ერთ-ერთი სცენარის მიხედვით, შესაძლოა, ფერმერმა და გლეხმა გადაწყვიტონ, რომ ერთმანეთთან არავითარი საქმე არ იქონიონ. მაგრამ რამდენიმე თვის შემდეგ შემწვარი, მოხრაკული და მოხარშული ხორცის ჭამით გაბეზრებული ფერმერი მიხვდება, რომ თვითკმარობა არც ისეთი სასიამოვნოა, როგორადაც მას ხატავენ. ამას გლეხიც დაეთანხმება, რომელიც მთელი ამ ხნის განმავლობაში სხვადასხვანაირად მომზადებულ კარტოფილს მიირთმევდა. ადვილი მისახვედრია, რომ ვაჭრობა მათ უფრო მრავალფეროვანი კვების საშუალებას მისცემს. ვაჭრობის შედეგად თითოეულს ექნება ჰამბურგერი შემწვარ კარტოფილთან ერთად.

ეს მაგალითი კარგად გვიჩვენებს იმ სარგებლობას, რასაც ფერმერი და გლეხი იღებენ ვაჭრობის შედეგად. ეს სარგებლობა ასეთივე იქნებოდა, თითოეულ მათგანს რომ მეორე სახის საქონლის დამზადება შეეძლოს, მაგრამ დიდი დანახარჯებით. დავუშვათ, მაგალითად, რომ გლეხს შეუძლია რქოსანი პირუტყვის მოვლა და ხორცის დამზადება, მაგრამ ამაში დიდ წარმატებას ვერ აღწევს. ფერმერსაც შეუძლია კარტოფილის მოყვანა, მაგრამ მისი მიწა ამისთვის მწირია. ამ შემთხვევაში, ადვილი მისახვედრია, რომ ფერმერიცა და გლეხიც მეტ სარგებლობას ნახავენ, თუ გააკეთებენ იმას, რაც კარგად გამოსდით და შემდეგ ერთმანეთთან ივაჭრებენ. ვაჭრობით მიღებული სარგებლობა უფრო ძნელი დასანახია, თუ ერთ-ერთი პირი ორივე საქონლის წარმოებას უკეთ ახერხებს. მაგალითად, დავუშვათ, ფერმერი გლეხზე უკეთ უვლის საქონელსაც და კარტოფილსაც. ასეთ შემთხვევაში, განა ფერმერმა ან გლეხმა სრული იზოლაცია უნდა აირჩიონ? თუ მაინც არსებობს ერთმანეთთან ვაჭრობის მიზეზები? ამ კითხვაზე პასუხის გასაცემად უფრო დაწვრილებით უნდა განვიხილოთ ის ფაქტორები, რომლებიც ასეთი გადაწყვეტილების მიღებაზე მოქმედებს.

საწარმოო შესაძლებლობები

დავუშვათ, ფერმერი და გლეხი დღეში 8 საათს მუშაობენ და ამ დროს უთმობენ კარტოფილისა თუ საქონლის მოვლას ან ორივეს ერთად. ცხრილი 1 გვიჩვენებს დროის ხანგრძლივობას, რომელიც ყოველ მათგანს სჭირდება თითოეული საქონლის 1 უნციის წარმოებისთვის. გლეხს ერთი უნცია (1 უნცია – 28,3 გ) კარტოფილი შეუძლია აწარმოოს 15 წუთში და ერთი უნცია ხორცი – 60 წუთში. ფერმერი, რომელიც ორივე საქმეში უფრო პროდუქტიულია, უნცია კარტოფილს 10 წუთში აწარმოებს, უნცია ხორცს კი — 20 წუთში. ცხრილის ბოლო ორი სვეტი გვიჩვენებს ხორცის ან კარტოფილის იმ რაოდენობას, რომლის წარმოებაც მათ შეუძლიათ 8-საათიანი სამუშაო დღის განმავლობაში, თუკი კონცენტრაციას მხოლოდ ერთ საქონელზე მოახდენენ.

I ა) ნახაზი გვიჩვენებს ხორცისა და კარტოფილის იმ რაოდენობას, რომლის წარმოებაც გლეხს შეუძლია. თუ გლეხი მთელ დროს — 8 საათს — კარტოფილს დაუთმობს, მიიღებს 32 უნცია კარტოფილსა და 0 ფუნტ ხორცს (გადაზომილს ჰორიზონტალურ ღერძზე), ხოლო თუ მთელ დროს ხორცს დაუთმობს, 8 უნცია ხორცსა და 0 ფუნტ

ცხრილი 1

ფერმერისა და გლეხის საწარმოო შესაძლებლობები

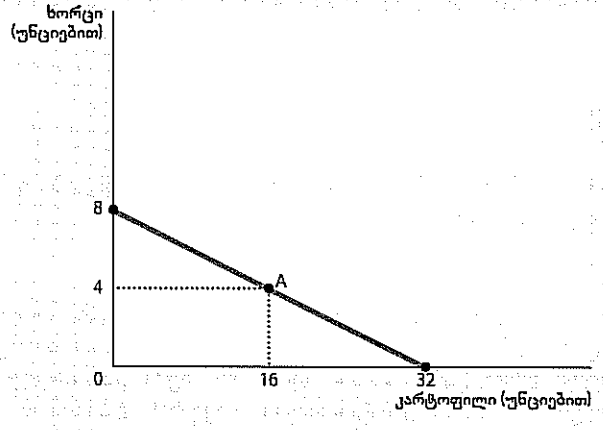
	ერთი უნციის დამზადებისთვის საჭირო დრო		რვა საათში დამზადებული პროდუქციის რაოდენობა	
	ხორცი	კარტოფილი	ხორცი	კარტოფილი
გლეხი	60 წთ/უნცია	15 წთ/უნცია	8 უნცია	32 უნცია
ფერმერი	20 წთ/უნცია	10 წთ/უნცია	24 უნცია	48 უნცია

ნახაზი 1

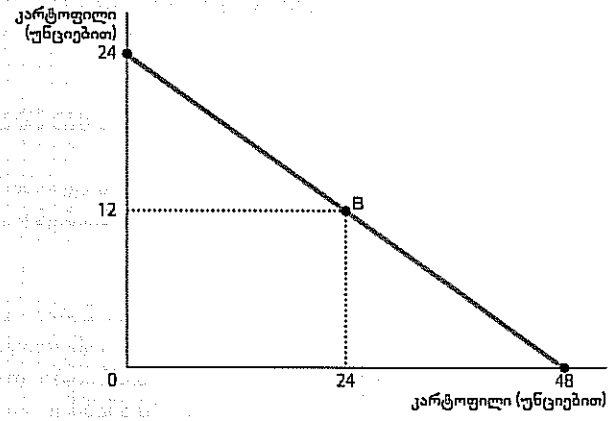
საწარმოო შესაძლებლობათა საზღვარი

(ა) ნახაზზე ასახულია ხორცისა და კარტოფილის კომბინაციები, რომელთა წარმოებაც გლეხს შეუძლია. (ბ) ნახაზზე ასახულია კომბინაციები, რომელთა წარმოებაც ფერმერს შეუძლია. ორივე საზღვარი აგებულია 1-ლი ცხრილის მონაცემებისა და იმ დაშვების საფუძველზე, რომ გლეხი და ფერმერი კვირაში 8 საათს მუშაობენ.

(ა) წარმოება და მოხმარება გლეხის მიერ



(ბ) წარმოება და მოხმარება ფერმერის მიერ



კარტოფილს (გადაზომილს ვერტიკალურ ღერძზე) მიიღებს. მაგრამ, თუ გლეხი დროს თანაბრად გაანაწილებს ამ ორი საქმისთვის, ანუ თითოეულს 4 საათს დაუთმობს, მიიღებს 16 უნცია კარტოფილსა და 4 უნცია ხორცს. ნახაზზე ნაჩვენებია ეს სამი შესაძლო შედეგი და მათ შორის მოთავსებული ყველა სხვა შედეგიც.

ეს გრაფიკი გლეხის საწარმოო შესაძლებლობათა საზღვარია. როგორც მე-2 თავში ვნახეთ, საწარმოო შესაძლებლობათა საზღვარი გვიჩვენებს პროდუქტის იმ მოცულობას, რომლის წარმოებაც შეუძლია ეკონომიკას. ეს საზღვარი ასახავს ერთ-ერთ პრინციპს *ეკონომიკის ათი პრინციპიდან:* ადამიანები დგებიან ალტერნატივების წინაშე. აქ გლეხი დგას ხორცის წარმოებასა და კარტოფილის წარმოებას შორის ალტერნატივის წინაშე.

ალბათ, გახსოვთ, რომ მე-2 თავში მოყვანილი საწარმოო შესაძლებლობების საზღვარი ამოზნექილი იყო, ხოლო ალტერნატივა ორ საქონელს შორის დამოკიდებული იყო წარმოების მოცულობაზე. აქ კი ტექნოლოგია, რომელიც გლეხს ხორცისა და კარტოფილის წარმოების საშუალებას აძლევს (ცხრილი 1), მას ერთი საქონლიდან მეორეზე მუდმივი ტემპით გადაანაცვლებს. ასეთ შემთხვევაში საწარმოო შესაძლებლობათა საზღვარი წრფეა. როდესაც გლეხი 1 საათით ნაკლებს ხარჯავს ხორცის წარმოებაზე და 1 საათით

მეტს – კარტოფილის წარმოებაზე, ის ხორცის წარმოებას 1 უნციით ამცირებს, ხოლო კარტოფილის წარმოებას კი 4 უნციით ზრდის იმისგან დამოუკიდებლად, თუ რამდენ აწარმოებდა აქამდე. სწორედ ამის შედეგად საწარმოო შესაძლებლობათა საზღვარი სწორ ხაზია.

1 ბ) ნახაზზე ასახულია ფერმერის საწარმოო შესაძლებლობათა საზღვარი. თუ ფერმერ მთელ დროს — 8 საათს — კარტოფილს დაუთმობს, მიიღებს 48 უნცია კარტოფილს და ფუნტ ხორცს. თუ მთელ დროს ხორცს დაუთმობს, მიიღებს 24 უნცია ხორცს და 0 ფუნტ კარტოფილს. თუ ფერმერი თავის დროს თანაბრად გაუნაწილებს თითოეულ საქმიანობას, საათში მიიღებს 24 უნცია კარტოფილსა და 12 უნცია ხორცს. საწარმოო შესაძლებლობათ ეს საზღვარიც ყველა შესაძლო შედეგს ასახავს.

თუ ფერმერი და გლეხი ვაჭრობის ნაცვლად ერთმანეთს გაემიჯნებიან, მაშინ თითოეულ მოიხმარს ზუსტად იმას, რასაც აწარმოებს. ამ შემთხვევაში საწარმოო შესაძლებლობათ საზღვარი მოხმარების შესაძლებლობათა საზღვარიცაა. ეს იმას ნიშნავს, რომ, ვაჭრობი გარეშე, 1-ლი ნახაზი გვიჩვენებს ხორცისა და კარტოფილის ყველა შესაძლო კომბინაციას რომელთა მოხმარებაც ადამიანს შეუძლია.

მიუხედავად იმისა, რომ საწარმოო შესაძლებლობათა საზღვრები გვეხმარება იმ ალტერ ნატივების უკეთ დანახვაში, რომლებიც ფერმერისა და გლეხის წინაშე დგას, ისინი არა ფერს გვეუბნება იმის შესახებ, თუ სინამდვილეში რის გაკეთებას მოისურვებენ ფერმერ და გლეხი. მათი არჩევანის განსაზღვრისთვის თითოეული მათგანის გემოვნება უნდა ვიცო დეთ. დავუშვათ, ისინი ირჩევენ ისეთ კომბინაციებს, რომლებიც 1-ელ ნახაზზე A და წერტილებითაა აღნიშნული. ამ შემთხვევაში გლეხი აწარმოებს და მოიხმარს 16 უნცი კარტოფილსა და 4 უნცია ხორცს, ხოლო ფერმერი აწარმოებს და მოიხმარს 24 უნცია კარ ტოფილსა და 12 უნცია ხორცს.

სპეციალიზაცია და ვაჭრობა

რამდენიმე წლის განმავლობაში ფერმერი B კომბინაციას მოიხმარს. შემდეგ უჩნდება ერთ აზრი, რომლის გასაზიარებლადაც გლეხთან მიდის:

ფერმერი: მეგობარო, მინდა ერთი კარგი გარიგება შემოგთავაზო! ვიცი, როგო გავიუმჯობესოთ ცხოვრება. ჩემი აზრით, შენ უნდა შეწყვიტო ხორცი წარმოება და მთელი დრო კარტოფილს დაუთმო. ჩემი გამოთვლებ თანახმად, თუ დღეში 8 საათს კარტოფილის მოყვანას დაუთმობ, 3 უნცია კარტოფილს მიიღებ. თუ ამ 32-დან 15 უნცია კარტოფილს მომცე ჩემგან სანაცვლოდ 5 უნცია ხორცს მიიღებ. საბოლოოდ, დღეში 17 უნც კარტოფილსა და 5 უნცია ხორცს მოიხმარ, 16 უნცია კარტოფილისა და უნცია ხორცის ნაცვლად, რასაც ამჟამად იღებ. თუ ჩემი გეგმის მიხედვი იმოქმედებ, *ორივე* საქონელს მეტი რაოდენობით მოიხმარ (ამის საილუ სტრაციოდ ფერმერი გლეხს მე-2 ა) ნახაზს უჩვენებს).

გლეხი: *(სკეპტიკურად)* მართლაც კარგი წინადადება ჩანს, მაგრამ არ მესმი რატომ მთავაზობ. თუ ეს გარიგება ჩემთვის არის სასარგებლო, შენთვი ასეთივე კარგი ვერ იქნება.

ფერმერი: საქმეც მაგაშია, რომ ჩემთვისაც კარგია! თუ დღეში 6 საათს პირუტყვ დავუთმობ და 2 საათს — კარტოფილს, 18 უნცია ხორცსა და 12 უნცი კარტოფილს ვაწარმოებ. მას შემდეგ, რაც 5 უნცია ხორცს 15 უნცია კარ ტოფილის სანაცვლოდ მოგცემ, მექნება 13 უნცია ხორცი და 27 უნცი კარტოფილი, ნაცვლად 12 უნცია ხორცისა და 24 უნცია კარტოფილის რასაც ახლა ვიღებ. საბოლოოდ, მეც ორივე საქონლის ამჟამინდელზე მე რაოდენობას მოვიხმარ (უჩვენებს მე-2 ბ) ნახაზს).

გლეხი: არ ვიცი, არ ვიცი.... ეს ყველაფერი ისე კარგი ჩანს, რომ დაჯერებ მიჭირს.

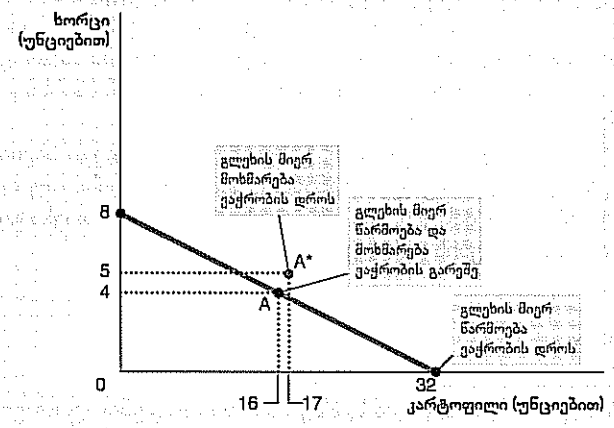
ფერმერი: სინამდვილეში არც ისე რთულია, როგორც ერთი შეხედვით ჩანს. აი ა ცხრილში, მარტივად შევაჯამე შემოთავაზება (აჩვენებს მე-2 ცხრილს).

ნახაზი 2

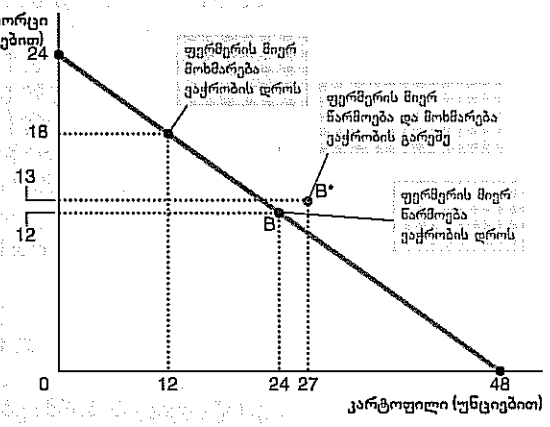
როგორ აფართოებს ვაჭრობა სამომხმარებლო შესაძლებლობებს

ფერმერის მიერ გლეხისთვის შეთავაზებული ვაჭრობა თითოეულს საშუალებას აძლევს, მოიხმაროს ხორცისა და კარტოფილის ისეთი კომბინაცია, რომლის მოხმარება აქამდე მათთვის შეუძლებელი იყო. (ა) ნახაზზე, გლეხი მოიხმარს A* წერტილში A წერტილის ნაცვლად. (ბ) ნახაზზე, ფერმერი მოიხმარს B* წერტილში B წერტილის ნაცვლად. ვაჭრობა თითოეულს მეტი ხორცისა და კარტოფილის მოხმარების საშუალებას აძლევს.

(ა) გლეხის მიერ წარმოება და მოხმარება



(ბ) ფერმერის მიერ წარმოება და მოხმარება



(გ) ვაჭრობიდან მიღებული სარგებლობა: შეჯამება (ა)

	გლეხი		ფერმერი	
	ხორცი (უნცია)	კარტოფილი (უნცია)	ხორცი (უნცია)	კარტოფილი (უნცია)
ვაჭრობის გარეშე				
წარმოება და მომხარება	4	16	12	24
ვაჭრობის დროს				
წარმოება	0	32	18	12
ვაჭრობა	იღებს 5-ს	თმობს 15-ს	თმობს 5-ს	იღებს 15-ს
მოხმარება	5	17	13	27
ვაჭრობისგან მიღებული სარგებლობა				
მოხმარების ზრდა	+1	+1	+1	+3

გლეხი: *(ცხრილის შესწავლის შემდეგ):* ეს გამოთვლები თითქოს სწორია, მაგრამ ცოტა დავიბენი. როგორ შეიძლება ასეთი გარიგებით ორივეს ეკონომიკური მდგომარეობის გაუმჯობესება?

ფერმერი: ეს გარიგება ორივესთვის სასარგებლოა, ვინაიდან საშუალებას გვაძლევს, ვაკეთოთ ის, რაც ყველაზე კარგად გამოგვდის. შენ მეტ დროს დაუთმობ კარტოფილს და ნაკლებ დროს — საქონელს. მე მეტ დროს დავუთმობ ხორცის წარმოებას და ნაკლებს — კარტოფილისას. სპეციალიზაციისა და ვაჭრობის შედეგად ორივე მოვიხმართ მეტ ხორცსა და კარტოფილს შრომის ხანგრძლივობის გაუზრდელად.

სწრაფი გამოკითხვა: ააგეთ საწარმოო შესაძლებლობათა საზღვარი რობინზონ კრუზოსთვის, რომელიც დროს ქოქოსის კაკლის შეგროვებასა და თევზაობაზე ხარჯავს. ზღუდავს თუ არა ეს საზღვარი რობინზონ კრუზოს მიერ კაკლისა და თევზის მოხმარებას, თუ რობინზონ კრუზო მარტოდმარტოა კუნძულზე? დგას თუ არა რობინზონ კრუზო იმავე შეზღუდვების წინაშე, თუკი კუნძულის მკვიდრ მოსახლეობასთან ვაჭრობა შეუძლია?

შედარებითი უპირატესობის პრინციპი: სპეციალიზაციის საშუალება

ფერმერის მიერ ვაჭრობის მომგებიანობის ახსნა, თავისი სისწორის მიუხედავად, ერთ თავსატეხს გვიჩენს: თუ ფერმერი გლეხს როგორც ხორცის, ისე კარტოფილის წარმოებაში ჯობნის, მაშინ როგორ უნდა აირჩიოს გლეხმა საქმე, რომელშიც თვითონ აჯობებს როგორც ჩანს, გლეხი ვერაფერს აკეთებს ფერმერზე უკეთ. ამ თავსატეხის ამოსახსნელად შევისწავლოთ *შედარებითი უპირატესობის* პრინციპი.

იმისთვის, რომ ამ პრინციპის ჩამოყალიბება დავიწყოთ, განვიხილოთ შემდეგი საკითხი: ვინ აწარმოებს ჩვენს მაგალითში კარტოფილს ნაკლები დანახარჯებით — გლეხი თუ ფერმერი? არსებობს ამ კითხვის ორი შესაძლო პასუხი, და ამ პასუხებშია ჩვენი თავსატეხის ამოხსნაცა და ვაჭრობის მომგებიანობის გაგების გასაღებიც.

აბსოლუტური უპირატესობა

კარტოფილის წარმოების დანახარჯების შესახებ კითხვაზე პასუხის გაცემის ერთ-ერთი გზაა იმ ფაქტორების რაოდენობების შედარება, რომლებიც ამ ორ მწარმოებელს სჭირდება. როდესაც ერთი პირი, ფირმის ან ქვეყნის მწარმოებლურობას მეორე პირის, ფირმის ან ქვეყნის მწარმოებლურობას ადარებენ, ეკონომისტები ხმარობენ ტერმინს **აბსოლუტური უპირატესობა**. ამბობენ, რომ მწარმოებელს, რომელიც ფაქტორთა ნაკლებ რაოდენობას იყენებს საქონლის წარმოებისთვის, აბსოლუტური უპირატესობა აქვს ამ საქონლის წარმოებაში.

აბსოლუტური უპირატესობა ერთი მწარმოებლის უნარი, საქონელი აწარმოოს საწარმოო ფაქტორების უფრო ნაკლები დანახარჯებით, ვიდრე მეორემ.

ჩვენს შემთხვევაში დრო არის ერთადერთი წარმოების ფაქტორი. ამდენად, აბსოლუტური უპირატესობის განსაზღვრა შეგვიძლია იმ დროის შედარებით, რომელსაც ეს ორი ადამიანი ახმარს რომელიმე საქონლის წარმოებას. ფერმერს აბსოლუტური უპირატესობა აქვს როგორც კარტოფილის, ისე ხორცის წარმოებაში, ვინაიდან თითოეული საქონლის ერთი ერთეულის წარმოებას ნაკლებ დროს ანდომებს, ვიდრე გლეხი. 1 უნცია ხორცის წარმოებისათვის ფერმერს 20 წუთი სჭირდება, ხოლო გლეხს – 60. ასევე, უნცია კარტოფილის წარმოებისთვის ფერმერს მხოლოდ 10 წუთი სჭირდება, გლეხი კი ამისთვის 15 წუთს ხარჯავს. თუკი დანახარჯებს წარმოების ფაქტორებით გავზომავთ, ამ ინფორმაციაზე დაყრდნობით შეგვიძლია დავასკვნათ, რომ ფერმერი ნაკლები დანახარჯებით აწარმოებს კარტოფილს.

ალტერნატიული დანახარჯი და შედარებითი უპირატესობა

არსებობს კარტოფილის წარმოების დანახარჯის განხილვის კიდევ ერთი გზა. წარმოების ფაქტორების საჭირო რაოდენობების შედარების ნაცვლად, შეგვიძლია შევადაროთ ალტერნატიული დანახარჯები. გავიხსენოთ პირველი თავიდან, რომ საგნის **ალტერნატიული დანახარჯი** ისაა, რასაც გავიღებთ ამ საგნის დასაუფლებლად. ჩვენს მაგალითში დავუშვით, რომ ფერმერი და გლეხი შრომას დღეში 8 საათს უთმობენ. ამიტომ კარტოფილის წარმოებაზე დახარჯული დრო ამცირებს იმ დროს, რომელიც შეიძლება ხორცის წარმოებაზე დაიხარჯოს. როცა გლეხი და ფერმერი ცვლიან დროის განაწილებას ამ ორი სახის საქონლის წარმოებას შორის, მოძრაობენ საწარმოო შესაძლებლობათა თავიანთი საზღვრების გასწვრივ გარკვეული აზრით, ისინი ერთ საქონელს მეორის წარმოებისთვის თმობენ. ალტერნატიული დანახარჯი ასახავს იმ აჩევანს, რომელთა წინაშეც დგება თითოეული მწარმოებელი.

ალტერნატიული დანახარჯი ის, რაც უნდა დავთმოთ სხვა რამის მისაღებად.

მოდით ჯერ ფერმერის ალტერნატიული დანახარჯი განვიხილოთ. 1 უნცია კარტოფილის წარმოება მის 10-წუთიან შრომას მოითხოვს. როდესაც ფერმერი ამ 10 წუთს კარტოფილის წარმოებაზე ხარჯავს, ხორცის წარმოებაზე ხარჯავს10 წუთით ნაკლებს. ვინაიდან ფერმერს მხოლოდ 20 წუთი სჭირდება 1 უნცია ხორცის წარმოებისთვის, 10 წუთის შრომა მას 1/2 უნცია ხორცს მოუტანდა. ასე რომ, ფერმერისთვის 1 უნცია კარტოფილის წარმოების ალტერნატიული დანახარჯი 1/2 უნცია ხორცის ტოლია.

ახლა გლეხის ალტერნატიული დანახარჯები განვიხილოთ. 1 უნცია კარტოფილის წარმოებას გლეხი 15 წუთს ანდომებს. ვინაიდან მას 60 წუთი სჭირდება 1 უნცია ხორცის წარმოებისთვის, 15 წუთში ის 1/4 უნცია ხორცს მიიღებდა. აქედან გამომდინარე, გლეხისთვის 1 უნცია კარტოფილის წარმოების ალტერნატიული დანახარჯები 1/4 უნცია ხორცის ტოლია.

მე-2 ცხრილი ასახავს ხორცისა და კარტოფილის წარმოების ალტერნატიულ დანახარჯს ამ ორი მწარმოებლისთვის. ყურადღება მიაქციეთ იმას, რომ ხორცის წარმოების ალტერნატიული დანახარჯი კარტოფილის წარმოების ალტერნატიული ღირებულების შებრუნებული რიცხვია. ვინაიდან 1 უნცია კარტოფილის წარმოება ფერმერს 1/2 უნცია ხორცად უჯდება, ამიტომ 1 უნცია ხორცი ფერმერისთვის 2 უნცია კარტოფილი ღირს. ანალოგიურად, იმის გამო, რომ 1 უნცია კარტოფილი გლეხს 1/4 უნცია ხორცად უჯდება, 1 უნცია ხორცი მისთვის 4 უნცია კარტოფილი ღირს.

ეკონომისტები ხმარობენ ტერმინს **შედარებითი უპირატესობა**, როდესაც აღწერენ ორი მწარმოებლის ალტერნატიულ დანახარჯებს. ამბობენ, რომ მწარმოებელს, რომელსაც X საქონლის წარმოების ნაკლები ალტერნატიული დანახარჯი აქვს, შედარებითი უპირატესობა აქვს ამ საქონლის წარმოებაში. ჩვენს მაგალითში გლეხის ალტერნატიული დანახარჯები კარტოფილის წარმოებაში ნაკლებია, ვიდრე ფერმერისა: კარტოფილის 1 უნცია გლეხს 1/4 უნცია ხორცად უჯდება, ხოლო ფერმერს — 1/2 უნცია ხორცად. ფერმერს, პირიქით, ხორცის წარმოების ნაკლები ალტერნატიული დანახარჯი აქვს, ვიდრე გლეხს: ერთი უნცია ხორცი ფერმერს 2 უნცია კარტოფილად უჯდება, გლეხს კი 4 უნცია კარტოფილად. ამიტომ გლეხს შედარებითი უპირატესობა აქვს კარტოფილის წარმოებაში, ფერმერს კი შედარებითი უპირატესობა აქვს ხორცის წარმოებაში.

შედარებითი უპირატესობა ერთი მწარმოებლის უნარი, საქონელი აწარმოოოს უფრო ნაკლები ალტერნატიული დანახარჯით, ვიდრე მეორემ.

ისიც უნდა აღინიშნოს, რომ შეუძლებელია, ერთ პიროვნებას შედარებითი უპირატესობა ჰქონდეს ორივე სახის საქონლის წარმოებაში. ვინაიდან ერთი სახის საქონლის ალტერნატიული დანახარჯი მეორის ალტერნატიული დანახარჯის შებრუნებული რიცხვია, ამიტომ, თუ პირისთვის ერთი სახის საქონლის ალტერნატიული დანახარჯი შედარებით მაღალია, მეორის ალტერნატიული დანახარჯი აუცილებლად შედარებით დაბალი უნდა იყოს. შედარებითი უპირატესობა შედარებით ალტერნატიულ დანახარჯს ასახავს. თუ ორივე პირს ზუსტად ერთნაირი ალტერნატიული დანახარჯი არა აქვს, მაშინ ერთ პირს შედარებითი უპირატესობა ექნება ერთი საქონლის წარმოებაში, მეორეს კი შედარებითი უპირატესობა ექნება მეორე საქონლის წარმოებაში.

შედარებითი უპირატესობა და ვაჭრობა

სპეციალიზაციისა და ვაჭრობიდან მიღებული ამონაგები ეფუძნება არა აბსოლუტურ, არამედ შედარებით უპირატესობას. როცა თითოეული პირი სპეციალიზდება იმ საქონლის წარმოებაში, რომელშიც შედარებითი უპირატესობა აქვს, ეკონომიკაში წარმოებული პროდუქციის საერთო რაოდენობა იზრდება, და ეკონომიკური ნამცხვარიც იზრდება. ეს ზრდა თითოეული პირის ეკონომიკური მდგომარეობის გაუმჯობესებას უწყობს ხელს.

ცხრილი 2

ხორცისა და კარტოფილის ალტერნატიული ღირებულება

	ალტერნატიული ღირებულება	
	ერთი უნცია ხორცი	ერთი უნცია კარტოფილი
გლეხი	4 უნცია კარტოფილი	1/4 უნცია ხორცი
ფერმერი	2 უნცია კარტოფილი	1/2 უნცია ხორცი

ჩვენს მაგალითში გლეხი უფრო მეტ დროს ახმარს კარტოფილის წარმოებას, ხოლ
ფერმერი — ხორცისას. შედეგად, კარტოფილის მთლიანი წარმოება 40-დან 44 უნციამ
იზრდება, ხოლო ხორცის მთლიანი წარმოება – 16-დან 18 უნციამდე. გლეხი და ფერმე
ინაწილებენ გაზრდილი წარმოებიდან მიღებულ სარგებლობას.

ვაჭრობიდან სარგებლობას სხვა კუთხით შეიგვიძლია შევხედოთ — ერთი მხარის მი
მეორესათვის გადახდილი ფასის თვალსაზრისით. იმის გამო, რომ გლეხსა და ფერმერს წა
მოების განსხვავებული ალტერნატიული ღირებულება აქვთ, თითოეულ მათგანს შეუძლ
იფიქროს, რომ საუკეთესო გარიგებაში მონაწილეობს: ისინი ვაჭრობიდან იგებენ, რადგ
საქონელს იძენენ იმ ფასად, რომელიც მათ მიერ ამ საქონლის წარმოების ალტერნატიუ
ღირებულებაზე ნაკლებია.

განვიხილოთ ეს გარიგება გლეხის თვალსაზრისით. გლეხი 5 უნცია ხორცს 15 უნც
კარტოფილის ფასად ყიდულობს. სხვა სიტყვებით, გლეხი ხორცის თითოეულ უნციას
უნცია კარტოფილად ყიდულობს. ხორცის ეს ფასი ნაკლებია, ვიდრე 1 უნცია ხორც
ალტერნატიული დანახარჯი, რაც გლეხისათვის 4 უნცია კარტოფილს უდრის. ამგვარა
გლეხი იღებს სარგებლობას, ვინაიდან ხორცის კარგ ფასად ყიდვას ახერხებს.

ახლა ეს გარიგება ფერმერის გადასახედიდან განვიხილოთ. ფერმერი 15 უნცია კა
ტოფილის 5 უნცია ხორცის ფასად ყიდულობს. სხვა სიტყვებით, ფერმერი კარტოფილ
თითოეულ უნციას 1/3 უნცია ხორცად ყიდულობს. კარტოფილის ეს ფასი ნაკლებია, ვიდ
1 უნცია კარტოფილის ალტერნატიული დანახარჯი, რაც ფერმერისათვის 1/2 უნცია ხორ
უდრის. ამგვარად, ფერმერი იღებს სარგებლობას, ვინაიდან კარტოფილის კარგ ფას
ყიდვას ახერხებს.

შედარებითი უპირატესობის ეს პრინციპი ადასტურებს ვაჭრობისა და სპეციალიზაც
მომგებიანობას, თუმცა უპასუხოდ ტოვებს რამდენიმე კითხვას: რა განსაზღვრავს იმ ფას
რომლითაც ვაჭრობა მიმდინარეობს? როგორ ნაწილდება ვაჭრობიდან მიღებული სა
გებლობა მოვაჭრე მხარეებს შორის? ამ შეკითხვებზე ზუსტი პასუხი მოცემული თა
განსახილველ საკითხებს სცილდება, მაგრამ ჩვენ მაინც შეგვიძლია ერთი ზოგადი წეს
ჩამოყალიბება: იმისათვის, რომ ვაჭრობაში მონაწილე ორივე მხარემ მოიგოს, ფასი, რომლ
თაც ეს მხარეები ვაჭრობენ, მათ ალტერნატიულ ღირებულებებს შორის უნდა იყოს. ჩვე
მაგალითში გლეხი და ფერმერი შეთანხმდნენ, რომ 1 უნცია ხორცი 3 უნცია კარტოფილ
გაეცვალათ. ეს ფასი გლეხის ალტერნატიულ ღირებულებასა (4 უნცია კარტოფილი 1 უნც
ხორცად) და ფერმერის ალტერნატიულ ღირებულებას (2 უნცია კარტოფილი 1 უნცია ხო
ცად) შორის არის მოთავსებული.

ახლა ნათელია გლეხისა და ფერმერის იგავის მორალი: *ვაჭრობას შეუძლია ასარგ
ბლოს საზოგადოების ყველა წევრი, ვინაიდან ადამიანებს საშუალებას აძლევს, მხოლოდ
საქმეს მოჰკიდონ ხელი, რაშიც ამ ადამიანებს შედარებითი უპირატესობა აქვთ.*

**სწრაფი გამოკითხვა: რობინზონ კრუზოს შეუძლია საათში 10 ქოქოსის კაკლის შ
როვება ან 1 თევზის დაჭერა, მის მეგობარ პარასკევას კი საათში 30 კაკლის შეგროვ
ან 2 თევზის დაჭერა. როგორია ერთი თევზის დაჭერის ალტერნატიული დანახარჯი რი
ინზონ კრუზოსთვის? პარასკევასთვის? ვისა აქვს აბსოლუტური უპირატესობა თევზ
ჭერაში? ვისა აქვს შედარებითი უპირატესობა თევზის ჭერაში?**

შედარებითი უპირატესობის გამოყენება

შედარებითი უპირატესობის პრინციპი ხსნის ადამიანების ურთიერთდამოკიდებულებას
ვაჭრობით მიღებულ სარგებლობას. იმის გამო, რომ ადამიანების ერთმანეთზე დამო
დებულება ასე გავრცელებულია დღევანდელ მსოფლიოში, შედარებითი უპირატესო
პრინციპიც მრავალგვარად გამოიყენება. მოგვყავს ორი მაგალითი, რომელთაგან ერ
ფანტაზიის ნაყოფია, მეორეს კი უდიდესი პრაქტიკული მნიშვნელობა აქვს.



ინფორმაციისათვის

ადამ სმიტისა და დევიდ რიკარდოს მემკვიდრეობა

ეკონომისტები დიდი ხანია იცნობენ შედარებითი უპირატესობის პრინციპს. მოგვყავს დიდი ეკონომისტის, ადამ სმიტის მსჯელობა:

„ყველა გონიერი ოჯახის უფროსის პრინციპია, არასოდეს ეცადოს საბლში იმის გაკეთებას, რის ყიდვაც გაკეთებაზე უფრო იაფი დაუჯდება. თერძი არ ცდილობს, ფეხსაცმელი თვითონ შეიკეროს – ის ფეხსაცმელს მეწაღისგან ყიდულობს. მეწაღე არ ცდილობს თავისთვის ტანსაცმლის შეკერვას, ის თერძს ქირაობს. ფერმერი არ ცდილობს ფეხსაცმლის ან ტანსაცმლის შეკერვას. ამისთვის ის შესაბამის ოსტატს ქირაობს. თითოეული მათგანი აცნობიერებს, რომ მისთვის ჯობია, ისე გამოიყენოს თავისი ხელობა, რომ გარკვეული უპირატესობა ჰქონდეს მეზობლებთან შედარებით და იყიდოს საკუთარი ნაწარმის ნაწილით ან ნაწარმის ნაწილის ფასად ის, რისი ყიდვის სურვილიც ექნება.“



დევიდ რიკარდო

ეს ციტატა აღებულია ადამ სმიტის 1776 წელს გამოცემული წიგნიდან „ხალხთა სიმდიდრის ბუნებისა და მიზეზების შესახებ“. ეს უმნიშვნელოვანესი ნაშრომია ვაჭრობისა და ეკონომიკური ურთიერთდამოკიდებულების ანალიზისთვის. მრავალი ეკონომისტი ადამ სმიტს თანამედროვე ეკონომიკის ფუძემდებლად თვლის.

ადამ სმიტის წიგნმა შთააგონა საფონდო ბირჟის მილიონერ ბროკერს, დევიდ რიკარდოს, ეკონომისტი გამხდარიყო. 1817 წელს გამოცემულ წიგნში „პოლიტიკური ეკონომიისა და დაბეგვრის საფუძვლები“ დევიდ რიკარდომ ჩამოაყალიბა შედარებითი უპირატესობის პრინციპი იმ სახით, რა სახითაც იგი დღესაა ცნობილი. მის მიერ თავისუფალი ვაჭრობის დაცვა მარტო უბრალო აკადემიური საქმიანობა არ იყო. დევიდ რიკარდო თავისი ეკონომიკური შეხედულებების პრაქტიკული განხორციელებისკენ მოუწოდებდა (და წარმატებითაც) ბრიტანეთის პარლამენტს, სადაც იგი უპირისპირდებოდა კანონებს, რომლებიც მარცვლეულის იმპორტს ზღუდავდა.

მას შემდეგ ადამ სმიტისა და დევიდ რიკარდოს დასკვნები ვაჭრობის მომგებიანობის შესახებ არაერთხელ დადასტურდა. მიუხედავად იმისა, რომ ეკონომისტები ხშირად არ ეთანხმებიან ერთმანეთს ეკონომიკური პოლიტიკის საკითხებში, თავისუფალ ვაჭრობას ისინი ერთხმად უჭერენ მხარს. უფრო მეტიც, თავისუფალი ვაჭრობის სასარგებლოდ მეტყველი ძირითადი არგუმენტი ორი საუკუნის შემდეგაც თითქმის უცვლელია. მიუხედავად იმისა, რომ ეკონომიკურმა მეცნიერებამ შეძლო თავისი შესაძლებლობების გაფართოება და თავისი თეორიების დახვეწა სმიტისა და რიკარდოს დროიდან დღემდე, ვაჭრობის შეზღუდვების წინააღმდეგ მიმართული მსჯელობები დღესაც ძირითადად შედარებითი უპირატესობის პრინციპს ემყარება.

უნდა გაკრიჭოს თუ არა ტაიგერ ვუდსმა საკუთარი გაზონი?

ტაიგერ ვუდსი დროის უმეტეს ნაწილს მინდორზე ატარებს. გოლფის ყველა დროის ერთ-ერთ საუკეთესო მოთამაშეს ისეთი დარტყმის გაკეთება შეუძლია, რომელზეც ჩვეულებრივი ადამიანები მხოლოდ ოცნებობენ. ტაიგერ ვუდსი ბევრ სხვა საქმესაც ალბათ სხვებზე უკეთ აკეთებს, მაგალითად, *შეუძლია* საკუთარი გაზონის სხვებზე სწრაფად გაკრეჭა. მაგრამ განა ეს იმას ნიშნავს, რომ მან გაზონი *უნდა* გაკრიჭოს?

ამ კითხვაზე პასუხის გასაცემად გამოვიყენოთ ალტერნატიული დანახარჯებისა და შედარებითი უპირატესობის კონცეფციები. დავუშვათ, ტაიგერ ვუდსს თავისი გაზონის გაკრეჭა 2 საათში შეუძლია. იმავე 2 საათში მას სპორტული ფეხსაცმელების სატელევიზიო რეკლამაში გადაიღებენ და $10 000-ს გადაუხდიან. ტაიგერის მეზობელ ბიჭს, ფორესტ გამპს, შეუძლია ვუდსის გაზონის 4 საათში გაკრეჭა. იმავე 4 საათში ფორესტი „მაკდონალდსში“ მუშაობით $20-ს მიიღებს.

ამ მაგალითში, გაზონის გაკრეჭის ალტერნატიული დანახარჯი ვუდსისთვის $10 000-ია, ფორესტისათვის კი — $20. ტაიგერს აბსოლუტური უპირატესობა აქვს გაზონის გაკრეჭაში, რადგან ამ საქმეს ნაკლებ დროში აკეთებს. მაგრამ ფორესტს შედარებითი უპირატესობა



ახალი ამბები დან

ევოლუცია და ეკონომიკა

კაცობრიობის ევოლუციის საფუძველი შეიძლება სწორედ შედარებითი უპი
რატესობის თეორია იყოს.

ჰომო ეკონომიკუსი?

ადამ სმიტისა და დევიდ რიკარდოს დროიდან მოყოლებული, თავისუფალი ვაჭრობისა და შრომის დანაწილების დამცველები დაუღალავად ამტკიცებენ ამ პრინციპების უპირატესობას. მაგრამ აქამდე არავის უფიქრია, რომ ეს ფაქტორები შეიძლება მთლიანად კაცობრიობის არსებობის საფუძველიც კი იყოს. სწორედ ამ თემას უკავშირდება ვაიომინგის უნივერსიტეტის პროფესორ ჯეისონ შოგრენის თეზისი. მისი აზრით, სწორედ ვაჭრობა და შრომის დანაწილება გახლავთ ის, რის მეშვეობითაც ჰომო საპიენსმა მოახერხა იმ წინამორბედ გენეტიკურ სახეობათა ადგილის დაკავება, როგორებიც იყვნენ, მაგალითად, ნეანდერტალელი ადამიანები, და ადამიანურ არსებათა შორის უდიდესი წარმატების მიღწევა.

ნეანდერტალელი ადამიანი მეცხრამეტე საუკუნის შუა ხანებში გერმანიაში ნეანდერის ველზე მისი აღმოჩენის დროიდან არასახარბიელო სახელით სარგებლობდა. მას თანამედროვე ადამიანის სულელ, უხეშ, ბანჯგვლიან და უტვინო პაროდიად სახავდნენ. თუმცა, თანამედროვე მეცნიერებას მიაჩნია, რომ ნეანდერტალელები თითქმის ისევე ჭკვიანები იყვნენ, როგორც თანამედროვე ადამიანები და ლაპარაკიც შეეძლოთ. მათი თმიანობა, ძალა და მოუხეშაობა გამყინვარების პერიოდის მკაცრი პირობების გავლენის შედეგი იყო. მაშ რატომ გადაშენდნენ ისინი?

ნეანდერტალელები დაახლოებით 200000 წლის მანძილზე ცხოვრობდნენ და მშვენივრად გრძნობდნენ თა
იქამდე, ვიდრე დაახლოებით 40 0
წლის წინ ევროპაში ჰომო საპიენსი ა
გამოჩნდა აფრიკიდან ცენტრალურ
აზიის გავლით. რადგან 10 000 წლის შე
დეგ ნეანდერტალელები უკვე გადაშენ
ნენ, ამის მიზეზი ახალმოსულებში უნ
ვეძებოთ. ადამიანთა ეს ორი სახეობა დ
ახლოებით ერთსა და იმავე ეკოლოგიურ
ნიშას იკავებდა (მსგავს ცხოველებ
ნადირობდნენ, ერთნაირ ნაყოფს აგრ
ვებდნენ) და ერთმანეთის მოწინააღ
დეგე იყო.

ერთ-ერთი თეორიის მიხედვით ჰომ
საპიენსის გამარჯვება შრომისა
ბრძოლის უკეთესი იარაღების გამ
მოხდა. მეორე თეორია ამტკიცებს, რო
მთავარი ფაქტორი სიმბოლური აზრ

აქვს გაზონის გაკრეჭაში, ვინაიდან მას ნაკლები ალტერნატიული დანახარჯი აქვს.

ვაჭრობით მიღებული სარგებლობა ამ მაგალითში უზარმაზარია. საკუთარი გაზო
ნის გაკრეჭის ნაცვლად, ტაიგერმა მონაწილეობა უნდა მიიღოს სარეკლამო ფილმ
და ფორესტი გაზონის გასაკრეჭად დაიქირაოს. თუ ვუდსი ფორესტს $20-ზე მეტს
$10 000-ზე ნაკლებს გადაუხდის, ორივეს ეკონომიკური მდგომარეობა გაუმჯობესდება.

უნდა ივაჭროს თუ არა შეერთებულმა შტატებმა სხვა ქვეყნებთან?

იმპორტი
ქვეყნის გარეთ წარმოებული და ქვეყნის შიგნით გაყიდული საქონელი და მომსახურება.

ექსპორტი
ქვეყნის შიგნით წარმოებული და ქვეყნის გარეთ გაყიდული საქონელი და მომსახურება.

ისევე როგორც, ფერმერისა და გლეხის მსგავსად, ინდივიდებს შეუძლიათ მიიღონ სარგე
ლობა სპეციალიზაციისა და ერთმანეთს შორის ვაჭრობისგან, ასევე შეუძლიათ სარგებლ
ბის მიღება სხვადასხვა ქვეყნებისაც. მრავალი სახის საქონელი, რომელთაც ამერიკელე
მოიხმარენ, უცხოეთშია წარმოებული, და მრავალი სახის საქონელი, რომელთაც შეერთ
ბულ შტატებში აწარმოებენ, უცხოეთში იყიდება. ქვეყნის გარეთ წარმოებულსა და ქვეყნ
შიგნით გაყიდულ საქონელს **იმპორტი** ეწოდება, ქვეყნის შიგნით წარმოებულსა და ქვეყნ
გარეთ გაყიდულს – **ექსპორტი**.

იმის გასაგებად, თუ რა სარგებლობას იღებენ ქვეყნები ვაჭრობისგან, ავიღოთ ორი ქვ
ყანა – შეერთებული შტატები და იაპონია, და ორი სახის საქონელი – კვების პროდუქტე
და ავტომობილები. წარმოვიდგინოთ, რომ ორივე ქვეყანა ერთნაირად კარგად აწარმოე
ავტომობილებს: ამერიკელი მუშაც და იაპონელი მუშაც თვეში თითო ავტომობილს აწა
მოებს. მაგრამ, ვინაიდან შეერთებულ შტატებს მეტი და უკეთესი მიწა აქვს, ის კვებ
პროდუქტებს უკეთ აწარმოებს: ამერიკელი მშრომელი თვეში 2 ტონა კვების პროდუქ
აწარმოებს, იაპონელი კი — მხოლოდ 1 ტონას.

ვნების უნარი (გამოხატული იმდროინდელ გამოქვაბულის ფერწერასა და ქვისაგან გამოჭრილ ცხოველთა ფიგურებში) იყო, რაც თანამედროვე ადამიანს ახასიათებს და რაც ჰომო საპიენსს საშუალებას აძლევდა თანამოძმეებთან უკეთ დაემყარებინა ურთიერთობა.

დოქტორ შოგრენის თეორიის თანახმად კი, წარმატების მთავარი განმაპირობებელი ფაქტორი უკეთესი ეკონომიკა გახლდათ. ეს მოსაზრება „ეკონომიკური ქცევისა და ორგანიზაციის ჟურნალში" გამოქვეყნდა.

სწორედ ვაჭრობაა ის ერთადერთი რამ, რითაც ჰომო საპიენსი ნეანდერტალელისაგან განსხვავდებოდა. არსებობს მტკიცებულებები, რომ ადამიანები ჯერ კიდევ შორეულ წარსულში ვაჭრობდნენ. ადგილობრივისაგან განსხვავებული ქვის იარაღები, ზღვისაგან მოშორებით ნაპოვნი ნიჟარებისაგან დამზადებული სამკაულები ტერიტორიათა შორის წარმოებულ გაცვლაზე მიგვითითებს. შრომის დანაწილებას მოწმობს ისიც, რომ ჰომო საპიენსის ნასახლარებში სხვადასხვა საქმიანობისათვის განკუთვნილი კუთხეებიც შეინიშნება.

იმის გასარკვევად, იქნებოდა თუ არა ვაჭრობა საკმარისი იმისათვის, რომ ჰომო საპიენსი დომინანტი გამხდარიყო, დოქტორმა შოგრენმა და მისმა კოლეგებმა შექმნეს საზოგადოების ზრდის კომპიუტერული მოდელი, რომელიც ორივე ჯგუფის განვითარებაში მიმდინარე მნიშვნელოვან ცვლილებებს ასახავდა. ამაში შედიოდა შობადობა და სიკვდილიანობა, ნადირობის ეფექტიანობა და დაოსტატებულ და ახალბედა მონადირეთა რიცხოვნობა ჯგუფში, ოსტატობის დონეები, მაგალითად, იარაღის დამზადებასა და ვაჭრობაში სპეციალიზაციის უნარი.

საბოლოოდ, მკვლევარებმა დაასკვნეს, რომ საშუალო ნეანდერტალელი და საშუალო თანამედროვე ადამიანი, თითქმის არ განსხვავდებიან ერთმანეთისაგან. სხვაობა მხოლოდ ვაჭრობის სფეროს შეეხებოდა, რამაც უპირატესობა ჰომო საპიენსს მიანიჭა. ნადირობაში უფრო დაოსტატებული მამაკაცები მონადირეები იყვნენ, ხოლო შედარებით სუსტი მონადირეები იარაღებს ამზადებდნენ. შემდეგ მონადირეები და ხელოსნები ერთმანეთს უცვლიდნენ თავიანთ ნაწარმს.

მოდელის მიხედვით, ამგვარი განაწილების შედეგად ჰომო საპიენსი შედარებით უკეთ იკვებებოდა, რაც შობადობას ზრდიდა და პოპულაციაც იზრდებოდა. საკვების რესურსის შეზღუდულობის გამო ნეანდერტალელების მოხმარება შემცირდა, რამაც, საბოლოო ჯამში, მათი გაქრობა გამოიწვია.

რა თქმა უნდა, ამ მტკიცებულებათაგან საბოლოოდ არც ერთი არ ადასტურებს, რომ სწორედ ეკონომიკა გახდა თანამედროვე ადამიანის მიერ დედამიწის დაპყრობის მიზეზი. თუმცა საკითხის ამგვარად დასმის ცდუნება ძალზე დიდია: იქნებ ეკონომიკას, ამ პირქუშ მეცნიერებას, უფრო მეტი დამსახურებაც კი მიუძღვის კაცობრიობის წინაშე, ვიდრე ამას ადამ სმიტი და დევიდ რიკარდო ფიქრობდნენ?

შედარებითი უპირატესობის პრინციპის მიხედვით, თითოეული საქონელი უნდა აწარმოოს იმ ქვეყანამ, რომელსაც ამ საქონლის წარმოების ნაკლები ალტერნატიული დანახარჯი აქვს. იმის გამო, რომ ერთი მანქანის წარმოების ალტერნატიული დანახარჯი ამერიკაში 2 ტონა საკვების ტოლია, ხოლო იაპონიაში — მხოლოდ 1 ტონა საკვებისა, იაპონიას ავტომობილების წარმოებაში შედარებითი უპირატესობა აქვს. იაპონიამ უნდა აწარმოოს იმაზე მეტი ავტომობილი, ვიდრე საკუთარი მოხმარებისთვის სჭირდება და ზოგიერთი მათგანი შეერთებულ შტატებში გაყიდოს. ანალოგიურად, იმის გამო, რომ 1 ტონა საკვების ალტერნატიული დანახარჯი იაპონიაში 1 ავტომობილს უდრის, ამერიკაში კი – მხოლოდ 1/2-ს, შეერთებულ შტატებს შედარებითი უპირატესობა აქვს საკვების წარმოებაში. შეერთებულმა შტატებმა უნდა აწარმოოს იმაზე მეტი საკვები, ვიდრე თვითონ მოიხმარს და ნაწილი იაპონიაში გაყიდოს. სპეციალიზაციისა და ვაჭრობის მეშვეობით ორივე ქვეყანას შეუძლია ჰქონდეს მეტი საკვები და მეტი ავტომობილი.

რა თქმა უნდა, რეალურ ცხოვრებაში ქვეყნებს შორის ვაჭრობის ასპექტები ბევრად უფრო რთულია, ვიდრე ეს მაგალითი გვიჩვენებს. ამ ასპექტებს შორის ყველაზე მნიშვნელოვანია ის, რომ ყველა ქვეყანაში მრავალი მოქალაქე ცხოვრობს, რომელთაც განსხვავებული ინტერესები აქვთ. საერთაშორისო ვაჭრობას შეუძლია ზოგიერთი ინდივიდის ეკონომიკური მდგომარეობის გაუარესება, მიუხედავად იმისა, რომ მთლიანად ქვეყნის ეკონომიკური მდგომარეობა უმჯობესდება. როდესაც შეერთებული შტატები საკვები პროდუქტების ექსპორტს და ავტომობილების იმპორტს ეწევა, შედეგი ამერიკელი ფერმერისა და ამერიკელი ავტომწარმოებლისთვის სხვადასხვაა. მაგრამ, პოლიტიკოსებისა და პოლიტიკური მიმომხილველების მიერ ზოგჯერ გამოთქმული თვალსაზრისის მიუხედავად, საერთაშორისო ვაჭრობა არ ჰგავს ომს, რომელშიც ზოგი ქვეყანა იმარჯვებს, ზოგი კი მარცხდება. ვაჭრობა ყველა ქვეყანას მეტი კეთილდღეობის მიღწევის საშუალებას აძლევს.

სწრაფი გამოკითხვა: ვთქვათ, მსოფლიოს უსწრაფესი მბეჭდავი თავის ტვინის ქირურგი
მუშაკი გახდა. საჭიროების შემთხვევაში თვითონ უნდა ბეჭდოს თუ მდივანი დაიქირაო
ახსენით.

დასკვნა

შედარებითი უპირატესობის პრინციპი გვიჩვენებს, რომ ვაჭრობას ყველას ეკონომიკურ
მდგომარეობის გაუმჯობესება შეუძლია. ახლა კი უფრო სრულად უნდა გესმოდე
ურთიერთდამოკიდებულ ეკონომიკაში ცხოვრების სიკეთე. მაგრამ მას შემდეგ, რაც ვნახე
რატომაა ურთიერდამოკიდებულება სასურველი, ბუნებრივია, გაგიჩნდებათ კითხვა, როგო
რაა ეს შესაძლებელი. როგორ ახერხებენ თავისუფალი საზოგადოებები ყველა ადამიან
მრავალფეროვანი საქმიანობის კოორდინირებას? რა გვაძლევს იმის გარანტიას, რომ იმა
გან, ვინც უნდა აწარმოოს საქონელი და მომსახურება, მიაღწევს იმ ადამიანებამდე, ვინ
უნდა მოიხმაროს?

სამყაროში, სადაც, ფერმერისა და გლეხის იგავის მსგავსად, მხოლოდ ორი ადამიან
პასუხი ძალიან მარტივია: ამ ორ ადამიანს შეუძლია უშუალოდ ივაჭროს ერთმანეთთან დ
ერთმანეთს გაუნაწილოს რესურსები. რეალურ სამყაროში, სადაც მილიონობით ადამია
ცხოვრობს, პასუხი ასე ნათელი არ არის. ამ საკითხს მომდევნო თავში დავუბრუნდები
სადაც ვნახავთ, რომ თავისუფალი საზოგადოებები რესურსებს ანაწილებენ მიწოდებისა დ
მოთხოვნის საბაზრო ძალების მეშვეობით.

შეჯამება

- თითოეული ჩვენგანი მოიხმარს საქონელსა და მომსახურებას, რომელთაც მრავალი სხვა ადამიანი აწარმოებს ჩვენს ქვეყანასა და მთელ მსოფლიოში. ურთიერთდამოკიდებულება და ვაჭრობა სასურველია, ვინაიდან თითოეულს საშუალებას აძლევს მოიხმაროს მეტი და უფრო მრავალფეროვანი საქონელი და მომსახურება.
- არსებობს ორი ადამიანის მიერ საქონლის წარმოების უნარის შედარების ორი გზა. ამბობენ, რომ იმას, ვისაც შეუძლია ეს საქონელი აწარმოოს ფაქტორების ნაკლები რაოდენობისგან, *აბსოლუტური უპირატესობა* აქვს ამ საქონლის წარმოებაში. იმას, ვისაც საქონლის წარმოების ნაკლები ალტერნატიული დანახარჯი აქვს, *შედარებითი უპირატესობა* აქვს. ვაჭრობით მიღებული სარგებლობა ემყარე შედარებით უპირატესობას და არა აბსოლუტურ უპირატესობას.
- ვაჭრობა ყველას ეკონომიკურ მდგომარეობა აუმჯობესებს, ვინაიდან ადამიანებს საშუალ ბას აძლევს, ხელი მოჰკიდონ მხოლოდ იმ საქმე რომელშიც შედარებითი უპირატესობა აქვთ.
- შედარებითი უპირატესობის პრინციპის გამოყე ება შეიძლება არა მხოლოდ ცალკეული ადამიან ბის, არამედ ქვეყნების მიმართაც. ეკონომისტე შედარებითი უპირატესობის პრინციპს ქვეყნე შორის თავისუფალი ვაჭრობის დასაცავად იყენ ბენ.

ძირითადი ცნებები

აბსოლუტური უპირატესობა, გვ. 52
ალტერნატიული ღირებულება, გვ. 52
შედარებითი უპირატესობა, გვ. 53
იმპორტი, გვ. 56
ექსპორტი, გვ. 56

კითხვები გამეორებისთვის

1. ახსენით, რით განსხვავდება აბსოლუტური უპირატესობა შედარებითი უპირატესობისაგან.
2. მოიყვანეთ მაგალითი, რომელშიც ერთ ადამიანს რაიმეს კეთებაში აბსოლუტური უპირატესობა აქვს, ხოლო მეორეს — შედარებითი უპირატესობა.
3. რა უფრო მნიშვნელოვანია ვაჭრობისთვის – აბსოლუტური უპირატესობა თუ შედარებითი უპირატესობა? მეორე კითხვის პასუხი დაასაბუთეთ თქვენი მოყვანილი მაგალითით.
4. ქვეყანა, რომელსაც შედარებითი უპირატესობა აქვს რაიმე საქონლის წარმოებაში, ამ საქონლის ექსპორტიორი იქნება თუ იმპორტიორი?
5. რატომ უპირისპირდებიან ეკონომისტები პოლიტიკას, რომელიც ქვეყნებს შორის თავისუფალ ვაჭრობას ზღუდავს?

სავარჯიშოები

1. მარია საათში ეკონომიკის 20 გვერდს კითხულობს. მას საათში სოციოლოგიის 50 გვერდის წაკითხვაც შეუძლია. მარია მეცადინეობას დღეში 5 საათს ანდომებს.
   ა) ააგეთ მარიას საწარმოო შესაძლებლობათა საზღვარი ეკონომიკისა და სოციოლოგიის კითხვისთვის.
   ბ) რას უდრის მარიასთვის სოციოლოგიის 100 გვერდის წაკითხვის ალტერნატიული ღირებულება?
2. თითოეული იაპონელი და ამერიკელი მშრომელი წელიწადში 4 ავტომობილს აწარმოებს. ამერიკელ მშრომელს შეუძლია წელიწადში 10 ტონა მარცვლეულის წარმოება, იაპონელს კი წელიწადში 5 ტონისა. სიმარტივისთვის დავუშვათ, რომ თითოეულ ქვეყანაში 100 მილიონი მშრომელია.
   ა) ამ სიტუაციისთვის შეადგინეთ 1-ლი ცხრილის ანალოგიური ცხრილი.
   ბ) ააგეთ საწარმოო შესაძლებლობათა საზღვარი ამერიკისა და იაპონიის ეკონომიკებისთვის.
   გ) როგორია შეერთებულ შტატებისთვის ავტომობილის ალტერნატიული დანახარჯი? მარცვლეულის ალტერნატიული დანახარჯი? როგორია იაპონიისთვის ავტომობილის ალტერნატიული დანახარჯი? მარცვლეულის ალტერნატიული დანახარჯი? გამოიყენეთ ეს ინფორმაცია მე-2 ცხრილის ანალოგიური ცხრილის ასაგებად.
   დ) რომელ ქვეყანას აქვს აბსოლუტური უპირატესობა ავტომობილების წარმოებაში? მარცვლეულის წარმოებაში?
   ე) რომელ ქვეყანას აქვს შედარებითი უპირატესობა ავტომობილების წარმოებაში? მარცვლეულის წარმოებაში?
   ვ) ვაჭრობის გარეშე თითოეული ქვეყნის მშრომელთა ნახევარი აწარმოებს ავტომობილებს, მეორე ნახევარი კი — მარცვლეულს. ავტომობილებისა და მარცვლეულის რა რაოდენობას აწარმოებს თითოეული ქვეყანა?
   ზ) მოიყვანეთ მაგალითი, რომელშიც ვაჭრობა თითოეული ქვეყნის ეკონომიკურ მდგომარეობას გააუმჯობესებს.
3. პეტი და კრისი ერთ ბინაში ცხოვრობენ. დროის ნაწილს ისინი მეცადინეობას უთმობენ (რა თქმა უნდა), მაგრამ გარკვეულ დროს იტოვებენ თავიანთი საყვარელი საქმიანობის – პიცის გამოცხობისა და „ძირხვენეულის ლუდის" (უალკოჰოლო გაზიანი სასმელია) გამოხდისთვის. პეტი 1 გალონი (1 გალონი – 3, 78 ლ) სასმელისის გამოხდას 4 საათს ანდომებს, ერთი პიცის გამოცხობას კი — 2 საათს. კრისი 1 გალონი ლუდის გამოხდას 6 საათს ანდომებს, ერთი პიცის გამოცხობას კი — 4 საათს.
   ა) რას უდრის თითოეული მეზობლისთვის პიცის ცხობის ალტერნატიული დანახარჯი? ვისა აქვს აბსოლუტური უპირატესობა პიცის ცხობაში? ვისა აქვს შედარებითი უპირატესობა პიცის ცხობაში?
   ბ) თუ პეტი და კრისი ერთმანეთთან ვაჭრობას გადაწყვეტენ, ვინ გაიღებს პიცას ძირხვენეულის ლუდის მისაღებად?
   გ) პიცის ფასი შეიძლება გამოიხატოს ლუდის გალონებით. როგორია პიცის უმაღლესი სავაჭრო ფასი, რომელიც ორივე მეზობლის ეკონომიკურ მდგომარეობას გააუმჯობესებს? როგორია უმცირესი ფასი? ახსენით.
4. დავუშვათ, კანადაში 10 მილიონი მშრომელია და თითოეულ მათგანს შეუძლია წელიწადში 2 ავტომობილის ან 30 ბუშელი (1 ბუშელი — 35, 2 ლ) ხორბლის წარმოება.
   ა) რას უდრის კანადაში ავტომობილის წარმოების ალტერნატიული დანახარჯი? რას უდრის კანადაში ერთი ბუშელი ხორბლის წარმოების ალტერნატიული დანახარჯი? ახსენით კავშირი ამ ორი საქონლის ალტერნატიულ დანახარჯებს შორის.
   ბ) ააგეთ კანადის საწარმოო შესაძლებლობათა საზღვარი. თუ კანადა არჩევს 10 მილიონი ავტომობილის მოხმარებას, რამდენი ბუშელი ხორბლის მოხმარებას შეძლებს ვაჭრობის გარეშე? აღნიშნეთ ეს წერტილი საწარმოო შესაძლებლობათა საზღვარზე.

გ) ახლა დავუშვათ, რომ შეერთებული შტატები კანადას სთავაზობს 10 მილიონი ავტომობილის კანადაში ყიდვას თითოეულ ავტომობილში 20 ბუშელი ხორბლის სანაცვლოდ. თუ კანადა აგრძელებს 10 მილიონი ავტომობილის მოხმარებას, რამდენი ხორბლის მოხმარების საშუალებას მისცემს მას ეს გარიგება? აღნიშნეთ ეს წერტილი თქვენს გრაფიკზე. უნდა მიიღოს თუ არა კანადამ ეს წინადადება?

5. ინგლისიცა და შოტლანდიაც ქერის კვერებსა და სვიტრებს აწარმოებენ. დავუშვათ, ინგლისელ მშრომელს შეუძლია აწარმოოს საათში 50 კვერი ან 1 სვიტრი, ხოლო შოტლანდიელ მშრომელს შეუძლია საათში 40 კვერის ან 2 სვიტრის წარმოება.
   ა) რომელ ქვეყანას აქვს აბსოლუტური უპირატესობა თითოეული საქონლის წარმოებაში? რომელს აქვს შედარებითი უპირატესობა?
   ბ) თუ ინგლისი და შოტლანდია ვაჭრობას გადაწყვეტენ, რომელ საქონელს მიჰყიდის შოტლანდია ინგლისს? ახსენით.
   გ) შოტლანდიელ მშრომელს რომ საათში მხოლოდ 1 სვიტრის წარმოება შეეძლოს, მაინც მიიღებს თუ არა შოტლანდია ვაჭრობიდან სარგებლობას? ინგლისი? ახსენით.

6. ქვემოთ მოცემული ცხრილი აღწერს „ბეისბოლიად" წოდებული ქვეყნის ორი ქალაქის საწარმოო შესაძლებლობებს:

	წითელი წინდები (თითოეულ მშრომელზე 1 სთ.)	თეთრი წინდები (თითოეულ მშრომელზე 1 სთ.)
ბოსტონი	3	3
ჩიკაგო	2	2

   ა) ვაჭრობის გარეშე როგორია ბოსტონში თეთრი წინდების ფასი (წითელი წინდებით გამოხატული)? ჩიკაგოში?
   ბ) რომელ ქალაქს აქვს აბსოლუტური უპირატესობა თითოეული ფერის წინდების წარმოებაში? რომელ ქალაქს აქვს შედარებითი უპირატესობა?
   გ) თუ ქალაქები ერთმანეთთან ვაჭრობას გა წყვეტენ, რომელი ფერის წინდებს გაყიდ თითოეული ქალაქი?
   დ) როგორია ფასების დონე, რომლის დროს ვაჭრობა შესაძლებელია?

7. დავუშვათ, ყველა წელიწადში ამერიკელ მშრომე 100 პერანგისა და 20 კომპიუტერის, ხოლო ჩინ მშრომელს კი 100 პერანგისა და 10 კომპიუტერ წარმოება შეუძლია.
   ა) დახაზეთ საწარმოო შესაძლებლობათა მრუდი ო ქვეყნისათვის. დავუშვათ, რომ ორივე საქონელ ორივე ქვეყნის მშრომელები დროის ნახევა ხარჯავენ. ასახეთ ეს წერტილები გრაფიკზე.
   ბ) ახსენით, რა ფასი ექნებოდა კომპიუტერ (პერანგებში გამოხატული) ამ ორი ქვეყ ვაჭრობის დროს?
   გ) წარმოიდგინეთ, რომ ჩინეთი ამერიკულ სიუხ დაეწია და ახლა ამ ქვეყანაში მომუშავესაც შ ძლია 100 პერანგისა და 20 კომპიუტერის წა მოება. ვაჭრობის როგორ სტრუქტურას უნ მოველოდეთ ამის შედეგად? ჩინეთის მწარმო ბლურობის ეს ზრდა რა გავლენას მოახდ ორივე ქვეყნის მოქალაქეთა კეთილდღეობაზე
8. ჭეშმარიტია თუ მცდარი შემდეგი დებულებე ახსენით თითოეული პასუხი.
   ა) „ორ ქვეყანას შეუძლია მიიღოს სარგებლი ვაჭრობიდან მაშინაც კი, როდესაც ერთ-ე ქვეყანას ყველა საქონლის წარმოებაში აბსოლ ტური უპირატესობა აქვს."
   ბ) „უნიჭიერეს ადამიანებს შედარებითი უპირა სობა აქვთ ყველაფერში, რასაც აკეთებენ".
   გ) „თუ რამით ვაჭრობა კარგია ერთისთვის, მეორისთვის კარგი ვერ იქნება".
   დ) „თუ ვაჭრობა ქვეყნისათვის სასარგებლოა, ქვეყანაში ყველასათვის სარგებლობის მომტ უნდა იყოს".

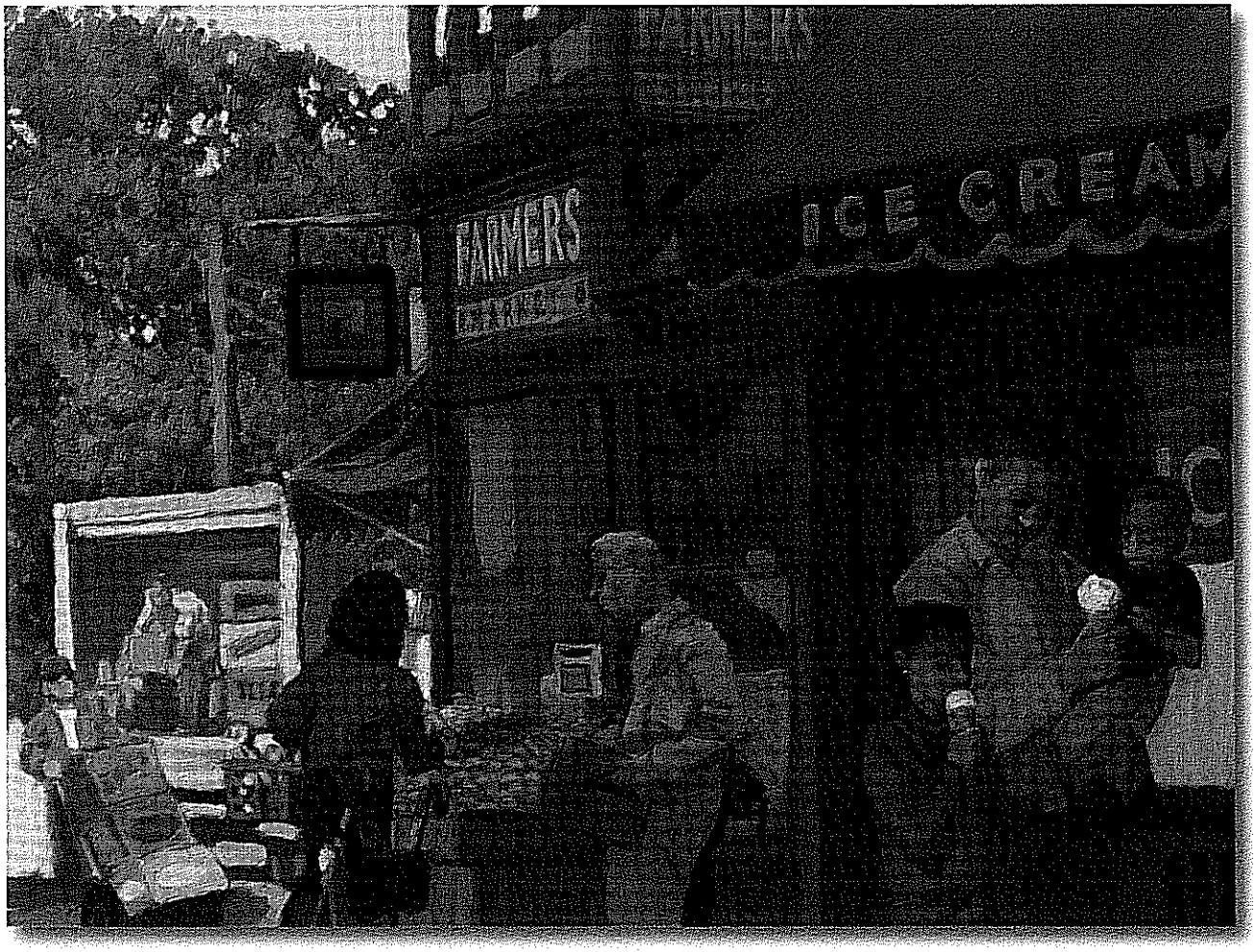
9. აშშ მსოფლიოში სიმინდისა და თვითმფრინა ბის ექსპორტიორია და ნავთობისა და ტანისამო იმპორტიორი. არის თუ არა ვაჭრობის ეს სტრ ტურა შედარებითი უპირატესობის პრინციპ თანხვედრაში? რატომ კი ან რატომ არა?



ამ თავში მოცემული საკითხების, ამოცანების, მაგალითების, სწრაფი გამოკითხვისა და ა.შ. შესახებ დამატებითი ინფორმაციისათვის ესტუმრეთ ვებ-გვერდს http://mankiw.swlearning.com.

2

როგორ მუშაობს ბაზარი





4

მიწოდებისა და მოთხოვნის საბაზრო ძალები

როდესაც ფლორიდაში ყინვებია, ფორთოხლის ფასი ქვეყნის ყველა სუპერმარკეტში იზრდება. როდესაც ნიუ-ინგლენდში ზედიზედ რამდენიმე ზაფხულს თბილი ამინდებია, კარიბის კუნძულებზე სასტუმროს ოთახების ფასები მცირდება. როდესაც ცენტრალურ აღმოსავლეთში ომი იწყება, შეერთებულ შტატებში ძვირდება ბენზინი და იაფდება ნახმარი კადილაკები. რა აქვთ საერთო ამ მოვლენებს? ყველა ეს მოვლენა მიწოდებისა და მოთხოვნის მოქმედებას გვიჩვენებს.

მიწოდება და *მოთხოვნა* ის სიტყვებია, რომელთაც ეკონომისტები ყველაზე ხშირად იყენებენ, და ამისთვის მყარი საფუძველიც აქვთ. მიწოდება და მოთხოვნა ის ძალებია, რომლებიც საბაზრო ეკონომიკას ამუშავებს. ეს ძალები განსაზღვრავს თითოეული საქონლის წარმოების მოცულობას და ამ საქონლის გასაყიდ ფასს. თუ გსურთ იცოდეთ, როგორ იმოქმედებს რომელიმე პოლიტიკა ეკონომიკაზე, პირველ რიგში იმაზე უნდა დაფიქრდეთ, როგორ იმოქმედებს ეს მოვლენა მიწოდებასა და მოთხოვნაზე.

ამ თავში გავეცნობით მიწოდებისა და მოთხოვნის თეორიას. განვიხილავთ, როგორ იქცევიან და როგორ ურთიერთქმედებენ მყიდველები და გამყიდველები. ვნახავთ, როგორ განსაზღვრავს მიწოდება და მოთხოვნა ფასებს საბაზრო ეკონომიკაში და როგორ ანაწილებს ფასები, თავის მხრივ, ეკონომიკის შეზღუდულ რესურსებს.

ბაზრები და კონკურენცია

ტერმინები *მიწოდება* და *მოთხოვნა* მიუთითებს ადამიანთა ქცევაზე, როდესაც ეს ადამიანები კონკურენტულ ბაზრებზე ურთიერთქმედებენ. ვიდრე მყიდველებისა და გამყიდველების ქცევაზე ვიმსჯელებდეთ, უფრო სრულად განვიხილოთ, რას ვგულისხმობთ სიტყვაში „ბაზარი“.

კონკურენტული ბაზრები

ბაზარი
კონკრეტული საქონლისა თუ მომსახურების მყიდველთა და გამყიდველთა ჯგუფი.

ბაზარი კონკრეტული საქონლისა თუ მომსახურების, მყიდველებისა და გამყიდველების ჯგუფია. მყიდველები, როგორც ჯგუფი, განსაზღვრავენ საქონელზე მოთხოვნას, ხოლო გამყიდველები, როგორც ჯგუფი, განსაზღვრავენ საქონლის მიწოდებას.

ბაზრები სხვადასხვაგვარია. ზოგჯერ ბაზრები კარგადაა ორგანიზებული, მაგალითად, სხვადასხვა სასოფლო-სამეურნეო საქონლის ბაზრები. ამ ბაზრებზე, მყიდველები და გამყიდველები ერთმანეთს ხვდებიან განსაზღვრულ დროსა და ადგილზე, სადაც აუქციონერი მათ ფასების განსაზღვრასა და გაყიდვის ორგანიზებაში ეხმარება.

ბაზრები მეტწილად ნაკლებორგანიზებულია. მაგალითად, განვიხილოთ ნაყინის ბაზარი კონკრეტულ ქალაქში. ნაყინის მყიდველები ერთმანეთს რომელიმე დათქმულ დროს არ ხვდებიან. ნაყინის გამყიდველები სხვადასხვა ადგილებზე იმყოფებიან და გარკვეულწილად განსხვავებულ პროდუქტსაც ყიდიან. არ არსებობს აუქციონერი, რომელიც ნაყინის ფასს გამოაცხადებს. ყოველი გამყიდველი ნაყინის ფასს დახლზე აკრავს, და ყოველი მყიდველი თვითონ იღებს გადაწყვეტილებას, რამდენი ნაყინი იყიდოს. მიუხედავად არაორგანიზებულობისა, ნაყინის მყიდველთა და გამყიდველთა ჯგუფი ბაზარს ქმნის.

რა არის კონკურენცია?

ნაყინის ბაზარი, ისევე, როგორც ბაზრების უმეტესობა ეკონომიკაში, მაღალკონკურენტულია. თითოეულმა მყიდველმა იცის, რომ შეუძლია გააკეთოს არჩევანი რამდენიმე გამყიდველს შორის, ხოლო თითოეულმა გამყიდველმა იცის, რომ მისი პროდუქტი სხვა გამყიდველების მიერ შეთავაზებული პროდუქტის მსგავსია. ნაყინის ფასი და გაყიდული ნაყინის რაოდენობა არ განისაზღვრება ერთი ცალკეული მყიდველისა თუ გამყიდველის მიერ. ნაყინის ფასსა და რაოდენობას ყველა მყიდველი და გამყიდველი განსაზღვრავს ბაზარზე ურთიერთქმედების პროცესში.

კონკურენტული ბაზარი
ბაზარი, რომელზეც მრავალი მყიდველი და გამყიდველია და თითოეული მათგანი უმნიშვნელო გავლენას ახდენს საბაზრო ფასზე.

ეკონომისტები იყენებენ ტერმინს **კონკურენტული ბაზარი** ისეთი ბაზრის დასახასიათებლად, რომელშიც მრავალი მყიდველი და გამყიდველია, რაც გამყიდველებს უმნიშვნელო შესაძლებლობას უტოვებს, გავლენა მოახდინონ საბაზრო ფასზე. თითოეული გამყიდველი შეზღუდულია ფასის განსაზღვრაში, ვინაიდან სხვა გამყიდველებიც ასეთსავე პროდუქტს ყიდიან. გამყიდველს არა აქვს არსებულ ფასზე ნაკლები ფასის დადების მიზეზი, ხოლო თუ მეტ ფასს დაადებს, მყიდველები ნაყინს ნებისმიერი სხვა გამყიდველისგან იყიდიან. ანალოგიურად, ერთ ცალკეულ მყიდველს არ შეუძლია ზემოქმედება მოახდინოს ნაყინის ფასზე, ვინაიდან იგი ნაყინის მხოლოდ მცირე რაოდენობას ყიდულობს.

ამ თავში დავუშვებთ, რომ ბაზრები *სრულყოფილად კონკურენტულია*. სრულყოფილი კონკურენციის ბაზრები განისაზღვრება ორი ძირითადი მახასიათებლით: (1) გასაყიდად შემოთავაზებული ყველა საქონელი ერთნაირია, და (2) მყიდველებისა და გამყიდველების რაოდენობა ისე დიდია, რომ ერთი ცალკეული მყიდველი ან გამყიდველი საბაზრო ფასზე გავლენას ვერ ახდენს. ვინაიდან სრულყოფილი კონკურენციის ბაზრებზე მყიდველები და გამყიდველები იძულებულნი არიან, მიიღონ ბაზრის მიერ განსაზღვრული ფასი, ამიტომ მათ *ფასის მიმღებებს* უწოდებენ.

არსებობს ბაზრები, რომელთა მიმართ დაშვება სრულყოფილი კონკურენციის შესახებ სრულიად სამართლიანია. მაგალითად, ხორბლის ბაზარზე არსებობს ათასობით ფერმერი, რომელიც ხორბალს ყიდის და მილიონობით მომხმარებელი, რომელიც იყენებს ხორბალსა და ხორბლის პროდუქტებს. იმის გამო, რომ ცალკეულ მყიდველსა თუ გამყიდველს არ

შეუძლია ხორბლის ფასზე ზემოქმედება, თითოეული მათგანი ფასს იღებს, როგორც მოცემულს.

სრულყოფილი კონკურენცია ყველა სახის საქონლისა და მომსახურების ბაზრებზე არ არის. ზოგიერთ ბაზარზე მხოლოდ ერთი გამყიდველია და სწორედ ის აწესებს ფასს. ასეთ გამყიდველს *მონოპოლისტი* ეწოდება. მონოპოლია შეიძლება იყოს, მაგალითად, ადგილობრივი საკაბელო სატელევიზიო კომპანია. თქვენი ქალაქის მცხოვრებლებს, ალბათ, ერთი საკაბელო კომპანია ემსახურება, რომლისგანაც ამ მომსახურების ყიდვა შეიძლება.

რეალურ სამყაროში ბაზართა მრავალფეროვნების მიუხედავად, ჯერ შევისწავლოთ სრულყოფილი კონკურენცია. სრულყოფილი კონკურენციის ბაზრების ანალიზი ძნელი არ არის. უფრო მეტიც, იმის გამო, რომ კონკურენცია მეტნაკლებად თითქმის ყველა ბაზარზეა, იმ მეთოდების დიდი ნაწილი, რომელთაც სრულყოფილი კონკურენციის პირობებში მიწოდებისა და მოთხოვნის შესწავლისას გავეცნობით, უფრო რთული ბაზრების შესწავლისასაც გამოიყენება.

სწრაფი გამოკითხვა: **რა არის ბაზარი? • რა მახასიათებლები აქვს სრულყოფილი კონკურენციის ბაზარს?**

მოთხოვნა

ბაზრების შესწავლას მყიდველთა ქცევის ანალიზით დავიწყებთ. მოდით გავამარტივოთ საქმე და ერთ რომელიმე საქონელზე შევჩერდეთ, მაგალითად, ნაყინზე.

მოთხოვნის მრუდი: დამოკიდებულება საქონლის ფასსა და მოთხოვნის რაოდენობას შორის

მოთხოვნის რაოდენობა არის საქონლის ის მოცულობა, რომლის შეძენაც სურთ და შეუძლიათ მომხმარებლებს. როდესაც ვისწავლით, როგორ მუშაობს ბაზრები, ვნახავთ, რომ მოთხოვნის რაოდენობაზე მრავალი ფაქტორი ახდენს გავლენას, მაგრამ ერთი მათგანი განსაკუთრებულ როლს თამაშობს. ეს არის საქონლის ფასი. თუკი ნაყინის ფასი $20-მდე გაიზარდა, ალბათ ნაკლებ ნაყინს შეიძენთ, და შესაძლოა, სანაცვლოდ გაყინული იოგურტი ამჯობინოთ. თუკი ნაყინის ფასი $0.2-მდე შემცირდება, მაშინ მეტს შეიძენთ. იმის გამო, რომ ფასის ზრდა მოთხოვნის რაოდენობის კლებას იწვევს, ხოლო ფასის კლება მოთხოვნის რაოდენობის ზრდას, ვამბობთ, რომ საქონლის ფასი და საქონელზე მოთხოვნის რაოდენობა ერთმანეთის უკუპროპორციულია. ეს დამოკიდებულება სამართლიანია თითქმის ყველა საქონლისათვის და იმდენად მტკიცეა, რომ მას ეკონომისტებმა **მოთხოვნის კანონი** უწოდეს. ეს კანონი შემდეგნაირად ჟღერს: სხვა თანაბარ პირობებში, საქონლის ფასის ზრდა იწვევს მასზე მოთხოვნის რაოდენობის კლებას, ხოლო საქონლის ფასის კლება იწვევს მასზე მოთხოვნის რაოდენობის ზრდას.

მოთხოვნის რაოდენობა საქონლის რაოდენობა, რომლის შეძენის სურვილი და შესაძლებლობაც აქვს მყიდველს.

მოთხოვნის კანონი დებულება, რომლის მიხედვით, სხვა თანაბარ პირობებში საქონელზე მოთხოვნა მცირდება ამ საქონლის ფასის ზრდასთან ერთად.

პირველ ნახაზში მოცემული ცხრილი გვიჩვენებს, რამდენ ნაყინს ყიდულობს ქეთრინი თვეში სხვადასხვა ფასად. თუკი ნაყინი უფასოა, ქეთრინი თვეში 12 ულუფას მიირთმევს. როდესაც ფასი $0.5-მდე იზრდება, თვეში 10 ნაყინს ყიდულობს. ფასის შემდგომ ზრდასთან ერთად კლებულობს შეძენილი ნაყინის რაოდენობაც და როდესაც ფასი $3-ს უტოლდება, ქეთრინი საერთოდაც წყვეტს ნაყინით სიამოვნებას. ეს ცხრილი არის **მოთხოვნის განრიგი**. იგი გვიჩვენებს ფასსა და მოთხოვნის რაოდენობას შორის არსებულ დამოკიდებულებას იმ დანარჩენი ფაქტორების ცვლილების გავლენის გაუთვალისწინებლად, რომლებიც განსაზღვრავს, თუ რამდენი საქონლის შეძენა სურთ მომხმარებლებს მოცემულ ფასად.

მოთხოვნის განრიგი ცხრილი, რომელიც გვიჩვენებს დამოკიდებულებას საქონლის ფასსა და მოთხოვნის რაოდენობას შორის.

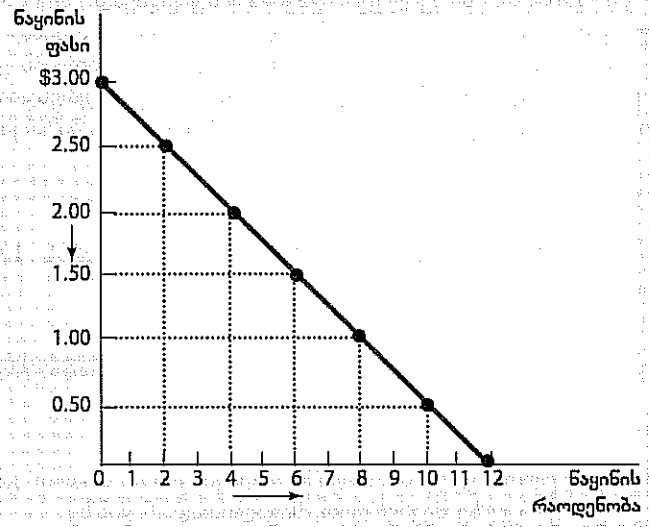
მოთხოვნის კანონის საილუსტრაციოდ პირველ ნახაზზე მოცემულ გრაფიკზე გამოყენებულია მოთხოვნის განრიგის მონაცემები. ვერტიკალური ღერძი არის ფასი, ჰორიზონტალური კი – მოთხოვნა. მოთხოვნისა და ფასის დამაკავშირებელ დახრილ დაღმავალ ხაზს **მოთხოვნის მრუდი** ეწოდება.

1 ნახაზი

ქეთრინის მოთხოვნის განრიგი და მრუდი

ნაყინის ფასი	ნაყინზე მოთხოვნის რაოდენობა
$0.00	12
0.50	10
1.00	8
1.50	6
2.00	4
2.50	2
3.00	0

მოთხოვნის განრიგი გვიჩვენებს მოთხოვნის რაოდენობას მოცემულ ფასად. მოთხოვნის მრუდი, რომელიც გრაფიკულად ასახავს ცხრილში მოცემულ მოთხოვნის განრიგს, გვიჩვენებს, როგორ იცვლება საქონელზე მოთხოვნის რაოდენობა ფასის ცვლილების შესაბამისად. იმის გამო, რომ ფასის შემცირებით იზრდება მოთხოვნის რაოდენობა, მოთხოვნის მრუდი კლებადია.



საბაზრო მოთხოვნა და ინდივიდუალური მოთხოვნა

მოთხოვნის მრუდი საქონლის ფასსა და მოთხოვნის რაოდენობას შორის დამოკიდებულების ამსახველი გრაფიკი.

პირველი ნახაზის **მოთხოვნის მრუდი** გვიჩვენებს ერთი ადამიანის მოთხოვნას საქონელზე. ბაზრის მუშაობის გასაანალიზებლად გვჭირდება *საბაზრო მოთხოვნის* განსაზღვრა, რაც კონკრეტულ საქონელსა და მომსახურებაზე ყველა ინდივიდუალური მოთხოვნის ჯამია.

მე-2 ნახაზზე მოცემული ცხრილი გვიჩვენებს ორი ინდივიდის, ქეთრინისა და ნიკოლასის მოთხოვნის განრიგებს. ქეთრინის მოთხოვნის განრიგი გვიჩვენებს, რამდენ ნაყინს ყიდულობს ის ყოველ ფასად, ხოლო ნიკოლასის მოთხოვნის განრიგი გვიჩვენებს მის მიერ ნაყიდი ნაყინის რაოდენობას ყოველ კონკრეტულ ფასად. საბაზრო მოთხოვნა ამ ორი ინდივიდუალური მოთხოვნის ჯამია.

მეორე ნახაზზე მოცემული გრაფიკი გვიჩვენებს მოთხოვნის მრუდებს, რომლებიც ამ განრიგებს შეესაბამება. მიაქციეთ ყურადღება, რომ საბაზრო მოთხოვნის მრუდის ასაგებად ინდივიდუალური მოთხოვნის მრუდებს ჰორიზონტალურად ვაჯამებთ. სხვა სიტყვებით, რომელიმე ფასის შესაბამისი მოთხოვნის რაოდენობის განსაზღვრისათვის ვაჯამებთ ინდივიდუალური მოთხოვნის მრუდების ჰორიზონტალურ ღერძზე აღნიშნულ ინდივიდუალურ რაოდენობებს. ჩვენ უმეტესწილად სწორედ საბაზრო მოთხოვნის მრუდთან გვექნება საქმე, რადგანაც იმის გაანალიზება გვაინტერესებს, თუ როგორ მუშაობს ბაზარი. საბაზრო მოთხოვნის მრუდი გვიჩვენებს, როგორ იცვლება კონკრეტულ საქონელზე მოთხოვნის მთლიანი რაოდენობა, როდესაც სხვა ფაქტორები, რომლებიც გავლენას ახდენს მომხმარებელთა სურვილზე, შეიძინონ ამ საქონლის განსაზღვრული რაოდენობა, უცვლელია.

მოთხოვნის მრუდის გადაადგილებები

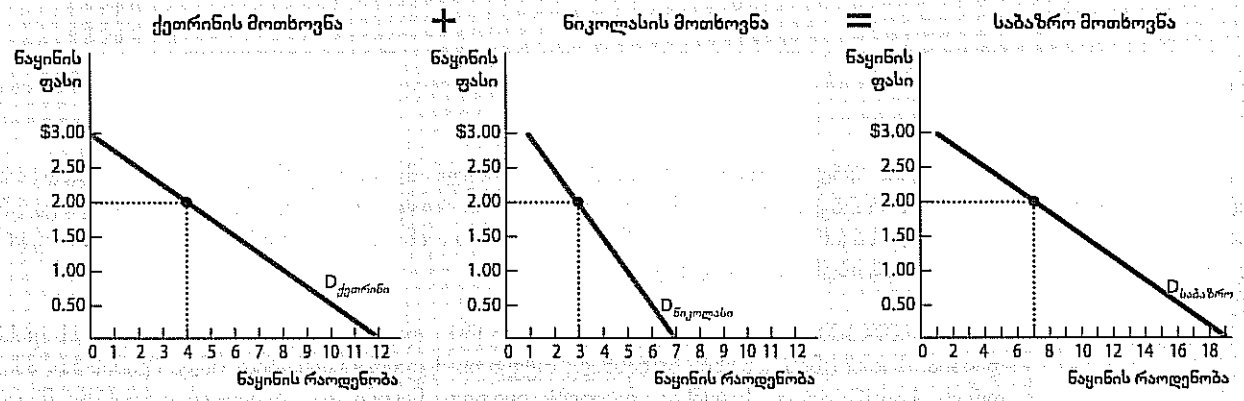
ნაყინზე მოთხოვნის მრუდი გვიჩვენებს, თუ რა რაოდენობის ნაყინს შეიძენენ მომხმარებლები კონკრეტულ ფასად, სხვა თანაბარ პირობებში. ასე რომ, არ არის აუცილებელი,

ნახაზი 2

საბაზრო მოთხოვნა, როგორც ინდივიდუალურ მოთხოვნათა ჯამი

საბაზრო მოთხოვნის მრუდი აგებულია ინდივიდუალური მოთხოვნის მრუდების ჰორიზონტალური შეკრებით. როცა ნაყინის ფასია $2, ქეთრინი 4 ნაყინს იყიდის, ნიკოლასი კი — 3 ნაყინს. ამ ფასად ბაზარზე მოთხოვნის რაოდენობა 7 ნაყინი იქნება.

ნაყინის ფასი	ქეთრინი		ნიკოლასი		ბაზარი
$0.00	12	+	7	=	19
0.50	10		6		16
1.00	8		5		13
1.50	6		4		10
2.00	4		3		7
2.50	2		2		4
3.00	0		1		1



მრუდი მუდმივად უცვლელი იყოს. თუკი რამე ისეთი მოხდება, რაც შეცვლის მოთხოვნის რაოდენობას მოცემულ ფასად, მოთხოვნის მრუდი გადაადგილდება. მაგალითად, დავუშვათ, აშშ მედიკოსთა საზოგადოებამ აღმოაჩინა, რომ ნაყინის რეგულარული მოხმარება სიცოცხლეს ახანგრძლივებს. ეს აღმოჩენა გაზრდის მოთხოვნას ნაყინზე. რომელიმე მოცემულ ფასად მომხმარებლებს მეტი რაოდენობის ნაყინის შეძენის სურვილი გაუჩნდებათ და მოთხოვნის მრუდიც გადაადგილდება.

მოთხოვნის მრუდის გადაადგილება ნაჩვენებია მე-3 ნახაზზე. ნებისმიერი ცვლილება, რომელიც ზრდის მოთხოვნის რაოდენობას რომელიმე მოცემული ფასისთვის, მაგალითად ისეთი, როგორიცაა ჩვენ მიერ წარმოდგენილი მედიკოსთა აღმოჩენა, მოთხოვნის მრუდს მარჯვნივ გადააადგილებს. ესაა *მოთხოვნის ზრდა*. ცვლილება, რომელიც ამცირებს მოთხოვნის რაოდენობას რომელიმე მოცემული ფასისათვის, მრუდს გადააადგილებს მარცხნივ. ესაა *მოთხოვნის კლება*.

მოთხოვნის მრუდის გადაადგილებაზე მრავალი ფაქტორი მოქმედებს. მათგან უმნიშვნელოვანესია:

შემოსავალი რა მოუვა თქვენს მოთხოვნას ნაყინზე იმ შემთხვევაში, თუკი ზაფხულში სამუშაოს დაკარგავთ? სავარაუდოდ, მოთხოვნა ნაყინზე შემცირდება. ნაკლები შემოსავალი ნიშნავს იმას, რომ თქვენ ნაკლების დახარჯვა შეგეძლებათ და, საბოლოო ჯამში, ზოგ საქონელზე ნაკლებ ფულს დახარჯავთ, უფრო სწორად, უმეტეს საქონელზე გაცილებით ნაკლებს დახარჯავთ. თუ შემოსავლის კლებასთან ერთად კონკრეტულ საქონელზე მოთხოვნა ეცემა, ასეთ საქონელს **ნორმალური საქონელი** ეწოდება.

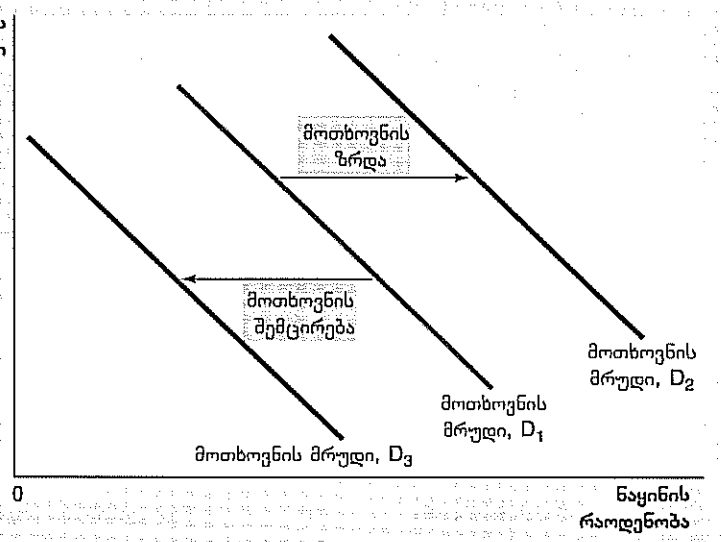
ნორმალური საქონელი საქონელი, რომელზეც, სხვა თანაბარ პირობებში, შემოსავლის ზრდასთან ერთად მოთხოვნაც იზრდება.

ყველა საქონელი არ არის ნორმალური. თუ შემოსავლის კლება რომელიმე საქონელზე

3 ნახაზი

მოთხოვნის მრუდის გადაადგილებები

ნებისმიერი ცვლილება, რომლის შედეგად იზრდება რაოდენობა, რომლის შეძენაც სურთ მომხმარებლებს მოცემული ფასისას, მოთხოვნის მრუდს მარჯვნივ გადააადგილებს. ნებისმიერი ცვლილება, რომლის შედეგად მცირდება რაოდენობა, რომლის შეძენაც სურთ მომხმარებლებს მოცემული ფასის დროს, მოთხოვნის მრუდს მარცხნივ გადააადგილებს.



მდარე საქონელი საქონელი, რომელზეც, სხვა თანაბარ პირობებში, მოთხოვნა მცირდება შემოსავლის ზრდის შედეგად.

მოთხოვნის ზრდას განაპირობებს, ასეთ საქონელს **მდარე საქონელი** ეწოდება. მაგალითად შეიძლება მოვიყვანოთ ავტობუსით მგზავრობა. როდესაც თქვენი შემოსავალი დაიკლებს, ნაკლებად სავარაუდოა, რომ მანქანა შეიძინოთ, ან ტაქსით იმგზავროთ. ალბათ უფრო ხშირად ავტობუსით ისარგებლებთ.

შემცვლელები ორი საქონელი, რომელთაგან ერთის ფასის ზრდა იწვევს მეორეზე მოთხოვნის ზრდას.

ურთიერთდაკავშირებული საქონლის ფასები დავუშვათ, გაყინული იოგურტის ფასმა დაიწია. მოთხოვნის კანონის თანახმად, თქვენ ის მეტი რაოდენობით უნდა შეიძინოთ. ამავე დროს, სავარაუდოდ, ნაყინსაც ნაკლებს იყიდით. ნაყინი და გაყინული იოგურტი მსგავს სურვილს აკმაყოფილებს — ორივე ცივი, ტკბილი, ცხიმიანი დესერტია. როდესაც ერთ საქონელზე ფასის დაცემა ამცირებს მეორე საქონელზე მოთხოვნას, ამ შემთხვევაში საქმე გვაქვს **ურთიერთშემცვლელ საქონელთან**. შემცვლელები ხშირად საქონელთა წყვილებია, რომლებსაც ერთმანეთის ჩანაცვლება შეუძლიათ, მაგალითად, ჰამბურგერი და ჰოთ-დოგი, ან კინოთეატრის ბილეთები და ვიდეოგაქირავების მომსახურება.

ახლა დავუშვათ, რომ ცხელი შოკოლადის ფასმა დაიკლო. მოთხოვნის კანონის თანახმად, თქვენ მას მეტი რაოდენობით შეიძენთ. ამავე დროს, მეტ ნაყინს იყიდით, რადგან ეს ორი საქონელი ხშირად ერთად მოიხმარება. როდესაც ერთი საქონლის ფასის კლება ზრდის მეორე საქონელზე მოთხოვნას, საქმე გვაქვს **ურთიერთშემავსებელ საქონელთან**. შემავსებლები ხშირად ერთად გამოსაყენებელი პროდუქტებია, როგორც, მაგალითად, ბენზინი და ავტომობილი, კომპიუტერი და პროგრამები, მიწის თხილის კარაქი და ჟელე.

შემავსებლები ორი საქონელი, რომელთაგანაც ერთ-ერთის ფასის გაზრდა იწვევს მეორეზე მოთხოვნის შემცირებას.

გემოვნება თქვენი მოთხოვნის ყველაზე აშკარა განმსაზღვრელი ფაქტორია გემოვნება. თუ ნაყინი გიყვართ, მას მეტი ოდენობით შეიძენთ. როგორც წესი, ეკონომისტები მომხმარებელთა გემოვნების ახსნას თავს არიდებენ, რადგან გემოვნება ისტორიული და ფსიქოლოგიური ფაქტორებით განისაზღვრება, რომლებიც ეკონომიკის კვლევის სფეროს სცდება. თუმცა სამაგიეროდ, ეკონომისტები შეისწავლიან გემოვნების ცვლილებათა შედეგებს.

მოლოდინი სამომავლო მოლოდინი, შესაძლოა, თქვენი დღევანდელი მოთხოვნის ცვლილების მიზეზი გახდეს. თუკი მომავალი თვიდან შემოსავლების ზრდას მოელით, შესაძლოა, ნაკლები თანხა დაზოგოთ და ნაყინის შესაძენად მეტი თანხა გაიღოთ. მეორე მაგალითი: თუკი გგონიათ, რომ ხვალ ნაყინის ფასი დაიწევს, მისი დღევანდელი ფასით ყიდვას, სავარაუდოდ, გადაიფიქრებთ.

მყიდველთა რაოდენობა რადგანაც საბაზრო მოთხოვნა ცალკეულ პირთა მოთხო-

ცხრილი 1

ცვლადები, რომლებიც გავლენას ახდენს მყიდველებზე

ამ ცხრილში ჩამოთვლილია ის ცვლადები, რომლებიც გავლენას ახდენს იმაზე, თუ საქონლის რა რაოდენობის ყიდვას არჩევენ მყიდველები. ყურადღება მიაქციეთ განსაკუთრებულ როლს, რომელსაც საქონლის ფასი ასრულებს: საქონლის ფასის ცვლილება აისახება მოთხოვნის მრუდის გასწვრივ მოძრაობაში, ხოლო რომელიმე ცვლადის ცვლილება გადააადგილებს მოთხოვნის მრუდს.

ცვლადი	ცვლადის ცვლილება
ფასი	ასახავს მოძრაობას მოთხოვნის მრუდის გასწვრივ
შემოსავალი	გადააადგილებს მოთხოვნის მრუდს
ურთიერთდაკავშირებულ საქონელთა ფასები	გადააადგილებს მოთხოვნის მრუდს
გემოვნება	გადააადგილებს მოთხოვნის მრუდს
მოლოდინი	გადააადგილებს მოთხოვნის მრუდს
მყიდველთა რაოდენობა	გადააადგილებს მოთხოვნის მრუდს

ვნისაგან შედგება, იგი დამოკიდებულია ყველა იმ განმსაზღვრელ ფაქტორზე, რომელიც გავლენას ახდენს ინდივიდის მოთხოვნაზე: ასეთია მყიდველთა შემოსავალი, გემოვნება, მოლოდინი, ურთიერთდაკავშირებულ საქონელზე ფასების ცვლილება. ამას გარდა, საბაზრო მოთხოვნა დამოკიდებულია მომხმარებელთა რაოდენობაზეც. თუკი პიტერი და ნაყინის კიდევ ერთი მომხმარებელი ქეთრინსა და ნიკოლასს შეუერთდებიან, ნაყინზე საბაზრო მოთხოვნის რაოდენობა ყველა ფასისთვის გაიზრდება და მოთხოვნის მრუდი მარჯვნივ გადააადგილდება.

შეჯამება მოთხოვნის მრუდი გვიჩვენებს, როგორ იცვლება მოთხოვნის რაოდენობა საქონელზე ფასების ცვლილების დროს იმ ფაქტორების უცვლელობის პირობებში, რომლებიც მყიდველებზე ახდენს გავლენას. როდესაც ერთ-ერთი ამ ფაქტორთაგანი იცვლება, მოთხოვნის მრუდი გადააადგილდება. პირველ ცხრილში ჩამოთვლილია ცვლადები, რომლებიც მოქმედებს მოცემულ საქონელზე მოთხოვნის რაოდენობაზე.

თუკი მრუდზე მოძრაობასა და მრუდის გადააადგილებას შორის განსხვავების დამახსოვრება გიჭირთ, თქვენ დაგეხმარებათ მეორე თავის დამატებაში ჩართული გაკვეთილი. მრუდი გადააადგილდება, როდესაც იცვლება მოთხოვნის განმსაზღვრელი ფაქტორი, რომელიც არც ერთ ღერძზე არ არის ასახული. რადგანაც ვერტიკალური ღერძი ფასის აღმნიშვნელია, ფასის ცვლილება იწვევს მრუდის გასწვრივ გადაადგილებას. დანარჩენი ჩამოთვლილი ფაქტორები, ფასისგან განსხვავებით, არც ერთ ღერძზე არ არის წარმოდგენილი, შესაბამისად, ერთ-ერთი მათგანის ცვლილება იწვევს თავად მრუდის გადააადგილებას.

მაგალითი | თამბაქოს მწეველთა რაოდენობის შემცირების ორი გზა

პოლიტიკოსებს ხშირად სურთ მწეველთა რაოდენობის შემცირება. ამის მიღწევა ორი გზით შეიძლება.

მწეველთა რაოდენობის შემცირების ერთი გზაა სიგარეტზე და თამბაქოს სხვა ნაწარმზე მოთხოვნის გადააადგილება. ჯანდაცვის სამსახურის განცხადებები, სიგარეტის კოლოფზე აღბეჭდილი გაფრთხილებები და ტელევიზიით სიგარეტის აკრძალვა ის ღონისძიებებია, რომლებიც სიგარეტზე მოთხოვნის შემცირებისკენაა მიმართული. წარმატების შემთხვევაში ეს პოლიტიკური პროგრამები იწვევს სიგარეტზე მოთხოვნის მრუდის მარცხნივ გადააადგილებას, როგორც ნაჩვენებია მე-4 ა) ნახაზზე.

ამას გარდა, პოლიტიკოსებს შეუძლიათ, სიგარეტის ფასის გაზრდა სცადონ. თუ, მაგალითად, მთავრობა სიგარეტის წარმოებას დაბეგრავს, სიგარეტის მწარმოებელი კომპანიები ამ გადასახადის დიდ ნაწილს მომხმარებელს გადააკისრებენ გაზრდილი ფასების სახით. გაზრდილი ფასი მწეველებს მოწეული სიგარეტის რაოდენობის შემცირებისკენ უბიძგებს. ამ შემთხვევაში, მოწევის შემცირება გამოიხატება არა მოთხოვნის მრუდის გადააადგილებით, არამედ მოთხოვნის მრუდის გასწვრივ მოძრაობით იმ წერტილისკენ, რომელსაც გაზრდილი ფასი და შემცირებული რაოდენობა შეესაბამება, როგორც ნაჩვენებია მე-4 ბ) ნახაზზე.



როგორ შევაჩეროთ?

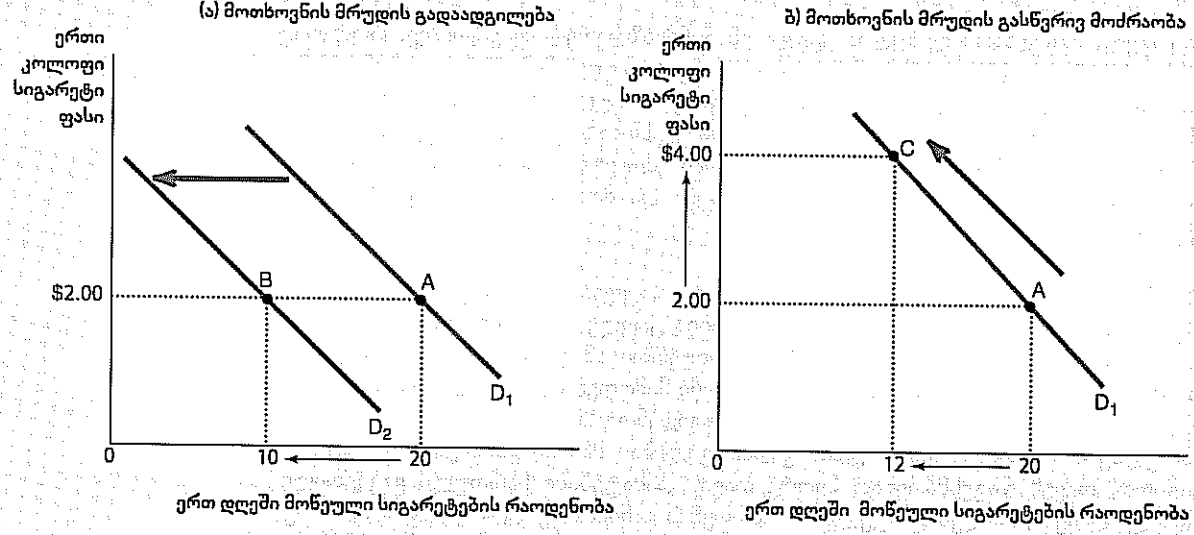
© ROYALTY-FREE/CORBIS

როგორ რეაგირებს მოწეული სიგარეტის რაოდენობა სიგარეტის ფასზე? ეკონომისტე-

4 ნახაზი

მოთხოვნის მრუდის გადაადგილებები და მოთხოვნის მრუდის გასწვრივ მოძრაობა

თუ სიგარეტის კოლოფებზე აღბეჭდილი გაფრთხილებები დაარწმუნებენ მომხმარებელს მოწევის მავნებლობაში, სიგარეტზე მოთხოვნის მრუდი მარცხნივ გადაადგილდება. (ა) ნახაზზე მოთხოვნის მრუდი გადაადგილდება D_1-დან D_2-მდე. როდესაც ერთი კოლოფი სიგარეტი $2 ღირს, მოთხოვნის რაოდენობა დღეში 20-დან 10 სიგარეტამდე მცირდება, რაც ნაჩვენებია A წერტილიდან B წერტილში გადაადგილებით. პირიქით, თუ გადასახადი გაზრდის სიგარეტის ფასს, მოთხოვნის მრუდი არ გადაადგილდება. ამის ნაცვლად ვიხილავთ მოძრაობას ამავე მრუდის სხვა წერტილისკენ. (ბ) ნახაზზე, როდესაც ფასი იზრდება $2-დან $4-მდე, მოთხოვნის რაოდენობა დღეში 20-დან 12 სიგარეტამდე მცირდება, რაც ნაჩვენებია A წერტილიდან C წერტილში გადაადგილებით.



ბმა ამ კითხვაზე პასუხის გაცემა სცადეს სიგარეტზე გადასახადის ცვლილების შესწავლით. აღმოჩნდა, რომ ფასის 10 პროცენტით გაზრდა იწვევს მოთხოვნის რაოდენობის 4 პროცენტით შემცირებას. როგორც აღმოჩნდა, 10-დან 19 წლამდე ასაკის მოზარდები განსაკუთრებით მგრძნობიარენი არიან სიგარეტის ფასის მიმართ: ფასის 10 პროცენტით გაზრდის შემთხვევაში მოზარდთა 12 პროცენტი მოწევას თავს ანებებს.

მომდევნო შეკითხვა, რომელიც ამ მსჯელობასთან დაკავშირებით შეიძლება დაგვებადოს, არის ის, თუ როგორ ახდენს სიგარეტზე ფასის გაზრდა მარიხუანას მოთხოვნაზე? სიგარეტზე ფასების გაზრდის მოწინააღმდეგეები ხშირად ამტკიცებენ, რომ თამბაქო და მარიხუანა შემცვლელებია და სიგარეტზე მაღალი ფასები სტიმულს აძლევს მარიხუანას გამოყენებას. ნარკოტიკის ექსპერტები, პირიქით, ამბობენ, რომ „სიგარეტი არის გზა ნარკოტიკებისაკენ“, ის ახალგაზრდებს მავნე ჩვევებს გამოუმუშავებს. მონაცემების ანალიზი და გამოკვლევების უმეტესობა კი ადასტურებს, რომ სიგარეტის დაბალი ფასები მარიხუანას გამოყენებას ზრდის, რაც იმას ნიშნავს, რომ თამბაქო და მარიხუანა ერთმანეთის შემცვლელები კი არა, შემავსებლები არიან.

სწრაფი ვარჯიში: მოიყვანეთ პიცაზე მოთხოვნის განრიგის მაგალითი და ააგეთ შესაბამისი მოთხოვნის მრუდი. • მოიყვანეთ ისეთი მაგალითი, როდესაც მოთხოვნის ეს მრუდი გადაადგილდება. • გამოიწვევს თუ არა პიცის ფასის ცვლილება მოთხოვნის ამ მრუდის ცვლილებას?

მიწოდება

ახლა მივუბრუნდეთ ბაზრის მეორე მხარეს და განვიხილოთ გამყიდველთა ქცევა. საქონელი ისევ ნაყინი იყოს.

მიწოდების მრუდი: დამოკიდებულება ფასსა და მიწოდების რაოდენობას შორის

მიწოდების რაოდენობა საქონლის ან მომსახურების ის რაოდენობაა, რომლის გაყიდვაც სურთ და შეუძლიათ გამყიდველებს. მასზე მრავალი ფაქტორი მოქმედებს, მაგრამ განსაკუთრებული ადგილი ამ ანალიზში ისევ ფასს უჭირავს. როდესაც ნაყინის ფასი მაღალია, მისი გაყიდვა მომგებიანია და ბაზარზე ნაყინის მიწდების რაოდენობა დიდია; ნაყინის მიმწოდებლები ბევრს შრომობენ, ყიდულობენ მანქანა-დანადგარებს და ქირაობენ მუშებს. პირიქით, როდესაც ნაყინის ფასი დაბალია, ბიზნესი ნაკლებად მომგებიანი ხდება და გამყიდველებიც ნაკლებ ნაყინს აწვდიან ბაზარს. კლებადი ფასების პირობებში ზოგმა შეიძლება საერთოდ შეწყვიტოს წარმოება და მათი მიწოდების რაოდენობა ნულს გაუტოლდეს. რადგან მიწოდების რაოდენობა ფასის ზრდასთან ერთად იზრდება, ფასის კლებასთან ერთად კი კლებულობს, ვამბობთ, რომ ისინი ერთმანეთთან **პირდაპირპროპორციულ დამოკიდებულებაშია**. ამ დამოკიდებულებას **მიწოდების კანონი** ეწოდება: სხვა თანაბარ პირობებში, საქონელზე ფასის ზრდა იწვევს მიწოდების რაოდენობის ზრდას, საქონელზე ფასის დაცემა კი იწვევს მიწოდების რაოდენობის კლებას.

მეხუთე ნახაზის ცხრილი გვიჩვენებს ნაყინის რაოდენობას სხვადასხვა ფასების პირობებში, რომელიც ბაზარზე გააქვს, ნაყინის გამყიდველ ბენს. როდესაც ფასი 1$-ზე ნაკლებია, ბენს ბაზარზე ნაყინი არ გააქვს. ფასის ზრდასთან ერთად იგი სულ უფრო მეტ ნაყინს აწვდის ბაზარს. ეს არის მიწოდების განრიგი, ცხრილი, რომელიც გვიჩვენებს დამოკიდებულებას ფასსა და მიწოდების რაოდენობას შორის, მაშინ, როდესაც ის ფაქტორები, რომლებმაც შეიძლება გავლენა მოახდინოს მწარმოებელთა მიერ მიწოდებული საქონლის რაოდენობაზე, უცვლელია.

მიწოდების კანონის საილუსტრაციოდ მეხუთე ნახაზზე მოცემულ გრაფიკზე გამოყენებულია მიწოდების განრიგის მონაცემები. მრუდს, რომელიც გამოხატავს კავშირს ფასსა და მიწოდებას შორის, **მიწოდების მრუდი** ეწოდება. მრუდი აღმავალია, რადგან სხვა თანაბარ პირობებში ფასის ზრდა მიწოდების რაოდენობის ზრდას განაპირობებს.

მიწოდების რაოდენობა საქონლის რაოდენობა, რომლის გაყიდვის სურვილი და შესაძლებლობაც აქვს გამყიდველს.

მიწოდების კანონი დებულება იმის შესახებ, რომ სხვა თანაბარ პირობებში საქონლის ფასის ზრდა იწვევს ამ საქონლის მიწოდების რაოდენობის ზრდას.

მიწოდების განრიგი ცხრილი, რომელიც ასახავს დამოკიდებულებას საქონლის ფასსა და მიწოდების რაოდენობას შორის.

მიწოდების მრუდი გრაფიკი, რომელიც ასახავს დამოკიდებულებას საქონლის ფასსა და მიწოდების რაოდენობას შორის.

საბაზრო მიწოდება და ინდივიდუალური მიწოდება

ისევე როგორც საბაზრო მოთხოვნა, საბაზრო მიწოდებაც ყველა გამყიდველის ინდივიდუალურ მიწოდებათა ჯამია. მეექვსე ნახაზზე მოცემულ ცხრილში ასახულია ნაყინის ორი გამყიდველის, ბენისა და ჯერის მიწოდების განრიგები. ბენის მიწოდების განრიგი გვიჩვენებს მის მიერ ბაზარზე გასაყიდად გატანილი ნაყინის რაოდენობას, ხოლო ჯერის მიწოდების განრიგი გვიჩვენებს, თუ რა რაოდენობით ნაყინს აწვდის ბაზარს ჯერი. საბაზრო მიწოდება ამ ორი ინდივიდუალური მიწოდების ჯამის ტოლია.

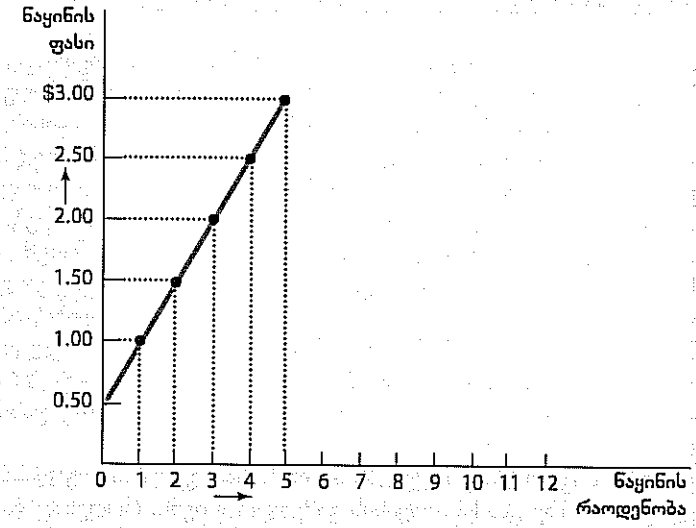
მეექვსე ცხრილში წარმოდგენილი გრაფიკი გვიჩვენებს მიწოდების მრუდს, რომელიც აგებულია ბენისა და ჯერის მიწოდების განრიგების მონაცემების მიხედვით. ისევე როგორც მოთხოვნის მრუდის შემთხვევაში, მიწოდების მრუდების დაჯამებაც *ჰორიზონტალურად* ხდება. შედეგად ვიღებთ საბაზრო მიწოდების მრუდს. თითოეული ფასის პირობებში არსებული მიწოდების საპოვნელად ვაჯამებთ ინდივიდუალური მიწოდების რაოდენობებს იმ ფასისათვის, რომელსაც ჰორიზონტალური ღერძი გვიჩვენებს. საბაზრო მიწოდების მრუდი გვიჩვენებს, როგორ იცვლება მთლიანი მიწოდების რაოდენობა საქონლის ფასის ცვლილების შესაბამისად.

5 ნახაზი

ბენის მიწოდების განრიგი და მიწოდების მრუდი

მიწოდების განრიგი გვიჩვენებს თითოეულ ფასად საქონლის მიწოდების რაოდენობას. მიწოდების ეს მრუდი, რომელიც გრაფიკულად ასახავს ცხრილში მოცემულ მიწოდების განრიგს, გვიჩვენებს, როგორ იცვლება მიწოდებული საქონლის რაოდენობა ამ საქონლის ფასის ცვლილებისას. ვინაიდან ფასის ზრდა მიწოდების რაოდენობის ზრდას იწვევს, მიწოდების მრუდი აღმავალია.

ნაყინის ფასი	ნაყინზე მოთხოვნის რაოდენობა
$0.00	0
0.50	0
1.00	1
1.50	2
2.00	3
2.50	4
3.00	5



მიწოდების მრუდის გადაადგილებები

მიწოდების მრუდი გვიჩვენებს, რა რაოდენობის ნაყინს მიაწოდებენ მწარმოებლები ბაზარს თითოეულ მოცემულ ფასად, იმ პირობით, რომ, ფასის გარდა, მიმწოდებლების გადაწყვეტილებების განმსაზღვრელი სხვა ფაქტორები უცვლელი დარჩება. ეს დამოკიდებულება შესაძლოა, დროდადრო შეიცვალოს, რაც მრუდის გადაადგილებით გამოიხატება. მაგალითად, თუკი შაქარზე ფასები დაეცა, ნაყინის გაყიდვა უფრო მომგებიანი გახდება, რადგან შაქარი მისი ერთ-ერთი შემადგენელია. ეს კი გაზრდის ნაყინის მიწოდებას: რომელიმე მოცემული ფასისათვის, მიმწოდებლები ახლა უკვე მზად იქნებიან, მეტი ნაყინი აწარმოონ. ამდენად, მიწოდების მრუდი მარჯვნივ გადაადგილდება.

მეშვიდე ნახაზზე წარმოდგენილია მიწოდების მრუდის გადაადგილება. ნებისმიერი ცვლილება, მაგალითად, როგორიცაა შაქრის ფასის კლება, რომელიც რომელიმე მოცემულ ფასად ზრდის ბაზარზე მიწოდებული საქონლის რაოდენობას, მიწოდების მრუდს მარჯვნივ გადააადგილებს. ამ მოვლენას *მიწოდების ზრდა* ეწოდება. ასევე, ნებისმიერი ცვლილება, რაც ამცირებს მიწოდებული საქონლის რაოდენობას რომელიმე მოცემულ ფასად, მრუდს გადააადგილებს მარცხნივ. ეს არის *მიწოდების კლება*.

მიწოდების მრუდის გადაადგილება მრავალ ცვლადს შეუძლია. მათგან უმნიშვნელოვანესია:

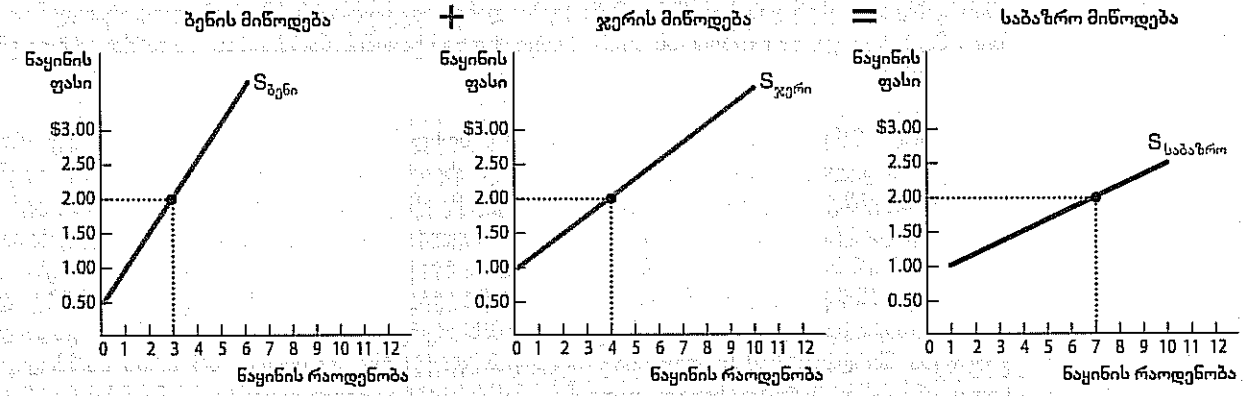
ინგრედიენტების ფასები ნაყინის წარმოებისთვის მეწარმეებს სხვადასხვა სახის მასალა და წარმოების ფაქტორი სჭირდებათ. ნაღები, შაქარი, არომატიზატორები, შენობები, სადაც ნაყინს ასხამენ, მუშები, რომლებიც ნაყინის მასალას ერთმანეთში აურევენ და მანქანადანადგარებს ამუშავებენ, და ა.შ. როდესაც წარმოების ერთ-ერთი ფაქტორის ფასი მატულობს, ნაყინის წარმოება ნაკლებად მომგებიანი ხდება და ფირმებიც ბაზარს ნაკლებ ნაყინს მიაწვდიან. თუკი ეს ფასები მნიშვნელოვნად გაიზრდება, ფირმა შეიძლება დაიხუროს და

ნახაზი 6

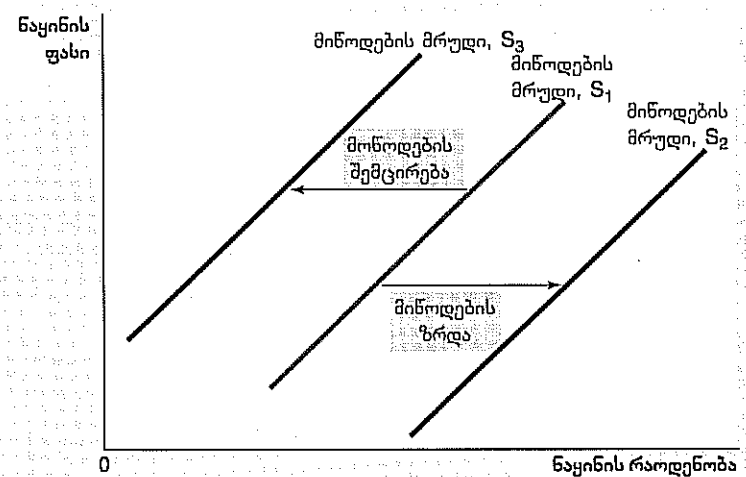
ნაყინის ფასი	ბენი		ჯერი		ბაზარი
$0.00	0	+	0	=	0
0.50	0		0		0
1.00	1		0		1
1.50	2		2		4
2.00	3		4		7
2.50	4		6		10
3.00	5		8		13

საბაზრო მიწოდება, როგორც ინდივიდუალური მიწოდებების ჯამი

საბაზრო მიწოდება არის თითოეული გამყიდველის მიერ კონკრეტულ ფასად ბაზარზე მიწოდებული საქონლის რაოდენობების ჯამი. ამდენად, საბაზრო მიწოდების მრუდი აგებულია ინდივიდუალური მიწოდების მრუდების ჰორიზონტალური შეჯამებით. როცა ნაყინის ფასია $2, ბენი მიაწოდებს 3 ნაყინს, ჯერი კი — 4 ნაყინს. ამ ფასად ბაზარზე მიწოდებული იქნება 7 ნაყინი.



ნახაზი 7



მიწოდების მრუდის გადაადგილებები

ნებისმიერი ცვლილება, რომელიც იწვევს იმ რაოდენობის ზრდას, რომლის წარმოებისთვისაც გამყიდველები მზად არიან მოცემული ფასის დროს, მიწოდების მრუდს მარჯვნივ გადაადგილებს. ნებისმიერი ცვლილება, რომელიც იწვევს იმ რაოდენობის შემცირებას, რომლის წარმოებისთვისაც გამყიდველები მზად არიან მოცემული ფასის დროს, მიწოდების მრუდს მარცხნივ გადაადგილებს.

საერთოდ შეწყვიტოს ნაყინის მიწოდება. ამრიგად, საქონლის მიწოდება უკუპროპორციო
დამოკიდებულებაშია წარმოების ფაქტორების ფასებთან.

ტექნოლოგია ნაყინის წარმოებისთვის საჭირო ტექნოლოგია მიწოდების კიდევ ერთ გა
საზღვრელ ფაქტორად გვევლინება. ნაყინის მექანიზებული მანქანების აღმოჩენამ, მა
ლითად, შეამცირა ნაყინის წარმოებისათვის საჭირო მუშათა რაოდენობა. ფირმის ხარჯ
ბის შემცირებისა და ტექნოლოგიური განვითარების შედეგად ბაზარზე ნაყინის მიწოდ
იზრდება.

მოლოდინი ფირმის მიერ ბაზარზე გატანილი ნაყინის რაოდენობა, შესაძლოა, დამო
დებული იყოს მომავალთან დაკავშირებულ მოლოდინზე. მაგალითად, თუკი ფირმა მოელ
ნაყინზე ფასების მომატებას, იგი პროდუქციის გარკვეულ ნაწილს შეინახავს და დღ
ბაზარს ნაკლებ საქონელს მიაწვდის.

გამყიდველთა რაოდენობა საბაზრო მიწოდება დამოკიდებულია ყველა იმ ფაქტორ
რომელიც გავლენას ახდენს ცალკეულ გამყიდველზე, მაგალითად, საქონლის საწარმო
ბლად გამოყენებული წარმოების ფაქტორების ფასებზე, ტექნოლოგიასა და მოლოდინ
ამას გარდა, საქონლის საბაზრო მიწოდება დამოკიდებულია მიმწოდებელთა რაოდენობ
ზეც. მაგალითად, თუკი ბენი ან ჯერი შეწყვეტდნენ ნაყინის წარმოებას, ბაზარზე მიწოდ
დაეცემოდა.

შეჯამება მიწოდების მრუდი გვიჩვენებს, რა მოსდის საქონლის მიწოდების რაოდენობ
მისი ფასის ცვლილების დროს, როდესაც ყველა სხვა ფაქტორი, რომელიც გავლენას ახდე
მიმწოდებლებზე, უცვლელია. როდესაც რომელიმე ამ ფაქტორთაგანი იცვლება, მიწოდებ
მრუდი გადაადგილდება. მეორე ცხრილში ჩამოთვლილია ის ცვლადები, რომლებიც გამყი
ველების მიერ ბაზარზე მიწოდებული საქონლის რაოდენობის არჩევანს განსაზღვრავს.

კიდევ ერთხელ გავიხსენოთ, როდის ხდება გადაადგილება მიწოდების მრუდზე
როდის გადაადგილდება თავად მრუდი. დაიმახსოვრეთ, რომ მიწოდების მრუდი გადაად
გილდება მხოლოდ მაშინ, როდესაც იცვლება ფაქტორი, რომელიც არ არის წარმოდგ
ნილი არც ერთ ღერძზე. ხოლო რადგანაც ფასი ვერტიკალურ ღერძზეა გამოსახული, მი
ცვლილება გამოიხატება მრუდზე გადაადგილებით. პირიქით, იმის გამო, რომ წარმოებ
ფაქტორების ფასები, ტექნოლოგია, მოლოდინი და გამყიდველთა რაოდენობა არ არ
გადაზომილი არც ერთ ღერძზე, ამ ფაქტორთაგან რომელიმეს ცვლილება იწვევს მიწოდ
ბის მრუდის გადაადგილებას.

2 ცხრილი

ცვლადები, რომლებიც გავლენას ახდენს გამყიდველებზე

ამ ცხრილში მოცემულია ცვლადები, რომლებიც განსაზღვრავს საქონლის რა რაოდენობის გაყიდვას აირჩევენ გამყიდველები. ყურადღება მიაქციეთ იმ განსაკუთრებულ როლს, რომელსაც ასრულებს საქონლის ფასი: საქონლის ფასის ცვლილება ასახავს მოძრაობას მიწოდების მრუდის გასწვრივ, ნებისმიერი სხვა ცვლადის ცვლილება კი მიწოდების მრუდის წანაცვლებას იწვევს.

ცვლადი	ამ ცვლადის ცვლილება...
ფასი	აისახება მიწოდების მრუდის გასწვრივ მოძრაობაში
მასალების ფასები	იწვევს მიწოდების მრუდის გადაადგილებას
ტექნოლოგია	იწვევს მიწოდების მრუდის გადაადგილებას
მოლოდინი	იწვევს მიწოდების მრუდის გადაადგილებას
გამყიდველთა რაოდენობა	იწვევს მიწოდების მრუდის გადაადგილებას

სწრაფი გამოკითხვა: მოიყვანეთ მიწოდების განრიგის მაგალითი პიცისათვის და დახაზეთ მიწოდების მრუდი. • მოიფიქრეთ ისეთი რამ, რამაც შეიძლება გამოიწვიოს მიწოდების მრუდის გადაადგილება. • გამოიწვევს თუ არა პიცის ფასის ცვლილება მიწოდების მრუდის გადაადგილებას?

მიწოდება და მოთხოვნა ერთად

მას შემდეგ, რაც ცალ-ცალკე გავაანალიზეთ მიწოდება და მოთხოვნა, შეგვიძლია ისინი გავაერთიანოთ და ვნახოთ, როგორ განსაზღვრავენ ბაზარზე გაყიდული საქონლის რაოდენობასა და ფასს.

წონასწორობა

წონასწორობა
სიტუაცია, როდესაც მიწოდება და მოთხოვნა გაწონასწორებულია.

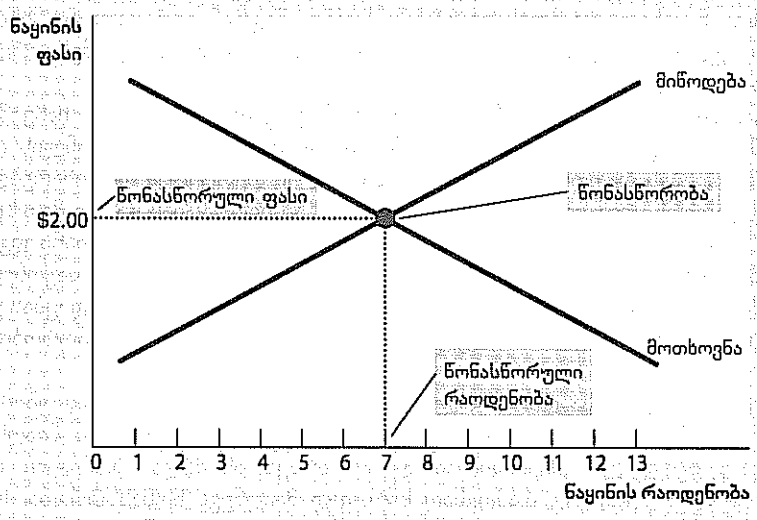
წონასწორული ფასი
ფასი, რომელიც აწონასწორებს მიწოდებასა და მოთხოვნას.

წონასწორული რაოდენობა
საქონლის მიწოდებისა და მოთხოვნის რაოდენობა წონასწორობის დროს.

მე-8 ნახაზზე გაერთიანებულია საბაზრო მიწოდებისა და საბაზრო მოთხოვნის მრუდები. ყურადღება მიაქციეთ, რომ მიწოდებისა და მოთხოვნის მრუდები ერთ წერტილში კვეთენ ერთმანეთს. ამ წერტილს საბაზრო **წონასწორობა** ეწოდება. ფასს, რომელიც გადაკვეთის ამ წერტილს შეესაბამება, **წონასწორული ფასი**, ხოლო რაოდენობას — **წონასწორული რაოდენობა** ეწოდება. აქ წონასწორული ფასი $2-ის, ხოლო წონასწორული რაოდენობა 7 ნაყინის ტოლია.

ლექსიკონებში სიტყვა „წონასწორობა" განმარტებულია, როგორც სიტუაცია, როცა სხვადასხვა ძალები გაწონასწორებულია. ეს განმარტება საბაზრო წონასწორობისთვისაც გამოდგება. *წონასწორული ფასის დროს, საქონლის რაოდენობა, რომლის ყიდვაც სურთ და შეუძლიათ მყიდველებს, ზუსტად იმ რაოდენობის ტოლია, რომლის გაყიდვაც სურთ და შეუძლიათ გამყიდველებს.* წონასწორულ ფასს ზოგჯერ *სუფთა ბაზრის ფასსაც* უწოდებენ, ვინაიდან ამ ფასით ყველა კმაყოფილია: მყიდველებმა იყიდეს ყველაფერი, რის ყიდვაც სურდათ, ხოლო გამყიდველებმა გაყიდეს ყველაფერი, რის გაყიდვაც სურდათ.

მყიდველებისა და გამყიდველების ქმედებები ბუნებრივად უბიძგებს ბაზარს მიწოდებისა და მოთხოვნის წონასწორობისკენ. მიზეზის დასადგენად, ვნახოთ, რა ხდება, როცა საბაზრო ფასი განსხვავდება წონასწორულისგან.



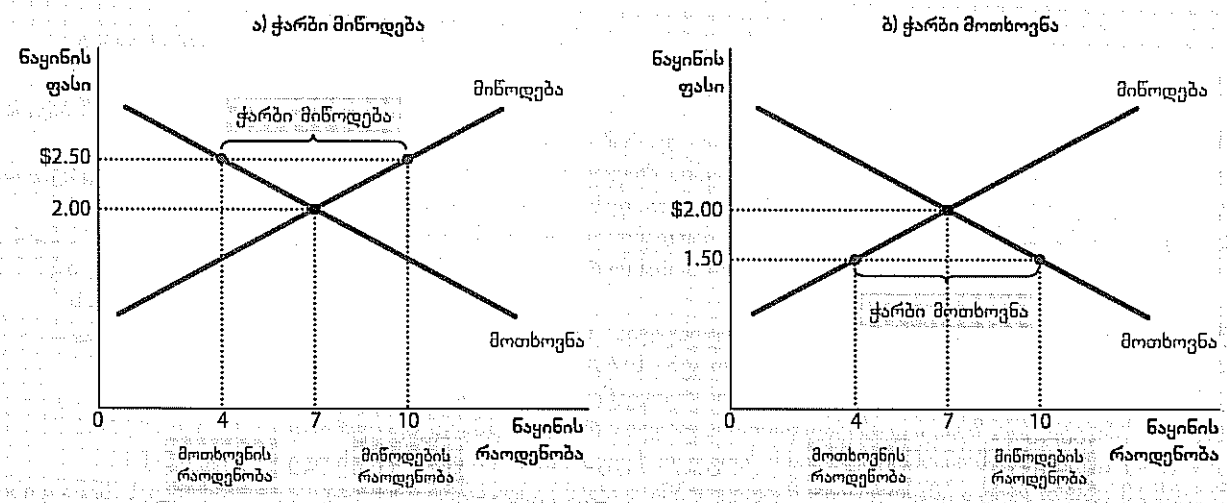
ნახაზი 8

მიწოდებისა და მოთხოვნის წონასწორობა
წონასწორობა მყარდება მიწოდებისა და მოთხოვნის მრუდების გადაკვეთის წერტილში. წონასწორული ფასის დროს მიწოდების რაოდენობა მოთხოვნის რაოდენობის ტოლია. აქ წონასწორული ფასია $2: ამ ფასად მიწოდებულია 7 ნაყინი და მოთხოვნილია 7 ნაყინი.

9 ნახაზი

ბაზრები არაწონასწორულ მდგომარეობაში

(ა) ნახაზზე ნაჩვენებია ჭარბი მიწოდება. იმის გამო, რომ საბაზრო ფასი ($2,50) წონასწორულ ფასზე მეტია, მიწოდების რაოდენობა (10) აჭარბებს მოთხოვნის რაოდენობას (4). გამყიდველები ნაყინის გაყიდვის გაზრდას ფასის შემცირებით ცდილობენ, რის შედეგადაც ფასი თავისი წონასწორული დონის მიმართულებით მოძრაობს. (ბ) ნახაზზე ნაჩვენებია ჭარბი მოთხოვნა. იმის გამო, რომ საბაზრო ფასი ($1,50) წონასწორულ ფასზე ნაკლებია, მოთხოვნის რაოდენობა (10) აჭარბებს მიწოდების რაოდენობას (4). ვინაიდან მყიდველთა რაოდენობა ძალიან დიდია, ხოლო იმ საქონლის რაოდენობა, რომელთა ყიდვაც მათ სურთ, ძალიან მცირეა, მიმწოდებლებს შეუძლიათ, თავის სასარგებლოდ გამოიყენონ ეს დეფიციტი და ფასები გაზარდონ. ასე რომ, ორივე შემთხვევაში, ფასის ცვლილება ბაზარს მიწოდებისა და მოთხოვნის წონასწორობისკენ უბიძგებს.



ჭარბი მიწოდება სიტუაცია, როდესაც მიწოდება მოთხოვნაზე მეტია.

ჯერ დავუშვათ, რომ საბაზრო ფასი წონასწორულ ფასზე მეტია, როგორც მე-9 ა ნახაზზეა ნაჩვენები. როცა ნაყინის ფასია $ 2,50, მიწოდებული ნაყინის რაოდენობა (10 მეტია მოთხოვნის რაოდენობაზე (4). წარმოიქმნება საქონლის სიჭარბე: მიმწოდებლებს არ შეუძლიათ ამ ფასად ყველაფრის გაყიდვა, რისაც სურთ. ამ სიტუაციას **ჭარბი მიწოდებ** ეწოდება. როდესაც ნაყინის ბაზარზე მიწოდების სიჭარბე გვაქვს, ნაყინის გამყიდველე ბის მაცივრები სავსეა ნაყინით, რომლის გაყიდვაც სურთ, მაგრამ ვერ ყიდიან. მიწოდე ბის სიჭარბეს გამყიდველები ფასების შემცირებით პასუხობენ. ფასი იქამდე შემცირდება ვიდრე ბაზარი წონასწორობაში არ მოვა.

ჭარბი მოთხოვნა სიტუაცია, როდესაც მოთხოვნა მიწოდებაზე მეტია.

ახლა დავუშვათ, საბაზრო ფასი წონასწორულ ფასზე ნაკლებია, როგორც ეს ნაჩვენები მე-9 ბ) ნახაზზე. ამ შემთხვევაში, ნაყინის ფასია $1,50 და მოთხოვნილი საქონლის რაო დენობა აჭარბებს მიწოდების რაოდენობას. ჩნდება საქონლის დეფიციტი: მომხმარებლებ ვერ ყიდულობენ ყველაფერს, რის ყიდვაც სურთ ამ ფასად. ამ სიტუაციას **ჭარბი მოთხოვნ** ეწოდება. როდესაც ნაყინის ბაზარზე მოთხოვნის სიჭარბეა, მყიდველები დიდხანს დგანა რიგში რამდენიმე ნაყინის საყიდლად. როდესაც ბევრი მყიდველი და ცოტა საქონელია გამყიდველებს შეუძლიათ, ფასების გაზრდით მიწოდების დონის შეუმცირებლად უპასუხო ჭარბ მოთხოვნას. როდესაც ფასები იზრდება, ბაზარი ისევ იწყებს წონასწორობისკე მოძრაობას.

ამგვარად, მრავალი მყიდველისა და გამყიდველის მოქმედება ავტომატურად უბიძგებ საბაზრო ფასს წონასწორული ფასისკენ. როგორც კი ბაზარი წონასწორობას მიაღწევს ყველა მყიდველი და გამყიდველი კმაყოფილია, და არ არსებობს ძალა, რომელიც ფას ზემოთ ან ქვემოთ უბიძგებს. ის, თუ რამდენად სწრაფად მიიღწევა წონასწორობა, სხვა დასხვა ბაზარზე სხვადასხვაა და დამოკიდებულია იმაზე, თუ რა სისწრაფით იცვლებ

WITH PERMISSION. ALL RIGHTS RESERVED.



ფასები. მაგრამ, თითქმის ყველა თავისუფალ ბაზარზე, სიჭარბე და დეფიციტი მხოლოდ დროებითი მოვლენებია, ვინაიდან ფასები თანდათან წონასწორული დონისკენ მოძრაობს. ეს ფენომენი იმდენად ყოვლისმომცველია, რომ მას ზოგჯერ **მიწოდებისა და მოთხოვნის კანონს** უწოდებენ: ნებისმიერი საქონლის ფასი თვითრეგულირდება იქამდე, ვიდრე ამ საქონლის მიწოდებასა და მოთხოვნას არ გაანონასწორებს.

მოთხოვნისა და მიწოდების კანონი დებულება, რომლის თანახმადაც საქონლის ფასი მასზე მოთხოვნისა და მიწოდების რაოდენობას აბალანსებს.

წონასწორობის ცვლილებების ანალიზის სამი საფეხური

ჩვენ ვნახეთ, როგორ განსაზღვრავს მიწოდება და მოთხოვნა ბაზრის წონასწორობას, რაც, თავის მხრივ, განსაზღვრავს საქონლის ფასს და იმ რაოდენობას, რომელსაც მყიდველები ყიდულობენ, გამყიდველები კი — აწარმოებენ. რა თქმა უნდა, წონასწორული ფასი და რაოდენობა დამოკიდებულია მიწოდებისა და მოთხოვნის მრუდების მდებარეობაზე. როდესაც რაიმე მოვლენა რომელიმე მრუდს გადააადგილებს, წონასწორობაც იცვლება, რაც იწვევს ახალი ფასისა და მყიდველთა და გამყიდველთა შორის გაცვლილი საქონლის ახალი რაოდენობის ჩამოყალიბებას.

როდესაც ვაანალიზებთ, როგორ მოქმედებს რაიმე მოვლენა ბაზარზე, სამ საფეხურს გავივლით. ჯერ განვსაზღვრავთ, რომელ მრუდს გადააადგილებს ეს მოვლენა — მიწოდების მრუდს, მოთხოვნის მრუდს თუ ორივეს ერთად. შემდეგ განვსაზღვრავთ, მარცხნივ გადაადგილდება მრუდი თუ მარჯვნივ. ბოლოს ვიყენებთ მიწოდება-მოთხოვნის დიაგრამას იმის შესასწავლად, თუ როგორ მოქმედებს ეს გადაადგილება ფასსა და რაოდენობაზე. ეს სამი საფეხური შეჯამებულია მე-3 ცხრილში. იმისთვის, რომ ვნახოთ, თუ როგორ გამოვიყენოთ ეს რეცეპტი, რამდენიმე შემთხვევა განვიხილოთ.

მაგალითი: მოთხოვნის ცვლილება დავუშვათ, რომ ცხელი ზაფხულია. როგორ იმოქმედებს ეს მოვლენა ბაზარზე? ამ კითხვაზე პასუხის გასაცემად მივყვეთ ჩვენს სამ საფეხურს.

1. ცხელი ამინდი მოთხოვნის მრუდზე მოქმედებს ნაყინთან დაკავშირებული გემოვნების ცვლილებით. ანუ ეს ამინდი ცვლის ნაყინის რაოდენობას, რომლის შეძენაც სურთ მომხმარებლებს ყოველი მოცემული ფასის დროს. მიწოდების მრუდი უცვლელია, ვინაიდან ამინდი ნაყინის მწარმოებელ ფირმებზე უშუალოდ არ მოქმედებს.
2. ვინაიდან ცხელი ამინდი ხალხს მეტი ნაყინის ჭამას აიძულებს, ამიტომ მოთხოვნის მრუდი მარჯვნივ გადაადგილდება. მე-10 ნახაზზე მოთხოვნის ეს ცვლილება ნაჩვენებია მოთხოვნის მრუდის გადაადგილებით D_1-დან D_2-მდე. ეს გადაადგილება იმაზე მეტყველებს, რომ ყოველი ფასის დროს მოთხოვნილი ნაყინის რაოდენობა გაიზარდა.
3. როგორც მე-10 ნახაზი გვიჩვენებს, მოთხოვნის ზრდის შედეგად წონასწორული ფასი იზრდება $2,00-დან $2,50-მდე, ხოლო წონასწორული რაოდენობა იზრდება 7-დან 10-მდე. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, ცხელი ამინდი იწვევს ნაყინის ფასისა და გაყიდული ნაყინის რაოდენობის ზრდას.

3 ცხრილი

წონასწორობის ანალიზის სამი საფეხური

1. გადაწყვიტეთ, მოვლენა მოთხოვნის მრუდს გადააადგილებს, მიწოდების მრუდს თუ ორივეს ერთად.
2. გადაწყვიტეთ, რომელი მიმართულებით მოძრაობს მრუდ(ებ)ი.
3. გამოიყენეთ მოთხოვნისა და მიწოდების დიაგრამა იმის დასადგენად, როგორ იცვლება წონასწორული ფასი და რაოდენობა მრუდ(ებ)ის ამ გადაადგილების შედეგად.

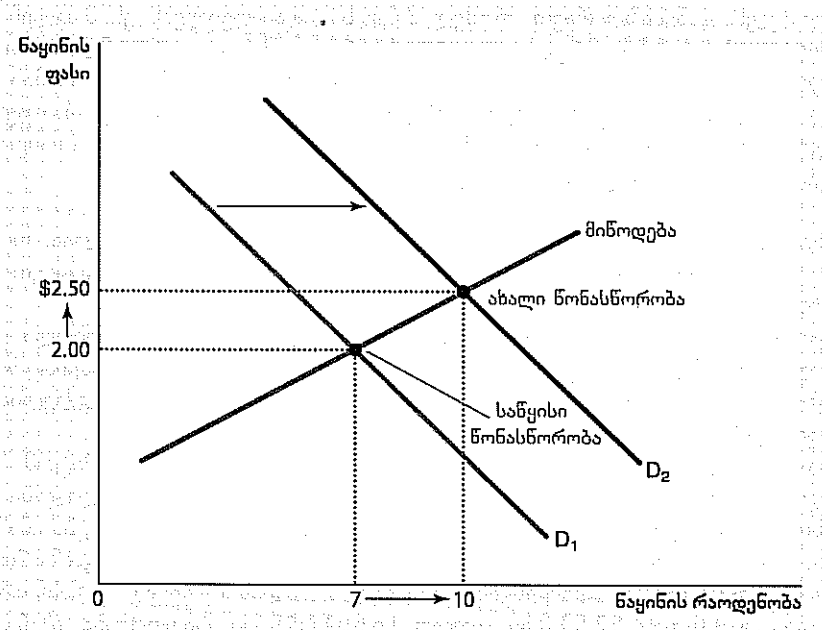
მრუდების გადაადგილება და მრუდების გასწვრივ მოძრაობა ყურადღება მიაქციეთ იმას, რომ, როდესაც ცხელი ამინდი ნაყინის ფასების ზრდას იწვევს, ფირმების მიერ მიწოდებული ნაყინის რაოდენობაც იზრდება, მიუხედავად იმისა, რომ მიწოდების მრუდი იგივე რჩება. ასეთ შემთხვევებში ეკონომისტები ამბობენ, რომ გაიზარდა „მიწოდების რაოდენობა", მაგრამ „მიწოდება" უცვლელი დარჩა.

მიწოდება მიგვითითებს მიწოდების მრუდის მდებარეობაზე, *მიწოდების რაოდენობა* კი — იმ რაოდენობაზე, რომლის გაყიდვაც გამყიდველებს სურთ. ამ მაგალითში მიწოდება არ იცვლება, ვინაიდან ამინდი ვერ ახდენს გავლენას ფირმების სურვილზე, შეცვალონ მიწოდება ყოველი შესაძლო ფასის დროს. ცხელი ამინდი ზრდის მომხმარებლის სურვილს, ყოველი მოცემული ფასის დროს იყიდოს გარკვეული რაოდენობის ნაყინი, და ამით იწვევს მოთხოვნის მრუდის გადაადგილებას. მოთხოვნის ზრდა ფასის ზრდას იწვევს. როდესაც ფასი იზრდება, მიწოდების რაოდენობაც იზრდება. მიწოდების რაოდენობის ეს ზრდა გამოიხატება მიწოდების მრუდის გასწვრივ მოძრაობით.

შევაჯამოთ: მიწოდების მრუდის გადაადგილებას „მიწოდების ცვლილება"ეწოდება, ხოლო მოთხოვნის მრუდის გადაადგილებას — „მოთხოვნის ცვლილება". მიწოდების მრუდის *გასწვრივ* გადაადგილებას „მიწოდების რაოდენობის ცვლილება" ეწოდება, ხოლო მოთხოვნის მრუდის *გასწვრივ* გადაადგილებას — „მოთხოვნის რაოდენობის ცვლილება".

10 ნახაზი

როგორ მოქმედებს მოთხოვნის ზრდა წონასწორობაზე.
მოვლენა, რომელიც იწვევს ყოველი მოცემული ფასის დროს საქონელზე მოთხოვნის რაოდენობის ზრდას, მოთხოვნის მრუდს მარჯვნივ გადააადგილებს. წონასწორული ფასიცა და წონასწორული რაოდენობაც იზრდება. არაჩვეულებრივად ცხელი ზაფხული ზრდის მყიდველების მოთხოვნას ნაყინზე. მოთხოვნის მრუდი გადაადგილდება D1-დან D2-ში, რაც გამოიწვევს წონასწორული ფასის გაზრდას $2,00-დან $2,50-მდე და წონასწორული რაოდენობის გაზრდას 7-დან 10-მდე.



მაგალითი: მიწოდების ცვლილება დავუშვათ, რომ მიწისძვრამ ნაყინის რამდენიმე ქარხანა გაანადგურა. როგორ იმოქმედებს ეს მოვლენა ნაყინის ბაზარზე? ამ კითხვაზე პასუხის გასაცემად კიდევ ერთხელ მივყვეთ ჩვენს სამ საფეხურს.

1. მიწისძვრა მოქმედებს მიწოდების მრუდზე. გამყიდველთა რაოდენობის შემცირებით მიწისძვრა ცვლის ფირმების მიერ ყოველი მოცემული ფასის დროს წარმოებული და გაყიდული ნაყინის რაოდენობას. მოთხოვნის მრუდი უცვლელი რჩება, ვინაიდან მიწისძვრა უშუალოდ არ მოქმედებს ნაყინის რაოდენობაზე, რომლის შეძენაც მყიდველებს სურთ.
2. მიწოდების მრუდი მარცხნივ გადაადგილდება, ვინაიდან ყოველი ფასის დროს მცირდება მთლიანი რაოდენობა, რომლის გაყიდვაც გამყიდველებს სურთ და შეუძლიათ. მე-11 ნახაზზე მიწოდების ეს შემცირება ნაჩვენებია, როგორც მიწოდების მრუდის გადაადგილება S_1-დან S_2-მდე.
3. როგორც მე-11 ნახაზი გვიჩვენებს, მიწოდების მრუდის გადაადგილება იწვევს წონასწორული ფასის გაზრდას $2,00-დან $2,50-მდე და წონასწორული რაოდენობის შემცირებას 7-დან 4-მდე. მიწისძვრის შედეგად ნაყინის ფასი იზრდება, ხოლო გაყიდული ნაყინის რაოდენობა მცირდება.

მაგალითი: მიწოდებისა და მოთხოვნის ერთდროული ცვლილება ახლა დავუშვათ, რომ ცხელი ამინდი და მიწისძვრა ერთ ზაფხულს მოხდა. მოვლენათა ამ კომბინაციის ანალიზისთვის ისევ ჩვენი სამი საფეხური გამოვიყენოთ.

1. ორივე მრუდი გადაადგილდება. ცხელი ამინდი მოქმედებს მოთხოვნის მრუდზე, ვინაიდან ცვლის ნაყინის რაოდენობას, რომლის შეძენაც სურთ ადამიანებს ყოველი მოცემული ფასის დროს. ამავე დროს მიწისძვრა ცვლის მიწოდების მრუდს, ვინაიდან ცვლის ნაყინის რაოდენობას, რომლის გაყიდვაც სურთ ფირმებს ყოველი მოცემული ფასის დროს.
2. მრუდები გადაადგილდება ისევე, როგორც წინა ანალიზში: მოთხოვნის მრუდი გადაადგილდება მარჯვნივ, ხოლო მიწოდების მრუდი — მარცხნივ. ეს გადაადგილებები ნაჩვენებია მე-12 ნახაზზე.
3. როგორც მე-12 ნახაზი გვიჩვენებს, არსებობს ორი შესაძლო შედეგი და ის, თუ რომელი შედეგი გვექნება, დამოკიდებულია მოთხოვნისა და მიწოდების გადაადგილების შეფარდებით სიდიდეზე. ორივე შემთხვევაში წონასწორული ფასი იზრდება. (ა) ნახაზზე, სადაც მოთხოვნა მნიშვნელოვნად იზრდება, მიწოდება კი მხოლოდ ოდნავ მცირდება, წონასწორული რაოდენობა იზრდება. მაგრამ (ბ) ნახაზზე, სადაც მიწოდება მნიშვნელოვნად მცირდება, მოთხოვნა კი ოდნავ იზრდება, წონასწორული რაოდენობა მცირდება. ამგვარად, ცხადია, რომ ეს მოვლენები ნაყინის ფასის ზრდას იწვევს, მაგრამ მათი გავლენა გაყიდულ რაოდენობაზე ცალსახა არ არის.

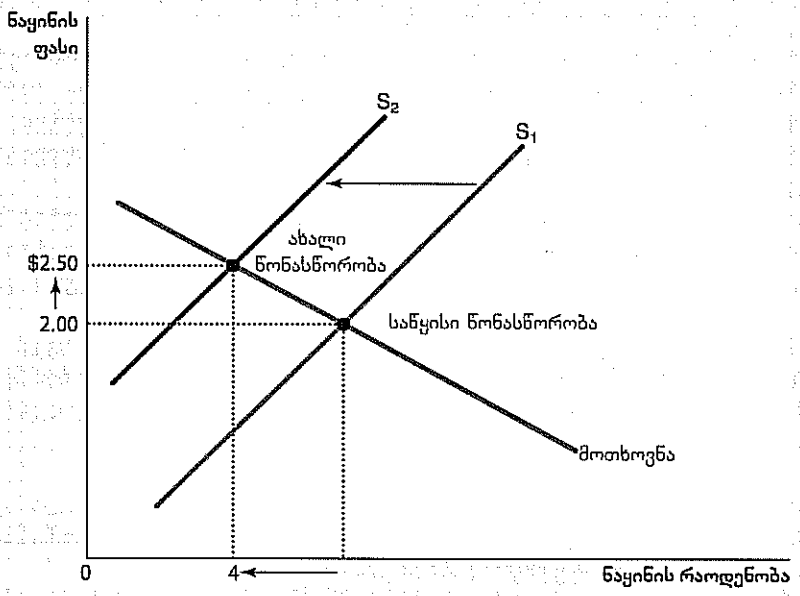
შეჯამება ჩვენ განვიხილეთ იმის სამი მაგალითი, თუ როგორ უნდა გამოვიყენოთ მიწოდებისა და მოთხოვნის მრუდები წონასწორობაში ცვლილებების გასაანალიზებლად. როდესაც რაიმე მოვლენა მიწოდების, მოთხოვნის, ან ორივე მრუდს გადააადგილებს, ამ ანალიზის გამოყენებით შეგიძლიათ იმის დადგენა, თუ როგორ შეცვლის მოვლენა გაყიდული საქონლის წონასწორულ მოცულობას და ფასს, რომლითაც ეს საქონელი გაიყიდა. მე-4 ცხრილი გვიჩვენებს ამ ორი მრუდის გადაადგილების შესაძლო შედეგებს. იმისათვის, რომ დარწმუნდეთ ამ ანალიზის ცონდის სიმყარეში, აირჩიეთ ამ ცხრილიდან რომელიმე შემთხვევა და ნახეთ, კარგად გესმით თუ არა, რატომ იწვევს ეს მოვლენა ცვლილებებს, რომლებიც ცხრილშია მოცემული.

სწრაფი შემოწმება: **გააანალიზეთ, რა მოხდება პიცის ბაზარზე, თუ პამიდვრის ფასი გაიზრდება. • გააანალიზეთ რა მოხდება პიცის ბაზარზე ჰამბურგერების ფასების შემცირების შემთხვევაში.**

11 ნახაზი

როგორ მოქმედებს წონასწორობაზე მიწოდების შემცირება

მოვლენა, რომელიც იწვევს ყოველი მოცემული ფასის დროს მიწოდებული საქონლის რაოდენობის შემცირებას, მიწოდების მრუდს მარცხნივ გადააადგილებს. წონასწორული ფასი იზრდება, ხოლო წონასწორული რაოდენობა მცირდება. მიწისძვრა იწვევს გამყიდველების მიერ ნაყინის მიწოდების შემცირებას. მიწოდების მრუდი გადაადგილდება S_1-დან S_2-ში, რაც გამოიწვევს წონასწორული ფასის გაზრდას $2,00-დან $2,50-მდე და წონასწორული რაოდენობის შემცირებას 7-დან 4-მდე.

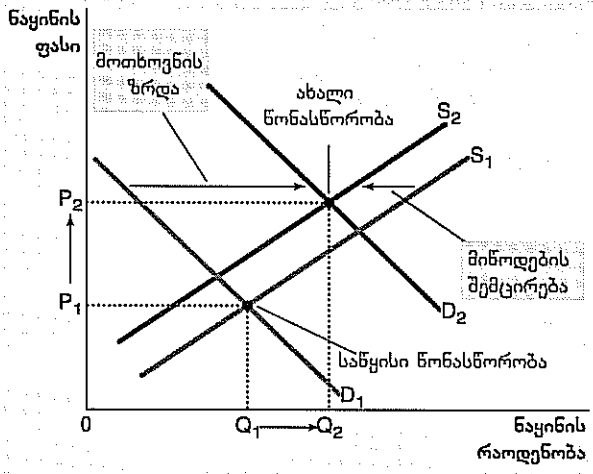


12 ცხრილი

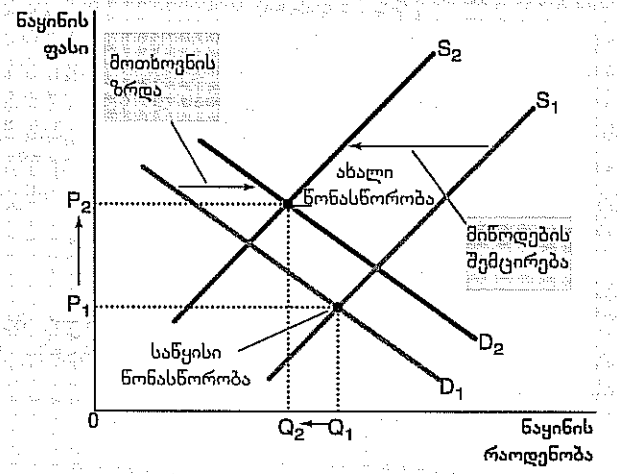
მიწოდებისა და მოთხოვნის ერთდროული გადაადგილება

აქ ერთდროულად ვხედავთ მოთხოვნის ზრდასა და მიწოდების შემცირებას. შესაძლებელია ორი შედეგი. (ა) ნახაზზე, წონასწორული ფასი იზრდება P_1-დან P_2-მდე, ხოლო წონასწორული რაოდენობა იზრდება Q_1-დან Q_2-მდე. (ბ) ნახაზზე, წონასწორული ფასი ისევ იზრდება P_1-დან P_2-მდე, მაგრამ წონასწორული რაოდენობა მცირდება Q_1-დან Q_2-მდე.

ა) ფასი იზრდება, რაოდენობა იზრდება



ბ) ფასი იზრდება, რაოდენობა მცირდება





ახალი ამბებიდან

პოლიტიკური არასტაბილურობა მიწოდების მრუდს გადააადგილებს

ჩვენი ანალიზის თანახმად, ბუნებრივი კატასტროფა, რომელიც ამცირებს მიწოდებას, გაყიდული საქონლის რაოდენობას ამცირებს და ფასს ზრდის. ხანდახან ეს ადამიანის მიერ გამოწვეული კატასტროფის დროსაც მართებულია.

სპილოს ძვლის ნაპირის ძნელგედოგით შეწუხებული შოკოლადის მოყვარულები

ჯენიფერ ჰელდტ პაუელი

უცხოეთის პოლიტიკური არასტაბილურობა საფრთხეს უქმნის ამერიკის უტკბესი ცდუნების მიწოდებას.

სპილოსძვლისნაპირზეგაჩაღებულმა ომმა, რომელსაც მსოფლიო კაკაოს მიწოდების 45% ეკუთვნის, კაკაოს მოსავლის სეზონის დაწყებისთანავე ფასის მკვეთრი ავარდნა გამოიწვია. ასე რომ, თუკი მშვიდობისმყოფელები ქვეყანაში წესრიგს არ დაამყარებენ, შესაძლოა, შოკოლადის ფასმაც აიწიოს.

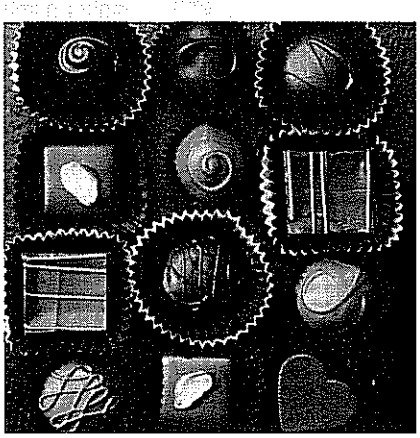
„იმედია, საერთაშორისო ზეწოლა ჩაახშობს ბრძოლებს", – განაცხადა საქონლით მოვაჭრე კომპანია **Refco**-ს ანალიტიკოსმა ენ პრენდერგასტმა. „თუკი ასე არ მოხდა, საშინელება მოხდება და სპილოს ძვლის ნაპირიდან მკვეთრად შეიზღუდება კაკაოს მიწოდება".

ბოლოდროინდელი პრობლემები გასულ კვირას დაიწყო, როდესაც ქვეყნის სამთავრობო ძალებმა აჯანყებულთა ხელში მყოფ ჩრდილოეთის ქალაქებს შეუტიეს. ამას მოჰყვა საჰაერო იერიშები ფრანგულ ბანაკზე, სადაც დაიღუპა ცხრა ჯარისკაცი და ერთი ამერიკელი მოქალაქე.

კაკაოს ფასებმა 9,7%-ით მოიმატა, რაც ბოლო ხუთი წლის მანძილზე ყველაზე მაღალი მაჩვენებელია...

პრენდერგასტის განცხადებით, ამ ტალღამ შეიძლება დააზარალოს შოკოლადის მსხვილი მწარმოებლები, რომლებიც დამოკიდებულნი არიან სპილოს ძვლის ნაპირიდან მოწოდებული კაკაოს კარაქზე.

ამ ზიანის მასშტაბი დამოკიდებულია მშვიდობისმყოფელების ძალისხმევასა და ფერმერებზე.



„ფასების ზრდასთან ერთად ფერმერებს უჩნდებათ მოტივაცია, ყველაფერი იღონონ თავიანთი კაკაოს ბაზარზე გასატანად," — თქვა პრენდერგასტმა.

წყარო: ბოსტონ ჰერალდი, 2004 წლის 9 ნოემბერი

PHOTO: © PHOTODISC/GETTY IMAGES

ცხრილი 4

	მიწოდება არ იცვლება	მიწოდება იზრდება	მიწოდება მცირდება
მოთხოვნა არ იცვლება	P იგივე Q იგივე	P ქვევით Q ზევით	P ზევით Q ქვევით
მოთხოვნა იზრდება	P ზევით Q ზევით	P გაურკვეველი Q ზევით	P ზევით Q გაურკვეველი
მოთხოვნა მცირდება	P ქვევით Q ქვევით	P ქვევით Q გაურკვეველი	P გაურკვეველი Q ქვევით

რა მოსდის ფასს და რაოდენობას, როცა მიწოდება ან მოთხოვნა გადაადგილდება?

სცადეთ ახსნათ ცხრილში ნაჩვენები თითოეული მოვლენა მიწოდებისა და მოთხოვნის გრაფიკის დახმარებით.

დასკვნა: როგორ ანაწილებს ფასები რესურსებს

ამ თავში გავაანალიზეთ მიწოდება და მოთხოვნა ერთი საქონლის ბაზარზე. მიუხედავად იმისა, რომ ჩვენი ყურადღება მხოლოდ ნაყინის ბაზარს დავუთმეთ, ის, რაც აქ ვისწავლეთ, შეიძლება სხვა საქონლის ბაზრებთან დაკავშირებითაც გამოვიყენოთ. როდესაც მაღაზიაში რამეს ყიდულობთ, ამ საქონელზე მოთხოვნაში თქვენი წვლილი შეგაქვთ. როდესაც სამუშაოს ეძებთ, შრომის მიწოდებაში შეგაქვთ წვლილი. ვინაიდან მიწოდება და მოთხოვნა ასე გავრცელებული ეკონომიკური ფენომენებია, ამიტომ მიწოდებისა და მოთხოვნის მოდელი ანალიზის ძლიერი ინსტრუმენტია. ამ მოდელს მომდევნო თავებში არაერთხელ გამოვიყენებთ.

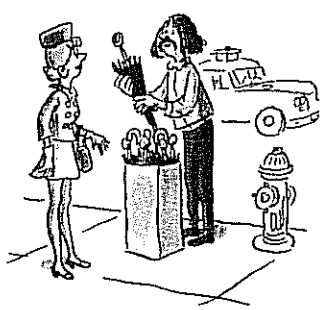


ეკონომიკის ათი პრინციპიდან ერთ-ერთი იმაში მდგომარეობს, რომ ბაზრები, როგორც წესი, ეკონომიკური საქმიანობის ორგანიზების კარგი საშუალებაა. მიუხედავად იმისა, რომ ჯერ კიდევ ადრეა ბაზრის ფუნქციონირების შედეგების ავკარგიანობაზე მსჯელობა, ამ თავში პირველი ნაბიჯი უკვე გადავდგით იმის გასაგებად, თუ როგორ მუშაობს ბაზარი. ნებისმიერ ეკონომიკურ სისტემაში შეზღუდული რესურსები უნდა განაწილდეს მათი გამოყენების სხვადასხვა გზებს შორის. საბაზრო ეკონომიკა ამ მიზნის მისაღწევად მიწოდებისა და მოთხოვნის ძალებს იყენებს. მიწოდება და მოთხოვნა ერთად განსაზღვრავს მრავალი საქონლისა და მომსახურების ფასებს, ფასი კი ის სიგნალია, რომელიც რესურსების განაწილებას წარმართავს.

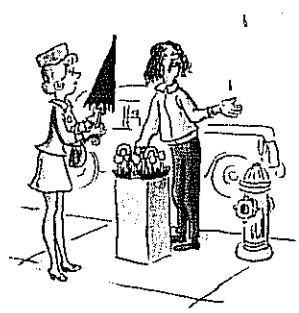
მაგალითად, ავიღოთ ზღვის ნაპირზე მდებარე მიწების განაწილება. იმის გამო, რომ ამ მიწების რაოდენობა შეზღუდულია, ყველას არ შეუძლია ისიამოვნოს ზღვის პირას ცხოვრების ფუფუნებით. ვინ მიიღებს ამ რესურსს? ის, ვინც მზადაა, მეტი გადაიხადოს. სანაპიროს მიწის ფასი იქამდე რეგულირდება, ვიდრე მოთხოვნილი მიწის რაოდენობა ზუსტად არ გაანონასწორებს მიწოდებულ რაოდენობას. ამგვარად, საბაზრო ეკონომიკაში ფასები შეზღუდული რესურსების განაწილების მექანიზმია.

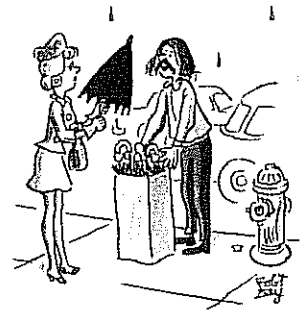
ფასები განსაზღვრავს იმასაც, ვინ და რამდენი აწარმოოს თითოეული საქონელი. იმის გამო, რომ საკვები ჩვენი სიცოცხლისთვის აუცილებელია, უდიდესი მნიშვნელობა აქვს იმას, რომ ადამიანთა ნაწილი ფერმებში შრომობს. რა განსაზღვრავს იმას, ვინ იყოს ფერმერი და ვინ — არა? თავისუფალ საზოგადოებაში არ არსებობს სამთავრობო მგეგმავი უწყება, რომელიც ამ გადაწყვეტილებას მიიღებს და ადეკვატურ განაწილებას უზრუნველყოფს. მუშათა განაწილება ფერმებს შორის ემყარება მილიონობით ადამიანის გადაწყვეტილებებს. ეს დეცენტრალიზებული სისტემა იმიტომ მუშაობს კარგად, რომ ეს გადაწყვეტილებები ფასებზეა დამოკიდებული. საკვები პროდუქტების ფასები და ფერმერების ხელფასები (მათი შრომის ფასი) თვითრეგულირდება, რათა ადამიანთა საკმარისმა რაოდენობამ ფერმერობა აირჩიოს.

თუ ვინმეს საბაზრო ეკონომიკის მოქმედება საკუთარ თავზე არ გამოუცდია, ბაზრის მთელი იდეა შეიძლება აბსურდული მოეჩვენოს. ეკონომიკა მრავალი ერთმანეთზე დამოკიდებული საქმიანობით დაკავებული ადამიანების დიდი ჯგუფია. რა იცავს გადაწყვეტილების დეცენტრალიზებულად მიღებას ქაოსად გადაქცევისგან? რა ახდენს სხვადასხვა შესაძლებლობებისა და სურვილების მქონე მილიონობით ადამიანის ქმედებების კოორდინირებას? რა გვაძლევს გარანტიას, რომ ის, რაც უნდა გაკეთდეს, რეალურად გაკეთდება? პასუხი მხოლოდ ერთი სიტყვისგან შედგება: ფასები. თუკი საბაზრო ეკონომიკას უხილავი ხელი მართავს, როგორც ეს ადამ სმიტმა საყოველთაოდ განაცხადა, მაშინ უხილავი ხელი ეკონომიკური ორკესტრის სადირიჟოროდ სწორედ ფასების „ღილაკს" იყენებს.



„ორი დოლარი..."





„...და 75 ცენტი"

შეჯამება

- ეკონომისტები მიწოდებისა და მოთხოვნის მოდელს კონკურენტული ბაზრების ანალიზისთვის იყენებენ. კონკურენტულ ბაზარზე არსებობს მრავალი მყიდველი და გამყიდველი, რომელთაგან თითოეული უმნიშვნელოდ ან საერთოდ არ მოქმედებს საბაზრო ფასზე.
- მოთხოვნის მრუდი გვიჩვენებს საქონელზე მოთხოვნის რაოდენობის დამოკიდებულებას ფასზე. მოთხოვნის კანონის თანახმად, როცა საქონლის ფასი მცირდება, მოთხოვნის რაოდენობა იზრდება. ამიტომ მოთხოვნის მრუდი კლებადია?
- ფასთან ერთად არსებობს მოთხოვნის რაოდენობის სხვა დეტერმინანტებიც, კერძოდ, შემოსავალი, გემოვნება, მოლოდინი და შემცვლელებისა და შემავსებლების ფასები. თუ რომელიმე ეს დეტერმინანტი იცვლება, მოთხოვნის მრუდი გადაადგილდება.
- მიწოდების მრუდი გვიჩვენებს მიწოდებული საქონლის რაოდენობის ფასზე დამოკიდებულებას. მიწოდების კანონის თანახმად, როცა ფასი იზრდება, მიწოდების რაოდენობაც მატულობს. ამიტომ მიწოდების მრუდი ზრდადია?
- ფასთან ერთად არსებობს მიწოდების რაოდენობის სხვა დეტერმინანტებიც, კერძოდ, ფაქტორთა ფასები, ტექნოლოგია და მოლოდინი. თუ რომელიმე ეს დეტერმინანტი იცვლება, მიწოდების მრუდი გადაადგილდება.
- მიწოდებისა და მოთხოვნის მრუდების გადაკვეთა განსაზღვრავს ბაზრის წონასწორობას. წონასწორული ფასის დროს მოთხოვნის რაოდენობა მიწოდების რაოდენობის ტოლია.
- მყიდველებისა და გამყიდველების ქცევას ბაზრები ბუნებრივად მიჰყავს წონასწორობისკენ. როცა საბაზრო ფასი წონასწორულ ფასზე მეტია, გვაქვს ჭარბი მიწოდება, რაც იწვევს საბაზრო ფასის შემცირებას. როცა საბაზრო ფასი წონასწორულ ფასზე ნაკლებია, გვაქვს ჭარბი მოთხოვნა, რაც იწვევს საბაზრო ფასის ზრდას.
- ბაზარზე ამა თუ იმ მოვლენის ზემოქმედების ანალიზისთვის ვიყენებთ მოთხოვნა-მიწოდების დიაგრამას იმის შესასწავლად, თუ როგორ მოქმედებს ეს მოვლენა წონასწორულ ფასსა და რაოდენობაზე. ამისთვის ვიყენებთ სამ საფეხურს. პირველ რიგში, ვარკვევთ, მოთხოვნის მრუდს გადააადგილებს ეს მოვლენა თუ მიწოდების მრუდს (თუ ორივეს); შემდეგ განვსაზღვრავთ, რა მიმართულებით გადაადგილდება ეს მრუდი; დაბოლოს, ახალ წონასწორობას ძველთან ვადარებთ.
- საბაზრო ეკონომიკაში ფასი ის სიგნალია, რომელიც საფუძვლად უდევს ეკონომიკურ გადაწყვეტილებებს და ამ გზით ანაწილებს შეზღუდულ რესურსებს. ეკონომიკაში ყოველი საქონლის ფასი წონასწორობის გარანტიაა. წონასწორული ფასი განსაზღვრავს, რა რაოდენობის შეძენას არჩევენ მყიდველები და რა რაოდენობის წარმოებას არჩევენ გამყიდველები.

ძირითადი ცნებები

ბაზარი, გვ. 64
კონკურენტული ბაზარი, გვ. 64
მოთხოვნის რაოდენობა, გვ. 65
მოთხოვნის კანონი, გვ. 65
მოთხოვნის განრიგი, გვ. 65
მოთხოვნის მრუდი, გვ. 66
ნორმალური საქონელი, გვ. 67
მდარე საქონელი, გვ. 68
შემცვლელები, გვ. 68
შემავსებლები, გვ. 71
მიწოდების რაოდენობა, გვ. 71
მიწოდების კანონი, გვ. 71
მიწოდების განრიგი, გვ. 71
მიწოდების მრუდი, გვ. 71
წონასწორობა, გვ. 75
წონასწორული ფასი, გვ. 75
წონასწორული რაოდენობა, გვ. 75
ჭარბი მიწოდება, გვ. 76
ჭარბი მოთხოვნა, გვ. 76
მიწოდებისა და მოთხოვნის კანონი, გვ. 77

კითხვები გამეორებისთვის

1. რა არის კონკურენტული ბაზარი? მოკლედ დაახასიათეთ ის ბაზარი, რომელიც არ არის სრულყოფილი კონკურენციის ბაზარი.
2. რა განსაზღვრავს საქონელზე მოთხოვნის რაოდენობას?
3. რა არის მოთხოვნის განრიგი და მოთხოვნის მრუდი? როგორაა ისინი ერთმანეთთან დაკავშირებული? რატომაა მოთხოვნის მრუდი დაღმავალი?
4. რას იწვევს მომხმარებლების გემოვნების ცვლილება — მოთხოვნის მრუდის გასწვრივ მოძრაობას თუ მოთხოვნის მრუდის გადაადგილებას? რას იწვევს ფასის ცვლილება, მოთხოვნის მრუდის გასწვრივ მოძრაობას თუ მის გადაადგილებას?
5. ბობის შემოსავალი მცირდება. შედეგად ის უფრო ნაკლებ ისპანახს ყიდულობს. ისპანახი მდარე საქონელია თუ ნორმალური? რა ემართება ბობის ისპანახზე მოთხოვნის მრუდს?
6. რა განსაზღვრავს გამყიდველთა მიერ მიწოდებული საქონლის რაოდენობას?

7. რა არის მიწოდების განრიგი და მიწოდების მრუდი? როგორაა ისინი ერთმანეთთან დაკავშირებული? რატომაა მიწოდების მრუდი ზრდადი?
8. რას იწვევს წარმოების ტექნოლოგიის ცვლილება — მიწოდების მრუდის გასწვრივ მოძრაობას თუ მიწოდების მრუდის გადაადგილებას? რას იწვევს ფასის ცვლილება, მიწოდების მრუდის გასწვრივ მოძრაობას თუ მის გადაადგილებას?
9. განმარტეთ ბაზრის წონასწორობა. აღწერეთ ძალები, რომლებიც ბაზარს წონასწორობისკენ უბიძგებს.
10. ლუდი და პიცა შემავსებლებია, ვინაიდან მათ ხშირად სიამოვნებით მიირთმევენ ერთად. როდესაც ლუდის ფასი იზრდება, რა მოსდის პიცის საბაზრო მიწოდებას, მოთხოვნას, მიწოდების რაოდენობას, მოთხოვნის რაოდენობასა და ფასს?
11. აღწერეთ ფასების როლი საბაზრო ეკონომიკაში.

სავარჯიშოები

1. დაახასიათეთ თითოეული სიტუაცია მიწოდება-მოთხოვნის დიაგრამის გამოყენებით.
   ა) როდესაც ფლორიდაში ყინვებია, ფორთოხლის ფასი ქვეყნის ყველა სუპერმარკეტში იზრდება.
   ბ) როდესაც ზედიზედ რამდენიმე ზაფხულის განმავლობაში ნიუ-ინგლენდში თბილი ამინდებია, კარიბის კუნძულებზე სასტუმროს ფასები მცირდება.
   გ) როდესაც ახლო აღმოსავლეთში ომი იწყება, შეერთებულ შტატებში იზრდება ბენზინის ფასი და მცირდება კადილაკების ფასები.
2. „ბლოკნოტებზე მოთხოვნის ზრდა მოთხოვნილი ბლოკნოტების რაოდენობის ზრდას იწვევს". ჭეშმარიტია თუ მცდარი ეს წინადადება? ახსენით.
3. განვიხილოთ მსუბუქი ავტოფურგონების ბაზარი. მიწოდებისა ან მოთხოვნის რომელ დეტერმინანტებზე მოქმედებს თითოეული ქვემოთ ჩამოთვლილი მოვლენა? მიუთითეთ, მოთხოვნა ან მიწოდება იზრდება თუ მცირდება. შემდეგ დახაზეთ დიაგრამა და აჩვენეთ გავლენა ავტოფურგონების ფასისა და რაოდენობის ცვლილებაზე.
   ა) ადამიანები წყვეტენ, მეტი ბავშვი იყოლიონ.
   ბ) მეტალურგების გაფიცვის შედეგად ფოლადის ფასი იზრდება.
   გ) ინჟინრები ქმნიან ავტოფურგონების ავტომატური წარმოების ახალ ტექნოლოგიას.
   დ) მსუბუქი სატვირთო ავტომობილების ფასი იზრდება.
   ე) აქციათა ბაზრის კრახის შედეგად ადამიანების სიმდიდრე კლებულობს.
4. განიხილეთ DVD ფილმების, ტელევიზორებისა და კინოთეატრების ბილეთების ბაზარი.
   ა) თითოეული წყვილისათვის განსაზღვრეთ, შემცვლელებია ისინი თუ შემავსებლები:
      - DVD ფილმები და ტელევიზორი;
      - DVD ფილმები და კინოთეატრების ბილეთები;
      - ტელევიზორი და კინოთეატრის ბილეთები.
   ბ) დავუშვათ, რომ ტექნოლოგიურმა განვითარებამ ტელევიზორების წარმოების ხარჯების შემცირება გამოიწვია. დახაზეთ დიაგრამა, რომელზეც ნაჩვენები იქნება, რა მოხდება ტელევიზორების ბაზარზე.
   გ) დახაზეთ კიდევ ორი დიაგრამა, რომელზეც ასახული იქნება ტელევიზორების ბაზარზე მომხდარი ცვლილებების გავლენა DVD ფილმებისა და კინოთეატრების ბილეთების ბაზრებზე.
5. ბოლო ოცი წლის მანძილზე, ტექნოლოგიურმა განვითარებამ კომპიუტერული ჩიპები გააიაფა. როგორ ფიქრობთ, რა გავლენა მოახდინა ამან კომპიუტერების ბაზარზე? საბეჭდი მანქანების ბაზარზე?
6. განიხილეთ **„ახალი ამბებში"** მოცემული შემდეგი ორი განცხადება:
   ა) „პოლიტიკური არასტაბილურობა საფრთხეს უქმნის ამერიკის უტკბესი ცდუნების მიწოდებას."
   ბ) „ფასების ზრდასთან ერთად, ფერმერებს უჩნდებათ მოტივაცია, ყველაფერი იღონონ თავიანთი კაკაოს ბაზარზე გასატანად."
   რომელი მათგანი შეეხება მიწოდების მრუდის გასწვრივ მოძრაობას და რომელი — მიწოდების მრუდის გადაადგილებას? ახსენით.
7. მიწოდებისა და მოთხოვნის დიაგრამის მეშვეობით აჩვენეთ, რა გავლენას მოახდენს სვიტერების ბაზარზე შემდეგი მოვლენები:
   ა) სამხრეთ კაროლინაში ქარიშხლის მიერ ბამბის ნათესების განადგურება;
   ბ) ტყავის ქურთუკების ფასის კლება;
   გ) კოლეჯების მიერ შესაბამისი ტანსაცმლით დილის ვარჯიშების დაწესება;
   დ) ახალი საქსოვი მანქანების გამოგონება.
8. დავუშვათ, 2010 წელი შობადობის მაღალი მაჩვენებლებით ხასიათდება. რა გავლენას მოახდენს ეს ფაქტი ძიძების მომსახურების ფასებზე 2015 და 2025 წლებში? (მინიშნება: 5 წლის ბავშვს ძიძა სჭირდება, ხოლო 15 წლისას კი თავად შეუძლია ძიძობა.)
9. კეტჩუპი ჰოთდოგის შემავსებელია (და ამავე დროს, გამაგემრიელებელიც). ჰოთდოგის ფასის ზრდის შემთხვევაში რა მოხდება კეტჩუპის ბაზარზე?

პამიდვრის ბაზარზე? პამიდვრის წვენის ბაზარზე? ფორთოხლის წვენის ბაზარზე?

10. პიცის ბაზარს მოთხოვნისა და მიწოდების შემდეგი განრიგი აქვს:

ფასი	მოთხოვნის რაოდენობა	მიწოდების რაოდენობა
$4	135 პიცა	26 პიცა
5	104	53
6	81	81
7	68	98
8	53	110
9	39	121

ააგეთ მოთხოვნისა და მიწოდების მრუდები. რომელია ბაზარზე წონასწორული ფასი და რაოდენობა? ამ ბაზრის მიმდინარე ფასი რომ წონასწორულ ფასზე *მეტი* იყოს, რა გააწონასწორებდა ბაზარს? ამ ბაზრის მიმდინარე ფასი რომ წონასწორულ ფასზე *ნაკლები* იყოს, რა გააწონასწორებდა ბაზარს?

11. ვინაიდან ბლითები და მდნარი ყველი ერთად იჭმება, ისინი შემავსებლები არიან.
   ა) მდნარი ყველის წონასწორული ფასი და ბლითების წონასწორული რაოდენობა გაიზარდა. რა შეიძლება იყოს ამის მიზეზი — ფქვილის ფასის შემცირება თუ რძის ფასის შემცირება? გრაფიკულად ასახეთ და ახსენით თქვენი პასუხი.
   ბ) დავუშვათ, მდნარი ყველის წონასწორული ფასი გაიზარდა, მაგრამ ბლითების წონასწორული რაოდენობა შემცირდა. რა შეიძლება იყოს ამის მიზეზი — ფქვილის ფასის გაზრდა თუ რძის ფასის გაზრდა? გრაფიკულად ასახეთ და ახსენით თქვენი პასუხი.

12. დავუშვათ, თქვენს კოლეჯში კალათბურთზე დასასწრები ბილეთების ფასი საბაზრო ძალებით განისაზღვრება. მოთხოვნისა და მიწოდების განრიგებს ასეთი სახე აქვს:

ფასი	მოთხოვნის რაოდენობა	მიწოდების რაოდენობა
$4	10 000	8 000
8	8 000	8 000
12	6 000	8 000
16	4 000	8 000
20	2 000	8 000

   ა) ააგეთ მოთხოვნისა და მიწოდების მრუდები. რა აქვს უჩვეულო მიწოდების ამ მრუდს? რით ახსნით ამას?
   ბ) როგორია ბილეთების წონასწორული ფასი და რაოდენობა?
   გ) მომავალ წელს თქვენი კოლეჯი სტუდენტების რაოდენობის გაზრდას 5 000-ით აპირებს. ახალ სტუდენტებს მოთხოვნის შემდეგი განრიგი ექნებათ:

ფასი	მოთხოვნის რაოდენობა
$4	4 000
8	3 000
12	2 000
16	1 000
20	0

შეკრიბეთ მოთხოვნის ძველი განრიგი და ახალი სტუდენტების მოთხოვნის განრიგი კოლეჯის მთლიანი მოთხოვნის განრიგის მისაღებად. როგორი იქნება ახალი წონასწორული ფასი და რაოდენობა?

13. შოკოლადის ფილების ბაზრის კვლევის შედეგებმა შემდეგი სურათი აჩვენა: მოთხოვნის განრიგი შეიძლება წარმოდგენილ იქნეს განტოლებით: $Q^D = 1,600 - 300P$, სადაც Q^D მოთხოვნის რაოდენობაა, ხოლო P კი ფასი. მიწოდების განრიგი შეიძლება წარმოდგენილ იქნეს განტოლებით: $Q^S = 1,400 + 700P$, სადაც Q^S მიწოდების რაოდენობაა. გამოთვალეთ წონასწორული ფასი და რაოდენობა შოკოლადის ფილების ბაზრის შემთხვევაში.



ამ თავში მოცემული საკითხების, ამოცანების, მაგალითების, სწრაფი გამოკითხვისა და ა.შ. შესახებ დამატებითი ინფორმაციისათვის ესტუმრეთ ვებ-გვერდს http://mankiw.swlearning.com.



5

ელასტიკურობა და მისი გამოყენება

წარმოიდგინეთ, რომ კანზასში ცხოვრობთ და ხორბალი მოგყავთ. ვინაიდან მთელ თქვენს შემოსავალს ხორბლის გაყიდვით მიღებული ფული შეადგენს, ამიტომ ბევრს შრომობთ და ცდას არ აკლებთ, რომ მიწა რაც შეიძლება ნაყოფიერი გახადოთ. შეისწავლით ამინდსა და ნიადაგს, ყანას თავს დასტრიალებთ, იცავთ დაავადებებისა და პარაზიტებისგან, ეცნობით აგრარული ტექნოლოგიის სიახლეებს და სხვ. იცით, რომ, რაც მეტ ხორბალს მოიწევთ, მით მეტს გაყიდით მოსავლის აღების შემდეგ, და, შესაბამისად, მით მეტი იქნება თქვენი შემოსავალი და უკეთესი — ცხოვრების დონე.

ერთ დღესაც კანზასის უნივერსიტეტი ხალხს ახალი აღმოჩენის შესახებ ამცნობს. უნივერსიტეტის აგრონომიული დეპარტამენტის მეცნიერებმა მიიღეს ახალი ჰიბრიდი, რომელიც ხორბლის მოსავალს მიწის ყოველ აკრზე (1 აკრი – 4,047 კვ.მ.) 20 პროცენტით გაზრდის. როგორ შევხვდეთ ამ სიახლეს? უნდა გამოვიყენოთ თუ არა ახალი ჰიბრიდი? ეს აღმოჩენა თქვენს ეკონომიკურ მდგომარეობას გააუმჯობესებს თუ გააუარესებს? ამ თავში ვნახავთ, რომ ამ კითხვებზე შეიძლება სრულიად მოულოდნელი პასუხები მივიღოთ. ეს მოულოდნელობა ხორბლის ბაზრისთვის ეკონომიკის ძირითადი ინსტრუმენტების, მიწოდებისა და მოთხოვნის გამოყენების შედეგი იქნება.

მიწოდებასა და მოთხოვნას წინა თავში გავეცანით. ნებისმიერ კონკურენტულ ბაზარზე, როგორიცაა ხორბლის ბაზარი, მიწოდების ზრდადი მრუდი ასახავს გამყიდველების ქცევას, ხოლო მოთხოვნის კლებადი მრუდი — მყიდველების ქცევას. საქონლის ფასი თვითრეგულირდება საქონლის მიწოდებისა და მოთხოვნის რაოდენობათა გაწონასწორებამდე. ეს ფუნდამენტური ანალიზი რომ აგრონომების აღმოჩენის შედეგების გასაგებად გამოვიყენოთ, ჯერ ერთ ახალ ინსტრუმენტს, *ელასტიკურობას* უნდა გავეცნოთ. ელასტიკურობა, როგორც იმის საზომი, თუ როგორ რეაგირებენ მყიდველები და გამყიდველები ბაზრის პირობების ცვლილებებზე, საშუალებას გვაძლევს, უფრო მეტი სიზუსტით გავაანალიზოთ

მიწოდება და მოთხოვნა. როდესაც შევისწავლით, თუ როგორ გავლენას ახდენს მოვლენებ
ან პოლიტიკა ბაზარზე, ვისაუბრებთ არა მხოლოდ ამ შედგების მიმართულებაზე, არამედ
მათ სიდიდეზეც.

მოთხოვნის ელასტიკურობა

ელასტიკურობა მოთხოვნის ან მიწოდების რომელიმე დეტერმინანტზე რეაგირების საზომი.

როდესაც მე-4 თავში მოთხოვნის დეტერმინანტებს განვიხილავდით, აღვნიშნეთ, რომ მომხ
მარებლები, როგორც წესი, საქონლის მეტ რაოდენობას ყიდულობენ, როცა ამ საქონლის
ფასი მცირდება, როდესაც მათი შემოსავალი იზრდება, როდესაც ამ საქონლის შემცვლე
ლების ფასები იზრდება, ან როდესაც ამ საქონლის შემავსებლების ფასები მცირდება.
მოთხოვნის შესახებ ვმსჯელობდით ხარისხობრივი და არა რაოდენობრივი თვალსაზრისით
ანუ, განვიხილავდით მოთხოვნის რაოდენობის ცვლილების მიმართულებას და არა მის
სიდიდეს. მოთხოვნის დეტერმინანტების ცვლილების პასუხად მოთხოვნის ცვლილებების
სიდიდის გასაზომად ეკონომისტები **ელასტიკურობას** იყენებენ.

მოთხოვნის ელასტიკურობა ფასის მიხედვით და მისი დეტერმინანტები

მოთხოვნის ელასტიკურობა ფასის მიხედვით, რომელიც გვიჩვენებს, თუ რა გავლენას ახდენს ფასის მცირედი ცვლილება მოთხოვნის ცვლილებაზე; გამოითვლება მოთხოვნის რაოდენობის პროცენტული ცვლილების შეფარდებით ფასის პროცენტულ ცვლილებასთან.

მოთხოვნის კანონის თანახმად, საქონლის ფასის შემცირება იწვევს მოთხოვნის რაოდე
ნობის ზრდას. **მოთხოვნის ელასტიკურობა ფასის მიხედვით** ასახავს სიდიდეს, რომლითაც
იცვლება მოთხოვნის რაოდენობა ფასის ცვლილების შედეგად. ამბობენ, რომ საქონელზე
მოთხოვნა *ელასტიკურია*, თუ მოთხოვნის რაოდენობა მნიშვნელოვნად იცვლება ფასის
ცვლილების შედეგად. შესაბამისად, საქონელზე მოთხოვნა *არაელასტიკურია*, თუ მოთხო
ვნის რაოდენობა უმნიშვნელოდ იცვლება ფასის ცვლილების შედეგად.

მოთხოვნის ელასტიკურობა ფასის მიხედვით განსაზღვრავს, რამდენად სურთ მომხმა
რებლებს საქონლის დათმობა მისი ფასის ზრდის კვალობაზე. ამდენად, ელასტიკურობა
ასახავს მრავალ ეკონომიკურ, სოციალურსა თუ ფსიქოლოგიურ ფაქტორს, რომელიც ინდი
ვიდუალურ სურვილებს აყალიბებს. გამოცდილებაზე დაყრდნობით შეგვიძლია მოვიყვანოთ
რამდენიმე ზოგადი წესი იმის შესახებ, თუ რა განსაზღვრავს მოთხოვნის ელასტიკურობას
ფასის მიხედვით.

ახლო შემცვლელები საქონელი, რომელსაც ახლო შემცვლელები აქვს, მოთხოვნის მეტ
ელასტიკურობით ხასიათდება, ვინაიდან მომხმარებლისთვის უფრო ადვილია ერთი სახის
საქონლიდან მეორეზე გადართვა. მაგალითად, კარაქი და მარგარინი ახლო შემცვლელებია.
კარაქის მცირედი გაძვირება, როცა მარგარინის ფასი უცვლელია, გამოიწვევს გაყიდული
კარაქის რაოდენობის მნიშვნელოვან შემცირებას. კარაქისგან განსხვავებით, კვერცხს
ახლო შემცვლელები არა აქვს, ამიტომ კვერცხზე მოთხოვნა ნაკლებად ელასტიკური უნდა
იყოს, ვიდრე კარაქზე მოთხოვნა.

პირველადი მოთხოვნილების საგნები და ფუფუნების საგნები პირველადი მოთხო
ვნილების საგნები უფრო არაელასტიკური მოთხოვნით ხასიათდება, ხოლო ფუფუნების
საგნებს ელასტიკური მოთხოვნა ახასიათებს. როცა ექიმთან ვიზიტის ფასი იზრდება,
ადამიანები მკვეთრად არ ცვლიან ექიმთან ვიზიტების რაოდენობას, თუმცა, შესაძლოა
ცოტა იშვიათად ესტუმრონ. მაგრამ, როცა იალქნიანი ნავის ფასი იზრდება, ასეთ ნავებზე
მოთხოვნა მნიშვნელოვნად მცირდება. ამის მიზეზი ისაა, რომ უმეტესობა ექიმთან ვიზიტს
პირველადი მოთხოვნილების საგნად თვლის, იალქნიან ნავს კი — ფუფუნების საგნად. რა
თქმა უნდა, პირველადი მოთხოვნილების საგანია საქონელი თუ ფუფუნების საგანი, დამო
კიდებულია არა ამ საქონლის რეალურ თვისებებზე, არამედ მყიდველის უპირატესობე
ბზე. ზღვაოსნობაზე ფანატიკურად შეყვარებული ადამიანისთვის, რომელიც საერთოდ არ
ზრუნავს საკუთარ ჯანმრთელობაზე, იალქნიანი ნავი პირველადი მოთხოვნილების საგანია,
არაელასტიკური მოთხოვნით, ხოლო ექიმთან ვიზიტი ფუფუნების საგანია ელასტიკური
მოთხოვნით.

ბაზრის საზღვრები ნებისმიერ ბაზარზე მოთხოვნის ელასტიკურობა დამოკიდებულია იმაზე, თუ სად გავავლებთ ბაზრის საზღვრებს. ვიწრო ბაზრებს უფრო ელასტიკური მოთხოვნა აქვს, ვიდრე ფართო ბაზრებს, ვინაიდან ვიწრო ბაზრის საქონლის ახლო შემცვლელების მოძიება უფრო ადვილია. მაგალითად, საკვებს — ფართო კატეგორიის საქონელს — საკმაოდ არაელასტიკური მოთხოვნა აქვს, ვინაიდან არ არსებობს საკვების შემცვლელები. ნაყინს, უფრო ვიწრო კატეგორიის საქონელს, უფრო ელასტიკური მოთხოვნა აქვს, ვინაიდან ადვილია ნაყინის შეცვლა სხვა დესერტებით. ვანილის ნაყინს, ძალიან ვიწრო კატეგორიის საქონელს, ძალიან ელასტიკური მოთხოვნა აქვს, ვინაიდან ნაყინის სხვა სანელებლები ვანილის თითქმის სრულყოფილი შემცვლელებია.

დრო საქონელს მით უფრო ელასტიკური მოთხოვნა ახასიათებს, რაც მეტია დროის პერიოდი. როდესაც ბენზინის ფასი იზრდება, პირველი რამდენიმე თვის განმავლობაში ბენზინზე მოთხოვნის რაოდენობა უმნიშვნელოდ მცირდება. მაგრამ, დროთა განმავლობაში, ადამიანები ყიდულობენ ავტომანქანებს, რომლებიც ნაკლებ ბენზინს ხარჯავს, უფრო მეტად სარგებლობენ საზოგადოებრივი ტრანსპორტით, საცხოვრებლად გადადიან სამუშაო ადგილთან ახლოს. რამდენიმე წლის შემდეგ ბენზინზე მოთხოვნა მნიშვნელოვნად მცირდება.

ფასის მიხედვით მოთხოვნის ელასტიკურობის გამოთვლა

მას შემდეგ, რაც ზოგადად ვიმსჯელეთ ფასის მიხედვით მოთხოვნის ელასტიკურობის შესახებ, შეგვიძლია, უფრო დეტალურად ვილაპარაკოთ მის გამოთვლაზე. ეკონომისტები ფასის მიხედვით მოთხოვნის ელასტიკურობას გამოითვლიან მოთხოვნის რაოდენობის პროცენტული ცვლილების შეფარდებით ფასის პროცენტულ ცვლილებასთან, ანუ

$$\text{მოთხოვნის ელასტიკურობა (ფასის მიხედვით)} = \frac{\text{მოთხოვნის რაოდენობის პროცენტული ცვლილება}}{\text{ფასის პროცენტული ცვლილება}}$$

მაგალითად, ვთქვათ, ნაყინის ფასის 10%-იანი გაზრდა იწვევს თქვენ მიერ შეძენილი ნაყინის რაოდენობის 20%-მდე შემცირებას. ფასის პროცენტულ ცვლილებას ვითვლით შემდეგნაირად:
ამ შემთხვევაში, მოთხოვნის ელასტიკურობა იქნება:

$$\text{მოთხოვნის ელასტიკურობა (ფასის მიხედვით)} = \frac{20\%}{10\%} = 2$$

ამ მაგალითში ელასტიკურობა 2-ის ტოლია, რაც იმაზე მეტყველებს, რომ მოთხოვნის რაოდენობის ცვლილება ორჯერ მეტია ფასის ცვლილებაზე.

ვინაიდან საქონელზე მოთხოვნის რაოდენობა საქონლის ფასის უკუპროპორციულია, რაოდენობის პროცენტულ ცვლილებას ყოველთვის ფასის პროცენტული ცვლილების საწინააღმდეგო ნიშანი აქვს. ამ მაგალითში ფასის პროცენტული ცვლილება *დადებითია* — 10 პროცენტი (ზრდა), ხოლო მოთხოვნის რაოდენობის პროცენტული ცვლილება — *უარყოფითი*, 20 პროცენტი (შემცირება). ამის გამო ფასის მიხედვით მოთხოვნის ელასტიკურობა ზოგჯერ უარყოფითი სიდიდის სახით წარმოგვიდგება. ამ წიგნში მივყვებით „მინუს“ ნიშნის უგულებელყოფის ფართოდ გავრცელებულ ტრადიციას და ელასტიკურობას დადებით რიცხვად წარმოვადგენთ (მათემატიკოსები ამას *აბსოლუტურ მნიშვნელობას* უწოდებენ). ამ დაშვების პირობებში, ფასის მიხედვით მეტი ელასტიკურობა გულისხმობს მოთხოვნის რაოდენობის მეტ მგრძნობელობას ფასისადმი.

შუაწერტილის მეთოდი: პროცენტული ცვლილებისა და ელასტიკურობის გამოთვლის უკეთესი გზა

თუ ეცდებით ფასის მიხედვით მოთხოვნის ელასტიკურობის გამოთვლას მოთხოვნის მრუდის ორ წერტილს შორის, ერთ გამაღიზიანებელ პრობლემას წააწყდებით: ელასტიკურობა

A-დან B წერტილამდე განსხვავდება ელასტიკურობისგან B-დან A წერტილამდე. მაგალითად, ავიღოთ შემდეგი რიცხვები:

A წერტილი: ფასი = $4 რაოდენობა = 120
B წერტილი: ფასი = $6 რაოდენობა = 80

A წერტილიდან B წერტილში გადაადგილებისას ფასი იზრდება 50 პროცენტით, ხოლო რაოდენობა მცირდება 33 პროცენტით, რაც იმას ნიშნავს, რომ მოთხოვნის ელასტიკურობა ფასის მიხედვით იქნება 33/50, ანუ, 0,66. მაგრამ, თუ B წერტილიდან A წერტილში გადავინაცვლებთ, ფასი შემცირდება 33 პროცენტით, რაოდენობა კი გაიზრდება 50 პროცენტით. ეს კი იმას ნიშნავს, რომ მოთხოვნის ელასტიკურობა ფასის მიხედვით იქნება 50/33, ანუ 1,5.

ამ პრობლემის თავიდან აცილების ერთ-ერთი გზაა ელასტიკურობის გამოთვლისას *შუაწერტილის მეთოდის* გამოყენება. პროცენტული ცვლილების სტანდარტულად გამოთვლის ნაცვლად (ცვლილება გაყოფილი საწყის დონეზე), შუაწერტილის პროცენტული ცვლილების გამოთვლისას ცვლილება იყოფა საწყის და საბოლოო წერტილების საშუალოზე, ანუ შუა წერტილზე. მაგალითად, $5 არის შუაწერტილი $4-ისა და $6-ისათვის. ამიტომ, შუაწერტილის მეთოდის თანახმად, ცვლილება $4-დან $6-მდე 40 პროცენტის ტოლია (რატომ? იმიტომ, რომ (6-4)/5 x 100=40. ანალოგიურად, $6-დან $4-მდე ცვლილებაც 40 პროცენტის ტოლია.

ვინაიდან შუაწერტილის მეთოდი ერთსა და იმავე შედეგს იძლევა ცვლილების მიმართულების მიუხედავად, ამ მეთოდს ხშირად იყენებენ ფასის მიხედვით მოთხოვნის ელასტიკურობის გამოსათვლელად ორ წერტილს შორის. ჩვენს მეთოდში A და B წერტილებისთვის შუაწერტილი იქნება:

შუაწერტილი: ფასი=$5 რაოდენობა=100

შუაწერტილის მეთოდის თანახმად, როცა A წერტილიდან B წერტილში მივდივართ, ფასი იზრდება 40 პროცენტით, რაოდენობა კი მცირდება 40 პროცენტით. ანალოგიურად, როცა B წერტილიდან A წერტილში მივდივართ, ფასი მცირდება 40 პროცენტით, ხოლო რაოდენობა იზრდება 40 პროცენტით. ორივე შემთხვევაში მოთხოვნის ელასტიკურობა ფასის მიხედვით 1-ის ტოლია.

შუაწერტილის მეთოდით ორ წერტილს (Q_1, P_1) და (Q_2, P_2) შორის მოთხოვნის საფასო ელასტიკურობის გამოთვლის გამოსახვა შეგვიძლია შემდეგი ფორმულით:

$$\text{მოთხოვნის ელასტიკურობა ფასის მიხედვით} = \frac{(Q_2 - Q_1) / [(Q_2 + Q_1) / 2]}{(P_2 - P_1) / [(P_2 + P_1) / 2]}$$

მრიცხველი არის რაოდენობის პროცენტული ცვლილება, რომელიც გამოთვლილია შუაწერტილის მეთოდით, ხოლო მნიშვნელი – ფასის ამავე გზით გამოთვლილი პროცენტული ცვლილება. თუ ოდესმე დაგჭირდათ ელასტიკურობის გამოთვლა, გაიხსენეთ შუაწერტილის მეთოდი.

ამ წიგნში იშვიათად მოგვიხდება ასეთი გამოთვლების ჩატარება. ჩვენთვის ის უფრო მნიშვნელოვანია, თუ რას ასახავს ელასტიკურობა — მოთხოვნის რაოდენობის მგრძნობელობას ფასის მიხედვით — და არა ის, თუ როგორ გამოითვლება იგი.

მოთხოვნის მრუდების სხვადასხვა სახეობები

ეკონომისტები მოთხოვნის მრუდებს ახარისხებენ ელასტიკურობის მიხედვით. მოთხოვნა *ელასტიკურია*, როცა ელასტიკურობა 1-ზე მეტია, ანუ მოთხოვნა პროპორციულად მეტად იცვლება, ვიდრე ფასი. მოთხოვნა *არაელასტიკურია*, როცა ელასტიკურობა 1-ზე ნაკლებია, ანუ მოთხოვნა პროპორციულად ნაკლებად იცვლება, ვიდრე ფასი. თუ ელასტიკურობა ზუსტად 1-ის ტოლია, ანუ მოთხოვნა პროპორციულად ისევე იცვლება, როგორც ფასი ამბობენ, რომ მოთხოვნას *ერთეულოვანი ელასტიკურობა* აქვს.

ვინაიდან მოთხოვნის ელასტიკურობა ფასის მიხედვით გვიჩვენებს, თუ რამდენად იცვლება მოთხოვნის რაოდენობა ფასის ცვლილების შედეგად, ელასტიკურობა მჭიდროდაა დაკავშირებული მოთხოვნის მრუდის დახრილობასთან (მსჯელობა დახრილობასა და ელას-

ტიკურობას შორის მოცემულია მე-2 თავის დანართში). გთავაზობთ ერთ ძალიან სასარგებლო, ე.წ. „ცერა თითის“ წესს: რაც უფრო ნაკლებადაა დახრილი მოთხოვნის რუდი, რომელიც მოცემულ წერტილზე გადის, მით მეტია მოთხოვნის ელასტიკურობა ფასის მიხედვით. რაც უფრო მეტადაა დახრილი მოთხოვნის მრუდი, რომელიც მოცემულ წერტილზე გადის, მით ნაკლებია მოთხოვნის ელასტიკურობა ფასის მიხედვით.

პირველ ნახაზზე ხუთი შემთხვევაა ნაჩვენები. ნულოვანი ელასტიკურობის უკიდურეს შემთხვევაში, რომელსაც ნახაზის (ა) ნაწილი ასახავს, მოთხოვნა *სრულყოფილად არაელასტიკურია* და მოთხოვნის მრუდი ვერტიკალურია. ამ შემთხვევაში, როგორიც გინდა იყოს ფასი, მოთხოვნის რაოდენობა ერთი და იგივეა. ელასტიკურობის ზრდასთან ერთად მცირდება მოთხოვნის მრუდის დახრილობა, რაც ნაჩვენებია ნახაზის (ბ) და (გ) ნაწილებზე. მეორე უკიდურესობაა სრულყოფილი ელასტიკურობის მქონე მოთხოვნის შემთხვევა (დ), რომელსაც ადგილი აქვს მაშინ, როდესაც მოთხოვნის ელასტიკურობა ფასის მიხედვით უსასრულობისკენ მიისწრაფვის. ამ შემთხვევაში მოთხოვნის მრუდი ჰორიზონტალურია, რაც იმაზე მეტყველებს, რომ ფასის სრულიად უმნიშვნელო ცვლილებაც კი მოთხოვნის რაოდენობის უზარმაზარ ცვლილებებას იწვევს.

მთლიანი შემოსავალი და მოთხოვნის ელასტიკურობა ფასის მიხედვით

საბაზრო მიწოდებისა და მოთხოვნის შესწავლისას ხშირად გვჭირდება ცვლადი, რომელსაც **მთლიან შემოსავალს** ვუწოდებთ. ეს არის თანხა, რომელსაც მყიდველები იხდიან და გამყიდველები იღებენ. ნებისმიერ ბაზარზე, მთლიანი შემოსავალია P x Q, საქონლის ფასისა და გაყიდული რაოდენობის ნამრავლი. მთლიანი შემოსავალი შეგვიძლია გრაფიკულადაც ავსახოთ, ისე, როგორც მე-2 ნახაზზე. მოთხოვნის მრუდის ქვემოთ მდებარე მართკუთხედის სიმაღლე უდრის P-ს, ხოლო სიგანე – Q-ს. ამ მართკუთხედის ფართობი, P x Q, მთლიანი შემოსავლის ტოლია ამ ბაზარზე. მე-2 ნახაზზე, სადაც P = $4 და Q = 100, მთლიანი შემოსავალია $4 x 100, ანუ $ 400.

მთლიანი შემოსავალი თანხა, რომელიც გადახდილია საქონლის მყიდველების, ხოლო მიღებულია საქონლის გამყიდველების მიერ და გამოითვლება, როგორც საქონლის ფასისა და გაყიდული საქონლის რაოდენობის ნამრავლი.

როგორ იცვლება მთლიანი შემოსავალი, როდესაც მოთხოვნის მრუდის გასწვრივ ვმოძრაობთ? პასუხი დამოკიდებულია მოთხოვნის ელასტიკურობაზე ფასის მიხედვით. თუ მოთხოვნა არაელასტიკურია როგორც მე-3 ნახაზზე, მაშინ ფასის ზრდა მთლიანი შემოსავლის ზრდას იწვევს. აქ ფასის $1-დან $3-მდე გაზრდა იწვევს მოთხოვნის რაოდენობის შემცირებას 100-დან 80-მდე, ამიტომ მთლიანი შემოსავალი $100-დან $240-მდე გაიზრდება. ფასის ზრდა იწვევს P x Q ნამრავლის ზრდას, ვინაიდან Q-ს შემცირება ხდება ნაკლები პროპორციით, ვიდრე P-ს ზრდა.

საწინააღმდეგო შედეგს ვიღებთ იმ შემთხვევაში, თუკი მოთხოვნა ელასტიკურია: ფასის ზრდა იწვევს მთლიანი შემოსავლის შემცირებას. როგორც მე-3 ნახაზის (ბ) ნაწილზეა ნაჩვენები, როდესაც, მაგალითად, ფასი $4-დან $5-მდე იზრდება, მოთხოვნის რაოდენობა 50-დან 20-მდე მცირდება, ამიტომ მთლიანი შემოსავალი $200-დან $100-მდე კლებულობს. იმის გამო, რომ მოთხოვნა ელასტიკურია, მოთხოვნის რაოდენობის კლება იმდენად დიდია, რომ ის ფასის ზრდას გადაფარავს. ანუ ფასის ზრდა იწვევს P x Q ნამრავლის შემცირებას, ვინაიდან Q-ს შემცირება ხდება მეტი პროპორციით, ვიდრე P-ს ზრდა.

მიუხედავად იმისა, რომ ამ ორ ნახაზზე უკიდურესი შემთხვევებია ასახული, ისინი ზოგად წესს გვთავაზობს:

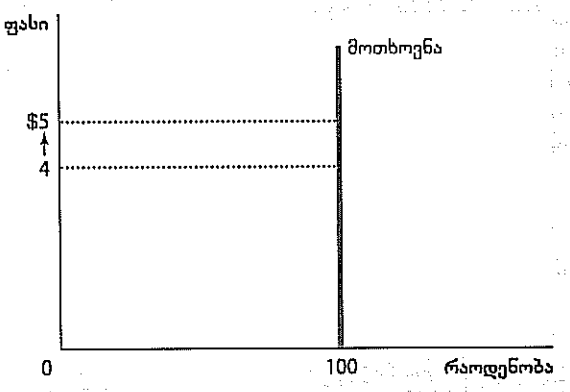
- როდესაც მოთხოვნა არაელასტიკურია (ელასტიკურობა ფასის მიხედვით 1-ზე ნაკლებია), ფასი და მთლიანი შემოსავალი ერთი და იმავე მიმართულებით იცვლება.
- როდესაც მოთხოვნა ელასტიკურია (ელასტიკურობა ფასის მიხედვით 1-ზე მეტია), ფასი და მთლიანი შემოსავალი სხვადასხვა მიმართულებით იცვლება.
- ერთეულოვანი ელასტიკურობის შემთხვევაში (ელასტიკურობა 1-ის ტოლია) ფასის ცვლილება არ ახდენს გავლენას მთლიან შემოსავალზე.

1 ნახაზი

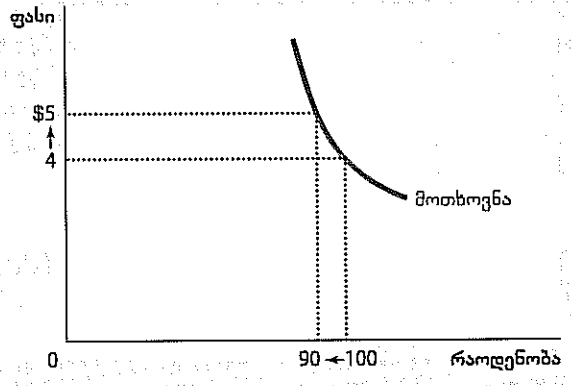
მოთხოვნის ელასტიკურობა ფასის მიხედვით

მოთხოვნის ელასტიკურობა ფასის მიხედვით განსაზღვრავს მოთხოვნის მრუდის დახრილობის კუთხეს. ყურადღება მიაქციეთ იმას, რომ ყველა პროცენტული ცვლილება გამოთვლილია შუაწერტილის მეთოდის გამოყენებით.

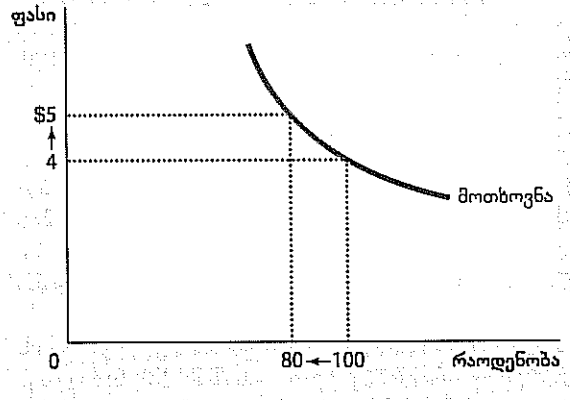
(ა) სრულიად არაელასტიკური მოთხოვნა = 0



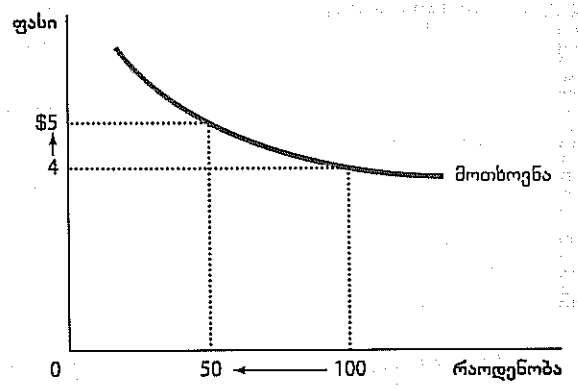
(ბ) არაელასტიკური მოთხოვნა: ელასტიკურობა < 1



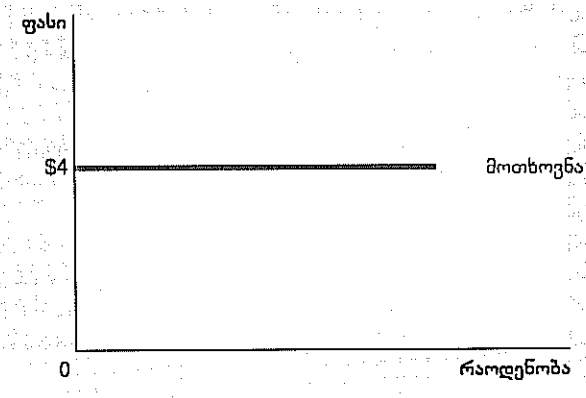
(გ) ერთეულოვანი ელასტიკურობა: ელასტიკურობა = 1

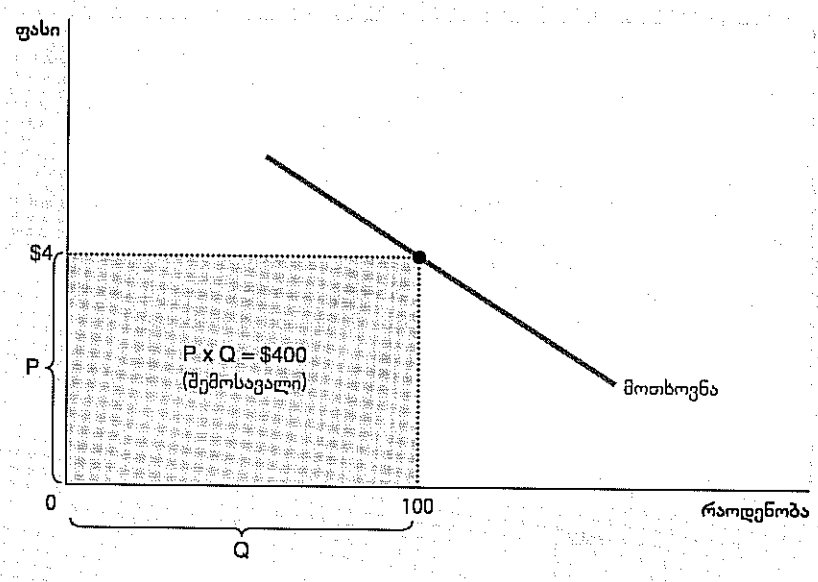


(დ) ელასტიური მოთხოვნა: ელასტიკურობა > 1



(ე) სრულიად ელასტიკური მოთხოვნა: ელასტიკურობა = ∞





ნახაზი 2

მთლიანი შემოსავალი. მთლიანი თანხა, რომელსაც გადაიხდიან საქონლის მყიდველები და მიიღებენ გამყიდველები, ტოლია მოთხოვნის მრუდის ქვეშ მდებარე მართკუთხედის ფართობისა P x Q. აქ, როცა ფასი $4-ია, მოთხოვნის რაოდენობაა 100, ხოლო მთლიანი შემოსავალი – $400.

ელასტიკურობა და მთლიანი შემოსავალი წრფივი მოთხოვნის მრუდის დროს

მართალია, ზოგიერთი მოთხოვნის მრუდი ყველა წერტილში ერთი და იმავე სიდიდის ელასტიკურობით ხასიათდება, მაგრამ ეს ყოველთვის არ არის მართებული. მე-4 ნახაზზე ნაჩვენებია შემთხვევა, როცა მოთხოვნის მრუდი, რომლის გასწვრივაც ელასტიკურობა იცვლება, წრფივია. მოთხოვნის წრფივ მრუდს მუდმივი დახრილობა აქვს. გაიხსენეთ, რომ დახრილობა განისაზღვრება როგორც „სიმაღლისა და სიგანის შეფარდება", რაც ამ შემთხვევაში იქნება ფასის ცვლილებისა („სიმაღლე") და რაოდენობის ცვლილების („სიგანე") შეფარდება. აქ მოთხოვნის მრუდის დახრილობა მუდმივია, ვინაიდან ფასის $1-ით გაზრდა ყოველთვის იწვევს მოთხოვნის რაოდენობის 2 ერთეულით შემცირებას.

მიუხედავად იმისა, რომ მოთხოვნის წრფივი მრუდის დახრილობა მუდმივია, ელასტიკურობა მუდმივი არ არის. ამის მიზეზი ისაა, რომ დახრილობა ორი ცვლადის *ცვლილებათა* ფარდობაა, ელასტიკურობა კი — ორი ცვლადის *პროცენტულ ცვლილებათა* ფარდობა. ეს კარგად ჩანს მე-4 ცხრილში. ის გვიჩვენებს მოთხოვნის განრიგს მოცემული მოთხოვნის წრფივი მრუდისთვის და ფასის მიხედვით მოთხოვნის ელასტიკურობას, გამოთვლილს ზემოთ აღწერილი შუაწერტილის მეთოდის გამოყენებით. მცირე ფასისა და დიდი რაოდენობის შესაბამის წერტილებში მოთხოვნის მრუდი არაელასტიკურია. დიდი ფასისა და მცირე რაოდენობის შესაბამის წერტილებში მოთხოვნის მრუდი ელასტიკურია.

ცხრილი აგრეთვე გვიჩვენებს მთლიან შემოსავალს მოთხოვნის მრუდის თითოეულ წერტილში. ეს რიცხვები ასახავს დამოკიდებულებას მთლიან შემოსავალსა და ელასტიკურობას შორის. მაგალითად, როდესაც ფასი $1-ის ტოლია, მოთხოვნა არაელასტიკურია, და ფასის გაზრდა $2-მდე მთლიან შემოსავალს ზრდის. როდესაც ფასი $5-ის ტოლია, მოთხოვნა ელასტიკურია, და ფასის $6-მდე გაზრდა მთლიან შემოსავალს ამცირებს. $3-სა და $4-ს შორის მოთხოვნას ერთეულოვანი ელასტიკურობა აქვს და მთლიანი შემოსავალი ამ ორი ფასისთვის ერთნაირია.

მოთხოვნის ელასტიკურობის სხვა სახეობები

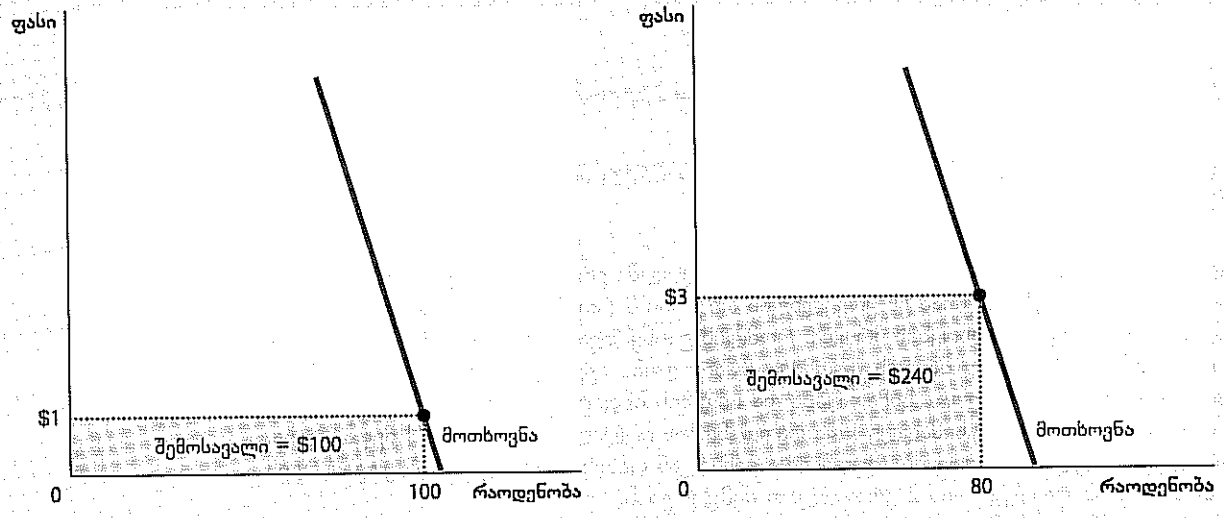
ფასის მიხედვით მოთხოვნის ელასტიკურობის გარდა, ბაზარზე მყიდველთა ქცევის შესასწავლად ელასტიკურობის სხვა სახეებსაც იყენებენ.

3 ნახაზი

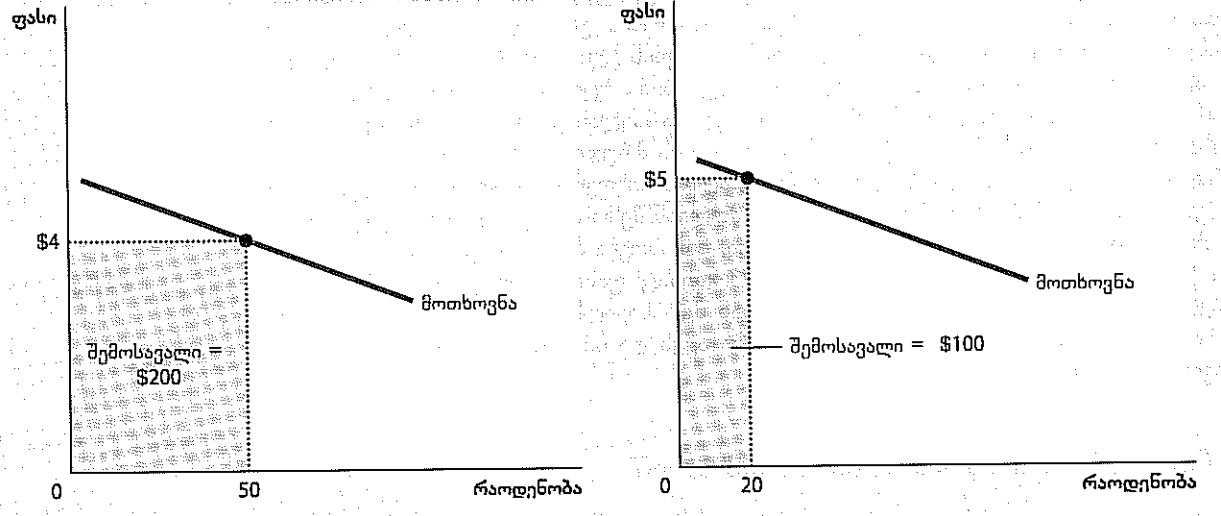
როგორ იცვლება მთლიანი შემოსავალი ფასის ცვლილებასთან ერთად

ფასის ცვლილების გავლენა მთლიან შემოსავალზე (ფასისა და რაოდენობის ნამრავლი) დამოკიდებულია მოთხოვნის ელასტიკურობაზე. ა) ნახაზზე მოთხოვნის მრუდი არაელასტიკურია. ამ შემთხვევაში, ფასის ზრდა იწვევს მოთხოვნის რაოდენობის შემცირებას, რომელიც პროპორციულად ნაკლებია, რასაც საბოლოო ჯამში შემოსავლის ზრდა მოჰყვება. როგორც ხედავთ, ფასის $1-დან $3-მდე გაზრდა იწვევს მოთხოვნის რაოდენობის 100-დან 80-მდე შემცირებას. მთლიანი შემოსავალი კი იზრდება $100-დან $240-მდე. ბ) ნახაზზე მოთხოვნის მრუდი ელასტიკურია. ამ შემთხვევაში ფასის ზრდა იწვევს მოთხოვნის რაოდენობის შემცირებას, რომელიც პროპორციულად მეტია, რასაც საბოლოო ჯამში შემოსავლის კლება მოჰყვება. ფასის $4-დან $5-მდე გაზრდა იწვევს მოთხოვნის რაოდენობის 50-დან 20-მდე შემცირებას. მთლიანი შემოსავალი $200-დან $100-მდე ეცემა.

(ა) არაელასტიკური მოთხოვნის შემთხვევა



(ბ) ელასტიკური მოთხოვნის შემთხვევა



მოთხოვნის ელასტიკურობა შემოსავლის მიხედვით განსაზღვრავს, როგორ იცვლება მოთხოვნის რაოდენობა მომხმარებლის შემოსავლების ცვლილებისას. მოთხოვნის ელასტიკურობა შემოსავლის მიხედვით გამოითვლება, როგორც თანაფარდობა მოთხოვნის რაოდენობის პროცენტულ ცვლილებასა და შემოსავლის პროცენტულ ცვლილებებს შორის.

$$\text{მოთხოვნის ელასტიკურობა შემოსავლის მიხედვით} = \frac{\text{მოთხოვნის რაოდენობის პროცენტული ცვლილება}}{\text{შემოსავლის პროცენტული ცვლილება}}$$

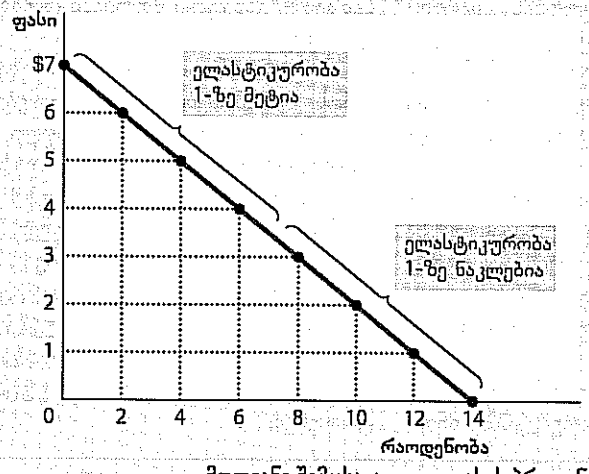
მოთხოვნის ელასტიკურობა შემოსავლის მიხედვით მაჩვენებელი, რომელიც გვიჩვენებს, თუ როგორ რეაგირებს საქონელზე მოთხოვნა მომხმარებლების შემოსავლების ცვლილებებზე და გამოითვლება, როგორც მოთხოვნის რაოდენობის პროცენტული ცვლილების განაყოფი შემოსავლის პროცენტულ ცვლილებაზე.

როგორც მეოთხე თავში აღვნიშნეთ, საქონლის უმეტესობა *ნორმალურია*. შემოსავლის ზრდა მათზე მოთხოვნის რაოდენობის ზრდასაც იწვევს. რადგანაც მოთხოვნის რაოდენობა და შემოსავალი ერთი და იმავე მიმართულებით მოძრაობს, ნორმალური საქონლის ელასტიკურობა შემოსავლის მიხედვით დადებითია. თუმცა ზოგიერთი საქონელი *მდარეა*. მათზე მოთხოვნა კლებულობს მომხმარებლის შემოსავლის ზრდასთან ერთად. რადგან ამ სახის საქონელზე მოთხოვნა და შემოსავალი საწინააღმდეგო მიმართულებით მოძრაობს, მდარე საქონლის ელასტიკურობა შემოსავლის მიხედვით უარყოფითია.

ნორმალურ საქონელს შორისაც კი, შემოსავლის მიხედვით ელასტიკურობები სიდიდით მნიშვნელოვნად განსხვავდება ერთმანეთისგან. პირველადი მოხმარების საგნებზე, მაგალითად, საკვებსა და ტანისამოსზე შემოსავლის მიხედვით მოთხოვნის ელასტიკურობა ნაკლებია, რადგან მომხმარებლები მათ შემოსავლის სიმცირის მიუხედავად ყოველთვის ყიდულობენ. ფუფუნების საგნებზე, მაგალითად, ძვირფასეულობასა და ხიზილალაზე, მოთხოვნის შემოსავლის მიხედვით ელასტიკურობა გაცილებით დიდია, რადგან მცირეშემოსავლიანი მომხმარებლები, თვლიან, რომ ამ საქონლის გარეშე ცხოვრება შესაძლებელია და ხშირად მათზე უარს ამბობენ.

მოთხოვნის ელასტიკურობა ჯვარედინი ფასების მიხედვით განსაზღვრავს, თუ რა გავლენას ახდენს ერთი საქონლის მოთხოვნის რაოდენობაზე სხვა საქონლის ფასების

ნახაზი 4



მოთხოვნის წრფივი მრუდი
მოთხოვნის წრფივი მრუდის დახრილობა მუდმივია, ელასტიკურობა კი — არა. ცხრილში მოცემული მოთხოვნის განრიგი გამოყენებულია მოთხოვნის ფასისმიერი ელასტიკურობის გამოთვლისათვის (შუაწერტილის მეთოდით). მცირე ფასისა და დიდი რაოდენობის წერტილებში მოთხოვნის მრუდი არაელასტიკურია. მაღალი ფასისა და მცირე რაოდენობის წერტილებში კი — ელასტიკური.

ფასი	რაოდენობა	მთლიანი შემოსავალი (ფასი X რაოდენობა)	ფასის პროცენტული ცვლილება	რაოდენობის პროცენტული ცვლილება	ელასტიკურობა	აღწერა
$7	0	$0	15	200	13.0	ელასტიკური
6	2	12	18	67	3.7	ელასტიკური
5	4	20	22	40	1.8	ელასტიკური
4	6	24	29	29	1.0	ერთეულოვანი
3	8	24	40	22	0.6	არაელასტიკური
2	10	20	67	18	0.3	არაელასტიკური
1	12	12	200	15	0.1	არაელასტიკური
0	14	0				



ახალი ამბებიდან

ავტოტრანსპორტი და ელასტიკურობა

ეს სტატია შეიცავს ბენზინზე მოთხოვნის ელასტიკურობის სავარაუდო მაჩვენებლებს როგორც მოკლევადიანი, ასევე გრძელვადიანი პერიოდისათვის. მათ საპოვნელად დაგჭირდებათ ამ ტექსტის ყურადღებით წაკითხვა და უკვე ნასწავლი მასალის გამოყენება.

დაცარიელებული ბენზინგასამართი სადგურები

რალფ ვართაპედიანი

მართალია, ბენზინის მაღალმა ფასებმა მძღოლების ჯიბეები მთლიანად ამოაცარიელა, მაგრამ, სამაგიეროდ, სამხრეთ კალიფორნიაში საავტომობილო გზებზე მოძრაობა შედარებით თავისუფალი გახდა და ქუჩებიც გამოჩნდა.

ამის გამო, ადამიანები მხოლოდ განსაკუთრებულ შემთხვევებში იყენებენ საკუთარ ავტომობილებს და უფრო მეტად საზოგადოებრივი ტრანსპორტით სარგებლობენ. მიუხედავად იმისა, რომ კონკრეტული მონაცემები ჯერჯერობით არ არსებობს, მრავალი ექსპერტი ეთანხმება მოსაზრებას, რომ სულ უფრო ნაკლები ხალხი ყიდულობს ბენზინს და ამით თავისდაუნებურად გაჭედილ ქუჩებს ათავისუფლებს.

„ჩვენ შევნიშნეთ, რომ მანქანების რაოდენობა ნორმალურზე ნაკლებია, – განაცხადა ფრენკ ქუონმა, კოლტრანს ფრიუეი ოპერეიშენის ლოს-ანჯელესის საგრაფოს განყოფილების უფროსმა, – ჯერჯერობით კვლევა არ ჩაგვიტარებია, მაგრამ ერთი შეხედვითაც ნათელია, რომ გზები გადატვირთული აღარ არის და მგზავრობის დროც შემცირდა.“

სამხრეთის საზოგადოებრივი სატრანსპორტო სააგენტოები იტყობინებიან, რომ მოტოციკლისტთა და ველოსიპედისტთა რაოდენობამ 2005 წლის პირველ თვეებში 3-დან 12%-მდე მოიმატა.

დაუსაბუთებელი მოაცემების მიხედვით, მრავალი ადამიანის მგზავრობის დრო შემცირდა, ხოლო ჩახერგილი გზები გასაოცრად თავისუფალია.

თუკი ადამიანები მართლაც ნაკლებად ისარგებლებენ საკუთარი ავტომობილებით და მხოლოდ უმნიშვნელოვანეს შემთხვევებში გადაწყვეტენ მანქანით მგზავრობას, ეს, ბუნებრივია, ბენზინის გაყიდვის კლებას გამოიწვევს.

ნავთობის მრეწველობის წარმომადგენელი, სავაჭრო ჯგუფ „ამერიკან პეტროლეუმის“ მთავარი ეკონომისტი, ჯონ ფელმი აცხადებს, რომ ქვეყანაში ბენზინის საბითუმო გაყიდვის მაჩვენებლებმა ოდნავ იკლო...

ფელმის თქმით, მთლიანად მიმდინარე წელს ქვეყანაში ბენზინის ფასმა გალონზე 51 ცენტით მოიმატა, რამაც ბენზინი საშუალო ფასი $2.24-ს გაუტოლა. ეს ფასის 29%-იან ზრდას ნიშნავს.

მოკლევადიან პერიოდში ბენზინზე ფასების ზრდა მომხმარებლებზე მნიშვნელოვან გავლენას არ ახდენს. ეკონომიკაში ფასსა და გაყიდვის მოცულობას შორის დამოკიდებულება მოთხოვნის ელასტიკურობის სახელით არის ცნობილი. მაგალითად, ამბობს ფელმი, ფასების 50%-იან ზრდას შეიძლება მოთხოვნის 5%-იანი კლება მოჰყვეს.

თუ ამ მაგალითს და დამოკიდებულებას გამოვიყენებთ, მაშინ ბენზინის ფასის 29%-იან ზრდას მასზე მოთხოვნის 2.9%-ით კლება უნდა მოჰყვეს. თუმცა დანამდვილებით რამის თქმა ჯერჯერობით ნაადრევია.

გრძელვადიან პერიოდში კი მომხმარებლების ქცევა მნიშვნელოვანად იცვლება და მოხმარება ისე მცირდება, რომ ბენზინზე გაწეული მთლიანი დანახარჯები კლებულობს.

1970-იანი წლების ენერგოკრიზისის დროს, მომხმარებლები დაუყოვნებლივ შეეცადნენ ეპასუხათ მომატებული ფასებისათვის, მაგრამ 80-იან წლებში ისინი უკვე მცირელიტრაჟიანი მანქანების ინტენსიურ მოხმარებაზე გადავიდნენ.

თუკი ბენზინის ფასი კვლავაც მაღალი დარჩება, როგორც ექსპერტების უმეტესობა ვარაუდობს, შესაძლებელია, სხვა ცვლილებებიც მოხდეს. მანამდე კი მძღოლები ისიამოვნებენ თავისუფალი ტრასებით.

წყარო: „ლოს-ანჯელეს ტაიმსი“, 2005 წ. მაისი

ცვლილება. იგი გამოითვლება როგორც პირველი საქონლის მოთხოვნის რაოდენობის პროცენტული ცვლილების შეფარდება მეორე საქონლის ფასის პროცენტულ ცვლილებასთან.

$$\text{ჯვარედინი ფასების ელასტიკურობა} = \frac{\text{პირველი საქონლის მოთხოვნის რაოდენობის პროცენტული ცვლილება}}{\text{მეორე საქონლის ფასის პროცენტული ცვლილება}}$$

ჯვარედინი ფასების ელასტიკურობის დადებითი ან უარყოფითი მნიშვნელობა დამოკიდებულია იმაზე, საქონელი ერთმანეთის შემცვლელია თუ შემავსებელი. როგორც მე-4 თავიდან შევიტყვეთ, ურთიერთშემცვლელია ისეთი საქონლის წყვილი, რომლებ-

საც ერთმანეთის ჩანაცვლება შეუძლია. მაგალითად, ჰამბურგერი და ჰოთ-დოგი. თუკი ჰოთ-დოგის ფასი იზრდება, უმეტესობა ჰამბურგერზე გადაერთვება. იმის გამო, რომ ჰოთ-დოგის ფასი და ჰამბურგერზე მოთხოვნის რაოდენობა ერთი და იმავე მიმართულებით იცვლება, ჯვარედინი ფასების ელასტიკურობა დადებითია. შემავსებლების შემთხვევაში, პირიქით, მაგალითად, კომპიუტერები და პროგრამული უზრუნველყოფა, რომლებიც, როგორც წესი, ერთად გამოიყენება, ჯვარედინი ფასების ელასტიკურობა უარყოფითია. ამ შემთხვევაში კომპიუტერების ფასის ზრდა ამცირებს მოთხოვნის რაოდენობას პროგრამულ უზრუნველყოფაზე.

მოთხოვნის ელასტიკურობა ჯვარედინი ფასების მიხედვით მაჩვენებელი, რომელიც განსაზღვრავს, თუ როგორ იცვლება ერთ საქონელზე მოთხოვნის რაოდენობა მეორე საქონლის ფასის ცვლილების დროს. იგი გამოითვლება, როგორც ერთ საქონელზე მოთხოვნის რაოდენობის პროცენტული ცვლილების შეფარდება მეორე საქონლის ფასის პროცენტულ ცვლილებასთან.

სწრაფი შემოწმება: **განმარტეთ მოთხოვნის ელასტიკურობა ფასის მიხედვით.**
• ახსენით დამოკიდებულება მთლიან შემოსავალსა და ფასის მიხედვით მოთხოვნის ელასტიკურობას შორის.

მიწოდების ელასტიკურობა

როდესაც მე-4 თავში მიწოდებაზე ვმსჯელობდით, აღვნიშნეთ, რომ საქონლის გამყიდველები მიწოდების რაოდენობას ზრდიან მაშინ, როდესაც ამ საქონლის ფასი იზრდება, როდესაც ფაქტორთა ფასები მცირდება ან როდესაც ტექნოლოგია უმჯობესდება. მიწოდების შესახებ ხარისხობრივი მსჯელობიდან რაოდენობრივ მსჯელობაზე გადასვლისთვის კიდევ ერთხელ გამოვიყენებთ ელასტიკურობის ცნებას.

მიწოდების ელასტიკურობა ფასის მიხედვით და მისი დეტერმინანტები

მიწოდების კანონის თანახმად, ფასის ზრდა მიწოდების რაოდენობის ზრდას იწვევს. **მიწოდების ელასტიკურობა ფასის მიხედვით** გვიჩვენებს, რამდენად იცვლება მიწოდების რაოდენობა ფასის ცვლილების შედეგად. ამბობენ, რომ საქონლის მიწოდება *ელასტიკურია*, თუ მიწოდების რაოდენობა მნიშვნელოვნად იცვლება ფასის ცვლილების შედეგად. შესაბამისად, მიწოდება *არაელასტიკურია*, თუ მიწოდების რაოდენობა უმნიშვნელოდ იცვლება ფასის ცვლილების შედეგად.

მიწოდების ელასტიკურობა ფასის მიხედვით დამოკიდებულია გამყიდველთა უნარზე, სწრაფად შეცვალონ მათ მიერ წარმოებული საქონლის რაოდენობა. მაგალითად, სანაპირო მიწების მიწოდება არაელასტიკურია, ვინაიდან თითქმის შეუძლებელია მათი წარმოების გაზრდა. ქარხნული წესით დამზადებულ საქონელს, მაგალითად, წიგნებს, ავტომობილებსა და ტელევიზორებს, ელასტიკური მიწოდება აქვთ, ვინაიდან მწარმოებელ ფირმებს შეუძლიათ გაზარდონ თავიანთი სიმძლავრეები, თუკი ფასი გაიზრდება.

თითქმის ყველა ბაზარზე ფასის მიხედვით მიწოდების ელასტიკურობას განსაზღვრავს დროის პერიოდი, რომელსაც განვიხილავთ. მიწოდება, როგორც წესი, უფრო ელასტიკურია გრძელვადიან პერიოდში, ვიდრე მოკლევადიან პერიოდში. ფირმებს გარკვეული დრო სჭირდებათ იმისათვის, რომ გაზარდონ ან შეამცირონ საწარმოო სიმძლავრეები საქონლის რაოდენობის შემცირების ან გაზრდის მიზნით. ამიტომ, მოკლევადიან პერიოდში, მიწო-

დების რაოდენობა არ არის ძალიან მგრძნობიარე ფასის მიმართ. დროის დიდ მონაკვეთში ფირმებს შეუძლიათ ახალი საწარმოების აგება ან ძველების დახურვა. ამასთან ერთად, შესაძლებელია ბაზარზე ახალი ფირმების შემოსვლა და ბაზრიდან ძველი ფირმების გასვლა. ამიტომ გრძელვადიან პერიოდში, მიწოდების რაოდენობა მნიშვნელოვნად რეაგირებს ფასების ცვლილებაზე.

მიწოდების ელასტიკურობის გამოთვლა ფასის მიხედვით

მიწოდების ელასტიკურობა ფასის მიხედვით
სიდიდე, რომელიც გვიჩვენებს, თუ რა გავლენას ახდენს ფასის მცირედი ცვლილება მიწოდების ცვლილებაზე; გამოითვლება მიწოდების პროცენტული ცვლილების შეფარდებით ფასის პროცენტულ ცვლილებასთან.

მას შემდეგ, რაც გარკვეული წარმოდგენა შევიქმენით ფასის მიხედვით მიწოდების ელასტიკურობაზე, შეგვიძლია უფრო დეტალურად ვიმსჯელოთ. ფასის მიხედვით მიწოდების ელასტიკურობას ეკონომისტები გამოითვლიან, როგორც მიწოდების რაოდენობის პროცენტული ცვლილების შეფარდებას ფასის პროცენტულ ცვლილებასთან,

ანუ

$$\text{მოთხოვნის ელასტიკურობა ფასის მიხედვით} = \frac{\text{მიწოდების რაოდენობის პროცენტული ცვლილება}}{\text{ფასის პროცენტული ცვლილება}}$$

მაგალითად, ვთქვათ, ერთი გალონი რძის ფასის $2,85-დან $3,15-მდე გაზრდა იწვევს რძის მწარმოებელი ფერმერების მიერ მიწოდების რაოდენობის გაზრდას თვეში 9 000-დან 11 000 გალონამდე. გამოვითვალოთ ფასის პროცენტული ცვლილება:

ფასის პროცენტული ცვლილება = (3,15-2,85) / 3,00 X 100 =10%.

ანალოგიურად გამოვითვალოთ მიწოდების რაოდენობის პროცენტული ცვლილება:

მიწოდების რაოდენობის პროცენტული ცვლილება = (11500-9000) / 10000 X 100 = 20%
ამ შემთხვევაში მიწოდების ელასტიკურობა ფასის მიხედვით იქნება:

მიწოდების ელასტიკურობა ფასის მიხედვით = 20 პროცენტი / 10 პროცენტი = 2,0.

ამ მაგალითში ელასტიკურობა 2-ზე მეტია, რაც იმაზე მეტყველებს, რომ მიწოდების რაოდენობა პროპორციულად მეტად იცვლება, ვიდრე ფასი.

მიწოდების მრუდების სხვადასხვა სახეები

ვინაიდან ფასის მიხედვით მიწოდების ელასტიკურობა ასახავს მიწოდების რაოდენობის მგრძნობელობას ფასის მიმართ, მიწოდების ეს თვისება მიწოდების მრუდებზეც აირეკლება. მე-5 ნახაზზე ხუთი შემთხვევაა ნაჩვენები. ნულოვანი ელასტიკურობის უკიდურეს შემთხვევაში მიწოდება *სრულყოფილად არაელასტიკურია*, და მიწოდების მრუდი ვერტიკალურია. ამ შემთხვევაში, მიწოდების რაოდენობა უცვლელია ფასის მიუხედავად. ელასტიკურობის ზრდისას მიწოდების მრუდის დახრილობა მცირდება, რაც გვიჩვენებს, რომ მიწოდების რაოდენობა უფრო მეტად რეაგირებს ფასის ცვლილებებზე. მეორე უკიდურესი შემთხვევაა *სრულყოფილად ელასტიკური* მიწოდება, რომელსაც ადგილი აქვს მაშინ, როდესაც ფასის მიხედვით მიწოდების ელასტიკურობა უსასრულობისაკენ მიისწრაფვის. ამ შემთხვევაში, მიწოდების მრუდი ჰორიზონტალურია, რაც იმაზე მეტყველებს, რომ ფასის თუნდაც უმნიშვნელო ცვლილება იწვევს მიწოდების რაოდენობის უზარმაზარ ცვლილებას.

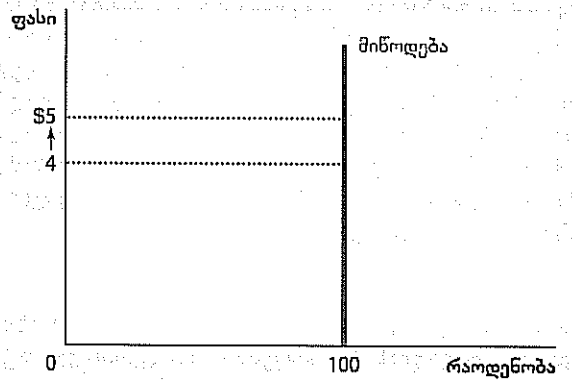
ზოგიერთ ბაზარზე მიწოდების ელასტიკურობა მუდმივი კი არ არის, არამედ იცვლება მიწოდების მრუდის გასწვრივ. მე-6 ნახაზზე ნაჩვენებია ისეთი დარგის ტიპური შემთხვევა, რომელშიც ფირმებს შეზღუდული სიმძლავრის საწარმოები აქვთ. მიწოდების რაოდენობის დაბალი დონეებისთვის მიწოდების ელასტიკურობა მაღალია, რაც იმაზე მეტყველებს, რომ ფირმები მნიშვნელოვნად რეაგირებენ ფასის ცვლილებებზე. ამ რეგიონში ფირმებს წარ-

ნახაზი 5

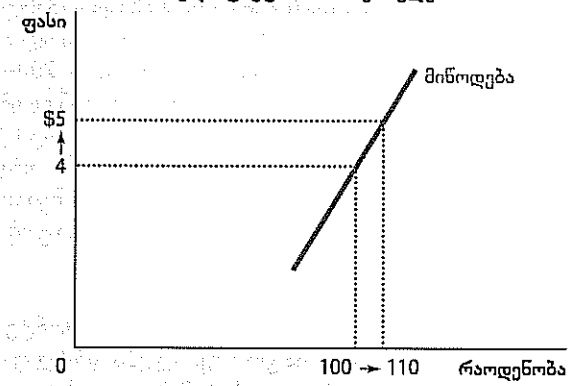
მიწოდების ელასტიკურობა ფასის მიხედვით

მიწოდების ელასტიკურობა ფასის მიხედვით განსაზღვრავს, თუ როგორი კუთხითაა დახრილი მიწოდების მრუდი. პროცენტული ცვლილებები გამოთვლილია შუაწერტილის მეთოდის გამოყენებით.

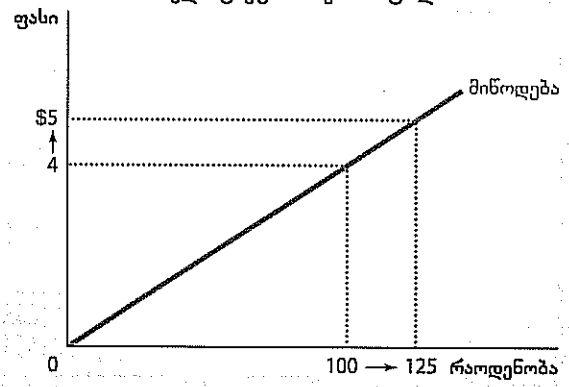
(ა) სრულიად არაელასტიკური მიწოდება: ელასტიკურობა ნულის ტოლია



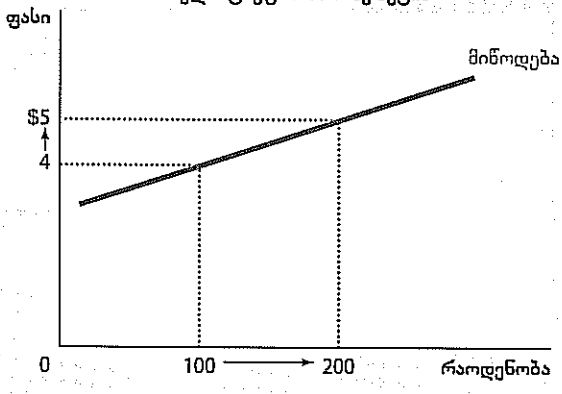
(ბ) არაელასტიკური მიწოდება: ელასტიკურობა 1-ზე ნაკლებია



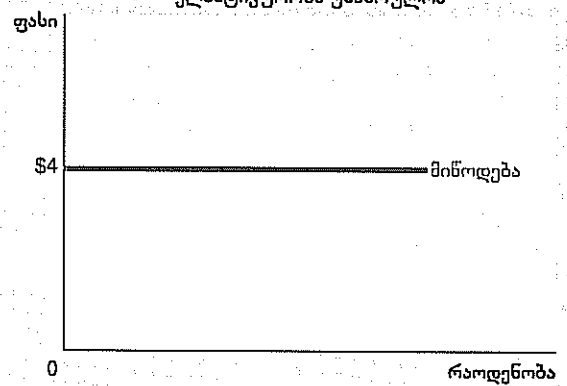
(გ) მიწოდება ერთეულოვანი ელასტიკურობით: ელასტიკურობა ერთის ტოლია



(დ) ელასტიური მიწოდება: ელასტიკურობა 1-ზე მეტია



(ე) სრულიად ელასტიკური მიწოდება: ელასტიკურობა უსასრულოა



მოების ისეთი გამოუყენებელი სიმძლავრეები აქვთ, როგორიცაა მთლიანად ან ნაწილობრივ უმოქმედო საწარმოები და დანადგარები. ფასის გაზრდის შედეგად ამ სიმძლავრეების ამოქმედება ფირმებისთვის მომგებიანი ხდება. რაც უფრო იზრდება მიწოდების რაოდენობა, მით უფრო უახლოვდებიან ფირმები თავიანთი სიმძლავრეების სრულად ამოქმედებას. როდესაც სიმძლავრეები სრულადაა გამოყენებული, წარმოების შემდგომი გაზრდა ახალი საწარმოების აგებას მოითხოვს. იმისთვის, რომ ფირმებს ამ დამატებითი ხარჯების გაღებისკენ უბიძგოს, ფასი მნიშვნელოვნად უნდა გაიზარდოს, ასე რომ, მიწოდება ნაკლებად ელასტიკური ხდება.

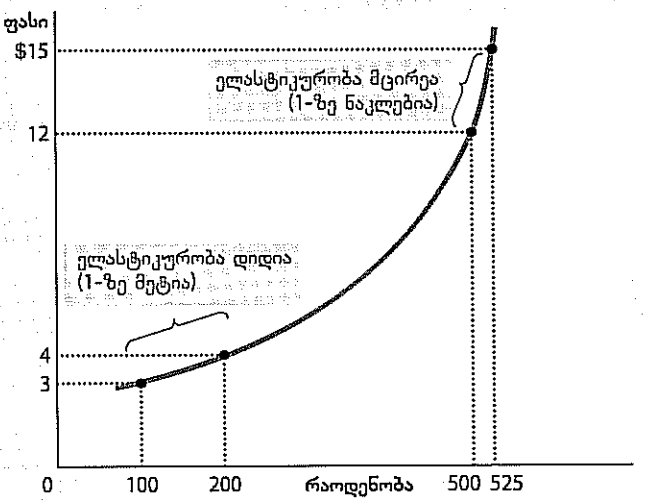
მე-6 ნახაზზე ასახულია შემდეგი მოვლენის მაგალითი: როდესაც ფასი იზრდება $3-დან $4-მდე (შუაწერტილის მეთოდით გამოთვლილი 29-პროცენტიანი ზრდა), მიწოდების რაოდენობა იზრდება 100-დან 200-მდე (შუაწერტილის მეთოდით გამოთვლილი 67-პროცენტიანი ზრდა). ვინაიდან მიწოდების რაოდენობა პროპორციულად მეტად იცვლება, ვიდრე ფასი, მიწოდების მრუდის ელასტიკურობა 1-ზე მეტია. როდესაც ფასი იზრდება $12-დან $15-მდე (22-პროცენტიანი ზრდა), მიწოდების რაოდენობა იზრდება 500-დან 525-მდე (5-პროცენტიანი ზრდა). ამ შემთხვევაში, მიწოდების რაოდენობა იცვლება პროპორციულად ნაკლებად, ვიდრე ფასი, ამიტომ ელასტიკურობა 1-ზე ნაკლებია.

სწრაფი გამოკითხვა: **განმარტეთ მიწოდების ელასტიკურობა ფასის მიხედვით. • ახსენით, რატომ შეიძლება გრძელვადიან და მოკლევადიან პერიოდებში მიწოდების ელასტიკურობა ფასის მიხედვით სხვადასხვა იყოს.**

6 ნახაზი

ფასის მიხედვით მიწოდების ელასტიკურობის შესაძლო ცვლილება

ვინაიდან ფირმები ხშირად მაქსიმალურად იყენებენ საკუთარ საწარმოო სიმძლავრეებს, მიწოდების ელასტიკურობა შეიძლება ძალიან მაღალი იყოს მიწოდების რაოდენობის დაბალ დონეებზე და ძალიან დაბალი — მიწოდების რაოდენობის მაღალ დონეებზე. აქ ფასის $3-და $4-მდე გაზრდა იწვევს მიწოდების რაოდენობის გაზრდას 100-დან 200-მდე. ვინაიდან მიწოდების რაოდენობის ზრდა (67% გამოთვლილი შუაწერტილის მეთოდის გამოყენებით) მეტია ფასის ცვლილებაზე (29%), მიწოდების მრუდი ამ დონეზე ელასტიკურია. როდესაც ფასი იზრდება $12-დან $15-მდე, მიწოდების რაოდენობა იზრდება მხოლოდ 500-დან 525-მდე. ვინაიდან მიწოდების რაოდენობის ცვლილება (5%) ნაკლებია ფასის ცვლილებაზე (22 %), მიწოდების მრუდი ამ დონეზე არაელასტიკურია.



მიწოდების, მოთხოვნის და ელასტიკურობის გამოყენების სამი გზა

შეიძლება თუ არა, რომ სიახლე, რომელიც სასარგებლოა სოფლის მეურნეობისთვის, მავნე იყოს გლეხებისთვის? რატომ ვერ მოახერხა OPEC-მა, ნავთობის ექსპორტიორი ქვეყნების ორგანიზაციამ, ნავთობის ფასების მაღალ დონეზე შენარჩუნება? იზრდება თუ მცირდება ნარკოტიკებთან დაკავშირებული დანაშაულის დონე ნარკოტიკების აკრძალვის შედეგად? ერთი შეხედვით შეიძლება მოგვეჩვენოს, რომ ამ კითხვებს არაფერი აქვს საერთო. მაგრამ სამივე კითხვა ბაზარს ეხება, ყველა ბაზარი კი მიწოდებისა და მოთხოვნის ძალების მოქმედების სფეროა. აქ გამოვიყენებთ მიწოდების, მოთხოვნისა და ელასტიკურობის ინსტრუმენტებს ამ, ერთი შეხედვით, რთულ კითხვებზე პასუხის გასაცემად.

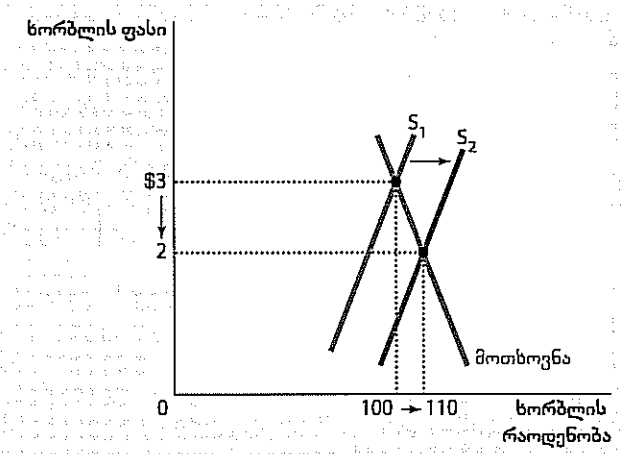
შეიძლება თუ არა, რომ სიახლე, რომელიც კარგია სოფლის მეურნეობისთვის, ცუდი იყოს გლეხებისთვის?

დავუბრუნდეთ კითხვას, რომელიც ამ თავის დასაწყისში დავსვით. რა მოსდით გლეხებს და ხორბლის ბაზარს, როდესაც უნივერსიტეტის აგრონომები ახალ ჰიბრიდს აღმოაჩენენ, რომელიც ხორბლის არსებულ ჯიშებზე პროდუქტიულია? გავიხსენოთ, რომ მე-4 თავში მსგავს კითხვებზე პასუხის გასაცემად სამ საფეხურს ვიყენებდით. ჯერ გადავწყვეტდით, მოთხოვნის მრუდი გადაადგილდებოდა თუ მიწოდების მრუდი. შემდეგ დავადგენდით ამ მრუდის გადაადგილების მიმართულებას. ბოლოს ვიყენებდით მიწოდება-მოთხოვნის დიაგრამას, რათა გვენახა, როგორ იცვლებოდა ბაზრის წონასწორობა.

ამ შემთხვევაში, ახალი ჰიბრიდის აღმოჩენა მიწოდების მრუდს გადააადგილებს. ვინაიდან ჰიბრიდი ზრდის ხორბლის რაოდენობას, რომლის აღებაც შესაძლებელია მიწის ერთ აკრზე, ფერმერები მზად არიან, ხორბლის მიწოდება გაზარდონ ყოველი მოცემული ფასის დროს. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, მიწოდების მრუდი მარჯვნივ გადაადგილდება. მოთხოვნის მრუდი უცვლელი რჩება, ვინაიდან მომხმარებლის სურვილი ყოველ ფასად ხორბლის პროდუქტების ყიდვასთან დაკავშირებით არ იცვლება ახალი ჰიბრიდის აღმოჩენის შედეგად. მე-7 ნახაზი ასეთი ცვლილების მაგალითს გვიჩვენებს. როდესაც მიწოდების მრუდი გადაადგილდება S_1-დან S_2-მდე, გაყიდული ხორბლის რაოდენობა იზრდება 100-დან 110-მდე, ხოლო ხორბლის ფასი მცირდება $3-დან $2-მდე.

მაგრამ, აუმჯობესებს თუ არა ეს აღმოჩენა გლეხების ეკონომიკურ მდგომარეობას? ამ კითხვაზე პასუხის გასაცემად ვნახოთ, რა მოსდის გლეხების მთლიან შემოსავალს. გლეხების მთლიანი შემოსავალია P x Q, ხორბლის ფასისა და გაყიდული რაოდენობის ნამრავლი.

ნახაზი 7



მიწოდების გაზრდა ხორბლის ბაზარზე
როდესაც აგრარული ტექნოლოგიის წინსვლა იწვევს მიწოდების ზრდას S_1-დან S_2-მდე, ხორბლის ფასი მცირდება. ვინაიდან ხორბალზე მოთხოვნა არაელასტიკურია, გაყიდული რაოდენობის გაზრდა 100-დან 110-მდე პროპორციულად ნაკლებია, ვიდრე ფასის შემცირება $3-დან $2-მდე. ამის შედეგად გლეხების მთლიანი შემოსავალი მცირდება $300-დან ($3 x 100) $220-მდე ($2 x 110).

აღმოჩენა გლეხებზე ორი ურთიერთსაწინააღმდეგო გზით მოქმედებს. ჰიბრიდი გლეხებს მეტი ხორბლის წარმოების საშუალებას აძლევს (Q იზრდება), მაგრამ ახლა ხორბლის თითოეული ბუშელი ნაკლებ ფასად იყიდება (P მცირდება).

გაიზრდება თუ შემცირდება მთლიანი შემოსავალი, დამოკიდებულია მოთხოვნის ელასტიკურობაზე. სინამდვილეში, მოთხოვნა ისეთ ძირითად საკვებზე, როგორიცაა ხორბალი, როგორც წესი, არაელასტიკურია, ვინაიდან ასეთი საქონელი შედარებით იაფია და ცოტა შემცვლელი აქვს. როდესაც მოთხოვნის მრუდი არაელასტიკურია, როგორც მე-7 ნახაზზე, ფასის შემცირება იწვევს მთლიანი შემოსავლის შემცირებას. ეს ნახაზზეც კარგად ჩანს: ხორბლის ფასი მნიშვნელოვნად მცირდება, ხოლო გაყიდული ხორბლის რაოდენობა იზრდება. მთლიანი შემოსავალი მცირდება $300-დან $220-მდე. ამგვარად, ახალი ჰიბრიდის აღმოჩენა ამცირებს მთლიან შემოსავალს, რომელსაც გლეხები თავიანთი საქონლის გაყიდვით იღებენ.

თუ ამ ახალი ჰიბრიდის გამოგონების შედეგად გლეხების ეკონომიკური მდგომარეობა უარესდება, რატომ სარგებლობენ გლეხები ამ აღმოჩენით? ამ კითხვაზე პასუხი კონკურენტული ბაზრების საფუძველში უნდა ვეძებოთ. ვინაიდან თითოეული გლეხის მეურნეობა ხორბლის ბაზრის მცირე ნაწილია, ის ხორბლის ფასს იღებს, როგორც მოცემულს. ხორბლის ნებისმიერი მოცემული ფასის დროს უმჯობესია ამ ახალი ჰიბრიდის გამოყენება მეტი ხორბლის წარმოებისა და გაყიდვის მიზნით. მაგრამ, როდესაც ყველა გლეხი ასე იქცევა, ხორბლის მიწოდება იზრდება, ფასი მცირდება, და გლეხების ეკონომიკური მდგომარეობა უარესდება.

მართალია, ეს მაგალითი ფანტაზიის ნაყოფია, მაგრამ იგი ხსნის შეერთებული შტატების ეკონომიკურ სისტემაში რეალურად მომხდარ მთავარ ცვლილებას. ასი წლის წინ ამერიკელთა უმრავლესობა ფერმებში ცხოვრობდა. აგრარული მეთოდები იმდენად პრიმიტიული იყო, რომ უმრავლესობას ფერმებში მუშაობა უხდებოდა, რათა საკმარისი საკვები ეწარმოებინა. დროთა განმავლობაში აგრარული ტექნოლოგიის წინსვლამ გამოიწვია თითოეული გლეხის მიერ წარმოებული საკვების რაოდენობის გაზრდა. საკვების მიწოდების ამ შემცირებამ საკვებზე მოთხოვნის არაელასტიკურობასთან ერთად ფერმერთა შემოსავლების შემცირება გამოიწვია, ამან კი, თავის მხრივ, ადამიანებს აგრარული მეურნეობისთვის თავის დანებებისკენ უბიძგა.

მოვიყვანთ ამ ისტორიული ცვლილების მასშტაბის ამსახველ რამდენიმე მონაცემს. ჯერ კიდევ 1950 წელს ფერმებში ცხოვრობდა 10 მილიონი ადამიანი, რაც შეერთებული შტატების მოსახლეობის 17 პროცენტს შეადგენდა. 2004 წელს ფერმებში 3 მილიონზე ნაკლები ადამიანი, ანუ სამუშაო ძალის 2 პროცენტი ცხოვრობდა. ეს ცვლილება ფერმების მწარმოებლურობის არნახულ ზრდას დაემთხვა: გლეხების რაოდენობის 70-პროცენტიანი შემცირების მიუხედავად, ამერიკული ფერმები 2004 წელს აწარმოებდნენ ორჯერ მეტ მარცვლეულსა და ხორცს 1950 წელთან შედარებით.

სოფლის მეურნეობის პროდუქტების ბაზრის ეს ანალიზი სოციალური პოლიტიკის ერთი პარადოქსის ახსნის საშუალებასაც გვაძლევს: ზოგიერთი აგრარული პროგრამა ცდილობს დაეხმაროს გლეხებს იმით, რომ აიძულოს გააუქმოს მისი ყანების გარკვეული ნაწილი. რა მიზანი აქვთ ამ პროგრამებს? მათი მიზანია სოფლის მეურნეობის პროდუქტების მიწოდების შემცირება და ამ გზით ფასების გაზრდა. ვინაიდან მოთხოვნა არაელასტიკურია, გლეხები, როგორც ჯგუფი, მეტ მთლიან შემოსავალს მიიღებენ, თუ ბაზარზე ნაკლებ მარცვლეულს მიაწოდებენ. ცალ-ცალკე არც ერთი გლეხი არ დათანხმდება საკუთარი მოსავლის განადგურებას, ვინაიდან თითოეული გლეხი საბაზრო ფასს იღებს, როგორც მოცემულს. მაგრამ, თუ ყველა ერთად მოიქცევა ასე, თითოეული მათგანის ეკონომიკური მდგომარეობა გაუმჯობესდება.

როდესაც აგრარული ტექნოლოგიის ან აგრარული პოლიტიკის შედეგებს ვაანალიზებთ, არ უნდა დაგვავიწყდეს, რომ ის, რაც კარგია გლეხებისთვის, შეიძლება ცუდი იყოს საზოგადოებისთვის. აგრარული ტექნოლოგიის განვითარება შეიძლება ცუდი იყოს იმ გლეხებისთვის, რომელთა სოფლის მეურნეობიდან გამოთიშვა სულ უფრო აუცილებელი ხდება, მაგრამ ეს, ცხადია, კარგია მომხმარებლებისთვის, რომლებიც კვების პროდუქტებში ნაკლებს იხდიან. ამის მსგავსად, პოლიტიკა, რომელიც მიმართულია სოფლის მეურნეობის პროდუქტების მიწოდების შემცირებისკენ, გლეხების შემოსავალს ზრდის მომხმარებელთა ხარჯზე.



რატომ ვერ შეინარჩუნა OPEC-მა ნავთობის მაღალი ფასი

ბოლო რამდენიმე ათწლეულის განმავლობაში მსოფლიო ეკონომიკის დამანგრეველი მოვლენების უმეტესობა სათავეს ნავთობის მსოფლიო ბაზარზე იღებს. 1970-იან წლებში, ნავთობის ექსპორტიორი ქვეყნების ორგანიზაცია OPEC-ის წევრებმა გადაწყვიტეს, ნავთობის მსოფლიო ფასი გაეზარდათ თავიანთი შემოსავლების გაზრდის მიზნით. ამ ქვეყნებმა მიზანს ნავთობის მიწოდების ერთობლივი შემცირებით მიაღწიეს. 1973-74 წლებში ნავთობის ფასი (საყოველთაო ინფლაციის გათვალისწინებით) 50 პროცენტით გაიზარდა. რამდენიმე წლის შემდეგ OPEC-მა იგივე გაიმეორა. 1979-81 წლებში ნავთობის ფასი გაორმაგდა. 2004 წლის დოლარებში გაანგარიშებით ნედლი ნავთობის ფასმა ერთი ბარელისათვის (აშშ-ში მოცულობისა და ტევადობის საზომი სხვადასხვა სიდიდისა) $91 შეადგინა, ხოლო ბენზინის ფასი კი ერთი გალონისათვის $3 გახდა.

მაგრამ OPEC-მა აღმოაჩინა, რომ მაღალი ფასის შენარჩუნება ძალიან ძნელი იყო. 1982-1985 წლებში ნავთობის ფასი განუხრელად მცირდებოდა წელიწადში 10 პროცენტით. ამ მოვლენებმა OPEC-ში უთანხმოება და უკმაყოფილება გამოიწვია. 1986 წელს ამ ორგანიზაციის წევრ ქვეყნებს შორის თანამშრომლობა საბოლოოდ შეწყდა, და ნავთობის ფასი 45 პროცენტით დაეცა. 1990 წელს ნავთობის ფასი (საყოველთაო ინფლაციის გათვალისწინებით) ისეთივე იყო, როგორც 1970 წელს, და ამ დონეზე დარჩა თითქმის მთელი 1990-იანი წლების განმავლობაში. ადრეულ 2000-იან წლებში ნავთობის ფასი ისევ გაიზარდა, რაც ნაწილობრივ ჩინეთის ეკონომიკის სწრაფი ზრდის გამო მოთხოვნის მომატებამ გამოიწვია, თუმცა ეს დონე მაინც ჩამორჩებოდა 1981 წლის მაჩვენებელს.

1970-იანი და 80-იანი წლების ეს ეპიზოდი იმის მაგალითია, რომ მიწოდება და მოთხოვნა გრძელვადიან პერიოდში, შესაძლოა, განსხვავებული ქცევით ხასიათდებოდეს, ვიდრე მოკლევადიან პერიოდში. მოკლევადიან პერიოდში ნავთობის მიწოდებაცა და მოთხოვნაც შედარებით არაელასტიკურია. მიწოდება არაელასტიკურია, ვინაიდან ნავთობის რეზერვების რაოდენობა და ნავთობის რეწვის მოცულობა სწრაფად ვერ შეიცვლება. ხოლო მოთხოვნა არაელასტიკურია, რადგან მსყიდველობითი ჩვევები მაშინვე არ რეაგირებს ფასების ცვლილებაზე. ამგვარად, როგორც მე-8 ა) ნახაზი გვიჩვენებს, მოკლევადიან პერიოდში მიწოდებისა და მოთხოვნის მრუდებს დიდი დახრილობა აქვთ. როდესაც ნავთობის მიწოდება გადაადგილდება S_1-დან S_2-მდე, ფასის ზრდა P_1-დან P_2-მდე საკმაოდ დიდია.

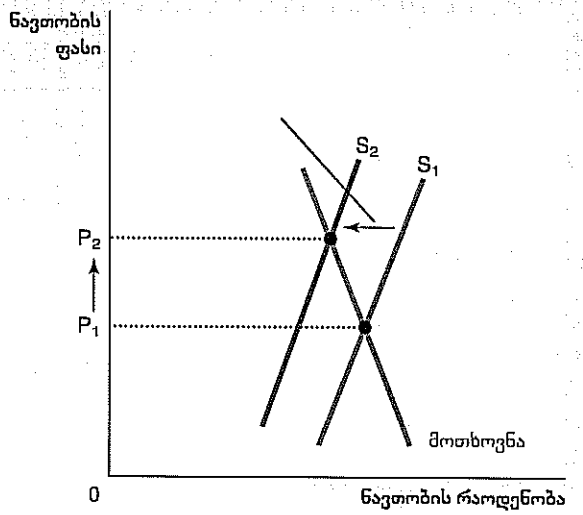
სულ სხვა მდგომარეობაა გრძელვადიან პერიოდში. დროის გრძელი მონაკვეთის განმავლობაში, სხვა ქვეყნების ნავთობის მწარმოებლები OPEC-ის მაღალ ფასებს ნავთობის ახალი საბადოების აღმოჩენითა და ახალი სამრეწველო სიმძლავრეების დამატებით უპასუხებენ. მომხმარებლები უფრო ეკონომიურები ხდებიან, მაგალითად, ძველ არაეკონომიურ მანქანებს ახალი ეკონომიური მანქანებით ცვლიან. ამგვარად, როგორც მე-8 ბ) ნახაზი გვიჩვენებს, გრძელვადიან პერიოდში მიწოდებისა და მოთხოვნის მრუდები უფრო ელასტიკურია. მიწოდების მრუდის გადაადგილება S_1-დან S_2-მდე იწვევს ფასის ბევრად უფრო მცირე ზრდას.

8 ნახაზი

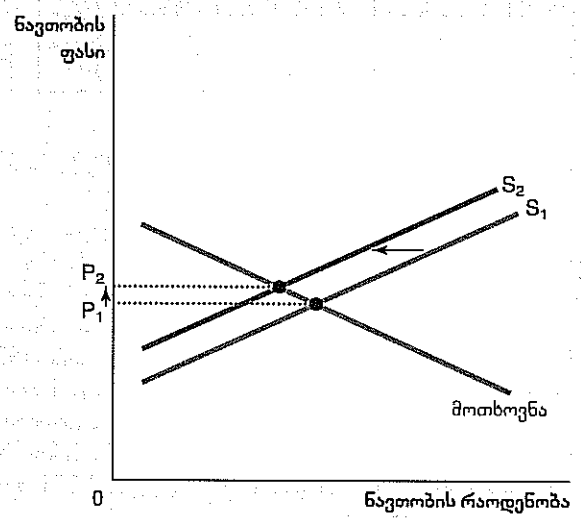
მიწოდების შემცირება ნავთობის მსოფლიო ბაზარზე

ნავთობის მიწოდების შემცირების შედეგი დროის პერიოდზეა დამოკიდებული. მოკლევადიან პერიოდში მიწოდება და მოთხოვნა შედარებით არაელასტიკურია, როგორც ნაჩვენებია (ა) ნახაზზე. ამგვარად, როცა მიწოდების მრუდი გადაადგილდება S_1-დან S_2-ში, ფასი მნიშვნელოვნად იზრდება. გრძელვადიან პერიოდში, პირიქით, მიწოდება და მოთხოვნა შედარებით უფრო ელასტიკურია, როგორც ნაჩვენებია (ბ) ნახაზზე. ამ შემთხვევაში მიწოდების მრუდის იმავე მანძილზე გადაადგილება (S_1-დან S_2-მდე) ფასის მცირე ზრდას იწვევს.

(ა) ნავთობის ბაზარი მოკლევადიან პერიოდში



(ბ) ნავთობის ბაზარი გრძელვადიან პერიოდში



ეს ანალიზი გვიჩვენებს, თუ რატომ მოახერხა OPEC-მა ნავთობის მაღალი ფასის შენარჩუნება მხოლოდ მოკლევადიან პერიოდში. როდესაც OPEC-ის ქვეყნები შეთანხმდნენ ნავთობის წარმოების შემცირების თაობაზე, ამან მიწოდების მრუდის მარცხნივ გადაადგილება გამოიწვია. მიუხედავად იმისა, რომ OPEC-ის თითოეული წევრი ნაკლებ ნავთობს ყიდდა, ფასი იმდენად გაიზარდა მოკლევადიან პერიოდში, რომ OPEC-ის შემოსავლებიც გაიზარდა. მაგრამ გრძელვადიან პერიოდში, როცა მიწოდებისა და მოთხოვნის მრუდები უფრო ელასტიკურია, მიწოდების ასეთივე შემცირებამ, რომელიც მიწოდების მრუდის ჰორიზონტალური გადაადგილებით გამოიხატა, ფასის ნაკლები ზრდა გამოიწვია. ამგვარად, OPEC-ის მიერ მიწოდების ერთობლივი შემცირება ნაკლებად მომგებიანი აღმოჩნდა გრძელვადიან პერიოდში.

OPEC დღესაც არსებობს. დროდადრო ის წარმატებით ახერხებდა მიწოდების შემცირებით ნავთობის ფასების გაზრდას. მაგრამ ნავთობის ფასი (ინფლაციის საყოველთაო დონის გათვალისწინებით) აღარ გაზრდილა 1981 წლის დონემდე. როგორც ჩანს, კარტელი მიხვდა, რომ ფასების გაზრდა მოკლევადიან პერიოდში გაცილებით ადვილია, ვიდრე გრძელვადიანში.

ნარკოტიკებთან დაკავშირებული დამნაშავეობის დონე ნარკოტიკების შეზღუდვის შედეგად იზრდება თუ მცირდება?

ერთი მუდმივი პრობლემა, რომელიც ჩვენი საზოგადოების წინაშე დგას, ისეთი ნარკოტიკების გამოყენებაა, როგორებიცაა ჰეროინი, კოკაინი და კრეკი. ნარკოტიკების ხმარებას რამდენიმე უარყოფითი შედეგი აქვს. ერთი შედეგი ისაა, რომ ნარკოტიკებზე დამოკიდებულებას შეუძლია ნარკომანებისა და მათი ოჯახების ცხოვრების სრული ნგრევა. მეორე

შედეგი ისაა, რომ ნარკომანები ხშირად მიმართავენ ძალადობას იმ ფულის საშოვნელად, რომელიც მათი მავნე ჩვევის დასაკმაყოფილებლადაა საჭირო. ნარკოტიკების გამოყენების შემცირების მიზნით შეერთებული შტატების მთავრობა ყოველწლიურად მილიარდობით დოლარს ხარჯავს, რათა ქვეყანაში შემავალი ნარკოტიკების ნაკადი შეამციროს. გამოვიყენოთ მიწოდებისა და მოთხოვნის იარაღები ნარკოტიკების ამ შეზღუდვის შედეგების შესასწავლად.

ვთქვათ, მთავრობა ზრდის იმ ფედერალური აგენტების რაოდენობას, რომლებიც ნარკოტიკებს ებრძვიან. რა ხდება ამ დროს ნარკოტიკების ბაზარზე? როგორც ყოველთვის, აქაც პასუხი დავყოთ სამ საფეხურად. ჯერ გადავწყვიტოთ, მოთხოვნის მრუდი გადაადგილდება თუ მიწოდების მრუდი. შემდეგ დავადგინოთ, რა მიმართულებით გადაადგილდება ეს მრუდი. ბოლოს კი ვნახოთ, როგორ იმოქმედებს ეს გადაადგილება წონასწორულ ფასსა და რაოდენობაზე.

მიუხედავად იმისა, რომ ნარკოტიკებთან ბრძოლის მიზანი ნარკოტიკების მოხმარების შემცირებაა, ეს ბრძოლა უშუალოდ მოქმედებს გამყიდველებზე და არა მყიდველებზე. როდესაც მთავრობა ხელს უშლის ნარკოტიკების გარკვეული რაოდენობის ქვეყანაში შეღწევას და აპატიმრებს კონტრაბანდისტებს, ამით იწვევს ნარკოტიკების გაყიდვის დანახარჯების გაზრდას და, აქედან გამომდინარე, ამცირებს ნებისმიერ მოცემულ ფასად მიწოდებული ნარკოტიკის რაოდენობას. ნარკოტიკებზე მოთხოვნა — რაოდენობა, რომლის შეძენაც მომხმარებლებს სურთ ნებისმიერ მოცემულ ფასად — არ იცვლება. როგორც ნაჩვენებია მე-9 ა) ნახაზზე, ნარკოტიკების შეზღუდვა მიწოდების მრუდს გადააადგილებს S_1-დან S_2-მდე, ხოლო მოთხოვნის მრუდს უცვლელად ტოვებს. ნარკოტიკების წონასწორული ფასი იზრდება P_1-დან P_2-მდე, ხოლო წონასწორული რაოდენობა მცირდება Q_1-დან Q_2-მდე. წონასწორული რაოდენობის შემცირება იმაზე მეტყველებს, რომ ნარკოტიკების შეზღუდვა მართლაც ამცირებს ნარკოტიკების მოხმარებას.

რა შეიძლება ითქვას ნარკოტიკებთან დაკავშირებულ დანაშაულზე? ამ კითხვაზე პასუხის გასაცემად განვიხილოთ მთლიანი თანხა, რომელსაც ნარკომანები ნარკოტიკის შესაძენად იხდიან. ვინაიდან შედარებით მცირეა იმ ნარკომანთა რაოდენობა, რომლებიც ამ დამღუპველ ჩვევაზე ფასის გაზრდის გამო უარს იტყვიან, ცხადია, რომ ნარკოტიკებზე მოთხოვნა არაელასტიკურია, როგორც ეს ნახაზზეა ნაჩვენები. თუ მოთხოვნა არაელასტიკურია, მაშინ ფასის ზრდის შედეგად ნარკოტიკების ბაზარზე მთლიანი შემოსავალი იზრდება. ესე იგი, ვინაიდან ნარკოტიკების შეზღუდვის შედეგად ნარკოტიკების ფასი პროპორციულად უფრო მეტად იზრდება, ვიდრე მცირდება ნარკოტიკების ხმარება, ფულის მთლიანი რაოდენობა, რომელსაც ნარკომანები იხდიან ნარკოტიკებში, მატულობს. ნარკომანებს, რომელთაც უკვე აქვთ ქურდობის გამოცდილება, სულ უფრო მეტი ფული სჭირდებათ. ამგვარად, ნარკოტიკების აკრძალვას შეუძლია გაზარდოს ნარკოტიკებთან დაკავშირებული დამნაშავეობის დონე.

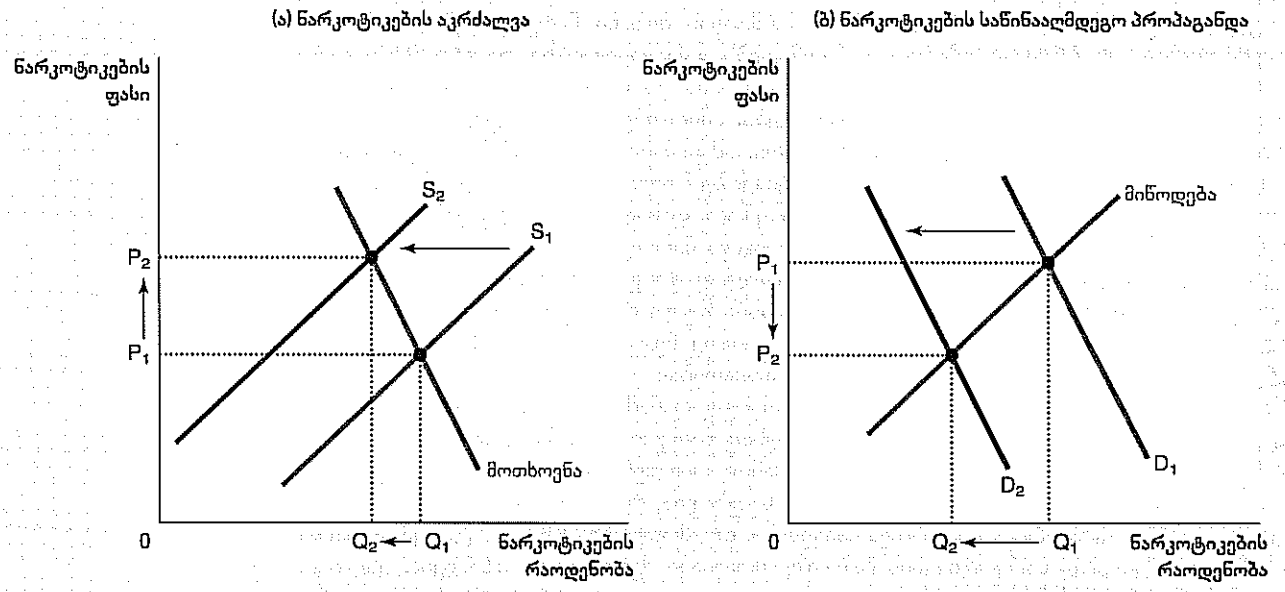
ნარკოტიკების აკრძალვის ამ უარყოფითი შედეგის გამო, ზოგიერთი ანალიტიკოსი ნარკოტიკების პრობლემისადმი ალტერნატიულ მიდგომას გვთავაზობს. ნარკოტიკების მიწოდების შემცირების მცდელობების ნაცვლად, პოლიტიკოსებს შეუძლიათ სცადონ მოთხოვნის შემცირება საგანმანათლებლო პროგრამის მეშვეობით. წარმატებული საგანმანათლებლო პროგრამის შედეგი ნაჩვენებია მე-9 ბ) ნახაზზე. მოთხოვნის მრუდი გადაადგილდება D_1-დან D_2-ში, რის შედეგადაც წონასწორული რაოდენობა შემცირდება Q_1-დან Q_2-მდე, ხოლო წონასწორული ფასი შემცირდება P_1-დან P_2-მდე. შემცირდება მთლიანი შემოსავალიც, რომელიც ფასისა და რაოდენობის ნამრავლის ტოლია. ამგვარად, ნარკოტიკების აკრძალვისგან განსხვავებით, ნარკოტიკების საწინააღმდეგო საგამანათლებლო პროგრამებს შეუძლიათ როგორც ნარკოტიკების მოხმარების, ისე მასთან დაკავშირებული დანაშაულის დონის შემცირება.

ნარკოტიკების აკრძალვის მომხრეებს შეუძლიათ ამის საპასუხოდ განაცხადონ, რომ მათი პოლიტიკის შედეგები მოკლევადიან და გრძელვადიან პერიოდებში განსხვავებულია, ვინაიდან მოთხოვნის ელასტიკურობა შეიძლება დამოკიდებული იყოს დროის პერიოდზე. ნარკოტიკებზე მოთხოვნა, სავარაუდოდ, არაელასტიკურია დროის მოკლე მონაკვეთში, ვინაიდან ფასების გაზრდა დიდ გავლენას ვერ ახდენს ნარკომანების მიერ ნარკოტიკების ხმარებაზე. მაგრამ მოთხოვნა შეიძლება უფრო ელასტიკური გახდეს გრძელვადიან პერიოდში, ვინაიდან ფასების გაზრდა შეამცირებს ექსპერიმენტირების სურვილს ახალგაზრდებს შორის და დროთა განმავლობაში, გამოიწვევს ნარკომანთა რაოდენობის შემ-

9 ნახაზი

ნარკოტიკების ხმარების შემცირებისკენ მიმართული პოლიტიკური პროგრამები

ნარკოტიკების აკრძალვა ამცირებს ნარკოტიკების მიწოდებას S_1-დან S_2-მდე, როგორც ნაჩვენებია ა) ნახაზზე. თუ ნარკოტიკებზე მოთხოვნა არაელასტიკურია, მაშინ ნარკოტიკების მომხმარებელთა მიერ გადახდილი მთლიანი თანხა იზრდება, მიუხედავად იმისა, რომ ნარკოტიკების მოხმარება მცირდება. ამისგან განსხვავებით, ნარკოტიკების საწინააღმდეგო საგანმანათლებლო პროგრამები ამცირებს ნარკოტიკებზე მოთხოვნას D_1-დან D_2-მდე, როგორც ნაჩვენებია ბ) ნახაზზე. ვინაიდან ფასიცა და რაოდენობაც მცირდება, ნარკოტიკების მომხმარებელთა მიერ გადახდილი თანხა მცირდება.



ცირებას. ამ შემთხვევაში, ნარკოტიკების აკრძალვა გაზრდის ნარკოტიკებთან დაკავშირებულ დანაშაულის დონეს მოკლევადიან პერიოდში, მაგრამ შეამცირებს გრძელვადიან პერიოდში.

სწრაფი გამოკითხვა: **შეიძლება თუ არა, გვალვა, რომელიც ნათესების ნახევარს ანადგურებს, სასარგებლო იყოს გლეხებისთვის? თუ გვალვა ასეთი კარგია, რატომ არ ანადგურებენ გლეხები საკუთარ ნათესებს, როცა გვალვა არ არის?**

დასკვნა

ძველი ანდაზისა არ იყოს, თუთიყუშსაც კი შეუძლია ეკონომისტი გახდეს, თუ მხოლოდ „მიწოდებისა" და „მოთხოვნის" თქმას ისწავლის. ბოლო ორმა თავმა ალბათ დაგარწმუნათ, რომ ეს ანდაზა გარკვეულ სიმართლეს შეიცავს. მიწოდებისა და მოთხოვნის ინსტრუმენტები საშუალებას გვაძლევს, გავაანალიზოთ მრავალი უმნიშვნელოვანესი მოვლენა და პოლიტიკა, რომლებიც ეკონომიკური სისტემის ჩამოყალიბებაში მონაწილეობს. ახლა კი ნამდვილად დგახართ გზაზე, რომელიც ეკონომისტობამდე (ან, სულ ცოტა, განათლებულ თუთიყუშობამდე) მიგიყვანთ.

შეჯამება

- მოთხოვნის ელასტიკურობა ფასის მიხედვით გვიჩვენებს, რამდენად იცვლება მოთხოვნის რაოდენობა ფასის ცვლილების საპასუხოდ. მოთხოვნა უფრო ელასტიკურია, თუ საქონელი ფუფუნების საგანია და არა პირველადი მოთხოვნილების საგანი, თუ არსებობს ახლო შემცვლელები, თუ ბაზარი ვიწროდაა განსაზღვრული, ან, თუ მყიდველებს საკმაოდ დიდი დრო აქვთ ფასის ცვლილებაზე რეაგირებისთვის.
- მოთხოვნის ელასტიკურობა ფასის მიხედვით გამოითვლება, როგორც მოთხოვნის რაოდენობის პროცენტული ცვლილების შეფარდება ფასის პროცენტულ ცვლილებასთან. თუ ელასტიკურობა 1-ზე ნაკლებია, ანუ მოთხოვნის რაოდენობა იცვლება პროპორციულად ნაკლებად, ვიდრე ფასი, ამბობენ, რომ მოთხოვნა არაელასტიკურია. თუ ელასტიკურობა 1-ზე მეტია, ანუ მოთხოვნის რაოდენობა იცვლება პროპორციულად მეტად, ვიდრე ფასი, ამბობენ, რომ მოთხოვნა ელასტიკურია.
- მთლიანი შემოსავალი, საქონლის შესაძენად გადახდილი მთლიანი თანხა, ტოლია საქონლის ფასისა და გაყიდული რაოდენობის ნამრავლისა. მოთხოვნის არაელასტიკური მრუდებისთვის მთლიანი შემოსავალი იზრდება ფასის ზრდის შედეგად. მოთხოვნის ელასტიკური მრუდებისთვის მთლიანი შემოსავალი მცირდება ფასის ზრდის შედეგად.
- მოთხოვნის ელასტიკურობა შემოსავლის მიხედვით გვიჩვენებს, რამდენად იცვლება მოთხოვნის რაოდენობა შემოსავლის ცვლილების საპასუხოდ. იგი განისაზღვრება, როგორც მოთხოვნის რაოდენობის პროცენტული ცვლილების შეფარდება შემოსავლის პროცენტულ ცვლილებასთან.
- მიწოდების ელასტიკურობა ფასის მიხედვით გვიჩვენებს, თუ რამდენად იცვლება მიწოდების რაოდენობა ფასის ცვლილების საპასუხოდ. ეს ელასტიკურობა ხშირად დამოკიდებულია დროის იმ მონაკვეთზე, რომელსაც განვიხილავთ. თითქმის ყველა ბაზარზე მიწოდება უფრო ელასტიკურია გრძელვადიან პერიოდში, ვიდრე მოკლევადიან პერიოდში.
- მიწოდების ელასტიკურობა ფასის მიხედვით გამოითვლება, როგორც მიწოდების რაოდენობის პროცენტული ცვლილების შეფარდება ფასის პროცენტულ ცვლილებასთან. თუ ელასტიკურობა 1-ზე ნაკლებია, ანუ მიწოდების რაოდენობა იცვლება პროპორციულად ნაკლებად, ვიდრე ფასი, ამბობენ, რომ მიწოდება არაელასტიკურია. თუ ელასტიკურობა 1-ზე მეტია, ანუ მიწოდების რაოდენობა იცვლება პროპორციულად მეტად, ვიდრე ფასი, ამბობენ, რომ მიწოდება ელასტიკურია.
- მიწოდებისა და მოთხოვნის იარაღები შეიძლება მრავალი სხვადასხვა სახეობის ბაზრისთვის გამოვიყენოთ. ამ თავში მიწოდება და მოთხოვნა გამოყენებულია ხორბლის, ნავთობისა და ნარკოტიკების ბაზრების ანალიზისთვის.

ძირითადი ცნებები

ელასტიკურობა, გვ. 88
მოთხოვნის ელასტიკურობა ფასის მიხედვით, გვ. 88
მთლიანი შემოსავალი, გვ. 91
მოთხოვნის ელასტიკურობა შემოსავლის მიხედვით, გვ. 95
მოთხოვნის ელასტიკურობა ჯვარედინი ფასების მიხედვით, გვ. 97
მიწოდების ელასტიკურობა ფასის მიხედვით, გვ. 98

კითხვები გამეორებისთვის

1. განმარტეთ მოთხოვნის ელასტიკურობა ფასის მიხედვით და მოთხოვნის ელასტიკურობა შემოსავლის მიხედვით.
2. ჩამოთვალეთ და ახსენით ფასის მიხედვით მოთხოვნის ელასტიკურობის ოთხი დეტერმინანტი.
3. თუ ელასტიკურობა 1-ზე მეტია, ელასტიკურია მოთხოვნა თუ არაელასტიკური? თუ ელასტიკურობა 0-ის ტოლია, სრულყოფილად ელასტიკურია მოთხოვნა თუ სრულყოფილად არაელასტიკური?
4. მიწოდება-მოთხოვნის დიაგრამაზე აჩვენეთ წონასწორული ფასი, წონასწორული რაოდენობა, მომხმარებლების მწარმოებელთა მთლიანი შემოსავალი.
5. თუ მოთხოვნა ელასტიკურია, როგორ შეცვლის მთლიან შემოსავალს ფასის გაზრდა? ახსენით.
6. რას ვუწოდებთ საქონელს, რომლის ელასტიკურობა შემოსავლის მიხედვით 0-ზე ნაკლებია?
7. როგორ გამოითვლება მიწოდების ელასტიკურობა ფასის მიხედვით? ახსენით, რას ასახავს ეს ფორმულა.

8. როგორია ფასის მიხედვით მიწოდების ელასტიკურობა პიკასოს ნახატებისათვის?
9. მოკლევადიან პერიოდში უფრო მეტია ფასის მიხედვით მიწოდების ელასტიკურობა თუ გრძელვადიან პერიოდში? რატომ?
10. 1970-იან წლებში OPEC-მა გამოიწვია ნავთობის ფასის მკვეთრი ზრდა. რამ შეუშალა OPEC-ს ხელი 1980-იან წლებში ამ მაღალი ფასის შენარჩუნებაში?

სავარჯიშოები

1. თქვენი აზრით, რომელ საქონელზე იქნება ჩამოთვლილი წყვილებიდან უფრო ელასტიკური მოთხოვნა და რატომ?
   ა) სავალდებულო სახელმძღვანელოებზე თუ რომანებზე?
   ბ) ბეთჰოვენის ჩანაწერებზე თუ კლასიკური მუსიკის ჩანაწერებზე, ზოგადად?
   გ) გათბობისთვის საჭირო ნავთობზე მომდევნო ექვსი თვის განმავლობაში თუ გათბობისთვის საჭირო ნავთობზე მომდევნო ხუთი წლის განმავლობაში?
   დ) ძირხვენეულის ლუდზე თუ წყალზე?
2. დავუშვათ, ნიუ-იორკიდან ბოსტონამდე თვითმფრინავის ბილეთებზე მოთხოვნას ბიზნესმგზავრებისთვის და დამსვენებლებისთვის ასეთი სახე აქვს:
   ფასი მოთხოვნის რაოდენობა მოთხოვნის რაოდენობა

ფასი	ბიზნესმგზავრები	დამსვენებლები
$150	2,100 ბილეთები	1,000 ბილეთები
200	2,000	800
250	1,900	600
300	1,800	400

   ა) როდესაც ბილეთის ფასი იზრდება $200-დან $250-მდე, როგორია ფასის მიხედვით მოთხოვნის ელასტიკურობა ბიზნესმგზავრებისთვის და დამსვენებლებისთვის? (გამოთვლებისათვის გამოიყენეთ შუაწერტილის მეთოდი)
   ბ) რატომ იქნება განსხვავებული დამსვენებელთა და ბიზნესმგზავრთა ელასტიკურობები?
3. დავუშვათ, საწვავის ფასის მიხედვით მოთხოვნის ელასტიკურობა მოკლევადიანი პერიოდისათვის 0.2-ს და გრძელვადიანი პერიოდისათვის 0.7-ს შეადგენს.
   ა) თუკი საწვავის ფასი გალონზე 1.8 დოლარიდან 2,2 დოლარამდე აიწევს, როგორ შეიცვლება მასზე მოთხოვნის რაოდენობა მოკლევადიანი პერიოდისთვის? გრძელვადიანი პერიოდისათვის? (გამოთვლისას გამოიყენეთ შუა წერტილის მეთოდი)
   ბ) რატომაა ელასტიკურობა დროზე დამოკიდებული?
4. ვთქვათ, კომპაქტ-დისკებზე თქვენი მოთხოვნის განრიგს ასეთი სახე აქვს:

ფასი	მოთხოვნის რაოდენობა შემოსავალი $10,000	მოთხოვნის რაოდენობა შემოსავალი $12,000
$8	40 დისკი	50 დისკი
10	32	45
12	24	30
14	16	20
16	8	12

   ა) შუაწერტილის მეთოდის გამოყენებით გამოთვალეთ თქვენი მოთხოვნის ელასტიკურობა ფასის მიხედვით, როცა კომპაქტ-დისკის ფასი იზრდება $8-დან $10-მდე, თუ (1) თქვენი შემოსავალია $10000, და (2) თქვენი შემოსავალია $12000.
   ბ) გამოითვალეთ თქვენი მოთხოვნის ელასტიკურობა შემოსავლის მიხედვით, როცა თქვენი შემოსავალი იზრდება $10000-დან $12000-მდე, თუ (1) ფასი $12-ის ტოლია, და (2) ფასი $16-ის ტოლია.
5. მარიამ გადაწყვიტა, თავისი შემოსავლის ერთი მესამედი ტანსაცმელზე დახარჯოს.
   ა) როგორია მარიასთვის ტანსაცმელზე მოთხოვნის ელასტიკურობა შემოსავლის მიხედვით?
   ბ) როგორია მარიასთვის ტანსაცმელზე მოთხოვნის ელასტიკურობა ფასის მიხედვით?
   გ) თუ მარიას გემოვნება შეიცვალა და მან გადაწყვიტა შემოსავლის მხოლოდ ერთი მეოთხედის დახარჯვა ტანსაცმელზე, როგორ შეიცვლება მისი მოთხოვნის მრუდი? როგორი იქნება მისი ელასტიკურობა შემოსავლის მიხედვით და ფასის მიხედვით?
6. 1996 წლის 17 თებერვალს „ნიუ-იორკ ტაიმსი" წერდა, რომ მეტროპოლიტენით მგზავრობის გაძვირებამ მგზავრთა რაოდენობის შემცირება გამოიწვია: „1995 წლის დეკემბერში, მგზავრობის საფასურის 25 ცენტიდან $1,50-მდე გაზრდის შემდეგ, ერთი თვის განმავლობაში, თითქმის ოთხი მილიონით შემცირდა მგზავრთა რაოდენობა, რაც წინა წლის დეკემბრის თვის მაჩვენებელთან შედარებით 4,3%-იან შემცირებას ნიშნავს".
   ა) ამ მონაცემების გამოყენებით გამოითვალეთ მეტროპოლიტენით მგზავრობაზე მოთხოვნის ელასტიკურობა ფასის მიხედვით.

ბ) თქვენი გამოთვლის თანახმად, რა მოსდის მეტროპოლიტენის შემოსავალს, როდესაც მგზავრობის საფასური იზრდება?

გ) რატომაა შესაძლებელი, რომ ელასტიკურობის თქვენეული გამოთვლა არასარწმუნო იყოს?

7. ორი მძღოლი — ტომი და ჯერი — ბენზინგასამართ სადგურთან მიდის. ფასის გაგებამდე თითოეული მათგანი გამყიდველს მიმართავს. ტომი ამბობს: „მე 10 გალონი ბენზინი მინდა". ჯერი ამბობს: „მე $10-ის ბენზინი მინდა". როგორია თითოეული მძღოლისთვის მოთხოვნის ელასტიკურობა ფასის მიხედვით?

8. განვიხილოთ მოწევის წინააღმდეგ მიმართული სახელმწიფო პოლიტიკა.

ა) გამოკვლევებმა აჩვენა, რომ სიგარეტზე მოთხოვნის ელასტიკურობა ფასის მიხედვით დაახლოებით 0,4-ის ტოლია. თუ სიგარეტის ერთი კოლოფი $2 ღირს და მთავრობას სურს მოწევის შემცირება 20 პროცენტით, რამდენით უნდა გაზარდოს სიგარეტის ფასი?

ბ) თუ მთავრობა მუდმივად ზრდის სიგარეტის ფასს, ეს პოლიტიკა ერთი წლის შემდეგ უფრო მეტ შედეგს გამოიღებს თუ ხუთი წლის შემდეგ?

გ) გამოკვლევებმა ისიც აჩვენა, რომ მოზარდების ელასტიკურობა ფასის მიხედვით უფრო მეტია, ვიდრე უფროსებისა. რატომ შეიძლება ეს ასე იყოს?

9. წარმოიდგინეთ, რომ ხართ დირექტორი მუზეუმისა, რომელიც სახსრების ნაკლებობას განიცდის. როგორ მოიქცევით, თუკი თქვენი მიზანი შემოსავლის მოზიდვაა: შეამცირებთ თუ გაზრდით მუზეუმის ბილეთების ფასს? ახსენით.

10. ფარმაცევტულ პრეპარატებზე მოთხოვნა ფასის მიხედვით არაელასტიკურია, კომპიუტერებზე მოთხოვნა კი – ელასტიკური. დავუშვათ, რომ ტექნოლოგიურმა განვითარებამ ორივე ამ საქონლის მიწოდება გააორმაგა (ანუ რომელიმე მოცემულ ფასად მიწოდება ორჯერ გაიზარდა).

ა) როგორ იმოქმედებს ეს თითოეული ბაზრის წონასწორულ ფასსა და რაოდენობაზე?

ბ) რომელი საქონლის ფასი განიცდის უფრო დიდ ცვლილებას?

გ) რომელი საქონლის მიწოდების რაოდენობა განიცდის უფრო დიდ ცვლილებას?

დ) რა მოუვა მომხმარებელთა მთლიან დანახარჯებს თითოეულ პროდუქტზე?

11. ზღვისპირა კურორტების მიწოდება ფასის მიხედვით არაელასტიკურია, ავტომანქანების მიწოდება კი ელასტიკური. დავუშვათ, მოსახლეობის ზრდამ ორივე ამ პროდუქტზე მოთხოვნა გააორმაგა (ანუ რომელიმე მოცემული ფასისათვის მოთხოვნა ორჯერ გაიზარდა).

ა) რა მოუვა თითოეული ბაზრის წონასწორობის ფასსა და რაოდენობას?

ბ) რომელი საქონელი განიცდის ფასის უფრო დიდ ცვლილებას?

გ) რომელი საქონლის მიწოდების რაოდენობა განიცდის უფრო დიდ ცვლილებას?

დ) რა მოუვა თითოეულ პროდუქტზე მომხმარებლების მთლიან დანახარჯებს?

12. ზედიზედ რამდენიმე წელს ზაფხულში წყალდიდობამ გაანადგურა ათასობით აკრი (1 აკრი — 4,047 მ) ხორბლის ყანები მისურისა და მისისიპის გასწვრივ.

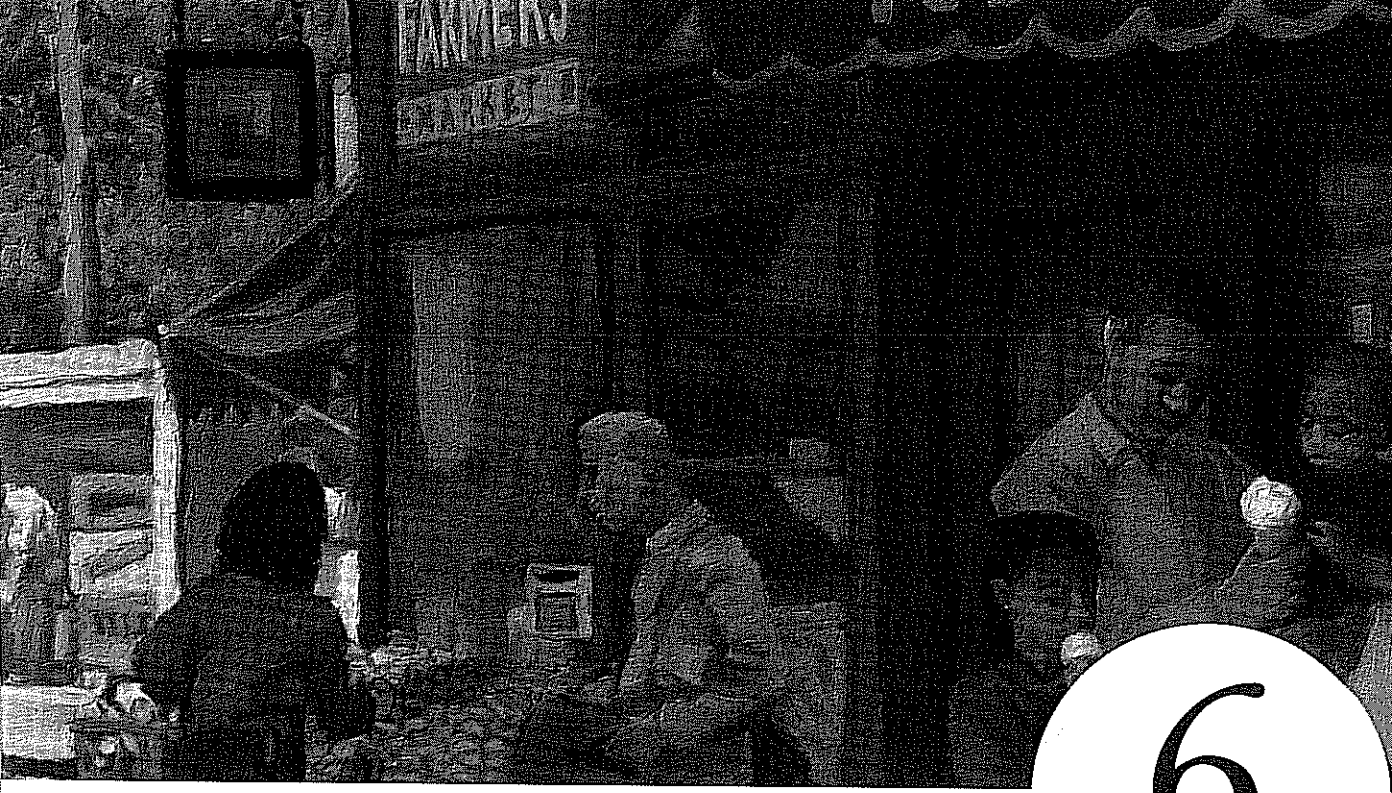
ა) იმ გლეხების ეკონომიკური მდგომარეობა, რომელთა ყანებიც განადგურდა, მკვეთრად გაუარესდა, მაგრამ დაუზიანებელი ყანების მფლობელი გლეხებისთვის ეს წყალდიდობა სარგებლიანი გამოდგა. რატომ?

ბ) რა ინფორმაცია გჭირდებათ ხორბლის ბაზრის შესახებ იმისათვის, რომ დაასკვნათ, დააზარალა წყალდიდობამ გლეხები როგორც ჯგუფი, თუ დაეხმარა მათ?

13. ახსენით, რატომ შეიძლება ასე მოხდეს: გვალვა მთელ მსოფლიოში ზრდის მთლიან შემოსავალს, რომელსაც მარცვლეულის გაყიდვით იღებენ; მხოლოდ კანზასში მომხდარი გვალვა ამცირებს კანზასელი გლეხების მიერ მიღებულ მთლიან შემოსავალს.



ამ თავში მოცემული საკითხების, ამოცანების, მაგალითების, სწრაფი გამოკითხვისა და ა.შ. შესახებ დამატებითი ინფორმაციისათვის ესტუმრეთ ვებ-გვერდს http://mankiw.swlearning.com.



6

მიწოდება, მოთხოვნა და სამთავრობო პოლიტიკა

ეკონომისტები ორ როლს ასრულებენ: როგორც მეცნიერები, ქმნიან და ამოწმებენ თეორიებს სამყაროს ახსნის მიზნით, როგორც პოლიტიკოსები კი, ამ თეორიების გამოყენებით სამყაროს გაუმჯობესებას ცდილობენ. ბოლო ორ თავში ჩვენი ყურადღება მხოლოდ მეცნიერებისკენ იყო მიპყრობილი. ვნახეთ, როგორ განსაზღვრავს მიწოდება და მოთხოვნა საქონლის ფასსა და გაყიდულ რაოდენობას. ისიც ვნახეთ, როგორ გადააადგილებს ესა თუ ის მოვლენა მიწოდებასა და მოთხოვნას და როგორ იცვლება ამით წონასწორული ფასი და რაოდენობა.

ამ თავში პირველად განვიხილავთ პოლიტიკას. გავაანალიზებთ სხვადასხვა ტიპის სამთავრობო პოლიტიკას მხოლოდ მიწოდებისა და მოთხოვნის ინსტრუმენტების გამოყენებით. თქვენ ნახავთ, რომ ეს ანალიზი რამდენიმე გასაოცარ შედეგს გვაძლევს. პოლიტიკას ხშირად ისეთი შედეგები აქვს, როგორსაც მისი ავტორები არც განიზრახავდნენ და არც მოელოდნენ.

მსჯელობას იმ პოლიტიკის განხილვით დავიწყებთ, რომელიც უშუალოდ აკონტროლებს ფასებს. მაგალითად, კანონი ქირის კონტროლის შესახებ განსაზღვრავს ქირის მაქსიმალურ სიდიდეს, რომელსაც ბინათმფლობელები მდგმურებს ახდევინებენ. როგორც წესი, ფასების კონტროლი მოქმედებას იწყებს მაშინ, როდესაც პოლიტიკოსები თვლიან, რომ საქონლისა თუ მომსახურების ფასი უსამართლოა მყიდველების ან გამყიდველების მიმართ. მაგრამ, როგორც ვნახავთ, ასეთ პოლიტიკას, თავის მხრივ, შეუძლია გარკვეული უსამართლობა გამოიწვიოს.

ფასების კონტროლის განხილვის შემდეგ შევისწავლით გადასახადების შედეგებს. პოლიტიკოსები გადასახადებს აწესებენ როგორც ბაზრის ფუნქციონირების შედეგებზე ზემოქმედების, ისე საზოგადოებისთვის საჭირო შემოსავლების მიღების მიზნით. მიუხედავად იმისა, რომ გადასახადების ბატონობა ჩვენს ეკონომიკაში აშკარაა, მათი შედეგები

ასეთივე ნათელი არ არის. მაგალითად, როდესაც მთავრობა ხელფასზე გადასახადს აწესებს, ვინ იტვირთავს ამ გადასახადის სიმძიმეს — ფირმები თუ მშრომელები? პასუხი არც ისე იოლია მანამ, სანამ მიწოდებისა და მოთხოვნის ყოვლისშემძლე ინსტრუმენტებს არ გამოვიყენებთ.

ფასის კონტროლი

იმისთვის, რომ ვნახოთ, როგორ მოქმედებს ფასის კონტროლი ბაზრის ფუნქციონირების შედეგებზე, კიდევ ერთხელ მივუბრუნდეთ ნაყინის ბაზარს. როგორც მე-4 თავში ვნახეთ, თუ ნაყინი მთავრობის ჩარევისგან თავისუფალ კონკურენტულ ბაზარზე იყიდება, მისი ფასი მანამ რეგულირდება, სანამ მიწოდება და მოთხოვნა არ გაწონასწორდება: წონასწორული ფასის დროს ნაყინის რაოდენობა, რომლის ყიდვაც მყიდველებს სურთ, ზუსტად იმ რაოდენობის ტოლია, რომლის გაყიდვაც გამყიდველებს სურთ. მსჯელობა რომ უფრო კონკრეტული გავხადოთ, დავუშვათ, რომ თითოეული ნაყინის წონასწორული ფასია $3.

ფასის ზედა ზღვარი კანონით დაწესებული ფასის მაქსიმუმი, რომლითაც საქონელი უნდა გაიყიდოს.

რა თქმა უნდა, ყველა როდია კმაყოფილი ამ თავისუფალ ბაზარზე მიმდინარე პროცესების შედეგებით. ვთქვათ, ამერიკის ნაყინის მომხმარებელთა ასოციაცია აცხადებს, რომ $3 ძალიან დიდი ფასია იმისთვის, რომ ყველა ადამიანმა დღეში ერთი ნაყინი მიირთვას (ამ ასოციაციის მიერ რეკომენდებული დიეტის მიხედვით). ამავე დროს, ნაყინის მწარმოებელთა ეროვნული ორგანიზაცია აცხადებს, რომ $3 — „სამკვდრო-სასიცოცხლო კონკურენციის“ შედეგი — ამ ორგანიზაციის წევრთა შემოსავალს ამცირებს. ორივე ჯგუფი მთავრობისგან ისეთი კანონის მიღებას ითხოვს, რომელიც ამ საბაზრო შედეგს ფასების უშუალო კონტროლის გზით შეცვლის.

ფასის ქვედა ზღვარი კანონით დაწესებული ფასის მინიმუმი, რომლითაც საქონელი უნდა გაიყიდოს.

ვინაიდან ნებისმიერი საქონლის მყიდველებს უფრო დაბალი ფასი სურთ, გამყიდველებს კი — უფრო მაღალი, ამ ორი ჯგუფის ინტერესები, რა თქმა უნდა, ერთმანეთს ეწინააღმდეგება. თუ ნაყინის მომხმარებელთა ასოციაცია ლობირებაში წარმატებას მიაღწევს, მაშინ მთავრობა ნაყინის გასაყიდ მაქსიმალურ ფასს, **ფასის ზედა ზღვარს,** დააწესებს. თუ წარმატებას ნაყინის მწარმოებლები მიაღწევენ, მაშინ მთავრობა ნაყინის გასაყიდ მინიმალურ ფასს, **ფასის ქვედა ზღვარს,** დააწესებს. განვიხილოთ ამ ორი პოლიტიკის შედეგები ცალ-ცალკე.

როგორ მოქმედებს ფასის ზედა ზღვარი ბაზრის ფუნქციონირების შედეგებზე

თუ მთავრობა ნაყინის მომხმარებელთა დაჟინებული მოთხოვნით ნაყინის ბაზარზე ფასის ზედა ზღვარს დააწესებს, მოსალოდნელია ორი შედეგი. 1-ლ ა) ნახაზზე, მთავრობა აწესებს ფასის ზედა ზღვარს — $4-ს. ამ შემთხვევაში ვინაიდან ფასი, რომელიც მიწოდებასა და მოთხოვნას აწონასწორებს ($3), ფასის ზედა ზღვარზე ნაკლებია, ფასის ზედა ზღვარი ბაზარს *არ ზღუდავს*. საბაზრო ძალებს ეკონომიკა ბუნებრივად მიჰყავთ წონასწორობისკენ და ბაზრის ზედა ზღვარს არანაირი შედეგი არ მოჰყვება.

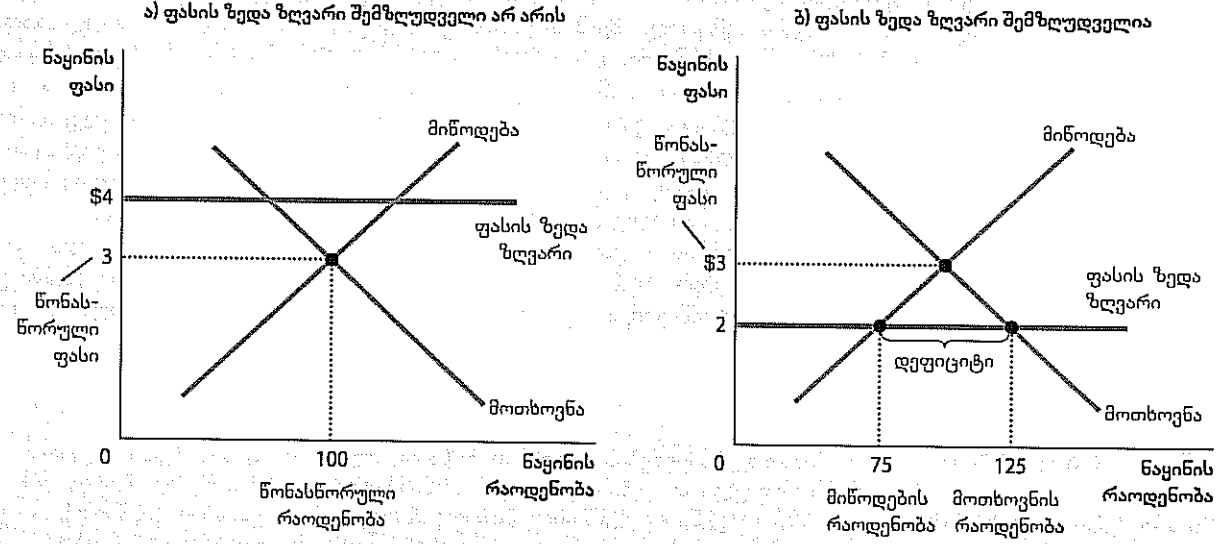
1-ლი ბ) ნახაზი მეორე, უფრო საინტერესო ვარიანტს გვიჩვენებს. ამ შემთხვევაში მთავრობა აწესებს ფასის ზედა ზღვარს — $2-ს. ვინაიდან წონასწორული ფასი, $3, ფასის ზედა ზღვარზე მეტია, ზედა ზღვარი ბაზარს *ზღუდავს*. მიწოდებისა და მოთხოვნის ძალები ფასს წონასწორული ფასისკენ უბიძგებენ, მაგრამ, როდესაც საბაზრო ფასი ზედა ზღვარს მიაღწევს, მეტად ვეღარ იზრდება. ამგვარად, საბაზრო ფასი ზედა ზღვრის ტოლია. ამ ფასად მოთხოვნილი ნაყინის რაოდენობა (125) აჭარბებს მიწოდებულ რაოდენობას (75). იქმნება ნაყინის დეფიციტი და იმ ადამიანების ნაწილი, რომელთაც ნაყინის ყიდვა მიმდინარე ფასად სურთ, ამას ვერ ახერხებს.

როდესაც ნაყინის დეფიციტი გაჩნდება, ბუნებრივად იბადება ნაყინის განაწილების მექანიზმებიც. ერთ-ერთი ასეთი მექანიზმი გრძელი რიგებია. ის, ვინც ადრე მივა და თავის რიგს დაელოდება, ნაყინს მიიღებს, ხოლო ის, ვისაც რიგში დგომა არ სურს, ნაყინს ვერ მიიღებს. ამას გარდა, გამყიდველებს საკუთარი ნება-სურვილით თვითონ შეუძლიათ ნაყინის ნორმირება: შეუძლიათ, ნაყინი მხოლოდ ნაცნობ-მეგობრებს, ნათესავებს ან თავიანთი

ნახაზი 1

ბაზარი ფასის ზედა ზღვრით

(ა) ნახაზზე, მთავრობა აწესებს ფასის ზედა ზღვარს, რომელიც $4-ის ტოლია. ვინაიდან ფასის ზედა ზღვარი წონასწორულ ფასზე, $3-ზე, მეტია, ფასის ზედა ზღვარს არანაირი შედეგი არ მოჰყვება და ბაზარს მიწოდებისა და მოთხოვნის წონასწორობის მიღწევა შეუძლია. ამ წონასწორობაში მიწოდების რაოდენობაცა და მოთხოვნის რაოდენობაც 100 ნაყინის ტოლია. (ბ) ნახაზზე, მთავრობა აწესებს ფასის ზედა ზღვარს, რომელიც $2-ის ტოლია. ვინაიდან ფასის ზედა ზღვარი წონასწორულ ფასზე, $3-ზე, ნაკლებია, საბაზრო ფასი $2 იქნება. ამ ფასად მოთხოვნილია 125 ნაყინი და მიწოდებულია მხოლოდ 75, ასე რომ იქმნება ნაყინის დეფიციტი, რომელიც 50 ნაყინს უდრის.



რასობრივი თუ ეთნიკური ჯგუფების წევრებს მიჰყიდონ. ყურადღება მიაქციეთ იმას, რომ, თუმცა ეს პოლიტიკა მიზნად ნაყინის მყიდველთა დახმარებას ისახავდა, ის მაინც არ აღმოჩნდა სასარგებლო ყველა მყიდველისთვის. ზოგიერთ მყიდველს მართლაც შეუძლია ნაყინის უფრო იაფად ყიდვა, თუმცა ამისთვის რიგში დგომა უწევს, სხვა მყიდველები კი ნაყინის ყიდვას საერთოდ ვერ ახერხებენ.

ეს მაგალითი ერთი ზოგადი დასკვნის გამოტანის საშუალებას გვაძლევს: *როდესაც მთავრობა ფასის ზედა ზღვარს აწესებს, რომელიც კონკურენტულ ბაზარს ზღუდავს, ჩნდება საქონლის დეფიციტი და გამყიდველებს შეზღუდული საქონლის განაწილება პოტენციურ მყიდველთა დიდ რაოდენობაზე უწევთ.* ნორმირების მექანიზმები, რომლებიც ფასის ზედა ზღვრის პირობებში ჩნდება, თითქმის ყოველთვის არასასურველია. გრძელი რიგები არაეფექტიანია, ვინაიდან მყიდველები დროს კარგავენ. გამყიდველის სურვილზე დამყარებული დისკრიმინაცია არც ეფექტიანია (ვინაიდან საქონელს ყოველთვის ვერ იღებს ის, ვინც მას ყველაზე მეტად აფასებს) და არც სამართლიანი. ამისგან განსხვავებით, თავისუფალ, კონკურენტულ ბაზარზე ნორმირების მექანიზმი ეფექტიანიცაა და მიუკერძოებელიც. როდესაც ნაყინის ბაზარი წონასწორობას აღწევს, ყველას, ვისაც საბაზრო ფასის გადახდა სურს, შეუძლია ნაყინის ყიდვა. თავისუფალი ბაზრები საქონლის ნორმირებას ფასების მეშვეობით ახდენენ.

მაგალითი | რიგები ბენზინგასამართ სადგურებთან

როგორც წინა თავში ვნახეთ, 1973 წელს ნავთობის ექსპორტიორი ქვეყნების ორგანიზაციამ (OPEC) ნედლი ნავთობის ფასი გაზარდა. ვინაიდან ნედლი ნავთობი ბენზინის წარმოებისთვის საჭირო ძირითადი მასალაა, ამიტომ ნავთობის ფასის გაზრდამ ბენზინის მიწოდების

შემცირება გამოიწვია, ბენზინგასამართ სადგურებთან გრძელი რიგები გაჩნდა და ავტომობილების მფლობელებს საათობით უხდებოდათ ლოდინი რამდენიმე გალონი ბენზინის შესაძენად.

რატომ გაჩნდა რიგები? მომხმარებელთა უმრავლესობა OPEC-ს ადანაშაულებდა. რა თქმა უნდა, OPEC-ს რომ ნედლი ნავთობის ფასი არ გაეზარდა, ბენზინის დეფიციტიც არ გაჩნდებოდა. მაგრამ ეკონომისტები ამ დეფიციტის მიზეზად ასახელებდნენ მთავრობის შეზღუდვებს კომპანიების მიერ ნავთობზე ფასების დაწესებაში.

მე-2 ნახაზი გვიჩვენებს, რა მოხდა. როგორც მე-2 ა) ნახაზზე ჩანს, OPEC-ის მიერ ნედლი ნავთობის ფასის გაძვირებამდე ბენზინის წონასწორული ფასი, P_1, ფასის ზედა ზღვარზე ნაკლები იყო. ასე რომ, ფასის კონტროლს არანაირი ეფექტი არ მოჰყოლია. მაგრამ, როდესაც ნედლი ნავთობის ფასი გაიზარდა, მდგომარეობა შეიცვალა. ნედლი ნავთობის ფასის გაზრდამ ბენზინის წარმოების დანახარჯების გაზრდა გამოიწვია, რის შედეგადაც ბენზინის მიწოდება შემცირდა. მე-2 ბ) ნახაზზე ვხედავთ, რომ მიწოდების მრუდი გადაადგილდა მარცხნივ S_1-დან S_2-ში. გაუკონტროლებელ ბაზარზე მიწოდების ასეთი გადაადგილება გამოიწვევდა ბენზინის წონასწორული ფასის გაზრდას P_1-დან P_2-მდე და არანაირი დეფიციტი არ გაჩნდებოდა. ფასის ზედა ზღვარმა ფასს წონასწორულ დონემდე გაზრდის საშუალება არ მისცა. ფასის ზედა ზღვრის დროს მწარმოებლები მზად იყვნენ, გაეყიდათ Q_S, ხოლო მომხმარებლები მზად იყვნენ, ეყიდათ Q_D. ამგვარად, ფასის კონტროლის შედეგად მიწოდების გადაადგილებამ რეგულირებად ფასად დიდი დეფიციტი გამოიწვია.

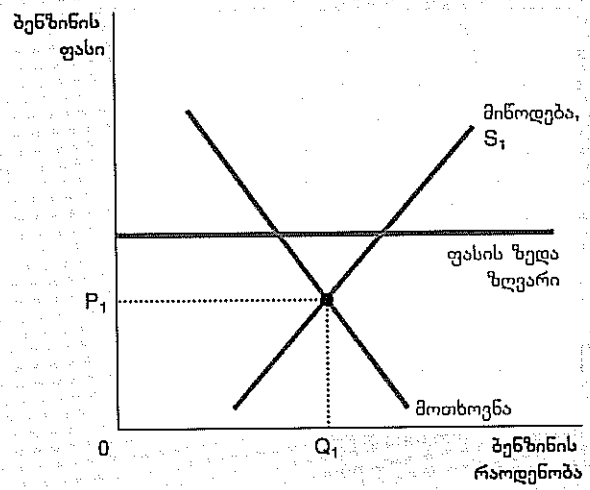
თანდათანობით ბენზინის ფასის მარეგულირებელი ყველა კანონი გაუქმდა. კანონმდებლებმა გააცნობიერეს, რომ ნაწილობრივ პასუხს აგებდნენ იმაზე, რომ ამერიკელებმა მრავალი საათი მოანდომეს ბენზინის რიგში დგომას. დღეს, თუ ნედლი ნავთობის

2 ნახაზი

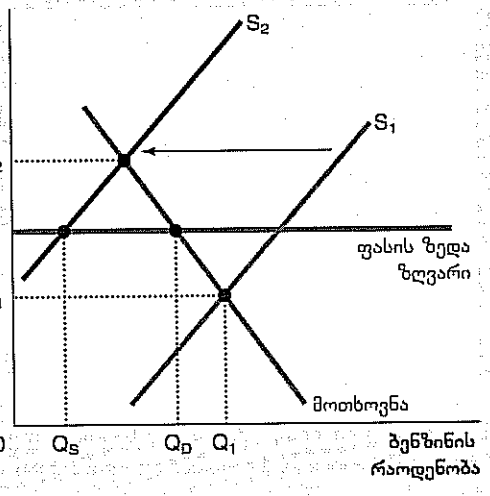
ბენზინის ბაზარი ფასის ზედა ზღვრით

(ა) ნახაზზე ნაჩვენებია ბენზინის ბაზარი, როდესაც ფასის ზედა ზღვარი შემზღუდველი არ არის, ვინაიდან წონასწორულ ფასზე, P_1-ზე, მეტია. (ბ) ნახაზზე ნაჩვენებია ბენზინის ბაზარი პირველადი ნავთობის (ბენზინის წარმოებისთვის საჭირო მასალის) ფასის გაზრდის შედეგად მიწოდების მრუდის S_1-დან მარცხნივ, S_2-ში გადაადგილების შემდეგ. გაუკონტროლებელ ბაზარზე ბენზინის ფასი P_1-დან P_2-მდე გაიზრდებოდა. მაგრამ ამას ხელს უშლის ფასის ზედა ზღვარი. შემზღუდველი ზედა ზღვრის დროს მომხმარებლები მზად არიან, იყიდონ Q_D, მაგრამ ბენზინის მწარმოებლები მზად არიან, გაყიდონ მხოლოდ Q_S. სხვაობა მოთხოვნისა და მიწოდების რაოდენობებს შორის – Q_D - Q_S – ბენზინის დეფიციტის სიდიდეს ასახავს.

ა) ფასის ზედა ზღვარი შემზღუდველი არ არის



ბ) ფასის ზედა ზღვარი შემზღუდველია



ფასი იცვლება, ბენზინის ფასი დამოუკიდებლად რეგულირდება მიწოდებისა და მოთხოვნის გაწონასწორებამდე.

მაგალითი | ქირის კონტროლი მოკლევადიან პერიოდში და გრძელვადიან პერიოდში

ფასის ზედა ზღვრის კიდევ ერთი კარგად ცნობილი მაგალითია ქირის კონტროლი. მრავალი ქალაქის ადმინისტრაცია აწესებს ქირის ზედა ზღვარს, რომელიც ბინათმფლობელებს შეუძლიათ მოსთხოვონ თავიანთ მდგმურებს. ამ პოლიტიკის მიზანია, უფრო ხელმისაწვდომი გახადოს ღარიბებისთვის ბინების დაქირავება. ეკონომისტები ხშირად აკრიტიკებენ ქირის კონტროლს, რადგან ეს, მათი აზრით, სოციალური დახმარების არაეფექტიანი გზაა. ერთმა ეკონომისტმა ქირის კონტროლს უწოდა „ქალაქის განადგურების მეორე საუკეთესო გზა დაბომბვის შემდეგ".

ქირის კონტროლის უარყოფითი შედეგები დანარჩენი საზოგადოებისთვის ნაკლებადაა ცნობილი, ვინაიდან ამ შედეგების გამოვლენას რამდენიმე წელიწადი სჭირდება. მოკლევადიან პერიოდში ბინათმფლობელებს ბინების მუდმივი რაოდენობა აქვთ და ვერ ახერხებენ ამ რაოდენობის გაზრდას ან შემცირებას ბაზრის პირობების შეცვლის შემთხვევაში. უფრო მეტიც, იმათი რაოდენობა, ვინც ქალაქში საცხოვრებელ ბინებს ეძებს, მოკლევადიან პერიოდში ვერ იქნება მგრძნობიარე ქირის ფასის ცვლილებებისადმი, რადგან საყოფაცხოვრებო პირობების შეცვლისთვის ხალხს გარკვეული დრო სჭირდება. ამიტომ მოკლევადიან პერიოდში ბინების მიწოდება და მოთხოვნა შედარებით არაელასტიკურია.

მე-3 ა) ნახაზზე ნაჩვენებია საბინაო ბაზარზე ქირის კონტროლის შედეგები მოკლევადიან პერიოდში. ისევე, როგორც ფასის ნებისმიერი ზედა ზღვარი, ქირის კონტროლიც დეფიციტს იწვევს. მაგრამ, ვინაიდან მოკლევადიან პერიოდში მიწოდება და მოთხოვნა არაელასტიკურია, ქირის კონტროლით გამოწვეული დეფიციტი დასაწყისში მცირეა. მოკლევადიან პერიოდში ძირითადი შედეგი ქირის შემცირებაა.

გრძელვადიან პერიოდში მდგომარეობა სრულიად განსხვავებულია. ბინის ქირის მყიდველები და გამყიდველები მით მეტად რეაგირებენ ბაზრის პირობების ცვლილებებზე, რაც მეტი დრო გადის. რაც შეეხება მიწოდების მხარეს, ბინათმფლობელები ქირის შემცირებას იმით პასუხობენ, რომ ახალ ბინებს არ აშენებენ, ხოლო არსებული ბინების კეთილმოწყობაზე ნაკლებად ზრუნავენ. რაც შეეხება მოთხოვნის მხარეს, ქირის შემცირება ადამიანებს უბიძგებს, მოძებნონ საკუთარი ბინები (მშობლებთან ცხოვრების ან მეზობლებთან ერთი ბინის გაზიარების ნაცვლად) და იწვევს ქალაქში ცხოვრების მსურველთა ზრდას. ასე რომ, გრძელვადიან პერიოდში მიწოდებაცა და მოთხოვნაც უფრო ელასტიკურია.

მე-3 ბ) ნახაზი ასახავს საბინაო ბაზარს გრძელვადიან პერიოდში. როდესაც ქირის კონტროლის შედეგად ქირა წონასწორულ დონეზე ნაკლები ხდება, მიწოდებული ბინების რაოდენობა მნიშვნელოვნად მცირდება, ხოლო მოთხოვნილი ბინების რაოდენობა მნიშვნელოვნად იზრდება. ამის შედეგი ბინების დიდი დეფიციტია.

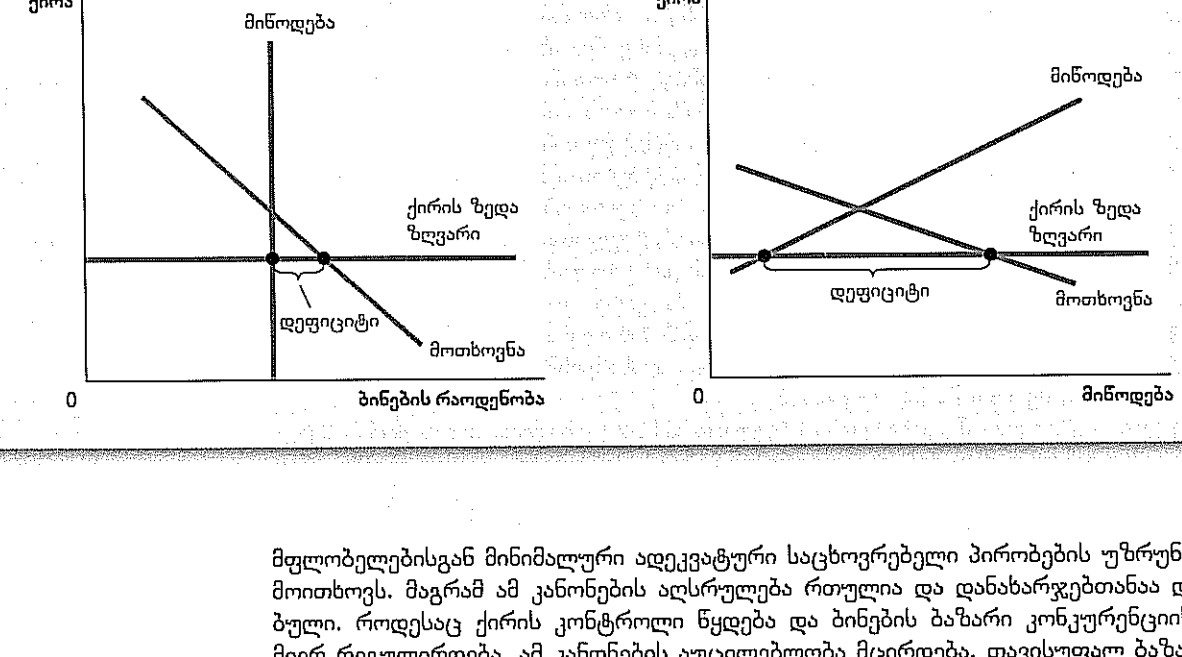
იმ ქალაქებში, სადაც ქირის კონტროლი მოქმედებს, ბინათმფლობელები ბინების განაწილების მრავალ მექანიზმს იყენებენ. ზოგიერთი ბინათმფლობელი ბინის დაქირავების მსურველთა გრძელ სიას ადგენს. ზოგი უპირატესობას ანიჭებს მდგმურებს, რომელთაც ბავშვები არ ჰყავთ, ზოგი რასობრივ დისკრიმინაციას მისდევს. ზოგჯერ ბინები ეძლევა მათ, ვინც მზადაა, ქრთამი მისცეს შენობათა ზედამხედველებს. ეს ქრთამები, არსებითად, ბინის ფასს (ქრთამის ჩათვლით) წონასწორულ ფასთან აახლოებენ.

ქირის კონტროლის შედეგების სრულად გასაგებად უნდა გვახსოვდეს ერთ-ერთი პრინციპი *ეკონომიკის ათი პრინციპიდან*: ადამიანები სტიმულებზე რეაგირებენ. თავისუფალ ბაზრებზე ბინათმფლობელები ცდილობენ, რომ მათი ბინები სუფთა და უსაფრთხო იყოს, რადგან სასურველ ბინებს მეტი ფასი აქვს. მაგრამ, როდესაც ქირის კონტროლის შედეგად ჩნდება დეფიციტი და ბინის მსურველთა რიგები, ბინათმფლობელები მდგმურების მოთხოვნების დაკმაყოფილების ყოველგვარ სტიმულს კარგავენ. რატომ უნდა დახარჯოს ბინათმფლობელმა ფული თავისი საკუთრების მოვლასა და გაუმჯობესებაზე, თუ ამ საკუთრების ასეთი სახით ხელში ჩაგდებას უამრავი ადამიანი ცდილობს? საბოლოოდ მდგმურები დაქირავებაში ნაკლებს იხდიან, მაგრამ, ამასთანავე, ბინების ხარისხიც ნაკლებია. პოლიტიკოსები ქირის კონტროლის შედეგებს ხშირად დამატებითი კანონებით პასუხობენ, მაგალითად, არსებობს კანონები, რომლებიც უკანონოდ მიიჩნევს რასობრივ დისკრიმინაციას და ბინათ-

3 ნახაზი

ქირის კონტროლი მოკლევადიან პერიოდში და გრძელვადიან პერიოდში

(ა) ნახაზზე ნაჩვენებია ქირის კონტროლის შედეგები მოკლევადიან პერიოდში: ვინაიდან ბინების მიწოდება და მოთხოვნა შედარებით არაელასტიკურია, ქირის მაკონტროლებელი კანონის მიერ დაწესებული ფასის ზედა ზღვარი ბინების მხოლოდ მცირე დეფიციტს იწვევს. (ბ) ნახაზზე ნაჩვენებია ქირის კონტროლის შედეგები გრძელვადიან პერიოდში: ვინაიდან ბინების მიწოდება და მოთხოვნა უფრო ელასტიკურია, ქირის კონტროლი დიდ დეფიციტს იწვევს.



მფლობელებისგან მინიმალური ადეკვატური საცხოვრებელი პირობების უზრუნველყოფას მოითხოვს. მაგრამ ამ კანონების აღსრულება რთულია და დანახარჯებთანაა დაკავშირებული. როდესაც ქირის კონტროლი წყდება და ბინების ბაზარი კონკურენციის ძალების მიერ რეგულირდება, ამ კანონების აუცილებლობა მცირდება. თავისუფალ ბაზარზე ბინების ფასი იმ დეფიციტის აღმოფხვრამდე რეგულირდება, რომელიც ბინათმფლობელთა არასასურველ ქცევას იწვევს.

როგორ მოქმედებს ფასის ქვედა ზღვარი ბაზრის ფუნქციონირებაზე

ფასის სამთავრობო კონტროლის კიდევ ერთი სახეობის შესასწავლად ნაყინის ბაზარს მივუბრუნდეთ. წარმოვიდგინოთ, რომ მთავრობა დარწმუნდა ნაყინის მწარმოებელთა ეროვნული ორგანიზაციის მოთხოვნათა სამართლიანობაში. ამ შემთხვევაში მთავრობას ფასის ქვედა ზღვრის დაწესება შეუძლია. ფასის ქვედა ზღვარი, ზედა ზღვრის მსგავსად, მთავრობის მიერ წონასწორულისგან განსხვავებული ფასის შენარჩუნების მცდელობაა. თუ ფასის ზედა ზღვარი ფასის ოფიციალური მაქსიმუმია, ქვედა ზღვარი ოფიციალური მინიმუმია.

როდესაც მთავრობა ნაყინის ბაზარზე ფასის ქვედა ზღვარს აწესებს, შესაძლებელია ორი შედეგის მიღება. თუ მთავრობის მიერ დაწესებული ქვედა ზღვარია $2, ხოლო წონასწორული ფასია $3, ვიღებთ შედეგს, რომელიც მე-4 ა) ნახაზზეა ნაჩვენები. ამ შემთხვევაში, ვინაიდან წონასწორული ფასი ქვედა ზღვარზე მეტია, ფასის ქვედა ზღვარი შემზღუდველი არ არის. ბაზრის ძალებს ეკონომიკა ბუნებრივად მიჰყავთ წონასწორობისკენ და ფასის ქვედა ზღვარს არანაირი შედეგი არ მოჰყვება.

მე-4 ბ) ნახაზი გვიჩვენებს, რა ხდება მაშინ, როდესაც მთავრობა აწესებს ფასის ქვედა ზღვარს, რომელიც თითოეული ნაყინისათვის $4-ის ტოლია. ამ შემთხვევაში, ვინაიდან

წონასწორული ფასი, $3, ქვედა ზღვარზე ნაკლებია, ფასის ქვედა ზღვარი შემზღუდველია. მიწოდებისა და მოთხოვნის ძალებს ფასი წონასწორული ფასისკენ მიჰყავთ, მაგრამ, როდესაც საბაზრო ფასი ქვედა ზღვარს მიაღწევს, ფასის შემცირება წყდება. საბაზრო ფასი ფასის ქვედა ზღვრის ტოლია. ფასის ამ ზღვრის დროს მიწოდებული ნაყინის რაოდენობა (120) მოთხოვნის რაოდენობაზე (80) მეტია. იმ ადამიანთა ნაწილი, რომელთაც ნაყინის გაყიდვა მიმდინარე ფასად სურთ, ამას ვერ ახერხებს. ამგვარად, *ბაზრის შემზღუდველი ფასის ქვედა ზღვარი სიჭარბეს იწვევს.*

ფასის ქვედა ზღვარი და სიჭარბე, ფასის ზედა ზღვრისა და დეფიციტის მსგავსად, ხელს უწყობს საქონლის განაწილების არასასურველი მექანიზმის ფორმირებას. ფასის ქვედა ზღვრის შემთხვევაში ზოგი გამყიდველი ვერ ყიდის ყველაფერს, რის გაყიდვაც სურს საბაზრო ფასად. გამყიდველებს, რომლებიც აკმაყოფილებენ მყიდველთა ინდივიდუალურ მისწრაფებებს, რომლებიც, შესაძლოა, რასობრივი ან ეთნიკური მოსაზრებებითაა განპირობებული, უფრო მეტი საქონლის გაყიდვა შეუძლიათ, ვიდრე იმათ, ვინც ასე არ იქცევა. ამისგან განსხვავებით, თავისუფალ ბაზარზე ფასი გამანაწილებელი მექანიზმის როლს ასრულებს და გამყიდველებს მთელი თავისი საქონლის გაყიდვა წონასწორულ ფასად შეუძლიათ.

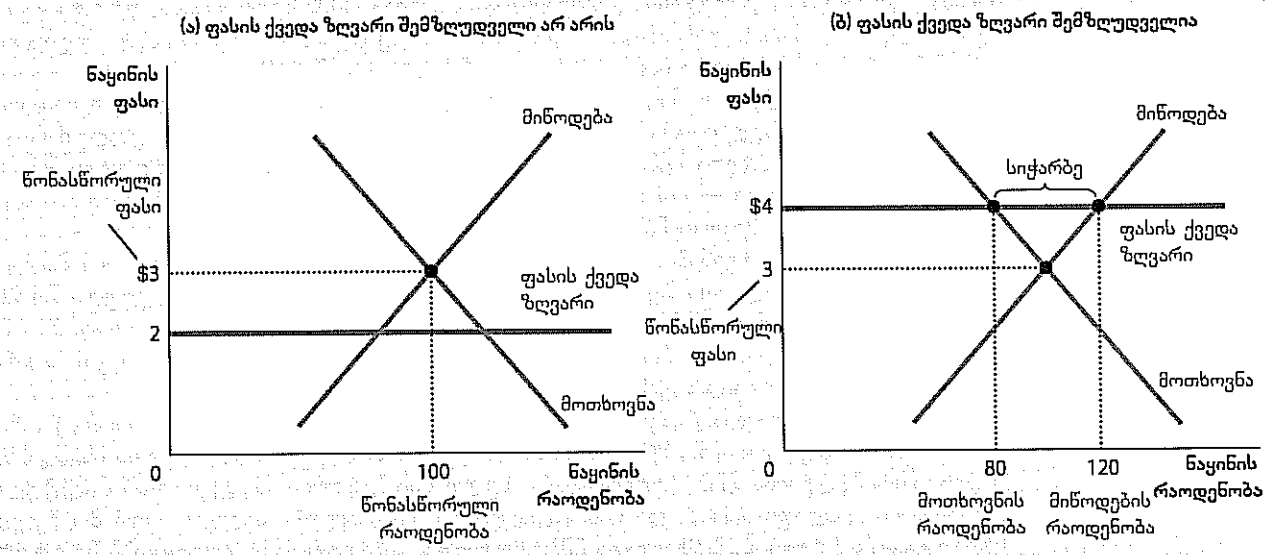
მაგალითი მინიმალური ხელფასი

ფასის ქვედა ზღვრის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი მაგალითია მინიმალური ხელფასი. მინიმალური ხელფასის კანონი აწესებს შრომის უმცირეს ფასს, რომლის გადახდაც დამქირავებელს შეუძლია. აშშ-ს კონგრესმა მინიმალური ხელფასი პირველად 1938 წელს შრომის სამართლიანი პირობების აქტით დააწესა, რათა ხელი შეეწყო მშრომელების ცხოვრების

ნახაზი 4

ბაზარი ფასის ქვედა ზღვრით

(ა) ნახაზზე, მთავრობა აწესებს ფასის ქვედა ზღვარს — $2-ს. ვინაიდან ეს ფასი წონასწორულ ფასზე, $3-ზე, ნაკლებია, ფასის ქვედა ზღვარი არანაირ ცვლილებას არ იწვევს. საბაზრო ფასი მიწოდებისა და მოთხოვნის სრულ გაწონასწორებამდე რეგულირდება. წონასწორობისას მიწოდების რაოდენობაცა და მოთხოვნის რაოდენობაც 100 ნაყინის ტოლია. (ბ) ნახაზზე, მთავრობა აწესებს ფასის ქვედა ზღვარს, რომელიც $4-ის ტოლია, რაც წონასწორულ ფასზე, $3-ზე, მეტია. ამიტომ საბაზრო ფასი $4 იქნება. ვინაიდან ამ ფასად მიწოდებულია 120 ნაყინი, ხოლო მოთხოვნილია მხოლოდ 80, იქმნება 40 ნაყინის სიჭარბე.





ახალი ამბებიდან

ქირის კონტროლი ნიუ-იორკში

ნიუ-იორკში ქირის კონტროლის სისტემა კარგა ხანს არსებობდა.

დიდი აურზაური მანჰეტენზე

ფასების კონტროლის სხვა ღონისძიებებთან ერთად 1941 წელს პერლ-ჰარბორზე თავდასხმიდან 1943 წლამდე, ანუ აშშ-ს ეკონომიკის სრულ საომარ რეჟიმში გადასვლამდე, ქირის კონტროლი აშშ-ში აქტიურად ხორციელდებოდა. ითვლებოდა, რომ საბინაო ბაზარი, რეზინის, ბენზინის, ყავისა და ფეხსაცმლის ბაზრების მსგავსად, სახელმწიფოს უნდა დაერეგულირებინა. 1947 წელს ყველა ეს კონტროლი გაუქმდა, თუმცა უძრავი ქონების ფასების რეგულირება ძალაში დარჩა. მართალია, დროთა განმავლობაში ქალაქების უმეტესობამ გააუქმა ბაზრის წონასწორობის დამრღვევი ამგვარი შეზღუდვები, მაგრამ კაპიტალიზმის დედაქალაქში ეს არ მოხდა.

ნიუ-იორკის 2 მილიონი გასაქირავებელი ბინიდან მხოლოდ მესამედია ფასის შეზღუდვებისაგან თავისუფალი. ქალაქის საბჭო განსაზღვრავს ბინის ქირის ყოველწლიურ მატებას და ახორციელებს საბინაო ბაზრის რეგულირების საკმაოდ რთულ სისტემას. ზოგ შენობაში, ერთნაირ ბინებში მცხოვრებნი სრულიად განსხვავებულ ქირას იხდიან. ზოგან კი მარტოხელა მოხუცები უზარმაზარ ბინებში სხედან, რადგან დარწმუნებულნი არიან, რომ სხვაგან გაცილებით უფრო პატარა ფართობში უფრო მეტი ქირის გადახდა მოუწევთ.

კონტროლის უძველესი წესები 1947 წლამდე აშენებულ შენობებზე ვრცელდება (მათ შორისაა ქალაქის ყველაზე პრესტიჟულ ქუჩებზე მდებარე სახლები). აქ საშუალო ქირა თვეში 500 დოლარია. მეორე კატეგორიის შენობები ე. წ. ქირის სტაბილიზაციას დაექვემდებარა და მათი ფასი თვეში საშუალოდ 760 დოლარია. არარეგულირებადი ბინების საშუალო ქირა თვეში 850 დოლარს აღწევს, მაგრამ ეს ხშირად არარეალურია, რადგან აღნიშნული კატეგორია ხშირად გარეუბნების ყველაზე დაბალი დონის საცხოვრებლებს მოიცავს.

ტექნიკურად ახალი შენობები ამ საბინაო ბაზრის რეგულირების საკმაოდ რთულ სისტემას. ზოგ შენობაში, ერთნაირ ბინებში მცხოვრებნი სრულიად განსხვავებულ ქირას იხდიან. ზოგან კი მარტოხელა მოხუცები უზარმაზარ ბინებში სხედან, რადგან დარწმუნებულნი არიან, რომ სხვაგან გაცილებით უფრო პატარა ფართობში უფრო მეტი ქირის გადახდა მოუწევთ.

კონტროლის უძველესი წესები 1947 წლამდე აშენებულ შენობებზე ვრცელდება (მათ შორისაა ქალაქის ყველაზე პრესტიჟულ ქუჩებზე მდებარე სახლები). აქ საშუალო ქირა თვეში 500 დოლარია. მეორე კატეგორიის შენობები ე. წ. ქირის სტაბილიზაციას დაექვემდებარა და მათი ფასი თვეში საშუალოდ 760 დოლარია. არარეგულირებადი ბინების საშუალო ქირა თვეში 850 დოლარს აღწევს, მაგრამ ეს ხშირად არარეალურია, რადგან აღნიშნული კატეგორია ხშირად გარეუბნების ყველაზე დაბალი დონის საცხოვრებლებს მოიცავს.

ტექნიკურად ახალი შენობები ამ შეზღუდვებისაგან თავისუფალია. სინამდვილეში კი გადასახადების სისტემა აიძულებს მშენებლებს, „ნებაყოფლობით“ მიიღონ ქირის მარეგულირებელი შეზღუდვები. არც არის გასაკვირი, რომ მშენებლობები ნელა მიმდინარეობს. 1960-იანი წლებიდან მოყოლებული ნიუ-იორკის საერთო საბინაო მიწოდება მხოლოდ 1%-ით გაიზარდა. რა თქმა უნდა, ნათელია, რომ ამგვარი სისტემა ყველაზე მძიმედ ღარიბებზე მოქმედებს.

60 წლის შემდეგ, რაც ნიუ-იორკში ბინის ქირების კონტროლის ეს „დროებითი“ ღონისძიება შემოიღეს, შტატის მთავრობამ კვლავ დააყენა დღის წესრიგში ქირის კონტროლის განხილვა. უეჭველია, რომ ამ ინიციატივას მიიღებენ. რამდენიმე წლით ადრე, 1997 წელს თავისუფალი ბაზრის მხარდამჭერი სენატორი და შემდგომში გუბერნატორი, რესპუბლიკური პარტიის წევრი, ჯორჯ პატაკი, ქირის შეზღუდვების წინააღმდეგ გამოვიდა, მაგრამ დემოკრატების მიერ კონტროლირებადი ასამბლეის სასტიკ

მინიმალური ადეკვატური დონის უზრუნველყოფისთვის. 2005 წელს მინიმალური ხელფასი, ფედერალური კანონის თანახმად, საათში $5,15-ს შეადგენდა. ზოგ შტატში მოქმედებს კანონები, რომლებიც უფრო მაღალ მინიმალურ ხელფასს აწესებს.

მინიმალური ხელფასის შედეგების შესასწავლად შრომის ბაზარი უნდა განვიხილოთ. მე-5 ა) ნახაზზე ასახულია შრომის ბაზარი, რომელიც, სხვა ბაზრების მსგავსად, მიწოდებისა და მოთხოვნის ძალთა ზემოქმედებას განიცდის. მშრომელები განსაზღვრავენ შრომის მიწოდებას, ფირმები კი — მოთხოვნას. სამთავრობო ინტერვენციის არარსებობისას ხელფასი მიწოდებისა და მოთხოვნის სრულ განონასწორებამდე რეგულირდება.

მე-5 ბ) ნახაზზე ნაჩვენებია შრომის ბაზარი მინიმალური ხელფასით. თუ მინიმალური ხელფასი წონასწორულ დონეზე მეტია, როგორც ნახაზზეა ნაჩვენები, მიწოდებული შრომის რაოდენობა მოთხოვნილ რაოდენობაზე მეტია. შედეგი უმუშევრობაა. ამგვარად, მინიმალური ხელფასი ზრდის იმ მშრომელთა შემოსავალს, რომელთაც სამუშაო აქვთ, მაგრამ ამცირებს იმათ შემოსავალს, ვინც სამუშაოს მოძებნა ვერ მოახერხა.

იმისთვის, რომ სრულად გავიგოთ მინიმალური ხელფასის არსი, უნდა გვახსოვდეს, რომ ეკონომიკა შეიცავს არა ერთ შრომის ბაზარს, არამედ შრომის მრავალ ბაზარს სხვადასხვა ტიპის მშრომელებისათვის. მინიმალური ხელფასის კანონის შედეგი დამოკიდებულია მშრომელის კვალიფიკაციასა და გამოცდილებაზე. მინიმალური ხელფასი ვერ მოქმედებს მაღალკვალიფიციურ და გამოცდილ მშრომელებზე, ვინაიდან მათი ხელფასები მინიმუმზე ბევრად მეტია. ამ მშრომელებისთვის მინიმალური ხელფასი შემზღუდველი არ არის.

წინააღმდეგობას წააწყდა. „რას ნიშნავს სამშობლოს უსაფრთხოება, თუკი ჩვენი საკუთარი სახლები დაუცველი იქნება?" – ყვიროდა შელდონ სილვერი, შემდგომში ასამბლეის სპიკერი.

1997 წელს გატარებულმა კომპრომისულმა „რეფორმამ" ნიუ-იორკში 1 მილიონიდან მხოლოდ 23 000 ბინაზე გააუქმა ქირის კონტროლი. ამ დამსჯელი ღონისძიებით დაზარალებული 23000 მცხოვრები ორი წლის განმავლობაში წლიურად 175000 დოლარზე მეტს გამოიმუშავებდა და ამდენად, მათ ან იმათ ბინებში გადასვლა მოუწიათ, ვინც თვეში 2000 დოლარს იხდიდა ქირის სახით, ან ისეთი თავისუფალი ბინების მონახვა, რომელთა ყოველთვიური ქირა 2000 დოლარს აღემატებოდა.

1997 წლის შეთანხმებაში არსებობდა დეტალი, რომელმაც გადაწყვეტილების მიღების თარიღი იმ დროისათვის გადასწია, როდესაც არჩევნები დღის წესრიგში არ იდგა. უნდა ითქვას, რომ თუკი რომელიმე პერიოდი შეიძლება ჩაითვალოს საუკეთესოდ ამ პრობლემის სადისკუსიოდ არა ემოციურ, არამედ ეკონომიკურ საფუძველზე, ეს სწორედ 2003 წელია.

აღსანიშნავია, რომ რეგულირების წლებში ნიუ-იორკში პოლიტიკა შეიცვალა. ეკონომიკის თანდათანობითმა რეცესიამ და უოლ სტრიტის მაჩვენებლების მკვეთრმა დაცემამ პოლიტიკოსთა ენთუზიაზმი და თავისუფალი ბაზრის მხარდაჭრა დააცხრო. შტატის გუბერნატორსა და სენატორს, რომლებიც 1997 წელს ამ საკითხებზე აქტიურად მსჯელობდნენ, ნერვებმა უმტყუნა. საუკეთესო შემთხვევაში ისინი 6 წლის წინ გატარებული რეფორმის შედეგების შენარჩუნებას ეცდებიან. ნიუ-იორკის საბინაო ბაზრის საკითხის რეალური განხილვა დღის წესრიგში აღარ დგას.

ეს უცნაურია, რადგან სულ უფრო და უფრო ნათელი ხდება, რომ მკაცრად რეგულირებადი ბაზრიდან არარეგულირებადზე გადასვლა ნაკლებ მტკივნეულია, ვიდრე შელდონ სილვერის მსგავს ადამიანებს ჰგონიათ. ამის კარგი მაგალითია კემბრიჯი, მასაჩუსეტსის შტატი, სადაც 1994 წელს 23-წლიანი შეზღუდვები მოიხსნა. ჰენრი პოლაკოვსკიმ, მასაჩუსეტსის ტექნოლოგიური ინსტიტუტის უძრავი ქონების ცენტრის ეკონომისტმა, ამ საკითხების შესწავლისას უარყოფითი შედეგები ვერ გამოავლინა. პირიქით, ამ ღონისძიების შემდეგ საბინაო ინვესტირებისა და ბინათმშენებლობის ბუმი დაიწყო, რომელიც 90-იან წლებში დაგვირგვინდა.

რთული მოსაძებნია ეკონომისტი, რომელიც მხარს დაუჭერდა ქირის შეზღუდვას. ფასების კონტროლი, მაშინაც კი, როდესაც ის გულდასმით არის გათვლილი, აუცილებლად იწვევს არაეფექტიანობას, ამცირებს მიწოდებას და სხვა თანამდევი უარყოფითი შედეგები მოაქვს. ჩნდება შავი ბაზარი და კორუფცია. შენობების მოვლა-პატრონობაზე აღარავინ ფიქრობს. მიწათმფლობელებსა და არენდატორებს შორის არაჯანსაღი დამოკიდებულება ყალიბდება, რადგან მათ კანონი აკავშირებთ და არა ნებაყოფლობითი, ურთიერთმომგებიანი კონტრაქტები. მესაკუთრეები სწირად აძევებენ დამქირავებლებს, რომ უფრო მეტის გადამხდელ კლიენტებს მიაქირავონ ბინა. ამასობაში დამქირავებელთა დამცველმა კანონმდებლობამ ისეთი ფორმა მიიღო, რომ თვით არაკეთილსინდისიერი დამქირავებლების გამოსახლებაც კი პრაქტიკულად შეუძლებელი გახდა.

ამავე დროს, მოხალისეთა და მონაწილე მხარეთა მხარდაჭერით ფასების საკონტროლებლად უზარმაზარი ბიუროკრატიული აპარატი წარმოიქმნა. მესაკუთრეს, რომელმაც რეგისტრაციის თარიღი გამოტოვა ან უბრალოდ საქალალდე დაეკარგა, შესაძლოა ქირის ნებადართულ გაზრდაზეც კი უარი ეთქვას. ყოველივე ზემოთქმულის გათვალისწინებით საღად მოაზროვნე ნიუ-იორკელი უმალ თავის ფულს გაფლანგავს, ვიდრე არენდატორთა რიგებს შეუერთდება.

წყარო: „ეკონომისტი", 2003 წ. 7 ივნისი

მინიმალური ხელფასი ყველაზე მეტად მოზარდთა შრომის ბაზარზე მოქმედებს. მოზარდთა წონასწორული ხელფასები ძირითადად დაბალია, რადგან მოზარდები შრომისუნარიანთა შორის ყველაზე ნაკლებკვალიფიციური და ყველაზე გამოუცდელი მშრომელები არიან. ამას გარდა, მოზარდები ზოგჯერ თანახმა არიან, მცირე ხელფასი მიიღონ შრომის პრაქტიკული გამოცდილების შეძენის მიზნით (სინამდვილეში ზოგი მოზარდი მზადაა, „ინტერნად" იმუშაოს ყოველგვარი ანაზღაურების გარეშე. მაგრამ, რაკი ინტერნებს ხელფასს არ უხდიან, მათზე ვერც მინიმალური ხელფასის დაწესება მოქმედებს. ეს რომ ასე არ იყოს, ინტერნები აღარ იქნებოდნენ). ამის გამო მინიმალური ხელფასი მოზარდებისთვის უფრო შემზღუდველია, ვიდრე სხვა მშრომელებისთვის.

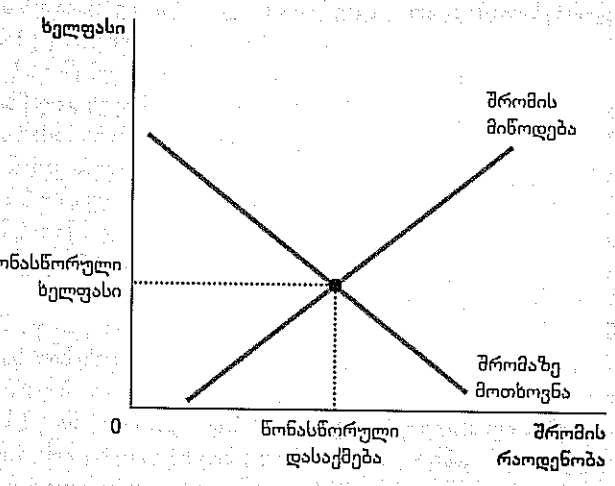
მინიმალური ხელფასის ზემოქმედება მოზარდთა შრომის ბაზარზე ეკონომისტებმა მრავალჯერ შეისწავლეს. ამ გამოკვლევებში მათ შეადარეს მინიმალური ხელფასის დროში ცვლილებები და მოზარდთა უმუშევრობის ცვლილებები. მართალია, ამ კვლევათა შედეგებზე დავა დღესაც მიმდინარეობს, მაგრამ ერთი რამ ცხადია: მინიმალური ხელფასის 10-პროცენტიანი ზრდა მოზარდთა შორის უმუშევრობას 1-3 პროცენტით ზრდის. ამ შედეგის ინტერპრეტაციისას უნდა გავითვალისწინოთ, რომ მინიმალური ხელფასის გაზრდა 10 პროცენტით არ იწვევს მოზარდთა საშუალო ხელფასის 10 პროცენტით გაზრდას. კანონის ცვლილება არ ახდენს უშუალო ზეგავლენას იმ მოზარდებზე, რომელთა ხელფასი უკვე მინიმალურზე ბევრად მეტია. უფრო მეტიც, მინიმალური ხელფასის კანონი ყოველთვის სრულყოფილად არ სრულდება. ასე რომ, დასაქმების შემცირება 1-3 პროცენტით არსებითი ცვლილებაა.

5 ნახაზი

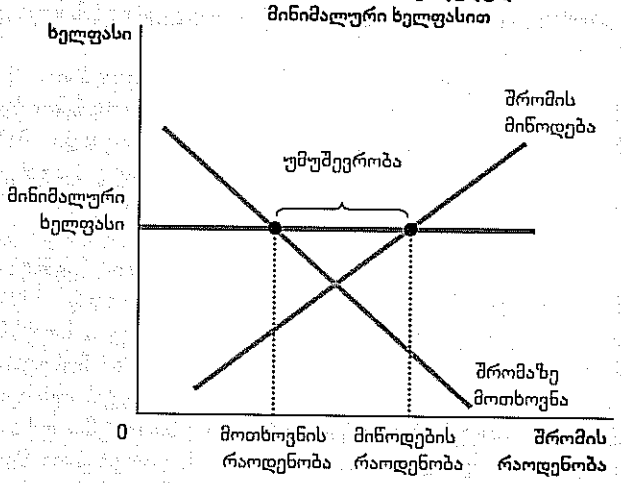
როგორ მოქმედებს მინიმალური ხელფასი შრომის ბაზარზე

(ა) ნახაზზე ნაჩვენებია შრომის ბაზარი, სადაც ფასი რეგულირდება მიწოდებისა და მოთხოვნის სრულ გაწონასწორებამდე. (ბ) ნახაზზე ნაჩვენებია მინიმალური ხელფასის შემზღუდველი შედეგი. ვინაიდან მინიმალური ხელფასი ფასის ქვედა ზღვარია, ის სიჭარბეს იწვევს: მიწოდებული შრომის რაოდენობა სჭარბობს მოთხოვნის რაოდენობას. შედეგად ჩნდება უმუშევრობა.

ა) შრომის თავისუფალი ბაზარი



ბ) შრომის ბაზარი შეზღუდული მინიმალური ხელფასით



მინიმალური ხელფასი არა მარტო შრომის მოთხოვნაზე მოქმედებს, არამედ მიწოდებაზეც. იმის გამო, რომ მინიმალური ხელფასი ზრდის ხელფასს, რომლის მიღებაც მოზარდებს შეუძლიათ, ის ზრდის სამუშაოს მაძიებელ მოზარდთა რაოდენობასაც. გამოკვლევებმა გვიჩვენა, რომ მინიმალური ხელფასის ზრდა იმაზეც მოქმედებს, თუ რომელი მოზარდები მიიღებენ სამუშაოს. როდესაც მინიმალური ხელფასი იზრდება, ზოგი მოზარდი სკოლას თავს ანებებს და სამუშაოს ძებნას იწყებს. ეს მოზარდები უმუშევრებს უერთდებიან.

მინიმალური ხელფასი ხშირად პოლიტიკური დებატების თემაა. მინიმალური ხელფასის მომხრეები ამ პოლიტიკას ღარიბ მშრომელთა შემოსავლების გაზრდის ერთ-ერთ საშუალებად თვლიან. ისინი სამართლიანად აღნიშნავენ, რომ მუშებს, რომლებიც მინიმალურ ხელფასს იღებენ, მხოლოდ ღარიბულად ცხოვრების შესაძლებლობა აქვთ. მაგალითად, 2005 წელს, როდესაც მინიმალური ხელფასი საათში $5,15-ს შეადგენდა, ერთობლივი წლიური შემოსავალი ორი მოზრდილი ადამიანისა, რომლებიც კვირაში 40 საათს მუშაობდნენ, მხოლოდ $21,424-ს შეადგენდა, რაც საშუალო ოჯახის მედიანური შემოსავლის ნახევარზე ნაკლები იყო. მინიმალური ხელფასის ბევრი მომხრე აღიარებს, რომ ამ პოლიტიკას უარყოფითი შედეგებიც აქვს, მათ შორის — უმუშევრობაც, მაგრამ ფიქრობს, რომ ეს უარყოფითი შედეგები უმნიშვნელოა და საბოლოო ჯამში მინიმალური ხელფასის ზრდა ღარიბთა ეკონომიკურ მდგომარეობას აუმჯობესებს.

მინიმალური ხელფასის ოპონენტები ამტკიცებენ, რომ ეს სიღარიბესთან ბრძოლის საუკეთესო გზა არ არის. ისინი აღნიშნავენ, რომ მინიმალური ხელფასი უმუშევრობას იწვევს, მოზარდებს სკოლის მიტოვებისკენ უბიძგებს და ხელს უშლის ზოგიერთ მშრომელს, მუშაობის პროცესში საჭირო პრაქტიკული გამოცდილება მიიღოს. უფრო მეტიც, მინიმალური ხელფასის ოპონენტები ამბობენ, რომ ეს სწორად მიმართული პოლიტიკა არ არის. მინიმალურ ხელფასზე მომუშავე მშრომელთაგან ყველა არ არის ოჯახის უფროსი, რომელიც ცდილობს, თავი დააღწიოს სიღარიბეს. მინიმალური ხელფასის მქონე ზოგიერთი მშრომელი საშუალო ფენის ოჯახის წევრი მოზარდია, რომელიც თავისუფალ დროს ჯიბის ფულისთვის შრომობს. •

ფასის კონტროლის პოლიტიკის შეფასება

ერთ-ერთი პრინციპი *ეკონომიკის ათი პრინციპიდან* ის არის, რომ ბაზრები, როგორც წესი, ეკონომიკური საქმიანობის ორგანიზების კარგი საშუალებაა. ამ პრინციპით აიხსნება ის, თუ რატომ ეწინააღმდეგებიან თითქმის ყოველთვის ეკონომისტები ფასების ზედა და ქვედა ზღვარს. ეკონომისტების თვალსაზრისით, ფასი სრულებითაც არ არის შემთხვევითი პროცესის შედეგი. ფასი, ამტკიცებენ ეკონომისტები, მილიონობით საწარმოო და სამომხმარებლო გადაწყვეტილების შედეგია, რომელიც განპირობებულია მიწოდებისა და მოთხოვნის მრუდებით. ფასები გადამწყვეტ როლს ასრულებს მიწოდებისა და მოთხოვნის გაწონასწორებაში და ამ გზით ეკონომიკური საქმიანობის კოორდინირებაში. როდესაც პოლიტიკოსები ფასებს დეკრეტის მეშვეობით აწესებენ, ისინი აბრკოლებენ იმ სიგნალებს, რომლებიც, ჩვეულებრივ, საზოგადოების რესურსების განაწილებას წარმართავს.

კიდევ ერთი პრინციპი *ეკონომიკის ათი პრინციპიდან* ის არის, რომ მთავრობას ზოგჯერ შეუძლია ბაზრის ფუნქციონირების შედეგების გაუმჯობესება. მართლაც, პოლიტიკოსები იძულებული არიან, ფასები გააკონტროლონ, რადგან ბაზრის ფუნქციონირების შედეგები არასამართლიანად მიაჩნიათ. ფასების კონტროლი ხშირად ღარიბთა დახმარებას ისახავს მიზნად. მაგალითად, ქირის კონტროლის კანონი ცდილობს, ყველასთვის ხელმისაწვდომი გახადოს დაბინავება, ხოლო მინიმალური ხელფასის კანონი ცდილობს, ხალხს სიღარიბიდან თავის დაღწევაში დაეხმაროს.

მაგრამ ფასების კონტროლი ხშირად სწორედ იმ ადამიანებს აზარალებს, ვის დახმარებასაც ცდილობს. ქირის კონტროლს შეუძლია ქირის დაბალ დონეზე შენარჩუნება, მაგრამ ასეთი კონტროლი იწვევს იმასაც, რომ ბინათმფლობელები აღარ ზრუნავენ ბინების კარგ მდგომარეობაში შენარჩუნებაზე, და ბინები ძნელი მოსაძებნია. მინიმალური ხელფასი ზრდის ზოგიერთი მშრომელის ხელფასს, მაგრამ ამასთან ერთად უმუშევრობას იწვევს.

გაჭირვებულთა დახმარება სხვა ხერხებითაც შეიძლება. მაგალითად, მთავრობას შეუძლია, ბინის დაქირავება უფრო ხელმისაწვდომი გახადოს, თუ ქირის ნაწილს თვითონ გადაიხდის ღარიბი ოჯახებისთვის. ქირის კონტროლისგან განსხვავებით, ქირის ასეთი სუბსიდიები არ ამცირებს მიწოდებული ბინების რაოდენობას და, ამგვარად, არც ბინების დეფიციტს იწვევს. ანალოგიურად, ხელფასის სუბსიდიები ღარიბთა ცხოვრების დონეს ამაღლებს და, ამასთანავე, ფირმებს აღარ აქვთ ღარიბებისთვის დაქირავებაზე უარის თქმის საბაბი. ხელფასის სუბსიდიის ერთ-ერთი მაგალითია *გამომუშავებული ხელფასის დაბეგვრის დაკრედიტება*, სამთავრობო პროგრამა, რომელიც დაბალხელფასიანი მშრომელების შემოსავლებს ავსებს.

მართალია, ეს ალტერნატიული პროგრამები ხშირად ფასების კონტროლზე უმჯობესია, მაგრამ არც ისინია სრულყოფილი. ქირისა და ხელფასის სუბსიდიები მთავრობას საკმაოდ ძვირი უჯდება და ამიტომ გადასახადების გაზრდას მოითხოვს. როგორც შემდეგ ქვეთავში ვნახავთ, თვით დაბეგვრაც ხარჯებთანაა დაკავშირებული.

სწრაფი გამოკითხვა: **განმარტეთ *ფასის ზედა ზღვარი* და *ფასის ქვედა ზღვარი*, მოიყვანეთ მაგალითები. ფასის რომელი ზღვარი იწვევს დეფიციტს? სიჭარბეს? რატომ?**

გადასახადები

ყველა მთავრობა, ვაშინგტონის ფედერალური მთავრობით დაწყებული და მცირე ქალაქების მთავრობებით დამთავრებული, გადასახადებს საზოგადოებისთვის საჭირო თანხების მისაღებად იყენებს. რადგან გადასახადები ასეთი მნიშვნელოვანი პოლიტიკური ინსტრუმენტია და ვინაიდან ისინი მრავალნაირად მოქმედებს ჩვენს ცხოვრებაზე, გადასახადების შესწავლა ის თემაა, რომელსაც ამ წიგნში რამდენჯერმე მივუბრუნდებით. ამ თავში კი იმის შესწავლას დავიწყებთ, როგორ მოქმედებს გადასახადები ეკონომიკაზე.

ჩვენი ანალიზისთვის საჭირო გარემოს შესაქმნელად წარმოვიდგინოთ, რომ ადგილობრივმა მთავრობამ ნაყინის ყოველწლიური დღესასწაულის აღნიშვნა აღლუმით,

ფეიერვერკით და ა.შ. გადაწყვიტა. ამისთვის საჭირო თანხების შესაგროვებლად მთავრობა თითოეულ გაყიდულ ნაყინზე $0,50-ის ტოლ გადასახადს აწესებს. ამ გეგმის გამოცხადებისთანავე მოქმედებას იწყებს ჩვენთვის უკვე ცნობილი ორი ჯგუფი. ნაყინის მწარმოებელთა ეროვნული ორგანიზაცია აცხადებს, რომ მისი წევრები კონკურენტულ ბაზარზე გადარჩენისთვის იბრძვიან, და ამტკიცებს, რომ ეს გადასახადი მყიდველებმა უნდა გადაიხადონ. ნაყინის მომხმარებელთა ასოციაცია აცხადებს, რომ ნაყინის მომხმარებლებს ისედაც უამრავი საზრუნავი აქვთ თავიანთ ეკონომიკურ მდგომარეობასთან დაკავშირებით, და ამტკიცებს, რომ ეს გადასახადი გამყიდველებმა უნდა გადაიხადონ. ქალაქის მერი, კომპრომისის მიღწევის იმედით, მყიდველებსა და გამყიდველებს ამ გადასახადის თანაბრად გაყოფას სთავაზობს.

გადასახადის გადაკისრება გადასახადის სხვა გადამხდელებზე მთელი გადასახადის ან მისი ნაწილის გადაკისრება მათთვის საქონლის უფრო მაღალ ფასად მიყიდვის გზით.

ამ შემოთავაზებათა გასაანალიზებლად დავსვათ მარტივი, მაგრამ მეტად საჩოთირო კითხვა: როდესაც მთავრობა გადასახადს აწესებს, ვინ იტვირთავს გადასახადის სიმძიმეს? მყიდველები? გამყიდველები? ან, თუ მყიდველები და გამყიდველები გადასახადის სიმძიმეს ინაწილებენ, რა განსაზღვრავს იმას, თუ როგორ იქნება გადასახადი განაწილებული? შეუძლია თუ არა მთავრობას გადასახადის განაწილების დაკანონება, როგორც მერი გვთავაზობს, თუ ეს განაწილება ეკონომიკაში მოქმედი უფრო ფუნდამენტური ძალების მიერაა განსაზღვრული? ეკონომისტები გადასახადის სიმძიმის განაწილებასთან დაკავშირებული საკითხების აღსანიშნავად იყენებენ ტერმინს **გადასახადის გადაკისრება**. ჩვენ ვნახავთ, რომ გადასახადის გადაკისრებას რამდენიმე საოცარი თვისება აქვს, რომელთაც მიწოდებისა და მოთხოვნის ინსტრუმენტების დახმარებით შევისწავლით.

როგორ მოქმედებს მყიდველთა დაბეგვრა ბაზრის ფუნქციონირების შედეგებზე

ჯერ განვიხილოთ გადასახადი, რომელიც დაწესებულია საქონლის მყიდველებზე. დავუშვათ, მაგალითად, რომ ადგილობრივი მთავრობა აქვეყნებს კანონს, რომელიც მყიდველებს მათ მიერ შეძენილ თითოეულ ნაყინზე მთავრობისთვის $0,50-ის გადახდას აკისრებს. როგორ მოქმედებს ეს კანონი ნაყინის მყიდველებსა და გამყიდველებზე? ამ კითხვაზე პასუხის გასაცემად გავიაროთ სამი საფეხური, რომელთაც მე-4 თავში მიწოდებისა და მოთხოვნის ანალიზისას გავეცანით: (1) გადავწყვიტოთ, მიწოდების მრუდზე იმოქმედებს ეს კანონი თუ მოთხოვნის მრუდზე. (2) განვსაზღვროთ, რა მიმართულებით გადაადგილდება ეს მრუდი. (3) ვნახოთ, როგორ იმოქმედებს ეს გადაადგილება წონასწორობაზე.

ნაბიჯი პირველი გადასახადი, პირველ რიგში, ნაყინის მოთხოვნაზე იმოქმედებს. მიწოდების მრუდი უცვლელი დარჩება, რადგან გამყიდველებს არა აქვთ მათ მიერ ბაზარზე მიწოდებული ნაყინის რაოდენობის შეცვლის სტიმული. მყიდველებს კი მათ მიერ ნაყიდ თითოეულ ნაყინზე ახლა მთავრობისთვის გადასახადის გადახდა უხდებათ (გამყიდველებისთვის ფასის გადახდასთან ერთად). ამგვარად, გადასახადი ნაყინზე მოთხოვნის მრუდს გადააადგილებს.

ნაბიჯი მეორე გადაადგილების მიმართულება ადვილი დასანახია. ვინაიდან მყიდველებისთვის დაკისრებული გადასახადი ნაყინის ყიდვის სურვილს ამცირებს, მყიდველები ნაყინის ნაკლებ რაოდენობას მოითხოვენ თითოეულ ფასად; ამის შედეგად მოთხოვნის მრუდი გადაადგილდება მარცხნივ (ანუ ქვემოთ), როგორც მე-6 ნახაზზეა ნაჩვენები.

ამ შემთხვევაში შეგვიძლია უფრო ზუსტად დავადგინოთ, რა მანძილზე გადაადგილდება მოთხოვნის მრუდი. მყიდველებისთვის $0,50-ის ტოლი გადასახადის დაკისრების გამო მყიდველებისთვის რეალური ფასი ახლა $0,50-ით მეტია საბაზრო ფასზე. მაგალითად, თუ ნაყინის საბაზრო ფასი $2,00-ია, რეალური ფასი მყიდველებისთვის $2,50 იქნება. ვინაიდან მყიდველები მთლიან დანახარჯს ანგარიშობენ გადასახადის ჩათვლით, ისინი ისე იქცევიან, თითქოს ნაყინის ფასი $0,50-ით მეტი იყოს. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, მყიდველებს რომ ნებისმიერი მოცემული რაოდენობის მოთხოვნისკენ ვუბიძგოთ, საბაზრო ფასი $0,50-ით უნდა შევამციროთ გადასახადის ეფექტის გასაწონასწორებლად. ამგვარად, როგორც მე-6 ნახაზზე ჩანს, გადასახადი მოთხოვნის მრუდს გადააადგილებს *ქვემოთ* D_1-დან D_2-მდე ზუსტად გადასახადის სიდიდით ($0,50).

ნაბიჯი მესამე ამ გადასახადის ეფექტის დასადგენად შევადაროთ თავდაპირველი წონასწორობა და ახალი წონასწორობა. როგორც ნახაზზე ჩანს, ნაყინის წონასწორული ფასი $3,00-დან $2,80-მდე მცირდება, ხოლო წონასწორული რაოდენობა 100-დან 90-მდე მცირდება. ვინაიდან ახალ წონასწორობაში გამყიდველები ნაკლებს ყიდიან, ხოლო მყიდველები ნაკლებს ყიდულობენ, ნაყინის დაბეგვრა ნაყინის ბაზრის ზომებს ამცირებს.

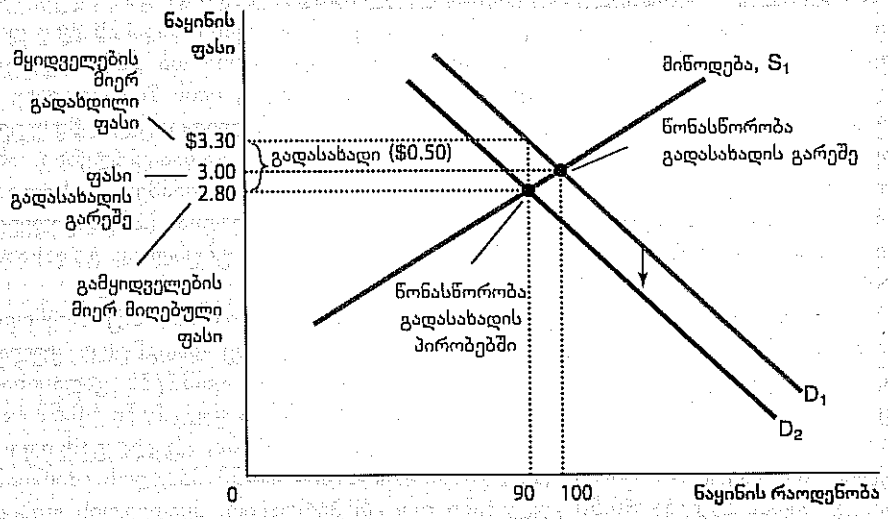
შედეგები მივუბრუნდეთ გადასახადის გადაკისრების საკითხს: მაინც ვინ იხდის გადასახადს? მიუხედავად იმისა, რომ მყიდველები გადასახადის მთელ თანხას უხდიან მთავრობას, გადასახადის სიმძიმეს მყიდველები და გამყიდველები ინაწილებენ. იმის გამო, რომ გადასახადის დაწესების შედეგად საბაზრო ფასი $3,00-დან $2,80-მდე მცირდება, გამყიდველები თითოეულ ნაყინში $0,20-ით ნაკლებს იღებენ, ვიდრე გადასახადის დაწესებამდე იღებდნენ. ამგვარად, გადასახადი გამყიდველების ეკონომიკურ მდგომარეობას აუარესებს. მყიდველები გამყიდველებს ნაკლებ ფასს უხდიან ($2,80), მაგრამ რეალური ფასი, გადასახადის ჩათვლით, $3,00-დან $3,30-მდე იზრდება ($2,80 + $0,50 = 3,30). ასე რომ, გადასახადი მყიდველთა ეკონომიკურ მდგომარეობასაც აუარესებს.

ეს ანალიზი ორი ზოგადი დასკვნის გამოტანის საშუალებას გვაძლევს:

- გადასახადები საბაზრო სტიმულებს ამცირებს. როდესაც საქონელი იბეგრება, გაყიდული საქონლის რაოდენობა ნაკლებია ახალ წონასწორობაში.
- მყიდველები და გამყიდველები გადასახადის სიმძიმეს ინაწილებენ. ახალ წონასწორობაში მყიდველები საქონელში მეტს იხდიან, გამყიდველები კი ნაკლებს იღებენ.

როგორ მოქმედებს გამყიდველთა დაბეგვრა ბაზრის ფუნქციონირების შედეგებზე

ახლა განვიხილოთ საქონლის გამყიდველებზე დაკისრებული გადასახადი. დავუშვათ, ადგილობრივი მთავრობა აქვეყნებს კანონს, რომელიც ნაყინის გამყიდველებს მთავრობისათვის $0,50-ის გადახდას აკისრებს მათ მიერ გაყიდულ თითოეულ ნაყინზე. როგორია ამ კანონის შედეგი?



ნახაზი 6

მყიდველებზე დაკისრებული გადასახადი

როდესაც $0,50-ის ტოლი გადასახადი მყიდველებს ეკისრება, მოთხოვნის მრუდი გადაადგილდება ქვემოთ $0,50-ით D_1-დან D_2-მდე. წონასწორული რაოდენობა შემცირდება 100-დან 90 ნაყინამდე. ფასი, რომელსაც გამყიდველები იღებენ, $3,00-დან $2,80-მდე მცირდება. ფასი, რომელსაც მყიდველები იხდიან (გადასახადის ჩათვლით), $3,00-დან $3,30-მდე იზრდება. მართალია, გადასახადს მხოლოდ მყიდველები იხდიან, მაგრამ ამ გადასახადის სიმძიმეს მყიდველები და გამყიდველები ინაწილებენ.

ნაბიჯი პირველი ამ შემთხვევაში გადასახადის დაწესება პირველ რიგში ნაყინის გამყიდველებზე იმოქმედებს. ვინაიდან გადასახადი მყიდველებს არ ეხება, ნებისმიერ მოცემულ ფასად მოთხოვნილი ნაყინის რაოდენობა უცვლელი რჩება და მოთხოვნის მრუდიც არ იცვლება. გამყიდველებზე დაკისრებული გადასახადი იწვევს ნაყინის გაყიდვის დანახარჯის ზრდას. ეს კი გამყიდველებს აიძულებს, შეამცირონ თითოეულ ფასად მიწოდებული ნაყინის რაოდენობა. მიწოდების მრუდი გადაადგილდება მარცხნივ (ანუ ზემოთ).

ნაბიჯი მეორე იმის გამო, რომ გადასახადი ზრდის ნაყინის წარმოებისა და გაყიდვის დანახარჯებს, ის ამცირებს თითოეულ ფასად მიწოდებულ ნაყინს. მიწოდების მრუდი გადაინაცვლებს მარცხნივ (ანუ მაღლა).

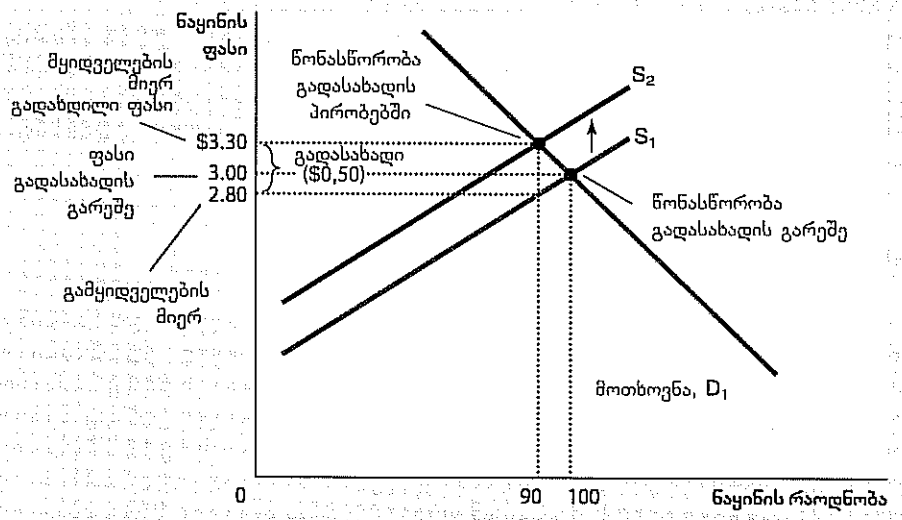
ამ შემთხვევაშიც შეგვიძლია დავადგინოთ მრუდის გადაადგილების სიდიდე. ნაყინის თითოეული საბაზრო ფასისთვის რეალური ფასი გამყიდველებისთვის — თანხა, რომელიც გადასახადის გადახდის შემდეგ რჩებათ — $0,50-ით ნაკლებია. მაგალითად, თუ ნაყინის საბაზრო ფასი $2,00-ია, გამყიდველების მიერ მიღებული რეალური ფასი $1,50 იქნება. როგორიც უნდა იყოს საბაზრო ფასი, გამყიდველი ნაყინის ისეთ რაოდენობას მიაწოდებს, თითქოს ნაყინის ფასი $0,50-ით ნაკლები იყოს მის რეალურ ფასზე. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, გამყიდველმა რომ ნებისმიერი მოცემული რაოდენობა მიაწოდოს, საბაზრო ფასი ახლა $0,50-ით მეტი უნდა იყოს, რათა გადასახადის ეფექტი გააწონასწოროს. ამგვარად, როგორც ნაჩვენებია მე-6-7 ნახაზზე, მიწოდების მრუდი გადაადგილდება ზემოთ S_1-დან S_2-მდე ზუსტად გადასახადის ოდენობით ($0,50).

ნაბიჯი მესამე რადგან დავადგინეთ, როგორ გადაადგილდება მიწოდების მრუდი, ახლა შეგვიძლია შევადაროთ წინანდელი და ახლანდელი წონასწორობა. ნახაზი გვიჩვენებს, რომ ნაყინის წონასწორული ფასი $3,00-დან $3,30-მდე იზრდება, ხოლო წონასწორული რაოდენობა 100-დან 90-მდე მცირდება. აქაც გადასახადი ნაყინის ბაზრის ზომებს ამცირებს, ამასთან მყიდველები და გამყიდველები გადასახადის სიმძიმეს ინაწილებენ. საბაზრო ფასის გაზრდის გამო მყიდველები ნაყინში $0,30-ით მეტს იხდიან. გამყიდველები იმაზე მეტ ფასს იღებენ, ვიდრე გადასახადების დაწესებამდე იღებდნენ, მაგრამ რეალური ფასი (გადასახადის გადახდის შემდეგ) $3,00-დან $2,80-მდე მცირდება.

შედეგები მე-6 და მე-7 ნახაზების შედარება განსაცვიფრებელი დასკვნის გამოტანის საშუალებას გვაძლევს: *მყიდველებზე დაკისრებული გადასახადი და გამყიდველებზე დაკისრებული გადასახადი ეკვივალენტურია.* ორივე შემთხვევაში გადასახადის დაწესება იწვევს განსხვავებას მყიდველების მიერ გადახდილ ფასსა და გამყიდველების მიერ მიღებულ ფასს შორის. ეს განსხვავება ერთი და იგივეა, იმის მიუხედავად, თუ ვის ეკისრება ეს გადასახადი, მყიდველებსა თუ გამყიდველებს. თითოეულ შემთხვევაში ეს განსხვავება იწვევს მიწოდებისა და მოთხოვნის მრუდების გადაადგილებას. ახალ წონასწორობაში მყიდველები და გამყიდველები გადასახადის სიმძიმეს ინაწილებენ. ერთადერთი განსხვავება მყიდველებზე დაკისრებულ გადასახადსა და გამყიდველებზე დაკისრებულ გადასახადს შორის იმაშია, თუ ვინ უხდის უშუალოდ გადასახადს მთავრობას.

ამ ორი გადასახადის ეკვივალენტობას, ალბათ, უკეთ გავიგებთ, თუ წარმოვიდგენთ, რომ მთავრობა ნაყინის გადასახადს ნაყინის დახლებზე დადგმული ყულაბების მეშვეობით აგროვებს. როდესაც მთავრობა მყიდველებს აკისრებს გადასახადს, ყველა მყიდველი ვალდებულია, თითოეული ნაყინის შეძენისას ყულაბაში $0,50 ჩააგდოს. როდესაც მთავრობა გადასახადს გამყიდველებს აკისრებს, ყველა გამყიდველი ვალდებულია, თითოეული ნაყინის გაყიდვისას ყულაბაში $0,50 ჩააგდოს. პირდაპირ მყიდველის ჯიბიდან ხვდება $0,50 ყულაბაში თუ არაპირდაპირ, მყიდველის ჯიბიდან გამყიდველის ხელში და იქიდან კი ყულაბაში, მნიშვნელობა არ აქვს. მას შემდეგ, რაც ბაზარი წონასწორობას მიაღწევს, მყიდველები და გამყიდველები გადასახადის სიმძიმეს ინაწილებენ იმის მიუხედავად, თუ ვის ევალება უშუალოდ ამ გადასახადის გადახდა.

ნახაზი 7



გამყიდველებზე დაკისრებული გადასახადი
როდესაც $0,50-ის ტოლი გადასახადი გამყიდველებს ეკისრება, მიწოდების მრუდი $0,50-ით ზემოთ, S_1-დან S_2-მდე გადაადგილება. წონასწორული რაოდენობა 100-დან 90-მდე მცირდება. ფასი, რომელსაც მყიდველები იხდიან, $3,00-დან $3,30-მდე იზრდება. ფასი, რომელსაც გამყიდველები იღებენ (გადასახადის გადახდის შემდეგ), $3,00-დან $2,80-მდე მცირდება. მიუხედავად იმისა, რომ გადასახადს გამყიდველები იხდიან, მყიდველები და გამყიდველები ამ გადასახადის ტვირთს ინაწილებენ.

მაგალითი | შეუძლია თუ არა კონგრესს ხელფასზე გადასახადის ტვირთის განაწილება?

თუ ოდესმე ხელფასის უწყისი მიგიღიათ, შეამჩნევდით, რომ თქვენ მიერ გამომუშავებული თანხიდან რამდენიმე გადასახადი იყო გამოკლებული. ერთ-ერთ ასეთ გადასახადს FICA ეწოდება, რაც ფედერალური სადაზღვევო გადასახადის აქტის აბრევიატურაა (FICA – Federal Insurance Contribution Act). ფედერალური მთავრობა FICA-ს გადასახადებიდან ამოღებულ თანხებს სოციალური უზრუნველყოფისა და ჯანმრთელობის დაცვის პროგრამების ხარჯების დასაფარავად იყენებს, იმ პროგრამებისა, რომლებიც მიმართულია მოხუცთა შემოსავლების გაზრდისა და მათი ჯანმრთელობის დაცვისკენ. FICA *ხელფასზე გადასახადის* ერთ-ერთი მაგალითია, რომლის გადახდა ხდება ფირმების მიერ მშრომელებისთვის გადახდილი ხელფასებიდან. 2005 წელს მთლიანი FICA გადასახადი საშუალო მშრომელისთვის გამომუშავებული თანხის 15,3 პროცენტს შეადგენდა.

ვინ კისრულობს, თქვენი აზრით, ხელფასის გადასახადის სიმძიმეს — ფირმები თუ მშრომელები? ამ კანონის დამტკიცებისას კონგრესმა სცადა, განესაზღვრა ამ გადასახადის სიმძიმის განაწილება. კანონის თანახმად, გადასახადის ნახევარს ფირმები იხდიან, ნახევარს კი — მშრომელები. ანუ გადასახადის ნახევარს იხდიან ფირმის შემოსავლიდან, მეორე ნახევარი კი მშრომელებს ხელფასებიდან ექვითებათ.

მაგრამ ანალიზი გვიჩვენებს, რომ კანონმდებლები ასე ადვილად ვერ ახერხებენ გადასახადის ტვირთის განაწილებას. ამის საილუსტრაციოდ შეგვიძლია გავაანალიზოთ ხელფასზე დაწესებული გადასახადი, როგორც საქონელზე დაწესებული გადასახადი, სადაც საქონელი შრომაა, ხოლო ფასი — ხელფასი. ხელფასზე დაწესებული გადასახადის ძირითადი თვისება ისაა, რომ იგი განასხვავებს ფირმების მიერ გადახდილ ხელფასსა და მშრომელების მიერ მიღებულ ხელფასს. მე-8 ნახაზზე ნაჩვენებია ამ გადასახადის შედეგი. როდესაც ხელფასზე დაწესებული გადასახადი ძალაში შედის, მშრომელების მიერ მიღებული ხელფასები მცირდება, ხოლო ფირმების მიერ გადახდილი ხელფასები იზრდება.

საბოლოოდ მშრომელები და ფირმები გადასახადის სიმძიმეს ინაწილებენ, რასაც კანონიც მოითხოვს, მაგრამ ამ განაწილებას არაფერი აქვს საერთო კანონით დაწესებულ განაწილებასთან. მე-8 ნახაზზე გადასახადის სიმძიმის განაწილება თანაბარი არ არის და შედეგი ასეთივე იქნებოდა, თუ კანონი გადასახადის გადახდას მხოლოდ მშრომელებს ან მხოლოდ ფირმებს დააკისრებდა.

ეს მაგალითი გვიჩვენებს, რომ საჯარო დებატების მონაწილეებს ხშირად მხედველობიდან რჩებათ გადასახადის გადაკისრება. კანონმდებლებს შეუძლიათ გადაწყვიტონ, მყიდველთა ჯიბიდან ამოიღონ გადასახადი თუ გამყიდველთა ჯიბიდან, მაგრამ ისინი ვერ დააკანონებენ გადასახადის სიმძიმის ჭეშმარიტ განაწილებას. გადასახადის გადაკისრება მხოლოდ მიწოდებისა და მოთხოვნის ძალებზეა დამოკიდებული. •

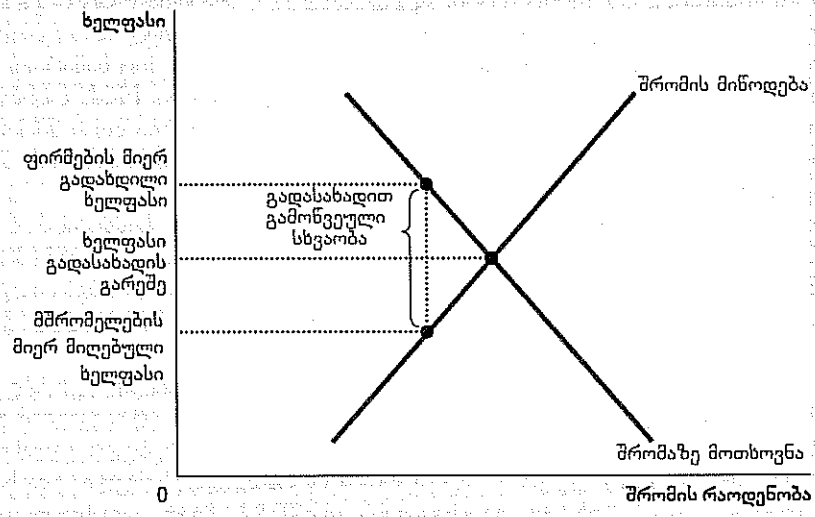
ელასტიკურობა და გადასახადის გადაკისრება

როდესაც საქონელი იბეგრება, მყიდველები და გამყიდველები გადასახადის სიმძიმეს ინაწილებენ. მაგრამ როგორ ნაწილდება გადასახადის სიმძიმე? მხოლოდ იშვიათადაა ეს განაწილება თანაბარი. რომ ვნახოთ, როგორ ნაწილდება გადასახადის სიმძიმე, განვიხილოთ გადასახადის შედეგები მე-9 ნახაზზე ნაჩვენები ორი ბაზრისთვის. ორივე შემთხვევაში გრაფიკზე ნაჩვენებია მოთხოვნის საწყისი მრუდი, მიწოდების საწყისი მრუდი და გადასახადი, რომელიც ხაზს უსვამს განსხვავებას მყიდველთა მიერ გადახდილ თანხასა და გამყიდველთა მიერ მიღებულ თანხას შორის (ამ გრაფიკზე არაა აგებული მიწოდებისა და მოთხოვნის ახალი მრუდები. ის, თუ რომელი მრუდი გადაადგილდება, დამოკიდებულია იმაზე, მყიდველებს ეკისრებათ გადასახადი თუ გამყიდველებს. როგორც ვნახეთ, ამას არავითარი მნიშვნელობა არა აქვს გადასახადის გადაკისრებისთვის). ამ ორ გრაფიკს შორის განსხვავება მიწოდებისა და მოთხოვნის ელასტიკურობაში მდგომარეობს.

მე-9 ა) ნახაზზე ნაჩვენებია გადასახადი ბაზარზე, რომელსაც ძალიან ელასტიკური მიწოდება და შედარებით არაელასტიკური მოთხოვნა ახასიათებს. ეს იმას ნიშნავს, რომ გამყიდველები მეტად მგრძნობიარენი არიან საქონლის ფასისადმი, მყიდველები კი — შედარებით ნაკლებად მგრძნობიარენი. როდესაც ასეთი ელასტიკურობის მქონე ბაზარზე ჩნდება გადასახადი, გამყიდველების მიერ მიღებული ფასი დიდად არ მცირდება, ასე რომ

8 ნახაზი

ხელფასზე გადასახადი
ხელფასზე გადასახადის შედეგად ჩნდება განსხვავება მშრომელების მიერ მიღებულ ხელფასებსა და ფირმების მიერ გადახდილ ხელფასებს შორის. თუ შევადარებთ ხელფასებს დაბეგვრამდე და დაბეგვრის შემდეგ, ვნახავთ, რომ მშრომელები და ფირმები გადასახადის სიმძიმეს ინაწილებენ. ეს განაწილება არაა დამოკიდებული იმაზე, მშრომელებს დააკისრებს მთავრობა მთელი გადასახადის გადახდას, ფირმებს, თუ ორივეს თანაბრად.



გამყიდველები გადასახადის სიმძიმის მხოლოდ მცირე ნაწილს იტვირთავენ. მყიდველების მიერ გადახდილი ფასი კი მნიშვნელოვნად იზრდება, ამიტომ გადასახადის სიმძიმის ძირითადი ნაწილი მყიდველებს დააწვებათ.

მე-9 ბ) ნახაზზე ნაჩვენებია გადასახადი შედარებით არაელასტიკური მიწოდებისა და ძალიან ელასტიკური მოთხოვნის მქონე ბაზარზე. ამ შემთხვევაში გამყიდველები ძალიან მგრძნობიარენი არ არიან ფასის მიმართ, მყიდველები კი, პირიქით, ძალიან მგრძნობიარენი არიან. ნახაზზე ვხედავთ, რომ, როდესაც დაწესებულია გადასახადი, მყიდველთა მიერ გადახდილი ფასი მხოლოდ ოდნავ იზრდება, გამყიდველთა მიერ მიღებული ფასი კი მნიშვნელოვნად მცირდება. ასე რომ, გამყიდველები გადასახადის სიმძიმის უდიდეს ნაწილს იტვირთავენ.

ეს ორი ნახაზი ერთი ზოგადი დასკვნის გამოტანის საშუალებას გვაძლევს გადასახადის სიმძიმის განაწილების შესახებ: *გადასახადის სიმძიმე უფრო მეტად ბაზრის იმ მხარეს აწვება, რომლის ელასტიკურობაც ნაკლებია.* რატომ ხდება ასე? საერთოდ, ელასტიკურობა ასახავს მყიდველებისა თუ გამყიდველების მზადყოფნას, დატოვონ ბაზარი, როდესაც პირობები არახელსაყრელია. მოთხოვნის მცირე ელასტიკურობა ნიშნავს, რომ მყიდველებს არ აქვთ ამ კონკრეტული საქონლის მოხმარების ალტერნატივა. მიწოდების მცირე ელასტიკურობა ნიშნავს, რომ გამყიდველებს არ აქვთ ამ კონკრეტული საქონლის წარმოების ალტერნატივა. როდესაც საქონელი იბეგრება, ბაზრის ნაკლები ალტერნატივების მქონე მხარე ვერ ახერხებს ბაზრიდან ადვილად გასვლას და ამიტომ მას გადასახადის სიმძიმის უფრო დიდი ნაწილი აწვება.

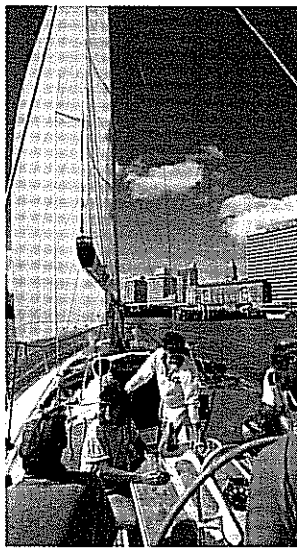
მაგალითი ვინ იხდის ფუფუნების გადასახადს?

1990 წელს კონგრესმა დააწესა გადასახადები ფუფუნების საგნებზე — იახტებზე, კერძო თვითმფრინავებზე, ქურქებზე, სამკაულებსა და ძვირფას ავტომობილებზე. ამ გადასახადის შემოღების მიზანი ყველაზე შეძლებული ადამიანებისთვის გადახდის დაკისრება იყო. ვინაიდან მხოლოდ მდიდარს შეუძლია ასეთი ექსტრავაგანტური საქონლის შეძენა, ფუფუნების საგნების დაბეგვრა საკმაოდ ლოგიკური ჩანდა.

მაგრამ მიწოდებისა და მოთხოვნის ძალების ამოქმედების შემდეგ შედეგი სრულიად განსხვავებული აღმოჩნდა იმისგან, რის მიღწევაც კონგრესს სურდა. განვიხილოთ, მაგალითად, იახტების ბაზარი. იახტებზე მოთხოვნა საკმაოდ ელასტიკურია. მილიონერს თავისუფლად შეუძლია, არ იყიდოს იახტა. თავისი ფული, შეუძლია, უფრო დიდი სახლის შესაძენად ან ევროპაში სამოგზაუროდ დახარჯოს, ანდა მემკვიდრეებისთვის გადასაცემი თანხა გაზარდოს. იახტების მიწოდება კი, პირიქით, საკმაოდ არაელასტიკურია, ყოველ შემთხვევაში, მოკლევადიან პერიოდში მაინც. იახტების მწარმოებელი ქარხნები ადვილად ვერ გადავლენ ალტერნატიული საქონლის წარმოებაზე და არც ამ ქარხნების მშრომელებს აქვთ დიდი სურვილი, კარიერა შეიცვალონ ბაზრის პირობების ცვლილების გამო.

ჩვენი ანალიზი ამ შემთხვევის ზუსტი პროგნოზის საშუალებას გვაძლევს. ელასტიკური მოთხოვნისა და არაელასტიკური მიწოდების პირობებში გადასახადის ძირითადი სიმძიმე მიმწოდებლებს დააწვება. ეს იმას ნიშნავს, რომ იახტების გადასახადის გადახდა ფირმებსა და მშრომელებს დაეკისრება, რომლებიც იახტებს აგებენ, ვინაიდან ისინი საბოლოოდ თავიანთ საქონელში ნაკლებ ფასს იღებენ. მაგრამ მშრომელები მდიდრები არ არიან. ასე რომ, ფუფუნების საგნებზე დაწესებული გადასახადის უდიდესი ნაწილი საშუალო ფენას დააწვება და არა მდიდრებს.

ფუფუნების საგნების გადასახადის გადაკისრების შესახებ გაკეთებული დაშვების მცდარობა აშკარა გახდა, როდესაც გადასახადი ამოქმედდა. ფუფუნების საგნების მიმწოდებლებმა კონგრესში თავიანთ წარმომადგენლებს ამცნეს იმ სირთულეების შესახებ, რომელთაც განიცდიდნენ, და 1993 წელს კონგრესმა გააუქმა ფუფუნების საგნებზე დაწესებული გადასახადის უდიდესი ნაწილი. ▪



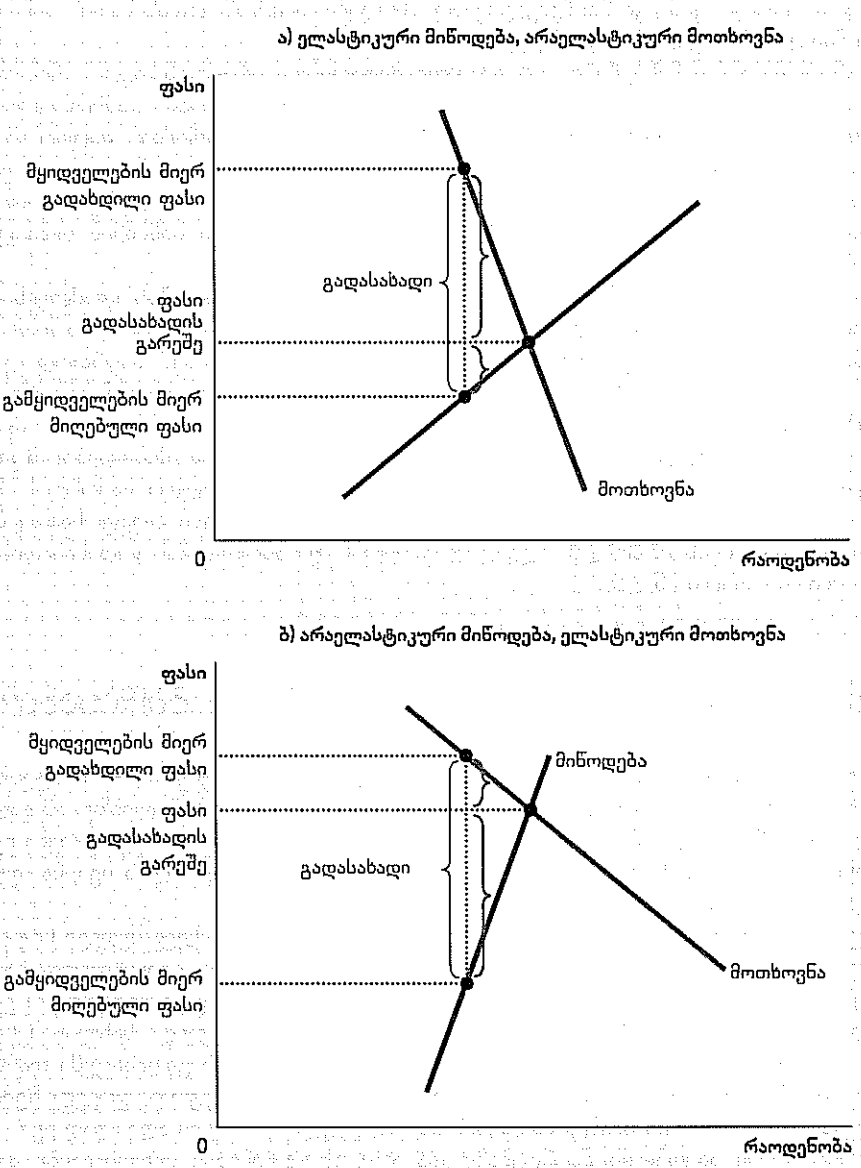
„ეს ნავი უფრო ძვირი რომ იყოს გოლფს ვითამაშებდით“

© HANS GEORG ROTH/CORBIS

9 ნახაზი

როგორ ნაწილდება გადასახადის სიმძიმე

(ა) ნახაზზე, მიწოდების მრუდი ელასტიკური, ხოლო მოთხოვნის მრუდი — არაელასტიკურია. ამ შემთხვევაში გამყიდველების მიერ მიღებული ფასი მხოლოდ ოდნავ მცირდება, მყიდველების მიერ გადახდილი ფასი კი მნიშვნელოვნად იზრდება. ამგვარად, გადასახადის სიმძიმის უდიდესი ნაწილი მყიდველებს აწვება. (ბ) ნახაზზე, მიწოდების მრუდი არაელასტიკურია, მოთხოვნის მრუდი კი — ელასტიკური. ამ შემთხვევაში გამყიდველების მიერ მიღებული ფასი მნიშვნელოვნად მცირდება, მყიდველების მიერ გადახდილი ფასი კი უმნიშვნელოდ იზრდება. ამგვარად, გადასახადის სიმძიმის უდიდესი ნაწილი გამყიდველებს აწვება.



სწრაფი გამოკითხვა: მიწოდება-მოთხოვნის დიაგრამაზე აჩვენეთ, როგორ მოქმედებს ავტომობილების მყიდველთა დაბეგვრა თითოეულ ავტომობილზე $1000-ით გაყიდული ავტომობილების რაოდენობასა და მათ ფასზე. მეორე დიაგრამაზე აჩვენეთ, როგორ მოქმედებს ავტომობილის გამყიდველთა დაბეგვრა თითოეულ ავტომობილზე $1000-ით გაყიდული ავტომობილების რაოდენობასა და მათ ფასზე. ორივე დიაგრამაზე აჩვენეთ მყიდველების მიერ გადახდილი ფასის ცვლილება და გამყიდველების მიერ მიღებული ფასის ცვლილება.

დასკვნა

ეკონომიკას ორი სახის კანონები მართავს: მიწოდებისა და მოთხოვნის კანონები და მთავრობის მიერ შექმნილი კანონები. ამ თავში ამ კანონების ურთიერთქმედების შესწავლა დავიწყეთ. ფასის კონტროლი და გადასახადები მრავალი ბაზრისთვისაა დამახასიათებელი და მათი შედეგები ხშირად პრესის ფურცლებზე თუ პოლიტიკოსებს შორის მიმდინარე დებატების საგანია. მცირე ეკონომიკური ცოდნაც კი საშუალებას გვაძლევს, გავიგოთ და შევაფასოთ ეს პოლიტიკური პროგრამები.

მომდევნო თავებში უფრო დეტალურად გავაანალიზებთ მრავალი სახის სამთავრობო პოლიტიკას. უფრო სრულად შევისწავლით დაბეგვრის ეფექტებს, განვიხილავთ უფრო მეტ სხვადასხვა სახის პოლიტიკას. მაგრამ ამ თავის ძირითადი დასკვნა უცვლელი დარჩება: როდესაც მთავრობის პოლიტიკას ვაანალიზებთ, მიწოდება და მოთხოვნა ანალიზის ყველაზე სასარგებლო ინსტრუმენტებია.

შემჯამება

- ფასის ზედა ზღვარი საქონლისა თუ მომსახურების ფასის დაკანონებული მაქსიმუმია. ამის მაგალითია ქირის კონტროლი. თუ ფასის ზედა ზღვარი წონასწორულ ზღვარზე ნაკლებია, მოთხოვნის რაოდენობა სჭარბობს მიწოდების რაოდენობას. ამის შედეგად წარმოქმნილი დეფიციტის გამო გამყიდველები იძულებული არიან, ეს საქონელი თუ მომსახურება რამენაირად გაანაწილონ მყიდველებს შორის.
- ფასის ქვედა ზღვარი საქონლისა თუ მომსახურების ფასის დაკანონებული მინიმუმია. ამის მაგალითია მინიმალური ხელფასი. თუ ფასის ქვედა ზღვარი წონასწორულ ფასზე მეტია, მიწოდების რაოდენობა სჭარბობს მოთხოვნის რაოდენობას. ამის შედეგად წარმოქმნილი სიჭარბის გამო საქონელსა თუ მომსახურებაზე მყიდველთა მოთხოვნა ამა თუ იმ გზით უნდა განაწილდეს გამყიდველთა შორის.
- როდესაც მთავრობა აწესებს გადასახადს საქონელზე, ამ საქონლის წონასწორული რაოდენობა მცირდება. ეს იმას ნიშნავს, რომ გადასახადი ბაზრის სიდიდეს ამცირებს.
- საქონელზე დაწესებული გადასახადის შედეგად ჩნდება განსხვავება მყიდველთა მიერ გადახდილ ფასსა და გამყიდველთა მიერ მიღებულ ფასს შორის. როდესაც ბაზარი ახალ წონასწორობაში გადადის, მყიდველები საქონელში მეტს იხდიან, ხოლო გამყიდველები ნაკლებს იღებენ. ამ თვალსაზრისით, მყიდველები და გამყიდველები გადასახადის სიმძიმეს ინაწილებენ. გადასახადის გადაკისრება არ არის დამოკიდებული იმაზე, მყიდველებს ევალებათ გადასახადის გადახდა თუ გამყიდველებს.
- გადასახადის გადაკისრება დამოკიდებულია ფასის მიხედვით მიწოდებისა და მოთხოვნის ელასტიკურობაზე. გადასახადის სიმძიმე უფრო ბაზრის იმ მხარეს აწვება, რომელიც ნაკლებად ელასტიკურია, ვინაიდან მას უფრო უჭირს გადასახადზე რეაგირება შეძენილი თუ გაყიდული საქონლის რაოდენობის ცვლილებით.

ძირითადი ცნებები

ფასის ზედა ზღვარი, გვ. 112 ფასის ქვედა ზღვარი გვ. 146 გადასახადის გადაკისრება, გვ. 122

კითხვები გამეორებისთვის

1. მოიყვანეთ ფასის ზედა ზღვრისა და ფასის ქვედა ზღვრის მაგალითები.
2. რა იწვევს საქონლის დეფიციტს — ფასის ზედა ზღვარი თუ ფასის ქვედა ზღვარი? რა იწვევს სიჭარბეს?
3. რა მექანიზმი ახდენს რესურსების განაწილებას, როდესაც საქონლის ფასს არ აქვს შესაძლებლობა, მოთხოვნა და მიწოდება წონასწორობაში მოიყვანოს?
4. ახსენით, რატომ ეწინააღმდეგებიან ეკონომისტები ფასის კონტროლს.

5. ვთქვათ, მთავრობა მყიდველებზე დაკისრებულ გადასახადს აუქმებს და იმავე ოდენობის გადასახადს ახლა გამყიდველებს უწესებს. როგორ გავლენას მოახდენს საგადასახადო პოლიტიკის ეს ცვლილება მყიდველების მიერ გამყიდველებისათვის გადახდილ ფასზე? მყიდველების მიერ ზედმეტად გადახდილ თანხაზე გადასახადის ჩათვლით? გამყიდველების მიერ მიღებულ თანხაზე გადასახადის გარეშე? გაყიდული საქონლის რაოდენობაზე?
6. როგორ მოქმედებს საქონლის დაბეგვრა მყიდველთა მიერ გადახდილ ფასზე, გამყიდველთა მიერ მიღებულ ფასზე, გაყიდული საქონლის რაოდენობაზე?
7. რა განსაზღვრავს გადასახადის სიმძიმის განაწილებას მყიდველებსა და გამყიდველებს შორის? რატომ?

სამარჯიშოები

1. კლასიკური მუსიკის მოყვარულებმა დაარწმუნეს კონგრესი, რომ კონცერტის ბილეთებზე ფასის ზედა ზღვარი $40-ის დონეზე დაეწესებინა. როგორ ფიქრობთ, ამ ღონისძიების შედეგად უფრო მეტი ადამიანი დაესწრება კონცერტს თუ ნაკლები?
2. მთავრობამ გადაწყვიტა, რომ ყველის საბაზრო ფასი ძალიან დაბალია.
   ა) დავუშვათ, მთავრობა აწესებს ყველის ბაზრის შემზღუდველ ფასის ზედა ზღვარს. გამოიყენეთ მიწოდება-მოთხოვნის დიაგრამა ყველის ფასსა და გაყიდული ყველის რაოდენობაზე ამ პოლიტიკის ზემოქმედების საჩვენებლად. ყველის დეფიციტი გაჩნდება თუ სიჭარბე?
   ბ) გლეხები ჩივიან, რომ ფასის ზედა ზღვარმა შეზღუდა მათი მთლიანი შემოსავალი. შესაძლებელია თუ არა ეს? ახსენით.
   გ) გლეხების ჩივილის პასუხად მთავრობა თანხმდება, ჭარბი ყველის მთელი რაოდენობა ქვედა ზღვრის ტოლ ფასად შეიძინოს. ვინ ისარგებლებს ამ პოლიტიკის შედეგად? ვინ დაზარალდება?
3. უახლესმა გამოკვლევებმა აჩვენა, რომ სატყორცნი ბადროს მიწოდებისა და მოთხოვნის განრიგებს შემდეგი სახე აქვს:

ბადროს ფასი	მოთხოვნის რაოდენობა	მიწოდების რაოდენობა
$11	1 მლნ ბადრო	15 მლნ ბადრო
10	2	12
9	4	9
8	6	6
7	8	3
6	10	1

   ა) რას უდრის სატყორცნი ბადროს წონასწორული ფასი და რაოდენობა?
   ბ) სატყორცნი ბადროს მწარმოებლები მთავრობას არწმუნებენ, რომ სატყორცნი ბადროს წარმოება ზრდის მეცნიერულ ცოდნას აეროდინამიკის შესახებ და, ამგვარად, მნიშვნელოვანია ეროვნული უსაფრთხოებისთვის. აღელვებული კონგრესი ხმას აძლევს ფასის ქვედა ზღვრის დაწესებას, რომელიც წონასწორულ ფასზე $2-ით მეტია. როგორია ახალი საბაზრო ფასი? რამდენი სატყორცნი ბადრო გაიყიდება?
   გ) განრისხებული სტუდენტები მარშით დადიან ვაშინგტონში და სატყორცნი ბადროს ფასის შემცირებას მოითხოვენ. უფრო მეტად აღელვებული კონგრესი ხმას აძლევს ფასის ქვედა ზღვრის გაუქმებას და ფასის ზედა ზღვრის დაწესებას, რომელიც ფასის ყოფილ ქვედა ზღვარზე $1-ით ნაკლებია. როგორია ამჯერად ახალი საბაზრო ფასი? რამდენი სატყორცნი ბადრო გაიყიდება?
4. დავუშვათ, ფედერალური მთავრობა ავალდებულებს ლუდის მსმელებს, ლუდის თითოეული ყუთის შეძენისას მთავრობას $2 გადაუხადონ (სინამდვილეში როგორც ფედერალური, ისე ადგილობრივი მთავრობები მართლაც აწესებენ ამა თუ იმ სახის გადასახადს ლუდზე).
   ა) ააგეთ მიწოდება-მოთხოვნის დიაგრამა ლუდის ბაზრისთვის გადასახადის დაწესებამდე. აჩვენეთ მომხმარებლების მიერ გადახდილი ფასი, მწარმოებლების მიერ მიღებული ფასი და გაყიდული ლუდის რაოდენობა. რას უდრის განსხვავება მომხმარებლების მიერ გადახდილ ფასსა და მწარმოებლების მიერ მიღებულ ფასს შორის?
   ბ) ააგეთ მიწოდება-მოთხოვნის დიაგრამა ლუდის ბაზრისთვის გადასახადის დაწესების შემდეგ. აჩვენეთ მომხმარებელთა მიერ გადახდილი ფასი, მწარმოებელთა მიერ გადახდილი ფასი და გაყიდული ლუდის რაოდენობა. რას უდრის განსხვავება მომხმარებლების მიერ გადახდილ ფასსა და მწარმოებლების მიერ მიღებულ ფასს შორის? შემცირდა თუ გაიზარდა გაყიდული ლუდის რაოდენობა?
5. სენატორს საგადასახადო შემოსავლისა და მშრომელთა კეთილდღეობის ზრდა სურს. მისი აპარატის წევრი ფირმების სახელფასო ფონდის გადასახადის ზრდას და მშრომელთა ხელფასის გადასახადების შემცირებას ფიქრობს. მიაღწევს თუ არა სენატორი თავის მიზანს ამ გეგმით? ახსენით.
6. თუ მთავრობა ძვირ ავტომობილებზე $500-ის ტოლ გადასახადს აწესებს, $500-ზე მეტით გაიზრდება მომხმარებლის მიერ გადახდილი თანხა, $500-ზე ნაკლებით თუ ზუსტად $500-ით? ახსენით.

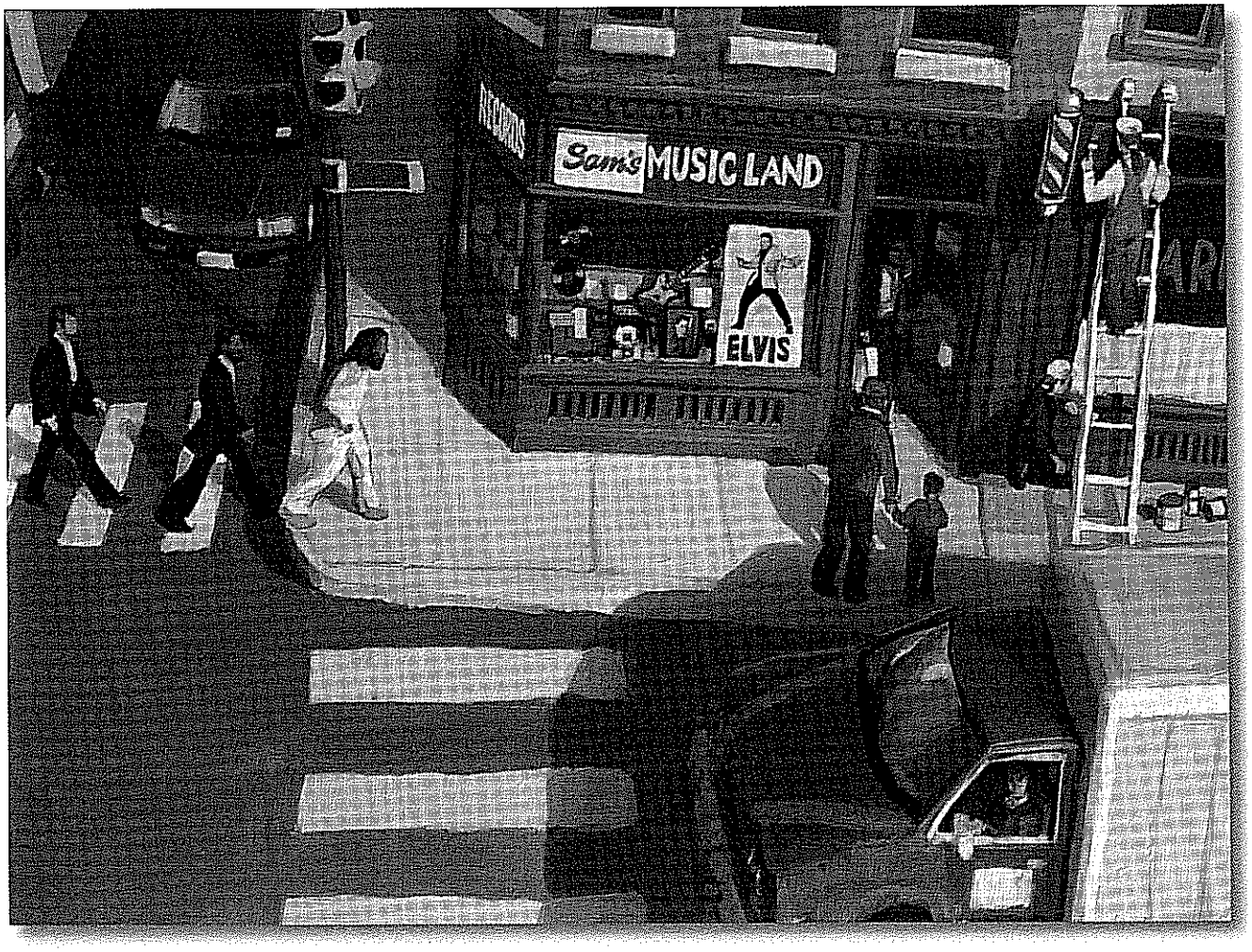
7. კონგრესმა და პრეზიდენტმა გადაწყვიტეს, რომ შეერთებულ შტატებში უნდა შემცირდეს ატმოსფეროს დაბინძურება, რისთვისაც შესაბამისად უნდა შემცირდეს ბენზინის მოხმარება. ამისათვის ისინი აწესებენ $0,50-ის ტოლ გადასახადს გაყიდული ბენზინის თითოეულ გალონზე.
   ა) ვის უნდა დააკისრონ გადასახადის გადახდა — მწარმოებლებს თუ მომხმარებლებს? ახსენით თქვენი პასუხი მიწოდება-მოთხოვნის დიაგრამის დახმარებით.
   ბ) ბენზინზე მოთხოვნა უფრო ელასტიკური რომ იყოს, მეტად შეამცირებდა ეს გადასახადი მოხმარებული ბენზინის რაოდენობას თუ ნაკლებად? ახსენით სიტყვიერადაც და დიაგრამის გამოყენებითაც.
   გ) ეხმარება თუ აზარალებს ეს გადასახადი ბენზინის მომხმარებლებს? რატომ?
   დ) ეხმარება თუ აზარალებს ეს გადასახადი ნავთობის მრეწველობაში დასაქმებულებს? რატომ?
8. ამ თავში განვიხილეთ ფედერალური კანონი მინიმალური ხელფასის შესახებ.
   ა) ვთქვათ, არაკვალიფიციური შრომის ბაზარზე მინიმალური ხელფასი წონასწორულ ხელფასზე მეტია. არაკვალიფიციური შრომის ბაზრის მიწოდება-მოთხოვნის დიაგრამის მეშვეობით აჩვენეთ საბაზრო ხელფასი, დაქირავებულ მუშათა რაოდენობა და უმუშევართა რაოდენობა. აჩვენეთ აგრეთვე არაკვალიფიციური მშრომელებისთვის გადახდილი ხელფასების მთლიანი თანხა.
   ბ) ახლა კი დავუშვათ, რომ შრომის მინისტრი მინიმალური ხელფასის გაზრდას გვთავაზობს. როგორ იმოქმედებს ეს დასაქმებაზე? რაზეა დამოკიდებული დასაქმების ეს ცვლილება — მოთხოვნის ელასტიკურობაზე, მიწოდების ელასტიკურობაზე, ორივეზე თუ არც ერთზე?
   გ) როგორ იმოქმედებს მინიმალური ხელფასის გაზრდა უმუშევრობაზე? რაზეა დამოკიდებული უმუშევრობის ეს ცვლილება — მოთხოვნის ელასტიკურობაზე, მიწოდების ელასტიკურობაზე, ორივეზე თუ არც ერთზე?
   დ) არაკვალიფიციურ შრომაზე მოთხოვნა რომ არაელასტიკური იყოს, გაზრდის თუ შეამცირებს მინიმალური ხელფასის გაზრდა არაკვალიფიციური მშრომელებისთვის გადახდილ მთლიან თანხას? შეიცვლება თუ არა თქვენი პასუხი, არაკვალიფიციურ შრომაზე მოთხოვნა რომ ელასტიკური იყოს?
9. განვიხილოთ რამდენიმე პოლიტიკა, რომელთა მიზანია ცეცხლსასროლი იარაღით ჩადენილ დანაშაულთა რაოდენობის შემცირება. ასახეთ თითოეული სახის პოლიტიკა ცეცხლსასროლი იარაღის ბაზრის მიწოდება-მოთხოვნის დიაგრამაზე.
   ა) იარაღის მყიდველთა დაბეგვრა;
   ბ) იარაღის გამყიდველთა დაბეგვრა;
   გ) იარაღის ფასის ქვედა ზღვარი;
   დ) ვაზნების დაბეგვრა.
10. აშშ-ს მთავრობა ახორციელებს ორ პროგრამას, რომლებიც სიგარეტის ბაზარზე ზემოქმედებენ. პრესაში მიმდინარე კამპანიისა და სიგარეტის კოლოფებზე აღბეჭდილი გამაფრთხილებელი წარწერების მიზანია, საზოგადოებას მოწევის მავნებლობის შესახებ ამცნოს. ამავე დროს, აგრარული მრეწველობის დეპარტამენტი ახორციელებს ფასის მხარდაჭერის პროგრამას თამბაქოს მწარმოებელი გლეხებისთვის, რის შედეგადაც თამბაქოს ფასი წონასწორულ ფასზე მეტია.
   ა) როგორ მოქმედებს ეს ორი პროგრამა თამბაქოს მოხმარებაზე? გამოიყენეთ სიგარეტის ბაზრის გრაფიკი.
   ბ) როგორია ამ ორი პროგრამის ჯამური ეფექტი სიგარეტის ფასზე?
   გ) სიგარეტზე დიდი გადასახადია დაწესებული. როგორ მოქმედებს ეს გადასახადი სიგარეტის მოხმარებაზე?
11. სუბსიდია გადასახადის საპირისპირო მოვლენაა. როდესაც მომხმარებელი თითოეულ ნაყინზე $0,50-ით იბეგრება, მთავრობა $0,50-ს იღებს. როდესაც მომხმარებელს თითოეული ნაყინისთვის $0,50-ის ტოლი სუბსიდია ეძლევა, ამ თანხას მთავრობა იხდის.
   ა) აჩვენეთ თითოეული ნაყინის $0,50-იანი სუბსიდიის ეფექტი ნაყინის მოთხოვნის მრუდზე, მომხმარებლების მიერ გადახდილი რეალური ფასი, გამყიდველების მიერ მიღებული რეალური ფასი და გაყიდული ნაყინის რაოდენობა.
   ბ) სარგებლობას მოუტანს მომხმარებლებს ეს პოლიტიკა თუ ზარალს მიაყენებს? მწარმოებლებს? მთავრობას?

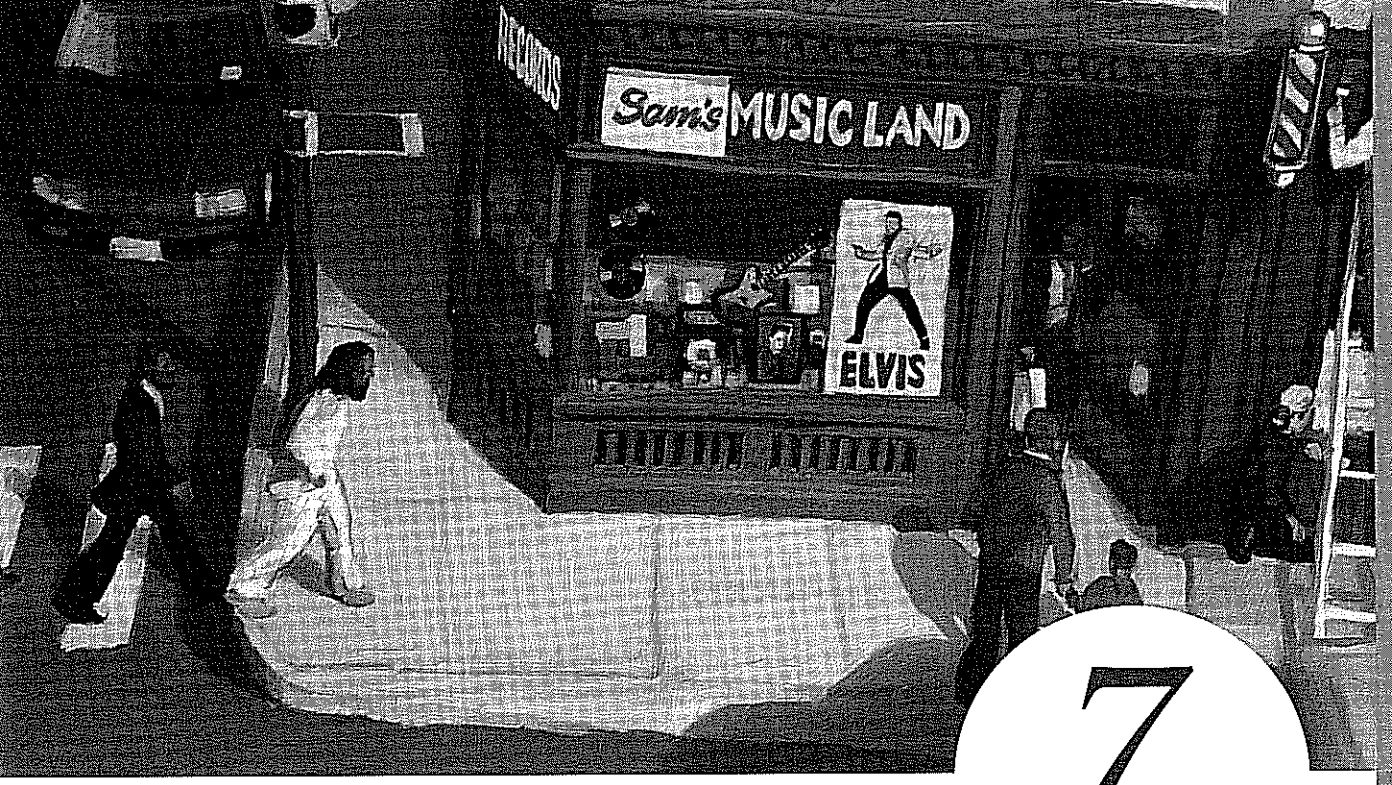


ამ თავში მოცემული საკითხების, ამოცანების, მაგალითების, სწრაფი გამოკითხვისა და ა.შ. შესახებ დამატებითი ინფორმაციისათვის ესტუმრეთ ვებ-გვერდს
http://mankiw.swlearning.com.

3

ბაზრები და კეთილდღეობა





7

მომხმარებლები, მწარმოებლები და ბაზრების ეფექტიანობა

როდესაც მომხმარებლები მაღაზიაში მიდიან საშობაო ვახშმისთვის ინდაურის საყიდლად, უკმაყოფილონი არიან ინდაურის მაღალი ფასით. მეორე მხრივ, როდესაც გლეხებს თავიანთი ინდაურები ბაზარზე გასაყიდად გააქვთ, უკმაყოფილონი არიან იმის გამო, რომ ინდაურის ფასი უფრო მაღალი არ არის. ამაში არაფერია გასაკვირი: მყიდველებს ყოველთვის ნაკლების გადახდა სურთ, გამყიდველებს კი ყოველთვის მეტის მიღება. ხომ არ არსებობს ინდაურის რამე „სწორი ფასი" საზოგადოების თვალსაზრისით?

წინა თავებში ვნახეთ, როგორ განსაზღვრავს საბაზრო ეკონომიკაში მიწოდებისა და მოთხოვნის ძალები გაყიდული საქონლისა თუ მომსახურების რაოდენობასა და ფასებს. მაგრამ აქამდე მხოლოდ იმაზე ვმსჯელობდით, როგორ ანაწილებენ ბაზრები შეზღუდულ რესურსებს, და არ შევხებივართ იმ საკითხს, სასურველია თუ არა ასეთი საბაზრო განაწილება. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, ჩვენი ანალიზი *პოზიტიური* (რა არის) იყო და არა *ნორმატიული* (რა უნდა იყოს). ვიცით, რომ ინდაურის ფასი თვითრეგულირდება მანამ, სანამ მიწოდებული ინდაურების რაოდენობა არ გაუტოლდება მოთხოვნილი ინდაურების რაოდენობას. მაგრამ როგორია წარმოებული და მოხმარებული ინდაურების რაოდენობა წონასწორობაში: ძალიან მცირე, ძალიან დიდი თუ ზუსტად იმდენი, რამდენიც საჭიროა?

კეთილდღეობის ეკონომიკა მეცნიერება, რომელიც სწავლობს რესურსების განაწილების გავლენას ეკონომიკურ კეთილდღეობაზე.

ამ თავში გავეცნობით **კეთილდღეობის ეკონომიკას**, შევისწავლით, როგორ მოქმედებს რესურსების განაწილება ეკონომიკურ კეთილდღეობაზე. დავიწყებთ იმის შესწავლით, თუ რა სარგებლობას იღებენ მყიდველები და გამყიდველები ბაზრის საქმიანობაში მონაწილეობით. შემდეგ ვნახავთ, როგორ შეუძლია საზოგადოებას ამ სარგებლობის გაზრდა. ამ ანალიზს ერთ მნიშვნელოვან დასკვნასთან მივყავართ: ბაზარზე მიწოდებისა და მოთხოვნის წონასწორობა მყიდველებისა და გამყიდველების მიერ მიღებული სარგებლობის მაქსიმიზაციას ახდენს.

როგორც გახსოვთ, ერთ-ერთი პრინციპი *ეკონომიკის ათი პრინციპიდან* ის არის,

რომ ბაზრები, როგორც წესი, ეკონომიკური საქმიანობის ორგანიზების კარგი საშუალებაა. კეთილდღეობის ეკონომიკა ამ პრინციპს უფრო სრულად ხსნის, ამასთანავე პასუხსაც იძლევა ინდაურის სწორი ფასის თაობაზე: ფასი, რომელიც აწონასწორებს ინდაურის მიწოდებასა და მოთხოვნას, საუკეთესო ფასია, ვინაიდან ახდენს ინდაურის მომხმარებელთა და ინდაურის მიმწოდებელთა მთლიანი კეთილდღეობის მაქსიმიზაციას.

სამომხმარებლო მომხმარებლის დანაგოგი

კეთილდღეობის ეკონომიკის შესწავლა დავიწყოთ იმით, რომ ვნახოთ, რა სარგებლობას იღებენ მყიდველები ბაზრის ფუნქციონირებაში მონაწილეობით.

გადახდისთვის მზადყოფნა

წარმოიდგინეთ, რომ გაქვთ ელვის პრესლის პირველი ალბომის სრულიად უხმარი ფირფიტა, მაგრამ, ვინაიდან ელვის პრესლის თაყვანისმცემელი არ ხართ, ამ ფირფიტის გაყიდვა გინდათ. ამის ერთ-ერთი გზაა ფირფიტის აუქციონზე გაყიდვა.

თქვენს აუქციონზე მოდის ელვისის ოთხი თაყვანისმცემელი: ჯონი, პოლი, ჯორჯი და რინგო. ოთხივეს უნდა ალბომის ხელში ჩაგდება, მაგრამ თანხა, რომლის გადახდისთვისაც თითოეული მათგანი მზადაა, შეზღუდულია. 1-ლ ცხრილში ნაჩვენებია მაქსიმალური ფასები თითოეული პოტენციური მყიდველისთვის. თითოეული მყიდველის მაქსიმუმს მისი **გადახდისთვის მზადყოფნა** ეწოდება და გვიჩვენებს, რამდენად აფასებს მყიდველი საქონელს. თითოეული მყიდველი სიამოვნებით იყიდის ამ ალბომს გადახდისთვის მის მზადყოფნაზე ნაკლებ ფასად, უარს იტყვის ამ ალბომის ყიდვაზე გადახდისთვის მზადყოფნაზე მაღალ ფასად, და განურჩეველია მისი გადახდისთვის მზადყოფნის ტოლ ფასად ამ ალბომის ყიდვის მიმართ.

გადახდისთვის მზადყოფნა
მაქსიმალური თანხა, რომლის გადასახდელადაც მზად არის მყიდველი.

აუქციონს იწყებთ დაბალი ფასის, ვთქვათ, $10-ის, გამოცხადებით. ვინაიდან ოთხივე მყიდველი მზადაა, ბევრად მეტი გადაიხადოს, ფასი სწრაფად იზრდება. ვაჭრობა წყდება, როდესაც ჯონი ასახელებს $80-ს (ან ცოტა მეტს). აქ პოლი, ჯორჯი და რინგო წყვეტენ ვაჭრობას, რადგან $80-ზე მეტის გადახდისთვის მზად არ არიან. ჯონი გიხდით $80-ს და ალბომი მიაქვს. მიაქციეთ ყურადღება, რომ ალბომი მიიღო მყიდველმა, რომელიც მას ყველაზე მეტად აფასებს.

სამომხმარებლო დანაზოგი
სხვაობა იმ თანხას, რომლის გადახდისთვისაც მომხმარებელი მზადაა, და იმ თანხას შორის, რომელსაც რეალურად იხდის.

რა სარგებლობას იღებს ჯონი ელვის პრესლის ალბომის ყიდვით? შეიძლება ითქვას, რომ ჯონმა კარგად ივაჭრა: ის მზად იყო, ალბომში $100 გადაეხადა, მაგრამ მხოლოდ $80 დაუჯდა. ასეთ დროს ვამბობთ, რომ ჯონი $20-ის ტოლ **სამომხმარებლო დანაზოგს** იღებს. სამომხმარებლო დანაზოგი არის სხვაობა იმ თანხას, რომლის გადახდისთვისაც მომხმარებელი მზადაა, და იმ თანხას შორის, რომელსაც რეალურად იხდის. სამომხმარებლო დანაზოგი ასახავს მყიდველის ბაზარში მონაწილეობით მიღებულ სარგებლობას. ამ მაგალითში ჯონი აუქციონში მონაწილეობის შედეგად $20-ის ტოლ სარგებლობას იღებს, რადგან მხოლოდ $80-ს იხდის საქონელში, რომელიც $100 ულირს. პოლი, ჯორჯი და რინგო არ მიიღებენ სამომხმარებლო დანაზოგს აუქციონში მონაწილეობით, ვინაიდან არც ალბომს ყიდულობენ და არც არაფერს იხდიან.

1 ცხრილი

ოთხი პოტენციური მყიდველის გადახდისთვის მზადყოფნა

მყიდველი	გადახდისთვის მზადყოფნა
ჯონი	$100
პოლი	80
ჯორჯი	70
რინგო	50

ახლა ოდნავ განსხვავებული მაგალითი განვიხილოთ. დავუშვათ, ელვის პრესლის ორ იდენტურ ალბომს ყიდით. ისევ აწყობთ აუქციონს ოთხი პოტენციური მყიდველისთვის. სიმარტივისთვის დავუშვათ, რომ ორივე ალბომი ერთნაირ ფასად უნდა გაიყიდოს და არც ერთ მყიდველს არ სურს ერთზე მეტი ალბომის ყიდვა. ასეთ დროს ფასები გაიზრდება მანამ, სანამ ორი მყიდველი არ დარჩება.

ვაჭრობა შეწყდება, როდესაც ჯონი და პოლი $70-ს (ან ცოტა მეტს) შემოგთავაზებენ. ამ ფასად ჯონი და პოლი სიხარულით იყიდიან ალბომს, ჯორჯი და რინგო კი მზად არ არიან ფასის გაზრდისთვის. ჯონიცა და პოლიც მიიღებენ სამომხმარებლო დანაზოგს, რომელიც გადახდისთვის მზადყოფნისა და ფასის სხვაობის ტოლია. ჯონის სამომხმარებლო დანაზოგია $30, პოლისა კი — $10. ჯონის სამომხმარებლო დანაზოგი ამჯერად მეტია, ვიდრე წინა შემთხვევაში, ვინაიდან ჯონი იმავე ალბომს ნაკლებ ფასად მიიღებს. მთლიანი სამომხმარებლო დანაზოგი ამ ბაზარზე $40-ს უდრის.

მოთხოვნის მრუდის გამოყენება სამომხმარებლო დანაზოგის გამოთვლისას

სამომხმარებლო დანაზოგი მჭიდრო კავშირშია მოთხოვნის მრუდთან. ამ კავშირის დასადგენად გავაგრძელოთ ჩვენი მაგალითი და განვიხილოთ ელვის პრესლის ამ იშვიათ ალბომზე მოთხოვნის მრუდი.

გამოვიყენოთ ოთხი პოტენციური მყიდველის გადახდისთვის მზადყოფნა ამ ალბომზე მოთხოვნის განრიგის ასაგებად. 1-ლი ცხრილი გვიჩვენებს მოთხოვნის განრიგს, რომელიც 1-ლ ნახაზს შეესაბამება. თუ ფასი $100-ზე მეტია, მოთხოვნის რაოდენობა ამ ბაზარზე 0-ის ტოლია, ვინაიდან ამდენის გადახდისთვის არც ერთი მყიდველი არაა მზად. თუ ფასი $80-სა და $100-ს შორისაა, მოთხოვნის რაოდენობა 1-ის ტოლია, ვინაიდან ასეთი მაღალი ფასის გადახდისთვის მხოლოდ ჯონია მზად. თუ ფასი $70-სა და $80-ს შორისაა, მოთხოვნის რაოდენობა 2-ის ტოლია, ვინაიდან ჯონი და პოლი მზად არიან ამ ფასის გადახდისთვის. შეგვიძლია ეს ანალიზი სხვა ფასებისთვისაც გავაგრძელოთ. ამ გზით მივიღებთ მოთხოვნის განრიგს ოთხი პოტენციური მყიდველის გადახდისთვის მზადყოფნის მონაცემების საფუძველზე.

1-ლ ნახაზზე ასახულია მოთხოვნის მრუდი, რომელიც მოთხოვნის ამ განრიგს შეესაბამება. დააკვირდით დამოკიდებულებას მოთხოვნის მრუდის სიმაღლესა და მყიდველთა გადახდისთვის მზადყოფნას შორის. ნებისმიერი რაოდენობისას მოთხოვნის მრუდის მიერ განსაზღვრული ფასი გვიჩვენებს ზღვრული მყიდველის გადახდისთვის მზადყოფნას, მყიდველისა, რომელიც პირველი დატოვებს ბაზარს, თუ ფასი ოდნავ მაინც გაიზრდება. მაგალითად, 4 ალბომის შემთხვევაში მოთხოვნის მრუდის სიმაღლეა $50, ანუ ფასი, რომლის გადახდისთვისაც მზადაა რინგო (ზღვრული მყიდველი) ერთი ალბომის შესაძენად. 3 ალბომის მოთხოვნის მრუდის სიმაღლეა $70, ანუ ფასი, რომლის გადახდისთვისაც მზადაა ჯორჯი (ახალი ზღვრული მყიდველი).

ვინაიდან მოთხოვნის მრუდი ასახავს მყიდველთა გადახდისთვის მზადყოფნას, ის შეგვიძლია სამომხმარებლო დანაზოგის გამოთვლაშიც გამოვიყენოთ. მე-2 ნახაზზე გამოყენებულია მოთხოვნის მრუდი ჩვენს მაგალითში სამომხმარებლო დანაზოგის გამოსათვლელად. მე-2 ა) ნახაზზე ფასი $80-ის (ან ცოტა მეტის) ტოლია და მოთხოვნის რაოდენობაა 1. შევნიშნავთ, რომ ფასის ზემოთ და მოთხოვნის მრუდის ქვემოთ მდებარე არის ფართობი $20-ის ტოლია. ეს არის სწორედ სამომხმარებლო დანაზოგი, რომელიც ზემოთ გამოვითვალეთ 1 გაყიდული ალბომისთვის.

მე-2 ბ) ნახაზზე ნაჩვენებია სამომხმარებლო დანაზოგი, როცა ფასი $70-ის (ან ცოტა მეტის) ტოლია. ამ შემთხვევაში ფასის ზემოთ და მოთხოვნის მრუდის ქვემოთ მდებარე არის ფართობი ორი მართკუთხედის ფართობის ტოლია: ამ ფასის დროს ჯონის სამომხმარებლო დანაზოგია $30, ხოლო პოლის სამომხმარებლო დანაზოგია $10. საბოლოოდ, ამ არის ფართობი იქნება $40. ეს თანხაც ემთხვევა ჩვენ მიერ ზემოთ გამოთვლილ სამომხმარებლო დანაზოგს.

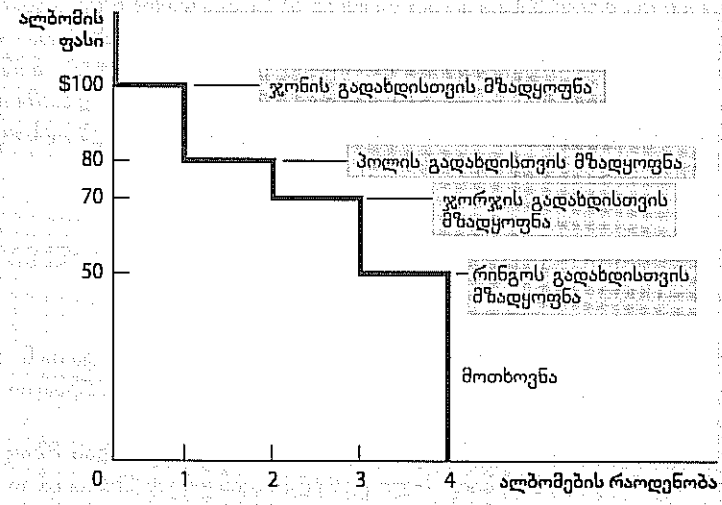
ამ მაგალითიდან ჩანს მოთხოვნის ყველა მრუდის ერთი თვისება: *მოთხოვნის მრუდის ქვემოთ და ფასის ზემოთ მდებარე არის ფართობი ასახავს სამომხმარებლო დანაზოგს ბაზარზე.* ამის მიზეზი ისაა, რომ მოთხოვნის მრუდის სიმაღლე ასახავს მყიდველის მიერ

1 ნახაზი

მოთხოვნის განრიგი და მოთხოვნის მრუდი

ამ ნახაზზე აგებულია მოთხოვნის მრუდი, რომელიც 1-ლ ცხრილში მოცემულ მოთხოვნის განრიგს შეესაბამება. შევნიშნავთ, რომ მოთხოვნის მრუდის სიმაღლე მყიდველთა გადახდისთვის მზადყოფნას ასახავს.

ფასი	მყიდველები	მოთხოვნის რაოდენობა
$100-ზე მეტი	არც ერთი	0
$80 – $100	ჯონი	1
$70 – $80	ჯონი, პოლი	2
$50 – $70	ჯონი, პოლი, ჯორჯი	3
$50-ზე ნაკლები	ჯონი, პოლი, ჯორჯი, რინგო	4



საქონლის შეფასებას, რომელიც გამოხატულია ამ საქონლის შესაძენად მყიდველთა გადახდისთვის მზადყოფნით. სხვაობა გადახდისთვის მზადყოფნასა და საბაზრო ფასს შორის წარმოადგენს თითოეული მყიდველის სამომხმარებლო დანაზოგს. ამგვარად, მოთხოვნის მრუდის ქვემოთ და ფასის ზემოთ მდებარე მთლიანი არის ფართობი ყველა მყიდველის სამომხმარებლო დანაზოგის ჯამია საქონლისა თუ მომსახურების ბაზარზე.

როგორ ზრდის ფასის შემცირება სამომხმარებლო დანაზოგს

რადგან საქონლის ყიდვისას მყიდველებს ყოველთვის ნაკლების გადახდა სურთ, ფასის შემცირება საქონლის მყიდველების ეკონომიკურ მდგომარეობას აუმჯობესებს. მაგრამ რამდენად უმჯობესდება მყიდველთა ეკონომიკური მდგომარეობა ფასის შემცირების შედეგად? ამ კითხვაზე ზუსტი პასუხის გასაცემად შეგვიძლია სამომხმარებლო დანაზოგი გამოვიყენოთ.

მე-3 ნახაზზე ნაჩვენებია მოთხოვნის ტიპური კლებადი მრუდი. მიუხედავად იმისა, რომ მოთხოვნის ეს მრუდი განსხვავდება წინა ორ ნახაზზე ასახული მოთხოვნის საფეხურებრივი მრუდებისგან, ის იდეები, რომლებიც ახლახან ჩამოვაყალიბეთ, აქაც გამოგვადგება. სამომხმარებლო დანაზოგი იმ არის ფართობია, რომელიც ფასის ზემოთ და მოთხოვნის მრუდის ქვემოთ მდებარეობს. ა) ნახაზზე, სამომხმარებლო დანაზოგი P_1 ფასისას ABC სამკუთხედის ფართობის ტოლია.

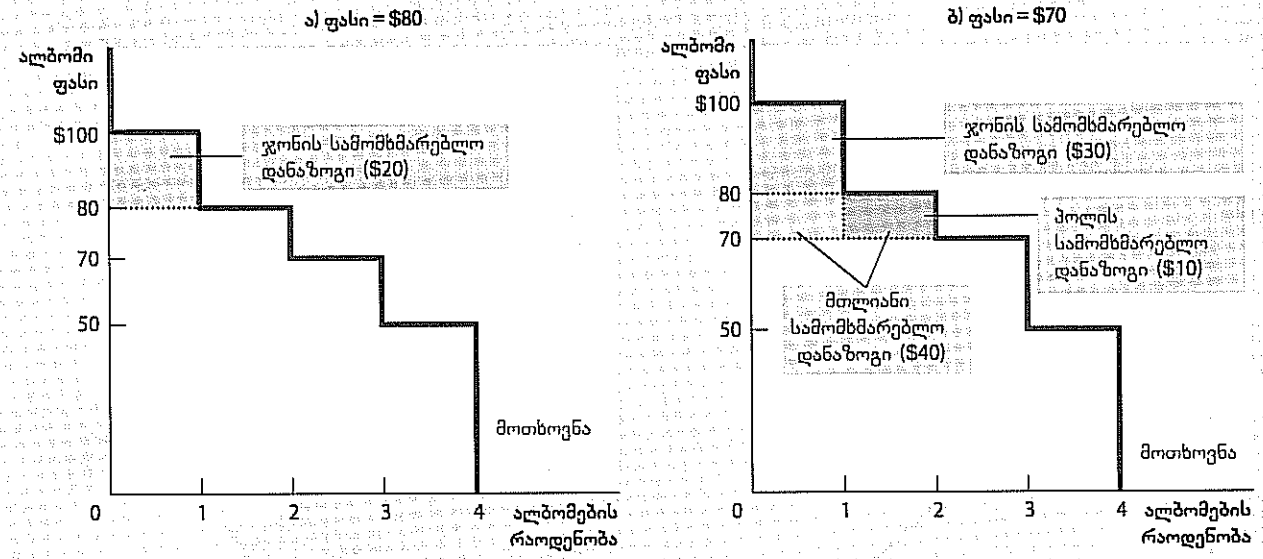
ახლა კი დავუშვათ, რომ ფასი P_1-დან P_2-მდე მცირდება, როგორც ბ) ნახაზზეა ნაჩვენები. სამომხმარებლო დანაზოგი ADF სამკუთხედის ფართობის ტოლია. ფასის შემცირების შედეგად სამომხმარებლო დანაზოგი BCDF არის ფართობის ტოლი სიდიდით გაიზრდება.

სამომხმარებლო დანაზოგის ეს შემცირება ორი ნაწილისგან შედგება. პირველ რიგში, მყიდველები, რომლებიც P_1 ფასად Q_1 რაოდენობის საქონელს ყიდულობდნენ, ეკონომიკურ მდგომარეობას იუმჯობესებენ, ვინაიდან ახლა ნაკლებს იხდიან. ამ მყიდველებისთვის სამომხმარებლო დანაზოგის ზრდის სიდიდე მათ მიერ გადახდილი თანხის შემცირების სიდიდის ტოლია. ესაა BCED მართკუთხედის ფართობი. ფასის შემცირების შემდეგ ბაზარზე

ნახაზი 2

სამომხმარებლო დანაზოგის გამოთვლა მოთხოვნის მრუდის მეშვეობით

(ა) ნახაზზე, საქონლის ფასია $80 და სამომხმარებლო დანაზოგია $20. (ბ) ნახაზზე, საქონლის ფასია $70 და სამომხმარებლო დანაზოგია $40.



ახალი მყიდველები შემოდიან, ვინაიდან მზად არიან ამ შემცირებულ ფასად საქონლის ყიდვისთვის. ამის შედეგად მოთხოვნის რაოდენობა Q_1-დან Q_2-მდე იზრდება. სამომხმარებლო დანაზოგი, რომელსაც ეს ახალმოსული მყიდველები მიიღებენ, CEF სამკუთხედის ფართობის ტოლია.

რას ზომავს სამომხმარებლო დანაზოგი?

სამომხმარებლო დანაზოგის კონცეფციის მიზანია, ნორმატიული შეფასება მივცეთ ბაზრის საქმიანობის შედეგების სასურველობას. მას შემდეგ, რაც ვნახეთ, რა არის სამომხმარებლო დანაზოგი, განვიხილოთ, არის თუ არა ის ეკონომიკური კეთილდღეობის კარგი საზომი.

წარმოიდგინეთ, რომ პოლიტიკოსი ხართ და კარგი ეკონომიკური სისტემის შექმნას ცდილობთ. იზრუნებდით თუ არა სამომხმარებლო დანაზოგის სიდიდეზე? სამომხმარებლო დანაზოგი, სხვაობა იმ თანხას, რომლის გადახდისთვისაც მყიდველები მზად არიან საქონლის შეძენის მიზნით, და იმ თანხას შორის, რომელსაც რეალურად იხდიან, ასახავს საქონლის შეძენის შედეგად მყიდველების მიერ მიღებულ სარგებლობას *თვით მყიდველების აზრით*. ამგვარად, სამომხმარებლო დანაზოგი ეკონომიკური კეთილდღეობის კარგი მაჩვენებელია იმ პოლიტიკოსებისათვის, ვინც პატივს სცემს მყიდველთა უპირატესობებს.

ზოგ შემთხვევაში პოლიტიკოსები ამჯობინებენ, არ იზრუნონ სამომხმარებლო დანაზოგზე, ვინაიდან პატივს არ სცემენ უპირატესობებს, რომლებიც მყიდველთა ქცევას წარმართავს. მაგალითად, ნარკომანები მზად არიან, ჰეროინში მაღალი ფასი გადაიხადონ, მაგრამ ვერ ვიტყვით, რომ ისინი დიდ სარგებლობას იღებენ ჰეროინის დაბალ ფასად ყიდვის შესაძლებლობით (თუმცა თვით ნარკომანები ასე ფიქრობენ). საზოგადოების თვალსაზრისით, ამ შემთხვევაში გადახდისთვის მზადყოფნა არ არის მყიდველების სარგებლობის კარგი საზომი, და არც სამომხმარებლო დანაზოგია ეკონომიკური მდგომარეობის კარგი საზომი, ვინაიდან ნარკომანები არფრად აგდებენ საკუთარ ინტერესებს.

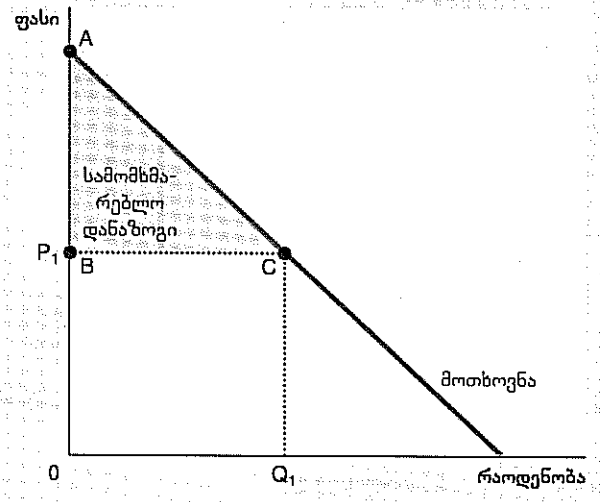
მიუხედავად ამისა, ბაზრების უმრავლესობაში მომხმარებელთა დანაზოგი კარგად

3 ნახაზი

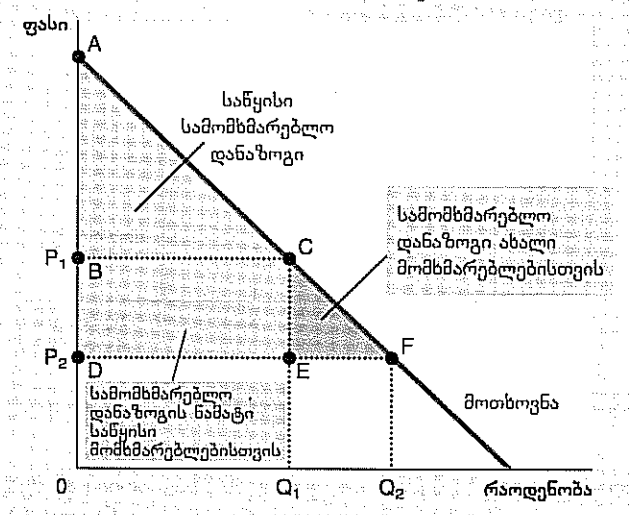
როგორ მოქმედებს ფასი სამომხმარებლო დანაზოგზე

(ა) ნახაზზე, P_1 ფასისას მოთხოვნის რაოდენობაა Q_1, და სამომხმარებლო დანაზოგი ABC სამკუთხედის ფართობის ტოლია. როდესაც ფასი P_1-დან P_2-მდე მცირდება, როგორც ეს (ბ) ნახაზზეა ნაჩვენები, მოთხოვნის რაოდენობა Q_1-დან Q_2-მდე იზრდება და სამომხმარებლო დანაზოგი იზრდება ADF სამკუთხედის ფართობამდე. სამომხმარებლო დანაზოგის ზრდა (BCFD) ნაწილობრივ იმის გამო ხდება, რომ აქამდე არსებული მყიდველები ახლა ნაკლებს იხდიან (BCED), ნაწილობრივ კი – იმის გამო, რომ ნაკლები ფასის დროს ბაზარზე ახალი მომხმარებლები შემოდიან (CEF).

ა) სამომხმარებლო დანაზოგი P_1 ფასის დროს



ბ) სამომხმარებლო დანაზოგი P_2 ფასის დროს



ასახავს ეკონომიკურ მდგომარეობას. ეკონომისტები, ჩვეულებრივ, უშვებენ, რომ მყიდველები რაციონალურ გადაწყვეტილებებს იღებენ, და მათი უპირატესობები აუცილებლად უნდა გავითვალისწინოთ. ამ შემთხვევაში მომხმარებლები შეძენილი საქონლიდან მიღებული სარგებლობის საუკეთესო მსაჯულები არიან.

სწრაფი გამოკითხვა: **ააგეთ ინდაურზე მოთხოვნის მრუდი. აჩვენეთ ინდაურის ფასი და სამომხმარებლო დანაზოგი, რომელიც ამ ფასის შედეგია. სიტყვიერად ახსენით, რას ასახავს სამომხმარებლო დანაზოგი.**

მწარმოებლის დანაზოგი

ახლა მივუბრუნდეთ ბაზრის მეორე მხარეს და განვიხილოთ სარგებლობა, რომელსაც გამყიდველები იღებენ ბაზრის ფუნქციონირებაში მონაწილეობით. თქვენ ნახავთ, რომ გამყიდველთა კეთილდღეობის ანალიზი მყიდველთა კეთილდღეობის ანალიზის მსგავსია.

დანახარჯები და გაყიდვისთვის მზადყოფნა

წარმოიდგინეთ, რომ საკუთარი სახლი გაქვთ და მისი შეღებვა გსურთ. მიმართავთ სამღებრო მომსახურების ოთხ გამყიდველს: მერის, ფრიდას, ჯორჯიას და ბებიას. თითოეული მღებავი მზადაა, თქვენთვის იშრომოს, თუ გასამრჯელო მათთვის მისაღები იქნება. აწყობთ აუქციონს, რათა სამუშაო იმ მღებავს მისცეთ, რომელიც ამ სამუშაოს შესრულებაში უმცირეს ფასს მოითხოვს.

თითოეული მღებავი მზადაა, შეასრულოს ეს სამუშაო, თუ ფასი, რომელსაც მიიღებს, მეტი იქნება ამ სამუშაოს შესრულების დანახარჯებზე. აქ ტერმინი **დანახარჯები** უნდა აღიქვათ, როგორც მღებავთა ალტერნატიული დანახარჯები: მასში შედის როგორც მღებავების მიერ საკუთარი ჯიბიდან გაღებული ხარჯები (საღებავები, ფუნჯები და ა. შ.), ისე ღირებულება, რომლითაც მღებავები საკუთარ დროს აფასებენ. მე-2 ცხრილში ნაჩვენებია თითოეული მღებავის დანახარჯები. ვინაიდან მღებავის დანახარჯები ის უმცირესი ფასია, რომლის მიღებაზეც ის დათანხმდება სამუშაოს შესრულების სანაცვლოდ, დანახარჯები წარმოადგენს საკუთარი მომსახურების გაყიდვისთვის მღებავის მზადყოფნის საზომს. თითოეული მღებავი სიამოვნებით გაყიდის მომსახურებას საკუთარ დანახარჯებზე მეტ ფასად, უარს იტყვის მომსახურების საკუთარ დანახარჯებზე ნაკლებ ფასად გაყიდვაზე და განურჩეველი იქნება მომსახურების გაყიდვის მიმართ საკუთარი დანახარჯების ტოლ ფასად.

დანახარჯები იმის ღირებულება, რაც გამყიდველმა უნდა გაიღოს საქონლის წარმოების მიზნით.

აუქციონის დასაწყისში მღებავების მიერ გამოცხადებული ფასები მაღალი იქნება, მაგრამ სწრაფად შემცირდება სამუშაოს მიღების მიზნით მღებავების მეტოქეობის პროცესში. მას შემდეგ, რაც ბებია $600-ს (ან ცოტა ნაკლებს) აცხადებს, აუქციონზე ერთადერთი მღებავი რჩება. ბებია სიხარულით შეასრულებს ამ სამუშაოს ამ ფასად, რადგან მისი დანახარჯები მხოლოდ $500-ის ტოლია. შევნიშნავთ, რომ სამუშაოს ის მღებავი მიიღებს, რომელსაც უმცირესი დანახარჯებით შეუძლია მისი შესრულება.

რა სარგებლობას მიიღებს ბებია ამ სამუშაოს ხელში ჩაგდების შედეგად? რადგან ის მზადაა, $500-ად იმუშაოს, მაგრამ $600-ს იღებს, ვამბობთ, რომ ბებია $100-ის ტოლ *მწარმოებლის დანაზოგს* იღებს. **მწარმოებლის დანაზოგი** არის გამყიდველის მიერ მიღებული თანხისა და წარმოების დანახარჯების სხვაობა. მწარმოებლის დანაზოგი ასახავს იმ სარგებლობას, რომელსაც გამყიდველები ბაზრის ფუნქციონირებაში მონაწილეობით იღებენ.

მწარმოებლის დანაზოგი გამყიდველისათვის საქონელში გადახდილი ღირებულებისა და გამყიდველის დანახარჯების სხვაობა.

ახლა კი ოდნავ განსხვავებული მაგალითი განვიხილოთ. ვთქვათ, გაქვთ ორი სახლი, რომელთაც შეღებვა სჭირდება. ისევ აწყობთ აუქციონს ოთხი მღებავისთვის. სიმარტივისთვის დავუშვათ, რომ არც ერთ მღებავს არ შეუძლია ორივე სახლის შეღებვა, და თითოეული სახლის შეღებვაში ერთსა და იმავე ფასს იხდით. ამგვარად, ფასი შემცირდება მანამ, სანამ აუქციონზე ორი მღებავი არ დარჩება.

ამ შემთხვევაში ვაჭრობა შეწყდება მაშინ, როდესაც ჯორჯია და ბებია სამუშაოს შესრულებას $800-ად (ან ცოტა ნაკლებად შემოგთავაზებენ). ამ ფასად ჯორჯია და ბებია მზად არიან სამუშაოს შესრულებისთვის, ხოლო მერი და ფრიდა მზად არ არიან ნაკლები ფასის შემოთავაზებისთვის. როდესაც ფასი $800-ის ტოლია, ბებია $300-ის ტოლ მწარმოებლის დანაზოგს მიიღებს, ხოლო ჯორჯია – $200-ის ტოლ მწარმოებლის დანაზოგს. მწარმოებლის მთლიანი დანაზოგი ამ ბაზარზე $500 იქნება.

ცხრილი 2

ოთხი შესაძლო მღებავის დანახარჯები

გამყიდველი	დანახარჯები
მერი	$900
ფრიდა	800
ჯორჯია	600
ბებია	500

მიწოდების მრუდის გამოყენება მწარმოებლის დანაზოგის გამოთვლისას

როგორც სამომხმარებლო დანაზოგია მჭიდრო კავშირში მოთხოვნის მრუდთან, მწარმოებლის დანაზოგიც მჭიდრო კავშირშია მიწოდების მრუდთან. ამ კავშირის დასადგენად გავაგრძელოთ ჩვენი მაგალითი.

ოთხი მღებავის დანახარჯების გამოყენებით ავაგოთ სამღებრო მომსახურების მიწოდების განრიგი. მე-4 ნახაზი გვიჩვენებს მიწოდების განრიგს, რომელიც მე-2 ცხრილში მოყვანილ დანახარჯებს შეესაბამება. თუ ფასი $500-ზე ნაკლებია, არც ერთი მღებავი არ მოისურვებს სამუშაოს შესრულებას, ასე რომ მიწოდების რაოდენობა 0-ის ტოლია. თუ ფასი $500-სა და $600-ს შორისაა, მხოლოდ ბებიაა მზად სამუშაოს შესრულებისთვის, ამიტომ მიწოდების რაოდენობაა 1. თუ ფასი $600-სა და $800-ს შორისაა, ბებია და ჯორჯია მზად არიან სამუშაოს შესრულებისთვის, ამიტომ მიწოდების რაოდენობაა 2 და ა. შ. ამგვარად, მიწოდების ეს განრიგი აგებულია ოთხი მღებავის დანახარჯების საფუძველზე.

მე-4 ნახაზზე აგებულია მიწოდების მრუდი, რომელიც მიწოდების ამ განრიგს შეესაბამება. შევნიშნავთ, რომ მიწოდების მრუდის სიმაღლე დაკავშირებულია გამყიდველთა დანახარჯებთან. ნებისმიერი რაოდენობისას მიწოდების მრუდის მიერ მოცემული ფასი *ზღვრული გამყიდველის* დანახარჯებს გვიჩვენებს, გამყიდველისა, რომელიც პირველი დატოვებს ბაზარს, თუ ფასი შემცირდება. მაგალითად, 4 სახლის შემთხვევაში მიწოდების მრუდის სიმაღლეა $900, რაც წარმოადგენს დანახარჯებს, რომელთაც მერი (ზღვრული გამყიდველი) გაიღებს სამღებრო მომსახურების უზრუნველსაყოფად. 3 სახლის შემთხვევაში მიწოდების მრუდის სიმაღლეა $800, რაც ფრიდას (ამ შემთხვევის შესაბამისი ზღვრული გამყიდველის) დანახარჯებს წარმოადგენს.

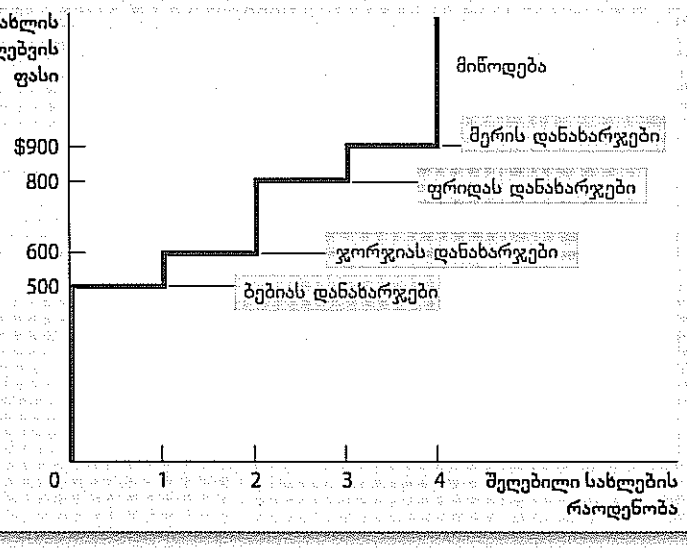
რადგან მიწოდების მრუდი გამყიდველთა დანახარჯებს ასახავს, შეგვიძლია ის მწარმოებლის დანაზოგის გამოსათვლელადაც გამოვიყენოთ. მე-5 ნახაზზე გამოყენებულია მიწოდების მრუდი ჩვენი მაგალითის შესაბამისი მწარმოებლის დანაზოგის გამოსათვლელად. ა) ნახაზზე ვუშვებთ, რომ ფასი $600-ის ტოლია. ამ შემთხვევაში მიწოდების რაოდენობაა 1. შევნიშნოთ, რომ ფასის ქვემოთ და მიწოდების მრუდის ზემოთ მდებარე არის ფართობი $100-ის ტოლია. ეს სწორედ ჩვენ მიერ ზემოთ გამოთვლილი მწარმოებლის დანაზოგია ბებიასთვის.

4 ნახაზი

მიწოდების განრიგი და მიწოდების მრუდი

ნახაზზე ნაჩვენებია მიწოდების მრუდი მე-2 ცხრილში მოყვანილი მიწოდების განრიგისათვის. შევნიშნავთ, რომ მიწოდების მრუდის სიმაღლე გამყიდველთა დანახარჯებს ასახავს.

ფასი	გამყიდველი	მიწოდების რაოდენობა
$900 ან მეტი	მერი, ფრიდა, ჯორჯია, ბებია	4
$800 – $900	ფრიდა, ჯორჯია, ბებია	3
$600 – $800	ჯორჯია, ბებია	2
$500 – $600	ბებია	1
$500-ზე ნაკლები	არც ერთი	0



მე-5 ბ) ნახაზზე ასახულია მწარმოებლის დანაზოგი, როდესაც ფასი $800-ის ტოლია. ამ შემთხვევაში ფასის ზემოთ და მიწოდების მრუდის ქვემოთ მდებარე არის ფართობი ორი მართკუთხედის ფართობების ჯამს უდრის. ეს ფართობი $500-ის ტოლია, რაც ჩვენ მიერ ორი სახლის შემთხვევისთვის გამოთვლილი მწარმოებლის დანაზოგია ჯორჯიასა და ბებიასთვის.

ამ მაგალითმა გვიჩვენა მიწოდების ყველა მრუდის ერთი თვისება: *ფასის ქვემოთ და მიწოდების მრუდის ზემოთ მდებარე არის ფართობი ასახავს მწარმოებლის დანაზოგს ბაზარზე.* აქ ლოგიკა ძალიან მარტივია: მიწოდების მრუდის სიმაღლე ასახავს გამყიდველთა დანახარჯებს, ხოლო სხვაობა ფასსა და წარმოების დანახარჯებს შორის მწარმოებლის დანაზოგია თითოეული გამყიდველისთვის. ამგვარად, მთლიანი ფართობი ყველა გამყიდველის დანაზოგთა ჯამი იქნება.

როგორ ზრდის ფასის მომატება მწარმოებლის დანაზოგს

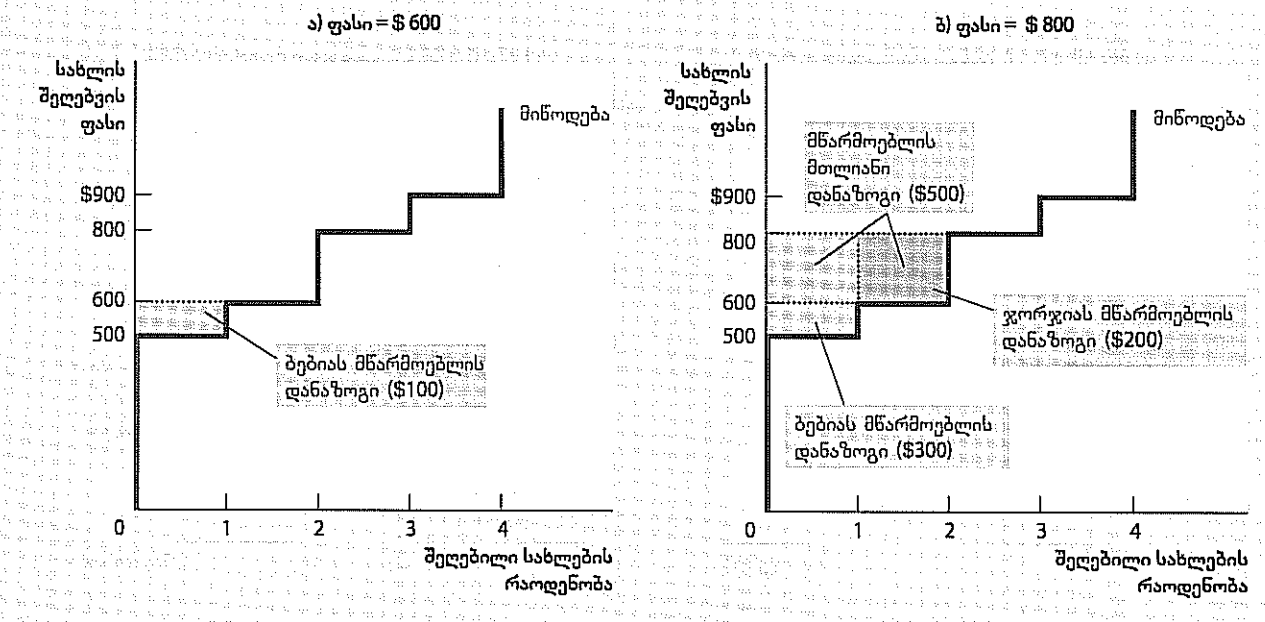
არაფერია გასაკვირი იმაში, რომ გამყიდველებს თავიანთ საქონელში ყოველთვის უფრო მაღალი ფასის მიღება სურთ. მაგრამ რამდენად უმჯობესდება გამყიდველთა ეკონომიკური მდგომარეობა ფასის ზრდის შედეგად? ამ კითხვაზე ზუსტი პასუხის გაცემას მწარმოებლის დანაზოგის კონცეფცია გვთავაზობს.

მე-6 ნახაზზე ნაჩვენებია მიწოდების ტიპური ზრდადი მრუდი. მიუხედავად იმისა, რომ მიწოდების ეს მრუდი ფორმით განსხვავდება წინა ნახაზზე აგებული მიწოდების საფეხურებრივი მრუდისგან, მწარმოებლის დანაზოგს აქაც იმავე გზით ვანგარიშობთ: მწარმოებლის დანაზოგი ფასის ქვემოთ და მიწოდების მრუდის ზემოთ მდებარე არის ფართობის ტოლია. ა) ნახაზზე ფასი P_1-ის ტოლია და მწარმოებლის დანაზოგი ABC სამკუთხედის ფართობს უდრის.

ნახაზი 5

მწარმოებლის დანაზოგის გამოთვლა მიწოდების მრუდის მეშვეობით

(ა) ნახაზზე საქონლის ფასია $600, ხოლო მწარმოებლის დანაზოგია $100. (ბ) ნახაზზე საქონლის ფასია $800, ხოლო მწარმოებლის დანაზოგია $500.



მე-6 ბ) ნახაზი გვიჩვენებს, რა ხდება, როდესაც ფასი P_1-დან P_2-მდე იზრდება. მწარმოებლის დანაზოგი ამჯერად ADF სამკუთხედის ტოლია. მწარმოებლის დანაზოგის ნამატი ორი ნაწილისგან შედგება. ჯერ ერთი, ის გამყიდველები, რომლებიც P_1 ფასად საქონლის Q_1 რაოდენობას ყიდდნენ, გაიუმჯობესებენ ეკონომიკურ მდგომარეობას, ვინაიდან გაყიდულ საქონელში ახლა მეტს მიიღებენ. ამ გამყიდველების მწარმოებლის დანაზოგის ნამატი BCED მართკუთხედის ფართობის ტოლი იქნება. ამას გარდა, ბაზარზე შემოვლენ ახალი გამყიდველებიც, ვინაიდან ისინი მზად არიან ამ ფასად საქონლის წარმოებისთვის. ამის შედეგად მიწოდებული საქონლის რაოდენობა Q_1-დან Q_2-მდე გაიზრდება. ამ ახალმოსულებისთვის მწარმოებლის დანაზოგი იქნება CEF სამკუთხედის ფართობი.

როგორც ეს ანალიზი გვიჩვენებს, მწარმოებლის დანაზოგს თითქმის ისევე ვიყენებთ გამყიდველთა ეკონომიკური მდგომარეობის დასადგენად, როგორც სამომხმარებლო დანაზოგს ვიყენებდით მყიდველთა ეკონომიკური მდგომარეობის დასადგენად. რადგან ეკონომიკური კეთილდღეობის ეს ორი საზომი ასე ჰგავს ერთმანეთს, ბუნებრივია მათი ერთად გამოყენებაც. მომდევნო ქვეთავში სწორედ ასე მოვიქცევით.

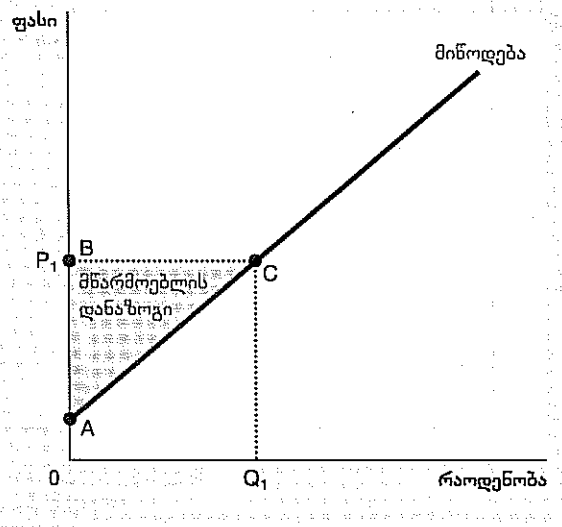
სწრაფი გამოკითხვა: **ააგეთ ინდაურის მიწოდების მრუდი. აჩვენეთ ინდაურის ფასი და მწარმოებლის დანაზოგი, რომელიც ამ ფასის შედეგია. სიტყვიერად ახსენით, რას ასახავს მწარმოებლის დანაზოგი.**

6 ნახაზი

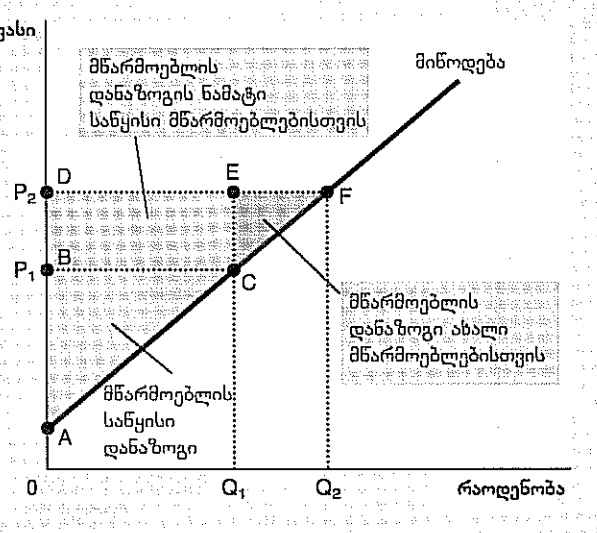
როგორ მოქმედებს ფასის შეცვლა მწარმოებლის დანაზოგზე

ა) ნახაზზე, ფასი P_1-ის ტოლია, მოთხოვნის რაოდენობაა Q_1 და მწარმოებლის დანაზოგი ABC სამკუთხედის ფართობს უდრის. როდესაც ფასი P_1-დან P_2-მდე იზრდება, როგორც ბ) ნახაზზე, მიწოდების რაოდენობა Q_1-დან Q_2-მდე იზრდება, ხოლო მწარმოებლის დანაზოგი — ADF სამკუთხედის ფართობამდე. მწარმოებლის დანაზოგის ნამატი (BCFD) გვაქვს ნაწილობრივ იმის გამო, რომ არსებული მწარმოებლები ახლა მეტს იღებენ (BCED), და ნაწილობრივ იმის გამოც, რომ ახალი ფასისას ბაზარზე ახალი მწარმოებლები შემოდიან (CEF).

ა) მწარმოებლის დანაზოგი P_1 ფასის დროს



ბ) მწარმოებლის დანაზოგი P_2 ფასის დროს



ბაზრის ეფექტიანობა

სამომხმარებლო დანაზოგი და მწარმოებლის დანაზოგი ის ძირითადი ინსტრუმენტებია, რომელთაც ეკონომისტები იყენებენ ბაზარზე მყიდველთა და გამყიდველთა კეთილდღეობის შესწავლისას. ეს ინსტრუმენტები გვეხმარება ფუნდამენტური ეკონომიკური საკითხის წამოჭრაში: არის თუ არა სასურველი თავისუფალი ბაზრის მიერ რესურსების განაწილება?

კეთილმოსურნე სოციალური მგეგმავი

ბაზრის ფუნქციონირების შედეგების შეფასებისთვის ჩვენს ანალიზში შემოვიყვანოთ ახალი, წარმოსახვითი პერსონაჟი — კეთილმოსურნე სოციალური მგეგმავი. კეთილმოსურნე სოციალური მგეგმავი ყოვლისმცოდნე, ყოვლისშემძლე და კეთილი განზრახვების მქონე დიქტატორია. მგეგმავს საზოგადოების თითოეული წევრის ეკონომიკური მდგომარეობის მაქსიმიზაცია სურს. რა უნდა მოიმოქმედოს, თქვენი აზრით, მგეგმავმა? უნდა დატოვოს მყიდველები და გამყიდველები წონასწორობაში, რომელსაც თვითონვე ბუნებრივად მიაღწევენ, თუ უნდა სცადოს ეკონომიკური მდგომარეობის გაუმჯობესება ბაზრის ფუნქციონირების შედეგების რამენაირად შეცვლის გზით?

ამ კითხვაზე პასუხის გასაცემად მგეგმავმა ჯერ უნდა გადაწყვიტოს, როგორ გაზომოს საზოგადოების ეკონომიკური კეთილდღეობა. ერთ-ერთი საზომია სამომხმარებლო და მწარმოებლის დანაზოგთა ჯამი, რომელსაც *მთლიან დანაზოგს* ვუწოდებთ. სამომხმარებლო დანაზოგი ის სარგებლობაა, რომელსაც მყიდველები იღებენ ბაზრის ფუნქციონირებაში მონაწილეობით, ხოლო მწარმოებლის დანაზოგი ის სარგებლობაა, რომელსაც გამყიდველები იღებენ ბაზრის ფუნქციონირებაში მონაწილეობით. ამიტომ ბუნებრივია მთლიანი დანაზოგის, როგორც საზოგადოების ეკონომიკური მდგომარეობის მაჩვენებლის, გამოყენება.

ეკონომიკური კეთილდღეობის ეს მაჩვენებელი უკეთ რომ გავიგოთ, გავიხსენოთ, როგორ ვანგარიშობთ სამომხმარებლო და მწარმოებლის დანაზოგებს. სამომხმარებლო დანაზოგი შემდეგნაირად განისაზღვრება:

სამომხმარებლო დანაზოგი =
მყიდველების შეფასება – მყიდველების მიერ გადახდილი თანხა.

ანალოგიურად განისაზღვრება მწარმოებლის დანაზოგიც:

მწარმოებლის დანაზოგი =
გამყიდველთა მიერ მიღებული თანხა – გამყიდველთა დანახარჯები.

თუ ამ ორ სიდიდეს შევკრებთ, მივიღებთ:

მთლიანი დანაზოგი =
მყიდველთა შეფასება – მყიდველების მიერ გადახდილი თანხა +
გამყიდველთა მიერ მიღებული თანხა – გამყიდველთა დანახარჯები.

მყიდველთა მიერ გადახდილი თანხა გამყიდველთა მიერ მიღებული თანხის ტოლია, ამიტომ შუა ორი შესაკრები ერთმანეთს აბათილებს. შედეგად მივიღებთ მთლიანი დანაზოგის გამოსახულებას:

მთლიანი დანაზოგი =
მყიდველთა შეფასება – გამყიდველთა დანახარჯები.

ბაზრის მთლიანი დანაზოგი არის სხვაობა მყიდველთა მიერ საქონლის შეფასებას, გამოხატულს მყიდველთა გადახდისთვის მზადყოფნით, და ამ საქონლის უზრუნველყოფისთვის გამყიდველთა მიერ გაღებულ დანახარჯებს შორის.

თუ რესურსების განაწილება მთლიანი დანაზოგის მაქსიმიზაციას ახდენს, ვამბობთ, რომ ეს განაწილება **ეფექტიანია**. თუ განაწილება ეფექტიანი არ არის, ეს იმას ნიშნავს, რომ მყიდველებსა და გამყიდველებს შორის ყველა ხელსაყრელი გარიგება რეალიზებული არ

ეფექტიანობა რესურსების განაწილების თვისება, მიაღწიოს საზოგადოების ყველა წევრის მიერ მიღებული საერთო დანაზოგის მაქსიმალურ დონეს.

არის. მაგალითად, განაწილება არაეფექტიანია, თუ საქონელს ის მწარმოებლები არ აწარმოებენ, რომელთაც წარმოების უმცირესი დანახარჯები აქვთ. ამ შემთხვევაში წარმოების გადატანა მაღალი დანახარჯების მქონე მწარმოებლებიდან დაბალი დანახარჯების მქონე მწარმოებლებზე გამყიდველთა მთლიან დანახარჯებს შეამცირებს და მთლიან დანაზოგს გაზრდის. ანალოგიურად, განაწილება არაეფექტიანია, თუ საქონელი არ მოიხმარება იმ მომხმარებლების მიერ, ვინც ამ საქონელს ყველაზე მეტად აფასებს. ამ შემთხვევაში მოხმარების გადატანა დაბალი შეფასების მქონე მომხმარებლიდან მაღალი შეფასების მქონე მომხმარებელზე მთლიან დანაზოგს გაზრდის.

თანასწორობა საზოგადოების წევრებს შორის ეკონომიკური კეთილდღეობის სამართლიანად განაწილება.

ეფექტიანობასთან ერთად მგეგმავი დაინტერესდება **თანასწორობითაც** — მყიდველთა და გამყიდველთა შორის ეკონომიკური კეთილდღეობის სამართლიანი განაწილებით. არსებითად, ხელსაყრელი გარიგებები ბაზარზე იმ ნამცხვარს ჰგავს, რომელიც ბაზრის მონაწილეებს შორის უნდა გაიყოს. ეფექტიანობა ასახავს, არის თუ არა ეს ნამცხვარი მაქსიმალურად დიდი. თანასწორობა ასახავს, თანაბრადაა თუ არა ეს ნამცხვარი განაწილებული. ბაზრის ფუნქციონირების შედეგების სამართლიანობის შეფასება უფრო ძნელია, ვიდრე ეფექტიანობის შეფასება. მაშინ, როდესაც ეფექტიანობა ობიექტური მიზანია, რომელზეც შეიძლება მკაცრად პოზიტიურ საფუძველზე ვიმსჯელოთ, თანასწორობა გულისხმობს ნორმატიულ მსჯელობას, რომელიც სცდება ეკონომიკის საზღვრებს და პოლიტიკური ფილოსოფიის რეალობაში გადადის.

ამ თავში ყურადღებას მხოლოდ ეფექტიანობაზე ვამახვილებთ, როგორც ჩვენი სოციალური მგეგმავის მიზანზე. მაგრამ გახსოვდეთ, რომ პოლიტიკოსები ხშირად სამართლიანობაზეც ზრუნავენ, ანუ ზრუნავენ არა მხოლოდ ეკონომიკური ნამცხვრის ზომებზე, არამედ იმაზეც, თუ როგორაა ეს ნამცხვარი განაწილებული საზოგადოების წევრებს შორის.

ბაზრის წონასწორობის შეფასება

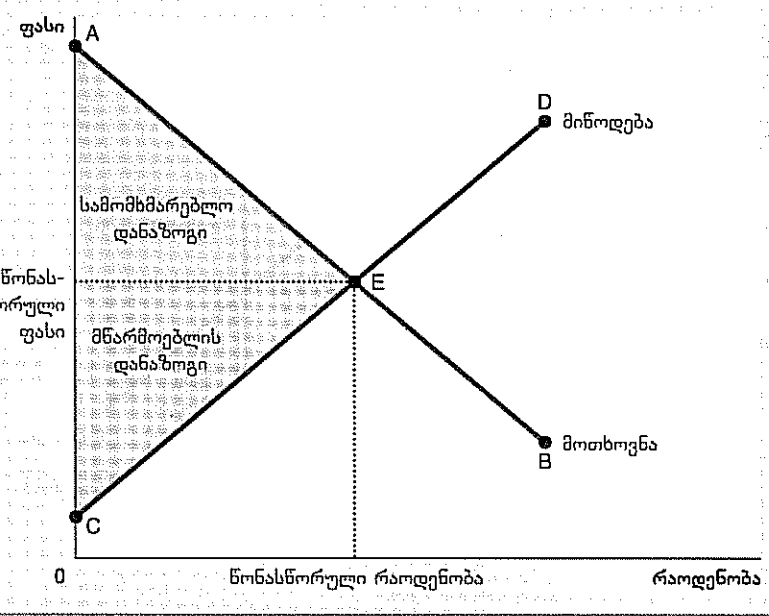
მე-7 ნახაზზე ნაჩვენებია სამომხმარებლო და მწარმოებლის დანაზოგები, როდესაც ბაზარი მიწოდებისა და მოთხოვნის წონასწორობას აღწევს. გავიხსენოთ, რომ სამომხმარებლო დანაზოგი ფასის ზემოთ და მოთხოვნის მრუდის ქვემოთ მდებარე არის ფართობის ტოლია, ხოლო მწარმოებლის დანაზოგი ფასის ქვემოთ და მიწოდების მრუდის ზემოთ მდებარე არის ფართობის ტოლია. ამგვარად, წონასწორობის წერტილამდე მიწოდებისა და მოთხოვნის მრუდებს შორის მდებარე არის ფართობი ამ ბაზრის მთლიან დანაზოგს წარმოადგენს.

ეფექტიანია თუ არა რესურსების ეს განაწილება? ახდენს თუ არა ის მთლიანი დანაზოგის მაქსიმიზაციას? ამ კითხვებზე პასუხის გაცემისას უნდა გვახსოვდეს, რომ, როდესაც ბაზარი წონასწორობაშია, ფასი განსაზღვრავს, რომელმა მყიდველებმა და გამყიდველებმა უნდა მიიღონ მონაწილეობა ამ ბაზრის ფუნქციონირებაში. ამ საქონლის ყიდვას ის მყიდველები არჩევენ, რომლებიც საქონელს მის ფასზე მეტად შეაფასებენ (მოთხოვნის მრუდის AE მონაკვეთი); ის მყიდველები, რომლებიც საქონელს მის ფასზე ნაკლებად შეაფასებენ (EB მონაკვეთი), არ ყიდულობენ ამ საქონელს. ანალოგიურად, ის გამყიდველები, რომელთა დანახარჯებიც საქონლის ფასზე ნაკლებია (მიწოდების მრუდის CE მონაკვეთი), ამ საქონლის წარმოებასა და გაყიდვას არჩევენ; ის გამყიდველები, რომელთა დანახარჯებიც საქონლის ფასზე მეტია (ED მონაკვეთი), ამ საქონელს არ აწარმოებენ.

ეს მსჯელობა ორი დასკვნის გამოტანის საშუალებას გვაძლევს:

1. თავისუფალი ბაზრები საქონლის მიწოდებას ანაწილებენ იმ მყიდველებს შორის, რომლებიც ამ საქონელს ყველაზე მეტად აფასებენ, რაც მათი გადახდისთვის მზადყოფნაში აისახება;
2. თავისუფალი ბაზრები საქონელზე მოთხოვნას ანაწილებენ იმ გამყიდველებს შორის, რომელთაც ამ საქონლის წარმოება ყველაზე ნაკლები დანახარჯებით შეუძლიათ.

ამგვარად, როდესაც მოცემულია ბაზრის წონასწორობისას მიწოდებული და გაყიდული საქონლის რაოდენობა, სოციალურ მგეგმავს არ ძალუძს ეკონომიკური მდგომარეობის გაუმჯობესება მოხმარების მყიდველთა შორის განაწილებისა და წარმოების გამყიდველთა შორის განაწილების შეცვლის გზით. ხომ არ შეუძლია სოციალურ მგეგმავს მთლიანი ეკონომიკური მდგომარეობის გაუმჯობესება საქონლის რაოდენობის გაზრდით ან შემცირებით? პასუხი უარყოფითია, რაც კარგად ჩანს ბაზრის ფუნქციონირების შედეგების შესახებ გაკეთებული მესამე დასკვნიდანაც:



ნახაზი 7

სამომხმარებლო და მწარმოებლის დანაზოგები ბაზრის წონასწორობაში

მთლიანი დანაზოგი — სამომხმარებლო დანაზოგისა და მწარმოებლის დანაზოგის ჯამი — წონასწორობის წერტილამდე მიწოდებისა და მოთხოვნის მრუდებს შორის მდებარე არის ფართობის ტოლია.

3. თავისუფალ ბაზრებზე იწარმოება საქონლის ის რაოდენობა, რომელიც ახდენს მომხმარებლებისა და მწარმოებლების ერთობლივი დანაზოგის მაქსიმიზაციას.

ამ დასკვნის ჭეშმარიტებაში რომ დავრწმუნდეთ, განვიხილოთ მე-8 ნახაზი. გავიხსენოთ, რომ მოთხოვნის მრუდი მყიდველთა შეფასებას ასახავს, ხოლო მიწოდების მრუდი — გამყიდველთა დანახარჯებს. როდესაც რაოდენობა წონასწორულ დონეზე მეტია, მყიდველების შეფასება გამყიდველების დანახარჯებზე ნაკლებია. ამ შემთხვევაში რაოდენობის გაზრდა მთლიანი დანაზოგის გაზრდას იწვევს. და ეს გრძელდება მანამ, სანამ რაოდენობა წონასწორულ დონეს არ მიაღწევს. წონასწორული დონის ზემოთ კი მყიდველების შეფასება გამყიდველების დანახარჯებზე ნაკლებია, ამიტომ წონასწორულ რაოდენობაზე მეტის წარმოება მთლიან დანაზოგს შეამცირებს.

ეს სამი დასკვნა ბაზრის ფუნქციონირების შედეგების შესახებ იმაზე მეტყველებს, რომ მიწოდებისა და მოთხოვნის წონასწორობა ახდენს სამომხმარებლო და მწარმოებლის დანაზოგების ჯამის მაქსიმიზაციას. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, წონასწორული შედეგი რესურსების ეფექტიანი განაწილებაა. ასე რომ, კეთილმოსურნე სოციალურ მგეგმავს იოლი სამუშაო ხვდა წილად: მას შეუძლია, უცვლელად დატოვოს ბაზრის ფუნქციონირების შედეგები. სწორედ ამიტომ იცავენ ეკონომისტები თავისუფალ ბაზრებს, როგორც ეკონომიკური საქმიანობის საუკეთესო საშუალებას.

მაგალითი | უნდა არსებობდეს თუ არა ადამიანის ორგანოების ბაზარი

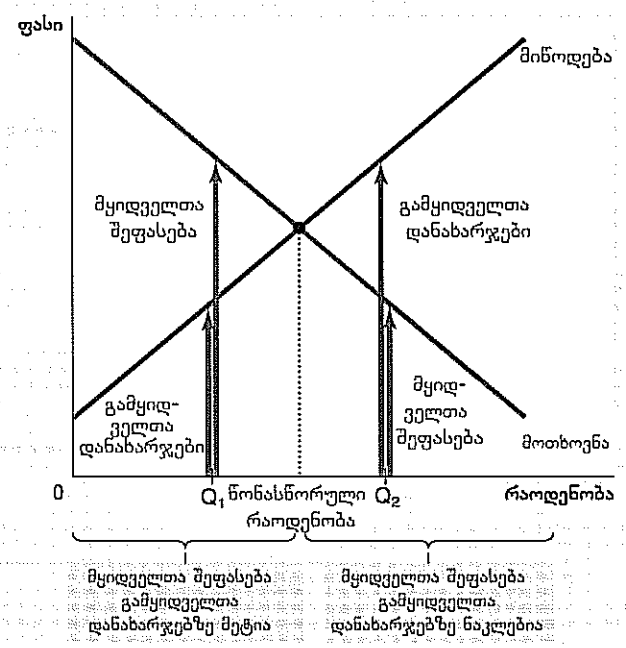
2001 წლის 12 აპრილს გაზეთი „ბოსტონ გლოუბი" ასეთი სათაურით გამოვიდა: „დედის სიყვარულმა ორი სიცოცხლე გადაარჩინა". გაზეთში მოთხრობილი იყო სიუზან სტეფენსის ამბავი – მის შვილს თირკმლის გადანერგვა სჭირდებოდა. ექიმმა დაადგინა, რომ დედის თირკმელი შვილს არ გამოადგებოდა და ქალბატონს სხვა გამოსავალი შესთავაზა. თუ ქალბატონი სტეფენსი თავის თირკმელს უცნობ პაციენტს მისცემდა, მისი ვაჟი ორგანოს გადანერგვის მომლოდინეთა სიაში პირველ ადგილზე აღმოჩნდებოდა. დედა დათანხმდა და მცირე ხნის შემდეგ ორ პაციენტს მიეცა სასურველი ოპერაციის გაკეთების საშუალება.

ექიმის მოსაზრებულობა და დედის კეთილშობილება უდავოა, მაგრამ ეს ამბავი რამდე-

8 ნახაზი

წონასწორული რაოდენობის ეფექტიანობა

როდესაც რაოდენობა წონასწორულზე ნაკლებია, მყიდველების მიერ საქონლის შეფასება გამყიდველების დანახარჯებზე მეტია. როდესაც რაოდენობა წონასწორულზე მეტია, გამყიდველების დანახარჯები მყიდველების შეფასებაზე მეტია. ამგვარად, ბაზრის წონასწორობა მწარმოებლისა და სამომხმარებლო დანაზოგების ჯამის მაქსიმიზაციას ახდენს.



ნიმე კითხვას სვამს საზოგადოების წინაშე. თუკი დედას ნება მიეცა, თირკმელი თირკმელშივე გაეცვალა, უნდა ჰქონდეს თუ არა მას უფლება, თირკმლის გაყიდვით გადაიხადოს კიბოს მკურნალობის საფასური, რომლის დაფარვაც მას სხვანაირად არ შეუძლია? უნდა ჰქონდეს თუ არა მშობელს საშუალება, ასე გადაიხადოს თავისი შვილის სწავლის ან თუნდაც ახალი მანქანის საფასური?

ჯერჯერობით საზოგადოება არ აძლევს ადამიანებს თავიანთი ორგანოებით ვაჭრობის ნებას. ფაქტობრივად, მთავრობამ ორგანოების ბაზარზე მათი ფასის ზედა ზღვარი ნულოვან დონეზე დააწესა, რის გამოც, ისევე, როგორც ყველა სხვა რეგულირებული ფასსანარმოქმნის შემთხვევაში, საქონელი დეფიციტურია. ქალბატონ სტეფენსის მიერ დადებული შეთანხმება აკრძალვას არ დაქვემდებარებია, რადგან მას ფული არ გადაუხდია.

მრავალი ეკონომისტი მიიჩნევს, რომ ორგანოთა ბაზარი უფრო თავისუფალი უნდა იყოს. ადამიანები ორი თირკმლით იბადებიან, მაშინ როდესაც რეალურად მხოლოდ ერთი სჭირდებათ. ამავე დროს, მრავალი ადამიანი იტანჯება თირკმლების დაავადებით. მიუხედავად იმისა, რომ შესაძლებელია ორგანოებით ვაჭრობიდან სარგებლობის მიღება, ჯერჯერობით არსებული ვითარება უიმედოა: პაციენტი რამდენიმე წელიწადს ელოდება თირკმელს და ყოველ წელს ათასობით ადამიანი კვდება იმის გამო, რომ მათთვის გადასანერგი ორგანოს შოვნა ვერ მოხერხდა. მათ რომ შეძლებოდათ თირკმლის ყიდვა მათგან, ვისაც ორი თირკმელი აქვს, ორგანოს ფასი მოთხოვნა-მიწოდების დასაბალანსებლად გაიზრდებოდა. გამყიდველები კმაყოფილები დარჩებოდნენ შემოსავლით, მყიდველები კი – ახალი ორგანოთი და სიცოცხლის გადარჩენით. თირკმლის დეფიციტიც გაქრებოდა.

ეს ბაზარი რესურსებს ეფექტიანად გადაანაწილებდა, მაგრამ, როგორც კრიტიკოსები ამტკიცებენ, სამართლიანობის საკითხი დადგებოდა. მათი აზრით, ორგანოთა ბაზარი მდიდრებს ღარიბთა ხარჯზე ასარგებლებდა, რადგან ორგანოები მათ ერგებოდათ, ვისაც გადახდის არა მხოლოდ სურვილი, არამედ შესაძლებლობაც ექნებოდა. თუმცა, ისიც საკითხავია, რამდენად სამართლიანია ამჟამინდელი მიდგომა. ახლა ხომ ადამიანების უმეტესობა ზედმეტი ორგანოთი ცხოვრობს, მაშინ როდესაც ზოგიერთები ამ ორგანოს უქონლობის გამო იღუპებიან. განა ეს სამართლიანია? •



ახალი ამბებიდან

ბილეთების „ხელზე“ გაყიდვა

რესურსების ეფექტიანი განაწილებისათვის ეკონომიკამ უნდა უზრუნველყოს საქონლის იმ მომხმარებლებამდე მიტანა, რომლებიც მას მაღალ შეფასებას აძლევენ. ხანდახან ეს ბილეთების „ხელზე“ გაყიდვით ხდება.

ბილეთები? მოთხოვნა და მიწოდება ტროტუარზე ბალანსდება

ჯონ ტირნეი

ქევინ თომასისათვის ბილეთების „ხელზე“ გაყიდვა წარმატებული საქმიანობაა და ისიც არ წუწუნებს. ის თავს კლასიკურ ამერიკელ მეწარმედ განიხილავს: ბრონქსის ერთ-ერთი სკოლის „კურსდაუმთავრებელმა“ ვაჭრობა საკუთარ თავს თვითონ ასწავლა, მუშაობს კვირაში შვიდ ღამეს, მისი წლიური შემოსავალი $40,000-ია და 26 წლის ასაკში $75,000 დანაზოგი აქვს. ყველაფერ ამას კი ნიუ-იორკის კინოთეატრებისა და სპორტული მოედნების წინ საზოგადოებრივი მომსახურების მიწოდებით მიაღწია.

ის მხოლოდ ერთ რამეზე წუწუნებს: „გასულ წელს დაახლოებით 30-ჯერ დამაკავეს, – ამბობს იგი. – გასულ საღამოსაც დამიჭირეს კალათბურთის მატჩის წინ $280-ის გაკეთების შემდეგ. თუმცა თანდათან სწავლობ, როგორ უნდა მოიქცე — პოლიციელებს ტყუილ სახელსა და გვარს ვეუბნები, ჯარიმასაც ვიხდი, როდესაც საჭიროა. თუმცა, არა მგონია, ეს ყველაფერი სამართლიანი იყოს. ბილეთების „ხელზე“ გაყიდვას ისე ვუყურებ, როგორც ბირჟაზე ვაჭრობას: იაფად ყიდვას და ძვირად გაყიდვას. და თუ ადამიანებს უნდათ, რომ გადამიხადონ, მაშინ რა პრობლემაა?“.

ეს საკმაოდ სერიოზული პრობლემაა ნიუ-იორკისა და ნიუ-ჯერსის სახელმწიფო მოხელეებისათვის, რომლებიც სასტიკად ებრძვიან ბატონი თომასის მსგავს „ხელზე“ მოვაჭრეებს. გადაცმული პოლიციელები ბილეთების მაღალ ფასად გაყიდვის საწინააღმდეგო ახალ მკაცრ ზომებს ახორციელებენ, ხოლო ამ ორი შტატის გენერალური პროკურორები ცდილობენ, საქმეები აღძრან ქუჩის ბილეთების ათობით გამყიდველის წინააღმდეგ.

თუმცა ეკონომისტები კარგად უგებენ ბატონ თომასს. მათთვის მთავრობის მიერ გატარებული ღონისძიებები კომუნისტების მხრიდან „უშრომელი შემოსავლის“ წინააღმდეგ ბრძოლას ჰგავს. ეკონომისტები ამტკიცებენ, რომ შეზღუდვები საზოგადოებას პრობლემებს უქმნის, ამცირებს კულტურული და სპორტული ღონისძიებების აუდიტორიას, დროს აკარგვინებს პოლიციელებს, ნიუ-იორკის ათასობით დოლარის საგადასახადო შემოსავალს აზარალებს და მრავალი ბილეთის ფასსაც კი ზრდის.

„ყოველთვის ძალიან მოხერხებულია ღარიბთა დამცველისა და არაკანონიერი მაღალი ფასების წინააღმდეგ მებრძოლის პოზის დაჭერა, – ამბობს ნიუ-იორკის უნივერსიტეტის გამოყენებითი ეკონომიკის ცენტრის დირექტორი, – მაგრამ მაღალი ფასების არაკანონიერად გამოცხადება მართლაც დიდ პრობლემებს ქმნის“.

ეკონომისტები ამის საილუსტრაციოდ თანამედროვე ხელოვნების მუზეუმის მაგალითს იყენებენ, სადაც ადამიანები ორ საათზე მეტხანს დგანან რიგში, რომ როგორმე მატისის გამოფენის ბილეთი შეიძინონ. თუმცა მათთვის ალტერნატივაც არსებობს: ტროტუარზე $12,50-იან ბილეთს ისინი



$20-დან $50-მდე ყიდიან.

„არა მგონია, მატისის ბილეთის საყიდლად ორი საათით რიგში დგომის თავიდან აცილება $10 ან $15 დოლარი არ ღირდეს, – ამბობს რიჩარდ ტალერი, კორნელის უნივერსიტეტის ეკონომისტი. – ზოგი ადამიანი ფიქრობს, რომ უფრო სამართლიანია, ყველა რიგში დადგეს, მაგრამ მეორე მხრივ, ეს იმას ნიშნავს, რომ ამდენი ადამიანი ორი საათის განმავლობაში სრულიად უსარგებლო საქმით დაკავდეს. თანაც ეს დისკრიმინაციაა იმ ადამიანების მიმართ, რომლებსაც არ აქვთ ორი საათით რიგში დგომის დრო. ბილეთების „ხელზე“ გაყიდვა სხვებსაც აძლევს შანსს. ამდენად, მე ვერ ვხედავ ბილეთების ქუჩაში გაყიდვის აკრძალვის გამართლებას“.

თუმცა ბილეთების „ხელზე“ გაყიდვის დაკანონება ყველასთვის სასიხარულო ვერ იქნება. ბატონი თომასი, მაგალითად, შეშინდება, რომ დამატებითი კონკურენცია მას ბიზნესიდან გამოაძევებს. მაგრამ 16 წლის შემდეგ — მან ეს საქმე მაშინ დაიწყო იანკების სტადიონის წინ, როდესაც 10 წლის იყო — ის მაინც საქმიანობის შეცვლას ფიქრობს, ასე რომ პრობლემა არაა.

წყარო: „ნიუ-იორკ ტაიმსი“, 1992 წ. 26 დეკემბერი

PHOTO: © ROBIN NELSON/PHOTOEDIT

სწრაფი გამოკითხვა: **ააგეთ ინდაურის მიწოდებისა და მოთხოვნის მრუდები. აჩვენეთ მწარმოებლისა და სამომხმარებლო დანაზოგები წონასწორობაში. ახსენით, რატომ შეამცირებს ინდაურის წარმოების გაზრდა მთლიან დანაზოგს.**

დასკვნა: ბაზრის ეფექტიანობა და საბაზრო ჩავარდნა

ამ თავში გავეცანით კეთილდღეობის ეკონომიკის ძირითად ინსტრუმენტებს — სამომხმარებლო დანაზოგსა და მწარმოებლის დანაზოგს — და ეს ინსტრუმენტები თავისუფალი ბაზრების ეფექტიანობის შესასწავლად გამოვიყენეთ. ვაჩვენეთ, რომ მიწოდებისა და მოთხოვნის ძალები რესურსებს ეფექტიანად ანაწილებს. ეს იმას ნიშნავს, რომ, თუმცა თითოეული მყიდველი და გამყიდველი საკუთარი კეთილდღეობის გაუმჯობესებაზე ზრუნავს, უხილავ ხელს ისინი მაინც წონასწორობამდე მიჰყავს, რომელიც მყიდველებისა და გამყიდველების მთლიანი სარგებლობის მაქსიმიზაციას ახდენს.

მაგრამ აქ ფხიზლად უნდა ვიყოთ. ბაზრების ეფექტიანობის შესახებ დასკვნის გამოტანისას რამდენიმე დაშვება გავაკეთეთ ბაზრების ფუნქციონირების შესახებ. როდესაც ეს დაშვებები არ მართლდება, ჩვენი დასკვნა იმის შესახებ, რომ ბაზრის წონასწორობა ეფექტიანია, შეიძლება საეჭვო გახდეს. მოდი, ამ თავის დასასრულს მოკლედ განვიხილოთ ორი უმნიშვნელოვანესი დაშვება.

პირველ რიგში, ჩვენ დავუშვით, რომ ბაზრები სრულყოფილად კონკურენტულია. მაგრამ რეალურად ბაზრები ზოგჯერ შორს არიან სრულყოფილებისგან. ზოგიერთ ბაზარზე ერთ ცალკეულ მყიდველსა თუ გამყიდველს (ან მათ მცირერიცხოვან ჯგუფს) შეუძლია საბაზრო ფასების გაკონტროლება. ბაზრის ფასების ზემოქმედების ამ უნარს *საბაზრო ძალაუფლება* ეწოდება. საბაზრო ძალაუფლებას შეუძლია ბაზრების არაეფექტიანობა გამოიწვიოს, ვინაიდან ეს ძალაუფლება ფასებსა და რაოდენობას მიწოდებისა და მოთხოვნის წონასწორული დონისგან განსხვავებულ დონეზე ინარჩუნებს.

გარდა ამისა, ჩვენი ანალიზი უშვებს, რომ ბაზრის ფუნქციონირების შედეგს მნიშვნელობა მხოლოდ ამ ბაზარზე მოქმედი მყიდველებისა და გამყიდველებისთვის აქვს. მაგრამ რეალურად მყიდველებისა და გამყიდველების გადაწყვეტილებები ზოგჯერ იმათზეც მოქმედებს, ვინც საერთოდ არ მონაწილეობს ამ ბაზრის ფუნქციონირებაში. გარემოს დაბინძურება კლასიკური მაგალითია ბაზრის ფუნქციონირების ისეთი შედეგისა, რომელიც ბაზრის გარეთ მყოფ ადამიანებზე მოქმედებს. ასეთი ეფექტები, *გარეგანი ეფექტები*, იმას იწვევს, რომ კეთილდღეობა კიდევ უფრო დამოკიდებული ხდება მყიდველთა მიერ საქონლის შეფასებასა და გამყიდველთა დანახარჯებზე. იმის გამო, რომ მოხმარებისა და წარმოების მოცულობის შესახებ გადაწყვეტილებების მიღებისას მყიდველები და გამყიდველები ამ გარეგან ეფექტებს არ ითვალისწინებენ, წონასწორობა ბაზარზე შეიძლება არაეფექტიანი იყოს მთლიანად საზოგადოებისთვის.

საბაზრო ძალაუფლება და გარეგანი ეფექტები იმ ზოგადი მოვლენის მაგალითებია, რომელსაც *საბაზრო ჩავარდნა* ეწოდება და რომელიც ზოგიერთი დაურეგულირებელი ბაზრის მიერ რესურსების ეფექტიანი განაწილების უუნარობას ასახავს. როდესაც ხდება საბაზრო ჩავარდნა, სოციალურ პოლიტიკას შეუძლია გადაჭრას ეს პრობლემა და გაზარდოს ეკონომიკური ეფექტიანობა. მაკროეკონომისტები დიდ ძალისხმევას ანდომებენ იმის შესწავლას, როდისაა საბაზრო ჩავარდნა მოსალოდნელი და როგორი პოლიტიკაა საუკეთესო საბაზრო ჩავარდნების კორექტირებისთვის. თქვენ ნახავთ, რომ კეთილდღეობის ეკონომიკის აქ ჩამოყალიბებული მეთოდები ამ საქმეშიც წარმატებით გამოიყენება.

საბაზრო ჩავარდნის შესაძლებლობის მიუხედავად, ბაზრის უხილავი ხელის მოქმედებას უდიდესი მნიშვნელობა აქვს. დაშვებები, რომლებიც აქ გავაკეთეთ, მრავალ ბაზარზე წარმატებით მოქმედებს და დასკვნა ბაზრის ეფექტიანობის შესახებ სამართლიანია. უფრო მეტიც, კეთილდღეობის ეკონომიკისა და ბაზრის ეფექტიანობის ჩვენეული ანალიზი შეიძლება სხვადასხვა სამთავრობო პოლიტიკის შედეგების შეფასებისთვისაც გამოვიყენოთ. აქ ჩამოყალიბებულ ინსტრუმენტებს მომდევნო ორ თავში ორი მნიშვნელოვანი პოლიტიკური მოვლენის — საზოგადოების კეთილდღეობაზე გადასახადებისა და საერთაშორისო ვაჭრობის გავლენის — შესასწავლად გამოვიყენებთ.



ახალი ამბები

ბაზრის სასწაული

მიმომხილველის აზრით, როდესაც მადლიერების დღესასწაულზე სუფრას მიუჯდებით, მადლიერება არა მხოლოდ თქვენს თეფშზე მოთავსებული ინდაურის გამო უნდა გამოხატოთ, არამედ იმ ეკონომიკური სისტემის მიმართაც, რომელშიც ცხოვრობთ.

მადლობა „უხილავ ხელს“

ჯეფ ჯეიკობი

მადლიერების დღესასწაული მას შემდეგ იმართება, რაც პლიმუტის ახალმოსახლეებმა თავიანთი პირველი უხვი მოსავალი მოიწიეს. მთელ ქვეყანაში მილიონობით ოჯახი უხდის მადლობას ღმერთს იმ მრავალი სიკეთისათვის, რომელიც მათ გააჩნიათ: სადღესასწაულო სუფრისათვის, საკუთარი და ძვირფასი ადამიანების ჯანმრთელობისათვის, მშვიდობისათვის და იმ მრავალი უპირატესობისათვის, რომელიც ამერიკისათვის ამერიკელად დაბადებას ან ამერიკის მოქალაქეობის მოპოვებას მოაქვს.

მაგრამ იშვიათად მოუვიდა ვინმეს აზრად, მადლიერება გამოხატოს იმის გამო, რომ ადგილობრივ მაღაზიაში უამრავი ინდაური იყიდება. ბევრი არც იმაზე ფიქრობს, რომ მადლობა გადაუხადოს ღმერთს საავიაციო ტრანსპორტის სისტემის არსებობისათვის, რომელმაც საშუალება მისცა მათთვის ძვირფას ადამიანებს, ერთად შეკრებილიყვნენ სადღესასწაულო სუფრასთან. არავის მოსდის აზრად მადლიერების გამოხატვა კინოთეატრში გასული ფილმისა თუ გაზეთში გამოქვეყნებული ნამცხვრის რეცეპტის გამო.

ასეთ რაღაცეებს ჩვენ მეტ-ნაკლებად ჩვეულებრივად აღვიქვამთ და სასწაულად არ გვეჩვენება ის ფაქტი, რომ დახლები საქონლითაა სავსე ან ჰოლივუდი ფილმებს უშვებს. ეს ხომ მათი საქმეა, ისინი ამის საკეთებლად არსებობენ, რა შუაშია აქ ღმერთი?

და, მიუხედავად ამისა, განა საოცარი და ამოუხსნელი არ არის ის ფაქტი, რომ ჩვენ შეგვიძლია მადლიერების დღესასწაული გავმართოთ უამრავი უცნობი ადამიანის შრომასა და უნარზე დაყრდნობით?

უბრალოდ, ინდაური რომ ჩვენს სუფრაზე აღმოჩნდეს, ეს უამრავი ადამიანის შრომას მოითხოვს: ფერმერებისას, რომლებმაც ინდაურები გაზარდეს; ფრინველის საკვების მწარმოებელი ფირმებისას; სატრანსპორტო ფირმებისას, რომლებმაც ეს საკვები ფერმერებს მიაწოდეს. არ დაგვავიწყდეს არქიტექტორები, რომლებმაც ფერმები დააპროექტეს და მუშები, რომლებმაც ისინი ააშენეს. გაზრდილ ფრინველს კი დაკვლა და გასაყიდად მომზადება-დაფასოებაც სჭირდება. ადამიანები, რომლებიც ყველა ამ საქმიანობას ასრულებენ, თავის მხრივ, უამრავი სხვა ადამიანის შრომას ეყრდნობიან, დაწყებული ბენზინგასამართი სადგურების თანამშრომლებიდან, დამთავრებული იმ მასალების მწარმოებლებით, რითაც ხდება გასაყიდი ინდაურის შეფუთვა.

ამგვარი, ერთმანეთისაგან ხშირად ძალზე დაშორებული, მრავალი ადამიანის შრომის მართვა და კოორდინაცია მეტად რთულია, ასე რომ მაღაზიაში ინდაურის საყიდლად მისულს შეიძლება რიგი დაგხვედროდათ. ამგვარი შრომითი სისტემის კოორდინაცია უბრალოდ წარმოუდგენლად რთულია. თუმცა კიდევ უფრო წარმოუდგენელი ის გახლავთ, რომ ამ სისტემას არავინ არ უწევს კოორდინაციას.

არ არსებობს ინდაურების არანაირი მბრძანებელი, რომელიც თავისი ტახტიდან აკონტროლებს ამ ყველაფერს, ადგენს გეგმას და გასცემს ბრძანებებს. არავინ არ აიძულებს ამ ადამიანებს, იშრომონ და ითანამშრომლონ, არავინ უბრძანებს მათ, იმუშაონ იმისთვის, რომ თქვენ ისარგებლოთ. მიუხედავად ამისა, ისინი თანამშრომლობენ და როდესაც თქვენ მაღაზიაში მიდიხართ, უპრობლემოდ იძენთ სასურველ საქონელს. რა უნდა ვუწოდოთ ამ მოვლენას, თუ არა სასწაული?

ადამ სმითმა მას „უხილავი ხელი“ უწოდა, იდუმალი ძალა, რომელიც იმგვარად წარმართავს უამრავი საკუთარი სარგებლობისათვის მოქმედი ადამიანის მუშაობას, რომ ეს არა მარტო მათთვის, არამედ სხვებისთვისაც მომგებიანია. მილიონობით სუბიექტის დამოუკიდებელი მოქმედების ქაოსი საბოლოო ჯამში მოწესრიგებულ ბაზრად ყალიბდებოდა. თავისუფალი ადამიანები თავისუფლად ურთიერთობენ, შედეგად კი საქონლისა და მომსახურების ნაკადს ვიღებთ, რომლის მოცულობა და მრავალფეროვნება ადამიანის გონებისთვისაც კი ძნელად წარმოსადგენია. არანაირი მმართველი, არანაირი ბიუროკრატია, არანაირი დაგეგმვა. მართლაც, რაც მეტად არის ეკონომიკა დაგეგმილი, მით მეტია მასში საქონლის უკმარისობა, არასწორი გადანაწილება და წარუმატებლობა.

თავისუფლების სოციალური წესრიგი, ჯანმრთელობისა და პროგრესის მსგავსად, რომელსაც ის საბოლოოდ განაპირობებს, ღმერთის მიერ ბოძებული საჩუქარია და ჩვენ მისი მადლიერნი უნდა ვიყოთ არა მხოლოდ მადლიერების დღესასწაულზე, არამედ ყოველდღე.

წყარო: „ბოსტონ გლოუბი“, 2003 წ. 27 ნოემბერი

შეჯამება

- სამომხმარებლო დანაზოგი უდრის სხვაობას მყიდველთა გადახდისთვის მზადყოფნასა და მათ მიერ გადახდილ თანხას შორის. სამომხმარებლო დანაზოგი ასახავს სარგებლობას, რომელსაც მყიდველები იღებენ ბაზრის ფუნქციონირებაში მონაწილეობით. იგი შეიძლება გამოვითვალოთ მოთხოვნის მრუდის ქვემოთ და ფასის ზემოთ მდებარე არის ფართობის საშუალებით.
- მწარმოებლის დანაზოგი უდრის სხვაობას გამყიდველთა მიერ მიღებულ თანხასა და მათი წარმოების დანახარჯებს შორის. ის ასახავს სარგებლობას, რომელსაც იღებენ გამყიდველები ბაზრის ფუნქციონირებაში მონაწილეობით. მისი გამოთვლა შეიძლება ფასის ქვემოთ და მიწოდების მრუდის ზემოთ მდებარე არის ფართობის საშუალებით.
- რესურსების განაწილებას, რომელიც სამომხმარებლო და მწარმოებლის დანაზოგების ჯამის მაქსიმიზაციას ახდენს, ეფექტიანს უწოდებენ. პოლიტიკოსებს ხშირად აინტერესებთ, როგორც ბაზრის ფუნქციონირების შედეგების ეფექტიანობა, ისე მათი სამართლიანობა.
- მიწოდებისა და მოთხოვნის წონასწორობა ახდენს სამომხმარებლო და მწარმოებლის დანაზოგების ჯამის მაქსიმიზაციას. ესე იგი, ბაზრის უხილავ ხელს მყიდველები და გამყიდველები რესურსების ეფექტიანი განაწილებისკენ მიჰყავს.
- ბაზრები რესურსებს ეფექტიანად არ ანაწილებენ ისეთი საბაზრო ჩავარდნის პირობებში, როგორებიცაა საბაზრო ძალაუფლება და გარეგანი ეფექტები.

ძირითადი ცნებები

კეთილდღეობის ეკონომიკა, გვ. 135
გადახდისთვის მზადყოფნა, გვ. 136
სამომხმარებლო დანაზოგი, გვ. 136
დანახარჯი, გვ. 141
მწარმოებლის დანაზოგი, გვ. 141
ეფექტიანობა, გვ. 145
თანასწორობა, გვ. 193

კითხვები გამეორებისთვის

1. ახსენით დამოკიდებულება მყიდველის გადახდისთვის მზადყოფნას, სამომხმარებლო დანაზოგსა და მოთხოვნის მრუდს შორის.
2. ახსენით დამოკიდებულება გამყიდველის დანახარჯებს, მწარმოებლის დანაზოგსა და მიწოდების მრუდს შორის.
3. მიწოდება-მოთხოვნის დიაგრამაზე აჩვენეთ მწარმოებლისა და სამომხმარებლო დანაზოგები ბაზრის წონასწორობისას.
4. რა არის ეფექტიანობა? არის თუ არა ეს პოლიტიკოსების ერთადერთი მიზანი?
5. რას აკეთებს „უხილავი ხელი“?
6. დაასახელეთ საბაზრო ჩავარდნის ორი ტიპი. ახსენით, რატომ იწვევს თითოეული მათგანი ბაზრის ფუნქციონირების შედეგების არაეფექტიანობას.

სავარჯიშოები

1. ადრეული ყინვები კალიფორნიაში ლიმონის პლანტაციებს ანადგურებს. რა მოსდის სამომხმარებლო დანაზოგს ლიმონის ბაზარზე? რა მოსდის სამომხმარებლო დანაზოგს ლიმონათის ბაზარზე? ააგეთ დიაგრამები.
2. მოთხოვნა ფრანგულ პურზე იზრდება. რა მოსდის მწარმოებლის დანაზოგს ფრანგული პურის ბაზარზე? რა მოსდის მწარმოებლის დანაზოგს ფქვილის ბაზარზე? ააგეთ დიაგრამები.
3. ცხელი დღეა და ბერტს ძალიან სწყურია. მის მიერ წყლის ბოთლის შეფასებას ასეთი სახე აქვს:

პირველი ბოთლი	$7
მეორე ბოთლი	$5
მესამე ბოთლი	$3
მეოთხე ბოთლი	$1

ა) ამ ინფორმაციის საფუძველზე ააგეთ ბერტის მოთხოვნის განრიგი. ააგეთ მისი მოთხოვნის მრუდი წყლის ბოთლებისთვის.
ბ) თუ წყლის ერთი ბოთლის ფასია $4, რამდენ ბოთლს იყიდის ბერტი? რას უდრის მის მიერ ამ ვაჭრობის შედეგად მიღებული სამომხმარებლო დანაზოგი? აჩვენეთ თქვენს გრაფიკზე ბერტის სამომხმარებლო დანაზოგი.
გ) თუ ბოთლის ფასია $2, როგორ შეიცვლება ბერტის სამომხმარებლო დანაზოგი? აჩვენეთ ეს ცვლილებები თქვენს გრაფიკზე.

4. ერნი წყლის საქაჩის მფლობელია. ვინაიდან წყლის დიდი რაოდენობის ამოქაჩვა უფრო ძნელია, ვიდრე მცირე რაოდენობისა, ერთი ბოთლი წყლის წარმოების დანახარჯი იზრდება ამოქაჩული წყლის რაოდე-

ნობის ზრდასთან ერთად. ერთი ბოთლი წყლის წარმოების დანახარჯს ასეთი სახე აქვს:

პირველი ბოთლის დანახარჯი	$1
მეორე ბოთლის დანახარჯი	$3
მესამე ბოთლის დანახარჯი	$5
მეოთხე ბოთლის დანახარჯი	$7

ა) ამ ინფორმაციის საფუძველზე ააგეთ ერნის მიწოდების განრიგი და მიწოდების მრუდი წყლის ბოთლებისთვის.

ბ) თუ ერთი ბოთლი წყლის ფასია $4, რამდენ ბოთლს აწარმოებს და გაყიდის ერნი? როგორი იქნება მისი მწარმოებლის დანაზოგი? აჩვენეთ თქვენს გრაფიკზე ერნის მწარმოებლის დანაზოგი.

გ) თუ ფასი $6-მდე გაიზრდება, როგორ შეიცვლება მიწოდების რაოდენობა? როგორ შეიცვლება ერნის მწარმოებლის დანაზოგი? აჩვენეთ ეს ცვლილებები თქვენს გრაფიკზე.

5. განვიხილოთ ბაზარი, რომელზეც ბერტი მყიდველია, ხოლო ერნი — გამყიდველი.

ა) გამოიყენეთ ერნის მიწოდების განრიგი და ბერტის მოთხოვნის განრიგი იმის დასადგენად, თუ რა რაოდენობა იქნება მიწოდებული და მოთხოვნილი, როდესაც ფასი $2-ის, $4-ის, $6-ის ტოლია. ამ ფასებიდან რომელს მიჰყავს ბაზარი წონასწორობამდე?

ბ) როგორია სამომხმარებლო დანაზოგი, მწარმოებლის დანაზოგი და მთლიანი დანაზოგი ამ ბაზარზე?

გ) თუ ერნი აწარმოებს და ბერტი მოიხმარს ერთი ბოთლით ნაკლებს, რა მოუვა მთლიან დანაზოგს?

დ) თუ ერნი აწარმოებს და ბერტი მოიხმარს ერთი ბოთლით მეტს, რა მოუვა მთლიან დანაზოგს?

6. სტერეოსისტემების წარმოების დანახარჯები უკანასკნელი ათწლეულის განმავლობაში მნიშვნელოვნად შემცირდა. განვიხილოთ ამ შემცირების ზოგიერთი შედეგი.

ა) გამოიყენეთ მიწოდება-მოთხოვნის დიაგრამა იმის საჩვენებლად, როგორ მოქმედებს წარმოების დანახარჯების შემცირება გაყიდული სტერეოსისტემების ფასსა და რაოდენობაზე.

ბ) აჩვენეთ თქვენს დიაგრამაზე, რა მოსდის სამომხმარებლო დანაზოგსა და მწარმოებლის დანაზოგს.

გ) დავუშვათ, რომ სტერეოსისტემების მიწოდება ძალიან ელასტიკურია. ვინ იღებს ყველაზე მეტ სარგებლობას წარმოების დანახარჯების შემცირებით — სტერეოსისტემების მომხმარებლები თუ მწარმოებლები?

7. ოთხი მომხმარებელი მზადაა, ვარცხნილობაში გადაიხადოს:

ჯერი	$7
ოპრა	$2
ელენი	$8
ფილი	$5

არის ოთხი საპარიკმახერო ასეთი დანახარჯებით:

A:$3 B:$6 C:$4 D:$2

თითოეულ საპარიკმახეროს მხოლოდ ერთი მომხმარებლის მომსახურება შეუძლია.

ეფექტიანობისთვის რამდენი ვარცხნილობა უნდა გაკეთდეს? რომელი საპარიკმახერო მოემსახურება მომხმარებლებს და რომელი მომხმარებლები მიიღებენ მომსახურებას? რას უდრის მაქსიმალური მთლიანი დანაზოგი?

8. დავუშვათ, ტექნოლოგიურმა განვითარებამ შეამცირა კომპიუტერის წარმოების დანახარჯები.

ა) დახაზეთ მოთხოვნა-მიწოდების დიაგრამა და აჩვენეთ, რა მოუვა ფასს, რაოდენობას, მომხმარებლის დანაზოგსა და მწარმოებლის დანაზოგს კომპიუტერების ბაზარზე.

ბ) კომპიუტერები და გამომთვლელი მანქანები შემცვლელებია. დახაზეთ მოთხოვნა-მიწოდების დიაგრამა და აჩვენეთ, რა მოუვა ფასს, რაოდენობას, მომხმარებლის დანაზოგს და მწარმოებლის დანაზოგს გამომთვლელი მანქანების ბაზარზე. კომპიუტერების ტექნოლოგიური განვითარება სასიხარულოა გამომთვლელი მანქანების მწარმოებელთათვის თუ სამწუხარო?

გ) კომპიუტერები და პროგრამული უზრუნველყოფა შემავსებლებია. დახაზეთ მოთხოვნა-მიწოდების დიაგრამა და აჩვენეთ, რა მოუვა ფასს, რაოდენობას, მომხმარებლის დანაზოგს და მწარმოებლის დანაზოგს პროგრამული უზრუნველყოფის ბაზარზე. კომპიუტერების ტექნოლოგიური განვითარება სასიხარულოა პროგრამული უზრუნველყოფის მწარმოებელთათვის თუ სამწუხარო?

დ) გვეხმარება თუ არა ანალიზი იმის დადგენაში, რატომ არის კომპიუტერული პროგრამების მწარმოებელი ბილ გეიტსი მსოფლიოს უმდიდრესი ადამიანი?

9. დაფიქრდით იმაზე, როგორ მოქმედებს სამედიცინო დაზღვევა სამედიცინო მომსახურების რაოდენობაზე. ვთქვათ, ტიპური სამედიცინო პროცედურის დანახარჯებია $100, მაგრამ პიროვნება, რომელსაც ჯანმრთელობა დაზღვეული აქვს, თვითონ მხოლოდ $20-ს იხდის. დარჩენილ $80-ს მისი სადაზღვევო კომპანია იხდის (ეს კომპანია ამ თანხას აინაზღაურებს თავისი ყველა კლიენტის სადაზღვევო გადასახადების გაზრდით, მაგრამ ამ ინდივიდის მიერ გადახდილი ნილი მცირეა).

ა) ააგეთ მოთხოვნის მრუდი სამედიცინო მომსახურების ბაზრისთვის (თქვენი გრაფიკის ჰორიზონტალური ღერძი უნდა ასახავდეს სამედიცინო პროცედურების რაოდენობას). აჩვენეთ მოთხოვნილი პროცედურების რაოდენობა, თუ თითოეული პროცედურის ფასია $100.

ბ) თქვენს დიაგრამაზე აჩვენეთ მოთხოვნილი პროცედურების რაოდენობა, თუ მომხმარებელი თითოეულ პროცედურაში მხოლოდ $20-ს იხდის. თუ საზოგადოებისთვის თითოეული პროცე-

დურის დანახარჯი მართლაც $100-ის ტოლია, და თუ ინდივიდებს ზემოთ აღწერილი დაზღვევა აქვთ, ახდენს თუ არა ჩატარებული პროცედურების რაოდენობა მთლიანი დანაზოგის მაქსიმიზაციას? ახსენით.

გ) ეკონომისტები სადაზღვევო სისტემას ხშირად სამედიცინო მომსახურების ჭარბ გამოყენებაში სდებენ ბრალს. თქვენი ანალიზის პირობებში რატომ შეიძლება სამედიცინო მომსახურების გამოყენება ჩაითვალოს „ჭარბად“?

დ) როგორ პოლიტიკას შეუძლია ამ ჭარბი გამოყენების თავიდან აცილება?

10. 80-იანი წლების მიწურულსა და 90-იანი წლების დასაწყისში კალიფორნიაში დიდი გვალვიანობა იყო.

ა) გამოიყენეთ წყლის ბაზრის დიაგრამა იმის საჩვენებლად, როგორ მოქმედებს გვალვა წყლის წონასწორულ ფასსა და რაოდენობაზე.

ბ) გვალვის მიუხედავად, მრავალმა ადგილობრივმა დასახლებამ წყლის ფასის გაზრდა არ დაუშვა. როგორია ამ პოლიტიკის შედეგები წყლის ბაზრისთვის? თქვენს დიაგრამაზე აჩვენეთ ნებისმიერი სიჭარბე ან დეფიციტი, რომელიც ამ დროს ჩნდება.

გ) 1991 წელს „უოლ სტრიტ ჯორნელში“ გამოქვეყნებულ სტატიაში ნათქვამია, რომ „ლოს-ანჯელესის ყველა მოქალაქე ვალდებულია, წყლის მოხმარება 1-ლი მარტიდან 10 პროცენტით, ხოლო 1-ლი მაისიდან კიდევ 5 პროცენტით შეამციროს 1986 წლის მოხმარების დონესთან შედარებით“. ავტორი აკრიტიკებს ამ პოლიტიკას როგორც ეფექტიანობის, ისე თანასწორობის თვალსაზრისით: „ეს პოლიტიკა არა მხოლოდ ასაჩუქრებს იმ ოჯახებს, რომლებიც 1986 წელს მეტ წყალს „ხარჯავდნენ“, იგი თითქმის არაფერს აკეთებს იმ მომხმარებლების წასაქეზებლად, რომლებიც შეძლებენ ასეთი მკვეთრი შემცირების განხორციელებას, [და]... სჯის იმ მომხმარებლებს, რომელთაც არ ძალუძთ წყლის მოხმარების ასეთი მკვეთრი შემცირება“. რატომაა წყლის განაწილების სისტემა ლოს-ანჯელესში არაეფექტიანი? რატომ გვეჩვენება ეს სისტემა არასამართლიანად?

დ) დავუშვათ, ლოს-ანჯელესი დათანხმდა წყლის ფასის გაზრდაზე, რათა მოთხოვნის რაოდენობა მიწოდების რაოდენობას გაუტოლდეს. უფრო ეფექტიანი იქნება წყლის ასეთი განაწილება თუ არა? თქვენი აზრით, იქნება თუ არა ასეთი განაწილება უფრო სამართლიანი, ვიდრე სტატიაში ნახსენები წყლის მოხმარების პროპორციული შემცირება? რა უნდა გაკეთდეს, რომ ამ ბაზრის ფუნქციონირების შედეგი უფრო სამართლიანი იყოს?

11. ბროკოლის მოთხოვნისა და მოწოდებისთვის მოცემულია შემდეგი განტოლებები:

მიწოდება: $Q^S = 4P - 80$

მოთხოვნა: $Q^D = 100 - 2P$

სადაც Q არის რაოდენობა, გაზომილი ბუშელებში, ხოლო P — ერთი ბუშელი ბროკოლის ფასი დოლარებში.

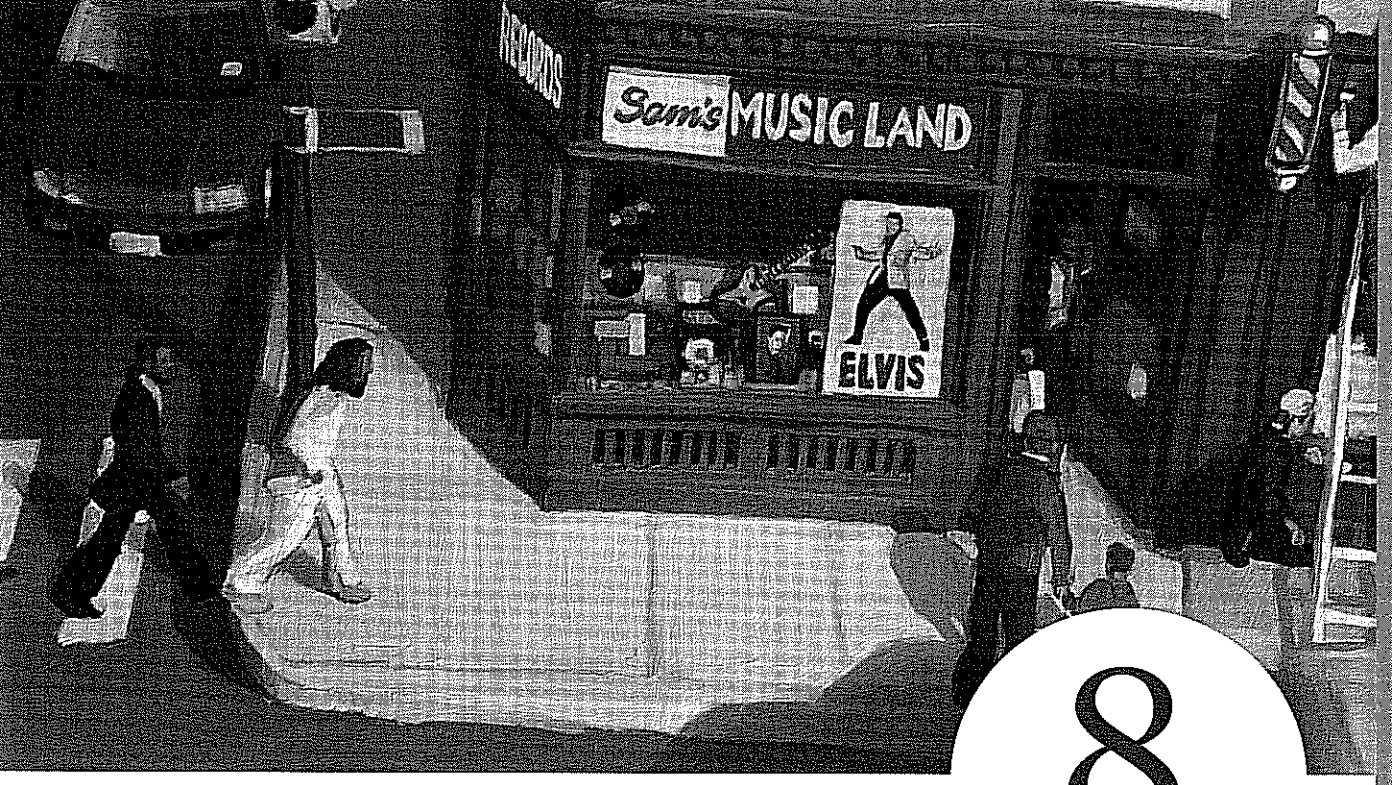
ა) დახაზეთ მიწოდებისა და მოთხოვნის მრუდები. რა იქნება წონასწორული ფასი და რაოდენობა?

ბ) გამოთვალეთ სამომხმარებლო დანაზოგი, მწარმოებლის დანაზოგი და მთლიანი დანაზოგი წონასწორობის დროს.

გ) თუ რომელიმე დიქტატორი, რომელსაც ბროკოლი არ უყვარს, აკრძალავს ამ ბოსტნეულს თავის ქვეყანაში, ბროკოლის მყიდველები უფრო დაზარალდებიან თუ გამყიდველები?



ამ თავში მოცემული საკითხების, ამოცანების, მაგალითების, სწრაფი გამოკითხვისა და ა.შ. შესახებ დამატებითი ინფორმაციისათვის ესტუმრეთ ვებ-გვერდს http://mankiw.swlearning.com.



8

თეორიის პრაქტიკული გამოყენება: დაბეგვრის დანახარჯები

გადასახადები არაერთხელ გამხდარა ცხარე პოლიტიკური დებატების საგანი. 1776 წელს უკმაყოფილებამ, რომელსაც ამერიკულ კოლონიებში ბრიტანეთის გადასახადები იწვევდა, ამერიკულ რევოლუციას მისცა ბიძგი. ორი საუკუნის შემდეგ რონალდ რეიგანის საარჩევნო პოლიტიკური პლატფორმა პირადი საშემოსავლო გადასახადების მკვეთრ შემცირებას ითვალისწინებდა, რის შედეგადაც თეთრ სახლში რეიგანის რვაწლიანი მმართველობის პერიოდში მაქსიმალური საშემოსავლო გადასახადი 70-დან 28 პროცენტამდე შემცირდა. 1992 წელს ბილ კლინტონის პრეზიდენტად არჩევის მიზეზი ნაწილობრივ ისიც იყო, რომ ჯორჯ ბუშმა 1988 წლის საარჩევნო კამპანიისას მიცემული სიტყვა გატეხა: „დაიმახსოვრეთ ჩემი სიტყვა: არავითარი ახალი გადასახადები".

ამ საკითხში უმცროსი ჯორჯ ბუში მამის კვალს არ მიჰყოლია. როგორც კანდიდატი, იგი ამომრჩევლებს გადასახადების შემცირებას შეჰპირდა, და როგორც პრეზიდენტმა, განახორციელა. თუმცა მისი კრიტიკოსები ამბობენ, რომ მან გადასახადები მეტისმეტად შეამცირა, რამაც მთავრობას წაართვა შესაძლებლობა, სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანი პროგრამები დაეფინანსებინა. როგორც უმცროსმა ოლივერ ვენდელ ჰოლმსმა ერთხელ განაცხადა: „გადასახადები არის ის, რასაც ვიხდით ცივილიზებული საზოგადოებისათვის".

იმის გამო, რომ გადასახადებს თანამედროვე ეკონომიკაზე უზარმაზარი გავლენა აქვს, თანდათანობით გავიფართოვებთ რა ეკონომიკური ანალიზის უნარს, მათ ამ წიგნში რამდენჯერმე დავუბრუნდებით. გადასახადების შესწავლა მე-6 თავში დავიწყეთ. ვნახეთ, როგორ მოქმედებს საქონლის დაბეგვრა მის ფასსა და გაყიდულ რაოდენობაზე, როგორ ანაწილებენ მიწოდებისა და მოთხოვნის ძალები გადასახადის სიმძიმეს მყიდველებსა და გამყიდველებს შორის. ამ თავში განვავრცობთ ჩვენს ანალიზს და ვნახავთ, როგორ მოქმედებს გადასახადები კეთილდღეობაზე, ბაზრის მონაწილეთა ეკონომიკურ მდგომარეობაზე.

დაბეგვრის გავლენა კეთილდღეობაზე, ერთი შეხედვით, აშკარაა. მთავრობა აწესებს გადასახადებს თავისი შემოსავლების გაზრდის მიზნით, ეს შემოსავლები კი ვინმეს ჯიბიდან უნდა მოდიოდეს. მე-6 თავში ვნახეთ, რომ საქონლის დაბეგვრა მყიდველების ეკონომიკურ მდგომარეობასაც აუარესებს და გამყიდველების ეკონომიკურ მდგომარეობასაც: გადასახადი იწვევს მყიდველების მიერ გადახდილი ფასის გაზრდას და გამყიდველების მიერ მიღებული ფასის შემცირებას. მაგრამ ეკონომიკურ მდგომარეობაზე გადასახადის ზემოქმედების სრულად გაგებისთვის მყიდველებისა და გამყიდველების კეთილდღეობის შემცირება მთავრობის შემოსავლის სიდიდეს უნდა შევადაროთ. მომხმარებლისა და მწარმოებლის დანაზოგი ასეთი შედარების საშუალებას გვაძლევს. ჩვენ ვნახავთ, რომ გადასახადების დანახარჯები მყიდველებისა და გამყიდველებისთვის მთავრობის შემოსავალზე მეტია.

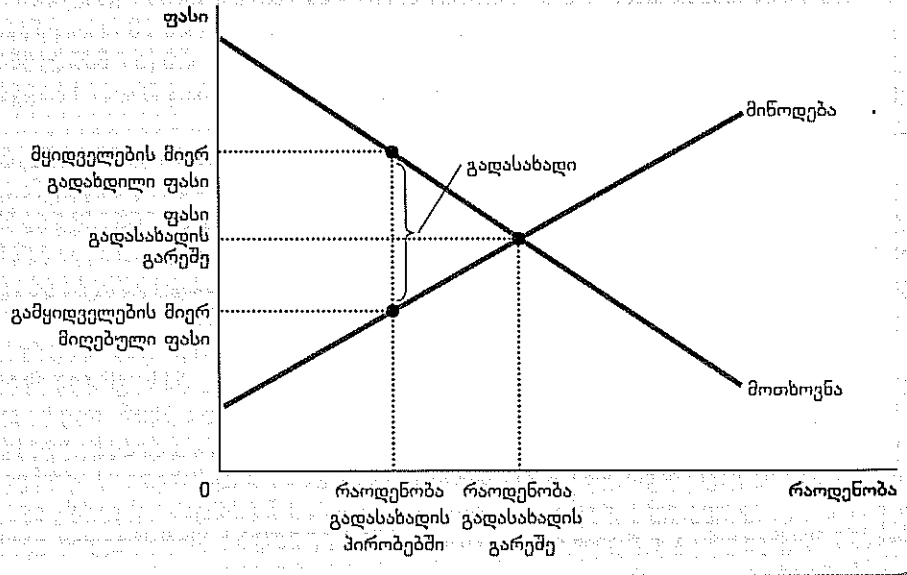
დაბეგვრის საერთო დანაკარგი

გავიხსენოთ ერთი საოცარი დასკვნა, რომელიც მე-6 თავში მივიღეთ. მნიშვნელობა არა აქვს იმას, საქონელზე გადასახადის გადახდა ამ საქონლის მყიდველებს ევალებათ თუ გამყიდველებს. როდესაც გადასახადს მყიდველი იხდის, მოთხოვნის მრუდი გადაადგილდება ქვემოთ გადასახადის ოდენობით; როდესაც მას გამყიდველი იხდის, მიწოდების მრუდი ზემოთ ამავე სიდიდით გადაადგილდება. ორივე შემთხვევაში, როდესაც წესდება გადასახადი, მყიდველების მიერ გადახდილი ფასი იზრდება, გამყიდველების მიერ მიღებული ფასი კი მცირდება. საბოლოოდ მყიდველები და გამყიდველები ინაწილებენ გადასახადის სიმძიმეს იმის მიუხედავად, თუ ვის ეკისრება მისი გადახდა მთავრობისთვის.

1-ლ ნახაზზე ეს შედეგებია ასახული. მსჯელობის გასამარტივებლად ამ ნახაზზე არც ერთი მრუდის გადაადგილება არ არის ნაჩვენები, თუმცა ერთ-ერთი მრუდი აუცილებლად უნდა გადაადგილდეს. ის, თუ რომელი მრუდი გადაადგილდება, დამოკიდებულია იმაზე, მყიდველებს ეკისრებათ გადასახადი (გადაადგილდება მოთხოვნის მრუდი) თუ გამყიდველებს (გადაადგილდება მიწოდების მრუდი). ამჯერად ჩვენი მიზნებისთვის ამ გადაადგილებების ასახვა საჭირო არ არის. მთავარი შედეგი ის არის, რომ გადასახადი იწვევს განსხვავებას მყიდველების მიერ გადახდილ ფასსა და გამყიდველების მიერ მიღებულ ფასს შორის. ამ განსხვავების გამო გაყიდული საქონლის რაოდენობა მცირეა იმასთან შედარებით, რაც გადასახადის გარეშე შეიძლებოდა გვქონოდა. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, საქონლის დაბეგვრა ბაზრის ზომების შემცირებას იწვევს. ამ შედეგებს ჯერ კიდევ მე-6 თავში გავეცანით.

1 ნახაზი

გადასახადის გავლენა
საქონელზე დაწესებული გადასახადი გავლენას ახდენს იმ ფასებზე, რომელსაც მყიდველები იხდიან და გამყიდველები იღებენ. გაყიდული საქონლის რაოდენობა მცირდება.



როგორ მოქმედებს გადასახადი ბაზრის მონაწილეებზე

გამოვიყენოთ კეთილდღეობის ეკონომიკის ინსტრუმენტები იმ სარგებლობისა და დანაკარგების გამოსათვლელად, რომლებიც თან ახლავს საქონლის დაბეგვრას. ამისთვის უნდა გავითვალისწინოთ, როგორ მოქმედებს გადასახადი მყიდველებზე, გამყიდველებსა და მთავრობაზე.

მყიდველების მიერ ბაზარზე მიღებული სარგებლობა აისახება სამომხმარებლო დანაზოგში – საქონლის შესაძენად მყიდველთა მზადყოფნასა და მათ მიერ რეალურად გადახდილ თანხას შორის სხვაობაში. გამყიდველების მიერ ბაზარზე მიღებული სარგებლობა აისახება მწარმოებლის დანაზოგში – გამყიდველების მიერ საქონლის გაყიდვით მიღებულ თანხასა და მათ დანახარჯებს შორის სხვაობაში. ეს ეკონომიკური კეთილდღეობის ის საზომებია, რომლებიც მე-7 თავში შევისწავლეთ.

რა შეიძლება ითქვას მესამე დაინტერესებული მხარის, მთავრობის, შესახებ? თუ T გადასახადის სიდიდეა და Q – გაყიდული საქონლის რაოდენობა, მაშინ მთავრობის მიერ მიღებული მთლიანი საგადასახადო შემოსავალი უდრის T X Q. მთავრობას შეუძლია, ეს თანხები საზოგადოებრივი მომსახურების, მაგალითად გზების, პოლიციისა და განათლების, უზრუნველსაყოფად გამოიყენოს ან გაჭირვებულებს დაეხმაროს. ამგვარად, ეკონომიკურ კეთილდღეობაზე გადასახადის ეფექტის გასაანალიზებლად ვიყენებთ საგადასახადო შემოსავალს, რითაც ვანგარიშობთ მთავრობის მიერ ამ გადასახადით მიღებულ სარგებლობას. მაგრამ უნდა გვახსოვდეს, რომ ამ სარგებლობას იღებს არა მთავრობა, არამედ ისინი, ვინც ამ შემოსავალს იყენებს.

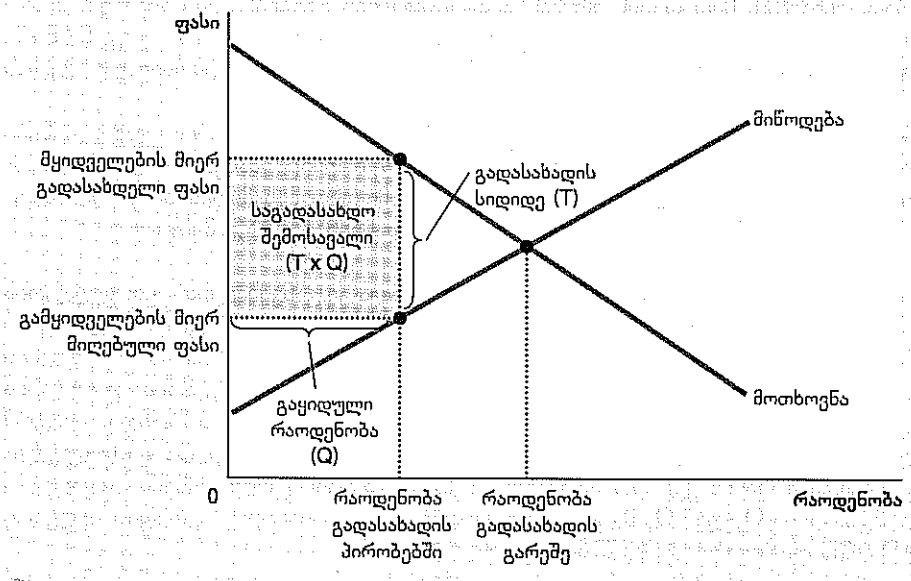
მე-2 ნახაზზე მთავრობის საგადასახადო შემოსავალი წარმოდგენილია მიწოდებისა და მოთხოვნის მრუდებს შორის მდებარე მართკუთხედით. ამ მართკუთხედის სიმაღლე T გადასახადის სიდიდის ტოლია, ხოლო სიგანე Q გაყიდული საქონლის რაოდენობას ასახავს. ვინაიდან მართკუთხედის ფართობი მისი სიმაღლისა და სიგანის ნამრავლის ტოლია, ამ მართკუთხედის ფართობი იქნება T X Q, რაც საგადასახადო შემოსავალს უდრის.



„კაცმა რომ თქვას, არც წარმომადგენლობიანი დაბეგვრა მომწონს".

კეთილდღეობა გადასახადის გარეშე. კეთილდღეობაზე გადასახადის ზემოქმედების შესწავლა იმით დავიწყოთ, რომ განვიხილოთ კეთილდღეობა მთავრობის მიერ გადასახადის დაწესებამდე. მე-3 ნახაზზე აგებულია მიწოდება-მოთხოვნის დიაგრამა და ძირითადი არეები A, B...F სიმბოლოებითაა აღნიშნული.

გადასახადის გარეშე ფასი და რაოდენობა შეესაბამება მიწოდებისა და მოთხოვნის მრუდების გადაკვეთის წერტილს. ფასი P_1-ის, ხოლო გაყიდული რაოდენობა Q_1-ს ტოლია.



ნახაზი 2

საგადასახადო შემოსავალი სახელმწიფოს მიერ შეგროვილი საგადასახადო შემოსავალი T X Q-ს ტოლია, ანუ გადასახადის სიდიდეა T და გაყიდული საქონლის რაოდენობა Q. აქედან გამომდინარე, საგადასახადო შემოსავალი არის მოთხოვნისა და მიწოდების მრუდებს შორის არსებული მართკუთხედის ფართობი.

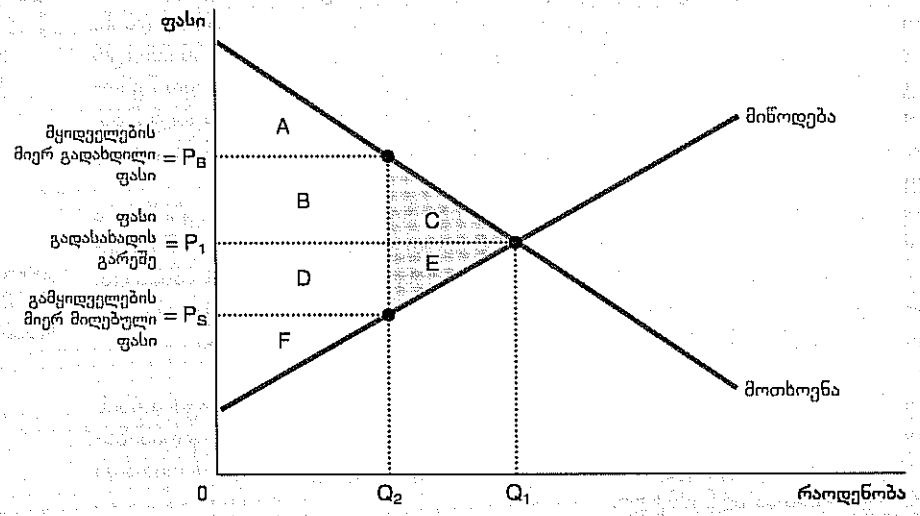
FROM CARTOONBANK.COM. ALL RIGHTS RESERVED.

3 ნახაზი

კეთილდღეობის ცვლილება გადასახადის შედეგად

საქონელზე გადასახადის დაწესება ამცირებს სამომხმარებლო დანაზოგს (B+C ფართობით) და მწარმოებლის დანაზოგს (D+E ფართობით). იმის გამო, რომ სამომხმარებლო და მწარმოებლის დანაზოგის შემცირება აჭარბებს საგადასახადო შემოსავალს (B+D ფართობი), გადასახადი იწვევს საერთო დანაკარგებს (C+E ფართობი).

	გადასახადის გარეშე	გადასახადით	ცვლილება
სამომხმარებლო დანაზოგი	A + B + C	A	− (B + C)
მწარმოებლის დანაზოგი	D + E + F	F	− (D + E)
საგადასახადო შემოსავალი	0	B + D	+ (B + D)
მთლიანი დანაზოგი	A + B + C + D + E + F	A + B + D + F	− (C + E)



ვინაიდან მოთხოვნის მრუდი მყიდველების გადახდისთვის მზადყოფნას ასახავს, სამომხმარებლო დანაზოგი იქნება მოთხოვნის მრუდსა და ფასს შორის მდებარე არე, A+B+C. ანალოგიურად, ვინაიდან მიწოდების მრუდი გამყიდველების დანახარჯებს ასახავს, მწარმოებლის დანაზოგი იქნება მიწოდების მრუდსა და ფასს შორის მდებარე არე, D+E+F. ამ შემთხვევაში, ვინაიდან გადასახადი არ არსებობს, საგადასახადო შემოსავალი ნულის ტოლია.

მთლიანი დანაზოგი, სამომხმარებლო და მწარმოებლის დანაზოგების ჯამი, იქნება A+B+C+D+E+F. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, როგორც მე-7 თავშიც ვნახეთ, მთლიანი გადასახადი არის წონასწორულ რაოდენობასა და მიწოდება-მოთხოვნის მრუდებს შორის მდებარე არის ფართობი. მე-3 ნახაზის პირველ სვეტში ეს დასკვნებია შეჯამებული.

კეთილდღეობა გადასახადის დაწესების შემდეგ. ახლა კი განვიხილოთ კეთილდღეობა მთავრობის მიერ გადასახადის დაწესების შემდეგ. მყიდველების მიერ გადახდილი ფასი იზრდება P_1-დან P_B-მდე, ამიტომ სამომხმარებლო დანაზოგი მხოლოდ A არის (მოთხოვნის მრუდის ქვემოთ და მყიდველის მიერ გადახდილი ფასის ზემოთ მდებარე არის) ფართობის ტოლი იქნება. გამყიდველების მიერ მიღებული ფასი მცირდება P_1-დან P_S-მდე, ამიტომ მწარმოებლის დანაზოგი მხოლოდ F არის (მიწოდების მრუდის ზემოთ და გამყიდველების მიერ გადახდილი ფასის ქვემოთ მდებარე არის) ფართობის ტოლი იქნება. გაყიდული რაოდენობა მცირდება Q_1-დან Q_2-მდე, ხოლო მთავრობა გადასახადის აკრეფის შედეგად მიიღებს B+D არის ფართობის ტოლ შემოსავალს.

გადასახადის დაწესების შემდეგ მთლიანი დანაზოგის გამოსათვლელად უნდა შევაჯა-

მოთ სამომხმარებლო დანაზოგი, მწარმოებლის დანაზოგი და საგადასახადო შემოსავალი. ამის შედეგად ვიღებთ, რომ მთლიანი დანაზოგი A+B+D+F ფართობის ტოლია. ეს ჯამი მე-3 ნახაზის მეორე სვეტშია ნაჩვენები.

კეთილდღეობის ცვლილება ჩვენ უკვე ვნახეთ, რა შედეგი მოაქვს გადასახადის დაწესებას, რისთვისაც შევადარეთ კეთილდღეობა გადასახადის დაწესებამდე და გადასახადის დაწესების შემდეგ. ეს ცვლილებები ასახულია მე-3 ნახაზის მესამე სვეტში. გადასახადი იწვევს სამომხმარებლო დანაზოგის შემცირებას B+C ფართობით და მწარმოებლის დანაზოგის შემცირებას D+E ფართობით. საგადასახადო შემოსავალი იზრდება B+D ფართობით. არაა გასაკვირი, რომ გადასახადი მყიდველებისა და გამყიდველების ეკონომიკურ მდგომარეობას აუარესებს, ხოლო მთავრობის ეკონომიკურ მდგომარეობას აუმჯობესებს.

საერთო დანაკარგი მთლიანი დანაზოგის შემცირება, რომელიც გამოწვეულია ბაზრის დამახინჯებით, მაგალითად, გადასახადებით.

მთლიანი კეთილდღეობის ცვლილება შეიცავს სამომხმარებლო დანაზოგის ცვლილებას (რაც უარყოფითია), მწარმოებლის დანაზოგის ცვლილებას (რაც ასევე უარყოფითია) და საგადასახადო შემოსავალის ცვლილებას (რაც დადებითია). როდესაც ამ სამ სიდიდეს ვაჯამებთ, ვხედავთ, რომ ბაზრის მთლიანი დანაზოგი C+E ფართობით მცირდება. ამრიგად, *გადასახადის შედეგად მყიდველებისა და გამყიდველების დანაკარგები მთავრობის მიერ მიღებულ შემოსავალზე მეტია.* მთლიანი დანაზოგის შემცირებას, რომელიც გადასახადის დაწესების შედეგია, **საერთო დანაკარგი** ეწოდება. C+E არის ფართობი ამ საერთო დანაკარგის სიდიდეს ასახავს.

იმის გასაგებად, თუ რატომ იწვევს გადასახადი საერთო დანაკარგს, გავიხსენოთ ერთერთი პრინციპი *ეკონომიკის ათი პრინციპიდან*: ადამიანები სტიმულებზე რეაგირებენ. მე-7 თავში ვნახეთ, რომ ბაზრები, როგორც წესი, ეფექტიანად ანაწილებენ შეზღუდულ რესურსებს. ეს იმას ნიშნავს, რომ მიწოდებისა და მოთხოვნის წონასწორობა ახდენს მყიდველებისა და გამყიდველების მთლიანი დანაზოგის მაქსიმიზაციას. მაგრამ, როდესაც გადასახადი მყიდველების მიერ გადახდილ ფასს ზრდის და გამყიდველების მიერ მიღებულ ფასს ამცირებს, ამით მყიდველებს ნაკლების მოხმარებისკენ, ხოლო გამყიდველებს ნაკლების წარმოებისკენ უბიძგებს. ამ სტიმულებზე მყიდველთა და გამყიდველთა რეაგირების შედეგად ბაზრის ზომები მის ოპტიმალურ ზომებთან შედარებით მცირდება. ამგვარად, გადასახადები იწვევს (როგორც ეს მე-3 ნახაზზე Q_1-დან Q_2-ში გადანაცვლებითაა ნაჩვენები) ბაზრების მიერ რესურსების არაეფექტიან განაწილებას.

საერთო დანაკარგები და ვაჭრობიდან მიღებული სარგებლობა

იმის უკეთ გასაგებად, რატომ იწვევს გადასახადები საერთო დანაკარგებს, ერთი მაგალითი განვიხილოთ. წარმოვიდგინოთ, რომ ჯო ჯეინის სახლს კვირაში ერთხელ ალაგებს და ამაში $100-ს იღებს. ჯოს დროის ალტერნატიული დანახარჯია $80, ხოლო ჯეინი დალაგებულ სახლს $120-ად აფასებს. ამგვარად, ჯოც და ჯეინიც ამ გარიგებიდან $20-ის ტოლ სარგებლობას იღებენ. მთლიანი დანაზოგი, რომელიც $40-ის ტოლია, ორივე მხარის მიერ ამ გარიგებით მიღებულ სარგებლობას ასახავს.

ახლა კი დავუშვათ, რომ მთავრობა $50-ის ტოლ გადასახადს აწესებს, რომელიც დამლაგებლებმა უნდა გადაიხადონ. არ არსებობს ფასი, რომლის შემდეგაც ჯოსა და ჯეინის ეკონომიკური მდგომარეობა გაუმჯობესდება ამ გადასახადის გადახდის შემდეგ. მაქსიმალური თანხა, რომლის გადახდისთვისაც ჯეინი მზადაა, $120-ია, მაგრამ მაშინ ჯოს გადასახადის გადახდის შემდეგ მხოლოდ $70 დარჩება, რაც მის დანახარჯზე, $80-ზე, ნაკლებია და პირიქით, იმისთვის, რომ ჯომ თავისი ალტერნატიული დანახარჯის ტოლი თანხა, $80 მიიღოს, ჯეინმა $130 უნდა გადაიხადოს, რაც სახლის დალაგების მისეულ შეფასებაზე, $120-ზე ნაკლებია. ამის გამო ჯო და ჯეინი ამ გარიგებას გააუქმებენ. ჯო ვერ მიიღებს შემოსავალს, ჯეინს კი სახლი დაულაგებელი დარჩება.

გადასახადმა ჯოსა და ჯეინის ეკონომიკური მდგომარეობა $40-ით გააუარესა, ვინაიდან მათ ამ სიდიდის დანაზოგი დაკარგეს. ამავე დროს, მთავრობა ვერანაირ შემოსავალს ვერ მიიღებს ჯოსა და ჯეინისგან, ვინაიდან მათ თავიანთი გარიგების გაუქმება გადაწყვიტეს. $40 წმინდა საერთო დანაკარგია: ეს არის ბაზარზე მყიდველთა და გამყიდველთა დანაკარგი, რომელიც არ ანაზღაურდა მთავრობის საგადასახადო შემოსავლის გაზრდით. ამ მაგალითიდან კარგად ჩანს საერთო დანაკარგების ძირითადი წყარო: *გადასახადები*

იწვევს საერთო დანაკარგებს, ვინაიდან აბრკოლებს მყიდველებისა და გამყიდველების მიერ ვაჭრობიდან გარკვეული სარგებლობის მიღებას.

მიწოდებისა და მოთხოვნის მრუდებს შორის მდებარე არის ფართობი (C+E მე-3 ნახაზზე) ამ დანაკარგებს ასახავს. ამ დანაკარგს ადვილად დავინახავთ მე-4 ნახაზზე, თუ გავიხსენებთ, რომ მოთხოვნის მრუდი ასახავს, როგორ აფასებს მომხმარებელი საქონელს, მიწოდების მრუდი კი — მწარმოებლის დანახარჯებს. როდესაც გადასახადი იწვევს მყიდველის მიერ გადახდილი ფასის გაზრდას P_B-მდე და გამყიდველების მიერ მიღებული ფასის შემცირებას P_S-მდე, ზღვრული მყიდველები და გამყიდველები ტოვებენ ბაზარს, ამიტომ გაყიდული საქონლის რაოდენობა Q_1-დან Q_2-მდე მცირდება. მაგრამ, როგორც ნახაზზე ჩანს, ამ მყიდველების მიერ საქონლის შეფასება კვლავ აჭარბებს გამყიდველების დანახარჯს. როგორც ჯოსა და ჯეინის შემთხვევაში, ვაჭრობის სარგებლობა — სხვაობა მყიდველების შეფასებასა და გამყიდველების დანახარჯებს შორის — გადასახადზე ნაკლებია. ამგვარად, გადასახადის დაწესების შემდეგ ეს ვაჭრობა აღარ ხორციელდება. საერთო დანაკარგი დაკარგული დანაზოგია, ვინაიდან გადასახადი ამ ორმხრივად სასარგებლო ვაჭრობის სტიმულს ამცირებს.

სწრაფი გამოკითხვა: ააგეთ ნამცხვრის მიწოდებისა და მოთხოვნის მრუდი. თუ მთავრობა აწესებს გადასახადს ნამცხვარზე, აჩვენეთ, რა მოსდის გაყიდულ რაოდენობას, მყიდველების მიერ გადახდილ ფასს და გამყიდველების მიერ მიღებულ ფასს. თქვენს დიაგრამაზე აჩვენეთ საერთო დანაკარგი, რომელიც გადასახადის შედეგია. ახსენით საერთო დანაკარგის მნიშვნელობა.

საერთო დანაკარგის დეტერმინანტები

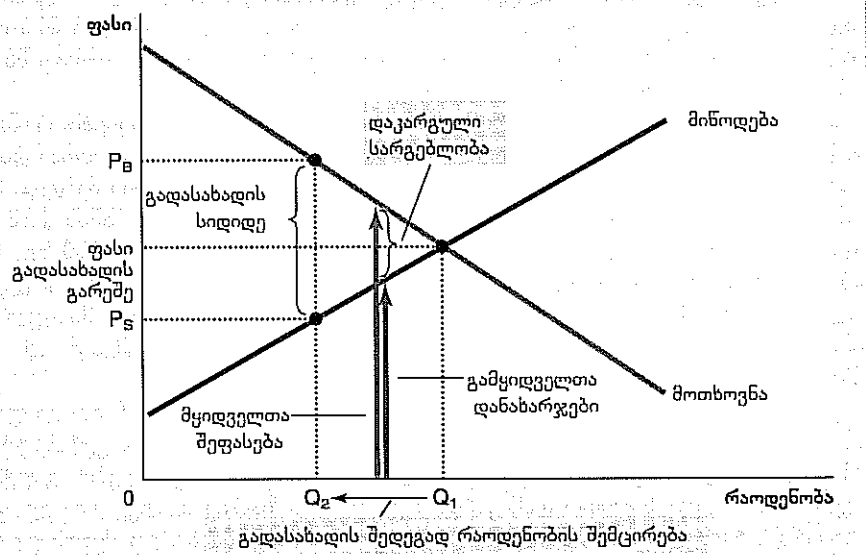
რა განსაზღვრავს გადასახადის შედეგად წარმოქმნილი საერთო დანაკარგის სიდიდეს? ესაა მიწოდებისა და მოთხოვნის ელასტიკურობები, რომლებიც ასახავს, რამდენად რეაგირებს მიწოდების რაოდენობა და მოთხოვნის რაოდენობა ფასის ცვლილებებზე.

ჯერ ვნახოთ, როგორ მოქმედებს მიწოდების ელასტიკურობა საერთო დანაკარგის სიდიდეზე. მე-5 ა) და ბ) ნახაზებზე მოთხოვნის მრუდი და გადასახადის სიდიდე ერთნაირია. ერთადერთი განსხვავება ამ ორ ნახაზს შორის მიწოდების მრუდის ელასტიკურობაშია. ა) ნახაზზე მიწოდების მრუდი შედარებით არაელასტიკურია: მიწოდების რაოდენობა მხოლოდ მცირედ იცვლება ფასის ცვლილების შედეგად. ბ) ნახაზზე მიწოდების მრუდი შედარე-

4 ნახაზი

საერთო დანაკარგი

როდესაც მთავრობა რაიმე საქონელზე გადასახადს აწესებს, ამ საქონლის გაყიდვის მოცულობა Q_1-დან Q_2-მდე მცირდება. Q_1-სა და Q_2-ს შორის მოთავსებული თითოეული წერტილისათვის მყიდველები და გამყიდველები ვერ იღებენ ვაჭრობიდან მისაღებ სარგებლობას. სწორედ ეს დაკარგული სარგებლობა წარმოშობს საერთო დანაკარგებს.



ბით ელასტიკურია: მიწოდების რაოდენობა მნიშვნელოვნად იცვლება ფასის ცვლილების შედეგად. ყურადღება მიაქციეთ იმას, რომ საერთო დანაკარგი, მიწოდებისა და მოთხოვნის მრუდებს შორის მდებარე სამკუთხედის ფართობი, უფრო დიდია, როდესაც მიწოდების მრუდი უფრო ელასტიკურია.

ანალოგიურად, მე-5 გ) და დ) ნახაზებზე ვხედავთ, როგორ მოქმედებს მოთხოვნის ელასტიკურობა საერთო დანაკარგის სიდიდეზე. აქ მიწოდების მრუდი და გადასახადის სიდიდე უცვლელია. გ) ნახაზზე მოთხოვნის მრუდი შედარებით არაელასტიკურია და საერთო დანაკარგი მცირეა. დ) ნახაზზე მოთხოვნის მრუდი უფრო ელასტიკურია და საერთო დანაკარგიც უფრო დიდია.

ის, რასაც ეს ნახაზი გვიჩვენებს, ადვილი ასახსნელია. გადასახადს შედეგად მოჰყვება საერთო დანაკარგი, ვინაიდან გადასახადი აიძულებს მყიდველებსა და გამყიდველებს, შეცვალონ თავიანთი ქცევა. გადასახადი ზრდის მყიდველების მიერ გადახდილ ფასს, ამიტომ ისინი ნაკლებს მოიხმარენ. ამავე დროს, გადასახადი ამცირებს გამყიდველების მიერ მიღებულ ფასს, ამიტომ ისინი ნაკლებს აწარმოებენ. ქცევის ამ ცვლილებების გამო ბაზრის ზომები მცირდება ოპტიმალურთან შედარებით. მიწოდებისა და მოთხოვნის ელასტიკურობა ასახავს, რამდენად რეაგირებენ მყიდველები და გამყიდველები ფასის ცვლილებებზე და, აქედან გამომდინარე, განსაზღვრავს, რამდენად ამახინჯებს გადასახადი ბაზრის ფუნქციონირების შედეგს. მაშასადამე, *რაც მეტია მიწოდებისა და მოთხოვნის ელასტიკურობა, მით მეტია გადასახადის საერთო დანაკარგი.*

მაგალითი | დებატები საერთო დანაკარგის შესახებ

მოთხოვნა, მიწოდება, ელასტიკურობა, საერთო დანაკარგები — თეორიის ამ ნაკადმა შეიძლება ტვინი აგიდუღოთ, მაგრამ, გინდ დაიჯერეთ, გინდ არა, სწორედ ეს საკითხები უდევს საფუძვლად ძირეულ პოლიტიკურ გადაწყვეტილებას იმის შესახებ, თუ რამდენად დიდი უნდა იყოს სახელმწიფო აპარატი. რაც მეტია დაბეგვრის საერთო დანაკარგები, მით უფრო იზრდება სახელმწიფო პროგრამების ღირებულებაც. იმ შემთხვევაში, თუ დაბეგვრას დიდი საერთო დანაკარგები ახლავს, მცირერიცხოვან მთავრობას, რომელიც ცოტას აკეთებს და ნაკლებად ბეგრავს მოქალაქეებს, ძლიერი არგუმენტი უჭირავს ხელში. შესაბამისად, თუ გადასახადების საერთო დანაკარგები მცირეა, სახელმწიფო პროგრამებიც ნაკლები ჯდება.

მაშ, რამდენად დიდია დაბეგვრის საერთო დანაკარგები? ეს ის საკითხია, რომელზეც ეკონომისტები ვერ თანხმდებიან. იმისთვის, რომ ამ უთანხმოების არსს ჩავწვდეთ, განვიხილოთ აშშ-ს ეკონომიკის უმნიშვნელოვანესი გადასახადი – შრომის გადასახადი. სოციალური უსაფრთხოების გადასახადი, მოხუცთა დაზღვევის გადასახადი, მნიშვნელოვანწილად შემოსავლის ფედერალური გადასახადი შრომაზე დაკისრებულ გადასახადებს მიეკუთვნება. მრავალ შტატში ადგილობრივი მთავრობაც ბეგრავს შრომის შედეგად გამომუშავებულ შემოსავალს. შრომის გადასახადი უზარმაზარ სხვაობას იძლევა ფირმის მიერ გადახდილ და მომუშავეთა მიერ მიღებულ ხელფასს შორის. თუ შრომის გადასახადის ყველა ფორმას შევაჯამებთ, *შრომის ზღვრული გადასახადი*, ანუ გამომუშავებული შემოსავლის უკანასკნელ დოლარზე დაკისრებული გადასახადი, მრავალი მშრომელისთვის თითქმის 50%-ს აღწევს.

მიუხედავად იმისა, რომ შრომის გადასახადი ადვილად გამოითვლება, გადასახადის საერთო დანაკარგების გამოთვლა არცთუ ისე იოლია. ეკონომისტები ვერ თანხმდებიან, შრომის გადასახადის ამ 50%-ს დიდი საერთო დანაკარგი მოსდევს თუ მცირე. ეს უთანხმოება კი შრომის მიწოდების ელასტიკურობაზე არსებული განსხვავებული შეხედულებებიდან მოდის.

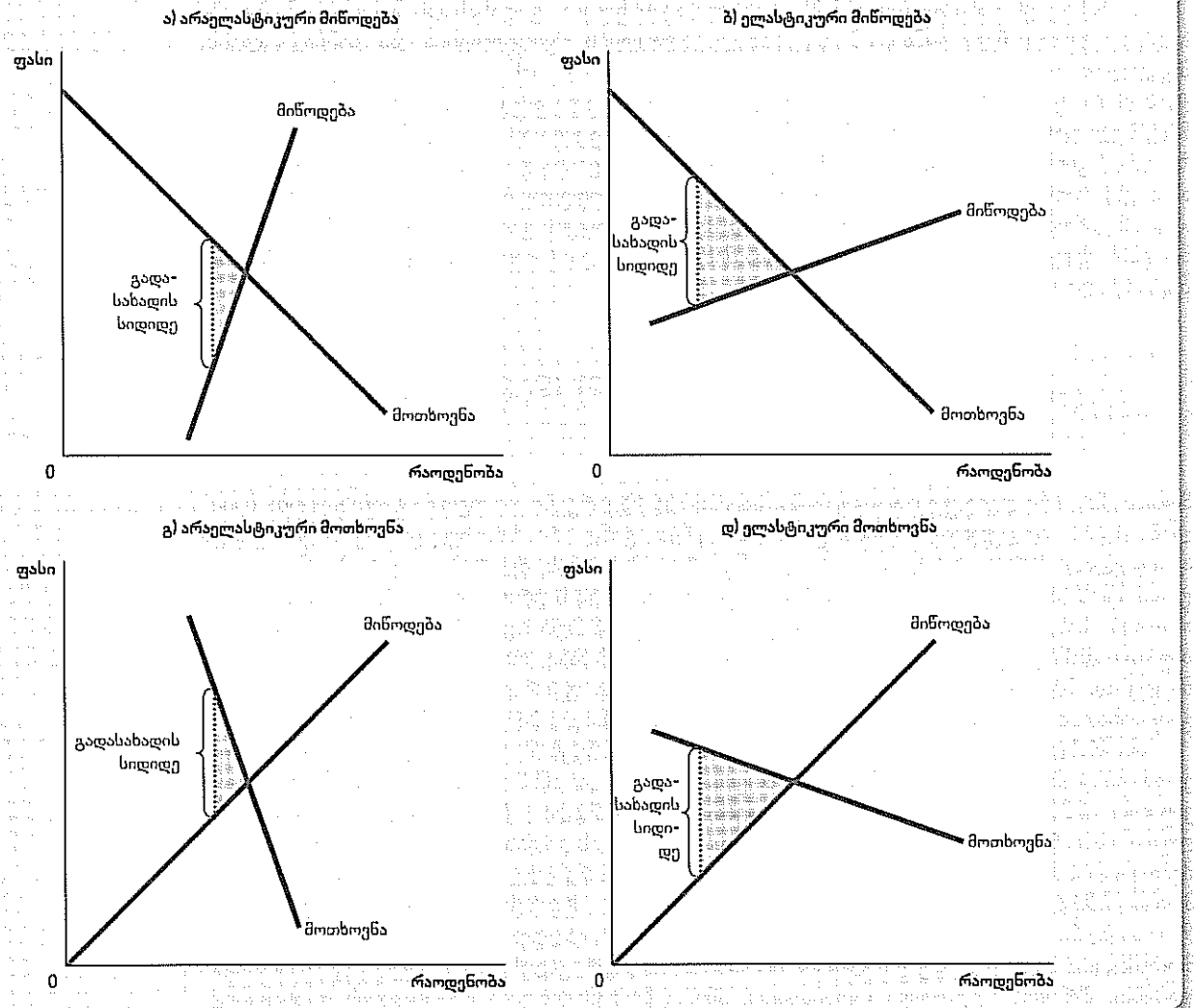
ის ეკონომისტები, რომლებიც აცხადებენ, რომ შრომის გადასახადებით გამოწვეული დამახინჯება დიდი არ არის, თვლიან, რომ შრომის მიწოდება შედარებით არაელასტიკურია. მათი აზრით, ადამიანთა უმრავლესობა სრულ შრომით დატვირთვას ამჯობინებს იმისგან დამოუკიდებლად, თუ როგორია ხელფასი. თუ ეს ასეა, მაშინ შრომის მიწოდების მრუდი თითქმის ვერტიკალურია და შრომის გადასახადი მცირე დანაკარგს იწვევს.

ის ეკონომისტები, რომლებიც აცხადებენ, რომ შრომის გადასახადი ძალიან ამახინჯებს ბაზარს, თვლიან, რომ შრომის მიწოდება უფრო ელასტიკურია. ისინი აღიარებენ, რომ მშრო-

5 ნახაზი

დამახინჯება და ელასტიკურობა

ა) და ბ) ნახაზებზე მოთხოვნის მრუდი და გადასახადის სიდიდე ერთნაირია, მხოლოდ მიწოდების საფასო ელასტიკურობაა განსხვავებული. აქვე შევნიშნოთ, რომ რაც უფრო ელასტიკურია მიწოდების მრუდი, მით მეტია გადასახადით გამოწვეული საერთო დანაკარგი. გ) და დ) ნახაზებზე მიწოდების მრუდი და გადასახადის სიდიდე ერთნაირია, მხოლოდ მოთხოვნის საფასო ელასტიკურობაა განსხვავებული. შევნიშნავთ, რომ რაც უფრო ელასტიკურია მოთხოვნის მრუდი, მით მეტია გადასახადით გამოწვეული საერთო დანაკარგი.



მელთა გარკვეული ჯგუფების მიერ შრომის მიწოდება მართლაც არაელასტიკურია, მაგრამ ამტკიცებენ, რომ მრავალი სხვა ჯგუფი მეტად რეაგირებს სტიმულებზე. მოვიყვანთ რამდენიმე მაგალითს:

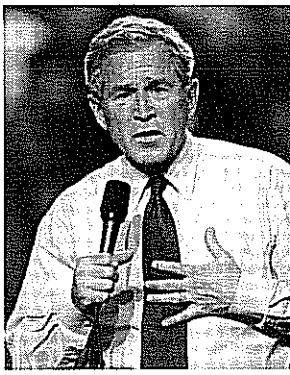
- მრავალ მშრომელს შეუძლია თავისი სამუშაო დროის რეგულირება — მაგალითად, ზეგანაკვეთური მუშაობით. რაც მეტია ხელფასი, მით მეტ დროს უთმობენ ეს ადამიანები შრომას.
- ზოგიერთ ოჯახში, ოჯახის უფროსის გარდა, შემოსავალი აქვს მეორე წევრსაც — როგორც წესი, შვილების დედას — რომელსაც თავისი შეხედულებები აქვს იმასთან დაკავშირებით, სახლში ჯდომა ჯობია ანაზღაურების გარეშე თუ ბაზარზე შრომა ანაზღაურებით. მუშაობის დაწყების შესახებ გადაწყვეტილების მიღებისას ეს ადამიანები ადარებენ სახლში ყოფნის სარგებლობას (ბავშვის მოვლაზე დასახარჯი თანხის დაზოგ-

ვის ჩათვლით) და ხელფასს, რომელიც შეუძლიათ მიიღონ, თუ მუშაობას ამჯობინებენ.

- მრავალ ხანშიშესულს შეუძლია გადაწყვიტოს, როდის გავიდეს პენსიაზე, და მათი გადაწყვეტილებები ნაწილობრივ ხელფასს ემყარება. პენსიაზე გასვლის შემდეგ ხელფასი განსაზღვრავს სტიმულს, რომელიც მათ არასრული დატვირთვით შრომისკენ უბიძგებს.
- ზოგიერთი ადამიანი განიხილავს ისეთ არალეგალურ ეკონომიკურ საქმიანობაში მონაწილეობის შესაძლებლობას, როგორიცაა ნარკოტიკებით ვაჭრობა, ან ისეთი სამსახური, სადაც ანაზღაურებას „მაგიდის ქვემოდან" იხდიან გადასახადების თავიდან აცილების მიზნით. ეკონომისტები ამას *იატაკქვეშა ეკონომიკას* უწოდებენ. იატაკქვეშა ეკონომიკაში მუშაობის შესახებ გადაწყვეტილების მიღებისას ეს პოტენციური კრიმინალები ერთმანეთს ადარებენ თანხას, რომელიც შეუძლიათ კანონის დარღვევის გზით გამოიმუშაონ, და იმ თანხას, რომლის მიღებაც კანონიერი გზით შეუძლიათ.

თითოეულ ასეთ შემთხვევაში მიწოდებული შრომის რაოდენობა ხელფასზე (შრომის ფასზე) რეაგირებს. ამიტომ ამ მშრომელთა გადაწყვეტილებები მახინჯდება მათ მიერ გამომუშავებული თანხების დაბეგვრის შედეგად. შრომის გადასახადი მშრომელებს ნაკლები შრომისკენ უბიძგებს, დედებს – სახლში ჯდომისკენ, ხანშიშესულებს – პენსიაზე ადრე გასვლისკენ, არაკეთილსინდისიერებს კი – იატაკქვეშა ეკონომიკაში შესვლისკენ.

შრომის დაბეგვრის ამ ორი თვალსაზრისის შესახებ დისკუსია ამჟამადაც გრძელდება. როცა ხედავთ პოლიტიკოსებს, რომლებიც კამათობენ, სახელმწიფომ მეტი მომსახურება უნდა შესთავაზოს მოქალაქეებს თუ საგადასახადო წნეხი შეამსუბუქოს, გახსოვდეთ, რომ ეს უთანხმოება შეიძლება შრომის მიწოდების ელასტიკურობისა და დაბეგვრის საერთო დანაკარგების შესახებ განსხვავებულ წარმოდგენებს ემყარებოდეს.



© ASSOCIATED PRESS/AP

„აი, რას ვფიქრობ შრომის მიწოდების ელასტიკურობაზე."

სწრაფი გამოკითხვა: **ლუდზე მოთხოვნა უფრო ელასტიკურია, ვიდრე რძეზე. რომელ მათგანზე დაწესებულ გადასახადს ექნება მეტი საერთო დანაკარგი? რატომ?**

საერთო დანაკარგი და საგადასახადო შემოსავლები გადასახადების ცვლილებისას

გადასახადები იშვიათად რჩება უცვლელი დროის ხანგრძლივ პერიოდში. ქალაქები, შტატები თუ ფედერალური მთავრობები ხშირად ზრდიან ერთ გადასახადს და ამცირებენ მეორეს. ვნახოთ, რა მოსდის საერთო დანაკარგსა და საგადასახადო შემოსავლებს, როდესაც გადასახადი იცვლება.

მე-6 ნახაზზე ნაჩვენებია მცირე, საშუალო და დიდი გადასახადების ეფექტები, როცა მიწოდებისა და მოთხოვნის მრუდები უცვლელია. საერთო დანაკარგი — მთლიანი დანაზოგის შემცირება, რომელიც იმის შედეგია, რომ გადასახადი ამცირებს ბაზრის ზომებს ოპტიმუმთან შედარებით — მიწოდებისა და მოთხოვნის მრუდებს შორის მდებარე სამკუთხედის ფართობის ტოლია. ა) ნახაზზე, სადაც ნაჩვენებია მცირე გადასახადის შემთხვევა, საერთო დანაკარგის სამკუთხედის ფართობი საკმაოდ მცირეა. მაგრამ რაც უფრო იზრდება გადასახადის სიდიდე (ბ) და გ) ნახაზები), მით მეტია საერთო დანაკარგი.

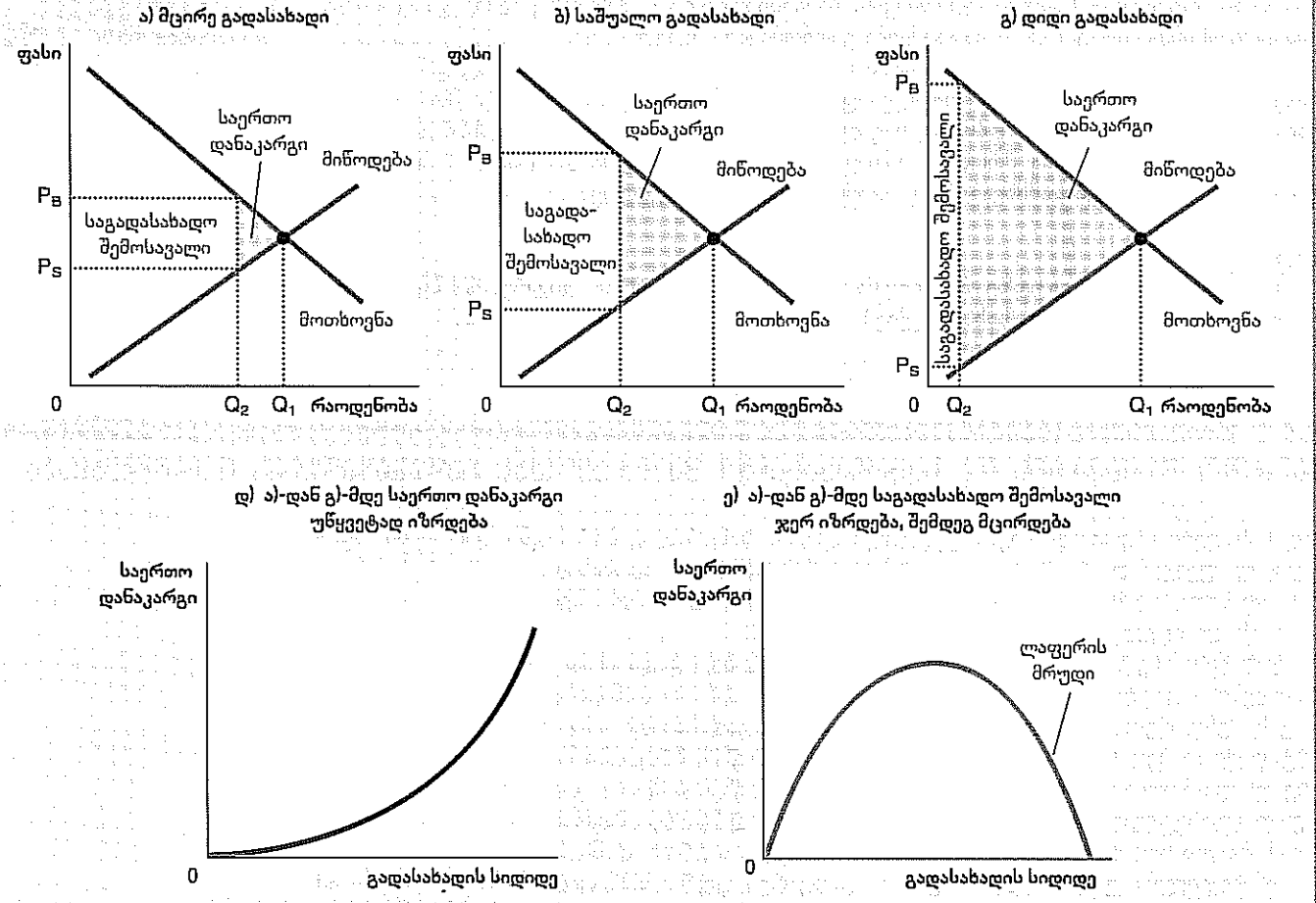
სინამდვილეში გადასახადის საერთო დანაკარგი უფრო სწრაფად იზრდება, ვიდრე ამ გადასახადის სიდიდე. ამის მიზეზი ის გახლავთ, რომ საერთო დანაკარგი სამკუთხედის ფართობის ტოლია, სამკუთხედის ფართობი კი მისი ზომების *კვადრატზეა* დამოკიდებული. მაგალითად, თუ გადასახადის სიდიდეს გავაორმაგებთ, სამკუთხედის სიმაღლე და ფუძე გაორმაგდება, საერთო დანაკარგი კი 4-ჯერ გაიზრდება. თუ გადასახადის სიდიდეს გავასამმაგებთ, სიმაღლე და ფუძე გასამმაგდება, საერთო დანაკარგი კი 9-ჯერ გაიზრდება.

მთავრობის საგადასახადო შემოსავალი გადასახადის სიდიდისა და გაყიდული საქონლის რაოდენობის ნამრავლის ტოლია. როგორც მე-6 ნახაზზე ჩანს, საგადასახადო შემოსავალი მიწოდებისა და მოთხოვნის მრუდებს შორის მდებარე მართკუთხედის ფართობის ტოლია. მცირე გადასახადის შემთხვევაში (ნახაზი ა)) საგადასახადო შემოსავალი მცირეა. როდესაც გადასახადის სიდიდე იზრდება (ნახაზი ბ)), საგადასახადო შემოსავალიც იზრდება. მაგრამ, თუ გადასახადის სიდიდე ძალიან გაიზარდა (ნახაზი გ)), საგადასახადო შემოსავალი მცირდება, რადგან გაზრდილი გადასახადი მკვეთრად ამცირებს ბაზრის ზომებს. ძალიან დიდი

6 ნახაზი

საერთო დანაკარგი და საგადასახადო შემოსავალი სხვადასხვა სიდიდის გადასახადების შემთხვევაში

საერთო დანაკარგი გადასახადის შედეგად მთლიანი დანაზოგის შემცირების სიდიდის ტოლია. საგადასახადო შემოსავალი უდრის გადასახადის სიდიდისა და გაყიდული საქონლის რაოდენობის ნამრავლს. ა) ნახაზზე, მცირე გადასახადი იწვევს მცირე საერთო დანაკარგს და შემოსავალიც მცირეა. ბ) ნახაზზე, გადასახადი უფრო დიდია, რის შედეგადაც იზრდება საერთო დანაკარგიცა და საგადასახადო შემოსავალიც. გ) ნახაზზე, ძალიან დიდი გადასახადი იწვევს ძალიან დიდ საერთო დანაკარგს, მაგრამ იმის გამო, რომ ეს გადასახადი ასე ამცირებს ბაზრის ზომებს, საგადასახადო შემოსავალიც მცირეა. დ) და ე) ნახაზები აჯამებს ამ დასკვნებს. დ) გვიჩვენებს, რომ გადასახადის ზრდასთან ერთად საერთო დანაკარგიც მატულობს. ე) ნახაზი კი გვიჩვენებს, რომ საგადასახადო შემოსავალი ჯერ იზრდება, შემდეგ კი მცირდება. ამ დამოკიდებულებას ხშირად ლაფერის მრუდს უწოდებენ.



გადასახადის შემთხვევაში მთავრობა არანაირ შემოსავალს არ მიიღებს, ვინაიდან ყველა მონაწილე ბაზარს დატოვებს.

ეს შედეგები შეჯამებულია მე-6 ნახაზზე. დ) ნახაზზე ვხედავთ, რომ, როდესაც გადასახადის სიდიდე იზრდება, საერთო დანაკარგი სწრაფად იზრდება. ე) ნახაზი კი გვიჩვენებს, რომ საგადასახადო შემოსავალი ჯერ იზრდება გადასახადთან ერთად, მაგრამ, როდესაც გადასახადი ძალიან დიდი ხდება, ბაზარი იმდენად იკუმშება, რომ საგადასახადო შემოსავალი შემცირებას იწყებს.



ინფორმაციისთვის

ჰენრი ჯორჯი და მიწის გადასახადი

არსებობს თუ არა იდეალური გადასახადი? ჰენრი ჯორჯი მე-19 საუკუნის ამერიკელი ეკონომისტი და ფილოსოფოსია. 1879 წელს გამოცემულ წიგნში „პროგრესი და სიღარიბე" ჯორჯი ამტკიცებს, რომ მთავრობამ მთელი თავისი შემოსავალი მიწის გადასახადით უნდა შეავსოს. ეს გადასახადი, მისი აზრით, სამართლიანიცაა და ეფექტიანიც. ამ იდეებმა ჰენრი ჯორჯს მნიშვნელოვანი პოლიტიკური პოპულარობა მოუტანა და 1886 წელს მას მხოლოდ ხმების მცირე რაოდენობა დააკლდა ნიუ-იორკის მერის არჩევნებში გამარჯვებისთვის (თუმცა ბევრად გაუსწრო რესპუბლიკელთა კანდიდატს თეოდორ რუზველტს).



ჰენრი ჯორჯი

ჯორჯის წინადადება მიწის დაბეგვრის შესახებ მეტწილად ეკონომიკური კეთილდღეობის განაწილებაზე ზრუნვით იყო განპირობებული. ჯორჯი წუხდა „საოცარ სიმდიდრესა და დამამცირებელ სიღატაკეს შორის არსებულ შემზარავ კონტრასტზე" და თვლიდა, რომ მიწათმფლობელები ეკონომიკის განვითარებით იმაზე მეტ სარგებლობას იღებდნენ, ვიდრე იმსახურებდნენ.

ჯორჯის არგუმენტები მიწის გადასახადის შესახებ უფრო გასაგები იქნება, თუ თანამედროვე ეკონომიკის პრინციპებს გამოვიყენებთ. ჯერ განვიხილოთ მიწოდება და მოთხოვნა მიწის რენტის ბაზარზე. ვინაიდან იმიგრაცია მოსახლეობის ზრდას, ხოლო ტექნოლოგიური პროგრესი შემოსავლების ზრდას იწვევს, მიწაზე მოთხოვნა დროთა განმავლობაში იზრდება. მაგრამ მიწის რაოდენობის უცვლელობის გამო მიწოდება არაელასტიკურია. მოთხოვნის ზრდა და არაელასტიკური მიწოდება მიწის წონასწორული რენტის მნიშვნელოვან ზრდას იწვევს. ასე რომ, ეკონომიკური ზრდა მდიდარ მიწათმფლობელებს კიდევ უფრო ამდიდრებს.

ახლა კი განვიხილოთ მიწის გადასახადის გადაკისრება. როგორც მე-6 თავში ვნახეთ, გადასახადის სიმძიმე უფრო მეტად ბაზრის იმ მხარეს აწვება, რომელიც ნაკლებელასტიკურია. მიწის გადასახადი ამ პრინციპის უკიდურესი გამოვლინებაა. მიწის მიმწოდებლებს — მიწათმფლობელებს — იმის არანაირი ალტერნატივა არ აქვთ, რომ მთელი მიწა ბაზარზე მიაწოდონ და მიიღონ ის, რის მიღებასაც შეძლებენ ამ მიწის სანაცვლოდ. ამგვარად, მიწოდების ელასტიკურობა ნულოვანია და მიწათმფლობელებს გადასახადის მთელი სიმძიმე აწვებათ.

განვიხილოთ ეფექტიანობის საკითხი. როგორც უკვე ითქვა, გადასახადის საერთო დანაკარგი დამოკიდებულია მიწოდებისა და მოთხოვნის ელასტიკურობაზე. ამ შემთხვევაშიც მიწის გადასახადი ამ პრინციპის უკიდურესი გამოვლინებაა. ვინაიდან მიწოდების ელასტიკურობა ნულის ტოლია, მიწის გადასახადი არ ცვლის საბაზრო განაწილებას. ასე რომ, არ არსებობს საერთო დანაკარგი და მთავრობის მიერ გადასახადების აკრეფით მიღებული შემოსავალი ზუსტად მიწათმფლობელთა დანაკარგის ტოლია.

მიუხედავად იმისა, რომ მიწის დაბეგვრა თეორიულად ასე მიმზიდველია, მისი პრაქტიკული განხორციელება არც ისე ადვილია, როგორც ეს ერთი შეხედვით ჩანს. იმისთვის, რომ მიწის გადასახადმა ეკონომიკური სტიმულები არ დაამახინჯოს, ეს დაუმუშავებელი მიწის გადასახადი უნდა იყოს. მაგრამ მიწის ღირებულება ხშირად ისეთ გაუმჯობესებაზეა დამოკიდებული, როგორიცაა ხეების ამოძირკვა, სარწყავი არხებისა და გზების გაყვანა. დაუმუშავებელი მიწის მიწოდებისგან განსხვავებით, მიწის გაუმჯობესების მიწოდების ელასტიკურობა ნულზე მეტია. თუ მიწის გადასახადი გაუმჯობესებას გაითვალისწინებს, მაშინ სტიმულებს დაამახინჯებს. მიწათმფლობელები ამ გადასახადს იმით უპასუხებენ, რომ ნაკლებ რესურსებს დახარჯავენ თავიანთი მიწების გაუმჯობესებაზე.

დღეს ეკონომისტთა მხოლოდ მცირე ნაწილი უჭერს მხარს ჯორჯის წინადადებას მიწის დაბეგვრის შესახებ. აქ პოტენციური პრობლემა არა მხოლოდ მიწის გაუმჯობესების დაბეგვრაა, არამედ ისიც, რომ ამ გადასახადიდან მიღებული შემოსავალი საკმარისი არ არის დღევანდელი მთავრობის ხარჯების დასაფარავად. მიუხედავად ამისა, ჯორჯის მრავალი არგუმენტი დღესაც სამართლიანია. მოვიყვანოთ ცნობილი ეკონომისტის, მილტონ ფრიდმანის მიერ ჯორჯის წიგნის გამოცემიდან ერთი საუკუნის შემდეგ გამოთქმული თვალსაზრისს: „ჩემი აზრით, ყველაზე უწყინარი გადასახადი დაუმუშავებელი მიწის ქონების გადასახადია, რასაც ჰენრი ჯორჯიც ამბობდა მრავალი, მრავალი წლის წინ".

PHOTO: © CORBIS

მაგალითი ლაფერის მრუდი და „მიწოდების ეკონომიკა“

ერთხელ, 1974 წელს, ეკონომისტი ართურ ლაფერი ვაშინგტონის ერთ-ერთ რესტორანში რამდენიმე ცნობილ ჟურნალისტთან და პოლიტიკოსთან ერთად სადილობდა. საუბრისას ლაფერმა ხელსახოცი აიღო და ზედ ააგო ნახაზი, რათა ეჩვენებინა, როგორ მოქმედებს გადასახადის სიდიდე საგადასახადო შემოსავლებზე. ეს ნახაზი მე-6 ე) ნახაზზე ასახულ ფიგურას წააგავდა. შემდეგ ლაფერმა განაცხადა, რომ შეერთებული შტატები ამ მრუდის კლებად ნაწილზე იმყოფებოდა. გადასახადები იმდენად დიდი იყო, რომ, ლაფერის მტკიცებით, მათ შემცირებას საგადასახადო შემოსავლების ზრდა უნდა გამოეწვია.

ეკონომისტებმა სერიოზულად არც კი აღიქვეს ლაფერის ეს განცხადება. ის იდეა, რომ გადასახადების შემცირებას საგადასახადო შემოსავლის გაზრდა შეეძლო, ეკონომიკური თეორიის თვალსაზრისით მართებული იყო, მაგრამ მისი პრაქტიკული განხორციელება უამრავ ეჭვს ბადებდა. ლაფერის მტკიცებას, რომ აშშ-ში გადასახადებმა რეალურად მიაღწიეს ასეთ უკიდურეს დონეს, საფუძველი არ ჰქონდა.

მიუხედავად ამისა, *ლაფერის მრუდმა* (ამ სახელით გახდა ეს მრუდი ცნობილი) დაიპყრო რონალდ რეიგანის გონება. დევიდ სთოქმენი, საბიუჯეტო ოფისის დირექტორი რეიგანის პირველ ადმინისტრაციაში, ასეთ ამბავს გვიყვება:

> [რეიგანი] ერთხელ თვითონ მოხვდა ლაფერის მრუდზე. „მე „დიდ ფულში“ შევდგი ფეხი, როდესაც ფილმებს ვიღებდი მეორე მსოფლიო ომის დროს“, – ხშირად ამბობდა რეიგანი. ამ დროისთვის საომარი დროის დამატებითმა გადასახადმა 90 პროცენტს მიაღწია. „საკმარისი იყო, ოთხი ფილმი გადაგეღოთ და უკვე გადამხდელთა უმაღლეს ჯგუფში იყავით, – განაგრძობდა რეიგანი, – ამიტომ ოთხი ფილმის შემდეგ მუშაობა შევწყვიტეთ და სოფელში გადავედით“. დიდმა გადასახადებმა შრომის სტიმულის შემცირება გამოიწვია. მცირე გადასახადები კი, პირიქით, მეტი შრომის სტიმულს იძლევა. ეს რეიგანის გამოცდილებამაც დაამტკიცა.

როდესაც რეიგანი 1980 წლის საპრეზიდენტო არჩევნებში მონაწილეობდა, გადასახადების შემცირება მისი პოლიტიკური პლატფორმის ნაწილი იყო. რეიგანის მტკიცებით, გადასახადები იმდენად დიდი იყო, რომ შრომის სურვილს ანელებდა. გადასახადების შემცირება, რეიგანის მტკიცების თანახმად, ხალხს სათანადო სტიმულს მისცემდა შრომისთვის, რის შედეგადაც გაიზრდებოდა ეკონომიკური კეთილდღეობა და, შესაძლოა, საგადასახადო შემოსავლებიც. ვინაიდან გადასახადების შემცირება მიზნად ისახავდა ხალხისთვის იმის სტიმულის მიცემას, რომ გაეზარდათ მიწოდებული შრომის რაოდენობა, ლაფერისა და რეიგანის ეს კონცეფცია ცნობილი გახდა, როგორც *„მიწოდების ეკონომიკა“*.

როგორც მოვლენების შემდგომმა განვითარებამ აჩვენა, ლაფერის ვარაუდი, რომ გადასახადების შემცირება საგადასახადო შემოსავლების ზრდას გამოიწვევდა, მცდარი იყო. როდესაც რეიგანმა, პრეზიდენტად მისი არჩევის შემდეგ, გადასახადები შეამცირა, საგადასახადო შემოსავალი გაზრდის ნაცვლად შემცირდა. პირადი საშემოსავლო გადასახადებიდან მიღებული შემოსავალი (ერთ სულ მოსახლეზე, ინფლაციის გათვალისწინებით) 1980 წლიდან 1984 წლამდე 9 პროცენტით შემცირდა, მიუხედავად იმისა, რომ საშუალო შემოსავალი (ერთ სულ მოსახლეზე, ინფლაციის გათვალისწინებით) ამავე პერიოდში 4 პროცენტით გაიზარდა. მაგრამ, რაკი ეს პოლიტიკა ამოქმედდა, მისი შეცვლა უაღრესად ძნელი გახდა. გადასახადების შემცირებამ ხელი შეუწყო იმ პერიოდის დაწყებას, როდესაც მთავრობა ვერ ახერხებდა ხარჯების დაფარვისთვის საკმარისი საგადასახადო შემოსავლის მიღებას. რეიგანის პრეზიდენტობის მომდევნო წლებშიც მთავრობა ბიუჯეტის ძალიან დიდ დეფიციტს განიცდიდა.

მაგრამ ლაფერის არგუმენტს გარკვეული ღირსებებიც აქვს. მიუხედავად იმისა, რომ გადასახადების საერთო შემცირება საგადასახადო შემოსავლების შემცირებას იწვევს, არსებობს იმის დამამტკიცებელი საბუთები, რომ გადასახადის *ზოგი* გადამხდელი შეიძლება ლაფერის მრუდის კლებად ნაწილზე იყოს. 80-იან წლებში გადასახადების შემცირების შემდეგ გაიზარდა მდიდარი ამერიკელებისგან ამოღებული საგადასახადო შემოსავალი. ის იდეა, რომ გადასახადების შემცირებას შეუძლია საგადასახადო შემოსავლის ზრდა გამოიწვიოს, მართებულია, თუ მას გადასახადების იმ გადამხდელთა მიმართ გამოვიყენებთ, რომლებიც ყველაზე მაღალ გადასახადებს იხდიან. ამას გარდა, ლაფერის არგუმენტი შეიძლება უფრო დამაჯერებელი იყოს, თუ მას სხვა ქვეყნებთან მიმართებით გამოვიყენებთ,



ახალი ამბებიდან

საფრანგეთისაკენ

გადასახადის განაკვეთები შრომით ძალისხმევაზე ზემოქმედებს. სწორედ ამით აიხსნება აშშ-სა და სხვა მრავალი ქვეყნის ეკონომიკას შორის განსხვავებაც.

აშშ, შესაძლოა, მაღალი გადასახადების ევროპულ მოდელზე გადავიდეს

ამერიკის ეკონომიკის ევროპულთან შედარებით მეტი სიძლიერის ერთ-ერთ მიზეზად იმას ასახელებენ, რომ ამერიკელები მეტს მუშაობენ. ადრე ეს განსხვავება ხშირად კულტურულ თავისებურებებს მიეწერებოდა: ამერიკელები მეტ საქონელს მოიხმარენ, ევროპელებს კი მეტი დასვენება მოსწონთ.

თუმცა 70-იანი წლების მიწურულს ფრანგებმა ამერიკელებზე მეტი იმუშავეს. იმის მიზეზი, რომ ახლა ფრანგები მესამედით ნაკლებს მუშაობენ, გახლავთ არა ის, რომ ფრანგები კარგი ცხოვრებით ტკბებიან, არამედ ევროპაში მზარდი გადასახადები, მათ შორის ხელფასზეც. მალე, ალბათ, ამერიკის ეკონომიკაც ამავე გზას დაადგება, თუკი არ მოაგვარებს სოციალური უსაფრთხოებისა და ჯანმრთელობის დაზღვევის სფეროებში არსებულ კრიზისს.

ედუარდ პრესკოტი მინესოტის უნივერსიტეტიდან ამბობს, რომ ევროპაში მაღალმა გადასახადებმა სამუშაო ძალის დაქირავება გააძვირა, მიუხედავად იმისა, რომ წმინდა შემოსავალი სრულიადაც არ გაზრდილა. რაც მძიმეა გადასახადი, მით უფრო რთულია დამქირავებლისათვის ისეთი ხელფასის გადახდა, რომელიც დააინტერესებდა მუშახელს და უარს ათქმევინებდა მუშაობის ნაცვლად მთავრობის დახმარების მიღებაზე ან პენსიაზე ადრე გასვლაზე. 70-იანი წლებიდან 90-იანი წლების შუა პერიოდამდე საფრანგეთში გადასახადებმა 49%-დან 59%-მდე მოიმატა, მაშინ როდესაც აშშ-ში გადასახადები 40%-ის დონეზე იყო.

შედეგად სამუშაო ასაკის საშუალო ფრანგი მოქალაქე 70-იანი წლების დასაწყისში კვირაში 24,4 საათს მუშაობდა – 1 საათით მეტს, ვიდრე ამერიკელი. 90-იანი წლების შუა ხანებში კი ფრანგის სამუშაო კვირა 17,5 საათამდე შემცირდა, მაშინ, როდესაც ამერიკელის კვირამ 25,5 საათი შეადგინა.

ვინ მუშაობს ყველაზე მეტს? მაღალი გადასახადების ქვეყნებში ადამიანები ნაკლებს მუშაობენ.

ქვეყანა	გადასახადების დონე (%)	სამუშაო კვირა (საათი)
იტალია	64	16.5
საფრანგეთი	59	17.5
გერმანია	59	19.3
კანადა	52	22.8
ინგლისი	44	22.9
აშშ	40	25.9
იაპონია	37	27.0

გადასახადებსა და სამუშაო დროს შორის დამოკიდებულება მსგავსი აღმოჩნდა შვიდი მოწინავე ქვეყნისათვის. იაპონიაში, სადაც აშშ-ზე დაბალი გადასახადებია, ხალხი ყველაზე მეტს მუშაობს, ხოლო იტალიაში, სადაც ყველაზე მაღალი გადასახადებია, სამუშაო კვირა ყველაზე მოკლეა. 70-იან წლებში, როდესაც ქვეყნების გადასახადებში სხვაობა დიდი არ იყო, ნაკლები იყო სამუშაო კვირების ხანგრძლივობის განსხვავებებიც.

აშშ-სთვის გაკვეთილად გამოდგება ის, თუ რა ძვირად დაუჯდა ევროპას შობადობის ბუმის დროს დაბადებულთა პენსიებისთვის მოუმზადებლობა. თეთრი სახლის საბიუჯეტო ოფისის განცხადებით, სოციალური უსაფრთხოება და ჯანმრთელობის დაცვა მომავალ ათწლეულებში მოსალოდნელ შემოსავალზე 18 ტრილიონით მეტის გადახდას დაჰპირდა ამერიკელებს. ამაში, სხვათა შორის, არ შედის რეცეპტით გასაცემი ძვირფასი წამლების შეღავათები, რომელსაც პრეზიდენტი ბუშიცა და აშშ-ს კონგრესიც მხარს უჭერს. ბიუჯეტის ამ დეფიციტის დაფარვა შეღავათების შეკვეცის გარეშე ხელფასის კომბინირებული გადასახადის (რომელიც სოციალურ და ჯანმრთელობის დაცვას ხმარდება) ამჟამინდელი 15,3%-იანი დონის 7,1%-ით გაზრდას მოითხოვს.

„ხალხი, უბრალოდ, აღარ იმუშავებს", აცხადებს არტურ როლნიკი, მინეაპოლისის ფედერალური სარეზერვო ბანკის კვლევების დირექტორი. სამუშაო ძალის კლების შემდეგ დარჩენილი მომუშავეებისათვის გადასახადები კიდევ უფრო დაძძიმდება.

ალან აუერბახი, კალიფორნიის ბერკლის უნივერსიტეტიდან, აცხადებს, რომ სისტემის ხელგაშლილობა უნდა შემცირდეს და ეს რაც სწრაფად მოხდება, მით უკეთესი. წინააღმდეგ შემთხვევაში ამერიკელთა შრომითი ჩვევები კვლავ ფრანგულს დაემსგავსება.

წყარო: „უოლ სტრიტ ჯორნელი", 2003 წ. 20 ოქტომბერი

სადაც გადასახადები ბევრად მეტია, ვიდრე შეერთებულ შტატებში. მაგალითად, შვედეთში 1980-იან წლებში საშუალო მშრომელის გადასახადის ზღვრული განაკვეთი დაახლოებით 80 პროცენტს შეადგენდა. ასეთი მაღალი გადასახადები შრომის სტიმულების შემცირებას იწვევს. გამოკვლევებმა აჩვენა, რომ შვედეთი მართლაც მეტ საგადასახადო შემოსავალს მიიღებდა, გადასახადები რომ შეემცირებინა.

ეკონომისტები ამ საკითხებთან დაკავშირებით შეთანხმებას ვერ აღწევენ ნაწილობრივ იმის გამო, რომ განსხვავებული მოსაზრება აქვთ ელასტიკურობის შესახებ. რაც უფრო ელასტიკურია მიწოდება და მოთხოვნა ნებისმიერ ბაზარზე, მით უფრო ამახინჯებს გადასახადები ადამიანთა ქცევას, და მით უფრო მოსალოდნელია, რომ გადასახადების შემცირება საგადასახადო შემოსავლების გაზრდას გამოიწვევს. ყველა ერთსულოვნად აღიარებს ერთ ზოგად დასკვნას: იმის გამოთვლა, რამდენად შემცირდება ან გაიზრდება მთავრობის შემოსავლები გადასახადის ცვლილებების შედეგად, შეუძლებელია მხოლოდ გადასახადის განაკვეთის გათვალისწინებით. ეს იმაზეცაა დამოკიდებული, როგორ მოქმედებს გადასახადის ცვლილება ადამიანთა ქცევაზე.

სწრაფი შემოკითხვა: **თუ მთავრობა ბენზინზე გადასახადს აორმაგებს, შეგვიძლია თუ არა, დარწმუნებით ვთქვათ, რომ ბენზინის გადასახადიდან მიღებული შემოსავალი გაიზრდება? ან იმის თქმა, რომ ბენზინის გადასახადის დაწესებით გამოწვეული საერთო დანაკარგები გაიზრდება? ახსენით.**

დასკვნა

თანამედროვე საზოგადოება ვერ იარსებებს ზოგიერთი სახის გადასახადის გარეშე. ყოველი ჩვენგანი მთავრობისგან ელის გარკვეული მომსახურების უზრუნველყოფას, როგორიცაა გზები, პარკები, პოლიცია და სახელმწიფო თავდაცვა. ამ საზოგადოებრივი მომსახურებისთვის საჭიროა საგადასახადო შემოსავალი.

ამ თავში ცოტაოდენი ნათელი მოეფინა იმას, თუ რამდენად დიდი შეიძლება იყოს ცივილიზებული საზოგადოების ფასი. ერთ-ერთი პრინციპი *ეკონომიკის ათი პრინციპიდან* ის არის, რომ ბაზრები, როგორც წესი, ეკონომიკური საქმიანობის ორგანიზების კარგი საშუალებაა. მაგრამ, როდესაც მთავრობა საქონლის მყიდველებსა და გამყიდველებს გადასახადის გადახდას აკისრებს, საზოგადოება ბაზრის ეფექტიანობისგან მიღებული სარგებლობის ნაწილს კარგავს. გადასახადები ძვირად უჯდებათ ბაზრის მონაწილეებს არა მარტო იმიტომ, რომ გადასახადებს ამ მონაწილეებისგან რესურსები მთავრობის ხაზინაში გადააქვს, არამედ იმიტომაც, რომ გადასახადები ადამიანთა სტიმულებს ცვლის და ბაზრის ფუნქციონირების შედეგებს ამახინჯებს.

შეჯამება

- საქონლის დაბეგვრა ამცირებს ამ საქონლის მყიდველთა და გამყიდველთა კეთილდღეობას და მწარმოებლის დანაზოგის შემცირება, როგორც წესი, მთავრობის მიერ მიღებულ შემოსავალზე მეტია. მთლიანი დანაზოგის — სამომხმარებლო დანაზოგის, მწარმოებლის დანაზოგისა და საგადასახადო შემოსავლის ჯამის — შემცირებას გადასახადის საერთო დანაკარგი ეწოდება.
- გადასახადები საერთო დანაკარგებს იწვევს, ვინაიდან მყიდველებს ნაკლების მოხმარებისკენ, გამყიდველებს კი ნაკლების წარმოებისკენ უბიძგებს და ქცევის ასეთი ცვლილება იწვევს ბაზრის ზომების შემცირებას იმ დონესთან შედარებით, რომელიც მთლიანი დანაზოგის მაქსიმიზაციას ახდენს. ვინაიდან მიწოდებისა და მოთხოვნის ელასტიკურობა ასახავს, თუ რამდენად რეაგირებენ ბაზრის მონაწილეები ბაზრის პირობებზე, ამიტომ, რაც მეტია ელასტიკურობა, მით მეტია საერთო დანაკარგი.
- რაც უფრო იზრდება გადასახადი, მით მეტად ამახინჯებს სტიმულებს და მით მეტია საერთო დანაკარგი. საგადასახადო შემოსავალი ჯერ იზრდება გადასახადის სიდიდის ზრდისას, მაგრამ საბოლოოდ დიდი გადასახადი ამცირებს საგადასახადო შემოსავალს, ვინაიდან ამცირებს ბაზრის ზომებს.

მიმოხილვა ცნებები

საერთო დანაკარგი, გვ. 159

ᲙᲘᲗᲮᲕᲔᲑᲘ ᲒᲐᲛᲛᲝᲠᲩᲔᲑᲘᲡᲗᲕᲘᲡ

1. რა მოსდის სამომხმარებლო და მწარმოებლის დანაზოგებს, როდესაც საქონლის გაყიდვა იბეგრება? როგორ იცვლება საგადასახადო შემოსავალი სამომხმარებლო და მწარმოებლის დანაზოგებთან შედარებით? ახსენით.
2. ააგეთ მიწოდება-მოთხოვნის დიაგრამა საქონლის გაყიდვის დაბეგვრის შემთხვევისთვის. აჩვენეთ საგადასახადო შემოსავალი.
3. როგორ მოქმედებს მიწოდებისა და მოთხოვნის ელასტიკურობა გადასახადის საერთო დანაკარგზე? რატომ?
4. რატომ ვერ თანხმდებიან ექსპერტები იმაზე, დიდ საერთო დანაკარგებს იწვევს შრომის გადასახადი თუ მცირეს?
5. რა მოსდის საერთო დანაკარგსა და საგადასახადო შემოსავალს, როდესაც გადასახადი იზრდება?

ᲡᲐᲕᲐᲠᲯᲘᲨᲝᲔᲑᲘ

1. პიცის ბაზარი ხასიათდება მოთხოვნის კლებადი მრუდითა და მიწოდების ზრდადი მრუდით.
   ა) ააგეთ კონკურენტული ბაზრის წონასწორობა. აღნიშნეთ ფასი, რაოდენობა, სამომხმარებლო დანაზოგი და მწარმოებლის დანაზოგი. არის თუ არა ამ პირობებში საერთო დანაკარგი? ახსენით.
   ბ) დავუშვათ, მთავრობა პიცერიებს ავალებს, თითოეულ გაყიდულ პიცაზე $1 გადაუხადონ. აჩვენეთ ამ გადასახადის ეფექტი პიცის ბაზარზე. ამისთვის არ დაგავიწყდეთ სამომხმარებლო დანაზოგის, მწარმოებლის დანაზოგის, მთავრობის შემოსავლისა და საერთო დანაკარგის აღნიშვნა. როგორ იცვლება თითოეული არე დაბეგვრის შედეგად?
   გ) თუ ეს გადასახადი გაუქმდება, პიცის მომხმარებლებისა და გამყიდველების ეკონომიკური მდგომარეობა გაუმჯობესდება, მაგრამ მთავრობა საგადასახადო შემოსავალს დაკარგავს. ვთქვათ, მომხმარებლები და მწარმოებლები ნებაყოფლობით გადასცემენ მთავრობას ვაჭრობიდან მიღებული სარგებლობის გარკვეულ ნაწილს. იქნება თუ არა ყველა მხარის (მთავრობის ჩათვლით) ეკონომიკური მდგომარეობა უკეთესი, ვიდრე გადასახადის დროს იყო? ახსენით თქვენს გრაფიკზე აღნიშნული არეების დახმარებით.
2. შეაფასეთ ქვემოთ მოყვანილი ორი წინადადება. ეთანხმებით? რატომ?
   ა) „თუ მთავრობა მიწას დაბეგრავს, მდიდარი მიწათმფლობელები ამ გადასახადს მათზე ღარიბ დამქირავებლებს გადააკისრებენ“.
   ბ) „თუ მთავრობა საცხოვრებელ სახლებს დაბეგრავს, მდიდარი ბინათმფლობელები ამ გადასახადს მათზე ღარიბ მდგმურებს გადააკისრებენ“.
3. შეაფასეთ ქვემოთ მოყვანილი ორი წინადადება. ეთანხმებით? რატომ?
   ა) „გადასახადი, რომელიც საერთო დანაკარგს არ იწვევს, ვერ გაზრდის საგადასახადო შემოსავალს“.
   ბ) „გადასახადს, რომელიც არ იწვევს საგადასახადო შემოსავლის ზრდას, საერთო დანაკარგი არ მოჰყვება“.
4. განვიხილოთ თმის რეზინების ბაზარი.
   ა) თუ ამ ბაზარს ძალიან ელასტიკური მიწოდება და ძალიან არაელასტიკური მოთხოვნა აქვს, როგორ განაწილდება თმის რეზინების გადასახადი მომხმარებლებსა და მწარმოებლებს შორის? პასუხისთვის გამოიყენეთ სამომხმარებლო დანაზოგი და მწარმოებლის დანაზოგი.
   ბ) თუ ამ ბაზარს ძალიან არაელასტიკური მიწოდება და ძალიან ელასტიკური მოთხოვნა აქვს, როგორ განაწილდება რეზინების გადასახადი მომხმარებლებსა და მწარმოებლებს შორის? შეადარეთ ეს პასუხი თქვენივე პასუხს (ა) კითხვაზე.
5. დავუშვათ, რომ მთავრობა აწესებს გადასახადს მაზუთზე.
   ა) პირველ წელს უფრო დიდი იქნება ამ გადასახადის საერთო დანაკარგი თუ მეხუთე წელს? ახსენით.
   ბ) პირველ წელს უფრო დიდი იქნება ამ გადასახადის აკრეფით მიღებული შემოსავალი თუ მეხუთე წელს? ახსენით.
6. ეკონომიკის ერთ-ერთი ლექციის შემდეგ თქვენი მეგობარი ამბობს, რომ კვების პროდუქტების დაბეგვრა შემოსავლის გაზრდის კარგი ხერხი იქნებოდა, ვინაიდან კვების პროდუქტებზე მოთხოვნა საკმაოდ არაელასტიკურია. რა თვალსაზრისითაა კვების პროდუქტების დაბეგვრა შემოსავლის გაზრდის „კარგი“ ხერხი? რა თვალსაზრისით არ არის „კარგი“?
7. ნიუ-იორკის სენატორმა დენიელ პატრიკ მოინიანმა წამოაყენა ბილი, რომელიც გარკვეულ, მბრუნავი ტრაექტორიის ტყვიებზე 10000-პროცენტიანი გადასახადის დაწესებას გულისხმობდა.
   ა) ბევრად გაზრდიდა თუ არა ეს გადასახადი საგადასახადო შემოსავალს? რატომ?
   ბ) რომც არ გაეზარდა ამ გადასახადს შემოსავალი, რა შეიძლება ყოფილიყო სენატორ მოინიანის ნამდვილი მიზანი?
8. მთავრობა აწესებს გადასახადს წინდების შეძენაზე.
   ა) აჩვენეთ ამ გადასახადის ეფექტი წინდების ბაზრის წონასწორულ ფასსა და რაოდენობაზე. აღნიშნეთ არეები გადასახადის დაწესებამდე და გადასახადის დაწესების შემდეგ: მომხმარებელთა მთლიანი ხარჯები, მწარმოებელთა მთლიანი

შემოსავალი და მთავრობის საგადასახადო შემოსავალი.

ბ) იზრდება თუ მცირდება მწარმოებლების მიერ მიღებული ფასი? შეგიძლიათ თუ არა იმის თქმა, იზრდება თუ მცირდება მწარმოებელთა მთლიანი შემოსავალი? ახსენით.

გ) იზრდება თუ მცირდება მომხმარებლების მიერ გადახდილი ფასი? შეგიძლიათ თუ არა იმის თქმა, იზრდება თუ მცირდება მომხმარებლების მთლიანი ხარჯები? დაფიქრდით და ისე ახსენით (მინიშნება: ელასტიკურობა). თუ მომხმარებლების მთლიანი ხარჯები მცირდება, იზრდება თუ არა სამომხმარებლო დანაზოგი? ახსენით.

9. ვთქვათ, მთავრობა იღებს $100 მილიონს ნემსის $0,01-იანი გადასახადიდან და $100 მილიონს — ძაფის $0,10-იანი გადასახადიდან. თუ ნემსის გადასახადი გაორმაგდება, ხოლო ძაფის გადასახადი გაუქმდება, გაიზრდება, შემცირდება თუ უცვლელი დარჩება მთავრობის შემოსავალი? ახსენით.

10. შტატების უმრავლესობაში დაწესებულია გადასახადი ახალი ავტომობილების შეძენაზე. დავუშვათ, ნიუ-ჯერსის შტატი ამჟამად ავტომობილების გამყიდველებისგან $100-ს იღებს თითოეული გაყიდული ავტომობილიდან და მომავალი წლიდან ამ გადასახადის $150-მდე გაზრდას აპირებს.

ა) გრაფიკულად აჩვენეთ გადასახადის ასეთი გაზრდის ეფექტი ნიუ-ჯერსიში გაყიდული ავტომობილების რაოდენობაზე, მომხმარებლების მიერ გადახდილ ფასსა და მწარმოებლების მიერ მიღებულ ფასზე.

ბ) ააგეთ ცხრილი, რომელიც გვიჩვენებს სამომხმარებლო დანაზოგს, მწარმოებლის დანაზოგს, მთავრობის შემოსავალს და მთლიან დანაზოგს გადასახადის დაწესებამდე და დაწესების შემდეგ.

გ) როგორია მთავრობის შემოსავლის ცვლილება? უარყოფითია ის თუ დადებითი?

დ) როგორია საერთო დანაკარგის ცვლილება? უარყოფითია თუ დადებითი?

ე) დაასახელეთ ერთი მიზეზი იმისა, თუ რატომ შეიძლება იყოს ნიუ-ჯერსიში ავტომობილებზე მოთხოვნა საკმაოდ ელასტიკური. არის თუ არა ამ მიზეზის გამო მოსალოდნელი, რომ დამატებითი გადასახადი გაზრდის მთავრობის შემოსავალს? როგორ შეუძლიათ შტატებს მოთხოვნის ელასტიკურობის შემცირება?

11. ქალაქში სასტუმროს ნომრები $100-ად ქირავდება. ჩვეულებრივ დღეში 1000 ნომერი ქირავდება.

ა) შემოსავლის გაზრდის მიზნით მერმა გადაწყვიტა, რომ ყოველ გაქირავებულ ოთახზე სასტუმროებს $10-ით დაბეგრავს. შედეგად ნომრების ფასმა $108-მდე აიწია, ხოლო გაქირავებული ნომრების რაოდენობამ 900-მდე იკლო. გამოითვალეთ შემოსავლის რაოდენობა და საერთო დანაკარგები, რომელიც ქალაქს გადასახადის შემოღების შედეგად გაუჩნდება (მინიშნება: სამკუთხედის ფართობი გახლავთ 1/2 X ფუძე X სიმაღლე).

ბ) მერმა ახლა 20 დოლარამდე გააორმაგა გადასახადი. ნომრების ფასმა $116-მდე აიწია, ხოლო გაქირავებული ნომრების რაოდენობა 800-მდე შემცირდა. გამოითვალეთ გაზრდილი გადასახადის შედეგად მიღებული შემოსავალი და გამოწვეული საერთო დანაკარგები. გაორმაგდა თუ არა ისინი? ორმაგზე მეტი შეადგინა თუ ნაკლები? ახსენით.

12. (ეს სავარჯიშო რთულია და უმაღლესი სკოლის ალგებრის ცოდნას მოითხოვს.) ვთქვათ, ბაზარი აღიწერება მიწოდებისა და მოთხოვნის შემდეგი განტოლებებით:

$$Q_S = 2P$$
$$Q_D = 300 - P$$

ა) იპოვეთ წონასწორული ფასი და წონასწორული რაოდენობა.

ბ) ვთქვათ, მყიდველებს T გადასახადის გადახდა დაეკისრათ, ასე რომ მოთხოვნის განტოლებამ ასეთი სახე მიიღო:

$$Q_D = 300 - (P + T).$$

იპოვეთ ახალი წონასწორობა. რა მოუვა მყიდველების მიერ გადახდილ ფასს, გამყიდველების მიერ მიღებულ ფასს და გაყიდული საქონლის რაოდენობას?

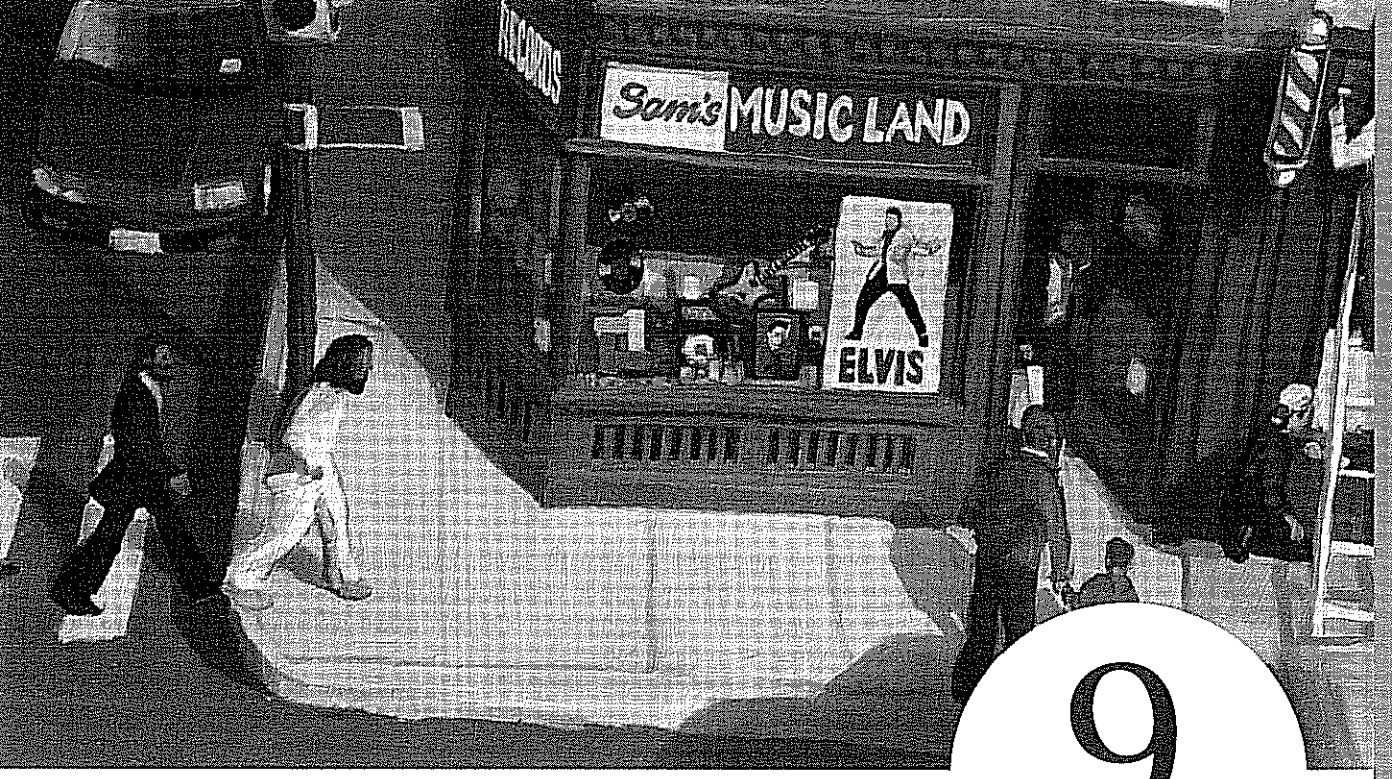
გ) საგადასახადო შემოსავალია T x Q. გამოიყენეთ ბ) კითხვაზე თქვენი პასუხი და იპოვეთ საგადასახადო შემოსავალი, როგორც T ცვლადის ფუნქცია. ააგეთ ამ ფუნქციის გრაფიკი, როდესაც T 0-დან 300-მდე იცვლება.

დ) გადასახადის საერთო დანაკარგი მიწოდებისა და მოთხოვნის მრუდებს შორის მდებარე სამკუთხედის ფართობის ტოლია. გაიხსენეთ, რომ სამკუთხედის ფართობი მისი სიმაღლისა და ფუძის ნამრავლის ნახევარს უდრის და იპოვეთ საერთო დანაკარგი, როგორც T ცვლადის ფუნქცია. ააგეთ ამ ფუნქციის გრაფიკი, როდესაც T 0-დან 300-მდე იცვლება (დახმარებისთვის: საერთო დანაკარგის სამკუთხედის ფუძეა T, ხოლო სიმაღლე არის სხვაობა გადასახადის დაწესებამდე და დაწესების შემდეგ გაყიდული საქონლის რაოდენობებს შორის).

ე) მთავრობა აწესებს ახალ გადასახადს, რომელიც საქონლის ერთეულზე $200-ის ტოლია. კარგი პოლიტიკაა ეს თუ არა? რატომ? ხომ არ შეგიძლიათ შემოგვთავაზოთ უკეთესი?



ამ თავში მოცემული საკითხების, ამოცანების, მაგალითების, სწრაფი გამოკითხვისა და ა.შ. შესახებ დამატებითი ინფორმაციისათვის ესტუმრეთ ვებ-გვერდს:
http://mankiw.swlearning.com.



9

თეორიის პრაქტიკული გამოყენება: საერთაშორისო ვაჭრობა

თუ თქვენს ტანსაცმელზე ეტიკეტებს შეამოწმებთ, აღმოაჩენთ, რომ ზოგიერთი მათგანი სხვა ქვეყანაშია დამზადებული. საუკუნის წინ საფეიქრო მრეწველობა აშშ-ს ეკონომიკის უდიდეს ნაწილს შეადგენდა, მაგრამ დღეს ასე არ არის. უცხოელი კონკურენტების წინაშე, რომელთაც მაღალხარისხოვანი პროდუქციის დამზადება მცირე დანახარჯებით შეუძლიათ, მრავალმა ამერიკულმა ფირმამ გააცნობიერა, რომ უფრო და უფრო ძნელი ხდებოდა საფეიქრო ნაწარმისა და ტანსაცმლის მომგებიანად წარმოება და გაყიდვა. ამის შედეგად მათ დაითხოვეს მშრომელები და დახურეს საკუთარი საწარმოები. დღეს ამერიკელთა მიერ მოხმარებული საფეიქრო ნაწარმისა და ტანსაცმლის დიდი ნაწილი უცხოეთიდანაა იმპორტირებული.

საფეიქრო მრეწველობის ეს ისტორია ეკონომიკური პოლიტიკისთვის მნიშვნელოვან კითხვებს ბადებს: როგორ მოქმედებს საერთაშორისო ვაჭრობა ეკონომიკურ კეთილდღეობაზე? ვინ იგებს და ვინ აგებს ქვეყნებს შორის თავისუფალი ვაჭრობით და როგორია ამ ვაჭრობიდან მიღებული სარგებლობა დანაკარგებთან შედარებით?

მე-3 თავში დავიწყეთ საერთაშორისო ვაჭრობის შესწავლა შედარებითი უპირატესობის პრინციპის გამოყენებით. ამ პრინციპის თანახმად, ყველა ქვეყანა იღებს სარგებლობას ერთმანეთთან ვაჭრობიდან, ვინაიდან ვაჭრობა თითოეულ ქვეყანას საშუალებას აძლევს, აკეთოს ის, რასაც ყველაზე კარგად აკეთებს. მაგრამ მე-3 თავში მოცემული ანალიზი არასრული იყო. ეს ანალიზი არ ხსნიდა, როგორ იღებს საერთაშორისო ბაზარი სარგებლობას ვაჭრობიდან ან როგორ ნაწილდება ეს სარგებლობა ეკონომიკის სუბიექტებს შორის.

ამ თავში გავაგრძელებთ საერთაშორისო ვაჭრობის შესწავლას და ამ კითხვებს ვუპასუხებთ. წინა თავებში გავეცანით ბაზრის მუშაობის ანალიზისთვის საჭირო მრავალ ინსტრუმენტს: მიწოდებას, მოთხოვნას, წონასწორობას, სამომხმარებლო დანაზოგს, მწარმოებლის დანაზოგს და ა. შ. ამ ინსტრუმენტების დახმარებით შეგვიძლია მეტი გავიგოთ იმის შესახებ, თუ როგორ მოქმედებს საერთაშორისო ვაჭრობა ეკონომიკურ კეთილდღეობაზე.

ვაჭრობის დეტერმინანტები

განვიხილოთ ფოლადის ბაზარი. ფოლადის ბაზარი ძალიან მოსახერხებელია საერთაშორისო ვაჭრობით მიღებული სარგებლობისა და დანაკარგების შესწავლისთვის: ფოლადი მსოფლიოს მრავალ ქვეყანაში იწარმოება და ფოლადით ვაჭრობა მთელ მსოფლიოშია გავრცელებული. უფრო მეტიც, ფოლადის ბაზარი ისეთი ბაზარია, სადაც პოლიტიკოსები ხშირად განიხილავენ (და ზოგჯერ აკანონებენ კიდეც) ვაჭრობის შეზღუდვებს, რათა ფოლადის ადგილობრივი მწარმოებლები უცხოელი კონკურენტებისგან დაიცვან. ჩვენ შევისწავლით ფოლადის ბაზარს წარმოსახვით ქვეყანაში, რომელსაც იზოლანდია ჰქვია.

წონასწორობა ვაჭრობის გარეშე

დავუშვათ, იზოლანდიის ფოლადის ბაზარი იზოლირებულია დანარჩენი სამყაროსგან. მთავრობის დეკრეტის მიხედვით, იზოლანდიაში არავის აქვს ფოლადის იმპორტისა და ექსპორტის უფლება, და ამ დეკრეტის დარღვევისთვის ისეთი დიდი ჯარიმაა დაწესებული, რომ არავინ ცდილობს დეკრეტის დარღვევას.

რადგან საერთაშორისო ვაჭრობა არ არსებობს, იზოლანდიის ფოლადის ბაზარი იზოლანდიელი მყიდველებისა და გამყიდველებისგან შედგება. როგორც 1-ლი ნახაზიდან ჩანს, ფოლადის ფასი თვითრეგულირდება მანამ, სანამ არ გაწონასწორდება ადგილობრივი გამყიდველების მიერ მიწოდებული და ადგილობრივი მყიდველების მიერ მოთხოვნილი რაოდენობა. ნახაზზე ნაჩვენებია სამომხმარებლო და მწარმოებლის დანაზოგები წონასწორობაში, ვაჭრობის გარეშე. სამომხმარებლო დანაზოგისა და მწარმოებლის დანაზოგის ჯამი ასახავს მთლიან სარგებლობას, რომელსაც მყიდველები და გამყიდველები ფოლადის ბაზარზე იღებენ.

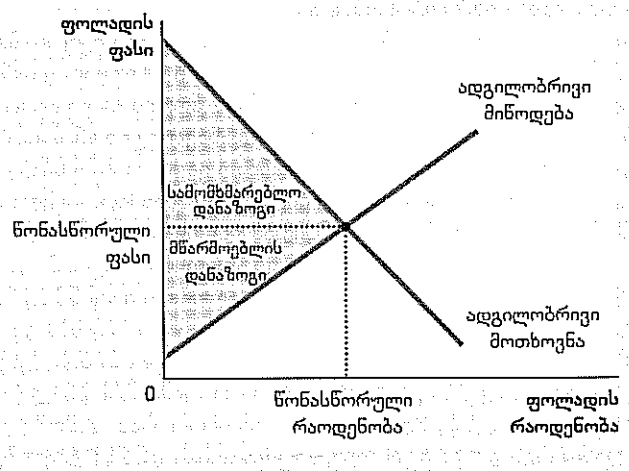
ახლა დავუშვათ, რომ იზოლანდიაში არჩევნები ჩატარდა და ახალი პრეზიდენტი აირჩიეს. პრეზიდენტის საარჩევნო პლატფორმა ამომრჩევლებს „ცვლილებებსა" და ახალი თამამი იდეების განხორციელებას ჰპირდებოდა. არჩევისთანავე პრეზიდენტმა იზოლანდიის სავაჭრო პოლიტიკის შეფასებისთვის ეკონომისტთა ჯგუფი შეკრიბა და სთხოვა, პასუხი გაეცათ სამ კითხვაზე:

- თუ მთავრობა იზოლანდიელებს ფოლადის იმპორტისა და ექსპორტის უფლებას მისცემს, რა მოუვა ფოლადის ადგილობრივ ბაზარზე ფოლადის ფასსა და გაყიდულ რაოდენობას?
- ვინ მიიღებს ფოლადის ვაჭრობით სარგებლობას და ვინ იზარალებს? რა უფრო მეტი იქნება — სარგებლობა თუ დანაკარგები?

ნახაზი 1

წონასწორობა საერთაშორისო ვაჭრობის გარეშე

როდესაც ქვეყანას არ შეუძლია მსოფლიო ბაზარზე ვაჭრობა, ფასი მიწოდებისა და მოთხოვნის გაწონასწორებამდე რეგულირდება. ნახაზზე ნაჩვენებია წონასწორობაში ფოლადის ბაზარზე მოქმედი მომხმარებლისა და მწარმოებლის დანაზოგები წარმოსახვით ქვეყანაში — იზოლანდიაში.



- უნდა შეიცავდეს თუ არა ახალი სავაჭრო პოლიტიკა ტარიფს (ფოლადის იმპორტის გადასახადს) ან იმპორტის კვოტას (ფოლადის იმპორტის რაოდენობის შეზღუდვას)?

თავიანთი საყვარელი წიგნის (ამ წიგნის, რა თქმა უნდა!) გადაკითხვისა და მიწოდებისა და მოთხოვნის საკითხების გახსენების შემდეგ იზოლანდიელი ეკონომისტები ანალიზს იწყებენ.

მსოფლიო ფასი და შედარებითი უპირატესობა

პირველი საკითხი, რომლის გადაწყვეტასაც ჩვენი ეკონომისტები მოისურვებენ, ის არის, იზოლანდია ფოლადის ექსპორტიორი გახდება თუ ფოლადის იმპორტიორი. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, თუ თავისუფალი ვაჭრობა ნებადართული იქნება, იყიდიან თუ გაყიდიან იზოლანდიელები ფოლადს მსოფლიო ბაზარზე?

ამ კითხვაზე პასუხის გასაცემად ეკონომისტები იზოლანდიაში ფოლადის მიმდინარე ფასს სხვა ქვეყნებში არსებულ ფასებს ადარებენ. ფასს, რომელიც მსოფლიო ბაზრებზე დომინირებს, **მსოფლიო ფასი** ეწოდება. თუ ფოლადის მსოფლიო ფასი უფრო მაღალია, ვიდრე ადგილობრივი ფასი, მაშინ იზოლანდია თავისუფალი ვაჭრობის პირობებში ექსპორტიორი გახდება. იზოლანდიელი მეფოლადეები არსებული მაღალი ფასების მიღებას მოისურვებენ და ფოლადის მიყიდვას სხვა ქვეყნების ფოლადის მომხმარებლებისთვის დაიწყებენ. და პირიქით, თუ ფოლადის მსოფლიო ფასი ნაკლებია ადგილობრივ ფასზე, მაშინ იზოლანდია ფოლადის იმპორტიორი გახდება. ვინაიდან უცხოელი გამყიდველები უკეთეს ფასს სთავაზობენ, ფოლადის იზოლანდიელი მომხმარებლები ძალიან მალე დაიწყებენ სხვა ქვეყნებში ფოლადის შეძენას.

მსოფლიო ფასი
ფასი, რომლითაც მოცემული საქონელი მსოფლიო ბაზარზე იყიდება.

არსებითად, ვაჭრობის დაწყებამდე არსებული მსოფლიო ფასისა და ადგილობრივი ფასის შედარება გვიჩვენებს, აქვს თუ არა იზოლანდიას შედარებითი უპირატესობა ფოლადის წარმოებაში. ადგილობრივი ფასი ფოლადის ალტერნატიულ დანახარჯს ასახავს: ეს ფასი იმაზე მეტყველებს, თუ რამდენი უნდა გაიღონ იზოლანდიელებმა, რომ ფოლადის ერთი ერთეული მიიღონ. თუ ადგილობრივი ფასი დაბალია, მაშინ იზოლანდიაში ფოლადის წარმოების დანახარჯები მცირეა, რაც იმას ნიშნავს, რომ იზოლანდიას ფოლადის წარმოებაში შედარებითი უპირატესობა აქვს დანარჩენ სამყაროსთან შედარებით. თუ ადგილობრივი ფასი მაღალია, მაშინ იზოლანდიაში ფოლადის წარმოების დანახარჯები დიდია, ეს კი იმას ნიშნავს, რომ უცხოეთის ქვეყნებს ფოლადის წარმოებაში შედარებითი უპირატესობა აქვთ.

როგორც მე-3 თავში ვნახეთ, ქვეყნებს შორის ვაჭრობა ძირითადად შედარებით უპირატესობას ემყარება. ესე იგი, ვაჭრობა მომგებიანია, რადგან თითოეულ ქვეყანას საშუალებას აძლევს, აკეთოს ის, რასაც ყველაზე უკეთ აკეთებს. ვაჭრობის დაწყებამდე მსოფლიო ფასისა და ადგილობრივი ფასის შედარებით შეგვიძლია განვსაზღვროთ, სჯობს თუ არა იზოლანდია სხვა ქვეყნებს ფოლადის წარმოებაში.

სწრაფი გამოკითხვა: აუტარკიაში საერთაშორისო ვაჭრობა აკრძალულია. ქვეყანა აუტარკია ჩაკეტილი ეკონომიკაა საერთაშორისო ვაჭრობის გარეშე. აქ შალის კოსტიუმი შეგიძლიათ 3 უნცია ოქროდ იყიდოთ. ამავე დროს, მეზობელ ქვეყნებში ასეთსავე კოსტიუმს 2 უნცია ოქროდ იყიდით. თუ აუტარკის მთავრობა თავისუფალ ვაჭრობას დაუშვებს, ეს ქვეყანა შალის კოსტიუმების იმპორტიორი გახდება თუ ექსპორტიორი?

ვაჭრობაში მოგებულები და წაგებულები

კეთილდღეობაზე თავისუფალი ვაჭრობის გავლენის ანალიზის დაწყებისას იზოლანდიელი ეკონომისტები უშვებენ, რომ იზოლანდიის ეკონომიკა მცირეა დანარჩენ სამყაროსთან შედარებით და ამიტომ უმნიშვნელო გავლენას ახდენს მსოფლიო ბაზრებზე. ფოლადის ბაზრის ანალიზისთვის მნიშვნელოვანია იმის დაშვება, რომ საქმე მცირე ეკონომიკასთან გვაქვს: თუ იზოლანდიის ეკონომიკა მცირეა, მაშინ იზოლანდიის სავაჭრო პოლიტიკის

ცვლილებები ფოლადის მსოფლიო ფასზე არ იმოქმედებს. ამ შემთხვევაში ამბობენ, რომ იზოლანდიელები ფასის მიმღებები არიან მსოფლიო ეკონომიკაში, ანუ ფოლადის ფასს იღებენ, როგორც მოცემულს. იზოლანდიელებს შეუძლიათ ფოლადი მსოფლიო ფასად გაყიდონ და ექსპორტიორები იყვნენ, ან ფოლადი ამ ფასად იყიდონ და იმპორტიორები იყვნენ.

, დაშვება ეკონომიკის სიმცირის შესახებ აუცილებელი არ არის საერთაშორისო ვაჭრობის სარგებლობისა და დანაკარგების ანალიზისთვის. მაგრამ იზოლანდიელმა ეკონომისტებმა გამოცდილებით იციან, რომ ეს დაშვება ანალიზს დიდად ამარტივებს. თუმცა მათ ისიც იციან, რომ ანალიზის ძირითადი დასკვნები იგივე რჩება დიდი ეკონომიკის უფრო რთულ შემთხვევაშიც.

ექსპორტიორი ქვეყნის სარგებლობა და დანაკარგები

მე-2 ნახაზზე ნაჩვენებია იზოლანდიის ფოლადის ბაზარი, როდესაც წონასწორული ფასი ვაჭრობის დაწყებამდე მსოფლიო ფასზე დაბალია. თავისუფალი ვაჭრობის დაწყების შემდეგ ადგილობრივი ფასი იზრდება, სანამ მსოფლიო ფასს არ გაუტოლდება. ფოლადის არც ერთი გამყიდველი არ მიიღებს მსოფლიო ფასზე ნაკლებს და არც ერთი მყიდველი არ გადაიხდის მსოფლიო ფასზე მეტს.

როდესაც ადგილობრივი ფასი მსოფლიო ფასს გაუტოლდება, მიწოდების რაოდენობა ქვეყნის შიგნით განსხვავებული იქნება მოთხოვნის რაოდენობისგან. მიწოდების მრუდი ასახავს იზოლანდიელი გამყიდველების მიერ მიწოდებული ფოლადის რაოდენობას. მოთხოვნის მრუდი ასახავს იზოლანდიელი მყიდველების მიერ მოთხოვნილი ფოლადის რაოდენობას. ვინაიდან ქვეყანაში მიწოდების რაოდენობა მეტია მოთხოვნის რაოდენობაზე, იზოლანდია ფოლადს სხვა ქვეყნებს მიჰყიდის. ამგვარად, იზოლანდია ფოლადის ექსპორტიორი გახდება.

მიუხედავად იმისა, რომ ადგილობრივი ფოლადის მიწოდებისა და მოთხოვნის რაოდე-

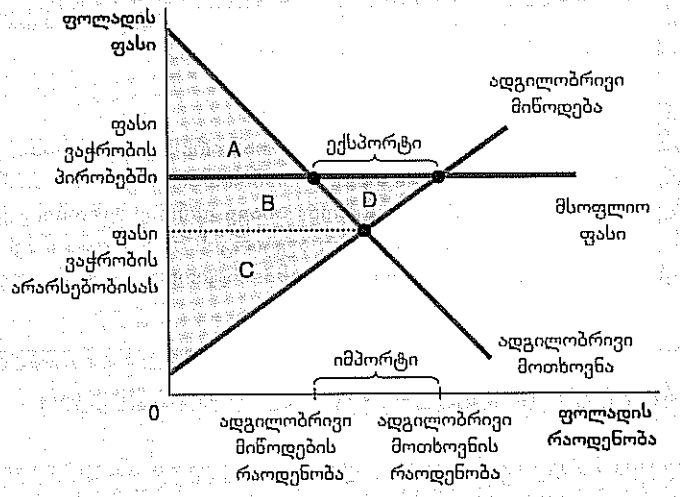
2 ნახაზი

საერთაშორისო ვაჭრობა ექსპორტიორ ქვეყანაში

როდესაც ვაჭრობა ნებადართული ხდება, ადგილობრივი ფასი იზრდება, სანამ მსოფლიო ფასს არ გაუტოლდება. მიწოდების მრუდი ასახავს ქვეყანაში წარმოებული ფოლადის რაოდენობას, ხოლო მოთხოვნის მრუდი — ქვეყანაში მოხმარებული ფოლადის რაოდენობას. იზოლანდიის ექსპორტი მსოფლიო ფასად მიწოდებული ადგილობრივი ფოლადის რაოდენობასა და მოთხოვნილი ადგილობრივი ფოლადის რაოდენობას შორის განსხვავების ტოლია. როდესაც ადგილობრივი ფასი მსოფლიო ფასამდე იზრდება, გამყიდველების ეკონომიკური მდგომარეობა უმჯობესდება (მწარმოებლის დანაზოგი C-დან B+C+D-მდე იზრდება), ხოლო მყიდველებისა — უარესდება (სამომხმარებლო დანაზოგი A+B-დან A-მდე მცირდება). მთლიანი დანაზოგი იზრდება D არის ფართობის ტოლი სიდიდით, რაც იმაზე მეტყველებს, რომ ვაჭრობა ქვეყნის ეკონომიკური მდგომარეობის გაუმჯობესებას იწვევს.

	ვაჭრობამდე	ვაჭრობის შემდეგ	ცვლილება
სამომხმარებლო დანაზოგი	A + B	A	− B
მწარმოებლის დანაზოგი	C	B + C + D	+ (B + D)
მთლიანი დანაზოგი	A + B + C	A + B + C + D	+ D

D არე გვიჩვენებს მთლიანი დანაზოგის ზრდას და წარმოგვიდგენს ვაჭრობიდან მიღებულ სარგებლობას



ნობა ერთმანეთისგან განსხვავდება, ფოლადის ბაზარი ისევ წონასწორობაშია, რადგან ჩნდება ბაზრის ახალი მონაწილე: დანარჩენი სამყარო. ადვილი მისახვედრია, რომ მსოფლიო ფასის აღმნიშვნელი ჰორიზონტალური წრფე ასახავს დანარჩენი სამყაროს მოთხოვნას ფოლადზე. მოთხოვნის ეს მრუდი სრულიად ელასტიკურია, ვინაიდან იზოლანდიას, რომელსაც მცირე ეკონომიკა აქვს, შეუძლია მსოფლიო ფასად იმდენი ფოლადი გაყიდოს, რამდენსაც მოისურვებს.

ახლა კი განვიხილოთ ვაჭრობის გათავისუფლების სარგებლობა და დანაკარგები. ცხადია, ყველა ვერ იხეირებს. ვაჭრობა იწვევს ადგილობრივი ფასის ზრდას მსოფლიო ფასის დონემდე. ფოლადის ადგილობრივი მწარმოებლების ეკონომიკური მდგომარეობა უმჯობესდება, ვინაიდან ახლა მათ შეუძლიათ ფოლადი უფრო მაღალ ფასად გაყიდონ, მაგრამ ფოლადის ადგილობრივი მომხმარებლების ეკონომიკური მდგომარეობა უარესდება, რადგან ისინი იძულებულნი არიან, ფოლადი უფრო მაღალ ფასად იყიდონ.

ამ სარგებლობისა და დანაკარგების გამოსათვლელად განვიხილოთ სამომხმარებლო და მწარმოებლის დანაზოგები. როდესაც ვაჭრობა აკრძალულია, ფოლადის ფასი თვითრეგულირდება ადგილობრივი მიწოდებისა და ადგილობრივი მოთხოვნის გაწონასწორებამდე. სამომხმარებლო დანაზოგი ვაჭრობის დაწყებამდე მოთხოვნის მრუდსა და ფასს შორის მდებარე A+B არის ფართობის ტოლია. მწარმოებლის დანაზოგი ვაჭრობის დაწყებამდე მიწოდების მრუდსა და ფასს შორის მდებარე C არის ფართობის ტოლია. მთლიანი დანაზოგი ვაჭრობის დაწყებამდე, ე.ი. სამომხმარებლო დანაზოგისა და მწარმოებლის დანაზოგის ჯამი, A+B+C არის ფართობის ტოლია.

თავისუფალი ვაჭრობის აკრძალვის გაუქმების შემდეგ ადგილობრივი ფასი იზრდება სანამ მსოფლიო ფასს არ გაუტოლდება. სამომხმარებლო დანაზოგი იქნება A (მოთხოვნის მრუდსა და მსოფლიო ფასს შორის მდებარე არე). მწარმოებლის დანაზოგი იქნება B+C+D (მიწოდების მრუდსა და მსოფლიო ფასს შორის მდებარე არე). ამგვარად, მთლიანი დანაზოგი იქნება A+B+C+D.

კეთილდღეობის ეს გამოთვლები გვიჩვენებს, ვინ იგებს და ვინ აგებს ვაჭრობის შედეგად ექსპორტიორ ქვეყანაში. გამყიდველები იგებენ, ვინაიდან მწარმოებლის დანაზოგი B+D სიდიდით იზრდება. მყიდველების ეკონომიკური მდგომარეობა უარესდება, ვინაიდან სამომხმარებლო დანაზოგი B-თი მცირდება. რადგან გამყიდველების მიერ მიღებული სარგებლობა სიდიდით მეტია მყიდველების დანაკარგებზე D, იზოლანდიის მთლიანი დანაზოგი იზრდება.

ექსპორტიორი ქვეყნის კეთილდღეობის ამ ანალიზს ორ დასკვნამდე მივყავართ:

- როდესაც ქვეყანა თავისუფალ ვაჭრობას იწყებს და საქონლის ექსპორტიორი ხდება, ამ საქონლის ადგილობრივი მწარმოებლების ეკონომიკური მდგომარეობა უმჯობესდება, ადგილობრივი მომხმარებლებისა კი უარესდება.
- ვაჭრობა ზრდის ქვეყნის ეკონომიკურ კეთილდღეობას, ვინაიდან მოგებულთა სარგებლობა წაგებულთა დანაკარგებზე მეტია.

იმპორტიორი ქვეყნის სარგებლობა და დანაკარგები

ახლა დავუშვათ, რომ ვაჭრობის დაწყებამდე ადგილობრივი ფასი მსოფლიო ფასზე მაღალია. თავისუფალი ვაჭრობის დაწყების შემდეგ ადგილობრივი ფასი მსოფლიო ფასს უნდა გაუტოლდეს. როგორც მე-3 ნახაზზეა ნაჩვენები, ადგილობრივი ფოლადის მიწოდების რაოდენობა მოთხოვნის რაოდენობაზე ნაკლებია. განსხვავება ადგილობრივი ფოლადის მიწოდების რაოდენობასა და მოთხოვნის რაოდენობას შორის სხვა ქვეყნებში ფოლადის ყიდვით იფარება და იზოლანდია ფოლადის იმპორტიორი ხდება.

ამ შემთხვევაში მსოფლიო ფასის აღმნიშვნელი ჰორიზონტალური წრფე ასახავს მსოფლიოს სხვა ქვეყნების მიწოდებას. ეს მიწოდება სრულიად ელასტიკურია, ვინაიდან იზოლანდიას მცირე ეკონომიკა აქვს და, აქედან გამომდინარე, შეუძლია იმდენი ფოლადი იყიდოს, რამდენის ყიდვასაც მოისურვებს მსოფლიო ფასად.

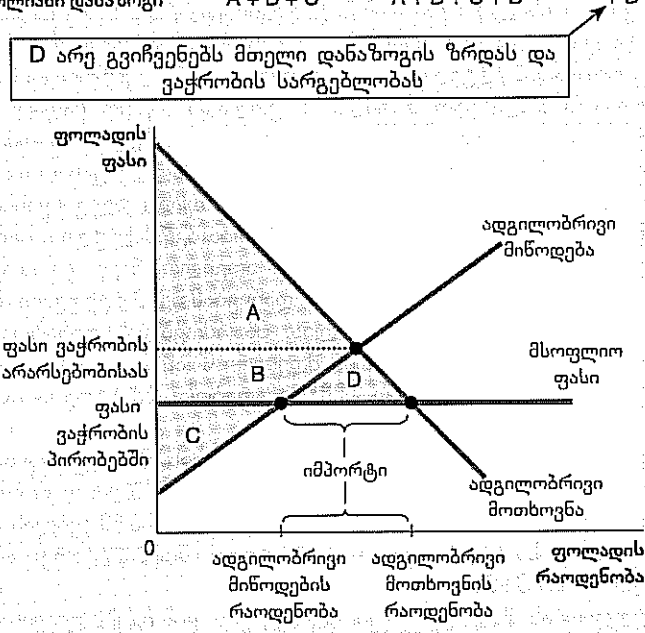
განვიხილოთ ამ ვაჭრობის სარგებლობა და დანაკარგები. რა თქმა უნდა, ამჯერადაც ყველა ვერ იხეირებს. როდესაც ვაჭრობა ადგილობრივი ფასის შემცირებას იწვევს, ადგილობრივი მომხმარებლების ეკონომიკური მდგომარეობა უმჯობესდება (ფოლადის ყიდვა ნაკლებ ფასად შეუძლიათ), ხოლო ადგილობრივი მწარმოებლების ეკონომიკური მდგომარე-

3 ნახაზი

საერთაშორისო ვაჭრობა ექსპორტიორ ქვეყანაში

როდესაც ვაჭრობა ნებადართული ხდება, ადგილობრივი ფასი იზრდება, სანამ მსოფლიო ფასს არ გაუტოლდება. მიწოდების მრუდი ასახავს ქვეყანაში წარმოებული ფოლადის რაოდენობას, ხოლო მოთხოვნის მრუდი — ქვეყანაში მოხმარებული ფოლადის რაოდენობას. იზოლანდიის ექსპორტი მსოფლიო ფასად მიწოდებული ადგილობრივი ფოლადის რაოდენობასა და მოთხოვნილი ადგილობრივი ფოლადის რაოდენობას შორის განსხვავების ტოლია. როდესაც ადგილობრივი ფასი მსოფლიო ფასამდე იზრდება, გამყიდველების ეკონომიკური მდგომარეობა უმჯობესდება (მწარმოებლის დანაზოგი A-დან A+B+D-მდე იზრდება), ხოლო მყიდველებისა — უარესდება (სამომხმარებლო დანაზოგი B+C-დან C-მდე მცირდება). მთლიანი დანაზოგი D არის ფართობის ტოლი სიდიდით იზრდება, რაც იმაზე მეტყველებს, რომ ვაჭრობა ქვეყნის ეკონომიკური მდგომარეობის გაუმჯობესებას იწვევს.

	ვაჭრობამდე	ვაჭრობის შემდეგ	ცვლილება
სამომხმარებლო დანაზოგი	A	A + B + D	+ (B + D)
მწარმოებლის დანაზოგი	B + C	C	– B
მთლიანი დანაზოგი	A + B + C	A + B + C + D	+ D



ობა უარესდება (იძულებულნი არიან, ფოლადი ნაკლებ ფასად გაყიდონ). სამომხმარებლო და მწარმოებლის დანაზოგების ცვლილება ამ სარგებლობისა და დანაკარგების სიდიდეს ასახავს. ვაჭრობის დაწყებამდე სამომხმარებლო დანაზოგია A, მწარმოებლის დანაზოგია B+C და მთლიანი დანაზოგია A+B+C. ვაჭრობის დაწყების შემდეგ სამომხმარებლო დანაზოგია A+B+D, მწარმოებლის დანაზოგია C და მთლიანი დანაზოგია A+B+C+D.

კეთილდღეობის ეს გამოთვლები გვიჩვენებს, ვინ იგებს და ვინ აგებს ვაჭრობის შედეგად იმპორტიორ ქვეყანაში. მყიდველები იგებენ, რადგან სამომხმარებლო დანაზოგი B+D სიდიდით იზრდება. გამყიდველების ეკონომიკური მდგომარეობა უარესდება, რადგან მწარმოებლის დანაზოგი B-თი მცირდება. მყიდველების სარგებლობა მეტია გამყიდველების დანაკარგებზე და მთლიანი დანაზოგი D სიდიდით იზრდება.

იმპორტიორი ქვეყნის ამ ანალიზიდან ვიღებთ ექსპორტიორი ქვეყნის შესახებ გაკეთებული დასკვნების პარალელურ შედეგებს:

- როდესაც ქვეყანა ვაჭრობას იწყებს და საქონლის იმპორტიორი ხდება, ამ საქონლის ადგილობრივი მომხმარებლების ეკონომიკური მდგომარეობა უმჯობესდება, ადგილობრივი მწარმოებლებისა კი უარესდება.
- ვაჭრობა ზრდის ქვეყნის ეკონომიკურ კეთილდღეობას, ვინაიდან მოგებულთა სარგებლობა წაგებულთა დანაკარგებზე მეტია.

მას შემდეგ, რაც დავასრულეთ ვაჭრობის ანალიზი, შეგვიძლია უკეთ გავიგოთ პირველ თავში მოყვანილი *ეკონომიკის ათი პრინციპიდან* ერთ-ერთი: ვაჭრობას შეუძლია ყველას ეკონომიკური მდგომარეობის გაუმჯობესება. თუ იზოლანდია თავის ფოლადის ბაზარს საერთაშორისო ვაჭრობისთვის გახსნის, ეს ცვლილება წარმოშობს მოგებულებსა და წაგებულებს, იმის მიუხედავად, იზოლანდია იმპორტიორი გახდება თუ ექსპორტიორი. მაგრამ ორივე შემთხვევაში მოგებულების სარგებლობა წაგებულების დანაკარგებზე მეტია, ამიტომ მოგებულები წაგებულების კომპენსაციას მოახდენენ და თავიანთ ეკონომიკურ მდგომარეობას მაინც გაიუმჯობესებენ. ამ თვალსაზრისით, ვაჭრობას ყველას ეკონომიკური



ახალი ამბებიდან

იაფი ქსოვილები ჩინეთიდან

2004 წლის მიწურულს აშშ-მ ფართოდ გაუღო კარი ჩინეთიდან ქსოვილების იმპორტს. ემთხვევა თუ არა მოგებულთა და წაგებულთა მდგომარეობა ჩვენი ანალიზის შედეგებს?

კვოტებისაგან გათავისუფლებული ჩინური ქსოვილები აშშ-ს ბაზარს იპყრობს

დევიდ ბარბოზა და ელიზაბეთ ბეკერი

შანხაი, 9 მარტი. მსოფლიოში ქსოვილებსა და სამკაულებზე კვოტების გაუქმების შემდეგ პირველივე თვეში ჩინური ქსოვილებისა და აქსესუარების იმპორტმა აშშ-ში 75%-ით მოიმატა. ვაჭრობის ეს მონაცემები ჩინეთის მთავრობამ გამოაქვეყნა.

სტატისტიკოსები ელოდნენ კიდეც, რომ კვოტებისაგან გათავისუფლებული ჩინური ქსოვილების ექსპორტი, ქვეყნის მრეწველობის ბუმის გათვალისწინებით, მსოფლიო ბაზრებზე დომინირებისათვის მზად იქნებოდა და მსოფლიო ვაჭრობაში დამატებით დაძაბულობას შეიტანდა. კვოტები, 1993 წელს მიღებული საერთაშორისო შეთანხმების თანახმად, 31 დეკემბერს გაუქმდა.

იანვარში აშშ-ში ჩინური ქსოვილებისა და აქსესუარების იმპორტმა 1,2 მლრდ. დოლარი შეადგინა, 701 მილიონით მეტი, ვიდრე გასული წლის ამავე პერიოდში. მთავარი აქსესუარების იმპორტი 546%-ით გაიზარდა. მაგალითისთვის, წინა წლის იანვარში კვოტების შესაბამისად ჩინეთიდან 941000 ბამბის მაისური შემოვიდა, წელს კი – 18,2 მილიონი. მატებამ 1,836% შეადგინა. ბამბის ნაქსოვი შარვლების იმპორტმა გასულ წელთან შედარებით 1,332%-ით მოიმატა...

ზოგი ანალიტიკოსი ფიქრობდა, რომ მომდევნო ორ წელიწადში ჩინეთი აშშ-ს ბაზრის 70%-ს დაიპყრობდა. კვოტების გაუქმებამდე ჩინეთზე აშშ-ში გაყიდული აქსესუარების მხოლოდ 16% მოდიოდა.

ნათელია, რომ თავისუფალი ვაჭრობისაკენ სწრაფვამ ჩინეთი და სხვა ქვეყნები, სადაც მსუბუქი მრეწველობა კარგადაა განვითარებული, შეზღუდვებისაგან გაათავისუფლა. ჩინეთი მსუბუქ მრეწველობაში მსოფლიო მასშტაბის მონსტრად იქცა, რომელიც ბაზარზე სულ უფრო კლებად ფასებს სთავაზობს მომხმარებელს და დამანგრეველ გავლენას ახდენს მსოფლიო ქვეყნების სავაჭრო ბალანსზე.

„მგელი კარზე გვადგას და მხოლოდ აშშ-ს მთავრობას შეუძლია მისი შეჩერება. ეს დაუყოვნებლივ უნდა მოხდეს", – განაცხადა ქსოვილების ეროვნული ორგანიზაციის პრეზიდენტმა კას ჯონსონმა. ეს სავაჭრო ჯგუფი ჩინური იმპორტის სასწრაფო შეზღუდვას მოითხოვს.

დემოკრატების პარტიის მრავალი კონგრესმენის აზრით, ჩინური იმპორტი აშშ-ს მთავარი სავაჭრო პრობლემაა. მერილენდის წარმომადგენელი, დემოკრატიული პარტიის წევრი და ერთ-



ერთი ლიდერი, ბენჯამინ კარდინი აცხადებს, რომ მისი აზრით, ადმინისტრაციამ ჩინეთის საკითხს უფრო მეტი ყურადღება უნდა დაუთმოს. ბაზარზე შემდგომი უარყოფითი მოვლენების თავიდან ასაცილებლად ბუშის ადმინისტრაცია გასულ წელს დათანხმდა გარკვეული შეზღუდვების დაწესებას ჩინური ქსოვილებისა და აქსესუარების იმპორტზე.

თუმცა იმპორტიორებმა და საცალო მოვაჭრეებმა, განსაკუთრებით კი საცალო ვაჭრობის ეროვნულმა ფედერაციამ, დაარწმუნეს საერთაშორისო ვაჭრობის სასამართლო, რომ განეხილა ადმინისტრაციული შეზღუდვების საწინააღმდეგო ზომების საკითხი.

წყარო: „ნიუ-იორკ ტაიმსი", 2005 წ. 10 მარტი

PHOTO: © AP/ASSOCIATED PRESS

მდგომარეობის გაუმჯობესება *შეუძლია*. მაგრამ გაუმჯობესდება თუ არა ყველას ეკონომიკური მდგომარეობა ვაჭრობის შედეგად? ალბათ, არა. სინამდვილეში წაგებულების კომპენსირება საერთაშორისო ვაჭრობიდან იშვიათად ხდება. ასეთი კომპენსაციის გარეშე საერთაშორისო ვაჭრობისთვის საზღვრების გახსნა ისეთი პოლიტიკაა, რომელიც ზრდის ეკონომიკური ნამცხვრის ზომებს, მაგრამ ეკონომიკის ზოგიერთ მონაწილეს, შესაძლოა, ნამცხვრის შემცირებულ ნაჭერს უტოვებდეს.

ახლა უკვე ნათელია, რატომ არის სავაჭრო პოლიტიკის შესახებ გამართული დებატები ასე ცხარე. როდესაც რაიმე პოლიტიკა მოგებულებსა და წაგებულებს წარმოშობს, სწორედ მაშინ იწყება პოლიტიკური ბრძოლები. ზოგ შემთხვევაში ქვეყნები ვერ იღებენ სარგებ-

ლობას ვაჭრობიდან იმის გამო, რომ ვაჭრობაში წაგებულები უკეთ არიან ორგანიზებული, ვიდრე მოგებულები. წაგებულებმა, შესაძლოა, თანმიმდევრული პოლიტიკური ლობირებით მიაღწიონ ვაჭრობის ისეთ შეზღუდვას, როგორიც ტარიფის დაწესებაა.

ტარიფის გავლენა

ტარიფი
გადასახადი უცხოეთში წარმოებულ და სხვა ქვეყანაში გაყიდულ საქონელზე.

ამის შემდეგ იზოლანდიელი ეკონომისტები განიხილავენ **ტარიფის** — იმპორტირებულ საქონელზე დაწესებული გადასახადის — გავლენას. ეკონომისტები სწრაფად გააცნობიერებენ, რომ ფოლადზე დაწესებულ ტარიფს არანაირი ეფექტი არ ექნება, თუ იზოლანდია ფოლადის ექსპორტიორი გახდება. თუ იზოლანდიაში არავინაა დაინტერესებული ფოლადის იმპორტით, იმპორტზე გადასახადის დაწესება ყოველგვარ აზრს კარგავს. ტარიფს მხოლოდ მაშინ ექნება მნიშვნელობა, თუ იზოლანდია ფოლადის იმპორტიორი გახდება. ჩვენი ეკონომისტები ამ შემთხვევით შემოიფარგლებიან და ადარებენ კეთილდღეობას ტარიფის არსებობისას და უტარიფოდ.

მე-4 ნახაზზე ასახულია იზოლანდიის ფოლადის ბაზარი. თავისუფალი ვაჭრობის პირობებში ადგილობრივი ფასი მსოფლიო ფასის ტოლია. ტარიფი იმპორტირებული ფოლადის ფასს ტარიფის სიდიდით ზრდის მსოფლიო ფასთან შედარებით. ფოლადის ადგილობრივ მიმწოდებლებს, რომლებიც კონკურენციას უწევენ იმპორტირებული ფოლადის მიმწოდებლებს, ახლა შეუძლიათ, თავიანთ საქონელს დაადონ ფასი, რომელიც მსოფლიო ფასისა და ტარიფის სიდიდის ჯამის ტოლია. ამგვარად, როგორც იმპორტირებული, ისე ადგილობრივი ფოლადის ფასი ტარიფის სიდიდით იზრდება და, აქედან გამომდინარე, უახლოვდება ფასს, რომელიც ვაჭრობის აკრძალვის პირობებში იქნებოდა.

ფასის ეს ცვლილება ადგილობრივი მყიდველებისა და გამყიდველების ქცევაზე მოქმედებს. ვინაიდან ტარიფი ფოლადის ფასს ზრდის, ის ამცირებს ადგილობრივ ფოლადზე მოთხოვნის რაოდენობას Q_1^D-დან Q_2^D-მდე და ზრდის ადგილობრივი ფოლადის მიწოდების რაოდენობას Q_1^S-დან Q_2^S-მდე. *ამგვარად, ტარიფი ამცირებს იმპორტის მოცულობას და ადგილობრივ ბაზარს აახლოებს ვაჭრობის გარეშე არსებულ წონასწორობასთან.*

განვიხილოთ ტარიფის სარგებლობა და დანაკარგები. ვინაიდან ტარიფი ადგილობრივ ფასს ზრდის, ადგილობრივი გამყიდველების ეკონომიკური მდგომარეობა უმჯობესდება, ადგილობრივი მყიდველებისა კი უარესდება. ამას გარდა, მთავრობა თავის შემოსავალს ზრდის. ამ სარგებლობისა და დანაკარგების გამოსათვლელად განვიხილოთ სამომხმარებლო დანაზოგის, მწარმოებლის დანაზოგისა და მთავრობის შემოსავლის ცვლილებები. ეს ცვლილებები შეჯამებულია მე-4 ნახაზზე.

ტარიფის შემოღებამდე ადგილობრივი ფასი მსოფლიო ფასის ტოლია. სამომხმარებლო დანაზოგი, ანუ მოთხოვნის მრუდსა და მსოფლიო ფასს შორის მდებარე არის ფართობი, შეადგენს A+B+C+D+E+F. მწარმოებლის დანაზოგი, ანუ მიწოდების მრუდსა და მსოფლიო ფასს შორის მდებარე არის ფართობი, G-ს ტოლია. მთავრობის შემოსავალი ნულის ტოლია. მთლიანი დანაზოგი — სამომხმარებლო დანაზოგის, მწარმოებლის დანაზოგისა და მთავრობის შემოსავლის ჯამი — იქნება A+B+C+D+E+F+G.

როდესაც მთავრობა ტარიფს დააწესებს, ადგილობრივი ფასი მსოფლიო ფასს ტარიფის სიდიდით გადააჭარბებს. სამომხმარებლო დანაზოგი გახდება A+B, მწარმოებლის დანაზოგი გახდება C+G. მთავრობის შემოსავალი, რომელიც ტარიფის შემდგომი იმპორტის მოცულობისა და ტარიფის ნამრავლის ტოლია, იქნება E. ამგვარად, ტარიფის შემოღების შემდეგ მთლიანი დანაზოგი იქნება A+B+C+E+G.

იმისთვის, რომ განვსაზღვროთ, როგორ მოქმედებს ტარიფი მთლიან კეთილდღეობაზე, შევკრიბოთ სამომხმარებლო დანაზოგის ცვლილება (რომელიც უარყოფითია), მწარმოებლის დანაზოგის ცვლილება (დადებითია) და მთავრობის შემოსავლის ცვლილება (დადებითია). ამის შედეგად ვნახავთ, რომ მთლიანი დანაზოგი ამ ბაზარზე შემცირდება D+F სიდიდით, რაც ტარიფის *საერთო დანაკარგს* წარმოადგენს.

გასაკვირი არაა, რომ ტარიფი საერთო დანაკარგს იწვევს, ვინაიდან ტარიფი გადასახადის ერთ-ერთი სახეობაა. საქონლის გაყიდვაზე დაწესებული ნებისმიერი გადასახადის მსგავსად, ტარიფიც ამახინჯებს სტიმულებს და იწვევს შეზღუდული რესურსების არაოპტიმალურ განაწილებას. ამ შემთხვევაში შეგვიძლია გამოვყოთ ორი ეფექტი. პირველი ეფექტი ისაა, რომ ფოლადის ტარიფი მსოფლიო ფასზე მეტად ადიდებს ფასს, რომლის დადებაც ფოლა-

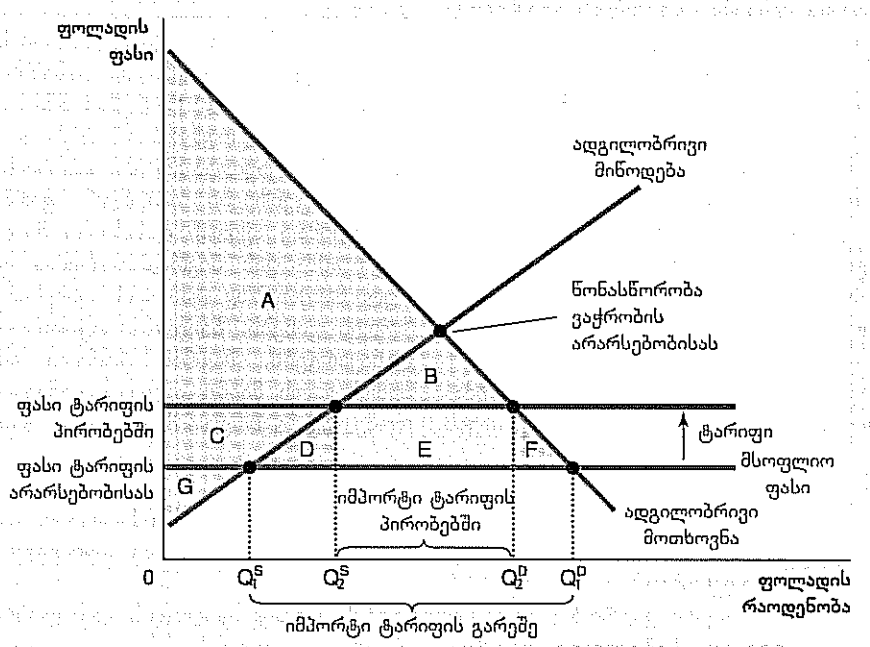
4 ნახაზი

ტარიფის ეფექტი

ტარიფი ამცირებს იმპორტის მოცულობას და ბაზარს იმ წონასწორობასთან აახლოებს, რომელიც ვაჭრობის არარსებობისას იქნებოდა. მთლიანი დანაზოგი მცირდება D+F არის ფართობის ტოლი სიდიდით. ეს ორი სამკუთხედი ტარიფის საერთო დანაკარგს ასახავს.

	ვაჭრობამდე	ვაჭრობის შემდეგ	ცვლილება
სამომხმარებლო დანაზოგი	A + B + C + D + E + F	A + B	– (C + D + E + F)
მწარმოებლის დანაზოგი	G	C + G	+C
მთავრობის შემოსავალი	0	E	+E
მთლიანი დანაზოგი	A + B + C + D + E + F + G	A + B + C + E + G	– (D + F)

D და F არეების ჯამი გვიჩვენებს მთლიანი დანაზოგის შემცირებას და ტარიფის დანაკარგებს



დის ადგილობრივ მწარმოებლებს შეუძლიათ და ამის შედეგად ამ მწარმოებლებს ფოლადის წარმოების ზრდისკენ უბიძგებს (Q_1^S-დან Q_2^S-მდე). მეორე ეფექტი ისაა, რომ ტარიფი ზრდის ფასს, რომელიც ფოლადის ადგილობრივმა მყიდველებმა უნდა გადაიხადონ, რაც მათ ფოლადის მოხმარების შემცირებისკენ უბიძგებს (Q_1^D-დან Q_2^D-მდე). D არე ასახავს საერთო დანაკარგს, რომელიც ფოლადის ჭარბი წარმოების შედეგია, ხოლო F არე ასახავს საერთო დანაკარგს, რომელიც ფოლადის არასრული მოხმარების შედეგია. ტარიფის მთლიანი საერთო დანაკარგი ამ ორი სამკუთხედის ჯამის ტოლია.

დასკვნები სავაჭრო პოლიტიკის შესახებ

იზოლანდიელ ეკონომისტებს უკვე შეუძლიათ მისწერონ ახალ პრეზიდენტს:

„ბატონო პრეზიდენტო,

გთავაზობთ პასუხებს ვაჭრობის განთავისუფლების შესახებ თქვენ მიერ დასმულ სამ კითხვაზე:



ინფორმაციისთვის

იმპორტის კვოტები — ვაჭრობის შეზღუდვის კიდევ ერთი საშუალება

საბაჟო ტარიფების გარდა საერთაშორისო ვაჭრობის შეზღუდვის კიდევ ერთი საშუალებაა იმპორტირებული საქონლის რაოდენობაზე ზღვრის დაწესება. ამ წიგნში აღნიშნული პოლიტიკის განხილვას არ შევუდგებით, ვიტყვით მხოლოდ იმას, რომ იმპორტის კვოტები ძლიერ ჰგავს საბაჟო ტარიფებს. ორივე მათგანი ინვევს იმპორტის შემცირებას, ზრდის საქონლის ფასებს, ამცირებს მომხმარებელთა კეთილდღეობას, ზრდის ადგილობრივ მეწარმეთა კეთილდღეობას და იწვევს საერთო დანაკარგებს.

ვაჭრობის შეზღუდვის ამ ორ საშუალებას შორის მხოლოდ ერთი სხვაობაა: საბაჟო ტარიფი სახელმწიფოს შემოსავლის წყაროა, მაშინ როდესაც იმპორტის კვოტა იმპორტის ლიცენზიის მფლობელთათვის დანაზოგს წარმოქმნის. ლიცენზიის მფლობელის დანაზოგი არის სხვაობა ადგილობრივ ფასსა (ფასი, რომელშიც იმპორტირებული საქონელი იყიდება) და მსოფლიო ფასს (ფასი, რომელშიც იმპორტიორი იძენს საქონელს) შორის.

ტარიფი და კვოტა კიდევ უფრო ემსგავსება ერთმანეთს, თუკი სახელმწიფო იმპორტის ლიცენზიისათვის გადასახდელ თანხას აწესებს. იმ შემთხვევაში, თუკი სალიცენზიო შენატანი მსოფლიო და შიდა ფასებს შორის სხვაობას გაუტოლდება, ლიცენზიის მფლობელის მთელი მოგება სახელმწიფოს ხელში გადადის და კვოტა ფაქტობრივად ტარიფის როლში გამოდის. მომხმარებლის დანაზოგი, მეწარმის დანაზოგი და სახელმწიფოს შემოსავალი ამ ორივე ღონისძიების გამოყენების შემთხვევაში ერთი და იგივეა.

ის ქვეყნები, რომლებიც ვაჭრობას იმპორტის კვოტებით ზღუდავენ, იშვიათად იყენებენ იმპორტის ლიცენზიებს. მაგალითად, როდესაც აშშ-ს მთავრობამ აიძულა იაპონია, „ნებაყოფლობით" შეეზღუდა იაპონური ავტომობილების გაყიდვა აშშ-ში, იაპონიის მთავრობამ იმპორტის ლიცენზიები იაპონურ ფირმებს გადაუნაწილა, რომლებმაც აქედან დანაზოგი მიიღეს. ამგვარი ვარიანტი აშშ-თვის ბევრად უარესია, ვიდრე იმპორტირებულ მანქანებზე ტარიფის დაწესება. ორივე ვარიანტი ზრდის ფასებს, ზღუდავს ვაჭრობას და იწვევს საერთო დანაკარგებს, მაგრამ ტარიფი აშშ-ს სახელმწიფოს შემოსავალს მაინც აძლევს, განსხვავებით კვოტისაგან, რომელიც უცხოელი მეწარმეების ჯიბეს ასქელებს.

კითხვა: თუ მთავრობა იზოლანდიელებს ფოლადის იმპორტისა და ექსპორტის უფლებას მისცემს, რა მოუვა ფოლადის ადგილობრივ ბაზარზე გაყიდული ფოლადის ფასსა და რაოდენობას?

პასუხი: ვაჭრობის გათავისუფლების შემდეგ ფოლადის ადგილობრივი ფასი მიუახლოვდება და, საბოლოოდ, გაუტოლდება მსოფლიო ფასს.

თუ ამჟამად მსოფლიო ფასი იზოლანდიურზე მეტია, ჩვენი ფასი გაიზრდება. ფასის გაზრდა შეამცირებს იზოლანდიელთა მიერ მოხმარებული ფოლადის რაოდენობას და გაზრდის იზოლანდიელთა მიერ წარმოებული ფოლადის რაოდენობას. ამის შედეგად იზოლანდია ფოლადის ექსპორტიორი გახდება, ვინაიდან ამ შემთხვევაში იზოლანდიას შედარებითი უპირატესობა ექნება ფოლადის წარმოებაში.

საპირისპიროდ, თუ ამჟამად მსოფლიო ფასი იზოლანდიურ ფასზე ნაკლებია, ჩვენი ფასი შემცირდება. ფასის შემცირება გაზრდის იზოლანდიელთა მიერ მოხმარებული ფოლადის რაოდენობას და შეამცირებს იზოლანდიელთა მიერ წარმოებული ფოლადის რაოდენობას. ამის შედეგად იზოლანდია ფოლადის იმპორტიორი გახდება, ვინაიდან ახლა სხვა ქვეყნებს აქვთ შედარებითი უპირატესობა ფოლადის წარმოებაში.

კითხვა: ვინ მოიგებს ფოლადით თავისუფალი ვაჭრობის შედეგად და ვინ წააგებს? გადააჭარბებს თუ არა სარგებლობა დანაკარგებს?

პასუხი: პასუხი დამოკიდებულია იმაზე, შემცირდება თუ გაიზრდება ფასი ვაჭრობის გათავისუფლების შედეგად. თუ ფასი გაიზრდება, ფოლადის მწარმოებლები მოიგებენ, მომხმარებლები კი წააგებენ. თუ ფასი შემცირდება, მომხმარებლები მოიგებენ, მწარმოებლები კი წააგებენ. ორივე შემთხვევაში თავისუფალი ვაჭრობა ზრდის იზოლანდიელთა მთლიან კეთილდღეობას.

კითხვა: უნდა შეიცავდეს თუ არა ახალი სავაჭრო პოლიტიკა ტარიფს ან საიმპორტო კვოტას?

პასუხი: ტარიფი, სხვა გადასახადების მსგავსად, საერთო დანაკარგებს წარმოშობს: მისგან მიღებული შემოსავალი ნაკლები იქნება, ვიდრე მყიდველებისა და გამყიდველების დანაკარგები. ამ შემთხვევაში საერთო დანაკარგები ჩნდება იმიტომ, რომ ტარიფი ეკონომიკას ჩვენს ამჟამინდელ ვაჭრობისგარეშე წონასწორობასთან აახლოებს. იმპორტის კვოტა თითქმის ისევე მოქმედებს, როგორც ტარიფი, და მსგავს საერთო დანაკარგებსაც იწვევს. საუკეთესო პოლიტიკა, ეკონომიკური ეფექტიანობის თვალსაზრისით, არის თავისუფალი ვაჭრობა, როცა არც ტარიფებია და არც საიმპორტო კვოტები.

ვიმედოვნებთ, რომ ჩვენი პასუხები დაგეხმარებათ თქვენი ახალი პოლიტიკის ჩამოყალიბებაში.

თქვენი ერთგული მსახურნი,
იზოლანდიელ ეკონომისტთა ჯგუფი."

სწრაფი გამოკითხვა: ააგეთ შალის კოსტიუმების მიწოდებისა და მოთხოვნის მრუდები აუტარკიისთვის. როდესაც ვაჭრობა ნებადართულია, კოსტიუმის ფასი 3 უნცია ოქროდან 2 უნცია ოქრომდე მცირდება. თქვენს გრაფიკზე აღნიშნეთ სამომხმარებლო დანაზოგის, მწარმოებლის დანაზოგისა და მთლიანი დანაზოგის ცვლილებები. როგორ შეცვლის ამ დანაზოგებს კოსტიუმების იმპორტზე შემოღებული ტარიფი?

ვაჭრობის შეზღუდვის არგუმენტები

ეკონომისტთა ჯგუფის წერილი პრეზიდენტს არწმუნებს, დაფიქრდეს ფოლადით ვაჭრობის გათავისუფლებაზე. პრეზიდენტისთვის ცნობილია, რომ ადგილობრივი ფასი ამჟამად მსოფლიო ფასზე მეტია. ამიტომ თავისუფალი ვაჭრობა შეამცირებს ფოლადის ფასს და დააზარალებს ადგილობრივ მწარმოებლებს. ახალი პოლიტიკის ძალაში შესვლამდე პრეზიდენტი იზოლანდიური ფოლადის კომპანიებს სთხოვს, კომენტარი გაუკეთონ ეკონომისტების რჩევას.

გასაკვირი არაა, რომ ფოლადის კომპანიები შეეწინააღმდეგებიან ფოლადით თავისუფალ ვაჭრობას. ისინი თვლიან, რომ მთავრობა ვალდებულია, ადგილობრივი ფოლადის წარმოება უცხოური კონკურენციისგან დაიცვას. განვიხილოთ ზოგიერთი არგუმენტი, რომლებიც ამ კომპანიებმა შეიძლება მოიყვანონ თავიანთი პოზიციის მხარდასაჭერად და ვნახოთ, როგორ უპასუხებს ამ არგუმენტებს ეკონომისტთა ჯგუფი.

სამუშაო ადგილების არგუმენტი

თავისუფალი ვაჭრობის ოპონენტები ხშირად ამბობენ, რომ სხვა ქვეყნებთან ვაჭრობა ამცირებს სამუშაო ადგილებს ქვეყანაში. ჩვენს მაგალითში თავისუფალი ვაჭრობის შედეგად ფოლადის ფასის შემცირება გამოიწვევს იზოლანდიაში წარმოებული ფოლადის რაოდენობის შემცირებას და, აქედან გამომდინარე, იზოლანდიის ფოლადის მრეწველობაში დასაქმების შემცირებასაც. იზოლანდიელ მეფოლადეთა გარკვეული ნაწილი სამუშაოს დაკარგავს.

მაგრამ სამუშაო ადგილების შემცირებასთან ერთად ვაჭრობა ახალი სამუშაო ადგილების შექმნასაც უწყობს ხელს. როდესაც იზოლანდიელები სხვა ქვეყნებისგან ფოლადს ყიდულობენ, ეს ქვეყნები გამოათავისუფლებენ რესურსებს იზოლანდიაში სხვა საქონლის შესაძენად. იზოლანდიელი მშრომელები ფოლადის მრეწველობიდან იმ დარგებში გადაინაცვლებენ, რომლებშიც იზოლანდიას შედარებითი უპირატესობა აქვს. მიუხედავად იმისა, რომ ეს გადანაცვლება გარკვეულ სირთულეებს უქმნის მშრომელებს მოკლევადიან პერიოდში, ამ გადანაცვლების შედეგად იზოლანდიელთა ცხოვრების დონე მთლიანად იზრდება.

თავისუფალი ვაჭრობის ოპონენტები ხშირად სკეპტიკურად არიან განწყობილი იმ აზრის მიმართ, რომ ვაჭრობას სამუშაო ადგილების შექმნა შეუძლია. მათ შეიძლება გვითხრან, რომ უცხოეთში შესაძლებელია *ნებისმიერი* საქონლის უფრო იაფად წარმოება. თავისუფალი ვაჭრობის პირობებში, აგრძელებენ ისინი, იზოლანდიელები ვერ იქნებიან ეფექტია-



ინფორმაციისათვის

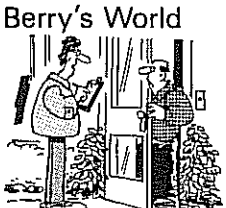
საერთაშორისო ვაჭრობის სხვა უპირატესობანი

აქამდე ჩვენი დასკვნები საერთაშორისო ვაჭრობის სტანდარტულ ანალიზს ეყრდნობოდა. როგორც ვნახეთ, ქვეყნის მიერ სავაჭრო ბარიერების მოშლით ზოგი მოგებული რჩება და ზოგი ზარალდება, მაგრამ საერთო ჯამში სარგებლობა ზარალს აჭარბებს. შესაბამისად, თავისუფალი ვაჭრობის სარგებლიანობის მოსაზრება კიდევ უფრო შთამბეჭდავად გამოიყურება. გარდა იმ ეკონომიკური სარგებლობისა, რომლებიც სტანდარტული ანალიზის შედეგად გამოვავლინეთ, თავისუფალ ვაჭრობას კიდევ რამდენიმე დამატებითი პლუსი აქვს.

აი, მოკლედ ზოგიერთი მათგანის შესახებ:

- *საქონლის მრავალფეროვნების ზრდა:* სხვადასხვა ქვეყანაში წარმოებული საქონელი საკმაოდ განსხვავდება ერთმანეთისაგან. ამერიკული და გერმანული ლუდი ნამდვილად არ არის ერთი და იგივე. თავისუფალი ვაჭრობა მომხმარებელს ფართო არჩევანს სთავაზობს.
- *მასშტაბის ეკონომია და უფრო დაბალი ფასები:* ზოგიერთი საქონლის წარმოება შემცირებული დანახარჯებით მხოლოდ იმ შემთხვევაში შეიძლება, თუ წარმოების მოცულობა დიდია. ეს მოვლენა მასშტაბის ეკონომიის სახელით არის ცნობილი. პატარა ქვეყანაში ფირმები მასშტაბის ეკონომიის უპირატესობას ვერ გამოიყენებენ, თუ ისინი მხოლოდ ადგილობრივ ბაზარზე იმუშავებენ. თავისუფალი ვაჭრობა კი მსოფლიო ბაზრებზე გასვლისა და მასშტაბის ეკონომიის სრულად გამოყენების საშუალებას იძლევა.
- *გაძლიერებული კონკურენცია:* უცხოელი კონკურენტებისაგან დაცული კომპანია, შესაძლოა, ბაზარზე დომინანტურ მდგომარეობაში აღმოჩნდეს, რაც მას საშუალებას მისცემს, ფასები კონკურენტულზე უფრო მაღლა ასწიოს, ეს კი ბაზრის კრახს იწვევს. საერთაშორისო ვაჭრობა გზას უხსნის კონკურენციას და „უხილავ ხელს" მოქმედების საშუალებას აძლევს.
- *იდეების ნაკადის ინტენსიურობა:* მოწინავე ტექნოლოგიური მიღწევების გავრცელება ხშირად დაკავშირებულია იმ საქონლით ვაჭრობასთან, რომელიც ამ მიღწევებს შეიცავს. რომელიმე ღარიბ სასოფლო-სამეურნეო ქვეყანას კომპიუტერული რევოლუციის გზაზე დასადგომად ურჩევნია, კომპიუტერები მარტივად საზღვარგარეთ შეიძინოს, ვიდრე თავად სცადოს მათი წარმოება.

ამგვარად, თავისუფალი საერთაშორისო ვაჭრობა ზრდის მომხმარებლის არჩევანს, საშუალებას აძლევს ფირმებს, ისარგებლონ მასშტაბის ეკონომიის უპირატესობით, აძლიერებს კონკურენციას და აადვილებს ტექნოლოგიების გავრცელებას. იზოლანდიელ ეკონომისტებს რომ ამ ეფექტების მნიშვნელობაზე ეფიქრათ, მათი რჩევები პრეზიდენტისადმი უფრო დაჟინებული იქნებოდა.



„როგორც „მშრომელ ადამიანს", პროტექციონიზმი მოგწონთ. როგორც მომხმარებელს?"

ნად დასაქმებულნი ვერც ერთ დარგში. მაგრამ, როგორც მე-3 თავში ითქვა, ვაჭრობის სარგებლობა ემყარება არა აბსოლუტურ, არამედ შედარებით უპირატესობას. მაშინაც კი, როდესაც ერთი ქვეყანა ყველა სახის საქონლის წარმოებაში სჯობს მეორეს, თითოეულ ქვეყანას შეუძლია გარკვეული სარგებლობა მიიღოს მეორე ქვეყანასთან ვაჭრობის შედეგად. თითოეული ქვეყნის მშრომელები საბოლოოდ სამუშაო ადგილებს იმ დარგში იპოვიან, რომელშიც მათ ქვეყანას შედარებითი უპირატესობა აქვს.

ეროვნული უსაფრთხოების არგუმენტი

როდესაც დარგს სხვა ქვეყნებიდან კონკურენცია ემუქრება, თავისუფალი ვაჭრობის ოპონენტები ხშირად ამბობენ, რომ ეს დარგი მნიშვნელოვანია ეროვნული უსაფრთხოებისთვის. ჩვენს მაგალითში იზოლანდიელ ფოლადის მწარმოებლებს იმის თქმა შეუძლიათ, რომ ფოლადი იარაღისა და ტანკების წარმოებაში გამოიყენება. თავისუფალი ვაჭრობის შედეგად იზოლანდია სხვა ქვეყნებიდან ფოლადის მიწოდებაზე გახდება დამოკიდებული. თუ მოგვიანებით ომი დაიწყო, იზოლანდია ვეღარ შეძლებს თავდაცვისთვის საკმარისი ფოლადისა და იარაღების წარმოებას.

ეკონომისტები აღიარებენ, რომ მართებულია ძირითადი დარგების დაცვა, როდესაც საქმე ეროვნულ უსაფრთხოებას ეხება. მაგრამ, ამავე დროს, ისინი შიშობენ, რომ ეს არგუ-



ახალი ამბებიდან

ოფშორული რესურსების გამოყენება

თუ კომპიუტერს იყიდით და კომპანიას ტექნიკური დახმარებისათვის დაურეკავთ, არ უნდა გაგიკვირდეთ, თუ ტელეფონით მომსახურებას ინდოეთიდან, ქალაქ ბანგალორიდან, გაგიწევენ. 2004 წელს ამ წიგნის ავტორს, რომელიც პრეზიდენტ ბუშის მრჩეველი გახლდათ, ჰკითხეს ამგვარი სამუშაო ადგილების უცხოეთში გადინების შესახებ. მე ვუპასუხე, რომ ეს ტენდენცია „სავარაუდოდ, დადებითი მოვლენა იყო ეკონომიკისათვის გრძელვადიან პერიოდში". ეკონომისტების უმრავლესობა დამეთანხმა, თუმცა ზოგმა არჩეულმა ოფიციალურმა პირმა განსხვავებული აზრი გამოთქვა.

ეკონომიკა პროგრესის გზაზე

ჯორჯ ფ. ვილი

რთულია დაბეჯითებით იმის მტკიცება, რომ რომელიმე მოსაზრება აბსოლუტურად მცდარია. მაგრამ ამაზე არ უფიქრია თეთრი სახლის წარმომადგენელს, დენის ჰასტერტს, როდესაც პრეზიდენტის ეკონომიკური მრჩევლის საწინააღმდეგოდ გამართულ ორპარტიულ შეკრებაზე სიტყვით გამოვიდა, როდესაც ეს უკანასკნელი საინტერესო მოსაზრებას გამოთქვამდა.

ჯონ კერიმ და ჯონ ედვარდსმა იციან, რომ ეკონომიკის უცოდინრობა არასოდეს ყოფილა ჩინოვნიკთა თანამდებობრივი დაქვეითების მიზეზი. სწორედ ისინი მეთაურობდნენ პრეზიდენტის ეკონომიკური მრჩევლის, გრეგორი მენქიუს წინააღმდეგ აგორებულ კამპანიას, რომელსაც მრჩეველი ასაბუთებდა, რომ თავისუფალი ვაჭრობის უპირატესობა, საზოგადოდ, შეეხება როგორც პროდუქციით, ისე მომსახურებით ვაჭრობასაც. ამ პერიოდში ყველაზე დიდი სისულელისთვის პრიზი რომ ყოფილიყო დაწესებული, ის სწორედ ჰასტერტს ერგებოდა თავისი ცნობილი განცხადების შემდეგ: „სამუშაო ადგილების გაქრობა ეკონომიკას აზიანებს".

გამოდის, რომ ავტომობილების შემოსვლამ ეკონომიკა აზარალა, რადგან ამან გამოიწვია მჭედლების, მეეტლეების, მეურნაგირეების და სხვათა სამუშაო ადგილების გაქრობა. 1999 წელს ეკონომიკას რაღაც ნაკლებად ეტყობოდა ზარალი, როდესაც ეკონომიკური დინამიზმის შედეგად 33 მილიონი სამუშაო ადგილი გაქრა, რომელმაც 35,7 მილიონი სამუშაო ადგილი შექმნა. ნეტავ იმ დაპირებული 4500-დან საბოლოოდ რამდენ სამუშაო ადგილს შექმნის მიმდინარე წელს IBM, თუკი 3000 მათგანი საზღვარგარეთ გაედინება?

ჰასტერტის საოცნებო ეკონომიკა, სადაც სამუშაო ადგილები არ ქრება, კაცობრიობის თითქმის მთელი ისტორიის მანძილზე არსებობდა. მაგალითად, მეთორმეტე საუკუნის საფრანგეთში გუთანს ჩაჭიდებული გლეხი იმავეს აკეთებდა, რასაც მისი წინაპრები და შთამომავლები მისდევდნენ მრავალი თაობის მანძილზე. ეს იყო ძველი, ბედნიერი დრო, სანამ ეკონომიკური ზრდა დაიწყებოდა...

ამ მდიდარი გამოცდილების მქონე ერისთვის სამუშაო ადგილების გაუქმება სულაც არ ნიშნავს ნულოვან-ჯამოვან თამაშს, რადგან სამუშაო ადგილების გაქრობას სოციალური უკუგება მოჰყვება. პრეზიდენტობის კანდიდატებმა სამხრეთ კალიფორნიაში ყოფნის დროს, სადაც ისტორიულად მსუბუქ მრეწველობაში მუდმივად მცირდება სამუშაო ადგილები, BMW-ს დიდი ქარხნები შენიშნეს. გერმანული არარაციონალური შრომის კანონების წყალობით ამერიკას შედარებითი უპირატესობა აღმოაჩნდა ამ დარგში და ქვეყნიდან გადინებულმა სამუშაო ადგილებმაც სწორედ აქ დაიმკვიდრა ადგილი. ასეთი ეკონომიკური მოვლენები და გამოთვლები ახსნის „მერსედეს ბენცის" ქარხნების მშენებლობას ალაბამაში, „ჰონდას" ქარხნებისა – ოჰაიოში და „ტოიოტასი" – კალიფორნიაში.

სანამ საზღვარგარეთ გადინებული ამერიკული სამუშაო ადგილები აქ ე.წ. „ლურჯსაყელოიანთა" კატეგორიას მიეკუთვნებოდა, პოლიტიკური გარემოში ისეთი დაძაბულობა არ იყო, როგორიც ახლაა, როდესაც „თეთრსაყელოიანი" სამუშაო ადგილების გადინება დაიწყო, რამაც სერიოზულად შეაშფოთა ეს გონიერი საზოგადოებრივი კლასი...

კერი ამბობს, რომ ოფშორინგს კომპანია „ბენედიქტ არნოლდი" აწარმოებს. მაგრამ, თუ მას აშშ-ს საავიაციო ინდუსტრიის სიჯანსაღის, ავიაკომპანიებში დასაქმებულთა სამუშაო ადგილებისა და პენსიების შენარჩუნება სურს, განა მხარი უნდა დაუჭიროს კომპანია „დელტას", რომელმაც წელიწადში 25 მლნ დოლარი დაზოგა ბილეთების დაჯავშნის მომსახურების ნაწილის ინდოეთში გადატანით?

მართლა სურს კერის ჯანდაცვის ხარჯების ზრდის შეზღუდვა? მაშინ რატომ არის იგი რენტგენის შედეგების ინდოეთში გაანალიზების წინააღმდეგი, რომლის ფასების ამერიკულთან შედარებაც კი არ შეიძლება?

ნოემბერში ინდიანის გუბერნატორმა, ჯოზეფ კერნანმა ინდურ ფირმასთან დადებული 15-მილიონიანი კონტრაქტი გააუქმა, რომელიც ინდოელ კოლეგებს უმუშევრობის მონაცემებისა და საჩივრების განხილვას ავალებდა. კონტრაქტი ამერიკულ ფირმას ერგო, დანახარჯები კი 23 მილიონამდე ავიდა. ამ 53%-იანი ზრდის შემდეგ სახელმწიფო სკოლებისათვის, საავადმყოფოებისათვის, კანონის დაცვისთვის და ა.შ. 8 მილიონით ნაკლები დოლარი ექნება. რა მოიგო ამით ინდიანის შტატმა?

როდესაც ამ გადაწყვეტილებას იღებდა, კერნანს მთლიანად თუ არა, ნაწილობრივ მაინც საზღვარგარეთიდან იმპორტირებული ტანისამოსი ეცვა. ის ტანისამოსი, რომელიც ოფშორული რესურსების ხელმისაწვდომობის გარეშე ადრე, ალბათ, მთლიანად ამერიკული იქნებოდა. ალბათ, ამგვარი სამარცხვინო ფაქტები უდევს საფუძვლად „მორალური" ეკონომიკური პოლიტიკის შექმნასაც.

წყარო: „ვაშინგტონ პოსტი", 2004 წ. 20 თებერვალი

მენტი შეიძლება თავის სასარგებლოდ გამოიყენონ მწარმოებლებმა, რომელთაც მომხმარებელთა ხარჯზე სურთ მოგების მიღება.

რეალურად კი ეროვნული უსაფრთხოების არგუმენტი უნდა გავითვალისწინოთ არა მაშინ, როდესაც ის თავდაცვის გენერლებისაგან მოდის, არამედ იმ დროს, როდესაც ის დარგის სპეციალისტების მიერ არის დასაბუთებული. კომპანიები, როგორც წესი, გადაჭარბებით აფასებენ საკუთარი დარგის როლს ეროვნულ უსაფრთხოებაში, რათა თავი დაიცვან უცხოური კონკურენციისაგან. ქვეყნის გენერლებს, შესაძლოა, განსხვავებული ხედვა ჰქონდეთ. როდესაც სამხედრო თავდაცვა რომელიმე დარგის მომხმარებელია, ის იმპორტისაგან სარგებლობას მიიღებს. მაგალითად, თუკი იზოლანდიაში ფოლადი იაფია, ეს ამ ქვეყნის სამხედროებს იაფი იარაღის დაგროვების შესაძლებლობას მისცემს.

ახალგაზრდა დარგების არგუმენტი

ახალგაზრდა დარგები ზოგჯერ ვაჭრობის დროებით შეზღუდვას მოითხოვენ, რათა მათ განვითარების შესაძლებლობა მიეცეთ. ისინი ამტკიცებენ, რომ პროტექციონიზმის პერიოდში ეს დარგები მომძლავრდებიან და უცხოელ კონკურენტებთან ბრძოლა შეეძლებათ. ძველი დარგებიც ხშირად მოითხოვენ დროებით დაცვას, რათა ახალ პირობებთან შეგუების საშუალება მიეცეთ. მაგალითად, 2002 წელს პრეზიდენტმა ბუშმა ფოლადის იმპორტზე დროებითი ტარიფები შემოიღო. მან თქვა: „ვხედავ, რომ იმპორტი ძლიერ გავლენას ახდენს ჩვენს მრეწველობაზე". ტარიფმა, რომელმაც 20 თვის განმავლობაში იარსება, ე. წ. „დროებითი ამოსუნთქვის" შესაძლებლობა მისცა მწარმოებლებს იმისათვის, რომ დარგის რესტრუქტურიზაცია მოეხდინათ.

ეკონომისტები ხშირად სკეპტიკურად არიან განწყობილი ამგვარი განცხადებების მიმართ. ამის ძირითადი მიზეზი ისაა, რომ ახალგაზრდა დარგების ამ არგუმენტის პრაქტიკული განხორციელება რთულია. დაცვის წარმატებით გამოყენებისთვის მთავრობამ უნდა გადაწყვიტოს, რომელი დარგები იქნება საბოლოოდ მომგებიანი და იქნება თუ არა ამ დარგების ხელშეწყობის შედეგად მიღებული მოგება მომხმარებელთა იმ დანახარჯებზე მეტი, რომელთაც ეს უკანასკნელნი მათი დაცვისთვის გაიღებენ. კონკურენტებისაგან დაცვა არ უნდა იყოს ფირმის ზრდის საფუძველი. ზოგიერთი დარგის ფირმა — როგორიც დღეს ინტერნეტ-ფირმებია — ზრდის იმედით დროებით ზარალს განიცდის, მაგრამ საბოლოოდ უცხოური კონკურენციისაგან დაცვის გარეშეც დიდ წარმატებას აღწევს.

უსამართლო კონკურენციის არგუმენტი

ვაჭრობის შეზღუდვის ერთ-ერთი ყველაზე გავრცელებული არგუმენტი ისაა, რომ თავისუფალი ვაჭრობა სასურველია მხოლოდ მაშინ, როცა ყველა ქვეყანა ერთნაირი წესებით მოქმედებს. თუ სხვადასხვა ქვეყნების ფირმები სხვადასხვა წესებსა და კანონებს ემორჩილებიან, მაშინ უსამართლობა იქნებოდა (ამ არგუმენტის თანახმად), ამ ფირმებისგან საერთაშორისო ბაზარზე კონკურენციას მოველოდეთ. მაგალითად, დავუშვათ, მეზობელანდიის მთავრობა ახორციელებს თავისი ფოლადის ინდუსტრიის სუბსიდირებას ფოლადის მწარმოებელი კომპანიებისთვის გადასახადების მკვეთრი შემცირების გზით. იზოლანდიის ფოლადის მწარმოებლებს შეუძლიათ განაცხადონ, რომ მთავრობამ ისინი უცხოური კონკურენციისგან უნდა დაიცვას, რადგან კონკურენცია მეზობელანდიის მხრიდან არასამართლიანია.

მაგრამ სინამდვილეში დაზარალდება თუ არა იზოლანდია მეორე ქვეყანაში ფოლადის სუბსიდირებულ ფასად ყიდვის შედეგად? რა თქმა უნდა, იზოლანდიელი მწარმოებლები დაზარალდებიან, მაგრამ მომხმარებლები გარკვეულ სარგებლობას მიიღებენ ფოლადის დაბალი ფასის გამო. უფრო მეტიც, ეს შემთხვევა თავისუფალი ვაჭრობის შემთხვევისგან არაფრით განსხვავდება: დაბალ ფასად ფოლადის შეძენის შედეგად მომხმარებლების მიერ მიღებული სარგებლობა მწარმოებლების დანაკარგებზე მეტი იქნება. მეზობელანდიის მიერ თავისი ფოლადის მრეწველობის სუბსიდირება შეიძლება ცუდი პოლიტიკა იყოს, მაგრამ მის მთელ სიმძიმეს მეზობელანდიის გადასახადების გადამხდელები იტვირთავენ. იზოლანდიას შეუძლია გარკვეული სარგებლობა მიიღოს სუბსიდირებულ ფასად ფოლადის ყიდვით.

დაცვა, როგორც მოლაპარაკების სტრატეგია

ვაჭრობის შეზღუდვის ერთ-ერთი არგუმენტი სავაჭრო მოლაპარაკების სტრატეგიას ეხება. მრავალი კანონმდებელი აცხადებს, რომ მხარს უჭერს თავისუფალ ვაჭრობას, მაგრამ, ამავე დროს, ამტკიცებს, რომ ვაჭრობის შეზღუდვა შეიძლება საკმაოდ სასარგებლო იყოს პარტნიორებთან მოლაპარაკების პროცესში. მათი აზრით, ვაჭრობის შეზღუდვის მუქარას შეუძლია მეორე ქვეყნის მიერ უკვე დაკანონებული შეზღუდვის გაუქმება გამოიწვიოს. მაგალითად, იზოლანდიას შეუძლია განაცხადოს, რომ შემოიღებს ტარიფს ფოლადზე, თუ სამეზობლო არ გააუქმებს ტარიფს ხორბალზე. თუ სამეზობლო ამ მუქარას თავისი ტარიფის გაუქმებით უპასუხებს, შედეგად უფრო თავისუფალ ვაჭრობას მივიღებთ.

ვაჭრობის ასეთი სტრატეგიის პრობლემა ისაა, რომ ამ მუქარამ შეიძლება შედეგი არ გამოიღოს. თუ ეს ასე მოხდება, ქვეყანა რთული არჩევანის წინაშე დადგება. მან ან უნდა განახორციელოს თავისი მუქარა და შეზღუდოს ვაჭრობა, რაც მისსავე ეკონომიკურ კეთილდღეობას შეამცირებს, ან უარი უნდა თქვას თავის მუქარაზე, რაც საერთაშორისო ასპარეზზე მის პრესტიჟს შელახავს. როდესაც ასეთი არჩევანის წინაშე დადგება, ქვეყანამ შეიძლება ინანოს თავისი მუქარის გამო.

მაგალითი | სავაჭრო შეთანხმებები და მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაცია

თავისუფალი ვაჭრობის დამკვიდრება ქვეყნებს ორი გზით შეუძლიათ. პირველია *ერთ-მხრივი* მიდგომა, როდესაც ქვეყანა თავად აუქმებს შეზღუდვებს ვაჭრობაზე. ასე მოიქცა ბრიტანეთი XIX საუკუნეში, ხოლო ჩილე და კორეა – ახლო წარსულში. მეორე მიდგომა გახლავთ *მრავალმხრივი* მიდგომა, რომელიც გულისხმობს ვაჭრობაზე შეზღუდვების შემცირებას მაშინ, როდესაც სხვა ქვეყნებიც მსგავსად იქცევიან. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, ქვეყნებს შეუძლიათ მოლაპარაკებების წარმოება თავიანთ პარტნიორებთან მსოფლიოში სავაჭრო შეზღუდვების შემცირების მიზნით.

მრავალმხრივი მიდგომის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი მაგალითია ჩრდილოეთ ამერიკის თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმება (NAFTA), რომელმაც 1993 წელს შეამცირა სავაჭრო ბარიერები აშშ-ს, მექსიკასა და კანადას შორის. მეორე მაგალითია გენერალური შეთანხმება ტარიფებსა და ვაჭრობაზე (GATT), რომლის ფარგლებშიც მუდმივად მიმდინარეობს მოლაპარაკებები სხვადასხვა ქვეყნებთან თავისუფალი ვაჭრობის დაშვების მიზნით. ამ ორგანიზაციის დაარსებაში, რომელიც იმ მაღალი ტარიფების საპასუხოდ შეიქმნა, რომელიც ქვეყანაში 30-იანი წლების „დიდი დეპრესიის" დროს შემოიღეს, მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ აშშ-ც მონაწილეობდა. მრავალ ეკონომისტს მიაჩნია, რომ მაღალი ტარიფები იმდროინდელი მსოფლიო ეკონომიკის მძიმე მდგომარეობის ხელშემწყობი ფაქტორი იყო. GATT-ის წევრ ქვეყნებს შორის სავაჭრო ტარიფების თანდათანობითი შემცირების შედეგად მათი დონე მეორე მსოფლიო ომის შემდგომი 40%-დან დღევანდელ 5%-მდე დავიდა.

GATT-ის წესებს ამჟამად ახორციელებს საერთაშორისო ინსტიტუტი, რომელიც მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის (მსო) სახელით არის ცნობილი. მსო 1995 წელს დაარსდა და შტაბბინა შვეიცარიის ქალაქ ჟენევაში დაიდო. 2005 წლის თებერვლისათვის ორგანიზაციაში 148 ქვეყანა იყო გაერთიანებული, რომლებზეც მსოფლიო ვაჭრობის 97%-ზე მეტი მოდის. მსო-ს ფუნქციებში შედის სავაჭრო შეთანხმებების ადმინისტრირება, მოლაპარაკებების გამართვისათვის ხელშეწყობა, წევრ ქვეყანათა შორის წამოჭრილი დავების გადაწყვეტა.

რა უპირატესობები და ნაკლოვანებები აქვს თავისუფალი ვაჭრობისადმი მრავალმხრივ მიდგომას? ერთი უპირატესობა ისაა, რომ ის გაცილებით უფრო თავისუფალი ვაჭრობის მიღწევის შესაძლებლობას იძლევა, ვიდრე ცალმხრივი მიდგომა, რადგან ამ შემთხვევაში სავაჭრო ბარიერები რამდენიმე ქვეყანაში მცირდება. სამაგიეროდ მოლაპარაკებათა ჩაშლის შემთხვევაში შეზღუდვების გაზრდამ შესაძლოა უარესი შედეგი გამოიღოს, ვიდრე ერთ-მხრივი მიდგომის დროს.

ამასთან ერთად, მრავალმხრივ მიდგომას პოლიტიკური უპირატესობაც აქვს. როგორც წესი, ბაზრების უმეტესობაზე მწარმოებლების რაოდენობა მნიშვნელოვნად ჩამორჩება მომხმარებლებისას, რაც მათ უფრო ორგანიზებულ ქმედებას და მეტ პოლიტიკურ გავლენას

ნიშნავს. მაგალითად, იზოლანდიის მიერ ფოლადზე ტარიფის შემცირება, პოლიტიკური თვალსაზრისით, საკმაოდ რთული საქმეა, თუ გადაწყვეტილება ერთმხრივი იქნება. ფოლადის მწარმოებელი კომპანიები თავისუფალი ვაჭრობის წინააღმდეგნი იქნებიან, ფოლადის მომხმარებლები კი პირიქით, მომხრე, თუმცა მათი მრავალრიცხოვნობის გამო მხარდაჭერის ორგანიზება შეიძლება გართულდეს. ახლა კი დავუშვათ, რომ მეზობელანდიამ იზოლანდიის მიერ ფოლადზე ტარიფის დანევის სანაცვლოდ, თავის მხრივ, ხორბალზე დასწია ტარიფები. ამ შემთხვევაში იზოლანდიელი ფერმერები, რომლებიც პოლიტიკურ ძალაუფლებასაც ფლობენ, მხარს დაუჭერენ შეთანხმებას. ამრიგად, მრავალმხრივი მიდგომის დროს ხანდახან შესაძლებელია პოლიტიკური მხარდაჭერის მოპოვება, ხოლო ერთმხრივის დროს – არა. •

სწრაფი გამოკითხვა: აუტარკას საფეიქრო მრეწველობა შალის კოსტიუმების იმპორტის აკრძალვას მოითხოვს. დაასახელეთ ამ დარგის ლობისტების ხუთი არგუმენტი. უპასუხეთ თითოეულ არგუმენტს.

დასკვნა

ეკონომისტები და საზოგადოება ხშირად ვერ თანხმდებიან თავისუფალი ვაჭრობის ავკარგიანობის თაობაზე. მაგალითად, შეერთებული შტატების კონგრესი კამათობდა იმის შესახებ, მიეცათ თუ არა ჩინეთისათვის „მუდმივი ნორმალური სავაჭრო ურთიერთობების“ სტატუსი, რაც ორ ქვეყანას შორის დაბალ საბაჟო ბარიერებს დააწესებდა. ამ საკითხზე საზოგადოების აზრი გაიყო. „უოლ სტრიტ ჯორნელის“ გამოკითხვის მიხედვით, 48% დაეთანხმა მოსაზრებას: „თავისუფალი ვაჭრობა ცუდია აშშ-ს ეკონომიკისათვის, რადგან იაფი იმპორტი ამცირებს ხელფასებს და სამუშაო ადგილებს“. მხოლოდ 34% დაეთანხმა მოსაზრებას, რომ „თავისუფალი ვაჭრობა სასარგებლოა აშშ-ს ეკონომიკისათვის, ის ეკონომიკურ ზრდასა და სამუშაო ადგილების შექმნას უწყობს ხელს“. საპირისპიროდ, ეკონომისტების უმრავლესობა დაეთანხმა თავისუფალი ვაჭრობის სარგებლობას, რადგან, მათი აზრით, ის ამაღლებს მწარმოებლურობას და ცხოვრების დონეს ორივე ქვეყანაში. საბოლოოდ კონგრესის წარმომადგენელთა პალატა დაეთანხმა ეკონომისტებს და კანონი მიიღეს 237 ხმით 197-ის წინააღმდეგ.

ეკონომისტების აზრით, შეერთებული შტატები თავისუფალი ვაჭრობის ღირსებათა დამადასტურებელი უწყვეტი ექსპერიმენტია. მთელი თავისი ისტორიის მანძილზე ქვეყანა შტატებს შორის შეუზღუდავი ვაჭრობის პოლიტიკას ახორციელებდა და ამიტომაც ქვეყანამ დიდი სარგებლობა მიიღო იმ სპეციალიზაციის შედეგად, რომლის საშუალებასაც ვაჭრობა იძლევა. ფლორიდას ფორთოხალი მოჰყავს, ტეხასი ნავთობს ქაჩავს, კალიფორნია ღვინოს წურავს და ა. შ. ამერიკელების ცხოვრების დონე დღეს ასეთი მაღალი ვერ იქნებოდა, ადამიანებს მხოლოდ იმ საქონლისა თუ მომსახურების მოხმარება რომ შეძლებოდათ, რომლებიც მათ შტატებში იყო დამზადებული. მსოფლიოს შეუძლია ქვეყანათა შორის თავისუფალი ვაჭრობის შედეგადაც იხეიროს.

ვაჭრობის შესახებ ეკონომისტთა შეხედულებების უკეთ გასაგებად გავაგრძელოთ ჩვენი იგავი. დავუშვათ, იზოლანდია უგულებელყოფს თავისი ეკონომისტების რჩევას და გადაწყვეტს, არ დაუშვას ფოლადით თავისუფალი ვაჭრობა. ქვეყანა რჩება წონასწორობაში საერთაშორისო ვაჭრობის გარეშე.

ერთ დღესაც ერთი იზოლანდიელი გამომგონებელი ფოლადის წარმოების ახალ მეთოდს აღმოაჩენს, რომელიც მცირე დანახარჯებს მოითხოვს. მაგრამ პროცესი საკმაოდ იდუმალია და გამომგონებელი დაჟინებით მოითხოვს მისი საიდუმლოს დაცვას. რაც ყველაზე უცნაურია, გამომგონებელს ფოლადის მისაღებად არც მუშები სჭირდება და არც რკინის მადანი. ერთადერთი ნედლეული, რომელსაც ის ითხოვს, ხორბალია.

გამომგონებელს გენიოსად აღიარებენ. ვინაიდან ფოლადი მრავალი საქონლის წარმოებაში გამოიყენება, ეს აღმოჩენა ამცირებს მრავალი საქონლის წარმოების დანახარჯებს და ყველა იზოლანდიელის ცხოვრების დონეს ამაღლებს. მშრომელები, რომლებიც მანამდე ფოლადს აწარმოებდნენ, ქარხნების დახურვის შედეგად ზარალდებიან, მაგრამ თანდათანობით სამუშაოს სხვა დარგებში პოულობენ. ზოგიერთი მათგანი ფერმერი გახდება და



ახალი ამბებიდან

გლობალიზაცია

მსოფლიოს ქვეყნების ეკონომიკურ ინტეგრაციას და მსოფლიოში თავისუფალი ვაჭრობისაკენ სვლას ხანდახან *გლობალიზაციას* ეძახიან. ამ ტენდენციას მოწინააღმდეგეებიც ჰყავს, მაგრამ, როგორც ამ სტატიაში ვნახავთ, ისინი ყოველთვის ბოლომდე ინფორმირებული არ არიან.

გულები და თავები

პოლ კრუგმანი

არსებობს ერთი ძველი ევროპული ანდაზა, რომელიც ამბობს: მას, ვინც 30 წლამდე სოციალისტი არ ყოფილა, გული არ ჰქონია, ხოლო მას, რომელიც 30 წლის შემდეგ სოციალისტია – თავიო. ეს ანდაზა მშვენივრად შეეფერება თანამედროვე ანტიგლობალისტურ მოძრაობას, რომელმაც 1999 წელს სიეტლში საკმაოდ დიდი ხმაური გამოიწვია და რომელიც მაქსიმალურად ცდილობს, ჩაშალოს ამ კვირას კვებეკში დაგეგმილი ამერიკის ქვეყნების სამიტი.

გლობალიზაციით გამოწვეული შედეგები ყოველთვის მისასალმებელი ნამდვილად არ არის. როდესაც თქვენ მესამე მსოფლიოს ქვეყანაში წარმოებულ საქონელს ყიდულობთ, იცით, რომ იგი იმ ადამიანების მიერაა წარმოებული, რომლებიც საშინელ პირობებში მუშაობენ და დასავლური სტანდარტებით ძალიან დაბალ ხელფასს იღებენ. ვისაც ეს ამბავი ხანდახან მაინც არ ადარდებს, მას გული ნამდვილად არ აქვს.

მაგრამ ეს არ ნიშნავს, რომ დემონსტრანტები მართლები არიან. ვინც ფიქრობს, რომ მსოფლიოში არსებული სიღარიბის დასამარცხებლად მსოფლიო ვაჭრობის წინააღმდეგ გამოსვლაა საჭირო, მას თავი არ აქვს, ან ყოველ შემთხვევაში, მას არ იყენებს. ანტიგლობალისტურ მოძრაობას უკვე აქვს თავისი უარყოფითი შედეგები, რომლებიც პირველ რიგში ხალხს აზარალებს.

შეიძლება რამე იყოს კუსტარულ საწარმოებში ბავშვთა შრომაზე უარესი? სამწუხაროდ, შეიძლება. 1993 წელს აღმოჩნდა, რომ უოლმარტი ბანგლადეშის ფაბრიკებში ბავშვთა შრომის შედეგად წარმოებულ ტანსაცმელს ყიდის. ამის საპასუხოდ სენატორმა ტომ ჰარკინმა შეიტანა კანონი, რომელიც კრძალავდა იმპორტს იმ ქვეყნებიდან, სადაც ბავშვთა შრომა გამოიყენებოდა. ამ მოქმედების პირდაპირი შედეგი ის იყო, რომ ბანგლადეშის ქსოვილების ფაბრიკებმა შეწყვიტეს ბავშვების დაქირავება. მაგრამ დაუბრუნდნენ თუ არა ბავშვები სკოლებს ან ოჯახებს? „ოქსფამის" მონაცემებით — არა, ისინი ან უარეს სამუშაოებზე აღმოჩნდნენ, ან ქუჩაში. მათი მნიშვნელოვანი ნაწილი პროსტიტუციაში ჩაება.

უნდა გავაცნობიეროთ, რომ მესამე სამყაროს ქვეყნების სიღარიბის მიზეზი ის არ არის, რომ საექსპორტო საქონლის მწარმოებელი მშრომელები დაბალ ხელფასს იღებენ. ქვეყნების სიღარიბის გამო ის სამუშაო და ხელფასი, რომელიც ჩვენ შეიძლება მიუღებლად მოგვეჩვენოს, ადგილობრივთათვის თითქმის ყველა ალტერნატივაზე უკეთესია. მილიონობით მექსიკელი მიდის ქვეყნის ჩრდილოეთ რაიონებში სწორედ იმისთვის, რომ დაბალხელფასიანი სამუშაო იშოვოს, რომლის წინააღმდეგაც გამოდიან NAFTA-ს ოპონენტები. უფრო მაღალი ხელფასის პირობებში სამუშაო ადგილების ნაწილი არ იარსებებდა. დაბალი მწარმოებლურობა, გაუმართავი ინფრასტრუქტურა, საერთო სოციალური არაორგანიზებულობა იმაზე მიუთითებს, რომ ასეთ ქვეყნებს მსოფლიო ბაზარზე კონკურენციის გაწევა მხოლოდ იმ შემთხვევაში შეეძლებათ, თუკი ხელფასები იმაზე დაბალი იქნება, ვიდრე დასავლეთში.

რა თქმა უნდა, გლობალიზაციის მოწინააღმდეგეებს ყველა ეს არგუმენტი გაგონილი აქვთ. გასულ კვირას გამართულ კონფერენციაზე მოვისმინე ქადაგება იმის შესახებ, რომ ტრადიციული სოფლის ცხოვრება უფრო კარგია, ვიდრე ქალაქური ცხოვრების სტილი. რატომღაც არავის გახსენებია, რომ სოფლის მცხოვრებლები, როგორც წესი, პირველივე შესაძლებლობისთანავე ქალაქისაკენ მიეშურებიან სამუშაოს საშოვნელად. თუმცა, ვფიქრობ, აქ საქმე გარკვეულ კულტურულ ქედმაღლობასთანაც გვაქვს. განსაკუთრებით, თუ გავითვალისწინებთ, რომ დემონსტრანტებს შორის უმრავლესობა თეთრკანიანია (გსურთ ინდუსტრიამდელ სოფელში ცხოვრება?). იმასაც ამბობენ, რომ თურმე მესამე სამყაროს ქვეყნების სოფლების სიღარიბე მრავალეროვნული კორპორაციების ბრალია. ეს ბრალდება სრულიად მცდარია, სამაგიეროდ მშვენიერი მიზეზია მათთვის, ვისაც უნდა, რომ გლობალიზაცია აბსოლუტურ ბოროტებად მიიჩნიოს.

ყველაზე უფრო ჭკვიანური პასუხი, რომელიც მოვისმინე, გახლდათ ის, რომ ანტიგლობალისტებს არ სურთ ექსპორტის შეჩერება, მათ მხოლოდ უკეთესი სამუშაო პირობები და მაღალი ხელფასები სურთ მესამე სამყაროს ქვეყნებისათვის.

მაგრამ ეს სერიოზული პოზიცია არ არის. მესამე სამყაროს ქვეყნებისთვის ძალიან მნიშვნელოვანია საექსპორტო ინდუსტრია — მათთვის შეუძლებელია სოფლის ცხოვრების იდილიაში დაბრუნება. საექსპორტო ინდუსტრია კი ვერ განვითარდება, თუ მათ არ ექნებათ პროდუქციის ისეთ პირობებში და ისეთ დაბალ ფასად წარმოების შესაძლებლობა, რომლებიც დასავლეთში მიუღებელია. ეს სწორედ ის ფაქტია, რომლის გაგებაც გლობალისტებს არ სურთ.

ბოლოს და ბოლოს, ვინ არის ცუდი? აქტივისტებმა კვებეკში სწორედ ის მიიღეს, რაც სურდათ, თუმცა რეალურად საქმე სხვაგვარადაა: გამაგრებულ შენობაში შეკრებილი ლიდერები, რომელთაც ათასობით პოლიციელი იცავს დემონსტრანტებისაგან. შიგნით მყოფი ადამიანები გულწრფელად ცდილობენ მსოფლიოში სიღარიბის დაძლევას. ხოლო დემონსტრანტები, როგორიც უნდა იყოს მათი განზრახვა, ყველანაირად უწყობენ ხელს ღარიბების კიდევ უფრო გაღატაკებას.

წყარო: „ნიუ-იორკ ტაიმსი", 2001 წ. 22 აპრილი

დაამზადებს ხორბალს, რომელსაც ჩვენი გამომგონებელი ლითონად აქცევს. სხვები ახალ დარგებში იმუშავებენ, რომლებიც ცხოვრების დონის ამაღლების შედეგად გაჩნდება. ყველას ესმის, რომ ამ მშრომელების გადანაცვლება პროგრესის აუცილებელი ნაწილია.

რამდენიმე წლის შემდეგ ერთ-ერთი გაზეთის რეპორტიორი გადაწყვეტს, დაადგინოს ფოლადის ჩამოსხმის ახალი მეთოდის საიდუმლო. რეპორტიორი ჩუმად შეაღწევს გამომგონებლის ქარხანაში და აღმოაჩენს, რომ ეს გამომგონებელი თაღლითია. ის თურმე საერთოდ არ ამზადებს ლითონს. ამის ნაცვლად, გამომგონებელს ჩუმად გააქვს ხორბალი უცხოეთში და იქიდან ფოლადი შემოაქვს. ერთადერთი, რაც ამ გამომგონებელმა აღმოაჩინა, საერთაშორისო ვაჭრობის სარგებლობაა.

როდესაც ჭეშმარიტება გამოაშკარავდება, მთავრობა შეწყვეტს გამომგონებლის საქმიანობას, ფოლადის ფასი იზრდება და მშრომელები თავიანთ ადგილებს უბრუნდებიან ფოლადის ქარხნებში. იზოლანდიელთა ცხოვრების დონე ისეთივე ხდება, როგორიც ძველად იყო. გამომგონებელი ციხეშია და საზოგადოების დაცინვის ობიექტი ხდება. ბოლოს და ბოლოს, ის არ იყო გამომგონებელი. ის მხოლოდ ეკონომისტი იყო.

შეჯამება

- თავისუფალი ვაჭრობის ეფექტები შეგვიძლია განვსაზღვროთ ვაჭრობის არარსებობის პირობებში ადგილობრივი ფასის მსოფლიო ფასთან შედარებით. დაბალი ადგილობრივი ფასი იმაზე მეტყველებს, რომ ქვეყანას შედარებითი უპირატესობა აქვს ამ საქონლის წარმოებაში და ვაჭრობის განთავისუფლების შემდეგ ექსპორტიორი გახდება. მაღალი ადგილობრივი ფასი კი იმაზე მეტყველებს, რომ დანარჩენ მსოფლიოს აქვს შედარებითი უპირატესობა ამ საქონლის წარმოებაში და ქვეყანა იმპორტიორი გახდება.
- როდესაც ქვეყანას ვაჭრობის საშუალება ეძლევა და ის საქონლის ექსპორტიორი ხდება, ამ საქონლის მწარმოებლების ეკონომიკური მდგომარეობა უმჯობესდება, ხოლო მომხმარებლებისა — უარესდება. როდესაც ქვეყანა საქონლის იმპორტიორი ხდება, მომხმარებლების ეკონომიკური მდგომარეობა უმჯობესდება, მწარმოებლებისა კი უარესდება. ორივე შემთხვევაში ვაჭრობის სარგებლობა დანაკარგებზე მეტია.
- ტარიფი — გადასახადი იმპორტზე — ბაზარს იმ წონასწორობასთან აახლოებს, რომელიც შეიძლება ვაჭრობის არარსებობისას იყოს და ამიტომ ამცირებს ვაჭრობის სარგებლობას. მიუხედავად იმისა, რომ ადგილობრივი მწარმოებლების ეკონომიკური მდგომარეობა უმჯობესდება, მთავრობის შემოსავალი კი იზრდება, მომხმარებლების დანაკარგები ამ სარგებლობაზე მეტია.
- საიმპორტო კვოტის ეფექტები ტარიფის ეფექტების მსგავსია. მაგრამ კვოტის პირობებში საიმპორტო ლიცენზიების მფლობელები იღებენ თანხებს, რომლებსაც მთავრობა ტარიფის შემთხვევაში მიიღებდა.
- ვაჭრობის შეზღუდვის სასარგებლოდ სხვადასხვა არგუმენტები არსებობს: სამუშაო ადგილების დაცვა, ეროვნული უსაფრთხოების უზრუნველყოფა, ახალგაზრდა დარგების დახმარება, არასამართლიანი კონკურენციის თავიდან აცილება, უცხოურ შეზღუდვებზე რეაგირება და ა. შ. მიუხედავად იმისა, რომ ამ არგუმენტებს ზოგ შემთხვევაში გარკვეული ღირსებებიც აქვთ, ეკონომისტები თვლიან, რომ თავისუფალი ვაჭრობა, როგორც წესი, საუკეთესო პოლიტიკაა.

ძირითადი ცნებები

მსოფლიო ფასი, გვ. 173 ტარიფი, გვ. 178

კითხვები გამეორებისთვის

1. რას გვეუბნება საერთაშორისო ვაჭრობის გარეშე არსებული ადგილობრივი ფასი ქვეყნის შედარებითი უპირატესობის შესახებ?
2. როდის ხდება ქვეყანა საქონლის ექსპორტიორი? იმპორტიორი?
3. აგაგეთ მიწოდება-მოთხოვნის დიაგრამა იმპორტიორი ქვეყნისთვის. რას წარმოადგენს სამომხმარებლო დანაზოგი და მწარმოებლის დანაზოგი ვაჭრობის დაწყებამდე? ვაჭრობის დაწყების შემდეგ? რას უდრის მთლიანი დანაზოგის ცვლილება?

4. დაახასიათეთ ტარიფი და მისი ეკონომიკური შედეგები.
5. დაასახელეთ ხუთი არგუმენტი, რომლებიც ხშირად მოჰყავთ ვაჭრობის შეზღუდვების მხარდასაჭერად. როგორ პასუხობენ ეკონომისტები ამ არგუმენტებს?
6. რა განსხვავებაა თავისუფალი ვაჭრობის მიღწევის ერთმხრივ და მრავალმხრივ მიდგომებს შორის? მოიყვანეთ თითოეულის მაგალითი.

სამარჯიშოები

1. მექსიკის წილი ფორთოხლის მსოფლიო ბაზარზე მცირეა.
   ა) დახაზეთ დიაგრამა, რომელიც ასახავს მექსიკის ფორთოხლის ბაზრის წონასწორობას საერთაშორისო ვაჭრობის გარეშე. განსაზღვრეთ წონასწორული ფასი, რაოდენობა, მომხმარებლის დანაზოგი, მწარმოებლის დანაზოგი.
   ბ) დავუშვათ, ვაჭრობის დაწყებამდე ფორთოხლის ფასი მსოფლიო ბაზარზე უფრო დაბალია, ვიდრე მექსიკური ფორთოხლის ფასი და ახლა მექსიკის ფორთოხლის ბაზარი ღიაა ვაჭრობისათვის. განსაზღვრეთ ახალი წონასწორული ფასი, მოხმარების რაოდენობა, შიდა წარმოების რაოდენობა, იმპორტირებული საქონლის რაოდენობა. აჩვენეთ, თუ რა ცვლილებებია შიდა მომხმარებელთა და მწარმოებელთა დანაზოგში. გაიზარდა თუ შემცირდა მთლიანი დანაზოგი?
2. ღვინის მსოფლიო ფასი ნაკლებია იმ ფასზე, რომელიც იქნებოდა შეერთებულ შტატებში ვაჭრობის არარსებობისას.
   ა) გრაფიკულად ასახეთ აშშ-ს ღვინის ბაზარი თავისუფალი ვაჭრობის პირობებში, იმის გათვალისწინებით, რომ ამერიკული ღვინის იმპორტი მსოფლიო ღვინის პროდუქციის მცირე ნაწილია. ააგეთ ცხრილი, სადაც მითითებული იქნება სამომხმარებლო, მწარმოებლისა და მთლიანი დანაზოგები.
   ბ) ახლა კი დავუშვათ, რომ გოლფსტრიმის მოულოდნელმა გადაადგილებამ ევროპაში უჩვეულოდ ცივი ზაფხული გამოიწვია და ვენახების დიდი ნაწილი გაანადგურა. როგორ შეიცვლება ღვინის მსოფლიო ფასი? ა) კითხვაზე პასუხის გაცემისას აგებული გრაფიკისა და ცხრილის დახმარებით აჩვენეთ, როგორ შეიცვლება სამომხმარებლო, მწარმოებლისა და მთლიანი დანაზოგები შეერთებულ შტატებში. ვინ მოიგებს და ვინ წააგებს? გაუმჯობესდება თუ გაუარესდება შეერთებული შტატების მთლიანი ეკონომიკური მდგომარეობა?
3. დავუშვათ, კონგრესი აწესებს ტარიფს იმპორტირებულ ავტომობილებზე, რათა აშშ-ს საავტომობილო მრეწველობა უცხოური კონკურენციისგან დაიცვას. იმ დაშვებით, რომ შეერთებული შტატები ფასის მიმღებია ავტომობილების მსოფლიო ბაზარზე, აჩვენეთ დიაგრამაზე: იმპორტის რაოდენობის ცვლილება, ამერიკელი მწარმოებლების სარგებლობა, ამერიკელი მომხმარებლების დანაკარგები, მთავრობის შემოსავალი და ტარიფთან დაკავშირებული საერთო დანაკარგი. მომხმარებლების დანაკარგები შეიძლება სამ ნაწილად დაიყოს: ადგილობრივი მწარმოებლების მიერ მიღებული თანხები, მთავრობის ხაზინაში შესული თანხები და საერთო დანაკარგი. გამოიყენეთ თქვენი დიაგრამა ამ ნაწილების საჩვენებლად.
4. ჩინეთის ტანსაცმლის მრეწველობის გაფართოებით გამოწვეული მიწოდების ზრდა მსოფლიო ბაზარზე ტანისამოსის ფასს ამცირებს.
   ა) დახაზეთ შესაბამისი დიაგრამა, რომლითაც გააანალიზებთ ფასების ცვლილების გავლენას ტანისამოსის იმპორტიორი ქვეყნის (მაგალითად, აშშ-ს) მომხმარებლის დანაზოგზე, მწარმოებლის დანაზოგსა და მთლიან დანაზოგზე.
   ბ) დახაზეთ შესაბამისი დიაგრამა, რომლითაც გააანალიზებთ ფასების ცვლილების გავლენას ტანისამოსის ექსპორტიორი ქვეყნის (მაგალითად, დომინიკის რესპუბლიკის) მომხმარებლის დანაზოგზე, მწარმოებლის დანაზოგსა და მთლიან დანაზოგზე.
   გ) შეადარეთ (ა) და (ბ) პუნქტებში მიღებული პასუხები. რა მსგავსებები და განსხვავებებია მათ შორის? რომელ ქვეყანას შეექმნება პრობლემები ჩინეთში მსუბუქი მრეწველობის განვითარებით? რომელი ქვეყანა უნდა მიესალმოს ამ ფაქტს? ახსენით.
5. „ნიუ-იორკ ტაიმსში" 1993 წლის 5 ნოემბერს გამოქვეყნებული სტატიის თანახმად „ქვეყნის შუა ნაწილის დასავლეთში მცხოვრები ხორბლის მწარმოებელი ფერმერები ჩრდილოეთ ამერიკის თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმების წინააღმდეგნი არიან, მაშინ როდესაც სიმინდის მწარმოებელი ფერმერები მას ემხრობიან".
   სიმარტივისათვის დავუშვათ, რომ აშშ-ს წილი როგორც ხორბლის, ისე სიმინდის ბაზრებზე მცირეა და თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმების გარეშე იგი ამ საქონელს საერთაშორისო ბაზრებზე არ გაიტანდა (ორივე ეს დაშვება მცდარია, მაგრამ ეს არ ახდენს გავლენას შემდეგი შეკითხვების პასუხების ხარისხზე).
   ა) ამ სტატიიდან გამომდინარე, როგორ ფიქრობთ, ხორბლის ფასი მსოფლიო ბაზარზე უფრო მაღალია თუ დაბალი, ვიდრე ხორბლის ფასი აშშ-ს დახურულ ბაზარზე? როგორ ფიქრობთ, სიმინდის ფასი მსოფლიო ბაზარზე უფრო მაღალია თუ დაბალი, ვიდრე სიმინდის ფასი აშშ-ს დახურულ ბაზარზე? გააანალიზეთ სავაჭრო შეთანხმების შედეგები (კეთილდღეობის თვალსაზრისით) ორივე ბაზრისათვის.

ბ) განიხილეთ ორივე ბაზარი ერთად. აუმჯობესებს სავაჭრო შეთანხმება აშშ-ს ფერმერების, როგორც ჯგუფის, მდგომარეობას თუ აუარესებს? აშშ-ს მომხმარებლების, როგორც ჯგუფის, მდგომარეობას? მთლიანად აშშ-ს მდგომარეობას?

6. წარმოვიდგინოთ, რომ ვაშინგტონის შტატის მეღვინეები შტატის მთავრობას კალიფორნიიდან იმპორტირებული ღვინის დაბეგვრას სთხოვენ. ისინი აცხადებენ, რომ ეს გადასახადი გაზრდის შტატის მთავრობის საგადასახადო შემოსავალს და დასაქმებას ვაშინგტონის შტატის ღვინის მეურნეობაში. ეთანხმებით თუ არა ამ განცხადებას? ეს კარგი პოლიტიკა იქნება თუ არა?

7. სენატორმა ერნესტ ჰოლინგსმა ერთხელ ასეთი რამ თქვა: „მომხმარებლები არ სარგებლობენ დაბალფასიანი საქონლის იმპორტით. გადაავლეთ თვალი კატალოგების შეკვეთებს და ნახავთ, რომ მომხმარებლები ერთსა და იმავე ფასს იხდიან ტანსაცმელში იმისგან დამოუკიდებლად, თუ სად არის საქონელი წარმოებული...“ გაუკეთეთ კომენტარი ამ განცხადებას.

8. ქვეყანა ქსოვილეთი კრძალავს ტანსაცმლის იმპორტს. დახურულ ეკონომიკაში მაისურების წონასწორული ფასი $20-ს უდრის, ხოლო წონასწორული რაოდენობა – 3 მილიონ მაისურს. ერთ დღეს, ადამ სმითის *„ერთა სიმდიდრის“* წაკითხვის შემდეგ, ქვეყნის პრეზიდენტი გადაწყვეტს, გახსნას ბაზრები საერთაშორისო ვაჭრობისათვის. შედეგად ქსოვილეთში მაისურების ფასმა მსოფლიო ფასთან გათანაბრების შემდეგ $16-მდე დაიწია, ქვეყანაში მოხმარებული მაისურების რიცხვმა 4 მილიონი შეადგინა, მაისურების წარმოების რაოდენობა კი 1 მილიონით შემცირდა.
   ა) ასახეთ გრაფიკზე აღწერილი სიტუაცია. ნახაზი ყველა მოცემულ მაჩვენებელს უნდა შეიცავდეს.
   ბ) გამოთვალეთ ვაჭრობის გახსნის შედეგად მიღებული მომხმარებლის, მწარმოებლისა და მთლიანი დანაზოგები (მინიშნება: გაიხსენეთ, რომ სამკუთხედის ფართობი უდრის ფუძისა და სიმაღლის ნამრავლის ნახევარს).

9. განიხილეთ ქვეყანა, რომელიც უცხოეთიდან საქონლის იმპორტს ახორციელებს. ახსენით, ჭეშმარტია თუ მცდარი ქვემოთ ჩამოყალიბებული თითოეული დებულება.
   ა) „რაც მეტია მოთხოვნის ელასტიკურობა, მით მეტია ვაჭრობიდან მიღებული სარგებლობა“.
   ბ) „თუ მოთხოვნა არაელასტიკურია, ვაჭრობიდან სარგებლობა არ არსებობს“.
   გ) „თუ მოთხოვნა არაელასტიკურია, მომხმარებლები ვერ იღებენ სარგებლობას ვაჭრობიდან“.

10. დავუშვათ, აშშ ტელევიზორების იმპორტიორი ქვეყანაა და ვაჭრობის შეზღუდვები არ არსებობს. აშშ-ს მომხმარებლები წელიწადში 1 მილიონ ტელევიზორს ყიდულობენ, საიდანაც 400 000 ადგილობრივი წარმოებისაა, 600 000 კი იმპორტირებულია.
   ა) დავუშვათ, რომ იაპონიაში დანერგილმა ტექნოლოგიურმა სიახლემ მსოფლიო ბაზარზე ტელევიზორების ფასი $100-ით შეამცირა. დახაზეთ გრაფიკი, სადაც ასახული იქნება ამ ცვლილების გავლენა აშშ-ს მომხმარებელთა და მწარმოებელთა კეთილდღეობაზე და ქვეყნის მთლიან დანაზოგზე.
   ბ) ფასის დაცემის შემდეგ მომხმარებლები 1,2 მლნ ტელევიზორს იყიდიან, საიდანაც 200 000 ადგილობრივი წარმოებისაა, 1 მილიონი კი იმპორტირებულია. გამოთვალეთ ფასის შემცირებით განპირობებული ცვლილება მომხმარებლის დანაზოგში, მწარმოებლის დანაზოგსა და მთლიან დანაზოგში.
   გ) თუ სახელმწიფო რეაგირების ნიშნად იმპორტის ტარიფად $100-ს დააწესებს, რას გამოიწვევს ეს ღონისძიება? გამოთვალეთ შემოსავლის შესაძლო ზრდა და საერთო დანაკარგები. იქნება თუ არა ასეთი პოლიტიკა ხელსაყრელი აშშ-ს კეთიდღეობისათვის? ვინ შეიძლება დაუჭიროს მხარი ამ პოლიტიკას?

11. რომელი სავაჭრო მოლაპარაკებები ან შეთანხმებები გააშუქეს ბოლო პერიოდში ახალ ამბებში? როგორ ფიქრობთ, ვისთვის არის ხელსაყრელი ეს შეთანხმებები და ვისთვის არა? რომელ ჯგუფს ექნება მეტი გავლენა? რომელ ჯგუფს აქვს მეტი პოლიტიკური მხარდაჭერა?

    შენიშვნა: აღნიშნული ინფორმაციის მოძიება შეგიძლიათ შემდეგ ინტერნეტ-გვერდებზე: მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაცია (http://www.wto.org), აშშ-ს საერთაშორისო ვაჭრობის კომისია (http://www.ustic.gov) და კომერციის დეპარტამენტის საერთაშორისო ვაჭრობის ადმინისტრაცია (http:www.ita.doc.gov).

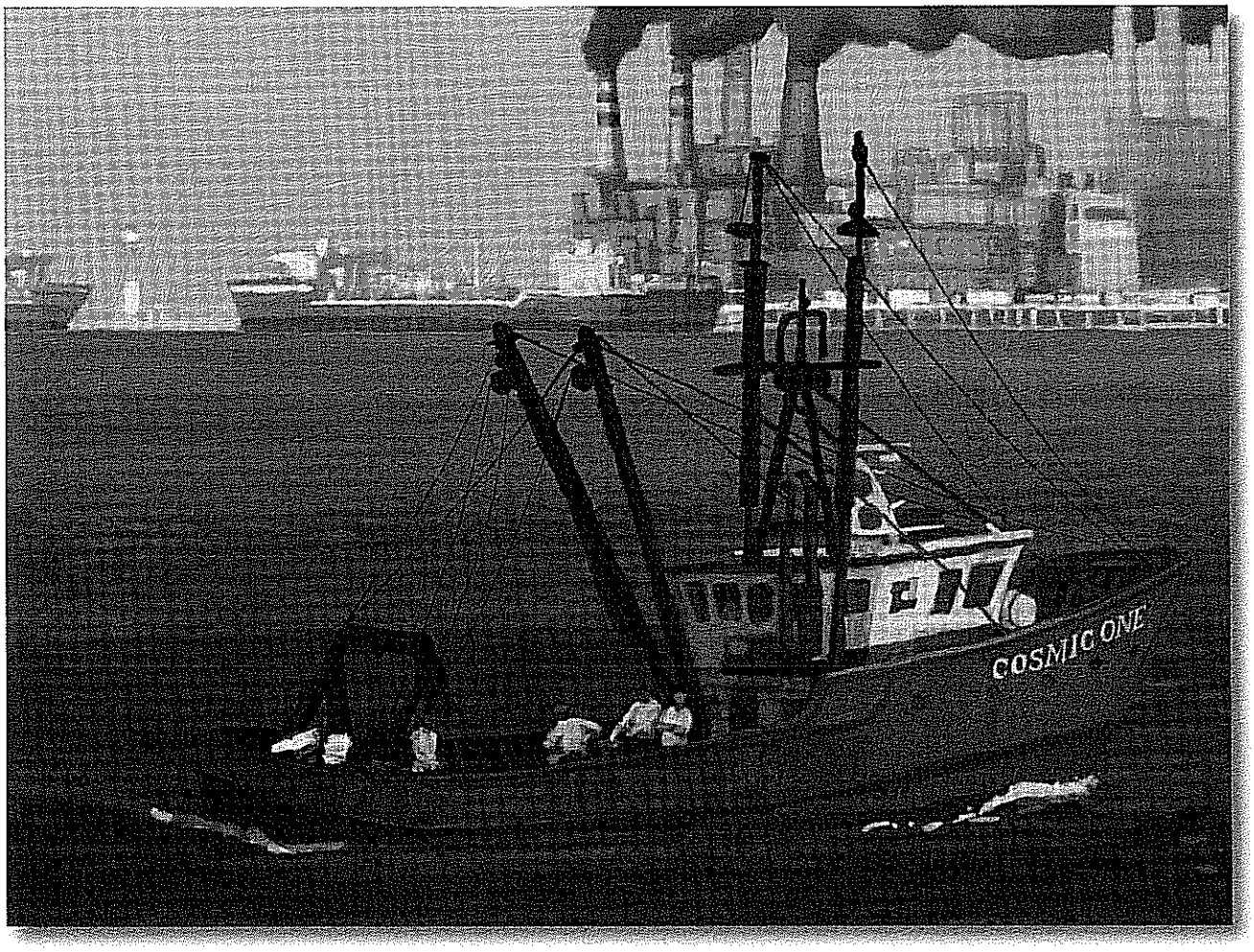
12. განვიხილოთ პატარა ქვეყანა, რომელიც ფოლადის ექსპორტს ახორციელებს. ვთქვათ, ვაჭრობის მომხრე მთავრობა ფოლადის ექსპორტის სუბსიდირებას გადაწყვეტს, რისთვისაც გარკვეულ თანხას იხდის უცხოეთში გაყიდული თითოეული ტონისთვის. როგორ იმოქმედებს ექსპორტის ეს სუბსიდია ფოლადის ადგილობრივ ფასზე, წარმოებული ფოლადის რაოდენობაზე, მოხმარებული ფოლადის რაოდენობასა და ექსპორტირებული ფოლადის რაოდენობაზე? როგორ იმოქმედებს სამომხმარებლო დანაზოგზე, მწარმოებლის დანაზოგზე, მთავრობის შემოსავალსა და მთლიან დანაზოგზე? (დახმარებისთვის: ექსპორტის სუბსიდიის ანალიზისა და ტარიფის ანალიზის მეთოდები ანალოგიურია.)

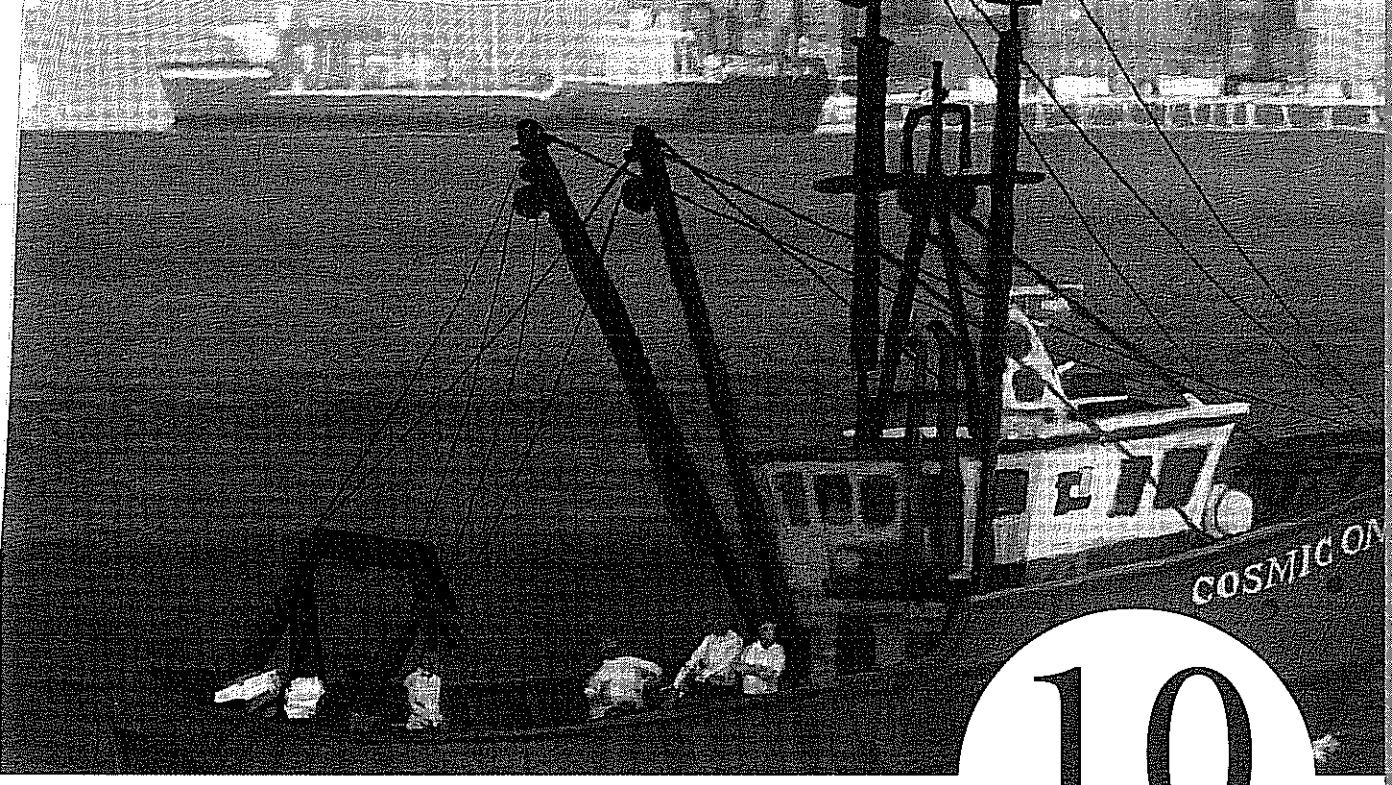


ამ თავში მოცემული საკითხების, ამოცანების, მაგალითების, სწრაფი გამოკითხვისა და ა.შ. შესახებ დამატებითი ინფორმაციისათვის ესტუმრეთ ვებ-გვერდს http://mankiw.swlearning.com.

4

საზოგადოებრივი სექტორის ეკონომიკა





10

გარეგანი ეფექტები

ქაღალდის წარმოების ერთ-ერთი თანაპროდუქტია ქიმიური ნაერთი, რომელსაც დიოქსინი ეწოდება. მეცნიერები თვლიან, რომ დიოქსინის გაჟონვა გარე სამყაროში კიბოსთან, ახალშობილთა დეფექტებთან და ჯანმრთელობის სხვა პრობლემებთან დაკავშირებული რისკის ზრდას იწვევს.

ნამდვილად არის თუ არა დიოქსინის წარმოება და ატმოსფეროში გამოყოფა პრობლემა საზოგადოებისთვის? მე-4-მე-9 თავებში ვნახეთ, როგორ ანაწილებს ბაზარი შეზღუდულ რესურსებს მიწოდებისა და მოთხოვნის ძალების მეშვეობით, და ისიც აღვნიშნეთ, რომ მიწოდებისა და მოთხოვნის წონასწორობა, როგორც წესი, რესურსების ეფექტიან განაწილებას ნიშნავს. ადამ სმითის ცნობილი მეტაფორა რომ გამოვიყენოთ, ბაზრის „უხილავი ხელი" საკუთარი სარგებლით დაინტერესებულ მყიდველებსა და გამყიდველებს საზოგადოების მიერ ბაზრიდან მიღებული მთლიანი დანაზოგის მაქსიმიზაციისკენ უბიძგებს. ეს *ეკონომიკის ათი პრინციპიდან* ერთ-ერთის დადასტურებაა: ბაზრები, როგორც წესი, ეკონომიკური საქმიანობის ორგანიზების კარგი საშუალებაა. შეგვიძლია თუ არა აქედან დავასკვნათ, რომ „უხილავი ხელი" მეტისმეტად ბევრი დიოქსინის გამოყოფას აბრკოლებს?

ბაზარს ბევრი რამ გამოსდის კარგად, მაგრამ არა ყველაფერი. ამ თავში *ეკონომიკის ათი პრინციპიდან* კიდევ ერთის შესწავლას დავიწყებთ: მთავრობას ზოგჯერ შეუძლია ბაზრის ფუნქციონირების შედეგების გაუმჯობესება. ვნახავთ, რატომ ვერ ახერხებს ზოგჯერ ბაზარი რესურსების ეფექტიანად განაწილებას, და როგორი პოლიტიკა იქნება ასეთ შემთხვევაში საუკეთესო. საბაზრო ჩავარდნა, რომელსაც ამ თავში შევისწავლით, ერთ ზოგად კატეგორიას, ე.წ. *გარეგან ეფექტებს* მიეკუთვნება. **გარეგანი ეფექტი** არის ერთი პიროვნების ქმედების გავლენა მეორე პიროვნების ეკონომიკურ მდგომარეობაზე. თუ ეს გავლენა მეორე პიროვნებისთვის წამგებიანია, ასეთ გარეგან ეფექტს *უარყოფითი გარეგანი ეფექტი* ეწოდება, ხოლო თუ მომგებიანია — *დადებითი გარეგანი ეფექტი*. გარეგანი

გარეგანი ეფექტი ერთი პიროვნების ქმედების აუნაზღაურებელი გავლენა მეორის კეთილდღეობაზე.

ეფექტების არსებობისას საზოგადოების ინტერესები ბაზართან მიმართებით სცილდება ბაზარზე მოქმედ მყიდველთა და გამყიდველთა კეთილდღეობის პრობლემებს და იმ ადამიანების ეკონომიკურ მდგომარეობაზეც ვრცელდება, რომლებზეც ეს გარეგანი ეფექტები მოქმედებს. იმის გამო, რომ მყიდველები და გამყიდველები მოთხოვნისა თუ მიწოდების შესახებ გადაწყვეტილებების მიღებისას უგულებელყოფენ თავიანთი ქმედებების გარეგან ეფექტებს, ბაზრის წონასწორობა გარეგანი ეფექტების არსებობისას არაეფექტიანია, ესე იგი ეს წონასწორობა ვერ ახერხებს საზოგადოების მთლიანი სარგებლობის მაქსიმიზაციას. მაგალითად, გარემოს დაბინძურება დიოქსინით უარყოფითი გარეგანი ეფექტია. მხოლოდ საკუთარი ინტერესებით შემოფარგლული ქაღალდის მწარმოებელი ფირმები არ ითვალისწინებენ მათ მიერ გარემოს დაბინძურების სრულ დანახარჯებს და, აქედან გამომდინარე, გარემოს აბინძურებენ, და ასე გაგრძელდება, თუკი მთავრობა მათ ამაში ხელს არ შეუშლის.

არსებობს მრავალი სახის საბაზრო ჩავარდნა და ასევე მრავალნაირი საპასუხო პოლიტიკა. მოვიყვანთ ზოგიერთ მაგალითს:

- ავტომობილების გამონაბოლქვი უარყოფითი გარეგანი ეფექტია, ვინაიდან წარმოქმნის მავნე აირებს, რითაც ადამიანები სუნთქავენ. ამ გარეგანი ეფექტის შედეგად მძღოლები ატმოსფეროს მეტისმეტად აბინძურებენ. ფედერალური მთავრობა ამ პრობლემის გადაჭრას იმით ცდილობს, რომ აწესებს დაბინძურების სტანდარტს მანქანებისთვის და, ამას გარდა, აწესებს გადასახადს ბენზინზე, რათა ადამიანებმა ნაკლებად იმგზავრონ ავტომობილით.
- ისტორიული შენობებისა და ნაგებობების რესტავრაცია დადებითი გარეგანი ეფექტია, ვინაიდან გამვლელები ამ შენობების მშვენიერებით ტკბებიან და ისტორიულობის გრძნობას განიცდიან. შენობათა მფლობელები რესტავრაციისგან სრულ სარგებლობას ვერ იღებენ და ამიტომ ძველი შენობების რაც შეიძლება სწრაფად დანგრევას ცდილობენ. ადგილობრივი მთავრობები ამ პრობლემას პასუხობენ ისტორიულ ნაგებობათა დაცვის პროგრამებით, აგრეთვე გადასახადების შემცირებით იმ მფლობელებისთვის, რომლებიც შენობებს რესტავრაციას უკეთებენ.
- ძაღლების ყეფა უარყოფითი გარეგანი ეფექტია, რადგან მეზობლებს აწუხებს. ძაღლების პატრონები ამ ხმაურის სრულ დანახარჯებს არ გაიღებენ, ამიტომ არც კი ცდილობენ რაიმე ზომების მიღებას, რათა ძაღლებმა არ იყეფონ. ამის საპასუხოდ ადგილობრივი მთავრობები კრძალავენ „მოქალაქეთა სიმშვიდის დარღვევას".
- ახალი ტექნოლოგიების კვლევა დადებითი გარეგანი ეფექტია, ვინაიდან იძლევა ახალ ცოდნას, რომელსაც სხვები იყენებენ. იმის გამო, რომ გამომგონებლები თავიანთი გამოგონებებიდან სრულ სარგებლობას ვერ იღებენ, კვლევას სულ უფრო ნაკლებ რესურსებს უთმობენ. ფედერალური მთავრობა ამ პრობლემას ნაწილობრივ საპატენტო სისტემით წყვეტს, რომელიც გამომგონებლებს თავიანთი გამოგონებების გარკვეული დროით გამოყენების ექსკლუზიურ უფლებას აძლევს.

თითოეულ ამ შემთხვევაში გადაწყვეტილების მიმღები არ ითვალისწინებს თავისი მოქმედების გარეგან ეფექტებს. მთავრობა ცდილობს ამ ადამიანებზე გავლენის მოხდენას სხვა ადამიანთა ინტერესების დასაცავად.

გარეგანი ეფექტები და ბაზრის ეფექტიანობა

ამ თავში გამოვიყენებთ ინსტრუმენტებს, რომლებიც მე-7 თავში შევისწავლეთ, და ვნახავთ, როგორ მოქმედებს გარეგანი ეფექტები ეკონომიკურ კეთილდღეობაზე. ეს ანალიზი ნათლად გვიჩვენებს, რატომ იწვევს გარეგანი ეფექტები რესურსების არაეფექტიან განაწილებას. გარდა ამისა, ამ თავში შევისწავლით სხვადასხვა ხერხებს, რომელთა გამოყენებითაც კერძო პირებსა და პოლიტიკოსებს ასეთი საბაზრო ჩავარდნის დაძლევა შეუძლიათ.

კეთილდღეობის ეკონომიკა: გარეგანი ეფექტები

დავიწყოთ იმით, რომ გავიხსენოთ მე-7 თავში გამოტანილი ძირითადი დასკვნები. იმისთვის, რომ ჩვენი ანალიზი კონკრეტული იყოს, განვიხილოთ ერთი ბაზარი — ალუმინის ბაზარი. 1-ლ ნახაზზე ნაჩვენებია მიწოდებისა და მოთხოვნის მრუდები ალუმინის ბაზრისთვის.

როგორც მე-7 თავიდან გახსოვთ, მიწოდებისა და მოთხოვნის მრუდები მნიშვნელოვან ინფორმაციას გვაძლევს დანახარჯებისა და სარგებლობის შესახებ. ალუმინზე მოთხოვნის მრუდი ასახავს, როგორ აფასებს ალუმინს მომხმარებელი, რაც გამოხატულია იმ ფასებით, რომელთა გადახდისთვისაც მზადაა მომხმარებელი. ნებისმიერი მოცემული რაოდენობისთვის მოთხოვნის მრუდის სიმაღლე ზღვრული მყიდველის გადახდისთვის მზადყოფნას გვიჩვენებს. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, იგი გვიჩვენებს ალუმინის უკანასკნელი შეძენილი ერთეულის ღირებულებას. ანალოგიურად, მიწოდების მრუდი ასახავს ალუმინის მწარმოებლების დანახარჯებს. ნებისმიერი მოცემული რაოდენობისთვის მიწოდების მრუდის სიმაღლე გვიჩვენებს ზღვრული გამყიდველის დანახარჯებს, ანუ ალუმინის უკანასკნელი გაყიდული ერთეულის დანახარჯებს.

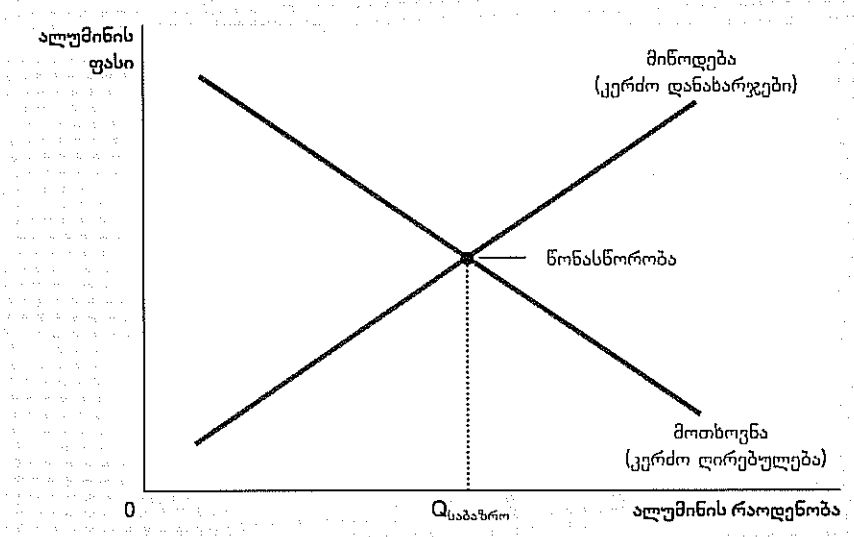
მთავრობის ჩარევამდე ალუმინის ფასი თვითრეგულირდება მანამ, სანამ ალუმინის მიწოდება და მოთხოვნა არ გაწონასწორდება. ბაზრის წონასწორობისას წარმოებული და მოხმარებული რაოდენობა, რომელიც 1-ლ ნახაზზე აღნიშნულია, როგორც $Q_{საბაზრო}$, ეფექტიანია იმ აზრით, რომ მწარმოებლისა და სამომხმარებლო დანაზოგის ჯამის მაქსიმიზაციას ახდენს. ესე იგი, ბაზარი ისე ანაწილებს რესურსებს, რომ სხვაობა მომხმარებელთა მიერ ალუმინის შეფასებასა და მწარმოებელთა დანახარჯებს შორის მაქსიმალურია.

უარყოფითი გარეგანი ეფექტები

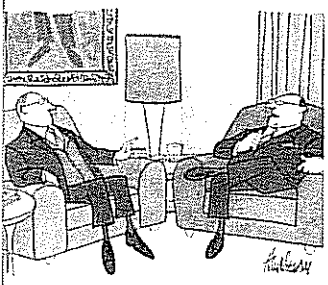
ახლა კი დავუშვათ, რომ ალუმინის ქარხნები გარემოს აბინძურებენ: ალუმინის ყოველი ერთეულის წარმოებისას ატმოსფეროში მავნე ნარჩენების გარკვეული რაოდენობა ხვდება. ვინაიდან ეს შხამიანი გამონაბოლქვი იმ ადამიანების ჯანმრთელობას ემუქრება, რომლებიც მას შეისუნთქავენ, ეს უარყოფითი გარეგანი ეფექტია. როგორ მოქმედებს ეს გარეგანი ეფექტი ბაზრის ფუნქციონირების შედეგის ეფექტიანობაზე?

ამ გარეგანი ეფექტის გამო ალუმინის წარმოების დანახარჯები *საზოგადოებისთვის* მეტია, ვიდრე ალუმინის მწარმოებლებისთვის. ალუმინის თითოეული ერთეულის წარ-

ნახაზი 1



ალუმინის ბაზარი
მოთხოვნის მრუდი ასახავს მყიდველთათვის ალუმინის ღირებულებას, ხოლო მიწოდების მრუდი — გამყიდველთა დანახარჯებს. ბაზრის წონასწორული რაოდენობა, $Q_{საბაზრო}$, ახდენს მყიდველთა მთლიან შეფასებასა და გამყიდველთა მთლიან დანახარჯებს შორის სხვაობის მაქსიმიზაციას. აქედან გამომდინარე, გარეგანი ეფექტების არარსებობისას ბაზრის წონასწორობა ეფექტიანია.



„მხოლოდ იმას ვიტყვი, რომ თუ მოწინავე მეწარმეობა მოწინავე დამაბინძურებლობასაც ნიშნავს, დაე, იყოს ასე."

მოების *სოციალური დანახარჯები* შეიცავს როგორც ალუმინის მწარმოებლების კერძო დანახარჯებს, ისე იმ ადამიანების დანახარჯებს, რომლებზეც გარემოს დაბინძურება უარყოფითად მოქმედებს. მე-2 ნახაზზე ნაჩვენებია ალუმინის წარმოების სოციალური დანახარჯები. სოციალური დანახარჯების მრუდი მიწოდების მრუდის ზემოთ მდებარეობს, რადგან ითვალისწინებს ალუმინის მწარმოებელთა მიერ საზოგადოებაზე დაკისრებულ დამატებით დანახარჯებს. ამ ორ მრუდს შორის განსხვავება გარემოს დაბინძურების დანახარჯებს ასახავს.

რა რაოდენობის ალუმინი უნდა აწარმოონ? ამ კითხვაზე პასუხის გასაცემად კიდევ ერთხელ დავფიქრდეთ იმაზე, თუ რას მოიმოქმედებს კეთილმოსურნე სოციალური მგეგმავი. მგეგმავს ბაზრის მთლიანი დანაზოგის — მომხმარებლის მიერ ალუმინის შეფასებასა და ალუმინის წარმოების დანახარჯებს შორის სხვაობის — მაქსიმიზაცია სურს, მაგრამ ისიც ესმის, რომ ალუმინის წარმოების დანახარჯები გარემოს დაბინძურების გარე დანახარჯებსაც შეიცავს.

მგეგმავი ალუმინის წარმოების ისეთ დონეს აირჩევს, როდესაც მოთხოვნის მრუდი სოციალური დანახარჯების მრუდს გადაკვეთს. გადაკვეთის ეს წერტილი განსაზღვრავს ალუმინის წარმოების ოპტიმალურ რაოდენობას საზოგადოების თვალსაზრისით. მგეგმავი აღწევს წარმოების ამ დონეს, ვინაიდან ამ დონის ქვემოთ მომხმარებლების მიერ ალუმინის შეფასება (რაც მოთხოვნის მრუდის სიმაღლით გამოიხატება) მეტია, ვიდრე ალუმინის წარმოების სოციალური დანახარჯები (რაც სოციალური დანახარჯების მრუდის სიმაღლით გამოიხატება). მგეგმავი ამ დონეზე მეტს არ აწარმოებს, რადგან დამატებითი ალუმინის სოციალური დანახარჯები მეტია, ვიდრე მისი ღირებულება მომხმარებლებისთვის.

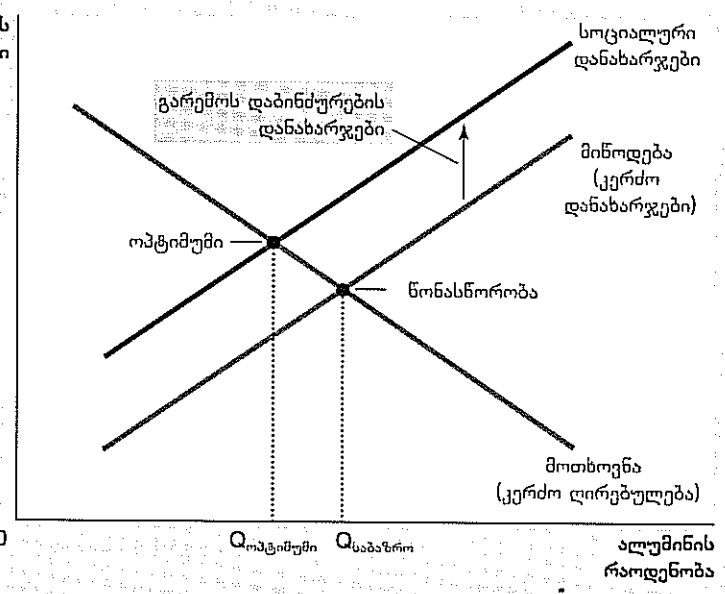
შევნიშნავთ, რომ ალუმინის წონასწორული რაოდენობა, $Q_{საბაზრო}$, მეტია, ვიდრე სოციალურად ოპტიმალური რაოდენობა, $Q_{ოპტიმუმი}$. ამ არაეფექტიანობის მიზეზი ის არის, რომ ბაზრის წონასწორობა მხოლოდ წარმოების კერძო დანახარჯებს ასახავს. ბაზრის წონასწორობისას ზღვრული მომხმარებელი ალუმინს მისი წარმოების სოციალურ დანახარჯებზე ნაკლებად აფასებს. ესე იგი $Q_{საბაზრო}$ წერტილში მოთხოვნის მრუდი სოციალური დანახარჯების მრუდის ქვემოთ მდებარეობს. ამგვარად, ალუმინის წარმოებისა და მოხმარების დონის შემცირება წონასწორულ დონესთან შედარებით საერთო ეკონომიკური კეთილდღეობის ზრდას იწვევს.

როგორ უნდა მიაღწიოს სოციალურმა მგეგმავმა ამ ოპტიმუმს? ამის ერთ-ერთი გზაა ალუმინის მწარმოებლების მიერ გაყიდული ალუმინის თითოეული ტონის დაბეგვრა. ასეთი გადასახადი ალუმინის მიწოდების მრუდს გადააადგილებს ზემოთ გადასახადის სიდიდით.

2 ნახაზი

გარემოს დაბინძურება და სოციალური ოპტიმუმი

წარმოების უარყოფითი გარეგანი ეფექტების არსებობისას ალუმინის წარმოების სოციალური დანახარჯები კერძო დანახარჯებზე მეტია. ამიტომ ალუმინის ოპტიმალური რაოდენობა, $Q_{ოპტიმუმი}$, ნაკლებია, ვიდრე წონასწორული რაოდენობა, $Q_{საბაზრო}$.



თუ გადასახადი ზუსტად ასახავს ატმოსფეროში გაშვებული გამონაბოლქვის სოციალურ დანახარჯებს, მიწოდების მრუდი სოციალური დანახარჯების მრუდს დაემთხვევა. ახალ წონასწორობაში ალუმინის მწარმოებლები ალუმინის სოციალურად ოპტიმალურ რაოდენობას აწარმოებენ.

ამბობენ, რომ ასეთი გადასახადი **გარეგან ეფექტს ითვალისწინებს**, რადგან მყიდველებსა და გამყიდველებს იმის სტიმულს აძლევს, რომ გაითვალისწინონ თავიანთი ქცევის გარეგანი ეფექტები. ალუმინის მწარმოებლები, არსებითად, გარემოს დაბინძურების დანახარჯებს გაითვალისწინებენ ალუმინის მიწოდების რაოდენობის შესახებ გადაწყვეტილებების მიღებისას, ვინაიდან გადასახადი მათ ამ გარე დანახარჯების გადახდას აკისრებს. რადგან საბაზრო ფასი მწარმოებლებზე დაკისრებულ გადასახადს ასახავს, ალუმინის მომხმარებლებს უფრო ნაკლები პროდუქტის მოხმარების სტიმული ექნებათ. ეს პოლიტიკა დაფუძნებულია *ეკონომიკის ათი პრინციპიდან* ერთ-ერთზე: ადამიანები სტიმულებზე რეაგირებენ. მოგვიანებით განვიხილავთ სხვა ხერხებს, რომლებსაც პოლიტიკოსები იყენებენ გარეგან ეფექტებთან დაკავშირებით.

გარეგანი ეფექტების გათვალისწინება სტიმულების ცვლილება, რომლის შედეგად ხალხი ანგარიშვალდებული ხდება თავისი ქმედებების გარეგან ეფექტებზე.



დადებითი გარეგანი ეფექტები

მიუხედავად იმისა, რომ მრავალი ბაზარი არსებობს, სადაც წარმოების სოციალური დანახარჯები კერძო დანახარჯებზე მეტია, ისეთი ბაზრებიც არსებობს, სადაც ყველაფერი პირიქითაა. მაგალითად, განვიხილოთ განათლება. საზოგადოდ განათლების სარგებლობა უფრო პირადულია: განათლებამიღებული ადამიანი უფრო ნაყოფიერად მუშაობს და ამის გამო უფრო მაღალ ხელფასსაც იღებს. თუმცა, ამ პირადი სარგებლობის გარდა, განათლებას დადებითი გარეგანი ეფექტებიც მოჰყვება. ერთი დადებითი ეფექტი ისაა, რომ უფრო მცოდნე მოსახლეობა ნიშნავს მეტად ინფორმირებულ ამომრჩეველს, რაც ყველასათვის უკეთესი მთავრობის არჩევას გულისხმობს. მეორე დადებითი ეფექტი ისაა, რომ უფრო მცოდნე საზოგადოება აუმჯობესებს კრიმინოგენულ სიტუაციას. მესამე დადებითი ეფექტი ის არის, რომ უფრო განათლებული საზოგადოება ხელს უწყობს განვითარებას და ტექნოლოგიური მიღწევების გავრცელებას, რაც ყველას შრომის ნაყოფიერებასა და ხელფასის დონეს აამაღლებს. სწორედ ამ სამი დადებითი გარეგანი ეფექტის გამო ადამიანები ხშირად ცდილობენ, ბინა იმ რაიონებში იყიდონ, სადაც უფრო განათლებული საზოგადოება ცხოვრობს.

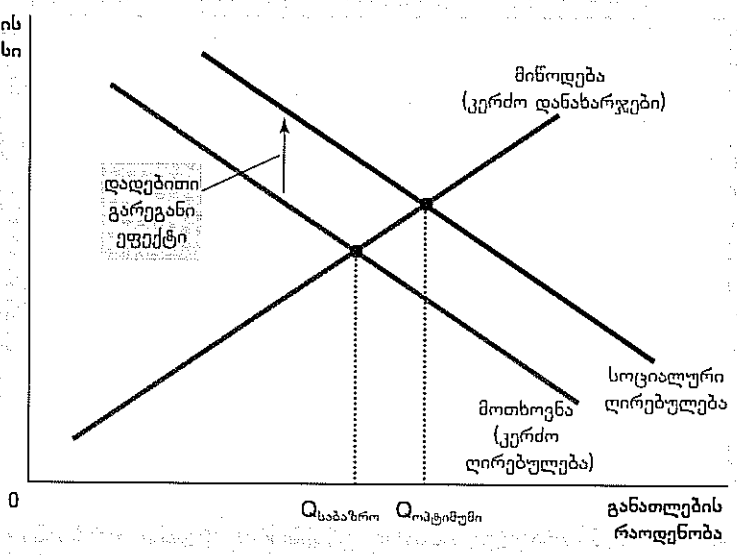
დადებითი გარეგანი ეფექტების ანალიზი უარყოფითი გარეგანი ეფექტების ანალიზის მსგავსია. მე-3 ნახაზზე ნაჩვენებია, რომ მოთხოვნის მრუდი არ ასახავს საქონლის საზოგადოებრივ შეფასებას. იმის გამო, რომ სოციალური ღირებულება გაცილებით აღემატება კერძოს, სოციალური ღირებულების მრუდი და მიწოდების მრუდი (რომელიც ღირებულებას ასახავს) გადაიკვეთება. ამდენად, სოციალურად ოპტიმალური რაოდენობა უფრო მეტია, ვიდრე კერძო ბაზრის მიერ განსაზღვრული რაოდენობა.

ამ შემთხვევაშიც მთავრობას შეუძლია გამოასწოროს საბაზრო ჩავარდნა ბაზრის მონაწილეების სტიმულირებით, გაითვალისწინონ დადებითი გარეგანი ეფექტი. დადებითი გარეგანი ეფექტის შემთხვევაში საჭირო საპასუხო ღონისძიება სრულიად უპირისპირდება უარყოფითი გარეგანი ეფექტის დროს მიღებულ ზომებს. იმისათვის, რომ საბაზრო წონასწორობა საზოგადოებრივ ოპტიმუმთან დააახლოოს, დადებით გარეგან ეფექტს სუბსიდირება სჭირდება. სწორედ ამიტომაც ახდენს მთავრობა განათლების სფეროს ფართო სუბსიდირებას.

შეჯამება: *უარყოფითი გარეგანი ეფექტი ბაზრებს სოციალურად მისაღებზე უფრო მეტი რაოდენობის საქონლის წარმოებისაკენ უბიძგებს. დადებითი გარეგანი ეფექტი ბაზრებს სოციალურად მისაღებზე უფრო ნაკლები რაოდენობის საქონლის წარმოებისაკენ უბიძგებს. იმისათვის, რომ პრობლემა მოაგვაროს, მთავრობამ უნდა გაითვალისწინოს გარეგანი ეფექტები იმ საქონლის დაბეგვრით, რომელსაც უარყოფითი გარეგანი ეფექტი მოაქვს და იმის სუბსიდირებით, რომელსაც დადებითი გარეგანი ეფექტი მოჰყვება.*

3 ნახაზი განათლების ფასი

განათლება და სოციალური ოპტიმუმი
წარმოების დადებითი გარეგანი ეფექტების არსებობისას საქონლის სოციალური ღირებულება კერძო დანახარჯებზე ნაკლებია. ამიტომ ოპტიმალური რაოდენობა, $Q_{ოპტიმუმი}$, მეტია წონასწორულ რაოდენობაზე, $Q_{საბაზრო}$.



მაგალითი ტექნოლოგიის გაზიარება, სამრეწველო პოლიტიკა, პატენტების დაცვა

დადებითი გარეგანი ეფექტის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი სახეობა *ტექნოლოგიის გაზიარებაა*, რაც ნიშნავს ერთი ფირმის კვლევისა და ახალი პროდუქტის წარმოების მცდელობის გავლენას სხვა ფირმების ტექნოლოგიურ განვითარებაზე. მაგალითად, განვიხილოთ სამრეწველო რობოტების ბაზარი. რობოტები სწრაფად ცვლადი ტექნოლოგიებია. ყოველი ახალი რობოტის წარმოება ზრდის ფირმის შანსს, გააუმჯობესოს იგი. ეს სიახლე კი შესაძლოა გამოადგეს არა მხოლოდ გამომგონებელ ფირმას, არამედ მთელ საზოგადოებას, რადგან იგი მის ხელთ არსებულ ცოდნას დაემატება. ეს კი იმას ნიშნავს, რომ რობოტის ამ გაუმჯობესებულ მოდელს დიდი მნიშვნელობა ექნება სხვა მწარმოებლებისთვისაც.

ამ შემთხვევაში მთავრობას სუბსიდირების გზით შეუძლია ამ სიახლის ათვისება. თუკი მთავრობა ფირმებს ყოველი წარმოებული რობოტისათვის სუბსიდიას გადაუხდის, მაშინ მიწოდების მრუდი იმდენით დაიწევს, რა ოდენობისაც იქნება სუბსიდია. მიწოდების მრუდის ამ გადაადგილების შედეგად რობოტების წონასწორული რაოდენობა გაიზრდება. იმისთვის, რომ ბაზრის წონასწორობა საზოგადოებრივი ოპტიმუმის ტოლი იყოს, სუბსიდია ტექნოლოგიის გაზიარების ღირებულების ტოლი უნდა იყოს.

რამდენად დიდია ტექნოლოგიური ზრდა და რას ნიშნავს იგი სახელმწიფო პოლიტიკისთვის? ეს მნიშვნელოვანი კითხვაა, ვინაიდან ტექნოლოგიური პროგრესი განაპირობებს ცხოვრების დონის ზრდას თაობიდან თაობამდე. მაგრამ, ამავე დროს, ეს რთული კითხვაცაა, რომელზე პასუხის გაცემისასაც ეკონომისტები ხშირად ერთმანეთს არ ეთანხმებიან.

ზოგიერთი ეკონომისტი თვლის, რომ ტექნოლოგიური ზრდა გადამდებია და მთავრობამ ხელი უნდა შეუწყოს იმ დარგებს, რომელთაც ტექნოლოგიურ ზრდასთან მივყავართ. მაგალითად, ისინი ამტკიცებენ, რომ თუ კომპიუტერული ჩიპების წარმოება ტექნოლოგიის უფრო მეტ ზრდას იწვევს, ვიდრე კარტოფილის ჩიპსებისა, მთავრობამ უნდა გამოიყენოს საგადასახადო კანონმდებლობა, რათა უფრო მეტად შეუწყოს ხელი კომპიუტერული ჩიპების წარმოებას კარტოფილის ჩიპსების წარმოებასთან შედარებით. ეკონომიკაში მთავრობის ინტერვენციას, რომელიც მიზნად ისახავს ტექნოლოგიურად განვითარებადი დარგების ხელშეწყობას, *ინდუსტრიული პოლიტიკა* ეწოდება.

სხვა ეკონომისტები სკეპტიკურად არიან განწყობილი ინდუსტრიული პოლიტიკის

მიმართ. ინდუსტრიული პოლიტიკის წარმატებისთვის საჭიროა, მთავრობას შეეძლოს, ზუსტად შეაფასოს ტექნოლოგიური გაზიარების სიდიდე სხვადასხვა ბაზრებზე, მიუხედავად იმისა, რომ ეს ტექნოლოგიური გაცვლა ყოველდღიურობად იქცა. უფრო მეტიც, ზუსტი გამოთვლების გარეშე შესაძლებელია ისეც მოხდეს, რომ პოლიტიკურმა სისტემამ პოლიტიკურად უკეთ წარმოდგენილ დარგებს გაუწიოს სუბსიდირება და არა იმ დარგებს, რომელთაც მეტი დადებითი გარეგანი ეფექტები მოაქვთ.

ტექნოლოგიური გაზიარების რეგულირების ერთ-ერთი გზაა პატენტის დაცვა. საპატენტო კანონმდებლობა გამომგონებელთა უფლებებს იცავს იმით, რომ გამომგონებლებს გარკვეული ვადით თავიანთი გამოგონებების გამოყენების ექსკლუზიურ უფლებას აძლევს. ფირმას შეუძლია დააპატენტოს ახალი ტექნოლოგიური გამოგონება და დიდი სარგებლობა მიიღოს მისი გამოყენების შედეგად. ამბობენ, რომ პატენტი გარეგან ეფექტს ითვალისწინებს იმით, რომ ფირმას ანიჭებს *საკუთრების უფლებას* გამოგონებაზე. თუ სხვა ფირმებს ამ ახალი ტექნოლოგიის გამოყენება სურთ, მათ ნებართვა უნდა მიიღონ გამომგონებელი ფირმისგან და გარკვეული თანხაც გადაუხადონ. ამგვარად, საპატენტო სისტემა ფირმებს დიდ სტიმულს აძლევს, აწარმოონ ტექნოლოგიის გაუმჯობესებისაკენ მიმართული გამოკვლევები.

სწრაფი გამოკითხვა: **მოიყვანეთ უარყოფითი და დადებითი გარეგანი ეფექტის მაგალითები. ახსენით, რატომ არის ბაზრის ფუნქციონირების შედეგი არაეფექტიანი გარეგანი ეფექტების არსებობის დროს.**

გარეგანი ეფექტების პრობლემის კერძო გადაწყვეტა

მართალია, ზემოთ განვიხილეთ, რატომ არ აძლევს გარეგანი ეფექტები ბაზარს რესურსების ეფექტიანი განაწილების შესაძლებლობას, მაგრამ მხოლოდ ზედაპირულად შევეხეთ ამ არაეფექტიანობის შემცირების გზებს. რეალობაში კერძო პირებიცა და პოლიტიკოსებიც სხვადასხვაგვარად რეაგირებენ გარეგან ეფექტებზე. საერთო ამ რეაგირებას ის აქვს, რომ პრობლემის გადაჭრის ყველა გზა რესურსების განაწილების სოციალურ ოპტიმუმთან მაქსიმალურად მიახლოებაზეა მიმართული. ამ ნაწილში პრობლემის კერძო გადაწყვეტას განვიხილავთ.

კერძო გადაწყვეტილებების სხვადასხვა ტიპები

მიუხედავად იმისა, რომ გარეგანი ეფექტები ბაზრების არაეფექტიანობას იწვევს, მთავრობის ჩარევა ყოველთვის საჭირო არ არის. ზოგ შემთხვევაში ადამიანებს თვითონვე შეუძლიათ ქმედითი გადაწყვეტილებების მოძებნა.

ზოგჯერ გარეგანი ეფექტების პრობლემის გადაჭრა მორალური კოდექსისა და სოციალური სანქციების მეშვეობით ხდება. დავფიქრდეთ, მაგალითად, იმაზე, რატომ არ ანაგვიანებს ქუჩებს ადამიანების უმრავლესობა. იმის მიუხედავად, რომ არსებობს დანაგვიანების საწინააღმდეგო კანონები, სახელმწიფო ამ კანონების დაცვაზე დიდ ენერგიას არ ხარჯავს. ადამიანების უმრავლესობა ქუჩებს მხოლოდ იმიტომ არ ანაგვიანებს, რომ ასე მოქცევა არასწორია. ოქროს წესი, რომელსაც ბავშვებს ასწავლიან, ამბობს: „მოექეცი სხვებს ისე, როგორც გინდა, რომ შენ მოგექცნენ". ეს მორალური წესი გვაიძულებს, გავითვალისწინოთ ის, თუ როგორ მოქმედებს სხვებზე ჩვენი ქმედება. ეკონომიკის ენით რომ ვთქვათ, ეს წესი გარეგანი ეფექტების გათვალისწინებისკენ გვიბიძგებს.

გარეგანი ეფექტების პრობლემის კიდევ ერთი კერძო გადაწყვეტაა ქველმოქმედება. მაგალითად, ორგანიზაცია „სიერა ქლაბი", რომლის მიზანიც გარემოს დაცვაა, კერძო შეწირულობების ხარჯზე არსებობს. კერძო კოლეჯები და უნივერსიტეტები საჩუქრებს იღებენ თავიანთი კურსდამთავრებულებისგან, კორპორაციებისა და ფონდებისგან ნაწილობრივ იმიტომაც, რომ განათლებას დადებითი გარეგანი ეფექტები მოაქვს საზოგადოებისთვის.

კერძო ბაზარი ხშირად გარეგანი ეფექტების პრობლემას იმით წყვეტს, რომ მხარეების ინტერესებს ეყრდნობა. ზოგჯერ პრობლემის გადაწყვეტას სხვადასხვა ტიპის ფირმების ინტეგრირების სახე აქვს. განვიხილოთ, მაგალითად, მეზობლად მდებარე ორი მეურნეობა, რომელთაგან ერთს ვაშლი მოჰყავს, მეორე კი თაფლს ამზადებს. თითოეული მეურნეობა დადებით გარეგან ეფექტს აძლევს მეზობელ მეურნეობას: ვაშლის ხეებზე ყვავილების დამტვერვით ფუტკრები მებაღეს ვაშლების მოყვანაში ეხმარებიან. ამავე დროს, ვაშლის ხეებიდან მიღებულ ნექტარს ფუტკრები თაფლის დასამზადებლად იყენებენ. მიუხედავად ამისა, როდესაც მებაღე იღებს გადაწყვეტილებას იმის შესახებ, რამდენი ხე დარგოს, მეფუტკრე კი – იმის შესახებ, რამდენი ფუტკარი მოაშენოს, დადებით გარეგან ეფექტებს უგულებელყოფენ. ამის შედეგად მებაღე ძალიან ცოტა ხეს რგავს, მეფუტკრე კი ძალიან ცოტა ფუტკარს აშენებს. ეს გარეგანი ეფექტები გათვალისწინებული იქნება, თუ მეფუტკრე ვაშლის ბაღს შეიძენს, ხოლო მებაღე – სკებს: ამ შემთხვევაში ორივე მეურნეობას ერთი ფირმა წარმართავს და ეს ფირმა აირჩევს ხეებისა და ფუტკრების ოპტიმალურ რაოდენობას. გარეგანი ეფექტების გათვალისწინება ერთ-ერთი მიზეზია იმისა, რომ ზოგიერთი ფირმა ერთდროულად რამდენიმე სხვადასხვა სახის საქმიანობას ეწევა.

კერძო ბაზრების მიერ გარეგანი ეფექტების პრობლემის გადაჭრის კიდევ ერთი გზაა დაინტერესებულ მხარეებს შორის ხელშეკრულების დადება. ზემოთ მოყვანილ მაგალითში ხელშეკრულებას მეფუტკრესა და მებაღეს შორის შეუძლია ხეებისა და ფუტკრების მცირე რაოდენობასთან დაკავშირებული პრობლემის გადაჭრა. ხელშეკრულებას შეუძლია განსაზღვროს ხეების რაოდენობა, ფუტკრების რაოდენობა და, შესაძლოა, ერთი მხარის მიერ მეორისთვის გადასახდელი თანხა. ხეებისა და ფუტკრების ოპტიმალური რაოდენობის განსაზღვრით ხელშეკრულებას შეუძლია დაძლიოს ამ გარეგანი ეფექტების შედეგად გამოწვეული არაეფექტიანობა და ორივე მხარის ეკონომიკური მდგომარეობა გააუმჯობესოს.

ქოუზის თეორემა

ქოუზის თეორემა დებულება, რომლის თანახმად, თუ მხარეები უდანახარჯოდ შეთანხმდებიან რესურსების განაწილებაზე, მაშინ ისინი სხვათა ჩარევის გარეშე გადაჭრიან გარეგანი ეფექტების პრობლემას.

რამდენად ეფექტიანად ართმევს თავს კერძო ბაზარი გარეგანი ეფექტების პრობლემას? ერთ-ერთი თეორემის თანახმად, რომელსაც ეკონომისტ რონალდ ქოუზის პატივსაცემად **ქოუზის თეორემა** ეწოდება, კერძო ბაზარი ზოგ შემთხვევაში ძალიან ეფექტიანია. ქოუზის თეორემის მიხედვით, თუ კერძო მხარეებს შეუძლიათ მოლაპარაკება რესურსების განაწილების თაობაზე დანახარჯების გარეშე, მაშინ კერძო ბაზარი ყოველთვის შეძლებს გარეგანი ეფექტების პრობლემის გადაჭრას და რესურსების ეფექტიანად განაწილებას.

ქოუზის თეორემის სამართლიანობაში რომ დავრწმუნდეთ, ერთი მაგალითი განვიხილოთ. ვთქვათ, დიკს ჰყავს ძაღლი, სახელად სფოთი. სფოთი ყეფით აწუხებს ჯეინს, დიკის მეზობელს. დიკი ძაღლის ყოლიდან სარგებლობას იღებს, მაგრამ ეს ძაღლი უარყოფით გარეგან ეფექტს ქმნის ჯეინისთვის. დიკი უნდა დაემშვიდობოს ძაღლს თუ ჯეინმა ათენოს ღამეები ძაღლის ყეფის გამო?

ჯერ ვნახოთ, რომელი შედეგი იქნება სოციალურად ეფექტიანი. ამ ორი ალტერნატივის განხილვისას სოციალური მგეგმავი სარგებლობას, რომელსაც დიკი ძაღლის ყოლიდან იღებს, ადარებს იმ დანახარჯს, რომელსაც ჯეინი გაიღებს ძაღლის ყეფის გამო. თუ სარგებლობა დანახარჯებზე მეტია, მაშინ ეფექტიანი იქნება, თუ დიკი თავის ძაღლთან ერთად იცხოვრებს, ხოლო ჯეინი ყეფას მოითმენს. მაგრამ, თუ დანახარჯები სარგებლობაზე მეტია, მაშინ დიკმა ძაღლი თავიდან უნდა მოიცილოს.

ქოუზის თეორემის მიხედვით, ეს კერძო ბაზარი საკუთარი ძალებით მიაღწევს ეფექტიან შედეგს. როგორ? ჯეინს შეუძლია, დიკს ფული შესთავაზოს, რათა მან ძაღლი თავიდან მოიცილოს. დიკი ამ წინადადებაზე დათანხმდება, თუ შეთავაზებული თანხა ძაღლის ყოლის სარგებლობაზე მეტი იქნება.

ფასზე მოლაპარაკების გზით დიკსა და ჯეინს ყოველთვის შეუძლიათ ეფექტიანი შედეგის მიღება. მაგალითად, ვთქვათ, დიკი ძაღლის ყოლიდან $500-ის ტოლ სარგებლობას იღებს, ხოლო ჯეინის დანახარჯები ძაღლის ყეფის შედეგად $800-ს უდრის. ამ შემთხვევაში ჯეინს დიკისთვის $600-ის შეთავაზება შეუძლია და დიკიც სიხარულით მიიღებს ამ თანხას. ორივე მხარის ეკონომიკური მდგომარეობა უმჯობესდება და ბაზრის ეფექტიანი შედეგიც მიღწეულია.

რაღა თქმა უნდა, შეიძლება, ჯეინი მზად არ იყოს ისეთი ფასის გადახდისთვის, რომლის მიღებასაც დიკი დათანხმდებოდა. მაგალითად, ვთქვათ, დიკი ძაღლის ყოლის შედეგად $1000-ის ტოლ სარგებლობას იღებს, ჯეინის დანახარჯები კი ძაღლის ყეფის შედეგად $800-ის ტოლია. ამ შემთხვევაში დიკი უარყოფს ნებისმიერ შეთავაზებას, რომელიც $1000-ზე ნაკლებია, ჯეინი კი $800-ზე მეტის მიცემას არ აპირებს. საბოლოოდ დიკი ძაღლს შეინარჩუნებს. მაგრამ ასეთი სარგებლობისა და დანახარჯების პირობებში ეს შედეგიც ეფექტიანია.

აქამდე ვუშვებდით, რომ დიკს ძაღლის ყოლის კანონიერი უფლება აქვს. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, ვუშვებდით, რომ დიკს შეუძლია იყოლიოს სფოთი, თუ ჯეინი არ შესთავაზებს საკმარის თანხას, რათა დიკმა ნებაყოფლობით მოიცილოს ძაღლი. მეორე მხრივ, რამდენად განსხვავებული იქნება შედეგი, თუ ჯეინს კანონიერი უფლება აქვს, მშვიდად და წყნარად იცხოვროს?

ქოუზის თეორემის თანახმად, უფლებათა საწყის განაწილებას ბაზრის მიერ ეფექტიანი შედეგის მიღწევისთვის მნიშვნელობა არ აქვს. მაგალითად, დავუშვათ, ჯეინს შეუძლია, კანონის ძალით აიძულოს დიკი, მოიცილოს ძაღლი. მიუხედავად იმისა, რომ ეს უფლება ჯეინს უპირატესობას ანიჭებს, შეიძლება ბაზრის ფუნქციონირების შედეგი უცვლელი დარჩეს. ამ შემთხვევაში დიკს შეუძლია ფული შესთავაზოს ჯეინს, რათა ამ უკანასკნელმა მას ძაღლის ყოლის უფლება მისცეს. თუ დიკისთვის ძაღლის ყოლის სარგებლობა მეტია, ვიდრე ჯეინის დანახარჯები ძაღლის ყეფის შედეგად, მაშინ დიკი და ჯეინი მოლაპარაკებას გამართავენ, რომლის შედეგადაც დიკი ძაღლს შეინარჩუნებს.

თუმცა დიკსა და ჯეინს ეფექტიანი შედეგის მიღწევა იმისგან დამოუკიდებლადაც შეუძლიათ, თუ როგორია უფლებების საწყისი განაწილება, მაგრამ უფლებათა განაწილებას მაინც გარკვეული მნიშვნელობა აქვს: ის განსაზღვრავს ეკონომიკური კეთილდღეობის განაწილებას. ის, დიკს აქვს ძაღლის ყოლის უფლება თუ ჯეინს — სიმშვიდესა და სიწყნარეში ცხოვრების უფლება, განსაზღვრავს იმას, თუ ვინ ვის გადაუხდის. მაგრამ ორივე შემთხვევაში ორივე მხარეს შეუძლია მოილაპარაკოს და გადაჭრას გარეგანი ეფექტების პრობლემა. დიკი ძაღლს მხოლოდ მაშინ შეინარჩუნებს, როცა სარგებლობა დანახარჯებზე მეტია.

შევაჯამოთ: *ქოუზის თეორემის თანახმად, კერძო ეკონომიკურ აგენტებს შეუძლიათ ერთობლივი ძალისხმევით გადაჭრან გარეგანი ეფექტების პრობლემა. როგორიც უნდა იყოს უფლებათა საწყისი განაწილება, დაინტერესებულ მხარეებს ყოველთვის შეუძლიათ ისეთი გარიგების მიღწევა, სადაც თითოეული მათგანის ეკონომიკური მდგომარეობა გაუმჯობესდება და შედეგიც ეფექტიანი იქნება.*

რატომ ვერ აღწევს ყოველთვის კერძო გადაწყვეტილებები სასურველ შედეგს?

ქოუზის თეორემის დამაჯერებელი ლოგიკის მიუხედავად, კერძო აგენტები ზოგჯერ ვერ ახერხებენ საკუთარი ძალებით გარეგანი ეფექტების პრობლემის გადაჭრას. ქოუზის თეორემა სამართლიანია მხოლოდ მაშინ, როცა დაინტერესებულ მხარეებს არ უჭირთ შეთანხმების მიღწევა და შემდეგ მისი დაცვა. მაგრამ რეალურ ცხოვრებაში შეთანხმების შესრულება ყოველთვის ვერ ხერხდება, მაშინაც კი, როდესაც ეს შეთანხმება ორმხრივად სასარგებლოა.

ზოგჯერ დაინტერესებული მხარეები ვერ ახერხებენ გარეგანი ეფექტების პრობლემის გადაჭრას ე. წ. **საოპერაციო დანახარჯების** გამო, ანუ იმ დანახარჯებისა, რომელთაც მხარეები იყენებენ მოლაპარაკების პროცესში და მოლაპარაკების შედეგების შესრულებისას. ვთქვათ, დიკი და ჯეინი სხვადასხვა ენაზე ლაპარაკობენ, ამიტომ მოლაპარაკების წარმოებისთვის თარჯიმნის დაქირავება დასჭირდებათ. თუ ყეფის პრობლემის გადაჭრის სარგებლობა თარჯიმნის დანახარჯებზე ნაკლებია, დიკმა და ჯეინმა შეიძლება, ამ პრობლემის გადაუჭრელად დატოვება ამჯობინონ. უფრო რეალისტურ მაგალითებში საოპერაციო დანახარჯები არა თარჯიმნის დანახარჯებია, არამედ ადვოკატებისა, რომლებიც საჭირო არიან შეთანხმების მიღწევისა და შესრულებისთვის.

საოპერაციო დანახარჯები შეთანხმების დადებისა და მისი განხორციელების პროცესში წარმოქმნილი დანახარჯები, რომლებსაც მოლაპარაკებაში მონაწილე მხარები გასწევენ.

ზოგ შემთხვევაში მოლაპარაკების მიღწევა საერთოდ არ ხერხდება. ხშირი ომები და გაფიცვები იმაზე მეტყველებს, რომ შეთანხმების მიღწევა ძალიან რთულია, ხოლო

შეთანხმების მიუღწევლობას დიდი ზიანი მოაქვს. ამ პრობლემის მიზეზი ხშირად ისაა, რომ თითოეული მხარე უკეთესი გარიგების მიღწევას ცდილობს. მაგალითად, დავუშვათ, რომ დიკი ძაღლის ყოლით $500-ის სარგებლობას იღებს, ჯეინის დანახარჯები კი ძაღლის ყეფის შედეგად $800-ს შეადგენს. მიუხედავად იმისა, რომ ეფექტიანი იქნებოდა, თუ ჯეინი დიკს გარკვეულ თანხას გადაუხდიდა ძაღლის თავიდან მოცილების სანაცვლოდ, არსებობს მრავალი ფასი, რომელთაც ასეთივე შედეგის მოცემა შეუძლიათ. დიკს შეუძლია, $750 მოითხოვოს, ჯეინმა კი მხოლოდ $550 შესთავაზოს. სანამ ისინი ფასზე დაობენ, ძაღლის ყეფასთან დაკავშირებული შედეგი არაეფექტიანი იქნება.

ეფექტიანი შეთანხმების მიღწევა განსაკუთრებით რთულია, როდესაც მრავალი დაინტერესებული მხარე არსებობს, ვინაიდან ყველას კოორდინირება დანახარჯებთანაა დაკავშირებული. მაგალითად, განვიხილოთ ქარხანა, რომელიც ახლომდებარე ტბის წყალს აბინძურებს. ეს დაბინძურება უარყოფითი გარეგანი ეფექტია ადგილობრივი მეთევზეებისთვის. ქოუზის თეორემის თანახმად, თუ დაბინძურება არაეფექტიანია, მაშინ ქარხანასა და მეთევზეებს ისეთი შეთანხმების მიღწევა შეუძლიათ, რომ მეთევზეები ქარხანას გარკვეულ თანხას გადაუხდიან დაბინძურების შეწყვეტის სანაცვლოდ. მაგრამ თუ მეთევზეების რაოდენობა დიდია, მათი კოორდინირება ქარხანასთან მოლაპარაკებისთვის თითქმის შეუძლებელია.

როდესაც კერძო შეთანხმება მიზანს ვერ აღწევს, ასეთ დროს ზოგჯერ მთავრობას შეუძლია გარკვეული როლის შესრულება. მთავრობა ის ინსტიტუტია, რომელიც კოლექტიური ქმედებებისთვისაა შექმნილი. ამ შემთხვევაში მთავრობას შეუძლია მეთევზეთა სახელით იმოქმედოს, თუნდაც თვით მეთევზეებისთვის საკუთარი ინტერესებისთვის ბრძოლა არაპრაქტიკული იყოს. მომდევნო ქვეთავში ვნახავთ, რის გაკეთება შეუძლია მთავრობას გარეგანი ეფექტების პრობლემის გადასაჭრელად.

სწრაფი გამოკითხვა: **მოიყვანეთ გარეგანი ეფექტების პრობლემის კერძო გადაჭრის ერთი მაგალითი. • რა არის ქოუზის თეორემა? • რატომ ვერ ახერხებენ ზოგჯერ ეკონომიკური აგენტები გარეგანი ეფექტებით გამოწვეული პრობლემების გადაჭრას?**

გარეგან ეფექტებთან დაკავშირებული სახელმწიფო პოლიტიკა

როდესაც გარეგანი ეფექტები ბაზარს რესურსების არაეფექტიანი განაწილებისკენ უბიძგებს, მთავრობას ორნაირად შეუძლია რეაგირება. *ბრძანებებისა და კონტროლის პოლიტიკა* უშუალოდ არეგულირებს ქცევას. *საბაზრო კანონებზე დამყარებული პოლიტიკა* იმის სტიმულებს იძლევა, რომ კერძო გადაწყვეტილებების მიმღებებმა პრობლემის საკუთარი ძალებით გადაჭრა არჩიონ.

ბრძანებისა და კონტროლის პოლიტიკა: რეგულირება

მთავრობას შეუძლია გარეგანი ეფექტების დაძლევა, თუ სავალდებულოს გახდის ან აკრძალავს გარკვეული სახის ქცევას. მაგალითად, დანაშაულია სასმელი წყლის დაბინძურება შხამიანი ქიმიკატებით. ამ შემთხვევაში საზოგადოების დანახარჯები გაცილებით მეტია, ვიდრე წყლის დამაბინძურებლის სარგებლობა. ამიტომ მთავრობა ბრძანებებისა და კონტროლის პოლიტიკას ირჩევს, რომელიც საერთოდ კრძალავს ასეთ ქმედებას.

მაგრამ გარემოს დაბინძურების შემთხვევებში ასეთი მარტივი სიტუაცია იშვიათად გვხვდება. გარემოს ზოგიერთი დამცველის მტკიცებების მიუხედავად, შეუძლებელია გარემოს დამაბინძურებელი ყველა ქმედების აკრძალვა. მაგალითად, ტრანსპორტის თითქმის ყველა სახეობა — ცხენიც კი — გარემოს დამაბინძურებელ არასასურველ თანაპროდუქტებს იძლევა. მაგრამ მთავრობის მხრიდან მიზანშეწონილი არ იქნება ყველა სახის ტრანსპორტის აკრძალვა. ამიტომ გარემოს დაბინძურების მთლიანად აღმოფხვრის მცდელობების ნაცვლად საზოგადოებამ უნდა აწონ-დაწონოს მთლიანი სარგებლობა და დანახარჯები, რათა გადაწყვიტოს, რა სახის და რა რაოდენობით დაბინძურებას დართოს ნება. შეერთებულ შტატებში არსებობს სახელმწიფო ორგანიზაცია — გარემოს დაცვის სააგენტო (EPA),

რომელსაც გარემოს დაცვისკენ მიმართული კანონების შექმნა და შესრულება ევალება.

გარემოს დაცვის კანონები მრავალი სახისაა. ზოგჯერ EPA განსაზღვრავს გარემოს დაბინძურების დასაშვებ დონეს ამა თუ იმ საწარმოსთვის. სხვა შემთხვევებში EPA ფირმებისგან მოითხოვს კონკრეტულ ტექნოლოგიებს, რომელთა შედეგადაც გარემოს დაბინძურება მცირდება. ყველა ამ შემთხვევაში კარგი კანონების შექმნისთვის კანონმდებლებს კონკრეტული დარგებისა და იმ ალტერნატიული ტექნოლოგიების დაწვრილებითი ცოდნა სჭირდებათ, რომლითაც შეიძლება ეს დარგები შეიარაღდეს. ასეთი ინფორმაციის მიღება კი კანონმდებლებს ხშირად ძალიან უჭირთ.

ბაზარზე დამყარებული პოლიტიკა: მაკორექტირებელი გადასახადები და სუბსიდიები

გარეგანი ეფექტების საპასუხოდ ქცევის რეგულირების ნაცვლად მთავრობას შეუძლია საბაზრო კანონებზე დამყარებული პოლიტიკის გამოყენება, რათა პირადი სტიმულები სოციალურ ეფექტიანობას შეუსაბამოს. მაგალითად, როგორც ზემოთ ვნახეთ, მთავრობას შეუძლია გარეგანი ეფექტების გათვალისწინება ისეთი ქმედებების დაბეგვრის გზით, რომელთაც უარყოფითი გარეგანი ეფექტები აქვთ, და ისეთი ქმედებების სუბსიდირების გზით, რომელთაც დადებითი გარეგანი ეფექტები მოჰყვება. გადასახადებს, რომელთა მიზანია უარყოფითი გარეგანი ეფექტების ზემოქმედების კორექტირება, **მაკორექტირებელი გადასახადები** ეწოდება. ისინი ცნობილია აგრეთვე *პიგუს გადასახადების* სახელით გამოჩენილი ეკონომისტის, ართურ პიგუს (1877-1959) პატივსაცემად, რომელმაც ერთ-ერთმა პირველმა წამოაყენა ასეთი გადასახადების იდეა. იდეალური მაკორექტირებელი გადასახადი უარყოფითი გარეგანი ეფექტის გამომწვევი საქმიანობის საზოგადოებრივი დანახარჯის ტოლია, იდეალური სუბსიდია კი – დადებითი გარეგანი ეფექტის გამომწვევი საქმიანობის საზოგადოებრივი სარგებლობის ტოლი.

მაკორექტირებელი გადასახადი
გადასახადი, რომელიც დაწესებულია იმისათვის, რომ კერძო გადაწყვეტილების მიმღებებმა მხედველობაში მიიღონ უარყოფითი გარეგანი ეფექტების სოციალური დანახარჯები.

გარემოს დაბინძურების რეგულირებისას ეკონომისტები, როგორც წესი, უპირატესობას მაკორექტირებელ გადასახადებს ანიჭებენ კანონებთან შედარებით, ვინაიდან ამ გადასახადებს ნაკლები დანახარჯებით შეუძლია გარემოს დაბინძურების შემცირება. განვიხილოთ ერთი მაგალითი.

ვთქვათ, ორი საწარმო – ქაღალდის ფაბრიკა და მეტალურგიული ქარხანა – ყოველწლიურად მდინარეში 500-500 ტონა ნარჩენს უშვებს. EPA-ს გარემოს დაბინძურების დონის შემცირება სურს. ის ორ შესაძლო გადაწყვეტას განიხილავს:

- რეგულირება: EPA-ს შეუძლია, თითოეულ ქარხანას დაავალოს მდინარეში ჩაშვებული ნარჩენების რაოდენობის შემცირება წელიწადში 300 ტონამდე.
- მაკორექტირებელი გადასახადი: EPA-ს შეუძლია, თითოეულ საწარმოს მდინარეში ჩაშვებული ნარჩენების თითოეული ტონისთვის $50000-ის გადახდა დააკისროს.

კანონი განსაზღვრავს გარემოს დაბინძურების დონეს, ხოლო გადასახადი საწარმოთა მფლობელებს დაბინძურების შემცირების ეკონომიკურ სტიმულებს აძლევს. რომელი გადაწყვეტაა, თქვენი აზრით, საუკეთესო?

ეკონომისტთა უმრავლესობა გადასახადს ამჯობინებს. ეს ეკონომისტები, უპირველეს ყოვლისა, ამტკიცებენ, რომ გადასახადები ისევე ეფექტიანია გარემოს დაბინძურების საერთო დონის შემცირებაში, როგორც კანონები. EPA-ს შეუძლია გარემოს დაბინძურების ნებისმიერ მისთვის სასურველ დონეს სათანადო სიდიდის გადასახადის დაწესებით მიაღწიოს. რაც მეტია გადასახადი, მით მეტია გარემოს დაბინძურების შემცირება. თუ გადასახადი საკმარისად დიდია, საწარმოები საერთოდ დაიხურება, რაც გარემოს დაბინძურებას ნულამდე შეამცირებს.

იმის მიზეზი, თუ რატომ ამჯობინებენ ეკონომისტები გადასახადს, ისაა, რომ გადასახადი უფრო ეფექტიანად ამცირებს გარემოს დაბინძურებას. კანონი თითოეული საწარმოსგან გარემოს დაბინძურების ერთი და იმავე რაოდენობით შემცირებას ითხოვს, მაგრამ თანაბარი შემცირება ყოველთვის არ არის წყლის გაწმენდის უიაფესი გზა. შეიძლება ისეც მოხდეს, რომ ქაღალდის ფაბრიკას ნაკლები დანახარჯებით შეეძლოს წყლის დაბინძურების შემცირება, ვიდრე მეტალურგიულ ქარხანას. თუ ეს ასე მოხდა, ქაღალდის ფაბრიკა იმით უპასუხებს ახალ გადასახადს, რომ მნიშვნელოვნად შეამცირებს ნარჩენების წყალში ჩაშვებას, რათა მინიმალური გადასახადი გადაიხადოს, ხოლო მეტალურგიული ქარხანა



ახალი ამბებიდან

საწვავის კონსერვაცია

პარიზში კაფე კრუასანსა და ესპრესოსთან ასოცირდება, ხოლო დეტროიტში CAFE (Corporate Average Fuel Economy standards) მარეგულირებელი სისტემაა, რომელიც ცდილობს, ავტომობილების მწარმოებლებმა მცირელიტრაჟიანი ავტომობილები გამოუშვან. თუმცა, ავტომობილის ზოგიერთი მწარმოებლის აზრით, ამ მიზნის მისაღწევად ბევრად უკეთესი გზა არსებობს.

საწვავის დაზოგვის ავტომწარმოებლისეული მეთოდი: ბენზინის გადასახადი

დენი აკიმი

„ზოგიერთებს თავში მავნე აზრები მოსდით, როგორიცაა ბენზინის დაბეგვრა, იმისთვის, რომ ხალხმა ავტომობილი იშვიათად გამოიყენოს".

ასეთი ფრაზა გაისმა ბუშის ბოლოდროინდელ სატელევიზიო საარჩევნო რეკლამაში. „ზოგიერთებში" ჯონ კერი, დემოკრატიული პარტიის საპრეზიდენტო კანდიდატი და მასაჩუსეტსის შტატის სენატორი იგულისხმებოდა, რომლის სახელიც პირდაპირ დაუკავშირდა გალონ ბენზინზე 50-ცენტიანი გადასახადის დაწესების იდეას. სინამდვილეში კი ათი წლის წინ კერიმ „ბოსტონ გლოუბის" კორესპონდენტისათვის მიცემულ ინტერვიუში თქვა, რომ მას ეს მოსაზრება ბიუჯეტის დეფიციტის დაფარვის გზად მიაჩნდა, თუმცა არც მსგავსი საკანონმდებლო ინიციატივა გამოუჩენია და არც არასოდეს მიუცია ხმა მისთვის.

კერის კამპანიის პასუხმა არ დააყოვნა. დემოკრატებმა გაიხსენეს ჟურნალ „ფორტუნას" ხუთი წლის წინანდელი ნომერი, სადაც პრეზიდენტ ბუშის ეკონომიკურმა მრჩეველმა, გრეგორი მენქიუმ ბენზინზე გადასახადის 50 ცენტით გაზრდა მოიწონა. გაიხსენეს აგრეთვე ვიცე-პრეზიდენტის, დიკ ჩეინის მიერ 80-იან წლებში იმპორტირებული ნავთობის დაბეგვრის ინიციატივის მხარდაჭერა, რაც ბენზინის გაძვირებას გამოიწვევდა.

როგორც ვხედავთ, წარსულში ბენზინის გადასახადის მომატებაზე ორივე მხარე ლაპარაკობდა. საკითხავია, არის თუ არა იმავე აზრზე რომელიმე მათგანი ამყამად?

როგორ გეკადრებათ! აშშ-ს ისტორია ხომ საერთოდ გადასახადების წინააღმდეგ აჯანყებით დაიწყო. ხოლო იმასაც თუ გავითვალისწინებთ, რომ წინასაარჩევნო შეჯიბრება სრული სიმძლავრით მიმდინარეობს და ბენზინის ფასმა წელს თითქმის 30 ცენტით მოიმატა (კალიფორნიაში გალონზე 2 დოლარს მიაღწია), ნათელი გახდება, რომ გადასახადის ზრდას არავინ დაუშვებს.

მიუხედავად ამისა, არსებობს ადგილი, სადაც ბენზინის დაბეგვრა ნავთობის მოხმარების შემცირების ერთადერთ გონივრულ საშუალებად მიაჩნიათ. ეს დეტროიტია, ქვეყანაში ნავთობის უპირველესი მომხმარებლის, ავტომობილის, წარმოების ცენტრი.

საავტომობილო ინდუსტრიის ჩინოვნიკები მიჩვეულნი არიან, რომ საზღვარგარეთ ბენზინის ფასები ბევრად მაღალია, ვიდრე აშშ-ში. მათთვის სავსებით გასაგებია ის ფაქტიც, რომ ბენზინზე

ამჯობინებს, ნაკლებად შეამციროს ნარჩენების წყალში ჩაშვება და დიდი გადასახადი გადაიხადოს.

არსებითად, პიგუს გადასახადი გარემოს დაბინძურების უფლების ფასს აწესებს. ისევე, როგორც ბაზარი ანაწილებს საქონელს იმ მყიდველთა შორის, რომლებიც ამ საქონელს ყველაზე მეტად აფასებენ, პიგუს გადასახადიც იმ საწარმოთა შორის ანაწილებს გარემოს დაბინძურებას, რომელთაც დაბინძურების შემცირების ყველაზე დიდი დანახარჯები აქვთ. დაბინძურების როგორი დონეც უნდა აირჩიოს EPA-მ, გადასახადის შემოღების გზით შეუძლია მიზანს უმცირესი მთლიანი დანახარჯებით მიაღწიოს.

ეკონომისტები იმასაც ამტკიცებენ, რომ მაკორექტირებელი გადასახადი გარემოსთვისაც უკეთესია. ბრძანებებისა და კონტროლის პოლიტიკის პირობებში საწარმოებს არ აქვთ იმის მიზეზი, რომ კიდევ უფრო შეამცირონ გარემოს დაბინძურება მას შემდეგ, რაც 300-ტონიან ზღვარს მიაღწევენ. გადასახადი კი საწარმოებს უფრო სუფთა ტექნოლოგიების შექმნის სტიმულს აძლევს, ვინაიდან ასეთი ტექნოლოგია შეამცირებს თანხას, რომელიც ამ საწარმოებმა უნდა გადაიხადონ.

მაკორექტირებელი გადასახადი განსხვავდება სხვა გადასახადებისგან. როგორც მე-8 თავში ვნახეთ, გადასახადების უმრავლესობა ამახინჯებს სტიმულებს და რესურსების განაწილებას სოციალურ ოპტიმუმს აშორებს. ეკონომიკური კეთილდღეობის, ანუ სამომხმარებლო დანაზოგისა და მწარმოებლის დანაზოგის, შემცირება მეტია, ვიდრე მთავრობის შემოსავალი, რის შედეგადაც ჩნდება საერთო დანაკარგი. მაგრამ, როდესაც გარეგანი

მაღალი გადასახადების დაწესებამ ევროპაში ბენზინის მოხმარება მნიშვნელოვნად შეამცირა. 1970-იანი წლებიდან ევროპაში ბენზინის მოხმარება სტაბილურად იკლებდა, მაშინ როდესაც აშშ-ში, პირიქით, სწრაფად იზრდებოდა და, თუ 1970 წელს მოხმარება 14,7 მილიონ ბარელს შეადგენდა, ახლა ეს მაჩვენებელი 20 მილიონს აღწევს (აქედან 40%-ს მსუბუქი და საოჯახო სატვირთო მანქანები მოიხმარს).

ნედლ ნავთობზე ამერიკის მზარდ მოთხოვნაზე მრავალი ფაქტორი ახდენს გავლენას, მათ შორისაა გარეუბნების ზრდა, რომელთა სიშორე და სიდიდე აიძულებს მოქალაქეებს, სულ უფრო მეტი დრო დაუთმონ ავტომობილებით მგზავრობას. თუმცა არსებობს იმის დასაბუთებაც, რომ ბენზინის ფასის მომატებამ ევროპელები აიძულა, მცირელიტრაჟიანი მანქანები შეეძინათ.

ენერგეტიკის ფედერალური საინფორმაციო ადმინისტრაციის მონაცემების მიხედვით, აპრილის პირველ კვირაში, როდესაც აშშ-ში უმაღლესი ხარისხის ბენზინის ფასი $1,96 იყო, გერმანიაში იმავე საქონლის ფასი $5,19-ს უდრიდა, ხოლო ინგლისში – $5,34-ს.

ნიუ-იორკის საერთაშორისო ავტოშოუს მსვლელობის დროს „ჯენერალ მოტორსისა“ და „ფორდ მოტორსის“ ხელმძღვანელებმა მხარი დაუჭირეს ბენზინზე მაღალი გადასახადის დაწესებას და არა საწვავის ეკონომიის სახელმწიფოებრივი რეგულირების სხვაგვარ ფორმებს, როგორც საწვავის მოხმარების კონტროლის გზას. ეს ფირმები თავიანთი პროდუქციის მნიშვნელოვან ნაწილს სწორედ ევროპაში აწარმოებენ და ყიდიან.

„ის, რაც მომხმარებლის არჩევანისა და საზოგადოებრივი მიზნების ერთ კალაპოტში მოქცევაში დაგვეხმარება, ყველაზე სწორ გზად უნდა ჩაითვალოს“, – განაცხადა კომპანია „ფორდ მოტორსის“ პრეზიდენტმა და გენერალურმა დირექტორმა, უილიამ ქლეი ფორდ უმცროსმა და დაამატა, რომ მისი კომპანია მანამდეც უჭერდა მხარს გადასახადის 50 ცენტით გაზრდას (ამჟამად ფედერალური გადასახადი 18,4 ცენტს შეადგენს, ხოლო შტატების გადასახადები მისგან მეტ-ნაკლებად განსხვავდება. საერთო მოსაზრებით, გადასახადები ბენზინის ღირებულების დაახლოებით 24%-ს შეადგენს).

ფორდის თქმით, რეგულირების არსებული სისტემა მწარმოებლებს აიძულებს, გამოუშვან მანქანები, რომლებიც მინიმალურად დააკმაყოფილებს საწვავის ეკონომიის სტანდარტებს, რაც მათ „ორ ცეცხლს შუა აყენებს, რადგან მომხმარებლის მოთხოვნასა და საზოგადოების საჭიროებას შორის განსხვავება დიდია“.

სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, მომხმარებლებს დიდი და სწრაფი მანქანები სურთ, რომლებიც ნაკლებად ეკონომიურია.

„ყველა სხვა ქვეყანაში, რომელშიც ჩვენ ვმუშაობთ, – ამბობს უილიამ ფორდი, – საწვავის ფასები აშშ-ს ფასებთან შედარებით ბევრად მაღალია და მომხმარებლები მათ ეჩვევიან. სამაგიეროდ უფრო პატარა მანქანებს ყიდულობენ, რომლებიც ბევრად უფრო ეკონომიურად ხარჯავს საწვავს“.

იგივე აზრი გამოთქვა „ჯენერალ მოტორსის“ პრეზიდენტმა და გენერალურმა დირექტორმა რიჩარდ ვაგონერმაც: „თუ გვინდა, რომ ხალხმა რომელიმე საქონელი ნაკლები რაოდენობით შეიძინოს, ის უბრალოდ უნდა გავაძვიროთ“.

ამავე კომპანიის ვიცე-პრეზიდენტი, რობერტ ლუცი, საწვავის ხარჯვის რეგულირებას ადარებს მთავრობის მხრიდან კომპანიებზე ზეწოლას, რომ პატარა ზომის ტანისამოსი გამოუშვან, რითაც ჰგონია, რომ ქვეყანაში მზარდ სიმსუქნის დაავადებას დაამარცხებს. მისი აზრით, სანამ ბენზინი სასმელ წყალზე იაფია, საწვავის ეკონომიაზე ფიქრიც კი ზედმეტია.

წყარო: „ნიუ-იორკ ტაიმსი“, 2004 წ. 18 აპრილი

ეფექტები გვაქვს, საზოგადოება იმ ადამიანების ეკონომიკურ კეთილდღეობაზეც ზრუნავს, ვისზეც ეს ეფექტები მოქმედებს. მაკორექტირებელი გადასახადები სტიმულებს გარეგანი ეფექტების შესაბამისად ცვლის და ამ გზით რესურსების განაწილებას სოციალურ ოპტიმუმთან აახლოებს. ამგვარად, მაკორექტირებელი გადასახადები მთავრობის შემოსავალსაც ზრდის და ეკონომიკურ ეფექტიანობასაც უწყობს ხელს.

მაგალითი რატომ არის ბენზინზე გადასახადი ასე მაღალი?

ბენზინზე გადასახადი მრავალ ქვეყანაში ერთ-ერთი ყველაზე უფრო მაღალია სხვა საქონელს შორის. ეს გადასახადი ცნობილია, როგორც მანქანის ტარების სამი უარყოფითი თანმდევი შედეგის კორექტირების საშუალება:

- *გზების გადატვირთვა.* თუ თქვენ ერთხელ მაინც მოხვედრილხართ საავტომობილო საცობში, ალბათ გინატრიათ, რომ გზებზე ნაკლები მანქანა ყოფილიყო. ბენზინის სიძვირე ამცირებს გზების გადატვირთვას, რადგან ადამიანები ცდილობენ, უფრო ხშირად გამოიყენონ საზოგადოებრივი ტრანსპორტი, ნაკლებად იარონ საკუთარი მანქანით და იცხოვრონ სამსახურთან ახლოს.
- *უბედური შემთხვევები.* როდესაც ვინმე დიდ სპორტულ მანქანას ყიდულობს, ის კი



„ბენზინის ფასი უფრო მაღალი რომ იყოს, ავტობუსით ვივლიდი".

ზრუნავს საკუთარ უსაფრთხოებაზე, მაგრამ სხვებს რისკის ქვეშ აყენებს. უსაფრთხო მოძრაობის ეროვნული ადმინისტრაციის მონაცემებით, ჩვეულებრივი მანქანით მოძრავ ადამიანს დიდი სპორტული მანქანის დაჯახების შემთხვევაში დაღუპვის ხუთჯერ მეტი შანსი აქვს, ვიდრე ჩვეულებრივი მანქანის დაჯახების შემთხვევაში. ბენზინზე გადასახადი არაპირდაპირ აიძულებს ადამიანებს, რომელთა მანქანებიც სხვების სიცოცხლეს საფრთხეში აგდებენ, გადაიხადონ ამ რისკის გაზრდისათვის. ეს კი, თავის მხრივ, მყიდველის არჩევანზე მოქმედებს.

- *გარემოს დაბინძურება.* დადგენილია, რომ საწვავის მოხმარება გლობალური დათბობის მიზეზია. ექსპერტების აზრი იმაზე, თუ რამდენად სახიფათოა ეს მოვლენა, განსხვავებულია, მაგრამ ეჭვს არ იწვევს ის ფაქტი, რომ ბენზინის დაბეგვრა ამცირებს საწვავის მოხმარებას და შესაბამისად საფრთხესაც ამცირებს.

ამრიგად, ბენზინის დაბეგვრა, გარდა იმისა, რომ სხვა გადასახადების მსგავსად, საერთო დანაკარგებს იწვევს, ეკონომიკის ფუნქციონირებას აუმჯობესებს, რაც გზებზე სიხალვათეში, უსაფრთხოების ზრდასა და გაცილებით სუფთა გარემოში გამოიხატება.

მაინც რამდენი უნდა იყოს ბენზინის გადასახადი? როგორც *ახალი ამბებიდან* შევიტყვეთ, ევროპაში ეს გადასახადი ბევრად მეტია, ვიდრე აშშ-ში. მრავალი მკვლევარი ფიქრობს, რომ აშშ-მ კიდევ უფრო მძიმედ უნდა დაბეგროს საწვავი, მიღებული შემოსავალი კი ისეთი გადასახადების შემცირებისათვის გამოიყენოს, რომლებიც ეკონომიკურ სტიმულებს ამცირებს და საერთო დანაკარგებს იწვევს. ამ შემთხვევაში აღარ იქნება საჭირო ავტომშენებლებზე ზეწოლა ეკონომიური მანქანების წარმოებისათვის. უნდა აღინიშნოს, რომ, რაციონალურობის მიუხედავად, ეს მოსაზრება პოლიტიკურად პოპულარული არასოდეს იქნება. •

გაზარზე დამყარებული პოლიტიკა 2: გარემოს დაბინძურების ნებართვები გასაყიდად

მივუბრუნდეთ ჩვენს მაგალითს და დავუშვათ, რომ, ეკონომისტების რჩევის მიუხედავად, EPA-მ გადაწყვიტა გარემოს დაბინძურების მარეგულირებელი კანონის შემოღება და თითოეულ საწარმოს დაავალა ნარჩენების რაოდენობის შემცირება წელიწადში 300 ტონამდე. გადის ხანი და ერთ დღესაც, როდესაც კანონი უკვე მოქმედებს და მას საწარმოებიც ემორჩილებიან, ორივე ფირმა EPA-ს ასეთ რამეს სთავაზობს: მეტალურგიულ ქარხანას ნარჩენების რაოდენობის გაზრდა 100 ტონით სურს, ქაღალდის ფაბრიკა კი თანახმაა, ასეთივე რაოდენობით შეამციროს მის მიერ მდინარეში ჩაშვებული ნარჩენების რაოდენობა, თუ მეტალურგიული ქარხანა მას $5 მილიონს გადაუხდის. უნდა დართოს თუ არა EPA-მ ამ საწარმოებს ასეთი გარიგების ნება?

ეკონომიკური ეფექტიანობის თვალსაზრისით, ასეთ გარიგებაზე ნებართვის გაცემა კარგი პოლიტიკაა. ამ გარიგებამ უნდა გააუმჯობესოს ორივე საწარმოს მფლობელების ეკონომიკური მდგომარეობა, რადგან შეთანხმება ნებაყოფლობითია. უფრო მეტიც, ამ გარიგებას არანაირი გარეგანი ეფექტი არ ექნება, რადგან ნარჩენების რაოდენობა უცვლელი დარჩება. ამგვარად, სოციალური კეთილდღეობა უმჯობესდება, როდესაც ქაღალდის ფაბრიკას მეტალურგიული ქარხნისთვის გარემოს დაბინძურების ნებართვის მიყიდვის უფლება ეძლევა.

ასეთი ლოგიკის გამოყენება შესაძლებელია გარემოს დაბინძურების უფლების ერთი საწარმოს მიერ მეორისთვის ნებაყოფლობით გადაცემის ნებისმიერ შემთხვევაში. თუ EPA ფირმებს ასეთი გარიგებების უფლებას აძლევს, ამით ის, არსებითად, ახალ შეზღუდულ რესურსს ქმნის: გარემოს დაბინძურების ნებართვებს. ჩამოყალიბდება ამ ნებართვების ბაზარი და მას მიწოდებისა და მოთხოვნის ძალები წარმართავენ. „უხილავი ხელი" ყველაფერს გააკეთებს იმისთვის, რომ ახალმა ბაზარმა ეფექტიანად გაანაწილოს გარემოს დაბინძურების ნებართვები. ფირმები, რომელთაც მხოლოდ დიდი დანახარჯებით შეუძლიათ გარემოს დაბინძურების შემცირება, მზად იქნებიან, ყველაზე მეტი გადაიხადონ ამ ნებართვების შეძენისთვის. ფირმები, რომელთაც მცირე დანახარჯებით შეუძლიათ გარემოს დაბინძურების შემცირება, თავიანთ ხელთ არსებული ნებართვების გაყიდვას ამჯობინებენ.

გარემოს დაბინძურების ნებართვებით ვაჭრობის ერთი უპირატესობა ის არის, რომ ნებართვების საწყის განაწილებას არავითარი მნიშვნელობა არა აქვს ეკონომიკური

ეფექტიანობის თვალსაზრისით. ამ დასკვნის ლოგიკა ქოუზის თეორემის ლოგიკის მსგავსია. ის ფირმები, რომელთაც ყველაზე ადვილად შეუძლიათ გარემოს დაბინძურების შემცირება, მზად იქნებიან, გაყიდონ თავიანთ ხელთ არსებული „ზედმეტი" ნებართვები, ხოლო ის ფირმები, რომელთაც მხოლოდ დიდი დანახარჯებით შეუძლიათ გარემოს დაბინძურების შემცირება, მზად იქნებიან, იყიდონ დამატებითი ნებართვები. თუ გარემოს დაბინძურების ნებართვების თავისუფალი ბაზარი იარსებებს, საბოლოო შედეგი ყოველთვის ეფექტიანი იქნება, როგორიც უნდა იყოს საწყისი განაწილება.

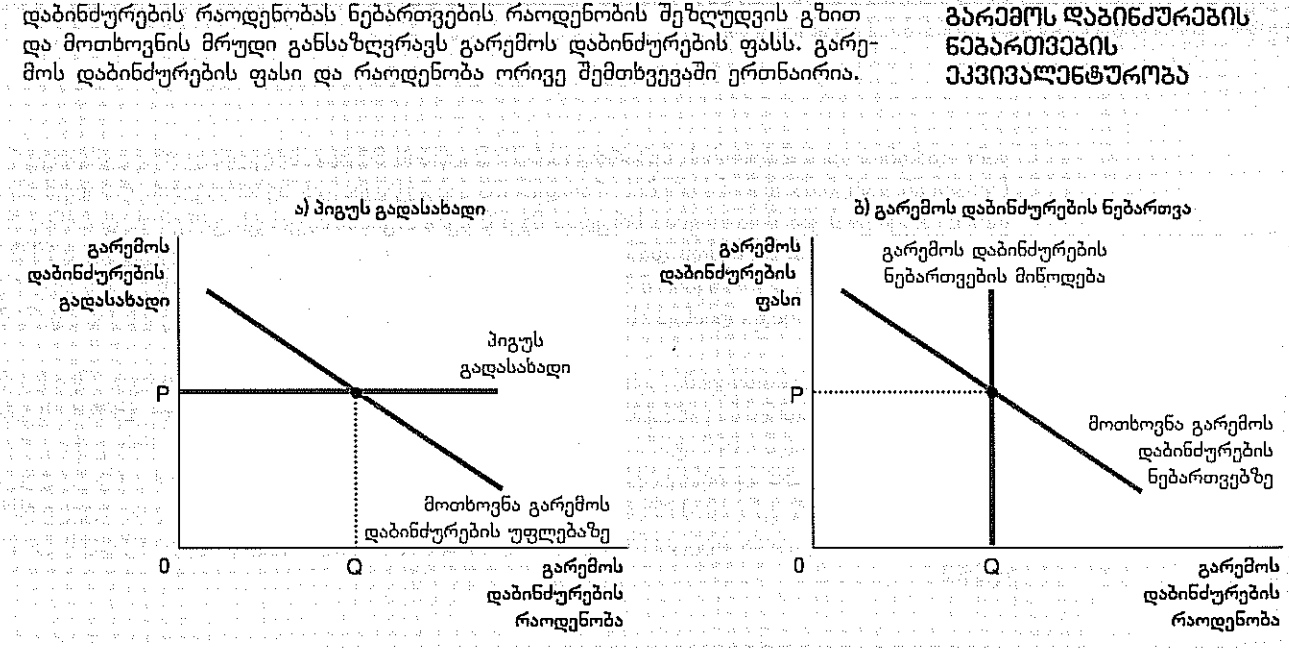
მიუხედავად იმისა, რომ გარემოს დაბინძურების ნებართვების გამოყენება, შეიძლება, მაკორექტირებელი გადასახადების გამოყენებისგან სრულიად განსხვავებული მოგვეჩვენოს, სინამდვილეში ამ ორ მიდგომას ბევრი აქვს საერთო. ორივე შემთხვევაში ფირმები გარკვეულ თანხას იხდიან გარემოს დაბინძურებისათვის. მაკორექტირებელი გადასახადების შემთხვევაში ფირმები მთავრობას უხდიან გადასახადს. გარემოს დაბინძურების ნებართვების შემთხვევაში ფირმები გარკვეულ თანხას იხდიან ნებართვის შესაძენად (იმ ფირმებმაც კი, რომელთაც უკვე აქვთ გარემოს დაბინძურების ნებართვა, გარემოს დაბინძურების სანაცვლოდ უნდა გადაიხადონ: დაბინძურების ალტერნატიული დანახარჯი ის თანხაა, რასაც ისინი ამ ნებართვების ღია ბაზარზე გაყიდვით მიიღებენ). მაკორექტირებელი გადასახადიცა და გარემოს დაბინძურების ნებართვაც გარემოს დაბინძურების გარეგან ეფექტებს იმით ითვალისწინებს, რომ ფირმებისთვის გარემოს დაბინძურების ფასს აწესებს.

ამ ორი მიდგომის მსგავსებას ადვილად დავინახავთ, თუ გარემოს დაბინძურების ბაზარს განვიხილავთ. მე-4 ნახაზზე ასახულია გარემოს დაბინძურებაზე მოთხოვნის მრუდი, რომელიც გვიჩვენებს, რომ, რაც უფრო ნაკლებია გარემოს დაბინძურების ფასი, მით მეტია გარემოს დაბინძურება. ა) ნახაზზე, EPA გარემოს დაბინძურების ფასის განსაზღვრისთვის მაკორექტირებელ გადასახადს იყენებს. ამ შემთხვევაში გარემოს დაბინძურების ნებართვების მიწოდების მრუდი სრულიად ელასტიკურია (ვინაიდან ფირმებს იმდენი ნარჩენების წარმოება შეუძლიათ, რამდენსაც მოისურვებენ, თუ გადასახადს გადაიხდიან) და მოთხოვნის მრუდის მდებარეობა გარემოს დაბინძურების რაოდენობას განსაზღვრავს. ბ) ნახაზზე, EPA აწესებს გარემოს დაბინძურების რაოდენობას ნებართვების გაცემის გზით. ამ შემთხვე-

ნახაზი 4

მაკორექტირებელი გადასახადებისა და გარემოს დაბინძურების ნებართვების ეკვივალენტურობა

ა) ნახაზზე, EPA აწესებს გარემოს დაბინძურების ფასს მაკორექტირებელი გადასახადის შემოღების გზით და მოთხოვნის მრუდი განსაზღვრავს გარემოს დაბინძურების რაოდენობას. ბ) ნახაზზე, EPA ზღუდავს გარემოს დაბინძურების რაოდენობას ნებართვების რაოდენობის შეზღუდვის გზით და მოთხოვნის მრუდი განსაზღვრავს გარემოს დაბინძურების ფასს. გარემოს დაბინძურების ფასი და რაოდენობა ორივე შემთხვევაში ერთნაირია.





ახალი ამბებიდან

ქვანახშირის კონტროლი

გლობალურ დათბობასთან საბრძოლველად ევროპაში ნახშირორჟანგის ატმოსფეროში გაჟონვას ნებართვების სისტემით არეგულირებენ. ფასები მოთხოვნა-მიწოდების მიხედვით დგინდება.

ნახშირორჟანგის გაჟონვის ნებართვებით ვაჭრობა: სიცივე ქვანახშირს აძვირებს

ფიონა ჰარვი

გუშინ ქვანახშირის ფასმა აიწია, რადგან ევროპაში ძალიან ციოდა. არადა, გუშინდელი დღე ერთ-ერთი ყველაზე დატვირთული სავაჭრო დღე იყო – ატმოსფეროში ნახშირორჟანგის გაჟონვის ევროკავშირის სქემის გახსნის დღე.

ქვანახშირის ფასმა ვაჭრობის ბოლოსთვის ტონაზე 9,08 ევროს მიაღწია. ეს უმაღლესი ფასია მას შემდეგ, რაც 1-ლ იანვარს ნახშირორჟანგის გაჟონვის მოცულობით ვაჭრობის სქემა ამოქმედდა. ამ სქემამ ქვანახშირის ახალი ბაზარი წარმოქმნა, რადგან მის ფარგლებში ენერგოტევადი მრეწველობისათვის დაიწყო ნახშირორჟანგის ატმოსფეროში გაჟონვის ნებართვებით ვაჭრობა და, ამდენად, ნახშირორჟანგს პირველად დაედო ფასი.

კომპანიები, რომლებიც ენერგოეფექტიანობის გაზრდისა და ახალი ტექნოლოგიების დანერგვის მეშვეობით მათთვის დაწესებულ ლიმიტზე ნაკლებს აწარმოებენ, ნახშირორჟანგის ატმოსფეროში გაჟონვის საკუთარ ნებართვებს ღია ბაზარზე ყიდიან. კომპანიები, რომლებიც დაწესებულ ლიმიტზე მეტს აწარმოებენ, რის მიზეზიც შესაძლოა იყოს საწარმოს ზრდა ან წარუმატებლობა ახალი ტექნოლოგიების დანერგვაში, იძულებულნი არიან, ატმოსფეროში ნახშირორჟანგის გაჟონვის დამატებითი ნებართვები შეისყიდონ, ან ევროკავშირისათვის ტონა ქვანახშირში ჯარიმის სახით 40 ევროს გადახდას შეეგუონ.

„პოინტ კარბონის“ ანალიტიკოსების აზრით, აცივება ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი ფაქტორი იყო, რომელმაც ქვანახშირის ფასის ზრდა და ქვანახშირით მოვაჭრეთა რაოდენობა განაპირობა.

ინგლისისა და სამხრეთ შოტლანდიის მცხოვრებთათვის თოვლი და ყინული სუსხიან ქართან ერთად სერიოზულ პრობლემად გადაიქცა. ედინბურგში თოვლის საფარმა 15 სანტიმეტრს მიაღწია. მეტეოროლოგების განცხადებით, ყინვა მთელი დარჩენილი კვირის მანძილზე უნდა გაგრძელდეს. ამავე პრობლემებს წააწყდა კონტინენტური ევროპის უდიდესი ნაწილიც.

სიცივეების დადგომასთან ერთად გაიზარდა მოთხოვნა გათბობასა და ელექტროენერგიაზე, შესაბამისად გაიზარდა გენერატორების დატვირთვაც და შედეგად — ნახშირორჟანგის წარმოქმნა. ამის გამო საჭირო გახდა მეტი ნებართვის შესყიდვა.

ქვანახშირის მაღალი ფასის შენარჩუნება იმანაც განაპირობა, რომ გერმანიაში ენერგიის ფასებმა 2006 წელს სარეკორდო მაჩვენებელს მიაღწია და ამავე დროს, ბაზარზე გავრცელდა ჭორები, რომ ევროკავშირი პოლონელი მრეწველებისათვის ნახშირორჟანგის გაჟონვაზე მოსალოდნელზე უფრო დიდი შეზღუდვების დაწესებას აპირებდა.

წყარო: „ფაინენშელ ტაიმსი“, 2005 წ. 25 თებერვალი

ვაში გარემოს დაბინძურების ნებართვების მიწოდების მრუდი სრულიად არაელასტიკურია (ვინაიდან გარემოს დაბინძურების რაოდენობა უცვლელია და ნებართვების რაოდენობით განისაზღვრება) და მოთხოვნის მრუდის მდებარეობა განსაზღვრავს გარემოს დაბინძურების ფასს. ასე რომ, გარემოს დაბინძურებაზე მოთხოვნის ნებისმიერი მრუდისთვის EPA-ს შეუძლია მიაღწიოს მოთხოვნის მრუდის ნებისმიერ წერტილს, რისთვისაც ან მაკორექტირებელი გადასახადი უნდა დააწესოს, ანდა გარემოს დაბინძურების ნებართვების რაოდენობა განსაზღვროს.

თუმცა ზოგ შემთხვევაში გარემოს დაბინძურების ნებართვების გაყიდვა შეიძლება უკეთესი იყოს, ვიდრე მაკორექტირებელი გადასახადის დაწესება. ვთქვათ, EPA-ს სურს, მდინარეში წელიწადში 600 ტონა ნარჩენზე მეტი არ ჩადიოდეს. მაგრამ იმის გამო, რომ არ იცნობს გარემოს დაბინძურებაზე მოთხოვნის მრუდს, EPA-მ არ იცის, რა სიდიდის გადასახადით შეიძლება ამ მიზნის მიღწევა. ამ შემთხვევაში EPA-ს შეუძლია, აუქციონზე 600 ნებართვა გაყიდოს. აუქციონის ფასი ზუსტად მაკორექტირებელი გადასახადის ტოლი იქნება.

გარემოს დაბინძურების ეკონომიკური ანალიზის საწინააღმდეგო შეხედულებანი

„ყველას ვერ მივცემთ გარემოს დაბინძურების უფლებას ფულის სანაცვლოდ“. ეს განცხადება, რომელიც სენატორმა ედმუნდ მუსკიმ გააკეთა, გარემოს ზოგიერთი დამცველის შეხედულებას ასახავს. მათი მტკიცებით, სუფთა ჰაერი და სუფთა წყალი ადამიანის ფუნდამენტური უფლებებია და დაუშვებელია მათი შელახვა ეკონომიკური ტერმინებით მსჯელობით. როგორ უნდა დავადოთ ფასი სუფთა ჰაერსა და სუფთა წყალს? გარემო იმდენად მნიშვნელოვანია, აცხადებენ გარემოს დამცველები, რომ მაქსიმალურად უნდა დავიცვათ დაბინძურებისგან, როგორიც უნდა იყოს დანახარჯები.

ეკონომისტები დიდი სიმპათიით არ ეკიდებიან ასეთ არგუმენტებს. მათი აზრით, გარემოს დაცვის კარგი პოლიტიკა იწყება *ეკონომიკის ათი პრინციპიდან* ერთ-ერთის აღიარებით: ადამიანები ალტერნატივების წინაშე დგანან. ცხადია, სუფთა ჰაერი და სუფთა წყალი ძალიან ფასეულია, მაგრამ მათი ფასი მათსავე ალტერნატიულ ღირებულებას უნდა შევადაროთ, ანუ იმას, რაც უნდა გავცეთ, რათა სუფთა ჰაერი და სუფთა წყალი მივიღოთ. გარემოს დაბინძურების სრული აღმოფხვრა შეუძლებელია. ასეთმა მცდელობებმა შეიძლება ხელი შეუშალოს ტექნოლოგიის განვითარებას, რომელიც ჩვენი ცხოვრების დონეს ამაღლებს. ცოტა ვინმე თუ დათანხმდება იმაზე, რომ გაუარესდეს კვება, საცხოვრებელი სახლები თუ სამედიცინო მომსახურება, რათა გარემო მაქსიმალურად გაიწმინდოს.

ეკონომისტები ამტკიცებენ, რომ გარემოს დაცვის ზოგიერთი აქტივისტი თავისსავე საქმეს აფუჭებს იმით, რომ ეკონომიკური კატეგორიებით არ აზროვნებს. სუფთა გარემო ისეთივე საქონელია, როგორიც ნებისმიერი სხვა საქონელი. ის, ფაქტობრივად, ფუფუნების საგანია: მდიდარ ქვეყნებს უფრო სუფთა გარემო ხელეწიფებათ, ვიდრე ღარიბ ქვეყნებს, და ამიტომ უფრო მკაცრადაც იცავენ საკუთარ გარემოს. ნებისმიერ სხვა საქონელზე მოთხოვნის მსგავსად, სუფთა ჰაერსა და სუფთა წყალზე მოთხოვნაც ფასზე რეაგირებს. რაც ნაკლებია გარემოს დაცვის ფასი, მით მეტია საზოგადოების სურვილი, იცხოვროს სუფთა გარემოში. ეკონომიკური მიდგომა, რომელსაც გარემოს დაბინძურების ნებართვებისა და მაკორექტირებელი გადასახადების გამოყენების სახე აქვს, გარემოს დაცვის დანახარჯებს ამცირებს. ამიტომ ასეთი მიდგომა გარემოს დაცვაზე საზოგადოების მოთხოვნის ზრდას განაპირობებს.

სწრაფი გამოკითხვა: **წებოს ქარხნისა და მეტალურგიული ქარხნის გამონაბოლქვი შეიცავს ქიმიკატს, რომლის დიდი რაოდენობით შესუნთქვა ჯანმრთელობისთვის სახიფათოა. დაასახელეთ სამი სხვადასხვა მიდგომა, რომელთა გამოყენებაც შეუძლია ქალაქის ხელისუფლებას ამ გარეგანი ეფექტის საპასუხოდ. რა უპირატესობა და რა ნაკლი აქვს თითოეულ მიდგომას?**

დასკვნა

ბაზრის უხილავი ხელი ძლიერია, მაგრამ არა ყოვლისშემძლე. ბაზრის წონასწორობა სამომხმარებლო დანაზოგისა და მწარმოებლის დანაზოგის ჯამის მაქსიმიზაციას ახდენს. როდესაც ბაზრის ფუნქციონირების შედეგით მხოლოდ მყიდველები და გამყიდველები არიან დაინტერესებული, ეს შედეგი ეფექტიანია საზოგადოების თვალსაზრისით. მაგრამ როდესაც გარეგანი ეფექტები გვაქვს, როგორიცაა, მაგალითად, გარემოს დაბინძურება, ბაზრის ფუნქციონირების შედეგის შეფასება მესამე მხარის ეკონომიკური მდგომარეობის გათვალისწინებასაც მოითხოვს. ამ შემთხვევაში ბაზრის უხილავი ხელი ვერ ახერხებს რესურსების ეფექტიანად განაწილებას.

ზოგ შემთხვევაში ადამიანები საკუთარი ძალებით წყვეტენ გარეგანი ეფექტების პრობლემას. ქოუზის თეორემის თანახმად, დაინტერესებულ მხარეებს შეუძლიათ მოილაპარაკონ და შეთანხმდნენ პრობლემის ეფექტიან გადაწყვეტაზე. თუმცა ზოგჯერ ეფექტიანი შედეგის მიღწევა შეუძლებელია, რადგან დაინტესებული მხარეების რაოდენობა იმდენად დიდია, რომ მოლაპარაკება უაღრესად რთულდება.

ხშირად, როდესაც გარეგანი ეფექტების პრობლემის გადაჭრა ადამიანებს საკუთარი ძალებით არ შეუძლიათ, მოქმედებას მთავრობა იწყებს. მაგრამ ასეთ შემთხვევაშიც კი საზოგადოებამ არ უნდა დაივიწყოს საბაზრო ძალები. ამის ნაცვლად მთავრობა პრობლემას იმით წყვეტს, რომ გადაწყვეტილებათა მიმღებებს მათი ქმედებების სრული დანახარჯების გადახდას აკისრებს. მაგალითად, მაკორექტირებელი გადასახადები და გარემოს დაბინძურების ნებართვები იმისთვისაა შექმნილი, რომ გაითვალისწინონ გარემოს დაბინძურების გარეგანი ეფექტები. ეს არჩევანის პოლიტიკაა მათთვის, ვინც გარემოს დაცვითაა დაინტერესებული. სათანადოდ წარმართული საბაზრო ძალები ხშირად საბაზრო ჩავარდნის დაძლევის საუკეთესო საშუალებაა.

შეჯამება

- როდესაც მყიდველისა და გამყიდველის ურთიერთქმედება უშუალო გავლენას ახდენს მესამე მხარეზე, ამას გარეგანი ეფექტი ეწოდება. უარყოფითი გარეგანი ეფექტები, მაგალითად გარემოს დაბინძურება, იწვევს ბაზარზე სოციალურად ოპტიმალური რაოდენობის შემცირებას წონასწორულ რაოდენობასთან შედარებით. დადებითი გარეგანი ეფექტები, მაგალითად ტექნოლოგიების გაზიარება, იწვევს ბაზარზე სოციალურად ოპტიმალური რაოდენობის გაზრდას წონასწორულ რაოდენობასთან შედარებით.
- იმ ადამიანებს, რომლებიც გარეგანი ეფექტების ზემოქმედებას განიცდიან, ზოგჯერ საკუთარი ძალებით შეუძლიათ პრობლემის გადაჭრა. მაგალითად, როდესაც ერთი ფირმის ქმედებების შედეგად ჩნდება გარეგანი ეფექტი მეორე ფირმისთვის, ამ ორ ფირმას გარეგანი ეფექტის გათვალისწინება შერწყმის გზით შეუძლია. ამას გარდა, დაინტერესებულ მხარეებს პრობლემის გადაჭრა ხელშეკრულების დადების გზით შეუძლიათ. ქოუზის თეორემის თანახმად, თუ ადამიანებს დანახარჯების გარეშე შეუძლიათ მოლაპარაკება, ისინი ყოველთვის მიაღწევენ შეთანხმებას, სადაც რესურსები ეფექტიანად იქნება განაწილებული. მაგრამ ხშირად შეთანხმების მიღწევა მრავალ დაინტერესებულ მხარეს შორის შეუძლებელია, ამიტომ აქ ქოუზის თეორემა არ გამოდგება.
- ხშირად, როდესაც კერძო მხარეები თავს ვერ ართმევენ გარეგან ეფექტებს, მაგალითად გარემოს დაბინძურებას, მოქმედებას იწყებს მთავრობა. ზოგჯერ მთავრობა სოციალურად არაეფექტიან საქმიანობას კანონის მეშვეობით ზღუდავს. ზოგჯერ კი მაკორექტირებელი გადასახადებით ახდენს გარეგანი ეფექტების გათვალისწინებას. სოციალურად არაეფექტიანი ეფექტების გათვალისწინების კიდევ ერთი გზაა მთავრობის მიერ გარემოს დაბინძურების ნებართვების შეზღუდული რაოდენობის გაცემა. ასეთი პოლიტიკის საბოლოო შედეგი არსებითად ისეთივეა, როგორიც მაკორექტირებელი გადასახადების შედეგი.

ძირითადი ცნებები

გარეგანი ეფექტი, გვ. 193
გარეგანი ეფექტის გათვალისწინება, გვ. 197
ქოუზის თეორემა, გვ. 200
საოპერაციო დანახარჯები, გვ. 201
მაკორექტირებელი გადასახადი, გვ. 203

კითხვები გამეორებისთვის

1. მოიყვანეთ დადებითი და უარყოფითი გარეგანი ეფექტის მაგალითები.
2. გამოიყენეთ მოთხოვნა-მიწოდების დიაგრამა წარმოების უარყოფითი გარეგანი ეფექტების ასახსნელად.
3. როგორ ახერხებს პატენტების სისტემა საზოგადოებისათვის გარეგანი ეფექტების პრობლემის გადაჭრას?
4. დაასახელეთ ზოგიერთი ხერხი, რომელთა გამოყენებითაც შესაძლებელია გარეგან ეფექტებთან დაკავშირებული პრობლემების გადაჭრა მთავრობის ჩარევის გარეშე.
5. წარმოიდგინეთ, რომ არამწეველი ხართ და ერთ ოთახში ცხოვრობთ მწეველთან ერთად. ქოუზის თეორემის მიხედვით, რა განსაზღვრავს იმას, მოსწევს თუ არა თქვენი მეზობელი ოთახში? როგორ მიაღწევთ თქვენ და თქვენი მეზობელი ასეთ შედეგს?
6. რატომ ანიჭებენ ეკონომისტები უპირატესობას მაკორექტირებელ გადასახადებს გარემოს დაბინძურების შემზღუდველ კანონებთან შედარებით?

სავარჯიშოები

1. არსებობს ავტომობილის მოპარვის საწინააღმდეგო ორი სისტემა. „კლუბი" ურთულებს ქურდს მანქანის მოპარვას; „ლოჯაკი" უიოლებს პოლიციას თქვენი მოპარული მანქანის პოვნას. ამ სისტემებიდან რომელი იქნება მანქანის სხვა მფლობელებისათვის უარყოფითი თანამდევი ეფექტი? რომელი იქნება დადებითი თანამდევი ეფექტი? როგორ ფიქრობთ, ამ ანალიზს შეუძლია რაიმე გავლენის მოხდენა პოლიტიკის შემუშავებაზე?
2. ეთანხმებით თუ არა შემდეგ მტკიცებებს? რატომ?
   ა) „მაკორექტირებელი გადასახადების, როგორც გარემოს დაბინძურების შემცირების ერთ-ერთი ხერხის, სარგებლობა უნდა შევადაროთ საერთო დანაკარგებს, რომელთაც ეს გადასახადები იწვევს".
   ბ) „წარმოების უარყოფითი გარეგანი ეფექტი მოითხოვს მაკორექტირებელი გადასახადის დაკისრებას მწარმოებლებზე, ხოლო მოხმარების უარყოფითი გარეგანი ეფექტი მოითხოვს მაკორექტირებელი გადასახადის დაკისრებას მომხმარებლებზე".
3. განვიხილოთ ცეცხლსაქრობების ბაზარი.
   ა) რატომაა შესაძლებელი ცეცხლსაქრობების მიერ მოხმარების დადებითი გარეგანი ეფექტების წარმოქმნა?
   ბ) ააგეთ ცეცხლსაქრობების ბაზრის გრაფიკი. აღნიშნეთ მოთხოვნის მრუდი, სოციალური ღირებულების მრუდი, მიწოდების მრუდი და სოციალური დანახარჯების მრუდი.
   გ) აჩვენეთ წარმოების წონასწორული დონე და ეფექტიანი დონე. სცადეთ იმის ახსნა, რატომ განსხვავდება ეს ორი დონე.
   დ) თუ თითოეული ცეცხლსაქრობის გარეგანი ეფექტის სარგებლობა $10-ის ტოლია, აღწერეთ მთავრობის პოლიტიკა, რომელიც ეფექტიან შედეგს მოგვცემს.
4. რინგოს როკ-მუსიკის მაღალ ხმაზე მოსმენა უყვარს, ლუჩანოს კი კლასიკური მუსიკა იტაცებს და როკი ეჯავრება. სამწუხაროდ, რინგო და ლუჩანო კარის მეზობლები არიან, მათ საცხოვრებელ შენობაში კი ფურცელივით თხელი კედლებია.
   ა) რა არის გარეგანი ეფექტი ამ შემთხვევაში?
   ბ) ბრძანება-კონტროლის რა პოლიტიკას უნდა მიმართოს სახლის მფლობელმა? შესაძლებელია თუ არა, რომ ამგვარი პოლიტიკის შედეგები ნაკლებად ეფექტიანი აღმოჩნდეს?
   გ) დავუშვათ, სახლის მფლობელმა დამქირავებლებს ნება მისცა, აკეთონ ის, რასაც მოისურვებენ. ქოუზის თეორემის თანახმად, როგორ შეიძლება რინგომ და ლუჩანომ საკუთარი ძალებით მიაღწიონ შეთანხმებას? რამ შეიძლება შეუშალოს ხელი მათ შეთანხმებას?
5. გავრცელდა ხმა, რომ შვეიცარიის მთავრობა მეცხოველეობის სუბსიდირებას აპირებს და ეს სუბსიდიები იმ რაიონებში უფრო მეტი იქნება, რომლებიც მეტ ტურისტს იზიდავს. შეგიძლიათ ამოიცნოთ, რატომ იქნება ეფექტიანი ამგვარი პოლიტიკა?
6. ალკოჰოლის მოხმარების ზრდა, ავტოსაგზაო შემთხვევების რაოდენობის გარდა, იმათ ხარჯებსაც ზრდის, ვინც არ სვამს და მანქანასაც არ ატარებს.
   ა) ააგეთ ალკოჰოლის ბაზრის გრაფიკი. აღნიშნეთ მოთხოვნის მრუდი, სოციალური ღირებულების მრუდი, მიწოდების მრუდი, სოციალური დანახარჯის მრუდი, წარმოების საბაზრო წონასწორული დონე და წარმოების ეფექტიანობის დონე.
   ბ) თქვენს გრაფიკზე დაშტრიხეთ არე, რომელიც შეესაბამება საბაზრო წონასწორობის საერთო დანაკარგს (მინიშნება: საერთო დანაკარგი წარმოიქმნება ალკოჰოლური სასმელების იმ ერთეულების მოხმარებისას, რომელთა სოციალური დანახარჯები მეტია, ვიდრე სოციალური ღირებულება). ახსენით.
7. მრავალი დამკვირვებელი თვლის, რომ ჩვენს ეკონომიკაში გარემოს დაბინძურების დონე მეტისმეტად მაღალია.
   ა) თუ საზოგადოებას გარემოს დაბინძურების საერთო რაოდენობის გარკვეულ დონემდე შემცირება სურს, რატომ შეიძლება ჩაითვალოს ეფექტიანად სხვადასხვა ფირმებისათვის გარემოს დაბინძურების სხვადასხვა სტანდარტების დაწესება?
   ბ) ბრძანებებისა და კონტროლის პოლიტიკა ხშირად ყველა ფირმის მიერ გარემოს დაბინძურების ერთნაირი რაოდენობით შემცირებას ემყარება. რატომ არ შეუძლია ასეთ მიდგომას ისეთი ფირმების გამოყოფა, რომელთაც უფრო მეტად უნდა შეამცირონ დაბინძურება?
   გ) ეკონომისტები ამტკიცებენ, რომ სწორად შერჩეულ მაკორექტირებელ გადასახადებსა და გარემოს დაბინძურების გასაყიდ ნებართვებს გარემოს დაბინძურების ეფექტიანად შემცირება შეუძლიათ. როგორ გამოყოფს ასეთი მიდგომა ფირმებს, რომელთაც უფრო მეტად უნდა შეამცირონ დაბინძურება?
8. მდინარე ფრისთინის ნაპირებზე ორი ფირმა მდებარეობს. „აქმე ინდასთრიალზი" და „ქრიეითივ ქემიქლზი" ყოველწლიურად მდინარეში 100-100 ტონა ნარჩენს უშვებენ. ნარჩენების რაოდენობის ერთი ტონით შემცირების დანახარჯები „აქმესთვის" $10-ის ტოლია, „ქრიეითივისთვის" კი – $100-ისა. ადგილობრივ მთავრობას ნარჩენების საერთო რაოდენობის შემცირება 200-დან 50 ტონამდე სურს.
   ა) თუ მთავრობისთვის ცნობილია ნარჩენების შემცირების დანახარჯები ორივე ფირმისთვის, როგორი შემცირება უნდა დააწესოს თავისი მიზნის მისაღწევად? როგორი იქნება თითოეული ფირმის დანახარჯები და ორივე ფირმის მთლიანი დანახარჯები?

ბ) ჩვეულებრივ, მთავრობამ არაფერი იცის ფირმების მიერ გარემოს დაბინძურების შემცირების დანახარჯების შესახებ. თუ მთავრობა თავისი მიზნის მიღწევას ორივე ფირმის მიერ ნარჩენების ერთნაირი რაოდენობით შემცირების დაწესებით გადაწყვეტს, როგორი იქნება თითოეული ფირმის მიერ ნარჩენების რაოდენობის შემცირება, ამ შემცირების დანახარჯები თითოეული ფირმისთვის და მთლიანი დანახარჯები ორივე ფირმისთვის.

გ) შეადარეთ ა) და ბ) კითხვებში მიღებული მთლიანი დანახარჯები. თუ მთავრობამ არ იცის თითოეული ფირმის დანახარჯები, არსებობს თუ არა რაიმე ხერხი, რომლის მეშვეობითაც ნარჩენების რაოდენობა 50 ტონამდე შემცირდება, მთლიანი დანახარჯები კი ა) კითხვის პასუხში მიღებული მთლიანი დანახარჯების ტოლი იქნება? ახსენით.

9. მე-4 ნახაზი გვიჩვენებს, რომ გარემოს დაბინძურების უფლებაზე მოთხოვნის ნებისმიერი მრუდისთვის მთავრობას შეუძლია ერთი და იგივე შედეგი მიიღოს მაკორექტირებელი გადასახადისა და გარემოს დაბინძურების ნებართვების მეშვეობით გარემოს დაბინძურების დასაშვები მოცულობის დაწესებითაც. დავუშვათ, რომ გარემოს დაბინძურების კონტროლის ტექნოლოგია მკვეთრად გაუმჯობესდა.

ა) მე-4 ნახაზის მსგავსი გრაფიკების გამოყენებით აჩვენეთ, როგორ იმოქმედებს ეს გაუმჯობესება გარემოს დაბინძურების ნებართვების მოთხოვნის მრუდზე.

ბ) როგორია ამ გაუმჯობესების ზემოქმედება გარემოს დაბინძურების ფასსა და რაოდენობაზე ორი სხვადასხვა მიდგომის პირობებში? ახსენით.

10. ვთქვათ, მთავრობა იღებს გადაწყვეტილებას გარემოს გარკვეული სახით დაბინძურების ნებართვების გაცემის შესახებ მათი შემდგომი გაყიდვის უფლებით.

ა) აქვს თუ არა ეკონომიკური ეფექტიანობისთვის მნიშვნელობა იმას, გაანაწილებს მთავრობა ამ ნებართვებს თუ აუქციონზე გაყიდის? აქვს თუ არა ამას მნიშვნელობა რომელიმე სხვა თვალსაზრისით?

ბ) თუ მთავრობა ნებართვების განაწილებას არჩევს, აქვს თუ არა ფირმებს შორის ნებართვების განაწილებას მნიშვნელობა ეფექტიანობის თვალსაზრისით? სხვა თვალსაზრისით?

11. დედამიწაზე გლობალური დათბობის ძირითადი მიზეზია ნახშირორჟანგი, რომელიც ატმოსფეროში სხვადასხვა ქვეყნებში სხვადასხვა რაოდენობით გამოიყოფა, მაგრამ ერთი წლის განმავლობაში თანაბრად ნაწილდება დედამიწის გარშემო. „ბოსტონ გლოუბში“ გამოქვეყნებულ სტატიაში (3 ივნისი, 1990) მარტინ და კეთლინ ფელდსთეინები ამტკიცებენ, რომ გლობალური დათბობისადმი სწორი მიდგომა არ გულისხმობს „ცალკეული ქვეყნებისათვის იმის თხოვნას, რომ დღევანდელ დონეზე შეინარჩუნონ ნახშირორჟანგის გამოყოფა“, რასაც ზოგიერთი გვთავაზობს. ამის ნაცვლად, ამტკიცებენ ფელდსთეინები, „ნახშირორჟანგის შემცირება იმ ქვეყნებში უნდა მოხდეს, სადაც ამის გაკეთების დანახარჯები მინიმალურია, ხოლო იმ ქვეყნებს, რომელთაც ეს სიმძიმე აწევთ, დანარჩენმა სამყარომ უნდა აუნაზღაუროს“.

ა) რატომაა აუცილებელი საერთაშორისო თანამშრომლობა ეფექტიანი შედეგის მისაღებად?

ბ) შესაძლებელია თუ არა კომპენსაციის ისეთი სკალის აგება, რომელიც ყველა ქვეყნის ეკონომიკურ მდგომარეობას გაცილებით გააუმჯობესებს, ვიდრე ის ქვეყნების მიერ გარემოს დაბინძურების თანაბრად შემცირების სისტემაშია? ახსენით.

12. „ბედნიერ ხეობაში“ სამი ინდუსტრიული ფირმაა.

ფირმა	დაბინძურების საწყისი დონე	დაბინძურების 1 ერთეულით შემცირების დანახარჯები
A	70 ერთეული	$20
B	80 ერთეული	$25
C	50 ერთეული	$10

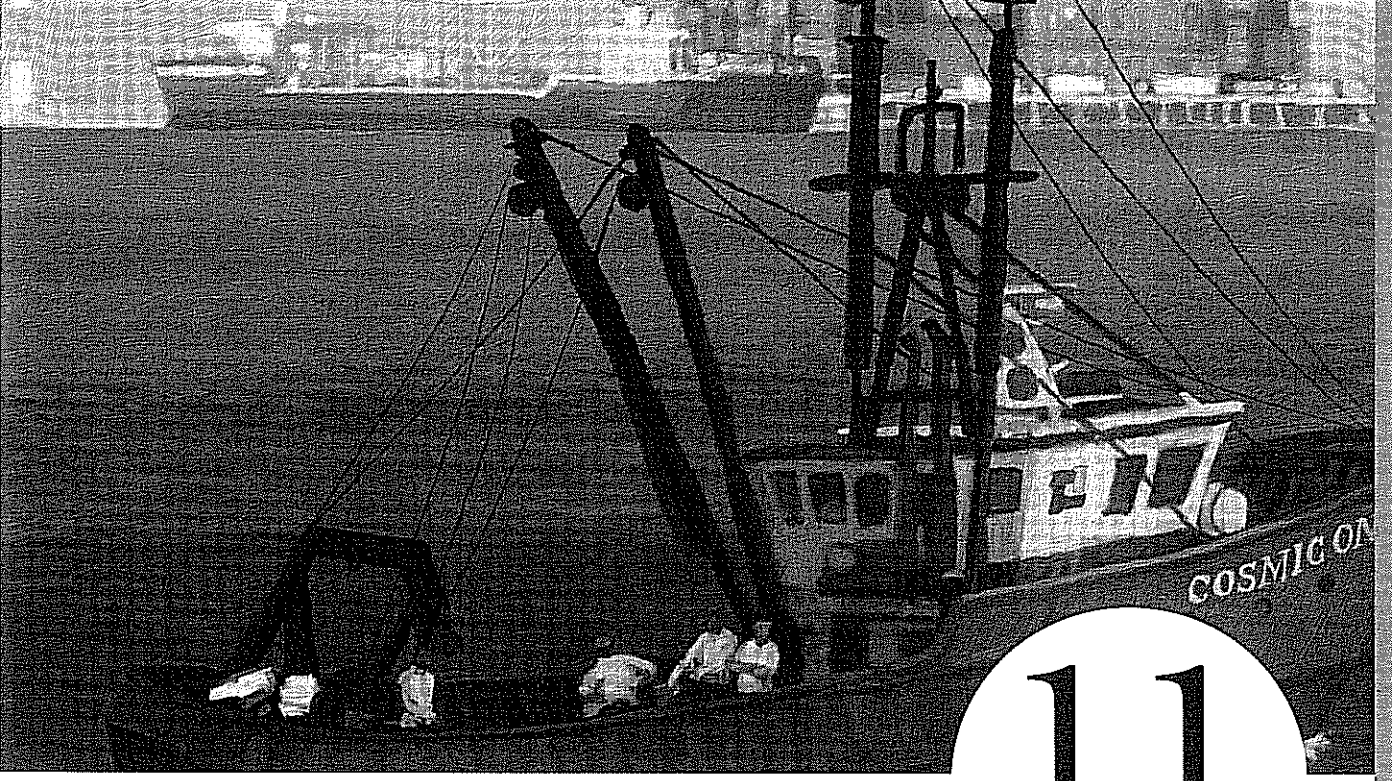
მთავრობას გარემოს დაბინძურების შემცირება 120 ერთეულამდე სურს, ამიტომ ის თითოეულ ფირმას 40 ნებართვას აძლევს შემდგომი გაყიდვის უფლებით.

ა) ვინ და რა რაოდენობით გაყიდის ნებართვებს? ვინ და რა რაოდენობით იყიდის? მოკლედ ახსენით, რატომ არიან მყიდველები და გამყიდველები მზად ასეთი ქცევისთვის. როგორია ამ სიტუაციაში გარემოს დაბინძურების შემცირების მთლიანი დანახარჯები?

ბ) რამდენად დიდი იქნება გარემოს დაბინძურების შემცირების დანახარჯები, თუ ფირმებს ნებართვების გაყიდვის უფლება არ ექნებათ?



ამ თავში მოცემული საკითხების, ამოცანების, მაგალითების, სწრაფი გამოკითხვისა და ა.შ. შესახებ დამატებითი ინფორმაციისათვის ესტუმრეთ ვებ-გვერდს http://mankiw.swlearning.com.



11

საზოგადოებრივი საქონელი და საერთო რესურსები

როგორც ერთი ძველი სიმღერა ამბობს, „ყველაზე კარგი ისაა, რაც უფასოა“. ამის გაგონებისთანავე თვალწინ წარმოგვიდგება გრძელი სია იმ საქონლისა, რაც შეიძლება ამ სიმღერის ავტორს ეგულისხმა. ზოგიერთ ასეთ საქონელს ბუნება გვაძლევს – მდინარეები, მთები, ტბები და ოკეანეები. ზოგი მათგანით მთავრობა უზრუნველგვყოფს – სათამაშო მოედნები ბავშვებისთვის, პარკები და სასეირნო ადგილები. ადამიანები არაფერს იხდიან ამ საქონლით სარგებლობაში.

უფასო საქონელი განსაკუთრებული შემთხვევაა ეკონომიკური ანალიზისთვის. ეკონომიკაში საქონლის უმრავლესობა განაწილებულია ბაზრებზე, სადაც მყიდველები ფულს იხდიან იმაში, რის მიღებაც სურთ, ხოლო გამყიდველები ფულს იღებენ იმაში, რასაც ბაზარს აწვდიან. ასეთი საქონლისთვის ფასი არის სიგნალი, რომლის მიხედვით მყიდველები და გამყიდველები გადაწყვეტილებებს იღებენ. მაგრამ, როდესაც საქონელი უფასოა, მაშინ საბაზრო ძალები, რომლებიც, ჩვეულებრივ, ეკონომიკაში რესურსებს ანაწილებს, არ მოქმედებს.

ამ თავში შევისწავლით იმ საქონელთან დაკავშირებით წარმოშობილ პრობლემებს, რომელთაც საბაზრო ფასი არა აქვთ. ჩვენი ანალიზი ნათელს მოჰფენს პირველ თავში შესწავლილ ერთ-ერთ პრინციპს *ეკონომიკის ათი პრინციპიდან*: მთავრობას ზოგჯერ შეუძლია ბაზრის ფუნქციონირების შედეგების გაუმჯობესება. თუ საქონელს ფასი არა აქვს, კერძო ბაზრები ვერ მოგვცემს იმის გარანტიას, რომ ეს საქონელი საჭირო რაოდენობით იქნება წარმოებული და მოხმარებული. ასეთ შემთხვევებში სამთავრობო პოლიტიკას შეუძლია საბაზრო ჩავარდნის დაძლევა და ეკონომიკური მდგომარეობის გაუმჯობესება.

საქონლის სხვადასხვა სახეობები

გამორიცხვადობა
საქონლის თვისება, რომელიც გულისხმობს, რომ პიროვნება შეიძლება ავარიდოთ ამ საქონლის მოხმარებას.

მეტოქეობისუნარიანობა
საქონლის თვისება, რომელიც გულისხმობს, რომ ერთი პიროვნების მიერ საქონლის გამოყენება ამცირებს მეორე პიროვნების მიერ მისი გამოყენების შესაძლებლობას.

კერძო საქონელი
საქონელი, რომელსაც ახასიათებს როგორც გამორიცხვადობა, ისე მეტოქეობისუნარიანობა.

საზოგადოებრივი საქონელი
საქონელი, რომელიც არც მეტოქეობისუნარიანია და არც გამორიცხვადი.

რამდენად კარგად ახერხებს ბაზარი ადამიანების იმ საქონლით უზრუნველყოფას, რომელიც მათ სჭირდებათ? ამ კითხვის პასუხი დამოკიდებულია იმ კონკრეტულ საქონელზე, რომელსაც განვიხილავთ. როგორც მე-7 თავში ვნახეთ, შეგვიძლია დარწმუნებული ვიყოთ, რომ ბაზარი უზრუნველგვყოფს ნაყინის ეფექტიანი რაოდენობით: ნაყინის ფასი თვითრეგულირდება მიწოდებისა და მოთხოვნის სრულ გაწონასწორებამდე და ეს წონასწორობა სამომხმარებლო დანაზოგისა და მწარმოებლის დანაზოგის ჯამის მაქსიმიზაციას ახდენს. მაგრამ, როგორც მე-10 თავში ვნახეთ, იმედი არ უნდა გვქონდეს, რომ ბაზარი ალუმინის მწარმოებლებს აიძულებს, შეწყვიტონ იმ ჰაერის დაბინძურება, რომლითაც ვსუნთქავთ: ამ ბაზარზე მოქმედი მყიდველები და გამყიდველები, ჩვეულებრივ, არ ითვალისწინებენ თავიანთი ქმედებების გარეგან ეფექტებს. ამრიგად, ბაზარი კარგად მუშაობს, როდესაც საქონელი ნაყინია, მაგრამ ცუდად მუშაობს, როდესაც საქონელი სუფთა ჰაერია.

როდესაც ეკონომიკაში არსებულ სხვადასხვა სახის საქონელზე ვმსჯელობთ, მოსახერხებელია მათი ჯგუფებად დაყოფა შემდეგი თვისებების მიხედვით:

- არის თუ არა ეს საქონელი **გამორიცხვადი**? შეგვიძლია თუ არა, ადამიანებს ხელი შევუშალოთ ამ საქონლის მოხმარებაში?
- არის თუ არა ეს საქონელი **მეტოქეობისუნარიანი**? შეამცირებს თუ არა ერთი პიროვნების მიერ ამ საქონლის მოხმარება მეორე პიროვნებისთვის ამავე საქონლის მოხმარების შესაძლებლობას?

ამ თვისებების გამოყენებით 1-ლი ნახაზი საქონელს ოთხ კატეგორიად ყოფს:

1. **კერძო საქონელი** არის როგორც გამორიცხვადი, ისე მეტოქეობისუნარიანი. განვიხილოთ ნაყინის მაგალითი. ნაყინი გამორიცხვადია, ვინაიდან შეგვიძლია პიროვნებას ხელი შევუშალოთ ნაყინის ჭამაში – ამისთვის მხოლოდ ისაა საჭირო, რომ მას ნაყინი არ მივცეთ. ნაყინი მეტოქეობისუნარიანიცაა, ვინაიდან, თუ ერთი პიროვნება ნაყინს ჭამს, ამავე ნაყინს მეორე ვერ შეჭამს. ეკონომიკაში საქონელთა უმრავლესობა, ნაყინის მსგავსად, კერძო საქონელია. როდესაც ვაანალიზებდით მიწოდებასა და მოთხოვნას მე-4, მე-5 და მე-6 თავებში და ბაზრების ეფექტიანობას – მე-7, მე-8 და მე-9 თავებში, დავუშვით, რომ საქონელი, რომელსაც განვიხილავდით, არა მხოლოდ გამორიცხვადი იყო, არამედ მეტოქეობისუნარიანიც.
2. **საზოგადოებრივი საქონელი** არც გამორიცხვადია და არც მეტოქეობისუნარიანი. ანუ ადამიანებს ხელს ვერ შევუშლით საზოგადოებრივი საქონლის გამოყენებაში, და ერთი პიროვნების მიერ საზოგადოებრივი საქონლის გამოყენება ვერ შეამცირებს მეორე პირო-

1 ნახაზი

საქონლის ოთხი სახეობა
საქონელი, შემდეგ ორ კითხვაზე გაცემული პასუხების შესაბამისად, შეგვიძლია ოთხ კატეგორიად დავაჯგუფოთ: 1) არის თუ არა საქონელი გამორიცხვადი? ანუ შეგვიძლია თუ არა ადამიანებს ამ საქონლის მოხმარებაში ხელი შევუშალოთ? 2) არის თუ არა ეს საქონელი მეტოქეობისუნარიანი? ანუ ამცირებს თუ არა ერთი პიროვნების მიერ ამ საქონლის გამოყენება მეორე პიროვნებისთვის მისი გამოყენების შესაძლებლობას? ცხრილში მოცემულია ოთხივე კატეგორიის საქონლის მაგალითები.

გამორიცხვადი? \ მეტოქეობისუნარიანი?	დიახ	არა
დიახ	კერძო საქონელი • ნაყინი • ტანსაცმელი • გადატვირთული ფასიანი გზები	ბუნებრივი მონოპოლიები • სახანძრო დაცვა • საკაბელო ტელევიზია • არაგადატვირთული ფასიანი გზები
არა	საერთო რესურსები • თევზი ზღვაში • გარემო • გადატვირთული უფასო გზები	საზოგადოებრივი საქონელი • ტორნადოს სირენა • სახელმწიფო თავდაცვა • არაგადატვირთული უფასო გზები

ვნებისთვის ამავე საქონლის გამოყენების შესაძლებლობას. მაგალითად, სახელმწიფო თავდაცვა საზოგადოებრივი საქონელია. თუ ქვეყანა დაცულია უცხოელი აგრესორებისგან, ვერავინ შეუშლის ხელს ცალკეულ ადამიანს ამ თავდაცვით სარგებლობაში. უფრო მეტიც, როდესაც ერთი იღებს სარგებლობას სახელმწიფო თავდაცვისგან, ამით სხვების სარგებლობას არ ამცირებს.

3. **საერთო რესურსები** მეტოქეობისუნარიანია, მაგრამ არა გამორიცხვადი. მაგალითად, ოკეანის თევზები მეტოქეობას წარმოქმნიან: როდესაც ერთი პიროვნება თევზს იჭერს, სხვა პიროვნებას ნაკლები თევზის დაჭერა შეუძლია. მაგრამ თევზი არ არის გამორიცხვადი საქონელი, ვინაიდან თითქმის შეუძლებელია, მეთევზეს ხელი შევუშალოთ მის მიერვე დაჭერილი თევზის გამოყენებაში.

საერთო რესურსები
საქონელი, რომელიც მეტოქეობისუნარიანია, მაგრამ არა გამორიცხვადი.

4. როდესაც საქონელი გამორიცხვადია, მაგრამ არა მეტოქეობისუნარიანი, ამბობენ, რომ ამ საქონელზე *ბუნებრივი მონოპოლია* არსებობს. მაგალითად, განვიხილოთ სახანძრო დაცვა პატარა ქალაქში. ძალიან იოლია, ადამიანებს არ მივცეთ ამ საქონლის გამოყენების საშუალება: ამისთვის მხოლოდ ისაა საჭირო, რომ მეხანძრეებმა ცეცხლმოდებული სახლი არ ჩააქრონ. მაგრამ სახანძრო დაცვა მეტოქეობისუნარიანი არ არის. მეხანძრეები უამრავ დროს ხარჯავენ ხანძრის მოლოდინში, ასე რომ ერთი დამატებითი ოჯახის დაცვა ხანძრისგან ვერ შეამცირებს სხვების დაცვას. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, მას შემდეგ, რაც ქალაქი სახანძრო დეპარტამენტის შექმნისთვის საჭირო ხარჯებს გაიღებს, ერთით მეტი ოჯახის ხანძრისგან დაცვის დამატებითი დანახარჯი ძალიან მცირე იქნება. ბუნებრივ მონოპოლიებს მე-15 თავში შევისწავლით.

ამ თავში შევისწავლით საქონელს, რომელიც არაა გამორიცხვადი და ამიტომ მისი მოხმარება ყველას უფასოდ შეუძლია. ესაა საზოგადოებრივი საქონელი და საერთო რესურსები. ვნახავთ, რომ ეს თემა მჭიდროდაა დაკავშირებული გარეგანი ეფექტების პრობლემასთან. როგორც საზოგადოებრივი საქონლის, ისე საერთო რესურსების შემთხვევაში ჩნდება გარეგანი ეფექტები, ვინაიდან ერთიცა და მეორეც უფასოა. თუ ერთი პიროვნება სხვებს საზოგადოებრივი საქონლით, მაგალითად სახელმწიფო თავდაცვით, უზრუნველყოფს, სხვების ეკონომიკური მდგომარეობა გაუმჯობესდება, მაგრამ, მიუხედავად ამისა, მათ მაინც არ უნდა გადაიხადონ ამ სარგებლობის საფასური. ამის მსგავსად, თუ ერთი პიროვნება საერთო რესურსებს, მაგალითად ოკეანის თევზებს, იყენებს, სხვების ეკონომიკური მდგომარეობა უარესდება, მაგრამ ამისთვის კომპენსაციას არ იღებენ. ამ გარეგანი ეფექტების გამო მოხმარებასა და წარმოებასთან დაკავშირებულმა კერძო გადაწყვეტილებებმა, შესაძლოა, არაეფექტიან შედეგთან მიგვიყვანოს, ხოლო მთავრობის ინტერვენციას ეკონომიკური მდგომარეობის გაუმჯობესება შეუძლია.

სწრაფი გამოკითხვა: **განმარტეთ საზოგადოებრივი საქონელი და საერთო რესურსები, დაასახელეთ მაგალითები.**

საზოგადოებრივი საქონელი

იმის გასაგებად, თუ რით განსხვავდება საზოგადოებრივი საქონელი სხვა საქონლისგან და რა პრობლემებს უქმნის საზოგადოებას, განვიხილოთ ერთი მაგალითი: ფეიერვერკი. ეს საქონელი არაა გამორიცხვადი, ვინაიდან შეუძლებელია, ვინმეს ფეიერვერკის ნახვის საშუალება არ მივცეთ, და არც მეტოქეობისუნარიანია, რადგან, თუ ერთი პიროვნება სიამოვნებას იღებს ფეიერვერკის ყურებით, სხვების სიამოვნებას არაფერი აკლდება.

„უბილეთო მგზავრის“ პრობლემა

სმოლთაუნის მცხოვრებთ ძალიან უყვართ ოთხ ივლისს მოწყობილი ფეიერვერკის ყურება. ქალაქის 500 მცხოვრებიდან თითოეული ამ სიამოვნებას $10-ად აფასებს. ფეიერვერკის მოწყობის დანახარჯია $1000. ვინაიდან სარგებლობა, $5000, აჭარბებს დანახარჯს,

$1000-ს, სმოლთაუნის მცხოვრებთათვის ოთხ ივლისს მოწყობილი ფეიერვერკის ყურება ეფექტიანია.

შეძლებდა თუ არა კერძო ბაზარი ამ ეფექტიანი შედეგის მიღებას? ალბათ, ვერ შეძლებდა. წარმოვიდგინოთ, რომ ელენმა, სმოლთაუნელმა საქმოსანმა, ფეიერვერკის მოწყობა გადაწყვიტა. ელენს უთუოდ გაუძნელდება ბილეთების გაყიდვა, რადგან პოტენციური მომხმარებლები სწრაფად გააცნობიერებენ, რომ ფეიერვერკის ყურებას ბილეთის გარეშეც შეძლებენ. ფეიერვერკი არ არის გამორიცხვადი საქონელი, ასე რომ ადამიანებს „უბილეთო მგზავრობის" სტიმული აქვთ. **„უბილეთო მგზავრი"** ისეთი პიროვნებაა, რომელიც საქონლის მოხმარებით სარგებლობას იღებს, მაგრამ საფასურის გადახდას თავს არიდებს.

„უბილეთო მგზავრი" ის, ვინც სარგებლობს საქონლით, მაგრამ გადახდას თავს არიდებს.

ამ საბაზრო ჩავარდნის მიზეზი გარეგანი ეფექტია. თუ ელენი მაინც მოაწყობს ფეიერვერკს, სარგებლობას ისინი მიიღებენ, ვინც ფეიერვერკს უფასოდ უყურებს. ფეიერვერკის მოწყობის შესახებ გადაწყვეტილების მიღებისას ელენი ამ სარგებლობას უგულებელყოფს. მიუხედავად იმისა, რომ ფეიერვერკი სოციალურად სასურველია, პიროვნულად მომგებიანი არ არის. ამის შედეგად ელენი მიიღებს სოციალურად არაეფექტიან გადაწყვეტილებას – არ მოაწყოს ფეიერვერკი.

მიუხედავად იმისა, რომ კერძო ბაზარი ვერ ახერხებს სმოლთაუნელთა მიერ მოთხოვნილი ფეიერვერკის მიწოდებას, სმოლთაუნის პრობლემის გადაწყვეტა აშკარაა: ოთხი ივლისის დღესასწაულის დაფინანსება ადგილობრივ მთავრობას შეუძლია. ქალაქის საბჭოს შეუძლია თითოეული მოქალაქის გადასახადი $2-ით გაზარდოს და მიღებული თანხით ელენი დაიქირაოს ფეიერვერკის მოსაწყობად. თითოეული სმოლთაუნელის ეკონომიკური მდგომარეობა $8-ით უმჯობესდება – თითოეული მათგანის მიერ ფეიერვერკის შეფასებას, $10-ს, მინუს გადასახადი, $2. ელენს, როგორც საზოგადოების მიერ დაქირავებულ მუშაკს, შეუძლია დაეხმაროს სმოლთაუნს ეფექტიანი შედეგის მიღწევაში, თუმცა კერძო საქმოსნის როლში ამას ვერ შეძლებდა.

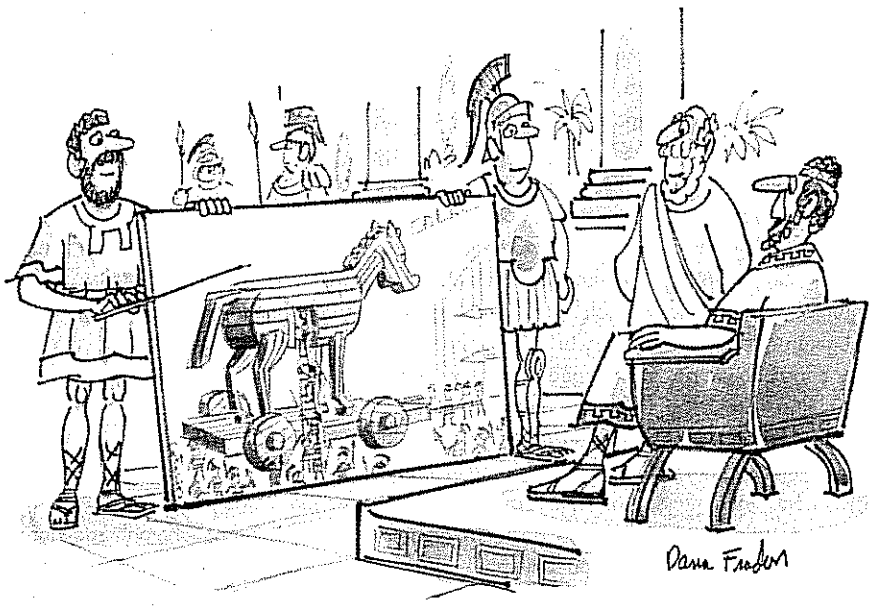
სმოლთაუნის ამბავი სტილიზებულია, მაგრამ არც რეალიზმი აკლია. შეერთებულ შტატებში მრავალი ადგილობრივი ხელისუფლება აფინანსებს ოთხ ივლისს მოწყობილ ფეიერვერკებს. უფრო მეტიც, ეს ამბავი ერთი ზოგადი დასკვნის გამოტანის საშუალებას გვაძლევს: იმის გამო, რომ საზოგადოებრივი საქონელი გამორიცხვადი არ არის, „უბილეთო მგზავრის" პრობლემა კერძო ბაზრების მიერ ამ საქონლის მიწოდებას აბრკოლებს. მაგრამ მთავრობას შეუძლია ამ პრობლემის გადაჭრა. თუ მთავრობა გადაწყვეტს, რომ მთლიანი სარგებლობა დანახარჯებზე მეტია, მაშინ მას შეუძლია უზრუნველყოს საზოგადოებრივი საქონლის მიწოდება და შესაბამისი თანხები საგადასახადო შემოსავლებიდან გაიღოს, რის შედეგადაც ყველას ეკონომიკური მდგომარეობა გაუმჯობესდება.

ზოგიერთი მნიშვნელოვანი საზოგადოებრივი საქონელი

ცნობილია საზოგადოებრივი საქონლის მრავალი მაგალითი. აქ ყველაზე მნიშვნელოვან მაგალითებს განვიხილავთ.

სახელმწიფო თავდაცვა ქვეყნის დაცვა უცხოელი აგრესორებისგან საზოგადოებრივი საქონლის ერთ-ერთი კლასიკური მაგალითია. ამასთანავე, ეს ერთ-ერთი ყველაზე ძვირი საქონელიცაა. 2004 წელს შეერთებული შტატების მთავრობამ სახელმწიფო თავდაცვაზე $456 მილიარდი დახარჯა, ანუ თითოეულ მოქალაქეზე – $1500. ქვეყნის მოსახლეობა ერთსულოვანი არ არის იმასთან დაკავშირებით, დიდია ეს თანხა თუ მცირე, მაგრამ იმ აზრს კი ყველა ეთანხმება, რომ მთავრობის მიერ ქვეყნის თავდაცვისთვის გარკვეული თანხის გაღება აუცილებელია. ის ეკონომისტებიც კი, რომლებიც მხარს უჭერენ მთავრობის როლის შეზღუდვას, თვლიან, რომ სახელმწიფო თავდაცვა ის საზოგადოებრივი საქონელია, რომელიც მთავრობამ აუცილებლად უნდა უზრუნველყოს.

ფუნდამენტური მეცნიერული კვლევები ცოდნის შექმნა საზოგადოებრივი საქონელია. თუ მათემატიკოსი ახალ თეორემას ამტკიცებს, ეს თეორემა შემდგომში საერთო ცოდნის ნაწილი ხდება და მისი გამოყენება ყველას შეუძლია ყოველგვარი საფასურის გადახდის გარეშე. იმის გამო, რომ ცოდნა საზოგადოებრივი საქონელია, მოგების მაძიებელი ფირმები ცდილობენ, „უბილეთოდ იმგზავრონ" სხვების მიერ შექმნილი ცოდნის ხარჯზე. ამის გამოა,



CARTOONBANK.COM. ALL RIGHTS RESERVED.

„კარგი აზრია, თუ ახალ გადასახადს არ გამოიწვევს".

რომ თვითონ ძალზე მცირე რესურსებს უთმობენ ახალი ცოდნის მოპოვებას.

ცოდნის მოპოვებასთან დაკავშირებული სათანადო პოლიტიკის შექმნისას დიდი მნიშვნელობა აქვს ზოგადი ცოდნისა და სპეციფიკური, ტექნოლოგიური ცოდნის განცალკევებას. სპეციფიკური, ტექნოლოგიური ცოდნა, მაგალითად, ახალი, გაუმჯობესებული ბატარეის გამოგონება, შეიძლება დაპატენტდეს. ამით გამომგონებელი თავისი გამოგონებიდან მოგების დიდ ნაწილს მიიღებს, მაგრამ, რა თქმა უნდა, არა მთელ მოგებას. ამისგან განსხვავებით, მათემატიკოსს არ შეუძლია თეორემის დაპატენტება; ასეთი ზოგადი ცოდნა უფასოა და ყველასთვის ხელმისაწვდომი. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, საპატენტო სისტემა სპეციფიკურ, ტექნოლოგიურ ცოდნას გამორიცხვადს ხდის, ხოლო ზოგადი ცოდნა გამორიცხვადი არ არის.

მთავრობა სხვადასხვაგვარად ცდილობს ზოგადი ცოდნის, როგორც საზოგადოებრივი საქონლის, უზრუნველყოფას. სამთავრობო სააგენტოები, როგორებიცაა ჯანმრთელობის დაცვის ეროვნული ინსტიტუტები და ეროვნული მეცნიერების ფონდი, ფუნდამენტურ გამოკვლევებს სუბსიდიებს აძლევენ მედიცინაში, მათემატიკაში, ფიზიკაში, ქიმიაში, ბიოლოგიასა და ეკონომიკაშიც კი. ზოგიერთი სპეციალისტი ამართლებს მთავრობის მიერ კოსმოსური პროგრამის განხორციელებისთვის გაღებულ თანხებს იმის გამო, რომ ამ პროგრამას დამატებითი ცოდნა მოაქვს საზოგადოებისთვის. მრავალი პირადი მოხმარების საქონლის, მათ შორის ტყვიაგაუმტარი ჟილეტის, წარმოებისთვის ისეთი მასალებია გამოყენებული, რომლებიც მეცნიერებმა და ინჟინრებმა მაშინ შექმნეს, როდესაც ადამიანის მთვარეზე გამგზავრებისთვის ემზადებოდნენ. ასეთი ცდების დროს სამთავრობო დახმარების სათანადო დონის განსაზღვრა საკმაოდ რთულია, ვინაიდან სარგებლობა ძნელი გამოსათვლელია. უფრო მეტიც, კონგრესის წევრები, რომლებიც გამოკვლევებისთვის საჭირო თანხებს ანაწილებენ, ცუდად ერკვევიან მეცნიერებაში და ამიტომ უჭირთ იმის განსჯა, კვლევის რომელი მიმართულება მოიტანს მეტ სარგებლობას და რომელი – ნაკლებს.

სიღარიბესთან ბრძოლის პროგრამები მრავალი სამთავრობო პროგრამა ისახავს მიზნად ღარიბების დახმარებას. ბავშვიანი ოჯახების დახმარების პროგრამა, რომელსაც ხშირად უბრალოდ „სოცუზრუნველყოფას" უწოდებენ, გაჭირვებულ ოჯახებს მცირე დამატებითი შემოსავლით უზრუნველყოფს. სასურსათო ბარათების პროგრამა ამცირებს კვების დანახარჯებს მათთვის, ვისაც მცირე შემოსავალი აქვს. სიღარიბესთან ბრძოლის ეს პროგრამები მატერიალურად უფრო შეძლებული ოჯახებიდან აკრეფილი გადასახადებით ფინანსდება.

ეკონომისტები დღემდე ვერ შეთანხმდნენ იმაზე, რა როლი უნდა შეასრულოს მთავრო-

ბამ სიღარიბესთან ბრძოლაში. ამ საკითხს უფრო სრულად მე-20 თავში განვიხილავთ, აქ კი მხოლოდ ერთ მნიშვნელოვან არგუმენტს მოვიყვანთ: სიღარიბესთან ბრძოლის პროგრამების მომხრეები აცხადებენ, რომ სიღარიბესთან ბრძოლა საზოგადოებრივი საქონელია. დავუშვათ, რომ ყველას უნდა ისეთ საზოგადოებაში ცხოვრება, სადაც სიღარიბე არ არსებობს. მაშინაც კი, როდესაც ასეთი სურვილი საყოველთაოა, სიღარიბესთან ბრძოლა არ არის ის საქონელი, რომლით უზრუნველყოფაც კერძო ბაზრებს შეუძლიათ.

ამის უკეთ ასახსნელად, ვთქვათ, ვინმემ გადაწყვიტა მდიდარი ადამიანების ორგანიზება სიღარიბის დასაძლევად. ისინი საზოგადოებრივ საქონელს მიაწვდიან. ეს საქონელი მეტოქეობისუნარიანი არ იქნება: ერთი ადამიანის სიამოვნება, რომ ის ღარიბ საზოგადოებაში არ ცხოვრობს, ვერ შეამცირებს სხვა რომელიმე წევრის სიამოვნებას. ეს საქონელი არც გამორიცხვადი იქნება: როდესაც სიღარიბე დაძლეულია, ვერავინ გამოირიცხება იმათი სიიდან, ვინც ამით სიამოვნებას იღებს. თუმცა საბოლოოდ მაინც აღმოჩნდებიან ადამიანები, რომლებიც ქველმოქმედებაში არ მონაწილეობენ, ანუ „უბილეთო მგზავრები" არიან და სხვათა კეთილშობილების ხარჯზე ცხოვრობენ.

სწორედ „უბილეთო მგზავრის" პრობლემის გამო კერძო ორგანიზაცია ვერ მოახერხებს სიღარიბის დაძლევას. თუმცა მთავრობამ შეიძლება გადაჭრას პრობლემა. ღარიბების ცხოვრების დონის ამაღლების მიზნით მდიდრებისთვის გადასახადის დაკისრება ყველას ეკონომიკურ მდგომარეობას აუმჯობესებს. ღარიბების ეკონომიკური მდგომარეობა უმჯობესდება, ვინაიდან მათი ცხოვრების დონე იზრდება, ხოლო იმ ადამიანების ეკონომიკური მდგომარეობა, რომლებიც გადასახადებს იხდიან, იმიტომ უმჯობესდება, რომ ისინი ისეთ საზოგადოებაში ცხოვრობენ, სადაც ნაკლები სიღარიბეა.

მაგალითი | არის თუ არა შუქურა საზოგადოებრივი საქონელი?

ზოგიერთი საქონელი ერთ შემთხვევაში საზოგადოებრივი საქონელია, მეორე შემთხვევაში კი – კერძო საქონელი. მაგალითად, ფეიერვერკი საზოგადოებრივი საქონელია, თუ ისეთ ქალაქშია მოწყობილი, რომელშიც ბევრი ხალხი ცხოვრობს. მაგრამ, თუ ფეიერვერკი მოწყობილია კერძო გასართობ პარკში, როგორიცაა „დისნეილენდი", ეს ფეიერვერკი უფრო კერძო საქონლის მსგავსი ხდება, ვინაიდან პარკის სტუმრები შესასვლელ ბილეთებს ყიდულობენ.

მეორე მაგალითია შუქურა. ეკონომისტები დიდხანს იყენებდნენ შუქურებს, როგორც საზოგადოებრივი საქონლის მაგალითს. შუქურები გამოიყენება სპეციფიკური ადგილების აღსანიშნავად, რათა გემებს სახიფათო ადგილების გვერდის ავლა შეეძლოთ. სარგებლობა, რომელსაც შუქურა აძლევს გემის კაპიტანს, არც გამორიცხვადია და არც მეტოქეობისუნარიანი, ამიტომ თითოეულ კაპიტანს იმის სტიმული აქვს, რომ „უბილეთოდ იმგზავროს" შუქურის გამოყენებით და ამ სამსახურისთვის არაფერი გადაიხადოს. „უბილეთო მგზავრობის" პრობლემის გამო კერძო ბაზრები ვერ უზრუნველყოფენ შუქურებს, რომლებიც ასე სჭირდებათ კაპიტნებს. ამის შედეგად შუქურების უმრავლესობა დღეს მთავრობის ხარჯზე ფუნქციონირებს.

თუმცა ზოგ შემთხვევაში შუქურები ახლოს არის კერძო საქონელთან. მეცხრამეტე საუკუნეში ინგლისის სანაპიროზე მდებარე ზოგიერთი შუქურა კერძო პირებს ეკუთვნოდა. შუქურას მფლობელი არ ცდილობდა გემის კაპიტნებისთვის მომსახურების საფასურის გამორთმევას, ის ამ საფასურს ახლომდებარე პორტის მფლობელისგან იღებდა. თუ პორტის მფლობელი საფასურის გადახდაზე უარს იტყოდა, შუქურას მფლობელი შუქს აქრობდა და გემებიც გვერდს უვლიდნენ ამ პორტს.

იმის გადაწყვეტისას, არის თუ არა საქონელი საზოგადოებრივი, უნდა განვსაზღვროთ ამ საქონლის მოხმარებიდან სარგებლობის მიმღებთა რაოდენობა, აგრეთვე ის, შეიძლება თუ არა, ამ ადამიანებს ხელი შევუშალოთ ამ საქონლის გამოყენებაში. „უბილეთო მგზავრის" პრობლემა ჩნდება მაშინ, როდესაც სარგებლობის მიმღებთა რაოდენობა დიდია და რომელიმე მათგანის გამორიცხვა შეუძლებელია. თუ შუქურადან სარგებლობას მრავალი კაპიტანი იღებს, ეს შუქურა საზოგადოებრივი საქონელია. მაგრამ, თუ შუქურადან სარგებლობას მხოლოდ პორტის მფლობელი იღებს, მაშინ ეს შუქურა უფრო კერძო საქონელია. •

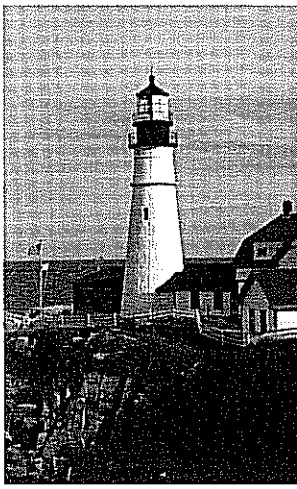
დანახარჯი-სარგებლობის ანალიზის სირთულე

ჩვენ ვნახეთ, რომ მთავრობა საზოგადოებრივი საქონლის ძირითადი მიმწოდებელია, ვინაიდან კერძო ბაზარი თავისი ძალებით ეფექტიან რაოდენობას არ აწარმოებს. მაგრამ იმის გადაწყვეტა, რომ მთავრობამ ძირითადი როლი უნდა შეასრულოს, მხოლოდ პირველი ნაბიჯია. მთავრობამ უნდა განსაზღვროს, რა სახის საზოგადოებრივი საქონელი მიაწოდოს და რა რაოდენობით.

ვთქვათ, მთავრობა განიხილავს საზოგადოებრივ პროექტს, მაგალითად, ახალი გზატკეცილის გაყვანას. გადაწყვეტილების მისაღებად მთავრობამ უნდა შეადაროს ყველა იმ ადამიანის მთლიანი სარგებლობა, რომლებიც ამ გზატკეცილს გამოიყენებენ, ასევე გზატკეცილის გაყვანისა და მოვლის დანახარჯები. ამისთვის მთავრობამ უნდა დაიქირაოს ეკონომისტებისა და ინჟინრების ჯგუფი იმ კვლევის განსახორციელებლად, რომელსაც **დანახარჯი-სარგებლობის ანალიზი** ეწოდება, და რომლის მიზანია ამ პროექტის მთლიანი სარგებლობისა და დანახარჯების გამოთვლა მთლიანად საზოგადოებისთვის.

დანახარჯი-სარგებლობის ანალიზი მძიმე სამუშაოა. გზატკეცილი ხელმისაწვდომი იქნება ყველასთვის და, ამასთან, მას ყველა უფასოდ გამოიყენებს. ამიტომ არ არსებობს ფასი, რომელსაც შეიძლება გზატკეცილის ღირებულება გავუტოლოთ. სარწმუნო შედეგებს ვერც მოსახლეობის გამოკითხვა მოგვცემს იმის თაობაზე, თუ როგორ აფასებენ გზატკეცილს, ვინაიდან სარგებლობის რიცხობრივად გამოხატვა რთულია კითხვარში მოცემული შედეგების მეშვეობით, ამასთან, რესპონდენტებს არა აქვთ სიმართლის თქმის სტიმული. ის, ვინც ამ გზატკეცილის გამოყენებას აპირებს, გააზვიადებს აქედან მიღებულ სარგებლობას, რათა გზატკეცილის გაყვანას ხელი შეუწყოს. ის კი, ვისაც გზატკეცილის გაყვანა დააზარალებს, გააზვიადებს დანახარჯებს, რათა გზატკეცილის გაყვანას ხელი შეუშალოს.

ამგვარად, საზოგადოებრივი საქონლის ეფექტიანი მიწოდება ბევრად უფრო რთულია, ვიდრე კერძო საქონლის ეფექტიანი მიწოდება. კერძო საქონლის მიწოდებას ბაზარი უზრუნველყოფს. კერძო საქონლის მყიდველები საქონლის შეფასებისას იმ ფასით შემოიფარგლებიან, რომლის გადახდისთვისაც მზად არიან. გამყიდველები კი თავიანთ დანახარჯებს იმ ფასით გამოხატავენ, რომლის მისაღებადაც მზად არიან. ამისგან განსხვავებით, დანახარჯი-სარგებლობის ანალიტიკოსები ვერ ხედავენ ფასის სიგნალებს, როდესაც მთავრობის მიერ საზოგადოებრივი საქონლის უზრუნველყოფის თაობაზე იღებენ გადაწყვეტილებას. ასე რომ, მათ მიერ შესრულებული გამოთვლები, რომლებიც საზოგადოებრივი პროექტების დანახარჯებსა და სარგებლობას ეხება, უკეთეს შემთხვევაში, მიახლოებითია.



რა სახის საქონელია ეს?

დანახარჯი-სარგებლობის ანალიზი ანალიზი, რომელიც ერთმანეთს ადარებს საზოგადოების დანახარჯებსა და სარგებლობას მისი საზოგადოებრივი საქონლით უზრუნველყოფის შედეგად.

მაგალითი | რა ღირს სიცოცხლე?

წარმოიდგინეთ, რომ ქალაქის საბჭოს წევრი ხართ. თქვენთან მოდის ქალაქის მთავარი ინჟინერი და გთავაზობთ შემდეგს: ქალაქს შეუძლია $10 000-ის გაღება, რათა დაიდგას შუქნიშანი გზაჯვარედინზე, სადაც ამჟამად მხოლოდ საგზაო ნიშანია. ამ შუქნიშნიდან სარგებლობა გაზრდილი უსაფრთხოება იქნება. მსგავსი გზაჯვარედინების მონაცემებზე დაყრდნობით ინჟინერი ამტკიცებს, რომ ეს შუქნიშანი ფატალური საგზაო შემთხვევების რისკს 1,6-დან 1,1 პროცენტამდე შეამცირებს. გასცემთ თუ არა ამ თანხას ახალი შუქნიშნის დასაყენებლად?

ამ კითხვაზე პასუხის გასაცემად იწყებთ დანახარჯი-სარგებლობის ანალიზს, მაგრამ მალევე აწყდებით დაბრკოლებას: როდესაც დანახარჯებსა და სარგებლობას ვადარებთ, ისინი ერთი და იმავე ერთეულებით უნდა გამოვხატოთ. დანახარჯი დოლარებში აისახება, მაგრამ სარგებლობას – ადამიანის სიცოცხლის გადარჩენის ალბათობას – ფულად ერთეულებში ვერ ასახავთ. იმისთვის, რომ გადაწყვეტილება მიიღოთ, ადამიანის სიცოცხლე ღირებულებითი მაჩვენებლით უნდა გამოხატოთ.

თავდაპირველად, ალბათ, დაასკვნით, რომ ადამიანის სიცოცხლე ფასდაუდებელია. ბოლოს და ბოლოს, არ არსებობს თანხა, რომლის მიღებასაც დათანხმდებოდით საკუთარი ან საყვარელი ადამიანის სიცოცხლის სანაცვლოდ. ეს კი იმას ნიშნავს, რომ ადამიანის ფასი უსასრულო სიდიდეა.

დანახარჯი-სარგებლობის ანალიზისას ასეთ პასუხს აბსურდამდე მივყავართ. თუ ადა-

მიანის სიცოცხლეს მართლაც უსასრულო ფასს დავადებთ, მაშინ ყოველი ქუჩის კუთხეში შუქნიშანი უნდა დავდგათ. ამას გარდა, თითოეულმა ჩვენგანმა დიდი მანქანები უნდა მართოს უსაფრთხოების დაცვის უახლესი მოწყობილობებით და არა ის პატარა მანქანები, რომელთაც ასეთი მოწყობილობები არა აქვთ. მაგრამ არც შუქნიშნები დგას ყოველი ქუჩის კუთხეში და არც დარტყმის საწინააღმდეგო ბალიშებითა თუ გაძლიერებული მუხრუჭებით აღჭურვილ მანქანებს მართავს ყველა. როგორც საზოგადოებრივი, ისე პირადი გადაწყვეტილებების მიღებისას, მზად ვართ, ჩვენი სიცოცხლე რისკს დავუქვემდებაროთ, რათა გარკვეული თანხა დავზოგოთ.

მას შემდეგ, რაც გადავწყვეტთ, რომ ადამიანის სიცოცხლეს არაცხადი ფულადი ღირებულება აქვს, ჩნდება კითხვა: როგორ უნდა განვსაზღვროთ ეს ღირებულება? ერთ-ერთი მიდგომა, რომელსაც ზოგჯერ სასამართლოები სასიკვდილო შემთხვევების ზარალის დასადგენად იყენებენ, ის არის, რომ უნდა გამოვითვალოთ ის მთლიანი თანხა, რასაც პიროვნება გამოიმუშავებდა, ცოცხალი რომ ყოფილიყო. ეკონომისტები ხშირად კრიტიკულად უყურებენ ასეთ მიდგომას, ვინაიდან მას ერთი უცნაური შედეგი აქვს: პენსიონერებისა და შრომისუუნარო პირების სიცოცხლეს არანაირი ღირებულება არ აქვს.

ადამიანის სიცოცხლის შეფასების უკეთესი გზაა, უპირველესად, იმ რისკის დადგენა, რომლის გასაწევადაც ადამიანები მზად არიან, ხოლო შემდეგ იმ თანხის დადგენა, რაც ამ ადამიანებს უნდა გადაეხადოს ასეთი რისკის სანაცვლოდ. მაგალითად, სიკვდილის რისკი სხვადასხვა საქმიანობისას სხვადასხვაა. მაღალი შენობების მშენებლები უფრო დიდი რისკის წინაშე დგანან, ვიდრე ოფისში მომუშავე ადამიანები. სარისკო და ნაკლებად სარისკო შრომის ხელფასების შედარებით, განათლების, გამოცდილებისა და ხელფასის სხვა დეტერმინანტების შემოწმებით ეკონომისტებს შეუძლიათ, გარკვეული აზრი შეიქმნან იმის შესახებ, როგორ აფასებენ ადამიანები საკუთარ სიცოცხლეს. ამ მიდგომით ჩატარებულმა გამოკვლევებმა აჩვენა, რომ ადამიანის სიცოცხლის ღირებულება დაახლოებით $10 მილიონის ტოლია.

ახლა კი შეგვიძლია მივუბრუნდეთ ჩვენს მაგალითს და პასუხი გავცეთ მთავარ ინჟინერს. შუქნიშანი სიკვდილის რისკს 0,5 პროცენტით ამცირებს. ამრიგად, შუქნიშნის მოსალოდნელი სარგებლობა იქნება 0,005 x $10 000 000, ანუ $50 000. ეს სარგებლობა აჭარბებს დანახარჯს, რომელიც $10 000-ის ტოლია, ამიტომ პროექტი უნდა მოიწონოთ. •

სწრაფი გამოკითხვა: რა არის „უბილეთო მგზავრის" პრობლემა? რატომ აიძულებს მთავრობას „უბილეთო მგზავრის" პრობლემა, საზოგადოებრივი საქონელი მიაწოდოს? როგორ უნდა მიიღოს მთავრობამ გადაწყვეტილება საზოგადოებრივი საქონლის მიწოდების შესახებ?

საერთო რესურსები

საერთო საკუთრების ტრაგედია
იგავი, რომელიც გვიჩვენებს, თუ რატომ გამოიყენება საერთო რესურსები იმაზე მეტად, ვიდრე სასურველია საზოგადოებისათვის.

საერთო რესურსები, საზოგადოებრივი საქონლის მსგავსად, გამორიცხვადი არ არის. ეს რესურსები უფასოა ყველასთვის, ვისაც მათი გამოყენება სურს. მაგრამ საერთო რესურსები წარმოქმნის მეტოქეობას: ერთი პიროვნების მიერ საერთო რესურსის გამოყენება ამცირებს მეორე პიროვნების მიერ ამ რესურსის გამოყენების შესაძლებლობას. ამრიგად, ბუნებრივი რესურსები ახალ პრობლემას წარმოშობენ. მას შემდეგ, რაც საქონელი მიწოდებულია, პოლიტიკოსები იმაზე უნდა დაფიქრდნენ, რამდენი საერთო რესურსი უნდა იყოს გამოყენებული. ამ პრობლემას ადვილად გავიგებთ, თუ განვიხილავთ **საერთო საკუთრების ტრაგედიად** წოდებულ კლასიკურ მაგალითს.

საერთო საკუთრების ტრაგედია

განვიხილოთ შუა საუკუნეების ერთი პატარა ქალაქი. ამ ქალაქში მიმდინარე ეკონომიკური საქმიანობებიდან ყველაზე მნიშვნელოვანია ცხვრის მოშენება. ქალაქის მრავალ ოჯახს

ჰყავს ცხვრის ფარა და თავს მატყლის გაყიდვით ინახავს, რომელიც ტანსაცმლის დასამზადებლად გამოიყენება.

თავდაპირველად ცხვრები, უმთავრესად, ქალაქის ახლოს საძოვარზე არიან. ეს საძოვარი ქალაქის საერთო საკუთრებაა და არც ერთ ოჯახს არ ეკუთვნის. ქალაქის მცხოვრებნი ამ საძოვარს კოლექტიურად ფლობენ და, შესაბამისად, ყველა მოქალაქეს აქვს უფლება, თავისი ცხვარი საერთო საძოვარზე აძოვოს. კოლექტიურ მფლობელობას კარგი შედეგი მოაქვს, რადგან მიწა საკმარისზე მეტია. ვინაიდან ყველას შეუძლია თავისი ცხვარი იქ აძოვოს, სადაც მოისურვებს, ამიტომ საერთო საკუთრება მეტოქეობას არ წარმოქმნის და მოქალაქეებს არანაირ პრობლემას არ უქმნის. ამ ქალაქში ყველა ბედნიერია.

გადის წლები, ქალაქის მოსახლეობა იზრდება, იზრდება ცხვრების რაოდენობაც საერთო საძოვარზე. იმის გამო, რომ ცხვრის ფარა იზრდება, მიწის ფართობი კი უცვლელი რჩება, მიწა თანდათან ღარიბდება, კარგავს აღდგენის უნარს და, საბოლოოდ, იფიტება. დგება მომენტი, როცა საერთო საძოვარზე ბალახი აღარ იზრდება, ცხვრის მოშენება შეუძლებელი ხდება და ერთ დროს აყვავებული მატყლის მრეწველობა ქრება. მრავალი ოჯახი საარსებო წყაროს კარგავს.

რამ გამოიწვია ეს ტრაგედია? რატომ დაუშვეს მეცხვარეებმა ცხვრის ამ რაოდენობით მოშენება, რის შედეგადაც საერთო საძოვარი განადგურდა? ამის მიზეზი ისაა, რომ სოციალური და კერძო სტიმულები ერთმანეთისგან განსხვავდება. საძოვრის განადგურების თავიდან აცილება დამოკიდებულია მეცხვარეთა კოლექტიურ ქმედებებზე. მეცხვარეებს რომ ერთად ემოქმედათ, იმ დონემდე შეამცირებდნენ ცხვრის ფარას, რომ საერთო საძოვარი ეყოფოდათ. მაგრამ არც ერთ ოჯახს არ აქვს იმის სტიმული, რომ საკუთარი ცხვრის ფარა შეამციროს, ვინაიდან თითოეული ფარა პრობლემის მხოლოდ მცირე ნაწილია.

არსებითად, საერთო საკუთრების ტრაგედიის მიზეზი გარეგანი ეფექტია. როდესაც ერთი ოჯახის ცხვრის ფარა საერთო საძოვარზე ძოვს, სხვა ოჯახებისთვის ხელმისაწვდომი მიწის ხარისხი მცირდება. ადამიანები უგულებელყოფენ ამ უარყოფით გარეგან ეფექტს, ვერ ამცირებენ საკუთარ ცხვრის ფარას, რის შედეგადაც ცხვრის ჭარბ რაოდენობას ვიღებთ.

ტრაგედიის წინასწარგანჭვრეტა შესაძლებელი რომ ყოფილიყო, ქალაქი შეძლებდა ამ პრობლემის გადაჭრას – გამოსცემდა კანონს, რომელიც განსაზღვრავდა, რამდენი ცხვრის ყოლის უფლება აქვს თითოეულ ოჯახს, გაითვალისწინებდა ამ გარეგან ეფექტს ცხვრის დაბეგვრის მეშვეობით ანდა აუქციონზე გაყიდდა საძოვრით სარგებლობის ნებართვების შეზღუდულ რაოდენობას. ესე იგი შუა საუკუნეების ქალაქს შეეძლო ისევე გადაეჭრა საერთო საძოვრის ზედმეტად გამოყენების პრობლემა, როგორც თანამედროვე საზოგადოება ებრძვის გარემოს დაბინძურებას.

მაგრამ მიწის შემთხვევაში უფრო მარტივი გამოსავალიც არსებობს. ქალაქს შეუძლია, საძოვარი მოქალაქეებს შორის გაანაწილოს. ასეთ დროს თითოეული ოჯახი თავის კუთვნილ მიწას შემოღობავს და გადაძოვისგან დაიცავს. ამ გზით მიწა კერძო საქონელი ხდება და საერთო რესურსებს აღარ ეკუთვნის. ასეთი შედეგი რეალურად არსებობდა მეჩვიდმეტე საუკუნის ინგლისში.

საერთო საკუთრების ტრაგედიის მორალი ასეთია: როდესაც პიროვნება საერთო საკუთრებას იყენებს, ამით ამცირებს ამ რესურსით სხვათა სარგებლობის შესაძლებლობას. ამ უარყოფითი გარეგანი ეფექტის გამო ხდება საერთო რესურსების ჭარბი გამოყენება. მთავრობას ამ პრობლემის გადაჭრა კანონებისა თუ გადასახადების მეშვეობით შეუძლია, რომლებიც საერთო რესურსების გამოყენების შემცირებას ითვალისწინებენ. ამას გარდა, მთავრობას ზოგჯერ შეუძლია, საერთო რესურსი კერძო საქონლად აქციოს.

ეს წესი ათასობით წლის წინათაც იყო ცნობილი. ჯერ კიდევ ანტიკური ხანის ბერძენი ფილოსოფოსი არისტოტელე მიუთითებდა საერთო რესურსებთან დაკავშირებულ პრობლემაზე: „იმაზე, რაც ყველასთვის საერთოა, თითქმის არავინ ზრუნავს, რადგან ადამიანები მხოლოდ იმაზე ზრუნავენ, რაც თვითონ ეკუთვნით, და არა იმაზე, რაც სხვებისაცაა“.

ზოგიერთი მნიშვნელოვანი საერთო რესურსი

საერთო რესურსების მრავალი სახეობა არსებობს. თითქმის ყველა შემთხვევაში ჩნდება ისეთივე პრობლემა, როგორიც საერთო საკუთრების ტრაგედიაში: კერძო გადაწყვეტილე-

ბების მიმღებები ჭარბად იყენებენ საერთო რესურსებს. მთავრობა ხშირად კანონებით არეგულირებს მომხმარებელთა ქცევას ან აწესებს გადასახადებს, რათა ზედმეტი გამოყენების პრობლემა შეარბილოს.

სუფთა ჰაერი და წყალი როგორც მე-10 თავში ვნახეთ, ბაზარი ვერ ახერხებს გარემოს ადეკვატურად დაცვას. გარემოს დაბინძურება უარყოფითი გარეგანი ეფექტია, რომლის დაძლევაც კანონების ან მაკორექტირებელი გადასახადების მეშვეობითაა შესაძლებელი. სუფთა ჰაერი და წყალი ისეთივე საერთო რესურსია, როგორიც საერთო საძოვარი, და გარემოს ზედმეტი დაბინძურებაც საძოვრის ჭარბი გამოყენების მსგავსია. გარემოს დეგრადაცია საერთო საკუთრების თანამედროვე ტრაგედიაა.

გადატვირთული გზები გზა შეიძლება იყოს როგორც საზოგადოებრივი საქონელი, ისე საერთო რესურსი. თუ გზა გადატვირთული არ არის, მაშინ ერთი პიროვნების მიერ ამ გზის გამოყენება სხვებზე არ მოქმედებს. ამ შემთხვევაში გზის გამოყენება არ წარმოქმნის მეტოქეობას და ეს გზა საზოგადოებრივი საქონელია. მაგრამ, თუ გზა გადატვირთულია, მისი გამოყენება უარყოფით გარეგან ეფექტს წარმოშობს. როდესაც ერთ პიროვნებას თავისი ავტომობილი ამ გზაზე მიჰყავს, გზა უფრო გადატვირთული ხდება და სხვა ადამიანები უფრო ნელა მოძრაობენ. ამ შემთხვევაში გზა საერთო რესურსია.

მთავრობის მიერ გზის გადატვირთვის პრობლემის გადაჭრის ერთ-ერთი საშუალებაა მძღოლებისთვის საგზაო ბაჟის დაწესება. ბაჟი, არსებითად, პიგუს გადასახადია გზის გადატვირთვის გარეგან ეფექტზე. ხშირად, როგორც, მაგალითად, ადგილობრივი გზების შემთხვევაში, გადაწყვეტილება ბაჟის შესახებ არაპრაქტიკულია, ვინაიდან ბაჟის აკრეფის დანახარჯი ძალიან დიდია.

ზოგჯერ გზის გადატვირთვა მხოლოდ დღის ამა თუ იმ მონაკვეთის პრობლემაა. თუ მაგალითად, ხიდი დიდადაა გადატვირთული მხოლოდ პიკის საათის დროს, დღის ამ მონაკვეთში გადატვირთვის გარეგანი ეფექტი მეტია, ვიდრე სხვა დროს. ასეთი გარეგანი ეფექტების დაძლევის ეფექტიანი საშუალებაა პიკის საათებში უფრო დიდი ბაჟის აკრეფა. ბაჟის ეს გაზრდა მძღოლებს იმის სტიმულს მისცემს, რომ შეცვალონ თავიანთი მარშრუტი და ამით შეამცირონ მოძრაობა, როდესაც გადატვირთვა მაქსიმალურია.

კიდევ ერთი პოლიტიკა, რომელიც გზების გადატვირთვის პრობლემას პასუხობს, ბენზინზე გადასახადის დაწესებაა. ბენზინი ავტომობილის მართვის შემავსებელი საქონელია: ბენზინის ფასის გაზრდა გამოიწვევს მართვაზე მოთხოვნის შემცირებას. ამგვარად, ბენზინის გადასახადი გზების გადატვირთვას ამცირებს.

თევზები, ვეშაპები და გარეული სამყაროს სხვა გინაძრები ცხოველთა მრავალი სახეობა საერთო რესურსებს განეკუთვნება. მაგალითად, თევზებსა და ვეშაპებს კომერციული ღირებულება აქვთ. ყველას შეუძლია გავიდეს ოკეანეში და იმდენი დაიჭიროს, რამდენსაც შეძლებს. თითოეულ პიროვნებას ამ სახეობების მომავალი წლისთვის შენარჩუნების მცირე სტიმული აქვს. ისევე, როგორც ჭარბ გამოყენებას შეუძლია საერთო საძოვრის განადგურება, თევზებისა და ვეშაპების ჭარბ რენვასაც შეუძლია კომერციულად ღირებული წყალქვეშა პოპულაციების განადგურება.

ოკეანე დღესაც რჩება ერთ-ერთ ყველაზე გაუკონტროლებელ საერთო რესურსად. პრობლემის ადვილ გადაწყვეტას ორი გარემოება აბრკოლებს. პირველ რიგში, მრავალ ქვეყანას აქვს ოკეანეში გასასვლელი, ამიტომ ნებისმიერი გადაწყვეტილება მოითხოვს საერთაშორისო თანამშრომლობას იმ ქვეყნებს შორის, რომლებიც ოკეანეს სხვადასხვანაირად აფასებენ. გარდა ამისა, იმის გამო, რომ ოკეანე უზარმაზარია, ნებისმიერი შეთანხმების შესრულებაზე კონტროლი ძალიან ძნელია. ამის შედეგად თევზჭერის უფლებები არაერთხელ გამხდარა დაძაბულობის მიზეზი ერთმანეთისადმი მეგობრულად განწყობილ ქვეყნებს შორისაც კი.

შეერთებული შტატების ტერიტორიაზე ცხოველთა სამყაროს არაერთი კანონი იცავს. მაგალითად, მთავრობა იღებს თევზჭერისა და ნადირობის ლიცენზიების საფასურს და ზღუდავს თევზჭერისა და ნადირობის სეზონების ხანგრძლივობას. მეთევზეები ვალდებულნი არიან, წყალში დააბრუნონ წვრილი თევზები, მონადირეებს კი ცხოველების მხოლოდ გარკვეული რაოდენობის მოკვლა შეუძლიათ. ყველა ეს კანონი ამცირებს საერთო რესურსების გამოყენებას და ხელს უწყობს ცხოველთა პოპულაციების შენარჩუნებას.



ახალი ამბებიდან

ქალაქის გადატვირთვის პროგლემის გადაწყვეტის გზა

მრავალი ეკონომისტის აზრით, მოძრაობის ინტენსივობის კონტროლის მიზნით საჭიროა გზებზე ფასების დაწესება. ბოლო დროს ამ გზას დაადგა ლონდონი და იმავე საკითხზე მსჯელობენ სან-ფრანცისკოშიც.

ლონდონის საგზაო მოძრაობის წესები სან-ფრანცისკოში იქცევს ყურადღებას

ლონდონში გზების გადატვირთვასთან ბრძოლის ღონისძიებები, რომელთა მიხედვით მძღოლებს ყველაზე გადატვირთულ ქუჩებზე პიკის საათებში მოძრაობისათვის საფასური უნდა გადაეხადათ, სან-ფრანცისკოელი ჩინოვნიკებისთვისაც საინტერესო აღმოჩნდა. ისინი თავიანთი ქალაქის ქუჩებში საცობების შემსუბუქებისა და საზოგადოებრივი ტრანსპორტიდან შემოსავლის ზრდის გზებს ეძებდნენ.

„ეს უდავოდ საინტერესო იდეაა, – განაცხადა ზედამხედველმა ჯეკ მაკგოლდრიკმა. – მოძრაობა სულ უფრო და უფრო მჭიდრო ხდება. მდგომარეობის გასაუმჯობესებლად, შეგვიძლია, ფული გამოვიყენოთ".

სან-ფრანცისკოში გაეროს ეგიდით გამართულ გარემოს დაცვისათვის მიძღვნილ კონფერენციაზე ლონდონის მერმა კენ ლივინგსტონმა განაცხადა, რომ მოძრაობით დატვირთვის ზონებში, როგორც მათ ქალაქში უწოდებენ, უკანასკნელი ორი წლის მანძილზე საიმედო მაჩვენებლები მიიღეს.

გამოკვლევებმა აჩვენა, რომ გზებზე დატვირთვა შემცირდა. ამასთან, ლივინგსტონის თქმით, მეტი მომხმარებელი გაუჩნდა საზოგადოებრივ ტრანსპორტს და ჰაერში ნამწვი აირების გამონაბოლქვიც შემცირდა. ქალაქში გაჩნდა ახალი ავტობუსები, რომლებიც გაზრდილი შემოსავლებიდან დაფინანსდა. მოძრაობა ლონდონის ცენტრში თითქმის 30%-ით შემცირდა, რადგან მოძრავი მანქანების რიცხვმა დღიურად 50 000-ით იკლო.

ლივინგსტონის თქმით, სან-ფრანცისკოს ყველა რესურსი აქვს ასეთი გეგმის განსახორციელებლად.

„ნათელია, რომ ქალაქის გეოგრაფია და მცხოვრებთა პოლიტიკური შეხედულებები შესაძლებელს ხდის ამას, – თქვა მან. – თუკი ეს არ მოხერხდა სან-ფრანცისკოში, არ მოხერხდება არსად აშშ-ში".

სოციალისტი ლივინგსტონი, რომელსაც მეტსახელად „წითელი კენი" შეარქვეს, აცხადებს, რომ მისი შთაგონების წყარო თავისუფალი ბაზრის თეორიის მომხრე ეკონომისტი მილტონ ფრიდმანი იყო, რომელმაც 1950 წელს დაწერა ნაშრომი საგზაო მოძრაობის შესამცირებლად გზებზე გადასახადის დაწესების შესახებ.

„მოძრაობის გადასახადის იდეის ავტორი რადიკალი სოციალისტი არ ყოფილა," – თქვა ლივინგსტონმა.

ლონდონში გატარებული ღონისძიება გულისხმობს ქალაქის ფინანსური, იურიდიული და გასართობი რაიონების გულში, რვა კვადრატული მილის ფართობზე, მოძრაობის გადასახადის დაწესებას სამუშაო დღეებში დილის შვიდიდან საღამოს შვიდის ნახევრამდე. ეს გადასახადი თითოეულ გავლაზე $9,5-ს შეადგენს და მის გაზრდას $14-მდე გეგმავენ. მიმდინარეობს აგრეთვე სამუშაოები ამყამინდელი ფართობის ორჯერ გაზრდასთან დაკავშირებით.

მძღოლებს თვალყურს ადევნებენ ვიდეოკამერები, რომლებიც აფიქსირებენ სალიცენზიო ნომრებს. თავის არიდების მოსურნე მძღოლებს დიდი ჯარიმა ელით.

სან-ფრანცისკოს მერის, გეივინ ნიუსომის თქმით, იგი ჯერ არ არის მზად, რომ ქალაქში ლივინგსტონის გაბედული გეგმა დანერგოს. მისი თქმით, ეს საკითხი შემდგომ განხილვას საჭიროებს.

წყარო: „სან-ფრანცისკო ქრონიკლი", 2005 წ. 4 ივნისი

მაგალითი | რატომ არ გადაშენდნენ ძროხები?

ისტორიის განმავლობაში ცხოველთა არაერთი სახეობა დამდგარა გადაშენების საფრთხის წინაშე. როდესაც ევროპელებმა პირველად მიაღწიეს ჩრდილოეთ ამერიკას, კონტინენტზე 60 მილიონზე მეტი ბიზონი ბინადრობდა. მაგრამ მეცხრამეტე საუკუნეში ბიზონზე ნადირობა იმდენად პოპულარული გახდა, რომ 1900 წლისთვის ამ ცხოველთა პოპულაცია დაახლოებით 400 სულამდე შემცირდა. ეს გრძელდებოდა მანამ, სანამ მთავრობამ მათი დაცვის საგანგებო ღონისძიებების განხორციელება არ დაიწყო. აფრიკის ზოგიერთ ქვეყა-

ნაში გაქრობის საფრთხე ემუქრება სპილოებს, რომელთაც ბრაკონიერები ძვლის მოპოვების მიზნით ხოცავენ.

მაგრამ ასეთი საფრთხე კომერციული ღირებულების მქონე ყველა ცხოველს როდი ემუქრება. ძროხა, მაგალითად, კვების საკმაოდ ფასეული წყაროა, მაგრამ არავინ თვლის, რომ ძროხებს გადაშენება ემუქრებათ. მართლაც, დიდი მოთხოვნა ძროხის ხორცზე იმის გარანტიაა, რომ ძროხები არსებობას განაგრძობენ.

რატომაა სპილოს ძვლის კომერციული ფასეულობა სპილოების გადაშენების საფრთხის მიზეზი, მაშინ, როცა ძროხის ხორცის კომერციული ფასეულობა ძროხების არსებობის გარანტიაა? ამის მიზეზი ის გახლავთ, რომ სპილოები საერთო რესურსია, ძროხები კი – კერძო საქონელი. სპილოები თავისუფლად ცხოვრობენ მფლობელების გარეშე. თითოეულ ბრაკონიერს იმის ძლიერი სტიმული აქვს, რომ იმდენი სპილო მოკლას, რამდენსაც მიაგნებს. იმის გამო, რომ ბრაკონიერთა რიცხვი ძალიან დიდია, თითოეულ ბრაკონიერს სპილოების პოპულაციის შენარჩუნების მხოლოდ ძალიან მცირე სტიმული აქვს. სპილოებისგან განსხვავებით, ძროხები კერძო ფერმებში ცხოვრობენ. თითოეული ფერმერი დიდ ძალისხმევას ანდომებს საკუთარ ფერმაში ძროხების პოპულაციის შენარჩუნებას, რადგან სანაცვლოდ დიდ სარგებლობასაც იღებს.

სპილოების პრობლემის გადაჭრას მთავრობები ორი გზით ცდილობენ. ზოგი ქვეყანა, მაგალითად, კენია, ტანზანია და უგანდა, კრძალავს სპილოების დახოცვას და სპილოს ძვლით ვაჭრობას. მაგრამ ამ კანონების შესრულების კონტროლი ძნელია და სპილოების პოპულაცია კლებას განაგრძობს. ამ ქვეყნებისგან განსხვავებით, ზოგი ქვეყანა, მაგალითად, ბოტსვანა, მალავი, ნამიბია და ზიმბაბვე, სპილოებს განიხილავს, როგორც კერძო საქონელს და ადამიანებს მათი მოკვლის უფლებას აძლევს, მაგრამ მხოლოდ ამ ადამიანების კუთვნილ ტერიტორიაზე. ამის შედეგად მიწათმფლობელებს საკუთარ მიწაზე სპილოების პოპულაციის შენარჩუნების სტიმული გაუჩნდათ და საბოლოოდ სპილოების რაოდენობამ ისევ ზრდა იწყო. კერძო საკუთრება და მოგების მოტივი სპილოს სასარგებლოდ მოქმედებს და ერთ დღესაც აფრიკული სპილო შეიძლება ისევე შორს იყოს გადაშენებისგან, როგორც ძროხა.

სწრაფი გამოკითხვა: რატომ ცდილობს მთავრობა საერთო რესურსების გამოყენების შეზღუდვას?

დასკვნა: საკუთრების უფლებების დიდი მნიშვნელობა



„დამიცავს თუ არა ბაზარი?"

ამ და წინა თავებში ვნახეთ, რომ არსებობს „საქონელი", რომლის ადეკვატურ მიწოდებასაც ბაზარი ვერ ახერხებს. ბაზარი არ იძლევა იმის გარანტიას, რომ ჰაერი, რომლითაც ვსუნთქავთ, სუფთაა ან ჩვენი ქვეყანა საიმედოდაა დაცული უცხოელი აგრესორებისგან. საზოგადოება მთავრობისგან მოითხოვს გარემოს დაცვასა და სახელმწიფო თავდაცვას.

მიუხედავად იმისა, რომ პრობლემები, რომლებიც განვიხილეთ, მრავალ სხვადასხვა ბაზარზე ჩნდება, მათ მაინც ერთი საერთო თემა აერთიანებს. თითოეულ შემთხვევაში ბაზარი ვერ ახერხებს რესურსების ეფექტიანად განაწილებას, ვინაიდან *საკუთრების უფლებები* არ არის ცხადად განსაზღვრული, ანუ ზოგიერთ საქონელს არ ჰყავს მესაკუთრე, რომელსაც ამ საქონლის კონტროლის უფლება ექნებოდა. მაგალითად, იმის მიუხედავად, რომ არავის ეპარება ეჭვი სუფთა ჰაერისა თუ სახელმწიფო თავდაცვის საჭიროებასა და სარგებლობაში, არავის აქვს უფლება, ამ „საქონელს" ფასი დაადოს და მისი გამოყენებით სარგებლობა მიიღოს. ქარხანა გარემოს აბინძურებს, ვინაიდან ამის სანაცვლოდ არაფერს იხდის. ბაზარი არ ზრუნავს სახელმწიფო თავდაცვაზე, ვინაიდან ვერავინ მოსთხოვს ადამიანებს იმ სარგებლობის ფასს, რომელსაც ისინი თავდაცვიდან იღებენ.

როდესაც საკუთრების უფლებათა არარსებობა საბაზრო ჩავარდნას იწვევს, მთავრობას შესწევს ამ პრობლემის გადაჭრის ძალა. ზოგჯერ, როგორც, მაგალითად, გარემოს დაბინძურების ნებართვების გაყიდვისას, პრობლემის გადაწყვეტას მთავრობის მიერ საკუთრების უფლებათა განსაზღვრისა და ამ გზით საბაზრო ძალების ამოქმედების სახე აქვს. ზოგჯერ კი, როგორც, მაგალითად, სანადირო სეზონების შეზღუდვისას, გადაწყვეტას მთავრობის



ახალი ამბებიდან

უნდა ღირდეს თუ არა იელოუსტოუნში შესვლა იმდენივე, რამდენიც დისნეილენდში?

ნაკრძალები, გზების მსგავსად, ან საზოგადოებრივი საქონელია, ან საერთო რესურსები. თუ მათი მოხმარება ზომიერია, ნაკრძალებს დაბინძურება არ ემუქრება. მაგრამ თუ ნაკრძალი პოპულარული გახდა, მას იგივე პრობლემები უჩნდება, როგორიც ზემოთ უკვე აღვწერეთ. ამ სტატიაში ამ პრობლემების გადაჭრის მიზნით ეკონომისტი ნაკრძალში შესასვლელ ბილეთზე ფასის გაზრდას გვთავაზობს.

ნაკრძალებიც გადავარჩინოთ და მოგებაც მივიღოთ

ალენ რ. სენდერსონი

ყველამ იცის, რომ ჩვენი ეროვნული ნაკრძალები ხალხითაა სავსე და ამის გამო ნადგურდება. ამასთან დაკავშირებით ბევრი აცხადებს, რომ საჭიროა ზოგიერთი ნაკრძალის დახურვა და კონგრესის მიერ მათი დაფინანსების გაზრდა. მაგრამ ეკონომისტისთვის არსებობს ამ პრობლემის უფრო მარტივი გადაწყვეტა: შესასვლელი ბილეთის ფასის გაზრდა.

1916 წელს, როცა ეროვნული პარკების სამსახური დაარსდა, საკუთარი ავტომობილით მოსული ხუთკაციანი ოჯახისთვის იელოუსტოუნში შესვლის ფასი $7,5 იყო. დღეს ეს ფასი მხოლოდ $10-ია. თუ 1916 წლის ფასს ინფლაციის მიხედვით კორექციას გავუკეთებთ, 1995 წლის ფასი დღეში $120 იქნება, ანუ დაახლოებით იმდენი, რამდენსაც ოჯახი დისნეილენდის ან ფეხბურთის პროფესიული ლიგის მატჩის ბილეთებში გადაიხდიდა.

რა გასაკვირია, რომ ჩვენი ეროვნული ნაკრძალები გადათელილი და გადავჭეგილია. საკუთარ ბუნებრივ და ისტორიულ საგანძურს ისე ვექცევით, თითქოს ის უფასო საქონელი იყოს. ჩვენ უგულებელვყოფთ ამ ადგილების მოვლის დანახარჯებს, ხოლო დაბინძურებას იმით ვებრძვით, რომ პერიოდულად მნახველებს ნაკრძალებში შესვლას ვუკრძალავთ, რაც დეფიციტური რესურსების განაწილების ყველაზე არაეფექტიანი ხერხია. ეროვნულ ნაკრძალში ერთი ოჯახის შესასვლელი ბილეთების ფასი დასვენების სხვა სახეობების ღირებულებას დიდი ხანია ჩამორჩა. უკეთეს შემთხვევაში ის კაცზე ორ დოლარს ძლივს აღწევს.

შესასვლელ ბილეთზე ფასის გაზრდა, ვთქვათ, კაცზე $20-მდე, მნახველთა რაოდენობას შეამცირებს, ხელს შეუწყობს ნაკრძალის ნაკლებ დაბინძურებას და, ამავე დროს, მნიშვნელოვნად გაზრდის ნაკრძალების სამსახურის შემოსავალს (თუ, რა თქმა უნდა, იარსებებს შესაბამისი კანონი, რომელიც ამ ფულს აქვე დატოვებს). შემოსავლის გაზრდა გარდაუვალი შედეგი იქნება. მას შემდეგ, რაც იელოუსტოუნამდე მისაღწევად ასობით დოლარს დახარჯავენ, ნაკლებმოსალოდნელია, რომ ბევრმა უარი თქვას კიდევ $20-ის გადახდასა და ნაკრძალში შესვლაზე.

გაზრდილი შემოსავალი დასვენების სისტემის შემდგომი გაუმჯობესების საშუალებასაც მოგვცემს — გაფართოვდება და გაძლიერდება ეროვნული ნაკრძალების სამსახური, კერძო მეწარმეები საკუთარ ნაკრძალებს გახსნიან, რაც შეუძლებელია ისეთ პირობებში, როცა არსებობს საზოგადოებრივი კონკურენტი, რომელიც თავის საქონელს თვითღირებულებაზე იაფად ყიდის.

დროა, ჩვენი ფული ჩვენი საგანძურისკენ მივმართოთ: ან სათანადოდ დავაფასოთ დიდი კანიონი და იოსემიტის ჩანჩქერი და შესასვლელი ბილეთის რეალისტური ფასის გამო არ ვიწუწუნოთ, ან არ დავაფასოთ და ხელი არ გავანძრიოთ დღევანდელი სავალალო მდგომარეობის გამოსასწორებლად, რითაც ჩვენს განძს კიდევ უფრო სავალალო მომავლისთვის გავწირავთ...

წყარო: „ნიუ-იორკ ტაიმსი“, 1995 წ. 30 სექტემბერი

მიერ კერძო პირთა კონკრეტული ქცევის დაკანონების სახე აქვს. არსებობს კიდევ ერთი გზა, როგორც, მაგალითად, სახელმწიფო თავდაცვის უზრუნველყოფისას ხდება, როდესაც მთავრობა მოსახლეობას ისეთ საქონელს მიაწოდებს, რომლის მიწოდებასაც ბაზარი ვერ ახერხებს. თითოეულ ასეთ შემთხვევაში, თუ პოლიტიკა კარგადაა დაგეგმილი და კარგადაც სრულდება, მთავრობას შეუძლია უფრო ეფექტიანად გაანაწილოს რესურსები და ამით ეკონომიკური კეთილდღეობა გაზარდოს.

შეჯამება

- საქონელი განსხვავდება გამორიცხვადობითა და მეტოქეობისუნარიანობით. საქონელი გამორიცხვადია, თუ შეიძლება, პიროვნებას ხელი შევუშალოთ ამ საქონლის გამოყენებაში. საქონელი მეტოქეობისუნარიანია, თუ ერთი პიროვნების მიერ მისი გამოყენება ამცირებს მეორე პიროვნების მიერ ამავე საქონლის გამოყენების შესაძლებლობას. ბაზარი კარგად მუშაობს, როდესაც საქონელი ამ ორივე თვისებით ხასიათდება. სხვა ტიპის საქონლის შემთხვევაში ბაზარი ნაკლებად წარმატებულია.
- საზოგადოებრივი საქონელი არც გამორიცხვადია და არც მეტოქეობისუნარიანი. საზოგადოებრივი საქონლის მაგალითებია ფეიერვერკები, სახელმწიფო თავდაცვა და ფუნდამენტური მეცნიერული კვლევები. იმის გამო, რომ ადამიანები საზოგადოებრივი საქონლის გამოყენების საფასურს არ იხდიან, მათ „უბილეთო მგზავრობის" სტიმული უჩნდებათ, როცა საქონელი კერძოდაა მიწოდებული. ამიტომ მთავრობა საზოგადოებრივ საქონელს დანახარჯი-სარგებლობის ანალიზზე დამყარებული გადაწყვეტილებების შედეგად მიაწოდებს.
- საერთო რესურსები მეტოქეობისუნარიანია, მაგრამ არა გამორიცხვადი. ასეთი რესურსების მაგალითებია საერთო საძოვარი, სუფთა ჰაერი და გადატვირთული გზები. იმის გამო, რომ საერთო რესურსების გამოყენების საფასურს არავინ იხდის, ამ რესურსებს ჭარბად იყენებენ. ამიტომ მთავრობა ცდილობს, შეზღუდოს საერთო რესურსების გამოყენება.

ძირითადი ცნებები

გამორიცხვადობა, გვ. 214
მეტოქეობისუნარიანობა, გვ. 214
კერძო საქონელი, გვ. 214
საზოგადოებრივი საქონელი, გვ. 214
საერთო რესურსები, გვ. 215
„უბილეთო მგზავრი", გვ. 216
დანახარჯი-სარგებლობის ანალიზი, გვ. 219
საერთო საკუთრების ტრაგედია, გვ. 220

კითხვები გამეორებისთვის

1. ახსენით, რას ნიშნავს საქონლის „გამორიცხვადობა" და საქონლის „მეტოქეობისუნარიანობა". არის თუ არა პიცა გამორიცხვადი? მეტოქეობისუნარიანი?
2. განმარტეთ საზოგადოებრივი საქონელი და მოიყვანეთ მაგალითი. შეუძლია თუ არა კერძო ბაზარს საკუთარი ძალებით ამ საქონლის მიწოდება? ახსენით.
3. რა არის საზოგადოებრივი საქონლის დანახარჯი-სარგებლობის ანალიზი? რატომ არის ეს მნიშვნელოვანი? რატომ არის რთული ასეთი ანალიზის ჩატარება?
4. განმარტეთ საერთო რესურსი და მოიყვანეთ მაგალითი. მთავრობის ინტერვენციის გარეშე ხალხი ამ საქონელს ხშირად გამოიყენებს თუ იშვიათად?

სავარჯიშოები

1. რომელ საქონელსა და მომსახურებას მიაწოდებს ადგილობრივი მთავრობა?
   ა) გამოიყენეთ 1-ლ ნახაზზე მოცემული კლასიფიკაცია და ახსენით, რომელ კატეგორიას მიეკუთვნება ქვემოთ ჩამოთვლილი საქონელი:
      - პოლიცია;
      - თოვლიანი გზების გაწმენდა;
      - განათლება;
      - სოფლის გზები;
      - ქალაქის ქუჩები.
   ბ) თქვენი აზრით, მთავრობის მიერ მიწოდებული საქონლიდან რომელი არ არის საზოგადოებრივი საქონელი?
2. ზემოთ ითქვა, რომ საზოგადოებრივი საქონელი და საერთო რესურსები გარეგან ეფექტებს იწვევს.
   ა) საზოგადოდ, დადებითია თუ უარყოფითი საზოგადოებრივ საქონელთან დაკავშირებული გარეგანი ეფექტები? დაასახელეთ მაგალითები. რა უფრო მეტია – თავისუფალ ბაზარზე საზოგადოებრივი საქონლის რაოდენობა თუ ეფექტიანი რაოდენობა?
   ბ) საზოგადოდ, დადებითია თუ უარყოფითი საერთო რესურსებთან დაკავშირებული გარეგანი ეფექტები? დაასახელეთ მაგალითები. საზოგადოდ, რა უფრო მეტია – საერთო რესურსების საბაზრო გამოყენება თუ მათი ეფექტიანი გამოყენება?

3. ჩარლის უყვარს ადგილობრივ საზოგადოებრივ ტელეარხზე გადაცემების ყურება, მაგრამ იგი არასოდეს გაიღებს ფულს, როდესაც ეს უკანასკნელი შემოწირულობას აგროვებს.
   ა) რას უწოდებდნენ ეკონომისტები ჩარლის?
   ბ) როგორ შეუძლია სახელმწიფოს ჩარლის მსგავსი ადამიანების პრობლემის მოგვარება?
   გ) როგორ ფიქრობთ, შეუძლია თუ არა კერძო ბაზარს ამ პრობლემის მოგვარება? როგორ ცვლის საკაბელო ტელევიზიის არსებობა სიტუაციას?
4. ოთხმა მეგობარმა გადაწყვიტა, შაბათ-კვირა საერთო საცხოვრებელში ძველი ფილმების ყურებაში გაატარონ და სურთ, გადაწყვიტონ, რამდენი ფილმი ნახონ. ცხრილში მოცემულია ის თანხები, რომელთა გადახდისთვისაც მზად არიან მეგობრები თითოეულ ფილმში.

	ორსონი	ალფრედი	ვუდი	ინგმარი
პირველი ფილმი	7$	5$	3$	2$
მეორე ფილმი	6	4	2	1
მესამე ფილმი	5	3	1	0
მეოთხე ფილმი	4	2	0	0
მეხუთე ფილმი	3	1	0	0

   ა) არის თუ არა საზოგადოებრივი საქონელი საერთო საცხოვრებელში ფილმის ჩვენება? ახსენით.
   ბ) რამდენი ფილმი უნდა იქირაონ მეგობრებმა მაქსიმალური მთლიანი დანაზოგის მისაღებად იმ შემთხვევაში, თუ ფილმის დაქირავება $8 ჯდება?
   გ) თუკი მეგობრები ოპტიმალურ რაოდენობას (ბ) მიაგნებენ და შემდეგ თანაბრად გაინაწილებენ ფილმების დაქირავების ფასს, რა იქნება თითოეული სტუდენტის დანაზოგი ფილმების ყურებისაგან?
   დ) შესაძლებელია თუ არა ფასის იმგვარად დაყოფა, რომ ყველამ მიიღოს სარგებლობა? რა პრაქტიკულ პრობლემებს აყენებს ამგვარი გადაწყვეტა?
   ე) დავუშვათ, მეგობრები წინასწარ შეთანხმდნენ, რომ ეფექტიანი რაოდენობა შეარჩიონ და ფილმების ფასი თანაბრად გაინაწილონ. როდესაც ორსონს ჰკითხავენ, მზად არის თუ არა იგი გადახდისთვის, ექნება თუ არა მას სიმართლის თქმის სტიმული? თუ კი, რატომ? თუ არა, რას იტყვის იგი?
   ვ) რას გასწავლით ეს მაგალითი საზოგადოებრივი საქონლის ოპტიმალური მიწოდების შესახებ?
5. ზოგი ეკონომისტი ამტკიცებს, რომ კერძო ფირმებს არ სურთ ფუნდამენტური სამეცნიერო კვლევების ეფექტიანი ოდენობის წარმოება.
   ა) ახსენით, რატომ შეიძლება ხდებოდეს ასე. პასუხში ფუნდამენტური კვლევები დაახარისხეთ პირველ ნახაზზე ნაჩვენები კატეგორიების მიხედვით.
   ბ) რა პოლიტიკას მიმართავს აშშ ამ პრობლემასთან დაკავშირებით?
   გ) ხშირად კამათობენ იმაზე, რომ ეს პოლიტიკა ზრდის ამერიკული ფირმების ტექნოლოგიურ შესაძლებლობებს საზღვარგარეთულ ფირმებთან შედარებით. შეესაბამება თუ არა ეს დებულება თქვენს კლასიფიკაციას, რომელიც (ა) ნაწილში გააკეთეთ ფუნდამენტური კვლევების შესახებ? (მინიშნება: შეიძლება თუ არა, გამორიცხვა საზოგადოებრივი საქონლით სარგებლობის მიმღებ მხოლოდ ზოგიერთ მოქალაქეს შეეხოს?)
6. რატომ ნაგვიანდება გზატკეცილები, ეზოები კი – არა?
7. ვაშინგტონის მეტროთი მგზავრობა პიკის საათებში უფრო ძვირია, ვიდრე სხვა დროს. რატომ?
8. ხეტყის კომპანიები შეერთებულ შტატებში მრავალ ხეს ჭრიან როგორც საზოგადოების საკუთრებაში არსებულ ტერიტორიებზე, ისე კერძო საკუთრებაში არსებულ ტერიტორიებზე. როგორია, თქვენი აზრით, ხეტყის დამზადების ეფექტიანობა ორივე ტიპის ტერიტორიებზე მთავრობის ჩარევის გარეშე? როგორ უნდა მოაწესრიგოს მთავრობამ ხეტყის დამზადება საზოგადოებრივ ტერიტორიებზე? გამოდგება თუ არა ეს კანონები კერძო ტერიტორიებისთვის?
9. 1994 წლის 19 მარტს „ეკონომისტი“ წერდა: „გასულ ათწლეულში მსოფლიოში ყველაზე მდიდარი თევზსარეწი ტერიტორიები ინტენსიური ექსპლუატაციის შედეგად თითქმის სრულ გამოფიტვამდე მივიდა“. სტატიაში მოყვანილია ამ პრობლემის ანალიზი და მსჯელობა შესაძლო კერძო და სამთავრობო გადაწყვეტილებათა შესახებ:
   ა) „ნუ დაადანაშაულებთ მეთევზეებს თევზის გადაჭარბებული რეწვის გამო. ისინი, როგორც ყოველთვის, რაციონალურად იქცევიან“. რა აზრითაა „თევზის გადაჭარბებული რეწვა“ მეთევზეებისთვის რაციონალური?
   ბ) „საზოგადოებას, რომელსაც აერთიანებს ვალდებულებები და მრავალმხრივი პირადი ინტერესები, თვითონვე შეუძლია საერთო რესურსების მართვა“. აღწერეთ ასეთი მართვის თეორიული პრინციპები და ის მიზეზები, რომლებიც ასეთი მართვის პრაქტიკულ განხორციელებას აბრკოლებს.
   გ) „1976 წლამდე თევზჭერა შეუზღუდავი იყო, რაც თევზის მარაგის შენარჩუნებას თითქმის შეუძლებელს ხდიდა. ამ წელს საერთაშორისო შეთანხმებამ განავრცო [ქვეყნების] იურისდიქციის ზოგიერთი ასპექტი სანაპიროდან 200 მილამდე, 12-ის ნაცვლად“. გამოიყენეთ საკუთრების უფლებათა კონცეფცია და ახსენით, როგორ ამცირებს ეს შეთანხმება ამ პრობლემის სიმძაფრეს.
   დ) სტატიაში ნათქვამია, რომ მრავალი მთავრობა ეხმარება გაჭირვებულ მეთევზეებს, რისთვისაც

ისეთ მეთოდებს იყენებს, რომლებიც თევზჭერის ზრდას იწვევენ. როგორ უწყობს ასეთი პოლიტიკა ხელს ჭარბი თევზჭერის მოჯადოებულ წრეს?

ე) „მხოლოდ მაშინ მოუვლიან მეთევზეები ამ სარეწს ისეთივე გულმოდგინებით, როგორითაც კარგი გლეხი – საკუთარ მიწას, როდესაც დარწმუნდებიან, რომ თევზსარეწზე ხანგრძლივი და ექსკლუზიური უფლება აქვთ ". დაიცავით ეს გამონათქვამი.

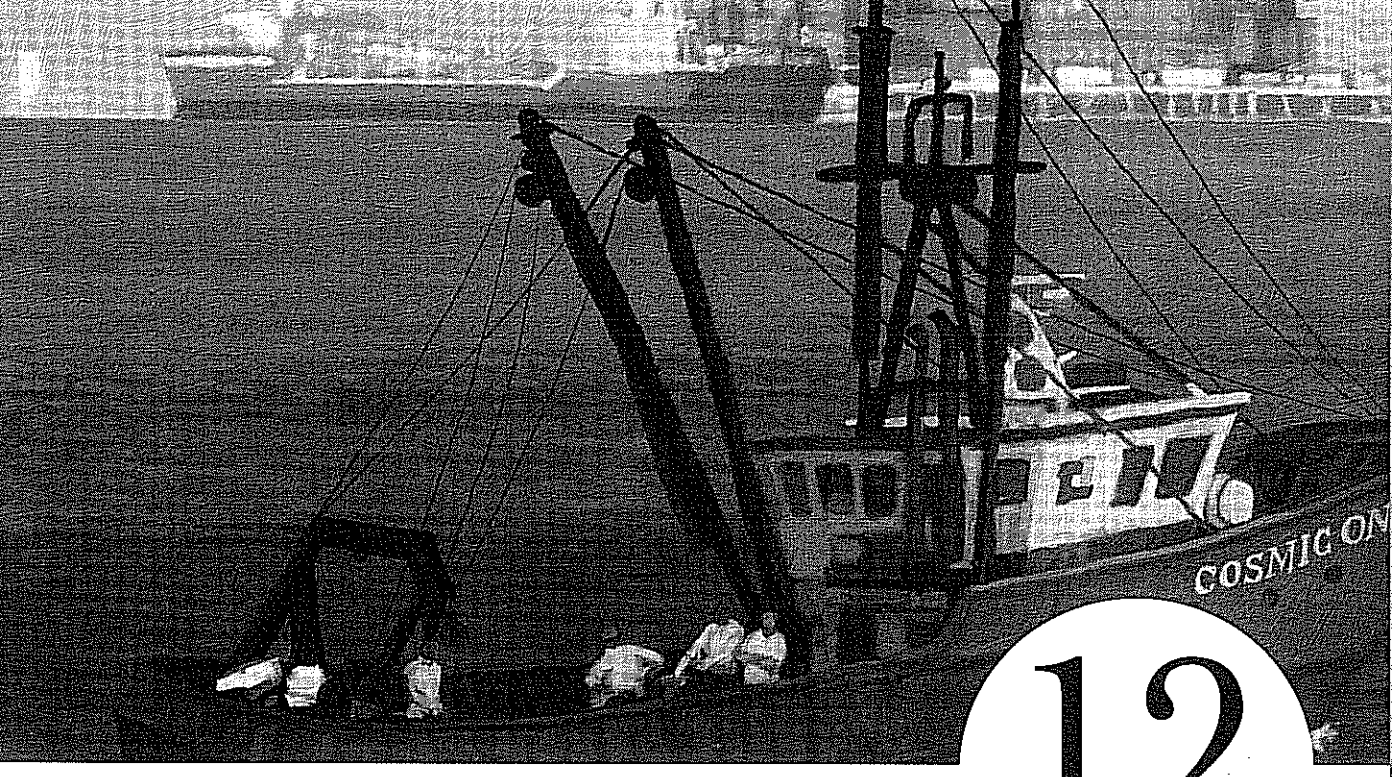
ვ) ჭარბი თევზჭერის საწინააღმდეგო კიდევ როგორი პოლიტიკა შეიძლება განვიხილოთ?

10. ფედერალური მთავრობა ავტომობილების მოდელების უსაფრთხოების გამოცდას ატარებს და მიღებულ ინფორმაციას უფასოდ ავრცელებს ქვეყანაში. თქვენი აზრით, შეიძლება თუ არა, ეს ინფორმაცია საზოგადოებრივ საქონლად ჩაითვალოს? პასუხი ახსენით.

11. მაღალშემოსავლიანი ადამიანები სიკვდილის რისკის შესამცირებლად მზად არიან, დაბალშემოსავლიან ადამიანებზე მეტი გადაიხადონ. მაგალითად, ისინი მზად არიან, გადაიხადონ უსაფრთხოებისთვის საჭირო მოწყობილობების საკუთარ ავტომობილებში დამონტაჟების საფასური. უნდა გაითვალისწინოს თუ არა, თქვენი აზრით, დანახარჯი-სარგებლობის ანალიზმა ეს ფაქტი საზოგადოებრივი პროექტების შეფასებისას? ავიღოთ, მაგალითად, მდიდარი ქალაქი და ღარიბი ქალაქი, როდესაც თითოეული მათგანი შუქნიშნის დადგმას განიხილავს. უფრო მეტად ხომ არ უნდა შეაფასოს მდიდარმა ქალაქმა ადამიანის სიცოცხლე ამ გადაწყვეტილების მიღებისას? რატომ?



ამ თავში მოცემული საკითხების, ამოცანების, მაგალითების, სწრაფი გამოკითხვისა და ა.შ. შესახებ დამატებითი ინფორმაციისათვის ესტუმრეთ ვებ-გვერდს
http://mankiw.swlearning.com.



12

საგადასახადო სისტემა

ალ „შრამიანი“ კაპონე, გასული საუკუნის 20-იანი წლების ცნობილი განგსტერი და კრიმინალური სამყაროს ერთ-ერთი ორგანიზატორი, არასდროს დაუსჯიათ მის მიერ ჩადენილი არაერთი ძალადობისა თუ მკვლელობისთვის, მაგრამ საბოლოოდ მაინც მოხვდა ციხეში — გადასახადების გადახდისთვის თავის არიდების გამო. კაპონემ უგულებელყო ბენ ფრანკლინის ცნობილი გამოთქმა: „ცხოვრებაში არაფერია უეჭველი, სიკვდილისა და გადასახადების გარდა“.

ფრანკლინის დროს საშუალო ამერიკელი გადასახადების სახით საკუთარი შემოსავლის 5 პროცენტზე ნაკლებს იხდიდა და მომდევნო ასი წლის განმავლობაში მდგომარეობა არ შეცვლილა. მაგრამ მეოცე საუკუნეში გადასახადებმა თანდათან უფრო და უფრო დიდი მნიშვნელობა შეიძინა ტიპური ამერიკელისთვის. დღეს გადასახადების საერთო განაკვეთი — საშემოსავლო გადასახადის, კორპორაციის საშემოსავლო გადასახადის, ხელფასის გადასახადის, გაყიდვის გადასახადისა და ქონების გადასახადის ჩათვლით — საშუალო ამერიკელის შემოსავლის დაახლოებით მესამედს შეადგენს. ბევრ ევროპულ ქვეყანაში ეს მაჩვენებელი კიდევ უფრო მაღალია.

გადასახადები აუცილებელია, ვინაიდან ჩვენ, როგორც მოქალაქეები, მთავრობისაგან მრავალი სახის საქონლითა და მომსახურებით უზრუნველყოფას მოველით. უკანასკნელ ორ თავში მცირეოდენი ნათელი მოვფინეთ ერთ-ერთ პრინციპს *ეკონომიკის ათი პრინციპიდან:* მთავრობას ზოგჯერ შეუძლია ბაზრის ფუნქციონირების შედეგების გაუმჯობესება. როდესაც მთავრობა ებრძვის გარეგან ეფექტებს (მაგალითად, გარემოს დაბინძურებას) ან აწესრიგებს საერთო რესურსების (მაგალითად, სახელმწიფო თავდაცვის) გამოყენებას, ამით ჩვენს ეკონომიკურ მდგომარეობას აუმჯობესებს. მაგრამ ნებისმიერი სარგებლობა დანახარჯებთანაა დაკავშირებული. იმისთვის, რომ მთავრობამ ეს და მრავალი სხვა ფუნქცია შეასრულოს, საჭიროა ფული, რომელიც გადასახადებით უნდა მიიღოს.

გადასახადების შესწავლა წინა თავებში დავიწყეთ, სადაც ვნახეთ, როგორ მოქმედებს საქონელზე დაწესებული გადასახადი ამ საქონლის მიწოდებასა და მოთხოვნაზე. მე-6 თავში ვნახეთ, რომ გადასახადი ამცირებს ბაზარზე გაყიდული საქონლის რაოდენობას, და შევისწავლეთ, როგორაა განაწილებული გადასახადის სიმძიმე მყიდველებსა და გამყიდველებს შორის იმის მიხედვით, თუ როგორია მიწოდებისა და მოთხოვნის ელასტიკურობა. მე-8 თავში ვნახეთ, როგორ მოქმედებს გადასახადები ეკონომიკურ კეთილდღეობაზე. ვნახეთ აგრეთვე, რომ გადასახადები იწვევს საერთო დანაკარგებს: გადასახადის შედეგად სამომხმარებლო და მწარმოებლის დანაზოგების შემცირება მთავრობის შემოსავალზე მეტია.

ამ თავში საგადასახადო სისტემის შექმნას განვიხილავთ, რისთვისაც წინა თავებში მიღებულ ცოდნას გამოვიყენებთ. ჯერ მოკლედ მიმოვიხილავთ შეერთებული შტატების საფინანსო სისტემას. როდესაც საგადასახადო სისტემაზე ვმსჯელობთ, სასარგებლოა, ვიცოდეთ ზოგი რამ იმის შესახებ, თუ როგორ იღებს და ხარჯავს თანხებს აშშ-ს მთავრობა. ამის შემდეგ განვიხილავთ დაბეგვრის ფუნდამენტურ პრინციპებს. ადამიანთა უმრავლესობა ეთანხმება იმ აზრს, რომ გადასახადები საზოგადოებას რაც შეიძლება ნაკლებად უნდა აზარალებდეს, ამასთან, გადასახადის სიმძიმე სამართლიანად უნდა იყოს განაწილებული. ესე იგი საგადასახადო სისტემა ეფექტიანიც უნდა იყოს და სამართლიანიც. მაგრამ, როგორც ვნახავთ, ამ მიზნის დასახვა უფრო ადვილია, ვიდრე მიღწევა.

აშშ-ს მთავრობის საფინანსო სისტემის მოკლე მიმოხილვა

მოსახლეობის შემოსავლის რა ნაწილს იღებს მთავრობა გადასახადების სახით? 1-ლი ნახაზი გვიჩვენებს მთავრობის შემოსავლებს, ფედერალური, შტატებისა და ადგილობრივი მთავრობების შემოსავლების ჩათვლით, როგორც აშშ-ს ეკონომიკის მთლიანი შემოსავლის წილს. ამ ნახაზიდან ჩანს, რომ მთავრობა თანდათან მთლიანი შემოსავლის სულ უფრო მეტ ნაწილს იღებს. 1902 წელს მთავრობა მთლიანი შემოსავლის 7 პროცენტს იღებდა, ბოლო წლებში კი — დაახლოებით 30 პროცენტს. ამდენად, ეკონომიკის შემოსავლის ზრდასთან ერთად მთავრობის საგადასახადო შემოსავლები კიდევ უფრო მეტად გაფართოვდა.

1-ლი ცხრილი წარმოგვიდგენს რამდენიმე ქვეყნის საგადასახადო ტვირთს, გაზომილს ცენტრალური მთავრობის საგადასახადო შემოსავლების წილით ქვეყნის მთლიან შემოსავალში. აშშ-ს მაჩვენებელი სადღაც შუაშია მოთავსებული. მისი საგადასახადო ტვირთი მრავალი ევროპული ქვეყნის იმავე მაჩვენებელზე გაცილებით დაბალია, თუმცა მსოფლიოს მრავალი ქვეყნისას აღემატება. ეს ფაქტი სრულიად შეესაბამება 1-ლი ნახაზის მონაცემებს დროთა განმავლობაში საგადასახადო ტვირთის ზრდის შესახებ: რაც უფრო მდიდრდება ქვეყანა, შემოსავლის მით მეტ წილს იღებს მთავრობა გადასახადების სახით.

მთავრობის ზომა საკითხის მხოლოდ ერთ ნაწილია. დოლარში გამოხატულ რიცხვებს მიღმა ათასობით ინდივიდუალური გადაწყვეტილება იმალება გადასახადებისა თუ ხარჯების თაობაზე. მთავრობის ფინანსებში რომ უფრო კარგად გავერკვეთ, საერთო სურათი რამდენიმე ცალკეულ კატეგორიად დავყოთ.

ფედერალური მთავრობა

ფედერალური მთავრობა ჩვენს ეკონომიკაში აკრეფილი გადასახადების დაახლოებით ორ მესამედს იღებს, ამასთან, მათი დახარჯვის უფრო მეტ ხერხსაც ფლობს.

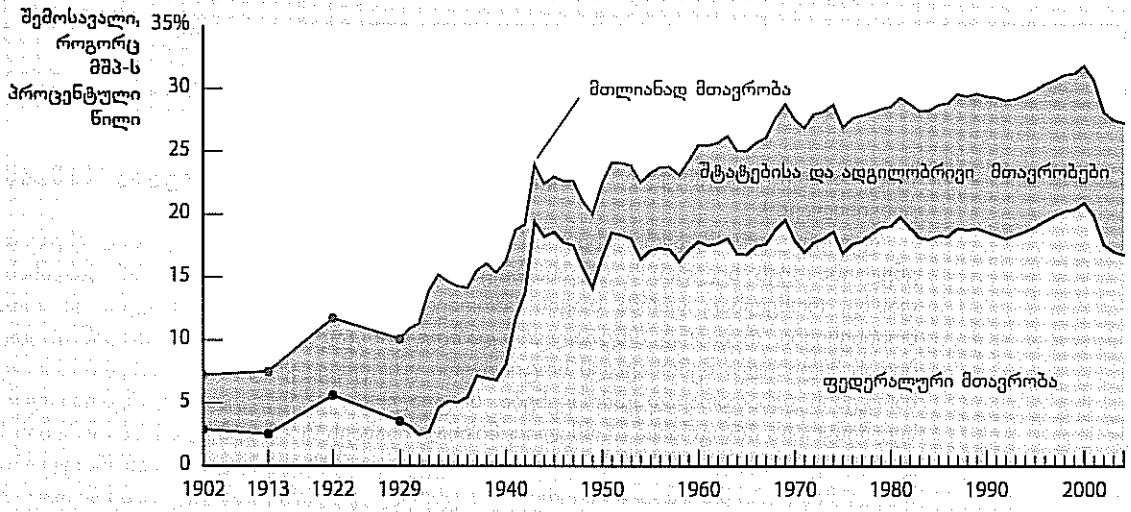
შემოსავალი მე-2 ცხრილში მოყვანილია ფედერალური მთავრობის შემოსავალი 2004 წელს. ამ წელს მთლიანმა შემოსავალმა $1880 მილიარდი შეადგინა. ეს წარმოუდგენლად დიდი თანხაა. თუ ამ ასტრონომიულ რიცხვს შეერთებული შტატების მოსახლეობის რაოდენობაზე გავყოფთ, რომელიც 2004 წელს 294 მილიონი იყო, ვნახავთ, რომ საშუალო ამერიკელმა ფედერალურ მთავრობას $6397 გადაუხადა.

ფედერალური მთავრობის შემოსავლის ყველაზე დიდი წყაროა ინდივიდუალური საშემოსავლო გადასახადი. როგორც კი 15 აპრილი ახლოვდება, თითქმის ყველა ამერიკული ოჯახი საგადასახადო დეკლარაციას ავსებს, რათა განსაზღვროს, რა თანხა უნდა გადაუხა-

ნახაზი 1

მთავრობის შემოსავალი, როგორც მშპ-ს წილი

ნახაზი გვიჩვენებს ფედერალური, შტატისა და ადგილობრივი მთავრობების შემოსავლის წილს მთლიან შიდა პროდუქტში, რომელიც მთლიანად ეკონომიკის შემოსავლის საზომად გვევლინება. ნახაზი გვიჩვენებს, რომ მთავრობა დიდ როლს თამაშობს აშშ-ს ეკონომიკაში და რომ მისი როლი დროთა განმავლობაში გაიზარდა.



ცხრილი 1

ცენტრალური მთავრობის საგადასახადო შემოსავლების წილი მშპ-ში

საფრანგეთი	39%	რუსეთი	17
დიდი ბრიტანეთი	34	პაკისტანი	15
გერმანია	29	ინდონეზია	15
ბრაზილია	20	მექსიკა	13
აშშ	19	ინდოეთი	10
კანადა	18		

დოს მთავრობას გადასახადის სახით. თითოეული ოჯახი ვალდებულია, აღნიშნოს საკუთარი შემოსავლის ყველა წყარო: ხელფასი, დანაზოგიდან მიღებული პროცენტები, დივიდენდები იმ კორპორაციებიდან, რომელთა აქციებსაც ოჯახი ფლობს, ოჯახური მცირე ბიზნესიდან მიღებული მოგება და ა. შ. ოჯახის *საგადასახადო ვალდებულება* (ის, თუ მთავრობის რა თანხა მართებს) მის მთლიან შემოსავალს ემყარება.

ოჯახის საშემოსავლო გადასახადი მისი შემოსავლის პროპორციული არ არის. კანონი უფრო რთულ გამოთვლებს მოითხოვს. შემოსავალი, რომელიც დაბეგვრას ექვემდებარება, გამოითვლება მთლიანი შემოსავლიდან ხარჯებისა და იმ თანხის გამოკლებით, რომელიც დამოკიდებულია ოჯახის კმაყოფაზე მყოფი პირების (ძირითადად, ბავშვების) რაოდენობაზე. ამის შემდეგ გამოითვლება გადასახადი მე-3 ცხრილში მოცემული ტაბულის გამოყენებით.

ცხრილში მოყვანილია *გადასახადის ზღვრული განაკვეთი* — გადასახადის განაკვეთი, რომელიც შემოსავლის ყოველ დამატებით დოლარზე მოდის. რადგან გადასახადის ზღვრული განაკვეთი შემოსავლის ზრდასთან ერთად იზრდება, ამიტომ, რაც მეტია ოჯახის შემოსავალი, მით მეტია გადასახადის პროცენტული წილი. დაიმახსოვრეთ, რომ ცხრილში მოცემული თითოეული საგადასახადო განაკვეთი მხოლოდ შემოსავლის კონკრეტულ დონეს ეხება და არა ადამიანის მთლიან შემოსავალს. მაგალითად, პიროვნება, რომლის წლიური შემოსავალი $1 მილიონია, საწყის $7,150-ზე მხოლოდ 10%-იან გადასახადს გადაიხდის

2 ცხრილი

ფედერალური მთავრობის შემოსავლები 2004 წელს

გადასახადი	თანხა (მლრდ.)	თანხა ერთ სულზე	შემოსავლის პროცენტული წილი
ინდივიდუალური საშემოსავლო გადასახადი	$ 809	$2,753	43%
სოციალური დაზღვევის გადასახადი	733	2,494	39
კორპორაციული საშემოსავლო გადასახადი	189	643	10
სხვა	149	507	8
სულ	$1,880	$6,397	100%

(გადასახადის ზღვრული განაკვეთის კონცეფციას უფრო სრულად მომდევნო თავში განვიხილავთ).

ფედერალური მთავრობისთვის საშემოსავლო გადასახადებთან ერთად ასევე დიდი მნიშვნელობა აქვს ხელფასის გადასახადებს. *ხელფასის გადასახადი* არის გადასახადი ხელფასზე, რომელსაც ფირმა თავის მშრომელებს უხდის. მე-2 ცხრილში ეს გადასახადები მოიხსენიება, როგორც *სოციალური დაზღვევის გადასახადები*, ვინაიდან ამ გადასახადებიდან მიღებული შემოსავალი სოციალური უზრუნველყოფისა და სამედიცინო დაზღვევის ხარჯების დასაფარავად გამოიყენება. *სოციალური უზრუნველყოფა* შემოსავლების ზრდის ხელშეწყობის პროგრამაა, რომელიც მიზნად ისახავს მოხუცებულთა ცხოვრების სათანადო დონის შენარჩუნებას. *სამედიცინო დაზღვევა* კი მოხუცებულთა ჯანმრთელობის დაცვის სახელმწიფო პროგრამაა. როგორც მე-2 ცხრილიდან ჩანს, საშუალო ამერიკელი 2004 წელს სოციალური სადაზღვევო გადასახადის სახით $2,494-ს იხდიდა.

სიდიდით მეორეა, კორპორაციის საშემოსავლო გადასახადი, რომელიც ჩამორჩება სოციალური დაზღვევისა და ინდივიდუალურ საშემოსავლო გადასახადებს. *კორპორაცია* ისეთი ფირმაა, რომელიც დაფუძნებულია, როგორც ცალკე იურიდიული ერთეული. მთავრობა კორპორაციიდან იღებს გადასახადს, რომელიც დამოკიდებულია ამ კორპორაციის მოგებაზე — თანხაზე, რომელიც კორპორაციის მიერ გაყიდული საქონლისა თუ მომსახურებისგან მიღებული თანხისა და ამ საქონლისა თუ მომსახურების წარმოების დანახარჯების სხვაობის ტოლია. საყურადღებოა, რომ კორპორაციის მოგება, არსებითად, ორჯერ იბეგრება. პირველად კორპორაცია კორპორაციის საშემოსავლო გადასახადით იბეგრება — ეს მაშინ ხდება, როდესაც მოგებას იღებს. მეორედ კი — ინდივიდუალური საშემოსავლო გადასახადით, როდესაც საკუთარ მოგებას ამ კორპორაციის აქციათა მფლობელებს აძლევს დივიდენდების სახით. 2003 წელს ინდივიდუალურ დივიდენდზე საშემოსავლო გადასახადის განაკვეთი 15%-ით შემცირდა, რათა ორმაგი დაბეგვრა ნაწილობრივ შეემსუბუქებინა.

მე-2 ცხრილის ბოლო კატეგორია „სხვა“, რომელიც მთელი საგადასახადო შემოსავლების

3 ცხრილი

ფედერალური საშემოსავლო გადასახადის განაკვეთები 2004 წელს

ცხრილში მოყვანილია დაუქორწინებელი პირების გადასახადის ზღვრული განაკვეთები. გადამხდელის მიერ გადასახდელი გადასახადები დამოკიდებულია ყველა ზღვრულ საგადასახადო განაკვეთზე, რომელიც ერიცხება შემოსავალს, ვიდრე ის გადამხდელის კონკრეტულ საშემოსავლო დონეს მიაღწევს. მაგალითად, გადამხდელი, რომლის შემოსავალია $25,000, პირველ $7,150-ზე იხდის 10%-ს, ხოლო დანარჩენზე — 15%-ს.

დაბეგვრა შემოსავალზე...	გადასახადი განაკვეთზე...
$7,150-მდე	10%
$7,150 – $29,050	15%
$29,050 – $70,350	25%
$70,350 – $146,750	28%
$146,750 – $319,100	33%
$319,100-ზე მეტი	35%

8%-ს შეადგენს, შეიცავს *აქციზურ გადასახადებს*, რომლებიც ბეგრავს ისეთ სპეციფიკურ საქონელს, როგორიცაა ბენზინი, სიგარეტი, ალკოჰოლური სასმელები. ამ კატეგორიაში შედის აგრეთვე ის მცირე გადასახადები, როგორიცაა უძრავი ქონების გადასახადი და საბაჟო გადასახადი.

ხარჯები მე-4 ცხრილში მოყვანილია 2004 წელს ფედერალური მთავრობის მიერ გაღებული ხარჯები. ამ წელს საერთო ხარჯები შეადგენდა $2,292 მილიარდს, ანუ ერთ სულზე $7,798-ს. ცხრილში ისიცაა ნაჩვენები, როგორ განაწილდა ეს ხარჯები ძირითად კატეგორიებზე.

ყველაზე დიდია სოციალური უზრუნველყოფის კატეგორია, რომელიც ასახავს ძირითადად მოხუცებზე გაცემულ ტრანსფერულ გადასახადებს (*ტრანსფერული გადასახადები* მთავრობის მიერ გაცემული თანხებია, რომელთა სანაცვლოდაც მთავრობა საქონელსა თუ მომსახურებას არ იღებს). ამ კატეგორიამ 2004 წელს ფედერალური მთავრობის ხარჯების 22 პროცენტი შეადგინა და მისი მნიშვნელობა სულ უფრო და უფრო იზრდება.

ხარჯების მეორე უდიდესი კატეგორიაა სახელმწიფო თავდაცვა. ეს კატეგორია შეიცავს სამხედრო პერსონალის ხელფასებსა და ისეთი სამხედრო ტექნიკის შეძენაზე გაცემულ თანხებს, როგორიცაა იარაღი, თვითმფრინავები და გემები. სახელმწიფო თავდაცვის ხარჯები იცვლება საერთაშორისო დაძაბულობისა და პოლიტიკური კლიმატის ცვლილებასთან ერთად. გასაკვირი არაა, რომ ეს ხარჯები ძირითადად ომების დროს იზრდება. ნაწილობრივ ერაყის ომის გამო 2001-2004 წლებში ფედერალური მთავრობის სამხედრო ხარჯები მთლიანი ხარჯების 17%-დან 20%-მდე გაიზარდა.

მესამე კატეგორიაა შემოსავლის უსაფრთხოება, რომელიც ღარიბი ოჯახებისთვის გადასახდელ ტრანსფერულ გადასახადებს შეიცავს. არსებობს ბავშვიანი ოჯახების დახმარების პროგრამა, რომელსაც ხშირად „კეთილდღეობას“ უწოდებენ. ამას გარდა, არსებობს სასურსათო ბარათების პროგრამა, რომელიც ღარიბ ოჯახებს კვების პროდუქტების შესაძენად კუპონებს აძლევს. ფედერალური მთავრობა ამ თანხის ნაწილს შტატებისა და ადგილობრივ მთავრობებს უხდის, რომლებიც ამ პროგრამებს ფედერალური მეთვალყურეობით ახორციელებენ.

სამედიცინო დაზღვევა და ჯანდაცვა, მომდევნო კატეგორია მე-4 ცხრილში, სამთავრობო პროგრამაა. ჯანმრთელობის ხარჯებში შედის სამედიცინო დახმარება, ღარიბების დასახმარებლად გამიზნული სახელმწიფო პროგრამა. ამას გარდა, ამ ხარჯებში შედის სამედიცინო კვლევების ხარჯებიც, როგორიცაა, მაგალითად, ჯანმრთელობის ეროვნული ინსტიტუტის შენახვის ხარჯები.

სიაში მომდევნო არის წმინდა სარგებელი. როდესაც პიროვნება ბანკიდან ფულს სესხულობს, ბანკი მას სანაცვლოდ სარგებლის გადახდას სთხოვს. ასევე ხდება, როდესაც მთავრობა სესხულობს ფულს საზოგადოებისაგან. რაც უფრო მეტს სესხულობს მთავრობა, მით დიდია ამ მუხლში გათვალისწინებული სამთავრობო ხარჯები.

კატეგორია „სხვა“ შეიცავს მთავრობის სხვა, ნაკლებად ხარჯიან ფუნქციებს, როგორებიცაა ფედერალური სასამართლო სისტემა, კოსმოსური პროგრამა, ფერმერთა დახმარების პროგრამა, კონგრესისა და პრეზიდენტის ხელფასები.

ცხრილი 4

ფედერალური მთავრობის დანახარჯები 2004 წელს

კატეგორია	თანხა (მლრდ.)	თანხა ერთ სულზე	ხარჯების პროცენტული წილი
სოციალური უსაფრთხოება	$496	$1,688	22%
ეროვნული თავდაცვა	456	1,551	20
შემოსავლის უსაფრთხოება	333	1,133	15
„მედიქეა“	269	915	12
ჯანდაცვა	240	817	10
წმინდა სარგებელი	160	544	7
სხვა	338	1,150	15
სულ	$2,292	$7,798	100%

ბიუჯეტის დეფიციტი სიტუაცია, როცა საგადასახადო შემოსავლები მთავრობის ხარჯებზე ნაკლებია.

ბიუჯეტის გარდამეტი სიტუაცია, როცა საგადასახადო შემოსავლები მთავრობის ხარჯებზე მეტია.

ალბათ, შენიშნეთ, რომ ფედერალური მთავრობის მე-4 ცხრილში მოცემული ხარჯები $412 მილიარდით მეტია მე-2 ცხრილში მოცემულ სამთავრობო შემოსავალზე. სიტუაციას, როდესაც შემოსავალი ხარჯებზე ნაკლებია, **ბიუჯეტის დეფიციტი** ეწოდება. მთავრობა ბიუჯეტის დეფიციტს საზოგადოებისაგან ფულის სესხებით ფარავს. თუ შემოსავალი ხარჯებზე მეტია, ამბობენ, რომ არსებობს **ბიუჯეტის გარდამეტი.** ასეთ შემთხვევებში მთავრობა შემოსავლის ნამატს თავისი ვალების შესამცირებლად იყენებს.

მაგალითი | მოსალოდნელი ფისკალური პრობლემა

2004 წელს ფედერალური ბიუჯეტის დეფიციტმა $412 მილიარდი შეადგინა. მთავრობის ხარჯების სიჭარბე შემოსავლებთან შედარებით მხოლოდ აისბერგის წვერია. ამჟამინდელი კანონების პირობებში, ბიუჯეტის გრძელვადიანი სამთავრობო პროგნოზებიდან გამომდინარე, მთავრობას მომდევნო ათწლეულის განმავლობაში ბევრად მეტი ხარჯი ექნება, ვიდრე საგადასახადო შემოსავლები. მთლიან შიდა პროდუქტთან (ეკონომიკის მთლიან შემოსავალთან) გადასახადების პროცენტული შეფარდება მუდმივი იქნება, მაშინ, როდესაც სახელმწიფო ხარჯების შეფარდება მშპ-სთან მომდევნო წლების განმავლობაში განუხრელად გაიზრდება.

სახელმწიფო ხარჯების ზრდის ერთ-ერთი მიზეზი ისაა, რომ მუდმივად იმატებს სახელმწიფო პროგრამების — „სოციალური უსაფრთხოებისა“ და „მედიქეას“ – შეღავათები მუდმივად მზარდი ასაკოვანი მოსახლეობისთვის. ბოლო ნახევარი საუკუნის სამედიცინო მიღწევებმა და ცხოვრების დონის გაუმჯობესებამ მკვეთრად გაზარდა სიცოცხლის საშუალო ხანგრძლივობა. თუკი 1950 წელს 65 წლის მამაკაცს, საშუალოდ, კიდევ 13 წლის სიცოცხლის იმედი შეიძლებოდა ჰქონოდა, ახლა ეს მოლოდინი 17 წლამდე გაიზარდა, ქალების შემთხვევაში კი – 16-დან 20 წლამდე. ამავე დროს იკლო შობადობამაც. 1950 წელს ტიპურ ამერიკელ ქალს საშუალოდ 3 შვილი ჰყავდა, ახლა კი ორი ჰყავს. ოჯახების ზომის კლებასთან ერთად, წარსულთან შედარებით, სამუშაო ძალის ზრდის ტემპმაც იკლო.

მე-2 ნახაზის (ა) ნაწილი გვიჩვენებს დემოგრაფიულ ცვლილებებს, რომლებიც გამოწვეულია სიცოცხლის ხანგრძლივობის ზრდითა და შობადობის შემცირებით. 1950 წელს ხნიერი მოსახლეობის შეფარდება სამუშაო ასაკის მოსახლეობასთან 14%-ს შეადგენდა. ამჟამად ეს შეფარდება 21%-ს უდრის, ხოლო შემდგომი 50 წლის განმავლობაში დაახლოებით 40%-მდე გაიზრდება. ეს კი იმას ნიშნავს, რომ ნაკლები მომუშავე გადაიხდის გადასახადებს იმ სახელმწიფო შეღავათებისთვის, რომლებსაც თითოეული მოხუცი იღებს.

სახელმწიფო ხარჯების ზრდის მეორე მიზეზია ჯანდაცვის ღირებულების ზრდა. მოხუცთა ჯანმრთელობის დაცვას სახელმწიფო „მედიქეას“ პროგრამის მეშვეობით ახორციელებს, ღარიბი მოსახლეობისას კი – პროგრამით, რომელიც „მედიქეიდის“ სახელით არის ცნობილი. ჯანმრთელობის დაცვის გაძვირებასთან ერთად იმატებს ამ პროგრამების სახელმწიფო დაფინანსების ხარჯებიც.

პოლიტიკოსები სხვადასხვა გზებით ცდილობენ ჯანდაცვის ფასების ზრდის შეჩერებას, მაგალითად, ჯანდაცვაზე სასამართლო ზეწოლის შემცირებით, ჯანდაცვის მომსახურების მიმწოდებელთა შორის საინფორმაციო ტექნოლოგიების ფართოდ გამოყენებით. მიუხედავად ამისა, ჯანდაცვის სფეროში სპეციალიზებული მრავალი ეკონომისტის აზრით, ამ ღონისძიებებს განსაკუთრებული შედეგი არ მოჰყვება. ჯანმრთელობის დაცვის ხარჯების ზრდის მთავარი მიზეზი მედიცინის მიღწევებია, რომლებიც უკეთ იცავს და მეტად ახანგრძლივებს ჩვენს სიცოცხლეს და, ამდენად, ხშირად საკმაოდ ძვირია.

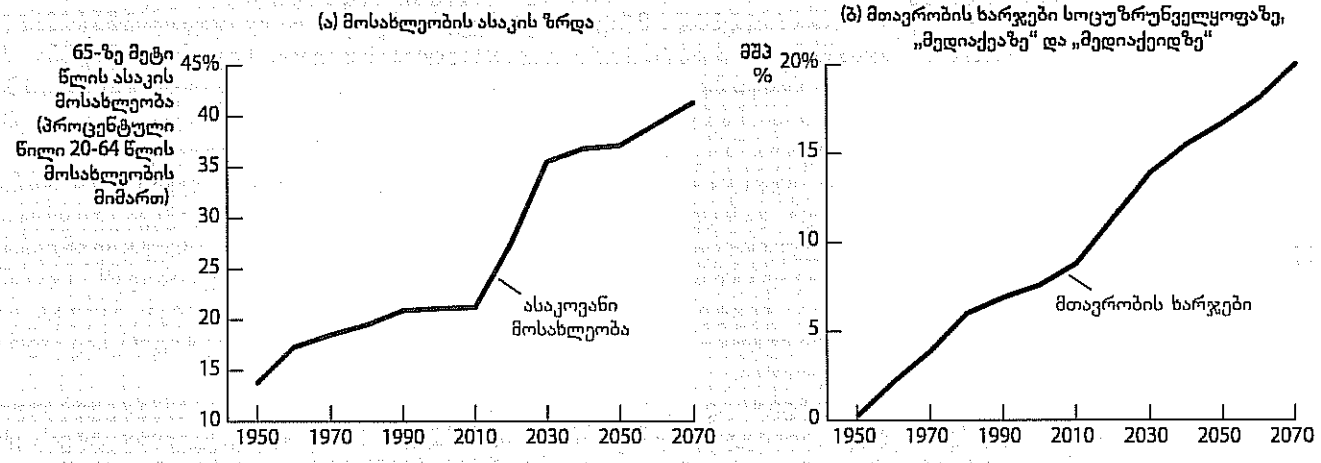
მე-2 ცხრილის (ბ) ნაწილი გვიჩვენებს სოციალური დაცვის პროგრამების — სოციალური უსაფრთხოების, „მედიქეასა“ და „მედიქეიდის“ – ხარჯების პროცენტულ წილს მშპ-ში. ამ სახელმწიფო ხარჯების წილი 1950 წელს 1%-ზე ნაკლები იყო, ახლა კი 8%-მდე გაიზარდა. ასაკოვანი მოსახლეობის რიცხოვნობისა და ჯანდაცვის ფასების მატების ტენდენცია კი სავარაუდოდ გაგრძელდება და კიდევ უფრო გაზრდის სახელმწიფო ხარჯებს.

როგორ მოახერხებს ამ პრობლემის გადაჭრას ჩვენი საზოგადოება, ჯერ კიდევ გადაუწყვეტია. ბიუჯეტის დეფიციტის უბრალო გაფართოება შეუძლებელია. ბიუჯეტის დეფიციტი მთავრობის ხარჯებს გადასახადის გადამხდელების მომავალ თაობას აკისრებს და ისინი მემკვიდრეობით ვალით დამძიმებულ მთავრობას მიიღებენ. ესაა და ეს. გრძელვადიან

ნახაზი 2

დემოგრაფია და ფისკალური გამოწვევები

ა) ნახაზი გვიჩვენებს 65 და მეტი წლის ასაკის აშშ-ს მოსახლეობის წილს 20-64 წლის მოსახლეობის მიმართ. მოსახლეობის გამუდმებული დაბერება მთავრობის ბიუჯეტს გამუდმებულ ტვირთად აწვება. ბ) ნახაზი გვიჩვენებს მთავრობის ხარჯების წილს „მედიქეაზე", სოციალურ უსაფრთხოებასა და „მედიქეიდზე" მშპ-ში. მიმდინარე კანონმდებლობა სავარაუდოდ მომავალ რამდენიმე წელიწადში არ შეიცვლება. თუ შეღავათები არ შემცირდება, მაშინ მთავრობის მიერ სოციალურ პროგრამებზე გასაწევი ხარჯები კიდევ უფრო მეტად გაიზრდება, რაც დაბეგვრის გამკაცრებას მოითხოვს.



პერიოდში კი სახელმწიფომ უნდა გადაიხადოს ის, რაც დახარჯა.

ზოგი ეკონომისტის აზრით, ამ ვალდებულებათა დასაფარავად გადასახადების წილი მშპ-ში მნიშვნელოვნად უნდა გაიზარდოს. ამ შემთხვევაში გაგრძელდება გრძელვადიანი პერიოდის ტენდენცია, რომელიც პირველ ცხრილში ვიხილეთ. იმის გამო, რომ მოსალოდნელია სოციალური უსაფრთხოების, „მედიქეასა" და „მედიქეიდის" ხარჯების მშპ-ში წილის 10%-იანი ზრდა, ამ შეღავათების დასაფინანსებლად გადასახადების დონემ დაახლოებით მესამედით უნდა მოიმატოს.

სხვები ფიქრობენ, რომ გადასახადების ამგვარი ზრდა მძიმე ტვირთად დააწვება მომუშავეთა ახალგაზრდა თაობას. მათი აზრით, სახელმწიფო დღეს ნაკლებ შეღავათებს უნდა დაჰპირდეს მოხუცებულთა მომავალ თაობას და შესაბამისად, წაახალისოს ისინი, რომ საკუთარ სიბერეზე თავად იზრუნონ. ამან, შეიძლება, მოითხოვოს საპენსიო ასაკის გაზრდა და ამით სამუშაო პერიოდის გახანგრძლივება იმისათვის, რომ მომუშავეებმა უფრო მეტი დაზოგონ მოხუცებულობის ასაკში საკუთარი თავის უზრუნველსაყოფად.

როგორც ჩანს, საკითხის საბოლოო გადაწყვეტა მრავალ ღონისძიებას მოიცავს. ჯერჯერობით კი უდავოა, რომ ეს უახლოესი ათწლეულის უმთავრესი პრობლემაა.

შტატებისა და ადგილობრივი მთავრობები

შტატებისა და ადგილობრივი მთავრობები ყველა გადასახადიდან მიღებული თანხის დაახლოებით 40 პროცენტს იღებენ. ვნახოთ, როგორ იღებენ და როგორ ხარჯავენ ეს მთავრობები საგადასახადო შემოსავლებს.

შემოსავალი მე-5 ცხრილში ნაჩვენებია შტატებისა და ადგილობრივი მთავრობების შემოსავალი შეერთებულ შტატებში. 2002 წელს მთლიანმა შემოსავალმა $1,685 მილიარდი შეადგინა, ანუ თითოეულ გადამხდელზე $5,733. ცხრილში აგრეთვე ნაჩვენებია, რა კატეგორიის გადასახადებად იყოფა ეს შემოსავალი.

შტატებისა და ადგილობრივი მთავრობების ორი ყველაზე მნიშვნელოვანი გადასახადია გაყიდვის გადასახადი და ქონების გადასახადი. გაყიდვის გადასახადი გამოითვლება საცალო ვაჭრობის მაღაზიებში დახარჯული მთლიანი თანხის პროცენტული სიდიდის სახით. როდესაც მომხმარებელი რამეს ყიდულობს, ის მაღაზიის მფლობელს დამატებით თანხას უხდის, რომელსაც მაღაზიის მფლობელი მთავრობას გადასცემს (ზოგიერთი შტატი ამ გადასახადიდან გამორიცხავს ისეთ აუცილებელ საქონელს, როგორიცაა საკვები და ტანსაცმელი). ქონების გადასახადი გამოითვლება მიწისა და შენობების ღირებულების პროცენტული სიდიდის სახით და მისი გადახდა საკუთრებათა მფლობელებს ეკისრება. ეს ორი გადასახადი ერთად შტატებისა და ადგილობრივი მთავრობების შემოსავლის მესამედზე მეტს შეადგენს.

შტატებისა და ადგილობრივი მთავრობები აწესებენ ინდივიდუალურ და კორპორაციის საშემოსავლო გადასახადებსაც. მრავალ შემთხვევაში შტატებისა და ადგილობრივი მთავრობების გადასახადები ფედერალური გადასახადების მსგავსია. სხვა შემთხვევებში ეს გადასახადები ერთმანეთისგან სრულიად განსხვავდება. მაგალითად, ზოგიერთ შტატში ხელფასის გადასახადი ნაკლებია, ვიდრე საბანკო პროცენტებისა და დივიდენდებისგან მიღებული შემოსავალი. ზოგი შტატი კი საერთოდ არ კრეფს საშემოსავლო გადასახადს.

შტატებისა და ადგილობრივი მთავრობები შემოსავლის ნაწილს ფედერალური მთავრობისგანაც იღებენ. გარკვეულწილად, ფედერალური მთავრობის პოლიტიკა, რომელიც შტატებს შორის ფედერალური შემოსავლის განაწილებას გულისხმობს, ახდენს ფონდების გადანაწილებას მაღალშემოსავლიანი შტატებიდან (რომლებიც მეტ გადასახადებს იხდიან) დაბალშემოსავლიანი შტატებისაკენ (რომლებიც მეტ სარგებლობას იღებენ). ხშირად ეს ფონდები დაკავშირებულია სპეციფიკურ პროგრამებთან, რომელთა სუბსიდირებაც სურს ფედერალურ მთავრობას.

დაბოლოს, შტატებისა და ადგილობრივი მთავრობები მნიშვნელოვან შემოსავალს იღებენ წყაროებიდან, რომელიც მე-5 ცხრილში აღნიშნულია, როგორც კატეგორია „სხვა". ეს კატეგორია შეიცავს თევზჭერისა და ნადირობის ლიცენზიათა გადასახადებს, გზებზე და ხიდებზე აკრეფილ ბაჟს, საზოგადოებრივი ავტობუსებითა და მეტროპოლიტენით მგზავრობის საფასურს.

ხარჯები მე-6 ცხრილში მოყვანილია 2002 წელს შტატებისა და ადგილობრივი მთავრობების მთლიანი ხარჯების ძირითადი კატეგორიები.

შტატებისა და ადგილობრივი მთავრობების სხვა ხარჯებზე გაცილებით მეტია განათლების ხარჯები. ადგილობრივი მთავრობები აფინანსებენ საზოგადოებრივ სკოლებს, სადაც ბავშვები საბავშვო ბაღიდან უმაღლეს სკოლამდე იღებენ განათლებას. შტატების მთავრობები გასცემენ თანხებს საზოგადოებრივი უნივერსიტეტების დასახმარებლადაც. 2002 წელს განათლების ხარჯები შტატებისა და ადგილობრივი მთავრობების ხარჯების ერთ მესამედს შეადგენდა.

ხარჯების მეორე უდიდესი კატეგორიაა საზოგადოების კეთილდღეობის ასამაღლებლად გაცემული ხარჯები, ანუ ღარიბებზე გაცემული ტრანსფერები. ამ კატეგორიაში შედის რამდენიმე ფედერალური პროგრამა, რომელთაც შტატებისა და ადგილობრივი მთავრობები ახორციელებენ. შემდეგი კატეგორიაა გზატკეცილების კატეგორია, რომელშიც შედის ახალი გზების გაყვანა და არსებული გზების მოვლა. კატეგორია „სხვა" შეიცავს შტა-

5 ცხრილი

შტატებისა და ადგილობრივი მთავრობების შემოსავალი 2002 წელს

გადასახადი	თანხა (მლრდ.)	თანხა ერთ სულზე	ხარჯების პროცენტული წილი
გაყიდვიდან გადასახადი	$ 324	$1,102	19%
ქონების გადასახადი	279	949	17
ინდივიდუალური საშემოსავლო გადასახადი	203	690	12
კორპორაციული საშემოსავლო გადასახადი	28	95	2
ფედერალური მთავრობის ტრანსფერები	361	1,228	21
სხვა	490	1,667	29
სულ	$1,685	$5,733	100%

ცხრილი 6

შტატებისა და ადგილობრივი მთავრობების ხარჯები 2002 წელს

გადასახადი	თანხა (მლრდ.)	თანხა ერთ სულზე	ხარჯების პროცენტული წილი
განათლება	$595	$2,024	34%
საზოგადოებრივი კეთილდღეობა	284	966	16
გზები	115	391	7
სხვა	741	2,521	43
სულ	$1,735	$5,903	100%

ტებისა და ადგილობრივი მთავრობების მიერ უზრუნველყოფილ სხვა მრავალ მომსახურებას — ბიბლიოთეკებს, პოლიციას, ნაგვის გატანას, სახანძრო დაცვას, პარკების მოვლას, თოვლიანი გზების გაწმენდასა და ა.შ.

სწრაფი გამოკითხვა: **რომელია ფედერალური მთავრობის საგადასახადო შემოსავლის ორი ყველაზე მნიშვნელოვანი წყარო? • რომელია შტატებისა და ადგილობრივი მთავრობების საგადასახადო შემოსავლის ორი ყველაზე მნიშვნელოვანი წყარო?**

გადასახადები და ეფექტიანობა

ახლა კი, მას შემდეგ, რაც ვნახეთ, როგორ იღებს და ხარჯავს თანხებს შეერთებული შტატების მთავრობა, ვნახოთ, როგორ უნდა შევაფასოთ მთავრობის საგადასახადო პოლიტიკა. ცხადია, საგადასახადო სისტემის მიზანი მთავრობისთვის საგადასახადო შემოსავლის უზრუნველყოფაა. მაგრამ ნებისმიერი კონკრეტული თანხის მიღების უამრავი გზა არსებობს. საგადასახადო სისტემის აგებისას პოლიტიკოსებს ორი მიზანი აქვთ: ეფექტიანობა და თანასწორობა.

ორი საგასახადო სისტემიდან უფრო ეფექტიანია ის, რომელშიც გადასახადების ერთი და იგივე რაოდენობა გადამხდელთა ნაკლები დანახარჯებით გროვდება. რა არის გადამხდელთა დანახარჯები? ყველაზე აშკარა დანახარჯია თვით გადასახადის გადახდა. თანხის გადასვლა გადასახადის გადამხდელის ჯიბიდან მთავრობის ხაზინაში ნებისმიერი საგადასახადო სისტემის აუცილებელი თვისებაა. გარდა ამისა, საგადასახადო სისტემის შემქმნელები ცდილობენ, გვერდი აუარონ ან, ყოველ შემთხვევაში, მინიმუმამდე დაიყვანონ ორი სხვა დანახარჯი:

- საერთო დანაკარგები, რომლებსაც იწვევს გადასახადების მიერ ადამიანთა გადაწყვეტილებების დამახინჯება.
- ადმინისტრაციული ზეწოლა, რომელიც საგადასახადო კანონებს დამორჩილებულ გადამხდელებზე მოქმედებს.

ეფექტიანია ისეთი საგადასახადო სისტემა, რომელიც მცირე საერთო დანაკარგებს წარმოშობს და ადმინისტრაციულ ზეწოლას ამსუბუქებს.

საერთო დანაკარგები

ეკონომიკის ათი პრინციპიდან ერთ-ერთი ამბობს, რომ ადამიანები სტიმულებზე რეაგირებენ. თუ მთავრობა ნაყინზე აწესებს გადასახადს, ადამიანები ნაკლებ ნაყინსა და მეტ გაყინულ იოგურტს მიირთმევენ. თუ მთავრობა გადასახადს საცხოვრებელ სახლებზე აწესებს, ადამიანები უფრო პატარა სახლებში ცხოვრებასა და სხვა საქონლის შეძენისთვის შემოსავლის უფრო დიდი ნაწილის დახარჯვას არჩევენ. თუ მთავრობა გადასახადს შრომით მიღებულ შემოსავალზე აწესებს, ადამიანები ნაკლებს მუშაობენ და მეტს ისვენებენ.

ვინაიდან გადასახადები სტიმულებს ამახინჯებს, ჩნდება საერთო დანაკარგები. როგორც

მე-8 თავში ვნახეთ, გადასახადის საერთო დანაკარგი არის გადასახადების გადამხდელების ეკონომიკური კეთილდღეობის შემცირება სამთავრობო საგადასახადო შემოსავლების ზრდის კვალობაზე. საერთო დანაკარგი არაფექტიანობაა, რომელსაც გადასახადი წარმოშობს, რადგან ადამიანები რესურსებს საგადასახადო სტიმულების მიხედვით ანაწილებენ და არა მათ მიერ ნაყიდი და გაყიდული საქონლისა თუ მომსახურების ჭეშმარიტი დანახარჯებისა და სარგებლობის მიხედვით.

იმის გასახსენებლად, თუ როგორ წარმოშობს გადასახადები საერთო დანაკარგებს, ერთი მაგალითი განვიხილოთ. დავუშვათ, ჯო პიცას $8-ად აფასებს, ხოლო ჯეინი — $6-ად. თუ პიცის გადასახადი არ არსებობს, მაშინ პიცის ფასი პიცის დამზადების დანახარჯებს ასახავს. ვთქვათ, პიცის ფასია $5, ასე რომ ჯოცა და ჯეინიც თითო პიცის ყიდვას არჩევენ. პიცის ფასის გადახდის შედეგად ორივე მომხმარებელი გარკვეულ სამომხმარებლო დანაზოგს მიიღებს. ჯო $3-ის ტოლ სამომხმარებლო დანაზოგს მიიღებს, ჯეინი კი — $1-ის ტოლ სამომხმარებლო დანაზოგს. მთლიანი დანაზოგი $4 იქნება.

ახლა კი დავუშვათ, რომ მთავრობა თითოეულ პიცაზე $2-ის ტოლ გადასახადს აწესებს, რის შედეგადაც პიცის ფასი $7 ხდება. ჯო ისევ ერთ პიცას ყიდულობს, მაგრამ ამჯერად მისი სამომხმარებლო დანაზოგი მხოლოდ $1-ის ტოლია. ჯეინი გადაწყვეტს, საერთოდ არ იყიდოს პიცა, ვინაიდან ახლა პიცის ფასი ჯეინის შეფასებაზე მეტია. მთავრობა $2-ის ტოლ შემოსავალს იღებს ჯოს მიერ ნაყიდი პიციდან. მთლიანი სამომხმარებლო დანაზოგი $3-ით შემცირდა ($4-დან $1-მდე). ვინაიდან მთლიანი დანაზოგი მთავრობის შემოსავალზე მეტი სიდიდით შემცირდა, ამ გადასახადს საერთო დანაკარგი აქვს. ამ შემთხვევაში საერთო დანაკარგია $1.

შევნიშნოთ, რომ საერთო დანაკარგი მომდინარეობს არა ჯოსგან, ანუ პიროვნებისგან, რომელიც გადასახადს იხდის, არამედ ჯეინისგან, რომელიც ამ გადასახადს არ იხდის. ჯოს დანაზოგის $2-ით შემცირება ზუსტად აწონასწორებს მთავრობის მიერ მიღებულ შემოსავალს. საერთო დანაკარგი ჩნდება იმის გამო, რომ გადასახადი ჯეინს ქცევის შეცვლისკენ უბიძგებს. როდესაც გადასახადი პიცის ფასს ზრდის, ჯეინის ეკონომიკური მდგომარეობა უარესდება, მაგრამ ამით მთავრობის შემოსავალი არ იზრდება. ჯეინის კეთილდღეობის შემცირება გადასახადის საერთო დანაკარგია.

მაგალითი | რა უნდა დაიბეგროს — შემოსავალი თუ მოხმარება?

რადგან გადასახადი ცვლის ადამიანების ქცევას — მაგალითად, ჯეინს აიძულებს ნაკლები პიცა იყიდოს — ის საერთო დანაკარგებს იწვევს და რესურსების განაწილებას ნაკლებეფექტიანს ხდის. როგორც ვნახეთ, მთავრობის შემოსავლის დიდი წილი ინდივიდუალურ საშემოსავლო გადასახადზე მოდის. მე-8 თავის ერთ-ერთ მაგალითში განვიხილეთ, როგორ ამცირებს გადასახადი მუშაობის სტიმულს. მეორე არაეფექტიანობა, რომელიც შეიძლება გადასახადს მოჰყვეს, არის დაზოგვის სტიმულის შემცირება.



„სახლის გარემონტება მინდოდა, მაგრამ ქალაქის მთავრობა გადასახადებს გამიზრდის!"

წარმოვიდგინოთ ოცდახუთი წლის პიროვნება, რომელიც $100-ის დაზოგვაზე ფიქრობს. თუ ამ ფულს თავის საბანკო ანგარიშზე დადებს, საიდანაც წლიურ 8-პროცენტიან სარგებელს მიიღებს, პენსიაზე გასვლისას, სამოცდახუთი წლის ასაკში, $2,172-ს მიიღებს. მაგრამ, თუ მთავრობა ყოველწლიურად მისი საპროცენტო შემოსავლის მეოთხედს წაიღებს, მაშინ სარგებლის რეალური განაკვეთი მხოლოდ 6 პროცენტი იქნება. ამიტომ 40 წლის შემდეგ ამ ახალგაზრდას $100 მხოლოდ $1,029-ად გადაიქცევა, რაც იმ თანხის ნახევარზე ნაკლებია, რომელსაც გადასახადის გარეშე მიიღებდა. ამგვარად, იმის გამო, რომ სარგებლის განაკვეთი იბეგრება, დაზოგვის მიმზიდველობა მცირდება.

ზოგიერთი ეკონომისტი მხარს უჭერს დაზოგვაზე მიმდინარე საგადასახადო სისტემის ასეთი ზემოქმედების აღმოფხვრას დაბეგვრის ძირითადი პრინციპების შეცვლის გზით. იმის ნაცვლად, რომ დაბეგროს თანხა, რომელსაც ადამიანები გამოიმუშავებენ, მთავრობამ უნდა დაბეგროს ის თანხა, რომელსაც ადამიანები ხარჯავენ. ამ შემთხვევაში დაზოგილი შემოსავალი მანამ არ დაიბეგრება, სანამ მისი მფლობელი მას არ დახარჯავს. ეს ალტერნატიული სისტემა, რომელსაც *მოხმარების გადასახადს* უწოდებენ, არ დაამახინჯებდა დაზოგვასთან დაკავშირებულ გადაწყვეტილებებს.

უფრო მეტიც, მიმდინარე საგადასახადო კოდექსის უამრავი ჩასწორების შედეგად საგა-

CARTOON BERRYS WORLD REPRINTED BY

დასახადო სისტემა ცოტათი დაემსგავსა მოხმარების დაბეგვრაზე ორიენტირებულ სისტემას. გადასახადების გადამხდელებს შეუძლიათ, თავიანთი შემოსავლის გარკვეული ნაწილი სპეციალურ ანგარიშებზე მოათავსონ — მაგალითად, ინდივიდუალურ საპენსიო ანგარიშზე, 401 (კ) ანგარიშზე, — რომელიც არ იბეგრება მანამ, სანამ მფლობელი ფულის გატანას არ მოისურვებს პენსიაზე გასვლის შემდეგ. იმ ადამიანებისთვის, რომლებიც ფულს ძირითადად ამ საპენსიო ანგარიშების მეშვეობით ზოგავენ, გადასახადები, ფაქტობრივად, მოხმარებაზეა დამყარებული და არა შემოსავალზე.

ევროპის ქვეყნები გაცილებით მეტად ემყარება სამომხარებლო გადასახადებს, ვიდრე აშშ. მათი უმეტესობა სამთავრობო შემოსავლის უდიდეს ნაწილს დამატებითი ღირებულების გადასახადიდან, ანუ დღგ-დან, იღებს. ეს გადასახადი აშშ-ს საცალო ვაჭრობაში გამოყენებული გაყიდვის გადასახადის მსგავსია, მაგრამ განსხვავება ის არის, რომ ნაცვლად საცალო ვაჭრობის დროს ერთდროულად შეგროვებისა, მთავრობა მას პროდუქციის წარმოების თითოეულ ეტაპზე აკისრებს მომხმარებელს (ანუ წარმოების პროცესის ჯაჭვში ფირმების მიერ პროდუქტისათვის დამატებითი ღირებულების მინიჭების დროს).

მრავალი პოლიტიკოსი ფიქრობს, რომ აშშ-ს საგადასახადო კოდექსი უფრო მეტად უნდა გადაიხაროს მოხმარების დაბეგვრისაკენ. 2005 წელს ეკონომისტმა ალან გრინსპინმა პრეზიდენტის საგადასახადო რეფორმის კომისიას სწორედ ასეთი რჩევა მისცა: „როგორც იცით, მრავალ ეკონომისტს მიაჩნია, რომ მოხმარების დაბეგვრა ეკონომიკური ზრდის ხელშეწყობის ფაქტორია – განსაკუთრებით მაშინ, როდესაც საქმე გვაქვს ახალი საგადასახადო სისტემის შექმნასთან — რადგანაც მოხმარების გადასახადი ახდენს დაზოგვისა და კაპიტალის ფორმირების სტიმულირებას. თუმცა მიმდინარე საგადასახადო სისტემიდან მოხმარების დაბეგვრაზე გადასვლის პროცესი უამრავ გამოწვევასთან დაგვაპირისპირებს". •

ადმინისტრაციული ზეწოლა

თუ 15 აპრილს რომელიმე ამერიკელს ჰკითხავთ, რა აზრისაა საგადასახადო სისტემაზე, ალბათ, გიპასუხებთ, რომ თავი აატკივა საგადასახადო დეკლარაციების შევსებამ. ნებისმიერი საგადასახადო სისტემის ადმინისტრაციული ზეწოლა იმ არაეფექტიანობის ნაწილია, რომელსაც გადასახადი წარმოშობს. ეს ზეწოლა შეიცავს არა მხოლოდ დეკლარაციების შევსებაზე დახარჯულ დროს, არამედ იმ დროსაც, რომელიც მთელი წლის განმავლობაში იხარჯება შემოსავალ-გასავლის აღრიცხვაზე, და იმ რესურსებსაც, რომელსაც მთავრობა საგადასახადო კანონების შესრულების კონტროლისას იყენებს.

მრავალი გადამხდელი — განსაკუთრებით, მაღალშემოსავლიანი გადამხდელები — დახმარებისთვის ადვოკატსა და ბუღალტერს ქირაობს. რთული საგადასახადო კანონების ეს ექსპერტები ავსებენ კლიენტების საგადასახადო დეკლარაციებს და საქმეების ისე წარმართვაში ეხმარებიან, რომ შემცირდეს ამ კლიენტების მიერ გადასახადის სახით გადასახდელი თანხა. გადასახადების გადახდისთვის ამგვარად თავის არიდება კანონიერია, განსხვავებით გადასახადებისაგან არაკანონიერი გზით თავის არიდებისგან.

აშშ-ს საგადასახადო სისტემის ზოგიერთი კრიტიკოსი ამტკიცებს, რომ ეს მრჩეველები თავიანთ კლიენტებს გადასახადების გადახდის თავიდან აცილებაში ეხმარებიან საგადასახადო კოდექსის ეგრეთ წოდებული „ხვრელების" ბოროტად გამოყენების გზით. ზოგ შემთხვევაში ეს ხვრელები კონგრესის შეცდომების შედეგია და საგადასახადო კანონების ორაზროვნებისა და ბუნდოვანების შედეგად ჩნდება. უფრო ხშირად კი ამ ხვრელების გაჩენის მიზეზი ისაა, რომ მთავრობა ცდილობს, განსაკუთრებულად მიუდგეს ზოგიერთ სპეციფიკურ გადამხდელს. მაგალითად, შეერთებული შტატების ფედერალური საგადასახადო კოდექსი უპირატესობას მუნიციპალური ობლიგაციების მფლობელებს ანიჭებს, რადგან კონგრესს სურს, შტატებისა და ადგილობრივ მთავრობებს სესხების აღება გაუადვილოს. ეს ღონისძიებები გარკვეულ სარგებლობას ანიჭებს შტატებისა და ადგილობრივ მთავრობებს და ასევე მაღალშემოსავლიან გადამხდელებს. საგადასახადო კანონებში არსებული ხვრელების უმეტესობა კარგადაა ცნობილი იმათთვის, ვინც კონგრესში კანონებს ქმნის, მაგრამ ის, რაც ხვრელია ერთი გადამხდელისთვის, მეორისთვის, შესაძლოა, გადასახადის შემცირების სრულიად მისაღები ფორმა იყოს.

რესურსები, რომლებიც კანონის მოთხოვნების შესრულებას ხმარდება, საერთო დანაკარგების ერთ-ერთი სახეობაა. მთავრობა მხოლოდ გადასახადების სახით შემოსულ

თანხებს იღებს. გადამხდელი კი კარგავს არა მარტო ამ თანხას, არამედ დროსა და ფულს, რომელიც დოკუმენტების შედგენაზე, გამოთვლებსა და გადასახადებისაგან თავის არიდებაზე იხარჯება.

საგადასახადო სისტემის ადმინისტრაციული ზეწოლა შეიძლება შემსუბუქდეს საგადასახადო კანონების გამარტივების შედეგად. მაგრამ გამარტივება ხშირად პოლიტიკურ სირთულეებთანაა დაკავშირებული. ადამიანთა უმრავლესობა თანახმაა საგადასახადო კოდექსის გამარტივებაზე იმ ხვრელების ამოქოლვის გზით, რომლებითაც სხვები სარგებლობენ. თუმცა უნდა ითქვას, რომ ძალიან ცოტა ვინმე თუ იტყვის უარს იმ ხვრელებზე, რომლებიც თვითონ მათთვისაა სარგებლიანი. დაბოლოს, საგადასახადო კანონების სირთულე იმ პოლიტიკური პროცესის შედეგია, როცა საკუთარი განსაკუთრებული ინტერესების მქონე მრავალი სხვადასხვა გადამხდელი ამ ინტერესების ლობირებას ახდენს.

გადასახადის ზღვრული განაკვეთი და გადასახადის საშუალო განაკვეთი

საშემოსავლო გადასახადების ეფექტიანობასა და სამართლიანობაზე მსჯელობისას ეკონომისტები განასხვავებენ გადასახადის ორ განაკვეთს: საშუალოსა და ზღვრულს. **გადასახადის საშუალო განაკვეთი** გამოითვლება მთლიანი გადასახადის გაყოფით მთლიან შემოსავალზე. **გადასახადის ზღვრული განაკვეთი** კი შემოსავლის დამატებით დოლარზე გადახდილი დამატებითი შემოსავალია.

გადასახადის საშუალო განაკვეთი
გადასახადების საერთო მოცულობის განაყოფი მთლიან შემოსავალზე.

გადასახადის ზღვრული განაკვეთი
დამატებითი გადასახადი შემოსავლის ყოველ დამატებით ერთეულზე.

მაგალითად, დავუშვათ, რომ მთავრობა აწესებს გადასახადს, რომელიც პირველ $50000-ზე 20 პროცენტს, $50000-ზე მეტ შემოსავალზე კი 50 პროცენტს შეადგენს. ასეთი გადასახადის პირობებში ადამიანი, რომლის შემოსავალია $60000, $15000-ს გადაიხდის (0,20 x $50000 + 0,50 x $10000 = $15000). ამ ადამიანისთვის გადასახადის საშუალო განაკვეთია $15000 / $60000, ანუ 25 პროცენტი. მაგრამ გადასახადის ზღვრული განაკვეთი მისთვის 50 პროცენტს შეადგენს, ვინაიდან გადასახადის სიდიდე $0,50-ით გაიზრდება, თუკი ეს პიროვნება დამატებით ერთ დოლარს გამოიმუშავებს.

გადასახადის ზღვრული და საშუალო განაკვეთები სასარგებლო ინფორმაციას შეიცავს. თუ გადასახადის გადამხდელის მიერ გაღებული მსხვერპლის შეფასებას ვეცდებით, გადასახადის საშუალო განაკვეთი უნდა მოვიშველიოთ, ვინაიდან ის შემოსავლის იმ წილს ასახავს, რომელიც გადასახადების სახით გადაიხდება. მაგრამ თუ იმის შეფასება გვსურს, როგორ ამახინჯებს სტიმულებს საგადასახადო სისტემა, მაშინ გადასახადის ზღვრული განაკვეთის გამოყენება იქნება უმჯობესი. ერთ-ერთი პრინციპი *ეკონომიკის ათი პრინციპიდან* ის არის, რომ ადამიანები ქცევისას ზღვრულ ანალიზს იყენებენ. ამ პრინციპიდან ბუნებრივად გამომდინარეობს, რომ გადასახადის ზღვრული განაკვეთი გვიჩვენებს, როგორ ამცირებს საგადასახადო სისტემა ადამიანებში შრომის სურვილს. ამიტომ სწორედ გადასახადის ზღვრული განაკვეთი განსაზღვრავს საშემოსავლო გადასახადის საერთო დანაკარგს.

მაგალითი | ისლანდიის ბუნებრივი ექსპერიმენტი

1980-იან წლებში ისლანდიამ თავისი საგადასახადო სისტემა შეცვალა, რის შედეგადაც მსოფლიომ იხილა ბუნებრივი ექსპერიმენტი, თუ როგორ მოქმედებს გადასახადები ეკონომიკაზე. რეფორმამდე მოქალაქეები გადასახადებს *წინა* წლის შემოსავლებზე იხდიდნენ. რეფორმის შედეგად გადასახადი *მიმდინარე* შემოსავლებზე დაწესდა. ამრიგად, 1987 წლის გადასახადები 1986 წლის შემოსავლებზე დაყრდნობით გამოითვალეს, 1988 წლისა კი – იმავე 1988 წლის შემოსავლებზე დაყრდნობით. 1987 წლის შემოსავლები არ დაიბეგრა. ამ ერთწლიანი პერიოდის ზღვრული საშემოსავლო გადასახადის განაკვეთი ნულს გაუტოლდა.

2001 წლის დეკემბერში „ამერიკენ იკონომიკ რევიუში" გამოქვეყნებული სტატიის თანახმად, ისლანდიის მოქალაქეებმა მშვენივრად ისარგებლეს ამ საგადასახადო შესვენებით. 1987 წელს ნამუშევარი საათების საერთო რაოდენობა 3%-ით გაიზარდა და ნორმას 1988 წელს დაუბრუნდა. რეალურ მშპ-ში გაანგარიშებებით, საქონლისა და მომსახურების წარმოება ქვეყანაში გასული და შემდეგი წლების საშუალო მაჩვენებლებზე 4%-ით მაღალი იყო.

ეს ეპიზოდი ადასტურებს *ეკონომიკის ათი პრინციპიდან* ერთ-ერთს: ადამიანები სტიმულებზე რეაგირებენ.



ისლანდიის საშემოსავლო გადასახადის ზღვრული განაკვეთი მხოლოდ ერთი წლის მანძილზე შემცირდა და ამ ფაქტმა თავისი შედეგები გამოიღო. ერთი მხრივ, შესაძლოა, მრავალ მოქალაქეს გადაედო კუთვნილი შვებულება და ზეგანაკვეთით ემუშავა, რომ როგორმე მეტად ესარგებლა ამ დროებითი სტიმულით, მეორე მხრივ, არავინ შეცვლიდა კარიერის გეგმებს და არც საწარმოები იფიქრებდნენ გარემოს რესტრუქტურიზაციაზე იმ ცვლილების საპასუხოდ, რომელიც მალე გაქრებოდა. საგადასახადო განაკვეთების მუდმივ ცვლილებას, შესაძლოა, უფრო დიდი ან შედარებით მცირე ეფექტი გამოეწვია, ვიდრე დროებით ცვლილებას.

აკორდული გადასახადები

დავუშვათ, მთავრობა $4000-ის ტოლ გადასახადს აწესებს თითოეულ მოქალაქეზე. ესე იგი ყველა ერთსა და იმავე თანხას იხდის შემოსავლისა თუ საქმიანობის მიუხედავად. ასეთ გადასახადს **აკორდული გადასახადი** ეწოდება.

აკორდული გადასახადი

გადასახადი, რომელიც ერთნაირია ყველასთვის.

აკორდული გადასახადი ნათლად გვიჩვენებს განსხვავებას გადასახადის საშუალო და ზღვრულ განაკვეთებს შორის. იმ გადამხდელისთვის, რომლის შემოსავალია $20 000, $4000-ის ტოლი აკორდული გადასახადის საშუალო განაკვეთია 20 პროცენტი; ხოლო გადამხდელისთვის, რომლის შემოსავალია $40 000, გადასახადის საშუალო განაკვეთია 10 პროცენტი. ორივე გადამხდელისთვის გადასახადის ზღვრული განაკვეთი ნულის ტოლია, ვინაიდან მათ მიერ მიღებული დამატებითი დოლარი არ შეცვლის გადასახდელი თანხის სიდიდეს.

აკორდული გადასახადი ყველაზე ეფექტიანი გადასახადია, რომლის დაწესებაც კი შესაძლებელია. იმის გამო, რომ პიროვნების გადაწყვეტილებები არ ცვლის გადასახდელ თანხას, ეს გადასახადი არც სტიმულებს ამახინჯებს და, აქედან გამომდინარე, არც საერთო დანაკარგებს წარმოშობს. ვინაიდან ყველას ადვილად შეუძლია გადასახდელი თანხის გამოთვლა და ადვოკატებისა თუ ბუღალტრების დაქირავებას სარგებლობა არ მოაქვს, აკორდული გადასახადი მინიმუმამდე ამცირებს ადმინისტრაციულ ზეწოლას გადამხდელებზე.

თუკი აკორდული გადასახადები ასე ეფექტიანია, მაშინ რატომ არის ასე იშვიათი? ამის მიზეზი ისაა, რომ ეფექტიანობა საგადასახადო სისტემის ერთადერთი მიზანი არ არის. აკორდული გადასახადი ერთნაირი თანხის გადახდას აკისრებს მდიდრებსაც და ღარიბებსაც, რასაც, ალბათ, ადამიანთა უმრავლესობა არასამართლიანად მიიჩნევს. ამიტომ საგადასახადო სისტემის უკეთ გასაგებად უნდა განვიხილოთ საგადასახადო პოლიტიკის მეორე უმთავრესი მიზანი: თანასწორობა.

სწრაფი გამოკითხვა: რას ნიშნავს საგადასახადო სისტემის *ეფექტიანობა?* • რის შედეგად შეიძლება გახდეს საგადასახადო სისტემა არაეფექტიანი?

გადასახადები და თანასწორობა

მას შემდეგ, რაც ამერიკელმა კოლონისტებმა იმპორტირებული ჩაი მაღალი ბრიტანული გადასახადებისადმი პროტესტის ნიშნად ბოსტონის ყურეში გადაუშვეს, საგადასახადო პოლიტიკა არაერთხელ გამხდარა ამერიკის პოლიტიკაში ყველაზე ცხარე დებატების საგანი. ეს სიცხარე იშვიათად იყო გამოწვეული გადასახადების ეფექტიანობის საკითხით. დებატები ძირითადად გადასახადების სიმძიმის განაწილებას შეეხებოდა. სენატორმა რასელ ლონგმა ერთხელ ასეთი სახუმარო ლექსიც კი წარმოთქვა:

არ დაბეგრო შენი თავი,
არ დამბეგრო მე,
აი, ის კაცი დაბეგრე,
რომ ეფარება ხეს.

რა თქმა უნდა, თუ მთავრობისგან ზოგიერთი იმ საქონლისა თუ მომსახურების უზრუნველყოფას მოვითხოვთ, რომელთა მოხმარებაც გვსურს, გადასახადები ვინმემ ხომ უნდა გადაიხადოს! ამ თავში საგადასახადო სისტემის სამართლიანობას განვიხილავთ. როგორ უნდა განაწილდეს მოსახლეობაზე გადასახადის სიმძიმე? როგორ დავადგინოთ, სამართლიანია თუ არა საგადასახადო სისტემა? ყველა იმ აზრისაა, რომ საგადასახადო სისტემა სამართლიანი უნდა იყოს, მაგრამ არ არსებობს საერთო აზრი იმის შესახებ, თუ რას ნიშნავს საგადასახადო ტვირთის განაწილების თანასწორობა და როგორ უნდა შეფასდეს საგადასახადო სისტემის სამართლიანობა.

სარგებლობის მიხედვით დაბეგვრის პრინციპი

სარგებლობის მიხედვით დაბეგვრის პრინციპი
იდეა, რომლის თანახმად, გადასახადების გადახდა უნდა მოხდეს იმ სარგებლობაზე დაყრდნობით, რომელსაც ხალხი მთავრობის მომსახურებიდან იღებენ.

დაბეგვრის ერთ-ერთი პრინციპის თანახმად, რომელსაც **სარგებლობის მიხედვით დაბეგვრის პრინციპი** ეწოდება, ადამიანები გადასახადებს იმ სარგებლობიდან გამომდინარე უნდა იხდიდნენ, რომელსაც სამთავრობო მომსახურებიდან იღებენ. ამ პრინციპის მიზანია, საზოგადოებრივი საქონელი კერძო საქონელს დაამსგავსოს. სრულიად სამართლიანად გვეჩვენება, რომ პიროვნება, რომელიც ხშირად დადის კინოში, კინოს ბილეთებში, ჯამში, მეტს იხდის, ვიდრე პიროვნება, რომელიც კინოს იშვიათი სტუმარია. ანალოგიურად, პიროვნებამ, რომელიც დიდ სარგებლობას იღებს საზოგადოებრივი საქონლიდან, მეტი უნდა გადაიხადოს, ვიდრე პიროვნებამ, რომელიც მცირე სარგებლობას იღებს.

მაგალითად, ბენზინის გადასახადის დაწესებისას ხშირად იყენებენ სარგებლობის მიხედვით დაბეგვრის პრინციპს. ზოგიერთ შტატში ბენზინის გადასახადის აკრეფით მიღებული შემოსავალი გზების გაყვანასა და მოვლას ხმარდება. იმის გამო, რომ ბენზინის გადასახადს იგივე ადამიანები იხდიან, რომლებიც გზებს იყენებენ, ბენზინის გადასახადი შეიძლება განვიხილოთ, როგორც მთავრობისთვის ამ მომსახურების საფასურის გადახდის სამართლიანი ხერხი.

სარგებლობის მიხედვით დაბეგვრის პრინციპის გამოყენება იმის დასამტკიცებლადაც შეიძლება, რომ მდიდრებმა უფრო მაღალი გადასახადები უნდა გადაიხადონ, ვიდრე ღარიბებმა. რატომ? მხოლოდ იმიტომ, რომ მდიდრები მეტ სარგებლობას იღებენ საზოგადოებრივი მომსახურებიდან. ავიღოთ, მაგალითად, ქურდობის წინააღმდეგ მიმართული სახელმწიფო პოლიციის მომსახურების სარგებლობა. ის მოქალაქეები, რომელთაც დასაცავი მეტი აქვთ, მეტ სარგებლობას იღებენ პოლიციისგან, ვიდრე ისინი, რომელთაც ნაკლები აქვთ. ამიტომ, სარგებლობის მიხედვით დაბეგვრის პრინციპის თანახმად, მდიდრების წილი პოლიციის შენახვის ხარჯებში მეტი უნდა იყოს, ვიდრე ღარიბებისა. ამავე არგუმენტის გამოყენება შეიძლება მრავალი სხვა საზოგადოებრივი მომსახურებისთვისაც, როგორებიცაა ხანძარსაწინააღმდეგო დაცვა, სახელმწიფო თავდაცვა თუ სასამართლო სისტემა.

გადახდისუნარიანობის მიხედვით გადახდის პრინციპი
იდეა, რომლის თანახმად, გადასახადები უნდა დაწესდეს გადამხდელის შესაძლებლობების მიხედვით.

სარგებლობის მიხედვით დაბეგვრის პრინციპის გამოყენება შესაძლებელია სიღარიბესთან ბრძოლის პროგრამებზე მსჯელობისასაც, რომლებიც მდიდრების მიერ გადახდილი გადასახადებით ფინანსდება. როგორც მე-11 თავში ვნახეთ, ადამიანები ისეთ საზოგადოებაში ცხოვრებას ამჯობინებენ, სადაც სიღარიბე არ არსებობს, რაც იმაზე მეტყველებს, რომ სიღარიბესთან ბრძოლის პროგრამები საზოგადოებრივი საქონელია. თუ მდიდრები ამ პროგრამებს უფრო მეტად აფასებენ, ვიდრე საშუალო კლასის წარმომადგენლები, მაშინ, სარგებლობის მიხედვით დაბეგვრის პრინციპის თანახმად, მდიდრები უფრო მეტად უნდა დაიბეგრონ ამ პროგრამების დასაფინანსებლად.

გადახდისუნარიანობის მიხედვით დაბეგვრის პრინციპი

ვერტიკალური თანასწორობა
დებულება, რომლის მიხედვითაც, მეტის გადახდის შესაძლებლობის მქონე გადამხდელები მაღალი განაკვეთებით უნდა დაიბეგრონ.

საგადასახადო სისტემის სამართლიანობის შეფასების კიდევ ერთი საშუალებაა **გადახდისუნარიანობის მიხედვით გადახდის პრინციპის** გამოყენება, რომლის თანახმად, პიროვნებამ იმის მიხედვით უნდა გადაიხადოს გადასახადები, თუ რამდენად შეუძლია გადახდა. ამ პრინციპს ზოგჯერ იმით ასაბუთებენ, რომ ყველა მოქალაქემ „ერთნაირი მსხვერპლი“ უნდა გაიღოს მთავრობის მხარდასაჭერად. მაგრამ პიროვნების მსხვერპლის სიდიდე დამოკიდებულია არა მარტო მის მიერ გადახდილ გადასახადებზე, არამედ მის შემოსავალსა და სხვა გარემოებებზეც. $1000, რომელსაც ღარიბი იხდის, შეიძლება უფრო დიდი მსხვერპლი იყოს, ვიდრე მდიდრის მიერ გადახდილი $10 000.

ცხრილი 7
გადასახადი

შემოსავალი	პროცენტული გადასახადი		რეგრესული გადასახადი		პროგრესული გადასახადი	
	გადასახადის რაოდენობა	შემოსავლის პროცენტი	გადასახადის რაოდენობა	შემოსავლის პროცენტი	გადასახადის რაოდენობა	შემოსავლის პროცენტი
$ 50,000	$12,500	25%	$15,000	30%	$10,000	20%
100,000	25,000	25	25,000	25	25,000	25
200,000	50,000	25	40,000	20	60,000	30

გადახდისუნარიანობის მიხედვით დაბეგვრის პრინციპის შემთხვევაში შეგვიძლია ვილაპარაკოთ თანასწორობის ორ კატეგორიაზე. **ვერტიკალური თანასწორობის** თანახმად, გადასახადების გადამხდელებმა, რომელთაც მეტის გადახდა შეუძლიათ, მეტი თანხა უნდა გაიღონ. **ჰორიზონტალური თანასწორობის** თანახმად, იმ გადამხდელებმა, რომლებიც ერთნაირი გადახდისუნარიანობით ხასიათდებიან, ერთნაირი თანხა უნდა გაიღონ. მიუხედავად იმისა, რომ თანასწორობის ეს ორი ცნება საყოველთაოდ მიღებულია, მათი პირდაპირი გამოყენება საგადასახადო სისტემის შეფასებისას იშვიათად ხერხდება.

ვერტიკალური თანასწორობა თუ გადასახადები გადახდისუნარიანობას ემყარება, მაშინ მდიდრებმა მეტი უნდა გადაიხადონ, ვიდრე ღარიბებმა. მაგრამ რამდენით მეტი უნდა გადაიხადონ მდიდრებმა? საგადასახადო პოლიტიკასთან დაკავშირებული დებატების დიდი ნაწილი სწორედ ამ საკითხს ეძღვნება.

განვიხილოთ მე-7 ცხრილში მოყვანილი სამი სახის საგადასახადო სისტემა. თითოეულ შემთხვევაში მაღალშემოსავლიანი გადამხდელები მეტს იხდიან. მაგრამ ეს სისტემები განსხვავებულია იმის მიხედვით, თუ რამდენად სწრაფად იზრდება გადასახადები შემოსავალთან ერთად. პირველ სისტემას **პროპორციული** ეწოდება, ვინაიდან თითოეული გადამხდელი შემოსავლის ერთსა და იმავე ნაწილს იხდის. მეორე სისტემას **რეგრესული** ეწოდება, ვინაიდან მაღალშემოსავლიანი გადამხდელები თავიანთი შემოსავლის უფრო მცირე ნაწილს იხდიან, თუმცა მათ მიერ გადახდილი გადასახადის სიდიდე უფრო დიდია. მესამე სისტემას **პროგრესული** ეწოდება, ვინაიდან მაღალშემოსავლიანი გადამხდელები თავიანთი შემოსავლის უფრო დიდ ნაწილს იხდიან.

რომელია ამ სამი საგადასახადო სისტემიდან ყველაზე სამართლიანი? ამ კითხვაზე ცალსახა პასუხი არ არსებობს და პასუხის მოძებნაში ვერც ეკონომიკური თეორია დაგვეხმარება. თანასწორობა, სილამაზის მსგავსად, ინდივიდუალურ მოსაზრებაზეა დამოკიდებული.

მაგალითი | როგორ ნაწილდება გადასახადების სიმძიმე

საგადასახადო პოლიტიკასთან დაკავშირებული დებატების დიდი ნაწილი ეძღვნება იმას, გადასახადების სამართლიან განაკვეთებს იხდიან მდიდრები თუ არა. ამის შესახებ ობიექტურად მსჯელობის რაიმე გზა არ არსებობს. თუმცა, როდესაც ამ საკითხზე ვმსჯელობთ, სასარგებლოა იმის ცოდნა, რამდენს იხდიან სხვადასხვა შემოსავლის მქონე ოჯახები მიმდინარე საგადასახადო სისტემის პირობებში.

მე-8 ცხრილში ნაჩვენებია, როგორ ნაწილდება ყველა ფედერალური გადასახადი საშემოსავლო ჯგუფების მიხედვით. ამ ცხრილში ოჯახები დახარისხებულია მათი შემოსავლის მიხედვით და გაერთიანებულია ხუთ ჯგუფში, რომელთაც *კვინტილები* ეწოდება.

ცხრილის მეორე სვეტში მოცემულია თითოეული ჯგუფის საშუალო შემოსავალი. ოჯახების უღარიბესი მეხუთედის საშუალო შემოსავალია $14900, უმდიდრესი მეხუთედისა კი — $182700. უმდიდრესი 1%-ის საშუალო შემოსავალი $1 მილიონზე მეტია.

ცხრილის მომდევნო სვეტში მოცემულია მთლიანი გადასახადები, როგორც შემოსავლის პროცენტული წილი. როგორც ხედავთ, შეერთებული შტატების ფედერალური საგადასახადო სისტემა პროგრესულია. უღარიბესი ოჯახები გადასახადების სახით თავიანთი

ჰორიზონტალური თანასწორობა იდეა, რომლის თანახმად, გადასახადების გადამხდელებმა, რომელთაც ერთნაირი გადახდისუნარიანობა ახასიათებთ, ერთნაირი გადასახადები უნდა გადაიხადონ.

პროპორციული გადასახადი გადასახადი, რომლის დროსაც მაღალშემოსავლიანი და დაბალშემოსავლიანი გადამხდელები ერთი და იმავე განაკვეთით იბეგრებიან.

რეგრესული გადასახადი გადასახადი, რომლის დროსაც მაღალშემოსავლიანი გადამხდელი უფრო დაბალი განაკვეთით იბეგრება, ვიდრე დაბალშემოსავლიანი.

პროგრესული გადასახადი გადასახადი, რომლის დროსაც მაღალშემოსავლიანი გადამხდელები უფრო მაღალი განაკვეთით იბეგრებიან, ვიდრე დაბალშემოსავლიანი გადამხდელები.

8 ცხრილი

ფედერალური გადასახადების ტვირთი

კვინტილი	საშუალო შემოსავალი	გადასახადები, როგორც შემოსავლის პროცენტული წილი	ყველა შემოსავლის პროცენტული წილი	ყველა გადასახადის პროცენტული წილი
ქვედა	$14,900	5.5%	4.2%	1.1%
მეორე	34,200	12.0	9.2	5.1
შუა	51,500	15.6	14.2	10.3
მეოთხე	75,600	19.6	20.7	19.0
ზედა	182,700	26.3	52.4	64.3
ზედა 1%	1,050,100	31.1	14.8	21.5

შემოსავლის 5,5 პროცენტს იხდიან, უმდიდრესი ოჯახები — შემოსავლის 26,3 პროცენტს, უმდიდრესი 1% კი 31,1%-ს იხდის.

მეოთხე და მეხუთე სვეტებში შედარებულია ჯგუფებს შორის შემოსავლისა და გადასახადების განაწილება. ულარიბესი ჯგუფი იღებს მთლიანი შემოსავლის 4,2 პროცენტს და იხდის ყველა გადასახადის 1,1 პროცენტს. უმდიდრესი ჯგუფი იღებს მთლიანი შემოსავლის 52,4 პროცენტს და იხდის ყველა გადასახადის 64,3 პროცენტს. უმდიდრესი 1% (რომელიც, გახსოვდეთ, თითოეული კვინტილის 1/20 ნაწილია) მთელი შემოსავლის 14,8%-ს იღებს და ყველა გადასახადის 21,5%-ს იხდის.

ეს რიცხვები, გარკვეულწილად, წარმოდგენას გვიქმნის მთავრობის ზეწოლის შესახებ, თუმცა სრულყოფილ სურათს ვერ გვთავაზობს, რადგან არ შეიცავს თანხებს, რომელთაც ოჯახები მთავრობისგან იღებენ. მართალია, ეს მონაცემები საშინაო მეურნეობების მიერ ფედერალური მთავრობისათვის გადახდილ ყველა გადასახადს მოიცავს, მაგრამ ვერ ასახავს ტრანსფერებს – სოციალური უზრუნველყოფისა და კეთილდღეობის ხარჯებს, რომლითაც მთავრობა ღარიბ ოჯახებს ეხმარება.

მონაცემები, რომლებიც ორივეს — გადასახადებსა და ტრანსფერებს – მოიცავს, პროგრესულობას გვიჩვენებს. უმდიდრესი ოჯახების ჯგუფი მთავრობას ისევ თავისი შემოსავლის მეოთხედს უხდის, ტრანსფერების გამორიცხვის შემდეგაც კი. მაგრამ ულარიბესი ოჯახების ჯგუფი ტრანსფერების სახით უფრო მეტს იღებს, ვიდრე გადასახადების სახით იხდის. უღარიბესი კვინტილის საშუალო საგადასახადო განაკვეთი ცხრილში ნაჩვენები 5,5%-ის ნაცვლად დაახლოებით *უარყოფითი* 30%-ია. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, ამ ჯგუფის შემოსავალი 30%-ით მაღალია, ვიდრე მთავრობის გადასახადებისა და ტრანსფერების გარეშე იქნებოდა. ამგვარად, სამთავრობო პოლიტიკის პროგრესულობის სრულად გასაგებად ისიც უნდა გავითვალისწინოთ, რას იხდიან ადამიანები, და ისიც, თუ რას იღებენ.

ჰორიზონტალური თანასწორობა თუ გადასახადები გადახდისუნარიანობის მიხედვით წესდება, მაშინ ერთნაირმა გადამხდელებმა ერთნაირი სიდიდის გადასახადები უნდა გადაიხადონ. მაგრამ რა განსაზღვრავს, არის თუ არა გადასახადის ორი გადამხდელი ერთნაირად გადახდისუნარიანი? ოჯახები ერთმანეთისგან მრავალი თვისებით განსხვავდებიან. იმის შესაფასებლად, საგადასახადო კოდექსი ჰორიზონტალურად სამართლიანია თუ არა, უნდა განვსაზღვროთ, რომელი განსხვავებები მეტყველებს ოჯახის გადახდისუნარიანობაზე და რომელი — არა.

ავიღოთ, მაგალითად, სმითებისა და ჯოუნზების ოჯახები, რომელთაგან თითოეულის შემოსავალია $50000. სმითებს შვილები არ ჰყავთ, მაგრამ მისის სმითი დაავადებულია სენით, რომლის მკურნალობა ოჯახს $20000 უჯდება. ჯოუნზები ჯანმრთელად არიან, მაგრამ მათ ოთხი შვილი ჰყავთ, რომელთაგან ორი კოლეჯში სწავლობს, რაც ოჯახს $30000 უჯდება. იქნება თუ არა სამართლიანი, რომ ამ ოჯახებმა ერთნაირი გადასახადები გადაიხადონ მხოლოდ იმის გამო, რომ ერთნაირი შემოსავალი აქვთ? უფრო სამართლიანი ხომ არ იქნება სმითებისთვის გადასახადის შემცირება, რაც მათ დიდ სამედიცინო ხარჯებს აუნაზღაურებს? უფრო სამართლიანი ხომ არ იქნება ჯოუნზებისთვის გადასახადის შემცირება, რაც მათ დიდ სასწავლო ხარჯებს აანაზღაურებს?



ახალი ამბები დან

საგადასახადო რეფორმები მსოფლიოში

გასული ათწლეულის მანძილზე მრავალ ქვეყანაში შემოიღეს ე.წ. თანაბარი გადასახადები — საგადასახადო სისტემა, რომლის დროსაც გადასახადების ზღვრული განაკვეთი ყველა გადამხდელისათვის თანაბარია.

თანაბარი გადასახადების რევოლუცია

რაც უფრო ჩახლართულია ქვეყნის საგადასახადო სისტემა, მით უფრო ადვილია სახელმწიფოსთვის მისი კიდევ უფრო გართულება მანამ, სანამ საბოლოოდ არ გაქრება საღი აზრის ყოველგვარი ნიშანწყალი და რადიკალური გამარტივების სპაზმი ამ პროცესს არ შეწყვეტს. 2005 წლისათვის მსოფლიოს მდიდარი ქვეყნების უმეტესობა უკვე გადასცდა ამ ზღვარს. აშშ, რომელმაც უკანასკნელად თავისი საგადასახადო კოდექსი 1986 წელს გაამარტივა და შემდეგი ორი ათწლეული კვლავ მის გართულებას მოანდომა, შესაძლოა, მალე დადგეს ფისკალური კათარზისის წინაშე. სხვა მდიდარი ქვეყნებიც, რომლებიც აშშ-ზე უარეს ფინანსურ სკლეროზს განიცდის, ალბათ იმავე ვითრებაშია. რა თქმა უნდა, სახელმწიფოს შემოსავლის ზრდა საჭიროა, მაგრამ ნუთუ ამისთვის არ არსებობს სხვა, რეალისტური გზა, გარდა საგადასახადო კოდექსის გადატვირთვის, რესურსების უზომო ფლანგვისა და გადასახადის გადამხდელთა ნერვების მოშლისა?

პასუხი დადებითია. არის ალტერნატიული გზა და როგორც გამოცდილება გვკარნახობს, სრულიად რეალურიც. ექსპერიმენტი 1994 წელს ესტონეთში დაიწყო, სადაც ევროპაში პირველად დააწესეს თანაბარი გადასახადი პირად და კორპორაციულ შემოსავალზე. განაკვეთი იყო 26% ყოველგვარი განრიგებისა და შემდგომი დაკავებების გარეშე. ქვეყნის ეკონომიკა აყვავდა. ესტონეთის მაგალითს სხვა ქვეყნებიც მიჰყვნენ. ჯერ ლიტვა და ლატვია, მისი ბალტიისპირელი მეზობლები, შემდეგ რუსეთი (პირად შემოსავლებზე 13%-იანი საგადასახადო განაკვეთით) და სლოვაკეთიც (პირად და კორპორატიულ შემოსავლებზე 19%-იანი გადასახადის განაკვეთით). პოლონეთის ერთ-ერთი მემარჯვენე-ცენტრისტული ოპოზიციური პარტიის წარმომადგენელი 15%-იანი განაკვეთის ინიციატივით გამოვიდა. ჯერჯერობით ესტონეთის მაგალითს 8 ქვეყანა მიჰყვა. აღმოჩნდა, რომ მოსაზრება, რომელსაც ათწლეულების მანძილზე „თეორიაში კარგ, მაგრამ პრაქტიკაში უვარგის" იდეად აფასებდნენ, პრაქტიკაშიც ისეთივე მუშა აღმოჩნდა, როგორიც თეორიაში.

ამავე დროს, საწინააღმდეგო მოსაზრების მქონეებს უნდა ავუხსნათ, რომ თანაბარი გადასახადები უსამართლო არ არის. მართალია, ზოგი ფიქრობს, რომ განვითარებული ქვეყნები შემოსავალს „პროგრესულად" ბეგრავენ, ანუ მდიდარი გადასახადებში თავისი შემოსავლის უფრო დიდ ნაწილს თმობს, ვიდრე ღარიბი და, თანაბარი გადასახადები ამ განსხვავებას პრინციპულად აუქმებს, მაგრამ ეს ასე არ გახლავთ.

პირად შემოსავლებზე დაწესებული თანაბარი გადასახადი მოიცავს დაუბეგრავი მინიმუმის ზღვარს, რაც ნიშნავს, რომ თანაბარი გადასახადი ამ ზღვრის ზემოთ არსებული შემოსავლებისთვის წესდება. მხოლოდ ამ ორი ცვლადის გამოყენებით და მათი მნიშვნელობების ცვლილებით თავისუფლად შეიძლება ამ საგადასახადო სისტემის პროგრესულობის შენარჩუნება. აშშ-ში ან დასავლეთ ევროპის ქვეყნების უმეტესობაში მოქმედი საგადასახადო კოდექსის მსგავს სისტემებში მდიდრებისათვის გადასახადისაგან თავის არიდების (ლეგალურად ან სხვაგვარად) საკმაო მოტივაცია არსებობს. კოდექსის სირთულის გამო დიდია გადასახადისაგან თავის არიდების შესაძლებლობებიც. სწორედ ამიტომ სრულებითაც არ არის გასაკვირი ის ფაქტი, და გამოცდილებაც გვიჩვენებს, რომ მდიდრები იმდენივეს იხდიან გადასახადების სახით თანაბარი გადასახადების სისტემაში, რამდენსაც მკაცრი კოდექსის მოქმედების პირობებში.

წყარო „ეკონომისტი", 2005 წ. 15 აპრილი

ამ კითხვებზე პასუხის გაცემა ადვილი არ არის. შეერთებული შტატების საშემოსავლო გადასახადი შეიცავს სპეციალურ დებულებებს, რომლებიც ცვლის ოჯახის გადასახადს ამ ოჯახის განსაკუთრებული გარემოებების გათვალისწინებით.

მაგალითი

ჰორიზონტალური თანასწორობა და ქორწინების გადასახადი

ქორწინებისადმი მიდგომა იმის მნიშვნელოვანი მაგალითია, თუ რა რთულია პრაქტიკაში ჰორიზონტალური თანასწორობის მიღწევა. განვიხილოთ ორი წყვილის მაგალითი, რომელთაგან ერთი დაქორწინებულია, მეორე კი — არა. სხვა მხრივ ეს ორი წყვილი ერთნაირია. შეერთებული შტატების საშემოსავლო გადასახადის ერთი უცნაური თვი-

სება იმაში გამოიხატება, რომ ეს წყვილები სხვადასხვა გადასახადებს იხდიან. ამის მიზეზია ის, რომ საგადასახადო კანონი დაქორწინებულ წყვილს განიხილავს, როგორც ერთ გადამხდელს. როდესაც ქალი და მამაკაცი უღლდებიან, ისინი ისე აღარ იხდიან გადასახადებს, როგორც ცალკეული ინდივიდები, და იწყებენ გადახდას, როგორც ოჯახი. თუ ქალისა და მამაკაცის შემოსავალი ერთნაირია, მათი გადახდისუნარიანობა ქორწინების შემდეგ იზრდება.

იმისთვის, რომ ვნახოთ, როგორ მუშაობს „ქორწინების გადასახადი", განვიხილოთ პროგრესული საშემოსავლო გადასახადის მაგალითი. ვთქვათ, მთავრობა იღებს 25 პროცენტს ყველა შემოსავლიდან, რომელიც $10000-ზე მეტია. შემოსავალი $10000-ის ქვემოთ დაბეგვრას არ ექვემდებარება. ვნახოთ, როგორ ექცევა ეს სისტემა ორ განსხვავებულ წყვილს.

ჯერ განვიხილოთ სემი და სალი. სემი პოეტია და ჯერჯერობით შემოსავალი არ აქვს, სალი კი ადვოკატია და წელიწადში $100000-ს იღებს. ქორწინებამდე სემი გადასახადს არ იხდიდა. სალი $90000-ის ($10000 არ იბეგრება) 25 პროცენტს იხდიდა, რაც $22500-ს შეადგენს. ქორწინების შემდეგ მათი გადასახადები არ იცვლება. ამ შემთხვევაში საშემოსავლო გადასახადი ქორწინებას არც ხელს უწყობს და არც აბრკოლებს.

ახლა განვიხილოთ ჯონი და ჯოანი. ორივე კოლეჯის პროფესორია და თითოეულის წლიური შემოსავალია $50000. ქორწინებამდე თითოეული მათგანი გადასახადების სახით იხდიდა $10000-ს ($40000-ის 25 პროცენტს), ანუ ერთად – $20000-ს. ქორწინების შემდეგ მათი საერთო შემოსავალი ხდება $100000, ამიტომ მათ უნდა გადაიხადონ გადასახადი, რომელიც შეადგენს $90000-ის 25 პროცენტს, ანუ $22500-ს. ამგვარად, როდესაც ჯონი და ჯოანი დაქორწინდებიან, მათი გადასახადი $2500-ით გაიზრდება. ამ ნამატს ქორწინების გადასახადი ეწოდება.

ჯონისა და ჯოანის ამ პრობლემას ადვილად გადავჭრით, თუ დაოჯახებული წყვილებისთვის დაბეგვრიდან გამოვრიცხავთ არა $10000-ს, არამედ $20000-ს. მაგრამ ეს ცვლილება ახალ პრობლემას წარმოშობს. ამ შემთხვევაში სემი და სალი ქორწინების შემდეგ მხოლოდ $20000-ს გადაიხდიან, რაც $2500-ით ნაკლებია იმაზე, რასაც ქორწინებამდე იხდიდნენ. ჯონისა და ჯოანისთვის ქორწინების გადასახადის აღმოფხვრა კი გამოიწვევს ქორწინების სუბსიდიას სემისა და სალისთვის.

ეს მაგალითი იმ ძირითად პრობლემას ასახავს, რომლის მარტივად გადაჭრაც შეუძლებელია. იმისთვის, რომ გაიგოთ, რამდენად ფუნდამენტურია ეს პრობლემა, სცადეთ ისეთი საგადასახადო სისტემის აგება, რომელსაც შემდეგი ოთხი თვისება ექნება:

- ერთნაირი შემოსავლის მქონე ორი დაოჯახებული წყვილი ერთნაირ გადასახადებს უნდა იხდიდეს.
- როდესაც ადამიანები ქორწინდებიან, მათი საერთო გადასახადი არ უნდა იცვლებოდეს.
- პიროვნება ან ოჯახი, რომელსაც შემოსავალი არ აქვს, გადასახადს არ უნდა იხდიდეს.
- მაღალშემოსავლიანი გადამხდელები თავიანთი შემოსავლების უფრო დიდ ნაწილს უნდა იხდიდნენ, ვიდრე დაბალშემოსავლიანი გადამხდელები.

ოთხივე თვისება აუცილებელია, მაგრამ შეუძლებელია ოთხივეს ერთდროულად დაკმაყოფილება. ნებისმიერი საშემოსავლო გადასახადი, რომელიც პირველ სამ მოთხოვნას აკმაყოფილებს, აუცილებლად დაარღვევს მეოთხეს. ერთადერთი საშემოსავლო გადასახადი, რომელიც პირველ სამ მოთხოვნას აკმაყოფილებს, პროპორციული გადასახადია.

ზოგიერთი ეკონომისტი მხარს უჭერს ქორწინების გადასახადის პრობლემის გადაჭრას ინდივიდების და არა ოჯახების დაბეგვრის გზით. ასეთ პოლიტიკას მრავალი ევროპული ქვეყანა ახორციელებს. ეს ალტერნატივა, შესაძლოა, უფრო სამართლიანად მოგეჩვენოთ, ვინაიდან დაქორწინებულ და დაუქორწინებელ წყვილებს ერთნაირად ექცევა. მაგრამ ეს ცვლილება გამოიწვევს პირველი თვისების დათმობას და შეიძლება ისეც მოხდეს, რომ ერთნაირი მთლიანი შემოსავლის მქონე წყვილებმა სხვადასხვა გადასახადი გადაიხადონ. არის თუ არა ეს ალტერნატიული საგადასახადო სისტემა არსებულ სისტემაზე უფრო სამართლიანი, ძნელი სათქმელია. •



„დაიფიცეთ, რომ იცხოვრებთ სიყვარულსა და პატივისცემაში და შეერთებულ შტატებს გადასახადების სახით გადაუხდით მეტს, ვიდრე მაშინ გადაუხდიდით, ოფიციალური ქორწინების გარეშე რომ გეცხოვრათ."

CARTOON © 2000 THE NEW YORKER COLLECTION

გადასახადის გადაკისრება და გადასახადის სამართლიანობა

გადასახადის გადაკისრება — იმის შესწავლა, თუ ვინ იტვირთავს გადასახადის სიმძიმეს — ცენტრალურ როლს ასრულებს გადასახადის სამართლიანობის შეფასებაში. როგორც ჯერ კიდევ მე-6 თავში ვნახეთ, პიროვნება, რომელიც გადასახადის სიმძიმეს იტვირთავს, ყოველთვის ის არაა, ვინც მთავრობიდან საგადასახადო ანგარიშს იღებს. იმის გამო, რომ გადასახადები ცვლიან მიწოდებასა და მოთხოვნას, ისინი წონასწორულ ფასებსაც ცვლიან. ამის შედეგად გადასახადები არა მარტო იმ ადამიანებზე მოქმედებს, რომლებიც რეალურად იხდიან გადასახადს. რომელიმე გადასახადის ვერტიკალური და ჰორიზონტალური თანასწორობა შეფასებისას დიდი მნიშვნელობა აქვს ამ არაპირდაპირი ეფექტების გათვალისწინებას.

გადასახადის სამართლიანობის შესახებ გამართულ დისკუსიებში უგულებელყოფილია გადასახადების არაპირდაპირი ეფექტები. ეს დისკუსიები ემყარება იმას, რასაც ეკონომისტები ირონიულად გადასახადის გადაკისრების *„ბუზსაჭერი ქაღალდის" თეორიას* უწოდებენ. ამ თეორიის თანახმად, გადასახადის სიმძიმე, წებოვან ქაღალდზე მიწებებული ბუზის მსგავსად, რჩება იქ, სადაც პირველად მოხვდა. მაგრამ ასეთი რამ სინამდვილეში იშვიათად ხდება.

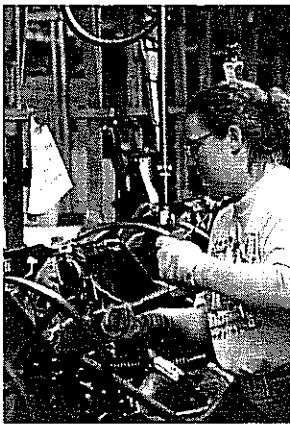
მაგალითად, პიროვნებას, რომელიც ეკონომიკას არ იცნობს, შეუძლია განაცხადოს, რომ ძვირფასი ქურქების გადასახადი ვერტიკალური თანასწორობით გამოირჩევა, რადგან ქურქების მყიდველთა უმრავლესობა მდიდარი ხალხია. მაგრამ თუ ამ ტიპის მყიდველები ქურქებს ადვილად ჩაანაცვლებენ ფუფუნების სხვა საგნებით, მაშინ ქურქებზე გადასახადის დაწესება მხოლოდ ქურქების გაყიდვას შეამცირებს. საბოლოოდ, გადასახადის სიმძიმე უფრო მეტად იმ ადამიანებს დააწვება, ვინც ქურქებს ამზადებს და ყიდის, ვიდრე მათ, ვინც ქურქებს ყიდულობს. ვინაიდან იმ მშრომელთა უმრავლესობა, რომლებიც ქურქებს ამზადებენ, მდიდარი სულაც არ არის, ქურქის გადასახადის სამართლიანობა შეიძლება სრულიად განსხვავდებოდეს იმისგან, რასაც „ბუზსაჭერი ქაღალდის" თეორია გულისხმობს.

მაგალითი | ვინ იხდის კორპორაციის საშემოსავლო გადასახადს?

კორპორაციის საშემოსავლო გადასახადი იმის კარგი მაგალითია, თუ რა დიდი მნიშვნელობა აქვს საგადასახადო პოლიტიკისთვის გადასახადის გადაკისრებას. კორპორაციის გადასახადი ძალიან პოპულარულია ამომრჩევლებს შორის. ბოლოს და ბოლოს, კორპორაციები ხომ ადამიანები არ არიან. ამომრჩევლები ყოველთვის მიისწრაფვიან საკუთარი გადასახადების შემცირებისკენ რომელიმე კორპორაციის გადასახადების გაზრდის ხარჯზე.

მაგრამ, ვიდრე საბოლოოდ გადავწყვეტდეთ, რომ კორპორაციის გადასახადი სამთავრობო შემოსავლის გაზრდის კარგი საშუალებაა, იმაზე უნდა დავფიქრდეთ, ვის დაეკისრება კორპორაციის საშემოსავლო გადასახადის სიმძიმე. ეს რთული საკითხია, რომელზეც ეკონომისტები ვერ შეთანხმებულან, მაგრამ ერთი რამ ცხადია: *ყველა გადასახადს ადამიანები იხდიან.* როდესაც მთავრობა კორპორაციას გადასახადის გადახდას აკისრებს, კორპორაცია უფრო გადასახადების ამკრეფს ჰგავს, ვიდრე გადასახადების გადამხდელს. გადასახადის სიმძიმე საბოლოოდ ისევ ადამიანებს აწვება — მფლობელებს, მომხმარებლებს ან კორპორაციის მშრომელებს.

მრავალი ეკონომისტი თვლის, რომ გადასახადის სიმძიმის უდიდესი ნაწილი მომხმარებლებსა და მშრომელებზე მოდის. განვიხილოთ ერთი მაგალითი. ვთქვათ, აშშ-ს მთავრობამ საავტომობილო კომპანიების შემოსავლის დაბეგვრა გადაწყვიტა. თავდაპირველად ეს გადასახადი კომპანიების მფლობელებს დააზარალებს, რადგან მათი მოგება შემცირდება. მაგრამ დროთა განმავლობაში მფლობელების ქცევა გადასახადის შესაბამისად შეიცვლება. ვინაიდან ავტომობილების წარმოება ნაკლებმომგებიანია, მფლობელები შეამცირებენ ინვესტირებას ახალი ქარხნების მშენებლობაში. ამის ნაცვლად ისინი თავიანთ ფულს სხვაგვარად გამოიყენებენ — მაგალითად, იყიდიან უფრო დიდ სახლებს ან ააშენებენ ქარხნებს სხვა დარგებისთვის ან სხვა ქვეყნებში. იმის გამო, რომ შემცირდება საავტომობილო ქარხნების რაოდენობა, შემცირდება ავტომობილების მიწოდება და, შესაბამისად, მშრომელებზე მოთხოვნა. ამგვარად, საავტომობილო კორპორაციის დაბეგვრა ავტომობილების ფასების ზრდას და მშრომელთა ხელფასების შემცირებას გამოიწვევს.



© ROBIN NELSON/PHOTODEDIT

კორპორაციის საშემოსავლო გადასახადის ნაწილს ეს მშრომელი იხდის.

კორპორაციის საშემოსავლო გადასახადი გვიჩვენებს, რამდენად სახიფათო შეიძლება იყოს გადასახადის გადაკისრების „ბუზსაჭერი ქაღალდის" თეორია. კორპორაციის გადასახადის პოპულაროობა ნაწილობრივ იმითაცაა განპირობებული, რომ ისეთი შთაბეჭდილება იქმნება, თითქოს ამ გადასახადს მხოლოდ მდიდარი კორპორაციები იხდიან. მაგრამ ისინი, ვინც საბოლოოდ იტვირთავს ამ გადასახადის სიმძიმეს — მომხმარებლები და კორპორაციათა მშრომელები, სულაც არ არიან მდიდრები. მომხმარებლებისთვის რომ სრული სიმართლე იყოს ცნობილი კორპორაციის გადასახადის რეალური გადაკისრების შესახებ, ეს გადასახადი ასეთი პოპულარული ვერ იქნებოდა. •

სწრაფი გამოკითხვა: **ახსენით სარგებლობის მიხედვით დაბეგვრის პრინციპი და გადახდისუნარიანობის მიხედვით დაბეგვრის პრინციპი. • რა არის ვერტიკალური თანასწორობა და ჰორიზონტალური თანასწორობა? • რატომაა მნიშვნელოვანი გადასახადის გადაკისრების შესწავლა საგადასახადო სისტემის სამართლიანობის განსაზღვრისთვის?**

დასკვნა: არჩევანი სამართლიანობასა და ეფექტიანობას შორის

თითქმის ყველა ეთანხმება იმ აზრს, რომ სამართლიანობა და ეფექტიანობა საგადასახადო სისტემის ორი უმნიშვნელოვანესი მიზანია. მაგრამ ხშირად ეს ორი მიზანი ერთმანეთს ეწინააღმდეგება. საგადასახადო კანონების ცვლილებების შესახებ წამოყენებული მრავალი წინადადება ეფექტიანობას ზრდის და სამართლიანობას ამცირებს ან სამართლიანობას ზრდის და ეფექტიანობას ამცირებს. ადამიანები ხშირად ვერ თანხმდებიან საგადასახადო პოლიტიკის თაობაზე, ვინაიდან სხვადასხვაგვარად აფასებენ ამ ორ მიზანს.

საგადასახადო პოლიტიკის უახლესი ისტორია გვიჩვენებს, რამდენად განსხვავებული შეხედულებები აქვთ პოლიტიკურ ლიდერებს სამართლიანობასა და ეფექტიანობაზე. როდესაც 1980 წელს პრეზიდენტად რონალდ რეიგანი აირჩიეს, უმდიდრესი ადამიანების საშემოსავლო გადასახადის ზღვრული განაკვეთი შემოსავალზე 50 პროცენტს შეადგენდა. საბანკო პროცენტიდან მიღებულ შემოსავალზე გადასახადის ზღვრული განაკვეთი 70 პროცენტი იყო. რეიგანის მტკიცებით, გადასახადების ასეთი დიდი განაკვეთები ძალიან ამახინჯებდა შრომისა და დაზოგვის სტიმულებს. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, რეიგანი აცხადებდა, რომ ასეთი დიდი გადასახადები, ეკონომიკური ეფექტიანობის თვალსაზრისით, ძალიან ძვირი ჯდებოდა. ამიტომ საგადასახადო რეფორმა მისი ადმინისტრაციის ძირითადი პრიორიტეტი იყო. რეიგანმა მკვეთრად შეამცირა გადასახადები 1981 წელს და ხელმეორედ — 1986 წელს. როდესაც 1989 წელს რეიგანმა თეთრი სახლი დატოვა, უმდიდრესი ამერიკელების გადასახადების ზღვრული განაკვეთი მხოლოდ 28 პროცენტი იყო. ბუშის პრეზიდენტობის ოთხი წლის განმავლობაში გადასახადის ყველაზე დიდი განაკვეთი ოდნავ გაიზარდა და 31 პროცენტი გახდა.

როდესაც 1992 წელს ბილ კლინტონი პრეზიდენტობისთვის იბრძოდა, ამტკიცებდა, რომ მდიდრები ისეთ გადასახადებს არ იხდიდნენ, როგორსაც მათგან სამართლიანობა მოითხოვდა. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, მდიდართა გადასახადების დაბალი განაკვეთი, კლინტონის აზრით, ვერტიკალურ თანასწორობას არღვევდა. პრეზიდენტ კლინტონის ერთ-ერთი პირველი ქმედება შემოსავლის უმაღლეს დონეზე საგადასახადო განაკვეთის გაზრდა იყო. 1993 წელს მდიდარ ამერიკელთა საგადასახადო განაკვეთი დაახლოებით 40 პროცენტი გახდა.

ეკონომისტები მხოლოდ საკუთარი ძალებით ვერ განსაზღვრავენ ეფექტიანობისა და სამართლიანობის გაწონასწორების საუკეთესო გზას. ამ საკითხის გადაწყვეტა არა მხოლოდ ეკონომიკის, არამედ პოლიტიკური ფილოსოფიის ცოდნასაც მოითხოვს. მაგრამ ეკონომისტები ნამდვილად მნიშვნელოვან როლს ასრულებენ საგადასახდო პოლიტიკის საკითხებზე გამართულ პოლიტიკურ დებატებში. ეკონომისტებს შეუძლიათ ნათელი მოჰფინონ ალტერნატივებს, რომელთა წინაშეც საზოგადოება დგება, და დაგვეხმარონ ისეთი პოლიტიკის თავიდან აცილებაში, რომელიც მსხვერპლად სწირავს ეფექტიანობას და, სამართლიანობის თვალსაზრისით, არანაირ სარგებლობას არ იძლევა.

შეჯამება

- აშშ-ს მთავრობა საგადასახადო შემოსავალს სხვადასხვა სახის გადასახადების მეშვეობით იღებს. ფედერალური მთავრობისთვის ყველაზე მნიშვნელოვანი გადასახადებია ინდივიდუალური საშემოსავლო გადასახადები და ხელფასის გადასახადები სოციალური დაზღვევისთვის. შტატებისა და ადგილობრივი მთავრობებისთვის ყველაზე მნიშვნელოვანი გადასახადებია გაყიდვის გადასახადები და ქონების გადასახადები.
- საგადასახადო სისტემის ეფექტიანობა ასახავს გადამხდელების დანახარჯებს, რომლებიც გამოწვეულია ამ საგადასახადო სისტემით. გადასახადების გადამხდელებიდან მთავრობისკენ რესურსების გადასვლის გარდა, არსებობს გადასახადების დაწესებით გამოწვეული ორი სახის დანახარჯი. პირველია რესურსების განაწილების დამახინჯება, რომელიც გადასახადების მიერ სტიმულებისა და ქცევის შეცვლის შედეგად ჩნდება; მეორე კი – საგადასახადო კანონებისადმი დამორჩილების ადმინისტრაციული ზეწოლა.
- საგადასახადო სისტემის სამართლიანობა ასახავს, არის თუ არა გადასახადის სიმძიმე თანაბრად განაწილებული მოსახლეობაში. სარგებლობის მიხედვით დაბეგვრის პრინციპის თანახმად, ისეთი გადასახადებია სამართლიანი, რომლებიც ადამიანების მიერ მთავრობის მხრიდან მიღებულ სარგებლობას ემყარება. გადახდისუნარიანობის მიხედვით დაბეგვრის პრინციპის თანახმად, სამართლიანია ადამიანების მიერ ისეთი გადასახადების გადახდა, რომლებიც ემყარება ამ ადამიანთა უნარს, გაუძლონ გადასახადის სიმძიმეს. როდესაც საგადასახადო სისტემის სამართლიანობას ვაფასებთ, უნდა გვახსოვდეს დასკვნა, რომელიც გადასახადის გადაკისრების შესწავლიდან გამომდინარეობს: გადასახადის სიმძიმის განაწილება არ ემთხვევა საგადასახადო ანგარიშების განაწილებას.
- საგადასახადო კანონების ცვლილებების განხილვისას პოლიტიკოსები ხშირად დგებიან ეფექტიანობასა და სამართლიანობას შორის არსებული ალტერნატივის წინაშე. საგადასახადო პოლიტიკისადმი მიძღვნილი დებატების უმრავლესობის მიზეზი ისაა, რომ ადამიანები ამ ორ მიზანს სხვადასხვაგვარად აფასებენ.

ძირითადი ცნებები

ბიუჯეტის დეფიციტი, გვ. 234
ბიუჯეტის გარდამეტი, გვ. 234
გადასახადის საშუალო განაკვეთი, გვ. 240
გადასახადის ზღვრული განაკვეთი, გვ. 240
აკორდული გადასახადი, გვ. 241
სარგებლობის მიხედვით დაბეგვრის პრინციპი, გვ. 242
გადახდისუნარიანობის მიხედვით დაბეგვრის პრინციპი, გვ. 242
ვერტიკალური თანასწორობა, გვ. 242,
ჰორიზონტალური თანასწორობა, გვ. 243
პროპორციული გადასახადი, გვ. 243
რეგრესული გადასახადი, გვ. 243
პროგრესული გადასახადი, გვ. 243

კითხვები გამეორებისთვის

1. უკანასკნელი რამდენიმე ათწლეულის განმავლობაში მთავრობა, ეკონომიკის სხვა სუბიექტებთან შედარებით, ნელა გაიზარდა თუ სწრაფად?
2. რა არის აშშ-ს ფედერალური მთავრობის შემოსავლის ორი ყველაზე მნიშვნელოვანი წყარო?
3. ახსენით, როგორ იბეგრება ორჯერ კორპორაციის მოგება.
4. რატომ არის გადამხდელებისთვის გადასახადის სიმძიმე უფრო მეტი, ვიდრე შემოსავალი, რომელსაც მთავრობა იღებს?
5. რატომ უჭერს მხარს ზოგიერთი ეკონომისტი მოხმარებისა და არა შემოსავლის დაბეგვრას?
6. დაასახელეთ ორი არგუმენტი, თუ რატომ უნდა იხდიდნენ მდიდარი გადამხდელები ღარიბებზე მეტს.
7. რა არის ჰორიზონტალური თანასწორობის კონცეფცია და რატომაა მისი გამოყენება რთული?

სავარჯიშოები

1. ბეჭდვით გამოცემებსა და ინტერნეტში მოიძიეთ ინფორმაცია იმის შესახებ, ფედერალურ ბიუჯეტს გასულ წელს დეფიციტი ჰქონდა თუ გარდამეტი. რას ელიან პოლიტიკოსები მომავალი წლებისთვის? (მინიშნება: კონგრესის საბიუჯეტო ოფისის ვებ-გვერდია http://www.cbo.org).
2. ინფორმაცია, რომელსაც ამ თავში მოყვანილი ცხრილების დიდი ნაწილი შეიცავს, აღებულია პრეზიდენტის ყოველწლიური ეკონომიკური ანგარიშიდან. გამოიყენეთ უახლესი ანგარიში, რომელიც თქვენს ბიბლიოთეკაში ინახება, და უპასუხეთ შემდეგ კითხვებს, ამასთანავე თქვენი პასუხები დაასაბუთეთ რიცხვებით (მინიშნება: სამთავრობო სტამბის ვებ-გვერდია: http://www.gpo.gov).
   ა) 1-ლი ნახაზი გვიჩვენებს, რომ სამთავრობო შემოსავალი, როგორც მთლიანი შემოსავლის ნაწილი, დროთა განმავლობაში იზრდება. ფედერალური მთავრობის შემოსავლის ცვლილებას უკავშირდება ეს ზრდა თუ შტატებისა და ადგილობრივი მთავრობების შემოსავლების ცვლილებას?
   ბ) ფედერალური მთავრობის, შტატებისა და ადგილობრივი მთავრობების მთლიანი შემოსავლის გათვალისწინებით, როგორ გაიზარდა ეს შემოსავალი უკანასკნელ ხანებში? გაიზარდა თუ შემცირდა ინდივიდუალური გადასახადების მნიშვნელობა? სოციალური დაზღვევის გადასახადების მნიშვნელობა? კორპორაციის მოგების გადასახადის მნიშვნელობა?
   გ) ფედერალური მთავრობის, შტატებისა და ადგილობრივი მთავრობების მთლიანი ხარჯების გათვალისწინებით, როგორ შეიცვალა უკანასკნელ ხანებში ტრანსფერული გადასახადებისა და საქონლისა თუ მომსახურების შესყიდვის ფარდობა?
3. ამ თავში ითქვა, რომ შეერთებულ შტატებში მოხუცებულთა რაოდენობა უფრო სწრაფად იზრდება, ვიდრე მოსახლეობის დანარჩენი ნაწილი. კერძოდ, მშრომელთა რაოდენობა ნელა იზრდება, პენსიონერთა რაოდენობა კი — უფრო სწრაფად. სოციალური უზრუნველყოფის პროგრამის მომავლით დაინტერესებულმა ზოგიერთმა კონგრესმენმა ამ პროგრამის „გაყინვის" წინადადება წამოაყენა.
   ა) თუ მთლიანი ხარჯები გაიყინება, როგორ შეიცვლება თითოეული პენსიონერის სარგებლობა? თითოეული მუშის გადასახადები? (დავუშვათ, რომ სოციალური უზრუნველყოფის გადასახადები და შემოსავალი დაბალანსებულია ყოველწლიურად.)
   ბ) თუ თითოეული პენსიონერის სარგებლობა გაიყინება, რა მოუვა მთლიან ხარჯებს? თითოეული მშრომელის გადასახადებს?
   გ) თუ თითოეული მშრომელის გადასახადები გაიყინება, რა მოუვა მთლიან ხარჯებს? თითოეული პენსიონერის სარგებლობას?
   დ) რას ნიშნავს თქვენი პასუხები ა), ბ) და გ) კითხვებზე პოლიტიკოსთა მიერ მისაღები რთული გადაწყვეტილებებისათვის?
4. დავუშვათ, თქვენ აშშ-ს ეკონომიკის რიგითი მონაწილე ხართ და შემოსავლის 4%-ს შტატის საშემოსავლო გადასახადის, ხოლო შრომითი შემოსავლების 15,3%-ს ფედერალური სახელფასო გადასახადის სახით (დამქირავებლისა და დაქირავებულის წილი საერთო ჯამში) იხდით. თქვენ გიწევთ ფედერალური საშემოსავლო გადასახადის გადახდაც, როგორც ეს მესამე ცხრილშია მოცემული. რა თანხას იხდით თითოეულ გადასახადში, თუკი თქვენი შემოსავალი $20,000-ია? ყველა გადასახადის გათვალისწინებით, როგორია თქვენთვის გადასახადის საშუალო და ზღვრული განაკვეთი? რა მოუვა თქვენ მიერ გადასახადებში გადასახდელ თანხას, გადასახადის საშუალო და ზღვრულ განაკვეთებს, თუკი თქვენი შემოსავალი $40,000-მდე გაიზრდება?
5. ზოგიერთ შტატში გაყიდვის გადასახადით არ იბეგრება აუცილებელი მოხმარების საგნები, როგორიცაა ტანისამოსი და საკვები. განიხილეთ ამგვარი გადაწყვეტილების დადებითი მხარეები, ისაუბრეთ ეფექტიანობასა და სამართლიანობაზე.
6. როდესაც ვინმე რაიმე ქონებას ფლობს (მაგალითად, აქციათა პაკეტს), რომლის ფასიც იზრდება, ის კაპიტალზე „დარიცხულ" უკუგებას იღებს. თუკი მესაკუთრე გაყიდის ამ ქონებას, ის ამით წარსულში დარიცხული უკუგების „რეალიზებას" მოახდენს. აშშ-ს საშემოსავლო გადასახადის კანონმდებლობის მიხედვით, რეალიზებული კაპიტალიდან მიღებული უკუგება იბეგრება, დარიცხულისა კი — არა.
   ა) ახსენით, რა გავლენას ახდენს ეს წესი ინდივიდების ქცევაზე?
   ბ) ზოგი ეკონომისტი თვლის, რომ კაპიტალის დროებითი ზრდის დაბეგვრის შემცირებამ, შესაძლოა, საგადასახადო შემოსავლები გაზარდოს. როგორ შეიძლება ეს მოხდეს?
   გ) როგორ ფიქრობთ, რამდენად მისაღებია ის წესი, რომ რეალიზებული კაპიტალის უკუგება იბეგრება, დარიცხულისა კი — არა? ახსენით.
7. დავუშვათ, რომ თქვენს შტატში გაყიდვის გადასახადი 5-დან 6 პროცენტამდე იზრდება. შტატის შემოსავლის ინსპექტორი გაყიდვის გადასახადიდან მიღებული შემოსავლის 20 პროცენტით გაზრდას ვარაუდობს. შესაძლებელია ეს თუ არა? ახსენით.
8. 1986 წლის საგადასახადო რეფორმის კანონმა გააუქმა მომხმარებელთა სესხებზე (ძირითადად საკრედიტო ბარათებსა და საავტომობილო სესხებზე) სარგებლის განაკვეთის დასაბეგრი შემოსავლიდან გამოქვითვის შესაძლებლობა, მაგრამ სამაგიეროდ ძალაში

დატოვა საბინაო სესხებისა და უძრავი ქონების სესხების სარგებლის განაკვეთის გამოქვითვის უფლება. როგორ ფიქრობთ, როგორ იმოქმედებდა ეს ღონისძიება სამომხმარებლო სესხებისა და საბინაო სესხების სიდიდეზე?

9. რომელ კატეგორიას ეკუთვნის დაფინანსების შემდეგი სქემები — სარგებლობის მიხედვით დაბეგვრის პრინციპს თუ გადახდისუნარიანობის მიხედვით დაბეგვრის პრინციპს?
   ა) მრავალი ეროვნული პარკის ვიზიტორები შესვლის საფასურს იხდიან.
   ბ) ქონების ადგილობრივი გადასახადები ეხმარება პირველი და მეორე საფეხურის სკოლებს.
   გ) აეროპორტის სატრასტო ფონდი კრეფს გადასახადს თვითმფრინავით მგზავრობის თითოეულ გაყიდულ ბილეთზე და მიღებულ თანხას აეროპორტებისა და საჰაერო მოძრაობის კონტროლის სისტემის გასაუმჯობესებლად იყენებს.
10. საშემოსავლო გადასახადის ნებისმიერი სქემა შეიცავს გადასახადის ორი სახის განაკვეთს — გადასახადის საშუალო განაკვეთებსა და გადასახადის ზღვრულ განაკვეთებს.
    ა) გადასახადის საშუალო განაკვეთი განისაზღვრება, როგორც მთლიანი გადასახადების განაყოფი შემოსავალზე. მე-7 ცხრილში წარმოდგენილი პროპორციული გადასახადის სისტემისთვის როგორია იმ ადამიანების გადასახადის საშუალო განაკვეთი, რომლებიც $50 000-ს, $100 000-ს და $200 000-ს გამოიმუშავებენ? როგორია მათი გადასახადის საშუალო განაკვეთი რეგრესულ და პროგრესულ საგადასახადო სისტემებში?
    ბ) გადასახადის ზღვრული განაკვეთი განისაზღვრება, როგორც დამატებით შემოსავალზე გადახდილი დამატებითი გადასახადის განაყოფი შემოსავლის ნამატზე. გამოითვალეთ გადასახადის ზღვრული განაკვეთი პროპორციული გადასახადის სისტემაში, როცა შემოსავალი $50 000-დან $100 000-მდე და $100 000-დან $200 000-მდე იზრდება. გამოითვალეთ შესაბამისი ზღვრული განაკვეთები რეგრესული და პროგრესული საგადასახადო სისტემებისთვის.
    გ) აღწერეთ დამოკიდებულება გადასახადის საშუალო და ზღვრულ განაკვეთებს შორის თითოეული საგადასახადო სისტემისთვის. საზოგადოდ, რომელი განაკვეთი შეესაბამება ადამიანს, რომელიც იღებს გადაწყვეტილებას იმის შესახებ, დათანხმდეს თუ არა ოდნავ უფრო მაღალხელფასიანი სამუშაო ადგილის შემოთავაზებაზე? რომელი განაკვეთი უნდა გამოვიყენოთ საგადასახადო სისტემის ვერტიკალური თანასწორობის შეფასებისას?
11. მე-8 ცხრილის მონაცემებზე დაყრდნობით უპასუხეთ აშშ-ს საგადასახადო სისტემის შესახებ დასმულ კითხვებს:
    ა) ყოველი კვინტილისთვის გამოიანგარიშეთ ტიპური გადასახადის გადამხდელის მიერ გადახდილი ფედერალური გადასახადები.
    ბ) გამოიანგარიშეთ შემოსავლისა და გადახდილი გადასახადების ცვლილება იმ შემთხვევებისათვის, როდესაც გადასახადის გადამხდელი ერთი კვინტილიდან მეორე, უფრო მაღალ კვინტილში გადადის.
    გ) გამოიყენეთ (ბ) ნაწილში მიღებული ინფორმაცია ზღვრული საგადასახადო განაკვეთის გამოსაანგარიშებლად იმ შემთხვევისათვის, როდესაც გადასახადის გადამხდელი შემდეგ კვინტილში გადადის.
    დ) ნებისმიერი მოცემული გადასახადის გადამხდელისათვის რომელი იქნება უფრო მაღალი: გადასახადის ზღვრული თუ საშუალო განაკვეთი?
    ე) რა ემართება გადასახადის ზღვრულ და საშუალო განაკვეთს შემოსავლის ზრდასთან ერთად? რომელი მათგანი იცვლება უფრო მეტად?
12. ქვემოთ ჩამოთვლილი ყველა ხარჯი გამოქვითულია საშემოსავლო გადასახადით დასაბეგრი თანხიდან:
    ა) უძრავი ქონების სესხის სარგებელი;
    ბ) სახელმწიფო და ადგილობრივი გადასახადები;
    გ) საქველმოქმედო შენატანები.
    თუკი ამ დაქვითვათა გაუქმებით საშემოსავლო გადასახადის ბაზა გაფართოვდებოდა, შესაძლებელი გახდებოდა გადასახადის განაკვეთის შემცირება და ამავდროულად იმავე რაოდენობის საგადასახადო შემოსავლის მიღება.
    როგორ ფიქრობთ, რა ეფექტი ექნებოდა გადასახადის გადამხდელთა ქცევაზე თითოეულ ამ დაქვითვას? განიხილეთ თითოეული დაქვითვის ნაკლოვანება და უპირატესობა როგორც ეფექტიანობის, ისე ვერტიკალური და ჰორიზონტალური თანასწორობის პოზიციიდან. პირადად თქვენ შეინარჩუნებდით თუ გააუქმებდით ამ დაქვითვებს?

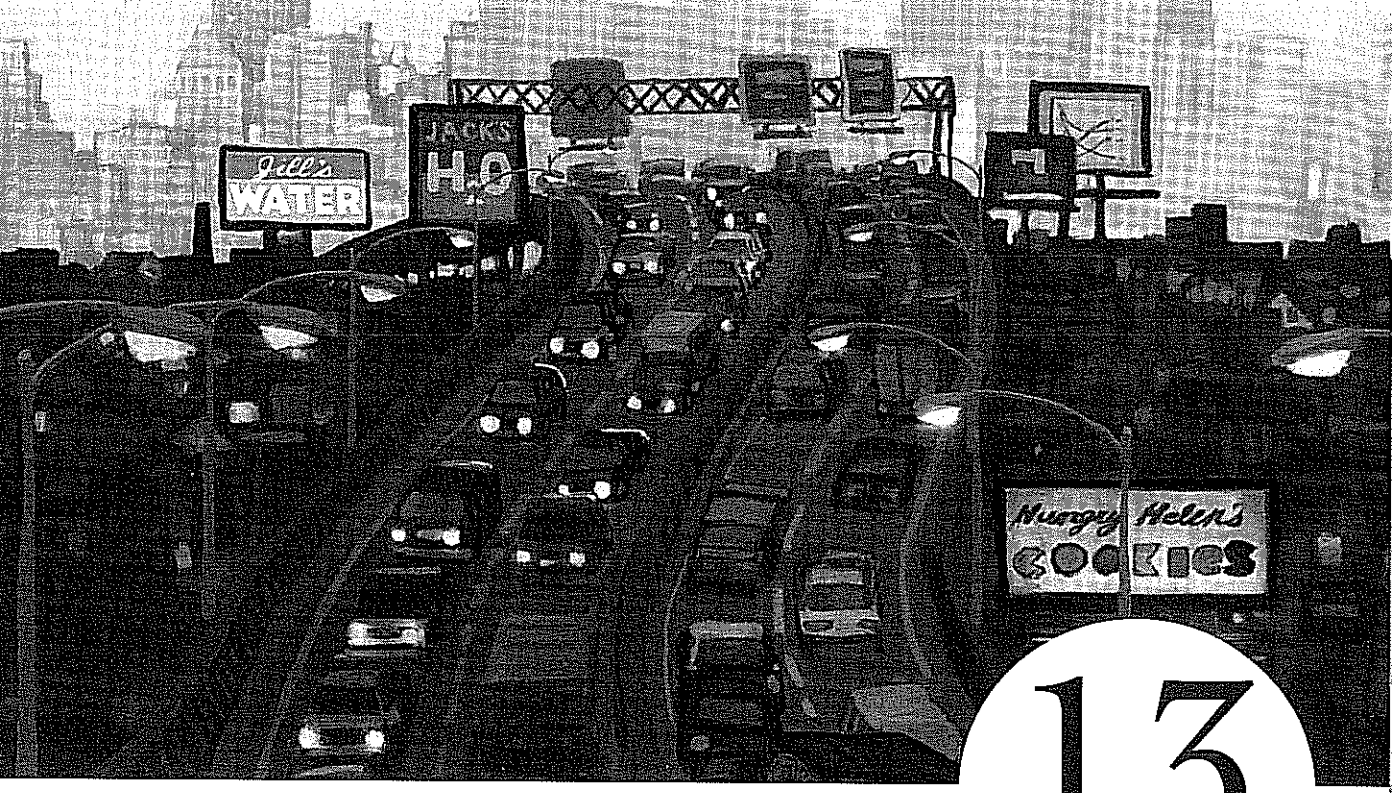


ამ თავში მოცემული საკითხების, ამოცანების, მაგალითების, სწრაფი გამოკითხვისა და ა.შ. შესახებ დამატებითი ინფორმაციისათვის ესტუმრეთ ვებ-გვერდს
http://mankiw.swlearning.com.

5

ფირმის ქცევა და დარგის ორგანიზება





13

წარმოების დანახარჯები

საქონელი და მომსახურება, რომელთაც ყოველდღიურად მოვიხმართ, ფირმების მიერაა დამზადებული. „ჯენერალ მოტორსი" ავტომობილებს აწარმოებს, „ჯენერალ ელექტრიკი" – ნათურებს, ხოლო „ჯენერალ მილზი" – ფქვილსა და ფქვილის ნაწარმს. ეკონომიკა ათასობით ფირმისგან შედგება. ზოგიერთი ფირმა, ამ სამი ფირმის მსგავსად, დიდია. ეს ფირმები ათასობით მშრომელს ქირაობენ და ათასობით აქციონერი ჰყავთ, რომლებიც ფირმათა მოგებას ინაწილებენ. სხვა ფირმები, მაგალითად, ადგილობრივი საპარიკმახერო და ტკბილეულის მაღაზია, მცირეა. ისინი მხოლოდ რამდენიმე მშრომელს ქირაობენ და ერთი პირისა თუ ოჯახის მფლობელობაში არიან.

წინა თავებში გამოვიყენეთ მიწოდების მრუდი, რათა შეგვეჯამებინა ფირმათა საწარმოო გადაწყვეტილებანი. მიწოდების კანონის თანახმად, ფირმები მზად არიან, საქონლის მეტი რაოდენობა აწარმოონ და გაყიდონ, როდესაც ამ საქონლის ფასი მაღალია, და ფასზე ასეთი რეაგირების შედეგად მიწოდების მრუდი ზრდადია. ბევრ შემთხვევაში ერთადერთი, რაც უნდა ვიცოდეთ, რათა ფირმის ქცევა გავაანალიზოთ, მიწოდების კანონია.

ამ და მომდევნო თავებში ფირმების ქცევას უფრო დაწვრილებით შეისწავლით. ეს თემა იმის უკეთ გაგებაში დაგეხმარებათ, თუ რა გადაწყვეტილებებს ასახავს საბაზრო მიწოდების მრუდი. ამას გარდა, გაეცნობით ეკონომიკის ნაწილს, რომელსაც ეწოდება *დარგის ორგანიზება* – იმის შესწავლა, თუ როგორაა დამოკიდებული ბაზრის პირობებზე ფირმათა გადაწყვეტილებები ფასებისა და რაოდენობების შესახებ. მაგალითად, თქვენს ქალაქში შეიძლება იყოს რამდენიმე პიცერია და მხოლოდ ერთი საკაბელო ტელევიზია. როგორ მოქმედებს ფირმათა რაოდენობებს შორის ეს განსხვავება ამ ბაზრებზე არსებულ ფასებსა და ბაზართა შედეგების ეფექტიანობაზე? დარგის ორგანიზების თეორია სწორედ ამ საკითხებს განიხილავს.

თუმცა, ვიდრე ამ საკითხებზე გადავიდოდეთ, საჭიროა წარმოების დანახარჯების

განხილვა. ყველა ფირმა, „დელტა ეალაინზიდან" დაწყებული და ადგილობრივი საფუნთუშით დამთავრებული, გარკვეულ დანახარჯებს გაიღებს იმ პროდუქტების წარმოებისათვის, რომელთა გაყიდვასაც ცდილობს. როგორც მომდევნო თავებში დავინახავთ, ფირმის დანახარჯები მისი საწარმოო და საფასო გადაწყვეტილებების ძირითადი განმსაზღვრელი ფაქტორია. ამ თავში განვსაზღვრავთ ზოგიერთ ცვლადს, რომელთაც ეკონომისტები ფირმის დანახარჯების გამოსათვლელად იყენებენ და განვიხილავთ კავშირს მათ შორის.

გაფრთხილება: ეს თემა ძალიან მშრალი და თეორიულია. უფრო გულახდილი რომ ვიყო, შეიძლება ვთქვა, რომ ცოტა მოსაწყენიცაა. თუმცა მოცემული მასალა შემდეგ თავებში განხილული ძალიან საინტერესო საკითხების უმნიშვნელოვანესი საფუძველია.

რა არის დანახარჯები?

მსჯელობას დანახარჯების შესახებ დავიწყებთ „მშიერი ელენის ნამცხვრების საცხობით". ელენი, ფირმის მფლობელი, ყიდულობს ფქვილს, შაქარს, სანელებლებს და ნამცხვრის სხვა ინგრედიენტებს. ამას გარდა, ყიდულობს მიქსერებსა და ღუმელებს და ამ დანადგარებზე მუშაობისთვის ქირაობს მშრომელებს. შემდეგ ელენი ნამცხვრებს ყიდის. მისი საქმიანობის ზოგიერთი საკითხის შესწავლით შეგვიძლია ისეთი დასკვნები მივიღოთ, რომლებიც სამართლიანია ეკონომიკის ყველა ფირმისთვის, ბაზარზე ამ ფირმების ფუნქციონირების პირობების მიუხედავად.

მთლიანი შემოსავალი, მთლიანი დანახარჯი და მოგება

მსჯელობა დავიწყოთ ფირმის მიზნებით. ფირმის გადაწყვეტილებების გასაგებად უნდა გვესმოდეს, რის გაკეთებას ცდილობს ეს ფირმა. შესაძლოა, ელენმა თავისი ფირმა ნამცხვრებით მსოფლიოს უზრუნველყოფის ალტრუისტული სურვილის გამო შექმნა, ან იქნებ ამის მიზეზი ნამცხვრების ცხობის დიდი სიყვარული იყო. მაგრამ უფრო დამაჯერებელია, რომ ელენმა საქმიანობა ფულის კეთების მიზნით დაიწყო. ეკონომისტები, ჩვეულებრივ, უშვებენ, რომ ფირმის მიზანი მოგების მაქსიმიზაციაა, და ასკვნიან, რომ ეს დაშვება სამართლიანია თითქმის ყველა შემთხვევაში.

მთლიანი შემოსავალი თანხა, რომელსაც ფირმა იღებს წარმოებული პროდუქციის რეალიზაციიდან.

მთლიანი დანახარჯი პროდუქციის საწარმოებლად ფირმის მიერ გამოყენებული წარმოების ფაქტორების საბაზრო ღირებულება.

მოგება მთლიანი შემოსავლისა და მთლიანი დანახარჯის სხვაობა.

რა არის ფირმის მოგება? თანხას, რომელსაც ფირმა იღებს საკუთარი პროდუქციის (ნამცხვრების) გაყიდვის შედეგად, ფირმის **მთლიანი შემოსავალი** ეწოდება, ხოლო იმ თანხას, რომელსაც ფირმა იხდის მასალების (ფქვილის, შაქრის, მშრომელების, ღუმელების და ა.შ.) შესაძენად – ფირმის **მთლიანი დანახარჯი. მოგება** განისაზღვრება, როგორც სხვაობა ფირმის მთლიან შემოსავალსა და ფირმის მთლიან დანახარჯს შორის. ანუ

$$\text{მოგება} = \text{მთლიანი შემოსავალი} - \text{მთლიანი დანახარჯი}.$$

ელენის მიზანი მაქსიმალური მოგებაა.

იმისთვის, რომ ვნახოთ, როგორ ახდენს ფირმა საკუთარი მოგების მაქსიმიზაციას, ჯერ უნდა გადავწყვიტოთ, როგორ გავზომოთ მისი მთლიანი შემოსავალი და მთლიანი დანახარჯი. მთლიანი შემოსავლის დადგენა ადვილია: ესაა ფირმის პროდუქციის რაოდენობისა და ფირმის მიერ პროდუქციაზე დაწესებული გასაყიდი ფასის ნამრავლი. თუ ელენი 10000 ნამცხვარს აცხობს და თითოეულს $2-ად ყიდის, ელენის მთლიანი შემოსავალი $20000 იქნება. შემოსავლისგან განსხვავებით, ფირმის მთლიანი დანახარჯის გამოთვლა უფრო დიდ სიფრთხილეს მოითხოვს.

დანახარჯი, როგორც ალტერნატიული დანახარჯი



როდესაც „მშიერი ელენის ნამცხვრების საცხობისა" თუ ნებისმიერი სხვა ფირმის დანახარჯებს ვითვლით, უნდა გვახსოვდეს ერთ-ერთი პრინციპი *ეკონომიკის ათი პრინციპიდან*: რაიმეს დანახარჯი არის ის, რაც მის სანაცვლოდ უნდა გავიღოთ. გავიხსენოთ, რომ რაიმე

საგნის ალტერნატიული დანახარჯი ის ღირებულებაა, რაც ამ საგნის შეძენის სანაცვლოდ უნდა დავთმოთ. როდესაც ეკონომისტები ფირმის წარმოების დანახარჯების შესახებ ლაპარაკობენ, გულისხმობენ ფირმის მიერ საქონლისა და მომსახურების წარმოების ყველა ალტერნატიულ დანახარჯს.

ფირმის მიერ საქონლის წარმოების ალტერნატიული დანახარჯი ზოგჯერ ცხადია, ზოგჯერ კი – ნაკლებად ცხადი. როდესაც ელენი ფქვილის შესაძენად $1000-ს ხარჯავს, ეს $1000 ალტერნატიული დანახარჯია, ვინაიდან ამ თანხას ელენი სხვა რამის საყიდლად ვეღარ გამოიყენებს. ანალოგიურად, როდესაც ელენი მშრომელებს ქირაობს, ხელფასები, რომელთაც მათ უხდის, ფირმის დანახარჯების ნაწილია. ეს **ცხადი დანახარჯებია**. მაგრამ არსებობს ფირმის **არაცხადი დანახარჯებიც**. წარმოვიდგინოთ, რომ ელენი კომპიუტერის კარგი სპეციალისტია და, თუ პროგრამისტად იმუშავებს, შეუძლია საათში $100 გამოიმუშაოს. საკუთარ საცხობში მუშაობით ელენი უარს ამბობს პროგრამისტის შემოსავალზე, რომელიც მისი დანახარჯების ნაწილი ხდება.

ცხადი დანახარჯები წარმოების ფაქტორები, რომელთა შესაძენად ფირმას ფული სჭირდება.

არაცხადი დანახარჯი წარმოების ფაქტორები, რომელთა შესაძენად ფირმას ფული არ სჭირდება.

ცხადი და არაცხადი დანახარჯების ეს განსხვავება ნათელყოფს იმ განსხვავებას, რომელიც ეკონომისტებისა და ბუღალტრების ანალიზს შორის არსებობს. ეკონომისტები დაინტერესებული არიან იმის შესწავლით, თუ როგორ იღებენ ფირმები გადაწყვეტილებებს წარმოებისა და ფასდადების შესახებ, ამიტომ დანახარჯების დათვლისას ყველა ალტერნატიულ დანახარჯს ითვალისწინებენ. ბუღალტრები კი ვალდებულნი არიან, თვალყური ადევნონ ყველა იმ თანხას, რომელიც ფირმაში შემოდის და ფირმიდან გადის. ამის შედეგად ბუღალტრები ითვლიან ცხად დანახარჯებს და ხშირად უგულებელყოფენ არაცხად დანახარჯებს.

განსხვავება ეკონომისტებსა და ბუღალტრებს შორის ადვილად ჩანს „მშიერი ელენის ნამცხვრების საცხობის" მაგალითზე. როდესაც ელენი პროგრამისტად მუშაობის შემოსავალზე უარს ამბობს, მისი ბუღალტერი ამას საცხობის დანახარჯად არ თვლის. რადგან ამ დანახარჯის დასაფარავად ფირმიდან ფული არ გადის, ეს დანახარჯი არასდროს ფიგურირებს ბუღალტრის ფინანსურ ანგარიშებში. მაგრამ ეკონომისტი აუცილებლად დაითვლის უარყოფილ შემოსავალს, როგორც დანახარჯს, ვინაიდან ეს დანახარჯი მოქმედებს გადაწყვეტილებებზე, რომელთაც ელენი საკუთარი საცხობის გაძღოლისას იღებს. მაგალითად, თუ ელენის, როგორც პროგრამისტის, ხელფასი საათში $100-დან $500-მდე გაიზრდება, მაშინ მას შეუძლია გადაწყვიტოს, რომ ნამცხვრების ცხობა წამგებიანია და საცხობი დახუროს, რათა სრული დატვირთვით გადაერთოს პროგრამისტობაზე.

კაპიტალის დანახარჯი, როგორც ალტერნატიული დანახარჯი

თითქმის ყველა ფირმის მნიშვნელოვანი არაცხადი დანახარჯია იმ ფინანსური კაპიტალის ალტერნატიული დანახარჯი, რომელიც ამ ფირმის დაფუძნებისას დაიხარჯა. მაგალითად, დავუშვათ, რომ ელენმა საკუთარი დანაზოგიდან $300 000 გამოიყენა, რათა წინა მფლობელისგან ნამცხვრების საცხობი ეყიდა. ამის ნაცვლად ელენს ეს თანხა შემნახველ ანგარიშზე რომ დაეტოვებინა, რომელიც მას წელიწადში 5 პროცენტს მისცემდა, წელიწადში $15 000-ს მიიღებდა. ამგვარად, საცხობის ფლობის ფასად ელენმა უარი თქვა $15 000-ის ტოლ შემოსავალზე. ეს $15 000 ელენის საწარმოს ალტერნატიული დანახარჯის ნაწილია.

როგორც უკვე ითქვა, ეკონომისტები და ბუღალტრები სხვადასხვაგვარად ითვლიან დანახარჯებს და ეს განსაკუთრებით სამართლიანია კაპიტალის დანახარჯებთან დაკავშირებით. ეკონომისტი $15 000-ს, პროცენტიდან მიღებულ შემოსავალს, რომელზეც ელენი ყოველწლიურად უარს ამბობს, განიხილავს, როგორც ელენის ფირმის დანახარჯს, მიუხედავად იმისა, რომ ეს არაცხადი დანახარჯია. ელენის ბუღალტერი კი ამ $15 000-ს დანახარჯად არ თვლის, რადგან ამ თანხის დასაფარავად ფირმიდან ფული არ გადის.

იმისთვის, რომ უკეთ შევისწავლოთ განსხვავება ეკონომისტებსა და ბუღალტრებს შორის, ოდნავ შევცვალოთ ჩვენი მაგალითი. ვთქვათ, ელენს არ აქვს საცხობის შეძენისთვის საჭირო $300 000 და საკუთარი დანაზოგიდან მხოლოდ $100 000-ს იყენებს, დანარჩენ თანხას, $200 000-ს, კი ბანკისგან სესხულობს 5-პროცენტიანი განაკვეთით. ელენის ბუღალტერი, რომელიც მხოლოდ ცხად დანახარჯებს ითვლის, ამჯერად ფირმის დანახარჯებში გაითვალისწინებს $10 000-ს, საბანკო კრედიტის პროცენტს, ვინაიდან ეს თანხა ფირმიდან გადის. მაგრამ, ეკონომისტის აზრით, ფირმის ფლობის ალტერნატიული დანახარჯი

კვლავ $15000-ს შეადგენს. ალტერნატიული დანახარჯი საბანკო კრედიტის პროცენტისა ($10000-ის ცხადი დანახარჯი) და ელენის მიერ დათმობილი კუთვნილი პროცენტის ($5000-ის ცხადი დანახარჯი) ჯამის ტოლია.

ეკონომიკური მოგება და საბუღალტრო მოგება

ეკონომიკური მოგება მთლიან შემოსავალს გამოკლებული მთლიანი დანახარჯები ცხადი და არაცხადი დანახარჯების ჩათვლით.

საბუღალტრო მოგება მთლიან შემოსავალს გამოკლებული ცხადი დანახარჯები.

ახლა კი დავუბრუნდეთ ფირმის მიზანს – მოგებას. ვინაიდან ეკონომისტები და ბუღალტრები დანახარჯებს სხვადასხვაგვარად ითვლიან, ისინი მოგებასაც სხვადასხვაგვარად ანგარიშობენ. ეკონომისტი ფირმის **ეკონომიკურ მოგებას** განსაზღვრავს, როგორც სხვაობას ფირმის მთლიან შემოსავალსა და გასაყიდი საქონლისა თუ მომსახურების წარმოების ყველა ალტერნატიულ დანახარჯს შორის. ბუღალტერი ფირმის **საბუღალტრო მოგებას** განსაზღვრავს, როგორც სხვაობას ფირმის მთლიან შემოსავალსა და ფირმის მხოლოდ ცხად დანახარჯებს შორის.

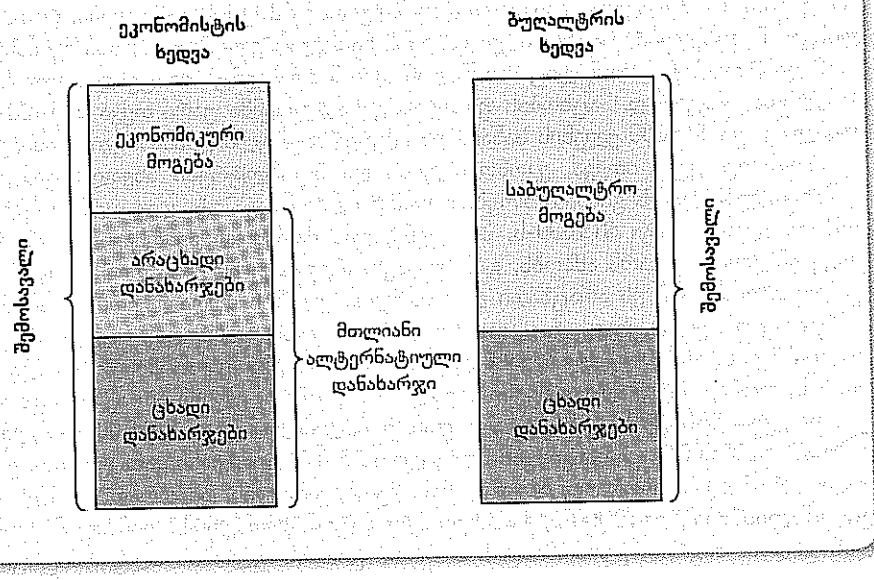
ეს განსხვავება შეჯამებულია 1-ლ ნახაზზე. აღსანიშნავია, რომ, რადგან ბუღალტერი არაცხად დანახარჯებს უგულებელყოფს, საბუღალტრო მოგება ეკონომიკურ მოგებაზე მეტია. ეკონომისტის თვალსაზრისით, იმისთვის, რომ ფირმა მომგებიანი იყოს, მთლიანი შემოსავალი ყველა ალტერნატიულ დანახარჯს უნდა ფარავდეს, ცხადსაც და არაცხადსაც.

ეკონომიკური მოგება ძალიან მნიშვნელოვანი ცნებაა, რადგან სწორედ ეს არის ფირმების მოტივაციის წყარო, ბაზარს მიაწოდონ საქონელი და მომსახურება. როგორც ვნახავთ, ფირმა, რომელიც დადებით ეკონომიკურ მოგებას იღებს, შეინარჩუნებს ბიზნესს. ის დაფარავს ყველა ალტერნატიულ დანახარჯს და ფირმის სხვა მფლობელებისათვის გასანაწილებელი შემოსავალიც დარჩება. როდესაც ფირმა ეკონომიკურ ზარალს განიცდის (ეს კი მაშინ ხდება, როდესაც ეკონომიკური მოგება უარყოფითია), მწარმოებლებს უჭირთ იმდენი შემოსავლის მიღება, რაც ყველა დანახარჯს დაფარავს. თუ ეს პირობები არ შეიცვლება, ბიზნესის მფლობელები დახურავენ საწარმოს და დარგსაც დატოვებენ. ასე რომ, თუ გვინდა ვნახოთ, როგორ ვითარდება დარგები, თვალყური სწორედ ეკონომიკურ მოგებას უნდა ვადევნოთ.

1 ნახაზი

ეკონომისტები გუღალტრების წინააღმდეგ

ეკონომისტები ფირმის ანალიზის დროს ყველა ალტერნატიულ დანახარჯს ითვალისწინებენ, მაშინ როდესაც ბუღალტრები მხოლოდ ცხად დანახარჯებს აჯამებენ. ამდენად, ეკონომიკური მოგება ყოველთვის ნაკლებია ბუღალტრულ მოგებაზე.



სწრაფი შემოწმება: ფერმერი მაკდონალდი ბანჯოზე დაკვრის გაკვეთილებს საათში $20-ად ატარებს. ერთ დღეს მაკდონალდი 10 საათს საკუთარ ფერმაში $100-ის ღირებულების ხორბლის დათესვას უთმობს. როგორია მაკდონალდისთვის ალტერნატიული დანახარჯი? რომელ დანახარჯს დაითვლის მისი ბუღალტერი? თუ ეს თესლი $200-ის ღირებულების მოსავალს მოიყვანს, მიიღებს თუ არა მაკდონალდი საბუღალტრო მოგებას? ეკონომიკურ მოგებას?

წარმოება და დანახარჯები

ფირმები გაიღებენ დანახარჯებს, როდესაც იმ საქონლისა და მომსახურების წარმოებისთვის საჭირო მასალებს ყიდულობენ, რომელთა გაყიდვასაც აპირებენ. ამ ქვეთავში შევისწავლით კავშირს ფირმის საწარმოო პროცესსა და მის მთლიან დანახარჯს შორის. მაგალითად ავიღოთ ისევ „მშიერი ელენის ნამცხვრების საცხობი“. ჩვენი ანალიზის გასამარტივებლად გამოვიყენებთ ძალიან მნიშვნელოვან დაშვებას, რომ ელენის საწარმოს ზომები უცვლელია და გამომცხვარი ნამცხვრების რაოდენობის შეცვლა მხოლოდ მშრომელთა რაოდენობის შეცვლითაა შესაძლებელი. ეს დაშვება მხოლოდ მოკლევადიან პერიოდში გამოდგება, რაც სხვა სიტყვებით იმას ნიშნავს, რომ ელენი ვერ შეძლებს ერთ ღამეში უფრო დიდი ქარხნის აშენებას, მაგრამ ამის მოხერხება ერთ ან ორ წელიწადში, ანუ გრძელვადიან პერიოდში, თავისუფლად შეუძლია. ამდენად, ქვემოთ მოცემული ანალიზი განიხილავს ელენის იმ გადაწყვეტილებებს, რომლებიც მოკლევადიან პერიოდს ეხება. ამ თავის ბოლოს უფრო დაწვრილებით შევისწავლით კავშირს დანახარჯებსა და დროის შუალედს შორის.

საწარმოო ფუნქცია

1-ლ ცხრილში ნაჩვენებია დამოკიდებულება ელენის საცხობში ერთ საათში გამომცხვარი ნამცხვრების რაოდენობასა და მშრომელთა რაოდენობას შორის. როგორც პირველი ორი სვეტიდან ჩანს, თუ საცხობში არც ერთი კაცი არ მუშაობს, ელენი არც ერთ ნამცხვარს არ აცხობს. როდესაც საცხობში 1 კაცი მუშაობს, ელენი 50 ნამცხვარს აცხობს. როდესაც 2

ცხრილი 1

საწარმოო ფუნქცია და მთლიანი დანახარჯები: „მშიერი ელენის ნამცხვრების საცხობი“

მშრომელთა რაოდენობა	პროდუქცია (ერთ საათში წარმოებული ნამცხვრების რაოდენობა)	შრომის ზღვრული პროდუქტი	საწარმოს დანახარჯი	შრომის დანახარჯები	წარმოების მთლიანი დანახარჯი (საწარმოს დანახარჯს + შრომის დანახარჯები)
0	0		$30	$0	$30
		50			
1	50		30	10	40
		40			
2	90		30	20	50
		30			
3	120		30	30	60
		20			
4	140		30	40	70
		10			
5	150		30	50	80
		5			
6	155		30	60	90

კაცი მუშაობს, ელენი 90 ნამცხვარს აცხობს და ა.შ.

მე-2 ა) ნახაზზე მოცემულია რიცხვების ამ ორი სვეტის შესაბამისი გრაფიკი. მშრომელთა რაოდენობა ასახულია ჰორიზონტალურ ღერძზე, გამომცხვარი ნამცხვრების რაოდენობა კი – ვერტიკალურ ღერძზე. დამოკიდებულებას ფაქტორების (მშრომელების) რაოდენობასა და პროდუქციის (ნამცხვრების) რაოდენობას შორის **საწარმოო ფუნქცია** ეწოდება.



საწარმოო ფუნქცია დამოკიდებულება საქონლის წარმოებაში გამოყენებული მასალების რაოდენობასა და წარმოებული საქონლის რაოდენობას შორის.

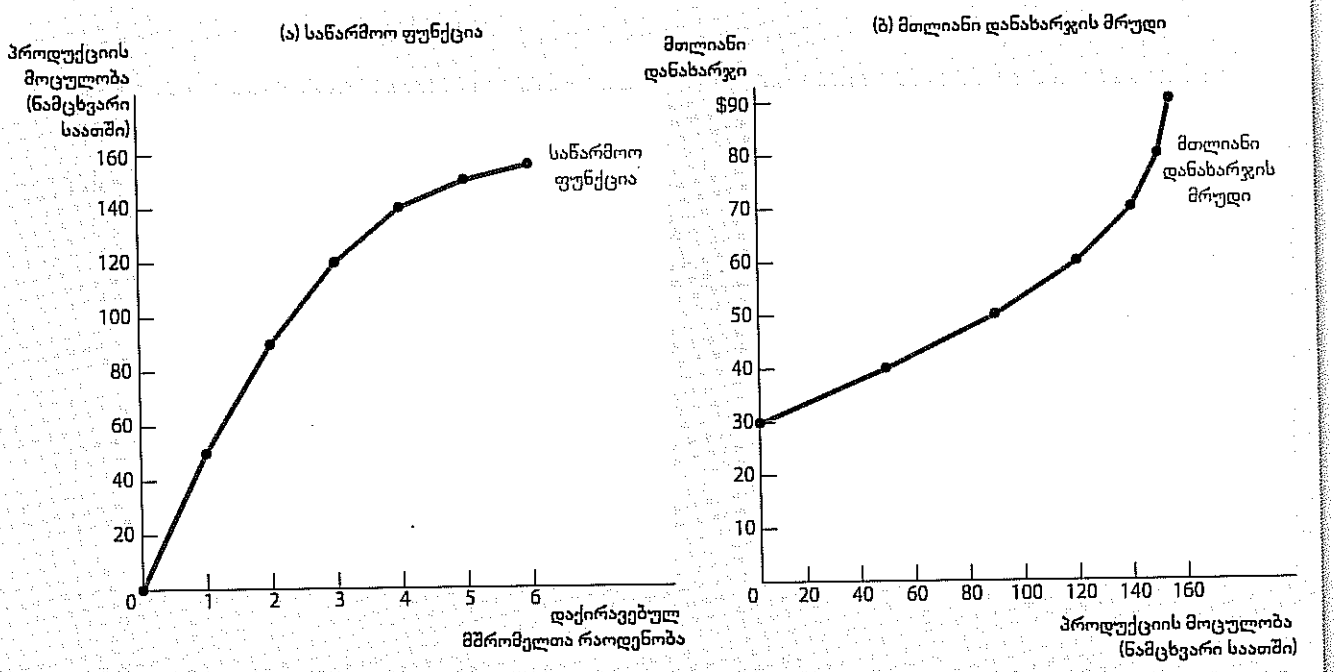
ეკონომიკის ათი პრინციპიდან ერთ-ერთის თანახმად, რაციონალური ადამიანები ზღვრული ანალიზით სარგებლობენ. როგორც მომდევნო თავებში ვნახავთ, ეს ძირითადი იდეაა იმის გასაგებად, თუ როგორ იღებენ ფირმები გადაწყვეტილებებს, რამდენი მშრომელი დაიქირაონ და პროდუქციის რა მოცულობა აწარმოონ. იმისთვის, რომ ერთი ნაბიჯი გადავდგათ ამ გადაწყვეტილებების მიმართულებით, განვიხილოთ ცხრილის მესამე სვეტში მოცემული მშრომელის ზღვრული პროდუქტი. წარმოების ფაქტორის **ზღვრული პროდუქტი** არის პროდუქციის მოცულობის ნამატი, რომელიც მიიღება ამ ფაქტორის რაოდენობის ერთი ერთეულით გაზრდის შედეგად. როდესაც მშრომელთა რაოდენობა 1-დან 2-მდე იზრდება, ნამცხვრების წარმოება 50-დან 90-მდე იზრდება, ასე რომ მეორე მშრომელის ზღვრული პროდუქტია 40 ნამცხვარი. როდესაც მშრომელთა რაოდენობა 2-დან 3-მდე იზრდება, ნამცხვრების წარმოება 90-დან 120-მდე იზრდება, ამიტომ მესამე მშრომელის ზღვრული პროდუქტია 30 ნამცხვარი. ცხრილში ზღვრული პროდუქტი მონაცემების

2 ნახაზი

„მშიერი ელენის ნამცხვრების საცხობი“ და მთლიანი დანახარჯების მრუდი

საწარმოო ფუნქცია ასახავს დამოკიდებულებას დაქირავებულ მშრომელთა რაოდენობასა და წარმოებული პროდუქციის მოცულობას შორის. მშრომელთა რაოდენობა (ჰორიზონტალურ ღერძზე) აღებულია 1-ლი ცხრილის პირველი სვეტიდან, ხოლო პროდუქციის მოცულობა (ვერტიკალურ ღერძზე) – ამავე ცხრილის მეორე სვეტიდან. როდესაც მშრომელთა რაოდენობა იზრდება, საწარმოო ფუნქციის დახრილობა მცირდება, რაც ზღვრული პროდუქტის კლებადობას ასახავს.

მთლიანი დანახარჯის მრუდი ასახავს დამოკიდებულებას პროდუქციის მოცულობასა და მთლიან დანახარჯს შორის. პროდუქციის მოცულობა (ჰორიზონტალურ ღერძზე) აღებულია 1-ლი ცხრილის მეორე სვეტიდან, მთლიანი დანახარჯი კი (ვერტიკალურ ღერძზე) – ამავე ცხრილის მეექვსე სვეტიდან. ზღვრული პროდუქტის კლებადობის გამო მთლიანი დანახარჯის მრუდის დახრილობა პროდუქციის მოცულობის ზრდასთან ერთად იზრდება.



გასწვრივ კი არა, ხაზებს შუაა მოთავსებული იმის გამო, რომ ის წარმოგვიდგენს იმ ცვლილებას, რომელშიც მშრომელთა რაოდენობა ერთი დონიდან მეორემდე იცვლება.

აღსანიშნავია, რომ, როდესაც მშრომელთა რაოდენობა იზრდება, ზღვრული პროდუქტი მცირდება. მეორე მშრომელის ზღვრული პროდუქტი 40 ნამცხვარს უდრის, მესამე მშრომელის ზღვრული პროდუქტი – 30 ნამცხვარს, მეოთხე მშრომელის ზღვრული პროდუქტი კი – 20 ნამცხვარს. ამ თვისებას **ზღვრული პროდუქტის კლებადობა** ეწოდება. დასაწყისში, როდესაც საცხობში მხოლოდ რამდენიმე დაქირავებული მშრომელია, მათ ადვილად მიუწვდებათ ხელი ელენის სამზარეულოს მოწყობილობებზე. როდესაც მშრომელთა რაოდენობა იზრდება, დამატებით მშრომელებსაც უწევთ მოწყობილობების გამოყენება, ოღონდ უფრო მეტი სივიწროვის პირობებში. ასე რომ, რაც მეტია დაქირავებულ მშრომელთა რაოდენობა, მით ნაკლები წვლილი შეაქვს თითოეულ მათგანს ნამცხვრების ცხობაში.

ზღვრული პროდუქტი
პროდუქციის ნამატი, რომელიც საწარმოო ფაქტორის დამატებითი ერთეულის გამოყენების შედეგია.

ზღვრული პროდუქტის კლებადობა
საწარმოო ფაქტორის ზღვრული პროდუქტის შემცირება ამ ფაქტორის რაოდენობის ზრდასთან ერთად.

ზღვრული პროდუქტის კლებადობა მე-2 ნახაზზეც კარგად ჩანს. საწარმოო ფუნქციის დახრილობა („სიმაღლისა“ და „სიგანის“ შეფარდება) გვიჩვენებს ელენის საცხობში გამომცხვარი ნამცხვრების რაოდენობის („სიმაღლე“) ცვლილებას შრომის თითოეული დამატებითი („სიგანე“) ერთეულისთვის. ესე იგი საწარმოო ფუნქციის დახრილობა ასახავს მშრომელის ზღვრულ პროდუქტს. როცა მშრომელთა რაოდენობა იზრდება, ზღვრული პროდუქტი მცირდება და საწარმოო ფუნქციის დახრილობაც მცირდება.

საწარმოო ფუნქციიდან მთლიანი დანახარჯის მრუდამდე

1-ლი ცხრილის უკანასკნელ სამ სვეტში მოცემულია ნამცხვრების წარმოების დანახარჯები ელენისთვის. ამ მაგალითში ელენის საცხობის დანახარჯი საათში $30-ია, ხოლო ერთი მშრომელის დანახარჯი – საათში $10. თუ ელენი ერთ მშრომელს დაიქირავებს, მისი მთლიანი დანახარჯი $40 იქნება. თუ ორ მშრომელს დაიქირავებს, $50 იქნება და ა. შ. ამ ცხრილში მოცემული ინფორმაცია ასახავს ელენის მიერ დაქირავებული მშრომელების რაოდენობის დამოკიდებულებას ელენის მიერ წარმოებული ნამცხვრების რაოდენობასა და წარმოების მთლიან დანახარჯზე.

მომდევნო რამდენიმე თავში ჩვენი მიზანი იქნება ფირმების გადაწყვეტილებების შესწავლა წარმოებისა და ფასდადების დროს. ამ მიზნისთვის ყველაზე მნიშვნელოვანია დამოკიდებულება პროდუქციის მოცულობასა (1-ლი ცხრილის მეორე სვეტი) და მთლიან დანახარჯებს (მეექვსე სვეტი) შორის. ამ ორი სვეტის მონაცემები გრაფიკულად ასახულია მე-2 ბ) ნახაზზე, სადაც პროდუქციის მოცულობა მოცემულია ჰორიზონტალურ ღერძზე, ხოლო მთლიანი დანახარჯი – ვერტიკალურ ღერძზე. ამ გრაფიკს *მთლიანი დანახარჯის მრუდი* ეწოდება.

ახლა ბ) ნახაზზე არსეული მთლიანი დანახარჯების მრუდი ა) ნახაზზე მოცემულ საწარმოო ფუნქციას შევადაროთ. ეს ორი მრუდი ერთი და იმავე მედლის ორი მხარეა. მთლიანი დანახარჯის მრუდის დახრილობა პროდუქციის მოცულობის ზრდისას იზრდება, ხოლო საწარმოო ფუნქცია მისი ანარეკლია და წარმოების მოცულობის ზრდასთან ერთად მისი დახრილობა მცირდება. ეს ცვლილებები იმავე მიზეზით ხდება: როდესაც ელენის საცხობში სივიწროვეა, თითოეული დამატებითი მშრომელი ნაკლებს უმატებს ნამცხვრების წარმოებას. ზღვრული პროდუქტის კლებადობის ეს თვისება გამოიხატება იმით, რომ საწარმოო ფუნქციის დახრილობა მშრომელთა რაოდენობის ზრდასთან ერთად მცირდება. მაგრამ ამჯერად ეს ლოგიკა საპირისპიროთი შევცვალოთ: იმისთვის, რომ ბევრი აწარმოოს, ელენს ბევრი მშრომელი უნდა ჰყავდეს. იმის გამო, რომ მისი სამზარეულო უკვე ხალხმრავალია, დამატებითი ნამცხვრის წარმოება საკმაო დანახარჯებთანაა დაკავშირებული. ასე რომ, როდესაც პროდუქციის მოცულობა იზრდება, მთლიანი დანახარჯის მრუდის დახრილობაც იზრდება.

სწრაფი გაშოკითხვა: **თუ ფერმერი ჯოუნზი საკუთარ ფერმაში არაფერს დათესავს, ვერც მოსავალს მოიმკის. თუ 1 ტომარა ხორბალს დათესავს, 3 ბუშელს მოიმკის. თუ 2 ტომარას დათესავს, 5 ბუშელს მოიმკის. თუ 3 ტომარას დათესავს, 6 ბუშელს მოიმკის. ერთი ტომარა ხორბლის თესლი $100 ღირს, თესლი კი ჯოუნზის ერთადერთი დანახარჯია. ააგეთ ამ ფერმერის საწარმოო ფუნქცია და მთლიანი დანახარჯის მრუდი. ახსენით მათი ფორმები.**

დანახარჯების სხვადასხვა საზომები

„მშიერი ელენის ნამცხვრების საცხობის“ ანალიზმა გვიჩვენა, როგორ აისახება ფირმის მთლიანი დანახარჯი ფირმის საწარმოო ფუნქციაში. ფირმების მთლიანი დანახარჯების მონაცემების მეშვეობით შეგვიძლია გამოვთვალოთ დანახარჯის რამდენიმე ურთიერთდაკავშირებული საზომი, რომლებიც ძალიან გამოგვადგება მომდევნო თავებში წარმოებისა და ფასდადების გადაწყვეტილებების ანალიზისას. იმის გასაგებად, თუ როგორ გამოითვლება ეს ურთიერთდაკავშირებული საზომები, განვიხილოთ მე-2 ცხრილში მოცემული მაგალითი. ეს ცხრილი შეიცავს მონაცემებს ელენის მეზობლის – „მწყურვალი თელმას ლიმონათის ქარხნის“ შესახებ.

ცხრილის პირველ სვეტში მოცემულია ლიმონათის ჭიქების რაოდენობა, რომლის წარმოებაც თელმას შეუძლია, საათში 0-დან 10 ჭიქამდე. მეორე სვეტში მოცემულია თელმას მთლიანი დანახარჯი. მე-3 ნახაზზე აგებულია თელმას მთლიანი დანახარჯის მრუდი. ლიმონათის რაოდენობა (პირველ სვეტიდან) მოცემულია ჰორიზონტალურ ღერძზე, მთლიანი დანახარჯი კი (მეორე სვეტიდან) – ვერტიკალურ ღერძზე. „მწყურვალი თელმას“ მთლიანი დანახარჯის მრუდი ფორმით „მშიერი ელენის“ მთლიანი დანახარჯის მრუდის მსგავსია. კერძოდ, მრუდის დახრილობა პროდუქციის მოცულობის ზრდასთან ერთად იზრდება, რაც (როგორც ზემოთ ითქვა) ზღვრული პროდუქტის კლებადობის შედეგია.

მუდმივი დანახარჯები
დანახარჯები, რომლებიც არ იცვლება წარმოების მოცულობის ცვლილებისას.

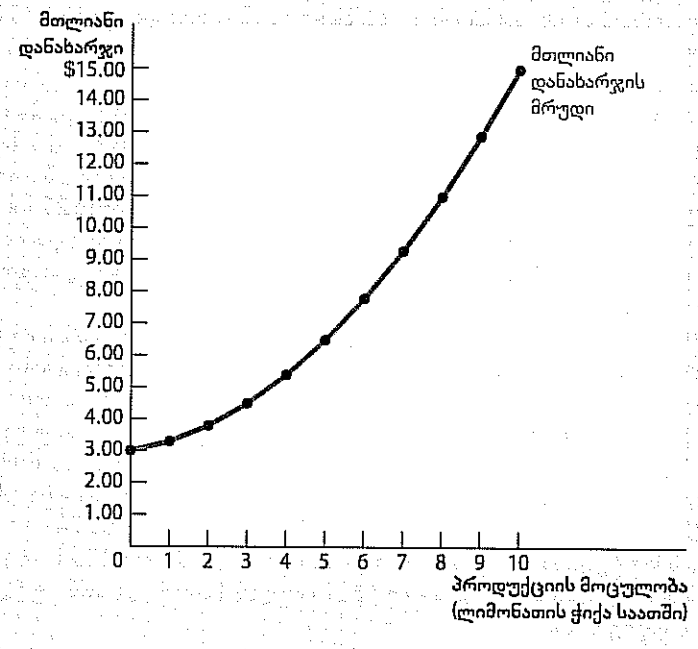
მუდმივი და ცვალებადი დანახარჯები

თელმას მთლიანი დანახარჯი შეიძლება ორ ნაწილად გაიყოს. ზოგიერთი დანახარჯი არ იცვლება პროდუქციის რაოდენობის ცვლისას. ასეთ დანახარჯებს **მუდმივი დანახარჯები** ეწოდება. თელმას მუდმივი დანახარჯები შეიცავს ქირას, რომელსაც ის იხდის, ვინაიდან

2 ცხრილი

დანახარჯების სხვადასხვა საზომები: „მწყურვალი თელმას ლიმონათის ქარხანა“

ლიმონათის რაოდენობა (ჭიქა საათში)	მთლიანი დანახარჯი	ფიქსირებული დანახარჯი	ცვალებადი დანახარჯი	საშუალო ფიქსირებული დანახარჯი	საშუალო ცვალებადი დანახარჯი	საშუალო მთლიანი დანახარჯი	ზღვრული დანახარჯი
0	$ 3.00	$3.00	$ 0.00	–	–	–	$0.30
1	3.30	3.00	0.30	$3.00	$0.30	$3.30	0.50
2	3.80	3.00	0.80	1.50	0.40	1.90	0.70
3	4.50	3.00	1.50	1.00	0.50	1.50	0.90
4	5.40	3.00	2.40	0.75	0.60	1.35	1.10
5	6.50	3.00	3.50	0.60	0.70	1.30	1.30
6	7.80	3.00	4.80	0.50	0.80	1.30	1.50
7	9.30	3.00	6.30	0.43	0.90	1.33	1.70
8	11.00	3.00	8.00	0.38	1.00	1.38	1.90
9	12.90	3.00	9.90	0.33	1.10	1.43	2.10
10	15.00	3.00	12.00	0.30	1.20	1.50	



ნახაზი 3

„მწყურვალი თელმას" მთლიანი დანახარჯის მრუდი
პროდუქციის რაოდენობა (ჰორიზონტალურ ღერძზე) აღებულია მე-2 ცხრილის პირველი სვეტიდან, ხოლო მთლიანი დანახარჯები (ვერტიკალურ ღერძზე) – მეორე სვეტიდან. აქაც ისევე, როგორც მე-2 ნახაზზე, ზღვრული პროდუქტის კლებადობის გამო მთლიანი დანახარჯის მრუდის დახრილობა იზრდება პროდუქციის რაოდენობის ზრდისას.

ეს დანახარჯი უცვლელია იმის მიუხედავად, თუ რამდენ ლიმონათს აწარმოებს თელმა. ასევე, თუ თელმას დასჭირდა ბუღალტერი, რომელიც მის ანგარიშებს გაუძღვება, ბუღალტრის ხელფასიც უცვლელი იქნება წარმოებული ლიმონათის რაოდენობის მიუხედავად. მე-2 ცხრილის მესამე სვეტში მოცემულია თელმას მუდმივი დანახარჯი, რაც ამ მაგალითში საათში $3-ს შეადგენს.

ფირმის ზოგიერთი **დანახარჯი**, ე.წ. **ცვალებადი დანახარჯები**, იცვლება მაშინ, როდესაც ფირმა პროდუქციის მოცულობას ცვლის. თელმას ცვალებადი დანახარჯები შეიცავს ლიმონისა და შაქრის დანახარჯებს: რაც მეტ ლიმონათს აწარმოებს თელმა, მით მეტი ლიმონისა და შაქრის ყიდვა უწევს. ასევე, თუ თელმას მეტი მშრომელის დაქირავება სჭირდება, რათა მეტი ლიმონათი აწარმოოს, ამ მშრომელთა ხელფასები ცვალებადი დანახარჯებია. ცხრილის მეოთხე სვეტში მოცემულია თელმას ცვალებადი დანახარჯები. ცვალებადი დანახარჯი 0-ის ტოლია, თუ თელმა არაფერს აწარმოებს; $0,30-ის ტოლია, თუ 1 ჭიქა ლიმონათს აწარმოებს; $0,80-ის ტოლია, თუ 2 ჭიქას აწარმოებს და ა.შ.

ცვალებადი დანახარჯები
დანახარჯები, რომლებიც წარმოებული პროდუქციის რაოდენობასთან ერთად იცვლება.

ფირმის მთლიანი დანახარჯები მუდმივი და ცვალებადი დანახარჯების ჯამია. მე-2 ცხრილში მთლიანი დანახარჯი (მეორე სვეტი) მუდმივი დანახარჯისა (მესამე სვეტი) და ცვალებადი დანახარჯის (მეოთხე სვეტი) ჯამის ტოლია.

საშუალო და ზღვრული დანახარჯები

როგორც ფირმის მფლობელმა, თელმამ უნდა გადაწყვიტოს, რამდენი აწარმოოს. ამ გადაწყვეტილების მიღებისას ყველაზე დიდი მნიშვნელობა აქვს იმას, როგორ შეიცვლება მისი დანახარჯები წარმოების მოცულობის ცვლილებისას. გადაწყვეტილების მიღებისას თელმას შეუძლია, თავისი საწარმოს მეთვალყურეს შემდეგი ორი კითხვა დაუსვას ლიმონათის წარმოების დანახარჯების შესახებ:

- რა ჯდება ერთი ჭიქა ლიმონათის წარმოება?
- რა ჯდება წარმოების გაზრდა 1 ჭიქა ლიმონათით?

თუმცა ერთი შეხედვით ამ ორ კითხვას ერთი პასუხი აქვს, სინამდვილეში ეს ასე არ არის.

როგორც ირკვევა, ეს ორი პასუხი მნიშვნელოვანია იმის გასაგებად, თუ როგორ იღებენ ფირმები საწარმოო გადაწყვეტილებებს.

რომ ვიპოვოთ ერთი ერთეულის წარმოების დანახარჯი, შეგვიძლია ფირმის მთლიანი დანახარჯი გავყოთ მის მიერ წარმოებული პროდუქციის რაოდენობაზე. მაგალითად, თუ ფირმა საათში 2 ჭიქას აწარმოებს, მისი მთლიანი დანახარჯია $3,80, ხოლო ერთი ჭიქის დანახარჯია $3,80/2, ანუ $1,90. მთლიანი დანახარჯის განაყოფს პროდუქციის რაოდენობაზე **საშუალო მთლიანი დანახარჯი** ეწოდება. რადგან მთლიანი დანახარჯი მუდმივი და ცვალებადი დანახარჯების ჯამია, საშუალო მთლიანი დანახარჯი შეიძლება აისახოს, როგორც **საშუალო მუდმივი დანახარჯისა** და **საშუალო ცვალებადი დანახარჯის** ჯამი. საშუალო მუდმივი დანახარჯი მუდმივი დანახარჯის განაყოფია პროდუქციის რაოდენობაზე, ხოლო საშუალო ცვალებადი დანახარჯი – ცვალებადი დანახარჯის განაყოფი პროდუქციის რაოდენობაზე.

საშუალო მთლიანი დანახარჯი
მთლიანი დანახარჯის განაყოფი პროდუქციის რაოდენობაზე.

საშუალო მუდმივი დანახარჯი
მუდმივი დანახარჯის განაყოფი პროდუქციის რაოდენობაზე.

საშუალო ცვალებადი დანახარჯი
ცვალებადი დანახარჯის განაყოფი პროდუქციის რაოდენობაზე.

ზღვრული დანახარჯი
მთლიანი დანახარჯის ნამატი, რომელიც დამატებითი ერთეულის წარმოების შედეგია.

თუმცა საშუალო მთლიანი დანახარჯი გვაძლევს ერთი ერთეულის დანახარჯს, იგი არ გვეუბნება, როგორ შეიცვლება მთლიანი დანახარჯი, თუ ფირმა შეცვლის თავისი წარმოების დონეს. მე-2 ცხრილის უკანასკნელი სვეტი გვიჩვენებს სიდიდეს, რომლითაც იზრდება მთლიანი დანახარჯი, როდესაც ფირმა წარმოებას პროდუქციის ერთი ერთეულით გაზრდის. ამ სიდიდეს **ზღვრული დანახარჯი** ეწოდება. მაგალითად, თუ თელმა წარმოებას 2-დან 3 ჭიქამდე გაზრდის, მთლიანი დანახარჯი $3,80-დან $4,50-მდე გაიზრდება, ასე რომ ლიმონათის მესამე ჭიქის ზღვრული დანახარჯი იქნება $4,50-$3,80, ანუ $0,70.

სასარგებლოა ამ განმარტებათა მათემატიკურად ასახვა. თუ Q აღნიშნავს რაოდენობას, TC – მთლიან დანახარჯს, ATC – საშუალო მთლიან დანახარჯს და MC – ზღვრულ დანახარჯს, შეგვიძლია დავწეროთ:

$$ATC = \frac{\text{მთლიანი დანახარჯი}}{\text{რაოდენობა}} = TC/Q$$

და

$$MC = \frac{\text{მთლიანი დანახარჯის ცვლილება}}{\text{რაოდენობის ცვლილება}} = \Delta TC/\Delta Q.$$

აქ Δ (ბერძნული ასო დელტა) ცვლადის ცვლილებას აღნიშნავს. ეს ტოლობები გვიჩვენებს, როგორ უნდა გამოვითვალოთ საშუალო მთლიანი დანახარჯი და ზღვრული დანახარჯი, როდესაც ვიცით მთლიანი დანახარჯი. საშუალო მთლიანი დანახარჯი გვიჩვენებს პროდუქციის ერთეულის დანახარჯს, თუ მთლიანი დანახარჯი თანაბრადაა განაწილებული თითოეულ წარმოებულ ერთეულზე. ზღვრული დანახარჯი კი გვიჩვენებს მთლიანი დანახარჯის ცვლილებას, გამოწვეულს პროდუქციის რაოდენობის ერთი ერთეულით გაზრდით. როგორც მომდევნო თავში უფრო სრულყოფილად დავინახავთ, თელმასნაირმა მენეჯერებმა ბაზარზე საქონლის მიწოდების რაოდენობის განსაზღვრისას საშუალო მთლიანი დანახარჯებისა და ზღვრული დანახარჯების ცნებები უნდა გაითვალისწინონ.

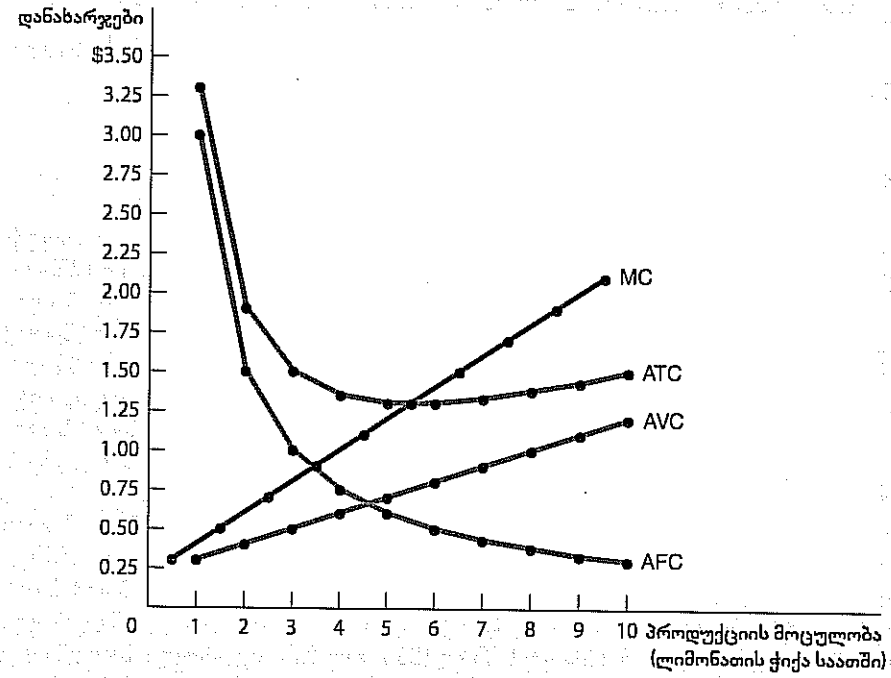
დანახარჯების მრუდები და მათი ფორმები

წინა თავში დავრწმუნდით მიწოდებისა და მოთხოვნის გრაფიკების მოხერხებულობაში ბაზრების ქცევის ანალიზისას. ამ თავში ვნახავთ, რამდენად სასარგებლოა საშუალო და ზღვრული დანახარჯების გრაფიკები ფირმათა ქცევის ანალიზისას. მე-4 ნახაზი ასახავს თელმას დანახარჯებს მე-2 ცხრილის მონაცემების გამოყენებით. ჰორიზონტალურ ღერძზე ასახულია ფირმის პროდუქციის რაოდენობა, ხოლო ვერტიკალურ ღერძზე – ზღვრული და საშუალო დანახარჯები. ამ გრაფიკზე ნაჩვენებია ოთხი მრუდი: საშუალო ცვალებადი დანახარჯი (ATC), საშუალო მუდმივი დანახარჯი (AFC), საშუალო ცვალებადი დანახარჯი (AVC) და ზღვრული დანახარჯი (MC).

„მწყურვალი თელმას ლიმონათის ქარხნის“ დანახარჯების მრუდების ეს ფორმა დამახასიათებელია მრავალი ფირმის დანახარჯების მრუდებისთვის. შევისწავლოთ ამ მრუდების სამი თვისება: ზღვრული დანახარჯის მრუდის ფორმა, საშუალო მთლიანი დანახარჯის მრუდის ფორმა და კავშირი ზღვრულ დანახარჯსა და საშუალო მთლიან დანახარჯს შორის.

მზარდი ზღვრული დანახარჯი „მწყურვალი თელმას“ ზღვრული დანახარჯი პროდუქციის რაოდენობასთან ერთად იზრდება. ეს ზღვრული პროდუქტის კლებადობის თვისებას ასახავს. როდესაც თელმა ლიმონათის მცირე რაოდენობას აწარმოებს, მას ცოტა მუშა ჰყავს და მისი დანადგარების დიდი ნაწილი არ გამოიყენება. ვინაიდან მას ადვილად შეუძლია ამ უმოქმედო რესურსების გამოყენება, წარმოების გაზრდის დანახარჯები შედარებით მცირეა. და პირიქით, როდესაც თელმა ლიმონათის დიდ რაოდენობას აწარმოებს, მისი ქარხანა სავსეა მუშებით და მისი დანადგარების დიდი ნაწილი სრულადაა გამოყენებული. თელმას მუშების დამატებით მეტი ლიმონათის წარმოება შეუძლია, მაგრამ ამ ახალ მუშებს სიმჭიდროვეში შრომა და დანადგარების გამოყენებისთვის თავიანთი რიგის ლოდინი მოუწევთ. ამგვარად, ლიმონათის დამატებითი ერთი ჭიქის წარმოების დანახარჯები მეტია, როდესაც წარმოებული პროდუქციის რაოდენობა უკვე დიდია.

U-ს ფორმის საშუალო მთლიანი დანახარჯი „მწყურვალი თელმას“ საშუალო მთლიან დანახარჯს U-ს ფორმა აქვს. იმის გასაგებად, თუ რატომაა ეს ასე, გავიხსენოთ, რომ საშუალო მთლიანი დანახარჯი წარმოადგენს საშუალო მუდმივი დანახარჯისა და და საშუალო ცვალებადი დანახარჯის ჯამს. საშუალო მუდმივი დანახარჯი ყოველთვის მცირდება, როდესაც პროდუქციის რაოდენობა იზრდება, რადგან მუდმივი დანახარჯი ერთეულთა უფრო დიდ რაოდენობაზე ნაწილდება. საშუალო ცვალებადი დანახარჯი, ჩვეულებრივ, პროდუქციის რაოდენობის ზრდისას ზღვრული პროდუქტის კლებადობის გამო იზრდება. საშუალო მთლიანი დანახარჯი ასახავს როგორც საშუალო მუდმივი დანახარჯის, ისე საშუალო ცვალებადი დანახარჯის ფორმას. წარმოების ძალიან დაბალ დონეებზე, როგორიცაა საათში 1 ან 2 ჭიქა, საშუალო მთლიანი დანახარჯი მაღალია, რადგან მუდმივი დანახარჯი მხოლოდ რამდენიმე ერთეულზეა განაწილებული. საშუალო მთლიანი დანახარჯი პროდუქციის ზრდასთან ერთად იზრდება, სანამ ფირმის პროდუქციის რაოდენობა საათში 5 ჭიქა ლიმონათს არ მიაღწევს და საშუალო მთლიანი დანახარჯი ერთ ჭიქაზე $1,30-მდე შემცირდება. როდესაც ფირმა 6 ჭიქაზე მეტს აწარმოებს, საშუალო



ნახაზი 4

„მწყურვალი თელმას“ საშუალო დანახარჯისა და ზღვრული დანახარჯის მრუდები

ამ ნახაზზე ნაჩვენებია საშუალო მთლიანი დანახარჯი (ATC), საშუალო მუდმივი დანახარჯი (AFC), საშუალო ცვალებადი დანახარჯი (AVC) და ზღვრული დანახარჯი (MC) „მწყურვალი თელმას ლიმონათის ქარხნისთვის“. ყველა ეს მრუდი აგებულია მე-2 ცხრილში მოცემული მონაცემების საფუძველზე. დანახარჯების ამ მრუდებს სამი თვისება აქვთ, რომლებიც ზოგად თვისებებად ითვლება: (1) ზღვრული დანახარჯი პროდუქციის რაოდენობასთან ერთად იზრდება. (2) საშუალო მთლიანი დანახარჯის მრუდს ასო U-ს ფორმა აქვს. (3) ზღვრული დანახარჯის მრუდი საშუალო მთლიანი დანახარჯის მრუდს მინიმუმის წერტილში გადაკვეთს.

ეფექტიანი მასშტაბი პროდუქციის რაოდენობა, რომლის დროსაც საშუალო მთლიანი დანახარჯი მინიმალურია.

მთლიანი დანახარჯი ისევ ზრდას იწყებს, რადგან საშუალო ცვალებადი დანახარჯი მნიშვნელოვნად იზრდება.

U-ს ფსკერი იქ მდებარეობს, სადაც რაოდენობა საშუალო მთლიანი დანახარჯის მინიმიზაციას ახდენს. ამ რაოდენობას ფირმის **ეფექტიანი მასშტაბი** ეწოდება. „მწყურვალი თელმასთვის" ეფექტიანი მასშტაბია 5 ან 6 ჭიქა ლიმონათი. თუ იგი ამ რაოდენობაზე მეტს ან ნაკლებს აწარმოებს, მისი საშუალო მთლიანი დანახარჯი მინიმუმზე, $1,30-ზე, მეტია.

კავშირი ზღვრულ დანახარჯსა და საშუალო მთლიან დანახარჯს შორის თუ მე-4 ნახაზს (ან მე-2 ცხრილს) შევხედავთ, შეიძლება, თავდაპირველად გაოცებამ შეგვიპყროს. *როდესაც ზღვრული დანახარჯი ნაკლებია საშუალო მთლიან დანახარჯზე, საშუალო მთლიანი დანახარჯი მცირდება. როდესაც ზღვრული დანახარჯი საშუალო მთლიან დანახარჯზე მეტია, საშუალო მთლიანი დანახარჯი იზრდება.* „მწყურვალი თელმას" დანახარჯების მრუდების ეს თვისება ამ მაგალითში გამოყენებული რიცხვებიდან გამომდინარე უბრალო დამთხვევა არ გახლავთ: იგი ჭეშმარიტია ყველა ფირმისთვის.

ამის გასაგებად მივმართოთ ანალოგიას. ზღვრული დანახარჯი თქვენ მიერ მომავალ სემესტრში მიღებული ნიშნის მსგავსია. თუ შემდეგ სემესტრში თქვენ მიერ მიღებული ნიშანი ნაკლები იქნება, ვიდრე თქვენი საშუალო ნიშანი, თქვენი საშუალო ნიშანი შემცირდება. თუ შემდეგ სემესტრში თქვენ მიერ მიღებული ნიშანი მეტი იქნება თქვენს საშუალო ნიშანზე, თქვენი საშუალო ნიშანი გაიზრდება. საშუალო და ზღვრული დანახარჯების მათემატიკა ზუსტად ისეთივეა, როგორიც საშუალო და ზღვრული ნიშნების მათემატიკა.

ამ კავშირს საშუალო მთლიან დანახარჯსა და ზღვრულ დანახარჯს შორის მნიშვნელოვანი ბუნებრივი შედეგი აქვს: *ზღვრული დანახარჯის მრუდი საშუალო მთლიანი დანახარჯის მრუდს ეფექტიანი მასშტაბის წერტილში გადაკვეთს.* რატომ? წარმოების დაბალ დონეებზე ზღვრული დანახარჯი საშუალო მთლიანი დანახარჯის ქვემოთაა, ამიტომ საშუალო მთლიანი დანახარჯი მცირდება. მაგრამ მას შემდეგ, რაც ეს ორი მრუდი ერთმანეთს გადაკვეთს, ზღვრული დანახარჯი საშუალო მთლიან დანახარჯს გადააჭარბებს. იმავე მიზეზის გამო, რომელზეც ახლახანს ვიმსჯელეთ, საშუალო მთლიანმა დანახარჯმა წარმოების ამ დონეზე ზრდა უნდა დაიწყოს. აქედან გამომდინარე, გადაკვეთის ეს წერტილი საშუალო მთლიანი დანახარჯის მინიმუმის წერტილია. როგორც შემდეგ თავში ვნახავთ, მინიმალური საშუალო მთლიანი დანახარჯის ეს წერტილი გადამწყვეტ როლს ასრულებს კონკურენტული ფირმების ანალიზში.

დანახარჯების ტიპური მრუდები

ჩვენ მიერ განხილულ მაგალითებში ფირმები წარმოების ყველა დონეზე ზღვრული პროდუქტის კლებადობით და, აქედან გამომდინარე, ზღვრული დანახარჯის ზრდადობით ხასიათდებოდნენ. მიუხედავად ამისა, მრავალ ფირმაში ზღვრული პროდუქტის კლებადობა პირველივე მუშის დაქირავების შემდეგ არ ჩნდება. გამომდინარე საწარმოო პროცესიდან, მეორე ან მესამე მუშას შეიძლება უფრო მაღალი ზღვრული პროდუქტი ჰქონდეს, ვიდრე პირველს, რადგან მუშათა ჯგუფს შეუძლია, ამოცანები გაინაწილოს და უფრო პროდუქტიულად იმუშაოს, ვიდრე ამას ერთი მუშა აკეთებს. ასეთი ფირმები დასაწყისში გარკვეული დროის განმავლობაში განიცდიან ზღვრული პროდუქტის ზრდადობას, სანამ ზღვრული პროდუქტის კლებადობა ჩამოყალიბდება.

მე-5 ნახაზზე ნაჩვენებია ერთ-ერთი ასეთი ფირმის დანახარჯები, მათ შორის საშუალო მთლიანი დანახარჯი (ATC), საშუალო მუდმივი დანახარჯი (AFC), საშუალო ცვალებადი დანახარჯი (AVC) და ზღვრული დანახარჯი (MC). წარმოების დაბალ დონეზე ფირმა ზღვრული პროდუქტის ზრდადობას განიცდის და ზღვრული დანახარჯის მრუდი კლებადია. წარმოების ზრდისას ფირმის ზღვრული პროდუქტი კლებას იწყებს, ხოლო ზღვრული დანახარჯის მრუდი – ზრდას. ზღვრული პროდუქტის ზრდისა და კლების ეს კომბინაციაც იწვევს საშუალო მთლიანი დანახარჯის U-ს ფორმას.

მიუხედავად ამ მაგალითსა და წინა მაგალითს შორის არსებული განსხვავებისა, ფირ-

მის დანახარჯების მრუდებიც ხასიათდება იმ სამი თვისებით, რომელთა დამახსოვრებაც ძალიან მნიშვნელოვანია.

- ზღვრული დანახარჯი, საბოლოოდ, პროდუქციის რაოდენობასთან ერთად იზრდება.
- საშუალო მთლიანი დანახარჯის მრუდს U-ს ფორმა აქვს.
- ზღვრული დანახარჯის მრუდი საშუალო მთლიანი დანახარჯის მრუდს საშუალო მთლიანი დანახარჯის მინიმუმის წერტილში გადაკვეთს.

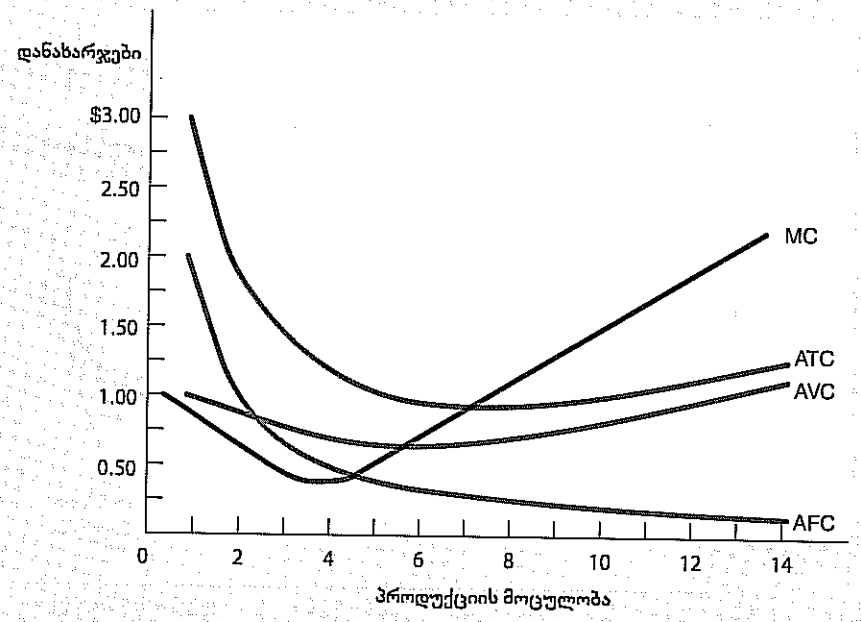
სწრაფი გამოკითხვა: დავუშვათ, „ჰონდას“ მთლიანი დანახარჯი 4 მანქანის წარმოებისას $225,000-ია, ხოლო 5 მანქანის წარმოებისას – $250,000. რას უდრის 5 მანქანის წარმოების საშუალო მთლიანი დანახარჯი? მეხუთე მანქანის ზღვრული დანახარჯი? • ააგეთ ზღვრული დანახარჯის მრუდი და საშუალო მთლიანი დანახარჯის მრუდი ტიპური ფირმისთვის და ახსენით, რატომ გადაიკვეთება ისინი იქ, სადაც გადაიკვეთება.

დანახარჯები მოკლევადიან პერიოდში და გრძელვადიან პერიოდში

ამ თავის დასაწყისში აღვნიშნეთ, რომ ფირმების დანახარჯები შეიძლება დამოკიდებული იყოს განსახილველი პერიოდის ხანგრძლივობაზე. მოდით, ვნახოთ, რატომ არის ეს ასე.

დამოკიდებულება მოკლევადიან და გრძელვადიან საშუალო მთლიან დანახარჯებს შორის

მრავალი ფირმისთვის მთლიანი დანახარჯის დაყოფა მუდმივ და ცვალებად დანახარჯებად დამოკიდებულია დროის მასშტაბზე, რომელსაც განვიხილავთ. განვიხილოთ, მაგალითად, ავტომობილების ისეთი მწარმოებელი, როგორიცაა კომპანია „ფორდ მოთორზი“. დროის



ნახაზი 5

ტიპური ფირმის დანახარჯების მრუდები

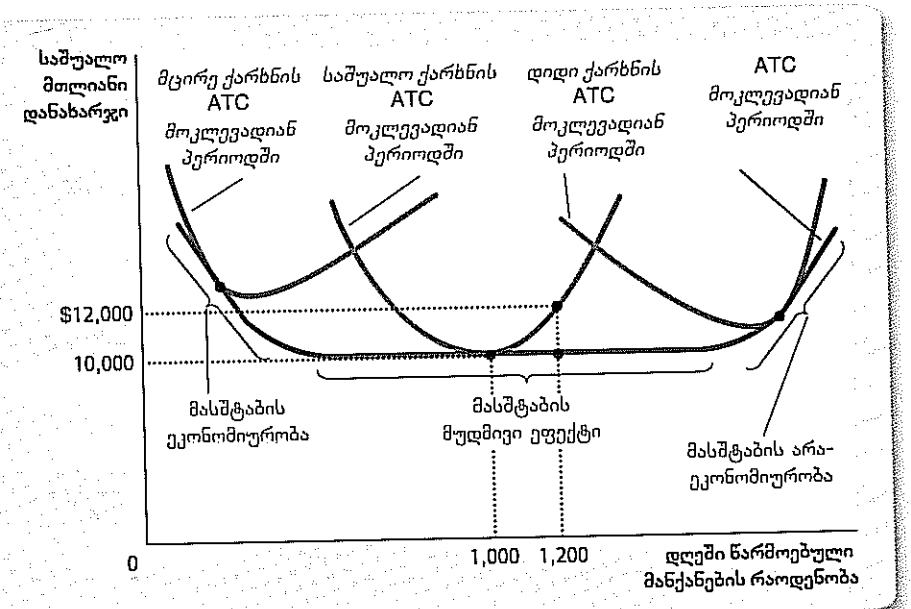
მრავალი ფირმა განიცდის ჯერ ზღვრული პროდუქტის ზრდადობას, შემდეგ კი – ზღვრული პროდუქტის კლებადობას და, შესაბამისად, მათი დანახარჯების მრუდებიც ამ ნახაზზე ნაჩვენები მრუდების მსგავსია. შევნიშნოთ, რომ ზღვრული დანახარჯი და საშუალო ცვალებადი დანახარჯი გარკვეული დროის განმავლობაში მცირდება, შემდეგ კი ზრდას იწყებს.

პერიოდში, რომელიც რამდენიმე თვით შემოიფარგლება, „ფორდი" ვერ შეძლებს თავისი ქარხნების რაოდენობისა და ზომების დარეგულირებას. დამატებითი ავტომობილების წარმოებას იგი შეძლებს მხოლოდ ახალი მუშების დაქირავებით იმ ქარხნებში, რომლებიც მას უკვე აქვს. ამ ქარხანათა ღირებულება, აქედან გამომდინარე, მოკლევადიანი პერიოდის მუდმივი დანახარჯია. რამდენიმეწლიანი პერიოდის განმავლობაში კი „ფორდი" შეძლებს თავისი ქარხნების ზომების გაზრდას, ახალი ქარხნების აშენებას ან ძველების დახურვას. ამგვარად, მისი ქარხნების ღირებულება გრძელვადიან პერიოდში ცვალებადი დანახარჯია.

იმის გამო, რომ მრავალი სახის დანახარჯები მუდმივია მოკლევადიან პერიოდში და ცვალებადია გრძელვადიან პერიოდში, ფირმის გრძელვადიანი პერიოდის დანახარჯების მრუდები განსხვავდება მისი მოკლევადიანი პერიოდის დანახარჯების მრუდებისგან. მე-6 ნახაზი ამის მაგალითს გვიჩვენებს. ამ ნახაზზე ასახულია მოკლევადიანი პერიოდის საშუალო მთლიანი დანახარჯის მრუდი. გრძელვადიანი პერიოდის მრუდის გასწვრივ მოძრაობისას ფირმა ქარხნის ზომებს პროდუქციის რაოდენობის შესაბამისად არეგულირებს.

ეს გრაფიკი გვიჩვენებს, როგორაა დაკავშირებული ერთმანეთთან მოკლევადიანი პერიოდისა და გრძელვადიანი პერიოდის დანახარჯები. გრძელვადიანი პერიოდის საშუალო მთლიანი დანახარჯის მრუდს ბევრად უფრო ბრტყელი U-ს ფორმა აქვს, ვიდრე მოკლევადიანი პერიოდის საშუალო მთლიანი დანახარჯის მრუდს. ამას გარდა, გრძელვადიანი პერიოდის მრუდი მთლიანად მოკლევადიანი პერიოდის მრუდების ქვემოთ მდებარეობს. ეს თვისებები უფრო მეტი მოქნილობის შედეგია, რომელიც ფირმებს გრძელვადიან პერიოდში აქვთ. როდესაც „ფორდს" სურს წარმოების გაზრდა დღეში 1000-დან 1200 მანქანამდე, მას მოკლევადიან პერიოდში არსებულ ქარხნებში ახალ მუშათა დაქირავების გარდა სხვა არჩევანი არ გააჩნია. კლებადი ზღვრული პროდუქტის გამო საშუალო მთლიანი დანახარჯი ერთ მანქანაზე $10000-დან $12000-მდე იზრდება. მაგრამ გრძელვადიან პერიოდში „ფორდს" შეუძლია გაზარდოს ქარხნის ზომებიც და სამუშაო ძალაც, და საშუალო მთლიანი დანახარჯი ისევ $10000 იქნება.

რა პერიოდი სჭირდება ფირმას იმისათვის, რომ გრძელვადიან პერიოდში იფუნქციონიროს? პასუხი თავად ფირმაზეა დამოკიდებული. დიდი სამრეწველო კომპანიის, მაგალითად საავტომობილო კომპანიისათვის, ახალი ქარხნის აშენებამ შეიძლება წელიწადი ან მეტი მოითხოვოს, მაშინ როდესაც ლიმონათის მწარმოებლისათვის უფრო დიდი ხაზის შეძენა შესაძლოა ერთი საათის ან უფრო ნაკლების საქმე აღმოჩნდეს. აქედან გამომდინარე, არ არსებობს ერთი პასუხი კითხვაზე, რა დრო სჭირდება საწარმოს თავისი საწარმოო შესაძლებლობების ცვლილებისათვის.



ნახაზი 6

საშუალო მთლიანი დანახარჯები მოკლევადიან და გრძელვადიან პერიოდებში

იმის გამო, რომ მუდმივი დანახარჯები გრძელვადიან პერიოდში ცვალებადია, მოკლევადიანი პერიოდის საშუალო მთლიანი დანახარჯების მრუდი განსხვავდება გრძელვადიანი პერიოდის საშუალო მთლიანი დანახარჯების მრუდისაგან.

მასშტაბის ეკონომიურობა და არაეკონომიურობა

მასშტაბის ეკონომიურობა
გრძელვადიანი პერიოდის საშუალო მთლიანი დანახარჯის შემცირება პროდუქციის რაოდენობის ზრდისას.

მასშტაბის არაეკონომიურობა
გრძელვადიანი პერიოდის საშუალო მთლიანი დანახარჯის ზრდა პროდუქციის რაოდენობის ზრდისას.

მასშტაბის მუდმივი ეფექტი
თვისება, რომელიც გვიჩვენებს, რომ გრძელვადიანი პერიოდის საშუალო მთლიანი დანახარჯი უცვლელია პროდუქციის მოცულობის ცვლილებისას.

გრძელვადიანი პერიოდის საშუალო მთლიანი დანახარჯების მრუდის ფორმა მნიშვნელოვან ინფორმაციას გვაწვდის წარმოების პროცესებზე, რომელთაც ფირმა პროდუქციის გამოშვების დროს იყენებს. გრძელვადიანი საშუალო მთლიანი ხარჯების წარმოების მოცულობის ზრდასთან ერთად შემცირებას **მასშტაბის ეკონომიურობა** ეწოდება, გრძელვადიანი საშუალო მთლიანი ხარჯების წარმოების მოცულობის გაფართოებასთან ერთად ზრდას კი – **მასშტაბის არაეკონომიურობა.** როდესაც გრძელვადიანი პერიოდის საშუალო მთლიანი ხარჯები არ იცვლება წარმოების მოცულობის ცვლილებასთან ერთად, ამ მოვლენას **მასშტაბის მუდმივ უკუგებას** უწოდებენ. ამ მაგალითში „ფორდი" წარმოების შედარებით ნაკლები მოცულობის დროს მასშტაბის ეკონომიას განიცდიდა, წარმოების საშუალო დონეზე – მასშტაბის მუდმივ უკუგებას, წარმოების მაღალ დონეზე კი – მასშტაბის არაეკონომიურობას.

რა იწვევს მასშტაბის ეკონომიურობას და არაეკონომიურობას? ეკონომიურობა ხშირად იმის გამო ხდება, რომ წარმოების მაღალი დონე მშრომელთა *სპეციალიზაციას*, ანუ მოცემულ საქმეში მათ დაოსტატებას, უწყობს ხელს. მაგალითად, თანამედროვე ამწყობი ხაზით წარმოება ბევრ მშრომელს მოითხოვს. „ფორდი" რომ მანქანებს მხოლოდ მცირე რაოდენობით აწარმოებდეს, ის ვერ გამოიყენებდა ამწყობი ხაზის უპირატესობას და მისი საშუალო მთლიანი დანახარჯები გაიზრდებოდა. მასშტაბის არაეკონომიურობა შესაძლოა წარმოიქმნას *კოორდინაციის პრობლემების* გამო, რაც ყველა დიდ ორგანიზაციას ექმნება. რაც მეტ მანქანას აწარმოებს „ფორდი", მით მეტი დატვირთვა აქვს მენეჯერთა ჯგუფს და მათი ეფექტიანობა დანახარჯების დაბალ დონეზე შენარჩუნებაში სულ უფრო მცირდება.

ამ ანალიზის შედეგად ნათელი ხდება, რატომ აქვს გრძელვადიანი საშუალო მთლიანი ხარჯების მრუდს U-ს ფორმა. წარმოების დაბალ დონეზე ფირმა სარგებლობს გაფართოების შედეგად მიღწეული სპეციალიზაციის უპირატესობებით. ამავე დროს, კოორდინაციის პრობლემები ჯერ კიდევ უმნიშვნელოა. ამისგან განსხვავებით, წარმოების მაღალ დონეებზე სპეციალიზაციის სარგებლიანობა უკვე ათვისებულია, ხოლო კოორდინაციის პრობლემები სულ უფრო მწვავდება წარმოების მოცულობის ზრდასთან ერთად. ამრიგად, გრძელვადიანი საშუალო მთლიანი დანახარჯები წარმოების დაბალ დონეებზე მზარდი სპეციალიზაციის გამო მცირდება, წარმოების მაღალ დონეებზე კი კოორდინაციის პრობლემების გამწვავების გამო იზრდება.

სწრაფი გამოკითხვა: თუ „ბოინგი" თვეში 9 თვითმფრინავს უშვებს, მისი გრძელვადიანი საშუალო მთლიანი დანახარჯი თვეში 9 მილიონს შეადგენს. თუ წარმოება 10 თვითმფრინავამდე გაიზრდება, დანახარჯები 9,5 მილიონამდე ადის. „ბოინგი" მასშტაბის ეკონომიურობას განიცდის თუ არაეკონომიურობას?

დასკვნა

ამ თავის მიზანი იყო იმ მეთოდების გამოვლენა, რომლებიც იმის შესწავლაში დაგვეხმარებოდა, თუ როგორ იღებენ ფირმები გადაწყვეტილებებს წარმოების დონისა და ფასდადების შესახებ. ახლა უკვე იცით, რას გულისხმობენ ეკონომისტები *დანახარჯებში* და როგორ იცვლება ისინი ფირმის მიერ პროდუქციის სხვადასხვა მოცულობით წარმოების შემთხვევაში. მესამე ცხრილში გამეორების გაადვილების მიზნით მოცემულია ის განსაზღვრებები, რომლებიც ამ თავში შეგხვდათ.

თავად ფირმის დანახარჯების მრუდები, როგორც ასეთი, არ გვეუბნება, რა გადაწყვეტილებას მიიღებს ფირმა, მაგრამ, როგორც შემდეგ თავში დავინახავთ, ისინი ამ გადაწყვეტილების მიღებაში მნიშვნელოვან როლს თამაშობენ.



ინფორმაციისათვის

გაკვეთილები ქინძისთავების ფაბრიკიდან

„ყველა საქმეში ჩახედული და არაფრის ოსტატი“ – ეს გამოთქმა მშვენივრად ხსნის, რატომ განიცდიან ფირმები ხშირად მასშტაბის არაეკონომიურობას. ის, ვინც ყველაფრის კეთებას ცდილობს, კარგად ვერაფერს აკეთებს. თუ ფირმას სურს, მშრომელთა პროდუქტიულობა მაქსიმუმამდე გაზარდოს, მათ კონკრეტული საქმე უნდა დაავალოს, რომელშიც ისინი დაოსტატდებიან. ეს კი მხოლოდ იმ შემთხვევაშია შესაძლებელი, როდესაც ფირმა ბევრ მშრომელს დაიქირავებს და დიდი რაოდენობით პროდუქციას აწარმოებს.

თავის აღიარებულ ნაშრომში „ერთა სიმდიდრის მიზეზებისა და ბუნების შესახებ“ ადამ სმითი აღგვიწერს თავის ვიზიტს ქინძისთავების ფაბრიკაში და იმ შთაბეჭდილებას, რომელიც მასზე მშრომელთა სპეციალიზაციით გამოწვეულმა მასშტაბის ეკონომიამ მოახდინა.

„ერთი კაცი მავთულს შლის, მეორე ასწორებს, მესამე ჭრის, მეოთხე ნიშნავს, მეხუთე ლესავს. თავის გაკეთება ორ ან სამ განსხვავებულ ოპერაციას მოითხოვს. მისი ნემსზე ჩამოცმა განსაკუთრებული საქმეა ისევე, როგორც შეთეთრება. ქინძისთავების ქაღალდში გახვევა ხომ ცალკე ხელოვნებაა“.

სმითი წერს, რომ სპეციალიზაციის წყალობით ქინძისთავების ფაბრიკა დღეში თითო მუშაზე გაანგარიშებით ათასობით ქინძისთავს უშვებდა. სმითის აზრით, მუშებს რომ ცალ-ცალკე ემუშავათ და არა როგორც ერთიან გუნდს, თითოეული მათგანი დღეში არათუ ოცს, ერთ ქინძისთავსაც ვერ გააკეთებდა. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, სპეციალიზაციის წყალობით დიდი ფაბრიკა თითოეულ მუშაზე გაანგარიშებით დაბალი დანახარჯებით უფრო მეტ პროდუქციას უშვებს, ვიდრე პატარა ფაბრიკა.

სმითის მიერ ქინძისთავების ფაბრიკაში ნანახი სპეციალიზაცია თანამედროვე ეკონომიკაში ჯერ კიდევ ფართოდ გამოიყენება. თქვენ თუ სახლის აშენებას მოისურვებთ, შეგიძლიათ, ყველაფერი თავად გააკეთოთ. ადამიანების უმეტესობა კი მშენებლებს მიმართავს, რომლებიც ინაწილებენ შემდეგნაირად: ელექტრიკოსის, მღებავის და სხვა მრავალ სამუშაოს, რაც მათ საშუალებას აძლევს, უკეთესად გააკეთონ საქმე, ვიდრე იმ შემთხვევაში, ზოგადი წარმოდგენა რომ ჰქონოდათ მშენებლობაზე. მართლაც, სწორედ მასშტაბის ეკონომიის მიღწევის მიზნით სპეციალიზაციის გამოყენება გახლავთ თანამედროვე საზოგადოების წარმატების ერთ-ერთი საფუძველი.

3 ცხრილი

დანახარჯების სახეობები: შეჯამება

ტერმინი	განმარტება	მათემატიკური დახასიათება
ცხადი დანახარჯები	დანახარჯები, რომელიც ფირმის მიერ ფულის გადახდას მოითხოვს.	–
არაცხადი დანახარჯები	დანახარჯები, რომლებიც ფირმის მიერ ფულის გადახდას არ მოითხოვს.	–
ფიქსირებული დანახარჯები	დანახარჯები, რომლებიც არ იცვლება წარმოების მოცულობის ცვლილების შედეგად.	FC
ცვალებადი დანახარჯები	დანახარჯები, რომლებიც იცვლება წარმოების მოცულობის ცვლილების შედეგად.	VC
მთლიანი დანახარჯები	ყველა იმ მასალის საბაზრო ღირებულება, რომელსაც ფირმა იყენებს.	TC = FC 1 VC
საშუალო ფიქსირებული დანახარჯები	ფიქსირებული დანახარჯები, გაყოფილი პროდუქციის რაოდენობაზე.	AFC = FC / Q
საშუალო ცვალებადი დანახარჯები	ცვალებადი დანახარჯები, გაყოფილი პროდუქციის რაოდენობაზე.	AVC = VC / Q
საშუალო მთლიანი დანახარჯები	მთლიანი დანახარჯი, გაყოფილი პროდუქციის რაოდენობაზე.	ATC = TC / Q
ზღვრული დანახარჯები	მთლიანი დანახარჯის ნამატი პროდუქციის ერთი ერთეულით გაზრდისას.	MC = DTC / ΔQ

შეჯამება

- ფირმის მიზანია მაქსიმიზაცია მოგებისა, რაც შეადგენს სხვაობას მთლიან შემოსავალსა და მთლიან დანახარჯს შორის.
- ფირმის ქცევის ანალიზისას დიდი მნიშვნელობა აქვს წარმოების ყველა ალტერნატიული დანახარჯის გათვალისწინებას. ზოგიერთი მათგანი, მაგალითად, ხელფასები, რომელთაც ფირმა თავის მუშებს უხდის, ცხადი დანახარჯია. სხვა დანახარჯები, მაგალითად, ხელფასი, რომელსაც ფირმის მფლობელი თმობს, როდესაც თავის ფირმაში მუშაობს იმის ნაცვლად, რომ სხვა ადგილზე იმუშაოს, არაცხადი დანახარჯია.
- ფირმის დანახარჯები მის საწარმოო პროცესს ასახავს. ტიპური ფირმის საწარმოო ფუნქციის დახრილობა წარმოების ფაქტორების რაოდენობის ზრდისას იკლებს, რაც ზღვრული პროდუქტის კლებადობის თვისებას ასახავს. შედეგად პროდუქციის რაოდენობის ზრდისას ფირმის მთლიანი დანახარჯის მრუდი უფრო დახრილი ხდება.
- ფირმის მთლიანი დანახარჯი შეიძლება დაიყოს მუდმივ დანახარჯად და ცვალებად დანახარჯად. მუდმივი დანახარჯი ის დანახარჯია, რომელიც ფირმის პროდუქციის რაოდენობის ცვლილებისას არ იცვლება. ცვალებადი დანახარჯი ის დანახარჯია, რომელიც ფირმის პროდუქციის რაოდენობის ცვლილებისას იცვლება.
- ფირმის მთლიანი დანახარჯიდან ორი სახის ურთიერთდაკავშირებული დანახარჯი მიიღება. საშუალო მთლიანი დანახარჯი წარმოადგენს მთლიანი დანახარჯის განაყოფს პროდუქციის რაოდენობაზე. ზღვრული დანახარჯი ის სიდიდეა, რომლითაც გაიზრდება მთლიანი დანახარჯი, თუ პროდუქციის რაოდენობას ერთი ერთეულით გავზრდით.
- ფირმის ქცევის ანალიზისას ხშირად სასარგებლოა საშუალო მთლიანი დანახარჯისა და ზღვრული დანახარჯის გრაფიკული ასახვა. ტიპური ფირმისთვის ზღვრული დანახარჯი პროდუქციის რაოდენობის ზრდასთან ერთად იზრდება. პროდუქციის რაოდენობის ზრდისას საშუალო მთლიანი დანახარჯი ჯერ მცირდება, პროდუქციის შემდგომი ზრდისას კი ისევ იზრდება. ზღვრული დანახარჯების მრუდი საშუალო მთლიანი დანახარჯის მრუდს ყოველთვის საშუალო მთლიანი დანახარჯის მინიმუმის წერტილში გადაკვეთს.
- ფირმის დანახარჯები ხშირად დამოკიდებულია დროის იმ პერიოდის ხანგრძლივობაზე, რომელსაც განვიხილავთ. კერძოდ, მრავალი სახის დანახარჯი მუდმივია მოკლევადიან პერიოდში და ცვალებადია გრძელვადიან პერიოდში. ამის შედეგად, როდესაც ფირმა ცვლის წარმოების დონეს, საშუალო მთლიანი დანახარჯი შეიძლება მოკლევადიან პერიოდში მეტი იყოს, ვიდრე გრძელვადიან პერიოდში.

ძირითადი ცნებები

მთლიანი შემოსავალი, გვ. 256
მთლიანი დანახარჯი, გვ. 256
მოგება, გვ. 256
ცხადი დანახარჯი, გვ. 257
არაცხადი დანახარჯი, გვ. 257
ეკონომიკური მოგება, გვ. 258
საბუღალტრო მოგება, გვ. 258
საწარმოო ფუნქცია, გვ. 260
ზღვრული პროდუქტი, გვ. 261
ზღვრული პროდუქტის კლებადობა, გვ. 261
მუდმივი დანახარჯი, გვ. 262
ცვალებადი დანახარჯი, გვ. 263
საშუალო მთლიანი დანახარჯი, გვ. 264
საშუალო მუდმივი დანახარჯი, გვ. 264
საშუალო ცვალებადი დანახარჯი, გვ. 264
ზღვრული დანახარჯი, გვ. 264
ეფექტიანი მასშტაბი, გვ. 266
მასშტაბის ეკონომიურობა, გვ. 269
მასშტაბის არაეკონომიურობა, გვ. 269
მასშტაბის მუდმივი ეფექტი გვ. 269

კითხვები გამეორებისთვის

1. რა დამოკიდებულებაა ფირმის მთლიან შემოსავალს, მოგებასა და მთლიან დანახარჯს შორის?
2. დაასახელეთ ისეთი ალტერნატიული დანახარჯის მაგალითი, რომელიც, შესაძლოა, ბუღალტერმა არ გაითვალისწინოს. რატომ უგულებელყოფს ბუღალტერი ამ დანახარჯს?
3. რა არის ზღვრული პროდუქტი და რას ნიშნავს მისი კლება?
4. დახაზეთ წარმოების ფუნქცია, რომელიც ასახავს შრომის ზღვრული პროდუქტის კლებას. დახაზეთ შესაბამისი მთლიანი დანახარჯების მრუდი (ორივე შემთხვევაში არ დაგავიწყდეთ ღერძების აღნიშვნა). ახსენით, რატომ აქვს თქვენს დახაზულ მრუდებს მოცემული ფორმა.
5. ჩამოაყალიბეთ *მთლიანი დანახარჯის*, *საშუალო მთლიანი დანახარჯისა* და *ზღვრული დანახარჯების* განსაზღვრება. რა კავშირშია ისინი ერთმანეთთან?
6. ააგეთ ზღვრული დანახარჯისა და საშუალო მთლიანი დანახარჯის მრუდები ტიპური ფირმისთვის. ახსენით, რატომ აქვს ამ მრუდებს ასეთი ფორმა და რატომ კვეთენ ერთმანეთს ამ და არა სხვა წერტილში.
7. როგორ და რატომ განსხვავდება ფირმის საშუალო მთლიანი დანახარჯის მრუდები მოკლევადიან და გრძელვადიან პერიოდებში?
8. ჩამოაყალიბეთ *მასშტაბის ეკონომიურობისა* და *მასშტაბის არაეკონომიურობის* განსაზღვრებები და ახსენით, რა შემთხვევებში გვაქვს ისინი.

სავარჯიშოები

1. ამ თავში განვიხილეთ სხვადასხვა სახის დანახარჯები: ალტერნატიული დანახარჯი, მუდმივი დანახარჯი, ცვალებადი დანახარჯი, საშუალო მთლიანი დანახარჯი და ზღვრული დანახარჯი. შეავსეთ ქვემოთ მოყვანილი წინადადებები სათანადო დანახარჯებით:
   ა) რაიმე ქმედების რეალური ღირებულება მისი _____ ა.
   ბ) _____ მცირდება, როდესაც ზღვრული დანახარჯი მასზე ნაკლებია, და იზრდება, როდესაც ზღვრული დანახარჯი მასზე მეტია.
   გ) დანახარჯი, რომელიც არაა დამოკიდებული პროდუქციის მოცულობაზე, _____ .
   დ) მოკლევადიან პერიოდში ნაყინის წარმოების _____ შეიცავს ნაღებისა და შაქრის დანახარჯებს, მაგრამ არ შეიცავს ქარხნის დანახარჯებს.
   ე) მოგება მთლიანი შემოსავლისა და _____ ის სხვაობის ტოლია.
   ვ) პროდუქციის დამატებითი ერთეულის წარმოების დანახარჯი _____ .
2. დეიდათქვენი კაფეულის მაღაზიის გახსნას აპირებს. ის ვარაუდობს, რომ მაღაზიის დაქირავებისა და გასაყიდი საქონლის შეძენის დანახარჯი წელიწადში $500 000 იქნება. ამას გარდა, დეიდამ უარი უნდა თქვას თავის სამუშაო ადგილზე, სადაც მას, როგორც ბუღალტერს, წელიწადში $50000 აქვს.
   ა) განსაზღვრეთ *ალტერნატიული დანახარჯი*.
   ბ) როგორია დეიდათქვენისთვის ერთი წლით მაღაზიის გაძღოლის ალტერნატიული დანახარჯი? თუ, დეიდათქვენის ვარაუდით, წელიწადში $510 000-ის ღირებულების საქონლის გაყიდვას შეძლებს, უნდა გახსნას თუ არა მაღაზია? ახსენით.
3. დავუშვათ, თქვენი კოლეჯი ცალ-ცალკე გახდევინებთ სწავლისა და საერთო საცხოვრებლის საფასურს.
   ა) დაასახელეთ კოლეჯში სწავლის დანახარჯი, რომელიც ალტერნატიულ დანახარჯს არ წარმოადგენს.
   ბ) რომელია კოლეჯში სწავლის ცხადი დანახარჯი?
   გ) რომელია კოლეჯში სწავლის არაცხადი დანახარჯი?
4. მეთევზემ აღმოაჩინა დამოკიდებულება თევზაობაზე დახარჯულ დროსა და დაჭერილი თევზის რაოდენობას შორის:

საათები	თევზის რაოდენობა (ფუნტებში)
0	0
1	10
2	18
3	24
4	28
5	30

   ა) როგორია თევზაობაზე დახარჯული თითოეული საათის ზღვრული პროდუქტი?
   ბ) გამოიყენეთ ეს მონაცემები მეთევზის საწარმოო ფუნქციის ასაგებად. ახსენით ამ ფუნქციის ფორმა.
   გ) მეთევზის მუდმივი დანახარჯია $10 (მისი ნავი). მისი დროის ალტერნატიული დანახარჯია საათში $5. ააგეთ მეთევზის მთლიანი დანახარჯის მრუდი. ახსენით მისი ფორმა.
5. კომპანია „ნიმბუსი" ცოცხებს აწარმოებს და შემდეგ სახლში მიტანით ყიდის მათ. ქვემოთ მოცემულია კავშირი მუშათა რაოდენობასა და „ნიმბუსის" დღიური წარმოების მოცულობას შორის:

მუშა-ები	წარმოებული პროდუქტი	ზღვრული პროდუქტი	მთლიანი დანახარჯები	საშ. მთლიანი დანახარჯები	ზღვრული დანახარჯები
0	0	—	—	—	—
1	20	—	—	—	—
2	50	—	—	—	—
3	90	—	—	—	—
4	120	—	—	—	—
5	140	—	—	—	—
6	150	—	—	—	—
7	155	—	—	—	—

   ა) შეავსეთ ზღვრული პროდუქტის სვეტი. რა კანონზომიერებას ხედავთ? როგორ ახსნით მას?
   ბ) ერთი მუშაკი დღეში $100 ჯდება. ფირმის მუდმივი დანახარჯია $200. ამ ინფორმაციაზე დაყრდნობით შეავსეთ მთლიანი დანახარჯების სვეტი.
   გ) შეავსეთ საშუალო მთლიანი დანახარჯების სვეტი (გაიხსენეთ, რომ ATC= TC/Q). რა კანონზომიერებას ხედავთ?
   დ) შეავსეთ ზღვრული დანახარჯების სვეტი (გაიხსენეთ, რომ MC=ΔTC/ΔQ).
   ე) შეადარეთ ზღვრული პროდუქტისა და ზღვრული დანახარჯების სვეტები. ახსენით კავშირი მათ შორის.
   ვ) შეადარეთ საშუალო მთლიანი დანახარჯებისა და ზღვრული დანახარჯების სვეტები. ახსენით კავშირი მათ შორის.
6. განიხილეთ შემდეგი ინფორმაცია პიცერიის დანახარჯების შესახებ:

რაოდენობა (ათეულები)	მთლიანი დანახარჯები	ცვალებადი დანახარჯები
0	$300	$0
1	350	50
2	390	90
3	420	120
4	450	150
5	490	190
6	540	240

ა) რა იქნება ფირმის მუდმივი დანახარჯები?
ბ) მთლიან დანახარჯებზე არსებულ ინფორმაციაზე დაყრდნობით შეადგინეთ ცხრილი, სადაც ნაჩვენები იქნება ზღვრული დანახარჯები ყოველი ათეული პიცისთვის. ასევე გამოიანგარიშეთ ზღვრული დანახარჯები ყოველი ათეული პიცისათვის ცვალებადი დანახარჯების შესახებ ცხრილში მოცემულ ინფორმაციაზე დაყრდნობით. რა კავშირია მონაცემების ამ ორ ერთობლიობას შორის? გამოთქვით თქვენი აზრი.

7. თქვენ ლიმონათის დახლის დადგმა გსურთ. დახლი $200 ღირს. ერთი ჭიქა ლიმონათის ინგრედიენტების ღირებულებაა $0,50.
ა) როგორია ამ საქმიანობაში თქვენი მუდმივი დანახარჯი? როგორია თქვენი ცვალებადი დანახარჯი ლიმონათის თითოეული ჭიქისთვის?
ბ) შეადგინეთ ცხრილი, სადაც მოცემული იქნება თქვენი მთლიანი დანახარჯი, საშუალო მთლიანი დანახარჯი და ზღვრული დანახარჯი წარმოების დონეებისთვის 0-დან 10 გალონამდე (დახმარებისთვის: გალონში 16 ჭიქაა). ააგეთ დანახარჯების სამივე მრუდი.

8. თქვენი ბიძაშვილი ვინი სამღებრო საწარმოს მფლობელია, რომლის მუდმივი დანახარჯები $200-ს უდრის, ხოლო ცვალებადი დანახარჯები შემდეგნაირია:

შეღებილი სახლების რაოდ. (თვის მანძილზე)	ცვალებადი დანახარჯები
1	$10
2	20
3	40
4	80
5	160
6	320
7	640

გამოთვალეთ საშუალო მუდმივი დანახარჯები, საშუალო ცვალებადი დანახარჯები და საშუალო მთლიანი დანახარჯები წარმოების თითოეული რაოდენობისათვის. რა იქნება ეფექტიანი მასშტაბი ამ საწარმოსთვის?
გამოითვალეთ საშუალო მუდმივი დანახარჯი, საშუალო ცვალებადი დანახარჯი და საშუალო მთლიანი დანახარჯი სახლების თითოეული რაოდენობისთვის. როგორია ამ სამღებრო კომპანიის ეფექტიანი მასშტაბი?

9. „ჯანმრთელი ჰარის წვენების ბარის“ დანახარჯების სქემას ასეთი სახე აქვს:

Q (ჯასრები)	ცვალებადი დანახარჯი	მთლიანი დანახარჯი
0	$0	$30
1	10	40
2	25	55
3	45	75
4	70	100
5	100	130
6	135	165

ა) გამოთვალეთ საშუალო ცვალებადი დანახარჯი, საშუალო მთლიანი დანახარჯი და ზღვრული დანახარჯი თითოეული რაოდენობისთვის.
ბ) ააგეთ სამივე მრუდი. რა დამოკიდებულებაა ზღვრული დანახარჯის მრუდსა და საშუალო მთლიანი დანახარჯის მრუდს შორის? ზღვრული დანახარჯის მრუდსა და საშუალო ცვალებადი დანახარჯის მრუდს შორის? ახსენით.

10. ფირმის ფიქსირებული დანახარჯია $100, ხოლო საშუალო ცვალებადი დანახარჯი – $5XQ, სადაც Q წარმოებული საქონლის რაოდენობაა.
ა) შეადგინეთ მთლიანი დანახარჯის ცხრილი, სადაც Q იცვლება 0-დან 10-მდე.
ბ) ააგეთ ფირმის ზღვრული დანახარჯისა და საშუალო ზღვრული დანახარჯის მრუდები;
გ) როგორ იცვლება ზღვრული დანახარჯი Q-ს ცვლილებასთან ერთად? ამ ცვლილებიდან გამომდინარე, როგორია ფირმის საწარმოო პროცესი?

11. მოცემულია სამი სხვადასხვა ფირმის გრძელვადიანი პერიოდის მთლიანი დანახარჯების ცხრილი:

რაოდენობა	ფირმა A	ფირმა B	ფირმა C
1	60	11	21
2	70	24	34
3	80	39	49
4	90	56	66
5	100	75	85
6	110	96	106
7	120	119	129

მასშტაბის ეკონომიურობით ხასიათდებიან ეს ფირმები თუ მასშტაბის არაეკონომიურობით?



ამ თავში მოცემული საკითხების, ამოცანების, მაგალითების, სწრაფი გამოკითხვისა და ა.შ. შესახებ დამატებითი ინფორმაციისათვის ესტუმრეთ ვებ-გვერდს:
http://mankiw.swlearning.com.



14

ფირმები კონკურენტულ ბაზრებზე

თუ ადგილობრივი ბენზინგასამართი სადგური ბენზინის ფასს 20 პროცენტით გაზრდის, გაყიდული ბენზინის რაოდენობა მკვეთრად შემცირდება. მისი მომხმარებლები ბენზინის საყიდლად სხვა სადგურებს მიაშურებენ. მაგრამ, თუ ადგილობრივი წყლის მიმწოდებელი კომპანია წყლის ფასს 20 პროცენტით გაზრდის, გაყიდული წყლის რაოდენობა მხოლოდ მცირედ შემცირდება. მომხმარებლები უფრო იშვიათად მორწყავენ საკუთარ გაზონებს და შხაპის მიღებისასაც ნაკლებ წყალს დახარჯავენ, მაგრამ წყლის მოხმარებას დიდად ვერ შეამცირებენ. განსხვავება ბენზინის ბაზარსა და წყლის ბაზარს შორის აშკარაა: ბენზინს მრავალი ფირმა ყიდის, წყალს კი — მხოლოდ ერთი. ბაზრების სტრუქტურებს შორის ეს განსხვავება განაპირობებს ამ ბაზრებზე მოქმედი ფირმების გადაწყვეტილებებს წარმოებისა და ფასდადების შესახებ.

ამ თავში შევისწავლით ისეთი კონკურენტული ფირმების ქცევას, როგორიცაა თქვენი ბენზინგასამართი სადგური. ალბათ გახსოვთ, რომ ბაზარი კონკურენტულია, თუ თითოეული მყიდველი და გამყიდველი ბაზრის მხოლოდ მცირე ნაწილია და მისი გავლენა საბაზრო ფასებზე მცირეა. მაგრამ, თუ ფირმას შეუძლია მის მიერ გაყიდული საქონლის ფასზე გავლენის მოხდენა, ვამბობთ, რომ ამ ფირმას *საბაზრო ძალაუფლება* აქვს. მომდევნო სამ თავში შევისწავლით საბაზრო ძალაუფლების მქონე ისეთი ფირმების ქცევას, როგორიცაა, მაგალითად, ადგილობრივი წყალსაქაჩი კომპანია.

ამ თავში ჩვენ მიერ განხორციელებული კონკურენტული ფირმების ანალიზი ნათელყოფს იმ გადაწყვეტილებებს, რომლებიც განსაზღვრავს მიწოდების მრუდს კონკურენტულ ბაზარზე. არ უნდა გაგვიკვირდეს, როდესაც ვნახავთ, რომ საბაზრო მიწოდების მრუდი მჭიდროდაა დაკავშირებული ფირმების საწარმოო დანახარჯებთან. მაგრამ ფირმის სხვადასხვა — მუდმივ, ცვალებად, საშუალო და ზღვრულ — დანახარჯებს შორის რომელია ყველაზე მნიშვნელოვანი ამ ფირმის მიერ მიწოდების რაოდენობის შესახებ გადაწყვეტი-

ლების მიღებისას? ჩვენ ვნახავთ, რომ დანახარჯების ყველა ეს სახეობა მნიშვნელოვან და ურთიერთდაკავშირებულ როლს ასრულებს.

რა არის კონკურენტული ბაზარი?

ამ თავში ჩვენი მიზანია იმის შესწავლა, როგორ იღებენ ფირმები საწარმოო გადაწყვეტილებებს კონკურენტულ ბაზრებზე. ანალიზისთვის საჭირო გარემოს შესაქმნელად განვიხილოთ, რა არის კონკურენტული ბაზარი.

კონკურენციის მნიშვნელობა

კონკურენტულ ბაზარს, რომელსაც ზოგჯერ *სრულყოფილად კონკურენტულ ბაზარსაც* უწოდებენ, შემდეგი ორი თვისება აქვს:

- ბაზარზე მრავალი მყიდველი და მრავალი გამყიდველი არსებობს.
- სხვადასხვა გამყიდველების მიერ შეთავაზებული საქონელი ძირითადად ერთნაირია.

ამ პირობებიდან გამომდინარე, ნებისმიერი ცალკეული მყიდველისა თუ გამყიდველის ქმედებები უმნიშვნელოდ ზემოქმედებს საბაზრო ფასზე. თითოეული მყიდველი თუ გამყიდველი საბაზრო ფასს ისე იღებს, როგორც მოცემულს.

კონკურენტული ბაზარი ბაზარი, რომელზეც მრავალი მყიდველი და მრავალი გამყიდველია და თითოეული მათგანი უმნიშვნელო გავლენას ახდენს საბაზრო ფასზე.

ასეთი ბაზრის მაგალითია რძის ბაზარი. რძის ვერც ერთი მყიდველი ვერ ახდენს გავლენას რძის ფასზე, ვინაიდან ბაზრის მასშტაბებთან შედარებით მხოლოდ მცირე რაოდენობას ყიდულობს. ამის მსგავსად, რძის თითოეული გამყიდველის კონტროლი ფასზე შეზღუდულია, რადგან მრავალი სხვა გამყიდველი, არსებითად, ასეთსავე რძეს ყიდის. იმის გამო, რომ თითოეული გამყიდველი მიმდინარე ფასად რძის იმ რაოდენობას ყიდის, რამდენის გაყიდვაც სურს, მას არა აქვს ნაკლები ფასის დადების მიზეზი, ხოლო, თუ მეტ ფასს დაადებს, მყიდველები რძეს სხვისგან იყიდიან. კონკურენტულ ბაზარზე მყიდველები და გამყიდველები იძულებულნი არიან, ანგარიში გაუწიონ იმ ფასს, რომელსაც ბაზარი განსაზღვრავს, ამიტომ მათ *ფასის მიმღებებს* უწოდებენ.

კონკურენციის ამ ორი პირობის გარდა არსებობს მესამე პირობაც, რომელიც, როგორც ზოგჯერ თვლიან, სრულყოფილად კონკურენტულ ბაზრებს ახასიათებს:

- ფირმებს თავისუფლად შეუძლიათ როგორც ბაზარზე შესვლა, ისე ბაზრიდან გასვლა.

თუ, მაგალითად, ნებისმიერ მსურველს შეუძლია, გადაწყვიტოს მერძევეობის ფერმის შექმნა და ასევე ნებისმიერ მერძევეს შეუძლია, გადაწყვიტოს საქმიანობის შეწყვეტა, რძის მრეწველობა კონკურენციის მესამე პირობას აკმაყოფილებს. უნდა აღინიშნოს, რომ კონკურენტული ფირმების ანალიზი, უმეტესწილად, არ ეყრდნობა ისეთ დაშვებას, რომელიც ბაზარზე თავისუფალ შესვლასა და ბაზრიდან თავისუფალ გასვლას გულისხმობს, ვინაიდან ეს დაშვება აუცილებელი არ არის იმისთვის, რომ ფირმები ფასის მიმღებად ჩაითვალოს. როგორც ამ თავში მოგვიანებით ვნახავთ, ბაზარზე თავისუფალი შესვლა და გამოსვლა კონკურენტული ბაზრის გრძელვადიან შედეგებზე მოქმედი ძლიერი ძალებია.

კონკურენტული ფირმის შემოსავალი

კონკურენტულ ბაზარზე მოქმედი ფირმა, ეკონომიკაში არსებული სხვა ფირმების უდიდესი ნაწილის მსგავსად, თავისი მოგების მაქსიმიზაციას ცდილობს, რაც მისი მთლიანი შემოსავლისა და მთლიანი დანახარჯის სხვაობის ტოლია. იმის გასაგებად, თუ როგორ აღწევს ამ მიზანს, ჯერ კონკურენტული ფირმის შემოსავალი განვიხილოთ. ჩვენი მსჯელობა რომ კონკრეტული იყოს, განვიხილოთ სპეციფიკური ფირმა: სმითების ოჯახის მერძევეობის ფერმა.

სმითების ფერმა Q რაოდენობის რძეს აწარმოებს და თითოეულ ერთეულს P საბაზრო ფასად ყიდის. ფერმის მთლიანი შემოსავალია P x Q. მაგალითად, თუ ერთი გალონი

რძე $6-ად იყიდება და ფერმა 1000 გალონს ყიდის, მისი მთლიანი შემოსავალია $6000. ვინაიდან სმითების ფერმის მიერ მიწოდებული რძის რაოდენობა მცირეა რძის მსოფლიო ბაზრის მოცულობასთან შედარებით, ის იღებს ფასს, როგორც საბაზრო პირობებით განსაზღვრულს. ეს, კერძოდ, ნიშნავს, რომ რძის ფასი არ არის დამოკიდებული პროდუქციის რაოდენობაზე, რომელსაც სმითების ფერმა აწარმოებს და ყიდის. თუ სმითები რძის რაოდენობას გააორმაგებენ, რძის ფასი უცვლელი დარჩება, ხოლო ფერმის მთლიანი შემოსავალი გაორმაგდება. ასე რომ, მთლიანი შემოსავალი პროდუქციის რაოდენობის პროპორციულია.

1-ლ ცხრილში მოცემულია სმითების მერძევეობის ფერმის შემოსავალი. პირველი ორი სვეტი გვიჩვენებს პროდუქციის რაოდენობას, რომელსაც ფერმა აწარმოებს და იმ ფასს, რა ფასადაც თავის პროდუქციას ყიდის. მესამე სვეტში მოცემულია ფერმის მთლიანი შემოსავალი. ცხრილის მიხედვით, რძის ფასი $6-ია, ამიტომ მთლიანი შემოსავალი $6-ისა და რძის რაოდენობის ნამრავლი იქნება.

ისევე, როგორც წინა თავში დანახარჯების ანალიზისას, საშუალო და ზღვრული სიდიდეების ცნებები შემოსავლის ანალიზის დროსაც სასარგებლოა. იმის გასაგებად, თუ რას გვაძლევს ეს ორი კონცეფცია, განვიხილოთ შემდეგი ორი კითხვა:

- რა შემოსავალს იღებს ფერმა ერთი გალონი რძიდან?
- რა დამატებით შემოსავალს მიიღებს ფერმა, თუ რძის წარმოებას 1 გალონით გაზრდის?

1-ლი ცხრილის ბოლო ორ სვეტში ამ კითხვების პასუხებია მოცემული.

მეოთხე სვეტში მოცემულია **საშუალო შემოსავალი**, რომელიც მთლიანი შემოსავლისა (მესამე სვეტი) და პროდუქციის რაოდენობის (პირველი სვეტი) განაყოფის ტოლია. საშუალო შემოსავალი გვიჩვენებს, რა შემოსავალს იღებს ფირმა ერთი ერთეულის გაყიდვიდან. 1-ლ ცხრილში საშუალო შემოსავალი $6-ის, ესე იგი ერთი გალონი რძის ფასის, ტოლია. ეს სამართლიანია არა მხოლოდ კონკურენტული, არამედ სხვა სახის ფირმებისთვისაც. მთლიანი შემოსავალი ფასისა და რაოდენობის ნამრავლია (P x Q), ხოლო საშუალო შემოსავალი – მთლიანი შემოსავლისა (P x Q) და რაოდენობის (Q) განაყოფი. აქედან გამომდინარე, *ყველა ფირმის საშუალო შემოსავალი საქონლის ფასის ტოლია.*

მეხუთე სვეტში მოცემულია **ზღვრული შემოსავალი**, რომელიც უდრის მთლიანი შემოსავლის ცვლილებას პროდუქციის დამატებითი ერთეულის გაყიდვის შედეგად. 1-ლ

საშუალო შემოსავალი მთლიანი შემოსავლის განაყოფი გაყიდული საქონლის რაოდენობაზე.

ზღვრული შემოსავალი დამატებითი გაყიდული ერთეულით გამოწვეული ცვლილება მთლიან შემოსავალში.

ცხრილი 1

მთლიანი, საშუალო და ზღვრული შემოსავალი კონკურენტული ფირმისთვის

რაოდენობა (Q)	ფასი (P)	მთლიანი შემოსავალი (TR = P x Q)	საშუალო შემოსავალი (AR = TR/Q)	ზღვრული შემოსავალი (MR = ΔTR/ΔQ)
1 გალონი	$6	$6	$6	
2	6	12	6	$6
3	6	18	6	6
4	6	24	6	6
5	6	30	6	6
6	6	36	6	6
7	6	42	6	6
8	6	48	6	6

ცხრილში ზღვრული შემოსავალი $6-ის, ერთი გალონი რძის ფასის, ტოლია. ეს მხოლოდ კონკურენტული ფირმებისთვისაა სამართლიანი. მთლიანი შემოსავალია P x Q, ხოლო P კონკურენტული ფირმებისთვის მუდმივია. ამიტომ, როდესაც Q ერთი ერთეულით იზრდება, მთლიანი შემოსავალი P დოლარით იზრდება. *კონკურენტული ფირმებისთვის ზღვრული შემოსავალი საქონლის ფასის ტოლია.*

სწრაფი გამოკითხვა: **რა მოსდის ფირმის პროდუქციის ფასსა და ფირმის მთლიან შემოსავალს, როდესაც კონკურენტული ფირმა გაყიდული საქონლის რაოდენობას აორმაგებს?**

მოგების მაქსიმიზაცია და კონკურენტული ფირმის მიწოდების მრუდი

კონკურენტული ფირმის მიზანია მოგების — მთლიანი შემოსავლისა და მთლიანი დანახარჯის სხვაობის — მაქსიმიზაცია. ფირმის შემოსავალი უკვე განვიხილეთ, წინა თავში ფირმის დანახარჯებსაც გავეცანით. ახლა კი ვნახოთ, როგორ ახდენს ფირმა მოგების მაქსიმიზაციას და რა გავლენას ახდენს მისი ეს გადაწყვეტილება მიწოდების მრუდზე.

მოგების მაქსიმიზაციის მარტივი მაგალითი

მიწოდების თაობაზე ფირმის გადაწყვეტილების ანალიზი დავიწყოთ მე-2 ცხრილში მოცემული მაგალითით. ცხრილის პირველ სვეტში მოცემულია სმითების ოჯახის მერძეველობის ფერმის მიერ წარმოებული რძის რაოდენობა. მეორე სვეტი გვიჩვენებს ფერმის მთლიან შემოსავალს, რაც რძის რაოდენობის $6-ზე ნამრავლის ტოლია. მესამე სვეტში ფერმის მთლიანი დანახარჯია მოცემული. მთლიანი დანახარჯი შეიცავს მუდმივ დანახარჯებს, რომლებიც ამ მაგალითში $3-ის ტოლია, და ცვალებად დანახარჯებს, რომლებიც პროდუქციის რაოდენობაზეა დამოკიდებული.

მეოთხე სვეტში მოცემულია ფირმის მოგება, რომელიც მთლიანი შემოსავლისა და მთლიანი დანახარჯის სხვაობის ტოლია. თუ ფირმა არაფერს აწარმოებს, მისი ზარალი $3-ის ტოლია. თუ 1 გალონ რძეს აწარმოებს, $1-ის ტოლი მოგება აქვს. თუ 2 გალონს აწარმოებს, მისი მოგებაა $4 და ა. შ. მოგების მაქსიმიზაციისთვის სმითების ფერმა ისეთ რაოდენობას ირჩევს, როდესაც მოგება მაქსიმალურად დიდია. ამ მაგალითში, როდესაც ფერმა 4 ან 5 გალონ რძეს აწარმოებს, მოგება მაქსიმალურია და $7-ის ტოლია.

სმითების ფერმის გადაწყვეტილებას სხვა მხრიდანაც შეგვიძლია შევხედოთ: სმითებს შეუძლიათ მაქსიმალური მოგების შესაბამისი რაოდენობის მოძებნა პროდუქციის თითოეული ერთეულის ზღვრული შემოსავლისა და ზღვრული დანახარჯის შედარების გზით. მე-2 ცხრილის მე-5 და მე-6 სვეტებში მოცემული ზღვრული შემოსავალი და ზღვრული დანახარჯი მთლიანი შემოსავლისა და მთლიანი დანახარჯის მეშვეობითაა გამოთვლილი. ფერმის მიერ წარმოებული რძის პირველი გალონის ზღვრული შემოსავალია $6, ხოლო ზღვრული დანახარჯი — $2. აქედან გამომდინარე, რძის პირველი გალონის წარმოება მოგებას $4-ით ზრდის (–$3-დან $1-მდე). მეორე გალონის ზღვრული შემოსავალია $6, ხოლო ზღვრული დანახარჯი — $3, ასე რომ მეორე გალონის წარმოება მოგებას $3-ით ზრდის ($1-დან $4-მდე). სანამ ზღვრული შემოსავალი ზღვრულ დანახარჯზე მეტია, რაოდენობის ზრდა მოგების ზრდასაც იწვევს. მაგრამ მას შემდეგ, რაც სმითების ფერმა 5 გალონი რძის წარმოებას მიაღწევს, სიტუაცია სრულიად განსხვავებული ხდება. მეექვსე გალონის ზღვრული შემოსავალი $6 ხდება, ხოლო ზღვრული დანახარჯი — $7, ასე რომ მეექვსე გალონის წარმოება მოგებას $1-ით შეამცირებს ($7-დან $6-მდე). ამიტომ სმითებმა 5 გალონზე მეტი არ უნდა აწარმოონ.



ერთ-ერთი პრინციპი *ეკონომიკის ათი პრინციპიდან* ის არის, რომ რაციონალური ადამიანები ქცევებისას ზღვრულ ანალიზს იყენებენ. ახლა ნათელია, როგორ იყენებს სმითების მერძეველობის ფერმა ამ პრინციპს. თუ ზღვრული შემოსავალი ზღვრულ დანახარჯზე მეტია,

ცხრილი 2

მოგების მაქსიმიზაცია: რიცხობრივი მაგალითი

რაოდენობა (Q)	მთლიანი შემოსავალი (TR)	მთლიანი დანახარჯი (TC)	მოგება (TR – TC)	ზღვრული შემოსავალი (MR = ΔTR/ΔQ)	ზღვრული დანახარჯი (MC = ΔTC/ΔQ)	მოგების ცვლილება (MR – MC)
0 გალონი	$ 0	$ 3	–$3			
				$6	$2	$4
1	6	5	1			
				6	3	3
2	12	8	4			
				6	4	2
3	18	12	6			
				6	5	1
4	24	17	7			
				6	6	0
5	30	23	7			
				6	7	–1
6	36	30	6			
				6	8	–2
7	42	38	4			
				6	9	–3
8	48	47	1			

როგორც 1, 2 ან 3 გალონის წარმოებისას, სმითებმა რძის წარმოება უნდა გაზარდონ. თუ ზღვრული შემოსავალი ზღვრულ დანახარჯზე ნაკლებია, როგორც 6, 7 ან 8 გალონის წარმოებისას, სმითებმა წარმოება უნდა შეამცირონ. თუ სმითები ზღვრულ ანალიზს იყენებენ და ამით წარმოების დონეს არეგულირებენ, ისინი ბუნებრივად მივლენ მაქსიმალური მოგების შესაბამისი რაოდენობის წარმოებამდე.

ზღვრული დანახარჯის მრუდი და ფირმის გადაწყვეტილება მიწოდების შესახებ

მოგების მაქსიმიზაციის ანალიზის გასაგრძელებლად განვიხილოთ დანახარჯების მრუდები 1-ლ ნახაზზე. ამ მრუდებს სამი თვისება აქვს, რომლებიც, როგორც წინა თავში ითქვა, ტიპურად ითვლება: ზღვრული დანახარჯის მრუდი (MC) ზრდადია, საშუალო მთლიანი დანახარჯის მრუდს (ATC) U-ს ფორმა აქვს და ზღვრული დანახარჯის მრუდი საშუალო მთლიანი დანახარჯის მრუდს საშუალო მთლიანი დანახარჯის მინიმუმის წერტილში კვეთს. ნახაზზე ნაჩვენებია აგრეთვე ჰორიზონტალური წრფე ფირმის პროდუქციის საბაზრო ფასის დონეზე, რომელიც ფირმის საშუალო შემოსავლისა (AR) და ზღვრული შემოსავლის (MR) ტოლია. ფასის ეს წრფე ჰორიზონტალურია, ვინაიდან ფირმა ფასის მიმღებია. ფასი უცვლელია იმის მიუხედავად, თუ რამდენის წარმოებას გადაწყვეტს ფირმა.

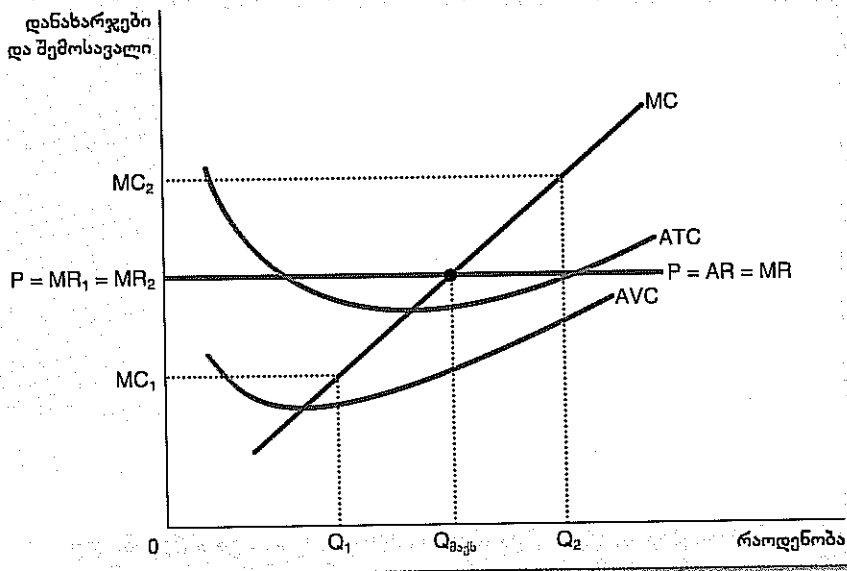
1-ლი ნახაზის დახმარებით შეგვიძლია დავადგინოთ პროდუქციის რაოდენობა, რომელიც ფირმის მოგების მაქსიმუმს შეესაბამება. წარმოვიდგინოთ, რომ ფირმა Q_1 რაოდენობას აწარმოებს. პროდუქციის ამ დონეზე ზღვრული შემოსავალი ზღვრულ დანახარჯზე მეტია. ეს ნიშნავს, რომ, თუ ფირმა წარმოებისა და გაყიდვის დონეს ერთი ერთეულით გაზრდის, დამატებითი შემოსავალი (MR_1) მეტი იქნება, ვიდრე დამატებითი დანახარჯი (MC_1). მოგება, რომელიც მთლიანი შემოსავლისა და მთლიანი დანახარჯის სხვაობის ტოლია, გაიზრდება. ამიტომ, თუ ფირმის ზღვრული შემოსავალი ზღვრულ დანახარჯზე მეტია, როგორც Q_1 დონეზე, ფირმას შეუძლია წარმოების გაზრდის გზით მოგება გაზარდოს.

1

ნახაზი

მოგების მაქსიმიზაცია კონკურენტული ფირმისთვის

ნახაზზე აგებულია ზღვრული დანახარჯის მრუდი (MC), საშუალო მთლიანი დანახარჯის მრუდი (ATC) და საშუალო ცვალებადი დანახარჯის მრუდი (AVC). ნაჩვენებია აგრეთვე საბაზრო ფასი (P), რომელიც ზღვრული შემოსავლისა (MR) და საშუალო შემოსავლის (AR) ტოლია. Q_1 რაოდენობისას ზღვრული შემოსავალი MR_1 მეტია, ვიდრე ზღვრული დანახარჯი MC_1, ამიტომ წარმოების გაზრდა მოგებას ზრდის. Q_2 რაოდენობისას ზღვრული დანახარჯი MC_2 მეტია, ვიდრე ზღვრული შემოსავალი MR_2, ამიტომ წარმოების შემცირება მოგებას ზრდის. მაქსიმალური მოგების შესაბამისი რაოდენობა, $Q_{მაქს}$, ის რაოდენობაა, სადაც ფასის ჰორიზონტალური წრფე ზღვრული დანახარჯის მრუდს გადაკვეთს.



ამგვარი მსჯელობა შეიძლება გამოვიყენოთ Q_2 დონეზეც. ამ შემთხვევაში ზღვრული დანახარჯი ზღვრულ შემოსავალზე მეტია. თუ ფირმა წარმოებას ერთი ერთეულით შეამცირებს, დაზოგილი დანახარჯი (MC_2) მეტი იქნება, ვიდრე შემოსავლის დანაკარგი (MR_2). ამიტომ, თუ ზღვრული შემოსავალი ზღვრულ დანახარჯზე ნაკლებია, როგორც Q_2 დონეზე, ფირმას შეუძლია მოგება წარმოების შემცირების გზით გაზარდოს.

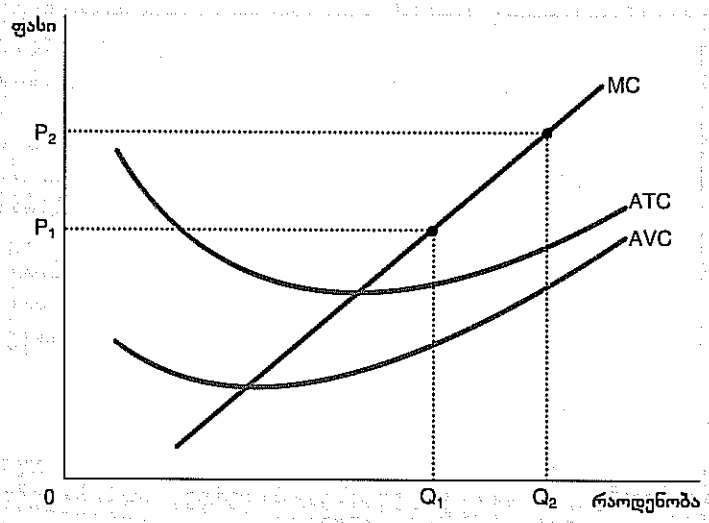
სად მთავრდება წარმოების დონის ეს ზღვრული რეგულირება? იმის მიუხედავად, წარმოების დაბალი დონიდან (როგორიცაა Q_1) იწყებს მოქმედებას თუ მაღალი დონიდან (როგორიცაა Q_2), ფირმა მანამ ახდენს წარმოების დონის რეგულირებას, სანამ პროდუქციის რაოდენობა $Q_{მაქს}$-ს არ მიაღწევს. ეს ანალიზი გვიჩვენებს მოგების მაქსიმიზაციის ზოგად წესებს:

- წარმოების ისეთ დონეზე, რომელსაც მაქსიმალური მოგება შეესაბამება, ზღვრული შემოსავალი და ზღვრული დანახარჯი ტოლია;
- თუ ზღვრული დანახარჯი ზღვრულ შემოსავალზე მეტია, ფირმამ უნდა შეამციროს წარმოება;
- მოგების მმაქსიმიზებელ წარმოების დონეზე ზღვრული შემოსავალი და ზღვრული დანახარჯები ერთმანეთის ტოლია.

ეს წესები მოგების მაქსიმიზაციაზე მომუშავე ფირმის რაციონალური გადაწყვეტილების უმნიშვნელოვანესი ნაწილია. როგორც მომდევნო თავებში ვნახავთ, ისინი არა მხოლოდ კონკურენტული, არამედ სხვა ფირმებისათვის მართებულია.

ახლა უკვე ვიცით, როგორ იღებს ფირმა გადაწყვეტილებას იმის თაობაზე, თუ რა რაოდენობის საქონელი მიაწოდოს ბაზარზე. ვინაიდან ეს ფირმა ფასის მიმღებია, მისი ზღვრული შემოსავალი საბაზრო ფასის ტოლია. ნებისმიერი მოცემული ფასისას ფირმის პროდუქციის რაოდენობა, რომელიც მაქსიმალურ მოგებას შეესაბამება, ის რაოდენობაა,

ნახაზი 2



ზღვრული დანახარჯის მრუდი, როგორც კონკურენტული ფირმის მიწოდების მრუდი

ფასის ზრდა P_1-დან P_2-მდე იწვევს ფირმის მაქსიმალური მოგების შესაბამისი რაოდენობის ზრდას Q_1-დან Q_2-მდე. ვინაიდან ზღვრული დანახარჯის მრუდი გვიჩვენებს ფირმის მიერ თითოეულ ფასად მიწოდებულ რაოდენობას, ეს მრუდი ფირმის მიწოდების მრუდია.

სადაც ფასის წრფე ზღვრული დანახარჯის მრუდს გადაკვეთს. 1-ლ ნახაზზე ეს რაოდენობაა $Q_{მაქს}$.

დავუშვათ, საბაზრო ფასი მოთხოვნის ზრდის გამო იზრდება. მე-2 ნახაზზე ნაჩვენებია, როგორ რეაგირებს კონკურენტული ფირმა ფასის ცვლილებაზე. როდესაც ფასი P_1-ის ტოლია, ფირმა Q_1 რაოდენობას აწარმოებს. ეს ის რაოდენობაა, რომლის დროსაც ზღვრული დანახარჯი ფასის ტოლია. როდესაც ფასი P_2 -მდე იზრდება, ფირმა აღმოაჩენს, რომ ზღვრული შემოსავალი ახლა მეტია, ვიდრე ზღვრული დანახარჯი წინა დონეზე, ამიტომ წარმოებას გაზრდის. პროდუქციის ახალი, მაქსიმალური მოგების შესაბამისი რაოდენობა იქნება Q_2, რომლისთვისაც ზღვრული დანახარჯი ახალი, უფრო გაზრდილი, ფასის ტოლი იქნება. *აქედან გამომდინარე, იმის გამო, რომ ფირმის ზღვრული დანახარჯის მრუდი განსაზღვრავს, რამდენის მიწოდებისთვისაა მზად ფირმა თითოეულ ფასად, ზღვრული დანახარჯების მრუდი კონკურენტული ფირმის მიწოდების მრუდიცაა.*

ფირმის მოკლევადიანი გადაწყვეტილება წარმოების დროებით შეწყვეტის შესახებ

აქამდე ვაანალიზებდით, რამდენის წარმოებას არჩევს კონკურენტული ფირმა. მაგრამ ზოგიერთ ვითარებაში ფირმა იღებს გადაწყვეტილებას წარმოების შეწყვეტის შესახებ.

უნდა განვასხვაოთ ფირმის დროებითი დახურვა და ფირმის სამუდამო გასვლა ბაზრიდან. *დახურვა* გულისხმობს გადაწყვეტილებას მოკლევადიანი პერიოდის განმავლობაში ნულოვანი წარმოების შესახებ, რომელიც ბაზრის პირობებითაა განპირობებული. *გასვლა* გულისხმობს ფირმის გრძელვადიან გადაწყვეტილებას ბაზრის დატოვების შესახებ. მოკლევადიანი და გრძელვადიანი გადაწყვეტილებები განსხვავდება ერთმანეთისგან, ვინაიდან ფირმების უმრავლესობა მოკლევადიან პერიოდში ვერ ახერხებს მუდმივი დანახარჯების თავიდან აცილებას, გრძელვადიან პერიოდში კი ახერხებს. ესე იგი ფირმას, რომელიც დროებით იხურება, მაინც უწევს მუდმივი დანახარჯების გადახდა, ხოლო ფირმა, რომელიც ბაზრიდან გადის, ზოგავს როგორც მუდმივ, ისე ცვალებად დანახარჯებს.

მაგალითად, განვიხილოთ ფერმერის წინაშე მდგარი საწარმოო პრობლემა. მიწის ღირებულება ფერმერის მუდმივი დანახარჯების ნაწილია. თუ ფერმერი გადაწყვეტს, ერთი

სეზონის განმავლობაში არაფერი არ აწარმოოს, მისი მიწა დაუმუშავებელი დარჩება და ამ დანახარჯის ანაზღაურება ფერმერს არ შეეძლება. ამბობენ, რომ მიწის მუდმივი დანახარჯი ერთი სეზონით დახურვის გადაწყვეტილების მიღებისას *დაკარგული დანახარჯია*. მაგრამ, თუ ფერმერი საქმიანობის შეწყვეტას გადაწყვეტს, შეუძლია გაყიდოს თავისი მიწა. ბაზრიდან გასვლის გრძელვადიანი გადაწყვეტილების მიღებისას მიწის დანახარჯი დაკარგული დანახარჯი არ არის.

ახლა ვნახოთ, რა განსაზღვრავს ფირმის გადაწყვეტილებას დახურვის შესახებ. თუ ფირმა იხურება, პროდუქციის გაყიდვიდან მიღებულ მთელ შემოსავალს კარგავს. ამავე დროს, ზოგავს პროდუქციის წარმოების ცვალებად დანახარჯებს (თუმცა მაინც იხდის მუდმივ დანახარჯებს). ამგვარად, *ფირმა იხურება, თუ შემოსავალი, რომელსაც თავისი პროდუქციის გაყიდვიდან მიიღებდა, წარმოების ცვალებად დანახარჯებზე ნაკლებია.*

მცირეოდენი მათემატიკა უფრო სასარგებლოს ხდის დახურვის ამ კრიტერიუმს. თუ TR მთლიანი შემოსავალია, VC კი — ცვალებადი დანახარჯი, მაშინ ფირმის გადაწყვეტილებას შემდეგი სახე აქვს:

დაიხუროს, თუ TR < VC.

ფირმა იხურება მაშინ, როცა მთლიანი შემოსავალი ცვალებად დანახარჯზე ნაკლებია. თუ ორივე მხარეს Q რაოდენობაზე გავყოფთ, ეს გამოსახულება შემდეგ სახეს მიიღებს:

დაიხუროს, თუ TR/Q < VC/Q.

შეიძლება ამ გამოსახულების კიდევ უფრო გამარტივება. TR/Q არის მთლიანი შემოსავლის განაყოფი რაოდენობაზე, რაც საშუალო შემოსავლის ტოლია. როგორც ზემოთ ითქვა, ფირმის საშუალო შემოსავალი, უბრალოდ, საქონლის ფასის ტოლია. ასევე, VC/Q არის საშუალო ცვალებადი დანახარჯი AVC. ამიტომ ფირმის დახურვის კრიტერიუმი იქნება:

დაიხუროს, თუ P < AVC.

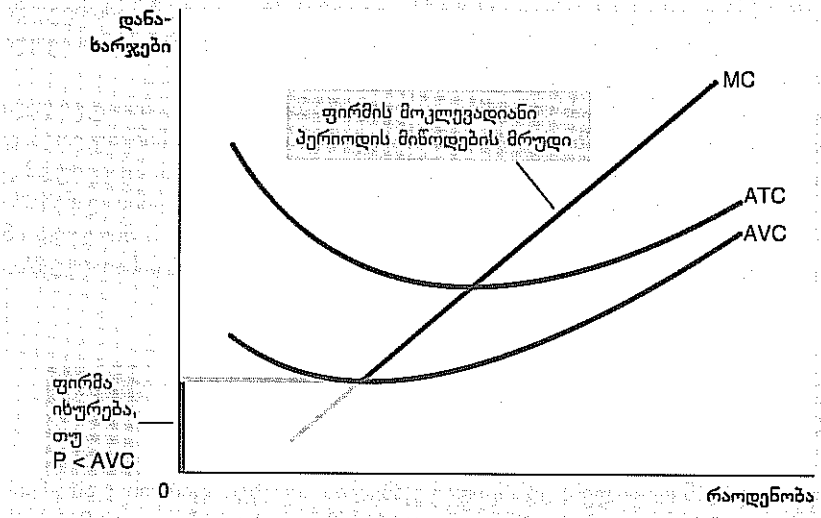
ესე იგი, თუ საქონლის ფასი მისი წარმოების საშუალო ცვალებად დანახარჯზე ნაკლებია, ფირმას ურჩევნია, დაიხუროს. ეს კრიტერიუმი ინტუიციურია: საწარმოო გადაწყვეტილების მიღებისას ფირმა ადარებს საქონლის ერთეულში მიღებულ ფასსა და ამ ერთეულის წარმოების საშუალო ცვალებად დანახარჯს. თუ ფასი საშუალო ცვალებად დანახარჯს არ ფარავს, მაშინ ფირმისთვის უმჯობესია წარმოების შეწყვეტა. ფირმას შეუძლია განაახლოს წარმოება, თუ პირობები ისე შეიცვლება, რომ ფასი საშუალო ცვალებად დანახარჯზე მეტი გახდება.

ახლა უკვე ხელთ გვაქვს კონკურენტული ფირმის მოგების მმაქსიმიზებელი სტრატეგიის სრული სურათი. თუ ფირმა რამეს აწარმოებს, ის პროდუქციის იმ რაოდენობას უშვებს, რომლის დროსაც ზღვრული დანახარჯი საქონლის ფასის ტოლია. მაგრამ, თუ ფასი ამ რაოდენობის წარმოების საშუალო ცვალებად დანახარჯზე ნაკლებია, ფირმისთვის უკეთესია წარმოების შეჩერება. ეს შედეგები მე-3 ნახაზზეა ნაჩვენები. *კონკურენტული ფირმის მოკლევადიანი პერიოდის მიწოდების მრუდი ზღვრული დანახარჯის მრუდის ის ნაწილია, რომელიც საშუალო ცვალებადი დანახარჯის მრუდის ზემოთ მდებარეობს.*

დაღვრილი რძე და სხვა დაკარგული დანახარჯები

დაკარგული დანახარჯი დანახარჯი, რომელიც უკვე გაღებულია და მისი დაბრუნება შეუძლებელია.

ალბათ, გაგიგონიათ „დაღვრილ რძეს ნულარ მისტირიო“, ან: „დაიკარგა და დაიკარგოსო“. ეს უძველესი გამოთქმები რაციონალური გადაწყვეტილებების მიღების ღრმა ჭეშმარიტებას შეიცავს. ეკონომისტები ამბობენ, რომ გაღებული დანახარჯები, რომელთა დაბრუნებაც შეუძლებელია, **დაკარგული დანახარჯებია**. რაღაც თვალსაზრისით, დაკარგული დანახარჯები ალტერნატიული დანახარჯების საპირისპირო ცნებად წარმოგვიდგება: ალტერნატიული დანახარჯი არის ის, რის გაღებაც აუცილებელია სხვა რამის გასაკეთებლად, დაკარგული დანახარჯის თავიდან აცლება კი შეუძლებელია იმის მიუხედავად, თუ როგორ არჩევანს გავაკეთებთ. იმის გამო, რომ დაკარგულ დანახარჯებს ვერაფერს მოვუხერხებთ, ჯობს, მათ აღარ მივაქციოთ ყურადღება ცხოვრებისეული გადაწყვეტილებებისა თუ საქმიანი სტრატეგიის შემუშავების დროს.



ნახაზი 3

კონკურენტული ფირმის მოკლევადიანი პერიოდის მიწოდების მრუდი

მოკლევადიან პერიოდში კონკურენტული ფირმის მიწოდების მრუდი ზღვრული დანახარჯის მრუდის (MC) ის ნაწილია, რომელიც მისი საშუალო ცვალებადი დანახარჯის მრუდის (AVC) ზემოთ მდებარეობს. თუ ფასი საშუალო ცვალებად დანახარჯზე ნაკლები ხდება, ფირმისთვის უმჯობესია, დაიხუროს.

ზემოთ გაანალიზებული გადაწყვეტილება ფირმის დახურვის შესახებ სწორედ დაკარგული დანახარჯების მაგალითია. ჩვენ დავუშვით, რომ დროებითი გაჩერების შედეგად ფირმას არ შეუძლია მუდმივი დანახარჯების უკან დაბრუნება. სწორედ ამის გამო მოკლევადიან პერიოდში ფირმის მუდმივი დანახარჯები უნდა განვიხილოთ, როგორც დაკარგული დანახარჯები. ასე რომ, ფირმას შეუძლია ისინი არ მიიღოს მხედველობაში წარმოების მოცულობის გადაწყვეტილების მიღებისას. ფირმის მოკლევადიანი მიწოდების მრუდი ზღვრული დანახარჯების მრუდის ის ნაწილია, რომელიც საშუალო ცვალებადი დანახარჯების მაღლაა, რის გამოც მუდმივი დანახარჯების სიდიდეს მიწოდების გადაწყვეტილებისათვის მნიშვნელობა არ აქვს.

დაკარგული დანახარჯების უმნიშვნელობა გასათვალისწინებელია კერძო გადაწყვეტილებების მიღების დროსაც. წარმოიდგინეთ, მაგალითად, რომ ახალი ფილმის ნახვაზე $10 დოლარის დახარჯვა შეგიძლიათ. ბილეთს $7-ად ყიდულობთ, მაგრამ კინოთეატრში შესვლამდე კარგავთ მას. უნდა იყიდოთ თუ არა მეორე ბილეთი? თუ უნდა გადაწყვიტოთ, არ დახარჯოთ $14 ახალი ფილმის ნახვაზე და სახლში წახვიდეთ? ახალი ბილეთი უნდა იყიდოთ, რადგან ახალი ფილმის ნახვის სარგებლობა ($10) აჭარბებს მის ალტერნატიულ ღირებულებას ($7 მეორე ბილეთისათვის). ის $7, რომელიც დაკარგულ ბილეთში გადაიხადეთ, დაკარგული დანახარჯია და დაღვრილი რძისა არ იყოს, მისთვის ტირილი აღარ ღირს.

მაგალითი ცარიელი რესტორნები და გოლფის მინიატურული მინდვრები

ალბათ, არაერთხელ შესულხართ რესტორანში სადილის საათებში და გინახავთ, რომ რესტორანი თითქმის ცარიელია. ალბათ, დაგებადათ კითხვა, რატომ იწუხებს რესტორნის მფლობელი თავს რესტორნის ამ დროს გაღებით? ისეთი შთაბეჭდილება რჩება, რომ რამდენიმე მომხმარებლისგან მიღებული შემოსავალი ვერ ფარავს ამ რესტორნის ფუნქციონირების დანახარჯს.

სადილის საათებში რესტორნის გაღების თაობაზე გადაწყვეტილების მიღებისას რესტორნის მფლობელს უნდა ახსოვდეს განსხვავება მუდმივ და ცვალებად დანახარჯებს შორის. რესტორნის დანახარჯების დიდი ნაწილი — ქირა, სამზარეულოს დანადგარები, მაგიდები, თეფშები, ვერცხლის დანა-ჩანგალი და ა.შ. — მუდმივია. სადილის დროს რესტორნის დაკეტვა ამ დანახარჯებს ვერ შეამცირებს. როდესაც რესტორნის მფლობელი



ზოგჯერ მუშაობა მანც მომგებიანია, გევრი ცარიელი მაგიდის მიუხედავად.

© SUSAN VAN ETTEN

იღებს გადაწყვეტილებას სადილისთვის რესტორნის გაღების შესახებ, გასათვალისწინებელია მხოლოდ ცვალებადი დანახარჯები — დამატებითი საკვების ფასი და დამატებითი პერსონალის ხელფასები. მფლობელი რესტორანს სადილის დროს მხოლოდ იმ შემთხვევაში დახურავს, თუ ამ დროს შემოსული რამდენიმე მომხმარებლისგან მიღებული შემოსავალი ვერ ფარავს რესტორნის ცვალებად დანახარჯებს.

ასეთი გადაწყვეტილების წინაშე დგას საზაფხულო კურორტზე გოლფის მინიატურული მინდვრის მფლობელიც. ვინაიდან სეზონიდან სეზონამდე შემოსავალი მნიშვნელოვნად იცვლება, ფირმამ უნდა გადაწყვიტოს, როდის დაიხუროს და როდის გაიხსნას. აქაც მუდმივ დანახარჯებს — მიწის ყიდვისა და გოლფის თამაშისთვის მოედნის მომზადების დანახარჯებს — მნიშვნელობა არ აქვს. გოლფის მინიატურული მინდორი წელიწადის მხოლოდ იმ დროს უნდა მოქმედებდეს, როდესაც მისი შემოსავალი მისსავე ცვალებად დანახარჯებზე მეტია.

ფირმის გადაწყვეტილება დარგიდან გასვლისა თუ დარგში შესვლის შესახებ გრძელვადიან პერიოდში

ფირმის გრძელვადიანი გადაწყვეტილება დარგიდან გასვლის შესახებ ფირმის დახურვის გადაწყვეტილების მსგავსია. თუ ფირმა დარგიდან გადის, ამ შემთხვევაშიც ვერ მიიღებს შემოსავალს თავისი პროდუქციის გაყიდვიდან, მაგრამ ამჯერად დაზოგავს წარმოების როგორც მუდმივ, ისე ცვალებად დანახარჯებს. ამგვარად, *ფირმა დარგიდან გადის, თუ შემოსავალი, რომელსაც წარმოებიდან იღებს, მის მთლიან დანახარჯზე ნაკლებია.*

აქაც შეგვიძლია, უფრო სასარგებლო გავხადოთ ეს კრიტერიუმი, თუ მას მათემატიკური გამოსახულების სახეს მივცემთ. თუ TR მთლიანი შემოსავალია, ხოლო TC — მთლიანი დანახარჯი, მაშინ ფირმის ამ კრიტერიუმს შემდეგი სახე ექნება:

გავიდეს, თუ TR < TC.

ფირმა დარგიდან გადის, თუ მისი მთლიანი შემოსავალი მთლიან დანახარჯზე ნაკლებია. თუ ამ უტოლობის ორივე მხარეს Q რაოდენობაზე გავყოფთ, მივიღებთ:

გავიდეს, თუ TR/Q < TC/Q.

შეგვიძლია, ეს გამოსახულება გავამარტივოთ, თუ აღვნიშნავთ, რომ TR/Q საშუალო შემოსავალია, რომელიც P ფასის ტოლია, ხოლო TC/Q არის საშუალო მთლიანი დანახარჯი ATC. საბოლოოდ, დარგიდან ფირმის გასვლის კრიტერიუმს შემდეგი სახე აქვს:

გავიდეს, თუ P < ATC.

ესე იგი, ფირმა გადაწყვეტს დარგიდან გასვლას, თუ საქონლის ფასი ამ საქონლის წარმოების საშუალო მთლიან დანახარჯზე ნაკლებია.

ასეთი ანალიზი გამოდგება მეწარმისთვისთვის, რომელიც ფირმის შექმნას აპირებს. ფირმა დარგში მაშინ შევა, როცა ეს მისთვის მომგებიანი იქნება, ანუ როცა საქონლის ფასი წარმოების საშუალო მთლიან დანახარჯზე მეტი იქნება. დარგში ფირმის შესვლის კრიტერიუმს ასეთი სახე აქვს:

შევიდეს, თუ P > ATC.

როგორც ვხედავთ, დარგში ფირმის შესვლის კრიტერიუმი ზუსტად დარგიდან ფირმის გასვლის კრიტერიუმის საპირისპიროა.

ახლა შეგვიძლია აღვწეროთ გრძელვადიან პერიოდში ფირმის მოგების მაქსიმიზაციის სტრატეგია. თუ ფირმა ბაზარზე მოქმედებს, იმ რაოდენობის საქონელს აწარმოებს, რომლის დროსაც ზღვრული დანახარჯი ამ საქონლის ფასის ტოლია. მაგრამ, თუ ამ რაოდენობის წარმოებისას ფასი საშუალო მთლიან დანახარჯზე ნაკლებია, ფირმა გადაწყვეტს ამ ბაზრიდან გასვლას (ან ბაზარზე არშესვლას). ეს შედეგები ნაჩვენებია მე-4 ნახაზზე. *კონკურენტული ფირმის გრძელვადიანი პერიოდის მიწოდების მრუდი ზღვრული დანახარჯის მრუდის ის ნაწილია, რომელიც საშუალო მთლიანი დანახარჯის ზემოთ მდებარეობს.*

კონკურენტული ფირმის მოგების გამოთვლა გრაფიკის მეშვეობით

ბაზარზე შესვლისა და ბაზრიდან გასვლის ანალიზისას უკეთესი იქნება, თუ ფირმის მოგების უფრო დეტალურად გაანალიზება შეგვეძლება. გავიხსენოთ, რომ მოგება მთლიანი შემოსავლისა (TR) და მთლიანი დანახარჯის (TC) სხვაობის ტოლია:

$$\text{მოგება} = TR - TC.$$

ეს ტოლობა შეგვიძლია გარდავქმნათ მისი მარჯვენა მხარის Q-ზე გაყოფით და გამრავლებით:

$$\text{მოგება} = (TR/Q - TC/Q) \times Q.$$

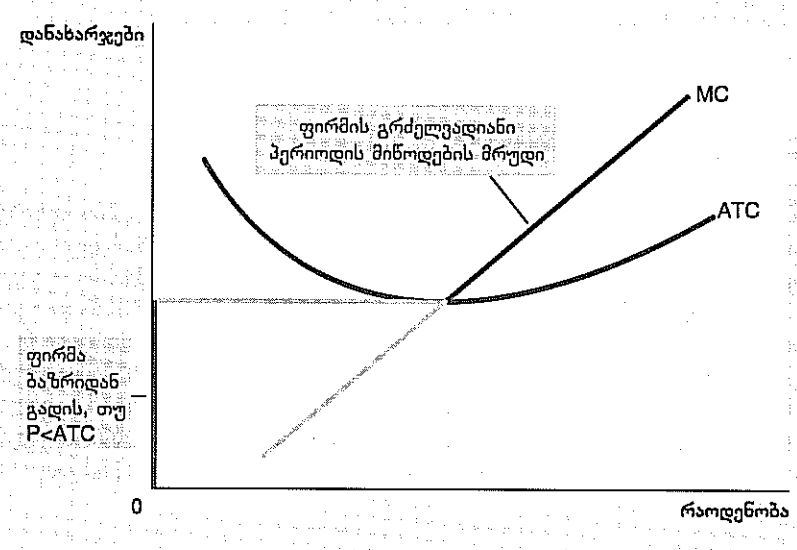
მაგრამ თუ გავიხსენებთ, რომ TR/Q საშუალო შემოსავალია, რომელიც P ფასის ტოლია, ხოლო TC/Q არის საშუალო მთლიანი დანახარჯი ATC, მივიღებთ:

$$\text{მოგება} = (P - ATC) \times Q.$$

ფირმის მოგების ასეთი სახით გამოხატვა საშუალებას გვაძლევს, ეს მოგება ჩვენს გრაფიკებზე ავსახოთ.

მე-5 ა) ნახაზზე ნაჩვენებია მოგების მქონე ფირმა. როგორც უკვე ითქვა, ფირმა თავისი მოგების მაქსიმიზაციას ისეთი რაოდენობის წარმოებით ახდენს, რომლის დროსაც ფასი ზღვრული დანახარჯის ტოლია. ახლა კი დაშტრიხულ მართკუთხედს შევხედოთ. ამ მართკუთხედის სიმაღლეა P – ATC, სხვაობა ფასსა და საშუალო მთლიან დანახარჯს შორის. მართკუთხედის ფუძეა Q, წარმოებული საქონლის რაოდენობა. ამგვარად, მართკუთხედის ფართობია (P – ATC) x Q, რაც ფირმის მოგებას წარმოადგენს.

მე-5 ბ) ნახაზი გვიჩვენებს დანაკარგების (უარყოფითი მოგების) მქონე ფირმას. ამ შემთხვევაში მოგების მაქსიმიზაცია დანაკარგების მინიმიზაციას ნიშნავს, რაც ამჯერადაც ისეთი რაოდენობის წარმოებით მიიღწევა, როდესაც ფასი ზღვრული დანახარჯის ტოლია. ახლა განვიხილოთ დაშტრიხული მართკუთხედი. მისი სიმაღლეა ATC – P, ხოლო ფუძე – Q. ამ მართკუთხედის ფართობია (ATC - P) x Q, რაც ფირმის დანაკარგს წარმოადგენს. რადგან ამ სიტუაციაში ფირმას იმდენი შემოსავალი არ აქვს, რომ საშუალო მთლიანი დანახარჯი დაფაროს, ამიტომ ფირმა საბოლოოდ ბაზრიდან გასვლას ამჯობინებს.



ნახაზი 4

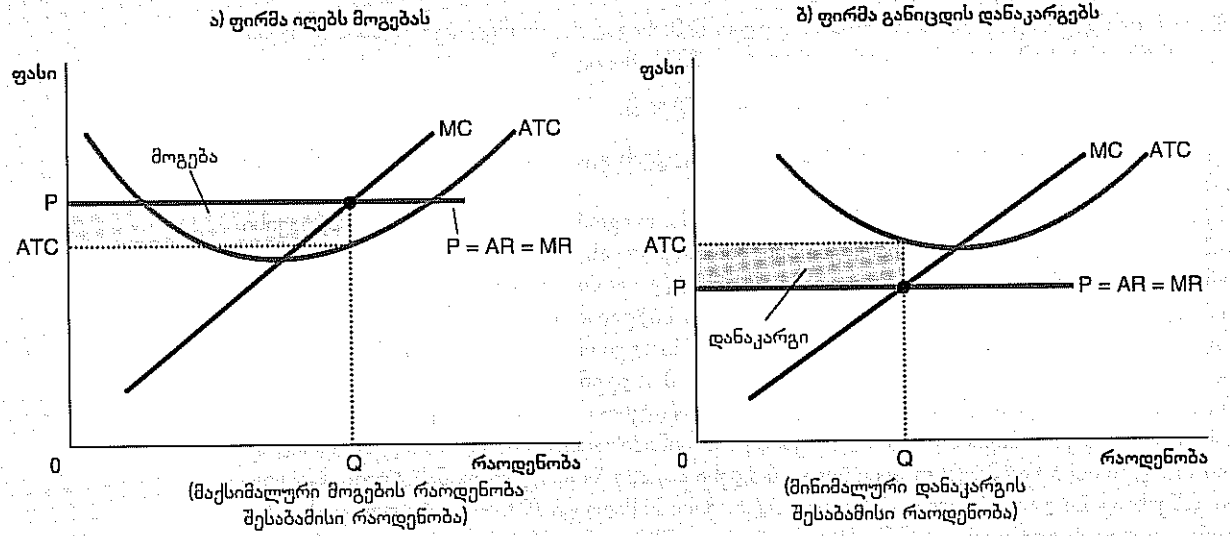
კონკურენტული ფირმის მიწოდების მრუდი გრძელვადიან პერიოდში

გრძელვადიან პერიოდში კონკურენტული ფირმის მიწოდების მრუდია მისი ზღვრული დანახარჯის მრუდის (MC) ის ნაწილი, რომელიც საშუალო მთლიანი დანახარჯის (ATC) ზემოთ მდებარეობს. თუ ფასი საშუალო მთლიან დანახარჯზე ნაკლები გახდა, ფირმისთვის უკეთესი იქნება, ბაზრიდან გავიდეს.

5 ნახაზი

მოგება, როგორც ფასსა და საშუალო მთლიან დანახარჯებს შორის მდებარე მართკუთხედის ფართობი

ფასსა და საშუალო მთლიან დანახარჯებს შორის მდებარე დაშტრიხული მართკუთხედის ფართობი ფირმის მოგებას ასახავს. ამ მართკუთხედის სიმაღლეა ფასისა და საშუალო მთლიანი დანახარჯის სხვაობა (P – ATC), ხოლო სიგანე — Q წარმოებული პროდუქციის რაოდენობა. ა) ნახაზზე ფასი საშუალო მთლიანი დანახარჯის ზემოთაა, ამიტომ ფირმა მოგებას იღებს. ბ) ნახაზზე ფასი საშუალო მთლიან დანახარჯზე ნაკლებია, ამიტომ ფირმა დანაკარგებს განიცდის.



სწრაფი გამოკითხვა: **რა დამოკიდებულებაა ფასს, რომელსაც იღებს მოგების მმაქსიმიზებელი კონკურენტული ფირმა, და ამ ფირმის ზღვრულ დანახარჯს შორის? ახსენით. როდის იღებს მოგების მმაქსიმიზებელი კონკურენტული ფირმა გადაწყვეტილებას დახურვის შესახებ?**

მიწოდების მრუდი კონკურენტულ ბაზარზე

მას შემდეგ, რაც შევისწავლეთ ცალკეული ფირმის გადაწყვეტილება მიწოდების შესახებ, შეგვიძლია განვიხილოთ საბაზრო მიწოდების მრუდი. განვიხილავთ ორ შემთხვევას. პირველია ფირმების უცვლელი რაოდენობის მქონე ბაზრის შემთხვევა, ხოლო მეორე – ისეთი ბაზრის შემთხვევა, სადაც ფირმების რაოდენობა შეიძლება ძველი ფირმების ბაზრიდან გასვლისა და ახალი ფირმების ბაზარზე შესვლის შედეგად შეიცვალოს. ორივე შემთხვევა მნიშვნელოვანია, რადგან თითოეული მათგანი დროის სპეციფიკურ მონაკვეთებს შეესაბამება. მოკლევადიან პერიოდში ფირმები ვერ ახერხებენ ბაზარზე შესვლას და ბაზრიდან გასვლას, ამიტომ მართებულია დაშვება ფირმების უცვლელი რაოდენობის შესახებ. გრძელვადიან პერიოდში ფირმების რაოდენობა შეიძლება ბაზრის პირობების შესაბამისად შეიცვალოს.

მოკლევადიანი პერიოდი: ბაზრის მიწოდება ფირმების უცვლელი რაოდენობის დროს

ჯერ განვიხილოთ ბაზარი, რომელიც 1000 იდენტურ ფირმას შეიცავს. თითოეულ მოცემულ ფასად თითოეული ფირმა პროდუქციის ისეთ რაოდენობას მიაწოდებს, რომლისთვისაც ამ ფირმის ზღვრული დანახარჯი ფასის ტოლია, როგორც ეს მე-6 ნახაზზეა ნაჩვენები. ესე იგი, თუ ფასი საშუალო ცვალებად დანახარჯზე მეტია, თითოეული ფირმის ზღვრული დანახარჯის მრუდი ამავე დროს მისი მიწოდების მრუდიც იქნება. ბაზარზე მიწოდებული პროდუქციის რაოდენობა ცალკეული ფირმების მიერ მიწოდებული რაოდენობების ჯამის ტოლია. ამგვარად, საბაზრო მიწოდების მრუდის ასაგებად ვაჯამებთ თითოეული ფირმის მიერ ბაზარზე მიწოდებული პროდუქციის რაოდენობას. როგორც მე-6 ბ) ნახაზი გვიჩვენებს, იმის გამო, რომ ფირმები იდენტურია, ბაზარზე მიწოდებული პროდუქციის რაოდენობა 1000-ჯერ მეტია თითოეული ფირმის მიერ მიწოდებული პროდუქციის რაოდენობაზე.

გრძელვადიანი პერიოდი: მიწოდება ბაზარზე ფირმების ცვალებადი რაოდენობის დროს

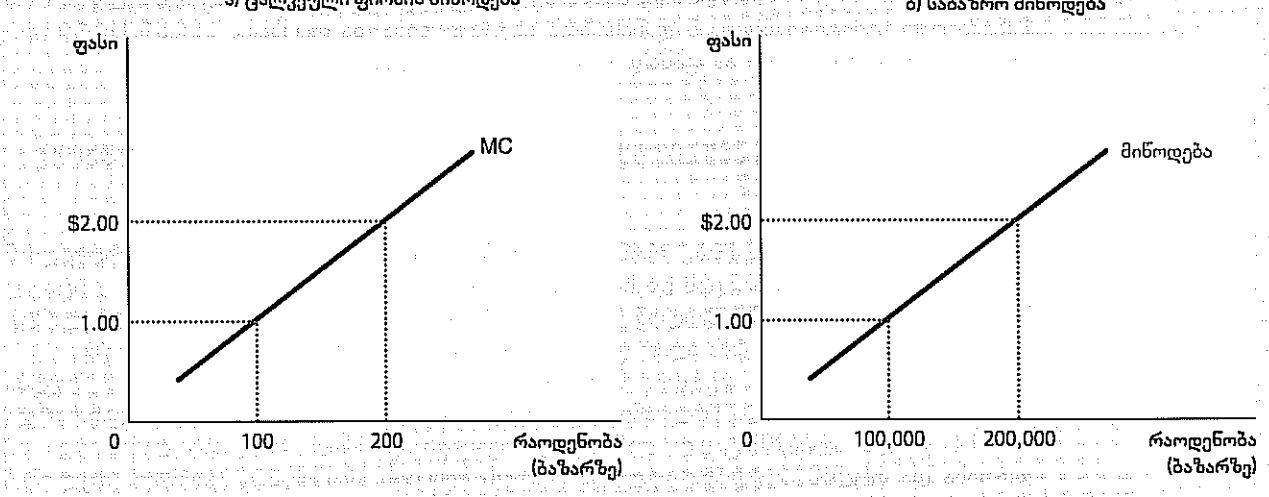
ახლა განვიხილოთ სიტუაცია, როდესაც ფირმებს ბაზარზე შესვლა და ბაზრიდან გასვლა შეუძლიათ. დავუშვათ, რომ ყველა ფირმას წარმოების ერთსა და იმავე ტექნოლოგიასა და წარმოებაში ჩასაშვები მასალის ერთსა და იმავე ბაზრებზე მიუწვდება ხელი. ამიტომ ბაზარზე მოქმედ ყველა ფირმასა და ყველა პოტენციურ ფირმას დანახარჯების ერთნაირი მრუდი ექნება.

ასეთი ტიპის ბაზარზე შესვლისა და ბაზრიდან გასვლის გადაწყვეტილებები იმ სტიმულებზეა დამოკიდებული, რომლებიც არსებული ფირმების მფლობელებისა და იმ ადამიანების წინაშე დგას, ვინც ახალი ფირმების შექმნას აპირებს. თუ ბაზარზე მოქმედი

ნახაზი 6

მოკლევადიანი პერიოდის საბაზრო მიწოდება

მოკლევადიან პერიოდში როდესაც ბაზარზე ფირმების უცვლელი რაოდენობა მოქმედებს, საბაზრო მიწოდების მრუდი, რომელიც ბ) ნახაზზეა ნაჩვენები, ასახავს ყველა ფირმის ზღვრული დანახარჯის მრუდს (ა) ნახაზი). აქ, 1000 ფირმისგან შემდგარ ბაზარზე, მიწოდების რაოდენობა 1000-ჯერ მეტია თითოეული ფირმის მიერ მიწოდებული პროდუქციის რაოდენობაზე.



ფირმები მომგებიანია, მაშინ ახალ ფირმებს ამ ბაზარზე შესვლის სტიმული ექნებათ. ეს შესვლა გაზრდის ფირმების რაოდენობას, გაზრდის მიწოდების რაოდენობას და, ამასთან, შეამცირებს როგორც ფასებს, ისე მოგებებს. და პირიქით, თუ ბაზარზე მოქმედ ფირმებს დანაკარგები აქვთ, მაშინ ზოგიერთი ფირმა ბაზრიდან გავა. მათი გასვლა შეამცირებს ფირმების რაოდენობას, შეამცირებს მიწოდების რაოდენობას და გაზრდის ფასებსა და მოგებებს. *შესვლისა და გასვლის ამ პროცესის ბოლოს ფირმები, რომლებიც ბაზარზე დარჩებიან, ნულოვან ეკონომიკურ მოგებას მიიღებენ.* გავიხსენოთ, რომ ფირმის მოგება შემდეგნაირად გამოიხატება:

$$\text{მოგება} = (P - ATC) \times Q.$$

ეს ტოლობა გვიჩვენებს, რომ მოქმედ ფირმას მხოლოდ მაშინ აქვს ნულოვანი მოგება, როდესაც საქონლის ფასი ამ საქონლის წარმოების საშუალო მთლიანი დანახარჯის ტოლია. თუ ფასი საშუალო მთლიან დანახარჯზე მეტია, მოგება დადებითია, რაც ახალ ფირმებს ამ ბაზარზე შესვლისკენ უბიძგებს. თუ ფასი საშუალო მთლიან დანახარჯზე ნაკლებია, მოგება უარყოფითია, რაც ზოგ ფირმას ამ ბაზრიდან გასვლისკენ უბიძგებს. *შესვლისა და გასვლის პროცესი მხოლოდ მაშინ დამთავრდება, როდესაც ფასი და საშუალო მთლიანი დანახარჯი ერთმანეთს გაუტოლდება.*

ამ ანალიზს ერთი მოულოდნელი შედეგი აქვს. ზემოთ აღვნიშნეთ, რომ კონკურენტული ფირმები პროდუქციის იმ რაოდენობას აწარმოებენ, რომლის დროსაც ფასი ზღვრული დანახარჯის ტოლია. ჩვენ მხოლოდ ის აღვნიშნეთ, რომ თავისუფალი შესვლა და გასვლა ერთმანეთს უტოლებს ფასსა და საშუალო მთლიან დანახარჯს. მაგრამ, თუ ფასი ზღვრული დანახარჯის ტოლიცაა და საშუალო მთლიანი დანახარჯისაც, მაშინ ეს ორი სიდიდე ერთმანეთის ტოლი უნდა იყოს. ჩვენ კი ვიცით, რომ ზღვრული დანახარჯი და საშუალო მთლიანი დანახარჯი მხოლოდ მაშინ არის ტოლი, როდესაც ფირმა მინიმალური საშუალო მთლიანი დანახარჯით მოქმედებს. ამგვარად, *თავისუფალი შესვლისა და გასვლის მქონე კონკურენტული ბაზრის გრძელვადიანი წონასწორობისას ფირმები ეფექტიანი მასშტაბის დონეზე უნდა მოქმედებდნენ.*

მე-7 ა) ნახაზზე ნაჩვენებია ფირმა ასეთი გრძელვადიანი წონასწორობისას. ამ ნახაზზე P ფასი MC ზღვრული დანახარჯის ტოლია, ამიტომ მოგება ნულის ტოლია. ახალ ფირმებს არ აქვთ ამ ბაზარზე შესვლის სტიმული, ბაზარზე მოქმედ ფირმებს კი – ბაზრიდან გასვლის სტიმული.

ფირმის ქცევის ამ ანალიზის საფუძველზე შეგვიძლია განვსაზღვროთ გრძელვადიან პერიოდში საბაზრო მიწოდების მრუდი. როდესაც ბაზარზე შესვლა და ბაზრიდან გასვლა თავისუფალია, მხოლოდ ერთი ფასი არსებობს, რომელიც ნულოვან მოგებას შეესაბამება — საშუალო მთლიანი დანახარჯის მინიმუმი. ამის შედეგად ამ ფასისთვის გრძელვადიანი პერიოდის საბაზრო მიწოდების მრუდი ჰორიზონტალური უნდა იყოს, როგორც ეს მე-7 ბ) ნახაზზეა ნაჩვენები. ნებისმიერი ფასი, რომელიც ამ დონეზე მაღალი იქნება, მოგებას მოიტანს, რაც, თავის მხრივ, ბაზარზე შესვლასა და მიწოდებული პროდუქციის რაოდენობის გაზრდას გამოიწვევს. საბოლოოდ, ბაზარზე მოქმედი ფირმების ფასი ისე შეიცვლება, რომ მინიმალურ საშუალო მთლიან დანახარჯს გაუტოლდება და ფირმათა საკმარისი რაოდენობა დარჩება, რომელიც ამ ფასად მთელ მოთხოვნას დააკმაყოფილებს.

რატომ არ წყვეტენ კონკურენტული ფირმები საქმიანობას, თუ მათი მოგება ნულოვანია?

ერთი შეხედვით, უცნაურია, რომ კონკურენტული ფირმების მოგება გრძელვადიან პერიოდში ნულოვანია. ბოლოს და ბოლოს, ადამიანები ხომ იმისთვის იწყებენ კომერციულ საქმიანობას, რომ მოგება მიიღონ. თუ ბაზარზე შესვლა საბოლოოდ მოგების ნულამდე შემცირებას იწვევს, თითქოს აღარ უნდა არსებობდეს ამ ბაზარზე დარჩენის მიზეზი.

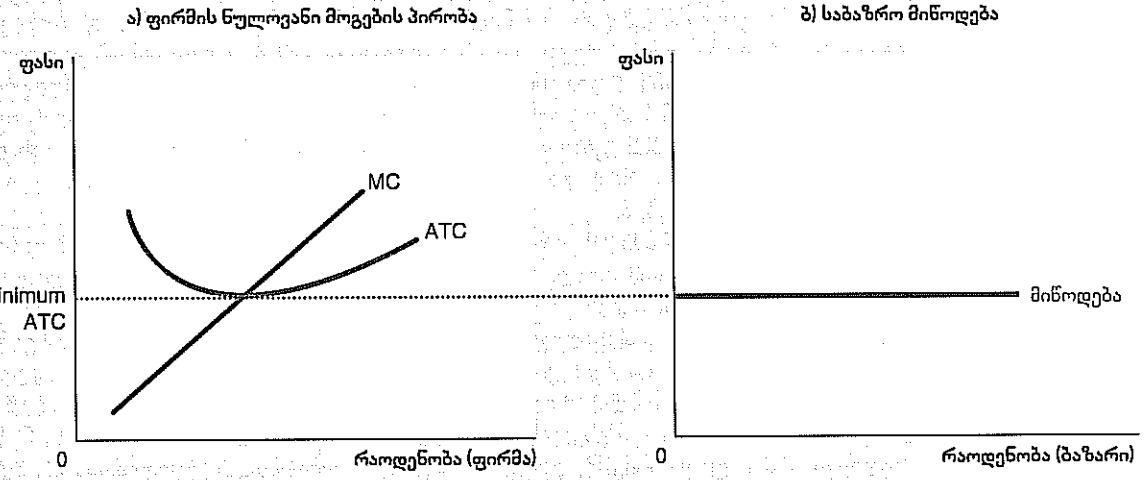
უფრო კარგად რომ გავიგოთ ნულოვანი მოგების არსი, გავიხსენოთ, რომ მოგება მთლიანი შემოსავლისა და მთლიანი დანახარჯის სხვაობაა, და რომ მთლიანი დანახარჯი ფირმის ყველა ალტერნატიულ დანახარჯს შეიცავს. კერძოდ, მთლიანი დანახარჯი იმ დროისა და ფულის ალტერნატიულ დანახარჯს შეიცავს, რომელსაც ფირმათა მფლობელები ამ საქმიანობას უთმობენ. ნულოვანი მოგების მქონე წონასწორობაში ფირმების შემო-

7

ნახაზი

გრძელვადიანი პერიოდის საბაზრო მიწოდების მრუდი

გრძელვადიან პერიოდში ფირმების ბაზარზე შესვლა და გამოსვლა იქამდე გაგრძელდება, ვიდრე მოგება ნულს არ გაუტოლდება. შედეგად ფასი საშუალო მთლიანი დანახარჯის ტოლი ხდება, როგორც ეს ა) ნახაზზეა ნაჩვენები. ფირმების რაოდენობა იქამდე იცვლება, ვიდრე მოცემულ ფასად ბაზარზე არსებული მოთხოვნა არ დაკმაყოფილდება. გრძელვადიანი პერიოდის საბაზრო მიწოდების მრუდი ამ ფასად ჰორიზონტალურია, როგორც ეს ბ) ნახაზზეა ნაჩვენები.



სავლებმა მფლობელებს ის დრო და ფული უნდა აუნაზღაურონ, რასაც ისინი თავიანი ფირმების საქმიანობის გაგრძელებისთვის ხარჯავენ.

მაგალითად, დავუშვათ, რომ ფერმერმა ფერმის შესაქმნელად $1 მილიონი უნდა დახარჯოს და უარი თქვას იმ $50,000 სარგებელზე, რომელსაც ამ ფულის ბანკში შემნახველ ანგარიშზე შეტანა მოუტანდა. გარდა ამისა, მან თავი უნდა დაანებოს სამსახურსაც, რომელიც წელიწადში $30,000-ს აძლევს. ასეთ შემთხვევაში ფერმერის მიერ ფერმის გაძღოლის ალტერნატიული დანახარჯი შეიცავს როგორც იმ პროცენტს, რომელსაც $1 მილიონიდან მიიღებდა, ისე უარყოფილ ხელფასს — $80,000-ს. მაშინაც კი, როდესაც ფერმერის მოგება ნულის ტოლია, შემოსავალი ამ ალტერნატიულ დანახარჯს უნაზღაურებს.

უნდა გვახსოვდეს, რომ ბუღალტრები და ეკონომისტები დანახარჯებს განსხვავებულად ითვლიან. როგორც წინა თავში ვნახეთ, ბუღალტრები მხოლოდ ფირმაში შემავალ და ფირმიდან გამავალ თანხებს ადევნებენ თვალყურს და, აქედან გამომდინარე, არ ითვალისწინებენ პროდუქციის წარმოების ალტერნატიულ დანახარჯებს. ნულოვანი მოგების მქონე წონასწორობაში ეკონომიკური მოგება ნულის ტოლია, საბუღალტრო მოგება კი დადებითია. ჩვენი ფერმერის ბუღალტერი, მაგალითად, გამოთვლების შედეგად იმ დასკვნამდე მივიდოდა, რომ ფერმერმა $80,000 საბუღალტრო მოგება მიიღო, რაც სრულიად საკმარისია მისი საქმიანობის გაგრძელებისათვის.



„ჩვენ არამომგებიანი ორგანიზაცია ვართ. არ გვინდა, მაგრამ ასე გამოდის““

CARTOON: REPRINTED WITH SPECIAL PERMISSION OF KING FEATURES SYNDICATE.

მოთხოვნის მრუდის გადაადგილება მოკლევადიან და გრძელვადიან პერიოდებში

ახლა უფრო სრულყოფილი წარმოდგენა გვაქვს იმაზე, თუ როგორ იღებენ ფირმები მიწოდების გადაწყვეტილებებს, და ამდენად, უკეთ შეგვიძლია ავხსნათ, როგორ პასუხობს ბაზარი მოთხოვნის ცვლილებებს. იმის გამო, რომ ფირმებს ბაზარზე შესვლა და ბაზრიდან გასვლა გრძელვადიან პერიოდში შეუძლიათ და არა მოკლევადიან პერიოდში, მოთხოვნის

ცვლილებებს დროის სხვადასხვა მონაკვეთებში სხვადასხვა შედეგები მოჰყვება. ამის გასაგებად განვიხილოთ მოთხოვნის გადაადგილების შედეგები.

განვიხილოთ გრძელვადიან წონასწორობაში მყოფი რძის ბაზარი. ფირმები ნულოვან მოგებას იღებენ, ამიტომ ფასი საშუალო მთლიანი დანახარჯის მინიმუმის ტოლია. ეს მდგომარეობა ასახულია მე-8 ა) ნახაზზე. გრძელვადიანი წონასწორობა აღნიშნულია A წერტილით, ბაზარზე გაყიდული რაოდენობაა Q_1, ხოლო ფასი P_1-ის ტოლია.

ახლა დავუშვათ, რომ მეცნიერებმა რძის სასწაულმოქმედი სამკურნალო თვისება აღმოაჩინეს. ამის შედეგად რძეზე მოთხოვნის მრუდი D_1-დან D_2-ში გადაადგილდება, როგორც ეს მე-8 ბ) ნახაზზეა ნაჩვენები. მოკლევადიანი წონასწორობა A წერტილიდან B წერტილში გადაინაცვლებს, წარმოების რაოდენობა Q_1-დან Q_2-მდე გაიზრდება, ხოლო რძის ფასი P_1-დან P_2-მდე აიწევს. ფასის გაზრდის პასუხად ყველა არსებული ფირმა გაზრდის წარმოებული რძის რაოდენობას. ვინაიდან თითოეული ფირმის მიწოდების მრუდი მისივე ზღვრული დანახარჯის მრუდს ემთხვევა, ის, თუ რამდენად გაზრდის თითოეული მათგანი რძის წარმოებას, განისაზღვრება ზღვრული დანახარჯის მრუდით. ახალ მოკლევადიან წონასწორობაში რძის ფასი საშუალო მთლიან დანახარჯზე მეტია, ამიტომ ფირმები დადებით მოგებას იღებენ.

დროთა განმავლობაში ამ ბაზარზე არსებული მოგება სხვა ფირმებს ამ ბაზარზე შესვლისკენ უბიძგებს. მაგალითად, ზოგიერთი ფერმერი სხვა საქონლის ნაცვლად რძის წარმოებას დაიწყებს. ფირმების რაოდენობის ზრდასთან ერთად მოკლევადიანი პერიოდის მიწოდების მრუდი გადაადგილდება მარჯვნივ S_1-დან S_2-მდე, როგორც ნაჩვენებია მე-8 გ) ნახაზზე, ეს გადაადგილება კი რძის ფასის შემცირებას გამოიწვევს. საბოლოოდ, ფასი ისევ გაუტოლდება საშუალო მთლიანი დანახარჯის მინიმუმს, მოგება ნულოვანი გახდება და ფირმები ამ ბაზარზე შესვლას შეწყვეტენ. ბაზარი ახალ წონასწორობას, C წერტილს, მიაღწევს. რძის ფასი ისევ P_1 გახდება, მაგრამ წარმოებული რაოდენობა Q_3-მდე გაიზრდება. თითოეული ფირმა ისევ გააგრძელებს ეფექტიანი მასშტაბის დონეზე წარმოებას, მაგრამ, ვინაიდან ამჯერად რძის მრეწველობაში მეტი ფირმაა ჩართული, წარმოებული და გაყიდული რძის რაოდენობაც გაიზრდება.

რატომ შეიძლება გრძელვადიანი პერიოდის მიწოდების მრუდი ზრდადი იყოს

აქამდე ვნახეთ, რომ ბაზარზე შესვლისა და ბაზრიდან გასვლის შედეგად გრძელვადიანი პერიოდის საბაზრო მიწოდების მრუდი სრულიად ელასტიკური იყო. ჩვენი ანალიზის არსი ის არის, რომ არსებობს ბაზარზე პოტენციურ შემსვლელთა დიდი რაოდენობა, და თითოეული მათგანი ერთი და იმავე დანახარჯების წინაშე დგას. ამის შედეგად, გრძელვადიანი პერიოდის საბაზრო მიწოდების მრუდი ჰორიზონტალურია და საშუალო მთლიანი დანახარჯის მინიმუმის დონეზე მდებარეობს. როდესაც საქონელზე მოთხოვნა იზრდება, მისი გრძელვადიანი შედეგი ფირმების რაოდენობისა და მიწოდების მთლიანი რაოდენობის ზრდაა, ფასის რაიმე ცვლილების გარეშე.

მაგრამ არსებობს ორი მიზეზი იმისა, რომ გრძელვადიანი პერიოდის საბაზრო მიწოდების მრუდი ზრდადი იყოს. პირველი მიზეზია ის, რომ წარმოებაში გამოყენებული ზოგიერთი რესურსის რაოდენობა შეიძლება შეზღუდული იყოს. მაგალითად, ავიღოთ სოფლის მეურნეობის პროდუქტები. ნებისმიერ ადამიანს შეუძლია გადაწყვიტოს მიწის ყიდვა და ფერმის შექმნა, მაგრამ მიწის რაოდენობა შეზღუდულია. ფერმერების რაოდენობის ზრდასთან ერთად მიწის ფასიც იზრდება, რაც ბაზარზე მოქმედი ყველა ფერმერის დანახარჯების ზრდას იწვევს. ამგვარად, სოფლის მეურნეობის პროდუქტებზე მოთხოვნის ზრდა გამოიწვევს არა მხოლოდ მიწოდების რაოდენობის ზრდას, არამედ ფერმერების დანახარჯების ზრდასაც, რაც, თავის მხრივ, ფასის ზრდას ნიშნავს. ამის შედეგია გრძელვადიანი პერიოდის საბაზრო მიწოდების აღმავალი მრუდი, თვით ბაზარზე თავისუფალი შესვლის პირობებშიც კი.

მიწოდების მრუდის აღმავალი დახრილობის მეორე მიზეზი ისაა, რომ ფირმებს, შესაძლოა, სხვადასხვა დანახარჯები ჰქონდეთ. მაგალითად, განვიხილოთ მღებავების ბაზარი. ყველას შეუძლია სამღებრო მომსახურების ბაზარზე შესვლა, მაგრამ დანახარჯები ყველასთვის სხვადასხვაგვარია, ნაწილობრივ იმის გამო, რომ ზოგიერთი ადამიანი სხვაზე

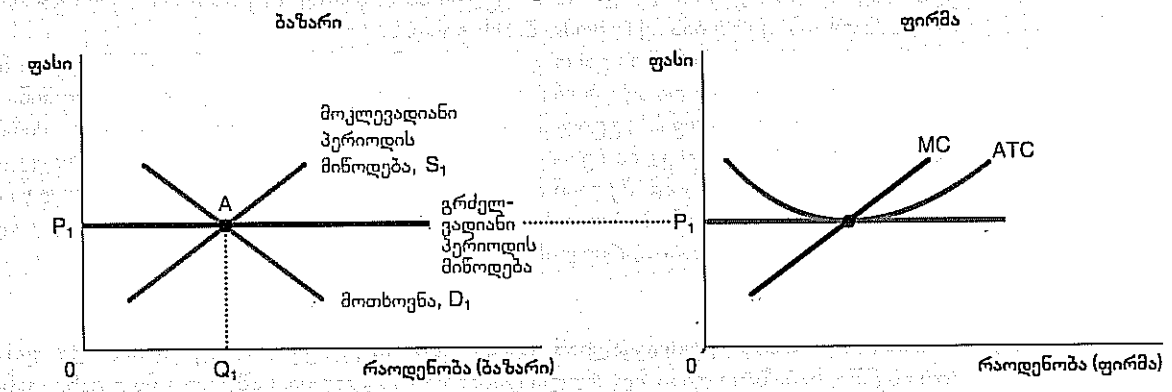
8

ნახაზი

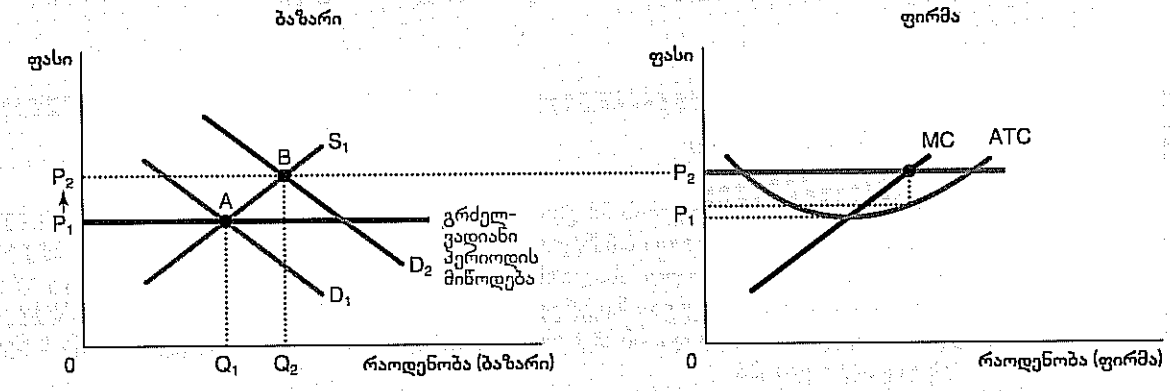
მოთხოვნის ზრდა მოკლევადიან და გრძელვადიან პერიოდებში

თავდაპირველად ბაზარი გრძელვადიან წონასწორობაში იმყოფება, რომელიც ა) ნახაზზე A წერტილითაა აღნიშნული. ამ წონასწორობაში თითოეული ფირმა ნულოვან მოგებას იღებს და ფასი მინიმალური საშუალო მთლიანი დანახარჯის ტოლია. ბ) ნახაზზე ნაჩვენებია, რა ხდება მოკლევადიან პერიოდში, როდესაც მოთხოვნა D_1-დან D_2-მდე იზრდება. წონასწორობა A წერტილიდან B წერტილში გადაინაცვლებს, ფასი P_1-დან P_2-მდე იზრდება, ხოლო ბაზარზე გაყიდული რაოდენობა – Q_1-დან Q_2-მდე. ვინაიდან ამჯერად ფასი საშუალო მთლიან დანახარჯზე მეტია, ფირმები მოგებას იღებენ, რაც ახალ ფირმებს ამ ბაზარზე შესვლისკენ უბიძგებს. ამ შესვლის შედეგად მიწოდების მრუდი გადაადგილდება მარჯვნივ S_1-დან S_2-ში, როგორც ნაჩვენებია გ) ნახაზზე. ახალ გრძელვადიან წონასწორობაში, C წერტილში, ფასი ისევ P_1 ხდება, მაგრამ გაყიდული რაოდენობა Q_3-მდე იზრდება. მოგება ისევ ნულოვანია, ფასი ისევ მინიმალური საშუალო მთლიანი დანახარჯის ტოლია, მაგრამ ახლა ბაზარზე მეტი ფირმა მოქმედებს გაზრდილი მოთხოვნის დასაკმაყოფილებლად.

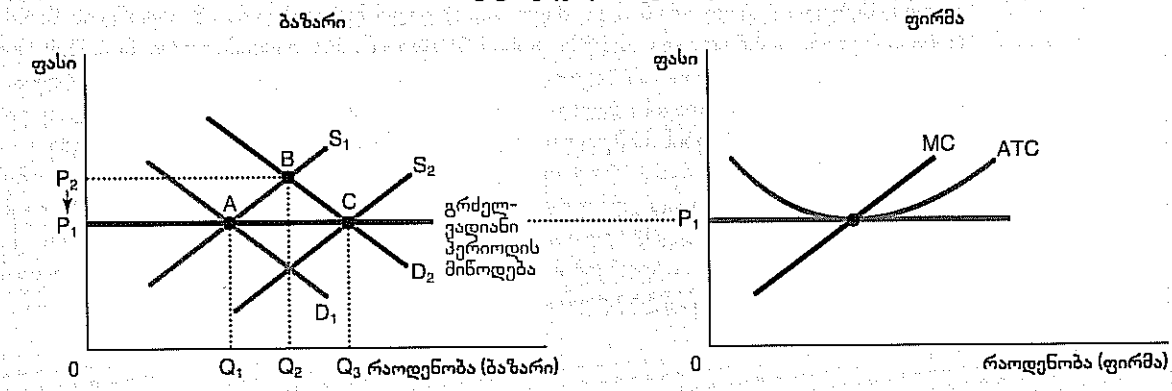
ა) საწყისი მდგომარეობა



ბ) მოკლევადიანი პერიოდი



გ) გრძელვადიანი პერიოდი



სწრაფად მუშაობს, ნაწილობრივ კი იმის გამო, რომ ზოგიერთს დროის ალტერნატიული გამოყენება სხვებზე უკეთ შეუძლია. თითოეული მოცემული ფასის დროს უფრო მოსალოდნელია ბაზარზე იმათი შესვლა, ვისაც სხვებზე ნაკლები დანახარჯები აქვს. იმისთვის, რომ სამღებრო მომსახურების მიწოდების რაოდენობა გაიზარდოს, დამატებით შემსვლელებს ბაზარზე შესვლის მიზეზი უნდა ჰქონდეთ. ვინაიდან ახალმოსულებს ძველ ფირმებზე მეტი დანახარჯები აქვთ, ამიტომ ფასი უნდა გაიზარდოს, რათა ბაზარზე შესვლა მომგებიანი იყოს. ამგვარად, სამღებრო მომსახურების საბაზრო მიწოდების მრუდი ზრდადია, მიუხედავად ბაზარზე თავისუფალი შესვლის შესაძლებლობისა.

შევნიშნავთ, რომ, თუ ფირმებს განსხვავებული დანახარჯები აქვთ, ზოგიერთმა მათგანმა, შესაძლოა, გრძელვადიან პერიოდში მოგებაც კი მიიღოს. ასეთ შემთხვევაში საბაზრო ფასი ასახავს საშუალო მთლიან დანახარჯს *ზღვრული ფირმისთვის*, ანუ იმ ფირმისთვის, რომელიც ბაზარს დატოვებს, თუ ფასი ოდნავ მაინც შემცირდება. ამ ფირმის მოგება ნულოვანია, მაგრამ უფრო მცირე დანახარჯების მქონე ფირმების მოგება დადებითია. ახალი ფირმების შესვლა ამ მოგებას არ გააბათილებს, რადგან პოტენციური შემსვლელების დანახარჯები მეტია, ვიდრე ბაზარზე ამჟამად არსებული ფირმებისა. მაღალი დანახარჯების მქონე ფირმები მხოლოდ მაშინ შევლენ ამ ბაზარზე, თუ საბაზრო ფასი გაიზრდება, რაც ბაზარს ამ ფირმებისთვის მომგებიანს გახდის.

ამგვარად, ამ ორი მიზეზის გამო გრძელვადიანი პერიოდის საბაზრო მიწოდების მრუდი შეიძლება ზრდადი იყოს და არა ჰორიზონტალური, რაც იმაზე მეტყველებს, რომ მიწოდების რაოდენობის გაზრდისთვის აუცილებელია ფასის გაზრდა. მიუხედავად ამისა, ძირითადი დასკვნა შესვლისა და გასვლის შესახებ უცვლელი რჩება. *ვინაიდან ფირმები გრძელვადიან პერიოდში უფრო ადვილად შედიან ბაზარზე და გადიან ბაზრიდან, ვიდრე მოკლევადიან პერიოდში, გრძელვადიანი პერიოდის მიწოდების მრუდი, როგორც წესი, უფრო ელასტიკურია, ვიდრე მოკლევადიანი პერიოდის მიწოდების მრუდი.*

სწრაფი გამოკითხვა: **გრძელვადიან პერიოდში, თავისუფალი შესვლისა და გასვლის პირობებში, საბაზრო ფასი ზღვრული დანახარჯის ტოლია, საშუალო მთლიანი დანახარჯისა, ორივესი თუ არც ერთისა? ახსენით დიაგრამის მეშვეობით.**

დასკვნა: მიწოდების მრუდს მიღმა

ამ თავში ვიმსჯელეთ მოგების მმაქსიმიზებელი კონკურენტული ფირმების ქცევის შესახებ. ალბათ, გახსოვთ ერთ-ერთი პრინციპი *ეკონომიკის ათი პრინციპიდან:* რაციონალური ადამიანები ქცევისას ზღვრულ ანალიზს იყენებენ. ამ თავში ეს პრინციპი კონკურენტული ფირმებისთვის გამოვიყენეთ. ზღვრულმა ანალიზმა მოგვცა კონკურენტული ბაზრის მიწოდების მრუდის თეორია და, ამ თეორიაზე დაყრდნობით ბაზრის ფუნქციონირების შედეგების უკეთესი გაგება.

ვნახეთ, რომ, როდესაც საქონელს კონკურენტულ ბაზარზე ვყიდულობთ, შეგვიძლია, დარწმუნებული ვიყოთ, რომ ჩვენ მიერ გადახდილი ფასი ახლოა ამ საქონლის წარმოების დანახარჯთან. კერძოდ, თუ ფირმა კონკურენტულია და მაქსიმალური მოგების მიღებას ცდილობს, საქონლის ფასი ამ საქონლის წარმოების ზღვრული დანახარჯის ტოლია. ამასთანავე, თუ ფირმებს თავისუფლად შეუძლიათ ბაზარზე შესვლა და ბაზრიდან გასვლა, საქონლის ფასი წარმოების საშუალო მთლიანი დანახარჯის მინიმუმის ტოლიცაა.

იმ დაშვების მიუხედავად, რომ ფირმები ფასის მიმღებნი არიან, აქ ჩამოყალიბებული მრავალი მეთოდი ნაკლებად კონკურენტული ფირმების შესწავლის დროსაც სასარგებლოა. მომდევნო სამ თავში შევისწავლით საბაზრო ძალაუფლების მქონე ფირმების ქცევას. ზღვრული ანალიზი ასეთი ფირმების ანალიზისთვისაც გამოგვადგება, მაგრამ მისი შედეგები საკმაოდ განსხვავებული იქნება.

შეჯამება

- ვინაიდან კონკურენტული ფირმა ფასის მიმღებია, მისი შემოსავალი მისი პროდუქციის რაოდენობის პროპორციულია. საქონლის ფასი უდრის ფირმის როგორც საშუალო, ისე ზღვრულ შემოსავალს.
- მოგების მაქსიმიზაციისთვის ფირმა პროდუქციის ისეთ რაოდენობას ირჩევს, რომლის დროსაც ზღვრული შემოსავალი ზღვრული დანახარჯის ტოლია. ვინაიდან კონკურენტული ფირმის ზღვრული შემოსავალი საბაზრო ფასის ტოლია, ფირმა ისეთ რაოდენობას აწარმოებს, რომ ფასი ზღვრული დანახარჯის ტოლი იყოს. ამგვარად, ფირმის ზღვრული დანახარჯის მრუდი ამავე დროს მისი მიწოდების მრუდიცაა.
- მოკლევადიან პერიოდში, როდესაც ფირმას საკუთარი მუდმივი დანახარჯების ანაზღაურება არ შეუძლია, ფირმა დროებით დახურვას ამჯობინებს, თუ საქონლის ფასი საშუალო ცვალებად დანახარჯზე ნაკლებია. გრძელვადიან პერიოდში, როდესაც ფირმას შეუძლია როგორც მუდმივი, ისე ცვალებადი დანახარჯების ანაზღაურება, ის ბაზრიდან გასვლას გადაწყვეტს, თუ ფასი საშუალო მთლიან დანახარჯზე ნაკლებია.
- ბაზარზე, სადაც შესვლა და გასვლა თავისუფალია, გრძელვადიან პერიოდში მოგება ნულოვანია. ამ გრძელვადიან წონასწორობაში ყველა ფირმა ეფექტიანი მასშტაბის დონეზე აწარმოებს, ფასი მინიმალური საშუალო დანახარჯის ტოლია და ფირმების რაოდენობა მანამ იცვლება, სანამ არ დაკმაყოფილდება მოთხოვნა ამ ფასად.
- მოთხოვნის ცვლილებას დროის სხვადასხვა პერიოდში სხვადასხვა შედეგი აქვს. მოკლევადიან პერიოდში მოთხოვნის ზრდა ფასების ზრდასა და მოგების გაჩენას იწვევს, ხოლო მოთხოვნის შემცირება – ფასების შემცირებასა და დანაკარგებს. მაგრამ, თუ ფირმებს თავისუფლად შეუძლიათ ბაზარზე შესვლა და ბაზრიდან გასვლა, მაშინ გრძელვადიან პერიოდში ფირმების რაოდენობა მანამ თვითრეგულირდება, სანამ ბაზარი ნულოვანი მოგების წონასწორობას არ დაუბრუნდება.

ძირითადი ცნებები

კონკურენტული ბაზარი, გვ. 276
საშუალო შემოსავალი, გვ. 277
ზღვრული შემოსავალი, გვ. 277
დაკარგული დანახარჯები, გვ. 282

კითხვები გამეორებისთვის

1. რა არის კონკურენტული ფირმა?
2. ააგეთ ტიპური ფირმის დანახარჯების მრუდები. მოცემული ფასისთვის, ახსენით, როგორ ირჩევს ფირმა წარმოების ისეთ დონეს, რომელზეც მოგება მაქსიმალურია.
3. რა პირობებში დაიხურება ფირმა დროებით? ახსენით.
4. რა პირობებში გავა ფირმა ბაზრიდან? ახსენით.
5. როდისაა ფასი ფირმის ზღვრული დანახარჯის ტოლი: მოკლევადიან პერიოდში, გრძელვადიან პერიოდში თუ ორივე პერიოდში? ახსენით.
6. როდისაა ფასი ფირმის საშუალო მთლიანი დანახარჯის ტოლი: მოკლევადიან პერიოდში, გრძელვადიან პერიოდში თუ ორივე პერიოდში? ახსენით.
7. საბაზრო მიწოდების მრუდები, როგორც წესი, უფრო ელასტიკური მოკლევადიან პერიოდშია თუ გრძელვადიან პერიოდში?

სავარჯიშოები

1. თქვენი მეგობრის მიერ ქიმიურ ლაბორატორიაში გატარებულმა მრავალმა საათმა საბოლოოდ შედეგი გამოიღო: მან აღმოაჩინა საიდუმლო ნივთიერება, რომელიც ადამიანს საშუალებას აძლევს, ერთ საათში შესასწავლი მასალა 5 წუთში შეისწავლოს. მეგობარმა უკვე 200 დოზა გაყიდა და მის წინაშეა საშუალო მთლიანი დანახარჯის შემდეგი სქემა:

რაოდენობა (დოზა)	საშუალო მთლიანი დანახარჯი
199	$199
200	200
201	201

თუ ახალი მყიდველი ერთ დოზაში $300 დოლარს შესთავაზებს, უნდა დაამზადოს თუ არა თქვენმა მეგობარმა კიდევ ერთი დოზა? ახსენით.

2. მრავალი მცირე ზომის ნავი მზადდება მინისებრი ბოჭკოსაგან, რომელიც ნავთობიდან მიიღება. ვთქვათ, ნავთობის ფასი იზრდება.
   ა) დიაგრამების დახმარებით აჩვენეთ, რა მოუვა ნავების მწარმოებელი ფირმის დანახარჯების მრუდებს და საბაზრო მიწოდების მრუდს.
   ბ) რა მოუვა ნავების მწარმოებელთა მოგებას მოკლევადიან პერიოდში? მწარმოებელთა რაოდენობას გრძელვადიან პერიოდში?
3. თქვენ მიდიხართ ქალაქის საუკეთესო რესტორანში და სადილად უკვეთავთ კიბორჩხალების კერძს $40-ად. განახევრების შემდეგ აღმოაჩენთ, რომ სრულიად დანაყრებული ხართ. თქვენს მეგობარს სურს, რომ სადილი მთლიანად შეჭამოთ, ვინაიდან დარჩენილს სახლში ვერ წაიღებთ და, ამასთანავე, გეუბნებათ: „შენ ხომ უკვე გადაიხადე მთელი ფასი?!" როგორ მოიქცევით? დაუკავშირეთ თქვენი პასუხი ამ თავში მოცემულ მასალას.
4. ბობის გაზონების მკრეჭავი ფირმა მომგებიანი, კონკურენტუნარიანი ფირმაა. ბობი თითო გაზონს 27 დოლარად კრეჭს. მისი მთლიანი დანახარჯები დღეში 280 დოლარია, აქედან 30 დოლარი მუდმივი დანახარჯებია. ბობი დღეში 10 გაზონს კრეჭს. რა შეგიძლიათ თქვათ ბობის მოკლევადიანი პერიოდის გადაწყვეტილების შესახებ საქმიანობის შეწყვეტის, და გრძელვადიანი პერიოდის გადაწყვეტილებაზე ბაზრიდან გასვლის თაობაზე?
5. ცხრილში მოცემულია მთლიანი დანახარჯები და მთლიანი შემოსავალი.

რაოდენობა	0	1	2	3	4	5	6	7
მთლიანი დანახარჯი	$8	9	10	11	13	19	27	37
მთლიანი შემოსავალი	$0	8	16	24	32	40	48	56

   ა) გამოთვალეთ მოგება თითოეული რაოდენობისათვის. რამდენი უნდა აწარმოოს ფირმამ მოგების მაქსიმიზაციისათვის?
   ბ) გამოთვალეთ ზღვრული შემოსავალი და ზღვრული დანახარჯები თითოეული რაოდენობისათვის. ასახეთ ისინი გრაფიკულად (მინიშნება: ჩასვით წერტილები მთელ რიცხვებს შორის. მაგალითად, 2-სა და 3-ს შორის მოთავსებული ზღვრული დანახარჯები უნდა აისახოს 2,5-ზე). რა რაოდენობაზე გადაიკვეთება ეს მრუდები? რა კავშირშია ეს თქვენ მიერ (ა) ნაწილში მიღებულ პასუხთან?
   გ) შეგიძლიათ თუ არა განსაზღვროთ, ეს ფირმა კონკურენტულ დარგში მუშაობს თუ არა? თუ კი, შეგიძლიათ იმის განსაზღვრა, არის თუ არა ფირმა გრძელვადიან წონასწორობაში?
6. „უოლ სტრიტ ჯორნელი" (1991 წ. 23 ივლისი): „1976 წლის პიკის შემდეგ საქონლის ხორცის მოხმარება შეერთებულ შტატებში 28,6 პროცენტით შემცირდა... [და] შეერთებულ შტატებში მსხვილფეხა რქოსანი საქონლის სულადობა უკანასკნელი 30 წლის განმავლობაში ყველაზე დაბალ დონემდე შემცირდა".
   ა) გამოიყენეთ ფირმისა და დარგის გრაფიკები და აჩვენეთ ხორცზე მოთხოვნის შემცირების მოკლევადიანი ეფექტი. აღნიშვნები გააკეთეთ დიდი ყურადღებით, სიტყვებით გამოხატეთ ყველა ცვლილება, რომლის იდენტიფიცირებასაც შეძლებთ.
   ბ) ახალ დიაგრამაზე აჩვენეთ ხორცზე მოთხოვნის შემცირების გრძელვადიანი ეფექტი. ახსენით სიტყვიერად.
7. დავუშვათ, ბეჭდვითი მრეწველობა კონკურენტულია და გრძელვადიან წონასწორობაშია.
   ა) დახაზეთ დიაგრამა, რომელზეც ასახული იქნება დარგის ტიპური ფირმა.
   ბ) მაღალტექნოლოგიური საგამომცემლო კომპანია ახალ საწარმოო პროცესს ნერგავს, რომელიც მკვეთრად ამცირებს წიგნის ბეჭდვის ხარჯებს. რა მოუვა ამ კომპანიის მოგებას და ფასებს მოკლევადიან პერიოდში, თუ სხვა ფირმებს ამ ტექნოლოგიის პატენტის გამოყენება არ შეეძლებათ?
   გ) რა მოხდება გრძელვადიან პერიოდში, როდესაც პატენტი ამოიწურება და სხვა ფირმებიც შეძლებენ ახალი ტექნოლოგიის გამოყენებას?
8. სასუქების ბაზარი სრულყოფილი კონკურენციის ბაზარია. ფირმები საქონელს აწარმოებენ, მაგრამ მიმდინარე მომენტისათვის ზარალს განიცდიან.
   ა) როგორ შესაბამისობაშია სასუქის ფასი მისი წარმოების საშუალო მთლიან დანახარჯებთან, საშუალო ცვალებად დანახარჯებსა და ზღვრულ დანახარჯებთან?
   ბ) დახაზეთ ორი გრაფიკი ერთმანეთის გვერდიგვერდ და მათი საშუალებით ასახეთ მიმდინარე სიტუაცია ტიპური ფირმისთვის და ბაზრისთვის.
   გ) დავუშვათ, სასუქზე მოთხოვნასა და ფირმის დანახარჯების მრუდებზე არანაირი ცვლილება არ არის. ახსენით, როგორ შეიცვლება გრძელვადიან პერსპექტივაში სასუქის ფასი, ზღვრული დანახარჯები, საშუალო მთლიანი დანახარჯები, თითოეული ფირმის მიერ მიწოდებული საქონლის რაოდენობა და ბაზარზე მთლიანად მიწოდებული რაოდენობა.
9. დავუშვათ, რომ შეერთებული შტატების საფეიქრო მრეწველობა კონკურენტულია და არ არსებობს ქსოვილებით საერთაშორისო ვაჭრობა. გრძელვადიან პერიოდში ქსოვილის ერთეულის ფასია $30.
   ა) აღწერეთ ეს წონასწორობა მთელი ბაზრისა და ცალკეული მწარმოებლის შესაბამისი გრაფიკების მეშვეობით.

   ახლა დავუშვათ, რომ უცხოელი ფეიქრები მზად არიან, ამერიკაში ქსოვილი მხოლოდ $25-ად გაყიდონ.

ბ) თუ ქსოვილის ამერიკელი მწარმოებლების მუდმივი დანახარჯები მაღალია, როგორ იმოქმედებს იმპორტი ცალკეული მწარმოებლების პროდუქციის რაოდენობაზე მოკლევადიან პერიოდში? როგორ იმოქმედებს იმპორტი მოგებაზე მოკლევადიან პერიოდში? პასუხის გაცემისას გამოიყენეთ გრაფიკები.

გ) როგორ იმოქმედებს იმპორტი ამ დარგში არსებული ამერიკული ფირმების რაოდენობაზე?

10. დარგში 100 ფირმაა და ყველა მათგანის მუდმივი დანახარჯები $16-ს უდრის, ხოლო საშუალო ცვალებადი დანახარჯები ასეთია:

რაოდენობა	საშუალო ცვალებადი დანახარჯები
1	$1
2	2
3	3
4	4
5	5
6	6

ა) გამოთვალეთ ზღვრული დანახარჯები და საშუალო მთლიანი დანახარჯები.

ბ) მიმდინარე ფასი $10-ია. რის ტოლი იქნება მთლიანი მიწოდება ბაზარზე?

გ) ბაზრის გრძელვადიან წონასწორობაში გადასვლის შემდეგ ფასი გაიზრდება თუ დაიკლებს? მოთხოვნა გაიზრდება თუ დაიკლებს? თითოეული ფირმის მიწოდება გაიზრდება თუ დაიკლებს?

დ) დახაზეთ გრძელვადიანი მიწოდების მრუდი ამ ბაზრისათვის.

11. დავუშვათ, ნიუ-იორკში ცხელი „ჩხირების" 1000 დახლი მოქმედებს. თითოეულ დახლს საშუალო მთლიანი დანახარჯის ჩვეულებრივი, U-ს ფორმის, მრუდი შეესაბამება. ჩხირებზე მოთხოვნის მრუდი კლებადია და ჩხირების ბაზარი გრძელვადიან წონასწორობაში იმყოფება.

ა) ააგეთ მიმდინარე წონასწორობა მთლიანი ბაზრისა და ერთი ინდივიდუალური დახლის შესაბამისი გრაფიკების მეშვეობით.

ბ) ქალაქის ხელისუფლებამ ჩხირების რაოდენობის შეზღუდვა გადაწყვიტა, რისთვისაც დახლების რაოდენობა 800-მდე უნდა შემცირდეს. როგორ იმოქმედებს ეს ბაზარზე და ცალკეულ დახლზე, რომელიც ამ ბაზარზე დარჩება? პასუხის საილუსტრაციოდ გამოიყენეთ გრაფიკები.

გ) დავუშვათ, ქალაქმა გადაწყვიტა, ფასი დაადოს 800 ლიცენზიას. როგორ იმოქმედებს ეს გადაწყვეტილება თითოეული დახლის მიერ გაყიდული ჩხირების რაოდენობასა და ამ დახლის მოგებაზე? ქალაქს მაქსიმალურად დიდი შემოსავლის მიღება უნდა და, ამასთანავე, ისიც სურს, რომ ქალაქში 800 დახლი დარჩეს. რამდენით უნდა გაზარდოს ქალაქმა ლიცენზიის ფასი? აჩვენეთ თქვენი პასუხი გრაფიკზე.

12. დავუშვათ, ოქროს მოპოვება კონკურენტულია.

ა) აჩვენეთ გრძელვადიანი წონასწორობა ოქროს მთლიანი ბაზრისა და ერთი საბადოს შესაბამისი გრაფიკების მეშვეობით.

ბ) ვთქვათ, საიუველირო ნაკეთობებზე მოთხოვნის ზრდამ ოქროზე მოთხოვნის მკვეთრი ზრდა გამოიწვია. აჩვენეთ თქვენს გრაფიკებზე, რა მოუვა ოქროს ბაზარსა და თითოეულ საბადოს მოკლევადიან პერიოდში.

გ) თუ ოქროზე დიდი მოთხოვნა ძალაში დარჩა, რა მოუვა ფასს დროთა განმავლობაში? ახალი გრძელვადიანი პერიოდის წონასწორული ფასი ბ) კითხვის მოკლევადიანი პერიოდის წონასწორულ ფასზე მეტი იქნება, ნაკლები თუ ტოლი? შეიძლება თუ არა, რომ ახალი გრძელვადიანი პერიოდის წონასწორული ფასი საწყის გრძელვადიანი პერიოდის წონასწორულ ფასზე მეტი იყოს? ახსენით.



ამ თავში მოცემული საკითხების, ამოცანების, მაგალითების, სწრაფი გამოკითხვისა და ა.შ. შესახებ დამატებითი ინფორმაციისათვის ესტუმრეთ ვებ-გვერდს
http://mankiw.swlearning.com.



15

მონოპოლია

თუ პერსონალური კომპიუტერი გაქვთ, მაშინ, ალბათ, იცნობთ „უინდოუსს“, ოპერაციულ სისტემას, რომელსაც კორპორაცია „მაიკროსოფტი“ ყიდის. როდესაც მრავალი წლის წინ „მაიკროსოფტმა“ ეს სისტემა შექმნა, მთავრობისგან მოითხოვა – და მიიღო კიდეც – საავტორო უფლება. ეს უფლება „მაიკროსოფტს“ „უინდოუსის“ ოპერაციული სისტემის გამრავლებისა და გაყიდვის ექსკლუზიურ უფლებას აძლევს. ამიტომ, თუ პიროვნებას „უინდოუსის“ ერთი პროგრამის ყიდვა უნდა, ისღა დარჩენია, რომ „მაიკროსოფტს“ დაახლოებით $100 გადაუხადოს, ფასი, რომელიც ამ ფირმამ თავის პროდუქტს დაადო. ამბობენ, რომ „მაიკროსოფტს“ *მონოპოლია* აქვს „უინდოუსის“ ბაზარზე.

ფირმის ქცევის მოდელი, რომელიც წინა თავში ჩამოვაყალიბეთ, „მაიკროსოფტის“ ბიზნეს-გადაწყვეტილებების აღწერისთვის არ გამოდგება. ეს მოდელი იმისთვის გამოვიყენეთ, რომ გაგვეანალიზებინა კონკურენტული ბაზრები, რომლებზეც მრავალი ფირმა ყიდის იდენტურ საქონელს და ფირმათა სიმრავლის გამო თითოეული მათგანი მცირე ზემოქმედებას ახდენს მის მიერ მიღებულ ფასზე. კონკურენტული ბაზრისგან განსხვავებით, მონოპოლიას, მაგალითად, „მაიკროსოფტს“, უშუალო კონკურენტები არ ჰყავს და ამიტომ საკუთარი პროდუქტის ფასზე ზემოქმედება შეუძლია. მაშინ, როცა კონკურენტული ფირმა ფასის *მიმღებია*, მონოპოლიური ფირმა ფასის *განმსაზღვრელია*.

ამ თავში ფირმის საბაზრო ძალაუფლებიდან გამომდინარე შედეგებს შევისწავლით. ვნახავთ, როგორ ცვლის საბაზრო ძალაუფლება დამოკიდებულებას ფირმის ფასსა და ფირმის დანახარჯებს შორის. კონკურენტული ფირმა თავისი პროდუქციის ფასს იღებს, როგორც მოცემულს, და შემდეგ ისე ირჩევს მიწოდების რაოდენობას, რომ ფასი ზღვრული დანახარჯის ტოლი იყოს. ამისგან განსხვავებით, მონოპოლიის მიერ განსაზღვრული ფასი ზღვრულ დანახარჯზე მეტია. ეს აშკარად ასეა „მაიკროსოფტ უინდოუსის“ შემთხვევაში. „უინდოუსის“ ზღვრული დანახარჯი – ამ პროგრამის დამატებითი ასლის რამდენიმე დის-

კეტზე გადაწერის დანახარჯი – მხოლოდ რამდენიმე დოლარია. „უინდოუსის“ საბაზრო ფასი ზღვრულ დანახარჯზე ბევრად მეტია.

ალბათ, არაფერია გასაკვირი იმაში, რომ მონოპოლიები საკუთარ საქონელს მაღალ ფასს ადებენ. ამის მიზეზად შეიძლება ის ჩავთვალოთ, რომ მონოპოლიათა მომხმარებლებს, ამ მონოპოლიათა მიერ დაწესებული ფასის გადახდის გარდა, სხვა არჩევანი არ აქვთ. მაგრამ, თუ ეს ასეა, რატომ არ ღირს „უინდოუსის“ ერთი ასლი $1000? ან $10000? ამის მიზეზი, რა თქმა უნდა, ისაა, რომ, თუ „მაიკროსოფტი“ თავის საქონელს ასეთ მაღალ ფასს დაადებს, ამ საქონელს მხოლოდ რამდენიმე ადამიანი იყიდის. ადამიანები ნაკლებ კომპიუტერს იყიდიან, სხვა ოპერაციულ სისტემებს გამოიყენებენ ან უკანონოდ გაამრავლებენ „უინდოუსის“ ასლებს. მონოპოლიებს არ შეუძლიათ მათთვის სასურველი ნებისმიერი სიდიდის მოგების მიღწევა, ვინაიდან მაღალი ფასები ამცირებს მომხმარებლების მიერ შესყიდული საქონლის რაოდენობას. მიუხედავად იმისა, რომ მონოპოლიები თავიანთი საქონლის ფასს აკონტროლებენ, მათი მოგება მაინც შეზღუდულია.

წარმოების მოცულობისა და ფასდადების შესახებ მონოპოლიათა გადაწყვეტილებების შესწავლისას ისიც უნდა განვიხილოთ, რა შედეგები მოაქვს მონოპოლიის არსებობას მთლიანად საზოგადოებისთვის. მონოპოლიური ფირმები, კონკურენტული ფირმების მსგავსად, მაქსიმალური მოგების მიღებას ისახავენ მიზნად. მაგრამ ამ მიზანს კონკურენტული და მონოპოლიური ფირმები სრულიად განსხვავებულად აღწევენ. კონკურენტულ ბაზრებზე მყიდველებისა და გამყიდველების მოქმედებას, მათი სურვილისგან დამოუკიდებლად, „უხილავი ხელი“ წარმართავს, რაც საყოველთაო ეკონომიკური მდგომარეობის გაუმჯობესებას იწვევს. მონოპოლიური ბაზრის ფუნქციონირების შედეგი კი, იმის გამო, რომ მონოპოლიურ ფირმებს კონკურენტები არ ჰყავთ, საზოგადოების თვალსაზრისით, ხშირად სულაც არ არის საუკეთესო.



ეკონომიკის ათი პრინციპიდან ერთ-ერთი ის არის, რომ მთავრობას ზოგჯერ შეუძლია ბაზრის ფუნქციონირების შედეგების გაუმჯობესება. ამ თავში ამ პრინციპს უფრო დაწვრილებით განვიხილავთ. ამას გარდა, საზოგადოების წინაშე მონოპოლიების მიერ წამოჭრილი პრობლემების შესწავლისას განვიხილავთ იმ ხერხებს, რომელთაც პოლიტიკოსები ამ პრობლემების გადაწყვეტისას იყენებენ. მაგალითად, აშშ-ს მთავრობა მკაცრად აკონტროლებს „მაიკროსოფტის“ ბიზნესგადაწყვეტილებებს. 1994 წელს მან უფლება არ მისცა „მაიკროსოფტს“, ეყიდა „ინტუიტი“, კერძო საფინანსო კომპიუტერული პროგრამების წარმოების ლიდერი. მიზეზი ის იყო, რომ იუსტიციის დეპარტამენტის მრავალთვიანმა კვლევამ „მაიკროსოფტისა“ და „ინტუიტის“ გაერთიანება ჭარბი საბაზრო ძალაუფლების ერთი ფირმის ხელში კონცენტრაციად ჩათვალა. იუსტიციის სამინისტრომ ასევე არ დაუშვა 1998 წელს „მაიკროსოფტის“ მიერ „უინდოუსის“ ოპერაციულ სისტემაში ინტერნეტ-გამშვების ჩამატება, რადგან ეს ფაქტი შეამცირებდა კონკურენციას ისეთი ფირმების მხრიდან, როგორიცაა „ნეთსკეიპი“. იუსტიციის სამინისტრომ „მაიკროსოფტის“ წინააღმდეგ სასამართლოში შეიტანა სარჩელი, რასაც შედეგად კომპანიის ბიზნეს-პრაქტიკაში გარკვეული შეზღუდვების დაწესება მოჰყვა.

რატომ ჩნდება მონოპოლიები

მონოპოლია
ფირმა, რომელიც იმ საქონლის ერთადერთი გამყიდველია, რომელსაც ახლო შემცვლელები არ აქვს.

ფირმა **მონოპოლიაა**, თუ თავისი საქონლის ერთადერთი გამყიდველია და ამ საქონელს ახლო შემცვლელები არ აქვს. მონოპოლიის ძირითადი მიზეზია ბაზარზე შესვლის ბარიერები: მონოპოლია ერთადერთ გამყიდველად რჩება თავის ბაზარზე, ვინაიდან სხვა ფირმებს არ შეუძლიათ ამ ბაზარზე შესვლა და მონოპოლიისთვის კონკურენციის გაწევა. ბაზარზე შესვლის ბარიერებს, თავის მხრივ, სამი მიზეზი აქვს:

- ძირითად რესურსს ერთი ფირმა ფლობს.
- მთავრობა ერთ ფირმას აძლევს რაიმე საქონლის წარმოების ექსკლუზიურ უფლებას.
- წარმოების დანახარჯები ისეთია, რომ ერთი მწარმოებელი უფრო ეფექტიანად მუშაობს, ვიდრე მწარმოებელთა დიდი რაოდენობა.

მოკლედ განვიხილოთ თითოეული მიზეზი.

მონოპოლიური რესურსები

მონოპოლიის წარმოქმნის ყველაზე მარტივი გზაა ერთი ფირმის მიერ ძირითადი რესურსის ფლობა. მაგალითად, განვიხილოთ წყლის ბაზარი დასავლეთის სანაპიროს ერთ პატარა ქალაქში. თუ ქალაქში ბევრი მოქმედი ჭაა, წინა თავში აღწერილი კონკურენტული მოდელი კარგად დაახასიათებს გამყიდველთა ქცევას. ეს კი იმას ნიშნავს, რომ ერთი გალონი წყლის ფასი ერთი დამატებითი გალონი წყლის ამოტუმბვის ზღვრული დანახარჯის ტოლი იქნება. მაგრამ, თუ ქალაქში მხოლოდ ერთი ჭაა და რომელიმე სხვა ჭიდან წყლის მიღება შეუძლებელია, მაშინ ამ ჭის მფლობელს წყალზე მონოპოლია აქვს. გასაკვირი არაა, რომ მონოპოლისტს უფრო მეტი საბაზრო ძალაუფლება აქვს, ვიდრე კონკურენტულ ბაზარზე მოქმედ ნებისმიერ ცალკეულ ფირმას. ისეთი აუცილებელი საქონლის შემთხვევაში, როგორიცაა წყალი, მონოპოლისტს შეუძლია საკმაოდ დიდი ფასი დააწესოს, მაშინაც კი, როდესაც ზღვრული დანახარჯი მცირეა.

მიუხედავად იმისა, რომ ძირითადი რესურსის ფლობა მონოპოლიის გაჩენის პოტენციური მიზეზია, პრაქტიკაში ასეთი მონოპოლია იშვიათად გვხვდება. რეალური ეკონომიკური სისტემები დიდია და რესურსებს მრავალი მფლობელი ჰყავს. იმის გამო, რომ მრავალი სახის საქონლით არაერთი ქვეყანა ვაჭრობს, ამ საქონელთა ბაზრები ხშირად მთელ მსოფლიოს მოიცავს. იმ ფირმების მხოლოდ რამდენიმე მაგალითი არსებობს, რომლებიც ისეთ რესურსებს ფლობენ, ახლო შემცვლელები რომ არ გააჩნიათ.



„მონოპოლიის გარდა, საკუთარი თავიც უნდა განვიხილოთ „ქალაქის ერთადერთ გამგეგლად“.

მაგალითი „დე ბირსის“ ბრილიანტის მონოპოლია

ისეთი მონოპოლიის კლასიკური მაგალითი, რომელიც ძირითადი რესურსის ფლობის შედეგად ჩნდება, არის „დე ბირსი“, სამხრეთ აფრიკის ბრილიანტის კომპანია. ის 1888 წელს ინგლისელმა ბიზნესმენმა სესილ როდესმა დააფუძნა (სწორედ იმან, ვინც როდესის სტიპენდია დააარსა) მაშინ, როდესაც ქვეყნის ორი ყველაზე დიდი მომპოვებელი საწარმოს შერწყმა მოახერხა. როდესმა მიღებული მოგებით შემდგომშიც გააგრძელა მომპოვებელი საწარმოების შეძენა და საკუთარი საბაზრო ძალაუფლება გაზარდა. დღეს „დე ბირსი“ მსოფლიოში ბრილიანტების წარმოების თითქმის 80 პროცენტს აკონტროლებს. მიუხედავად იმისა, რომ ფირმის საბაზრო წილი 100 პროცენტი არ არის, ეს ფირმა მაინც საკმაოდ დიდია იმისათვის, რომ მნიშვნელოვანი ზეგავლენა მოახდინოს ბრილიანტების საბაზრო ფასზე.

რა სიდიდის საბაზრო ძალაუფლებას ფლობს „დე ბირსი“? პასუხი ნაწილობრივ იმაზეა დამოკიდებული, აქვს თუ არა „დე ბირსის“ პროდუქციას ახლო შემცვლელები. თუ ხალხი ზურმუხტს, ლალსა და საფირონს ბრილიანტის შემცვლელებად ჩათვლის, „დე ბირსს“ შედარებით მცირე საბაზრო ძალაუფლება ექნება. ამ შემთხვევაში „დე ბირსის“ მიერ ბრილიანტის ფასის გაზრდის ნებისმიერი მცდელობა ხალხს სხვა ძვირფასი თვლების მოხმარებისკენ უბიძგებს. მაგრამ, თუ მომხმარებელი ჩათვლის, რომ ბრილიანტი სრულიად განსხვავდება სხვა ძვირფასი თვლებისგან, მაშინ „დე ბირსს“ მნიშვნელოვანი გავლენის მოხდენა შეეძლება საკუთარი პროდუქციის ფასზე.

„დე ბირსი“ უზარმაზარ თანხებს ხარჯავს რეკლამაზე. ერთი შეხედვით, ასეთი გადაწყვეტილება საოცარია. თუ მონოპოლია თავისი პროდუქციის ერთადერთი გამყიდველია, მაშინ რეკლამა რაღაში სჭირდება? „დე ბირსის“ მიერ თავისი პროდუქციის რეკლამირების ერთ-ერთი მიზანი ისაა, რომ მომხმარებელთა ცნობიერებაში ბრილიანტი სხვა თვლებისგან განაცალკევოს. როდესაც რეკლამა გამცნობთ, რომ „ბრილიანტს ყავლი არ გასდის“, თქვენს გონებაში ყალიბდება აზრი, რომ ზურმუხტს, ლალს თუ საფირონს ეს არ ეხება. თუ რეკლამა წარმატებას აღწევს, მომხმარებლები ბრილიანტს უნიკალურ, სხვა თვლებისგან განსხვავებულ ძვირფას თვლად ჩათვლიან და მათი ასეთი შეხედულება „დე ბირსს“ უფრო დიდ საბაზრო ძალაუფლებას მისცემს. •

მთავრობის მიერ შექმნილი მონოპოლიები

მრავალ შემთხვევაში მონოპოლია იმის შედეგად ჩნდება, რომ მთავრობა ერთ პიროვნებას ან ფირმას აძლევს ექსკლუზიურ უფლებას რომელიმე საქონლისა თუ მომსახურების გაყიდ-

ვაზე. ზოგჯერ მონოპოლია მხოლოდ მომავალი მონოპოლისტის პოლიტიკური მდგომარეობის გამო ჩნდება. მაგალითად, მეფეები ექსკლუზიური ლიცენზიებით საკუთარ მეგობრებსა და მოკავშირეებს ასაჩუქრებდნენ. ზოგჯერ კი მთავრობა ასეთ ლიცენზიებს იმის გამო გასცემს, რომ ეს სასარგებლოა საზოგადოებისთვის.

პატენტისა და საავტორო უფლების კანონები ერთ-ერთი მაგალითია იმისა, როგორ ქმნის მთავრობა მონოპოლიას საზოგადოების ინტერესებიდან გამომდინარე. როდესაც ფარმაცევტული კომპანია ახალ წამალს აღმოაჩენს, შეუძლია, მთავრობას მიმართოს პატენტის მისაღებად. თუ მთავრობა ამ წამალს მართლაც ორიგინალურად ჩათვლის, კომპანია პატენტს მიიღებს, რაც მას 20 წლის განმავლობაში ამ წამლის დამზადებისა და გაყიდვის ექსკლუზიურ უფლებას ანიჭებს. ანალოგიურად, როდესაც მწერალი წიგნს დაწერს, შეუძლია, ამ წიგნზე საავტორო უფლება მიიღოს. საავტორო უფლება არის მთავრობის გარანტია იმაზე, რომ ამ წიგნის დაბეჭდვასა და გაყიდვას ავტორის ნებართვის გარეშე ვერავინ შეძლებს. საავტორო უფლება მწერალს მონოპოლიას ანიჭებს საკუთარი წიგნის გაყიდვაზე.

პატენტისა და საავტორო უფლების კანონების შედეგი იოლი შესამჩნევია. ვინაიდან ეს კანონები მონოპოლიას ერთ მწარმოებელს ანიჭებენ, ფასები უფრო მაღალია, ვიდრე კონკურენციის პირობებში იქნებოდა. მაგრამ მონოპოლისტი მწარმოებლებისთვის მაღალი ფასების დაწესებისა და დიდი მოგების მიღების საშუალების მიცემით ეს კანონები გარკვეულ, საზოგადოებისთვის სასურველ ქცევას აძლევენ სტიმულს. ფარმაცევტულ კომპანიებს უფლება აქვთ, მათივე აღმოჩენილი საქონლის მონოპოლისტები იყვნენ, რაც ამ კომპანიებს ახალი აღმოჩენებისკენ უბიძგებს. ავტორებს უფლება აქვთ, იყვნენ მონოპოლისტები საკუთარი წიგნების გაყიდვაში, რაც მათ ახალი წიგნების დაწერის სტიმულს აძლევს.

ამგვარად, კანონები, რომლებიც პატენტებისა და საავტორო უფლებების გაცემას აწესრიგებს, ხასიათდება როგორც სარგებლობით, ისე დანახარჯებით. პატენტისა და საავტორო უფლების კანონების სარგებლობა შემოქმედებითი აქტიურობის სტიმულირებაში გამოიხატება. ეს სარგებლობა, გარკვეულწილად, გაწონასწორებულია მონოპოლისტური ფასდადების დანახარჯებით, რომელთაც ამ თავში სრულად შევისწავლით.

ბუნებრივი მონოპოლიები

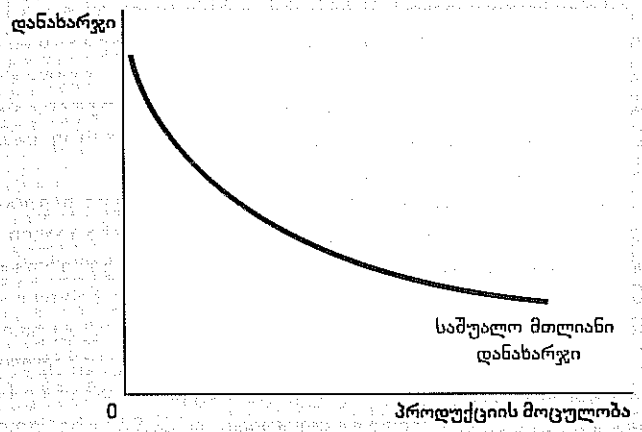
ბუნებრივი მონოპოლია მონოპოლია, რომელიც წარმოიქმნება მაშინ, როცა ბაზარზე არსებობს მოცემული საქონლის მწარმოებელი ერთი ფირმა, რომლის დანახარჯები ნაკლებია ორი ან რამდენიმე ფირმის დანახარჯებზე.

დარგი **ბუნებრივი მონოპოლიაა**, როდესაც ერთ ფირმას უფრო მცირე დანახარჯებით შეუძლია საქონლისა თუ მომსახურების მოცემულ ბაზარზე მიწოდება, ვიდრე ორ ან მეტ ფირმას. ბუნებრივი მონოპოლია ჩნდება, როდესაც გვაქვს წარმოების მასშტაბის ეკონომიურობა პროდუქციის შესაბამისი მოცულობის პირობებში. პირველ ნახაზზე ნაჩვენებია იმ ფირმის საშუალო მთლიანი დანახარჯები, რომელიც მასშტაბის ეკონომიურობით ხასიათდება. ამ შემთხვევაში ერთ ფირმას პროდუქციის ნებისმიერი რაოდენობის წარმოება მინიმალური დანახარჯით შეუძლია. ანუ პროდუქციის ნებისმიერი მოცემული რაოდენობისას ფირმების რაოდენობის ზრდა თითოეული ფირმის წარმოების მოცულობის შემცირებასა და საშუალო მთლიანი დანახარჯის ზრდას იწვევს.

ბუნებრივი მონოპოლიის მაგალითია წყლის მიწოდება. იმისთვის, რომ ქალაქის მოსახლეობას წყალი მიაწოდოს, ფირმამ მთელი ქალაქისთვის უნდა შექმნას წყალგაყვანილობის ქსელი. წყლის მიწოდებას რომ ორი ან მეტი კონკურენტული ფირმა ემსახურებოდეს, თითოეული ქსელის აგების მუდმივ დანახარჯს გადაიხდიდა. ამრიგად, წყლის საშუალო მთლიანი დანახარჯი მინიმალურია, როდესაც ბაზარს ერთი ფირმა ემსახურება.

მე-11 თავში, როდესაც საზოგადოებრივ საქონელსა და საერთო რესურსებს განვიხილავდით, ბუნებრივი მონოპოლიის სხვა მაგალითებიც ვნახეთ. იქ, სხვათა შორის, ითქვა, რომ ზოგიერთი საქონელი გამორიცხვადია, მაგრამ არა მეტოქეობისუნარიანი. ამის მაგალითია ხიდი, რომელიც ისე იშვიათად გამოიყენება, რომ არასდროს არ არის გადატვირთული. ხიდი გამორიცხვადია, ვინაიდან ბაჟის ამკრეფს შეუძლია, პიროვნება ამ ხიდის გამოყენებას აარიდოს. მაგრამ ეს ხიდი მეტოქეობას არ წარმოშობს, რადგან ერთი პიროვნების მიერ მისი გამოყენება არ ამცირებს სხვების მიერ ამავე ხიდის გამოყენების შესაძლებლობას. იმის გამო, რომ არსებობს ხიდის აგების მუდმივი დანახარჯი და დამატებითი მომხმარებლის მიერ ხიდის გამოყენების უმნიშვნელო ზღვრული დანახარჯი, ხიდის გამოყენების საშუალო მთლიანი დანახარჯი (მთლიანი დანახარჯის განაყოფი ხიდზე გადასვლათა რაო-

ნახაზი 1



მასშტაბის ეკონომიურობა, როგორც მონოპოლიის გაჩენის მიზეზი
როდესაც ფირმის საშუალო მთლიანი დანახარჯის მრუდი მუდმივად კლებადია, ფირმას ე.წ. ბუნებრივი მონოპოლია აქვს. ამ შემთხვევაში, როდესაც წარმოება მრავალ ფირმას შორის არის განაწილებული, თითოეული ფირმა ნაკლებს აწარმოებს და საშუალო მთლიანი დანახარჯი იზრდება. ამის შედეგად ერთ ფირმას ნებისმიერი რაოდენობის პროდუქტის წარმოება უმცირესი დანახარჯით შეუძლია.

დენობაზე) მცირდება მისი გამოყენების რაოდენობის ზრდასთან ერთად. ასე რომ, ეს ხიდი ბუნებრივი მონოპოლიაა.

როდესაც ფირმა ბუნებრივი მონოპოლიაა, მას ნაკლებად ემუქრება მონოპოლიური ძალაუფლების შემცირება ბაზარზე ახალი ფირმების შესვლის შედეგად. როგორც წესი, ფირმას უჭირს მონოპოლიური პოზიციის შენარჩუნება ძირითადი რესურსის ფლობისა და მთავრობის მხრიდან მისი დაცვის გარეშე. მონოპოლისტის მოგება ბაზარზე სხვა ფირმებსაც იზიდავს, რაც ბაზარს უფრო კონკურენტულს ხდის. მაგრამ ისეთ ბაზარზე შესვლა, სადაც ერთ ფირმას ბუნებრივი მონოპოლია აქვს, არ არის სხვა ფირმებისთვის მიმზიდველი. პოტენციურმა შემსვლელებმა იციან, რომ ვერ შეძლებენ ასეთივე დაბალი დანახარჯით მუშაობას, ვინაიდან ბაზარზე შესვლის შემდეგ თითოეულ ფირმას ბაზარზე მხოლოდ მცირე წილი ექნება.

ზოგ შემთხვევაში ბაზრის ზომები ერთ-ერთი დეტერმინანტია იმისა, არის თუ არა დარგი ბუნებრივი მონოპოლია. განვიხილოთ მდინარეზე გადებული ხიდი. როდესაც მოსახლეობა მცირეა, ხიდი შეიძლება ბუნებრივი მონოპოლია იყოს. ერთ ხიდს შეუძლია, მდინარის გადალახვაზე არსებული მთელი მოთხოვნა უმცირესი დანახარჯით დააკმაყოფილოს. მაგრამ მოსახლეობის ზრდასთან ერთად ხიდი ზედმეტად იტვირთება და მოთხოვნის დასაკმაყოფილებლად საჭირო ხდება ამავე მდინარეზე ორი ან მეტი ხიდის აგება. ამგვარად, როდესაც ბაზარი იზრდება, ბუნებრივი მონოპოლია კონკურენტული ბაზრის ნაწილად იქცევა.

სწრაფი გამოკითხვა: **დაასახელეთ მონოპოლიის გაჩენის სამი მიზეზი. მოიყვანეთ მონოპოლიის ორი მაგალითი და ახსენით თითოეული მათგანის გაჩენის მიზეზი.**

როგორ იღებენ მონოპოლიები გადაწყვეტილებებს წარმოებისა და ფასდადების შესახებ

მას შემდეგ, რაც შევიტყვეთ, როგორ ჩნდება მონოპოლია, შეგვიძლია, განვიხილოთ, როგორ იღებს მონოპოლიური ფირმა გადაწყვეტილებებს იმის შესახებ, რამდენი საქონელი აწარმოოს და რა ფასი დაადოს. მონოპოლიის ქცევის ანალიზზე დაყრდნობით შეგვიძლია ვიმსჯელოთ, არის თუ არა სასურველი მონოპოლიების არსებობა და რა პოლიტიკას უნდა მიმართოს მთავრობამ მონოპოლიურ ბაზრებთან მიმართებაში.

მონოპოლია და კონკურენცია

კონკურენტულ ფირმასა და მონოპოლიას შორის ძირითადი განსხვავება ამ უკანასკნელის მიერ საკუთარი პროდუქციის ფასზე ზემოქმედების უნარია. კონკურენტული ფირმა მცირეა იმ ბაზართან შედარებით, რომელშიც მოქმედებს, და ამიტომ ფასს იღებს, როგორც საბაზრო პირობებით განსაზღვრულს. ამის საწინააღმდეგოდ, მონოპოლიას, როგორც ერთადერთ მწარმოებელს თავის ბაზარზე, თავისი საქონლის ფასი ბაზარზე მიწოდების რაოდენობის რეგულირების გზით შეუძლია შეცვალოს.

კონკურენტულ ფირმასა და მონოპოლიას შორის ამ განსხვავების უკეთ გაგების ერთერთი გზაა ამ ფირმების შესაბამისი მოთხოვნის მრუდების შედარება. წინა თავში კონკურენტული ფირმების მოგების მაქსიმიზაციის ანალიზისას საბაზრო ფასი ჰორიზონტალური წრფის სახით წარმოვადგინეთ. რადგან კონკურენტულ ფირმას ამ ფასად მისთვის სასურველი ნებისმიერი რაოდენობის გაყიდვა შეუძლია, მას მოთხოვნის ჰორიზონტალური მრუდი შეესაბამება, როგორც მე-2 ა) ნახაზზეა ნაჩვენები. იმის გამო, რომ კონკურენტული ფირმა ყიდის საქონელს, რომელსაც ბევრი სრულყოფილი შემცვლელი აქვს (ამ ბაზარზე მოქმედი ყველა სხვა ფირმის საქონელი), ნებისმიერ ფირმას სრულიად ელასტიკური მოთხოვნის მრუდი შეესაბამება.

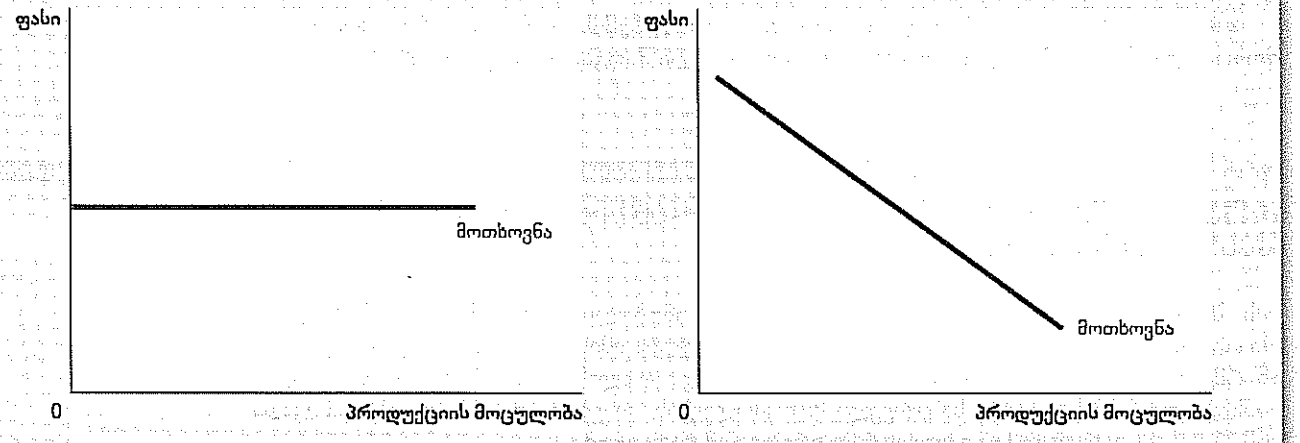
ამისგან განსხვავებით, რადგან მონოპოლია ერთადერთი მწარმოებელია თავისი საქონლის ბაზარზე, ამიტომ მისი მოთხოვნის მრუდი საბაზრო მოთხოვნის მრუდიცაა. ამგვარად, მონოპოლისტის მოთხოვნის მრუდი კლებადია, როგორც ეს ნაჩვენებია მე-2 ბ) ნახაზზე. თუ მონოპოლისტი თავისი საქონლის ფასს გაზრდის, მომხმარებლები ამ საქონლის ნაკლებ რაოდენობას იყიდიან. მეორე მხრივ, თუ მონოპოლისტი გასაყიდი საქონლის რაოდენობას შეამცირებს, ამ საქონლის ფასი გაიზრდება.

საბაზრო მოთხოვნის მრუდი ზღუდავს მონოპოლისტის მიერ საბაზრო ძალაუფლების გამოყენებით მოგების მიღების შესაძლებლობას. რომ შეეძლოს, მონოპოლისტი საკუთარ საქონელს დიდ ფასს დაადებდა და ამ ფასად დიდ რაოდენობასაც გაყიდდა. თუმცა საბაზრო მოთხოვნის მრუდი ასეთ შედეგს შეუძლებელს ხდის. კერძოდ, საბაზრო მოთხოვნის მრუდი აღწერს ფასისა და რაოდენობის იმ კომბინაციებს, რომლებზეც მონოპოლიურ

2 ნახაზი

მოთხოვნის მრუდები კონკურენტული და მონოპოლიური ფირმებისთვის

რადგან კონკურენტული ფირმები ფასის მიმღებები არიან, მათი შესაბამისი მოთხოვნის მრუდი ჰორიზონტალური წრფეა, როგორც ა) ნახაზზეა ნაჩვენები. ვინაიდან მონოპოლიური ფირმა ერთადერთი მწარმოებელია ბაზარზე, მას მოთხოვნის კლებადი მრუდი შეესაბამება, როგორც ბ) ნახაზზეა ნაჩვენები. ამის შედეგად მონოპოლიამ, თუ მეტის გაყიდვა სურს, საქონელს დაბალი ფასი უნდა დაადოს.



ფირმას მიუწვდება ხელი. წარმოებული საქონლის რაოდენობის (ან ფასის) რეგულირებით მონოპოლისტს შეუძლია, მოთხოვნის მრუდზე ნებისმიერი წერტილი აირჩიოს, მაგრამ ვერც ერთ წერტილს ვერ აირჩევს ამ მრუდს მიღმა.

მოთხოვნის მრუდის რომელ წერტილს აირჩევს მონოპოლისტი? აქაც, როგორც კონკურენტული ფირმების შემთხვევაში, ვუშვებთ, რომ მონოპოლისტის მიზანი მოგების მაქსიმიზაციაა. ვინაიდან ფირმის მოგება მთლიანი შემოსავლისა და მთლიანი დანახარჯის სხვაობის ტოლია, ამიტომ ჩვენი შემდეგი ამოცანა მონოპოლისტის შემოსავლის შესწავლა იქნება.

მონოპოლიის შემოსავალი

განვიხილოთ ქალაქი, რომელშიც წყლის ერთადერთი მწარმოებელია. 1-ლ ცხრილში ნაჩვენებია ამ მონოპოლიის შემოსავლის დამოკიდებულება წარმოებული წყლის რაოდენობაზე.

პირველ ორ სვეტში მოცემულია მონოპოლისტის მოთხოვნის განრიგი. თუ მონოპოლისტი 1 გალონ წყალს აწარმოებს, ამ გალონის $10-ად გაყიდვას შეძლებს. თუ 2 გალონს აწარმოებს, ფასი $9-მდე უნდა შეამციროს, რათა ორივე გალონი გაყიდოს. თუ 3 გალონს აწარმოებს, ფასი $8-მდე უნდა შეამციროს და ა. შ. თუ ამ ორი სვეტის შესაბამის გრაფიკს ააგებთ, მოთხოვნის ტიპურ კლებად მრუდს მიიღებთ.

ცხრილის მესამე სვეტში მოცემულია მონოპოლისტის *მთლიანი შემოსავალი*. ეს შემოსავალი გაყიდული რაოდენობისა (პირველი სვეტი) და ფასის (მეორე სვეტი) ნამრავლის ტოლია. მეოთხე სვეტში გამოთვლილია ფირმის *საშუალო შემოსავალი*, თანხა, რომელსაც ფირმა იღებს საქონლის ერთი ერთეულის გაყიდვით. საშუალო შემოსავალი გამოითვლება მთლიანი შემოსავლის (მესამე სვეტი) გაყოფით საქონლის რაოდენობაზე (პირველი სვეტი). როგორც წინა თავში ვნახეთ, საშუალო შემოსავალი ყოველთვის საქონლის ფასის ტოლია. ეს ისევე ჭეშმარიტია მონოპოლიური ფირმისთვის, როგორც კონკურენტული ფირმისთვის.

1-ლი ცხრილის უკანასკნელ სვეტში გამოთვლილია ფირმის *ზღვრული შემოსავალი*, თანხა, რომელსაც ფირმა საქონლის დამატებით ერთეულში იღებს. ზღვრული შემოსავალი მთლიანი შემოსავლის ცვლილების ტოლია, როდესაც პროდუქციის რაოდენობა ერთი ერთეულით იზრდება. მაგალითად, როდესაც ფირმა 3 გალონ წყალს აწარმოებს, მისი მთლიანი შემოსავალი $24-ია. პროდუქციის რაოდენობის გაზრდა 4 გალონამდე მის მთლიან შემოსავალს $28-მდე

ცხრილი 1

მონოპოლიის მთლიანი, საშუალო და ზღვრული შემოსავლები

წყლის რაოდენობა	ფასი	მთლიანი შემოსავალი	საშუალო შემოსავალი	ზღვრული შემოსავალი
0 გალონი	$11	$ 0	–	
				$10
1	10	10	$10	
				8
2	9	18	9	
				6
3	8	24	8	
				4
4	7	28	7	
				2
5	6	30	6	
				0
6	5	30	5	
				–2
7	4	28	4	
				–4
8	3	24	3	

გაზრდის. ამიტომ ზღვრული შემოსავალი იქნება $28 – $24, ანუ $4.

1-ლი ცხრილი გვიჩვენებს შედეგს, რომელიც მნიშვნელოვანი იქნება მონოპოლიური ქცევის გაგებისთვის: *მონოპოლისტის ზღვრული შემოსავალი ყოველთვის ნაკლებია მისი საქონლის ფასზე.* მაგალითად, თუ ფირმა წყლის წარმოებას 3-დან 4 გალონამდე ზრდის, მისი მთლიანი შემოსავალი მხოლოდ $4-ით გაიზრდება, თუმცა მას თითოეული გალონის $7-ად გაყიდვა შეეძლება. მონოპოლიისთვის ზღვრული შემოსავალი ფასზე ნაკლებია იმიტომ, რომ მონოპოლიას მოთხოვნის კლებადი მრუდი შეესაბამება. გაყიდული საქონლის რაოდენობის გაზრდისთვის მონოპოლიურმა ფირმამ თავისი საქონლის ფასი უნდა შეამციროს. ამიტომ, ოთხი გალონი წყალი რომ გაყიდოს, მონოპოლისტმა ნაკლები შემოსავალი უნდა მიიღოს პირველი სამი გალონიდან.

მონოპოლიის ზღვრული შემოსავალი ძალიან განსხვავდება კონკურენტული ფირმის ზღვრული შემოსავლისგან. როდესაც მონოპოლია გასაყიდი საქონლის რაოდენობას ზრდის, ეს ორგვარად მოქმედებს მთლიან შემოსავალზე (P x Q):

- *პროდუქციის ეფექტი*: იყიდება მეტი პროდუქცია, ანუ Q მეტია.
- *ფასის ეფექტი*: ფასი მცირდება, ანუ P მცირდება.

ვინაიდან კონკურენტულ ფირმას შეუძლია, საბაზრო ფასად იმდენი გაყიდოს, რამდენიც უნდა, ფასის ეფექტი არ არსებობს. როდესაც ფირმა პროდუქციის რაოდენობას ერთი ერთეულით ზრდის, ამ ერთეულში საბაზრო ფასს იღებს და მანამდე გაყიდულ საქონელში მიღებული თანხაც არ მცირდება. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, რადგან კონკურენტული ფირმა ფასის მიმღებია, მისი ზღვრული შემოსავალი მისივე საქონლის ფასის ტოლია. ამისგან განსხვავებით, თუ მონოპოლისტი წარმოებას ერთი ერთეულით ზრდის, მაშინ არა მხოლოდ ამ დამატებითი ერთეულის, არამედ ყველა ადრე ნაწარმოები და გასაყიდი ერთეულის ფასიც უნდა შეამციროს, რაც თავისთავად შეამცირებს იმ შემოსავალს, რომელსაც თითოეული საქონლის გაყიდვით იღებს. ამ შემთხვევაში მონოპოლისტის ზღვრული შემოსავალი მისივე საქონლის ფასზე ნაკლებია.

მე-3 ნახაზზე აგებულია მოთხოვნის მრუდი და ზღვრული შემოსავლის მრუდი მონოპოლიური ფირმისთვის (იმის გამო, რომ ფირმის ფასი მისივე საშუალო შემოსავლის ტოლია, მოთხოვნის მრუდი, ამავე დროს, საშუალო შემოსავლის მრუდიცაა). ეს ორი მრუდი ყოველთვის ვერტიკალური ღერძის ერთი წერტილიდან იწყება, რადგან პირველი გაყიდული ერთეულის ზღვრული შემოსავალი საქონლის ფასის ტოლია. მაგრამ იმ მიზეზის გამო, რომლის შესახებაც ახლახანს ვიმსჯელეთ, მონოპოლისტის ზღვრული შემოსავალი საქონლის ფასზე ნაკლებია. ამგვარად, მონოპოლიის ზღვრული შემოსავლის მრუდი მისი მოთხოვნის მრუდის ქვემოთ მდებარეობს.

ნახაზზე (ისევე, როგორც 1-ლ ცხრილში) კარგად ჩანს, რომ ზღვრული შემოსავალი შეიძლება უარყოფითიც კი გახდეს. ზღვრული შემოსავალი უარყოფითია მაშინ, როდესაც ფასის ეფექტი მეტია, ვიდრე პროდუქციის ეფექტი. ამ კონკრეტულ შემთხვევაში, როდესაც ფირმა პროდუქციის დამატებით ერთეულს აწარმოებს, ფასი ისე მცირდება, რომ ფირმის მთლიანი შემოსავლის შემცირებას იწვევს, მიუხედავად იმისა, რომ ფირმა მეტ საქონელს ყიდის.

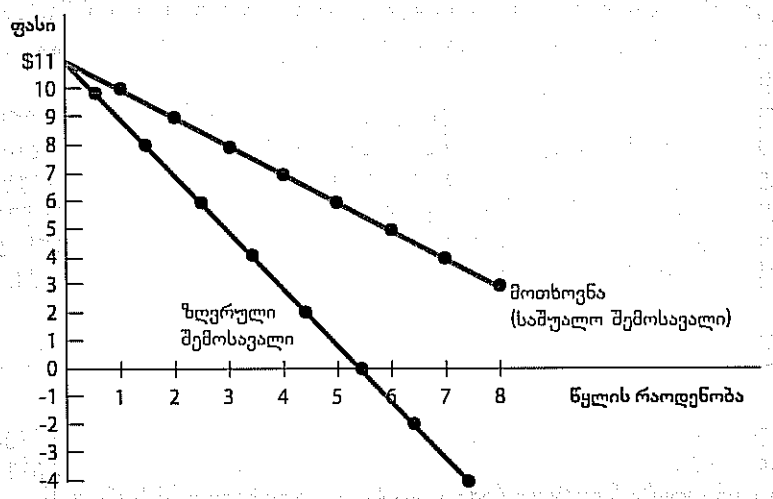
მოგების მაქსიმიზაცია



ახლა კი, მას შემდეგ, რაც მონოპოლიური ფირმის შემოსავალი განვიხილეთ, ვიმსჯელოთ იმაზე, თუ როგორ ახდენს ფირმა მოგების მაქსიმიზაციას. 1-ლი თავიდან გავიხსენოთ ერთ-ერთი პრინციპი *ეკონომიკის ათი პრინციპიდან*: რაციონალური ადამიანები ქცევისას ზღვრულ ანალიზს იყენებენ. ეს ისევე სამართლიანია მონოპოლიური ფირმისთვის, როგორც კონკურენტული ფირმისთვის. გამოვიყენოთ ზღვრული ანალიზის ლოგიკა, რათა შევისწავლოთ მონოპოლისტის წარმოების მოცულობასთან დაკავშირებული პრობლემა.

მე-4 ნახაზზე აგებულია მოთხოვნის მრუდი, ზღვრული შემოსავლის მრუდი და დანახარჯების მრუდები მონოპოლიური ფირმისთვის. ყველა ეს მრუდი, ალბათ, გეცნობათ: მოთხოვნისა და ზღვრული შემოსავლის მრუდები მე-3 ნახაზზე მოცემული მრუდების მსგავსია, ხოლო დანახარჯის მრუდი ნააგავს მრუდს, რომელიც წინა თავებში ავაგეთ. ეს მრუდები მთელ ინფორმაციას შეიცავს წარმოების იმ დონის განსაზღვრისთვის, რომელსაც მოგების მმაქსიმიზებელი ფირმა აირჩევს.

ნახაზი 3



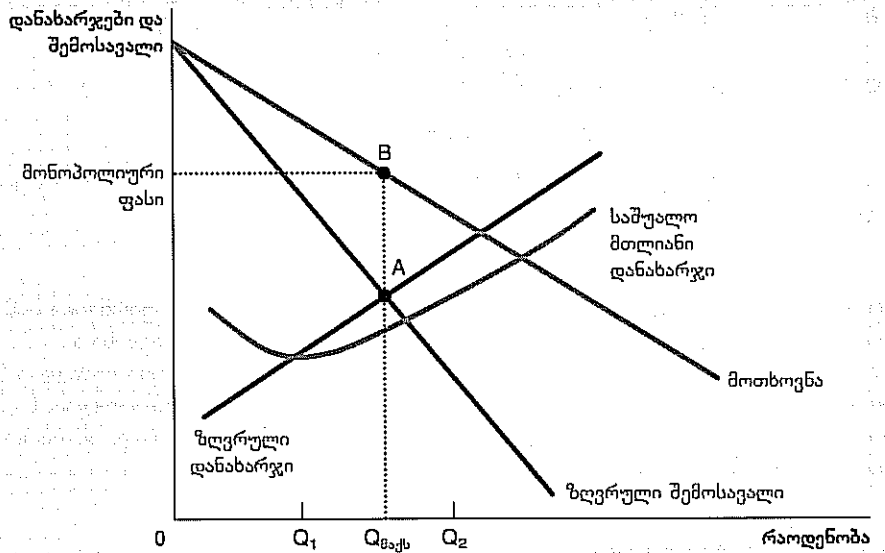
მოთხოვნისა და ზღვრული შემოსავლის მრუდები მონოპოლიისთვის

მოთხოვნის მრუდი გვიჩვენებს, როგორ მოქმედებს რაოდენობა საქონლის ფასზე. ზღვრული შემოსავლის მრუდი გვიჩვენებს, როგორ იცვლება ფირმის შემოსავალი, როდესაც რაოდენობა ერთი ერთეულით იზრდება. იმის გამო, რომ მონოპოლიამ წარმოების ზრდისას ყველა გაყიდული ერთეულის ფასი უნდა შეამციროს, ზღვრული შემოსავალი ყოველთვის ფასზე ნაკლები იქნება.

დავუშვათ, რომ თავდაპირველად ფირმა საქონლის მცირე რაოდენობას, Q_1-ს, აწარმოებს. ამ შემთხვევაში ზღვრული დანახარჯი ზღვრულ შემოსავალზე ნაკლებია. თუ ფირმა წარმოებას ერთი ერთეულით გაზრდის, მაშინ დამატებითი შემოსავალი დამატებით დანახარჯებზე მეტი იქნება და მოგება გაიზრდება. ამგვარად, როდესაც ზღვრული დანახარჯი ზღვრულ შემოსავალზე ნაკლებია, ფირმას მოგების გაზრდა მეტი საქონლის წარმოების გზით შეუძლია.

ასეთივე არგუმენტი უნდა გამოვიყენოთ წარმოების მაღალ დონეზეც, Q_2. ამ შემთხვევაში ზღვრული დანახარჯი ზღვრულ შემოსავალზე ნაკლებია. თუ ფირმა წარმოებას ერთი ერთეულით შეამცირებს, დაზოგილი დანახარჯები დაკარგულ შემოსავალზე მეტი იქნება. ამგვარად, თუ ზღვრული დანახარჯი ზღვრულ შემოსავალზე მეტია, ფირმას მოგების გაზრდა წარმოების მოცულობის შემცირების გზით შეუძლია.

ნახაზი 4



მონოპოლიის მოგების მაქსიმიზაცია

მონოპოლია მოგების მაქსიმიზაციას წარმოების ისეთი მოცულობის არჩევით ახდენს, რომლის დროსაც ზღვრული შემოსავალი ზღვრული დანახარჯის ტოლია (A წერტილი). ამის შემდეგ მონოპოლია მოთხოვნის მრუდს იმ ფასის განსაზღვრისთვის იყენებს, რომელიც მომხმარებლებს ამ რაოდენობის შეძენისკენ უბიძგებს (B წერტილი).

ფირმა წარმოების მოცულობას მანამ არეგულირებს, სანამ რაოდენობა $Q_{მაქს}$-ს არ მიაღწევს, როდესაც ზღვრული შემოსავალი ზღვრული დანახარჯის ტოლი იქნება. ამგვარად, რაოდენობა, რომელიც მონოპოლისტის მაქსიმალურ მოგებას შეესაბამება, ზღვრული შემოსავლის მრუდისა და ზღვრული დანახარჯის მრუდის გადაკვეთის წერტილით განისაზღვრება. მე-4 ნახაზზე ასეთი წერტილია A.

გავიხსენოთ წინა თავიდან, რომ კონკურენტული ფირმაც ისეთი რაოდენობის პროდუქციის წარმოებას ირჩევს, რომლის დროსაც ზღვრული შემოსავალი ზღვრული დანახარჯის ტოლია. მოგების მაქსიმიზაციის წესის დაცვაში კონკურენტული და მონოპოლიური ფირმები ერთმანეთს ჰგვანან. მაგრამ ამ ორი ტიპის ფირმებს ერთი მნიშვნელოვანი თვისება განასხვავებს: კონკურენტული ფირმის ზღვრული შემოსავალი მისი საქონლის ფასის ტოლია, ხოლო მონოპოლიის ზღვრული შემოსავალი საქონლის ფასზე ნაკლებია. ესე იგი,

კონკურენტული ფირმისთვის: $P = MR = MC.$
მონოპოლიური ფირმისთვის: $P > MR = MC.$

მაქსიმალური მოგების შესაბამისი რაოდენობის შემთხვევაში ზღვრული შემოსავლისა და ზღვრული დანახარჯის ტოლობა ორივე ტიპის ფირმას ახასიათებს. განსხვავდება მხოლოდ ფასის დამოკიდებულება ზღვრულ შემოსავალსა და ზღვრულ დანახარჯთან.

როგორ ირჩევს მონოპოლია საკუთარი საქონლის ისეთ ფასს, რომელიც მაქსიმალურ მოგებას შეესაბამება? ამ კითხვაზე პასუხს მოთხოვნის მრუდი გვაძლევს, ვინაიდან მოთხოვნის მრუდი აკავშირებს თანხას, რომლის გადახდისთვისაც მზადაა მომხმარებელი, და გაყიდული საქონლის რაოდენობას. ამგვარად, მას შემდეგ, რაც მონოპოლიური ფირმა პროდუქციის რაოდენობას აირჩევს, რომლის დროსაც ზღვრული შემოსავალი ზღვრული დანახარჯის ტოლია, იყენებს მოთხოვნის მრუდს, რათა ამ ფასის შესაბამისი რაოდენობა განსაზღვროს. მე-4 ნახაზზე მაქსიმალური მოგების შესაბამის ფასს B წერტილი განსაზღვრავს.

ახლა კი ვიცით განსხვავება კონკურენტული ფირმებისგან შემდგარ ბაზარსა და ერთი მონოპოლიური ფირმისგან შემდგარ ბაზარს შორის: *კონკურენტულ ბაზარზე ფასი ზღვრული დანახარჯის ტოლია. მონოპოლიზებულ ბაზარზე ფასი ზღვრულ დანახარჯზე მეტია.* როგორც ქვემოთ ვნახავთ, ამ თვისებას გადამწყვეტი მნიშვნელობა აქვს მონოპოლიის სოციალური დანახარჯების გაგებისთვის.

მონოპოლიის მოგება

რამდენს იგებს მონოპოლია? მონოპოლიის მოგების საპოვნელად გავიხსენოთ, რომ მოგება მთლიანი შემოსავლისა (TR) და მთლიანი დანახარჯის (TC) სხვაობის ტოლია:

$$\text{მოგება} = TR - TC.$$

ეს ტოლობა შეგვიძლია ასეც გარდავქმნათ:

$$\text{მოგება} = (TR/Q - TC/Q) \times Q.$$

TR/Q საშუალო შემოსავალია, რომელიც P ფასის ტოლია, ხოლო TC/Q საშუალო მთლიანი დანახარჯია, ATC. ამგვარად,

$$\text{მოგება} = (P - ATC) \times Q.$$

მოგების ეს ტოლობა (რომელიც ისეთივეა, როგორიც კონკურენტული ფირმების შემთხვევაში) საშუალებას გვაძლევს, მონოპოლისტის მოგება ჩვენს გრაფიკზე ავსახოთ.

განვიხილოთ დაშტრიხული მართკუთხედი მე-5 ნახაზზე. მართკუთხედის სიმაღლე (BC მონაკვეთი) ფასისა და საშუალო მთლიანი დანახარჯის სხვაობის (P – ATC) ტოლია, სიგანე კი (DC მონაკვეთი) არის გაყიდული საქონლის რაოდენობა, $Q_{მაქს}$. ამგვარად, ამ მართკუთხედის ფართობი მონოპოლიური ფირმის მთლიან მოგებას უდრის.



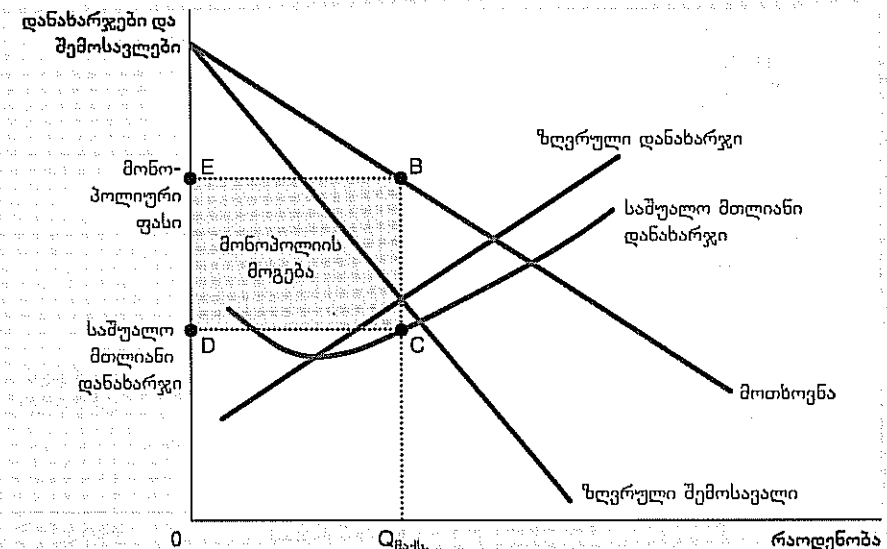
ინფორმაციისათვის

რატომ არ აქვს მონოპოლიას მიწოდების მრუდი

ალბათ, შენიშნეთ, რომ მონოპოლიური ბაზრის ფასს მოთხოვნის მრუდისა და ფირმის დანახარჯების მრუდების გამოყენებით ვაანალიზებდით. საბაზრო მიწოდების მრუდი არც კი გვიხსენებია. მაგრამ კონკურენტულ ბაზრებზე არსებული ფასების ანალიზის დროს, მე-4 თავიდან მოყოლებული, ორი ყველაზე მნიშვნელოვანი და ყველაზე ხშირად გამოყენებული სიტყვა იყო *მიწოდება* და *მოთხოვნა*.

რა მოუვიდა მიწოდების მრუდს? მართალია, მონოპოლია იღებს გადაწყვეტილებებს იმის შესახებ, რა რაოდენობა მიაწოდოს, მაგრამ მონოპოლიას მიწოდების მრუდი არ აქვს. მიწოდების მრუდი იმ რაოდენობას ასახავს, რომლის მიწოდებასაც ირჩევენ ფირმები ნებისმიერ მოცემულ ფასად. ამ კონცეფციას აზრი მაშინ აქვს, როდესაც ფასის მიმღებ კონკურენტულ ფირმებს ვაანალიზებთ. მაგრამ მონოპოლიური ფირმა ფასის განმსაზღვრელია და არა ფასის მიმღები. ყოველგვარ აზრს კარგავს იმის კითხვა, რა რაოდენობას აწარმოებს ასეთი ფირმა რომელიმე ფასის დროს, რადგან ეს ფირმა ფასს მაშინ აწესებს, როდესაც მიწოდების რაოდენობას ირჩევს.

მონოპოლისტის გადაწყვეტილება იმის შესახებ, რამდენი მიაწოდოს, განუყოფელია ამ ფირმის შესაბამისი მოთხოვნის მრუდისგან. მოთხოვნის მრუდის ფორმა განსაზღვრავს ზღვრული შემოსავლის მრუდის ფორმას, რომელიც, თავის მხრივ, განსაზღვრავს რაოდენობას, რომელიც მონოპოლისტის მაქსიმალურ მოგებას შეესაბამება. კონკურენტულ ბაზარზე მიწოდებასთან დაკავშირებული გადაწყვეტილებების გაანალიზება მოთხოვნის მრუდის ცოდნის გარეშეც შეიძლება, მაგრამ მონოპოლიურ ბაზარზე ეს შეუძლებელია. ამიტომ არასოდეს ვლაპარაკობთ მონოპოლიის მიწოდების მრუდის შესახებ.



ნახაზი 5

მონოპოლისტის მოგება
BCDE მართკუთხედის ფართობი მონოპოლიური ფირმის მოგების ტოლია. მართკუთხედის სიმაღლე (BC) ფასისა და საშუალო მთლიანი დანახარჯის სხვაობაა, რაც ერთი ერთეულის გაყიდვით მიღებული მოგების ტოლია, მართკუთხედის სიგანე (DC) კი გაყიდული საქონლის რაოდენობაა.

მაგალითი | მონოპოლიური წამლები ერთტიპური წამლების წინააღმდეგ

ჩვენი ანალიზის თანახმად, მონოპოლიზებულ ბაზრებზე და კონკურენტულ ბაზრებზე ფასები სრულიად სხვადასხვაგვარად განისაზღვრება. ამ თეორიის შემოწმებისთვის ძალზე მოსახერხებელია ფარმაცევტული წამლების ბაზარი, რადგან ეს ბაზარი ორივე ტიპის სტრუქტურებს მოიცავს. როდესაც ფირმა ახალ წამალს აღმოაჩენს, საპატენტო კანონი მას ამ წამლის გაყიდვის მონოპოლიურ უფლებას ანიჭებს. მაგრამ პატენტის მოქმედების ვადის გასვლის შემდეგ ნებისმიერ კომპანიას შეუძლია ამ წამლის დამზადება და გაყიდვა. ამ დროს ბაზარი მონოპოლიურიდან კონკურენტულად გადაიქცევა.

რა მოსდის წამლის ფასს, როდესაც პატენტს ვადა გასდის? მე-6 ნახაზზე ნაჩვენებია ტიპური წამლის ბაზარი. ამ ნახაზზე წამლის წარმოების ზღვრული დანახარჯი მუდმივია (ეს მეტ-ნაკლებად ჭეშმარიტია ყველა წამლისთვის). პატენტის მოქმედებისას მონოპოლიური ფირმა მაქსიმალურ მოგებას ისეთი რაოდენობის წარმოებით აღწევს, როდესაც ზღვრული შემოსავალი ზღვრული დანახარჯის ტოლია, და ისეთი ფასის დადებით, რომელიც ზღვრულ დანახარჯზე ბევრად მეტია. მაგრამ, როდესაც პატენტის მოქმედების ვადა მთავრდება, ამ წამლის წარმოების მომგებიანობა ახალ ფირმებს ამ ბაზარზე შესვლისკენ უბიძგებს. რაც უფრო კონკურენტული ხდება ბაზარი, მით უფრო მცირდება ფასი, სანამ საბოლოოდ ზღვრულ დანახარჯს არ გაუტოლდება.

გამოცდილება, ფაქტობრივად, ჩვენს თეორიას ადასტურებს. როდესაც წამლის პატენტს ვადა გასდის, ბაზარზე სწრაფად შედიან სხვა კომპანიები და ე. წ. ერთტიპური საქონლის გაყიდვას იწყებენ, რომლებიც ქიმიურად ყოფილი მონოპოლისტის საფირმო პროდუქტის იდენტურია. და, სწორედ ჩვენი ანალიზის პროგნოზის თანახმად, კონკურენტულად წარმოებული ერთტიპური წამლის ფასი ბევრად ნაკლებია მონოპოლისტის მიერ დაწესებულ ფასზე.

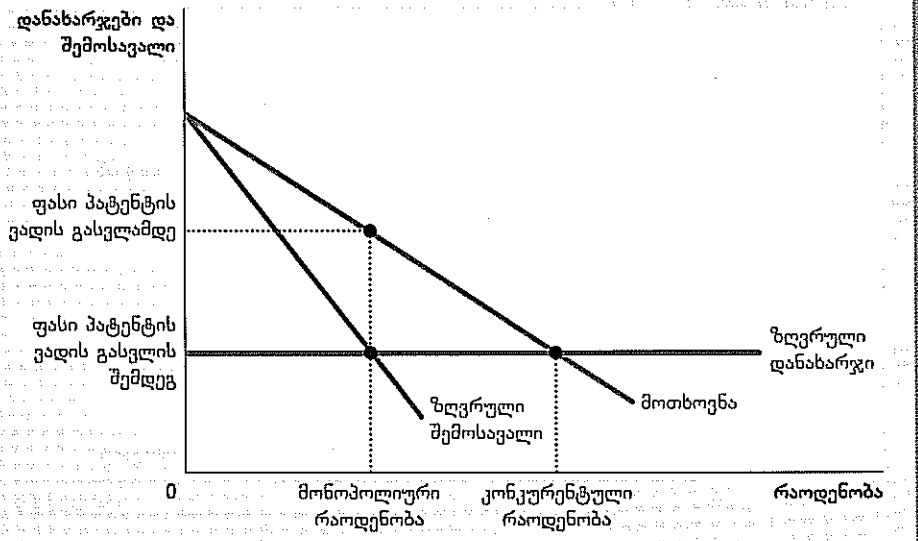
მაგრამ პატენტის ვადის გასვლა მონოპოლისტის მთელი საბაზრო ძალაუფლების დაკარგვას არ იწვევს. ზოგი მომხმარებელი საფირმო წამლის ერთგული რჩება, რადგან შიშობს, რომ ახალი ერთტიპური წამლები სინამდვილეში იმ წამლისგან განსხვავდება, რომელსაც წლების განმავლობაში იღებდნენ. ამის შედეგად ყოფილ მონოპოლისტს მაინც შეუძლია, თავის წამალს დაადოს ფასი, რომელიც გარკვეულწილად მეტია მისი ახალი კონკურენტების ფასზე. ▪

სწრაფი გამოკითხვა: **ახსენით, როგორ განსაზღვრავს მონოპოლისტი, რამდენი აწარმოოს და რა ფასი დაადოს თავის საქონელს.**

6 ნახაზი

წამლების ბაზარი

როდესაც პატენტი ფირმას წამლის გაყიდვის მონოპოლიურ უფლებას აძლევს, ფირმა მონოპოლიურ ფასს აწესებს, რომელიც ბევრად მეტია ამ წამლის დამზადების ზღვრულ დანახარჯზე. პატენტის ვადის გასვლის შემდეგ ბაზარზე ახალი ფირმები შედიან, რაც ბაზარს უფრო კონკურენტულად აქცევს. ამის შედეგად წამლის ფასი მონოპოლიური ფასიდან ზღვრულ დანახარჯამდე მცირდება.



მონოპოლიის გავლენა კეთილდღეობაზე

არის თუ არა მონოპოლია ბაზრის ორგანიზების კარგი საშუალება? როგორც ვნახეთ, მონოპოლია, კონკურენტული ფირმისგან განსხვავებით, აწესებს ფასს, რომელიც ზღვრულ დანახარჯზე მეტია. მომხმარებლის პოზიციიდან თუ შევხედავთ, მაღალი ფასი მონოპოლიას არასასურველს ხდის. მაგრამ, ამავე დროს, მონოპოლია ამ მაღალი ფასის დაწესების შედეგად მოგებას იღებს. ფირმის მფლობელების პოზიციიდან თუ შევხედავთ, ეს მაღალი ფასი მონოპოლიას ძალიან სასურველს ხდის. შეიძლება თუ არა, რომ სარგებლობა, რომელსაც ფირმის მფლობელები იღებენ, მეტი იყოს მომხმარებლების დანახარჯებზე, რომლებიც ამ მონოპოლიითაა გამოწვეული, და მონოპოლია სასურველი იყოს მთლიანად საზოგადოებისათვის?

ამ კითხვას ვუპასუხებთ, თუ ისეთსავე ანალიზს ჩავატარებთ, როგორიც პირველად მე-7 თავში ჩავატარეთ. მაშინ ეკონომიკური კეთილდღეობის საზომად მთლიანი დანაზოგი გამოვიყენეთ. გავიხსენოთ, რომ მთლიანი დანაზოგი სამომხმარებლო დანაზოგისა და მწარმოებლის დანაზოგის ჯამია. სამომხმარებლო დანაზოგი საქონლის შესაძენად მომხმარებლის გადახდისთვის მზადყოფნისა და მომხმარებლის მიერ რეალურად გადახდილი თანხის სხვაობის ტოლია. მწარმოებლის დანაზოგი მწარმოებლის მიერ საქონელში მიღებული თანხისა და ამ საქონლის წარმოების დანახარჯების სხვაობაა. ამ შემთხვევაში გვყავს ერთი მწარმოებელი – მონოპოლისტი.

ალბათ, წინასწარ ხვდებით, რა შედეგი ექნება ამ ანალიზს. მე-7 თავში დავასკვენით, რომ კონკურენტულ ბაზარზე მიწოდებისა და მოთხოვნის წონასწორობა არა მხოლოდ ბუნებრივი, არამედ სასურველი შედეგიცაა. კერძოდ, ბაზრის „უხილავ ხელს" ბაზარი რესურსების ისეთ განაწილებამდე მიჰყავს, რომ მთლიანი დანაზოგი მაქსიმალურია. იმის გამო, რომ მონოპოლია რესურსებს სხვაგვარად ანაწილებს, ის ვერ შეძლებს მთლიანი ეკონომიკური კეთილდღეობის მაქსიმიზაციას.

საერთო დანაკარგი

დავფიქრდეთ იმაზე, რას მოიმოქმედებდა მონოპოლიური ფირმა, მას რომ კეთილმოსურნე სოციალური მგეგმავი მართავდეს. სოციალური მგეგმავი ზრუნავს არა მხოლოდ ფირმის მფლობელთა მოგებაზე, არამედ იმ სარგებლობაზეც, რომელსაც ფირმის მომხმარებლები იღებენ. მგეგმავი ცდილობს, მაქსიმალურ მთლიან დანაზოგს მიაღწიოს, რომელიც მწარმოებლის დანაზოგისა (მოგებისა) და სამომხმარებლო დანაზოგის ჯამის ტოლია. უნდა გვახსოვდეს, რომ მთლიანი დანაზოგი მომხმარებლების მიერ საქონლის შეფასებისა და მონოპოლიური მწარმოებლის მიერ ამ საქონლის წარმოების დანახარჯების სხვაობის ტოლია.

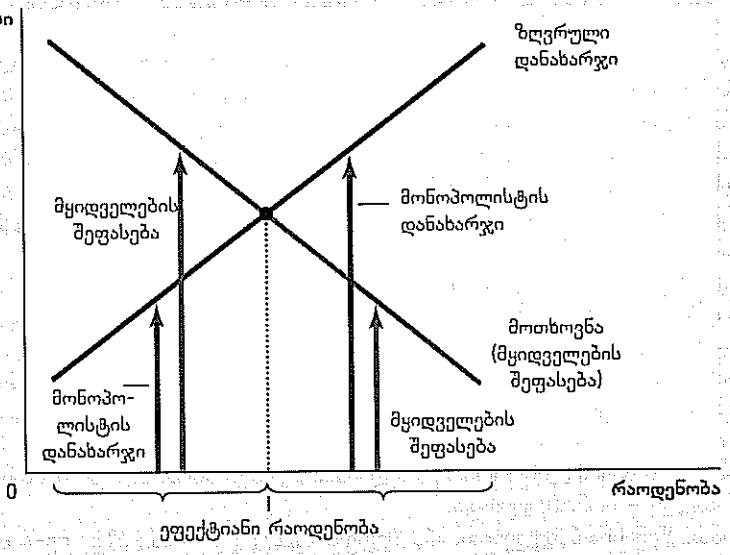
მე-7 ნახაზზე ნაჩვენებია, წარმოების რომელ დონეს აირჩევს კეთილმოსურნე სოციალური მგეგმავი. მოთხოვნის მრუდი ასახავს, როგორ აფასებენ მომხმარებლები საქონელს, რაც გადახდისთვის მათ მზადყოფნაში გამოიხატება. ზღვრული დანახარჯის მრუდი მონოპოლისტის დანახარჯებს ასახავს. *ამგვარად, სოციალურად ეფექტიანი რაოდენობა განისაზღვრება იმ წერტილით, სადაც მოთხოვნის მრუდი და ზღვრული დანახარჯის მრუდი ერთმანეთს კვეთს.* ამ რაოდენობის ქვემოთ საქონლის შეფასება მომხმარებლების მიერ მეტია ამ საქონლის წარმოების დანახარჯზე, ამიტომ პროდუქციის რაოდენობის გაზრდა მთლიანი დანაზოგის გაზრდას გამოიწვევს. ამ რაოდენობის ზემოთ ზღვრული დანახარჯი მომხმარებლის შეფასებაზე მეტია, ამიტომ პროდუქციის რაოდენობის შემცირება გამოიწვევს მთლიანი დანაზოგის გაზრდას.

მონოპოლიას რომ სოციალური მგეგმავი მართავდეს, ფირმა ამ ეფექტიანი შედეგის მიღწევას იმ ფასის დაწესებით შეძლებდა, რომელიც მოთხოვნის მრუდისა და ზღვრული დანახარჯის მრუდის გადაკვეთის წერტილს შეესაბამება. ამგვარად, კონკურენტული ფირმის მსგავსად და მოგების მმაქსიმიზებელი მონოპოლიური ფირმისგან განსხვავებით, სოციალური მგეგმავი იმ ფასს დააწესებდა, რომელიც ზღვრული დანახარჯის ტოლი იქნებოდა. რადგან ეს ფასი მომხმარებლებს ზუსტ სიგნალს მისცემდა საქონლის წარმოების დანახარჯის შესახებ, მომხმარებელი ეფექტიან რაოდენობას შეიძენდა.

7 ნახაზი

პროდუქციის ეფექტიანი რაოდენობა

ბაზრის მთლიანი დანაზოგის მაქსიმუმის მიღწევის მოსურნე სოციალური მგეგმავი პროდუქციის ისეთ რაოდენობას აირჩევდა, რომლის დროსაც მოთხოვნის მრუდი და ზღვრული დანახარჯის მრუდი გადაიკვეთება. ამ დონის ქვემოთ ზღვრული მყიდველის მიერ საქონლის შეფასება (ასახული მოთხოვნის მრუდზე) მეტია, ვიდრე ამ საქონლის წარმოების ზღვრული დანახარჯი. ამ დონის ზემოთ ზღვრული მყიდველის შეფასება ზღვრულ დანახარჯზე ნაკლებია.



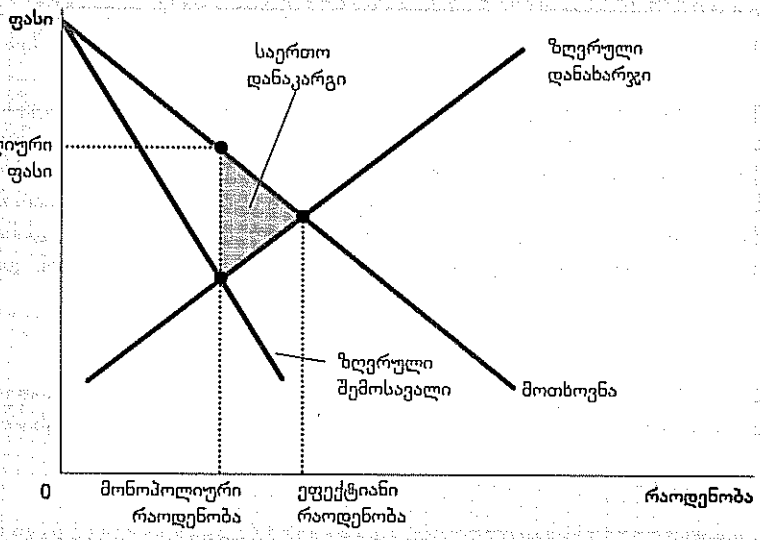
თუ შევადარებთ წარმოების იმ დონეს, რომელსაც მონოპოლისტი ირჩევს, და იმ დონეს, რომელსაც სოციალური მგეგმავი აირჩევდა, შევძლებთ, შევაფასოთ მონოპოლიის ზემოქმედება კეთილდღეობაზე. როგორც ვნახეთ, მონოპოლისტი პროდუქციის ისეთი რაოდენობის წარმოებასა და გაყიდვას ირჩევს, რომლის დროსაც ზღვრული შემოსავლისა და ზღვრული დანახარჯის მრუდები ერთმანეთს გადაკვეთს. სოციალური მგეგმავი ისეთ რაოდენობას აირჩევდა, რომლის დროსაც მოთხოვნისა და ზღვრული დანახარჯის მრუდები ერთმანეთს გადაკვეთს. ეს შედარება მე-8 ნახაზზეა ნაჩვენები. *მონოპოლისტი სოციალურად ეფექტიან რაოდენობაზე ნაკლებს აწარმოებს.*

მონოპოლიის არაეფექტიანობას, შეგვიძლია, მონოპოლისტის მიერ დაწესებული ფასის მხრიდანაც შევხედოთ. რადგან საბაზრო მოთხოვნის მრუდი საქონლის ფასსა და რაოდენობას შორის არსებულ უარყოფით კავშირს ასახავს, არაეფექტიანად მაღალ ფასს პროდუქციის არაეფექტიანად მცირე რაოდენობა შეესაბამება. როდესაც მონოპოლისტი ზღვრულ დანახარჯზე მეტ ფასს აწესებს, ზოგი პოტენციური მომხმარებელი საქონელს მის ზღვრულ დანახარჯზე მეტად, მაგრამ მონოპოლისტის მიერ დაწესებულ ფასზე ნაკლებად აფასებს. ასეთი მომხმარებლები საბოლოოდ საქონელს არ იყიდიან. რადგან შეფასება, რომელსაც ეს მომხმარებლები საქონელს აძლევენ, ამ საქონლის წარმოების დანახარჯზე მეტია, შედეგი არაეფექტიანია. ამგვარად, მონოპოლია აბრკოლებს ორმხრივად სასარგებლო ვაჭრობას.

გავიხსენოთ, რომ მე-8 თავში გადასახადების არაეფექტიანობის გამოთვლისას საერთო დანაკარგის სამკუთხედს ვიყენებდით. ასევე შეგვიძლია, გამოვთვალოთ მონოპოლიის არაეფექტიანობაც. როგორც ვიცით, მოთხოვნის მრუდი ასახავს საქონლის შეფასებას მომხმარებელთა მიერ, ხოლო ზღვრული დანახარჯის მრუდი – მონოპოლისტი მწარმოებლის დანახარჯებს. ამგვარად, მოთხოვნის მრუდსა და ზღვრული დანახარჯის მრუდს შორის მდებარე სამკუთხედის ფართობი მონოპოლიური ფასდადებით გამოწვეული მთლიანი დანაკარგის ტოლია. ეს არის ეკონომიკური კეთილდღეობის შემცირება, რომელსაც მონოპოლიის მიერ საბაზრო ძალაუფლების გამოყენება იწვევს.

მონოპოლიით გამოწვეული საერთო დანაკარგი გადასახადით გამოწვეული საერთო დანაკარგის მსგავსია. მონოპოლისტი გადასახადების ამკრეფს ჰგავს. როგორც მე-8 თავში ვნახეთ, საქონელზე დაწესებული გადასახადი განსხვავების გაჩენას იწვევს გადახდისთვის მომხმარებლების მზადყოფნასა (რაც მოთხოვნის მრუდზე აისახება) და მწარმოებლების დანახარჯებს (რაც მიწოდების მრუდზე აისახება) შორის. იმით, რომ თავის საბაზრო ძალაუფლებას ზღვრულ დანახარჯზე მეტი ფასის დაწესებაში იყენებს, მონოპოლია

ნახაზი 8



მონოპოლიის არაეფექტიანობა რადგან მონოპოლიის მიერ დაწესებული ფასი ზღვრულ დანახარჯზე მეტია, საქონელს არ იყიდის ყველა ის მომხმარებელი, რომელიც საქონელს მისი წარმოების დანახარჯზე მეტად აფასებს. ამგვარად, მონოპოლიის მიერ წარმოებული და გაყიდული რაოდენობა სოციალურად ეფექტიან რაოდენობაზე ნაკლებია. საერთო დანაკარგი წარმოდგენილია იმ სამკუთხედის ფართობით, რომელიც მოთხოვნის მრუდსა (რომელიც ასახავს, როგორ აფასებენ ამ საქონელს მომხმარებლები) და ზღვრული დანახარჯის მრუდს (რომელიც მონოპოლისტის დანახარჯებს ასახავს) შორის მდებარეობს.

ამგვარი განსხვავების გაჩენას იწვევს. ორივე შემთხვევაში ეს განსხვავება იმას იწვევს, რომ გაყიდული საქონლის რაოდენობა სოციალურ ოპტიმუმზე ნაკლები ხდება. ამ ორ შემთხვევას ერთმანეთისგან ის განასხვავებს, რომ გადასახადიდან მიღებულ შემოსავალს მთავრობა იღებს, მონოპოლიურ მოგებას კი – კერძო ფირმა.

მონოპოლიის მოგება: სოციალური დანახარჯი?

მონოპოლიების დაგმობა საზოგადოებრივი კეთილდღეობის ხარჯზე მოგების „ამოქაჩვისათვის“ საკმაოდ იოლია. მონოპოლია, მართლაც, ძალიან დიდ მოგებას იღებს საკუთარი საბაზრო ძალაუფლების მეშვეობით. მაგრამ, მონოპოლიის ეკონომიკური ანალიზის თანახმად, თავისთავად ფირმის მოგება, შეიძლება, სულაც არ იყოს პრობლემა საზოგადოებისთვის.

კეთილდღეობა მონოპოლიზებულ ბაზარზე, ყველა სხვა ბაზრის მსგავსად, როგორც მომხმარებლის, ისე მწარმოებლის კეთილდღეობას შეიცავს. როდესაც მომხმარებელი მონოპოლიური ფასის გამო ერთი დოლარით მეტს იხდის, მომხმარებლის ეკონომიკური მდგომარეობა ერთი დოლარით უარესდება, ხოლო მწარმოებლის ეკონომიკური მდგომარეობა ამავე თანხით უმჯობესდება. კეთილდღეობის ეს გადასვლა საქონლის მომხმარებლებიდან მონოპოლიის მფლობელებთან არ ცვლის ბაზრის მთლიან დანაზოგს – მომხმარებლისა და მწარმოებლის დანაზოგების ჯამს. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, მონოპოლიის მოგება არ ნიშნავს ეკონომიკური ნამცხვრის ზომების შემცირებას, ის უბრალოდ ნამცხვარში მწარმოებლების წილის გაზრდასა და მომხმარებლების წილის შემცირებას ნიშნავს. თუ მომხმარებლები ამა თუ იმ მიზეზით მწარმოებლებზე მეტს არ იმსახურებენ (მსჯელობა, რომელსაც არაფერი აქვს საერთო ეკონომიკურ ეფექტიანობასთან), მაშინ მონოპოლიის მოგება სოციალურ პრობლემას არ წარმოადგენს.

მონოპოლიზებულ ბაზარზე პრობლემა იმის გამო ჩნდება, რომ მონოპოლიური ფირმა საქონლის იმ რაოდენობას აწარმოებს და ყიდის, რომელიც მაქსიმალური მთლიანი დანაზოგის შესაბამის რაოდენობაზე ნაკლებია. საერთო დანაკარგი ასახავს, როგორ მცირდება ამის შედეგად ეკონომიკური ნამცხვარი. ეს არაეფექტიანობა მჭიდროდაა დაკავშირებული მონოპოლიის მიერ დაწესებულ მაღალ ფასთან: როდესაც ფირმა ზღვრულ დანახარჯზე მეტ ფასს აწესებს, მომხმარებლები ნაკლებს ყიდულობენ. მაგრამ უნდა გვახსოვდეს, რომ იმ ერთეულების გაყიდვით მიღებული მოგება, რომლებიც მაინც იყიდება, პრობლემა არ

არის. პრობლემა პროდუქციის არაეფექტიანად მცირე რაოდენობიდან მომდინარეობს. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, თუ მაღალი მონოპოლიური ფასი ზოგ მომხმარებელს ამ საქონლის ყიდვას არ გადააფიქრებინებს, მწარმოებლის დანაზოგი ზუსტად იმ სიდიდით გაიზრდება, რა სიდიდითაც შემცირდება სამომხმარებლო დანაზოგი, რის შედეგადაც მთლიანი დანაზოგი ისეთივე იქნება, როგორიც კეთილმოსურნე სოციალური მგეგმავის შემთხვევაში იქნებოდა.

მაგრამ არსებობს გამონაკლისიც. დავუშვათ, მონოპოლიურმა ფირმამ დამატებითი ხარჯები უნდა გაიღოს, რათა მონოპოლიური პოზიცია შეინარჩუნოს. მაგალითად, მთავრობის მიერ შექმნილ მონოპოლიას შეიძლება ლობისტების დაქირავება დასჭირდეს, რომლებიც კანონმდებლებს მისი მონოპოლიურობის შენარჩუნების აუცილებლობაში დაარწმუნებენ. თუ ეს ასე მოხდა, მონოპოლიით გამოწვეულ სოციალურ დანაკარგში ეს დანახარჯიც შევა და საერთო დანაკარგიც, რომელიც ზღვრულ დანახარჯზე მეტი ფასის დაწესების შედეგია.

სწრაფი გამოკითხვა: როგორ იცვლება მონოპოლისტის პროდუქციის რაოდენობა იმ რაოდენობასთან შედარებით, რომელიც მაქსიმალურ მთლიან დანაზოგს შეესაბამება?

სახელმწიფო პოლიტიკა მონოპოლიებთან მიმართებაში

ჩვენ ვნახეთ, რომ მონოპოლიები, კონკურენტული ბაზრებისგან განსხვავებით, ვერ ახერხებენ რესურსების ეფექტიანად განაწილებას. მონოპოლიები სოციალურად სასურველ რაოდენობაზე ნაკლებს აწარმოებენ და შედეგად ისეთ ფასებს აწესებენ, რომლებიც ზღვრულ დანახარჯებზე მეტია. პოლიტიკოსებს მონოპოლიის პრობლემის გადაჭრა ერთ-ერთი ასეთი გზით შეუძლიათ:

- მონოპოლიზირებული დარგების უფრო კონკურენტულ დარგებად გადაქცევას შეეცადონ;
- მიიღონ მონოპოლიის ქცევის განმსაზღვრელი კანონები;
- გადააქციონ ზოგიერთი კერძო მონოპოლია საზოგადოებრივ საწარმოდ;
- არაფერი არ მოიმოქმედონ.

კონკურენციის გაძლიერება ანტიტრესტული კანონმდებლობის მეშვეობით

თუ „კოკა-კოლა" და „პეპსი" შერწყმას მოისურვებენ, ამ გარიგებას ჯერ ფედერალური მთავრობა შეისწავლის. იუსტიციის დეპარტამენტის იურისტებსა და ეკონომისტებს შეუძლიათ, გადაწყვიტონ, ამ გამაგრილებელი სასმელის მწარმოებელი ორი უდიდესი კომპანიის შერწყმა მნიშვნელოვნად შეამცირებს თუ არა კონკურენციას შეერთებული შტატების სასმელების ბაზარზე, და ამის შედეგად გააუარესებს თუ არა ქვეყნის მთლიან ეკონომიკურ მდგომარეობას. ასეთ შემთხვევაში იუსტიციის დეპარტამენტი სასამართლოში სარჩელს შეიტანს და, თუ მოსამართლე ამ დასკვნას დაეთანხმა, ამ კომპანიებს შერწყმის უფლებას არ მისცემენ. სწორედ ასე მოხდა 1994 წელს, როდესაც პროგრამული უზრუნველყოფის გიგანტს, „მაიკროსოფტს", „ინტუიტის" ყიდვის უფლება არ მისცეს.

ასეთ უფლებას მთავრობას აძლევს ანტიტრესტული კანონმდებლობა – საკანონმდებლო აქტების კრებული, რომელიც მიზნად ისახავს მონოპოლიური ძალის შემცირებას. პირველი და ყველაზე მნიშვნელოვანი კანონი იყო შერმანის ანტიტრესტული კანონი, რომელიც კონგრესმა 1890 წელს მიიღო, რათა იმ დიდი და ძლიერი „ტრესტების" საბაზრო ძალაუფლება შეემცირებინა, რომლებიც, როგორც იმ დროს თვლიდნენ, ეკონომიკურ სისტემაში დომინირებდნენ. 1914 წელს მიღებულმა კლეიტონის აქტმა გაზარდა მთავრობის უფლებამოსილება და კერძო სასამართლო განხილვების ნება დართო. როგორც ერთხელ აშშ-ს უზენაეს სასამართლოში განაცხადეს, ანტიტრესტული კანონები „ამომწურავი ქარტიაა ეკონომიკური

თავისუფლების შესახებ, რომლის მიზანია თავისუფალი და შეუზღუდავი კონკურენციის, როგორც ვაჭრობის ერთადერთი წესის, დაცვა".

ანტიტრესტული კანონმდებლობა მთავრობას კონკურენციის განვითარებაში ეხმარება. ეს კანონმდებლობა აბრკოლებს შერწყმას, როგორც, მაგალითად, „კოკა-კოლასა" და „პეპსის" შერწყმის ჩვენეულ მაგალითში ჩანს. კანონმდებლობა მთავრობას დიდი კომპანიების გაყოფის უფლებასაც აძლევს. მაგალითად, 1984 წელს მთავრობამ დიდი სატელეკომუნიკაციო კომპანია AT&T რვა მცირე კომპანიად გაყო. დაბოლოს, ანტიტრესტული კანონმდებლობა აბრკოლებს კომპანიათა ისეთ მოქმედებას, რომელიც საბაზრო კონკურენციას ამცირებს. ანტიტრესტულ კანონმდებლობას უფრო დაწვრილებით მე-16 თავში განვიხილავთ.

ანტიტრესტულ კანონმდებლობას სარგებლობასთან ერთად დანახარჯებიც ახლავს. ზოგჯერ კომპანიები ერთიანდებიან არა იმისთვის, რომ კონკურენცია შეამცირონ, არამედ იმისთვის, რომ უფრო ეფექტიანი ერთობლივი წარმოების გზით დანახარჯები შეამცირონ. ფირმათა შერწყმის ამ სარგებლობას ზოგჯერ *სინერგიებს* უწოდებენ. მაგალითად, უკანასკნელ წლებში არაერთი ამერიკული ბანკი გაერთიანდა და ოპერაციათა გაერთიანების გზით ადმინისტრაციული პერსონალის შემცირება შეძლო. თუ ანტიტრესტულ კანონმდებლობას სოციალური კეთილდღეობის ზრდა ევალება, მთავრობას უნდა შეეძლოს იმის განსაზღვრა, რა შემთხვევაშია შერწყმა სასურველი და რა შემთხვევაში – არა. ანუ მთავრობას უნდა შეეძლოს სინერგიების სოციალური სარგებლობის განსაზღვრა და ამ სარგებლობის შედარება კონკურენციის შემცირებით გამოწვეულ სოციალურ დანახარჯებთან. ანტიტრესტული კანონმდებლობის კრიტიკოსები თვლიან, რომ მთავრობას არ შეუძლია დანახარჯი-სარგებლობის სათანადო ანალიზის აკურატულად წარმოება.



„ამალგამატედს" რომ შევერწყათ, უკვე საკმარისი რესურსები გვექნება იმისათვის, რომ მოვიგოთ ამ შერწყმის შედეგად ანტიტრესტული კანონმდებლობის დარღვევის ბრალდებით გამართული სასამართლო".

მონოპოლიის ქცევის რეგულირება

მონოპოლიის პრობლემის გადაჭრა მთავრობას მონოპოლისტთა ქცევის განმსაზღვრელი კანონებითაც შეუძლია. პრობლემის ასეთი გადაწყვეტა ხშირია ბუნებრივი მონოპოლიების, მაგალითად წყლისა და ელექტროენერგიის მიმწოდებელი კომპანიების, შემთხვევებში. ამ კომპანიებს უფლება არ აქვთ, თავიანთ საქონელს ნებისმიერი, მათთვის სასურველი, ფასი დაადონ. ამ ფასებს სამთავრობო სამსახურები აწესრიგებენ.

როგორი ფასი უნდა დააწესოს მთავრობამ ბუნებრივი მონოპოლიისთვის? ამ კითხვაზე პასუხის გაცემა არც ისე ადვილია, როგორც ეს ერთი შეხედვით შეიძლება მოგვეჩვენოს. შეგვიძლია, დავასკვნათ, რომ ფასი მონოპოლისტის ზღვრული დანახარჯის ტოლი უნდა იყოს. თუ ფასი ზღვრული დანახარჯის ტოლი იქნება, მომხმარებლები მონოპოლისტის პროდუქციის იმ რაოდენობას იყიდიან, რომელიც მთლიანი დანაზოგის მაქსიმუმს შეესაბამება, და რესურსების განაწილებაც ეფექტიანი იქნება.

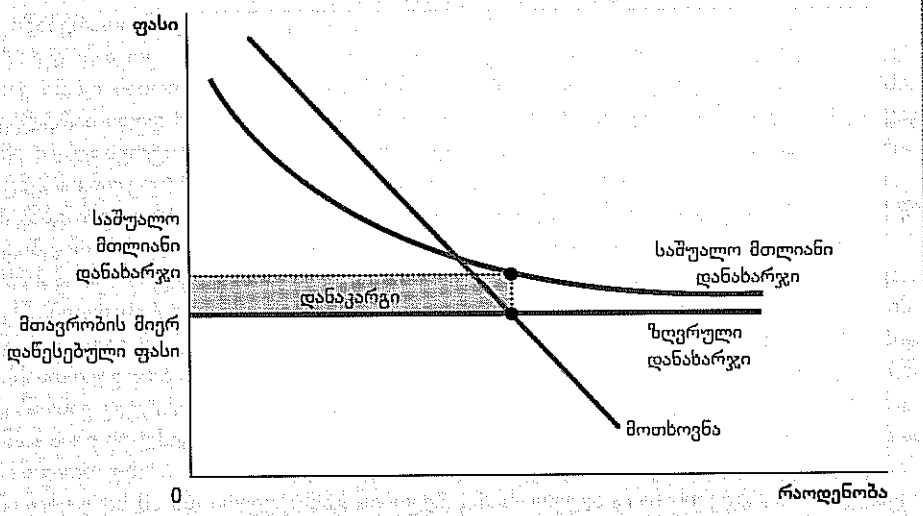
მაგრამ არსებობს ორი პრაქტიკული პრობლემა, რომლებიც ასეთ ფასდადებასთანაა დაკავშირებული. პირველი ნაჩვენებია მე-9 ნახაზზე, რომელიც დანახარჯების მრუდების ლოგიკიდან გამომდინარეობს. ბუნებრივ მონოპოლიებს, განმარტების თანახმად, კლებადი საშუალო მთლიანი დანახარჯი ახასიათებს. როგორც მე-13 თავში ითქვა, როდესაც საშუალო მთლიანი დანახარჯი კლებადია, ზღვრული დანახარჯი საშუალო მთლიან დანახარჯზე ნაკლებია. თუ კანონმდებლები ზღვრული დანახარჯის ტოლი ფასის დაწესებას აპირებენ, ეს ფასი ნაკლები იქნება, ვიდრე ფირმის საშუალო მთლიანი დანახარჯი, და ფირმა ფულს დაკარგავს. ასეთ დაბალ ფასად საქონლის გაყიდვის ნაცვლად ფირმა დარგიდან გავა.

მთავრობამ ეს პრობლემა, შესაძლოა, რამდენიმე გზით გადაჭრას, თუმცა არც ერთი გზა სრულყოფილი არ არის. ერთი გზაა მონოპოლისტის სუბსიდირება. არსებითად, მთავრობა ზღვრული დანახარჯის ტოლი ფასის დაწესებით გამოწვეულ დანაკარგებს ანაზღაურებს. მაგრამ, ეს სუბსიდია რომ გასცეს, მთავრობამ ფული გადასახადების მეშვეობით უნდა ამოიღოს, რაც მისსავე საერთო დანაკარგებს გულისხმობს. ალტერნატიულად მთავრობას შეუძლია, მონოპოლისტს ზღვრულ დანახარჯზე მეტი ფასის დაწესების უფლება მისცეს. თუ ფასი საშუალო მთლიანი დანახარჯის ტოლი გახდება, მონოპოლისტის მოგება ზუსტად ნულოვანი იქნება. მაგრამ საშუალო დანახარჯის ტოლი ფასის დაწესება საერთო დანაკარგებს იწვევს, რადგან მონოპოლისტის ფასი უკვე აღარ ასახავს საქონლის წარმოების ზღვრულ დანახარჯს. არსებითად, საშუალო დანახარჯის ტოლი ფასის დაწესება

9 ნახაზი

ფასდადება ზღვრული დანახარჯის მიხედვით ბუნებრივი მონოპოლიის დროს

რადგან ბუნებრივი მონოპოლიის საშუალო მთლიანი დანახარჯის მრუდი კლებადია, ამიტომ ზღვრული დანახარჯი საშუალო მთლიან დანახარჯზე ნაკლებია. ასე რომ, თუ მთავრობა ბუნებრივ მონოპოლიას ზღვრული დანახარჯის ტოლი ფასის დაწესებას მოსთხოვს, მაშინ ეს ფასი საშუალო მთლიან დანახარჯზე ნაკლები იქნება და მონოპოლია ფულს დაკარგავს.



ძალიან ჰგავს გადასახადის დაწესებას იმ საქონელზე, რომელსაც მონოპოლისტი ყიდის.

კიდევ ერთი პრობლემა, რომელიც ზღვრული დანახარჯის (საშუალო დანახარჯის) ტოლი ფასის დაწესებასთანაა დაკავშირებული, ის არის, რომ ასეთი ფასდადება მონოპოლისტს დანახარჯების შემცირების სტიმულს არ აძლევს. კონკურენტულ ბაზარზე მოქმედი თითოეული ფირმა საკუთარი დანახარჯების შემცირებას ცდილობს, რადგან დანახარჯების შემცირება მოგების გაზრდას ნიშნავს. მაგრამ, თუ მონოპოლისტი დარწმუნებულია, რომ მთავრობა მისი საქონლის ფასს დანახარჯების შემცირებისთანავე შეამცირებს, მონოპოლისტი ვერ მიიღებს სარგებლობას დანახარჯების შემცირებით. პრაქტიკაში კანონმდებლები ამ პრობლემას იმით პასუხობენ, რომ მონოპოლისტს საშუალებას აძლევენ, დანახარჯების შემცირებიდან გაზრდილი მოგების სახით გარკვეული სარგებლობა მიიღოს, რაც ერთგვარი გადახვევაა ზღვრული დანახარჯის ტოლი ფასის დაწესების პრაქტიკიდან.

საზოგადოებრივი საკუთრება

მესამე სახის პოლიტიკა, რომელსაც მთავრობა მონოპოლიების მიმართ იყენებს, მათი საზოგადოებრივ საკუთრებად გადაქცევაა. ეს იმას ნიშნავს, რომ კერძო ფირმის მიერ მართული ბუნებრივი მონოპოლიის ქცევის განსაზღვრის ნაცვლად მთავრობას შეუძლია, თვითონ მართოს მონოპოლია. ასეთი გადაწყვეტა ხშირია ევროპის ქვეყნებში, სადაც მთავრობა ფლობს და წარმართავს ისეთ კომუნალურ სამსახურებს, როგორებიცაა წყლისა და ელექტროენერგიის მიწოდება, სატელეფონო მომსახურება. შეერთებულ შტატებში ფოსტის მუშაობას მთავრობა წარმართავს. ჩვეულებრივი, პირველი კლასის გზავნილების გადატანა ხშირად განიხილება, როგორც ბუნებრივი მონოპოლია.

ეკონომისტები, როგორც წესი, კერძო საკუთრებაში არსებულ ბუნებრივ მონოპოლიებს ანიჭებენ უპირატესობას საზოგადოებრივ საკუთრებაში არსებულთან შედარებით. აქ ყველაზე მნიშვნელოვანი ისაა, როგორ მოქმედებს ფირმის საკუთრების ესა თუ ის ფორმა წარმოების დანახარჯებზე. კერძო მესაკუთრეებს მინიმალური დანახარჯების მიღწევის სტიმული აქვთ, ვინაიდან სარგებლობის ნაწილს გაზრდილი მოგების სახით იღებენ. თუ ფირმის მენეჯერი დანახარჯების დაბალ დონეზე შენარჩუნებას ვერ ახერხებს, ფირმის მფლობელები მას დაითხოვენ. მაგრამ, მონოპოლიის მმართველი მთავრობის ბიუროკრატები ცუდადაც რომ მუშაობდნენ, წაგებულნი მომხმარებლები და გადასახადების გადამხდელები რჩებიან, რომელთა ერთადერთი მფარველი პოლიტიკური სისტემაა. ბიუროკრატები, შეიძ-

ლება, განსაკუთრებული ინტერესების მქონე ჯგუფად გადაიქცნენ და დანახარჯების შემცირებისკენ მიმართული რეფორმებისთვის ხელოვნური დაბრკოლებების შექმნა სცადონ. მარტივად რომ ვთქვათ, მოგების მოტივი ფირმის საქმიანობის ეფექტიანობის უფრო სანდო გარანტიაა, ვიდრე არჩევნები.

არაფრის კეთება

ზემოთ დასახელებულ სამივე სახის პოლიტიკას, რომლებიც მონოპოლიის პრობლემის გადაჭრისკენაა მიმართული, ბევრი ნაკლი აქვს. ამიტომ ზოგი ეკონომისტი ამტკიცებს, რომ ამ პრობლემის საუკეთესო გადაწყვეტა ისაა, როცა მთავრობა არ ცდილობს მონოპოლიური ფასდადების არაეფექტიანობის აღმოფხვრას. მოვიყვანთ ერთ ციტატას ეკონომისტ ჯორჯ სტიგლერის ნაშრომიდან, რომელმაც ეკონომიკის სფეროში ნობელის პრემია მიიღო:

„ეკონომიკის ერთ-ერთი ცნობილი თეორემა ამბობს, რომ კონკურენტული ეკონომიკის შემოსავალი, რესურსების მოცემული მარაგიდან გამომდინარე, მაქსიმალურია. არც ერთი რეალური ეკონომიკური სისტემა არ პასუხობს ამ თეორემის მოთხოვნებს და ყველა რეალური ეკონომიკური სისტემა განსხვავდება იდეალურისგან. განსხვავება კი ისაა, რასაც „საბაზრო ჩავარდნას" უწოდებენ. მაგრამ მე ვთვლი, რომ ამერიკის ეკონომიკის „საბაზრო ჩავარდნა" ბევრად ნაკლებია იმ „პოლიტიკურ ჩავარდნასთან" შედარებით, რომელიც რეალურ პოლიტიკურ სისტემებში გატარებული ეკონომიკური პოლიტიკის არასრულყოფილების შედეგია."

როგორც ამ ციტატიდან ჩანს, ეკონომიკაში მთავრობის სათანადო როლის განსაზღვრა მოითხოვს მსჯელობას არა მხოლოდ ეკონომიკის, არამედ პოლიტიკის შესახებაც.

სწრაფი გამოკითხვა: აღწერეთ ის მეთოდები, რომლებითაც პოლიტიკოსებს მონოპოლიების მიერ წამოჭრილი პრობლემების გადაჭრა შეუძლიათ. ჩამოთვალეთ თითოეულ ასეთ პოლიტიკასთან დაკავშირებული პრობლემები.

ფასისმიერი დისკრიმინაცია

აქამდე ვუშვებდით, რომ მონოპოლიური ფირმა ყველა მომხმარებლისთვის ერთსა და იმავე ფასს აწესებს. მაგრამ მრავალ შემთხვევაში ფირმები ცდილობენ, ერთი და იგივე საქონელი სხვადასხვა მომხმარებელს სხვადასხვა ფასად მიჰყიდონ. ასეთ ქცევას **ფასისმიერი დისკრიმინაცია** ეწოდება.

ფასისმიერი დისკრიმინაცია
სხვადასხვა მომხმარებლისათვის საქონლის სხვადასხვა ფასად მიყიდვის პრაქტიკა.

ვიდრე ფასისმიერ დისკრიმინაციას განვიხილავდეთ, უნდა აღვნიშნოთ, რომ, თუ საქონელი კონკურენტულ ბაზარზე იყიდება, ფასისმიერი დისკრიმინაცია ვერ განხორციელდება. კონკურენტულ ბაზარზე მრავალი ფირმა არსებობს, რომლებიც ასეთსავე საქონელს საბაზრო ფასად ყიდიან. არც ერთ ფირმას არ სურს საქონლის ფასის დაკლება რომელიმე მომხმარებლისთვის, ვინაიდან ფირმას შეუძლია საბაზრო ფასად გაყიდოს ყველაფერი, რის გაყიდვასაც მოისურვებს. ხოლო თუ ფირმა რომელიმე მომხმარებლისთვის საქონლის უფრო ძვირად მიყიდვას მოისურვებს, ეს მომხმარებელი საქონელს სხვა ფირმისგან იყიდის. იმისთვის, რომ ფირმამ ფასისმიერი დისკრიმინაცია შეძლოს, მას გარკვეული საბაზრო ძალაუფლება უნდა ჰქონდეს.

იგავი ფასდადების შესახებ

იმის გასაგებად, თუ რატომ შეიძლება მონოპოლისტს ფასისმიერი დისკრიმინაციის სურვილი გაუჩნდეს, ერთი მარტივი მაგალითი განვიხილოთ. წარმოიდგინეთ, რომ საგამომცემლო კომპანია „იკითხეთ ბევრი"-ს პრეზიდენტი ხართ. ბესტსელერების ერთ-ერთმა ავტორმა, რომელიც თქვენს კომპანიასთან თანამშრომლობს, ახალი რომანი დაასრულა. სიმარტივისთვის დავუშვათ, რომ თქვენი კომპანია ავტორს წიგნის გამოცემის ექსკლუზიურ უფლე-



ახალი ამბებიდან

საზოგადოებრივი ტრანსპორტი და კერძო საწარმო

მრავალ ქალაქში საზოგადოებრივი ტრანსპორტი ავტობუსებისა და მეტროპოლიტენის ჩათვლით ადგილობრივი მთავრობის საკუთრებაში არსებული მონოპოლიაა. არის თუ არა ეს საუკეთესო სისტემა?

კაცი მიკროავტობუსით

ჯონ ტიერნი

ვინსენტ კამინსი გამოცდილი კრიმინალის მზერით ათვალიერებს ბრუკლინის ქუჩებს. ირგვლივ სრული სიმშვიდეა. მეტისმეტი სიმშვიდე... „თვალი მადევნე!“– ეუბნება ის რაციით თავის ამხანაგს, რომელიც მის უკან მომავალ მიკროავტობუსს მართავს. ის აქეთ-იქით იყურება. ირგვლივ არც პოლიციის და არც სამოქალაქო მანქანები არ ჩანს. კამინსი წამით ყოვნდება — რაციით იგებს, რომ პოლიციამ ეს-ესაა ორი სხვა მძღოლი შეიპყრო — მაგრამ გაჩერება აღარ შეუძლია. „თვალი მადევნე!“ — იმეორებს რაციაში და თავგანწირვით მიისწრაფვის გაჩერებაზე მდგარი მოქალაქისაკენ.

დგება ბოროტების ზეიმის წამი. საშუალო ასაკის ქალი მიკროავტობუსშია და კამინსი დაუსჯელად ტოვებს დანაშაულის ადგილს. მისი ახალი მსხვერპლი და დანარჩენი მგზავრები კი იცინიან, როდესაც მათ ეკითხებიან, რატომ ამჯობინებენ მიკროავტობუსებით ამგვარ მგზავრობას ჩვეულებრივი ავტობუსების ლოდინს. რომელი სულელი გადაიხდის მგზავრობაში 1,5 დოლარს, როდესაც 1 დოლარად მგზავრობაც და დასაჯდომი ადგილიც გარანტირებული გაქვს? ავტობუსების მძღოლებისაგან განსხვავებით, მიკროავტობუსების მძღოლები ხურდასაც გიბრუნებენ და ჩეკებსაც იღებენ, ისინი უფრო ხშირად დადიან და დღის ნებისმიერ დროს მუშაობენ. „სამსახურიდან სახლში მისასვლელად ავტობუსით საათზე მეტი მჭირდება, – ამბობს ტრინიდადელი ძიძა ქრისტინა პიტერსი. – როდესაც გვიანობამდე ვმუშაობ, მეშინია ღამით ავტობუსის ლოდინი და შემდეგ გაჩერებიდან სახლამდე საკმაო მანძილის ფეხით გავლა. ვინსენტის მიკროავტობუსით სახლში ნახევარ საათზე ნაკლებ დროში მივდივარ, თან მას სახლის კარებამდე მივყავარ და შემდეგ მელოდება, სანამ სახლში შევალ“.

კამინსს ურჩევნია, კანონიერად მუშაობდეს. წარმოშობით ბარბადოსელი, იგი მძღოლად სრულ განაკვეთზე მუშაობდა მანამ, სანამ ჭრილობის გამო სამსახურის დატოვება არ მოუხდა. „შემეძლო სახელმწიფო დახმარებით მეცხოვრა, მაგრამ მუშაობა მირჩევნია“, – ამბობს იგი. კამინსმა შტატთა შორის მარშრუტებზე სამოძრაოდ ფედერალური მოთხოვნები ჩააბარა, შემდეგ კი წლების განმავლობაში ცდილობდა, ქალაქებში მუშაობის ნებართვა მიეღო. მისი განაცხადი, რომელიც 900-ზე მეტი სხვა მძღოლის, ბიზნესჯგუფისა და



ვინსენტ კამინსი: არაკანონიერი მეწარმე

სასულიერო პირების მხარდამჭერ განცხადებას შეიცავდა, საქალაქო ტაქსებისა და ლიმუზინების კომისიამ და ტრანსპორტის დეპარტამენტმა დაამტკიცა. მას მხარი დაუჭირა მერმა ჯულიანიმაც. მაგრამ საქალაქო საბჭომ მისი სალიცენზიო განაცხადი ათასობით სხვა განაცხადის მსგავსად უარყო და სწორედ ამის გამოა, რომ ახლა ბრუკლინისა და ქუინსის ქუ-

PHOTO: EVAN KAFKA

ბაში $2 მილიონს უხდის. დავუშვათ აგრეთვე, რომ წიგნის დაბეჭდვის დანახარჯი ნულოვანია. ამგვარად, „იკითხეთ ბევრი“-ს მოგებაა წიგნის გაყიდვიდან მიღებული შემოსავლისა და წიგნის გამოცემის ექსკლუზიური უფლების სანაცვლოდ ავტორისთვის გადახდილი $2 მილიონის სხვაობა. ამ დაშვებებიდან გამომდინარე, რა ფასს დაადებთ წიგნს, როგორც „იკითხეთ ბევრი“-ს პრეზიდენტი?

ფასის თაობაზე გადაწყვეტილების მიღებისას, პირველ რიგში, უნდა დაფიქრდეთ, როგორი მოთხოვნაა მოსალოდნელი ამ წიგნზე. თქვენი კომპანიის მარკეტინგის დეპარტამენტის ვარაუდით, წიგნი ორი ტიპის მკითხველებს მიიზიდავს. ამ ავტორის შემოქმედების 100,000 თაყვანისმცემლიდან თითოეული მზად იქნება, წიგნში $30 გადაიხადოს. ამას გარდა, წიგნი 400,000 ნაკლებად დაინტერესებული მკითხველის ყურადღებას მიიქცევს, რომელთაგანაც თითოეული მზად იქნება, $5 გადაიხადოს.

როგორი იქნება კომპანიის მაქსიმალური მოგების შესაბამისი ფასი? განსახილველია

ჩებში ათასობით არალეგალური მძღოლი გაურბის პოლიციასთან შეხვედრას.

საბჭოს წევრები ამტკიცებენ, რომ ისინი ცდილობენ, შეამცირონ მიკროავტობუსების გამო მომხდარი უბედური შემთხვევები და გზების გადატვირთვა, მაგრამ ამ მიზეზებს სერიოზულად არც ერთი მძღოლი არ აღიქვამს. კამინსისა და მისნაირი გამოცდილი მძღოლების მიკროავტობუსები ტაქსებზე უფრო სახიფათო ნამდვილად არ არის. ერთადერთი პრობლემა, რასაც ისინი ქმნიან, გახლავთ კონკურენცია იმ სატრანსპორტო მონოპოლიისადმი, რომლის მეთაურებიც წარმატებით ატარებენ კამპანიას მძღოლების წინააღმდეგ.

მიკროავტობუსების მძღოლებმა დაასაბუთეს, რომ თანამედროვე ქალაქის ლეგენდა – მასობრივი ტრანსპორტი აუცილებლად წამგებიანიაო, არასწორია. კამინსის მსგავსი მეწარმეები წარმატებით ფუნქციონირებენ სეულსა და ბუენოს-აირესში, ქალაქებში, სადაც მთლიანად ავტობუსების კერძო კომპანიები უზრუნველყოფენ მგზავრების ტრანსპორტირებას. ეს კომპანიები სწორედ რომ მომგებიანია. ერთ დროს სწორედ კერძო კომპანიებმა გადააქციეს ნიუ-იორკი მსოფლიოს მასობრივი ტრანსპორტის ლიდერად. პირველი ეტლები და ტრამვაი სწორედ კერძო კომპანიებმა აამუშავეს. კერძო გახლდათ მეტროც, რომელიც, მართალია, ნაწილობრივ ქალაქისაგან აღებული სესხით აშენდა, მაგრამ კერძო კომპანია იყო. ეს ყველა ბიზნესი მომგებიანი იყო, ხოლო მეტროს ერთი ეტონი დღევანდელ დოლარზე ნაკლები ღირდა.

თუმცა საბოლოოდ ნიუ-იორკის პოლიტიკოსებმა კერძო კომპანიებს ბაზრის დატოვება აიძულეს, რათა ინფლაციის გამო ეტონის ფასი არ გაზრდილიყო. როდესაც ამ კერძო კომპანიებმა 20-იან წლებში ზარალი განიცადეს, ქალაქის მერმა ჯონ ჰაილანმა მათ მენეჯმენტის სწავლა ურჩია. მან განაცხადა, რომ თუკი მეტრო ამუშავდებოდა, იგი ფასის ზრდის გარეშეც მომგებიანი იქნებოდა და ნიუ-იორკელები სატრანსპორტო „მონოპოლიების დიქტატურას" თავს აარიდებდნენ. თუმცა როგორც კი სახელმწიფომ კერძო სისტემების ერთ დიდ და ნამდვილ მონოპოლიად შერწყმა დაასრულა, ეტონის ფასი, რომელიც თითქმის შვიდი ათწლეულის მანძილზე უცვლელი რჩებოდა, 2,900%-ით გაიზარდა. ამჟამადაც კი მეტროპოლიტენის მმართველობა თითო მგზავრიდან 2 დოლარის ზარალს ნახულობს, მაშინ, როდესაც მიკროავტობუსების მძღოლები უკეთეს და უფრო იაფ მომსახურებას სთავაზობენ მოსახლეობას და მოგებასაც იღებენ.

„ტრანსპორტირება ჯერ კიდევ შეიძლება მომგებიანი გახდეს, თუკი მძღოლებს შანსს მივცემთ, – აცხადებს დენიელ კლეინი, სანტა-კლარას უნივერსიტეტის ეკონომისტი და ბრუკინგსის ინსტიტუტის მიერ გამოცემული წიგნის „ფეხით მოსიარულეთა წესების" თანაავტორი. – მთავრობამ დაამტკიცა, რომ მას აღარ შეუძლია სატრანსპორტო სისტემის რესურსების გამოყენების გაუმჯობესება. უკეთესი იქნება, თუ მთავრობა კონკურენციის გასაძლიერებლად ახალი წესების შემუშავებაზე გადაერთვება". ბრუკინგსის მკვლევარები თვლიან, რომ კერძო ოპერატორთა წასახალისებლად საჭიროა მათთვის „მგზავრებზე უფლების" მიყიდვა, რაც მათ შესაძლებლობას მისცემს, გზის განსაზღვრულ ნაწილებში მომლოდინე მგზავრები აიყვანონ. ამ შემთხვევაში მძღოლები ვეღარ შეძლებდნენ მგზავრების „მოპარვას" ხანგრძლივი პერიოდის ოპერატორისთვის. კონკურენციის წასახალისებლად კი გზის სხვა ნაწილებში ჩვეულებრივი გაჩერებები უნდა იყოს, სადაც მგზავრებს ლიცენზირებულ ტაქსებში ან ავტობუსებში ჩასხდომა შეეძლებათ.

ამ სისტემის ელემენტები უკვე არსებობს იქ, სადაც ტაქსებს უკვე აქვთ რეგულარული ავტობუსების გაჩერებებისაგან განცალკევებული საკუთარი გაჩერებები. მაგრამ ქალაქის საბჭო კვლავ ცდილობს კონკურენტების მოსპობას. კამინსის შემთხვევის მსგავსად, ლიცენზიების გაცემაზე უარის თქმასთან ერთად საბჭომ ვეტერან მძღოლებსაც აუკრძალა გზებზე საქმიანობა. სანამ ეს აკრძალვა სასამართლოში არ განხილულა – მძღოლების საჩივარი კი უკვე შეტანილია – მიკროავტობუსების მძღოლებს საქმიანობა მხოლოდ უკანონოდ შეუძლიათ. და სწორედ ახლა, ამწუთას, მიუხედავად პოლიციისა და სატრანსპორტო გაერთიანების მუშაკების თავგანწირული მცდელობისა, სადღაც ნიუ-იორკში სერიული მტაცებელი მორიგ მსხვერპლს უახლოვდება, ან შეიძლება სულაც მგზავრს ხუთდოლარიანს უხურდავებს.

წყარო: „ნიუ-იორკ ტაიმსი", 1997 წ. 10 აგვისტო

ორი ბუნებრივი ფასი: $30 არის უმაღლესი ფასი, რომლის დაწესებითაც კომპანია 100,000 მყიდველს შეინარჩუნებს, ხოლო $5 არის უმაღლესი ფასი, რომლის დაწესებითაც კომპანია მთელ ბაზარს დაიპყრობს, რომელიც 500,000 მკითხველისგან შედგება. კომპანიის პრობლემის გადაჭრისთვის საჭიროა უმარტივესი არითმეტიკული გამოთვლების ჩატარება. $30-ად კომპანია გაყიდის 100,000 წიგნს, მიიღებს $3 მილიონის ტოლ შემოსავალს და დარჩება მოგება – $1 მილიონი. $5-ად კომპანია გაყიდის 500,000 წიგნს, რის შედეგადაც მისი შემოსავალი $2,5 მილიონი, ხოლო მოგება $500,000 იქნება. ამგვარად, „იკითხეთ ბევრი" მაქსიმალურ მოგებას მიიღებს, თუ წიგნს $30-ად გაყიდის და უარს იტყვის 400,000 ნაკლებად დაინტერესებული მკითხველისთვის წიგნის მიყიდვის შესაძლებლობაზე.

აღსანიშნავია, რომ კომპანიის ეს გადაწყვეტილება საერთო დანაკარგის გაჩენას იწვევს. არის 400,000 მკითხველი, რომელიც მზად არის, წიგნში $5 გადაიხადოს. ამ მკითხველებისთვის წიგნის მიწოდების ზღვრული დანახარჯი ნულის ტოლია. ამგვარად,

როდესაც „იკითხეთ ბევრი" წიგნს მაქსიმალურ ფასს ადებს, $2 მილიონის ოდენობის მთლიანი დანაზოგი იკარგება. ეს საერთო დანაკარგი სწორედ ის არაეფექტიანობაა, რომელიც ჩნდება ყოველთვის, როცა კი მონოპოლისტი ზღვრულ დანახარჯზე მეტ ფასს აწესებს.

ახლა დავუშვათ, რომ „იკითხეთ ბევრი"-ს მარკეტინგის დეპარტამენტი ერთ მნიშვნელოვან აღმოჩენას აკეთებს: მკითხველთა ეს ორი ჯგუფი სხვადასხვა ბაზარს ეკუთვნის. ამ ავტორის ყველა თაყვანისმცემელი ავსტრალიაში ცხოვრობს, დანარჩენი მკითხველები კი – შეერთებულ შტატებში. უფრო მეტიც, ერთი ქვეყნის მკითხველისთვის ძალიან ძნელია წიგნის მეორე ქვეყანაში ყიდვა. როგორ იმოქმედებს ეს აღმოჩენა კომპანიის სამარკეტინგო სტრატეგიაზე?

ამ შემთხვევაში კომპანიას მეტი მოგების მიღება შეუძლია, თუ 100,000 ავსტრალიელ მკითხველს წიგნს $30-ად მიჰყიდის, 400,000 ამერიკელ მკითხველს კი – $5-ად. ავსტრალიაში მიღებული მოგება $3 მილიონი იქნება, ამერიკაში კი – $2 მილიონი, რაც ჯამში $5 მილიონს შეადგენს. მოგება $3 მილიონი იქნება, რაც ბევრად მეტია $1 მილიონზე, რომელსაც კომპანია მიიღებდა, წიგნისთვის რომ მხოლოდ ერთი ფასი – $30 დაედო. ცხადია, კომპანია ფასისმიერი დისკრიმინაციის სტრატეგიას აირჩევს.

მიუხედავად იმისა, რომ საგამომცემლო კომპანია „იკითხეთ ბევრი"-ს ამბავი წარმოსახვითია, ის მაინც საკმაოდ კარგად აღწერს მრავალი საგამომცემლო კომპანიის კომერციულ საქმიანობას. მაგალითად, სახელმძღვანელოების ფასი ხშირად ევროპაში ნაკლებია, ვიდრე ამერიკაში. უფრო დიდია განსხვავება მაგარყდიანი და რბილყდიანი წიგნების ფასებს შორის. როდესაც გამომცემელი ახალ რომანს იღებს, ჯერ უფრო ძვირ, მაგარყდიან წიგნებს გამოსცემს, მოგვიანებით კი – იაფ, რბილყდიან წიგნებს. განსხვავება ამ ორი გამოცემის ფასებს შორის ბევრად დიდია, ვიდრე მათი დაბეჭდვის დანახარჯებს შორის. გამომცემლის მიზანი ისეთიეა, როგორიც ჩვენს მაგალითში იყო. წიგნის ავტორის თაყვანისმცემლებისთვის მაგარყდიანი, ხოლო ნაკლებად დაინტერესებული მკითხველებისთვის რბილყდიანი წიგნების მიყიდვით გამომცემელი ფასისმიერ დისკრიმინაციას ახდენს და საკუთარ მოგებას ზრდის.

იგავის მორალი

ყველა იგავის მსგავსად, კომპანია „იკითხეთ ბევრი"-ს ამბავიც სტილიზებულია. მაგრამ, ყველა იგავის მსგავსად, ის ზოგიერთი მნიშვნელოვანი ზოგადი დასკვნის გამოტანის საშუალებას გვაძლევს. კერძოდ, აქედან შეგვიძლია სამი დასკვნა გამოვიტანოთ ფასისმიერი დისკრიმინაციის შესახებ.

პირველი და ყველაზე აშკარა დასკვნა ისაა, რომ ფასისმიერი დისკრიმინაცია რაციონალური სტრატეგიაა მოგების მმაქსიმიზებელი მონოპოლისტისთვის. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, სხვადასხვა მომხმარებლებისთვის სხვადასხვა ფასის დაწესებით მონოპოლისტს თავისი მოგების გაზრდა შეუძლია. არსებითად, მონოპოლისტი თითოეული მომხმარებლისგან იღებს ფასს, რომელიც უფრო ახლოა ამ მომხმარებლის გადახდისთვის მზადყოფნასთან, ვიდრე ის ფასი, რომელიც საერთოა ყველა მომხმარებლისთვის.

მეორე დასკვნა ისაა, რომ ფასისმიერი დისკრიმინაცია მოითხოვს მყიდველების განცალკევების უნარს მათი გადახდისთვის მზადყოფნის მიხედვით. ჩვენს მაგალითში მომხმარებლები გეოგრაფიული ნიშნით იყვნენ დაყოფილი. მაგრამ ზოგჯერ მონოპოლისტები მომხმარებლების განსხვავებისთვის სხვა კრიტერიუმებს ირჩევენ, მაგალითად, ასაკს ან შემოსავალს.

ამ დასკვნის ლოგიკური შედეგი ისაა, რომ არსებობს საბაზრო ძალები, რომელთაც ფასისმიერი დისკრიმინაციის დაბრკოლება შეუძლიათ. კერძოდ, ერთ-ერთი ასეთი ძალაა არბიტრაჟი, საქონლის შესყიდვა ერთ ბაზარზე უფრო იაფად და გაყიდვა მეორე ბაზარზე უფრო ძვირად ფასებს შორის განსხვავებიდან მოგების მიღების მიზნით. ჩვენს მაგალითში, შეგვიძლია, დავუშვათ, რომ ავსტრალიურ მაღაზიებს შეუძლიათ წიგნების ამერიკაში ყიდვა და შემდეგ ამ წიგნების ავსტრალიელი მკითხველებისთვის მიყიდვა. ასეთი არბიტრაჟი არ მისცემს კომპანიას „იკითხეთ ბევრი" ფასისმიერი დისკრიმინაციის განხორციელების საშუალებას, რადგან არც ერთი ავსტრალიელი არ იყიდის წიგნს უფრო მაღალ ფასად.

მესამე დასკვნა, რომელიც ჩვენი იგავიდან გამომდინარეობს, ალბათ, გაგაკვირვებთ: ფასისმიერ დისკრიმინაციას ეკონომიკური კეთილდღეობის გაზრდა შეუძლია. გავიხსენოთ, რომ საერთო დანაკარგი მაშინ ჩნდება, როდესაც „იკითხეთ ბევრი" $30-ის ტოლ ფასს აწესებს, ვინაიდან 400,000 ნაკლებად დაინტერესებული მკითხველი ამ წიგნს აღარ იყიდის, მიუხედავად იმისა, რომ ეს მკითხველები წიგნს მისი წარმოების ზღვრულ დანახარჯზე მეტად აფასებენ. მაგრამ, თუ „იკითხეთ ბევრი" ფასისმიერ დისკრიმინაციას ახორციელებს, წიგნს ყველა მყიდველი შეიძენს და შედეგი ეფექტიანი იქნება. ამგვარად, ფასისმიერ დისკრიმინაციას შეუძლია აღმოფხვრას მონოპოლიური ფასდადებით გამოწვეული არაეფექტიანობა.

შევნიშნავთ, რომ ფასისმიერი დისკრიმინაციის შედეგად კეთილდღეობის ზრდას უფრო მწარმოებლის გაზრდილი დანაზოგის სახე აქვს, ვიდრე მომხმარებლის გაზრდილი დანაზოგისა. ჩვენს მაგალითში წიგნის ყიდვის შედეგად მომხმარებლების ეკონომიკური მდგომარეობა არ უმჯობესდება, რადგან ისინი ზუსტად იმდენს იხდიან, რამდენადაც ამ წიგნს აფასებენ. ფასისმიერი დისკრიმინაციის შედეგად მთლიანი დანაზოგის ნამატი, მოგების ნამატის სახით, წილად ხვდება კომპანიას „იკითხეთ ბევრი".

ფასისმიერი დისკრიმინაციის ანალიზი

მოდი, უფრო ფორმალურად განვიხილოთ, როგორ მოქმედებს ფასისმიერი დისკრიმინაცია ეკონომიკურ კეთილდღეობაზე. დასაწყისში დავუშვათ, რომ მონოპოლისტს *ფასის სრული დისკრიმინაცია* შეუძლია. ფასის სრული დისკრიმინაცია ისეთი სიტუაციაა, როდესაც მონოპოლისტისთვის ცნობილია თითოეული მომხმარებლის გადახდისთვის მზადყოფნა და თითოეული მომხმარებლისთვის განსხვავებული ფასის დაწესება შეუძლია. ასეთ შემთხვევაში თითოეული მომხმარებელი იხდის ფასს, რომელიც გადახდისთვის მისი მზადყოფნის ტოლია, ხოლო მონოპოლისტი მთლიან დანაზოგს იღებს თითოეული სავაჭრო გარიგებიდან.

მე-10 ნახაზზე ნაჩვენებია მწარმოებლისა და მომხმარებლის დანაზოგები ფასისმიერი დისკრიმინაციის შემთხვევაში და ფასისმიერი დისკრიმინაციის გარეშე. ფასისმიერი დისკრიმინაციის გარეშე ფირმა ერთ ფასს აწესებს, რომელიც ზღვრულ დანახარჯზე მეტია, როგორც ნაჩვენებია მე-10 ა) ნახაზზე. რადგან ზოგიერთი პოტენციური მომხმარებელი, რომელიც საქონელს ზღვრულ დანახარჯზე მეტად აფასებს, ამ საქონელს მონოპოლისტის მიერ დაწესებულ მაღალ ფასად არ იყიდის, მონოპოლია საერთო დანაკარგს იწვევს. მაგრამ, როდესაც ფირმას სრული ფასისმიერი დისკრიმინაცია შეუძლია, როგორც ნაჩვენებია მე-10 ბ) ნახაზზე, თითოეული მომხმარებელი, რომელიც საქონელს ზღვრულ დანახარჯზე მეტად აფასებს, ამ საქონელს იყიდის და გადაიხდის ფასს, რომელიც ამ მომხმარებლის გადახდისთვის მზადყოფნის ტოლია. გვაქვს ორმხრივად მომგებიანი ვაჭრობა, საერთო დანაკარგი არ ჩნდება და ბაზრიდან მიღებული მთლიანი დანაზოგი, მოგების სახით, წილად ხვდება მონოპოლიურ მწარმოებელს.

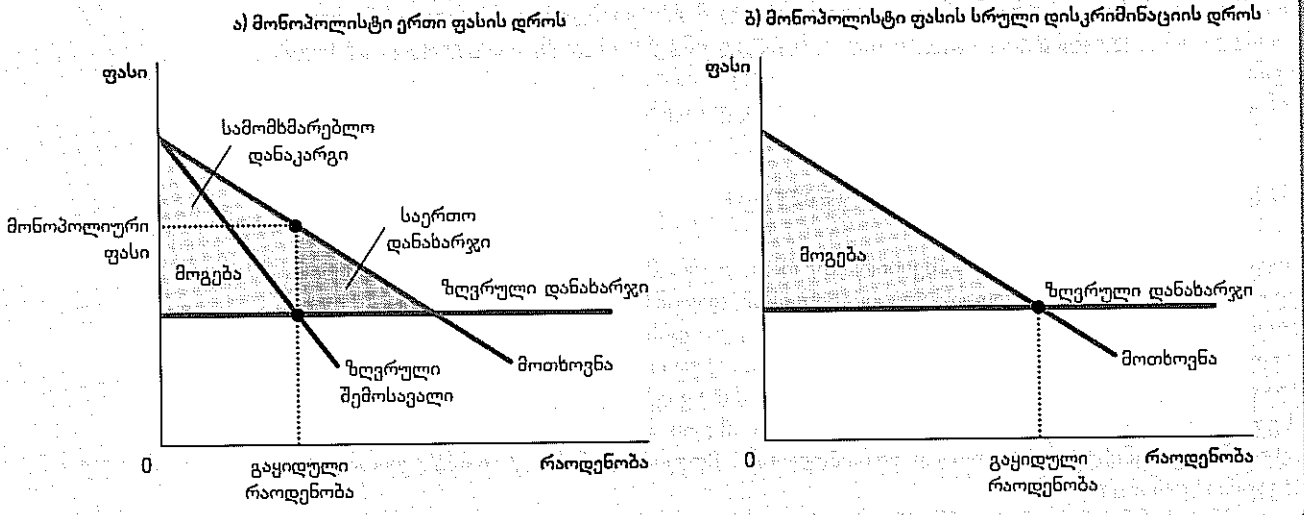
რა თქმა უნდა, რეალურ სამყაროში სრული ფასისმიერი დისკრიმინაცია არ არსებობს. მომხმარებლები არ სეირნობენ ტრაფარეტებით, რომლებზეც მათი გადახდისთვის მზადყოფნაა აღნიშნული. ფასისმიერ დისკრიმინაციას ფირმები მომხმარებლების ჯგუფებად დაყოფით აწარმოებენ: ახალგაზრდები და ასაკოვანები, კვირის დღეებში ვაჭრობის მსურველები და შაბათ-კვირას ვაჭრობის მსურველები, ამერიკელები და ავსტრალიელები და ა. შ. ჩვენს იგავში მოქმედი მომხმარებლებისგან განსხვავებით, თითოეული ჯგუფის ფარგლებში მომხმარებლები თავიანთი გადახდისთვის მზადყოფნით განსხვავდებიან, რაც შეუძლებელს ხდის სრულ ფასისმიერ დისკრიმინაციას.

როგორ მოქმედებს კეთილდღეობაზე ასეთი არასრული ფასისმიერი დისკრიმინაცია? ამ საფასო სქემების ანალიზი საკმაოდ რთულია და, როგორც ირკვევა, ამ კითხვაზე ერთი ზოგადი პასუხი არ არსებობს. ერთი მონოპოლიური ფასის შემთხვევასთან შედარებით, არასრულმა ფასისმიერმა დისკრიმინაციამ შეიძლება ბაზრის მთლიანი დანაზოგის ზრდა ან შემცირება გამოიწვიოს, ან სულაც უცვლელი დატოვოს იგი. მხოლოდ ისაა ცხადი, რომ ფასისმიერი დისკრიმაცია მონოპოლისტის მოგების ზრდას იწვევს – წინააღმდეგ შემთხვევაში ფირმა ყველა მომხმარებლისთვის ერთი ფასის დაწესებას აირჩევდა.

10 ნახაზი

კეთილდღეობა ფასისმიერი დისკრიმინაციის დროს და დისკრიმინაციის გარეშე

ა) ნახაზზე ნაჩვენებია მონოპოლისტი, რომელიც ერთ ფასს აწესებს ყველა მომხმარებლისთვის. ამ ბაზარზე მთლიანი დანაზოგი მოგებისა (მწარმოებლის დანაზოგისა) და სამომხმარებლო დანაზოგის ჯამის ტოლია. ბ) ნახაზზე ნაჩვენებია მონოპოლისტი, რომელსაც ფასის სრული დისკრიმინაციის განხორციელება შეუძლია. რადგან სამომხმარებლო დანაზოგი ნულის ტოლია, ამიტომ მთლიანი დანაზოგი ამჯერად ფირმის მოგების ტოლია. ამ ორი შემთხვევის შედარებისას კარგად ჩანს, რომ ფასის სრული დისკრიმინაცია იწვევს მოგებისა და მთლიანი დანაზოგის ზრდას და სამომხმარებლო დანაზოგის შემცირებას.



ფასისმიერი დისკრიმინაციის მაგალითები

შეერთებული შტატების ეკონომიკაში ფირმები მრავალ ერთმანეთისგან განსხვავებულ სტრატეგიას იყენებენ, რომელთა მიზანია სხვადასხვა მომხმარებლისთვის სხვადასხვა ფასის დაწესება. განვიხილოთ რამდენიმე მაგალითი.

კინოს ბილეთები მრავალი კინოთეატრი ბილეთის უფრო დაბალ ფასს აწესებს ბავშვებისა და მოხუცებისთვის, ვიდრე სხვა კლიენტებისთვის. კონკურენტულ ბაზარზე ასეთი ფაქტი ძნელი ასახსნელია. კონკურენტულ ბაზარზე ფასი ზღვრული დანახარჯის ტოლია და ბავშვისა თუ მოხუცის სავარძლით უზრუნველყოფის ზღვრული დანახარჯი ისეთივეა, როგორიც ნებისმიერი სხვა ადამიანის სავარძლით უზრუნველყოფისა. მაგრამ ეს ფაქტი ადვილი ასახსნელია, თუ კინოთეატრებს გარკვეული ადგილობრივი საბაზრო ძალაუფლება აქვთ და თუ ბავშვებისა და მოხუცების გადახდისთვის მზადყოფნა ნაკლებია სხვებთან შედარებით. ასეთ შემთხვევაში კინოთეატრები ფასისმიერი დისკრიმინაციით საკუთარ მოგებას ზრდიან.



„არ გაინტერესებთ, რა ღირს გადავიხადე ამ თვითმფრინავის ბილეთში?“

თვითმფრინავის ბილეთების ფასები სავარძლები თვითმფრინავებში მრავალ სხვადასხვა ფასად იყიდება. ავიაკომპანიების უმრავლესობა უფრო იაფად ყიდის ორივე მიმართულებით მგზავრობის ბილეთებს, თუ მგზავრი შაბათ ღამეს გაათევს. ერთი შეხედვით, ეს უცნაურია. რა მნიშვნელობა აქვს ავიაკომპანიისთვის, გაათევს თუ არა მგზავრი შაბათ ღამეს? ამის მიზეზი ისაა, რომ ამ გზით ავიაკომპანია ბიზნეს-მგზავრებს დანარჩენებისგან განაცალკევებს. მგზავრი, რომელიც მივლინებაში მიდის, მზადაა, მეტი გადაიხადოს და, როგორც წესი, არ სურს შაბათი ღამის გათევა. იმ მგზავრის გადახდისთვის მზადყოფნა კი, რომელიც სხვა ქალაქში პირადი საქმეების გამო მიემგზავრება, ნაკლებია და ამიტომ ის უფრო მზადაა, შაბათი ღამე გაათიოს. ამგვარად, ავიაკომპანიები წარმატებით ახორციე-

CARTOON: HAMILTON © UNIVERSAL PRESS SYNDICATE.

ლებენ ფასისმიერ დისკრიმინაციას იმ მგზავრებისთვის უფრო დაბალი ფასის დაწესებით, რომლებიც მზად არიან, შაბათი ღამე აეროპორტში გაათიონ.

შელავათიანი კუპონები მრავალი კომპანია საზოგადოებას შელავათიან კუპონებს სთავაზობს გაზეთებსა და ჟურნალებში. მყიდველს შეუძლია, ამოჭრას ეს კუპონი, რათა შემდეგში საქონელი $0,50-ით უფრო იაფად შეიძინოს. რატომ სთავაზობენ კომპანიები ხალხს ასეთ კუპონებს? ხომ შეიძლება უბრალოდ საქონლის $0,50-ით გაიაფება?

ამის მიზეზი ისაა, რომ ეს კუპონები კომპანიებს ფასისმიერი დისკრიმინაციის საშუალებას აძლევს. კომპანიებმა იციან, რომ ყველა მომხმარებელი არ დახარჯავს დროს კუპონის ამოჭრაზე. უფრო მეტიც, კუპონის ამოჭრისთვის მზადყოფნა დაკავშირებულია საქონლის შესაძენად გადახდისთვის მზადყოფნასთან. მდიდარი ან საქმიანი ადამიანი თავის დროს გაზეთებიდან კუპონების ამოჭრაზე არ დახარჯავს და მოსალოდნელია, რომ ეს ადამიანი მზად არის, ბევრ საქონელში უფრო მაღალი ფასი გადაიხადოს. უმუშევარი ადამიანი, ალბათ, მოისურვებს კუპონის ამოჭრას, რადგან მისი გადახდისთვის მზადყოფნა უფრო დაბალია. ამგვარად, იმ მომხმარებლებისთვის უფრო დაბალი ფასის დაწესებით, რომლებიც კუპონებს ამოჭრიან, ფირმას წარმატებით შეუძლია განახორციელოს ფასისმიერი დისკრიმინაცია.

ფინანსური დახმარება მრავალი კოლეჯი და უნივერსიტეტი ფინანსურად ეხმარება გაჭირვებულ სტუდენტებს. ასეთი პოლიტიკა შეიძლება განვიხილოთ, როგორც ერთგვარი ფასისმიერი დისკრიმინაცია. მდიდარ სტუდენტებს უფრო მეტი ფინანსური რესურსები აქვთ და, შესაბამისად, მათი გადახდისთვის მზადყოფნაც მეტია, ვიდრე გაჭირვებული სტუდენტებისა. კვებაზე მაღალი ფასის დაწესებითა და გაჭირვებული სტუდენტების ფინანსური დახმარებით სასწავლებლები მომხმარებლებისგან იმ ფასს იღებენ, რომელიც ამ მომხმარებლების მიერ სასწავლებელში სიარულის შეფასების ტოლია. სასწავლებლების ეს ქცევა ზუსტად ისეთივეა, როგორიც ნებისმიერი მონოპოლისტისა, რომელიც ფასისმიერ დისკრიმინაციას ახორციელებს.

ფასდაკლება შეძენილ რაოდენობაზე აქამდე განხილულ მაგალითებში მონოპოლისტი სხვადასხვა ფასს აწესებდა სხვადასხვა მომხმარებლისთვის. მაგრამ ზოგჯერ მონოპოლისტები იმით ახდენენ ფასისმიერ დისკრიმინაციას, რომ მომხმარებლებისგან სხვადასხვა ფასს იღებენ იმის მიხედვით, საქონლის რა რაოდენობას შეიძენს ეს მომხმარებელი. მაგალითად, მრავალი ფირმა ფასს ამცირებს იმ მომხმარებლებისთვის, რომლებიც ამა თუ იმ საქონლის დიდ რაოდენობას შეიძენენ. საფუნთუშეში, შესაძლოა, ერთი ფუნთუშა $0,50 ღირდეს, მაგრამ თორმეტ ფუნთუშაში $5 დოლარს გამოგართმევენ. ესეც ფასისმიერი დისკრიმინაციაა, რადგან მომხმარებელი პირველ შეძენილ ერთეულში მეტს იხდის, ვიდრე მეთორმეტეში. შეძენილ რაოდენობაზე დამყარებული ფასდაკლება ხშირად ფასისმიერი დისკრიმინაციის კარგი საშუალებაა, რადგან დამატებითი ერთეულის შესაძენად მომხმარებლის გადახდისთვის მზადყოფნა მით უფრო ნაკლებია, რაც მეტ ერთეულს შეიძენს ეს მომხმარებელი.

სწრაფი გამოკითხვა: **დაასახელეთ ფასისმიერი დისკრიმინაციის ორი მაგალითი. როგორ მოქმედებს სრული ფასისმიერი დისკრიმინაცია სამომხმარებლო დანაზოგზე, მწარმოებლის დანაზოგსა და მთლიან დანაზოგზე?**

დასკვნა: მონოპოლიები

ამ თავში ისეთი ფირმების ქცევა განვიხილეთ, რომელთაც იმ ფასების კონტროლის უნარი აქვთ, რომელთაც თავად აწესებენ. აქვე ვნახეთ, რომ ვინაიდან მონოპოლისტები აწარმოებენ სოციალურად ეფექტიან რაოდენობაზე ნაკლებს და აწესებენ ფასებს, რომლებიც ზღვრულ დანახარჯებზე მეტია, ამიტომ მონოპოლიები საერთო დანაკარგს იწვევს. ეს არაეფექტიანობა შეიძლება შემცირდეს გონივრული სახელმწიფო პოლიტიკის ან, ზოგ შემთხვე-



ახალი ამბებიდან

ბილეთები და სხვა სქემები

ეკონომისტი ჰელ ვარიანი განიხილავს ფასისმიერი დისკრიმინაციის ერთ დრამატულ შემთხვევას.

ბროდვეის წარმოდგენების ბილეთების ფასის დინამიკა

ჰელ ვარიანი

ნიუ-იორკში ყოველ საღამოს დაახლოებით 25,000 ადამიანი ესწრება ბროდვეიზე გამართულ წარმოდგენებს.

თეატრის მოყვარულთათვის კარგად არის ცნობილი, რომ ბილეთების ფასი განუწყვეტლივ იზრდება. ყველაზე ძვირი ბილეთის ფასი 1998 წლიდან დღემდე 31%-ით გაიზარდა, თუმცა რეალურად გადახდილმა ფასმა მხოლოდ 24%-ით მოიმატა.

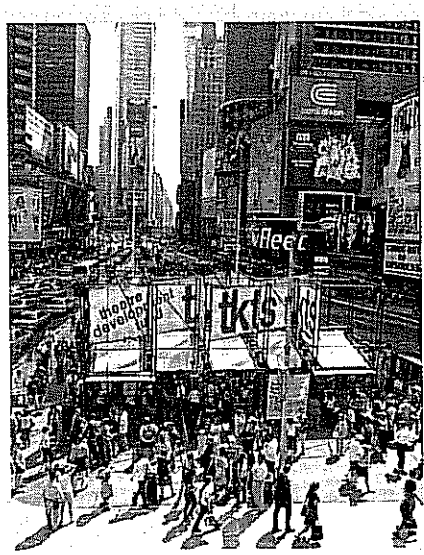
ამ განსხვავებას ფასდაკლებები იწვევს. მოხერხებულმა გულშემატკივრებმა იციან, რომ ყველაზე პოპულარული წარმოდგენების ბილეთებისთვისაც კი შესაძლებელია სასურველი გარიგების პოვნა. ყველაზე მნიშვნელოვანი ფასდაკლებები ხორციელდება კუპონების, „ორი ერთში“ გაცვლის, სტუდენტური ფასდაკლებებისა და „ტაიმს სქუეარის“ ბილეთების სალაროების მეშვეობით.

რატომ არის ამდენნაირი ფასდაკლება? მიზეზი ისაა, რომ ადგილები თეატრში, ისევე როგორც თვითმფრინავში, „მალფუჭებადი“ საქონელია. როდესაც შოუ დაიწყება ან თვითმფრინავი აფრინდება, ეს ადგილები არაფერი აღარ ღირს.

ორივე დარგში მწარმოებლები მრავალგვარ სტრატეგიებს იყენებენ, რომ ადგილები იმას მიჰყიდონ, ვინც მეტს გადაიხდის.

ეს ფენომენი სტენფორდის უნივერსიტეტის ეკონომისტმა, ფილიპ ლესლიმ შეისწავლა და კვლევის შედეგებს სტატიაში „ფასისმიერი დისკრიმინაცია ბროდვეის თეატრში“ მოუყარა თავი, რომელიც 2004 წელს ჟურნალ **RAND Journal of Economics**-ში გამოქვეყნდა.

ლესლიმ შეაგროვა ინფორმაცია 1996 წელს ბროდვეის სპექტაკლ „შვიდი გიტარის“ შესახებ. ეს წარმოდგენა 140,000-ზე



გარიგებებზე მონადირეები

ვაში, მონოპოლისტების მიერ ფასისმიერი დისკრიმინაციის განხორციელების შედეგად.

რამდენად გავრცელებულია მონოპოლიების პრობლემა? ამ კითხვაზე ორი პასუხი არსებობს.

ერთი მხრივ, მონოპოლიები ხშირია. ფირმათა უმრავლესობას შეუძლია, გარკვეული კონტროლი განახორციელოს ფასებზე, რომლებსაც აწესებს. ეს ფირმები არ არიან იძულებულნი, თავიანთ საქონელს საბაზრო ფასი დაადონ, ვინაიდან მათი საქონელი მცირედით მაინც განსხვავდება სხვა ფირმების საქონლისგან. „ფორდ ტაურუსი“ განსხვავდება „ტოიოტა კამრისაგან“. „ბენ ენდ ჯერის“ ნაყინი განსხვავდება „ბრეიერის“ ნაყინისგან. თითოეულ საქონელს მოთხოვნის კლებადი მრუდი ახასიათებს, რაც მწარმოებლებს გარკვეულ მონოპოლიურ ძალაუფლებას ანიჭებს.

მეორე მხრივ, იშვიათია ფირმა, მნიშვნელოვანი მონოპოლიური ძალა რომ ჰქონდეს. მხოლოდ რამდენიმე საქონელია ჭეშმარიტად უნიკალური. საქონელთა უმრავლესობას მოეპოვება შემცვლელები, რომლებიც, თუ ზუსტად ასეთივე არა, მსგავსი მაინცაა. „ბენ ენდ ჯერის“ შეუძლია ცოტათი გაზარდოს თავისი ნაყინის ფასი გაყიდვის შემცირების გარეშე; მაგრამ, თუ ფასი ძალიან გაიზარდა, ბევრად ნაკლები ნაყინი გაიყიდება.

დაბოლოს, მონოპოლიური ძალაუფლება სხვადასხვაგვარია. მრავალ ფირმას მართლაც აქვს გარკვეული მონოპოლიური ძალაუფლება. თუმცა ისიც მართალია, რომ მათი მონოპოლიური ძალაუფლება, როგორც წესი, საკმაოდ შეზღუდულია. ასეთ შემთხვევებში, დიდი შეცდომა არ იქნება, თუ დავუშვებთ, რომ ფირმები კონკურენტულ ბაზრებზე მოქმედებენ, თუნდაც ეს მთლად ასე არ იყოს.

მეტმა ადამიანმა ნახა. მათ 17 სხვადასხვა ფასად შეიძინეს ბილეთები. ფასში განსხვავებები ზოგჯერ ადგილების ხარისხს (პარტერი, იარუსი, აივანი და ა. შ.), ზოგჯერ კი სხვადასხვა სახეობის ფასდაკლებას და გარიგებას უკავშირდებოდა.

ადგილების ხარისხისა და ფასდაკლებების ერთობლიობამ ბილეთების ფასის დიდი დიაპაზონი შექმნა. მოცემული დღისთვის შემთხვევითი შერჩევით შედარებული ორი ნებისმიერი ბილეთის ფასი დაახლოებით 40%-ით განსხვავდებოდა საშუალო ფასისაგან. იგივე ხდება თვითმფრინავების ბილეთებთან დაკავშირებითაც.

199 წარმოდგენის მანძილზე ბილეთებზე ფასდაკლების ხასიათიც იცვლებოდა. თავიდან მიზნობრივი წერილების დაგზავნის მეთოდი გამოიყენეს, ხოლო „ორი ერთის ფასად" შეთავაზება მაშინ დაიწყო, როდესაც წარმოდგენათა დაახლოებით ნახევარი ნაჩვენები იყო.

„ტაიმს სქუეარის" სალაროებში, როგორც წესი, პარტერის ბილეთები, ანუ საუკეთესო ადგილები, იყიდება. ამ წარმოდგენის შემთხვევაში ფასდაკლებული ბილეთები ძირითადად პარტერის უარეს ადგილებს სთავაზობდა მაყურებელს. ისინი 50%-იანი ფასდაკლებით გაიყიდა და თანაც იმავე დღის წარმოდგენაზე დასასწრებად.

ლესლის მიზანი იყო თეატრის მოყვარულის ქცევის მოდელირება. ბროდვეის კლიენტების მასა მეტად არაერთგვაროვანია. მათი დაახლოებით 10%-ის შემოსავალი 25-35 ათასი დოლარია, დაახლოებით იმავე რაოდენობისა კი – 150 ათასზე მეტი (1990 წლის საბაზო ფასებით).

ბროდვეის შოუს ავტორები ფასებისა და ფასდაკლებების პოლიტიკის განსაზღვრის დროს სწორედ მაყურებელთა ამ მრავალფეროვნებით სარგებლობენ და მათ ყველა კატეგორიის ადგილს სთავაზობენ, რომ საბოლოოდ ბილეთების რეალიზაციის პროცესი მომხმარებელთა გადახდისათვის მზადყოფნით დარეგულირდეს.

ნაკლებმოსალოდნელია, რომ დონალდ ტრამპს იაფი ბილეთების რიგში მოჰკრათ თვალი. მისნაირი შემოსავლის მქონე ადამიანები არად დაგიდევენ ბილეთის სრული ფასის გადახდას. სამაგიეროდ მრავალი სტუდენტი, უმუშევარი მსახიობი და ტურისტი სიამოვნებით იძენს ფასდაკლებულ ბილეთებს.

დიახ, რიგში დგომა არასასიამოვნოა და სწორედ ესაა მთავარი. სასიამოვნო რომ იყოს, ყველა ჩადგებოდა რიგში და თეატრების შემოსავლებიც შემცირდებოდა.

ლესლიმ მოწინავე ეკონომეტრიკული ტექნოლოგიებით გამოითვალა, როგორი იქნებოდა სხვადასხვა შემოსავლის მქონე ადამიანების გადახდისათვის მზადყოფნა განსხვავებული ხარისხის ადგილების ბილეთების შესაძენად და დაასკვნა, რომ ბროდვეველი პროდიუსერები მშვენივრად ართმევდნენ თავს შემოსავლების მაქსიმიზაციის ამოცანას.

სავარაუდოდ სულ უფრო გაიზრდება იმ საქონლის რიცხვი, რომელზეც დიფერენცირებული ფასების სისტემა გავრცელდება. საინფორმაციო ტექნოლოგიების წყალობით გამყიდველთათვის მარტივდება მონაცემთა შეგროვება, ფასებზე ექსპერიმენტების ჩატარება და შედეგების გაანალიზება.

ჩვენთვის, მომხმარებლებისთვის, ეს ალბათ კიდევ უფრო გაართულებს ცხოვრებას, მაგრამ მეორე მხრივ, სხვადასხვანაირი ფასების მეშვეობით სარფიან გარიგებებს გამოვკრავთ ხელს.

ნიუ-იორკში ბოლოს ყოფნის დროს ძალიან ვისიამოვნე იმ ფაქტით, რომ სპექტაკლ „პროდიუსერების" ბილეთი ნახევარ ფასად შევიძინე. ამან თითქმის ამინაზღაურა ის მორალური ზარალი, რომელიც თვითმფრინავის ბილეთის ორი კვირით ადრე შეძენამ და შაბათ ღამეს უბინაოდ დარჩენამ მომაყენა.

წყარო: „ნიუ-იორკ ტაიმსი", 2005 წ. 13 იანვარი

ცხრილი 2

კონკურენცია და მონოპოლია: შედარებითი შეჯამება

	კონკურენცია	მონოპოლია
მსგავსებები		
ფირმის მიზნები	მოგების მაქსიმიზაცია	მოგების მაქსიმიზაცია
მაქსიმიზაციის წესი	MR = MC	MR = MC
იღებს თუ არა ეკონომიკურ მოგებას მოკლევადიან პერიოდში?	დიახ	დიახ
განსხვავებები		
ფირმების რაოდენობა	ბევრი	ერთი
ზღვრული შემოსავალი	MR = P	MR < P
ფასი	P = MC	P > MC
მწარმოებლების კეთილდღეობის მაქსიმიზაციის დონეს აღწევს?	დიახ	არა
გრძელვადიან პერიოდში	დიახ	არა
ბაზარზე შესვლა	არა	დიახ
ეკონომიკური მოგება გრძელვადიან პერიოდში	არა	დიახ
ფასისმიერი დისკრიმინაციის შესაძლებლობა	არა	დიახ

შეჯამება

- მონოპოლია ისეთი ფირმაა, რომელიც ერთადერთი გამყიდველია ბაზარზე. მონოპოლია ჩნდება მაშინ, როდესაც ერთი ფირმა ფლობს ძირითად რესურსს, ან როდესაც მთავრობა რომელიმე ერთ ფირმას საქონლის წარმოების ექსკლუზიურ უფლებას ანიჭებს, ანდა როდესაც ერთ ფირმას შეუძლია თავისი მიწოდებით მთელი ბაზარი დააკმაყოფილოს უფრო ნაკლები დანახარჯებით, ვიდრე მრავალ ფირმას.
- ვინაიდან მონოპოლია ერთადერთი მწარმოებელია ბაზარზე, ამიტომ მას თავის საქონელზე მოთხოვნის კლებადი მრუდი ახასიათებს. როდესაც მონოპოლია წარმოებას ერთი ერთეულით ზრდის, მისი საქონლის ფასი მცირდება, რაც ამცირებს ყველა ერთეულიდან მიღებულ შემოსავალს. ამის შედეგად მონოპოლიის ზღვრული შემოსავალი ყოველთვის ნაკლებია, ვიდრე მისი საქონლის ფასი.
- კონკურენტული ფირმის მსგავსად, მონოპოლიური ფირმა მაქსიმალური მოგების მიღებას ცდილობს, რისთვისაც ისეთ რაოდენობას აწარმოებს, რომ ზღვრული შემოსავალი ზღვრული დანახარჯის ტოლი იყოს. ამის შემდეგ მონოპოლია ირჩევს ფასს, რომლის დროსაც მოთხოვნა ამ რაოდენობის ტოლი იქნება. კონკურენტული ფირმისგან განსხვავებით, მონოპოლიური ფირმის მიერ დაწესებული ფასი ფირმის ზღვრულ შემოსავალზე მეტია, ამიტომ ზღვრულ დანახარჯზე მეტიცაა.
- მონოპოლისტის პროდუქციის რაოდენობა, რომელიც მაქსიმალურ მოგებას შეესაბამება, იმ რაოდენობაზე ნაკლებია, რომელიც მომხმარებლისა და მწარმოებლის დანაზოგთა ჯამის მაქსიმუმს შეესაბამება. ესე იგი, როდესაც მონოპოლისტი ზღვრულ დანახარჯზე მეტ ფასს აწესებს, ზოგიერთი მომხმარებელი, რომელიც საქონელს მისი წარმოების დანახარჯებზე მეტად აფასებს, ამ საქონელს არ იყიდის. ამის შედეგად მონოპოლია იწვევს საერთო დანაკარგს, რომელიც გადასახადებით გამოწვეული საერთო დანაკარგის მსგავსია.
- პოლიტიკოსებს შეუძლიათ, ოთხნაირად უპასუხონ მონოპოლიის ქცევის არაეფექტიანობას. შეუძლიათ, გამოიყენონ ანტიტრესტული კანონი, რომ დარგი უფრო კონკურენტული გახადონ. შეუძლიათ, არეგულირონ მონოპოლიის მიერ დაწესებული ფასები. შეუძლიათ, მონოპოლისტური ფირმა მთავრობის მიერ მართვად საწარმოდ გადააქციონ. ან, თუ საბაზრო ჩავარდნა მცირეა პოლიტიკის გარდაუვალ არასრულყოფილებასთან შედარებით, პოლიტიკოსები ამჯობინებენ, საერთოდ არაფერი აკეთონ.
- ხშირად, მონოპოლისტს შეუძლია საკუთარი მოგების გაზრდა, თუ ერთსა და იმავე საქონელს, მომხმარებლის გადახდისთვის მზადყოფნიდან გამომდინარე, სხვადასხვა ფასს დაადებს. ასეთ ფასისმიერ დისკრიმინაციას შეუძლია გაზარდოს ეკონომიკური კეთილდღეობა საქონლის იმ მომხმარებლებისთვის მიწოდებით, რომლებიც წინააღმდეგ შემთხვევაში ამ საქონელს არ იყიდდნენ. სრული ფასისმიერი დისკრიმინაციის შემთხვევაში მონოპოლიის საერთო დანაკარგი საერთოდ აღმოფხვრილია. უფრო ზოგადად, როდესაც ფასისმიერი დისკრიმინაცია არასრულია, მას შეუძლია გამოიწვიოს კეთილდღეობის გაზრდა ან შემცირება, ერთი მონოპოლიური ფასის შემთხვევასთან შედარებით.

ძირითადი ცნებები

მონოპოლია, გვ. 298 ბუნებრივი მონოპოლია, გვ.300 ფასისმიერი დისკრიმინაცია, გვ.315

კითხვები გამეორებისთვის

1. მოიყვანეთ მთავრობის მიერ შექმნილი მონოპოლიის მაგალითი. არის თუ არა ასეთი მონოპოლიის შექმნა ყოველთვის ცუდი სახელმწიფო პოლიტიკა? ახსენით.
2. განმარტეთ *ბუნებრივი მონოპოლია*. რა კავშირი აქვს ბაზრის ზომებს დარგის ბუნებრივ მონოპოლიად გადაქცევასთან?
3. რატომაა მონოპოლისტის ზღვრული შემოსავალი მისი საქონლის ფასზე ნაკლები? შესაძლებელია თუ არა, რომ ზღვრული შემოსავალი უარყოფითი იყოს? ახსენით.
4. ააგეთ მოთხოვნის, ზღვრული შემოსავლისა და ზღვრული დანახარჯის მრუდები მონოპოლისტისთვის. აჩვენეთ პროდუქციის რაოდენობა, რომელიც მაქსიმალურ მოგებას შეესაბამება. აჩვენეთ მაქსიმალური მოგების შესაბამისი ფასი.
5. წინა კითხვაში აგებულ ნახაზზე აჩვენეთ პროდუქციის რაოდენობა, რომელიც მაქსიმალურ მთლიან დანაზოგს შეესაბამება. აჩვენეთ მონოპოლიით გამოწვეული საერთო დანაკარგი. ახსენით თქვენი პასუხი.
6. რა უფლებით აკონტროლებს მთავრობა ფირმების შერწყმას? რატომ უნდა სურდეს ორ ფირმას შერწყმა? საზოგადოების კეთილდღეობის თვალსაზრისით, დაასახელეთ როგორც კარგი, ისე ცუდი მიზეზები.

7. აღწერეთ ორი პრობლემა, რომლებიც მაშინ ჩნდება, როცა მთავრობა ბუნებრივ მონოპოლიას ზღვრული დანახარჯის ტოლი ფასის დაწესებას ავალდებულებს.

8. მოიყვანეთ ფასისმიერი დისკრიმინაციის ორი მაგალითი. თითოეულ შემთხვევაში ახსენით, რატომ ირჩევს მონოპოლისტი ასეთ სტრატეგიას.

სავარჯიშოები

1. გამომცემელი ერთ-ერთი ყველაზე პოპულარული ავტორის ახალი რომანის გამოცემისთვის მოთხოვნის შემდეგ განრიგს ითვალისწინებს:

ფასი	რაოდენობა
$100	0 რომანი
90	100,000
80	200,000
70	300,000
60	400,000
50	500,000
40	600,000
30	700,000
20	800,000
10	900,000
0	1,000,000

ავტორს წიგნის დაწერისათვის $2 მილიონს უხდიან, წიგნის გამოცემის ზღვრული დანახარჯი მუდმივია და თითოეულ წიგნზე $10-ს უდრის.

ა) გამოთვალეთ მთლიანი შემოსავალი, მთლიანი დანახარჯი და მთლიანი მოგება თითოეული რაოდენობისათვის. რა რაოდენობას აირჩევდა მოგების მმაქსიმიზებელი გამომცემელი? რა ფასს დააწესებდა იგი?

ბ) შეადარეთ ზღვრული შემოსავალი (გაიხსენეთ, რომ MR= ΔTR/ΔQ). როგორ შეეფარდება ზღვრული შემოსავალი ფასს? ახსენით.

გ) დახაზეთ ზღვრული შემოსავლის, ზღვრული დანახარჯისა და მოთხოვნის მრუდები. რა რაოდენობაზე გადაიკვეთება ზღვრული შემოსავლისა და ზღვრული დანახარჯის მრუდები? რას ნიშნავს ეს?

დ) თქვენს გრაფიკზე დაშტრიხეთ საერთო დანაკარგი. სიტყვიერად ახსენით, რას ნიშნავს იგი.

ე) ავტორისათვის რომ $2 მილიონის ნაცვლად $3 მილიონი გადაეხადათ, როგორ გავლენას მოახდენდა ეს გამომცემლის მიერ ფასის დაწესებაზე? ახსენით.

ვ) დავუშვათ, რომ გამომცემელი მოგების მაქსიმიზაციის ნაცვლად ეკონომიკური ეფექტიანობის მაქსიმიზაციაზეა ორიენტირებული. რა ფასს დაადებდა იგი წიგნს? რა იქნებოდა მისი მოგება ამ ფასის დაწესების პირობებში?

2. დავუშვათ, ბუნებრივი მონოპოლია სახელმწიფოს მოთხოვნით იძულებული გახდა, ფასი საშუალო მთლიანი დანახარჯების დონეზე დაეწესებინა. დიაგრამაზე აღნიშნეთ დაწესებული ფასი და შეადარეთ ამ დროს საზოგადოების მიერ მიღებული საერთო დანაკარგი იმ საერთო დანაკარგს, რომელსაც მონოპოლისტის მიერ ფასის ზღვრული დანახარჯების დონეზე დაწესება გამოიწვევდა.

3. დავუშვათ, კომპანია „სუფთა წყარო" მონოპოლისტია კალიფორნიის ჩამოსასხმელი წყლის ბაზარზე. ონკანის წყლის გაძვირების შემთხვევაში როგორ შეიცვლება „სუფთა წყაროს" მაქსიმალური მოგების შესაბამისი რაოდენობა, ფასი და მოგება? ახსენით სიტყვიერად და გრაფიკის დახმარებით.

4. პატარა ქალაქს მრავალი პატარა სუპერმარკეტი ემსახურება, რომელთაც მუდმივი ზღვრული დანახარჯები აქვთ.

ა) კვების პროდუქტების ბაზრის ამსახველ გრაფიკზე აჩვენეთ მომხმარებლის დანაზოგი, მწარმოებლის დანაზოგი და მთლიანი დანაზოგი.

ბ) ახლა დავუშვათ, რომ დამოუკიდებელი სუპერმარკეტები ერთ ქსელში გაერთიანდნენ. ააგეთ ახალი გრაფიკი და აჩვენეთ მომხმარებლის დანაზოგი, მწარმოებლის დანაზოგი და მთლიანი დანაზოგი. კონკურენტულ ბაზართან შედარებით, მომხმარებლის დანაზოგის რა ნაწილი გადაინაცვლებს მწარმოებლების ხელში? როგორი იქნება საერთო დანაკარგი?

5. ჯონი როკაბილიმ ახლახანს დაამთავრა თავისი ახალი კომპაქტდისკის ჩაწერა. ხმის ჩამწერი კომპანიის მარკეტინგის სამსახურის გამოთვლებით, მოთხოვნა შემდეგნაირი იქნება:

ფასი	რაოდენობა
$24	10000
22	20000
20	30000
18	40000
16	50000
14	60000

კომპანიას დისკების წარმოება ნულოვანი მუდმივი დანახარჯებით და ერთეულზე 5-დოლარიანი ცვალებადი დანახარჯებით შეუძლია.

ა) თითოეული რაოდენობისათვის იპოვეთ მთლიანი შემოსავალი. რა იქნება დისკების გაყიდვის რაოდენობის ყოველი 10,000-ით ზრდის შედეგად მიღებული ზღვრული შემოსავალი?

ბ) დისკების რა რაოდენობის დროს მიიღწევა მოგების მაქსიმიზაცია? რა ფასის შემთხვევაში? რა იქნებოდა მოგება?

გ) თქვენ რომ ჯონის აგენტი იყოთ, ჩამწერი კომპანიისაგან ჩანაწერისათვის ჯონს რა ანაზღაურების მოთხოვნას ურჩევდით? რატომ?

6. კომპანია მდინარეზე ხიდის აგებას აპირებს. ხიდის აგება $2 მილიონი ღირება, შენახვა კი – არაფერი. ცხრილში მოყვანილია კომპანიის მიერ ნავარაუდევი მოთხოვნა ხიდის არსებობის განმავლობაში:

P (გადასვლათა ფასი)	Q (ხიდზე გადასვლის რაოდენობა, ათასი)
$8	0
7	100
6	200
5	300
4	400
3	500
2	600
1	700
0	800

ა) თუ კომპანია ხიდს ააშენებს, როგორი იქნება მაქსიმალური მოგების შესაბამისი ფასი? იქნება თუ არა პროდუქციის ეს დონე ეფექტიანი? რატომ?

ბ) თუ კომპანიას მაქსიმალური მოგების მიღება სურს, უნდა ააგოს თუ არა ხიდი? როგორი იქნება მისი მოგება ან დანაკარგი?

გ) თუ ამ ხიდს მთავრობა ააშენებს, როგორ ფასს დაადებს?

დ) უნდა ააგოს თუ არა მთავრობამ ეს ხიდი? ახსენით.

7. ფარმაცევტულ კომპანია „პლაცებოს" პატენტი აქვს თავის ერთ-ერთ გამოგონებაზე.

ა) დაუშვით, რომ ამ წამლის დამზადება ზღვრული დანახარჯის ზრდას იწვევს და აჩვენეთ „პლაცებოს" მოგების მაქსიმუმის შესაბამისი ფასი და რაოდენობა. აჩვენეთ აგრეთვე კომპანიის მოგება.

ბ) დავუშვათ, მთავრობა გადასახადს აწესებს ამ წამლის თითოეულ ბოთლზე. ახალ გრაფიკზე აჩვენეთ „პლაცებოს" ახალი ფასი და რაოდენობა. როგორ შეიცვალა თითოეული მათგანი ა) კითხვის პასუხთან შედარებით?

გ) მიუხედავად იმისა, რომ ეს თქვენს გრაფიკზე კარგად არ ჩანს, გადასახადი „პლაცებოს" მოგებას ამცირებს. ახსენით, რატომ ხდება ასე.

დ) ვთქვათ, თითოეული ბოთლის დაბეგვრის ნაცვლად მთავრობა „პლაცებოს" $10000-ის გადახდას აკისრებს წარმოებული ბოთლების რაოდენობის მიუხედავად. როგორ იმოქმედებს ეს გადასახადი „პლაცებოს" ფასზე, რაოდენობასა და მოგებაზე? ახსენით.

8. ლარი, კარლი და მო ქალაქის ერთადერთი ბარის მფლობელები არიან. ლარის სურს, ფულის დაკარგვის გარეშე რაც შეიძლება მეტი სასმელი გაიყიდოს. კარლის სურს, ბარმა რაც შეიძლება მეტი შემოსავალი მიიღოს. მოს რაც შეიძლება მეტი მოგება სურს. ერთ გრაფიკზე ააგეთ ბარის მოთხოვნის მრუდი და დანახარჯების მრუდები, აჩვენეთ ფასისა და რაოდენობის თითოეული კომბინაცია, რომელსაც პარტნიორები უპირატესობას ანიჭებენ. ახსენით.

9. მრავალი წლის განმავლობაში AT&T რეგულირებადი მონოპოლია იყო, რომელიც უზრუნველყოფდა როგორც ადგილობრივ, ისე საქალაქთაშორისო სატელეფონო მომსახურებას.

ა) ახსენით, რატომ იყო საქალაქთაშორისო სატელეფონო სამსახური დასაწყისში ბუნებრივი მონოპოლია.

ბ) უკანასკნელი ორი ათწლეულის განმავლობაში მრავალმა კომპანიამ დაამზადა და ორბიტაზე გაუშვა საკომუნიკაციო თანამგზავრები, რომელთაგან თითოეულს სატელეფონო საუბრების შეზღუდული რაოდენობის მომსახურება შეუძლია. როგორ შეცვალა თანამგზავრების გაზრდილმა როლმა საქალაქთაშორისო სატელეფონო მომსახურების დანახარჯების სტრუქტურა? ხანგრძლივი იურიდიული ბატალიების შემდეგ AT&T დათანხმდა საქალაქთაშორისო სატელეფონო მომსახურებაში სხვა ფირმებთან კონკურენციაზე. ამას გარდა, AT&T დათანხმდა, ადგილობრივი სატელეფონო მომსახურება მცირე კომპანიებად დაეყო, რომლებიც მკაცრად რეგულირდება მთავრობის მიერ.

გ) რატომ შეიძლება იყოს ეფექტიანი კონკურენცია საქალაქთაშორისო სატელეფონო მომსახურების ბაზარზე და რეგულირებადი მონოპოლიები ადგილობრივი სატელეფონო მომსახურების ბაზარზე?

10. „საუკეთესო კომპიუტერების კომპანიამ" აღმოაჩინა ახალი კომპიუტერული ჩიპი, რომელზეც სასწრაფოდ პატენტის გაცემას ითხოვს.

ა) ააგეთ გრაფიკი, რომელზეც ნაჩვენები იქნება სამომხმარებლო დანაზოგი, მწარმოებლის დანაზოგი და მთლიანი დანაზოგი ახალი ჩიპის ბაზარზე.

ბ) რა მოუვა ამ სამ დანაზოგს, თუ ფირმას სრულყოფილი ფასისმიერი დისკრიმინაცია შეუძლია? როგორ შეიცვლება საერთო დანაკარგი? როგორ გადანაწილდება დანაზოგები?

11. ახსენით, რატომ აწარმოებს მონოპოლისტი ისეთ რაოდენობას, რომლისთვისაც მოთხოვნის მრუდი ელასტიკურია (დახმარებისთვის: თუ მოთხოვნა არაელასტიკურია და ფირმა ფასს ზრდის, რა მოუვა მთლიან შემოსავალსა და მთლიან დანახარჯებს?).

12. მომღერალი ავრილ ლავინი შეზღუდული რესურსის, საკუთარი თავის, ერთადერთი მფლობელია. იგი მონოპოლისტია, რადგან მხოლოდ მას შეუძლია ავრილ ლავინის კონცერტების გამართვა. ნიშნავს თუ არა ეს იმას, რომ მთავრობამ უნდა არეგულიროს მისი კონცერტის ბილეთების ფასები? პასუხი ახსენით.

13. თქვენ ცხოვრობთ ქალაქში, სადაც 300 მოზრდილი და 200 ბავშვი ცხოვრობს და გსურთ წარმოდგენის გამართვა, რომ მეზობლებიც გაართოთ და ფულიც იშოვოთ. წარმოდგენის მუდმივი დანახარჯები $2000-ია, მაგრამ დამატებითი ბილეთის გაყიდვის ზღვრული დანახარჯები ნულის ტოლია. ქვემოთ მოყვანილია ორი ტიპის მომხმარებლის მოთხოვნის განრიგი.

ფასი	მოზრდილები	ბავშვები
$10	0	0
9	100	0
8	200	0
7	300	0
6	300	0
5	300	100
4	300	200
3	300	200
2	300	200
1	300	200
0	300	200

ა) მოგების მაქსიმიზაციისათვის რა ფასი უნდა დაადოთ მოზრდილთა ბილეთს? ბავშვთა ბილეთს? რამდენ მოგებას მიღებთ?

ბ) ქალაქის მმართველობამ მიიღო კანონი, რომელიც გიკრძალავთ ბილეთებზე სხვადასხვანაირი ფასების დაწესებას. რა ფასს დაადებთ ბილეთებს ამ შემთხვევაში? რამდენი იქნება თქვენი მოგება?

გ) ვისთვის არის არახელსაყრელი კანონი, რომელიც კრძალავს ფასისმიერ დისკრიმინაციას ბილეთებზე? ვისთვის არის ხელსაყრელი? თუ შეგიძლიათ, განსაზღვრეთ კეთილდღეობის ცვლილებებიც.

დ) თუკი წარმოდგენის მუდმივი დანახარჯები $2000-ის ნაცვლად $2500 იქნებოდა, რა პასუხები გექნებოდათ ამოცანის წინა შეკითხვებზე?

14. ფასისმიერი დისკრიმინაციის მრავალი სახეობა გარკვეულ დანახარჯებთან არის დაკავშირებული. მაგალითად, ფასდაკლების კუპონებში როგორც მყიდველს, ისე გამყიდველს დრო და რესურსები ეხარჯება. ეს ამოცანა ფასისმიერი დისკრიმინაციის განხორციელების დანახარჯებს ეხება. სიმარტივისათვის დავუშვათ, რომ ჩვენი მონოპოლისტის საქონლის დანახარჯები წარმოების დონის პროპორციულია, საშუალო მთლიანი დანახარჯები და ზღვრული დანახარჯები კი მუდმივია და ერთმანეთს უდრის:

ა) დახაზეთ მონოპოლისტის დანახარჯების, მოთხოვნისა და ზღვრული შემოსავლის მრუდები. მიუთითეთ ფასი, რომელსაც მონოპოლისტი დააწესებდა ფასისმიერი დისკრიმინაციის გარეშე.

ბ) ნახაზზე მონიშნეთ არე, რომელიც მონოპოლისტის მოგებას შეესაბამება და X-ით აღნიშნეთ. მონიშნეთ არე, რომელიც მომხმარებლის დანაზოგს შეესაბამება და Y-ით აღნიშნეთ. მონიშნეთ საერთო დანაკარგების შესაბამისი არე და აღნიშნეთ Z-ით.

გ) დავუშვათ, მონოპოლისტს ფასის სრულყოფილი დისკრიმინაცია შეუძლია. რა იქნება მისი მოგება? (პასუხი გაეცით X,Y და Z არეების მონიშვნით).

დ) რა ცვლილებას გამოიწვევს მონოპოლისტის მოგებაში ფასისმიერი დისკრიმინაცია? როგორ შეიცვლება მთლიანი დანაზოგი? რომელი ცვლილება იქნება უფრო დიდი? ახსენით (პასუხი გაეცით X,Y, Z და C ცვლადებით არეების მონიშვნით).

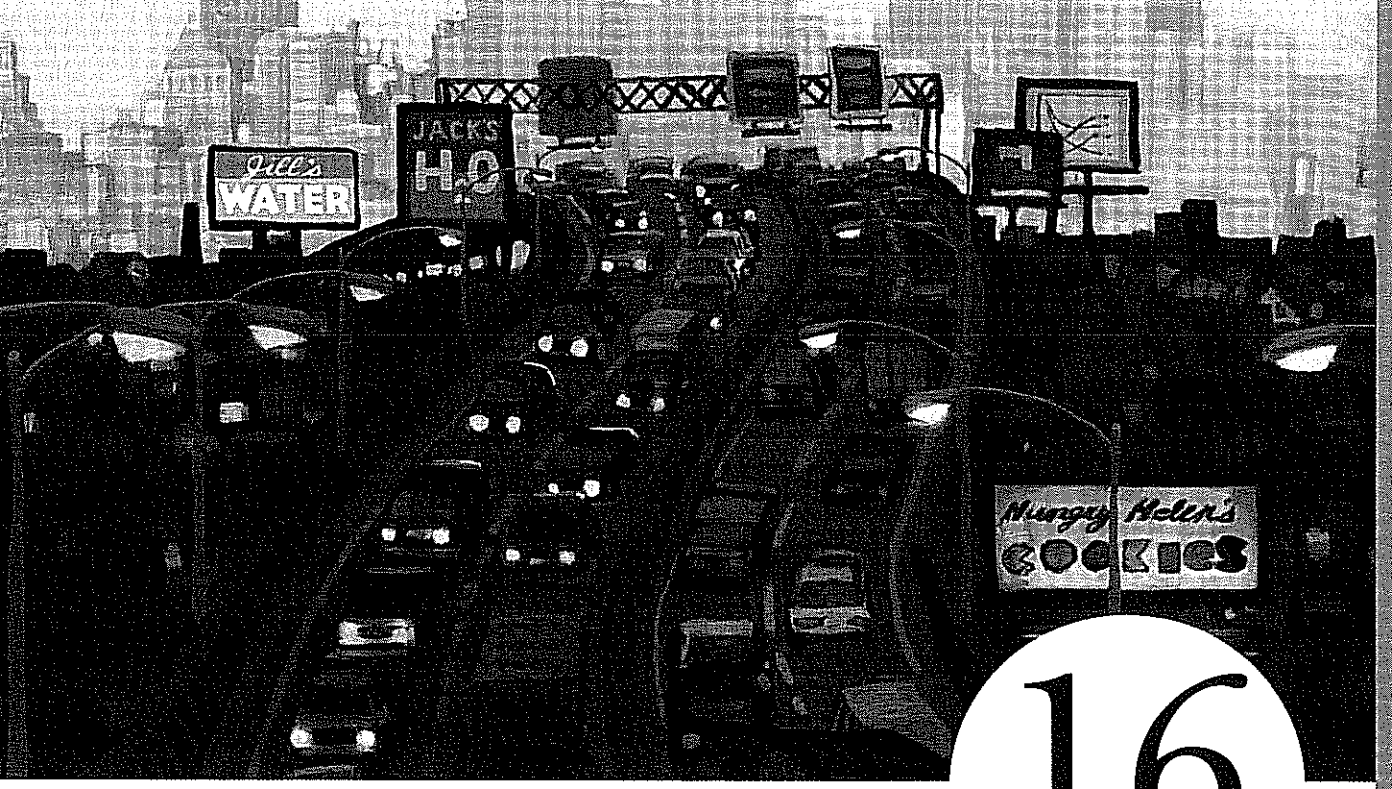
ე) დავუშვათ, ფასისმიერ დისკრიმინაციას გარკვეული დანახარჯები ახლავს. მათ გასაანალიზებლად დავუშვათ, რომ მონოპოლისტმა ფასისმიერი დისკრიმინაციისათვის მუდმივი C დანახარჯები უნდა გაიღოს. როგორ მიიღებს მონოპოლისტი გადაწყვეტილებას იმის შესახებ, გადაიხდოს თუ არა ეს მუდმივი დანახარჯები? (პასუხი გაეცით X,Y, Z და C ცვლადებით არეების მონიშვნით).

ვ) როგორ გადაწყვეტდა საზოგადოებრივი მგეგმავი, რომლისთვისაც მნიშვნელოვანია, როგორი იქნება მთლიანი დანაზოგი, მიეცა თუ არა მონოპოლისტისათვის ფასისმიერი დიკრიმინაციის უფლება? (პასუხი გაეცით X,Y და Z არეების მონიშვნით).

ზ) შეადარეთ (ე) და (ვ) ნაწილებში მიღებული პასუხები. რა განსხვავებაა მონოპოლისტისა და საზოგადოებრივი მგეგმავისთვის ფასისმიერი დისკრიმინაციის სტიმულებში? შეიძლება თუ არა, მონოპოლისტმა ფასისმიერ დისკრიმინაციას მიმართოს მაშინაც კი, როცა ეს საზოგადოებისათვის არასასურველია?



ამ თავში მოცემული საკითხების, ამოცანების, მაგალითების, სწრაფი გამოკითხვისა და ა.შ. შესახებ დამატებითი ინფორმაციისათვის ესტუმრეთ ვებ-გვერდს:
http://mankiw.swlearning.com.



16

ოლიგოპოლია

თუ მაღაზიაში ჩოგბურთის ბურთის საყიდლად შეხვალთ, ნახავთ, რომ იქ მხოლოდ ოთხი ფირმის – „უილსონის", „ფენის", „დანლოპისა" და „სპელდინგის" – ბურთები იყიდება. ეს ოთხი კომპანია ამზადებს შეერთებულ შტატებში გაყიდულ ჩოგბურთის თითქმის ყველა ბურთს. ეს ფირმები ერთად განსაზღვრავენ წარმოებული ჩოგბურთის ბურთების რაოდენობასა და ფასს, რომელიც ამ ბურთებს ადევს მოთხოვნის მოცემული მრუდიდან გამომდინარე.

როგორ უნდა დავახასიათოთ ჩოგბურთის ბურთების ბაზარი? წინა ორ თავში განვიხილეთ ორი ტიპის საბაზრო სტრუქტურა. კონკურენტულ ბაზარზე თითოეული ფირმა ბაზრის იმდენად მცირე ნაწილია, რომ საკუთარი პროდუქტის ფასზე ზეგავლენას ვერ ახდენს და ამიტომ ფასს იღებს როგორც ბაზრის პირობებით განსაზღვრულს. მონოპოლიზებულ ბაზარზე მთელ საბაზრო მიწოდებას ერთი ფირმა უზრუნველყოფს, და ამ ფირმას შეუძლია აირჩიოს ნებისმიერი ფასი და რაოდენობა საბაზრო მოთხოვნის მრუდიდან.

ჩოგბურთის ბურთების ბაზარი არც კონკურენტულ მოდელს შეესაბამება და არც მონოპოლიურს. კონკურენცია და მონოპოლია ბაზრის სტრუქტურის ორი უკიდურესი ფორმაა. კონკურენციას მაშინა აქვს ადგილი, როდესაც ბაზარზე მრავალი ფირმა არსებობს და ყველა ეს ფირმა ყიდის არსებითად იდენტურ საქონელს; მონოპოლიას კი ადგილი აქვს მაშინ, როდესაც ბაზარზე მხოლოდ ერთი ფირმაა. დარგის ორგანიზების შესწავლის დაწყება ამ პოლარული შემთხვევებით ეფექტიანია, რადგან ეს შემთხვევები ყველაზე ადვილი გასაგებია. თუმცა მრავალი დარგი და მათ შორის ჩოგბურთის ბურთების დარგი, სადღაც ამ ორ უკიდურესობას შორისაა. ასეთ დარგებში მოქმედ ფირმებს კონკურენტები ჰყავთ, მაგრამ, ამავე დროს, კონკურენცია იმდენად დიდი არ არის, რომ ეს ფირმები ფასის მიმღებნი იყონ. ასეთ სიტუაციას ეკონომისტები *არასრულ კონკურენციას* უწოდებენ.

ამ თავში ვისაუბრებთ არასრულ კონკურენციაზე და განვიხილავთ ერთ კონკრეტულ

საბაზრო სტრუქტურას, რომელსაც *ოლიგოპოლია* ეწოდება. ოლიგოპოლიური ბაზრის არსი იმაში მდგომარეობს, რომ ასეთ ბაზარზე მხოლოდ რამდენიმე გამყიდველია. ამის შედეგად, ამ ბაზარზე მოქმედი რომელიმე ერთი გამყიდველის ქმედებას შეუძლია საკმაოდ დიდი გავლენა მოახდინოს ყველა სხვა გამყიდველის მოგებაზე. ესე იგი, ოლიგოპოლიური ფირმები, კონკურენტული ფირმებისგან განსხვავებით, ერთმანეთზე არიან დამოკიდებული. ამ თავში ჩვენი მიზანი იქნება იმის ნახვა, თუ როგორ აყალიბებს ეს ურთიერთდამოკიდებულება ფირმების ქცევას და რა პრობლემებს აყენებს სახელმწიფო პოლიტიკის წინაშე.

მონოპოლიასა და სრულ კონკურენციას შორის

წინა ორ თავში გავაანალიზეთ ბაზრები, რომლებზეც მრავალი კონკურენტული ფირმაა და ისეთი ბაზრებიც, რომლებზეც მხოლოდ ერთი მონოპოლიური ფირმაა. მე-14 თავში ვნახეთ, რომ სრულად კონკურენტულ ბაზარზე ფასი ყოველთვის წარმოების ზღვრული დანახარჯის ტოლია. ისიც ვნახეთ, რომ გრძელვადიან პერიოდში ბაზარზე შესვლა და ბაზრიდან გასვლა ეკონომიკურ მოგებას ნულამდე ამცირებს, და ფასი საშუალო მთლიან დანახარჯს უტოლდება. მე-15 თავში ვნახეთ, როგორ იყენებს საბაზრო ძალაუფლების მქონე ფირმა ამ ძალაუფლებას ზღვრულ დანახარჯზე მაღალი ფასის შესანარჩუნებლად, რითაც ფირმა დადებით ეკონომიკურ მოგებას იღებს, ხოლო საზოგადოება – საერთო დანაკარგებს.

სრული კონკურენციისა და მონოპოლიის შემთხვევები ბაზრის ფუნქციონირების შესახებ რამდენიმე მნიშვნელოვანი დასკვნის გამოტანის საშუალებას იძლევა. მაგრამ ეკონომიკაში არსებული ბაზრების უმრავლესობა ორივე შემთხვევის ელემენტებს შეიცავს და ამიტომ რომელიმე ერთის თვისებებით ვერ დახასიათდება. ტიპური ფირმა კონკურენციას განიცდის, მაგრამ ეს კონკურენცია არც ისე მკაცრია, რომ ფირმა ფასის მიმღებად ჩავთვალოთ, როგორც მე-14 თავში მოვიქეცით. ამავე დროს, ტიპურ ფირმას გარკვეული საბაზრო ძალაუფლებაც აქვს, მაგრამ ეს ძალაუფლება არც ისე დიდია, რომ ფირმა მონოპოლისტად მივიჩნიოთ, როგორც მე-15 თავში მოვიქეცით. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, ჩვენ მიერ განსახილველი ეკონომიკის ტიპური ფირმა არასრულად კონკურენტულია.

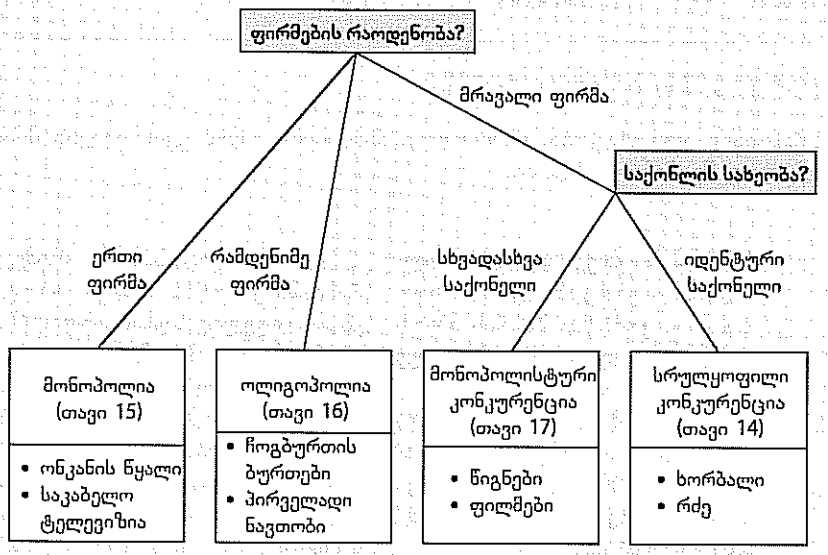
ოლიგოპოლია
საბაზრო სტრუქტურა, რომელშიც რამდენიმე გამყიდველი მომხმარებელს სთავაზობს მსგავს ან ერთნაირ საქონელს.

არსებობს არასრულად კონკურენტული ბაზრების ორი ტიპი. **ოლიგოპოლია** ისეთი ბაზარია, რომელზეც მხოლოდ რამდენიმე გამყიდველია და თითოეული გამყიდველი ყიდის სხვათა მსგავს ან იდენტურ საქონელს. ასეთი ბაზრის მაგალითია ჩოგბურთის ბურთების ბაზარი. ეკონომისტები რამდენიმე ფირმის მიერ ბაზარზე დომინირებას ზომავენ სტატისტიკური მაჩვენებლით, რომელსაც *კონცენტრაციის ნორმა* ჰქვია. ეს არის ბაზარზე არსებულ მთლიან მიწოდებაში ოთხი ყველაზე დიდი ფირმის წილი. აშშ-ს ეკონომიკაში დარგების უმრავლესობის ოთხი ყველაზე დიდი ფირმის კონცენტრაციის ნორმა, როგორც წესი, 50%-ზე ნაკლებია. თუმცა, არსებობს მაღალკონცენტრირებული დარგებიც, როგორიცაა საუზმის ბურღულეულის წარმოება (კონცენტრაციის 83%-იანი ნორმით), თვითმფრინავების წარმოება (85%), ელექტრონათურების წარმოება (89%), საყოფაცხოვრებო სარეცხი მოწყობილობების წარმოება (90%), სიგარეტის წარმოება (99%). სწორედ ეს დარგებია ოლიგოპოლიის საუკეთესო მაგალითები.

მონოპოლისტური კონკურენცია
საბაზრო სტრუქტურა, რომელშიც მრავალი ფირმა ყიდის მსგავს, მაგრამ არა იდენტურ საქონელს.

არასრული კონკურენციის ბაზრის მეორე სახეობაა **მონოპოლისტური კონკურენცია.** ის ახასიათებს ისეთ ბაზარს, რომელზეც მრავალი ფირმა მოქმედებს, და ეს ფირმები ყიდიან მსგავს, მაგრამ არა იდენტურ საქონელს. ასეთი ბაზრის მაგალითებია წიგნების, ფილმების, კომპაქტ-დისკებისა და კომპიუტერული თამაშების ბაზრები. მონოპოლისტური კონკურენციის ბაზარზე, თითოეულ ფირმას მონოპოლია აქვს თავის წარმოებულ საქონელზე, მაგრამ მსგავს პროდუქტებს მრავალი სხვა ფირმა აწარმოებს, რომლებიც იმავე მომხმარებლებისთვის იბრძვიან.

1-ელ ნახაზზე ბაზრის სტრუქტურის ოთხი ტიპია შეჯამებული. პირველი კითხვა, რომელსაც ვსვამთ ბაზართან დაკავშირებით, ისაა, თუ რამდენი ფირმაა ამ ბაზარზე. თუ ბაზარზე მხოლოდ ერთი ფირმაა, ეს ბაზარი მონოპოლიურია. თუ მხოლოდ რამდენიმე ფირმაა, ბაზარი ოლიგოპოლიურია. თუ ბაზარზე მრავალი ფირმაა, უნდა დავსვათ მეორე კითხვა: ეს ფირმები იდენტურ საქონელს ყიდიან თუ განსხვავებულს? თუ ეს ფირმები განსხვავებულ საქონელს ყიდიან, საქმე გვაქვს მონოპოლისტური კონკურენციის ბაზართან.



ნახაზი 1

ბაზრის სტრუქტურების ოთხი ტიპი

ეკონომისტები, რომლებიც დარგის ორგანიზებას შეისწავლიან, განასხვავებენ ოთხი ტიპის ბაზარს – მონოპოლიას, ოლიგოპოლიას, მონოპოლისტურ კონკურენციასა და სრულ კონკურენციას.

თუ ეს ფირმები იდენტურ საქონელს ყიდიან, ბაზარი სრულიად კონკურენტულია.

რა თქმა უნდა, რეალურ ცხოვრებაში ყველაფერი ისევე ცხადი არ არის, როგორც თეორიაში. ზოგ შემთხვევაში ძალიან ძნელია იმის განსაზღვრა, თუ რომელი სტრუქტურა აღწერს ბაზარს ყველაზე უკეთ. არ არსებობს, მაგალითად, ჯადოსნური რიცხვი, რომელიც განასხვავებს „რამდენიმეს" „ბევრისგან", როდესაც ვითვლით ფირმათა რაოდენობას (ოლიგოპოლიურია თუ კონკურენტული შეერთებული შტატების საავტომობილო ბაზარი, რომელზეც ავტომობილებს დაახლოებით თორმეტი კომპანია ყიდის? ამ კითხვაზე ზუსტი პასუხი არ არსებობს). ვერც იმას განვსაზღვრავთ დარწმუნებით, როდისაა პროდუქტი განსხვავებული და როდის – იდენტური (ერთნაირია თუ არა სხვადასხვა მერძევის მიერ მიწოდებული რძე? ესეც საკამათო საკითხია). რეალური ბაზრების ანალიზისას ეკონომისტებმა უნდა გამოიყენონ ყველაფერი, რაც ბაზრის სხვადასხვა სტრუქტურების შესახებ იციან.

მას შემდეგ, რაც ვნახეთ, როგორ განისაზღვრება ესა თუ ის საბაზრო სტრუქტურა, შეგვიძლია გავაგრძელოთ ამ სტრუქტურების ანალიზი. შემდეგ თავში მონოპოლისტურ კონკურენციას გავაანალიზებთ. ამ თავში კი ოლიგოპოლიას შევისწავლით.

სწრაფი პასუხი: განმარტეთ ოლიგოპოლია და მონოპოლისტური კონკურენცია და მოიყვანეთ მაგალითები.

ბაზრები, სადაც მხოლოდ რამდენიმე გამყიდველია

იმის გამო, რომ ოლიგოპოლიურ ბაზარზე გამყიდველთა მხოლოდ მცირერიცხოვანი ჯგუფი მოქმედებს, ოლიგოპოლიის ძირითადი თვისებაა წინააღმდეგობრივი დამოკიდებულება ფირმების თანამშრომლობასა და თითოეული ფირმის ეგოისტურ ინტერესებს შორის. ოლიგოპოლისტების ჯგუფის ეკონომიკური მდგომარეობა უკეთესია მაშინ, როდესაც ეს ფირმები ურთიერთთანამშრომლობენ და მოქმედებენ მონოპოლისტის მსგავსად – აწარმოებენ პროდუქციის მცირე რაოდენობას და აწესებენ ფასს, რომელიც ზღვრულ დანახარჯზე მეტია. მაგრამ, ვინაიდან თითოეული ოლიგოპოლისტი მხოლოდ საკუთარ მოგებაზე ზრუნავს, არსებობს საკმაოდ ძლიერი სტიმულები, რომლებიც ფირმებს ხელს უშლის მონოპოლიური შედეგის შენარჩუნებაში.



ახალი ამბებიდან

ოლიგოპოლიის ზრდა

სტატიაში აღნიშნულია, რომ ოლიგოპოლიები აშშ-ს ეკონომიკის მნიშვნელოვანი ნაწილი ხდება.

დიდი გიზნესი: რატომ გაიზარდა უეცრად შერწყმისა და ოლიგოპოლიების ფორმირების სურვილი?

საითაც არ უნდა გაიხედოთ, დაინახავთ, რომ ამერიკული დარგების უმრავლესობას რაღაც ძალა ოლიგოპოლიების ფორმირებისაკენ უბიძგებს და ამ პროცესებს გზად სულ უფრო ნაკლები წინაღობა ხვდება.

საწარმოს მასშტაბების ზრდა დარგებს სულ უფრო მეტ მოგებას ჰპირდება. ეს განსაკუთრებით ტელეკომუნიკაციებს, ტექნოლოგიას და მედიას ეხება, სადაც მუდმივი დანახარჯები ძალიან დიდია, დამატებითი კლიენტის მომსახურება კი იაფი. აი ზოგიერთი მაგალითიც:

- ოცი წლის წინ საკაბელო ტელევიზიაში ასობით პატარა საოჯახო კომპანია დომინირებდა. დღეს, ბაზრის ორი მესამედი მხოლოდ სამ კომპანიას ეკუთვნის.
- 1990 წელს საუნივერსიტეტო სახელმძღვანელოების გამომცემელი სამი უდიდესი კომპანია ბაზრის 35%-ს აკონტროლებდა, დღეს კი მათ უკვე 62% ეკუთვნით.
- 1999 წელს 10-ზე მეტი კომპანია ემსახურებოდა საინფორმაციო-დამხმარე ინტერნეტ-გვერდებს, დღეს კი ამ ბაზარზე მხოლოდ სამი მათგანი დომინირებს.

ამ დარგებს ოლიგოპოლიისაკენ თვით ეკონომიკური ძალები უბიძგებს, რადგან ის წინაღობები, რომლებიც 90-იან წლებში არსებობდა, თანდათანობით სუსტდება. აშშ-ს ანტიმონოპოლიური კანონები უფრო ლოიალურია და მოსამართლეებიც თითქოს ნაკლებ სიმკაცრეს იჩენენ ბიზნესის მიმართ. გასულ კვირას ფედერალურმა სასამართლომ შერწყმის ნებართვა გასცა, რაც საკაბელო კომპანიებს სამაუწყებლო ქსელების ყიდვის უფლებას აძლევდა...

ოლიგოპოლია, ბაზარი, რომელზეც რამდენიმე ფირმა მსგავს პროდუქტს ყიდის, ყოველთვის უსარგებლო არ არის. უფრო მეტიც, მას შეუძლია, იმდენად ეფექტიანი აღმოჩნდეს, რომ მომხმარებლებს უკეთესი პროდუქტი უფრო იაფადაც შესთავაზოს.

ამავდროულად, ოლიგოპოლიები დიდ ბიზნესს მომხმარებლებისა და ეკონომიკური პროგრესის ხარჯზე დიდი მოგების მიღების შესაძლებლობასაც აძლევს. ოლიგოპოლიებს შეუძლიათ დაანგრიონ კონკურენცია, რომელიც ფირმებს არ აძლევს დანახარჯებზე მაღალი ფასის დაწესების საშუალებას, რომელიც მათ განადგურებისაგან იცავს. მაგალითად, მას შემდეგ, რაც 1996 წელს დარგი დარეგულირდა და რამდენიმე დიდ კომპანიად გაერთიანდა, საკაბელო ტელევიზიის ფასები 36%-ით გაიზარდა, რაც ინფლაციის საყოველთაო დონეს 3-ჯერ აღემატება.

წყარო: „უოლ სტრიტ ჯორნელი", 2002 წ. 25 თებერვალი

დუოპოლიის მაგალითი

ოლიგოპოლიების ქცევის უკეთ გასაგებად განვიხილოთ ისეთი ოლიგოპოლია, რომელიც მხოლოდ ორი წევრისგან შედგება. ასეთ ოლიგოპოლიას *დუოპოლია* ეწოდება. დოუპოლია ოლიგოპოლიის უმარტივესი ფორმაა. ოლიგოპოლიები, რომლებშიც სამი და მეტი ფირმაა, ისეთივე პრობლემების წინაშე დგანან, როგორც ორი წევრისგან შემდგარი ოლიგოპოლიები. ასე რომ, არაფერი დაშავდება დავკარგავთ, თუ ოლიგოპოლიის შესწავლას დუოპოლიის შემთხვევით დავიწყებთ.

წარმოვიდგინოთ ქალაქი, რომლის მხოლოდ ორი მცხოვრები – ჯეკი და ჯილი – ფლობს სასმელი წყლის ჭას. ჯეკი და ჯილი ყოველ შაბათს წყვეტენ, რამდენი წყალი ამოტუმბონ, წაიღონ ქალაქში და გაყიდონ იმ ფასად, რომელსაც ბაზარი აიტანს. სიმარტივისთვის დავუშვათ, ჯეკსა და ჯილს უდანაკარგოდ შეუძლიათ იმდენი წყლის ამოტუმბვა, რამდენსაც მოისურვებენ, ანუ წყლის ზღვრული დანახარჯი ნულის ტოლია.

1-ელ ცხრილში მოცემულია წყალზე მოთხოვნის განრიგი. პირველი სვეტი გვიჩვენებს მოთხოვნის მთლიან რაოდენობას, ხოლო მეორე სვეტი – ფასს. თუ წყლის ეს ორი გამყიდველი 10 გალონ წყალს გაყიდის, ერთი გალონი წყლის ფასი $110 იქნება. თუ 20 გალონს გაყიდიან, ფასი $100 იქნება და ა.შ. თუ რიცხვების ამ ორი სვეტის შესაბამის გრაფიკს

ცხრილი 1

წყალზე მოთხოვნის განრიგი

რაოდენობა (გალონებში)	ფასი	მთლიანი შემოსავალი (და მთლიანი მოგება)
0	$120	$ 0
10	110	1,100
20	100	2,000
30	90	2,700
40	80	3,200
50	70	3,500
60	60	3,600
70	50	3,500
80	40	3,200
90	30	2,700
100	20	2,000
110	10	1,100
120	0	0

ავაგებთ, მივიღებთ სტანდარტულ მოთხოვნის კლებად მრუდს.

ცხრილის ბოლო სვეტში მოცემულია წყლის გაყიდვით მიღებული მთლიანი შემოსავალი. ეს შემოსავალი უდრის გაყიდული წყლის რაოდენობისა და ფასის ნამრავლს. ვინაიდან წყლის ამოტუმბვის ზღვრული დანახარჯი ნულოვანია, ამ ორი მწარმოებლის მთლიანი შემოსავალი მათი მთლიანი მოგების ტოლია.

ახლა კი ვნახოთ, როგორ მოქმედებს ქალაქის წყლის მიწოდების ორგანიზება წყლის ფასსა და გაყიდული წყლის რაოდენობაზე.

კონკურენცია, მონოპოლიები და კარტელები

ვიდრე ჯეკისა და ჯილის დუოპოლიაში წყლის ფასსა და რაოდენობას განვიხილავდეთ, მოკლედ მიმოვიხილოთ ჩვენთვის უკვე ცნობილი ორი საბაზრო სტრუქტურა: კონკურენცია და მონოპოლია.

ჯერ ვნახოთ, რა მოხდება, წყლის ბაზარი რომ სრულად კონკურენტული იყოს. კონკურენტულ ბაზარზე, ფირმების საწარმოო გადაწყვეტილებების შედეგად ფასი ზღვრული დანახარჯის ტოლია. წყლის ბაზარზე ზღვრული დანახარჯი ნულის ტოლია. ამგვარად, კონკურენციის პირობებში, წყლის წონასწორული ფასი ნულის ტოლი იქნება, ხოლო წონასწორული რაოდენობა – 120 გალონისა. წყლის ფასი წყლის წარმოების დანახარჯის შესაბამისი იქნება და წარმოებული და მოხმარებული იქნება წყლის ეფექტიანი რაოდენობა.

ფარული გარიგება შეთანხმება ბაზარზე მოქმედ ფირმებს შორის პროდუქციის რაოდენობისა და ფასების შესახებ.

ახლა მონოპოლისტის ქცევა განვიხილოთ. 1-ლი ცხრილიდან ვიცით, რომ მთლიანი მოგება მაქსიმალურია, როდესაც წყლის რაოდენობა 60 გალონია, ფასი კი – $60. ამიტომ მონოპოლისტი, რომელიც ცდილობს მაქსიმალური მოგების მიღებას, წყლის ამ რაოდენობას აწარმოებს და ამ ფასს დააწესებს. ფასი, როგორც ყველა მონოპოლიის შემთხვევაში, ზღვრულ დანახარჯზე მეტი იქნება. შედეგი არაეფექტიანი იქნება, რადგან წარმოებული და მოხმარებული წყლის რაოდენობა ნაკლები იქნება სოციალურად ეფექტიან რაოდენობაზე – 120 გალონზე.

კარტელი ფირმების ჯგუფი, რომელიც მოქმედებს, როგორც ერთი ფირმა.

რა შედეგს უნდა მოველოდეთ ჩვენი დუოპოლისტებისგან? შესაძლოა, ჯეკი და ჯილი ერთმანეთს შეხვდნენ და შეთანხმდნენ იმის თაობაზე, თუ რა რაოდენობის წყალი აწარმოონ და რა ფასი დაადონ. წარმოების მოცულობისა და საქონლის ფასის შესახებ ასეთ შეთანხმებას **ფარული გარიგება** ეწოდება, ხოლო იმ ფირმათა ჯგუფს, რომლებიც ერთად მოქმედებენ – **კარტელი.** როდესაც კარტელი ყალიბდება, ბაზარზე რეალურად არსებობს

მონოპოლია და შეგვიძლია გამოვიყენოთ ანალიზი, რომელიც მე-15 თავში შევისწავლეთ. ესე იგი, თუ ჯეკი და ჯილი მორიგდებიან, მაშინ შეთანხმდებიან მონოპოლიური შედეგის შესახებ, ვინაიდან ამ შემთხვევაში მწარმოებლების მიერ ბაზარზე მიღებული მოგება მაქსიმალურია. ჩვენი ორი მწარმოებელი 60 გალონ წყალს აწარმოებს, რომელიც $60-ად გაიყიდება. ფასი ზღვრულ დანახარჯზე მეტია და შედეგი სოციალურად არაეფექტიანი იქნება.

კარტელი უნდა შეთანხმდეს არა მხოლოდ წარმოების მთლიან მოცულობაზე, არამედ იმაზეც, თუ რა რაოდენობა აწარმოოს კარტელის თითოეულმა წევრმა. ჩვენს შემთხვევაში ჯეკი და ჯილი უნდა შეთანხმდნენ პროდუქციის მონოპოლიური მოცულობის – 60 გალონის – განაწილებაზე. კარტელის თითოეული წევრი მოისურვებს მეტი საბაზრო წილის ფლობას, რადგან, რაც მეტია საბაზრო წილი, მით მეტია მოგება. თუ ჯეკი და ჯილი შეთანხმდებიან ბაზრის თანაბრად გაყოფაზე, მაშინ თითოეული აწარმოებს 30 გალონ წყალს, ერთი გალონის ფასი $60 იქნება, ხოლო თითოეული მათგანის მოგება – $1800.

ნონასწორობა ოლიგოპოლიისთვის

მიუხედავად ოლიგოპოლისტების სურვილისა, შექმნან კარტელი და მიიღონ მონოპოლიური მოგება, ხშირად ეს შეუძლებელია. ამ თავში ვნახავთ, რომ ანტიმონოპოლიური კანონმდებლობა კრძალავს ცხად შეთანხმებას ოლიგოპოლისტებს შორის. ამას გარდა, ზოგჯერ კარტელის წევრებს შორის წამოჭრილი დავა, რომელიც დაკავშირებულია ბაზრის მთლიანი მოგების განაწილებასთან, შეთანხმებას შეუძლებელს ხდის. ამიტომ განვიხილოთ, რა მოხდება, თუ ჯეკი და ჯილი დამოუკიდებლად მიიღებენ გადაწყვეტილებებს წყლის მიწოდების შესახებ.

შეიძლება ვიფიქროთ, რომ ჯეკი და ჯილი დამოუკიდებლად მიაღწევენ მონოპოლიურ შედეგს, ვინაიდან ეს შედეგი მათი ერთობლივი მოგების მაქსიმუმს იძლევა. მაგრამ შემზღუდველი შეთანხმების არარსებობისას ასეთი შედეგი თითქმის შეუძლებელია. ამისი მიზეზის გასაგებად წარმოვიდგინოთ, რომ, ჯეკის ვარაუდით, ჯილი მხოლოდ 30 გალონ წყალს (მონოპოლიური რაოდენობის ნახევარს) აწარმოებს. მივყვეთ ჯეკის მსჯელობას:

"მეც შემიძლია ვაწარმოო 30 გალონი წყალი. ამ შემთხვევაში ბაზარზე გაიყიდება 60 გალონი წყალი, გალონი $60-ად. ჩემი მოგება იქნება $1800 (30 გალონი x $60). მაგრამ შემიძლია 40 გალონი წყალიც ვაწარმოო. ამ შემთხვევაში ბაზარზე გაიყიდება 70 გალონი წყალი, გალონი $50-ად. ჩემი მოგება იქნება $2000 (40 გალონი x $50). მიუხედავად იმისა, რომ ბაზრის მთლიანი მოგება შემცირდება, ჩემი მოგება მაინც გაიზრდება, ვინაიდან ბაზრის მეტი წილი მექნება".

რა თქმა უნდა, ჯილსაც შეუძლია ასევე იმსჯელოს. თუ ეს მოხდა, ჯეკი და ჯილი ქალაქს 40-40 გალონ წყალს მიაწოდებენ. ბაზარზე გაყიდული წყლის რაოდენობა 80 გალონი იქნება, და ფასი $40-მდე შემცირდება. ამგვარად, თუ წარმოების მოცულობის თაობაზე გადაწყვეტილების მიღებისას დუოპოლისტები მხოლოდ საკუთარ მოგებაზე იზრუნებენ, პროდუქციის მთლიანი რაოდენობა მეტი იქნება, ვიდრე მონოპოლიური რაოდენობა, წყლის ფასი ნაკლები იქნება მონოპოლიურ ფასზე, ხოლო მთლიანი მოგება – მონოპოლიურ მოგებაზე.

მიუხედავად იმისა, რომ საკუთარ ინტერესებზე ზრუნვა დუოპოლისტის წარმოების მოცულობას მონოპოლისტურ დონეზე მეტად ზრდის, ის ხელს არ უწყობს დუოპოლისტების მიერ კონკურენტული განაწილების მიღწევას. ვნახოთ, რა ხდება, როდესაც თითოეული დუოპოლისტი 40 გალონ წყალს აწარმოებს. ფასი $40-ის ტოლია და თითოეული დუოპოლისტი იღებს $1600-ის ტოლ მოგებას. ამ შემთხვევაში, საკუთარ ინტერესებზე ზრუნვა ჯეკს შემდეგი დასკვნისკენ უბიძგებს:

„ამჟამად მოგება მაქვს $600. ვთქვათ, გავზარდე წყლის წარმოება 50 გალონამდე. ბაზარზე 90 გალონი წყალი გაიყიდება, ხოლო ფასი $30 გახდება. მოგება მხოლოდ $1500 მექნება. ამიტომ ჩემთვის უკეთესი იქნება, თუ წარმოების მოცულობის გაზრდისა და ფასის შემცირების ნაცვლად წარმოებას 40 გალონის დონეზე შევინარჩუნებ".

სიტუაცია, როდესაც ჯეკი და ჯილი 40-40 გალონ წყალს აწარმოებენ, წონასწორული მდგომარეობის მსგავსია. ასეთ შედეგს *ნეშის წონასწორობა* ეწოდება (ეკონომიკის თეორეტიკოსის, ჯონ ნეშის პატივსაცემად, რომლის ცხოვრებაც აღწერილია წიგნსა და კინო-



ახალი ამბებიდან

გლობალური ბრძოლა კარტელების წინააღმდეგ

კარტელების მიერ ფასების დაწესება მსოფლიოს ქვეყნების უმრავლესობაში არაკანონიერია.

ევროკავშირის ანტიმონოპოლიური რეგულირების შეფი აშშ-ს ღონისძიებების შესახებ

მარი იაკობი

ბრიუსელი — კარტელების საწინააღმდეგო წესების განხორციელების პრობლემების აღიარების შემდეგ ევროკავშირის ანტიმონოპოლიური კომისიის თავმჯდომარემ, ნელი კრომ განაცხადა, რომ ის ევროპული სისტემის ამერიკულთან უფრო მეტად დაახლოების განხილვის პროცესშია.

ქ-ნმა კრომ, რომლის პრიორიტეტიც მზარდი კარტელებია, სასამართლო კონფერენციის წინ თავის სიტყვაში განაცხადა, რომ ევროკავშირის 25 ქვეყანას შესაძლოა დასჭირდეს აშშ-ს სტილის სისტემის შემოღება იმისათვის, რომ ფასებზე მოლაპარაკების გახშირებულ შემთხვევებს გაუმკლავდეს.

მან ასევე განაცხადა, რომ მოსაძებნია იმ ინფორმატორების დაცვის გზები, რომლებიც ევროკავშირის კანონმდებლებს მიაწვდიან ინფორმაციას კარტელების არაკანონიერი ქმედებების შესახებ.

ქ-ნი კროს გამოსვლის მიხედვით ამერიკული და ევროპული კანონმდებლობის ჰარმონიზაციის ხაზგასმის მთავარი მიზეზი ისაა, რომ ფასებზე მოლაპარაკება ხშირად საერთაშორისო დანაშაულია და სხვადასხვა ქვეყნის მთავრობების თანამშრომლობას მოითხოვს. „გლობალიზაცია ბიზნესის სფეროშიც რეალობაა", – თქვა ჰოლანდიელმა ქალბატონმა, რომელმაც პოსტზე დანიშვნიდან ოთხი თვის შემდეგ კარტელების თაობაზე სრულიად დეტალური მოსაზრებები წარმოადგინა.

აშშ-სა და ევროპული წესების მიხედვით, კარტელის წევრი კომპანია, რომელიც პირველი აღიარებს ფასებზე მოლაპარაკების ფაქტს, სრულიად თავისუფლდება საკუთარ ქმედებაზე პასუხისმგებლობისაგან. დასჯისაგან სრული იმუნიტეტის მისაღებად კომპანიამ კანონმდებლებს ყოფილი მოკავშირეების წინააღმდეგ საქმის შექმნაშიც უნდა გაუწიოს დახმარება.

ვაშინგტონში რ. ჰევიტ პეიტმა, ანტიმონოპოლიური ოფისის ადვოკატმა, განაცხადა, რომ აშშ-სა და ევროკავშირს შორის მიმდინარეობს მოლაპარაკებები კარტელების წინააღმდეგ „საბრძოლველი ახალი ხერხების აღმოსაჩენად თანამშრომლობის თაობაზე".

წყარო: „უოლ სტრიტ ჯორნელი", 2005 წ. 8 აპრილი

ფილმში *„ბრწყინვალე გონება"*). **ნეშის წონასწორობა** ისეთი სიტუაციაა, რომლის დროსაც ყველა ეკონომიკური აგენტის მიერ შერჩეული სტრატეგია მოცემულია და აგენტები ერთმანეთთან საკუთრივ შერჩეული საუკეთესო სტრატეგიებით ურთიერთქმედებენ. ჩვენს შემთხვევაში, როდესაც ვიცით, რომ ჯილი 40 გალონს აწარმოებს, ჯეკისთვის საუკეთესო სტრატეგიაა 40 გალონის წარმოება. ანალოგიურად, როდესაც ვიცით, რომ ჯეკი 40 გალონს აწარმოებს, ჯილისთვის საუკეთესო სტრატეგიაა 40 გალონის წარმოება. მას შემდეგ, რაც ჯეკი და ჯილი ნეშის წონასწორობას მიაღწევენ, არც ერთს არ ექნება სხვაგვარი გადაწყვეტილების მიღების სტიმული.

ნეშის წონასწორობა სიტუაცია, რომლის დროსაც ყველა ეკონომიკური აგენტის მიერ შერჩეული სტრატეგია ცნობილია და აგენტები ერთმანეთთან ურთიერთქმედებენ საკუთრივ შერჩეული საუკეთესო სტრატეგიებით.

ეს მაგალითი ნათლად გვიჩვენებს, თუ რა კავშირია თანამშრომლობასა და საკუთარ ინტერესებს შორის. ოლიგოპოლისტების ეკონომიკური მდგომარეობა უკეთესი იქნება, თუ ითანამშრომლებენ და მონოპოლიურ შედეგს მიაღწევენ. მაგრამ, ვინაიდან თითოეული საკუთარ ინტერესებს იცავს, ოლიგოპოლისტები ვერ ახერხებენ მონოპოლისტური შედეგისა და მაქსიმალური ერთობლივი მოგების მიღწევას. თითოეული ოლიგოპოლისტი ცდილობს, წარმოება გაზარდოს და ხელთ იგდოს ბაზრის მეტი წილი. ამის შედეგად წარმოების მთლიანი მოცულობა იზრდება და საქონლის ფასი მცირდება.

ამავე დროს, საკუთარ ინტერესებზე ზრუნვას ბაზარი კონკურენტულ შედეგებამდე არ მიჰყავს. მონოპოლისტების მსგავსად, ოლიგოპოლისტებმაც იციან, რომ მათი პროდუქციის რაოდენობის ზრდა იწვევს ფასის შემცირებას. ამიტომ ოლიგოპოლისტები წარმოების მოცულობის ზრდას წყვეტენ უფრო ადრე, ვიდრე ფასი ზღვრულ დანახარჯს გაუტოლდება.

შევაჯამოთ: *როდესაც ოლიგოპოლიაში მოქმედი ფირმები ინდივიდუალურად ირჩევენ*

წარმოების მოცულობას მაქსიმალური მოგების მიღების მიზნით, ისინი აწარმოებენ მონოპოლიურ რაოდენობაზე მეტს და კონკურენტულ რაოდენობაზე ნაკლებს. ოლიგოპოლიური ფასი ნაკლებია მონოპოლიურ ფასზე, მაგრამ მეტია კონკურენტულ ფასზე (რომელიც ზღვრული დანახარჯის ტოლია).

როგორ მოქმედებს ოლიგოპოლიის ზომები ბაზრის ფუნქციონირების შედეგებზე

დუოპოლიის ჩვენეული ანალიზი შეგვიძლია გამოვიყენოთ იმაზე მსჯელობისას, თუ როგორ მოქმედებს ოლიგოპოლიის ზომები ბაზრის ფუნქციონირების შედეგებზე. დავუშვათ, მაგალითად, რომ ჯონმა და ჯოანამ საკუთარ მინებზე ახალი წყაროები აღმოაჩინეს და ჯეკისა და ჯილის წყლის ოლიგოპოლიას შეუერთდნენ. 1-ელ ცხრილში ნაჩვენები მოთხოვნის განრიგი არ შეიცვლება, მაგრამ ამჯერად ამ მოთხოვნას მწარმოებელთა მეტი რაოდენობა დააკმაყოფილებს. როგორ იმოქმედებს ქალაქში წყლის გამყიდველთა რაოდენობის ორიდან ოთხამდე გაზრდა წყლის ფასსა და რაოდენობაზე?

თუ გამყიდველებს კარტელის შექმნა შეუძლიათ, ისინი კიდევ ერთხელ ცდიან მაქსიმალური მოგების მიღებას მონოპოლიური რაოდენობის წარმოებითა და მონოპოლიური ფასის დაწესებით. ისევე, როგორც ორი გამყიდველის შემთხვევაში, კარტელის წევრები უნდა შეთანხმდნენ იმაზე, თუ რამდენს აწარმოებს თითოეული მათგანი და უნდა იპოვონ ამ შეთანხმების განუხრელად შესრულების გზები. მაგრამ, რაც უფრო დიდია კარტელი, მით უფრო ნაკლებმოსალოდნელია ასეთი შედეგის მიღება. შეთანხმების მიღწევა და შესრულება კიდევ უფრო რთულდება ჯგუფის ზომების ზრდის შედეგად.

თუ ოლიგოპოლისტები კარტელში არ გაერთიანდებიან – შესაძლოა, იმის გამო, რომ ანტიმონოპოლიური კანონმდებლობა ამას კრძალავს, – თითოეულმა მათგანმა დამოუკიდებლად უნდა გადაწყვიტოს, რამდენი წყალი აწარმოოს. იმისთვის, რომ ვნახოთ, როგორ მოქმედებს გამყიდველთა რაოდენობის ზრდა საბოლოო შედეგზე, განვიხილოთ, როგორ ილებს გადაწყვეტილებას გამყიდველი. ნებისმიერ დროს ჭის თითოეულ მფლობელს შეუძლია წყლის რაოდენობის 1 გალონით გაზრდა. ამ გადაწყვეტილების მიღებისას ჭის მფლობელი ორ ეფექტს განიხილავს:

- *რაოდენობის ეფექტი*: ვინაიდან ფასი ზღვრულ დანახარჯზე მეტია, 1 გალონით მეტი წყლის გაყიდვა მიმდინარე ფასად მოგებას გაზრდის.
- *ფასის ეფექტი*: წარმოების მოცულობის გაზრდა გამოიწვევს მთლიანი გაყიდული რაოდენობის გაზრდას, რაც შეამცირებს წყლის ფასს და შეამცირებს სხვა გაყიდული გალონებიდან მიღებულ მოგებას.

თუ რაოდენობის ეფექტი ფასის ეფექტზე მეტია, მაშინ ჭის მფლობელი წარმოების მოცულობას გაზრდის. ხოლო, თუ ფასის ეფექტი მეტია, ჭის მფლობელი წარმოების მოცულობას არ გაზრდის (სინამდვილეში, ასეთ შემთხვევაში მომგებიანი იქნება წარმოების მოცულობის შემცირება). თითოეული ოლიგოპოლისტი იქამდე გააგრძელებს წარმოების მოცულობის ზრდას, ვიდრე ეს ორი ეფექტი ერთმანეთს არ გაუტოლდება. ამასთან, სხვა ფირმების წარმოებას ისინი მოცემულად მიიჩნევენ.

ვნახოთ, როგორ მოქმედებს დარგში მოქმედი ფირმების რაოდენობის ზრდა თითოეული ოლიგოპოლისტის ზღვრულ ანალიზზე. რაც მეტია გამყიდველთა რაოდენობა, მით ნაკლებად ზრუნავს ცალკეული გამყიდველი მის მიერ საბაზრო ფასზე მოხდენილ გავლენაზე. ესე იგი, როდესაც ოლიგოპოლიის ზომები იზრდება, ფასის ეფექტის სიდიდე მცირდება. როდესაც ოლიგოპოლია ძალიან დიდი ხდება, ფასის ეფექტი საერთოდ ქრება და მხოლოდ რაოდენობის ეფექტი რჩება. ამ უკიდურეს შემთხვევაში, ოლიგოპოლიის თითოეული ფირმა წარმოების მოცულობას ზრდის იქამდე, ვიდრე ფასი ზღვრულ დანახარჯზე მეტია.

ახლა კი ვხედავთ, რომ დიდი ოლიგოპოლია, არსებითად, კონკურენტული ფირმების ჯგუფია. წარმოების მოცულობის შესახებ გადაწყვეტილების მიღებისას კონკურენტული ფირმა მხოლოდ რაოდენობის ეფექტს განიხილავს: ვინაიდან კონკურენტული ფირმა ფასის მიმღებია, ფასის ეფექტი არ არსებობს. ამგვარად, *რაც უფრო იზრდება ოლიგოპოლიაში გამყიდველების რაოდენობა, მით უფრო ემსგავსება ოლიგოპოლია კონკურენტულ ბაზარს.*

ფასი ზღვრულ დანახარჯს უახლოვდება, წარმოებული საქონლის რაოდენობა კი – სოციალურად ეფექტიან დონეს.

ოლიგოპოლიის ეს ანალიზი საერთაშორისო ვაჭრობის ახლებურად ხედვის საშუალებას გვაძლევს. წარმოვიდგინოთ, რომ იაპონიაში ავტომობილებს მხოლოდ „ტოიოტა" და „ჰონდა" აწარმოებენ, გერმანიაში – „ფოლკსვაგენი" და „BMW", ამერიკაში კი – „ფორდი" და „ჯენერალ მოტორსი". ამ ქვეყნებში ავტომობილებით საერთაშორისო ვაჭრობა აკრძალული რომ იყოს, თითოეულ ქვეყანას ექნებოდა ორი წევრისგან შემდგარი ოლიგოპოლია და ბაზრის ფუნქციონირების შედეგი დიდად განსხვავებული იქნებოდა კონკურენტული იდეალისგან. მაგრამ, საერთაშორისო ვაჭრობის პირობებში, ავტომობილების ბაზარი მსოფლიო ბაზარია და ოლიგოპოლია ამ მაგალითში ექვსი წევრისგან შედგება. ვაჭრობის განთავისუფლება ზრდის მწარმოებელთა რაოდენობას, რომლიდანაც მომხმარებელს შეუძლია აირჩიოს მისთვის სასურველი მწარმოებელი, ეს გაზრდილი კონკურენცია კი ფასებს ზღვრულ დანახარჯებთან აახლოებს. ამგვარად, ოლიგოპოლიის თეორია, მე-3 თავში განხილულ შედარებითი უპირატესობის თეორიასთან ერთად, კიდევ ერთხელ გვიხსნის, რატომაა თავისუფალი ვაჭრობა ყველა ქვენისთვის სასარგებლო.

სწრაფი გამოკითხვა: **თუ ოლიგოპოლიის წევრები შეთანხმდებიან წარმოების მთლიან მოცულობაზე, რა რაოდენობის წარმოებას აირჩევენ? • თუ ოლიგოპოლისტები ერთმანეთთან არ თანამშრომლობენ და საწარმოო გადაწყვეტილებებს ერთმანეთისგან დამოუკიდებლად იღებენ, მეტი იქნება თუ ნაკლები მათ მიერ წარმოებული საქონლის მთლიანი რაოდენობა წინა კითხვის პასუხზე? რატომ?**

თამაშთა თეორია და თანამშრომლობის ეკონომიკა

როგორც ვნახეთ, ოლიგოპოლიებს სურთ მონოპოლიური შედეგის მიღწევა, მაგრამ ეს მოითხოვს თანამშრომლობას, რაც ხშირად ძნელი მისაღწევია. ამ ქვეთავში უფრო ახლოდან შევხედავთ პრობლემებს, რომლებიც ადამიანთა წინაშე მაშინ დგას, როდესაც თანამშრომლობა სასურველია, მაგრამ ძნელად მისაღწევი. თანამშრომლობის ეკონომიკის ანალიზისთვის ცოტა რამ უნდა შევიტყოთ თამაშთა თეორიის შესახებ.

თამაშთა თეორია სტრატეგიულ სიტუაციებში ადამიანთა ქცევის შესწავლაა. სიტყვა „სტრატეგიულში" ისეთ სიტუაციებს ვგულისხმობთ, რომლებშიც თითოეულმა ადამიანმა გადაწყვეტილების მიღებისას უნდა გაითვალისწინოს ის, თუ როგორ მოიქცევიან სხვები მისი ქცევის საპასუხოდ. ვინაიდან ოლიგოპოლიურ ბაზარზე ფირმათა რაოდენობა მცირეა, ამიტომ თითოეულმა ფირმამ სტრატეგიულად უნდა იმოქმედოს. თითოეულმა ფირმამ იცის, რომ მისი მოგება დამოკიდებულია არა მხოლოდ მისი პროდუქციის რაოდენობაზე, არამედ იმაზეც, თუ რამდენს აწარმოებენ სხვა ფირმები. საწარმოო გადაწყვეტილების მიღებისას ოლიგოპოლიის წევრი თითოეული ფირმა უნდა დაფიქრდეს იმაზე, როგორ იმოქმედებს მისი გადაწყვეტილება სხვა ფირმების საწარმოო გადაწყვეტილებებზე.

თამაშთა თეორია
ადამიანების ქცევის შესწავლა სტრატეგიულ სიტუაციებში.

თამაშთა თეორიის გამოყენება არ არის აუცილებელი კონკურენტული ან მონოპოლიური ბაზრების გასაგებად. კონკურენტულ ბაზარზე მოქმედი თითოეული ფირმა ბაზრის იმდენად მცირე ნაწილია, რომ სხვა ფირმებთან მისი სტრატეგიული ურთიერთქმედება მნიშვნელოვანი არ არის. მონოპოლიურ ბაზარზე სტრატეგიული ურთიერთქმედება არ არსებობს, ვინაიდან ასეთ ბაზარზე მხოლოდ ერთი ფირმაა. მაგრამ, როგორც ვნახავთ, თამაშთა თეორია ძალიან სასარგებლოა ოლიგოპოლიების ქცევის უკეთ გაგებისთვის.

ერთ-ერთ განსაკუთრებით მნიშვნელოვან „თამაშს" **„პატიმრების დილემა"** ეწოდება. ეს თამაში წარმოდგენას გვიქმნის თანამშრომლობის შენარჩუნების სირთულეების შესახებ. ძალიან ხშირად ადამიანები ვერ ახერხებენ ურთიერთთანამშრომლობას, მაშინაც კი, როდესაც ეს ურთიერთთანამშრომლობა ყველას ეკონომიკურ მდგომარეობას გააუმჯობესებდა. ოლიგოპოლია ამის მხოლოდ ერთი მაგალითია. „პატიმრების დილემა" გვაძლევს ერთი ზოგადი დასკვნის გამოტანის საშუალებას, რომელიც შეგვიძლია გამოვიყენოთ ნებისმიერი ჯგუფისთვის, თუ ამ ჯგუფის წევრები ურთიერთთანამშრომლობის შენარჩუნებას ცდილობენ.

„პატიმრების დილემა“

„პატიმრების დილემა“ განსაკუთრებული „თამაში“ ორ პატიმარს შორის, რომელიც გვიჩვენებს, თუ რატომ არის თანამშრომლობა რთული მაშინაც კი, როდესაც ეს ორივე მხარისათვის სასარგებლოა.

„პატიმრების დილემა“ აგებულია ორი დამნაშავის ამბავზე, რომლებიც პოლიციამ დააპატიმრა. მოდი, მათ ბონი და კლაიდი ვუწოდოთ. პოლიციას საკმარისი სამხილები აქვს იმისთვის, რომ ბონი და კლაიდი არარეგისტრირებული იარაღის ტარებაში დაადანაშაულოს, რისთვისაც თითოეულს ერთი წლის პატიმრობა მოელის. ამას გარდა, პოლიციას ეჭვი აქვს, რომ ამ ორმა დამნაშავემ ბანკი გაძარცვა, მაგრამ ამ მძიმე დანაშაულის დამამტკიცებელი სამხილები არ არსებობს. პოლიცია ბონისა და კლაიდის დაკითხვას სხვადასხვა ოთახებში აწარმოებს და მათ ასეთ გარიგებას სთავაზობს:

„ჩვენ შეგვიძლია თქვენი ციხეში ჩასმა ერთი წლით. მაგრამ, თუ აღიარებთ, რომ ბანკი თქვენს პარტნიორთან ერთად გაძარცვეთ, მაშინ თქვენ გაგათავისუფლებთ, თქვენს პარტნიორს კი 20 წლით პატიმრობას მიუსჯიან. მაგრამ, თუ ორივე აღიარებთ დანაშაულს, თქვენი ჩვენება აღარ დაგვჭირდება, სასამართლოს ხარჯებსაც ავიცილებთ, თითოეულ თქვენგანს კი, სასამართლო განხილვის გარეშე, 8 წლით ციხეში ჩასვამენ.“

თუ ბონი და კლაიდი, ბანკების ეს ულმობელი მძარცველები, მხოლოდ საკუთარ განაჩენზე ზრუნავენ, რით უპასუხებენ ასეთ შეთავაზებას? აღიარებენ დანაშაულს თუ გაჩუმებას ამჯობინებენ? მე-2 ნახაზზე მათი არჩევანია ნაჩვენები. თითოეული პატიმრის განკარგულებაშია ორი სტრატეგია: დანაშაულის აღიარება და უარყოფა. განაჩენი, რომელსაც თითოეულ პატიმარს გამოუტანენ, მის და მისი თანამზრახველის მიერ არჩეულ სტრატეგიაზეა დამოკიდებული.

ჯერ ბონის გადაწყვეტილება განვიხილოთ. ის ასე მსჯელობს: „მე არ ვიცი, როგორ მოიქცევა კლაიდი. თუ სიჩუმეს ამჯობინებს, მაშინ ჩემთვის საუკეთესო სტრატეგია აღიარება იქნება, რადგან ამ შემთხვევაში მე თავისუფალი ვიქნები და ციხეში ერთი წლის გატარებაც არ მომიწევს. თუ კლაიდი დანაშაულს აღიარებს, ჩემთვის საუკეთესო სტრატეგია მაინც აღიარება იქნება, რადგან ამ შემთხვევაში ციხეში 8-ს კი არა 20 წელს გავატარებ. ასე რომ, რაც არ უნდა მოიმოქმედოს კლაიდმა, ჩემთვის ყველაზე უკეთესი დანაშაულის აღიარებაა.“

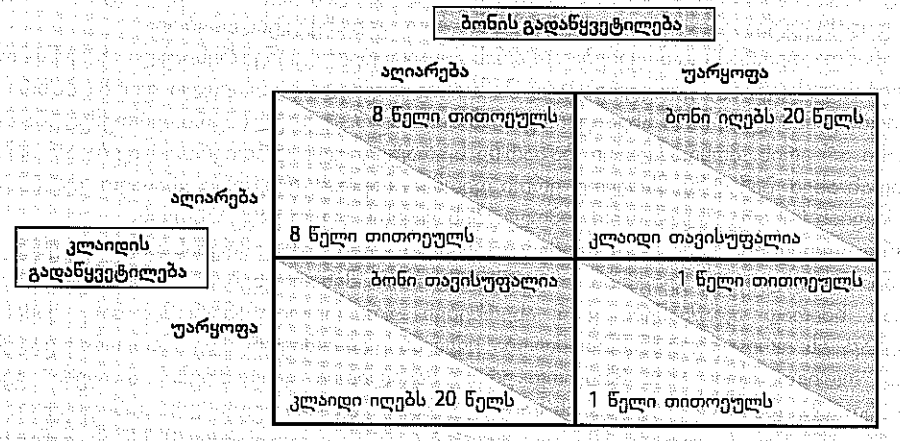
დომინანტური სტრატეგია სტრატეგია, რომელიც საუკეთესოა მოთამაშისთვის იმის მიუხედავად, თუ რა სტრატეგიას აირჩევენ სხვა მოთამაშეები.

თამაშთა თეორიის ენაზე, სტრატეგიას **დომინანტური** ეწოდება, თუ ის საუკეთესოა მოთამაშისთვის იმისგან დამოუკიდებლად, რა სტრატეგიას აირჩევს მეორე მოთამაშე. ამ შემთხვევაში ბონის დომინანტური სტრატეგია დანაშაულის აღიარებაა. თუ ბონი ასე მოიქცევა, ციხეში უფრო ცოტა ხანს იქნება იმისგან დამოუკიდებლად, აღიარებს კლაიდი დანაშაულს თუ არა.

ახლა კლაიდის გადაწყვეტილება განვიხილოთ. კლაიდიც ზუსტად იმავე არჩევანის წინაშე დგას, როგორც ბონი, და კლაიდიც ისევე მსჯელობს, როგორც ბონი. იმისგან დამოუკიდებლად, როგორ მოიქცევა ბონი, კლაიდს შეუძლია სასჯელის შემცირება დანაშაულის აღიარებით. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, დანაშაულის აღიარება კლაიდისთვისაც დომინანტური სტრატეგიაა.

2 ნახაზი

„პატიმრების დილემა“. ამ თამაშში, რომელშიც ორი ეჭვმიტანილი მონაწილეობს, თითოეული მათგანისთვის გამოტანილი განაჩენი დამოკიდებულია ამ ეჭვმიტანილისა და მისი პარტნიორის გადაწყვეტილებებზე.



საბოლოოდ, ბონიცა და კლაიდიც დანაშაულს აღიარებენ და ორივეს 8-წლიან პატიმრობას მიუსჯიან. მაგრამ, მათი აზრით, ეს საშინელი შედეგია. ორივეს რომ ჩუმად ყოფნა აერჩია, თითოეული მათგანის მდგომარეობა უკეთესი იქნებოდა, რადგანაც თითოეულს მხოლოდ ერთი წლით თავისუფლების აღკვეთას მიუსჯიდნენ იარაღის ტარებისთვის. მხოლოდ საკუთარ თავზე ზრუნვამ ორივე პატიმარი, საბოლოოდ, უარეს დღეში ჩააგდო.

იმისთვის, რომ გავიგოთ, რა რთულია თანამშრომლობა, წარმოვიდგინოთ, რომ დაპატიმრებამდე ეს ორი დამნაშავე შეთანხმდა დანაშაულის უარყოფაზე. ცხადია, ეს შეთანხმება, თუ შესრულდა, ორივეს მდგომარეობას გააუმჯობესებს, რადგან თითოეული მათგანი ციხეში მხოლოდ 1 წელს გაატარებს. მაგრამ შეძლებენ კი პარტნიორები გაჩუმებას მხოლოდ იმიტომ, რომ შეთანხმდნენ? თუ მათ ცალ-ცალკე დაკითხავენ, საკუთარ ინტერესებზე ზრუნვა ორივე პატიმარს დანაშაულის აღიარებისკენ უბიძგებს. გამოდის, რომ ეს ორი პატიმარი ვერ ითანამშრომლებს, ვინაიდან თანამშრომლობა ინდივიდუალურად ირაციონალურია.

ოლიგოპოლიები, როგორც „პატიმრების დილემა“

რა საერთო აქვს „პატიმრების დილემას“ ბაზრებთან და არასრულ კონკურენციასთან? როგორც ირკვევა, თამაში, რომელშიც ოლიგოპოლისტები არიან ჩართული მონოპოლიური შედეგის მიღწევის მცდელობისას, ორი პატიმრის თამაშს ჰგავს „პატიმრების დილემაში“.

განვიხილოთ ოლიგოპოლია, რომელშიც ისევ ორი ნაცნობი წევრია – ჯეკი და ჯილი. ხანგრძლივი მოლაპარაკებების შემდეგ ისინი იღებენ გადაწყვეტილებას, წყლის წარმოება 30 გალონზე შეაჩერონ, რათა მაღალ დონეზე შეინარჩუნონ წყლის ფასი და ორივემ დიდი მოგება მიიღოს. ამის შემდეგ, თითოეულმა მათგანმა დამოუკიდებლად უნდა გადაწყვიტოს, ითანამშრომლოს მეორესთან და შეასრულოს ამ შეთანხმების პირობები, თუ უგულებელყოს ეს შეთანხმება და წყლის დიდი რაოდენობა აწარმოოს. მე-3 ნახაზზე ნაჩვენებია, როგორაა დამოკიდებული ამ ორი მწარმოებლის მოგება მათ მიერ არჩეულ სტრატეგიაზე.

დავუშვათ, რომ ჯეკი ხართ და შემდეგნაირად მსჯელობთ: „მე შემიძლია შევინარჩუნო წარმოების დაბალი დონე 30 გალონზე, როგორც შევთანხმდით, და შემიძლია გავზარდო წარმოება 40 გალონამდე და ბაზარზე გავყიდო მეტი წყალი. თუ ჯილი შეასრულებს შეთანხმების პირობებს და 30 გალონს აწარმოებს, მაშინ მე, წარმოების მაღალი დონისას, მივიღებ $2,000-ს, ხოლო წარმოების დაბალი დონისას – $1,800-ს. ამ შემთხვევაში, ჩემი ეკონომიკური მდგომარეობა უკეთესი იქნება წარმოების მაღალი მოცულობისას. ხოლო თუ ჯილი არ შეასრულებს შეთანხმების პირობებს და დიდი რაოდენობით (40 გალონი) აწარმოებს წყალს, მაშინ მე, წარმოების მაღალი დონისას, მივიღებ $1,600-ს, ხოლო დაბალი დონისას – $1,500-ს. ამ შემთხვევაშიც, ჩემი ეკონომიკური მდგომარეობა უკეთესი იქნება მაშინ, როდესაც ბევრს ვაწარმოებ. ასე რომ, იმისგან დამოუკიდებლად, თუ როგორ მოიქცევა ჯილი, მე უკეთეს მდგომარეობაში ვიქნები, თუ ჩვენი შეთანხმების პირობებს დავარღვევ და დიდი რაოდენობის წყალს ვაწარმოებ.“

წარმოების მაღალი დონე დომინანტური სტრატეგიაა ჯეკისათვის. რა თქმა უნდა, ჯილიც ზუსტად ასე მსჯელობს, ამიტომ ორივე დიდი რაოდენობის წყალს აწარმოებს. ამას მოჰყვება საკმაოდ ულიმლამო (ჯეკისა და ჯილის თვალსაზრისით) შედეგი – ორივესათვის დაბალი მოგება.

ეს მაგალითი ნათლად გვიჩვენებს, რატომ ვერ ახერხებენ ოლიგოპოლიები მონოპოლიური მოგების შენარჩუნებას. მონოპოლიური შედეგი რაციონალურია მთელი ოლიგოპოლიისთვის, მაგრამ თითოეულ ოლიგოპოლისტს სხვათა მოტყუების სტიმული აქვს. მხოლოდ საკუთარ ინტერესებზე ზრუნვა მხოლოდ პატიმრებს კი არ უბიძგებს დანაშაულის აღიარებისკენ, არამედ ართულებს ოლიგოპოლიისთვის სასურველი შედეგის – წარმოების დაბალი მოცულობის, მაღალი ფასებისა და მონოპოლიური მოგების – მიღწევასაც.

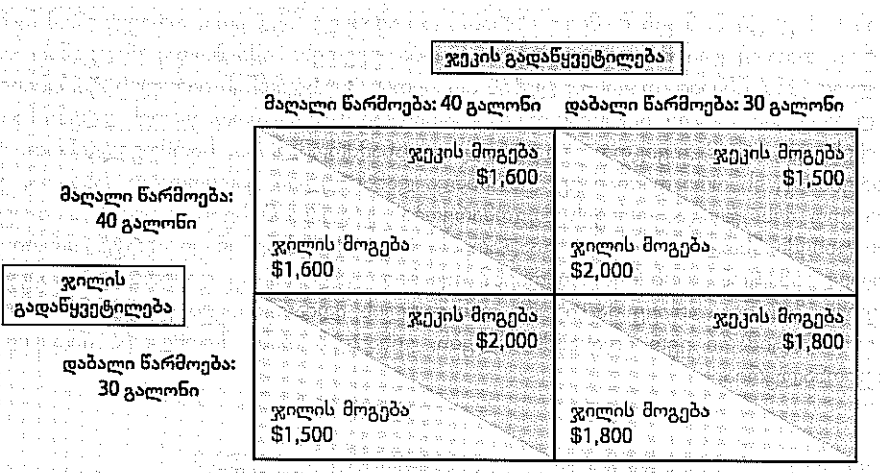
მაგალითი | OPEC და ნავთობის მსოფლიო ბაზარი

ამბავი ქალაქის წყლის ბაზრის შესახებ ჩვენი შეთხზულია, მაგრამ, თუ წყალს ნედლი ნავთობით შევცვლით, ხოლო ჯეკსა და ჯილს – ირანითა და ერაყით, ეს ამბავი ძალიან

3 ნახაზი

ჯეკისა და ჯილის ოლიგოპოლიური თამაში

ამ თამაშში, რომელშიც ორი წევრი მონაწილეობს, თითოეული წევრის მოგება დამოკიდებულია როგორც მის საწარმოო გადაწყვეტილებაზე, ისე მეორე წევრის საწარმოო გადაწყვეტილებაზე.



დაუახლოვდება რეალობას. მსოფლიოს ნავთობის უდიდესი ნაწილი იწარმოება რამდენიმე ქვეყანაში, ძირითადად, ცენტრალურ აღმოსავლეთში. ეს ქვეყნები ერთად ოლიგოპოლიას შეადგენენ. მათი გადაწყვეტილებები იმის თაობაზე, თუ რამდენი ნავთობი ამოტუმბონ საბადოდან, ძალიან ჰგავს ჯეკისა და ჯილის გადაწყვეტილებებს ჭიდან ამოსატუმბი წყლის რაოდენობის შესახებ.

იმ ქვეყნებმა, რომლებიც მსოფლიოს ნავთობის უდიდეს ნაწილს მოიპოვებენ, შექმნეს კარტელი – ნავთობის ექსპორტიორი ქვეყნების ორგანიზაცია (OPEC). დასაწყისში, 1960 წელს, OPEC-ში შედიოდნენ: ირანი, ერაყი, ქუვეითი, საუდის არაბეთი და ვენესუელა. 1973 წელს მათ რვა ქვეყანა შეუერთდა: კატარი, ინდონეზია, ლიბია, არაბეთის გაერთიანებული საემიროები, ალჟირი, ნიგერია, ეკვადორი და გაბონი. ეს ქვეყნები მსოფლიოს ნავთობის რეზერვის დაახლოებით სამ მეოთხედს აკონტროლებენ. ნებისმიერი სხვა კარტელის მსგავსად, OPEC-იც ცდილობს თავისი პროდუქტის ფასის გაზრდას, რისთვისაც წარმოებული ნავთობის რაოდენობას კოორდინირებულად ამცირებს. OPEC-ი ცდილობს განსაზღვროს ნავთობის წარმოების დონეები თითოეული წევრი ქვეყნისთვის.

პრობლემა, რომელიც OPEC-ის წინაშე დგას, ჯეკისა და ჯილის წინაშე მდგარი პრობლემის მსგავსია. OPEC-ის ქვეყნებს ნავთობის მაღალი ფასის შენარჩუნება სურთ, მაგრამ კარტელის თითოეული წევრი ცდილობს წარმოების გაზრდას, რათა მთლიანი მოგებიდან თავისი მოგების წილი გაზარდოს. OPEC-ის ქვეყნები ხშირად თანხმდებიან წარმოების შემცირებაზე, მაგრამ შემდეგ ამ შეთანხმებას ასევე ხშირად არღვევენ.

ყველაზე დიდ წარმატებას თანამშრომლობისა და მაღალი ფასების შენარჩუნებაში OPEC-მა 1973-1985 წლებში მიაღწია. ერთი ბარელი ნედლი ნავთობის ფასი $2,64-დან (1972) ჯერ $11,17-მდე (1974), შემდეგ კი $35,10-მდე (1981) გაიზარდა. მაგრამ 80-იანი წლების პირველ ნახევარში ორგანიზაციის წევრ ქვეყნებს შორის გაჩნდა უთანხმოება წარმოების დონეებთან დაკავშირებით და OPEC-მა ვეღარ შეძლო თანამშრომლობის შენარჩუნება. 1986 წლისთვის ერთი ბარელი ნედლი ნავთობის ფასი ისევ $12,52-მდე შემცირდა.

ამჟამად OPEC-ის წევრი ქვეყნები წელიწადში დაახლოებით ორჯერ ხვდებიან ერთმანეთს, მაგრამ კარტელი ვეღარ ახერხებს მნიშვნელოვანი შეთანხმებების მიღწევას. მიუხედავად იმისა, რომ 2005 წელს ნავთობის ფასი საგრძნობლად გაიზარდა, ამის საწყისი მიზეზი მოთხოვნის ზრდა იყო ჩინური ეკონომიკის მხრიდან, და არა მიწოდების შემცირება. უფრო მეტიც, ნედლი ნავთობის ფასი, საყოველთაო ინფლაციის გათვალისწინებითაც კი, არასოდეს მიახლოებია 1981 წლის დონეს (რომელიც, დღევანდელ დოლარებში, ბარელზე $90 უდრის). ასე რომ, მაშინ, როდესაც OPEC-ის წევრი ქვეყნების თანამშრომლობის პრობლემებმა ნავთობის მწარმოებლებს მოგება შეუმცირა, მსოფლიო მასშტაბით მომხმარებლებმა იხეირეს. •

„პატიმრების დილემის“ სხვა მაგალითები

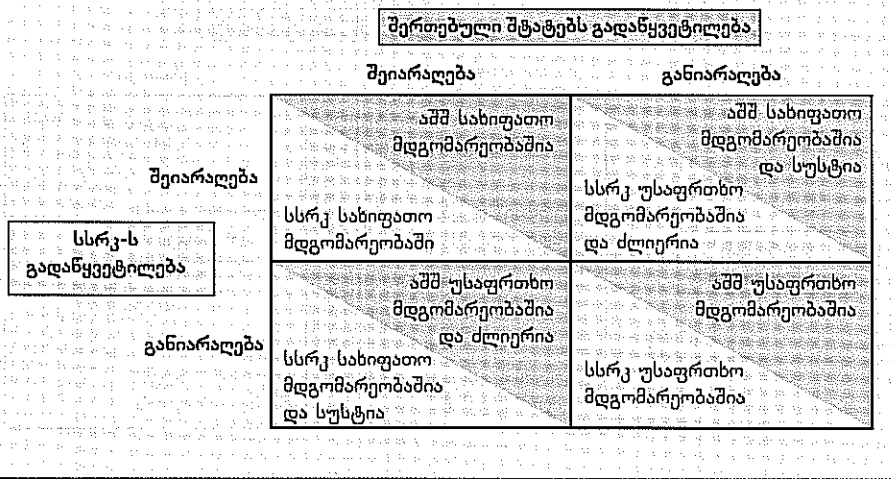
ჩვენ ვნახეთ, როგორ შეიძლება „პატიმრების დილემის“ გამოყენება ოლიგოპოლისტების წინაშე მდგარი პრობლემების გაგებისთვის. ეს ლოგიკა მრავალ სხვა სიტუაციაშიც გამოდგება. მოვიყვანთ სამ მაგალითს, რომლებშიც ნაჩვენებია, როგორ უშლის ხელს საკუთარ ინტერესებზე ზრუნვა თანამშრომლობას და როგორ მიჰყავს მხარეები არასასურველ შედეგამდე.

„გამალებული შეიარაღება“. „გამალებული შეიარაღება“ ძალიან ჰგავს „პატიმრების დილემას“. ამაში რომ დავრწმუნდეთ, განვიხილოთ ორი ქვეყნის – შეერთებული შტატებისა და საბჭოთა კავშირის – გადაწყვეტილებები იმის თაობაზე, შეიარაღდნენ თუ განიარაღდნენ. თითოეულ ქვეყანას ურჩევნია მეორე ქვეყანაზე უკეთ იყოს შეიარაღებული, რათა ამით მსოფლიოზე მეტი ზეგავლენის მოპოვება შეძლოს. მაგრამ, ამავე დროს, თითოეულ ქვეყანას სურს იცხოვროს ისეთ მსოფლიოში, რომელიც დაცულია სხვა ქვეყნის იარაღისგან.

მე-4 ნახაზზე ეს სახიფათო თამაშია ასახული. თუ საბჭოთა კავშირი შეიარაღებას გადაწყვეტს, შეერთებული შტატებისთვის უკეთესი იქნება, ისიც ასევე მოიქცეს, რათა ძალაუფლება არ დაკარგოს. თუ საბჭოთა კავშირი განიარაღებას გადაწყვეტს, შეერთებული შტატებისთვის უკეთესი იქნება, შეიარაღდეს, რათა თავისი ძლიერება კიდევ უფრო განამტკიცოს. შეიარაღება დომინანტური სტრატეგიაა თითოეული ქვეყნისთვის. ამრიგად, თითოეული ქვეყანა გამალებული შეიარაღების გაგრძელებას ირჩევს, რის შედეგადაც ვიღებთ არასასურველ შედეგს – ორივე ქვეყანა რისკის ქვეშაა.

ცივი ომის პერიოდში შეერთებული შტატები და საბჭოთა კავშირი ცდილობდნენ ამ პრობლემის გადაჭრას შეიარაღების კონტროლთან დაკავშირებული მოლაპარაკებებისა თუ შეთანხმებების გზით. ამ ქვეყნების წინაშე მდგარი პრობლემები ისეთივე იყო, როგორც იმ ოლიგოპოლისტების შემთხვევაში, რომლებიც კარტელის შენარჩუნებას ცდილობდნენ. როგორც ოლიგოპოლისტები დავობენ წარმოების დონეების თაობაზე, ასევე დავობდნენ შეერთებული შტატები და საბჭოთა კავშირი თითოეული ქვეყნისთვის ნებადართული შეიარაღების დონის თაობაზე. და ისევე როგორც კარტელის მიერ წარმოების დონეების შენარჩუნების შემთხვევაში, თითოეული ქვეყანა შიშობდა, რომ მეორე დაარღვევდა შეთანხმების პირობებს. როგორც გამალებული შეიარაღების, ისე ოლიგოპოლიების შემთხვევაში, საკუთარი ინტერესების მკაცრ ლოგიკას მხარეები მიჰყავს იმ შედეგამდე, რომელიც ორივე მხარისთვის არასასურველია.

„საერთო რესურსები“. მე-11 თავში ვნახეთ, რომ ადამიანებს საერთო რესურსების ჭარბი გამოყენების მიდრეკილება აქვთ. ეს პრობლემა შეიძლება „პატიმრების დილემის“ ერთ-ერთ მაგალითად ჩავთვალოთ.



ნახაზი 4

„გამალებული შეიარაღება“
ამ თამაშში, რომელშიც ორი ქვეყანა მონაწილეობს, თითოეული ქვეყნის უსაფრთხოება და ძალაუფლება დამოკიდებულია ამ ქვეყნისა და მეორე ქვეყნის გადაწყვეტილებებზე, რომლებიც შეიარაღებასთანაა დაკავშირებული.

ვთქვათ, ნავთობის ორი კომპანიის – „ექსონისა“ და „შევრონის“ – ნავთობის საბადოები მეზობლადაა განლაგებული. ეს საბადოები ქმნის ნავთობის საერთო აუზს, რომლის ღირებულებაა $12 მილიონი. ერთი ჭაბურღილის დადგმა $1 მილიონი ჯდება. თუ კომპანიები თითო ჭას გაბურღავენ, თითოეული ნავთობის საერთო რაოდენობის ნახევარს ამოიღებს და მიიღებს $5 მილიონ მოგებას ($6 მილიონი – შემოსავალი, $1 მილიონი – ჭაბურღილის დანახარჯები).

ვინაიდან ნავთობის ავზი საერთო რესურსია, კომპანიები მას ეფექტიანად არ გამოიყენებენ. დავუშვათ, ორივე კომპანიას შეუძლია მეორე ჭის გაბურღვა. თუ ერთ კომპანიას სამიდან ორი ჭაბურღილი აქვს, ეს კომპანია ნავთობის საერთო რაოდენობის ორ მესამედს ამოიღებს, რაც მას $6 მილიონ მოგებას მოუტანს. მაგრამ, თუ ორივე კომპანია ორ-ორ ჭას გაბურღავს, კომპანიები ნავთობს ისევ თანაბრად გაიყოფენ. ამ შემთხვევაში მეორე ჭის გაბურღვის დანახარჯებს ორივე კომპანია გაიღებს, ამიტომ თითოეულის მოგება მხოლოდ $4 მილიონი იქნება.

ეს თამაში ასახულია მე-5 ნახაზზე. ორი ჭის გაბურღვა დომინანტური სტრატეგიაა ორივე კომპანიისთვის. საკუთარ ინტერესებზე ზრუნვას ისინი აქაც არასასურველ შედეგამდე მიჰყავს.

„პატიმრების დილემა“ და საზოგადოების კეთილდღეობა

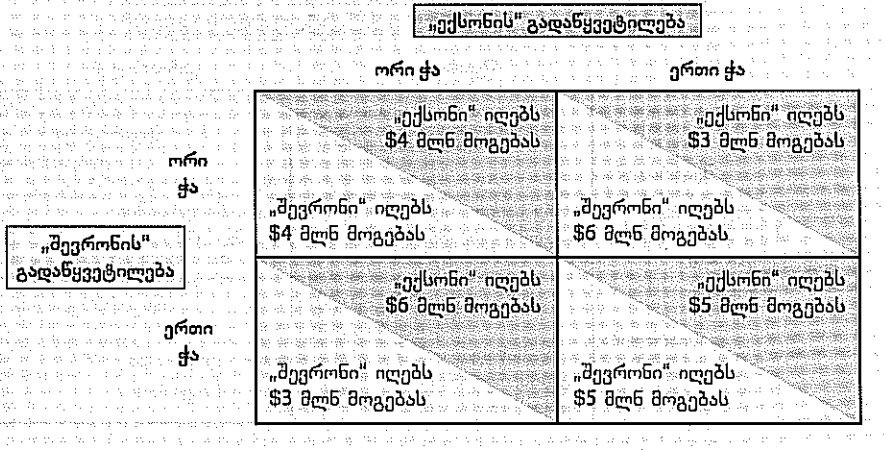
„პატიმრების დილემა“ მრავალ ცხოვრებისეულ სიტუაციას აღწერს. ის გვიჩვენებს, რომ თანამშრომლობა, შესაძლოა, ძნელი მისაღწევი იყოს მაშინაც კი, როდესაც ეს თანამშრომლობა ორივე მოთამაშის ეკონომიკურ მდგომარეობას აუმჯობესებს. ცხადია, თანამშრომლობის მიღწევის სირთულე პრობლემაა იმათთვის, ვინც ასეთ სიტუაციებში მონაწილეობს. მაგრამ, არის თუ არა თანამშრომლობის ნაკლებობა პრობლემა მთელი საზოგადოებისთვის? პასუხი გარემოებებზეა დამოკიდებული.

ზოგ შემთხვევაში წონასწორობა თანამშრომლობის არარსებობისას ცუდია როგორც მოთამაშეების, ისე საზოგადოებისთვისაც. მე-4 ნახაზზე ნაჩვენებ გამალებული შეიარაღების თამაშში შეერთებული შტატებიცა და საბჭოთა კავშირიც საბოლოოდ სახიფათო მდგომარეობაში რჩებიან. მე-5 ნახაზზე „საერთო რესურსების“ თამაშში „შევრონის“ და „ექსონის“ ყოველი ახალი ჭაბურღილი ფუჭი ხარჯია. ორივე შემთხვევაში საზოგადოება უკეთეს მდგომარეობაში იქნება, თუ მოთამაშეები შეთანხმებას მიაღწევენ.

მეორე მხრივ, ოლიგოპოლისტების შემთხვევაში, რომლებიც მონოპოლიური მოგების მიღებას ცდილობენ, თანამშრომლობის არარსებობა სასურველია საზოგადოებისათვის. მონოპოლიური შედეგი კარგია ოლიგოპოლისტებისთვის, მაგრამ ცუდია მომხ-

5 ნახაზი

„საერთო რესურსები“. ამ თამაშში, რომელშიც ნავთობის მომპოვებელი ორი ფირმა მონაწილეობს, თითოეული მათგანის მოგება დამოკიდებულია მის მიერ და მეორე კომპანიის მიერ დადგმული ჭაბურღილების რაოდენობაზე.



მარებლებისთვის. როგორც ჯერ კიდევ მე-7 თავში ვნახეთ, კონკურენტული შედეგი საუკეთესოა საზოგადოებისთვის, ვინაიდან ამ დროს მთლიანი დანაზოგი მაქსიმალურია. როდესაც ოლიგოპოლისტები ვერ ახერხებენ თანამშრომლობას, მათი პროდუქციის რაოდენობა ახლოა ამ ოპტიმალურ დონესთან. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, უხილავ ხელს ბაზრები რესურსების ეფექტიანი განაწილებისკენ მხოლოდ მაშინ მიჰყავს, როდესაც ეს ბაზრები კონკურენტულია. ბაზრები კი კონკურენტულია მხოლოდ მაშინ, როდესაც ფირმები ვერ ახერხებენ ერთმანეთთან შეთანხმების მიღწევას.

მსგავსი მდგომარეობაა პოლიციის მიერ ორი ეჭვმიტანილის დაკითხვის შემთხვევაშიც. ამ ეჭვმიტანილებს შორის თანამშრომლობის არარსებობა სასურველია, რადგან ეს პოლიციას დამნაშავეთა მეტი რაოდენობის დასჯის საშუალებას აძლევს. „პატიმრების დილემა" დილემაა პატიმრებისთვის, მაგრამ დანარჩენებისთვის ის შეიძლება წყალობა იყოს.

რატომ თანამშრომლობენ ზოგჯერ ადამიანები

„პატიმრების დილემა" გვიჩვენებს, რომ თანამშრომლობა ძნელია. მაგრამ არის თუ არა შეუძლებელი? პოლიციის მიერ დაკითხული ყველა პატიმარი როდი გადაწყვეტს თანამზრახველის დაბეზღებას. კარტელები ზოგჯერ ახერხებენ შეთანხმების მიღწევასა და შესრულებას, იმის მიუხედავად, რომ მათ წევრებს შეთანხმების დარღვევის სტიმული აქვთ. ძალიან ხშირად, იმის მიზეზი, რომ მოთამაშეებს შეუძლიათ „პატიმრების დილემის" გადაჭრა, ისაა, რომ ისინი ამ თამაშს ერთხელ კი არა, ბევრჯერ თამაშობენ.

იმისთვის, რომ გავიგოთ, რატომაა შეთანხმების შესრულება უფრო ადვილი განმეორებადი თამაშის დროს, დავუბრუნდეთ ჩვენს დუოპოლისტებს, ჯეკსა და ჯილს. გავიხსენოთ, რომ ჯეკსა და ჯილს სურთ მონოპოლიური შედეგის მიღწევა, რომლის დროსაც თითოეული აწარმოებს 30 გალონ წყალს, მაგრამ საკუთარ ინტერესებს ისინი მიჰყავს წონასწორობამდე, რომელშიც თითოეული მათგანი 40 გალონს აწარმოებს. მე-3 ნახაზზე ნაჩვენებია თამაში, რომელსაც ჯეკი და ჯილი თამაშობენ. 40 გალონის წარმოება ორივე მოთამაშისთვის დომინანტური სტრატეგიაა.

წარმოვიდგინოთ, რომ ჯეკი და ჯილი კარტელის შექმნას ცდილობენ. ისინი თანხმდებიან ისეთ თანამშრომლობაზე, სადაც თითოეულმა 30 გალონი წყალი უნდა აწარმოოს იმისათვის, რომ მაქსიმალური მთლიანი მოგება მიიღოს. მაგრამ, თუ ჯეკი და ჯილი ამ თამაშს მხოლოდ ერთხელ ითამაშებენ, არც ერთს არ ექნება ამ შეთანხმების შესრულების სტიმული. საკუთარ ინტერესებზე ზრუნვა მათ შეთანხმების დარღვევისა და 40 გალონი წყლის წარმოებისკენ უბიძგებს.

ახლა კი დავუშვათ, რომ ჯეკმა და ჯილმა იციან, რომ ამ თამაშს კვირაში ერთხელ ითამაშებენ. წარმოების მცირე მოცულობის შესახებ საწყისი შეთანხმების დადებისას, შეუძლიათ იმაზეც მოილაპარაკონ, თუ რა მოხდება ერთი მხარის მიერ ამ შეთანხმების დარღვევის დროს. მაგალითად, შეუძლიათ შეთანხმდნენ, რომ თუ რომელიმე მათგანი შეთანხმებას დაარღვევს და 40 გალონ წყალს აწარმოებს, ორივე მხარე ამის შემდეგ ყოველთვის 40 გალონს აწარმოებს. ამ მუქარის შესრულება ადვილია, ვინაიდან, თუ ერთი მხარის წარმოების მოცულობა დიდია, მეორეს ასეთივე მოქცევისთვის საჭირო ყველა მიზეზი აქვს.

ეს მუქარაც კი, შესაძლოა, სრულიად საკმარისი იყოს თანამშრომლობის შენარჩუნებისთვის. თითოეულმა იცის, რომ შეთანხმების დარღვევა მის მოგებას $1,800-დან $2,000-მდე გაზრდის, თუმცა ეს მხოლოდ ერთ კვირას გაგრძელდება, რის შემდეგაც მოგება $1,600-მდე შემცირდება და ასე იქნება შემდგომშიც. თუ მოთამაშეები მომავალ მოგებაზე ზრუნავენ, თავი უნდა შეიკავონ ერთჯერადი მოგების გამო შეთანხმების დარღვევისგან. ამრიგად, „პატიმრების დილემის" განმეორებად თამაშში მოთამაშეებს საკმაოდ შესწევთ ძალა, ურთიერთთანამშრომლობას მიაღწიონ.

მაგალითი | „პატიმრების დილემის" თამაში

წარმოიდგინეთ, რომ თამაშობთ „პატიმრების დილემის" თამაშს პიროვნებასთან, რომელსაც მეორე ოთახში „დაკითხავენ". უფრო მეტიც, წარმოიდგინეთ, რომ აპირებთ ამ თამაშის

არა ერთხელ, არამედ მრავალჯერ თამაშს. თქვენ მიერ საბოლოოდ მიღებული ქულები ციხეში გასატარებელ წლებს ასახავს. თქვენ გსურთ, ეს რიცხვი რაც შეიძლება მცირე იყოს. რომელი სტრატეგიით ითამაშებთ? აღიარებით დაიწყებთ თუ გაჩუმებით? როგორ იმოქმედებს მეორე მოთამაშის მოქმედება თქვენს შემდგომ გადაწყვეტილებებზე?

განმეორებადი დილემა საკმაოდ რთული თამაშია. თანამშრომლობის წასაქეზებლად, მოთამაშეებმა ერთმანეთი უნდა დასაჯონ თანამშრომლობის უგულებელყოფისთვის. მაგრამ სტრატეგია, რომელიც ჯეკისა და ჯილის კარტელის შემთხვევაში აღვწერეთ – თანამშრომლობაზე სამუდამოდ უარის თქმა ერთ-ერთი მოთამაშის მიერ შეთანხმების დარღვევისთანავე – სულაც არ არის შემწყნარებლური. მრავალჯერ განმეორებად თამაშში, შესაძლოა, სასურველი იყოს სტრატეგია, რომელიც მოთამაშეებს საშუალებას აძლევს, ისევ განაახლონ თანამშრომლობა ცალ-ცალკე მოქმედების დროის გასვლის შემდეგ.

იმის დასადგენად, თუ რომელი სტრატეგიაა საუკეთესო, პოლიტოლოგმა რობერტ აქსელროდმა ტურნირი ჩაატარა. თითოეულმა მონაწილემ მას გაუგზავნა კომპიუტერული პროგრამა, რომელიც შექმნილი იყო „პატიმრების დილემის" განმეორებადი თამაშისთვის. ამის შემდეგ მოეწყო თამაში თითოეულ პროგრამასა და ყველა დანარჩენ პროგრამას შორის. „გაიმარჯვებდა" პროგრამა, რომელიც პატიმრობის ყველაზე ნაკლებ წლებს დააგროვებდა.

გაიმარჯვა ყველაზე მარტივმა სტრატეგიამ – *„პირისპირ"*. ამ სტრატეგიის მიხედვით, მოთამაშემ თამაში უნდა დაიწყოს თანამშრომლობით, შემდეგ კი ისე უნდა მოიქცეს, როგორც მისი მეტოქე მოიქცა წინა ჯერზე. ამგვარად, სტრატეგიით „პირისპირ" მოთამაშე თანამშრომლობს იქამდე, ვიდრე მეორე არ დაარღვევს თანამშრომლობას. ამის შემდეგ პირველი მოთამაშეც არღვევს თანამშრომლობის პირობებს იქამდე, ვიდრე მეორე მოთამაშე ისევ არ შესთავაზებს თანამშრომლობას. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, ეს სტრატეგია იწყება მეგობრული განწყობით, სჯის არამეგობრულად განწყობილ მოთამაშეებს, შემდეგ კი, თუ სასჯელი შედეგს გამოიღებს, ისევ მეგობრული განწყობით იცვლება. აქსელროდის გასაოცრად, ეს მარტივი სტრატეგია ბევრად უკეთესი აღმოჩნდა, ვიდრე სხვა, უფრო რთული სტრატეგიები.

სტრატეგიას „პირისპირ" გრძელი ისტორია აქვს. ეს, არსებითად, ბიბლიური სტრატეგიაა: „თვალი თვალისა წილ, კბილი კბილისა წილ". ეს მარტივი სტრატეგია სასარგებლოა მრავალ ცხოვრებისეულ სიტუაციაში.

სწრაფი გამოკითხვა: გვიამბეთ „პატიმრების დილემის" ამბავი. ააგეთ ცხრილი, აჩვენეთ პატიმრების გადაწყვეტილებები და ახსენით მოსალოდნელი შედეგები. • რას გვეუბნება „პატიმრების დილემა" ოლიგოპოლიების შესახებ?

სახელმწიფო პოლიტიკა ოლიგოპოლიებთან მიმართებაში

ეკონომიკის ათი პრინციპიდან ერთ-ერთი იმაში მდგომარეობს, რომ მთავრობას ზოგჯერ შეუძლია ბაზრის ფუნქციონირების შედეგების გაუმჯობესება. ეს პრინციპი უშუალოდ მიესადაგება ოლიგოპოლისტურ ბაზრებს. როგორც ვნახეთ, თანამშრომლობა ოლიგოპოლისტებს შორის საზოგადოებისთვის არასასურველია, ვინაიდან დაკავშირებულია წარმოების ძალიან დაბალ დონესა და ფასების ძალიან მაღალ დონესთან. იმისთვის, რომ რესურსების განაწილება სოციალურ ოპტიმუმს დაუახლოვდეს, პოლიტიკოსები უნდა ცდილობდნენ ოლიგოპოლისტებს შორის კონკურენციის და არა თანამშრომლობის გაჩენას. ვნახოთ, როგორ ახერხებენ ამას პოლიტიკოსები, შემდეგ კი შევისწავლოთ წინააღმდეგობები, რომლებიც სახელმწიფო პოლიტიკის ამ სფეროში ჩნდება.

ვაჭრობის შეზღუდვა და ანტიმონოპოლიური კანონმდებლობა

ერთ-ერთი საშუალება, რომლითაც მთავრობა აბრკოლებს თანამშრომლობას ოლიგოპოლისტებს შორის, კანონმდებლობაა. ჩვეულებრივ, კონტრაქტის თავისუფლება საბაზრო ეკონო-

მიკის განუყოფელი ნაწილია. ფირმები და საოჯახო მეურნეობები კონტრაქტებს ორმხრივად სასარგებლო ვაჭრობისთვის იყენებენ. ამ დროს ისინი ეყრდნობიან სასამართლო სისტემას, რომელიც კონტრაქტების შესრულებას უწევს მეთვალყურეობას. თუმცა საუკუნეების განმავლობაში, ინგლისელ და ამერიკელ მოსამართლეებს მიაჩნდათ, რომ კონკურენტთა შორის დადებული შეთანხმებები, რომლებიც წარმოების მოცულობის შემცირებასა და ფასების ზრდას ითვალისწინებდნენ, ხელს უშლიდა საზოგადოებრივი საქონლის წარმოებას. ამიტომ მოსამართლეები უარს ამბობდნენ ასეთი შეთანხმებების შესრულების ხელშეწყობაზე.

ამ პოლიტიკას შერმანის ანტიმონოპოლიური აქტიც აძლიერებდა:

> **ყოველგვარი მოლაპარაკება (ხელშეკრულება), გაერთიანება ტრესტის ან სხვა ფორმით, ან ფარული გარიგება, რომელიც მიმართულია საცალო ვაჭრობის, ან სხვადასხვა შტატებს შორის, ანდა სხვა ქვეყნებთან ვაჭრობის შეზღუდვისაკენ..., უკანონოდ ცხადდება. ნებისმიერი პირი, რომელიც მოახდენს (შეეცდება მონოპოლიზებას, გაერთიანებას, ფარულ გარიგებაში ჩართვას ნებისმიერ პირთან ან პირებთან) რომელიმე საქონლით საცალო ვაჭრობის, ან სხვადასხვა შტატებს შორის, ანდა სხვა ქვეყნებთან ვაჭრობის მონოპოლიზებას, აღიარებულ უნდა იქნეს დამნაშავედ მისდიმინორის (ადმინისტრაციული სამართალდარღვევის განსაკუთრებით საშიში დანაშაულის) მოწყობაში და გასამართლების შემდეგ უნდა დაისაჯოს ჯარიმით არა უმეტეს 50000 დოლარისა ან თავისუფლების აღკვეთით არა უმეტეს ერთი წლის ვადით, ან ორივე ზემოხსენებული ღონისძიებით სასამართლოს შეხედულებისამებრ.**

შერმანის აქტი ოლიგოპოლისტებს შორის შეთანხმებებს დანაშაულებრივი კონსპირაციის კვალიფიკაციას აძლევდა.

1914 წლის კლეიტონის აქტმა კიდევ უფრო გააძლიერა ანტიმონოპოლიური კანონმდებლობა. ამ კანონის თანახმად, თუ პირი დაამტკიცებდა, რომ ვაჭრობის არაკანონიერი შეზღუდვის შედეგად დაზარალდა, შეეძლო სარჩელი აღეძრა და მიეღო კომპენსაცია, რომელიც მის ზარალზე სამჯერ მეტი იქნებოდა. სამმაგი ზარალის ამ უჩვეულო წესის მიზანი იყო კონსპირაციული ოლიგოპოლისტების საწინააღმდეგო კერძო სასამართლო განხილვების ხელშეწყობა.

დღეს, როგორც აშშ-ის იუსტიციის დეპარტამენტს, ისე კერძო პირებს, უფლება აქვთ, აღძრან სარჩელი ანტიმონოპოლიური კანონმდებლობის დარღვევების წინააღმდეგ. როგორც მე-15 თავში ვნახეთ, ეს კანონმდებლობა აბრკოლებს ფირმათა შერწყმას, რომელიც გამოიწვევს ერთი ფირმის ხელში ჭარბი საბაზრო ძალაუფლების თავმოყრას. ამას გარდა, ეს კანონმდებლობა ოლიგოპოლისტებს არ აძლევს ისეთი მოქმედების საშუალებას, რომელიც შეამცირებს კონკურენციას მათ ბაზრებზე.

მაგალითი | უკანონო სატელეფონო ზარი

ოლიგოპოლიის წევრ ფირმებს საკმაო სტიმული აქვთ იმისა, რომ შეთანხმდნენ, შეამცირონ წარმოება, გაზარდონ ფასი და გაზარდონ მოგება. ეს პოტენციური საბაზრო ჩავარდნა კარგად იყო ცნობილი მეთვრამეტე საუკუნის უდიდესი ეკონომისტის ადამ სმითისთვის. თავის წიგნში „*ხალხთა სიმდიდრის ბუნებისა და მიზეზების შესახებ*" სმითი წერდა: „ერთ დარგში მომუშავე ადამიანები ერთმანეთს იშვიათად ხვდებიან, მაგრამ მათი ყოველი შეხვედრა ან საზოგადოების წინააღმდეგ შეთქმულებით მთავრდება, ანდა ფასების გაზრდის რაიმე გეგმით."

სმითის დაკვირვების დამამტკიცებელ თანამედროვე მაგალითად განვიხილოთ ნაწყვეტი სატელეფონო საუბრიდან, რომელიც შედგა ადრეულ 80-იან წლებში ორი ავიაკომპანიის პასუხისმგებელ პირებს შორის. ამ საუბრის რეპორტაჟი დაიბეჭდა „ნიუ-იორკ ტაიმსში" 1983 წლის 24 თებერვალს. რობერტ კრენდოლი „ამერიკან ეარლაინზის" პრეზიდენტი იყო, ჰოვარდ პატნემი კი - „ბრენიფ ეარუეიზის" პრეზიდენტი.

კრენდოლი: რა სისულელეა აქ ჯდომა და ერთმანეთთან ჭიდაობა, როცა ვერც ერთი ერთ გახვრეტილ შაურიანსაც ვერ ვაკეთებთ!

პატნემი: რას მთავაზობ?
კრენდოლი: დიახ, გთავაზობ. გაზარდე შენი ბილეთების ფასი 20%-ით. მეორე დილას მეც გავზრდი ჩემსას.
პატნემი: რობერტ, ჩვენ.....
კრენდოლი: შენც მეტ ფულს გააკეთებ და მეც.
პატნემი: ჩვენ არა გვაქვს ფასდადებაზე ლაპარაკის უფლება!
კრენდოლი: გვაქვს, ჰოვარდ, გვაქვს! ჩვენ ყველაფერზე შეგვიძლია ვილაპარაკოთ, თუკი მოვისურვებთ.

პატნემი მართალი იყო: შერმანის ანტიმონოპოლიური აქტი კონკურენტებს ფასების ფიქსირების შესახებ ლაპარაკსაც კი უკრძალავს. როდესაც პატნემმა ამ საუბრის ჩანაწერი იუსტიციის დეპარტამენტს გადასცა, ამ უკანასკნელმა საქმე აღძრა მისტერ კრენდოლის წინააღმდეგ.

ორი წლის შემდეგ კრენდოლმა და იუსტიციის დეპარტამენტმა შეთანხმებას მიაღწიეს. კრენდოლი დათანხმდა თავისი კომერციული საქმიანობის მრავალ, მათ შორის, სხვა ავიაკომპანიების წარმომადგენლებთან კონტაქტების შეზღუდვაზე. იუსტიციის დეპარტამენტის განცხადების თანახმად, ეს შეთანხმება ხელს შეუწყობს „კონკურენციის დაცვას საჰაერო მგზავრობის სფეროში იმით, რომ „ამერიკანსა" და კრენდოლს არ მიეცემათ საშუალება, აწარმოონ მოლაპარაკებები კონკურენტებთან საავიაციო მომსახურების ფასების თაობაზე". •

კამათი ანტიმონოპოლიური კანონმდებლობის თაობაზე

ის, თუ როგორ ქცევას უნდა კრძალავდეს ანტიმონოპოლიური კანონმდებლობა, არაერთხელ ყოფილა კამათის საგანი. კომენტატორთა უმრავლესობა ეთანხმება იმას, რომ ფასდადებასთან დაკავშირებული შეთანხმებები კონკურენტებს შორის არაკანონიერია. მაგრამ ანტიმონოპოლიური კანონმდებლობა ზოგჯერ ისეთ კომერციულ საქმიანობასაც კრძალავს, რომლის ეფექტი ცხადი არ არის. აქ ორ ასეთ მაგალითს მოვიყვანთ.

საცალო ფასის შენარჩუნება. წინააღმდეგობრივი კომერციული საქმიანობის ერთერთი მაგალითია *საცალო ფასის შენარჩუნება*, რომელსაც *სამართლიან ვაჭრობასაც* უწოდებენ. წარმოვიდგინოთ, რომ „სიუპერდიუპერ ელექტრონიქსი" თავის დისკსაკრავებს საცალო ვაჭრობის მაღაზიებს $300-ად მიაწოდებს. თუ „სიუპერდიუპერი" საცალოდ მოვაჭრეებისგან დისკსაკრავების $350-ად გაყიდვას ითხოვს, ამბობენ, რომ „სიუპერდიუპერ" საცალო ფასის შენარჩუნების პოლიტიკას ახორციელებს. საცალოდ მოვაჭრე, რომელიც დისკსაკრავებს $350-ზე ნაკლებ ფასად ყიდის, „სიუპერდიუპერთან" დადებულ კონტრაქტს არღვევს.

ერთი შეხედვით, ფასის ასეთი შენარჩუნება შეიძლება ანტიკონკურენტულად და ამიტომ საზოგადოებისთვის არასასურველად მოგვეჩვენოს. კარტელის წევრებს შორის დადებული ხელშეკრულების მსგავსად, ასეთი პოლიტიკა აბრკოლებს კონკურენციას საცალოდ მოვაჭრეებს შორის. ამის გამო იყო, რომ სასამართლოები ხშირად განიხილავდნენ ასეთ ქცევას, როგორც ანტიმონოპოლიური კანონმდებლობის დარღვევას.

მაგრამ ზოგიერთი ეკონომისტი მხარს უჭერს საცალო ფასის შენარჩუნებას და თავისი აზრის დასასაბუთებლად ორი არგუმენტი მოჰყავს. პირველ რიგში, ეკონომისტთა ეს ჯგუფი უარყოფს იმას, რომ ასეთი ქცევა მიზნად კონკურენციის შემცირებას ისახავს. თუ ჩავთვლით, რომ „სიუპერდიუპერ ელექტრონიქსს" რაიმე საბაზრო ძალაუფლება აქვს, მას ამ ძალაუფლების გამოყენება შეუძლია საბითუმო ვაჭრობაში, საცალო ვაჭრობაში ფასის შენარჩუნების ნაცვლად. უფრო მეტიც, „სიუპერდიუპერს" არა აქვს საცალოდ მოვაჭრეებს შორის კონკურენციის შეზღუდვის არანაირი სტიმული. მართლაც, იმის გამო, რომ საცალოდ მოვაჭრეთა კარტელი ნაკლებს ყიდის, ვიდრე კონკურენციაში ჩართული მოვაჭრეები, „სიუპერდიუპერს" ეკონომიკური მდგომარეობა გაუარესდება, თუ საცალოდ მოვაჭრეები კარტელს შექმნიან.

ამას გარდა, ეკონომისტები ამტკიცებენ, რომ საცალო ვაჭრობის ფასის შენარჩუნება კანონიერია. „სიუპერდიუპერს" შეუძლია, თავისი დისკსაკრავების საცალოდ მოვაჭრეებს

მოსთხოვოს მომხმარებლების უზრუნველყოფა სასიამოვნო პავილიონებითა და კვალიფიციური პერსონალით. მაგრამ საცალო ვაჭრობის ფასის შენარჩუნების გარეშე ზოგი მომხმარებელი ისარგებლებს ისეთი მაღაზიის მომსახურებით, სადაც გაეცნობა დისკასაკრავების განსაკუთრებულ მახასიათებლებს, შემდეგ კი მას შეღავათიან ფასად შეიძენს სხვა მაღაზიაში, სადაც ასეთ მომსახურებას არ შესთავაზებენ. გარკვეული აზრით, კარგი მომსახურება საზოგადოებრივი საქონელია, რომლითაც მომხმარებელს „სიუპერდიუპერს" საცალო ვაჭრობის მაღაზიები უზრუნველყოფს. როგორც მე-11 თავში ვნახეთ, როდესაც ერთი პირი ახორციელებს საზოგადოებრივი საქონლით უზრუნველყოფას, სხვებს ამ საქონლით სარგებლობა ყოველგვარი გადასახადის გარეშე შეუძლიათ. ამ შემთხვევაში შეღავათიან ფასად მოვაჭრე მაღაზიები უბილეთოდ მგზავრობენ იმ მომსახურების ხარჯზე, რომელსაც ვაჭრობის სხვა მაღაზიები სთავაზობენ მომხმარებელს, რაც იწვევს მომსახურების არასასურველ დაბალ დონეს. საცალო ვაჭრობის ფასის შენარჩუნება „სიუპერდიუპერს" მიერ უბილეთო მგზავრის ამ პრობლემის გადაჭრის ერთ-ერთი საშუალებაა.

საცალო ვაჭრობის ფასის შენარჩუნების მაგალითი ერთ მნიშვნელოვან პრინციპს გამოხატავს: *კომერციულ საქმიანობას, რომელიც, ერთი შეხედვით, კონკურენციას ამცირებს, შესაძლოა, სრულიად კანონიერი მიზნები ჰქონდეს.* ეს პრინციპი უფრო ართულებს ანტიმონოპოლიური კანონმდებლობის გამოყენებას. ეკონომისტებმა, იურისტებმა და მოსამართლეებმა, რომლებიც პასუხს აგებენ ამ კანონების შესრულებაზე, უნდა გადაწყვიტონ, როგორ ქცევას უნდა მისცეს საზოგადოებრივმა პოლიტიკამ კვალიფიკაცია ისეთი მოქმედებისა, რომელიც აბრკოლებს კონკურენციას და ამცირებს ეკონომიკურ კეთილდღეობას. ხშირად ეს ადვილი საქმე როდია.

ყაჩაღური ფასდადება. ფირმები, რომლებსაც საბაზრო ძალაუფლება აქვთ, როგორც წესი, ცდილობენ, ფასები კონკურენტულ დონეზე უფრო მაღლა ასწიონ. მაგრამ უნდა მოელოდეს თუ არა სახელმწიფო, რომ ფირმები თავიანთ საბაზრო ძალაუფლებას იმისთვის გამოიყენებენ, რომ ძალიან დაბალი ფასები დააწესონ? ეს არის მეორე უმთავრესი კითხვა, რომელზეც ანტიმონოპოლიური პოლიტიკოსები ჯერაც კამათობენ.

წარმოიდგინეთ, რომ დიდი ავიაკომპანია, რომელსაც „კოიოტ ეა" ჰქვია, ფლობს მონოპოლიას რომელილაც მარშრუტზე. შემდეგ მეორე კომპანია „როუდრანერ ექსპრესი" შემოდის ბაზარზე და ბაზრის 20%-ს იკავებს. ბაზრის 80%-ით დარჩენილი „კოიოტ ეა" საპასუხოდ იწყებს ფასების დაწევას. ანტიმონოპოლიური ანალიზის მიხედვით ამ კომპანიის ქცევა კონკურენციას ეწინააღმდეგება: ის უბრალოდ ცდილობს, რომ მოწინააღმდეგე ბაზრიდან გააძევოს, რომ ხელში ისევ ბაზრის 100% ჩაიგდოს და შემდეგ კვლავ მაღალი ფასები დააწესოს. ასეთ ქცევას *ყაჩაღური ფასდადება* ეწოდება.

მიუხედავად იმისა, რომ ყაჩაღური ფასდადების ხრიკი საკმაოდ კარგადაა ცნობილი ანტიმონოპოლიური კანონმდებლებისათვის, ზოგი ეკონომისტის ამ სტრატეგიას სკეპტიკურად უყურებს და ამტკიცებს, რომ ეს სულაც არ არის მომგებიანი. რატომ? მოწინააღმდეგის ბაზრიდან გასაძევებლად ფასები ღირებულებაზე ნაკლები უნდა იყოს. როდესაც „კოიოტი" დაბალ ფასებს დააწესებს, ეს იმისთვისაც უნდა იყოს მზად, რომ უფრო მეტი ფრენა განახორციელოს, რადგან დაბალი ფასები მომხმარებლებს მოიზიდავს. „როუდრანერი" „კოიოტის" ქცევას კი პირიქით, უფრო ნაკლები ფრენით პასუხობს. საბოლოოდ, „კოიოტი" ბაზრის 80%-ზე ზარალს განიცდის, „როუდრანერი" კი კარგ პოზიციაში რჩება და ფასების ომს გადაურჩება. და როგორც ანიმაციურ ფილმებში ხდება, ყაჩაღი უფრო მეტად ზარალდება, ვიდრე მსხვერპლი.

ეკონომისტების დისკუსია იმის თაობაზე, რამდენად პრობლემურია ყაჩაღური ფასდადება პოლიტიკოსებისათვის, ჯერაც გრძელდება. მრავალი კითხვა ისევ უპასუხოდაა დარჩენილი. არის თუ არა ყაჩაღური ფასდადება ოდესმე მომგებიანი ბიზნესსტრატეგია? თუ კი, როდის? შეუძლია თუ არა სასამართლოს, განსაზღვროს, რომელი ფასდაკლებაა კონკურენტული, ანუ სასარგებლო მომხმარებლისათვის და რომელია ყაჩაღური? ამ კითხვებზე მარტივი პასუხი არ არსებობს.

„შეკვრა". წინააღმდეგობრივი კომერციული საქმიანობის კიდევ ერთი მაგალითია „შეკვრა". ვთქვათ, კინოსტუდია „ფულის მომტანმა ფილმებმა" ორი ფილმი გადაიღო – *სპაიდერმენი* და *ჰამლეტი*. თუ კინოსტუდია ორივე ფილმს ერთდროულად და ერთ ფასად სთავაზობს კინოთეატრებს, ამბობენ, რომ „ფულის მომტანი ფილმები" თავის პროდუქციას

„კრავს“.

ფილმების ერთ „შეკვრად“ მიწოდება უზენაესმა სასამართლომ შემდეგი ლოგიკით აკრძალა: ვთქვათ, „*სპაიდერმენი*“ უაღრესად კომერციული ფილმია, „*ჰამლეტი*“ კი – არამომგებიანი მხატვრული ფილმი. მაშინ სტუდიას შეუძლია გამოიყენოს დიდი მოთხოვნა „*სპაიდერმენზე*“ და აიძულოს კინოთეატრები, რომ „*ჰამლეტიც*“ შეიძინონ. სტუდიას შეუძლია „შეკვრის“ გამოყენება თავისი საბაზრო ძალაუფლების გაძლიერების მიზნით.

ეკონომისტები საკმაოდ სკეპტიკურად შეხვდნენ ამ არგუმენტს. წარმოვიდგინოთ, რომ კინოთეატრები მზად არიან „ *სპაიდერმენში*“ გადაიხადონ $20,000, „*ჰამლეტში*“ კი არაფერი. მაშინ, მაქსიმალური თანხა, რომელსაც კინოთეატრი გადაიხდის ორი ფილმისგან შემდგარ „შეკვრაში“, არის $20,000 – თანხა, რომელსაც მხოლოდ „*სპაიდერმენის*“ შესაძენად გადაიხდიდა. კინოთეატრისგან იმის მოთხოვნა, რომ შეიძინოს ღირებულების არმქონე ფილმი, როგორც გარიგების ნაწილი, არ ზრდის კინოთეატრის გადახდისთვის მზადყოფნას. „ფულის მომტანი ფილმები“ არ აძლიერებს თავის საბაზრო ძალაუფლებას ორი ფილმის ერთად გაყიდვით.

მაშინ რატომ არსებობს „შეკვრა“? ერთ-ერთი შესაძლო მიზეზი ისაა, რომ „შეკვრა“ ფასისმიერი დისკრიმინაციის ერთ-ერთი ფორმაა. ავიღოთ ორი კინოთეატრი. ქალაქის კინოთეატრი მზადაა „*სპაიდერმენში*“ გადაიხადოს $15,000, „*ჰამლეტში*“ კი $5000. სოფლის თეატრი მზადაა „*სპაიდერმენში*“ გადაიხადოს $5,000, „*ჰამლეტში*“ კი $5000. თუ კინოსტუდია ფილმებს ცალ-ცალკე გაყიდის, მისი საუკეთესო სტრატეგია იქნება „*სპაიდერმენის*“ $15,000-ად და „*ჰამლეტის*“ $5,000-ად გაყიდვა და თითოეული კინოთეატრი ჯამში $15,000-ს გადაიხდის. მაგრამ, თუ „ფულის მომტანი ფილმები“ ამ ორ ფილმს ერთ „შეკვრად“ ყიდის, შეუძლია ამ „შეკვრას“ $20,000 დაადოს. ამრიგად, თუ სხვადასხვა კინოთეატრები ფილმებს სხვადასხვაგვარად აფასებენ, „შეკვრა“ სტუდიას საშუალებას აძლევს, გაზარდოს თავისი მოგება ისეთი კომბინირებული ფასის დაწესებით, რომელიც ახლოსაა მყიდველების მთლიანი გადახდისთვის მზადყოფნასთან.

„შეკვრა“ დღესაც საკამათო კომერციული ხერხია. უზენაესი სასამართლოს არგუმენტი, რომლის თანახმად, „შეკვრა“ ფირმას თავისი საბაზრო ძალაუფლების სხვა საქონელზე გავრცელების საშუალებას აძლევს, არ არის საკმარისად დასაბუთებული, თუნდაც თავისი უმარტივესი სახით. მაგრამ ეკონომისტები გვთავაზობენ უფრო დამაჯერებელ თეორიებს, სადაც ნაჩვენებია, რომ „შეკვრას“ შეუძლია კონკურენციის შეზღუდვა. ჩვენი დღევანდელი ეკონომიკური ცოდნით შეუძლებელია იმის დაზუსტებით დადგენა, აქვს თუ არა „შეკვრას“ უარყოფითი ეფექტი მთელი საზოგადოებისთვის.

მაგალითი „მაიკროსოფტის“ საქმე

უახლოეს წარსულში ანტიმონოპოლიური კანონმდებლობის დარღვევის განხილვის ყველაზე წინააღმდეგობრივი და მნიშვნელოვანი საქმე იყო დაპირისპირება კომპანია „მაიკროსოფტსა“ და აშშ-ს მთავრობას შორის, რომელიც 1998 წელს დაიწყო და უაღრესად დაძაბული გამოდგა. მან ერთმანეთს დააჯახა მსოფლიოს უმდიდრესი ადამიანი (ბილ გეიტსი) და მსოფლიოს უძლიერესი მარეგულირებელი ორგანო (აშშ-ს იუსტიციის სამინისტრო). სახელმწიფოსაც და კომპანიასაც დიდი ეკონომისტები წარმოადგენდნენ: სახელმწიფოს – ფრანკლინ ფიშერი (მასაჩუსეტსის ტექნოლოგიური ინსტიტუტის პროფესორი) და „მაიკროსოფტს“ – რიჩარდ შმალენზი (მასაჩუსეტსის ტექნოლოგიური ინსტიტუტის არანაკლებ გამოჩენილი პროფესორი). დავის საგანი კი მსოფლიო ეკონომიკის უსწრაფესად განვითარებადი დარგის (კომპიუტერული პროგრამების) და უძვირესი კომპანიის („მაიკროსოფტის“) ბედი იყო.

„მაიკროსოფტის“ საქმის დღის წესრიგის მთავარი საკითხი იყო, უნდა ჰქონოდა თუ არა „მაიკროსოფტს“ "ვინდოუსის" ოპერაციულ სისტემაში საკუთარი ინტერნეტბრაუზერების ინტეგრირების უფლება. სახელმწიფო აცხადებდა, რომ „მაიკროსოფტი“ ამ ორი პროდუქტის შერწყმით ბაზარზე თავის გავლენას გაუმართლებლად ზრდის და პროგრამული უზრუნველყოფის მწარმოებელ სხვა კომპანიებს, როგორიცაა, მაგალითად, „ნეტსკეიპი“, ბაზარზე შეღწევისა და ახალი პროდუქტების შეთავაზების საშუალებას უზღუდავს.

„მაიკროსოფტი“ აცხადებდა, რომ საქონლის გაუმჯობესება და მისთვის ახალი თვისებების დამატება ტექნოლოგიური პროგრესის სრულიად ბუნებრივი გამოვლინებაა. თანამედროვე ავტომანქანებში, დამონტაჟებული აუდიოსისტემები და კონდიციონერები ადრე ცალკე იყიდებოდა. ფოტოაპარატებსაც კი საკუთარი განათება მოჰყვება. იგივე მდგომარეობაა ოპერაციულ სისტემებთან დაკავშირებითაც. დროთა განმავლობაში „მაიკროსოფტი“ ავითარებდა „ვინდოუსს“, ამატებდა მას ახალ თვისებებს, რომლებიც ადრე ცალკე პროდუქტების სახით იყიდებოდა. ეს კი კომპიუტერის უფრო მარტივად და მოსახერხებლად მართვის საშუალებას იძლევა. ინტერნეტ-ტექნოლოგიების ინტეგრირებაც, „მაიკროსოფტის“ განცხადებით, სრულიად ბუნებრივი, წინ გადადგმული ნაბიჯია.

დავის ერთ-ერთი საგანი იყო „მაიკროსოფტის“ საბაზრო ძალაუფლება. ამ კომპანიის პროდუქციას ახალი კომპიუტერების 80%-ზე მეტი იყენებდა. სახელმწიფოს აზრით, „მაიკროსოფტი“ ამ მონოპოლისტური ძალაუფლების კიდევ უფრო გამყარებას ცდილობდა. კომპანიამ ამაზე უპასუხა, რომ კომპიუტერული პროგრამული უზრუნველყოფის ბაზარი მუდმივად იცვლებოდა და „მაიკროსოფტს“ ყოველთვის ჰყავდა კონკურენტები, როგორიცაა, მაგალითად Apple Mac-ის და Linux-ის ოპერაციული სისტემები. კომპანიის განცხადებით, მის პროდუქციაზე დაწესებული დაბალი ფასი, 50$, რაც კომპიუტერის საშუალო ფასის მხოლოდ 3%-ს შეადგენდა, „მაიკროსოფტის“ შეზღუდული საბაზრო ძალაუფლების დამადასტურებელი იყო.

სხვა მრავალი დიდი ანტიმონოპოლიური პროცესის მსგავსად, „მაიკროსოფტის“ საქმეც „იურიდიულ ჭაობად“ გადაიქცა. 1999 წლის ნოემბერში, ხანგრძლივი მსჯელობის შემდეგ, მოსამართლე პენფილდ კესონმა გამოიტანა განაჩენი, რომლითაც „მაიკროსოფტი“ მონოპოლიად და საბაზრო ძალაუფლების უკანონო გამომყენებლად გამოცხადდა. 2000 წლის ივნისში, მორიგი განხილვის შედეგად, „მაიკროსოფტს“ მისცეს რეკომენდაცია, რომ ის ორ – ოპერაციული სისტემების მწარმოებელ და პროგრამული უზრუნველყოფის მწარმოებელ კომპანიად გაყოფილიყო. ერთი წლის შემდეგ სააპელაციო სასამართლომ საპირისპირო გადაწყვეტილება გამოიტანა და საქმე სხვა მოსამართლეს გადააბარა. 2001 წლის სექტემბერში იუსტიციის დეპარტამენტში განაცხადეს, რომ აღარ სურდათ კომპანიის ორად გაყოფა და ამ საქმის კიდევ დიდხანს გაგრძელება, რადგან გადაწყვეტილება სწრაფად უნდა მიეღოთ.

საბოლოო გადაწყვეტილება 2002 წლის ნოემბერში მიიღეს: „მაიკროსოფტი“ დათანხმდა ზოგიერთ შეზღუდვაზე, ხოლო სახელმწიფომ კომპანიას საოპერაციო სისტემაში ინტერნეტგამშვების ჩამატების უფლება მისცა. მაგრამ „მაიკროსოფტის“ წინააღმდეგ მიმართული ანტიმონოპოლიური ღონისძიებები ამით არ დასრულებულა. უკანასკნელ წლებში რამდენიმე კერძო საკითხთან დაკავშირებით კომპანიას მოუხდა ანტიმონოპოლიურ სასამართლო განხილვებში მონაწილეობა. ამას გარდა, პროცესები იყო ევროპაშიც, სადაც ევროკავშირმა მას რამდენჯერმე დასდო ბრალი ანტიკონკურენციულ ქცევაში. •



© ASSOCIATED PRESS/AP

„მე? მონოპოლისტი? მომისმინეთ ერთი წუთით...“

სწრაფი გამოკითხვა: რა ტიპის შეთანხმებაა ბიზნესში არაკანონიერი? რატომ არის ანტიმონოპოლიური კანონები წინააღმდეგობრივი?



ახალი ამბებიდან

ანტიმონოპოლიზმი და თანამედროვე ეკონომიკა

მრავალ თანამედროვე ტექნოლოგიას, როგორიცაა, მაგალითად, კომპიუტერული პროგრამები, ბუნებრივი მონოპოლიებისათვის დამახასიათებელი ნიშნები აქვს. რას ნიშნავს ეს ანტიმონოპოლიური მარეგულირებლებისათვის?

ახალი მიდგომა პოლიტიკოსებისათვის

ალან მურეი

„მაიკროსოფტის“ საქმე მხოლოდ დასაწყისია.

ამერიკის სწრაფად ცვალებადი ეკონომიკის ანალიზისას, სახელმწიფო მოხელეები სულ უფრო ხშირად აწყდებიან შემთხვევებს, როცა მონოპოლია გამონაკლისი კი არა, ეკონომიკის ფუნქციონირების წესია.

არა აქვს მნიშვნელობა, რას საქმიანობს კომპანია – ინტერნეტ-მომსახურებას სთავაზობს კლიენტურას, შუამავლობას თუ MP3 ფორმატის სიმღერებს. მთავარია, რომ მათ უმეტესობას „ბუნებრივი მონოპოლიისათვის“ დამახასიათებელი ნიშნები აქვს, როგორც ამას ეკონომიკის სახელმძღვანელოებში ვეძახით. მათი საქონელი და მომსახურება ხშირად მნიშვნელოვან თავდაპირველ ინვესტირებას მოითხოვს. თუმცა შემდგომი წარმოება და დისტრიბუცია ძალიან იაფი ჯდება, რადგან საინფორმაციო ტექნოლოგიები საოცრად ამარტივებს ციფრული ინფორმაციის ინტერნეტის მეშვეობით გავრცელებას.

ამ ტიპის ბიზნესში სწრაფი ზრდა და ბაზარზე ლიდერობის მოპოვება არც ისე ძვირია და თანაც აუცილებელია. ტრადიციულმა კონკურენციამ, როდესაც მოცემულ საქონელს მრავალი ფირმა აწარმოებს, ამ სფეროში ფასები შეიძლება უბრალოდ ნულს გაუტოლოს.

მაგრამ როგორ უნდა მოექცეს სახელმწიფო ამგვარ მონოპოლიებს? ნიშნავს თუ არა ყოველივე ზემოთქმული იმას, რომ ანტიმონოპოლიურმა მარეგულირებლებმა მეტი აქტიურობა უნდა გამოიჩინონ და სხვა კომპანიებსაც ისევე მიუდგნენ, როგორც „მაიკროსოფტს“?

კლინტონის ადმინისტრაციის მთავარი ეკონომისტი, ხაზინის მდივანი ლოურენს სამერსი, ისევე როგორც სხვა ოფიციალური პირები, „მაიკროსოფტის“ საქმის შესახებ კომენტარს არ აკეთებს. თუმცა, წინა თვეში მან სან-ფრანცისკოში სათაურით “ერთა ახალი სიმდიდრე” საინტერესო სიტყვა წარმოთქვა, რომლის ძირითადი შინაარსი ის იყო, რომ ახალი ბუნებრივი მონოპოლიის გავრცელება უფრო დადებითი მოვლენაა, ვიდრე უარყოფითი.

სამერსმა განაცხადა, რომ ინფორმაციაზე დამყარებულ ეკონომიკაში „წარმოების ერთადერთი სტიმულია დროებითი მონოპოლიური ძალაუფლების მოპოვების სურვილი, რადგან ამის გარეშე ფასები ზღვრულ დანახარჯებზე ნაკლები იქნება, რაც შეუძლებელს გახდის დიდი მუდმივი დანახარჯების ანაზღაურებას... ამრიგად, მონოპოლიისაკენ სწრაფვა თანამედროვე ეკონომიკის მთავარი მამოძრავებელი ძალაა და ის შემოქმედებითი ნგრევა, რომელსაც ეს მონოპოლიები იწვევს, ეკონომიკური ზრდის აუცილებელი პირობაა.“

წყარო: „უოლ სტრიტ ჯორნელი“, 2000 წლის 9 ივნისი

დასკვნა

ოლიგოპოლიებს სურთ, მონოპოლიების მსგავსად იმოქმედონ, მაგრამ საკუთარ ინტერესებზე ზრუნვა მათ უფრო კონკურენტულ ბაზართან აახლოებს. ამგვარად, ოლიგოპოლიებმა საბოლოოდ შეიძლება მონოპოლიების ან კონკურენტული ბაზრების სახე მიიღონ, რაც დამოკიდებულია ოლიგოპოლიის წევრთა რაოდენობაზე და იმაზე, შეუძლიათ თუ არა ამ ფირმებს თანამშრომლობა. „პატიმრების დილემის“ ამბავი ნათლად გვიჩვენებს, თუ რატომ ვერ ახერხებენ ოლიგოპოლიები თანამშრომლობის შენარჩუნებას, მაშინაც კი, როდესაც ეს მათთვისაა სასიკეთო.

პოლიტიკოსები ოლიგოპოლისტების ქცევას ანტიმონოპოლიური კანონმდებლობის მეშვეობით არეგულირებენ. კამათი ამ კანონმდებლობის მეთოდების შესახებ დღესაც მიმდინარეობს. კონკურენტული ფირმების მიერ ფასების დაფიქსირება ნამდვილად ამცირებს ეკონომიკურ კეთილდღეობას და უნდა აიკრძალოს, მაგრამ ზოგიერთი კომერციული საქმიანობა, რომელიც, ერთი შეხედვით, კონკურენციას ამცირებს, შესაძლოა, სრულიად კანონიერი იყოს. ამიტომ პოლიტიკოსებმა სიფრთხილე უნდა გამოიჩინონ ანტიმონოპოლიური კანონმდებლობის დაცვის საბაბით ფირმათა ქცევის შეზღუდვის დროს.

შეჯამება

- ოლიგოპოლისტები მაქსიმალურ მოგებას მაშინ აღწევენ, როდესაც კარტელში ერთიანდებიან და მონოპოლისტის მსგავსად მოქმედებენ. მაგრამ, თუ ოლიგოპოლისტი დამოუკიდებლად იღებს გადაწყვეტილებებს წარმოების მოცულობის შესახებ, შედეგად ვიღებთ პროდუქციის უფრო დიდ რაოდენობასა და უფრო მცირე ფასს, ვიდრე მონოპოლიის შედეგად. რაც მეტია ფირმების რაოდენობა ოლიგოპოლიაში, მით უფრო უახლოვდება რაოდენობა და ფასი კონკურენციის პირობებში გაბატონებულ რაოდენობასა და ფასს.
- „პატიმრების დილემა" გვიჩვენებს, რომ საკუთარ ინტერესებზე ზრუნვა აბრკოლებს თანამშრომლობას ადამიანებს შორის, მაშინაც კი, როდესაც თანამშრომლობა ყველასთვის სასარგებლოა. „პატიმრების დილემის" ლოგიკის გამოყენება შეიძლება მრავალ სიტუაციაში, გამალებული შეიარაღების, რეკლამის, საერთო რესურსების პრობლემისა და ოლიგოპოლიების ჩათვლით.
- პოლიტიკოსები ანტიმონოპოლიურ კანონმდებლობას იყენებენ ოლიგოპოლიების ისეთი ქცევის აღსაკვეთად, რომელიც კონკურენციას ამცირებს. ამ კანონმდებლობის გამოყენება საკამათო საკითხია, ვინაიდან ზოგიერთ კომერციულ საქმიანობას, რომელიც, ერთი შეხედვით, კონკურენციას ამცირებს, შესაძლოა, სრულიად კანონიერი კომერციული მიზნები ჰქონდეს.

ძირითადი ცნებები

ოლიგოპოლია, გვ. 330
მონოპოლისტური კონკურენცია, გვ. 330
ფარული გარიგება, გვ. 333
კარტელი, გვ. 333
ნეშის წონასწორობა, გვ. 335
თამაშთა თეორია, გვ. 337
„პატიმრების დილემა", გვ. 338
დომინანტური სტრატეგია, გვ. 338

კითხვები გამეორებისთვის

1. თუ გამყიდველთა ჯგუფს კარტელში გაერთიანება შეუძლია, წარმოების რა რაოდენობისა და როგორი ფასის დაწესებას ეცდება?
2. შეადარეთ, ერთი მხრივ, რაოდენობა და ფასი ოლიგოპოლიაში და, მეორე მხრივ, რაოდენობა და ფასი მონოპოლიაში.
3. შეადარეთ, ერთი მხრივ, რაოდენობა და ფასი ოლიგოპოლიაში და, მეორე მხრივ, რაოდენობა და ფასი კონკურენტულ ბაზარზე.
4. როგორ მოქმედებს ოლიგოპოლიაში შემავალი ფირმების რაოდენობა ბაზრის ფუნქციონირების შედეგებზე?
5. რა არის „პატიმრების დილემა" და რა საერთო აქვს ოლიგოპოლიასთან?
6. დაასახელეთ ოლიგოპოლიისგან განსხვავებული ორი მაგალითი იმის საჩვენებლად, თუ როგორ გვეხმარება „პატიმრების დილემა" ქცევის ახსნაში.
7. როგორ ქცევას კრძალავს ანტიმონოპოლიური კანონმდებლობა?
8. რას ნიშნავს ხელახალი გაყიდვის ფასის შენარჩუნება და რატომაა კამათის საგანი?

სავარჯიშოები

1. ბაზრის რომელ ტიპს მიეკუთვნება შემდეგი სასმელების ბაზრები: მონოპოლიას, ოლიგოპოლიას, მონოპოლისტურ კონკურენციას თუ სრულყოფილ კონკურენციას?
   ა) ონკანის წყალი
   ბ) ჩამოსასხმელი წყალი
   გ) კოლა
   დ) ლუდი
2. 1993 წლის 30 ნოემბერს „ნიუ-იორკ ტაიმსი" წერდა: „ნავთობის ბაზარზე დიდ შეშფოთებას იწვევს ის, რომ წინა კვირას OPEC-ის შეხვედრაზე ვერ იქნა მიღწეული შეთანხმება წარმოების შემცირების შესახებ, რის შედეგადაც ნედლი ნავთობის ფასი 1990 წლის ივნისის შემდეგ ყველაზე დაბლა დაეცა."
   ა) რატომ ცდილობდნენ OPEC-ის ქვეყნები წარმოების შემცირების შესახებ შეთანხმების მიღწევას?
   ბ) თქვენი აზრით, რატომ ვერ შეძლო OPEC-მა შეთანხმების მიღწევა? რატომ გამოიწვია ამან „დიდი შეშფოთება" ნავთობის ბაზარზე?
   გ) სტატიაში აგრეთვე ნათქვამი იყო, რომ, OPEC-ის აზრით, „ნავთობის მწარმოებელმა ქვეყნებმა, რომლებიც ამ ორგანიზაციაში არ შედიან, მაგალითად, ნორვეგიამ და ბრიტანეთმა, ამ საქმეში თავიანთი წვლილი უნდა შეიტანონ და წარმოება

შეამცირონ." რას გვეუბნება ფრაზა „თავიანთი წვლილი შეიტანონ" ნორვეგიასთან და ბრიტანეთთან OPEC-ის სასურველი ურთიერთობის შესახებ?

3. მსოფლიო ბაზარზე მიწოდებული ბრილიანტების დიდი ნაწილი რუსეთიდან და სამხრეთ აფრიკიდან მოდის. ვთქვათ, ერთი ბრილიანტის მოპოვების ზღვრული დანახარჯია $1000, ხოლო ბრილიანტზე მოთხოვნის განრიგს შემდეგი სახე აქვს:

ფასი	რაოდენობა
$8000	5000
7000	6000
6000	7000
5000	8000
4000	9000
3000	10000
2000	11000
1000	12000

ა) ბაზარზე რომ ბრილიანტის მრავალი მიმწოდებელი იყოს, როგორი იქნებოდა ფასი და რაოდენობა?

ბ) ბაზარზე რომ ბრილიანტის მხოლოდ ერთი მიმწოდებელი იყოს, როგორი იქნებოდა ფასი და რაოდენობა?

გ) თუ რუსეთი და სამხრეთ აფრიკა კარტელში გაერთიანდებიან, როგორი იქნება ფასი და რაოდენობა? თუ ეს ქვეყნები ბაზარს თანაბრად გაინაწილებენ, როგორი იქნება სამხრეთ აფრიკის წარმოების მოცულობა და მოგება? რა მოუვა სამხრეთ აფრიკის მოგებას, თუ ის წარმოებას 1000-ით გაზრდის, ხოლო რუსეთი კარტელის შეთანხმებას არ დაარღვევს?

დ) გამოიყენეთ გ) კითხვის პასუხი და ახსენით, რატომ ირღვევა ხშირად კარტელის მიერ მიღწეული შეთანხმება.

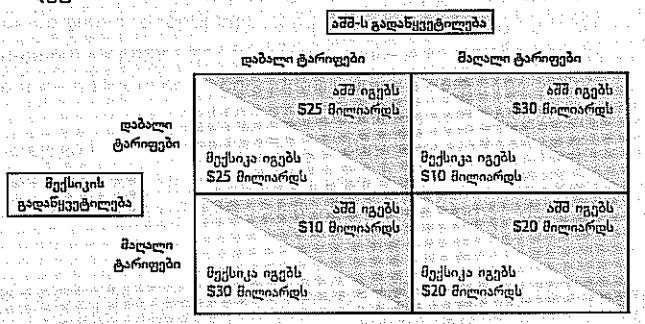
4. ამ თავში ვილაპარაკეთ კომპანიებზე, რომლებიც ოლიგოპოლისტები არიან იმ საქონლის ბაზარზე, რომელსაც ყიდიან. ასეთივე იდეები გამოიყენება იმ ფირმების მიმართაც, რომლებიც ოლიგოპოლისტები არიან იმ ფაქტორების ბაზარზე, რომლებსაც ყიდულობენ.

ა) თუ გამყიდველ-ოლიგოპოლისტები თავიანთი საქონლის ფასის გაზრდას ცდილობენ, რა მიზანი ამოძრავებთ მყიდველ-ოლიგოპოლისტებს?

ბ) უმაღლესი ლიგის ბეისბოლის გუნდების მფლობელებს ოლიგოპოლია აქვთ ბეისბოლის მოთამაშეთა ბაზარზე. რა მიზნები აქვთ გუნდების მფლობელებს მოთამაშეთა ხელფასებთან დაკავშირებით? რატომაა რთული ამ მიზნის მიღწევა?

გ) 1994 წელს ბეისბოლის მოთამაშეები გაიფიცნენ, ვინაიდან არ ეთანხმებოდნენ ხელფასის ზედა ზღვრის მიღებას, რომლის დაწესებასაც მფლობელები ცდილობდნენ. თუ მფლობელები მანამდეც აწარმოებდნენ მორიგებებს ხელფასებთან დაკავშირებით, რატომ დასჭირდათ ხელფასის ზედა ზღვრის შემოღება?

5. განვიხილოთ სავაჭრო ურთიერთობანი შეერთებულ შტატებსა და მექსიკას შორის. დავუშვათ, ამ ქვეყნების ლიდერები თვლიან, რომ სხვადასხვა ალტერნატიული სავაჭრო პოლიტიკის შედეგები შემდეგი სახისაა:



ა) როგორია დომინანტური სტრატეგია შეერთებული შტატებისთვის? მექსიკისთვის? ახსენით.

ბ) განსაზღვრეთ *ნეშის წონასწორობა*. როგორია ნეშის წონასწორობა სავაჭრო პოლიტიკისთვის?

გ) 1993 წელს აშშ-ის კონგრესმა მოახდინა ჩრდილოეთ ამერიკის თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმების რატიფიკაცია, რომელიც გულისხმობდა შეერთებული შტატებისა და მექსიკის მიერ ვაჭრობის ბარიერების ერთდროულ შემცირებას. ამართლებს თუ არა ზემოთ მოყვანილი ცხრილი სავაჭრო პოლიტიკისადმი ასეთ მიდგომას?

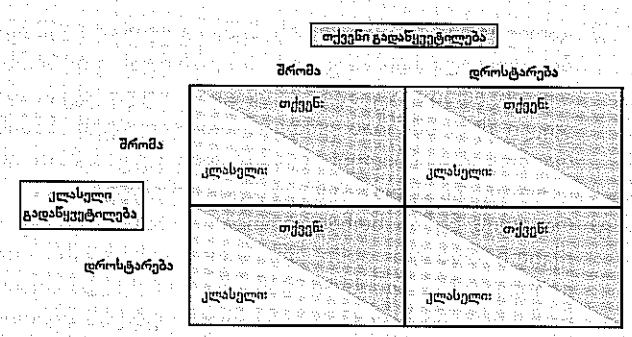
დ) ვაჭრობის სარგებლობის შესახებ თქვენი ცოდნიდან გამომდინარე (მე-3 და მე 9 თავები), თვლით თუ არა, რომ ეს ცხრილი რეალურად ასახავს ქვეყნის კეთილდღეობას ოთხი შესაძლო შედეგის პირობებში?

6. ვთქვათ, თქვენ და თქვენი კლასელი ერთად ასრულებთ პროექტს, რომლის შესრულების დროსაც ერთ საერთო ნიშანს მიიღებთ. თითოეულ თქვენგანს კარგი ნიშნის მიღება სურს, მაგრამ, ამასთანავე, რაც შეიძლება ნაკლები შრომის დახარჯვა უნდა. გადაწყვეტილებებისა და შედეგების ცხრილს ასეთი სახე აქვს:

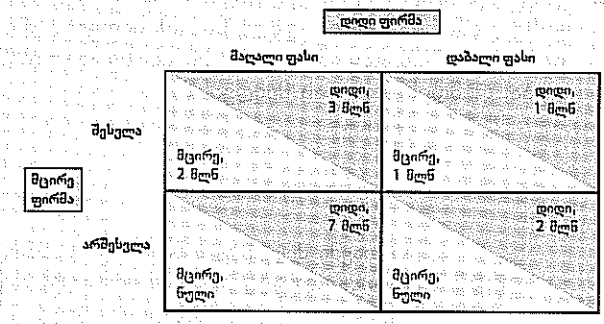
დავუშვათ, გართობა თქვენი ნორმალური მდგომარეობაა, მაგრამ გართობის გარეშე ყოფნა ისეთივე უსიამოვნოა, როგორც ორი ნიშნით დაბალი შეფასების მიღება.

ა) ჩამოწერეთ თქვენი გადაწყვეტილებები, რომლებიც აერთიანებს თქვენს ნიშანსა და გართობის რაოდენობას თითოეული შესაძლო შემთხვევისთვის.

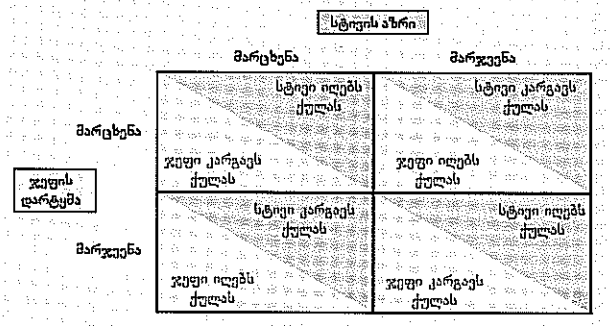
ბ) თუ არც ერთმა თქვენგანმა არ იცის, რას აკეთებს მეორე, როგორია მოსალოდნელი შედეგი? აქვს თუ არა მნიშვნელობა იმას, აპირებთ თუ არა მომავალში ამ პირთან ერთად მუშაობას?



7. ამ თავში აღწერილი იყო სატელეფონო საუბარი „ამერიკან ეარლაინზისა" და „ბრენიფ ეარუეიზის" პრეზიდენტებს შორის. გავაანალიზოთ თამაში ამ ორ კომპანიას შორის. ვთქვათ, თითოეულ კომპანიას შეუძლია თავის ბილეთებზე დაბალი ან მაღალი ფასის დადება. თუ ერთ-ერთი კომპანია ბილეთებს $100-ს დაადებს, მიიღებს დაბალ მოგებას იმ შემთხვევაში, თუ მეორე კომპანიაც $100-ს დაადებს თავის ბილეთებს და მიიღებს მაღალ მოგებას, თუ მეორე კომპანია თავის ბილეთებს $200-ს დაადებს. მეორე მხრივ, თუ პირველი კომპანია თავის ბილეთებს $200-ს დაადებს, მიიღებს ძალიან დაბალ მოგებას იმ შემთხვევაში, თუ მეორე კომპანია თავის ბილეთებს $100-ს დაადებს, და მიიღებს საშუალო მოგებას, თუ მეორე კომპანიაც $200-ს დაადებს თავის ბილეთებს.
   ა) ააგეთ გადაწყვეტილებების ცხრილი ამ თამაშისთვის.
   ბ) როგორია ნეშის წონასწორობა ამ თამაშისთვის? ახსენით.
   გ) არსებობს თუ არა შედეგი, რომელიც ორივე კომპანიისთვის ნეშის წონასწორობაზე უკეთესი იქნებოდა? როგორ მიიღწევა ეს შედეგი? ვინ წააგებს, თუკი ეს შედეგი მიიღწევა?
8. ფერმერი ჯოუნზი და ფერმერი სმითი თავიანთ საქონელს ერთ საძოვარზე აძოვებენ. თუ საძოვარზე 20 ძროხაა, თითოეული ძროხა მთელი სიცოცხლის მანძილზე $4000-ის ღირებულების რძეს იძლევა. თუ საძოვარზე მეტი ძროხაა, თითოეულ ძროხას ნაკლები ბალახი ხვდება და რძეც კლებულობს. როდესაც საძოვარზე 30 ძროხაა, თითოეული $3000-ის ღირებულების რძეს იძლევა; თუ 40 ძროხაა, თითოეული იძლევა $2000-ის ღირებულების რძეს. ერთი ძროხა $1000 ღირს.
   ა) ვთქვათ, თითოეულ ფერმერს შეუძლია 10 ან 20 ძროხის ყიდვა, მაგრამ არც ერთმა ფერმერმა არ იცის, რამდენ ძროხას ყიდულობს მეორე ფერმერი. გამოითვალეთ თითოეული გადაწყვეტილების შედეგები.
   ბ) როგორი მოსალოდნელი შედეგი აქვს ამ თამაშს? როგორი იქნება საუკეთესო შედეგი? ახსენით.
   გ) წინათ ბევრად მეტი საერთო საძოვარი არსებობდა, ვიდრე დღეს. რატომ? (ამ თემაზე ვრცელი საუბრისთვის გადახედეთ მე-11 თავს.)
9. ყავის მწარმოებელი მცირე კომპანია აპირებს შეაღწიოს ბაზარზე, სადაც დიდი კომპანია დომინირებს. თითოეული კომპანიის მოგება, ერთი მხრივ, დამოკიდებულია იმაზე, შეაღწევს თუ არა ბაზარზე მცირე ფირმა, ხოლო მეორე მხრივ იმაზე, მაღალ ფასს დაადებს დიდი ფირმა პროდუქციას თუ დაბალს.



   ა) ექნება თუ არა რომელიმე მოთამაშეს დომინანტური სტრატეგია?
   ბ) გეხმარებათ თუ არა (ა) კითხვის პასუხი იმაში, რომ განსაზღვროთ, რას იზამს მეორე მოთამაშე?
   გ) რა არის ნეშის წონასწორობა? მხოლოდ ერთია ასეთი წონასწორობა?
   დ) დიდი კომპანია ემუქრება მცირეს: „თუ ბაზარზე შემოხვალ, მე ფასებს ისე დავაგდებ, რომ გარეთ ყოფნა არჩიო". როგორ ფიქრობთ, უნდა დაიჯეროს თუ არა მცირე ფირმამ ამ საფრთხის არსებობა? პასუხი ახსენით.
   ე) თუკი ეს ორი ფირმა შეძლებდა მოლაპარაკებას და შეთანხმდებოდა მთლიანი მოგების გაყოფაზე, როგორ ფიქრობთ, რა შედეგს მიიღებდა თითოეული მათგანი?
10. ჯეფი და სტივი ჩოგბურთს თამაშობენ. თითოეული მათგანი ქულას მაშინ იღებს, როდესაც გამოიცნობს, მოწინააღმდეგე მარჯვნივ დაარტყამს თუ მარცხნივ. იხილეთ ცხრილი:



   აქვს თუ არა რომელიმე მოთამაშეს დომინანტური სტრატეგია? თუ ჯეფი ირჩევს რომელიმე სტრატეგიას (მარჯვენას ან მარცხენას) და მისი ერთგული რჩება, რას გააკეთებს სტივი? რას ფიქრობთ, რომელი სტრატეგია იქნება ჯეფისთვის უკეთესი?

11. დავუბრუნდეთ ამ თავის დისკუსიას ჯეკისა და ჯილის წყლის დუოპოლიაზე. დავუშვათ, რომ ჯეკი და ჯილი დუოპოლიის ნეშის წონასწორობაში არიან (80 გალონი), როდესაც მესამე ადამიანი, ჯონი, წყლის რესურსს აღმოაჩენს და მესამე მწარმოებლად შემოდის ბაზარზე.
   ა) ჯეკი და ჯილი შესთავაზებენ, რომ სამივე მათგანმა აწარმოოს 80 გალონი იმისათვის, რომ ბაზარი სამად გაყონ. თუ ჯონი ამაზე დათანხმდება, რამდენ მოგებას მიიღებს?
   ბ) გარიგებაზე დათანხმების შემდეგ ჯონი წარმოების მოცულობის 10 გალონით გაზრდას ფიქრობს. თუ ის მართლაც ასე მოიქცევა, ხოლო ჯეკი და ჯილი შეთანხმებას ერთგულად დაიცავენ, მაშინ რა მოგებას მიიღებს ჯონი? რას გეუბნებათ ეს ყველაფერი შეთავაზებულ შეთანხმებაზე?
   გ) რა არის ნეშის წონასწორობა ამ ბაზარზე ფუნქციონირებადი სამი მწარმოებლისათვის? რა განსხვავებაა ნეშის ამ წონასწორობასა და ნეშის წონასწორობას შორის ორი მწარმოებლის შემთხვევაში?



ამ თავში მოცემული საკითხების, ამოცანების, მაგალითების, სწრაფი გამოკითხვისა და ა.შ. შესახებ დამატებითი ინფორმაციისათვის ესტუმრეთ ვებ-გვერდს
http://mankiw.swlearning.com.



17

მონოპოლისტური კონკურენცია

შედიხართ წიგნის მაღაზიაში, რათა იყიდოთ წიგნი, რომელსაც დასვენებისას წაიკითხავთ. თაროებზე ხედავთ დენ ბრაუნის მისტერიას, სტივენ კინგის თრილერს, დენიელ სტილის სასიყვარულო რომანს, დენის როდმანის ავტობიოგრაფიასა და მრავალ სხვა საინტერესო წიგნს. როდესაც ერთ წიგნს ირჩევთ და ყიდულობთ, როგორი საბაზრო სტრუქტურის მონაწილე ხართ?

ერთი მხრივ, წიგნების ბაზარი საკმაოდ კონკურენტული ჩანს. თქვენი ყურადღების მიქცევას ცდილობს მრავალი ავტორი და გამომცემელი. მყიდველმა უნდა აირჩიოს ერთი წიგნი ათასობით კონკურენტული წიგნიდან. ამასთან, იმის გამო, რომ ნებისმიერ ადამიანს შეუძლია ამ ბაზარზე შესვლა წიგნის დაწერისა და გამოცემის გზით, წიგნების ბიზნესი არცთუ ისე მომგებიანია. თითოეულ მაღალშემოსავლიან მწერალზე ასობით დამწყები მწერალი მოდის.

მეორე მხრივ, წიგნების ბაზარი საკმაოდ მონოპოლისტური ჩანს. ვინაიდან თითოეული წიგნი უნიკალურია, წიგნზე ფასის დადებისას გამომცემელს გარკვეული კეთილშობილება მოეთხოვება. გამყიდველები ამ ბაზარზე ფასის შემქმნელები უფრო არიან, ვიდრე ფასის მიმღებები. მართლაც, წიგნის ფასი ბევრად აღემატება ზღვრულ დანახარჯს. მაგალითად, ერთი ტიპური მაგარყდიანი წიგნის ფასი დაახლოებით $25-ია, მაშინ, როცა წიგნის ერთი დამატებითი ეგზემპლარის დაბეჭდვა $5-ზე ნაკლები ჯდება.

ამ თავში შევისწავლით ბაზრებს, რომელთაც აქვთ როგორც კონკურენციის, ისე მონოპოლიის თვისებები. ასეთ საბაზრო სტრუქტურას **მონოპოლისტური კონკურენცია** ეწოდება. მონოპოლისტური კონკურენციის ბაზარი შემდეგი თვისებებით ხასიათდება:

- *მრავალი გამყიდველი:* არსებობს მრავალი ფირმა, რომელიც მომხმარებელთა ერთი და იმავე ჯგუფისთვის იბრძვის.
- *პროდუქციის დიფერენციაცია:* თითოეული ფირმა აწარმოებს პროდუქციას, რომე-

მონოპოლისტური კონკურენცია საბაზრო სტრუქტურა, რომელშიც მრავალი ფირმა ყიდის მსგავს, მაგრამ არა იდენტურ საქონელს.

ლიც ოდნავ მაინც განსხვავდება სხვა ფირმების პროდუქციისაგან. ამიტომ, იმის ნაცვლად, რომ ფასის მიმღები იყოს, თითოეული ფირმა მოთხოვნის კლებად მრუდს იყენებს.

- *თავისუფალი შესვლა*: ფირმებს ყოველგვარი შეზღუდვის გარეშე შეუძლიათ ბაზარზე შესვლა (ან ბაზრიდან გასვლა). ბაზარზე მოქმედი ფირმების რაოდენობა იქამდე იცვლება, ვიდრე მათი ეკონომიკური მოგება ნულს არ გაუტოლდება.

წამიერი დაფიქრებაც კი საკმარისია იმისთვის, რომ თვალწინ დაგვიდგეს ამ ატრიბუტების მქონე ბაზრების გრძელი სია: წიგნები, კომპაქტ-დისკები, ფილმები, კომპიუტერული თამაშები, რესტორნები, მუსიკის გაკვეთილები, ნამცხვრები, ავეჯი და ა.შ.

მონოპოლისტური კონკურენცია ოლიგოპოლიის მსგავსად ისეთი საბაზრო სტრუქტურაა, რომელიც კონკურენციისა და მონოპოლიის უკიდურეს შემთხვევებს შორის მდებარეობს. მაგრამ ოლიგოპოლია და მონოპოლისტური კონკურენცია ერთმანეთისგან საკმაოდ განსხვავდება. ოლიგოპოლია სცილდება მე-14 თავში აღწერილ სრული კონკურენციის იდეალს, ვინაიდან ოლიგოპოლიურ ბაზარზე მხოლოდ რამდენიმე გამყიდველი მოქმედებს. გამყიდველთა მცირე რაოდენობა ნაკლებად მოსალოდნელს ხდის მკაცრ კონკურენციას და გადამწყვეტ მნიშვნელობას ამ ფირმების სტრატეგიულ ურთიერთქმედებას ანიჭებს. ამისგან განსხვავებით, მონოპოლისტური კონკურენციის პირობებში, არსებობს მრავალი გამყიდველი და თითოეული მათგანი ბაზრის მხოლოდ მცირე ნაწილია. მონოპოლისტური კონკურენციის ბაზარი სცილდება სრული კონკურენციის იდეალს, ვინაიდან თითოეული გამყიდველი მომხმარებელს განსხვავებულ საქონელს სთავაზობს.

კონკურენცია დიფერენცირებული საქონლის პირობებში

მონოპოლისტური კონკურენციის ბაზრების უკეთ გასაგებად ჯერ განვიხილოთ ინდივიდუალური ფირმის გადაწყვეტილებები. შემდეგ ვნახოთ, რა ხდება გრძელვადიან პერიოდში, როდესაც ფირმები დარგში შემოდიან და დარგიდან გადიან. ამის შემდეგ შევადაროთ წონასწორობა მონოპოლისტური კონკურენციის პირობებში და მე-14 თავში შესწავლილი წონასწორობა სრულყოფილი კონკურენციის პირობებში. დაბოლოს, გადავწყვიტოთ, სასურველია თუ არა მონოპოლისტური კონკურენცია საზოგადოებისთვის.

მონოპოლისტური კონკურენციის ფირმები მოკლევადიან პერიოდში

მონოპოლისტური კონკურენციის ბაზარზე მოქმედი თითოეული ფირმა ბევრი რამით მონოპოლიის მსგავსია. ვინაიდან მისი საქონელი განსხვავდება სხვა ფირმების საქონლისგან, ამ ფირმის საქონელზე მოთხოვნის მრუდი კლებადია (ამისგან განსხვავებით, სრულად კონკურენტულ ფირმას მოთხოვნის ჰორიზონტალური მრუდი შეესაბამება, რომელიც საბაზრო ფასზე გადის). ამრიგად, მონოპოლისტური კონკურენციის ფირმა მოგების მაქსიმიზაციის მონოპოლისტურ წესს იყენებს: ირჩევს ისეთ რაოდენობას, როცა ზღვრული შემოსავალი ზღვრული დანახარჯის ტოლია, შემდეგ კი მოთხოვნის მრუდზე იპოვის ფასს, რომელიც ამ რაოდენობას შეესაბამება.

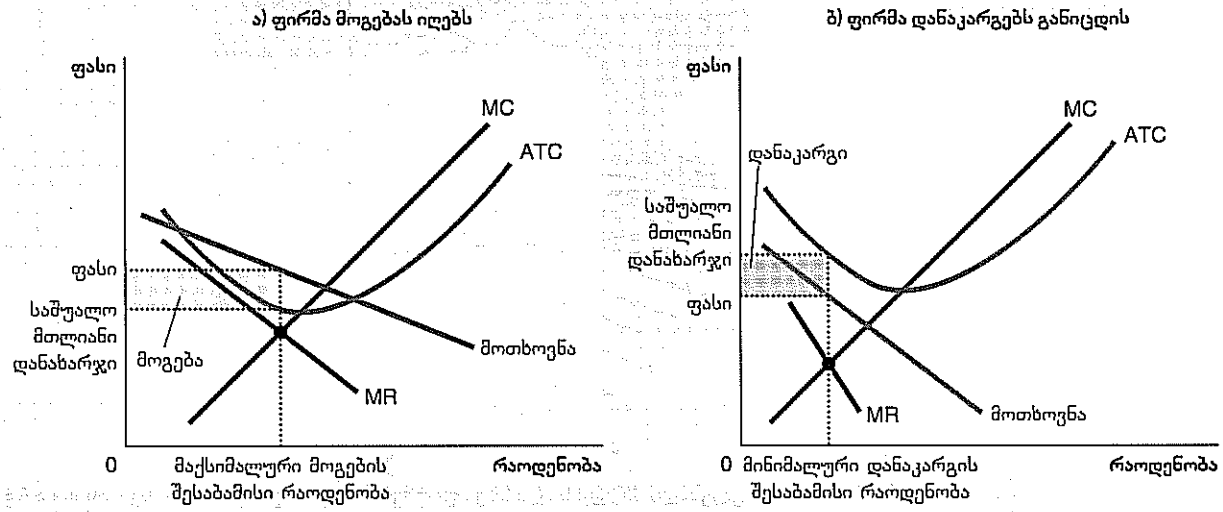
1-ელ ნახაზზე ნაჩვენებია დანახარჯის, მოთხოვნისა და ზღვრული შემოსავლის მრუდები ორი ტიპური ფირმისთვის, რომლებიც მონოპოლისტური კონკურენციის სხვადასხვა ბაზრებზე მოქმედებენ. ამ ნახაზის ორივე ნაწილში მაქსიმალური მოგების შესაბამისი რაოდენობა ზღვრული შემოსავლისა და ზღვრული დანახარჯის მრუდების გადაკვეთის წერტილს შეესაბამება. 1-ელ ა) ნახაზზე ფასი საშუალო მთლიან დანახარჯზე მეტია. ამიტომ ფირმა იღებს მოგებას. 1-ელ ბ) ნახაზზე ფასი საშუალო მთლიან დანახარჯზე ნაკლებია. ამ შემთხვევაში ფირმას დადებითი მოგების მიღება არ შეუძლია. ამიტომ მისთვის უმჯობესი იქნება, თუ საკუთარ დანაკარგებს მინიმუმამდე დაიყვანს.

ეს ყველაფერი ალბათ გეცნობათ. მონოპოლისტური კონკურენციის ფირმა ისევე ირჩევს თავისი საქონლის რაოდენობასა და ფასს, როგორც მონოპოლია. მოკლევადიან პერიოდში ეს ორი საბაზრო სტრუქტურა ერთმანეთს ჰგავს.

ნახაზი 1

მონოპოლისტური კონკურენცია მოკლევადიან პერიოდში

მონოპოლისტური კონკურენციის ფირმები, მონოპოლისტების მსგავსად, მაქსიმალურ მოგებას აღწევენ ისეთი რაოდენობის წარმოებით, როდესაც ზღვრული შემოსავალი ზღვრული დანახარჯის ტოლია. ა) ნახაზზე ფირმა მოგებას იღებს, ვინაიდან ამ რაოდენობის წარმოებისას ფასი საშუალო მთლიან დანახარჯზე მეტია. ბ) ნახაზზე ფირმა დანაკარგებს განიცდის, ვინაიდან ამ რაოდენობის წარმოებისას ფასი საშუალო მთლიან დანახარჯზე ნაკლებია.



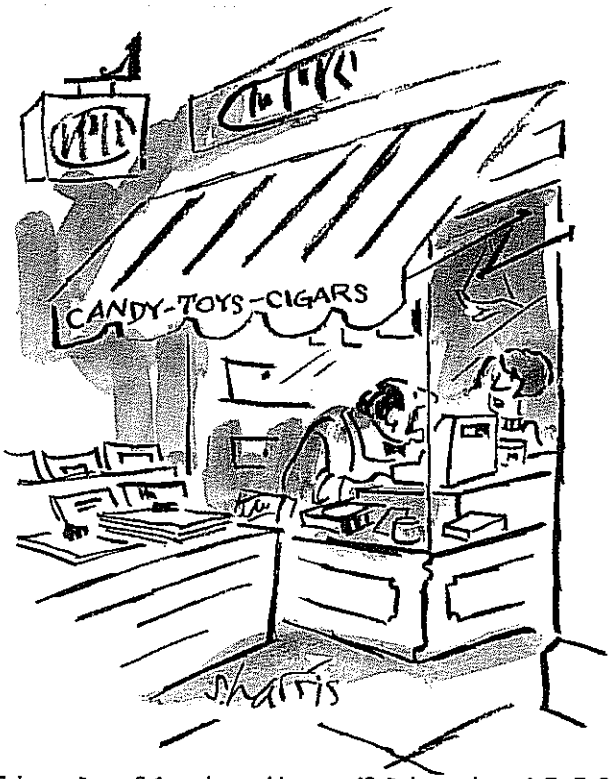
წონასწორობა გრძელვადიან პერიოდში

1-ელ ნახაზზე ასახული სიტუაცია დიდხანს ვერ გაგრძელდება. როდესაც ფირმები მოგებას იღებენ, როგორც ეს ნაჩვენებია 1-ელ ა) ნახაზზე, ახალ ფირმებს ბაზარზე შესვლის სტიმული უჩნდებათ. ეს შესვლა ზრდის იმ საქონლის რაოდენობას, რომელიც აფართოებს მომხმარებლის არჩევანს, და ამიტომ ამცირებს აქამდე არსებულ მოთხოვნას თითოეული ფირმის საქონელზე. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, მოგება ფირმებს ბაზარზე შესვლისკენ უბიძგებს, შესვლა კი ბაზარზე აქამდე მოქმედი ფირმების შესაბამისი მოთხოვნის მრუდებს მარცხნივ გადააადგილებს. როდესაც ძველი ფირმების საქონელზე მოთხოვნა მცირდება, ამ ფირმების მოგებაც მცირდება.

მეორე მხრივ, როდესაც ფირმები დანაკარგებს განიცდიან, როგორც ეს 1-ელ ბ) ნახაზზეა ნაჩვენები, ბაზარზე მოქმედ ფირმებს უჩნდებათ ბაზრიდან გასვლის სტიმული. როდესაც ფირმები ბაზრიდან გადიან, მომხმარებლის არჩევანი კლებულობს. ფირმათა რაოდენობის შემცირება ბაზარზე დარჩენილი ფირმების საქონელზე მოთხოვნას ზრდის. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, დანაკარგი ფირმებს ბაზრიდან გასვლისკენ უბიძგებს, ბაზრიდან გასვლა კი დარჩენილი ფირმების შესაბამისი მოთხოვნის მრუდებს მარჯვნივ გადააადგილებს. როდესაც იზრდება მოთხოვნა დარჩენილი ფირმების საქონელზე, ამ ფირმების მოგებაც იზრდება (ანუ მცირდება დანაკარგები).

შესვლისა და გასვლის ეს პროცესი იქამდე გრძელდება, ვიდრე ბაზარზე მოქმედი ფირმების ეკონომიკური მოგება ნულს არ გაუტოლდება. მე-2 ნახაზზე ასახულია წონასწორობა გრძელვადიან პერიოდში. მას შემდეგ, რაც ბაზარი ამ წონასწორობას მიაღწევს, ახალ ფირმებს აღარა აქვთ ამ ბაზარზე შესვლის სტიმული, ძველ ფირმებს კი ბაზრიდან გასვლის სტიმული.

აღსანიშნავია, რომ ამ ნახაზზე მოთხოვნის მრუდი მხოლოდ საშუალო მთლიანი დანახარჯის მრუდს ეხება. მათემატიკის ენით რომ ვთქვათ, ეს ორი მრუდი ერთმანეთის მხებია. ეს მრუდები აუცილებლად მხებები უნდა იყოს მას შემდეგ, რაც შესვლა და გასვლა მოგე-



© 2003 BY SIDNEY HARRIS

„ჩვენი მოთხოვნის კლებადი მრუდისა და სხვა ფირმებისათვის დარგში შემოსვლის სიმარტივის გამო, მოგების მიღებას მხოლოდ ზღვრული დანახარჯებისა და ზღვრული შემოსავლების გათანასწორებით შევძლებთ. ჰოდა, მეტი ლობიო შეუკვეთე!"

ბას ნულს გაუტოლებს. ვინაიდან თითოეული გაყიდული ერთეულიდან მიღებული მოგება ფასისა (მდებარეობს მოთხოვნის მრუდზე) და საშუალო მთლიანი დანახარჯის სხვაობის ტოლია, მაქსიმალური მოგება ნულოვანია მხოლოდ მაშინ, თუ ეს ორი მრუდი ერთმანეთს გადაკვეთის გარეშე ეხება.

როგორც ვხედავთ, გრძელვადიან პერიოდში მონოპოლისტური კონკურენციის ბაზრის წონასწორობას ორი თვისება აქვს:

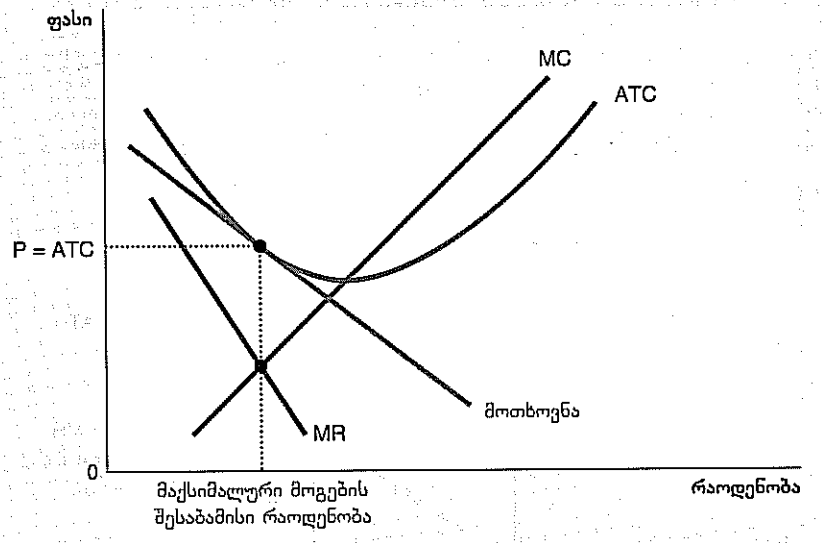
- აქაც, ისევე, როგორც მონოპოლიურ ბაზარზე, ფასი ზღვრულ დანახარჯზე მეტია. ეს იმის შედეგია, რომ მოგების მაქსიმიზაცია მოითხოვს ზღვრული შემოსავლისა და ზღვრული დანახარჯის ტოლობას, და მოთხოვნის კლებადი მრუდის გამო ზღვრული შემოსავალი ფასზე ნაკლებია.
- აქაც, ისევე, როგორც კონკურენტულ ბაზარზე, ფასი საშუალო მთლიანი დანახარჯის ტოლია. ეს იმის შედეგია, რომ თავისუფალი შესვლა და გასვლა ეკონომიკურ მოგებას ნულამდე ამცირებს.

მეორე თვისება გვიჩვენებს, რით განსხვავდება მონოპოლისტური კონკურენცია მონოპოლიისგან. ვინაიდან მონოპოლისტი ახლო შემცვლელების არმქონე საქონლის ერთადერთი გამყიდველია, მას გრძელვადიან პერიოდშიც შეუძლია დადებითი მოგების მიღება. ხოლო რადგან მონოპოლისტური კონკურენციის ბაზარზე შესვლა თავისუფალია, ასეთ ბაზარზე მოქმედი ფირმის ეკონომიკური მოგება ნულს უტოლდება.

მონოპოლისტური კონკურენცია და სრულყოფილი კონკურენცია

მე-3 ნახაზზე შედარებულია წონასწორობა გრძელვადიან პერიოდში მონოპოლისტური კონკურენციის ბაზარსა და სრულად კონკურენტულ ბაზარზე (სრულყოფილი კონკურენტული ბაზრის წონასწორობა მე-14 თავში განვიხილეთ). განსაკუთრებული აღნიშვნის ღირსია მონოპოლისტურსა და სრულ კონკურენციას შორის ორი განსხვავება– ჭარბი სიმძლავრე და ნაზრდი.

ნახაზი 2



მონოპოლისტური კონკურენციის ფირმა გრძელვადიან პერიოდში
თუ მონოპოლისტური კონკურენციის ბაზარზე მოქმედი ფირმები მოგებას იღებენ, ბაზარზე ახალი ფირმები შედიან და ძველი ფირმების შესაბამისი მოთხოვნის მრუდები მარცხნივ გადაადგილდება. თუ ფირმები დანაკარგებს განიცდიან, ძველი ფირმები ბაზრიდან გადიან და დარჩენილი ფირმების შესაბამისი მოთხოვნის მრუდები მარჯვნივ გადაადგილდება. მოთხოვნის მრუდების ამ გადაადგილებების გამო მონოპოლისტური კონკურენციის ფირმა, საბოლოოდ, მიაღწევს აქ ნაჩვენებ გრძელვადიანი პერიოდის წონასწორობას. გრძელვადიანი პერიოდის წონასწორობაში ფასი საშუალო მთლიანი დანახარჯის ტოლია და ფირმა იღებს ნულოვან მოგებას.

ჭარბი სიმძლავრე. როგორც ვნახეთ, ბაზარზე შესვლა და ბაზრიდან გასვლა მონოპოლისტური კონკურენციის ბაზარზე მოქმედ თითოეულ ფირმას უბიძგებს იმ წერტილისკენ, სადაც მოთხოვნისა და საშუალო მთლიანი დანახარჯის მრუდები ერთმანეთს ეხება. მე-3 ა) ნახაზზე ნაჩვენებია, რომ ამ წერტილში წარმოების მოცულობა იმ რაოდენობაზე ნაკლებია, რომელიც მინიმალურ საშუალო დანახარჯს შეესაბამება. ამგვარად, მონოპოლისტური კონკურენციის პირობებში, ფირმა აწარმოებს საშუალო მთლიანი დანახარჯის მრუდის კლებად ნაწილზე. ამით მონოპოლისტური კონკურენცია მკვეთრად განსხვავდება სრულყოფილი კონკურენციისგან. მე-3 ბ) ნახაზზე ნაჩვენებია, რომ კონკურენტულ ბაზარზე თავისუფალი შესვლა ფირმას აიძულებს, აწარმოოს ის რაოდენობა, რომელიც მინიმალურ საშუალო მთლიან დანახარჯს შეესაბამება.

რაოდენობას, რომელიც მინიმალურ საშუალო მთლიან დანახარჯს შეესაბამება, *ფირმის ეფექტიანი მასშტაბი* ეწოდება. გრძელვადიან პერიოდში, სრულად კონკურენტული ფირმები ეფექტიან რაოდენობას აწარმოებენ, ხოლო მონოპოლისტური კონკურენციის ფირმები – ეფექტიან რაოდენობაზე ნაკლებს. ამბობენ, რომ ფირმებს მონოპოლისტური კონკურენციის პირობებში *ჭარბი სიმძლავრე* აქვთ. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, მონოპოლისტური კონკურენციის ფირმას, სრულად კონკურენტული ფირმისგან განსხვავებით, შეუძლია თავისი წარმოებული საქონლის რაოდენობის გაზრდა და წარმოების საშუალო მთლიანი დანახარჯის შემცირება.

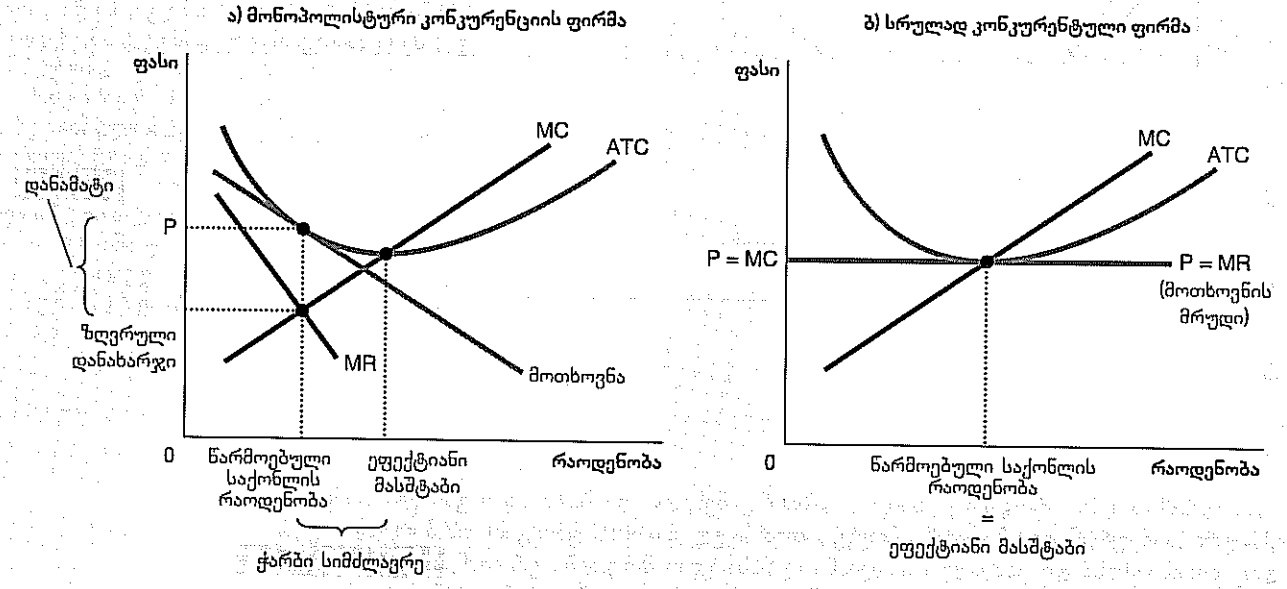
დანამატი ზღვრულ დანახარჯზე. მეორე განსხვავება მონოპოლისტური კონკურენციის ფირმებსა და სრულად კონკურენტულ ფირმებს შორის ფასისა და ზღვრული დანახარჯის ურთიერთდამოკიდებულებაშია. კონკურენტული ფირმისთვის, როგორიც ნაჩვენებია მე-3 ბ) ნახაზზე, ფასი ზღვრული დანახარჯის ტოლია. მონოპოლისტური კონკურენციის ფირმისთვის, როგორიც ნაჩვენებია მე-3 ა) ნახაზზე, ფასი ზღვრულ დანახარჯზე მეტია, ვინაიდან ამ ფირმას ყოველთვის აქვს გარკვეული საბაზრო ძალაუფლება.

რამდენად შეთავსებადია ზღვრული დანახარჯის ასეთი ნაზრდი თავისუფალ შესვლასა და ნულოვან მოგებასთან? ნულოვანი მოგების პირობა მხოლოდ იმის გარანტიას იძლევა, რომ ფასი საშუალო მთლიანი დანახარჯის ტოლია. ის არ იძლევა იმის გარანტიას, რომ ფასი ზღვრული დანახარჯის ტოლია. მართლაც, გრძელვადიანი პერიოდის წონასწორობაში, მონოპოლისტური კონკურენციის ფირმა აწარმოებს ისეთ რაოდენობას, რომელიც მისი

3 ნახაზი

მონოპოლისტური კონკურენცია და სრულყოფილი კონკურენცია

ა) ნახაზზე ნაჩვენებია გრძელვადიანი პერიოდის წონასწორობა მონოპოლისტური კონკურენციის ბაზარზე, ხოლო ბ) ნახაზზე ნაჩვენებია გრძელვადიანი პერიოდის წონასწორობა სრულად კონკურენტულ ბაზარზე. აღსანიშნავია ორი განსხვავება. (1) სრულად კონკურენტული ფირმა აწარმოებს ეფექტიან რაოდენობას მაშინ, როცა საშუალო მთლიანი დანახარჯი მინიმალურია. მონოპოლისტური კონკურენციის ფირმა აწარმოებს ეფექტიან რაოდენობაზე ნაკლებს. (2) ფასი სრულყოფილი კონკურენციის პირობებში ზღვრული დანახარჯის ტოლია, მონოპოლისტური კონკურენციის პირობებში კი ზღვრულ დანახარჯზე მეტია.



საშუალო მთლიანი დანახარჯის მრუდის კლებად ნაწილზე მდებარეობს, ამიტომ ზღვრული დანახარჯი საშუალო მთლიან დანახარჯზე ნაკლებია. ამგვარად, ფასი რომ საშუალო მთლიანი დანახარჯის ტოლი იყოს, ის ზღვრულ დანახარჯზე მეტი უნდა იყოს.

ფასისა და ზღვრული დანახარჯის ამ დამოკიდებულებაში ვხედავთ ძირითად განსხვავებას სრულად კონკურენტული ფირმებისა და მონოპოლისტური კონკურენციის ფირმების ქცევას შორის. წარმოვიდგინოთ, რომ ფირმას უნდა დავუსვათ შემდეგი კითხვა: „ხომ არ გინდათ, რომ თქვენი საქონელი მიმდინარე ფასად კიდევ ერთმა მომხმარებელმა იყიდოს?" სრულად კონკურენტული ფირმა გვიპასუხებს, რომ მისთვის სულერთია, ვინაიდან, რაკი ფასი ზუსტად ზღვრული დანახარჯის ტოლია, დამატებითი ერთეულის გაყიდვით მიღებული მოგება ნულის ტოლია. მონოპოლისტური კონკურენციის ფირმა კი ყოველთვის ცდილობს ახალი მომხმარებლის ხელში ჩაგდებას, ვინაიდან, რაკი მისი საქონლის ფასი ზღვრულ დანახარჯზე მეტია, ამ ფასად გაყიდული დამატებითი ერთეულის გაყიდვა მეტ მოგებას მისცემს. ერთი ძველი ოხუნჯობისა არ იყოს, მონოპოლისტური კონკურენციის ბაზარი ისეთი ბაზარია, რომელზეც გამყიდველები მყიდველებს საშობაო ბარათებს უგზავნიან.

მონოპოლისტური კონკურენცია და საზოგადოების კეთილდღეობა

სასურველია თუ არა საზოგადოებისთვის მონოპოლისტური კონკურენციის ბაზრის ფუნქციონირების შედეგი? შეუძლიათ თუ არა პოლიტიკოსებს ამ ბაზრის ფუნქციონირების შედეგების გაუმჯობესება? ამ კითხვებზე ცალსახა პასუხები არ არსებობს.

არაეფექტიანობის ერთ-ერთი წყაროა ზღვრული დანახარჯის ნაზრდი. ამ ნაზრდის გამო ზოგი მომხმარებელი, ვინც საქონელს წარმოების ზღვრულ დანახარჯზე მეტად (მაგრამ ფასზე ნაკლებად) აფასებს, მისი ყიდვისგან თავს შეიკავებს. ამგვარად, მონოპოლისტური კონკურენციის ბაზარს თან ახლავს მონოპოლიური ფასდადების დამახასიათებელი

საერთო დანაკარგი. პირველად ასეთი არაეფექტიანობა ვიხილეთ მე-15 თავში, მონოპოლიაზე საუბრისას.

ეს შედეგი აშკარად არასასურველია იმ საუკეთესო შედეგთან შედარებით, როცა ფასი ზღვრული დანახარჯის ტოლია, მაგრამ ამ პრობლემის გადაჭრის მარტივი გზა არ არსებობს. ზღვრული დანახარჯის ტოლი ფასის დაწესებისთვის პოლიტიკოსებმა უნდა გააკონტროლონ ყველა ფირმა, რომელიც მსგავს, მაგრამ განსხვავებულ საქონელს აწარმოებს. იმის გამო, რომ ასეთი საქონელი საკმაოდ ხშირია ეკონომიკაში, ამგვარ კონტროლს უდიდესი ადმინისტრაციული სიმძიმე ახლავს.

უფრო მეტიც, მონოპოლისტური კონკურენციის ფირმების გაკონტროლება წარმოქმნის ყველა იმ პრობლემას, რომელიც თან ახლავს ბუნებრივი მონოპოლიების გაკონტროლებას. კერძოდ, ვინაიდან მონოპოლისტური კონკურენციის ფირმები ნულოვან მოგებას იღებენ, ამიტომ მათ ვერ მოვთხოვთ, რომ საქონლის ფასი ზღვრულ დანახარჯს გაუტოლონ, რადგან ეს დანაკარგებს გამოიწვევს. ამ ფირმების შესანარჩუნებლად მთავრობას მოუწევს მათი დახმარება ამ დანაკარგების დაფარვის გზით. სუბსიდიებისთვის საჭირო თანხების მოსაზიდად გადასახადების გაზრდას პოლიტიკოსები მონოპოლისტური ფასდადების არაეფექტიანობასთან შეგუებას ამჯობინებენ.

მონოპოლისტური კონკურენციის სოციალური არაეფექტიანობა შეიძლება იმითაც გამოჩნდეს, რომ ამ ბაზარზე მოქმედი ფირმების რაოდენობა სულაც არ იყოს „იდეალური". ანუ ბაზარზე, შესაძლოა, ფუნქციონირებდეს ძალიან ბევრი ან ძალიან ცოტა ფირმა. ეს პრობლემა შეგვიძლია შესვლასთან დაკავშირებული გარეგანი ეფექტების კუთხით განვიხილოთ. როდესაც ახალი ფირმა ახალი პროდუქტით აპირებს ბაზარზე შესვლას, ის მხოლოდ საკუთარ მოგებაზე ფიქრობს. მაგრამ ბაზარზე ამ ფირმის შესვლა ორ გარეგან ეფექტს გამოიწვევს:

- *პროდუქციის მრავალფეროვნების გარეგანი ეფექტი*: ვინაიდან მომხმარებლები ბაზარზე ახალი პროდუქტის გამოჩენით გარკვეულ სამომხმარებლო დანაზოგს იღებენ, ბაზარზე შესვლა დადებით გარეგან ეფექტს იწვევს.
- *ბიზნესის შეზღუდვის გარეგანი ეფექტი*: ვინაიდან ბაზარზე ახალი ფირმის შესვლის შედეგად სხვა ფირმები კარგავენ მომხმარებლებსა და მოგებას, ბაზარზე შესვლა იწვევს უარყოფით გარეგან ეფექტს.

ამგვარად, მონოპოლისტური კონკურენციის ბაზარზე არსებობს როგორც დადებითი, ისე უარყოფითი გარეგანი ეფექტები, რომლებიც დაკავშირებულია ბაზარზე ახალი ფირმების შესვლასთან. იმის მიხედვით, თუ რომელი გარეგანი ეფექტია მეტი, მონოპოლისტური კონკურენციის ბაზარზე შეიძლება წარმოდგენილი იყოს ძალიან ცოტა ან ძალიან ბევრი საქონელი.

ორივე გარეგანი ეფექტი მჭიდროდაა დაკავშირებული მონოპოლისტური კონკურენციის პირობებთან. პროდუქციის მრავალფეროვნების ეფექტი იმიტომ ჩნდება, რომ ახალი ფირმა გვთავაზობს საქონელს, რომელიც ძველი ფირმების საქონლისგან განსხვავდება. ბიზნესის შეზღუდვის ეფექტის მიზეზი კი ისაა, რომ ფირმები აწესებენ ფასს, რომელიც ზღვრულ დანახარჯზე მეტია, და, ამიტომ, ყოველთვის ენერგიულად ცდილობენ დამატებითი ერთეულის გაყიდვას. ამისგან განსხვავებით, ვინაიდან სრულად კონკურენტული ფირმები იდენტურ საქონელს აწარმოებენ და აწესებენ ფასს, რომელიც ზღვრული დანახარჯის ტოლია, სრული კონკურენციის პირობებში არც ერთი ეს ეფექტი არ არსებობს.

ყოველივე ზემოთქმულიდან მხოლოდ ის შეგვიძლია დავასკვნათ, რომ, კეთილდღეობის თვალსაზრისით, მონოპოლისტური კონკურენციის ბაზრებს არა აქვთ ყველა ის სასურველი თვისება, რომელიც სრულად კონკურენტულ ბაზრებს ახასიათებს. ესე იგი, უხილავი ხელი არ იძლევა იმის გარანტიას, რომ მონოპოლისტური კონკურენციის პირობებში მთლიანი დანაზოგი მაქსიმალური იქნება. მაგრამ, ვინაიდან არაეფექტიანობის შემჩნევა, გაზომვა და გამოსწორება ძნელია, ამიტომ არ არსებობს სახელმწიფო პოლიტიკის მეშვეობით ამ ბაზრის ფუნქციონირების შედეგის გაუმჯობესების მარტივი ხერხი.

სწრაფი გამოკითხვა: ჩამოთვალეთ მონოპოლისტური კონკურენციის სამი ძირითადი ატრიბუტი. • ააგეთ და ახსენით დიაგრამა, რომელზეც ნაჩვენები იქნება მონოპოლისტური კონკურენციის ბაზრის წონასწორობა გრძელვადიან პერიოდში. რით განსხვავდება ეს წონასწორობა სრულყოფილი კონკურენციის ბაზრის წონასწორობისგან?



ინფორმაციისათვის

არის თუ არა ჭარბი სიმძლავრე სოციალური პრობლემა?

როგორც ვნახეთ, მონოპოლისტური კონკურენციის ფირმები საქონლის ისეთ რაოდენობას აწარმოებენ, რომელიც მინიმალური საშუალო მთლიანი დანახარჯის შესაბამის რაოდენობაზე ნაკლებია. ამისგან განსხვავებით, კონკურენტულ ბაზრებზე მოქმედი ფირმები იძულებულნი არიან, აწარმოონ საქონლის ისეთი რაოდენობა, რომელიც საშუალო მთლიანი დანახარჯის მინიმუმს შეესაბამება. სრულყოფილი კონკურენციისა და მონოპოლისტური კონკურენციის შედარებამ წარსულის ზოგიერთი ეკონომისტი იმ აზრამდე მიიყვანა, რომ მონოპოლისტური კონკურენციის ფირმების ჭარბი სიმძლავრეები არაეფექტიანობის წყაროა.

დღეს ეკონომისტებს ესმით, რომ მონოპოლისტური კონკურენციის ფირმების ჭარბი სიმძლავრეები უშუალოდ ვერ მოქმედებენ ეკონომიკური კეთილდღეობის შეფასებაზე. შეუძლებელია, საზოგადოებას სურდეს, რომ ყველა ფირმამ აწარმოოს მინიმალური საშუალო მთლიანი დანახარჯის შესაბამისი რაოდენობა. მაგალითისთვის საგამომცემლო ფირმა ავიღოთ. ახალი წიგნის წარმოებას შეიძლება ჰქონდეს $50,000-ის ტოლი მუდმივი დანახარჯი (ავტორის დრო) და თითო წიგნზე $5-ის ტოლი ცვალებადი დანახარჯი (ბეჭდვის ღირებულება). ამ შემთხვევაში, წიგნის საშუალო მთლიანი დანახარჯი შემცირდება წიგნების რაოდენობის ზრდასთან ერთად, ვინაიდან მუდმივი დანახარჯი უფრო და უფრო მეტ ერთეულზე განაწილდება. საშუალო მთლიანი დანახარჯი მინიმალურია, როდესაც იბეჭდება წიგნების უსასრულო რაოდენობა. მაგრამ წიგნების უსასრულოდ ბეჭდვა უაზრობაა.

მოკლედ, მონოპოლისტური კონკურენციის ფირმებს ჭარბი სიმძლავრე აქვთ, მაგრამ ეს ფაქტი არაფერს გვეუბნება ამ ბაზრის ფუნქციონირების შედეგის სასურველობის შესახებ.

რეკლამა

თანამედროვე ეკონომიკაში დღე არ გავა, რომ რეკლამით არ დაგვბომბონ. გაზეთს ვკითხულობთ, ტელევიზორს ვუყურებთ თუ ავტომობილით ვმგზავრობთ, რომელიმე ფირმა ცდილობს დაგვარწმუნოს, რომ მხოლოდ მისი საქონელი უნდა ვიყიდოთ. ასეთი ქცევა ბუნებრივია მონოპოლისტური კონკურენციისთვის. როდესაც ფირმები დიფერენცირებულ საქონელს ყიდიან და ამ საქონელს ისეთ ფასს ადებენ, რომელიც ზღვრულ დანახარჯზე მეტია, თითოეულ ფირმას აქვს იმის სტიმული, რომ მეტი მყიდველის ყურადღება მიიქციოს. რეკლამის რაოდენობა სხვადასხვა პროდუქტისთვის სხვადასხვაა. ფირმა, რომელიც ყიდის სხვებისგან დიდად განსხვავებულ სამომხმარებლო საქონელს, მაგალითად, წამლებს, პარფიუმერიას, უალკოჰოლო სასმელებს, სამართებლის პირებსა თუ ძაღლის საკვებს, ჩვეულებრივ, შემოსავლის 10 ან 20 პროცენტს ხარჯავს რეკლამაზე. ისეთი ჰომოგენური საქონლის გამყიდველები კი, როგორიცაა ხორბალი, მიწის თხილი და ნედლი ნავთობი, რეკლამაზე საერთოდ არაფერს ხარჯავენ.

მთელ ეკონომიკაში რეკლამაზე დახარჯული თანხა ფირმების საერთო შემოსავლის დაახლოებით 2 პროცენტს, ანუ $240 მილიარდზე მეტს შეადგენს. სარეკლამო ხარჯები სხვადასხვაგვარია. მათი დაახლოებით ნახევარი გაზეთებსა და ჟურნალებზე მოდის, ერთი მესამედი კი – ტელევიზიასა და რადიოზე. დანარჩენი თანხები იხარჯება მომხმარებლის ყურადღების მიქცევის სხვა საშუალებებზე, მაგალითად, საფოსტო გზავნილებზე, საინფორმაციო ბროშურებზე, სარეკლამო ფირნიშებზე და ინტერნეტზე.

დებატები რეკლამის გარშემო

ფუჭად ხარჯავს თუ არა საზოგადოება რეკლამაზე გაღებულ რესურსებს? აქვს თუ არა რეკლამას რაიმე ფასეული მიზანი? რეკლამის სოციალური ღირებულების დადგენა ძნელია და ხშირად ცხარე კამათსაც იწვევს ეკონომისტთა შორის.

რეკლამის კრიტიკა. რეკლამის კრიტიკოსები ამტკიცებენ, რომ ფირმები რეკლამას აწარმოებენ ადამიანთა გემოვნებით მანიპულირების მიზნით. რეკლამის დიდი ნაწილი უფრო ფსიქოლოგიურია, ვიდრე ინფორმაციული. ავიღოთ, მაგალითად, რომელიმე უალკოჰოლო სასმელის ტიპური სატელევიზიო რეკლამა. ეს რეკლამა მომხმარებელს არაფერს ეუბნება პროდუქტის ფასისა და ხარისხის შესახებ. ამის ნაცვლად მომხმარებლები მშვენიერ მზიან ამინდში სანაპიროზე გასული ბედნიერი ადამიანების პიკნიკს უყურებენ. თითოეულს ხელში ამ სასმელის ბოთლი უჭირავს. ამ რეკლამის მიზანია, გამოგიგზავნოთ ქვეცნობიერი შეტყობინება: „ბევრი მეგობარი გეყოლებათ და ბედნიერი იქნებით, თუ ჩვენს სასმელს დალევთ.“ რეკლამის კრიტიკოსები ამტკიცებენ, რომ ასეთი რეკლამა ინვევს სურვილს, რომელიც სხვაგვარად არავის გაუჩნდებოდა.

კრიტიკოსები იმასაც ამბობენ, რომ რეკლამა კონკურენციას აბრკოლებს. ხშირად რეკლამა საქონელს სხვა საქონლისაგან იმაზე უფრო განსხვავებულად წარმოაჩენს, ვიდრე ის სინამდვილეშია. საქონლის განსხვავებულობის შეგრძნებისა და სავაჭრო მარკის მიმართ ლოიალობის გაზრდის გზით, რეკლამა აღწევს იმას, რომ მომხმარებლები ნაკლებ ყურადღებას აქცევენ მსგავსი საქონლის ფასებს შორის განსხვავებას. რაც უფრო ნაკლებელასტიკურია მოთხოვნის მრუდი, მით მეტია თითოეული ფირმის ზღვრული დანახარჯის ხელოვნური ნაზრდი.

რეკლამის მხარდაჭერა. რეკლამის მომხრეები ამტკიცებენ, რომ ფირმები რეკლამას იმისთვის იყენებენ, რომ მომხმარებელს საკუთარი საქონლის შესახებ მიაწოდონ ინფორმაცია. რეკლამა გვამცნობს გასაყიდი საქონლის ფასებს, ახალი პროდუქტების გამოჩენასა და საცალო ვაჭრობის მაღაზიების ადგილმდებარეობას. ეს ინფორმაცია მომხმარებელს უკეთესი არჩევანის გაკეთების საშუალებას აძლევს, რაც აძლიერებს ბაზრის უნარს, ეფექტიანად გაანაწილოს რესურსები.

რეკლამის მომხრეები იმასაც აცხადებენ, რომ რეკლამა ხელს უწყობს კონკურენციას. ვინაიდან რეკლამა მომხმარებელს სრულ ინფორმაციას აწვდის ბაზარზე არსებული ყველა ფირმის შესახებ, მომხმარებელს შეუძლია ფასებს შორის განსხვავებების უფრო კარგად გამოყენება. ამასთანავე, რეკლამა ახალ ფირმებს უადვილებს ბაზარზე შესვლას – რეკლამა ახალმოსულებს მომხმარებლის ყურადღების მიპყრობაშიც ეხმარება.

დროთა განმავლობაში პოლიტიკოსები იმ დასკვნამდე მივიდნენ, რომ რეკლამა ხელს უწყობს ბაზრის კონკურენტულობას. ამის ერთ-ერთ და ამასთან მნიშვნელოვან მაგალითად გამოდგება ის კანონები, რომლებიც შეეხო ისეთ პროფესიებს, როგორებიცაა იურისტი, ექიმი და ფარმაცევტი. ამ პროფესიების წარმომადგენლებმა გარკვეული ხნის წინ ცალკეული შტატების მთავრობები დაარწმუნეს, რომ მათ აეკრძალათ „არაპროფესიონალური“ რეკლამები. თუმცა ამ ბოლო დროს სასამართლოები იმ დასკვნამდე მივიდნენ, რომ შეზღუდვების შედეგად კონკურენცია შემცირდა. ამიტომ მათ ისევ გააუქმეს რეკლამის ამკრძალავი კანონების დიდი ნაწილი.

მაგალითი | რეკლამა და სათვალის ფასი

როგორ ზემოქმედებს რეკლამა საქონლის ფასზე? ერთი მხრივ, რეკლამას შეუძლია, მომხმარებელს შეუქმნას ისეთი შთაბეჭდილება, თითქოს ეს საქონელი უფრო განსხვავდება სხვა საქონლისგან, ვიდრე სინამდვილეში. თუ ეს ასეა, რეკლამის შედეგად ბაზრები ნაკლებკონკურენტული უნდა გახდეს, ფირმების მოთხოვნის მრუდები კი ნაკლებელასტიკური, რამაც ფირმების მიერ ფასების გაზრდა უნდა გამოიწვიოს. მეორე მხრივ, რეკლამას შეუძლია დაეხმაროს მომხმარებელს ისეთი ფირმების მიგნებაში, რომლებიც თავიანთ საქონელს საუკეთესო ფასად ყიდიან. ამ შემთხვევაში, რეკლამის შედეგად ბაზრები უფრო კონკურენტული უნდა გახდეს, ფირმების მოთხოვნის მრუდები კი უფრო ელასტიკური, ამას კი ფასების შემცირება უნდა მოჰყვეს.

ეკონომისტმა ლი ბენემმა ეს ორი თვალსაზრისი განიხილა სტატიაში, რომელიც 1972 წელს დაიბეჭდა ჟურნალ „ჯორნელ ოვ ლო ენდ იკონომიქსში“. 60-იან წლებში სხვადასხვა შტატებში სრულიად განსხვავებული კანონები არსებობდა ოპტომეტრისტების მიერ საკუთარი მომსახურების რეკლამირებასთან დაკავშირებით. ზოგ შტატში სათვალისა და მხედველობის შემოწმების რეკლამა ნებადართული იყო, ზოგში კი – აკრძალული. მაგალითად,

ფლორიდაში ასეთი კანონი დღესაც არსებობს:

ნებისმიერ ადამიანს, ფირმასა თუ კორპორაციას ეკრძალება ... ლინზების, ჩარჩოებისა და ნებისმიერი სხვა ოპტომეტრისტული მომსახურების რეკლამირება პირდაპირი ან არაპირდაპირი გზით.... კანონის ამ პუნქტის მიზანია საზოგადოების ჯანმრთელობის, უსაფრთხოებისა და კეთილდღეობის დაცვა.

პროფესიონალი ოპტომეტრისტები დიდი ენთუზიაზმით უჭერდნენ მხარს ასეთი რეკლამის შეზღუდვებს.

ბენემმა გამოიყენა განსხვავებები ცალკეული შტატების კანონმდებლობებს შორის, როგორც რეკლამაზე ორგვარი შეხედულების შემოწმებისთვის საჭირო ბუნებრივი ექსპერიმენტი. იმ შტატებში, რომელთა კანონებიც რეკლამას კრძალავდა, სათვალის ფასი იყო $33 (თუ ეს ფასი არც ისე დიდი გეჩვენებათ, გაითვალისწინეთ, რომ ეს იყო 1963 წელს, როდესაც ფასები დღევანდელზე დაახლოებით ხუთჯერ ნაკლები იყო). იმ შტატებში, სადაც რეკლამა ნებადართული იყო, სათვალე საშუალოდ $26 ღირდა. გამოდის, რომ რეკლამა სათვალის ფასს დაახლოებით 20 პროცენტით ამცირებდა. სათვალის ბაზარზე და, შესაძლოა, მრავალ სხვა ბაზარზეც, რეკლამა ხელს უწყობს კონკურენციას და, შესაბამისად, ამცირებს საქონლის ფასებს.

რეკლამა, როგორც ხარისხის სიგნალი

რეკლამის მრავალი სახეობა საკმაოდ მწირ ინფორმაციას იძლევა რეკლამირებული საქონლის შესახებ. განვიხილოთ ფირმა, რომელიც საუზმისთვის საჭირო რომელიმე პროდუქტის რეკლამირებას ეწევა. ტიპურ რეკლამაში, რომელიმე ცნობილი მსახიობი, რომელსაც ამისთვის კარგა ბევრს უხდიან, საუზმეს მიირთმევს და ბედნიერი სახით და ხმამაღალი შეძახილით გვამცნობს, რა გემრიელია ეს ბურღული. რა ინფორმაციას გვაწვდის რეალურად ეს რეკლამა?

პასუხი: უფრო მეტს, ვიდრე შეიძლება ადამიანმა იფიქროს. რეკლამის მომხრეები ამტკიცებენ, რომ ისეთი რეკლამაც კი, რომელიც, ერთი შეხედვით, მცირე ინფორმაციას შეიცავს, ბევრს ამბობს საქონლის ხარისხის შესახებ. თვით ის ფაქტი, რომ ფირმას შეუძლია რეკლამაზე დიდი თანხების დახარჯვა, შეიძლება იყოს სიგნალი, რომელიც შემოთავაზებული საქონლის ხარისხზე მეტყველებს.

განვიხილოთ პრობლემა, რომელიც დგას ორი ფირმის, „პოსტისა“ და „კელოგის“ წინაშე. ვთქვათ, თითოეულმა კომპანიამ ახლახანს მიიღო ბურღულის სრულიად ახალი სახეობა, რომლის ერთი ყუთის გაყიდვასაც $3-ად აპირებს. სიმარტივისთვის დავუშვათ, რომ ბურღულის წარმოების ზღვრული დანახარჯი ნულის ტოლია, ასე რომ, $3 მთლიანად მოგებას შეადგენს. თითოეულმა კომპანიამ იცის, რომ, თუ რეკლამაზე $10 მილიონს დახარჯავს, მის ახალ პროდუქტს 1 მილიონი მომხმარებელი გასინჯავს. თითოეულმა კომპანიამ ისიც იცის, რომ, თუ მომხმარებლებს ეს პროდუქტი მოეწონათ, არაერთხელ იყიდიან.

ჯერ „პოსტის“ გადაწყვეტილება განვიხილოთ. ბაზრის გამოკვლევებზე დაყრდნობით „პოსტისთვის“ ცნობილია, რომ მისი ბურღული მხოლოდ საშუალო ხარისხისაა. მიუხედავად იმისა, რომ რეკლამის შედეგად ამ ბურღულს 1 მილიონი მომხმარებელი შეიძენს, ისინი უმალ შეიტყობენ, რომ ეს არ არის კარგი საქონელი და ხელმეორედ მას აღარ იყიდიან. „პოსტი“ გადაწყვეტს, რომ არ ულირს $10 მილიონის რეკლამაზე დახარჯვა მხოლოდ $3 მილიონის მიღების მიზნით. ამიტომ „პოსტი“ თავის საქონელს რეკლამირებას არ გაუწევს. ამის ნაცვლად ფირმა თავის თანამშრომლებს დაავალებს, ახალ, უკეთეს რეცეპტს მიაგნონ.

„კელოგი“ კი დარწმუნებულია, რომ მისი პროდუქტი დიდებულია. თუკი ადამიანი ერთხელ გაუსინჯავს გემოს ამ ბურღულის ფაფას, ყოველთვიურად თითო ყუთს მაინც იყიდის. ამგვარად, რეკლამაზე დახარჯული $10 მილიონი $36 მილიონს მოიტანს. ამ შეთხვევაში რეკლამა მომგებიანია, ვინაიდან „კელოგს“ კარგი საქონელი აქვს, რომელსაც თითოეული მომხმარებელი არაერთხელ იყიდის. ამიტომ „კელოგი“ თავისი საქონლის რეკლამირებას არჩევს.

ახლა კი, ამ ორი ფირმის ქცევის განხილვის შემდეგ, მომხმარებლების ქცევაც განვიხილოთ. ზემოთ დავუშვით, რომ მომხმარებლებს ურჩევნიათ, იმ ახალ ბურღულს გაუსინჯონ გემო, რომლის რეკლამასაც უყურებენ. მაგრამ, არის კი ასეთი ქცევა რაციონალური? უნდა



ინფორმაციისთვის

გელბრეითი ჰაიეკის წინააღმდეგ

ჯონ კენეთ გელბრეითი და ფრედერიკ ჰაიეკი მეოცე საუკუნის უდიდესი ეკონომისტები არიან. თავდაპირველად მათი აზრები რეკლამასთან დაკავშირებით გაიყო, რამაც, საბოლოო ჯამში, კაპიტალისტური სისტემის შესახებ ორი განსხვავებული შეხედულება ჩამოაყალიბა.

ჯონ კენეთ გელბრეითის ყველაზე ცნობილი ნაშრომი, „აყვავებული საზოგადოება", 1958 წელს გამოქვეყნდა. ავტორის აზრით, კორპორაციები რეკლამის საშუალებით ქმნიან მოთხოვნას თავიანთ პროდუქციაზე, რომელსაც უმისოდ არავინ შეიძენდა. გელბრეითი ამბობდა, რომ საბაზრო სისტემა სულაც არ იმსახურებს ტაშს იმ სურვილების დაკმაყოფილებისათვის, რომელიც თავადვე შექმნა. გელბრეითი ფიქრობდა, რომ ეკონომიკის განვითარება კეთილდღეობის ზრდას იმიტომ უწყობდა ხელს, რომ ადამიანთა მისწრაფებები მუდმივად მატერიალური აყვავებისკენ იყო მიმართული. იგი შიშობდა, რომ კერძო მოხმარების საქონელზე რეკლამით და ვაჭრობით ხელოვნურად გაზრდილი მოთხოვნა სულ უფრო შეამცირებდა ისეთ საზოგადოებრივ დანახარჯებს როგორიცაა, მაგალითად, უკეთესი სკოლების და პარკების აშენება. ამ ყველაფრის საბოლოო შედეგი კი იქნებოდა „კერძო გაზულუქება და საზოგადოებრივი გაღატაკება". ასე რომ, გელბრეითის პოლიტიკური რეკომენდაცია ნათელი იყო – იგი მთავრობის ზრდას ემხრობოდა.



ჯონ კენეთ გელბრეითი



ფრედერიკ ჰაიეკი

ფრედერიკ ჰაიეკის ყველაზე ცნობილი წიგნი გახლავთ „გზა მონობისაკენ", რომელიც 1944 წელს გამოქვეყნდა. მის მიხედვით ეკონომიკაში მთავრობის როლის გაფართოება პირადი თავისუფლების გაწირვას ნიშნავს. ჰაიეკმა 1961 წელს დაწერა გელბრეითის ცნობილი კრიტიკაც, რომელშიც განიხილა გელბრეითის შეხედულებები რეკლამის შესახებ. ჰაიეკის აზრით, რეკლამა გაცილებით დიდი მოვლენის მხოლოდ ერთერთი მაგალითია: სოციალური გარემო მრავალნაირ არჩევანს ქმნის. ლიტერატურული, სამხატვრო და მუსიკალური გემოვნება, როგორც წესი, შეძენილია. პიროვნების სურვილი, უსმინოს მოცარტს, შესაძლოა მუსიკის გაკვეთილებზე ჩამოყალიბდეს, მაგრამ ეს იმას არ ნიშნავს, რომ ეს მოთხოვნა სხვებზე ნაკლები მნიშვნელობისაა, ან იმას, რომ მუსიკის მასწავლებელი ცბიერი ჯადოქარია. „ყოველი კერძო მწარმოებელი იმიტომ ცდილობს მომხმარებლის რომელიმე პროდუქტის ყიდვაში დარწმუნებას, რომ მან იცის, მყიდველზე გავლენის მოხდენა შესაძლებელია. თუმცა, მიუხედავად იმისა, რომ მწარმოებლის ამგვარი მცდელობები ნაწილობრივ აყალიბებს მომხმარებლის გემოვნებას, რეალურად მისი განსაზღვრა მას არ შეუძლია".

მიუხედავად იმისა, რომ ბაზრის, მთავრობისა და რეკლამის როლის შესახებ ეს ორი მეცნიერი ერთმანეთს არ ეთანხმებოდა, მათ ერთი რამ მაინც ჰქონდათ საერთო: დიდი აღიარება. 1974 წელს ჰაიეკმა ეკონომიკის დარგში ნობელის პრემია მიიღო. 2000 წელს კი პრეზიდენტმა კლინტონმა გელბრეითი თავისუფლების ეროვნული მედლით დააჯილდოვა. ამასთან, მიუხედავად იმისა, რომ ამ მეცნიერთა ნაშრომები დიდი ხნის წინათ გამოიცა, მათ ახლაც ბევრი მკითხველი ჰყავს.

PHOTOS: BOTTOM: © HULTON-DEUTSCH COLLECTION/CORBIS; TOP: © BARNABAS BOSSHART/CORBIS

გასინჯოს თუ არა მომხმარებელმა ახალი ბურღული მხოლოდ იმიტომ, რომ გამყიდველმა მისი რეკლამირება არჩია?

მომხმარებლის მხრიდან სრულიად რაციონალურია იმ ახალი პროდუქტის გასინჯვა, რომლის რეკლამასაც უყურებს. ჩვენს მაგალითში მომხმარებლები გადაწყვეტენ „კელოგის" ახალი ბურღულის გასინჯვას, ვინაიდან „კელოგი" ამ ბურღულს რეკლამას უკეთებს. „კელოგი" ირჩევს რეკლამას, ვინაიდან იცის, რომ მისი პროდუქტი საკმაოდ კარგია, „პოსტი" კი უარს ამბობს რეკლამაზე, ვინაიდან იცის, რომ მისი პროდუქტი საშუალო ხარისხისაა. რეკლამაზე ფულის გაღების მზადყოფნით „კელოგი" მომხმარებლებს ინფორმაციას აწვდის

თავისი ბურღულის ხარისხის შესახებ. თითოეული მომხმარებელი ფიქრობს, და სამართლიანადაც: „ბიჭოს, თუ „კელოგი" მზადაა ამდენი დახარჯოს ახალი ბურღულის რეკლამისთვის, ეს მართლაც კარგი ბურღული უნდა იყოს!"

ყველაზე გასაოცარი რეკლამის ამ თეორიაში ისაა, რომ რეკლამის შემცველობას დიდი მნიშვნელობა არა აქვს. „კელოგი" თავისი პროდუქტის ხარისხის შესახებ რეკლამისთვის საჭირო თანხების გაღების მზადყოფნით გვამცნობს. ის, თუ რას გვაუწყებს რეკლამის ტექსტი, იმდენად მნიშვნელოვანი არ არის, რამდენადაც ის ფაქტი, რომ მომხმარებელმა იცის: რეკლამა ძვირია. ამის საწინააღმდეგოდ, იაფი რეკლამა ხარისხის ეფექტიანი სიგნალი ვერ იქნება. ჩვენს მაგალითში, სარეკლამო კამპანია $3 მილიონზე ნაკლები რომ ჯდებოდეს, მას საკუთარი საქონლის გასაყიდად ორივე ფირმა – „პოსტიცა" და „კელოგიც" – გამოიყენებდა. რეკლამირებული იქნებოდა როგორც კარგი, ისე საშუალო საქონელი, მომხმარებელი მხოლოდ რეკლამის საფუძველზე ვერ შეძლებდა დასკვნის გამოტანას ახალი ბურღულის ხარისხის შესახებ. დროთა განმავლობაში მომხმარებელი ასეთი იაფი რეკლამის იგნორირებასაც ისწავლიდა.

ამ თეორიით აიხსნება ის, თუ რატომ უხდიან ფირმები უზარმაზარ თანხებს ცნობილ მსახიობებს ისეთი რეკლამის დამზადებისას, რომელიც თითქოს არანაირ ინფორმაციას არ შეიცავს. ინფორმაციას შეიცავს არა რეკლამის ტექსტი, არამედ თვით ამ რეკლამის არსებობა და ღირებულება.

ცნობილი ფირმების სახელები

რეკლამა მჭიდროდაა დაკავშირებული ფირმების სახელებთან. არსებობს ორი ტიპის ფირმები. ზოგი ფირმა ყიდის ფართოდ ცნობილი სახელის მქონე საქონელს, სხვა ფირმები კი ამ საქონლის შემცვლელებს ყიდიან. მაგალითად, ტიპურ აფთიაქში შეგიძლიათ ნახოთ „ბაიერის" ასპირინი და ნაკლებად ცნობილი ფირმის ასპირინი. ტიპურ სასურსათო მაღაზიაში შეხვდებით „პეპსი-კოლასა" და სხვა, ნაკლებად ცნობილ სასმელებს. უფრო ხშირად, ცნობილი სავაჭრო მარკის მქონე ფირმა მეტ თანხებს ხარჯავს რეკლამაზე და, შესაბამისად, თავის საქონელსაც მეტ ფასს ადებს.

რეკლამის ავკარგიანობის მსგავსად, ვერც სავაჭრო მარკების ავკარგიანობაზე აღწევენ ეკონომისტები შეთანხმებას. განვიხილოთ ორი მოკამათე მხარის პოზიცია.

სავაჭრო მარკების კრიტიკოსები ამტკიცებენ, რომ სავაჭრო მარკები მომხმარებლებს აიძულებენ, შეიგრძნონ განსხვავება, რომელიც სინამდვილეში არ არსებობს. ხშირად უსახელო საქონელი თითქმის არ განსხვავდება სახელიანისგან. კრიტიკოსები ამტკიცებენ, რომ მომხმარებლების მზადყოფნა, სავაჭრო მარკის მქონე საქონელში მეტი ფასი გადაიხადონ, რეკლამით გამოწვეული ირაციონალობის ერთ-ერთი გამოხატულებაა. მონოპოლისტური კონკურენციის თეორიის ერთ-ერთი ფუძემდებელი, ეკონომისტი ედუარდ ჩემბერლენი ამ არგუმენტზე დაყრდნობით ასკვნიდა, რომ სავაჭრო მარკები ცუდ სამსახურს უწევს ეკონომიკას. ჩემბერლენი ამტკიცებდა, რომ მთავრობამ უნდა შეზღუდოს სავაჭრო მარკების გამოყენება, რისთვისაც უნდა აკრძალოს იმ სავაჭრო ნიშნების საყოველთაო ხმარება, რომელთაც ფირმები საკუთარი პროდუქტის იდენტიფიცირებისთვის იყენებენ.

უფრო მოგვიანებით ეკონომისტებმა მხარი დაუჭირეს სავაჭრო მარკებს, როგორც საქონლის ხარისხიანობაში მომხმარებლების დარწმუნების ერთ-ერთ საშუალებას. პირველ რიგში, სავაჭრო მარკები საქონლის შეძენამდე უზრუნველყოფს მომხმარებლებს ამ საქონლის ხარისხის შესახებ *ინფორმაციით*. ამას გარდა, სავაჭრო მარკები ფირმებს აძლევს საქონლის მაღალი ხარისხის შენარჩუნების *სტიმულს*, რადგან ფირმებისათვის საკუთარი სავაჭრო მარკების რეპუტაციის შენარჩუნება ფინანსური რისკისგან დაზღვევაა.

იმისთვის, რომ ვნახოთ, როგორ მოქმედებს ეს არგუმენტები პრაქტიკაში, განვიხილოთ ერთ-ერთი ყველაზე ცნობილი სავაჭრო მარკა „მაკდონალდსი". წარმოიდგინეთ, რომ მანქანით მგზავრობისას მოხვდით უცნობ ქალაქში და აპირებთ საუზმისთვის გაჩერებას. ხედავთ „მაკდონალდსს" და მის გვერდით ადგილობრივ რესტორანს. რომელს აირჩევთ? რესტორანი, შესაძლოა, მომხმარებლებს უკეთეს კვებას სთავაზობს უფრო იაფად, მაგრამ თქვენ ამის შესახებ არაფერი იცით. „მაკდონალდსი" კი მომხმარებლებს საკმაოდ ხარისხიან პროდუქტს სთავაზობს ბევრ ქალაქში. ეს სახელი თქვენთვის ნაცნობი და სასარგებლოა, რადგან საჭირო ინფორმაციას გაწვდით იმ პროდუქტის შესახებ, რომლის ყიდვასაც აპირებთ.

„მაკდონალდსის“ სავაჭრო მარკა იმაზეც მეტყველებს, რომ კომპანიას ხარისხის შენარჩუნების სტიმული აქვს. მაგალითად, თუ „მაკდონალდსში“ ნაყიდი უხარისხო საკვებით რამდენიმე მომხმარებელი მოინამლა, ეს ინფორმაცია დამღუპველი იქნება კომპანიისთვის. „მაკდონალდსი“ დაკარგავს თავის რეპუტაციას, რომლის შექმნასაც წლები შეალია და უზარმაზარი თანხები დახარჯა. ამის შედეგად, „მაკდონალდსი“ დაკარგავს მოგებას არა მხოლოდ იმ პუნქტში, სადაც უხარისხო პროდუქტი გაიყიდა, არამედ მთელ ქვეყანაში. ამისგან განსხვავებით, თუ მომხმარებლები ადგილობრივ რესტორანში ნაყიდი პროდუქტით მოიწამლებიან, ადგილობრივი რესტორანი, ალბათ, დაიხურება, მაგრამ მისი მფლობელების მიერ დაკარგული მოგება ბევრად ნაკლები იქნება „მაკდონალდსის“ მიერ დაკარგულ მოგებასთან შედარებით. ამიტომ „მაკდონალდს“ უფრო მეტი სტიმული აქვს, იზრუნოს საკუთარი პროდუქტის ხარისხიანობაზე.

ამგვარად, კამათი სავაჭრო მარკების შესახებ, საბოლოოდ, დადის კითხვამდე – იქცევიან თუ არა მომხმარებლები რაციონალურად, როდესაც უპირატესობას ცნობილი ფირმების საქონელს ანიჭებენ? სავაჭრო მარკების კრიტიკოსები ამტკიცებენ, რომ სავაჭრო მარკები რეკლამაზე მომხმარებლის ირაციონალური რეაქციის შედეგია. სავაჭრო მარკების მომხრეთა აზრით კი მომხმარებლებს საკმარისი მიზეზი აქვთ იმისა, რომ მეტი გადაიხადონ ცნობილი ფირმების საქონელში, ვინაიდან დარწმუნებულნი არიან, რომ ეს საქონელი კარგი ხარისხისაა.

სწრაფი გამოკითხვა: როგორ შეუძლია რეკლამას ბაზრის კონკურენტულობის შემცირება? გაზრდა? • მოიყვანეთ არგუმენტები სავაჭრო მარკების საწინააღმდეგოდ და სასარგებლოდ.

დასკვნა

მონოპოლისტური კონკურენცია ზუსტად შეეფერება თავის სახელს: ის მონოპოლიისა და კონკურენციის ჰიბრიდია. მონოპოლიის მსგავსად, მონოპოლისტური კონკურენციის ფირმას შეესაბამება მოთხოვნის კლებადი მრუდი. ამის შედეგად, ფირმა აწესებს ფასს, რომელიც ზღვრულ დანახარჯზე მეტია. მაგრამ მონოპოლისტური კონკურენციის ბაზარზე,



კონკურენტული ბაზრის მსგავსად, მრავალი ფირმა მოქმედებს, ხოლო ბაზარზე შესვლა და ბაზრიდან გასვლა იწვევს თითოეული ფირმის მოგების ნულამდე შემცირებას.

იმის გამო, რომ მონოპოლისტური კონკურენციის ფირმები დიფერენცირებულ საქონელს აწარმოებენ, მომხმარებლის ყურადღების მისაქცევად თითოეული ფირმა რეკლამას იყენებს. რეკლამა, რომელიც გარკვეულწილად მომხმარებლის გემოვნებით მანიპულირებაა, ხელს უწყობს სავაჭრო მარკების მიმართ ირაციონალური ლოიალობის ჩამოყალიბებას და კონკურენციას აბრკოლებს. მაგრამ, უფრო მეტად, რეკლამა მომხმარებელს აწვდის ინფორმაციას, ხელს უწყობს ნამდვილად სანდო ხარისხის მიმართ ლოიალობის ჩამოყალიბებას და აძლიერებს კონკურენციას.

მონოპოლისტური კონკურენციის თეორია აღწერს ეკონომიკაში არსებულ მრავალ ბაზარს. ამიტომ, გარკვეულწილად, იმედგამაცრუებელია ის, რომ ეს თეორია არ იძლევა მარტივ და დამაჯერებელ რჩევას სახელმწიფო პოლიტიკისთვის. ეკონომიკის თეორეტიკოსის თვალსაზრისით რესურსების განაწილება მონოპოლისტური კონკურენციის ბაზარზე სრულყოფილი არ არის. მაგრამ, პრაქტიკოსი პოლიტიკოსის თვალსაზრისით, ამ ნაკლის გამოსწორება თითქმის შეუძლებელია.

1 ცხრილი

მონოპოლისტური კონკურენცია: მონოპოლიასა და სრულყოფილ კონკურენციას შორის

	ბაზრის სტრუქტურა		
	სრულყოფილი კონკურენცია	მონოპოლისტური კონკურენცია	მონოპოლია
სამივე სისტემის საერთო ნიშნები			
ფირმების მიზანი	მოგების მაქსიმიზაცია	მოგების მაქსიმიზაცია	მოგების მაქსიმიზაცია
მაქსიმიზაციის წესი	MR=MC	MR=MC	MR=MC
შეუძლია თუ არა მიიღოს ეკონომიკური მოგება მოკლევადიან პერიოდში?	დიახ	დიახ	დიახ
მონოპოლისტური კონკურენციისა და მონოპოლიის საერთო ნიშნები			
ფასის მიმღები	დიახ	არა	არა
ფასი	P=MC	P>MC	P>MC
აწარმოებს პროდუქციის კეთილდღეობის მმაქსიმიზებელ რაოდენობას.	დიახ	არა	არა
მონოპოლისტური კონკურენციისა და სრულყოფილი კონკურენციის საერთო ნიშნები			
ფირმების რაოდენობა	ბევრი	ბევრი	ერთი
გრძელვადიან პერიოდზე გასვლა	დიახ	დიახ	არა
შეუძლია თუ არა მიიღოს ეკონომიკური მოგება გრძელვადიან პერიოდში?	არა	არა	დიახ

შეჯამება

- მონოპოლისტური კონკურენციის ბაზარი სამი ატრიბუტით ხასიათდება: მრავალი ფირმა, დიფერენცირებული პროდუქტები და თავისუფალი შესვლა.
- მონოპოლისტური კონკურენციის ბაზრის წონასწორობა ორი ურთიერთდაკავშირებული თვისებით განსხვავდება სრულად კონკურენტული ბაზრის წონასწორობისგან. პირველ რიგში, თითოეულ ფირმას ჭარბი სიმძლავრე აქვს, ანუ თითოეული ფირმა მოქმედებს საშუალო მთლიანი დანახარჯის მრუდის კლებად ნაწილზე. ამას გარდა, თითოეული ფირმა აწესებს ფასს, რომელიც ზღვრულ დანახარჯზე მეტია.
- მონოპოლისტურ კონკურენციას არა აქვს ყველა ის სასურველი თვისება, რომლებითაც ხასიათდება სრული კონკურენცია. მონოპოლისტურ კონკურენციაში არსებობს მონოპოლიისათვის დამახასიათებელი საერთო დანაკარგი, რომელიც გამოწვეულია ზღვრული დანახარჯის ხელოვნური ნაზრდით. ამასთანავე, ფირმების რაოდენობა (და, აქედან გამომდინარე, საქონლის მრავალფეროვნება) შეიძლება ძალიან დიდიც იყოს და ძალიან მცირეც. რეალურ ცხოვრებაში, პრაქტიკოსებს ამ არაეფექტიანობების შემცირების ძალიან შეზღუდული შესაძლებლობები აქვთ.
- მონოპოლისტური კონკურენციისთვის დამახასიათებელი პროდუქტის დიფერენციაცია იწვევს რეკლამისა და სავაჭრო მარკების გამოყენებას. რეკლამისა და სავაჭრო მარკების კრიტიკოსები ამტკიცებენ, რომ მათი გამოყენებით ფირმები სარგებლობენ მომხმარებლების ირაციონალობით და ამცირებენ კონკურენციას. რეკლამისა და სავაჭრო მარკების მომხრეები კი ამტკიცებენ, რომ მათი გამოყენებით ფირმები მომხმარებელს ინფორმაციას აწვდიან და ხელს უწყობენ კონკურენციის გამკაცრებას.

ძირითადი ცნებები

მონოპოლისტური კონკურენცია, გვ. 355

კითხვები გამეორებისთვის

1. აღწერეთ მონოპოლისტური კონკურენციის სამი ატრიბუტი. რით ჰგავს მონოპოლისტური კონკურენცია მონოპოლიას? რით ჰგავს სრულ კონკურენციას?
2. დახაზეთ დიაგრამა, რომელიც ასახავს მონოპოლისტური კონკურენციის ბაზარზე მომუშავე მომგებიან ფირმას. შემდეგ აჩვენეთ, რა მოუვა ფირმას, როდესაც ბაზარზე ახალი მონაწილე გაჩნდება.
3. ააგეთ გრძელვადიანი პერიოდის წონასწორობის დიაგრამა მონოპოლისტური კონკურენციის ბაზრისთვის. როგორაა ფასი დაკავშირებული საშუალო მთლიან დანახარჯთან? ზღვრულ დანახარჯთან?
4. დიდია თუ მცირე მონოპოლისტური კონკურენციის ფირმის წარმოების მოცულობა ყველაზე ეფექტიან დონესთან შედარებით? რა პრაქტიკული დაკვირვება ართულებს პოლიტიკოსების მიერ ამ პრობლემის გადაჭრას?
5. როგორ შეუძლია რეკლამას ეკონომიკური კეთილდღეობის შემცირება? როგორ შეუძლია რეკლამას ეკონომიკური კეთილდღეობის გაზრდა?
6. როგორ აწვდის ერთი შეხედვით არაინფორმაციული რეკლამა ინფორმაციას მომხმარებელს?
7. დაასახელეთ ორგვარი სარგებლობა, რომლებიც შეიძლება მოგვიტანოს სავაჭრო მარკების არსებობამ.

სავარჯიშოები

1. სრულად კონკურენტულია ქვემოთ ჩამოთვლილი ბაზრები, მონოპოლისტური თუ მონოპოლისტური კონკურენციის? დაასაბუთეთ თქვენი პასუხი.
   ა) ხის ფანქრები №2;
   ბ) წყალი ბოთლებში;
   გ) სპილენძი;
   დ) ადგილობრივი სატელეფონო მომსახურება;
   ე) არაქისის კარაქი;
   ვ) პომადა.
2. თითოეული ამ მახასიათებლიდან რომელი ახასიათებს სრულყოფილი კონკურენციის ფირმას, რომელი მონოპოლისტური კონკურენციისას, რომელი — ორივეს და რომელი — არც ერთს:
   ა) კონკურენტებისაგან დიფერენცირებული პროდუქციის გაყიდვა;
   ბ) ზღვრული შემოსავალი ფასზე ნაკლებია;

გ) იღებს ეკონომიკურ მოგებას გრძელვადიან პერიოდში;
დ) გრძელვადიან პერიოდში საქონელს აწარმოებს მინიმალური საშუალო მთლიანი დანახარჯებით;
ე) ათანაბრებს ზღვრულ შემოსავალსა და ზღვრულ ხარჯს;
ვ) აწესებს ზღვრულ დანახარჯებზე მაღალ ფასს.

3. თითოეული ამ მახასიათებლიდან რომელი ახასიათებს სრულყოფილი კონკურენციის ფირმას, რომელი მონოპოლისტური კონკურენციისას, რომელი – ორივეს და რომელი — არც ერთს:
ა) მოთხოვნის კლებადი მრუდი;
ბ) ზღვრული შემოსავალი ფასზე დაბალია;
გ) ბაზარზე შედიან მსგავსი საქონლით მოვაჭრე ახალი ფირმები;
დ) იღებს ეკონომიკურ მოგებას გრძელვადიან პერიოდში;
ე) ათანაბრებს ზღვრულ შემოსავალსა და ზღვრულ ხარჯს;
ვ) აწარმოებს პროდუქციის სოციალურად ეფექტიან რაოდენობას.

4. თქვენ ხართ მონოპოლისტური კონკურენციის ფირმის კონსულტანტი. ფირმა გაწვდით ინფორმაციას ფასების, ზღვრული დანახარჯებისა და საშუალო მთლიანი დანახარჯების შესახებ. შეიძლება თუ არა, ფირმამ მიაღწიოს მოგების მაქსიმიზაციას? თუ არა, რა უნდა მოიმოქმედოს მან მოგების გასაზრდელად? თუ ფირმის მოგება მაქსიმალურია, არის თუ არა ფირმა გრძელვადიან წონასწორობაში? თუ – არა, რა უნდა მოხდეს გრძელვადიანი წონასწორობის აღსადგენად?

ა) $P < MC, P > ATC$
ბ) $P > MC, P < ATC$
გ) $P = MC, P > ATC$
დ) $P > MC, P = ATC$

5. გვაქვს კბილის პასტით მოვაჭრე ერთ-ერთი ფირმა, და ის გრძელვადიან წონასწორობაშია.
ა) დახაზეთ დიაგრამა, სადაც ნაჩვენები იქნება ფირმის მოთხოვნის მრუდი, ზღვრული შემოსავლის მრუდი, საშუალო მთლიანი დანახარჯების მრუდი, ზღვრული დანახარჯების მრუდი. აღნიშნეთ ფირმის მოგების მმაქსიმიზებელი წარმოების დონე და ფასი.
ბ) რამდენია ამ ფირმის მოგება? ახსენით.
გ) თქვენს დიაგრამაზე აჩვენეთ მომხმარებლის დანაზოგი, რომელიც კბილის პასტის შეძენით შეიქმნა. ასევე აღნიშნეთ წარმოების ეფექტიანი დონისა და შესაბამისი საერთო დანაკარგების ურთიერთდამოკიდებულება.
დ) თუ სახელმწიფო აიძულებს ფირმას, რომ აწარმოოს საზოგადოებრივად ეფექტიანი რაოდენობა, რა მოუვა მას? რა მოუვათ ამ ფირმის მომხმარებლებს?

6. ამ თავში ითქვა, რომ მონოპოლისტური კონკურენციის ფირმებს საშობაო ბარათების გაგზავნაც კი შეუძლიათ მომხმარებლებისთვის. რას აღწევენ ამით ეს ფირმები? ახსენით სიტყვიერად და დიაგრამის გამოყენებით.

7. ფირმების თითოეული წყვილიდან, რომელი ფირმა გადაწყვეტს, თქვენი აზრით, საკუთარი საქონლის რეკლამირებას:
ა) საოჯახო ფერმა თუ საოჯახო რესტორანი?
ბ) ამწეების მწარმოებელი თუ ავტომობილების მწარმოებელი?
გ) კომპანია, რომელმაც ძალიან ზუსტი საათი გამოიგონა, თუ კომპანია, რომლის საათიც ასე ზუსტი არ არის, მაგრამ მისი წარმოებაც იმდენივე ჯდება?

8. ოცდაათი წლის წინ ქათმების ბაზარი სრულად კონკურენტული იყო. შემდეგ ფრენკ ფერდიუმ დაიწყო ქათმებით ვაჭრობა საკუთარი სახელის გამოყენებით.
ა) როგორ შექმნა, თქვენი აზრით, ფრენკ ფერდიუმ სავაჭრო მარკა თავისი ქათმებისთვის? რა მოიგო ამით?
ბ) რა მოიგო საზოგადოებამ სავაჭრო მარკის მქონე ქათმების გაჩენის შედეგად? რა დაკარგა?

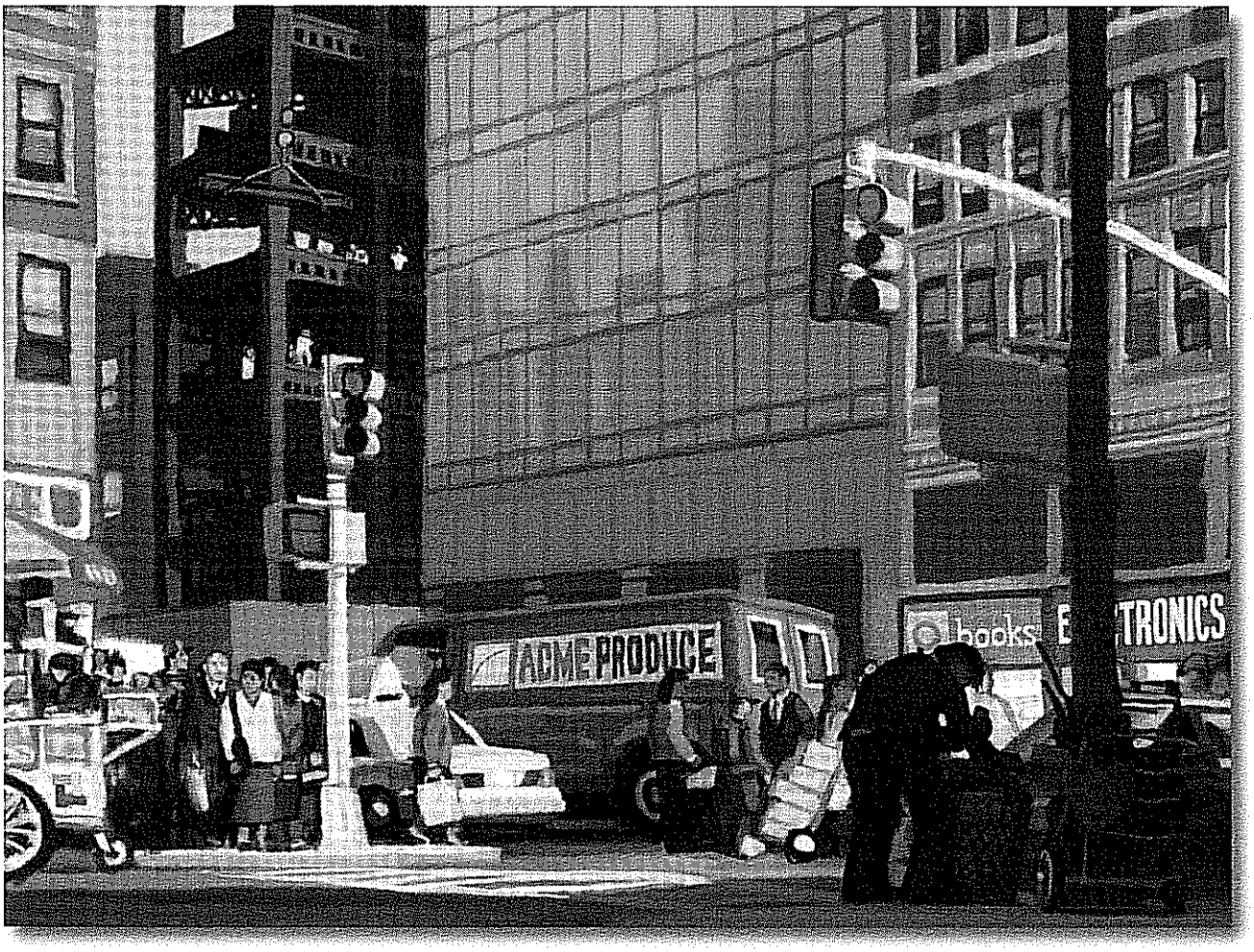
9. „ტაილენოლის“ ტკივილგამაყუჩებლის მწარმოებლები დიდ რეკლამას უწევენ თავიანთ საქონელს და დიდად ლოიალური მომხმარებლებიც ჰყავთ. მისი შემცვლელის, „აცეტამინოფერონის“ მწარმოებლები რეკლამაზე უარს ამბობენ, მომხმარებლები კი ამ წამალს მხოლოდ მისი დაბალი ფასის გამო ყიდულობენ. დავუშვათ, ტაილენოლისა და აცეტამინოფერონის წარმოების ზღვრული დანახარჯები ერთნაირია და მუდმივია.
ა) „ააგეთ დიაგრამა, სადაც ნაჩვენები იქნება „ტაილენოლზე“ მოთხოვნის მრუდი, ზღვრული შემოსავლის მრუდი და ზღვრული დანახარჯის მრუდი. აღნიშნეთ ტაილენოლის ფასი და ზღვრული დანახარჯის ხელოვნური ნაზრდი.
ბ) გაიმეორეთ ა) კითხვა „აცეტამინოფერონის“ მწარმოებლებისთვის. რა განსხვავებაა ამ ორ დიაგრამას შორის? რომელი კომპანიის ნაზრდია მეტი? ახსენით.
გ) „რომელ კომპანიას აქვს ხარისხის კონტროლის უფრო დიდი სტიმული? რატომ?

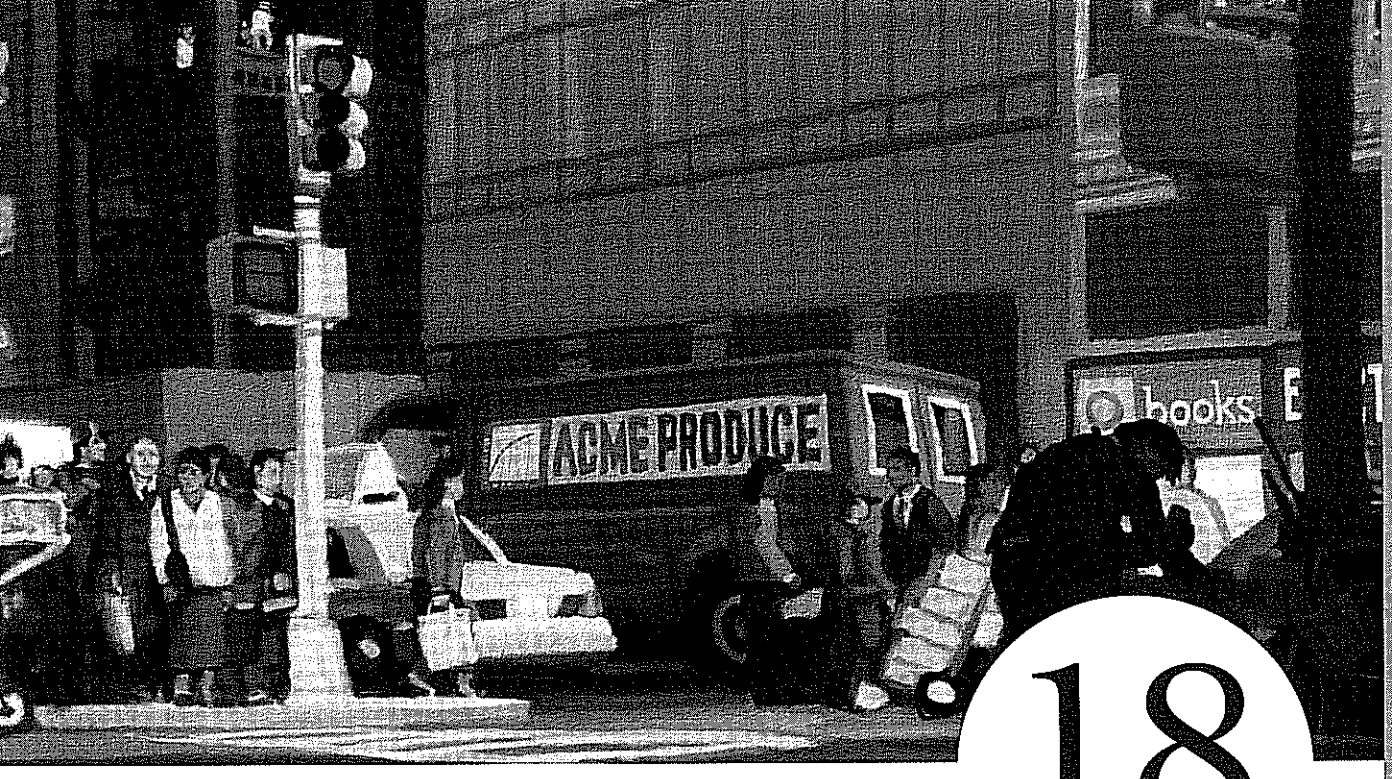


ამ თავში მოცემული საკითხების, ამოცანების, მაგალითების, სწრაფი გამოკითხვისა და ა.შ. შესახებ დამატებითი ინფორმაციისათვის ესტუმრეთ ვებ-გვერდს
http://mankiw.swlearning.com.

6

შრომის ბაზრების ეკონომიკა





18

წარმოების ფაქტორთა ბაზრები

როდესაც სკოლას დაამთავრებთ, თქვენი შემოსავალი ძირითადად იმით განისაზღვრება, თუ რა სამუშაოს აირჩევთ. თუ კომპიუტერის პროგრამისტი გახდებით, უფრო მეტს გამოიმუშავებთ, ვიდრე ბენზინგასამართი სადგურის თანამშრომელი. ეს ფაქტი გასაკვირი არ არის, მაგრამ თავისთავად ცხადიც არ არის. არ არსებობს კანონი, რომელიც პროგრამისტებისთვის უფრო მეტის ანაზღაურებას აწესებს, ვიდრე ბენზინგასამართი სადგურების მომსახურე პერსონალისთვის. არც რაიმე ზნეობრივი პრინციპი არსებობს, რომლის თანახმადაც, პროგრამისტები მეტს იმსახურებენ. მაშ რა განსაზღვრავს იმას, თუ რომელ სამუშაო ადგილზე მიიღებთ უფრო მაღალ ხელფასს?

რა თქმა უნდა, თქვენი შემოსავალი საერთო ეკონომიკური სურათის მცირე ნაწილია. 2005 წელს შეერთებული შტატების მოქალაქეთა საერთო შემოსავალმა $12 ტრილიონი შეადგინა. ეს შემოსავალი ადამიანებმა სხვადასხვა გზით მიიღეს. მშრომელებმა ხელფასებისა და დამატებითი შეღავათების სახით ამ თანხის დაახლოებით სამი მეოთხედი მიიღეს. დანარჩენი კი რენტის, მოგებისა და სარგებლის სახით მიიღეს მიწათმფლობელებმა და *კაპიტალის* – ეკონომიკაში არსებული მოწყობილობებისა და შენობების – მფლობელებმა. რა განსაზღვრავს მშრომელების შემოსავალს? მიწათმფლობელების შემოსავალს? კაპიტალის მფლობელების შემოსავალს? რატომ იღებს ზოგიერთი მშრომელი სხვაზე მეტ ხელფასს, ერთი მიწათმფლობელი მეორე მიწათმფლობელზე მაღალ რენტას და კაპიტალის ზოგიერთი მფლობელი – კაპიტალის სხვა მფლობელებზე მაღალ მოგებას? კერძოდ, რატომ იღებენ პროგრამისტები ბენზინგასამართი სადგურების მომსახურე პერსონალზე მეტ ანაზღაურებას?

ამ კითხვებზე პასუხი, ეკონომიკის სხვა კითხვებზე პასუხების მსგავსად, მიწოდებასა და მოთხოვნას ემყარება. მოთხოვნა შრომაზე, მიწასა და კაპიტალზე განსაზღვრავს ფასებს, რომელთაც იღებენ მშრომელები, მიწათმფლობელები და კაპიტალის მფლობელები. ასე რომ, იმის გასაგებად, თუ რატომ იღებენ ადამიანები სხვებზე მეტ შემოსავალს, უფრო

ღრმად უნდა განვიხილოთ ბაზრების მიერ უზრუნველყოფილი მომსახურება, რაზეც ამ და მომდევნო თავებში ვისაუბრებთ.

ამ თავში გთავაზობთ ფაქტორთა ბაზრების ანალიზის ძირითად თეორიას. როგორც ალბათ მე-2 თავიდან გახსოვთ, **წარმოების ფაქტორები** ის მასალაა, რომელიც გამოიყენება საქონლისა და მომსახურების წარმოებაში. შრომა, მიწა და კაპიტალი წარმოებისთვის საჭირო სამი ყველაზე მნიშვნელოვანი მასალაა. როდესაც კომპიუტერული პროგრამების მწარმოებელი ფირმა ახალ პროგრამას ამზადებს, იყენებს პროგრამისტების დროს (შრომა), ფართს, რომელიც ფირმას უჭირავს (მიწა) და შენობასა და კომპიუტერულ დანადგარებს (კაპიტალი). ანალოგიურად, როდესაც ბენზინგასასამართი სადგური ბენზინს ყიდის, იყენებს პერსონალის დროს (შრომა), ფართს (მიწა) და ბენზინის საცავებსა და ტუმბოებს (კაპიტალი).

წარმოების ფაქტორები
რესურსი, რომელიც გამოიყენება საქონლისა და მომსახურების წარმოებაში.

მიუხედავად იმისა, რომ ფაქტორთა ბაზარი ძალიან ჰგავს სამომხმარებლო საქონლის ბაზარს, რომელიც წინა თავებში განვიხილეთ, არსებობს ერთი მნიშვნელოვანი განსხვავება: წარმოების ფაქტორზე მოთხოვნა *წარმოებული მოთხოვნაა*. ეს იმას ნიშნავს, რომ ფირმის მოთხოვნა წარმოების ფაქტორზე წარმოიშვება ფირმის იმ გადაწყვეტილების საფუძველზე, რომელიც სხვა ბაზარზე საქონლის მიწოდებას შეეხება. პროგრამისტებზე მოთხოვნა მჭიდროდაა დაკავშირებული კომპიუტერული პროგრამების მიწოდებასთან, ხოლო მოთხოვნა ბენზინგასასამართი სადგურის პერსონალზე მჭიდროდაა დაკავშირებული ბენზინის მიწოდებასთან.

ამ თავში გავაანალიზებთ ფაქტორზე მოთხოვნას, რისთვისაც განვიხილავთ, თუ როგორ იღებს კონკურენტული, მოგების მმაქსიმიზებელი ფირმა გადაწყვეტილებას იმის თაობაზე, თუ რა რაოდენობით შეიძინოს ესა თუ ის ფაქტორი. ანალიზს დავიწყებთ შრომაზე მოთხოვნის შესწავლით. შრომა წარმოების ყველაზე მნიშვნელოვანი ფაქტორია, ვინაიდან მშრომელები შეერთებული შტატების ეკონომიკის შემოსავლის უდიდეს ნაწილს იღებენ. მოგვიანებით ვნახავთ, რომ დასკვნები, რომელთაც შრომაზე მოთხოვნის შესწავლისას გამოვიტანთ, წარმოების სხვა ფაქტორებისთვისაც გამოიყენება.

ფაქტორთა ბაზრების ძირითადი თეორია, რომელსაც ამ თავში ჩამოვაყალიბებთ, ნათელს მოჰფენს იმ საკითხს, თუ როგორ ნაწილდება აშშ-ს ეკონომიკა მშრომელებს, მიწათმფლობელებსა და კაპიტალის მფლობელებს შორის. ამ ანალიზზე დაყრდნობით მე-19 თავში უფრო დეტალურად შევისწავლით, რატომ იღებს ზოგიერთი მშრომელი სხვებზე მეტ შემოსავალს. მე-20 თავში ვნახავთ, რა სახის უთანასწორობებს იწვევს ეს პროცესი, შემდეგ კი განვიხილავთ იმ როლს, რომელსაც მთავრობა უნდა ასრულებდეს და ასრულებს შემოსავლის განაწილებაში.

შრომის მოთხოვნა შრომაზე

ეკონომიკაში არსებული სხვა ბაზრების მსგავსად, შრომის ბაზრებსაც მოთხოვნისა და მიწოდების ძალები მართავს. ეს ნაჩვენებია 1-ლ ნახაზზე. 1-ლ ა) ნახაზზე, ვაშლის მიწოდება და მოთხოვნა ვაშლის ფასს განსაზღვრავს. 1-ლ ბ) ნახაზზე, ვაშლის მკრეფავთა შრომის მიწოდება და მოთხოვნა განსაზღვრავს ვაშლის მკრეფავთა შრომის ფასს, ანუ ხელფასს.

მაგრამ, როგორც უკვე აღვნიშნეთ, შრომის ბაზრები განსხვავდება სხვა ბაზრებისგან, ვინაიდან შრომაზე მოთხოვნა წარმოებული მოთხოვნაა. შრომითი მომსახურების უდიდესი ნაწილი საბოლოო საქონელს კი არ წარმოადგენს, რომელიც მზადაა მოხმარებისთვის, არამედ სხვა საქონლის წარმოებისთვის საჭირო მასალას. შრომაზე მოთხოვნის გასაგებად ჩვენი ყურადღება უნდა შევაჩეროთ ისეთ ფირმებზე, რომლებიც შრომას ქირაობენ და გასაყიდი საქონლის წარმოებისთვის იყენებენ. საქონლის წარმოებასა და შრომაზე მოთხოვნას შორის არსებული კავშირის შესწავლა გარკვეულ წარმოდგენას შეგვიქმნის წონასწორული ხელფასების შესახებ.

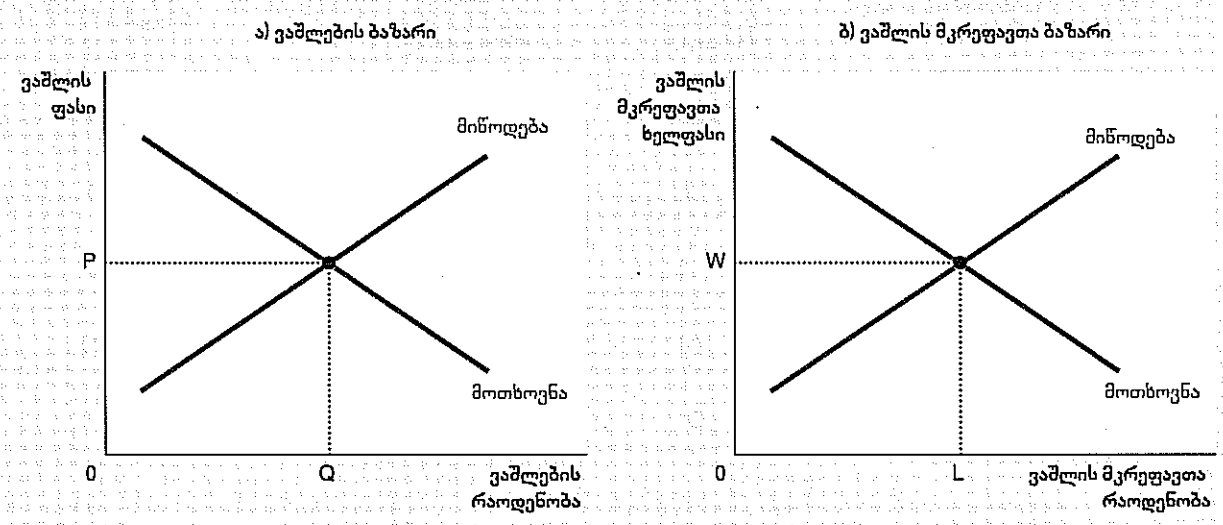
კონკურენტული, მოგების მმაქსიმიზებელი ფირმა

ვნახოთ, როგორ იღებს ტიპური ფირმა, მაგალითად, ვაშლის მწარმოებელი ფირმა,

ნახაზი 1

მოთხოვნისა და მიწოდების მრავალმხრივობა

მოთხოვნისა და მიწოდების ინსტრუმენტები გამოიყენება როგორც საქონლის, ისე შრომითი მომსახურებისთვის. ა) ნახაზზე ნაჩვენებია, თუ როგორ განსაზღვრავს ვაშლის მიწოდება და მოთხოვნა ვაშლის ფასს. ბ) ნახაზზე კი ვხედავთ, როგორ განსაზღვრავს ვაშლის მკრეფავთა მიწოდება და მოთხოვნა ვაშლის მკრეფავთა ხელფასებს.



გადაწყვეტილებას იმის შესახებ, თუ რა რაოდენობის შრომითი რესურსი მოიხმაროს. ფირმა ფლობს ვაშლის ბაღს და ყოველკვირეულად უნდა გადაწყვიტოს, რამდენი ვაშლის მკრეფავი დაიქირაოს მოსავლის ასაღებად. მას შემდეგ, რაც ფირმა გადაწყვეტილებას მიიღებს, დაქირავებული მშრომელები იმდენ ვაშლს მოკრეფენ, რამდენსაც შეძლებენ. ამის შემდეგ ფირმა ვაშლს ყიდის, მშრომელებს ხელფასს უხდის, ხოლო დარჩენილ ნაწილს, როგორც მოგებას, თავისთვის იტოვებს.

გავაკეთოთ ორი დაშვება ჩვენი ფირმის შესახებ. პირველ რიგში, დავუშვათ, რომ ჩვენი ფირმა *კონკურენტულია* როგორც ვაშლის ბაზარზე (სადაც ეს ფირმა გამყიდველია), ისე ვაშლის მკრეფავთა ბაზარზე (სადაც ეს ფირმა მყიდველია). კონკურენტული ფირმა ფასის მიმღებია. მრავალი ფირმაა ისეთი, რომელიც ვაშლს ყიდის და ვაშლის მკრეფავებს ქირაობს, ამიტომ ერთი ფირმა დიდ გავლენას ვერ მოახდენს ვაშლის ფასსა და ვაშლის მკრეფავთა ხელფასზე. ფირმა ვაშლის ფასსა და ვაშლის მკრეფავთა ხელფასს იღებს, როგორც საბაზრო პირობებით მოცემულს. მას მხოლოდ იმის გადაწყვეტა შეუძლია, რამდენი ვაშლი გაყიდოს და რამდენი ადამიანი დაიქირაოს.

ამას გარდა, დავუშვათ, რომ ფირმა *მოგების მმაქსიმიზებელია*. ამრიგად, ფირმა უშუალოდ არ ზრუნავს თავისი მშრომელებისა თუ წარმოებული ვაშლების რაოდენობაზე. ის მხოლოდ საკუთარ მოგებაზე ზრუნავს, რომელიც ვაშლის გაყიდვიდან მიღებული მთლიანი შემოსავლისა და ვაშლის წარმოების მთლიანი დანახარჯების სხვაობის ტოლია. ფირმის მიერ ვაშლის მიწოდება და მშრომელთა მოთხოვნა მოგების მაქსიმიზაციის უპირველესი მიზნიდან გამომდინარეობს.

საწარმოო ფუნქცია და შრომის ზღვრული პროდუქტი

მშრომელთა დაქირავების შესახებ გადაწყვეტილების მიღებისას, ფირმამ უნდა განსაზღვროს, როგორ მოქმედებს მისი სამუშაო ძალის მასშტაბები წარმოების მოცულობაზე. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, უნდა დაფიქრდეს იმაზე, თუ როგორ იმოქმედებს ვაშლის მკრეფავთა რაოდენობა მოკრეფილი და გაყიდული ვაშლების რაოდენობაზე. 1-ლ ცხრილში

ცხრილი 1

როგორ ნყვეტს კონკურენტული ფირმა, რამდენი მუშახელი დაიქირაოს

შრომა (მუშახელის რაოდენობა) L	წარმოების მოცულობა (ბუშელების რაოდენობა კვირაში) Q	შრომის ზღვრული პროდუქტი (ბუშელების რაოდენობა კვირაში) MPL=ΔQ/ΔL	შრომის ზღვრული პროდუქტის ღირებულება VMPL=PxMPL	ხელფასი W	ზღვრული მოგება ΔმოგებაVMPL-W
0	0				
		100	$1,000	$500	$500
1	100				
		80	800	500	300
2	180				
		60	600	500	100
3	240				
		40	400	500	–100
4	280				
		20	200	500	–300
5	300				

ამის რიცხობრივი მაგალითია მოყვანილი. პირველ სვეტში მოცემულია მშრომელთა რაოდენობა, მეორეში კი – ამ მშრომელების მიერ ყოველკვირეულად მოკრეფილი ვაშლების რაოდენობა.

რიცხვების ეს ორი სვეტი აღწერს ფირმის საწარმოო შესაძლებლობებს. გაიხსენეთ, რომ ეკონომისტები ტერმინ **საწარმოო ფუნქციას** ხმარობენ საქონლის წარმოებისთვის გამოყენებული მასალების რაოდენობასა და წარმოებული საქონლის რაოდენობას შორის არსებული ურთიერთდამოკიდებულების აღსაწერად. აქ "მასალა" ვაშლის მკრეფავებია, ხოლო "საქონელი" – ვაშლი. სხვა მასალა – ხეები, მიწა, ფირმის ტრაქტორები, სატვირთო მანქანები და ა.შ. – ამჯერად უცვლელი დავტოვოთ. ფირმის საწარმოო ფუნქცია გვიჩვენებს, რომ, თუ ფირმა მხოლოდ ერთ მშრომელს დაიქირავებს, კვირაში 100 ბუშელი ვაშლი მოიკრიფება, თუ 2 მშრომელს დაიქირავებს – 180 ბუშელი ვაშლი და ა.შ.

მე-2 ნახაზზე აგებულია 1-ლ ცხრილში მოცემული მონაცემების შესაბამისი გრაფიკი. მშრომელთა რაოდენობა ასახულია ჰორიზონტალურ ღერძზე, წარმოებული საქონლის რაოდენობა კი – ვერტიკალურ ღერძზე. ამ ნახაზზე ფირმის საწარმოო ფუნქციაა ასახული.

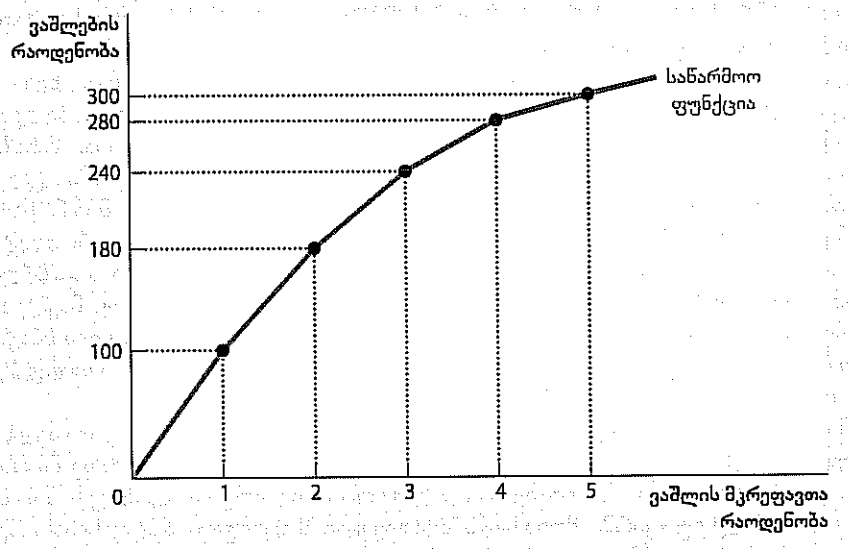
ეკონომიკის ათი პრინციპიდან ერთ-ერთი იმაში მდგომარეობს, რომ რაციონალური ადამიანები ზღვრულ ანალიზს იყენებენ. ეს საკვანძო იდეა გვეხმარება იმის გარკვევაში, თუ როგორ იღებენ ფირმები გადაწყვეტილებებს დასაქირავებელი შრომის რაოდენობის შესახებ. ამ გადაწყვეტილების მიმართულებით გადადგმული ნაბიჯია 1-ლი ცხრილის მესამე სვეტი, რომელშიც ასახულია **შრომის ზღვრული პროდუქტი,** პროდუქციის მოცულობის ნამატი, რომელიც შრომის ერთი ერთეულით გაზრდის შედეგია. მაგალითად, როდესაც ფირმა მშრომელების რაოდენობას 1-დან 2-მდე ზრდის, წარმოებული ვაშლების რაოდენობა 100-დან 180-მდე იზრდება, ასე რომ, მეორე მშრომელის ზღვრული პროდუქტია 80 ბუშელი ვაშლი.

აღსანიშნავია, რომ მშრომელთა რაოდენობის ზრდისას შრომის ზღვრული პროდუქტი მცირდება. ეს ნიშნავს, რომ პროდუქციის პროცესი **ზღვრული პროდუქტის კლებადობას** განიცდის. თავდაპირველად, როდესაც მხოლოდ რამდენიმე მშრომელია დაქირავებული, ეს მშრომელები ვაშლებს საუკეთესო ხეებიდან კრეფენ. როდესაც მშრომელთა რაოდენობა იზრდება, ახალ მშრომელებს უწევთ ნაკლებმოსავლიან ხეებზე მუშაობა. რაც მეტია დაქირავებულ მშრომელთა რიცხვი, მით ნაკლებია თითოეული დამატებითი მშრომელის წვლილი

აწარმოო ფუნქცია
დამოკიდებულება
აქონლის წარმოებაში
ამოყენებული
ასალების
რაოდენობასა
და წარმოებული
აქონლის რაოდენობას შორის.

რომის ზღვრული
როდუქტი
როდუქციის
ამატი, რომელიც
რომის დამატებითი
რთეულით გაზრდის
ედეგია.

ღვრული პროდუქტის
ლებადობა
ფაქტორის ზღვრული
როდუქტის
ემცირება ფაქტო-
რის რაოდენობის
რდასთან ერთად.



ნახაზი 2

საწარმოო ფუნქცია
საწარმოო ფუნქცია არის დამოკიდებულება წარმოებისათვის საჭირო რესურსებსა (ვაშლის მკრეფავები) და წარმოებული საქონლის (ვაშლი) რაოდენობებს შორის. როდესაც მასალის რაოდენობა იზრდება, საწარმოო ფუნქციის დახრილობა მცირდება, რაც ზღვრული პროდუქტის კლებადობის თვისებას ასახავს.

ვაშლების კრეფაში. ამის გამო მე-2 ნახაზზე საწარმოო ფუნქციის დახრილობა მშრომელთა რაოდენობის ზრდასთან ერთად მცირდება.

ზღვრული პროდუქტის ღირებულება და შრომაზე მოთხოვნა

ჩვენი ფირმა, რომელიც საკუთარი მოგების მაქსიმიზებას ცდილობს, ვაშლზე მეტად ფულზე ზრუნავს. ამიტომაა, რომ, როდესაც ფირმა გადაწყვეტილებას იღებს, რამდენი მშრომელი დაიქირაოს, იმაზე ფიქრობს, თუ რა მოგებას მოუტანს თითოეული დამატებითი მშრომელი. ვინაიდან მოგება მთლიანი შემოსავლისა და მთლიანი დანახარჯის სხვაობაა, დამატებითი მშრომელის დაქირავებით მიღებული მოგება იქნება მთლიან შემოსავალში ამ მშრომელის წვლილისა და მისივე ხელფასის სხვაობა.

მთლიან შემოსავალში მშრომელის წვლილის დასადგენად შრომის ზღვრული პროდუქტი (ბუშელებში) უნდა გადავიყვანოთ ზღვრული პროდუქტის *ღირებულებაში* (დოლარებში). ამას დავადგენთ ვაშლის ფასის მეშვეობით. თუ ერთი ბუშელი ვაშლი $10 ღირს, ხოლო დამატებითი მშრომელი 80 ბუშელს ვაშლს კრეფს, ამ მშრომელის დაქირავებით მიღებული შემოსავალი $800 იქნება.

ზღვრული პროდუქტის ღირებულება ფაქტორების ზღვრული პროდუქტისა და წარმოებული საქონლის ფასის ნამრავლი.

რაიმე მასალის **ზღვრული პროდუქტის ღირებულება** ამ მასალის ზღვრული პროდუქტისა და წარმოებული პროდუქტის საბაზრო ფასის ნამრავლია. 1-ლი ცხრილის მეოთხე სვეტში მოცემულია შრომის ზღვრული პროდუქტის ღირებულება ჩვენს მაგალითში, იმ დაშვებით, რომ ერთი ბუშელი ვაშლის ფასია $10. ვინაიდან საბაზრო ფასი კონკურენტული ფირმისთვის მუდმივია, ზღვრული პროდუქტის ღირებულება (ისევე, როგორც თვით ზღვრული პროდუქტი) მცირდება მშრომელთა რაოდენობის ზრდასთან ერთად. ამ სვეტს ეკონომისტები ხშირად ფირმის *ზღვრული შემოსავლის პროდუქტს* უწოდებენ: ანუ ეს არის ის დამატებითი შემოსავალი, რომელსაც ფირმა იღებს წარმოების დამატებითი ფაქტორის გამოყენების შედეგად.

ახლა ვნახოთ, რამდენ მშრომელს დაიქირავებს ფირმა. დავუშვათ, ვაშლის მკრეფავთა საბაზრო ხელფასი კვირაში $500-ია. ამ შემთხვევაში, როგორც 1-ლი ცხრილიდან ჩანს, ფირმის მიერ დაქირავებული პირველი მშრომელი მომგებიანია: მას $1,000 შემოაქვს, ანუ $500 მოგება. ამის მსგავსად, მეორე მშრომელიც მომგებიანია, რადგან $800 შემოაქვს, ანუ $300 მოგება. მესამე მშრომელს შემოაქვს დამატებითი $600, ანუ $100 მოგება. მაგრამ ამის

შემდეგ ახალი მშრომელის დაქირავება არამომგებიანია. მეოთხე მშრომელის მიერ შემოტანილი თანხა მხოლოდ $400 იქნებოდა, მაგრამ, ვინაიდან მშრომელის ხელფასი $500-ს შეადგენს, მეოთხე მშრომელის დაქირავება მოგების $100-ით შემცირებას ნიშნავს. ამიტომ ფირმა მხოლოდ სამ მშრომელს დაიქირავებს.

სასარგებლო იქნება ფირმის გადაწყვეტილების გრაფიკულად ასახვაც. მე-3 ნახაზზე ნაჩვენებია ზღვრული პროდუქტის ღირებულება. ეს მრუდი კლებადია, ვინაიდან, როდესაც მშრომელთა რაოდენობა იზრდება, შრომის ზღვრული პროდუქტი მცირდება. ნახაზზე მოცემულია აგრეთვე ჰორიზონტალური წრფე, რომელიც საბაზრო ხელფასზე გადის. მოგების მაქსიმიზაციის მიზნით ფირმა იმდენ მშრომელს ქირაობს, რამდენიც ამ ორი წირის გადაკვეთის წერტილს შეესაბამება. დასაქმების ამ დონის ქვემოთ ზღვრული პროდუქტის ღირებულება ხელფასზე მეტია, ამიტომ ახალი მშრომელის დაქირავება მოგებას გაზრდის. დასაქმების ამ დონის ზემოთ ზღვრული პროდუქტის ღირებულება ხელფასზე ნაკლებია, ამიტომ ზღვრული მშრომელი წამგებიანია. ამგვარად, *კონკურენტული, მოგების მმაქსიმიზებელი ფირმა მშრომელებს იქამდე ქირაობს, ვიდრე შრომის ზღვრული პროდუქტის ღირებულება ხელფასს არ გაუტოლდება.*

ახლა კი, მას შემდეგ, რაც გავეცანით მაქსიმალური მოგების სტრატეგიას, რომელსაც ფირმა მშრომელთა დაქირავებისას მიმართავს, შეგვიძლია განვიხილოთ შრომაზე მოთხოვნის თეორია. გავიხსენოთ, რომ შრომაზე ფირმის მოთხოვნის მრუდი გვაძლევს შრომის იმ რაოდენობას, რომელსაც ფირმა მოითხოვს თითოეული მოცემული ხელფასისას. მე-3 ნახაზზე ვნახეთ, რომ ამ გადაწყვეტილებას ფირმა შრომის ისეთი რაოდენობის არჩევით იღებს, რომლის დროსაც ზღვრული პროდუქტის ღირებულება ხელფასის ტოლია. ამის შედეგად, *ზღვრული პროდუქტის ღირებულების მრუდი კონკურენტული, მოგების მმაქსიმიზებელი ფირმისთვის არის შრომაზე მოთხოვნის მრუდი.*

რა იწვევს შრომაზე მოთხოვნის მრუდების გადაადგილებას?

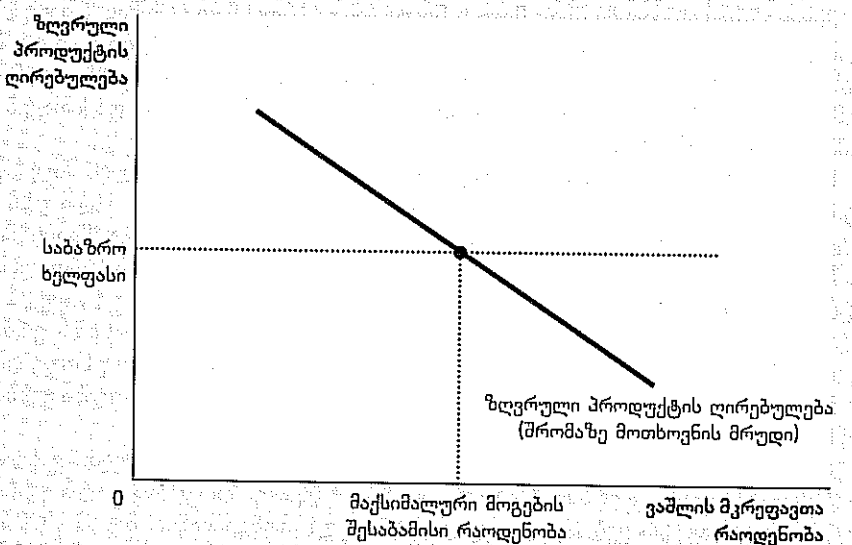
ჩვენ უკვე გავეცანით შრომაზე მოთხოვნის მრუდს. იგი ასახავს შრომის ზღვრული პროდუქტის ღირებულებას. ახლა განვიხილოთ, რამ შეიძლება გადააადგილოს შრომის მოთხოვნის მრუდი.

წარმოების ფასი. ზღვრული პროდუქტის ღირებულება არის ზღვრული პროდუქტისა და წარმოების ფასის ნამრავლი. ამიტომ, როდესაც წარმოების ფასი იცვლება, ზღვრული პრო-

3 ნახაზი

შრომის ზღვრული პროდუქტის ღირებულება

ამ ნახაზზე ნაჩვენებია დამოკიდებულება ზღვრული პროდუქტის ღირებულებასა (ზღვრული პროდუქტისა და პროდუქციის ფასის ნამრავლსა) და მშრომელთა რაოდენობას შორის. მრუდი დაღმავალია ზღვრული პროდუქტის კლებადობის გამო. კონკურენტული, მოგების მმაქსიმიზებელი ფირმისთვის, ზღვრული პროდუქტის ღირებულების ეს მრუდი შრომაზე ფირმის მოთხოვნის მრუდიცაა.





ინფორმაციისათვის

მასალაზე მოთხოვნა და პროდუქციის მიწოდება: მედლის ორი მხარე

მე-14 თავში ვნახეთ, როგორ იღებს კონკურენტული, მოგების მმაქსიმიზებელი ფირმა გადაწყვეტილებას გასაყიდი პროდუქციის რაოდენობის შესახებ: ის ირჩევს პროდუქციის იმ რაოდენობას, რომლის დროსაც საქონლის ფასი წარმოების ზღვრული დანახარჯის ტოლია. ამ თავში კი ვნახეთ, როგორ იღებს ასეთი ფირმა გადაწყვეტილებას იმის თაობაზე, თუ შრომის რა რაოდენობა დაიქირაოს: ის ირჩევს ისეთ რაოდენობას, რომ ხელფასი ზღვრული პროდუქტის ღირებულების ტოლი გახდეს. ვინაიდან საწარმოო ფუნქცია ერთმანეთთან აკავშირებს მასალებისა და პროდუქციის რაოდენობას, არ უნდა გაგიკვირდეთ, როდესაც შეიტყობთ, რომ ფირმის გადაწყვეტილება მასალაზე მოთხოვნის შესახებ მჭიდროდაა დაკავშირებული პროდუქციის მიწოდების შესახებ მისსავე გადაწყვეტილებასთან. ეს ორი გადაწყვეტილება სინამდვილეში ერთი მედლის ორი მხარეა.

ეს კავშირი უფრო გასაგები რომ გახდეს, ვნახოთ, როგორ არის ერთმანეთთან დაკავშირებული შრომის ზღვრული პროდუქტი (MPL) და ზღვრული დანახარჯი (MC). ვთქვათ, დამატებითი მშრომელის დაქირავება $500 ჯდება, ხოლო მისი ზღვრული პროდუქტი 50 ბუშელ ვაშლს შეადგენს. ამ შემთხვევაში, 50 ბუშელით მეტი ვაშლის მოკრეფა ჯდება $500; ერთი ბუშელის ზღვრული დანახარჯია $500/50, ანუ $10. უფრო ზოგადად, თუ W არის ხელფასი, ხოლო შრომის დამატებითი ერთეული აწარმოებს პროდუქციის MPL ერთეულს, მაშინ პროდუქციის ერთი ერთეულის ზღვრული დანახარჯია MC=W/MPL.

ეს ანალიზი გვიჩვენებს, რომ ზღვრული პროდუქტის კლებადობა მჭიდრო კავშირშია ზღვრული დანახარჯის ზრდადობასთან. რაც უფრო ივსება ჩვენი ვაშლის ბაღი მშრომელებით, მით უფრო ნაკლებ ვაშლს კრეფს თითოეული დამატებითი მშრომელი (MPL მცირდება). ამის მსგავსად, რაც მეტ ვაშლს აწარმოებს ვაშლის ფირმა, მით უფრო გადატვირთულია მისი ბაღი მშრომელებით, და მით უფრო ძვირი ჯდება ვაშლის დამატებითი ბუშელის წარმოება (MC იზრდება).

ახლა კი განვიხილოთ მოგების მაქსიმიზაციის ჩვენეული კრიტერიუმი. ზემოთ ვთქვით, რომ მოგების მმაქსიმიზებელი ფირმა ირჩევს შრომის ისეთ რაოდენობას, რომ ზღვრული პროდუქტის ღირებულება (P x MPL) ხელფასის (W) ტოლი იყოს. ანუ

$$P \times MPL = W$$

თუ ტოლობის ორივე მხარეს გავყოფთ შრომის ზღვრულ პროდუქტზე (MPL), მივიღებთ:

$$P = W/MPL$$

ზემოთ უკვე აღვნიშნეთ, რომ W/MPL უდრის ზღვრულ დანახარჯს MC. ამიტომ შეგვიძლია დავწეროთ:

$$P = MC$$

ეს ტოლობა გვიჩვენებს, რომ ფირმის პროდუქციის ფასი ერთი ერთეულის წარმოების ზღვრული დანახარჯის ტოლია. ამგვარად, როდესაც კონკურენტული ფირმა ქირაობს შრომის ისეთ რაოდენობას, რომლის დროსაც ზღვრული პროდუქტის ღირებულება ხელფასის ტოლია, ის აწარმოებს პროდუქციის ისეთ რაოდენობას, რომლის დროსაც ფასი ზღვრული დანახარჯის ტოლია. ამ თავში მოყვანილი შრომაზე მოთხოვნის ანალიზი ჩვენ მიერ მე-14 თავში შესწავლილი საწარმოო გადაწყვეტილების განხილვის კიდევ ერთი ხერხია.

დუქტის ღირებულებაც იცვლება და შრომაზე მოთხოვნის მრუდიც გადაადგილდება. მაგალითისთვის, ვაშლის ფასის ზრდა იწვევს ვაშლის მკრეფავი მუშების ზღვრული პროდუქტის ღირებულების ზრდას და, აქედან გამომდინარე, ვაშლის მიმწოდებელი ფირმების მხრიდან შრომაზე მოთხოვნის ზრდას. ამის საპირისპიროდ, ვაშლის ფასის კლება იწვევს ზღვრული პროდუქტის ღირებულების კლებას და, შესაბამისად, კლებულობს შრომაზე მოთხოვნაც.

ტექნოლოგიური ცვლილება. 1960-2000 წლებში საშუალო ამერიკელი მუშის მიერ ერთ საათში წარმოებული პროდუქტის მოცულობა 140%-ით გაიზარდა. რატომ? ამის უმთავრესი მიზეზი ტექნოლოგიური პროგრესია, მეცნიერები და ინჟინრები მუდმივად აუმჯობესებენ ხელსაწყოებსა და ტექნიკას. ეს კი მნიშვნელოვან ზემოქმედებას ახდენს შრომის ბაზარზე. ტექნოლოგიური წინსვლა ზრდის შრომის ზღვრულ პროდუქტს, რაც განაპირობებს შრომაზე მოთხოვნის ზრდას და შრომაზე მოთხოვნის მრუდს მარჯვნივ გადაადგილებს.

ტექნოლოგიურმა ცვლილებებმა, შესაძლოა, შეამციროს შრომაზე მოთხოვნა. მაგალითად, იაფი საწარმოო რობოტის გამოგონებამ შეიძლება შრომის ზღვრული პროდუქტის სერიოზული შემცირება და შრომაზე მოთხოვნის მრუ-

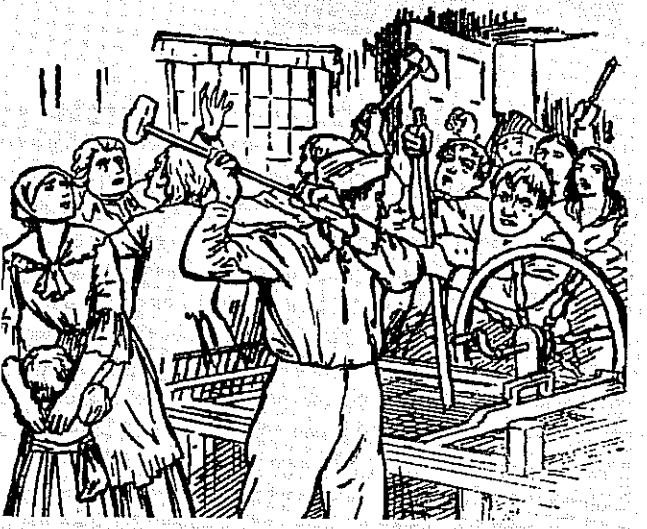


ინფორმაციისათვის

ლუდიტების ჯანყი

ისტორიულად ტექნოლოგიური პროგრესი მუშის წისქვილზე ასხამდა წყალს. ის ზრდიდა მწარმოებლურობას, შრომაზე მოთხოვნას და ხელფასებს. თუმცა ისეც ხდებოდა, რომ მუშები ტექნოლოგიურ პროგრესს საკუთარი კეთილდღეობის საფრთხედ მიიჩნევდნენ.

ამის ცნობილი მაგალითია XIX საუკუნის დასაწყისში ინგლისში საფეიქრო მანქანების გამოგონება და დანერგვა, რამაც ოსტატი ფეიქრების შეშფოთება გამოიწვია, რადგან რეალობად იქცა ნაკლებკვალიფიციური მუშების შრომითაც კი უფრო მეტი და იაფი ქსოვილის წარმოება. სამუშაოდან გათავისუფლებულმა მუშებმა ახალი ტექნოლოგიის წინააღმდეგ ორგანიზებული თავდასხმა მოაწყვეს – დაღეწეს ფაბრიკებში დამონტაჟებული საქსოვი მანქანები და დაწვეს ქარხნების მფლობელთა სახლებიც. იმის გამო, რომ აჯანყებულთა მეთაურს გენერალი ნედ ლუდი ერქვა (რომელიც, შესაძლოა, გამოგონილი პიროვნება იყოს) მათ ლუდიტები ეწოდათ.



ლუდიტები

ლუდიტები ინგლისის მთავრობისაგან ახალი ტექნოლოგიების გავრცელების შეზღუდვას და სამუშაო ადგილების შენარჩუნებას მოითხოვდნენ. მოთხოვნის საპირისპიროდ, პარლამენტმა მომხდარი ჯანყი დაუყოვნებლივ ჩაახშო ჯარების გამოყენებით და შეაფასა როგორც უდიდესი დანაშაული. 1813 წელს იორკში გამართული სასამართლოს შემდეგ 17 კაცი ჩამოახრჩეს, მრავალი სხვა კი გაასამართლეს და პატიმრები ავსტრალიაში გადაასახლეს.

ამჟამად ტექნოლოგიური პროგრესის მოწინააღმდეგეებს *ლუდიტებს* ეძახიან.

დის მარცხნივ გადაადგილება გამოიწვიოს. ეკონომისტები ამ მოვლენას *შრომის დამზოგავ* ტექნოლოგიურ ცვლილებას უწოდებენ. თუმცა, ისტორიული გამოცდილება გვიჩვენებს, რომ ძირითადად ტექნოლოგიური ცვლილებები ზრდის შრომაზე მოთხოვნას. სწორედ ამით აიხსნება ტექნოლოგიური წინსვლის პირობებში დასაქმებისა და შრომის ანაზღაურების მუდმივი ზრდა. მიუხედავად იმისა, რომ ხელფასები მეოცე საუკუნის ბოლო ორმოცი წლის მანძილზე 131%-ით გაიზარდა (ინფლაციის გათვალისწინებით), ფირმებში დაქირავებული სამუშაო ძალის რაოდენობამ 80%-ით მოიმატა.

წარმოების სხვა ფაქტორების მიწოდება. წარმოების ერთი რომელიმე ფაქტორის რაოდენობამ, შესაძლოა, გავლენა იქონიოს სხვა ფაქტორების ზღვრულ პროდუქტზე. მაგალითისთვის, კიბეების მიწოდების კლება გამოიწვევს ვაშლის მკრეფავთა ზღვრული პროდუქტის შემცირებას და, შესაბამისად, მათ შრომაზე მოთხოვნის შემცირებასაც. წარმოების ფაქტორთა შორის არსებულ ამ კავშირს ამ თავში მოგვიანებით დავუბრუნდებით.

სწრაფი გამოკითხვა: **განმარტეთ შრომის ზღვრული პროდუქტი და შრომის ზღვრული პროდუქტის ღირებულება. • აღწერეთ, როგორ იღებს გადაწყვეტილებას დასაქირავებელი მუშების რაოდენობის შესახებ კონკურენტული მოგების მმაქსიმიზებელი ფირმა.**

შრომის ბაზრის წონასწორობა

მას შემდეგ, რაც დეტალურად განვიხილეთ შრომაზე მოთხოვნა, მივუბრუნდეთ ბაზრის მეორე მხარეს და გავაანალიზოთ შრომის მიწოდება. შრომის მიწოდების თეორიული მოდელი 21-ე თავშია განხილული, სადაც წარმოვადგენთ საშინაო მეურნეობის გადაწყვეტილების მიღების თეორიას. აქ კი ზოგადად განვიხილავთ იმ გადაწყვეტილებებს, რომლებიც შრომის მიწოდების მრუდის მიღმაა დამალული.

არჩევანი მუშაობასა და დასვენებას შორის



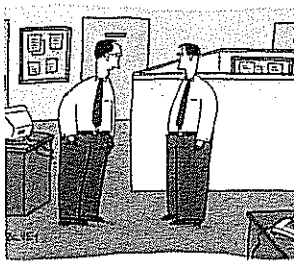
1-ლ თავში წარმოდგენილი *ეკონომიკის ათი პრინციპიდან* ერთ-ერთი ისაა, რომ ადამიანები დგებიან არჩევანის წინაშე. ალბათ დამეთანხმებით, რომ არც ერთი არჩევანი ისეთი მნიშვნელოვანი არ არის ადამიანის ცხოვრებაში, როგორც არჩევანი მუშაობასა და დასვენებას შორის. რაც უფრო მეტ დროს ვუთმობთ სამსახურს, მით ნაკლები დრო გვრჩება ტელევიზორის საყურებლად, მეგობრებთან სადილისათვის, ან ჩვენი ჰობისათვის. სწორედ მუშაობასა და დასვენებას შორის არჩევანი უდევს საფუძვლად შრომის მიწოდების მრუდს.



ეკონომიკის ათი პრინციპიდან მეორე ისაა, რომ იმის ღირებულება, რასაც ვიღებთ, არის ის, რაზედაც ამ რაღაცის მისაღებად ვამბობთ უარს. რაზე ამბობთ უარს იმისათვის, რომ ერთი საათით დაისვენოთ? თმობთ ერთი საათით მუშაობას, რომელიც, თავისთავად, ერთი საათის ანაზღაურებას ნიშნავს. ასე რომ, თუ თქვენი საათობრივი ანაზღაურება $15-ია, დასვენების ალტერნატიული დანახარჯიც $15-ია. როდესაც საათობრივ ანაზღაურებას $20-მდე გაგიზრდიან, მაშინ დასვენების ალტერნატიული ღირებულება გაიზრდება.

შრომის მიწოდების მრუდი ასახავს იმას, თუ როგორ რეაგირებს მომუშავეების მუშაობისა და დასვენების არჩევანის გადაწყვეტილებები ალტერნატიული ღირებულების ცვლილებაზე. შრომის მიწოდების აღმავალი მრუდი ნიშნავს იმას, რომ ხელფასის მომატება მუშებს საკუთარი სამუშაო ძალის ბაზარზე მიწოდების უფრო მეტ სტიმულს აძლევს. რადგანაც დრო შეზღუდულია, მომუშავეებისათვის მეტი სამუშაო საათები ნაკლებ დასვენებას ნიშნავს. ასე რომ, მომუშავეები დასვენების ალტერნატიული ღირებულების გაზრდას მისთვის ნაკლები დროის დათმობით პასუხობენ.

ის მოსაზრება, რომ შრომაზე მიწოდების მრუდი შეიძლება აღმავალი არ იყოს, არაფრად არ ღირს. წარმოიდგინეთ, რომ თქვენი საათობრივი ანაზღაურება $15-დან $20-მდე გაიზარდა. მართალია, დასვენების ალტერნატიული ღირებულება გაიზარდა, მაგრამ თქვენ ადრინდელზე უფრო მდიდარიც ხართ. შესაძლოა, ისიც კი გადაწყვიტოთ, რომ თქვენი გამომუშავებული დამატებითი შემოსავლით ახლა დასვენების საშუალებაც გაქვთ. ანუ, მაღალი ხელფასის ქონამ გაფიქრებინოთ, რომ ნაკლები იმუშაოთ. თუ ასე მოხდება, მაშინ თქვენი შრომის მიწოდების მრუდის დახრილობა შეიცვლება. 21-ე თავში განვიხილავთ შრომის მიწოდების დეტერმინანტების კონფლიქტურ შედეგებს (რომელთაც შემოსავლისა და ჩანაცვლების ეფექტები ჰქვია). ამ მომენტში კი თავი დავანებოთ შრომის მიწოდების მრუდის სხვაგვარ დახრილობას და უბრალოდ დავუშვათ, რომ ეს მრუდი აღმავალია.



„სულაც არ მომწონდა ორმოცი წლის განმავლობაში კვირაში ხუთ დღეს, წელიწადში 50 კვირას მუშაობა, მაგრამ ფული მჭირდებოდა“.

CARTOONBANK.COM. ALL RIGHTS RESERVED.
FROM CARTOONBANK.COM. ALL RIGHTS RESERVED.

რა იწვევს შრომაზე მოთხოვნის მრუდის გადაადგილებებს?

შრომის მიწოდების მრუდი გადაადგილდება, როდესაც ადამიანები ცვლიან გადაწყვეტილებებს იმის შესახებ, თუ დროის მოცემულ მომენტში რამდენი ხანი უნდათ, რომ იმუშაონ. განვიხილოთ რამდენიმე მოვლენა, რომელმაც შეიძლება ეს გადაადგილება გამოიწვიოს.

ცვლილება გემოვნებაში. 1950 წელს ქალების 34% დასაქმებული იყო ან სამუშაოს ეძებდა. 2000 წელს ეს რიცხვი 60%-მდე გაიზარდა, რასაც მრავალი მიზეზი აქვს, მაგრამ ერთ-ერთი მათგანი გემოვნების ან სამსახურისადმი მიდგომის შეცვლაა. ერთი ან ორი თაობის წინ სრულიად ნორმალური იყო ქალისათვის დიასახლისობა და ბავშვების გაზრდა. დღეს კი ოჯახების ზომაც შემცირდა და სულ უფრო მეტი დედა არჩევს მუშაობას. შედეგი

კი შრომის მიწოდების ზრდაა.

ალტერნატიული შესაძლებლობების ცვლილება. შრომის ცვლილება სამუშაო ძალის ბაზარზე დამოკიდებულია სხვა სამუშაო ძალის ბაზარზე არსებულ შესაძლებლობებზე. თუკი მსხლის მკრეფავების ხელფასი უეცრად გაიზრდება, ზოგიერთი ვაშლის მკრეფავი სამსახურის შეცვლას გადაწყვეტს. ამის შედეგად ვაშლის მკრეფავების სამუშაო ბაზარზე შრომის მიწოდება შემცირდება.

იმიგრაცია. მომუშავეების გადადინება რეგიონიდან რეგიონში ან ქვეყნიდან ქვეყანაში შრომის მიწოდების მრუდის გადაადგილების ერთ-ერთი ყველაზე ცხადი და მნიშვნელოვანი მიზეზია. მაგალითად, როდესაც იმიგრანტები აშშ-ში ჩამოდიან, აშშ-ს შრომის ბაზარზე მიწოდება იზრდება, ხოლო იმიგრანტების ქვეყანაში კი შრომის მიწოდება მცირდება. სინამდვილეშიც, იმიგრაციის პოლიტიკის შემქმნელები ძალიან ბევრს ლაპარაკობენ იმიგრაციის კავშირზე შრომის ბაზარის წონასწორობასა და შრომის მიწოდებასთან.

სწრაფი გამოკითხვა: ვის უფრო მეტი დასვენების ალტერნატიული დანახარჯი აქვს — სანიტარს თუ ნეიროქირურგს? ახსენით. ხსნის თუ არა ეს იმას, თუ რატომ მუშაობენ ექიმები ასე გვიანობამდე?

ხელფასი მწარმოებლურობა წონასწორობის პირობებში

ჩვენ დავადგინეთ ორი ფაქტი, რომელიც ეხება ხელფასის განსაზღვრას შრომის კონკურენტულ ბაზარზე:

- ხელფასი იქამდე თვითრეგულირდება, ვიდრე შრომის მიწოდება და მოთხოვნა ერთმანეთს არ გაუწონასწორდება.
- ხელფასი შრომის ზღვრული პროდუქტის ღირებულების ტოლია.

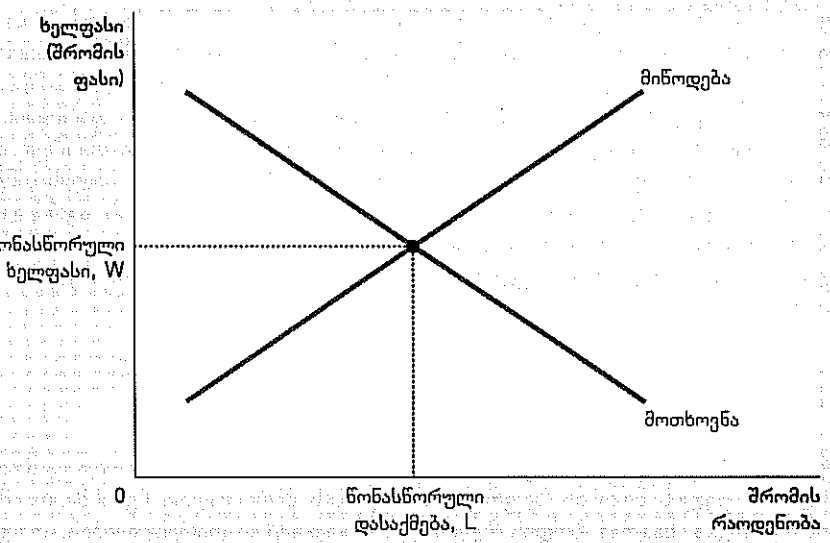
ერთი შეხედვით, შესაძლოა, გაგვაკვირვოს იმან, რომ ხელფასი ამ ორ საქმეს ერთდროულად აკეთებს. სინამდვილეში, აქ გასაკვირი არაფერია, მაგრამ იმის გაგება, თუ რატომ არაა ეს გასაკვირი, ხელფასის განსაზღვრისკენ გადადგმული მნიშვნელოვანი ნაბიჯი იქნება.

მე-4 ნახაზზე ნაჩვენებია შრომის ბაზარი წონასწორულ მდგომარეობაში. აქ ხელფასი და შრომის რაოდენობა ისეთია, რომ მიწოდება და მოთხოვნა გაწონასწორებულია. როდესაც ბაზარი წონასწორობაშია, თითოეულ ფირმას ნაყიდი აქვს იმდენი შრომა, რამდენის ყიდვაც წონასწორულ ფასად მისთვის მომგებიანია. ესე იგი, თითოეული ფირმა მისდევს მოგების მაქსიმიზაციის წესს: იქამდე ქირაობს მშრომელებს, ვიდრე ზღვრული პროდუქტის ღირებულება ხელფასს არ გაუტოლდება. ამიტომ ხელფასი შრომის ზღვრული პროდუქტის ღირებულების ტოლი უნდა იყოს, თუკი მიწოდება და მოთხოვნა წონასწორობაშია.

ეს გვაძლევს ახალი მნიშვნელოვანი დასკვნის გამოტანის საშუალებას: ნებისმიერი მოვლენა, რომელიც ცვლის შრომის მიწოდებასა და მოთხოვნას, მათთან ერთად შეცვლის წონასწორულ ხელფასსა და ზღვრული პროდუქტის ღირებულებასაც ერთი და იმავე სიდიდით, ვინაიდან ეს ორი ცვლადი ყოველთვის ერთმანეთის ტოლი უნდა იყოს. ამ დასკვნის უკეთ გასაგებად განვიხილოთ რაიმე მოვლენა, რომელიც იწვევს ამ მრუდების გადაადგილებას.

შრომის მიწოდების მრუდის გადაადგილებები

ვთქვათ, იმიგრაციის შედეგად იზრდება იმ მშრომელთა რაოდენობა, რომელთაც ვაშლის კრეფა სურთ. როგორც მე-5 ნახაზზე ჩანს, შრომის მიწოდების მრუდი გადაადგილდება მარჯვნივ, S_1-დან S_2-მდე. საწყისი W_1 ხელფასისას, შრომის მიწოდების რაოდენობა ამჟამად



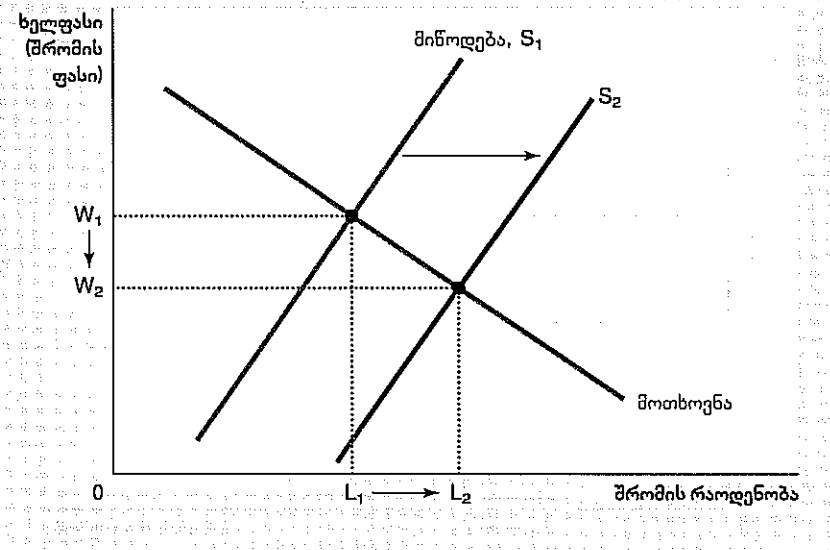
ნახაზი 4

წონასწორება შრომის ბაზარზე

ყველა ფასის მსგავსად, შრომის ფასიც (ანუ ხელფასი) მიწოდებასა და მოთხოვნაზეა დამოკიდებული. ვინაიდან მოთხოვნის მრუდი შრომის ზღვრული პროდუქტის ღირებულებას ასახავს, წონასწორობის დროს მშრომელები იღებენ საქონლისა და მომსახურების წარმოებაში მათი ზღვრული წვლილის ღირებულებას.

მეტია მოთხოვნის რაოდენობაზე. შრომის ეს დანაზოგი შემცირებისკენ უბიძგებს ვაშლის მკრეფავების ხელფასს, ხელფასის შემცირება კი, თავის მხრივ, ფირმებისთვის მომგებიანს ხდის დაქირავებული მშრომელების რაოდენობის გაზრდას. როდესაც თითოეულ ბაღში დასაქმებული მშრომელების რაოდენობა იზრდება, ერთი მშრომელის ზღვრული პროდუქტი მცირდება, იგივე მოსდის ზღვრული პროდუქტის ღირებულებასაც. ახალ წონასწორობაში ხელფასიცა და შრომის ზღვრული პროდუქტის ღირებულებაც ნაკლებია, ვიდრე ახალი მშრომელების დაქირავებამდე იყო.

ისრაელის მაგალითი გვიჩვენებს, როგორ შეუძლია შრომის მიწოდების ცვლილებას წონასწორობის შეცვლა შრომის ბაზარზე. 1980-იან წლებში, ღაზის სექტორში მცხოვრები



ნახაზი 5

შრომის მიწოდების მრუდის გადაადგილება

როდესაც ახალი მშრომელების იმიგრაციის შედეგად შრომის მიწოდება იზრდება S_1-დან S_2-მდე, წონასწორული ხელფასი მცირდება W_1-დან W_2-მდე. შემცირებულ ფასად ფირმები მეტ შრომას ქირაობენ, ამიტომ დასაქმება იზრდება L_1-დან L_2-მდე. ხელფასის ეს ცვლილება შრომის ზღვრული პროდუქტის ღირებულების ცვლილებაზე აისახება: რაც მეტია მშრომელთა რაოდენობა, მით ნაკლებია ერთი ახალი მშრომელის მიერ დამატებით წარმოებული პროდუქციის რაოდენობა.

მრავალი პალესტინელი რეგულარულად გადადიოდა ისრაელის ტერიტორიაზე სამუშაოდ, ძირითადად, მშენებლობისა და სოფლის მეურნეობის დარგებში. მაგრამ 1988 წელს ამ ოკუპირებულ ტერიტორიაზე პოლიტიკური მდგომარეობის გართულებამ ისრაელის მთავრობა აიძულა, შესაბამისი ზომები მიეღო, რასაც, სხვა შედეგებთან ერთად, შრომის ამ მიწოდების შემცირებაც მოჰყვა. შემოღებულ იქნა კომენდანტის საათი, შრომის ნებართვების შემოწმებას უფრო მეტი ყურადღება დაეთმო, და ღამით ისრაელის ტერიტორიაზე დარჩენის აკრძალვაც უფრო მკაცრად სრულდებოდა. ამ ზომების ეკონომიკური შედეგი სწორედ ისეთი იყო, როგორსაც თეორია გვიწინასწარმეტყველებს: ისრაელში მომუშავე პალესტინელთა რაოდენობა განახევრდა, ხოლო იმათი ხელფასი, ვინც ისრაელში შრომას აგრძელებდა, თითქმის 50 პროცენტით გაიზარდა. ისრაელში მომუშავე პალესტინელთა რაოდენობის შემცირების შედეგად, დარჩენილი მშრომელების ზღვრული პროდუქტის ღირებულება მკვეთრად გაიზარდა.

შრომაზე მოთხოვნის მრუდის გადაადგილებები

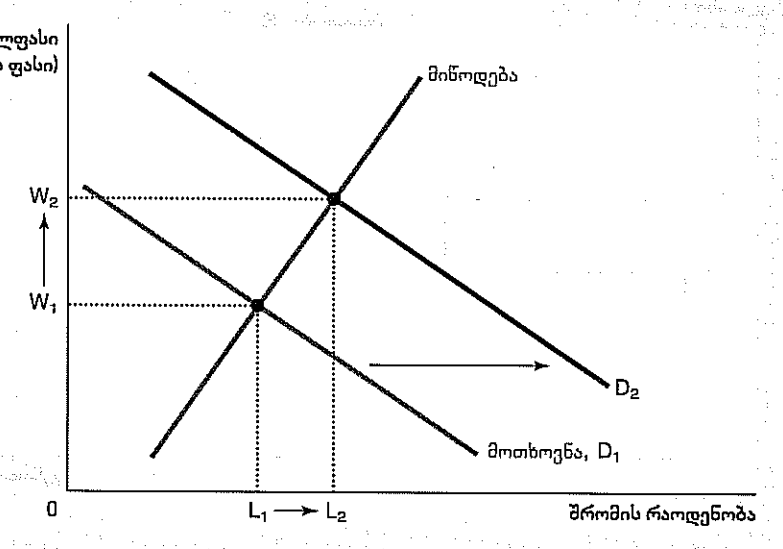
ახლა დავუშვათ, რომ ვაშლების პოპულარობის ზრდამ ვაშლის ფასის ზრდა გამოიწვია. ფასის ეს ზრდა არ ცვლის შრომის ზღვრულ პროდუქტს მშრომელთა ნებისმიერი მოცემული რაოდენობისთვის, მაგრამ ზრდის ზღვრული პროდუქტის ღირებულებას. როდესაც ვაშლის ფასი იზრდება, მეტი მშრომელის დაქირავება მომგებიანი ხდება. მე-6 ნახაზზე ვხედავთ, რომ, როდესაც შრომაზე მოთხოვნა გადაადგილდება მარჯვნივ D_1-დან D_2-მდე, წონასწორული ფასი იზრდება W_1-დან W_2-მდე, ხოლო წონასწორული დასაქმება იზრდება L_1-დან L_2-მდე. ხელფასი და შრომის ზღვრული პროდუქტის ღირებულება ამჯერადაც ერთად მოძრაობს.

ეს ანალიზი გვიჩვენებს, რომ ფირმების კეთილდღეობა ხშირად დაკავშირებულია ამ დარგის მშრომელთა კეთილდღეობასთან. როდესაც ვაშლის ფასი იზრდება, ვაშლის მწარმოებლები იღებენ გაზრდილ მოგებას, ვაშლის მკრეფავები კი – გაზრდილ ხელფასებს. ეს კარგადაა ცნობილი იმ დარგების მშრომელთათვის, რომლებიც მერყევი ფასებით ხასიათდება. მაგალითად, ნავთობის საბადოების მშრომელებმა გამოცდილებით იციან, რომ მათი შემოსავალი მჭიდროდაა დაკავშირებული ნედლი ნავთობის მსოფლიო ფასთან.

ამ მაგალითებიდან კარგად ჩანს, თუ როგორ განისაზღვრება ხელფასი შრომის კონკურენტულ ბაზრებზე. შრომის მიწოდება და შრომაზე მოთხოვნა ერთობლივად განსაზღვრავს წონასწორულ ხელფასს, ხოლო შრომის მიწოდების მრუდის ან შრომაზე მოთხოვნის მრუ-

6 ნახაზი

შრომაზე მოთხოვნის მრუდის გადაადგილება
როდესაც შრომაზე მოთხოვნა ფირმის პროდუქციის ფასის ზრდის შედეგად იზრდება D_1-დან D_2-მდე, წონასწორული ხელფასიც იზრდება W_1-დან W_2-მდე, ხოლო დასაქმება L_1-დან L_2-მდე. ხელფასის ცვლილება ამჯერადაც აისახება შრომის ზღვრული პროდუქტის ღირებულების ცვლილებაზე: რაც მეტია პროდუქციის ფასი, მით მეტია ახალი მშრომელის მიერ დამატებით წარმოებული პროდუქციის ღირებულება.



დის გადაადგილებები ამ წონასწორული ფასის ცვლილებას იწვევს. ამავე დროს, ფირმების მიერ საკუთარი მოგების მაქსიმიზაცია განაპირობებს იმას, რომ წონასწორული ხელფასი ყოველთვის შრომის ზღვრული პროდუქტის ღირებულების ტოლია.

მაგალითი მწარმოებლურობა და ხელფასები

ეკონომიკის ათი პრინციპიდან ერთ-ერთი იმაში მდგომარეობს, რომ ჩვენი ცხოვრების დონე დამოკიდებულია საქონლისა და მომსახურების წარმოების უნარზე. ჩვენთვის ახლა უკვე გასაგებია, თუ როგორ მოქმედებს ეს პრინციპი შრომის ბაზარზე. კერძოდ, შრომაზე მოთხოვნის ჩვენეული ანალიზი გვიჩვენებს, რომ ხელფასი მწარმოებლურობის ტოლია, რომელიც გამოხატულია შრომის ზღვრული პროდუქტის ღირებულებაში. უფრო მარტივად რომ ვთქვათ, მაღალი მწარმოებლურობის მქონე მშრომელები მაღალ ხელფასებს იღებენ, დაბალმწარმოებლურისა კი დაბალს.

ყოველივე ეს გვაძლევს იმის გაგების საშუალებას, რატომაა დღეს მშრომელების ეკონომიკური მდგომარეობა უკეთესი წინა თაობების მშრომელებთან შედარებით. მე-2 ცხრილში მოყვანილია მწარმოებლურობისა და ხელფასების ზრდის ამსახველი მონაცემები (ინფლაციის გათვალისწინებით). 1959 წლიდან 2003 წლამდე მწარმოებლურობა, გამოხატული შრომის ერთ საათში წარმოებული საქონლის რაოდენობით, წელიწადში 2,1 პროცენტით იზრდებოდა. ასეთი ზრდის პირობებში მწარმოებლურობა ორმაგდება თითქმის ყოველ 35 წელიწადში ერთხელ. ამ პერიოდში ხელფასები იზრდებოდა მსგავსი (მაგრამ ოდნავ ნაკლები) ტემპით: წელიწადში 2 პროცენტით.

მწარმოებლურობის ზრდა დროთა განმავლობაში იცვლება. მე-2 ცხრილი იმასაც გვიჩვენებს, რომ 1973 წლიდან შრომის მწარმოებლურობის ყოველწლიური ზრდა მნიშვნელოვნად შემცირდა, რამაც 1995 წლამდე გასტანა. მწარმოებლურობის ზრდის შენელების მიზეზები ბოლომდე დადგენილი არ არის, თუმცა კავშირი მწარმოებლურობასა და რეალურ ხელფასებს შორის სწორედ ისეთია, როგორც ამას თეორია გვეუბნება. წლიური მწარმოებლურობის 2,9-დან 1,4 პროცენტამდე შემცირება დაემთხვა რეალური ხელფასების წლიური ზრდის 2,8-დან 1,2 პროცენტამდე დაცემას.

მწარმოებლურობის ზრდა 1995 წელს ისევ დაიწყო, რასაც მრავალმა მკვლევარმა „ახალი ეკონომიკის დადგომა" დაარქვა. მწარმოებლურობის ეს ზრდა უმეტესად კომპიუტერებისა და საინფორმაციო ტექნოლოგიების გავრცელებას მიეწერება. როგორც თეორია გვიკარნახებს, ამ მოვლენებს რეალური ხელფასების ზრდაც მოჰყვა. 1995-დან 2003 წლამდე, ორივე, როგორც რეალური ხელფასი, ასევე მწარმოებლურობა, წლიურად 3%-ით გაიზარდა.

დასკვნა ასეთია: თეორიაც და ისტორიაც გვარწმუნებს, რომ რეალურ ხელფსსა და მწარმოებლურობას შორის ძალიან მჭიდრო კავშირია. ▪

ცხრილი 2

მწარმოებლურობა და ხელფასის ზრდა ამერიკის შეერთებულ შტატებში

დროის პერიოდი	მწარმოებლურობის ზრდის ტემპი	რეალური ხელფასების ზრდის ტემპი
1959—2003	2.1%	2.0%
1959—1973	2.9	2.8
1973—1995	1.4	1.2
1995—2003	3.0	3.0

წყარო: „პრეზიდენტის ეკონომიკური ანგარიში", 2005. მწარმოებლურობის ზრდა აქ გამოთვლილია, როგორც საათობრივი წარმოების წლიური ცვლილების ტემპი არასასოფლო-სამეურნეო ბიზნესის სექტორში. რეალური ხელფასის ზრდა კი გაანგარიშებულია, როგორც არასასოფლო-სამეურნეო ბიზნესსექტორის საათობრივი ანაზღაურების წლიური ზრდის განაყოფი სექტორის არაცხადი ფასების დეფლატორზე. მწარმოებლურობის ეს მაჩვენებლები ზომავს საშუალო მწარმოებლურობას — წარმოების მოცულობის განაყოფს მშრომელების რაოდენობაზე, და არა ზღვრულ მწარმოებლურობას. თუმცა, მიჩნეულია, რომ საშუალო და ზღვრული მწარმოებლურობის ცვლილება თითქმის ერთნაირია.



ინფორმაციისათვის

მონოფსონია

წინა გვერდებზე გავაანალიზეთ შრომის ბაზარი მოთხოვნა-მიწოდების ინსტრუმენტების მეშვეობით. ჩვენ დავუშვით, რომ შრომის ბაზარი კონკურენტულია, რაც ნიშნავს შრომის მრავალი მყიდველისა და გამყიდველის არსებობას, რომელთაგან თითოეული მხოლოდ უმნიშვნელო ზეგავლენას ახდენს ხელფასზე.

ახლა წარმოვიდგინოთ პატარა ქალაქი, სადაც ერთი დიდი დამქირავებელი ბატონობს. მას შეუძლია მიმდინარე ხელფასზე დიდი გავლენის მოხდენა და საკუთარი საბაზრო ძალაუფლებით სასურველი შედეგის მიღწევაც. ამგვარ ბაზარს, სადაც მხოლოდ ერთი მყიდველია, *მონოფსონია* ეწოდება.

მონოფსონია (ბაზარი ერთი მყიდველით) ბევრი რამით ჰგავს მონოპოლიას (ბაზარი ერთი გამყიდველით). გაიხსენეთ მეთხუთმეტე თავი – მონოპლიური ფირმა უფრო ცოტა საქონელს აწარმოებს, ვიდრე კონკურენტული; გასაყიდი საქონლის რაოდენობის შემცირებით მონოპოლია ფასებსა და მოგებას ზრდის და საქონელზე მოთხოვნის მრუდის გასწვრივ მოძრაობს. ამის მსგავსად, მონოფსონიური ფირმა შრომის ბაზარზე ნაკლებ მუშას ქირაობს, ვიდრე კონკურენტული. სამუშაო ადგილების მიწოდების შემცირების შედეგად ხელფასების ეკონომიის ხარჯზე მონოფსონია ზრდის მოგებას, რაც შრომის მიწოდების მრუდის გასწვრივ მოძრაობაში აისახება. ამრიგად, მონოფსონიაცა და მონოპოლიაც ანელებენ ბაზარზე ეკონომიკურ აქტივობას, რის გამოც ეს უკანასკნელი ყოველთვის საზოგადოებრივად ეფექტიან დონეზე ნაკლებია. ორივე შემთხვევაში, საბაზრო ძალაუფლება აუარესებს ეკონომიკის ფუნქციონირების შედეგს და იწვევს საერთო დანაკარგს.

ამ წიგნში მონოფსონიის თეორიული მოდელი არ არის განხილული, რადგან ეს იშვიათი მოვლენაა. როგორც წესი, შრომის ბაზრებზე მომუშავეებს მრავალი პოტენციური დამქირავებელი ჰყავთ, ფირმებს შორის შრომითი რესურსების მოზიდვისათვის კონკურენციაა. ამ შემთხვევაში კი მოთხოვნა-მიწოდების მოდელის გამოყენება საუკეთესო არჩევანია.

სწრაფი გამოკითხვა: როგორ მოქმედებს მშრომელთა იმიგრაცია შრომის მიწოდებასა და მოთხოვნაზე, შრომის ზღვრულ პროდუქტსა და წონასწორულ ხელფასზე?

წარმოების სხვა ფაქტორები: მიწა და კაპიტალი

ჩვენ ვნახეთ, როგორ იღებენ ფირმები გადაწყვეტილებებს დასაქირავებელი შრომის რაოდენობის შესახებ და როგორ განსაზღვრავს ეს გადაწყვეტილებები მშრომელთა ხელფასებს. როდესაც ფირმები მშრომელებს ქირაობენ, წარმოების სხვა ფაქტორებზეც ფიქრობენ. მაგალითად, ვაშლების ფირმას, შესაძლოა, უწევს იმის გადაწყვეტა, თუ რამხელა ბაღი გააშენოს და რამდენი კიბე დაამზადებინოს თავისი მშრომელებისთვის. შეგვიძლია ვთქვათ, რომ ფირმის წარმოების ფაქტორები სამ კატეგორიას ეკუთვნის: შრომას, მიწასა და კაპიტალს.

ტერმინების „შრომა" და „მიწა" მნიშვნელობა ცხადია, მაგრამ **„კაპიტალი"** განმარტებას მოითხოვს. ტერმინ „კაპიტალს" ეკონომისტები წარმოებაში გამოყენებული მოწყობილობებისა და შენობების აღსანიშნავად იყენებენ. ანუ ეკონომიკაში კაპიტალი წარმოადგენს ისეთ საქონელს, რომელიც წარმოებულია წარსულში და ამჟამად გამოიყენება ახალი საქონლისა თუ მომსახურებისათვის. ჩვენი მებაღის მაგალითში კაპიტალი შეიცავს კიბეებს, რომლებითაც ვაშლის მკრეფავები ხეებზე ადიან, სატვირთო მანქანებს, რომლებითაც ვაშლი გადაადგილდება, შენობებს, სადაც ვაშლს ინახავენ და თვით ვაშლის ხეებსაც კი.

აპიტალი
აქონლისა და
ომსახურების
წარმოებაში
ამოყენებული
ენობები და მოწ-
ობილობები.

წონასწორობა მიწისა და კაპიტალის ბაზრებზე

რა განსაზღვრავს მიწისა და კაპიტალის მფლობელთა შემოსავლებს, რომელთაც ისინი საწარმოო პროცესში მონაწილეობისთვის იღებენ? ვიდრე ამ კითხვაზე პასუხს გავცემდეთ, უნდა განვასხვაოთ ორი ფასი: შესყიდვის ფასი და გაქირავების ფასი. მიწისა თუ კაპიტალის *შესყიდვის ფასი* ის ფასია, რომელსაც პირი იხდის წარმოების ამ ფაქტორის განუსაზღვრელი დროით ფლობის სანაცვლოდ. *გაქირავების ფასი* კი ის ფასია, რომელსაც პირი იხდის დროის გარკვეული მონაკვეთისათვის ამ ფაქტორის გამოყენების სანაცვლოდ. ეს განსხვავება აუცილებლად უნდა დავიმახსოვროთ, ვინაიდან, როგორც ქვემოთ ვნახავთ, ეს ფასები, გარკვეულწილად განსხვავებული ეკონომიკური ძალებით განისაზღვრება.

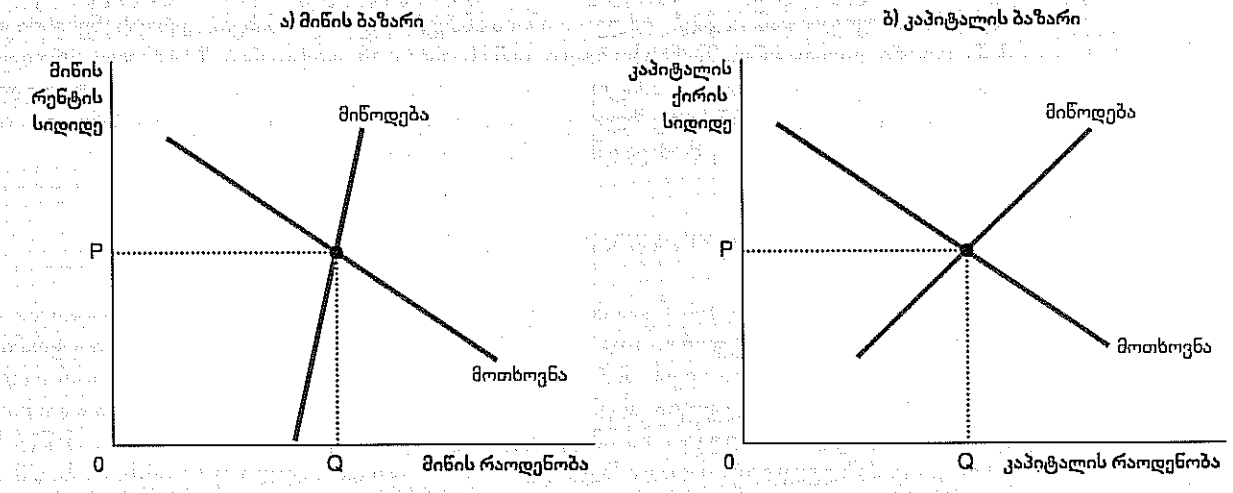
ამ ტერმინების განმარტების შემდეგ, შეგვიძლია, მიწისა და კაპიტალის ბაზრებისთვის გამოვიყენოთ ფაქტორზე მოთხოვნის თეორია, რომელიც შრომის ბაზრისთვის ჩამოვაყალიბეთ. ხელფასი ხომ სხვა არაფერია, თუ არა შრომის გაქირავების ფასი. ამიტომ, იმის უდიდესი ნაწილი, რაც ხელფასის განსაზღვრის შესახებ შევიტყეთ, მიწისა და კაპიტალის გაქირავების ფასებისთვისაც გამოგვადგება. მე-7 ნახაზზე ვხედავთ, რომ მიწის გაქირავების ფასი ა) ნახაზზე და კაპიტალის გაქირავების ფასი ბ) ნახაზზე მიწოდებითა და მოთხოვნით განისაზღვრება. უფრო მეტიც, მოთხოვნა მიწასა და კაპიტალზე ისევე განისაზღვრება, როგორც მოთხოვნა შრომაზე. ანუ, როდესაც ვაშლის მწარმოებელი ფირმა იღებს გადაწყვეტილებას იმის შესახებ, თუ რამდენი მიწა და კიბე იქირაოს, იყენებს იმავე ლოგიკას, რომელსაც მშრომელთა დაქირავებისას. ფირმა იქამდე ზრდის დაქირავებული მიწისა და კაპიტალის რაოდენობას, ვიდრე თითოეული ფაქტორის ზღვრული პროდუქტის ღირებულება ამ ფაქტორის ფასს არ გაუტოლდება. ამგვარად, თითოეული ფაქტორის მოთხოვნის მრუდი ამ ფაქტორის ზღვრულ მწარმოებლურობას ასახავს.

ახლა უკვე შეგვიძლია ავხსნათ, შემოსავლის რა ნაწილს იღებენ მშრომელები, რა ნაწილს – მიწათმფლობელები და რა ნაწილს – კაპიტალის მფლობელები. თუ ფირმები, რომლებიც წარმოების ამ ფაქტორებს იყენებენ, კონკურენტულები არიან და მაქსიმალური მოგების მიღებას ცდილობენ, თითოეული ფაქტორის გაქირავების ფასი ამ ფაქტორის ზღვრული პროდუქტის ღირებულების ტოლი უნდა იყოს. *შრომა, მიწა და კაპიტალი შემოსავლის იმ ნაწილს იღებს, რომელიც წარმოების პროცესში მათი ზღვრული წვლილის ღირებულების ტოლია.*

ნახაზი 7

მიწისა და კაპიტალის ბაზრები

მიწოდება და მოთხოვნა განისაზღვრება მიწათმფლობელების მიერ მიღებული ანაზღაურებით, როგორც ეს ნაჩვენებია ა) ნახაზზე და კაპიტალის მფლობელების მიერ მიღებული ანაზღაურებით, როგორც ეს ასახულია ბ) ნახაზზე. თითოეულ ფაქტორზე მოთხოვნა, თავის მხრივ, დამოკიდებულია ამ ფაქტორის ზღვრული პროდუქტის ღირებულებაზე.





ინფორმაციისთვის

რა არის კაპიტალური შემოსავალი?

რა არის შრომითი შემოსავალი, ადვილი გასაგებია: ესაა ფული, რომელსაც მშრომელი იღებს თავისი დამქირავებლისგან. კაპიტალისგან მიღებული შემოსავალი კი ასეთი ადვილი გასაგები არ არის.

ანალიზისას ჩვენ ვგულისხმობდით, რომ საოჯახო მეურნეობებს აქვთ ეკონომიკაში არსებული კაპიტალის მარაგი — კიბეები, საბურღი დაზგები, საწყობები და ა.შ., რომელსაც ფირმებს მიაქირავებენ. ამ შემთხვევაში კაპიტალური შემოსავალი არის ის ქირა, რომელსაც საოჯახო მეურნეობები იღებენ თავიანთი კაპიტალით სარგებლობის სანაცვლოდ. ეს დაშვება ამარტივებს ანალიზს, რომელიც კაპიტალის მფლობელების ანაზღაურებას შეეხება, მაგრამ რეალობაში ასე არ ხდება. როგორც წესი, ფირმები თავადვე ფლობენ კაპიტალს, რომელსაც იყენებენ, და, აქედან გამომდინარე, თავადვე იღებენ ამ კაპიტალისგან შემოსავალს.

თუმცა ეს შემოსავალი თანდათანობით საოჯახო მეურნეობებში გადადის. მისი ნაწილი სარგებლის სახით ეძლევა იმ საოჯახო მეურნეობებს, რომლებმაც ფირმას ფული ასესხეს. სარგებლის მიმღებნი არიან, მაგალითად, ობლიგაციების მფლობელები და ბანკების დეპოზიტორები. ამგვარად, როცა თქვენს საბანკო ანაბარზე სარგებელს იღებთ, ეს შემოსავალი ეკონომიკის კაპიტალური შემოსავლის ნაწილია.

ამას გარდა, კაპიტალისგან მიღებული შემოსავლის ნაწილი საოჯახო მეურნეობებს ეძლევათ დივიდენდების სახით. დივიდენდი ის ფულია, რომელსაც ფირმა უხდის თავის აქციონერებს. აქციონერი ის ადამიანია, ვინც ფირმის მფლობელობის წილი იყიდა და, ამის გამო, ფირმის მოგების ნაწილის მიღების უფლება აქვს.

აუცილებელი არ არის, რომ ფირმამ თავისი შემოსავლების ნაწილი საოჯახო მეურნეობებს გადაუხადოს სარგებლის ან დივიდენდების სახით. მას შეუძლია, შემოსავლის ნაწილი დაიტოვოს და დამატებითი კაპიტალის შეძენაზე დახარჯოს. მიუხედავად იმისა, რომ შემოსავლის ეს ნაწილი ფირმის აქციონერებს არ ეძლევა, აქციონერები მაინც იღებენ მისგან სარგებლობას. იმის გამო, რომ ეს შემოსავლები ფირმის კაპიტალის რაოდენობას ზრდის, იმატებს მომავალი შემოსავალიც და, მაშასადამე, ფირმის აქციის ღირებულებაც.

ეს დეტალები საინტერესო და მნიშვნელოვანია, მაგრამ არანაირ გავლენას არ ახდენს ჩვენს დასკვნაზე კაპიტალის მფლობელების შემოსავლების შესახებ. კაპიტალი ნაზღაურდება მისი ზღვრული პროდუქტის ღირებულების მიხედვით, იმისგან დამოუკიდებლად, შემოსავლების რა ნაწილი გადაეცემა საოჯახო მეურნეობებს დივიდენდებისა თუ სარგებლის სახით და რა ნაწილი რჩება ფირმაში.

ახლა კი განვიხილოთ მიწისა და კაპიტალის გასაყიდი ფასი. გაქირავების ფასი და შესყიდვის ფასი ერთმანეთთან ცხადადაა დაკავშირებული: მყიდველები მზად არიან, იყიდონ მეტი მიწა თუ კაპიტალი, როდესაც ეს მიწა თუ კაპიტალი გაქირავებით მიღებული შემოსავლის მნიშვნელოვან ნაკადს იძლევა. ამასთანავე, როგორც ვნახეთ, დროის ნებისმიერ მონაკვეთში გაქირავების წონასწორული შემოსავალი ამ ფაქტორის ზღვრული პროდუქტის ღირებულების ტოლია. ამიტომ მიწისა თუ კაპიტალის შესყიდვის წონასწორული ფასი დამოკიდებულია როგორც ზღვრული პროდუქტის მიმდინარე ღირებულებაზე, ისე იმ ღირებულებაზე, რომელიც მომავალშია მოსალოდნელი.

კავშირი წარმოების ფაქტორებს შორის

როგორც ვნახეთ, წარმოების ნებისმიერ ფაქტორში – შრომაში, მიწასა თუ კაპიტალში – გადახდილი ფასი ამ ფაქტორის ზღვრული პროდუქტის ღირებულების ტოლია. ფაქტორის ზღვრული პროდუქტი კი, თავის მხრივ, დამოკიდებულია ამ ფაქტორის არსებულ რაოდენობაზე. ზღვრული პროდუქტის კლებადობის გამო ფაქტორს, რომლის მიწოდებაც დიდია, დაბალი ზღვრული პროდუქტი და ამიტომ დაბალი ფასი აქვს, ხოლო ფაქტორს, რომლის მიწოდებაც შეზღუდულია, მაღალი ზღვრული პროდუქტი და მაღალი ფასი აქვს. ამის გამო, როდესაც ფაქტორის მიწოდება მცირდება, ამ ფაქტორის წონასწორული ფასი იზრდება.

როდესაც რომელიმე ფაქტორის მიწოდება იცვლება, ეს მხოლოდ ამ ფაქტორის ბაზარზე

არ მოქმედებს. როგორც წესი, წარმოების ფაქტორები ერთად გამოიყენება, რის გამოც თითოეული ფაქტორის მწარმოებლურობა დამოკიდებულია წარმოების პროცესში გამოყენებული სხვა ფაქტორების რაოდენობაზე. ამის შედეგად ერთი რომელიმე ფაქტორის მიწოდების ცვლილება იწვევს ყველა სხვა ფაქტორის გამოყენებიდან მიღებული უკუგების ცვლილებას.

მაგალითად, დავუშვათ, ქარიშხალმა გაანადგურა იმ კიბეების დიდი ნაწილი, რომლებსაც ვაშლის კრეფისას იყენებდნენ. რა მოუვა წარმოების სხვადასხვა ფაქტორების უკუგებას? ცხადია, კიბეების მიწოდება შემცირდება და ამიტომ კიბეების გაქირავების წონასწორული ფასი გაიზრდება. ის მფლობელები, რომელთაც ბედმა გაუღიმა და კიბეების შენარჩუნება შეძლეს, ამჯერად უფრო მეტ უკუგებას მიიღებენ მებაღეებისთვის თავიანთი კიბეების მიქირავებით.

მაგრამ ამ მოვლენის შედეგი ამით არ შემოიფარგლება. ვინაიდან კიბეების რაოდენობა შემცირდა, ვაშლის მკრეფავების ზღვრული პროდუქტიც შემცირდება. ასე რომ, კიბეების მიწოდების შემცირება იწვევს ვაშლის მკრეფავებზე მოთხოვნის შემცირებას, ეს კი, თავის მხრივ, გამოიწვევს წონასწორული ხელფასის შემცირებას.

ყოველივე ეს ერთი დასკვნის გამოტანის საშუალებას გვაძლევს: მოვლენას, რომელიც ცვლის წარმოების რომელიმე ფაქტორის მიწოდებას, შეუძლია შეცვალოს ყველა ფაქტორის უკუგება. ნებისმიერი ფაქტორის უკუგების შემცირებას აღმოვაჩენთ, თუ გავაანალიზებთ ამ მოვლენის ზემოქმედებას ამ ფაქტორის ზღვრული პროდუქტის ღირებულებაზე.

მაგალითი „შავი სიკვდილის“ ეკონომიკა

მეთოთხმეტე საუკუნეში ევროპაში გავრცელებულმა შავი ჭირის ეპიდემიამ რამდენიმე წელიწადში მოსახლეობის თითქმის ერთი მესამედი იმსხვერპლა. ეს მოვლენა, რომელსაც „შავი სიკვდილი“ შეარქვეს, შემზარავი ბუნებრივი ექსპერიმენტია, რომელიც ჩვენ მიერ ჩამოყალიბებული ფაქტორთა ბაზრების თეორიის შემოწმების საშუალებას გვაძლევს. განვიხილოთ „შავი სიკვდილის“ ზემოქმედება იმ ადამიანებზე, რომლებიც, ბედის წყალობით, ცოცხლები დარჩნენ. რა მოუვიდა, თქვენი აზრით, მშრომელების ხელფასებსა და მიწათმფლობელების მიერ მიწის გაქირავებით მიღებულ შემოსავალს?

ამ კითხვაზე პასუხის გასაცემად შევისწავლოთ მოსახლეობის შემცირების ეფექტი შრომის ზღვრულ პროდუქტსა და მიწის ზღვრულ პროდუქტზე. როდესაც მშრომელთა მიწოდება მცირდება, შრომის ზღვრული პროდუქტი იზრდება (ეს ზღვრული პროდუქტის კლებადობაა, ოღონდ პირიქით). ამრიგად, უნდა ვიფიქროთ, რომ „შავი სიკვდილის“ შედეგად ხელფასები გაიზრდებოდა.

ვინაიდან შრომა და მიწა წარმოებაში ერთად გამოიყენება, მშრომელთა მიწოდების შემცირება მიწის, შუა საუკუნეების ევროპის მეორე ძირითადი ფაქტორის, ბაზარზეც იმოქმედებს. როდესაც შემცირდა იმ მშრომელების რაოდენობა, რომელთაც მიწა უნდა დაეშუშავებინათ, მიწის დამატებითი ერთეული ნაკლებ დამატებით პროდუქციას იძლეოდა. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, მიწის ზღვრული პროდუქტი შემცირდა. ამგვარად, უნდა ვიფიქროთ, რომ „შავი სიკვდილის“ შედეგად მიწის გაქირავების ფასი შემცირდა.

ეს ორივე პროგნოზი ემთხვევა ისტორიულ წყაროებში ასახულ ფაქტებს. ამ პერიოდში ხელფასები საშუალოდ გაორმაგდა, რენტა კი 50 პროცენტზე მეტით შემცირდა. „შავმა სიკვდილმა“ გამოიწვია გლეხების ეკონომიკური მდგომარეობის გაუმჯობესება და მიწათმფლობელების ეკონომიკური მდგომარეობის გაუარესება. •



© BETTMANN/CORBIS

ძალიან გაუმართლათ მშრომელებს, რომლებიც ეპიდემიას გადაურჩნენ.

სწრაფი გამოკითხვა: რა განსაზღვრავს მიწისა და კაპიტალის მფლობელების შემოსავალს? • კაპიტალის მფლობელთა შემოსავლის რა ცვლილებას გამოიწვევს კაპიტალის რაოდენობის გაზრდა? მშრომელთა შემოსავლის რა ცვლილებას გამოიწვევს კაპიტალის რაოდენობის გაზრდა?

დასკვნა

ამ თავში ვნახეთ, როგორ ანაზღაურდება შრომა, მიწა და კაპიტალი წარმოების პროცესში მათ მიერ შესრულებული როლის მიხედვით. აქ ჩამოყალიბებულ თეორიას *განაწილების ნეოკლასიკური თეორია* ეწოდება. ნეოკლასიკური თეორიის თანახმად, წარმოების თითოეული ფაქტორისთვის გადახდილი ფული დამოკიდებულია ამ ფაქტორის მიწოდებასა და მოთხოვნაზე. მოთხოვნა, თავის მხრივ, დამოკიდებულია ფაქტორის ზღვრულ მწარმოებლურობაზე. წონასწორობაში წარმოების თითოეული ფაქტორისთვის გადახდილი ფული საქონლისა და მომსახურების წარმოებაში ამ ფაქტორის ზღვრული წვლილის ღირებულების ტოლია.

განაწილების ნეოკლასიკური თეორია საყოველთაოდაა აღიარებული. ეკონომისტთა უმრავლესობა სწორედ ამ თეორიას იყენებს, როდესაც ცდილობს ახსნას, თუ როგორ ნაწილდება შეერთებული შტატების ეკონომიკის $12 – ტრილიონიანი შემოსავალი ამ ეკონომიკის სხვადასხვა წევრებს შორის. ორ მომდევნო თავში შემოსავლის განაწილებას უფრო დეტალურად განვიხილავთ და ვნახავთ, რომ ნეოკლასიკური თეორია ასეთი მსჯელობისთვის საჭირო საფუძველს გვაძლევს.

უკვე შეგვიძლია, პასუხი გავცეთ ამ თავის დასაწყისში დასმულ კითხვას: რატომაა პროგრამისტის ხელფასი ბეზინგასამართი სადგურის თანამშრომლის ხელფასზე მეტი? იმიტომ, რომ პროგრამისტს შეუძლია აწარმოოს უფრო მეტი საბაზრო ღირებულების მქონე საქონელი, ვიდრე ბენზინგასამართი სადგურის თანამშრომელს. ადამიანები მზად არიან, კომპიუტერულ თამაშებში დიდი თანხა გადაიხადონ, რასაც ვერ ვიტყვით ბენზინის ჩასხმასა და საქარე მინის გაწმენდაზე. ამ მშრომელების ხელფასები ასახავს მათ მიერ წარმოებული საქონლის საბაზრო ფასებს. კაცობრიობა რომ კომპიუტერებისგან დაიცალოს და გადაწყვიტოს, მეტი დრო დაუთმოს მანქანით მგზავრობას, ამ ორი სახის საქონლის ფასები შეიცვლება და ასევე შეიცვლება მშრომელთა ამ ორი ჯგუფის წონასწორული ხელფასებიც.

შეჯამება

- ეკონომიკაში მიღებული შემოსავალი წარმოების ფაქტორთა ბაზრებზე ნაწილდება. წარმოების სამი უმნიშვნელოვანესი ფაქტორია შრომა, მიწა და კაპიტალი.
- ფაქტორებზე მოთხოვნა წარმოებული მოთხოვნაა, რომელიც მომდინარეობს იმ ფირმებისგან, რომლებიც ამ ფაქტორებს საქონლისა და მომსახურების წარმოებაში იყენებენ. კონკურენტული, მოგების მმაქსიმიზებელი ფირმა ქირაობს თითოეული ფაქტორის ისეთ რაოდენობას, რომლის დროსაც ფაქტორის ზღვრული პროდუქტის ღირებულება ამ ფაქტორის ფასის ტოლია.
- თითოეული ფაქტორის ფასი თვითრეგულირდება ამ ფაქტორის მიწოდებისა და მოთხოვნის სრულ გაწონასწორებამდე. ვინაიდან ფაქტორზე მოთხოვნა ამ ფაქტორის ზღვრული პროდუქტის ღირებულებას ასახავს, წონასწორობაში თითოეული ფაქტორი ანაზღაურდება საქონლისა და მომსახურების წარმოებაში მისი ზღვრული წვლილის მიხედვით.
- ვინაიდან წარმოების ფაქტორები ერთად გამოიყენება, ერთი რომელიმე ფაქტორის ზღვრული პროდუქტი დამოკიდებულია ყველა სხვა ფაქტორის არსებულ რაოდენობაზე. ამიტომ ერთ-ერთი ფაქტორის მიწოდების ცვლილება იწვევს ყველა სხვა ფაქტორის უკუგების ცვლილებას.

ძირითადი ცნებები

წარმოების ფაქტორები, გვ. 374
საწარმოო ფუნქცია, გვ. 376
შრომის ზღვრული პროდუქტი, გვ. 376
ზღვრული პროდუქტის კლებადობა, გვ. 376
ზღვრული პროდუქტის ღირებულება, გვ. 377
კაპიტალი, გვ. 386

კითხვები გამეორებისთვის

1. ახსენით, როგორაა დაკავშირებული ფირმის საწარმოო ფუნქცია მისი შრომის ზღვრულ პროდუქტთან; ფირმის შრომის ზღვრული პროდუქტი მისი ზღვრული პროდუქტის ღირებულებასთან; ფირმის ზღვრული პროდუქტის ღირებულება შრომაზე ამ ფირმის მოთხოვნასთან.
2. მოიყვანეთ იმ მოვლენების ორი მაგალითი, რომელთაც შეუძლიათ შრომაზე მოთხოვნის მრუდის გადაადგილება;
3. მოიყვანეთ იმ მოვლენების ორი მაგალითი, რომელთაც შეუძლიათ შრომის მიწოდების მრუდის გადაადგილება;
4. ახსენით, როგორ შეუძლია ხელფასს შრომაზე მოთხოვნა-მიწოდების დაბალანსება, როდესაც ის იმავდროულად შრომის ზღვრული პროდუქტის ღირებულების ტოლია.
5. თუ შეერთებული შტატების მოსახლეობა დიდი იმიგრაციის შედეგად უეცრად გაიზარდა, რა მოუვა ხელფასებს? რა მოუვა რენტას, რომელსაც იღებენ მიწისა და კაპიტალის მფლობელები?

საჭარხიშოები

1. დავუშვათ, ამერიკის პრეზიდენტი ამტკიცებს ახალ კანონს, რომლის მიზანია ჯანდაცვის ხარჯების შემცირება: ყველა ამერიკელი ვალდებულია დღეში ერთი ვაშლი შეჭამოს.
   ა) როგორ იმოქმედებს ყოველდღიური სავალდებულო ვაშლის ეს კანონი ვაშლზე მოთხოვნასა და ვაშლის წონასწორულ მიწოდებაზე?
   ბ) როგორ იმოქმედებს ეს კანონი ვაშლის მკრეფავთა ზღვრულ პროდუქტსა და ზღვრული პროდუქტის ღირებულებაზე?
   გ) როგორ იმოქმედებს ეს კანონი ვაშლის მკრეფავებზე მოთხოვნასა და ვაშლის მკრეფავების წონასწორულ ხელფასზე?
2. აჩვენეთ ქვემოთ ჩამოთვლილი მოვლენების ზემოქმედება შრომის ბაზარზე კომპიუტერების წარმოების დარგში:
   ა) კონგრესი ყიდულობს პერსონალურ კომპიუტერებს ამერიკის კოლეჯების ყველა სტუდენტისათვის.
   ბ) იზრდება კოლეჯის იმ სტუდენტების რაოდენობა, რომლებიც წარმატებებს აღწევენ საინჟინრო და კომპიუტერულ მეცნიერებებში.
   გ) კომპიუტერების მწარმოებელი ფირმები ახალ საწარმოებს ყიდულობენ.
3. ვთქვათ, შრომა ერთადერთი ფაქტორია, რომელსაც იყენებს სრულად კონკურენტული ფირმა, რომელიც თავის მშრომელებს დღეში $50-ს უხდის. ფირმის საწარმოო ფუნქციას შემდეგი სახე აქვს:

შრომის დღეები	პროდუქციის რაოდენობა
0	0
1	7
2	13
3	19
4	25
5	28
6	29

პროდუქციის თითოეული ერთეული $10-ად იყიდება. ააგეთ ფირმის შრომაზე მოთხოვნის მრუდი. რამდენი დღით უნდა დაიქირაოს ფირმამ შრომის რესურსები? აჩვენეთ ეს რაოდენობა თქვენს გრაფიკზე.

4. თქვენი ბიზნესმენი ბიძა ხსნის სასაუზმეს, რომელშიც 7 ადამიანი დასაქმდება. თითოეული მათგანი მიიღებს საათში $6-ს, ხოლო ერთი ბუტერბროდი $3 ღირს. თუ ბიძათქვენი მაქსიმალური მოგების მიღებას ცდილობს, როგორია მის მიერ დაქირავებული ბოლო მშრომელის ზღვრული პროდუქტის ღირებულება? ამ მშრომელის ზღვრული პროდუქტი?
5. წარმოიდგინეთ ფირმა, რომელიც ორი ტიპის მუშებს ქირაობს, მათ, ვინც კომპიუტერის გამოყენება იცის და მათ, ვინც არ აცის. თუკი ტექნოლოგიური განვითარება ფირმისათვის კომპიუტერების სარგებლობას გაზრდის, რა მოუვა ამ ორი ტიპის შრომითი რესურსის ზღვრულ პროდუქტს? რა მოუვა წონასწორულ ხელფასს? ახსენით შესაბამისი დიაგრამების მეშვეობით.
6. დავუშვათ, ყინვამ გაანადგურა ფლორიდის ფორთოხლის ნარგავების ნაწილი.
   ა) ახსენით, რა დაემართება ფორთოხლის ფასს და ფორთოხლის მკრეფავების ზღვრულ პროდუქტს. შეგიძლიათ თუ არა, თქვათ, თუ რა მოუვა მკრეფავებზე მოთხოვნას? რატომ?
   ბ) დავუშვათ, ფორთოხლის ფასი გაორმაგდა, ხოლო ზღვრული პროდუქტი 30%-ით შემცირდა. რა მოუვა მკრეფავების წონასწორობით ხელფასს?
   გ) დავუშვათ, ფორთოხლის ფასმა მოიმატა 30%-ით, ხოლო ზღვრული პროდუქტი შემცირდა 50%-ით. რა მოუვა მკრეფავების წონასწორულ ხელფასს?
7. 1980-იან წლებში შეერთებულ შტატებში სხვა ქვეყნებიდან კაპიტალის მნიშვნელოვანი ნაკადი შედიოდა. მაგალითად, „ტოიოტამ", BMW-მ და სხვა საავტომობილო კომპანიებმა აქ თავიანთი საწარმოები გახსნეს.
   ა) ააგეთ შეერთებული შტატების კაპიტალის ბაზრის დიაგრამა და აჩვენეთ ამ ნაკადის ზემოქმედება შეერთებული შტატების კაპიტალის გაქ-

ირავების ფასსა და გამოყენებული კაპიტალის რაოდენობაზე.

ბ) ააგეთ შეერთებული შტატების შრომის ბაზრის დიაგრამა და აჩვენეთ კაპიტალის ამ ნაკადის ზემოქმედება ამერიკელი მშრომელების საშუალო ხელფასზე.

8. ბოლო წლებში ზოგიერთმა პოლიტიკოსმა წამოაყენა წინადადება იმის შესახებ, რომ ყოველ ფირმას უნდა დაევალოს თავისი მშრომელებისთვის დამატებითი შეღავათების გაცემა. მაგალითად, 1993 წელს პრეზიდენტმა კლინტონმა წამოაყენა წინადადება ფირმების მიერ თავიანთი მშრომელების ჯანმრთელობის დაზღვევის უზრუნველყოფის შესახებ. განვიხილოთ ასეთი პოლიტიკის ზემოქმედება შრომის ბაზარზე.

ა) ვთქვათ, კანონი ფირმებს ავალებს თითოეული მშრომელისთვის ფირმაში დასაქმების ყოველ საათში $3-ის ღირებულების დამატებითი შეღავათის უზრუნველყოფას. როგორ იმოქმედებს ეს კანონი ზღვრულ მოგებაზე, რომელსაც ფირმა თითოეული მშრომელისგან იღებს? როგორ იმოქმედებს ეს კანონი შრომის მოთხოვნაზე? თქვენი პასუხი ასახეთ გრაფიკზე, სადაც ნაღდი ხელფასი ვერტიკალურ ღერძზე იქნება გადათვლილი.

ბ) თუ შრომის მიწოდება არ იცვლება, როგორ იმოქმედებს ეს კანონი დასაქმებასა და ხელფასებზე?

გ) რა არის ამ კანონის შედეგად მიწოდების მრუდის შესაძლო გადაადგილების მიზეზი? შეამცირებს თუ გაზრდის შრომის მიწოდების ეს გადაადგილება ამ კანონის ზემოქმედებას ხელფასებსა და დასაქმებაზე?

დ) როგორც მე-6 თავში ითქვა, ზოგიერთი მშრომელის, განსაკუთრებით კი არაკვალიფიციური და გამოუცდელი მშრომელების ხელფასი წონასწორულ დონეზე მაღლაა შენარჩუნებული მინიმალური ხელფასის კანონების მიერ. როგორ იმოქმედებს სავალდებულო შეღავათების კანონი ამ მშრომელებზე?

9. ამ თავში დავუშვით, რომ შრომას მიაწოდებენ კონკურენტულად მოქმედი ინდივიდუალური მშრომელები. მაგრამ ზოგ ბაზარზე შრომის მიწოდებას განსაზღვრავენ მშრომელთა პროფესიული კავშირები.

ა) ახსენით, რატომ ჰგავს პროფკავშირების სიტუაცია მონოპოლიური ფირმის სიტუაციას.

ბ) მონოპოლიური ფირმის მიზანს მაქსიმალური მოგება წარმოადგენს. აქვთ თუ არა ანალოგიური მიზანი პროფკავშირებს?

გ) განვავრცოთ ანალოგია მონოპოლიურ ფირმებსა და პროფკავშირებს შორის. თქვენი აზრით, როგორ შეეფარდება პროფკავშირის მიერ დაწესებული ხელფასი კონკურენტული ბაზრის ხელფასს? რით განსხვავდება დასაქმება ამ ორ შემთხვევაში?

დ) აქვთ თუ არა, თქვენი აზრით, პროფკავშირებს სხვა ისეთი მიზნები, როგორიც მონოპოლიურ ფირმებს არა აქვთ?



ამ თავში მოცემული საკითხების, ამოცანების, მაგალითების, სწრაფი გამოკითხვისა და ა.შ. შესახებ დამატებითი ინფორმაციისათვის ესტუმრეთ ვებ-გვერდს http://mankiw.swlearning.com.



19

გამომუშავება და დისკრიმინაცია

დღეს აშშ-ში საშუალო თერაპევტის შემოსავალი წელიწადში $200,000-ს შეადგენს, პოლიციელისა – $50,000-ს ხოლო ფერმაში დასაქმებულისა – $20,000-ს. ეს სამი მაგალითი ასახავს შემოსავლებს შორის არსებულ დიდ განსხვავებებს, რაც ასე დამახასიათებელია ჩვენი ეკონომიკისთვის. ამ განსხვავებებით აიხსნება ის, თუ რატომ ცხოვრობს ზოგი დიდ საკუთარ სახლში, ლიმუზინებით მგზავრობს და საფრანგეთის რივიერაზე ისვენებს, მაშინ, როდესაც სხვები პატარა ბინებში ცხოვრობენ, ავტობუსით მგზავრობენ და შვებულებას საკუთარ ეზოებში ატარებენ.

რა იწვევს ასეთ დიდ განსხვავებებს შემოსავლებს შორის? მე-18 თავში, სადაც შრომის ბაზრის ძირითადი ნეოკლასიკური თეორია ჩამოვაყალიბეთ, მოცემულია ამ კითხვის პასუხიც. ჩვენ ვნახეთ, რომ ხელფასებს შრომის მიწოდება და შრომაზე მოთხოვნა განსაზღვრავს. შრომაზე მოთხოვნა, თავის მხრივ, შრომის ზღვრულ მწარმოებლურობას ასახავს. წონასწორობაში თითოეული მშრომელი ხელფასის სახით იღებს საქონლისა თუ მომსახურების წარმოებაში მისი ზღვრული წვლილის ღირებულებას.

შრომის ბაზრის ეს თეორია, საყოველთაო აღიარების მიუხედავად, მხოლოდ დასაწყისია. რომ გავიგოთ შემოსავლების ასეთი ფართო დიაპაზონით ცვლილების მიზეზი, ამ ზოგადი თეორიის ჩარჩოებს უნდა გავცდეთ და უფრო დაწვრილებით შევისწავლოთ, რა განსაზღვრავს მრავალფეროვანი შრომითი რესურსების მიწოდებასა და მოთხოვნას. ამ თავის მიზანიც სწორედ ეს გახლავთ.

წონასწორული ხელფასების ზოგიერთი დეტერმინანტი

მშრომელები ერთმანეთისგან მრავალი თვისებით განსხვავდებიან. სამუშაო ადგილებიც, როგორც ხელფასების, ისე არაფულადი მახასიათებლების თვალსაზრისით, სხვადასხვაგვარია. ამ თავში ვნახავთ, როგორ მოქმედებს მშრომელებისა და სამუშაო ადგილების მახასიათებლები შრომის მიწოდებაზე, შრომაზე მოთხოვნასა და წონასწორულ ხელფასებზე.

საკომპენსაციო სხვაობა

როდესაც ადამიანი მუშაობას იწყებს, ბევრ რამეზე ფიქრობს. ხელფასი სამუშაო პირობების ერთ-ერთი იმ ატრიბუტთაგანია, რომელიც მშრომელმა უნდა გაითვალისწინოს. ზოგი სამუშაო მსუბუქი, საინტერესო და უსაფრთხოა, ზოგიც – მძიმე, მოსაწყენი და სარისკო. რაც უფრო კარგია სამუშაო ადგილის არაფულადი მახასიათებლები, მით მეტია იმ ადამიანების რაოდენობა, რომლებიც მზად არიან ამ ადგილის დასაკავებლად თითოეული მოცემული ხელფასის პირობებში. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, შრომის მიწოდება მსუბუქ, საინტერესო და უსაფრთხო სამუშაო ადგილებზე მეტია, ვიდრე შრომის მიწოდება მძიმე, მოსაწყენ და სარისკო სამუშაო ადგილებზე. ამის შედეგად, „კარგ" სამუშაო ადგილებს, ძირითადად, უფრო დაბალი ხელფასები შეესაბამება, ვიდრე „ცუდ" სამუშაო ადგილებს.

მაგალითად, წარმოიდგინეთ, რომ საზაფხულო სამუშაოს ეძებთ ზღვის სანაპიროზე. არის ორი სამუშაო ადგილი. შეგიძლიათ იმუშაოთ სანაპირო ზოლის მეთვალყურედ ან მენაგვედ. სანაპიროს მეთვალყურეები მთელი დღის განმავლობაში პატარა მანქანებით აუვლიან და ჩაუვლიან სანაპიროს, რათა დარწმუნდნენ, რომ ტურისტებმა შეიძინეს სავალდებულო საშვები პლაჟით სარგებლობისთვის. მენაგვე გამთენიისას იღვიძებს და ჭუჭყიანი, ხმაურიანი მანქანით მთელ ქალაქში ნაგავს აგროვებს. რომელ სამუშაოს აირჩევდით? ამ ადგილებზე რომ ერთნაირი ხელფასები იყოს, პრეტენდენტთა უმრავლესობა სანაპიროს მეთვალყურეობას არჩევდა. იმისთვის, რომ ქალაქს მენაგვეებიც ჰყავდეს, ქალაქის ხელმძღვანელობა იძულებულია, მათ უფრო დიდი ხელფასები დაუნიშნოს, ვიდრე სანაპიროს მეთვალყურეებს.

ხელფასებს შორის იმ განსხვავებების აღსანიშნავად, რომლებიც სხვადასხვა სამუშაო ადგილების არაფულად მახასიათებლებს შორის განსხვავებებითაა განპირობებული, ეკონომისტები იყენებენ ტერმინს **„საკომპენსაციო სხვაობა"**. საკომპენსაციო სხვაობა ფართოდაა გავრცელებული ეკონომიკაში. მოვიყვანოთ რამდენიმე მაგალითს:

- მეშახტეების ხელფასები მეტია, ვიდრე ასეთივე განათლების მქონე სხვა მშრომელების ხელფასები. უფრო მაღალი ხელფასი მეშახტეებს ეძლევათ იმ ჭუჭყიანი, სახიფათო და ჯანმრთელობისთვის საზიანო სამუშაოს საკომპენსაციოდ, რომელსაც ისინი ასრულებენ.
- მუშებს, რომლებიც ღამის ცვლაში მუშაობენ, უფრო მეტს უხდიან, ვიდრე დღის ცვლაში მომუშავეებს. მაღალი ხელფასი კომპენსაციაა ღამე მუშაობისა და დღე ძილისთვის, ანუ ცხოვრების იმ სტილისთვის, რომელიც ადამიანთა უმრავლესობისთვის არასასურველია.
- პროფესორების ხელფასები ნაკლებია ასეთივე განათლების მქონე იურისტებისა და ექიმების ხელფასებზე. პროფესორების შედარებით დაბალი ხელფასები კომპენსაციაა იმ უდიდესი ინტელექტუალური და პიროვნული კმაყოფილებისთვის, რომელსაც ისინი სამუშაოსგან იღებენ (მართლაც, ეკონომიკური თეორიის სწავლება იმდენად სახალისოა, რომ საკვირველია, საერთოდ რატომ უხდიან ეკონომიკის პროფესორებს ფულს!).

ადამიანური კაპიტალი

როგორც წინა თავში ვნახეთ, ტერმინი *კაპიტალი* გამოიყენება ეკონომიკაში არსებული მოწყობილობებისა და შენობების მარაგის აღსანიშნავად. კაპიტალის მარაგი შეიცავს ფერ-

საკომპენსაციო სხვაობა განსხვავება ხელფასებში, რომელიც ითნდება სხვადასხვა სამუშაო ადგილების არამონეტარული მახასიათებლების საკომპენსაციოდ.



ართი მხრივ, ვიცი, რომ, თუ სახელმწიფო ასმასახურს დავტოვებ და ბერძოში გადავალ, უფრო მეტ ფულს ვაკეთებ, მაგრამ, მეორე მხრივ, რა ვქნა, ნავების მოკვეთა რომ არ შემიძლია?"

CARTOON: © 2002 THE NEW YORKER COLLECTION FROM CARTOONBANK.COM. ALL RIGHTS RESERVED.

მერის ტრაქტორს, მეწარმის ქარხანასა და მასწავლებლის დაფას. კაპიტალის არსი იმაში მდგომარეობს, რომ ესაა წარმოების ფაქტორი, რომელიც თავადაც წარმოებულია.

თუმცა არსებობს სხვა, ნაკლებად ხელშესახები, ვიდრე ფიზიკური, მაგრამ წარმოებაში არანაკლებ მნიშვნელოვანი კაპიტალი – **ადამიანური კაპიტალი**, ანუ ინვესტიციები ადამიანებში. ადამიანური კაპიტალის ყველაზე მნიშვნელოვანი სახეობაა განათლება. განათლება, კაპიტალის სხვა ფორმების მსგავსად, ასახავს მომავალი მწარმოებლურობის გაზრდის მიზნით დროის მონაკვეთში დახარჯულ რესურსებს. მაგრამ, სხვა სახის კაპიტალში ინვესტირებისგან განსხვავებით, განათლებაში ინვესტირება კონკრეტულ პირთანაა დაკავშირებული და სწორედ ეს კავშირი აქცევს ამ კაპიტალს ადამიანურ კაპიტალად.

ადამიანური კაპიტალი
ცოდნა და უნარი, რომელთაც მშრომელი იძენს განათლებისა და პრაქტიკული გამოცდილების გზით.

გასაკვირი არაა, რომ, რაც მეტია მშრომელის ადამიანური კაპიტალი, მით უკეთესია მისი შემოსავალი. მაგალითად, შეერთებულ შტატებში, კოლეჯის კურსდამთავრებულები იღებენ ორჯერ მეტს, ვიდრე საშუალო სკოლის კურსდამთავრებულები. ასეთივე დიდი განსხვავება აღინიშნება მსოფლიოს მრავალ ქვეყანაში. ეს განსხვავება კიდევ უფრო დიდია ნაკლებგანვითარებულ ქვეყნებში, სადაც განათლებული მშრომელების რაოდენობა შეზღუდულია.

თუ საკითხს მიწოდებისა და მოთხოვნის კუთხით შევხედავთ, ადვილად მივხვდებით, რატომ იწვევს განათლება ხელფასების ზრდას. ფირმები, რომლებიც მშრომელებს ქირაობენ, მზად არიან, განათლებულ მშრომელებს მეტი გადაუხადონ, ვინაიდან, რაც უფრო განათლებულია მშრომელი, მით მეტია მისი ზღვრული პროდუქტი. მშრომელები – შრომის მიმწოდებლები – მზად არიან, გაიღონ განათლების ხარჯები, თუ ეს ხარჯები შემდგომში აუნაზღაურდებათ. არსებითად, განსხვავება განათლებული მშრომელის ხელფასსა და გაუნათლებელი მშრომელის ხელფასს შორის შეიძლება განვიხილოთ როგორც განათლების ხარჯების საკომპენსაციო სხვაობა.

მაგალითი | კვალიფიკაციის ზრდადი ღირებულება

„მდიდარი უფრო მდიდრდება, ღარიბი უფრო ღარიბდება". მრავალი გამონათქვამის მსგავსად, არც ესაა ყოველთვის მართალი, თუმცა კი, არც ისე შორეულ წარსულში, სიმართლეს შეესაბამებოდა. მრავალრიცხოვანმა გამოკვლევებმა დაადასტურა, რომ მაღალი კვალიფიკაციის მშრომელებისა და დაბალი კვალიფიკაციის მშრომელების შემოსავლებს შორის სხვაობა ბოლო ორი ათწლეულის განმავლობაში კიდევ უფრო გაიზარდა.

1-ელ ნახაზზე ნაჩვენებია კოლეჯის ტიპური კურსდამთავრებულის შრომითი შემოსავლის შეფარდება საშუალო სკოლის ტიპური კურსდამთავრებულის შრომით შემოსავალთან. როგორც ვხედავთ, ეს შეფარდება თანდათან იზრდება. 1980 წელს კოლეჯის კურსდამთავრებული მამაკაცის შრომითი შემოსავალი საშუალოდ 44 პროცენტით მეტი იყო, ვიდრე საშუალო სკოლის კურსდამთავრებული მამაკაცისა. 2003 წელს ამ განსხვავებამ 82 პროცენტს მიაღწია. ქალებისათვის კოლეჯის დამთავრების „ჯილდომ" 35 პროცენტიდან 71 პროცენტამდე მოიმატა. ასე რომ, დღეისათვის, უმაღლესი განათლების მიღების სტიმული ისე დიდია, როგორც არასდროს.

რატომ გაიზარდა ბოლო წლებში სხვაობა კვალიფიცირებულ და არაკვალიფიცირებულ მშრომელთა შემოსავლებს შორის? ეს დანამდვილებით არავინ იცის, მაგრამ ეკონომისტები ამ ტენდენციის ასახსნელად ორ ჰიპოთეზას გვთავაზობენ. ორივე ჰიპოთეზა გულისხმობს, რომ არაკვალიფიციურ შრომაზე მოთხოვნასთან შედარებით, კვალიფიციურ შრომაზე მოთხოვნა ბევრად გაიზარდა. მოთხოვნის ამ ცვლილებამ გამოიწვია ხელფასების შესაბამისი ცვლილება, რამაც, თავის მხრივ, მეტი უთანასწორობა შექმნა.

პირველი ჰიპოთეზის თანახმად, საერთაშორისო ვაჭრობამ შეცვალა შედარებითი მოთხოვნა კვალიფიციურსა და არაკვალიფიციურ შრომაზე. გასულ წლებში, შეერთებული შტატების სხვა ქვეყნებთან ვაჭრობის მოცულობა მნიშვნელოვნად გაიზარდა. იმპორტი გაიზარდა შეერთებული შტატების წარმოების მოცულობის 5 პროცენტიდან (1970 წელს) 16 პროცენტამდე (2003 წელს). ამავე პერიოდში, ექსპორტი 5 პროცენტიდან 10 პროცენტამდე გაიზარდა. ვინაიდან უცხოეთის ქვეყნებში არაკვალიფიციური მშრომელი ბევრია, ხოლო მათი შრომა იაფია, შეერთებული შტატები ამჯობინებს არაკვალიფიციური შრომით წარმოებული საქონლის იმპორტსა და კვალიფიციური შრომით წარმოებული საქონლის ექსპორტს. ამგვარად, როდესაც იზრდება საერთაშორისო ვაჭრობა, კვალიფიციურ შრომაზე ადგილობრივი მოთხოვნა იზრდება, ხოლო არაკვალიფიციურ შრომაზე ადგილობრივი მოთხოვნა მცირდება.

ცხრილი 1

საშუალო წლიური შემოსავალი განათლების მიხედვით

კოლეჯების კურსდამთავრებულები ყოველთვის მეტ ხელფასს იღებდნენ, ვიდრე ისინი, ვისაც უმაღლესი განათლება არა აქვს, მაგრამ ხელფასებს შორის სხვაობა, განსაკუთრებით 1980-90-იან წლებში, გაიზარდა.

	1980	2003
მამაკაცები		
საშუალო სკოლა	38,713	38,331
კოლეჯი	55,781	69,913
დამატებითი ანაზღაურება კოლეჯის კურსდამთავრებულთათვის	44%	82%
ქალები		
საშუალო სკოლა	23,346	27,956
კოლეჯი	31,522	47,91
დამატებითი ანაზღაურება კოლეჯის კურსდამთავრებულთათვის	35%	71%

შენიშვნა: შემოსავლები კორექტირებულია ინფლაციის გათვალისწინებით და გაანგარიშებულია 2003 წლის დოლარებში. მონაცემები შეეხება 18 წელზე მეტი ასაკის მუშებს, რომლებიც სრულ განაკვეთზე მუშაობენ. მონაცემები კოლეჯის კურსდამთავრებულთა შესახებ არ მოიცავს მათ, ვისაც კოლეჯზე უფრო მეტი განათლება აქვს მიღებული, მაგალითად, აქვთ მაგისტრის ან დოქტორის ხარისხი.

წყარო: აშშ-ს აღწერის ბიურო და ავტორის გამოთვლები

მეორე ჰიპოთეზის თანახმად, ტექნოლოგიის განვითარებამ შეცვალა კვალიფიციურ და არაკვალიფიციურ შრომაზე მოთხოვნათა თანაფარდობა. განვიხილოთ, მაგალითად, კომპიუტერების განვითარება, რის შედეგადაც გაიზარდა მოთხოვნა კვალიფიციურ მშრომელებზე, რომელთაც შეუძლიათ ახალ მანქანებთან მუშაობა და შემცირდა მოთხოვნა არაკვალიფიციურ მშრომელებზე, რომელთა ადგილიც კომპიუტერებმა დაიკავეს. მაგალითად, დღეს მრავალი კომპანია საკუთარი ბიზნესინფორმაციის შენახვისას უფრო მეტად ენდობა კომპიუტერულ მონაცემთა ბაზებს, ვიდრე ძველებურ არქივებს. ამან გამოიწვია ის, რომ გაიზარდა მოთხოვნა პროგრამისტებზე და შემცირდა მოთხოვნა არქივის მუშაკებზე. ამგვარად, რაც უფრო მეტი ფირმა იყენებს კომპიუტერებს, მით უფრო იზრდება მოთხოვნა კვალიფიციურ შრომაზე და მცირდება მოთხოვნა არაკვალიფიციურ შრომაზე.

ეკონომისტები თვლიან, რომ ამ ორი ჰიპოთეზის სამართლიანობის შეფასება საკმაოდ რთულია. რა თქმა უნდა, ორივე ჰიპოთეზა შეიძლება სამართლიანი იყოს. როგორც საერთაშორისო ვაჭრობის, ისე ტექნოლოგიის განვითარებას საკუთარი წვლილი შეაქვთ იმ უთანასწორობის ზრდაში, რის მომსწრეც ვართ ბოლო ათწლეულებში. •

ნიჭი, შრომისმოყვარეობა და იღბალი

რატომ უხდიან ბეისბოლის ზედა ლიგების მოთამაშეებს უფრო მეტს, ვიდრე ქვედა ლიგების მოთამაშეებს? ცხადია, მაღალი ხელფასი საკომპენსაციო სხვაობა არ არის. ზედა ლიგაში თამაში არანაკლებ სასიამოვნოა, ვიდრე ქვედა ლიგაში; პირიქით, უფრო სასიამოვნოც კია. მაღალი ლიგის მოთამაშეებს არც მეტი განათლება მოეთხოვებათ და არც მეტი გამოცდილება. მაღალი ლიგის მოთამაშეთა შემოსავალი მხოლოდ იმიტომაა უფრო დიდი, რომ ამ მოთამაშეებს უფრო მეტი ბუნებრივი ნიჭი აქვთ.

ბუნებრივ ნიჭს დიდი მნიშვნელობა აქვს ნებისმიერი საქმიანობით დაკავებული ადამიანისთვის. მემკვიდრეობისა და აღზრდის შედეგად, ადამიანებს სხვადასხვა ფიზიკური და გონებრივი შესაძლებლობები უჩნდებათ. ზოგი ძლიერია, ზოგიც სუსტი. ზოგი ჭკვიანია, ზოგი ნაკლებად ჭკვიანი. ზოგი ადვილად ართმევს თავს რთულ სოციალურ სიტუაციებს, ზოგი კი ძალიან მოუქნელია. ეს და მრავალი სხვა პიროვნული თვისება განსაზღვრავს, რამდენად მწარმოებლურნი იქნებიან მშრომელები და ამიტომ საკმაოდ მნიშვნელოვან როლს ასრულებს ამ მშრომელების ხელფასების განსაზღვრაში.

ნიჭთან მჭიდრო კავშირშია შრომისმოყვარეობა. ზოგი ბევრს შრომობს, ზოგი ზარმაცია.



ახალი ამბებიდან:

სამრეწველო საწარმოებში სამუშაო ადგილების გაუქმება

1940-იანი წლების დასაწყისში ყოველი მესამე ამერიკელი მუშა სამრეწველო საწარმოში იყო დასაქმებული. დღეს ეს რიცხვი ყოველ მეათემდე შემცირდა. შრომის ყოფილი სახელმწიფო მდივნის, რობერტ რეიჩის თქმით, სამრეწველო საწარმოებში სამუშაო ადგილების შემცირებით შეშფოთების საფუძველი არ არსებობს. ეს თავდაუზოგავი სწავლის მიზეზია.

კარგი სამსახურია, თუ იშოვი

რობერტ რეიჩი

ბევრი პოლიტიკოსი და ექსპერტი შეშფოთებულია იმით, რომ ამერიკა სამუშაო ადგილებს კარგავს და მათ ღარიბი ქვეყნები იღებენ. სამრეწველო საწარმოების სამუშაო ადგილებს — ჩინეთი, მომსახურების ზოგიერთი სფეროს ადგილებს — ინდოეთი, მრავალგვარ სამუშაო ადგილს – ლათინური ამერიკის ქვეყნები დაეპატრონნენ. ამ წუწუნში დროის კარგვა ხელს გვიშლის გაცილებით უფრო მნიშვნელოვანი პრობლემის – ამერიკელების უკეთესი სამუშაოსათვის სწრაფად მომზადების აუცილებლობის დანახვაში.

სრული სიმართლეა, რომ ამერიკაში სამრეწველო საწარმოებში სამუშაო ადგილები მცირდება, მაგრამ ეს იმიტომ არ ხდება, რომ ამერიკას მათ „ართმევენ". ასეთი სამუშაო ადგილები მსოფლიოს ყველა ქვეყანაში ქრება. ამას წინათ ვიყავი აშშ-ს ქარხანაში, სადაც ორი ადამიანი და 400 კომპიუტერიზებული რობოტი მუშაობდა. ეს ადამიანები ისხდნენ კომპიუტერებთან და რობოტებს მართავდნენ, რამდენიმე წელიწადში ამ საწარმოში ცოცხალი ადამიანი აღარ იმუშავებს. ალბათ დროდადრო ქარხანაში მხოლოდ შემკეთებელი მივა, რომელიც რობოტებს შეაკეთებს და განაახლებს.

მრეწველობაში სწორედ ისეთივე ტენდენციები ვლინდება, როგორიც სოფლის მეურნეობაში. მწარმოებლურობის ზრდასთან ერთად საჭირო მუშათა რიცხვი მცირდება. 1910 წელს ამერიკელთა მესამედი სოფლის მეურნეობაში იყო დასაქმებული. ახლა ეს მაჩვენებელი 3%-ია. 1995 წლიდან მოყოლებული, მსოფლიოში სამრეწველო სამუშაო ადგილების შემცირების მიუხედავად, სამრეწველო პროდუქციის გლობალური გამოშვების მოცულობა 30%-ზე მეტით გაიზარდა.

რას დავაბრალოთ ეს ყველაფერი? ცოდნას. ახალმა გამოკვლევებმა შექმნა თანამედროვე მანქანები და დანადგარები, კომპიუტერები და პროგრამები, რომლებსაც თითქმის ნებისმიერი რუტინული სამუშაოს შესრულება შეუძლიათ. ამერიკა ადრე იყენებდა ელევატორის ოპერატორების, სატელეფონო ოპერატორების, საბანკო მომსახურების პერსონალის და სხვათა შრომას. მათი უმეტესობის ადგილი დღესდღეობით ტექნოლოგიებს უჭირავს.

ნებისმიერი სამუშაო, რომელიც ოდნავ მაინც რუტინულია, აშშ-დან ქრება, მაგრამ ეს არ ნიშნავს რომ ჩვენ ნაკლები სამუშაო ადგილი გვრჩება. ეს მხოლოდ იმას ნიშნავს, რომ ნაკლები რუტინული სამუშაო ადგილი გვრჩება.

ეკონომიკას თუ დავაკვირდებით, დავინახავთ, რომ დღეს სამუშაოების ორი მზარდი კატეგორია გამოირჩევა, მაგრამ მათგან მხოლოდ ერთი იძლევა მაღალი ანაზღაურების გარანტიას. ამ უკანასკნელში მუშაობენ ინჟინრები, მკვლევარები, დიზაინერები, ანუ ისინი, ვინც ახალ პრობლემებს განსაზღვრავს და გადაჭრის კიდეც. ან, შესაძლოა, ისინი პასუხს აგებდნენ გაყიდვებზე, მარკეტინგზე, რეკლამაზე. ამ სფეროში მუშაობენ ჟურნალისტები, ექიმები, ფინანსისტები, კომპოზიტორები, მხატვრები, მწერლები, მენეჯმენტის კონსულტანტები. მათ მე „სიმბოლურ ანალიტიკოსებს" ვეძახი, რადგან ისინი ძირითადად სწორედ ანალიზით, რიცხვების, სიტყვების, იდეების, ფორმების მანიპულაციითა და კომუნიკაციით არიან დაკავებული. ამ სამუშაოს, როგორც წესი, კოლეჯის დიპლომი სჭირდება.

ამერიკაში სამსახურების მეორე მზარდი კატეგორიაა პირადი მომსახურება. კომპიუტერები და რობოტები ამ სფეროში არ გამოდგება, რადგან სიფრთხილე და მზრუნველობაა საჭირო. ზოგი ამგვარი სამუშაო, მაგალითად, ძიძების, თერაპევტების, სამედიცინო ტექნიკოსებისა – საშუალოზე მაღალ განათლებას მოითხოვს. მაგრამ უმეტესობა, მაგალითად, ოფიციანტობა, ტაქსის მძღოლობა, დაცვაში სამსახური და ა.შ. სპეციალურ განათლებას არ საჭიროებს. „სიმბოლური ანალიზის" მუშაკებისაგან განსხვავებით, ამ სფეროში დასაქმებულთა ხელფასი უცვლელი ან კლებადია, რადგან სულ უფრო იზრდება იმათი რაოდენობა, ვინც ადრე სამრეწველო საწარმოში მუშაობდა ან რუტინულ სამუშაოს ასრულებდა. კანონიერი და აღურიცხავი ემიგრანტებიც სწორედ ამ სექტორს ეტანებიან.

ასე რომ, გრძელვადიან პერსპექტივაში ამერიკის მთავარი პრობლემა სამუშაო ადგილების სიმცირე კი არა, ზემოთ აღნიშნული ორი კატეგორიის სამუშაოების ხელფასებს შორის მზარდი განსხვავებაა. მეტი ამერიკელის სტიმულირება, რომ კოლეჯში ისწავლოს და ხარისხიანი განათლება მიიღოს, პრობლემის გრძელვადიანი გადაწყვეტა იქნება.

წყარო: „უოლ სტრიტ ჯორნელი", 2003 წ. დეკემბერი

არ უნდა გაგვიკვირდეს, როდესაც აღმოვაჩენთ, რომ ის, ვინც მეტს შრომობს, უფრო მწარმოებლურია და მეტ ხელფასსაც იღებს. გარკვეულწილად, ფირმები საკუთარ მშრომელებს წაახალისებენ იმით, რომ მათი წარმოების მოცულობის მიხედვით უხდიან. მაგალითად, გამყიდველის ხელფასი ხშირად მისი ნავაჭრის პროცენტულ ნაწილს შეადგენს. ზოგი ფირმა საკუთარ მშრომელებს ყოველწლიური პრემიებით აჯილდოებს მათი შრომისმოყვარეობის საზღაურად.

ხელფასების განსაზღვრაში გარკვეულ როლს ილბალიც თამაშობს. თუ კაცმა პროფესიულ სასწავლებელში ვაკუუმის ნათურებზე აწყობილი ტელევიზორების შეკეთება შეისწავლა, შემდეგ კი ნახევარგამტარების აღმოჩენის შედეგად მისი პროფესია სრულიად გამოუსადეგარი გახდა, ამ ადამიანის შემოსავალი, საბოლოოდ, ბევრად უფრო ნაკლები იქნება მასზე ნაკლებად გამოცდილი სპეციალისტების შემოსავალზე. ამ მშრომელის დაბალი ხელფასი უილბლობის შედეგია – ესაა ფენომენი, რომელიც ეკონომისტებს გაცნობიერებული აქვთ, მაგრამ ახსნა არ შეუძლიათ.

რამდენად მნიშვნელოვანია ნიჭი, შრომისმოყვარეობა და ილბალი ხელფასების განსაზღვრისას? ეს ძნელი სათქმელია, ვინაიდან ნიჭი, შრომისმოყვარეობა და ილბალი ძნელი გასაზომია. მაგრამ არაპირდაპირი მონაცემები ამტკიცებს, რომ ამ თვისებებს დიდი მნიშვნელობა აქვს. როდესაც ეკონომისტები ხელფასებს შეისწავლიან, ისინი მშრომელის ხელფასს აკავშირებენ იმ ცვლადებთან, რომელთა გაზომვაც შესაძლებელია – სკოლაში გატარებული წლებთან, სტაჟთან, ასაკთან და შრომით მახასიათებლებთან. მიუხედავად იმისა, რომ ყველა ეს გაზომვადი ცვლადი თეორიულად ხელფასზე მოქმედებს, მათი ზემოქმედება ეკონომიკაში მიმდინარე ხელფასების ცვლილების ნახევარსაც კი ვერ განსაზღვრავს. ვინაიდან ხელფასების ცვლილების განმსაზღვრელი ფაქტორების ასე დიდი ნაწილი აუხსნელი რჩება, გამოტოვებული ცვლადები, ნიჭის, შრომისმოყვარეობისა და ილბლის ჩათვლით, მნიშვნელოვან როლს უნდა ასრულებდეს.

მაგალითი | რა სარგებლობა მოაქვს სილამაზეს

ადამიანები მრავალი თვისებით განსხვავდებიან ერთმანეთისგან. ერთ-ერთი ასეთი თვისებაა გარეგნობა. მაგალითად, მსახიობი ბრედ პიტი ლამაზი მამაკაცია. ნაწილობრივ ამ მიზეზის გამო, მისი ფილმები დიდ აუდიტორიას იზიდავს. დიდი აუდიტორია კი მისტერ პიტისათვის დიდი შემოსავლის მომტანია.

რამდენადაა გავრცელებული სილამაზის ეკონომიკური სარგებლობა? შრომის ეკონომისტებმა დენიელ ჰემერმეშმა და ჯეფ ბიდლმა სცადეს ამ კითხვაზე პასუხის გაცემა ნაშრომში, რომელიც 1994 წელს გამოქვეყნდა ჟურნალ „ამერიკან იკონომიკლ რევიუ ში". ჰემერმეშმა და ბიდლმა შეისწავლეს შეერთებულ შტატებსა და კანადაში ჩატარებული გამოკითხვის მონაცემები. იმ პირებს, ვინც ამ გამოკითხვას ატარებდა, რესპონდენტების გარეგნობის შეფასებაც ევალებოდათ. ამის შემდეგ ჰემერმეშმა და ბიდლმა შეისწავლეს, როგორ იყო დამოკიდებული რესპონდენტების ხელფასები სტანდარტულ დეტერმინანტებზე – განათლებაზე, გამოცდილებაზე და ა.შ. და რამდენად იყო დამოკიდებული გარეგნობაზე.

ჰემერმეშმა და ბიდლმა აღმოაჩინეს, რომ სილამაზე მომგებიანია. ის, ვინც უფრო მიმზიდველია, საშუალოდ, 5 პროცენტით მეტს იღებს, ვიდრე საშუალო გარეგნობის ადამიანი. საშუალო გარეგნობის ადამიანები 5-10 პროცენტით მეტს იღებენ, ვიდრე ისინი, ვინც მათზე ულამაზოდ ითვლება. ასეთი შედეგებია როგორც ქალებს, ისე მამაკაცებს შორის.

რით აიხსნება ხელფასებს შორის ასეთი განსხვავება? არსებობს „სილამაზის გასამრჯელოს" ინტერპრეტირების რამდენიმე გზა.

ერთ-ერთი ინტერპრეტაციის თანახმად, კარგი გარეგნობა ერთგვარი თანდაყოლილი უნარია, რომელიც განსაზღვრავს მწარმოებლურობასა და ხელფასებს. ზოგი კინოვარსკვლავის თვისებებით იბადება, სხვებს ასეთი თვისებები არა აქვთ. კარგი გარეგნობა სასარგებლოა მათთვის, ვინც საზოგადოების წინაშე წარდგება – მაგალითად, მსახიობების, გამყიდველებისა და ოფიციანტებისთვის. ასეთ შემთხვევებში მიმზიდველი გარეგნობის მშრომელი ფირმისთვის უფრო ფასეულია, ვიდრე შეუხედავი. ფირმის მზადყოფნა, მეტი გადაუხადოს მიმზიდველ მშრომელებს, ამ ფირმის მომხმარებლების უპირატესობებს ასახავს.



ილამაზეს ფული
ოაქვს

© LISA O'CONNOR/ZUMA/CORBIS

მეორე ინტერპრეტაცია იმაში მდგომარეობს, რომ სილამაზე ნიჭის კიდევ ერთი არაპირდაპირი საზომია. პიროვნების მიმზიდველობას მხოლოდ მემკვიდრეობა არ განსაზღვრავს. ეს დამოკიდებულია ჩაცმულობაზე, ვარცხნილობაზე, მანერებზე, აგრეთვე სხვა ატრიბუტებზე, რომელთა მართვაც ადამიანს შეუძლია. ადამიანი, რომელიც თავისი გარეგნობით სასიამოვნო შთაბეჭდილებას ახდენს, ალბათ ჭკვიანია და სხვა საქმეშიც ასეთსავე წარმატებებს მიაღწევს.

მესამე ინტერპრეტაციის თანახმად, „სილამაზის გასამრჯელო" დისკრიმინაციის ერთერთი სახეობაა. ამ საკითხს მოგვიანებით დავუბრუნდებით. •

ალტერნატიული თვალსაზრისი: განათლება, როგორც სიგნალი

ჩვენ ვისაუბრეთ განათლებაზე ადამიანური კაპიტალის თვალსაზრისით და აღვნიშნეთ, რომ განათლება ზრდის მშრომელთა ხელფასებს, ვინაიდან შრომას უფრო ნაყოფიერს ხდის. მიუხედავად იმისა, რომ ეს თვალსაზრისი ფართოდაა გავრცელებული, ზოგიერთი ეკონომისტი ალტერნატიულ თეორიას გვთავაზობს, რომლის თანახმად, ინფორმაციას განათლების შესახებ ფირმები ნიჭიერი და ნაკლები ნიჭის მქონე მშრომელების განსაცალკევებლად იყენებენ. მაგალითად, როდესაც ადამიანი კოლეჯის დიპლომს იღებს, ამით ის უფრო მწარმოებლური არ ხდება, მაგრამ პოტენციურ დამქირავებლებს კი ნამდვილად ამცნობს საკუთარი ნიჭის შესახებ. ვინაიდან ნიჭიერი ადამიანებისთვის კოლეჯის დიპლომის მიღება უფრო ადვილია, ვიდრე უნიჭოებისთვის, დიპლომს უფრო ხშირად ნიჭიერები იღებენ. ამიტომ ფირმა რაციონალურად მოიქცევა, თუ კოლეჯის დიპლომს ნიჭის მიმანიშნებელ სიგნალად აღიქვამს.

ადამიანური კაპიტალისა და სიგნალის თეორიებს მნიშვნელოვანი მსგავსება-განსხვავებები ახასიათებს. ორივე თვალსაზრისით კარგად აიხსნება, თუ რატომ იღებენ უფრო განათლებული მშრომელები მეტ ხელფასებს, ვიდრე ნაკლებად განათლებულები. ადამიანური კაპიტალის თვალსაზრისის თანახმად, განათლება ზრდის მშრომელების მწარმოებლურობას; სიგნალის თვალსაზრისის თანახმად, განათლება ნიჭთანაა დაკავშირებული. მაგრამ ეს ორი თვალსაზრისი სრულიად განსხვავებულ პროგნოზებს გვთავაზობს ისეთ პოლიტიკასთან დაკავშირებით, რომელიც მიზნად ისახავს განათლების დონის საყოველთაო ზრდას. ადამიანური კაპიტალის თვალსაზრისის თანახმად, ყველა მშრომელის განათლების დონის ამაღლება მათი მწარმოებლურობისა და, შესაბამისად, ხელფასების ზრდას გამოიწვევს. სიგნალის თვალსაზრისის მიხედვით, განათლება არ ზრდის მწარმოებლურობას, ამიტომ ყველა მშრომელის განათლების დონის ამაღლება მათ ხელფასებზე არ იმოქმედებს.

სიგნალის თვალსაზრისის კრიტიკოსები აცხადებენ, რომ პრეტენდენტთა დაყოფა მათი განათლების მიხედვით ფირმებისთვის საკმაოდ ხარჯიანია. სიგნალი რომ კოლეჯში სწავლის ერთადერთი სარგებლობა იყოს, ფირმები ნიჭიერი მშრომელების დაქირავების სხვა გზებს მიაგნებდნენ. მაგალითად, გამოსაცდელი პერიოდები ნაკლებად ხარჯიანია, ვიდრე ადამიანებისთვის იმის მოთხოვნა, რომ ოთხი წელი დაყონ კოლეჯში, რათა საკუთარი თანდაყოლილი ნიჭის არსებობა დაამტკიცონ. ვინაიდან ფირმები მშრომელების შერჩევისას ჯერ კიდევ ენდობიან კოლეჯის დიპლომს და არა სხვა, უფრო იაფ მეთოდებს, როგორც ჩანს, კოლეჯი გარკვეულწილად მაინც ზემოქმედებს მშრომელთა მწარმოებლურობაზე.

საბარაუდოდ, სიმართლე ამ ორ უკიდურესობას შორის უნდა ვეძებოთ. განათლების სარგებლობა არის როგორც ადამიანური კაპიტალის მწარმოებლურობის გაზრდის ეფექტის, ისე მწარმოებლურობის მიმანიშნებელი სიგნალის კომბინაცია. ის, თუ როგორია ამ ეფექტების შეფარდებითი ზომა, ჯერ კიდევ უპასუხოდ რჩება.

სუპერვარსკვლავის ფენომენი

მიუხედავად იმისა, რომ მსახიობების უმეტესობა ძალიან ცოტას იღებს და ხშირად საკუთარი მატერიალური მდგომარეობის გასაუმჯობესებლად ოფიციანტადაც კი მუშაობს, მსახიობი რობინ უილიამსი თითოეული ფილმიდან მილიონებს იღებს. მაშინ, როდესაც ადამიანთა უმრავლესობა ჩოგბურთს ყოველგვარი ანაზღაურების გარეშე, მხოლოდ საკუთარი სიამოვნებისთვის თამაშობს, ვენის უილიამსი თითეულ ტურში მილიონობით დოლარს გამოიმუშავებს. რობინ უილიამსი და ვენის უილიამსი საკუთარ სფეროებში სუპერვარს-



ახალი ამბებიდან

მართლა ძვირფასია ელიტარული სასწავლებლები?

ეკონომისტი ალან კრუგერი ამერიკის ერთ-ერთ უძვირეს სასწავლებელში, პრინსტონის უნივერსიტეტში ასწავლის. თუმცა, თავისივე კვლევის საფუძველზე, აცხადებს, რომ მისი სტუდენტები არანაკლებ წარმატებას მიაღწევდნენ, სხვა, უფრო იაფ კოლეჯშიც რომ ესწავლათ.

ჭკვიანი გავშვებისთვის სულაც არ არის საჭირო ელიტარულ სკოლებში სწავლა

ალან კრუგერი

წარმოიდგინეთ, რომ თქვენი შვილი მიიღეს პენსილვანიისა და პენ-სტეიტის უნივერსიტეტებში. საბოლოო გადაწყვეტილების მიღების ვადა 1 მაისია. რომელში უნდა ისწავლოს მან?

აქ მრავალი ფაქტორია გასათვალისწინებელი. რასაკვირველია, ბევრ მშობელსა და სტუდენტს აინტერესებს ის ეკონომიკური უკუგება, რომელსაც უმაღლესი განათლებისაგან მიიღებს. უკანასკნელ წლებამდე ეკონომისტები თვლიდნენ, რომ რაც უფრო რთული იყო სასწავლებელში მოხვედრა, მით უფრო მაღალანაზღაურებადი სამსახურის შოვნის შანსი ჰქონდათ კურსდამთავრებულებს. ამასთან, ჭკვიანი, მოტივირებული ჯგუფელების ყოლა და პრესტიჟული ხარისხი უკეთესი სწავლის და საჭირო კავშირების დამყარების შესაძლებლობას გულისხმობდა.

არის თუ არა ასე?

კვლევამ „პოპულარულ კოლეჯში სწავლის შესაძლო უკუგება“, რომელიც მელონის ფონდის თანამშრომელ სტეისი დეილთან ერთად ჩავატარე, ეს წარმოდგენები შეცვალა. შედეგები შეგიძლიათ იხილოთ საიტზე **http://papers.nber.org.**

ადვილია მიხვედრა, თუ რატომ ჰგონიათ, რომ ელიტარული კოლეჯის დამთავრება მაღალ ანაზღაურებას ნიშნავს. მელონის ფონდის გამოკითხვის შედეგების ანალიზით დადგინდა, რომ სტუდენტებს, რომლებიც 1976 წელს პოპულარულ სასწავლებლებში ჩაირიცხნენ, როგორებიცაა იელი, სუორთმორი ან პენსილვანიის უნივერსიტეტი, 1995 წელს საშუალოდ 92,000 დოლარის წლიური შემოსავალი ჰქონდათ, ხოლო მათ, ვინც ნაკლებად პოპულარულ სასწავლებლებში დაიწყეს სწავლა, მაგალითად, პენ-სტეიტში, დენისონსა ან ტულეინში, საშუალოდ 22,000 დოლარით ნაკლები გამოიმუშავეს.

ამგვარი შედარება პრობლემურია, რადგან სტუდენტები, რომლებმაც უფრო პოპულარული სასწავლებლები დაამთავრეს, როგორც წესი, უფრო მაღალ შემოსავალს მიიღებდნენ, იმის მიუხედავად, თუ სად სწავლობდნენ ისინი. ამის მიზეზი კი სწორედ ის იქნებოდა, რომ მათ მოახერხეს პოპულარულ სასწავლებლებში ჩაბარება.

ამ პრობლემის გადასაწყვეტად ადრეულ გამოკვლევებში ერთმანეთს ადარებდნენ პოპულარული და ნაკლებპოპულარული სასწავლებლების სტუდენტების სტანდარტიზებულ ქულებსა და საშუალო ნიშნებს. თუმცა ამგვარი მიდგომით იმაზე ნაკლები ინფორმაციის გაანალიზება ხდება, ვიდრე მიმღები კომისიის მასალების განხილვის შემთხვევაში. თანაც, არ არსებობს იმის გარანტია, რომ სტუდენტთა შორის არსებული მნიშვნელოვანი განსხვავებები ანალიზის დროს მუდმივადაა მიჩნეული.

ეს პრობლემა შერჩევის ცდომილების სახელით არის ცნობილი. პოპულარული სასწავლებლები უფრო მაღალი საშემოსავლო პოტენციალის მქონე სტუდენტებს იღებენ, ხოლო უფრო მაღალი საშემოსავლო პოტენციალის მქონე სტუდენტები კი უმეტესად პოპულარულ სასწავლებლებში მიდიან.

ყველა ამ პრობლემის თავიდან ასაცილებად მე და ქალბატონმა დეილმა შევადარეთ მხოლოდ ის სტუდენტები, რომლებმაც განაცხადი შეიტანეს და ჩაირიცხნენ ერთმანეთთან შესადარებელ კოლეჯებში. ზოგმა სტუდენტმა პოპულარული სასწავლებელი აირჩია. ზოგმა — ნაკლებად პოპულარული.

ჩვენმა კვლევამ აჩვენა, რომ შემოსავლები არ უკავშირდება კოლეჯის პოპულარობას. მაგალითად, იმ 519 სტუდენტის საშუალო შემოსავალი, რომლებიც ჩაირიცხნენ როგორც ნაკლებად პოპულარულ (საშუალო ქულების რაოდენობა 1000-1099), ასევე პოპულარულ კოლეჯებში (საშუალო ქულა 1275), დიდად არ განსხვავდებოდა ერთმანეთისაგან.

თუმცა სტუდენტების ერთმა ჯგუფმა უდავოდ ისარგებლა პოპულარულ კოლეჯში სწავლით. იმ სტუდენტების შემოსავალი, რომლებიც შედარებით დაბალშემოსავლიანი ოჯახებიდან იყვნენ, პოპულარულ კოლეჯში სწავლამ მნიშვნელოვნად გაზარდა.

მინდა, სტუდენტებს ვურჩიო, არ იფიქრონ, რომ მხოლოდ იმ კოლეჯში უნდა ისწავლონ, რომელშიც ვერ ჩააბარებენ. მთავარია არა ის, თუ რომელ კოლეჯში ჩააბარებთ, არამედ ის, რომ უმაღლეს სასწავლებელში ისწავლოთ. იპოვეთ სკოლა, რომელიც აკმაყოფილებს თქვენს ინტერესებს და რომელიც ძლიერია იმ საგნების სწავლებაში, თქვენ რომ გჭირდებათ. გახსოვდეთ, რომ თქვენი მოტივაცია, ამბიცია და ნიჭი უფრო მეტად განაპირობებს საბოლოო წარმატებას, ვიდრე დიპლომზე ნაჩვენები კოლეჯის სახელი.

ელიტარულ კოლეჯებს კი ვურჩევდი გაითვალისწინონ, რომ მათი სწავლებით ყველაზე დიდ სარგებლობას სწორედ ყველაზე ნაკლებშემოსავლიანი სტუდენტები იღებენ. ასე რომ, მათ შესაბამისი ფინანსური დახმარებისა და სტუდენტთა მიღების წესები უნდა შეიმუშაონ.

წყარო: „ნიუ-იორკ ტაიმსი“, 27 აპრილი, 2000.

კვლავები არიან და მათი საყოველთაო პოპულარობა ასტრონომიულ თანხებში აისახება.

რატომაა რობინ უილიამსისა და ვენის უილიამსის შემოსავალი ასეთი დიდი? არაფერია გასაკვირი იმაში, რომ ერთი და იმავე პროფესიის ადამიანებს სხვადასხვა შემოსავალი აქვთ. კარგი ხურო მეტს იღებს, ვიდრე საშუალო, კარგი სანტექნიკოსი კი საშუალო სანტექნიკოსზე მეტს იღებს. ადამიანებს სხვადასხვა უნარი და შრომისმოყვარეობა ახასიათებთ, და ეს განსხვავება იწვევს შემოსავლების განსხვავებას. მაგრამ არც საუკეთესო ხურო და არც საუკეთესო სანტექნიკოსი არ იღებენ მილიონებს, რაც ასე ხშირია საუკეთესო მსახიობებსა თუ სპორტსმენებს შორის. რით აიხსნება ასეთი განსხვავება?

რობინ უილიამსისა და ვენის უილიამსის უზარმაზარი შემოსავლების გასაგებად, უნდა შევისწავლოთ იმ ბაზრების განსაკუთრებული თვისებები, რომლებზეც ეს ადამიანები საქმიანობენ. სუპერვარსკვლავები ჩნდებიან ისეთ ბაზრებზე, რომელთაც შემდეგი ორი თვისება ახასიათებს:

- თითოეულ მომხმარებელს სურს მოიხმაროს საუკეთესო მწარმოებლის საქონელი.
- საქონლის წარმოება ხდება ისეთი ტექნოლოგიით, რომელიც ამ საუკეთესო მწარმოებელს საშუალებას აძლევს, მცირე დანახარჯებით მიაწოდოს თითოეულ მომხმარებელს საკუთარი საქონელი.

თუ რობინ უილიამსი ყველაზე კარგი კომიკოსია, ყველა მოისურვებს მისი ახალი ფილმის ნახვას. ისეთი ფილმების ორმაგი რაოდენობის ნახვა, სადაც რობინ უილიამსზე ორჯერ უარესი კომიკოსი მონაწილეობს, მომხმარებელს ვერ დააკმაყოფილებს. უფრო მეტიც, ყველას შეუძლია ისიამოვნოს რობინ უილიამსის კომედიებით. ვინაიდან ფილმის გამრავლება ადვილია, რობინ უილიამსს შეუძლია თავისი მომსახურება მილიონობით ადამიანს ერთდროულად მიაწოდოს. ანალოგიურად, ვინაიდან ჩოგბურთის რეპორტაჟები ტელევიზიით გადაიცემა, სპორტის მილიონობით მოყვარულს შეუძლია თვალი ადევნოს ვენის უილიამსის არაჩვეულებრივ თამაშს.

ახლა კი გასაგებია, რატომ არ არიან სუპერვარსკვლავები ხუროებსა და სანტექნიკოსებს შორის. ყველას უნდა საუკეთესო ხუროს დაქირავება, მაგრამ ხურო, კინომსახიობისგან განსხვავებით, თავის მომსახურებას მომხმარებელთა მხოლოდ შეზღუდულ რაოდენობას მიაწოდებს. მიუხედავად იმისა, რომ საუკეთესო ხურო უფრო დიდ გასამრჯელოს ითხოვს, ვიდრე საშუალო დონის ხურო, ამ უკანასკნელის შემოსავალიც საკმაოდ მაღალია.

ხელფასები წონასწორობის ზღვარს ზემოთ: მინიმალური ხელფასის კანონები, პროფკავშირები და ეფექტიანი ხელფასი

ხელფასებს შორის განსხვავების ანალიზი ძირითადად შრომის ბაზრის წონასწორულ მოდელს ეყრდნობა. ეს იმას ნიშნავს, რომ ხელფასი შრომის მოთხოვნა-მიწოდების ბალანსს შეესაბამება. მაგრამ ეს დაშვება ყოველთვის სამართლიანი არ არის. ზოგიერთი მომუშავისათვის, ხელფასი მოთხოვნისა და მიწოდების წონასწორობის დონეს აღემატება. განვიხილოთ ამ მოვლენის სამი მიზეზი.

პირველი მიზეზია მინიმალური ხელფასის კანონები, რომლებიც ჩვენ პირველად მეექვსე თავში შეგვხვდა. მომუშავეთა უმეტესობაზე ეს კანონი არ ვრცელდება, რადგან მათი წონასწორული ხელფასი კანონით განსაზღვრულ მინიმუმზე გაცილებით მეტია. მაგრამ ზოგს, განსაკუთრებით ნაკლებად დაოსტატებულ და ახალბედა მომუშავეებს, ეს კანონი იმაზე მეტ ხელფასს აძლევს, ვიდრე ისინი არარეგულირებად ბაზარზე მიიღებდნენ.

პროფკავშირი მომუშავეთა გაერთიანება, რომელიც აწარმოებს მოლაპარაკებებს დამქირავებელთან ხელფასისა და სამუშაო პირობების შესახებ.

მეორე მიზეზი, რის გამოც მომუშავეებმა შეიძლება წონასწორულ ხელფასზე მეტი მიიღონ, არის პროფკავშირის ძალაუფლება. **პროფკავშირი** მუშაკთა გაერთიანებაა, რომელიც აწარმოებს მოლაპარაკებებს დამქირავებელთან ხელფასისა და სამუშაო პირობების შესახებ. პროფკავშირები ხშირად ახერხებენ ხელფასების გაზრდას იმაზე მეტად, ვიდრე მათ გარეშე იქნებოდა შესაძლებელი, რადგან მათ შეუძლიათ მომუშავეთა ორგანიზება და ფირმებზე ზეწოლა **გაფიცვის** გზით. ითვლება, რომ პროფკავშირების წევრი მომუშავეების ხელფასი დაახლოებით 10-20%-ით აღემატება იმათ ხელფასებს, ვინც პროფკავშირის წევრი არ არის.

მესამე მიზეზს ხსნის **ეფექტიანი ხელფასების** თეორია. ამ თეორიის მიხედვით, ფირმა დაინტერესებულია მაღალი ხელფასის გადახდით, რადგან ეს დადებითად მოქმედებს შრომის ნაყოფიერების გაზრდაზე. მაღალი ანაზღაურება მომუშავეთა ბრუნვას ამცირებს, ზრდის მოტივაციას და იმ განმცხადებელთა ხარისხს, ვისაც მაღალხელფასიან ვაკანსიებზე

გაფიცვა
ფირმის ორგანიზებული დაცლა სამუშაო ძალისაგან პროფკავშირის მიერ.

ეფექტიანი ხელფასი
ფირმის მიერ მომუშავეთა შრომის ნაყოფიერების გასაზრდელად გადახდილი წონასწორულზე მაღალი ხელფასი.

შეაქვთ განაცხადი. ასე რომ, თუკი ეს თეორია მართებულია, მაშინ შეიძლება ითქვას, რომ ზოგიერთი ფირმა მომუშავეებისათვის უფრო მეტის გადახდას არჩევს, ვიდრე მათ რომელიმე სხვა ფირმა გადაუხდიდა.

იმისგან დამოუკიდებლად, თუ რა მიზეზით არის განპირობებული წონასწორულზე მაღალი ხელფასი — მინიმალური ხელფასის კანონებით, პროფკავშირებით თუ ეფექტიანი ხელფასით, შრომის ბაზარზე მათი გავლენა ერთნაირია. კონკრეტულად, ხელფასების წონასწორობის დონის ზემოთ დაწესება იწვევს შრომის მიწოდების ზრდას და შრომაზე მოთხოვნის შემცირებას. შედეგად ვიღებთ სამუშაო ძალის სიჭარბეს, ანუ უმუშევრობას. უმუშევრობა და მისი მოგვარების საზოგადოებრივი პოლიტიკა, საზოგადოდ, მაკროეკონომიკის თემაა და შესაბამისად, ამ თავის პრობლემატიკას სცდება. თუმცა, შემოსავლების ანალიზის დროს შეცდომა იქნებოდა ამ საკითხების სრული იგნორირება. მიუხედავად იმისა, რომ ხელფასებს შორის განსხვავებების მიზეზთა უმეტესობის გაანალიზება სრულიად შესაძლებელია შრომის ბაზრის წონასწორობის დაშვების შენარჩუნებით, გარკვეულ შემთხვევებში მნიშვნელოვან როლს წონასწორობის ზღვარს ზემოთ დაწესებული ხელფასებიც ასრულებს.

სწრაფი გამოკითხვა: **განმარტეთ *საკომპენსაციო სხვაობა* და მოიყვანეთ მაგალითი. დაასახელეთ ორი მიზეზი იმისა, თუ რატომაა შემოსავალი მით უფრო მეტი, რაც მეტია მშრომელის განათლება.**

დისკრიმინაციის ეკონომიკა

ხელფასების განსხვავების კიდევ ერთი მიზეზია დისკრიმინაცია. **დისკრიმინაციას** ადგილი აქვს მაშინ, როდესაც ბაზარი სხვადასხვა შესაძლებლობებს სთავაზობს ინდივიდებს, რომლებიც განსხვავდებიან მხოლოდ რასით, ეთნიკური ჯგუფით, სქესით, ასაკით ან სხვა პიროვნული მახასიათებლებით. დისკრიმინაცია ასახავს ზოგიერთი ადამიანის უარყოფით დამოკიდებულებას საზოგადოების გარკვეული ჯგუფებისადმი. მიუხედავად იმისა, რომ დისკრიმინაცია ემოციებთან დაკავშირებული საკითხია, რომელიც ხშირად ცხარე დებატებს იწვევს, ეკონომისტები ცდილობენ ამ საკითხის ობიექტურად შესწავლას, რათა გამიჯნონ მითი და რეალობა.

დისკრიმინაცია შრომის ბაზარზე

დისკრიმინაცია
სხვადასხვა შესაძლებლობების შეთავაზება ინდივიდებისთვის, რომლებიც განსხვავდებიან მხოლოდ რასით, ეთნიკური ჯგუფით, სქესით, ასაკით ან სხვა პიროვნული მახასიათებლებით.

როგორ მოქმედებს შრომის ბაზარზე არსებული დისკრიმინაცია სხვადასხვა ჯგუფების მშრომელთა შემოსავლებზე? ეს ძალიან მნიშვნელოვანი კითხვაა, მაგრამ მასზე პასუხის გაცემა ადვილი არ არის.

უეჭველია, რომ აშშ-ში მომუშავეთა სხვადასხვა ჯგუფები საკმაოდ განსხვავებულ ანაზღაურებას იღებენ, როგორც ამას მე-2 ცხრილი გვიჩვენებს. საშუალო შავკანიანი მშრომელის ხელფასი დაახლოებით 22 პროცენტით ნაკლებია საშუალო თეთრკანიანი მშრომელის ხელფასზე, ხოლო შავკანიანი ქალი 13 პროცენტით ნაკლებს იღებს, ვიდრე თეთრკანიანი. სქესის მიხედვით განსხვავებაც საკმაოდ დიდია. თეთრკანიანი ქალების საშუალო ხელფასი დაახლოებით 24 პროცენტით ნაკლებია თეთრკანიანი მამაკაცების საშუალო ხელფასზე, ხოლო შავკანიანი ქალი 16 პროცენტით ნაკლებს გამოიმუშავებს, ვიდრე შავკანიანი მამაკაცი. აქედან ცხადია, რომ მრავალი დამქირავებელი დისკრიმინაციას ეწევა შავკანიანებისა და ქალების წინააღმდეგ.

მაგრამ ასეთ მიდგომას ერთი აშკარა პრობლემა ახლავს. თვით ისეთ ბაზარზეც კი, რომელზეც დისკრიმინაცია არ არსებობს, სხვადასხვა ადამიანებს სხვადასხვა ხელფასები აქვთ. ადამიანები განსხვავდებიან თავიანთი ადამიანური კაპიტალით და იმით, თუ როგორი ტიპის სამუშაოს შესრულება შეუძლიათ და სურთ. ხელფასებს შორის განსხვავებები, რომელთაც ჩვენს ეკონომიკაში ვაკვირდებით, მეტწილად განსაზღვრულია წონასწორული ხელფასების იმ დეტერმინანტებით, რომლებიც წინა ქვეთავში განვიხილეთ. მხოლოდ ის,

ცხრილი 2

მედიანური წლიური შემოსავალი რასისა და სქესის მიხედვით

	თეთრკანიანი	შავკანიანი	პროცენტული წილი შავკანიანებისათვის უფრო ნაკლებია
კაცი	$41,211	$32,241	22%
ქალი	$31,169	$26,965	13%
პროცენტული წილი ქალებისათვის უფრო ნაკლებია	24%	16%	

შენიშვნა: შემოსავლები 2003 წლისაა და მოცემულია მხოლოდ სრულ განაკვეთზე მომუშავე 14 წელზე მეტი ასაკის მშრომელებისათვის.

წყარო: აშშ-ს აღწერის ბიურო

რომ სხვადასხვა ჯგუფების წევრების – თეთრკანიანებისა და შავკანიანების, ქალებისა და მამაკაცების – ხელფასები ერთმანეთისგან განსხვავდება, თითქმის არაფერს გვეუბნება იმის თაობაზე, თუ რამდენად გავრცელებულია დისკრიმინაცია.

განვიხილოთ, მაგალითად, ადამიანური კაპიტალის როლი. თეთრკანიან მამაკაცებს 75 პროცენტით მეტი შანსი აქვს, რომ კოლეჯის დიპლომი ჰქონდეთ, ვიდრე შავკანიან მამაკაცებს. ასე რომ, თეთრკანიანთა და შავკანიანთა ხელფასებს შორის განსხვავების გარკვეული ნაწილი სხვადასხვა განათლებითაა გამოწვეული. მართალია, თეთრკანიან მომუშავეთა შორის, ორივე სქესს თანაბარი შანსი აქვს, რომ კოლეჯის დიპლომი ჰქონდეს, მაგრამ მამაკაცებს მაგისტრის ხარისხის მიღების 11 პროცენტით მეტი შანსი აქვთ ქალებთან შედარებით. ეს კი იმაზე მეტყველებს, რომ ქალთა და მამაკაცთა ხელფასებს შორის განსხვავების გარკვეული ნაწილი, შესაძლოა, სხვადასხვა განათლებით იყოს გამოწვეული.

სინამდვილეში, ადამიანურ კაპიტალს, შესაძლოა, უფრო მეტი მნიშვნელობა ჰქონდეს ხელფასებს შორის განსხვავებების ახსნისთვის, ვიდრე ზემოთ მოყვანილი რიცხვებიდან შეგვიძლია დავასკვნათ. წლების განმავლობაში, იმ საზოგადოებრივ სკოლებში, სადაც ძირითადად შავკანიანები სწავლობდნენ, სწავლების დონე საკმაოდ დაბალი იყო, ვიდრე იმ სკოლებში, სადაც ძირითადად თეთრკანიანები სწავლობდნენ. ანალოგიურად, წლების განმავლობაში სკოლებში გოგონები მეცნიერებისა და მათემატიკისგან შორს იდგნენ, მიუხედავად იმისა, რომ ამ საგნებს, შესაძლოა, უფრო დიდი მნიშვნელობა ჰქონდა შრომის ბაზარზე, ვიდრე სხვა საგნებს. რომ შეგვეძლოს განათლების არა მარტო რაოდენობის, არამედ ხარისხის რიცხობრივად გამოხატვა, ამ ჯგუფების ადამიანურ კაპიტალს შორის განსხვავებაც უფრო დიდი იქნებოდა.

ხელფასებს შორის განსხვავებების ახსნაში დახმარების გაწევა შეუძლია აგრეთვე გამოცდილების სახით შეძენილ ადამიანურ კაპიტალსაც. კერძოდ, ქალებს, როგორც წესი, ნაკლები შრომითი გამოცდილება აქვთ, ვიდრე მამაკაცებს. ამის ერთ-ერთი მიზეზი ისაა, რომ ქალების ხვედრითი წილი სამუშაო ძალაში ბოლო ათწლეულების მანძილზე გაიზარდა. ამ ისტორიული ცვლილების შედეგად დღეს მდედრობითი სქესის საშუალო მშრომელი უფრო ახალგაზრდაა, ვიდრე მამრობითი სქესის საშუალო მშრომელი. ამას გარდა, ქალები ხშირად წყვეტენ კარიერას ბავშვების აღზრდის მიზნით. ამ მიზეზების გამო, მდედრობითი სქესის საშუალო მშრომელს ნაკლები შრომითი გამოცდილება აქვს, ვიდრე მამრობითი სქესის საშუალო მშრომელს.

ხელფასებს შორის განსხვავების კიდევ ერთი მიზეზია საკომპენსაციო სხვაობა. ზოგიერთი ანალიტიკოსის აზრით, საშუალოდ ქალები უფრო სასიამოვნო სამუშაოს იღებენ, ვიდრე მამაკაცები და ამ ფაქტითაც უნდა ავხსნათ ქალთა და მამაკაცთა ხელფასებს შორის განსხვავება. მაგალითად, ქალები უფრო ხშირად მდივნები არიან, კაცები კი – სატვირთო მანქანების მძღოლები. მდივნისა და სატვირთო მანქანის მძღოლის ხელფასებს შორის განსხვავება ნაწილობრივ დამოკიდებულია თითოეული ამ საქმიანობის სამუშაო პირობებზე. ვინაიდან ამ არაფულად ასპექტებს რიცხვებით ვერ გამოვხატავთ, ხელფასებს შორის განსხვავების ახსნისას საკომპენსაციო სხვაობის ზუსტი პრაქტიკული მნიშვნელობის დადგენა თითქმის შეუძლებელია.

საბოლოოდ, სხვადასხვა ჯგუფების ხელფასებს შორის განსხვავების შესწავლა არ გვაძლევს ცხადი დასკვნის გამოტანის საშუალებას იმის შესახებ, თუ რამდენად გავრცელებულია დისკრიმინაცია შეერთებული შტატების შრომის ბაზარზე. ეკონომისტთა უმრავლესობა თვლის, რომ ხელფასებს შორის განსხვავების გარკვეული ნაწილი დისკრიმინაციითაა გამოწვეული, მაგრამ ამ დისკრიმინაციის მასშტაბებთან დაკავშირებით საერთო აზრი არ არსებობს. ერთადერთი დასკვნა, რომელსაც ყველა ეკონომისტი ეთანხმება, უარყოფითია: ვინაიდან სხვადასხვა ჯგუფის საშუალო ხელფასებს შორის განსხვავება მხოლოდ ნაწილობრივ ასახავს ადამიანური კაპიტალისა და შრომის პირობების განსხვავებებს, ამიტომ ის არაფერს გვამცნობს იმის თაობაზე, თუ რა სიდიდისაა დისკრიმინაცია შრომის ბაზარზე.

რა თქმა უნდა, სხვადასხვა ჯგუფის მშრომელთა ადამიანურ კაპიტალს შორის განსხვავება დისკრიმინაციაზე მეტყველებს. მაგალითად, შავკანიანი მოსწავლეებისთვის განკუთვნილი სკოლების დაბალი ხარისხი შეგვიძლია ამ სკოლებისადმი ქალაქის ხელმძღვანელობისა და განათლების სისტემის მუშაკების ცუდ დამოკიდებულებას მივაწეროთ. მაგრამ ასეთ დისკრიმინაციას მანამდეც აქვს ადგილი, ვიდრე მშრომელი შრომის ბაზარზე მოხვდება. ამ შემთხვევაში, ეს სენი პოლიტიკურია, თუმცა კი ეკონომიკური სიმპტომებიც აქვს.

მაგალითი | ემილის მიიღებენ სამუშაოზე თუ ლაკიშას?

მიუხედავად იმისა, რომ შრომის ბაზარზე არსებული დისკრიმინაციისა და მისი შედეგების შეფასება საკმაოდ რთულია, მასზე გარკვეული დასკვნების გამოტანის შესაძლებლობას ეს უბრალო შემოქმედებითი ექსპერიმენტიც გვაძლევს. ეკონომისტებმა მარიან ბერტრანმა და სენდილ მულაინათანმა ჩიკაგოსა და ბოსტონში გაზეთებში გამოქვეყნებულ დაახლოებით 1300 ვაკანსიაზე დაახლოებით 5000 ყალბი რეზიუმე გააგზავნეს. ამ რეზიუმეების ნახევარში ისეთი ტიპური აფროამერიკული სახელები დომინირებდა, როგორიცაა, მაგალითად, ჯამალ ჯონსი ან ლაკიშა ვაშინგტონი; მეორე ნახევარში კი ტიპური თეთრკანიანი მოსახლეობის სახელები, როგორიცაა, მაგალითად, ემილი უოლში და გრეგ ბეიკერი. სხვა მხრივ რეზიუმეები ერთნაირი იყო. ამ ექსპერიმენტის შედეგები „ამერიკან იკონომიკ რევიუს" 2004 წლის სექტემბრის ნომერში გამოქვეყნდა.

მკვლევარებმა აღმოაჩინეს, რომ დამქირავებლები განსხვავებულად ეხმაურებოდნენ რეზიუმეების ამ ორ ჯგუფს. ტიპურ თეთრკანიანთა სახელების რეზიუმეებს დაახლოებით 50%-ით მეტი დამქირავებელი გამოეხმაურა, ვიდრე აფროამერიკული სახელების მქონეს. ამგვარი დისკრიმინაცია დაფიქსირდა ყველა ტიპის დამქირავებლისაგან, მათ შორის იმათგანაც, ვინც აცხადებდა, რომ სრულიად თანაბარი პირობებით იღებდა კანდიდატებს. მკვლევართა დასკვნა შემდეგი იყო: „რასობრივი დისკრიმინაცია კვლავაც რჩება შრომის ბაზრის მნიშვნელოვან მახასიათებლად". •

დისკრიმინაცია დამქირავებელთა მხრიდან

ახლა, მოდით, მაჩვენებლებს თავი დავანებოთ და იმ ეკონომიკურ ძალებს მივუბრუნდეთ, რომლებიც შრომის ბაზრებზე არსებული დისკრიმინაციის უკან დგას. ვინ არის დამნაშავე, რომ ადამიანური კაპიტალის კონტროლისა და სამუშაო მახასიათებლების მიუხედავად საზოგადოების ერთი ფენა უფრო დაბალ ხელფასს იღებს, ვიდრე მეორე?

პასუხი ერთმნიშვნელოვანი არ არის. ბუნებრივია, რომ უმეტესად დამქირავებლის დადანაშაულება ხდება. სწორედ ისინი ქირაობენ მომუშავეებს და წყვეტენ, ვინ უნდა მიიღონ. თუკი მომუშავეთა ზოგი გარკვეული ჯგუფი იღებს უფრო დაბალ ხელფასს, ვიდრე უნდა იღებდეს, ვინ უნდა იყოს პასუხისმგებელი, თუ არა დამქირავებელი? მაგრამ ეკონომისტები ამ მარტივ პასუხს სკეპტიკურად უყურებენ. ისინი ამბობენ, რომ კონკურენტული ბაზარი ამგვარი დისკრიმინაციის ბუნებრივ წამალს გვთავაზობს. ეს წამალი ცნობილია როგორც მოგების მოტივი.

წარმოიდგინეთ ეკონომიკა, სადაც მომუშავეებს სხვადასხვა ფერის თმა აქვთ: ზოგი ქერაა, ზოგი კი შავთმიანი. მიუხედავად იმისა, რომ მათ ერთნაირი კვალიფიკაცია, გამო-

ცდილება და ეთიკა აქვთ, დისკრიმინაციის გამო ქერებს ნაკლებად იღებენ სამუშაოზე. შესაბამისად, ქერათმიანთა შრომაზე მოთხოვნა ნაკლებია და ამიტომ, ქერათმიანების ხელფასიც შავთმიანების ანალოგიურებაზე ნაკლებია.

რამდენი ხნის მანძილზე გაგრძელდება ასე? ამ ეკონომიკაში ფირმა კონკურენტების დამარცხების ახალ გზას ხედავს: თუ ქერათმიანებს დაიქირავებს, ნაკლებ ხელფასს გადაიხდის და იმ ფირმებზე უფრო ნაკლებ დანახარჯებს გაიღებს, რომლებიც შავთმიანებს ქირაობენ. დროთა განმავლობაში სულ უფრო მეტი "ქერათმიანი" ფირმა შემოვა ბაზარზე, რათა ნაკლები დანახარჯების უპირატესობით ისარგებლოს. "შავთმიანი" ფირმები, მეტი დანახარჯების გამო კონკურენტებთან დამარცხდებიან და ბაზრიდან განიდევნებიან. საბოლოოდ "ქერათმიანი" ფირმების სიმრავლე და "შავთმიანი" ფირმების ბაზრიდან განდევნა ქერათმიან მომუშავეებზე მოთხოვნას გაზრდის, ხოლო შავთმიანებზე მოთხოვნას კი შეამცირებს. პროცესი გაგრძელდება იქამდე, ვიდრე დისკრიმინაცია არ გაქრება და ხელფასები არ გათანაბრდება.

უბრალოდ რომ ვთქვათ, ის ფირმები, რომლებიც მხოლოდ მოგებაზე ფიქრობენ, უპირატესობას ფლობენ იმათთან შედარებით, ვინც დისკრიმინაციაზე ფიქრობს. შედეგად, იმარჯვებენ ის მეწარმეები, რომლებიც დისკრიმინაციას არ ეწევიან. ამრიგად, კონკურენტულ ბაზარს დამქირავებელთა მხრიდან წარმოებული დისკრიმინაციის წინააღმდეგ საკუთარი იარაღი აქვთ.

მაგალითი | მოგების მოტივი და სეგრეგაცია საზოგადოებრივ ტრანსპორტში

მეოცე საუკუნის დასაწყისში აშშ-ის სამხრეთში საზოგადოებრივ ტრანსპორტში სეგრეგაციის წესები მოქმედებდა: თეთრკანიანი მგზავრები წინ ისხდნენ, ხოლო შავკანიანები – უკან. როგორ გგონიათ, რამ გამოიწვია ამგვარი წესების შემოღება და როგორი იყო საზოგადოებრივი ტრანსპორტის მფლობელი ფირმების შეხედულება ამ საკითხზე?

1986 წელს, ჟურნალ „ეკონომიკის ისტორიის" ფურცლებზე გამოქვეყნდა ეკონომიკის ისტორიკოსის, ჯენიფერ რობეკის სტატია, სადაც იგი სეგრეგაციას შეეხო. რობეკმა დაასკვნა, რომ რასობრივი სეგრეგაცია მოქმედი კანონის შედეგი იყო, რომელიც ამგვარ სეგრეგაციას მოითხოვდა. სანამ ამ კანონს მიიღებდნენ, საზოგადოებრივ ტრანსპორტში ადგილები რასობრივი ნიშნის მიხედვით თითქმის არ განსხვავდებოდა. უფრო ხშირი იყო მწეველთა და არამწეველთა დაყოფა.

უფრო მეტიც, საზოგადოებრივი ტრანსპორტის მფლობელი ფირმები ხშირად ღიად ეწინააღმდეგებოდნენ სეგრეგაციას, რადგან განცალკევებული ადგილების მოწყობა დამატებით დანახარჯებთან იყო დაკავშირებული, რაც მათ მოგებას ამცირებდა. ერთ-ერთი სარკინიგზო კომპანიის მმართველი საქალაქო საბჭოში ჩიოდა, რომ სეგრეგაციის კანონების გამო „კომპანია იძულებული გახდა, ცარიელ სკამებს შეგუებოდა ".

აი როგორ აღწერს რობეკი სიტუაციას ერთ-ერთ სამხრეთულ ქალაქში:

„სარკინიგზო კომპანიამ არ მიიღო სეგრეგაციის პოლიტიკა და არც აპირებდა მის მიღებას. საჭირო გახდა შტატის კანონმდებლების ჩარევა, საზოგადოებრივი აგიტაცია და კომპანიის პრეზიდენტის დაპატიმრების მუქარა იმისათვის, რომ ფირმას გაეცალკევებინა სამგზავრო ადგილები... ცხადია, ფირმას არც ადამიანის უფლებების და არც რასობრივი თანასწორობის იდეა არ ამოძრავებდა. წინააღმდეგობის მამოძრავებელი მოტივი ნათელი იყო: ადგილების განცალკევება დანახარჯებს მოითხოვდა... კომპანიის ჩინოვნიკებს, შესაძლოა, ძალიანაც არ მოსწონდათ შავკანიანები, ან იქნებ არც იყვნენ მათ მიმართ უარყოფითად განწყობილნი, მაგრამ მათ ნამდვილად არ სურდათ მოგების ნაწილის სეგრეგაციისათვის შეწირვა."

სამხრეთული საზოგადოებრივი ტრანსპორტის ამბავი იმის დასტურია, რომ ბიზნესის მფლობელები როგორც წესი, უფრო მოგების მიღებით არიან დაინტერესებულნი, ვიდრე კონკრეტული ჯგუფის დისკრიმინაციით. და თუკი ფირმები მაინც მიმართავენ დისკრიმინაციულ პრაქტიკას, ამის მიზეზი ძირითადად ფირმის გარეთ უნდა ვეძებოთ. მოცემულ შემთხვევაში საზოგადოებრივი ტრანსპორტის კომპანიები სეგრეგაციას კანონის მოთხოვნით ეწეოდნენ და მას ხშირად ეწინააღმდეგებოდნენ კიდეც. •

დისკრიმინაცია მომხმარებლებისა და მთავრობის მხრიდან

მიუხედავად იმისა, რომ მოგების მოტივი დიდ როლს ასრულებს ხელფასისმიერი დისკრიმინაციის აღმოფხვრაში, მისი შემზღუდველი მოვლენებიც არსებობს. მოვიყვანთ ორ მნიშვნელოვან შეზღუდვას: მომხმარებლის უპირატესობებს და სამთავრობო პოლიტიკას.

იმის გასაგებად, თუ როგორ მოქმედებს მომხმარებლის უპირატესობები ხელფასებზე, დავუბრუნდეთ ჩვენს წარმოსახვით ეკონომიკას, სადაც ხდება მშრომელების დაყოფა ქერათმიანებად და შავთმიანებად. დავუშვათ, რესტორნების მფლობელები შავთმიანი ოფიციანტების დაქირავებას ამჯობინებენ. ამის შედეგად, ქერათმიან ოფიციანტთა ხელფასები შავთმიან ოფიციანტთა ხელფასებზე ნაკლებია. ამ შემთხვევაში შესაძლებელი იქნება ახალი რესტორნის გახსნა, რომელშიც იმუშავებენ ქერათმიანი ოფიციანტები და მომსახურების ფასები დაბალი იქნება. თუ მომხმარებლები მხოლოდ სადილის ხარისხსა და ფასზე ზრუნავენ, ასეთი რესტორნების გაჩენა დისკრიმინატორ ფირმებს ბაზრიდან გასვლისკენ უბიძგებს და ხელფასებს შორის განსხვავებაც გაქრება.

ერთი მხრივ, შესაძლოა, მომხმარებლები ისეთ რესტორნებში სიარულს ამჯობინებდნენ, სადაც მათ შავთმიანი ოფიციანტები მოემსახურებიან. ასეთ შემთხვევაში „ქერათმიანთა“ რესტორნების ბაზარზე შესვლა ვერ აღმოფხვრის განსხვავებას ქერათმიანებისა და შავთმიანების ხელფასებს შორის. ესე იგი, თუ მომხმარებლებს დისკრიმინატორული უპირატესობები აქვთ, კონკურენტული ბაზარი თავსებადია ხელფასისმიერ დისკრიმინაციასთან. ასეთი დისკრიმინაციის მქონე ეკონომიკა ორი ტიპის რესტორნებისგან იქნება შემდგარი. „ქერათმიანთა“ რესტორნები ქერათმიან ოფიციანტებს დაიქირავებენ და, ამის შედეგად, ექნებათ დაბალი დანახარჯები და დაბალი ფასები. „შავთმიანთა“ რესტორნები შავთმიან ოფიციანტებს დაიქირავებენ და მაღალი დანახარჯები და მაღალი ფასები ექნებათ. მომხმარებლები, რომელთაც ოფიციანტების თმის ფერი სულაც არ აინტერესებთ, წავლენ „ქერათმიანთა“ რესტორნებში, სადაც დაბალი ფასებია. ახირებული მომხმარებლები „შავთმიან“ რესტორნებში წავლენ და, საკუთარი დისკრიმინატორული უპირატესობების სანაცვლოდ, უფრო მაღალ ფასს გადაიხდიან.

კონკურენტულ ბაზრებზე დისკრიმინაციის არსებობის კიდევ ერთი შესაძლო მიზეზია მთავრობის მიერ დისკრიმინატორული პრაქტიკის დაკანონება. მაგალითად, თუ მთავრობამ დაამტკიცა კანონი, რომელშიც ნათქვამია, რომ ქერათმიანებს შეუძლიათ იმუშაონ ჭურჭლის მრეცხავებად, მაგრამ არ შეუძლიათ ოფიციანტებად მუშაობა, მაშინ კონკურენტულ ბაზარზე იარსებებს განსხვავება ხელფასებს შორის. საქალაქო ტრანსპორტში განხორციელებული სეგრეგაცია, რომელზეც ზემოთ ვთქვით, მთავრობის მიერ დაკანონებული დისკრიმინაციის ერთ-ერთი მაგალითია. ვიდრე სამხრეთ აფრიკა აპართეიდის სისტემაზე უარს იტყოდა, ამ ქვეყანაში შავკანიანებს ეკრძალებოდათ ზოგიერთ სამუშაო ადგილზე მუშაობა. დისკრიმინატორი მთავრობები ასეთ კანონებს იმ მიზნით იღებენ, რომ შეზღუდონ თავისუფალი და კონკურენტული ბაზრებისთვის დამახასიათებელი გამათანაბრებელი ძალების მოქმედება.

შევაჯამოთ ნათქვამი: *კონკურენტული ბაზრები ბუნებრივად ეწინააღმდეგება დისკრიმინაციას დამქირავებლების მხრიდან. ბაზარზე ისეთი ფირმების შესვლა, რომლებიც მხოლოდ მოგებაზე ზრუნავენ, იწვევს ხელფასისმიერი დისკრიმინაციის აღმოფხვრას. ხელფასებს შორის განსხვავება კონკურენტულ ბაზრებზე მხოლოდ მაშინ არსებობს, როდესაც მომხმარებლები მზად არიან, დამატებითი თანხა გადაიხადონ დისკრიმინატორული პრაქტიკის შესანარჩუნებლად, ან როდესაც ამას მთავრობა აკანონებს.*

მაგალითი | დისკრიმინაცია სპორტში

როგორც ვნახეთ, დისკრიმინაციის მასშტაბების დადგენა ხშირად საკმაოდ რთული საქმეა. იმის განსაზღვრისთვის, არსებობს თუ არა დისკრიმინაცია მშრომელთა რომელიმე ჯგუფის წინააღმდეგ, მკვლევარმა უნდა გაითვალისწინოს განსხვავება ამ და სხვა ჯგუფების მშრომელთა მწარმოებლურობას შორის. მაგრამ ფირმათა უმრავლესობაში საქონლისა და მომსახურების წარმოებაში ერთი კონკრეტული მშრომელის ხვედრითი წილის დადგენა თითქმის შეუძლებელია.

ერთ-ერთი ფირმა, რომლისთვისაც ასეთი გამოთვლები ადვილი ჩასატარებელია, სპორ-

ტული გუნდია. პროფესიულ გუნდებს მწარმოებლურობის გამოთვლის მრავალი ობიექტური საშუალება აქვთ. მაგალითად, კალათბურთში შეგვიძლია დავითვალოთ მოთამაშის მიერ ჩაგდებული და მოგერიებული ბურთები, საშუალო გარბენილი მანძილი და ა.შ.

სპორტული გუნდების შესწავლა ცხადყოფს, რომ რასობრივი დისკრიმინაცია სპორტში საკმაოდ გავრცელებულია, და ამაში მეტწილად მომხმარებელია დამნაშავე. ერთ-ერთ სტატიაში, რომელიც 1988 წელს ჟურნალ „ჯორნელ ოვ ლეიბორ იკონომიქსში" გამოქვეყნდა, შესწავლილია კალათბურთელთა ხელფასები. აღმოჩნდა, რომ შავკანიანი მოთამაშეები იღებენ დაახლოებით 20 პროცენტით ნაკლებს, ვიდრე ასეთივე შესაძლებლობების მქონე თეთრკანიანი მოთამაშეები. დასწრება უფრო დიდია იმ გუნდების თამაშებზე, სადაც მეტი თეთრკანიანი მოთამაშე თამაშობს. ამ ფაქტების ერთ-ერთი ინტერპრეტაცია ისაა, რომ გუნდების მფლობელებისთვის შავკანიანი მოთამაშეები ნაკლებად მომგებიანები არიან, ვიდრე თეთრკანიანი მოთამაშეები. მომხმარებლის მხრიდან ასეთი დისკრიმინაციის პირობებში, ხელფასებს შორის განსხვავება არსებობას განაგრძობს, მიუხედავად იმისა, რომ გუნდების მფლობელები მხოლოდ მოგებაზე ზრუნავენ.

მსგავსი სიტუაცია იყო ერთ დროს ბეისბოლის მოთამაშეებს შორისაც. 1960-იანი წლების მეორე ნახევრის მონაცემების შესწავლამ აჩვენა, რომ შავკანიანი მოთამაშეების შემოსავალი ნაკლები იყო, ვიდრე ასეთივე შესაძლებლობების მქონე თეთრკანიანი მოთამაშეებისა. უფრო მეტიც, იმ თამაშებს, სადაც შავკანიანი პიტჩერები თამაშობდნენ, ნაკლები გულშემატკივარი ესწრებოდა, თუმცა შავკანიან პიტჩერებს უკეთესი შედეგები ჰქონდათ. უკანასკნელ წლებში ჩატარებულმა კვლევამ ბეისბოლის მოთამაშეების ხელფასებს შორის ამ დისკრიმინატორული განსხვავების არსებობა ვერ აღმოაჩინა.

მეორე გამოკვლევამ, რომელიც 1990 წელს „კუორტერლი ჯორნელ ოვ იკონომიკსში" გამოქვეყნდა, ბეისბოლის ძველი ბარათების ფასები შეისწავლა. აქაც დისკრიმინაციის ასეთივე ტენდენციები გამოვლინდა. შავკანიანი გამთამაშებლების ბარათები 10 პროცენტით ნაკლები პოპულარობით სარგებლობდა, ვიდრე თეთრკანიანებისა; შავკანიანი მცველების ბარათები 13 პროცენტით ნაკლებ ფასად გაიყიდა, ვიდრე თეთრკანიანებისა.

სწრაფი პასუხი: რატომაა ძნელი იმის დადგენა, არსებობს თუ არა დისკრიმინაცია ამა თუ იმ ჯგუფის მშრომელთა წინააღმდეგ? • ახსენით, როგორ იწვევენ მოგების მმაქსიმიზებელი ფირმები ხელფასებს შორის დისკრიმინაციული განსხვავებების აღმოფხვრას. • რა შეიძლება იყოს ხელფასებს შორის დისკრიმინაციული განსხვავების შენარჩუნების მიზეზი?

დასკვნა

კონკურენტულ ბაზარზე მშრომელი იღებს ხელფასს, რომელიც საქონლისა და მომსახურების წარმოებაში მისი ზღვრული წილის ღირებულების ტოლია. მაგრამ არსებობს მრავალი რამ, რაც ზღვრული პროდუქტის ღირებულებაზე მოქმედებს. ფირმები მეტს უხდიან უფრო ნიჭიერ, უფრო შრომისმოყვარე, უფრო გამოცდილსა და უფრო განათლებულ მშრომელებს, ვინაიდან ასეთი მშრომელების მწარმოებლურობა მეტია. ფირმები ნაკლებს უხდიან იმ მშრომელებს, რომლებიც დისკრიმინაციას განიცდიან მომხმარებელთა მხრიდან, ვინაიდან ასეთი მშრომელების წილი შემოსავალში ნაკლებია.

შრომის ბაზრის თეორია, რომელიც ბოლო ორ თავში ჩამოვაყალიბეთ, ნათელყოფს, რატომ იღებს ზოგი მშრომელი სხვებზე მეტ ხელფასს. ეს თეორია არაფერს ამბობს იმის შესახებ, რომ შემოსავლის საბოლოო განაწილება თანაბარია, სამართლიანია ან სასურველია ამა თუ იმ თვალსაზრისით. ეს ის საკითხია, რომელსაც მე-20 თავში შევისწავლით.

შეჯამება

- მრავალი მიზეზის გამო მშრომელები სხვადასხვა ხელფასებს იღებენ. გარკვეულწილად ხელფასებს შორის განსხვავება მშრომელებს სამუშაო ადგილების ატრიბუტებს უნაზღაურებს. სხვა თანაბარ პირობებში მძიმე და არასასიამოვნო საქმიანობით დაკავებული მშრომელები უფრო მაღალ ხელფასებს იღებენ, ვიდრე ადვილი და სასიამოვნო საქმიანობით დაკავებული მშრომელები.
- მეტი ადამიანური კაპიტალის მქონე მშრომელები უფრო მაღალ ხელფასებს იღებენ, ვიდრე ნაკლები ადამიანური კაპიტალის მქონე მშრომელები. ადამიანური კაპიტალის დაგროვების ანაზღაურება ძალიან მაღალია და ბოლო ათწლეულში კიდევ უფრო გაიზარდა.
- იმის მიუხედავად, რომ განათლებაზე დახარჯული წლები, გამოცდილება და სამუშაო პირობები შემოსავალზე მოქმედებს, არსებობს შემოსავლების მრავალგვარი ცვლილება, რომელიც ამ ზემოქმედებით ვერ აიხსნება. შემოსავლების ცვლილების ეს აუხსნელი მრავალფეროვნება დიდადაა განპირობებული ნიჭით, შრომისმოყვარეობითა თუ იღბლით.
- ზოგი ეკონომისტი ამტკიცებს, რომ უფრო განათლებული მშრომელები იმის გამო კი არ იღებენ მაღალ ხელფასებს, რომ განათლება მწარმოებლურობას ზრდის, არამედ იმიტომ, რომ ნიჭიერი მშრომელები განათლებას იყენებენ იმისთვის, რომ დამქირავებლებს საკუთარი ნიჭის შესახებ ამცნონ. თუკი ეს სიგნალის თეორია სწორია,, მაშინ ყველა მშრომელის განათლების დონის გაზრდა არ უნდა იწვევდეს ხელფასების საერთო დონის გაზრდას.
- ზოგიერთი განსხვავება შემოსავლებს შორის გამოწვეულია რასობრივი, სქესობრივი ან სხვაგვარი დისკრიმინაციით. მაგრამ დისკრიმინაციის დონის დადგენა ძნელია, ვინაიდან ამ დროს უნდა გავითვალისწინოთ განსხვავებები ადამიანურ კაპიტალსა და სამუშაო პირობებს შორის.
- კონკურენტული ბაზრები ბუნებრივად მიისწრაფვის ხელფასებზე დისკრიმინაციის ზემოქმედების შეზღუდვისკენ. თუ ერთი ჯგუფის მშრომელთა ხელფასები სხვა ჯგუფის მშრომელთა ხელფასებზე დაბალია, და ამის მიზეზი არ არის დაკავშირებული ზღვრულ მწარმოებლურობასთან, მაშინ არადისკრიმინატორული ფირმა უფრო მომგებიანი იქნება, ვიდრე დისკრიმინატორული ფირმა. ამიტომ მოგების მაქსიმიზაციას შეუძლია შეამციროს ხელფასებს შორის დისკრიმინაციული განსხვავება. დისკრიმინაცია შეიძლება არსებობდეს კონკურენტულ ბაზარზე, თუ მომხმარებლები მზად არიან, დისკრიმინატორულ ფირმებს მეტი გადაუხადონ, ან, თუ მთავრობა ამტკიცებს კანონს, რომელიც ფირმებს დისკრიმინაციის განხორციელებას ავალებს.

ძირითადი ცნებები

საკომპენსაციო სხვაობა, გვ. 394
ადამიანური კაპიტალი, გვ. 395
პროფკავშირი, გვ. 401
გაფიცვა, გვ. 402
ეფექტიანი ხელფასი, გვ. 402
დისკრიმინაცია, გვ. 402

კითხვები გამეორებისთვის

1. რატომაა მეშახტის ხელფასი ასეთივე განათლების მქონე სხვა მშრომელების ხელფასებზე მეტი?
2. რა თვალსაზრისითაა განათლება კაპიტალის ერთერთი სახეობა?
3. როგორ შეუძლია განათლებას მშრომელის ხელფასის გაზრდა ამ მშრომელის მწარმოებლურობის გაზრდის გარეშე?
4. რა პირობებში ჩნდება ეკონომიკური სუპერვარსკვლავი? სავარაუდოა თუ არა სუპერვარსკვლავის არსებობა კბილის ექიმებს შორის? მუსიკოსებს შორის? ახსენით.
5. დაასახელეთ სამი მიზეზი, თუ რატომ შეიძლება იყოს მომუშავის ხელფასი მოთხოვნისა და მიწოდების წონასწორულ დონეზე უფრო მაღალი.
6. რა სირთულეები წარმოიშვება იმის გადაწყვეტისას, არის თუ არა დისკრიმინაციის შედეგი ამა თუ იმ ჯგუფის მშრომელთა დაბალი ხელფასები?
7. ეკონომიკური კონკურენციის ძალები რასობრივ დისკრიმინაციას ხელს უწყობს თუ აბრკოლებს?
8. მოიყვანეთ მაგალითი, თუ როგორ შეიძლება შენარჩუნდეს დისკრიმინაცია კონკურენტულ ბაზარზე.

სავარჯიშოები

1. კოლეჯის ზოგიერთი სტუდენტი ზაფხულობით ინტერნად მუშაობს კერძო ფირმაში ან სახელმწიფო დაწესებულებაში. ამისთვის ის ან ძალიან ცოტას იღებს, ან საერთოდ არაფერს.
   ა) რას უდრის ასეთი სამუშაოს ალტერნატიული დანახარჯი?
   ბ) ახსენით, რატომ სურთ სტუდენტებს ასეთ ადგილებზე მუშაობა.
   გ) თუ დააპირებთ იმ მშრომელთა შემოსავლების შედარებას, რომლებიც ახალგაზრდობაში ინტერნებად მუშაობდნენ, იმ მშრომელთა შემოსავლებთან, რომლებიც უფრო მაღალანაზღაურებად საზაფხულო შრომით საქმიანობას ეწეოდნენ, როგორი შედეგის მიღებას ივარაუდებთ?
2. როგორც მე-6 თავში ითქვა, მინიმალური ხელფასის კანონი ამახინჯებს დაბალანაზღაურებადი შრომის ბაზარს. ამ დამახინჯების შესამცირებლად ზოგიერთი ეკონომისტი გვთავაზობს მინიმალური ხელფასის ორსაფეხურიან სისტემას, სადაც ზრდასრული მშრომელებისთვის დაწესებულია ერთი მინიმალური ხელფასი, მოზარდებისთვის კი უფრო დაბალი, „სუბმინიმალური“ ხელფასი. დაასახელეთ იმის ორი მიზეზი, თუ რატომ ამახინჯებს მინიმალური ხელფასი მოზარდთა შრომის ბაზარს უფრო მეტად, ვიდრე ზრდასრულთა შრომის ბაზარს.
3. შრომის ეკონომიკის ძირითადი აღმოჩენა იმაში მდგომარეობს, რომ გამოცდილ მშრომელებს უფრო მეტი ხელფასები აქვთ, ვიდრე ნაკლებად გამოცდილ, მაგრამ ასეთივე განათლების მქონე მშრომელებს. რატომ ხდება ასე? გამოკვლევებმა აჩვენა, რომ ერთსა და იმავე საქმიანობაში მიღებული გამოცდილება დამატებით დადებით ზემოქმედებას ახდენს ხელფასებზე. ახსენით.
4. ზოგიერთ კოლეჯსა და უნივერსიტეტში, ეკონომიკის პროფესორები უფრო მაღალ ხელფასებს იღებენ, ვიდრე ზოგიერთი სხვა საგნის პროფესორები.
   ა) რატომ ხდება ასე?
   ბ) ზოგიერთი სხვა კოლეჯი და უნივერსიტეტი ყველა საგნის პროფესორებს ერთნაირ ხელფასს უხდის. ამ სასწავლებლების გარკვეულ ნაწილში, ეკონომიკის პროფესორებს უფრო მსუბუქი სასწავლო პროგრამებით უხდებათ მუშაობა, ვიდრე ზოგიერთი სხვა საგნის პროფესორებს. რა როლს ასრულებს განსხვავება სასწავლო პროგრამებს შორის?
5. წარმოიდგინეთ, რომ შემოგთავაზეს ან 4 წლის მანძილზე მსოფლიოს საუკეთესო უნივერსიტეტში სწავლა იმ პირობით, რომ ვერავინ გაიგოს, სად სწავლობდით, ან მსოფლიოში საუკეთესო უნივერსიტეტის დიპლომი ლექციებზე დასწრების უფლების გარეშე. რომელი არჩევანი მოგცემთ უფრო მეტის გამომუშავების შესაძლებლობას? როგორ ახასიათებს თქვენი პასუხი განათლების სფეროში სიგნალებისა და ადამიანური კაპიტალის ურთიერთდამოკიდებულების პრობლემას?
6. როდესაც დაახლოებით ასი წლის წინ ხმის ჩამწერი მოწყობილობა გამოიგონეს, მუსიკოსებს საკუთარი მუსიკის დიდი აუდიტორიისთვის მცირე დანახარჯებით მიწოდების საშუალება მიეცათ. თქვენი აზრით, როგორ იმოქმედა ამან საუკეთესო მუსიკოსების შემოსავალზე? საშუალო მუსიკოსების შემოსავალზე?
7. როდესაც 1960-იან წლებში ალან გრინსპენმა (მომავალში ფედერალური რეზერვების სისტემის თავმჯდომარე) საკონსულტაციო ფირმა გახსნა, ის ძირითადად ქალ ეკონომისტებს ქირაობდა. მან ერთხელ *„ნიუ-იორკ ტაიმსს“* განუცხადა: „მე ყოველთვის თანაბრად ვაფასებდი ქალისა და კაცის შესაძლებლობებს, მაგრამ იმის გამო რომ სხვები ასე არ ფიქრობდნენ, ქალის დაქირავება უფრო იაფი ჯდებოდა.“ იყო თუ არა გრინსპინის ქცევა მოგების მმაქსიმიზებელი? აღმაფრთოვანებელია მისი გადაწყვეტილება თუ გულის ამრევი? გრინსპინის მსგავსად რომ ბევრ დამქირავებელს ეფიქრა, რა მოუვიდოდა განსხვავებას ქალთა და კაცთა ხელფასებს შორის? რატომ არ იყენებდნენ იმ მომენტში ეკონომიკური კონსულტაციის სხვა ფირმები გრინსპინის ბიზნესსტრატეგიას?
8. დავუშვათ, ყველა ახალგაზრდა ქალი აპირებს მდივნად, მომვლელად ან მასწავლებლად მუშაობას. ამავე დროს, ახალგაზრდა კაცები იძულებულნი არიან, სხვა პროფესიებთან ერთად საკუთარ სამომავლო პროფესიებს შორის ეს სამი პროფესიაც განიხილონ.
   ა) ააგეთ დიაგრამა, სადაც ნაჩვენები იქნება შრომის კომბინირებული ბაზარი მდივნების, მომვლელებისა და მასწავლებლებისთვის. ააგეთ დიაგრამა, რომელზეც აჩვენეთ შრომის ბაზარი ყველა სხვა საქმიანობისთვის. რომელ ბაზარზეა ხელფასი უფრო მაღალი? ქალების საშუალო ხელფასი უფრო მაღალია თუ მამაკაცების საშუალო ხელფასი?
   ბ) ახლა კი წარმოვიდგინოთ, რომ საზოგადოებრივი სიტუაცია შეიცვალა, რამაც ორივე სქესის ახალგაზრდები სამომავლო საქმიანობის უფრო ფართო არჩევანის წინაშე დააყენა. როგორ იმოქმედებს დროთა განმავლობაში ეს ცვლილება თქვენ მიერ ა) კითხვაზე პასუხის გაცემისას ნაჩვენებ ბაზრებზე? როგორ იმოქმედებს ეს ცვლილება ქალებისა და მამაკაცების საშუალო ხელფასებზე?

9. ეკონომისტი ჯუნ ო'ნეილი ამტკიცებს, რომ „ვიდრე ოჯახში როლები არ გათანაბრდება, ქალები ვერ მიიღებენ საბაზრო საქმიანობის ისეთსავე სტილსა და ხელფასებს, როგორსაც მამაკაცები იღებენ.“ რას გულისხმობს ო'ნეილი „საბაზრო საქმიანობის სტილში“? როგორ მოქმედებს ეს სტილი შემოსავლებზე?
10. ამ თავში განვიხილეთ დისკრიმინაცია დამქირავებელთა, მომხმარებელთა და მთავრობის მხრიდან. ახლა განვიხილოთ დისკრიმინაცია მშრომელთა მხრიდან. ვთქვათ, ზოგიერთ შავთმიან მშრომელს არ მოსწონს მუშაობა ქერათმიან მშრომელებთან ერთად. თქვენი აზრით, შეუძლია თუ არა ასეთ დისკრიმინაციას ქერათმიან მშრომელთა დაბალი ხელფასების ახსნა? თუ ასეთი განსხვავება ხელფასებს შორის არსებობს, როგორ მოიქცევა მოგების მმაქსიმიზებელი ფირმის მფლობელი? მრავალი ასეთი ფირმა რომ არსებობდეს, რა მოხდებოდა დროთა განმავლობაში?



ამ თავში მოცემული საკითხების, ამოცანების, მაგალითების, სწრაფი გამოკითხვისა და ა.შ. შესახებ დამატებითი ინფორმაციისათვის ესტუმრეთ ვებ-გვერდს
http://mankiw.swlearning.com.



20

შემოსავლის უთანაბრობა და სიღარიბე

„ერთადერთი განსხვავება მდიდრებსა და ღარიბებს შორის ისაა," – უთხრა ერთხელ მერი ქოლამმა ერნესტ ჰემინგუეის, – „რომ მდიდრებს მეტი ფული აქვთ." შეიძლება ასეც იყოს. მაგრამ ეს განცხადება ბევრ კითხვას ტოვებს უპასუხოდ. განსხვავება მდიდრებსა და ღარიბებს შორის ძალიან საინტერესო და მნიშვნელოვანი საკითხია ფუფუნებაში მცხოვრები მდიდრებისთვისაც, მშიერი ღარიბებისთვისაც და მუდამ მშფოთვარე საშუალო კლასისთვისაც.

წინა ორი თავიდან გარკვეული აზრი შეგვექმნა იმის შესახებ, თუ რატომ აქვთ სხვადასხვა ადამიანებს სხვადასხვა შემოსავალი. ადამიანის შემოსავალი დამოკიდებულია მის შრომაზე მოთხოვნასა და ამ შრომის მიწოდებაზე, რაც, თავის მხრივ, დამოკიდებულია ნიჭზე, ადამიანურ კაპიტალზე, საკომპენსაციო სხვაობაზე, დისკრიმინაციაზე და სხვ. ვინაიდან შრომითი შემოსავლები შეერთებული შტატების ეკონომიკის მთლიანი შემოსავლის დაახლოებით სამ მეოთხედს შეადგენს, ხელფასებზე მოქმედი ფაქტორები იმის განსაზღვრაშიც დიდ როლს ასრულებს, თუ როგორ ნაწილდება ეკონომიკის მთლიანი შემოსავალი საზოგადოების წევრებს შორის. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, ეს ფაქტორები განსაზღვრავს, ვინ უნდა იყოს ღარიბი და ვინ – მდიდარი.

ამ თავში განვიხილავთ შემოსავლების განაწილების მექანიზმს. ვნახავთ, რომ ეს თემა წარმოშობს რამდენიმე ფუნდამენტურ კითხვას ეკონომიკური პოლიტიკის როლის შესახებ. *ეკონომიკის ათი პრინციპიდან* ერთ-ერთი იმაში მდგომარეობს, რომ მთავრობას ზოგჯერ შეუძლია ბაზრის ფუნქციონირების შედეგების გაუმჯობესება. ეს შესაძლებლობა განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია შემოსავლის განაწილების განხილვისას. ბაზრის „უხილავი ხელი" რესურსებს ეფექტიანად ანაწილებს, მაგრამ მიღებული შედეგების სამართლიანობის გარანტიას ვერ იძლევა. ამიტომ ბევრი – მაგრამ არა ყველა – ეკონომისტი თვლის, რომ მთავრობამ მეტი თანასწორობის მისაღწევად შემოსავლები უნდა გადაანაწილოს. თუმცა

ამ პოლიტიკის განხორციელებისას კიდევ ერთი პრინციპი იჩენს თავს *ეკონომიკის ათი პრინციპიდან*: ადამიანები დგებიან ალტერნატივების წინაშე. როდესაც მთავრობა თავისი პოლიტიკური პროგრამების რეალურ განხორციელებას იწყებს შემოსავლების უფრო თანასწორად გადასანაწილებლად, ის ამახინჯებს სტიმულებს, ცვლის ადამიანთა ქცევას და რესურსების განაწილებას ნაკლებეფექტიანს ხდის.

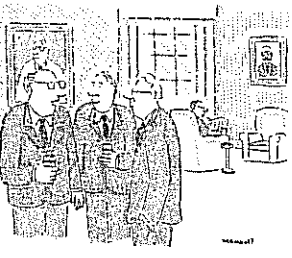
ჩვენი მსჯელობა შემოსავლების განაწილების შესახებ სამი საფეხურისგან შედგება. პირველ რიგში, დავადგენთ, რა დონის უთანასწორობა არსებობს ჩვენს საზოგადოებაში. ამის შემდეგ განვიხილავთ რამდენიმე განსხვავებულ შეხედულებას, რომლებიც ეხება მთავრობის როლს შემოსავლების განაწილების შეცვლაში. ბოლოს კი ვიმსჯელებთ საზოგადოების უღარიბესი წევრების დასახმარებლად შექმნილ სხვადასხვა სახელმწიფო პოლიტიკაზე.

უთანასწორობის რაოდენობრივი განსაზღვრა

შემოსავლების განაწილების შესწავლას ვიწყებთ შემდეგი ოთხი კითხვით:

- რამდენად დიდია უთანასწორობა ჩვენს საზოგადოებაში?
- რამდენი ადამიანი ცხოვრობს სიღარიბეში?
- რა პრობლემები ჩნდება უთანასწორობის რაოდენობრივი გაზომვის დროს?
- რა სიხშირით გადაინაცვლებენ ადამიანები ერთი საშემოსავლო კლასიდან მეორეში?

ეს კითხვები ქმნის ბუნებრივ ათვლის წერტილს, საიდანაც იწყება მსჯელობა შემოსავლების განაწილების შეცვლის სხვადასხვა მეთოდებზე.



„მე რომ მკითხოთ, სულ არ მედარდება, რას უზამენ მინიმალურ ხელფასს, თუ რა თქმა უნდა, ხელს არ ახლებენ მაქსიმალურ ხელფასს."

შემოსავლების უთანასწორობა შეერთებულ შტატებში

წარმოიდგინეთ, რომ ოჯახები დაყავით მათი წლიური შემოსავლების მიხედვით. შემდეგ ეს ოჯახები დაყავით ხუთ თანაბარ ჯგუფად: ქვედა მეხუთედი, მეორე მეხუთედი, შუა მეხუთედი, მეოთხე მეხუთედი და ზედა მეხუთედი. 1-ლი ცხრილი გვიჩვენებს თითოეული ჯგუფის შემოსავლის ზღვრებს. ის ასევე გვიჩვენებს ყველაზე მდიდარი 5%-ის შემოსავალსაც. ამ ცხრილის გამოყენება შეგიძლიათ იმის დასადგენად, თუ რა პოზიცია უჭირავს ოჯახს შემოსავლების მთლიან განაწილებაში.

ეკონომისტების აზრით, სხვადასხვა ქვეყანაში ან სხვადასხვა დროს არსებული შემოსავლების განაწილებაში არსებული განსხვავებების შესწავლისას უმჯობესია მონაცემების იმ სახით წარმოდგენა, როგორც ეს მე-2 ცხრილშია მოცემული. ეს ცხრილი გვიჩვენებს, რამდენი შემოსავალი მიიღო ოჯახების თითოეულმა ჯგუფმა მოცემულ წლებში. 2003 წელს ქვედა მეხუთედის ოჯახებმა მთელი შემოსავლის 4,1 პროცენტი მიიღეს, ხოლო ზედა მეხუთედის ოჯახებმა – 47,6 პროცენტი. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, მიუხედავად იმისა, რომ ზედა და ქვედა მეხუთედებში ოჯახების ერთნაირი რაოდენობაა, ზედა მეხუთედის შემოსავალი დაახლოებით ათჯერ მეტია ქვედა მეხუთედის შემოსავალზე.

მე-2 ცხრილის ბოლო სვეტში ნაჩვენებია ყველაზე მდიდარი ოჯახების წილი მთლიან შემოსავალში. 2003 წელს ოჯახების ყველაზე მდიდარმა 5-მა პროცენტმა მიიღო მთლიანი

CARTOON: © 2002 THE NEW YORKER COLLECTION FROM CARTOONBANK.COM. ALL RIGHTS RESERVED.

1 ცხრილი

შემოსავლების განაწილება აშშ-ში 2003 წელს

ჯგუფი	ოჯახის საშუალო წლიური შემოსავალი
ქვედა მეხუთედი	$ 24,117-ზე ნაკლები
მეორე მეხუთედი	24,117-42,057
შუა მეხუთედი	42,057-65,000
მეოთხე მეხუთედი	65,000-98,200
ზედა მეხუთედი	98,200 და მეტი
უმაღლესი 5%	170,082 და მეტი

წყარო: აშშ-ს აღწერის ბიურო

ცხრილი 2

შემოსავლის უთანაბრობა აშშ-ში

ეს ცხრილი გვიჩვენებს შემოსავლის განაწილების თითოეულ მეხუთედსა და უმაღლესი შემოსავლის მიმღები 5%-ის ჯგუფში მოხვედრილი ოჯახების მთლიანი დაუბეგრავი შემოსავლის პროცენტს.

წელი	ქვედა მეხუთედი	მეორე მეხუთედი	შუა მეხუთედი	მეოთხე მეხუთედი	ზედა მეხუთედი	ზედა 5%
2003	4.1%	9.6%	15.5%	23.2%	47.6%	20.5%
2000	4.3	9.8	15.5	22.8	47.4	20.8
1990	4.6	10.8	16.6	23.8	44.3	17.4
1980	5.2	11.5	17.5	24.3	41.5	15.3
1970	5.5	12.2	17.6	23.8	40.9	15.6
1960	4.8	12.2	17.8	24.0	41.3	15.9
1950	4.5	12.0	17.4	23.4	42.7	17.3
1935	4.1	9.2	14.1	20.9	51.7	26.5

წყარო: აშშ-ს აღწერის ბიურო

უფრო დიდი იყო, ვიდრე უღარიბესი 40 პროცენტის მთლიანი შემოსავალი.

მე-2 ცხრილში ნაჩვენებია აგრეთვე შემოსავლის განაწილება 1935 წლიდან დღემდე. ერთი შეხედვით შეიძლება მოგვეჩვენოს, რომ ამ ხნის განმავლობაში შემოსავლების განაწილება საკმაოდ სტაბილური იყო. ბოლო რამდენიმე ათწლეულში ოჯახების ქვედა მეხუთედი ილებდა შემოსავლის 4-დან 5 პროცენტამდე, ზედა მეხუთედი კი – 40-დან 50 პროცენტამდე. მაგრამ, თუ ცხრილს უფრო დაკვირვებით შევისწავლით, შემოსავლის განაწილების ზოგიერთ ტენდენციას შევნიშნავთ. 1935 წლიდან 1970 წლამდე განაწილება თანდათან უფრო თანაბარი გახდა. ქვედა მეხუთედის წილი გაიზარდა 4,1-დან 5,5 პროცენტამდე, ზედა მეხუთედის წილი კი შემცირდა 51,7-დან 40,9 პროცენტამდე. ბოლო წლებში ეს ტენდენცია საპირისპიროთი შეიცვალა. 1970 წლიდან 2003 წლამდე ქვედა მეხუთედის წილი შემცირდა 5,5-დან 4,1 პროცენტამდე, ზედა მეხუთედის წილი კი გაიზარდა 40,9-დან 47,6 პროცენტამდე.

უკანასკნელ წლებში მიმდინარე ამ ცვლილებების ზოგიერთი მიზეზი მე-19 თავში განვიხილეთ. იმ ქვეყნებთან ვაჭრობის მოცულობის ზრდამ, რომლებიც დაბალი ხელფასებით ხასიათდება, და ტექნოლოგიის განვითარებამ არაკვალიფიციურ შრომაზე მოთხოვნის შემცირება და კვალიფიციურ შრომაზე მოთხოვნის ზრდა გამოიწვია. ამის შედეგად არაკვალიფიციური მშრომელების ხელფასები შემცირდა კვალიფიციური მშრომელების ხელფასებთან შედარებით. ამ ცვლილებამ კი ოჯახების შემოსავლებს შორის უთანასწორობის ზრდა გამოიწვია.

შემოსავლების უთანასწორობა მსოფლიოში

რამდენად განსხვავდება შეერთებულ შტატებში შემოსავლების უთანასწორობა სხვა ქვეყნებში შემოსავლების უთანასწორობისგან? ეს საინტერესო კითხვაა, მაგრამ მასზე პასუხის გაცემა ადვილი არ არის. სხვადასხვა ქვეყანა სტატისტიკას სხვადასხვაგვარად აწარმოებს. მაგალითად, ზოგ ქვეყანაში ინდივიდუალური შემოსავლების მონაცემებს აგროვებენ, სხვა ქვეყნებში საოჯახო მეურნეობის შემოსავლების მონაცემებს. ამიტომ ერთი ქვეყნის მონაცემების შედარება მეორე ქვეყნის მონაცემებთან ხშირად შეუძლებელია. როდესაც გვხვდება განსხვავება ორ ქვეყანას შორის, დარწმუნებით ვერ ვიტყვით, რეალურ ეკონომიკურ განსხვავებებს ასახავს იგი თუ იმ მეთოდებს შორის განსხვავებას, რომლებიც მონაცემების შეკრებისას გამოიყენეს.

ამ გაფრთხილებით შეიარაღებულებმა, განვიხილოთ მე-3 ცხრილი, სადაც შემოსავლების განაწილება შედარებულია თორმეტ სხვადასხვა ქვეყანაში. ქვეყნები დალაგებულია თანასწორობის გაუარესების მიხედვით. სია იწყება იაპონიით, რომლის მოსახლეობის უმდიდრესი მეხუთედის შემოსავალი უღარიბესი მეხუთედის შემოსავალზე მხოლოდ 3,4-ჯერ მეტია. სიის ბოლოშია სამხრეთ აფრიკა და ბრაზილია, სადაც უმდიდრესი მეხუთედის შემოსავალი 30-ჯერ მეტია უღარიბესი მეხუთედის შემოსავალზე. მიუხედავად იმისა, რომ ყველა ქვეყანაში არსებობს მნიშვნელოვანი უთანასწორობა შემოსავლებს შორის, უთანასწორობის ხარისხი ყველგან ერთნაირი არ არის.

ცხრილი 3

შემოსავლების უთანაბრობა მსოფლიოში

ეს ცხრილი გვიჩვენებს მოსახლეობის ყველაზე მდიდარი და ღარიბი 20 პროცენტის შემოსავლებსა და ხარჯებს. ამ ორი მაჩვენებლის თანაფარდობა ზომავს ღარიბებსა და მდიდრებს შორის არსებულ განსხვავებას.

ქვეყანა	ყველაზე დაბალი 20 პროცენტი	ყველაზე მაღალი 20 პროცენტი	განსხვავება მდიდარსა და ღარიბს შორის
იაპონია	10.6	35.7	3.4
გერმანია	8.5	36.9	4.3
ინდოეთი	8.9	41.6	4.7
კანადა	7.0	40.4	5.8
დიდი ბრიტანეთი	6.1	44.0	7.2
აშშ	5.4	45.8	8.5
რუსეთი	4.9	51.3	10.5
ჩინეთი	4.7	50.0	10.6
ნიგერია	4.4	55.7	12.7
მექსიკა	3.1	59.1	19.1
ბრაზილია	2.0	64.4	32.2
სამხრეთ აფრიკა	2.0	66.5	33.2

წყარო: მსოფლიოს განვითარების ანგარიში, 2005.

უთანასწორობის მიხედვით დალაგებულ ქვეყნებში, შეერთებული შტატები სიის შუაგულშია მოქცეული. შეერთებულ შტატებში შემოსავლის განაწილება გაცილებით არათანაბარია, ვიდრე ისეთ განვითარებულ ქვეყნებში, როგორებიცაა იაპონია, გერმანია და კანადა. სამაგიეროდ, აშშ-ში შემოსავლების თანასწორობის მხრივ ბევრად უკეთესი მდგომარეობაა, ვიდრე ისეთ განვითარებად ქვეყნებში, როგორიცაა სამხრეთ აფრიკა, ბრაზილია და მექსიკა.

სიღარიბის დონე

სიღარიბის დონე ხშირად გამოიყენება შემოსავლების განაწილებაზე მსჯელობისას. **სიღარიბის დონე** არის მოსახლეობაში იმ ოჯახების პროცენტული წილი, რომელთა შემოსავლები აბსოლუტურ დონეზე, ე.წ. **სიღარიბის ზღვარზე** ნაკლებია. სიღარიბის ზღვარს მთავრობა განსაზღვრავს და ის ადეკვატური კვებისთვის საჭირო ხარჯებზე დაახლოებით სამჯერ მეტია. ეს ზღვარი ყოველწლიურად იცვლება ფასების დონის ცვლილების შესაბამისად და დამოკიდებულია ოჯახის სიდიდეზე.

გარკვეული წარმოდგენა რომ შევიქმნათ იმის შესახებ, თუ რაზე მიგვანიშნებს სიღარიბის ზღვარი, განვიხილოთ 2003 წლის მონაცემები. ამ წელს ტიპური ოჯახის შემოსავალი დაახლოებით $52,680-ს შეადგენდა და ოთხი წევრისგან შემდგარი ოჯახისთვის სიღარიბის ზღვარი იყო $18,810. სიღარიბის დონე იყო 12,5 პროცენტი. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, მოსახლეობის 12,5 პროცენტი იმ ოჯახების წევრები იყვნენ, რომელთა შემოსავლები სიღარიბის ზღვარზე ნაკლები იყო.

1-ელ ნახაზზე ნაჩვენებია სიღარიბის დონე 1959 წლიდან, როდესაც ოფიციალური მონაცემების შეკრება დაიწყო, დღემდე. როგორც ვხედავთ, 1959 წლიდან 1973 წლამდე სიღარიბის დონე შემცირდა 22,4-დან 11,1 პროცენტამდე. ეს არც არის გასაკვირი, ვინაიდან საშუალო შემოსავალი ეკონომიკაში (ინფლაციის გათვალისწინებით) ამ პერიოდში 50 პროცენტზე მეტით გაიზარდა. ვინაიდან სიღარიბის დონე აბსოლუტური სტანდარტია და არა ფარდობითი, ამიტომ, როდესაც ეკონომიკური ზრდა მთლიანი შემოსავლის განაწილების ცვლილებებს იწვევს, სულ უფრო მეტი ოჯახი აღმოჩნდება სიღარიბის ზღვარს ზემოთ. როგორც ჯონ ფ. კენედი ამბობდა, ზღვის მოქცევა ყველა ნავს ზემოთ უბიძგებს.

1970-იანი წლების დასაწყისიდან ეკონომიკის ღელვამ ზოგიერთი ნავი შორს ჩამოიტოვა. მიუხედავად საშუალო შემოსავლის უწყვეტი (თუმცა ოდნავ შენელებული) ზრდისა, სიღარიბის დონე არ შემცირებულა, პირიქით, გაიზარდა კიდეც ბოლო წლებში პროგრესი ვეღარ ახერხებს სიღარიბის 1973 წლის მაჩვენებელზე ნაკლების მიღწევას. სიღარიბის დაძლევის ეს პრობლემები მჭიდროდაა დაკავშირებული მე-2 ცხრილში ნაჩვენებ უთანასწორობის ზრდასთან. მიუხედავად იმისა, რომ ეკონომიკურმა ზრდამ ტიპური ოჯახის შემოსავლის ზრდა გამოიწვია, უთანასწორობის ზრდამ ხელი შეუშალა უღარიბეს ოჯახებს, საკუთარ თავზე გამოეცადათ ეკონომიკური აღმავლობის შედეგები.



ახალი ამბებიდან

შემოსავლის გლობალური განაწილება

შემოსავლის განაწილების ანალიზი, როგორც წესი, ცალკეული ქვეყნების მონაცემებს ეყრდნობა. თუმცა, ხანდახან გლობალური სურათის განხილვა ჯობია.

კარგი ამბები სიღარიბის შესახებ

დევიდ ბრუქსი

ვერ ვიტან კარგ ამბებზე წერას, იმიტომ რომ მხოლოდ პესიმისტები სარგებლობენ ინტელექტუალის იმიჯით. თუმცა, არ შემიძლია, არ აღვნიშნო, რომ ახლა მსოფლიოს ისტორიაში ყველაზე უფრო წარმატებული წლის XI თვეა. გასულ კვირას მსოფლიო ბანკმა გამოაქვეყნა მოხსენება იმის შესახებ, რომ წელს მსოფლიო ეკონომიკის ზრდა „მკვეთრად დაჩქარდა“ და მან 4% შეადგინა.

რაც მთავარია, მდიდარი ქვეყნები, ვთქვათ აშშ და იაპონია, სულაც არ ლიდერობენ ამ პროცესში. ისინი, რასაკვირველია, მშვენივრად ვითარდებიან, მაგრამ ამ ეკონომიკურ აღმავლობას წინ განვითარებადი ქვეყნები მიუძღვიან. მათმა ეკონომიკურმა ზრდამ მიმდინარე წელს 6.1%-ს მიაღწია, რაც უპრეცედენტო მაჩვენებელია. იმ შემთხვევაშიც კი, თუ არ გავითვალისწინებთ ჩინეთის, ინდოეთისა და რუსეთის მაჩვენებლებს, განვითარებადი ქვეყნების ზრდა 5%-ს უტოლდება. თვით მსოფლიო ბანკის ფრთხილი თანამშრომლებიც კი აღნიშნავენ, რომ ამ ათწლეულში განვითარებადი ქვეყნების ეკონომიკა 80-იან და 90-იან წლებზე უფრო სწრაფად გაიზარდა.

ყოველივე ამას უაღრესად დადებითი შედეგები მოჰყვა სიღარიბესთან ბრძოლის თვალსაზრისით. როდესაც რეგიონები ვითარდება, ზრდა სხვადასხვა ფენებს შორის გადანაწილდება. აღნიშნულ მოხსენებაში მსოფლიო ბანკი აღნიშნავს, რომ ეკონომიკური განვითარების შედეგად სიღარიბე სამხრეთ და აღმოსავლეთ აზიაში მნიშვნელოვნად შემცირდა. აღმოსავლეთ აზიასა და წყნარი ოკეანის სანაპიროზე, სადაც 1990 წელს 472 მილიონი ადამიანის დღიური დანახარჯი 1$-ზე ნაკლები იყო, 2001 წლისათვის ეს მაჩვენებელი 271 მილიონამდე შემცირდა; მკვლევარების ვარაუდით, 2015 წელს სიღატაკეში მხოლოდ 19 მილიონი ადამიანი იცხოვრებს. როგორც „ფაინენშელ ტაიმსის“ კორესპონდენტმა, მარტინ ვულფმა თავის წიგნში „რატომ აღწევს წარმატებას გლობალიზაცია“ აღნიშნა: „აქამდე არასოდეს ამდენ ადამიანს – და მსოფლიოს მოსახლეობის ასეთ დიდ ნაწილს – არ განუცდია ცხოვრების სტანდარტების ესოდენ მნიშვნელოვანი ზრდა.“

სხვა გამოკვლევებიც ადასტურებს, რომ შემოსავლის კიბის ქვედა დონეზე მომხდარმა ამ სწრაფმა ცვლილებებმა შეამცირა ისეთი მაჩვენებლები, როგორიცაა გაუნათლებლობა, ბავშვთა შრომა, შობადობა. მსოფლიოს ღარიბი რეგიონების ეკონომიკური ზრდა კი იმის მაჩვენებელია, რომ მცირდება გლობალური უთანასწორობაც.

ეკონომისტები გაცხოველებით კამათობენ იმის შესახებ, მცირდება თუ იზრდება უთანაბრობა. შეიძლება ითქვას, რომ, მართალია, უთანასწორობა ზოგიერთ ქვეყანაში იზრდება, მაგრამ ინდივიდებს შორის უთანასწორობა მსოფლიო მასშტაბით მცირდება. კატალონიელი ეკონომისტი ხავიერ სალა-ი-მარტინი, მსოფლიო უთანაბრობის რვა მაჩვენებლის შესწავლის შემდეგ იმავე დასკვნამდე მივიდა: ინდივიდებს შორის უთანაბრობა მსოფლიო მასშტაბით 70-იან წლებში ერთ დონეზე იდგა, შემდეგ კი მან შემცირება დაიწყო.

რით შეიძლება აიხსნას ეს სასიამოვნო სიახლე? გლობალიზაციით. გასული ათწლეულების განმავლობაში ბევრმა ქვეყანამ გაატარა სტრუქტურული რეფორმები სავაჭრო ბარიერების შესამცირებლად, საკუთრების უფლებათა დასაცავად და მეტი ეკონომიკური თავისუფლების მიღწევისათვის. შედეგად, საერთაშორისო ვაჭრობა სულ უფრო გაფართოვდა. სწორედ იმ ღარიბმა ქვეყნებმა, რომლებმაც გახსნეს საზღვრები ვაჭრობისა და ინვესტიციების მოსაზიდად, უფრო მეტიც, კარი გაუღეს ბოროტ ტრანსნაციონალურ კორპორაციებს, სიღარიბის შემცირების ყველაზე მაღალ მაჩვენებლებს მიაღწიეს. დაიმახსოვრეთ: თავისუფალი ვაჭრობა ამსუბუქებს მსოფლიოს ტანჯვას....

ურიგო არ იქნება, თუ გავიხსენებთ, რომ ამჟამად უნიშვნელოვანესი ამოცანაა გლობალიზაციის სარგებლობის აფრიკასა და ახლო აღმოსავლეთში გავრცელება. თუმცა, აღსანიშნავია ერთი საინტერესო გარემოებაც: რაც მეტად იზრდება თავისუფალი ვაჭრობის შედეგად ღარიბი ქვეყნების ცხოვრების დონე, მით უფრო მეტ ეჭვს და უნდობლობას იწვევს ეს მდიდარ ქვეყნებში.

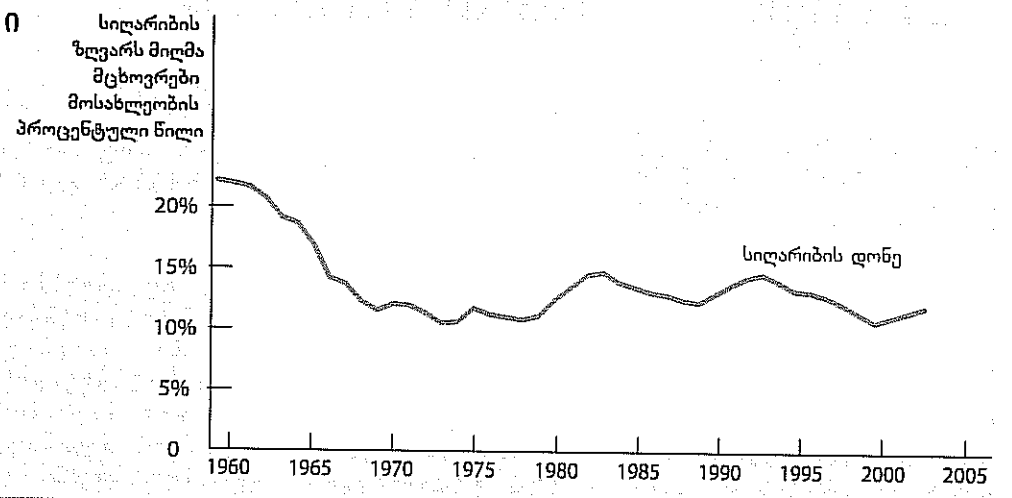
ვისურვებდი, რომ თუნდაც ერთხელ, ბონოს ან ბრიუს სპრინგსტინის მსგავსი ვინმე ადგეს კონცერტზე და თავის თაყვანისმცემლებს უთხრას სიმართლე: მსოფლიო მეტად ჩახლართულია და ყველაფერს თავისი ფასი აქვს, მაგრამ თუ თქვენ მართლა გსურთ სიღარიბის დაძლევა, მხარს უნდა უჭერდეთ იმ ხალხს, რომლებიც თავისუფალი ვაჭრობის შესახებ მოლაპარაკებებს აწარმოებენ და იმ ინვესტორებს, რომლებიც მოდებულნი არიან მსოფლიოს. მადლობა უნდა ვუთხრათ მათ, ვისი წყალობითაც წარმატებას ვაღწევთ სიღარიბესთან ბრძოლაში, მათ, ვისი წყალობითაც მსოფლიოში უფრო მეტ ადამიანს აქვს მადლიერების საფუძველი.

წყარო: „ნიუ-იორკ ტაიმსი“, 2004 წ. 27 ნოემბერი

1 ნახაზი

სიღარიბის დონე
სიღარიბის დონე გვიჩვენებს მოსახლეობაში იმ ოჯახების პროცენტულ წილს, რომელთა შემოსავლები აბსოლუტურ დონეზე, ე.წ. სიღარიბის ზღვარზე ნაკლებია.

წყარო: აშშ-ს აღწერის ბიურო



სიღარიბე ეკონომიკური სენია, რომელიც მოსახლეობის ყველა ფენაზე ზემოქმედებს, თუმცა სხვადასხვა სიხშირით. მე-4 ცხრილში ნაჩვენებია სიღარიბის დონე რამდენიმე ჯგუფისთვის. ეს ცხრილი სამ გასაოცარ ფაქტზე მიგვანიშნებს:

- სიღარიბე დაკავშირებულია რასასთან. შავკანიანებსა და ესპანურენოვან მოქალაქეებს სიღარიბეში ცხოვრების სამჯერ მეტი შანსი აქვთ, ვიდრე თეთრკანიანებს.
- სიღარიბე დაკავშირებულია ასაკთან. ბავშვებს საშუალოზე მეტი შანსი აქვთ, იცხოვრონ ღარიბ ოჯახებში, მოხუცებს კი ასეთ ოჯახებში ცხოვრების საშუალოზე ნაკლები „შანსი“ აქვთ.
- სიღარიბე დაკავშირებულია ოჯახის შემადგენლობასთან. უკაცო ოჯახებს, რომელთაც ქალები უძღვებიან, სიღარიბეში ცხოვრების ორჯერ უფრო მეტი „შანსი“ აქვთ, ვიდრე საშუალო ოჯახებს.

ეს სამი ფაქტი უკვე მრავალი წელია განსაზღვრავს შეერთებული შტატების საზოგადოებას და გვიჩვენებს, ვის აქვს სიღარიბის ყველაზე მეტი „შანსი“. ეს ეფექტები კომბინირებულადაც მოქმედებს: შავკანიანი და ესპანურენოვანი ობოლი ბავშვების ნახევარზე მეტი სიღარიბეში ცხოვრობს.

უთანასწორობის რაოდენობრივი განსაზღვრის პრობლემები

მიუხედავად იმისა, რომ შემოსავლის განაწილებისა და სიღარიბის დონის მონაცემები გარკვეულ წარმოდგენას გვიქმნის ჩვენს საზოგადოებაში არსებული უთანასწორობის

4 ცხრილი

ვინ არის ღარიბი?
ეს ცხრილი გვიჩვენებს, რომ მოსახლეობის სხვადასხვა ჯგუფებს შორის სიღარიბის დონეები მნიშვნელოვნად იცვლება.

ჯგუფი	სიღარიბის დონე
ყველა	12.5%
თეთრკანიანები ლათინოამერიკელთა გამოკლებით	8.2
შავკანიანები	24.4
ლათინოამერიკელები	22.5
აზიელები	11.8
ბავშვები (18 წლამდე)	17.6
ხანდაზმულები (64 წლის ზევით)	10.2
სრული ოჯახები	5.4
დიასახლისები (ამჟამად მეუღლის გარეშე)	28.0

წყარო: აშშ-ს აღწერის ბიურო, 2003 წლის მონაცემები

მასშტაბების შესახებ, მათი ინტერპრეტაცია არც ისეთი ცალსახაა, როგორადაც ეს თავიდან შეიძლება მოგვეჩვენოს. ეს მონაცემები საოჯახო მეურნეობების წლიურ შემოსავლებს ემყარება. ადამიანები საკუთარ შემოსავლებზე კი არა, ცხოვრების მაღალი დონის შენარჩუნების შესაძლებლობაზე ზრუნავენ. მრავალი მიზეზის გამო, მონაცემები შემოსავლების განაწილებისა და სიღარიბის დონის შესახებ ცხოვრების დონეთა შორის უთანასწორობის არასრულ სურათს გვაძლევს. ამ მიზეზებს ქვემოთ შევისწავლით.

ნატურალური დახმარება. შემოსავლების განაწილებისა და სიღარიბის დონის განსაზღვრა ოჯახების ფულად შემოსავალს ემყარება. მაგრამ მრავალი სამთავრობო პროგრამის ფარგლებში ღარიბები მრავალი სახის არაფულად დახმარებას იღებენ, სასურსათო ბარათების, დაბინავების ვაუჩერებისა და სამედიცინო დახმარების ჩათვლით. ღარიბებისთვის გაწეულ დახმარებას, რომელსაც საქონლისა და მომსახურების სახე აქვს და არა ნაღდი ფულისა, ნატურალური დახმარება ეწოდება. უთანასწორობის დონის დადგენის სტანდარტული მეთოდები ნატურალურ დახმარებას არ ითვალისწინებს.

ნატურალური დახმარება ღარიბებისთვის გამიზნული დახმარება, რომელსაც საქონლისა და მომსახურების სახე აქვს და არა ნაღდი ფულისა.

ვინაიდან ნატურალურ დახმარებას ძირითადად საზოგადოების უღარიბესი წევრები იღებენ, მისი, როგორც შემოსავლის ნაწილის გაუთვალისწინებლობა დიდ გავლენას ახდენს სიღარიბის დონის დადგენაზე. აღწერის ბიუროს გამოკვლევების თანახმად, თუ შემოსავალში გავითვალისწინებთ ნატურალურ დახმარებას ამ უკანასკნელის საბაზრო ღირებულების მიხედვით, სიღარიბეში მცხოვრები ოჯახების რაოდენობა დაახლოებით 10 პროცენტით დაბალი იქნება დღევანდელ სტანდარტულ მონაცემებთან შედარებით.

ნატურალური დახმარების მნიშვნელოვანი როლი უფრო ართულებს სიღარიბის ცვლილებების შეფასებას. რაც უფრო ვითარდება ღარიბთა დახმარებისკენ მიმართული სახელმწიფო პოლიტიკა, მით უფრო იცვლება ფულადი და ნატურალური დახმარებების თანაფარდობა. ამიტომ სიღარიბის დადგენილი დონის ზოგიერთი ცვლილება მთავრობის მხრიდან დახმარების რომელიმე სახეობას ასახავს და არა ეკონომიკური მდგომარეობის ჭეშმარიტ სურათს.

ეკონომიკური სასიცოცხლო ციკლი. ადამიანის შემოსავალი მისი სიცოცხლის განმავლობაში იცვლება. ახალგაზრდა მშრომელს, განსაკუთრებით მოსწავლეს, დაბალი შემოსავალი აქვს. შემოსავალი იზრდება მშრომელის ასაკთან და გამოცდილებასთან ერთად, პიკს აღწევს დაახლოებით 50 წლის ასაკში და მკვეთრად მცირდება, როდესაც მშრომელი პენსიაზე გადის, დაახლოებით 65 წლის ასაკში. შემოსავლის ცვლილების ამ ციკლს ეკონომიკური სასიცოცხლო ციკლი ეწოდება.

ეკონომიკური სასიცოცხლო ციკლი ინდივიდის ცხოვრების განმავლობაში მისი შემოსავლების რეგულარული ცვლილების ამსახველი მოდელი.

ვინაიდან ადამიანებს შეუძლიათ ფულის სესხება და დაზოგვა შემოსავლის ციკლური ცვლილებების გასაწონასწორებლად, მათი ცხოვრების დონე ამა თუ იმ წელს უფრო მეტად დამოკიდებულია სიცოცხლის მანძილზე მათ მიერვე მიღებულ შემოსავალზე, ვიდრე კონკრეტულ წელს მიღებულ შემოსავალზე. ახალგაზრდები ხშირად იღებენ სესხს სწავლის ხარჯების დასაფარავად თუ სახლის აშენების მიზნით და ამ სესხს აბრუნებენ მოგვიანებით, როდესაც მათი შემოსავალი იზრდება. ყველაზე დიდი დანაზოგი ადამიანებს საშუალო ასაკში აქვთ. ვინაიდან ადამიანებს შეუძლიათ დაზოგვა პენსიაზე გასვლის მოლოდინში, პენსიაზე გასვლისას შემოსავლის მკვეთრი შემცირება, როგორც წესი, ცხოვრების დონის შემცირებას არ იწვევს.

ეს ნორმალური სასიცოცხლო ციკლი იწვევს უთანასწორობის გაჩენას წლიური შემოსავლის განაწილებაში, მაგრამ არ იძლევა ცხოვრების დონეთა შორის არსებული უთანასწორობის ამსახველ ჭეშმარიტ სურათს. ჩვენს საზოგადოებაში ცხოვრების დონეთა უთანასწორობის შეფასებისთვის უფრო სასარგებლოა სიცოცხლის მანძილზე გამომუშავებული მთლიანი შემოსავლების განაწილების გათვალისწინება, ვიდრე წლიური შემოსავლების განაწილებისა. სამწუხაროდ, მთელი სიცოცხლის მანძილზე მიღებული შემოსავლების მონაცემები ყოველთვის ხელმისაწვდომი არ არის. მიუხედავად ამისა, როდესაც განვიხილავთ უთანასწორობასთან დაკავშირებულ მონაცემებს, არ უნდა დავივიწყოთ სასიცოცხლო ციკლი. ვინაიდან ადამიანის მიერ სიცოცხლის განმავლობაში მიღებული მთლიანი შემოსავალი ანონასწორებს სასიცოცხლო ციკლის უთანასწორობებს, სიცოცხლის განმავლობაში მიღებული შემოსავლები, მართლაც, უფრო თანაბრადაა განაწილებული მოსახლეობაში, ვიდრე ყოველწლიური შემოსავლები.

დროებითი და მუდმივი შემოსავალი. ადამიანის ცხოვრების მანძილზე შემოსავალი იცვლება არა მხოლოდ ეკონომიკური სასიცოცხლო ციკლის პროგნოზირებადი ცვლილებების შედეგად, არამედ შემთხვევითი და დროებითი მოვლენების შედეგადაც. ერთ წელს ყინვა ანადგურებს ფორთოხლის პლანტაციებს ფლორიდაში და მეციტრუსეების შემოსავლები დროებით მცირდება. ამავე დროს, ყინვა ფლორიდაში ფორთოხლის ფასების ზრდას იწვევს, ამიტომ კალიფორნიელი მეციტრუსეების შემოსავლები დროებით იზრდება. მომდევნო წელს შეიძლება ყველაფერი პირიქით მოხდეს.

შემოსავლის ციკლური ცვლილებების გასაწონასწორებლად ფულის სესხებისა და გასესხების მსგავსად, ადამიანებს შეუძლიათ, ფული ისესხონ და გაასესხონ შემოსავლის დროებითი ცვლილებების გასაწონასწორებლად. კალიფორნიელი მეციტრუსეების მხრიდან წინდაუხედავი ნაბიჯი იქნებოდა, თუ კარგი მოსავლის წელს მთელ დამატებით შემოსავალს დახარჯავდნენ. ამის ნაცვლად, ისინი ამ შემოსავალს ზოგავენ იმიტომ, რომ იციან: ბედი მუდამ არ გაუღიმებთ. ანალოგიურად, ფლორიდელი მეციტრუსეები შემოსავლების დროებით შემცირებას იმით უპასუხებენ, რომ იყენებენ თავიანთ დანაზოგებს ან ფულს სესხულობენ. იმდენად, რამდენადაც საოჯახო მეურნეობა ფულს ზოგავს და სესხულობს შემოსავლის დროებითი ცვლილებებისგან საკუთარი თავის დასაცავად, ეს ცვლილებები არ მოქმედებს ამ ოჯახის ცხოვრების დონეზე. ოჯახის მსყიდველობითი უნარი დიდადაა დამოკიდებული მის **მუდმივ შემოსავალზე**, რაც მისი ნორმალური, ანუ საშუალო შემოსავალია.

მუდმივი შემოსავალი
ადამიანის ნორმალური შემოსავალი.

ცხოვრების დონეების უთანასწორობის შეფასებისთვის მუდმივი შემოსავლების განაწილება უფრო სასარგებლოა, ვიდრე წლიური შემოსავლების განაწილება. მიუხედავად იმისა, რომ მუდმივი შემოსავალი რთული გამოსათვლელია, ეს მნიშვნელოვანი კონცეფციაა. ვინაიდან მუდმივ შემოსავალში არ შედის შემოსავლის დროებითი ცვლილებები, ამიტომ მუდმივი შემოსავალი უფრო თანაბრადაა განაწილებული, ვიდრე მიმდინარე შემოსავალი.

ეკონომიკური მობილურობა

ადამიანები ზოგჯერ ისე მოიხსენიებენ „მდიდრებსა“ და „ღარიბებს“, თითქოს ამ ჯგუფებში წლიდან წლამდე ერთი და იგივე ოჯახები იყოს გაერთიანებული. მაგრამ სინამდვილეში სულაც არ არის ასე. ეკონომიკური მობილურობა, ანუ ადამიანების მოძრაობა კლასიდან კლასში მნიშვნელოვანი მომენტია შეერთებული შტატების ეკონომიკაში. საშემოსავლო კიბეზე აღმასვლა შეიძლება იღბლის ან შრომისმოყვარეობის შედეგი იყოს, დაღმასვლა კი – უიღბლობის ან სიზარმაცისა. ამ მობილურობის გარკვეული ნაწილი შემოსავლის შემთხვევით ცვლილებებს ასახავს, მაშინ, როდესაც დანარჩენი ნაწილი შემოსავლის უფრო მუდმივი ცვლილებების შედეგია.

ვინაიდან ეკონომიკური მობილურობა ასე დიდია, იმათი დიდი ნაწილი, ვინც სიღარიბის ზღვრის მიღმაა, აქ მხოლოდ დროებითაა. ძალიან ცოტაა ისეთი ოჯახი, რომლისთვისაც სიღარიბე ხანგრძლივი პრობლემაა. ტიპურ ათწლიან პერიოდში, ოთხიდან ერთი ოჯახი სიღარიბის ზღვარს მიღმა ხვდება ერთი წლით მაინც. მაგრამ ოჯახთა მხოლოდ 3 პროცენტზე ნაკლებია ღარიბი რვა ან მეტი წლის განმავლობაში. ვინაიდან დროებით ღარიბი და მუდმივად ღარიბი ადამიანები სხვადასხვა პრობლემების წინაშე დგანან, ამიტომ სიღარიბესთან ბრძოლისთვის შემუშავებულმა პოლიტიკამ ეს ორი ჯგუფი აუცილებლად უნდა განასხვაოს.

ეკონომიკური მობილურობის შეფასების კიდევ ერთი გზაა ეკონომიკური წარმატების მდგრადობის შესწავლა თაობიდან თაობამდე. ეკონომისტებმა, რომლებიც ამ საკითხს შეისწავლიდნენ, მნიშვნელოვანი მობილურობა აღმოაჩინეს. თუ მამა იღებს ისეთ შემოსავალს, რომელიც 20 პროცენტით მეტია მისი თაობის საშუალო შემოსავალზე, მაშინ შვილის შემოსავალი, სავარაუდოდ, მისი თაობის საშუალო შემოსავალზე 8 პროცენტით მეტი იქნება. თითქმის არანაირი კავშირი არ არსებობს ბაბუისა და შვილიშვილის შემოსავლებს შორის.

ამ დიდი ეკონომიკური მობილურობის შედეგი ისაა, რომ შეერთებული შტატების ეკონომიკა სავსეა ახალგამომცხვარი მილიონერებით (ისევე, როგორც მათი მემკვიდრეებით, რომლებმაც თავიანთი ქონება გაანიავეს). ერთ-ერთი გამოკვლევის თანახმად, ხუთიდან ოთხ მილიონერს თავისი ქონება საკუთარი შრომით აქვს შეძენილი, მაგალითად, ახალი კომერციული საქმიანობის წამოწყებით ან კორპორაციაში კარიერის შექმნით. ხუთიდან მხოლოდ ერთმა მილიონერმა მიიღო თავისი ქონება მემკვიდრეობით.

სწრაფი გამოკითხვა: რას ასახავს სიღარიბის დონე? • აღწერეთ სიღარიბის დონის გაზომვის შედეგების ინტერპრეტირებისას წარმოქმნილი სამი პოტენციური პრობლემა.

შემოსავლების გადანაწილების პოლიტიკური ფილოსოფია

ჩვენ ვნახეთ, როგორ ნაწილდება შემოსავლები ეკონომიკაში და ვიმსჯელეთ ზოგიერთ პრობლემაზე, რომელიც ჩნდება უთანასწორობის მასშტაბების ინტერპრეტირებისას. ეს დისკუსია *პოზიტიური* იყო, რადგანაც ის უბრალოდ აღწერდა არსებულ ვითარებას. ახლა კი მივუბრუნდეთ *ნორმატიულ* კითხვას, რომელსაც პოლიტიკოსებმა უნდა უპასუხონ: რა უნდა მოიმოქმედოს მთავრობამ ეკონომიკურ უთანასწორობასთან დაკავშირებით?

ეს კითხვა მარტო ეკონომიკას არ ეხება. მხოლოდ ეკონომიკური ანალიზი ვერაფერს გვეტყვის იმის შესახებ, უნდა სცადონ თუ არა პოლიტიკოსებმა, უფრო თანასწორი გახადონ ჩვენი საზოგადოება. ჩვენი შეხედულებები ამ საკითხთან დაკავშირებით მეტწილად პოლიტიკურ ფილოსოფიას ეკუთვნის. მაგრამ, ვინაიდან მთავრობის როლი შემოსავლების გადანაწილებაში ეკონომიკურ პოლიტიკასთან დაკავშირებული დებატების ცენტრალური საკითხია, აქ ცოტა ხნით გადავუხვევთ ეკონომიკური მეცნიერებიდან და პოლიტიკურ ფილოსოფიას მივუბრუნდებით.

უტილიტარიზმი

ფილოსოფიური მეცნიერების ერთ-ერთი ცნობილი მოძღვრებაა **უტილიტარიზმი.** მისი ფუძემდებლები არიან ინგლისელი ფილოსოფოსები ჯერემი ბენტამი (1748-1832) და ჯონ სტიუარტ მილი (1806-1873). გარკვეულწილად, უტილიტარისტთა მიზანია ინდივიდუალური გადაწყვეტილებების მიღების ლოგიკის გამოყენება იმ საკითხებში, რომლებიც დაკავშირებულია ზნეობასა და სახელმწიფო პოლიტიკასთან.

უტილიტარიზმი
პოლიტიკური თეორია, რომლის მიხედვითაც მთავრობამ უნდა შეარჩიოს პოლიტიკა, რომლითაც მიაღწევს საზოგადოების ყველა წევრის სარგებლიანობის მაქსიმიზაციას.

სარგებლიანობა
კმაყოფილების საზომი.

უტილიტარიზმის ამოსავალი წერტილია **სარგებლიანობა** – იმ კმაყოფილებისა და ბედნიერების ზომა, რომელსაც პიროვნება განიცდის გარკვეულ სიტუაციაში. სარგებლიანობა კეთილდღეობის საზომია და, უტილიტარისტთა აზრით, ყოველგვარი საზოგადოებრივი თუ კერძო საქმიანობის საბოლოო მიზანია. უტილიტარისტები ამტკიცებენ, რომ მთავრობის ნამდვილი მიზანი უნდა იყოს საზოგადოების ყველა წევრის სარგებლიანობათა ჯამის მაქსიმიზაცია.

შემოსავლების გადანაწილების უტილიტარისტული შემთხვევა ეფუძნება დაშვებას *კლებადი ზღვრული სარგებლიანობის* შესახებ. ცხადია, რომ შემოსავლის ერთი დამატებითი დოლარით გაზრდა ღარიბს უფრო მეტ დამატებით სარგებლიანობას აძლევს, ვიდრე მდიდარს. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, როდესაც პიროვნების შემოსავალი იზრდება, დამატებითი დოლარიდან მიღებული დამატებითი კეთილდღეობა მცირდება. ეს საკმაოდ დამაჯერებელი დაშვება, მთლიანი სარგებლიანობის მაქსიმიზაციის უტილიტარისტულ მიზანთან ერთად, იმას გულისხმობს, რომ მთავრობა უნდა ცდილობდეს შემოსავლების უფრო თანასწორი განაწილების მიღწევას.

არგუმენტი საკმაოდ მარტივია. წარმოვიდგინოთ, რომ პიტერი და პოლი ყველაფერში ერთმანეთს ჰგვანან, მაგრამ პიტერის შემოსავალია $80,000, პოლისა კი – $20,000. ამ შემთხვევაში, პიტერისთვის ერთი დოლარის გამორთმევა და მისი პოლისთვის მიცემა პიტერის სარგებლიანობას შეამცირებს, ხოლო პოლის სარგებლიანობას გაზრდის. მაგრამ, კლებადი ზღვრული სარგებლიანობის გამო, პიტერის სარგებლიანობის შემცირება ნაკლებია, ვიდრე პოლის სარგებლიანობის ზრდა. ამიტომ შემოსავლების ასეთი გადანაწილება მთლიანი სარგებლიანობის ზრდას იწვევს, რაც უტილიტარისტთა მიზანს წარმოადგენს.

ერთი შეხედვით შეიძლება მოგვეჩვენოს, თითქოს უტილიტარისტთა არგუმენტი იმას გულისხმობს, რომ მთავრობამ იქამდე უნდა განახორციელოს შემოსავლების გადანაწილება, ვიდრე ყველას ზუსტად ერთნაირი შემოსავალი არ ექნება. ეს მართლაც ასე იქნებოდა, შემოსავლის მთლიანი რაოდენობა – ჩვენს შემთხვევაში $100,000 – მუდმივი რომ იყოს. მაგრამ სინამდვილეში ასე არ ხდება. უტილიტარისტები უარყოფენ შემოსავლების

სრულ გათანასწორებას, ვინაიდან აღიარებენ *ეკონომიკის ათი პრინციპიდან* ერთ-ერთს: ადამიანები რეაგირებენ სტიმულებზე.

იმისთვის, რომ პიტერის ფული პოლს მისცეს, მთავრობამ უნდა განახორციელოს შემოსავლების გადანაწილების პოლიტიკა, როგორიცაა, მაგალითად, აშშ-ს ფედერალური საშემოსავლო გადასახადის დაწესება და სოციალური დაზღვევის სისტემის შექმნა. ამ პოლიტიკის პირობებში, მაღალშემოსავლიანი ადამიანები მაღალ გადასახადებს იხდიან, ხოლო დაბალშემოსავლიანები დახმარებას ილებენ. თუმცა, გადასახადები ამახინჯებს სტიმულებს და იწვევს საერთო დანაკარგებს. თუ მთავრობა გადასახადის გაზრდის ან დახმარების შემცირების გზით ადამიანს ართმევს მის მიერ გამომუშავებულ დამატებით შემოსავალს, პიტერსაც და პოლსაც თავდაუზოგავად შრომის ნაკლები სტიმული ექნებათ. რაც უფრო ნაკლებს იმუშავებენ პიტერი და პოლი, მით უფრო შემცირდება საზოგადოების შემოსავალი. ასევე შემცირდება მთლიანი სარგებლიანობაც. უტილიტარისტულმა მთავრობამ უნდა გააწონასწოროს თანასწორობის გაზრდით მიღებული სარგებლობა და სტიმულების დამახინჯების შედეგად მიღებული დანაკარგები. ამიტომ, მაქსიმალური მთლიანი სარგებლიანობის მისაღწევად მთავრობამ არ უნდა სცადოს საზოგადოების შემოსავლების სრული გაწონასწორება.

ერთი ცნობილი იგავი ნათელს ჰფენს უტილიტარისტთა ლოგიკას. წარმოვიდგინოთ, რომ პიტერი და პოლი მწყურვალი მოგზაურები არიან და უდაბნოს სხვადასხვა ადგილას იმყოფებიან. პიტერის ოაზისში ბევრი წყალია, პოლის ოაზისში კი ცოტა. თუ მთავრობა ერთი ოაზისიდან მეორეში წყლის უდანახარჯოდ გადატანას შეძლებს, ის მაქსიმალურ მთლიან სარგებლიანობას მიაღწევს, თუ ორივე ადგილზე წყლის რაოდენობას გაათანაბრებს. მაგრამ, ვთქვათ, მთავრობას მხოლოდ ერთი ძირგახვრეტილი ჭურჭელი აქვს. როდესაც ამ ჭურჭლით წყალი გადააქვთ ერთი ადგილიდან მეორეში, წყლის ნაწილი გზაში იღვრება. ამ შემთხვევაში, უტილიტარისტული მთავრობა მაინც უნდა ეცადოს წყლის გარკვეული რაოდენობის გადატანას პიტერის ოაზისიდან პოლის ოაზისში, იმის მიხედვით, თუ რამდენად სწყურია პოლს და რამდენი წყალი გასდის გახვრეტილ ჭურჭელს. მაგრამ, თუ მის განკარგულებაში მხოლოდ ეს ძირგახვრეტილი ჭურჭელი იქნება, მაშინ უტილიტარისტული მთავრობა სრული თანასწორობის მიღწევას არ ეცდება.

ლიბერალიზმი

ლიბერალიზმი
ოლიტიკური
ვილოსოფია, რომლის
ანახმად,
თავრობამ უნდა
ირჩიოს პოლიტიკა,
რომელსაც
ამართლიანად
იიჩნევს „არცოდნის
აბურველჩამოფარე-
ული“ მიუკერძოებელი
ამკვირვებელი.

უთანასწორობაზე მსჯელობის მეორე გზაა **ლიბერალიზმი.** ფილოსოფოსმა ჯონ როულზმა ეს თეორია ჩამოაყალიბა თავის წიგნში *„სამართლიანობის თეორია“.* ეს წიგნი პირველად 1971 წელს გამოიცა და მაშინვე პოლიტიკური ფილოსოფიის კლასიკად იქცა.

როულზი მსჯელობას იწყებს იმ წინაპირობით, რომ საზოგადოებრივი ინსტიტუტები, კანონები და პოლიტიკა სამართლიანი უნდა იყოს. შემდეგ სვამს ბუნებრივ კითხვას: როგორ შევძლებთ ჩვენ, საზოგადოების წევრები, შეთანხმების მიღწევას იმის თაობაზე, თუ რას ნიშნავს სამართლიანობა? თითოეული ადამიანის შეხედულება ეყრდნობა ამ კონკრეტული ადამიანის პიროვნულ თვისებებსა თუ ბუნებრივ მონაცემებს – ნიჭიერია იგი თუ ნაკლებად ნიჭიერი, შრომისმოყვარეა თუ ზარმაცი, განათლებულია თუ გაუნათლებელი, მდიდარ ოჯახშია დაბადებული თუ ღარიბ ოჯახში. შეგვიძლია კი იმის ობიექტურად განსაზღვრა, თუ როგორი უნდა იყოს სამართლიანი საზოგადოება?

ამ კითხვაზე პასუხის გასაცემად როულზი ერთ წარმოსახვით ექსპერიმენტს გვთავაზობს. წარმოვიდგინოთ, რომ დაბადებამდე ყველანი ვიკრიბებით, რათა შევქმნათ საზოგადოების მართვის წესები. ამ მომენტისთვის ჩვენ ჯერ არ გვაინტერესებს ადგილი, რომელსაც ცხოვრებაში დავიკავებთ. როულზის თქმით, ვსხედვართ „საწყის პოზიციაში, არცოდნის საბურველს მიღმა“. ამ საწყის პოზიციაში, ამტკიცებს როულზი, შეგვიძლია ავირჩიოთ საზოგადოებისთვის საჭირო სამართლიანი წესების სიმრავლე, ამასთანავე, აუცილებლად უნდა გავითვალისწინოთ ამ წესების სავარაუდო ზემოქმედება თითოეულ ადამიანზე. „ვინაიდან ყველა ერთნაირ მდგომარეობაშია,“ – ამბობს როულზი, – „და არავის ძალუძს თავისი კონკრეტული პირობების სასარგებლო პრინციპების ჩამოყალიბება, ამიტომ სამართლიანობის პრინციპები სამართლიანი შეთანხმებისა და მოლაპარაკების შედეგი იქნება.“ სახელმწიფო პოლიტიკისა და ინსტიტუტების ამ გზით ჩამოყალიბება იმის ობიექტურად განსჯის საშუალებას გვაძლევს, თუ როგორი პოლიტიკაა სამართლიანი.

შემდეგ როულზი მსჯელობს იმაზე, თუ რის მიღწევას ეცდება არცოდნის ამ საბურველს

მიღმა შექმნილი სახელმწიფო პოლიტიკა. კერძოდ, როულზი მსჯელობს იმაზე, თუ შემოსავლების როგორ განაწილებას ჩათვლის ადამიანი სამართლიანად, თუ არ იცის, თვითონ სად მოხვდება – განაწილების ზედა, ქვედა თუ შუა ნაწილში. როულზი ამტკიცებს, რომ საწყის პოზიციაში მყოფი ადამიანი განსაკუთრებით იქნება დაინტერესებული შემოსავლის განაწილების ქვედა ნაწილში მოხვედრის შესაძლებლობით. ამიტომ სახელმწიფო პოლიტიკის შექმნისას ჩვენი მიზანი ყველაზე უარეს ეკონომიკურ მდგომარეობაში მყოფი ადამიანის კეთილდღეობის გაზრდა უნდა იყოს. ანუ ყველა ადამიანის სარგებლიანობათა ჯამის მაქსიმიზაციის ნაცვლად, რასაც უტილიტარისტები გვთავაზობენ, როულზი მინიმალური სარგებლიანობის მაქსიმიზაციას გვთავაზობს. როულზის მიერ ჩამოყალიბებულ ამ წესს **მინიმაქსის კრიტერიუმი** ეწოდება.

მინიმაქსის კრიტერიუმი დებულება, რომლის თანახმადაც, მთავრობა მიზნად უნდა ისახავდეს საზოგადოების უღარიბესი ადამიანის კეთილდღეობის მაქსიმიზაციას.

იმის გამო, რომ განსაკუთრებულ ყურადღებას უთმობს საზოგადოების ყველაზე უიღბლო წევრს, მინიმაქსის კრიტერიუმი ამართლებს სახელმწიფო პოლიტიკას, რომელიც მიმართულია შემოსავლების თანაბარი განაწილებისკენ. მდიდრებიდან ღარიბებისკენ შემოსავლების გადატანით საზოგადოება აუმჯობესებს ყველაზე ღარიბი ადამიანის კეთილდღეობას. მიუხედავად ამისა, მინიმაქსის კრიტერიუმს არ მივყავართ სრულიად თანასწორ საზოგადოებასთან. თუ მთავრობა შემოსავლების სრული გათანაბრების პირობას იკისრებს, მაშინ ადამიანებს აღარ ექნებათ თავდაუზოგავი მუშაობის სტიმული, საზოგადოების მთლიანი შემოსავალი მნიშვნელოვნად შემცირდება და ყველაზე ღარიბი ადამიანის ეკონომიკური მდგომარეობაც გაუარესდება. ამგვარად, მინიმაქსის კრიტერიუმი შემოსავლებს შორის უთანასწორობის არსებობას დასაშვებად მიიჩნევს, ვინაიდან ეს უთანასწორობა იწვევს სტიმულების გაზრდას და აძლიერებს საზოგადოების უნარს, დაეხმაროს ღარიბებს. მიუხედავად ამისა, ვინაიდან როულზის ფილოსოფიაში წონა მხოლოდ საზოგადოების ყველაზე უიღბლო წევრებს აქვთ, ამიტომ ეს ფილოსოფია შემოსავლების უფრო მეტ გადანაწილებას მოითხოვს, ვიდრე უტილიტარისტთა ფილოსოფია.

როულზის შეხედულებები წინააღმდეგობრივია, მაგრამ მის მიერ შემოთავაზებულ წარმოსახვით ექსპერიმენტში მრავალი რამ იმსახურებს ყურადღებას. კერძოდ, ეს ექსპერიმენტი საშუალებას გვაძლევს, შემოსავლის გადანაწილება განვიხილოთ როგორც ერთგვარი **სოციალური დაზღვევა**. ანუ არცოდნის საბურველს მიღმა მდებარე საწყისი პოზიციიდან შემოსავლის გადანაწილება დაზღვევის პოლიტიკას ნააგავს. სახლის მფლობელი ყიდულობს ხანძრის საწინააღმდეგო დაზღვევას, რათა თავი დაიცვას სახლის დაწვისაგან. ანალოგიურად, როდესაც ჩვენ, როგორც საზოგადოება, ვირჩევთ ისეთ პოლიტიკას, რომელიც გადასახადებს ახდევინებს მდიდრებს და მიღებულ თანხებს ღარიბთა დასახმარებლად იყენებს, ამით ჩვენ, ყველა, თავს ვიზღვევთ სიღარიბისაგან. ვინაიდან ადამიანებს რისკი არ უყვართ, ამიტომ ბედნიერნი უნდა ვიყოთ, თუ ისეთ საზოგადოებაში მოგვიხდა დაბადება, ასეთი დაზღვევით რომ უზრუნველგვყოფს.

სოციალური დაზღვევა მთავრობის პოლიტიკა, რომლის მიზანია ხალხის დაცვა უარყოფითი მოვლენების რისკისგან.

მაგრამ სულაც არ არის ნათელი, იქნებიან თუ არა არცოდნის საბურველს მიღმა მყოფი რაციონალური ადამიანები რისკის იმდენად მოძულენი, რომ მინიმაქსის კრიტერიუმი დაიცვან. მართლაც, იმის გამო, რომ საწყის პოზიციაში მყოფი ადამიანი საბოლოოდ შემოსავლების განაწილების ნებისმიერ ადგილზე შეიძლება მოხვდეს, უნდა ვივარაუდოთ, რომ სახელმწიფო პოლიტიკის შექმნისას ეს ადამიანი ყველა შესაძლებლობას თანაბრად განიხილავს. ამ შემთხვევაში საუკეთესო პოლიტიკა იქნება საზოგადოების წევრების საშუალო სარგებლიანობის მაქსიმიზაცია, რის შედეგადაც მდგომარეობა უფრო უტილიტარისტული იქნება, ვიდრე როულზისეული.

ლიბერტარიანიზმი

ლიბერტარიანიზმი პოლიტიკური თეორია, რომლის თანახმად, მთავრობის ძირითადი მოვალეობაა დამნაშავეთა დასჯა და ნებაყოფლობით შეთანხმებათა განხორციელების ხელშეწყობა, მაგრამ არავითარ შემთხვევაში – შემოსავლების განაწილება.

უთანასწორობის შესახებ არსებობს კიდევ ერთი შეხედულება – **ლიბერტარიანიზმი**. ის ორი შეხედულება, რომელიც აქამდე განვიხილეთ – უტილიტარიზმი და ლიბერალიზმი – საზოგადოების მთლიან შემოსავალს განიხილავს, როგორც განაწილებულ რესურსს, რომელსაც სოციალური მგეგმავი თავისუფლად გადაანაწილებს ამა თუ იმ სოციალური მიზნის მისაღწევად. ამ შეხედულებებისგან განსხვავებით, ლიბერტარიანიზმი ამტკიცებს, რომ თვითონ საზოგადოება არანაირ შემოსავალს არ იღებს – შემოსავალს იღებენ მხოლოდ საზოგადოების წევრები. ლიბერტარიანიზმის მიხედვით, მთავრობამ არ უნდა წაართვას ერთ ინდივიდს და მისცეს მეორეს, თუნდაც იმ მიზნით, რომ შემოსავლების

უფრო სამართლიან განაწილებას მიაღწიოს.

მაგალითად, თავის ცნობილ წიგნში *„ანარქია, სახელმწიფო და უტოპია“* (1974) ფილოსოფოსი ნოზიკი წერს:

> „ჩვენ არა ვართ ბავშვები, რომლებსაც ვიღაცამ ნამცხვარი ცუდად გაუნაწილა და ახლა განაწილებისას დაშვებული შეცდომების გამოსწორებას ცდილობს. არ არსებობს ცენტრალური განაწილება, არც ერთ ადამიანს თუ ადამიანთა ჯგუფს არა აქვს უფლება, გაანაწილოს ყველა რესურსი, მიიღოს გადაწყვეტილება იმის თაობაზე, თუ რამდენად მომჭირნედ უნდა გაიცეს ეს რესურსები. იმას, რასაც თითოეული ადამიანი იღებს, იღებს სხვა ადამიანებისგან რაიმეს სანაცვლოდ ან საჩუქრად. თავისუფალ საზოგადოებაში სხვადასხვა ადამიანები სხვადასხვა რესურსებს აკონტროლებენ. ამ რესურსების ახალი განაწილება ნებაყოფლობითი გაცვლისა და ადამიანთა ქმედებების შედეგად ხდება შესაძლებელი.

მაშინ, როდესაც უტილიტარისტები და ლიბერალები იმაზე მსჯელობენ, თუ უთანასწორობის რა დონეა მისაღები საზოგადოებისთვის, ნოზიკი საერთოდ უარყოფს ამ კითხვის მართებულობას.

ეკონომიკური *შედეგების* შეფასების ლიბერტარიანული ალტერნატივაა იმ *პროცესის* შეფასება, რომელსაც ეს შედეგები მოაქვს. როდესაც შემოსავლის განაწილება უსამართლოდაა მიღწეული, მაგალითად, როდესაც ერთი ადამიანი მეორეს ჰპარავს, მთავრობა უფლებამოსილი და ვალდებულია გადაჭრას ეს პრობლემა. მაგრამ, თუ შემოსავლის განაწილების განმსაზღვრელი პროცესი სამართლიანია, შედეგად მიღებული განაწილებაც სამართლიანია, როგორი უთანასწოროც არ უნდა იყოს.

ნოზიკი აკრიტიკებს როულზის ლიბერალიზმს და მოჰყავს ანალოგია საზოგადოებაში შემოსავლების განაწილებასა და სასწავლებელში ნიშნების განაწილებას შორის. ვთქვათ, გთხოვეს ეკონომიკის ამ კურსში მიღებული ნიშნების სამართლიანობის შეფასება. დააყენებთ თუ არა თქვენს თავს არცოდნის საბურველს მიღმა და აირჩევთ თუ არა ნიშნების რომელიმე განაწილებას თითოეული სტუდენტის ნიჭისა და შრომისმოყვარეობის გაუთვალისწინებლად? იქნებ იმაში დარწმუნებას მოისურვებთ, რომ სტუდენტების ცოდნის შეფასების პროცესი სამართლიანია, იმის მიუხედავად, თანასწორია ნიშნების საბოლოო განაწილება თუ არა? თუნდაც მხოლოდ სასწავლო ნიშნების შემთხვევა რომ ავიღოთ, ლიბერტარიანელთა მიერ პროცესის და არა შედეგის გამოყოფა დამაჯერებელია.

ლიბერტარიანელები ასკვნიან, რომ შესაძლებლობათა თანასწორობა უფრო მნიშვნელოვანია, ვიდრე შემოსავალთა თანასწორობა. მათი აზრით, მთავრობამ უნდა გააძლიეროს ინდივიდთა უფლებები, რათა ყველას ჰქონდეს თავისი უნარის გამოვლენისა და წარმატების მიღწევის ერთნაირი შესაძლებლობა. თამაშის ასეთი წესების შემოღების შემდეგ მთავრობას აღარა აქვს იმის მიზეზი, რომ შემოსავლის საბოლოო განაწილება შეცვალოს.

სწრაფი გამოკითხვა: პემის შემოსავალი პოლინის შემოსავალზე მეტია. ერთმა პოლიტიკოსმა წამოაყენა წინადადება, დაიბეგროს პემის შემოსავალი, რათა ამ თანხით პოლინის შემოსავალი გაიზარდოს. როგორ შეაფასებდა ამ წინადადებას უტილიტარისტი, ლიბერალი და ლიბერტარიანელი?

სიღარიბესთან ბრძოლის პოლიტიკური პროგრამები

როგორც უკვე ვნახეთ, პოლიტიკურ ფილოსოფიაში სხვადასხვა შეხედულება არსებობს შესახებ, თუ რა როლი უნდა შეასრულოს მთავრობამ შემოსავლების განაწილების შეცვლაში. ამომრჩეველთა სულ უფრო მზარდ ნაწილში მიმდინარე პოლიტიკური დებატებიც საერთო აზრის არარსებობაზე მეტყველებს. მაგრამ ამ უწყვეტი დებატების მიუხედავად, უმეტესობა თვლის, რომ, სხვა თუ არაფერი, მთავრობამ ის მაინც უნდა სცადოს, რომ ყველაზე გაჭირვებულებს დაეხმაროს. პოპულარული მეტაფორის თანახმად, მთავრობამ „უსაფრთხოების ბადით“ უნდა უზრუნველყოს თავისი მოქალაქეები, რათა ეს უკანასკნელნი ძალიან მტკივნეულად არ დაეცნენ.

სიღარიბე პოლიტიკოსთა წინაშე მდგარი ერთ-ერთი უმძიმესი პრობლემაა. ღარიბ ოჯახებს სხვებზე მეტად ემუქრებათ უსახლკარობა, ნარკომანია, ძალადობა ოჯახის წევრებს შორის, ჯანმრთელობის პრობლემები, არასრულწლოვანთა ფეხმძიმობა, წერა-კითხვის უცოდინრობა, უმუშევრობა და განათლების დაბალი დონე. ღარიბი ოჯახების წევრები სხვებზე ხშირად სჩადიან დანაშაულს და სხვებზე ხშირად ხდებიან დანაშაულის მსხვერპლნი. მიუხედავად იმისა, რომ სიღარიბის მიზეზებისა და შედეგების განცალკევება თითქმის შეუძლებელია, ერთი რამ ცხადია – სიღარიბე მრავალ ეკონომიკურ თუ სოციალურ უბედურებასთანაა დაკავშირებული.

ვთქვათ, პოლიტიკოსი ხართ და თქვენი მიზანია სიღარიბეში მცხოვრებ ადამიანთა რაოდენობის შემცირება. როგორ მიაღწევდით ამ მიზანს? ქვემოთ მოვიყვანთ ეკონომიკური პოლიტიკის სამ შესაძლო პროგრამას, სადაც ვნახავთ, რომ, მართალია, თითოეული პროგრამა მოსახლეობის გარკვეულ ნაწილს სიღარიბისთვის თავის დაღწევაში ეხმარება, მაგრამ არც ერთი პროგრამა არ არის სრულყოფილი და მათგან საუკეთესოს არჩევა ძალიან ძნელია.

მინიმალური ხელფასი

კანონები, რომლებიც აწესებენ იმ მინიმალურ ხელფასს, რომლის გადახდაც შეუძლია დამქირავებელს მშრომელისთვის, დებატების უშრეტი წყაროა. მისი მომხრეები მინიმალურ ხელფასს განიხილავენ, როგორც ღარიბი მშრომელების დახმარების საშუალებას მთავრობის მხრიდან ყოველგვარი ხარჯების გაღების გარეშე. კრიტიკოსები კი თვლიან, რომ მინიმალური ხელფასი ზარალს აყენებს მათ, ვის დასახმარებლადაცაა გამიზნული.

მინიმალური ხელფასის არსს ადვილად ჩავწვდებით, თუ გამოვიყენებთ მიწოდებისა და მოთხოვნის ინსტრუმენტებს, როგორც ჯერ კიდევ მე-6 თავში მოვიქეცით. დაბალი კვალიფიკაციისა და მცირე გამოცდილების მქონე მშრომელებისთვის მაღალი მინიმალური ხელფასი საბაზრო ხელფასს იმ დონეზე ზემოთ სწევს, რომელიც მოთხოვნასა და მიწოდებას აწონასწორებს. ამიტომ ის იწვევს ფირმების მიერ შრომაზე გაღებული დანახარჯების ზრდას და ამცირებს შრომაზე მოთხოვნის რაოდენობას. შედეგად ვიღებთ უმუშევრობის დონის ზრდას იმ მშრომელთა შორის, რომლებზეც მინიმალური ხელფასი მოქმედებს. მიუხედავად იმისა, რომ მშრომელები, რომლებიც დასაქმებულნი რჩებიან, სარგებლობას იღებენ გაზრდილი ხელფასიდან, იმათი ეკონომიკური მდგომარეობა, ვინც უფრო დაბალი ხელფასის პირობებში დასაქმებული იქნებოდა, უარესდება.

ამ ეფექტების მასშტაბები დიდადაა დამოკიდებული მოთხოვნის ელასტიკურობაზე. მაღალი მინიმალური ხელფასის მომხრეები ამტკიცებენ, რომ მოთხოვნა არაკვალიფიციურ შრომაზე შედარებით არაელასტიკურია და ამიტომ მაღალი მინიმალური ხელფასი დასაქმებას მხოლოდ უმნიშვნელოდ ამცირებს. მინიმალური ხელფასის კრიტიკოსები კი ამტკიცებენ, რომ შრომაზე მოთხოვნა უფრო ელასტიკურია, განსაკუთრებით, გრძელვადიან პერიოდში, როდესაც ფირმებს უფრო კარგად და ეფექტიანად შეუძლიათ დასაქმებისა და წარმოების რეგულირება. კრიტიკოსები იმასაც აღნიშნავენ, რომ მინიმალურ ხელფასზე მომუშავე მშრომელები საშუალო კლასის ოჯახების მოზარდები არიან, ასე რომ, მაღალი მინიმალური ხელფასი, რომელიც გამიზნულია ღარიბთა დასახმარებლად, ამ დახმარებას არასწორად წარმართავს.

კეთილდღეობა

მთავრობის მიერ ღარიბთა ცხოვრების დონის ამაღლების ერთ-ერთი გზაა ფულადი დახმარება. ამას მთავრობა ძირითადად კეთილდღეობის სისტემის მეშვეობით ახორციელებს. *კეთილდღეობა* ფართო მნიშვნელობის ტერმინია, რომელიც რამდენიმე სამთავრობო პროგრამას აერთიანებს. ერთ-ერთი ასეთი პროგრამაა სხვის კმაყოფაზე მყოფი ბავშვების დახმარება (AFDC), რომელიც გამიზნულია იმ ოჯახებისთვის, სადაც არ არიან უფროსები, რომლებიც ბავშვების ცხოვრებას უზრუნველყოფენ. ისეთ ტიპურ ოჯახებს, რომელთაც ეს პროგრამა ეხმარება, მამა არ ჰყავთ, დედა კი მთელ დროს ბავშვების აღზრდას ანდომებს. კეთილდღეობის კიდევ ერთი პროგრამაა დამატებითი შემოსავალი (SSI), რომელიც ავადმყოფ ან შრომისუუნარო ადამიანებს ეხმარება. აღსანიშნავია, რომ რომელიმე ამ პროგრამის

კეთილდღეობის პროგრამები მთავრობის პროგრამები, რომლებიც გაჭირვებულებს უწევს ფულად დახმარებას.



ახალი ამბებიდან

ქარიშხალი კატრინი და მისი შედეგები

სახელმწიფო ეხმარება როგორც სიღარიბეში მცხოვრებ, ისე ბუნებრივი კატასტროფის შედეგად დაზარალებულ მოსახლეობას. მას შემდეგ, რაც ქარიშხალმა კატრინმა ნიუ-ორლეანი და მისი შემოგარენი დააქცია, პოლიტიკოსებმა და ეკონომისტებმა იქაურების დახმარებაზე დაიწყეს ფიქრი.

შეიზღუდოს თუ არა ქალაქის აღდგენა?

ჯონ ჰილსენრათი

სპიკერმა დენის ჰასტერტმა გამოცადა ის სიმწარე, რაც დაქცეული ქალაქისათვის წიხლის კვრას მოსდევს. კატრინის გადავლის შემდეგ მან თქვა, ნიუ-ორლეანის დიდი ნაწილის აღდგენა სულაც არ არის საჭიროო. გაზეთებმა მისი კომენტარი დაბეჭდეს და ოპონენტებმაც მყისვე დასდეს უსულგულობაში ბრალი და ბატონი ჰასტერტი სასწრაფოდ გააჩუმეს.

ქარიშხალმა დაამტკიცა, რომ ნიუ-ორლეანი მეტად მნიშვნელოვანი ქალაქია ქვეყნის ენერგეტიკის, ტრანსპორტისა და ზოგადად ეკონომიკისათვის. მას მდიდარი ისტორია და კულტურა (მათ შორის, პოლიტიკურიც) აქვს, რომელსაც ერი აფასებს. აქ დაახლოებით 500,000 ადამიანი ცხოვრობს. ერთი სიტყვით, ქალაქის აღსადგენად უამრავი არგუმენტი არსებობს. მით უმეტეს, რომ ისტორიაში ხშირია შემთხვევები, როცა დამანგრეველი კატასტროფის შემდეგ აღდგენილი ქალაქები კიდევ უფრო ძლიერდება. გავიხსენოთ თუნდაც ჩიკაგო საუკუნის წინანდელი დიდი ხანძრით.

თუმცა ზოგიერთი ეკონომისტი ფიქრობს, რომ ბატონი ჰასტერტის სიტყვებში გარკვეული საღი აზრი იდო. ეს ნაწილობრივ შეიძლება გამართლებული იყოს არა მხოლოდ ქალაქის არასახარბიელო ბუნებრივი მდებარეობის (დიდი ნაწილი ზღვის დონეზე დაბლაა), არამედ მისი ეკონომიკური მდგომარეობის გამო — გამეფებულია სიღარიბე. ხალხი და ბიზნესი არა მარტო ქარიშხლის შემდეგ, არამედ მანამდეც საკმაოდ რთულ ვითარებაში იყო. ასე რომ, ახალ სტიმულებზე და მშენებლობაზე ფიქრი საკმაოდ დამაფიქრებელია.

„ჩვენ ვალდებულებები ადამიანების წინაშე გვაკისრია და არა ტერიტორიების წინაშე, – თქვა ედუარდ გლეისერმა, ჰარვარდის უნივერსიტეტის ეკონომისტმა და ურბანული ეკონომიკის სპეციალისტმა, – და თუ იმას გავითვალისწინებთ, ერთ სულზე რამდენი დაჯდება ნიუ-ორლეანის აღდგენა, ქალაქის მცხოვრებთა უმეტესობისთვის გაცილებით უფრო ხელსაყრელი 10,000 დოლარი და ჰიუსტონის მატარებლის ბილეთი იქნებოდა."

ეკონომისტები წლების განმავლობაში მსჯელობენ იმის შესახებ, თუ როგორ გაუმკლავდნენ ბუნებრივი კატასტროფების შედეგებს. ნობელის პრემიის ლაურეატი, ეკონომისტი ჩიკაგოს უნივერ-

დახმარების მისაღებად არ არის საკმარისი, ადამიანს მხოლოდ დაბალი შემოსავალი ჰქონდეს. იმისთვის, რომ დახმარება მიიღოს, ადამიანი განსაკუთრებულ „გაჭირვებას" უნდა განიცდიდეს, მაგალითად, იყოს მარტოხელა დედა ან იყოს შრომისუუნარო.

სოციალური დაზღვევის პროგრამების კრიტიკოსები ერთხმად აცხადებენ, რომ ეს პროგრამები ადამიანებს „გაჭირვებაში ჩავარდნის სტიმულს აძლევს". მაგალითად, ამ პროგრამებმა, შესაძლოა, ზოგიერთ ოჯახს დანგრევისაკენ უბიძგოს, ვინაიდან მრავალი ოჯახი მხოლოდ მაშინ ექვემდებარება დახმარებას, როდესაც ოჯახში მამა არ ცხოვრობს. ამას გარდა, ამ პროგრამებმა, შესაძლოა, ზოგიერთ ქალს ქორწინების გარეშე ბავშვების გაჩენისკენ უბიძგონ, რადგან ქალი დახმარებას მხოლოდ მაშინ იღებს, როდესაც ბავშვები ჰყავს და მარტოხელაა. ვინაიდან მარტოხელა ღარიბი დედების პრობლემა სიღარიბის პრობლემის ასეთი მნიშვნელოვანი ნაწილია, კეთილდღეობის პროგრამები კი იწვევს მარტოხელა ღარიბი დედების რაოდენობის ზრდას, ამიტომ კეთილდღეობის პროგრამის კრიტიკოსები ამტკიცებენ, რომ ეს პოლიტიკა მხოლოდ ართულებს იმ პრობლემას, რომლის გადასაჭრელადაცაა შექმნილი.

რამდენად მძიმეა კეთილდღეობის სისტემის ეს პოტენციური პრობლემები? ზუსტი პასუხი ამ კითხვაზე არავინ იცის. სოციალური დაზღვევის სისტემის მომხრეები აცხადებენ, რომ სოციალური დაზღვევის კმაყოფაზე მყოფი ღარიბი მარტოხელა დედის ცხოვრება, უკეთეს შემთხვევაში, მძიმეა, და ცოტა ვინმე თუ მოინდომებს საკუთარი სურვილით ასეთ მდგომარეობაში ჩავარდნას. უფრო მეტიც, საზოგადოებაში არსებული ტენდენციები არ ემთხვევა იმ აზრს, რომ სრული ოჯახების რაოდენობის შემცირება სოციალური დაზღვევის სისტემის შედეგია, როგორც ამ სისტემის კრიტიკოსები ამტკიცებენ. 1970-იანი წლების დასაწყისიდან სოციალური დაზღვევის დახმარება (ინფლაციის გათვალისწინებით) შემცირდა, იმ ბავშვების რაოდენობა კი, რომლებიც მხოლოდ ერთ მშობელთან ცხოვრობენ, გაიზარდა.

სიტეტიდან, გარი ბეკერი თვლის, რომ პოლიტიკოსებმა უნდა გაითვალისწინონ ე.წ. „კეთილი სამარიტელის“ პარადოქსი. ლაპარაკია ადამიანების მიდრეკილებაზე, რომ, როგორც კი კატასტროფა მოხდება, დაზარალებულებს დაეხმარონ. „ქვეყნისათვის ძნელია, იყოდეს და გულხელდაკრეფილი უმზერდეს კატასტროფის მსხვერპლთა საცოდაობას,“ – ამბობს ბეკერი. „ეს მიუღებელია“.

დახმარების დაპირება, თავის მხრივ, სტიმულს აძლევს აღდგენის მსურველებს და ისინი აგრძელებენ ცხოვრებას დაზარალებულ ადგილებზე. გლეისერის მსგავსად, ბეკერიც მომხრეა, რომ დაზარალებულ მოქალაქეებს დაეხმარონ, მაგრამ, მისი თქმით, აღდგენა გააზრებულად უნდა მოხდეს, რაც, შესაძლოა, წყალდიდობისაკენ მიდრეკილ ადგილებში მშენებლობის შეზღუდვას და წყალდიდობისაგან დაზღვევის გამკაცრებას გულისხმობდეს.

ბეკერი არ არის ერთადერთი ნობელის პრემიის ლაურეატი, ვინც ამგვარ სიფრთხილეს იჩენს ნიუ-ორლეანის აღდგენასთან დაკავშირებით. „საუკეთესო გადაწყვეტილება იქნება, თუკი არ დავრთავთ იმ უბნების აღდგენის ნებას, რომლებიც წყლის მოვარდნის საფრთხის წინაშე დგანან,“ – განაცხადა ედუარდ პრესკოტმა, მინეაპოლისის ფედერალური სარეზერვო ბანკის მკვლევარმა და ცნობილი სტატიის ავტორმა, რომელშიც დატბორილი მიწების მაგალითზე ნაჩვენები იყო, თუ როგორ მოქმედებს ერთი შეხედვით მოკლევადიანი პოლიტიკა გრძელვადიანი პერიოდის სტიმულებზე. კონსერვატორი იურისტი რიჩარდ პოსნერი, რომელსაც ბეკერთან ერთობლივი ვებ-გვერდიც აქვს, ამბობს რომ ქალაქის აღდგენის შედეგად მივიღებთ რაღაც პროვინციული უილიამსბურგის მსგავს რამეს, ტურისტულ ღირსშესანიშნაობას, რომელიც რეალურად არ იქნება ქალაქთან დაკავშირებული.

სავარაუდოა, რომ ქალაქი, ყველაფრის მიუხედავად, აღდგება. პოლიტიკური საკითხის გარდა, გასათვალისწინებელია ისიც, რომ ბიზნესისათვის სასიცოცხლოდ აუცილებელია ქალაქში დაბრუნება, აცხადებს ბატონრუჟელი ეკონომისტი ლორენ სკოტი. ქიმიური მრეწველობის ფირმებს, ენერგეტიკას და გემთმშენებლობას დიდი ინვესტიციები აქვთ ჩადებული იმ ადგილებში, და ამ ყველაფრის ფასი ნულს გაუტოლდება, თუკი ისინი არ ამუშავდება. „ისინი ძალიან სწრაფად დაბრუნდებიან,“ – ამბობს იგი.

მაგრამ ხალხი შეიძლება არ დაბრუნდეს. აღწერის ბიუროს შეფასებების თანახმად, ნიუ-ორლეანის მოსახლეობა 2000-2004 წლებში 4%-ით, ანუ 21,000-ით შემცირდა და 468,000 შეადგინა. ქვეყნის უდიდეს ქალაქებს შორის უფრო დიდი კლება მხოლოდ დეტროიტს ჰქონდა. ნიუ-ორლეანის მოსახლეობის 24% სიღარიბის ზღვარს დაბლა ცხოვრობს, მაშინ როდესაც საშუალო ეროვნული მაჩვენებელი 9%-ია.

კრიზისის პირველ დღეებში ვაშინგტონი არ იყო ქალაქის შემცირებაზე ფიქრის გუნებაზე. კატასტროფით დაზარალებულთა დასახმარებლად 62 მლრდ. დოლარი გამოიყო, რაც მხოლოდ პირველი ტრანშია და სულაც არ შედის აღდგენის თანხაში, რომელიც, სავარაუდოდ, 200 მლრდ. დოლარამდე გაიზრდება. ეკონომისტები აცხადებენ, რომ სანამ პოლიტიკოსები ამ თანხას ქალაქის აღსადგენად მიმართავენ, ჯერ უნდა დააკვირდნენ, სად იყო ნიუ-ორლეანი და დარწმუნდნენ, რომ ახალ ქალაქსაც იგივე არ დაემართება.

წყარო: „უოლ სტრიტ ჯორნელი“, 2005 წ. 13 სექტემბერი

უარყოფითი საშემოსავლო გადასახადი

ყოველთვის, როდესაც მთავრობა ირჩევს გადასახადების აკრეფის სისტემას, ამით შემოსავლების განაწილებაზე ზემოქმედებს. ეს უეჭველად ასეა პროგრესული საშემოსავლო გადასახადის შემთხვევაში, როდესაც მაღალშემოსავლიანი ოჯახები თავისი შემოსავლის უფრო მაღალ პროცენტულ წილს იხდიან, ვიდრე დაბალშემოსავლიანები. როგორც მე-12 თავში ვნახეთ, სამართლიანობა მნიშვნელოვანი კრიტერიუმია საგადასახადო სისტემის შექმნისას.

მრავალი ეკონომისტი მხარს უჭერს ღარიბების ფულად დახმარებას **უარყოფითი საშემოსავლო გადასახადის** მეშვეობით. ამ პოლიტიკის მიხედვით თითოეულმა ოჯახმა მთავრობას სრული ანგარიში უნდა წარუდგინოს თავის შემოსავალთან დაკავშირებით. მაღალშემოსავლიანმა ოჯახებმა გადასახადი უნდა გადაიხადონ თავიანთი შემოსავლის მიხედვით. დაბალშემოსავლიანებმა კი სუბსიდია უნდა მიიღონ. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, ამ უკანასკნელებმა „უარყოფითი გადასახადი უნდა გადაიხადონ“.

მოვიყვანოთ მაგალითი. ვთქვათ, მთავრობა ოჯახის გადახდისუნარიანობას განსაზღვრავს შემდეგი ფორმულით:

გადასახადი = (შემოსავლის 1/3) - $10,000.

ამ შემთხვევაში, ოჯახი, რომლის შემოსავალია $60,000, გადაიხდის $10,000-ს, ხოლო ოჯახი, რომლის შემოსავალია $90,000, $20,000-ს გადაიხდის. ოჯახი, რომლის შემოსავალია $30,000, არაფერს არ გადაიხდის, ხოლო ოჯახი, რომლის შემოსავალია $15,000, „გადაიხდის“ - $5,000-ს. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, მთავრობა ამ ოჯახს $5,000-ს გადაუხდის.

უარყოფითი საშემოსავლო გადასახადის პირობებში, ღარიბი ოჯახები ფინანსურ დახმარებას თავიანთი გაჭირვების დემონსტრირების გარეშეც მიიღებენ. ერთადერთი, რაც ასეთ ოჯახს დახმარების მისაღებად მოეთხოვება, დაბალი შემოსავალია. იმის მიხედვით, თუ

უარყოფითი საშემოსავლო გადასახადი საგადასახადო სისტემა, რომლის დროსაც შემოსავალი ტრანსფერის სახით მაღალშემოსავლიანიდან დაბალშემოსავლიან საოჯახო მეურნეობებში გადაინაცვლებს.



ახალი ამბებიდან

ბავშვთა შრომა

როგორ უნდა შევამციროთ მსოფლიოში ბავშვთა შრომა

კვლევის შედეგად ბავშვთა შრომაზე წარმოდგენა შეიცვალა

ვირჯინია პოსტრელი

როდესაც ამერიკელები ბავშვთა შრომაზე ფიქრობენ, მათ იშვიათად წარმოუდგებათ მწყემსი ბიჭის ან მრეცხავი გოგონას სურათი. სინამდვილეში კი 5-დან 14 წლამდე ასაკის იმ 211 მილიონი მომუშავე ბავშვიდან, უმეტესობა სწორედ სოფლის მეურნეობაშია დასაქმებული და არა მრეწველობაში. ვიეტნამში მათი ხვედრითი წილი 92%-ს შეადგენს, ხოლო გვატემალაში 63%-ს. უმეტესობას ხელფასს პირდაპირი გზით არ უხდიან.

„განვითარებულ ქვეყნებში გამეფებული მოსაზრების საწინააღმდეგოდ, დასაქმებული ბავშვების უმეტესობას საკუთარი მშობლები ასაქმებენ და არა ქარხანა-ფაბრიკების მფლობელები," – ნათქვამია ორი დორტმუნდელი ეკონომისტის, ერიკ ედმონდსისა და ნინა პავჩნიკის ნაშრომში „ბავშვთა შრომა გლობალურ ეკონომიკაში", რომელიც 2005 წლის ზამთარში ჟურნალ „იკონომიქს პერსპექტივსში" გამოქვეყნდა.

ბოლო რამდენიმე წლის მანძილზე ამ და სხვა ეკონომისტების მიერ ჩატარებულმა კვლევებმა საფუძველი შეურყია ზოგიერთ პოპულარულ მოსაზრებას იმის თაობაზე, თუ რატომ მუშაობენ ბავშვები, რას აკეთებენ ისინი და როდის დაანებებენ ბავშვები მუშაობას თავს იმისათვის, რომ სკოლაში იარონ.

პროფესორმა ედმონდსმა ინტერვიუში განაცხადა, რომ, როდესაც ექვსი წლის წინ ბავშვთა შრომის საკითხებზე დაიწყო მუშაობა, „ითვლებოდა, რომ ბავშვთა შრომა არ იყო დაკავშირებული სიღარიბესთან". მრავალი პოლიტიკოსი ფიქრობდა, რომ „ბავშვების შრომა მშობლების უგულობის ან განათლების ნაკლებობის შედეგი იყო, რადგან მათ არ ჰქონდათ საკმარისი წარმოდგენა შვილისათვის სწავლის სარგებლიანობის შესახებ". ამრიგად, ბავშვთა შრომის ალაგმვის პოლიტიკა ორიენტირებული იყო ბავშვთა შრომის აკრძალვაზე და მშობლებისათვის იმის ახსნაზე, თუ რატომ არ უნდა ემუშავათ მათ შვილებს.



უკანასკნელ ხანს ჩატარებულმა კვლევებმა არსებული წარმოდგენები, რომ ბავშვთა შრომას კულტურული ფაქტორები განაპირობებს, ეჭვის ქვეშ დააყენა. „რა კონტექსტითაც არ უნდა განვიხილოთ ეს საკითხი, ნათელია, რომ ბავშვთა შრომა სიღარიბეს უკავშირდება. ვერ ვიტყვი, რომ ეს მხოლოდ სიღარიბის ბრალია, მაგრამ ეს ფაქტორი ძალიან დიდ როლს

როგორ შევხედავთ ამ მომენტს, ეს შეიძლება ამ პროგრამის ან უპირატესობად ჩაითვალოს, ან ნაკლად. ერთი მხრივ, უარყოფითი საშემოსავლო გადასახადი არ იწვევს ქორწინების გარეშე გაჩენილი ბავშვებისა და არასრული ოჯახების რაოდენობის ზრდას, რაც, სოციალური დაზღვევის სისტემის კრიტიკოსების აზრით, დღევანდელ პოლიტიკას ახასიათებს. მეორე მხრივ, უარყოფითი საშემოსავლო გადასახადის პროგრამა იმ ზარმაცებსაც ეხმარება, რომლებიც, როგორც ზოგიერთი თვლის, სამთავრობო დახმარებას არ იმსახურებენ.

დღეს მოქმედი პროგრამებიდან უარყოფით საშემოსავლო გადასახადს ყველაზე მეტად ნააგავს გამომუშავებული შემოსავლის საგადასახადო კრედიტი. ეს კრედიტი ღარიბ მშრომელთა ოჯახებს საშუალებას აძლევს, მიიღონ საშემოსავლო გადასახადის კომპენსაცია, რომელიც ამ ოჯახების მიერ წლის განმავლობაში გადახდილ გადასახადებზე მეტია. ვინაიდან გამომუშავებული შემოსავლის საგადასახადო კრედიტი მხოლოდ დასაქმებულ ღარიბთა ოჯახებს ეხმარება, ეს პროგრამა ხალხს უშრომელობისკენ არ უბიძგებს, რაშიც სიღარიბის საწინააღმდეგო სხვა პროგრამებს სდებენ ბრალს. მაგრამ, ამავე მიზეზის გამო, ის ხელს არ უწყობს ისეთი სიღარიბის აღმოფხვრას, რომელიც გამოწვეულია უმუშევრობით, ავადმყოფობით ან სხვა მიზეზით გამოწვეული შრომისუუნარობით.

ნატურალური დახმარება

ღარიბთა დახმარების კიდევ ერთი გზაა მათი უზრუნველყოფა უშუალოდ იმ საქონლითა და მომსახურებით, რომლებიც ყველაზე მეტად სჭირდებათ. მაგალითად, ქველმოქმე-

თამაშობს," – აცხადებს პროფესორი ედმონდსი.

როცა ოჯახის შემოსავალი იზრდება, ბავშვები მუშაობას თავს ანებებენ და, თუ სასწავლებელი არსებობს, სკოლაში სიარულს იწყებენ. თუ ოჯახის შემოსავალი კლებულობს, ბავშვები, როგორც წესი, მუშაობას იწყებენ.

ძალზე ყურადსაღებია ვიეტნამის მონაცემები. 1993-1998 წლებში გამოვიკვლიეთ დაახლოებით 3000 ოჯახი. ეს იყო ქვეყანაში სწრაფი ეკონომიკური ზრდის პერიოდი, როდესაც მთლიანი შიდა პროდუქტი დაახლოებით 9%-ით გაიზარდა.

„ჯორნელ ოვ ჰიუმან რესურსში" 2005 წელს გამოქვეყნებულ სტატიაში „კლებულობს თუ არა ბავშვთა შრომა ეკონომიკური მდგომარეობის გაუმჯობესების შედეგად", პროფესორმა ედმონდსმა გვამცნო, რომ აღნიშნული 5 წლის განმავლობაში ბავშვთა შრომა ვიეტნამში 30%-ით შემცირდა. ამ შემცირების დაახლოებით 60% სწორედ შემოსავლების მატებით აიხსნება.

განსაკუთრებით მნიშვნელოვანი შედეგები გამოვლინდა ღატაკ ოჯახებში. მათთვის, ვინც სიღარიბის ზღვარს ასცდა, შემოსავლების ზრდამ ბავშვთა შრომის თითქმის 80%-იანი შემცირება გამოიწვია. 1993 წელს სიღარიბის ზღვარს ქვემოთ მოსახლეობის 58% ცხოვრობდა, 1998 წელს კი 33%.

„ბავშვის შრომის მაჩვენებლები ერთ სულზე დანახარჯების ცვლილებასთან ერთად იქამდე არ იცვლება, ვიდრე ოჯახი საკვებით უზრუნველყოფილი არ გახდება. და თუ ეს პრობლემა აღარ დგას, ბავშვთა შრომა რადიკალურად მცირდება", – წერს პროფესორი ედმონდსი.

ამავე პერიოდში ვიეტნამმა გადახედა თავის პოლიტიკას ბრინჯის ექსპორტთან დაკავშირებით და ექსპორტის უქონელი ქვეყანა მსოფლიოს ერთ-ერთ მოწინავე ბრინჯის ექსპორტიორად გადაიქცა. ვიეტნამელი ფერმერებისათვის უდიდესი ახალი ბაზრები გაიხსნა და ბრინჯის ფასებმაც საგრძნობლად აიწია.

ამ ცვლილებამ, ოჯახების მდგომარეობის კვლევის მონაცემებთან ერთად, საშუალება მისცა ედმონდსსა და პავჩნიკს, გამოეკვლიათ, რა მოხდებოდა, როდესაც ოჯახის შემოსავლის ზრდასთან ერთად ბავშვთა შრომაც უფრო ღირებული გახდებოდა. მათი სტატია „ვაჭრობის ლიბერალიზაციის ეფექტი ბავშთა შრომაზე" გამოქვეყნდა „ჯორნელ ოვ ინტერნეიშნელ იკონომიქსის" 2005 წლის მარტის ნომერში.

ინტერვიუში ედმონდსმა აღნიშნა, რომ ბრინჯის ფასის ზრდასთან ერთად იგი ბავშვთა შრომის მომატებასაც ელოდა, რადგან მათი შრომა ოჯახისათვის მეტად ღირებული გახდა. მაგრამ ასე არ მომხდარა.

„ამის სანაცვლოდ, გაზრდილი შემოსავლით ოჯახები ბავშვის შრომის ჩანაცვლებას ცდილობდნენ: იყენებდნენ სასუქებს, მექანიზაციას, სხვადასხვა ინსტრუმენტებს. ერთი სიტყვით, ჩემი მოლოდინის საწინააღმდეგოდ იქცეოდნენ."

ვიეტნამის მონაცემები საშუალებას გვაძლევს, დავასკვნათ, რომ მშობლებს არ სურთ, რომ მათი შვილები მუშაობდნენ და ისინი მაქსიმალურად არიდებენ თავს ბავშვების შრომის გამოყენებას, თუკი ეს შესაძლებელია, მაშინაც კი, თუ ბავშვის შრომას დამატებითი შემოსავლის მოტანა შეუძლია ოჯახისათვის. ეს იმას ნიშნავს, რომ ფუნდამენტური პრობლემა სიღარიბეა და არა კულტურა.

„ბავშვთა შრომის შემცირების პოლიტიკა დღესაც კი ძირითადად აკრძალვებს მოიცავს. მაგრამ, თუ ოჯახი ფინანსური თვალსაზრისით ისეთ მდგომარეობამდეა მისული, რომ იძულებულია, ბავშვები დაასაქმოს, ამის აკრძალვა მათ კიდევ უფრო უარესი სიღარიბისათვის გაწირვას ნიშნავს."

წყარო: „ნიუ-იორკ ტაიმსი", 2005 წ. 14 ივნისი

დება ღარიბებს აძლევს საკვებს, თავშესაფარსა და საშობაო საჩუქრებს. მთავრობა ღარიბ ოჯახებს *სასურსათო ბარათებს* ურიგებს, რასაც მაღაზიებში სურსათის შესაძენად იყენებენ. შემდეგ ეს მაღაზიები ამ ბარათების სანაცვლოდ ფულს იღებენ. ამას გარდა, მთავრობა მრავალი ღარიბი ადამიანის ჯანმრთელობაზეც ზრუნავს *„მედიკეიდის"* სახელით ცნობილი პროგრამის მეშვეობით.

ნატურალური დახმარება უკეთესია ღარიბებისთვის თუ ფულადი დახმარება? ამ კითხვაზე ცალსახა პასუხი არ არსებობს.

ნატურალური დახმარების მომხრეები ამტკიცებენ, რომ ასეთი დახმარებით ღარიბები იღებენ სწორედ იმას, რაც ყველაზე მეტად სჭირდებათ. საზოგადოების უღარიბეს წევრებს შორის ალკოჰოლი და ნარკოტიკები უფრო მეტადაა გავრცელებული, ვიდრე საზოგადოების სხვა წევრებს შორის. ღარიბებისთვის საკვებისა და თავშესაფრის მიცემის შედეგად საზოგადოებას შეუძლია დარწმუნებული იყოს, რომ ასეთ მავნე ჩვევებს არ უწყობს ხელს. სწორედ ამის გამოა ნატურალური დახმარება უფრო პოპულარული პოლიტიკოსებს შორის, ვიდრე ფულადი დახმარება.

ფულადი დახმარების მომხრეები ამტკიცებენ, რომ ნატურალური დახმარება არაეფექტიანია და დამამცირებელი. მთავრობამ არ იცის, რა საქონელი და მომსახურება სჭირდებათ ღარიბებს ყველაზე მეტად. ღარიბთა უმრავლესობა ჩვეულებრივი ადამიანია, რომელსაც ბედმა არ გაუმართლა. მიუხედავად ამისა, ღარიბმა უკეთ იცის, როგორ აიმაღლოს საკუთარი ცხოვრების დონე. იმ საქონლისა თუ მომსახურების მიცემის ნაცვლად, რომელიც მას, შესაძლოა, სულაც არ სჭირდება, უმჯობესია, ფულით დავეხმაროთ და მივცეთ იმის ყიდვის საშუალება, რაც მას ყველაზე მეტად სჭირდება.

სიღარიბესთან ბრძოლის პროგრამები და შრომის სტიმულები

მრავალგვარ პოლიტიკას, რომელიც ღარიბთა დახმარებას ისახავს მიზნად, შეიძლება ის არასასურველი შედეგი მოჰყვეს, რომ ღარიბები აღარ ეცადონ საკუთარი ძალებით სიღარიბისთვის თავის დაღწევას. ამის გასაგებად ერთი მაგალითი განვიხილოთ. დავუშვათ, ცხოვრების ნორმალური დონის შენარჩუნებისთვის ოჯახს სჭირდება $15,000. მთავრობა ღარიბებზე ზრუნავს და ყველა ოჯახს აძლევს ასეთი შემოსავლის გარანტიას. როგორიც არ უნდა იყოს ოჯახის შემოსავალი, მთავრობა ამ შემოსავალს $15,000-მდე მაინც შეავსებს. როგორ შედეგს უნდა მოველოდეთ ასეთი პოლიტიკისგან?

ამ პოლიტიკის სტიმულებზე ზემოქმედება ადვილი დასანახია: იმას, ვისი შემოსავალიც $15,000-ზე ნაკლებია, ახალი სამუშაო ადგილის მოძებნისა და შენარჩუნების არანაირი სტიმული არ ექნება. თითოეული დამატებითი დოლარის გამომუშავების საპასუხოდ მთავრობა ფულად დახმარებას ერთი დოლარით შეამცირებს. არსებითად, მთავრობა აწესებს დამატებითი შემოსავლის 100-პროცენტიან გადასახადს. ეფექტიანი ზღვრული გადასახადის100-პროცენტიანი განაკვეთი კი, რა თქმა უნდა, ისეთი პოლიტიკაა, რომელიც იწვევს დიდ საერთო დანაკარგს.

ამ მაღალი განაკვეთის გადასახადის უარყოფითი ეფექტი შეიძლება საკმაოდ დიდხანს გაგრძელდეს. პიროვნება, რომლის შრომის სტიმულსაც ეს გადასახადი ამცირებს, კარგავს იმ პრაქტიკული გამოცდილების მიღების შესაძლებლობას, რის საშუალებასაც შრომა იძლევა. ამას გარდა, ასეთი ადამიანების შვილები ხედავენ, რომ მშობლები სრული დატვირთვით არ მუშაობენ, ამას კი უარყოფითი გავლენის მოხდენა შეუძლია მათ უნარზე, იპოვონ და შეინარჩუნონ სამუშაო ადგილი.

მიუხედავად იმისა, რომ სიღარიბის საწინააღმდეგო პროგრამა, რომელიც ახლა განვიხილეთ, წარმოსახვითია, ის სულაც არ არის არარეალისტური, როგორც ერთი შეხედვით შეიძლება მოგვეჩვენოს. სოციალური დაზღვევა, სამედიცინო დაზღვევა, სასურსათო ბარათები და გამომუშავებული შემოსავლის საგადასახადო კრედიტი ღარიბთა დასახმარებლად შექმნილი პროგრამებია და თითოეული მათგანი დაკავშირებულია ოჯახურ შემოსავალთან. როდესაც ოჯახის შემოსავალი იზრდება, ეს ოჯახი ამ პროგრამების მოქმედებას აღარ ექვემდებარება. როდესაც ყველა ეს პროგრამა ერთდროულად მოქმედებს, მრავალ ოჯახს ეკისრება ძალიან მაღალი ზღვრული განაკვეთის გადასახადი. ზოგჯერ გადასახადის რეალური ზღვრული განაკვეთი 100 პროცენტზე მეტია, რაც ამ ოჯახების შემოსავლების ზრდისას იწვევს ღარიბი ოჯახების ეკონომიკური მდგომარეობის გაუარესებას. ღარიბთა დახმარების მცდელობისას მთავრობა ამ ოჯახების შრომის სტიმულებს ამცირებს. სიღარიბის საწინააღმდეგო პროგრამების კრიტიკოსების აზრით, ეს პროგრამები ცვლის შრომისადმი მიდგომას და ქმნის „სიღარიბის კულტურას".

შეიძლება მოგვეჩვენოს, რომ ამ პრობლემას ადვილად გადავწყვეტთ, თუ შემოსავლის ზრდასთან ერთად ღარიბ ოჯახებს თანდათან შევუმცირებთ ამ პროგრამებიდან მიღებული სარგებლობას. მაგალითად, თუ ღარიბი ოჯახი მის მიერ გამომუშავებულ ყოველ დოლარზე 30 ცენტის სარგებლობას დაკარგავს, მაშინ მისი გადასახადის რეალური ზღვრული განაკვეთი 30 პროცენტი იქნება. ასეთი გადასახადი გარკვეულწილად შეამცირებს შრომით ძალისხმევას, მაგრამ შრომის სტიმულს სრულად მაინც არ აღმოფხვრის.

ამ გადაწყვეტას ის სირთულე ახლავს, რომ ამ დროს მკვეთრად იზრდება სიღარიბის საწინააღმდეგო პროგრამების დანახარჯები. თუ სარგებლობა ღარიბი ოჯახების შემოსავლების ზრდასთან ერთად თანდათანობით მცირდება, მაშინ სიღარიბის ზღვარზე ოდნავ მაღლა მდგომი ოჯახებიც მიიღებენ მნიშვნელოვან სარგებლობას ამ პროგრამებიდან. რაც უფრო ნელა მცირდება სარგებლობა, მით მეტი ოჯახი ისარგებლებს ამ პროგრამებით, და მით მეტი იქნება ამ პროგრამების დანახარჯები. ამიტომ პოლიტიკოსებს უწევთ იმის გადაწყვეტა, ღარიბებს დააკისრონ მაღალი ზღვრული განაკვეთის გადასახადის გადახდა თუ გადასახადების გადამხდელებს დააკისრონ სიღარიბის საწინააღმდეგო პროგრამების მთელი სიმძიმე.

სიღარიბის დაძლევის პროგრამების ქმედითუნარიანობის გაძლიერების რამდენიმე გზა არსებობს. ერთ-ერთი ის არის, რომ დახმარების მიმღებ ადამიანებს მთავრობამ დასაქმების შესაძლებლობები შესთავაზოს – ანუ მოქმედებდეს სისტემა, რომელსაც ხანდახან *სამართლიან შრომას* უწოდებენ. მეორე გზაა დახმარების გაცემა შეზღუდული პერიოდის განმავლობაში. სწორედ ეს გზა აირჩია 1996 წელს კონგრესმა სოციალური კეთილდღეობის შესახებ კანონის მიღებით, რომელიც 5 წლამდე ზღუდავდა იმ პერიოდის ხანგრძლივობას,

როდესაც პიროვნებას სოციალური დახმარების მიღება შეეძლო. როდესაც პრეზიდენტმა კლინტონმა ხელი მოაწერა ამ კანონს, ასეთი განმარტება გააკეთა: „სოციალური დახმარება ცხოვრების წესი კი არა, კიდევ ერთი შანსია“.

როგორ იმუშავა რეფორმამ? ამ კანონის შესახებ დებატები დღესაც გრძელდება. თუმცა ერთი კი ცხადია, რომ უმუშევრობა იმ ჯგუფებს შორის, რომლებიც ტრადიციულად სოციალური დახმარებით ცხოვრობდნენ, მკვეთრად გაიზარდა და შესაბამისად, საგრძნობლად შემცირდა სოციალური დახმარების სახელმწიფო ხარჯებიც. 2003 წელს ჩატარებულ გამოკვლევაში ეკონომისტმა და კეთილდღეობის სისტემის ცნობილმა ექსპერტმა, რებეკა ბლანკმა, შემდეგნაირი შედეგები მიიღო:

ამ ქვეყნის ღარიბი ბავშვიანი ოჯახების სოციალურ და შემოსავლებით დახმარებაზე ორიენტირებული პროგრამები შეიცვალა მუშაობის სტიმულირებისა და დასაქმებაზე ორიენტირებული პროგრამებით. კრიტიკოსები, ალბათ, აღნიშნავენ, რომ ამგვარი ტრანსფორმაცია ნიშნავს მრავალი ადამიანის სოციალური უსაფრთხოების შერყევას, რადგან ოჯახების უმრავლესობა სოციალურ დახმარებაზე დაწესებული დროის ლიმიტისა და შეზღუდული დაფინანსების გამო ვეღარ მიიღებს კეთილდღეობის დახმარებას. ამავდროულად, დასაქმებულობის მოთხოვნა ძალიან ბევრ ქალს აიძულებს, დაბალი ანაზღაურებით იმუშაოს, მწირი უსაფრთხოებისა და ჯანდაცვის პირობებში ბავშვის მოვლისა და სხვა ოჯახური საჭიროებების დაკმაყოფილების გარეშე. ამ სისტემის მომხრეები კი აღნიშნავენ, რომ პროგრამა უკვე შვიდი წელია წარმატებულად მუშაობს. მან ძალიან ბევრ ქალს, რომლებიც სხვა შემთხვევაში დახმარებით იცხოვრებდნენ, მისცა გამოცდილების დაგროვებისა და თვითრეალიზაციის, მუშაობის მნიშვნელობის გათავისების შესაძლებლობა. და მიუხედავად იმისა, რომ დასაქმების სტიმულირების პროგრამა სრულყოფილებისაგან ჯერ კიდევ შორსაა, ის გაცილებით უკეთ მუშაობს, ვიდრე ადრინდელი კეთილდღეობის სისტემა.

სწრაფი გამოკითხვა: დაასახელეთ სამი სახის პოლიტიკა, რომელთა მიზანიც ღარიბთა დახმარებაა და იმსჯელეთ თითოეული პროგრამის უპირატესობასა და ნაკლზე.

დასკვნა

ადამიანები ყოველთვის დიდ ყურადღებას აქცევდნენ საზოგადოებაში შემოსავლების განაწილებას. ანტიკური ხანის ბერძენი ფილოსოფოსი პლატონი თვლიდა, რომ იდეალურ საზოგადოებაში უმდიდრესი ადამიანის შემოსავალი არ უნდა აღემატებოდეს უღარიბესი ადამიანის ოთხმაგ შემოსავალს. მიუხედავად იმისა, რომ უთანასწორობის ზუსტი სიდიდის განსაზღვრა რთულია, აშკარაა, რომ ჩვენს საზოგადოებაში უთანასწორობა იმაზე გაცილებით მეტია, ვიდრე ის, რისკენაც პლატონი მოუწოდებდა.

ეკონომიკის ათი პრინციპიდან ერთ-ერთი იმაში მდგომარეობს, რომ მთავრობას ზოგჯერ შეუძლია ბაზრის ფუნქციონირების შედეგების გაუმჯობესება. მაგრამ არ არსებობს ერთსულოვნება იმასთან დაკავშირებით, თუ როგორ უნდა მივუსადაგოთ ეს პრინციპი შემოსავლების განაწილებას. ფილოსოფოსები და პოლიტიკოსები ვერ თანხმდებიან იმაზე, თუ რა დონის უთანასწორობაა მისაღები შემოსავლებში, ან, თუნდაც, უნდა ემსახურებოდეს თუ არა სახელმწიფო პოლიტიკა შემოსავლების განაწილების შეცვლის მიზანს. ეს უთანხმოება მრავალ პოლიტიკურ კამათში აისახება. მაგალითად, როდესაც გადასახადები იზრდება, კანონმდებლები დავობენ, გაზრდილი გადასახადის რა ნაწილი უნდა გადაიხადონ მდიდრებმა, საშუალო კლასის წარმომადგენლებმა და ღარიბებმა.

კიდევ ერთი პრინციპი *ეკონომიკის ათი პრინციპიდან* იმაში მდგომარეობს, რომ ადამიანები ალტერნატივების წინაშე დგანან. ეს პრინციპი აუცილებლად უნდა გვახსოვდეს, როდესაც ეკონომიკურ უთანასწორობაზე ვმსჯელობთ. პოლიტიკა, რომელიც არახელსაყრელ პირობებში აყენებს იმას, ვინც წარმატებას აღწევს, ხოლო იმას კი, ვინც წარმატებას ვერ აღწევს, ეხმარება, წარმატების მიღწევის სტიმულს ამცირებს. ასე რომ, პოლიტიკოსები დგანან თანასწორობასა და ეფექტიანობას შორის ალტერნატივის წინაშე. რაც უფრო თანაბრადაა განაწილებული ნამცხვარი, მით უფრო პატარაა მისი ნაჭრები. ეს შემოსავლების განაწილებასთან დაკავშირებული ერთადერთი დასკვნაა, რომელსაც თითქმის ყველა ეთანხმება.

შეჯამება

- შემოსავლების განაწილების ამსახველი მონაცემები ჩვენს საზოგადოებაში ფართოდ გავრცელებულ უთანასწორობაზე მეტყველებს. მოსახლეობის უმდიდრესი მეხუთედის შემოსავალი თითქმის ათჯერ მეტია უღარიბესი მეხუთედის შემოსავალზე.
- ვინაიდან ნატურალური დახმარება, ეკონომიკური სასიცოცხლო ციკლი, დროებითი შემოსავალი და ეკონომიკური მობილურობა ასე მნიშვნელოვანია შემოსავალთა მრავალფეროვნების გაგებისთვის, ამიტომ თითქმის შეუძლებელია ჩვენს საზოგადოებაში არსებული უთანასწორობის სიდიდის განსაზღვრა შემოსავლების განაწილების ერთწლიანი მონაცემების გამოყენებით. როდესაც ამ ფაქტორებს ვითვალისწინებთ, ვხედავთ, რომ ეკონომიკური კეთილდღეობა უფრო თანაბრადაა განაწილებული, ვიდრე წლიური შემოსავალი.
- პოლიტოლოგებს სხვადასხვა მოსაზრებები აქვთ იმასთან დაკავშირებით, თუ რა როლს უნდა ასრულებდეს მთავრობა შემოსავლების განაწილებაში. უტილიტარისტები, მაგალითად, ჯონ სტიუარტ მილი, ამჯობინებენ შემოსავლების ისეთ განაწილებას, როდესაც საზოგადოების ყველა წევრის სარგებლიანობათა ჯამი მაქსიმალურია. ლიბერალები, მაგალითად, ჯონ როულზი, თვლიან, რომ შემოსავლის განაწილება უნდა განვსაზღვროთ ისე, თითქოს „არცოდნის საბურველს“ მიღმა ვიმყოფებით, რომელიც არ გვაძლევს ცხოვრებაში ჩვენი ადგილის ცოდნის საშუალებას. ლიბერტარიანელები, მაგალითად, რობერტ ნოზიკი, თვლიან, რომ მთავრობამ უნდა გაზარდოს ინდივიდთა უფლებები იმისათვის, რომ უფრო სამართლიანად წარიმართოს შემოსავლების განაწილების პროცესი. მაგრამ, თუ ამის შემდეგაც იარსებებს უთანასწორობა შემოსავლების საბოლოო განაწილებაში, თავი უნდა გაანებოს და აღარ ეცადოს ამ უთანასწორობის გამოსწორებას.
- ღარიბთა დასახმარებლად შექმნილია მრავალი პროგრამა – მინიმალური ხელფასის კანონები, სოციალური დაზღვევა, უარყოფითი საშემოსავლო გადასახადი და ნატურალური დახმარება. მიუხედავად იმისა, რომ თითოეული პროგრამა ოჯახთა გარკვეულ რაოდენობას სიღარიბის დაძლევაში ეხმარება, ამ პროგრამებს არასასურველი ეფექტებიც ახლავს თან. ვინაიდან ფინანსური დახმარება შემოსავლის ზრდასთან ერთად მცირდება, ამიტომ ღარიბები ხშირად დგანან ძალიან მაღალი რეალური ზღვრული განაკვეთის გადასახადის წინაშე. გადასახადის ასეთი მაღალი რეალური განაკვეთი ღარიბ ოჯახებს საკუთარი ძალებით სიღარიბიდან თავის დაღწევის სტიმულებს უმცირებს.

ძირითადი ცნებები

სიღარიბის დონე, გვ. 414
სიღარიბის ზღვარი, გვ. 414
ნატურალური დახმარება, გვ. 417
ეკონომიკური სასიცოცხლო ციკლი, გვ. 417
მუდმივი შემოსავალი, გვ. 418
უტილიტარიზმი, გვ. 419
სარგებლიანობა, გვ. 419
ლიბერალიზმი, გვ. 420
მინიმაქსის კრიტერიუმი, გვ. 421
სოციალური დაზღვევა, 421
ლიბერტარიანიზმი, გვ. 421
კეთილდღეობის პროგრამები, გვ. 423
უარყოფითი საშემოსავლო გადასახადი, გვ. 425

კითხვები გამეორებისთვის

1. შეერთებული შტატების მოსახლეობის უმდიდრესი მეხუთედის შემოსავალი უღარიბესი მეხუთედის შემოსავალზე ორჯერ მეტია, ოთხჯერ თუ ათჯერ?
2. შეადარეთ შემოსავლების უთანასწორობა აშშ-სა და მსოფლიოს სხვა ქვეყნებს შორის.
3. მოსახლეობის რომელ ჯგუფებს აქვთ სიღარიბეში ცხოვრების ყველაზე მეტი შანსი?
4. რატომ იწვევს დროებითი შემოსავლებისა და ცხოვრების განმავლობაში მიღებული შემოსავლის ცვლილებები სირთულეებს უთანასწორობის მასშტაბების დადგენისას?
5. როგორ განსაზღვრავენ უტილიტარისტი, ლიბერალი და ლიბერტარიანელი შემოსავლების დასაშვებ უთანასწორობას?
6. რა უპირატესობა და ნაკლი აქვს ნატურალურ დახმარებას ფულად დახმარებასთან შედარებით?
7. აღწერეთ, როგორ კლავს სიღარიბის დაძლევის პროგრამები ღარიბებში მუშაობის სტიმულს. თქვენ რას მოიმოქმედებდით ამ ტენდენციის საწინააღმდეგოდ? რა ნაკლოვანებები აქვს თქვენ მიერ შემოთავაზებულ პოლიტიკას?

სავარჯიშოები

1. მე-2 ცხრილში ნაჩვენებია, რომ შემოსავლების უთანასწორობა შეერთებულ შტატებში, 1970 წლიდან მოყოლებული, გაიზარდა. ამის გამომწვევი ზოგიერთი ფაქტორის შესახებ მე-19 თავში ვიმსჯელეთ. რომელია ეს ფაქტორები?
2. მე-4 ცხრილში ნაჩვენებია, რომ მოსახლეობაში იმ ბავშვების პროცენტული წილი, რომლებიც სიღარიბის ზღვარზე ნაკლები შემოსავლების მქონე ოჯახებში ცხოვრობენ, ორჯერ მეტია ასეთ ოჯახებში მცხოვრები ხანში შესულების პროცენტულ წილზე. რა როლს ასრულებს ამ მოვლენაში სამთავრობო თანხების განაწილება სხვადასხვა სოციალურ პროგრამებს შორის?
3. ეკონომისტები ხშირად განიხილავენ ეკონომიკური სასიცოცხლო ციკლის ცვლილებას, როგორც ადამიანების მუდმივი შემოსავლების დროებითი ცვლილების ერთ-ერთ ფორმას. ამ თვალსაზრისით, შეადარეთ თქვენი მიმდინარე შემოსავალი თქვენსავე მუდმივ შემოსავალს. ზუსტად ასახავს თუ არა, თქვენი აზრით, თქვენი მიმდინარე შემოსავალი თქვენი ცხოვრების დონეს?
4. ამ თავში განვიხილეთ ეკონომიკის მობილურობის საკითხი.
   ა) რა პოლიტიკის გატარება შეუძლია მთავრობას ეკონომიკის მობილურობის *ერთ თაობაში* გასაზრდელად?
   ბ) რა პოლიტიკის გატარება შეუძლია მთავრობას *თაობებს შორის* ეკონომიკის მობილურობის გასაზრდელად?
   გ) როგორ ფიქრობთ, უნდა შემცირდეს თუ არა კეთილდღეობის არსებული პროგრამების ხარჯები ეკონომიკის მობილურობის ზრდის პროგრამების სასარგებლოდ? რა უპირატესობები და ნაკლოვანებები აქვს ასეთ გადაწყვეტილებას?
5. მოცემულია ორი საზოგადოება. პირველში ათი ოჯახიდან თითოეულს აქვს $100,000 შემოსავალი, ხოლო მეორე ათიდან თითოეულს – $20,000. მეორე საზოგადოებაში ათი ოჯახიდან თითოეულს $200,000, მეორე ათიდან თითოეულს კი $22,000 შემოსავალი აქვს.
   ა) რომელ საზოგადოებაშია შემოსავლების განაწილება უფრო უთანასწორო? რომელ საზოგადოებაშია სიღარიბის პრობლემა უფრო მწვავე?
   ბ) რომელ განაწილებას აირჩევდა როულსი? პასუხი ახსენით.
   გ) თქვენ რომელ განაწილებას აირჩევდით? პასუხი ახსენით.
   დ) რატომ აირჩევდა სხვა საწინააღმდეგო განაწილებას?
6. იმის ასახსნელად, თუ შემოსავლის გადანაწილებას რა შეზღუდვები აქვს, ამ თავში განვიხილეთ „გახვრეტილი ვედროს“ ანალოგია.
   ა) აშშ-ს შემოსავლის გადანაწილების სისტემის რომელი ელემენტები „ხვრეტს ვედროს”? ილაპარაკეთ კონკრეტულად.
   ბ) როგორი პოლიტიკა უნდა განახორციელოს მთავრობამ იმისათვის, რომ გაიზარდოს ეკონომიკური მობილურობა თაობიდან თაობამდე?
   გ) როგორ გგონიათ, რესპუბლიკელებს ან დემოკრატებს მართლა სჯერათ, რომ შემოსავლების გადანაწილების „ვედრო გახვრეტილია”? როგორ გავლენას ახდენს მათი რწმენა შემოსავლების იმ რაოდენობაზე, რომლის გადანაწილებაც მთავრობამ უნდა უზრუნველყოს?
7. დავუშვათ, ათი ადამიანისგან შემდგარი საზოგადოებისთვის არსებობს შემოსავლების ორგვარი შესაძლო განაწილება. პირველ განაწილებაში, ცხრა ადამიანის შემოსავალია $30 000, ხოლო მეათე ადამიანის შემოსავალია $10000. მეორე განაწილებაში თითოეულს $25000 აქვს.
   ა) თუ ამ საზოგადოებაში შემოსავლები პირველი ვარიანტის მიხედვით ნაწილდება, შემოსავლების როგორ გადანაწილებას შემოგვთავაზებენ უტილიტარისტები?
   ბ) შემოსავლის როგორ განაწილებას ჩათვლიდა როულზი უფრო თანასწორად? ახსენით.
   გ) შემოსავლის როგორ განაწილებას ჩათვლიდა ნოზიკი უფრო თანასწორად? ახსენით.
8. სიღარიბის დონე ბევრად უფრო დაბალი იქნებოდა, ოჯახის შემოსავალს რომ ნატურალური დახმარების საბაზრო ღირებულება ემატებოდეს. მთავრობა სამედიცინო დაზღვევაზე უფრო მეტს ხარჯავს, ვიდრე რომელიმე სხვა სახის ნატურალურ დახმარებაზე და თითოეულ ოჯახზე დახარჯული თანხა წელიწადში დაახლოებით $5,000-ს შეადგენს.
   ა) თუ მთავრობა თითოეულ ოჯახს მისცემს ამ თანხის ჩეკს, სამედიცინო დაზღვევის პროგრამაში მათი ჩართვის ნაცვლად, გამოიყენებს თუ არა, თქვენი აზრით, ამ ოჯახების უმეტესობა მთელ თანხას ჯანმრთელობის დაზღვევის მიზნით? (გაიხსენეთ, რომ ოთხი სულისგან შემდგარი ოჯახისთვის სიღარიბის ზღვარი $15,000-ზე ნაკლებია.) რატომ?
   ბ) რა გავლენას ახდენს თქვენ მიერ ა) კითხვაზე გაცემული პასუხი თქვენსავე შეხედულებებზე იმასთან დაკავშირებით, განისაზღვრება თუ არა სიღარიბის დონე ნატურალური დახმარების იმ თანხით, რასაც მთავრობა იხდის? ახსენით.
   გ) რა გავლენას ახდენს თქვენ მიერ ა) კითხვაზე გაცემული პასუხი თქვენსავე შეხედულებებზე

იმასთან დაკავშირებით, ფულადი დახმარება უკეთესია თუ ნატურალური დახმარება? ახსენით.

9. განიხილეთ შემოსავლის უზრუნველყოფის ორი ამერიკული პროგრამა: გაჭირვებულ ოჯახთა დროებითი დახმარება (TANF) და საგადასახადო კრედიტი გამომუშავებულ შემოსავალზე (EITC).
   ა) როდესაც დაბალშემოსავლიანი მარტოხელა დედა დამატებით დოლარს გამოიმუშავებს, ის TANF-ის პროგრამით ნაკლებ დახმარებას იღებს. როგორ ფიქრობთ, რა გავლენას ახდენს პროგრამის ეს მახასიათებელი დაბალშემოსავლიანი მარტოხელა დედის შრომის მიწოდებაზე? პასუხი ახსენით.
   ბ) ETIC უფრო მნიშვნელოვან დახმარებას სთავაზობს დაბალშემოსავლიან მოსახლეობას მაშინ, როდესაც ისინი დამატებით დოლარს გამოიმუშავებენ (გარკვეულ ზღვრამდე). როგორ ფიქრობთ, რა გავლენას ახდენს პროგრამის ეს მახასიათებელი დაბალშემოსავლიანი პირების შრომის მიწოდებაზე? პასუხი ახსენით.
   გ) რა ნაკლოვანებები აქვს TANF-ის გაუქმებასა და დანაზოგების ETIC-ისკენ მიმართვას?
10. ვთქვათ, ოჯახის გადახდისუნარიანობა მისი შემოსავლის ნახევრისა და $10000-ის სხვაობის ტოლია. ასეთ პირობებში, ოჯახების ერთი ნაწილი გადასახადს გადაუხდის მთავრობას, სხვა ოჯახები კი მთავრობისგან მიიღებენ ფულს „უარყოფითი საშემოსავლო გადასახადის“ მეშვეობით.
   ა) განვიხილოთ ოჯახები, რომელთა შემოსავალი გადასახადების გადახდამდე არის $0, $10000, $20000, $30000 და $40000. შეადგინეთ ცხრილი, სადაც ნაჩვენები იქნება შემოსავალი გადასახადების გადახდამდე, მთავრობისთვის გადახდილი გადასახადები ან მთავრობისგან მიღებული თანხები და გადასახადების შემდგომი შემოსავალი თითოეული ოჯახისთვის.
   ბ) როგორია ამ სისტემაში გადასახადის ზღვრული განაკვეთი? (გადასახადის ზღვრული განაკვეთის განმარტების გასახსენებლად იხ. თავი 12.) როგორია მაქსიმალური შემოსავალი, რომლის დროსაც ოჯახი მთავრობისგან იღებს ფულს?
   გ) დავუშვათ, გადასახადების სქემა შეიცვალა ისე, რომ ოჯახის გადახდისუნარიანობა ამჯერად მისი შემოსავლის მეოთხედისა და $10000-ის სხვაობის ტოლია. როგორი იქნება გადასახადის ზღვრული განაკვეთი ამ ახალ სისტემაში? როგორია მაქსიმალური შემოსავალი, რომლის დროსაც ოჯახი მთავრობისგან იღებს ფულს?
   დ) რა ძირითადი უპირატესობა აქვს თითოეულ აქ განხილულ საგადასახადო სქემას?
11. ჯონი და ჯერემი უტილიტარისტები არიან. ჯონი თვლის, რომ შრომის მიწოდება ძალიან ელასტიკურია, ჯერემი კი თვლის, რომ შრომის მიწოდება საკმაოდ არაელასტიკურია. როგორ განსხვავდება, თქვენი აზრით, მათი შეხედულებები შემოსავლების გადანაწილების შესახებ?



ამ თავში მოცემული საკითხების, ამოცანების, მაგალითების, სწრაფი გამოკითხვისა და ა.შ. შესახებ დამატებითი ინფორმაციისათვის ესტუმრეთ ვებ-გვერდს
http://mankiw.swlearning.com.

7

ეკონომიკის შესწავლის შემდგომი ეტაპი





21

მომხმარებლის არჩევანის თეორია

როდესაც მაღაზიაში შედიხართ, თვალწინ გადაგეშლებათ ათასობით სხვადასხვა სახის საქონელი, რომელიც გასაყიდადაა გამოტანილი. რა თქმა უნდა, თქვენი ფინანსური რესურსების შეზღუდულობის გამო, ყველაფერს, რაც გინდათ, ვერ იყიდით. ამიტომ განიხილავთ გასაყიდად შემოთავაზებული სხვადასხვა საქონლის ფასებს და შეიძენთ საქონლის იმ კალათას, რომელიც, თქვენი რესურსებით ყველაზე მეტად შეესაბამება თქვენს საჭიროებებსა თუ სურვილებს.

ამ თავში ჩამოვაყალიბებთ თეორიას, რომელიც აღწერს, როგორ იღებენ მომხმარებლები გადაწყვეტილებებს იმის შესახებ, რა იყიდონ. ჩვენ არაერთხელ შევაჯამეთ მომხმარებლების გადაწყვეტილებები მოთხოვნის მრუდის მეშვეობით. როგორც უკვე ვნახეთ, ამა თუ იმ საქონელზე მოთხოვნის მრუდი ასახავს ამ საქონლის შეძენის მიზნით მომხმარებლის გადახდისთვის მზადყოფნას. როდესაც საქონლის ფასი იზრდება, მომხმარებლები ნაკლებს ყიდულობენ, ამიტომ მოთხოვნის რაოდენობა მცირდება. ამ თავში უფრო დაწვრილებით განვიხილავთ იმ გადაწყვეტილებებს, რომლებიც მოთხოვნის მრუდს მიღმა დგას. მომხმარებლის არჩევანის აქ წარმოდგენილი თეორია გვაძლევს მოთხოვნის უფრო სრულად გაგების შესაძლებლობას, სწორედ ისევე, როგორც მე-14 თავში შესწავლილი კონკურენტული ფირმის თეორია გვაძლევს მიწოდების სრულად გაგების საშუალებას.

ეკონომიკის ათი პრინციპიდან ერთ-ერთი იმაში მდგომარეობს, რომ ადამიანები დგანან ალტერნატივების წინაშე. მომხმარებლის არჩევანის თეორია იმ ალტერნატივებს შეისწავლის, რომელთა არჩევაც უხდებათ ადამიანებს მომხმარებლების როლში ყოფნის დროს. როდესაც მომხმარებელი ერთი სახეობის საქონელს ბევრს ყიდულობს, სხვა საქონელი უფრო ნაკლები უნდა იყიდოს. თუ ადამიანი მეტ დროს დასვენებაზე ხარჯავს და ნაკლებს – შრომაზე, მისი შემოსავალი შემცირდება და მას ნაკლების მოხმარება შეეძლება. თუ შემოსავლის მეტ ნაწილს დღეს დახარჯავს და სამომავლოდ არაფერს შეინახავს, სხვა

გზა არ ექნება, მომავალში მოხმარების უფრო დაბალ დონეს უნდა დაჰყაბულდეს. მომხმარებლის არჩევანის თეორია გვასწავლის, როგორ იღებენ გადაწყვეტილებებს ამ ალტერნატივათა წინაშე მდგარი მომხმარებლები და როგორ რეაგირებენ გარემო პირობების ცვლილებებზე.

მომხმარებლის არჩევანის თეორიის საფუძვლების განხილვის შემდეგ მას გამოვიყენებთ საოჯახო მეურნეობებთან დაკავშირებული საკითხების შესასწავლად. კერძოდ, დავსვამთ შემდეგ კითხვებს:

- კლებადია თუ არა მოთხოვნის ყველა მრუდი?
- როგორ მოქმედებს ხელფასი შრომის მიწოდებაზე?
- როგორ მოქმედებს საბანკო ანაბრების სარგებლის განაკვეთი ოჯახის დანაზოგებზე?

ერთი შეხედვით ამ კითხვებს ერთმანეთთან არაფერი აქვს საერთო. მაგრამ, როგორც ვნახავთ, თითოეულ ამ კითხვაზე პასუხის გასაცემად შეგვიძლია მომხმარებლის არჩევანის თეორია გამოვიყენოთ.

საბიუჯეტო შეზღუდვა: რა ხელეწიფება მომხმარებელს

უმეტესობა ოცნებობს მოხმარებული საქონლის ხარისხისა და რაოდენობის გაზრდაზე – უფრო ხანგრძლივ შვებულებაზე, უფრო პრესტიჟულ ავტომობილზე, უკეთეს რესტორნებში სიარულზე. ადამიანები მოიხმარენ იმაზე ნაკლებს, რის მოხმარებაც სურთ, ვინაიდან მათი ხარჯები შეზღუდულია მათივე შემოსავლით. მომხმარებლის არჩევანის შესწავლას დავიწყებთ შემოსავალსა და ხარჯებს შორის არსებული კავშირის შესწავლით.

სიმარტივისათვის დავუშვათ, რომ მომხმარებელი მხოლოდ ორი სახის საქონელს – პეპსისა და პიცას – ყიდულობს. რა თქმა უნდა, ადამიანები ათასობით სხვადასხვა სახის საქონელს ყიდულობენ. მაგრამ დაშვება იმისა, რომ მხოლოდ ორი სახის საქონელი არსებობს, დიდად აადვილებს ამოცანას და, ამასთანავე, არც მომხმარებლის არჩევანის ძირითად პრინციპებს ცვლის.

პირველ რიგში ვნახოთ, როგორაა შეზღუდული მომხმარებლის მიერ პეპსიზე და პიცაზე დახარჯული თანხა ამ მომხმარებლის შემოსავლით. ვთქვათ, მომხმარებლის ყოველთვიური შემოსავალია $1,000 და მთელ ამ თანხას ის პეპსიზე და პიცაზე ხარჯავს. ერთი პინტი (1 პინტი – აშშ-ში 0, 473ლ) პეპსი $2 ღირს, ერთი პიცა კი – $10.

1-ლი გრაფიკის ცხრილში ნაჩვენებია პეპსისა და პიცის ზოგიერთი კომბინაცია იმ მრავალთაგან, რომელთა ყიდვაც ამ მომხმარებელს შეუძლია. პირველ სტრიქონში ვხედავთ, რომ, თუ მომხმარებელი მთელ შემოსავალს მხოლოდ პიცაზე დახარჯავს, თვეში 100 პიცას მიირთმევს, მაგრამ საერთოდ ვერ შეძლებს პეპსის ყიდვას. მეორე ცხრილში ნაჩვენებია კიდევ ერთი შესაძლო სამომხმარებლო კალათა: 90 პიცა და 50 პინტი პეპსი და ასე შემდეგ. ცხრილში ნაჩვენები თითოეული სამომხმარებლო კალათა ზუსტად $1,000 ღირს.

1-ელ ნახაზზე გრაფიკულადაა ასახული ის სამომხმარებლო კალათები, რომელთა არჩევაც შეუძლია მომხმარებელს. ვერტიკალურ ღერძზე მოცემულია პეპსის რაოდენობა პინტებში, ჰორიზონტალურ ღერძზე კი – პიცის რაოდენობა. ნახაზზე სამი წერტილია აღნიშნული. A წერტილში მომხმარებელი პეპსის არ ყიდულობს და მოიხმარს 100 პიცას. B წერტილში, მომხმარებელი პიცას არ ყიდულობს და მოიხმარს 500 პინტ პეპსის. C წერტილში მომხმარებელი ყიდულობს 50 პიცასა და 250 პინტ პეპსის. C წერტილი, რომელიც ზუსტად A და B წერტილებს შორისაა, ის წერტილია, სადაც მომხმარებელი პიცასა და პეპსიზე ერთნაირ თანხას ($500) ხარჯავს. რა თქმა უნდა, ეს მხოლოდ სამი კომბინაციაა იმ მრავალთაგან, რომელთა არჩევაც მომხმარებელს შეუძლია. შესაძლებელია ნებისმიერი კალათა A და B წერტილების შემაერთებელ წრფეზე. ეს წრფე, რომელსაც **ბიუჯეტის მრუდი** ან **საბიუჯეტო შეზღუდვა** ეწოდება, გვიჩვენებს მომხმარებლისთვის ხელმისაწვდომ სამომხმარებლო კალათებს. ამ შემთხვევაში კი ეს წრფე გვიჩვენებს მომხმარებლის წინაშე მდგარ ალტერნატივას პეპსისა და პიცას შორის.

საბიუჯეტო შეზღუდვა
ომხმარებლის-
ვის ხელმისაწვდომი
ამომხმარებლო
ალათების სიმრავლის
აზღვარი.

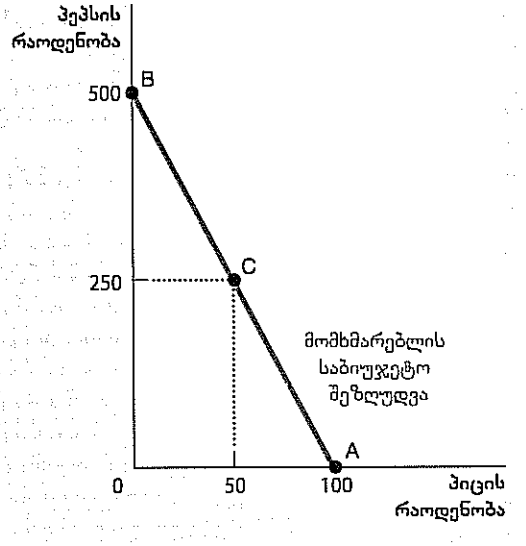
ბიუჯეტის მრუდის დახრილობა ასახავს იმ პროპორციას, რომლითაც მომხმარებელს შეუძლია ერთი საქონლის მეორით ჩანაცვლება. გავიხსენოთ, რომ ორი წერტილის შემაერთებელი წრფის დახრილობა გამოითვლება, როგორც ვერტიკალური მანძილის ცვლილების განაყოფი ჰორიზონტალური მანძილის ცვლილებაზე („სიმაღლის სიგანეზე გაყოფით"). A წერტილიდან B წერტილამდე ვერტიკალური მანძილია 500 პინტი, ჰორიზონტალური მან-

ნახაზი 1

მომხმარებლის საბიუჯეტო შეზღუდვა

საბიუჯეტო შეზღუდვა გვიჩვენებს საქონლის ნაკრებს, რომლის შეძენაც მომხმარებელს შეუძლია მოცემული შემოსავლის პირობებში. აქ მომხმარებელი ყიდულობს პეპსისა და პიცის საქონელთა ნაკრებებს. ნახაზი და ცხრილი გვიჩვენებს, რის შეძენა შეუძლია მომხმარებელს, თუ მისი შემოსავალი $1,000-ია, პეპსის ფასი – $2, ხოლო პიცის ფასი კი $10.

პეპსის რაოდენობა (პინტებში)	პიცის რაოდენობა	პეპსიზე დახარჯული თანხა	პიცაზე დახარჯული თანხა	მთლიანი ხარჯები
0	100	$ 0	$1,000	$1,000
50	90	100	900	1,000
100	80	200	800	1,000
150	70	300	700	1,000
200	60	400	600	1,000
250	50	500	500	1,000
300	40	600	400	1,000
350	30	700	300	1,000
400	20	800	200	1,000
450	10	900	100	1,000
500	0	1,000	0	1,000



ძილი კი – 100 პიცა. ამიტომ, დახრილობა იქნება 5 პინტი პეპსი/პიცაზე (სინამდვილეში, იმის გამო, რომ ბიუჯეტის მრუდი კლებადია, დახრილობა უარყოფითი რიცხვია. მაგრამ, ჩვენი მიზნებიდან გამომდინარე, შეგვიძლია უგულებელვყოთ „მინუს“ ნიშანი).

შევნიშნავთ, რომ ბიუჯეტის მრუდის დახრილობა ამ ორი საქონლის *ფარდობითი ფასის* ტოლია, ანუ ერთი საქონლის ფასის მეორის ფასთან შედარებისა. ერთი პიცა ხუთჯერ მეტი ღირს, ვიდრე ერთი პინტი პეპსი. ამიტომ მომხმარებელს შეუძლია 1 პიცა 5 პინტ პეპსიში გაცვალოს. სწორედ ამ ფარდობას ასახავს ბიუჯეტის მრუდის დახრილობა, რომელიც 5-ის ტოლია.

სწრაფი პასუხი: ააგეთ ბიუჯეტის მრუდი იმ მომხმარებლისთვის, რომლის შემოსავალია $1,000, პეპსის ფასია $5, ხოლო პიცისა – $10. რას უდრის ბიუჯეტის მრუდის დახრილობა?

უპირატესობები: რა სურს მომხმარებელს

ამ თავში ჩვენი მიზანი იქნება იმის შესწავლა, თუ როგორ აკეთებს არჩევანს მომხმარებელი. საბიუჯეტო შეზღუდვა ამ ანალიზის ერთ-ერთი ნაწილია: ის გვიჩვენებს, საქონლის როგორი კომბინაციის შეძენა შეუძლია მომხმარებელს თავისი შემოსავლისა და საქონლის მოცემული ფასების პირობებში. მაგრამ მომხმარებლის არჩევანი დამოკიდებულია არა მხოლოდ მის საბიუჯეტო შეზღუდვაზე, არამედ იმ უპირატესობებზე, რომელსაც ის ამა თუ იმ საქონელს ანიჭებს. ამიტომ მომხმარებლის უპირატესობები ჩვენი ანალიზის მომდევნო ნაწილი იქნება.

უპირატესობების ასახვა განურჩევლობის მრუდების მეშვეობით

უპირატესობები მომხმარებელს საშუალებას აძლევს, აირჩიოს ერთი კალათა პეპსისა და პიცისგან შემდგარ მრავალ სამომხმარებლო კალათას შორის. თუ მომხმარებელს ორ სხვადასხვა კალათას შესთავაზებთ, ის აირჩევს იმ კალათას, რომელიც მის გემოვნებას უფრო შეეფერება. თუ მის გემოვნებას ორივე კალათა თანაბრად შეეფერება, ვამბობთ, რომ მომხმარებელი *განურჩეველია* ამ ორი კალათის მიმართ.

განურჩევლობის მრუდი
მრუდი, რომელიც შეიცავს სამომხმარებლო კალათებს, რომლებიც მომხმარებელს ერთნაირად აკმაყოფილებს.

მომხმარებლის საბიუჯეტო შეზღუდვის მსგავსად, შესაძლებელია მისი უპირატესობების გრაფიკულად გამოსახვაც, რასაც განურჩევლობის მრუდების მეშვეობით ვასრულებთ. **განურჩევლობის მრუდი** გვიჩვენებს იმ სამომხმარებლო კალათებს, რომლებიც მომხმარებელს ერთნაირად აკმაყოფილებენ. ჩვენს შემთხვევაში, განურჩევლობის მრუდები გვიჩვენებენ პეპსისა და პიცის იმ კომბინაციებს, რომელთა შეძენაც მომხმარებელს ერთნაირად აკმაყოფილებს.

მე-2 ნახაზზე ნაჩვენებია ორი მრუდი მომხმარებლის განურჩევლობის მრავალი მრუდიდან. მომხმარებელი განურჩეველია A, B და C კომბინაციების მიმართ, ვინაიდან ეს კომბინაციები ერთ მრუდზე მდებარეობს. გასაკვირი არაა, რომ, თუ ამ მომხმარებლის მიერ პიცის მოხმარება შემცირდა, ვთქვათ, A წერტილიდან B წერტილამდე, მაშინ პეპსის მოხმარება უნდა გაიზარდოს, რათა ეს მომხმარებელი ისევ კმაყოფილი დარჩეს. თუ პიცის მოხმარება ისევ შემცირდა, ვთქვათ, B წერტილიდან C წერტილამდე, მოხმარებული პეპსის რაოდენობაც ისევ უნდა გაიზარდოს.

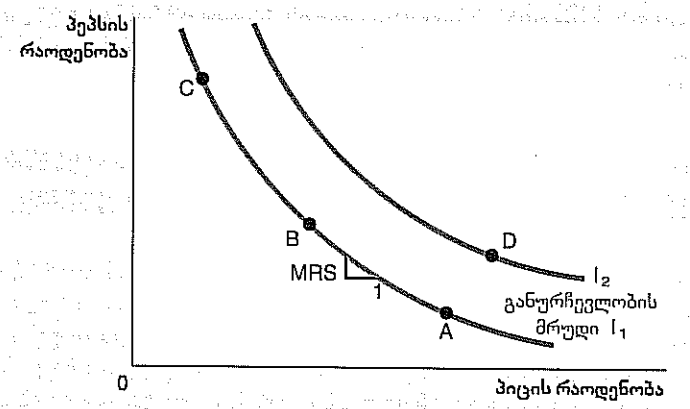
ჩანაცვლების ზღვრული ნორმა
პროპორცია, რომლითაც მომხმარებელი მზადაა, ერთი საქონელი მეორეში გაცვალოს.

ნებისმიერ წერტილში განურჩევლობის მრუდის დახრილობა იმ პროპორციის ტოლია, რომლითაც მომხმარებელი მზადაა ერთი საქონელი მეორეში გაცვალოს. ამ პროპორციას **ჩანაცვლების ზღვრული ნორმა** (Marginal Rate of Substitution - MRS) ეწოდება. ჩვენს შემთხვევაში ჩანაცვლების ზღვრული ნორმა ასახავს პეპსის იმ რაოდენობას, რომელიც მომხმარებელს დასჭირდება პიცის მოხმარების ერთი ერთეულით შემცირების სანაცვლოდ. უნდა ითქვას, რომ, ვინაიდან განურჩევლობის მრუდი წრფე არ არის, ჩანაცვლების ზღვრული ნორმა მრუდის სხვადასხვა წერტილში სხვადასხვაა. პროპორცია, რომლითაც მომხმარებელი მზადაა, ერთი საქონელი მეორეზე გაცვალოს, დამოკიდებულია ორივე საქონლის იმ რაოდენობაზე, რომელსაც ის ამჟამად მოიხმარს. ესე იგი პროპორცია, რომლითაც მომხმარებელი მზადაა, პიცა პეპსიზე გაცვალოს, იმაზეა დამოკიდებული, უფრო შია თუ უფრო სწყურია, რაც, თავის მხრივ, იმაზეა დამოკიდებული, რამდენი პიცა და პეპსი აქვს მას ამჟამად.

მომხმარებელი თანაბრადაა კმაყოფილი განურჩევლობის ნებისმიერი მოცემული მრუდის ყველა წერტილში, მაგრამ განურჩევლობის ზოგ მრუდს სხვა მრუდებთან შედარებით

2 ნახაზი

მომხმარებლის უპირატესობები
მომხმარებლის უპირატესობები წარმოდგენილია განურჩევლობის მრუდებით, სადაც წარმოდგენილი პეპსისა და პიცის კომბინაციები მომხმარებელს ერთნაირად აკმაყოფილებს. ვინაიდან მომხმარებელი უპირატესობას ანიჭებს საქონლის მეტ რაოდენობას, ამიტომ განურჩევლობის მაღლამდებარე მრუდის (აქ I_2) წერტილებს უპირატესობა ენიჭებათ განურჩევლობის დაბლამდებარე მრუდის (I_1) წერტილებთან შედარებით. ჩანაცვლების ზღვრული ნორმა (MRS) ასახავს იმ პროპორციას, რომლითაც მომხმარებელი მზადაა ერთი საქონელი მეორით ჩაანაცვლოს.



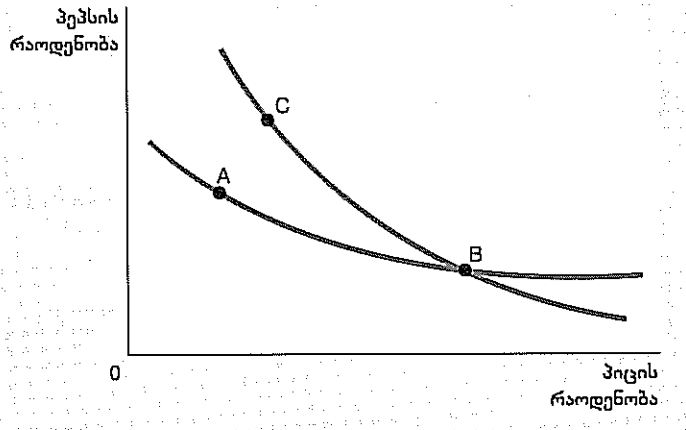
უპირატესობას ანიჭებს. ვინაიდან მომხმარებელს მეტის მოხმარება ურჩევნია ნაკლების მოხმარებას, განურჩევლობის უფრო მაღლა მდებარე მრუდებს უპირატესობა ენიჭებათ დაბლა მდებარე მრუდებთან შედარებით. მე-2 ნახაზზე, I_2 მრუდის ნებისმიერ წერტილს უპირატესობა ენიჭება I_1 მრუდის ნებისმიერ წერტილთან შედარებით.

მომხმარებლის განურჩევლობის მრუდების სიმრავლე სრულად ასახავს ამ მომხმარებლის უპირატესობებს. ესე იგი, განურჩევლობის მრუდები შეგვიძლია გამოვიყენოთ საქონლის ნებისმიერი ორი კალათის დასახასიათებლად. მაგალითად, განურჩევლობის მრუდები გვამცნობს, რომ D წერტილს უპირატესობა ენიჭება A წერტილთან შედარებით, ვინაიდან D წერტილი განურჩევლობის უფრო მაღლა მდებარე მრუდზე მდებარეობს, ვიდრე A წერტილი (თუმცა ასეთი დასკვნა ისედაც აშკარაა, რადგანაც D წერტილი გულისხმობს როგორც პიცის, ისე პეპსის მეტი რაოდენობით მოხმარებას). განურჩევლობის მრუდები იმასაც გვამცნობს, რომ D წერტილს უპირატესობა ენიჭება C წერტილთან შედარებით, ვინაიდან D განურჩევლობის უფრო მაღლა მდებარე მრუდზე მდებარეობს. მიუხედავად იმისა, რომ D კალათაში ნაკლები პეპსია, ვიდრე C კალათაში, D კალათაში საკმარისზე მეტი პიცაა, რის გამოც მომხმარებელი უპირატესობას D -ს ანიჭებს. თუ ვნახავთ, რომელი წერტილი მდებარეობს განურჩევლობის უფრო მაღლა მდებარე მრუდზე, განურჩევლობის მრუდების სიმრავლე შეგვიძლია გამოვიყენოთ პეპსისა და პიცის ნებისმიერი კომბინაციის დასახასიათებლად.

განურჩევლობის მრუდების ოთხი თვისება

ვინაიდან განურჩევლობის მრუდები მომხმარებლის უპირატესობებს წარმოადგენს, მათ აქვთ გარკვეული თვისებები, რომლებიც ამ უპირატესობებს ასახავს. განვიხილავთ ოთხ თვისებას, რომელიც განურჩევლობის მრუდების უმეტესობას ახასიათებს:

- *თვისება 1: განურჩევლობის მაღლა მდებარე მრუდებს უპირატესობა ენიჭებათ დაბლა მდებარე მრუდებთან შედარებით.* მომხმარებელს, როგორც წესი, მეტი საქონელი ურჩევნია ნაკლებ საქონელს. უფრო დიდი რაოდენობისთვის უპირატესობის მინიჭება განურჩევლობის მრუდებზე აისახება. როგორც მე-2 ნახაზზეა ნაჩვენები, რაც უფრო მაღლა მდებარეობს განურჩევლობის მრუდი, საქონლის მით მეტ რაოდენობას შეიცავს ამ მრუდზე მდებარე სამომხმარებლო კალათები. ამგვარად, მომხმარებელს განურჩევლობის უფრო მაღლა მდებარე მრუდზე ყოფნა ურჩევნია.
- *თვისება 2: განურჩევლობის მრუდები დაღმავალია.* განურჩევლობის მრუდის დახრილობა ასახავს იმ პროპორციას, რომლითაც მომხმარებელი მზადაა ერთი საქონელი მეორით ჩაანაცვლოს. უმრავლეს შემთხვევაში, მომხმარებელს ორივე საქონელი



ნახაზი 3

განურჩევლობის მრუდები ერთმანეთს არ კვეთს

ასეთი რამ არასდროს მოხდება. განურჩევლობის ამ მრუდების მიხედვით, მომხმარებელი ერთნაირად კმაყოფილი იქნება A, B და C წერტილებში, მიუხედავად იმისა, რომ C წერტილში ორივე საქონლის მეტი რაოდენობაა, ვიდრე A წერტილში.

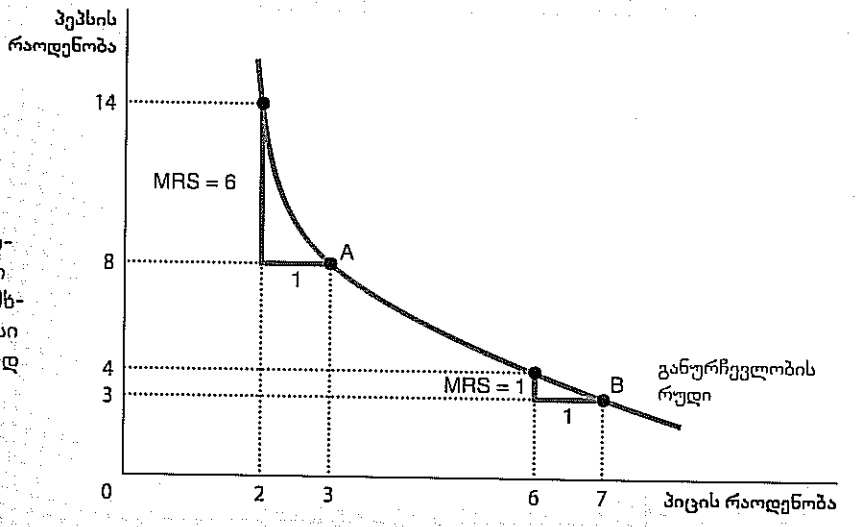
მოსწონს. ამიტომ, თუ ერთ-ერთი საქონლის რაოდენობა შემცირდა, მეორე საქონლის რაოდენობა აუცილებლად უნდა გაიზარდოს, რათა მომხმარებელმა ისეთივე კმაყოფილება მიიღოს, როგორსაც აქამდე იღებდა. ამის გამო განურჩევლობის მრუდების უმეტესობა კლებადია.

- *თვისება 3: განურჩევლობის მრუდები ერთმანეთს არ კვეთს.* ამაში დასარწმუნებლად დავუშვათ, რომ განურჩევლობის ორი მრუდი ერთმანეთს კვეთს, როგორც ეს ნაჩვენებია მე-3 ნახაზზე. მაშინ, ვინაიდან A და B წერტილები განურჩევლობის ერთსა და იმავე მრუდზე მდებარეობს, ამიტომ ეს ორი წერტილი მომხმარებელს ერთნაირად აკმაყოფილებს. ამას გარდა, ვინაიდან B და C წერტილები განურჩევლობის ერთსა და იმავე მრუდზე მდებარეობს, ისინი მომხმარებელს ერთნაირად აკმაყოფილებს. ეს კი იმას ნიშნავს, რომ A და C წერტილებიც ერთნაირად აკმაყოფილებს მომხმარებელს, მიუხედავად იმისა, რომ C წერტილში ორივე საქონლის მეტი რაოდენობაა. ეს კი ეწინააღმდეგება ჩვენს დაშვებას იმის შესახებ, რომ მომხმარებელი ორივე საქონლის მეტ რაოდენობას ანიჭებს უპირატესობას ორივე საქონლის ნაკლებ რაოდენობასთან შედარებით. ამგვარად, განურჩევლობის მრუდები ერთმანეთს ვერ გადაკვეთს.
- *თვისება 4: განურჩევლობის მრუდები ჩაზნექილია.* განურჩევლობის მრუდის დახრილობა ჩანაცვლების ზღვრული ნორმაა, ანუ პროპორცია, რომლითაც მომხმარებელი მზადაა, ერთი საქონელი მეორეში გაცვალოს. ჩანაცვლების ზღვრული ნორმა (MRS), ჩვეულებრივ, დამოკიდებულია მომხმარებლის მიერ ამჟამად მოხმარებული ცალკეული საქონლის რაოდენობაზე. კერძოდ, იმის გამო, რომ, უფრო დასაშვებია, ადამიანებმა ის საქონელი გაცვალონ, რომელიც ჭარბად აქვთ, ვიდრე ის საქონელი, რომელიც ცოტა აქვთ, განურჩევლობის მრუდები ჩაზნექილია. განვიხილოთ, მაგალითად, მე-4 ნახაზი. A წერტილში, მომხმარებელს ბევრი პეპსი და ცოტა პიცა აქვს, ამიტომ ძალიან შია, მაგრამ ნაკლებად სწყურია. ამ მომხმარებელმა რომ 1 პიცა დათმოს, 6 პინტი პეპსი უნდა მიიღოს: ჩანაცვლების ზღვრული ნორმაა 6 პინტი პეპსი/პიცაზე. B წერტილში, მომხმარებელს ცოტა პეპსი და ბევრი პიცა აქვს, ამიტომ ძალიან სწყურია, მაგრამ ნაკლებად შია. ამ შემთხვევაში, მომხმარებელი მზად იქნება, 1 პიცა 1 პინტ პეპსიში გაცვალოს: ჩანაცვლების ზღვრული ნორმაა 1 პინტი პეპსი /პიცაზე. ამგვარად, განურჩევლობის მრუდის ჩაზნექილობა ასახავს მომხმარებლის მზადყოფნას, გასცეს ის საქონელი, რომელიც ბევრი აქვს.

4 ნახაზი

განურჩევლობის ჩაზნექილი მრუდები

განურჩევლობის მრუდები, როგორც წესი, ჩაზნექილია. ასეთი ფორმა გულისხმობს, რომ ჩანაცვლების ზღვრული ნორმა (MRS) დამოკიდებულია ორივე საქონლის იმ რაოდენობაზე, რომელსაც მომხმარებელი ამჟამად მოიხმარს. A წერტილში მომხმარებელს ცოტა პიცა და ბევრი პეპსი აქვს, ამიტომ ერთი პიცის სანაცვლოდ ბევრ დამატებით პეპსის მოითხოვს: ჩანაცვლების ზღვრული ნორმაა 6 პინტი პეპსი/პიცაზე. B წერტილში მომხმარებელს ბევრი პიცა და ცოტა პეპსი აქვს, ამიტომ ერთი პიცის სანაცვლოდ ცოტა პეპსის მოითხოვს: ჩანაცვლების ზღვრული ნორმაა 1 პინტი პეპსი/პიცაზე.



განურჩევლობის მრუდების უკიდურესი შემთხვევები

განურჩევლობის მრუდის ფორმა ასახავს მომხმარებლის მზადყოფნას, გაცვალოს ერთი საქონელი მეორეზე. როდესაც ერთი სახის საქონლის სხვა სახის საქონლით ჩანაცვლება იოლია, განურჩევლობის მრუდი ნაკლებად ჩაზნექილია. როდესაც ჩანაცვლება ძნელია, განურჩევლობის მრუდი ძალიან ჩაზნექილია. ამაში რომ დავრწმუნდეთ, უკიდურესი შემთხვევები განვიხილოთ.

სრული შემცვლელები. ვთქვათ, შემოგთავაზეს ათცენტიანი და ხუთცენტიანი მონეტებისგან შემდგარი კალათები. როგორ დაახარისხებთ სხვადასხვა კალათებს?

სავარაუდოა, რომ თქვენ მხოლოდ თითოეული კალათის მთლიან ფულად ღირებულებაზე იფიქრებთ. თუ ასეა, კალათებს შეაფასებთ ათცენტიანების რაოდენობისა და ხუთცენტიანების გაორმაგებული რაოდენობის ჯამით. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, მზად იქნებით, 1 ათცენტიანი 2 ხუთცენტიანზე გაცვალოთ, კალათაში ათცენტიანებისა და ხუთცენტიანების რაოდენობის მიუხედავად. ათცენტიანების ხუთცენტიანებით ჩანაცვლების ზღვრულ ნორმად თქვენთვის მუდმივი რიცხვი – 2 – იქნება.

სრული შემცვლელები ორი საქონელი, რომლებსაც განურჩევლობის სწორხაზოვანი მრუდები შეესაბამება.

თქვენი უპირატესობები ათცენტიანებთან და ხუთცენტიანებთან დაკავშირებით, შეგვიძლია, განურჩევლობის მრუდებით გამოვხატოთ, როგორც ეს მე-5 ა) ნახაზზეა ნაჩვენები. ვინაიდან ჩანაცვლების ზღვრული ნორმა მუდმივია, განურჩევლობის მრუდები წრფეებია. განურჩევლობის წრფივი მრუდების ამ უკიდურეს შემთხვევაში ამ ორ საქონელს **სრულ შემცვლელებს** ვუწოდებთ.

სრული შემავსებლები. ახლა დავუშვათ, რომ შემოგთავაზეს ფეხსაცმლის კალათები. ამ ფეხსაცმელთა ნაწილი მარცხენა ფეხისაა, ნაწილი – მარჯვენასი. როგორ დაახარისხებთ სხვადასხვა კალათებს?

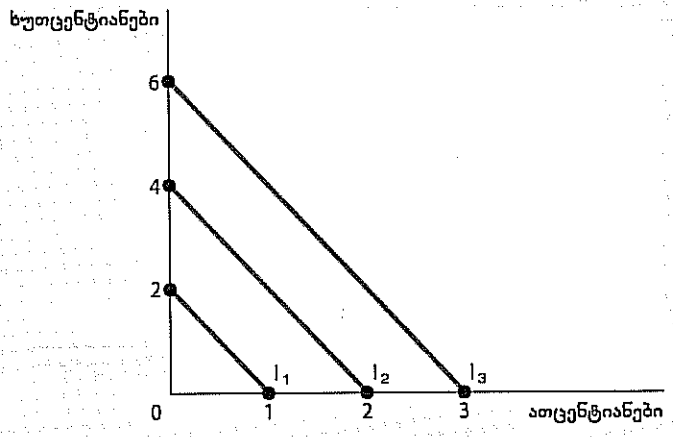
ამ შემთხვევაში, ალბათ, მხოლოდ ფეხსაცმლის წყვილების რაოდენობაზე იზრუნებთ. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, კალათას შეაფასებთ იმ წყვილთა რაოდენობით, რომელთა შედგენასაც შეძლებთ. კალათა, რომელშიც 5 მარცხენა და 7 მარჯვენა ფეხსაცმელია,

ნახაზი 5

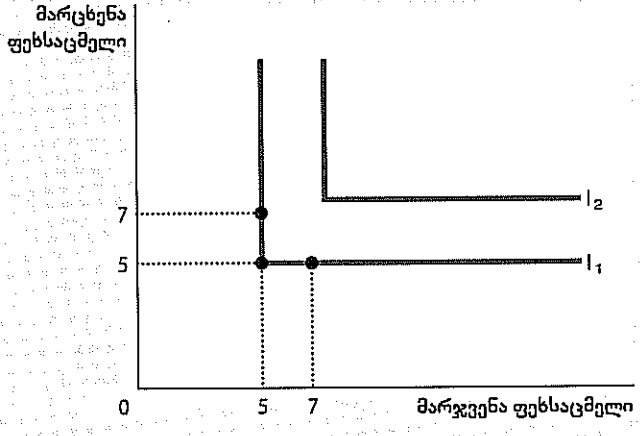
სრული შემცვლელები და სრული შემავსებლები

როდესაც ორი საქონლის ურთიერთგაცვლა მარტივია, მაგალითად, ათდა ოცცენტიანებისა, მაშინ განურჩევლობის მრუდები სწორი ხაზებია, როგორც ეს ა) ნახაზზეა ნაჩვენები. როდესაც ორი საქონელი ერთმანეთის შემავსებელია, მაგალითად, მარცხენა და მარჯვენა ფეხსაცმელი, მაშინ განურჩევლობის მრუდები მართი კუთხეებია, როგორც ეს ბ) ნახაზზეა ასახული.

ა) სრული შემცვლელები



ბ) სრული შემავსებლები



ფეხსაცმლის მხოლოდ 5 წყვილს მოგცემთ. 1 დამატებით მარჯვენა ფეხსაცმელს არანაირი ღირებულება არა აქვს, თუ წყვილის შესადგენად საჭირო მარცხენა ფეხსაცმელიც არ მოიძებნა.

სრული შემავსებლები
ორი საქონელი, რომელთაც განურჩევლობის მართკუთხა მრუდები შეესაბამება.

თქვენი უპირატესობები მარცხენა და მარჯვენა ფეხსაცმელთან დაკავშირებით შეგვიძლია განურჩევლობის მრუდებით გამოვხატოთ, როგორც ეს ნაჩვენებია მე-5 ბ) ნახაზზე. ამ შემთხვევაში, 5 მარცხენა და 5 მარჯვენა ფეხსაცმლისგან შემდგარი კალათა ისეთივე ფასეულობას წარმოადგენს, როგორც 5 მარცხენა და 7 მარჯვენა ფეხსაცმლისგან ან 7 მარცხენა და 5 მარჯვენა ფეხსაცმლისგან შემდგარი კალათა. ამიტომ განურჩევლობის მრუდებს მართი კუთხეების ფორმა აქვს. განურჩევლობის მართკუთხა მრუდების ამ უკიდურეს შემთხვევაში ამ ორ საქონელს **სრულ შემავსებლებს** ვუწოდებთ.

რეალურ სამყაროში, რა თქმა უნდა, საქონელთა უმეტესობა არც სრული შემცვლელებია (როგორც ათცენტიანები და ხუთცენტიანები) და არც სრული შემავსებლები (როგორც მარჯვენა ფეხსაცმელი და მარცხენა ფეხსაცმელი). ჩვეულებრივ, განურჩევლობის მრუდები ჩაზნექილია, მაგრამ არც ისე, რომ მართ კუთხეებად იქცეს.

სწრაფი შემოწმება: ააგეთ განურჩევლობის რამდენიმე მრუდი პეპსისა და პიცისათვის. ახსენით განურჩევლობის ამ მრუდების ოთხი თვისება.

ოპტიმიზაცია: რას ირჩევს მომხმარებელი

ამ თავში ჩვენი მიზანია იმის გაგება, როგორ აკეთებს მომხმარებელი არჩევანს. გვაქვს ამ ანალიზისთვის საჭირო ორი კომპონენტი: მომხმარებლის საბიუჯეტო შეზღუდვა და მომხმარებლის უპირატესობები. ახლა კი ეს ორი კომპონენტი უნდა გავაერთიანოთ და განვიხილოთ მომხმარებლის გადაწყვეტილება იმის თაობაზე, თუ რა იყიდოს.

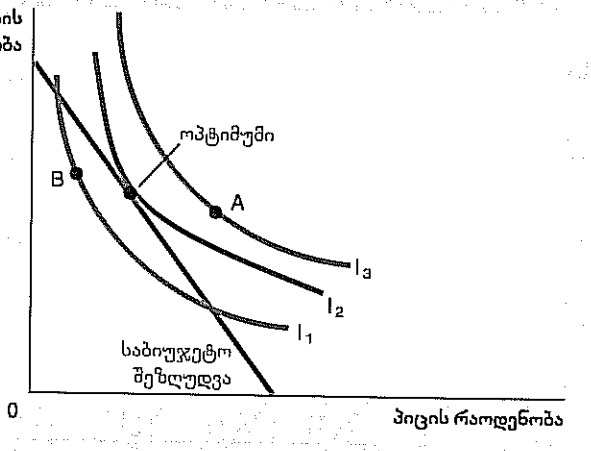
მომხმარებლის ოპტიმალური არჩევანი

დავუბრუნდეთ ისევ პეპსისა და პიცის მაგალითს. მომხმარებელი ცდილობს, აირჩიოს პეპსისა და პიცის საუკეთესო კომბინაცია, ანუ ისეთი კომბინაცია, რომელიც განურჩევლობის მაქსიმალურად მაღლა მდებარე მრუდზე მდებარეობს. მაგრამ, ამასთანავე, მომხმარებელი უნდა

ნახაზი 6

მომხმარებლის ოპტიმუმი

მომხმარებელი ირჩევს თავისი საბიუჯეტო შეზღუდვის იმ წერტილს, რომელიც განურჩევლობის ყველაზე მაღლამდებარე მრუდზე ძევს. ამ წერტილში, რომელსაც ოპტიმუმი ეწოდება, ჩანაცვლების ზღვრული ნორმა ამ ორი საქონლის ფარდობითი ფასის ტოლია. ნახაზზე, განურჩევლობის ყველაზე მაღლა მდებარე მრუდი, რომლის მიღწევაც მომხმარებელს შეუძლია, არის I_2. მომხმარებელი უპირატესობას ანიჭებს A წერტილს, რომელიც განურჩევლობის I_3 მრუდზე მდებარეობს, მაგრამ ამ მომხმარებელს არ შეუძლია პეპსისა და პიცის ამ კომბინაციის ყიდვა. B წერტილი ხელმისაწვდომია, მაგრამ, ვინაიდან ეს წერტილი განურჩევლობის დაბლა მდებარე მრუდზე მდებარეობს, მომხმარებელი მას უპირატესობას არ ანიჭებს.





ინფორმაციისათვის

სარგებლიანობა: უპირატესობისა და ოპტიმიზაციის აღწერის ალტერნატიული გზა

მომხმარებლის უპირატესობის აღწერისათვის განურჩევლობის მრუდებს ვიყენებდით. არსებობს უპირატესობის წარმოდგენის კიდევ ერთი ზოგადი და გავრცელებული ხერხი, რომელიც ცნობილია *სარგებლიანობის* კონცეფციის სახელით. სარგებლიანობა აბსტრაქტული ცნებაა, რომელიც კონკრეტული საქონლის მოხმარების შედეგად მომხმარებლის კმაყოფილებას აფასებს. ეკონომისტები ამბობენ, რომ მომხმარებელი რომელიმე საქონელს სხვა საქონელთან შედარებით უპირატესობას იმ შემთხვევაში ანიჭებს, თუ ის უფრო მეტ სარგებლიანობას მოუტანს.

განურჩევლობის მრუდები და სარგებლიანობა ერთმანეთთან მჭიდრო კავშირშია. იმის გამო, რომ მომხმარებელი უპირატესობას განურჩევლობის მრუდის უფრო მაღალ წერტილებს ანიჭებს, საქონელი, რომელსაც განურჩევლობის მაღლა მდებარე მრუდი შეესაბამება, უფრო მეტი სარგებლიანობით ხასიათდება. იმის გამო, რომ მომხმარებელი თანაბრად კმაყოფილია განურჩევლობის ერთი მრუდის ყველა წერტილში, მისთვის ყველა ამ საქონელს თანაბარი სარგებლიანობა მოაქვს. განურჩევლობის მრუდი შეგვიძლია განვიხილოთ, როგორც „თანაბარი სარგებლიანობის მრუდი“.

საქონლის *ზღვრული სარგებლიანობა* არის სარგებლიანობის ზრდა, რომელსაც მომხმარებელი იღებს საქონლის ყოველი დამატებითი ერთეულისაგან. საქონელთა უმეტესობას *კლებადი ზღვრული სარგებლიანობა* ახასიათებს, რაც იმას ნიშნავს, რომ საქონლის ყოველი მომდევნო ერთეული მომხმარებელს ნაკლებ ზღვრულ სარგებლიანობას ანიჭებს.

ორი საქონლის ჩანაცვლების ზღვრული ნორმა მათ ზღვრულ სარგებლიანობაზეა დამოკიდებული. მაგალითად, თუკი x საქონლის ზღვრული სარგებლიანობა ორჯერ მეტია ვიდრე y საქონლისა, მაშინ მომხმარებელს x საქონლის ყოველი ერთეულის დაკარგვის ასანაზღაურებლად y საქონლის ორი ერთეული დასჭირდება და ჩანაცვლების ზღვრული ნორმაც ორის ტოლი იქნება. უფრო ზოგადად რომ ვთქვათ, ჩანაცვლების ზღვრული ნორმა (და შესაბამისად, განურჩევლობის მრუდის დახრილობა) ერთი საქონლის ზღვრული სარგებლიანობის მეორის ზღვრულ სარგებლიანობასთან შეფარდების ტოლია.

სარგებლიანობის ანალიზი მომხმარებლის ოპტიმიზაციის აღწერის დამატებითი მეთოდია. გაიხსენეთ, რომ მომხმარებლის ოპტიმუმის დროს, ჩანაცვლების ზღვრული ნორმა ფასების შეფარდების ტოლია:

$$MRS = P_x / P_y$$

რადგანაც ჩანაცვლების ზღვრული ნორმა ზღვრული სარგებლიანობების შეფარდებაა, ოპტიმიზაციისათვის შეგვიძლია წამოვაყენოთ პირობა:

$$MU_x / MU_y = P_x / P_y$$

გამოსახულების გარდაქმნის შედეგად მივიღებთ, რომ

$$MU_x / P_x = MU_y / P_y$$

ამ ტოლობას მარტივი ახსნა აქვს. ოპტიმუმის წერტილში x საქონელზე დახარჯული ყოველი დოლარის ზღვრული სარგებლიანობა უდრის y საქონელზე დახარჯული დოლარის ზღვრულ სარგებლიანობას (რატომ? თუკი ეს ტოლობა არ შენარჩუნდებოდა, მომხმარებელს შეეძლებოდა სარგებლიანობის გაზრდა იმ საქონელზე დანახარჯების შემცირებით, რომელსაც უფრო ნაკლები ზღვრული სარგებლიანობა აქვს თითოეულ დოლარზე და, შესაბამისად, უფრო მაღალი ზღვრული სარგებლიანობის პროდუქტზე გაწეული დანახარჯების ზრდით).

როდესაც ორი ეკონომისტი მომხმარებლის არჩევანის თეორიაზე ლაპარაკობს, მათ, შესაძლოა, ის სხვადასხვანაირად გადმოსცენ. ერთმა შეიძლება თქვას, რომ მომხმარებლის მიზანია სარგებლიანობის მაქსიმიზაცია. მეორემ შეიძლება განაცხადოს, რომ მომხმარებლის მიზანია, მიაღწიოს შესაძლო განურჩევლობის მრუდებიდან ყველაზე მაღალს. პირველი ეკონომისტი დაასკვნის, რომ მომხმარებლის ოპტიმუმის წერტილში ყოველი დახარჯული დოლარის ზღვრული სარგებლიანობა ყველა საქონლისათვის ერთნაირია, ხოლო მეორე ეკონომისტი კი დაასკვნის, რომ განურჩევლობის მრუდი საბიუჯეტო შეზღუდვის მხებია. საბოლოო ჯამში, ეს ორი ეკონომისტი ერთსა და იმავეს ამბობს, უბრალოდ, სხვადასხვა ენით.

დარჩეს ბიუჯეტის წირზე, რომელიც მის მთლიან რესურსებს ასახავს, ან ამ მრუდის ქვემოთ.

მე-6 ნახაზზე ნაჩვენებია მომხმარებლის საბიუჯეტო შეზღუდვა და სამი მრუდი განურჩევლობის მრავალი მრუდიდან. განურჩევლობის ყველაზე მაღლა მდებარე მრუდი, რომლის მიღწევაც მომხმარებელს ძალუძს (ნახაზზე, I_2), ის მრუდია, რომელიც მხოლოდ ეხება ბიუჯეტის წირს. განურჩევლობის მრუდისა და ბიუჯეტის მრუდის შეხების წერტილს *ოპტიმუმი* ეწოდება. მომხმარებელი უპირატესობას A წერტილს ანიჭებს, მაგრამ ეს წერტილი მისთვის ხელმისაწვდომი არ არის, ვინაიდან ის მისი საბიუჯეტო შეზღუდვის ზემოთაა.

მომხმარებლისთვის ხელმისაწვდომია B წერტილი, მაგრამ ეს წერტილი განურჩევლობის ყველაზე დაბლა მდებარე მრუდზე მდებარეობს და ამიტომ მომხმარებელს ნაკლებ კმაყოფილებას ანიჭებს. ოპტიმალური წერტილი ასახავს პეპსისა და პიცის მოხმარების საუკეთესო კომბინაციას, რომელზეც მომხმარებელს ხელი მიუწვდება.

აღსანიშნავია, რომ ოპტიმუმის წერტილში განურჩევლობის მრუდის დახრილობა ბიუჯეტის მრუდის დახრილობის ტოლია. ამ დროს განურჩევლობის მრუდი ბიუჯეტის მრუდის მხებია. განურჩევლობის მრუდის დახრილობა პეპსისა და პიცას შორის ჩანაცვლების ზღვრული ნორმის ტოლია, ხოლო ბიუჯეტის მრუდის დახრილობა პეპსისა და პიცის ფარდობითი ფასია. ამგვარად, *მომხმარებელი ირჩევს ორი სახის საქონლის ისეთ კომბინაციას, როდესაც ჩანაცვლების ზღვრული ნორმა ფარდობითი ფასის ტოლია.*

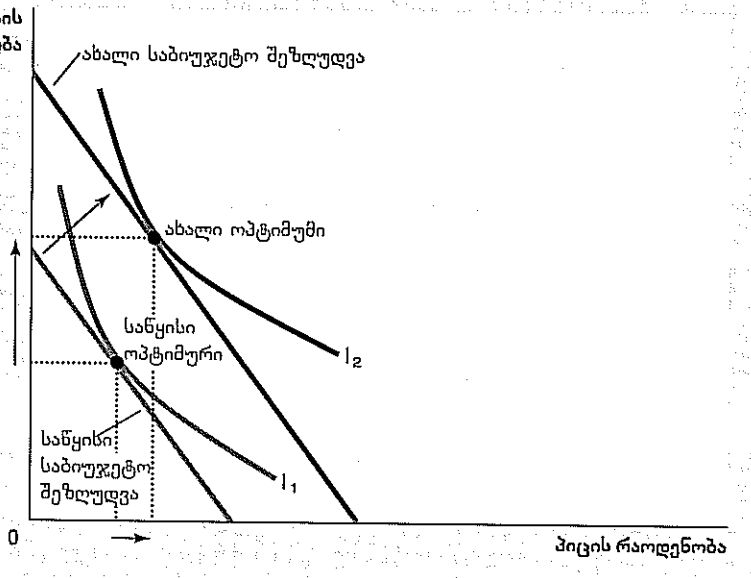
მე-7 თავში ვნახეთ, თუ რა კავშირშია საბაზრო ფასები იმ ზღვრულ ღირებულებასთან, რომელსაც მომხმარებლები საქონელს ადებენ. მომხმარებლის არჩევანის ანალიზი იმავე შედეგს გვიჩვენებს, ოღონდ სხვა სახით. სამომხმარებლო არჩევანის გაკეთებისას მომხმარებელი ორი სახის საქონლის ფარდობით ფასს იღებს, როგორც ბაზრის პირობებით განსაზღვრულს, შემდეგ კი ირჩევს ოპტიმუმს, რომლის დროსაც ჩანაცვლების ზღვრული ნორმა ამ ფარდობითი ფასის ტოლია. ფარდობითი ფასი ის პროპორციაა, რომლითაც *ბაზარი* მზადაა, ერთი საქონელი მეორით ჩაანაცვლოს, ხოლო ჩანაცვლების ზღვრული ნორმა ის პროპორციაა, რომლითაც *მომხმარებელი* მზადაა, ერთი საქონელი მეორით ჩაანაცვლოს. მომხმარებლის ოპტიმუმის წერტილში მომხმარებლის მიერ ამ ორი საქონლის შეფასება (რომელიც გამოხატულია ჩანაცვლების ზღვრული ნორმით) ბაზრის მიერ ამ ორი საქონლის შეფასების ტოლია (რომელიც გამოხატულია ფარდობითი ფასით). მომხმარებლის ოპტიმალური არჩევანის შედეგად სხვადასხვა საქონლის საბაზრო ფასები ემთხვევა ამ საქონლის მომხმარებლისეულ შეფასებებს.

როგორ მოქმედებს შემოსავლის ცვლილება მომხმარებლის არჩევანზე

ახლა კი, მას შემდეგ, რაც ვნახეთ, როგორ იღებს მომხმარებელი სამომხმარებლო გადაწყვეტილებებს, ვნახოთ, როგორ რეაგირებს მომხმარება შემოსავლის ცვლილებაზე. კერძოდ,

7 ნახაზი

შემოსავლის ზრდა
როდესაც მომხმარებლის შემოსავალი იზრდება, ბიუჯეტის მრუდი მარჯვნივ გადაადგილდება. თუ ორივე საქონელი ნორმალურია, მომხმარებელი შემოსავლის ზრდას ორივე საქონლის მოხმარების გაზრდით უპასუხებს. ამ შემთხვევაში მომხმარებელი მეტ პეპსისა და პიცას იყიდის.



დავუშვათ, რომ შემოსავალი იზრდება. გაზრდილი შემოსავლით მომხმარებელს შეუძლია ორივე საქონლის მეტი რაოდენობით შეძენა. აქედან გამომდინარე, შემოსავლის ზრდა იწვევს ბიუჯეტის მრუდის მარჯვნივ გადაადგილებას, როგორც ნაჩვენებია მე-7 ნახაზზე. ვინაიდან ორი საქონლის ფარდობითი ფასი არ შეიცვალა, ბიუჯეტის ახალი მრუდის დახრილობა ისეთივე დარჩა, როგორიც ცვლილებამდე იყო. ესე იგი, შემოსავლის ზრდა იწვევს ბიუჯეტის მრუდის პარალელურ გადაადგილებას.

ახალი საბიუჯეტო შეზღუდვა მომხმარებელს პეპსისა და პიცის უკეთესი კომბინაციის არჩევის საშუალებას აძლევს. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, მომხმარებელს ახლა შეუძლია, განურჩევლობის უფრო მაღალ მრუდს მიაღწიოს. ბიუჯეტის მრუდის გადაადგილებისა და განურჩევლობის მრუდებით გამოხატული მომხმარებლის უპირატესობების პირობებში მომხმარებლის ოპტიმუმი გადაადგილდება „საწყისი ოპტიმუმიდან“ „ახალ ოპტიმუმამდე“.

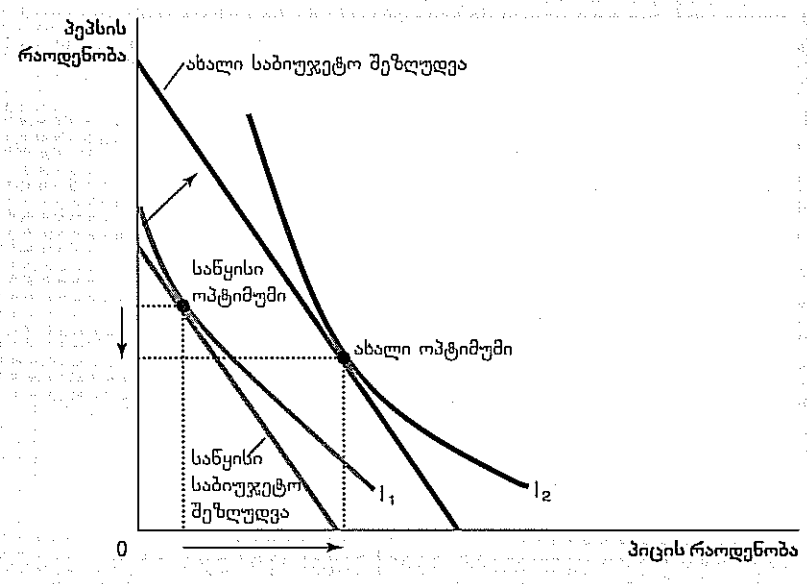
აღსანიშნავია, რომ მე-7 ნახაზზე მომხმარებელი ირჩევს მეტი პეპსისა და მეტი პიცის მოხმარებას. მიუხედავად იმისა, რომ ამ მოდელის ლოგიკა არ ითხოვს შემოსავლის გაზრდის შედეგად ორივე საქონლის მოხმარების გაზრდას, ასეთი სიტუაცია ყველაზე ხშირია. მე-4 თავიდან ალბათ გახსოვთ, რომ, თუ მომხმარებელი შემოსავლის ზრდასთან ერთად საქონლის მოხმარებასაც ზრდის, ეკონომისტები ასეთ საქონელს **ნორმალურ საქონელს** უწოდებენ. მე-7 ნახაზზე განურჩევლობის მრუდები იმ დაშვებითაა აგებული, რომ პეპსიცა და პიცაც ნორმალური საქონელია.

მე-8 ნახაზზე ნაჩვენებია შემთხვევა, როდესაც შემოსავლის ზრდა მომხმარებელს აიძულებს, მეტი პიცა და ნაკლები პეპსი იყიდოს. თუ მომხმარებელი საქონლის ნაკლებ რაოდენობას ყიდულობს შემოსავლის ზრდის დროს, ასეთ საქონელს ეკონომისტები **მდარე საქონელს** უწოდებენ. მე-8 ნახაზი აგებულია იმ დაშვებით, რომ პიცა ნორმალური საქონელია, ხოლო პეპსი – მდარე.

მართალია, მსოფლიოში საქონლის უმეტესობა ნორმალურია, მაგრამ არსებობს მდარე საქონელიც. ერთ-ერთი ასეთი საქონელია ავტობუსით მგზავრობა. მაღალშემოსავლიან მომხმარებლებს, როგორც წესი, კერძო ავტომობილები ჰყავთ და ავტობუსითაც ნაკლებად მგზავრობენ, ვიდრე დაბალშემოსავლიანი მომხმარებლები. აქედან გამომდინარე, ავტობუსით მგზავრობა მდარე საქონელია.

ნორმალური საქონელი საქონელი, რომელზეც, სხვა თანაბარ პირობებში მოთხოვნა იზრდება შემოსავლის ზრდასთან ერთად.

მდარე საქონელი საქონელი, რომელზე მოთხოვნაც მცირდება შემოსავლის ზრდის შედეგად (სხვა თანაბარ პირობებში).



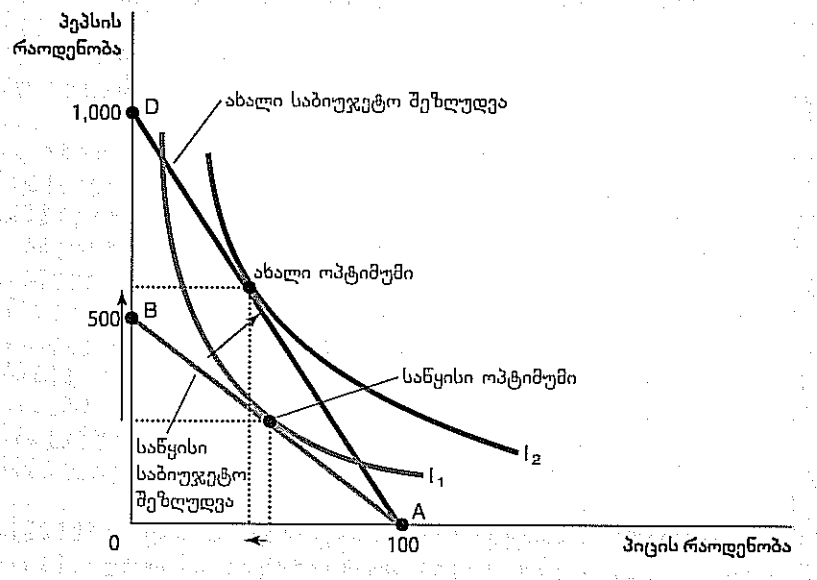
ნახაზი 8

მდარე საქონელი
საქონელი მდარეა, თუ მომხმარებელი შემოსავლის ზრდისას ამ საქონლის ნაკლებ რაოდენობას ყიდულობს. აქ პეპსი მდარე საქონელია: როდესაც მომხმარებლის შემოსავალი იზრდება და ბიუჯეტის მრუდი მარჯვნივ გადაადგილდება, მომხმარებელი მეტ პიცას და ნაკლებ პეპსის იყიდის.

9 ნახაზი

ფასის ცვლილება

როდესაც პეპსის ფასი მცირდება, მომხმარებლის ბიუჯეტის მრუდი მარჯვნივ გადაადგილდება და დახრილობას იცვლის. მომხმარებელი საწყისი ოპტიმუმიდან ახალი ოპტიმუმისკენ გადაადგილდება, რაც მის მიერ პეპსისა და პიცის მოხმარებას შეცვლის. ამ შემთხვევაში მოხმარებული პეპსის რაოდენობა იზრდება, ხოლო მოხმარებული პიცის რაოდენობა მცირდება.



როგორ მოქმედებს ფასები ცვლილება მომხმარებლის არჩევანზე

იმისათვის, რომ ვნახოთ, თუ როგორ ცვლის მომხმარებლის არჩევანს ერთი საქონლის ფასის ცვლილება, გამოვიყენოთ მომხმარებლის არჩევანის ზემოთ დახასიათებული მოდელი. კერძოდ, დავუშვათ, რომ პეპსის ფასი შემცირდა $2-დან $1-მდე. ცხადია, ფასის შემცირება გაზრდის მომხმარებლის მსყიდველობით შესაძლებლობებს. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, რომელიმე საქონლის ფასის შემცირება გამოიწვევს ბიუჯეტის მრუდის მარჯვნივ გადაადგილებას.

შემოსავლის ეფექტი მოხმარების ცვლილება, რომელსაც ადგილი აქვს მაშინ, როდესაც ფასების ცვლილება იწვევს მომხმარებლის გადაადგილებას განურჩევლობის სხვა მრუდზე.

მე-9 ნახაზზე დეტალურადაა ნაჩვენები, თუ როგორ მოქმედებს ფასის შემცირება საბიუჯეტო შეზღუდვაზე. თუ მომხმარებელი მთელ შემოსავალს – $1,000-ს – პიცაზე ხარჯავს, მაშინ პეპსის ფასს მნიშვნელობა არა აქვს. ამიტომ A წერტილი არ გადაადგილდება. მაგრამ, თუ მომხმარებელი მთელ შემოსავალს პეპსიზე დახარჯავს, შეეძლება 500-ის ნაცვლად 1,000 პინტის ყიდვა. ამიტომ ბიუჯეტის მრუდის ბოლო წერტილი B-დან D-მდე გადაადგილდება.

ჩანაცვლების ეფექტი ცვლილება მოხმარებაში, როდესაც ფასის ცვლილება იწვევს მომხმარებლის უპირატესობების გადანაცვლებას განურჩევლობის მრუდის გასწვრივ, ჩანაცვლების ზღვრული ნორმის ახალ წერტილში.

შევნიშნავთ, რომ ამ შემთხვევაში ბიუჯეტის მრუდის მარჯვნივ გადაადგილება ბიუჯეტის მრუდის დახრილობას ცვლის (ეს კი განსხვავდება იმისგან, რაც წინა შემთხვევაში მოხდა, როდესაც ფასები უცვლელი იყო, შემოსავალი კი გაიზარდა). როგორც უკვე ითქვა, ბიუჯეტის მრუდის დახრილობა პეპსისა და პიცის ფარდობით ფასს ასახავს. ვინაიდან პეპსის ფასი $2-დან $1-მდე შემცირდა, პიცის ფასი კი ისევ $10-ია, მომხმარებელს ამჯერად შეუძლია პიცა 5 კი არა 10 პინტ პეპსიზე გაცვალოს. ამის შედეგად ბიუჯეტის ახალი მრუდი უფრო დამრეცი გახდა.

ის, თუ როგორ ცვლის საბიუჯეტო შეზღუდვის ცვლილება ორივე საქონლის მოხმარებას, დამოკიდებულია მომხმარებლის უპირატესობებზე. ამ ნახაზზე აგებული განურჩევლობის მრუდების შემთხვევაში მომხმარებელი იყიდის მეტ პიცას და ნაკლებ პეპსის.

შემოსავლის ეფექტი და ჩანაცვლების ეფექტი

მოხმარებაზე საქონლის ფასის ცვლილების ზემოქმედება შეიძლება ორ ნაწილად დაიყოს: **შემოსავლის ეფექტად** და **ჩანაცვლების ეფექტად**. იმის გასაგებად, თუ რას წარმოადგენს ეს ორი ეფექტი, ვნახოთ, როგორ მოიქცევა მომხმარებელი, როდესაც პეპსის ფასის შემცირების შესახებ შეიტყობს. ის შეიძლება ორგვარად მოიქცეს:

- „ძალიან კარგი! რაკი პეპსი გაიაფდა, ჩემს შემოსავალს ახლა მეტი მსყიდველობითი უნარი აქვს. რეალურად ამჟამად უფრო მდიდარი ვარ, ვიდრე აქამდე ვიყავი. რადგან უფრო მდიდარი ვარ, შემიძლია, მეტი პეპსი და მეტი პიცა ვიყიდო." (ეს შემოსავლის ეფექტია).
- „რაკი პეპსი გაიაფდა, შემიძლია, მეტი პეპსი მივიღო ყოველი პიცის სანაცვლოდ. რადგან პიცის ფარდობითი ფასი გაიზარდა, ნაკლები პიცა და მეტი პეპსი უნდა ვიყიდო." (ეს ჩანაცვლების ეფექტია).

რომელი განცხადებაა, თქვენი აზრით, უფრო დამაჯერებელი?

სინამდვილეში აზრი არც ერთ განცხადებას არ აკლია. პეპსის ფასის შემცირება მომხმარებლის ეკონომიკურ მდგომარეობას აუმჯობესებს. თუ პეპსიცა და პიცაც ნორმალური საქონელია, მომხმარებელი მოისურვებს თავისი მსყიდველობითი უნარის ამ გაზრდის გამოყენებას ორივე საქონლისთვის. შემოსავლის ეს ეფექტი მომხმარებელს მეტი პიცისა და მეტი პეპსის ყიდვისკენ უბიძგებს. მაგრამ, ამავე დროს, პეპსის მოხმარება უფრო იაფი გახდა პიცის მოხმარებასთან შედარებით. ჩანაცვლების ეს ეფექტი მომხმარებელს მეტი პეპსისა და ნაკლები პიცის არჩევისკენ უბიძგებს.

განვიხილოთ ამ ორი ეფექტის ერთობლივი მოქმედების საბოლოო შედეგი. მომხმარებელი, ცხადია, მეტ პეპსის იყიდის, ვინაიდან შემოსავლის ეფექტიცა და ჩანაცვლების ეფექტიც პეპსის მოხმარების ზრდის მიმართულებით მოქმედებს. მაგრამ ის კი არ არის ცხადი, მეტ პიცას შეიძენს მომხმარებელი თუ არა, ვინაიდან, პიცასთან დაკავშირებით, შემოსავლის ეფექტი და ჩანაცვლების ეფექტი ურთიერთსაწინააღმდეგო მიმართულებით მოქმედებენ. ეს დასკვნა 1-ელ ცხრილშია შეჯამებული.

შემოსავლისა და ჩანაცვლების ეფექტების ინტერპრეტირება შეგვიძლია განურჩევლობის მრუდების მეშვეობით. *შემოსავლის ეფექტი მოხმარების ისეთი ცვლილებაა, რომელიც განურჩევლობის უფრო მაღლამდებარე მრუდზე გადასვლის შედეგია. ჩანაცვლების ეფექტი კი მოხმარების ისეთი ცვლილებაა, რომელიც განურჩევლობის მრუდის იმ წერტილში ყოფნის შედეგია, სადაც ჩანაცვლების ზღვრული ნორმა განსხვავებულია.*

მე-10 ნახაზზე ნაჩვენებია, თუ როგორ უნდა დავყოთ მომხმარებლის გადაწყვეტილების ცვლილება შემოსავლის ეფექტად და ჩანაცვლების ეფექტად. როდესაც პეპსის ფასი მცირდება, მომხმარებელი საწყისი ოპტიმუმიდან, A წერტილიდან ახალ ოპტიმუმზე, C წერტილზე გადავა. ეს ცვლილება შეიძლება განვიხილოთ, როგორც ორეტაპიანი ცვლილება. პირველ ეტაპზე, მომხმარებელი გადაადგილდება განურჩევლობის საწყისი მრუდის, I_1-ის, გასწვრივ A წერტილიდან B წერტილამდე. ამის შემდეგ, მომხმარებელი გადაინაცვლებს განურჩევლობის უფრო მაღალ მრუდზე, I_2-ზე, B წერტილიდან C წერტილში გადასვლის შედეგად. მიუხედავად იმისა, რომ B და C წერტილები განურჩევლობის სხვადასხვა მრუდებზე მდებარეობს, მათ ჩანაცვლების ერთნაირი ზღვრული ნორმა აქვთ. ესე იგი, B წერტილში განურჩევლობის I_1 მრუდის დახრილობა C წერტილში I_2 განურჩევლობის მრუდის დახრილობის ტოლია.

მიუხედავად იმისა, რომ მომხმარებელი სინამდვილეში B წერტილს არასოდეს აირჩევს,

ცხრილი 1

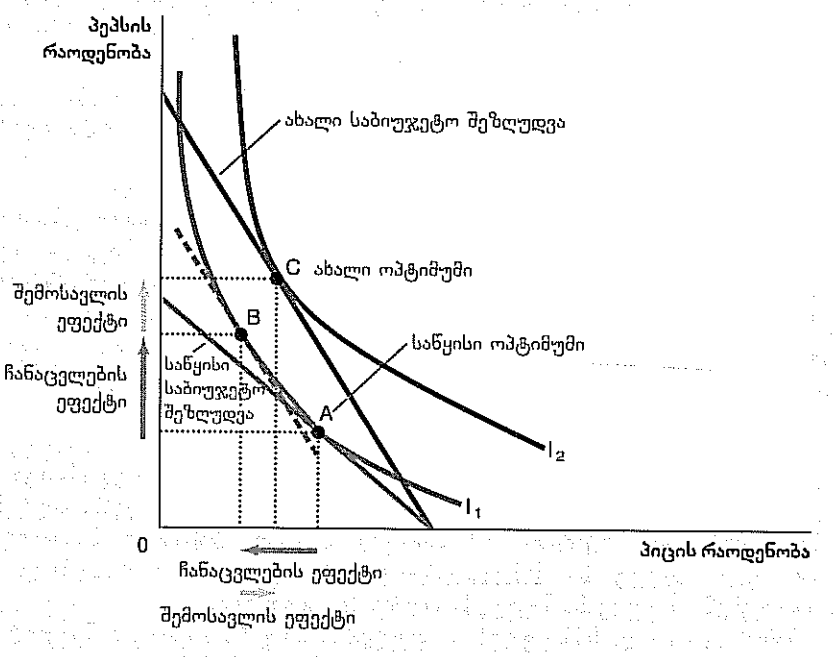
შემოსავლისა და ჩანაცვლების ეფექტები, როდესაც პეპსის ფასი მცირდება

საქონელი	შემოსავალი	ჩანაცვლების ეფექტი	მთლიანი ეფექტი
პიცა	მომხმარებელი უფრო მდიდარია და, ამდენად, უფრო მეტ პეპსის ყიდულობს.	პეპსი შედარებით იაფია და, ამდენად, მომხმარებელი უფრო მეტ პეპსის ყიდულობს.	შემოსავლისა და ჩანაცვლების ეფექტები ერთი და იმავე მიმართულებით მუშაობს. ამდენად, მომხმარებელი უფრო მეტ პეპსის ყიდულობს.
პიცა	მომხმარებელი უფრო მდიდარია და, ამდენად, უფრო მეტ პიცას ყიდულობს.	პიცა შედარებით ძვირია და, ამდენად, მომხმარებელი უფრო ნაკლებ პიცას ყიდულობს.	შემოსავლისა და ჩანაცვლების ეფექტები ურთიერთსაწინააღმდეგო მიმართულებით მუშაობს და, ამდენად, პიცის მომხარების საერთო შედეგი გაურკვეველია.

10 ნახაზი

შემოსავლისა და ჩანაცვლების ეფექტები

ფასის ცვლილების შედეგი შეიძლება ორ ნაწილად დაიყოს – შემოსავლის ეფექტად და ჩანაცვლების ეფექტად. ჩანაცვლების ეფექტი – მოძრაობა განურჩევლობის მრუდის გასწვრივ იმ წერტილისაკენ, რომელსაც ჩანაცვლების განსხვავებული ზღვრული ნორმა შეესაბამება – ნაჩვენებია, როგორც გადაადგილება A წერტილიდან B წერტილში I_1 განურჩევლობის მრუდის გასწვრივ. შემოსავლის ეფექტი – განურჩევლობის უფრო მაღალ მრუდზე გადასვლა – ნაჩვენებია, როგორც გადაადგილება I_1 განურჩევლობის მრუდის B წერტილიდან განურჩევლობის I_2 მრუდის C წერტილში.



ეს წერტილი მაინც სასარგებლოა იმ ორი ეფექტის გასაგებად, რომლებიც მომხმარებლის გადაწყვეტილებას განსაზღვრავს. შევნიშნავთ, რომ A წერტილიდან B წერტილში გადაადგილება ჩანაცვლების ზღვრული ნორმის წმინდა ცვლილებას წარმოადგენს, მომხმარებლის კეთილდღეობის ყოველგვარი ცვლილების გარეშე. ანალოგიურად, B წერტილიდან C წერტილში გადაადგილება კეთილდღეობის წმინდა ცვლილებაა, ჩანაცვლების ზღვრული ნორმის ყოველგვარი ცვლილების გარეშე. ამგვარად, A წერტილიდან B წერტილამდე მოძრაობა ჩანაცვლების ეფექტს გვიჩვენებს, ხოლო მოძრაობა B წერტილიდან C წერტილამდე – შემოსავლის ეფექტს.

მოთხოვნის მრუდის აგება

ზემოთ ვნახეთ, თუ როგორ იწვევს საქონლის ფასის ცვლილება მომხმარებლის საბიუჯეტო შეზღუდვისა და, ამის შედეგად, ორივე საქონლის იმ რაოდენობის ცვლილებას, რომლის ყიდვასაც მომხმარებელი აირჩევს. ნებისმიერ საქონელზე მოთხოვნის მრუდი მომხმარებლის ამ გადაწყვეტილებებს ასახავს. გავიხსენოთ, რომ მოთხოვნის მრუდი გვიჩვენებს, თუ როგორ მოქმედებს საქონლის ფასის ცვლილება მოთხოვნის რაოდენობაზე. მომხმარებლის მოთხოვნის მრუდი შეიძლება განვიხილოთ როგორც იმ ოპტიმალური გადაწყვეტილებების შემაჯამებელი ინფორმაცია, რომლებიც მისი საბიუჯეტო შეზღუდვიდან და განურჩევლობის მრუდებიდან გამომდინარეობს.

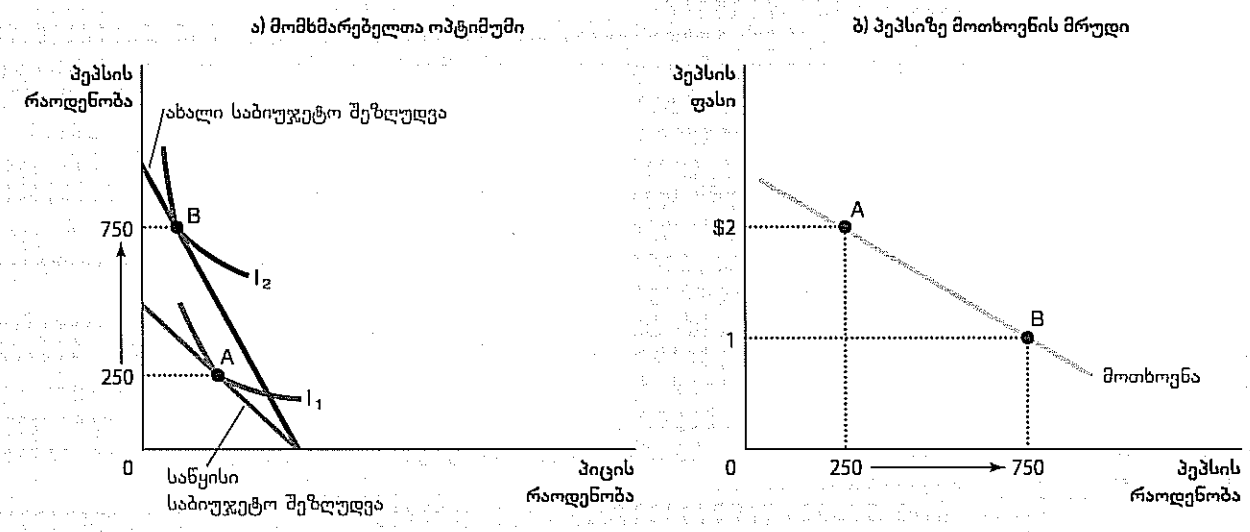
მაგალითად, მე-11 ნახაზზე ნაჩვენებია მოთხოვნა პეპსიზე. მე-11 ა) ნახაზზე ვხედავთ, რომ, როდესაც ერთი პინტი პეპსის ფასი $2-დან $1-მდე მცირდება, მომხმარებლის ბიუჯეტის მრუდი მარჯვნივ გადაადგილდება. შემოსავლისა და ჩანაცვლების ეფექტების შედეგად, მომხმარებელი პეპსის მოხმარებას 250-დან 750 პინტამდე ზრდის. მე-11 ბ) ნახაზზე ნაჩვენებია მოთხოვნის მრუდი, რომელიც მომხმარებლის გადაწყვეტილებების შედეგია. ასე რომ, მომხმარებლის არჩევანის თეორია კიდევ ერთხელ ადასტურებს მოთხოვნის კანონისა და მოთხოვნის მრუდის კონცეფციებს, რომელთაც პირველად ჯერ კიდევ მე-4 თავში გავეცანით.

მართალია, სასარგებლოა იმის ცოდნა, რომ მოთხოვნის მრუდი ბუნებრივად გამომდინარეობს მომხმარებლის არჩევანის თეორიიდან, მაგრამ ეს მაინც არ ამართლებს ამ თეორიის ჩამოყალიბებას. მხოლოდ იმის დასამტკიცებლად, რომ ადამიანები ფასების ცვლილებებზე

ნახაზი 11

მოთხოვნის მრუდის აგება

ა) ნახაზზე ვხედავთ, რომ, როდესაც პეპსის ფასი მცირდება $2-დან $1-მდე, მომხმარებლის ოპტიმუმი გადაადგილდება A წერტილიდან B წერტილში, ხოლო მოხმარებული პეპსის რაოდენობა იზრდება 250-დან 750 პინტამდე. ბ) ნახაზზე ნაჩვენები მოთხოვნის მრუდი ასახავს ფასსა და მოთხოვნის რაოდენობას შორის ამ დამოკიდებულებას.



რეაგირებენ, არ არის საჭირო მკაცრი ანალიტიკური ჩარჩოების შექმნა. მიუხედავად ამისა, მომხმარებლის არჩევანის თეორია ძალიან მნიშვნელოვანია. შემდეგ ქვეთავში ვნახავთ, რომ ამ თეორიის გამოყენება შეგვიძლია საოჯახო მეურნეობის ქცევის დეტერმინანტების უფრო ღრმად შესწავლისთვის.

სწრაფი გამოკითხვა: **ააგეთ ბიუჯეტის მრუდი და განურჩევლობის მრუდები პეპსისა და პიცისთვის. აჩვენეთ, რა მოსდის საბიუჯეტო შეზღუდვასა და მომხმარებლის ოპტიმუმს, როდესაც პიცის ფასი იზრდება. თქვენს ნახაზზე აჩვენეთ შემოსავლისა და ჩანაცვლების ეფექტები.**

თეორიის გამოყენების სამი გზა

ახლა კი, მას შემდეგ, რაც ჩამოვაყალიბეთ მომხმარებლის არჩევანის ძირითადი თეორია, გამოვიყენოთ იგი ეკონომიკის მუშაობასთან დაკავშირებულ სამ საკითხში გასარკვევად. ამ სამ საკითხს, ერთი შეხედვით, ერთმანეთთან საერთო არაფერი აქვს. მაგრამ იმის გამო, რომ თითოეული მათგანი საოჯახო მეურნეობის გადაწყვეტილებებს ეხება, შეგვიძლია მომხმარებლის ქცევის ახლახან ჩამოყალიბებული მოდელი ოთხივე საკითხის შესასწავლად გამოვიყენოთ.

კლებადია თუ არა მოთხოვნის ყველა მრუდი?

ჩვეულებრივ, როდესაც საქონლის ფასი იზრდება, ადამიანები ამ საქონელს ნაკლები რაოდენობით ყიდულობენ. ქცევის ამ წესს *მოთხოვნის კანონი* ვუწოდეთ. ეს კანონი გრაფიკულად მოთხოვნის კლებადი მრუდით გამოიხატება.

მაგრამ მოთხოვნის მრუდები ზოგჯერ შეიძლება ზრდადიც იყოს. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, მომხმარებელი ზოგჯერ მოთხოვნის კანონს არღვევს და, როდესაც საქონელი ძვირდება, *მეტს* ყიდულობს. განვიხილოთ მე-12 ნახაზი. ამ მაგალითში, მომხმარებელი ორ საქონელს ყიდულობს – ხორცსა და კარტოფილს. დასაწყისში მომხმარებლის ბიუჯეტის მრუდი A და B წერტილების შემაერთებელი წრფეა. ოპტიმუმია C. როდესაც კარტოფილი ძვირდება, ბიუჯეტის მრუდი მარცხნივ გადაადგილდება და AD იქნება. ახალი ოპტიმუმი იქნება E. აღსანიშნავია, რომ კარტოფილის გაძვირებამ მომხმარებელს უფრო მეტი კარტოფილის ყიდვისკენ უბიძგა.

რატომ რეაგირებს მომხმარებელი ასე, თითქოსდა, არალოგიკურად? ამის მიზეზი ისაა, რომ კარტოფილი ამ კონკრეტულ მაგალითში მდარე საქონელია. როდესაც კარტოფილის ფასი იზრდება, მომხმარებელი უფრო ღარიბი ხდება. შემოსავლის ეფექტი მომხმარებელს აიძულებს ნაკლები ხორცისა და მეტი კარტოფილის ყიდვას. ამავე დროს, ვინაიდან კარტოფილის ფარდობითი ფასი ხორცთან მიმართებაში გაიზარდა, ჩანაცვლების ეფექტი მომხმარებელს აიძულებს მეტი ხორცისა და ნაკლები კარტოფილის ყიდვას. მაგრამ ამ კონკრეტულ შემთხვევაში შემოსავლის ეფექტი ისე ძლიერია, რომ ჩანაცვლების ეფექტს გადაწონის. საბოლოოდ, მომხმარებელი კარტოფილის გაძვირებას ნაკლები ხორცისა და მეტი კარტოფილის ყიდვით უპასუხებს.

გიფენის საქონელი
საქონელი, რომელზე მოთხოვნაც იზრდება ფასის ზრდის შედეგად.

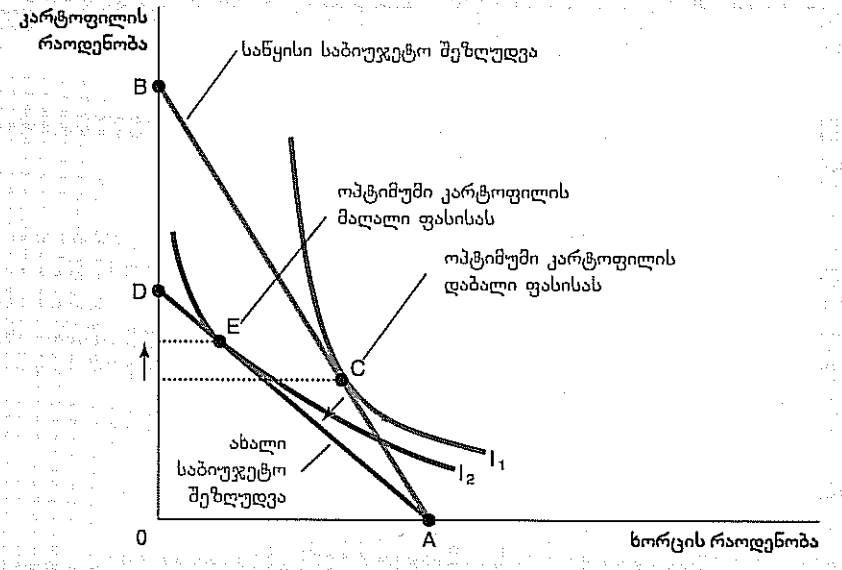
ეკონომისტები იყენებენ ტერმინს **გიფენის საქონელი** იმ საქონლის დასახასიათებლად, რომელიც მოთხოვნის კანონს არღვევს (ეკონომისტმა რობერტ გიფენმა პირველმა აღნიშნა ასეთი საქონლის არსებობის შესაძლებლობა). ამ მაგალითში, კარტოფილი გიფენის საქონელია. გიფენის საქონელი მდარე საქონელია, რომლისთვისაც შემოსავლის ეფექტი ჩანაცვლების ეფექტზე ძლიერია. ამგვარად, გიფენის საქონელზე მოთხოვნას აღმავალი მრუდი ახასიათებს.

ეკონომისტები ვერ შეთანხმებულან იმის თაობაზე, არის თუ არა აღმოჩენილი თუნდაც ერთი გიფენის საქონელი. ზოგიერთი ისტორიკოსი თვლის, რომ კარტოფილი მართლაც გიფენის საქონელი იყო მეცხრამეტე საუკუნის ირლანდიაში „კარტოფილის შიმშილობის" დროს. კარტოფილი საკვების იმდენად მნიშვნელოვანი ნაწილი იყო, რომ, როდესაც მისი ფასი იზრდებოდა, შემოსავლის ეფექტი ძალიან დიდი იყო. ამიტომ ადამიანები ხორცს იკლებდნენ და უფრო მეტ ძირითად საკვებს – კარტოფილს – ყიდულობდნენ. ამგვარად, როგორც ზოგი ეკონომისტი ამტკიცებს, კარტოფილის ფასის ზრდამ ნამდვილად გამოიწვია კარტოფილზე მოთხოვნის რაოდენობის ზრდა.

შეეფერება თუ არა ეს ისტორიული გადმოცემა სინამდვილეს, არავინ იცის. იმის თქმა

12 ნახაზი

გიფენის საქონელი
ამ მაგალითში, როდესაც კარტოფილი ძვირდება, მომხმარებლის ოპტიმუმი გადაადგილდება C წერტილიდან E წერტილში. ამ შემთხვევაში, მომხმარებელი კარტოფილის გაძვირებაზე ნაკლები ხორცისა და მეტი კარტოფილის ყიდვით რეაგირებს.



კი ნამდვილად შეიძლება, რომ გიფენის საქონელი მეტად იშვიათია. მომხმარებლის არჩევანის თეორია მოთხოვნის ზრდადი მრუდების არსებობას უშვებს. მაგრამ ასეთი რამ იმდენად უჩვეულოა, რომ მოთხოვნის კანონი თავისი სანდოობით ეკონომიკის არც ერთ სხვა კანონს არ ჩამოუვარდება.

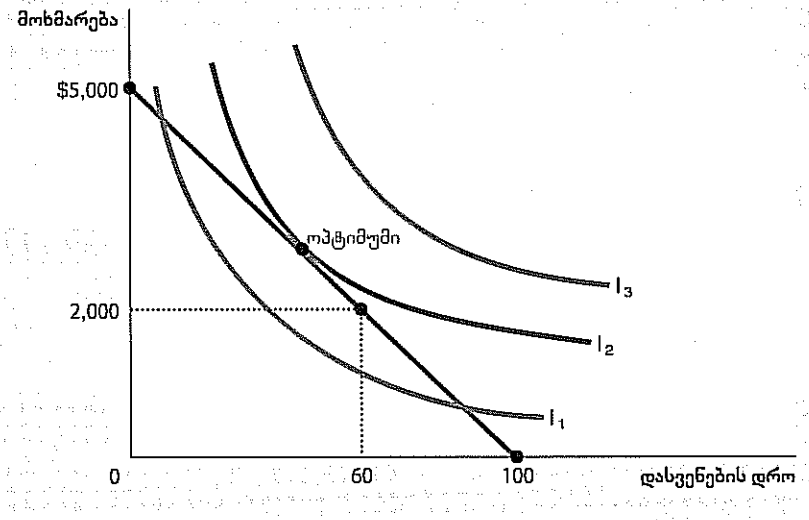
როგორ მოქმედებს ხელფასები შრომის მიწოდებაზე

აქამდე მომხმარებლის არჩევანის თეორიას იმის ანალიზისთვის ვიყენებდით, თუ როგორ იღებს ადამიანი გადაწყვეტილებას, როცა თავისი შემოსავალი ორი სახის საქონელზე უნდა გაანაწილოს. ეს თეორია შეგვიძლია იმის ანალიზისთვისაც გამოვიყენოთ, თუ როგორ იღებს ადამიანი გადაწყვეტილებას საკუთარი დროის შრომასა და დასვენებას შორის განაწილების თაობაზე.

განვიხილოთ გადაწყვეტილება, რომელსაც იღებს კომპიუტერული პროგრამების დამოუკიდებელი დიზაინერი სალი. სალის კვირაში 100 საათი ღვიძავს. თავისი დროის გარკვეულ ნაწილს ის უთმობს გართობასა და დასვენებას – ველოსიპედით დადის, ტელევიზორს უყურებს, ეკონომიკას სწავლობს და ა.შ. დანარჩენ დროს კომპიუტერს უზის და პროგრამებს ქმნის. პროგრამებზე მუშაობის თითოეულ საათში სალი $50-ს იღებს, რასაც საქონლის მოხმარებაზე ხარჯავს. ამგვარად, მისი საათობრივი ხელფასი ($50) ასახავს სალის წინაშე მდგარ ალტერნატივას დასვენებასა და მოხმარებას შორის. დასვენების თითოეული საათის სანაცვლოდ, რომელზეც უარს ამბობს, სალი ერთი საათით მეტს მუშაობს და მოხმარებაზე $50-ით მეტს ხარჯავს.

მე-13 ნახაზზე სალის საბიუჯეტო შეზღუდვაა ნაჩვენები. თუ სალი ასივე საათს გართობა-დასვენებას მოანდომებს, არაფერს მოიხმარს. თუ ასივე საათს იმუშავებს, კვირაში $5,000-ის საქონელს მოიხმარს, მაგრამ დასვენებისთვის დრო აღარ დარჩება. თუ ჩვეულებრივი 40-საათიანი სამუშაო კვირა აქვს, მაშინ 60 საათს ისვენებს და მოხმარებაზე კვირაში $2,000-ს ხარჯავს.

მე-13 ნახაზზე ნაჩვენებია განურჩევლობის მრუდები, რომლებიც ასახავს სალის უპირატესობებს მოხმარებასა და დასვენებასთან დაკავშირებით. აქ მოხმარება და დასვენება ორი „საქონელია", რომელთა შორისაც სალიმ არჩევანი უნდა გააკეთოს. სალის ყოველთვის მეტი დასვენება და ნაკლები შრომა ურჩევნია. ამიტომაა, რომ უპირატესობას ანიჭებს განურჩევლობის უფრო მაღალი მრუდების წერტილებს უფრო დაბალი მრუდების წერტილებთან შედარებით. საათში $50-იანი ხელფასის დროს, სალი ირჩევს დასვენებისა და შრომის იმ კომბინაციას, რომელიც წარმოდგენილია „ოპტიმუმით" აღნიშნული წერტილით.



ნახაზი 13

გადაწყვეტილება შრომისა და დასვენების თაობაზე

ნახაზზე ნაჩვენებია სალის საბიუჯეტო შეზღუდვა შრომის რაოდენობის თაობაზე გადაწყვეტილების მიღებისთვის, სალის განურჩევლობის მრუდები მისი მოხმარებისა და დასვენებისთვის და სალის ოპტიმუმი.

ეს ბიუჯეტის მრუდის ის წერტილია, რომელიც განურჩევლობის ყველაზე მაღალ მრუდზე, I_2-ზე მდებარეობს.

ვნახოთ, რა მოხდება, თუ სალის ხელფასი $50-დან $60-მდე გაიზრდება. მე-14 ნახაზზე ორი შესაძლო შედეგია ნაჩვენები. თითოეულ შემთხვევაში, ბიუჯეტის მრუდი (მარცხენა გრაფიკი) მარჯვნივ გადაადგილდება, BC_1-დან BC_2-ზე. გადაადგილების პროცესში, ბიუჯეტის მრუდი უფრო დამრეცი ხდება, რაც ფარდობითი ფასის ცვლილებას ასახავს: რაც მეტია ხელფასი, მით მეტია მოხმარება, რომელსაც სალი უარყოფილი დასვენების თითოეული საათის სანაცვლოდ იღებს.

სალის უპირატესობები, გამოხატული მისი განურჩევლობის მრუდებით, განსაზღვრავს გაზრდილ ხელფასზე შრომისა და დასვენების საბოლოო რეაგირებას. ნახაზზე ნაჩვენებ ორსავე შემთხვევაში მოხმარება იზრდება. მაგრამ ხელფასის ცვლილებაზე დასვენების რეაგირება ამ შემთხვევებში განსხვავებულია. მე-14 ა) ნახაზზე ხელფასის გაზრდას სალი დასვენების შემცირებით უპასუხებს. მე-14 ბ) ნახაზზე სალი დასვენებისთვის განკუთვნილ დროს ზრდის.

სალის არჩევანი დასვენებასა და შრომას შორის განსაზღვრავს მისი შრომის მიწოდებას, ვინაიდან, რაც მეტს ისვენებს, მით ნაკლები დრო რჩება შრომისთვის. მე-14 ნახაზის თითოეულ შემთხვევაში, მარჯვენა გრაფიკი სალის გადაწყვეტილებით განპირობებულ შრომის მიწოდების მრუდს გვიჩვენებს. მე-14 ა) ნახაზზე ხელფასის გაზრდა სალის ნაკლები დასვენებისა და მეტი შრომისკენ უბიძგებს, ამიტომ შრომის მიწოდების მრუდი ზრდადია. მე-14 ბ) ნახაზზე, ხელფასის გაზრდა მეტი დასვენებისა და ნაკლები შრომისკენ უბიძგებს, ამიტომ შრომის მიწოდების მრუდი კლებადია.

ერთი შეხედვით, შრომის მიწოდების მრუდის კლებადობა გასაოცარია. რატომ უნდა უკლოს ადამიანმა შრომას, როდესაც ხელფასი იზრდება? ამ კითხვაზე პასუხს გავცემთ შემოსავლისა და ჩანაცვლების ეფექტების განხილვით, რომლებიც ხელფასის გაზრდის შედეგად ჩნდება.

პირველად განვიხილოთ ჩანაცვლების ეფექტი. როდესაც სალის ხელფასი იზრდება, დასვენების ფარდობითი ფასი იზრდება მოხმარებასთან შედარებით, ეს კი სალის დასვენების მოხმარებით ჩანაცვლებისკენ უბიძგებს. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, ჩანაცვლების ეფექტი სალის აიძულებს, მეტი იმუშაოს ხელფასის გაზრდის შემდეგ, რაც შრომის მიწოდების მრუდის ზრდადობას იწვევს.

ახლა კი შემოსავლის ეფექტი განვიხილოთ. როდესაც სალის ხელფასი იზრდება, სალი განურჩევლობის უფრო მაღლა მდებარე მრუდზე გადაინაცვლებს. მისი ეკონომიკური მდგომარეობა უმჯობესდება. თუ მოხმარებაცა და დასვენებაც ნორმალური საქონელია, სალის უჩნდება კეთილდღეობის ზრდის გამოყენების სურვილი მეტი მოხმარებისა და მეტი დასვენებისთვის. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, შემოსავლის ეფექტი სალის ნაკლები შრომისკენ უბიძგებს, რაც შრომის მიწოდების მრუდის კლებადობას იწვევს.

დაბოლოს, ეკონომიკური თეორია არ იძლევა ცალსახა პროგნოზს იმასთან დაკავშირებით, მეტი შრომისკენ უბიძგებს სალის ხელფასის ზრდა თუ ნაკლები შრომისკენ. თუ სალისთვის ჩანაცვლების ეფექტი შემოსავლის ეფექტზე მეტია, სალი მეტს იშრომებს. თუ შემოსავლის ეფექტია მეტი, სალი ნაკლებს იშრომებს. ამიტომ, შრომის მიწოდების მრუდი შეიძლება ზრდადიც იყოს და კლებადიც.

მაგალითი | შემოსავლის გავლენა შრომის მიწოდებაზე: ისტორიული ტენდენციები, ლატარიაში გამარჯვებულები და კარნეგის ვარაუდი

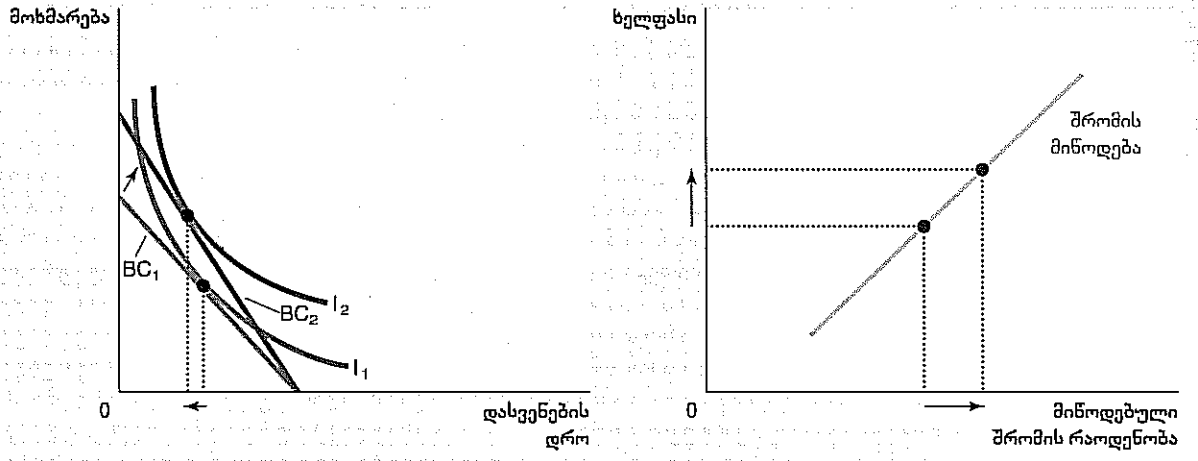
შრომის მიწოდების კლებადი მრუდის იდეა, ერთი შეხედვით, შეიძლება უბრალო თეორიული ცნობისმოყვარეობის ნაყოფად მოგვეჩვენოს, მაგრამ სინამდვილეში ეს ასე არ არის. ფაქტებით მტკიცდება, რომ შრომის მიწოდების მრუდი, თუ მას ხანგრძლივი პერიოდის განმავლობაში დავაკვირდებით, მართლაც კლებადია. ასი წლის წინ ადამიანები კვირაში ექვს დღეს მუშაობდნენ. დღევანდელი ნორმაა ხუთდღიანი სამუშაო კვირა. სამუშაო კვირის

ნახაზი 14

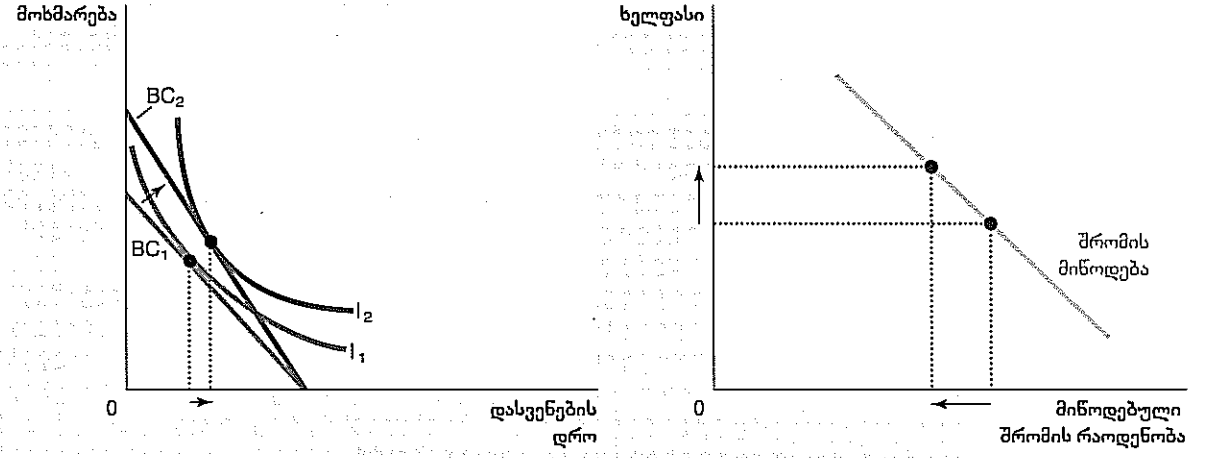
ხელფასის ზრდა

ნახაზის ორი მხარე გვიჩვენებს, თუ როგორ შეიძლება უპასუხოს ადამიანმა ხელფასის გაზრდას. მარცხენა გრაფიკები გვიჩვენებს მომხმარებლის თავდაპირველ საბიუჯეტო შეზღუდვას, BC_1, ახალ საბიუჯეტო შეზღუდვას, BC_2 და მომხმარებლის ოპტიმალურ არჩევანს მუშაობასა და დასვენებას შორის. მარჯვენა მხარეს გამოსახული გრაფიკები გვიჩვენებს შესაბამის შრომის მიწოდების მრუდებს. იმის გამო, რომ მუშაობის საათები მთლიანი საათების რაოდენობისა და დასვენების საათების სხვაობის ტოლია, დასვენებაში ნებისმიერი ცვლილება უარყოფითად აისახება შრომის მიწოდებაზე. ა) ნახაზზე, როდესაც ხელფასი იზრდება, მოხმარება მატულობს და დასვენება მცირდება, რაც იწვევს შრომის ზრდადი მიწოდების მრუდის ჩამოყალიბებას. ბ) ნახაზზე, როდესაც ხელფასი იზრდება, მოხმარებაცა და დასვენებაც იზრდება, რაც იწვევს შრომის მიწოდების კლებადი მრუდის ჩამოყალიბებას.

ა) ასეთი უპირატესობის მქონე ადამიანის შრომის მიწოდების მრუდი ზრდადია.



ბ) ასეთი უპირატესობების მქონე ადამიანის შრომის მიწოდების მრუდი კლებადია.





„საბედნიეროდ, მე ჰილტონი ვარ და არა კარნეგი"

© REUTERS/CORBIS

ხანგრძლივობის შემცირებასთან ერთად ტიპური მშრომელის ხელფასი (ინფლაციის გათვალისწინებით) გაიზარდა.

ამ ისტორიულ ტენდენციას ეკონომისტები შემდეგნაირად ხსნიან: ტექნოლოგიის განვითარების შედეგად თანდათან გაიზარდა შრომის მწარმოებლურობა და, შესაბამისად, შრომაზე მოთხოვნაც. შრომაზე მოთხოვნის ზრდა წონასწორული ხელფასების ზრდას იწვევს. მაგრამ ამ გაზრდილი ხელფასების საპასუხოდ, შრომის რაოდენობის გაზრდის ნაცვლად, მშრომელთა უმეტესობა მეტ დასვენებას ირჩევს. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, ხელფასების ზრდის შემოსავლის ეფექტი ჩანაცვლების ეფექტზე მეტია.

იმის კიდევ ერთი დამამტკიცებელი საბუთი, რომ შრომის მიწოდებაზე შემოსავლის ეფექტის მოქმედება მაღალია, სრულიად სხვა სახის მონაცემებიდან გამომდინარეობს: ესაა მონაცემები ლატარიაში გამარჯვებულთა შესახებ. ის, ვინც ლატარიაში დიდ თანხას იგებს, საკუთარი შემოსავლის მკვეთრი ზრდისა და, ამის შედეგად, საკუთარი ბიუჯეტის მრუდის დიდი გადაადგილების მოწმე ხდება. მაგრამ, ვინაიდან გამარჯვებულის ხელფასი არ იცვლება, ბიუჯეტის მრუდის დახრილობა უცვლელი რჩება. ამიტომ ჩანაცვლების ეფექტი არ არსებობს. ლატარიაში გამარჯვებულთა ქცევის შესწავლით შეგვიძლია გამოვყოთ შრომის მიწოდებაზე შემოსავლის ეფექტის მოქმედება.

ლატარიაში გამარჯვებულთა შესწავლის შედეგები განსაცვიფრებელია. იმ გამარჯვებულთაგან, ვინც $50,000-ზე მეტი მოიგო, თითქმის 25 პროცენტი ერთი წლის განმავლობაში სამსახურს ტოვებს, ხოლო 9 პროცენტი შრომის საათების რაოდენობას ამცირებს. იმათგან კი, ვინც $1 მილიონზე მეტი მოიგო, 40 პროცენტი წყვეტს მუშაობას. შრომის მიწოდებაზე ასეთი დიდი პრიზის მოგების შემოსავლის ეფექტის მოქმედება ძალიან დიდია.

მსგავსი შედეგებია ნაჩვენები 1993 წლის მაისში ჟურნალ „კუორტერლი ჯორნელ ოვ იკონომიქსში", სადაც აღწერილია, თუ როგორ მოქმედებს მემკვიდრეობის მიღება პიროვნების შრომის მიწოდებაზე. გამოკვლევამ აჩვენა, რომ ისინი, ვინც მემკვიდრეობით $150,000-ზე მეტს იღებს, ოთხჯერ უფრო ხშირად ანებებენ თავს შრომას, ვიდრე ისინი, ვინც $25,000-ზე ნაკლებს იღებს. ასეთი შედეგი ვერ გააკვირვებდა მეცხრამეტე საუკუნის ინდუსტრიალისტს, ენდრიუ კარნეგის. კარნეგი გვაფრთხილებდა, რომ „მშობელი, რომელიც თავის შვილს დიდ სიმდიდრეს უტოვებს, საზოგადოდ, შვილის ნიჭსა და ენერგიას კლავს და უფრო უსარგებლო და ფუჭი ცხოვრებისკენ უბიძგებს, ვიდრე მემკვიდრეობის გარეშე იცხოვრებდა." ესე იგი, კარნეგი ხედავდა, თუ რამდენად დიდია შემოსავლის ეფექტის ზემოქმედება შრომის მიწოდებაზე, რაც, კარნეგის აზრით, დასანანია. მთელი ცხოვრების მანძილზე, და, აგრეთვე ანდერძითაც, კარნეგიმ თავისი უზარმაზარი ქონების უდიდესი ნაწილი ქველმოქმედებას შეალია. •

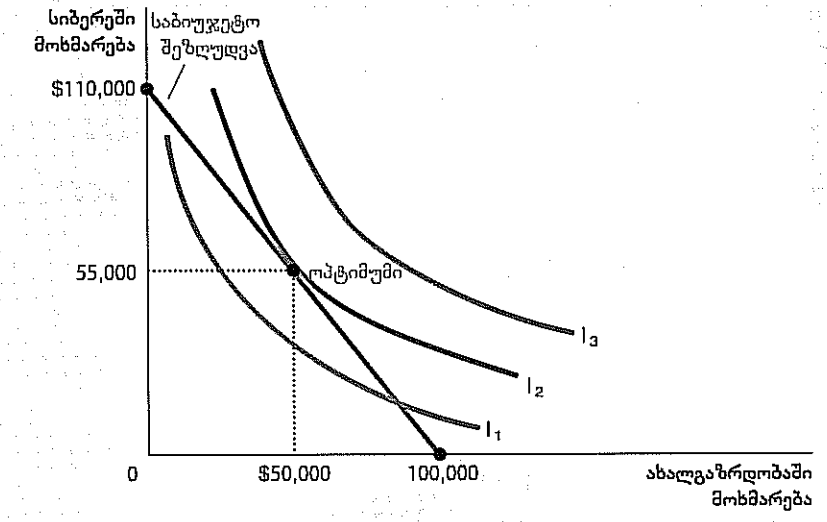
როგორ მოქმედებს სარგებლის განაკვეთი საოჯახო მეურნეობის დანაზოგებზე

მნიშვნელოვანი გადაწყვეტილება, რომლის მიღებაც თითოეულ ადამიანს უწევს, იმას ეხება, თუ შემოსავლის რა ნაწილი მოიხმაროს და რა ნაწილი დაზოგოს სამომავლოდ. შეგვიძლია, მომხმარებლის არჩევანის თეორია გამოვიყენოთ იმის გასაანალიზებლად, თუ როგორ იღებენ ადამიანები ამ გადაწყვეტილებას და როგორაა მათ მიერ დაზოგილი თანხა დამოკიდებული დანაზოგებიდან მიღებულ სარგებლის განაკვეთზე.

განვიხილოთ სემის გადაწყვეტილება. სემი წინასწარ გეგმავს პენსიისშემდგომ ცხოვრებას. სიმარტივისთვის, სემის ცხოვრება ორ პერიოდად დავყოთ. პირველ პერიოდში სემი ახალგაზრდაა და შრომობს. მეორე პერიოდში სემი ხნიერია და პენსიაზეა. ახალგაზრდობაში სემი იღებს $100,000-ს. ამ შემოსავალს სემი მოხმარებასა და დანაზოგებს შორის ანაწილებს. პენსიაზე გასვლის შემდეგ სემი მოიხმარს იმას, რაც ახალგაზრდობაში დაზოგა, იმ სარგებლის ჩათვლით, რაც მის დანაზოგებს მოაქვს.

დავუშვათ, სარგებლის განაკვეთია 10 პროცენტი. მაშინ, ახალგაზრდობაში დაზოგილი თითოეული დოლარისთვის სემს შეუძლია სიბერეში $1,10 მოიხმაროს. „ახალგაზრდობაში მოხმარება" და „სიბერეში მოხმარება" შეგვიძლია ჩავთვალოთ ორი სახის საქონლად, რომელთა შორისაც სემმა ერთ-ერთი უნდა აირჩიოს. სარგებლის განაკვეთი ამ ორი საქონლის ფარდობით ფასს განსაზღვრავს.

მე-15 ნახაზზე სემის ბიუჯეტის მრუდია ნაჩვენები. თუ სემი არაფერს ზოგავს, ახალგა-



ნახაზი 15

არჩევანი მოხმარებასა და დაზოგვას შორის

ნახაზზე ნაჩვენებია საბიუჯეტო შეზღუდვა ადამიანისათვის, რომელიც იღებს გადაწყვეტილებას იმის თაობაზე, თუ რამდენი მოიხმაროს სიცოცხლის ორ პერიოდში. აგრეთვე ნაჩვენებია განურჩევლობის მრუდები, რომლებიც ამ ადამიანის უპირატესობებს ასახავს და მისი ოპტიმუმი.

ზრდობაში მოიხმარს $100,000-ს, სიბერეში კი – არაფერს. თუ ყველაფერს ზოგავს, ახალგაზრდობაში არაფერს მოიხმარს, სიბერეში კი – $110,000-ს. საბიუჯეტო შეზღუდვა ამ და ყველა საშუალედო შესაძლებლობებს ასახავს.

მე-15 ნახაზზე განურჩევლობის მრუდები გამოყენებულია სემის უპირატესობების წარმოჩენისთვის მისი ცხოვრების ორ პერიოდში. ვინაიდან სემი ორსავე პერიოდში მეტის მოხმარებას ამჯობინებს, ის განურჩევლობის უფრო მაღლა მდებარე მრუდების წერტილებს ანიჭებს უპირატესობას დაბლა მდებარე მრუდების წერტილებთან შედარებით. თავისი უპირატესობებიდან გამომდინარე, სემი ირჩევს ცხოვრების ორივე პერიოდში მოხმარების ოპტიმალურ კომბინაციას, ანუ, ბიუჯეტის მრუდის იმ წერტილს, რომელიც განურჩევლობის უმაღლეს შესაძლო მრუდზე მდებარეობს. ოპტიმუმის ამ წერტილში სემი მოიხმარს $50,000-ს ახალგაზრდობაში და $55,000-ს – სიბერეში.

ახლა ვნახოთ, რა მოხდება, თუ სარგებლის განაკვეთი 10-დან 20 პროცენტამდე გაიზრდება. მე-16 ნახაზზე ორი შესაძლო შედეგია ნაჩვენები. ორივე შემთხვევაში, ბიუჯეტის მრუდი მარჯვნივ გადაადგილდება და უფრო დამრეცი ხდება. სარგებლის ახალი, უფრო მაღალი განაკვეთის დროს სემი სიბერეში მეტს მოიხმარს ახალგაზრდობაში დათმობილი თითოეული დოლარის სანაცვლოდ.

ნახაზზე ნაჩვენებია სემის სხვადასხვა უპირატესობები და სარგებლის განაკვეთის ზრდაზე სხვადასხვაგვარი რეაგირება. ორსავე შემთხვევაში, სიბერეში მოხმარება იზრდება. მაგრამ ახალგაზრდობაში მოხმარება ამ ორ შემთხვევაში სხვადასხვაა. მე-16 ა) ნახაზზე, სემი სარგებლის განაკვეთის ზრდას ახალგაზრდობაში ნაკლები მოხმარებით პასუხობს. მე-16 ბ) ნახაზზე კი, ახალგაზრდობაში მოხმარება იზრდება.

რა თქმა უნდა, სემის დანაზოგები ახალგაზრდობაში მიღებული შემოსავლისა და ახალგაზდობაში მოხმარების სხვაობის ტოლია. ა) ნახაზზე ახალგაზრდობაში მიღებული მოხმარება მცირდება სარგებლის განაკვეთის ზრდასთან ერთად. ამიტომ დაზოგილი თანხა უნდა გაიზარდოს. ბ) ნახაზზე სემი ახალგაზრდობაში მეტს მოიხმარს, ამიტომ დაზოგილი თანხა უნდა შემცირდეს.

ბ) ნახაზზე ნაჩვენები შემთხვევა, ერთი შეხედვით, უცნაურია: დანაზოგებიდან მიღებული შემოსავლის ზრდას სემი ნაკლები დაზოგვით უპასუხებს. მაგრამ ასეთი ქცევა არც ისე უცნაურია, როგორც ერთი შეხედვით შეიძლება მოგვეჩვენოს. ამას იოლად მივხვდებით, თუ სარგებლის განაკვეთის ზრდის შემოსავლისა და ჩანაცვლების ეფექტებს განვიხილავთ.

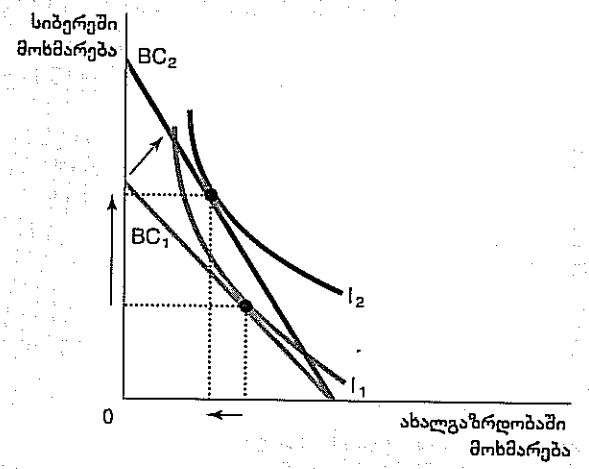
პირველად ჩანაცვლების ეფექტი განვიხილოთ. როდესაც სარგებლის განაკვეთი იზრდება, სიბერეში მოხმარება ნაკლებხარჯიანი ხდება ახალგაზრდობაში მოხმარებასთან შედარებით. ამიტომ ჩანაცვლების ეფექტი სემს აიძულებს, მეტი მოიხმაროს სიბერეში და

16 ნახაზი

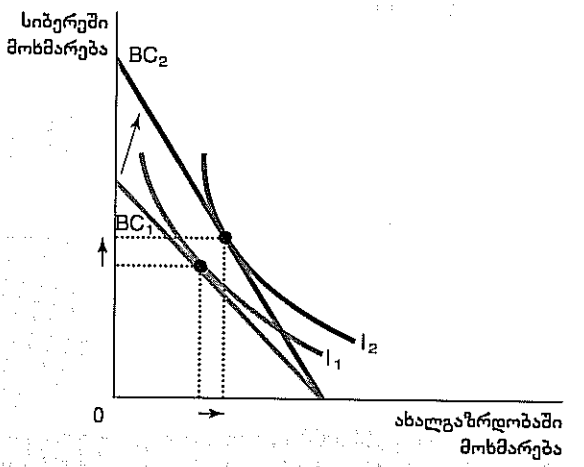
სარგებლის განაკვეთის ზრდა

ნახაზზე ნაჩვენებ ორივე შემთხვევაში, სარგებლის განაკვეთის ზრდა იწვევს ბიუჯეტის მრუდის მარჯვნივ გადაადგილებას. ა) ნახაზზე ახალგაზრდობაში მოხმარება მცირდება, სიბერეში მოხმარება კი იზრდება. ამის შედეგია ახალგაზრდობაში დანაზოგების ზრდა. ბ) ნახაზზე მოხმარება ორივე პერიოდში იზრდება, რის შედეგადაც ახალგაზრდობაში დანაზოგები მცირდება.

ა) სარგებლის განაკვეთის ზრდა დანაზოგებს ზრდის.



ბ) სარგებლის განაკვეთის ზრდა დანაზოგებს ამცირებს.



ნაკლები – ახალგაზრდობაში. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, ჩანაცვლების ეფექტი სემს მეტის დაზოგვისაკენ უბიძგებს.

ახლა კი შემოსავლის ეფექტი განვიხილოთ. როდესაც სარგებლის განაკვეთი იზრდება, სემი განურჩევლობის უფრო მაღალ მრუდზე გადაინაცვლებს. მისი ეკონომიკური მდგომარეობა უმჯობესდება. თუ ორივე პერიოდში მიღებული მოხმარება ნორმალური საქონლისგან შედგება, სემს უჩნდება კეთილდღეობის ზრდის გამოყენების სურვილი ორივე პერიოდში მოხმარების გაზრდით. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, შემოსავლის ეფექტი სემს ნაკლების დაზოგვისკენ უბიძგებს.

საბოლოო შედეგი, რა თქმა უნდა, დამოკიდებულია როგორც შემოსავლის, ისე ჩანაცვლების ეფექტებზე. თუ სარგებლის განაკვეთის გაზრდის ჩანაცვლების ეფექტი შემოსავლის ეფექტზე ძლიერია, სემი მეტს დაზოგავს. თუ შემოსავლის ეფექტია უფრო ძლიერი, სემი ნაკლებს დაზოგავს. ამგვარად, მომხმარებლის არჩევანის თეორიის თანახმად, სარგებლის განაკვეთის ზრდა ან გაზრდის დაზოგვის სტიმულებს, ან შეამცირებს.

მიუხედავად იმისა, რომ ეს ორაზროვანი შედეგი თეორიულად საინტერესოა, ეკონომიკური პოლიტიკის თვალსაზრისით ის სრულიად იმედგამაცრუებელია. როგორც ირკვევა, საგადასახადო პოლიტიკის ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი საკითხი ნაწილობრივ იმაზეა დამოკიდებული, თუ როგორ რეაგირებს დანაზოგები სარგებლის განაკვეთის ცვლილებაზე. ზოგიერთი ეკონომისტი მხარს უჭერს სარგებელზე და სხვა კაპიტალურ შემოსავალზე გადასახადების შემცირებას, იმ საბაბით, რომ პოლიტიკის ასეთი ცვლილება გაზრდის გადასახადისშემდგომი სარგებლის განაკვეთს, რომელსაც ადამიანები მიიღებენ. ეს კი ამ ადამიანებს მეტი დაზოგვისკენ უბიძგებს. სხვა ეკონომისტები ამტიცებენ, რომ შემოსავლისა და ჩანაცვლების ეფექტების ურთიერთსაწინააღმდეგო მოქმედების გამო გადასახადების ასეთი ცვლილება დანაზოგებს არ გაზრდის, პირიქით, შეამცირებს კიდეც. სამწუხაროდ, ჯერ კიდევ არ არის მიღწეული თანხმობა იმის შესახებ, თუ როგორ მოქმედებს სარგებლის განაკვეთი დანაზოგებზე. ამიტომ ეკონომისტები ჯერაც ვერ შეთანხმებულან, ექნება თუ არა დაზოგვის მასტიმულირებელ საგადასახადო პოლიტიკას სასურველი შედეგი.

სწრაფი გამოკითხვა: გაიხსენეთ, როგორ შეიძლება, რომ ხელფასის ზრდამ ადამიანის შრომის სურვილის შემცირება გამოიწვიოს.

დასკვნა: მართლა ასე ფიქრობენ ადამიანები?

მომხმარებლის არჩევანის თეორია აღწერს ადამიანების მიერ გადაწყვეტილების მიღებას. როგორც ვნახეთ, ამ თეორიას საკმაოდ ფართო გამოყენება აქვს. მას შეუძლია იმის ახსნა, თუ როგორ არჩევანს აკეთებს ადამიანი პეპსისა და პიცას შორის, შრომასა და დასვენებას შორის, მოხმარებასა და დაზოგვას შორის და ა.შ.

ამ მომენტისთვის თქვენ ალბათ ჯერ კიდევ სკეპტიკურად უყურებთ მომხმარებლის არჩევანის თეორიას. ბოლოს და ბოლოს, თქვენც ხომ მომხმარებელი ხართ. ყოველთვის, როცა კი მაღაზიაში შედიხართ, ირჩევთ, თუ რა უნდა იყიდოთ. და კარგად იცით, რომ ამ გადაწყვეტილების მიღებისას არც თქვენი ბიუჯეტის მრუდს აგებთ და არც განურჩევლობის მრუდებს. ასე რომ, თქვენი საკუთარი გამოცდილება ამ თეორიის საწინააღმდეგოდ მეტყველებს. ასეა თუ არა ეს სინამდვილეში?

პასუხი უარყოფითია. მომხმარებლის არჩევანის თეორია არ ცდილობს იმის პედანტური ანგარიშის შექმნას, თუ როგორ იღებენ ადამიანები გადაწყვეტილებას. ეს თეორია მხოლოდ მოდელია. ხოლო, როგორც ჯერ კიდევ მე-2 თავში ითქვა, მოდელი სრულიად რეალისტური არც უნდა იყოს.

ყველაზე კარგი იქნება, თუ მომხმარებლის არჩევანის თეორიას განვიხილავთ როგორც მეტაფორას მომხმარებლის მიერ გადაწყვეტილების მიღებისთვის. არც ერთი მომხმარებელი (თუ ის, შემთხვევით, ეკონომისტი არ არის) არ აკეთებს ცხადი ოპტიმიზაციისთვის საჭირო გამოთვლებს, რომლებზეც ეს თეორია მიგვითითებს. მაგრამ მომხმარებლებმა კარგად იციან, რომ მათი არჩევანი შეზღუდულია მათივე ფინანსური რესურსებით. და ამ შეზღუდვების პირობებში თითოეული მომხმარებელი მაქსიმალურად ცდილობს, მიაღწიოს კმაყოფილების უმაღლეს დონეს. მომხმარებლის არჩევანის თეორია სწორედ ამ არაცხადი ფსიქოლოგიური პროცესის ისეთ აღწერას გვთავაზობს, რომელიც ცხადი ეკონომიკური ანალიზის საშუალებას იძლევა.

ნამცხვრის გემოზე ვერაფერს ვიტყვით, ვიდრე არ გავსინჯავთ. თეორიაც მხოლოდ მისი გამოყენების დროს გამოიცდება. ამ თავის ბოლო ქვეთავში მომხმარებლის არჩევანის თეორია ეკონომიკის ოთხი პრაქტიკული საკითხის განხილვისთვის გამოვიყენეთ. თუ ეკონომიკის შესწავლას გააგრძელებთ, ნახავთ, რომ ეს თეორია უფრო სერიოზული ანალიზის საფუძველსაც იძლევა.

შეჯამება

- მომხმარებლის საბიუჯეტო შეზღუდვა ასახავს სხვადასხვა საქონლის შესაძლო კომბინაციებს, რომლის შეძენაც შეუძლია მომხმარებელს საკუთარი შემოსავლისა და საქონლის ფასების მიხედვით. ბიუჯეტის მრუდის დახრილობა ორი საქონლის ფარდობითი ფასის ტოლია.
- მომხმარებლის განურჩევლობის მრუდები ამ მომხმარებლის უპირატესობებს ასახავს. განურჩევლობის მრუდი გვიჩვენებს საქონლის კალათებს, რომლებიც მომხმარებელს ერთნაირად აკმაყოფილებს. განურჩევლობის მაღლა მდებარე მრუდების წერტილებს მეტი უპირატესობა ენიჭებათ დაბლა მდებარე მრუდების წერტილებთან შედარებით. განურჩევლობის მრუდის დახრილობა ნებისმიერ წერტილში უდრის მომხმარებლის ჩანაცვლების ზღვრულ ნორმას – პროპორციას, რომლითაც მომხმარებელი მზადაა, ერთი საქონელი მეორე საქონელში გაცვალოს.
- მომხმარებელი ოპტიმიზაციას ახდენს ბიუჯეტის მრუდის იმ წერტილის არჩევით, რომელიც განურჩევლობის უმაღლეს მრუდზე მდებარეობს. ამ წერტილში, განურჩევლობის მრუდის დახრილობა (ორ საქონელს შორის ჩანაცვლების ზღვრული ნორმა) ბიუჯეტის მრუდის დახრილობის (ამ ორი საქონლის ფარდობითი ფასის) ტოლია.
- როდესაც ერთი საქონლის ფასი მცირდება, ამის ზემოქმედება მომხმარებლის არჩევანზე შეგვიძლია ორად დავყოთ: შემოსავლის ეფექტად და ჩანაცვლების ეფექტად. შემოსავლის ეფექტი არის მოხმარების ცვლილება, რომელიც იმის შედეგია, რომ ფასის შემცირება მომხმარებლის ეკონომიკურ მდგომარეობას აუმჯობესებს. ჩანაცვლების ეფექტი არის მოხმარების ცვლილება, რომელიც იმიტომ ჩნდება, რომ ფარდობითი ფასის ცვლილება მომხმარებელს იაფი საქონლის მოხმარების ზრდისკენ უბიძგებს. შემოსავლის ეფექტი განურჩევლობის უფრო მაღლამდებარე მრუდზე გადაადგილებით გამოიხატება, ხოლო ჩანაცვლების ეფექტი გამოიხატება განურჩევლობის მრუდის გასწვრივ, განსხვავებული დახრილობის მქონე წერტილამდე მოძრაობით.
- მომხმარებლის არჩევანის თეორიის გამოყენება მრავალ სიტუაციაში შეიძლება. მას შეუძლია ახსნას, რატომაა მოთხოვნის ზოგი მრუდი ზრდადი, რატომ ზრდის და არ ამცირებს ზოგჯერ ხელფასის ზრდა შრომის მიწოდების რაოდენობას, რატომ ზრდის და არ ამცირებს ზოგჯერ სარგებლის განაკვეთის ზრდა დანაზოგებს.

ძირითადი ცნებები

საბიუჯეტო შეზღუდვა, გვ. 436
განურჩევლობის მრუდი, გვ. 438
ჩანაცვლების ზღვრული ნორმა, გვ. 438
სრული შემცვლელები, გვ. 441
სრული შემავსებლები, გვ. 442
ნორმალური საქონელი, გვ. 445
მდარე საქონელი, გვ. 446
შემოსავლის ეფექტი, გვ. 446
ჩანაცვლების ეფექტი, გვ. 446
გიფენის საქონელი, გვ. 450

ამოცანები გამეორებისთვის

1. მომხმარებლის შემოსავალია $3,000. ერთი ჭიქა ღვინო $3 ღირს, ერთი ფუნტი ყველი კი – $6. ააგეთ ამ მომხმარებლის ბიუჯეტის მრუდი. რას უდრის ბიუჯეტის მრუდის დახრილობა?
2. ააგეთ მომხმარებლის განურჩევლობის მრუდები ღვინისა და ყველისთვის. აღწერეთ და ახსენით განურჩევლობის ამ მრუდების ოთხი თვისება.
3. აირჩიეთ წერტილი ღვინისა და ყველის განურჩევლობის მრუდზე და აჩვენეთ ჩანაცვლების ზღვრული ნორმა. რაზე მეტყველებს ჩანაცვლების ზღვრული ნორმა?
4. აჩვენეთ მომხმარებლის საბიუჯეტო შეზღუდვა და განურჩევლობის მრუდები ღვინისა და ყველისათვის. აჩვენეთ მომხმარებლის ოპტიმალური არჩევანი. თუ ჭიქა ღვინო $3 ღირს, ხოლო ფუნტი ყველი – $6, როგორი იქნება ოპტიმუმის ამ წერტილში ჩანაცვლების ზღვრული ნორმა?
5. ადამიანი, რომელიც ღვინოსა და ყველს მოიხმარს, სამსახურში დააწინაურეს, ამიტომ მისი შემოსავალი გაიზარდა $3,000-დან $4,000-მდე. აჩვენეთ, რა მოხდება, თუ ღვინოცა და ყველიც ნორმალური საქონელია. შემდეგ აჩვენეთ, რა მოხდება, თუ ყველი მდარე საქონელი იქნება.
6. ერთი ფუნტი ყველის ფასი $6-დან $10-მდე იზრდება, ერთი ჭიქა ღვინის ფასი კი ისევ $3-ია. მომხმარებლის მუდმივი შემოსავალია $3,000. აჩვენეთ, რა მოუვა ღვინისა და ყველის მოხმარებას. აჩვენეთ შემოსავლისა და ჩანაცვლების ეფექტები.
7. შეიძლება თუ არა, რომ ყველის გაძვირებამ მომხმარებელს მეტი ყველი აყიდვინოს? ახსენით.

სავარჯიშოები

1. ჯენიფერი თავის შემოსავალს ყავასა და ნამცხვარზე ხარჯავს. ადრეულმა ყინვებმა ბრაზილიაში ყავის ფასის მნიშვნელოვანი ზრდა გამოიწვია შეერთებულ შტატებში.
   ა) აჩვენეთ ყინვების ზემოქმედება ჯენიფერის საბიუჯეტო შეზღუდვაზე.
   ბ) აჩვენეთ ყინვების ზემოქმედება ჯენიფერის ოპტიმალურ სამომხმარებლო კალათაზე იმ დაშვებით, რომ ნამცხვრისთვის ჩანაცვლების ეფექტი შემოსავლის ეფექტზე მეტია.
   გ) აჩვენეთ ყინვების ზემოქმედება ჯენიფერის ოპტიმალურ სამომხმარებლო კალათაზე იმ დაშვებით, რომ ნამცხვრისთვის ჩანაცვლების ეფექტი შემოსავლის ეფექტზე ნაკლებია.
2. შეადარეთ საქონლის ორი წყვილი:
   - კოკა და პეპსი;
   - თხილამურები და სათხილამურო აღჭურვილობა.

   რომელ შემთხვევაში იქნება, თქვენი აზრით, განურჩევლობის მრუდები თითქმის სწორი და რომელ შემთხვევაში – ძალიან ჩაზნექილი? რომელ შემთხვევაში იქნება მომხმარებლის რეაქცია ორი საქონლის ფარდობითი ფასის ცვლილებაზე უფრო დიდი?
3. მარიო მხოლოდ ყველსა და ნამცხვარს მოიხმარს.
   ა) შეიძლება თუ არა, რომ მარიოსთვის ყველიცა და ნამცხვარიც მდარე საქონელი იყოს? ახსენით.
   ბ) ვთქვათ, მარიოსთვის ყველი ნორმალური საქონელია, ნამცხვარი კი მდარე საქონელი. თუ ყველის ფასი შემცირდება, როგორ შეცვლის მარიო ნამცხვრის მოხმარებას? ყველის მოხმარებას? ახსენით.
4. ჯიმი მხოლოდ რძესა და ფუნთუშებს ყიდულობს.
   ა) პირველ წელს ჯიმის ხელფასია $100, ერთი კვარტი (კვარტი – ფხვიერი და თხევადი ნივთიერების საწყაო, ჩვეულებრივ, ლიტრზე ცოტა მეტი) რძე $2 ღირს, ხოლო ერთი დუჟინი (დუჟინი –12 ერთგვარი საგანი) ფუნთუშა - $4. ააგეთ ჯიმის ბიუჯეტის მრუდი.
   ბ) დავუშვათ, მეორე წელს ყველაფერი 10 პროცენტით გაძვირდა და ამდენითვე გაიზარდა ჯიმის ხელფასიც. ააგეთ ჯიმის ახალი ბიუჯეტის მრუდი. შეადარეთ ჯიმის მეორე წლის რძისა და ფუნთუშის ოპტიმალური კომბინაცია მისსავე ოპტიმალურ კომბინაციას პირველ წელს.
5. განიხილეთ თქვენი გადაწყვეტილება იმის თაობაზე, თუ რამდენი იშრომოთ.
   ა) ააგეთ თქვენი ბიუჯეტის მრუდი იმ დაშვებით, რომ არანაირ საშემოსავლო გადასახადს არ იხდით. ამავე ნახაზზე ააგეთ თქვენი ბიუჯეტის მრუდი იმ შემთხვევისთვის, როცა 15-პროცენტიან გადასახადს იხდით.
   ბ) აჩვენეთ, როდის შეუძლია გადასახადს შრომის დროის გაზრდა, შემცირება ან უცვლელად დატოვება. ახსენით.
6. სარას კვირაში 100 საათს ღვიძავს. ერთ გრაფიკზე ააგეთ სარას ბიუჯეტის მრუდი იმ შემთხვევებისთვის, როცა სარას ხელფასია საათში $6, საათში $8 და საათში $10. ამის შემდეგ, ააგეთ განურჩევლობის ისეთი მრუდები, რომ სარას შრომის მიწოდების მრუდი ზრდადი იყოს, როცა ხელფასი $6-სა და $8-ს შორისაა, და კლებადი იყოს, როცა ხელფასი $8-სა და $10-ს შორისაა.
7. ააგეთ განურჩევლობის მრუდები ადამიანისათვის, რომელიც იღებს გადაწყვეტილებას შრომაზე დასახარჯი დროის რაოდენობის თაობაზე. ვთქვათ, მისი ხელფასი გაიზარდა. შეიძლება თუ არა, რომ მისი მოხმარება შემცირდეს? არის თუ არა ეს მოსალოდნელი? იმსჯელეთ. (მინიშნება: დაფიქრდით შემოსავლისა და ჩანაცვლების ეფექტებზე).
8. ვთქვათ, თქვენი წლიური შემოსავალია $30,000 და ამ შემოსავლის ნაწილი ბანკში შეგაქვთ ანგარიშზე, რომლის წლიური სარგებლის განაკვეთია 5 პროცენტი. ააგეთ ბიუჯეტის მრუდი და განურჩევლობის მრუდები, აჩვენეთ, როგორ იცვლება თქვენი მდგომარეობა თითოეულ ქვემოთ მოყვანილ შემთხვევაში. სიმარტივისთვის დაუშვით, რომ საშემოსავლო გადასახადს არ იხდით.
   ა) თქვენი შემოსავალი $40,000-მდე იზრდება.
   ბ) სარგებლის განაკვეთი 8 პროცენტამდე იზრდება.
9. როგორც ამ თავში ითქვა, ინდივიდის ცხოვრება შეგვიძლია დავყოთ ორ წარმოსახვით პერიოდად: „ახალგაზრდობად“ და „სიბერედ“. დავუშვათ, ინდივიდი მხოლოდ ახალგაზრდობაში შრომობს და თავისი შემოსავლის ნაწილს ზოგავს, რომ შემდეგ სიბერეში მოიხმაროს. თუ სარგებლის განაკვეთი მცირდება, რა მოუვა, თქვენი აზრით, ახალგაზრდობაში მოხმარებას? რა მოუვა სიბერეში მოხმარებას? ახსენით.
10. განიხილეთ წყვილის გადაწყვეტილება იმის თაობაზე, თუ რამდენი შვილი უნდა იყოლიონ. დავუშვათ, რომ წყვილს ცხოვრების მანძილზე 200,000 საათი აქვს იმისათვის, რომ ან იმუშაოს, ან შვილები გაზარდოს. ხელფასი საათში $10-ია. შვილის გაზრდას დაახლოებით 20,000 საათი სჭირდება.
    ა) ააგეთ ოჯახის საბიუჯეტო შეზღუდვა, რომელიც გვიჩვენებს ოჯახის არჩევანს შვილების გაზრდასა და მოხმარებას შორის ცხოვრების განმავლობაში (იმას, რომ ბავშვები მხოლოდ მთელი რიცხვებით შეიძლება გამოიხატოს, ყურადღებას ნუ მიაქცევთ). გრაფიკზე ააგეთ განურჩევლობის მრუდები და ოპტიმუმის წერტილი.
    ბ) დავუშვათ, რომ ხელფასი საათში $12-მდე იზრდება. აჩვენეთ, როგორ გადაადგილდება საბიუჯეტო შეზღუდვა. ჩანაცვლებისა და შემოსავლის ეფექტების მეშვეობით აჩვენეთ, რა გავლენას

მოახდენს ცვლილებები ბავშვების რაოდენობასა და მოხმარებაზე ცხოვრების განმავლობაში.

გ) დაკვირვება გვიჩვენებს, რომ, რაც უფრო მდიდრდება საზოგადოება და იზრდება ხელფასები, წყვილებს სულ უფრო ნაკლები შვილის ყოლა სურთ. არის თუ არა ეს ფაქტი განხილულ მოდელთან შესაბამისობაში?

11. ეკონომისტმა ჯორჯ სტიგლერმა ერთხელ განაცხადა, რომ, მომხმარებლის თეორიის თანახმად, „თუ მომხმარებელი რომელიმე საქონლის მოხმარებას არ ამცირებს, როცა მისი შემოსავალი იზრდება, ის ამ საქონელს აუცილებლად ნაკლებად იყიდის მაშინ, როცა ამ საქონელზე ფასი გაიზრდება". ახსენით ეს მტკიცება შემოსავლისა და ჩანაცვლების ეფექტის თეორიის მეშვეობით.



ამ თავში მოცემული საკითხების, ამოცანების, მაგალითების, სწრაფი გამოკითხვისა და ა.შ. შესახებ დამატებითი ინფორმაციისათვის ესტუმრეთ ვებ-გვერდს
http://mankiw.swlearning.com.



22

მიკროეკონომიკის საზღვრები

ეკონომიკა არის მეცნიერება, რომელიც შეისწავლის ადამიანების არჩევანს და ამ არჩევანის გაკეთებისას წარმოქმნილ ურთიერთობებს. როგორც წინა თავებში ვნახეთ, ეს მეცნიერება მრავალმხრივია. თუმცა შევცდებით, თუ ვიფიქრებთ, რომ ყველა ასპექტი, რომელებიც უკვე განვიხილეთ, ამომწურავ სურათს გვაძლევს. სხვა დარგის მეცნიერების მსგავსად ეკონომისტებიც ახალი სფეროების ძიებაში არიან და მუდამ ახალ-ახალი მოვლენების ახსნას ცდილობენ. მიკროეკონომიკისადმი მიძღვნილი ეს ბოლო თავი სამ ძირითად თემას წარმოგიდგენთ იმისათვის, რომ გიჩვენოთ, როგორ აფართოებენ და ავითარებენ ეკონომისტები თავიანთ წარმოდგენებს ადამიანის ქცევისა და საზოგადოების შესახებ.

პირველი თემაა *ასიმეტრიული ინფორმაციის* ეკონომიკა. ალბათ, ხშირად შეგვინიშნავს, რომ ადამიანთა გარკვეული ნაწილი სხვებთან შედარებით მეტ ინფორმაციას ფლობს და ეს დიდ გავლენას ახდენს მათ არჩევანსა და ურთიერთობაზე. ინფორმაციის ასიმეტრიაზე დაფიქრება უამრავ საკითხს ხსნის: მეორადი მანქანების ბაზრობიდან საჩუქრების მიძღვნამდე.

მეორე თემა, რომელსაც ამ თავში შევეხებით, *პოლიტიკური ეკონომიკაა*. აქამდე საბაზრო ჩავარდნის მრავალ მაგალითს გავეცანით და ვნახეთ, სიტუაციის გამოსწორების რა პოტენციალი აქვს სამთავრობო პოლიტიკას. უნდა აღვნიშნოთ, რომ „პოტენციალი“ მნიშვნელოვანი სიტყვაა: პოტენციალის რეალიზება იმაზეა დამოკიდებული, რამდენად კარგად მუშაობს პოლიტიკური ინსტიტუტები. პოლიტიკური ეკონომია სახელმწიფოს ფუნქციონირების გასაანალიზებლად სწორედ ეკონომიკურ ბერკეტებს იყენებს.

მესამე თემაა *ქცევითი (ბიჰევიორული) ეკონომიკა*. ამ სფეროს სპეციალისტები ეკონომიკურ საკითხებს ფსიქოლოგიურ ასპექტში განიხილავენ. ქცევითი ეკონომიკა გვთავაზობს ადამიანის ქცევის თავისებურ, უფრო დახვეწილ და კომპლექსურ ხედვას, ვიდრე ეს

საყოველთაოდ აღიარებულ ეკონომიკის თეორიებშია მოცემული და, ამდენად, ისინი შეიძლება რეალობასთან უფრო ახლოსაც იყოს.

ეს თავი საკმაოდ მრავალფეროვანია და გამიზნულია არა ყველა საკითხის ღრმად განსახილველად, არამედ იმისათვის, რომ მათზე ზოგადი წარმოდგენა შეგიქმნათ. ამ გზით შევეცადეთ, არა მხოლოდ გვეჩვენებინა, თუ რა მიმართულებით მიმდინარეობს ეკონომიკური კვლევები, არამედ თქვენში მეტი ინტერესი გაგვეღვივებინა ეკონომიკისადმი.

ასიმეტრიული ინფორმაცია

„მე ვიცი ის, რაც შენ არ იცი". ამგვარ ნიშნის მოგებით ნათქვამ ფრაზას ხშირად მოვისმენთ ბავშვებისაგან. თუმცა ის ასევე კარგად ასახავს ზრდასრულ ადამიანებს შორის ურთიერთობასაც. ცხოვრებაშიც ხშირად ერთმა მეტი იცის მოვლენათა განვითარების შესახებ, ვიდრე მეორემ. შესაფერისი ინფორმაციის ხელმისაწვდომობის ამ განსხვავებას *ინფორმაციის ასიმეტრიულობა* ეწოდება.

ასიმეტრიული ინფორმაციის უამრავი მაგალითის მოყვანა შეიძლება. მუშამ დამქირავებელზე უკეთ იცის, რა ძალისხმევას დებს თავის საქმეში. ნახმარი მანქანის გამყიდველმა მყიდველზე მეტი იცის ამ მანქანის შესახებ. პირველი შემთხვევა *ფარული ქმედების*, ხოლო მეორე – *ფარული მახასიათებლის* მაგალითია. თითოეულ შემთხვევაში არაინფორმირებულ მხარეს (დამქირავებელი, მყიდველი) სურს ინფორმაციის მიღება, მაგრამ ინფორმირებულმა მხარემ (მუშა, გამყიდველი) გარკვეული მიზეზების გამო შეიძლება დამალოს იგი.

ასიმეტრიული ინფორმაციის შემთხვევების ფართოდ გავრცელების გამო ეკონომისტები ბოლო დროს დიდ ყურადღებას უთმობენ მათ შესწავლას. 2001 წელს ეკონომიკის დარგში ნობელის პრემია სწორედ ამ სფეროში შექმნილი ნაშრომის ავტორებს: ჯორჯ აკერლოფს, მაიკლ სპენსსა და ჯოზეფ სტიგლიცს გადაეცათ. მოდი, განვიხილოთ ამ ნაშრომის რამდენიმე მიგნება.

ფარული ქმედება: ხელმძღვანელები, აგენტები და მორალური საფრთხე

მორალური საფრთხე იმის შესაძლებლობა, რომ ნაკლები მეთვალყურეობის ქვეშ მყოფმა პირმა ჩაიდინოს ამორალური ან არასასურველი ქმედება.

აგენტი პირი, რომელიც ხელმძღვანელად წოდებული სხვა ინდივიდისთვის მოქმედებს.

ხელმძღვანელი პირი, რომლისთვისაც აგენტად წოდებული სხვა ინდივიდი მოქმედებს.

მორალური საფრთხის პრობლემა მაშინ დგება, როცა **აგენტი** რაიმე დავალებას ასრულებს **ხელმძღვანელისათვის**. თუ ხელმძღვანელი ვერ ახერხებს აგენტისათვის თვალყურის დევნებას, ეს უკანასკნელი საქმისადმი უგულისყურო დამოკიდებულებას ამჟღავნებს. მორალური საფრთხე გულისხმობს რისკის ფაქტორს, აგენტის მხრიდან შეუსაბამო ან „ამორალურ" ქცევას. ასეთ შემთხვევაში ხელმძღვანელი სხვადასხვა გზებით ცდილობს, დაქვემდებარებულს მეტი პასუხისმგებლობა შთააგონოს.

დამქირავებელ-დაქირავებულის ურთიერთობა კლასიკური მაგალითია. დამქირავებელი ხელმძღვანელია, ხოლო მუშა – აგენტი. მუშისათვის ნაკლები კონტროლი პასუხისმგებლობისათვის თავის არიდების ცდუნებაა. ეს პრობლემა დამქირავებელმა რამდენიმე გზით შეიძლება გადაჭრას:

- *უკეთესი მეთვალყურეობა.* არის შემთხვევები, როდესაც ძიძის დამქირავებელი მშობლები ძიძაზე თვალყურის სადევნებლად სახლში ფარულ კამერებს ამონტაჟებენ, რაც მიზნად ისახავს ძიძის უპასუხისმგებლობაში „გამოჭერას".
- *მაღალი ხელფასი. ეფექტიანი ხელფასის თეორიის* თანახმად (რომელიც მე-19 თავში განვიხილეთ), დამქირავებელს შეუძლია, საშუალოზე მაღალი ხელფასი გადაუხადოს დაქირავებულს. ადამიანი, რომელიც საშუალოზე მაღალ ხელფასს იღებს, უფრო მეტად არის მოტივირებული, მთელი პასუხისმგებლობით მოეკიდოს საქმეს. მან იცის, რომ, თუ სამსახურს დაკარგავს, შეიძლება ასეთი მაღალანაზღაურებადი სამსახური ვეღარ იშოვოს.
- *გადახდის დაგვიანება.* ფირმას შეუძლია პერსონალს ანაზღაურების ნაწილის გადახდა დაუგვიანოს. ამდენად, თუ მომუშავე დაკისრებულ ვალდებულებებს არასათანადოდ ასრულებს, მას უფრო დიდი „ჯარიმის" გადახდა მოუწევს. ამ ტაქტიკის მაგალითია პრემიების წლის ბოლოს გაცემის ტრადიცია. ფირმას ასევე შეუძლია,

> რომ მომუშავეების ხელფასის გაზრდა მათი კარიერის ბოლოსათვის გადადოს. ეს, შესაძლოა, არა მხოლოდ დაქირავებული მუშაკის გამოცდილების დაგროვებისა და დამსახურების დაფასებად ჩაითვალოს, არამედ მორალურ საფრთხეზე რეაქციადაც.

მორალური საფრთხის შემცირების ამ მრავალფეროვანი მექანიზმების ცალ-ცალკე გამოყენება სულაც არ არის სავალდებულო. დამქირავებლებმა, შესაძლოა, მათი კომბინაციებიც დანერგონ.

მორალური საფრთხის მაგალითები სამსახურებრივ ჩარჩოებს სცილდება. სახლის მფლობელი, რომელსაც ხანძარსაწინააღმდეგო დაზღვევა აქვს, სავარაუდოდ, თავს არ შეიწუხებს მრავალი ხანძარსაწინააღმდეგო საშუალების შეძენით, რადგან მას დამატებითი ხარჯების გაწევის სურვილი ნაკლებად ექნება მაშინ, როცა სადაზღვევო კომპანია მისგან სარგებლობას იღებს. ბუნებასთან ახლოს ყოფნის სიამოვნების გამო ოჯახი შეიძლება მდინარის პირას, წყალდიდობის დიდი რისკის ზონაში ცხოვრობდეს, მთავრობას კი მთელი იმ ზარალის დაფარვა უწევდეს, რაც წყალდიდობას მოჰყვება. ამ პრობლემების რეგულირებისათვის ბევრი ღონისძიების გატარება შეიძლება: სადაზღვევო კომპანიას შეუძლია მოსთხოვოს სახლის მფლობელებს ხანძარსაწინააღმდეგო საშუალებების შეძენა, მთავრობამ აკრძალოს წყალდიდობის რისკის ზონაში სახლების აშენება. თუმცა სადაზღვევო კომპანიას, ალბათ, გაუჭირდება იმის წინასწარ გაგება, რამდენად წინდახედული და ფრთხილია მისი კლიენტი. მთავრობასაც ყოველთვის არა აქვს სრულყოფილი ინფორმაცია იმ რისკის შესახებ, რომელზეც ოჯახები მიდიან საცხოვრებელი ადგილის არჩევისას. ასე რომ, მორალური საფრთხის პრობლემა აქტუალური რჩება.

მაგალითი | კორპორაციის მართვა

თანამედროვე ეკონომიკაში პროდუქციის დიდი ნაწილი კორპორაციებში იქმნება. სხვა ფირმების მსგავსად, ისინიც ყიდულობენ წარმოების ფაქტორებს ამ ფაქტორების ბაზარზე და შემდეგ წარმოებულ პროდუქციას საქონლისა და მომსახურების ბაზარზე ყიდიან. მათი მთავარი მამოძრავებელი მოტივიც მოგების მაქსიმიზაციაა. თუმცა დიდ კორპორაციას ისეთ საკითხებთანაც უწევს შეხება, რომლებიც მცირე ოჯახურ ბიზნესს არ შეაწუხებდა.

რითაა კორპორაცია განსაკუთრებული? იურიდიული თვალსაზრისით, კორპორაციას აქვს წესდება, რომელიც მას დამოუკიდებელ იურიდიულ ერთეულად აღიარებს. მისი უფლებები და ვალდებულებები განსხვავდება მისი მესაკუთრეებისა და მომსახურე პერსონალის უფლებებისა და ვალდებულებისაგან. ეკონომიკური თვალსაზრისით, ორგანიზაციის კორპორაციული ფორმის ყველაზე მნიშვნელოვანი თვისება ის არის, რომ საკუთრება და კონტროლი სრულიად განცალკევებულია. ადამიანების ერთი ჯგუფი, ანუ აქციონერები, კორპორაციის მესაკუთრეა და მის მოგებას ინაწილებს. მეორე ჯგუფს, მენეჯერებს, კორპორაცია ქირაობს იმისათვის, რომ მათ კორპორაციის რესურსების განთავსების შესახებ გადაწყვეტილებები მიიღონ.

მფლობელობისა და კონტროლის განცალკევება ქმნის ხელმძღვანელისა და აგენტის პრობლემას. ამ შემთხვევაში აქციონერები ხელმძღვანელები არიან და მენეჯერები – აგენტები. აღმასრულებელი დირექტორი და სხვა მენეჯერები სრულყოფილ ინფორმაციას ფლობენ საუკეთესო ბიზნესშესაძლებლობების შესახებ და მიზნად კორპორაციის აქციონერთა მოგების მაქსიმიზაციას ისახავენ. ცხადია, იმის გარანტია, რომ ისინი წარმატებით გაართმევენ თავს ამ ამოცანას, ყოველთვის არ არსებობს. მენეჯერებს, თავის მხრივ, შეიძლება საკუთარი მიზნები ჰქონდეთ: უზრუნველი ცხოვრება, კეთილმოწყობილი ოფისები, კერძო თვითმფრინავები, წვეულებების მოწყობა ან ბიზნესიმპერიის სათავეში მოქცევა. ასე რომ, მენეჯერების მიზნები შეიძლება ყოველთვის არ ემთხვეოდეს მოგების მაქსიმიზაციის ამოცანას.

მენეჯერების დაქირავებასა და გათავისუფლებაზე კორპორაციის დირექტორთა საბჭოა პასუხისმგებელი. საბჭო აკონტროლებს მენეჯერების საქმიანობას და განსაზღვრავს მათ ანაზღაურებას. ანაზღაურების ეს სისტემა ხშირად იმ სტიმულებს მოიცავს, რომლებიც მენეჯერებისა და აქციონერების ინტერესებს აბალანსებს. მენეჯერებს საქმიანობისა და

წარმატების მიხედვით შეიძლება კომპანიის აქციების შეძენის უფლება მისცენ, რომლებიც მით უფრო ძვირად ღირებულია, რაც უფრო ეფექტიანად მუშაობს კომპანია.

დაიმახსოვრეთ, რომ, თავის მხრივ, დირექტორები აქციონერების აგენტები არიან. დირექტორთა საბჭოს არსებობას, რომელიც მენეჯმენტის საქმიანობას აკვირდება, ხელმძღვანელი–აგენტის პრობლემა მხოლოდ უფრო მაღალ დონეზე აჰყავს. აქ უკვე დგება დირექტორთა საბჭოს ეფექტიანობისა და აქციონერთა ინტერესების დაცვის მოვალეობების პირნათლად შესრულების საკითხი. თუ დირექტორთა საბჭო მეტისმეტად მეგობრულ ურთიერთობას დაამყარებს მენეჯერებთან, ამან შეიძლება დირექტორების ყურადღება მოადუნოს და კორპორაციის წარმატებას პრობლემები შეუქმნას.

კორპორაციების ხელმძღვანელი–აგენტის პრობლემები უკანასკნელ წლებში ახალ ამბებშიც ბევრჯერ მოხვდა. აღმოჩნდა, რომ ისეთი ცნობილი კომპანიების მაღალჩინოსანი მენეჯერები, როგორებიცაა „ენრონი", „ტიკო", „უორლდკომი", არაკეთილსინდისიერად მოქმედებდნენ და აქციონერების ხარჯზე მდიდრდებოდნენ. ეს შემთხვევები კრიმინალურ დანაშაულად შეფასდა და მენეჯერები არა მხოლოდ დაითხოვეს სამსახურებიდან, არამედ საპყრობილეშიც გაამწესეს. ზოგჯერ აქციონერები უჩივიან დირექტორებს, რადგან ისინი შესაბამისად ვერ აკონტროლებენ მენეჯმენტს.

საბედნიეროდ, კორპორაციის მენეჯერების მხრიდან კრიმინალური მოქმედებები იშვიათია, თუმცა ეს, გარკვეულწილად, აისბერგის მწვერვალივითაა. იქ, სადაც საკუთრება და კონტროლი განცალკევებულია, როგორც ეს დიდი კორპორაციების უმრავლესობაში ხდება, გარდაუვალი ხდება აქციონერებისა და მენეჯერების ინტერესთა შეჯახება. •

ფარული მახასიათებლები: არახელსაყრელი არჩევანი და გაცურების პრობლემა

არახელსაყრელი არჩევანი არაინფორმირებული მხარის მიერ პროდუქტის შეუმჩნეველი თვისებების მიუღებლობა.

არახელსაყრელი არჩევანის პრობლემა ბაზარზე მაშინ ჩნდება, როცა გამყიდველმა მეტი იცის იმ საქონლის შესახებ, რასაც ყიდის, ვიდრე მყიდველმა. ამ სიტუაციაში მყიდველი გაურბის დაბალი ხარისხის საქონლის შეძენის რისკს. ეს ნიშნავს, რომ ამ საქონლის „არჩევა" არაინფორმირებულმა მყიდველმა შეიძლება „არახელსაყრელად" ჩათვალოს.

არახელსაყრელი არჩევანის კლასიკური მაგალითი ნახმარი მანქანების ბაზარია. გამყიდველმა იცის თავისი მანქანის ხარვეზები, ხოლო მყიდველმა – არა. რამდენადაც უვარგისი მანქანების მფლობელები უფრო ცდილობენ მათ გაყიდვას და თავიდან მოშორებას, ვიდრე კარგი მანქანების მფლობელები, მყიდველებს ეშინიათ, რომ არ მოტყუვდნენ და ხელთ ცუდი მანქანა არ შერჩეთ. შედეგად ბევრი ერიდება ნახმარი მანქანების ბაზარზე მანქანის შეძენას. ამით აიხსნება, რომ კარგ მდგომარეობაში მყოფი რამდენიმე კვირის მანქანა ათასობით დოლარით ნაკლებად იყიდება, ვიდრე იმავე მოდელის ახალი მანქანა. მყიდველმა შეიძლება ჩათვალოს, რომ პატრონი იმიტომ ყიდის თავის მანქანას, რომ მას რაღაც დეფექტი აქვს.

არახელსაყრელი არჩევანის სხვა მაგალითი შრომის ბაზარს შეეხება. ადამიანები განსხვავდებიან თავიანთი უნარით და მათ შესახებ თავად უკეთ იციან, ვიდრე იმ ფირმებმა, რომლებიც მათ ქირაობენ. როდესაც ფირმა ხელფასებს ამცირებს, მაღალკვალიფიციურ, ნიჭიერ მუშაკს შეუძლია ამასთან შეგუება და სამსახურის დატოვება, რადგან იცის, რომ მას არ გაუჭირდება სხვა კარგი სამსახურის პოვნა. ამდენად, ფირმას შეუძლია დანიშნოს საშუალოზე მაღალი ხელფასები და ამით მაღალკვალიფიციური კადრი მიიზიდოს.

არახელსაყრელი არჩევანის მესამე მაგალითად შეგვიძლია მოვიყვანოთ სადაზღვევო ბაზარი. ჯანმრთელობის დაზღვევის მყიდველებმა მეტი იციან თავისი ჯანმრთელობის შესახებ, ვიდრე კომპანიებმა. რამდენადაც ჯანმრთელობას უფრო ის ადამიანები აზღვევენ, ვისაც ჯანმრთელობის მეტი ფარული პრობლემა აქვს, დაზღვევის ღირებულება საშუალოზე ნაკლებად ჯანმრთელი ადამიანის დანახარჯების მიხედვით გამოითვლება. მაღალი ფასები კი იწვევს საშუალო ჯანმრთელობის მქონე ადამიანების განზიდვას ამ საქონლის შეძენისაგან.

როდესაც ბაზარი არახელსაყრელი არჩევანის პრობლემის წინაშე დგას, თვით ჯადოსნური „უხილავი ხელიც" კი ვერ ახერხებს ამ პრობლემის გადაჭრას. ნახმარი მანქანების ბაზარზე კარგი მანქანის მფლობელს შეუძლია უარი თქვას მის გაყიდვაზე და დაბალ ფასად არ დაუთმოს ის სკეპტიკურად განწყობილ კლიენტს. შრომით ბაზარზე შეიძლება საშუა-



ახალი ამბებიდან

მორალური საფრთხის შედეგები

ხანგრძლივი პატიმრობა – ეს არის ერთი გზა, რითაც საზოგადოება აიძულებს კორპორაციის აღმასრულებელ მუშაკებს, არ გააცურონ აქციონერები.

მეტი ზოლიანი ტანსაცმელი ციხის გისოსებისათვის

ამ ზაფხულს ალბათ კორპორაციებში გამოვლენილი დამნაშავეების თვლა მოგვიწევს.

დღეს „ადელფია კომუნიკეიშნს კორპ.“-ის დამფუძნებელს, 80 წლის ჯონ რიგასს და მისი ვაჟს, 49 წლის ტიმოთი რიგასს ნიუ-იორკის ფედერალურ სასამართლოში განაჩენს გამოუტანენ საკაბელო კომპანიის ძარცვისა და ინვესტორების მოტყუებისთვის. პროკურორებმა თითოეულისათვის 215 წლით თავისუფლების აღკვეთის რეკომენდაცია წარმოადგინეს.

ყოფილი „უორლდკომ ინკ.“-ის მთავარ აღმასრულებელს, ბერნარდ ებერსს, ნიუ-იორკის რაიონულ სასამართლოში განაჩენს 13 ივლისს გამოუტანენ. 11 მილიარდის მითვისების გამო მას სამუდამო პატიმრობა ემუქრება. „უორლდკომის“ ხუთ სხვა ყოფილ აღმასრულებელ მოხელესაც ხანგრძლივი პატიმრობა ელის.

2 აგვისტოს „ტიკო ინტერნეიშნლ ლტდ“-ს ყოფილ აღმასრულებელ დირექტორს, დენის კოზლოვსკის და ყოფილ მთავარ ფინანსისტს, მარკ შვარცს შეიძლება 30-წლიანი პატიმრობა შეეფარდოს. პარასკევს გამოავლინეს მათი დანაშაული: ქურდობა, კონსპირაცია და თაღლითობა.

დამნაშავეებს ძალიან მკაცრად დასჯიან, რადგან კორპორაციაში თაღლითობების მთელი ტალღის გამოვლენის გამო პროკურორებს სურთ, ყველას დაანახონ, რომ აღმასრულებელი მოხელეები კანონზე მაღლა არ დგანან. ისინი ითხოვენ, რომ სასჯელში აისახოს ინვესტორთა მიერ დაკარგული თანხებიც.

ავტორის შენიშვნა: ჯონ და ტიმოთი რიგასებს მხოლოდ 15 და 20 წელი მიესაჯათ, ებერსს–25, კოზლოვსკის და შვარცს–8-დან 25 წლამდე.

წყარო: „უოლ სტრიტ ჯორნელი“, 2005 წლის 20 ივნისი

ლოზე მაღალი ხელფასები დაინიშნოს, რაც დააბალანსებს მოთხოვნასა და მიწოდებას. სადაზღვევო ბაზარზე ჯანმრთელ მომხმარებელს შეუძლია უარი თქვას დაზღვევაზე, რადგან მისი ღირებულება არ შეესაბამება მყიდველის რეალურ საჭიროებებს. მთავრობის მიერ ჯანმრთელობის დაზღვევის დაფინანსების მომხრეები ხანდახან აღნიშნავენ, რომ სწორედ არახელსაყრელი არჩევანის პრობლემის გამო არ უნდა ენდონ ჯანმრთელობის დაზღვევის კერძო მომწოდებლებს და დაზღვევის ღირებულების პაკეტი თავად დაადგინონ.

მინიშნება პირადი ინფორმაციის მისაწოდებლად

მიუხედავად იმისა, რომ ასიმეტრიული ინფორმაცია ზოგჯერ საზოგადოებრივი პოლიტიკის მოტივია, იგი ხშირად ცალკეული ინდივიდების ისეთი ქცევის მიზეზიცაა, რომელსაც სხვა შემთხვევაში ახსნას ვერ მოვუძებნიდით. ბაზარი ასიმეტრიული ინფორმაციის პრობლემებს სხვადასხვა გზით პასუხობს. ერთ-ერთი ასეთი გზაა **მინიშნება**.

წინა თავებში ჩვენ გიჩვენეთ მინიშნების რამდენიმე მაგალითი. როგორც მე-17 თავში დავინახეთ, ფირმებს შეუძლიათ რეკლამის სახით მიანიშნონ პოტენციურ მომხმარებლებს, რომ კარგი ხარისხის პროდუქტი აქვთ. მე-20 თავში ლაპარაკი იყო იმაზე, რომ სტუდენტებს შეუძლიათ კოლეჯში მიღებული რომელიმე ხარისხი მიიღონ იმისათვის, რომ პოტენციურ დამქირავებლებს მიანიშნონ საკუთარი უნარის, პროფესიონალიზმის შესახებ. გავიხსენოთ, რომ მინიშნების თეორია განათლებაში განსხვავდება ადამიანური კაპიტალის თეორიისაგან, რომელიც ამტკიცებს, რომ განათლება მხოლოდ ადამიანის შინაგანი ნიჭიერების შესახებ კი არ გვაწვდის ინფორმაციას, არამედ ზრდის პიროვნების მწარმოებლურობას. მინიშნების ორი მაგალითი (რეკლამა, განათლება) შეიძლება ძალიან განსხვავებულად მოგვეჩვენოს, მაგრამ თუ კარგად დავაკვირდებით, ისინი ძალიან ჰგავს ერთმანეთს: ორივე შემთხვევაში ინფორმირებული მხარე (ფირმა, სტუდენტი) იყენებს

მინიშნება აქტივობა, რომელსაც მიმართავს ინფორმირებული მხარე, რათა არაინფორმირებულ მხარეს კერძო ინფორმაცია მიაწოდოს.

მინიშნებას, რათა დაარწმუნოს არაინფორმირებული მხარე (მომხმარებელი, დამქირავებელი), რომ ის ამ უკანასკნელს მაღალხარისხოვან პროდუქტს სთავაზობს.

რა გადააქცევს ქმედებას ეფექტიან მინიშნებად? ბუნებრივია, ის ძვირად ღირებული უნდა იყოს. მინიშნება რომ უფასო იყოს, მას ყველა გამოიყენებს და ინფორმაციული ვეღარ იქნება. თუმცა ამავე მიზეზით არსებობს მეორე პირობაც: იმ პირისათვის, ვისაც მაღალხარისხიანი პროდუქტი აქვს, მინიშნება შედარებით უფრო იაფი ან მეტად სარგებლიანი უნდა იყოს. სხვა შემთხვევაში ყველას მინიშნების გამოყენების ერთნაირი სტიმული ექნება და, საბოლოო ჯამში, მინიშნება არაფერს ახალს აღარ მიაწვდის ადრესატს.

დავუბრუნდეთ ჩვენს მაგალითებს. რეკლამის შემთხვევაში, ხარისხიანი პროდუქტის მწარმოებელი ფირმა რეკლამიდან უკეთეს შედეგს იღებს, რადგან ის მომხმარებელი, რომელიც ერთხელ ისარგებლებს მისი პროდუქციით, სავარაუდოდ, განმეორებითაც მას მიმართავს. ამდენად, კარგი პროდუქციის მქონე ფირმისთვის გონივრულია გასწიოს მინიშნების (რეკლამის) ხარჯები; მომხმარებლისთვისაც გონივრულია, მიიღოს ეს მინიშნება, როგორც ინფორმაციის წყარო პროდუქტის ხარისხის შესახებ. განათლების შემთხვევაში, ნიჭიერ სტუდენტს უფრო გაუადვილდება სკოლის დამთავრება, ვიდრე ნაკლებად გონიერს. ასე რომ, მისთვის მომგებიანია ამ მინიშნებაში (განათლება) ფულის დაბანდება, ისევე, როგორც დამქირავებლისთვისაა სარფიანი ამ პიროვნების ნიჭის შესახებ მიღებული მინიშნების გათვალისწინება.

ყოველდღიურ ცხოვრებაში მინიშნების უამრავ მაგალითს ვაწყდებით. საგაზეთო რეკლამები ხშირად შეიცავს ამ ფრაზას: „როგორც ეს ტელევიზიითაც ნახეთ...“ რატომ აკეთებს ამაზე აქცენტს ფირმა, რომელიც თავის პროდუქტს გაზეთის საშუალებით ყიდის? შესაძლოა, იმიტომ, რომ გვაწვდის მინიშნებას თავისი გადახდისუნარიანობის მზადყოფნის შესახებ იმ იმედით, რომ კლიენტი ამის გამო მის პროდუქციას უფრო ხარისხიანად ჩათვლის. ამავე მიზეზით ელიტური სკოლების კურსდამთავრებულები ამ ფაქტს ყოველთვის სიამაყით აღნიშნავენ თავიანთ რეზიუმეებში.

მაგალითი | საჩუქარი, როგორც მინიშნება

მამაკაცი ფიქრობს, რა აჩუქოს დაბადების დღეზე მეგობარ ქალს. „ფულს ვაჩუქებ. მე ხომ არ ვიცი მისი გემოვნება, ისევე, როგორც მან არ იცის ჩემი. ფულით კი იმას იყიდის, რაც სურს,“ გადაწყვეტს ის. მაგრამ, როდესაც იგი ქალს ფულს აძლევს, ეს უკანასკნელი შეურაცხყოფილი რჩება და ბრალს სდებს მეგობარ მამაკაცს, რომ მას ის არ უყვარს და წყვეტს ურთიერთობას.

ახლა განვიხილოთ ამ ამბის ეკონომიკა:



„ახლა კი ვნახავ, როგორ ვუყვარვარ“

© ARIEL SKELLEY/CORBIS

გარკვეულ შემთხვევაში ჩუქების ჩვეულება საკმაოდ უცნაურ სახეს იღებს. როგორც ჩვენს მაგალითში მამაკაცი ფიქრობდა, ადამიანებმა თვითონ უფრო იციან, რა უნდათ. ამიტომ შეიძლება ვიფიქროთ, რომ საჩუქართან შედარებით უპირატესობას ყველა ფულს მიანიჭებს. თუ თქვენი დამქირავებელი დამატებით გარკვეულ ანაზღაურებას გადაგიხდით, ამ თანხას სიხარულით მიიღებთ, მაგრამ როცა საქმე ეხება ადამიანს, რომელსაც (გგონიათ, რომ) უყვარხართ, თქვენი რეაქცია სხვაგვარია.

საჩუქრის ერთი ინტერპრეტაცია ასახავს ასიმეტრიული ინფორმაციისა და სიგნალის მინიშნების ფენომენს. ჩვენი მაგალითის გმირი მამაკაცი ფლობს კერძო ინფორმაციას, რომლის ცოდნასაც მისი მეგობარი ქალი ისურვებდა: მართლა უყვარს თუ არა მეგობარ მამაკაცს? მისთვის კარგი საჩუქრის შერჩევა სწორედ ამ სიყვარულის მინიშნებაა. ცხადია, ქალის მიერ საჩუქრის მიღება გაცილებით უფრო ჰგავს მინიშნებას, ვიდრე ფულის გადახდა. მაგრამ საჩუქარი ძვირია (მოითხოვს დროს), მისი ღირებულება დამოკიდებულია კერძო, პირად ინფორმაციაზე (რამდენად ძლიერია გრძნობა). თუ მამაკაცს ქალი ძალიან უყვარს, საჩუქრის შერჩევა მისთვის ადვილია, რადგან სულ მასზე ფიქრობს. თუ არ უყვარს, სწორი საჩუქრის შერჩევა დიდ ძალისხმევას მოითხოვს. ამიტომ ისეთი საჩუქრის შერჩევა, რომელიც ყველაზე მეტად შეეფერება მეგობარ ქალს, საკუთარი გრძნობების შესახებ ინფორმაციის გადაცემის გზაა. ფულის მიცემა კი იმის მაჩვენებელია, რომ მას თავის შეწუხებაც კი არ უნდა.

ჩუქების აქტის მინიშნების თეორია სხვა სიტუაციებშიც მტკიცდება. ადამიანები ყურა-

დღებას ამას მაშინ აქცევენ, როცა დარწმუნებულები არ არიან სხვის გრძნობებში. ამიტომ ითვლება ცუდ ტონად შეყვარებულისთვის ფულის ჩუქება. მაგრამ როცა კოლეჯის სტუდენტი იღებს ფულს მშობლებისაგან, ის ნაკლებად შეურაცხყოფილად გრძნობს თავს. მშობლების სიყვარულში ეჭვი არ ეპარება, ამიტომ ფულის ჩუქებას არაადეკვატურ ინტერპრეტაციას არ გაუკეთებს და მას სიყვარულის ნაკლებობის გამოხატულებად არ მიიჩნევს. •

გაცხადება ინფორმაციის გამჟღავნების სტიმულირებისათვის

გაცხადება აქტივობა, რომელსაც არაინფორმირებული მხარე ინფორმირებული მხარის წასაქეზებლად მიმართავს, რათა ამ უკანასკნელმა ინფორმაცია გაამჟღავნოს.

როდესაც ინფორმირებული მხარე გაამჟღავნებს პირად ინფორმაციას, ამ ქმედებას მინიშნება ეწოდება. როცა არაინფორმირებული მხარე უბიძგებს ინფორმირებულ მხარეს პირადი ინფორმაციის გამოვლენისაკენ, ამ მოვლენას **გაცხადება** ეწოდება.

ესეც საკმაოდ გავრცელებული შემთხვევაა. ადამიანს, რომელიც ყიდულობს ნახმარ მანქანას, შეუძლია, რომ მოითხოვოს მისი ავტომექანიკოსთან შემოწმება. თუკი გამყიდველი უარს ამბობს ამ შემოწმებაზე, ის ამჟღავნებს პირად ინფორმაციას, რაც, თავის მხრივ, მიანიშნებს მყიდველს, რომ რაღაც არ არის წესრიგში. მყიდველს შეუძლია გადაწყვიტოს, რა ურჩევნია, უფრო დაბალი ფასის შეთავაზება გამყიდველისთვის თუ სხვა მანქანის შერჩევა.

გაცხადების უფრო დახვეწილი მაგალითიც შეგვიძლია მოვიყვანოთ. განვიხილოთ სადაზღვევო კომპანიის მაგალითი, რომელიც მანქანის დაზღვევებს ყიდის. სასურველია, რომ ფირმამ ნაკლების გადახდა დააკისროს მოწესრიგებულ, ფრთხილ მძღოლებს და უფრო მეტისა – რისკიან მძღოლებს. მაგრამ როგორ განასხვაოს კომპანიამ მძღოლები ერთმანეთისაგან? თვითონ მძღოლებმა კარგად იციან, რომელ კატეგორიას მიეკუთვნებიან, მაგრამ ამას არ აღიარებენ. მათი წარსული გარკვეულ ინფორმაციას კი იძლევა, მაგრამ ავარიების შემთხვევითი ბუნების გამო წარსული მომავლის მთავარ დეტერმინანტად ვერ ჩაითვლება.

სადაზღვევო კომპანიას მძღოლების ამ ორი ტიპის გამოცალკევება კლიენტებისათვის სხვადასხვა პოლისების შეთავაზებით შეუძლია. ეს პოლისები აიძულებს მძღოლებს, თავადვე გამოავლინონ თავი. ერთი პოლისი ძვირი იქნება, მაგრამ სამაგიეროდ კომპანია დაფარავს მთელ ზარალს, რაც შეიძლება ავტოკატასტროფას მოჰყვეს. მეორე, უფრო იაფიანი პოლისის შემთხვევაში, კომპანია ავარიისას მფლობელს $1000-ის გადახდას აკისრებს, ანუ პირველ $1000-ს კლიენტი თავად აანაზღაურებს, დანარჩენს კი – კომპანია. ალბათ, მიხვდებით, რომ შედარებით იაფიანი პოლისი რისკიანი მძღოლებისთვის ნაკლებად მისაღები იქნება, რადგან მათ ავტოსაგზაო შემთხვევაში მოხვედრის მეტი შანსი აქვთ. ამიტომ დაბალფასიანი პოლისი, რომლის მქონე პირი ავარიის შემთხვევაში ნაკლებ ანაზღაურებას მიიღებს, უფრო მოწესრიგებულ და ფრთხილ მძღოლებს დააინტერესებს. ძვირიანი პოლისი კი, რომელიც სრულად ფარავს ზარალს – რისკიან მძღოლებს. როდესაც მძღოლები არჩევანის წინაშე დადგებიან, რომელი პოლისი შეიძინონ, ისინი უნებლიეთ გაამჟღავნებენ პირად ინფორმაციას.

ასიმეტრიული ინფორმაცია და საზოგადოებრივი პოლიტიკა

ჩვენ ასიმეტრიული ინფორმაციის ორი სახეობა განვიხილეთ: მორალური საფრთხე და არახელსაყრელი არჩევანი. დავინახეთ, როგორ შეიძლება მოვიქცეთ ამ პრობლემის საპასუხოდ: მინიშნებისა და გაცხადების გზით. ახლა ვნახოთ, როგორ გვეხმარება ასიმეტრიული ინფორმაციის შესწავლა საზოგადოებრივი პოლიტიკის უკეთ გაგებაში.

ბაზრის ჩავარდნა და წარმატება მიკროეკონომიკის ცენტრალური საკითხია. მე-7 თავში ვისწავლეთ, რომ მოთხოვნისა და მიწოდების წონასწორობა იმიტომ არის ეფექტიანი, რომ ბაზარზე მეტი საზოგადოებრივი დანაზოგის მიღების შესაძლებლობას იძლევა. მართალია, დასაწყისში ადამ სმითის „უხილავი ხელის“ ძალაუფლება შეუზღუდავად მოგვეჩვენა, მაგრამ ეს დასკვნა შემდეგ გარეგანი ეფექტების (მე-10 თავი), საზოგადოებრივი საქონლის (მე-11 თავი), არასრულყოფილი კონკურენციისა (15-17 თავები) და სიღარიბის (მე-20 თავი) შესწავლამ შეარბილა. ამ მაგალითებმა გვიჩვენა, რომ მთავრობას ზოგჯერ შეუძლია საბაზრო შედეგების გაუმჯობესება.

ასიმეტრიული ინფორმაცია ბაზრებისადმი ფრთხილი დამოკიდებულების ახალ მიზეზს ბადებს. როდესაც ადამიანთა ერთმა ნაწილმა უფრო მეტი იცის, ვიდრე მეორემ, ამან, შესაძლოა, საბაზრო ჩავარდნამდე მიგვიყვანოს, რადგან რესურსების ეფექტიანად გამოყენებას საფრთხე დაემუქრება. იმ ადამიანებს, რომლებიც კარგ მდგომარეობაში მყოფი ნახმარი მანქანების გაყიდვას ცდილობენ, შეიძლება პრობლემები შეექმნათ, რადგან მყიდველებს მოტყუების შიში ექნებათ. ჯანმრთელი ადამიანები იაფფასიანი სადაზღვევო პოლისის შეძენისას პრობლემებს აწყდებიან, რადგან სადაზღვევო კომპანიები მათ ჯანმრთელობაშერყეული ადამიანებისათვის განკუთვნილ პოლისებს სთავაზობენ.

მიუხედავად იმისა, რომ ზოგიერთ შემთხვევაში ასიმეტრიული ინფორმაციის პრობლემის მოსაგვარებლად შეიძლება მთავრობას მივმართოთ, საქმეს სამი გარემოება ართულებს. პირველი ის არის, რომ კერძო ბაზარს შეუძლია თავად აღმოფხვრას ეს პრობლემა მინიშნებისა და გაცხადების გზით. მეორე, მთავრობას იშვიათად აქვს იმაზე მეტი ინფორმაცია, ვიდრე კერძო პირებს. თუ ბაზრის მიერ რესურსების განაწილება ყველაზე ეფექტიანი არ არის, ის მაინც ეფექტიანად რჩება. ანუ, როდესაც არსებობს ასიმეტრიული ინფორმაციას შეიძლება პოლიტიკოსებს, გაუჭირდეთ ბაზრის შედეგების გაუმჯობესება. მესამეც, მთავრობა, თავის მხრივ, საკმაოდ არასრულყოფილი ინსტიტუტია. ამას ქვემოთ შევეხებით.

სწრაფი ბაშოკითხვა: პირი, რომელიც აზღვევს სიცოცხლეს, ყოველწლიურად გარკვეულ თანხას იხდის და მისი სიკვდილის შემდეგ ოჯახი ბევრად მეტს იღებს დაზღვევის სახით. უნდა ჩავთვალოთ თუ არა სიცოცხლის დამზღვევი ადამიანები სიკვდილის უფრო მაღალი რისკის ჯგუფად? როგორ შეიძლება ეს შემთხვევა დაუკავშიროთ მორალური საფრთხის პრობლემას? არახელსაყრელ არჩევანს? როგორ შეუძლია სადაზღვევო კომპანიას ამ პრობლემების გადაჭრა?

პოლიტიკური ეკონომიკა

როგორც დავინახეთ, თავის ნებაზე მიშვებული ბაზარი ყოველთვის ვერ ახდენს საკუთარი რესურსების სასურველ განაწილებას. ამიტომ, როდესაც ბაზრის შედეგი არაეფექტიანი ან უსამართლოა, სიტუაციის გამოსასწორებლად მის ფუნქციონირებაში მთავრობა ერევა. თუმცა, ვიდრე მთავრობის ჩარევას საუკეთესო გამოსავლად ჩავთვლიდეთ, უნდა გავითვალისწინოთ, რომ ის თავად არასრულყოფილი ინსტიტუტია. *პოლიტიკური ეკონომიკის* სფერო (რომელსაც ხანდახან *საზოგადოებრივ არჩევანს* უწოდებენ) მთავრობის მუშაობის შესაფასებლად ეკონომიკის მეთოდებს იყენებს.

კონდორსეს ხმის მიცემის პარადოქსი

მაღალგანვითარებული საზოგადოებები სამთავრობო პოლიტიკის განსაზღვრისას დემოკრატიულ პრინციპებს ეყრდნობიან. მაგალითად, როდესაც ქალაქი იღებს გადაწყვეტილებას, შერჩეული ორი ადგილიდან რომელში მოაწყოს პარკი, ამას მარტივად აღწევს – როგორც ეს უმრავლესობას ურჩევნია. თუმცა ხშირად საზოგადოებრივ პოლიტიკასთან დაკავშირებული სავარაუდო გამოსავალი, როგორც წესი, ორზე მეტია. მაგალითად, ახალი პარკი შეიძლება ბევრ ადგილას გაშენდეს. ამ შემთხვევაში, როგორც მე-18 საუკუნის ფრანგი პოლიტიკური თეორეტიკოსი, მარკიზ დე კონდორსე იტყოდა, დემოკრატია სწორი გადაწყვეტილებების ძიებაში შეიძლება გარკვეულ პრობლემებში გაეხვიოს.

მაგალითად, ჩავთვალოთ, რომ გვაქვს სამი შესაძლო გადაწყვეტილება – A, B და C. გვყავს სამი ტიპის ამომრჩეველი, როგორც ეს 1-ელ ცხრილშია მოცემული. ქალაქის მერს სურს, რომ ეს არჩევანი მთელ მოსახლეობაზე განაზოგადოს. როგორ მოახერხებს ამას?

პირველ ყოვლისა, მას შეუძლია მიმართოს წყვილთა არჩევანს. თუ პირველად ის სთხოვს ამომრჩევლებს, არჩევანი გააკეთონ B-სა და C-ს შორის, პირველი და მეორე ტიპის ამომ-

ცხრილი 1

კონდორსეს პარადოქსი

თუ ამომრჩევლებს ასეთი პრეფერენციები აქვთ A, B და C ალტერნატივებთან დაკავშირებით, მაშინ წყვილთა არჩევანის პირობებში A დაამარცხებს B-ს, B დაამარცხებს C-ს და C დამარცხებს A-ს.

	ამომრჩევლის ტიპი		
	პირველი ტიპი	მეორე ტიპი	მესამე ტიპი
ამომრჩევლის პროცენტი	35%	45%	20%
პირველი არჩევანი	A	B	C
მეორე არჩევანი	B	C	A
მესამე არჩევანი	C	A	B

რჩეველი, ანუ უმრავლესობა, ხმას B-ს მისცემს. თუ შემდეგ ის ამომრჩევლებს სთხოვს, ამჯერად არჩევანი გააკეთონ A-სა და B-ს შორის, პირველი და მესამე ტიპის ამომრჩეველი, ანუ უმრავლესობა, ხმას A-ს მისცემს. იმის გათვალისწინებით, რომ A ვარიანტი სჯობნის B-ს, ხოლო, B სჯობნის C-ს, მერმა შეიძლება იფიქროს, რომ A ყველაზე სამართლიანი არჩევანია.

თუმცა ნახეთ: დავუშვათ, რომ მერი შემდეგ სთხოვს ამომრჩეველს, არჩევანი A-სა და C-ს შორის გააკეთოს. ამ შემთხვევაში, მეორე და მესამე ტიპის ამომრჩევლები, ანუ უმრავლესობა, ხმას C-ს მისცემს. ასე რომ, წყვილთაშორისი უმრავლესობის წესით, A სჯობნის B-ს, B სჯობნის C-ს, C კი – A-ს. ჩვეულებრივ, გარდამავალი უპირატესობების მიხედვით, მოველით, რომ, თუ A ვარიანტი B-ზე უკეთესია, ხოლო B – C-ზე, მაშინ A C-ზე უკეთესი უნდა იყოს. თუმცა **კონდორსეს პარადოქსი** სწორედ იმაში მდგომარეობს, რომ დემოკრატიული არჩევანი ყოველთვის ლოგიკური არ არის. წყვილთაშორისმა კენჭისყრამ შეიძლება მოგვცეს საზოგადოების გარდამავალი უპირატესობები ინდივიდუალური უპირატესობების ხასიათის გამო, მაგრამ, როგორც ცხრილში მოყვანილი მაგალითი გვიჩვენებს, ეს ყოველთვის არ ხდება.

კონდორსეს პარადოქსი უმრავლესობის წესის უუნაროობა, სრულყოფილად ასახოს საზოგადოების უპირატესობები.

კონდორსეს პარადოქსის ერთი საყურადღებო მიგნება ის არის, რომ შედეგებზე გავლენას ახდენს მიმდევრობა, რომლითაც შესაძლო ვარიანტებს კენჭს უყრიან. თუ პირველად ქალაქს არჩევანს გააკეთებინებენ A-სა და B-ს შორის, ხოლო ამათ შორის გამარჯვებულს შეადარებენ C-ს, მოსახლეობა აირჩევს C-ს. თუ არჩევანს ჯერ B-სა და C-ს შორის გააკეთებენ და შემდეგ ამ ორიდან გამარჯვებულსა და A-ს შორის, საბოლოო არჩევანი A-ზე შეჩერდება. ხოლო თუ ჯერ აირჩევენ A-სა და C-ს შორის და შემდეგ ამათგან გამარჯვებულსა და B-ს შორის გააკეთებენ არჩევანს, საბოლოო შედეგი B იქნება.

კონდორსეს პარადოქსიდან ორი რამ შეიძლება ვისწავლოთ. პირველი, უფრო მომცრო დასკვნა ისაა, რომ, როდესაც საქმე ორზე მეტ ვარიანტს ეხება, წარდგენის მიმდევრობას (ანუ კენჭისყრის მიმდევრობას) დიდი გავლენის მოხდენა შეუძლია დემოკრატიული არჩევნების შედეგებზე. მეორე, უფრო ზოგადი გაკვეთილი კი ისაა, რომ უმრავლესობის არჩევანი, თავისთავად, არაფერს გვეუბნება იმის შესახებ, რა სურს რეალურად საზოგადოებას.

ერროუს შეუძლებლობის თეორემა

მას შემდეგ, რაც პოლიტიკურმა თეორეტიკოსებმა პირველად შეამჩნიეს კონდორსეს პარადოქსი, უდიდესი ენერგია დაიხარჯა ხმის მიცემის სისტემების შესწავლასა და ახალი მეთოდების შემუშავებაზე. მაგალითად, წყვილთა შორის უმრავლესობის არჩევანის ალტერნატივად ქალაქის მერს შეუძლია ამომრჩეველს შესათავაზოს, რიგის მიხედვით დაალაგოს უპირატესობები. თითოეული ამომრჩევლის შემთხვევაში ბოლო ადგილს 1 ქულა მიენიჭება, ბოლოდან მეორე ადგილს – 2, ბოლოდან მესამეს – 3 და ა.შ. ყველაზე მეტი ქულა ნიშნავს გამარჯვებას. პირველი ცხრილის მონაცემებით, გამარჯვებული ვარიანტია B (ეს არით-

მეტიკულად თავადაც შეგიძლიათ გამოთვალოთ). კენჭისყრის ეს მეთოდი მე-18 საუკუნის ფრანგი მათემატიკოსისა და პოლიტიკური თეორეტიკოსის *ბორდას გამოთვლის* სახელით არის ცნობილი. ამ მეთოდს ხშირად მიმართავენ სპორტულ თამაშებთან დაკავშირებული კენჭისყრისას.

არსებობს თუ არა კენჭისყრის სრულყოფილი სისტემა? ეკონომისტმა კენეთ ეროუმ ეს საკითხი განიხილა თავის წიგნში *„სოციალური არჩევანი და ინდივიდუალური ღირებულებები"*. ეროუმ თავიდან სცადა განესაზღვრა, როგორი შეიძლებოდა ყოფილიყო სრულყოფილი კენჭისყრის სისტემა. მან დაუშვა, რომ საზოგადოებაში ინდივიდები ბევრნაირ ვარიანტს ირჩევენ: A, B, C და ა.შ. მან ასევე დაუშვა, რომ ამ შედეგებს შორის არჩევანის გასაკეთებლად საზოგადოებას სურს კენჭისყრის სისტემა, რომელიც აკმაყოფილებს შემდეგ რამდენიმე პირობას:

- *ერთსულოვნება*: თუ ყველა A ვარიანტს აძლევს ხმას B-სთან მიმართებაში, მაშინ A-მ უნდა დაამარცხოს B.
- *ტრანზიტულობა*: თუ A ამარცხებს B-ს და B ამარცხებს C-ს, მაშინ A-მ უნდა დაამარცხოს C-ც.
- *შეუსაბამო ალტერნატივის დამოუკიდებლობა*: A-სა და B-სათვის უპირატესობის მინიჭების რიგითობა არ უნდა იყოს დამოკიდებული რომელიღაც სხვა C-ს არსებობაზე.
- *არანაირი დიქტატი*: არ არსებობს პიროვნება, რომელიც სხვა ადამიანების უპირატესობების მიუხედავად ყოველთვის თავისას გაიტანს.

ეროუს შეუძლებლობის თეორემა
მათემატიკური შედეგი, რომელიც გვიჩვენებს, რომ გარკვეული დაშვებების პირობებში არ არსებობს სქემა, რომელიც ინდივიდუალურ უპირატესობებს წარმოადგენს, როგორც რეალისტურ საზოგადოებრივ უპირატესობას.

ყველა ეს პირობა თითქოს სასურველია კენჭისყრის სისტემისათვის. მაგრამ ეროუმ მათემატიკურად დაამტკიცა, რომ *არ არსებობს კენჭისყრის ისეთი სისტემა, რომელიც ამ მოთხოვნებს დააკმაყოფილებს*. ამ გასაოცარ დასკვნას **ეროუს შეუძლებლობის თეორემა** ჰქვია.

მათემატიკოსები ცდილობდნენ, დაემტკიცებინათ, რომ ეს თეორემა ამ წიგნის შინაარსს არ შეესაბამებოდა, თუმცა ჩვენ შეგვიძლია მოვიყვანოთ მაგალითები, რომლებიც ამ თეორიის მნიშვნელობას ამტკიცებს. უკვე განვიხილეთ პრობლემები, რომლებიც უმრავლესობის წესით კენჭისყრას ეხება. კონდორსეს პარადოქსი ნათლად გვიჩვენებს, რომ უმრავლესობის წესით კენჭისყრის შემთხვევაში ტრანზიტულობის თვისების დაკმაყოფილება არ ხდება.

მეორე მაგალითში ბორდას დათვლის მეთოდი უადგილო ალტერნატივების დამოუკიდებლობის პირობას ვერ აკმაყოფილებს. გავიხსენოთ, რომ 1-ელ ცხრილში ასახულ მონაცემებზე დაყრდნობით გამარჯვებული B ვარიანტია. ახლა წარმოვიდგინოთ, რომ უცებ C ვარიანტი ქრება ალტერნატივების სიიდან. თუ ბორდას მეთოდს მხოლოდ A და B ვარიანტებისათვის გამოვიყენებთ (არითმეტიკულად თავადაც შეგიძლიათ გამოთვალოთ), მაშინ გამარჯვებული A ვარიანტი იქნება. ამდენად, C ვარიანტის ამოგდება მთლიანად ცვლის ვითარებას. ამ ცვლილების მიზეზი ისაა, რომ ბორდას დათვლის მეთოდი დამოკიდებულია იმაზე, თუ რა ქულებს ვანიჭებთ A და B ვარიანტებს. ქულის რიცხვითი მნიშვნელობა კი იმაზეა დამოკიდებული, არსებობს თუ არა სხვა შეუსაბამო C ვარიანტი.

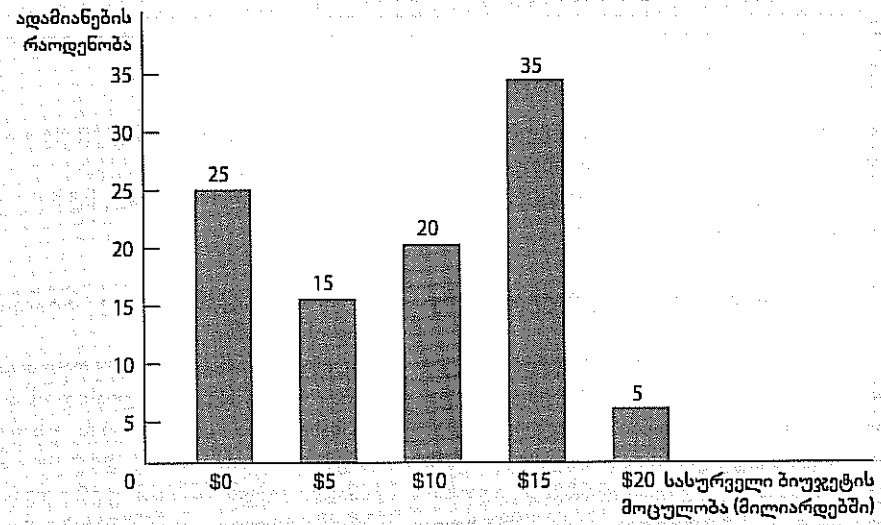
ეროუს შეუძლებლობის თეორემა სერიოზული და არცთუ სასიამოვნო ფაქტის წინაშე გვაყენებს. ის არ ამბობს, რომ უარი უნდა ვთქვათ დემოკრატიაზე, როგორც მმართველობის ფორმაზე. თუმცა იმას კი ამტკიცებს, რომ მნიშვნელობა არა აქვს, კენჭისყრის რა სისტემას გამოიყენებს საზოგადოება თავისი წევრების არჩევანის განსაზოგადებლად, ზოგიერთ შემთხვევაში ის მაინც არ გამოდგება სოციალური არჩევანის გამოსავლენ მექანიზმად.

მედიანა ამომრჩეველი გადამწყვეტია

ეროუს თეორემის მიუხედავად, ქვეყნების უმრავლესობაში საზოგადოება ლიდერებსა და საზოგადოებრივი პოლიტიკის კურსს სწორედ კენჭისყრითა და უმრავლესობის წესით ირჩევს. მთავრობის შესწავლის მომდევნო ეტაპზე განვიხილოთ, ფუნქციონირებს თუ არა მთავრობა უმრავლესობის წესის პირობებში, ანუ სხვანაირად რომ ვთქვათ, ვინ განსაზღვრავს დემოკრატიულ საზოგადოებაში, პოლიტიკის რომელი კურსი აირჩიოს? ზოგ შემთხვევაში დემოკრატიული მთავრობის თეორია საკმაოდ მარტივად პასუხობს ამ კითხვას.

განვიხილოთ მაგალითი. წარმოვიდგინოთ, რომ საზოგადოებამ უნდა გადაწყვიტოს, რამ-

ნახაზი 1



მედიანა ამომრჩევლის თეორემა: მაგალითი
აქ ნაჩვენებია 100 ამომრჩევლის პოზიცია. არჩევანი გამოსახულია ხუთი პუნქტის სახით: 0-დან 20 მლრდ დოლარამდე. თუ საზოგადოება თავის არჩევანს უმრავლესობის წესით აკეთებს, მედიანა ამომრჩეველი, რომელიც აქ 10-მილიარდიან ბიუჯეტს ანიჭებს უპირატესობას, საბოლოო შედეგს განსაზღვრავს.

დენი დახარჯოს საზოგადოებრივ პროდუქტზე, ვთქვათ, არმიაზე ან ნაციონალურ პარკებზე. თითოეული ამომრჩეველი ბიუჯეტის კონკრეტულ მოცულობას ანიჭებს უპირატესობას და ეს ბიუჯეტი ასახავს იმ შედეგებს, რომელიც ამ ამომრჩევლისათვისაა მნიშვნელოვანი. ამდენად, შეგვიძლია, ერთმანეთს შევადაროთ ყველაზე მცირედან დაწყებული, ყველაზე დიდი ბიუჯეტის მხარდამჭერებით დამთავრებული. 1-ლი ნახაზი ამის ამსახველია. აქ მოცემულია ასი ამომრჩეველი და ბიუჯეტის მოცულობა 0-დან 20 მლრდ დოლარამდე მერყეობს. ამ მონაცემებით რა შედეგებს უნდა ველოდეთ დემოკრატიისაგან?

მედიანა ამომრჩევლის თეორემის მიხედვით, უმრავლესობის წესით საბოლოო შედეგად ვიღებთ იმ მაჩვენებელს, რომელსაც ხმა მედიანა ამომრჩეველმა მისცა. *მედიანა ამომრჩეველი* განაწილების შუაშია მოქცეული. თუ ჩვენს მაგალითში ავიღებთ ამომრჩევლების რიგს, რომელიც დალაგებული იქნება სასურველი ბიუჯეტის მოცულობის ზრდადობის პრინციპით, და თუ რიგის ორივე ბოლოდან გადავთვლით 50 კაცს, ვნახავთ, რომ მედიანა ამომრჩეველი $10 მლრდ-ის მომხრე იქნება, მაშინ, როცა საშუალო არითმეტიკულის მაჩვენებელი $9 მლრდ-ის ტოლია, ხოლო მოდალური მაჩვენებელი (მაჩვენებელი, რომელსაც ყველაზე მეტმა ადამიანმა დაუჭირა მხარი) $15 მლრდ-ს უდრის.

მედიანა ამომრჩეველი ყველაზე მნიშვნელოვანია, რადგან მისი სასურველი მაჩვენებელი ყველა დანარჩენ ამომრჩეველთა შემოთავაზებას ამარცხებს. ჩვენს მაგალითში ამომრჩეველთა ნახევარზე მეტი $10 მილიარდის ან მეტის მომხრეა, ასევე ნახევარზე მეტს სურს $10 მილიარდი ან ნაკლები. თუ ვინმე წამოაყენებს $8 მილიარდის იდეას, ყველა, ვინც ხმას აძლევს $10 მილიარდს ან ამაზე მეტს, ხმას მედიანა ამომრჩევლის მაჩვენებელს დაუჭერს. ასევე, თუ ვინმე დაასახელებს $12 მილიარდს, ისინი, ვინც მხარს $10 მილიარდს ან ნაკლებს უჭერს, ისევ მედიანა ამომრჩევლის მაჩვენებელს მისცემს ხმას. ნებისმიერ შემთხვევაში, მედიანა მაჩვენებელი ხმების ნახევარზე მეტს აგროვებს.

რაც შეეხება კონდორსეს კენჭისყრის პარადოქსს: როდესაც ამომრჩევლები ხმას მონაცემთა განაწილებას აძლევენ და აქვთ საკუთარი უპირატესობის გამოხატვის შესაძლებლობა, პარადოქსის საკითხი აღარ დგება.

მედიანა ამომრჩევლის თეორემის ერთი მნიშვნელოვანი ასპექტი ისიცაა, რომ, თუ ორი პოლიტიკური პარტია იბრძვის გამარჯვებისათვის, ისინი თავიანთი პოზიციებს მაქსიმალურად მიუახლოვებენ მედიანა მაჩვენებელს. დავუშვათ, დემოკრატიული პარტია $15-მილიარდიან ბიუჯეტს ემხრობა, ხოლო რესპუბლიკური პარტია – $10 მილიარდიანს. დემოკრატების პოზიცია უფრო პოპულარულია, რამდენადაც $15 მილიარდს მხარს უჭერს უფრო მეტი ადამიანი, ვიდრე რომელიმე ცალკეულ არჩევანს. მიუხედავად ამისა, მაინც რესპუბლიკელები იღებენ ხმების ნახევარზე მეტს: ისინი, გარდა იმ 20 ადამიანისა, ვინც $10

მედიანა ამომრჩევლის თეორემა
მათემატიკური შედეგი, რომელიც გვიჩვენებს, რომ, თუ ამომრჩევლები რაიმე განაწილებიდან ამოირჩევენ სასურველ წერტილს, რომელიც გამოხატავს მათ უპირატესობას, მაშინ უმრავლესობის წესით მიღებული შედეგი დაემთხვევა მედიანა ამომრჩევლის უპირატესობას.



ახალი ამბებიდან:

ფერმების პოლიტიკა და პოლიტიკა

რა მოტივი აქვთ პოლიტიკოსებს? იუმორისტი დეივ ბარი გვთავაზობს პასუხს „ფერმების უსაფრთხოების აქტის“ ანალიზითურთ. ეს აქტი შეერთებული შტატების კონგრესმა მიიღო და მას ხელი პრეზიდენტმა ბუშმა მოაწერა 2002 წელს.

შემწეობაზე მცხოვრები ფერმერი

დეივ ბარი

თუ თქვენ გადასახადის გადამხდელი რიგითი ამერიკელი ხართ, ალბათ, ხშირად გეღვიძებათ შუაღამით ცივ ოფლში გაწურულს და საკუთარ თავს ეკითხებით: „ნეტავ ვაკეთებ ყველაფერს იმისათვის, რომ მხარი დავუჭირო მატყლის მწარმოებლებს?“

მოხარული ვარ, მოგახსენოთ, რომ, დიახ, აკეთებთ, შეერთებული შტატების კონგრესის ცოტა ხნის წინ მიღებული აქტის (დევიზით: ჰეი, ეს *ჩვენი* ფული არ არის!) წყალობით! ლაპარაკია 2002 წლის „ფერმერების უსაფრთხოების აქტზე,“ რომელიც ისე გვესროლეს, თითქოს ძროხამ ცოხნისას საჭმლის მომნელებელი ტრაქტიდან შემოგვაორთქლაო.

ამ აქტის მიზანია ფერმერების „სტაბილური ფასებით“ უზრუნველყოფა. „სტაბილურ ფასებში“ რა იგულისხმება? თქვენი ფული. მხოლოდ გასულ წელს ამ მიზნით ძალზე გულუხვად გადაიხადეთ $20 მილიარდზე მეტი. 1996 წლიდან მოყოლებული, თქვენ დაახლოებით 1000 იღბლიან მეწარმეს გადაუხადეთ (თითოეულს მილიონ დოლარამდე). მათი უმრავლესობა მსხვილი აგრარული ბიზნესმენია. იმ „ფერმერთა“ ნაწილი, რომლებსაც თქვენ ფულს უგზავნით, მაგალითად, ტედ ტერნერი და ჩარლზ სკუაბი, მილიარდერები არიან. თქვენ უხდიდით ისეთ მსხვილ კორპორაციებს, როგორებიცაა „შევრონი“, „დიუპონი“, „ჯჯონ ჰენკოკ მიუჩუალ ლაიფ ინშურანსი“.

თუმცა ეს არაფერია იმასთან შედარებით, რასაც თქვენ მთლიანად იხდით გადასახადებში. „ფერმერების უსაფრთხოების აქტის“ წყალობით 10 წელიწადში თქვენ 70%-ით უფრო მეტად უზრუნველყოფთ ფერმერების სტაბილურობას. ეს, მთლიანობაში, $180 მილიარდს მიაღწევს. სულ მალე, ალბათ, ფერმერებს სხვენში შენახული თქვენი ფულის შეკვრები თავზე საჰაერო შეტევის დროს წვიმასავით წამოსულ ტყვიასავით დააცვივათ თავზე.

შეიძლება ჰკითხოთ საკუთარ თავს: „მოიცა! ეს ის არ არის, ... რა ჰქვია... *კეთილდღეობა?*“

არა, ეს არ არის კეთილდღეობა და მილიარდს ემხრობა, მიიღებენ იმ 15 ამომრჩევლის ხმას, რომლებიც $5 მლრდ-ს ემხრობიან და 25 ამომრჩევლის ხმას, რომლებიც ნულოვან ბიუჯეტს ემხრობიან. თუ დემოკრატებს გამარჯვება სურთ, მათ თავისი პროგრამა მედიანა ამომრჩევლისკენ უნდა მიმართონ. ეს თეორია ხსნის იმას, თუ რატომ ჰგვანან ასე ძალიან პარტიები ერთმანეთს: ორპარტიული სისტემის შემთხვევაში ისინი მედიანა ამომრჩეველზე აკეთებენ გათვლას.

მედიანა ამომრჩევლის კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი ასპექტია ის, რომ ნაკლები ყურადღება ექცევა უმცირესობის პოზიციას. წარმოვიდგინოთ, რომ მოსახლეობის 40%-ს სურს, დიდი თანხები დაიხარჯოს ეროვნულ პარკებზე. 60% კი იმის მომხრეა, რომ არანაირი თანხა არ დაიხარჯოს. ამ შემთხვევაში მედიანა ამომრჩეველი ხმას აძლევს 0-ს, მიუხედავად იმისა, რა ინტენსივობისაა უმცირესობის პოზიცია. ასეთია დემოკრატიის ლოგიკა. კონსენსუსის მიღწევის ნაცვლად, რომელიც ყველას პოზიციას გაითვალისწინებს, უმრავლესობის წესი მხედველობაში იღებს მხოლოდ იმის აზრს, ვინც განაწილების შუაში ექცევა.

პოლიტიკოსებიც ადამიანები არიან

როდესაც ეკონომისტები შეისწავლიან მომხმარებლის ქცევას, ისინი ვარაუდობენ, რომ ადამიანთა უმეტესობა დიდ თანხებს ხარჯავს იმ საქონელსა თუ მომსახურებაში, რომელიც მათ სიამოვნებას ანიჭებს. ეკონომისტები ფირმების ქცევის შესწავლისას უშვებენ, რომ ფირმები ისეთ პროდუქციას აწარმოებენ ან მომხმარებელს ისეთ მომსახურებას სთავაზობენ, რომელსაც მათთვის დიდი მოგების მოტანა შეუძლია. რა დაშვებები უნდა გააკეთონ მათ, როდესაც პოლიტიკაში ჩართულ ადამიანებს სწავლობენ?

პოლიტიკოსებსაც აქვთ მიზნები. კარგი იქნებოდა გვეჯარაუდა, რომ პოლიტიკური

დოვლათი. კეთილდღეობა ნიშნავს იმას, რომ მთავრობა უხდის იმ ადამიანებს, რომლებიც არაფერს აწარმოებენ. ის კი, რასაც ფერმერები აწარმოებენ, კრიტიკულია ჩვენი ქვეყნისათვის: ეს ამომრჩეველთა ხმებია. ძლევამოსილი კონგრესმენები ორივე პარტიიდან და ასევე პრეზიდენტი ბუში დარწმუნებულები არიან, რომ, თუ თქვენი ფულის დიდ ნაწილს ისინი ფერმერულ შტატებში გადაქაჩავენ, ამ შტატების მოსახლეობა მათ ისევ აირჩევს. მათაც კვლავ მიეცემათ შესაძლებლობა მეტი და მეტი ფული ჩამოგაჭრან. ამიტომ, როგორც ვხედავთ, ეს სულაც არ არის კეთილდღეობა. ეს მექრთამეობაა.

მაგრამ მოდი ნუ დავივიწყებთ ეროვნული უშიშროების როლსაც. ეს ის სფეროა, სადაც თქვენი მატყლი მიდის. მეორე მსოფლიო ომის დროს იგი სამხედრო უნიფორმების შესაკერად გამოიყენებოდა. ამდენად, ის სტრატეგიული პროდუქტია. კონგრესმაც გადაწყვიტა, რომ თქვენ, როგორც გადამხდელმა, უნდა გაიღოთ მისი წარმოების ხარჯები. დღეს მატყლს ამ დანიშნულებით აღარ იყენებენ, თუმცა თქვენ ისევ იხდით მისი წარმოების ხარჯებს. ამ აქტის წყალობით თქვენ მუდამ გადაიხდით მილიონობით დოლარს.

როგორც ვთქვი, მატყლი ეროვნული უსაფრთხოებისათვის იყო მნიშვნელოვანი. თუ ტერორისტები, ეშმაკმა დალახვროს, იშოვიან რაიმე გიგანტურ დროის მანქანას და ამერიკას უკან, 1941 წელში დააბრუნებენ და ჩვენ ისევ მოგვიწევს მეორე მსოფლიო ომის გადატანა, მზად ვიქნებით ამისთვის!

გული გაგისკდებათ, როცა გაიგებთ, რომ „ფერმერების უსაფრთხოების აქტი“ უზრუნველყოფს ოსპისა და ცერცვის მწარმოებელთათვის სუბსიდიების გაცემას. ეს ქვეყანა მეტისმეტად დამოკიდებული გახდა ოსპისა და ცერცვის იმპორტზე. შეეცადეთ, წარმოიდგინოთ, რა დაგვემართება, თუ მთელი მსოფლიო პირს შეკრავს და ოსპისა და ცერცვის მოწოდებას შეგვიწყვეტს. წარმოიდგინეთ, რას იგრძნობთ, როცა თვალებში ჩახედავთ თქვენს პატარას და ეტყვით: „მაპატიე, ბილი... ან სუზი, ამ საღამოს ოსპი და ცერცვი არ გვექნება, რადგან ჩვენ, გადამხდელებმა, სულმოკლეობა გამოვიჩინეთ და მილიონები არ გადავუხადეთ ოსპისა და ცერცვის მწარმოებლებს, მათაც სხვებივით მაღაზიაში უწევთ ახლა წასვლა... ჰეი, ახლავე მოდი აქ!!!“

კი, ეს ნამდვილად საშინელებათა ფილმს დაემსგავსება და ჩვენი ცხოვრება კოშმარად გადაიქცევა. აი ამიტომ მე მხარს ვუჭერ „ფერმერების უსაფრთხოების აქტს“! დიდი იმედი მაქვს, რომ თქვენც მეთანხმებით, თუმცა, ვიცი, რომ ზოგი თქვენგანი არ იზიარებს ჩემს პოზიციას. ზოგი შეიძლება ისე გაბრაზდა, რომ გადაწყვიტა, ჩემი დაწერილი აღარაფერი წაიკითხოს.

თუმცა, მე სულ არ მენაღვლება! იუმორის უსაფრთხოების აქტის წყალობით, რომელიც ახლახანს მიიღო კონგრესმა, მე უდიდეს თანხებს მივიღებ ყოველწლიურად ფედერალური მთავრობისაგან, რათა კიდევ უხვად დავყარო ასეთი სტატიები, მაშინაც კი, თუ მათ არავინ წაიკითხავს!

არა, ეს სისულელე იქნებოდა.

წყარო: „ბოსტონ გლოუბი“, 2002 წლის 30 ივნისი

ლიდერები მუდმივად საზოგადოების კეთილდღეობაზე ზრუნავენ, მათი მიზანი ეფექტიანობისა და სამართლიანობის ოპტიმალური კომბინაციის მიღწევაა. დიახ, კარგი იქნებოდა, მაგრამ არარეალისტურია. პირადი ინტერესები პოლიტიკოსებისთვისაც ისეთივე ძლიერი მოტივატორია, როგორიც ჩვეულებრივი მომხმარებლებისა და ფირმებისათვის. ზოგიერთი პოლიტიკოსის მიზანია, რომ ხელახლა აირჩიონ და ეროვნულ ინტერესებს თავისი საარჩევნო ბაზის გაზრდას სწირავს. სხვებს სიხარბე ამოძრავებთ. თუ ეჭვი გეპარებათ, თვალი გადაავლეთ მსოფლიოს უღარიბეს ქვეყნებს, სადაც კორუმპირებული მთავრობა ეკონომიკის განვითარების მთავარი შემაფერხებელი ფაქტორია.

ამ წიგნში მიზნად არ ვისახავთ განვავითაროთ პოლიტიკური ქცევის თეორია, მაგრამ, როდესაც ეკონომიკურ პოლიტიკაზე ვფიქრობთ, უნდა გვახსოვდეს, რომ ამ პოლიტიკას ღვთიური არსებები კი არა, ჩვეულებრივი ადამიანები ქმნიან, თავიანთი ადამიანური თვისებებით. ზოგჯერ ისინი ეროვნული ინტერესებით არიან მოტივირებული, ზოგჯერ კი – პირადი პოლიტიკური და ფინანსური ამბიციებით. ამდენად, არ უნდა გაგვიკვირდეს, როცა ეკონომიკური პოლიტიკა მარცხს განიცდის და არ შეესაბამება ეკონომიკის სახელმძღვანელოებში დასახულ იდეალებს.

სწრაფი ანალიზისთვის: საზოგადოებრივი სკოლა კენჭს უყრის სკოლის ბიუჯეტის განსაზღვრას და სტუდენტებისა და პროფესორების თანაფარდობას. მიღებულია შემდეგი მონაცემები: 35% მომხრეა თანაფარდობისა 9:1, 25% – 10:1, 40% – თანაფარდობისა 12:1. რა საბოლოო შედეგზე შეჩერდება სკოლა?

ქცევითი ეკონომიკა

ეკონომიკა ადამიანის ქცევას შეისწავლის, თუმცა ნამდვილად არაა ერთადერთი მეცნიერება, რომელსაც ამის პრეტენზია აქვს. ფსიქოლოგიაც ასევე ნათელს ჰფენს იმ არჩევანებს, რომლებსაც ადამიანი ცხოვრებაში აკეთებს. როგორც წესი, ეკონომიკა და ფსიქოლოგია ერთმანეთისგან დამოუკიდებელია, ნაწილობრივ იმიტომ, რომ სხვადასხვა საკითხებს შეისწავლის. თუმცა ბოლო პერიოდში გაჩნდა ახალი მეცნიერება, ქცევითი ეკონომიკა, რომელშიც ეკონომისტები ფსიქოლოგიურ ხედვას იყენებენ. მოდი, განვიხილოთ რამდენიმე მაგალითი.

ადამიანი ყოველთვის რაციონალური არ არის

ეკონომიკის სამყაროში ადამიანის ახალი სახეობა გაჩნდა – ჰომო ეკონომიკუსი. ამ სახეობის წარმომადგენლები ძალიან რაციონალური ხალხია. როგორც ფირმის მენეჯერები, ისინი მოგებას ზრდიან, ხოლო როგორც მომხმარებლები – სარგებლიანობას (ან, სხვაგვარად რომ ვთქვათ, განურჩევლობის მრუდზე უმაღლესი წერტილისაკენ ისწრაფვიან). მათზე ზეწოლის შედეგად რაციონალურად აწონდაწონიან ყველა ხარჯსა და სარგებელს და ყოველთვის საუკეთესო სამოქმედო ვარიანტს ირჩევენ.

მაგრამ რეალური ადამიანები ჰომო საპიენსები არიან. მიუხედავად იმისა, რომ ხშირად ისინი რაციონალურები არიან, ეკონომიკის თეორიის შემსწავლელები ასკვნიან, რომ ხშირ შემთხვევაში ადამიანები საკმაოდ ქაოსურად იქცევიან. ისინი შეიძლება გულმავიწყები, იმპულსურები, დაბნეულები, ემოციურები და არაშორსმჭვრეტელები იყონ. ამ ადამიანურ ნაკლოვანებებს ბოლო ხანებამდე ეკონომისტების ყურადღება ნაკლებად ექცეოდა.

მეცნიერმა ჰერბერტ საიმონმა, რომელმაც ერთ-ერთმა პირველმა დაიწყო მუშაობა ფსიქოლოგიისა და ეკონომიკის საზღვრებზე, დაასკვნა, რომ ადამიანები უნდა განვიხილოთ არა როგორც რაციონალური მაქსიმალისტები, არამედ როგორც კმაყოფილებისაკენ მიდრეკილნი. ისინი ყოველთვის არ ცდილობენ საუკეთესო გზის პოვნას, არამედ, როგორც წესი, ცდილობენ იპოვონ გზა, რომელიც საკმარისად კარგი იქნება. ამავე აზრს იზიარებს ზოგი სხვა ეკონომისტიც. ისინი ფიქრობენ, რომ ადამიანები მხოლოდ "ნაწილობრივ რაციონალურები" არიან და მათი ქცევა მხოლოდ "უახლოვდება რაციონალურს".

ადამიანის გადაწყვეტილებათა შემსწავლელი მეცნიერებები იმ შეცდომების სისტემის ჩამოყალიბებას შეეცადნენ, რომლებსაც ყველაზე მეტად უშვებს ადამიანი. აი ზოგიერთი მათგანი:

- ***ადამიანები ზედმეტად თავდაჯერებულნი არიან.*** წარმოიდგინეთ, რომ თქვენ დაგისვეს კითხვა, მაგალითად, გაეროში შემავალი აფრიკული ერების რიცხვის, ამერიკის უმაღლესი მწვერვალის სიმაღლის და ა.შ. შესახებ. თქვენ ზუსტ რიცხვს კი არ გეკითხებიან, არამედ გთხოვენ მიახლოებით ინტერვალს, რომელშიც 90%-ით მაინც ხართ დარწმუნებული, რომ სწორი პასუხიც მოხვდება. როდესაც ფსიქოლოგები ამგვარ ექსპერიმენტებს ატარებენ, ხედავენ, რომ უმეტესობის დასახელებული ინტერვალები მეტად მცირეა. სწორი პასუხი შემთხვევების 90%-ში ამ ინტერვალს გარეთ რჩება. ეს იმაზე მიგვანიშნებს, რომ უმეტესობა ზედმეტად არის დარწმუნებული საკუთარ შესაძლებლობებში.
- **ადამიანები გადაჭარბებულ მნიშვნელობას ანიჭებენ თვალსაჩინო მაგალითებს,** თუნდაც მათი რაოდენობა მცირე იყოს. წარმოიდგინეთ, რომ გინდათ ავტომობილის შეძენა. თქვენ კითხულობთ ჟურნალებს, სადაც მოცემულია ინტერვიუ ამ ავტომობილის ათას მომხმარებელთან და ჩამოყალიბებულია დასკვნები მოდელის შესახებ. შემდეგ კი მიდიხართ მეგობართან, რომელსაც ჰყავს ამ მოდელის მანქანა და მისგან იგებთ პასუხს, რომელიც ჟურნალში წაკითხულ მოსაზრებებს ეწინააღმდეგება. როგორ მოიქცევით? რაციონალურად თუ იფიქრებთ, დაასკვნით, რომ რეალურად თქვენი მეგობარი უბრალოდ ათასმეერთე რესპონდენტია და ნაკლებად გაძლევთ რამე ახალ ინფორმაციას. მაგრამ იმის გამო, რომ თქვენი მეგობრის მონაყოლი ასე თვალსაჩინო და აშკარაა, შესაძლოა, მას მეტი მნიშვნელობა მიანიჭოთ და გადაწყვეტილებაც მის მიხედვით მიიღოთ.

- ***ადამიანებს უჭირთ აზრის შეცვლა.*** ადამიანები ხშირად ინფორმაციას ისე აანალიზებენ, რომ ამან მათი რწმენა და პრინციპები კიდევ უფრო გაამყაროს. ერთ-ერთი კვლევა მონაწილეებს იმ ანგარიშის წაკითხვასა და შეფასებას სთხოვდა, რომელშიც მოცემული იყო დანაშაულის შემცირებაზე უმკაცრესი სასჯელის გავლენის ანალიზი. შედეგად იმ პირებმა, რომლებიც თავიდანვე სიკვდილით დასჯის წინააღმდეგნი იყვნენ, განაცხადეს, რომ ანგარიშის წაკითხვის შემდეგ უფრო გაუმყარდათ პოზიცია. ამავდროულად, მათაც, ვინც სიკვდილით დასჯის მომხრე იყო, დაადასტურეს, რომ ანგარიშმა მათი რწმენა არათუ უცვლელი დატოვა, არამედ უფრო განამტკიცა. ამ მაგალითიდან კარგად ჩანს, რომ ადამიანებმა ერთსა და იმავე რეალობას აბსოლუტურად განსხვავებული ინტერპრეტაცია გაუკეთეს.

იფიქრეთ იმ გადაწყვეტილებების შესახებ, რაც ცხოვრებაში მიგიღიათ. თქვენც ხომ არ ავლენთ ასეთ თვისებებს?

ცხარე კამათია იმაზეც, რამდენად მნიშვნელოვანია ეკონომიკური მოვლენების გაგებისთვის რაციონალურობიდან გადახრა? ფირმების მიერ დაქირავებულთათვის გადასახადებისაგან გათავისუფლებული საპენსიო შემნახველი ანგარიშის შეთავაზება ერთ-ერთ საკმაოდ დამაინტრიგებელ მაგალითად წარმოგვიდგება: ზოგ ფირმაში ადამიანებს ამ სქემაში გაწევრიანება სპეციალური ფორმის შევსების შემდეგ შეუძლიათ. სხვა ფირმებში მომუშავეები ავტომატურად ხდებიან სქემის წევრები და სურვილის შემთხვევაში, სპეციალური ფორმის შევსების შედეგად, შეიძლება ამოეწერონ მოსარგებლეთა სიიდან. ცხადია, რომ მეორე შემთხვევაში გაცილებით მეტი მომუშავე ისარგებლებს ამ სქემით, ვიდრე პირველში. მომუშავეები რომ სრულიად რაციონალური ადამიანები იყონ, დამსაქმებლის მიერ შემოთავაზებული გადახდის მიუხედავად ისინი მაინც ოპტიმალურ საპენსიო დანაზოგებს აირჩევდნენ. ფაქტობრივად, მომუშავეების ქცევა გარკვეული ინერციულობით ხასიათდება. ამდენად, მათი ქცევის გაგება რაციონალური ადამიანის მოდელის იგნორირების შემთხვევაში გაცილებით მარტივი ხდება.

რატომ ემყარება ეკონომიკა რაციონალურობას, როცა ფსიქოლოგია და ზოგადი საყოფაცხოვრებო ცოდნა მას ეჭვქვეშ აყენებსო – იკითხავთ. ერთ-ერთი პასუხი ისაა, რომ დაშვება, თუნდაც არასწორი, მიახლოებითი ანალიზის კარგი საშუალებაა. მაგალითად, როდესაც ჩვენ შევისწავლიდით განსხვავებას მონოპოლისტურ და კონკურენტულ ფირმებს შორის, დაშვებამ, რომ ფირმები რაციონალურად ზრდიან მოგებას, მრავალი მნიშვნელოვანი და მართებული საკითხი წარმოაჩინა. გავიხსენოთ მე-2 თავიდან, რომ არაა აუცილებელი ეკონომიკური მოდელები რეალობას სრულყოფილად ასახავდეს. იმისათვის, რომ მოდელი რეალობის გაგებაში დაგვეხმაროს, მან პრობლემის არსი უნდა გვიჩვენოს.

მეორე მიზეზი, რის გამოც ეკონომისტები უშვებენ, რომ ადამიანები რაციონალურად მოქმედებენ, შეიძლება ის იყოს, რომ ეკონომისტები თავად არ არიან ბოლომდე რაციონალურნი. სხვა ადამიანების მსგავსად, ისინიც მეტისმეტად თავდაჯერებულნი არიან და ძნელად თუ იცვლიან აზრს. ადამიანის ქცევის ალტერნატიულ თეორიებს შორის ეკონომისტის მიერ გაკეთებული არჩევანი, შესაძლოა, ზედმეტად ინერციულიც იყოს. უფრო მეტიც, ეკონომისტი შეიძლება მიეჯაჭვოს თეორიას, რომელიც სრულყოფილი არ არის, მაგრამ საკმაოდ კარგია. რაციონალური ადამიანის მოდელი შეიძლება საუკეთესო არჩევანი იყოს სოციალური მეცნიერისათვის.

ადამიანებს სამართლიანობა უნდათ

ადამიანის ქცევის ამსახველი მაგალითია ექსპერიმენტი, რომელსაც *ულტიმატუმის თამაში* ეწოდება. თამაში ასე მიმდინარეობს: ორ მოხალისეს (რომლებიც ერთმანეთს არ იცნობენ) ეუბნებიან, რომ მათ უნდა ითამაშონ და შესაძლოა $100 მოიგონ. სანამ ისინი თამაშს დაიწყებდნენ, წესებს ეცნობიან. თამაში იწყება მონეტის აგდებით, რაც მათში როლების განაწილებისთვის არის საჭირო. ერთი მოთამაშე იქნება A და მეორე – B. A მოთამაშის როლი ასეთია: მან გარკვეული პირობით უნდა გაუნაწილოს $100 მეორე მოთამაშეს. როდესაც ის მოწინააღმდეგეს შეთავაზებას წარუდგენს, B მოთამაშემ ან უნდა უარყოს, ან მიიღოს. თუ დათანხმდა, ორივე მოთამაშე ფულს გამოიმუშავებს. თუ უარყოფს, ორივე მონაწილე ხელცარიელი რჩება. აქ თამაში მთავრდება.

სანამ გავაგრძელებდეთ, დაფიქრდით, თქვენ რომ გეთამაშათ და A მოთამაშე ყოფილიყავით, $100 დოლარის რა განაწილებას შესთავაზებდით მონინააღმდეგეს? B მოთამაშე რომ ყოფილიყავით, რა თანხაზე დათანხმდებოდით?

ეკონომიკის თეორია ამ სიტუაციაში ვარაუდობს, რომ ადამიანები ქონების რაციონალურ მაქსიმიზაციაზე იზრუნებენ. ანუ ეს იმას ნიშნავს, რომ A მოთამაშემ $99 უნდა დაიტოვოს თავისთვის და B მოთამაშეს $1 დოლარი შესთავაზოს. B მოთამაშემ კი ეს წინადადება უნდა მიიღოს. ამ უკანასკნელს ხელს აძლევს ამ ვარიანტის მიღება, რადგან იგი რამეს მაინც გამორჩება. უფრო მეტიც, რადგან A მოთამაშემ იცის, რომ ამ შეთავაზების მიღება B მოთამაშის ინტერესებში შედის, რატომ შესთავაზებს იგი მას $1-ზე მეტს და რატომ დაიტოვებს თავისთვის ნაკლებს? თამაშთა თეორიის ენაზე (რომელიც მე-16 თავში განვიხილეთ), 99-1 დაყოფა ნეშის წონასწორობაა.

მაგრამ, როდესაც ეკონომისტები ამ ექსპერიმენტს რეალურად ატარებენ, შედეგები სრულიად განსხვავებულია. მოთამაშეები, როგორც წესი, არ იღებენ $1-ის შემოთავაზებას ან სხვა ასეთ დაბალ თანხას. A მოთამაშეებიც, ჩვეულებრივ, $1-ზე მეტ თანხას სთავაზობდნენ B მონინააღმდეგეს. ზოგიერთი 50/50-ზეც კი მიდის. უფრო ხშირად კი B-ს სთავაზობდნენ $30 ან $40-ს, მეტს კი A მოთამაშეები თავისთვის იტოვებდნენ. ამ შეთავაზებას B მოთამაშე, ჩვეულებრივ, თანხმდებოდა.

რა ხდება? ამ ფაქტის ახსნა შემდეგნაირად შეიძლება: ადამიანები სამართლიანობის თანდაყოლილი გრძნობით მოქმედებენ. 99-1 შეფარდება იმდენად უსამართლო ჩანს, რომ ისინი ამას არ თანხმდებიან. არც 70-30 შეფარდებაა მთლად სამართლიანი, მაგრამ იმდენად უსამართლო მაინც არ არის, რომ ადამიანებს უარი ათქმევინოს საკუთარ ინტერესებზე.

საოჯახო მეურნეობებისა და ფირმების ქცევის შესახებ მსჯელობაში სამართლიანობის თანდაყოლილ გრძნობას არანაირი როლი არ შეუსრულებია, მაგრამ ულტიმატუმის თამაშის შედეგები გვიჩვენებს, რომ შეიძლება შეესრულებინა კიდეც. მაგალითად, მე-18 და მე-19 თავებში ჩვენ განვიხილეთ, როგორ საზღვრავს ხელფასებს შრომის ბაზარზე მოთხოვნა და მიწოდება. ზოგიერთი ეკონომისტი მიიჩნევს, რომ ისიც გასათვალისწინებელია, თუ რას აღიქვამს ფირმა სამართლიან ხელფასად. როდესაც ფირმას წარმატებული წელი აქვს, მუშაკი (როგორც B მოთამაშე) ელის, რომ მისი გასამრჯელო უფრო მეტი იქნება. ფირმასაც (როგორც A მოთამაშეს) შეუძლია წონასწორულზე უფრო მაღალი ხელფასი შესთავაზოს თავის დაქირავებულს იმის შიშით, რომ იგი დასჯის მიზნით ან ნაკლებს იმუშავებს, ანდა სულაც ეცდება, ფირმას ზიანი მიაყენოს.

ხალხი არათანმიმდევრულია

წარმოიდგინეთ რომელიმე მოსაწყენი საქმე, რომელიც გასაკეთებელი გაქვთ, მაგალითად, სარეცხის რეცხვა ან გზის თოვლისაგან გასუფთავება, ან საშემოსავლო გადასახადის ფორმის შევსება. ახლა განიხილეთ შემდეგი კითხვები:

1. რა გირჩევნიათ, ა) ახლავე დახარჯოთ 50 წუთი სამუშაოს შესასრულებლად, თუ ბ) ხვალ 60 წუთი დაუთმოთ ამ საქმეს?
2. რა გირჩევნიათ, ა) 90 დღეში 50 წუთი დახარჯოთ ამ საქმის გასაკეთებლად, ბ) თუ 91 დღეში 60 წუთი დაუთმოთ ამ საქმეს?

როდესაც ადამიანებს ამ კითხვებს უსვამენ, პირველ კითხვაზე უმეტესობა ბ) ვარიანტს ირჩევს, ხოლო მეორე კითხვაზე – ა) ვარიანტს. როცა მომავალს ითვალისწინებენ (მე-2 კითხვა), ადამიანებს ურჩევნიათ, ნაკლები დრო დახარჯონ მოსაწყენ საქმეზე, ხოლო, როდესაც საქმის გაკეთება დაუყოვნებლივ უწევთ, ურჩევნიათ, გადადონ.

ასეთი ქცევა არც არის გასაკვირი: გადადება ყველას გვჩვევია. მაგრამ რაციონალური ადამიანის თეორიის თვალსაზრისით ეს დამაბნეველია. დავუშვათ, მეორე კითხვაზე ადამიანი 90 დღეში 50 წუთის დახარჯვას ირჩევს. შემდეგ, როცა 90-ე დღე დგება, მას გადაწყვეტილების შეცვლის საშუალებას ვაძლევთ. ამ სიტუაციაში ის პირველი კითხვის წინაშე დგება და ურჩევნია, საქმე მეორე დღისთვის გადადოს. რატომ ცვლის დროის გასვლა მის გადაწყვეტილებას?

ცხოვრებაში ადამიანები ხშირად დებენ პირობას, მაგრამ უჭირთ მისი შესრულება. მწე-

ველი, რომელიც გადაწყვეტს, აღარ მოვწევო, ბოლო სიგარეტის მოწევიდან რამდენიმე საათის შემდეგ ახალს უკიდებს და პირობას ივიწყებს. ადამიანი, რომელსაც წონაში დაკლება სურს, დებს პირობას, რომ დესერტს აღარ გაეკარება, მაგრამ როგორც კი ოფიციანტს დესერტის მენიუ მოაქვს, თავისი პირობა ავიწყდება. ორივე შემთხვევაში სიამოვნების მიღების სურვილი იმდენად დიდია, რომ ადამიანები ივიწყებენ თავიანთ გადაწყვეტილებებს.

ზოგიერთი ეკონომისტი თვლის, რომ მოხმარებისა და დაზოგვის გადაწყვეტილებები მნიშვნელოვანი მაგალითია იმის დასადასტურებლად, რომ ადამიანები დროში არათანმიმდევრულად მოქმედებენ. ბევრისათვის ხარჯვა დიდი სიამოვნებაა, დაზოგვა და შენახვა კი სიგარეტისა და დესერტისათვის თავის არიდებასავითაა და აღიქმება, როგორც უკეთესი მომავლისათვის დღეს გაღებული მსხვერპლი. სწორედ იმდენივე ადამიანს სურს, მეტი დაზოგოს, რამდენი ჭარბწონიანი ადამიანიც ოცნებობს, რომ ნაკლები ტკბილეული ჭამოს და რამდენი მწეველიც ფიქრობს, რომ აღარ მოწიოს. ერთ-ერთი გამოკითხვის შედეგად, ამერიკელთა 76% თვლის, რომ ის საკმარის თანხას არ ინახავს საპენსიო ასაკში თავის უზრუნველსაყოფად.

დროში არათანმიმდევრულობის ანალიზის გაკვეთილი ის არის, რომ ადამიანებმა თავიანთი გეგმების რეალობად ქცევის გზა უნდა მონახონ. მწეველს შეუძლია გადაყაროს თავისი სიგარეტები, ჭარბწონიანმა ადამიანმა კი ბოქლომი დაადოს მაცივარს. რა შეიძლება გააკეთოს ფულის მფლანგველმა? მან უნდა აკონტროლოს თავისი ფული იქამდე, ვიდრე დახარჯავს. ზოგიერთი საპენსიო ანგარიში სწორედ ამას სთავაზობს მომხმარებელს: ვიდრე ხელფასის ჩეკი მომუშავემდე მიაღწევს, ანაზღაურების გარკვეული თანხა მას პირდაპირ საპენსიო ანგარიშზე შეენახება. ამ თანხის საპენსიო ასაკამდე გამოყენება კი ანგარიშის მფლობელს ჯარიმის ფასად უჯდება. ამიტომაა ე.წ. საპენსიო ანგარიშები ასეთი პოპულარული: ისინი ადამიანებს საკუთარი თავისაგან იცავს და მათ მომავალს უზრუნველყოფს.

სწრაფი გამოკითხვა: **მოიყვანეთ რეალურ ცხოვრებაში მიღებულ გადაწყვეტილებებსა და ეკონომიკური თეორიის რაციონალური ადამიანის გადაწყვეტილებებს შორის განსხვავების მინიმუმ სამი მაგალითი.**

დასკვნა

ამ თავში მიმოვიხილეთ მიკროეკონომიკის საზღვრები. ალბათ, შენიშნავდით, რომ საკითხები ღრმად არ განგვიხილავს. ეს შემთხვევითი არ არის. ერთი მიზეზი ისაა, რომ ეს საკითხები უფრო დეტალურად შეგიძლიათ დამამთავრებელ კურსებზე შეისწავლოთ. მეორე მიზეზი კი ისაა, რომ ისინი ჯერ კიდევ არ არის სრულად გამოკვლეული.

იმისათვის, რომ დაინახოთ, როგორ შეესაბამება ეს საკითხები საერთო სურათს, გაიხსენეთ 1-ლ თავში განხილული *ეკონომიკის ათი პრინციპი*. ერთი პრინციპი გვეუბნება, რომ ბაზარი კარგი საშუალებაა ეკონომიკური აქტივობის ორგანიზებისათვის. მეორე პრინციპის მიხედვით, მთავრობას ხანდახან შეუძლია ბაზრის შედეგების გაუმჯობესება. ეკონომიკაში ცოდნის გაღრმავებასთან ერთად თქვენ შეძლებთ, უკეთ ჩასწვდეთ ამ პრინციპების ჭეშმარიტებას. ასიმეტრიული ინფორმაციის ცნების ცოდნა ბაზართან თქვენს დამოკიდებულებას კიდევ უფრო დახვეწს. პოლიტიკურ ეკონომიკაში გათვითცნობიერებულნი კი უფრო ფრთხილად მოეკიდებით მთავრობაზე მსჯელობას. ქცევითი ეკონომიკის ცოდნა მეტ წინდახედულებას გამოგაჩენინებთ მაშინ, როდესაც საქმე ადამიანის მიერ გადაწყვეტილების მიღებაზე დაფუძნებულ ინსტიტუტს ეხება, როგორც ბაზრის, ისე მთავრობის შემთხვევაში.

ყველა ამ საკითხს ის აერთიანებს, რომ ცხოვრება დიდი მოუწესრიგებელი რამ არის. ინფორმაციაც არასრულყოფილია, მთავრობაც და ადამიანებიც. რა თქმა უნდა, თქვენ ეს ეკონომიკის შესწავლის დაწყებამდეც კარგად იცოდით, მაგრამ, მერწმუნეთ, იმისათვის, რომ ღრმად ჩასწვდნენ სამყაროს, ან უფრო მეტიც, გააუმჯობესონ იგი, ეკონომისტებმა მაქსიმალურად ზუსტად უნდა განსაზღვრონ ეს არასრულყოფილებანი.



ახალი ამბებიდან

დაზოგვის ფსიქოლოგია

ქცევითი ეკონომიკით დაინტერესებული ეკონომისტები დიდ ძალისხმევას ახმარენ იმის შესწავლას, თუ რატომ არ ზოგავს ხალხი ფულს.

დამზოგველთა ქვეყნის აშენების სწრაფი გზა

დენიელ გროსი

ამერიკელებს, როგორც ჩანს, ძალიან არ უყვართ ფულის დაზოგვა. ოქტომბერში საშინაო მეურნეობებმა შემოსავლების მხოლოდ 0,2% დაზოგეს. სახარბიელო გადასახადებისა და საპენსიო ანგარიშებზე ფულის დაზოგვის მომგებიანი სქემების მიუხედავად, ადამიანების უმრავლესობა უარს ამბობს ფულის შენახვაზე. 2001 წლის მონაცემებით, საპენსიო ანგარიშების მფლობელების მხოლოდ 8,4% იხდის მაქსიმალურ თანხას, როგორც დანაზოგს, აღნიშნავს ალისია მუნელი, ბოსტონის კოლეჯის საპენსიო კვლევის ცენტრის დირექტორი.

კულტურალურმა კრიტიკამ დაასკვნა, რომ ამერიკელები ხარბი ხალხია. ისინი ბავშვებივით არიან, დღევანდელი დღით ცხოვრობენ და მომავლისკენ არ იყურებიან. ჩვენი კულტურაც და ეკონომიკაც ხარჯვისკენ გვიბიძგებს.

ეკონომისტები კიდევ უფრო გაოცებულნი არიან. რაც უნდა იყოს, საგადასახადო შეღავათები და საპენსიო ანგარიშზე ფულის შენახვა ნებისმიერ რაციონალურ ადამიანს უნდა იზიდავდეს.

შეიძლება ეს მექანიკური საკითხია და არა მორალური. ასეთია ერთ-ერთ ბოლოდროინდელ სტატიაში გაკეთებული დასკვნა, რომელიც ოთხ ეკონომისტს ეკუთვნის: დევიდ ლეიბსონს, ჯეიმს ჩოისს – ჰარვარდიდან, ბრიჯიტ მადრიანსა და ენდრიუ მეტრიკს პენსილვანიის უნივერსიტეტიდან.

მეცნიერებმა შეისწავლეს ოთხი კომპანია, რომელიც დაქირავებულებს საპენსიო ანგარიშებზე გადარიცხვის მომსახურებას სთავაზობდა. როდესაც მომუშავეებს სთავაზობდნენ სქემაში გაწევრიანების არჩევანს დაქირავების შემდეგ, მონაწილეთა რაოდენობა ექვს თვეში 25%-დან 43%-მდე მერყეობდა. არც ისე ცუდი შედეგია. მაგრამ, როდესაც კომპანიები ავტომატურ გაწევრიანებას სთავაზობდნენ მომუშავეებს, რომლებსაც მოგვიანებით შეეძლოთ უარი ეთქვათ სქემით სარგებლობაზე, მონაწილეობის ნორმა 86-დან 90%-მდე მერყეობდა. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, მექანიზმის ცვლილებამ მაჩვენებელი გაორმაგა.

„ეს წინააღმდეგობაში მოდის იმ მითთან, რომ ამერიკელებს არ უნდათ ფულის შენახვა, – განაცხადა პროფესორმა ლაიბსონმა. – დღევანდელი სიტუაცია, როცა ხალხი ფულს არ ინახავს, შეიძლება ინსტიტუტის შეცვლის გზით გამოსწორდეს.“

შემდეგ ისიც დაადგინეს, რომ ფულის შენახვა-არშენახვა უფრო ფსიქოლოგიური მომენტია, ვიდრე ეკონომიკური. მათი მიდგომა ქცევითი ეკონომიკის სფეროს მიეკუთვნება, რომელიც ეკონომიკის ორთოდოქსული მიდგომებისაგან განსხვავდება და ადამიანს სრულიად რაციონალურად მოქმედ მოგების მაძიებელ მანქანად არ მიიჩნევს. ამ მიდგომის სქემის მიხედვით კონფლიქტი მიმდინარეობს ჩვენს მხარჯველ და შემნახველ „მეებს“ შორის და ამას ეკონომიკასთან არაფერი აქვს საერთო...

ასე რომ, იმ უსიამოვნო ამბავთან ერთად, თითქოს ჩვენ არ ვიცით ფულის დაზოგვა, მაშინაც კი, როდესაც საგადასახადო შეღავათებსა და ეფექტიან სქემებს გვთავაზობენ, სასიხარულო სიახლეც გვაქვს. იმისთვის, რომ მეტი დავზოგოთ, ჩვენ არ მოგვიწევს ამერიკული ხასიათის შეცვლა. ამის ნაცვლად ჩვენ უბრალოდ ინსტიტუციონალური ბერკეტები უნდა ავამოქმედოთ, რომლებიც ნაღდი ფულის დინების მიმართულებას შეცვლის.

როგორც პროფესორმა ლეიბსონმა თქვა, „ადამიანები დაზოგავენ ფულს, თუ ამისათვის მათ დიდი წინააღმდეგობების გადალახვა არ მოუწევთ.“

წყარო: „ნიუ-იორკ ტაიმსი“, 2004 წლის 19 დეკემბერი

შენიშვნა

- ეკონომიკურ ურთიერთქმედებებში ინფორმაცია ასიმეტრიულია. როდესაც საქმე ფარულ ქმედებას ეხება, ხელმძღვანელები ეჭვობენ, რომ აგენტი მორალური საფრთხის წინაშე დგას. როდესაც საქმე ფარულ მახასიათებლებს ეხება, მყიდველი შეიძლება გამყიდველებს შორის არახელსაყრელი არჩევანის წინაშე აღმოჩნდეს. კერძო ბაზარი ასიმეტრიული ინფორმაციის პრობლემას მინიშნებითა და გაცხადების მეშვეობით აგვარებს.
- მიუხედავად იმისა, რომ მთავრობის პოლიტიკა ხანდახან ახერხებს ბაზრის შედეგების გამოსწორებას, მთავრობა თავადაა არასრულყოფილი ინსტიტუტი. კონდორსეს პარადოქსი გვიჩვენებს, რომ უმრავლესობის წესი ვერ ასახავს საზოგადოების პოზიციას.

ეროუს შეუძლებლობის თეორემა ამტკიცებს, რომ არ არსებობს კენჭისყრის სრულყოფილი სისტემა. უმეტეს შემთხვევებში, დემოკრატიული ინსტიტუტები მედიანა ამომრჩევლის პოზიციას მიიჩნევენ მისაღებად და უგულებელყოფენ დანარჩენი ელექტორატის აზრს. უფრო მეტიც, ისინი, ვინც განსაზღვრავს მთავრობის პოლიტიკას, ეროვნული ინტერესების ნაცვლად შეიძლება პირადი მოტივებით მოქმედებდნენ.

- ფსიქოლოგიისა და ეკონომიკის შესწავლამ გამოავლინა, რომ გადაწყვეტილების მიღება გაცილებით უფრო რთულია, ვიდრე ეს საყოველთაოდ მიღებულ ეკონომიკურ თეორიაშია მიჩნეული. ადამიანები ყოველთვის რაციონალურად არ მოქმედებენ. ეკონომიკური შედეგების სამართლიანობა მათზე დიდ გავლენას ახდენს (მაშინაც კი, როდესაც ეს მათ აზარალებს) და ისინი შეიძლება დროში არათანმიმდევრულად მოქმედებდნენ.

ძირითადი ცნებები

მორალური საფრთხე, გვ. 462
აგენტი, გვ. 462
ხელმძღვანელი, გვ. 462
არახელსაყრელი არჩევანი, გვ. 464
მინიშნება, გვ. 465
გაცხადება, გვ. 467
კონდორცეტის პარადოქსი, გვ. 469
ეროუს შეუძლებლობის თეორემა, გვ. 470
მედიანა ამომრჩევლის თეორია, გვ. 471

კითხვები გამეორებისათვის

1. რა არის მორალური საფრთხე? ჩამოთვალეთ სამი გზა, რომლითაც დამქირავებელს ამ პრობლემის აღმოფხვრა შეუძლია.
2. რა არის არახელსაყრელი არჩევანი? დაასახელეთ იმ ბაზრის მაგალითი, სადაც შეიძლება ეს პრობლემა გაჩნდეს.
3. განსაზღვრეთ *მინიშნება* და *გაცხადება* და დაასახელეთ თითოეულის მაგალითი.
4. კენჭისყრის რა უჩვეულო თვისება აღმოაჩინა კონდორსემ?
5. ახსენით, რატომ ანიჭებს უპირატესობას უმრავლესობის წესი მედიანა ამომრჩეველს საშუალო ამომრჩეველთან შედარებით?
6. აღწერეთ ულტიმატუმის თამაში. რა შედეგს ელოდა საყოველთაოდ მიღებული ეკონომიკური თეორია ამ თამაშისგან? გაამართლა თუ არა ექსპერიმენტმა ეს მოლოდინი? ახსენით.

ამოცანები

1. ქვემოთ მოყვანილ თითოეულ სიტუაციაში დგას მორალური საფრთხის პრობლემა. განსაზღვრეთ ხელმძღვანელები და აგენტები და ახსენით, რატომ დგას ასიმეტრიული ინფორმაციის საკითხი. როგორ ახერხებს პრობლემის მოცემული გადაწყვეტა მორალური საფრთხის აღმოფხვრას?
   ა) ბინის მფლობელები მოიჯარეებისაგან ითხოვენ ზარალის დეპოზიტის გადახდას.
   ბ) ფირმები მაღალი რანგის აღმასრულებელ მუშაკებს უფლებას აძლევენ, კომპანიის აქციები მომავალში მიმდინარე ფასად შეიძინონ.
   გ) მანქანების სადაზღვევო კომპანიები კლიენტებს ფასდაკლებას სთავაზობენ, თუ ისინი მანქანებში უსაფრთხოების მოწყობილობას დაამონტაჟებენ.
2. ჩავთვალოთ, რომ სიცოცხლისა და ჯანმრთელობის დაზღვევის კომპანია ოჯახის დაზღვევის პოლისს ყოველწლიურად $5,000-ად აფასებს. კომპანიის პრეზიდენტი მოგების გაზრდის მიზნით ამ თანხის $6,000-მდე გაზრდას ითხოვს. თუ ფირმა ამ მოთხოვნას დათანხმდება, რა ეკონომიკური პრობლემა შეიძლება გაჩნდეს? ფირმის კლიენტების სიაში უფრო მეტი ჯანმრთელი ადამიანი აღმოჩნდება თუ ნაკლებად ჯანსაღი? აუცილებლად გაიზრდება კომპანიის მოგება?
3. ამ თავში მოცემული ერთი მაგალითი აღწერდა იმას, შესაბამისი საჩუქრის შერჩევით როგორ შეიძლება მიანიშნოს ბიჭმა მეგობარ გოგონას, უყვარს თუ არა იგი. სიტყვა „მიყვარხარს" თუ შეუძლია მინიშნების შესრულება? რატომ?
4. შიდსთან ბრძოლის ზოგიერთ აქტივისტს სჯერა, რომ ჯანმრთელობის დაზღვევის კომპანიებს არ უნდა ჰქონდეთ უფლება, ჰკითხონ ადამიანებს, არიან თუ არა შიდსის ვირუსის მატარებლები. დააზარალებს თუ დაეხმარება ეს იმ ადამიანებს, ვისაც ეს დაავადება სჭირს? ვისაც არ სჭირს? ართულებს თუ ამარტივებს ეს არახელსაყრელი არჩევანის პრობლემას ჯანმრთელობის დაზღვევის ბაზარზე? როგორ ფიქრობთ, გაზრდის თუ შეამცირებს ეს ჯანმრთელობადაზღვეული ადამიანების რიცხვს? თქვენი აზრით, ეს პოლიტიკა კარგი იქნება?
5. მთავრობა გაჭირვებულებს ორი გზით ეხმარება: მათ ან ფულს აძლევს, ან უფასო საკვებს ურიგებს სასადილოებში. დაასახელეთ ფულის მიცემის მართებულობის არგუმენტი. დაასახელეთ საკვების დარიგების უპირატესობის არგუმენტი ასიმეტრიული ინფორმაციის ცნების გათვალისწინებით.
6. კენი შედის სანაყინეში.

ოფიციანტი: „დღეს ვანილისა და შოკოლადის ნაყინი გვაქვს"
კენი: „ვანილისას ავიღებ."
ოფიციანტი: „სულ გადამავიწყდა, მარწყვის ნაყინიც გვაქვს."
კენი: „ამ შემთხვევაში შოკოლადისას ავიღებ."

გადაწყვეტილების მიღების რა სტანდარტული გზა არჩია კენიმ? (მინიშნება: გადაიკითხეთ ეროუს შეუძლებლობის თეორემაა.)

7. სამი მეგობარი არჩევს რესტორანს. მათი სასურველი ვარიანტებია:

	რეიჩელი	როსი	ჯოი
პირველი არჩევანი	*იტალიური*	*იტალიური*	*ჩინური*
მეორე არჩევანი	*ჩინური*	*ჩინური*	*მექსიკური*
მესამე არჩევანი	*მექსიკური*	*მექსიკური*	*ფრანგული*
მეოთხე არჩევანი	*ფრანგული*	*ფრანგული*	*იტალიური*

ა) თუ მეგობრები ბორდას დათვლის მეთოდს გამოიყენებენ, სად წავლენ?
ბ) მას შემდეგ, რაც არჩეული რესტორნისაკენ გაეშურებიან, დაინახავენ, რომ ფრანგული და მექსიკური რესტორნები დაკეტილია. ისინი კიდევ ერთხელ იყენებენ ბორდას დათვლის მეთოდს, რათა გადაწყვიტონ, დარჩენილი ორი რესტორნიდან რომელში წავიდნენ. სად წავლენ ისინი?
გ) რა კავშირშია თქვენი პასუხები ა. და ბ. კითხვებზე ეროუს შეუძლებლობის თეორემასთან?

8. სამი მეგობარი არჩევს, რომელ სატელევიზიო გადაცემას უყუროს. მათი არჩევანი შემდეგნაირია:

	ჯორჯი	ჯერი	ელენი
პირველი არჩევანი	*მეგობრები*	*სეინფელდი*	*სკრაბი*
მეორე არჩევანი	*სეინფელდი*	*სკრაბი*	*მეგობრები*
მესამე არჩევანი	*სკრაბი*	*მეგობრები*	*სეინფელდი*

ა) თუ მეგობრები ბორდას დათვლის მეთოდის გამოყენებას გადაწყვეტენ, რა შედეგს მიიღებენ?
ბ) ელენი მეგობრებს უმრავლესობის წესის გამოყენებას სთავაზობს. ის ამბობს, რომ ჯერ ერთმანეთს „შეაჯიბრონ" *მეგობრები* და *სეინფელდი* და შემდეგ ამ ორიდან გამარჯვებული – *სკრაბს*. თუ ისინი პატიოსნად მისცემენ ხმას, რა შედეგებს მიიღებენ?
გ) დაეთანხმება თუ არა ჯორჯი ელენის შემოთავაზებას? კენჭისყრის რომელ სისტემას აირჩევს ის?
დ) ჯერი და ელენი არწმუნებენ ჯორჯს, რომ ელენის შემოთავაზება მიიღოს. პირველ რაუნდში იგი ტყუის და ამბობს, რომ *სეინფელდი* ურჩევნია *მეგობრებს*. რატომ შეიძლება იქცეოდეს იგი ასე?

9. ერთ ოთახში მცხოვრები 5 მეგობარი შაბათ-კვირის გატარებას ფილმების ყურებაში აპირებს. ისინი მსჯელობენ, რამდენ ფილმს უყურონ. ისინი ფილმებისათვის შემდეგი თანხის გადასახდელად არიან მზად:

	კვენტინი	სპაიკი	რიდლი	მარტინი	სტივენი
I ფილმი	$7	$5	$4	$2	$1
II ფილმი	6	4	2	1	0
III ფილმე	5	3	1	0	0
IV ფილმი	3	1	0	0	0
V ფილმი	1	0	0	0	0

ერთი ვიდეო $8 ღირს, რასაც მეგობრები თანაბრად იყოფენ. თითოეულს ერთ ფილმზე $1,6-ის გადახდა უწევს.
ა) რა იქნება ფილმების ოპტიმალური რაოდენობა? (რაოდენობა, რომელიც ზრდის მთლიან სარგებლობას)?
ბ) თითოეული მეგობრის პოზიციის გათვალისწინებით, რამდენია ფილმების რაოდენობა?
გ) რა არის მედიანა მეგობრის მაჩვენებელი?
დ) თუ მეგობრები მედიანა პოზიციის არჩევას ეფექტიანი შედეგის მიღწევას ამჯობინებენ, როგორ უნდა მისცეს ხმა თითოეულმა? რომელი შედეგი მიიღებს ხმების უმრავლესობას?
ე) თუ ერთ-ერთ მეგობარს მიაჩნია, რომ ფილმების განსხვავებული რაოდენობა უნდა ნახოს, მის შეთავაზებას დაამარცხებდა თუ არა დ) ნაწილში გამოვლენილი გამარჯვებული?
ვ) შეიძლება თუ არა უმრავლესობის წესით ყველასთვის სასარგებლო შედეგის მიღება?

10. ორპარტიულ სისტემაში რატომ შეიძლება პოლიტიკურმა პარტიამ უგულებელყოს მედიანა ამომრჩეველზე გათვლის ტაქტიკა? (მინიშნება: დაფიქრდით ხმის მიცემისაგან თავის შეკავებასა და პოლიტიკურ წვლილზე).

11. ნაყინის ორი გამყიდველი ცდილობს გადაწყვიტოს, სად დადგას დახლი სანაპიროს ერთი მილის გაყოლებაზე. ყოველი ადამიანი დღეში პლაჟზე ზუსტად ერთ ნაყინს ყიდულობს უახლოესი დახლიდან. თითოეულ გამყიდველს სურს, კლიენტების მაქსიმალური რაოდენობა მოიზიდოს. სად შეიძლება განლაგდეს ნაყინის დახლები?

12. კალიფორნიაში მომხდარი მიწისძვრის ფართოდ გაშუქების შემდეგ მრავალმა მცხოვრებმა დაურეკა თავის სადაზღვევო კომპანიას და ითხოვა დაზღვევა მიწისძვრის წინააღმდეგ. შეიძლება თუ არა ეს რეაქცია შეფასდეს რაციონალური ქცევიდან გადახრად? იმსჯელეთ.



ამ თავში მოცემული საკითხების, ამოცანების, მაგალითების, სწრაფი გამოკითხვისა და ა.შ. შესახებ დამატებითი ინფორმაციისათვის ესტუმრეთ ვებ-გვერდს
http://mankiw.swlearning.com.

8

მაკროეკონომიკური მაჩვენებლები





23

ეროვნული შემოსავლის გამოთვლა

როდესაც სწავლას დაამთავრებთ და სამუშაოს ძებნას დაიწყებთ, თქვენს პერსპექტივებს მეტწილად არსებული ეკონომიკური პირობები განსაზღვრავს. არის პერიოდები, როცა ფირმები საქონლისა და მომსახურების წარმოებას ზრდიან, დასაქმება იზრდება და სამუშაოს მოძებნა იოლია. მაგრამ არის ისეთი პერიოდებიც, როცა ფირმები წარმოებას ამცირებენ, დასაქმება მცირდება და კარგი სამსახურის მოძებნას საკმაოდ დიდი დრო სჭირდება. რა თქმა უნდა, კოლეჯის ნებისმიერი კურსდამთავრებული შრომის დაწყებას ეკონომიკური აღმავლობის პერიოდში ამჯობინებს.

რადგან ეკონომიკის მდგომარეობა ყველა ჩვენგანზე მოქმედებს, ეკონომიკური პირობების ცვლილება ყოველთვის ფართოდ აისახება პრესაში. დღეს იშვიათია გაზეთი, სადაც რაიმე ახალ ეკონომიკურ სტატისტიკას ვერ ნახავთ. ეს სტატისტიკა შეიძლება ასახავდეს ეკონომიკის მთლიან შემოსავალს (მშპ), საშუალო ფასების ზრდის ტემპებს (ინფლაცია), სამუშაოს გარეშე დარჩენილთა ხვედრით წილს სამუშაო ძალაში (უმუშევრობა), მაღაზიებში დახარჯულ მთლიან თანხას (საცალო ვაჭრობა) ან შეერთებულ შტატებსა და დანარჩენ სამყაროს შორის ვაჭრობის ბალანსის დარღვევას (სავაჭრო დეფიციტი). ეს ყველაფერი *მაკროეკონომიკური* სტატისტიკაა. მაკროეკონომიკა შეისწავლის არა რომელიმე კონკრეტულ საოჯახო მეურნეობასა თუ ფირმას, არამედ მთლიან ეკონომიკას.

ალბათ, გახსოვთ მე-2 თავიდან, რომ ეკონომიკა ორ ნაწილად იყოფა: მიკროეკონომიკად და მაკროეკონომიკად. **მიკროეკონომიკა** შეისწავლის, როგორ იღებენ საოჯახო მეურნეობები და ფირმები გადაწყვეტილებებს და როგორ ურთიერთქმედებენ ბაზრებზე, **მაკროეკონომიკა** კი მთლიანი ეკონომიკის შესწავლაა. მაკროეკონომიკის მიზანია იმ ეკონომიკური ცვლილებების ახსნა, რომლებიც ერთდროულად მრავალ საოჯახო მეურნეობაზე, ფირმასა და ბაზარზე ზემოქმედებს. მაკროეკონომისტი მრავალ სხვადასხვა კითხვას სვამს: რატომაა საშუალო შემოსავალი ზოგ ქვეყანაში მაღალი, ზოგში კი – დაბალი?

მიკროეკონომიკა იმის შესწავლა, თუ როგორ იღებენ საოჯახო მეურნეობები და ფირმები გადაწყვეტილებებს და როგორ ურთიერთქმედებენ ბაზრებზე.

მაკროეკონომიკა ეკონომიკაში მიმდინარე მოვლენების, მათ შორის, ინფლაციის, უმუშევრობისა და ეკონომიკური ზრდის შესწავლა.

რატომაა, რომ დროის ზოგ მონაკვეთში ფასები სწრაფად იზრდება, ზოგში კი შედარებით სტაბილურია? რატომაა, რომ დროის ზოგ მონაკვეთში წარმოება და დასაქმება იზრდება, ზოგში კი მცირდება? ყველა ეს კითხვა მაკროეკონომიკურია, რადგან მთლიანი ეკონომიკის ფუნქციონირებას ეხება.

ვინაიდან ეკონომიკა მრავალ ბაზარზე მოქმედ მრავალ საოჯახო მეურნეობასა და მრავალ ფირმას აერთიანებს, ამიტომ მიკროეკონომიკა და მაკროეკონომიკა ერთმანეთთან მჭიდრო კავშირშია. მაგალითად, მიწოდებისა და მოთხოვნის ძირითადი ინსტრუმენტები ისეთივე ცენტრალურ როლს ასრულებენ მაკროეკონომიკურ ანალიზში, როგორც მიკროეკონომიკურში. მაგრამ მთლიანი ეკონომიკის შესწავლა ზოგიერთ ახალ და საინტერესო ამოცანას წარმოშობს.

ამ და მომდევნო თავებში შევისწავლით ზოგიერთ მონაცემს, რომელთაც ეკონომისტები და პოლიტიკოსები მთლიან ეკონომიკაზე დაკვირვებისთვის იყენებენ. ეს მონაცემები იმ ეკონომიკურ ცვლილებებს ასახავს, რომელთა ახსნასაც ცდილობენ მაკროეკონომისტები. ამ თავში განვიხილავთ *მთლიან შიდა პროდუქტს*, ან, მოკლედ, მშპ-ს, რომელიც ქვეყნის მთლიან შემოსავალს ასახავს.

მშპ ყველაზე კარგად შესწავლილი ეკონომიკურ-სტატისტიკური მაჩვენებელია, რადგან საზოგადოების ეკონომიკური კეთილდღეობის საუკეთესო მაჩვენებლად ითვლება.

ეკონომიკის შემოსავალი და ხარჯები

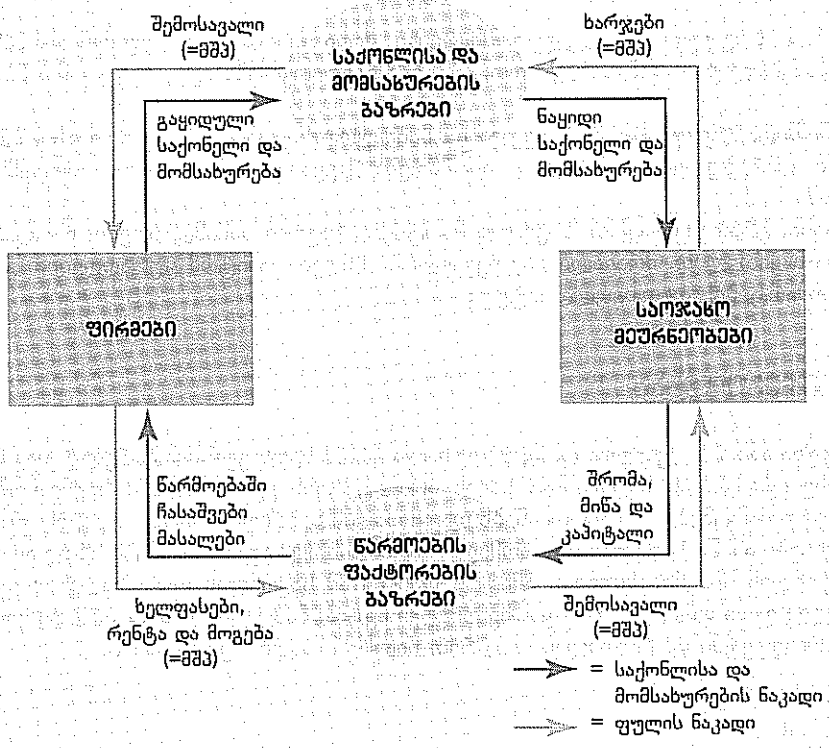
თუ პიროვნების ეკონომიკური მდგომარეობის შეფასება დაგჭირდათ, პირველ რიგში მისი შემოსავლით დაინტერესდებით. მაღალი შემოსავლის მქონე პირს ადვილად შეუძლია, თავს კომფორტსა და ფუფუნებაში ცხოვრების უფლება მისცეს. გასაკვირი არაა, რომ, რაც უფრო მაღალია ადამიანების შემოსავალი, მით მეტია მათი ცხოვრების დონე – ცხოვრობენ უკეთეს სახლებში, უკეთ ზრუნავენ ჯანმრთელობაზე, ყიდულობენ უფრო პრესტიჟულ ავტომობილებს, ისვენებენ უფრო მდიდრულ ადგილებში და ა.შ.

ასეთივე ლოგიკით უნდა მივუდგეთ ქვეყნის მთლიან ეკონომიკასაც. როდესაც იმაზე ვმსჯელობთ, კარგ მდგომარეობაშია ეკონომიკა თუ ცუდში, ბუნებრივია, დავინტერესდეთ მთლიანი შემოსავლით, რომელსაც ეკონომიკის ყველა წევრი იღებს. ეს მთლიანი შიდა პროდუქტის (მშპ) ამოცანაა.

მშპ ერთდროულად ორ სიდიდეს ზომავს: ეკონომიკის ყველა წევრის მიერ მიღებულ მთლიან შემოსავალსა და ეკონომიკის საქონელსა და მომსახურებაზე გაღებულ მთლიან ხარჯებს. მშპ-ს ასეთი მოხერხებულობის მიზეზი ისაა, რომ მთლიანი შემოსავალი და მთლიანი ხარჯები, სინამდვილეში, ერთი და იგივე სიდიდეა. *მთლიანი ეკონომიკისთვის შემოსავალი ხარჯების ტოლი უნდა იყოს.*

რატომაა ეს ასე? იმის მიზეზი, რომ ეკონომიკის შემოსავალი იგივეა, რაც ეკონომიკის ხარჯები, ძალიან მარტივია: თითოეულ ქმედებას ორი მხარე აქვს – მყიდველი და გამყიდველი. რომელიმე მყიდველის მიერ დახარჯული დოლარი რომელიმე გამყიდველის შემოსავლის ერთი დოლარია. მაგალითად, დავუშვათ, რომ კარენი დაგს გაზონის გაკრეჭაში $100-ს უხდის. ამ შემთხვევაში დაგი მომსახურების გამყიდველია, კარენი კი მყიდველი. დაგი $100-ს იღებს, კარენი კი $100-ს ხარჯავს. ამგვარად, ამ ურთიერთქმედების წვლილი ეკონომიკის შემოსავალსა და ხარჯებში თანაბარია. მშპ, მთლიანი შემოსავლითაა გამოხატული თუ მთლიანი ხარჯებით, $100-ით იზრდება.

შემოსავლისა და ხარჯების ტოლობის გაგების კიდევ ერთი ხერხია 1-ელ ნახაზზე ნაჩვენები ეკონომიკური წრებრუნვის დიაგრამა (ალბათ, გახსოვთ ეს დიაგრამა მე-2 თავიდან). ეს დიაგრამა აღწერს ყველა ურთიერთქმედებას საოჯახო მეურნეობებსა და ფირმებს შორის მარტივ ეკონომიკაში. ამ ეკონომიკაში საოჯახო მეურნეობები საქონელსა და მომსახურებას ფირმებისგან ყიდულობენ; ხარჯების ეს ნაკადი საქონლისა და მომსახურების ბაზრებს შორის მიედინება. ფირმები, თავის მხრივ, გაყიდვიდან მიღებულ ფულს მშრომელების ხელფასების, მიწათმფლობელების რენტისა და ფირმათა მფლობელების მოგებების გადასახდელად იყენებენ. შემოსავლის ეს ნაკადი წარმოების ფაქტორთა ბაზრებს შორის მიედინება. ამ ეკონომიკაში ფული უწყვეტად მოძრაობს საოჯახო მეურნეობებიდან ფირმებამდე და უკან.



ნახაზი 1

ეკონომიკური წრებრუნვის მოდელი

საოჯახო მეურნეობები ყიდულობენ საქონელსა და მომსახურებას ფირმებისგან, ფირმები კი თავიანთ შემოსავალს იყენებენ მომუშავეებისათვის ხელფასების, მიწათმფლობელებისთვის – რენტისა და ფირმათა მფლობელებისთვის – მოგების გადასახდელად. მშპ საოჯახო მეურნეობების მიერ საქონლისა და მომსახურების ბაზრებზე დახარჯული მთლიანი თანხის ტოლია. ის აგრეთვე უდრის იმ ხელფასების, რენტისა და მოგებების ჯამს, რომელთაც ფირმები იხდიან წარმოების ფაქტორთა ბაზრებზე.

ამ ეკონომიკისთვის მშპ-ს გამოთვლა ორგვარადაა შესაძლებელი: შეგვიძლია შევაჯამოთ საოჯახო მეურნეობების მთლიანი დანახარჯები ან შევაჯამოთ ფირმების მიერ გაცემული მთლიანი შემოსავალი (ხელფასები, რენტა და მოგება). ვინაიდან ეკონომიკაში არსებული ყველა ხარჯი საბოლოოდ ვილაცის შემოსავლად იქცევა, მშპ ერთი და იგივე რჩება იმის მიუხედავად, თუ როგორ დავითვლით.

რა თქმა უნდა, რეალური ეკონომიკა ბევრად უფრო რთულია, ვიდრე 1-ელ ნახაზზე ნაჩვენები ეკონომიკა. კერძოდ, საოჯახო მეურნეობები მთელ თავიანთ შემოსავალს არ ხარჯავენ. საოჯახო მეურნეობა შემოსავლის ნაწილს მთავრობას უხდის გადასახადების სახით, ნაწილს კი სამომავლოდ ბანკში ინახავს ან რაიმე საქმეში აბანდებს. ამას გარდა, საოჯახო მეურნეობები ეკონომიკაში წარმოებულ ყველა საქონელსა და მომსახურებას არ ყიდულობენ. ზოგ საქონელსა და მომსახურებას მთავრობა ყიდულობს, ზოგს კი ის ფირმები, რომლებიც გეგმავენ ამ საქონლისა თუ მომსახურების გამოყენებას საკუთარი პროდუქციის წარმოებისთვის. მაგრამ, მიუხედავად იმისა, საოჯახო მეურნეობა ყიდულობს საქონელსა თუ მომსახურებას, მთავრობა თუ ფირმა, გარიგებას ჰყავს მყიდველი და გამყიდველი. ამგვარად, მთლიანად ეკონომიკისთვის, ხარჯები და შემოსავალი ყოველთვის ერთი და იგივეა.

სწრაფი გამოკითხვა: **რომელ ორ სიდიდეს ასახავს მთლიანი შიდა პროდუქტი? როგორ შეუძლია მას ორი სიდიდის ერთდროულად ასახვა?**

მთლიანი შიდა პროდუქტის გამოთვლა

მას შემდეგ, რაც ზოგადად ვიმსჯელეთ მთლიანი შიდა პროდუქტის მნიშვნელობაზე, მოდი, უფრო დაწვრილებით განვსაზღვროთ, როგორ გამოითვლება იგი. მოვიყვანოთ მშპ-ს განმარტებას:

- **მთლიანი შიდა პროდუქტი (მშპ)** ყველა იმ საბოლოო საქონლისა თუ მომსახურების საბაზრო ღირებულებაა, რომელიც იწარმოება ქვეყნის შიგნით დროის მოცემულ პერიოდში.

ეს განმარტება, ერთი შეხედვით, საკმაოდ მარტივია. მაგრამ სინამდვილეში, როდესაც ეკონომიკის მშპ-ს ვითვლით, მრავალი გაურკვევლობა ჩნდება. ამიტომ ყურადღებით განვიხილოთ ამ განმარტების თითოეული სიტყვა:

მთლიანი შიდა პროდუქტი (მშპ) ყველა იმ საბოლოო საქონლისა თუ მომსახურების საბაზრო ღირებულება, რომელიც იწარმოება ქვეყნის შიგნით დროის მოცემულ პერიოდში.

„საბაზრო ღირებულებაა...“

ამერიკული ანდაზა ამბობს, „ვაშლსა და ფორთოხალს ერთმანეთს ვერ შეადარებო“. მაგრამ მშპ ზუსტად ასე იქცევა. ის სხვადასხვა სახის პროდუქტებს ეკონომიკური საქმიანობის ღირებულების ერთ მაჩვენებელში აერთიანებს და ამისთვის საბაზრო ფასებს იყენებს. რადგან საბაზრო ფასები ასახავს იმ თანხას, რომლის გადახდისთვისაც ადამიანები მზად არიან სხვადასხვა საქონლის შეძენის მიზნით, ამიტომ ფასები ამ საქონლის ღირებულებას გვაძლევს. თუ ვაშლის ფასი ფორთოხლის ფასზე ორჯერ მეტია, მაშინ ვაშლის ხვედრითი წილი მთლიან შიდა პროდუქტში ფორთოხლის ხვედრით წილზე ორჯერ მეტი იქნება.

„... ყველა ის...“

მშპ ცდილობს, ყოვლისმომცველი იყოს. ის ეკონომიკაში წარმოებული და ბაზრებზე კანონიერად გაყიდული საქონლის ყველა ერთეულს შეიცავს. მშპ ასახავს არა მხოლოდ ვაშლისა და ფორთოხლის, არამედ მსხლისა და ყურძნის, წიგნებისა და ფილმების, ვარცხნილობებისა და ჯანმრთელობაზე ზრუნვის და მრავალი სხვა საქონლის საბაზრო ღირებულებასაც.

მშპ შეიცავს ეკონომიკის საბინაო ფონდის მიერ უზრუნველყოფილი საბინაო მომსახურების საბაზრო ღირებულებასაც. დაქირავებული ბინებისთვის ეს ღირებულება ადვილი დასათვლელია – ბინის ქირა მდგმურის ხარჯებისა და, ამასთანავე, ბინათმფლობელის შემოსავლის ტოლია. მაგრამ ბევრი ფლობს იმ ადგილს, სადაც ცხოვრობს, და ამიტომ ქირასაც არ იხდის. მთავრობა ამ ბინების ღირებულებას მათი საშუალო გასაქირავებელი ღირებულების გამოთვლით ითვალისწინებს. არსებითად, მშპ იმ დაშვებას ემყარება, რომ მფლობელი ამ წარმოსახვით ქირას საკუთარ თავს უხდის, ამიტომ ქირა შედის როგორც მის ხარჯებში, ისე მის შემოსავალში.

მაგრამ არსებობს ზოგიერთი პროდუქტი, რომელთა ღირებულებას მშპ არ შეიცავს, ვინაიდან ამ ღირებულების დათვლა ძალიან ძნელია. მშპ არ შეიცავს უკანონოდ წარმოებულ და გაყიდულ საქონელს, მაგალითად, ნარკოტიკებს. მშპ არ შეიცავს აგრეთვე უმეტესობას იმ საქონლისა, რომელიც სახლებში მზადდება და მოიხმარება, და ამიტომ ბაზარზე არასდროს გადის გასაყიდად. ბოსტნეული, რომელსაც მაღაზიაში ყიდულობთ, მშპ-ს ნაწილია; ბოსტნეული, რომელიც საკუთარ ბაღში მოგყავთ, არ არის მშპ-ს ნაწილი.

ამ გამონაკლისებს ზოგჯერ პარადოქსულ შედეგებამდე მივყავართ. მაგალითად, როდესაც კარენი დაგს ფულს უხდის გაზონის გაკრეჭაში, ეს გარიგება მშპ-ს ნაწილია. თუ კარენი და დაგი იქორწინებენ, სიტუაცია შეიცვლება. მიუხედავად იმისა, რომ დაგი ალბათ კარენის გაზონის გაკრეჭას გააგრძელებს, გაკრეჭის ღირებულება აღარ შევა მშპ-ში, ვინაიდან ამჯერად დაგის მომსახურება ბაზარზე აღარ გაიყიდება. ამგვარად, თუ კარენი და დაგი იქორწინებენ, მშპ შემცირდება.

„... საბოლოო...“

როდესაც „ინტერნეიშნელ პეიპერი“ ქაღალდს ამზადებს, რომელსაც შემდეგ „ჰოლმარკი“

ღია ბარათების დასაბეჭდად იყენებს, ამ ქაღალდს *შუალედური საქონელი* ეწოდება, ხოლო ღია ბარათს – *საბოლოო საქონელი*. მშპ მხოლოდ საბოლოო საქონლის ღირებულებას შეიცავს. ამის მიზეზი ისაა, რომ შუალედური საქონლის ღირებულება უკვე შესულია საბოლოო საქონლის ფასებში. ღია ბარათის საბაზრო ღირებულებისთვის ქაღალდის ღირებულების დამატება გამოთვლას გააორმაგებდა. ესე იგი, ქაღალდის ღირებულება ორჯერ იქნებოდა დათვლილი.

ამ პრინციპის მნიშვნელოვანი გამონაკლისი ჩნდება მაშინ, როდესაც შუალედური საქონელი იწარმოება და, გამოყენების ნაცვლად, ფირმის ინვენტარს ემატება, რათა მოგვიანებით გამოიყენონ ან გაყიდონ. ამ შემთხვევაში შუალედური საქონელი ამ მომენტისთვის „საბოლოოდ" ითვლება და მისი ღირებულება, როგორც საინვენტარო დაბანდება, მშპ-ს ემატება. როდესაც მოგვიანებით შუალედური საქონლისგან შემდგარ ინვენტარს გამოიყენებენ ან გაყიდიან, ფირმის საინვენტარო დაბანდება უარყოფითია და ამ მომენტისთვის მშპ შესაბამისად მცირდება.

„...საქონელი თუ მომსახურება,..."

მშპ შეიცავს როგორც მატერიალურ საქონელს (სურსათი, ტანსაცმელი, მანქანები), ისე არამატერიალურ მომსახურებას (ვარცხნილობა, ბინის დალაგება, ექიმთან ვიზიტი). როდესაც თქვენი საყვარელი ჯგუფის კომპაქტდისკს ყიდულობთ, ყიდულობთ საქონელს და ამ შენაძენის ფასი მშპ-ს ნაწილია. როდესაც ამავე ჯგუფის კონცერტს უსმენთ, ყიდულობთ მომსახურებას და ბილეთის ფასიც მშპ-ს ნაწილია.

„...რომელიც იწარმოება..."

მშპ შეიცავს მიმდინარე პერიოდში წარმოებულ საქონელსა და მომსახურებას. ის არ შეიცავს გარიგებებს, რომლებიც წარსულში წარმოებულ საქონელს ეხება. როდესაც „ჯენერალ მოტორსი" ახალ ავტომობილს ამზადებს და ყიდის, ამ მანქანის ღირებულება მშპ-ს ნაწილია. ხოლო, თუ ერთი ადამიანი მეორისგან ნახმარ ავტომობილს ყიდულობს, ამ ნახმარი ავტომობილის ფასი მშპ-ში არ შედის.

„...ქვეყნის შიგნით..."

მშპ ასახავს პროდუქციის ღირებულებას ქვეყნის გეოგრაფიულ საზღვრებს შიგნით. როდესაც კანადის მოქალაქე დროებით შეერთებულ შტატებში მუშაობს, მისი პროდუქცია შეერთებული შტატების მშპ-ს ნაწილია. ხოლო, თუ შეერთებული შტატების მოქალაქე ჰაიტიზე მდებარე ქარხნის მფლობელია, ამ ქარხნის პროდუქცია შეერთებული შტატების მშპ-ს ნაწილი არ არის (ის ჰაიტის მშპ-ს ნაწილია). ამგვარად, საქონელი შედის ქვეყნის მთლიან შიდა პროდუქტში, თუ წარმოებულია ამ ქვეყნის ტერიტორიაზე, მწარმოებლის ეროვნების მიუხედავად.

„... დროის მოცემულ პერიოდში"

მშპ ასახავს იმ პროდუქციის ღირებულებას, რომელიც დროის კონკრეტულ მონაკვეთში იწარმოება. ჩვეულებრივ, დროის ეს მონაკვეთია წელინადი ან კვარტალი (სამი თვე). მშპ ასახავს ეკონომიკის შემოსავლისა და ხარჯების ნაკადს დროის ამ მონაკვეთში.

როდესაც მთავრობა კვარტალური მშპ-ს ანგარიშს იძლევა, როგორც წესი, მშპ-ს „წლიურ სიდიდედ"წარმოადგენს. ეს იმას ნიშნავს, რომ რიცხვი, რომელიც კვარტალურ მშპ-ს წარმოადგენს, ერთ კვარტალში მიღებული შემოსავლისა და ხარჯების ოთხზე ნამრავლია. ამ პირობითობას მთავრობა იმისთვის იყენებს, რომ კვარტალური და წლიური მშპ ერთმანეთთან უფრო ადვილი შესადარებელი იყოს.

ამას გარდა, როდესაც მთავრობა წარადგენს ანგარიშს კვარტალური მშპ-ს შესახებ, ის წარმოადგენს მონაცემებს, რომლებიც მიღებულია სპეციფიკური მოდიფიცირების, ე.წ.

სეზონური შესწორებების შედეგად. შეუსწორებელი მონაცემები ცხადად გვიჩვენებს, რომ ეკონომიკა წლის ერთ მონაკვეთში მეტ საქონელსა და მომსახურებას აწარმოებს, ვიდრე მეორეში (ალბათ, ხვდებით, რომ დეკემბრის საშობაო ვაჭრობა უმაღლესი წერტილია). ეკონომიკის პროცესებზე დაკვირვებისას ეკონომისტებსა და პოლიტიკოსებს ხშირად სჭირდებათ ამ პერიოდული სეზონური ცვლილებების ამსახველი ობიექტური ინფორმაცია. ამიტომ სამთავრობო უწყებათა სტატისტიკოსები ოფიციალურად გამოქვეყნებულ კვარტალურ მონაცემებს მშპ-ს შესახებ ყოველთვის ამ სეზონური რყევების გათვალისწინებით ასწორებენ.

ახლა კი გავიმეოროთ მშპ-ს განმარტება:

- მთლიანი შიდა პროდუქტი (მშპ) ყველა იმ საბოლოო საქონლისა თუ მომსახურების საბაზრო ღირებულებაა, რომელიც იწარმოება ქვეყნის შიგნით დროის მოცემულ პერიოდში.

ეს განმარტება მშპ-ს წარმოგვიდგენს, როგორც ეკონომიკის მთლიან დანახარჯებს. თუმცა არ უნდა დაგვავიწყდეს, რომ მყიდველის მიერ საქონლისა და მომსახურების შესაძენად დახარჯული თითოეული დოლარი ამ საქონლის გამყიდველის შემოსავალი ხდება. ასე რომ, მთავრობა მშპ-ს მთლიანი შემოსავლების შეკრებითაც გამოითვლის. მშპ-ს გამოთვლის ეს ორი ხერხი თითქმის ერთსა და იმავე შედეგს იძლევა (რატომ „თითქმის"? მიუხედავად იმისა, რომ ორივე შედეგი ზუსტად ერთნაირი უნდა იყოს, არსებობს *სტატისტიკური ცდომილება*, რომელიც მშპ-ს გამოთვლის ორი ხერხის გამოყენების დროს ამ განსხვავებას იძლევა).

ახლა კი, ალბათ, აშკარაა, რომ მშპ ეკონომიკური საქმიანობის ღირებულების რთული მაჩვენებელია. ეკონომიკის უფრო მაღალ კურსებზე მეტს შეიტყობთ იმ სირთულეების შესახებ, რომელიც მისი გამოთვლისას ჩნდება. მაგრამ უკვე ამ ეტაპზე ხედავთ, რომ მის განმარტებაში თითოეულ სიტყვას უდიდესი მნიშვნელობა აქვს.

სწრაფი გამოკითხვა: რა უფრო მეტს მატებს მშპ-ს – ერთი ფუნტი ჰამბურგერის დამზადება თუ ერთი ფუნტი ხიზილალისა? რატომ?

მშპ-ს კომპონენტები

ეკონომიკის ხარჯები მრავალგვარია. ერთსა და იმავე დროს შეიძლება სმითების ოჯახი „ბურგერ კინგში" სადილობდეს, „ჯენერალ მოტორსი" საავტომობილო ქარხანას აშენებდეს, საზღვაო ფლოტი წყალქვეშა ნავს აგებდეს, ხოლო „ბრიტიშ ეარუეისი" თვითმფრინავს ყიდულობდეს „ბოინგისგან". მშპ ქვეყანაში წარმოებულ საქონელსა თუ მომსახურებაზე გაღებულ ყველა ამ დანახარჯს ითვალისწინებს.

იმის გასაგებად, თუ როგორ იყენებს ეკონომიკა თავის შეზღუდულ რესურსებს, ეკონომისტებს ხშირად სჭირდებათ მშპ-ში სხვადასხვა სახის ხარჯების გამოყოფა. ამისთვის მშპ (რომელსაც Y-ით აღვნიშნავთ) ოთხ კომპონენტად იყოფა: მოხმარებად (C), ინვესტიციებად (I), სახელმწიფო შესყიდვებად (G) და წმინდა ექსპორტად (NX):

$$Y = C + I + G + NX.$$

ეს ტოლობა იდენტურობაა – ტოლობა, რომელიც ჭეშმარიტია მასში მონაწილე ცვლადების განმარტებიდან გამომდინარე. ამ შემთხვევაში, ვინაიდან მშპ-ს შემადგენელი თითოეული დოლარი მშპ-ს ამ ოთხი კომპონენტიდან ერთ-ერთს ეკუთვნის, ამ ოთხი კომპონენტის ჯამი მშპ-ს ტოლი უნდა იყოს. განვიხილოთ თითოეული ეს კომპონენტი ცალ-ცალკე.

მოხმარება
საოჯახო მეურნეობების მიერ საქონელსა და მომსახურებაზე გაწეული ხარჯები ახალი საცხოვრებლის ყიდვის გამოკლებით.

მოხმარება

მოხმარება საოჯახო მეურნეობების მიერ საქონელსა და მომსახურებაზე გაწეული ხარჯებია. ეს მოიცავს ხანგრძლივი მოხმარების საქონელს, როგორიცაა ავტომობილი და საყოფაცხოვრებო მოწყობილობა, ხანმოკლე მოხმარების საქონელს, როგორიცაა საკვები და ტანსაცმელი. მომსახურებაში იგულისხმება თმის შეჭრა, ჯანმრთელობის დაცვა. საოჯახო მეურნეობის მიერ



ინფორმაციისათვის

შემოსავლის სხვა მაჩვენებლები

აშშ-ს ვაჭრობის დეპარტამენტი ყოველ სამ თვეში ქვეყნის მშპ-სთან ერთად შემოსავლის სხვა მაჩვენებლებსაც ანგარიშობს, რომ უფრო სრული სურათი მიიღოს იმისა, თუ რა ხდება ეკონომიკაში. ეს მაჩვენებლები მშპ-საგან იმით განსხვავდება, რომ ითვალისწინებს ან არ ითვალისწინებს შემოსავლის ცალკეულ კატეგორიებს. მოკლედ გადავავლოთ თვალი მათგან ხუთ ყველაზე მნიშვნელოვან მაჩვენებელს, რომლებიც კლების მიხედვითაა დალაგებული.

- მთლიანი ეროვნული პროდუქტი (მეპ) არის ქვეყნის მუდმივი რეზიდენტების, ანუ მოქალაქეების, მიერ გამომუშავებული მთლიანი შემოსავალი. იგი მშპ-საგან იმით განსხვავდება, რომ შეიცავს აშშ-ს მოქალაქეების მიერ საზღვარგარეთ გამომუშავებულ შემოსავლებს და არ შეიცავს იმ შემოსავლებს, რომლებსაც უცხოელი მოქალაქეები იღებენ აშშ-ს ტერიტორიაზე. მაგალითად, თუ კანადის მოქალაქე დროებით აშშ-ში მუშაობს, მისი შემოსავალი აისახება მშპ-ში, მაგრამ არ ჩაითვლება მეპ-ში (მისი შემოსავლები კანადის მეპ-ში შევა). ქვეყნების უმეტესობაში, მათ შორის აშშ-შიც, რეზიდენტები ქმნიან შიდა წარმოების დიდ ნაწილს. შესაბამისად, მშპ-სა და მეპ-ის მაჩვენებლები თითქმის ერთნაირია.
- წმინდა ეროვნული პროდუქტი (წეპ) არის ქვეყნის რეზიდენტების მთლიანი შემოსავალი, რომელშიც არ შედის ამორტიზაციის ღირებულება. ამორტიზაცია ეკონომიკაში არსებული შენობებისა და მოწყობილობების ცვეთაა, მაგალითად, სატვირთო მანქანების დაჟანგვა და კომპიუტერების მოძველება. ვაჭრობის დეპარტამენტის მიერ მომზადებულ ეროვნულ ანგარიშებში ამორტიზაცია მოიხსენიება, როგორც „მუდმივი კაპიტალის მოხმარება.“
- ეროვნული შემოსავალი (ეშ) არის მთლიანი შემოსავალი, რომელსაც გამოიმუშავებენ ქვეყნის რეზიდენტები საქონლისა და მომსახურების წარმოების პროცესში. იგი წეპ-ისაგან იმით განსხვავდება, რომ არ მოიცავს ბიზნესზე დანესებულ არაპირდაპირ გადასახადებს (როგორიცაა გაყიდვების გადასახადი) და მოიცავს ბიზნესზე გაცემულ სუბსიდიებს. წეპ-სა და ეშ-ს შორის განსხვავებას გარკვეული სტატისტიკური ცდომილებებიც იწვევს.
- პირადი შემოსავალი (პშ) არის საოჯახო მეურნეობებისა და არაკორპორაციული ბიზნესების შემოსავალი. ეროვნული შემოსავლისაგან განსხვავებით, პშ არ შეიცავს გაუნაწილებელ შემოსავალს, ანუ იმ შემოსავალს, რომელსაც კორპორაციები იღებენ, მაგრამ დივიდენდების სახით არ უხდიან მფლობელებს. ის არ მოიცავს კორპორაციის საშემოსავლო გადასახადსა და სოციალური დაზღვევის შენატანებს (სოციალური უსაფრთხოების გადასახადს). გარდა ამისა, პირადი შემოსავალი შეიცავს სარგებლიდან მიღებულ შემოსავალს, რომელსაც საოჯახო მეურნეობები იღებენ სამთავრობო ობლიგაციებიდან და აგრეთვე იმ შემოსავლებს, რომლებსაც საოჯახო მეურნეობები სამთავრობო ტრანსფერული პროგრამებიდან იღებენ, როგორიცაა, მაგალითად, სოციალური უზრუნველყოფა.
- წმინდა პირადი შემოსავალი (წპშ) არის შემოსავალი, რომელიც მომხმარებლის განკარგულებაშია. ის მომხმარებელს ყველა საგადასახადო ვალდებულების გადახდის შემდეგ რჩება. წპშ მიიღება შემოსავლიდან გადასახადებისა და გარკვეული არასაგადასახადო ხარჯების, მაგალითად, სამგზავრო ბილეთების ღირებულების გამოკლების შემდეგ.

მიუხედავად იმისა, რომ შემოსავლის სხვადასხვა მაჩვენებლები ერთმანეთისაგან დეტალებით განსხვავდება, ეკონომიკის მდგომარეობას ისინი თითქმის ერთნაირად ასახავს. როდესაც მშპ მკვეთრად იზრდება, სხვა მაჩვენებლებიც, როგორც წესი, იმატებს. როდესაც მშპ მცირდება, სხვა მაჩვენებლებიც იკლებს. ამდენად, ეკონომიკაში მომხდარ ცვლილებებზე დაკვირვებისათვის გადამწყვეტი მნიშვნელობა არა აქვს იმას, შემოსავლის რომელ მაჩვენებელს გამოვიყენებთ.

განათლებაზე გაწეული ხარჯებიც მომსახურების მოხმარებაში შედის (თუმცა ზოგი შეიძლება შეგვეკამათოს, რომ ეს უკანასკნელი მომდევნო კომპონენტში უკეთ ჯდება).

ინვესტიცია

ინვესტიცია კაპიტალური მოწყობილობების, ინვენტარისა და შენობების, მაგალითად, „ჯენერალ მოტორსის“ ქარხნის, ხარჯებია. ინვესტიცია საოჯახო მეურნეობების მიერ ახალ საბინაო პირობებზე გაწეულ ხარჯებსაც შეიცავს. საყოველთაოდ მიღებული დაშვე-

ინვესტიცია
კაპიტალურ მოწყობილობებზე, მარაგებსა და შენობებზე გაწეული ხარჯები საოჯახო მეურნეობების მიერ, ახალი საცხოვრებლის ჩათვლით.

ბის თანახმად, ახალი საცხოვრებელი ადგილის შეძენა საოჯახო მეურნეობების ხარჯების ის ნაწილია, რომელიც ინვესტიციად ითვლება და არა მოხმარებად.

როგორც ამ თავის დასაწყისში ვნახეთ, სრული სურათის მისაღებად მნიშვნელოვანია მოწყობილობის დაგროვების აღრიცხვის აღნიშვნა. როდესაც IBM კომპიუტერს აწარმოებს და გაყიდვის ნაცვლად მას მარაგებს უმატებს, იგულისხმება, რომ IBM-მა კომპიუტერი „შეიძინა", ანუ, სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, შემოსავლის ეროვნული აღრიცხვა ამ კომპიუტერს განიხილავს, როგორც IBM-ის საინვესტიციო ხარჯებს (თუ მოგვიანებით IBM ამ კომპიუტერს გაყიდის, მაშინ მისი მარაგები უარყოფითი გახდება და გადაფარავს მყიდველის დადებით ხარჯებს). მარაგების ამგვარი აღრიცხვა იმიტომ ხდება, რომ მშპ-ს გამოთვლის მთავარი მიზანია იმის გაგება, თუ რა ღირებულების პროდუქცია აწარმოეს ეკონომიკაში დროის მოცემულ მონაკვეთში; მარაგებში ასახული პროდუქცია კი ამ პერიოდის წარმოებაში აისახება.

აღსანიშნავია, რომ მშპ-ს აღრიცხვა სიტყვა *ინვესტიციას* იმისგან განსხვავებული მნიშვნელობით იყენებს, ვიდრე ყოველდღიურ საუბრებში გაგიგონიათ. როდესაც სიტყვა *ინვესტიციას* გაიგონებთ, აუცილებლად იფიქრებთ ფინანსურ ინვესტიციაზე, როგორიცაა ფასიანი ქაღალდები, ობლიგაციები ან ორმხრივი ფონდები – საკითხები, რომლებსაც ამ წიგნში მოგვიანებით შეისწავლით. თუმცა, რადგან მშპ საქონელსა და მომსახურებაზე დანახარჯებს ზომავს, ამ შემთხვევაში სიტყვა *ინვესტიცია* ნიშნავს ისეთი საინვესტიციო საქონლის შეძენას, როგორიცაა კაპიტალური მოწყობილობა, მარაგები და შენობები.

სახელმწიფო შესყიდვები

სახელმწიფო შესყიდვები
ადგილობრივი, შტატის და ფედერალური მთავრობის მიერ საქონლისა და მომსახურების შეძენაზე გაწეული ხარჯები.

სახელმწიფო შესყიდვებში შედის ადგილობრივი, შტატისა თუ ფედერალური მთავრობის დანახარჯები საქონელსა და მომსახურებაზე. ის მოიცავს მთავრობის მოსამსახურეთა ხელფასებს და საზოგადოებრივი სამუშაოების დანახარჯებს. ბოლო ხანებში აშშ-ს ეროვნული შემოსავლის ანგარიშებში სახელმწიფო შესყიდვები უფრო გრძელი ფრაზით — *მთავრობის მოხმარების ხარჯები და მთლიანი ინვესტიცია* — შეიცვალა, მაგრამ ამ წიგნში ჩვენ ანგარიშის ტრადიციულ სახელწოდებას — *სახელმწიფო შესყიდვებს* ვიხმართ.

სახელმწიფო შესყიდვების მნიშვნელობა გარკვეულ განმარტებას საჭიროებს. როდესაც მთავრობა არმიის გენერალს ხელფასს უხდის, ეს სახელმწიფო შესყიდვების ნაწილია. მაგრამ რა ხდება, როდესაც მთავრობა ფულად დახმარებას უწევს მოხუცებს? მთავრობის ასეთ დანახარჯებს *ტრანსფერული გადასახდელები* ეწოდება, რადგან მათი გადახდა რაიმე საქონლის ან მომსახურების სანაცვლოდ არ ხდება. მართალია, ტრანსფერული გადასახდელები საოჯახო მეურნეობების შემოსავლებია, მაგრამ ისინი ეკონომიკის წარმოებას არ ასახავს. (მაკროეკონომიკური თვალსაზრისით, ტრანსფერული გადასახდელები უარყოფითი გადასახადებია). რადგან მშპ გამიზნულია საქონლისა და მომსახურების წარმოების დანახარჯებისა ან მათი გაყიდვიდან მიღებული შემოსავლის გასაზომად, ტრანსფერული გადასახადელები არ შედის სახელმწიფო შესყიდვების კომპონენტში.

წმინდა ექსპორტი

წმინდა ექსპორტი
უცხოელთა მიერ შეძენილი სამამულო წარმოების საქონლის ღირებულებისა (ექსპორტი) და ადგილობრივი რეზიდენტების მიერ შეძენილი უცხოური წარმოების საქონლის ღირებულების (იმპორტი) სხვაობა.

წმინდა ექსპორტი უცხოელთა მიერ სამამულო წარმოების საქონელზე დახარჯული თანხებისა (ექსპორტი) და ქვეყნის მოქალაქეთა მიერ უცხოურ საქონელზე დახარჯული თანხების (იმპორტი) სხვაობაა. ადგილობრივი ფირმის მიერ საქონლის უცხოელი მყიდველისთვის მიყიდვა, მაგალითად, „ბოინგის" მიერ თვითმფრინავის „ბრიტიშ ეარუეისისთვის" მიყიდვა, წმინდა ექსპორტს ზრდის.

წმინდა იმაზე მიუთითებს, რომ ექსპორტს იმპორტი აკლდება. ეს იმიტომ ხდება, რომ საქონლისა და მომსახურების იმპორტი მშპ-ს სხვა კომპონენტების შემადგენელი ნაწილია. მაგალითად, დავუშვათ, ოჯახი $30 000-ად ყიდულობს „ვოლვოს", შვედეთში წარმოებულ ავტომობილს. ეს გარიგება მოხმარებას $30 000-ით ზრდის, ვინაიდან ავტომობილის შეძენა მომხმარებლის ხარჯების ნაწილია. ამავე დროს ეს გარიგება წმინდა ექსპორტს $30 000-ით ამცირებს, რადგან მანქანა იმპორტირებულია. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, წმინდა ექსპორტი უცხოეთში წარმოებულ საქონელსა და მომსახურებას შეიცავს („მინუს" ნიშნით), ვინაიდან

ცხრილი 1

მშპ-ს კომპონენტები

ცხრილში ნაჩვენებია აშშ-ს ეკონომიკის მშპ 2004 წელს და მისი ოთხი კომპონენტი. ცხრილის კითხვისას გაიხსენეთ ტოლობა Y=C+I+G+NX

	მთლიანი მშპ (მლრდ დოლარი)	მშპ ერთ სულ მოსახლეზე (დოლარი)	მთლიანი მშპ-ს პროცენტული წილი
მთლიანი შიდა პროდუქტი Y	11728	39904	100%
მოხმარება C	8232	28009	70%
ინვესტიციები I	1922	6539	16%
სახელმწიფო შესყიდვები G	2184	7431	19%
წმინდა ექსპორტი NX	-609	-2072	-5%

წყარო: აშშ-ს ვაჭრობის დეპარტამენტი.

ეს საქონელი და მომსახურება შესულია მოხმარებაში, ინვესტიციებსა და სახელმწიფო შესყიდვებში („პლუს" ნიშნით). ამგვარად, როდესაც ადგილობრივი საოჯახო მეურნეობა, ფირმა ან მთავრობა უცხოურ საქონელსა თუ მომსახურებას ყიდულობს, ეს წმინდა ექსპორტს ამცირებს, მაგრამ, ვინაიდან ამავე დროს ზრდის მოხმარებას, ინვესტიციებსა და სახელმწიფო შესყიდვებს, მშპ უცვლელი რჩება.

მაგალითი | აშშ მშპ-ს კომპონენტები

1-ელ ცხრილში ნაჩვენებია აშშ-ს მთლიანი შიდა პროდუქტი 2004 წელს. ამ წელს მშპ-მ დაახლოებით $12 ტრილიონი შეადგინა. თუ ამ თანხას 2004 წლის ქვეყნის მოსახლეობის რაოდენობაზე – 294 მლნ-ზე – გავყოფთ (რომელსაც ერთ სულზე მშპ-ს უწოდებენ), ვნახავთ, რომ მშპ ერთ სულ მოსახლეზე – საშუალო ამერიკელის ხარჯები და შემოსავლები – $39,904 იყო.

მოხმარებამ მშპ-ს 70 პროცენტი, ანუ ერთ სულზე $28,009 შეადგინა. ინვესტიცია ერთ სულზე $6,539 იყო, სახელმწიფო შესყიდვები – $7,431, ხოლო წმინდა ექსპორტი – $2,072-ს გაუტოლდა. ეს რიცხვი უარყოფითია, რადგან ამერიკელების მიერ უცხოელებისთვის ამერიკული საქონლის მიყიდვისგან მიღებული შემოსავალი ნაკლები იყო, ვიდრე უცხოური საქონლის შეძენაზე დახარჯული თანხა.

ეს მონაცემები ეკონომიკური ანალიზის ბიუროდან, ანუ აშშ-ს კომერციის დეპარტამენტის ნაწილიდანაა, იმ დაწესებულებისა, რომელიც ეროვნულ ანგარიშგებას აწარმოებს. მშპ-ს შესახებ უახლესი მონაცემების მოსაძებნად შეგიძლიათ ეწვიოთ ვებ-გვერდს http://www.bea.doc.gov •

სწრაფი გამოკითხვა: ჩამოთვალეთ ხარჯების ოთხი კომპონენტი. რომელია უდიდესი?

რეალური მშპ და ნომინალური მშპ

როგორც ვნახეთ, მშპ ასახავს საქონლისა და მომსახურების მთლიან ხარჯებს ეკონომიკის ყველა ბაზარზე. თუ მთლიანი ხარჯები წინა წელთან შედარებით იზრდება, ორიდან ერთი რამ ხდება: (1) ეკონომიკა საქონლისა და მომსახურების მეტ რაოდენობას აწარმოებს ან (2) საქონელი და მომსახურება უფრო ძვირად იყიდება. ეკონომიკაში მიმდინარე ცვლილებების შესწავლისას ეკონომისტები ამ ორი ეფექტის განცალკევებას ცდილობენ. კერძოდ, ეკონომისტებს სჭირდებათ ეკონომიკაში წარმოებული საქონლისა და მომსახურების მთლიანი რაოდენობის ისეთი მაჩვენებელი, რომელზეც ამ საქონლისა და მომსახურების ფასების ცვლილება არ მოქმედებს.

ამისათვის ეკონომისტები იყენებენ მაჩვენებელს, რომელსაც *რეალური მშპ* ეწოდება. რეალური მშპ პასუხს გვაძლევს შემდეგ კითხვაზე: როგორი იქნება ამ წელს წარმოებული საქონლისა და მომსახურების ღირებულება, თუ ამ საქონელსა და მომსახურებას წარსულის ერთ-ერთი კონკრეტული წლის ფასებით შევაფასებთ? დღევანდელ პროდუქციას ადრინდელი ფასების მიხედვით თუ შევაფასებთ, რეალური მშპ გვიჩვენებს, როგორ შეიცვალა ამ დროის განმავლობაში საქონლისა და მომსახურების მთლიანი წარმოება.

რეალური მშპ-ს გამოთვლის წესს უფრო დეტალურად რომ გავეცნოთ, ერთი მაგალითი განვიხილოთ.

ნომინალური მშპ საქონლისა და მომსახურების წარმოების მოცულობა, გამოხატული მიმდინარე ფასებში.

რეალური მშპ საქონლისა და მომსახურების წარმოების მოცულობა, გამოხატული მუდმივ ფასებში.

რიცხობრივი მაგალითი

მე-2 ცხრილში მოცემულია მონაცემები იმ ეკონომიკის შესახებ, რომელიც მხოლოდ ორ საქონელს – ჰოთ-დოგსა და ჰამბურგერს აწარმოებს. ცხრილში ნაჩვენებია ამ ორი საქონლის რაოდენობა და მათი ფასები 2005, 2006 და 2007 წლებში.

ამ ეკონომიკის მთლიანი ხარჯების გამოსათვლელად ჰოთ-დოგისა და ჰამბურგერების რაოდენობა მათ ფასებზე უნდა გავამრავლოთ. 2005 წელს 100 ცხელი სოსისი გაიყიდა $1-ად, ამიტომ ჰოთ-დოგის ხარჯებია $100. ამავე წელს 50 ჰამბურგერი გაიყიდა $2-ად, ამიტომ ჰამბურგერების ხარჯებიც $100-ის ტოლია. ეკონომიკის მთლიანი ხარჯები – ჰოთ-დოგისა და ჰამბურგერების ხარჯების ჯამი – არის $200. ამ თანხას, მიმდინარე ფასებში ასახულ საქონლისა და მომსახურების წარმოებას, **ნომინალური მშპ** ეწოდება.

ცხრილში ნაჩვენებია ნომინალური მშპ-ს გამოთვლა ამ სამი წლისთვის. მთლიანი ხარჯები იზრდება $200-დან (2005) $600-მდე (2006), შემდეგ კი – $1,200-მდე (2007). ამ ზრდის ნაწილი ჰოთ-დოგისა და ჰამბურგერების რაოდენობის ზრდითაა გამოწვეული, ნაწილი კი ჰოთ-დოგისა და ჰამბურგერის ფასის ზრდით.

წარმოებული საქონლის რაოდენობის ისეთ მაჩვენებლად, რომელზეც ფასების ცვლილება არ მოქმედებს, **რეალურ მშპ**-ს ვიყენებთ, საქონლისა და მომსახურების მუდმივ ფასებში გამოხატულ რაოდენობას. რეალური მშპ-ს გამოთვლისთვის ჯერ საბაზო წელინადს ვირჩევთ. შემდეგ ვიღებთ საბაზო წელიწადს ჰოთ-დოგისა და ჰამბურგერების ფასს და მათი მეშვეობით ვითვლით საქონლისა და მოსახურების ღირებულებას სხვა წლებისთვის.

2 ცხრილი

რეალური და ნომინალური მშპ

ცხრილი გვიჩვენებს, როგორ გამოითვლება რეალური მშპ, ნომინალური მშპ და მშპ დეფლატორი ჰიპოთეზური ეკონომიკისათვის, რომელშიც მხოლოდ ჰოთ-დოგები და ჰამბურგერები იწარმოება.

	ფასები და რაოდენობები			
წელი	ჰოთ-დოგების ფასი	ჰოთ-დოგების რაოდენობა	ჰამბურგერების ფასი	ჰამბურგერების რაოდენობა
2005	$1	100	$2	50
2006	$2	150	$3	100
2007	$3	200	$4	150

ნომინალური მშპ-ს გამოთვლა

2005 ($1 თითოეულ ჰოთ-დოგზე X 100 ჰოთ-დოგზე)+($2 თითოეულ ჰამბ.-ზეX50 ჰამბ.-ზე) = $200
2006 ($2 თითოეულ ჰოთ-დოგზე X 150 ჰოთ-დოგზე)+ ($3 თითოეულ ჰამბ.-ზეX100 ჰამბ.-ზე) = $600
2007 ($3 თითოეულ ჰოთ-დოგზე X 200 ჰოთ-დოგზე)+ ($4 თითოეულ ჰამბ.-ზეX150 ჰამბ.-ზე) = $1,200

რეალური მშპ-ს გამოთვლა (საბაზო წელია 2005)

2005 ($1 თითოეულ ჰოთ-დოგზე X 100 ჰოთ-დოგზე)+ ($2 თითოეულ ჰამბ.-ზეX50 ჰამბ.-ზე) = $200
2006 ($1 თითოეულ ჰოთ-დოგზე X 150 ჰოთ-დოგზე)+ ($2 თითოეულ ჰამბ.-ზეX100 ჰამბ.-ზე) = $350
2007 ($1 თითოეულ ჰოთ-დოგზე X 200 ჰოთ-დოგზე)+ ($2 თითოეულ ჰამბ.-ზეX150 ჰამბ.-ზე) = $500

მშპ დეფლატორის გამოთვლა

2005 ($200/$200) X 100 = 100
2006 ($600/$350) X 100 = 171
2007 ($1,200/$500) X 100 = 240

სხვაგვარად რომ ვთქვათ, საბაზო წელიწადს არსებული ფასები სხვადასხვა წლებში წარმოებული საქონლისა და მომსახურების შედარებისთვის საჭირო საფუძველს გვაძლევს.

ვთქვათ, საბაზო წლად 2005 წელს ვირჩევთ. მაშინ ის ფასი, რა ფასადაც ამ წელს ჰოთ-დოგი და ჰამბურგერი იყიდებოდა, შეგვიძლია 2005, 2006 და 2007 წელს წარმოებული საქონლისა და მომსახურების შეფასებისთვის გამოვიყენოთ. ეს გამოთვლები მე-2 ცხრილშია ნაჩვენები. 2005 წლის რეალური მშპ-ს გამოთვლისთვის ვიყენებთ ჰოთ-დოგისა და ჰამბურგერის ფასებს 2005 წელს (საბაზო წელს) და ჰოთ-დოგისა და ჰამბურგერის რაოდენობას 2005 წელს (ამგვარად, საბაზო წლისთვის რეალური მშპ ნომინალური მშპ-ს ტოლია.) 2006 წლის რეალური მშპ-ს გამოთვლისთვის ვიყენებთ ჰოთ-დოგისა და ჰამბურგერის ფასს 2006 წელს (საბაზო წელს) და ჰოთ-დოგისა და ჰამბურგერის რაოდენობას 2006 წელს. ანალოგიურად, 2007 წლის რეალური მშპ-ს გამოთვლისთვის ვიყენებთ 2005 წლის ფასებსა და 2007 წლის რაოდენობებს. როდესაც ვხედავთ, რომ რეალური მშპ $200-დან (2005) $350-მდე (2006), შემდეგ კი $500-მდე (2007) გაიზარდა, ვიცით, რომ ეს ზრდა წარმოებული რაოდენობის ზრდის შედეგია, რადგან ფასები საბაზო წლის დონეზეა შენარჩუნებული.

შევაჯამოთ: *ნომინალური მშპ საქონლისა და მომსახურების წარმოების შეფასებისთვის მიმდინარე ფასებს იყენებს. რეალური მშპ საქონლისა და მომსახურების* წარმოების შეფასებისთვის მუდმივ, საბაზო წლის ფასებს იყენებს. ვინაიდან ფასების ცვლილება რეალურ მშპ-ზე არ მოქმედებს, რეალური მშპ-ს ცვლილება მხოლოდ წარმოებული საქონლის რაოდენობის ცვლილებას ასახავს. ამგვარად, რეალური მშპ ეკონომიკაში საქონლისა და მომსახურების წარმოების მაჩვენებელია.

მშპ-ს გამოთვლისას ჩვენი მიზანია ეკონომიკის საერთო მდგომარეობის შეფასება. რადგან რეალური მშპ ეკონომიკაში წარმოებული საქონლისა და მომსახურების რაოდენობის მაჩვენებელია, ამიტომ ის ასახავს ეკონომიკის უნარს, დააკმაყოფილოს ხალხის საჭიროებანი და სურვილები. რეალური მშპ ეკონომიკის კეთილდღეობის უკეთესი მაჩვენებელია, ვიდრე ნომინალური მშპ. როდესაც ეკონომისტები ეკონომიკის მშპ-ს შესახებ მსჯელობენ, ჩვეულებრივ, მხედველობაში აქვთ რეალური და არა ნომინალური მშპ. ხოლო როდესაც ეკონომიკის ზრდაზე მსჯელობენ, ამ ზრდას წინა პერიოდის რეალური მშპ-ს პროცენტული ცვლილებით გამოხატავენ.

მთლიანი შიდა პროდუქტის დეფლატორი

მშპ დეფლატორი ფასების საერთო დონის მაჩვენებელი, რომელიც გამოიხატება ნომინალური მშპ-სა და რეალური მშპ-ს შეფარდების გამრავლებით 100-ზე.

როგორც ვნახეთ, ნომინალური მშპ ასახავს ეკონომიკაში წარმოებული საქონლისა და მომსახურების როგორც ფასებს, ისე რაოდენობას. როდესაც საბაზო წლის არჩევით ფასებს ვაფიქსირებთ, პირიქით, რეალური მშპ ასახავს მხოლოდ წარმოებული პროდუქციის რაოდენობას. ნომინალური მშპ-სა და რეალური მშპ-ს მეშვეობით შეგვიძლია გამოვითვალოთ მესამე სტატისტიკური მონაცემი: მთლიანი შიდა პროდუქტის დეფლატორი, რომელიც გვიჩვენებს არა წარმოებული პროდუქციის რაოდენობას, არამედ ფასებს.

მშპ დეფლატორი შემდეგნაირად გამოითვლება:

$$\text{მშპ დეფლატორი} = \frac{\text{ნომინალური მშპ}}{\text{რეალური მშპ}} \times 100.$$

იმის გამო, რომ ნომინალური და რეალური მშპ საბაზო წელს ერთნაირი უნდა იყოს, მშპ დეფლატორი საბაზო წლისათვის ყოველთვის 100-ის ტოლია. მშპ დეფლატორი შემდგომი წლებისათვის ზომავს ნომინალური მშპ-ს ცვლილებას საბაზო წელთან შედარებით, რომელიც არ არის განპირობებული რეალური მშპ-ს ცვლილებით.

მშპ დეფლატორი გამოითვლის ფასების მიმდინარე დონეს საბაზო წლის ფასების დონესთან შედარებით. იმისათვის, რომ ვნახოთ, როგორ ხდება ეს, განვიხილოთ რამდენიმე მაგალითი. პირველად წარმოვიდგინოთ, რომ ეკონომიკაში წარმოებული პროდუქციის რაოდენობა დროთა განმავლობაში იზრდება, მაგრამ ფასები უცვლელი რჩება. ამ შემთხვევაში როგორც ნომინალური, ისე რეალური მშპ ერთად იცვლება, ასე რომ მშპ დეფლატორი მუდმივია. ახლა წარმოვიდგინოთ, რომ დროთა განმავლობაში ფასები იცვლება, მაგრამ წარმოების რაოდენობა უცვლელია. ამ მეორე შემთხვევაში ნომინალური მშპ იზრდება,

მაგრამ რეალური მშპ იგივე რჩება, რაც ზრდის მშპ დეფლატორს. ყურადღება მიაქციეთ, რომ ორივე შემთხვევაში მშპ დეფლატორი ასახავს იმას, თუ რა მოსდის ფასებს და არა პროდუქციის რაოდენობას.

ახლა დავუბრუნდეთ ჩვენს რიცხობრივ მაგალითს. მშპ დეფლატორი მე-2 ცხრილის ქვედა ნაწილშია გამოთვლილი. 2005 წელს როგორც ნომინალური მშპ, ისე რეალური მშპ $200-ის ტოლია, ამიტომ მშპ დეფლატორი 100-ის ტოლია (მშპ დეფლატორი საბაზო წელს ყოველთვის 100-ის ტოლია). 2006 წელს ნომინალური მშპ $600-ია, ხოლო რეალური მშპ – $350, ამიტომ მშპ დეფლატორი 171 იქნება. რადგან 2006 წელს მშპ დეფლატორი 100-დან 171-მდე გაიზარდა, შეგვიძლია ვთქვათ, რომ ფასების დონე 71 პროცენტით გაიზარდა.

მშპ დეფლატორი ერთ-ერთი ის მაჩვენებელია, რომელსაც ეკონომისტები ეკონომიკაში ფასების საშუალო დონეზე დაკვირვებისთვის, ანუ ინფლაციის ტემპის გამოსათვლელად იყენებენ. დეფლატორის სახელწოდება სწორედ იმაზე მიანიშნებს, რომ შესაძლებელია მშპ-ს ინფლაციის ტემპის მიხედვით კორექტირება. სხვანაირად, ეს მაჩვენებელი ახდენს ფასების ზრდით გაბერილი ნომინალური მშპ-ს „ჩაფუშვას“. მოგვიანებით ჩვენ ეკონომიკის კიდევ ერთ მაჩვენებელს – სამომხმარებლო ფასების ინდექსს განვიხილავთ, რომელიც ეკონომიკაში ფასების დონის ცვლილებას ასახავს. მომდევნო თავში ამ ორ მაჩვენებელს შორის განსხვავებასაც შევეხებით.

მაგალითი | რეალური მშპ უახლოეს წარსულში

ახლა უკვე ვიცით, როგორ განიმარტება და გამოითვლება რეალური მშპ, და შეგვიძლია ვნახოთ, რას გვამცნობს ეს მაკროეკონომიკური ცვლადი შეერთებული შტატების უახლოესი წარსულის შესახებ. მე-2 ნახაზზე მოცემულია აშშ ეკონომიკის რეალური მშპ-ს მონაცემები 1965 წლიდან დღემდე.

ამ მონაცემების ყველაზე აშკარა თვისება ისაა, რომ რეალური მშპ დროთა განმავლობაში იზრდება. 2004 წელს აშშ-ს ეკონომიკის რეალური მშპ 1965 წლის დონეზე ოთხჯერ მეტი იყო. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, შეერთებულ შტატებში წარმოებული საქონლისა და მომსახურების საერთო რაოდენობა წელიწადში საშუალოდ 3,2 პროცენტით იზრდებოდა. რეალური მშპ-ს ეს უწყვეტი ზრდა ტიპურ ამერიკელს საშუალებას აძლევს, საკუთარ მშობლებსა და წინაპრებზე უკეთ იცხოვროს.

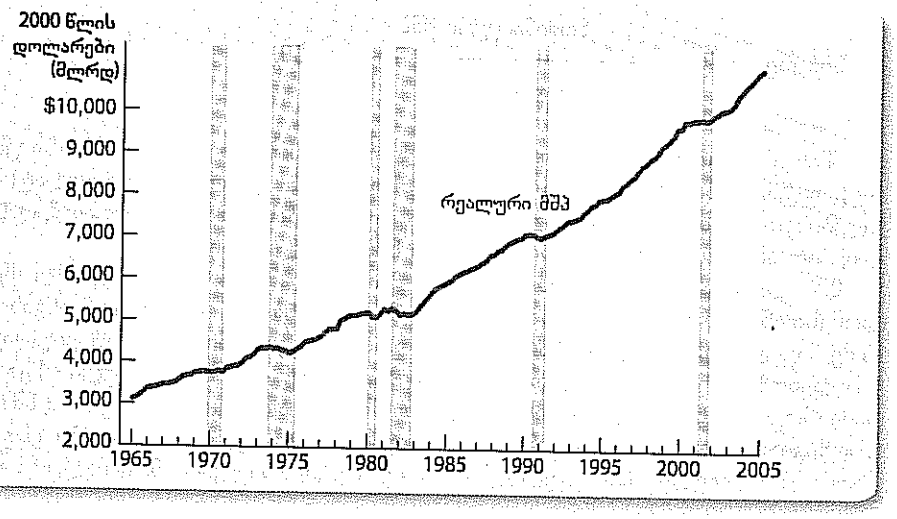
ამ მონაცემების მეორე თვისება ისაა, რომ ეს ზრდა მყარი არ არის. რეალური მშპ-ს აღმასვლა დროგამოშვებით შემცირების პერიოდებით იცვლება, რომელთაც რეცესიები ეწოდება. მე-2 ნახაზზე *რეცესიები* დაშტრიხული მართკუთხედებითაა ნაჩვენები. რეცესიები დაკავშირებულია არა მხოლოდ შემოსავლების შემცირებასთან, არამედ სხვა სახის ეკონომიკურ ჩავარდნებთანაც: უმუშევრობის ზრდასთან, მოგებების შემცირებასთან, გაკოტრებულთა რაოდენობის ზრდასთან და ა.შ.

მაკროეკონომიკის დიდი ნაწილი რეალური მშპ-ს გრძელვადიანი ზრდისა და მოკლევა-

ნახაზი 1

რეალური მშპ შეერთებულ შტატებში

ნახაზზე ნაჩვენებია მონაცემები შეერთებული შტატების ეკონომიკის კვარტალური რეალური მშპ-ს შესახებ 1965 წლიდან. რეცესიის პერიოდები – რეალური მშპ-ს შემცირების პერიოდები – დაშტრიხული ვერტიკალური მართკუთხედებითაა აღნიშნული.



წყარო: აშშ კომერციის დეპარტამენტი.



ახალი ამბებიდან

მშპ წონაში კლებულობს

მშპ ეკონომიკაში წარმოებული საქონლის და მომსახურების ღირებულების საზომია. როგორ ფიქრობთ, რის ცოდნას შეგვმატებდა ეკონომიკის წარმოების ღირებულების ნაცვლად მისი წონის გაანგარიშება?

გრინსპენის (მართლაც) წონიანი იდეა

დევიდ ვესელი

ფედრალური რეზერვების სისტემის თავმჯდომარემ, ალან გრინსპენმა შეისწავლა არსებული სინამდვილე და სურვილი აქვს, გაცნობოთ, რომ აშშ-ს ეკონომიკა მსუბუქდება. ამ სიტყვის პირდაპირი მნიშვნელობით.

როცა ბატონი გრინსპენი ამბობს „დავიწროვდაო," იმას გულისხმობს, რომ ყოვლისშემძლე აშშ-ს ეკონომიკაში წარმოებული საქონლისა და მომსახურების ღირებულება, ინფლაციის გათვალისწინებითაც კი, დოლარში ბევრად ნაკლებს „იწონის", ვიდრე ადრე.

იგი ამბობს, რომ თანამედროვე ათასართულიანი შენობა ნაკლებს იწონის, ვიდრე XIX საუკუნეში აგებული. სინთეტიკური მასალები გაცილებით მსუბუქია, ხოლო ელექტრონულმა რევოლუციამ ტელევიზორები იმდენად უწონო გახადა, რომ მათი მაჯაზე ტარებაც კი შეიძლება.

ყველასათვის მისაღები მაჩვენებლებით გაზომილი [რეალური] მშპ – ქვეყანაში წარმოებული ყველა საქონლისა და მომსახურების ღირებულება – 5-ჯერ აღემატება ორმოცდაათი წლის წინანდელ მაჩვენებელს, მაგრამ „ამ პროდუქტის ფიზიკური წონა მხოლოდ ოდნავ მეტია 50 ან 100 წლის წინანდელზე", – თქვა ბატონმა გრინსპენმა ცოტა ხნის წინ დალასში გამართულ შეხვედრაზე.

თუ დავუფიქრდებით, არც არის გასაკვირი ეკონომიკის „შემსუბუქება". აშშ-ს მზარდი მშპ ხომ ძირითადად ისეთი რამეებისაგან შედგება, რასაც ფიზიკური წონა არ გააჩნია: იურიდიული მომსახურება, ფსიქოთერაპია, ელექტრონული ფოსტა, ციფრული ინფორმაცია.

ბატონმა გრინსპენმა იცის, როგორ აგვიხსნას რეალობა: „ბოლო ათწლეულების განმავლობაში ქვეყნის ეკონომიკური ზრდის მხოლოდ მცირე ნაწილმა, რომელიც ფიზიკური მასალების სახით წარმოგვიდგება, მოიმატა წონაში: ნავთობმა, ნახშირმა, მადანმა, ხე-ტყემ, ქიმიკატებმა, – ამბობს იგი, – დანარჩენი კი ადამიანის საჭიროების უკეთესად დასაკმაყოფილებლად ამ ფიზიკური რესურსების განაწილების ახალი მეთოდებია."

მშპ-ს ეს გაუგონარი „დავიწროება" გვეხმარება იმის ახსნაში, თუ როგორ ახერხებენ ამერიკელი მშრომელები საათში უფრო მეტის წარმოებას, ვიდრე ოდესმე. ეს ასევე ნათელს ჰფენს იმას, თუ რატომ გაფართოვდა ჩვენს დროში საერთაშორისო ვაჭრობა. „წარმოების დავიწროება," – განაცხადა ცოტა ხნის წინ ბატონმა გრინსპენმა, – „იმას ნიშნავს, რომ საქონელის გადაზიდვა, განსაკუთრებით კი საზღვარგარეთ, ნაკლებ ძალისხმევასა და დანახარჯებს მოითხოვს."

„მსოფლიო 1948 წელს დღევანდელისაგან საგრძნობლად განსხვავდებოდა", – ამბობს წარსულის მიმოხილვისას ბატონი გრინსპენი, – მაშინდელი მრეწველობის შესაბამისი მოდელი, ალბათ, კვამლადენილი მილების მწკრივი იქნებოდა... მიჩიგანის ტბის ნაპირებზე. პროდუქტი კი – დიდი, ფიზიკური საგნები."

დღეს აშშ-ს ეკონომიკის ერთ-ერთი მაგალითი „მაიკროსოფტია", რომლის პროდუქტიც ფაქტობრივად უწონოა. „ნახევარი საუკუნის წინ ვერავინ წარმოიდგენდა, რომ იდეები და კონცეფციები ამ მასშტაბით ჩაენაცვლებოდა ფიზიკურ რესურსებს და ადამიანის კუნთებს საქონლისა და მომსახურების წარმოებაში."

რა თქმა უნდა, არის ამერიკული წარმოების ერთი რამ, რაც გაცილებით მძიმეა, ვიდრე სხვაგან. ეს ადამიანია. ჯანდაცვის ეროვნული ინსტიტუტის მონაცემებით, ამერიკელთა 22,3%-ს ჭარბი წონა აწუხებს. 1960 წელს კი ეს მაჩვენებელი 12,8%-ი იყო. მაგრამ ბატონ გრინსპენს ამის შესახებ არაფერი უთქვამს.

წყარო: „უოლ სტრიტ ჯორნელი", 1999 წ. 20 მაისი

დიანი ცვლილებების ახსნას ისახავს მიზნად. მომდევნო თავებში ვნახავთ, რომ ამ ორი მიზნისთვის ორი სხვადასხვა მოდელი გვჭირდება. რადგან მოკლევადიანი ცვლილებები გრძელვადიანი ტენდენციებიდან გადახრაზე მეტყველებს, ამიტომ თავდაპირველად შევისწავლით ეკონომიკის ქცევას გრძელვადიან პერიოდში. კერძოდ, მომდევნო თავებში შევისწავლით, როგორ განისაზღვრება გრძელვადიან პერიოდში ძირითადი მაკროეკონომიკური ცვლადები, რეალური მშპ-ს ჩათვლით. მოგვიანებით კი ამ ანალიზზე დაყრდნობით მოკლევადიანი პერიოდის ცვლილებების ახსნას ვეცდებით. •

სწრაფი გამოკითხვა: განმარტეთ რეალური მშპ და ნომინალური მშპ. რომელი მათგანია ეკონომიკური კეთილდღეობის უკეთესი მაჩვენებელი? რატომ?



ახალი ამბებიდან

იატაკქვეშა ეკონომიკა

მთლიანი შიდა პროდუქტი ვერ ითვალისწინებს მრავალ გარიგებას, რომელიც იატაკქვეშა ეკონომიკაში მიმდინარეობს.

ფარული ეკონომიკის ძიებაში

დაგ კემპბელი

ახლა მოკლედ გიამბობთ, როგორ გავხდი იატაკქვეშა ეკონომიკის მონაწილე:

გასული ზამთრის ერთ-ერთ ყველაზე ცივ დღეს ჩემს კარზე უცნობმა მამაკაცმა დააკაკუნა. „გავწმინდო გზა თქვენი სახლის წინ? – მკითხა მან, – მხოლოდ ხუთ დოლარად.“

გარეთ 15 გრადუსი ყინვა იყო. „გაწმინდეთ“ – ვუპასუხე მე. ნახევარი საათის შემდეგ კი მივეცი ხუთი დოლარი და მადლობა გადავუხადე იმისთვის, რომ ასეთი პრობლემა ამაცილა თავიდან.

ეს ოფიციალურად გაუფორმებელი გარიგება იყო, ყოველგვარი ჩანაწერების, აღრიცხვის, გადასახადების გადახდისა და უსაფრთხოების წესების დაცვის გარეშე. დარწმუნებული ვარ, ის ბატონი თავს არ შეიწუხებდა თავისი შემოსავლის კანონიერად გატარებით. ამგვარი ამბები ჩვენ ირგვლივ მუდმივად ხდება.

იატაკქვეშა ეკონომიკის წილი ზოგიერთ ქვეყანაში

ქვეყანა	იატაკქვეშა ეკონომიკის წილი მშპ-ში (%)
ბოლივია	68
ზიმბაბვე	63
პერუ	61
ტაილანდი	54
მექსიკა	33
არგენტინა	29
შვედეთი	18
ავსტრალია	13
დიდი ბრიტანეთი	12
იაპონია	11
შვეიცარია	9
აშშ	8

წყარო: ფრიდრიხ შნაიდერი. 2002 წლის მონაცემები.

აშშ-ს ოფიციალური ეკონომიკის ზომა, რომელიც მშპ-თი განისაზღვრება, 2004 წელს 12 ტრილიონი დოლარი იყო, იატაკქვეშა ეკონომიკა, ისეთი არაკანონიერი საქმიანობის გამოკლებით, როგორიც პროსტიტუცია და ნარკოვაჭრობაა — ბევრად ნაკლები. საერთოდ, მიიჩნევენ, რომ იატაკქვეშა ეკონომიკა მშპ-ს 6-20%-ს შეადგენს. საშუალოდ ის წელინადში დაახლოებით 1,5 ტრილიონ დოლარს აღწევს.

ეკონომიკა, რომელსაც „იატაკქვეშას“, „შავს“, „არაფორმალურს“ ან „ჩრდილოვანს“ უწოდებენ, მოიცავს აღურიცხავ კანონიერ გარიგებებს. ეს საკმაოდ ვრცელი ქსელია და ყველაფერს მოიცავს, ძიძის ანაზღაურებიდან დაწყებული, მეზობლის სახლის რემონტისათვის ბარტერული გარიგებით დამთავრებული. ტერმინი „იატაკქვეშა“ ყველა ამ ოპერაციას იმაზე უფრო საშიშ იერს სძენს, ვიდრე ის სინამდვილეშია.

იატაკქვეშა ეკონომიკის დიდ ნაწილს კრიმინალური ქმედებები ქმნის. მრავალი გამოკვლევა ჩატარდა ნარკოტიკებით ვაჭრობის, პროსტიტუციისა და აზარტული თამაშების ეკონომიკური ასპექტების შესასწავლად, მაგრამ იმის გამო, რომ კრიმინალური ფული თითქმის არასოდეს ჩანს, პოლიტიკოსების უმეტესობა

PHOTO: © PHOTODISC/GETTY IMAGES

მშპ — ეკონომიკური კეთილდღეობის კარგი საზომი

ზემოთ მშპ-ს საზოგადოების ეკონომიკური კეთილდღეობის საუკეთესო მაჩვენებელი ვუწოდეთ. ახლა კი, მას შემდეგ, რაც ვიცით, რა არის მშპ, შეგვიძლია ამ გამოთქმის სამართლიანობა შევაფასოთ.

როგორც ვნახეთ, მშპ ასახავს როგორც ეკონომიკის მთლიან შემოსავალს, ისე საქონელსა და მომსახურებაზე გაწეულ მთლიან ხარჯებს. ამგვარად, ერთ სულ მოსახლეზე მშპ-ს რაოდენობა ეკონომიკაში მონაწილე საშუალო პირის შემოსავალსა და ხარჯებს გვიჩვენებს. ვინაიდან უმეტესობას უფრო მაღალი შემოსავალი და მოხმარების მაღალი დონე იზიდავს, ამიტომ ერთ სულ მოსახლეზე მშპ-ს რაოდენობა შეიძლება საშუალო ინდივიდის ეკონომიკური კეთილდღეობის საუკეთესო მაჩვენებლად ჩაითვალოს.

მაგრამ ზოგს ეჭვი ეპარება მშპ-ს, როგორც კეთილდღეობის მაჩვენებლის, საფუძვლიანობაში. 1968 წლის საპრეზიდენტო არჩევნების დროს სენატორმა რობერტ კენედიმ ასე გააკრიტიკა ასეთი ეკონომიკური მაჩვენებლები:

„[მთლიანი შიდა პროდუქტი] არაფერს გვეუბნება ჩვენი ბავშვების ჯანმრთელობის, მათი

უფრო მეტად იატაკქვეშა ეკონომიკის იმ ნაწილით ინტერესდება, რომელიც მხოლოდ იმიტომაა არაკანონიერი, რომ აღურიცხავია.

მიუხედავად იმ ინტრიგისა, რომელსაც შავი ეკონომიკა წარმოშობს, მისი მნიშვნელობა და შედეგები კვლავაც დავის საგნად რჩება. ეს ბუნებრივიცაა, რადგან როგორც ვისკონსინის უნივერსიტეტის ეკონომისტი ედ პეიჯი ამბობს, „იმ ფენომენის გაზომვას ვცდილობთ, რომლის მთავარი მიზანი სწორედ ისაა, რომ დაგვემალოს".

ეს გაურკვევლობა პოლიტიკოსებს მრავალ პრობლემას უქმნის. ჩრდილოვანი ეკონომიკის ზუსტი ზომების, საზღვრების და საფუძვლების არცოდნის პირობებში როგორ უნდა გადაწყვიტონ, რა იღონონ (თუ საერთოდ საჭიროა ამგვარი ჩარევა)?

ისმის კითხვა: ჩემი სახლის წინ კაცმა გზა რომ გაწმინდა საზოგადოებრივად დადებითი საქმე გააკეთა თუ უარყოფითი? ან მე თვითონ როგორ მოვიქეცი? ბევრმა ეკონომისტმა მიუძღვნა იატაკქვეშა ეკონომიკის საკითხებს მთელი თავისი კარიერა, მაგრამ ჯერაც არ არსებობს შეთანხმება არც იატაკქვეშა ეკონომიკის ზომების და არც განსაზღვრების შესახებ.

ეკონომისტები თანხმდებიან, რომ იატაკქვეშა ეკონომიკა გაცილებით უარესია განვითარებად ქვეყნებში, სადაც ბიუროკრატიული სისტემები და კორუფცია ხელს უწყობს ამ გარიგებების გაფართოებას. 2003 წელს გამოქვეყნებულ ნაშრომში „ჩრდილოვანი ეკონომიკა" ეკონომისტი ფრიდრიხ შნაიდერი შემდეგ მონაცემებს აქვეყნებს (ჩრდილოვან ეკონომიკაში ავტორი გულისხმობს კანონით ნებადართული საქონლისა და მომსახურების წარმოებას საბაზრო გარიგებების მეშვეობით, ოღონდ სახელმწიფოს გვერდის ავლით): ზიმბაბვეში ჩრდილოვანი ეკონომიკა მშპ-ს 63,2%-ს შეადგენს, ტაილანდში – 54,1%-ს, ბოლივიაში – 68,3%. ყოფილი საბჭოთა ქვეყნებში ლიდერად საქართველო მოგვევლინა – მშპ-ში 68%-იანი წილით. ყველა ამ ქვეყანაში ერთად იატაკქვეშა ეკონომიკა საშუალოდ მშპ-ს 40,1%-ს უდრის, რაც საგრძნობლად განსხვავდება დასავლეთის ქვეყნების საშუალო მაჩვენებლის – 16,7%-გან.

2003 წელს გამოცემულ წიგნში *„მყისიერი სიგიჟე: სექსი, ნარკოტიკები და იაფი შრომა ამერიკულ შავ ბაზარზე"* გამომძიებელი და მწერალი ერიკ შლოსერი იმოწმებს ადამ სმითის „უხილავი ხელის" თეორიას იმის დასადასტურებლად, რომ საკუთარი ინტერესების განხორციელებისას ადამიანებს საზოგადოებისთვისაც სარგებლობა მოაქვთ. ამ „უხილავმა ხელმა" მოზრდილი იატაკქვეშა ეკონომიკა შექმნა, რომლის



ჩრდილოვანი საწარმო?

ფუნქციონირების პრინციპის გაანალიზების გარეშე შეუძლებელია მთლიანად ეკონომიკის გაგება. „იატაკქვეშეთი ერის პროგრესის და სიჯანსაღის მშვენიერი საზომია, – წერს შლოსერი, – როდესაც არასწორი ბევრი რამაა, მეტის დამალვა ხდება საჭირო". შლოსერმა დაასკვნა, რომ აშშ-შიც საკმაოდ ბევრი რამაა არასწორი. მას რომ უფრო გლობალურად განეხილა საკითხი, ნახავდა, რომ ამერიკაში დაფარული გაცილებით ნაკლებია.

წყარო: ფედერალური რეზერვის რიჩმონდის ფილიალის ანგარიში, 2005 წ. გაზაფხული

განათლების ხარისხისა თუ მათი თამაშებისგან მიღებული ბედნიერების შესახებ. ის არ შეიცავს ჩვენი პოეზიის მშვენიერებას თუ ჩვენი ოჯახების სიძლიერეს, ჩვენი სახალხო დებატების გონებამახვილობას თუ ჩვენი მთავრობის მოხელეთა პატიოსნებას. ის არც ჩვენს სიმამაცეს ასახავს, არც სიბრძნეს და არც სამშობლოსადმი ჩვენს ერთგულებას. მოკლედ, ის ყველაფერს ასახავს, იმის გარდა, რაც ცხოვრებას ფასეულს ხდის და ყველაფერს გვამცნობს ამერიკის შესახებ, იმის გარდა, თუ რატომ ვამაყობთ იმით, რომ ამერიკელები ვართ."

რობერტ კენედის განცხადების დიდი ნაწილი სიმართლეა. მაგრამ, თუ ასეა, რატომ ვართ ასე დაინტერესებული მთლიანი შიდა პროდუქტით?

იმიტომ, რომ მაღალი მშპ ნამდვილად გვეხმარება ცხოვრების მაღალი დონის მიღწევაში. მშპ ჩვენი ბავშვების ჯანმრთელობას არ ასახავს, მაგრამ ქვეყნებს, რომელთა მშპ მეტია, უკეთ შეუძლიათ თავიანთი ბავშვების ჯანმრთელობაზე ზრუნვა. მშპ განათლების ხარისხს არ ასახავს, მაგრამ ქვეყნებს, რომელთა მშპ მეტია, განათლების უკეთესი სისტემა აქვთ. მშპ პოეზიის მშვენიერებას არ ასახავს, მაგრამ ქვეყნებს, რომელთაც მეტი მშპ აქვთ, უფრო კარგად შეუძლიათ ასწავლონ თავიანთ მოქალაქეებს, იკითხონ და ისიამოვნონ პოეზიის მშვენიერებით. მშპ არ ითვალისწინებს ჩვენს გონიერებას, სიბრძნეს, პატიოსნებას, სიმამაცეს და სამშობლოსადმი ერთგულებას, მაგრამ ყველა ამ თვისების ხელშეწყობა უფრო ადვილია მაშინ, როდესაც ადამიანები ნაკლებს ფიქრობენ ცხოვრების აუცილებელ მატე-



მშპ ასახავს ქარხნების წარმოების დონეს, მაგრამ არა იმ ზარალს, რომელსაც წარმოება გარემოს აყენებს.

© PHOTODISC/GETTY IMAGES

რიალურ საჭიროებებზე. მოკლედ, მშპ უშუალოდ არ ასახავს იმას, რაც ჩვენს ცხოვრებას ფასეულს ხდის, მაგრამ ასახავს ჩვენს უნარს, შევიძინოთ ცხოვრების ეს ფასეულობანი.

მიუხედავად ამისა, მშპ კეთილდღეობის სრულყოფილი მაჩვენებელი მაინც არ არის. ზოგიერთი რამ, რასაც თავისი წვლილი შეაქვს კარგად ცხოვრებაში, მშპ-ს გარეთაა დარჩენილი. მათ შორისაა დასვენება. მაგალითად, დავუშვათ, რომ ყველა უეცრად შვიდდღიან სამუშაო კვირაზე გადავიდა, შაბათ-კვირას დასვენების ნაცვლად. ასეთ დროს წარმოებული იქნება მეტი საქონელი და მომსახურება და მშპ გაიზრდება. მაგრამ, მშპ-ს ზრდის მიუხედავად, ვერ ვიტყვით, რომ ყველას მდგომარეობა გაუმჯობესდება. დასვენების შემცირებით გამოწვეული კეთილდღეობის დანაკარგი გააბათილებს კეთილდღეობის ნამატს, რომელიც მეტი საქონლისა და მომსახურების წარმოებისა და მოხმარების შედეგია.

კიდევ ერთი რამ, რასაც მშპ არ ითვალისწინებს, გარემოს მდგომარეობაა. წარმოვიდგინოთ, რომ მთავრობამ გააუქმა ყველა კანონი, რომელიც გარემოს დაცვის მიზანს ემსახურება. ფირმები საქონელსა და მომსახურებას ისე აწარმოებენ, რომ გარემოს დაბინძურების დონეს არ გაითვალისწინებენ, და მშპ, ალბათ, გაიზრდება. მაგრამ კეთილდღეობა აუცილებლად შემცირდება. ჰაერისა და წყლის გაუარესება გადაფარავს მოგებას, რომელიც წარმოების ზრდის შედეგი იქნება.

ვინაიდან საქონლისა და მომსახურების შეფასებისთვის მშპ საბაზრო ფასებს იყენებს, ამიტომ ის თითქმის ყველა იმ საქმიანობის ღირებულებას არ ითვალისწინებს, რომელიც ბაზრებს გარეთ წარმოებს. მაგალითად, ბავშვების აღზრდა და ნებაყოფლობითი შრომა საზოგადოების გარკვეული ნაწილის კეთილდღეობას ზრდის, კეთილდღეობის ეს ნამატი კი მშპ-ზე არ აისახება. თუ მშობლები სამუშაო საათების რაოდენობას შეამცირებენ, რათა ბავშვებს მეტი დრო დაუთმონ, ეკონომიკა ნაკლებ საქონელსა და მომსახურებას აწარმოებს და მშპ შემცირდება, მაგრამ ამ ცვლილებამ, შესაძლოა, ცხოვრების ხარისხის შემცირება არ გამოიწვიოს.

დაბოლოს, შეგვიძლია დავასკვნათ, რომ მშპ უმეტესწილად – მაგრამ არა ყოველთვის – კეთილდღეობის კარგი მაჩვენებელია. დიდი მნიშვნელობა აქვს იმის ცოდნას, რას შეიცავს მთლიანი შიდა პროდუქტი და რას – არა.

მაგალითი | მთლიანი შიდა პროდუქტი და ცხოვრების დონე სხვადასხვა ქვეყნებში

მშპ-ს, როგორც ეკონომიკური კეთილდღეობის მაჩვენებლის, შეფასების საუკეთესო ხერხია საერთაშორისო მონაცემების შესწავლა. მდიდარი და ღარიბი ქვეყნების მთლიან შიდა პროდუქტებს შორის უზარმაზარი განსხვავებაა. თუ დიდი მშპ ცხოვრების მაღალ დონეს უზრუნველყოფს, მაშინ მშპ მჭიდროდ უნდა დავუკავშიროთ ცხოვრების ხარისხის მაჩვენებლებს. ასეც ვიქცევით.

მე-3 ცხრილში მსოფლიოს უდიდესი ქვეყნები ერთ სულ მოსახლეზე მშპ-ს სიდიდის მიხედვითაა დალაგებული. ცხრილში აგრეთვე ნაჩვენებია სიცოცხლის მოსალოდნელი ხანგრძლივობა და განათლების დონე (წერა-კითხვის მცოდნეთა წილი ზრდასრულ მოსახლეობაში). ეს მონაცემები საკმაოდ ნათელ სურათს იძლევა. ისეთ მდიდარ ქვეყნებში, როგორებიცაა შეერთებული შტატები, იაპონია და გერმანია, სიცოცხლის ხანგრძლივობა სამოცდაათ წელზე მეტია, და თითქმის მთელი მოსახლეობა წერა-კითხვის მცოდნეა. ღარიბ ქვეყნებში კი, როგორებიცაა ნიგერია, ბანგლადეში და პაკისტანი, ადამიანები, ჩვეულებრივ, მხოლოდ ხუთ ათეულ წელზე ცოტათი მეტს ცოცხლობენ, და წერა-კითხვა მოსახლეობის მხოლოდ ნახევარმა იცის.

მართალია, ცხოვრების ხარისხის სხვა ასპექტებთან დაკავშირებული მონაცემები არასრულია, მაგრამ ეს მონაცემებიც იმავეზე მეტყველებს. იმ ქვეყნებში, სადაც ერთ სულ მოსახლეზე ნაკლები მშპ მოდის, მეტია მცირენონიანი ახალშობილი, ხშირია ახალშობილთა თუ მშობიარეთა სიკვდილიანობა, ბავშვებს არასწორად და არასრულფასოვნად კვებავენ, ნაკლებად ხელმისაწვდომია სუფთა სასმელი წყალი. ასეთ ქვეყნებში სკოლის ასაკის ბავშვთა ნაკლები რაოდენობა სწავლობს, და თითოეულ ბავშვზე მასწავლებელთა ნაკლები რაოდენობა მოდის. ამ ქვეყნებში, როგორც წესი, ცოტაა რადიო და ტელევიზორები, კარგი გზები და ელექტროენერგიის მქონე შენობები. საერთაშორისო მონაცემებიდან ცხადი ხდება, რომ ქვეყნის მშპ მჭიდროდაა დაკავშირებული მოქალაქეთა ცხოვრების დონესთან. •

ცხრილი 3

მშპ და ცხოვრების დონე

ცხრილში ნაჩვენებია თორმეტი მთავარი ქვეყნის მშპ ერთ სულ მოსახლეზე და ცხოვრების დონის სამი სხვა მაჩვენებელი.

წყარო: ჰუმანური განვითარების ანგარიში 2004, გაერო

ქვეყანა	რეალური მშპ ერთ სულზე (2002)	სიცოცხლის ხანგრძლივობა	განათლებამიღებულ ზრდასრულ ადამიანთა წილი (მოსახლეობის %)	ინტერნეტის გამოყენება (მოსახლეობის %)
აშშ	$35,750	77 წელი	99%	55%
გერმანია	27,100	78	99	41
იაპონია	26,940	81	99	45
მექსიკა	8,970	73	91	10
რუსეთი	8,230	67	99	4
ბრაზილია	7,770	68	86	8
ჩინეთი	4,580	71	91	5
ინდონეზია	3,230	67	88	4
ინდოეთი	2,670	64	61	2
პაკისტანი	1,940	61	42	1
ბანგლადეში	1,700	61	41	,0.5
ნიგერია	860	52	67	,0.5

მაგალითი | ვინ იმარჯვებს ოლიმპიადაზე?

ყოველ ოთხ წელიწადში ერთხელ ქვეყნები ერთმანეთს ოლიმპიურ ასპარეზობებზე ეჯიბრებიან. ასპარეზობათა დასრულების შემდეგ კომენტატორები ქვეყნების წარმატებას მათ მიერ მოპოვებული მედლების რაოდენობით აფასებენ. ეს მაჩვენებელი, ერთი შეხედვით, განსხვავდება მშპ-სგან, რომელსაც ეკონომისტები ქვეყნის წარმატების საზომად იყენებენ. თუმცა, როგორც აღმოჩნდა, საქმე სხვაგვარადაა.

ეკონომისტებმა ენდრიუ ბერნარდმა და მეგან ბიუსემ გამოიკვლიეს ოლიმპიური წარმატების დეტერმინანტები და 2004 წელს ჟურნალ „რევიუ ოვ იკონომიქს ენდ სტატისტიქსში" გამოაქვეყნეს. ყველაზე უფრო აშკარა მიზეზი მოსახლეობის რაოდენობაა: ქვეყანას, რომელშიც მეტი ადამიანი ცხოვრობს, მეტი ძლიერი ათლეტიც ჰყავს. მაგრამ ამით არ მთავრდება. ჩინეთი, ინდოეთი, ბანგლადეში და ინდონეზია ერთად მსოფლიოს მოსახლეობის 40%-ზე მეტს შეადგენენ, მაგრამ მათ მიერ ოლიმპიადებზე მოპოვებული მედლები საშუალოდ საერთო რაოდენობის მხოლოდ 6%-ია. მიზეზი ამ ქვეყნების სიღარიბეა. მიუხედავად მოსახლეობის მრავალრიცხოვნებისა, მათზე მსოფლიოს მშპ-ს მხოლოდ 5% მოდის. სიღარიბე კი ბევრ ნიჭიერ ათლეტს უშლის ხელს თავისი შესაძლებლობების რეალიზებაში.

ბერნარდმა და ბიუსემ ოლიმპიური წარმატების ყველაზე სწორ საზომად მთლიანი მშპ დაასახელეს. მეტი მშპ ბევრ მედალს ნიშნავს, იმის მიუხედავად, რის გამოა ეს მაჩვენებელი მაღალი – მოსახლეობის რაოდენობისა თუ ერთ სულ მოსახლეზე მშპ-ს სიჭარბის გამო. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, თუკი ორ ქვეყანას ერთნაირი მშპ აქვს, ისინი, სავარაუდოდ, მსგავსი რაოდენობის მედლებს მოიპოვებენ, მაშინაც კი, თუ ერთი ქვეყნის მოსახლეობა მრავალრიცხოვანია და ერთ სულ მოსახლეზე მშპ დაბალია (მაგალითად ინდოეთი), და მეორე კი, პირიქით, ნაკლები მოსახლეობითა და ერთ სულ მოსახლეზე მშპ-ს მაღალი მაჩვენებლით გამოირჩევა (მაგ., ნიდერლანდები).

მშპ-სთან ერთად ოლიმპიურ წარმატებაზე ორი სხვა ფაქტორიც მოქმედებს. მასპინძელი ქვეყნის სპორტსმენები, როგორც წესი, დამატებით მედლებს იღებენ, რადგან საკუთარ მიწაზე ბრძოლის უპირატესობით სარგებლობენ. ამას გარდა, აღმოსავლეთ ევროპის ყოფილი კომუნისტური ქვეყნები (სსრკ, რუმინეთი, გდრ და ა.შ.) მეტ მედლებს იღებდნენ, ვიდრე მსგავსი მშპ-ს მქონე სხვა ქვეყნები. ეს ცენტრალური დაგეგმვის ეკონომიკის ქვეყნები უფრო მეტ რესურსებს ხარჯავდნენ ოლიმპიური ათლეტების გასაწვრთნელად, ვიდრე თავისუფალი საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნები, სადაც ადამიანებს გადაწყვეტილებათა მიღებისას მეტი თავისუფლება აქვთ. •

სწრაფი გამოკითხვა: რატომ არიან პოლიტიკოსები მთლიანი შიდა პროდუქტით დაინტერესებული?

დასკვნა

ამ თავში ვიმსჯელეთ იმის შესახებ, თუ როგორ ითვლიან ეკონომისტები ქვეყნის მთლიან შემოსავალს. რა თქმა უნდა, გამოთვლა მხოლოდ დასაწყისია. მაკროეკონომიკის დიდი ნაწილი ქვეყნის მთლიანი შიდა პროდუქტის გრძელვადიანი და მოკლევადიანი პერიოდების დეტერმინანტების დადგენას ისახავს მიზნად. რატომაა, მაგალითად, მშპ შეერთებულ შტატებსა და იაპონიაში უფრო დიდი, ვიდრე ინდოეთსა და ნიგერიაში? რის გაკეთება შეუძლიათ უღარიბესი ქვეყნების მთავრობებს მშპ-ს უფრო სწრაფი ზრდის მისაღწევად? რატომ იზრდება ზოგ პერიოდში შეერთებული შტატების მშპ, ზოგში კი – მცირდება? რის გაკეთება შეუძლიათ შეერთებული შტატების პოლიტიკოსებს მშპ-ს ამ ცვლილებების შედეგების შესარბილებლად? ესაა იმ კითხვების მოკლე ჩამონათვალი, რომელთაც მაკროეკონომიკამ უნდა უპასუხოს.

ამ მომენტისთვის, უნდა გავაცნობიეროთ მშპ-ს სამართლიანი გამოთვლის უდიდესი მნიშვნელობა. ყოველი ჩვენგანი სიცოცხლის განმავლობაში გარკვეულ წარმოდგენას იქმნის ეკონომიკის მუშაობის შესახებ. მაგრამ ეკონომისტებს, რომლებიც ეკონომიკურ ცვლილებებს შეისწავლიან, და პოლიტიკოსებს, რომლებიც ეკონომიკურ პოლიტიკას ქმნიან, უბრალო წარმოდგენაზე მეტი სჭირდებათ – მათ სჭირდებათ კონკრეტული მონაცემები, რომლებზეც თავიანთ მსჯელობას დააფუძნებენ. ამგვარად, ეკონომიკის ქცევის დახასიათება ისეთი სტატისტიკური მონაცემებით, როგორიცაა მშპ, მაკროეკონომიკის მეცნიერების ჩამოყალიბების პირველი საფეხურია.

მშპ-ის გაანგარიშება

- ვინაიდან ყველა გარიგებაში მყიდველი და გამყიდველი მონაწილეობს, ამიტომ ეკონომიკის მთლიანი ხარჯები ეკონომიკის მთლიანი შემოსავლის ტოლი უნდა იყოს.
- მთლიანი შიდა პროდუქტი (მშპ) ასახავს მიმდინარე პერიოდში წარმოებულ საქონელსა და მომსახურებაზე გაღებულ მთლიან ხარჯებს და აგრეთვე ამ საქონლისა და მომსახურების წარმოებიდან მიღებულ მთლიან შემოსავალს. უფრო ზუსტად, მშპ ყველა იმ საბოლოო საქონლისა თუ მომსახურების საბაზრო ღირებულებაა, რომელიც იწარმოება ქვეყნის შიგნით დროის მოცემულ პერიოდში.
- მშპ ოთხი კომპონენტისგან შედგება: მოხმარება, ინვესტიციები, სახელმწიფო შესყიდვები და წმინდა ექსპორტი. მოხმარება შეიცავს საოჯახო მეურნეობების მიერ საქონელსა და მომსახურებაზე გაწეულ ხარჯებს, ახალი საბინაო პირობების შეძენის გარდა. ინვესტიციებში შედის ახალი მოწყობილობებისა და შენობების ხარჯები, ოჯახების მიერ ახალი საბინაო პირობების შეძენის ჩათვლით. სამთავრობო შესყიდვები შეიცავს ადგილობრივი, შტატისა და ფედერალური მთავრობების ხარჯებს საქონელსა და მომსახურებაზე. წმინდა ექსპორტი უცხოელთა მიერ სამამულო წარმოების საქონელზე დახარჯული თანხებისა (ექსპორტი) და ქვეყნის მოქალაქეთა მიერ უცხოურ საქონელზე დახარჯული თანხების (იმპორტი) სხვაობაა.
- ნომინალური მშპ საქონლისა და მომსახურების წარმოების შეფასებისთვის მიმდინარე ფასებს იყენებს. რეალური მშპ საქონლისა და მომსახურების წარმოების შეფასებისთვის მუდმივ, საბაზო წლის ფასებს იყენებს. მშპ დეფლატორი – ნომინალური მშპ-სა და რეალური მშპ-ს ფარდობა – ეკონომიკაში არსებულ ფასების დონეს ასახავს.
- მშპ ეკონომიკური კეთილდღეობის კარგი მაჩვენებელია, რადგან ადამიანებს მაღალი შემოსავალი ურჩევნიათ დაბალ შემოსავალს. მაგრამ ეს არ არის კეთილდღეობის სრულყოფილი მაჩვენებელი. მაგალითად, მშპ არ ითვალისწინებს დასვენებისა და სუფთა გარემოს ღირებულებებს.

ძირითადი ცნებები

მიკროეკონომიკა, გვ. 483
მაკროეკონომიკა, გვ. 483
მლიანი შიდა პროდუქტი (მშპ), გვ. 486
მოხმარება, გვ. 488
ინვესტიცია, გვ. 489
სახელმწიფო შესყიდვები, გვ. 490
წმინდა ექსპორტი, გვ. 490
ნომინალური მშპ, გვ. 492
რეალური მშპ, გვ. 492
მშპ დეფლატორი, გვ. 493

კითხვები გამეორებისთვის

1. ახსენით, რატომ უნდა იყოს ეკონომიკის შემოსავალი მისი ხარჯების ტოლი.
2. რას უფრო მეტი წილი აქვს მშპ-ში – ეკონომიურ ავტომობილს თუ ძვირ ავტომობილს? რატომ?
3. მეპურე ფერმერისგან ხორბალს $2-ად ყიდულობს. ამ ხორბლით მეპურე პურს აცხობს, რომელიც $3 ღირს. რა თანხა ემატება მშპ-ს?
4. დიდი ხნის წინ პეგიმ $500 დახარჯა ფირფიტების კოლექციის შეგროვებაზე. დღეს პეგი თავის ფირფიტებს $100-ად ყიდის. როგორ იმოქმედებს ეს გაყიდვა მიმდინარე მშპ-ზე?
5. ჩამოთვალეთ მშპ-ს ოთხი კომპონენტი. დაასახელეთ თითოეული კომპონენტის მაგალითები.
6. რატომ იყენებენ ეკონომისტები უფრო ხშირად რეალურ და არა ნომინალურ მშპ-ს ეკონომიკური კეთილდღეობის შეფასებისას?
7. 2005 წელს ეკონომიკა 100 პურს აწარმოებს, რომელთაგან თითოეული $2-ად იყიდება. 2006 წელს ეკონომიკა 200 პურს აწარმოებს და თითოეულის ფასია $3. გამოთვალეთ ნომინალური მშპ, რეალური მშპ და მშპ დეფლატორი თითოეული წლისთვის (2005 საბაზო წელი იყოს). რამდენი პროცენტით იზრდება თითოეული სიდიდე?
8. რატომაა ქვეყნისთვის სასურველი, რომ დიდი მშპ ჰქონდეს? მოიყვანეთ რაიმე მაგალითი, რაც მშპ-ს ზრდის, მაგრამ არასასურველია.

სავარჯიშოები

1. მშპ-ს რომელ კომპონენტებზე იმოქმედებს ქვემოთ ჩამოთვლილი გარიგებები? ახსენით.
   ა) ოჯახი ახალ მაცივარს ყიდულობს.
   ბ) დეიდა ჯეინი ახალ სახლს ყიდულობს.
   გ) „ფორდი“ საკუთარი ინვენტარიდან „თანდერბერდს“ ყიდის.
   დ) თქვენ პიცას ყიდულობთ.
   ე) კალიფორნია 101-ე გზატკეცილს ანახლებს.
   ვ) თქვენი მშობლები ერთ ბოთლ ფრანგულ ღვინოს ყიდულობენ.
   ზ) „ჰონდა“ აფართოებს თავის ქარხანას მერისვილში, ოჰაიოს შტატში.
2. მშპ-ს ერთ-ერთი კომპონენტი – სახელმწიფო შესყიდვები – არ შეიცავს ტრანსფერულ ხარჯებს, მაგალითად, სოცუზრუნველყოფის ხარჯებს. მშპ-ს განმარტებაზე დაყრდნობით ახსენით ამის მიზეზი.
3. ამ თავში ვისწავლეთ, რომ მშპ არ შეიცავს უკვე გამოყენებული და ხელმეორედ გაყიდული საქონლის ღირებულებას. თუკი ამ ღირებულებას მშპ-ში გაითვალისწინებენ, რატომ გახდება მშპ ეკონომიკური კეთილდღეობის ნაკლებინფორმაციული მაჩვენებელი?
4. ქვემოთ მოცემულია რძისა და თაფლის მონაცემები:

წელი	რძის ფასი	რძის რაოდენობა (ლიტრებში)	თაფლის ფასი	თაფლის რაოდენობა (ლიტრებში)
2005	1	100	2	50
2006	1	200	2	100
2007	2	200	4	100

   ა) გამოთვალეთ ნომინალური მშპ, რეალური მშპ და მშპ დეფლატორი ყოველი წლისათვის. საბაზო წლად გამოიყენეთ 2005 წელი.
   ბ) გამოთვალეთ ნომინალური მშპ-ს, რეალური მშპ-სა და მშპ დეფლატორის პროცენტული ცვლილება 2006 და 2007 წლებში წინა წელთან შედარებით. თითოეული წლისათვის განსაზღვრეთ მაჩვენებელი, რომელიც არ იცვლება. ახსენით, რატომ არის თქვენი პასუხი სწორი?
   გ) რომელ წელს უფრო გაიზარდა ეკონომიკური კეთილდღეობა, 2006 თუ 2007 წელს?
5. მოცემულია აშშ-ს მშპ-ს მაჩვენებლები:

წელი	ნომინალური მშპ (მლრდ დოლარებში)	მშპ დეფლატორი (საბაზო წელი 1996)
2000	9873	118
1999	9269	113

ა) როგორ გაიზარდა ნომინალური მშპ 1999-დან 2000 წლამდე? (შენიშვნა: ზრდის მაჩვენებელში იგულისხმება ერთიდან მეორე პერიოდამდე მშპ-ს პროცენტული ცვლილება).
ბ) როგორ გაიზარდა მშპ დეფლატორი 1999-დან 2000 წლამდე?
გ) როგორი იყო 1996 წლის ფასებში გამოთვლილი 1999 წლის რეალური მშპ?
დ) როგორი იყო 1996 წლის ფასებში გამოთვლილი 2000 წლის რეალური მშპ?
ე) როგორი იყო რეალური მშპ-ს ზრდის ტემპი 1999-დან 2000 წლამდე?
ვ) ნომინალური მშპ-ს ზრდის მაჩვენებელი უფრო მაღალი იყო თუ რეალურისა? ახსენით.

6. როდესაც ფასები იზრდება, იზრდება ადამიანების შემოსავალიც საქონლის გაყიდვიდან. მაგრამ რეალური მშპ-ს ზრდა ამ მოგებას უგულებელყოფს. რატომღა ამჯობინებენ ეკონომისტები ეკონომიკური კეთილდღეობის მაჩვენებლად რეალური მშპ-ს გამოყენებას?
7. შეერთებული შტატების მთავრობა, ჩვეულებრივ, ყოველი თვის ბოლოს აქვეყნებს მშპ-ს გამოთვლის გადამოწმებულ შედეგებს. ბიბლიოთეკაში იპოვეთ სტატია, სადაც უკანასკნელი გამოთვლების ანგარიშია მოყვანილი, ან ესტუმრეთ აშშ-ს ეკონომიკური ანალიზის ბიუროს ვებ-გვერდს http://www.bea.doc.gov და იპოვეთ სიახლეებში შესაბამისი სტატია. იმსჯელეთ რეალური მშპ-ს, ნომინალური მშპ-სა და მშპ-ს კომპონენტების უკანასკნელი ცვლილებების შესახებ.
8. სალონი თმის შეჭრით დღეში $400 შემოსავალს იღებს. დროთა განმავლობაში სამუშაო იარაღები $50-იან ცვეთას განიცდის. დარჩენილი $350-დან სალონის მფლობელი 30 დოლარს გაყიდვის გადასახადის სახით უხდის სახელმწიფოს, $100-ს თავის ბიზნესს მოახმარს ახალი იარაღების შესაძენად. საბოლოოდ სახლში $220 მიაქვს, საიდანაც $70 საშემოსავლო გადასახადში წავა. ამ მონაცემებზე დაყრდნობით გამოთვალეთ სალონის მფლობელის წვლილი შემოსავლის შემდეგ მაჩვენებლებში:
ა) მთლიანი შიდა პროდუქტი;
ბ) წმინდა ეროვნული პროდუქტი;
გ) ეროვნული შემოსავალი;
დ) პირადი შემოსავალი;
ე) წმინდა პირადი შემოსავალი.
9. ფერმერი თავის მოყვანილ ხორბალს $100-ად მიჰყიდის მეწისქვილეს, რომელიც ამ ხორბალს ფქვავს და ფქვილს $150-ად მიყიდის მცხობელს. მცხობელი აცხობს პურს და მომხმარებელს $180-ად მიჰყიდის. მომხმარებელი პურს მიირთმევს.
ა) რა იქნება მშპ ამ ეკონომიკაში? ახსენით.
ბ) *დამატებული ღირებულება* განსაზღვრულია, როგორც მწარმოებლის პროდუქტის ღირებულებას გამოკლებული მწარმოებლის მიერ შეძენილი შუალედური საქონლის ღირებულება. დავუშვათ, მაგალითში მოცემულის გარდა, სხვა შუალედური საქონელი არ არსებობს. გამოთვალეთ დამატებული ღირებულება ამ სამიდან თითოეული მწარმოებლისათვის.
გ) რას უდრის სამი მეწარმის მიერ ეკონომიკაში შექმნილი დამატებული ღირებულების ჯამი? როგორ შეეფარდება იგი ეკონომიკის მშპ-ს? გვიკარნახებს თუ არა ეს მაგალითი მშპ-ს გამოთვლის კიდევ ერთ მეთოდს?
10. საქონელი და მომსახურება, რომლებიც ბაზრებზე არ იყიდება, მაგალითად, სახლში დამზადებული და მოხმარებული საკვები, საზოგადოდ, მშპ-ში არ შედის. თქვენი აზრით, როგორ შეიძლება ამან გამოიწვიოს ის, რომ მე-3 ცხრილის მეორე სვეტის რიცხვებმა არასწორი შედეგები მოგვცეს შეერთებული შტატებისა და ინდოეთის ეკონომიკური კეთილდღეობის შედარებაში? ახსენით.
11. 90-იანი წლების დასაწყისამდე შეერთებული შტატების მთავრობა ეკონომიკური კეთილდღეობის გამოთვლისას მეტ ყურადღებას უთმობდა მეპ-ს, ვიდრე მშპ-ს. რომელი მაჩვენებელი უნდა აირჩიოს მთავრობამ, თუ ამერიკელთა მთლიან შემოსავალზე ზრუნავს? რომელი მაჩვენებელი უნდა აირჩიოს მთავრობამ, თუ ზრუნავს შეერთებულ შტატებში მიმდინარე ეკონომიკური საქმიანობის მთლიან რაოდენობაზე?
12. ქალების წილი შეერთებული შტატების სამუშაო ძალაში 1970 წლიდან მკვეთრად გაიზარდა.
ა) როგორ იმოქმედა, თქვენი აზრით, ამ ცვლილებამ მშპ-ზე?
ბ) წარმოიდგინეთ კეთილდღეობის ისეთი მაჩვენებელი, რომელიც სახლში შრომისა და დასვენების დროს შეიცავს. შეადარეთ კეთილდღეობის ამ მაჩვენებლის ცვლილება და მშპ-ს ცვლილება.
გ) მოიფიქრეთ კეთილდღეობის სხვა ასპექტები, რომლებიც დაკავშირებულია ქალთა შრომის რაოდენობის ზრდასთან. პრაქტიკული იქნება თუ არა კეთილდღეობის ისეთი მაჩვენებლის შექმნა, რომელიც ამ ასპექტებს ითვალისწინებს?



ამ თავში მოცემული საკითხების, ამოცანების, მაგალითების, სწრაფი გამოკითხვისა და ა.შ. შესახებ დამატებითი ინფორმაციისათვის ესტუმრეთ ვებ-გვერდს http://mankiw.swlearning.com.



24

ცხოვრების ღირებულების გამოთვლა

1931 წელს, როდესაც აშშ-ს ეკონომიკა დიდ დეპრესიას განიცდიდა, ცნობილი ბეისბოლისტის, ბეიბე რუთის შემოსავალი $80,000 იყო. იმ დროისთვის ეს წარმოუდგენლად დიდი თანხა იყო თვით ბეისბოლის ვარსკვლავებისთვისაც კი. ერთ-ერთი გადმოცემის თანახმად, ერთმა ჟურნალისტმა რუთს ჰკითხა, სამართლიანია, რომ წელს მეტი მიიღე, ვიდრე პრეზიდენტმა ჰერბერტ ჰუვერმა, რომლის ხელფასიც მხოლოდ $75,000-ს შეადგენსო. „მე უკეთესი წელიწადი მქონდა," – უპასუხა რუთმა.

2005 წელს საშუალო ბეისბოლისტი $5,8 მილიონს იღებს, საუკეთესოები კი, მაგალითად, ალექს როდრიგესი – $26 მილიონს. შეიძლება იფიქროთ, რომ ბეისბოლი ბოლო ექვსი ათწლეულის განმავლობაში სპორტის უფრო სარფიანი სახეობა გახდა. მაგრამ, როგორც ყველასათვის ცნობილია, საქონლისა და მომსახურების ფასებიც გაიზარდა. 1931 წელს ხუთ ცენტად ერთ ნაყინს იყიდდით, ხოლო ოცდახუთ ცენტად ადგილობრივი კინოთეატრის ბილეთის ყიდვასაც შეძლებდით. ვინაიდან ფასები ბეიბე რუთის დროს ასე დაბალი იყო დღევანდელთან შედარებით, ძნელი სათქმელია, ვისი ცხოვრების დონე უფრო მაღალია – რუთისა თუ დღევანდელი სპორტსმენებისა.

წინა თავში ვნახეთ, როგორ იყენებენ ეკონომისტები მთლიან შიდა პროდუქტს (მშპ) ეკონომიკაში წარმოებული საქონლისა და მომსახურების რაოდენობის დასადგენად. ამ თავში იმას შევისწავლით, თუ როგორ ითვლიან ეკონომისტები ცხოვრების საერთო ღირებულებას. ბეიბე რუთის $80,000-იანი ხელფასი დღევანდელ ხელფასებს რომ შევადაროთ, რაიმე ისეთი ხერხი უნდა ვიპოვოთ, რომლის მეშვეობითაც თანხების ამსახველ რიცხვებს მსყიდველობითი უნარის უფრო შინაარსიანი მაჩვენებლით შევცვლით. ამის საშუალებას სწორედ *სამომხმარებლო ფასების ინდექსი* გვაძლევს. მას შემდეგ, რაც ვნახავთ, როგორი სტრუქტურა აქვს სამომხმარებლო ფასების ინდექსს, ვიმსჯელებთ იმაზე, როგორ გამოვიყენოთ ფასების ასეთი ინდექსი სხვადასხვა დროის თანხების შედარებისთვის.

სამომხმარებლო ფასების ინდექსი ცხოვრების ღირებულების ცვლილებებზე დაკვირვებისთვის გამოიყენება. როდესაც სამომხმარებლო ფასების ინდექსი იზრდება, ტიპურმა ოჯახმა მეტი ფული უნდა დახარჯოს ცხოვრების იმავე დონის შესანარჩუნებლად. ეკონომისტები ტერმინ „ინფლაციას" იყენებენ იმ სიტუაციის აღსაწერად, როდესაც ეკონომიკაში ფასების საერთო დონე იზრდება. *ინფლაციის დონე* ფასების ინდექსის პროცენტული ცვლილებაა წინა წელთან შედარებით. როგორც მომდევნო თავებში ვნახავთ, ინფლაცია მაკროეკონომიკური მოვლენებიდან ერთ-ერთი ყველაზე კარგად შესწავლილი და მაკროეკონომიკური პოლიტიკის წარმმართველი ძირითადი მოვლენაა. ამ თავში შევამზადებთ ასეთი ანალიზის საფუძველს, რისთვისაც ვაჩვენებთ, როგორ განსაზღვრავენ ეკონომისტები ინფლაციის დონეს სამომხმარებლო ფასების ინდექსის გამოყენებით.

სამომხმარებლო ფასების ინდექსი

სამომხმარებლო ფასების ინდექსი (სფი) ტიპური მომხმარებლის მიერ შეძენილი საქონლისა და მომსახურების მთლიანი ღირებულების მაჩვენებელი.

სამომხმარებლო ფასების ინდექსი ტიპური მომხმარებლის მიერ შეძენილი საქონლისა და მომსახურების საერთო ღირებულების მაჩვენებელია. შრომის სტატისტიკის ბიურო, რომელიც შრომის დეპარტამენტის ნაწილია, ყოველთვიურად ითვლის და აქვეყნებს სამომხმარებლო ფასების ინდექსს. ამ თავში ვიმსჯელებთ იმის შესახებ, თუ როგორ გამოითვლება სამომხმარებლო ფასების ინდექსი და რა პრობლემები ჩნდება ამ გამოთვლების დროს. ვიმსჯელებთ აგრეთვე იმის შესახებ, რამდენად განსხვავებულია სამომხმარებლო ფასების ინდექსი მშპ დეფლატორისგან, ფასების საერთო დონის კიდევ ერთი მაჩვენებლისგან, რომელიც წინა თავში შევისწავლეთ.

როგორ გამოითვლება სამომხმარებლო ფასების ინდექსი

როდესაც შრომის სტატისტიკის ბიურო სამომხმარებლო ფასების ინდექსსა და ინფლაციის დონეს განსაზღვრავს, იყენებს მონაცემებს ათასობით სახეობის საქონლისა და მომსახურების ფასების შესახებ. ამ სტატისტიკის სტრუქტურის გასაგებად განვიხილოთ მარტივი ეკონომიკა, რომელშიც მომხმარებლები მხოლოდ ორ საქონელს – ჰოთ-დოგსა და ჰამბურგერებს ყიდულობენ. 1-ლ ცხრილში შრომის სტატისტიკის ბიუროს გამოთვლების პირველი ხუთი საფეხურია ნაჩვენები.

1. *კალათის დაფიქსირება.* სამომხმარებლო ფასების ინდექსის გამოთვლის პირველი საფეხურია იმის განსაზღვრა, რომელი ფასებია ყველაზე მნიშვნელოვანი ტიპური მომხმარებლისთვის. თუ ტიპური მომხმარებელი ჰოთ-დოგს უფრო მეტი რაოდენობით ყიდულობს, ვიდრე ჰამბურგერებს, მაშინ ჰოთ-დოგის ფასი უფრო მნიშვნელოვანია, ვიდრე ჰამბურგერისა, და ამიტომ მეტი წონა ექნება ცხოვრების ღირებულების გამოთვლისას. შრომის სტატისტიკის ბიურო ამ წონებს მომხმარებელთა გამოკითხვით და საქონლისა და მომსახურების იმ კალათის მოძებნით ადგენს, რომელსაც ტიპური მომხმარებელი ყიდულობს. ამ ცხრილში მოყვანილი მაგალითიდან ჩანს, რომ მომხმარებელი 4 ჰოთ-დოგისა და 2 ჰამბურგერისგან შემდგარ კალათას ყიდულობს.
2. *ფასების დადგენა.* სამომხმარებლო ფასების ინდექსის გამოთვლის მეორე საფეხურია კალათის შემადგენელი თითოეული საქონლისა თუ მომსახურების ფასების დადგენა დროის თითოეული პერიოდისთვის. ცხრილში ნაჩვენებია ჰოთ-დოგისა და ჰამბურგერის ფასები სამი სხვადასხვა წლისთვის.
3. *კალათის ღირებულების გამოთვლა.* მესამე საფეხურია ფასების მონაცემების გამოყენება სხვადასხვა დროს საქონლისა და მომსახურების კალათის ღირებულების გამოსათვლელად. ცხრილში ეს გამოთვლებია ნაჩვენები თითოეული წლისთვის. აღსანიშნავია, რომ ამ გამოთვლებში მხოლოდ ფასები იცვლება. საქონლისა და მომსახურების კალათის (4 ჰოთ-დოგი და 2 ჰამბურგერი) უცვლელად დატოვებით ვაკეთებთ ფასების ცვლილების ეფექტის იზოლაციას სხვა რაოდენობრივი ცვლილებებისგან, რომლებიც, შესაძლოა, ამავე დროს მოხდეს.
4. *საბაზო წლის არჩევა და ინდექსის გამოთვლა.* მეოთხე საფეხურია რომელიმე წლის

ცხრილში ნაჩვენებია, როგორ უნდა გამოვითვალოთ სამომხმარებლო ფასების ინდექსი და ინფლაციის დონე წარმოსახვით ეკონომიკაში, სადაც მომხმარებლები მხოლოდ და ჰოთ-დოგებსა და ჰამბურგერებს ყიდულობენ.

ცხრილი 2

სამომხმარებლო ფასების ინდექსისა და ინფლაციის დონის გამოთვლა: მაგალითი

საფეხური 1: მომხმარებლების გამოკითხვა სამომხმარებლო კალათის დაფიქსირების მიზნით

4 ჰოთ-დოგი, 2 ჰამბურგერი

საფეხური 2: თითოეული საქონლის ფასის დადგენა თითოეულ წელს

წელი	ჰოთ-დოგის ფასი	ჰამბურგერის ფასი
2005	$1	$2
2006	2	3
2007	3	4

საფეხური 3: სამომხმარებლო კალათის ღირებულების გამოთვლა თითოეული წლისთვის

2005	($1 X 4 ჰოთ-დოგი) + ($2 X 2 ჰამბურგერი) = $8
2006	($2 X 4 ჰოთ-დოგი) + ($3 X 2 ჰამბურგერი) = $14
2007	($3 X 4 ჰოთ-დოგი) + ($4 X 2 ჰამბურგერი) = $20

საფეხური 4: საბაზო წლის (2001) არჩევა და თითოეული წლისთვის სამომხმარებლო ფასების ინდექსის გამოთვლა

2005	($8/$8) X 100 = 100
2006	($14/$8) X 100 = 175
2007	($20/$8) X 100 = 250

საფეხური 5: სამომხმარებლო ფასების ინდექსის მეშვეობით წინა წლის ინფლაციის დონის გამოთვლა

2006	(175 – 100)/100 X 100 = 75%
2007	(250 – 175)/175 X 100 = 43%

საბაზო წლად არჩევა. ინდექსის გამოსათვლელად საქონლისა და მომსახურების კალათის ფასი თითოეულ წელს იყოფა კალათის ფასზე საბაზო წელს და შემდეგ ეს შეფარდება 100-ზე მრავლდება. მიღებული რიცხვი სამომხმარებლო ფასების ინდექსია.

ცხრილში მოყვანილ მაგალითში საბაზო წლად 2005 წელია აღებული. ამ წელს ჰოთ-დოგებისა და ჰამბურგერებისგან შემდგარი კალათა $8 ღირს. ამგვარად, სხვა წელს კალათის ფასი $8-ზე იყოფა და 100-ზე მრავლდება. 2005 წელს სამომხმარებლო ფასების ინდექსია 100 (საბაზო წელს ინდექსი ყოველთვის 100-ის ტოლია). 2006 წელს სამომხმარებლო ფასების ინდექსია 175. ეს იმას ნიშნავს, რომ კალათის ფასი 2006 წელს საბაზო წელს მისივე ფასის 175 პროცენტია. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, სასაქონლო კალათა, რომელიც საბაზო წელს $100 ღირს, 2006 წელს $175 ღირს. ამის მსგავსად, 2007 წელს სამომხმარებლო ფასების ინდექსია 250, რაც იმაზე მეტყველებს, რომ ამ წლის ფასების დონე საბაზო წლის ფასების დონის 250 პროცენტს შეადგენს.

ინფლაციის დონე
ფასების ინდექსის პროცენტული ცვლილება წინა პერიოდთან შედარებით.

5. *ინფლაციის დონის გამოთვლა.* მეხუთე და უკანასკნელი საფეხურია სამომხმარებლო ფასების ინდექსის გამოყენება **ინფლაციის დონის** გამოთვლისთვის, რომელიც ფასების ინდექსის პროცენტულ ცვლილებას წარმოადგენს წინა პერიოდთან შედარებით. ჩვენს მაგალითში სამომხმარებლო ფასების ინდექსი 75 პროცენტით გაიზარდა 2005 წლიდან 2006 წლამდე და 43 პროცენტით – 2006 წლიდან 2007 წლამდე. ამბობენ, რომ 2006

წელს ინფლაციის დონეა 75 პროცენტი, 2007 წელს კი – 43 პროცენტი.

მიუხედავად იმისა, რომ ეს მაგალითი მხოლოდ ორი სახის საქონლით რეალური სამყაროს გამარტივებული მოდელია, ის მაინც გვიჩვენებს, როგორ ითვლის შრომის სტატისტიკის ბიურო სამომხმარებლო ფასების ინდექსსა და ინფლაციის დონეს. ბიურო ყოველთვიურად აგროვებს და ამუშავებს მონაცემებს ათასობით სახის საქონლისა და მომსახურების ფასების შესახებ და ამ ხუთი საფეხურის გავლით განსაზღვრავს, რა სიჩქარით იზრდება ტიპური მომხმარებლის ცხოვრების ღირებულება. როდესაც ბიურო ადგენს ყოველთვიურ ანგარიშს სამომხმარებლო ფასების ინდექსის შესახებ, ამ რიცხვს, როგორც წესი, საღამოს სატელევიზიო საინფორმაციო გადაცემაში ვხედავთ ან მომდევნო დილის გაზეთებში ვკითხულობთ.

საწარმოო ფასის ინდექსი
ფირმების მიერ შეძენილი საქონლისა და მომსახურების კალათის ღირებულების საზომი.

მთლიანად ეკონომიკის სამომხმარებლო ფასების ინდექსის გარდა, შრომის სტატისტიკის ბიურო ფასების რამდენიმე სხვა ინდექსსაც ითვლის. ეს ინდექსები ქვეყნის ზოგ დიდ ქალაქს (მაგალითად, ბოსტონს, ნიუ-იორკსა და ლოს-ანჯელესს) ან საქონლისა და მომსახურების რომელიმე ვიწრო კატეგორიას (მაგალითად, საკვებს, ტანსაცმელსა და ენერგიას) ეხება. ამას გარდა, ბიურო გამოითვლის **საწარმოო ფასების ინდექსსაც**, რომელიც მომხმარებლების მიერ შეძენილი საქონლისა და მომსახურების კალათის ღირებულებას კი არ ასახავს, არამედ ფირმებისას. ვინაიდან ფირმები საბოლოოდ თავიანთ დანახარჯებს მომხმარებლებს გადააბარებენ გაზრდილი სამომხმარებლო ფასების სახით, საწარმოო ფასების ინდექსი ხშირად ძალიან სასარგებლოა სამომხმარებლო ფასების ინდექსის ცვლილებათა პროგნოზირებისთვის.

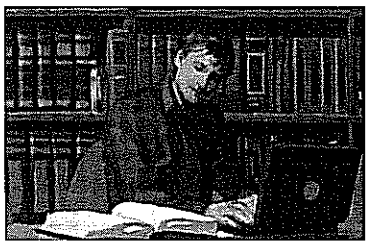
ცხოვრების ღირებულების გამოთვლისას წარმოქმნილი პრობლემები

სამომხმარებლო ფასების ინდექსის მიზანი ცხოვრების ღირებულების ცვლილებების გამოთვლაა. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, სამომხმარებლო ფასების ინდექსი იმის შეფასებას ცდილობს, რამდენად უნდა გაიზარდოს შემოსავალი, რათა შენარჩუნებულ იქნეს ცხოვრების მუდმივი დონე. მაგრამ სამომხმარებლო ფასების ინდექსი ცხოვრების ღირებულების სრულყოფილი მაჩვენებელი არ არის. ამ ინდექსთან დაკავშირებულია სამი ფართოდ ცნობილი, მაგრამ რთულად გადასაწყვეტი პრობლემა.

პირველი პრობლემაა *ჩანაცვლებისკენ სწრაფვა.* ფასები პროპორციულად არ იცვლება: ზოგი მეტად იცვლება, ზოგი – ნაკლებად. მომხმარებლები ფასების ცვლილების ამ განსხვავებებს იმ საქონლის მოხმარების შემცირებით პასუხობენ, რომლის ფასიც მეტად გაიზარდა, და ყიდულობენ იმ საქონელს, რომლის ფასიც ნაკლებად გაიზარდა ან, სულაც, შემცირდა. ესე იგი, მომხმარებელი მეტად გაძვირებულ საქონელს ნაკლებად გაძვირებული საქონლით ჩაანაცვლებს. მაგრამ სამომხმარებლო ფასების ინდექსი იმ დაშვებით გამოითვლება, რომ სასაქონლო კალათა უცვლელია. მომხმარებლის მიერ ერთი საქონლის მეორით ჩანაცვლების შესაძლებლობის გაუთვალისწინებლობით ინდექსი ცხოვრების ღირებულების ზრდას აზვიადებს.

განვიხილოთ მარტივი მაგალითი. დავუშვათ, საბაზო წელს ვაშლი მსხალზე იაფია, და მომხმარებელი ვაშლს უფრო მეტს ყიდულობს, ვიდრე მსხალს. შრომის სტატისტიკის ბიურო სასაქონლო კალათაში უფრო მეტ ვაშლს შეიტანს, ვიდრე მსხალს. დავუშვათ, მომდევნო წელს მსხალი ვაშლზე იაფი გახდა. ბუნებრივია, მომხმარებელი ამ ცვლილების საპასუხოდ ვაშლის მოხმარებას შეამცირებს და მსხლის მოხმარებას გაზრდის. მაგრამ სამომხმარებლო ფასების ინდექსის გამოთვლისას ბიურო უცვლელ კალათას იყენებს, რითაც, არსებითად, უშვებს, რომ მომხმარებელი აგრძელებს ახლა უკვე ძვირი ვაშლის ყიდვას იმავე რაოდენობით, როგორც მანამდე. ამის გამო ინდექსი ცხოვრების ღირებულების ბევრად მეტ ზრდას გვიჩვენებს, ვიდრე ამას მომხმარებელი სინამდვილეში განიცდის.

სამომხმარებლო ფასების ინდექსთან დაკავშირებული მეორე პრობლემაა *ახალი საქონლის გამოჩენა.* როდესაც ბაზარზე ახალი საქონელი ჩნდება, მომხმარებელს არჩევანის მეტი საშუალება აქვს. საქონლის მრავალფეროვნება კი, თავის მხრივ, თითოეულ დოლარს უფრო ღირებულს ხდის, ამიტომ მომხმარებელს დოლარების ნაკლები რაოდენობა სჭირდება ცხოვრების ნებისმიერი მოცემული დონის შესანარჩუნებლად. მაგრამ იმის გამო, რომ სამომხმარებლო ფასების ინდექსი უცვლელ სასაქონლო კალათას ემყარება, ინდექსი



ინფორმაციისათვის

რა შედის მფი-ს კალათაში?

როცა შრომის სტატისტიკის ბიურო სამომხმარებლო ფასების ინდექსს ადგენს, ცდილობს, მასში ჩართოს ყველა ის საქონელი და მომსახურება, რომელსაც ტიპური მომხმარებელი ყიდულობს. უფრო მეტიც, ბიურო ანგარიშობს შეწონილ სიდიდეს იმის მიხედვით, თუ რა რაოდენობით იძენს მომხმარებელი ამა თუ იმ საქონელს.

1-ლი ნახაზი გვიჩვენებს, როგორ ნაწილდება მომხმარებლის ხარჯები შეძენილი საქონლისა და მომსახურების მთავარ კატეგორიებად. ჯერჯერობით მათგან ყველაზე მნიშვნელოვანი საბინაო ხარჯებია, რომლებიც ტიპური მომხმარებლის ბიუჯეტის 42%-ს აღწევს. ეს კატეგორია მოიცავს ქირას (33%), საწვავს (5%), ავეჯისა და სარემონტო სამუშაოების ფასს (4%). მეორე უდიდესი კატეგორიაა ტრანსპორტირება, რომელსაც მომხმარებლის ბიუჯეტის 17% უჭირავს. იგი შეიცავს მანქანის, ბენზინის, ავტობუსების, მეტროს და სხვა ხარჯებს. შემდეგია საკვებისა და სასმელების კატეგორია 15%-იანი წილით. ის მოიცავს სახლში კვებას (8%), რესტორნებში სადილს (6%) და ალკოჰოლურ სასმელებს (1%). მომდევნო კატეგორიებია ჯანდაცვა, დასვენება, განათლება და კომუნიკაციები. თითოეული მთელი ბიუჯეტის დაახლოებით 6%-ს იკავებს. უკანასკნელი კატეგორია მოიცავს ტანსაცმლის, ფეხსაცმლისა და სამკაულების ხარჯებს, რომლებიც ტიპური მომხმარებლის ხარჯების 4%-ს შეადგენს.

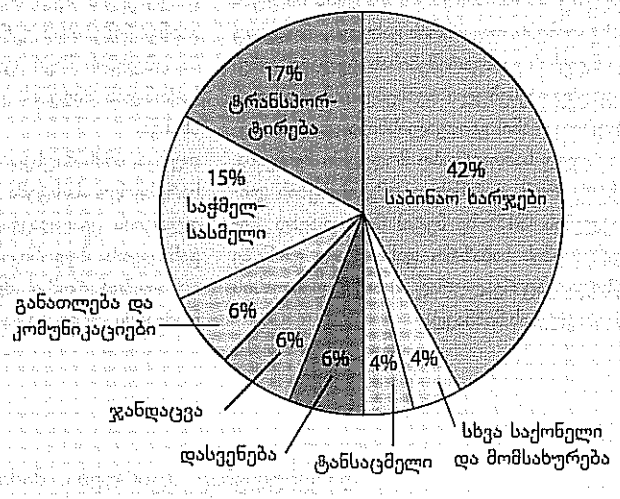
ნახაზზე მოცემულია აგრეთვე „სხვა საქონელი და მომსახურება". მას ბიუჯეტის 4% უჭირავს და მოიცავს ყველა იმ ხარჯს, რომლებიც არ შედის რომელიმე ზემოთ ჩამოთვლილ კატეგორიაში, მაგალითად, თამბაქოს, თმის შეჭრისა და დაკრძალვის ხარჯებს.

ნახაზი 1

საქონლისა და მომსახურების ტიპური კალათა

ნახაზზე ნაჩვენებია ტიპური მომხმარებლის ხარჯების განაწილება საქონლისა და მომსახურების სხვადასხვა კატეგორიებს შორის. შრომის სტატისტიკის ბიუროს განმარტებით, თითოეული კატეგორიისათვის მინიჭებულ წილი მომხმარებლისათვის საქონლისა და მომსახურების ამ ჯგუფის „შეფარდებით მნიშვნელობას" ასახავს.

წყარო: შრომის სტატისტიკის ბიურო.



დოლარის მსყიდველობითი უნარის ამ ცვლილებას არ ითვალისწინებს.

განვიხილოთ კიდევ ერთი მაგალითი. როდესაც ბაზარზე ვიდეომაგნიტოფონები გამოჩნდა, მომხმარებლებს საყვარელი ფილმების სახლში ყურების შესაძლებლობა გაუჩნდათ. ამ ახალმა საქონელმა მომხმარებლის კეთილდღეობის ზრდა გამოიწვია სამომხმარებლო არჩევანის გაფართოებით. ცხოვრების ღირებულების სრულყოფილი ინდექსი ამ ცვლილებას ცხოვრების ღირებულების შემცირებით გამოხატავდა. მაგრამ სამომხმარებლო ფასების ინდექსი არ შემცირდა ვიდეომაგნიტოფონების გამოჩენის შედეგად. საბოლოოდ, შრომის სტატისტიკის ბიურომ გადახედა სასაქონლო კალათას და მასში ვიდეომაგნიტოფონებიც შეიტანა, მოგვიანებით კი ინდექსში ვიდეომაგნიტოფონების ფასის ცვლილებაც აისახა. მაგრამ ვიდეომაგნიტოფონების პირველ გამოჩენასთან დაკავშირებით ცხოვრების ღირებულების შემცირება ინდექსში არასდროს ასახულა.

მესამე პრობლემა, რომელიც სამომხმარებლო ფასების ინდექსს ახასიათებს, *ხარისხის ცვლილების გაუთვალისწინებლობაა*. როდესაც საქონლის ხარისხი მცირდება, დოლარის



ახალი ამბებიდან

ხარისხის ცვლილებების აღრიცხვა

ნებისმიერი მაკროეკონომიკური სტატისტიკის უკან ათასობით კერძო მონაცემი და გარკვეული ანალიზი დგას.

დებატები არამატერიალური ძონების ინფლაციის შესახებ

თიმოთი ჰერპერი

როდესაც 27-ინჩიანი (1ინჩი (დუიმი) – 2,50 სანტიმეტრი) ტელევიზორის ფასი თვიდან თვემდე $329,99-ის დოლარის დონეზე რჩება, უმრავლესობისათვის ეს ფასის უცვლელობას ნიშნავს. ტიმ ლეფლერი კი სხვანაირად ფიქრობს. ის შრომის სტატისტიკის ბიუროში საქონელმცოდნედ მუშაობს, სამთავრობო სააგენტოში, რომელიც სამომხმარებლო ფასების ინდექსს გაიანგარიშებს. დეკემბრის გასულს, როდესაც მან ინდექსის გაანგარიშებისას ტელევიზორების გაუმჯობესებული თვისებები (მათ შორის უკეთესი ეკრანი) გაითვალისწინა და მონაცემები რთულ სამთავრობო მოდელში შეიყვანა, დაინახა, რომ ეკრანის გაუმჯობესების ღირებულების ($135-ზე მეტი) მიუხედავად ტელევიზორების საბაზრო ფასი იმავე დონეზე რჩებოდა, რაც რეალურად ამ საქონლის ფასის 29%-ით კლებას ნიშნავდა.

ლეფლერი ჰედონიკის პრინციპებს ეყრდნობოდა. ჰედონიკა კი გახლავთ იდუმალი სტატისტიკური ტექნოლოგია, რომელიც აშშ-ს მთავრობის მიერ ინფლაციის შეფასების მთავარ ტექნოლოგიად იქცა. ჰედონიკა ფასების ცვლილების ანალიზის მეთოდია, რომელიც ამ ანალიზში საქონლის ხარისხის გაუმჯობესებას დიდ მნიშვნელობას ანიჭებს. ეს კი აშშ-ს დინამიკური ეკონომიკისა და ტექნოლოგიური პროგრესისათვის სასიცოცხლოდ აუცილებელია. ჰედონიკის გარეშე ინფლაციის გაანგარიშებისას ვერ მოხერხდებოდა მომხმარებლების მიერ ფულის ერთეულზე მეტი საქონლის მიღების ეფექტის სრულყოფილი ასახვა.

თუმცა, იმის მიუხედავად, რომ ფედერალური სარეზერვო სისტემა ბოლოდროინდელი ინფლაციის კვალდაკვალ ზრდიდა სარგებლის განაკვეთს, ჰედონიკის მრავალი კრიტიკოსი აცხადებდა, რომ ეს მეთოდი ამახინჯებს ეკონომიკაში მიმდინარე პროცესების რეალურ სურათს. მათი აზრით, ჰედონიკა სუბიექტურია და მისი წყალობით ინფლაციის მაჩვენებლები ხელოვნურად მცირდება. ეს კი იმას ნიშნავს, რომ ფედერალური სარეზერვო სისტემა ვერ ფლობდა მოვლენათა განვითარების ობიექტურ სურათს.

სფი-ს სისწორე ძალზე მნიშვნელოვანია მომხმარებლის, ბიზნესის, მთავრობისა და ზოგადად ეკონომიკისათვის. სფი სოციალური დაცვის ხარჯების განსაზღვრის საფუძველია, რამაც გასულ წელს $487 მილიარდი შეადგინა. ეს მაჩვენებელი ასევე მნიშვნელოვან როლს ასრულებს არენდის, პროფკავშირების სახელფასო კონტრაქტების, კუების ტალონების, ალიმენტებისა და სხვათა ანგარიშისას.

ობლიგაციების მსოფლიოს უდიდესი ფონდის, „პიმკოს" დირექტორმა ბილ გროსმა დიდი აურზაური გამოიწვია, როდესაც განაცხადა, რომ ინფლაციის გაზომვის მთავრობისეული მეთოდი ინფლაციის რეალურ დონეს არ

ღირებულებაც მცირდება, მაშინაც კი, როდესაც საქონლის ფასი უცვლელი რჩება. ანალოგიურად, თუ საქონლის ხარისხი იზრდება, დოლარის ღირებულებაც იზრდება. შრომის სტატისტიკის ბიურო მაქსიმალურად ცდილობს ხარისხის ცვლილების გათვალისწინებას. როდესაც კალათაში საქონლის ხარისხი იცვლება, მაგალითად, გამოდის ახალი ავტომობილი, რომელსაც მეტი ცხენის ძალა აქვს ან ნაკლებ ბენზინს წვავს, ბიურო ახალი საქონლის ფასს ითვალისწინებს, რათა ხარისხის ცვლილება დააფიქსიროს. ბიურო არსებითად უცვლელი ხარისხის საქონლისგან შემდგარი კალათის ფასის გამოთვლას ცდილობს. მიუხედავად ამისა, ხარისხის ცვლილება მაინც პრობლემად რჩება, რადგან ხარისხი ძნელი გასაზომია.

ეკონომისტებს შორის დღესაც ცხარე კამათია გაჩაღებული იმის შესახებ, თუ რამდენად მნიშვნელოვანია ეს სამი პრობლემა და რა უნდა გაკეთდეს მათი გადაჭრისთვის. 1990 წელს გამოქვეყნებულმა გამოკვლევებმა აჩვენა, რომ სამომხმარებლო ფასების ინდექსი ინფლაციას წელიწადში 1 პროცენტით აზვიადებს. ამ აღმოჩენის პასუხად შრომის სტატისტიკის ბიურომ შეძლო სამომხმარებლო ფასების ინდექსის გამოთვლის მეთოდოლოგიის გაუმჯობესება, რის შედეგადაც ეს ცდომილება ნახევრად შემცირდა. ამ საკითხს დიდი მნიშვნელობა აქვს, რადგან სამომხმარებლო ფასების ინდექსს მრავალი სამთავრობო პროგრამა იყენებს ფასების საერთო დონის ცვლილებებზე სათანადო რეაგირებისთვის. მაგალითად, ისინი, ვინც სოცუზრუნველყოფის პროგრამით სარგებლობს, ყოველწლიურად დამატებით თანხას იღებენ, რაც სამომხმარებლო ფასების ინდექსიდან გამომდინარეობს. ზოგიერთი ეკონომისტი ამ პროგრამების მოდიფიცირებას გვთავაზობს ფასების ინდექსის

ასახავს. მთავარი დამნაშავე ამ უმსგავსობაში, გროსის აზრით, სწორედ ჰედონიკის მეთოდი გახლდათ.

ინფლაციაზე სტატისტიკის ბიუროს დამკვირვებლები კი აცხადებენ, რომ კრიტიკოსები ჰედონიკას არაობიექტურად აფასებდენ, რადგან იგი 211 სასაქონლო კატეგორიიდან მხოლოდ შვიდისათვის გამოიყენება, და ამ უკანასკნელთა შემთხვევაშიც უმეტესად ფასების ზრდას უფრო ასახავს, ვიდრე კლებას.

ავიღოთ საბინაო ხარჯები, რომლებიც სფი-ს დაახლოებით 30%-ია. ბიუროს განცხადებით, ჰედონიკა საბინაო კომპონენტის გაანალიზების საფუძველია. ცნობილია, რომ დროთა განმავლობაში სახლების ხარისხი კლებულობს, ჰედონიკა კი ერთმანეთთან აკავშირებს ბინის სიძველეს და რენტას. თუკი ვინმე რამდენიმე წლის მანძილზე რენტის სახით $500 იხდის, ეს მისთვის რენტის ზრდას ნიშნავს, რადგან სახლის რეალური ღირებულება ამ დროის განმავლობაში კლებულობს.

ამ კვლევების ცენტრი ვაშინგტონში მდებარე სტატისტიკის ბიუროს მკრთალად შეღებილ ოთახებშია. აქ 40 საქონელმცოდნე ყოველთვიურად მთელი ქვეყნიდან 85,000 საქონლის ფასის ანგარიშს იღებს და ამუშავებს. ამ ინფორმაციას 400 ნახევარ განაკვეთზე მომუშავე აგროვებს, რომლებიც მაღაზიებში და სავაჭრო ცენტრებში დადიან და ფასების ჩანაწერებს აკეთებენ. მონაცემები სამომხმარებლო ფასების ინდექსში შემავალ ყველა საქონელს ეხება, ქალის ფეხსაცმლიდან დაწყებული და მიკროტალღური ღუმელებით დამთავრებული.

ამ პროცესის ერთ-ერთი მთავარი სირთულეა შემცვლელების მოძებნა იმ საქონლისათვის, რომელიც ან საერთოდ გაქრა სავაჭრო დახლებიდან, ან ისე შეიცვალა, რომ მისი ცნობაც კი შეუძლებელია. მაგალითად, ტელევიზორების შემთხვევაში, მონაცემების შემგროვებლები ხედავენ, რომ ტელევიზორების იმ მოდელების 19%, რომელთა ფასებიც მათ გასულ თვეში ჩაიწერეს, წლის განმავლობაში სრულიად გაქრა დახლებიდან.

ასეთ შემთხვევებში მონაცემთა შემგროვებელი გადაშლის თავის ოთხგვერდიან დავთარს და ეძებს მსგავსი მახასიათებლების საქონელს, რომლის პოვნის შემდეგაც ინიშნავს მის ფასს და აწვდის ვაშინგტონს, სადაც, თავის მხრივ, საქონელმცოდნე ამოწმებს ამ ვარიანტებს და წყვეტს, მიიღოს თუ არა ისინი.

მრავალი ფასისმიერი ცვლილება, რომელიც სფი-ში შედის, მარტივია: როდესაც შოკოლადის ფილა მცირდება, მაგრამ ფასი იგივეა, სფი ამ საქონლის ფასის ზრდას ასახავს.

მხოლოდ რისი, ავტომობილების საქონელმცოდნე, ამბობს, რომ ხარისხის ცვლილების ღირებულების ექსტრაპოლაციისათვის მას ჰედონიკა არ სჭირდება, რადგან ავტომობილების მწარმოებლები მას მანქანების ხარისხობრივი ცვლილებებისა და ფასების ჩამონათვალით ამარაგებენ. თუმცა მუშაობისას რისს ზოგჯერ მკაცრი სატელეფონო საუბარი უწევს. ამის საილუსტრაციოდ მცირე ხნის წინ მომხდარი შემთხვევა გამოდგება. 2005 წლის მოდელის განხილვისას ეტიკეტზე დაწერილი ფასი $17,890-დან $18,490-ზე ავიდა. მიმწოდებელმა დამატებით დანახარჯად $230 დაასახელა, რომელიც სტანდარტული მუხრუჭების წარმოებისათვის დასჭირდა. ამავე დროს მწარმოებელმა განაცხადა, რომ დისკსაკრავს კასეტის ჩასადები მოაცილა, რამაც 5 დოლარი დააზოგვინა.

სტატისტიკის ბიურომ ორივე ეს ცვლილება მიიღო, ასე რომ, მოყვანილი ფასი 225 დოლარამდე შემცირდა. მაგრამ მანქანის მწარმოებელმა რისს განუცხადა, რომ ფასის ამ შემცირებიდან $30-ის გამოქვითვა სურდა საჭეზე აუდიოკონტროლის მოწყობილობის დასამატებლად. ეს მძღოლს საჭიდან ხელის მოუცილებლად რადიოარხების შეცვლის საშუალებას მისცემდა. „ჩვენ არ გაძლევთ ამის უფლებას, რადგან გვგონია, რომ ეს ფუნქციური ცვლილება არ არის“, – უპასუხა რისმა.

წყარო: „უოლ სტრიტ ჯორნელი“, 2005 წ. 9 მაისი

გამოთვლასთან დაკავშირებული პრობლემების შესაბამისი შესწორებების გზით. მაგალითად, ავტომატურად მზარდი თანხების სიდიდის შემცირებას.

მშპ დეფლატორი და სამომხმარებლო ფასების ინდექსი

წინა თავში გავეცანით ეკონომიკაში არსებული ფასების საერთო დონის კიდევ ერთ მაჩვენებელს – მშპ დეფლატორს. მშპ დეფლატორი ნომინალური მშპ-სა და რეალური მშპ-ს ფარდობაა. ვინაიდან ნომინალური მშპ მიმდინარე ფასებად შეფასებული პროდუქციის მიმდინარე რაოდენობაა, ხოლო რეალური მშპ – საბაზო წლის ფასებში შეფასებული პროდუქციის მიმდინარე რაოდენობა, ამიტომ მშპ დეფლატორი ფასების მიმდინარე დონეს ასახავს საბაზო წლის ფასების დონესთან შეფარდებით.

ფასების ზრდის ტემპის შესაფასებლად ეკონომისტები და პოლიტიკოსები აკვირდებიან როგორც მშპ დეფლატორს, ისე სამომხმარებლო ფასების ინდექსს. როგორც წესი, ორივე მაჩვენებელი ერთსა და იმავე შედეგს იძლევა. მაგრამ არსებობს ორი მნიშვნელოვანი განსხვავება, რომლებიც აზრთა სხვადასხვაობის მიზეზია.

პირველი განსხვავება ისაა, რომ მშპ დეფლატორი *ადგილობრივი წარმოების* ყველა საქონლისა და მომსახურების ფასებს ასახავს, ხოლო სამომხმარებლო ფასების ინდექსი – *მომხმარებელთა მიერ შეძენილ* ყველა საქონელსა და მომსახურებას. მაგალითად, თვითმფრინავი, რომელსაც „ბოინგი“ აწარმოებს და საჰაერო ფლოტი ყიდულობს, ძვირდება.

მიუხედავად იმისა, რომ თვითმფრინავი მთლიანი შიდა პროდუქტის ნაწილია, მაინც არ შედის საქონლისა და მომსახურების იმ კალათაში, რომელსაც ტიპური მომხმარებელი ყიდულობს. ამიტომ ფასის ეს ზრდა მხოლოდ მშპ დეფლატორს შეცვლის, სამომხმარებლო ფასების ინდექსი კი უცვლელი დარჩება.

განვიხილოთ მეორე მაგალითი. ვთქვათ, „ვოლვო" ავტომობილების ფასს ზრდის. ვინაიდან „ვოლვო" შვედეთში იწარმოება, ამიტომ ის შეერთებული შტატების მთლიან შიდა პროდუქტში არ შედის. მაგრამ ამერიკელი მომხმარებლები ამ ავტომობილებს ყიდულობენ და, შესაბამისად, „ვოლვო" ტიპური მომხმარებლის სასაქონლო კალათის ნაწილია. ასე რომ, იმპორტირებული სამომხმარებლო საქონლის, მაგალითად, „ვოლვოს", გაძვირება მოქმედებს სამომხმარებლო ფასების ინდექსზე, მაგრამ არ მოქმედებს მშპ დეფლატორზე.

ეს პირველი განსხვავება სამომხმარებლო ფასების ინდექსსა და მშპ დეფლატორს შორის განსაკუთრებულ მნიშვნელობას ნავთობის ფასის ზრდისას იძენს. მიუხედავად იმისა, რომ შეერთებული შტატები ნავთობის გარკვეულ რაოდენობას აწარმოებს, ნავთობის დიდი ნაწილი მაინც წინა აზიიდან შემოდის. ამის შედეგად ნავთობსა და ნავთობპროდუქტებს, მაგალითად, ბენზინსა და მაზუთს ბევრად უფრო მეტი წილი ეკუთვნის მომხმარებლის ხარჯებში, ვიდრე მთლიან შიდა პროდუქტში. როდესაც ნავთობის ფასი იზრდება, სამომხმარებლო ფასების ინდექსი მშპ დეფლატორზე ბევრად უფრო მეტად იზრდება.

მეორე და უფრო საყურადღებო განსხვავება მშპ დეფლატორსა და სამომხმარებლო ფასების ინდექსს შორის იმას ეხება, თუ რა წონა ენიჭებათ სხვადასხვა ფასებს ფასების საერთო დონის გამომხატველი ერთი რიცხვის დადგენისას. სამომხმარებლო ფასების ინდექსში საქონლისა და მომსახურების *უცვლელი* კალათის ფასი შედარებულია საბაზო წელს ამავე კალათის ფასთან. შრომის სტატისტიკის ბიურო ამ სასაქონლო კალათას ძალზე იშვიათად ცვლის. სამომხმარებლო ფასების ინდექსისგან განსხვავებით, მშპ დეფლატორში *მიმდინარე პერიოდში წარმოებული* საქონლისა და მომსახურების ფასია შედარებული საბაზო წელს ამავე საქონლისა და მომსახურების ფასთან. ამგვარად, საქონლისა და მომსახურების ის ჯგუფი, რომელიც მშპ დეფლატორის გამოთვლაში გამოიყენება, გარკვეული პერიოდის შემდეგ ავტომატურად იცვლება. ამ განსხვავებას დიდი მნიშვნელობა არა აქვს მაშინ, როდესაც ყველა ფასი პროპორციულად იცვლება. მაგრამ, თუ სხვადასხვა საქონლისა და მომსახურების ფასები სხვადასხვა ტემპით იცვლება, ამა თუ იმ ფასისთვის თავისი წონის მინიჭების ხერხს დიდი მნიშვნელობა აქვს ინფლაციის საერთო დონისთვის.

მე-2 ნახაზზე ნაჩვენებია ინფლაციის დონე, გამოთვლილი როგორც მშპ დეფლატორის, ისე სამომხმარებლო ფასების ინდექსის მეშვეობით 1965 წლიდან დღემდე. ნახაზზე კარგად ჩანს, რომ ზოგჯერ ეს ორი სიდიდე ერთმანეთისგან განსხვავდება. ასეთ შემთხვევებში, შესაძლებელია ჩავუღრმავდეთ ამ რიცხვებს და მათ შორის განსხვავება მშპ დეფლატორსა და სამომხმარებლო ფასების ინდექსს შორის იმ განსხვავებებით ავხსნათ, რომლებზეც ზემოთ ვიმსჯელეთ. მაგრამ, როგორც ნახაზზე ვხედავთ, ამ ორი სიდიდის განსხვავება გამონაკლისი უფროა, ვიდრე წესი. 1970-იანი წლების ბოლოს, როგორც მშპ დეფლატორი, ისე სამომხმარებლო ფასების ინდექსი ინფლაციის მაღალ დონეს გვიჩვენებს, 80-იანი წლების ბოლოს, 90-იან წლებში და 2000-იანი წლების დასაწყისში კი, ორივე სიდიდე – ინფლაციის დაბალ დონეს.



„ფასი ცოტა გაზრდილად შეიძლება მოგეჩვენოს, მაგრამ დღევანდელი დოლარის ფასიც უნდა გაითვალისწინო."

CARTOON: FROM THE WALL STREET JOURNAL— PERMISSION CARTOON FEATURES SYNDICATE

სწრაფი გამოკითხვა: **მოკლედ ახსენით, რის ასახვას ცდილობს და როგორ გამოითვლება სამომხმარებლო ფასების ინდექსი.**

ეკონომიკური ცვლადების კორექცია ინფლაციის ეფექტების გათვალისწინებით

ეკონომიკის ფასების საერთო დონის განსაზღვრის მიზანია, შესაძლებელი გახადოს თანხების შედარება დროის სხვადასხვა მონაკვეთში. ჩვენ უკვე ვიცით, როგორ გამოითვლება ფასების ინდექსები. ახლა კი ვნახოთ, როგორ უნდა გამოვიყენოთ ფასების ინდექსი, რათა დოლარების ადრინდელი რაოდენობა დოლარების დღევანდელ რაოდენობას შევადაროთ.

ფული დროის სხვადასხვა ინტერვალში

ჯერ ბეიბე რუთის ხელფასის საკითხს დავუბრუნდეთ. ბეიბე რუთის ხელფასი 1931 წელს – $80,000 – დღევანდელი ბეისბოლისტების ხელფასზე მეტი იყო თუ ნაკლები?

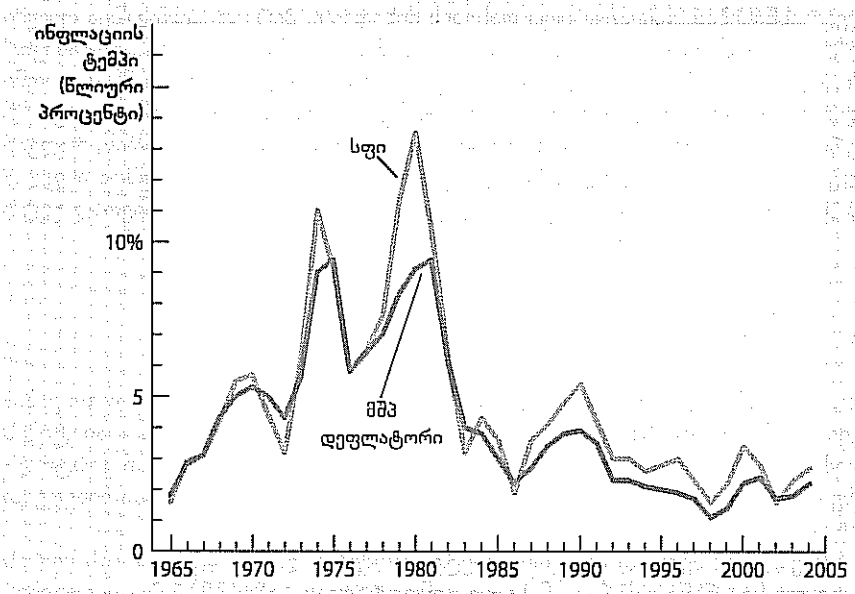
ამ კითხვაზე პასუხის გასაცემად უნდა ვიცოდეთ ფასების დონე 1931 წელს და ფასების დღევანდელი დონე. ბეისბოლისტთა ხელფასების ზრდა ნაწილობრივ მოთამაშეების კომპენსაციაა ფასების დღევანდელი დონისთვის. ის რომ დღევანდელი მოთამაშეების ხელფასებს შევადაროთ, ის ინფლაციას უნდა დავუქვემდებაროთ, რათა 1931 წლის თანხები დღევანდელი დოლარებით გამოვხატოთ. ფასების ინდექსი ინფლაციის კორექციის ზომებს განსაზღვრავს.

T წლის რიცხვების დღევანდელში გადმოსაყვანად გამოვიყენოთ შემდეგი ფორმულა:

$$\text{დღევანდელი თანხის რაოდენობა დოლარებში} = \text{თანხის რაოდენობა T წლის დოლარებში} \times \frac{\text{ფასების დღევანდელი დონე}}{\text{ფასების დონე T წელს}}$$

სამომხმარებლო ფასების ინდექსი ზომავს ფასების დონის ცვლილებას და, ამდენად, ადგენს ინფლაციის მიხედვით კორექტირების საჭირო ზომებს.

მოდი, ეს ფორმულა გამოვიყენოთ რუთის ხელფასის შემთხვევაში. მთავრობის სტატისტიკის მიხედვით 1931 წლის ფასების ინდექსია 15,2, ხოლო 2005 წლის ფასების ინდექსი – 195. ამგვარად, ფასების საერთო დონე 12,8-ჯერ (195/15,2) გაიზარდა. ეს რიცხვები შეგვიძლია გამოვიყენოთ 2005 წლის დოლარებში რუთის ხელფასის გამოსახატად. მივიღებთ:



ნახაზი 2

ინფლაციის ორი მაჩვენებელი

ნახაზზე ნაჩვენებია ინფლაციის დონე – ფასების დონის პროცენტული ცვლილება, – გამოთვლილი მშპ დეფლატორისა და სამომხმარებლო ფასების ინდექსის გამოყენებით 1965 წლიდან დღემდე. აღსანიშნავია, რომ ინფლაციის ეს ორი მაჩვენებელი ძირითადად ერთნაირად მოძრაობს.

წყარო: აშშ-ს შრომის დეპარტამენტი.

$$\text{ხელფასი 2005 წლის დოლარებში} = \text{ხელფასი 1931 წლის დოლარებში} \times \frac{\text{2005 წლის ფასების დონე}}{\text{1931 წლის ფასების დონე}}$$

$$= \$80{,}000 \times \frac{195}{15{,}2}$$

$$= \$1{,}026{,}316.$$

როგორც ვხედავთ, რუთის 1931 წლის ხელფასი დღევანდელ მილიონ დოლარზე მეტის ეკვივალენტურია. ეს ცუდი შემოსავალი არ არის, მაგრამ ოდნავ ნაკლებია, ვიდრე საშუალო ბეისბოლისტის დღევანდელი ხელფასი და ბევრად ნაკლებია, ვიდრე ბეისბოლის დღევანდელი სუპერვარსკვლავების ხელფასი. მაგალითად, „ბალტიმორ ორიოლის" მოთამაშის, კელ რიპკენის შემოსავალმა 1995 წელს $5,4 მილიონი შეადგინა.

მოდი, პრეზიდენტ ჰუვერის 1931 წლის ხელფასიც – $75,000 – შევისწავლოთ. ამ რიცხვის 2005 წლის დოლარებში გადმოსაყვანად ისევე ვიქცევით, როგორც რუთის ხელფასის შემთხვევაში. პასუხად კი ვიღებთ, რომ ჰუვერის ხელფასის 2005 წლის ეკვივალენტია $75,000 X (195/15,2), ანუ $962,171. ეს პრეზიდენტ ბუშის ხელფასზე, $400,000-ზე, ბევრად მეტია. როგორც ჩანს, პრეზიდენტ ჰუვერისთვის 1931 არცთუ ისე ცუდი წელი ყოფილა.

მაგალითი | ბატონი ინდექსი ჰოლივუდში მიდის

რომელია ყველა დროის უპოპულარულესი ფილმი? ამ კითხვაზე პასუხმა შეიძლება გაგაოცოთ.

ფილმის პოპულარობა, ჩვეულებრივ, სალაროებში გაყიდული ბილეთების ფასით იზომება. ამ მაჩვენებლით ყველა დროის უპოპულარულესი ფილმი „ტიტანიკია". მას მოჰყვება „ვარსკვლავთა ომები", „შრეკ II" და „უცხოპლანეტელი". თუმცა ეს შეფასება არ ითვალისწინებს ერთ ჩვეულებრივ, მაგრამ მეტად მნიშვნელოვან ფაქტს: ფასები, მათ შორის კინოს ბილეთის ფასებიც, დროთა განმავლობაში იზრდებოდა. როდესაც სალაროებში გაყიდული ბილეთების მონაცემებში ინფლაციის ტემპს გავითვალისწინებით, სურათი რადიკალურად შეიცვლება.

მე-2 ცხრილი გვიჩვენებს ყველა დროის პირველ ათ ფილმს, რომლებიც დალაგებულია ინფლაციის გათვალისწინებით გამოთვლილი ფასების მიხედვით. პირველ ადგილზეა ფილმი „ქარწაღებულნი", რომელიც 1939 წელს გამოვიდა და მნიშვნელოვნად უსწრებს „ტიტანიკს." 1930-იან წლებში, ტელევიზორის საყოველთაო გავრცელებამდე, ყოველ კვირას 90 მილიონი ამერიკელი დადიოდა კინოში, დღევანდელისაგან განსხვავებით, როდესაც ეს რიცხვი 25 მილიონია. იმ პერიოდის ფილმები იშვიათად ჩნდება პოპულარულ ფილმებს შორის, რადგან ბილეთის მაშინდელი ფასები ახლანდელის მხოლოდ მეოთხედს შეადგენდა. თუმცა ინფლაციის შედეგების გათვალისწინების შემდეგ სკარლეტის და რეტის ისტორია ბევრად უკეთ გამოიყურება. •

ინდექსაცია

ინდექსაცია
ინფლაციის ტემპის მიხედვით თანხების ავტომატური კორექტირება მთავრობის შესაბამისი კანონის საფუძველზე.

როგორც ვნახეთ, ფასების ინდექსები გამოიყენება ინფლაციის შესაბამისად ფულადი კაპიტალის კორექციისთვის დროის სხვადასხვა პერიოდის თანხების შედარებისას. ამ ტიპის კორექცია ეკონომიკაში ხშირად გამოიყენება. როდესაც რაიმე თანხა კანონის ან კონტრაქტის საფუძველზე ინფლაციის კორექციას ექვემდებარება, ამ თანხას ინფლაციის მიხედვით *ინდექსირებულს* უწოდებენ.

მაგალითად, მრავალი გრძელვადიანი კონტრაქტი ფირმებსა და პროფკავშირებს შორის ითვალისწინებს ხელფასის ნაწილობრივ ან სრულ **ინდექსაციას** სამომხმარებლო ფასების ინდექსის მიხედვით. ასეთ ხელშეკრულებას *ცხოვრების ღირებულების* კორექცია ეწოდება.

ამ ხელშეკრულების მიხედვით, ხელფასი ავტომატურად იზრდება სამომხმარებლო ფასების ინდექსის ზრდასთან ერთად.

ამას გარდა, ინდექსაცია მრავალი კანონის შემადგენელი ნაწილია. მაგალითად, სოცუზრუნველყოფის სარგებლობა ყოველწლიურად რეგულირდება, რათა მოხუცებულებს გაზრდილი ფასები აუნაზღაუროს. ფედერალური საშემოსავლო გადასახადის კატეგორიებიც – შემოსავლის ის დონეები, რომელთა მიღწევისას საგადასახადო განაკვეთი იცვლება – ექვემდებარება ინდექსაციას. მაგრამ არსებობს მრავალი შემთხვევა, როცა საგადასახადო სისტემა ინდექსაციას არ ექვემდებარება, მაშინაც კი, როდესაც ინდექსაცია თითქოს აუცილებელია. ამ საკითხებზე უფრო დაწვრილებით მაშინ ვიმსჯელებთ, როდესაც ინფლაციის დანახარჯებს განვიხილავთ.

სარგებლის რეალური და ნომინალური განაკვეთები



© BETTMANN/CORBIS

„ძვირფასო, ინფლაცია მე სულაც არ მაღელვებს“.

ინფლაციის მიხედვით ეკონომიკური ცვლადების კორექტირება განსაკუთრებით პრობლემურია, როდესაც საქმე სარგებლის განაკვეთების განსაზღვრას ეხება. როდესაც თქვენ მიერ დაზოგილ თანხას საბანკო დეპოზიტზე დებთ, თქვენი დეპოზიტი სარგებელს გაძლევთ. და პირიქით, როდესაც ბანკისგან სესხს იღებთ თქვენი განათლებისთვის საჭირო ხარჯების დასაფარად, ბანკს სარგებელი უნდა გადაუხადოთ. სარგებელი წარსულში განხორციელებული ფულის ტრანსფერის საფასურად მომავალში გადასახდელი თანხაა. ამიტომ სარგებლის განაკვეთი ყოველთვის გულისხმობს დროის სხვადასხვა პერიოდის თანხების ერთმანეთთან შედარებას. სარგებლის განაკვეთების უკეთ გასაგებად უნდა ვიცოდეთ, როგორ განვახორციელოთ ინფლაციის ეფექტების კორექცია.

განვიხილოთ ერთი მაგალითი. ვთქვათ, სალი $1,000-ს დებს საბანკო დეპოზიტზე, საიდანაც ყოველწლიურად 10-პროცენტიან სარგებელს იღებს. ერთი წლის შემდეგ, სალის $100-ით მეტი დაუგროვდა. შემდეგ სალი საბანკო ანგარიშიდან ხსნის $1,100-ს. არის თუ არა სალი შარშანდელზე $100-ით უფრო მდიდარი?

პასუხი იმაზეა დამოკიდებული, თუ რას ვგულისხმობთ სიტყვა „მდიდარში“. სალის მართლაც $100-ით მეტი აქვს იმ თანხაზე, რაც შარშან ჰქონდა. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, თანხა 10 პროცენტით გაიზარდა. მაგრამ სალის ეს სულაც არ აღელვებს, მას აინტერესებს, რის ყიდვა შეუძლია ამ თანხით. თუ ფასებიც გაიზარდა, მაშინ წელს ერთი დოლარით უფრო ნაკლების ყიდვა შეიძლება, ვიდრე შარშან. ამგვარად, სალის მსყიდველობითი უნარი 10 პროცენტით არ გაზრდილა.

საქმე რომ გავიმარტივოთ, ვთქვათ, რომ სალი მუსიკის მოყვარულია და მხოლოდ

ცხრილი 2

ყველა დროის უპოპულარულესი ფილმები ინფლაციის გათვალისწინებით

	ფილმი	გამოშვების წელი	მთლიანი შემოსავალი (2004 წლის მლნ დოლარებში)
1.	„ქარწაღებულნი“	1939	1254
2.	„ვარსკვლავთა ომები“	1977	1084
3.	„მუსიკის ხანგები“	1965	870
4.	„უცხოპლანეტელი“	1982	861
5.	„ათი მცნება“	1956	801
6.	„ტიტანიკი“	1997	789
7.	„ყბები“	1975	783
8.	„ექიმი ჟივაგო“	1965	740
9.	„ჯუნგლების წიგნი“	1967	662
10.	„ფიფქია და შვიდი ჯუჯა“	1937	650

წყარო: http://www.the-movie-times.com.

მუსიკალურ ფირფიტებს ყიდულობს. როდესაც სალიმ ბანკში ფული შეიტანა, ფირფიტა ადგილობრივ მუსიკალურ მაღაზიაში $10 ღირდა. მისი $1,000 დეპოზიტი 100 ფირფიტას უდრიდა. ერთი წლის შემდეგ, როდესაც მან 10% სარგებელი მიიღო, მისი თანხა $1,100-ს შეადგენდა. რამდენი ფირფიტის ყიდვა შეუძლია ახლა? ეს, ცხადია, დამოკიდებულია ფირფიტების ფასზე. განვიხილოთ რამდენიმე მაგალითი:

- ნულოვანი ინფლაცია. თუ ფირფიტის ფასი ისევ $10-ია, მაშინ მას 100-ის ნაცვლად 110 ფირფიტის ყიდვა შეუძლია. თანხის რაოდენობის 10%-იანი გაზრდა იწვევს მისი მსყიდველობითი უნარის 10%-იან გაზრდას.
- 6%-იანი ინფლაცია. თუ ფირფიტის ფასი $10-დან $10,60-მდე გაიზარდა, მაშინ მას 100-ის ნაცვლად 104 ფირფიტის ყიდვა შეუძლია. ამდენად, მისი მსყიდველობითი უნარი 4%-ით გაიზარდა.
- 10%-იანი ინფლაცია. თუ ფირფიტის ფასი $10-დან $11-მდე გაიზარდა, მიუხედავად იმისა, რომ მისი თანხა $1,000-დან $1,100-მდე გაიზარდა, მას მხოლოდ 100 ფირფიტის ყიდვა შეუძლია. ამდენად, მისი მსყიდველობითი უნარი იმავე დონეზეა, რაც გასულ წელს იყო.
- 12%-იანი ინფლაცია. თუ ფირფიტის ფასი $10-დან $11.20-მდე გაიზარდა, მიუხედავად იმისა, რომ სალის თანხა $1,000-დან $1,100-მდე გაიზარდა, მას მხოლოდ 98 ფირფიტის ყიდვა შეუძლია. ამდენად, მისი მსყიდველობითი უნარი 2%-ით შემცირდა.

თუ სალი ისეთ ეკონომიკაში ცხოვრობს, სადაც დეფლაციაა, ანუ ფასები კლებულობს, მაშინ, შესაძლოა, სხვა შედეგი მივიღოთ:

- 2%-იანი დეფლაცია. თუ ფირფიტის ფასი $10-დან $9,80-მდე ეცემა, მაშინ მას 100-ის ნაცვლად 112 ფირფიტის ყიდვა შეუძლია. ამდენად, მისი მსყიდველობითი უნარი 12%-ით გაიზარდა.

ეს მაგალითები გვიჩვენებს, რომ რაც უფრო მაღალია ინფლაციის ტემპი, მით ნაკლებია სალის მსყიდველობითი უნარის ზრდა. თუკი ინფლაციის ტემპი აჭარბებს სარგებლის განაკვეთს, მისი მსყიდველობითი უნარი რეალურად იკლებს. და თუკი მას დეფლაციასთან აქვს საქმე (ანუ ინფლაციის უარყოფით ტემპთან), მაშინ მისი მსყიდველობითი უნარი უფრო მეტად იზრდება, ვიდრე სარგებლის განაკვეთით იყო გათვალისწინებული.

სარგებლის ნომინალური განაკვეთი
სარგებლის განაკვეთი, რომელიც, ჩვეულებრივ, არ არის კორექტირებული ინფლაციის დონის მიხედვით.

სარგებლის რეალური განაკვეთი
სარგებლის განაკვეთი, რომელიც კორექტირებულია ინფლაციის მიხედვით.

იმის გასაგებად, თუ რამდენ შემოსავალს მიიღებს პირი შემნახველი ანგარიშიდან, აუცილებელია როგორც სარგებლის განაკვეთის, ისე ფასების ცვლილება. სარგებლის განაკვეთს, რომელსაც ბანკი იხდის, **სარგებლის ნომინალური განაკვეთი** ეწოდება, ხოლო ინფლაციის მიხედვით კორექტირებულ სარგებლის განაკვეთს – **სარგებლის რეალური განაკვეთი**. დამოკიდებულება სარგებლის ნომინალურ განაკვეთს, სარგებლის რეალურ განაკვეთსა და ინფლაციას შორის შეგვიძლია შემდეგნაირად გამოვხატოთ:

სარგებლის რეალური განაკვეთი =
სარგებლის ნომინალური განაკვეთი – ინფლაციის დონე.

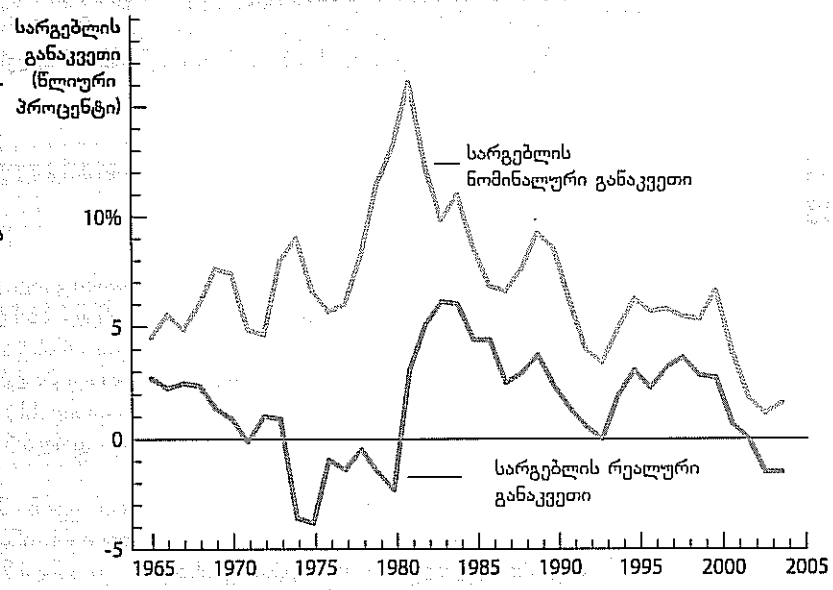
სარგებლის რეალური განაკვეთი სარგებლის ნომინალური განაკვეთისა და ინფლაციის დონეს შორის არსებული განსხვავების ტოლია. სარგებლის ნომინალური განაკვეთი იმაზე მეტყველებს, რა სისწრაფით იზრდება თქვენს საბანკო ანგარიშზე დოლარების რაოდენობა დროის გარკვეულ მონაკვეთში. სარგებლის რეალური განაკვეთი კი იმაზე მეტყველებს, თუ სისწრაფით იზრდება თქვენი საბანკო ანგარიშის მსყიდველობითი უნარი დროის გარკვეულ მონაკვეთში.

მაგალითი | სარგებლის განაკვეთები აშშ-ს ეკონომიკაში

მე-3 ნახაზი გვიჩვენებს 1965 წლის შემდეგ სარგებლის რეალურ და ნომინალურ განაკვეთებს აშშ-ში. ნომინალურ განაკვეთად აღებულია სამთვიანი სახაზინო ვალდებულებები

3 ნახაზი

სარგებლის რეალური და ნომინალური განაკვეთები.
ნახაზზე ნაჩვენებია სარგებლის რეალური და ნომინალური განაკვეთების წლიური მონაცემები 1965 წლიდან დღემდე. სარგებლის ნომინალური განაკვეთი არის სარგებლის განაკვეთი სამთვიანი სახაზინო ობლიგაციებისთვის. სარგებლის რეალური განაკვეთი სარგებლის ნომინალური განაკვეთისა და სამომხმარებლო ფასების ინდექსით გამოხატული ინფლაციის დონის სხვაობაა. აღსანიშნავია, რომ სარგებლის ნომინალური და რეალური განაკვეთები ხშირად ცალ-ცალკე მოძრაობს.



წყარო: აშშ-ს შრომის დეპარტამენტი; აშშ-ს ხაზინა.

(თუმცა სხვა განაკვეთებზე არსებული მონაცემები მსგავსია), რეალური განაკვეთები კი გამოთვლილია ნომინალურიდან ინფლაციის მაჩვენებლის გამოქვითვით. ინფლაციის დონე გაანგარიშებულია სამომხმარებლო ფასების ინდექსის პროცენტული ცვლილებით.

ამ ნახაზის ერთ-ერთი დამახასიათებელი ნიშანი ისაა, რომ სარგებლის ნომინალური განაკვეთი ყოველთვის მეტია რეალურზე. ამის მიზეზი კი ის არის, რომ აღნიშნული პერიოდის ყოველ წელს აშშ-ს ეკონომიკა სამომხმარებლო ფასების ზრდას განიცდიდა. პირიქით, თუ ავიღებთ ახლო წარსულის იაპონიის ეკონომიკას ან მეცხრამეტე საუკუნის ბოლოს აშშ-ს ეკონომიკის მაგალითს, ვნახავთ, რომ ადგილი აქვს დეფლაციას. დეფლაციის დროს სარგებლის რეალური განაკვეთები ნომინალურზე მეტია.

როგორც ნახაზზე ვხედავთ, რეალური და ნომინალური განაკვეთები ყოველთვის შეთანხმებულად არ იცვლება. მაგალითად, 1970-იანი წლების დასაწყისში ნომინალური განაკვეთები მაღალი იყო, მაგრამ სერიოზული ინფლაციის გამო რეალური განაკვეთები ბევრად ნაკლები გახლდათ. მართლაც, უმეტესად, სამოცდაათიანი წლების განმავლობაში სარგებლის რეალური განაკვეთები უარყოფითი იყო, რის გამოც დანაზოგები უფრო სწრაფად მცირდებოდა, ვიდრე მათ ნომინალური განაკვეთების შესაბამისი გადახდები შეავსებდა. პირიქით, 1990-იანი წლების ბოლოს ნომინალური განაკვეთები უფრო დაბალი იყო, ვიდრე ორი ათწლეული წლის წინ, მაგრამ იმის გამო, რომ ინფლაციაც მინიმალური იყო, რეალური განაკვეთები გაიზარდა. 2000-იანი წლების დასაწყისი იყო პერიოდი, როდესაც სარგებლის ორივე განაკვეთი, როგორც ნომინალური, ისე რეალური, შემცირდა. მომდევნო თავებში განვიხილავთ იმ ეკონომიკურ ძალებს, რომლებიც განსაზღვრავს სარგებლის როგორც რეალურ, ისე ნომინალურ განაკვეთებს.

ეს გრაფიკი გვიჩვენებს სარგებლის რეალურ და ნომინალურ განაკვეთებს 1965 წლიდან 2005 წლამდე ყოველწლიური მონაცემების გამოყენებით. ნომინალურ განაკვეთად აღებულია სამთვიანი სახაზინო ვალდებულებები. რეალური განაკვეთები კი გამოთვლილია ნომინალურიდან ინფლაციის მაჩვენებლის გამოქვითვით. ინფლაციის დონე გაანგარიშებულია სამომხმარებლო ფასების ინდექსის პროცენტული ცვლილებით. გაითვალისწინეთ, რომ სარგებლის ნომინალური და რეალური განაკვეთები ხშირად ერთი მიმართულებით არ იცვლება. •

სწრაფი გამოკითხვა: **1914 წელს ჰენრი ფორდი თავის მუშებს დღეში 5 დოლარს უხდიდა. თუკი სამომხმარებლო ფასების ინდექსი იმ დროს 10, 2005-ში კი — 195 იყო, რა თანხას დაწერდა ფორდი თავისი მუშების ჩეკზე 2005 წელს?**

დასკვნა

„ჩვენს ხუთ ცენტს დღეს ათი ცენტის ფასიც აღარა აქვს," – იხუმრა ერთხელ ბეისბოლისტმა იოგი ბერამ. მართლაც, უკანასკნელ ათწლეულებში ხუთცენტიანის, ათცენტიანისა და დოლარის რეალური ღირებულება არასტაბილური იყო. ფასების საერთო დონის უწყვეტი ზრდა ჩვეულებრივ მოვლენად ითვლებოდა. ასეთი ინფლაცია თითოეული დოლარის მსყიდველობით უნარს ამცირებს. როდესაც სხვადასხვა პერიოდის თანხებს ვადარებთ, არ უნდა დაგვავიწყდეს, რომ დღევანდელი დოლარი ის აღარ არის, რაც 20 წლის წინ იყო ან 20 წლის შემდეგ იქნება.

ამ თავში ვნახეთ, როგორ გამოითვლიან ეკონომისტები ეკონომიკაში ფასების საერთო დონეს და როგორ იყენებენ ფასების ინდექსებს ინფლაციის ეფექტების მიხედვით ეკონომიკური ცვლადების კორექტირებისთვის. ეს ანალიზი მხოლოდ დასაწყისია. ჯერ კიდევ არ შეგვისწავლია ინფლაციის ეფექტების მიზეზები და შედეგები, და არც ის, რა დამოკიდებულებაშია ინფლაცია სხვა ეკონომიკურ ცვლადებთან. ამისთვის გამოთვლების საკითხს უნდა გავცდეთ. ეს რეალურად ჩვენი შემდგომი ამოცანაა. მას შემდეგ, რაც წინა ორ თავში ავხსენით, როგორ გამოითვლიან ეკონომისტები მაკროეკონომიკურ სიდიდეებსა და ფასებს, შეგვიძლია ჩამოვაყალიბოთ მოდელები, რომლებიც აგვიხსნის ამ ცვლადების მოძრაობას გრძელვადიან და მოკლევადიან პერიოდებში.

შეჯამება

- სამომხმარებლო ფასების ინდექსი ასახავს მიმდინარე პერიოდში საქონლისა და მომსახურების კალათის ღირებულებას საბაზო წელს ამავე კალათის ღირებულებასთან შეფარდებით. ეს ინდექსი ეკონომიკაში ფასების საერთო დონის გასაზომად გამოიყენება. სამომხმარებლო ფასების ინდექსის პროცენტული ცვლილება ინფლაციის დონეს გამოხატავს.
- სამომხმარებლო ფასების ინდექსი ცხოვრების ღირებულების არასრულყოფილი მაჩვენებელია, რასაც სამი მიზეზი აქვს. პირველი, ეს ინდექსი არ ითვალისწინებს მომხმარებლის მიერ საქონლის იმ საქონლით ჩანაცვლების შესაძლებლობას, რომელიც შედარებით იაფი ხდება. მეორე, ინდექსი არ ითვალისწინებს დოლარის მსყიდველობითი უნარის ზრდას ბაზარზე ახალი საქონლის გამოჩენის შედეგად. და მესამე, ინდექსი საკმარისად სრულად არ ასახავს საქონლისა და მომსახურების ხარისხის ცვლილებებს. ამ პრობლემების გამო სფი ყოველწლიურ ინფლაციას დაახლოებით 1 პროცენტით აზვიადებს.
- მიუხედავად იმისა, რომ მშპ დეფლატორიც ასახავს ეკონომიკაში ფასების საერთო დონეს, ის მაინც განსხვავდება სამომხმარებლო ფასების ინდექსისგან იმიტომ, რომ ითვალისწინებს წარმოებულ (და არა მოხმარებულ) საქონელსა და მომსახურებას. ამის გამო იმპორტირებული საქონელი სამომხმარებლო ფასების ინდექსზე კი მოქმედებს, მაგრამ არ მოქმედებს მშპ დეფლატორზე. ამას გარდა, მაშინ, როცა სამომხმარებლო ფასების ინდექსი უცვლელ სასაქონლო კალათას იყენებს, მშპ დეფლატორი მშპ-ს შემადგენლობის შეცვლისთანავე ავტომატურად ცვლის საქონლისა და მომსახურების ჯგუფს.
- დროის სხვადასხვა პერიოდის თანხების შედარება ამ პერიოდებში მსყიდველობითი უნარის შედარების კარგი ხერხი არ არის. წარსულის დოლარების რაოდენობა რომ მათ დღევანდელ რაოდენობას შევადაროთ, ძველი რიცხვი უნდა დაექვემდებაროს კორექტირებას ინფლაციის დონის მიხედვით.
- მრავალი კანონი და კერძო კონტრაქტი იყენებს ფასების ინდექსებს ინფლაციის შედეგების გათვალისწინებისთვის. მაგრამ საგადასახადო კანონები მხოლოდ ნაწილობრივ ინდექსაციას ექვემდებარება.

- ინფლაციის მიხედვით კორექტირება განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია სარგებლის განაკვეთის მონაცემების შესწავლისას. სარგებლის ნომინალური განაკვეთი ის განაკვეთია, რომლის შესახებაც ბანკები, ჩვეულებრივ, გვამცნობენ. ესაა პროპორცია, რომლითაც გარკვეულ პერიოდში იზრდება საბანკო ანგარიშზე შენახული დოლარების რაოდენობა. სარგებლის რეალური განაკვეთი კი დოლარის ღირებულების დროში ცვლილებას ითვალისწინებს. სარგებლის რეალური განაკვეთი სარგებლის ნომინალური განაკვეთისა და ინფლაციის დონის სხვაობის ტოლია.

ძირითადი ცნებები

სამომხმარებლო ფასების ინდექსი (სფი), გვ. 504, ინფლაციის დონე, გვ. 505
საწარმოო ფასების ინდექსი, გვ. 506
ინდექსაცია, გვ. 512
სარგებლის ნომინალური განაკვეთი, გვ. 514
სარგებლის რეალური განაკვეთი, გვ. 514

კითხვები გამეორებისთვის

1. თქვენი აზრით, რა უფრო იმოქმედებს სამომხმარებლო ფასების ინდექსზე: ქათმის ფასის 10-პროცენტიანი ზრდა თუ ხიზილალის ფასის 10-პროცენტიანი ზრდა? რატომ?
2. აღწერეთ სამი პრობლემა, რომლებიც სამომხმარებლო ფასების ინდექსს ცხოვრების ღირებულების არასრულყოფილ საზომად აქცევენ.
3. თუ საზღვაო ფლოტის წყალქვეშა ნავების ფასი იზრდება, რა უფრო მეტად იცვლება: სამომხმარებლო ფასების ინდექსი თუ მშპ დეფლატორი? რატომ?
4. დროის საკმაოდ გრძელ მონაკვეთში შოკოლადის კანფეტის ფასი $0,10-დან $0,60-მდე გაიზარდა. ამავე დროს, სამომხმარებლო ფასების ინდექსი 150-დან 300-მდე გაიზარდა. საერთო ინფლაციის გათვალისწინებით, როგორ გაიზარდა კანფეტის ფასი?
5. ახსენით სარგებლის *ნომინალური განაკვეთისა* და სარგებლის *რეალური განაკვეთის* მნიშვნელობა. რა კავშირია მათ შორის?

სავარჯიშოები

1. ვთქვათ, ბოსტანეთის მოქალაქეები მთელ შემოსავალს ყვავილოვან კომბოსტოზე, ბროკოლისა და სტაფილოზე ხარჯავენ. 2006 წელს ისინი ყიდულობენ 100 თავ ყვავილოვან კომბოსტოს $200-ად, 50 თავ ბროკოლის $75-ად და 500 სტაფილოს $50-ად. 2007 ყიდულობენ 75 თავ ყვავილოვან კომბოსტოს $225-ად, 80 თავ ბროკოლის $120-ად და 500 სტაფილოს $100-ად.
   ა) გამოთვალეთ ბოსტნეულის თითოეული სახეობის ფასი თითოეულ წელს.
   ბ) თუ საბაზო წელია 2006, რას უდრის სფი თითოეული წლისათვის?
   გ) რას უდრის ინფლაციის დონე 2007 წელს?
2. შრომის სტატისტიკის ბიუროს ვებ-გვერდზე (http://www.bls.gov) იპოვეთ მონაცემები სამომხმარებლო ფასების ინდექსის შესახებ. რამდენად გაიზარდა ყველა საქონლის შემცველი ინდექსი გასული წლის მანძილზე? ყველაზე მეტად ხარჯვის რომელი კატეგორიებისათვის იმატა ფასებმა? ყველაზე ნაკლებად? განიცადა თუ არა ფასების კლება რომელიმე კატეგორიამ? შეგიძლიათ ახსნათ ამ ფაქტებიდან რომელიმე?
3. დავუშვათ, რომ ადამიანები მხოლოდ ცხრილში მოცემულ სამ საქონელს მოიხმარენ:

	ჩოგბურთის ბურთები	გოლფის ბურთები	მატონიზებელ სასმელ „გატორეიდის“ ბოთლები
2006 წლის ფასი	2	4	1
2006 წლის რაოდენობა	100	100	200
2007 წლის ფასი	2	6	2
2007 წლის რაოდენობა	100	100	200

   ა) როგორია თითოეული ამ საქონლის ფასების პროცენტული ცვლილება?
   ბ) სამომხმარებლო ფასების ინდექსის მსგავსი მეთოდის გამოყენებით გამოთვალეთ ფასების საერთო დონის პროცენტული ცვლილება.
   გ) თუ შეიტყობდით, რომ „გატორეიდის“ ბოთლების ზომა 2007 წელს 2006-თან შედარებით გაიზარდა, მოახდენდა თუ არა ეს გავლენას ინფლაციის დონის გამოთვლაზე? თუ მოახდენდა, როგორ?
   დ) თუ შეიტყობდით, რომ „გატორეიდი“ 2007 წელს ახალ სანელებლებს იყენებს, მოახდენდა თუ არა ეს ამბავი გავლენას ინფლაციის დონის გამოთვლაზე? თუ მოახდენდა, როგორ?
4. 1994 წელს მიღებული კანონის თანახმად, ბენზინის ისეთ მინარევებს უნდა შეიცავდეს, რომლებიც ჰაერის დაბინძურებას ამცირებს. ამ მოთხოვნის შედეგად ბენზინის ღირებულება გაიზარდა. შრომის სტატისტიკის

ბიურომ გადაწყვიტა, რომ ღირებულების ეს ზრდა ხარისხის გაუმჯობესებას გამოხატავს.
ა) ამ გადაწყვეტილების პირობებში, გაიზარდა თუ არა სფი ბენზინის ღირებულების გაზრდის შედეგად?
ბ) რა არგუმენტები მეტყველებს შრომის სტატისტიკის ბიუროს გადაწყვეტილების სასარგებლოდ? რა არგუმენტები არსებობს სხვაგვარი გადაწყვეტილების სასარგებლოდ?

5. სფი-ს აგებულების რომელი პრობლემის ილუსტრირება შეიძლება ქვემოთ მოყვანილი სიტუაციებით? ახსენით.
ა) „სონი უოკმენის" გამოგონება;
ბ) ავტომობილებში საჰაერო ბალიშების დამონტაჟება;
გ) პერსონალური კომპიუტერებით ვაჭრობის ზრდა მათი ფასის შემცირების შედეგად;
დ) ქიშმიშის რაოდენობის ზრდა თითოეულ პაკეტში;
ე) ეკონომიური მანქანების გამოყენების მატება ბენზინის გაძვირების შემდეგ.

6. „ნიუ-იორკ ტაიმსი" 1970 წელს $0,15 ღირდა, ხოლო 1990 წელს – $0,40. ქარხნის მუშის საშუალო ხელფასი 1970 წელს საათში $3,35-ს შეადგენდა, ხოლო 1990 წელს – საათში $10,82-ს.
ა) რამდენი პროცენტით გაიზარდა გაზეთის ფასი?
ბ) რამდენი პროცენტით გაიზარდა ხელფასი?
გ) თითოეულ წელს რამდენ წუთს უნდა იმუშაოს მუშამ, რომ გაზეთის საყიდლად საკმარისი თანხა მიიღოს?
დ) მუშების მსყიდველობითი უნარი გაიზარდა თუ შემცირდა, გაზეთების ყიდვიდან გამომდინარე?

7. ამ თავში ითქვა, რომ სოცუზრუნველყოფის სარგებლობა ყოველწლიურად სფი-ს ზრდის პროპორციულად იზრდება, მიუხედავად იმისა, რომ, ეკონომისტთა უმრავლესობის აზრით, სფი რეალურ ინფლაციას აზვიადებს.
ა) თუ მოხუცებულები იმავე საბაზრო კალათას მოიხმარენ, რომელსაც სხვა ადამიანები, შეძლებს თუ არა სოცუზრუნველყოფა მოხუცებულების ცხოვრების დონის ყოველწლიურ გაუმჯობესებას?
ბ) რეალურ ცხოვრებაში მოხუცებულები მეტ სამედიცინო მომსახურებას მოიხმარენ, ვიდრე ახალგაზრდები, სამედიცინო მომსახურების დანახარჯები კი უფრო სწრაფად გაიზარდა, ვიდრე საერთო ინფლაცია. როგორ განსაზღვრავდით, რეალურად უმჯობესდება თუ არა მოხუცებულების ეკონომიკური მდგომარეობა წლიდან წლამდე?

8. საშემოსავლო გადასახადის კატეგორიები 1985 წლამდე ინდექსირებას არ ექვემდებარებოდა. როდესაც 1970-იანი წლების ინფლაციამ ხალხის ნომინალური შემოსავლების მკვეთრი ზრდა გამოიწვია, რა მოუვიდა, თქვენი აზრით, რეალურ საგადასახადო შემოსავალს? (დახმარებისთვის: ეს მოვლენა ცნობილია, როგორც „კატეგორიათა აცოცება").

9. სარგებლის რომელი განაკვეთის სიდიდე უნდა გაითვალისწინონ მომუშავეებმა თავიანთი საპენსიო დანაზოგის რაოდენობის განსაზღვრისას, ნომინალური თუ რეალური? ახსენით.

10. დავუშვათ, მსესხებელი და გამსესხებელი შეთანხმდნენ სესხის სარგებლის ნომინალური განაკვეთის თაობაზე. მაგრამ აღმოჩნდა, რომ ინფლაცია იმაზე მეტია, რასაც ისინი ვარაუდობდნენ.
ა) ამ სესხის სარგებლის რეალური განაკვეთი მოსალოდნელზე უფრო მეტია თუ ნაკლები?
ბ) კარგავს თუ იგებს გამსესხებელი მოულოდნელად მაღალი ინფლაციის შედეგად? მსესხებელი?
გ) 1970-იან წლებში ინფლაცია იმაზე ბევრად მაღალი იყო, რასაც ხალხი ათწლეულის დასაწყისში ვარაუდობდა. როგორ იმოქმედა ამან იმ ბინათმფლობელებზე, ვინც გირაოს მუდმივ განაკვეთს ინარჩუნებდა 60-იანი წლების განმავლობაში? როგორ იმოქმედა ბანკებზე, რომლებიც სესხებს გასცემდნენ?



ამ თავში მოცემული საკითხების, ამოცანების, მაგალითების, სწრაფი გამოკითხვისა და ა.შ. შესახებ დამატებითი ინფორმაციისათვის ესტუმრეთ ვებ-გვერდს
http://mankiw.swlearning.com.

9

რეალური ეკონომიკა გრძელვადიან პერიოდში





25

წარმოება და ეკონომიკური ზრდა

როდესაც მსოფლიოს გარშემო მოგზაურობთ, ცხოვრების დონეებს შორის უზარმაზარი განსხვავებების მოწმე ხდებით. მდიდარი ქვეყნის, მაგალითად, შეერთებული შტატების, იაპონიის ან გერმანიის საშუალო მოქალაქის შემოსავალი, სულ ცოტა, ათჯერ მაინც აღემატება ღარიბი ქვეყნის, მაგალითად, ინდოეთის, ინდონეზიის ან ნიგერიის, საშუალო მოქალაქის შემოსავალს. შემოსავლებს შორის ასეთი დიდი სხვაობა ცხოვრების დონეებს შორის განსხვავებაში გამოიხატება. მდიდარ ქვეყნებში მეტი ავტომობილი, ტელეფონი და ტელევიზორი, უკეთესი კვება, უფრო მტკიცე შენობები, უკეთესი სამედიცინო მომსახურება და სიცოცხლის უფრო დიდი ხანგრძლივობაა.

თვით ქვეყნის შიგნითაც კი ცხოვრების დონეები სხვადასხვა პერიოდში მკვეთრად განსხვავდება ერთმანეთისგან. შეერთებულ შტატებში საშუალო შემოსავალი, გამოხატული ერთ სულ მოსახლეზე რეალური მშპ-ს რაოდენობით, ამ საუკუნეში წელიწადში 2 პროცენტით იზრდებოდა. თუმცა 2 პროცენტი, ერთი შეხედვით, მცირე სიდიდეა, ზრდის ასეთი ტემპი გულისხმობს, რომ საშუალო შემოსავალი ყოველ 35 წელიწადში ერთხელ ორმაგდება. ასეთი ზრდის გამო საშუალო შემოსავალი დღეს თითქმის რვაჯერ მეტია, ვიდრე ერთი საუკუნის წინ იყო. ამის შედეგად ტიპური ამერიკელი დღეს ბევრად უკეთესად ცხოვრობს, ვიდრე მისი მშობლები, მშობლების მშობლები და მათი მშობლები ცხოვრობდნენ.

სხვადასხვა ქვეყნის ეკონომიკური ზრდის ტემპები ერთმანეთისგან მნიშვნელოვნად განსხვავდება. აღმოსავლეთ აზიის ზოგიერთ ქვეყანაში, კერძოდ, სინგაპურში, სამხრეთ კორეასა და ტაივანში, საშუალო შემოსავალი ბოლო ათწლეულების განმავლობაში ყოველწლიურად 7 პროცენტით იზრდებოდა. ზრდის ასეთი ტემპის შემთხვევაში საშუალო შემოსავალი ყოველ 10 წელიწადში ერთხელ ორმაგდება. ამ უღარიბესმა ქვეყნებმა უმოკლეს დროში მოიპოვეს ადგილი მსოფლიოს უმდიდრეს ქვეყნებს შორის. ამ ქვეყნებისგან განსხვავებით, ზოგიერთ აფრიკულ ქვეყანაში, მაგალითად, ჩადში, ეთიოპიასა და

ნიგერიაში, საშუალო შემოსავალი მრავალი წლის განმავლობაში არ შეცვლილა.

რით აიხსნება ეს მრავალფეროვნება? როგორ უნდა უზრუნველყონ მდიდარმა ქვეყნებმა ცხოვრების მაღალი დონის შენარჩუნება? როგორ პოლიტიკას უნდა მიმართონ ღარიბმა ქვეყნებმა უფრო სწრაფი ეკონომიკური განვითარების მისაღწევად? ეს მაკროეკონომიკის უმნიშვნელოვანესი კითხვებია. ეკონომისტ რობერტ ლუკასის თქმით, „ასეთი კითხვები შთამბეჭდავ ზემოქმედებას ახდენს ადამიანის კეთილდღეობაზე: როგორც კი მათზე ფიქრს იწყებთ, სხვა რამეზე ფიქრი შეუძლებელი ხდება.“

წინა ორ თავში ვისაუბრეთ იმის შესახებ, თუ როგორ გამოითვლიან ეკონომისტები მაკროეკონომიკურ სიდიდეებსა და ფასებს. ამ თავში ვიწყებთ იმ ძალების შესწავლას, რომლებიც ამ ცვლადებს განსაზღვრავენ. როგორც ვნახეთ, მთლიანი შიდა პროდუქტი (მშპ) ასახავს როგორც ეკონომიკაში მიღებულ მთლიან შემოსავალს, ისე ეკონომიკაში საქონელსა თუ მომსახურებაზე გაწეულ მთლიან ხარჯებს. რეალური მშპ-ს დონე ეკონომიკური კეთილდღეობის კარგი მაჩვენებელია, რეალური მშპ-ს ზრდა კი – ეკონომიკური პროგრესისა. ამ თავში ძირითად ყურადღებას გავამახვილებთ რეალური მშპ-ს დონისა და მისი ზრდის დეტერმინანტებზე გრძელვადიან პერიოდში. მოგვიანებით კი შევისწავლით მოკლევადიან პერიოდში რეალური მშპ-ს გადახრებს განვითარების გრძელვადიანი ტენდენციიდან.

ამ თავში სამ საფეხურს გავივლით. პირველ რიგში ერთ სულ მოსახლეზე რეალური მშპ-ს საერთაშორისო მონაცემებს შევისწავლით. ეს მონაცემები გარკვეულ შთაბეჭდილებას შეგვიქმნის იმის შესახებ, როგორ განსხვავდება სხვადასხვა ქვეყნებში ცხოვრების დონე და ცხოვრების დონის ზრდა. ამის შემდეგ ვნახავთ, რა როლს ასრულებს *მწარმოებლურობა* – ერთ სამუშაო საათში წარმოებული საქონლისა და მომსახურების რაოდენობა. კერძოდ, ვნახავთ, რომ ქვეყანაში ცხოვრების დონე მშრომელების მწარმოებლურობით განისაზღვრება და განვიხილავთ იმ ფაქტორებს, რომლებიც ქვეყნის მწარმოებლურობას განსაზღვრავს. ბოლოს კი განვიხილავთ კავშირს მწარმოებლურობასა და ქვეყნის ეკონომიკურ პოლიტიკას შორის.

ეკონომიკური ზრდა მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყანაში

გრძელვადიანი პერიოდის ეკონომიკური ზრდის შესწავლის საწყის წერტილად მსოფლიოს ზოგიერთი ქვეყნის გამოცდილების გაცნობა ჩავთვალოთ. 1-ლ ცხრილში მოყვანილია ერთ სულ მოსახლეზე რეალური მშპ-ს მონაცემები 13 ქვეყნისთვის. თითოეული ქვეყნისთვის ეს მონაცემები დაახლოებით საუკუნოვან ისტორიას მოიცავს. ცხრილის პირველ და მეორე სვეტებში ქვეყნები და პერიოდებია ჩამოთვლილი (პერიოდები მცირედით განსხვავდება შესაბამისი მონაცემების არარსებობის გამო). მესამე და მეოთხე სვეტებში ნაჩვენებია ერთ სულ მოსახლეზე რეალური მშპ-ს მონაცემები საუკუნის წინ და დღეს.

ეს მონაცემები ცხადყოფს, რომ ცხოვრების დონე სხვადასხვა ქვეყანაში სხვადასხვაა. მაგალითად, შეერთებულ შტატებში ერთ სულ მოსახლეზე შემოსავალი ჩინეთის შესაბამის შემოსავალზე 7-ჯერ მეტია, ხოლო ინდოეთის შესაბამის შემოსავალზე – 13-ჯერ მეტი. მსოფლიოს უღარიბეს ქვეყნებში შემოსავლის საშუალო დონე ისეთია, როგორიც არასოდეს ყოფილა განვითარებულ ქვეყნებში მრავალი ათწლეულის განმავლობაშიც კი. 2003 წელს ტიპური ინდოელის რეალური შემოსავალი ნაკლები იყო, ვიდრე ტიპური ინგლისელისა 1870 წელს. ტიპური ბანგლადეშელის რეალური შემოსავალი 2003 წელს ტიპური ამერიკელის საუკუნის წინანდელი შემოსავლის ნახევარს შეადგენდა.

ცხრილის უკანასკნელ სვეტში თითოეული ქვეყნის ეკონომიკური ზრდის ტემპია ნაჩვენები. ეკონომიკური ზრდის ტემპი გვიჩვენებს, რა სისწრაფით გაიზარდა ტიპურ წელს ერთ სულ მოსახლეზე რეალური მშპ. მაგალითად, შეერთებულ შტატებში ერთ სულ მოსახლეზე რეალური მშპ იყო $3,412 1870 წელს და $37,500 2003 წელს. ზრდის წლიური ტემპი 1,82 პროცენტი იყო. ეს იმას ნიშნავს, რომ ერთ სულ მოსახლეზე რეალური მშპ, დაწყებული $3,412-ით, ყოველწლიურად 1,82 პროცენტით რომ გაზრდილიყო, 133 წელიწადში $37,500 გახდებოდა. რა თქმა უნდა, ერთ სულ მოსახლეზე რეალური მშპ ყოველწლიურად ზუსტად 1,82 პროცენტით არ იზრდებოდა. არსებობს ამ გრძელვადიანი ტენდენციიდან მოკლევადიანი გადახრებიც. 1,82 პროცენტი შეიძლება განვიხილოთ, როგორც ერთ სულ მოსახლეზე

ცხრილი 1

ეკონომიკური ზრდა სხვადასხვა ქვეყნებში

ქვეყანა	პერიოდი	ერთ სულზე რეალური მშპ პერიოდის დასაწყისში	ერთ სულზე რეალური მშპ პერიოდის ბოლოს	ზრდის წლიური ტემპი
იაპონია	1890—2003	$1,280	$28,620	2.79%
ბრაზილია	1900—2003	663	7,480	2.38
მექსიკა	1900—2003	987	8,950	2.16
ჩინეთი	1900—2003	610	4,990	2.06
გერმანია	1870—2003	1,859	27,460	2.05
კანადა	1870—2003	2,022	29,740	2.04
აშშ	1870—2003	3,412	37,500	1.82
არგენტინა	1900—2003	1,952	10,920	1.69
ინდოეთი	1900—2003	575	2,880	1.58
დიდი ბრიტანეთი	1870—2003	4,094	27,650	1.45
ინდონეზია	1900—2003	759	3,210	1.41
პაკისტანი	1900—2003	628	2,060	1.16
ბანგლადეში	1900—2003	531	1,870	1.16

წყარო: რობერტ ბარო და ხავიერ სალა-ი-მარტინი, ეკონომიკური ზრდა (ნიუ-იორკი, მაკგროუ-ჰილი, 1955), ცხრილებში 10.2 და 10.3; მსოლიო განვითარების ანგარიში, ცხრილი 1; და ავტორის გამოთვლები

რეალური მშპ-ს ზრდის საშუალო ტემპი მრავალი წლის განმავლობაში.

1-ლ ცხრილში ქვეყნები დალაგებულია მათი ეკონომიკური ზრდის ტემპის მიხედვით. სია იაპონიით იწყება, ეკონომიკური ზრდის 2,79-პროცენტიანი ზრდით. ასი წლის წინ იაპონია მდიდარი ქვეყანა არ გახლდათ. იაპონიის საშუალო შემოსავალი მხოლოდ ცოტათი აღემატებოდა მექსიკისას, არგენტინის შემოსავალს კი ბევრად ჩამოუვარდებოდა. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, იაპონიის შემოსავალი 1890 წელს უფრო დაბალი იყო, ვიდრე იგი დღეს ინდოეთშია. მაგრამ ეკონომიკის საოცარი ზრდის შედეგად იაპონია დღეს უმდიდრეს სახელმწიფოთა შორისაა და მისი საშუალო შემოსავალი ორჯერ მეტია, ვიდრე მექსიკისა და არგენტინისა და გერმანიის, კანადისა და გაერთიანებული სამეფოს საშუალო შემოსავლის ტოლია. სიის ბოლოშია ბანგლადეში და პაკისტანი, სადაც მხოლოდ 1,16%-იანი ეკონომიკური ზრდა დაფიქსირდა ბოლო საუკუნის განმავლობაში. შესაბამისად, ამ ქვეყნების ტიპური მცხოვრები დღესაც უკიდურეს სიღარიბეში აგრძელებს ცხოვრებას.

ეკონომიკური ზრდის ტემპებს შორის არსებული განსხვავებების გამო ქვეყნების რანგები დროთა განმავლობაში მნიშვნელოვნად იცვლება. როგორც ვნახეთ, იაპონია ის ქვეყანაა, რომელიც ეკონომიკურად სხვებთან შედარებით სწრაფად განვითარდა. ერთი ქვეყანა, რომლის რანგიც შემცირდა, დიდი ბრიტანეთია. 1870 წელს დიდი ბრიტანეთი მსოფლიოს უმდიდრესი ქვეყანა იყო, რომლის საშუალო შემოსავალი 20 პროცენტით აღემატებოდა შეერთებული შტატების საშუალო შემოსავალს და ორჯერ მეტი იყო კანადის საშუალო შემოსავალზე. დღეს საშუალო შემოსავალი დიდ ბრიტანეთში ქვეყნის ორი ყოფილი კოლონიის საშუალო შემოსავალზე ნაკლებია.

ეს მონაცემები ცხადყოფს, რომ მსოფლიოს უმდიდრეს ქვეყნებს არანაირი გარანტია არა აქვთ იმისა, რომ ყოველთვის ყველაზე მდიდრები იქნებიან. მსოფლიოს უღარიბესი ქვეყნებიც სამუდამოდ არ არიან განწირული ღარიბული ცხოვრებისთვის. მაგრამ რით აიხსნება დროში ეს ცვლილებები? რატომაა, რომ ზოგი ქვეყანა წინ გარბის, ზოგი კი უკან რჩება? სწორედ ამ კითხვებს განვიხილავთ ამ თავში.

სწრაფი გამოკითხვა: რას უდრის ერთ სულ მოსახლეზე რეალური მშპ-ს ზრდის ტემპი შეერთებულ შტატებში? დაასახელეთ ქვეყანა, სადაც ზრდის ტემპი უფრო მაღალია და ქვეყანა, სადაც ზრდა უფრო დაბალია.



ინფორმაციისათვის

ათას სტატისტიკას ერთი სურათი სჯობია

ჯორჯ ბერნარდ შოუმ ერთხელ თქვა, ადამიანი განათლებული მაშინ არის, თუ მას სტატისტიკა გულზე ხვდებაო. ბევრ ჩვენგანს კი, როგორც წესი, მშპ-ს სტატისტიკა არ აშფოთებს, სანამ საკუთარი თვალით არ ნახავს იმ რეალობას, რომელსაც სტატისტიკა ასახავს.

ქვემოთ მოყვანილ სამ ფოტოზე ნაჩვენებია სამი სხვადასხვა ქვეყნის – დიდი ბრიტანეთის, მექსიკისა და მალის – ტიპური ოჯახები. სამივე ოჯახი გადაღებულია მთელი თავიანთი მატერიალური ქონებით.

ეს სამი ქვეყანა ცხოვრების დონით სრულიად განსხვავდება ერთმანეთისაგან, რაც სურათებიდანაც ნათლად ჩანს. განსხვავებულია მშპ და სხვა მაჩვენებლებიც.

- დიდი ბრიტანეთი განვითარებული ეკონომიკის ქვეყანაა, 2003 წელს მშპ-მ სულზე $27,650 შეადგინა. სიღარიბის ზღვარს ქვემოთ მოსახლეობის უმნიშვნელო ნაწილი ცხოვრობს. თავად სიღარიბის ზღვრად დღეში 2 დოლარზე ნაკლები შემოსავალი მიიჩნევა. განათლების მაჩვენებელი მაღალია: შესაბამისი ასაკის ბავშვების 95% სკოლაში დადის. მოქალაქეებს შეუძლიათ ხანგრძლივი სიცოცხლის იმედი ჰქონდეთ, 65 წლამდე მიღწევის ალბათობა მამაკაცებში 83%-ია, ქალებში კი – 89%.
- მექსიკა საშუალო დონის ეკონომიკის ქვეყანაა. 2003 წელს მისი მშპ სულზე $8,950 იყო, მოსახლეობის დაახლოებით მეოთხედი ცხოვრობს დღეში 2 დოლარზე ნაკლები შემოსავლით. შესაბამისი ასაკის ბავშვების დაახლოებით 60% დადის სკოლაში. 65 წლამდე მიღწევის ალბათობა მამაკაცებისათვის 71%-ია, ხოლო ქალებისთვის – 82%.
- მალი ღარიბი ქვეყანაა. 2003 წელს მშპ-მ სულზე $960 შეადგინა. მალიში სიღატაკე ნორმაა, მოსახლეობის ნახევარზე მეტი დღეში 2 დოლარზე ნაკლები შემოსავლით ცხოვრობს, განათლების დონეც დაბალია, შესაბამისი ასაკის ბავშვების მხოლოდ 10% დადის სკოლაში. სიცოცხლის ხანგრძლივობა კი დაბალია: 65 წლამდე მიღწევის ალბათობა მამაკაცებში მხოლოდ 27%-ია, ქალებში კი – 41%.

ეკონომისტები, რომლებიც ეკონომიკურ ზრდას შეისწავლიან, ცდილობენ, დაადგინონ, რატომ არის ქვეყნების ცხოვრების დონეებს შორის ასეთი დიდი სხვაობა.

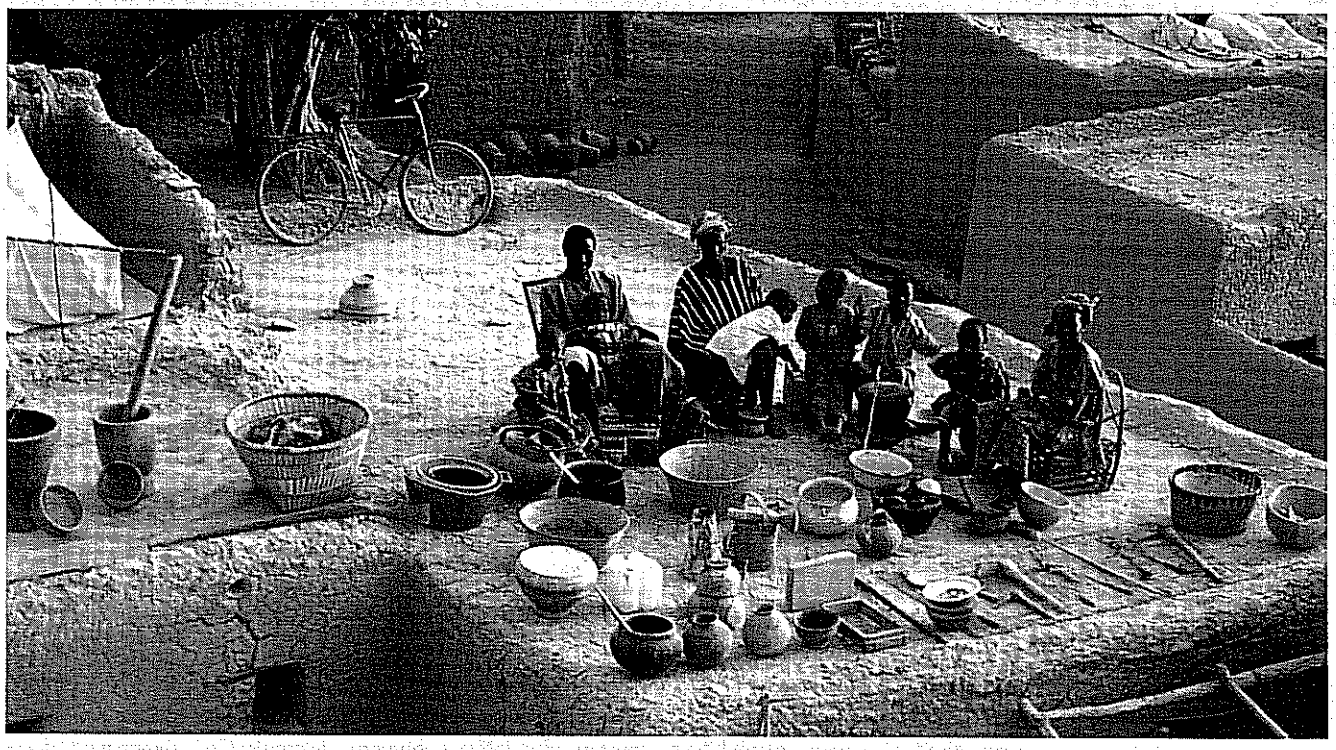


ტიპური ოჯახი დიდ ბრიტანეთში



© 2005 PETER MENZEL/MENZELPHOTO.COM

ტიპური ოჯახი მექსიკაში



© 2005 PETER MENZEL/MENZELPHOTO.COM

ტიპური ოჯახი მალიში



ინფორმაციისათვის

ხართ თუ არა ყველაზე მდიდარ ამერიკელზე უფრო მდიდარი?

ჟურნალმა „ემერიკენ ჰერიტეიჯ" გამოაქვეყნა ყველა დროის უმდიდრეს ამერიკელთა სია. ამ სიაში პირველ ადგილზე მოხვდა ნავთობის მაგნატი ჯონ როკფელერი, რომელიც 1839-1937 წლებში ცხოვრობდა. ჟურნალის გამოთვლების მიხედვით, დღევანდელი ფულით როკფელერის ქონება დაახლოებით 200 მილიარდს გაუტოლდებოდა, ანუ ორჯერ უფრო მეტი იქნებოდა, ვიდრე ბილ გეიტსის ქონებაა. ბილ გეიტსი კომპიუტერული პროგრამების მაგნატი და თანამედროვეობის ყველაზე მდიდარი ამერიკელი გახლავთ.



ჯონ როკფელერი

მიუხედავად სიმდიდრისა, როკფელერს არ ჰქონდა შესაძლებლობა, ესარგებლა ბევრი იმ სიკეთითა და კომფორტით, რაც ჩვენთვის ყოველდღიურობის ნაწილია. მას არ შეეძლო ტელევიზორის ყურება, ვიდეოთამაშებით გართობა, ინტერნეტის გამოყენება ან ელექტრონული ფოსტის გაგზავნა. ზაფხულში მას არ ჰქონდა კონდიციონერი. თავისი ცხოვრების დიდი ნაწილის განმავლობაში არ ჰქონდა ტელეფონი და არ შეეძლო მოგზაურობა ავტომობილით ან თვითმფრინავით. ავადმყოფობის შემთხვევაში ვერ მიმართავდა მედიცინის მიღწევებს, როგორებიცაა, მაგალითად, ანტიბიოტიკები და რომელთა გამოყენებით სიცოცხლის გახანგრძლივება და შენარჩუნება დღეს ექიმებისათვის სავსებით ჩვეულებრივი, ყოველდღიური საქმეა.

დაფიქრდით, რამდენი უნდა გადაეხადათ თქვენთვის, რომ თქვენი ცხოვრების დარჩენილი ნაწილის მანძილზე უარი გეთქვათ თანამედროვე მსოფლიოს ყველა იმ სიკეთეზე, რომელიც როკფელერს არ გააჩნდა? დათანხმდებოდით ამაზე თუნდაც 200 მილიარდის ფასად? ალბათ, არა. და თუ არ დათანხმდებოდით, არ შევცდებით, თუ ვიტყვით, რომ თქვენ უფრო მდიდარი ხართ, ვიდრე ამერიკის ყველა დროის თითქოსდა უმდიდრესი ადამიანი.

წინა თავში განვიხილეთ, რა რთულია ეკონომიკაში ახალი საქონლის შესვლის შედეგის ასახვა მაშინაც კი, თუ სხვადასხვა დროის ფულის ღირებულების შესაფასებლად სტანდარტული წლის ფასების ინდექსს გამოვიყენებთ. ასე რომ, ინფლაცია გადაჭარბებულადაა შეფასებული, ეკონომიკის რეალური ზრდის მაჩვენებელი კი, პირიქით, არასათანადოდ. როკფელერის ცხოვრების მაგალითი გვიჩვენებს, რაოდენ მნიშვნელოვანი შეიძლება იყოს ეს პრობლემა. ტექნოლოგიების განვითარების შედეგად თანამედროვე საშუალო ამერიკელი თავისუფლად შეიძლება მივიჩნიოთ უფრო მდიდრად, ვიდრე მილიარდერი ამერიკელი, რომელიც საუკუნის წინათ ცხოვრობდა; იმის მიუხედავად, რომ ჩვეულებრივი ეკონომიკური მაჩვენებლები შესაძლოა სულ სხვაზე მეტყველებდეს.

მწარმოებლურობა: მისი როლი და დეტერმინანტები

მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყნების ცხოვრების დონეებს შორის განსხვავებების ახსნა, ერთი მხრივ, ძალიან იოლია. როგორც ქვემოთ ვნახავთ, ახსნა შეიძლება შედგებოდეს ერთი სიტყვისგან: *მწარმოებლურობა*. მაგრამ, მეორე მხრივ, საერთაშორისო მრავალფეროვნება რთული ასახსნელია. იმისთვის, რომ ავხსნათ, რატომაა ზოგ ქვეყანაში შემოსავალი ბევრად უფრო მაღალი, ვიდრე სხვა ქვეყნებში, უნდა განვიხილოთ ის ფაქტორები, რომლებიც ქვეყნის მწარმოებლურობას განსაზღვრავს.

რატომ აქვს მწარმოებლურობას ასეთი დიდი მნიშვნელობა

მწარმოებლურობისა და ეკონომიკური ზრდის შესწავლა დავიწყოთ ერთი მარტივი მოდელის ჩამოყალიბებით, რომელსაც საფუძვლად დანიელ დეფოს ცნობილი წიგნი *„რობინზონ კრუზო"* უდევს. რობინზონ კრუზო, როგორც გახსოვთ, მეზღვაურია, რომელიც უკაცრიელ კუნძულზე მოხვდა. რადგან მარტო ცხოვრობს, ამიტომ თევზსაც თვითონ იჭერს, ბოსტნეულიც თვითონ მოჰყავს და ტანსაცმელსაც თვითონ იკერავს. კრუზოს საქმია-

ნობა – თევზის, ბოსტნეულისა და ტანსაცმლის წარმოება და მოხმარება – შეგვიძლია განვიხილოთ, როგორც მარტივი ეკონომიკა. კრუზოს ეკონომიკის შესწავლით შეგვიძლია ზოგიერთი ისეთი რამ ვისწავლოთ, რასაც უფრო რთული და რეალისტური ეკონომიკისთვის გამოვიყენებთ.

რა განსაზღვრავს კრუზოს ცხოვრების დონეს? ტერმინი **მწარმოებლურობა** საქონლისა და მომსახურების იმ რაოდენობას ასახავს, რომლის წარმოებაც მშრომელს ერთი სამუშაო საათის განმავლობაში შეუძლია. თუ კრუზო კარგად ახერხებს თევზის ჭერას, ბოსტნეულის მოყვანასა და ტანსაცმლის კერვას, მაშინ კარგად ცხოვრობს. თუ თავის საქმიანობაში წარმატებას ვერ აღწევს, მაშინ ღარიბულად ცხოვრობს. რადგან კრუზო მხოლოდ იმას მოიხმარს, რასაც აწარმოებს, მისი ცხოვრების დონე მჭიდროდაა დაკავშირებული მისსავე მწარმოებლურობასთან.

მწარმოებლურობა
ერთ სამუშაო საათში წარმოებული საქონლისა და მომსახურების რაოდენობა.

კრუზოს ეკონომიკის შემთხვევაში ადვილი მისახვედრია, რომ მწარმოებლურობა ცხოვრების დონის ძირითადი დეტერმინანტია, ხოლო მწარმოებლურობის ზრდა – ცხოვრების დონის ზრდის ძირითადი დეტერმინანტი. რაც უფრო მეტ თევზს დაიჭერს კრუზო ერთ საათში, მით მეტს მიირთმევს სადილად. თუ კრუზო თევზის დასაჭერად უკეთეს ადგილს იპოვის, მისი მწარმოებლურობა გაიზრდება. მწარმოებლურობის ეს ზრდა კრუზოს ეკონომიკურ მდგომარეობას აუმჯობესებს: მას შეუძლია, მეტი თევზი ჭამოს, ან ნაკლები დრო დაუთმოს თევზაობას და მეტი – სხვა საქონლის წარმოებას.

მწარმოებლურობა ცხოვრების დონის ძირითად დეტერმინანტად წარმოგვიდგება როგორც ქვეყნების, ისე უკაცრიელ კუნძულზე მყოფი მეზღვაურებისთვის. გავიხსენოთ, რომ ეკონომიკის მთლიანი შიდა პროდუქტი (მშპ) ერთდროულად ორ რამეს ასახავს: ეკონომიკის ყველა წევრის მიერ მიღებულ მთლიან შემოსავალსაც და ეკონომიკაში საქონელსა და მომსახურებაზე გაწეულ ხარჯებსაც. იმის მიზეზი, რომ მშპ-ს ამ ორი სიდიდის ერთდროულად ასახვა შეუძლია, ისაა, რომ ეკონომიკაში ეს ორი სიდიდე ერთმანეთის ტოლი უნდა იყოს. მარტივად რომ ვთქვათ, ეკონომიკის შემოსავალი ეკონომიკის გასავალია.

კრუზოს მსგავსად, ქვეყანას მხოლოდ მაშინ აქვს ცხოვრების მაღალი დონე, თუ საქონლისა და მომსახურების დიდი რაოდენობით წარმოება შეუძლია. ამერიკელები ნიგერიელებზე უკეთ ცხოვრობენ, ვინაიდან ამერიკელი მშრომელების მწარმოებლურობა მეტია, ვიდრე ნიგერიელი მშრომელებისა. იაპონელების ცხოვრების დონე უფრო სწრაფად გაიზარდა, ვიდრე არგენტინელებისა, ვინაიდან იაპონელი მშრომელების მწარმოებლურობა არგენტინელების მწარმოებლურობაზე უფრო სწრაფად გაიზარდა. *ეკონომიკის ათი პრინციპიდან* ერთ-ერთი ხომ ის არის, რომ ქვეყნის ცხოვრების დონე დამოკიდებულია ამ ქვეყნის უნარზე, აწარმოოს საქონელი და მომსახურება.

ამიტომ, სხვადასხვა ქვეყნის ან სხვადასხვა დროის ცხოვრების დონეებს შორის განსხვავებების გასაგებად, ძირითადი ყურადღება საქონლისა და მომსახურების წარმოებაზე უნდა გავამახვილოთ. მაგრამ ცხოვრების დონესა და მწაროებლურობას შორის კავშირის დანახვა მხოლოდ პირველი ნაბიჯია. მას ბუნებრივად მივყავართ შემდეგ კითხვამდე: რატომ აღწევს ზოგი ეკონომიკა სხვებზე მეტ წარმატებას საქონლისა და მომსახურების წარმოებაში?

როგორ განისაზღვრება მწარმოებლურობა

მიუხედავად იმისა, რომ მწარმოებლურობას განსაკუთრებული მნიშვნელობა აქვს რობინზონ კრუზოს ცხოვრების დონის განსაზღვრისთვის, კრუზოს მწარმოებლურობას მრავალი სხვა ფაქტორიც განსაზღვრავს. მაგალითად, კრუზო თევზაობაში მეტ წარმატებას მიაღწევს, თუ მეტი ანკესი ექნება, თუ თვითონ გაწაფული მეთევზეა, თუ მისი კუნძული თევზითაა სავსე და კრუზომ იცის, სად შეიძლება ყველაზე მეტი თევზის დაჭერა. კრუზოს მწარმოებლურობის ამ დეტერმინანტებს – რომელთაც *ფიზიკურ კაპიტალს, ადამიანურ კაპიტალს, ბუნებრივ რესურსებსა* და *ტექნოლოგიურ ცოდნას* ვუწოდებთ – თავ-თავისი ორეულები აქვს უფრო რთულსა და რეალისტურ ეკონომიკაში. მოდი, ცალ-ცალკე განვიხილოთ თითოეული ფაქტორი.

ფიზიკური კაპიტალი. მშრომელები უფრო მწარმოებლურები არიან, თუ შრომისთვის საჭირო იარაღები აქვთ. იმ მოწყობილობებისა და შენობების მარაგს, რომლებიც საქონლისა და მომსახურების წარმოებაში გამოიყენება, ფიზიკური კაპიტალი, ან, უბრალოდ,

ფიზიკური კაპიტალი მოწყობილობები და შენობები, რომლებიც საქონლისა და მომსახურების წარმოებისათვის გამოიყენება.

კაპიტალი ეწოდება. მაგალითად, როდესაც დურგლები ავეჯს ამზადებენ, იყენებენ ხერხებს, სახარატო ჩარხებსა და ბურღებს. რაც მეტი იარაღია, საქმე მით უფრო სწრაფად და აკურატულად კეთდება. ესე იგი, დურგალს, რომელსაც მხოლოდ ხელის იარაღები აქვს, ნაკლები ავეჯის დამზადება შეუძლია, ვიდრე დურგალს, რომელსაც უფრო დახვეწილი და რთული სადურგლო მოწყობილობა აქვს.

ალბათ, გახსოვთ, რომ მასალას, რომელიც საქონლისა და მომსახურების წარმოებაში გამოიყენება – შრომას, კაპიტალს და ა.შ. – *წარმოების ფაქტორები* ეწოდება. კაპიტალის მნიშვნელოვანი თვისება ისაა, რომ კაპიტალი წარმოების წარმოებული ფაქტორია. ესე იგი, კაპიტალი საწარმოო პროცესში გამოყენებული ის მასალაა, რომელიც თვითონ იყო წარსულში საწარმოო პროცესის შედეგი. დურგალი ჩარხს იყენებს იმისათვის, რომ მაგიდის ფეხი გამოჩარხოს. უფრო ადრე თვითონ ხერხი იყო იმ ფირმის პროდუქცია, რომელიც ხერხებს აწარმოებს. ხერხის მწარმოებელი, თავის მხრივ, წარმოებაში სხვა მოწყობილობებს იყენებს. ამგვარად, კაპიტალი წარმოების პროდუქტია, რომელიც ყველა სახის საქონლისა და მომსახურების, მათ შორის მეტი კაპიტალის, წარმოებაში გამოიყენება.

ადამიანური კაპიტალი ცოდნა და უნარი, რომელსაც მშრომელი განათლებისა და პრაქტიკული გამოცდილების გზით იძენს.

ადამიანური კაპიტალი. მწარმოებლურობის მეორე დეტერმინანტია ადამიანური კაპიტალი. ადამიანური კაპიტალი ეკონომისტების ტერმინია იმ ცოდნისა და უნარის აღსანიშნავად, რომელსაც მშრომელი განათლებისა და პრაქტიკული მუშაობის გზით იძენს. ადამიანური კაპიტალი შეიცავს უნარს, რომელიც დაგროვილია ადრეულ ბავშვობაში, დაწყებით სკოლაში, საშუალო სკოლაში, უმაღლეს სასწავლებელსა და სამსახურში.

მიუხედავად იმისა, რომ განათლება და გამოცდილება ნაკლებად ხელშესახებია, ვიდრე ხერხები, ბულდოზერები და შენობები, ადამიანური კაპიტალი მაინც ბევრი რამით ჰგავს ფიზიკურ კაპიტალს. ფიზიკური კაპიტალის მსგავსად, ადამიანური კაპიტალიც იწვევს საქონლისა და მომსახურების წარმოებაში ქვეყნის უნარის ზრდას. ასევე, ფიზიკური კაპიტალის მსგავსად, ადამიანური კაპიტალი წარმოების წარმოებული ფაქტორია. ადამიანური კაპიტალის წარმოება მოითხოვს მასალებს მასწავლებლების, ბიბლიოთეკებისა და სტუდენტის დროის სახით. მართლაც, სტუდენტები შეგვიძლია განვიხილოთ, როგორც „მშრომელები", რომელთა სამუშაოც ადამიანური კაპიტალის წარმოებაა, იმ კაპიტალისა, რომელიც მომავალ წარმოებაში გამოიყენება.

ბუნებრივი რესურსები საქონლისა და მომსახურების წარმოებაში გამოყენებული მასალა, რომელსაც გვაძლევს ბუნება, მაგალითად, მიწა, მდინარეები და წიაღისეული.

ბუნებრივი რესურსები. მწარმოებლურობის მესამე დეტერმინანტია ბუნებრივი რესურსები. ბუნებრივი რესურსები ის მასალაა, რომელსაც ბუნება გვაძლევს, მაგალითად, მიწა, მდინარეები და წიაღისეული. ბუნებრივი რესურსები ორი სახისაა: განახლებადი და არაგანახლებადი. ტყე განახლებადი რესურსის მაგალითია. როდესაც ერთი ხე იჭრება, მის ადგილზე ახალი ნერგის დარგვა შეიძლება, რომელიც მომავალში ახალ მოსავალს მოგვცემს. ნავთობი არაგანახლებადი რესურსის მაგალითია. ვინაიდან ნავთობს ბუნება მრავალი ათასი წლის განმავლობაში აწარმოებს, მისი მიწოდება შეზღუდულია. ნავთობის მიწოდების ამოწურვის შემდეგ ნავთობის შემდგომი შექმნა შეუძლებელია.

ბუნებრივ რესურსებს შორის განსხვავება ქვეყნების ცხოვრების დონეებს შორის განსხვავების ერთ-ერთი მიზეზია. შეერთებული შტატების ისტორიული წარმატება ნაწილობრივ აგრარული მეურნეობისთვის გამოსადეგი მიწის დიდი მიწოდებით იყო განპირობებული. დღეს შუა აღმოსავლეთის ზოგიერთი ქვეყანა, მაგალითად, ქუვეითი და საუდის არაბეთი, მდიდარია მხოლოდ იმიტომ, რომ, თავისდა საბედნიეროდ, მსოფლიოს ერთ-ერთი ყველაზე დიდი ნავთობის საბადოს თავზე მდებარეობს.

მიუხედავად იმისა, რომ ბუნებრივ რესურსებს დიდი მნიშვნელობა ენიჭება, მათი არსებობა სულაც არ არის აუცილებელი იმისთვის, რომ ეკონომიკა დიდად მწარმოებლური იყოს. მაგალითად, იაპონია მსოფლიოს ერთ-ერთი უმდიდრესი ქვეყანაა, თუმცა ბუნებრივი რესურსები თითქმის არა აქვს. საერთაშორისო ვაჭრობა იაპონიის წარმატებას შესაძლებელს ხდის. იაპონია ახორციელებს თავისთვის საჭირო მრავალი ბუნებრივი რესურსის, მაგალითად, ნავთობის, იმპორტს და ქვეყანაში წარმოებული საქონლის ექსპორტს ბუნებრივი რესურსებით მდიდარ ქვეყნებში.

ტექნოლოგიური ცოდნა საზოგადოების უნარი, შეარჩიოს საქონლისა და მომსახურების წარმოების საუკეთესო გზები.

ტექნოლოგიური ცოდნა. მწარმოებლურობის მეოთხე დეტერმინანტია ტექნოლოგიური ცოდნა – საქონლისა და მომსახურების საუკეთესო გზების შერჩევის უნარი. ასი წლის წინ ამერიკელების უმრავლესობა ფერმებში შრომობდა, ვინაიდან ფერმერული ტექ-



ინფორმაციისათვის

საწარმოო ფუნქცია

საწარმოო ფუნქციას ეკონომისტები ხშირად იყენებენ იმ დამოკიდებულების აღსაწერად, რომელიც წარმოების ფაქტორების რაოდენობასა და წარმოებული პროდუქციის მოცულობას შორის არსებობს. დავუშვათ, Y არის წარმოებული პროდუქციის მოცულობა, L – შრომის რაოდენობა, K – ფიზიკური კაპიტალის რაოდენობა, H – ადამიანური კაპიტალის რაოდენობა და N – ბუნებრივი რესურსების რაოდენობა. შეგვიძლია გამოვიყვანოთ ფორმულა:

$$Y = AF\ (L, K, H, N)$$

სადაც F არის ფუნქცია, რომელიც გვიჩვენებს, როგორ შეესაბამება წარმოების ფაქტორები გამოშვებას. A არის ცვლადი, რომელიც ასახავს არსებულ საწარმოო ტექნოლოგიებს. ტექნოლოგიის განვითარებასთან ერთად A იზრდება და წარმოების ფაქტორების ნებისმიერი კომბინაციისათვის ეკონომიკის შედეგიანობაც მატულობს.

მრავალ საწარმოო ფუნქციას გააჩნია თვისება, რომელიც ცნობილია მასშტაბის მუდმივი უკუგების სახელით. თუკი საწარმოო ფუნქციას მასშტაბის მუდმივი უკუგება ახასიათებს, მაშინ წარმოების ფაქტორების გაორმაგება გამოშვების გაორმაგებას იწვევს. მათემატიკურად შეგვიძლია ვთქვათ, რომ საწარმოო ფუნქციას მასშტაბის მუდმივი უკუგება ახასიათებს, თუკი ნებისმიერი დადებითი X-სთვის სამართლიანია შემდეგი გამოსახულება:

$$xY = AF\ (xL, xK, xH, xN)$$

ამ ტოლობაში წარმოების ფაქტორების გაორმაგების საჩვენებლად x=2. მარჯვენა მხარე გვიჩვენებს წარმოების ფაქტორების გაორმაგებას, მარცხენა კი – გამოშვებისას.

მასშტაბის უკუგების მუდმივობის თვისების მქონე საწარმოო ფუნქციების მეშვეობით ერთი საინტერესო დასკვნის გაკეთება შეიძლება: დავუშვათ, რომ x=1/L. წინა ტოლობა შემდეგ სახეს მიიღებს:

$$Y/L = AF(\ 1, K/L, H/L, N/L\ )$$

მიაქციეთ ყურადღება, რომ Y/L არის თითოეული მშრომელის გამოშვება, რაც მწარმოებლურობის მაჩვენებელია. ეს ტოლობა გვიჩვენებს, რომ შრომის ნაყოფიერება დამოკიდებულია წარმოების თითოეული ფაქტორის იმ რაოდენობაზე, რომელიც მოდის თითოეულ მომუშავეზე, ანუ თითო მომუშავეზე არსებულ ფიზიკურ კაპიტალზე (K/L), ადამიანურ კაპიტალზე (H/L) და ბუნებრივ რესურსებზე (N/L). მწარმოებლურობა დამოკიდებულია ასევე ტექნოლოგიების განვითარების დონეზე, რასაც A ცვლადი გვიჩვენებს. აქედან გამომდინარე, ეს ტოლობა მწარმოებლურობის იმ ოთხი დეტერმინანტის მათემატიკური ჩანაწერია, რომლებიც ზემოთ განვიხილეთ.

ნოლოგია შრომის დიდ რაოდენობას მოითხოვდა, რათა ქვეყნის მოსახლეობა გამოეკვება. დღეს, სასოფლო-სამეურნეო ტექნოლოგიის განვითარების შედეგად, მოსახლეობის მცირე ნაწილს ქვეყნის მთელი მოსახლეობისთვის საკმარისი საკვების წარმოება შეუძლია. ამ ტექნოლოგიურმა ცვლილებამ გაათავისუფლა შრომა სხვა საქონლისა და მომსახურების წარმოებისთვის.

ტექნოლოგიური ცოდნა მრავალგვარია. ზოგი ტექნოლოგია საყოველთაოა – მას შემდეგ, რაც მას ერთი ადამიანი გამოიყენებს, ყველასთვის ცნობილი ხდება. მაგალითად, როცა ჰენრი ფორდმა წარმატებით გამოიყენა კონვეიერი, მას მალე სხვა მანქანათმშენებლებმაც მიბაძეს. ზოგი ტექნოლოგია გასაიდუმლოებულია – მის შესახებ მხოლოდ იმ კომპანიამ იცის, რომელმაც ის აღმოაჩინა. მაგალითად, მხოლოდ „კოკა-კოლამ“ იცის თავისი ცნობილი სასმელის საიდუმლო რეცეპტი. ზოგი ტექნოლოგია გასაიდუმლოებულია მხოლოდ დროის მოკლე პერიოდის განმავლობაში. როდესაც ფარმაცევტული კომპანია ახალ წამალს აღმოაჩენს, საპატენტო სისტემა ამ კომპანიას დროებით უფლებას აძლევს, ამ კონკრეტული წამლის ერთადერთი მწარმოებელი იყოს. მაგრამ პატენტის ვადის გასვლის შემდეგ სხვა კომპანიებს ამავე წამლის დამზადების უფლება აქვთ. ტექნოლოგიური ცოდნის ყველა ამ ფორმას დიდი მნიშვნელობა აქვს ეკონომიკაში საქონლისა და მომსახურების წარმოებისთვის.

უნდა განვასხვაოთ ტექნოლოგიური ცოდნა და ადამიანური კაპიტალი. მიუხედავად იმისა, რომ ისინი მჭიდროდაა ერთმანეთთან დაკავშირებული, მათ შორის ერთი მნიშვნელოვანი განსხვავებაა. ტექნოლოგიური ცოდნა იმაზე მეტყველებს, როგორ ერკვევა საზო-

გადოება მსოფლიოს მიღწევებში, ადამიანური კაპიტალი კი იმ რესურსებს გულისხმობს, რომლებიც ამ მიღწევათა სამუშაო ძალისთვის გადაცემაზე იხარჯება. მეტაფორა რომ ვიხმაროთ, ცოდნა საზოგადოების სახელმძღვანელოების რაოდენობაა, ადამიანური კაპიტალი კი – ის დრო, რომელსაც საზოგადოება ამ სახელმძღვანელოების კითხვას უთმობს. მშრომელთა მწარმოებლურობა დამოკიდებულია როგორც მათთვის ხელმისაწვდომი წიგნების რაოდენობაზე, ისე იმ დროზე, რომელიც მათ ამ სახელმძღვანელოების შესწავლას დაუთმეს.

მაგალითი | დამოკიდებულია თუ არა ეკონომიკური ზრდა ბუნებრივი რესურსების არსებობაზე?

მსოფლიოს მოსახლეობა დღეს ბევრად უფრო მეტია, ვიდრე საუკუნის წინ იყო, და ბევრი გაცილებით უფრო უკეთესადაც ცხოვრობს, ვიდრე უწინ. არ წყდება კამათი იმის შესახებ, შეიძლება თუ არა, მოსახლეობის რაოდენობისა და ცხოვრების დონის კიდევ უფრო ამაღლება და ზრდა მომავალშიც გაგრძელდეს.

მრავალი სპეციალისტი ამტკიცებს, რომ მსოფლიო ეკონომიკის ზრდის ზღვარს ბუნებრივი რესურსები განსაზღვრავს. ერთი შეხედვით, ამ არგუმენტის უარყოფა ძნელია. თუ მსოფლიოს განუახლებადი ბუნებრივი რესურსების შეზღუდული მიწოდება აქვს, როგორ შეიძლება გაგრძელდეს მოსახლეობის, წარმოებისა და ცხოვრების დონის ზრდა? ხომ შეწყდება საბოლოოდ ნავთობისა და ნიაღისეულის მიწოდება? რესურსების ეს დეფიციტი ხომ ეკონომიკური ზრდის შეჩერებასა და, შესაძლოა, ცხოვრების დონის შემცირებას გამოიწვევს?

მიუხედავად ასეთი დამაჯერებელი არგუმენტებისა, ეკონომისტთა უმრავლესობა ბევრად უფრო ნაკლებად წუხს ზრდის ასეთი შეზღუდვის გამო, ვიდრე მოსალოდნელია. ეს ეკონომისტები ამტკიცებენ, რომ ტექნოლოგიური პროგრესი ხშირად ახერხებს ასეთი შეზღუდვის თავიდან აცილებისთვის საჭირო გზების მოძებნას. თუ დღევანდელ ეკონომიკას წარსულის ეკონომიკას შევადარებთ, ბუნებრივი რესურსების გამოყენების უამრავ გაუმჯობესებულ გზას ვნახავთ. თანამედროვე ავტომობილები ნაკლებ ბენზინს წვავენ. ახალ სახლებს უკეთესი თბოიზოლაცია აქვთ და გათბობისა თუ გაგრილებისთვის ნაკლები ენერგია სჭირდება. ნავთობის უფრო მძლავრი ჭაბურღილები ნავთობის ნაკლებ დანაკარგებს იწვევს ამოქაჩვის პროცესში. მეორადი გადამუშავება ზოგიერთი არაგანახლებადი რესურსის ხელახალი გამოყენების საშუალებას იძლევა. ბენზინის ნაცვლად ალტერნატიული საწვავის, მაგალითად, ეთანოლის, გამოყენება არაგანახლებად რესურსებს განახლებადი რესურსებით ჩაანაცვლებს.

ორმოცდაათი წლის წინ ზოგიერთი მეცნიერი შეშფოთებას გამოთქვამდა თუნუქისა და სპილენძის ჭარბი გამოყენების გამო. იმ დროს თუნუქი და სპილენძი უმნიშვნელოვანესი საქონელი იყო: თუნუქს საკვების შესანახი ჭურჭლის დასამზადებლად იყენებდნენ, სპილენძს კი – სატელეფონო კაბელების დასამზადებლად. ზოგი სპეციალისტი სავალდებულო გადამუშავებასა და თუნუქისა და სპილენძის გამოყენების ნორმირებას მოითხოვდა, რათა ეს საქონელი მომდევნო თაობებზეც განაწილებულიყო. დღეს საკვების კონტეინერებში თუნუქი პლასტიკმა შეცვალა, სატელეფონო კავშირი კი ხშირად ფიბროოპტიკური კაბელებით ხორციელდება, რომლებიც ქვიშისგან მიიღება. ტექნოლოგიურმა პროცესმა ერთ დროს გადამწყვეტი ბუნებრივი რესურსები დღეს ნაკლებად აუცილებელი გახადა.

მაგრამ არის თუ არა საკმარისი მთელი ეს ძალისხმევა მუდმივი ეკონომიკური ზრდის უზრუნველყოფისთვის? ამ კითხვაზე პასუხის გაცემის ერთ-ერთი გზაა ბუნებრივი რესურსების ფასების განხილვა. საბაზრო ეკონომიკაში დეფიციტი საბაზრო ფასებზე აისახება. მსოფლიოს რომ ბუნებრივი რესურსების მარაგი უთავდებოდეს, ამ რესურსების ფასი თანდათან გაიზრდებოდა. მაგრამ რეალურად პირიქით ხდება. თითქმის ყველა ბუნებრივი რესურსის ფასი (ინფლაციის გათვალისწინებით) სტაბილურია ან მცირდება. როგორც ირკვევა, ჩვენი უნარი, შევინარჩუნოთ ეს რესურსები, უფრო სწრაფად იზრდება, ვიდრე მცირდება ამ რესურსების მიწოდება. საბაზრო ფასები არ იძლევა იმის მიზეზს, რომ ვირწმუნოთ, თითქოს ბუნებრივი რესურსები ეკონომიკურ ზრდას ზღუდავს. •

სწრაფი გამოკითხვა: ჩამოთვალეთ და აღწერეთ ქვეყნის მწარმოებლურობის დეტერმინანტები.

ეკონომიკური ზრდა და სახელმწიფო პოლიტიკა

როგორც ზემოთ განვსაზღვრეთ, საზოგადოების ცხოვრების დონე დამოკიდებულია საქონლისა და მომსახურების წარმოების მისეულ უნარზე, ხოლო მისი მწარმოებლურობა დამოკიდებულია ფიზიკურ კაპიტალზე, ადამიანურ კაპიტალზე, ბუნებრივ რესურსებსა და ტექნოლოგიურ ცოდნაზე. ახლა კი განვიხილოთ კითხვა, რომელიც მსოფლიოს ყველა ქვეყნის პოლიტიკოსების წინაშე დგას: რა უნდა მოიმოქმედოს მთავრობამ მწარმოებლურობისა და ცხოვრების დონის ზრდისთვის?

დანაზოგებისა და ინვესტიციების დიდი მნიშვნელობა

რადგან კაპიტალი წარმოების წარმოებული ფაქტორია, ამიტომ საზოგადოებას შეუძლია თავის ხელთ არსებული კაპიტალის რაოდენობის შეცვლა. თუ ეკონომიკა დღეს ახალი კაპიტალური საქონლის დიდ რაოდენობას აწარმოებს, ხვალ მას კაპიტალის უფრო დიდი მარაგი ექნება და შეეძლება, ყველა ტიპის საქონლისა და მომსახურების უფრო დიდი რაოდენობა აწარმოოს. ამგვარად, მომავალი მწარმოებლურობის ზრდის ერთ-ერთი საშუალებაა დღევანდელი რესურსების მეტი რაოდენობის ინვესტირება კაპიტალის წარმოებაში.

1-ლ თავში წარმოდგენილი *ეკონომიკის ათი პრინციპიდან* ერთ-ერთი ის არის, რომ ადამიანები ალტერნატივების წინაშე დგანან. ამ პრინციპს განსაკუთრებული მნიშვნელობა აქვს კაპიტალის დაგროვების განხილვისას. რადგან რესურსები შეზღუდულია, კაპიტალის წარმოებისთვის მეტი რესურსების დათმობა მოითხოვს მიმდინარე მოხმარებისთვის საჭირო საქონლისა და მომსახურების წარმოებისთვის ნაკლები რესურსების დათმობას. ესე იგი, იმისთვის, რომ საზოგადოებამ კაპიტალში მეტი ინვესტირება განახორციელოს, დღეს ნაკლები უნდა მოიხმაროს და მეტი შემოსავალი დაზოგოს. ეკონომიკური ზრდა, რომელიც კაპიტალის დაგროვების შედეგია, უფასო სადილი არ არის: ის მოითხოვს, რომ საზოგადოებამ დათმოს საქონლისა და მომსახურების დღევანდელი მოხმარება, რათა მომავალში მეტი მოიხმაროს.

მომდევნო თავში უფრო დეტალურად შევისწავლით, როგორ წარმართავენ ეკონომიკის ფინანსური ბაზრები დაზოგვასა და ინვესტირებას. ამას გარდა, ვნახავთ, რა გავლენას ახდენს სამთავრობო პოლიტიკა დანაზოგებისა და ინვესტიციების რაოდენობაზე. აქ კი მხოლოდ ერთ მნიშვნელოვან ფაქტს აღვნიშნავთ, კერძოდ იმას, რომ დაზოგვისა და ინვესტირების ხელშეწყობა მთავრობის მიერ ეკონომიკური ზრდისა და გრძელვადიან პერიოდში ცხოვრების დონის ამაღლებისთვის ხელშეწყობის ერთ-ერთი გზაა.

კლებადი უკუგება და მკვეთრი ზრდის ეფექტი

დავუშვათ, მთავრობა ირჩევს პოლიტიკას, რომელიც ზრდის ქვეყნის დანაზოგების სიდიდეს – მშპ-ს პროცენტულ წილს, რომელიც მოხმარების ნაცვლად დაზოგვას დაეთმობა. რა მოხდება? როდესაც ქვეყანა მეტ თანხებს დაზოგავს, სამომხმარებლო საქონლის წარმოებას ნაკლები რესურსი დასჭირდება და მეტი რესურსი გამოთავისუფლდება კაპიტალური საქონლის წარმოებისთვის. ამის შედეგად კაპიტალის მარაგი გაიზრდება, რის შედეგადაც მწარმოებლურობაცა და მშპ-ც უფრო სწრაფად გაიზრდება. მაგრამ რამდენ ხანს გაგრძელდება ასეთი სწრაფი ეკონომიკური ზრდა? თუ დავუშვებთ, რომ დაზოგვა ამ ახალ, უფრო მაღალ დონეზე რჩება, სამუდამოდ შეინარჩუნებს მშპ ზრდის ასეთ ტემპს თუ მხოლოდ დროის გარკვეულ პერიოდში?

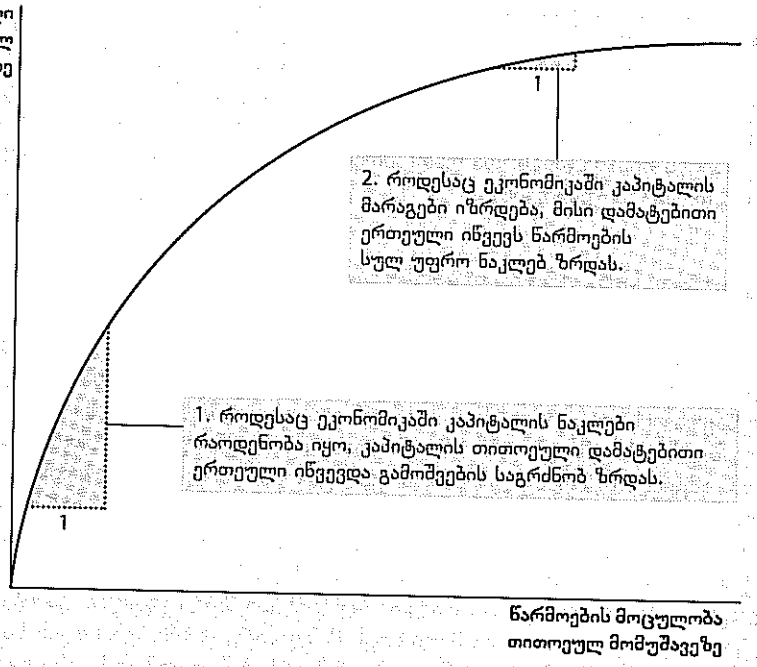
კლებადი უკუგება ფაქტორის ერთი ერთეულის სარგებლობის შემცირება ფაქტორის რაოდენობის ზრდასთან ერთად.

საწარმოო პროცესის ტრადიციული ხედვა იმაში მდგომარეობს, რომ კაპიტალი **კლებადი უკუგებით** ხასიათდება: როცა კაპიტალის მარაგი იზრდება, კაპიტალის თითოეული დამატებითი ერთეულიდან წარმოებული დამატებითი პროდუქციის რაოდენობა მცირდება.

1 ნახაზი

საწარმოო ფუნქცია

ეს ნახაზი გვიჩვენებს, თუ როგორ გავლენას ახდენს თითოეულ მშრომელზე არსებული კაპიტალის რაოდენობა პროდუქციის მოცულობაზე. წარმოების მოცულობის სხვა დეტერმინანტები, როგორიცაა ადამიანური კაპიტალი, ბუნებრივი რესურსები, ტექნოლოგია, მუდმივადაა მიჩნეული. რაც უფრო იზრდება კაპიტალის რაოდენობა, მრუდი სულ უფრო ნაკლებად ციცაბო ხდება, რადგან გვაქვს კაპიტალის კლებადი უკუგება.



სხვაგვარად რომ ვთქვათ, როდესაც მშრომელებს უკვე კაპიტალის დიდი რაოდენობა აქვთ, რომელსაც საქონლისა და მომსახურების წარმოებაში იყენებენ, მათთვის კაპიტალის დამატებითი ერთეულის მიცემა მწარმოებლურობას მხოლოდ მცირედით ზრდის.

კლებადი უკუგების გამო დაზოგვის სიდიდის ზრდა ეკონომიკური ზრდის დაჩქარებას მხოლოდ გარკვეული ხნით იწვევს. როცა დაზოგვის სიდიდის ზრდა მეტი კაპიტალის დაგროვების საშუალებას იძლევა, დამატებითი კაპიტალიდან მიღებული სარგებლობა დროთა განმავლობაში მცირდება, და ამიტომ ეკონომიკური ზრდაც ნელდება. *გრძელვადიან პერიოდში დაზოგვის სიდიდის ზრდა გვაძლევს მწარმოებლურობისა და შემოსავლის უფრო მაღალ დონეს და არა ამ ცვლადების ზრდის უფრო მაღალ დონეს.* მაგრამ ამ გრძელვადიანი პერიოდის მიღწევას შეიძლება საკმაო დრო დასჭირდეს. ეკონომიკური ზრდის საერთაშორისო მონაცემებიდან გამომდინარე, დაზოგვის სიდიდის ზრდას შეუძლია გამოიწვიოს ეკონომიკური ზრდის ტემპების ზრდა რამდენიმე ათწლეულის განმავლობაში.

კაპიტალის კლებადი უკუგებიდან კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი ფაქტი გამომდინარეობს: სხვა თანაბარ პირობებში ქვეყნის ეკონომიკა უფრო სწრაფად იზრდება, თუ საწყისი წერტილი მისთვის სიღარიბეა. ეკონომიკურ ზრდაზე საწყისი პირობების ამ ზემოქმედებას ზოგჯერ **მკვეთრი ზრდის ეფექტი** ეწოდება. ღარიბ ქვეყნებში მშრომელებს შრომის ყველაზე აუცილებელი იარაღებიც კი არ აქვთ და ამიტომ მათი მწარმოებლურობა მცირეა. კაპიტალური ინვესტიციების მცირე რაოდენობაც კი ამ მშრომელების მწარმოებლურობის მკვეთრ ზრდას იწვევს. მდიდარ ქვეყნებში მშრომელებს კაპიტალის დიდი რაოდენობა აქვთ, რომელსაც შრომაში იყენებენ, და, მათი მაღალი მწარმოებლურობაც ნაწილობრივ ამით აიხსნება. მაგრამ, რაკი თითოეულ მშრომელზე კაპიტალის ასეთი დიდი რაოდენობა მოდის, დამატებითი კაპიტალური ინვესტიცია მწარმოებლურობის შედარებით მცირე ზრდას იწვევს. ეკონომიკური ზრდის საერთაშორისო მონაცემების შესწავლა მკვეთრი ზრდის ეფექტის არსებობას ადასტურებს: სხვა ცვლადების, მაგალითად, ინვესტიციებზე დახარჯული მშპ-ს

მკვეთრი ზრდის ეფექტი თვისება, რომელიც გულისხმობს, რომ დაბალგანვითარებული ქვეყანა ზრდის უფრო მაღალ ტემპს აღწევს, ვიდრე მაღალგანვითარებული.

წილის კონტროლის გზით ღარიბი ქვეყნები, როგორც წესი, უფრო სწრაფ ეკონომიკურ ზრდას აღწევენ, ვიდრე მდიდარი ქვეყნები.

მკვეთრი ზრდის ეს ეფექტი ზოგიერთი დამაფიქრებელი ფაქტის ახსნაში გვეხმარება. 1960-1990 წლებში შეერთებულმა შტატებმა და სამხრეთ კორეამ თავიანთი მშპ-ს ერთი და იგივე ნაწილი დაუთმეს ინვესტიციებს. მიუხედავად ამისა, შეერთებულ შტატებში ეკონომიკური ზრდის საშუალო ტემპმა მხოლოდ 2 პროცენტი, სამხრეთ კორეაში კი 6 პროცენტზე მეტი შეადგინა. ამის ახსნა მკვეთრი ზრდის ეფექტში უნდა ვეძებოთ. 1960 წელს კორეაში ერთი სული მოსახლის ხვედრითი წილი მშპ-ში ამერიკის დონის ერთ მეათედს შეადგენდა, ნაწილობრივ იმის გამო, რომ წინა პერიოდში ინვესტიციები ძალიან დაბალი იყო. კაპიტალის მცირე საწყისი მარაგის პირობებში, კაპიტალის დაგროვებიდან მიღებული სარგებლობა კორეაში ბევრად მეტი იყო, რამაც ამ ქვეყანას, საბოლოოდ, ეკონომიკური ზრდის უფრო მაღალი ტემპი მისცა.

მკვეთრი ზრდის ეს ეფექტი ცხოვრების კიდევ ერთ ასპექტში იჩენს თავს. როდესაც სკოლა წლის „ყველაზე წარმატებულ" მოსწავლეს ასახელებს, ეს მოსწავლე, როგორც წესი, ისაა, ვინც სასწავლო წელი შედარებით სუსტად დაიწყო. იმ მოსწავლეებისთვის, რომლებიც წლის დასაწყისში არ სწავლობენ, მოსწრების გაუმჯობესება ბევრად უფრო ადვილია, ვიდრე იმათთვის, ვინც ყოველთვის ბეჯითად სწავლობს. აღსანიშნავია, რომ კარგია იყო „ყველაზე წარმატებული" მოსწავლე, როდესაც მოცემულია საწყისი წერტილი, მაგრამ უფრო უკეთესია იყო „საუკეთესო მოსწავლე". ანალოგიურად, ბოლო რამდენიმე ათწლეულის განმავლობაში სამხრეთ კორეის ეკონომიკური ზრდა ბევრად უფრო სწრაფი იყო, ვიდრე ამერიკისა, მაგრამ ერთ სულ მოსახლეზე მშპ ამერიკაში მაინც უფრო მეტია.

უცხოური ინვესტიციები

აქამდე განვიხილავდით, როგორ იწვევს ქვეყნის დანაზოგების ზრდისკენ მიმართული პოლიტიკა ინვესტიციების ზრდას და ამით გრძელვადიანი პერიოდის ეკონომიკურ ზრდას. მაგრამ ქვეყნის მოქალაქეების მიერ დანაზოგებზე ორიენტირება ახალი კაპიტალის ინვესტირების ერთადერთი გზა არ არის. ამის კიდევ ერთი გზაა უცხოური ინვესტიციები.

უცხოური ინვესტიციები რამდენიმე სახისაა. „ფორდ მოტორ კომპანის" შეუძლია საავტომობილო ქარხნის მექსიკაში აგება. კაპიტალურ ინვესტიციას, რომლის მფლობელი და წარმმართველია უცხოური ფირმა, *უცხოური პირდაპირი ინვესტიცია* ეწოდება. ალტერნატიულად, ამერიკელს შეუძლია მექსიკური კორპორაციის აქციების შეძენა (ანუ კორპორაციის მფლობელობის წილის შეძენა); ამ მექსიკურ კორპორაციას შეუძლია აქციების გაყიდვიდან მიღებული შემოსავალი ახალი ქარხნის აშენებისთვის გამოიყენოს. ინვესტიციას, რომელიც უცხოური ფულით ფინანსდება, მაგრამ ქვეყნის მოქალაქეების მიერ იმართება, *უცხოური პორტფელური ინვესტიცია* ეწოდება. ორივე შემთხვევაში ამერიკელები გასცემენ რესურსებს, რომლებიც საჭიროა მექსიკაში კაპიტალის მარაგის გაზრდისთვის. ესე იგი, ამერიკული დანაზოგები მექსიკური ინვესტიციების დაფინანსებისთვის გამოიყენება.

როდესაც უცხოელები ქვეყანაში ინვესტიციებს ახორციელებენ, ასე იმიტომ იქცევიან, რომ ამ ინვესტიციებიდან უკუგებას ელიან. „ფორდის" საავტომობილო ქარხანა მექსიკის კაპიტალის მარაგსა და, შესაბამისად, მექსიკის მწარმოებლურობასა და მშპ-ს ზრდის. მაგრამ „ფორდი" ამ დამატებითი შემოსავლის ნაწილს, მოგების სახით, ისევ ამერიკაში აბრუნებს. ამის მსგავსად, როდესაც ამერიკელი ინვესტორი მექსიკურ აქციებს ყიდულობს, მას უფლება აქვს, მიიღოს შესაბამისი ნაწილი მექსიკური კორპორაციის მოგებიდან.

აქედან გამომდინარე, უცხოური ინვესტიციები სხვადასხვაგვარად მოქმედებენ მშპ-სა და მეპ-ზე. გავიხსენოთ, რომ მთლიანი შიდა პროდუქტი ქვეყანაში მიღებული შემოსავალია, რომელსაც იღებენ როგორც ამ ქვეყნის მოქალაქეები, ისე უცხოელები, ხოლო მთლიანი ეროვნული პროდუქტი ქვეყნის მოქალაქეების შემოსავალია, რომელსაც ისინი იღებენ როგორც ქვეყანაში, ისე მის საზღვრებს გარეთ. როდესაც „ფორდი" მექსიკაში საკუთარ ქარხანას აგებს, ამ ქარხნის შემოსავლის ნაწილს, სარგებლის სახით, ის მოქალაქეებიც იღებენ, რომლებიც მექსიკაში არ ცხოვრობენ. ამის შედეგად ეს ინვესტიცია მექსიკის მშპ-ს უფრო მეტად ზრდის, ვიდრე მექსიკის მეპ-ს.

უცხოური ინვესტიციები ქვეყნის ეკონომიკური ზრდის მიღწევის ერთ-ერთი გზაა. მიუხედავად იმისა, რომ ამ ინვესტიციების სარგებლობის ნაწილი ისევ უცხოეთში ბრუნ-

დება, ეს ინვესტიცია მაინც ზრდის ეკონომიკის კაპიტალის მარაგს, რაც უფრო მაღა
მწარმოებლურობასა და ხელფასებს უზრუნველყოფს. უფრო მეტიც, უცხოური ინვესტ
ციები ღარიბ ქვეყნებს საშუალებას აძლევს, გამოიყენონ ტექნოლოგიები, რომელთაც მდ
დარი ქვეყნები ქმნიან და იყენებენ. ამის გამოა, რომ ნაკლებგანვითარებული ქვეყნებ
მთავრობათა მრჩეველი ეკონომისტები მხარს უჭერენ ისეთ პოლიტიკას, რომელიც ხელ
უწყობს უცხოეთიდან ინვესტიციების მოზიდვას. ხშირად ეს იმ შეზღუდვების გაუქმება
გულისხმობს, რომელიც მთავრობამ უცხოელების მიერ ადგილობრივი კაპიტალის ფლო
ბასთან დაკავშირებით შემოიღო.

ერთ-ერთი ორგანიზაცია, რომელიც ღარიბ ქვეყნებში ინვესტიციების ნაკადს უწყობ
ხელს, მსოფლიო ბანკია. ეს საერთაშორისო ორგანიზაცია განაგებს თანხებს მსოფლიო
მაღალგანვითარებული ქვეყნებიდან, როგორიცაა შეერთებული შტატები, და ამ რესურ
სებს იყენებს ღარიბი ქვეყნებისთვის კრედიტების გასაცემად, რათა ამ ქვეყნებმა შეძლო
გზების, წყალგაყვანილობის, სკოლებისა და სხვა სახის კაპიტალის ინვესტირება. ამა
გარდა, მსოფლიო ბანკი ამ ქვეყნებს რეკომენდაციებს აძლევს ამ თანხების გამოყენები
საუკეთესო გზებთან დაკავშირებით. მსოფლიო ბანკი თავის დობილ ორგანიზაციასთან
საერთაშორისო სავალუტო ფონდთან ერთად II მსოფლიო ომის შემდეგ დაარსდა. ერთ
ერთი დასკვნა, რომელიც ომმა გამოგვატანინა, ისაა, რომ ეკონომიკური გაჭირვება ხშირად
პოლიტიკური არეულობის, საერთაშორისო დაძაბულობისა და სამხედრო კონფლიქტები
გამომწვევი მიზეზია. ამიტომ თითოეული ქვეყანა დაინტერესებულია მსოფლიოში ეკონო
მიკური განვითარების ხელშეწყობით. მსოფლიო ბანკისა და საერთაშორისო სავალუტო
ფონდის დანიშნულება სწორედ ამ საერთო მიზნის მიღწევაა.

განათლება

განათლებას – ადამიანური კაპიტალის ინვესტირებას – ქვეყნის გრძელვადიანი პერიო
დის ეკონომიკური წარმატებისთვის, სულ ცოტა, ისეთივე მნიშვნელობა აქვს, როგორიც
ფიზიკური კაპიტალის ინვესტირებას. შეერთებულ შტატებში სკოლაში გატარებული ყოველ
წელი პიროვნების ხელფასს საშუალოდ დაახლოებით 10 პროცენტით ზრდის. ნაკლებად
განვითარებულ ქვეყნებში, სადაც ადამიანური კაპიტალი განსაკუთრებით შეზღუდულია,
განსხვავება განათლებული და გაუნათლებელი მშრომელების ხელფასებს შორის კიდევ
უფრო მეტია. ამიტომ ერთ-ერთი ხერხი, რომლის მეშვეობითაც მთავრობას შეუძლია ცხო
ვრების დონის ამაღლება, სკოლების აშენება და განათლების უპირატესობების შესახებ
მოსახლეობის ინფორმირებაა.

ადამიანური კაპიტალის ინვესტირებას, ფიზიკური კაპიტალის ინვესტირების მსგავსად,
ალტერნატიული დანახარჯი აქვს. როდესაც მოსწავლეები სკოლაში დადიან, უარს ამბობენ
ხელფასებზე, რომელთაც მიიღებდნენ, რომ ემუშავათ. ნაკლებად განვითარებულ ქვეყნებში,
მიუხედავად დამატებითი განათლების უპირატესობებისა, ბავშვები ხშირად ადრეულ ასაკ-
შივე წყვეტენ სწავლას მხოლოდ იმიტომ, რომ ოჯახს მათი შრომა სჭირდება.

ზოგიერთი ეკონომისტი ამტკიცებს, რომ ადამიანურ კაპიტალს განსაკუთრებული მნიშ-
ვნელობა აქვს ეკონომიკური ზრდისთვის, ვინაიდან ადამიანური კაპიტალი დადებითი გარე-
განი ეფექტებით ხასიათდება. *გარეგანი ეფექტი* ერთი პირის ქმედებების გავლენაა სხვა
პირის ეკონომიკურ მდგომარეობაზე. მაგალითად, განათლებულ ადამიანს შეუძლია ახალი
იდეების ჩამოყალიბება საქონლისა და მომსახურების წარმოების საუკეთესო გზებთან
მიმართებაში. თუ ეს იდეები საზოგადოების იდეების ყულაბაში შევა და ყველა შეძლებს
მათ გამოყენებას, მაშინ ეს იდეები განათლებიდან მიღებული დამატებითი სარგებლობაა. ამ
შემთხვევაში საზოგადოებისთვის განათლების უკუგება უფრო დიდიც კია, ვიდრე ინდივი-
დისთვის. ეს არგუმენტი ამართლებს ადამიანური კაპიტალის ინვესტირებისთვის გაღებულ
დიდ სუბსიდიებს, რომელთაც უფასო განათლების სახით ვხვდებით.

ღარიბი ქვეყნების წინაშე მდგარი ერთ-ერთი პრობლემაა *ინტელექტის გადინება* –
განათლებულ მშრომელთა დიდი ნაწილის ემიგრაცია უცხოეთში, სადაც ამ მშრომელებს
ცხოვრების უფრო მაღალი დონე ელის. თუ ადამიანურ კაპიტალს დადებითი გარეგანი
ეფექტი აქვს, ინტელექტის გადინება ქვეყანაში დარჩენილ ადამიანებს უფრო მეტ სიღა-
რიბეში ტოვებს, ვიდრე წინააღმდეგ შემთხვევაში იქნებოდნენ. ეს დილემაა პოლიტიკოსე-
ბისთვის. ერთი მხრივ, თითქოს ბუნებრივია, რომ ღარიბი ქვეყნები თავიანთ სტუდენტებს



ახალი ამბებიდან

ადამიანური კაპიტალის განვითარება

ადამიანური კაპიტალი ეკონომიკური განვითარების უმნიშვნელოვანესი კომპონენტია. ამის გამო ზოგი განვითარებადი ქვეყანა თავის მოქალაქეებს ფინანსურად ეხმარება, რომ მათ თავიანთი შვილები სკოლაში ატარონ.

ბრაზილიის მთავრობა მშობლებს ფულს უხდის, რომ ბავშვებმა მუშაობის ნაცვლად სკოლაში იარონ

სელია დაგერი

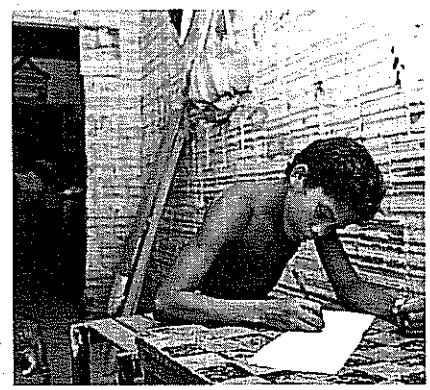
ორტალეზა, ბრაზილია. 13 წლის ვანდელსონ ანდრადე ადრე ხშირად აცდენდა სკოლას და მსუბუქი ნავით 12 საათით ზღვაში სათევზაოდ გადიოდა. თევზაობით ნაშოვნი ცოტაოდენი ფული მისი ღატაკი ოჯახის გამოსაკვებად საჭირო ბრინჯსა და ლობიოში იხარჯებოდა. მაგრამ წელს მან სახელმწიფოსგან მცირე ყოველთვიური ფულადი დახმარება მიიღო, იმ პირობით, რომ გაკვეთილებს არ გააცდენს.

„მე აღარ შემიძლია სკოლის გაცდენა, – ამბობს ვანდელსონი, რომელსაც გაცვეთილი შარვლის უბე მუხლამდე სწვდება, – თუ ერთ დღეს მაინც გავაცდენ, დედაჩემი ფულს ვეღარ მიიღებს".

წელს ვანდელსონი მესამე მცდელობის შემდეგ მეოთხე კლასში გადავა, რაც იმ სოციალური პროგრამის მცირე, მაგრამ მნიშვნელოვანი გამარჯვებაა, რომელიც სულ უფრო პოპულარული ხდება მთელ ლათინურ ამერიკაში. ეს არის ამერიკული განვითარებადი ქვეყნის კეთილდღეობის რეფორმის მოდელი: სიღარიბის მოჯადოებული წრის გასარღვევად სახელმწიფო ღარიბებს ფულს უხდის, რომ მათ შვილები სკოლაში ატარონ და რეგულარული სამედიცინო გამოკვლევებიც ჩაუტარონ.

„მე ვფიქრობ, ეს პროგრამა განვითარების გასაღებია, – ამბობს ნენსი ბერდსელი, ვაშინგტონში მდებარე არაკომერციული კვლევითი ჯგუფის, გლობალური განვითარების ცენტრის პრეზიდენტი, – სახელმწიფო თავის მოქალაქეებს საკუთარი შვილების მომავალში ინვესტირების სტიმულს უღვივებს. საბედნიეროდ, ყოველ ათწლეულში ხდება ისეთი რამ, რასაც რადიკალური ცვლილებები მოჰყვება და ეს პროგრამაც ამ პროცესის კატალიზატორია".

48 წლის ანტონიო სოუზა და 37 წლის მარია ტორესი შვიდ შვილს ზრდიან ქალბატონი ანდრადეს საცხოვრებელთან ახლოს მდგარ ალიზის ქოხში. ოჯახის ყველა წევრი გამხდარი და ძარღვიანია. მათ არ ახსოვთ, როდის ჭამეს ბოლოს ხორცი ან ბოსტნეული. მაგრამ იმ 27 დოლარიანი დახმარებით, რომელსაც ისინი სახელმწიფოსაგან ყოველთვიურად იღებენ, ყიდულობენ ბრინჯს, შაქარს, მაკარონს და ზეთს.



ვანდელსონ ანდრადე, სტუდენტი

ბატონ სოუზასა და ქალბატონ ტორესს განათლება არ მიუღიათ, მაგრამ შვილებს ყოველთვის ატარებდნენ სკოლაში. „თუკი არ ისწავლიან, ჩემნაირი მიუსაფარნი გაიზრდებიან, – ამბობს ოჯახის მამა, რომელსაც ნაოჭებით დაღარული სახე ებადრება, როდესაც თავის ცისფერთვალა ქალიშვილებს, 11 წლის ანა პაულას და 8 წლის დანიელას ხედავს, – ერთადერთი, რაც შემიძლია, მინდორში მუშაობაა".

„ზოგ მშობელს არ სურს, რომ მისმა შვილმა სკოლაში იაროს. მაგრამ ეს კაცი ყველაფერს აკეთებს იმისთვის, რომ მისმა შვილებმა სკოლაში ისწავლონ" – ამაყად ამბობს მისი მეუღლე.

წყარო: „ნიუ-იორკ ტაიმსი", 2004 წ. 3 იანვარი

PHOTO: © JOHN MAIER, JR. / THE IMAGE WORKS

უკეთესი განათლების მისაღებად უფრო მდიდარ ქვეყნებში გზავნიან, რადგან შეერთებულ შტატებსა და სხვა მდიდარ ქვეყნებს განათლების საუკეთესო სისტემები აქვთ. მაგრამ, მეორე მხრივ, იმ სტუდენტებმაც, რომლებმაც გარკვეული დროის განმავლობაში უცხოეთში იცხოვრეს, შესაძლოა, იქ სამუდამოდ დარჩენა ამჯობინონ, რაც ღარიბი ქვეყნების ადამიანური კაპიტალის ისედაც მცირე მარაგს კიდევ უფრო შეამცირებს.

საკუთრების უფლებები და პოლიტიკური სტაბილურობა

კიდევ ერთი საშუალება, რომლითაც პოლიტიკოსებს შეუძლიათ ხელი შეუწყონ ეკონომიკურ ზრდას, საკუთრების უფლებების დაცვა და პოლიტიკური სტაბილურობის უზრუნველყოფაა.

ეს უშუალოდ არის დამოკიდებული იმაზე, თუ როგორ მუშაობს საბაზრო ეკონომიკა.

წარმოება საბაზრო ეკონომიკაში მილიონობით ინდივიდისა და ფირმის ურთიერთქმედების შედეგად ჩნდება. მაგალითად, როდესაც ავტომობილს ყიდულობთ, ყიდულობთ ავტომობილების გამყიდველის, ავტომობილების მწარმოებლის, მეტალურგიული კომპანიის, რკინის მომპოვებელი კომპანიისა და მრავალი სხვა კომპანიისა თუ ინდივიდის პროდუქციას მრავალ ფირმას შორის წარმოების ასეთი განაწილება ეკონომიკაში არსებულ წარმოების ფაქტორთა მაქსიმალურად ეფექტიანად გამოყენების საშუალებას იძლევა. ასეთი შედეგის მისაღწევად ეკონომიკამ უნდა განახორციელოს ამ ფირმების, ისევე, როგორც ფირმებისა და მომხმარებლების, ურთიერთქმედების კოორდინირება. ამას საბაზრო ეკონომიკა საბაზრო ფასების მეშვეობით აღწევს. ანუ საბაზრო ფასები ის ინსტრუმენტია, რომლითაც ბაზრის „უხილავ ხელს" მიწოდება და მოთხოვნა წონასწორობაში მოჰყავს.

ფასების სისტემის მუშაობის ერთ-ერთი აუცილებელი პირობაა *საკუთრების უფლებების* განსაკუთრებული ყურადღება. საკუთრების უფლება გულისხმობს ადამიანებს უნარს, სრულ განკარგულებაში იქონიონ საკუთარი რესურსები. რკინის მადნის მომპოვებელი კომპანია არ დახარჯავს ძალებს რკინის საბადოს გათხრაზე, თუ იცის, რომ მადანს შეიძლება მოიპარონ. ეს კომპანია მადნის მოპოვებას მხოლოდ მაშინ დაიწყებს, თუ დარწმუნებული იქნება, რომ ამ მადნის გაყიდვიდან სარგებლობას მიიღებს. ამის გამოა, რომ სასამართლოები მნიშვნელოვან როლს ასრულებენ საბაზრო ეკონომიკაში. ისინი საკუთრების უფლებებს იცავენ. სისხლის სამართლის კოდექსის მეშვეობით სასამართლოები ქურდობის სტიმულებს ამცირებენ. ამას გარდა, სამოქალაქო სამართლის კოდექსთან ერთად სასამართლოები იმის გარანტიას იძლევიან, რომ მყიდველები და გამყიდველები თავიანთ კონტრაქტების პირობებს დაიცავენ.

განვითარებული ქვეყნების მცხოვრებთათვის საკუთრების უფლებები თავისთავად ცხადი რამაა. მათ კი, ვინც ნაკლებად განვითარებულ ქვეყნებში ცხოვრობს, კარგად ესმით, რომ საკუთრების უფლებათა არარსებობა შეიძლება დიდი პრობლემა იყოს. მრავალ ქვეყანაში სასამართლო სისტემა ცუდად მუშაობს. კონტრაქტების შესრულებაზე თვალყურის დევნება ძნელია და თაღლითობა ხშირად დაუსჯელი რჩება. უფრო უკიდურეს შემთხვევებში მთავრობა არათუ ვერ იცავს საკუთრების უფლებებს, არამედ თვითონვე არღვევს მათ. ასეთ ქვეყნებში საყოველთაოდ მიღებულია ფირმების მიერ ოფიციალური პირებისათვის ქრთამის მიცემა. ასეთი კორუფცია ბაზრების მაკოორდინირებელ ძალას ამცირებს. ამასთანავე ამცირებს დაზოგვისა და უცხოეთიდან ინვესტირების სტიმულებსაც.

ერთ-ერთი საშიშროება, რომელიც საკუთრების უფლებებს ემუქრება, პოლიტიკური არასტაბილურობაა. იქ, სადაც რევოლუცია და სახელმწიფო გადატრიალება ჩვეულებრივი მოვლენაა, არავინაა დარწმუნებული იმაში, რომ საკუთრების უფლებები მომავალში სათანადოდ იქნება დაცული. როდესაც მოსალოდნელია, რომ რევოლუციური მთავრობა კომპანიების კაპიტალის კონფისკაციას განახორციელებს, რაც ხშირად ხდებოდა კომუნისტური რევოლუციის შემდეგ, ქვეყნის მოქალაქეებს დაზოგვის, ინვესტირებისა და ახალი კომერციული საქმიანობის დაწყების ნაკლები სტიმული აქვთ. ამ დროს უცხოელებსაც ნაკლები სტიმული აქვთ ამ ქვეყანაში ინვესტირებისა. რევოლუციის მხოლოდ საშიშროებასაც კი შეუძლია ქვეყნის ცხოვრების დონის შემცირება.

ამგვარად, ეკონომიკური კეთილდღეობა ნაწილობრივ პოლიტიკურ კეთილდღეობაზეა დამოკიდებული. ქვეყანას, სადაც ეფექტიანი სასამართლო სისტემა, პატიოსანი მთავრობა და სტაბილური კონსტიტუცია არსებობს, ცხოვრების უფრო მაღალი დონე ექნება, ვიდრე ქვეყანას სუსტი სასამართლო სისტემით, კორუმპირებული მთავრობით და ხშირი რევოლუციებითა თუ გადატრიალებებით.

თავისუფალი ვაჭრობა

მსოფლიოს რამდენიმე უღარიბესმა ქვეყანამ სცადა ეკონომიკური ზრდის დაჩქარება *შიდა ბაზარზე ორიენტირებული პოლიტიკის* მეშვეობით. ასეთი პოლიტიკა მიზნად ისახავს ქვეყნის მწარმოებლურობისა და ცხოვრების დონის ამაღლებას დანარჩენ სამყაროსთან ურთიერთობის შეზღუდვის გზით. ადგილობრივი ფირმები ხშირად მოითხოვენ უცხოელი კონკურენტებისგან დაცვას, რათა კონკურენციისა და ზრდის შესაძლებლობა მიეცეთ. ახალი დარგების არგუმენტი, უცხოელების მიმართ საყოველთაო უნდობლობასთან ერთად,

ზოგჯერ დაბალგანვითარებული ქვეყნების პოლიტიკოსებს ტარიფებისა და ვაჭრობის სხვა სახის შეზღუდვებისკენ უბიძგებს.

დღევანდელ ეკონომისტთა უმრავლესობა თვლის, რომ ღარიბი ქვეყნების ეკონომიკური მდგომარეობა უკეთესია მაშინ, როდესაც ეს ქვეყნები *მსოფლიო ბაზარზე ორიენტირებულ პოლიტიკას* მიმართავენ, რომელიც ამ ქვეყნებს მსოფლიო ეკონომიკაში აერთიანებს. ამ წიგნის წინა თავებში ვნახეთ, როგორ აუმჯობესებს საერთაშორისო ვაჭრობა ქვეყნის მოქალაქეთა ეკონომიკურ მდგომარეობას. ვაჭრობა, გარკვეული თვალსაზრისით, ერთგვარი ტექნოლოგიაა. როდესაც ქვეყანა ხორბლის იმპორტსა და ფოლადის ექსპორტს ახორციელებს, ეს ქვეყანა ისეთსავე სარგებლობას იღებს, თითქოს ხორბლის ფოლადად გადაქცევის ტექნოლოგია აღმოეჩინოს. ამგვარად, ქვეყანა, რომელიც ვაჭრობის შეზღუდვებს გააუქმებს, ისეთსავე ეკონომიკურ ზრდას აღწევს, როგორსაც დიდი ტექნოლოგიური განვითარების დროს მიაღწევდა.

შიდა ბაზარზე ორიენტაციის უარყოფითი შედეგი აშკარა გახდება, თუ მრავალი ნაკლებად განვითარებული ეკონომიკის მასშტაბებს გავიხსენებთ. მაგალითად, არგენტინის მთლიანი მშპ დაახლოებით ფილადელფიის მშპ-ს ტოლია. წარმოვიდგინოთ, რა მოხდება, თუ ფილადელფია თავის მოსახლეობას ქალაქის საზღვრებს გარეთ მცხოვრებ ადამიანებთან ვაჭრობას აუკრძალავს. როდესაც ქალაქი ვაჭრობიდან სარგებლობას ვეღარ მიიღებს, იძულებული გახდება, თვითონვე აწარმოოს ყველა საქონელი, რომელსაც მოიხმარს. ამას გარდა, ფილადელფიამ უნდა აწარმოოს მთელი თავისი კაპიტალური საქონელი, სხვა ქალაქებიდან მოწყობილობების იმპორტირების ნაცვლად. ცხოვრების დონე ფილადელფიაში მაშინვე შემცირდება და დროთა განმავლობაში პრობლემა კიდევ უფრო გართულდება. სწორედ ასე მოხდა არგენტინაში, რომელიც დიდი ხნის განმავლობაში შიდა ბაზარზე ორიენტირებულ პოლიტიკას ახორციელებდა. არგენტინისგან განსხვავებით, იმ ქვეყნებში, რომლებიც მსოფლიო ბაზარზე ორიენტირებულ პოლიტიკას ახორციელებენ, ეკონომიკური ზრდის ტემპი ძალიან მაღალია.

ქვეყნის საერთაშორისო ვაჭრობის მოცულობას განსაზღვრავს არა მარტო მთავრობის პოლიტიკა, არამედ გეოგრაფიაც. იმ ქვეყნებისთვის, რომელთაც კარგი ბუნებრივი პორტები აქვთ, ვაჭრობა ბევრად უფრო ადვილია, ვიდრე იმ ქვეყნებისთვის, რომელთაც ასეთი რესურსები არა აქვთ. უბრალო დამთხვევა არაა, რომ მსოფლიოს ბევრი უდიდესი ქალაქი, მაგალითად, ნიუ-იორკი, სან-ფრანცისკო და ჰონკონგი ოკეანის ნაპირზეა განლაგებული. ამის მსგავსად, ვინაიდან პორტების არმქონე ქვეყნებისთვის საერთაშორისო ვაჭრობა უფრო რთულია, ამ ქვეყნებს, როგორც წესი, უფრო დაბალი დონის შემოსავლები აქვთ, ვიდრე ოკეანეზე გასასვლელის მქონე ქვეყნებს.

მეცნიერული კვლევები და განვითარება

ერთ-ერთი უპირველესი მიზეზი იმისა, რომ ცხოვრების დონე დღეს უფრო მაღალია, ვიდრე საუკუნის წინ იყო, ტექნოლოგიური ცოდნის განვითარებაა. ტელეფონი, ტრანზისტორი, კომპიუტერი და შიდაწვის ძრავა მხოლოდ მცირე ნაწილია იმ ათასობით გამოგონებისა, რომლებმაც გააუმჯობესა საქონლისა და მომსახურების წარმოების შესაძლებლობები.

მიუხედავად იმისა, რომ ტექნოლოგიის განვითარების უდიდესი ნაწილი ფირმებისა და ცალკეული გამომგონებლების კერძო კვლევების შედეგია, ამ კვლევების მხარდაჭერა საზოგადოების ინტერესებშიც შედის. შეიძლება ითქვას, რომ ცოდნა საზოგადოებრივი საქონელია: როდესაც ერთი ადამიანი რაიმეს აღმოაჩენს, ამით საზოგადოების ცოდნის ყულაბას ავსებს, და სხვა ადამიანებს მისი თავისუფლად გამოყენება შეუძლიათ. ისევე როგორც სახელმწიფო თავდაცვის უზრუნველყოფის შემთხვევაში, მთავრობა დიდ როლს ასრულებს მეცნიერული კვლევებისა და ახალი ტექნოლოგიების შექმნის ხელშეწყობაშიც.

შეერთებული შტატების მთავრობა ამ როლს დიდი ხანია ასრულებს. საუკუნის წინ მთავრობამ დააფინანსა აგრარული მეურნეობის მეთოდებთან დაკავშირებული კვლევები და ფერმერებს რეკომენდაციები მისცა მიწების გამოყენების საუკეთესო მეთოდების თაობაზე. მოგვიანებით, შეერთებულმა შტატებმა საჰაერო ფლოტისა და ნასას მეშვეობით ხელი შეუწყო საჰაერო სივრცის კვლევებს, რის შედეგადაც დღეს შეერთებული შტატები მსოფლიო ლიდერია რაკეტებისა და თვითმფრინავების წარმოებაში. მთავრობა დღესაც აგრძელებს მეცნიერული ცოდნის განვითარების ხელშეწყობას, რისთვისაც იყენებს მეცნიერების

ეროვნული ფონდისა და ჯანდაცვის ეროვნული ინსტიტუტის გრანტებს, აგრეთვე საგად
სახადო შეღავათებს იმ ფირმებისთვის, რომლებიც მეცნიერულ კვლევებს აწარმოებენ.

კიდევ ერთი ხერხი, რომლითაც მთავრობა ხელს უწყობს მეცნიერულ კვლევებს, საპ
ტენტო სისტემის გამოყენებაა. როდესაც პირი ან ფირმა ახალ პროდუქტს, მაგალითად
ახალ წამალს აღმოაჩენს, გამომგონებელს შეუძლია პატენტი მოითხოვოს. თუ პროდუქ
ნამდვილად ორიგინალური აღმოჩნდება, მთავრობა პატენტს გასცემს, რაც გამომგონებელ
გარკვეული პერიოდის განმავლობაში ამ პროდუქტის წარმოებაზე ექსკლუზიურ უფლ
ბას აძლევს. არსებითად, პატენტი გამომგონებელს საკუთრების უფლებას აძლევს საკ
თარ გამოგონებაზე, რაც მის ახალ იდეას საზოგადოებრივი საქონლიდან კერძო საქონლა
გადააქცევს. გამომგონებლისთვის საკუთარი გამოგონებიდან თუნდაც დროებითი მოგებ
მიღების საშუალების მიცემით საპატენტო სისტემა აძლიერებს ინდივიდებისა და ფირმებ
მიერ მეცნიერული კვლევების წარმოების სტიმულებს.

მოსახლეობის ზრდა

ეკონომისტები და სხვა სოციალური მეცნიერების წარმომადგენლები მუდამ კამათობ
იმის შესახებ, რა გავლენას ახდენს მოსახლეობის ზრდა საზოგადოებაზე. ყველაზე ცხადა
ეს გავლენა სამუშაო ძალის ზრდაში გამოიხატება. მრავალრიცხოვანი მოსახლეობა საქონ
ლისა და მომსახურების მწარმოებელი მეტი სამუშაო ძალის ქონას ნიშნავს. ამავე დროს,
წარმოებული საქონლის მეტი მომხმარებლის ყოლასაც გულისხმობს. თუმცა მოსახლეობი
ზრდა, წარმოების სხვა ფაქტორებთან ერთობლიობაში, სხვა შედარებით უფრო რთულ დ
საკამათო პროცესებსაც უწყობს ხელს.

ბუნებრივი რესურსების ნაკლებობა. ინგლისელმა მინისტრმა და ეკონომისტმა ტომა
რობერტ მალთუსმა (1766-1834), რომელიც ცნობილი გახდა თავისი წიგნით „მოსახლეობი
კანონები და მათი გავლენა საზოგადოების განვითარებაზე", ჩამოაყალიბა მოსაზრება
რომელიც კაცობრიობის ისტორიის ერთ-ერთ ყველაზე შემზარავ წინასწარმეტყველებად
მიიჩნევა. მალთუსი ფიქრობდა, რომ მოსახლეობის მუდმივი ზრდა შეასუსტებდა საზოგა
დოების უნარს, შეენახა საკუთარი თავი, რის გამოც კაცობრიობა სამუდამო სიღატაკისათ
ვის იყო განწირული.

მალთუსი უბრალო ლოგიკას ეყრდნობოდა. მისი აზრით, რადგანაც „ადამიანის
არსებობისთვის აუცილებელია საკვები" და „სქესთაშორის მიზიდულობაც არასოდეს
გაქრება", „მოსახლეობის ზრდის უნარი უსასრულოდ აღემატება დედამიწის რესურსულ
შესაძლებლობას, გამოკვებოს კაცობრიობა". მალთუსის თანახმად, კაცობრიობის ზრდა
მწუხარებით და ტანჯვით დასრულდებოდა. ხელისუფალთა და ქველმოქმედთა სიღარი-
ბის დაძლევის ყველა მცდელობა უშედეგო იქნებოდა, რადგან ღარიბები კიდევ უფრო
მეტ შვილს გააჩენდნენ, რაც უფრო დიდ ტვირთად დააწვებოდა ისედაც გადატვირთულ
საზოგადოებას.

საბედნიეროდ, მალთუსის წინასწარმეტყველება რეალობისაგან შორს აღმოჩნდა. მიუხე-
დავად იმისა, რომ ბოლო ორასი წლის მანძილზე კაცობრიობა 6-ჯერ გაიზარდა, მსოფ-
ლიოში ცხოვრების დონე ბევრად მაღალია; ეკონომიკის ზრდის გამო ქრონიკული სიღარიბე
გაცილებით იშვიათია, ვიდრე ეს მალთუსის დროს იყო. დროდადრო შიმშილობებს აქვს
ადგილი, მაგრამ ეს უფრო პოლიტიკური არასტაბილურობის ან შემოსავლის არათანაბარი
გადანაწილების ბრალია, ვიდრე არასაკმარისი საკვების წარმოების.

რატომ ცდებოდა მალთუსი? როგორც ერთ-ერთ წინა მაგალითში განვიხილეთ, ადამია-
ნის გამომგონებლობის გამო მოსახლეობის ზრდას სხვა შედეგები მოჰყვა. პესტიციდები,
სასუქები, მექანიზაცია, მარცვლეულის ახალი სახეობები და სხვა ტექნოლოგიური მიღწე-
ვები, რომელთა წარმოდგენაც მალთუსს არ შეეძლო, დღევანდელ ფერმერს საშუალებას
აძლევს, უფრო მეტი აწარმოოს, ვიდრე 200 წლის წინათ. სწორედ ამ მაღალი მწარმოებლუ-
რობის გამო, იმის მიუხედავად, რომ გამოსაკვები ადამიანების რაოდენობა მეტია, საკვების
საწარმოებლად ნაკლები ხელია საჭირო.

კაპიტალის მარაგის სიხალვათე. თუკი მალთუსს მოსახლეობის ზრდის კვალობაზე ბუნებ-
რივი რესურსების გამოყენების ცვლილება ადარდებდა, განვითარებით დაინტერესებული



ახალი ამბებიდან

მდიდარი ფერმერები მსოფლიოს ღარიბთა წინააღმდეგ

მალისა და ბურკინა-ფასოს პრეზიდენტების განცხადებით, აშშ და სხვა განვითარებული ქვეყნები რომ უფრო თანმიმდევრულად ახორციელებდნენ თავისუფალი ვაჭრობის პრინციპებს, მსოფლიოში ნაკლები სიღარიბე იქნებოდა.

გვახსრჩობს თქვენი სასოფლო-სამეურნო სუბსიდიები

ამადუ ტუმანი ტურე და ბლაისე კომპაორე

მრავალი წლის განმავლობაში დანარჩენი მსოფლიოსაგან გარიყული აფრიკის კონტინენტისათვის სასიხარულოა ის ყურადღება, რომელიც დღეს მისკენაა მიპყრობილი. ეჭვგარეშეა, რომ, როგორც ფინანსური, ისე ტექნიკური საერთაშორისო დახმარება სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანია სიღატაკისა და ავადმყოფობისაგან გატანჯული ადამიანებისათვის. თუმცა, უპირველეს ყოვლისა, აფრიკას თავისუფლება სჭირდება, რომ საკუთარი ბედი თავად განაგოს. მხოლოდ დამოუკიდებლობა და ეკონომიკური ზრდა მოგვცემს მსოფლიო თანამეგობრობის სრულუფლებიან წევრად გახდომის საშუალებას.

2001 წელს აფრიკის განვითარების ახალი ეკონომიკური პარტნიორობის შექმნით აფრიკის სახელმწიფოთა ლიდერები სამართლიანი მმართველობისა და საბაზრო ეკონომიკის გზას დაადგნენ. თუმცა ამის მისაღწევად საჭიროა თავისუფალ ვაჭრობაში მონაწილეობა. აფრიკის ორი ყველაზე ნაკლებად განვითარებული სახელმწიფოს, მალისა და ბურკინა-ფასოს პრეზიდენტების განცხადებით, ისინი მზად არიან მრავალმხრივ სავაჭრო სისტემაში მონაწილეობისა და შესაბამისი უფლება-ვალდებულებების შესრულებისათვის.

„ჩვენი ბილეთი საერთაშორისო ვაჭრობისაკენ მიმავალ გზაზე ბამბაა. მისი წარმოება სასიცოცხლო მნიშვნელობისაა დასავლეთი და ცენტრალური აფრიკის ქვეყნების განვითარებისათვის. ბამბა ამ მხარის საარსებო წყაროა. მას ორი ქვეყნის (მალისა და ბურკინა-ფასოს) საექსპორტო შემოსავლის 40% და მთლიანი შიდა პროდუქტის 10% ეკუთვნის. იგივე მდგომარეობაა მეზობელ ბენინსა და ჩადშიც.

თუმცა ჩვენთვის ესოდენ მნიშვნელოვან სექტორს სერიოზულ საფრთხეს უქმნის მდიდარი ქვეყნების მიერ ბამბის საკუთარი მწარმოებლებისათვის გაცემული სუბსიდიები. ბამბის საერთაშორისო კომიტეტის მონაცემებით ირკვევა, რომ 2001-2002 წლებში ამ დარგის სუბსიდირებამ 5,8 მლრდ. შეადგინა, რაც თითქმის უტოლდება ამავე პერიოდში ბამბით ვაჭრობის მოცულობას. სუბსიდირება მსოფლიოში ბამბის ჭარბწარმოებას იწვევს და ფასებსაც ამცირებს, რითაც ღარიბ აფრიკულ ქვეყნებს ართმევს იმ ერთადერთ შედარებით უპირატესობას, რომელიც მათ მსოფლიო ვაჭრობაში აქვთ.

ამერიკის 25 ათასმა ბამბის მწარმოებელმა ფერმერმა სუბსიდიის სახით მიიღო უფრო მეტი ($3 მლრდ-ზე მეტი), ვიდრე ეკონომიკის წლიური ბრუნვაა ბურკინა-ფასოში, სადაც ბამბაზე 2 მლნ ადამიანია დამოკიდებული. უფრო მეტიც, აშშ-ს სუბსიდიების უმეტესობას მისი ბამბის მწარმოებლების მხოლოდ 10% იღებს. მართალია, 2,500 შედარებით მდიდარ ფერმერს ეს სუბსიდიები წინასწარი ბოროტი განზრახვით არ ეძლევა, მაგრამ ეს, ფაქტობრივად, აღატაკებს ცენტრალური და დასავლეთი აფრიკის 10 მილიონზე მეტ ადამიანს.

ჩვენი თხოვნა უბრალოა: თავისუფალი ვაჭრობის წესები უნდა შეეხოს არა მხოლოდ იმ პროდუქტებს, რომლებიც მდიდარი და ძლიერი ქვეყნების ინტერესებში შედის, არამედ იმათაც, რომელთა წარმოებაშიც შედარებითი უპირატესობა ღარიბი ქვეყნების ხელშია. გვჯერა, რომ მსოფლიო შეისმენს ჩვენს თხოვნას სამართლიანი თამაშის წესების შესახებ. მსოფლიო ვაჭრობის ორგანიზაციამ მიიღო გადაწყვეტილება, დღის წესრიგში შეიტანოს განვითარებადი ქვეყნების პრობლემები. აშშ-მ დაგვარწმუნა, რომ თავისუფალი ვაჭრობა ოპტიმალურ შესაძლებლობებს აძლევს მსოფლიოს თანამეგობრობის წევრებს. მაშ მოდი ეს პრინციპები რეალურ ცხოვრებაშიც გავატაროთ"– აცხადებენ პრეზიდენტები.

წყარო: „ნიუ-იორკ ტაიმსი", 2003 წ. 11 ივლისი

ზოგიერთი თანამედროვე თეორეტიკოსი განიხილავს ეკონომიკური ზრდის გავლენას კაპიტალის დაგროვებაზე. ამ თეორიების მიხედვით, მოსახლეობის ზრდა ამცირებს მშპ-ს ერთ სულზე, რადგანაც მომუშავეთა რაოდენობის სწრაფი ზრდის კვალობაზე თითოეულ მათგანზე კაპიტალის სულ უფრო ნაკლები რაოდენობა მოდის. მომუშავეზე კაპიტალის ოდენობის შემცირება კი მწარმოებლურობისა და, შესაბამისად, ერთ სულზე მშპ-ს კლებას იწვევს.

პრობლემა ყველაზე შესამჩნევი ადამიანური კაპიტალის განხილვის დროს ხდება. ქვეყნებში, სადაც მოსახლეობა სწრაფად იზრდება, სკოლის ასაკის ბავშვების ხვედრითი წილი



ახალი ამბებიდან

უცხოური დახმარება

მსოფლიოს ღარიბთა ცხოვრების გაუმჯობესება იოლი საქმე არ გახლავ

მსოფლიო ბანკის კითხვა: მართლა ვეხმარებით ღარიბებს?

სელია დაგერი

მდიდარი ქვეყნები და საერთაშორისო ორგანიზაციები, რომელთა შორისაა მსოფლიო ბანკიც, მსოფლიოს 2,7 მილიარდი ღარიბი ადამიანისთვის ყოველწლიურად 55 მილიარდ დოლარზე მეტს ხარჯავს. თუმცა, როგორც ბევრი ეკონომისტი ამბობს, ამ ფულით დაფინანსებული პროექტების შედეგი ჯერჯერობით მაინცდამაინც შთამბეჭდავი არ გახლავთ.

ამ მნიშვნელოვანმა ფაქტმა მრავალი კრიტიკოსი გაუჩინა მსოფლიო ბანკს, უდიდეს ორგანიზაციას, რომელიც განვითარებად ქვეყნებში სიღარიბის წინააღმდეგ მიმართულ პროგრამებს ახორციელებს. მათ ბუნებრივად გაუჩნდათ უკმარისობის გრძნობა: მხოლოდ იმის განსაზღვრა, სად რამდენი მილის სიგრძის გზა გაიყვანეს, რამდენი სკოლა ააშენეს ან რამდენი მიკროსესხი გასცეს, საკმარისი არ არის. საჭიროა იმის განსაზღვრაც, რამდენად დაეხმარა ეს ყველაფერი ღარიბ ადამიანებს უკეთესი და უფრო ხანგრძლივი ცხოვრების მოწყობაში – აცხადებენ ისინი.

კითხვაზე, რომელიც, ერთი შეხედვით, ყველას შეიძლება მოუვიდეს თავში, პასუხის გაცემა არც ისე მარტივია. მართლაც, ცვლის კი რამეს ეს დახმარების პროგრამები?

განვითარების პრობლემატიკაზე მომუშავე ეკონომისტების მცირე ჯგუფმა ერთი წლის წინ მასაჩუსეტსის ტექნოლოგიურ უნივერსიტეტში სიღარიბის კვლევის ლაბორატორია დააარსა. ზემოთ დასმულ შეკითხვაზე პასუხის გასაცემად მეცნიერები შემთხვევითი შერჩევის მეთოდით ახორციელებენ ამა თუ იმ პროგრამის შეფასებას. ეს კვლევითი ექსპერიმენტები, რომლებიც სოციალური პოლიტიკის კვლევაში ოქროს სტანდარტადაა მიჩნეული, სწავლობს იმ ადამიანების ცხოვრებას, რომლებიც სიღარიბ დაძლევის პროგრამით დახმარებას იღ ბენ. ადამიანების შერჩევა შემთხვევი წესით ხდება და მიღებულ მაჩვენებლე პროგრამების შედეგად რეალურად მი წეული ცვლილებების დასადგენად იმა მდგომარეობას ადარებენ, ვისაც დახმ რება არ მიუღია.

ეს მიდგომა ძალიან ჰგავს იმას, რ მელიც ამერიკულმა ფარმაცევტულ კომპანიებმა გამოიყენეს იმის დასად გენად, თუ რომელი წამლები იყო უფრ ეფექტიანი და კეთილდღეობის როგორ რეფორმა იქნებოდა საუკეთესო. პრო გრამების მკაცრი შეფასების მომხრეებ თვლიან, რომ დახმარება უფრო ეფე ქტიანი მაშინ გახდება თუ ცალკეულ ქვეყნების ნაცვლად ის კონკრეტულ პროგრამები დაფინანსდება, რომელთ ქმედითუნარიანობა უკვე დამტკიცებუ ლია.

სიღარიბის კვლევის ლაბორატორიი



თომას რობერტ მალთუსი

მეტია. ეს დამატებით ტვირთად აწვება განათლების სისტემას და აღარ არის გასაკვირი რომ განათლების მაჩვენებლები ასეთ ქვეყნებში საკმაოდ დაბალია.

მოსახლეობის ზრდის მხრივ მსოფლიოს ქვეყნებს შორის საკმაოდ განსხვავებული მდგომარეობაა. განვითარებული ქვეყნების მოსახლეობამ, როგორიცაა აშშ და დასავლეთ ევროპის სახელმწიფოები, გასულ ათწლეულში წელიწადში მხოლოდ 1%-ით მოიმატა და, სავარაუდოდ, ეს მაჩვენებელი კიდევ უფრო შემცირდება. საპირისპიროდ, ღარიბ აფრიკულ ქვეყნებში მოსახლეობა წელიწადში დაახლოებით 3%-ით იზრდება. ამ ტემპის გათვალისწინებით, დედამიწის მოსახლეობა ყოველ 23 წელიწადში გაორმაგდება. მოსახლეობის სწრაფი ზრდა კი ართულებს მშრომელთა უზრუნველყოფას მაღალი მწარმოებლურობის შესანარჩუნებლად საჭირო ცოდნითა და საშუალებებით.

მიუხედავად იმისა, რომ მოსახლეობის სწრაფი ზრდა განვითარებადი ქვეყნების სიღარიბის მთავარი მიზეზი არ არის, ზოგი ანალიტიკოსი თვლის, რომ ზრდის ტემპების შემცირება ამ ქვეყნებს ცხოვრების დონის გაუმჯობესებაში დაეხმარება. ზოგ ქვეყანაში ამ მიზანს სპეციალური კანონების შემოღებით აღწევენ. ჩინეთში, მაგალითად, ოჯახებს მხოლოდ ერთი ბავშვის ყოლის უფლება აქვთ და წესის დამრღვევები სოლიდურ ჯარიმებს იხდიან. იმ ქვეყნებში კი, სადაც მეტი თავისუფლებაა, მნიშვნელოვანი ყურადღება ეთმობა მოსახლეობისთვის ჩასახვის საწინააღმდეგო საშუალებების გაცნობას.

კიდევ ერთი გზა, რომლის მეშვეობითაც ქვეყანას შეუძლია გავლენა მოახდინოს მოსახლეობის ზრდაზე, არის *ეკონომიკის ათი პრინციპიდან* ერთ-ერთის გამოყენება: ადა-

თანამშრომლებმა ამ შემთხვევითი შერჩევის წესით განხორციელებული შეფასებებით საკმაოდ მოულოდნელი აღმოჩენები გააკეთეს.

გაირკვა, რომ ინდოეთის სოფლის სკოლაში დამატებითი მასწავლებლის დაქირავება ნაკლებ გავლენას ახდენს მოსწავლეების აკადემიური მოსწრების გაუმჯობესებაზე, მაგრამ, სამაგიეროდ, თვეში სულ რაღაც 10-15 დოლარად ბომბეის ღარიბ უბნებში საშუალო სკოლების კურსდამთავრებულების დაქირავებამ წარუმატებელი მოსწავლეებისათვის დამატებითი გაკვეთილების ჩასატარებლად მნიშვნელოვნად გაუმჯობესა ბავშვების კითხვისა და მათემატიკური უნარები.

საგანმანათლებლო ექსპერიმენტების სერიამ, რომლებიც კენიაში განხორციელდა, აჩვენა, რომ მოსწავლეებისათვის უფასო ფორმებისა და მწირი საუზმის დარიგებამ გაზარდა გაკვეთილებზე დასწრების მაჩვენებლები. თუმცა, გაირკვა, რომ ნაწლავის ჭიის საწინააღმდეგო მედიკამენტების დარიგება, რომლითაც მსოფლიოს მოსახლეობის მეოთხედია დაავადებული, ხარჯთუკუგების გათვალისწინებით, გაცილებით ეფექტიანი ღონისძიება იყო. ერთ მოსწავლეზე მხოლოდ 3,5 დოლარის დახარჯვით მოსწავლეებს შეეძლოთ სკოლაში კიდევ ერთ დამატებითი წელი ესწავლათ. ცხადია, რომ ჯანმრთელი ბავშვების გაკვეთილებზე დასწრების მაჩვენებელი უფრო მაღალია. კითხვაზე „შედეგიანია თუ არა დახმარება, შეუძლებელია ერთმნიშვნელოვანი პასუხის გაცემა," – თქვა სიღარიბის კვლევის ლაბორატორიის თანადამფუძნებელმა ეკონომისტმა ესტერ რუფლომ, – „მიღებული შედეგების შესახებ ინფორმაციის შეგროვება თითოეული პროექტის მიხედვით უნდა მოხდეს."

მსოფლიო ბანკი, უზარმაზარი ორგანიზაცია, რომელშიც 1,200-ზე მეტი დოქტორი მუშაობს, ნელ-ნელა იწყებს ასეთი კრიტიკოსებისათვის ყურის გდებას. ამ ზაფხულს განხორციელდება პროგრამების შედეგების შეფასების ფართომასშტაბიანი კვლევები, რომლებიც ათეულობით ქვეყანაში შეამოწმებს ღარიბთა უბნების განვითარების, სკოლების ეფექტიანობის ზრდისა და ბავშვთა ჯანმრთელობის გაუმჯობესების პროგრამების შედეგებს.

ფრანსუა ბურგინიონი, მსოფლიო ბანკის უფროსი ეკონომისტი, აცხადებს რომ ეს ახალი ღონისძიებები დაეხმარება ბანკს, სხვა დონორებს და განვითარებად ქვეყნებს იმის გარკვევაში, თუ „რა „მუშაობს" და რა არ „მუშაობს"".

მისი თქმით, განხორციელებული პროგრამების შედეგების მკაცრი შეფასება ბანკის კულტურის ნაწილი უნდა გახდეს.

ეს კი მნიშვნელოვან ცვლილებებს მოითხოვს. ცოტა ხნის წინ ჩატარებულმა ბანკის პროექტების შიდა შემოწმებამ ცხადყო, რომ ბოლო 5 წლის მანძილზე განხორციელებული პროექტების მხოლოდ 2%-ის შედეგების შეფასება მოხდა იმის გამოსავლენად, რა ცვლილებები მოჰყვა მათ.

„მსოფლიო ბანკმა მილიარდობით დოლარი დახარჯა ისე, რომ თავადაც არ იცოდა, რისთვის აკეთებდა ამას და ეს ტრაგედიაა," ამბობს ეკონომიკის პროფესორი და სიღარიბის კვლევის ლაბორატორიის ერთ-ერთი დამაარსებელი აბიჯით ბანერჯი.

ბატონი პრიჩეტი, ბანკის ვეტერანი ეკონომისტი, ცდილობს ახსნას, რატომ იყო შედეგების შეფასება ასე იშვიათი მოვლენა მსოფლიო ბანკის კულტურაში. ამ ორგანიზაციის მაღალკვალიფიციური, თავდაჯერებული პროფესიონალები ყოველთვის ფიქრობდნენ, რომ პრობლემის გადაწყვეტის ყველა გზა თავად იციან. „ხანდახან კარგია საკუთარ შესაძლებლობებში ეჭვის შეტანა – დასძინა პრიჩეტმა."

წყარო: „ნიუ-იორკ ტაიმსი", 2004 წ. 28 ივლისი

მიანები სტიმულებზე რეაგირებენ. ბავშვის გაჩენას, როგორც ყველა სხვა გადაწყვეტილებას, ალტერნატიული დანახარჯები ახლავს და მათი ზრდის კვალობაზე ოჯახები ნაკლები შვილის ყოლას ამჯობინებენ. კერძოდ, იმ ქალბატონისაგან განსხვავებით, რომელსაც სახლის გარეთ ნაკლები პერსპექტივა აქვს, კარიერაში მიღწევების პოტენციის მქონე განათლებული ახალგაზრდა ქალბატონი ნაკლებად მიისწრაფვის შვილის ყოლისაკენ. აქედან გამომდინარე, სქესთა თანასწორობის პოლიტიკის რეალური განხორციელება ნაკლებად განვითარებულ სახელმწიფოს კიდევ ერთ საშუალებას აძლევს, აკონტროლოს მოსახლეობის ზრდის ტემპი და გაზარდოს მოქალაქეთა ცხოვრების დონე.

ტექნოლოგიური პროგრესის მხარდაჭერა. მიუხედავად იმისა, რომ მოსახლეობის სწრაფი ზრდისას კაპიტალის მარაგის შეზღუდულობის გამო, შესაძლოა, შემცირდეს ეკონომიკური კეთილდღეობა, მას თავისი დადებითი მხარეებიც აქვს. ზოგი ეკონომისტის აზრით, მოსახლეობის ზრდა ტექნოლოგიური პროგრესის მამოძრავებელი ძალაა. მექანიზმი მარტივია – რაც მეტი ადამიანი ცხოვრობს დედამიწაზე, მით მეტი იქნება მეცნიერი, გამომგონებელი და ინჟინერი, რომელიც თავის წვლილს შეიტანს ტექნოლოგიურ განვითარებაში.

ეკონომისტმა მაიკლ კრემერმა 1993 წელს ჟურნალ „კუორტერლი ჯორნელ ოვ იკონომიქსში" გამოაქვეყნა სტატია სათაურით, „მოსახლეობის ზრდა და ტექნოლოგიური ცვლილებები ჩვენს წელთაღრიცხვამდე მილიონი წლიდან 1990 წლამდე", რომელიც მხარს უჭერდა ამ ჰიპოთეზას. კრემერი დასაწყისშივე აცხადებდა, რომ ისტორიულად მსოფლიოში

ეკონომიკური ზრდის უფრო მაღალი ტემპები სწორედ მაშინ აღინიშნა, როცა მოსახლ
ობა სწრაფად იზრდებოდა. მაგალითად, როდესაც მოსახლეობა მილიარდს აღწევ
(დაახლოებით 1800 წელს), ზრდის ტემპი გაცილებით აჭარბებდა დაახლოებით ძვ.წ. 5
წლის მაჩვენებელს, როდესაც მოსახლეობა მხოლოდ 100 მილიონი იყო. ეს ფაქტი ადასტ
რებს ჰიპოთეზას იმის თაობაზე, რომ მეტი მოსახლეობა უფრო დიდ პროგრესს იწვევს.

კრემერის დასკვნების მეორე ნაწილი მსოფლიოს რეგიონების მონაცემების შედარებაზ
დამყარებული. გამყინვარების ეპოქის პოლარული ყინულების დნობამ გამოიწვია მსოფლიო
რეგიონებს შორის არსებული სახმელეთო სიდების წყლით დაფარვა და ათასობით წლ
მანძილზე ამ რეგიონების ერთმანეთისაგან იზოლირება. თუ ტექნოლოგიური პროგრეს
მართლაც უფრო მრავალრიცხოვანი მოსახლეობის პირობებში უფრო სწრაფად მიმდინარ
ობს, უფრო დასახლებულ რეგიონებს უფრო დიდი პროგრესისათვის უნდა მიეღწიათ.

სინამდვილეში ასეც მოხდა, – ამტკიცებს კრემერი. ტექნოლოგიური პროგრესის მხრი
ყველაზე უფრო წარმატებული უდიდესი და ყველაზე უფრო დასახლებული ევრაზია-აფრი
კის რეგიონი აღმოჩნდა, რომელიც „ძველი სამყაროს“ ცივილიზაციებს მოიცავდა. ტექნო
ლოგიური განვითარების მეორე საფეხურზე აღმოჩნდნენ ამერიკელი ინდიელები – მაია
ცტეკთა და ინკების ცივილიზაციები, შემდეგ საფეხურზე – ავსტრალიელი აბორიგენებ
კიდევ უფრო დაბალ საფეხურზე კი – პრიმიტიული ტასმანიელები, რომლებსაც ცეცხლი
დასანთები მოწყობილობა და ქვისა და ძვლის იარაღებიც კი არ ჰქონდათ.

ყველაზე მცირე იზოლირებული რეგიონი იყო ფლინდერის კუნძული – მიწის მცირ
ნაწილი ტასმანიასა და ავსტრალიას შორის. აქ მოსახლეობის რიცხვი ძალიან მცირე იყო დ
შესაბამისად, ტექნოლოგიური განვითარების შესაძლებლობაც – ნაკლები, რამაც აქ ჩვენ
წელთაღრიცხვამდე დაახლოებით 3000 წელს მოსახლეობის განადგურება გამოიწვია.

ამდენად, მრავალრიცხოვანი მოსახლეობა, – ასკვნის კრემერი, – ტექნოლოგიური გან
ვითარების წინაპირობაა.

**სწრაფი გამოკითხვა: აღწერეთ სამი სახის პოლიტიკა, რომელთა გამოყენებაც შეუძლი
მთავრობას საზოგადოების ცხოვრების დონის ზრდის დასაჩქარებლად. აქვს თუ არა ა
პოლიტიკურ პროგრამებს უარყოფითი მხარეები?**

დასკვნა: გრძელვადიანი პერიოდის ეკონომიკური ზრდის დიდი მნიშვნელობა

ამ თავში ვნახეთ, რა განსაზღვრავს ქვეყნის ცხოვრების დონეს და ეკონომიკური ზრდის ხელშეწყობისკენ მიმართული რომელი პოლიტიკა უნდა აირჩიონ პოლიტიკოსებმა ცხოვრების დონის ამაღლებისათვის. ამ თავის უდიდესი ნაწილის შეჯამება *ეკონომიკის ათი პრინციპიდან* ერთ-ერთით შეიძლება: ქვეყნის ცხოვრების დონე დამოკიდებულია საქონლისა და მომსახურების წარმოების უნარზე. პოლიტიკოსებმა, რომელთაც ცხოვრების დონის ზრდის ხელშეწყობა სურთ, მიზნად უნდა დაისახონ ქვეყნის მწარმოებლურობის ზრდა, რისთვისაც ხელი უნდა შეუწყონ წარმოების ფაქტორების სწრაფ დაგროვებასა და ამ ფაქტორების მაქსიმალური ეფექტიანობით გამოყენებას.

ეკონომისტების შეხედულებები ეკონომიკური ზრდის ხელშეწყობაში მთავრობის როლთან დაკავშირებით სხვადასხვაგვარია. უარეს შემთხვევაში, მთავრობას შეუძლია დაეხმაროს ბაზრის „უხილავ ხელს“ საკუთრების უფლებათა დაცვისა და პოლიტიკური სტაბილურობის შენარჩუნების გზით. უფრო სადავოა საკითხი იმის შესახებ, უნდა გამოყოს თუ არა მთავრობამ სუბსიდიები კონკრეტული დარგებისთვის, რომელთაც განსაკუთრებული მნიშვნელობა აქვს ტექნოლოგიური პროგრესისთვის. უდავოა, რომ ეს საკითხები ეკონომიკის ყველაზე მნიშვნელოვანი საკითხების რიცხვს მიეკუთვნება. ის, თუ რამდენად წარმატებულად გაართმევს თავს პოლიტიკოსთა ერთი თაობა ეკონომიკური ზრდის ძირითადი დასკვნების შესწავლასა და გამოყენებას, განსაზღვრავს იმას, თუ როგორ მსოფლიოს მიიღებს მემკვიდრეობით მომდევნო თაობა.

შეჯამება

- ეკონომიკური კეთილდღეობა, გამოხატული ერთ სულ მოსახლეზე მშპ-ს რაოდენობით, სხვადასხვა ქვეყანაში სხვადასხვაა. მსოფლიოს უმდიდრეს ქვეყნებში საშუალო შემოსავალი, სულ ცოტა, ათჯერ მეტია, ვიდრე უღარიბეს ქვეყნებში. ვინაიდან ქვეყნების რეალური მშპ-ს ზრდის ტემპებიც სხვადასხვაა, ქვეყნების ფარდობითი პოზიციები შეიძლება მნიშვნელოვნად იცვლებოდეს დროთა განმავლობაში.
- ეკონომიკაში ცხოვრების დონე დამოკიდებულია საქონლისა და მომსახურების წარმოების უნარზე. მწარმოებლურობა, თავის მხრივ, დამოკიდებულია ფიზიკური კაპიტალის, ადამიანური კაპიტალის, ბუნებრივი რესურსებისა და მშრომელებისთვის ხელმისაწვდომი ტექნოლოგიური ცოდნის რაოდენობაზე.
- მთავრობის პოლიტიკას მრავალი გზით შეუძლია ეკონომიკურ ზრდაზე ზეგავლენის მოხდენა: დაზოგვისა და ინვესტირების ხელშეწყობით, უცხოური ინვესტიციების ხელშეწყობით, განათლების სისტემის გაძლიერებით, საკუთრების უფლებათა დაცვითა და პოლიტიკური სტაბილურობის შენარჩუნებით, თავისუფალი ვაჭრობის უფლების გაცემით, მოსახლეობის ზრდის კონტროლითა და ახალი ტექნოლოგიების განვითარებისა თუ მეცნიერული კვლევების ხელშეწყობით.
- კაპიტალის დაგროვება კლებადი უკუგებით ხასიათდება: რაც მეტი კაპიტალი აქვს ეკონომიკას, მით ნაკლებია დამატებითი პროდუქციის რაოდენობა, რომელსაც ეკონომიკა კაპიტალის დამატებითი ერთეულიდან იღებს. კლებადი უკუგების გამო დაზოგვის გაზრდა გარკვეული ხნით ეკონომიკური ზრდის დაჩქარებას იწვევს, მაგრამ ეს ზრდა, საბოლოოდ, ნელდება, როდესაც ეკონომიკა კაპიტალის, მწარმოებლურობისა და შემოსავლების უფრო მაღალ დონეს მიაღწევს. ასევე კლებადი უკუგების გამო კაპიტალის უკუგება განსაკუთრებით დიდია ღარიბ ქვეყნებში. სხვა თანაბარ პირობებში ამ ქვეყნების ეკონომიკა უფრო სწრაფად იზრდება მკვეთრი ზრდის ეფექტის გამო.
- მოსახლეობის ზრდა სხვადასხვაგვარ გავლენას ახდენს ეკონომიკურ ზრდაზე. ერთი მხრივ, მოსახლეობის სწრაფმა ზრდამ, შესაძლოა, შეამციროს მწარმოებლურობა, რადგან თითოეული მშრომელისთვის ხელმისაწვდომი რესურსებისა და კაპიტალის რაოდენობა ბუნებრივად დაიკლებს. მეორე მხრივ, მოსახლეობის სიმრავლემ, შესაძლოა, გააძლიეროს ტექნოლოგიური პროგრესი, რადგან მრავალრიცხოვან ქვეყანაში მეცნიერებისა და ინჟინრების რაოდენობა გაცილებით მეტი იქნება.

ძირითადი ცნებები

მწარმოებლურობა, გვ. 527
ფიზიკური კაპიტალი, გვ. 528
ადამიანური კაპიტალი, გვ.528
ბუნებრივი რესურსები, გვ. 528
ტექნოლოგიური ცოდნა, გვ. 528
კლებადი უკუგება, გვ. 531
მკვეთრი ზრდის ეფექტი, გვ. 532

კითხვები გამეორებისთვის

1. რომელ ორ სიდიდეს ასახავს მშპ? რას გვეუბნება მისი ორმაგი მნიშვნელობა საზოგადოების ცხოვრების დონის დეტერმინანტების შესახებ? სად ისურვებდით ცხოვრებას, ქვეყანაში, სადაც მშპ მაღალია, მაგრამ მისი ზრდის ტემპი ნელია, თუ ქვეყანაში, სადაც მშპ-ს მაჩვენებელი ნაკლებია, მაგრამ მისი ზრდის ტემპი – სწრაფი?
2. ჩამოთვალეთ და აღწერეთ მწარმოებლურობის ოთხი დეტერმინანტი.
3. რა თვალსაზრისითაა კოლეჯის ხარისხი კაპიტალის ერთ-ერთი სახეობა?
4. ახსენით, როგორ იწვევს დაზოგვის დონის ზრდა ცხოვრების დონის ზრდას. რას უნდა ერიდოს პოლიტიკოსი დაზოგვის სიდიდის გაზრდის მცდელობისას?
5. დაზოგვის გაზრდა ეკონომიკურ ზრდას სამუდამოდ აჩქარებს თუ დროებით?
6. რატომ იწვევს ვაჭრობის შეზღუდვის, მაგალითად, ტარიფის გაუქმება უფრო სწრაფ ეკონომიკურ ზრდას?
7. რა გავლენას ახდენს მოსახლეობის ზრდა ერთი სული მოსახლის მშპ-ზე?
8. აღწერეთ ორი ხერხი, რომლებითაც შეერთებული შტატები ცდილობს, ხელი შეუწყოს ტექნოლოგიური ცოდნის განვითარებას.

სავარჯიშოები

1. ქვეყნების უმრავლესობა, შეერთებული შტატების ჩათვლით, სხვა ქვეყნებიდან საქონლისა და მომსახურების მნიშვნელოვანი რაოდენობის იმპორტირებას ახდენს. მაგრამ ამ თავში ითქვა, რომ ქვეყნის ცხოვრების დონე მაღალი მხოლოდ მაშინ იქნება, თუ ამ ქვეყანას თვითონვე შეეძლება საქონლისა და მომსახურების დიდი რაოდენობის წარმოება. შეგიძლიათ, შეათანხმოთ ეს ორი აზრი?
2. დავუშვათ, საზოგადოებამ მოხმარების შემცირება და ინვესტიციების გაზრდა გადაწყვიტა.
   ა) როგორ იმოქმედებს ეს გადაწყვეტილება ეკონომიკურ ზრდაზე?
   ბ) საზოგადოების რომელი ჯგუფები მიიღებენ სარგებლობას ამ ცვლილებიდან? რომელი ჯგუფები დაზარალდებიან?
3. საზოგადოება ირჩევს, თავისი რესურსების რა ნაწილი მიუძღვნას მოხმარებას და რა ნაწილი – ინვესტირებას. ამ გადაწყვეტილებების ნაწილი კერძო ხარჯებს ითვალისწინებს, სხვები კი – მთავრობის ხარჯებს.
   ა) აღწერეთ კერძო ხარჯების რამდენიმე სახეობა, რომელიც წარმოადგენს მოხმარებას, და რამდენიმე სახეობა, რომელიც წარმოადგენს ინვესტირებას.
   ბ) აღწერეთ მთავრობის ხარჯების რამდენიმე სახეობა, რომელიც წარმოადგენს მოხმარებას, და რამდენიმე სახეობა, რომელიც წარმოადგენს ინვესტირებას.
4. რა არის კაპიტალში ინვესტირების ალტერნატიული ღირებულება? როგორ ფიქრობთ, შეუძლია თუ არა ქვეყანას კაპიტალში „ჭარბი ინვესტირება"? რა არის ადამიანურ კაპიტალში ინვესტირების ალტერნატიული ღირებულება? როგორ ფიქრობთ, შეუძლია თუ არა ქვეყანას ადამიანურ კაპიტალში „ჭარბი ინვესტირება"? პასუხები ახსენით.
5. დავუშვათ, რომ ავტომობილების მწარმოებელი ფირმა, რომელიც გერმანელი მოქალაქეების საკუთრებაა, ხსნის თავის ქარხანას სამხრეთ კაროლინაში.
   ა) რომელი სახეობის უცხოური ინვესტირებაა ეს?
   ბ) რა გავლენას მოახდენს ეს ინვესტიცია აშშ-ს მშპ-ზე? აშშ-ს მეპ-ზე უფრო დიდ გავლენას მოახდენს ეს თუ უფრო მცირეს?
6. 1980-იან წლებში იაპონელმა ინვესტორებმა მნიშვნელოვანი პირდაპირი და პორტფელური ინვესტირება განახორციელეს შეერთებულ შტატებში. იმ დროს მრავალი ამერიკელი გამოხატავდა უკმაყოფილებას ამ ინვესტიციებით.
   ა) რა თვალსაზრისით იყო აშშ-ს მთავრობის მიე ამ იაპონური ინვესტიციების მიღება არმიღება უკეთესი?
   ბ) რა თვალსაზრისით იქნებოდა უკეთესი, თვი ამერიკელებს რომ განეხორციელებინათ ეს ინვ სტირება?
7. სამხრეთ აზიის ქვეყნებში 1992 წელს მეორე საფეხ რის სკოლის მოსწავლეთა შორის 100 ვაჟზე მხოლო 56 გოგონა მოდიოდა. აღწერეთ რამდენიმე მიზეზ რომლითაც ახალგაზრდა ქალებისთვის უკეთეს განათლების შესაძლებლობის უზრუნველყოფას ა ქვეყნების ეკონომიკური ზრდის დაჩქარება შეეძლო
8. საერთაშორისო მონაცემები გვიჩვენებს, რომ ერ სულზე არსებულ შემოსავალსა და საზოგადოებაშ ჯანმრთელობის მდგომარეობას შორის დადებით კავშირია.
   ა) ახსენით, როგორ შეიძლება უფრო მეტი შემოსავ ლის პირობებში ჯანდაცვის უკეთესი შედეგები მიღება?
   ბ) ახსენით, როგორ შეიძლება უკეთესი ჯანმრთე ლობის შედეგად უფრო მაღალი შემოსავლი მიღება?
   გ) როგორ შეიძლება გავხადოთ აქტუალურ საზოგადოებრივი პოლიტიკის შემუშავებისათვის ამ ორი ჰიპოთეზის შეფარდებითი მნიშვნელობა?
9. საერთაშორისო მონაცემები პოლიტიკურ სტაბი ლურობასა და ეკონომიკურ ზრდას შორის არსებულ დადებით კორელაციაზე მეტყველებს.
   ა) რომელი მექანიზმის გამოყენებით შეუძლია პოლიტიკურ სტაბილურობას ეკონომიკის სწრაფი ზრდის უზრუნველყოფა?
   ბ) რომელი მექანიზმის გამოყენებით შეუძლია ეკონომიკის სწრაფ ზრდას პოლიტიკური სტაბი ლურობის უზრუნველყოფა?
10. 1950-დან 2000 წლამდე მრეწველობაში დასაქმებულ ამერიკელთა ხვედრითი წილი ქვეყნის მოსახლეობაში 28%-დან 13%-მდე დაეცა. ამავდროულად, მრეწველობაში გამოშვებული პროდუქციის მოცულობა უფრო სწრაფად გაიზარდა, ვიდრე მთლიანად ეკონომიკა.
    ა) რას გვასწავლის ეს ფაქტები შრომის ნაყოფიერების ზრდის შესახებ (რომელიც მრეწველობაში განისაზღვრება, როგორც ერთი მშრომელის მიერ წარმოებული პროდუქციის რაოდენობა)?
    ბ) თქვენი აზრით, უნდა შეშფოთდნენ თუ არა პოლიტიკოსები მრეწველობაში დასაქმებულთა რიცხვის შემცირებით? პასუხი ახსენით.



ამ თავში მოცემული საკითხების, ამოცანების, მაგალითების, სწრაფი გამოკითხვისა და ა.შ. შესახებ დამატებითი ინფორმაციისათვის ესტუმრეთ ვებ-გვერდს
http://mankiw.swlearning.com.



26

დანაზოგები, ინვესტიციები და ფინანსური სისტემა

წარმოიდგინეთ, რომ კოლეჯი დაამთავრეთ (რა თქმა უნდა, ეკონომიკის განხრით) და საკუთარი ფირმის დაარსება გადაწყვიტეთ, რომელიც ეკონომიკური პროგნოზირებით იქნება დაკავებული. ვიდრე თქვენი პროგნოზების გაყიდვას შეუდგებოდეთ, მნიშვნელოვანი ხარჯები უნდა გაიღოთ საქმიანობის დაწყებისთვის. უნდა იყიდოთ კომპიუტერები, რომელთაც პროგნოზირებისთვის გამოიყენებთ, აგრეთვე მაგიდები, სავარძლები და თაროები თქვენი ოფისისთვის. ეს ყველაფერი კაპიტალია, რომელსაც თქვენი ფირმა მომსახურების წარმოებისა და გაყიდვისას გამოიყენებს.

როგორ შოულობთ თანხებს ამ კაპიტალური საქონლის ინვესტირებისთვის? შეიძლება, საკუთარი დანაზოგი გაქვთ, რომელსაც ამ ხარჯების დაფარვაში გამოიყენებთ. მაგრამ უფრო მოსალოდნელია, რომ საკმარისი ფული არ გაქვთ, რათა საკუთარი ძალებით მოახერხოთ საქმიანობის დაწყება. ამიტომ ფული, რომელიც ასე გჭირდებათ, უნდა იშოვოთ.

თქვენ წინაშე კაპიტალური ინვესტიციების დაფინანსების დიდი არჩევანია. შეგიძლიათ ფული ისესხოთ ბანკისგან, მეგობრისგან ან ნათესავისგან. ამ შემთხვევაში კრედიტორს პირობა უნდა მისცეთ, რომ არა მარტო ნასესხებ თანხას დაუბრუნებთ, არამედ სარგებელსაც. ამას გარდა, შეგიძლიათ, ვინმე დაარწმუნოთ, მოგცეთ ფული თქვენი მომავალი მოგების წილის სანაცვლოდ, როგორიც არ უნდა იყოს ეს მოგება. ორივე შემთხვევაში თქვენი ინვესტიციები სხვა ადამიანის დანაზოგებიდან ფინანსდება.

ფინანსური სისტემა შედგება იმ ეკონომიკური ინსტიტუტებისგან, რომლებიც ხელს უწყობენ იმ ადამიანების დაკავშირებას, რომელთაც, ერთი მხრივ, დაზოგვის, მეორე მხრივ კი, ინვესტირების სურვილი და შესაძლებლობა აქვთ. როგორც წინა თავში ვნახეთ, დანაზოგები და ინვესტიციები ეკონომიკური ზრდის შემადგენელი ნაწილებია. როდესაც ქვეყანა თავისი მშპ-ს დიდ ნაწილს ზოგავს, რესურსების უფრო მეტი რაოდენობის გაცემა

ფინანსური სისტემა ეკონომიკაში არსებული ინსტიტუტების ერთობლიობა, რომელიც ხელს უწყობს ერთი პირის დანაზოგისა და მეორე პირის ინვესტიციების დაკავშირებას.

შეიძლება კაპიტალის ინვესტირებისთვის, კაპიტალის ზრდა კი ქვეყნის მწარმოებლურობი და ცხოვრების დონის ზრდას იწვევს. მაგრამ წინა თავში არაფერი იყო ნათქვამი იმ შესახებ, თუ როგორ ახორციელებს ეკონომიკა დანაზოგებისა და ინვესტიციების კოორ დინირებას. დროის ნებისმიერ მომენტში ადამიანთა ერთ ნაწილს საკუთარი შემოსავლებ სამომავლოდ დაზოგვა სურს, სხვებს კი სესხება უნდათ, რათა შეძლონ ინვესტიციებ განხორციელება ახალ და მზარდ ფირმებში. რა აკავშირებს ადამიანთა ამ ორ ჯგუფს? რ იძლევა იმის გარანტიას, რომ იმ ადამიანების ფულადი კაპიტალის მიწოდება, რომელთა ფულის დაზოგვა უნდათ, გააწონასწორებს ამ ფულად კაპიტალზე მოთხოვნას იმათი მხრ დან, ვისაც ინვესტირება სურს?

ამ თავში ფინანსური სისტემის მუშაობას შევისწავლით. პირველ რიგში ვიმსჯელებთ მრავალრიცხოვანი ინსტიტუტების შესახებ, რომლებიც შეერთებული შტატების ეკონომიკ ფინანსურ სისტემას შეადგენენ. ამის შემდეგ განვიხილავთ დამოკიდებულებას ფინანსუ სისტემასა და რამდენიმე ძირითად მაკროეკონომიკურ ცვლადს – განსაკუთრებით, დანა ზოგებსა და ინვესტიციებს – შორის. ბოლოს ჩამოვაყალიბებთ ფინანსურ ბაზრებზე ფულ მიწოდებისა და მოთხოვნის მოდელს. ამ მოდელში სარგებლის განაკვეთია ფასი, რომ ლიც მიწოდებისა და მოთხოვნის სრულ გაწონასწორებამდე თვითრეგულირდება. მოდელ გვიჩვენებს, როგორ მოქმედებს სხვადასხვა სამთავრობო პოლიტიკა სარგებლის განაკვეთს და, ამით, საზოგადოების შეზღუდული რესურსების განაწილებაზე.

ფინანსური ინსტიტუტები აშშ-ს ეკონომიკაში

უხეშად რომ ვთქვათ, ფინანსურ სისტემას ეკონომიკის შეზღუდული რესურსები გადა აქვს დამზოგველებისგან (მათგან, ვინც საკუთარ შემოსავალზე ნაკლებს ხარჯავს) მსეს ხებლებთან (მათთან, ვინც საკუთარ შემოსავალზე მეტს ხარჯავს). დამზოგველები ფულს სხვადასხვა მიზეზით ზოგავენ – რამდენიმე წლის შემდეგ შვილის კოლეჯში გასაგზავნად ან რამდენიმე ათწლეულის შემდეგ საკუთარი კომფორტული სიბერის უზრუნველსაყოფად. მსესხებლებიც სხვადასხვა მიზეზით სესხულობენ – საცხოვრებელი სახლის საყიდლად ან კომერციული საქმიანობის დასაწყებად. დამზოგველები საკუთარ ფულს ფინანსურ სისტე მას იმ იმედით აწვდიან, რომ მოგვიანებით ამ ფულს სარგებლით დაიბრუნებენ. მსესხებ ლები ფულს მოითხოვენ ფინანსური სისტემიდან და იციან, რომ შემდეგ ეს ფული უკანვე უნდა დააბრუნონ სარგებელთან ერთად.

ფინანსური სისტემა მრავალი ფინანსური ინსტიტუტისაგან შედგება, რომლებიც ხელს უწყობენ დამზოგველებისა და მსესხებლების კოორდინირებას. იმ ეკონომიკური ძალების ანალიზის დაწყებამდე, რომლებიც ფინანსურ სისტემას მართავენ, ჯერ ყველაზე მნიშ ვნელოვანი ინსტიტუტები უნდა განვიხილოთ. ფინანსური ინსტიტუტები შეგვიძლია ორ კატეგორიად დავყოთ – ფინანსურ ბაზრებად და ფინანსურ შუამავლებად. თითოეული კატეგორია ცალ-ცალკე განვიხილოთ.

ფინანსური ბაზრები
ფინანსური ინსტიტუტები, რომელთა მეშვეობითაც დაზოგვის მსურველებს შეუძლიათ პირდაპირ მიაწოდონ ფინანსური სახსრები სესხების მსურველებს.

ფინანსური ბაზრები

ფინანსური ბაზრები ის ინსტიტუტებია, რომელთა მეშვეობითაც დაზოგვის მსურველებს შეუძლიათ პირდაპირ მიაწოდონ ფული სესხების მსურველებს. შეერთებული შტატების ორი ყველაზე მნიშვნელოვანი ფინანსური ბაზარია ობლიგაციათა ბაზარი და აქციათა ბაზარი.

ობლიგაცია
ვალდებულების სერტიფიკატი.

ობლიგაციათა ბაზარი. როდესაც „ინტელს“, კომპიუტერული ჩიპების გიგანტ მწარმოებელს, ფულის სესხება სურს ახალი ქარხნის აშენების დასაფინანსებლად, შეუძლია ფული პირდაპირ საზოგადოებისგან ისესხოს. ამას „ინტელი“ ობლიგაციების გაყიდვით აკეთებს. **ობლიგაცია** ვალდებულების სერტიფიკატია, რომელიც ადასტურებს მსესხებლის ვალდებულებებს ობლიგაციის მფლობელის წინაშე. მარტივად რომ ვთქვათ, ობლიგაცია, უბრალოდ, თამასუქია. ობლიგაციაში აღნიშნულია სესხის დაბრუნების თარიღი, რომელსაც *განაღდების ვადა* ეწოდება, და სარგებლის განაკვეთი, რომელიც გადაიხდება პერიოდუ-

ლად სესხის განაღდების ვადის გასვლამდე. ობლიგაციის მყიდველი თავის ფულს „ინტელს" აძლევს იმ დაპირების სანაცვლოდ, რომ თავნს (გასესხებულ თანხას) სარგებლით მიიღებს. მყიდველს შეუძლია, ობლიგაცია ვადის გასვლამდე შეინარჩუნოს ან სხვას მიჰყიდოს.

გადაჭარბების გარეშე შეიძლება ითქვას, რომ შეერთებული შტატების ეკონომიკაში მილიონობით სხვადასხვა ობლიგაციაა. როდესაც დიდ კორპორაციებს, ფედერალურ მთავრობას, შტატის მთავრობას ან ადგილობრივ მთავრობას ფული სჭირდებათ ახალი ქარხნის, ახალი რეაქტიული თვითმფრინავისა თუ ახალი სკოლის შესაძენად, ამ ფულს სესხულობენ ობლიგაციების გამოშვების გზით. თუ *„უოლ სტრიტ ჯორნელს"* ან ადგილობრივი გაზეთის კომერციულ გვერდს გადახედავთ, აუცილებლად ნახავთ უმნიშვნელოვანესი ობლიგაციების ფასებისა და სარგებლის განაკვეთების სიას. მიუხედავად იმისა, რომ ეს ობლიგაციები ერთმანეთისგან ძალიან განსხვავდება, მათ სამი ყველაზე მნიშვნელოვანი თვისება აერთიანებს.

პირველი თვისება ობლიგაციის *ვადაა* – დროის მონაკვეთი, რომლის განმავლობაშიც ობლიგაცია განაღდებადია. ზოგი ობლიგაცია მოკლევადიანია, მაგალითად, რამდენიმეთვიანი, ზოგის ვადა კი 30 წელია (ბრიტანეთის მთავრობამ გამოსცა ობლიგაცია, ე.წ. *მუდმივი რენტა*, რომელიც არასდროს განაღდდება. ეს ობლიგაცია უზრუნველყოფს სამუდამო სარგებელს, მაგრამ თავნი არასდროს გაიცემა). ობლიგაციის სარგებლის განაკვეთი ნაწილობრივ მის ვადაზეა დამოკიდებული. გრძელვადიანი ობლიგაციები უფრო სარისკოა, ვიდრე მოკლევადიანი ობლიგაციები, რადგან გრძელვადიანი ობლიგაციების მფლობელებს უფრო დიდხანს მოუწევთ ლოდინი ძირითადი თანხის დაბრუნებისთვის. თუ ობლიგაციის მფლობელს ფული ობლიგაციის ვადის გასვლამდე დასჭირდა, მას სხვა არჩევანი არა აქვს, ობლიგაციის გაყიდვის გარდა, თანაც, შესაძლოა, ნაკლებ ფასად. ამ რისკის ასანაზღაურებლად გრძელვადიანი ობლიგაცია უფრო დიდ სარგებელს იძლევა, ვიდრე მოკლევადიანი ობლიგაცია.

ობლიგაციის მეორე მნიშვნელოვანი თვისებაა მისი *საკრედიტო რისკი* – იმის ალბათობა, რომ მსესხებელი ვერ მოახერხებს სარგებლის ან ძირითადი თანხის ნაწილის გადახდას. ასეთ მოვლენას *გადაუხდელობა*, ანუ *დეფოლტი* ეწოდება. მსესხებლებს შეუძლიათ (და ზოგჯერ ასეც იქცევიან) უარი თქვან სესხის გადახდაზე, თუ თავს გაკოტრებულად გამოაცხადებენ. როდესაც ობლიგაციების მყიდველები გრძნობენ, რომ გადაუხდელობის ალბათობა დიდია, ისინი სარგებლის უფრო დიდ განაკვეთს მოითხოვენ ამ რისკის საფასურად. ვინაიდან ითვლება, რომ აშშ-ს მთავრობის საკრედიტო რისკი მცირეა, სამთავრობო ობლიგაციების სარგებლის განაკვეთებიც, როგორც წესი, მცირეა. და პირიქით, ფინანსურად მერყეევი კორპორაციები ფულს ე.წ. *„ცუდი"* ობლიგაციების გამოშვების გზით სესხულობენ, რომელთა სარგებლის განაკვეთი ძალიან დიდია. ობლიგაციების მყიდველებს სარისკო კრედიტის შეფასება კერძო სააგენტოების დახმარებით შეუძლიათ, რომლებიც სხვადასხვა ობლიგაციების საკრედიტო რისკს განსაზღვრავენ.

ობლიგაციის მესამე მნიშვნელოვანი თვისებაა *გადასახადებთან დამოკიდებულება* – წესი, რომლითაც საგადასახადო კანონები ობლიგაციიდან მიღებულ სარგებელს ეპყრობიან. ობლიგაციების უმრავლესობის სარგებელი იბეგრება, ასე რომ ობლიგაციის მფლობელმა ამ სარგებლის ნაწილი საშემოსავლო გადასახადის სახით უნდა გადაიხადოს. მაგრამ, როდესაც შტატის ან ადგილობრივი მთავრობა უშვებს ე.წ. *მუნიციპალურ ობლიგაციებს*, ობლიგაციების მფლობელებს არ მოეთხოვებათ ფედერალური საშემოსავლო გადასახადის გადახდა ამ ობლიგაციის სარგებლიდან. ამ ობლიგაციების ასეთი უპირატესობის გამო შტატებისა და ადგილობრივი მთავრობების მიერ გამოშვებული ობლიგაციების სარგებლის განაკვეთი ნაკლებია, ვიდრე კორპორაციებისა თუ ფედერალური მთავრობის ობლიგაციების სარგებლის განაკვეთი.

აქციათა ბაზარი. კიდევ ერთი ხერხი, რომლითაც „ინტელს" ნახევარგამტარების ახალი ქარხნის აგებისთვის საჭირო თანხების მოგროვება შეუძლია, კომპანიის აქციების გაყიდვაა. **აქცია** ფირმაში წილობრივ მონაწილეობას ადასტურებს და, აქედან გამომდინარე, ფირმის მოგების ნაწილის მოთხოვნის უფლებაა. მაგალითად, თუ „ინტელი" 1,000,000 აქციას ყიდის, თითოეული აქცია ფირმის 1/1,000,000 ნაწილის ფლობის უფლებაა.

აქცია
ფირმის წილობრივი მფლობელობის უფლება.

ფულის მოგროვების მიზნით აქციების გაყიდვას *აქციებით დაფინანსება*, ხოლო ობლიგაციების გაყიდვას – *სესხის აღების გზით დაფინანსება* ეწოდება. მიუხედავად იმისა, რომ კორპორაციები ახალი ინვესტიციებისთვის საჭირო ფულის მოსაგროვებლად როგორც

სასეხსო, ისე აქციების ყიდვა-გაყიდვით მიღებულ ოპერაციებს იყენებენ, აქციები და ობლ
გაციები ერთმანეთისგან ძალიან განსხვავდება. „ინტელის“ აქციის მფლობელი „ინტელი
თანამფლობელია, ხოლო „ინტელის“ ობლიგაციის მფლობელი კორპორაციის კრედიტორი
თუ „ინტელი“ ძალიან მომგებიანია, აქციათა მფლობელები ამ დიდი მოგების სარგებლ
ბას იღებენ, ობლიგაციების მფლობელები კი – მხოლოდ თავიანთი ობლიგაციების სა
გებელს. თუ „ინტელს“ ფინანსური პრობლემები აქვს, ობლიგაციების მფლობელები იმა
რაც ეკუთვნით, უფრო ადრე იღებენ, ვიდრე აქციათა მფლობელები მიიღებდნენ რაიმე
ობლიგაციებთან შედარებით, აქციები მფლობელებს უფრო დიდ რისკსა და პოტენციურა
უფრო მაღალ უკუგებას სთავაზობენ.

მას შემდეგ, რაც კორპორაცია აქციებს გამოუშვებს და საზოგადოებას თავის წილ
მიჰყიდის, ამ აქციებით ვაჭრობა მიმდინარეობს აქციათა ორგანიზებული გაცვლის ადგი
ლებში, ე.წ. საფონდო ბირჟებზე. ამ ურთიერთქმედებებისას, როდესაც კორპორაციის აქცი
მფლობელებს იცვლის, თვითონ კორპორაცია ფულს არ იღებს. აშშ-ს ეკონომიკის ყველაზ
მნიშვნელოვანი საფონდო ბირჟებია ნიუ-იორკის საფონდო ბირჟა, ამერიკის საფონდო
ბირჟა და NASDAQ (საფონდო დილერთა ეროვნული ასოციაციის ავტომატური კვოტების
სისტემა). თითქმის ყველა ქვეყანაში არსებობს საფონდო ბირჟა, რომელზეც ადგილობრივ
კომპანიების აქციები იყიდება.

ფასები საფონდო ბირჟებზე კომპანიების აქციების მიწოდებითა და მათზე მოთხოვნით
განისაზღვრება. რადგან აქცია კორპორაციის თანამფლობელობას ადასტურებს, აქციაზ
მოთხოვნა (და მისი ფასიც) ასახავს მყიდველების აზრს კორპორაციის მომავალი მომგე
ბიანობის შესახებ. როდესაც ადამიანები კომპანიის მომავალს ოპტიმისტურად უყურებენ
ისინი ზრდიან თავიანთ მოთხოვნას ამ კომპანიის აქციებზე და ამით აქციის გაძვირებას
იწვევენ. ხოლო როდესაც ადამიანები ვარაუდობენ, რომ კომპანიას მცირე მოგება ან სულაც
დანაკარგები ექნება, აქციის ფასი მცირდება.

აქციათა ფასების საერთო დონეზე დაკვირვებისთვის მრავალი საფონდო ინდექსი არსე
ბობს. თითოეული ასეთი საფონდო ინდექსი გამოითვლება, როგორც კომპანიათა ჯგუფის
აქციათა ფასების საშუალო დონის მაჩვენებელი. ყველაზე ცნობილი საფონდო ინდექსია
„დოუ ჯონსის ინდუსტრიული საშუალო ინდექსი“, რომელიც რეგულარულად გამოითვლება
1896 წლიდან. დღეს ეს ინდექსი 30 უდიდესი ამერიკული კომპანიის, მათ შორის „ჯენერალ
მოტორსის“, „ჯენერალ ელექტრიკის“, „კოკა-კოლის“, AT&T-სა და IBM-ის, აქციათა ფასებს
ეყრდნობა. კიდევ ერთი ცნობილი საფონდო ინდექსია „სტანდარდ & ფუა 500“, რომე
ლიც 500 უდიდესი კომპანიის ფასებს ეყრდნობა. რადგან აქციათა ფასები მოსალოდნელ
მომგებიანობას ასახავენ, ეს საფონდო ინდექსები დაკვირვებული შესწავლის ობიექტებია,
როგორც მომავალი ეკონომიკური პირობების ინდიკატორები.

ფინანსური შუამავლები

ფინანსური შუამავლები ფინანსური ინსტიტუტები, რომელთა მეშვეობითაც დაზოგვის მსურველებს შეუძლიათ არაპირდაპირ მიაწოდონ ფული სესხების მსურველებს.

ფინანსური შუამავლები ის ფინანსური ინსტიტუტებია, რომელთა მეშვეობითაც დაზოგვის მსურველებს შეუძლიათ არაპირდაპირ მიაწოდონ ფული სესხების მსურველებს. ტერმინი *შუამავალი* ამ ინსტიტუტების როლს ასახავს დამზოგველებისა და მსესხებლების დაკავშირებისას. აქ მხოლოდ ორ ყველაზე მნიშვნელოვან ფინანსურ შუამავალს – ბანკებსა და ურთიერთფონდებს – განვიხილავთ.

ბანკები. თუ მცირე საფუნთუშის მფლობელს თავისი საწარმოს გაფართოების დაფინანსება სურს, „ინტელისგან“ სრულიად განსხვავებულ სტრატეგიას აირჩევს. „ინტელისგან“ განსხვავებით, მეფუნთუშე გააცნობიერებს, რომ მისთვის თითქმის შეუძლებელია ამ თანხის მიღება აქციებისა თუ ობლიგაციების ბაზრებზე. მყიდველთა უმეტესობა დიდი და ცნობილი კომპანიების აქციებისა თუ ობლიგაციების ყიდვას ამჯობინებს. ამიტომ უნდა მოველოდეთ, რომ ჩვენი მეფუნთუშე თავისი საწარმოს გაფართოებას ადგილობრივი ბანკიდან აღებული კრედიტით დააფინანსებს.

ბანკები ის ფინანსური შუამავლებია, რომელთაც ყველაზე უკეთ ვიცნობთ. ბანკების ძირითადი ამოცანაა იმ ადამიანებისგან დეპოზიტების მიღება, ვისაც ფულის დაზოგვა სურს, და ამ დეპოზიტების გამოყენება იმ ადამიანებისთვის კრედიტების მისაცემად, ვისაც ფულის სესხება სურს. ბანკები დეპოზიტორებს სარგებელს უხდიან, მსესხებლებისგან კი



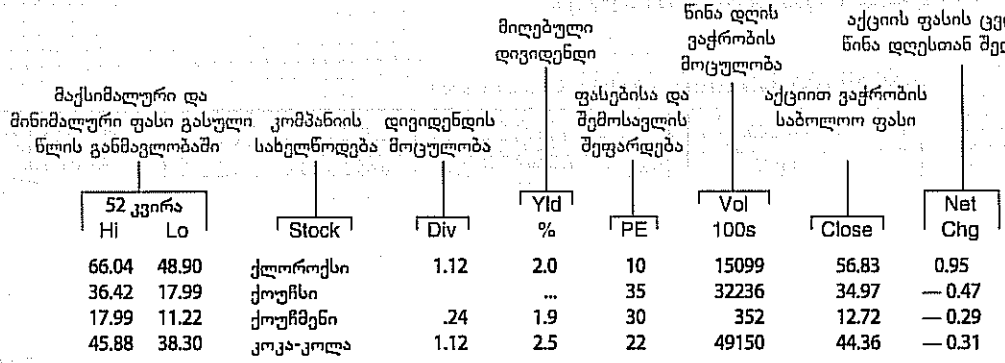
ინფორმაციისათვის

როგორ წავიკითხოთ აქციათა ცხრილები გაზეთებში

თითქმის ყველა ყოველდღიური გაზეთი აქვეყნებს აქციათა ცხრილებს, რომლებშიც მოცემულია ინფორმაცია რამდენიმე ათასი კომპანიის აქციებით ვაჭრობის უახლესი შედეგების შესახებ. მოვიყვანთ იმ ინფორმაციის ტიპებს, რომელსაც ამ ცხრილებში ვხვდებით:

- *ფასი.* ცხრილების შესახებ ინფორმაციის ყველაზე მნიშვნელოვანი ნაწილია ინფორმაცია აქციათა ფასების შესახებ. გაზეთში, ჩვეულებრივ, რამდენიმე ფასია წარმოდგენილი. „ბოლო", ანუ „დახურვის", ფასი იმ უკანასკნელი გარიგების ფასია, რომელსაც ადგილი ჰქონდა წინა დღეს უშუალოდ ბირჟის დახურვამდე. ამას გარდა, მრავალ გაზეთში მოცემულია ინფორმაცია ბოლო სავაჭრო დღის (და, ზოგჯერ, უკანასკნელი წლისაც) „მაღალი" და „დაბალი" ფასების შესახებ.
- *მოცულობა.* თითქმის ყველა გაზეთი იძლევა ინფორმაციას უკანასკნელი სავაჭრო დღის განმავლობაში გაყიდული აქციების რაოდენობის შესახებ. ამ რიცხვს დღიური ბრუნვა ეწოდება.
- *დივიდენდი.* კორპორაციები საკუთარი მოგების გარკვეულ ნაწილს აქციათა მფლობელებს უხდიან. ამ თანხას დივიდენდი ეწოდება (მოგებას, რომელიც დივიდენდების სახით არ გაიცემა, გაუნაწილებელი შემოსავალი ეწოდება და ეს თანხა კორპორაციის მიერ დამატებითი ინვესტირებისთვის გამოიყენება). გაზეთებში ხშირად მოცემულია ანგარიში წინა წელს თითოეულ აქციაზე გაცემული დივიდენდის შესახებ. ამას გარდა, ხშირად იხილავთ ანგარიშს დივიდენდიდან მიღებული შემოსავლის შესახებ, რომელიც დივიდენდს წარმოადგენს, როგორც აქციის ფასის პროცენტულ წილს.
- *ფასისა და შემოსავლის თანაფარდობა.* კორპორაციის შემოსავალი, ანუ მოგება, კორპორაციის მიერ საკუთარი პროდუქციის გაყიდვიდან მიღებული თანხისა და კორპორაციის დანახარჯების სხვაობაა, გამოთვლილი ამ კორპორაციის ბუღალტრების მიერ. შემოსავლის გარკვეული ნაწილი დივიდენდების გასაცემად გამოიყენება; დარჩენილი ნაწილი კი ფირმაში რჩება ახალი ინვესტიციებისთვის. ფასისა და შემოსავლის შეფარდება, რომელსაც ხშირად P/E-ს უწოდებენ, არის კორპორაციის აქციის ფასის შეფარდება იმ თანხასთან, რომელიც კორპორაციამ მიიღო გასულ წელს ერთი აქციიდან. როგორც წესი, ფასისა და შემოსავლის შეფარდება დაახლოებით 15-ის ტოლია. P/E-ს ზრდა იმას ნიშნავს, რომ კორპორაციის აქცია ძვირია მის ბოლოდროინდელ შემოსავალთან შედარებით. ეს კი იმაზე მეტყველებს, რომ ადამიანები მომავალში შემოსავლების ზრდას მოელიან ან აქცია გადაჭარბებულადაა შეფასებული. P/E-ს შემცირება იმას ნიშნავს, რომ კორპორაციის აქცია იაფია მის ბოლოდროინდელ შემოსავალთან შედარებით. ეს კი იმაზე მეტყველებს, რომ ადამიანები მომავალში შემოსავლების შემცირებას მოელიან ან აქცია არასაკმარისადაა შეფასებული.

რატომ ბეჭდავენ გაზეთები ამ მონაცემებს ყოველდღიურად? იმ ადამიანთა დიდი ნაწილი, ვინც საკუთარი დანაზოგებით აქციებს ყიდულობს, ყურადღებით ადევნებს თვალს ამ მონაცემებს, რათა გადაწყვიტოს, რომელი აქცია გაყიდოს და რომელი იყიდოს. მათგან განსხვავებით, აქციათა მფლობელების მეორე ნაწილი აქციის ყიდვისა და შენარჩუნების სტრატეგიას იყენებს: ეს ადამიანები წარმატებული კომპანიების აქციებს ყიდულობენ და მათ ხანგრძლივად ინარჩუნებენ, ფასების ყოველდღიურ ცვლილებებზე ყოველგვარი რეაგირების გარეშე.



ოდნავ უფრო მეტ სარგებელს იღებენ. სარგებლის ამ ორ განაკვეთს შორის განსხვავე
ბანკების დანახარჯებს ფარავს და გარკვეულ მოგებას აძლევს ბანკების მფლობელებს.

ფინანსური შუამავლობის გარდა, ბანკები კიდევ ერთ მნიშვნელოვან როლს ასრულებ
ეკონომიკაში: ისინი აადვილებენ საქონლისა და მომსახურების შეძენას კლიენტის დეპ
ზიტის საჩეკო მომსახურებით. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, ბანკები ხელს უწყობენ ახა
სპეციალური აქტივის შექმნას, რომელიც შეგვიძლია გამოვიყენოთ, როგორც *გაცვლ*
საშუალება. გაცვლის საშუალება ის ერთეულია, რომელიც შეგვიძლია ადვილად გამოვიყ
ნოთ ფინანსურ ოპერაციებში. ბანკი, როგორც გაცვლის საშუალების გამცემი ინსტიტუტ
მრავალი სხვა ფინანსური ინსტიტუტისგან მკვეთრად განსხვავდება. აქციები და ობლიგ
ციებიც, საბანკო დეპოზიტების მსგავსად, სიმდიდრის დაგროვების საშუალებაა, ოღონდ
სიმდიდრის მიღება არც ისე ადვილი, იაფი და სწრაფია, როგორც ჩეკის გამოწერის შემთ
ვევაში. ბანკების ამ მეორე როლს ჯერჯერობით უგულებელვყოფთ, მაგრამ მოგვიანებით
დავუბრუნდებით მონეტარულ სისტემაზე საუბრისას.

ორმხრივი ფონდი ფინანსური ინსტიტუტი, რომელიც მოსახლეობას თავის აქციებს სთავაზობს და მიღებულ სახსრებს აქციებსა და ობლიგაციებში პორტფელური ინვესტირებისთვის იყენებს.

ორმხრივი ფონდები. ერთ-ერთი ფინანსური შუამავალი, რომლის მნიშვნელობაც აშშ
ეკონომიკაში დღითი დღე იზრდება, ორმხრივი ფონდია. **ორმხრივი ფონდი** ის ინსტიტუტი
რომელიც აქციებს ყიდის და შემოსული თანხებით სხვადასხვა სახის აქციებისა და ობლიგ
ციების *პორტფელებს* ყიდულობს. ორმხრივი ფონდის აქციის მფლობელი ამ პორტფელთა
დაკავშირებულ რისკს და მოგებას ინაწილებს. თუ პორტფელის ღირებულება იზრდებ
აქციის მფლობელი სარგებლობას იღებს; თუ პორტფელის ღირებულება მცირდება, აქციი
მფლობელი დანაკარგებს განიცდის.

ორმხრივი ფონდის ძირითადი უპირატესობა ისაა, რომ ისინი მცირე თანხების მფლობ
ლებს დივერსიფიკაციის საშუალებას აძლევს. აქციებისა და ობლიგაციების მფლობელებ
ურჩევენ, გაიხსენონ ანდაზა: „ყველა კვერცხს ერთ კალათაში ნუ ჩააწყობო". ვინაიდა
ნებისმიერი ცალკეული აქციისა თუ ობლიგაციის ღირებულება ერთი კომპანიის იღბალ
ზეა დამოკიდებული, ერთი ტიპის აქციებისა თუ ობლიგაციების ფლობა ძალზე სარისკო
ის ადამიანები კი, რომლებიც აქციებისა და ობლიგაციების მრავალფეროვან პორტფელ
ყიდულობენ, ნაკლები რისკის წინაშე დგანან, რადგან თითოეული კომპანიის მხოლო
მცირე ნაწილს ფლობენ. ორმხრივი ფონდი დივერსიფიკაციას აადვილებს. თუნდაც მხო
ლოდ რამდენიმე ასეული დოლარით, ადამიანს შეუძლია ორმხრივი ფონდის აქციები იყიდო
და არაპირდაპირი გზით ასობით დიდი კომპანიის თანამფლობელი თუ კრედიტორი გახდეს
ამ მომსახურებისთვის ორმხრივი ფონდის მფლობელი კომპანია აქციათა მფლობელებისგა
გარკვეულ საზღაურს იღებს, რომელიც, როგორც წესი, ყოველწლიურად აქტივების 0,5-2,
პროცენტს შეადგენს.

მეორე უპირატესობა, რომელსაც ორმხრივი ფონდები იჩემებენ, ისაა, რომ ისინი
ჩვეულებრივი ადამიანებისთვის ხელმისაწვდომს ხდიან პროფესიონალი ფინანსური მენე
ჯერის კვალიფიციურ შრომას. თითქმის ყველა ორმხრივი ფონდის მენეჯერი დიდ ყურად
ღებას უთმობს იმ კომპანიების განვითარებასა და პერსპექტივებს, რომელთა აქციებსაც
ყიდულობს. მენეჯერი იმ კომპანიების აქციებს ყიდულობს, რომელთაც, მისი აზრით, მომ
გებიანი მომავალი აქვთ და ყიდის იმ კომპანიების აქციებს, რომელთა პერსპექტივებიც
ნაკლებ საიმედოა. ასეთ პროფესიულ მენეჯმენტს, ამტკიცებენ ფონდების მფლობელი კომ
პანიები, ძალუძს იმ უკუგების გაზრდა, რომელსაც ორმხრივი ფონდის დეპოზიტორებ
საკუთარი დანაზოგებიდან იღებენ.

არლო და ჯენისი ავტორი ჯიმი ჯონსონი



ფინანსისტ-ეკონომისტები საკმაოდ სკეპტიკურად ხვდებიან ამ მეორე არგუმენტს. თუმცა თითოეული კომპანიის პერსპექტივებს ათასობით მენეჯერი ადევნებს თვალს, კომპანიის აქციების ფასი, როგორც წესი, კარგად ასახავს კომპანიის ჭეშმარიტ ღირებულებას. ამის შედეგად ძნელია „ბაზრის დაჯაბნა“ კარგი აქციების ყიდვისა და ცუდი აქციების გაყიდვის გზით. სინამდვილეში ის ორმხრივი ფონდი, ე.წ. *საინდექსო ფონდები*, რომლებიც მოცემული საფონდო ინდექსის მქონე ყველა აქციას ყიდულობენ, საშუალოდ მეტ წარმატებას აღწევენ, ვიდრე ის ორმხრივი ფონდი, რომელიც პროფესიონალი მენეჯერების აქტიური მენეჯმენტის უპირატესობებით სარგებლობს. საინდექსო ფონდების უკეთესი საქმიანობის ახსნა იმაში მდგომარეობს, რომ ეს ფონდები დანახარჯებს დაბალ დონეზე ინარჩუნებენ იმით, რომ ძალიან იშვიათად ყიდიან და ყიდულობენ და, ამასთანავე, ვალდებულნი არ არიან, პროფესიონალ მენეჯერებს ხელფასები უხადონ.

შეჯამება

შეერთებული შტატების ეკონომიკა სხვადასხვა ტიპის ფინანსური ინსტიტუტების უზარმაზარ რაოდენობას მოიცავს. ობლიგაციათა ბაზრის, აქციათა ბაზრისა და ორმხრივი ფონდების გარდა, არსებობს საპენსიო ფონდები, საკრედიტო კავშირები, სადაზღვევო კომპანიები და თვით ადგილობრივი მევახშეებიც კი. ეს ინსტიტუტები ერთმანეთისგან მრავალი თვისებით განსხვავდებიან. მაგრამ, როდესაც ფინანსური სისტემის მაკროეკონომიკურ როლს ვაანალიზებთ, უფრო მნიშვნელოვანია ამ ინსტიტუტების მსგავსებანი გვახსოვდეს, ვიდრე განსხვავებები. ყველა ფინანსური ინსტიტუტი ერთ მიზანს ემსახურება – დაზოგვის მსურველთა რესურსების გადატანას მსესხებელთა ხელში.

სწრაფი გამოკითხვა: რა არის აქცია? ობლიგაცია? რა განსხვავებაა მათ შორის? რა მსგავსებაა?

დანაზოგები და ინვესტიციები ეროვნულ საშემოსავლო ანგარიშებზე

ფინანსურ სისტემაში მიმდინარე მოვლენებს ცენტრალური მნიშვნელობა აქვს მთლიანად ეკონომიკის განვითარების უკეთ გაგებისთვის. როგორც ვნახეთ, ამ სისტემის შემადგენელი ინსტიტუტები – ობლიგაციათა ბაზარი, აქციათა ბაზარი, ბანკები და ორმხრივი ფონდები – ეკონომიკის დანაზოგებისა და ინვესტიციების კოორდინატორის როლს ასრულებენ. წინა თავში ისიც ვნახეთ, რომ დანაზოგები და ინვესტიციები მშპ-სა და ცხოვრების დონის გრძელვადიანი ზრდის მნიშვნელოვანი დეტერმინანტებია. ამიტომ მაკროეკონომისტებისთვის აუცილებელია იმის გაგება, როგორ მუშაობს ფინანსური ბაზრები და როგორ მოქმედებს მათზე ესა თუ ის მოვლენა თუ პოლიტიკა.

ფინანსური ბაზრების ანალიზს იმ ძირითადი მაკროეკონომიკური ცვლადების განხილვით დავიწყებთ, რომლებიც ამ ბაზრებზე მიმდინარე საქმიანობას ასახავს. აქ ძირითად ყურადღებას მივაქცევთ არა ქცევას, არამედ აღრიცხვას. *აღრიცხვა* იმის დადგენას გულისხმობს, როგორ უნდა განვმარტოთ და შევკრიბოთ სხვადასხვა რიცხვები. პერსონალური ბუღალტერი პიროვნებას შემოსავლისა და ხარჯების შეკრებაში ეხმარება. ასევე იქცევა ეროვნული შემოსავლის აღმრიცხველი მთლიანად ეკონომიკისთვის. კერძოდ, ეროვნული შემოსავლის აღრიცხვებში მონაწილეობს მშპ და მასთან დაკავშირებული მრავალი სტატისტიკური მონაცემი.

ეროვნული შემოსავლის აღრიცხვის წესები რამდენიმე მნიშვნელოვან იგივეობას შეიცავს. გავიხსენოთ, რომ *იგივეობა* ისეთი ტოლობაა, რომელიც ჭეშმარიტია მასში მონაწილე ცვლადების განმარტებიდან გამომდინარე. იგივეობების დამახსოვრება სასარგებლოა, ვინაიდან ისინი გვიჩვენებს, როგორაა სხვადასხვა ცვლადები ერთმანეთთან დაკავშირებული. აქ რამდენიმე იგივეობას განვიხილავთ, რომლებიც ნათელს ჰფენენ ფინანსური ბაზრების მაკროეკონომიკურ როლს.

ზოგიერთი მნიშვნელოვანი იგივეობა

გავიხსენოთ, რომ მთლიანი შიდა პროდუქტი, როგორც ეკონომიკის მთლიანი შემოსავალი, ი ეკონომიკაში წარმოებულ საქონელსა და მომსახურებაზე გაწეული ხარჯებია. მშპ (რომელსა Y-ით აღვნიშნავთ) იყოფა ხარჯების ოთხ კომპონენტად: მოხმარებად (C), ინვესტიციებად სახელმწიფო შესყიდვებად (G) და წმინდა ექსპორტად (NX). შეგვიძლია დავწეროთ:

$$Y = C + I + G + NX.$$

ეს ტოლობა იგივეობაა, ვინაიდან თითოეული დახარჯული დოლარი, რომელიც მარცხე მხარეში მონაწილეობს, ასევე მონაწილეობს მარჯვენა მხარეშიც ერთ-ერთი კომპონენტ შემადგენლობაში. ცვლადების განმარტებიდან გამომდინარე, ეს ტოლობა ყოველთვ ჭეშმარიტია.

ამ თავში ჩვენს ანალიზს გავამარტივებთ, რისთვისაც დავუშვებთ, რომ ეკონომიკ რომელსაც შევისწავლით, ჩაკეტილია. *ჩაკეტილი ეკონომიკა* ისეთი ეკონომიკაა, რომელი სხვა ეკონომიკებთან არ ურთიერთქმედებს. კერძოდ, ჩაკეტილი ეკონომიკა არც საქო ლითა და მომსახურებით საერთაშორისო ვაჭრობაში მონაწილეობს და არც საერთაშორის სესხებასა თუ გასესხებაში. რა თქმა უნდა, რეალური ეკონომიკა *ღია ეკონომიკაა*, ან მსოფლიოს ქვეყნები ერთმანეთთან ურთიერთქმედებენ (ღია ეკონომიკის მაკროეკონომიკა მოგვიანებით შევისწავლით). მიუხედავად ამისა, დაშვება ჩაკეტილი ეკონომიკის შესახე სასარგებლო გამარტივებაა, რადგან ის დაგვეხმარება იმ დასკვნების გამოტანაში, რომლე ბიც ყველა სახის ეკონომიკას ახასიათებს. უფრო მეტიც, ეს გამარტივება მსოფლიო ეკო ნომიკისთვისაც კი სამართლიანია (ვინაიდან საპლანეტათშორისო ვაჭრობა ჯერ კიდევ არა გავრცელებული).

იმის გამო, რომ ჩაკეტილი ეკონომიკა საერთაშორისო ვაჭრობაში არ მონაწილეობს იმპორტი და ექსპორტი ზუსტად ნულის ტოლია. ამიტომ წმინდა ექსპორტიც (NX) ნულის ტოლია. ამ შემთხვევაში შეგვიძლია დავწეროთ:

$$Y = C + I + G.$$

ეს ტოლობა გვეუბნება, რომ მშპ მოხმარების, ინვესტიციებისა და სახელმწიფო შესყიდ ვების ჯამის ტოლია. ჩაკეტილ ეკონომიკაში გაყიდული პროდუქციის თითოეული ერთეული მოხმარებულია, ინვესტირებულია ან მთავრობის მიერაა შესყიდული.

იმის გასაგებად, თუ როგორ ახასიათებს ეს იგივეობა ფინანსურ ბაზრებს, ტოლობის ორივე მხარეს C და G გამოვაკლოთ. მივიღებთ:

$$Y - C - G = I.$$

ტოლობის მარცხენა მხარე (Y – C – G) ეკონომიკის მთლიანი შემოსავლის ის ნაწილია, რომელიც მოხმარებისა და სახელმწიფო შესყიდვებისთვის ფულის გადახდის შემდეგ რჩება. ამ თანხას **ეროვნული დანაზოგი**, ან, უბრალოდ, **დანაზოგი** ეწოდება და მას S-ით აღვნიშ ნავთ. თუ S-ს ჩავსვამთ (Y – C – G)-ის ნაცვლად, მივიღებთ:

ეროვნული დანაზოგი (დანაზოგი) ეკონომიკის მთლიანი შემოსავლის ის ნაწილი, რომელიც სამომხმარებლო ხარჯებისა და სახელმწიფო შესყიდვების განხორციელების შემდეგ რჩება.

$$S = I.$$

ეს ტოლობა იმაზე მეტყველებს, რომ დანაზოგი ინვესტიციების ტოლია.

ეროვნული დანაზოგის არსის გასაგებად კიდევ ერთხელ დავუბრუნდეთ მის განმარ ტებას. T ცვლადით აღვნიშნოთ მთავრობის მიერ ოჯახებიდან ამოღებული გადასახადების მთლიანი თანხისა და მთავრობის მიერ ამავე ოჯახებისთვის გადახდილი ტრანსფერული გადასახადების (როგორიცაა, მაგალითად, სოციუზრუნველყოფა) მთლიანი თანხის სხვაობა. ამის შემდეგ ეროვნული დანაზოგი შეგვიძლია ორი სახით გამოვხატოთ:

$$S = Y - C - G$$

ან

$$S = (Y - T - C) + (T - G).$$

ეს ერთი და იგივე ტოლობაა, ვინაიდან მეორე ტოლობაში ორი T ერთმანეთს აბათილებს. მაგრამ, ამავე დროს, ეს ორი ტოლობა ეროვნულ დანაზოგზე მსჯელობის ორ სხვადასხვა გზას გვთავაზობს. კერძოდ, მეორე ტოლობაში ეროვნული დანაზოგი ორადაა გაყოფილი:

კერძო (Y – T – C) და საზოგადოებრივ (T – G) დანაზოგებად.

განვიხილოთ ეროვნული დანაზოგის ეს ორი ნაწილი. **კერძო დანაზოგი** შემოსავლის ის ნაწილია, რომელიც საოჯახო მეურნეობას რჩება გადასახადების გადახდისა და სამომხმარებლო ხარჯების გაღების შემდეგ. კერძოდ, ვინაიდან საოჯახო მეურნეობა იღებს Y შემოსავალს, გადასახადების სახით იხდის T თანხას და საქონლისა და მომსახურების შესაძენად ხარჯავს C-ს, კერძო დანაზოგია Y – T – C. **საზოგადოებრივი დანაზოგი** საგადასახადო შემოსავლის ის ნაწილია, რომელიც მთავრობას ხარჯების გაღების შემდეგ რჩება. მთავრობა გადასახადებიდან იღებს T თანხას, ხოლო საქონელსა და მომსახურებაზე ხარჯავს G-ს. თუ T G-ზე მეტია, მთავრობას **ბიუჯეტის გარდამეტი** აქვს, ვინაიდან იმაზე მეტს იღებს, ვიდრე ხარჯავს. ეს გარდამეტი T – G საზოგადოებრივი დანაზოგია. თუ მთავრობა იმაზე მეტს ხარჯავს, რასაც საგადასახადო შემოსავლის სახით იღებს (რასაც შეერთებული შტატების უახლეს ისტორიაშიც ჰქონდა ადგილი), მაშინ G T-ზე მეტია. ამ შემთხვევაში მთავრობა **ბიუჯეტის დეფიციტს** განიცდის და საზოგადოებრივი დანაზოგი T – G უარყოფითი რიცხვია.

ახლა ვნახოთ, როგორაა ეს იგივეობები დაკავშირებული ფინანსურ ბაზრებთან. ტოლობა S = I ერთ მნიშვნელოვან ფაქტზე მეტყველებს: *მთლიანად ეკონომიკისთვის დანაზოგი ინვესტიციების ტოლი უნდა იყოს.* მაგრამ ეს ფაქტი რამდენიმე მნიშვნელოვან კითხვას ბადებს: რა მექანიზმები იმალება ამ იგივეობის მიღმა? რა უზრუნველყოფს იმ ადამიანების კოორდინირებას, ვინც დაზოგვას ან ინვესტირებას აპირებს? ამ კითხვების პასუხია ფინანსური სისტემა. ობლიგაციათა ბაზარი, აქციათა ბაზარი, ბანკები, ორმხრივი ფონდები და სხვა ფინანსური ბაზრები თუ შუამავლები S = I ტოლობის ორ მხარეს შორის დგანან. ისინი იღებენ ქვეყნის დანაზოგს და მას ქვეყნის ინვესტირებისკენ მიმართავენ.

კერძო დანაზოგი
შემოსავალი, რომელიც საოჯახო მეურნეობებს რჩებათ გადასახადებისა და სამომხმარებლო ხარჯების გადახდის შემდეგ.

საზოგადოებრივი დანაზოგი
საგადასახადო შემოსავალი, რომელიც სახელმწიფოს რჩება ხარჯების დაფარვის შემდეგ.

ბიუჯეტის გარდამეტი
სიტუაცია, როცა საგადასახადო შემოსავლები მთავრობის ხარჯებზე მეტია.

ბიუჯეტის დეფიციტი
სიტუაცია, როცა საგადასახადო შემოსავლები მთავრობის ხარჯებზე ნაკლებია.

დანაზოგებისა და ინვესტიციების არსი

ტერმინები *დანაზოგები* და *ინვესტიციები* ზოგჯერ დამაბნეველია. ადამიანთა უმრავლესობა ამ ტერმინებს დაუფიქრებლად და ზოგჯერ არასწორად იყენებს. მაგრამ მაკროეკონომისტები, რომლებიც ეროვნულ შემოსავალს გამოითვლიან, ამ ტერმინებს ფრთხილად და სიტუაციის შესაბამისად იყენებენ.

განვიხილოთ ერთი მაგალითი. ვთქვათ, ლარი მეტს იღებს, ვიდრე ხარჯავს, და დაზოგილ თანხას საბანკო დეპოზიტზე დებს ან ამ თანხით რომელიმე კორპორაციის ობლიგაციასა თუ აქციას ყიდულობს. რადგან ლარის შემოსავალი მოხმარებაზე მეტია, მას თავისი წვლილი შეაქვს ეროვნულ დანაზოგში. ლარის შეუძლია იფიქროს, რომ ახორციელებს ფულის „ინვესტირებას", მაგრამ მაკროეკონომისტი ლარის ქმედებას დაზოგვას დაარქმევდა და არა ინვესტირებას.

მაკროეკონომიკის ენაზე ინვესტირება გულისხმობს ახალი კაპიტალის, მაგალითად, დანადგარისა თუ შენობების, შეძენას. როდესაც მო ბანკიდან სესხს იღებს თავისთვის ახალი საცხოვრებელი სახლის შესაძენად, მას თავისი წვლილი შეაქვს ქვეყნის ინვესტიციებში. ანალოგიურად, როდესაც „კარლი კორპორეიშნ" აქციათა ნაწილს ყიდის და აქედან მიღებული სახსრებით ახალ ქარხანას აშენებს, მასაც თავისი წვლილი შეაქვს ქვეყნის ინვესტიციებში.

მიუხედავად იმისა, რომ იგივეობა S = I გვიჩვენებს, რომ დანაზოგები და ინვესტიციები ერთმანეთის ტოლია მთლიანად ეკონომიკისთვის, ეს ასე არ არის ყველა საოჯახო მეურნეობისა თუ ფირმისთვის. ლარის დანაზოგი შეიძლება მისსავე ინვესტიციებზე მეტი იყოს და ლარის შეუძლია ჭარბი თანხა ბანკში შეიტანოს. მოს დანაზოგი შეიძლება მისსავე ინვესტიციებზე ნაკლები იყოს, და ამ დანაკლისს მო ბანკიდან ისესხებს. ბანკები და სხვა ფინანსური ინსტიტუტები შესაძლებელს ხდიან დანაზოგებსა და ინვესტიციებს შორის ინდივიდუალური განსხვავებების არსებობას იმით, რომ ერთი პირის დანაზოგს მეორე პირის ინვესტიციებისთვის იყენებენ.

სწრაფი მიმოხილვა: **განმარტეთ კერძო დანაზოგი, საზოგადოებრივი დანაზოგი, ეროვნული დანაზოგი და ინვესტიციები. როგორაა ისინი ერთმანეთთან დაკავშირებული?**

სასესხო კაპიტალის ბაზარი

ზემოთ განვიხილეთ ეკონომიკის რამდენიმე მნიშვნელოვანი ფინანსური ინსტიტუტი
მათი მაკროეკონომიკური როლი. ახლა კი შეგვიძლია ფინანსური ბაზრების მოდელი აგ
გოთ. ამ მოდელის აგებისას ჩვენი მიზანია იმის ახსნა, თუ როგორ ახორციელებენ ფინა
სური ბაზრები დანაზოგებისა და ინვესტიციების კოორდინირებას. ამას გარდა, მოდელ
გვაძლევს იმ სხვადასხვა სამთავრობო პოლიტიკის ანალიზისთვის საჭირო ინსტრუმენტებ
რომლებიც დანაზოგებსა და ინვესტიციებზე ზემოქმედებენ.

სიმარტივისთვის დავუშვათ, რომ ეკონომიკაში მხოლოდ ერთი ფინანსური ბაზარი არს
ბობს, რომელსაც **სასესხო კაპიტალის ბაზარი** ეწოდება. ის, ვინც საკუთარ შემოსავალ
ზოგავს, ამ ბაზარზე საკუთარი დანაზოგის დეპოზიტზე შესატანად მიდის, ხოლო ის, ვისა
ფულის სესხება სურს, ამ ბაზარზე სესხის ასაღებად მიდის. ამდენად, ტერმინი *სასეს*
ფონდები იმ შემოსავალს აღნიშნავს, რომლის შენახვა და გასესხებაც გადაწყვიტეს
თანხების მფლობელებმა. ამ ბაზარზე სარგებლის მხოლოდ ერთი განაკვეთი არსებობ
რომელიც ერთროულად დანაზოგის უკუგებაცაა და სესხის ღირებულებაც.

სასესხო კაპიტალის ბაზარი
ბაზარი, სადაც ისინი, ვისაც დაზოგვა სურს, ფინანსური რესურსების მიმწოდებლები არიან, ხოლო ისინი, ვისაც სესხება სურს, ამ რესურსების მომხმარებლები.

რა თქმა უნდა, დაშვება ერთადერთი ფინანსური ბაზრის არსებობის შესახებ სინამდვი
ლეს არ შეეფერება. როგორც ვნახეთ, ეკონომიკაში მრავალი ტიპის ფინანსური ინსტიტუტ
არსებობს. მაგრამ, როგორც მე-2 თავში აღვნიშნეთ, ეკონომიკური მოდელის აგების არს
სამყაროს გაგების მიზნით ამ სამყაროს გამარტივებაშია. ჩვენი მიზნებიდან გამომდინარ
შეგვიძლია უგულებელვყოთ ფინანსური ინსტიტუტების მრავალფეროვნება და დავუშვათ
რომ ეკონომიკაში მხოლოდ ერთი ფინანსური ბაზარი არსებობს.

სასესხო კაპიტალის მიწოდება და მოთხოვნა

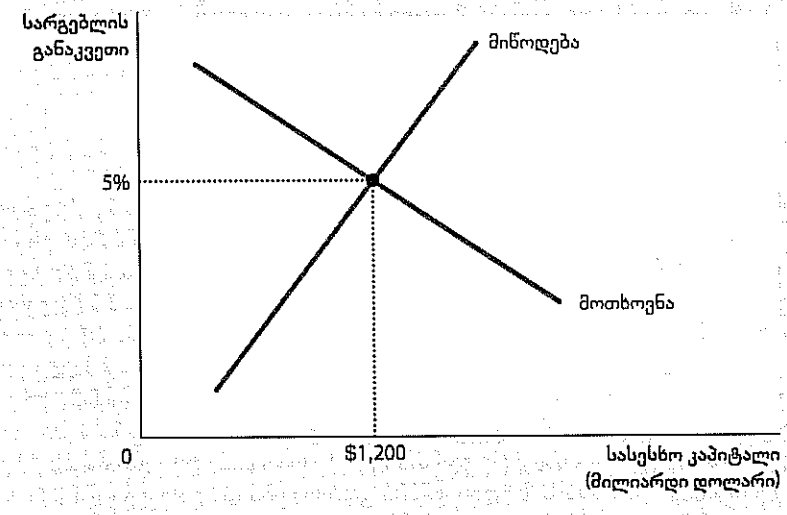
სასესხო კაპიტალის ბაზარს, ყველა სხვა სახის ბაზრის მსგავსად, მართავს მიწოდება და
მოთხოვნა. ამიტომ სასესხო კაპიტალის ბაზრის მოქმედების გასაგებად ჯერ ამ ბაზრის
მიწოდებისა და მოთხოვნის წყაროები უნდა განვიხილოთ.

სასესხო კაპიტალის მიწოდება იმ ადამიანებისაგან მომდინარეობს, ვისაც გარკვეული
დამატებითი შემოსავალი აქვს და ამ შემოსავლის დაზოგვა და გასესხება სურს. ეს
გასესხება შეიძლება განხორციელდეს პირდაპირი გზით, როგორც, მაგალითად, საოჯახო
მეურნეობის მიერ ფირმის ობლიგაციის ყიდვისას, ან არაპირდაპირი გზით, როგორც მაშინ,
როდესაც საოჯახო მეურნეობა დეპოზიტს დებს ბანკში, რომელიც შემდგომ ამ დეპოზიტს
სესხების გასაცემად იყენებს. ორივე შემთხვევაში *სასესხო კაპიტალის მიწოდების წყარო*
დანაზოგებია.

სასესხო კაპიტალზე მოთხოვნა მომდინარეობს იმ საოჯახო მეურნეობებიდან და ფირმე-
ბიდან, რომელთაც ფულის სესხება სურთ ინვესტირების მიზნით. ეს მოთხოვნა იმ ოჯახებს
მოიცავს, რომლებიც ახალ სახლებს ყიდულობენ, და იმ ფირმებს, რომლებიც ფულს
სესხულობენ ახალი დანადგარების შეძენისა თუ ახალი ქარხნების აშენების მიზნით. ორივე
შემთხვევაში *სასესხო კაპიტალზე მოთხოვნის წყაროა ინვესტიციები.*

სარგებლის განაკვეთი გამოხატავს, ერთი მხრივ, ფასს სესხის ამღების მიერ კრედიტის
გამოყენებისთვის, ხოლო, მეორე მხრივ – გამსესხებლის შემოსავალს. რადგან სარგებლის
განაკვეთის ზრდის შედეგად სესხება ძვირდება, ამიტომ სასესხო კაპიტალის მოთხოვნის
რაოდენობა მცირდება. მაგრამ, რაც მეტია სარგებლის განაკვეთი, მით უფრო მიმზიდვე-
ლია დაზოგვა, ამიტომ, როდესაც სარგებლის განაკვეთი იზრდება, სასესხო კაპიტალის
მიწოდების რაოდენობაც იზრდება. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, სასესხო კაპიტალზე მოთხოვ-
ნის მრუდი კლებადია, ხოლო სასესხო კაპიტალის მიწოდების მრუდი – ზრდადი.

1-ლ ნახაზზე ნაჩვენებია სარგებლის განაკვეთი, რომლის დროსაც სასესხო კაპიტა-
ლის მიწოდება და მოთხოვნა წონასწორობაშია. ამ წონასწორობაში სარგებლის განაკვეთი
5 პროცენტის ტოლია, ხოლო სასესხო კაპიტალზე მოთხოვნის რაოდენობაცა და სასესხო
კაპიტალის მიწოდების რაოდენობაც $1,200 მილიარდს შეადგენს. სარგებლის განაკვეთის
თვითრეგულირებას საფუძვლად უდევს ყველა ბაზრისთვის დამახასიათებელი მიზეზები.
თუ სარგებლის განაკვეთი წონასწორულ დონეზე ნაკლებია, მაშინ სასესხო კაპიტალის
მიწოდების რაოდენობა ნაკლებია, ვიდრე სასესხო კაპიტალზე მოთხოვნის რაოდენობა. ამის



ნახაზი 1

სასესხო კაპიტალის ბაზარი
სარგებლის განაკვეთი თვითრეგულირდება სასესხო კაპიტალის მიწოდებისა და მოთხოვნის სრულ გაწონასწორებამდე. სასესხო კაპიტალის მიწოდება იქმნება როგორც კერძო, ისე საზოგადოებრივი დანაზოგებიდან. სასესხო კაპიტალზე მოთხოვნას შეადგენს ფირმებისა თუ საოჯახო მეურნეობების სურვილი, ისესხონ ფული ინვესტირების მიზნით. ამ ნახაზზე სარგებლის წონასწორული განაკვეთია 5 პროცენტი, სასესხო კაპიტალის მიწოდება და მოთხოვნა – $1,200 მილიარდის ტოლია.

შედეგად მიღებული სასესხო კაპიტალის დეფიციტი გამსესხებლებს სარგებლის განაკვეთის ზრდისკენ უბიძგებს. და პირიქით, თუ სარგებლის განაკვეთი წონასწორულ დონეზე მეტია, სასესხო კაპიტალის მიწოდების რაოდენობა მეტია, ვიდრე სასესხო კაპიტალზე მოთხოვნის რაოდენობა. გამსესხებლები დაიწყებენ კონკურენტულ ბრძოლას მსესხებლებისთვის, და სარგებლის განაკვეთიც შემცირდება. ამ გზით სარგებლის განაკვეთი იმ წონასწორულ დონეს მიაღწევს, როდესაც სასესხო კაპიტალის მიწოდება და მოთხოვნა ზუსტად ერთნაირია.

გავიხსენოთ, რომ ეკონომისტები განასხვავებენ სარგებლის რეალურ განაკვეთსა და სარგებლის ნომინალურ განაკვეთს. სარგებლის ნომინალური განაკვეთი ის განაკვეთია, რომლის სიდიდეც ყველასთვის ცნობილია – დანაზოგის ფულადი უკუგება და სესხის ღირებულება. სარგებლის რეალური განაკვეთი კი იგივე ნომინალური განაკვეთია, ოღონდ კორექტირებული ინფლაციის მიხედვით; ის სარგებლის ნომინალური განაკვეთისა და ინფლაციის დონის სხვაობის ტოლია. ვინაიდან ინფლაცია ფულის ღირებულებას ამცირებს, სარგებლის რეალური განაკვეთი ზუსტად ასახავს დანაზოგის ფულად უკუგებასა და სესხის ღირებულებას. ამგვარად, სასესხო კაპიტალის მიწოდება და მოთხოვნა დამოკიდებულია სარგებლის რეალურ, და არა ნომინალურ, განაკვეთზე და 1-ლ ნახაზზე ნაჩვენები წონასწორობა ისე უნდა გავიგოთ, როგორც წონასწორობა, რომელიც განსაზღვრავს სარგებლის რეალურ განაკვეთს ეკონომიკაში. როდესაც ამ თავში შეხვდებით ტერმინს *სარგებლის განაკვეთი*, უნდა გახსოვდეთ, რომ იგულისხმება სარგებლის რეალური განაკვეთი.

სასესხო კაპიტალის მიწოდებისა და მოთხოვნის ეს მოდელი გვიჩვენებს, რომ ფინანსური ბაზრები ძირითადად ეკონომიკაში არსებული სხვა ბაზრების მსგავსად ფუნქციონირებენ. მაგალითად, რძის ბაზარზე რძის ფასი რძის მიწოდების რაოდენობისა და მოთხოვნის რაოდენობის გაწონასწორებამდე თვითრეგულირდება. ამ გზით ბაზრის „უხილავი ხელი" რძის ფერმების მფლობელთა და რძის მომხმარებელთა ქცევას მართავს. როგორც კი გავაცნობიერებთ, რომ დაზოგვა სასესხო კაპიტალის მიწოდებას ასახავს, ინვესტიციები კი – მოთხოვნას, მაშინვე მივხვდებით, როგორ ახდენს „უხილავი ხელი" დაზოგვისა და ინვესტირების კოორდინირებას. როდესაც სარგებლის განაკვეთი სასესხო კაპიტალის ბაზარზე მიწოდებისა და მოთხოვნის გაწონასწორებისთვის თვითრეგულირდება, ის ფულის დაზოგვის მსურველთა (სასესხო კაპიტალის მიმწოდებელთა) და ინვესტირების მსურველთა (სასესხო კაპიტალის მომხმარებელთა) კოორდინირებას ახდენს.

ახლა კი სასესხო კაპიტალის ბაზრის ამ ანალიზის გამოყენებით შეგვიძლია შევისწავლოთ სხვადასხვა სამთავრობო პოლიტიკა, რომელიც ეკონომიკაში არსებულ დანაზოგებსა და ინვესტიციებზე მოქმედებს. ვინაიდან ეს მოდელი ერთი კონკრეტული ბაზრის მიწოდებასა და მოთხოვნას ასახავს, ნებისმიერი სახის პოლიტიკის ანალიზისას ვიყენებთ იმ სამ

საფეხურს, რომლებიც მე-4 თავში განვიხილეთ. ჯერ ვადგენთ, მიწოდების მრუდს გადაა
გილებს ეს პოლიტიკა თუ მოთხოვნის მრუდს. შემდეგ ამ გადაადგილების მიმართულე
განვსაზღვრავთ. ბოლოს კი ვიყენებთ მიწოდება-მოთხოვნის დიაგრამას, რათა ვნახო
როგორ იცვლება წონასწორობა.

პოლიტიკა 1: გადასახადები და დანაზოგები

ამერიკელები თავიანთი დანაზოგების უფრო მცირე ნაწილს აბანდებენ, ვიდრე, მაგალ
თად, გერმანელები და იაპონელები. მიუხედავად იმისა, რომ დანაზოგებს შორის ასე
განსხვავების არსებობის მიზეზები ჯერ კიდევ უცნობია, შეერთებული შტატების ბე
პოლიტიკოსს ამერიკელთა მიერ დაზოგვის ასეთი დაბალი დონე უმთავრეს პრობლემ
მიაჩნია. 1-ლ თავში მოცემული *ეკონომიკის ათი პრინციპიდან* ერთ-ერთი ის არის, რ
ქვეყნის ცხოვრების დონე დამოკიდებულია ამ ქვეყნის უნარზე, აწარმოოს საქონელი
მომსახურება. ხოლო, როგორც წინა თავში ითქვა, დანაზოგების სიდიდე ქვეყნის მწა
მოებლურობის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი დეტერმინანტია გრძელვადიან პერიოდში. ი
შეერთებული შტატები რაიმე გზით შეძლებს დანაზოგების რაოდენობის გაზრდას სხ
ქვეყნებში არსებულ დონემდე, მისი მშპ-ს ზრდის ტემპი გაიზრდება და გარკვეული დრო
შემდეგ ქვეყნის მოსახლეობის ცხოვრების დონეც უფრო მაღალი გახდება.

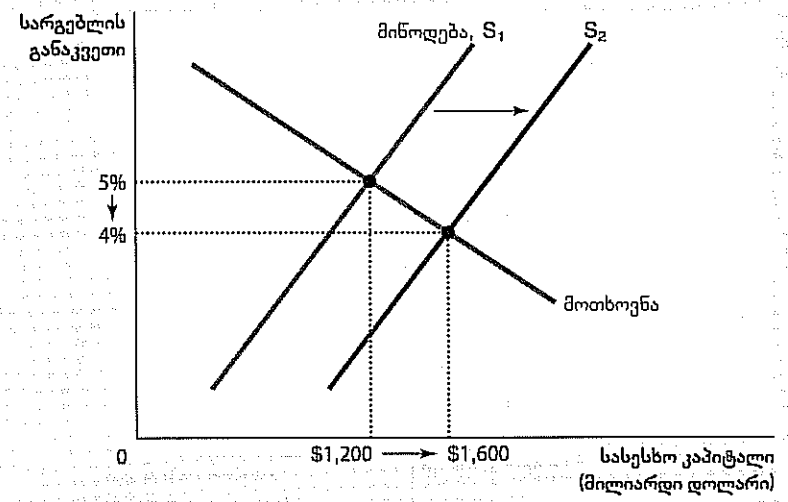
კიდევ ერთი პრინციპი *ეკონომიკის ათი პრინციპიდან* ის არის, რომ ადამიანები სტიმ
ლებზე რეაგირებენ. ამ პრინციპს ბევრი ეკონომისტი იყენებს იმის დასასაბუთებლად, რო
დაზოგვის დაბალი დონე შეერთებულ შტატებში, თუნდაც ნაწილობრივ, შედეგია ქვეყანა
არსებული საგადასახადო კანონმდებლობისა, რომელიც დაზოგვის სტიმულებს ამცირებ
შეერთებული შტატების მთავრობა, ისევე, როგორც ბევრი შტატის მთავრობა, გადასახად
კრეფს შემოსავლიდან, სარგებლისა და დივიდენდების ჩათვლით. ამ პოლიტიკის შედეგები
გასაგებად განვიხილოთ იმ 25 წლის ახალგაზრდას მაგალითი, რომელიც ზოგავს $1,000-
და ყიდულობს 30-წლიან ობლიგაციას, რომლის სარგებლის განაკვეთია 9 პროცენტი. გადა
სახადების არარსებობისას, როდესაც ეს ინდივიდი 55 წლისა გახდება, მისი $1,000 გაიზრ
დება $13,268-მდე. მაგრამ, თუ ამ ინდივიდის სარგებელი იბეგრება, ვთქვათ, 33 პროცენ
ტით, მაშინ გადასახადის შემდგომი სარგებლის განაკვეთი მხოლოდ 6 პროცენტს შეადგენს
ამ შემთხვევაში, $1,000 მხოლოდ $5,743 გახდება ოცდაათი წლის შემდეგ. სარგებელზ
დაწესებული გადასახადი მნიშვნელოვნად ამცირებს მიმდინარე დანაზოგის სამომავლ
უკუგებას და დაზოგვის სტიმულსაც ამცირებს.

ამ პრობლემის გადასაწყვეტად, ბევრი ეკონომისტისა და პოლიტიკოსის აზრით, უნდ
შეიცვალოს საგადასახადო კოდექსი, რაც დაზოგვის სტიმულს გაზრდის. მაგალითად, ერთ
ერთი შემოთავაზება გულისხმობს ზოგიერთი ტიპის ანგარიშებისთვის მაგალითად, საპენ
სიო ანგარიშებისთვის, განსაკუთრებული სტატუსის მინიჭებას, რაც ადამიანებს საშუა
ლებას მისცემს, დაბეგვრისგან დაიცვან დანაზოგების გარკვეული ნაწილი. განვიხილოთ
დაზოგვის ასეთი სტიმულის ზეგავლენა სასესხო კაპიტალის ბაზარზე, რაც მე-2 ნახაზზეა
ნაჩვენები. ამ პოლიტიკას სამ საფეხურად გავაანალიზებთ.

ჯერ ვნახოთ, რომელ მრუდზე იმოქმედებს ასეთი პოლიტიკა. ვინაიდან გადასახა-
დის ცვლილება შეცვლის საოჯახო მეურნეობების დაზოგვის სტიმულებს *სარგებლის თითოეული მოცემული განაკვეთისას*, ეს პოლიტიკა თითოეული განაკვეთისას სასესხო კაპიტალის მიწოდების რაოდენობას შეცვლის. ამიტომ გადაადგილდება სასესხო კაპიტალის მიწოდების მრუდი. ვინაიდან გადასახადის ეს ცვლილება პირდაპირ არ იმოქმედებს იმ თანხაზე, რომლის სესხებაც სურთ მსესხებლებს სარგებლის თითოეული მოცემული განაკვეთისას, სასესხო კაპიტალზე მოთხოვნა უცვლელი დარჩება.

ამის შემდეგ ვნახოთ, რა მიმართულებით გადაადგილდება მიწოდების მრუდი. ვინაიდან ამ პოლიტიკის პირობებში დანაზოგები ნაკლებად დაიბეგრება, ვიდრე მიმდინარე საგადასახადო პოლიტიკის პირობებში, საოჯახო მეურნეობები გაზრდიან საკუთარ დანაზოგებს შემოსავლების უფრო მცირე ნაწილის მოხმარების გზით. ამ დამატებითი დანაზოგებით საოჯახო მეურნეობები თავიანთ საბანკო დეპოზიტებს გაზრდიან ან მეტ ობლიგაციებს იყიდიან. სასესხო კაპიტალის მიწოდება გაიზრდება და მიწოდების მრუდი გადაადგილდება მარჯვნივ, S_1-დან S_2-მდე, როგორც ეს მე-2 ნახაზზეა ნაჩვენები.

საბოლოოდ, შეგვიძლია შევადაროთ ძველი და ახალი წონასწორობები. ამ ნახაზზე



ნახაზი 2

დაზოგვის სტიმულები ზრდის სასესხო კაპიტალის მიწოდებას
საგადასახადო კანონმდებლობის ცვლილება, რომელიც მიზნად ისახავს ამერიკელებისთვის დაზოგვის სტიმულის ზრდას, სასესხო კაპიტალის მიწოდების მრუდს გადაადგილებს მარჯვნივ S_1-დან S_2-მდე. ამის შედეგად სარგებლის წონასწორული განაკვეთი შემცირდება, რაც ინვესტირების სტიმულს გაზრდის. ამ ნახაზზე სარგებლის წონასწორული განაკვეთი 5-დან 4 პროცენტამდე შემცირდება, ხოლო დაზოგილი და ინვესტირებული სასესხო კაპიტალის წონასწორული რაოდენობა $1,200-დან $1,600 მილიარდამდე გაიზრდება.

სასესხო კაპიტალის მიწოდების გაზრდა სარგებლის განაკვეთს 5-დან 4 პროცენტამდე ამცირებს. სარგებლის განაკვეთის შემცირება კი იწვევს სასესხო კაპიტალზე მოთხოვნის რაოდენობის გაზრდას $1,200-დან $1,600 მილიარდამდე. ესე იგი, მიწოდების მრუდის გადაადგილება იწვევს საბაზრო წონასწორობის გადაადგილებას მოთხოვნის მრუდის გასწვრივ. ვინაიდან სესხების ღირებულება მცირდება, საოჯახო მეურნეობებსა და ფირმებს საკმარისი მოტივები უჩნდებათ უფრო მეტი ინვესტირების დაფინანსებისთვის. ამგვარად, *თუ საგადასახადო კანონმდებლობის შეცვლა დაზოგვის სტიმულებს გაზრდის, შედეგად სარგებლის განაკვეთი შემცირდება, ხოლო ინვესტირების დონე გაიზრდება.*

მიუხედავად იმისა, რომ დაზოგვის ზრდის შედეგების ეს ანალიზი ფართოდაა მიღებული ეკონომისტებს შორის, ჯერ კიდევ არ არსებობს თანხმობა იმასთან დაკავშირებით, თუ რა სახის საგადასახადო ცვლილებებია საჭირო. მრავალი ეკონომისტი მხარს უჭერს დაზოგვის გაზრდისკენ მიმართულ საგადასახდო რეფორმას, რომელიც ხელს შეუწყობდა ინვესტიციებსა და ეკონომიკურ ზრდას. მაგრამ არსებობენ ისეთი ეკონომისტებიც, რომლებიც არ ეთანხმებიან იმ აზრს, რომ ასეთი პოლიტიკა დიდად იმოქმედებს დაზოგვის რაოდენობაზე. ამ სკეპტიკოსებს შემოთავაზებული რეფორმების სამართლიანობაშიც ეპარებათ ეჭვი. ისინი ამტკიცებენ, რომ საგადასახადო ცვლილებებიდან სარგებლობას ძირითადად მდიდრები მიიღებენ, რომელთაც გადასახადების შემცირება ყველაზე ნაკლებად სჭირდებათ.

პოლიტიკა 2: გადასახადები და ინვესტიციები

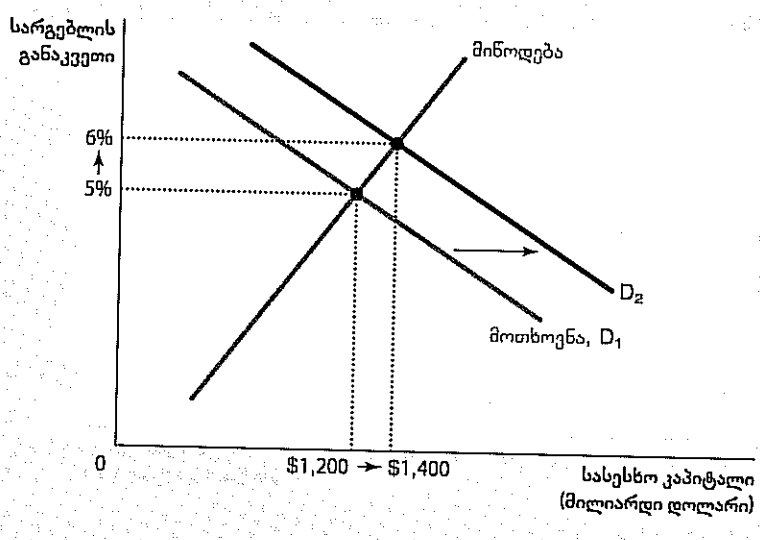
დავუშვათ, კონგრესმა დაამტკიცა ახალი კანონი, რომელიც ამცირებს გადასახადს იმ ფირმებისთვის, რომლებიც ახალ ქარხნებს აშენებენ. არსებითად, სწორედ ასე იქცევა კონგრესი, როდესაც დროგამოშვებით აწესებს *ინვესტირების საგადასახადო კრედიტს*. განვიხილოთ ასეთი კანონის ზემოქმედება სასესხო კაპიტალის ბაზარზე, რაც მე-3 ნახაზზეა ნაჩვენები.

ჯერ ვნახოთ, მიწოდებაზე იმოქმედებს ეს კანონი თუ მოთხოვნაზე. რადგან ინვესტირების საგადასახადო კრედიტი შეცვლის ფირმის იმ სტიმულებს, რომლებიც დაკავშირებულია სესხებასა და ახალი კაპიტალის ინვესტირებასთან, ამიტომ ეს კანონი შეცვლის მოთხოვნას სასესხო კაპიტალზე. ხოლო რადგან ინვესტირების საგადასახადო კრედიტი არ იმოქმე-

3 ნახაზი

ინვესტირების სტიმულები ზრდის სასესხო კაპიტალზე მოთხოვნას

თუ საინვესტიციო კრედიტის კანონის დამტკიცება ამერიკულ ფირმებს ინვესტიციების გაზრდისკენ უბიძგებს, სასესხო კაპიტალზე მოთხოვნა გაიზრდება. ამის შედეგად სარგებლის წონასწორული დონე გაიზრდება, რაც დაზოგვის სტიმულებს გაზრდის. ამ ნახაზზე, როდესაც მოთხოვნის მრუდი D_1-დან D_2-ში გადაადგილდება, სარგებლის წონასწორული განაკვეთი 5-დან 6 პროცენტამდე იზრდება, ხოლო სასესხო კაპიტალის წონასწორული რაოდენობა $1,200-დან $1,400 მილიარდამდე იზრდება.



დებს იმ თანხაზე, რომელსაც საოჯახო მეურნეობები სარგებლის თითოეული მოცემულ განაკვეთისას ზოგავენ, ის სასესხო კაპიტალის მიწოდებაზე არ იმოქმედებს.

შემდეგ განვსაზღვროთ, რა მიმართულებით გადაადგილდება მოთხოვნის მრუდი. ვინაი დან ფირმებს სარგებლის ნებისმიერი მოცემული განაკვეთისას ინვესტიციების გაზრდის სტიმული ექნებათ, სარგებლის თითოეული განაკვეთისას სასესხო კაპიტალზე მოთხოვნის რაოდენობა გაიზრდება. ამგვარად, სასესხო კაპიტალზე მოთხოვნის მრუდი გადაადგილდება მარჯვნივ D_1-დან D_2-მდე, როგორც ეს ნაჩვენებია მე-3 ნახაზზე.

ბოლოს განვიხილოთ წონასწორობის ცვლილება. მე-3 ნახაზზე სასესხო კაპიტალზე მოთხოვნის გაზრდა იწვევს სარგებლის განაკვეთის გაზრდას 5-დან 6 პროცენტამდე, სარგებლის განაკვეთის ასეთი გაზრდა კი, თავის მხრივ, სასესხო კაპიტალის მიწოდების რაოდენობის ზრდას იწვევს $1,200-დან $1,400 მილიარდამდე, რადგან საოჯახო მეურნეობები უფრო მეტს ზოგავენ. საოჯახო მეურნეობების ქცევის ეს ცვლილება ნახაზზე მიწოდების მრუდის გასწვრივ მოძრაობითაა გამოხატული. ამგვარად, თუ საგადასახადო კანონმდებლობის შეცვლა ინვესტირების სტიმულებს გაზრდის, სარგებლის განაკვეთიცა და დაზოგვის დონეც გაიზრდება.

პოლიტიკა 3: სახელმწიფო ბიუჯეტის დეფიციტი

გასული ათწლეულის ერთ-ერთი ყველაზე აქტუალური საკითხი გახლდათ სახელმწიფო ბიუჯეტის დეფიციტი. როდესაც მთავრობა იმაზე მეტს ხარჯავს, ვიდრე გადასახადებიდან იღებს, იქმნება *ბიუჯეტის დეფიციტი*. წინა პერიოდებში დაგროვილი ბიუჯეტის დეფიციტების ჯამს *სახელმწიფო ვალი* ეწოდება. სახელმწიფო ვალის დაფარვა შესაძლებელია *ბიუჯეტის გარდამეტის*, ანუ სახელმწიფოს შემოსავლების მის ხარჯებზე მეტობის მეშვეობით. თუ მთავრობის ხარჯები და შემოსავლები ერთმანეთის ტოლია, მაშინ მთავრობას *დაბალანსებული ბიუჯეტი* აქვს.

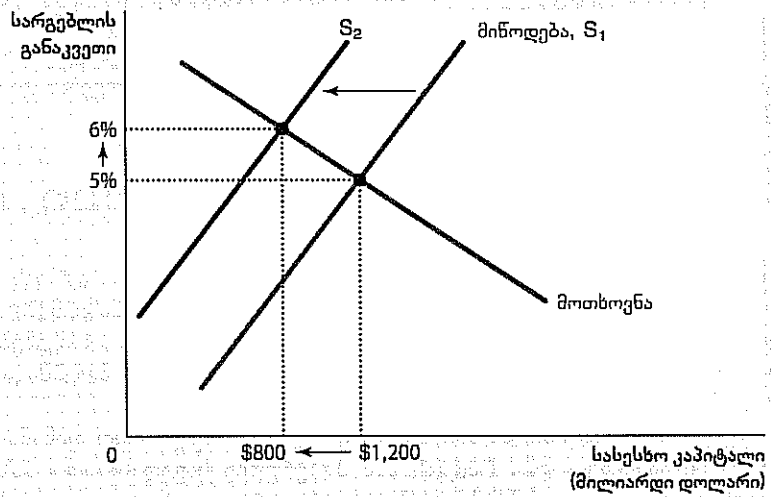
წარმოიდგინეთ, რომ მთავრობის ბიუჯეტი ჯერ დაბალანსებულია, შემდეგ კი გადასახადების შემცირების ან ხარჯების ზრდის გამო ის დეფიციტს განიცდის. ბიუჯეტის დეფიციტის ეფექტი ისევ ჩვენთვის კარგად ცნობილი სამი საფეხურის მეშვეობით გავაანალიზოთ.

პირველ რიგში დავადგინოთ, რომელი მრუდი გადაადგილდება ბიუჯეტის დეფიციტის ზრდისას. გავიხსენოთ, რომ ეროვნული დანაზოგი – სასესხო კაპიტალის მიწოდების წყარო

ნახაზი 4

სახელმწიფო ბიუჯეტის დეფიციტის ეფექტი

როდესაც მთავრობა იმაზე მეტს ხარჯავს, ვიდრე გადასახადებიდან იღებს, ბიუჯეტის წარმოქმნილი დეფიციტი ეროვნულ დანაზოგს ამცირებს. სასესხო კაპიტალის მიწოდება მცირდება, ხოლო სარგებლის წონასწორული განაკვეთი იზრდება. ამგვარად, როდესაც მთავრობა ფულს სესხულობს საკუთარი დეფიციტის დასაფინანსებლად, ის სასესხო კაპიტალის ბაზრიდან გამოდევნის საოჯახო მეურნეობებსა და ფირმებს, რომლებიც, წინააღმდეგ შემთხვევაში, სესხს აიღებდნენ ახალი ინვესტიციების დასაფინანსებლად. ამ ნახაზზე, როდესაც მიწოდება შ1-დან შ2-მდე გადაადგილდება, სარგებლის წონასწორული განაკვეთი 5-დან 6 პროცენტამდე იზრდება, ხოლო დაზოგილი და ინვესტირებული სასესხო კაპიტალის წონასწორული რაოდენობა $1,200-დან $800 მილიარდამდე მცირდება.



– შედგება კერძო და საზოგადოებრივი დანაზოგებისგან. ბიუჯეტის დეფიციტის ცვლილება ასახავს საზოგადოებრივი დანაზოგების და, აქედან გამომდინარე, სასესხო კაპიტალის მიწოდების ცვლილებას. რადგან ბიუჯეტის დანაზოგი იმ თანხაზე არ მოქმედებს, რომლის სესხებაც სურთ საოჯახო მეურნეობებსა და ფირმებს სარგებლის თითოეული მოცემული განაკვეთისას ახალი ინვესტირებების განხორციელების მიზნით, ამიტომ დეფიციტი სასესხო კაპიტალის მოთხოვნას არ შეცვლის.

ამის შემდეგ უნდა განვსაზღვროთ, რა მიმართულებით გადაადგილდება მიწოდების მრუდი. როდესაც მთავრობა ბიუჯეტის დეფიციტს განიცდის, საზოგადოებრივი დანაზოგი უარყოფითია, ეს კი ეროვნულ დანაზოგს ამცირებს. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, როდესაც მთავრობა საკუთარი ბიუჯეტის დეფიციტის დასაფინანსებლად ფულს სესხულობს, ამცირებს სასესხო კაპიტალის მიწოდებას, რომელიც საჭიროა საოჯახო მეურნეობებისა და ფირმების მიერ ახალი ინვესტიციების დასაფინანსებლად. ამგვარად, ბიუჯეტის დეფიციტი სასესხო კაპიტალის მიწოდების მრუდს გადააადგილებს მარცხნივ S_1-დან S_2-მდე, რაც ნაჩვენებია მე-4 ნახაზზე.

დაბოლოს, შევადაროთ ძველი და ახალი წონასწორობები. მე-4 ნახაზზე, როდესაც ბიუჯეტის დეფიციტი სასესხო კაპიტალის მიწოდებას ამცირებს, სარგებლის განაკვეთი 5-დან 6 პროცენტამდე იზრდება, რაც ცვლის სასესხო კაპიტალის ბაზრის ფუნქციონირებაში მონაწილე საოჯახო მეურნეობებისა და ფირმების ქცევას. კერძოდ, სარგებლის გაზრდილი განაკვეთი სასესხო კაპიტალის ბევრ მსურველს სესხებას გადააფიქრებინებს. ნაკლები ოჯახი იყიდის ახალ სახლს და ნაკლები ფირმა ააშენებს ახალ ქარხანას. მთავრობის მიერ სესხის აღების შედეგად ინვესტიციების შემცირებას **გამოდევნა** ეწოდება და ის ნახაზზე მოთხოვნის მრუდის გასწვრივ მოძრაობითაა წარმოდგენილი $1,200-დან $800 მილიარ-

გამოდევნა ინვესტიციების შემცირება, რაც სახელმწიფოს მიერ სესხის აღების შედეგია.

დამდე. ესე იგი, როდესაც მთავრობა ფულს სესხულობს საკუთარი ბიუჯეტის დეფიციტ
დასაფინანსებლად, ამით გამოდევნის კერძო მსესხებლებს, რომლებიც საკუთარი ინვესტ
ციების დაფინანსებას ცდილობენ.

ამგვარად, ძირითადი დასკვნა ბიუჯეტის დეფიციტის შესახებ ამ დეფიციტის სასეს
კაპიტალის მიწოდებასა და მოთხოვნაზე ზემოქმედებიდან გამომდინარეობს: *როდესაც მთ
ერობა ბიუჯეტის დეფიციტის გამო, ეროვნულ დანაზოგს ამცირებს ამ დროს სარგებლ
განაკვეთი იზრდება, ხოლო ინვესტიციები მცირდება.* რადგან ინვესტიციებს დიდი მნი
ვნელობა აქვს გრძელვადიანი ეკონომიკური ზრდისთვის, სახელმწიფო ბიუჯეტის დეფ
ციტი ეკონომიკურ ზრდას ანელებს.

მთავრობის ბიუჯეტის გარდამეტი დეფიციტის საწინააღმდეგო მიმართულებით მოქმ
დებს. როდესაც მთავრობა უფრო მეტ შემოსავალს იღებს, ვიდრე ხარჯავს, ის სახელმწიფ
ვალს ამცირებს. ბიუჯეტის გარდამეტი, ანუ საზოგადოებრივი დანაზოგი, ეროვნული დან
ზოგის ზრდას ემსახურება. ამდენად, *ბიუჯეტის გარდამეტი ზრდის სასესხო ფონდებ
მიწოდებას, ამცირებს სარგებლის განაკვეთს და სტიმულს აძლევს ინვესტიციებს.* მეტ
ინვესტიცია კი, თავის მხრივ, კაპიტალის უფრო სწრაფ დაგროვებას და ეკონომიკურ ზრდა
ნიშნავს.

მაგალითი | აშშ-ს სახელმწიფო ვალის ისტორია

რამდენი აქვს ვალი აშშ-ს მთავრობას? ამ კითხვაზე პასუხი დროის სხვადასხვა პერიო
დისათვის მნიშვნელოვნად განსხვავდება. მეხუთე ნახაზზე ნაჩვენებია აშშ-ს სახელმწიფ
ვალი, როგორც ქვეყნის მშპ-ს პროცენტული წილი. ნახაზი გვიჩვენებს, რომ ვალი მშპ-
0-სა (1936 წ.) და 107%-ს (1945 წ.) შორის მერყეობდა. ბოლო წლებში კი სახელმწიფო ვალ
მშპ-ს 30-40% იყო.

სახელმწიფო ვალისა და მშპ-ს თანაფარდობა სახელმწიფო ფინანსების მდგომარეობის
ერთ-ერთი მაჩვენებელია. რადგან მშპ მთავრობის საგადასახადო ბაზის უხეში საზომია
სახელმწიფო ვალისა და მშპ-ს კლებადი თანაფარდობა მზარდი საგადასახადო შემოსავლე
ბის მობილიზაციის კვალობაზე მთავრობის ვალდებულების შემცირებას მოასწავებს. ეს
კი იმას ნიშნავს, რომ სახელმწიფოს შეუძლია, თავად დაფაროს საკუთარი ხარჯები. და
პირიქით, როდესაც სახელმწიფო ვალისა და მშპ-ს თანაფარდობა იზრდება, ეს კლებადი
საგადასახადო შემოსავლების მობილიზაციის პირობებში მთავრობის ვალდებულებას სულ
უფრო ამძიმებს. ამ დროს ამბობენ, რომ ფისკალური პოლიტიკა — სახელმწიფოს ხარჯებ
და გადასახადები — უნდა შეიცვალოს.

ისტორიულად სახელმწიფო ვალის ცვლილების ძირითადი მიზეზი ომი გახლდათ.
როდესაც ომი იწყება, სახელმწიფოს თავდაცვის ხარჯები ჯარისკაცების ხელფასების
დასაფარად და იარაღის შესაძენად მნიშვნელოვნად იზრდება. იმატებს გადასახადებიც,
მაგრამ მათი ზრდის ტემპი გაცილებით ჩამორჩება ბიუჯეტის ხარჯების ზრდის ტემპს. ამ
ყველაფრის შედეგი კი ბიუჯეტის დეფიციტი და მზარდი სახელმწიფო ვალია. როდესაც ომი
მთავრდება, სახელმწიფო ხარჯები კლებულობს და სახელმწიფო ვალის მშპ-სთან თანაფარ-
დობაც კლებას იწყებს.

ომის ვალით დაფინანსების პოლიტიკას ორი გამართლება შეიძლება მოეძებნოს: პირ-
ველი, სახელმწიფოს საშუალება აქვს, დროთა განმავლობაში გადასახადები ნელ-ნელა
გაზარდოს. ვალი რომ არა, გადასახადები მკვეთრად გაიზრდებოდა და ეკონომიკის ეფექ-
ტიანობას მნიშვნელოვნად შეაფერხებდა. მეორე, ომის ხარჯების ნაწილის გადახდა მომავალ
თაობებს გადაეცემა, რაც ნაწილობრივ, სამართლიანია, რადგან ქვეყნის უსაფრთხოების
შენარჩუნება მომავალი თაობებისთვისაც სასარგებლოა.

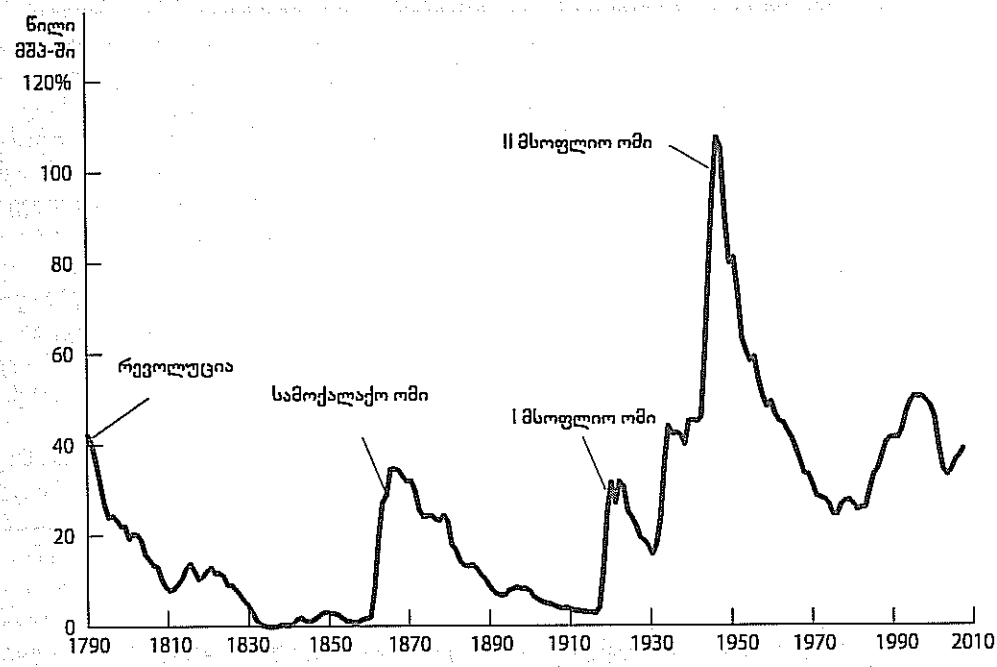
1980-იან წლებში სახელმწიფო ვალი საგრძნობლად გაიზარდა, მაგრამ ამჯერად ამის
მიზეზი ომი არ ყოფილა. რონალდ რეიგანი აშშ-ს პრეზიდენტი 1981 წელს გახდა. ის მცი-
რერიცხოვანი მთავრობისა და დაბალი გადასახადების მომხრე იყო. თუმცა მთავრობის
ხარჯების შეკვეცისას ის გაცილებით ნაკლებ პოლიტიკურ წინააღმდეგობას წააწყდა,
ვიდრე გადასახადების შემცირებისას. ამ პოლიტიკის შედეგად აშშ-ში ბიუჯეტის უზარ-
მაზარი დეფიციტი შეიქმნა, რომელიც რეიგანის მმართველობის შემდეგაც გაგრძელდა.
სახელმწიფო ვალმა მშპ-სთან მიმართებაში 26%-დან (1980 წელს) 50%-მდე (1993 წელს)
შეადგინა.

ნახაზი 5

აშშ-ს სახელმწიფო ვალი

შეერთებული შტატების ფედერალური მთავრობის ვალი, რომელიც მშპ-ს პროცენტებშია გამოხატული, დიდი იყო მეორე მსოფლიო ომში გაწეული ხარჯების გამო, მაგრამ შემდეგ, 1950-იან და 1960-იან წლებში, შემცირდა. სახელმწიფო ვალმა ისევ იწყო ზრდა 1980-იანი წლების დასაწყისში, რადგან რონალდ რეიგანის მიერ გადასახადების შემცირებას სამთავრობო ხარჯების ასეთივე შემცირება არ მოჰყოლია.

წყარო: აშშ სახაზინო დეპარტამენტი; აშშ კომერციის დეპარტამენტი და თ.ს. ბერი, „წარმოება და მოსახლეობა 1789 წლიდან"; ბოსტვიკის სტატია NB, რიჩმონდი, 1988.



როგორც ალვნიშნეთ, სახელმწიფო ბიუჯეტის დეფიციტი ამცირებს ეროვნული დანაზოგების დონეს, ინვესტიციებს და გრძელვადიან პერიოდში აფერხებს ეკონომიკურ ზრდას. სწორედ ამიტომ შეექმნათ პრობლემები პოლიტიკოსებსა და ეკონომისტებს 1980-იან წლებში. როდესაც 1993 წელს ბილ კლინტონმა ჩაიბარა პრეზიდენტის ოფისი, მისი პირველი და მთავარი მიზანი სწორედ დეფიციტის აღმოფხვრა გახდა. კონგრესშიც, როდესაც 1995 წელს უმრავლესობა რესპუბლიკელებმა მოიპოვეს, მათ დღის წესრიგში პირველ ადგილზე დეფიციტის პრობლემა დააყენეს. პრეზიდენტისა და კონგრესის ამგვარმა შემართებამ თავისი შედეგი გამოიღო და ბიუჯეტის დეფიციტი ჯერ შემცირდა, საბოლოოდ კი გარდამეტშიც გადაიზარდა. სწორედ ამის გამოა 1990-იანი წლების მიწურულიდან სახელმწიფო ვალისა და მშპ-ს თანაფარდობა კლებადი.

ამ თანაფარდობამ კვლავ დაიწყო ზრდა ჯორჯ ბუშის პრეზიდენტობის პირველ წლებში. ამის მიზეზი გახდა ზოგიერთი გადასახადის შემცირება, რასაც ბუში წინასაარჩევნო კამპანიის დროს ამომრჩევლებს დაჰპირდა. ეკონომიკაში დაწყებულ რეცესიას საგადასახადო შემოსავლების ავტომატური შემცირება და სახელმწიფო ხარჯების ზრდა მოჰყვა. 11 სექტემბრის თავდასხმების შედეგად ტერორიზმის წინააღმდეგ დაწყებული ომისა და შემდეგ ერაყში სამხედრო ინტერვენციის სახელმწიფოს ხარჯებმა მწვერვალს მიაღწია. •

სწრაფი გამოკითხვა: როგორ შეიცვლებოდა ქვეყნის დანაზოგები, ინვესტიციები
სარგებლის განაკვეთი, ამერიკელებს „დღევანდელი დღის“ პრინციპით რომ ეცხოვრა

დასკვნა

„ფულს ნურც ისესხებ და ნურც გაასესხებ“, ურჩევს პოლონიუსი თავის ვაჟს შექსპირ
„ჰამლეტში“. ყველა რომ ამ რჩევას მიჰყვებოდეს, ეს თავი ყოველგვარ აზრს დაკარგავდ

მხოლოდ რამდენიმე ეკონომისტი თუ დაეთანხმება პოლონიუსს. ჩვენს ეკონომიკაში ად
მიანები ხშირად სესხულობენ და გაასესხებენ, და, როგორც წესი, ამისთვის საკმაო მიზ
ზებიც აქვთ. შეგიძლიათ ფული ისესხოთ საკუთარი კომერციული საქმიანობის დასაწყება
ან ახალი სახლის ასაშენებლად. ადამიანებს შეუძლიათ ფული გასესხონ იმ იმედით, რო
სარგებელი, რომელსაც გადაუხდით, მათ მშვიდ სიბერეს უზრუნველყოფს. ფინანსური სის
ტემის ამოცანა სწორედ სესხებისა და გასესხების კოორდინირებაში მდგომარეობს.

ფინანსური ბაზრები მრავალი თვისებით ეკონომიკის სხვა ბაზრების მსგავსია. სასესხ
კაპიტალის ფასს – სარგებლის განაკვეთს – მიწოდებისა და მოთხოვნის ძალები მართავენ
ისევე, როგორც ეკონომიკაში არსებულ ნებისმიერ სხვა ფასს. მიწოდებისა და მოთხოვ
ნის მრუდების გადაადგილებებსაც ისევე ვაანალიზებთ, როგორც ამას სხვა ბაზრებისთვი
ვაკეთებდით. 1-ლ თავში განხილული *ეკონომიკის ათი პრინციპიდან* ერთ-ერთი ის არის
რომ ბაზრები, როგორც წესი, ეკონომიკური საქმიანობის კარგი საშუალებაა. ეს პრინციპ
ფინანსური ბაზრებისთვისაც გამოიყენება. როდესაც ფინანსურ ბაზრებს სასესხო კაპიტა
ლის მიწოდება და მოთხოვნა წონასწორობაში მოჰყავთ, ამით ხელს უწყობენ ეკონომიკის
შეზღუდული რესურსების საუკეთესოდ განაწილებას.

მაგრამ ფინანსურ ბაზარს ერთი განსაკუთრებული თვისება აქვს. ფინანსური ბაზარი
სხვა ბაზრების უმრავლესობისგან განსხვავებით, მნიშვნელოვან როლს ასრულებს წარსუ
ლისა და მომავლის დაკავშირებაში. ის, ვინც სასესხო კაპიტალს მიაწოდებს, ანუ დამზოგ
ველი, ასე იმიტომ იქცევა, რომ საკუთარი მიმდინარე შემოსავლის საშუალებით სამომავლო
მსყიდველობითი უნარის გაძლიერება სურს. ის, ვინც სასესხო კაპიტალს მოითხოვს, ანუ
მსესხებელი, ასე იმიტომ იქცევა, რომ ინვესტირების დაფინანსება სურს, რათა მომავალში
საქონლისა და მომსახურების წარმოებისთვის საჭირო დამატებითი კაპიტალი ჰქონდეს.
ამგვარად, ფინანსური ბაზრების ფუნქციონირებას დიდი მნიშვნელობა აქვს არა მარტო
დღევანდელი თაობის, არამედ იმ მომავალი თაობებისთვისაც, რომლებიც მემკვიდრეობით
მიიღებენ სარგებლობას ფინანსური ბაზრების დღევანდელი მუშაობიდან.

შეჯამება

- აშშ-ს ფინანსური სისტემა შეიცავს მრავალ სხვადასხვა ფინანსურ ინსტიტუტს, როგორებიცაა ობლიგაციათა ბაზარი, აქციათა ბაზარი და ორმხრივი ფონდები. ყველა ეს ინსტიტუტი მიზნად ისახავს იმ საოჯახო მეურნეობების რესურსების გადატანას, რომელთაც საკუთარი შემოსავლების ნაწილის დაზოგვა სურთ, იმ საოჯახო მეურნეობებისა და ფირმების ხელში, რომელთაც სესხება სურთ.
- ეროვნული შემოსავლის გამოთვლა ხაზს უსვამს მაკროეკონომიკურ ცვლადებს შორის არსებულ ზოგიერთ მნიშვნელოვან ურთიერთდამოკიდებულებას. კერძოდ, ჩაკეტილ ეკონომიკაში ეროვნული დანაზოგი ინვესტიციების ტოლი უნდა იყოს. ფინანსური ინსტიტუტი ის მექანიზმია, რომლის მეშვეობითაც ეკონომიკა ერთი პიროვნების დანაზოგს მეორე პიროვნების ინვესტიციასთან აკავშირებს.
- სარგებლის განაკვეთს სასესხო კაპიტალის მიწოდება და მოთხოვნა განსაზღვრავს. სასესხო კაპიტალის მიწოდება იმ საოჯახო მეურნეობებიდან მომდინარეობს, რომელთაც საკუთარი შემოსავლის ნაწილის დაზოგვა და გასესხება სურთ. სასესხო კაპიტალზე მოთხოვნა იმ საოჯახო მეურნეობებიდან და ფირმებიდან მომდინარეობს, რომელთაც ინვესტირების მიზნით ფულის სესხება სურთ. სარგებლის განაკვეთზე რაიმე პოლიტიკისა თუ მოვლენის ზემოქმედების შესწავლისთვის უნდა განვიხილოთ ზემოქმედება, რომელსაც ეს პოლი-

ტიკა თუ მოვლენა სასესხო კაპიტალის მიწოდებასა და მოთხოვნაზე ახდენს.

- ეროვნული დანაზოგი კერძო დანაზოგისა და საზოგადოებრივი დანაზოგის ჯამია. სახელმწიფო ბიუჯეტის დეფიციტი იწვევს უარყოფით საზოგადოებრივ დანაზოგს და ამის შედეგად ამცირებს როგორც ეროვნულ დანაზოგს, ისე ინვესტირებისთვის საჭირო სასესხო კაპიტალის მიწოდებას. როდესაც სახელმწიფო ბიუჯეტის დეფიციტი ინვესტიციებს გამოდევნის, მწარმოებლურობისა და მშპ-ს ზრდის ტემპები მცირდება.

ძირითადი ცნებები

ფინანსური სისტემა, გვ. 545
ფინანსური ბაზრები, გვ. 546
ობლიგაცია, გვ. 546
აქცია, გვ. 547
ფინანსური შუამავლები, გვ. 550
ორმხრივი ფონდი, გვ. 552
ეროვნული დანაზოგი (დანაზოგი), გვ. 552
კერძო დანაზოგი. გვ. 553
საზოგადოებრივი დანაზოგი, გვ. 553
ბიუჯეტის გარდამეტი, გვ. 553
ბიუჯეტის დეფიციტი, გვ. 553
სასესხო კაპიტალის ბაზარი, გვ. 554
გამოდევნა, გვ. 559

კითხვები გამოცდებისთვის

1. რა როლს ასრულებს ფინანსური სისტემა? დაასახელეთ და აღწერეთ ორი ბაზარი, რომლებიც აშშ-ს ეკონომიკის ფინანსური სისტემის ნაწილს შეადგენს. დაასახელეთ და აღწერეთ ორი ფინანსური შუამავალი.
2. რატომ არის მნიშვნელოვანი აქციებისა და ფასიანი ქაღალდების მფლობელთათვის თავიანთი კაპიტალის დივერსიფიკაცია? რომელი ფინანსური ინსტიტუტები აადვილებს ამ პროცესს?
3. რა არის ეროვნული დანაზოგი? კერძო დანაზოგი? საზოგადოებრივი დანაზოგი? როგორაა ეს ცვლადები ერთმანეთთან დაკავშირებული?
4. რა არის ინვესტიციები? როგორაა ინვესტიციები დაკავშირებული ეროვნულ დანაზოგთან?
5. აღწერეთ საგადასახადო კოდექსის ცვლილება, რომელიც კერძო დანაზოგის ზრდას გამოიწვევს. თუ ეს პოლიტიკა დაკანონდა, როგორ იმოქმედებს ეს სასესხო კაპიტალის ბაზარზე?
6. რა არის სახელმწიფო ბიუჯეტის დეფიციტი? რა გავლენას ახდენს ბიუჯეტის დეფიციტი სარგებლის განაკვეთზე, ინვესტიციებსა და ეკონომიკურ ზრდაზე?

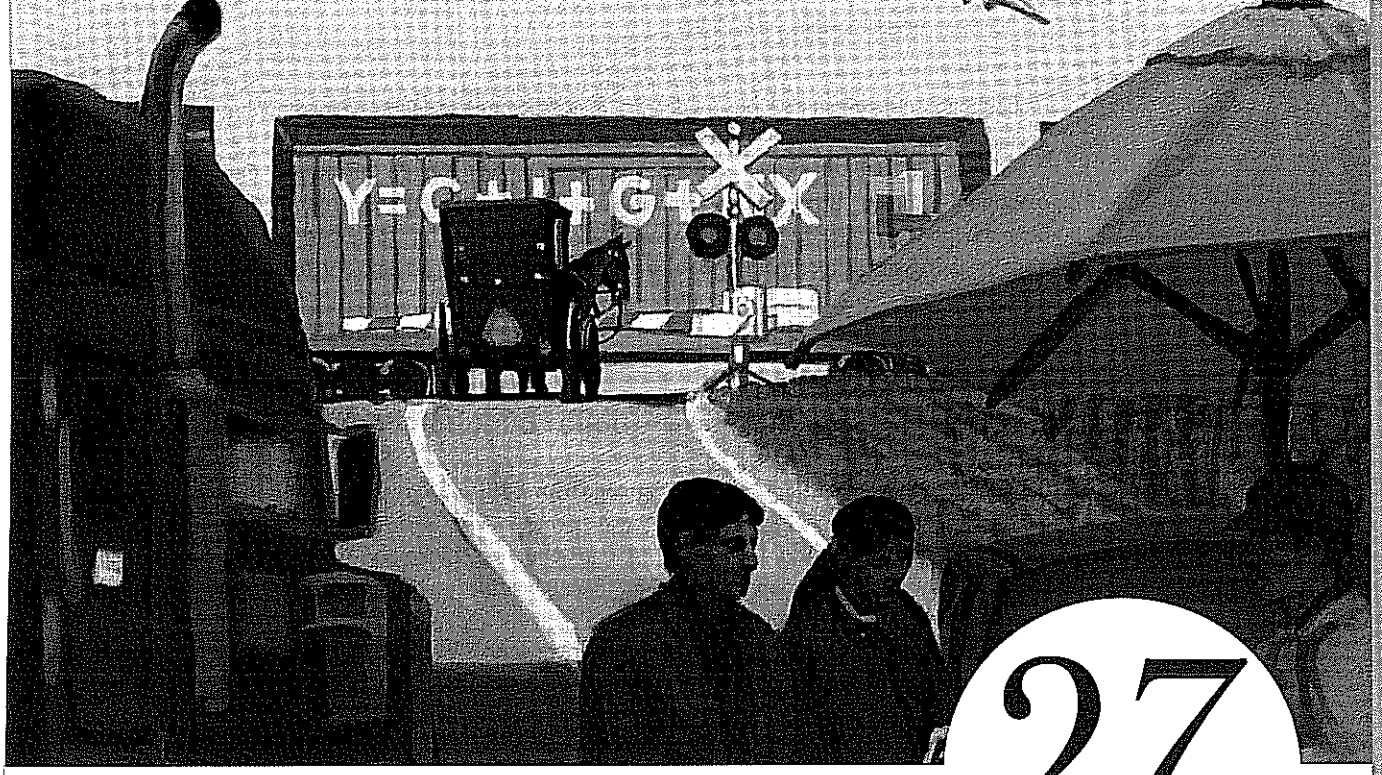
სავარჯიშოები

1. ქვემოთ მოყვანილ წყვილებში რომელი ობლიგაციიდან უნდა მოველოდეთ სარგებლის მეტ განაკვეთს? ახსენით.
   ა) აშშ-ს მთავრობის ობლიგაცია და აღმოსავლეთ ევროპის რომელიმე ქვეყნის მთავრობის ობლიგაცია;
   ბ) ობლიგაცია, რომელიც ძირითად თანხას 2005 წელს გასცემს და ობლიგაცია, რომელიც ძირითად თანხას 2025 წელს გასცემს;
   გ) „კოკა-კოლას" ობლიგაცია და ობლიგაცია კომპიუტერული პროგრამების იმ კომპანიისა, რომელიც თქვენს გარაჟში ფუნქციონირებს;
   დ) ფედერალური მთავრობის ობლიგაცია და ნიუ-იორკის შტატის ობლიგაცია.
2. თეოდორ რუზველტი ამბობდა: „არ არსებობს ზნეობრივი განსხვავება ბანქოს, ლატარიისა თუ დოღზე თამაშსა და აქციათა ბაზარზე თამაშს შორის." რა სოციალურ მიზნებს ემსახურება, თქვენი აზრით, აქციათა ბაზრის არსებობა?
3. როდესაც რუსეთის მთავრობამ 1998 წელს გამოაცხადა, რომ უცხოურ ვალდებულებებს ვერ გადაიხდიდა, მრავალ განვითარებად ქვეყანაში სარგებლის განაკვეთი გაიზარდა. როგორ ფიქრობთ, რატომ მოხდა ეს?
4. ბევრი მშრომელი ყიდულობს იმ ფირმის აქციათა დიდ რაოდენობას, რომელშიც თვითონ მუშაობს. თქვენი აზრით, რატომ უწყობენ ფირმები ხელს ასეთ ქცევას? რატომ არ უნდა უნდოდეს მშრომელს იმ კომპანიის აქციების ყიდვა, რომელშიც მუშაობს?
5. ახსენით განსხვავება დაზოგვასა და ინვესტირებას შორის მაკროეკონომიკური თვალსაზრისით. ქვემოთ მოყვანილი სიტუაციებიდან, რომელია ინვესტირება? დაზოგვა? ახსენით.
   ა) თქვენი ოჯახი ძველ სახლს აგირავებს და ახალ სახლს ყიდულობს.
   ბ) თქვენ იყენებთ თქვენს $200-იან ჩეკს და AT&T-ს აქციას ყიდულობთ.
   გ) თქვენი მეზობელი იღებს $100-ს და ამ შემოსავალს საბანკო დეპოზიტზე დებს.
   დ) ბანკიდან სესხულობთ $1,000-ს და ყიდულობთ ახალ მანქანას, რომელსაც პიცის მიმტანად მუშაობის დროს გამოიყენებთ.

6. დავუშვათ მშპ $8 ტრილიონია, გადასახადები – $1,5 ტრილიონი, კერძო დანაზოგები – $0,5 ტრილიონი, ხოლო საზოგადოებრივი დანაზოგი – $0,2 ტრილიონი. ამ მონაცემებით გამოიანგარიშეთ მოხმარება, სახელმწიფო შესყიდვები, ეროვნული დანაზოგი და ინვესტიციები დახურული ეკონომიკისათვის.
7. ვთქვათ, „ინტელი" ახალი ქარხნის აშენებას აპირებს.
   ა) თუ დავუშვებთ, რომ „ინტელს" ფულის სესხება სჭირდება ობლიგაციათა ბაზარზე, რატომ იმოქმედებს სარგებლის განაკვეთის ზრდა ახალი ქარხნის აშენების შესახებ „ინტელის" გადაწყვეტილებაზე?
   ბ) თუ „ინტელს" საკმარისი სახსრები აქვს იმისთვის, რომ ახალი ქარხანა სესხების გარეშე ააშენოს, მაინც იმოქმედებს თუ არა სარგებლის განაკვეთის ზრდა ახალი ქარხნის აშენების შესახებ „ინტელის" გადაწყვეტილებაზე? ახსენით.
8. ვთქვათ, მთავრობა მომავალ წელს $20 მილიარდით მეტს სესხულობს, ვიდრე წელს.
   ა) მიწოდება-მოთხოვნის დიაგრამის დახმარებით გააანალიზეთ ეს პოლიტიკა. სარგებლის განაკვეთი გაიზრდება თუ შემცირდება?
   ბ) როგორ შეიცვლება ინვესტიციები? კერძო დანაზოგი? საზოგადოებრივი დანაზოგი? ეროვნული დანაზოგი? შეადარეთ ამ ცვლილებების მასშტაბები მთავრობის დამატებითი სესხის $20 მილიარდს.
   გ) როგორ მოქმედებს სასესხო კაპიტალის მიწოდების ელასტიკურობა ამ ცვლილებების მასშტაბებზე? (დახმარებისთვის: ელასტიკურობის განმარტების გასახსენებლად გადახედეთ მე-5 თავს.)
   დ) როგორ მოქმედებს სასესხო კაპიტალზე მოთხოვნის ელასტიკურობა ამ ცვლილებების მასშტაბებზე?
   ე) ვთქვათ, მოსახლეობას სჯერა, რომ, რაც მე ისესხებს მთავრობა დღეს, მით მეტი იქნება გა ასახადები მომავალში იმისათვის, რომ სახელ წიფო ვალი დაიფაროს. როგორ მოქმედებს კერძო დანაზოგებსა თუ სასესხო კაპიტალ დღევანდელ მიწოდებაზე? გაზრდის თუ შეა ცირებს იმ ეფექტებს, რომლებზეც ა) და ბ) კით ვებზე პასუხის გაცემისას იმსჯელეთ?
9. ბოლო ათი წლის განმავლობაში, კომპიუტერულ ტექნოლოგიამ ფირმებს საშუალება მისცა, მნი ვნელოვნად შეემცირებინათ ინვენტარის რაოდენო გაყიდვიდან მიღებულ თითოეულ დოლარზე. გრაფ კულად აჩვენეთ ამ ცვლილების ზეგავლენა სასესხ კაპიტალის ბაზარზე (დახმარებისთვის: ინვენტარ ხარჯები ინვესტირების ერთ-ერთი სახეობაა). თქვე აზრით, როგორ იმოქმედა ამ ცვლილებამ ქარხნების და დანადგარების ინვესტირებაზე?
10. „ზოგიერთი ეკონომისტი წუხს, რომ ინდუსტრ ული ქვეყნების მოსახლეობის ხანდაზმული ნაწილ სწორედ მაშინ ამცირებს თავის დანაზოგებს, როდე საც განვითარებად ქვეყნებში იზრდება მოთხოვნ ინვესტიციებზე" („იკონომისტ", 6 მაისი, 1995) გრაფიკულად აჩვენეთ ამ მოვლენის ზემოქმედებ სასესხო კაპიტალის მსოფლიო ბაზარზე.
11. ამ თავში ითქვა, რომ ინვესტიციების გაზრდა შესაძ ლებელია როგორც კერძო დანაზოგებზე გადასა ხადების შემცირებით, ისე სახელმწიფო ბიუჯეტის შემცირებით.
   ა) რა სირთულეებთანაა დაკავშირებული ორივე პოლიტიკის ერთდროული განხორციელება?
   ბ) რა უნდა იცოდეთ კერძო დანაზოგების შესახებ იმისათვის, რომ გადაწყვიტოთ, ამ ორი პოლიტიკიდან რომელი იქნება უფრო ეფექტიანი ინვესტიციების გაზრდისთვის?



ამ თავში მოცემული საკითხების, ამოცანების, მაგალითების, სწრაფი გამოკითხვისა და ა.შ. შესახებ დამატებითი ინფორმაციისათვის ესტუმრეთ ვებ-გვერდს
http://mankiw.swlearning.com.



27

ფინანსების ძირითადი იარაღი

ცხოვრებაში ოდესმე აუცილებლად მოგიწევთ ეკონომიკის ფინანსურ სისტემასთან შეხება. დანაზოგს ბანკში შეინახავთ ან სახლის შესაძენად სესხს აიღებთ. მუშაობას რომ დაიწყებთ, გადაწყვეტთ, სად დააბანდოთ თქვენი საპენსიო ანგარიში: აქციებში, ობლიგაციებსა თუ სხვა ფინანსურ ინსტრუმენტებში. შესაძლოა, მთელი თქვენი თანხების ინვესტირება ისეთ სტაბილურ კომპანიაში გადაწყვიტოთ, როგორიც არის, მაგალითად, „ჯენერალ ელექტრიკი“, ან აირჩიოთ შედარებით ახალი კომპანია, მაგალითად, „გუგლი“. ახალი ამბებიდან არა მხოლოდ იმას გაიგებთ, თუ რა ხდება აქციების ბაზარზე — მათი ფასი იმატებს თუ იკლებს, არამედ ხშირად იმასაც, რატომ ხდება ასე.

თუ იმ მრავალ ფინანსურ გადაწყვეტილებას დააკვირდებით, რომელთაც ცხოვრების მანძილზე მიიღებთ, თითქმის ყველგან შენიშნავთ ორ დამოკიდებულ ელემენტს: დროსა და რისკს. როგორც წინა თავში ვნახეთ, ფინანსური სისტემა კოორდინირებას უწევს ეკონომიკაში დანაზოგებსა და ინვესტიციებს. ამრიგად, იგი მოიცავს დღევანდელ გადაწყვეტილებათა გავლენას ჩვენს მომავალ ცხოვრებაზე. მაგრამ მომავალი ხომ უცნობია. როდესაც პიროვნება იღებს გადაწყვეტილებას თავისი დანაზოგის განთავსებაზე ან ფირმა მსჯელობს ინვესტირებაზე, ამ დროს მოვლენათა სავარაუდო განვითარების გამოცნობა ხდება. თუმცა, შესაძლოა, რეალური სურათი სრულიად სხვაგვარი აღმოჩნდეს.

ამ თავში გაეცნობით იმ ინსტრუმენტებს, რომლებიც გვეხმარება, გავიგოთ, როგორ იღებენ ადამიანები გადაწყვეტილებებს ფინანსურ ბაზრებზე მონაწილეობისას. **ფინანსების** სფერო ამ ინსტრუმენტებს დეტალებში გაგაცნობთ და შემდეგ თქვენ შეგიძლიათ, ის კურსი შეარჩიოთ, რომელიც ამ თემას უფრო დაწვრილებით განიხილავს. ფინანსური სისტემის მნიშვნელობა ეკონომიკის ფუნქციონირებისათვის ძალზე დიდია. ამიტომ ეკონომიკის მუშაობის მექანიზმის გასაგებად ფინანსების შესწავლას დიდი როლი აკისრია.

ᲤᲘᲜᲐᲜᲡᲔᲑᲘ ეკონომიკის სფერო, რომელიც შეისწავლის, თუ როგორ იღებენ ადამიანები დროში რესურსების განაწილებისა და რისკის მართვის გადაწყვეტილებებს.

ფინანსური ინსტრუმენტები შეიძლება დაგეხმაროთ თქვენი ცხოვრებისეული გადაწყვეტ
ლებების გააზრებაშიც.

ამ თავში სამ საკითხს განვიხილავთ. პირველ რიგში ვნახავთ, როგორ შეგვადარი
თანხები დროის სხვადასხვა მომენტში. შემდეგ გავიგებთ, როგორ ვმართოთ რისკ
ბოლოს კი დროისა და რისკის ანალიზის საფუძველზე განვიხილავთ, რა განსაზღვრა
ისეთი კაპიტალის ღირებულებას, როგორიცაა, მაგალითად, აქციების პაკეტი.

მიმდინარე ღირებულება: ფულის ღირებულების განსაზღვრა დროში

წარმოიდგინეთ, რომ ვიღაცამ შემოგთავაზათ $100-ის მოცემა დღეს ან ათი წლის შემდე
რომელ ვარიანტს აირჩევთ? ეს ადვილი კითხვაა. რა თქმა უნდა, $100-ის დღესვე მიღე
ჯობს. ამ ფულს საბანკო ანგარიშზე შეიტანთ და თუნდაც 10 წლის განმავლობაში შე
ნახავთ, თან სარგებელსაც მიიღებთ. დასკვნა: დღევანდელი ფული უფრო ღირებული
ვიდრე იგივე თანხა მომავალში.

ახლა უფრო რთული საკითხი განვიხილოთ. წარმოიდგინეთ, რომ შემოგთავაზე
$100 დღეს ან $200 – ათი წლის შემდეგ. როგორ მოიქცევით ამ შემთხვევაში? კითხვაზ
პასუხის გასაცემად საჭიროა თანხების შედარება დროის სხვადასხვა მომენტში. ეკონო
მისტები ასეთი გამოთვლების დროს მიმდინარე ღირებულების კონცეფციას იყენებენ
რაიმე მომავალი თანხის **მიმდინარე ღირებულება** არის ის დღევანდელი თანხა, რომელიც
სარგებლის მიმდინარე განაკვეთების გათვალისწინებით, საჭიროა ამ მომავლის თანხი
მისაღებად.

მიმდინარე ღირებულება
დღევანდელი ფულის რაოდენობა, რომელიც, მოქმედი სარგებლის განაკვეთის გათვალისწინებით, საჭიროა მოცემული თანხის მომავალში მისაღებად.

განვიხილოთ რამდენიმე მარტივი მაგალითი:

კითხვა: თუ თქვენ ამ $100-ს საბანკო ანგარიშზე შეიტანთ, რა იქნება მისი ღირებულებ
N წლის შემდეგ? ანუ რა იქნება ამ $100-ის სამომავლო ღირებულება?

პასუხი: მოდი, r-ით აღვნიშნოთ სარგებლის განაკვეთი, რომელიც ათწილადით არის
გამოსახული (ანუ 5%-იანი განაკვეთი აღინიშნება, როგორც 0,05). დავუშვათ, სარგე
ბლის გადახდა ყოველწლიურად ხდება და დარიცხული სარგებელი უფრო მეტი მოგე
ბის მისაღებად ანგარიშზევე რჩება. ამ პროცესს **დაჯამება** ჰქვია. მივიღებთ შემდეგ
სურათს:

$(1+r) \times \$100$	ერთი წლის შემდეგ
$(1+r) \times (1+r) \times \$100 = (1+r)^2 \times \$100$	ორი წლის შემდეგ
$(1+r) \times (1+r) \times (1+r) \times \$100 = (1+r)^3 \times \$100$	სამი წლის შემდეგ...
$(1+r)^N \times \$100$	N წლის შემდეგ

დაჯამება
ფულის დაგროვების პროცესი, მაგალითად საბანკო დეპოზიტზე, როდესაც დამატებითი შემოსავლის მიღების მიზნით დარიცხული სარგებელი დეპოზიტზე რჩება.

მაგალითად, თუ ინვესტიცია 10 წლით 5%-იანი სარგებლის განაკვეთის პირობებში
ხდება, $100-ის სამომავლო ღირებულება იქნება $(1+0,5)^{10} \times \$100 = 163$.

კითხვა: დავუშვათ, N წლის შემდეგ 200 დოლარს გთავაზობენ. რა იქნება მისი მიმდი-
ნარე ღირებულება? ანუ რა თანხა უნდა დადოთ დღეს საბანკო დეპოზიტზე, რომ N წლის
შემდეგ $200 გაგიხდეთ?

პასუხი: ამ კითხვაზე პასუხის გასაცემად უბრალოდ შემოვაბრუნოთ წინა კითხ-
ვის პასუხი. წინა კითხვაში სამომავლო ღირებულება მიმდინარე ღირებულების $(1+r)^N$
ფაქტორზე გამრავლებით გამოვიანგარიშეთ. სამომავლო ღირებულებიდან მიმდინარე
ღირებულების გამოსათვლელად სამომავლო ღირებულება $(1+r)^N$ ფაქტორზე უნდა გავყოთ.
ამრიგად, $200-ის მიმდინარე ღირებულება N წლისათვის იქნება $\$200 / (1+r)^N$. თუკი ამ
თანხას დღეს დეპოზიტზე შევიტანთ, N წლის შემდეგ იგი შეადგენს $(1+r)^N \times [\$200 / (1+r)^N]$,
რაც $200-ს უდრის. კერძოდ, თუ სარგებლის განაკვეთი 5%-ია, იმ თანხის მიმდინარე
ღირებულება, რომელიც 10 წელიწადში 200 დოლარი იქნება, არის $\$200 / (1+0,5)^{10} = 123$. ეს
ნიშნავს, რომ დღეს ბანკში შეტანილი $123 5%-იანი განაკვეთის პირობებში 10 წელიწადში
$200 გახდება.

საბოლოოდ, ვიღებთ ზოგად ფორმულას:

- თუკი r სარგებლის განაკვეთია, მაშინ N წელიწადში მისაღები X თანხის მიმდინარე ღირებულება იქნება $X / (1+r)^N$.

- იმის გამო, რომ სარგებლის მიღების შესაძლებლობა მიმდინარე ღირებულებას X-ზე ნაკლებს ხდის, მომავლის თანხის მიმდინარე ღირებულების განსაზღვრას *დისკონტს, ანუ ღირებულების შემცირებას,* უწოდებენ. ეს ფორმულა გვიჩვენებს, მომავლის თანხების რა რაოდენობის დისკონტირება უნდა მოხდეს.

დავუბრუნდეთ ადრე დასმულ კითხვას: დღევანდელ $100-ს აირჩევდით თუ $200-ს 10 წლის შემდეგ? მიმდინარე ღირებულების გამოთვლებიდან შეგვიძლია დავასკვნათ, რომ სარგებლის 5%-იანი განაკვეთის შემთხვევაში 10 წლის შემდეგ $200 უნდა ავირჩიოთ. სამომავლო $200-ის მიმდინარე ღირებულება $123-ია, რაც მეტია, ვიდრე 100. ამრიგად, ჯობს, მომავალს დავეყრდნოთ.

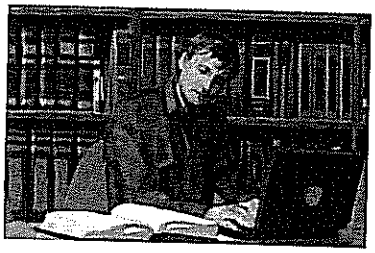
აღსანიშნავია, რომ ჩვენს კითხვაზე პასუხი სარგებლის განაკვეთზეა დამოკიდებული. სარგებელი 8% რომ ყოფილიყო, 10 წლის შემდეგ მიღებული $200-ის მიმდინარე ღირებულება იქნებოდა $200 / $(1+0,8)^{10}$, რაც მხოლოდ $93-ია. ამ შემთხვევაში დღევანდელი $100 უკეთესი არჩევანი იქნებოდა. რატომ არის სარგებლის განაკვეთი მნიშვნელოვანი? იმიტომ, რომ რაც მაღალია სარგებლის განაკვეთი, მით მეტი შემოსავალი შეგვიძლია მივიღოთ თანხის ბანკში დაუყოვნებლივ შეტანით და მით უფრო ხელსაყრელია $100-ის დღესვე მიღება.

მიმდინარე ღირებულების კონცეფცია ბევრ შემთხვევაში გამოიყენება. ის მნიშვნელოვანია კომპანიებისათვის, რომლებიც საინვესტიციო პროექტების ეფექტიანობას აფასებენ. მაგალითად, წარმოვიდგინოთ, რომ „ჯენერალ მოტორსი" ახალი ქარხნის აშენებას გეგმავს. დავუშვათ, ეს მშენებლობა დღეს $100 მლნ დაჯდება და 10 წელიწადში კომპანიას $200 მილიონს მოუტანს. უნდა განახორციელოს თუ არა კომპანიამ ეს პროექტი? როგორც ხედავთ, ეს სიტუაცია ძალიან ჰგავს წინა მაგალითში მოცემულს. გადაწყვეტილების მისაღებად კომპანია 200 მილიონი დოლარის მიმდინარე ღირებულებას 100 მილიონი დოლარის ხარჯებს შეადარებს.

კომპანიის გადაწყვეტილება სარგებლის განაკვეთზე იქნება დამოკიდებული. თუ განაკვეთი 5%-ია, $200-მილიონიანი შემოსავლის მიმდინარე ღირებულება $123 მლნ იქნება და კომპანია 100 მლნ ხარჯს გაიღებს. მაგრამ, თუ განაკვეთი 8%-ია, მომავალი შემოსავლის მიმდინარე ღირებულება მხოლოდ 93 მლნ გამოვა და მაშინ კომპანია უარს იტყვის პროექტზე. ამრიგად, მიმდინარე ღირებულების კონცეფცია ხსნის, რატომ კლებულობს სარგებლის განაკვეთების ზრდის დროს ინვესტიციები და შესაბამისად – მოთხოვნილი სასესხო ფონდების რაოდენობა.

მიმდინარე ღირებულებას სხვა გამოყენებაც აქვს. დავუშვათ, ლატარიაში მილიონი დოლარი მოიგეთ და გაქვთ არჩევანი: 50 წლის მანძილზე ყოველ წელს 20000 (ანუ, საბოლოოდ, მილიონი) მიიღოთ ან დაუყოვნებლივ 400000 გადაგიხადონ. რომელს აირჩევდით? სწორი არჩევანის გასაკეთებლად მიმდინარე ღირებულების გამოთვლა და შედარება დაგჭირდებათ. დავუშვათ, განაკვეთი 7%-ია. ორმოცდაათი გამოთვლის (თითო გამოთვლა ყოველი გადახდისათვის) ჩატარებით და მათი შედეგების შეჯამებით მიიღებთ, რომ მილიონ-დოლარიანი პრიზის მიმდინარე ღირებულება 7%-იანი განაკვეთის პირობებში მხოლოდ 276000 დოლარი იქნება. ამრიგად, უმჯობესია, დაუყოვნებლივ აიღოთ 400000. შესაძლოა, მილიონი უფრო მეტი მოგეჩვენოთ, მაგრამ მომავალ ფულად ნაკადებს დისკონტირების შემდეგ ბევრად ნაკლები ღირებულება აქვს.

სწრაფი გამოკითხვა: **სარგებლის განაკვეთი 7%-ია. რა იქნება 10 წლის შემდეგ მისაღები 150 დოლარის მიმდინარე ღირებულება?**



ინფორმაციისათვის

დაჯამების საოცრება და „70-ის წესი“

დავუშვათ, ერთი ქვეყნის საშუალო წლიური ზრდის ტემპი 1%-ია, მეორისა კი – 3%. ერთი შეხედვით, თითქოს დიდი განსხვავება არ არის. ვნახოთ, რეალურად რა შეუძლია ამ 2%-იან სხვაობას.

პასუხი უბრალოა — ძალიან ბევრი რამ. 2% დიდი სხვაობაა. მიუხედავად იმისა, რომ ზრდის ტემპები მცირედ შეიძლება მოგეჩვენოთ, საბოლოოდ მრავალწლიანი დაჯამების შედეგად ისინი დიდ განსხვავებას იძლევა.

განვიხილოთ მაგალითი. დავუშვათ უმაღლესი განათლების მქონე ორი პირი, ჯერი და ელაინი, სამსახურს პირველად 22 წლის ასაკში იწყებენ და წელიწადში 30000 დოლარს იღებენ. ჯერი ისეთ ეკონომიკურ სისტემაში ცხოვრობს, სადაც ყველა შემოსავალი წელიწადში 1%-ით იზრდება. ელაინის შემთხვევაში კი ზრდა 3%-ს უდრის. მარტივი გამოთვლებით შეიძლება დავადგინოთ, რომ ორმოცი წლის შემდეგ ჯერის შემოსავალი 45000 იქნება, ელაინისა კი — 98000. სწორედ იმ 2%-ის წყალობით ელაინის გამომუშავება ჯერისას ორჯერ აღემატება.

ზრდის ტემპებისა და დაჯამების ეფექტის არსის გაგებისათვის ძველი პრაქტიკული მეთოდი გამოდგება, რომელიც „70-ის წესის“ სახელით არის ცნობილი. ამ წესის თანახმად, თუკი რამე ცვლადი წელიწადში X პროცენტით იზრდება, მაშინ ეს ცვლადი დაახლოებით 70/X წელიწადში უნდა გაორმაგდეს. ჯერის ეკონომიკაში შემოსავლები 1%-ით იზრდება, ამიტომ მათ გასაორმაგებლად 70 წელია საჭირო. ელაინის ეკონომიკაში კი 3%-იანი ზრდის გამო გაორმაგებას 70/3 წელიწადი, ანუ დაახლოებით 23 წელიწადი დასჭირდება.

„70-ის წესი“ არა მხოლოდ ეკონომიკის, არამედ დანაზოგების ზრდასაც შეეხება. მაგალითად, 1791 წელს ბენ ფრანკლინმა ანდერძად თავისი გარდაცვალების შემდეგ 5000 დოლარის 200 წლით ინვესტირება დაიბარა, რათა მიღებული თანხებით სამედიცინო ფაკულტეტის სტუდენტები და სამეცნიერო კვლევები დაფინანსებულიყო. თუ ამ ფულს წელიწადში 7% დაემატებოდა (რაც ფაქტობრივად შესაძლებელი იყო), ინვესტირების ღირებულება ყოველ 10 წელიწადში უნდა გაორმაგებულიყო. 200 წლის განმავლობაში იგი 20-ჯერ გაორმაგდებოდა და 200-წლიანი დაჯამების დასრულების შემდეგ ინვესტიციის ღირებულება 2^{20} X $5000 იქნებოდა, რაც 5 მილიარდს შეადგენს. თუმცა სინამდვილეში ფრანკლინის ინვესტიციამ 200 წლის მანძილზე მხოლოდ 2 მილიონს მიაღწია (რადგან თანხის ნაწილი ამ ხნის განმავლობაში იხარჯებოდა).

როგორც ამ მაგალითებიდან ჩანს, ზრდის ტემპებისა და სარგებლის განაკვეთების მრავალწლიანი დაჯამებით შთამბეჭდავი შედეგების მიღება შეიძლება. ალბათ, ამიტომაც უწოდა ალბერტ აინშტაინმა დაჯამებას „ყველა დროის უდიდესი მათემატიკური აღმოჩენა“.

რისკის მართვა

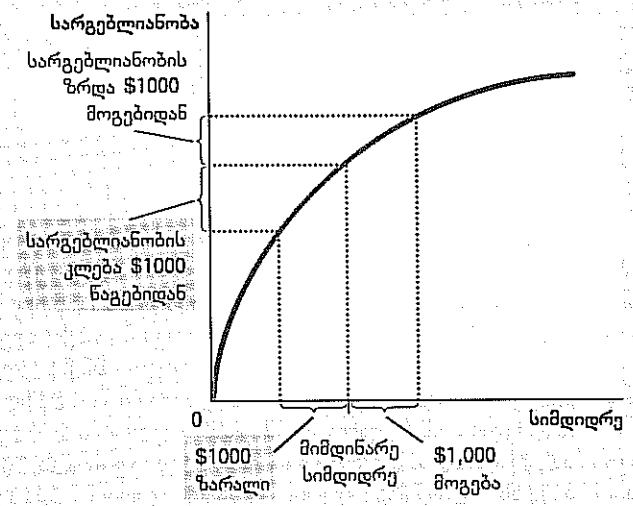
ცხოვრება სავსეა ფსონებით. როდესაც თხილამურებზე სასრიალოდ მიდიხართ, თქვენ რისკავთ, რადგან შეიძლება ფეხი მოიტეხოთ. მანქანით სამსახურში რომ მიემართებით, ავტოკატასტროფაში მოხვედრის რისკის წინაშე დგახართ. როდესაც თქვენს დანაზოგს ფასიანი ქაღალდების ბაზარზე აბანდებთ, მისი ღირებულების შემცირების რისკზე მიდიხართ. რისკზე რაციონალური რეაგირება არ ნიშნავს ნებისმიერ ფასად მის თავიდან აცილებას. ეს გადაწყვეტილების მიღებისას მის გათვალისწინებას ნიშნავს. ვნახოთ, როგორ შეგვიძლია ამის გაკეთება.

რისკის შიში

ხალხის უმეტესობას რისკის ეშინია. ეს ნიშნავს, რომ ხალხი უარყოფითადაა განწყობილი იმ ცუდი ამბებისადმი, რომლებიც შეიძლება შეემთხვეს. ეს კი იმას ნიშნავს, რომ ხალხს ცუდი ამბები გაცილებით მეტად აშინებს, ვიდრე კარგი ამბები მოსწონს.

მაგალითად, დავუშვათ, მეგობარმა შემოგთავაზათ, რომ მონეტას ააგდებს და თუ ერთ

ნახაზი 1



სარგებლიანობის ფუნქცია
სარგებლიანობის ფუნქცია გვიჩვენებს, თუ როგორ არის დამოკიდებული სარგებლიანობა, კმაყოფილების სუბიექტური საზომი, სიმდიდრეზე. როდესაც სიმდიდრე იზრდება, სარგებლიანობის ფუნქცია უფრო ნაკლებად ციცაბო ხდება, რაც კლებადი ზღვრული სარგებლიანობის თვისებით არის გამონვეული. კლებადი ზღვრული სარგებლიანობის გამო $1000 ზარალი გაცილებით უფრო მეტად ამცირებს სარგებლიანობას, ვიდრე მას $1000 უკუგება ზრდის.

მხარეს დაეცემა, $1000-ს გადაგიხდით, მაგრამ თუ მეორე მხარეს დაეცემა, თქვენ გადაუხდით მას $1000-ს. დათანხმდებით ამგვარ წინადადებას? თუ თქვენ რისკის შიში გაქვთ, არ დათანხმდებით. ასეთი ადამიანისთვის $1000-ის დაკარგვის წუხილი მეტია, ვიდრე $1000-ის მიღების სიხარული.

ეკონომისტებმა *სარგებლიანობის* კონცეფციის დახმარებით რისკის შიშის მოდელები შექმნეს. სარგებლიანობა პიროვნების მიერ კმაყოფილებისა და კარგად ყოფნის სუბიექტური შეფასების მაჩვენებელია. სიმდიდრის ყოველი დონე განსაზღვრულ სარგებლიანობას გვაძლევს, როგორც ნაჩვენებია პირველ ნახაზზე მოცემული სარგებლიანობის ფუნქციით.

სარგებლიანობის ფუნქცია

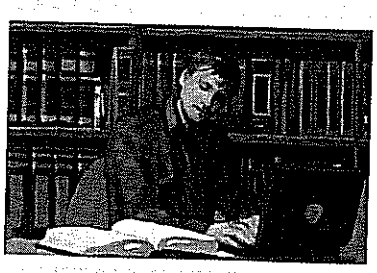
სარგებლიანობის ფუნქცია გვიჩვენებს, როგორ დამოკიდებულებაშია კმაყოფილების სუბიექტური მაჩვენებელი – სარგებლიანობა სიმდიდრესთან. როდესაც სიმდიდრე იზრდება, სარგებლიანობის ფუნქცია ნაკლებად დახრილია, რაც კლებადი ზღვრული სარგებლიანობის თვისების ამსახველია. კლებადი ზღვრული სარგებლიანობის გამო $1000-ის დაკარგვა უფრო მეტად ამცირებს სარგებლიანობას, ვიდრე $1000-ის მიღება გაზრდიდა.

ფუნქცია წარმოგვიდგენს კლებადი ზღვრული სარგებლიანობის თვისებას: რაც უფრო მდიდარია ადამიანი, მით ნაკლებ სარგებლიანობას იღებს იგი ყოველი დამატებითი დოლარიდან. ამრიგად, ნახაზზე ფუნქციის დახრილობა სიმდიდრის ზრდასთან ერთად კლებულობს. კლებადი ზღვრული სარგებლიანობის გამო სანაძლეოში $1000-ის წაგებით გამოწვეული სარგებლიანობის დანაკლისი მეტია, ვიდრე მოგების შემთხვევაში იმავე თანხიდან მიღებული სარგებლიანობა.

რისკის შიში ეკონომიკაში მიმდინარე მრავალი პროცესის ახსნაში გვეხმარება. განვიხილოთ სამი მათგანი: დაზღვევა, დივერსიფიკაცია და არჩევანი რისკსა და უკუგებას შორის.

სადაზღვევო ბაზრები

რისკის თავიდან აცილების ერთ-ერთი გზაა დაზღვევა. სადაზღვევო კონტრაქტების მთავარი მახასიათებელი ის არის, რომ რისკის წინაშე მდგარი პირი სადაზღვევო კომპანიას გარკვეულ საფასურს უხდის, კომპანია კი, თავის მხრივ, რისკს მთლიანად ან ნაწილობრივ



ინფორმაციისათვის

ჯანმრთელობის დაზღვევის თავისებურებები

მრავალი ეკონომისტის აზრით, ამერიკის ჯანმრთელობის დაზღვევა საკმაოდ ცუდად არის მოწყობილი და ამის გამო ამერიკელები ზედმეტს ხარჯავენ ჯანდაცვაში. ჯანმრთელობის დაზღვევას დაზღვევის სხვა სახეობებისაგან სამი რამ გამოარჩევს.

პირველ რიგში, ჯანმრთელობის დაზღვევა ხშირად ფარავს ისეთ ხარჯებს, როგორიცაა ყოველწლიური შემოწმება და ვაქცინაციები. თუ ხარჯი სრულად პროგნოზირებადია, მისგან დაზღვევის აუცილებლობაც ქრება. ამ მხრივ ჯანმრთელობის დაზღვევა უფრო წინასწარი გადახდის გეგმას ჰგავს, ვიდრე რისკისაგან თავდაცვას. იგივე იქნებოდა საავტომობილო დაზღვევის შემთხვევაც, ის ბენზინის ჩასხმისა და საბურავების გამოცვლის ხარჯებს რომ მოიცავდეს.

მეორე, ჯანმრთელობის დაზღვევა ხშირად ფარავს მცირე შემთხვევით ხარჯებს, როგორიც შეიძლება იყოს ექიმის ვიზიტი ბავშვთან ყურის ტკივილის გამო. ადამიანების უმეტესობის ფინანსებს ეს ვერაფერს დააკლებს, ამიტომ ამგვარი ხარჯებისათვის დაზღვევის შეძენა აუცილებელი არ არის. ეს იგივეა, საავტომობილო დაზღვევა უკანა ფარების ნათურების შეცვლის ხარჯებს რომ ფარავდეს.

მესამე განსხვავება ის არის, რომ ადამიანების უმეტესობა ჯანმრთელობის დაზღვევას იღებს არა პირდაპირ სადაზღვევო კომპანიისაგან, არამედ დამქირავებლებისაგან, რომლებიც სადაზღვევო კომპანიასთან დებენ ხელშეკრულებას. შედეგად პიროვნება, რომელიც სამუშაოს კარგავს, ხშირად დაზღვევასაც ემშვიდობება. საავტომობილო დაზღვევა კი მანამ გრძელდება, სანამ დაზღვევის გადასახდელის დაფარვა ხდება.

რატომ ხასიათდება ჯანმრთელობის დაზღვევა ამ სამი უჩვეულო თვისებით? ერთი მიზეზი საგადასახადო სისტემაა. აშშ-ს საგადასახადო კოდექსის მიხედვით, დამქირავებლის მიერ შეთავაზებული დაზღვევა არის კომპენსაციის ფორმა, რომელიც თავისუფლდება შემოსავლისა და ხელფასის გადასახადებისაგან. დაზღვევის სხვა სახეობებს კი ეს არ ახასიათებს. დამქირავებელი ვერ შეგიმსუბუქებდათ საგადასახადო წნეხს თქვენი ხელფასის შემცირებით და საავტომობილო დაზღვევის გადახდით. იმის გამო, რომ ჯანმრთელობის დაზღვევას საგადასახადო შეღავათები ეხება, ეს სტიმულს აძლევს თქვენს დამქირავებელს, ჯანმრთელობის დაზღვევა თქვენი ანაზღაურების ნაწილი გახადოს და მასში ის ხარჯები ჩართოს, რომლებიც იოლად შეიძლება დაიფაროს ჯიბის ფულით.

ბევრი ეკონომისტი თვლის, რომ გადასახადების გამო ამერიკული ჯანმრთელობის დაზღვევა გადაჭარბებულად ბევრ მომსახურებას ფარავს. დაზღვევის მეტისმეტი გამოყენება იწვევს სამედიცინო მომსახურების გადაჭარბებულ გამოყენებას, რაც ხელოვნურად ზრდის ამერიკელთა მიერ ჯანდაცვაზე დახარჯულ თანხებს. ამ ეკონომისტთა აზრით, უკეთესი იქნებოდა, თუ ადამიანები შედარებით იაფფასიან დაზღვევას შეიძენდნენ, რაც მხოლოდ კატასტროფულ ხარჯებს დაფარავდა, მცირე ხარჯებს კი თავად გადაიხდიდნენ.

პოლიტიკოსებს რამდენიმე არჩევანი აქვთ იმისათვის, რომ ადამიანები აიძულონ, შეცვალონ თავიანთი ჯანმრთელობის დაზღვევის მეთოდები. ზოგი ეკონომისტის აზრით, უნდა გაუქმდეს ჯანმრთელობის დაზღვევისათვის დანესებული საგადასახადო შეღავათები. სხვები თვლიან, რომ, პირიქით, შეღავათები იმ ხარჯებსაც უნდა შეეხოს, რომლებსაც დაზღვევა არ მოიცავს. ნებისმიერ შემთხვევაში, რეფორმამ უნდა გადაანაწილოს ჯანდაცვის ხარჯების გადახდის გზები და შესაბამისად, შეამციროს დამქირავებლის მიერ მუშაკთა დაზღვევით უზრუნველყოფის სტიმულები.

ანაზღაურებს. დაზღვევის მრავალი სახეობა არსებობს. საავტომობილო დაზღვევა ფარავს ავტოკატასტროფაში მოხვედრის რისკს, ხანძარსაწინააღმდეგო დაზღვევა ფარავს თქვენი სახლის დაწვის რისკს. ჯანმრთელობის დაზღვევა მოიცავს ძვირად ღირებული სამედიცინო დახმარების საჭიროების რისკს, სიცოცხლის დაზღვევა კი ფარავს თქვენი სიკვდილისა და ოჯახის შემოსავლის გარეშე დარჩენის რისკს. არსებობს ხანგრძლივი სიცოცხლის დაზღვევაც. დღეს გადახდილი საფასურის სანაცვლოდ სადაზღვევო კომპანია სიცოცხლის ბოლომდე ყოველწლიურად გარკვეულ თანხას გადაგიხდით. ნებისმიერი დაზღვევა, თავისი არსით, ფსონია. სავსებით შესაძლებელია, რომ თქვენ არ მოხვდეთ ავტოავარიაში, არ დაგეწვათ სახლი და არ დაგჭირდეთ ძვირად ღირებული სამედიცინო დახმარება. როგორც წესი, თქვენ ფულს უხდით სადაზღვევო კომპანიას და სანაცვლოდ მისგან სიმშვიდეს

იღებთ. სადაზღვევო კომპანია კი იმედოვნებს, რომ ადამიანთა უმეტესობას არ დასჭირდება სადაზღვევო ანაზღაურება. წინააღმდეგ შემთხვევაში იგი უბრალოდ ვერ შეძლებდა ყველა ვალდებულების დაკმაყოფილებას.

ეკონომიკაში დაზღვევას რისკის მოსპობის კი არა, მისი ეფექტიანად განაწილების ფუნქცია აკისრია. ავიღოთ თუნდაც ხანძარსაწინააღმდეგო დაზღვევა. ამ ტიპის დაზღვევა სახლის დაწვის რისკს კი არ აგაცილებთ თავიდან, არამედ იმის გარანტიას გაძლევთ, რომ ზარალი აგინაზღაურდებათ. რისკი, რომელიც დაზღვევის გარეშე მხოლოდ თქვენ დაგაწვებოდათ, დაზღვევით სხვა ათასობით დაზღვეულზე გადანაწილდა. რადგან ადამიანებს რისკის ეშინიათ, 10000 კაციდან თითომ რომ რისკის 1/10000 ნაწილი აიღოს, გაცილებით მარტივია, ვიდრე ერთი ადამიანის მიერ მთელი რისკის თავის თავზე აღება.

დაზღვევის ბაზრებს რისკის ეფექტიანად განაწილებაში ორი ტიპის პრობლემა უშლის ხელს. პირველი პრობლემაა *არჩევანის უკუპროპორციულობა*: მაღალი რისკის მქონე პირი უფრო მიმართავს დაზღვევას, ვიდრე დაბალი რისკის მქონე, რადგან მაღალი რისკის მქონე უფრო მეტ სარგებლობას მიიღებს სადაზღვევო დაცვისაგან. მეორე პრობლემაა *მორალური საფრთხე*: დაზღვევის შეძენის შემდეგ ადამიანები ნაკლებად ფრთხილობენ. სადაზღვევო კომპანიებისათვის ცნობილია ეს პრობლემები, მაგრამ ისინი უძლურნი არიან. სადაზღვევო კომპანია ზუსტად ვერ განსაზღვრავს მაღალი და დაბალი რისკის მქონე კლიენტებს და ვერც მათ ქცევას გააკონტროლებს. დაზღვევის ფასი იმ რისკს ასახავს, რომლის წინაშეც დგას სადაზღვევო კომპანია დაზღვევის გაყიდვის შემდეგ. დაზღვევის მაღალი ფასი კი სწორედ ის ფაქტორია, რომელიც მრავალ ადამიანს, განსაკუთრებით მათ, ვინც დაბალი რისკის ჯგუფს ეკუთვნის, აიძულებს, უარი თქვას დაზღვევაზე და ცხოვრების მოულოდნელობებს თავად გაუმკლავდეს.

ფირმების სპეციფიკური რისკების დივერსიფიკაცია

2002 წელს „ენრონი", დიდი და წარსულში ფრიად პრესტიჟული კომპანია, გაკოტრდა მას შემდეგ, რაც თაღლითობასა და არასწორ აღრიცხვაში დასდეს ბრალი. კომპანიის რამდენიმე ჩინოვნიკი ციხეში აღმოჩნდა. თუმცა ყველაზე მძიმედ ეს ამბავი კომპანიის ათასობით დაბალი რანგის თანამშრომელს შეეხო. მათ დაკარგეს არა მარტო სამუშაო, არამედ დანაზოგებიც, რადგან თავიანთი დანაზოგის ორ მესამედზე მეტი „ენრონის" აქციებში ჰქონდათ დაბანდებული, რომლებიც მომენტალურად გაუფასურდა.

იმ ადამიანებს, რომლებსაც რისკის ეშინიათ, ფინანსები ერთ პრაქტიკულ რჩევას სთავაზობს: „ყველა კვერცხს ერთ კალათაში ნუ ჩააწყობთ". თქვენ, ალბათ, ადრეც გსმენიათ ეს გამონათქვამი, მაგრამ ფინანსებმა ხალხური სიბრძნე მეცნიერებად გადააქცია და მას **დივერსიფიკაცია,** ანუ გამრავალფეროვნება, უწოდა.

დივერსიფიკაცია რისკის შემცირება, რომელიც მიიღწევა ერთი რისკის მრავალი დამოუკიდებელი მცირე რისკით ჩანაცვლების გზით.

დაზღვევის ბაზარი დივერსიფიკაციის ერთ-ერთი მაგალითია. წარმოიდგინეთ ქალაქი, სადაც 10000 სახლია. ყველა ხანძრის რისკის წინაშე დგას. თუ ვინმე სადაზღვევო კომპანიას დააფუძნებს და ქალაქის ყველა მცხოვრები გახდება მისი აქციონერი და მართვაშიც მიიღებს მონაწილეობას, დივერსიფიკაციის მეშვეობით ყველა შეამცირებს საკუთარ რისკს. თითოეული პირი საკუთარ თავზე აიღებს არა ერთი სახლის მთლიან რისკს, არამედ 10 000 შესაძლო ხანძრის რისკის 1/10000 ნაწილს. თუ მთელი ქალაქი ერთდროულად არ გაეხვევა ცეცხლის ალში, ზარალი, რომელსაც ყოველი მცხოვრები განიცდის ხანძრის შედეგად, ბევრად მცირდება.

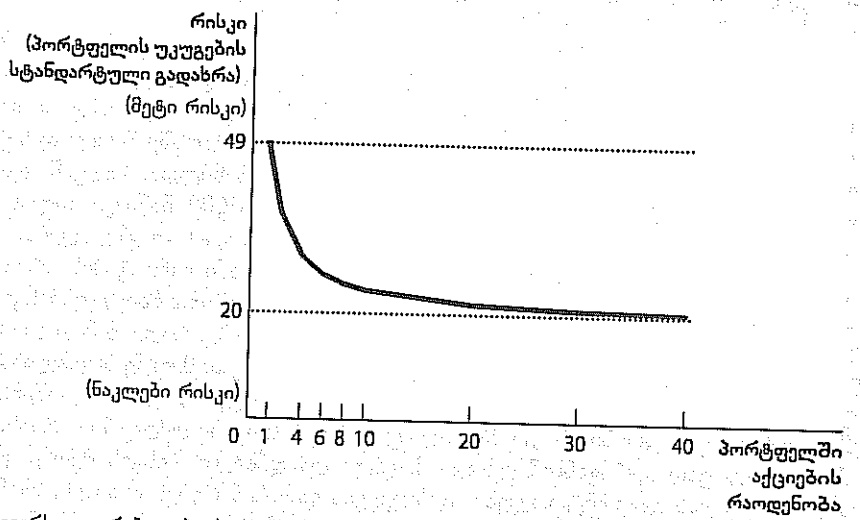
ადამიანებს თავიანთი დანაზოგით ფინანსური კაპიტალის შეძენის დროს რისკის შესამცირებლადაც შეუძლიათ დივერსიფიკაციის გამოყენება. პიროვნება, რომელიც ყიდულობს კომპანიის აქციებს, გარკვეულწილად, ფსონს დებს ამ კომპანიის მომავალ მომგებიანობაზე. ეს ფსონი ხშირად საკმაოდ რისკიანია. „მაიკროსოფტი" მსოფლიოს ერთ-ერთ უძვირეს კომპანიად სულ რაღაც რამდენიმე წელიწადში გადაიქცა, „ენრონი" კი, რომელიც მსოფლიოს ერთ-ერთი თვალსაჩინო კომპანია იყო, რამდენიმე თვეში გაკოტრდა. საბედნიეროდ, აქციონერი ვალდებული არ არის, მთელი თავისი ფული ერთ კომპანიაში ჩადოს. რისკის შესამცირებლად შეიძლება „ფსონის" დაყოფა და მცირე თანხების განთავსება სხვადასხვა კომპანიებში.

მე-2 ნახაზი გვიჩვენებს, რა დამოკიდებულებაშია აქციების პორტფელის რისკი პორტფელში აქციების რაოდენობასთან. რისკის გამოთვლა ხდება სტატისტიკური მაჩვენებლით,

2 ნახაზი

დივერსიფიკაცია ამცირებს რისკს

ნახაზი გვიჩვენებს, რა დამოკიდებულებაშია აქციების პორტფელის რისკი (რომელიც სტანდარტული გადახრით იზომება) პორტფელში არსებული აქციების პაკეტების რაოდენობასთან. იგულისხმება, რომ ინვესტორი აქციათა თითოეულ პაკეტში პორტფელის ერთნაირ წილს დებს. აქციათა რაოდენობის ზრდა ამცირებს რისკიანობას, მაგრამ მის სრულ აღმოფხვრას ვერ უზრუნველყოფს.



წყარო: მეირ სტატმანი, „რამდენი პაკეტი ქმნის დივერსიფიცირებულ პორტფელს?“, ჟურნალი „ფინანსები და რაოდენობრივი ანალიზი“, 1987 წ. სექტემბერი. ადაპტირებულია.

ფირმის კონკრეტული რისკი
რისკი, რომელიც გავლენას მხოლოდ ერთ კომპანიაზე ახდენს.

ბაზრის რისკი
რისკი, რომელიც გავლენას ახდენს ფასიანი ქაღალდების ბაზრის მონაწილე ყველა კომპანიაზე.

რომელსაც *სტანდარტული გადახრა* ჰქვია და რომელიც, ალბათ, მათემატიკასა და სტატისტიკაში უკვე ისწავლეთ. სტანდარტული გადახრა გვიჩვენებს ცვლადის მნიშვნელობის მერყეობას, ანუ იმას, რამდენად შეიძლება შეიცვალოს იგი. რაც უფრო მაღალია სტანდარტული გადახრა, მით მეტია რისკიც.

ნახაზზე ვხედავთ, რომ პორტფელის რისკი აქციების რაოდენობის ზრდის შესაბამისად მცირდება. ერთი აქციისაგან შემდგარი პორტფელისათვის სტანდარტული გადახრა 49%-ია. 1-დან 10-მდე აქციის პაკეტის შემცველი პორტფელისათვის რისკი დაახლოებით ორჯერ ნაკლებია. 10-დან 20-მდე აქციათა პაკეტისათვის კიდევ 13%-ით მცირდება. აქციათა პაკეტების რაოდენობის ზრდასთან ერთად რისკი განუწყვეტლივ მცირდება, თუმცა 20-30 სხვა დასხვა აქციის პაკეტის შემდეგ ეს კლება უკვე უმნიშვნელოა.

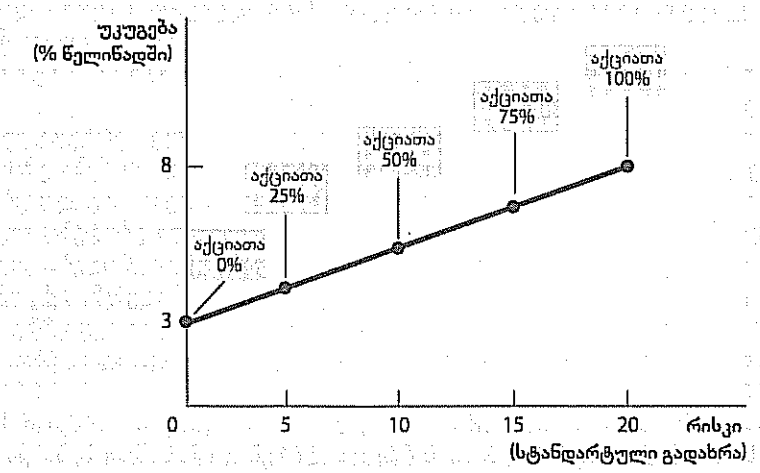
დაიმახსოვრეთ, რომ შეუძლებელია რისკის სრულად აღმოფხვრა აქციათა პაკეტების რაოდენობის ზრდით. დივერსიფიკაციას შეუძლია მოსპოს რომელიმე **კონკრეტული ფირმის რისკი** – მოულოდნელობა, რომელიც თავად კომპანიასთან არის დაკავშირებული. მაგრამ დივერსიფიკაციას არ შეუძლია მოსპოს **ბაზრის რისკი**, ანუ მოულოდნელობა, რომელიც დაკავშირებულია მთლიან ეკონომიკასთან და რომელიც გავლენას ახდენს ამ ეკონომიკის მონაწილე ყველა ფირმაზე. მაგალითად, ეკონომიკის რეცესიის დროს კომპანიების უმეტესობის გაყიდვის მოცულობა ეცემა, მოგება მცირდება და აქციებიდან უკუგება იკლებს. ამრიგად, დივერსიფიკაციას შეუძლია შეამციროს აქციების ფლობის რისკი, მაგრამ მისი სრულად აღმოფხვრა არ შეუძლია.

არჩევანი რისკსა და უკუგებას შორის

ეკონომიკის ათი პრინციპიდან ერთ-ერთი გვამცნობს, რომ ადამიანები არჩევანის წინაშე დგებიან. ფინანსური გადაწყვეტილებების არსის გასაგებად უმნიშვნელოვანესია სწორედ არჩევანი უკუგებასა და რისკს შორის.

როგორც ვნახეთ, აქციების ფლობას დივერსიფიცირებული პორტფელის შემთხვევაშიც კი რისკი ახლავს. ადამიანები, რომლებსაც რისკის ეშინიათ, ამ მოულოდნელობაზე იმიტომ თანხმდებიან, რომ სამაგიერო კომპენსაციას იღებენ. ისტორიულად აქციები მფლობელებს უფრო მეტ უკუგებას აძლევს, ვიდრე ალტერნატიული ფინანსური კაპიტალი, მაგალითად, ობლიგაციები ან საბანკო დანაზოგები. ბოლო ორი საუკუნის განმავლობაში აქციებიდან

ნახაზი 3



არჩევანი რისკსა და უკუგებას შორის
როდესაც ადამიანები ზრდიან თავიანთი დანაზოგების აქციებში ინვესტირების წილს, ამით ისინი ზრდიან შესაძლო საშუალო უკუგებას, თუმცა ამავდროულად მათი რისკიც იმატებს.

საშუალო რეალური უკუგება წელიწადში 8%-ის ტოლია, სახელმწიფო მოკლევადიანი ვალდებულებების რეალური წლიური უკუგება კი მხოლოდ 3%-ს უდრის.

თავიანთი დანაზოგის განთავსებისას ადამიანებმა უნდა გადაწყვიტონ, რა რისკის აღებაზე არიან თანახმა უფრო მაღალი უკუგების მისაღებად. მე-3 ცხრილი გვიჩვენებს რისკსა და უკუგებას შორის არჩევანს პიროვნებისათვის, რომელიც ირჩევს, ორი სახეობის კაპიტალიდან რომელში განათავსოს თავისი სახსრები:

- პირველი არის რისკიანი აქციების დივერსიფიცირებული პორტფელი, საშუალოდ 8%-იანი უკუგებით და 20%-იანი სტანდარტული გადახრით (მათემატიკიდან ან სტატისტიკიდან გაიხსენეთ, რომ ნორმალური ცვლადი თავისი საშუალო მნიშვნელობიდან ორ სტანდარტულ გადახრას განიცდის დროის დაახლოებით 95%-ში. ამრიგად, როდესაც რეალური უკუგება 8%-ია, ეს გადახრები 48%-იან შემოსავალსა და 32%-იან დანაკარგს შორის იქნება).
- მეორე სახეობის კაპიტალი უსაფრთხო ალტერნატივაა, 3%-იანი უკუგებითა და ნულოვანი სტანდარტული გადახრით. ეს შეიძლება იყოს საბანკო შემნახველი ანაბარი ან სახელმწიფო ობლიგაცია.

სწრაფი გამოკითხვა: **აღწერეთ სამი გზა, რომელთა მეშვეობითაც რისკის მოწინააღმდეგე პიროვნებას რისკის შემცირება შეუძლია.**

კაპიტალის ღირებულება

ახლა, როცა წარმოდგენა გვაქვს ფინანსების ორი მთავარი ცნების – დროისა და რისკის – შესახებ, გამოვიყენოთ ეს ცოდნა და განვიხილოთ უბრალო შეკითხვა: რა განსაზღვრავს აქციების პაკეტის ფასს? პასუხი ასეთია: სხვა ფასების მსგავსად, მოთხოვნა და მიწოდება. თუმცა აქ ყველაფერი არ მთავრდება. აქციების ფასების შესასწავლად საჭიროა, უფრო კარგად გავერკვეთ იმ ფაქტორებში, რომლებიც განსაზღვრავენ პიროვნების მზადყოფნას, აქციებში ფული გადაიხადოს.

ფუნდამენტური ანალიზი

დავუშვათ, გადაწყვიტეთ, რომ თქვენი დანაზოგების 60% აქციებში ჩადოთ. დივერ
ფიკაციის მიზნით ოცი სხვადასხვა პაკეტის შეძენა გსურთ. გადაშალეთ გაზეთი და ნახა
რომ არსებობს ათასობით ფირმა, რომელთა აქციების ყიდვაც შეგიძლიათ. როგორ უნ
ამოირჩიოთ ის ოცი, რომელიც თქვენს მიზნებს შეეფერება?

როდესაც აქციას იძენთ, თქვენ ბიზნესის წილს ყიდულობთ. როცა არჩევთ, რომე
საწარმოს თანამფლობელი გახდეთ, ბუნებრივია, ორი რამის გათვალისწინება გმართებ
როგორია საწარმოს ღირებულება და რა ფასად იყიდება მისი აქციები. თუ ღირებულე
მეტია, ვიდრე აქციების ფასი, აქციებს *არასათანადოდ შეფასებული* ეწოდება. თუ ფა
მეტია, ვიდრე ღირებულება, აქციებს *გადაჭარბებულად შეფასებული* ეწოდება. თუ ფა
და ღირებულება ტოლია, აქციებს *სამართლიანად შეფასებულს* უწოდებენ. აქციების
პაკეტის შერჩევისას უმჯობესი იქნება, თუ არასათანადოდ შეფასებულ აქციებზე გააკ
თებთ არჩევანს. ამ შემთხვევაში თქვენ ბიზნესის წილს იმაზე ნაკლებ ფასად იღებთ, ვიდრ
ის რეალურად ღირს.

ფუნდამენტური ანალიზი
კომპანიის შესაფასებლად მისი ბუღალტრული მონაცემებისა და მომავლის პერსპექტივების შესწავლა.

ამ ყველაფრის თქმა იოლია, გაკეთება – რთული. ფასის გაგება მარტივი საქმე
მხოლოდ გაზეთის გადაშლა დაგჭირდებათ, ბიზნესის ღირებულების შეფასება კი ცოტ
გაგიჭირდებათ. **ფუნდამენტური ანალიზი** გულისხმობს კომპანიის ღირებულების დასადგ
ნად მის დეტალურ შესწავლას. უოლ სტრიტზე მრავალი ფირმა ფინანსურ ანალიტიკოს
ქირაობს, რომ მათგან მიიღოს რჩევა, რომელი აქციები შეიძინოს.

აქციონერისთვის აქციის ღირებულება არის ის, რასაც იგი ამ აქციის ფლობიდან იღებ
ეს მოიცავს დივიდენდების მიმდინარე ღირებულებას და საბოლოო გასაყიდ ფასს. გაი
სენეთ, რომ *დივიდენდი* არის ნაღდი ფული, რომელსაც კომპანია თავის აქციონერებ
უხდის. კომპანიის უნარი, გადაიხადოს დივიდენდები, ისევე, როგორც იმ აქციების ღირ
ბულება, რომლებსაც აქციონერი გაყიდის, დამოკიდებულია კომპანიის მომგებიანობაზ
მომგებიანობას, თავის მხრივ, მრავალი ფაქტორი განსაზღვრავს: საქონელზე არსებულ
მოთხოვნა, კონკურენცია, კაპიტალი, მომუშავეთა პროფკავშირის წევრობა, კლიენტებ
ლოიალურობა, სახელმწიფო რეგულაციები და გადასახადები, რომლებიც ფირმას ეხება დ
ასე შემდეგ. ფუნდამენტური ანალიზის ამოცანაა ყველა ამ ფაქტორის გათვალისწინება დ
კომპანიის აქციების ღირებულების გამოთვლა.

თუკი გსურთ, თქვენს გადაწყვეტილებაში ფუნდამენტური ანალიზი გამოიყენოთ, სამ
ვარიანტი გაქვთ: ან თავად გააანალიზოთ კომპანიის მდგომარეობა მისი ყოველწლიურ
ანგარიშების კითხვით; ან უოლსტრიტელი ანალიტიკოსების რჩევას დაეყრდნოთ; ან შეგიძ
ლიათ შეიძინოთ ორმხრივი ფონდების აქციები, რომლის მენეჯერიც ახორციელებს ფუნდა
მენტურ ანალიზს და თქვენს ნაცვლად იღებს გადაწყვეტილებებს.

ეფექტიანი ბაზრების ჰიპოთეზა

არსებობს აქციათა 20 პაკეტის შერჩევის მეორე ხერხიც. თქვენ უბრალოდ შეგიძლიათ
დადოთ გაზეთი და თვალდახუჭულმა ოცჯერ დაადოთ თითი კომპანიების სიას. ეს, შეიძ
ლება, სიგიჟედ მოგეჩვენოთ, მაგრამ არსებობს მიზეზი, რომელიც გვიჩვენებს, რომ ეს
მოსაზრება საყურადღებოა. და ეს მიზეზი **ეფექტიანი ბაზრების ჰიპოთეზის** სახელით არის
ცნობილი.

ეფექტიანი ბაზრების ჰიპოთეზა
თეორია, რომლის თანახმადაც, ფასიანი ქაღალდების ფასები ასახავს კაპიტალის ღირებულების შესახებ არსებულ ყველა საზოგადოებრივად ხელმისაწვდომ ინფორმაციას.

ამ თეორიის არსში ჩასაწვდომად უნდა ვაღიაროთ, რომ აქციების ბაზარზე რეგისტრი
რებულ კომპანიებს უამრავი დამკვირვებელი ჰყავს, მაგალითად, ორმხრივი ფონდების
მენეჯერებისა და სხვა პროფესიონალების სახით. ეს ანალიტიკოსები ყოველდღე მოიპოვე
ბენ ინფორმაციას ამ კომპანიების შესახებ და მათი აქციების ღირებულების დასადგენად
ფუნდამენტურ ანალიზს მიმართავენ. ამ მენეჯერების ამოცანაა იმ აქციების შესყიდვა
რომელთა ფასი ღირებულებაზე დაბალია და იმ აქციების გაყიდვა, რომელთა ფასიც ღირე
ბულებას აღემატება.

ეფექტიანი ბაზრების ჰიპოთეზის მეორე არგუმენტი ისაა, რომ საბაზრო ფასები მოთხოვ
ნა-მიწოდებით დგინდება. ეს ნიშნავს, რომ ყოველი საბაზრო ფასისათვის ბაზარზე მიწოდე
ბული აქციების რაოდენობა აქციათა იმ რაოდენობას უტოლდება, რომლის შეძენაც სურთ
პოტენციურ აქციონერებს. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, საბაზრო ფასის დროს ადამიანე

ბის რაოდენობა, რომლებიც ფიქრობენ, რომ აქციები არასათანადოდაა შეფასებული, იმათ რაოდენობის უტოლდება, ვინც აქციებს გადაჭარბებით შეფასებულად აღიქვამს. ბაზრის ტიპური მონაწილის აზრით, აქციები ყოველთვის სამართლიანად არის შეფასებული.

ინფორმაციული ეფექტიანობა კაპიტალის ფასების დახასიათება, რომელიც რაციონალურად ასახავს მთელ ხელმისაწვდომ ინფორმაციას.

ამ თეორიის თანახმად, აქციების ბაზარი **ინფორმაციულად ეფექტიანია.** ეს ნიშნავს, რომ ის ასახავს ყველა იმ ინფორმაციას, რომელიც კონკრეტული კაპიტალის ღირებულების შესახებ არსებობს. აქციების ფასები ინფორმაციის ცვლილების კვალობაზე იცვლება. როდესაც კომპანიის შესახებ კარგი ამბები ვრცელდება, მისი აქციების ფასი და ღირებულება მატულობს. როდესაც ინფორმაცია არასახარბიელოა, ფასი და ღირებულება ეცემა. დროის ნებისმიერი მომენტისათვის ყველა ხელმისაწვდომი ინფორმაციიდან საბაზრო ფასი კომპანიის ღირებულების საუკეთესო განმსაზღვრელია.

ეფექტიანი ბაზრების თეორიიდან გამომდინარეობს ისიც, რომ აქციების ფასები **შემთხვევითი მიმართულებით იცვლება.** ეს იმას ნიშნავს, რომ შეუძლებელია არსებულ ინფორმაციაზე დაყრდნობით აქციების ფასის ცვლილების ზუსტი წინასწარმეტყველება. თუ საზოგადოებისათვის ხელმისაწვდომ ინფორმაციაზე დაყრდნობით ვინმე შეძლებს განსაზღვროს, რომ აქციის ფასი მეორე დღეს 10%-ით გაიზრდება, დღევანდელ აქციების ბაზარზე ეს ვერანაირ გავლენას ვერ მოახდენს. ამ თეორიის თანახმად, ერთადერთი რამ, რასაც აქციების ფასების შეცვლა შეუძლია, ახალი ამბებია, რომლებიც ცვლის ბაზრის შეხედულებას კომპანიის ღირებულებაზე. მაგრამ თუ ამ ახალი ამბის წინასწარმეტყველება შესაძლებელია, ეს სიახლე აღარ არის. ამის გამო აქციების ფასების ცვლილებაც მოულოდნელია.

შემთხვევითი ცვლილება ცვლადის ცვლილება, რომლის წინასწარმეტყველება შეუძლებელია.

თუ ეფექტიანი ბაზრების თეორია სამართლიანია, მაშინ იმის ფიქრში დროის კარგვას, როგორ ავირჩიოთ აქციათა ოცი პაკეტი, აზრი ეკარგება. თუ ფასები მთელ ხელმისაწვდომ ინფორმაციას ასახავს, სულერთია, რომელ აქციას იყიდით. ასე რომ, ერთადერთი, რაც შეგიძლიათ გააკეთოთ, პორტფელის დივერსიფიკაციაა.

მაგალითი | შემთხვევითი ცვლილებები და ინდექსის ფონდები

ეფექტიანი ბაზრების ჰიპოთეზა გვიჩვენებს, როგორ მუშაობს ფინანსური ბაზრები. შეიძლება, ის ბოლომდე სამართლიანი არ იყოს. როგორც მომდევნო თავში ვნახავთ, აქციონერთა რაციონალურობა ყოველთვის უდავო არ არის და სააქციო ბაზრების ინფორმაციული ეფექტიანობაც ხშირად ეჭვს ბადებს. მიუხედავად ამისა, ეს ჰიპოთეზა ბევრად უფრო ახლოს დგას რეალობასთან, ვიდრე ერთი შეხედვით ჩანს.

არსებობს იმის დამადასტურებელი ინფორმაცია, რომ აქციების ფასების ცვლილება მთლიანად თუ არა, უმეტესწილად მაინც შემთხვევითია. მაგალითად, თქვენ, ალბათ, გენდომებათ იმ აქციის ყიდვა, რომლის ფასმაც აიწია და არ გენდომებათ იმ აქციის ყიდვა, რომლის ფასიც ეცემა. მაგრამ სტატისტიკა გვასწავლის, რომ ამგვარი მიდგომა არ გამოდგება. აქციების ფასების ცვლილებებს შორის კორელაცია მიმდინარე და მომდევნო წლებისათვის თითქმის ნულის ტოლია.

ეფექტიანი ბაზრების ჰიპოთეზის რეალურობის ერთ-ერთი საუკეთესო დადასტურებაა ინდექსის ფონდების მუშაობა. ინდექსის ფონდი იგივე ორმხრივი ფონდია, რომელიც მოცემული ინდექსის მქონე ყველა აქციას ყიდულობს. ამგვარი ფონდების ეფექტიანობა შეიძლება შევადაროთ ორმხრივ ფონდებს, რომელთა გამოცდილი ექსპერტებიც ძვირად ღირებულ კვლევებს ატარებენ. ფაქტობრივად, ინდექსის ფონდი ყველა აქციას ყიდულობს, მაშინ, როდესაც აქტიური ფონდები მხოლოდ საუკეთესო აქციებს იძენენ.

პრაქტიკა გვიჩვენებს, რომ აქტიური მენეჯერების მუშაობა ვერაფრით სჯობნის ინდექსის ფონდებისას და საბოლოო ჯამში, უარეს შედეგებსაც აღწევს. მაგალითად, ათწლიანი პერიოდის მანძილზე, რომელიც 2005 წლის ივლისში დასრულდა, ორმხრივი ფონდების 80% გაცილებით ჩამორჩებოდა Standard & Poor's 500 ინდექსის 500-ვე აქციის მფლობელ ინდექსის ფონდს. პორტფელების ყველაზე აქტიურმა მენეჯერებმა ინდექსის ფონდებზე ნაკლები შედეგი აჩვენეს, რადგან ისინი უფრო ხშირად ვაჭრობდნენ, ვაჭრობის მეტი დანახარჯი გაიღეს და კონსულტაციისათვის დიდ საფასურს იღებდნენ.

რის თქმა შეიძლება იმ 20%-ზე, რომლებმაც მოახერხეს და ბაზარზე უკეთესი შედეგი



ახალი ამბებიდან

ნობელის დონის საინვესტიციო რჩევა

ქცევის ეკონომიკა ფსიქოლოგიისა და ეკონომიკის სინთეზია. ამ დარგის ერთ-ერთი პიონერი დანიელ კანემანი გახლავთ.

ნობელის პრემიის ლაურეატისათვის ნაკლები მეტს ნიშნავს

ჯონ უესიკი

თუ ეკონომიკის განხრით ნობელის პრემიას მიიღებთ, ყველა იფიქრებს, რომ საკუთარ ფინანსებს უზადოდ მართავთ.

2002 წელს დანიელ კანემანს ნობელის პრემია ინვესტირების განსაკუთრებული ნიჭის გამო არ მიუღია. მან რამდენიმე საკვანძო მოსაზრება გამოთქვა იმის შესახებ, თუ როგორ მოქმედებს ადამიანის ფსიქოლოგია საინვესტიციო გადაწყვეტილებებზე.

პროფესორ კანემანის კვლევამ აჩვენა, რომ ინვესტირების დროს ზედმეტად თავდაჯერებულ ემოციურ გადაწყვეტილებებს ვიღებთ, თუმცა ხშირად საუკეთესო ყველაზე მარტივი ვარიანტია. პორტფელთან დაკავშირებული რჩევებისათვის პროფესორი კანემანი თავის ფინანსურ მგეგმავს მიმართავს.

ინვესტირებაში თქვენი გამოცდილების მიუხედავად, უკეთესი საინვესტიციო პორტფელის შესაქმნელად შეგიძლიათ პროფესორ კანემანის გამოკვლევას მიმართოთ. პირველი ნაბიჯი ინვესტირების მიმართ ბრმა ინსტინქტების იგნორირებაა.

კანემანის თქმით, ინსტინქტი გააზრებული ინვესტირების პირველი მტერია. კვლევით პარტნიორთან, ამოს ტვერსკისთან (გარდაიცვალა 1996 წელს) ერთად ჩატარებული კვლევების შედეგად კანემანმა აღმოაჩინა, რომ საკუთარი თავის უდიდესი მტრები ჩვენვე ვართ. ვფიქრობთ, რომ უფრო მეტი ვიცით, ვიდრე სინამდვილეში და შესაბამისადაც ვიქცევით.

ზედმეტ ოპტიმიზმს „მოულოდნელობათა არასათანადოდ შეფასებისაკენ" მივყავართ. მკვლევარებმა ჩამოაყალიბეს თეორია, რომელიც ამბობს, რომ არ გვსურს, ვაღიაროთ მარცხი, ვინაიდან ეს ემოციურ ტკივილს იწვევს. შედეგად დიდხანს ვერ ველევით წამგებიან კაპიტალს და ვყიდით მომგებიანს. ამ გადაწყვეტილებას ზარალისადმი უსაზღვრო ზიზღით ვიღებთ, რადგან „ზარალი გაცილებით მეტი გვეჩვენება, ვიდრე მოგება".

კანემანმა და მისმა კოლეგებმა აღმოაჩინეს ისიც, რომ ჩვენ მოვლენათა „კონტროლის ილუზიით" ვართ შეპყრობილი, მაგალითად, გვგონია, რომ აქციების ბაზრებს ვაკონტროლებთ, მიუხედავად იმისა, რომ მათი წინასწარმეტყველება არავის ძალუძს. პროფესორი კანემანი გასული სამი წლის განმავლობაში სააქციო ბაზარზე წარმოქმნილ „საპნის ბუშტს" აკვირდებოდა და შენიშნა, რომ „ბევრმა იცოდა, რომ ეს საპნის ბუშტი იყო, მაგრამ მაინც აგრძელებდა ინვესტირებას, რადგან ფიქრობდა, რომ დროულად შეძლებდა ბაზრის დატოვებას".

კანემანის თქმით, ჩვენი ტვინი გადაწყვეტილებებს ოპტიმიზმის საფუძველზე იღებს. „კაპიტალიზმის პირობებში ოპტიმიზმი ძალაა. იგი კაპიტალიზმის ძრავად შეიძლება მივიჩნიოთ".

პროფესორი კანემანი ბაზარზე ყოველდღიურ დაკვირვებასა და აქტიურ მუშაობასთან შედარებით უპირატესობას ისტორიული მოვლენების ღრმა ანალიზის საფუძველზე ფინანსური გადაწყვეტილებების იშვიათად მიღებას ანიჭებს.

პროფესორ კანემანის რჩეული სტრატეგია სრულიად ეწინააღმდეგება უოლ სტრიტის მაქსიმალური უკუგების განწყობას. ინდექსის ორმხრივ ფონდებსა და ინფლაციისაგან დაცულ სახელმწიფოს სახაზინო ვალდებულებებში საკუთარი საპენსიო დანაზოგების ინვესტიციებით პროფესორი კანემანი ინფლაციის დამარცხებასა და მყარი შემოსავლების მიღებას ცდილობდა.

უბრალოდ, ინფლაციასთან ბრძოლა სცადეთ. ნუ ეცდებით ბაზრის დამარცხებას. პროფესორ კანემანის მიდგომა გვთავაზობს ეფექტიან გზას, რომლიდანაც ფსიქოლოგია ვერ გადაგვახვევინებს. როდესაც საქმე ინვესტირებაზე მიდგება, ნაკლები მეტად იქცევა. და თუ მეტის გაკეთებას შეეცდებით, შეიძლება, ხელში ნაკლები შეგრჩეთ.

წყარო: „ფაინენშელ ტაიმსი", 2003 წ. 14 მაისი

აჩვენეს? შეიძლება, ისინი უფრო ჭკვიანები აღმოჩნდნენ, ან შეიძლება, მათ უბრალოდ გაუმართლათ. თუკი გყავთ 5000 კაცი, რომლებიც მონეტას ათჯერ ააგდებენ, დაახლოებით ხუთი მათგანი ათჯერვე აგდებისას ერთსა და იმავე მხარეს მიიღებს. ამ ხუთს შეუძლია განაცხადოს, რომ მონეტის აგდების განსაკუთრებული უნარი აქვს, მაგრამ მათ ამ მიღწევის გამეორება გაუჭირდებათ. ასევეა ორმხრივი ფონდების შემთხვევაშიც. პრაქტიკა გვიჩვენებს, რომ მენეჯერები, რომლებმაც რომელიმე ერთ პერიოდში საუკეთესო მაჩვენებლებს მიაღწიეს, სხვა დროს ჩვეულებრივ შედეგებს აჩვენებენ.

ეფექტიანი ბაზრების ჰიპოთეზა ამბობს, რომ ბაზრის დამარცხება შეუძლებელია. ამას მრავალი წლის მანძილზე დაგროვილი ცოდნაც ადასტურებს. მიუხედავად იმისა, რომ ეფექტიანი ბაზრების თეორია სრულყოფილად ვერ ასახავს სინამდვილეს, ის ძალიან ხშირად სამართლიანია. ▪

ბაზრების ირაციონალურობა

ეფექტიანი ბაზრების ჰიპოთეზა მიიჩნევს, რომ აქციების ბაზრის მონაწილეები რაციონალური მოტივებით ხელმძღვანელობენ და იმ ინფორმაციის მიხედვით მოქმედებენ, რომელიც მათ აქციების ღირებულების შესახებ აქვთ. ნუთუ მართლა ასეთი რაციონალურია აქციათა ბაზრები? განა აქციათა ფასები არასოდეს გადაიხრება მათი ნამდვილი ღირებულებიდან?

არსებობს ტრადიციული მოსაზრება, რომ აქციების ფასების რყევები ნაწილობრივ ფსიქოლოგიური ხასიათისაა. 1930-იან წლებში ეკონომისტი ჯონ მეინარდ კეინზი ამბობდა, რომ კაპიტალის ბაზრებს ინვესტორთა ცხოველური ინსტინქტები — ოპტიმიზმისა და პესიმიზმის ირაციონალური ტალღები ამოძრავებს. 1990-იან წლებში, როდესაც აქციათა ბაზრებმა ახალ სიმაღლეებს მიაღწია, ფედერალური სარეზერვო სისტემის თავმჯდომარემ, ალან გრინსპენმა, დასვა კითხვა, იყო თუ არა ეს ბუმი „ირაციონალურობის სიჭარბის“ ნიშანი. შემდეგში აქციათა ფასებმა დაიწია, მაგრამ იმ დროისათვის არსებული ინფორმაციის გათვალისწინებით, იყო თუ არა 1990-იანი წლების სიჭარბე ირაციონალური, კვლავაც საკამათოდ რჩება.

ამგვარი სპეკულაციური ფასების ზრდის შესაძლებლობები ნაწილობრივ იმის გამოც წარმოიქმნება, რომ აქციის ღირებულება აქციონერისთვის მხოლოდ დივიდენდებით არ განისაზღვრება. მნიშვნელოვანია აგრეთვე საბოლოო გასაყიდი ფასი. ამრიგად, პიროვნება, შეიძლება, დღეს ამ აქციაში მეტის გადახდაზე იყოს თანახმა, თუ ის მოელის, რომ ხვალ სხვა პიროვნება მასში კიდევ უფრო მეტს გადაიხდის. ასე რომ, როდესაც აქციას ვაფასებთ, უნდა გავითვალისწინოთ არა მხოლოდ ბიზნესის ღირებულება, არამედ ისიც, თუ როგორ შეაფასებენ სხვები ამ ბიზნესის სამომავლო ღირებულებას.

ეკონომისტები ხშირად დაობენ, მნიშვნელოვანია თუ არა არარაციონალური ფასწარმოქმნა. ისინი, ვისაც ბაზრის ირაციონალურობის სჯერა, აღნიშნავენ (და სავსებით სამართლიანად), რომ აქციათა ბაზრების მოძრაობა ხშირად რთული ასახსნელია იმ ახალი ამბებით, რომლებიც გავლენას ახდენს კაპიტალის ღირებულების რაციონალურ შეფასებებზე. ეფექტიანი ბაზრების ჰიპოთეზის მომხრეები კი აღნიშნავენ (და სავსებით სამართლიანად), რომ მიუხედავად იმისა, რომ კომპანიის ნამდვილი, რაციონალური ღირებულების განსაზღვრა შეუძლებელია, არ არის მართებული რომელიმე კონკრეტული კომპანიის შეფასების ირაციონალურად მიჩნევა. უფრო მეტიც, ბაზარი რომ ირაციონალური იყოს, რაციონალური ადამიანები ამით ისარგებლებდნენ. თუმცა, როგორც წინა მაგალითმა გვიჩვენა, ბაზრის დამარცხება თითქმის შეუძლებელია.

სწრაფი შემოკლება: ჟურნალი „ფორჩუნი“ რეგულარულად აქვეყნებს „ყველაზე პატივცემული“ კომპანიების სიას. თუ თქვენს სააქციო პორტფელს ამ კომპანიებით შემოსაზღვრავთ, ეფექტიანი ბაზრების ჰიპოთეზის თანახმად, მიიღებთ თუ არა საშუალოზე უფრო მაღალ შემოსავალს? პასუხი ახსენით.

დასკვნა

ამ თავში გავეცანით ზოგიერთ მნიშვნელოვან იარაღს, რომლებიც ადამიანებმა უნდა გამოიყენონ (და ხშირად იყენებენ კიდეც) ფინანსური გადაწყვეტილებების მიღებისას. მიმდინარე ღირებულების კონცეფცია გვახსენებს, რომ მომავალში დოლარი ნაკლები ეღირება, ვიდრე დღეს, და ასევე იმას, რომ ის დროის სხვადასხვა მომენტისთვის თანხების შედარების საშუალებას გვაძლევს. რისკის მართვის თეორია გვახსენებს, რომ მომავალი გაურკვეველია და იმათ, ვისაც რისკის ეშინია, შესაბამისი ზომები უნდა მიიღონ ამ გაურკვევლობისა-

გან თავის დასაცავად. აქტივების ღირებულების შეფასების მეცნიერება გვასწავლის, რ
ნებისმიერი კომპანიის აქციის ფასი მის მოსალოდნელ მომგებიანობას ასახავს.

მიუხედავად იმისა, რომ ფინანსური იარაღების უმეტესობა კარგადაა ცნობილი, კვლ
ღიად რჩება ორი საკითხი: ეფექტიანი ბაზრების ჰიპოთეზის სამართლიანობა და აქციი
ფასის, როგორც კომპანიის ჭეშმარიტი ღირებულების რაციონალური შემფასებლი
უტყუარობა. მიუხედავად იმისა, რაციონალურია თუ არა აქციათა ფასების დრამატულ
ცვლილებები, მათ მნიშვნელოვანი მაკროეკონომიკური შედეგები მოჰყვება ხოლმე. აქციათ
ბაზრების რყევები ხშირად თან სდევს უფრო მასშტაბურ ეკონომიკურ რყევებს. ჩვენ
წიგნში კვლავ დავუბრუნდებით აქციების ბაზრებს, როცა ეკონომიკური რყევების განხილ
ვას შევუდგებით.

შეჯამება

- იმის გამო, რომ დანაზოგებს სარგებლის გამომუშავება შეუძლია, დღევანდელ თანხას უფრო მეტი ღირებულება აქვს, ვიდრე იმავე თანხას მომავალში. მიმდინარე ღირებულების კონცეფციის მეშვეობით ადამიანს შეუძლია ერთმანეთს შეადაროს თანხები დროის სხვადასხვა მომენტისათვის. მომავალი თანხის მიმდინარე ღირებულება არის ფულის ის დღევანდელი რაოდენობა, რომელიც სარგებლის მიმდინარე განაკვეთის გათვალისწინებით მომავლის თანხას მოგვცემდა.
- კლებადი ზღვრული სარგებლიანობის გამო ადამიანთა უმეტესობას რისკის ეშინია. რისკით დამფრთხალ ადამიანებს მისი შემცირება დაზღვევის, დივერსიფიკაციის ან ნაკლებად რისკიანი და ნაკლებად შემოსავლიანი სააქციო პაკეტების შეძენის მეშვეობით შეუძლიათ.
- კაპიტალის ღირებულება, როგორიცაა, მაგალითად, აქციების პაკეტი, უდრის იმ თანხების მიმდინარე ღირებულებას, რომელსაც მფლობელი დივიდენდებისა და საბოლოო გაყიდვის ფასის ჩათვლით მიიღებს. ეფექტიანი ბაზრების ჰიპოთეზის თანახმად, ფინანსური ბაზრები რაციონალურ ინფორმაციას გვაწვდის და აქციის ფასი ყოველთვის მოცემული ბიზნესის ღირებულების საუკეთესო შეფასებაა. თუმცა ზოგიერთი ეკონომისტი ამ ჰიპოთეზას ეჭვქვეშ აყენებს და მიიჩნევს, რომ აქტივების ფასებზე ირაციონალური ფსიქოლოგიური ფაქტორებიც ახდენს გავლენას.

ძირითადი ცნებები

ფინანსები, გვ. 567
მიმდინარე ღირებულება, გვ. 566
მომავალი ღირებულება, გვ. 566
დაჯამება, გვ. 566
დივერსიფიკაცია, გვ. 571
კონკრეტული ფირმის რისკი, გვ. 572
ბაზრის რისკი, გვ. 572
ფუნდამენტური ანალიზი, გვ. 574
ეფექტიანი ბაზრების ჰიპოთეზა, გვ. 574
ინფორმაციული ეფექტიანობა, გვ. 575
შემთხვევითი ცვლილება, გვ. 575

კითხვები გამეორებისათვის

1. სარგებლის განაკვეთი 7%-ია. მიმდინარე ღირებულების კონცეფციის საშუალებით შეადარეთ ერთმანეთს 10 წლის შემდეგ მისაღები $200 და 20 წლის შემდეგ მისაღები $300.
2. რა სარგებლობას იღებენ ადამიანები სადაზღვევო ბაზრიდან? რომელი ორი ფაქტორი უშლის ხელს სადაზღვევო კომპანიებს სრულყოფილად მუშაობაში?
3. რა არის დივერსიფიკაცია? როდის უფრო მეტად იზრდება დივერსიფიკაციის მასშტაბი, 1-დან 10 პაკეტზე თუ 100-დან 120-ზე გადასვლისას?
4. რომელი უფრო რისკიანია: აქციები თუ სახელმწიფო ობლიგაციები? რომელი მათგანი იძლევა უფრო მაღალ საშუალო უკუგებას?
5. რომელი ფაქტორები უნდა გაითვალისწინოს აქციების ანალიტიკოსმა აქციების პაკეტის ღირებულების განსაზღვრისას?

6. ჩამოაყალიბეთ ეფექტიანი ბაზრების ჰიპოთეზა და მოიყვანეთ შესაბამისი თვალსაჩინო მაგალითი.
7. ახსენით იმ ეკონომისტების აზრი, რომლებიც სკეპტიკურად უყურებენ ეფექტიანი ბაზრების ჰიპოთეზას.

სავარჯიშოები

1. ძველი ლეგენდის თანახმად, ძირძველმა ამერიკელებმა დაახლოებით 400 წლის წინათ კუნძული მანჰეტენი დაახლოებით 24 დოლარად გაყიდეს. რა თანხას მიიღებდნენ ისინი დღეს, ამ $24-ის ინვესტირება წელიწადში სარგებლის 7%-იანი განაკვეთის პირობებში რომ მოეხდინათ?
2. კომპანიის საინვესტიციო პროექტი დღევანდელი დღისათვის $10 მილიონი ჯდება და 4 წლის განმავლობაში $15 მილიონ შემოსავალს მოიტანს.
   ა) უნდა მიიღოს თუ არა ფირმამ პროექტი, თუ სარგებლის განაკვეთი 11%-ია? 10%-ია? 9%-ია? 8%-ია?
   ბ) შეგიძლიათ თუ არა, ზუსტად განსაზღვროთ სარგებლის ის განაკვეთი, რომელიც პროექტს მომგებიანად გარდაქმნის?
3. დაზღვევის ჩამოთვლილი სახეობებისათვის მოიყვანეთ იმ ქცევის მაგალითები, რომლებსაც შეიძლება *მორალური საფრთხე* და *შერჩევის უკუპროპორციულობა* ვუწოდოთ:
   ა) ჯანმრთელობის დაზღვევა;
   ბ) საავტომობილო დაზღვევა.
4. დავუშვათ, აშშ-ს კონგრესმა გადაწყვიტა, რომ ჩაცმულობას დიდი მნიშვნელობა აქვს და „ტანსაცმლის დაზღვევას“ საგადასახადო შეღავათები მიანიჭა. დაზღვევის ამ ახალი სახეობის შეძენის შემთხვევაში თქვენ სადაზღვევო კომპანიას ყოველწლიურ გადასახდელს უხდით, სადაზღვევო კომპანია კი თქვენი ტანსაცმლის ხარჯების 80%-ს დაფარავს (დარჩენილ 20%-ს თქვენ იხდით) და საგადასახადო კოდექსის წყალობით სადაზღვევო გადასახდელიც შეგიმსუბუქდებათ.
   ა) როგორ იმოქმედებდა ამგვარი დაზღვევის არსებობა ტანსაცმლის გაყიდვის რაოდენობაზე? როგორ შეაფასებდით ქცევის ამ ცვლილებას ეკონომიკური ეფექტიანობის თვალსაზრისით?
   ბ) ვინ შეიძენდა ტანსაცმლის დაზღვევას?
   გ) დავუშვათ, ჩვეულებრივი მოქალაქე წელიწადში 2000 დოლარს ხარჯავს ტანსაცმელში. ტანსაცმლის დაზღვევა 2000 დოლარზე მეტი დაჯდება თუ ნაკლები? პასუხი ახსენით.
   დ) თქვენი აზრით, სწორია თუ არა კონგრესის ეს გადაწყვეტილება? როგორ შეაღარებდით ამ გადაწყვეტილებას ჯანმრთელობის დაზღვევისათვის დაწესებულ საგადასახადო შეღავათებს?
5. წარმოიდგინეთ, რომ თქვენი დანაზოგების ნაწილით აქციების ათი პაკეტისაგან შემდგარი პორტფელის შეძენას აპირებთ. უნდა ეკუთვნოდეს თუ არა ეს აქციები ერთსა და იმავე დარგში მოღვაწე კომპანიებს? ერთ ქვეყანაში რეგისტრირებულ კომპანიებს? პასუხი ახსენით.
6. რომელი სახის აქციისაგან ელით მეტ საშუალო უკუგებას: იმ დარგის აქციებისაგან, რომელიც მეტად მგრძნობიარეა ეკონომიკური პირობებისადმი (მაგალითად, საავტომობილო ფირმა), თუ იმ დარგის აქციებისაგან, რომელიც შედარებით ნაკლებად მგრძნობიარეა ეკონომიკური პირობებისადმი (მაგალითად, წყლის ჩამომსხმელი კომპანია)? რატომ?
7. კომპანია ორი სახის რისკის წინაშე დგას: ფირმის სპეციფიკური რისკი იმაში გამოიხატება, რომ კონკურენტს ბაზარზე შეღწევა და კლიენტების გარკვეული რაოდენობის გადაბირება შეუძლია. საბაზრო რისკი კი ეკონომიკაში შესაძლო რეცესიის დაწყებას და გაყიდვების მოცულობის კლებას მოასწავებს. ამ ორიდან რომელი რისკის გამო მოითხოვენ კომპანიის აქციონერები მეტ უკუგებას? რატომ?
8. თქვენი ორი მეგობარი აქციების ბაზარზე ინვესტირებას ახორციელებს.
   ა) ერთი ამბობს, რომ მხოლოდ იმ კომპანიების აქციებს ყიდულობს, რომელთა მომგებიანობაც, საზოგადოების აზრით, გაიზრდება. როგორ ფიქრობთ, როგორ შეესაბამება ერთმანეთს ამ კომპანიებისა და სხვა დანარჩენი კომპანიების ფასისა და შემოსავალის თანაფარდობა? რა შეიძლება იყოს ამ კომპანიების აქციების შეძენის ნაკლოვანება?
   ბ) მეორე ამბობს, რომ მხოლოდ იაფი კომპანიების აქციებს ყიდულობს და ამ სიიაფეს იგი ფასისა და შემოსავლის თანაფარდობის სიმცირით ზომავს. როგორ ფიქრობთ, როგორ შეეფარდება ამ კომპანიების შემოსავლიანობის პერსპექტივები სხვა კომპანიებისას? რა შეიძლება იყოს ამ კომპანიების აქციების შეძენის ნაკლოვანება?
9. როდესაც კომპანიის ჩინოვნიკი ყიდულობს ან ყიდის აქციებს იმ კერძო ინფორმაციის საფუძველზე, რომელსაც სამუშაოს შესრულებისას იღებს, ამბობენ, რომ ის *შიდა ვაჭრობაში* მონაწილეობს.
   ა) დაასახელეთ შიდა ინფორმაციის მაგალითი, რომელიც სასარგებლო იქნება აქციებით ვაჭრობისათვის.
   ბ) აქციების შიდა ინფორმაციით მოვაჭრე, როგორც წესი, ძალიან მაღალ უკუგებას იღებს. ეწინააღმდეგება თუ არა ეს ფაქტი ეფექტიანი ბაზრების ჰიპოთეზას?
   გ) შიდა ვაჭრობა კანონით ისჯება. როგორ ფიქრობთ, რატომ?

10. მოიძიეთ ინფორმაცია ინდექსის ფონდის შესახებ (როგორიცაა, მაგალითად, Vanguard 500 Index, რომლის სიმბოლოა VFINX). რამდენად ეფექტიანია ამ ფონდის მუშაობა სხვა ორმხრივ ფონდებთან შედარებით უკანასკნელი 5 ან 10 წლის მანძილზე? (მინიშნება: ორმხრივი ფონდების შე ახებ ინფორმაცია შეგიძლიათ ნახოთ მისამართ http://www.morningstar.com). რა დასკვნები გამო ტანეთ ამ შედარებიდან?



ამ თავში მოცემული საკითხების, ამოცანების, მაგალითების, სწრაფი გამოკითხვისა და ა.შ. შესახებ დამატებითი ინფორმაციისათვის ესტუმრეთ ვებ-გვერდს http://mankiw.swlearning.com.



28

უმუშევრობა

სამუშაო ადგილის დაკარგვა ერთ-ერთი ყველაზე უსიამოვნო მოვლენაა ნებისმიერი ადამიანის ცხოვრებაში. ადამიანთა უმრავლესობა საკუთარ შრომით შემოსავალზე ამყარებს ცხოვრების დონის შენარჩუნების იმედებს. ამასთან, ადამიანები შრომისგან არა მხოლოდ შემოსავალს, არამედ პიროვნული სრულყოფილების გრძნობასაც იღებენ. სამუშაოს დაკარგვა ცხოვრების დონის შემცირებას, მომავალზე წუხილსა და საკუთარი თავისადმი პატივისცემის დაკარგვას ნიშნავს. ამიტომაც არ გვიკვირს, რომ პოლიტიკოსები სავარძლებისთვის ბრძოლის პროცესში ხშირად ლაპარაკობენ იმაზე, თუ როგორ შეუწყობს ხელს მათ მიერ შემოთავაზებული პოლიტიკა ახალი სამუშაო ადგილების შექმნას.

წინა ორ თავში გავეცანით ზოგიერთ ძალას, რომელიც ქვეყნის ცხოვრების დონესა და მისი ზრდის ტემპებს განსაზღვრავს. მაგალითად, ქვეყანა, რომელიც თავისი შემოსავლის მეტ ნაწილს დაზოგვასა და ინვესტირებას უთმობს, თავისი კაპიტალის მარაგისა და მშპ-ს უფრო სწრაფ ზრდას განიცდის, ვიდრე ის ქვეყანა, რომელიც ნაკლებს ზოგავს და ნაკლებს ხარჯავს ინვესტირებაზე. ქვეყნის ცხოვრების დონის კიდევ ერთი, უფრო მნიშვნელოვანი დეტერმინანტია ამ ქვეყანაში არსებული უმუშევრობის დონე. ადამიანებს, რომელთაც შრომა სურთ, მაგრამ სამუშაო ვერ უშოვიათ, არ შეაქვთ თავიანთი წვლილი საქონლისა და მომსახურების წარმოებაში. მიუხედავად იმისა, რომ უმუშევრობის გარკვეული დონის არსებობა გარდაუვალია რეალურ ეკონომიკაში, სადაც ათასობით ფირმა და მილიონობით მშრომელია, უმუშევრობის დონე სხვადასხვა დროს და სხვადასხვა ქვეყანაში სხვადასხვაა. რაც უფრო მეტად არიან ქვეყნის მშრომელები დასაქმებული, მით მეტია ამ ქვეყნის მშპ.

ამ თავში უმუშევრობის შესწავლას დავიწყებთ. უმუშევრობის პრობლემა მოხერხებულობისთვის ორ ნაწილადაა დაყოფილი: გრძელვადიანი პერიოდის პრობლემად და მოკლევადიანი პერიოდის პრობლემად. *უმუშევრობის ბუნებრივი დონე* უმუშევრობის ჩვეული დონეა კონკრეტული ეკონომიკისთვის. *ციკლური უმუშევრობა* უმუშევრობის ბუნებრივი

დონიდან ყოველწლიურ გადახრას ასახავს და მჭიდროდაა დაკავშირებული საქმიანი აქტ
ვობის ზრდასა და შემცირებასთან გრძელვადიან პერიოდში. ციკლურ უმუშევრობას საკ
თარი ახსნა აქვს, რასაც მოკლევადიანი პერიოდის ეკონომიკური რყევების შესწავლამ
გადავდებთ. ამ თავში კი უმუშევრობის ბუნებრივი დონის დეტერმინანტებს გავეცნობი
როგორც ვნახავთ, ტერმინი *ბუნებრივი* სულაც არ ნიშნავს იმას, თითქოს უმუშევრობის
დონე სასურველი ან გარდაუვალი იყოს. ის მხოლოდ იმას ნიშნავს, რომ ეს უმუშევრო
ჩვენი ჩარევის გარეშე მოკლევადიან პერიოდშიც კი არ შემცირდება.

პირველ რიგში უმუშევრობის განმსაზღვრელ ზოგიერთ ფაქტს განვიხილავთ. კერძო
კი, შევისწავლით შემდეგ სამ საკითხს: როგორ განსაზღვრავს მთავრობა უმუშევრობ
დონეს ეკონომიკაში? რა პრობლემები ჩნდება უმუშევრობის მონაცემების ინტერპრეტირ
ბისას? რა დროის განმავლობაში რჩება ტიპური უმუშევარი უმუშევრად?

შემდეგ ვნახავთ, რატომ არსებობს ყოველთვის უმუშევრობის დონე, და როგორ ცდ
ლობენ პოლიტიკოსები უმუშევრობის პრობლემის გადაჭრას. განვიხილავთ ეკონომიკაშ
უმუშევრობის ბუნებრივი დონის ოთხ მიზეზს: მინიმალური ხელფასის კანონს, პროფკავ
შირებს, ეფექტიან ხელფასებსა და სამუშაოს ძიებას. როგორც ვნახავთ, გრძელვადიან
პერიოდის უმუშევრობა ერთი ცალკეული პრობლემის შედეგი არ არის, რომელსაც ერთ
გადაწყვეტა აქვს. უმუშევრობა მრავალ ერთმანეთთან დაკავშირებულ პრობლემას ასახავ
ამიტომ არ არსებობს იოლი გზა, რომლითაც პოლიტიკოსები ეკონომიკაში უმუშევრობი
ბუნებრივი დონის შემცირებას და, იმავდროულად, უმუშევრობით გამოწვეული სირთულეე
ბის შემსუბუქებას შეძლებდნენ.

უმუშევრობის განსაზღვრა

ამ თავის შესწავლას იმით დავიწყებთ, რომ განვსაზღვრავთ, რას ნიშნავს ტერმინი *უმუშევრობა*.

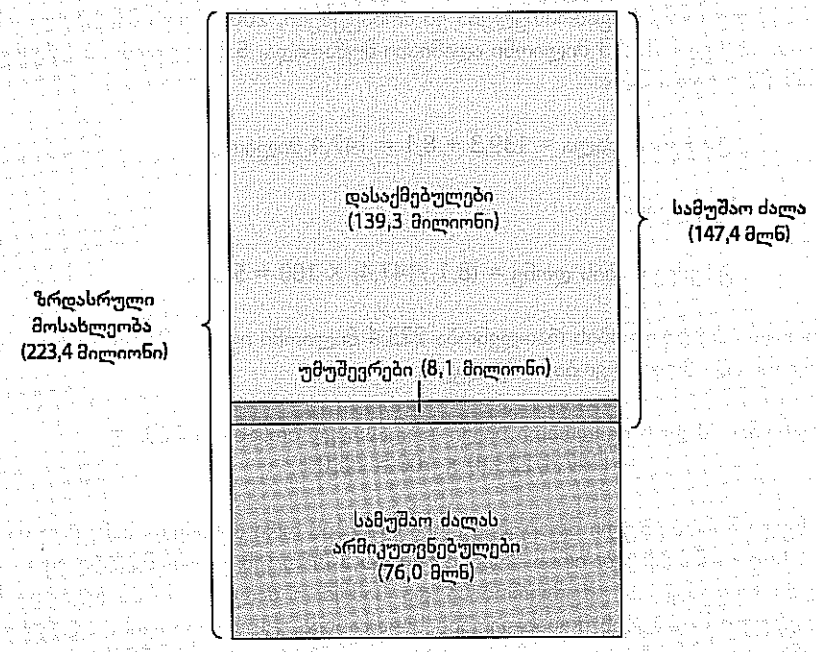
როგორ გამოითვლება უმუშევრობა?

უმუშევრობის დონის დადგენით დაკავებულია შრომის სტატისტიკის ბიურო (შსბ), რომელიც შრომის დეპარტამენტის ნაწილია. ყოველთვიურად შსბ იძლევა მონაცემებს უმუშევრობისა და შრომის ბაზრის სხვა ასპექტების შესახებ, როგორებიცაა უმუშევრობის ტიპები, შრომადღეების საშუალო რაოდენობა კვირაში და უმუშევრობის ხანგრძლივობა. ეს მონაცემები მიღებულია დაახლოებით 60,000 ოჯახის რეგულარული გამოკითხვის შედეგად, რომელსაც მოსახლეობის მიმდინარე გამოკითხვა ეწოდება.

გამოკითხვის შედეგებზე დაყრდნობით, შსბ გამოკითხული ოჯახების თითოეულ ზრდასრულ წევრს (თექვსმეტი წლის ზევით) შემდეგი სამი კატეგორიიდან ერთ-ერთში ათავსებს:

- *დასაქმებული.* ეს კატეგორია მოიცავს იმ პირებს, რომლებმაც წინა კვირის უდიდესი ნაწილი გაატარეს სამსახურში, სადაც ხელფასს იღებდნენ; ჰქონდათ საკუთარი ბიზნესი, ან უხელფასოდ იმუშავეს ოჯახის წევრის საწარმოში. ასევე, ეს კატეგორია მოიცავს მათ, ვისაც ჰქონდა სამუშაო, მაგრამ დროებით არ მუშაობდა შვებულებაში ყოფნის, ავადმყოფობის, ან უამინდობის გამო.
- *უმუშევარი.* ამ კატეგორიაში შედის ადამიანთა ის ჯგუფი, რომელთაც შეეძლოთ მუშაობა, სცადეს მუშაობის დაწყება გასული 4 კვირის განმავლობაში, მაგრამ ვერ იშოვეს სამსახური. ეს კატეგორია მოიცავს იმ პირებსაც, რომლებიც დროებით დაითხოვეს სამსახურიდან ან ახალი სამსახურის დაწყების მოლოდინში არიან.
- *სამუშაო ძალას არმიკუთვნებულები.* ამ ჯგუფში შედიან პირები, რომლებიც ამ ორიდან არც ერთ კატეგორიას არ ეკუთვნიან, მაგალითად, სტუდენტები, დიასახლისები ან პენსიონერები.

1-ლ ნახაზზე ნაჩვენებია მოსახლეობის ასეთი დაყოფა 2004 წლისთვის.



ნახაზი 1

შეერთებული შტატების მოსახლეობის კატეგორიები 2004 წელს

შრომის სტატისტიკის ბიურო ზრდასრულ მოსახლეობას სამ კატეგორიად ყოფს: დასაქმებულებად, უმუშევრებად და იმ ადამიანებად, რომლებიც სამუშაო ძალაში არ შედიან.

წყარო: შრომის სტატისტიკის ბიურო

მას შემდეგ, რაც ყველა ინდივიდს კატეგორიებად დაყოფს, შსბ გამოითვლის სხვადასხვა სიდიდეებს, რომლებიც საჭიროა შრომის ბაზრის მდგომარეობის შეჯამებისთვის. შსბ განსაზღვრავს **სამუშაო ძალას**, როგორც დასაქმებულებისა და უმუშევრების რაოდენობათა ჯამს:

სამუშაო ძალა = დასაქმებულთა რაოდენობა + უმუშევართა რაოდენობა.

სამუშაო ძალა დასაქმებულთა და უმუშევართა საერთო რაოდენობა.

შსბ განსაზღვრავს **უმუშევრობის დონეს**, როგორც უმუშევრად დარჩენილი სამუშაო ძალის პროცენტულ რაოდენობას:

$$\text{უმუშევრობის დონე} = \frac{\text{უმუშევართა რაოდენობა}}{\text{სამუშაო ძალა}} \times 100.$$

უმუშევრობის დონე უმუშევართა პროცენტული რაოდენობა სამუშაო ძალაში.

შსბ გამოითვლის უმუშევრობის დონეს მთელი ზრდასრული მოსახლეობისთვის და უფრო ვიწრო ჯგუფებისთვის – შავკანიანებისთვის, თეთრკანიანებისთვის, მამაკაცებისთვის, ქალებისთვის და ა.შ.

ამავე გამოკითხვის მონაცემებს შსბ იყენებს სამუშაო ძალაში მონაწილეობის მონაცემების მისაღებად. **სამუშაო ძალის ხვედრითი წილი ზრდასრულ მოსახლეობაში** ასახავს შეერთებული შტატების ზრდასრული მოსახლეობის იმ ნაწილს (პროცენტებში), რომელიც სამუშაო ძალაში შედის:

$$\text{სამუშაო ძალის ხვედრითი წილი ზრდასრულ მოსახლეობაში} = \frac{\text{სამუშაო ძალა}}{\text{ზრდასრული მოსახლეობა}} \times 100.$$

სამუშაო ძალის ხვედრითი წილი ზრდასრულ მოსახლეობაში ზრდასრული მოსახლეობის პროცენტული წილი სამუშაო ძალაში.

ეს სტატისტიკური მაჩვენებელი ასახავს მოსახლეობის იმ ნაწილს, რომელმაც სამუშაო ძალაში მონაწილეობა არჩია. სამუშაო ძალის ხვედრითი წილი ზრდასრულ მოსახლეობაში,

უმუშევრობის დონის მსგავსად, გამოითვლება როგორც მთელი ზრდასრული მოსახლ
ობისთვის, ისე უფრო ვიწრო ჯგუფებისთვისაც.

იმის სანახავად, თუ როგორ გამოითვლება ეს მონაცემები, 2004 წელს მიღებული რიც
ვები განვიხილოთ. ამ წელს 139,3 მილიონი ადამიანი მუშაობდა, 8,1 მილიონი კი უმუშევა
იყო. ამიტომ სამუშაო ძალა იყო:

სამუშაო ძალა = 139,3 + 8,1 = 147,4 მილიონი.

უმუშევრობის დონე შეადგენდა:

უმუშევრობის დონე = (8,1 /147,4) X 100 = 5,5%.

რადგან ზრდასრული მოსახლეობის რაოდენობა 223,4 მილიონი იყო, სამუშაო ძალის ხვედ
რითი წილი ზრდასრულ მოსახლეობაში შეადგენდა:

სამუშაო ძალის ხვედრითი წილი ზრდასრულ მოსახლეობაში =
= (147,4/223,4) x 100 = 66,0%.

ასე რომ, 2004 წელს შეერთებული შტატების მოსახლეობის ორი მესამედი სამუშაო ძალაშ
მონაწილეობდა, ხოლო შრომის ბაზრის მონაწილეთა 5,5 პროცენტი უმუშევარი იყო.

1-ლ ცხრილში მოცემულია უმუშევრობისა და სამუშაო ძალაში მონაწილეობის სტა
ტისტიკა შეერთებული შტატების მოსახლეობის სხვადასხვა ჯგუფებისთვის. სტატისტიკი
დან სამი დასკვნა შეგვიძლია გამოვიტანოთ. პირველი: სამუშაო ძალაში 20 და მეტი წლის
ქალების მონაწილეობა ნაკლებია, ვიდრე მამაკაცებისა, მაგრამ სამუშაო ძალაში შემავალ
ქალების უმუშევრობის დონე ისეთივეა, როგორიც მამაკაცების უმუშევრობის დონე; მეორე
20 წლის და უფროსი შავკანიანების მონაწილეობა სამუშაო ძალაში ისეთივეა, როგორიც
თეთრკანიანებისა, მაგრამ შავკანიანებს შორის უმუშევრობის დონე მეტია; და მესამე
მოზარდების სამუშაო ძალაში მონაწილეობის წილი ნაკლებია, მათი უმუშევრობის დონე კ
გაცილებით მეტია, ვიდრე ზრდასრული მოსახლეობისა. საზოგადოდ ეს მონაცემები იმაზე
მეტყველებს, რომ შრომის ბაზრის დამახასიათებელი ცვლადები ეკონომიკის სხვადასხვა
ჯგუფებისთვის სხვადასხვაა.

უმუშევრობის ბუნებრივი დონე უმუშევრობის ნორმალური დონე, რომლის მიმართაც უმუშევრობის დონე იცვლება.

შრომის ბაზრის მონაცემები ეკონომისტებსა და პოლიტიკოსებს ეკონომიკაში მიმდი-
ნარე ცვლილებებზე დაკვირვების შესაძლებლობას აძლევს. მე-2 ნახაზზე ნაჩვენებია უმუ-
შევრობის დონე შეერთებულ შტატებში 1960 წლიდან. ნახაზზე ვხედავთ, რომ ეკონომიკაში
უმუშევრობა ყოველთვის არსებობს და ამ უმუშევრობის დონე ყოველწლიურად იცვლება.
უმუშევრობის დონეს, რომლის გარშემოც ხდება უმუშევრობის დონის ცვლილება, **უმუ-
შევრობის ბუნებრივი დონე** ეწოდება, ხოლო უმუშევრობის გადახრას ბუნებრივი დონიდან

ცხრილი 1

შრომის ბაზარზე მრავალი დემოგრაფიული ჯგუფია

ეს ცხრილი გვიჩვენებს უმუშევრობის დონესა და აშშ-ს მოსახლეობის სხვადასხვა ჯგუფების სამუშაო ძალაში მონაწილეობას 2004 წელს.

წყარო: შრომის სტატისტიკის ბიურო.

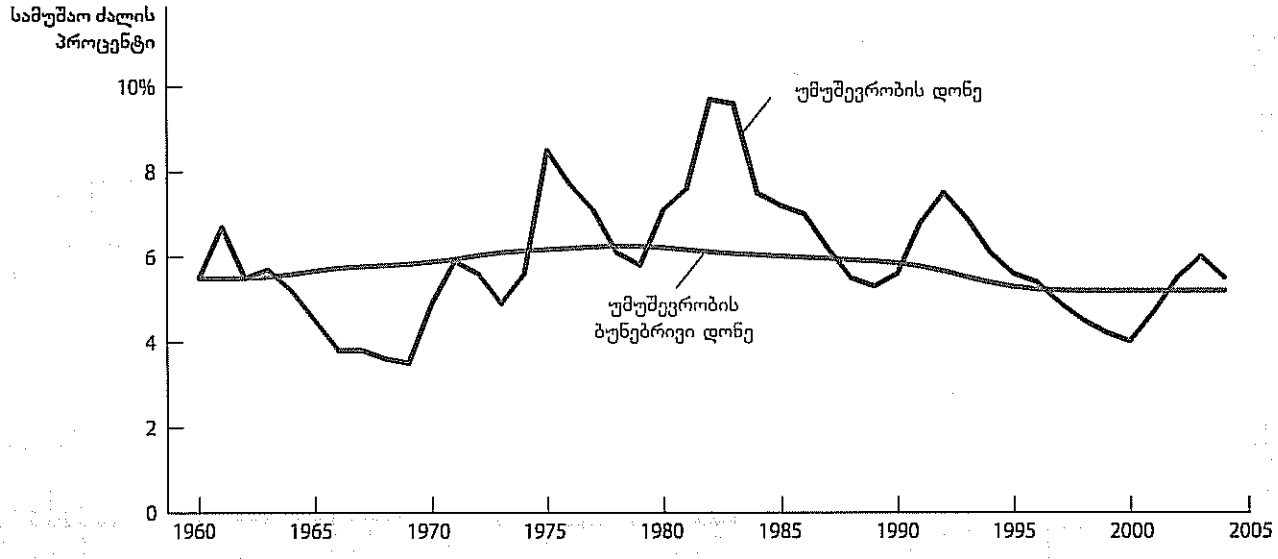
დემოგრაფიული ჯგუფი	უმუშევრობის დონე	სამუშაო ძალაში მონაწილეობა
ზრდასრული (20 წლის და უფროსი)		
თეთრკანიანი კაცი	4.4%	76.2%
თეთრკანიანი ქალი	4.2	59.7
შავკანიანი კაცი	9.9	70.9
შავკანიანი ქალი	8.9	64.2
მოზარდები (16-19 წლის)		
თეთრკანიანი კაცი	16.3	47.4
თეთრკანიანი ქალი	13.6	46.7
შავკანიანი კაცი	35.6	30.0
შავკანიანი ქალი	28.2	32.8

ნახაზი 2

უმუშევრობის დონე 1960 წლიდან

ეს ნახაზი აშშ-ს წლიური უმუშევრობის მაჩვენებლებს იყენებს იმის საჩვენებლად, თუ რა წილი მოდის უმუშევრად დარჩენილ სამუშაო ძალაზე. უმუშევრობის ბუნებრივი დონე არის უმუშევრობის ის ნორმალური დონე, რომლის გარშემოც მერყეობს უმუშევრობის მაჩვენებელი.

წყარო: აშშ-ს შრომის დეპარტამენტი, კონგრესის საბიუჯეტო ოფისი.



– **ციკლური უმუშევრობა.** უმუშევრობის ბუნებრივი დონე, რომელიც ნახაზზეა ნაჩვენები, კონგრესის საბიუჯეტო ოფისის ეკონომისტების მიერ შემუშავებული მონაცემთა მწკრივების შედეგია. 2004 წლისათვის, მათი გამოთვლების მიხედვით, უმუშევრობის ბუნებრივი დონე 5,2 პროცენტი იყო, რაც მხოლოდ მცირედ განსხვავდება უმუშევრობის 5,5%-იანი რეალური დონისაგან. მოგვიანებით ამ წიგნში მოკლევადიანი პერიოდის ეკონომიკურ გადახრებზეც ვისაუბრებთ, ბუნებრივი დონიდან უმუშევრობის გადახრების ჩათვლით. ამ თავში კი მოკლევადიან გადახრებს უგულებელვყოფთ და შევისწავლით, რატომაა უმუშევრობა საბაზრო ეკონომიკის ქრონიკული პრობლემა.

ციკლური უმუშევრობა უმუშევრობის გადახრა მისი ბუნებრივი დონიდან.

მაგალითი ქალებისა და მამაკაცების მონაწილეობა შეერთებული შტატების სამუშაო ძალაში

ქალების როლი ამერიკულ საზოგადოებაში გასული საუკუნის განმავლობაში მკვეთრად შეიცვალა. სოციოლოგები ამ ცვლილების მრავალ მიზეზს ასახელებენ. ეს ცვლილება ნაწილობრივ ახალი ტექნოლოგიების, მაგალითად, სარეცხი მანქანების, ტანსაცმლის საშრობების, მაცივრების, საყინულეებისა და ჭურჭლის სარეცხი მანქანების, შექმნის შედეგია, რამაც შეამცირა მძიმე საოჯახო საქმეების კეთებისთვის საჭირო დრო. ნაწილობრივ ამ ცვლილების მიზეზია შობადობაზე კონტროლის გაუმჯობესება, რამაც შეამცირა ბავშვების რაოდენობა ტიპურ ოჯახში. და, რა თქმა უნდა, ქალების როლის ეს ცვლილება პოლიტიკური და სოციალური სიტუაციის ცვლილების შედეგიცაა. ყველა ამ მიზეზმა ერთად დიდი გავლენა მოახდინა მთლიანად საზოგადოებაზე და კერძოდ ეკონომიკაზე.

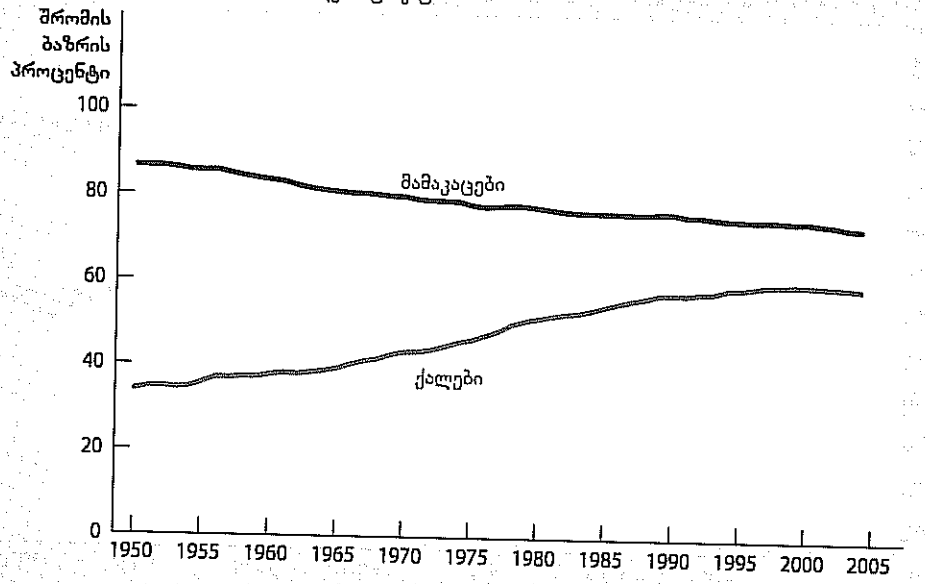
ეს გავლენა ყველაზე კარგად სამუშაო ძალაში მონაწილეობის მონაცემებიდან ჩანს.

3 ნახაზი

სამუშაო ძალაში მონაწილეობა ქალებისა და მამაკაცებისთვის 1950 წლიდან

ნახაზი გვიჩვენებს ზრდასრული ქალებისა და მამაკაცების წილს სამუშაო ძალაში. ნახაზის მიხედვით, გასული ათწლეულების განმავლობაში ქალები სამუშაო ძალაში ერთვებოდნენ, კაცები კი – ეთიშებოდნენ.

წყარო: აშშ-ს შრომის დეპარტამენტი.



მე-3 ნახაზზე მოცემულია შეერთებული შტატების მოსახლეობაში სამუშაო ძალის ხვედრითი წილი ქალებისა და მამაკაცებისთვის 1950 წლიდან. მეორე მსოფლიო ომის შემდგომ წლებში საზოგადოებაში ქალებისა და მამაკაცების როლი ერთმანეთისგან დიდად განსხვავდებოდა. იმ დროს, როცა მამაკაცების 87 პროცენტი იყო დასაქმებული, ქალების მხოლოდ 33 პროცენტი მუშაობდა ან სამუშაოს ეძებდა. მომდევნო ათწლეულებში ეს განსხვავება თანდათან შემცირდა, რადგან ქალების სულ უფრო მეტი რაოდენობა ჩაერთო სამუშაო ძალაში, მამაკაცების გარკვეული რაოდენობა კი სამუშაო ძალას გამოაკლდა. 2004 წლის მონაცემების მიხედვით, ამ წელს სამუშაო ძალაში შედიოდა ზრდასრული ქალების 59 პროცენტი, ხოლო ანალოგიური მაჩვენებელი მამაკაცებისთვის ამავე წელს 73 პროცენტი იყო. ამ მონაცემებიდან გამომდინარე, ეკონომიკაში მამაკაცები და ქალები დღეს შედარებით თანასწორნი არიან.

სამუშაო ძალაში ქალების როლის გაზრდა ადვილი გასაგებია, მაგრამ მამაკაცების მონაწილეობის შემცირება რთული გასაგებია. ამ შემცირების რამდენიმე მიზეზი არსებობს. პირველ რიგში, ახალგაზრდა მამაკაცები დღეს სკოლაში უფრო დიდხანს რჩებიან, ვიდრე მათი მამები და ბაბუები რჩებოდნენ. ამას გარდა, მამაკაცები დღეს უფრო ადრე გადიან პენსიაზე და უფრო დიდხანსაც ცოცხლობენ. დაბოლოს, რაც უფრო მეტი ქალი იწყებს მუშაობას, მით მეტია იმ მამაკაცთა რაოდენობა, რომლებიც სახლში დარჩენასა და ბავშვების აღზრდას ამჯობინებენ. მოსწავლეები, პენსიონერები და სამზარეულოში მოფუსფუსე მამაკაცები განიხილება, როგორც სამუშაო ძალის გარეთ დარჩენილი მოსახლეობის ნაწილი. •

ზომავს თუ არა უმუშევრობის დონე იმას, რაც გვაინტერესებს?

ეკონომიკაში უმუშევრობის დონის გამოთვლა, ერთი შეხედვით, სწორხაზოვნად შეიძლება მოგვეჩვენოს. მაგრამ სინამდვილეში ეს ასე არაა. ზოგი სრულ სამუშაო დღეს მუშაობს, ზოგი საერთოდ არ მუშაობს. ამათი გარჩევა იოლი საქმეა, მაგრამ ბევრად უფრო ძნელია უმუშევრის გარჩევა იმ ადამიანისგან, რომელიც სამუშაო ძალაში არ შედის.

სამუშაო ძალაში ჩართვა და სამუშაო ძალიდან გამოთიშვა საკმაოდ ხშირი მოვლენებია. უმუშევართა მესამედზე მეტი სამუშაო ძალის ახალი წევრები არიან. ამ ახალბედათა შორის არიან პირველი სამუშაო ადგილის მაძიებელი ახალგაზრდებიც, მაგალითად, კოლეჯის ახალი კურსდამთავრებულები. მათ გარდა, ახალბედათა საკმაოდ დიდ ნაწილს შეადგენენ გამოცდილი მშრომელები, რომლებიც წარსულში სამუშაო ძალას გამოეთიშნენ, მაგრამ ამჟამად ისევ სამუშაოს მოძებნა გადაწყვიტეს. უმუშევრობა ყოველთვის სამუშაოს მაძიებლის წარმატებით არ მთავრდება. უმუშევრობის ყველა შემთხვევის ნახევარზე მეტი იმით მთავრდება, რომ პიროვნება სამუშაო ძალაში მონაწილეობას თავს ანებებს.

ადამიანების ასეთი საქციელი – სამუშაო ძალაში ჩართვა და სამუშაო ძალიდან გამოთიშვა – უმუშევრობის სტატისტიკის ინტერპრეტირებას საკმაოდ აძნელებს. ერთი მხრივ, იმ ადამიანების გარკვეული ნაწილი, ვინც თავს უმუშევრად აცხადებს, სამუშაოს ძიებით დიდად არ იწუხებს თავს. ისინი საკუთარ თავს უმუშევრებს უწოდებენ, რათა იმ ადამიანთა რიცხვში მოხვდნენ, რომელთაც ესა თუ ის სამთავრობო პროგრამა ფინანსურ დახმარებას უწევს უმუშევრობისთვის. უფრო რეალისტური იქნებოდა, თუ ამ ინდივიდებს სამუშაო ძალაში მონაწილეებად არ ჩავთვლიდით. მეორე მხრივ, იმ ადამიანების ნაწილს, ვისაც სამუშაო ძალიდან გამოთიშულებად ვთვლით, შეიძლება, მუშაობა სურდეს. ამ ინდივიდებმა, შესაძლოა, უკვე სცადეს სამუშაო ადგილის მოძებნა, მაგრამ წარუმატებელი ძიების შემდეგ ამ მცდელობაზე უარი თქვეს. ასეთ ინდივიდებს, რომელთაც **იმედდაკარგული მუშახელი** ეწოდება, უმუშევრობის სტატისტიკა არ ითვალისწინებს, თუმცა ეს ის მშრომელები არიან, რომლებიც სამუშაოს გარეშე დარჩნენ.

იმედდაკარგული მუშახელი ინდივიდები, რომელთაც სურთ მუშაობა, მაგრამ ხელი ჩაიქნიეს სამუშაო ადგილების ძებნაზე.

არც ისე იოლია უკეთესი ხერხის მოძებნა, რის შედეგადაც უმუშევრობის დონე შრომის ბაზრის მდგომარეობის უფრო სანდო მაჩვენებელი გახდებოდა. უმუშევრობის დონე, რომლის მონაცემებსაც დღეს შსბ გვაძლევს, უნდა განვიხილოთ, როგორც უმუშევრობის სასარგებლო, მაგრამ არა სრულყოფილი მაჩვენებელი.

ცხრილი 2

სამუშაო ძალის დაუსაქმებლობის ალტერნატიული საზომები

ცხრილში მოცემულია უმუშევრობის სხვადასხვა მაჩვენებლები აშშ-ს ეკონომიკისათვის (2005 წლის ივლისის მონაცემებით).

წყარო: აშშ-ს შრომის დეპარტამენტი.

	განსაზღვრა და აღწერა	ხვედრითი წილი
U-1	15 ან მეტი კვირის მანძილზე უმუშევარი პირების ხვედრითი წილი სამოქალაქო შრომით რესურსებში (მოიცავს მხოლოდ ხანგრძლივი დროით უმუშევრებს).	1,6%
U-2	სამუშაოდან გათავისუფლებულ და დროებითი სამუშაოს დასრულების შედეგად უმუშევარ ადამიანთა ხვედრითი წილი სამოქალაქო შრომით რესურსებში (იმათი გამოკლებით, ვინც სამსახურს თავი დაანება).	2,4%
U-3	სრულიად უმუშევრების ხვედრითი წილი სამოქალაქო შრომით რესურსებში (უმუშევრობის ოფიციალური დონე).	5%
U-4	სრულიად უმუშევრებისა და იმედდაკარგულ მომუშავეთა ხვედრითი წილი სამოქალაქო შრომით რესურსებში პლუს იმედდაკარგული სამუშაო ძალა.	5,3%
U-5	სრულიად უმუშევრებისა და ზღვრული სამუშაო ძალის ხვედრითი წილი სამოქალაქო შრომით რესურსებში პლუს ზღვრული სამუშაო ძალა.	6%
U-6	სრულიად უმუშევართა, ზღვრული სამუშაო ძალისა და და ეკონომიკური მიზეზების გამო ნახევარ განაკვეთზე მომუშავეთა ხვედრითი წილი სამოქალაქო შრომით რესურსებში პლუს შრომის მოსურნე ყველა ზღვრული სამუშაო ძალა.	8,9%

შენიშვნა: შრომითი სტატისტიკის ბიურო ტერმინების შემდეგ დეფინიციებს გვთავაზობს:

- *ზღვრულ სამუშაო ძალას* მიეკუთვნება პირი, რომელიც მოცემულ მომენტში არ მუშაობს და სამუშაოს არ ეძებს, მაგრამ აქვს სურვილი, იმუშაოს და მზად არის ამისათვის, და რომელიც უახლოეს წარსულში ეძებდა სამსახურს.
- *იმედდაკარგული* სამუშაო ძალა არის ზღვრული მუშახელი, რომელიც უმუშევრობის მიზეზად სამუშაოს ბაზართან დაკავშირებულ რამე მიზეზს ასახელებს.
- *ეკონომიკური მიზეზების გამო ნახევარ განაკვეთზე მომუშავე* არის პირი, რომელსაც სურს და ძალუძს სრულ განაკვეთზე მუშაობა, მაგრამ იძულებულია, ნახევარ განაკვეთს დასჯერდეს.



ახალი ამბებიდან

ასაკოვან მამაკაცთა უმუშევრობის ზრდა

სულ უფრო იზრდება იმ მამაკაცთა რიცხვი, რომლებიც არც მუშაობენ დ
არც სამსახურს ეძებენ.

სულ უფრო მეტი მამაკაცი აღარ მუშაობს. მაშ, რას აკეთებენ ისინი?

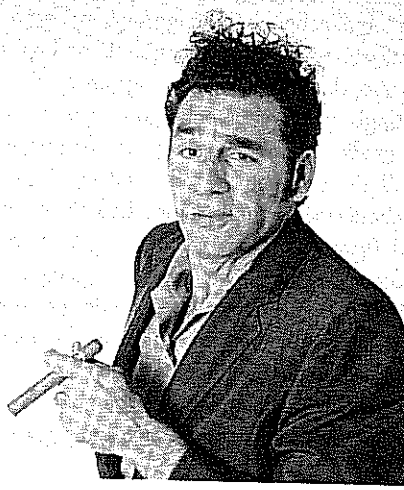
ალან კრიუგერი

სამუშაო ასაკის მამაკაცთა მზარდი რაოდენობა „კრამერის ცხოვრების სტილით" ცხოვრობს: არც მუშაობს და არც სწავლობს. 1967 წელს 25-54 წლის მამაკაცების 2,2% წელიწადზე მეტი ხნის მანძილზე იყო უმუშევარი და არც სასწავლებელში დადიოდა. 2002 წლისათვის ეს მაჩვენებელი, რომლის მონაცემებიც ჯერჯერობით უახლესია შრომის სტატისტიკის ბიუროსათვის, 8%-მდე ავიდა.

ეს ტენდენცია ნაწილობრივ ინვალიდობის მაჩვენებლებიდანაც გამომდინარეობს. დაუსაქმებელ მამაკაცთა ნახევარზე მეტი თავს ავადმყოფად ან უუნაროდ აცხადებს. თუმცა უკანასკნელი 35 წლის მანძილზე უმუშევარ მამაკაცთა რიცხვი, რომლებსაც მუშაობა შეეძლოთ — მრავალფეროვანი ჯგუფი, რომელშიც სხვებთან ერთად შედიან ახალგაზრდა პენსიონერები, მამაკაცები, ვინც ვერ იშოვა სამსახური და ოჯახის წევრების მომვლელები – უფრო სწრაფად იზრდებოდა, ვიდრე ინვალიდთა რიცხვი.

პრობლემა ზოგი ჯგუფისათვის სხვებზე უფრო მწვავედ დგას. 25-54 წლის საშუალოზე დაბალი განათლების მქონე მამაკაცების თითქმის მეხუთედს 2002 წლის განმავლობაში ერთი კვირაც კი არ უმუშავია. უმუშევართა ხვედრითი წილი უმაღლესი განათლების მქონეთა შორის მხოლოდ 3,3% იყო. ცენტრალურ ქალაქებში მამაკაცების 10,8%-მა გაატარა მთელი წელი სამუშაოს გარეშე, მაშინ როდესაც დანარჩენ რეგიონებში ეს მაჩვენებელი 7,1% იყო.

დროთა განმავლობაში უმუშევრობის შენარჩუნება და კონცენტრირება მამაკაცთა იმ ჯგუფებში ხდება, რომლებიც ხშირად ატარებენ დროის დიდ შუალედებს უმუშევრად. შრომის სტატისტიკის ბიუროს ეკონომისტის, ჯეი სტიუარტის თქმით, 1987-1997 წლებში უმუშევარ მამაკაცთა შორის მხოლოდ 3% იყო ისეთი, რომელმაც დროის 2/3-ზე მეტი გაატარა უმუშევრად.



„სამუშაო ძალაში ვერ ჩამითრევთ."

მოზრდილ მამაკაცთა შორის ხანგრძლივი დაუსაქმებლობა თვით უმუშევრობაზე მნიშვნელოვან ფენომენად გადაიქცა. ბევრი უმუშევარი მამაკაცი სამუშაოს აქტიურად სულაც არ ეძებს. ამრიგად, ისინი უმუშევრებად ვერ ჩაითვლებიან. მიუხედავად ამისა, ეს ეკო-

PHOTO: © NBC TV/THE KOBAL COLLECTION

რამდენ ხანს გრძელდება უმუშევრობა?

იმაზე მსჯელობისას, თუ რამდენად სერიოზულია უმუშევრობის პრობლემა, ერთ კითხვაზე უნდა ვუპასუხოთ: უმუშევრობა მოკლევადიანი პერიოდის ტიპური მოვლენაა თუ გრძელვადიანი პერიოდისა? თუ უმუშევრობა მოკლევადიანი პერიოდის მოვლენაა, მაშინ შეგვიძლია დავასკვნათ, რომ ეს დიდი პრობლემა არ არის. მშრომელებს, შეიძლება, რამდენიმე კვირა დასჭირდეთ თავიანთი კვალიფიკაციისა და გემოვნებისთვის ყველაზე შესაფერისი ადგილის საპოვნელად. მაგრამ თუ უმუშევრობა გრძელვადიანი პერიოდის პრობლემაა, მაშინ შეგვიძლია დავასკვნათ, რომ ეს სერიოზული პრობლემაა. რაც უფრო დიდხანს რჩება უმუშევარი სამუშაო ადგილის გარეშე, მით უფრო დიდ ეკონომიკურ და ფსიქოლოგიურ სიძნელეებს განიცდის.

რადგან უმუშევრობის ხანგრძლივობას შეუძლია გავლენა მოახდინოს უმუშევრობის პრობლემატურობასთან დაკავშირებულ შეხედულებებზე, ამიტომ ეკონომისტებმა დიდი დრო და ენერგია შეალიეს უმუშევრობის ხანგრძლივობის მონაცემების შესწავლას. მათ აღმოაჩინეს მნიშვნელოვანი და, ერთი შეხედვით, წინააღმდეგობრივი შედეგი: *უმუშევრობის შემთხვევათა უმრავლესობა ხანმოკლეა, ხოლო უმუშევრობის იმ შემთხვევათა უმრავლესობა, რომლებიც დროის თითოეულ მოცემულ მომენტში გვაქვს, ხანგრძლივია.*

ამ განცხადების ჭეშმარიტებაში დასარწმუნებლად ერთი მაგალითი განვიხილოთ.

ნომიკის ადამიანური რესურსებისათვის მნიშვნელოვანი დანაკლისია.

1980-იანი წლებიდან მოყოლებული ამგვარი უმუშევრობის საყოველთაოდ აღიარებული მიზეზი ის იყო, რომ დაბალკვალიფიციურ მუშახელზე მოთხოვნა შემცირდა, რამაც მათი ხელფასის კლება გამოიწვია. ამ კატეგორიის ადამიანთა გამომუშავებაზე პროფკავშირების შემცირებამ და მინიმალური ხელფასის რეალური ღირებულების დაცემამაც მოახდინა გავლენა. ამის გამო კი ბევრმა მამაკაცმა უბრალოდ შრომის ბაზრის დატოვება გადაწყვიტა.

როგორ გაჰყავთ ამ მამაკაცებს დრო და როგორ ცხოვრობენ?

სტიუარტის ახალი მოხსენება ყოვლისმომცველ პასუხს გვთავაზობს. გამოკვლევა „რით არიან დაკავებული უმუშევარი მამაკაცები" ეყრდნობა ინფორმაციას, რომელიც მიღებულია ეროვნულ მონაცემთა ბაზებიდან და ეხება უმუშევარი მამაკაცების დროის განაწილებას, ცხოვრების წესსა და შემოსავლის წყაროებს სამუშაო ასაკში.

ორიოდე სიტყვით რომ ვთქვათ, უმუშევარი მამაკაცის დღე ძალიან ჰგავს დასაქმებულის უქმე დღეს. ისინი დღეში 8,4 საათს უთმობენ დასვენებასა და რეკრეაციას, ხოლო 3,3 საათს – საშინაო საქმეებს. ფაქტობრივად იგივეა დასაქმებულთა უქმე დღეც, შესაბამისად 8 და 3,4 საათი.

სამუშაო დღეებში, სრულ განაკვეთზე მომუშავე პირი მხოლოდ 3,5 საათს უთმობს რეკრეაციას და 1 საათს — სახლის სამუშაოებს. როდესაც ფასიან სამუშაოს ასრულებდნენ, კაცები დღეში საშუალოდ 8,6 საათს მუშაობდნენ.

მომუშავეთა და უმუშევართა სრული კვირის შედარება გვიჩვენებს, რომ უმუშევრები თითქმის მეოთხედით მეტს დროს ხარჯავენ საშინაო საქმეებზე, რაც მოიცავს სახლის ყოველდღიურ საქმეებს, დასუფთავებასა და რემონტს. მათი დროის საკმაო ნაწილი დასვენებასა და რეკრეაციას ეთმობა, განსაკუთრებით ტელევიზორის ყურებას, ურთიერთობას, სპორტსა და თამაშებს. უმუშევრებს 10%-ით მეტხანს სძინავთ (საშუალოდ ღამეში 44 წუთით მეტი). ორივე ჯგუფი შედარებით მცირე დროს უთმობს ბავშვების აღზრდას.

მათგან განსხვავებით, უმუშევარი ქალი დროის ნახევარზე მეტს სახლის საქმეებსა და ბავშვებზე ზრუნვას უთმობს.

„კრამერის ცხოვრების სტილის" დაცვა საკმაოდ ძნელი საქმეა. მით უმეტეს, თუკი თქვენი მეზობლები ჯერი სეინფილდზე ნაკლებად დიდსულოვნები არიან. 25-54 წლის ასაკის მამაკაცთა დაახლოებით 2/3-ს 2002 წელს გარკვეული შემოსავლები ჰქონდა – საშუალოდ $11,551-ის ოდენობით. ამ შემოსავლებში უმეტესი წილი სოციალური დაზღვევისა და ინვალიდობის გადახდებზე მოდის.

გასაკვირი არ არის, რომ უმუშევართა ფინანსურ მდგომარეობას მნიშვნელოვნად მათი ცოლების შემოსავლები განსაზღვრავს. თუმცა აღსანიშნავია, რომ 25-54 წლის ასაკის დაუსაქმებელთა მხოლოდ 42%-ია დაოჯახებული, განსხვავებით დასაქმებულებისაგან, რომელთათვისაც ეს მაჩვენებელი 68%-ია. დაუსაქმებელთა 29% მშობლებთან ან სხვა ნათესავებთან ერთად ცხოვრობს, რაც გაცილებით აღემატება დასაქმებულთა იმავე მაჩვენებელს, რომელიც მხოლოდ 9%-ს შეადგენს.

დაუსაქმებელ ზრდასრულ მამაკაცთა გამოცდილება მეტად მრავალფეროვანია; მათ შორის ბევრია ინვალიდიც. მიუხედავად იმისა, რომ ეს სტატისტიკა ისეთ წარმოდგენას გვიქმნის, თითქოს ეს კატეგორია ფინანსურად ძალზე გაჭირვებულია, უნდა ითქვას, რომ მრავალი მათგანი მაინც ისე ცხოვრებას ახერხებს, თითქოს ყოველი დღე კვირა იყოს. როგორც ერთმა ბრუკლინელმა უმუშევარმა მითხრა, რომელიც 1998 წლიდან უმუშევარია, მისთვის მანჰეტენის ცენტრში მდებარე ტოტალიზატორი, ფაქტობრივად, „კლუბია", სადაც ყოველდღიურად ხედავს თავის მსგავს მამაკაცებს.

წყარო: „ნიუ-იორკ ტაიმსი", 2004 წ. 29 აპრილი.

დავუშვათ, ერთი წლის განმავლობაში კვირაში ერთხელ მიდიოდით უმუშევრობის სამთავრობო ოფისში, რათა საკუთარი უმუშევრობის შესახებ მოგეხსენებინათ. ყოველი ასეთი ვიზიტის დროს ოთხ სხვა უმუშევარს ხვდებოდით. სამი მათგანი მთელი წლის განმავლობაში არ იცვლებოდა, მეოთხე კი ყოველ კვირას იცვლებოდა. ამ მაგალითის მიხედვით, მოკლევადიან მოვლენად ჩათვლიდით უმუშევრობას თუ გრძელვადიანად?

ამ კითხვაზე პასუხის გაცემაში მარტივი ალგებრა დაგვეხმარება. ამ მაგალითში სულ 55 უმუშევარს ხვდებით; მათგან 52 უმუშევარია თითო კვირით, 3 კი უმუშევარია მთელი წლით. ამგვარად, უმუშევრობის შემთხვევათა 52/55, ანუ 95 პროცენტი, ერთ კვირაში სრულდება. ესე იგი, უმუშევრობის შემთხვევათა უმრავლესობა ხანმოკლეა. მაგრამ, მოდით, უმუშევრობის საერთო ხანგრძლივობა განვიხილოთ. 3 ადამიანის ერთწლიანი (52-კვირიანი) უმუშევრობა ჯამში უმუშევრობის 156 კვირას შეადგენს. თუ ამას 52 ადამიანის ერთკვირიან უმუშევრობასაც დავუმატებთ, უმუშევრობის 208 კვირას მივიღებთ. ამ მაგალითში უმუშევრობის 156/208, ანუ 75 პროცენტი, იმ ინდივიდებისაა, რომლებიც მთელი წლის განმავლობაში უმუშევარნი იყვნენ. ამგვარად, დროის თითოეულ მომენტში არსებული უმუშევრობა გრძელვადიანია.

ამ დასკვნიდან გამომდინარეობს, რომ ეკონომისტები და პოლიტიკოსები ფრთხილად უნდა იყვნენ, როდესაც უმუშევრობის მონაცემების ინტერპრეტირებას ახდენენ ან ახალ პოლიტიკას ქმნიან უმუშევართა დასახმარებლად. იმ ადამიანთა უმრავლესობა, ვინც სამუ-

შაოს კარგავს, მალე ახალს იპოვის. მაგრამ ეკონომიკაში არსებული უმუშევრობის პრო
ლემები იმ მცირერიცხოვანი მშრომელებისგან მომდინარეობს, რომლებიც ხანგრძლ
დროის განმავლობაში ვერ ახერხებენ სამუშაოს მოძებნას.

რატომ ხდება, რომ მუდამ ვილაც არის უმუშევარი?

ჩვენ განვიხილეთ, როგორ ზომავს სახელმწიფო უმუშევართა რაოდენობას, როგორ აანალ
ზებს იმ პრობლემებს, რომლებიც სააშკარაოზე უმუშევრობის სტატისტიკას გამოაქვს
როგორ ითვალისწინებს შრომის ეკონომისტების დასკვნებს უმუშევრობის ხანგრძლივობ
შესახებ. ასე რომ, უკვე კარგად უნდა გესმოდეთ, რა არის უმუშევრობა.

თუმცა ამ მსჯელობის დროს არ აგვიხსნია, რატომ არსებობს უმუშევრობა. ნებისმიე
ეკონომიკაში ამა თუ იმ ბაზარზე მოთხოვნისა და მიწოდების რაოდენობას უმეტესწილა
ფასები აბალანსებს. შრომის იდეალურ ბაზარზეც სამუშაო ძალის მოთხოვნისა და მიწოდ
ბის რაოდენობას ხელფასი უნდა აბალანსებდეს, რაც, თავის მხრივ, ამ ხელფასის პირობებ
ყველა შრომისუნარიანი ადამიანის დასაქმებას უნდა უზრუნველყოფდეს.

ფრიქციული უმუშევრობა უმუშევრობა, რომელიც წარმოიქმნება იმის გამო, რომ ადამიანები ისეთ სამუშაოს ეძებენ, რომელიც ყველაზე მეტად შეესაბამება მათ უნარსა და გემოვნებას.

რეალობა კი სხვაგვარია. ყოველთვის არსებობენ უმუშევრები, მაშინაც კი, როცა ეკ
ნომიკა აღმავლობას განიცდის. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, უმუშევრობა ნულამდე არ
სოდეს ეცემა, არამედ უმუშევრობის ბუნებრივი დონის ირგვლივ მერყეობს. ამ თავში ჩვე
შევეცდებით, გავიგოთ, რა არის უმუშევრობის ბუნებრივი დონე და ვილაპარაკებთ იმაზ
რატომ არ არის რეალური შრომის ბაზარი იდეალური.

თუ დასკვნებს წინასწარ გადავხედავთ, ვნახავთ, რომ გრძელვადიან პერიოდში უმუ
შევრობის არსებობის ახსნა 4 გზით შეიძლება. პირველი ისაა, რომ ხშირად ადამიანებ
შესაფერისი ან სასურველი სამუშაოს საპოვნელად დრო სჭირდებათ. ამ პირობებში წარ
მოქმნილი უმუშევრობა **ფრიქციული უმუშევრობის** სახელით არის ცნობილი და ის ხშირა
შედარებით მოკლევადიანი უმუშევრობის ასახსნელად გამოიყენება.

სტრუქტურული უმუშევრობა უმუშევრობა, რომელსაც ზოგიერთ ბაზარზე წარმოშობს სამუშაო ადგილების სიმცირე სამუშაოს მაძიებელთა რაოდენობასთან შედარებით.

შემდეგი სამი ახსნა იმაზე მიუთითებს, რომ სამუშაო ძალის ზოგიერთ ბაზარზე არს
ბული სამუშაო ადგილების რაოდენობა საკმარისი არ არის სამუშაოს ყველა მსურველი
დასაკმაყოფილებლად. ეს მაშინ ხდება, როცა შრომის მიწოდება ნაკლებია, ვიდრე შრო
მაზე მოთხოვნა. ამგვარ უმუშევრობას **სტრუქტურული უმუშევრობა** ჰქვია და ის ხშირა
გამოიყენება გრძელვადიანი დაუსაქმებლობის ასახსნელად. როგორც ვნახავთ, ასეთი უმუ
შევრობა მაშინ ჩნდება, როცა ხელფასი მოთხოვნა-მიწოდების წონასწორულ წერტილზ
უფრო მაღალია. ამ თავში იმ სამ მიზეზსაც განვიხილავთ, რომელთა გამოც ხელფას
შეიძლება წონასწორულზე მაღალი იყოს. ესენია მინიმალური ხელფასის კანონები, პროფ
კავშირები და ეფექტიანი ხელფასები.

სწრაფი გამოკითხვა: როგორ განისაზღვრება უმუშევრობის დონე? როგორ შეიძლება უმუშევრობის დონემ ხელოვნურად გაზარდოს ან შეამციროს დაუსაქმებელთა რიცხვი?

სამუშაოს ძებნა

სამუშაოს ძებნა პროცესი, რომლის მეშვეობითაც მშრომელები თავიანთი გემოვნებისა და უნარის შესაბამის სამუშაოს პოულობენ.

უმუშევრობის არსებობის ერთ-ერთი მიზეზია **სამუშაოს ძებნა**, როდესაც ადამიანები თავიანთი უნარისა და გემოვნების შესაფერის სამუშაოს ეძებენ. ყველა ადამიანი და ყველა სამუშაო რომ ერთნაირი იყოს, სამუშაო ძალაც ერთნაირად დაოსტატებული იქნებოდა და სამუშაოს ძებნა აღარავის დასჭირდებოდა. სამუშაოდან დათხოვნილი ადამიანები სწრაფადვე იპოვნიდნენ ახალ სამუშაოს. სინამდვილეში სამუშაო ძალის მონაწილენი ერთმანეთისაგან გემოვნებითა და უნარებით განსხვავდებიან, სამუშაოები კი – მახასიათებლებით. სამუშაოს მაძიებელთა და სამუშაო ადგილების შესახებ ინფორმაცია კი ეკონომიკაში ფუნქციონირებად უამრავ ფირმასა და საოჯახო მეურნეობას შორის ნელა ვრცელდება.

რატომ არის გარდაუვალი ფრიქციული უმუშევრობა

ფრიქციული უმუშევრობა ხშირად ფირმებს შორის სამუშაო ძალაზე მოთხოვნის ცვლილებების შედეგია. როდესაც მომხმარებელი „დელისა" და „გეიტუეის" კომპიუტერებს შორის არჩევანს პირველზე აჩერებს, ეს უკანასკნელი ზრდის შრომაზე მოთხოვნას, „გეიტუეი" კი ამცირებს. „გეიტუეის" ყოფილმა თანამშრომლებმა ახალი სამუშაო უნდა ეძებონ, „დელმა" კი უნდა გადაწყვიტოს, ვინ მიიღოს ახალ ვაკანსიებზე. სწორედ ამ გადანაცვლებების შედეგად ჩნდება უმუშევრობის პერიოდები.

ასევე, იმის გამო, რომ ქვეყნის სხვადასხვა რეგიონები სხვადასხვა პროდუქციას აწარმოებენ, უმუშევრობა ერთ რეგიონში შეიძლება გაიზარდოს, მეორეში კი შემცირდეს. მაგალითად, რა მოხდება, თუ მსოფლიოში ნავთობის ფასები დაეცემა? ტეხასის ნავთობკომპანიები ფასების შემცირებას წარმოებისა და სამუშაო ადგილების შეკვეცით უპასუხებენ და ტეხასში უმუშევრობა მოიმატებს. სამაგიეროდ ბენზინის გაიაფება ავტომობილებზე მოთხოვნას წაახალისებს და მიჩიგანის ავტომწარმოებელი კომპანიები, პირიქით, წარმოებას და სამუშაო ადგილების რაოდენობას გაზრდიან. მრეწველობის დარგებს ან სამრეწველო რეგიონებს შორის მოთხოვნის ცვლილებებს *სექტორული გადაადგილებები ეწოდება*. იმ დროის გამო, რომელიც სამუშაო ძალის მონაწილეებს ახალ სექტორში სამუშაოს მოსაძებნად სჭირდებათ, სექტორული გადაადგილებები დროებით უმუშევრობას იწვევს.

ფრიქციული უმუშევრობა უბრალოდ გარდაუვალია, რადგან ეკონომიკა მუდამ იცვლება. საუკუნის წინ დასაქმების მხრივ აშშ-ს ოთხი უდიდესი სამრეწველო დარგი იყო ბამბის, მატყლის, მამაკაცის ტანსაცმლის წარმოება და ხე-ტყის მრეწველობა. დღეს ოთხი მთავარი დამსაქმებელია საავტომობილო მრეწველობა, ავიაცია, კომუნიკაციები და ელექტრონიკა. მომხდარი გადაადგილების შედეგად ზოგი ფირმის სამუშაო ადგილები გაუქმდა, ზოგისა კი შეიქმნა. საბოლოოდ კი მწარმოებლურობის უფრო მაღალი დონე და ცხოვრების გაცილებით მაღალი სტანდარტები მივიღეთ. თუმცა ამ პერიოდში შემცირებულ დარგებში მომუშავე ადამიანებს ახალი სამუშაოს ძიება მოუხდათ.

მონაცემები გვიჩვენებს, რომ ყოველ წელს აშშ-ს წარმოებაში არსებული სამუშაო ადგილების სულ მცირე 10% მაინც უქმდება. ამასთან, ყოველ თვეში სამუშაოს მუშაკთა საშუალოდ 3% ტოვებს. ზოგი იმიტომ, რომ მიაჩნია, რომ სამუშაო მის კვალიფიკაციას და ინტერესებს არ შეესაბამება; ზოგი კი (განსაკუთრებით ახალგაზრდები) იმიტომ, რომ ახალ, უფრო მაღალანაზღაურებად სამუშაოს პოულობს. დინამიკურ და გამართულად მომუშავე საბაზრო ეკონომიკაში სამუშაო ძალის ამგვარი მოძრაობა სავსებით ნორმალური მოვლენაა, თუმცა მას შედეგად ფრიქციული უმუშევრობა მოჰყვება.

საზოგადოებრივი პოლიტიკა და სამუშაოს ძებნა

მართალია, გარკვეული ფრიქციული უმუშევრობა გარდაუვალია, მაგრამ მისი ზუსტი მასშტაბის განსაზღვრა ძნელია. რაც უფრო სწრაფად ვრცელდება ინფორმაცია ვაკანსიებისა და სამუშაოს მაძიებელთა შესახებ, მით უფრო სწრაფად შეუძლია ეკონომიკას ფირმებისა და პოტენციური თანამშრომლების დაკავშირება. ინტერნეტი, მაგალითად, აადვილებს სამუშაოს ძებნას და, შესაბამისად, ამცირებს ფრიქციულ უმუშევრობას. მნიშვნელოვანი როლის შესრულება შეუძლია საზოგადოებრივ პოლიტიკასაც. თუ ის სამსახურის პოვნისათვის საჭირო დროს ამცირებს, ეკონომიკის უმუშევრობის ბუნებრივი დონის შემცირებაც შეუძლია.

სახელმწიფო ცდილობს, თავისი პროგრამების მეშვეობით უფრო ადვილი გახადოს სამსახურის პოვნა. ერთ-ერთი გზაა სახელმწიფო დასაქმების სააგენტოების ხელშეწყობა, რომლებიც ავრცელებენ ინფორმაციას არსებული ვაკანსიების შესახებ. მეორე გზა არის სახელმწიფოს მიერ დაფინანსებული სასწავლო პროგრამები, რომელთა მიზანია ადამიანების ზრდად დარგებში სამუშაოდ მომზადება და შეჭირვებული ჯგუფების სიღატაკისაგან დაცვა. ამ პროგრამების მომხრეები თვლიან, რომ სამუშაო ძალის სრული დასაქმებისა და საბაზრო ეკონომიკისათვის დამახასიათებელი უთანაბრობის შემცირებისაკენ სწრაფვით ეკონომიკის ეფექტიანობა იზრდება.

ამ პროგრამების მოწინააღმდეგეები კი არ არიან დარწმუნებული, რამდენად უპრიანია სახელმწიფოს ჩარევა სამუშაოს ძებნის პროცესში. ისინი ამბობენ, რომ უმჯობესია, ეს



ახალი ამბებიდან

უმუშევრობა გერმანიაში

ევროპის ქვეყნებში ტრადიციულად უმუშევრობის დაზღვევა ბევრად უფრო გულუხვი იყო, ვიდრე აშშ-ში, თუმცა ზოგი მათგანი უკვე იწყებს ამ პოლიტიკის გადახედვას.

გერმანია ცდილობს, კეთილდღეობის სახელმწიფო ღრმა კრიზისიდან გამოიყვანოს

ქრისტოფერ როუდსი

გერმანია, ესენი. რენატე ფრანკე ოთხი წლის წინ გერმანიის სოციალური დაცვის სისტემამ გადაარჩინა.

მას შემდეგ, რაც დედამისი კიბოთი გარდაიცვალა, ექიმებმა შვილსაც იგივე დიაგნოზი დაუსვეს. სულიერად დაცემულმა 48 წლის რენატემ ელექტრონულ კომპანიაში სამსახურს თავი დაანება. თუმცა მას გვერდში სახელმწიფო ამოუდგა. რენატე სამი კვირით დასასვენებლად გაგზავნეს და უმუშევრობის დახმარებაც დაუნიშნეს, რომელიც მისი ყოფილი ხელფასის თითქმის 60%-ს შეადგენდა.

მაგრამ გასულ წელს სახელმწიფო გამკაცრდა ქალბატონ ფრანკეს მიმართ. მისი დახმარება შემცირდა მას შემდეგ, რაც რენატემ უარი თქვა სრულგანაკვეთიან სამუშაოზე. მას აცნობეს, რომ მომავალში დახმარების მისაღებად თავისი მანქანა უნდა გაეყიდა. და ერთ დილას სამრეწველო ქალაქის გარეუბანში მდებარე თავის პატარა ბინაში მყოფი რენატე საკუთარ მომავალზე დაფიქრდა: „მომავლის შემეშინდა", – თქვა მან.

ასეთივე მდგომარეობაშია გერმანიაც. მეორე მსოფლიო ომის შემდგომ ყველაზე დიდი ეკონომიკური პრობლემების წინაშე მდგარი ქვეყანა ისტორიულად ტაბუდადებული საკითხების გადახედვას იწყებს. რეალობა მკაცრია: ქვეყნის ეკონომიკური სისტემა აღარ მუშაობს. მსოფლიოს მესამე უდიდესი ეკონომიკა, აშშ-სა და იაპონიის შემდეგ, უკანასკნელ სამ წელიწადში მეორე რეცესიას განიცდის. გერმანია მსოფლიოს მთავარ ქვეყნებს შორის ეკონომიკურად უსუსტესი ხდება. უმუშევრობამ თითქმის 11%-ს მიაღწია.

მკაცრმა პირობებმა ეკონომიკურ ცხოვრებაში სახელმწიფოს როლის ყოველმხრივი გადახედვა მოითხოვა. მართალია, მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ გერმანიას სამხედრო და მორალური მარცხის კატასტროფულ შედეგებთან შერიგება მოუხდა, მაგრამ ეკონომიკურმა სიძლიერემ და სოციალური კეთილდღეობის მძლავრი სისტემის ჩამოყალიბებამ ქვეყანას სიამაყის საფუძველი შეუქმნა.

ახლა კი რეცესიაში მყოფ ქვეყანას ძველი მოდელით ცხოვრება აღარ შეუძლ
– სოციალური ხარჯები მთლიანი შიდ
პროდუქტის 30%-ს მიუახლოვდა.
მაჩვენებელი, შვედეთის გარდა, ყველ
სხვა ქვეყნისაზე მეტია, ხოლო აშშ-ს იმა
მაჩვენებელს ორჯერ და მეტად აღემატება

უკანასკნელი რამდენიმე თვის მან
ძილზე ბერლინის მემარცხენე ცენტრის
ტული მთავრობა უმუშევრობის დახმა
რებების შემცირების, საზოგადოებრივ
ჯანდაცვის სისტემაში კერძო კომპა
ნიების ჩართვის, სუბსიდიების ასეულო
ბით მილიონი დოლარით შეკვეცისა დ
მომუშავეთა დათხოვნისაგან დამცველ
კანონების გადახედვის ინიციატივი
გამოვიდა. გასულ თვეში მთავრობამ
წარმოადგინა გადასახადების შეკვეცის
გეგმაც. ზოგმა მინისტრმა 30-დღიან
შვებულების შემცირებაც კი მოითხოვა
გავიხსენოთ აშშ, სადაც შვებულება
12-დღიანია.

შობადობის შემცირებამ, სიცოცხლის
ხანგრძლივობის ზრდამ, საპენსიო ასაკის
დაწევამ, სამუშაო დროის შემცირებამ და
უმუშევრობის სტაბილურად მაღალმა
დონემ ეკონომიკური სისტემა დაასუსტა.

საკითხი კერძო ბაზარმა დაარეგულიროს. ფაქტია, რომ სამუშაოს ძებნა ჩვენს ეკონომიკაში უმეტესად სახელმწიფოს ჩარევის გარეშე ხორციელდება. ინფორმაცია ვაკანსიებისა და პოტენციური კანდიდატების შესახებ საგაზეთო განცხადებებით, ინტერნეტ-გვერდებით და სიტყვიერად ვრცელდება. სამუშაო ძალის უმრავლესობა როგორც თეორიულ, ისე პრაქტიკულ განათლებასაც სწორედ კერძო სექტორში იღებს. კრიტიკოსები მიიჩნევენ, რომ სახელმწიფო ვერ გააუმჯობესებს, და შეიძლება გააუარესოს კიდეც ინფორმაციის გავრცელება იმის თაობაზე, რომელი ვაკანსია რომელ პოტენციურ მომუშავემდე უნდა მივიდეს და როგორი სწავლება სჭირდება კონკრეტულ სამუშაოს მაძიებელს ყველაზე მეტად. კრიტიკოსები ამბობენ, რომ ეს გადაწყვეტილებები, უმჯობესია, თავად დამქირავებლებმა და სამუშაოს მაძიებლებმა მიიღონ.

უმუშევრობის დაზღვევა სახელმწიფო პროგრამა, რომელიც ნაწილობრივ ავსებს მშრომელთა შემოსავლებს, როდესაც ისინი უმუშევრად რჩებიან.

უმუშევრობის დაზღვევა

სახელმწიფო პროგრამებიდან ერთ-ერთი, რომელიც თავისდაუნებურად ზრდის ფრიქციულ უმუშევრობას, **უმუშევრობის დაზღვევა** გახლავთ. ეს პროგრამა იმისთვის შეიქმნა, რომ ნაწილობრივ მაინც დაიცვას ადამიანები, რომლებმაც სამუშაო დაკარგეს. ამ დაკარგვაში

1970 წლიდან პენსიონერთა და უმუშევართა მთლიანი რაოდენობა 80%-ით გაიზარდა და დასავლეთ გერმანიაში 16,3 მილიონს მიაღწია, მაშინ, როდესაც მომუშავეთა და დამქირავებელთა რაოდენობამ, რომლებიც გადასახადების მეშვეობით აფინანსებენ ამ სისტემას, მხოლოდ 4%-ით მოიმატა და 30,7 მლნ-ს გაუტოლდა.

მეოცე საუკუნის ადრეულ წლებში სოციალურ საჭიროებათა დიდი ნაწილი, მაგალითად, ბავშვებზე და მოხუცებზე ზრუნვა, ევროპის ქვეყნებში ოჯახების კისერზე იყო. მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ პასუხისმგებლობის უდიდესი ნაწილი სახელმწიფომ აიღო და სოციალური კეთილდღეობის სისტემაც უზომოდ გაფართოვდა. ამ პროცესს ხელს უწყობდა ევროპის ქვეყნების განუხრელი ეკონომიკური ზრდა, რომელიც წელიწადში 5%-ზე მეტი იყო. სამუშაო ადგილების სიუხვის გამო ქვეყნებმა დაიწყეს სამუშაო ძალის იმპორტი თურქეთიდან და სხვა ქვეყნებიდან. შობადობამ იმატა, ახალგაზრდა სამუშაო ძალა კი შედარებით მცირერიცხოვან ასაკოვან მოსახლეობას აფინანსებდა.

ევროპას შეეძლო, გულუხვი ყოფილიყო. 1960-70-იან წლებში სახელმწიფოს სოციალური როლი მნიშვნელოვნად გაიზარდა და გასცდა ყველა მოქალაქისათვის ჯანდაცვის, უმაღლესი განათლების, ბავშვებსა და მოხუცებზე ზრუნვის უზრუნველყოფას. „გადანაწილების ინსტრუმენტები საშუალო კლასმა მიიტაცა", – ამბობს დენის სნოუერი, ლონდონის უნივერსიტეტის ბრიჯბექის კოლეჯის საერთაშორისო ეკონომიკის პროფესორი. ეს ნიშნავდა, რომ მოვლენათა შემობრუნება სულ უფრო გართულდებოდა, რადგან შეღავათების სისტემით სულ უფრო მეტი ამომრჩეველი და მოქალაქე სარგებლობდა.

თუ 1960-იანი წლების დასაწყისში ევროპის ქვეყნების სოციალური ხარჯები ამერიკულზე მხოლოდ ოდნავ მაღალი იყო, 1990 წელს ეს განსხვავება უკვე ორჯერ გაიზარდა. „ამერიკელები არ არიან განსაკუთრებით დამოკიდებული სოციალურ დაზღვევაზე, რადგან ფიქრობენ, რომ თავდაუზოგავი მუშაობით გამდიდრდებიან და აღარ შეაწუხებთ ჯანდაცვის ხარჯების სიმძიმე", – ამბობს რობერტ მაკკულოხი, პრინსტონის უნივერსიტეტის ეკონომიკის პროფესორი. ევროპელებს კი გამდიდრების იმედი ნაკლებად აქვთ, რაც ზრდის სახელმწიფოს მხრიდან დახმარების მიღების სურვილს, – დასძენს მაკკულოხი. როგორც კვლევები გვიჩვენებს, ევროპელები შემოსავლის თანასწორობასაც ამერიკელებზე მეტად აფასებენ.

სახელმწიფო კეთილდღეობის მკვეთრმა ზრდამ მოსალოდნელის საწინააღმდეგო შედეგი მოგვცა: წარმოიშვა არაინტეგრირებული საზოგადოება, რომელშიც სულ უფრო იზრდებოდა დიდი ხნის განმავლობაში უმუშევარი კლასი. გერმანიის 4,5 მილიონი უმუშევრის ნახევარზე მეტი სამუშაოს გარეშე წელიწადზე მეტი ხნის განმავლობაში ცხოვრობს, რაც ართულებს მათ შემდგომ დასაქმებას და ზრდის სახელმწიფოზე მათ დამოკიდებულებას. ანალოგიური მაჩვენებელი აშშ-ში მხოლოდ 6%-ია.

სახელმწიფო აღარ ზრუნავს იმაზე, რომ ის, ვინც სამსახური ბოლო დროს დაკარგა, მუდმივ უმუშევრად არ გადაიქცეს. მიმდინარე წლიდან მოყოლებული, დაუოჯახებელმა უმუშევარმა ან ქვეყანაში ნებისმიერ ადგილას უნდა იპოვოს სამუშაო, ან დახმარებას გამოეთხოვოს. სხვა ზომებიდან აღსანიშნავია დახმარებების შეკვეცა იმ უმუშევრისათვის, ვინც უარს იტყვის შეთავაზებულ სამსახურზე ან დასაქმების სახელმწიფო სააგენტოში რეგისტრაციაზე.

ელექტრონული კომპანიის ყოფილ თანამშრომელზე, ქალბატონ ფრანკეზე, სახელმწიფოს გამკაცრებამ ნამდვილად იმოქმედა. მან, როგორც ხდება ხოლმე, რამდენიმე ნახევარგანაკვეთიან სამუშაოზე მდივნად იმუშავა, რომ დახმარების თანხები ოდნავ გაეზარდა. თუმცა სახელმწიფო დახმარების შემცირებასთან ერთად უკანასკნელ თვეებში მან აქტიურად დაიწყო სრულგანაკვეთიანი სამუშაოს ძებნა და მაისში ერთ-ერთ ახლომდებარე ელექტრონულ კომპანიაში ბუღალტრის თანამდებობაზე დაიწყო მუშაობა.

წყარო: „უოლ სტრიტ ჯორნელი", 2003 წ. 10 ივლისი

არ იგულისხმება სამუშაოდან საკუთარი ნებით წასვლა, რაღაც მიზეზის გამო დათხოვნა ან უბრალოდ სამუშაო ძალაში გადასვლა. სოციალური დაცვის ამ ფორმას მხოლოდ ისინი ექვემდებარებიან, ვინც სამსახურიდან მხოლოდ იმიტომ გათავისუფლდა, რომ დამქირავებელს მათი შრომა აღარ სჭირდებოდა. პროგრამის მუშაობის პირობები დროთა განმავლობაში და შტატების მიხედვით იცვლება, მაგრამ ტიპური ამერიკელი, რომელსაც ეს დაზღვევა ეხება, 26 კვირის განმავლობაში ყოფილი ხელფასის 50%-ს მიიღებს.

უმუშევრობის დაზღვევა ამცირებს უმუშევრობის სიმძიმეს, მაგრამ ამავე დროს ზრდის უმუშევრობის დონეს. ეს მოვლენა იხსნება *ეკონომიკის ერთ-ერთი პრინციპით*: ადამიანები სტიმულებზე რეაგირებენ. იმის გამო, რომ ახალი სამსახურის დაწყების შემდეგ წყდება უმუშევრობის დაზღვევით სარგებლობა, ადამიანები ნაკლებად ინტენსიურად ეძებენ სამუშაოს და ხშირად ამბობენ უარს ნაკლებად მიმზიდველ წინადადებებზე. ამასთან ერთად, იმის გამო, რომ დაზღვევა უმუშევრობით გამოწვეულ უსიამოვნებას ამცირებს, ადამიანები დამქირავებლებთან მოლაპარაკების დროს სამსახურით უზრუნველყოფის გარანტიებზე ლაპარაკს ნაკლებ ყურადღებას უთმობენ.

შრომის ეკონომისტებმა შეისწავლეს უმუშევრობის დაზღვევის გავლენა ადამიანთა სტიმულებზე. ერთ-ერთი ასეთი კვლევა 1985 წელს ილინოისის შტატში ჩატარდა. შემთხვევითი წესით შეარჩიეს უმუშევრების ორი ჯგუფი, რომელთაც უმუშევრობის დაზღვევა

ერგებოდათ. ერთი ჯგუფის თითოეულ წევრს 11 კვირის განმავლობაში სამსახურის პოვნი შემთხვევაში $500-იან პრიზს სთავაზობდნენ, მეორე ჯგუფს — არა. შედარების შედეგებმ აჩვენა, რომ პირველ ჯგუფში უმუშევრობა 7%-ით შემცირდა, ვიდრე მეორეში. ეს ექსპ რიმენტი გვიჩვენებს, რა გავლენას ახდენს უმუშევრობის დაზღვევა სამსახურის ძებნი მცდელობაზე.

სხვა კვლევებით მეცნიერები უმუშევრობის დაზღვევის მქონე პირთა ქცევას უფრ ხანგრძლივი დროის განმავლობაში აკვირდებოდნენ. როგორც ცნობილია, უმუშევრობი დაზღვევის თანხა მფლობელს მხოლოდ 6 თვიდან 1 წლამდე პერიოდში უზრუნველყოფ კვლევების შედეგად დადგინდა, რომ ამ ვადის გასვლის შემდეგ უმუშევართა მიერ სამსახუ რის პოვნის სიხშირე საგრძნობლად მატულობს. ამრიგად, უმუშევრობის დაზღვევა ამცი რებს სამსახურის ძებნის ძალისხმევას.

ის, რომ უმუშევრობის დაზღვევა ამცირებს სამუშაოს ძიების ძალისხმევას და ზრდი უმუშევრობას, არ ნიშნავს, რომ ეს პოლიტიკა ცუდია. პროგრამის მიზანი ისაა, რომ უმუშე ვრად დარჩენილ ადამიანს თავიდან ააცილოს შემოსავალთან დაკავშირებული მოულოდნე ლობები. გარდა ამისა, ეს პროგრამა საშუალებას აძლევს ადამიანებს, უფრო სასურველი დ შესაფერისი სამუშაო იპოვონ. ზოგი ეკონომისტი ამტკიცებს, რომ უმუშევრობის დაზღვევ ადამიანებს საუკეთესო სამუშაოს მოძებნის საშუალებას აძლევს.

უმუშევრობის დაზღვევის კვლევები გვიჩვენებს, რომ უმუშევრობის დონე ქვეყნის ეკო ნომიკური კეთილდღეობის დონის ზუსტი მაჩვენებელი არ არის. მართალია, ეკონომისტთა უმეტესობა თვლის, რომ დაზღვევის გაუქმება უმუშევრობას შეამცირებდა, მაგრამ პოლი ტიკის ამგვარი ცვლილება გაზრდის თუ შეამცირებს ქვეყნის კეთილდღეობას, ეს ჯერჯე რობით დავის საგანია.

სწრაფი გამოკითხვა: რა გავლენას მოახდენს მსოფლიოში ნავთობის ფასის ზრდა ფრიქციული უმუშევრობის დონეზე? არის თუ არა ამგვარი უმუშევრობა არასასურველი? ფასის ამ ცვლილებით გამოწვეულ უმუშევრობის დონეზე რომელი საზოგადოებრივი პოლიტიკით შეიძლება ზემოქმედება?

მინიმალური ხელფასის კანონები

იმის გაანალიზების შემდეგ, თუ როგორ ხდება ფრიქციული უმუშევრობის წარმოშობა სამუშაო ძალისა და სამუშაო ადგილების შეხამების პროცესში, ვნახოთ, როგორ ხდება სტრუქტურული უმუშევრობის ჩამოყალიბება მაშინ, როდესაც სამუშაოს მაძიებელთა რაოდენობა აჭარბებს სამუშაო ადგილების რაოდენობას.

იმისათვის, რომ კარგად გავიგოთ სტრუქტურული უმუშევრობა, განვიხილოთ, როგორ იზრდება უმუშევრობა მინიმალური ხელფასის კანონების შედეგად. მიუხედავად იმისა, რომ მინიმალური ხელფასის კანონები ეკონომიკაში უმუშევრობის ძირითადი მიზეზი არ არის, ისინი მაინც დიდ ზეგავლენას ახდენს მოსახლეობის გარკვეულ ჯგუფებზე, რომელთა წევრებს შორის უმუშევრობა განსაკუთრებით დიდია. უფრო მეტიც, ჩვენი მსჯელობის დაწყება მინიმალური ხელფასის კანონების ანალიზით ბუნებრივია, რადგან, როგორც ქვემოთ ვნახავთ, ეს ანალიზი შეიძლება უმუშევრობის უფრო მნიშვნელოვანი მიზეზების გასაგებადაც გამოვიყენოთ.

მე-4 ნახაზზე ნაჩვენებია ეკონომიკური სიტუაცია მინიმალური ხელფასის არსებობის დროს. როდესაც მინიმალური ხელფასის კანონის შედეგად ხელფასი მიწოდებისა და მოთხოვნის გამაწონასწორებელ ხელფასზე მეტია, შრომის მიწოდების რაოდენობა იზრდება, ხოლო შრომაზე მოთხოვნის რაოდენობა მცირდება წონასწორულ დონესთან შედარებით. ჩნდება შრომის სიჭარბე. ვინაიდან მშრომელების რაოდენობა სამუშაო ადგილების რაოდენობაზე მეტია, ზოგი მშრომელი უმუშევარი რჩება.

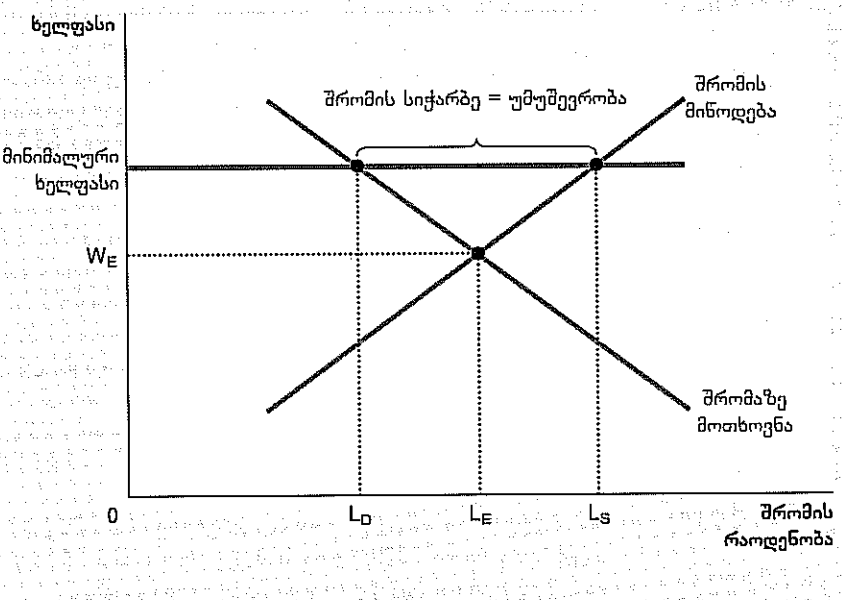
იმის გამო, რომ მინიმალური ხელფასის კანონები უმუშევრობის მხოლოდ ერთ-ერთი მიზეზია, ისინი ყველაზე არ ახდენს გავლენას. ეკონომიკის მშრომელთა უმრავლესობის ხელფასები ოფიციალურ მინიმუმს ბევრად აღემატება, ამდენად, ეს კანონები მათ ნაკლე-

ბად ეხებათ მოთხოვნა-მიწოდების დაბალანსების მცდელობის დროს. მინიმალური ხელფასის კანონები შემზღუდველია ძირითადად სამუშაო ძალის ყველაზე არაკვალიფიციური და გამოუცდელი წევრების, მაგალითად, მოზარდებისთვის. მათი წონასწორული ხელფასი დაბალია და ამდენად, უფრო მეტია იმის შანსი, რომ ის კანონიერ მინიმუმს ვერ მისწვდეს. მინიმალური ხელფასის კანონებით სწორედ უმუშევართა ამ ჯგუფის დაუსაქმებლობა აიხსნება.

მიუხედავად იმისა, რომ მე-4 ნახაზზე მინიმალური ხელფასის შედეგებია ნაჩვენები, ეს ნახაზი ერთი, უფრო ზოგადი, დასკვნის გამოტანის საშუალებას გვაძლევს: *როდესაც ხელფასი რაიმე მიზეზით ხელოვნურადაა შენარჩუნებული წონასწორული დონის ზემოთ, შედეგად უმუშევრობას ვიღებთ.* მინიმალური ხელფასის კანონები მხოლოდ ერთ-ერთი მიზეზია იმისა, თუ რატომ შეიძლება ხელფასები „ძალიან მაღალი" იყოს. მომდევნო ორ ქვეთავში იმის კიდევ ორ მიზეზს განვიხილავთ, რატომ შეიძლება ხელფასები წონასწორულ დონეზე მაღლა იყოს შენარჩუნებული. ეს მიზეზებია პროფკავშირები და ეფექტიანი ხელფასები. ძირითადი ეკონომიკური სიტუაცია ამ შემთხვევებში ისეთივეა, როგორც მე-4 ნახაზზე, მაგრამ უმუშევრობის ასეთი ახსნა შეგვიძლია ეკონომიკის მშრომელთა უფრო მეტი რაოდენობისთვის გამოვიყენოთ.

აქ შეგვიძლია შევჩერდეთ და შევნიშნოთ, რომ სტრუქტურული უმუშევრობა, რომელიც ზემოთ მოცემული წონასწორული ხელფასიდან წარმოიქმნება, სრულიად განსხვავდება ფრიქციული უმუშევრობისაგან, რომელსაც სამუშაო ძიების პროცესი წარმოშობს. სამუშაოს ძიება არ ნიშნავს ხელფასებით მიწოდებისა და მოთხოვნის დაუბალანსებლობას. როდესაც უმუშევრობის მიზეზი სამუშაოს ძიებაა, ეს იმაზე მიანიშნებს, რომ ადამიანები ისეთ სამსახურს *ეძებენ*, რომელიც მათ უნარსა და გემოვნებას ყველაზე უკეთ შეეფერება. საპირისპიროდ, როდესაც ხელფასი წონასწორულ დონეზე მაღლაა, მაშინ სამუშაო ძალის მიწოდების რაოდენობა მოთხოვნას აჭარბებს და პოტენციური მომუშავეები ახალი სამუშაო ადგილების *მოლოდინში* უმუშევრად რჩებიან.

სწრაფი გამოკითხვა: ააგეთ მიწოდებისა და მოთხოვნის მრუდები შრომის ბაზრისთვის, რომელზეც ხელფასი წონასწორული დონის ზემოთაა შენარჩუნებული. აჩვენეთ შრომის მიწოდების რაოდენობა, მოთხოვნის რაოდენობა და უმუშევრობის რაოდენობა.



ნახაზი 4

უმუშევრობა, რომელიც წონასწორულ დონეზე მაღალი ხელფასის შედეგია

შრომის ამ ბაზარზე ხელფასი, რომელიც მიწოდებასა და მოთხოვნას აწონასწორებს, არის W_E. ამ წონასწორული ხელფასის დროს შრომის მიწოდების რაოდენობაცა და მოთხოვნის რაოდენობაც L_E-ს ტოლია. მაგრამ, როდესაც მინიმალური ხელფასის დანესების შედეგად ხელფასი წონასწორულ ხელფასზე მეტი ხდება, შრომის მიწოდების რაოდენობა L_S-მდე იზრდება, ხოლო შრომაზე მოთხოვნის რაოდენობა L_D-მდე მცირდება. შედეგად მიღებული შრომის სიჭარბე, $L_S - L_D$, უმუშევრობას ასახავს.

პროფკავშირები და კოლექტიური მოლაპარაკება

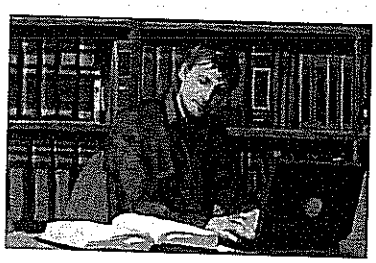
პროფკავშირი მშრომელთა ასოციაცია, რომელიც აწარმოებს მოლაპარაკებებს ხელფასისა და სამუშაო პირობების შესახებ.

პროფკავშირი მშრომელთა გაერთიანებაა, რომელიც ხელფასებისა და სამუშაო პირობებ შესახებ აწარმოებს მოლაპარაკებებს. დღეს ამერიკელ მშრომელთა მხოლოდ 16 პროცე ტია პროფკავშირებში გაერთიანებული, წარსულში კი პროფკავშირები ბევრად უფრო დი როლს ასრულებდა შეერთებული შტატების ეკონომიკაში. 1940-იან და 1950-იან წლებშ როდესაც პროფკავშირები თავისი ძლიერების მწვერვალზე იყო, ის შეერთებული შტატებ სამუშაო ძალის დაახლოებით მესამედს აერთიანებდა. პროფკავშირები დღესაც დიდ როლ ასრულებს მრავალი ევროპული ქვეყნის ეკონომიკაში. მაგალითად, შვედეთსა და დანიაშ მშრომელთა სამ მეოთხედზე მეტი პროფკავშირის წევრია.

პროფკავშირების ეკონომიკა

კოლექტიური მოლაპარაკება პროცესი, რომელშიც პროფკავშირები და ფირმები აღწევენ შეთანხმებას დასაქმების პირობებზე.

პროფკავშირი ერთგვარი კარტელია. როგორც ყველა კარტელი, პროფკავშირიც გამყიდ ველთა ჯგუფია, რომელიც საკუთარი საბაზრო ძალაუფლების გაფართოებას ცდილობს მშრომელთა უმრავლესობა ხელფასის, სარგებლობისა და სამუშაო პირობების შესახებ მოლაპარაკებას ინდივიდუალურად აწარმოებს დამსაქმებლებთან. ამ მშრომელებისგა განსხვავებით, პროფკავშირის წევრები გუნდურად მოქმედებენ. პროცესს, რომელშიც პროფკავშირები და ფირმები შეთანხმებას აღწევენ დასაქმების პირობებზე, **კოლექტიური მოლაპარაკება** ეწოდება.



ინფორმაციისათვის

ვინ იღებს მინიმალურ ხელფასს?

2005 წელს შრომის დეპარტამენტმა გამოაქვეყნა კვლევის შედეგები იმის შესახებ, მომუშავეთა რომელმა კატეგორიამ მიიღო მინიმალურზე ნაკლები ხელფასი, რომელიც იმ დროისთვის საათში $5,15-ს შეადგენდა (მინიმალურზე ნაკლებ ანაზღაურებას იმიტომ იღებენ, რომ ზოგი მოლაპარაკებით მუშაობს; მინიმალური ხელფასის კანონის ადმინისტრირება სრულყოფილად ვერ ხერხდება; ზოგი კი შემოსავლის დეკლარირების დროს საათობრივ ხელფასს $5-მდე ამრგვალებს). ქვემოთ მოცემულია კვლევის შედეგები.

- საათობრივ ანაზღაურებაზე მომუშავე მამაკაცების 2% და ქალების 4% იტყობინება, რომ ფედერალურ მინიმუმზე ნაკლებ ხელფასს იღებს.
- მინიმალურ ხელფასზე მომუშავენი ძირითადად ახალგაზრდები არიან. $5,15 ან უფრო ნაკლები ანაზღაურების მიმღებთა ნახევარი 25 წლამდე ასაკისაა, მეოთხედი – 16-19 წლის. მოზარდებს შორის $5,15-ზე ნაკლებ ხელფასს 9% იღებს, 25 წლამდე ასაკის მომუშავეთა შორის კი – 2%.
- მინიმალურ ხელფასზე მომუშავეებს ნაკლები განათლება აქვთ მიღებული. საათში $5,15-ის ან უფრო ნაკლების მიმღებთა შორის, რომლებიც 16 წლისანი და უფრო ახალგაზრდები არიან, მხოლოდ 2%-ს აქვს საშუალო განათლების ატესტატი. კოლეჯის ხარისხის მფლობელთა შორის ეს მაჩვენებელი 1%-ია.
- მინიმალურ ხელფასზე მომუშავეები ძირითადად არასრულ განაკვეთზე მუშაობენ. არასრულ განაკვეთზე (კვირაში 35 საათზე ნაკლები) მომუშავეთა შორის $5,15 ან ნაკლები 7%-მა მიიღო, სრულ განაკვეთზე მომუშავეთაგან კი – 1%-მა.
- დარგი, სადაც ყველაზე მაღალი იყო საათში $5,15 ან ნაკლებ ხელფასზე მომუშავეთა რაოდენობა, გახლავთ კერძო ტურიზმი (დაახლოებით 15%). მინიმალურ ან ნაკლებ ხელფასზე მომუშავეთა დაახლოებით სამი მეხუთედი სწორედ ამ დარგებში იყო დასაქმებული, უპირველესად, კვებისა და სასმელების გაყიდვის ადგილებში. მრავალი ამ მომუშავისათვის საათობრივ ანაზღაურებას კლიენტების ნაჩუქარი ფულიც ემატება.
- მინიმალურ ან ნაკლებ ანაზღაურებაზე მომუშავეთა ხვედრითი წილი 1979 წლის შემდეგ შემცირდა, როდესაც მონაცემთა რეგულარული შეგროვება დაიწყო.

როდესაც პროფკავშირი ფირმასთან მოლაპარაკებას აწარმოებს, იმაზე უფრო მაღალ ხელფასებს, მეტ საპენსიო უზრუნველყოფასა და უკეთეს სამუშაო პირობებს ითხოვს, ვიდრე ფირმა თავის მშრომელებს პროფკავშირის არარსებობის შემთხვევაში შესთავაზებდა. თუ პროფკავშირი და ფირმა შეთანხმებას ვერ აღწევენ, პროფკავშირს შეუძლია ორგანიზება გაუწიოს ფირმიდან მშრომელთა გამოსვლას, ანუ **გაფიცვას**. ვინაიდან გაფიცვა წარმოებას, გაყიდვასა და მოგებას ამცირებს, გაფიცვის მუქარის წინაშე მდგარი ფირმა იძულებულია, იმაზე მაღალი ხელფასის გადახდაზე დათანხმდეს, რასაც სხვა შემთხვევაში გადაუხდიდა. ეკონომისტები, რომლებიც პროფკავშირების ეფექტებს შეისწავლიან, იმის მოწმენი ხდებიან, რომ პროფკავშირების წევრები, როგორც წესი, იმ მშრომელებზე 10-20 პროცენტით მეტს იღებენ, რომლებიც პროფკავშირებში არ არიან გაერთიანებული.

გაფიცვა
ფირმის მუშაკთა ორგანიზებული პროტესტი.

როდესაც პროფკავშირი ხელფასს წონასწორულ დონეზე მაღლა სწევს, იზრდება შრომის მიწოდების რაოდენობა და მცირდება შრომაზე მოთხოვნის რაოდენობა, რასაც შედეგად უმუშევრობა მოჰყვება. ის მშრომელები, რომლებიც დასაქმებული დარჩნენ, უკეთეს ეკონომიკურ მდგომარეობაში არიან, მაგრამ ისინი, ვინც ხელფასის გაზრდის შედეგად სამუშაო ადგილი დაკარგა, უარეს მდგომარეობაში ვარდებიან. ამის გამო პროფკავშირებს ხშირად ასახელებენ მშრომელთა ორ ჯგუფს – ვინც სარგებლობას იღებს პროფკავშირების მიერ გაზრდილი ხელფასებიდან („*შინაურები*“) და ვინც ხელფასის გაზრდის შედეგად სამუშაო ადგილს კარგავს („*გარეულები*“) – შორის არსებული კონფლიქტის მიზეზად.

„გარეულები“ ორგვარად რეაგირებენ თავიანთ ახალ სტატუსზე. ზოგიერთი მათგანი უმუშევრად რჩება და ელოდება, როდის იშოვის სამუშაო ადგილს და პროფკავშირების მაღალ ხელფასს მიიღებს. სხვები კი მუშაობას იმ ფირმებში იწყებენ, სადაც პროფკავშირი არ არსებობს. ამიტომ, როდესაც პროფკავშირები ეკონომიკის ერთ დარგში ხელფასებს ზრდიან, სხვაგან შრომის მიწოდება იზრდება. შრომის მიწოდების ეს ზრდა კი, თავის მხრივ, იწვევს ხელფასების შემცირებას იმ დარგებში, რომლებშიც პროფკავშირული მოძრაობა არ არსებობს. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, პროფკავშირების წევრი მშრომელები კოლექტიური მოლაპარაკების სარგებლობას იმკიან, ამის დანახარჯებს კი ის მშრომელები გაიღებენ, რომლებიც პროფკავშირულ მოძრაობაში არ არიან ჩართული.

ეკონომიკაში პროფკავშირების როლი ნაწილობრივ იმ კანონებზეა დამოკიდებული, რომლებიც პროფკავშირების ორგანიზებასა და კოლექტიურ მოლაპარაკებებს არეგულირებს. ჩვეულებრივ, ფარული მოლაპარაკება კარტელის წევრებს შორის აკრძალულია. თუ ფირმები, რომლებიც საერთო პროდუქციას ყიდიან, ამ პროდუქციაზე მაღალი ფასის დადების თაობაზე შეთანხმდებიან, ეს შეთანხმება იქნება „კონსპირაცია ვაჭრობის შეზღუდვის მიზნით“. მთავრობა ამ ფირმებს ანტიტრესტული კანონმდებლობის დარღვევისთვის სამოქალაქო და კრიმინალური სასამართლოს მეშვეობით დასჯის. კარტელებისგან განსხვავებით, პროფკავშირების ფუნქციონირება ამ კანონებს არ ექვემდებარება. პოლიტიკოსები, რომლებიც ამ კანონებს ადგენდნენ, თვლიდნენ, რომ მშრომელებს მეტი საბაზრო ძალაუფლება სჭირდებოდათ დამსაქმებლებთან მოლაპარაკებების წარმოებისას. უფრო მეტიც, პროფკავშირების შექმნის ხელშეწყობის მიზნით მრავალი კანონია შექმნილი. კერძოდ, 1935 წლის ვაგნერის აქტი დამსაქმებლებს უკრძალავს მშრომელთა საქმეებში ჩარევას, როდესაც ეს მშრომელები პროფკავშირების შექმნას ცდილობენ, და დამსაქმებლებისგან პროფკავშირებთან კეთილსინდისიერი მოლაპარაკებების წარმოებას მოითხოვს. არსებობს სახელმწიფო სააგენტოც – შრომითი ურთიერთობების ეროვნული საბჭო, რომელიც პროფკავშირებში გაერთიანების უფლებას იცავს.

კანონები, რომლებიც პროფკავშირების საბაზრო ძალაუფლებაზე მოქმედებს, პოლიტიკური დებატების ხშირი თემაა. ზოგჯერ კანონმდებლები კამათობენ *შრომის უფლების კანონის* შესახებ, რომელიც ფირმის მშრომელებს უფლებას აძლევს, აირჩიონ, შეუერთდნენ თუ არა პროფკავშირებს. ასეთი კანონების არარსებობის დროს კოლექტიური მოლაპარაკების პროცესში პროფკავშირს შეუძლია მოითხოვოს, რომ პროფკავშირის წევრობა ფირმებში მუშაობის აუცილებელი პირობა იყოს. უკანასკნელ წლებში ვაშინგტონელი კანონმდებლები განიხილავდნენ კანონს, რომელიც ფირმებს გაფიცულთა ნაცვლად სხვა მშრომელების მუდმივად დაქირავებას აუკრძალავდა. ეს კანონი გაფიცვებს ფირმებისთვის უფრო ხარჯიანს გახდიდა და ამით პროფკავშირების საბაზრო ძალაუფლებას გაზრდიდა. ეს და სხვა გადაწყვეტილებები ხელს უწყობს პროფკავშირული მოძრაობის მომავლის განსაზღვრას.

კარგია თუ ცუდი პროფკავშირი ეკონომიკისთვის?

ეკონომისტები ჯერაც ვერ შეთანხმებულან იმაზე, კარგია თუ ცუდი პროფკავშირე მთლიანად ეკონომიკისთვის. მოდი, ორივე მოკამათე მხარის პოზიცია განვიხილოთ.

პროფკავშირების კრიტიკოსები ამტკიცებენ, რომ პროფკავშირი მხოლოდ კარტელ ერთ-ერთი სახეობაა. როდესაც პროფკავშირები ხელფასს იმ დონეზე მეტად ზრდი რომელიც კონკურენტულ ბაზარზე დომინირებს, შრომაზე მოთხოვნის რაოდენობა მცი დება, მშრომელთა ნაწილი უმუშევარი რჩება და ეკონომიკის დანარჩენ ნაწილში ხელფ სები მცირდება. შედეგად მიღებული შრომის განაწილება, ამ კრიტიკოსების აზრით, არ ეფექტიანია და არც სამართლიანი. არაეფექტიანია იმიტომ, რომ პროფკავშირის მაღალ ხელფასი ამცირებს დასაქმებას ეფექტიან, კონკურენტულ დონესთან შედარებით. არ სამართლიანია იმიტომ, რომ მშრომელთა ერთი ნაწილი სხვა მშრომელების ხარჯზე იღებ სარგებლობას.

პროფკავშირების მომხრეები აცხადებენ, რომ პროფკავშირები იმ ფირმების საბა ზრო ძალაუფლების საწინააღმდეგო საშუალებაა, რომლებიც მშრომელებს ქირაობე ამ საბაზრო ძალაუფლების უკიდურესი გამოვლინებაა „კომპანიის ქალაქი", სადაც ერ გეოგრაფიულ რეგიონში ერთადერთი ფირმა ქირაობს მშრომელთა უმრავლესობას. თ „კომპანიის ქალაქის" მშრომელები არ ყაბულდებიან ფირმის მიერ შემოთავაზებულ ხელ ფასებსა თუ სამუშაო პირობებზე, მათ სხვა გზა არ დარჩენიათ, ქალაქიდან წასვლი ან მუშაობის შეწყვეტის გარდა. ასე რომ, პროფკავშირების არარსებობის შემთხვევაშ ფირმას შეუძლია, საკუთარი საბაზრო ძალაუფლება გამოიყენოს და მშრომელებს იმაზ ნაკლები ხელფასები და უარესი სამუშაო პირობები შესთავაზოს, რასაც შესთავაზებდა ამ მშრომელების დაქირავებისთვის სხვა ფირმებთან კონკურენტული ბრძოლა რომ უწე ვდეს. ასეთ შემთხვევაში პროფკავშირს შეუძლია ფირმის საბაზრო ძალაუფლების გაწო ნასწორება და ფირმის მშრომელების დაცვა ფირმის მფლობელთა წყალობის იმედად ყოფნისგან.

„ბატონებო, საგოლფო გადაწყვეტილებას წინ ვერაფერი დაუდგება, გარდა იმისა, რომ ფირმის მმართველობას მოგების მაძსიმიზაცია სურს, პროფკავშირებს კი — უფრო მეტი ფული".

პროფკავშირების მომხრეები იმასაც ამტკიცებენ, რომ პროფკავშირებს დიდი მნიშვნე ლობა აქვს იმ ფირმების დახმარებისთვის, რომლებიც თავიანთ მშრომელებზე ზრუნავენ როდესაც მშრომელი სამუშაო ადგილს იღებს, ეს მშრომელი და ფირმა, ხელფასის გარდა შრომის სხვა მრავალ ატრიბუტზეც უნდა შეთანხმდნენ: შრომის საათების რაოდენობაზე დამატებითი შრომის ანაზღაურებაზე, შვებულების ხანგრძლივობაზე, ავადმყოფობის დროის ანაზღაურებაზე, სამედიცინო დაზღვევით სარგებლობაზე, დაწინაურების სქემაზე შრომის უსაფრთხოებაზე და ა. შ. ამ საკითხებთან დაკავშირებით მშრომელთა შეხედულე ბების წარდგენით პროფკავშირები ფირმებს საშუალებას აძლევენ, მშრომელები შრომის ატრიბუტების სწორი კომბინაციით უზრუნველყონ. მართალია, პროფკავშირების ნაკლ არის ის, რომ ისინი ხელფასებს წონასწორულ დონეზე მაღლა სწევენ და ამით უმუშევრო ბას იწვევენ, მაგრამ მათ დიდი სარგებლობაც მოაქვთ – ისინი ფირმებს კმაყოფილი და ნაყოფიერი სამუშაო ძალის შენარჩუნებაში ეხმარებიან.

შეჯამებისთვის უნდა ითქვას, რომ ეკონომისტებმა ჯერ კიდევ ვერ მიაღწიეს თანხმო ბას იმაზე, კარგია პროფკავშირები ეკონომიკისთვის თუ ცუდი. მრავალი სხვა ინსტი ტუტის მსგავსად, ზოგ შემთხვევაში პროფკავშირები დადებითი მოვლენაა, ზოგში კი – უარყოფითი.

სწრაფი გამოკითხვა: როგორ მოქმედებს საავტომობილო ინდუსტრიის პროფკავშირი „ჯენერალ მოტორსისა" და „ფორდის" ხელფასებსა და დასაქმებაზე? სხვა დარგების ხელფასებსა და დასაქმებაზე?

ეფექტიანი ხელფასების თეორია

ეკონომიკაში უმუშევრობის მუდმივად არსებობის მეოთხე მიზეზს, სამუშაოს ძებნასთან, მინიმალური ხელფასის კანონებთან და პროფკავშირებთან ერთად, **ეფექტიანი ხელფასების** თეორია გვთავაზობს. ამ თეორის თანახმად, ფირმები უფრო ეფექტიანად მოქმედებენ, თუ ხელფასები წონასწორულ დონეზე მეტია. ამიტომ ფირმებისთვის მომგებიანი იქნება, თუ



ახალი ამბებიდან

უნდა შეხვიდეთ თუ არა პროფკავშირში?

ოდესმე, შეიძლება, დაგჭირდეთ ამ გადაწყვეტილების მიღება. ეს სტატია განიხილავს საკითხებს, რომელთა გათვალისწინებაც, შესაძლოა, სასარგებლო აღმოჩნდეს.

ხელფასის დღეს პროფკავშირის წევრები თავს მშვენივრად გრძნობენ

დევიდ ქეი ჯონსტონი

მას შემდეგ, რაც **United Parcel Service**-ის წინააღმდეგ მძღოლების ორკვირიანი გაფიცვა წარმატებით დასრულდა, ხოლო **A.F.L.-C.I.O.** პროფკავშირების ათასობით ორგანიზატორს ამზადებს, რომ მეოთხედი საუკუნის მანძილზე მიმდინარე შტატების შემცირებას შეებრძოლოს, მომავალში მილიონობით მომუშავის წინაშე კვლავ დაისმება შეკითხვა, სურთ თუ არა მათ პროფკავშირში გაერთიანება.

ეს საკმაოდ რთული კითხვაა, რომელზე პასუხის გასაცემად მრავალ საკითხში უნდა იყოთ გარკვეული. რა გირჩევნიათ, კოლექტიური მოქმედება თუ ინდივიდუალური? ენდობით თუ არა პროფკავშირების ლიდერებს? გსურთ თუ არა, თქვენ ნაცვლად სხვა ვინმემ აწარმოოს მოლაპარაკება დამქირავებლებთან? ფიქრობთ თუ არა, რომ პროფკავშირში გაწევრიანების გამო დაგიხოვენ, ან რომ პროფკავშირის შექმნამ შეიძლება თქვენი სამუშაო საზღვარგარეთ გაიტანოს?

ერთი მხრივ, არჩევანი მარტივია, თუმცა ის სულაც არ ემთხვევა იმ არჩევანს, რომელიც მომუშავეთა უმეტესობამ გააკეთა მშრომელთა მოძრაობის ათწლეულებში.

შემოსავლის თვალსაზრისით, მომუშავეებს ყველანაირად ურჩევნიათ პროფკავშირში გაერთიანება და ამას ყველა იდეოლოგიის მიმდევარი ეკონომისტი ეთანხმება. არაპროფკავშირული სამუშაოს პროფკავშირულად ქცევას დიდი გავლენის მოხდენა შეუძლია და ბევრად დადებითად მოქმედებს მომუშავის ფინანსებზე, ვიდრე ნებისმიერი საინვესტიციო გეგმა, უძრავი ქონების შეძენა და სხვა მსგავსი რამ.

აი, როგორ მუშაობს ეს მექანიზმი: ჰარვარდის უნივერსიტეტის პროფესორი რიჩარდ ფრიმენი ამბობს: „თუკი შეგიძლიათ, რომ ფირმაში მომუშავეთა ორგანიზებული მოძრაობის ძალა შექმნათ, ეს ისევ თქვენს წისქვილზე დაასხამს წყალს. ეს მხოლოდ იმ ხალხს დააზიანებს, რომლებიც მომავალში მიიღებენ სამუშაოს. ასევე მეწილეებსაც, რომლებიც ნაკლებ მოგებას მიიღებენ; მენეჯერებს, რომლებსაც ნაკლები ანაზღაურება ერგებათ შემცირებული გასანაწილებელი მოგებიდან, და შეიძლება, მომხმარებლებსაც, რადგან პროდუქტში ოდნავ მეტის გადახდა მოუწევთ. ხოლო თუ უბრალოდ მომუშავე ხართ, მაშინ გაუგებარია, რატომ არ უნდა გსურდეთ პროფკავშირში გაწევრიანება“.

ყველაფერს რომ თავი დავანებოთ, პროფკავშირის წევრთა ხელფასი საშუალოდ 20%-ით მეტია; კიდევ უფრო მაღალია სხვა შეღავათები. ფინანსური სარგებლობა განსაკუთრებით დიდია მათთვის, ვისაც დაბალი კვალიფიკაცია აქვს, აგრეთვე ქალებისთვის, შავკანიანთა და ესპანურენოვანთათვის.

უფრო მეტიც, პროფკავშირის წევრთა 85%-ს აქვს ჯანმრთელობის დაზღვევა, მაშინ, როდესაც პროფკავშირს გარეთ მომუშავეთა მხოლოდ 57%-ია დაზღვეული, – აცხადებს, მასაჩუსეტსის უნივერსიტეტის პროფესორი ბარი ბლუსტოუნი.

ამ მოსაზრებებზე არდათანხმება თვით პროფკავშირების მოწინააღმდეგეთაც კი უჭირთ. რუგერტის ინსტიტუტის წარმომადგენელი ლეო ტროი, რომელიც ცნობილია პროფკავშირებისადმი თავისი უარყოფითი დამოკიდებულებით, ამბობს: „როდესაც საქმე ხელფასსა და შეღავათებს ეხება, დიახ, პროფკავშირში გაწევრიანება ჯობია“.

პროფკავშირებისადმი მისი წინააღმდეგობა გამომდინარეობს იქიდან, რომ, როგორც ის ამბობს, კავშირები ამცირებს კომპანიის მფლობელთა მოგებას, ხელს უშლის საინვესტიციო გადაწყვეტილებებს, ანუ საბოლოოდ აფერხებს ეკონომიკის ზრდას. პროფესორი ტროი მიუთითებს, რომ თავადაც პროფკავშირის, ამერიკის უნივერსიტეტების პროფესორთა ასოციაციის, წევრია.

დონალდ დირმა, ტეხასის უნივერსიტეტთან არსებული ბუშის სამთავრობო და საზოგადოებრივი სამსახურის სკოლის ეკონომისტმა, 1974-1996 წლებისთვის გამოიკვლია ხელფასებს შორის განსხვავება პროფკავშირების წევრ და არაწევრ მომუშავეთა ჯგუფებში მაშინ, როდესაც პროფკავშირების წევრების ხვედრითი წილი ამერიკელ მომუშავეთა შორის 22%-დან 15%-მდე შემცირდა.

პროფესორ დირის მიერ შესწავლილ ყველა კატეგორიაში პროფკავშირების წევრებს მეტი ხელფასი ჰქონდათ, ვიდრე პროფკავშირსგარე მომუშავეებს. უკანასკნელ წელს, დირის შეფასებით, საშუალოზე ნაკლები განათლების მქონე პროფკავშირის წევრს პროფკავშირსგარე შესაბამისი კატეგორიის მომუშავესთან შედარებით 22%-ით მაღალი ხელფასი ჰქონდა. სხვაობა განათლების დონის მატებასთან ერთად კლებულობს და კოლეჯის კურსდამთავრებულთათვის 10%-ზე ჩამოდის.

„პროფკავშირის წევრობას ნამდვილად აქვს აზრი, – ამბობს პროფესორი დირი, – თუკი, რა თქმა უნდა, გრძელვადიან პერიოდში სამსახურს არ დაკარგავთ“.

წყარო: „ნიუ-იორკ ტაიმსი“, 1997 წ. 31 აგვისტო

შრომის ჭარბი მიწოდების დროსაც კი მაღალ ხელფასებს შეინარჩუნებენ.

გარკვეულწილად, უმუშევრობა, რომელიც ეფექტიანი ხელფასების შედეგად ჩნდება, უმუშევრობის მსგავსია, რომელსაც მინიმალური ხელფასის კანონები და პროფკავშირ იწვევენ. სამივე შემთხვევაში უმუშევრობა იმის შედეგია, რომ ხელფასი შრომის მიწო ბისა და მოთხოვნის გამაწონასწორებელ ხელფასზე მეტია. მაგრამ ამ შემთხვევებს შორ ერთი მნიშვნელოვანი განსხვავებაცაა. მინიმალური ხელფასის კანონები და პროფკავშირ მშრომელთა რაოდენობის სიჭარბის დროს ფირმებს ხელფასების შემცირების საშუალებ არ აძლევენ. ეფექტიანი ხელფასების თეორია კი ამტკიცებს, რომ ასეთი შეზღუდვა ხშირ სულაც არაა აუცილებელი, რადგან ფირმების მდგომარეობა უკეთესია, როცა ხელფა წონასწორულ დონეზე მეტია.

ეფექტიანი ხელფასი ხელფასი, რომელიც წონასწორულ ხელფასზე მეტია და რომელსაც ფირმები მშრომელთა მწარმოებლურობის გაზრდის მიზნით გასცემენ.

რატომ უნდა შეინარჩუნონ ფირმებმა მაღალი ხელფასი? ასეთი გადაწყვეტილებ ერთი შეხედვით, უცნაურია, ვინაიდან ხელფასები ფირმათა დანახარჯების დიდი ნაწ ლია. ჩვეულებრივ, მოსალოდნელია, რომ ფირმა, რომელსაც მაქსიმალური მოგების მიღე სურს, დანახარჯებს – და, აქედან გამომდინარე, ხელფასებსაც – რაც შეიძლება დაბა დონეზე შეინარჩუნებს. მაგრამ ეფექტიანი ხელფასების თეორიის თანახმად, მაღალი ხელ ფასების გადახდა შეიძლება მომგებიანი იყოს, რადგან ამან, შეიძლება, ფირმის მშრომელ ეფექტიანობა გაზარდოს.

არსებობს ეფექტიანი ხელფასების თეორიის რამდენიმე სახესხვაობა. თითოეული მა განი იმის სხვადასხვა ახსნას გვთავაზობს, რატომ უნდა სურდეთ ფირმებს მაღალი ხელფ სების გადახდა. განვიხილოთ ოთხი ასეთი თეორია.

მშრომელის ჯანმრთელობა

ეფექტიანი ხელფასების თეორიის პირველი და უმარტივესი სახეობა ხაზს უსვამს კავშირ ხელფასსა და მშრომელის ჯანმრთელობას შორის. რაც მეტ ხელფასს იღებს მშრომელ მით უკეთ იკვებება, და, რაც უკეთ იკვებება, მით უფრო ჯანმრთელია და მით მეტია მის მწარმოებლურობა. ფირმისთვის უფრო მომგებია მაღალი ხელფასების გადახდა და ჯანმრ თელი, დიდი მწარმოებლურობით გამორჩეული მშრომელების დაქირავება, ვიდრე დაბალ ხელფასების გადახდა და ნაკლებად ჯანმრთელი მშრომელების დაქირავება, რომელთ მწარმოებლურობაც მცირეა.

ეფექტიანი ხელფასების თეორიის ეს განშტოება არ გამოდგება ისეთი მდიდარი ქვეყნე ბის ფირმებისთვის, როგორიცაა შეერთებული შტატები. ამ ქვეყნებში მშრომელთა უმრავ ლესობის წონასწორული ხელფასი ისედაც ბევრად აღემატება იმ დონეს, რომელიც საკმა რისია ადეკვატური კვებისთვის. ფირმებისთვის კარგადაა ცნობილი, რომ წონასწორულ ხელფასების გადახდა მათი მშრომელების ჯანმრთელობას საფრთხეს არ შეუქმნის.

ეფექტიანი ხელფასების თეორიის ეს სახესხვაობა უფრო იმ ქვეყნებში მოქმედ ფირ მებს შეეხება, სადაც არასრულყოფილი კვება უფრო აქტუალური პრობლემაა. მაგალითად აფრიკის მრავალი ღარიბი ქვეყნის ქალაქებში დიდია უმუშევრობა. ამ ქვეყნებში ფირმები ხელფასების შემცირებას ერიდებიან, რადგან ამან შეიძლება მშრომელების ჯანმრთელობის გაუარესება და მწარმოებლურობის შემცირება გამოიწვიოს. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, კვე ბაზე ზრუნვაა იმის მიზეზი, თუ რატომ არ ამცირებენ ფირმები ხელფასებს შრომის ჭარბი მიწოდების მიუხედავად.

მშრომელთა დენადობა

ეფექტიანი ხელფასების თეორიის მეორე განშტოება ხაზს უსვამს კავშირს ხელფასებსა და მშრომელთა დენადობას შორის. სამსახურიდან მშრომელის წასვლის მრავალი მიზეზი არსე ბობს: შეიძლება, მშრომელმა სხვა ფირმაში უკეთეს სამსახურს მიაგნო, საცხოვრებლად ქვეყნის სხვა ნაწილში გადავიდა, სამუშაო ძალას გამოეთიშა და ა. შ. სიხშირე, რომლითაც მშრომელები თავიანთ სამუშაო ადგილებს ტოვებენ, დამოკიდებულია მათ წინაშე მდგარი სტიმულების მთელ სიმრავლეზე, მათ შორის, სამუშაო ადგილის მიტოვების სარგებლობასა და სამუშაო ადგილზე დარჩენის სარგებლობაზე. რაც უფრო მეტს უხდის ფირმა თავის მშრომელებს, მით უფრო იშვიათად მიდიან ისინი ფირმიდან. ამგვარად, ფირმას შეუძლია

შეამციროს თავისი მშრომელების დენადობა, თუ მათ მაღალ ხელფასს გადაუხდის.

რატომ ცდილობენ ფირმები დენადობის შემცირებას? იმიტომ, რომ ახალი მშრომელების დაქირავება და სწავლება დანახარჯებთანაა დაკავშირებული. უფრო მეტიც, მას შემდეგ, რაც ახალი მშრომელები სათანადო ცოდნას შეიძენენ, მათი მწარმოებლურობა მაინც გამოცდილ მშრომელთა იმავე მაჩვენებლებზე ნაკლებია. ამიტომ იმ ფირმებისთვის, რომლებშიც მშრომელთა დენადობა დიდია, წარმოების დანახარჯებიც დიდია. ფირმებისთვის მომგებიანია წონასწორულზე მაღალი ხელფასების გაცემა მშრომელთა დენადობის შემცირების მიზნით.

მშრომელთა კვალიფიკაცია

ეფექტიანი ხელფასების თეორიის მესამე სახესხვაობა ხაზს უსვამს კავშირს ხელფასებსა და მშრომელის კვალიფიკაციას შორის. როდესაც ფირმა ახალ მშრომელებს ქირაობს, მათი კვალიფიკაციის სრულყოფილად შეფასება არ შეუძლია. მაღალი ხელფასის გადახდით ფირმა კვალიფიციურ მშრომელებს სთავაზობს, განაცხადი შეიტანონ ამ ფირმაში სამუშაოდ. როდესაც ფირმა თანამშრომლებს მაღალ ხელფასს უხდის, ის გაცილებით მაღალხარისხოვან მუშახელს მიიზიდავს და ამით ზრდის თანამშრომელთა კვალიფიკაციას. როდესაც ფირმა მშრომელთა ჭარბ მიწოდებას შეთავაზებული ხელფასის შემცირებით პასუხობს, ყველაზე კომპეტენტური განმცხადებლები, სავარაუდოდ, არჩევენ, განაცხადი ამ ფირმაში არ შეიტანონ. ამგვარად, ფირმისთვის მომგებიანია მიწოდებისა და მოთხოვნის გამაწონასწორებელ ხელფასზე მაღალი ხელფასის გადახდა.

მშრომელთა ძალისხმევა

ეფექტიანობის თეორიის მეოთხე სახესხვაობა ხაზს უსვამს კავშირს ხელფასებსა და მშრომელთა ძალისხმევას შორის. ზოგჯერ მშრომელს საკუთარი მოსაზრებები აქვს იმაზე, თუ რამდენად გულმოდგინედ უნდა იმუშაოს. ამიტომ ფირმები აკვირდებიან, როგორი ძალისხმევით მუშაობენ მშრომელები, და იმას, რომელიც საკუთარ მოვალეობას სათანადო პასუხისმგებლობით არ ასრულებს, სამსახურიდან ითხოვენ. მაგრამ მოვალეობის შეუსრულებლობის ყველა შემთხვევის აღმოჩენა შეუძლებელია, რადგან ასეთი დაკვირვება არასრულყოფილია და ხარჯებს მოითხოვს. ფირმას შეუძლია, ეს პრობლემა წონასწორულ დონეზე მაღალი ხელფასების გადახდით გადაჭრას. რაც უფრო მაღალია ხელფასი, მით მეტად ცდილობენ მშრომელები სამუშაო ადგილის შენარჩუნებას და მით მეტია მთელი ძალისხმევით მუშაობის სტიმული.

ეფექტიანი ხელფასების თეორიის ეს სახესხვაობა „უმუშევართა სარეზერვო არმიის" ძველი მარქსისტული იდეის მსგავსია. მარქსი თვლიდა, რომ ფირმები სარგებლობას იღებენ უმუშევრობიდან, ვინაიდან უმუშევრად დარჩენის საშიშროება მშრომელთა შორის დისციპლინის ამაღლებას უწყობს ხელს. ეფექტიანი ხელფასების თეორიის ამ ვარიანტშიც უმუშევრობა ასეთ როლს ასრულებს. თუ ხელფასი იმ დონეზეა, რომელიც მიწოდებასა და მოთხოვნას აწონასწორებს, მშრომელს გულმოდგინედ მუშაობის ნაკლები მიზეზი აქვს,



OF UNITED FEATURE SYNDICATE, INC.

რადგან, თუ დაითხოვენ, მალევე მონახავს ახალ ადგილს, სადაც ასეთსავე ხელფასს მ
ღებს. ამიტომ ფირმები მშრომელებს წონასწორულზე მაღალ ხელფასებს უხდიან, რ
შედეგადაც უმუშევრობა იზრდება და მშრომელს მოვალეობების გულმოდგინედ შესრულ
ბის სტიმული უჩნდება.

მაგალითი | ჰენრი ფორდი და მისი გულუხვი – დღეში $5-იანი – ხელფასი

ფორდი გენიალური მეწარმე გახლდათ. მას, როგორც „ფორდ მოთორ ქამპანის" დამაარ
სებელს, დიდი წვლილი მიუძღვის წარმოების თანამედროვე ტექნოლოგიის განვითარ
ბაში. დახელოვნებულ ოსტატთა მცირე ჯგუფით ავტომობილების წარმოების ნაცვლა
ფორდი ავტომობილებს არაკვალიფიციური მშრომელებით დაკომპლექტებულ კონვეიერ
აგებდა, რომლებიც ყოველთვის ერთსა და იმავე მარტივ ამოცანას ასრულებდნენ. ამ კო
ვეიერული პროცესის შედეგი იყო „Model T Ford", ერთ-ერთი ყველაზე ცნობილი ადრეულ
ავტომობილი.

1914 წელს ფორდმა კიდევ ერთი ნოვაცია შემოიღო: დღეში $5 ხელფასი. ეს თანხა დღე
სულაც არ გვეჩვენება დიდად, მაგრამ იმ დროისთვის ეს დღევანდელზე ორჯერ მეტი ხელ
ფასის ტოლფასი იყო. ამასთან, ეს ხელფასი ბევრად აღემატებოდა იმ ხელფასს, რომელი
მიწოდებასა და მოთხოვნას აწონასწორებდა. როდესაც ამ ხელფასის შესახებ საქვეყნო
გამოცხადდა, ფორდის ქარხნების ჭიშკრებთან სამუშაო ადგილის მაძიებელთა გრძელ
რიგები გაჩნდა. იმ ადამიანთა რაოდენობა, რომელთაც ფორდთან სურდათ მუშაობა
ბევრად მეტი იყო იმაზე, ვიდრე ფორდს სჭირდებოდა.

ფორდის მაღალხელფასიანმა პოლიტიკამ ძირითადად ისეთი შედეგები გამოიღო
როგორსაც ეფექტიანი ხელფასების თეორია წინასწარმეტყველებს. დენადობისა და სამუ
შაოს გაცდენის შემთხვევები შემცირდა, მწარმოებლურობა კი გაიზარდა. მშრომელები
ეფექტიანობა იმდენად გაიზარდა, რომ, ხელფასების გაზრდის მიუხედავად, ფორდის წარ
მოების ხარჯები შემცირდა. ასე რომ, წონასწორულზე მაღალი ხელფასების გაცემა ფირ
მისთვის მომგებიანი იყო. თვით ჰენრი ფორდმა ამ ხელფასს „ხარჯების შემამცირებელი
საუკეთესო ნაბიჯი" უწოდა.

ამ ეპიზოდის ისტორიული ანგარიშიც ეფექტიანი ხელფასების თეორიას შეესაბამება
„ფორდ მოთორ ქამპანის" ისტორიკოსი წერდა: „ფორდს და მის კომპანიონებს არაერთხელ
განუცხადებიათ საჯაროდ, რომ მაღალი ხელფასის ეს პოლიტიკა წარმატებული აღმოჩნდა
ისინი გულისხმობდნენ, რომ მაღალმა ხელფასმა გააუმჯობესა მშრომელთა დისციპლინა,
გაიზარდა ამ მშრომელების დაინტერესება ფირმის საქმიანობით და გაიზარდა მათი პირადი
მწარმოებლურობაც".

რატომ დააწესა ჰენრი ფორდმა ეს ეფექტიანი ხელფასი? რატომ არ ისარგებლეს სხვა
ფირმებმა ამ, აშკარად მომგებიანი, ბიზნეს-სტრატეგიის უპირატესობებით? ზოგიერთი
ანალიტიკოსის აზრით, ფორდის ეს გადაწყვეტილება მჭიდროდ იყო დაკავშირებული კონ-
ვეიერებთან. კონვეიერულად ორგანიზებული მშრომელები ერთმანეთზე დიდად არიან
დამოკიდებული. თუ ერთი მშრომელი სამსახურს აცდენს ან ნელა მუშაობს, სხვა მშრომე-
ლებსაც უძნელდებათ თავიანთი ამოცანების შესრულება. იმ დროს, როდესაც კონვეიერე-
ბის შედეგად წარმოება უფრო ეფექტიანი გახდა, გაიზარდა მშრომელთა დაბალი დენადო-
ბის, მაღალი კვალიფიკაციისა და დიდი ძალისხმევის მნიშვნელობაც. ამიტომ ეფექტიანი
ხელფასების გაცემა „ფორდ მოთორ ქამპანისთვის", შეიძლება, უფრო უკეთესი სტრატეგია
იყო, ვიდრე სხვა ფირმებისთვის. ▪

სწრაფი გამოკითხვა: **მოიყვანეთ ფირმის მიერ წონასწორულ ხელფასზე მაღალი ხელფასის გადახდის მომგებიანობის ოთხი მიზეზი.**

დასკვნა

ამ თავში ვისაუბრეთ უმუშევრობის მაჩვენებლებსა და იმის მიზეზებზე, რატომ არსებობს ყოველთვის ეკონომიკაში უმუშევრობის გარკვეული დონე. ვნახეთ, როგორ უწყობენ ხელს უმუშევრობის ახსნას მინიმალური ხელფასის კანონები, პროფკავშირები, ეფექტიანი ხელფასები და სამუშაოს ძიება. უმუშევრობის ბუნებრივი დონის ამ ოთხი მიზეზიდან რომელია ყველაზე მნიშვნელოვანი შეერთებული შტატებისა და მსოფლიოს სხვა ქვეყნების ეკონომიკისთვის? სამწუხაროდ, ამ კითხვაზე პასუხის გაცემა ძნელია. ამიტომ ეკონომისტებს შორის არ არის მიღწეული თანხმობა იმასთან დაკავშირებით, უმუშევრობის რომელი მიზეზია ყველაზე მნიშვნელოვანი.

უმუშევრობა არ არის მარტივი პრობლემა, რომელსაც მარტივი გადაწყვეტა აქვს. მას მრავალი ახსნა აქვს და მასზე მრავალი სხვადასხვა სახელმწიფო პოლიტიკა მოქმედებს. როდესაც კონგრესი მინიმალური ხელფასის კანონს, კოლექტიური მოლაპარაკების დამარეგულირებელ კანონებს ან უმუშევრობის დაზღვევას განიხილავს, ამ დროს ერთერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი საკითხია ამ პოლიტიკის შესაძლო გავლენა უმუშევრობის ბუნებრივ დონეზე. საინფორმაციო რევოლუციამ სრულიად შეცვალა სამუშაოს ძებნის პროცესი, ფირმებმა კი — თავიანთი დამოკიდებულება ეფექტიანი ხელფასის თეორიასთან, ამდენად, უმუშევრობის ბუნებრივი დონეც მატულობს. უმუშევრობა არ არის მარტივად გადასაწყვეტი უბრალო პრობლემა. თუმცა ის, თუ როგორაა ორგანიზებული ჩვენი საზოგადოება, დიდ გავლენას ახდენს უმუშევრობის პრობლემის სიმწვავეზე.

შეჯამება

- უმუშევრობის დონე სამუშაო ძალაში იმ მშრომელთა პროცენტული წილია, რომელთაც მუშაობა სურთ, მაგრამ სამუშაო არ აქვთ. შრომის სტატისტიკის ბიურო ამ სტატისტიკას ყოველთვიურად ათასობით ოჯახის გამოკითხვის შედეგებზე დაყრდნობით გამოითვლის.
- უმუშევრობის დონე სამუშაო ადგილის უქონლობის არასრულყოფილი საზომია. ზოგიერთ იმათგანს, ვინც საკუთარ თავს უმუშევარს უწოდებს, არც კი სურს მუშაობა, ხოლო ზოგიერთი მშრომელი, რომელსაც მუშაობა სურს, სამუშაო ძალას სამუშაო ადგილის წარუმატებელი ძებნის შემდეგ გამოეთიშა.
- შეერთებული შტატების ეკონომიკაში იმ ადამიანთა უმრავლესობა, ვინც უმუშევარი ხდება, ახალ სამუშაოს მალე პოულობს. მიუხედავად ამისა, დროის ერთ რომელიმე მომენტში არსებული უმუშევრობის უდიდესი ნაწილი იმ ადამიანთა მცირერიცხოვანი ჯგუფიდან მომდინარეობს, რომლებიც ხანგრძლივი დროის განმავლობაში არიან უმუშევარი.
- უმუშევრობის ერთი მიზეზია დრო, რომელსაც მშრომელები საკუთარი გემოვნებისა და კვალიფიკაციისთვის შესაფერისი სამუშაო ადგილის მოძებნას ანდომებენ. უმუშევრობის დაზღვევა სამთავრობო პროგრამაა, რომელიც, მართალია, მშრომელთა შემოსავლებს იცავს, მაგრამ, ამავე დროს, სამუშაოს ძებნით გამოწვეული უმუშევრობის ხანგრძლივობას ზრდის.
- უმუშევრობის მეორე მიზეზი მინიმალური ხელფასის კანონებია. არაკვალიფიციური და გამოუცდელი მშრომელებისთვის წონასწორულზე მაღალი ხელფასის გადახდით მინიმალური ხელფასის კანონები შრომის მიწოდების რაოდენობის ზრდასა და მოთხოვნის რაოდენობის შემცირებას იწვევს. შედეგად მიღებული შრომის ჭარბი მიწოდება უმუშევრობას ასახავს.
- უმუშევრობის მესამე მიზეზი პროფკავშირთა საბაზრო ძალაუფლებაა. როდესაც პროფკავშირები ხელფასებს წონასწორულ დონეზე მაღლა სწევენ, ჩნდება შრომის ჭარბი მიწოდება.
- უმუშევრობის მეოთხე მიზეზს ეფექტიანი ხელფასების თეორია გვთავაზობს. ამ თეორიის თანახმად, ფირმებისთვის მომგებიანია წონასწორულზე მაღალი ხელფასების გადახდა. მაღალ ხელფასს შეუძლია, გააუმჯობესოს მშრომელთა ჯანმრთელობა, შეამციროს მშრომელთა დენადობა, გაზარდოს მშრომელთა ძალისხმევა და აამაღლოს მათი კვალიფიკაცია.

ძირითადი ცნებები

სამუშაო ძალა, გვ. 583
უმუშევრობის დონე, გვ. 583
სამუშაო ძალის ხვედრითი წილი ზრდასრულ მოსახლეობაში, გვ. 583
უმუშევრობის ბუნებრივი დონე, გვ. 584
ციკლური უმუშევრობა, გვ. 585
იმედდაკარგული მუშახელი, გვ. 587
ფრიქციული უმუშევრობა, გვ. 590
სტრუქტურული უმუშევრობა, გვ. 590
სამუშაოს ძებნა, გვ. 590
უმუშევრობის დაზღვევა, გვ. 592
პროფკავშირი, გვ. 596
კოლექტიური მოლაპარაკება, გვ. 596
გაფიცვა, გვ. 597
ეფექტიანი ხელფასი, გვ. 600

კითხვები გამეორებისთვის

1. რომელ სამ კატეგორიად ყოფს მოსახლეობას შრომის სტატისტიკის ბიურო? როგორ გამოითვლის სამუშაო ძალას, უმუშევრობის დონესა და სამუშაო ძალის ხვედრით წილს ზრდასრულ მოსახლეობაში?
2. მოკლევადიანი პერიოდის მოვლენაა უმუშევრობა თუ გრძელვადიანი პერიოდის? ახსენით.
3. მინიმალური ხელფასის კანონებით მოზარდთა შორის არსებული უმუშევრობა აიხსნება უკეთ თუ კოლეჯის კურსდამთავრებულთა შორის არსებული უმუშევრობა? რატომ?
4. როგორ მოქმედებენ პროფკავშირები უმუშევრობი ბუნებრივ დონეზე?
5. რით ასაბუთებენ პროფკავშირების მომხრეები ი აზრს, რომ პროფკავშირები კარგია ეკონომიკის თვის?
6. ახსენით ოთხი შემთხვევა, როდესაც ხელფასები გაზრდით ფირმას საკუთარი მოგების გაზრდა შეუძ ლია.
7. რატომაა სამუშაოს ძიებით გამოწვეული უმუშევ რობა გარდაუვალი? როგორ შეუძლია მთავრობას ა უმუშევრობის ხანგრძლივობის შემცირება?

სამარჯიშოები

1. შრომის სტატისტიკის ბიურომ გამოაცხადა, რომ 1996 წლის ნოემბერში შეერთებული შტატების ზრდასრული მოსახლეობიდან 127 587 000 დასაქმებული იყო, 7 221 000 უმუშევარი, ხოლო 66 645 000 არ შედიოდა სამუშაო ძალაში. რა მასშტაბებისა იყო სამუშაო ძალა? რას უდრიდა სამუშაო ძალის ხვედრითი წილი ზრდასრულ მოსახლეობაში? უმუშევრობის დონე?
2. ნახეთ შრომის სტატისტიკის ბიუროს ვებ-გვერდი (http://www.bls.gov). რა დონეზეა ამჟამად უმუშევრობის ეროვნული მაჩვენებელი? იპოვეთ თქვენი შესაბამისი დემოგრაფიული ჯგუფის (მაგალითად, ასაკის, სქესის ან რასის მიხედვით) უმუშევრობის მაჩვენებელი. საშუალო ეროვნულ მაჩვენებელზე უფრო მაღალია ის თუ დაბალი? რატომ ფიქრობთ ასე?
3. როგორც მე-3 ნახაზზე ვხედავთ, 1970 წლიდან 1990 წლამდე პერიოდში სამუშაო ძალაში მამაკაცების მთლიანი წილი შემცირდა. მაგრამ მთლიანი წილის ეს შემცირება სხვადასხვაგვარად აისახა სხვადასხვა ასაკობრივ ჯგუფებზე, როგორც ქვემოთ მოყვანილ ცხრილშია ნაჩვენები.

	ყველა მამაკაცი	მამაკაცი 16-24	მამაკაცი 25-54	მამაკაცი 55 წელზე ზევით
1970	80%	69%	96%	56%
1990	76	72	93	40

რომელი ჯგუფისთვის შემცირდა ყველა მეტად სამუშაო ძალის ხვედრითი წილი ზრდასრულ მოსახლეობაში? ამ ინფორმაციიდან გამომდინარე რომელმა ფაქტორმა შეასრულა მნიშვნელოვანი როლი ამ პერიოდში სამუშაო ძალაში მამაკაცთა მონაწილეობის მთლიანი წილის შემცირებაში?

4. ამავე პერიოდში სამუშაო ძალაში ქალების წილი მკვეთრად გაიზარდა, რაც მე-3 ნახაზზეა ნაჩვენები. მაგრამ ისევე, როგორც მამაკაცების შემთხვევაში, ეს ცვლილება სხვადასხვაგვარი იყო სხვადასხვა ასაკობრივი ჯგუფებისთვის, როგორც ქვემოთ მოყვანილ ცხრილშია ნაჩვენები.

	ყველა ქალი	ქალი 25-54	ქალი 25-34	ქალი 35-44	ქალი 45-54
1970	43%	50%	45%	51%	54%
1990	58	74	74	77	71

თქვენი აზრით, რატომ გაიზარდა სამუშაო ძალაში ახალგაზრდა ქალების მონაწილეობა უფრო მეტად, ვიდრე უფრო ასაკოვანი ქალებისა?

5. 2003-2004 წლებში აშშ-ში მთლიანად დასაქმება 1,5 მილიონით გაიზარდა, მაგრამ უმუშევართა რაოდენობა მხოლოდ 0,6 მილიონით შემცირდა. რამდენად სწორია ეს მონაცემები? შეიძლება თუ არა, რომ იმ ადამიანთა რაოდენობის შემცირება, რომლებიც უმუშევრებად ითვლებიან, დასაქმებულ ადამიანთა რაოდენობის ზრდის მაჩვენებელზე ნაკლები იყოს?

6. გრძელვადიან უმუშევრობას განიცდიან ქვემოთ ჩამოთვლილი მშრომელები თუ მოკლევადიან უმუშევრობას? ახსენით.
   ა) მშენებლობაზე მომუშავე მუშა, რომელიც ცუდი ამინდის გამო დაითხოვეს;
   ბ) საწარმოს მუშა, რომელიც გარეუბანში მდებარე ქარხნიდან დაითხოვეს;
   გ) საფოსტო მეეტლე, რომელიც სამსახურიდან რკინიგზიდან მომდინარე კონკურენციის გამო დაითხოვეს;
   დ) პატარა სასაუზმის მზარეული, რომელიც იმის გამო დაითხოვეს, რომ ქუჩის მეორე მხარეს ახალი რესტორანი გაიხსნა;
   ე) გამოცდილი შემდულებელი მცირე განათლებით, რომელიც იმის გამო დაითხოვეს, რომ კომპანიამ ავტომატური შესადულებელი აპარატი შეიძინა.
7. შრომის ბაზრის დიაგრამაზე აჩვენეთ მინიმალური ხელფასის გაზრდის ზემოქმედება მშრომელთა ხელფასზე, მშრომელთა მიწოდების რაოდენობაზე, მოთხოვნის რაოდენობასა და უმუშევრობის რაოდენობაზე.
8. განვიხილოთ ეკონომიკა, რომელშიც შრომის ორი ბაზარი არსებობს – წარმოების მშრომელთა ბაზარი და მომსახურების სფეროს მშრომელთა ბაზარი. დავუშვათ, წარმოებაში პროფკავშირი ამოქმედდა.
   ა) აჩვენეთ პროფკავშირის გავლენა ამ ბაზრის ხელფასებსა და დასაქმებაზე.
   ბ) აჩვენეთ პროფკავშირის ეფექტი მეორე ბაზარზე არსებულ შრომის მიწოდებაზე. რა მოუვა წონასწორულ ხელფასს და დასაქმებას ამ ბაზარზე?
9. შეიძლება იმის ჩვენება, რომ დარგში მოთხოვნა შრომაზე უფრო ელასტიკური ხდება, როდესაც უფრო ელასტიკური ხდება მოთხოვნა ამ დარგის პროდუქციაზე. განვიხილოთ ამ ფაქტიდან გამომდინარე შედეგები შეერთებული შტატების საავტომობილო დარგისა და ავტომობილმშენებელთა პროფკავშირისთვის.
   ა) რა მოუვიდა ამერიკულ ავტომობილებზე მოთხოვნის ელასტიკურობას, როდესაც იაპონელებმა ძლიერი საავტომობილო დარგი შექმნეს? რა მოუვიდა ამერიკელ ავტომობილმშენებლებზე მოთხოვნის ელასტიკურობას? ახსენით.
   ბ) როგორც ამ თავში ითქვა, პროფკავშირი ყოველთვის დგას არჩევანის წინაშე, თუ რამდენად გაზარდოს ხელფასები, ვინაიდან ხელფასების მკვეთრი გაზრდა უკეთესია იმ მშრომელებისთვის, ვინც დასაქმებული რჩება, მაგრამ ამ დროს მკვეთრად მცირდება დასაქმებულთა რაოდენობა. როგორ იმოქმედა იაპონური ავტომობილების იმპორტმა პროფკავშირის წინაშე მდგარ ალტერნატივაზე ხელფასსა და დასაქმებას შორის?
   გ) თქვენი აზრით, გაიზარდა თუ შემცირდა სხვაობა კონკურენტულ ხელფასსა და პროფკავშირის მიერ დაწესებულ ხელფასს შორის იაპონიაში საავტომობილო დარგის განვითარების შედეგად?
10. დავუშვათ, კონგრესმა დაამტკიცა კანონი, რომელიც დამქირავებლებისგან მშრომელებისთვის გარკვეული სარგებლობის (მაგალითად, სამედიცინო მომსახურების) მიცემას ითხოვს, რაც ფირმის დანახარჯს თითოეულ მშრომელზე საათში $4-ით გაზრდის.
   ა) როგორ იმოქმედებს ეს კანონი შრომის მიწოდებაზე? (ამ და მომდევნო კითხვებზე პასუხის გაცემისას კონკრეტული ციფრების დასახელებას ეცადეთ.)
   ბ) თუ მშრომელი ამ სარგებლობას მისივე დანახარჯის ტოლად აფასებს, როგორ იმოქმედებს ეს კანონი შრომის მიწოდებაზე?
   გ) თუ ხელფასს მიწოდებისა და მოთხოვნის გაწონასწორება შეუძლია, როგორ იმოქმედებს ეს კანონი ხელფასსა და უმუშევრობის დონეზე? გაუმჯობესდება თუ გაუარესდება დამქირავებელთა ეკონომიკური მდგომარეობა? დაქირავებულთა ეკონომიკური მდგომარეობა?
   დ) თუ მინიმალური ხელფასის კანონი არსებულ ხელფასს მიწოდებისა და მოთხოვნის გაწონასწორების საშუალებას არ აძლევს, როგორ იმოქმედებს ახალი კანონი ხელფასზე, დასაქმების დონესა და უმუშევრობის დონეზე? გაუმჯობესდება თუ გაუარესდება დამქირავებელთა ეკონომიკური მდგომარეობა? დაქირავებულთა ეკონომიკური მდგომარეობა?
   ე) ახლა კი დავუშვათ, რომ მშრომელები ამ ახალ სარგებლობას სრულიად არ აფასებენ. როგორ შეცვლის ეს დაშვება თქვენს პასუხებს ბ), გ) და დ) კითხვებზე?

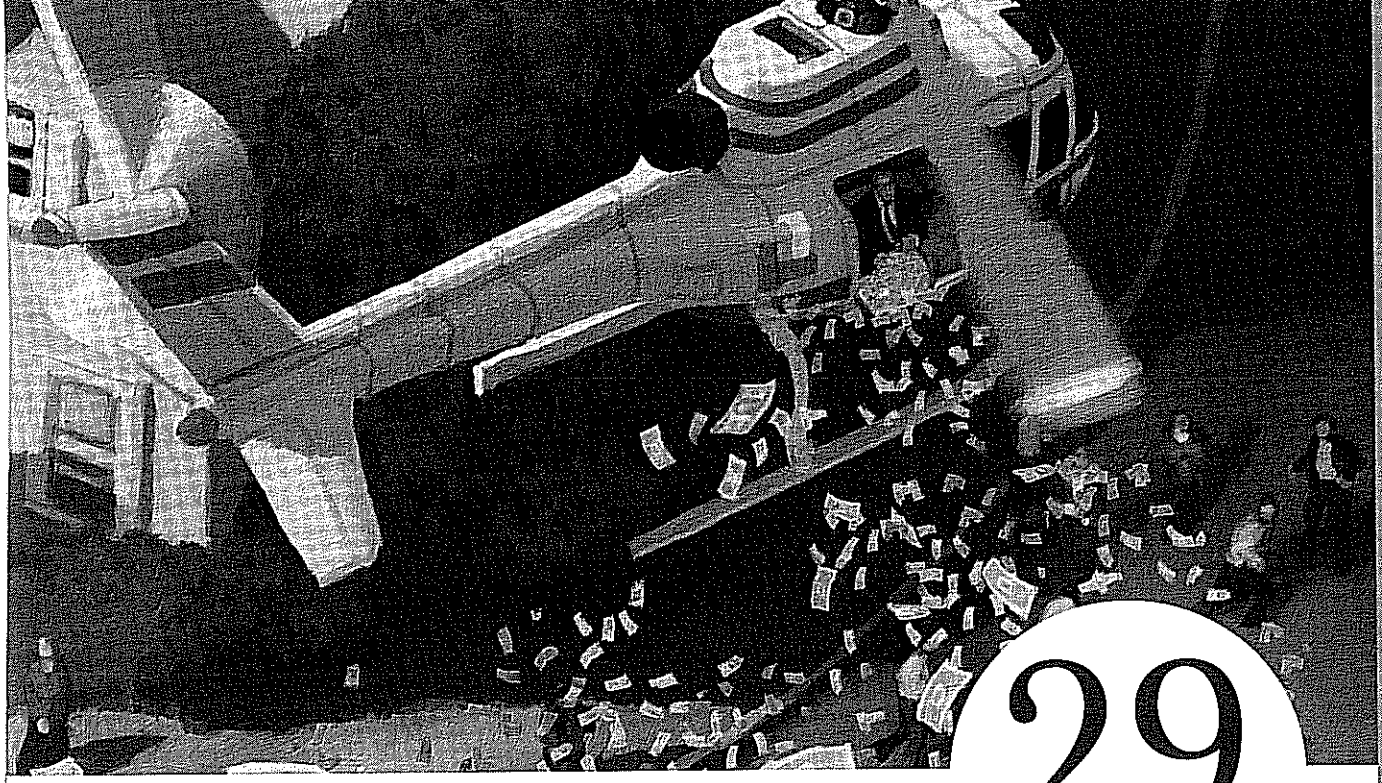


ამ თავში მოცემული საკითხების, ამოცანების, მაგალითების, სწრაფი გამოკითხვისა და ა.შ. შესახებ დამატებითი ინფორმაციისათვის ესტუმრეთ ვებ-გვერდს
http://mankiw.swlearning.com.

10

ფული და ფასები გრძელვადიან პერიოდში





29

მონეტარული სისტემა

როდესაც რესტორანში შედიხართ, გადახედავთ მენიუს და ისეთ რამეს აირჩევთ, რაც სიამოვნებასაც მოგანიჭებთ და შიმშილის გრძნობასაც მოგიკლავთ. ამ მომსახურებისთვის ოფიციანტს აძლევთ მწვანე ქაღალდის რამდენიმე გახუნებულ ნაჭერს, რომელზეც უცნაური სიმბოლოები, შენობები და ცნობილი ამერიკელების პორტრეტებია გამოხატული, ან აძლევთ ქაღალდის ერთ ნაჭერს ბანკის სახელწოდებითა და თქვენი ხელმოწერით. ნაღდ ფულს იხდით თუ ჩეკს, რესტორნის მფლობელი ბედნიერია, რომ ყველაფერი გააკეთა თქვენი გასტრონომიული სურვილების დასაკმაყოფილებლად და სანაცვლოდ ქაღალდის ეს ნაჭრები მიიღო, რომელთაც თავისთავად არანაირი ღირებულება არ აქვთ.

ვისაც თანამედროვე ეკონომიკაში უცხოვრია, ეს სოციალური ჩვეულება სულაც არ ეჩვენება უცნაურად. მიუხედავად იმისა, რომ ქაღალდის ფულს რეალური ღირებულება არ აქვს, რესტორნის მფლობელი დარწმუნებულია, რომ მომავალში რომელიმე მესამე პიროვნება ამ ფულს ისეთი რამის სანაცვლოდ მიიღებს, რაც ღირებულია რესტორნის მფლობელისთვის. ეს მესამე პიროვნება დარწმუნებულია, რომ ამ ფულს რომელიმე მეოთხე პიროვნება მიიღებს, რომელმაც იცის, რომ ამ ფულს რომელიმე მეხუთე პიროვნება მიიღებს... და ა. შ. რესტორნის მფლობელისთვის, ისევე, როგორც ჩვენი საზოგადოების ნებისმიერი წევრისთვის, თქვენი ფული ან ჩეკი მომავალში საქონლისა თუ მომსახურების შეძენის საშუალებად იქცევა.

გარიგებაში ფულის გამოყენების სოციალური ჩვეულება განსაკუთრებით სასარგებლოა მრავალრიცხოვან, რთულ საზოგადოებაში. წარმოვიდგინოთ, რომ ეკონომიკაში არ არსებობს ერთეული, რომელსაც საქონლისა თუ მომსახურების გაცვლისთვის ვიყენებთ. ადამიანები მხოლოდ *ბარტერის* — ერთი საქონლისა თუ მომსახურების მეორეზე გაცვლის — იმედზე არიან თავიანთთვის საჭირო საგნების შეძენისას. მაგალითად, იმისთვის, რომ რესტორანში ისადილოთ, რესტორნის მფლობელს რამე ღირებული უნდა შესთავაზოთ.

შეგიძლიათ, ჭურჭელი ან ავტომობილი გაურეცხოთ, ან ძეხვის რეცეპტი მისცეთ, რომე
საც თქვენი ოჯახი აქამდე საიდუმლოდ ინახავდა. ეკონომიკა, რომელიც ბარტერზეა და
ყარებული, დიდი პრობლემების წინაშე დგას თავისი შეზღუდული რესურსების ეფექტიან
განაწილებისას. ასეთ ეკონომიკაში ვაჭრობა მოითხოვს *სურვილების ორმხრივ დამთხვევ*
— იშვიათ მოვლენას, როდესაც თითოეულ მოვაჭრე მხარეს ისეთი საქონელი ან მომსახ
რება აქვს, რომლის მიღებაც მეორეს სურს.

ფულის არსებობა ვაჭრობას აადვილებს. რესტორნის მფლობელს არ აინტერესებ
შეგიძლიათ თუ არა მისთვის რომელიმე ღირებული საქონლისა თუ მომსახურების შეთავ
ზება. ის კმაყოფილია იმით, რომ თქვენგან ფულს იღებს და იცის, რომ სხვა ადამიანები
ასევე მოიქცევიან მასთან მიმართებაში. ასე იკვრება ვაჭრობის პროცესში ერთგვარი წრ
რესტორნის მფლობელი თქვენგან ფულს იღებს და ამ ფულიდან ხელფასს უხდის თავი
მზარეულს; მზარეული ამ ხელფასს იმისთვის იყენებს, რომ თავისი შვილი საბავშვო ბაღ
მიაბაროს; საბავშვო ბაღი ამ ფულით ხელფასს უხდის მასწავლებელს; მასწავლებელი
თავისი გაზონის გასაკრეჭად თქვენ გქირაობთ. ეკონომიკაში ფულის ნაკადის ერთი ად
მიანიდან მეორისკენ გადადინება წარმოებასა და ვაჭრობას აიოლებს, რითაც თითოეუ
პიროვნებას საშუალებას აძლევს, აკეთოს ის, რასაც ყველაზე უკეთ აკეთებს, და ამა
გარდა, თითოეული ადამიანის ცხოვრების დონის ზრდას იწვევს.

ამ თავში იმის შესწავლას დავიწყებთ, რა როლი აკისრია ფულს ეკონომიკაში. ვიმსჯე
ლებთ იმის შესახებ, რა არის ფული, რა და რა სახის ფული არსებობს, როგორ უწყობ
ხელს საბანკო სისტემა ფულის შექმნას და როგორ აკონტროლებს მთავრობა მიმოქცევაში
მყოფი ფულის რაოდენობას. რადგან ფულს ასეთი დიდი მნიშვნელობა აქვს ეკონომიკის
თვის, ამ წიგნის ბოლოს დიდ ყურადღებას დავუთმობთ იმის შესწავლას, როგორ მოქმე
დებს ფულის რაოდენობის ცვლილება სხვადასხვა ეკონომიკურ ცვლადებზე, მათ შორის
ინფლაციაზე, სარგებლის განაკვეთებზე, წარმოებასა და დასაქმებაზე. მომდევნო თავში
ფულის რაოდენობის ცვლილების გრძელვადიან ეფექტებს შევისწავლით. მონეტარულ
ცვლილებების მოკლევადიანი ეფექტები უფრო რთული თემაა, რომელსაც მოგვიანებით
განვიხილავთ. ამ თავში კი მთელი ამ ანალიზისთვის ნიადაგს შევამზადებთ.

ფულის მნიშვნელობა

რა არის ფული? ეს კითხვა უცნაურად ჟღერს. როდესაც გაზეთში კითხულობთ, რომ
მილიარდერ ბილ გეიტსს უამრავი ფული აქვს, იცით, რას ნიშნავს ეს: ის ისე მდიდარია,
რომ თითქმის ყველაფრის ყიდვა შეუძლია, რასაც კი მოისურვებს. ამ აზრით, ტერმინი
ფული სიმდიდრეს გულისხმობს.

ფული
ეკონომიკაში არსებული აქტივები, რომელთაც ადამიანები რეგულარულად იყენებენ სხვა ადამიანებისაგან საქონლისა და მომსახურების შესაძენად.

მაგრამ ეკონომისტები ამ სიტყვას უფრო სპეციფიკური მნიშვნელობით იყენებენ: **ფული**
ეკონომიკაში არსებული აქტივების სიმრავლეა, რომელთაც ადამიანები რეგულარულად
იყენებენ სხვა ადამიანებისაგან საქონლისა და მომსახურების შესაძენად. ნაღდი ფული
თქვენს საფულეში ის აქტივია, რომლის გამოყენება შეგიძლიათ, ვთქვათ, რესტორანში
ან ტანსაცმლის მაღაზიაში თქვენთვის სასურველი საქონლისა თუ მომსახურების შესაძე
ნად. მაგრამ, თუ, როგორც ბილ გეიტსი, კორპორაცია „მაიკროსოფტის" უდიდეს ნაწილს
ფლობთ, მაშინ მდიდარი ხართ, მაგრამ ეს აქტივი ფულად არ ითვლება. ამ სიმდიდრით
ვერც რესტორანში ისადილებთ და ვერც მაღაზიაში იყიდით რამეს, თუ ნაღდი ფული არ
გაქვთ. ეკონომისტთა ამ განმარტების თანახმად, ფული სიმდიდრის მხოლოდ იმ რამდენიმე
სახეობას შეიცავს, რომლებიც რეგულარულად მიიღება გამყიდველების მიერ საქონლისა
თუ მომსახურების სანაცვლოდ.

ფულის ფუნქციები

ეკონომიკაში ფულს სამი ფუნქცია აქვს: ფული არის *გაცვლის საშუალება, ღირებულე-
ბის საზომი* და *დაგროვების საშუალება*. ეს სამი ფუნქცია ფულს სხვა აქტივებისგან
განასხვავებს.

გაცვლის საშუალება ისაა, რასაც მყიდველები გამყიდველებს აძლევენ საქონლისა და მომსახურების შეძენისას. როდესაც ტანსაცმლის მაღაზიაში პერანგს ყიდულობთ, მაღაზია გაძლევთ პერანგს, თქვენ კი მაღაზიას ფულს აძლევთ. მყიდველიდან გამყიდველთან ფულის ასეთი გადასვლა ხელს უწყობს ამ გარიგების განხორციელებას. როცა მაღაზიაში შედიხართ, დარწმუნებული ხართ, რომ მაღაზია თავისი საქონლის სანაცვლოდ თქვენს ფულს მიიღებს, ვინაიდან ფული გაცვლის საყოველთაოდ მიღებული საშუალებაა.

გაცვლის საშუალება ის, რასაც მყიდველები აძლევენ გამყიდველებს, როდესაც საქონლისა და მომსახურების შეძენა სურთ.

ღირებულების საზომის ფუნქციას ადამიანები ფასების განსაზღვრისა და ვალების აღრიცხვისათვის იყენებენ. როდესაც საყიდლებზე მიდიხართ, ხედავთ, რომ პერანგი $20 ღირს, ჰამბურგერი კი — $2. არ შევცდებით, თუ ვიტყვით, რომ პერანგი 10 ჰამბურგერი ღირს, ხოლო ჰამბურგერი 1/10 პერანგი. მაგრამ ფასები ასეთ სახეს არასოდეს იღებს. ასევე, თუ ბანკიდან სესხს იღებთ, თქვენი მომავალი სასესხო გადასახდელების სიდიდე დოლარებითაა გამოხატული და არა საქონლისა თუ მომსახურების რაოდენობით. როდესაც ეკონომიკური ღირებულების გაზომვა და აღრიცხვა გვსურს, ვიყენებთ ფულს, როგორც ღირებულების საზომს.

ღირებულების საზომი ერთეული, რომელსაც ადამიანები იყენებენ ფასების განსაზღვრისა და ვალების აღრიცხვისათვის.

დაგროვების საშუალება — ესაა ადამიანების მსყიდველობითი უნარის აწმყოდან მომავალში გადატანის განსაკუთრებული შესაძლებლობა. როდესაც გამყიდველი დღეს ფულს იღებს საქონლისა თუ მომსახურების სანაცვლოდ, შეუძლია, ეს ფული შეინახოს და სხვა დროს სხვა საქონელი ან მომსახურება იყიდოს. რა თქმა უნდა, ფული ეკონომიკაში დაგროვების ერთადერთი საშუალება არ არის. აწმყოდან მომავალში მსყიდველობითი უნარის გადატანა შესაძლებელია აქციების, ობლიგაციების, უძრავი ქონების, ხელოვნების ნიმუშებისა და თუნდაც ცნობილი ბეისბოლისტების ავტოგრაფების მეშვეობითაც კი. ტერმინი *სიმდიდრე* დაგროვების ყველა სახის საშუალების ერთიანობის აღსანიშნავად გამოიყენება, ფულისა და არამონეტარული აქტივების ჩათვლით.

დაგროვების საშუალება ადამიანების მსყიდველობითი უნარის აწმყოდან მომავალში გადატანის განსაკუთრებული შესაძლებლობა.

როდესაც ეკონომისტებს სურთ, აღწერონ აქტივის უნარი, სწრაფად გადაიცვალოს ეკონომიკაში არსებულ გაცვლის საშუალებაზე, იყენებენ ტერმინს **ლიკვიდურობა**. ვინაიდან ფული ეკონომიკაში არსებული გაცვლის საშუალებაა, ამიტომ ის ყველაზე ლიკვიდური აქტივია არსებულ აქტივებს შორის. სხვა აქტივები სხვადასხვა ლიკვიდურობით ხასიათდება. აქციებისა და ობლიგაციების უმრავლესობა ადვილად შეიძლება გაიყიდოს მცირე დანახარჯებით, ამიტომ აქციები და ობლიგაციები შედარებით ლიკვიდური აქტივებია. მათგან განსხვავებით, სახლის, რემბრანდტის ნახატის ან ბეისბოლისტ ჯო დიმაჯიოს 1948 წლის ავტოგრაფის გაყიდვა გარკვეულ დროსა და ენერგიას მოითხოვს, ამიტომ ეს აქტივები ნაკლებად ლიკვიდურია.

ლიკვიდურობა აქტივის უნარი, სწრაფად გადაიცვალოს ეკონომიკაში არსებულ ვალუტაზე.

როდესაც ადამიანები არჩევანის წინაშე დგანან, რა სახით შეინახონ საკუთარი სიმდიდრე, უნდა შეადარონ თითოეული შესაძლო აქტივის ლიკვიდურობა და ამ აქტივის, როგორც დაგროვების საშუალების, სასარგებლოობა. ფული ყველაზე ლიკვიდური აქტივია, მაგრამ, როგორც დაგროვების საშუალება, სრულყოფილებისგან შორსაა. როდესაც ფასები იზრდება, ფულის ღირებულება მცირდება. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, როდესაც საქონელი და მომსახურება ძვირდება, თქვენს საფულეში მოთავსებულ თითოეულ დოლარს ნაკლების ყიდვა შეუძლია. როგორც შემდგომში ვნახავთ, ამ კავშირს ფასების დონესა და ფულის ღირებულებას შორის დიდი მნიშვნელობა აქვს ეკონომიკაზე ფულის ზემოქმედების გაგებისთვის.

ფულის სახეობები

როდესაც ფული რეალური ღირებულების მქონე ქონების ფორმას იღებს, მას **საქონლური ფული** ეწოდება. ტერმინი *თანდაყოლილი ღირებულება* ნიშნავს, რომ ერთეულს გარკვეული ღირებულება ექნება მაშინაც კი, როდესაც ისე არ გამოიყენება, როგორც ფული. საქონლური ფულის ერთ-ერთი მაგალითია ოქრო. ოქროს თანდაყოლილი ღირებულება აქვს, ვინაიდან ის მრეწველობაში და საიუველირო ნაწარმის დასამზადებლად გამოიყენება. იმის მიუხედავად, რომ ოქროს ფულის სახით აღარ ვიყენებთ, ოქრო ისტორიულად ყოველთვის ფულის ფართოდ მიღებული სახეობა იყო, რადგან ის შედარებით ადვილი გადასატანი და გასაზომია, ამასთანავე, მისი გაყალბება ძნელია. როდესაც ეკონომიკა ოქროს ფულად იყენებს (ან იყენებს ქაღალდის ფულს, რომელიც მოთხოვნისთანავე ოქროზე გადაიცვლება), ამბობენ, რომ მთავრობა *ოქროს სტანდარტის* პირობებში ფუნქციონირებს.

საქონლური ფული ფული, რომელიც რეალური ღირებულების მქონე ქონების ფორმას იღებს.



ახალი ამბებიდან

ფულის ისტორია

ფული, როგორც სოციალური ტრადიცია საზოგადოებასთან ერთად განვი
თარდა.

ამ მუზეუმში ფული ლაპარაკობს

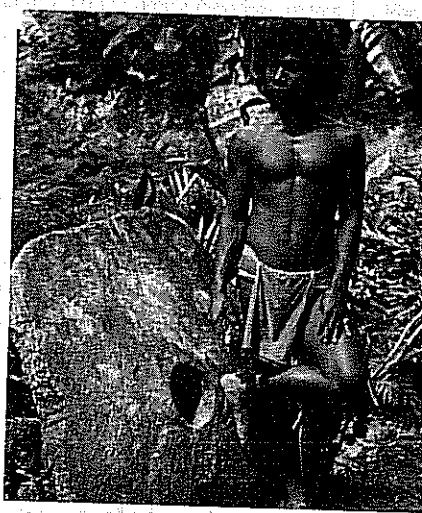
კლიო პასკალი

მოდი, ვისაუბროთ ფულზე, როგორც აბსტრაქტულ ცნებაზე. ამაში კანადაში, ოტავაში, მდებარე ფულის მუზეუმი დაგვეხმარება. მხოლოდ აქ შეგიძლიათ ნახოთ კლდის ორტონიანი ნატეხი, რომელიც კუნძულ იაპზე ფულის ერთეულად გამოიყენებოდა. ეს მაგალითიც კი საკმარისია ფულის აბსტრაქტულობაზე სალაპარაკოდ, რადგან, ბუნებრივია, იაპის მცხოვრებნი ამ ლოდს დახლიდან დახლზე არ დაათრევდნენ.

ადამიანი მრავალმა რამემ აქცია ადამიანად. ჩვენ ვიყენებთ იარაღებს, ვიცინით, ვესაუბრებით ერთმანეთს, მაგრამ, როგორც კვლევები ადასტურებს, ამგვარი ქცევები ცხოველებსაც ახასიათებს. როგორც ჩანს, ერთადერთი რამ, რაც ადამიანს სხვა დანარჩენი ცოცხალი არსებებისაგან გამოარჩევს, გახლავთ ფული.

ფული თანამედროვე საზოგადოების საფუძველია. ის იმდენად შეესისხლხორცა ჩვენს ყოველდღიურობას, რომ მის არსებობას უპირობოდ ვიღებთ. არადა, რომ დავფიქრდეთ, რატომ უნდა მოგცეთ მშვენიერი ჰამბურგერი, თუკი სანაცვლოდ მხოლოდ ქაღალდის პატარა ნაგლეჯს მივიღებ?

მუზეუმი, უპირველეს ყოვლისა, ისტორიულ ცნობებს გვაწვდის. თავიდან ადამიანები დიდ ოჯახებად ვცხოვრობდით და ნადავლს უბრალოდ ვუნაწილებდით ერთმანეთს. საზოგადოების ზრდასთან ერთად დავიწყეთ ბარტერი. შემდეგ დაიწყო გაცვლაში ძირითადი ფასეულობების გამოყენება (მონღოლეთში – ჩაის კონები, მადურას კუნძულებზე – მარილის ნატეხები, სამხრეთ ამერიკაში



იაპის კუნძულის ფულს ჯიგის ფულს ნამდვილად ვერ ვუწოდებთ.

– კაკაოს მარცვლები).

ხშირად ღირებულების საზომი ში-

PHOTO: © JACK FIELDS/CORBIS

საქონლური ფულის კიდევ ერთი მაგალითია სიგარეტები. მეორე მსოფლიო ომის დროს პატიმართა ბანაკებში პატიმრები ერთმანეთთან საქონლითა თუ მომსახურებით ვაჭრობის დროს სიგარეტებს იყენებდნენ, როგორც დაგროვების საშუალებას, ღირებულების საზომსა და გაცვლის საშუალებას. ასევე, როდესაც 1980-იანი წლების ბოლოს საბჭოთა კავშირი დაშლის პირას იყო, მოსკოვში სიგარეტს, როგორც ვალუტას, რუბლზე მეტი უპირატესობა ენიჭებოდა. ორივე შემთხვევაში არამწეველებიც კი სიამოვნებით იღებდნენ სიგარეტებს საქონლისა თუ მომსახურების სანაცვლოდ, რადგან იცოდნენ, რომ ამ სიგარეტების გამოყენებას სხვა საქონლისა თუ მომსახურების ყიდვის დროსაც შეძლებდნენ.

დეკრეტული ან ქაღალდის ფული შინაგანი ღირებულების არმქონე ფული, რომელიც მთავრობის დეკრეტის გამო იხმარება, როგორც ფული.

ფულს, რომელსაც თანდაყოლილი ღირებულება არ აქვს, **დეკრეტული ან ქაღალდის ფული** ეწოდება. აქ „დეკრეტული" ბრძანებულებითა თუ დეკრეტით დაკანონებულს ნიშნავს და დეკრეტული ფული სწორედ მთავრობის დეკრეტის გამო იხმარება, როგორც ფული. მაგალითად, შეადარეთ თქვენს საფულეში არსებული ქაღალდის დოლარები (რომელთაც აშშ-ს მთავრობა ბეჭდავს) და „მონოპოლის" ქაღალდის დოლარები (რომელთაც სათამაშოების კომპანია „პარკერ ბრაზერზი" ბეჭდავს). რატომ შეგიძლიათ პირველი რესტორანში გადაიხადოთ, მეორე კი — არა? იმიტომ, რომ მთავრობამ გამოსცა დეკრეტი, რომელიც მთავრობის მიერვე დაბეჭდილ დოლარებს ფულად აცხადებს. თქვენს საფულეში არსებულ თითოეულ დოლარზე აღნიშნულია: „ეს ბანკნოტი არის ყველა საზოგადოებრივი და კერძო ვალის კანონიერი გადახდის საშუალება".

მიუხედავად იმისა, რომ მთავრობა ცენტრალურ როლს ასრულებს ქაღალდის ფულის სისტემის შექმნასა და რეგულირებაში (მაგალითად, ფულის გამყალბებლების დასჯაში), ასეთი მონეტარული სისტემის წარმატებით ფუნქციონირებისთვის სხვა ფაქტორებიცაა

ნაური ცხოველები იყო. ლათინურ და ანგლო-საქსურ ენებზე ფულისა და რქოსანი პირუტყვის სახელები ერთმანეთს ემთხვევა. მაგრამ პირუტყვი მოუხერხებელი საზომი იყო. ყოველი ნავის შესაძენად ჯოგის აქეთ-იქით ტარება არცთუ ისე ადვილი იყო, რის გამოც ადამიანებმა „შემცვლელი" ობიექტები შემოიღეს.

საბოლოოდ ეს ობიექტები სრულიად აბსტრაქტული გახდა: სპილოს ბეწვის სამაჯურები (ცენტრალური აფრიკა), ზუშის მძივები (აფრიკა), ქვის დისკოები (ტოგო). მაგრამ, როგორც წესი, ეს საგნები ლითონებისაგან მზადდებოდა, რადგან მათ გამძლეობასთან, მოხერხებულობასა და ხანდახან გაყოფის თვისებასთან ერთად გარკვეული თანდაყოლილი ღირებულებაც ჰქონდა.

კონკრეტული საქონლის გამიჯვნამ მისი ღირებულებისაგან, სპეციალიზებული ხელოსნების წარმოშობის გარდა, უამრავი სოციალური ცვლილება გამოიწვია. და ერთ მშვენიერ დღეს, ძველი წელთაღრიცხვის მეშვიდე საუკუნეში, ლიდიაში, მცირე აზიის დასავლეთში მდებარე ქვეყანაში, ხელოსნები დიდებულ იდეამდე მივიდნენ – მონეტების მოჭრა დაიწყეს.

ლიდიაში დიდი რაოდენობით ოქროს მოიპოვებდნენ. ალბათ, გაგიგიათ კიდეც ხატოვანი გამონათქვამი: „კრეზუსივით მდიდარიაო". კრეზუსი სწორედ ლიდიის ერთ-ერთი მეფე იყო.

ჩვენს წელთაღრიცხვამდე მესამე საუკუნეში რომაელებმა კიდევ უფრო დახვეწეს მონეტების სისტემა და ის თავიანთი იმპერიის გასაფართოებლად გამოიყენეს. რომაული ვერცხლის ფული დენარიუსი ევროპაში თითქმის 500 წლის მანძილზე ბატონობდა.

მონეტები პროპაგანდისთვისაც გამოიყენებოდა. როგორც წესი, იმპერატორები მონეტის ერთ მხარეზე თავიანთ სახეს ატვიფრინებდნენ, მეორეზე კი – რამე პროიმპერიულ გამოსახულებას. იულიუს კეისარი გალების წინააღმდეგ წარმოებული ომების დასაფინანსებლად მონეტებს იყენებდა, რის შედეგადაც გაჩნდა გამოსახულება, თუ როგორ თელავს კეისრის სპილო გალიურ დრაკონს.

ფინანსების განვითარებაში შემდეგი მძლავრი ნახტომი ჩინეთმა გააკეთა. ამ ქვეყანამ პირველმა შემოიღო ქაღალდის ფული. დაახლოებით ათასი წლის წინ უზარმაზარ ტერიტორიაზე გაშლილი იმპერიის სამართავად მონეტების გამოყენება არაპრაქტიკული აღმოჩნდა.

კი მაგრამ, როგორ გინდათ ყაირათიანი გლეხი დაითანხმოთ, რომ მარცვლეულის რამდენიმე ტომარა ხის ნაფოტებში გაცვალოს?

გამოსავალი ნაფოტზე ბეჭდის ამოტვიფრვაა, რომელიც ყველას ამცნობს, რომ ამ ნაფოტის „მყარ" ფულზე გადაცვლა ნებადართულია, ხოლო მისი უკანონოდ დამზადება ისჯება. როცა საქმე ფულს ეხებოდა, ჩინელები ყველაფრისათვის მზად იყვნენ. მაგალითად, მონეტებში იაფფასიანი ლითონის შერევაში შემჩნეულ ზარაფებს სახეს უდაღავდნენ.

ევროპაში ფეხის მოსაკიდებლად ქაღალდის ფულს უფრო მეტი დრო დასჭირდა. მეთექვსმეტე საუკუნეში ჩვეულებრივზე დიდი მონეტები ბოჰემიის იოაჰიმშტალის მაღაროებში მოპოვებული ვერცხლისაგან იჭრებოდა. ეს მონეტა ტალერის სახელით იყო ცნობილი. ჰოლანდიელებმა მას დაალდერი დაარქვეს, ხოლო მანამ, სანამ მათი გამოყენება ინგლისში დაიწყებოდა, მათ დოლარს ეძახდნენ.

წყარო: „სენტ-პიტერსბერგ ტაიმსი" (ფლორიდა), 2004 წ. 14 მარტი

საჭირო. ქაღალდის ფულის მიღება იმდენადვეა დამოკიდებული სამთავრობო დეკრეტებზე, რამდენადაც პროგნოზებსა და სოციალურ აღმოჩენებზე. 1980-იან წლებში საბჭოთა მთავრობას არ გაუუქმებია რუბლი, როგორც ოფიციალური ვალუტა. მაგრამ მოსკოველები საქონლისა და მომსახურების სანაცვლოდ სიგარეტების (და თვით ამერიკული დოლარებისაც კი) მიღებას ამჯობინებდნენ, რადგან დარწმუნებულები იყვნენ, რომ ამ ალტერნატიულ ფულს მეტი წარმატებით გამოიყენებდნენ საქონლისა და მომსახურების შეძენისთვის.

ფული შეერთებული შტატების ეკონომიკაში

შემდგომში ვნახავთ, რომ ეკონომიკაში მიმოქცევაში არსებული ფულის რაოდენობა, რომელსაც *ფულის მასას* უწოდებენ, დიდ გავლენას ახდენს ეკონომიკურ ცვლადებზე. მაგრამ ვიდრე ამაში დავრწმუნდებოდეთ, ერთ კითხვას უნდა ვუპასუხოთ: რას უდრის ფულის რაოდენობა? კერძოდ, დავუშვათ, აშშ-ს ეკონომიკაში არსებული ფულის რაოდენობის დადგენა დაგვავალეს. რას შეიტანდით თქვენს გამოთვლებში?

ნაღდი ფული
საზოგადოების ხელთ არსებული ბანკნოტები და მონეტები.

ყველაზე აშკარად გასათვალისწინებელი აქტივია **ნაღდი ფული** — საზოგადოების ხელთ არსებული ბანკნოტები და მონეტები. ნაღდი ფული გაცვლის ყველაზე მეტად მიღებული საშუალებაა ჩვენს ეკონომიკაში. უეჭველია, რომ ის ფულის მასის ნაწილია.

მაგრამ ნაღდი ფული ერთადერთი აქტივი არ არის, რომლის გამოყენებაც შეიძლება საქონლისა და მომსახურების შეძენისთვის. მრავალ მაღაზიაში პერსონალურ ჩეკებსაც იღებენ. სიმდიდრე, რომელიც თქვენს საჩეკო ანგარიშზე დევს, ისევე მოსახერხებელია

ანაბრები მოთხოვნამდე საბანკო ანგარიში, საიდანაც მეანაბრეს თანხის მოხსნა დროის ნებისმიერ მომენტში შეუძლია.

ვაჭრობისთვის, როგორც სიმდიდრე, რომელიც თქვენს საფულეში დევს. ამიტომ ფულ
მასის გამოთვლისას უნდა გაითვალისწინოთ **ანაბრები მოთხოვნამდე** — თანხები საბანკ
ანგარიშებზე, საიდანაც ადამიანებს შეუძლიათ, დროის ნებისმიერ მომენტში მოხსნან თან
ჩეკის შევსებით.

თუ ამ ტიპის საბანკო ანგარიშებზე არსებულ თანხებს ფულის მასაში შეიტანთ, მაშ
უნდა გაითვალისწინოთ მრავალი სხვა ანგარიშიც, რომელთაც ადამიანები ბანკებსა
სხვა ფინანსურ ინსტიტუტებში ხსნიან. ბანკის დეპოზიტორებს, როგორც წესი, ვადიან
შემნახველი ანგარიშიდან ფულის მოსახსნელად ჩეკის გამოწერა არ შეუძლიათ, მაგრამ მა
ადვილად შეუძლიათ თანხების გადატანა შემნახველი ანგარიშებიდან საჩეკო ანგარიშებზ
ამას გარდა, ფულის ბაზრის ურთიერთფონდების დეპოზიტორებს ხშირად აქვთ ჩეკ
გამოწერის უფლება. ამგვარად, ამ ტიპის ანგარიშებზე არსებული თანხები დამსახურებ
ლად ჩაითვლება აშშ-ს ფულის მასაში.

ისეთ რთულ ეკონომიკაში, როგორიც აშშ-ს ეკონომიკაა, იოლი არ არის საზღ
ვრის გავლება „ფულად" წოდებულ აქტივებსა და სხვა აქტივებს შორის. თქვენს ჯიბეშ
მოჩხრიალე მონეტები, რა თქმა უნდა, ფულის მასის ნაწილია, „ემფაირ სთეით ბილდინგი
კი – არა, მაგრამ ამ ორ უკიდურესობას შორის უამრავი აქტივია, რომელთა ფულადი თ
არაფულადი აქტივებისთვის მიკუთვნების განსაზღვრა უაღრესად რთულია. ამიტომ აშშ-
ეკონომიკის ფულის მასისთვის მრავალი სხვადასხვა მაჩვენებელი არსებობს. 1-ლ ცხრილშ
ნაჩვენებია ფულის მასის ორი ყველაზე მნიშვნელოვანი კომპონენტი, რომლებიც M_1 დ
M_2 სიმბოლოებითაა აღნიშნული. ფულადი და არაფულადი აქტივების განცალკევებისთვი
თითოეული მათგანი სხვადასხვა კრიტერიუმებს იყენებს.

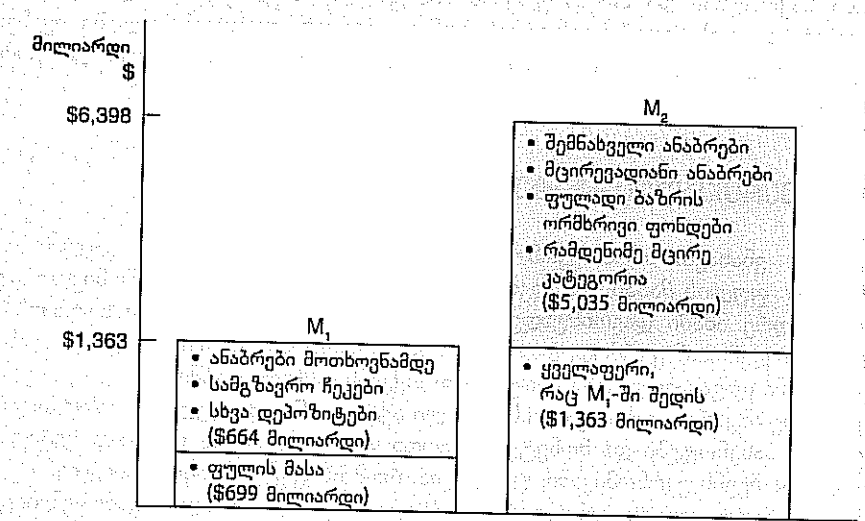
ჩვენი მიზნებიდან გამომდინარე, არ არის საჭირო ფულის სხვადასხვა საზომებს შორი
არსებულ განსხვავებებზე დიდხანს შეყოვნება. ყველაზე მნიშვნელოვანი ისაა, რომ შეერთე
ბული შტატების ფულის მასა შეიცავს არა მარტო ნაღდ ფულს, არამედ ბანკებისა და სხვ
ფინანსური ინსტიტუტების ანგარიშებს, რომელთა გამოყენება საქონლისა და მომსახურე
ბის ყიდვის მიზნით იოლია.

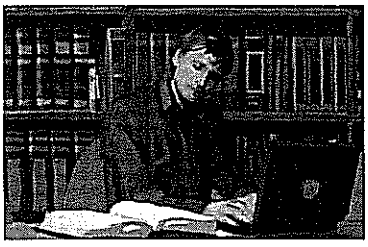
ნახაზი 1

აშშ-ს ეკონომიკაში არსებული ფულადი მასის ორი საზომი

ფულადი მასის ყველაზე უფრო გავრცელებული საზომებია M_1 და M_2. ეს ნახაზი გვიჩვენებს თითოეული ამ საზომის სიდიდეს 2004 წელს.

წყარო: ფედერალური სარეზერვო სისტემა.





ინფორმაციისათვის

საკრედიტო ბარათები, სადებეტო ბარათები და ფული

საკრედიტო ბარათების ფულად მასაში ჩართვა, შეიძლება, ბუნებრივად მოგეჩვენოთ. ადამიანები ხომ თითქმის ყველაფერს მათი მეშვეობით იხდიან! ნუთუ ამის გამო საკრედიტო ბარათი გაცვლის საშუალება არ არის?

მიუხედავად იმისა, რომ, ერთი შეხედვით, ეს არგუმენტი საკმაოდ ლოგიკურად ჟღერს, საკრედიტო ბარათები ფულადი მასის არც ერთ კომპონენტში არ შედის. მიზეზი შემდეგია: საკრედიტო ბარათი არის არა გადახდის, არამედ გადახდის *გადავადების* საშუალება. როდესაც საკვებს საკრედიტო ბარათით იძენთ, რესტორანს ფულს ბარათის დამამზადებელი ბანკი უხდის. მოგვიანებით კი ამ თანხას ბანკს უკვე თქვენ გადაუხდით (შესაძლოა, პროცენტებითაც). როდესაც საკრედიტო ბარათის შევსების დრო დადგება, თქვენ ჩეკს გამოწერთ, რომელიც თქვენი საჩეკო ანგარიშიდან მოხსნის შესაბამის თანხას. სწორედ ამ საჩეკო ანგარიშის ბალანსი შედის ფულად მასაში.

აღსანიშნავია, რომ საკრედიტო ბარათები განსხვავდება სადებეტო ბარათებისაგან, რომლებიც პირდაპირ კავშირშია თქვენს საბანკო ანგარიშთან. თუკი საკრედიტო ბარათი საქონლის „განვადებით" შეძენის საშუალებას გაძლევთ, სადებეტო ბარათით დაუყოვნებლივ იყენებთ თქვენს საბანკო ანგარიშს. ამ მხრივ სადებეტო ბარათი ჩეკს უფრო ჰგავს, ვიდრე საკრედიტო ბარათს. სადებეტო ბარათის ანგარიშები ფულად მასაში შედის.

მიუხედავად იმისა, რომ საკრედიტო ბარათები ფულად არ ითვლება, ისინი მაინც უმნიშვნელოვანესია მონეტარული სისტემის ანალიზისათვის. საკრედიტო ბარათების მფლობელებს საშუალება აქვთ, თვის განმავლობაში ნაყიდი მთელი საქონლის ფასი არა თითოეული მათგანის შეძენის რეალურ დღეს, არამედ ერთად, თვის ბოლოს გადაიხადოს. ასე რომ, საკრედიტო ბარათების მფლობელები ნაკლებ ფულს ატარებენ თან, ვიდრე ისინი, ვისაც ბარათები არ აქვს, რაც იმას ნიშნავს, რომ საკრედიტო ბარათების ფართოდ გამოყენება ნაღდი ფულის მასას ამცირებს.

მაგალითი | სად არის მთელი ნაღდი ფული?

აშშ-ს ეკონომიკის ფულის მასასთან დაკავშირებული ერთ-ერთი თავსატეხი ნაღდი ფულის რაოდენობას შეეხება. 2004 წელს $699 მილიარდი ნაღდი ფული ბრუნავდა. თუ ამ რიცხვს 223 მილიონზე, ამერიკის ზრდასრული მოსახლეობის (16 წელზე მეტი ასაკის) რაოდენობაზე, გავყოფთ, მივიღებთ, რომ ერთ ადამიანს დაახლოებით $3,134 ნაღდი ფული ჰქონდა. ადამიანთა უმრავლესობისთვის დაუჯერებელია, რომ აშშ-ს ეკონომიკას ნაღდი ფულის ასეთი დიდი რაოდენობა აქვს, ვინაიდან ამ ადამიანების საფულეებში ბევრად უფრო ნაკლები ფული დევს.

ვის აქვს მთელი ეს ნაღდი ფული? პასუხი დანამდვილებით არავინ იცის, მაგრამ არსებობს ორი შესაძლო ახსნა.

პირველი ახსნა ისაა, რომ ნაღდი ფულის დიდი ნაწილი ქვეყნის საზღვრებს გარეთაა. არასტაბილური მონეტარული სისტემის მქონე ქვეყნების მოსახლეობა ხშირად აშშ-ს დოლარებს ანიჭებს უპირატესობას ადგილობრივ ვალუტასთან შედარებით. აშშ-ს დოლარებს არაერთ ქვეყანაში იყენებენ, როგორც გაცვლის საშუალებას, ღირებულების საზომსა და დაგროვების საშუალებას.

მეორე ახსნა ის არის, რომ ნაღდი ფულის დიდი ნაწილი ნარკოტიკებით მოვაჭრეთა, გადასახადების არგადამხდელთა და სხვა დამნაშავეთა ხელშია. ამერიკელთა უმრავლესობისთვის ნაღდი ფული სიმდიდრის დაგროვების კარგ საშუალებად არ არის მიჩნეული. ნაღდი ფული შეიძლება მოიპარონ ან დაიკარგოს. უფრო მეტიც, ნაღდ ფულს სარგებელი არ მოაქვს, საბანკო ანგარიშზე შენახული ფულისგან განსხვავებით. ამიტომ ადამიანთა უმრავლესობას ნაღდი ფულის მხოლოდ მცირე რაოდენობა აქვს. დამნაშავეები კი, პირიქით, თავიანთი სიმდიდრის ბანკში შენახვას ერიდებიან. საბანკო დეპოზიტი პოლიციას ამ

ადამიანების უკანონო მოქმედების თვალის დევნების საშუალებას მისცემს. დამნაშავეებ
თვის ნაღდი ფული დაგროვების საუკეთესო საშუალებაა. •

სწრაფი გამოკითხვა: დაასახელეთ და აღწერეთ ფულის სამი ფუნქცია.

ფედერალური სარეზერვო სისტემა

ფედერალური სარეზერვო სისტემა (ფედი) შეერთებული შტატების ცენტრალური ბანკი.

ცენტრალური ბანკი ინსტიტუტი, რომელიც მეთვალყურეობს საბანკო სისტემას და არეგულირებს ეკონომიკაში არსებული ფულის რაოდენობას.

როდესაც ეკონომიკა, აშშ-ს ეკონომიკის მსგავსად, კანონით შემოღებული ქაღალდის ფულ
სისტემას ეყრდნობა, რომელიმე სააგენტომ პასუხი უნდა აგოს ამ სისტემის ფუნქციონ
რების დარეგულებაზე. შეერთებულ შტატებში ასეთი სააგენტოა **ფედერალური სარეზერვ
სისტემა**, რომელსაც ხშირად უბრალოდ **ფედს** უწოდებენ. თუ დოლარიანს დაათვალიერებ
ასეთ წარწერას ნახავთ: „ფედერალური სარეზერვო სისტემის ბანკნოტი". ფედი **ცენტრ
ლური ბანკის** მაგალითია — ინსტიტუტისა, რომელიც საბანკო სისტემის მეთვალყურეობის
და ეკონომიკაში არსებული ფულის მასის რეგულირების მიზნითაა შექმნილი. მსოფლიო
სხვა ქვეყნების ცენტრალური ბანკების მაგალითებია ინგლისის ბანკი, იაპონიის ბანკი დ
გერმანიის ბუნდესბანკი.

ფედერალური სარეზერვო სისტემის სტრუქტურა

ფედერალური სარეზერვო სისტემა 1913 წელს შეიქმნა, მას შემდეგ, რაც 1907 წელს მომ
ხდარმა საბანკო ჩავარდნებმა კონგრესი დაარწმუნა, რომ შეერთებულ შტატებს სჭირდე
ბოდა ცენტრალური ბანკი, რომელიც ქვეყნის საბანკო სისტემის სიძლიერის გარანტი იქნე
ბოდა. დღეს ფედერალურ სარეზერვო სისტემას მართავს მმართველთა საბჭო, რომლი
შვიდი წევრის კანდიდატურას პრეზიდენტი ირჩევს და სენატი ამტკიცებს. ეს მმართველებ
14 წლის ვადით ინიშნებიან. მოსამართლეთა მსგავსად, რომლებიც სიცოცხლის ბოლომდე
ინიშნებიან, რათა პოლიტიკურმა მდგომარეობამ მათზე ზემოქმედება ვერ შეძლოს, ფედე
რალური სარეზერვო სისტემის მმართველებიც ხანგრძლივი ვადით ინიშნებიან, რაც მა
საკმარის დამოუკიდებლობას აძლევს მონეტარული პოლიტიკის შექმნისას.

მმართველთა საბჭოს შვიდი წევრიდან მთავარი ფიგურაა თავმჯდომარე. თავმჯდომარე
ხელმძღვანელობს სარეზერვო სისტემის პერსონალს, უძღვება საბჭოს სხდომებს და რეგუ
ლარულად აბარებს ანგარიშს კონგრესის კომიტეტებს ფედერალური სარეზერვო სისტემის
პოლიტიკის შესახებ. თავმჯდომარეს პრეზიდენტი ნიშნავს ოთხი წლის ვადით. ამ წიგნის
დაბეჭდვის მომენტისთვის ფედერალური სარეზერვო სისტემის თავმჯდომარე ალენ გრინ
სპენი იყო, რომელიც ამ თანამდებობაზე თავდაპირველად 1987 წელს პრეზიდენტმა რეი
განმა დანიშნა, შემდეგ კი მისი ხელახალი დამტკიცება მოხდა პრეზიდენტების ჯ. ბუშის
ბ. კლინტონისა და ჯ. ბუში უმცროსის დროს.

ფედერალური სარეზერვო სისტემა შეიცავს ფედერალური სარეზერვო სისტემის საბჭოს
რომელიც ვაშინგტონში მდებარეობს, და 12 რეგიონალურ ფედერალურ სარეზერვო ბანკს
რომლებიც ქვეყნის უდიდეს ქალაქებშია განლაგებული (თუ თქვენს დოლარიანს შეხედავთ
ნახავთ იმ რეგიონალური ბანკის სახელწოდებას, რომელმაც ეს დოლარიანი დაბეჭდა).
თითოეული რეგიონალური ბანკის პრეზიდენტს ამ ბანკის დირექტორთა საბჭო ირჩევს
რომელთა წევრები, როგორც წესი, ადგილობრივი ბანკირები და მრეწველები არიან.

ფედერალურ სარეზერვო სისტემას ორი ამოცანა აქვს. პირველი ამოცანაა ბანკების
რეგულირება და საბანკო სისტემის სწორი ფუნქციონირების უზრუნველყოფა. ამ ამოცანის
შესრულებაზე პასუხს ძირითადად რეგიონალური ფედერალური სარეზერვო ბანკები აგე-
ბენ. კერძოდ, ფედერალური სარეზერვო სისტემა ამოწმებს თითოეული ბანკის ფინანსურ
მდგომარეობას და ჩეკების შემოწმებით ამ ბანკების მოქმედების გაადვილებას უწყობს
ხელს. ამას გარდა, ფედერალური სარეზერვო სისტემა მოქმედებს, როგორც ბანკირების
ბანკი. ესე იგი ფედი ბანკებს სესხს აძლევს, როცა მათ სესხება სჭირდებათ. როდესაც
ბანკი, რომელიც ფინანსურ სიძნელეებს განიცდის, აღმოაჩენს, რომ ნაღდი ფულის მცირე

რაოდენობა აქვს, ფედერალური სარეზერვო სისტემა ისე იქცევა, როგორც *უკანასკნელი გამსესხებელი* — გამსესხებელი იმათთვის, ვინც სესხება ვერსად ვერ მოახერხა — რითაც მთლიან საბანკო სისტემაში სტაბილურობას ინარჩუნებს.

ფედერალური სარეზერვო სისტემის მეორე და უფრო მნიშვნელოვანი ამოცანაა ეკონომიკაში არსებული ფულის რაოდენობის, ე. წ. **ფულის მიწოდების,** კონტროლი. ფულის მიწოდების თაობაზე პოლიტიკოსების მიერ მიღებული გადაწყვეტილებები შეადგენს **მონეტარულ პოლიტიკას**. ფედერალურ სარეზერვო სისტემაში მონეტარულ პოლიტიკას ღია ბაზრის ფედერალური კომიტეტი განაგებს.

ფულის მიწოდება
ეკონომიკაში არსებული ფულის რაოდენობა.

მონეტარული პოლიტიკა
ფულის მიწოდების განსაზღვრა ცენტრალური ბანკის მიერ.

ღია ბაზრის ფედერალური კომიტეტი

ღია ბაზრის ფედერალური კომიტეტი (ღბფკ) შედგება მმართველთა საბჭოს 7 წევრისა და 5 რეგიონალური ბანკის პრეზიდენტისგან (ღბფკ-ს სხდომებს 12-ვე ბანკის პრეზიდენტი ესწრება, მაგრამ ხმის უფლება მხოლოდ 5-ს აქვს. ეს 5 წევრი პერიოდულად იცვლება. მიუხედავად ამისა, ნიუ-იორკის ფედერალური ბანკის პრეზიდენტს ყოველთვის აქვს ხმის უფლება, რადგან ნიუ-იორკი აშშ-ს ეკონომიკის ფინანსური ცენტრია და, ამას გარდა, ფედერალური სარეზერვო სისტემის მიერ სამთავრობო ობლიგაციების ყიდვა-გაყიდვა ნიუ-იორკის ფედერალური ბანკის სავაჭრო დაფიდან იმართება). ღბფკ ექვს კვირაში ერთხელ იკრიბება ვაშინგტონში, კოლუმბიის ოლქში, რათა განიხილოს ეკონომიკის მდგომარეობა და მიიღოს გადაწყვეტილება მონეტარული პოლიტიკის ცვლილებების შესახებ.

ღბფკ-ს გადაწყვეტილებების მეშვეობით ფედერალურ სარეზერვო სისტემას შეუძლია ეკონომიკაში არსებული დოლარების რაოდენობის გაზრდა და შემცირება. მარტივი მეტაფორა რომ მოვიშველიოთ, შეგიძლიათ, წარმოიდგინოთ, რომ ფედერალური სარეზერვო სისტემა დოლარებს ბეჭდავს და მათ მთელ ქვეყანაში მიმოფანტავს ვერტმფრენით. შეგიძლიათ ასევე წარმოიდგინოთ, რომ ფედერალური სარეზერვო სისტემა გიგანტურ მტვერსასრუტს იყენებს ადამიანთა საფულეებიდან დოლარების ამოსაქაჩად. თუმცა რეალურად ფედერალური სარეზერვო სისტემის მეთოდები, რომელთა მეშვეობითაც ხდება ფულის მიწოდების ცვლილება, უფრო რთული და ჩახლართულია, ვერტმფრენისა და მტვერსასრუტის მეტაფორა ჯერჯერობით მაინც კარგი მიახლოებაა მონეტარული პოლიტიკის არსთან.

მოგვიანებით ვნახავთ, როგორ ცვლის ფედერალური სარეზერვო სისტემა ფულის მიწოდებას სინამდვილეში, აქ კი მხოლოდ იმას აღვნიშნავთ, რომ ფედის უპირველესი იარაღია *ღია საბაზრო ოპერაციები* — აშშ-ს სამთავრობო ობლიგაციების ყიდვა-გაყიდვა (გაიხსენეთ, რომ აშშ-ს სამთავრობო ობლიგაცია ფედერალური მთავრობის ვალდებულების სერტიფიკატია). თუ ღბფკ ფულის მიწოდების გაზრდას გადაწყვეტს, ფედი დოლარებს დაბეჭდავს და მათი საშუალებით საზოგადოებისგან სამთავრობო ობლიგაციებს იყიდის ქვეყნის ობლიგაციათა ბაზარზე. ამის შემდეგ ეს დოლარები საზოგადოების ხელში ხვდება. ამგვარად, ფედერალური სარეზერვო სისტემის მიერ ღია ბაზარზე ობლიგაციების ყიდვა ფულის მიწოდებას ზრდის. და პირიქით, თუ ღბფკ ფულის მიწოდების შემცირებას გადაწყვეტს, ფედერალური სარეზერვო სისტემა თავისი პორტფელიდან საზოგადოებას სამთავრობო ობლიგაციებს მიჰყიდის ქვეყნის ობლიგაციათა ბაზარზე. ამის შემდეგ ის დოლარები, რომელთაც ფედერალური სარეზერვო სისტემა მიიღებს, საზოგადოების ხელში აღარ იქნება. ამგვარად, ფედერალური სარეზერვო სისტემის მიერ ღია ბაზარზე ობლიგაციების გაყიდვა ფულის მიწოდებას ამცირებს.

ფედერალური სარეზერვო სისტემა მნიშვნელოვანი ინსტიტუტია, ვინაიდან ფულის მიწოდების ცვლილებებს დიდი ზეგავლენის მოხდენა შეუძლიათ ეკონომიკაზე. *ეკონომიკის ათი პრინციპიდან* ერთ-ერთი ის არის, რომ ფასები იზრდება, როდესაც მთავრობა ძალიან ბევრ ფულს ბეჭდავს. კიდევ ერთი პრინციპი *ეკონომიკის ათი პრინციპიდან* ისაა, რომ საზოგადოება ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის არსებული მოკლევადიანი ალტერნატივის წინაშე დგას. ღბფკ-ს ძალა სწორედ ამ ორ პრინციპს ემყარება. იმ მიზეზების გამო, რომელთაც უფრო დაწვრილებით მომდევნო თავებში განვიხილავთ, ღბფკ-ს გადაწყვეტილებები მნიშვნელოვან ზემოქმედებას ახდენს ეკონომიკაში არსებული ინფლაციის დონეზე გრძელვადიან პერიოდში და უმუშევრობასა და წარმოებაზე მოკლევადიან პერიოდში. ამიტომაა, რომ ფედერალური სარეზერვო სისტემის თავმჯდომარეს ძალაუფლების მიხედვით შეერთებული შტატების მეორე უძლიერეს ადამიანად მოიხსენიებენ.

სწრაფი გამოკითხვა: როგორ ზრდის ფედერალური სარეზერვო სისტემა ფულის მიწოდ
ბას ეკონომიკაში?

ბანკები და ფულის მიწოდება

ზემოთ განვმარტეთ „ფულის" ცნება და ვნახეთ, როგორ აკონტროლებს ფედერალურ სარეზერვო სისტემა ფულის მიწოდებას ღია საბაზრო ოპერაციების მეშვეობით სამთა რობო ობლიგაციების ყიდვითა თუ გაყიდვით. ფულის მიწოდების ასეთი ახსნა კორექტ ლია, მაგრამ არასრული. კერძოდ, ის არ ითვალისწინებს იმ ცენტრალურ როლს, რომელსა ბანკები ასრულებენ მონეტარულ სისტემაში.

გავიხსენოთ, რომ ფულის რაოდენობა, რომელიც ხელთ გვაქვს, შეიცავს როგორ ნაღდ ფულს (ბანკნოტები ჩვენს საფულეში და მონეტები ჩვენს ჯიბეში), ისე ანაბრებ მოთხოვნამდე (ჩვენს საჩეკო ანგარიშზე არსებული თანხა). რადგან ანაბრები ბანკებ ინახება, ბანკების ქცევას შეუძლია შეცვალოს ეკონომიკაში არსებული ანაბრების რაოდ ნობა, და, აქედან გამომდინარე, ფულის მიწოდებაც. ამ ქვეთავში ვნახავთ, რა გავლენა ახდენენ ბანკები ფულის მიწოდებაზე და როგორ ართულებენ ფედერალური სარეზერვ სისტემის ამოცანას, რომელიც ფულის მიწოდების კონტროლს ეხება.

100-პროცენტიანი რეზერვის საბანკო სისტემის შემთხვევა

იმის სანახავად, თუ როგორ ზემოქმედებენ ბანკები ფულის მიწოდებაზე, ჯერ წარმოვიდგე ნოთ მსოფლიო, რომელშიც არც ერთი ბანკი არ არის. ამ მარტივ მსოფლიოში ნაღდი ფულ ფულის ერთადერთი სახეა. მეტი სიმარტივისთვის დავუშვათ, რომ ნაღდი ფულის მთლიან რაოდენობაა $100. ამიტომ ფულის მიწოდება $100-ის ტოლია.

ახლა დავუშვათ, რომ ვიღაცამ ბანკი გახსნა, რომელსაც, რა თქმა უნდა, პირველი ეროვ ნული ბანკი ეწოდა. პირველი ეროვნული ბანკი მხოლოდ დეპოზიტური ინსტიტუტია. ეს იგი, ბანკი დეპოზიტებს იღებს, მაგრამ სესხებს არ გასცემს. ბანკის მიზანია დეპოზიტო რებისთვის ფულის შესანახი უსაფრთხო ადგილის უზრუნველყოფა. როდესაც პიროვნება ფულს დეპოზიტზე დებს, ბანკი ამ ფულს საცავში ინახავს, სანამ ეს პიროვნება ფულის წასაღებად არ მოვა ან სანამ ჩეკს არ გამოწერს ამ დეპოზიტზე. დეპოზიტებს, რომელთაც ბანკი იღებს, მაგრამ სესხად არ გასცემს, **რეზერვები** ეწოდება. ამ წარმოსახვით ეკონო მიკაში ყველა დეპოზიტი რეზერვის სახით ინახება, ამიტომ ამ სისტემას *100-პროცენტიან რეზერვის საბანკო სისტემა* ეწოდება.

რეზერვები დეპოზიტები, რომლებსაც ბანკი სესხად არ გასცემს.



„ფულზე გევრი რამ გამიგია და ახლა მინდა, გედი ვცადო".

პირველი ეროვნული ბანკის ფინანსური პოზიცია შეგვიძლია გამოვხატოთ T-ანგარიშის მეშვეობით, რომელიც გამარტივებული სახით ასახავს ბანკის აქტივებისა და ვალდებულებების ცვლილებებს. გთავაზობთ T-ანგარიშს პირველი ეროვნული ბანკისთვის, თუ ეკონომიკაში არსებული მთელი ვალუტა — $100 — ბანკის დეპოზიტზე ინახება:

პირველი ეროვნული ბანკი

აქტივები		ვალდებულებები	
რეზერვები	$100,00	დეპოზიტები	$100,00

T-ანგარიშის მარცხენა მხარეს მოცემულია $100-ის ტოლი ბანკის აქტივები (რეზერვები, რომელთაც ბანკი საცავში ინახავს). T-ანგარიშის მარჯვენა მხარეს მოცემულია $100-ის ტოლი ბანკის ვალდებულებები (თანხა, რომელიც ბანკს მართებს დეპოზიტორებისა). აღსანიშნავია, რომ პირველი ეროვნული ბანკის აქტივები და ვალდებულებები ერთმანეთის ტოლია.

ახლა განვიხილოთ ფულის მიწოდება ამ წარმოსახვით ეკონომიკაში. პირველი ეროვნული ბანკის გახსნამდე ფულის მიწოდება $100 ნაღდი ფულის სახით იყო, რომელიც საზოგადოების ხელში იყო. მას შემდეგ, რაც ბანკი იხსნება და ადამიანები თავიანთ ნაღდ ფულს დეპოზიტზე დებენ, ფულის მიწოდებაა $100 მოთხოვნამდე ანგარიშების სახით (ხელზე ნაღდი ფული აღარ რჩება, ვინაიდან მთელი ფული ბანკის საცავში ინახება). ბანკის თითოეული დეპოზიტი ნაღდი ფულის რაოდენობას ამცირებს და ამავე სიდიდით ზრდის მოთხოვნამდე ანგარიშების რაოდენობას, რის შედეგადაც ფულის მიწოდება უცვლელი რჩება. ამგვარად, *თუ ბანკები ყველა დეპოზიტს რეზერვში ინახავენ, ისინი ფულის მიწოდებაზე გავლენას არ ახდენენ.*

ფულის შექმნა ნაწილობრივი რეზერვების საბანკო სისტემაში

ნაწილობრივი რეზერვების საბანკო სისტემა
საბანკო სისტემა, რომელშიც ბანკები საკრედიტო რესურსის სახით დეპოზიტების მხოლოდ ნაწილს ინახავენ.

რეზერვის ნორმა
დეპოზიტების ნაწილი, რომელსაც ბანკი რეზერვის სახით ინახავს.

სავარაუდოა, რომ საბოლოოდ პირველი ეროვნული ბანკის ბანკირები 100%-იანი რეზერვის საბანკო სისტემის პოლიტიკას გადახედავენ. სულაც არ არის აუცილებელი მთელი ფულის უქმად ყოფნა ბანკის საცავებში. მაშინ რატომ არ უნდა გამოიყენოს ბანკმა ფულის ნაწილი სესხების გასაცემად? ოჯახები სახლებს იყიდიან, ფირმები ახალ ქარხნებს ააშენებენ, ხოლო კოლეჯის სტუდენტები კმაყოფილები იქნებიან, თუ გარკვეული დროით ფულს ისესხებენ გარკვეული პროცენტული სარგებლით. რა თქმა უნდა, პირველმა ეროვნულმა ბანკმა რეზერვების გარკვეული ნაწილი უნდა შეინარჩუნოს, რომ, თუ დეპოზიტორები ფულის აღებას მოისურვებენ, ამ ფულის გაცემა შეძლოს. მაგრამ, თუ ახალი დეპოზიტების ნაკადი დაახლოებით ისეთივეა, როგორიც გასაცემი ფულის ნაკადი, პირველ ეროვნულ ბანკს რეზერვში თავისი დეპოზიტების მხოლოდ ნაწილის შენახვა დასჭირდება. ამგვარად, პირველი ეროვნული ბანკი აირჩევს ახალ სისტემას, რომელსაც **ნაწილობრივი რეზერვების საბანკო სისტემა** ეწოდება.

ვთქვათ, პირველი ეროვნული ბანკი გადაწყვეტს, დეპოზიტების 10 პროცენტი შეინახოს, დანარჩენი კი გაასესხოს. ვამბობთ, რომ **რეზერვის ნორმა** — დეპოზიტების ის ნაწილი, რომელსაც ბანკი რეზერვის სახით ინახავს — 10 პროცენტის ტოლია. კიდევ ერთხელ შევხედოთ ბანკის T-ანგარიშს:

პირველი ეროვნული ბანკი

აქტივები		ვალდებულებები	
რეზერვები	$10,00	დეპოზიტები	$100,00
სესხები	$90,00		

პირველ ეროვნულ ბანკს ისევ $100-ის ვალდებულებები აქვს, ვინაიდან სესხების გაცემას არ შეუცვლია ბანკის ვალდებულებები თავისი დეპოზიტორების წინაშე. მაგრამ ამჯერად ბანკს ორი სახის აქტივები აქვს: $10-ის რეზერვი საცავში და $90-ის სესხები (ეს სესხები იმ ადამიანთა ვალდებულებებია, რომლებმაც ეს თანხა ისესხეს, მაგრამ აქტივებია ბანკისთვის, რადგან მსესხებლებმა მოგვიანებით ეს თანხა ბანკს უნდა დაუბრუნონ). მთლიანობაში პირველი ეროვნული ბანკის აქტივები ისევ მისი ვალდებულებების ტოლია.

კიდევ ერთხელ განვიხილოთ ფულის მიწოდება ამ ეკონომიკაში. ბანკის მიერ სესხების გაცემის დაწყებამდე ფულის მიწოდებაა $100 ბანკში არსებული დეპოზიტების სახით. მაგრამ, როდესაც პირველი ეროვნული ბანკი სესხების გაცემას იწყებს, ფულის მიწოდება იზრდება. დეპოზიტორების ანგარიშებზე ისევ $100 ინახება, მაგრამ ამჯერად მსესხებლებს $90 აქვთ ვალუტის სახით. ფულის მიწოდება (რომელიც ვალუტისა და მოთხოვნამდე ანგარიშების ჯამის ტოლია) $190-ის ტოლია. ამგვარად, *როდესაც ბანკები რეზერვში დეპოზიტების მხოლოდ ნაწილს ინახავენ, ამით ისინი ფულს ქმნიან.*

ერთი შეხედვით, ნაწილობრივი რეზერვების საბანკო სისტემის მიერ ფულის შექმნა იმდენად კარგია, რომ დაუჯერებელიც კია, რადგან ისეთი შთაბეჭდილება იქმნება, თითქოს ბანკმა ფული არაფრიდან შექმნა. ფულის შექმნა ნაკლებად რომ ჰგავდეს საოცრებას, შევნიშნავთ, რომ, როდესაც პირველი ეროვნული ბანკი საკუთარი რეზერვების ნაწილს სესხად გასცემს და ფულს ქმნის, ამით ის არანაირ სიმდიდრეს არ ქმნის. პირველი ეროვნული ბანკიდან აღებული სესხი მსესხებელს ნაღდ ფულსა და, ამით, საქონლისა და

მომსახურების ყიდვის უნარს აძლევს. მაგრამ მსესხებლები ამის შედეგად საკუთარ ვალე
ზრდიან, ასე რომ ეს სესხები მათ არ ამდიდრებს. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, როცა ბან
ფულის აქტივს ქმნის, ის შესაბამის ვალდებულებებსაც ქმნის თავისი მსესხებლებისთვი
ფულის შექმნის ამ პროცესის ბოლოს ეკონომიკა უფრო ლიკვიდურია იმ აზრით, რ
იზრდება გაცვლის საშუალებების რაოდენობა, თუმცა ამით ეკონომიკა უფრო მდიდარ
არ ხდება.

ფულადი მულტიპლიკატორი

ფულის შექმნა მხოლოდ პირველი ეროვნული ბანკით არ ამოიწურება. დავუშვათ, პირველ
ეროვნული ბანკის მსესხებელი $90-ს იყენებს, რათა რამე იყიდოს ვინმესგან, ვინც შემდე
ამ ფულს მეორე ეროვნული ბანკის დეპოზიტზე შეინახავს. გთავაზობთ მეორე ეროვნულ
ბანკის T-ანგარიშს:

მეორე ეროვნული ბანკი

აქტივები		ვალდებულებები	
რეზერვები	$9,00	დეპოზიტები	$90,00
სესხები	81,00		

დეპოზიტის შესვლის შემდეგ ამ ბანკის ვალდებულებაა $90. თუ მეორე ეროვნული ბან
კის რეზერვის ნორმაც 10 პროცენტის ტოლია, ბანკი $9-ის აქტივებს რეზერვში შეინახავ
და $81-ს გაასესხებს. ამ გზით მეორე ეროვნული ბანკი დამატებით ფულს, $81-ს შექმ
ნის. თუ ეს $81 საბოლოოდ მესამე ეროვნული ბანკის დეპოზიტზე აღმოჩნდება, რომლის
რეზერვის ნორმაც აგრეთვე 10 პროცენტის ტოლია, მაშინ ეს ბანკი რეზერვში $8,10-
შეინახავს და $72-ს გაასესხებს. მოვიყვანოთ მესამე ეროვნული ბანკის T-ანგარიშს:

მესამე ეროვნული ბანკი

აქტივები		ვალდებულებები	
რეზერვები	$8,10	დეპოზიტები	$81,00
სესხები	72,90		

ეს პროცესი გრძელდება. ყოველთვის, როცა ფული დეპოზიტზე ინახება და ბანკი სესხ
გასცემს, მეტი ფული იქმნება.

რამდენი ფული შეიქმნება საბოლოოდ ამ ეკონომიკაში? შევკრიბოთ:

საწყისი დეპოზიტი	= $ 100,00	
პირველი ეროვნული ბანკის სესხები	= $ 90,00	[= 0,9 X $100,00]
მეორე ეროვნული ბანკის სესხები	= $ 81,00	[= 0,9 X $90,00]
მესამე ეროვნული ბანკის სესხები	= $ 72,90	[= 0,9 X $81,00]
•	•	
•	•	
•	•	
ფულის მთლიანი მიწოდება	= $1000,00	

ფულადი მულტიპლიკატორი ფულის ის რაოდენობა, რომელსაც საბანკო სისტემა ქმნის რეზერვების თითოეული დოლარიდან.

როგორც ირკვევა, მიუხედავად იმისა, რომ ფულის შექმნის ეს პროცესი შეიძლება უსას-
რულოდ გაგრძელდეს, შექმნილი ფულის რაოდენობა უსასრულო არ არის. თუ არ დაიზა-
რებთ და ამ მაგალითში მოცემული რიცხვების უსასრულო მწკრივს შეკრებთ, ნახავთ,
რომ რეზერვების $100-ს $1,000-ის შექმნა შეუძლია. ფულის იმ რაოდენობას, რომელსაც
საბანკო სისტემა ქმნის რეზერვების თითოეული დოლარიდან, **ფულადი მულტიპლიკატორი**

ეწოდება. ჩვენს წარმოსახვით ეკონომიკაში, სადაც რეზერვების $100 $1,000-ს ქმნის, ფულადი მულტიპლიკატორი 10-ის ტოლია.

რა განსაზღვრავს ფულადი მულტიპლიკატორის სიდიდეს? პასუხი, როგორც ირკვევა, მარტივია: *ფულადი მულტიპლიკატორი რეზერვის ნორმის შებრუნებული რიცხვია.* თუ R რეზერვის ნორმაა ეკონომიკაში არსებული ყველა ბანკისთვის, მაშინ რეზერვების თითოეული დოლარი 1/R დოლარს ქმნის. ჩვენს მაგალითში R = 1/10, ამიტომ ფულადი მულტიპლიკატორი 10 იქნება.

ფულადი მულტიპლიკატორის ასეთი ფორმულა გარკვეული დატვირთვის მატარებელია. თუ ბანკი დეპოზიტებზე $1000-ს ინახავს, მაშინ ის, რომ რეზერვის ნორმაა 1/10 (10 პროცენტი), ნიშნავს, რომ ბანკმა რეზერვში $100 უნდა შეინახოს. ფულადი მულტიპლიკატორი ამ იდეას თავდაყირა აყენებს: თუ საბანკო სისტემა რეზერვის სახით $100-ს ინახავს, მას დეპოზიტებზე მხოლოდ $1000-ის შენახვა შეუძლია. ანალოგიურად, თუ რეზერვის ნორმა 1/5-ია (20 პროცენტი), საბანკო სისტემის დეპოზიტზე რეზერვში შენახულ თანხაზე 5-ჯერ მეტი უნდა იყოს, რაც იმას ნიშნავს, რომ ფულადი მულტიპლიკატორი 5-ის ტოლია. რაც უფრო მეტია რეზერვის ნორმა, მით უფრო მცირე ნაწილს გაასესხებენ ბანკები თითოეული დეპოზიტიდან და, შესაბამისად, მით უფრო ნაკლებია ფულადი მულტიპლიკატორი. 100-პროცენტიანი რეზერვის საბანკო სისტემის განსაკუთრებულ შემთხვევაში რეზერვის ნორმაა 1, ფულადი მულტიპლიკატორია 1 და ბანკები ფულს არ ქმნიან.

ფედერალური სარეზერვო სისტემის საფინანსო ინსტრუმენტები მონეტარული კონტროლისთვის

როგორც ზემოთ ითქვა, ფედერალური სარეზერვო სისტემა პასუხს აგებს ეკონომიკაში ფულის მიწოდების კონტროლზე. უკვე ვიცით, როგორ ფუნქციონირებს ნაწილობრივი რეზერვის საბანკო სისტემა, ამიტომ უკეთ შეგვიძლია გავიგოთ, როგორ ასრულებს ფედერალური სარეზერვო სისტემა თავის ამოცანას. ვინაიდან ნაწილობრივი რეზერვის საბანკო სისტემაში ბანკები ფულს ქმნიან, ფულის მიწოდებაზე ფედერალური სარეზერვო სისტემის კონტროლი არაპირდაპირია. როდესაც ფედერალური სარეზერვო სისტემა ფულის მიწოდების შეცვლის გადაწყვეტილებას იღებს, მან უნდა განსაზღვროს, როგორ იმოქმედებს ამ გადაწყვეტილების შესრულება საბანკო სისტემაზე.

ფედერალური სარეზერვო სისტემის განკარგულებაშია მონეტარული კონტროლის სამი ინსტრუმენტი: ოპერაციები ღია ბაზარზე, სარეზერვო მოთხოვნები და დისკონტის განაკვეთი. ვნახოთ, როგორ იყენებს ფედი ამ იარაღებს.

ოპერაციები ღია ბაზარზე როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, ფედერალური სარეზერვო სისტემა ახორციელებს ოპერაციებს ღია ბაზარზე, როდესაც სამთავრობო ობლიგაციებს ყიდულობს და ყიდის. ფულის მიწოდების გაზრდისთვის ფედერალური სარეზერვო სისტემა სამთავრობო ობლიგაციებით მოვაჭრეებს ნიუ-იორკის ფედერალურ ბანკში ობლიგაციების ყიდვას ავალებს ქვეყნის ობლიგაციათა ბაზარზე. ის ფული, რომელსაც ფედერალური მთავრობა ობლიგაციებში იხდის, მიმოქცევაში არსებული დოლარების რაოდენობას ზრდის. ამ ფულის ნაწილი ნაღდი ფულის სახეს იღებს, ნაწილი კი საბანკო დეპოზიტებზე ინახება. თითოეული ახალი დოლარი ნაღდი ფულის სახით ფულის მიწოდებას ზუსტად $1-ით ზრდის. საბანკო დეპოზიტზე შენახული თითოეული ახალი დოლარი ფულის მიწოდებას უფრო მეტად ზრდის, ვინაიდან ის ზრდის რეზერვებს და, აქედან გამომდინარე, იმ ფულის რაოდენობას, რომლის შექმნაც საბანკო სისტემას შეუძლია.

ოპერაციები ღია ბაზარზე ფედერალური სარეზერვო სისტემის (ეროვნული ბანკის) მიერ სახელმწიფო ობლიგაციების ყიდვა ან გაყიდვა.

ფულის მიწოდების შესამცირებლად ფედერალური სარეზერვო სისტემა პირიქით იქცევა: ობლიგაციებს ყიდის ქვეყნის ობლიგაციათა ბაზარზე. საზოგადოება ამ ობლიგაციების ყიდვისას იყენებს როგორც ნაღდ ფულს, ისე საბანკო დეპოზიტებს, რაც პირდაპირ ამცირებს მიმოქცევაში მყოფი ფულის რაოდენობას. ამას გარდა, ადამიანებს ბანკებიდან საკუთარი დეპოზიტები გამოაქვთ, რაც ბანკების რეზერვების მოცულობას ამცირებს. ამის პასუხად ბანკები ნაკლებ სესხებს გასცემენ და ფულის შექმნის პროცესი მიმართულებას იცვლის.

ოპერაციები ღია ბაზარზე იოლი სამართავია. ქვეყნის ობლიგაციათა ბაზარზე ფედერალური სარეზერვო სისტემის მიერ ობლიგაციების ყიდვა-გაყიდვა იმ გარიგებების მსგავსია, რომლის განხორციელებაც ნებისმიერ ინდივიდს შეუძლია საკუთარი პორტფელისთვის (რა

თქმა უნდა, როდესაც ინდივიდი ობლიგაციას ყიდულობს ან ყიდის, ფული მფლობელ იცვლის, მაგრამ მიმოქცევაში მყოფი ფულის რაოდენობა უცვლელი რჩება). ამას გარდ ფედერალურ სარეზერვო სისტემას ფულის მიწოდების მნიშვნელოვანი თუ უმნიშვნელ ცვლილების მიზნით ნებისმიერ დღეს შეუძლია ღია ბაზარზე ოპერაციების განხორციელებ კანონებისა თუ საბანკო სისტემის ფუნქციონირების წესების მნიშვნელოვანი შეცვლ გარეშე. ამიტომ ოპერაციები ღია ბაზარზე მონეტარული პოლიტიკის ის ინსტრუმენტი რომელსაც ფედერალური სარეზერვო სისტემა ყველაზე ხშირად იყენებს.

სარეზერვო მოთხოვნები რეზერვების მინიმალური დონე, რომელსაც აწესებს ეროვნული ბანკი დეპოზიტების სიდიდესთან მიმართებაში და რომლის შენახვაც ბანკს კანონით ევალება.

სარეზერვო მოთხოვნები ფედერალური სარეზერვო სისტემა ფულის მიწოდებაზ გავლენას სარეზერვო მოთხოვნების მეშვეობით ახდენს. ისინი რეზერვის იმ მინიმალუ დონეს გულისხმობს, რომელიც ბანკებმა დეპოზიტებზე უნდა შეინახონ. სარეზერვ მოთხოვნები განსაზღვრავს იმას, თუ რამდენი ფულის შექმნა შეუძლიათ ბანკებს რეზერვე ბის თითოეული დოლარიდან. სარეზერვო მოთხოვნების გაზრდა გულისხმობს, რომ ბანკ ბმა მეტი რეზერვი უნდა შეინახონ და ამიტომ დეპოზიტზე შენახული თითოეული დოლარი ნაკლები ნაწილი უნდა გაასესხონ. ამის შედეგად იზრდება რეზერვის ნორმა, მცირდებ ფულადი მულტიპლიკატორი და მცირდება ფულის მიწოდება. სარეზერვო მოთხოვნები შემცირების შედეგად, პირიქით, მცირდება რეზერვის ნორმა, იზრდება ფულადი მულტიპ ლიკატორი და იზრდება ფულის მიწოდება.

ფედერალური სარეზერვო სისტემა სარეზერვო მოთხოვნებს იშვიათად იყენებს, რადგა ხშირი ცვლილებები საბანკო საქმიანობაზე უარყოფით ზემოქმედებას ახდენს. მაგალითად როდესაც ფედი სარეზერვო მოთხოვნებს ზრდის, ზოგიერთი ბანკისთვის ეს დამღუპველ ხდება, რადგან ამით მისი რეზერვი იწურება, იმის მიუხედავად, რომ დეპოზიტების რაოდე ნობა არ შეცვლილა. შედეგად ბანკები იძულებული არიან, შეამცირონ კრედიტების გაცემა სანამ ახალი მოთხოვნების შესაბამის რეზერვებს არ დააგროვებენ.

დისკონტის განაკვეთი სარგებლის განაკვეთი იმ სესხებზე, რომელთაც ფედერალური სარეზერვო სისტემა ბანკებს გამოუყოფს.

დისკონტის განაკვეთი ფედერალური სარეზერვო სისტემის კიდევ ერთი ინსტრუ მენტია დისკონტის განაკვეთი. ეს არის სარგებლის განაკვეთი იმ სესხებზე, რომელთაც ფედერალური სარეზერვო სისტემა ბანკებს გამოუყოფს. ბანკი ფედერალური სარეზერვო სისტემისგან მაშინ იღებს სესხს, როდესაც სერეზერვო მოთხოვნების შესრულებისთვის საკუთარი რეზერვების გაზრდა სურს. ამის მიზეზი შეიძლება იყოს ბანკის მიერ დიდი მოცულობის სესხის გაცემა ან ბოლო პერიოდში ბანკიდან დეპოზიტების მოჭარბებული გადინება. როდესაც ფედერალური სარეზერვო ბანკი კომერციულ ბანკს ასეთ სესხს აძლევს, საბანკო სისტემის რეზერვები იზრდება, ეს კი ეკონომიკაში მეტი ფულის შექმნის საშუალებას იძლევა.

ფედერალურ სარეზერვო სისტემას ფულის მიწოდების შეცვლა დისკონტის განაკვეთის შეცვლის გზით შეუძლია. დისკონტის განაკვეთის ზრდა ამცირებს საბანკო სისტემის რეზერვების რაოდენობას, რაც, თავის მხრივ, ფულის მიწოდებას ამცირებს. და პირიქით, დისკონტის განაკვეთის შემცირება ბანკს ფედერალური სარეზერვო სისტემისგან სესხის აღებისკენ უბიძგებს, ზრდის რეზერვების რაოდენობას და ფულის მიწოდებას.

სესხებს ფედერალური სარეზერვო სისტემა არა მხოლოდ ფულის მიწოდების კონტროლისთვის იყენებს, არამედ რთულ მდგომარეობაში მყოფი ფინანსური ინსტიტუტე ბის დახმარებისთვისაც. მაგალითად, 1984 წელს გავრცელდა ჭორი იმის შესახებ, რომ ილინოისის ეროვნულმა ბანკმა „კონტინენტალმა" დიდი რაოდენობით სარისკო სესხები გასცა, და ამ ჭორების შედეგად მრავალმა დეპოზიტორმა თავისი დეპოზიტის გამოტანა გადაწყვიტა. ბანკის გადარჩენის მიზნით ფედერალურმა სარეზერვო სისტემამ „კონტინენტალს" $5 მილიარდზე მეტი ასესხა. ანალოგიურად, როდესაც 1987 წლის 9 ოქტომბერს საფონდო ბირჟამ კრახი განიცადა, უოლ სტრიტის მრავალ საბროკერო ფირმას ის თანხები არ აღმოაჩნდა, რომლებიც აქციების დიდი რაოდენობით ვაჭრობის დასაფინანსებლად იყო საჭირო. მომდევნო დილას, საფონდო ბირჟის გაღებამდე, ფედერალური სარეზერვო სისტემის თავმჯდომარემ ალენ გრინსპენმა გამოაცხადა, რომ ფედი „მზად იყო, შეესრულებინა ლიკვიდურობის წყაროს ფუნქცია ეკონომიკური და ფინანსური სისტემის მხარდასაჭერად". მრავალი ეკონომისტის აზრით, სწორედ გრინსპენის ასეთი რეაგირება იყო იმის მიზეზი, რომ ბირჟის კრახს გამანადგურებელი შედეგები არ მოჰყოლია.

ფულის მიწოდების კონტროლისას წარმოქმნილი პრობლემები

ფედერალური სარეზერვო სისტემის სამი ინსტრუმენტი — ოპერაციები ღია ბაზარზე, სარეზერვო მოთხოვნები და დისკონტის განაკვეთი — დიდ ზემოქმედებას ახდენს ფულის მიწოდებაზე. მაგრამ ფედერალური სარეზერვო სისტემის კონტროლი ფულის მიწოდებაზე სრულყოფილი არ არის. ფედერალური სარეზერვო სისტემა იძულებულია, ორ პრობლემას შეეჭიდოს, რომელთაგან თითოეული იმის შედეგად ჩნდება, რომ ფულის მიწოდებას ნაწილობრივი რეზერვების საბანკო სისტემა ქმნის.

პირველი პრობლემა ისაა, რომ ფედერალური სარეზერვო სისტემა ვერ აკონტროლებს ფულის იმ რაოდენობას, რომელსაც საოჯახო მეურნეობები დეპოზიტების სახით ბანკებში ინახავენ. რაც მეტ ფულს შეინახავს დეპოზიტზე საოჯახო მეურნეობა, მით მეტია ბანკის რეზერვი და მით მეტი ფულის შექმნა შეუძლია საბანკო სისტემას. ხოლო რაც უფრო ნაკლებია საოჯახო მეურნეობის მიერ დეპოზიტზე შენახული თანხა, მით ნაკლებია ბანკის რეზერვი და მით ნაკლები ფულის შექმნა შეუძლია საბანკო სისტემას. იმის გასაგებად, თუ რატომაა ეს პრობლემა, დავუშვათ, რომ ერთ დღეს ადამიანებმა საბანკო სისტემის ნდობა დაკარგეს და ბანკებიდან ფულის გამოტანა და მეტი ნაღდი ფულის ფლობა გადაწყვიტეს. როდესაც ასეთი რამ ხდება, საბანკო სისტემა რეზერვებს კარგავს და ნაკლებ ფულს ქმნის. ფულის მიწოდება ფედერალური სარეზერვო სისტემის ყოველგვარი ჩარევის გარეშე მცირდება.

მონეტარული კონტროლის მეორე პრობლემა ისაა, რომ ფედერალური სარეზერვო სისტემა ვერ აკონტროლებს იმ თანხებს, რომელთაც ბანკები სესხად გასცემენ. საბანკო დეპოზიტზე შენახული ფული მხოლოდ მაშინ ქმნის მეტ ფულს, როდესაც ბანკი ამ ფულს სესხად გასცემს. მაგრამ ბანკებს შეუძლიათ, ფედის მიერ მოთხოვნილ დონეზე მეტი რეზერვები შეინარჩუნონ, რასაც ჭარბი რეზერვები ეწოდება. იმის გასაგებად, რატომ ართულებს ჭარბი რეზერვები ფულის მიწოდების კონტროლს, დავუშვათ, რომ ერთ დღეს ბანკირებმა ჩათვალეს, რომ ეკონომიკური გარემო მეტისმეტად სარისკოა, და სესხების შემცირება და რეზერვების გაზრდა გადაწყვიტეს. ამ შემთხვევაში საბანკო სისტემა იმაზე ნაკლებ ფულს ქმნის, ვიდრე შეუძლია. ბანკირთა გადაწყვეტილების შედეგად ფულის მიწოდება შემცირდა.

ასე რომ, ნაწილობრივი რეზერვების საბანკო სისტემის პირობებში ეკონომიკაში არსებული ფულის რაოდენობა დეპოზიტორებისა და ბანკირების ქცევაზეცაა დამოკიდებული. რადგან ფედერალურ სარეზერვო სისტემას არ შეუძლია, ეს ქცევა გააკონტროლოს ან ზუსტად იწინასწარმეტყველოს, ამიტომ ვერც ფულის მიწოდების სრულ კონტროლს ახერხებს. მაგრამ, როცა ფედერალური სარეზერვო სისტემა ფხიზლადაა, ეს პრობლემები, როგორც წესი, მცირეა. ფედერალური სარეზერვო სისტემა ბანკებიდან ყოველკვირეულად იღებს მონაცემებს დეპოზიტებისა და რეზერვების შესახებ, ამიტომ მისთვის მოკლე დროში ხდება ცნობილი დეპოზიტორებისა და ბანკირების ქცევის ნებისმიერი ცვლილება. ამიტომ ფედერალურ სარეზერვო სისტემას შეუძლია ამ ცვლილებებზე რეაგირება და ფულის მიწოდების ნებისმიერ სასურველ დონეზე შენარჩუნება.

მაგალითი | საბანკო პანიკა და ფულის მიწოდება

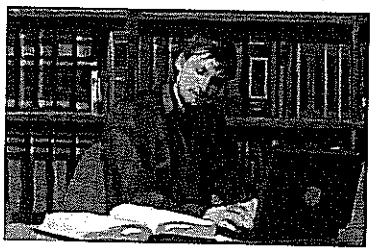
საბანკო პანიკას ცხოვრებაში, ალბათ, არასოდეს შესწრებიხართ, მაგრამ ამის შესახებ ისეთი ფილმებიდან გაიგებდით, როგორიცაა *მერი პოპინსი* ან *მშვენიერი ცხოვრება*. საბანკო პანიკა მაშინ არსებობს, როდესაც დეპოზიტორებს შორის ეჭვი ჩნდება ბანკის მოსალოდნელი გაკოტრების შესახებ. ამის გამო დეპოზიტორები ბანკებში „გარბიან" საკუთარი დეპოზიტების გამოსატანად.



საბანკო პანიკა

საბანკო პანიკა ნაწილობრივი რეზერვების საბანკო სისტემის პირობებში დიდი პრობლემაა ბანკებისთვის. რადგან ბანკი რეზერვში დეპოზიტების მხოლოდ ნაწილს ინახავს, ამიტომ ყველა დეპოზიტორის მოთხოვნას ვერ დააკმაყოფილებს. მაშინაც კი, როდესაც ბანკი *კრედიტუნარიანია*, ანუ მისი აქტივები მისსავე ვალდებულებებზე მეტია, ბანკს იმდენი ნაღდი ფული ვერ ექნება, რომ ყველა დეპოზიტორის მოთხოვნა დაუყოვნებლივ დააკმაყოფილოს. საბანკო პანიკის დროს ბანკი იძულებულია, კარი მანამდე დაკეტოს, სანამ სესხების გარკვეულ ნაწილს არ დაიბრუნებს ან ცენტრალური ბანკი მას იმ მოცულობის

THE KOBAL COLLECTION



ინფორმაციისათვის

ფედერალური ფონდების განაკვეთი

თუ გაზეთებში თვალს ადევნებთ ინფორმაციას აშშ-ს მონეტარული პოლიტიკის შესახებ, ხშირად წააწყდებით დისკუსიას ფედერალური ფონდების განაკვეთის შესახებ, რაც უამრავ კითხვას გიჩენთ.

კითხვა: რა არის ფედერალური ფონდების განაკვეთი?

პასუხი: ეს არის მოკლევადიანი სარგებლის განაკვეთი, რომელსაც ბანკები ერთმანეთს სესხებისათვის უხდიან. როდესაც რომელიმე ბანკს სახსრები არ ჰყოფნის, ხოლო სხვა ბანკს ჭარბი რეზერვები აქვს, ამ უკანასკნელმა, შეიძლება, პირველს სესხი მისცეს. სწორედ ამ სესხის ფასია ფედერალური ფონდების განაკვეთი.

კითხვა: ფედერალური ფონდების განაკვეთს მხოლოდ ბანკებისთვის აქვს მნიშვნელობა?

პასუხი: არა. მართალია, ფედერალური ფონდების ბაზარზე პირდაპირი მსესხებლები ბანკები არიან, მაგრამ ამ ბაზრის გავლენა მთლიანად ეკონომიკაზე ბევრად უფრო ფართოა. ფინანსური სისტემის სხვადასხვა სფეროებს შორის მჭიდრო კავშირის გამო მრავალი კატეგორიის სესხების სარგებლის განაკვეთებიც ურთიერთდამოკიდებულია. ამიტომ, როდესაც ფედერალური ფონდების განაკვეთი იცვლება, სხვა საპროცენტო განაკვეთებიც, როგორც წესი, იმავე მიმართულებით მოძრაობს.

კითხვა: რაში იყენებს ფედერალური სარეზერვო სისტემა ფედერალური ფონდების განაკვეთს?

პასუხი: გასულ წლებში ფედერალურმა სარეზერვო სისტემამ ფედერალური ფონდების განაკვეთის მიზნობრივი ცვლილება დაიწყო. დაახლოებით ყოველ ექვს კვირაში ერთხელ გამართულ ღია ბაზრის ფედერალური კომიტეტის სხდომაზე წყდება განაკვეთის შემდგომი გაზრდის ან შემცირების საკითხი.

კითხვა: როგორ შეუძლია ფედერალურ სარეზერვო სისტემას ფედერალური ფონდების სარგებლის განაკვეთის გამოყენება დასახული მიზნის მისაღწევად?

პასუხი: ფედერალური ფონდების სარგებლის განაკვეთი ბანკებს შორის სესხებზე არსებული მოთხოვნისა და მიწოდების მიხედვით დგინდება, ასე რომ ფედერალურ სარეზერვო სისტემას ამ ბაზარზე ზეგავლენა ღია ბაზრის ოპერაციებით შეუძლია. მაგალითად, როდესაც ფედერალური რეზერვი ღია ბაზარზე ყიდულობს ვალდებულებებს, იგი საბანკო სისტემას მეტ რეზერვს აწვდის. გაზრდილი რეზერვების პირობებში ნაკლებ ბანკს სჭირდება სესხის აღება. შესაბამისად, რეზერვების სესხებაზე მოთხოვნის კლება ამ სესხების ფასს ამცირებს. სესხების ფასი კი ფედერალური ფონდების განაკვეთის ტოლია. და პირიქით, როდესაც ფედერალური სარეზერვო სისტემა ყიდის ვალდებულებებს, ის საბანკო სისტემის რეზერვებს შეისრუტავს, რის შედეგადაც მეტ ბანკს სჭირდება სესხი, იზრდება რეზერვებზე მოთხოვნა და შესაბამისად, ფედერალური ფონდების განაკვეთიც. ამრიგად, ღია ბაზარზე ვალდებულებების ყიდვა ამცირებს ფედერალური ფონდების განაკვეთს, ვალდებულებების გაყიდვა კი ზრდის მას.

კითხვა: ახდენს თუ არა ღია ბაზრის ოპერაციები გავლენას ფულის მიწოდებაზე?

პასუხი: რა თქმა უნდა, ახდენს. როდესაც ფედერალური სარეზერვო სისტემა ფედერალური ფონდების სარგებლის განაკვეთის ცვლილებას აცხადებს, ის ღია ბაზარზე შესაბამისი ოპერაციების ჩატარების ვალდებულებას იღებს. ეს ოპერაციები, თავის მხრივ, ცვლის ფულის მიწოდებას. ასე რომ, ღია ბაზრების ფედერალური კომიტეტის გადაწყვეტილება ფედერალური ფონდების განაკვეთის შეცვლის შესახებ ფულის მიწოდების ცვლილებასაც გულისხმობს. ეს ერთი მონეტის ორი მხარეა. სხვა თანაბარ პირობებში ფედერალური ფონდების განაკვეთის მიზნობრივი შემცირება ფულის მიწოდების ზრდას ნიშნავს, ხოლო განაკვეთის მიზნობრივი ზრდა – ფულის მიწოდების შეზღუდვას.

სესხით არ უზრუნველყოფს, რომელიც ამ უკანასკნელს დეპოზიტორთა დასაკმაყოფილებლად სჭირდება.

საბანკო პანიკის შემთხვევები ფულის მიწოდების კონტროლს ართულებენ. ამისი ერთი მნიშვნელოვანი მაგალითი იყო 1930-იანი წლების დასაწყისში, „დიდი დეპრესიის“ პერიოდში. საბანკო პანიკისა და ბანკების დახურვათა დიდი ტალღის შემდეგ საოჯახო მეურნეობები და ბანკები უფრო ფრთხილები გახდნენ. საოჯახო მეურნეობებს თავიანთი დეპოზიტებიდან ფული გამოჰქონდათ და მას ნაღდი ფულის სახით ინახავდნენ. ასეთმა ქცევამ ფულის შექმნის პროცესი საპირისპირო მიმართულებით შეაბრუნა, რადგან ბანკებმა რეზერვების შემცირების პასუხად სესხების რაოდენობა შეამცირეს. ამავე დროს, ბანკებმა რეზერვის ნორმები გაზარდეს, რათა მომავალი საბანკო პანიკის შემთხვევაში საკმარისი რაოდენობის ნაღდი ფული ჰქონოდათ დეპოზიტორთა მოთხოვნების დასაკმაყოფილებლად.

რეზერვის ნორმის გაზრდამ ფულადი მულტიპლიკატორის შემცირება გამოიწვია, რამაც ფულის მიწოდება კიდევ უფრო შეამცირა. 1929 წლიდან 1933 წლამდე ფულის მიწოდება 28 პროცენტით შემცირდა, თუმცა ფედერალურ სარეზერვო სისტემას არანაირი კონტრქმედება არ განუხორციელებია. ბევრი ეკონომისტი ფულის ამ მასობრივი შემცირებით ხსნის ამ პერიოდში არსებული უმუშევრობის მაღალ დონესა და ფასების შემცირებას (მომდევნო თავებში შევისწავლით მექანიზმებს, რომელთა მეშვეობითაც მოქმედებს ფულის მიწოდება უმუშევრობასა და ფასებზე). დღეს საბანკო პანიკა დიდი პრობლემა არ არის საბანკო სისტემისა და ფედერალური სარეზერვო სისტემისთვის. ფედერალური მთავრობა თითქმის ყველა ბანკში არსებულ დეპოზიტთა უსაფრთხოებას ძირითადად დეპოზიტთა დაზღვევის ფედერალური კორპორაციის (დდფკ) მეშვეობით იცავს. დეპოზიტორები ბანკებში ფულის გამოსატანად არ გარბიან, რადგან იციან, რომ, თუ ბანკი გაკოტრდა, მათ დეპოზიტებს დდფკ აანაზღაურებს. ასე რომ, ადამიანთა უმრავლესობისთვის საბანკო პანიკა მხოლოდ ისტორიაა. •

სწრაფი გამოკითხვა: **აღწერეთ, როგორ ქმნიან ფულს ბანკები.**

დასკვნა

რამდენიმე წლის წინ უზარმაზარი რაოდენობით გაიყიდა ბესტსელერი *„ტაძრის საიდუმლოებანი: როგორ მართავს ქვეყანას ფედერალური სარეზერვო სისტემა“*. ამ სათაურმა, აშკარა გაზვიადებულობის მიუხედავად, ხაზი გაუსვა მონეტარული სისტემის უდიდეს როლს ყოველდღიურ ცხოვრებაში. როდესაც რამეს ვყიდულობთ ან ვყიდით, უაღრესად სასარგებლო სოციალურ პირობითობას ვეყრდნობით, რომელსაც „ფული“ ეწოდება. ახლა კი, როცა ვიცით, რა არის ფული და რა განსაზღვრავს მის მიწოდებას, შეგვიძლია, იმის შესახებაც ვიმსჯელოთ, როგორ მოქმედებს ფულის რაოდენობის ცვლილება ეკონომიკაზე. ამ საკითხის შესწავლას მომდევნო თავში დავიწყებთ.

შეჯამება

- ტერმინი *ფული* იმ აქტივებს აღნიშნავს, რომელთაც ადამიანები რეგულარულად იყენებენ საქონლისა თუ მომსახურების შეძენის დროს.
- ფული სამ ფუნქციას ასრულებს. როგორც გაცვლის საშუალება, ფული გვაძლევს ერთეულს, რომელსაც გარიგებებისთვის ვიყენებთ. როგორც ღირებულების საზომი, ფული ფასებისა და ეკონომიკური ცვლადების აღრიცხვის საშუალებას გვაძლევს. როგორც დაგროვების საშუალება, ფული მსყიდველობითი უნარის აწმყოდან მომავალში გადატანის საშუალებას გვაძლევს.
- საქონლური ფული, მაგალითად ოქრო, ისეთი ფულია, რომელსაც თანდაყოლილი ღირებულება აქვს: მას ღირებულება მაშინაც კი ექნება, როდესაც ფულად არ გამოიყენება. დეკრეტული ფული, მაგალითად ქაღალდის დოლარები, ისეთი ფულია, რომელსაც თანდაყოლილი ღირებულება არ აქვს: მას არანაირი ღირებულება არ ექნება, თუ ფულად არ გამოიყენება.
- შეერთებული შტატების ეკონომიკაში ფული ნაღდი ფულისა და სხვადასხვა სახის საბანკო დეპოზიტების, მაგალითად საჩეკო ანგარიშების, ფორმით არსებობს.
- ფედერალური სარეზერვო სისტემა და შეერთებული შტატების ცენტრალური ბანკი პასუხს აგებენ აშშ-ს მონეტარული სისტემის რეგულირებაზე. ფედერალური სარეზერვო სისტემა ფულის მიწოდებას ძირითადად ღია საბაზრო ოპერაციების მეშვეობით აკონტროლებს: სამთავრობო ობლიგაციების შესყიდვა ფულის მიწოდებას ზრდის, ხოლო

სამთავრობო ობლიგაციების გაყიდვა ფულის მიწოდებას ამცირებს. ამას გარდა, ფედერალური სარეზერვო სისტემა ფულის მიწოდებას სარეზერვო მოთხოვნებისა და დისკონტის განაკვეთის შეცვლის გზით ცვლის.

- როდესაც ბანკები დეპოზიტების ნაწილს გაასესხებენ, ეკონომიკაში არსებული ფულის მიწოდე იზრდება. ფულის მიწოდების განსაზღვრაში ბა კების ამ როლის გამო ფულის მიწოდებაზე ფე ერალური სარეზერვო სისტემის კონტროლი არ სრულყოფილია.

ძირითადი ცნებები

ფული, გვ. 610
გაცვლის საშუალება, გვ. 611
ღირებულების საზომი, გვ. 611
დაგროვების საშუალება, გვ. 611
ლიკვიდურობა, გვ. 611
საქონლური ფული, გვ. 611
დეკრეტული ან ქაღალდის ფული, გვ. 612
ნაღდი ფული, გვ. 613
ანაბრები მოთხოვნამდე, გვ. 614
ფედერალური სარეზერვო სისტემა (ფედი), გვ. 616
ცენტრალური ბანკი, გვ. 616
ფულის მიწოდება, გვ. 617
მონეტარული პოლიტიკა, გვ. 617
რეზერვები, გვ. 618
ნაწილობრივი რეზერვების საბანკო სისტემა, გვ. 619
რეზერვის ნორმა, გვ. 619
ფულადი მულტიპლიკატორი, გვ. 620
ოპერაციები ღია ბაზარზე, გვ. 621
სარეზერვო მოთხოვნები, გვ. 622
დისკონტის განაკვეთი, გვ. 622

კითხვები გამმორებისთვის

1. რით განსხვავდება ფული სხვა აქტივებისგან?
2. რა არის საქონლური ფული? ქაღალდის ფული? რომელ მათგანს ვიყენებთ?
3. რა არის ანაბრები მოთხოვნამდე და რატომ არ შედის ეს ანაბრები ფულის მასაში?
4. ვინ არის პასუხისმგებელი აშშ-ს მონეტარულ პოლიტიკაზე? როგორ ირჩევენ ამ ჯგუფს?
5. თუ ფედერალურ სარეზერვო სისტემას ღია საბაზრო ოპერაციებით ფულის მიწოდების გაზრდა სურს, რა უნდა მოიმოქმედოს?
6. რატომ არ აქვთ ბანკებს 100%-იანი რეზერვები? რ კავშირშია ბანკების ხელთ არსებული რეზერვებ საბანკო სისტემაში შექმნილ ფულთან?
7. რა არის დისკონტის განაკვეთი? როგორ იცვლებ ფულის მიწოდება, როდესაც ფედერალური სარე ზერვო სისტემა დისკონტის განაკვეთს ზრდის?
8. რა არის სარეზერვო მოთხოვნები? როგორ იცვლებ ფულის მიწოდება, როდესაც ფედერალური სარე ზერვო სისტემა სარეზერვო მოთხოვნებს ზრდის?
9. რატომ ვერ აკონტროლებს სრულად ფედერალური სარეზერვო სისტემა ფულის მიწოდებას?

სავარჯიშოები

1. ქვემოთ ჩამოთვლილიდან რომელია ფული აშშ-ს ეკონომიკაში? რომელი არ არის? პასუხი ახსენით ფულის თითოეულ ფუნქციაზე მსჯელობის დახმარებით.
   ა) აშშ პენი;
   ბ) მექსიკური პესო;
   გ) პიკასოს ნახატი;
   დ) პლასტიკური საკრედიტო ბარათი.
2. რა თვისება გადააქცევს აქტივს გაცვლის საშუალებად? დაგროვების საშუალებად?
3. შედით სენტ-ლუისის ფედერალური სარეზერვო ბანკის ვებ-გვერდზე (http://www.stlouisfed.org) და მოიძიეთ ინფორმაცია ფედერალური სარეზერვო სისტემის შესახებ. მონახეთ ფედერალური სარეზერვო სისტემის რეგიონული განყოფილებების რუკა. თუ აშშ-ში ცხოვრობთ, იპოვეთ თქვენი რეგიონი. სად მდებარეობს თქვენი რეგიონის ფედერალური სარეზერვო ბანკი? (დამატებითი კითხვა: რომელ შტატს აქვს ორი ფედერალური სარეზერვო ბანკი?)
4. თქვენი ბიძა მეათე ეროვნული ბანკის სესხს, $100-ს, ამავე ბანკში თავისი საჩეკო ანგარიშიდან $100-იანი ჩეკის გამოწერით იხდის. T-ანგარიშის დახმარებით აჩვენეთ ასეთი ქცევის ზემოქმედება ბიძათქვენსა და მეათე ეროვნულ ბანკზე. იცვლება თუ არა ბიძათქვენის სიმდიდრე? ახსენით.
5. საშტატო ბანკის დეპოზიტების რაოდენობაა $250 მილიონი, რეზერვის ნორმა კი — 10 პროცენტი.
   ა) ააგეთ T-ანგარიში ამ ბანკისთვის.
   ბ) დავუშვათ, ბანკის ყველაზე დიდი დეპოზიტორი თავისი ანგარიშიდან $10 მილიონს ხსნის ნაღდი ფულით. თუ ბანკი რეზერვის ნორმის შენარჩუნებას გადაუხდელი სესხების შემცირების გზით გადაწყვეტს, როგორი სახე ექნება ახალ T-ანგარიშს?

გ) როგორ იმოქმედებს სხვა ბანკებზე საშტატო ბანკის ასეთი ქცევა?

დ) რა სირთულეებთან შეიძლება იყოს დაკავშირებული ბანკის ქცევა, რომელიც ბ) კითხვაში აღვწერეთ? კიდევ რა გზით შეუძლია ბანკს რეზერვის საწყისი ნორმის შენარჩუნება?

6. მუთაქიდან $100-ს იღებთ და თქვენს საბანკო ანგარიშზე შეგაქვთ. თუ ეს $100 საბანკო სისტემის რეზერვების ნაწილი ხდება, ხოლო რეზერვები დეპოზიტების 10 პროცენტს შეადგენს, რამდენით გაიზრდება საბანკო სისტემაში არსებული რეზერვების მთლიანი რაოდენობა? რამდენით გაიზრდება ფულის მიწოდება?

7. ფედერალური სარეზერვო სისტემა ღია ბაზარზე $10 მილიონის ღირებულების სამთავრობო ობლიგაციებს ყიდულობს. თუ რეზერვის სავალდებულო ნორმა 10 პროცენტია, რა მაქსიმალური სიდიდით შეიძლება გაიზარდოს ფულის მიწოდება ამ შესყიდვის შედეგად? ახსენით. რა მინიმალური სიდიდით შეიძლება გაიზარდოს ფულის მიწოდება? ახსენით.

8. ვთქვათ, პირველი ეროვნული ბანკის T-ანგარიშს შემდეგი სახე აქვს:

აქტივები		ვალდებულებები	
რეზერვები	$100000	დეპოზიტები	$500000
სესხები	400000		

ა) თუ ფედერალური სარეზერვო სისტემა ბანკებს 5%-იან სარეზერვო ნორმას უწესებს, რა რაოდენობის ჭარბი რეზერვები აქვს პირველ ეროვნულ ბანკს?

ბ) დავუშვათ, ყველა სხვა ბანკი მხოლოდ რეზერვების სავალდებულო რაოდენობას ინარჩუნებს. თუ პირველი ეროვნული ბანკი საკუთარი რეზერვების შემცირებას მოთხოვნილ რაოდენობამდე გადაწყვეტს, რამდენით გაიზრდება ეკონომიკაში ფულის მიწოდება?

9. ვთქვათ, სარეზერვო მოთხოვნა საჩეკო დეპოზიტებისთვის 10 პროცენტის ტოლია და ბანკებს ჭარბი რეზერვები არ აქვთ.

ა) თუ ფედერალური სარეზერვო სისტემა $1 მილიონის სამთავრობო ობლიგაციებს გაყიდის, როგორ შეიცვლება ფულის მიწოდება და ეკონომიკის რეზერვები?

ბ) ვთქვათ, ფედერალური სარეზერვო სისტემა სარეზერვო მოთხოვნას 5 პროცენტამდე ამცირებს, მაგრამ ბანკები ჭარბი რეზერვის სახით დეპოზიტების კიდევ 5 პროცენტის შენახვას ამჯობინებენ. რა შეიძლება იყოს ბანკების ამ გადაწყვეტილების მიზეზი? როგორ იცვლება ფულადი მულტიპლიკატორი და ფულის მიწოდება ამ გადაწყვეტილების შედეგად?

10. ვთქვათ, საბანკო სისტემის მთლიანი რეზერვია $100 მილიარდი, სარეზერვო მოთხოვნაა საჩეკო დეპოზიტების 10 პროცენტი და ბანკებს არ აქვთ ჭარბი რეზერვები, საოჯახო მეურნეობებს კი — ნაღდი ფული.

ა) რას უდრის ფულადი მულტიპლიკატორი? რას უდრის ფულის მიწოდება?

ბ) თუ ფედერალური სარეზერვო სისტემა სარეზერვო მოთხოვნას 20 პროცენტამდე გაზრდის, როგორ შეიცვლება ფულის მიწოდება და რეზერვები?

11. ელმენდინის ეკონომიკა 2,000 ერთდოლარიანისგან შედგება.

ა) თუ მოსახლეობას მთელი ფული ნაღდი ფულის სახით აქვს, როგორია ფულის რაოდენობა?

ბ) თუ ადამიანები მთელ ფულს მოთხოვნამდე ანაბრებზე ინახავენ და ბანკები 100-პროცენტიან რეზერვებს ინარჩუნებენ, როგორია ფულის რაოდენობა?

გ) თუ ფულის ნახევარს ნაღდი ფულის სახე აქვს, მეორე ნახევარს კი — მოთხოვნამდე ანაბრებისა, ბანკები კი ისევ 100-პროცენტიან რეზერვებს ინარჩუნებენ, როგორია ფულის რაოდენობა?

დ) თუ მთელი ფული ანაბრებზე დევს და ბანკების რეზერვის ნორმა 10 პროცენტს უდრის, როგორია ფულის რაოდენობა?

ე) თუ ფულის ნახევარს ნაღდი ფულის სახე აქვს, მეორე ნახევარს კი — მოთხოვნამდე ანაბრებისა, ხოლო ბანკების რეზერვის ნორმა 10 პროცენტია, როგორია ფულის რაოდენობა?



ამ თავში მოცემული საკითხების, ამოცანების, მაგალითების, სწრაფი გამოკითხვისა და ა.შ. შესახებ დამატებითი ინფორმაციისათვის ესტუმრეთ ვებ-გვერდს
http://mankiw.swlearning.com.



30

ფულის მასის ზრდა და ინფლაცია

ორმისთვის, რომ ნაყინი იყიდოთ, დღეს ერთი ან ორი დოლარი გჭირდებათ. მაგრამ სრულიად განსხვავებული მდგომარეობა იყო 70 წლის წინ. ნიუ-ჯერსის შტატის ტკბილეულის მაღაზიაში (რომელიც, სხვათა შორის, 1930-იან წლებში ავტორის ბებიას ეკუთვნოდა) ორი სხვადასხვა ზომის ნაყინი იყიდებოდა. პატარა ზომის ნაყინი სამი ცენტი ღირდა, დიდი ნაყინის ყიდვა კი ხუთ ცენტად შეიძლებოდა.

ალბათ, არ გიკვირთ, რომ ნაყინის ფასი ასე გაიზარდა. ჩვენს ეკონომიკაში ფასების უმეტესობა თანდათან იზრდება. ფასების საერთო დონის ზრდას *ინფლაცია* ეწოდება. ამ წიგნში უკვე ვნახეთ, როგორ გამოითვლიან ეკონომისტები ინფლაციის დონეს, როგორც სამომხმარებლო ფასის ინდექსის, მშპ დეფლატორის ან ფასების საერთო დონის რომელიმე სხვა ინდექსის პროცენტულ ცვლილებას. ფასების ეს ინდექსები გვიჩვენებს, რომ უკანასკნელი სამოცი წლის განმავლობაში ფასები წელიწადში დაახლოებით 4 პროცენტით იზრდებოდა. 70-წლიან პერიოდში ასეთმა ყოველწლიურმა ინფლაციამ ფასების დონის 16-ჯერ გაზრდა გამოიწვია.

ინფლაცია ბუნებრივი და გარდაუვალი მოვლენაა იმ ადამიანისთვის, ვინც მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ შეერთებულ შტატებში გაიზარდა, მაგრამ სინამდვილეში ინფლაცია სულაც არ არის გარდაუვალი. მეცხრამეტე საუკუნეში იყო საკმაოდ ხანგრძლივი პერიოდები, როდესაც ფასების უმეტესობა შემცირდა, ანუ საქმე გვქონდა მოვლენასთან, რომელსაც *დეფლაცია* ეწოდება. 1896 წელს შეერთებული შტატების ეკონომიკაში ფასების საშუალო დონე 23 პროცენტით უფრო ნაკლები იყო, ვიდრე 1880 წელს და ეს დეფლაცია 1896 წლის საპრეზიდენტო არჩევნების პროცესში დებატების მთავარი თემა იყო. ფერმერებმა, რომელთაც დიდი ვალები დაუგროვდათ, იზარალეს, როდესაც მარცვლეულის ფასების შემცირებამ მათი შემოსავლები და, აქედან გამომდინარე, ვალების გადახდის უნარი შეამცირა. ამიტომ ფერმერები ისეთი სამთავრობო პოლიტიკის შემოღებას ითხოვდნენ, რომელიც დეფლაციის პროცესს საპირისპირო მიმართულებით შეაბრუნებდა.

უკანასკნელ წლებში ინფლაცია ჩვეულებრივი მოვლენა იყო, მაგრამ ფასების ზრდ
ტემპი ხშირად მნიშვნელოვნად იცვლებოდა. 1990-დან 1996 წლამდე ფასების წლიურ
ზრდის საშუალო სიჩქარე დაახლოებით 2 პროცენტს შეადგენდა. 1970-იან წლებში
ფასები წელიწადში 7 პროცენტით იზრდებოდა, რაც ათწლიან პერიოდში ფასების გაორმ
გებას ნიშნავს. საზოგადოება ასეთ მაღალ ინფლაციას ძირითად ეკონომიკურ პრობლემა
თვლიდა. როდესაც პრეზიდენტი ჯიმი კარტერი მეორედ იყრიდა კენჭს, მისი მონინააღ
მდეგე რონალდ რეიგანი აცხადებდა, რომ მაღალი ინფლაცია კარტერის ეკონომიკურ
პოლიტიკის ერთ-ერთი ჩავარდნა იყო.

საერთაშორისო მონაცემები ინფლაციის კიდევ უფრო ფართო დიაპაზონის ცვლილე
ბებზე მეტყველებს. 2005 წელს, როდესაც აშშ-ში ინფლაციის დონე თითქმის 3 პროცენტ
იყო, რუსეთში ინფლაცია 12 პროცენტს, ხოლო ვენესუელაში — 15 პროცენტს უდრიდ
თუმცა, ისტორიული სტანდარტების მიხედვით, ინფლაციის ეს ერთი შეხედვით მაღალ
ტემპები საკმაოდ ზომიერია. გერმანიაში პირველი მსოფლიო ომის შემდეგ, 1921 წლი
იანვარში, გაზეთი 0,3 მარკა ღირდა, ორ წელიწადზე ნაკლები ხნის შემდეგ კი ეს რიცხვ
70 000 000 მარკამდე გაიზარდა. ინფლაციის ასეთ განსაკუთრებულად სწრაფ ზრდას *ჰიპერ*
ინფლაცია ეწოდება.



რა განსაზღვრავს ინფლაციის არსებობას და მის დონეს ეკონომიკაში? ამ კითხვაზ
პასუხს ამ თავში გავცემთ *ფულის რაოდენობრივი თეორიის* მეშვეობით. ამ თეორიის ეკო
ნომიკური არსი მოყვანილია *ეკონომიკის ათი პრინციპიდან* ერთ-ერთის სახით: როდესაც
მთავრობა ძალიან ბევრ ფულს ბეჭდავს, ფასები იზრდება. ამ თვალსაზრისს ხანგრძლივი დ
ღირსეული ტრადიცია აქვს ეკონომისტებს შორის. რაოდენობრივ თეორიაზე მსჯელობდ
მეცხრამეტე საუკუნის ცნობილი ფილოსოფოსი დეივიდ იუმი, ხოლო უფრო მოგვიანებით
მას მხარს უჭერდა ცნობილი ეკონომისტი მილტონ ფრიდმანი. ინფლაციის ამ თეორიით
აიხსნება როგორც შედარებით ზომიერი ინფლაცია, მაგალითად, ისეთი, როგორიც შეერ
თებულ შტატებშია, ისე ჰიპერინფლაციაც, ისეთი, როგორსაც განიცდიდა გერმანია პირველ
და მეორე მსოფლიო ომებს შორის პერიოდში, ან როგორსაც უკანასკნელ წლებში ლათი
ნური ამერიკის ზოგიერთი ქვეყანა განიცდის.

ინფლაციის თეორიის ჩამოყალიბების შემდეგ შევეცდებით, ვუპასუხოთ ამ თეორიას
თან დაკავშირებულ კითხვას: რატომ არის ინფლაცია პრობლემა? პასუხი თითქოს აშკა
რაა: ინფლაცია პრობლემა იმიტომაა, რომ ის ადამიანებს არ მოსწონთ. 1970-იან წლე
ბში, როდესაც აშშ-ში ინფლაციის დონე შედარებით მაღალი იყო, საზოგადოებრივი აზრის
გამოკითხვაში ინფლაცია ქვეყნის წინაშე მდგარ ყველაზე მნიშვნელოვან პრობლემად
დასახელდა. პრეზიდენტი ფორდი ამ პრობლემას 1974 წელს იმით გამოეხმაურა, რომ
ინფლაციას „საზოგადოების ნომერი პირველი მტერი" უწოდა და საზოგადოებას სპეცია-
ლური წინსაფრით წარუდგა, რომელზეც ეწერა: „ახლავე აღმოვფხვრათ ინფლაცია".

მაგრამ რა კონკრეტულ დანახარჯებს განიცდის საზოგადოება ინფლაციის შედეგად?
პასუხი, ალბათ, გაგაკვირვებთ. ინფლაციის დანახარჯების დადგენა არც ისე ადვილია,
როგორც ერთი შეხედვით შეიძლება მოგვეჩვენოს. თანაც, იმის მიუხედავად, რომ ყველა
ეკონომისტი გმობს ინფლაციას, ზოგიერთის მტკიცებით, ზომიერი ინფლაციის დანახარ-
ჯები არც ისე დიდია, როგორც საზოგადოება თვლის.

ინფლაციის კლასიკური თეორია

ინფლაციის შესწავლა ფულის რაოდენობრივი თეორიის ჩამოყალიბებით დავიწყოთ. ამ თეო-
რიას ხშირად „კლასიკური" ეწოდება, რადგან მისი წარმოშობა ეკონომიკურ მოაზროვნეთა
ადრეულ თაობას ეკუთვნის. დღეს ეკონომისტთა უმრავლესობა ამ თეორიას გრძელვადიან
პერიოდში ფასების დონისა და ინფლაციის დონის დეტერმინანტების ასახსნელად იყენებს.

ფასების დონე და ფულის ღირებულება

ვთქვათ, აკვირდებით, როგორ იზრდება ნაყინის ფასი დროის გარკვეულ მონაკვეთში ხუთი
ცენტიდან ერთ დოლარამდე. რა დასკვნა უნდა გამოიტანოთ იმ ფაქტიდან, რომ ადამია-

ნები მზად არიან, ნაყინში ასეთი დიდი ფასი მისცენ? იქნებ ისინი ნაყინის განსაკუთრებული გემოთი ტკბებიან (რადგან რომელიმე ქიმიკოსმა საოცრად გემრიელი ნაყინის ახალი რეცეპტი აღმოაჩინა)? მაგრამ, ალბათ, მიზეზი ეს არ არის. უფრო ის უნდა ვივარაუდოთ, რომ ნაყინის გემოთი ადამიანების ტკბობა არ შეცვლილა, მაგრამ იმ ფულის ღირებულება, რომელსაც ნაყინის ყიდვისთვის ვიყენებთ, შემცირდა. მართლაც, პირველი აზრი, რაც შეიძლება ინფლაციაზე მსჯელობისას გაგვიჩნდეს, ისაა, რომ ინფლაცია უფრო ფულის ღირებულებასთანაა დაკავშირებული, ვიდრე საქონლის ღირებულებასთან.

ეს აზრი ინფლაციის თეორიისკენ პირველი ნაბიჯის გადადგმაში გვეხმარება. როდესაც სამომხმარებლო ფასების ინდექსი და ფასების დონის სხვა მაჩვენებლები იზრდება, კომენტატორები ხშირად განიხილავენ ცალკეულ ფასებს, რომლებიც ამ ინდექსებს შეადგენს: „უკანასკნელ თვეში სფი 3 პროცენტით გაიზარდა, რაც ყავის ფასის 20-პროცენტიანი ზრდისა და მაზუთის ფასის 30-პროცენტიანი ზრდის შედეგია". მიუხედავად იმისა, რომ ასეთი მიდგომა გარკვეულ ინფორმაციას შეიცავს ეკონომიკაში მიმდინარე მოვლენების შესახებ, ის ერთ ძირითად მომენტს არ ითვალისწინებს: ინფლაცია მთელ ეკონომიკაში მიმდინარე მოვლენაა, რომელიც, უპირველეს ყოვლისა, ეკონომიკაში არსებული გაცვლის საშუალების ღირებულებას შეეხება.



„მოკლედ, რა იქნება? იმავე ზომის, როგორც შარშან, თუ იმავე ფასად, როგორც შარშან?"

ეკონომიკაში არსებული ფასების საერთო დონეს ორი კუთხით შეგვიძლია შევხედოთ. აქამდე ფასების დონეს განვიხილავდით, როგორც საქონლისა და მომსახურების კალათის ფასს. როდესაც ფასების დონე იზრდება, ადამიანებმა საქონელსა და მომსახურებაში მეტი უნდა გადაიხადონ. მაგრამ ფასების დონე შეგვიძლია განვიხილოთ აგრეთვე, როგორც ფულის ღირებულების მაჩვენებელი. ფასების დონის ზრდა ფულის ღირებულების შემცირებას ნიშნავს, ვინაიდან თქვენი საფულის თითოეულ დოლარს ამჯერად ნაკლები საქონლისა და მომსახურების ყიდვა შეუძლია.

ამას უკეთ გავიგებთ, თუ მას მათემატიკურად გამოვხატავთ. ვთქვათ, P ფასების დონეა, რომელიც გამოხატულია სამომხმარებლო ფასების ინდექსით ან მშპ დეფლატორით. ამ შემთხვევაში P დოლარების იმ რაოდენობას გვაძლევს, რომელიც საქონლისა და მომსახურების კალათის საყიდლადაა საჭირო. ახლა ამ მოსაზრებას საპირისპირო მხრიდან შევხედოთ: საქონლისა და მომსახურების ის რაოდენობა, რომლის ყიდვაც $1-ით შეიძლება, 1/P-ს უდრის. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, თუ P ფულადი ერთეულებით გამოხატული საქონლისა და მომსახურების ფასია, 1/P იქნება ფულის ღირებულება, გამოხატული საქონლისა და მომსახურების ერთეულებით. ამგვარად, როდესაც ფასების საერთო დონე იზრდება, ფულის ღირებულება მცირდება.

ფულის მიწოდება, ფულზე მოთხოვნა და მონეტარული წონასწორობა

რა განსაზღვრავს ფულის ღირებულებას? ეკონომიკაში წამოჭრილი მრავალი კითხვის მსგავსად, ამ კითხვის პასუხიც მიწოდება და მოთხოვნაა. როგორც ბანანების მიწოდება და მოთხოვნა განსაზღვრავს ბანანის ფასს, ისე ფულის მიწოდება და მოთხოვნა განსაზღვრავს ფულის ღირებულებას. ამიტომ ჩვენი შემდგომი ნაბიჯი ფულის რაოდენობრივი თეორიის ჩამოყალიბებაში ფულის მიწოდებისა და ფულზე მოთხოვნის დეტერმინანტების განხილვა იქნება.

ჯერ ფულის მიწოდება განვიხილოთ. წინა თავში ვიმსჯელეთ, როგორ განსაზღვრავს ფულის მიწოდებას ფედერალური სარეზერვო სისტემა საბანკო სისტემასთან ერთად. ღია ბაზარზე განხორციელებული ოპერაციების მეშვეობით ფედერალურ სარეზერვო სისტემას შეუძლია ბანკებისთვის სავალდებულო რეზერვების რაოდენობის შეცვლა, რაც, თავის მხრივ, ცვლის ფულის იმ რაოდენობას, რომლის შექმნაც ამ ბანკებს შეუძლიათ. ამ თავში, ჩვენი მიზნებიდან გამომდინარე, უგულებელვყოფთ საბანკო სისტემით განპირობებული სირთულეების უმრავლესობას და ფულის მიწოდების რაოდენობას იმ ცვლადის სახით განვიხილავთ, რომელსაც უშუალოდ აკონტროლებს ფედერალური სარეზერვო სისტემა.

ახლა ფულზე მოთხოვნა განვიხილოთ. ფულზე მოთხოვნის რაოდენობის მრავალი დეტერმინანტი არსებობს, ისევე, როგორც მრავალი დეტერმინანტი განსაზღვრავს სხვა სახის საქონელსა და მომსახურებაზე მოთხოვნის რაოდენობას. მაგალითად, ის, თუ ფულის რა რაოდენობის შენახვას ამჯობინებენ ადამიანები თავიანთ საფულეებში, იმაზეა დამოკი-

დებული, რამდენად ენდობიან ისინი საკრედიტო ბარათებს და რამდენად იოლი მისაგნებ
უახლოესი ბანკომატი. ამას გარდა, როგორც შემდეგ თავში ვნახავთ, ფულზე მოთხოვნ
რაოდენობა დამოკიდებულია იმ სარგებლის განაკვეთზე, რომელსაც პიროვნება იღებ
როდესაც ფულის საფულეში შენახვასა თუ დაბალსარგებლიან საჩეკო ანგარიშზე შეტანა
თან შედარებით უპირატესობას სარგებლიანი ობლიგაციის ყიდვას მიანიჭებს.

ფულზე მოთხოვნაზე მრავალი ცვლადი მოქმედებს, მაგრამ მათ შორის ყველაზე მნი
ვნელოვანია ერთ-ერთი: ეკონომიკაში არსებული ფასების საშუალო დონე. ადამიანებ
ფულს იმიტომ იყენებენ, რომ ის გაცვლის საშუალებაა. სხვა აქტივებისგან, მაგალითა
ობლიგაციებისა და აქციებისგან, განსხვავებით, ადამიანები ფულს საქონლისა და მომსახ
რების ყიდვისთვის იყენებენ. ის, თუ ფულის რა რაოდენობას აირჩევენ ამ მიზნისთვის
საქონლისა და მომსახურების ფასებზეა დამოკიდებული. რაც უფრო მაღალია ფასები, მი
მეტი ფულია საჭირო ტიპური გარიგებისთვის, და მით მეტი ფულის შენახვას ამჯობინებე
ადამიანები საკუთარ საფულეებში თუ საჩეკო ანგარიშებზე. ესე იგი ფასების დონის ზრდ
(ფულის ღირებულების შემცირება) ფულზე მოთხოვნის რაოდენობის ზრდას იწვევს.

რა აწონასწორებს ფედერალური სარეზერვო სისტემის მიერ ფულის მიწოდებას დ
ფულზე ადამიანების მოთხოვნას? როგორც ირკვევა, ამ კითხვის პასუხი დამოკიდებუ
ლია დროის იმ მონაკვეთის ხანგრძლივობაზე, რომელსაც განვიხილავთ. მოკლევადია
პერიოდთან დაკავშირებულ პასუხს მოგვიანებით შევისწავლით და ვნახავთ, რომ ძირითად
როლს სარგებლის განაკვეთი ასრულებს. გრძელვადიან პერიოდში კი პასუხი სრულიად
განსხვავებული და ბევრად უფრო მარტივია. *გრძელვადიან პერიოდში ფასების საერთო
დონე მანამდე თვითრეგულირდება, სანამ ფულზე მოთხოვნა ფულის მიწოდებას არ გაუ*
ტოლდება. თუ ფასების დონე წონასწორულ დონეზე მეტია, ადამიანებს ურჩევნიათ, იმაზე
მეტი ფული ჰქონდეთ, რასაც ფედერალური სარეზერვო სისტემა ქმნის, ამიტომ ფასების
დონე უნდა შემცირდეს, რათა მიწოდება და მოთხოვნა გაანონასწოროს. თუ ფასების დონე
წონასწორულზე ნაკლებია, ადამიანებს ურჩევნიათ, იმაზე ნაკლები ფული ჰქონდეთ, რასაც
ფედერალური სარეზერვო სისტემა ქმნის, ამიტომ ფასების დონე უნდა გაიზარდოს, რათა
მიწოდება და მოთხოვნა გაანონასწოროს. ფასების წონასწორულ დონეზე ფულის ის რაო-
დენობა, რომლის ფლობაც ადამიანებს სურთ, ზუსტად იმ რაოდენობის ტოლია, რომელსაც
ფედერალური სარეზერვო სისტემა მიაწოდებს.

ეს ასახულია 1-ლ ნახაზზე. გრაფიკის ჰორიზონტალურ ღერძზე ფულის რაოდენობაა
ათვლილი. მარცხენა ვერტიკალური ღერძი ფულის ღირებულებას ასახავს 1/P, მარჯვენა
ვერტიკალური ღერძი კი – ფასების დონეს P. აღსანიშნავია, რომ ფასების დონის ამსახველი
მარჯვენა ვერტიკალური ღერძი შებრუნებულია: ფასების დაბალი დონე ამ ღერძის მწვერ-
ვალისკენაა ნაჩვენები, ფასების მაღალი დონე კი — ღერძის ძირისაკენ. ეს შებრუნებული
ღერძი გვიჩვენებს, რომ, როდესაც ფულის ღირებულება მაღალია (როგორც ეს მარცხენა
ღერძის წვეროზეა ასახული), ფასების დონე დაბალია (როგორც ამას მარჯვენა ღერძის
მწვერვალი გვიჩვენებს).

გრაფიკზე მოცემული ორი მრუდი ფულის მიწოდებისა და ფულზე მოთხოვნის მრუ-
დებია. ფულის მიწოდების მრუდი ვერტიკალურია, რაც იმაზე მეტყველებს, რომ ფედე-
რალური სარეზერვო სისტემა უცვლელად ინარჩუნებს არსებული ფულის რაოდენობას.
ფულზე მოთხოვნის მრუდი კლებადია, რაც იმაზე მეტყველებს, რომ, როდესაც ფულის
ღირებულება დაბალია (ფასების დონე კი – მაღალი), ადამიანებს ფულის უფრო მეტი რაო-
დენობა სჭირდებათ, რათა საქონელი და მომსახურება იყიდონ. წონასწორობაში, რომელიც
გრაფიკზე A წერტილითაა გამოხატული, ფულზე მოთხოვნის რაოდენობა აწონასწორებს
ფულის მიწოდების რაოდენობას. ფულის მიწოდებისა და ფულზე მოთხოვნის ეს წონასწო-
რობა განსაზღვრავს ფულის ღირებულებას და ფასების დონეს.

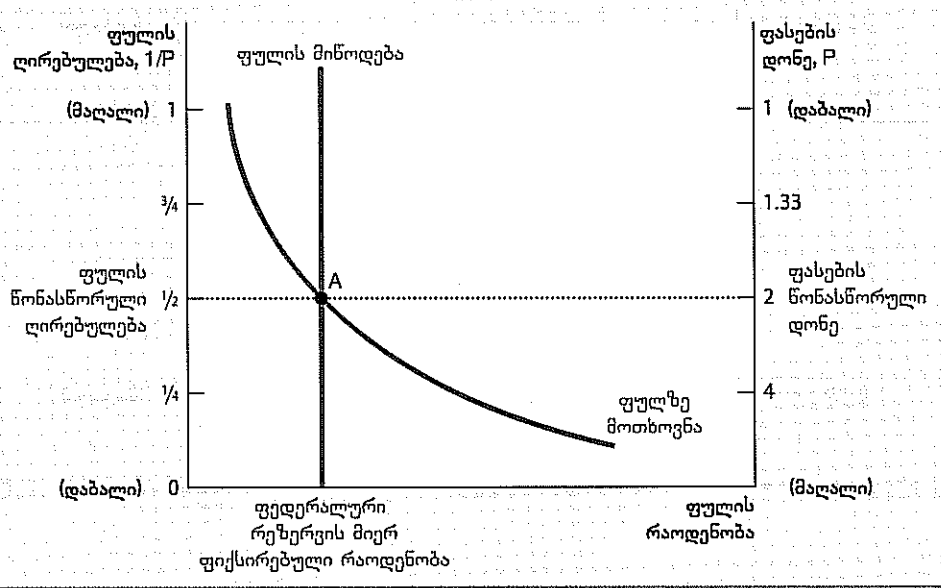
მონეტარული ჩარევის შედეგები

ახლა განვიხილოთ მონეტარული პოლიტიკის ცვლილებების შედეგები. წარმოვიდგინოთ,
რომ თავდაპირველად ეკონომიკა წონასწორობაშია, შემდეგ კი ფედერალური სარეზერვო
სისტემა დოლარების გარკვეულ რაოდენობას ბეჭდავს და ამ დოლარებს მთელ ქვეყა-
ნაში ვერტმფრენიდან მიმოფანტავს, რითაც ფულის მიწოდებას აორმაგებს (უფრო რეა-
ლისტურად რომ ვთქვათ, ფედერალურ სარეზერვო სისტემას შეუძლია, ეკონომიკაში

ნახაზი 1

როგორ განსაზღვრავს ფულის მიწოდება და ფულზე მოთხოვნა ფასების წონასწორულ დონეს

ჰორიზონტალურ ღერძზე ფულის რაოდენობაა ასახული. მარცხენა ვერტიკალური ღერძი ფულის ღირებულებას გვიჩვენებს, მარჯვენა ვერტიკალური ღერძი კი – ფასების დონეს. ფულის მიწოდების მრუდი ვერტიკალურია, რადგან ფულის მიწოდების რაოდენობა ფიქსირებულია ფედერალური სარეზერვო სისტემის მიერ. ფულზე მოთხოვნის მრუდი კლებადია, ვინაიდან, როდესაც თითოეულ დოლარს საქონლისა და მომსახურების ნაკლები რაოდენობის ყიდვა შეუძლია, ადამიანებს ნაღდი ფულის მეტი რაოდენობის ფლობა სურთ. წონასწორობაში (A წერტილი) ფულის ღირებულება (მარცხენა ღერძზე) და ფასების დონე (მარჯვენა ღერძზე) თვითრეგულირდება მანამ, სანამ ფულის მიწოდების რაოდენობა ფულზე მოთხოვნის რაოდენობას არ გაუტოლდება.



ფულის მასის გაფართოება განახორციელოს ღია ბაზარზე საზოგადოებიდან სამთავრობო ობლიგაციების გარკვეული რაოდენობის შესყიდვის გზით). რა მოხდება ასეთი მონეტარული ინიექციის შედეგად? რამდენად განსხვავებული იქნება ახალი წონასწორობა ძველი წონასწორობისგან?

მე-2 ნახაზზე ნაჩვენებია, რაც მოხდება. მონეტარული ინიექცია მიწოდების მრუდს მარჯვნივ გადააადგილებს MS_1-დან MS_2-მდე, ხოლო წონასწორობა A წერტილიდან B წერტილში გადაინაცვლებს. ამის შედეგად ფულის ღირებულება (მარცხენა ღერძზე) 1/2-დან 1/4-მდე შემცირდება, ხოლო ფასების წონასწორული დონე (მარჯვენა ღერძზე) 2-დან 4-მდე გაიზრდება. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, როდესაც ფულის მიწოდების ზრდა დოლარების რაოდენობას ზრდის, შედეგად ფასის ისეთ ზრდას ვიღებთ, რომელიც თითოეულ დოლარს ნაკლებად ღირებულს ხდის.

ფულის რაოდენობრივი თეორია ხსნის, თუ როგორ განისაზღვრება ფასების დონე და რატომ იცვლება ეს დონე დროში. რაოდენობრივი თეორიის თანახმად, ეკონომიკაში არსებული ფულის რაოდენობა ფულის ღირებულებას განსაზღვრავს, ფულის რაოდენობის ზრდა კი ინფლაციის ძირითადი მიზეზია. როგორც ეკონომისტი მილტონ ფრიდმანი ამბობდა, „ინფლაცია ყველგან და ყოველთვის მონეტარული მოვლენაა“.

ფულის რაოდენობრივი თეორია თეორია, რომლის თანახმად, ფულის რაოდენობა განსაზღვრავს ფასების დონეს, ხოლო ფულის რაოდენობის ზრდის ტემპი – ინფლაციის დონეს.

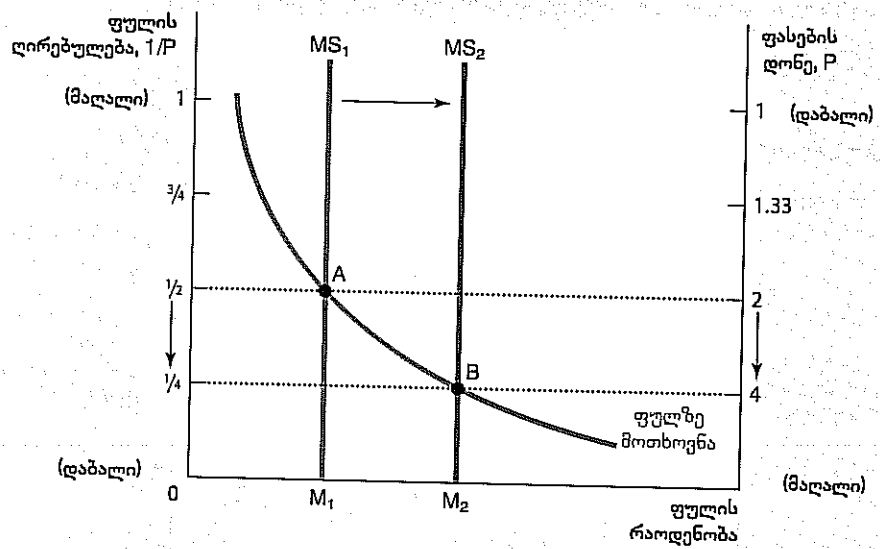
თვითრეგულირების პროცესის მოკლე მიმოხილვა

აქამდე ერთმანეთს ვადარებდით ძველ და ახალ წონასწორობას მონეტარული ინიექციის შემდეგ. როგორ გადადის ეკონომიკა ძველიდან ახალ წონასწორობაში? ამ კითხვაზე სრული

2 ნახაზი

ფულის მიწოდების ზრდა

როდესაც ფედერალური სარეზერვო სისტემა ფულის მიწოდებას ზრდის, ფულის მიწოდების მრუდი გადაადგილდება მარჯვნივ, MS_1-დან MS_2-მდე. ფულის ღირებულება (მარცხენა ღერძზე) და ფასების დონე (მარჯვენა ღერძზე) თვითრეგულირდება, სანამ მიწოდება და მოთხოვნა არ გაწონასწორდება. წონასწორობა A წერტილიდან B წერტილში გადაინაცვლებს. ამგვარად, როდესაც ფულის მიწოდების ზრდა დოლარების რაოდენობას ზრდის, ფასების დონე იზრდება, რაც თითოეული დოლარის ღირებულებას ამცირებს.



პასუხის გაცემა ეკონომიკაში მიმდინარე მოკლევადიანი ცვლილებების სრულ გაგებას მოითხოვს, რასაც მოგვიანებით შევისწავლით. მიუხედავად ამისა, აქვე შეგვიძლია, მოკლედ მიმოვიხილოთ თვითრეგულირების პროცესი, რომელიც ფულის მიწოდების ცვლილების შემდეგ ხდება.

მონეტარული ინიექციის პირველი შედეგია ფულის ჭარბი მიწოდება. ინიექციამდე ეკონომიკა წონასწორულ მდგომარეობაშია (A წერტილი მე-2 ნახაზზე). ფასების არსებული დონის პირობებში ადამიანებს ზუსტად იმდენი ფული აქვთ, რამდენიც სურთ. მაგრამ მას შემდეგ, რაც ვერტმფრენი ფულს მიმოფანტავს და ამ ფულს ადამიანები აკრეფენ, მათ დოლარების იმაზე მეტი რაოდენობა ექნებათ, ვიდრე სურდათ. ფასების იმავე დონის პირობებში ამჯერად ფულის მიწოდების რაოდენობა მოთხოვნის რაოდენობას გადააჭარბებს.

ფულის ამ ჭარბი მიწოდების თავიდან აცილებას ადამიანები სხვადასხვა გზებით ცდილობენ. მათ ხელთ არსებული ჭარბი ფულით ადამიანებს შეუძლიათ საქონელი და მომსახურება იყიდონ. შეუძლიათ, ეს ჭარბი ფული გაასესხონ, რისთვისაც ობლიგაციები უნდა იყიდონ ან ბანკის შემნახველ ანგარიშზე დადონ. ეს სესხები სხვა ადამიანებს საქონლისა თუ მომსახურების ყიდვის საშუალებას მისცემს. ორივე შემთხვევაში ფულის ინიექცია საქონელსა და მომსახურებაზე მოთხოვნის ზრდას იწვევს.

თუმცა ეკონომიკის უნარი, აწარმოოს საქონელი და მომსახურება, არ იცვლება. როგორც წარმოებისა და ზრდისადმი მიძღვნილ თავში ვნახეთ, ეკონომიკაში გამოშვებული საქონლისა და მომსახურების მოცულობა განისაზღვრება არსებული სამუშაო ძალით, ფიზიკური კაპიტალით, ადამიანური კაპიტალით, ბუნებრივი რესურსებით და ტექნოლოგიური ცოდნით. ფულის ინიექციის შედეგად არც ერთი ეს ფაქტორი არ იცვლება.

ამდენად, ეს გაზრდილი მოთხოვნა საქონელსა და მომსახურებაზე ფასების ზრდას იწვევს. ფასების დონის ზრდა კი, თავის მხრივ, ფულზე ადამიანების მოთხოვნის ზრდას იწვევს, რადგან მათ თითოეული გარიგებისათვის მეტი რაოდენობის დოლარი სჭირდებათ.

საბოლოოდ ეკონომიკა ახალ წონასწორობას (B წერტილი მე-2 ნახაზზე) მიაღწევს, რომელშიც ფულზე მოთხოვნის რაოდენობა ისევ ფულის მიწოდების რაოდენობის ტოლი იქნება. ამ გზით თვითრეგულირდება საქონლისა და მომსახურების ფასების საერთო დონე, რასაც ფულის მიწოდება და ფულზე მოთხოვნა წონასწორობაში მოჰყავს.

კლასიკური დიქოტომია და მონეტარული ნეიტრალიტეტი

ზემოთ ვნახეთ, როგორ იწვევს ფულის მიწოდების ცვლილება საქონლისა და მომსახურების ფასების საშუალო დონის ცვლილებას. როგორ მოქმედებს ასეთი მონეტარული ცვლილება სხვა მნიშვნელოვან მაკროეკონომიკურ ცვლადებზე, მაგალითად, წარმოებაზე, დასაქმებაზე, რეალურ ხელფასებსა და სარგებლის რეალურ განაკვეთზე? ეს კითხვა, დიდი ხანია, აინტერესებთ ეკონომისტებს. მე-18 საუკუნის დიდმა ფილოსოფოსმა დეივიდ იუმმა ამ საკითხს არაერთი ნაშრომი მიუძღვნა.

იუმი და მისი თანამედროვენი თვლიდნენ, რომ ყველა ეკონომიკური ცვლადი ორ ჯგუფად უნდა დავყოთ. პირველი ჯგუფი **ნომინალურ ცვლადებს** შეიცავს – ცვლადებს, რომლებიც ფულადი ერთეულებითაა გამოხატული. მეორე ჯგუფი შეიცავს **რეალურ ცვლადებს** – ცვლადებს, რომლებიც ფიზიკური ერთეულებითაა გამოხატული. მაგალითად, ხორბლის ფასიცა და სიმინდის ფასიც ნომინალური ცვლადებია, მაგრამ ხორბლის ფარდობითი ფასი, გამოხატული სიმინდის ფასში, რეალური ცვლადია, ვინაიდან ასახავს ხორბლის ერთი ფუნტის ფასს სიმინდის ფუნტებში. ანალოგიურად, რეალური ხელფასი (ხელფასი ინფლაციის გათვალისწინებით) რეალური ცვლადია, რადგან იმ პროპორციას ასახავს, რომლითაც ეკონომიკა საქონელსა და მომსახურებას შრომის ერთეულში ცვლის. სარგებლის რეალური განაკვეთი (სარგებლის ნომინალური განაკვეთი ინფლაციის გათვალისწინებით) რეალური ცვლადია, რადგან ასახავს პროპორციას, რომლითაც ეკონომიკა დღეს წარმოებულ საქონელსა და მომსახურებას მომავალში წარმოებულ საქონელსა და მომსახურებაზე ცვლის. ცვლადების რეალურ და ნომინალურ ჯგუფებად დაყოფას **კლასიკური დიქოტომია** ეწოდება (*დიქოტომია* ორ ჯგუფად დაყოფაა, *კლასიკური* კი ადრეული ეკონომიკური მოაზროვნეების იდეებს ასახავს).

ნომინალური ცვლადები
ცვლადები, რომლებიც ფულად ერთეულებში გამოიხატება.

რეალური ცვლადები
ცვლადები, რომლებიც ფიზიკურ სიდიდეებში იზომება.

კლასიკური დიქოტომია
ნომინალური და რეალური ცვლადების თეორიული განცალკევება.

კლასიკური დიქოტომიის გამოყენება პრობლემურია მაშინ, როდესაც ფასების გამოყენებას ვიწყებთ. ფასების უმრავლესობა ფულად ერთეულებშია გამოსახული, ანუ ნომინალური ცვლადებია. როდესაც ვამბობთ, რომ სიმინდის ერთი ბუშელის ფასი $1-ია, ან ხორბლის ერთი ბუშელის ფასი $2-ია, ფასები ნომინალური ცვალდებია. მაგრამ რას ვიტყვით *შედარებით ფასებზე*, ანუ ერთი საქონლის ფასის მეორესთან შედარებაზე? მაგალითად, როდესაც ვამბობთ, რომ სიმინდის ერთი ბუშელის ფასი ხორბლის 2 ბუშელია, ეს შედარებითი ფასი ფულად ერთეულში არ არის გამოხატული. როდესაც ორი საქონლის ფასებს ვადარებთ, დოლარის ნიშანი უქმდება და საქონელი ფიზიკურ ერთეულებში იზომება. ასე რომ, დოლარში გამოხატული ფასები ნომინალური ცვლადებია, შედარებითი ფასები კი — რეალური.

ამ დასკვნის გამოყენება მრავალგვარად შეიძლება. მაგალითად, რეალური ხელფასი (დოლარში გამოხატული ხელფასი, რომელიც ინფლაციის ტემპითაა კორექტირებული) რეალური ცვლადია, რადგან ის ზომავს იმ ნორმას, რომლითაც ადამიანები საქონელსა და მომსახურებას დოლარის თითოეულ ერთეულზე ცვლიან. სარგებლის რეალური განაკვეთიც (ინფლაციის ტემპით კორექტირებული სარგებლის ნომინალური განაკვეთი) რეალური მაჩვენებელია, რადგან ის იმ ნორმას გვიჩვენებს, რომლითაც ადამიანები დღევანდელ საქონელსა და მომსახურებას სამომავლო საქონელსა და მომსახურებაზე ცვლიან.

რატომ უნდა დავყოთ ცვლადები ამ ჯგუფებად? კლასიკური დიქოტომია სასარგებლოა ეკონომიკის ანალიზისთვის, რადგან რეალურ და ნომინალურ ცვლადებზე სხვადასხვა ძალები მოქმედებს. კლასიკური ანალიტიკოსების აზრით, ნომინალურ ცვლადებზე დიდ გავლენას ახდენს ეკონომიკის მონეტარული სისტემის განვითარება, მონეტარული სისტემა კი მნიშვნელოვანი რეალური ცვლადების გასაგებად არ გამოდგება.

როდესაც განვიხილავდით რეალურ ეკონომიკას გრძელვადიან პერიოდში, ეს საკითხი არ გამოაშკარავებულა. წინა თავებში შევისწავლეთ, თუ როგორ განისაზღვრება რეალური მშპ, დანაზოგები, ინვესტიციები, სარგებლის რეალური განაკვეთები და უმუშევრობა ისე, რომ

ფული არც კი გვიხსენებია. იმ ანალიზის დროს ეკონომიკაში წარმოებული საქონლისა
მომსახურების რაოდენობა მწარმოებლურობასა და წარმოების ფაქტორების მიწოდებაზ
იყო დამოკიდებული, სარგებლის რეალური განაკვეთი კი სასესხო ფონდების მიწოდებ
და მოთხოვნას აბალანსებდა; რეალური ხელფასი შრომის მიწოდებას და მოთხოვნას აწ
ნასწორებდა და უმუშევრობა მაშინ წარმოიშვებოდა, როდესაც რეალური ხელფასი რაი
მიზეზით წონასწორულ დონეს აჭარბებდა. ამ დასკვნებიდან არც ერთს არ ჰქონდა რა
საერთო ფულის მიწოდებასთან.

ფულის მიწოდების ცვლილება, კლასიკური ანალიზის მიხედვით, გავლენას ახდენს ნომ
ნალურ და არა რეალურ ცვლადებზე. როდესაც ცენტრალური ბანკი ფულის მიწოდება
აორმაგებს, ფასების დონე, დოლარში გამოხატული ხელფასი და დოლარში გამოსახულ
ყველა სხვა ღირებულებაც ორმაგდება. რეალური ცვლადები, როგორებიცაა წარმოებ
დასაქმება, რეალური ხელფასი და სარგებლის რეალური განაკვეთი, არ იცვლება. მონეტა
რულ ცვლილებებზე რეალური ცვლადების დამოუკიდებლობას **მონეტარული ნეიტრალი
ტეტი** ეწოდება.

მონეტარული ნეიტრალიტეტი დებულება, რომლის თანახმად, ფულის მიწოდების ცვლილება რეალურ ცვლადებზე არ მოქმედებს.

განვიხილოთ ანალოგია, რომელიც მონეტარული ნეიტრალიტეტის ახსნაში დაგვეხმა
რება. ფული, როგორც ანგარიშგების ერთეული, ნებისმიერი ეკონომიკური გარიგებისათ
ვის გამოიყენება. როდესაც ცენტრალური ბანკი აორმაგებს ფულის მიწოდებას, ფასები
ორმაგდება, ანგარიშგების ერთეულის ღირებულება კი ნახევრდება. ზუსტად იგივე ცვლი
ლება გვექნებოდა მაშინაც, თუ მთავრობა 1 იარდის სიგრძეს 36 ინჩიდან 18 ინჩამდე შეა
მცირებდა: ახალი საზომი ერთეულით ყველა *გაზომვადი* მანძილი (ნომინალური ცვლადი
გაორმაგდებოდა, მაგრამ *რეალური* მანძილი (რეალური ცვლადები) იგივე დარჩებოდა
დოლარიც, იარდის მსგავსად, უბრალოდ საზომი ერთეულია, რაც იმას ნიშნავს, რომ მის
ღირებულების მერყეობა რეალურ ცვლილებებს არ უნდა იწვევდეს.

არის თუ არა მონეტარული ნეიტრალიტეტი რეალისტური? მთლიანად არა. იარდის
შეცვლა 36 ინჩიდან 18 ინჩამდე გრძელვადიან პერიოდში არანაირ გავლენას არ მოახდენდა
მაგრამ მოკლევადიან პერიოდში ის მრავალ შეცდომასა და დიდ დაბნეულობას გამოიწვე
ვდა. ბევრი თანამედროვე ეკონომისტი ფიქრობს, რომ მოკლევადიან პერიოდში, ანუ ერთი
ორი წლის განმავლობაში, მონეტარული ცვლილებები სწორედ ასევე ახდენს გავლენას
რეალურ ცვლადებზე. იუმი, თავის მხრივ, ასევე არ იყო დარწმუნებული იმაში, რომ მონე
ტარული ნეტრალიტეტი მოკლევადიანი პერიოდისათვის გამოდგებოდა (ამ წიგნში მოგვია
ნებით შევისწავლით მოკლევადიან არანეიტრალურობას და ეს საკითხი დაგვეხმარება იმის
გაგებაში, თუ რატომ ცვლის ფედერალური სარეზერვო სისტემა ფულის მინოდებას დროთა
განმავლობაში).

თუმცა კლასიკური დიქოტომია მართებულია გრძელვადიანი პერიოდის ეკონომიკისათ
ვის. ათწლიანი პერიოდის განმავლობაში ფულადი ცვლილებები მნიშვნელოვან გავლენას
ახდენს ნომინალურ ცვლადებზე (როგორიცაა ფასების დონე), მაგრამ მხოლოდ უმნიშვნე
ლოდ ზემოქმედებს რეალურ ცვლადებზე (როგორიცაა რეალური მშპ). როდესაც ეკონო
მიკის გრძელვადიანი პერიოდის ცვლილებებს შეისწავლით, დარწმუნდებით, რომ ფულის
ნეიტრალურობა კარგად ახასიათებს სამყაროს ფუნქციონირებას.

ფულის ბრუნვის სიჩქარე და რაოდენობრივი განტოლება

ფულის ბრუნვის სიჩქარე
სიჩქარე, რომლითაც ფული ხელიდან ხელში გადადის.

ფულის რაოდენობრივ თეორიას შეგვიძლია სხვა კუთხით შევხედოთ, თუ შემდეგ კითხვას
ვუპასუხებთ: წელიწადში რამდენჯერ გამოიყენება დოლარიანი ბანკნოტი ახალი საქონ
ლის ან მომსახურების შესაძენად? ამ კითხვაზე პასუხს გაგვცემს ცვლადი, რომელსაც
ფულის ბრუნვის სიჩქარე ეწოდება. ფიზიკაში ტერმინი „სიჩქარე" ობიექტის მოძრაო
ბის სიჩქარეს აღნიშნავს. ეკონომიკაში „ფულის ბრუნვის სიჩქარე" აღნიშნავს სიჩქარეს,
რომლითაც დოლარიანი ბანკნოტი მოძრაობს ეკონომიკაში საფულიდან საფულემდე.

ფულის ბრუნვის სიჩქარის გამოსათვლელად პროდუქციის ნომინალური ღირებულება
(ნომინალური მშპ) უნდა გავყოთ ფულის რაოდენობაზე. თუ P არის ფასების დონე (მშპ
დეფლატორი), Y – პროდუქციის რაოდენობა (რეალური მშპ), ხოლო M – ფულის რაოდე
ნობა, მაშინ ფულის ბრუნვის სიჩქარე იქნება:

$$V = (P \times Y) / M$$

იმაში დასარწმუნებლად, რომ ეს ფორმულა სამართლიანია, წარმოვიდგინოთ ეკონომიკა,

რომელიც მხოლოდ პიცას აწარმოებს. დავუშვათ, წელიწადში 100 პიცა იწარმოება, ერთი პიცა $10 ღირს და ამ ეკონომიკაში არსებული ფულის რაოდენობაა $50. მაშინ ფულის ბრუნვის სიჩქარე იქნება:

$$V = (\$10 \times 100) / \$50$$
$$= 20$$

ამ ეკონომიკაში ხალხი პიცაზე წელიწადში $1,000-ს ხარჯავს. იმისთვის, რომ პიცის შესაძენად წელიწადში $1,000 დაიხარჯოს, როცა ეკონომიკაში მხოლოდ $50-ია, თითოეულმა დოლარმა მფლობელი წელიწადში 20-ჯერ უნდა გამოიცვალოს.

მცირე ალგებრული ცვლილებების შედეგად ამ ფორმულას შეიძლება ასეთი სახე მივცეთ:

$$M \times V = P \times Y$$

ეს ტოლობა გვეუბნება, რომ ფულის რაოდენობისა (M) და ფულის ბრუნვის სიჩქარის (V) ნამრავლი პროდუქციის ფასისა (P) და პროდუქციის რაოდენობის (U) ნამრავლის ტოლია. ამ ტოლობას **რაოდენობრივი განტოლება** ეწოდება, რადგან იგი ფულის რაოდენობას (M) პროდუქციის ნომინალურ ღირებულებასთან (PxY) აკავშირებს. რაოდენობრივი განტოლება გვიჩვენებს, რომ ეკონომიკაში ფულის რაოდენობის ზრდა ამ სამი ცვლადიდან ერთ-ერთში უნდა აისახოს: ან ფასების დონემ უნდა აიწიოს, ან პროდუქციის რაოდენობა გაიზარდოს, ან ფულის ბრუნვის სიჩქარე შემცირდეს.

მრავალი შემთხვევიდან ირკვევა, რომ ფულის ბრუნვის სიჩქარე შედარებით სტაბილურია. მაგალითად, მე-3 ნახაზი გვიჩვენებს ნომინალურ მშპ-ს, ფულის რაოდენობასა და ფულის ბრუნვის სიჩქარეს შეერთებული შტატების ეკონომიკისთვის 1960 წლიდან. მართალია, ფულის ბრუნვის სიჩქარე მთლად მუდმივი არ არის, მაგრამ იგი მნიშვნელოვნად არ შეცვლილა. ამის საწინააღმდეგოდ, ფულის მიწოდება და ნომინალური მშპ ამ პერიოდში ათჯერ და მეტად გაიზარდა. ამგვარად, გარკვეული მიზნებისათვის დაშვება ფულის ბრუნ-

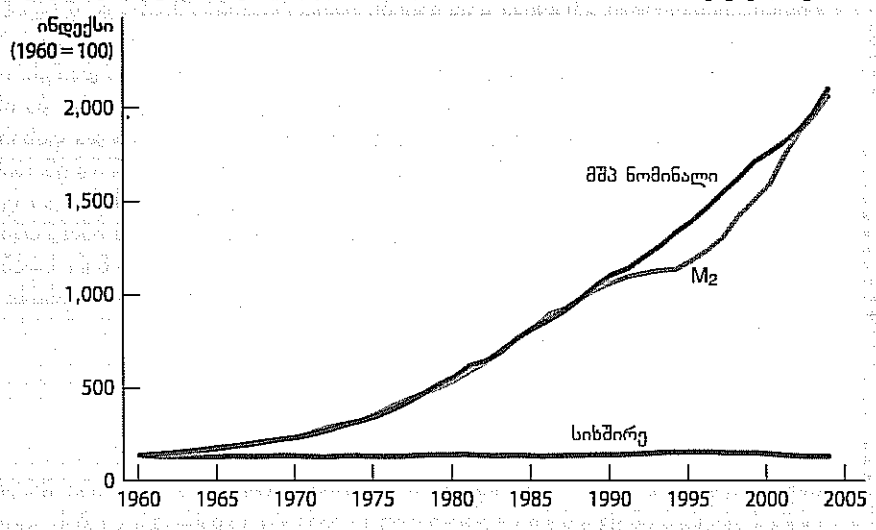
რაოდენობრივი განტოლება განტოლება, რომელიც ერთმანეთთან აკავშირებს ფულის რაოდენობას, ფულის ბრუნვის სიჩქარეს და ეკონომიკაში წარმოებული საქონლისა და მომსახურების ღირებულებას.

ნახაზი 3

ნომინალური მშპ, ფულის რაოდენობა და ფულის ბრუნვის სიჩქარე

ნახაზზე ნაჩვენებია პროდუქციის ნომინალური ღირებულება, ასახული ნომინალურ მშპ-ში, M_2-ში გამოხატული ფულის რაოდენობა და მათი შეფარდებით გაზომილი ფულის ბრუნვის სიჩქარე. შედარების გამარტივებისთვის სამივე სიდიდე 1960 წლისთვის 100-ის ტოლია. როგორც ვხედავთ, ნომინალური მშპ და ფულის რაოდენობა მნიშვნელოვნად გაიზარდა ამ პერიოდში, ფულის ბრუნვის სიჩქარე კი შედარებით სტაბილური დარჩა.

წყარო: აშშ-ს ვაჭრობის დეპარტამენტი; ფედერალური სარეზერვო საბჭო.



ვის მუდმივი სიჩქარის შესახებ შეიძლება კარგი მიახლოება იყოს.

ახლა კი ამ მონაცემების საფუძველზე ავხსნათ ფასის წონასწორული დონე და ინფლ
ციის დონე. აი ეს ახსნაც:

1. ფულის ბრუნვის სიჩქარე დროში შედარებით სტაბილურია.
2. რადგან ფულის ბრუნვის სიჩქარე სტაბილურია, ამიტომ, როდესაც ცენტრალური ბან
ცვლის ფულის რაოდენობას (M), ეს პროდუქციის ნომინალური ღირებულების (P x Y
პროპორციულ ცვლილებას იწვევს.
3. ეკონომიკაში წარმოებული საქონლისა და მომსახურების რაოდენობა (Y) ძირითადა
საწარმოო ფაქტორთა მიწოდებითა და არსებული ტექნოლოგიით განისაზღვრება. კერ
ძოდ, რადგან ფული ნეიტრალურია, ამიტომ ის ზეგავლენას არ ახდენს პროდუქციი
რაოდენობაზე.
4. ფაქტორთა მიწოდებითა და ტექნოლოგიით განსაზღვრული პროდუქციის რაოდენობი
სას (Y), როდესაც ცენტრალური ბანკი ცვლის ფულის მიწოდებას (M) და ხელს უწყობ
პროდუქციის ნომინალური ღირებულების (P x Y) პარალელურ ცვლილებას, ეს ცვლი
ლებები ფასების დონის (P) ცვლილებაშიც აისახება.
5. აქედან გამომდინარე, როდესაც ცენტრალური ბანკი მკვეთრად ზრდის ფულის მიწოდე
ბას, შედეგად ინფლაციის მაღალ დონეს ვიღებთ.

ეს ხუთი საფეხური ფულის რაოდენობის თეორიის საფუძველია.

მაგალითი | ფული და ფასები: ჰიპერინფლაციის ოთხი მაგალითი

მართალია, მიწისძვრები დიდძალ ზარალს აყენებს საზოგადოებას, მაგრამ, ამავე დროს
ისინი სეისმოლოგებისთვის სასარგებლო მონაცემებსაც გვაწვდის. ეს მონაცემები გარკვეულ
ნათელს ჰფენენ ალტერნატიულ თეორიებს და, ამგვარად, გვეხმარებიან მოსალოდნელი
საშიშროების წინასწარმეტყველებასა და კონტრზომების მიღებაში. ამის მსგავსად, ჰიპერ-
ინფლაცია ეკონომისტებს სთავაზობს ბუნებრივ ექსპერიმენტს, რომელიც მათ შეუძლიათ
ეკონომიკაზე ფულის ზეგავლენის შესასწავლად გამოიყენონ.

ჰიპერინფლაციები საინტერესო მოვლენაა, ვინაიდან ამ დროს ფულის მიწოდებისა და
ფასების დონის ცვლილებები ძალიან დიდია. მართლაც, ჰიპერინფლაცია ზოგადად განმარ-
ტებულია, როგორც ინფლაცია, რომელიც *თვეში* 50 პროცენტს აჭარბებს. ეს ნიშნავს, რომ
ფასების დონე წელიწადში 200-ჯერ და მეტად იზრდება.

ჰიპერინფლაციის მონაცემები გვიჩვენებს აშკარა კავშირს ფულის რაოდენობასა და
ფასების დონეს შორის. მე-4 ნახაზი ასახავს მონაცემებს ოთხი კლასიკური ჰიპერინფლა-
ციისა, რომლებიც 1920-იან წლებში იყო ავსტრიაში, უნგრეთში, გერმანიასა და პოლო-
ნეთში. თითოეული გრაფიკი გვიჩვენებს ეკონომიკაში არსებული ფულის რაოდენობასა და
ფასების დონის ინდექსს. ფულის წირის დახრილობა ფულის რაოდენობის ზრდის სიჩქარეს
წარმოადგენს, ხოლო ფასების წირის დახრილობა – ინფლაციის დონეს. რაც უფრო დახრი-
ლია ეს წირები, მით უფრო სწრაფად იზრდება ფულის რაოდენობა და ინფლაციის დონე.

შევნიშნოთ, რომ თითოეულ გრაფიკზე ფულის რაოდენობა და ფასების დონე თითქმის
პარალელურია. თითოეულ შემთხვევაში დასაწყისში ფულის რაოდენობის ზრდა ზომიერია
და ასეთივეა ინფლაციაც. მაგრამ თანდათან ეკონომიკაში არსებული ფულის რაოდენობა
უფრო და უფრო სწრაფად იზრდება. დაახლოებით იმავე დროს ინფლაციაც იწყებს მკვეთრ
ზრდას. შემდეგ ფულის რაოდენობასთან ერთად ფასების დონეც სტაბილური ხდება. ეს
ეპიზოდები კარგად ასახავს *ეკონომიკის ათი პრინციპიდან* ერთ-ერთს: ფასები იზრდება,
როდესაც მთავრობა ძალიან ბევრ ფულს ბეჭდავს. ●

ინფლაციის გადასახადი

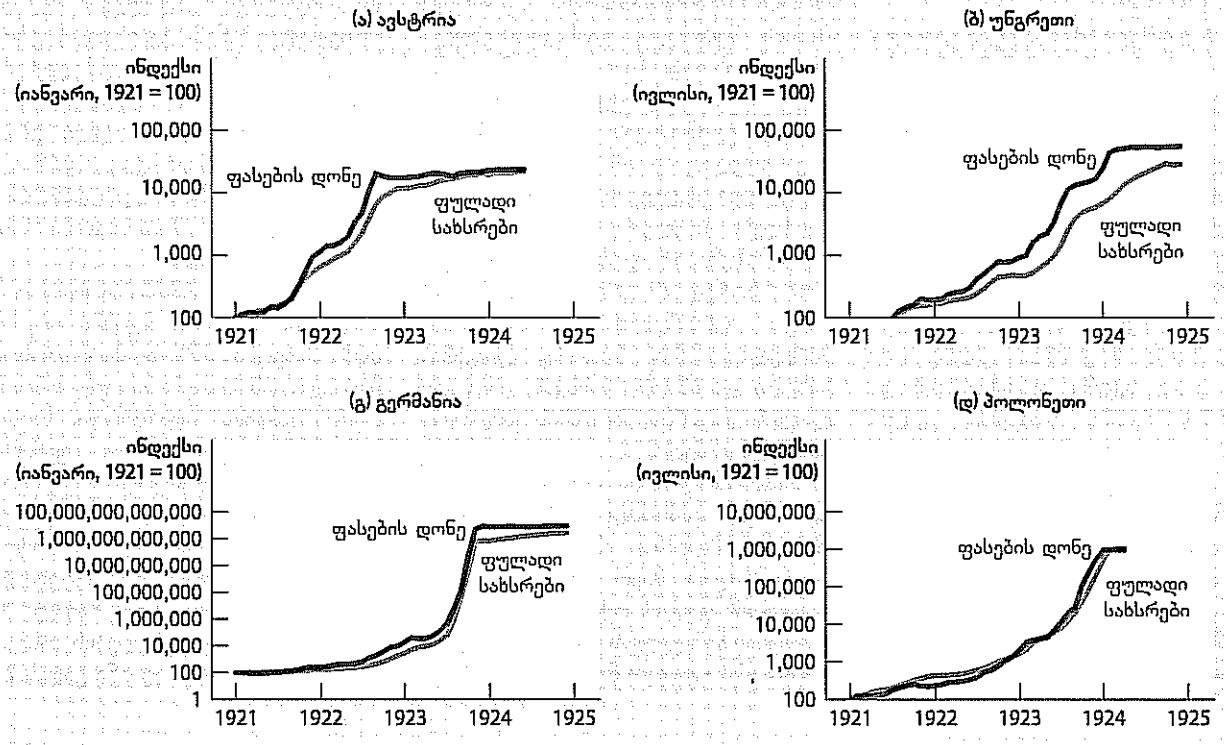
თუ ინფლაციის ახსნა ასე ადვილია, რატომ განიცდიან ქვეყნები ჰიპერინფლაციას, ანუ
რატომ იღებენ ამ ქვეყნების ცენტრალური ბანკები გადაწყვეტილებას ფულის ისეთი რაოდე-
ნობის დაბეჭდვის თაობაზე, რომ ფულის ღირებულების მკვეთრი დაცემა გარდაუვალია?

ნახაზი 4

ფული და ფასები ჰიპერინფლაციისას

წყარო: აღებულია თომას ჯ. სარჯენტის ლექციიდან „ოთხი დიდი ჰიპერინფლაციის დასასრული“, ჩიკაგო, 1983, გვ. 41.

ნახაზზე ნაჩვენებია ფულის რაოდენობა და ფასების დონე ჰიპერინფლაციის ოთხი შემთხვევის განმავლობაში (ეს ცვლადები მოცემულია ლოგარითმული მასშტაბით. ეს იმას ნიშნავს, რომ გრაფიკზე ასახული ერთნაირი ვერტიკალური მანძილები ცვლადის ერთნაირ პროცენტულ ცვლილებებს შეესაბამება). თითოეულ შემთხვევაში ფულის რაოდენობა და ფასების დონე ერთმანეთთან მჭიდრო ურთიერთკავშირს ავლენს. ამ ორ ცვლადს შორის ასეთი მჭიდრო კავშირი შესაბამისობაშია ფულის რაოდენობრივ თეორიასთან, რომლის მიხედვით, ფულის მიწოდების ზრდა ინფლაციის ძირითადი მიზეზია.



პასუხი ის არის, რომ ამ ქვეყნების მთავრობები ფულს დიდი რაოდენობით ბეჭდავენ თავიანთი ხარჯების დაფარვის მიზნით. როდესაც მთავრობას სურს გზების გაყვანა, პოლიციის თანამშრომელთათვის ხელფასის გადახდა, ღარიბებისა თუ მოხუცების უზრუნველყოფა, მან, პირველ რიგში, საჭირო ფონდები უნდა შექმნას. ჩვეულებრივ, მთავრობა ამას ისეთი გადასახადების აკრეფით ახორციელებს, როგორებიცაა საშემოსავლო გადასახადი და გაყიდვაზე დაწესებული გადასახადი, ან ფულს თავისი ხალხისგან სესხულობს სამთავრობო ობლიგაციების გაყიდვის გზით. მაგრამ მთავრობას თავისი ხარჯების დაფარვა უფრო მარტივადაც შეუძლია – თავისთვის საჭირო ფულის რაოდენობის დაბეჭდვით.

ინფლაციის გადასახადი შემოსავალი, რომელსაც მთავრობა იღებს ფულის გამოშვების გზით.

როდესაც მთავრობა ფულის ბეჭდვით თავის შემოსავალს ზრდის, ვამბობთ, რომ იგი **ინფლაციის გადასახადს** აწესებს. თუმცა ინფლაციის გადასახადი სხვა გადასახადებს არ ჰგავს, რადგან არავინ იღებს მთავრობისაგან ამ გადასახადის ქვითარს. ინფლაციის გადასახადი უფრო ცბიერი რამაა. როდესაც მთავრობა ფულს ბეჭდავს, ფასების დონე იზრდება და თქვენს საფულეში შენახული დოლარების ღირებულება მცირდება. ამგვარად, *ინფლაციის გადასახადი ისეთი გადასახადია, რომელსაც იხდის ყველა, ვისაც ფული აქვს.*

ინფლაციის გადასახადის მნიშვნელობა სხვადასხვა ქვეყანაში და სხვადასხვა დროს სხვადასხვაგვარია. შეერთებულ შტატებში ბოლო წლებში ინფლაციის გადასახადი შემოსავლის ტრივიალური წყარო იყო: მან მთავრობის შემოსავლების 3 პროცენტზე ნაკლები შეადგინა. მაგრამ 1770-იან წლებში ახალგაზრდა შეერთებული შტატების კოლონიალური კონგრესი



ახალი ამბებიდან

ჰიპერინფლაცია გერმანიაში

ორ მსოფლიო ომს შორის პერიოდში გერმანიაში მომხდარი მოვლენები ჰიპერინფლაციისა და მისი შემზარავი შედეგების ერთ-ერთი ყველაზე ნათელი მაგალითია კაცობრიობის ისტორიაში.

უამრავი ფული

„ჩემი ღირსება ამ ათ მარკად გავყიდე" — ეს სიტყვები ეწერა ბანკნოტზე, რომელიც 1923 წელს ბერლინელ მოქალაქეს ეჭირა ხელში და ასანთის კოლოფს ყიდულობდა. ეს იყო წლის დასაწყისში. ხუთ ნოემბერს კი პურის ფასმა 140 მილიარდი მარკა შეადგინა. მშრომელები დღეში ორჯერ იღებდნენ ხელფასს და ნახევარსაათიან შესვენებაზე მაღაზიებში გარბოდნენ, რომ რაიმე საქონლის შეძენა მაინც მოესწროთ, ვიდრე მათი ფული კიდევ უფრო გაუფასურდებოდა. ნოემბრის შუაში, როდესაც ფულის ახალი ერთეული შემოიღეს, ფასებს, 1914 წელთან შედარებით, კიდევ თორმეტი ნული მიემატა.

ფულადი სისტემის კოლაფსი და ჰიპერინფლაცია სხვა დროს და სხვა ქვეყნებშიც მომხდარა, მაგალითად, შანხაიში – 1949 წელს მაოისტების გამარჯვების წინ; არგენტინაში 1989 წელს ივლისში ფასები 197%-ით გაიზარდა, მაგრამ გერმანიის შემთხვევა განსაკუთრებულია მსოფლიოს ისტორიაში, რადგან ის საშინელი სიმძიმით დაატყდა თავს განვითარებული ეკონომიკის ქვეყანას. არც ერთ სხვა ინფლაციას არ მოჰყოლია ასეთი სავალალო შედეგები. ჰიპერინფლაცია შეიძლება ჰიტლერის აღზევების მთავარი მიზეზი არ იყოს, მაგრამ ფაქტია, რომ სწორედ ამ კრიზისის პერიოდში გაიგო გერმანელთა უმრავლესობამ პირველად მისი, როგორც ლიდერის, სახელი. და იმათმა რისხვამ, ვინც ყველაფერი დაკარგა, ნაციზმის გაძლიერებას შეუწყო ხელი.

ჰიპერინფლაციის ფესვები ომსა და გერმანელ კანონმდებლებს უკავშირდება, რომლებმაც მხარი დაუჭირეს სახელმწიფოს მიერ მოქალაქეთათვის ქაღალდის ფულის ოქროზე გადაცვლის უფლების შეზღუდვას. ამასთან, ცენტრალურ ბანკს უფლება მიეცა, სახელმწიფო და კომერციული ქაღალდები ახლად გამოშვებული ბანკნოტებისათვის უზრუნველყოფის რეზერვად გამოეყენებინა. ამან სახელმწიფოს საშუალება მისცა, ომის საწარმოებლად ფული ებეჭდა, რამაც ჩვეულებრივი შედეგი გამოიღო – ფასებმა იმატა. 1918 წლის დასასრულს მარკა დოლართან მიმართებაში 50%-ზე მეტად გაუფასურდა.

მთავრობა უზარმაზარ დეფიციტს განიცდიდა. 1919-1923 წლებში გადასახადები ხარჯების 35%-ზე მეტი არასოდეს ყოფილა. განსხვავება კი ფულის მასშტაბური ბეჭდვით იფარებოდა. საკმაოდ სუსტი საზოგადოებრივი ფინანსები კიდევ უფრო გაუარესდა მოკავშირეთა მხრიდან არა მხოლოდ ომის ზარალის ანაზღაურების, არამედ მებრძოლების პენსიების დაფარვის მოთხოვნით. მიუხედავად იმისა, რომ ნაწილი საკმაოდ საეჭვო ღირებულების ობლიგაციებით დაიფარა, მთლიანი გადასახადი სამხედრო ხარჯების დასაფარავად ინფლაციის მნიშვნელოვან გადასახადებს კრეფდა. ვინაიდან ახალ მთავრობას რეგულარული გადასახადებისა თუ სესხების გზით ფონდების შექმნის შეზღუდული შესაძლებლობა ჰქონდა, კოლონიალური დოლარების ბეჭდვა ამერიკელი ჯარისკაცების ხელფასებით უზრუნველყოფის ყველაზე ადვილი ხერხი იყო. ამან კი, რა თქმა უნდა, ინფლაციის მაღალი დონე გამოიწვია: რამდენიმე წლის განმავლობაში ფასები 100-ჯერ და მეტად გაიზარდა.

თითქმის ყველა ჰიპერინფლაცია ისეთივე სქემით მიმდინარეობს, როგორითაც მიმდინარეობდა ჰიპერინფლაცია ამერიკის რევოლუციის დროს. მთავრობას დიდძალი ხარჯები, არაადეკვატური საგადასახადო შემოსავალი და სესხების აღების შეზღუდული შესაძლებლობა აქვს. ამის შედეგად თავისი ხარჯების დასაფარავად იგი ფულის საბეჭდ დაზგას მიმართავს. ფულის რაოდენობის მასობრივ ზრდას მასობრივ ინფლაციამდე მივყავართ. ინფლაცია მთავრდება, როდესაც მთავრობა ახორციელებს ფისკალურ რეფორმებს, როგორიცაა, მაგალითად, სამთავრობო ხარჯების მკვეთრი შემცირება, რომელთა შედეგადაც ინფლაციის გადასახადის არსებობის აუცილებლობა ქრება.

ფიშერის ეფექტი

მონეტარული ნეიტრალიტეტის პრინციპის თანახმად, ფულის რაოდენობის ზრდის ტემპის მატება ინფლაციის დონის ზრდას იწვევს, მაგრამ არც ერთ რეალურ ცვლადზე არ მოქმედებს. ამ პრინციპიდან გამომდინარე ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი დასკვნა ეხება

თანხა 12,5 მილიარდს გაუტოლდა, რაც იმ დროისათვის უზარმაზარი ფული იყო და დიდი ბრიტანეთის მშპ-ს დაახლოებით ნახევარს უდრიდა. საიდან უნდა მოეტანა გერმანიას ამხელა თანხა? მოკავშირეებს გერმანიის ექსპორტის გაძლიერების გაგონებაც არ უნდოდათ, არც სამუშაო ძალისათვის გადახდა, რაც ევროპის აღდგენას დაეხმარებოდა. ასე რომ, ფულის დაზგები კვლავ ამუშავდა. მიმოქცევაში არსებული ფული ხუთ წელიწადში, 1918 წლიდან 1923 წლამდე, 29,2 მილიარდიდან 497 კვინტილიონამდე (497 თვრამეტი ნულით) გაიზარდა.

ჯერ კიდევ 1919 წელს, როდესაც სამშვიდობო ხელშეკრულება დაიდო, ქეინსი აცხადებდა, რომ გერმანიისათვის დაკისრებული ვალდებულებები მძიმე შედეგებს გამოიღებდა. 1922 წლის დასაწყისში თვით „ტაიმსიც“ კი, რომელიც დაპირებების შეუსრულებლობის გამო ძირითადად გერმანიის ლანძღვით იყო დაკავებული, წერდა, მოკავშირეთა მოთხოვნების შედეგად ქვეყანაში ფულის ბეჭდვა უზარმაზარ მასშტაბებს მიაღწევს და ეს გზა მოსკოვისკენ მიდისო. მიუხედავად იმისა, რომ ფულის ბეჭდვის მოსალოდნელი შედეგები კარგად იყო გაანალიზებული, პოლიტიკოსებმა მას ყური არ ათხოვეს.

იმავე წლის ბოლოს გერმანიის მთავრობამ გამოაცხადა, რომ მოკავშირეთა მოთხოვნებს ვერ შეასრულებდა, რის პასუხადაც 1923 წლის იანვარში საფრანგეთისა და ბელგიის ჯარები გერმანიაში შევიდნენ და გერმანიის მრეწველობის გული, ქალაქი რური დაიკავეს. ეს უზარმაზარ ეკონომიკურ ზარალს ნიშნავდა, რადგან აქ ქვეყნის ქვანახშირის 85% იწარმოებოდა. ამასთან ერთად, მთავრობამ მხარი დაუჭირა პასიური წინააღმდეგობის კამპანიასაც, რომელსაც საბოლოო ჯამში საყოველთაო გაფიცვა მოჰყვა. მასში ჩართული 2 მილიონი მშრომელისათვის ხელფასის გადასახდელად ისევ დამატებითი ფული დაბეჭდეს, რამაც უფსკრულის პირას მდგარ ეკონომიკას უკანასკნელი საყრდენი გამოაცალა.

ფასები საოცრად გაიზარდა; გაიზარდა უმუშევრობაც, რომელიც 1923 წლის დასაწყისში საკმაოდ მცირე იყო. ოქტომბრის ბოლოს სამსახურიდან ოფიციალურად დაითხოვეს მელითონე მუშების ჯერ 19%, ცოტა ხანში კი დანარჩენებიც. ფასების სტაბილიზების მიზნით რამდენიმე სუსტი მცდელობა განხორციელდა: გერმანიის ზოგმა მიწამ საკუთარი, ვითომდა სტაბილური, ვალუტა გამოუშვა. ბადენები სახელმწიფო სატყეო მეურნეობიდან შემოსავლით იყო გამაგრებული, ჰანოვერები კი ჭვავზე გადაიცვლებოდა. ცენტრალურმა ხელისუფლებამ *ოქროს სესხად* ცნობილი ღონისძიება მოიფიქრა. გამოუშვა ბანკნოტები, რომლებიც 1935 წელს უნდა გადახდილიყო. 15 ნოემბერს კი რენტენმარკები შემოიღეს, რომელთა ღირებულება 1 მილიარდი ძველი მარკა, ანუ 24 ამერიკულ ცენტზე ნაკლები იყო, 1914 წლის ოქროს მარკის მსგავსად.

ფასების სტაბილიზაცია საკმაოდ სწრაფად მოხდა, მაგრამ მიყენებული ზიანი უზარმაზარი იყო. მილიონობით გერმანელმა დაკარგა დანაზოგები, რამაც მოგვიანებით გააადვილა მათი დარწმუნება იმაში, რომ ქვეყანას ზურგში დანა ებრაელებისა და საერთაშორისო ფინანსისტების შეთქმულებამ ჩასცა. გერმანელი მწერალი ელიას კანეტი ებრაელებისადმი ნაცისტების დამოკიდებულებას „მილიონების მიერ განადგურებულ“ ჰიპერინფლაციას ადარებდა. კანეტი აჭარბებდა, მაგრამ იგი მართალი იყო იმაში, რომ ფულადი სისტემის ნგრევამ ქვეყანას ღირსება დააკარგვინა.

წყარო: „ეკონომისტი“, 1999 წ. 23 დეკემბერი

ფულის რაოდენობის ზემოქმედებას სარგებლის განაკვეთზე. სარგებლის განაკვეთის გაგება ძალიან მნიშვნელოვანია მაკროეკონომისტებისთვის, რადგან ამ ცვლადის ზემოქმედება დანაზოგებსა და ინვესტიციებზე დღევანდელ ეკონომიკას მომავლის ეკონომიკასთან აკავშირებს.

ფულის, ინფლაციისა და სარგებლის განაკვეთების ურთიერთკავშირის გასაგებად გავიხსენოთ, რა განსხვავებაა სარგებლის ნომინალურ განაკვეთსა და სარგებლის რეალურ განაკვეთს შორის. სარგებლის ნომინალური განაკვეთი ის განაკვეთია, რომლის სიდიდესაც ბანკში გამცნობენ. მაგალითად, თუ შემნახველი ანგარიში გაქვთ, თქვენი სარგებლის ნომინალური განაკვეთი იმაზე მეტყველებს, რამდენით გაიზრდება თქვენს ანგარიშზე არსებული დოლარების რაოდენობა დროის გარკვეულ მონაკვეთში. სარგებლის რეალური განაკვეთი ახდენს სარგებლის ნომინალური განაკვეთის კორექტირებას ინფლაციის გათვალისწინებით და გვიჩვენებს იმას, თუ რამდენით გაიზრდება თქვენი დანაზოგის მსყიდველობითი უნარი დროის გარკვეულ მონაკვეთში. სარგებლის რეალური განაკვეთი სარგებლის ნომინალური განაკვეთისა და ინფლაციის დონის სხვაობის ტოლია:

სარგებლის რეალური განაკვეთი =
სარგებლის ნომინალური განაკვეთი – ინფლაციის დონე.

მაგალითად, თუ ბანკში სარგებლის წლიური ნომინალური განაკვეთია 7 პროცენტი, ხოლო ინფლაციის დონე – 3 პროცენტი წელიწადში, მაშინ დეპოზიტების რეალური ღირებულება წელიწადში 4 პროცენტით იზრდება.

ეს ტოლობა შეგვიძლია სხვაგვარადაც დავწეროთ, რათა სარგებლის ნომინალურ განაკვეთი სარგებლის რეალური განაკვეთისა და ინფლაციის ჯამის სახით გამოვხატოთ:

სარგებლის ნომინალური განაკვეთი =
სარგებლის რეალური განაკვეთი + ინფლაციის დონე.

სარგებლის ნომინალური განაკვეთის ასე გამოხატვა მოსახერხებელია, ვინაიდან ამ ტოლობის მარჯვენა მხარის ორ შესაკრებზე სხვადასხვა ეკონომიკური ძალა ზემოქმედებს როგორც ერთ-ერთ წინა თავში ვთქვით, სარგებლის რეალურ განაკვეთს სასესხო კაპიტალის მიწოდება და მოთხოვნა განსაზღვრავს. ხოლო ფულის რაოდენობრივი თეორიის თანახმად, ინფლაციის დონეს ფულის მიწოდების ზრდა განსაზღვრავს.

ვნახოთ, როგორ ზემოქმედებს ფულის მიწოდების ზრდა სარგებლის განაკვეთებზე. გრძელვადიან პერიოდში, როცა ფული ნეიტრალურია, ფულის ზრდის ცვლილებამ სარგებლის რეალურ განაკვეთზე არ უნდა იმოქმედოს. ბოლოს და ბოლოს, სარგებლის რეალური განაკვეთი ხომ რეალური ცვლადია. იმისთვის, რომ სარგებლის რეალური განაკვეთი არ შეიცვალოს, სარგებლის ნომინალური განაკვეთის ცვლილება ზუსტად უნდა ასახავდეს ინფლაციის დონის ცვლილებას. ამგვარად, *როდესაც ფედერალური მთავრობა ფულის რაოდენობას სწრაფად ზრდის, იზრდება როგორც ინფლაციის დონე, ისე სარგებლის ნომინალური განაკვეთი.* ინფლაციის დონის ცვლილების შედეგად სარგებლის ნომინალური განაკვეთის ასეთ ცვლილებას **ფიშერის ეფექტი** ეწოდება ეკონომისტ ირვინგ ფიშერის (1867-1947) პატივსაცემად, რომელმაც პირველმა შეისწავლა ეს ეფექტი.

ფიშერის ეფექტი ინფლაციის დონის ცვლილების შედეგად სარგებლის ნომინალური განაკვეთის ეკვივალენტური ცვლილება.

ალბათ, შენიშნეთ, რომ ფიშერის ეფექტზე ჩვენი მსჯელობა ისევ გრძელვადიანი პერიოდით იფარგლება. ფიშერის ეფექტი მოკლევადიან პერიოდში არ მოქმედებს, რადგან ინფლაცია ამ დროს მოულოდნელი თითქმის არ არის. სარგებლის ნომინალური განაკვეთი, როგორც სესხის გადასახადი, სესხის გაცემისთანავე დგინდება. თუ მსესხებელსა და გამსესხებელს ინფლაცია სიურპრიზად მოევლინება, მათ მიერ შეთანხმებით დადგენილი სარგებლის ნომინალური განაკვეთი ველარ ასახავს ფასების ზრდას. უფრო ზუსტად, ფიშერის ეფექტის მიხედვით, სარგებლის ნომინალური განაკვეთი მოსალოდნელი ინფლაციის მიხედვით თვითრეგულირდება. მოსალოდნელი ინფლაცია კი რეალურ ინფლაციასთან ერთად მხოლოდ გრძელვადიან პერიოდში მერყეობს და არა მოკლევადიანში.

ფიშერის ეფექტს გადამწყვეტი მნიშვნელობა აქვს სარგებლის ნომინალური განაკვეთის დროში ცვლილების გაგებისთვის. მე-5 ნახაზზე ნაჩვენებია სარგებლის ნომინალური განაკვეთი და ინფლაციის დონე აშშ-ს ეკონომიკაში 1960 წლიდან. ნახაზზე აშკარად ჩანს მჭიდრო კავშირი ამ ორ ცვლადს შორის. სარგებლის ნომინალური განაკვეთი 1960-იანი წლებიდან 1970-იან წლებამდე იზრდებოდა, რადგან ამ დროს ინფლაციაც იზრდებოდა. ხოლო როდესაც 1980-იანი წლების დასაწყისიდან 1990-იანი წლების შუამდე სარგებლის ნომინალური განაკვეთი მცირდებოდა, ეს იმის შედეგი იყო, რომ ფედერალურმა სარეზერვო სისტემამ საბოლოოდ შეძლო, ინფლაციაზე სრული კონტროლისთვის მიეღწია.

სწრაფი გამოკითხვა: ქვეყნის მთავრობა ფულის მიწოდების ზრდის ტემპს წელიწადში 5 პროცენტიდან წელიწადში 50 პროცენტამდე ზრდის. რა მოუვა ფასებს? სარგებლის ნომინალურ განაკვეთებს? რა შეიძლება იყოს მთავრობის ასეთი ქცევის მიზეზი?

ინფლაციის დანახარჯები

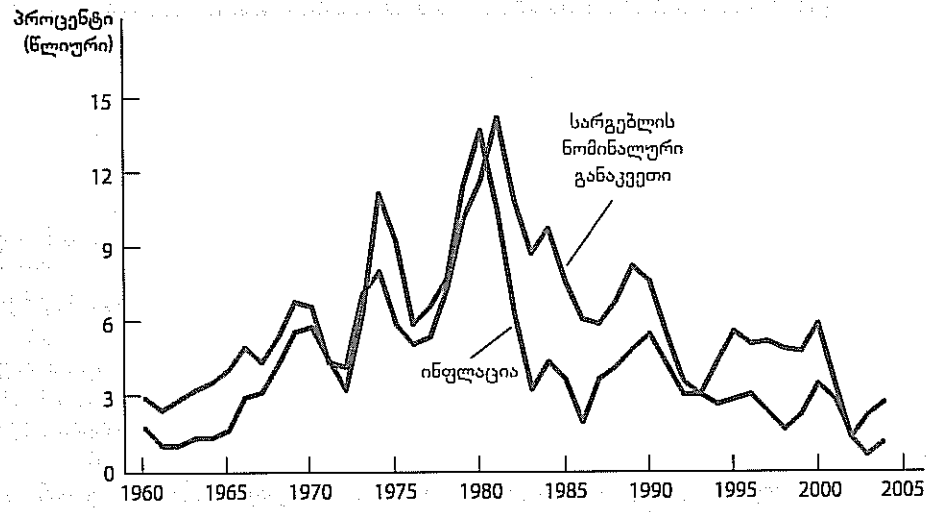
1970-იანი წლების დასაწყისში, როდესაც შეერთებულ შტატებში ინფლაციის დონემ წელიწადში დაახლოებით 10 პროცენტს მიაღწია, ინფლაცია ეკონომიკური პოლიტიკისადმი მიძღვნილი დებატების მთავარი თემა გახდა. და, მიუხედავად იმისა, რომ 1990-იანი წლების პირველ ნახევარში ინფლაცია დაბალი იყო, ის მაინც ერთ-ერთ ყველაზე მნიშვნელოვან მაკროეკონომიკურ ცვლადად დარჩა, რომელსაც ძალიან დიდი ყურადღება ექცევა. ერთმა გამოკვლევამ ცხადყო, რომ *ინფლაცია* შეერთებული შტატების გაზეთებში ყველაზე ხშირად გამოყენებული ეკონომიკური ტერმინი იყო (და შორს ჩამოიტოვა მეორე ადგილზე

ნახაზი 5

სარგებლის ნომინალური განაკვეთი და ინფლაციის დონე

ნახაზზე გამოყენებულია წლიური მონაცემები 1960 წლიდან დღემდე, რომლებშიც მოცემულია სარგებლის ნომინალური განაკვეთი 3-თვიან სახაზინო ვალდებულებებზე და ინფლაციის დონე, გამოხატული სამომხმარებლო ფასების ინდექსით. ამ ორ ცვლადს შორის არსებული მჭიდრო კავშირი ფიშერის ეფექტის დამადასტურებელია: როდესაც ინფლაციის დონე იზრდება, იზრდება სარგებლის ნომინალური განაკვეთიც.

წყარო: აშშ-ს სახაზინო დეპარტამენტი, აშშ-ს შრომის დეპარტამენტი.



გასული *უმუშევრობა* და მესამე ადგილზე გასული *მწარმოებლურობა*).

ინფლაციას დიდი ყურადღება ექცევა და მრავალი დისკუსია ეძღვნება, ვინაიდან ის სერიოზულ ეკონომიკურ პრობლემად ითვლება. არის თუ არა, მართლაც, ინფლაცია სერიოზული პრობლემა? და თუ არის, რატომ?

მსყიდველობითი უნარის შემცირება? ინფლაციასთან დაკავშირებული შეცდომა

თუ საშუალო ადამიანს ჰკითხავთ, რატომაა მისთვის ინფლაცია ცუდი, ის გიპასუხებთ, რომ პასუხი ნათელია: ინფლაცია მას მძიმე შრომით მოპოვებული დოლარების მსყიდველობით უნარს ჰპარავს. როდესაც ფასები იზრდება, შემოსავლის თითოეული დოლარი საქონლისა და მომსახურების ნაკლებ რაოდენობას ყიდულობს. ამიტომ, შეიძლება, ვიფიქროთ, რომ ინფლაცია უშუალოდ მოქმედებს ცხოვრების დონეზე.

მაგრამ, თუ კარგად დავფიქრდებით, ამ პასუხში გაპარული შეცდომას აღმოვაჩენთ. როდესაც ფასები იზრდება, საქონლისა და მომსახურების მყიდველები მართლაც მეტს იხდიან იმაში, რასაც ყიდულობენ. მაგრამ, ამავე დროს, საქონლისა და მომსახურების გამყიდველები მეტს იღებენ იმაში, რასაც ყიდიან. რადგან ადამიანთა უმრავლესობა შემოსავალს საკუთარი მომსახურების, მაგალითად შრომის, გაყიდვით იღებს, ამიტომ შემოსავლის ინფლაცია ფასების ინფლაციასთან ხელიხელჩაკიდებული მოძრაობს. ამგვარად, *ინფლაცია თავისთავად ადამიანთა რეალურ მსყიდველობით უნარს არ ამცირებს.*

მაგრამ ადამიანებს ინფლაციასთან დაკავშირებული ამ მცდარი აზრის მაინც სჯერათ, რადგან არ ესმით მონეტარული ნეიტრალიტეტის პრინციპი. მშრომელი, რომლის წლიური შემოსავალი 10 პროცენტით იზრდება, ჩვეულებრივ, თვლის, რომ ხელფასის ეს მომატება მისი ნიჭისა და შრომისმოყვარეობის დაფასების შედეგია. როდესაც 6-პროცენტიანი ინფლაცია მშრომელის შემოსავლის ამ ნამატს 4 პროცენტამდე ამცირებს, ეს მშრომელი თვლის,

რომ დააკლეს ის, რასაც სამართლიანად იმსახურებს. მაგრამ, როგორც წინა თავებ
ვნახეთ, რეალური შემოსავალი ისეთი რეალური ცვლადებით განისაზღვრება, როგორ
ბიცაა ფიზიკური კაპიტალი, ადამიანური კაპიტალი, ბუნებრივი რესურსები და წარმოებ
არსებული ტექნოლოგია. ნომინალური შემოსავალი კი, ამ ცვლადების გარდა, ფასებ
საერთო დონითაც განისაზღვრება. თუ ფედერალური სარეზერვო სისტემა ინფლაცია
6 პროცენტიდან ნულამდე შეამცირებს, ჩვენი მშრომელის წლიური შემოსავლის მატებ
10 პროცენტიდან 4 პროცენტამდე შემცირდება. მშრომელი თავს ნაკლებად დაჩაგრულა
იგრძნობს, მაგრამ მისი რეალური შემოსავალი უფრო სწრაფად არ გაიზრდება.

თუ ნომინალური შემოსავალი ფასების ზრდასთან ერთად იზრდება, მაშინ რატომა
ინფლაცია პრობლემა? როგორც ირკვევა, ამ კითხვაზე ერთმნიშვნელოვანი პასუხი აღ
არსებობს. ეკონომისტები ინფლაციის რამდენიმე დანახარჯს განასხვავებენ. თითოეული ე
დანახარჯი გვიჩვენებს, რომ ფულის მიწოდების უწყვეტი ზრდა ამა თუ იმ გზით გარკვეულ
ზემოქმედებას ახდენს რეალურ ცვლადებზე.

„გაცვეთილი ფეხსაცმლის“ დანახარჯები

როგორც ვნახეთ, ფულის მფლობელისთვის ინფლაცია გადასახადის მსგავსია. გადასახად
თავისთავად არ წარმოადგენს დანაკარგს საზოგადოებისთვის: ეს არის ფულის გადაად
გილება საოჯახო მეურნეობებიდან მთავრობისკენ. მაგრამ, როგორც მე-8 თავში ვნახეთ
გადასახადების უმრავლესობა ადამიანებს გადასახადების გადახდისგან თავის არიდების
მიზნით თავიანთი ქცევის შეცვლის სტიმულს აძლევს, სტიმულების ასეთი დამახინჯება
კი საზოგადოების საერთო დანაკარგებს იწვევს. სხვა გადასახადების მსგავსად, ინფლა-
ციის გადასახადიც იწვევს საერთო დანაკარგებს, რადგან ადამიანები თავიანთ შეზღუდულ
რესურსებს ამ გადასახადის თავიდან აცილების მიზნით ხარჯავენ.

როგორ შეუძლია პიროვნებას ინფლაციის გადასახადის თავიდან აცილება? რადგან
ინფლაცია თქვენს საფულეში არსებული ფულის ღირებულებას ამცირებს, ამიტომ ინფლა-
ციის გადასახადის თავიდან აცილება ნაკლები ფულის ფლობით შეგიძლიათ. ამის ერთ-
ერთი გზა ბანკში უფრო ხშირი სტუმრობაა. მაგალითად, ყოველ ოთხ კვირაში ერთხელ
ბანკიდან $200-ის გამოტანის ნაცვლად, შეგიძლიათ კვირაში ერთხელ $50 გამოიტანოთ.
ბანკში უფრო ხშირი სტუმრობით შეგიძლიათ თქვენი ფულის მეტი რაოდენობა შეინახოთ
სარგებლიან ანგარიშზე და ნაკლები – თქვენს საფულეში, სადაც ინფლაცია ფულის ღირე-
ბულებას ამცირებს.

დანახარჯებს, გამოწვეულს ხელზე არსებული ნაღდი ფულის რაოდენობის შემცირე-
ბისაკენ მიმართული ძალისხმევით, „გაცვეთილი ფეხსაცმლის“ დანახარჯები ეწოდება,
რადგან ბანკში კლიენტის ხშირი სტუმრობა მისი ფეხსაცმლის გაცვეთას იწვევს. ცხადია,
ეს შედარება მხოლოდ გადატანითი მნიშვნელობით გამოიყენება, რათა ხაზი გაესვას იმ
დროისა და ენერგიის დანაკარგებს, რომლებიც მოცემულ შემთხვევაში წარმოიქმნება.

„გაცვეთილი ფეხსაცმლის“ დანახარჯები მოსახლეობის მიერ რესურსების ფუჭად ფლანგვა, რისკენაც მას ინფლაციის დროს ხელზე ნაკლები ფულის ფლობის სურვილი უბიძგებს.

„გაცვეთილი ფეხსაცმლის“ დანახარჯები, ერთი შეხედვით, უმნიშვნელოა. და ეს ასეც
არის შეერთებული შტატების ეკონომიკისთვის, სადაც ინფლაცია ბოლო წლებში საკმაოდ
ზომიერია. მაგრამ იმ ქვეყნებში, რომლებიც ჰიპერინფლაციას განიცდიან, ეს დანაკარგები
ძალიან დიდია. მოვიყვანთ ერთი ბოლივიელის გამოცდილებას ბოლივიაში არსებული ჰიპე-
რინფლაციის დროს (ციტატა აღებულია „უოლ სტრიტ ჯორნელის“ 1985 წლის 13 აგვისტოს
ნომრიდან):

> როდესაც მასწავლებელი ედგარ მირანდა თავის ყოველთვიურ ხელფასს, 25 მილიონ პესოს, იღებს, წამის დაკარგვაც არ შეუძლია. პესოს ღირებულება ყოველ საათს მცირდება. ამიტომ, სანამ მისი ცოლი ბაზარში მირბის, რათა ბრინჯისა და მაკარონის თვიური მარაგი შეიძინოს, მირანდა დარჩენილ თანხას შავ ბაზარზე აშშ დოლარებზე ცვლის.
>
> მირანდა, რომლის ქვეყანაც მსოფლიოში ყველაზე უმართავ ინფლაციას განიც-დის, გადარჩენისთვის იბრძვის. ბოლივია იმის მაგალითია, თუ როგორ უთხრის უზარმაზარი ინფლაცია ძირს საზოგადოებას. ფასები ისე სწრაფად იზრდება, რომ მათი მნიშვნელობა უკვე თითქმის აღარავის ესმის. მაგალითად, ექვსი თვის განმავ-ლობაში ფასების ზრდის ტემპმა წლიურად 38,000 პროცენტი შეადგინა. მიუხედა-ვად ამისა, მთავრობა აცხადებს, რომ გასულ წელს ინფლაციამ 2,000 პროცენტს

მიაღწია, ხოლო წელს სავარაუდოა ინფლაციის 8,000 პროცენტამდე გაზრდა, თუმცა სხვა გამოთვლები ბევრად უფრო დიდ რიცხვებს გვთავაზობს. ყოველ შემთხვევაში, ბოლივიის ინფლაციამ ბევრად გადააჭარბა ისრაელის 370 პროცენტსა და არგენტინის 1,100 პროცენტს – დიდი ინფლაციის ორ სხვა შემთხვევას.

30 წლის მირანდას ხელფასს უკეთ შევაფასებთ, თუ დავუშვებთ, რომ ის მაშინვე არ ყიდულობს დოლარებს. იმ დღეს, როდესაც მირანდამ 25 მილიონი პესო მიიღო, ერთი დოლარი 500,000 პესო ღირდა, ასე რომ, მირანდას ხელფასი $50 იყო. მაგრამ, ხელფასი მეორე დღეს რომ აეღო, როდესაც დოლარი 900,000 ღირდა, მირანდა $27-ს მიიღებდა.

როგორც ამ სტატიიდან ჩანს, „გაცვეთილი ფეხსაცმლის“ დანახარჯი შეიძლება საკმაოდ მნიშვნელოვანი იყოს. ინფლაციის მაღალი დონის პირობებში მირანდა საკუთარ თავს იმის უფლებას ვერ მისცემს, რომ ეროვნული ვალუტა გამოიყენოს, როგორც დაგროვების საშუალება. ამის ნაცვლად, ის იძულებულია, თავისი პესოები სწრაფად გადაცვალოს საქონელსა და აშშ დოლარებში, რაც მისთვის დაგროვების უკეთესი საშუალებაა. დრო და ენერგია, რომელთაც მირანდა ნაღდი ფულის შემცირებას უთმობს, რესურსების ხარჯვაა. მთავრობა რომ დაბალი ინფლაციის პოლიტიკას მისდევდეს, მირანდა კმაყოფილი იქნებოდა თავისი პესოებით და დროსა და ენერგიას უფრო ნაყოფიერად გამოიყენებდა. ამ სტატიის გამოქვეყნებიდან საკმაოდ მალე ბოლივიის ინფლაციის დონე უფრო მკაცრი მონეტარული პოლიტიკის გატარების შედეგად მნიშვნელოვნად შემცირდა.

„მენიუს“ დანახარჯები

იშვიათია ფირმა, რომელიც თავისი პროდუქციის ფასს ყოველდღიურად ცვლიდეს. ფირმები, ჩვეულებრივ, კვირების, თვეებისა და ზოგჯერ წლების განმავლობაშიც არ ცვლიან ფასებს. ერთ-ერთმა გამოკითხვამ აჩვენა, რომ ფირმები ფასებს დაახლოებით წელიწადში ერთხელ ცვლიან.

ფირმები ფასებს იმიტომ ცვლიან იშვიათად, რომ ფასების ცვლილება გარკვეულ დანახარჯებთანაა დაკავშირებული. ფასების ცვლილებასთან დაკავშირებულ დანახარჯებს „მენიუს“ დანახარჯები ეწოდება, იმ დანახარჯების მსგავსად, რომელთაც რესტორანი ახალი მენიუს დაბეჭდვისათვის გაიღებს. **„მენიუს“ დანახარჯები** შეიცავს ახალი პრეისკურანტისა და კატალოგების დაბეჭდვის დანახარჯებს, გამყიდველებისთვის და მომხმარებლებისთვის ამ კატალოგების გაგზავნის დანახარჯებს, ახალი ფასების რეკლამირების დანახარჯებს, ახალი ფასების თაობაზე გადაწყვეტილების მიღების დანახარჯებსა და თვით იმ დანახარჯებსაც კი, რომლებიც მომხმარებელთა შორის ახალი ფასებით გამოწვეული გაღიზიანების შესამცირებლადაა საჭირო.

„მენიუს“ დანახარჯები
ფასების ცვლილებასთან დაკავშირებული დანახარჯები.

ინფლაცია ზრდის „მენიუს“ დანახარჯებს, რომელთა გაღებაც ფირმებს უწევთ. შეერთებული შტატების ეკონომიკაში დღეს არსებული ინფლაციის დაბალი დონის პირობებში ფასების წლიური რეგულირების სტრატეგია მრავალი ფირმისთვისაა გამართლებული. მაგრამ, როდესაც მაღალი ინფლაცია ფირმების დანახარჯების სწრაფ ზრდას იწვევს, ასეთი სტრატეგია არაპრაქტიკულია. მაგალითად, ჰიპერინფლაციის დროს ფირმებმა ფასები ყოველდღიურად ან უფრო ხშირად უნდა ცვალონ, რათა ეკონომიკაში არსებულ სხვა ფასებს გაუთანაბრონ.

ფარდობითი ფასების ცვალებადობა და რესურსების არასწორი განაწილება

ვთქვათ, რესტორანი „გემრიელი კერძები“ ყოველ იანვარს ბეჭდავს ახალ მენიუს ახალი ფასებით და მთელი წლის განმავლობაში ამ ფასებს უცვლელად ინარჩუნებს. თუ ინფლაცია არ არსებობს, რესტორნის ფარდობითი ფასები – მისი სადილების ფასების შეფარდება ეკონომიკაში არსებულ სხვა ფასებთან – მთელი წლის განმავლობაში მუდმივი იქნება. მაგრამ, თუ ინფლაციის წლიური დონე 12 პროცენტს შეადგენს, „გემრიელი კერძების“ ფასები ავტომატურად შემცირდება თვეში 1 პროცენტით. რესტორნის ფასები შედარებით

მაღალი იქნება წლის დასაწყისში, ახალი მენიუს დაბეჭდვიდან რამდენიმე თვის განმა
ლობაში, ხოლო წლის ბოლოს შედარებით დაბალი გახდება. რაც მეტია ინფლაციის დონ
მით მეტი იქნება ეს ავტომატური ცვლილება. ამგვარად, რადგან ფასები ხშირად იცვლებ
ინფლაცია ფარდობითი ფასების იმაზე მეტ ცვლილებას იწვევს, რაც ინფლაციის არარს
ბობისას იქნებოდა.

რატომ ხდება ასე? ამის მიზეზი ისაა, რომ შეზღუდული რესურსების განაწილებაშ
საბაზრო ეკონომიკა ფარდობით ფასებს ეყრდნობა. იმის თაობაზე გადაწყვეტილებებ
მიღებისას, თუ რა უნდა იყიდონ, მომხმარებლები სხვადასხვა საქონლისა და მომსახურებ
ფასებსა და ხარისხს ადარებენ ერთმანეთს. ამ გადაწყვეტილებებით მომხმარებლები გან
საზღვრავენ, როგორ იქნება განაწილებული წარმოების შეზღუდული ფაქტორები დარგებს
და ფირმებს შორის. როდესაც ინფლაცია ფარდობით ფასებს ამახინჯებს, მომხმარებლები
გადაწყვეტილებებიც მახინჯდება, და მცირდება ბაზრების უნარი, საუკეთესოდ გაანაწ
ლონ რესურსები.

გადასახადების დამახინჯება ინფლაციის შედეგად

თითქმის ყველა გადასახადი სტიმულებს ამახინჯებს, ადამიანებს ქცევის შეცვლისკენ უბიძ
გებს და ეკონომიკის რესურსების ნაკლებეფექტიან განაწილებას იწვევს. მაგრამ მრავალ
გადასახადი კიდევ უფრო პრობლემატური ხდება ინფლაციის პირობებში. ამის მიზეზი ისაა
რომ საგადასახადო კანონების შექმნისას კანონმდებლები ხშირად ინფლაციას არ ითვა
ლისწინებენ. ის ეკონომისტები, რომლებიც საგადასახადო კოდექსს შეისწავლიან, იმ დას
კვნამდე მიდიან, რომ ინფლაციის შედეგად დანაზოგებიდან მიღებულ შემოსავალს გადა
სახადის მეტი სიმძიმე ეკისრება.

იმის ერთ-ერთი მაგალითი, თუ როგორ ამცირებს ინფლაცია დაზოგვის სტიმულებს,
არის გადასახადების ზეგავლენა *კაპიტალიდან მიღებულ სარგებლობაზე* – მოგებაზე,
რომელიც მიიღება აქტივის იმ ფასზე მეტად გაყიდვით, რა ფასადაც იქნა ეს აქტივი შეძე
ნილი. ვთქვათ, 1980 წელს საკუთარი დანაზოგების ნაწილით კორპორაცია „მაიკროსოფტის"
აქციები $10-ად იყიდეთ, ხოლო 2005 წელს ეს აქციები $50-ად გაყიდეთ. საგადასახადო
კანონის თანახმად, თქვენი მოგებაა $40, რომელიც აუცილებლად უნდა შეიტანოთ საშე
მოსავლო დეკლარაციაში. მაგრამ, დავუშვათ, რომ ფასების საერთო დონე 1980-დან 2005
წლამდე გაორმაგდა. ამ შემთხვევაში $10, რომელიც1980 წელს გაიღეთ ინვესტირებაზე,
2005 წელს $20-ის ეკვივალენტურია (მსყიდველობითი უნარის თვალსაზრისით). როდესაც
თქვენს ხელთ არსებულ აქციებს $50-ად ყიდით, მიღებული რეალური სარგებლობა (მსყიდ
ველობითი უნარის ზრდა) მხოლოდ $30-ის ტოლია. მაგრამ საგადასახადო კოდექსი ინფლა
ციას არ ითვალისწინებს და თქვენს სარგებლობას $40-ად აფასებს. ამგვარად, ინფლაცია
აზვიადებს მოგების სიდიდეს და არაადეკვატურად ზრდის გადასახადის სიმძიმეს ასეთი
ტიპის შემოსავლებისთვის.

ამის კიდევ ერთი მაგალითია გადასახადის გავლენა სარგებლის განაკვეთზე. საშემო
სავლო გადასახადით იბეგრება დანაზოგის სარგებლის *ნომინალური* განაკვეთით მიღე
ბული შემოსავალი, თუმცა სარგებლის ნომინალური განაკვეთის ნაწილი ინფლაციის კომ
პენსირებაზე იხარჯება. ასეთი პოლიტიკის შედეგების უკეთ გასაგებად განვიხილოთ 1-ლ
ცხრილში მოცემული მაგალითი. ცხრილში შედარებულია ორი ეკონომიკა, რომელთაგანაც
თითოეულში სარგებლის განაკვეთი 25 პროცენტით იბეგრება. პირველ ეკონომიკაში ინფლა
ცია ნულოვანია, ხოლო სარგებლის ნომინალური განაკვეთიცა და რეალური განაკვეთიც 4
პროცენტის ტოლია. ამ შემთხვევაში სარგებლიდან მიღებული შემოსავლის 25-პროცენტიანი
გადასახადი სარგებლის რეალურ განაკვეთს 4-დან 3 პროცენტამდე ამცირებს. მეორე ეკო
ნომიკაში სარგებლის ნომინალური განაკვეთი ისევ 4 პროცენტის ტოლია, მაგრამ ინფლაცია
8 პროცენტს შეადგენს. ფიშერის ეფექტის შედეგად სარგებლის ნომინალური განაკვეთი 12
პროცენტს უდრის. ვინაიდან საშემოსავლო გადასახადისთვის შემოსავლად ეს 12-პროცენ
ტიანი სარგებელი ითვლება, მთავრობა ამ შემოსავლის 25 პროცენტს იღებს, რის შემდეგაც
სარგებლის ნომინალური განაკვეთი მხოლოდ 9 პროცენტს შეადგენს, სარგებლის რეალური
განაკვეთი კი – მხოლოდ 1 პროცენტს. ამ შემთხვევაში სარგებლიდან მიღებული შემო
სავლის 25-პროცენტიანი გადასახადი სარგებლის რეალურ განაკვეთს 4 პროცენტიდან 1
პროცენტამდე ამცირებს, რადგან გადასახადის შემდგომი სარგებლის რეალური განაკვეთი

ცხრილი 1

როგორ ზრდის ინფლაცია გადასახადის სიმძიმეს დანაზოგებისთვის

ნულოვანი ინფლაციის პირობებში სარგებლიდან მიღებული შემოსავლის 25-პროცენტიანი გადასახადი სარგებლის რეალურ განაკვეთს 4-დან 3 პროცენტამდე ამცირებს. 8-პროცენტიანი ინფლაციის პირობებში იგივე გადასახადი სარგებლის რეალურ განაკვეთს 4-დან 1 პროცენტამდე ამცირებს.

	ეკონომიკა 1 (სტაბილური ფასები)	ეკონომიკა 2 (ინფლაცია)
სარგებლის რეალური განაკვეთი	4%	4%
ინფლაციის დონე	0	8
სარგებლის ნომინალური განაკვეთი (რეალური განაკვეთი + ინფლაციის დონე)	4	12
25-პროცენტიანი ინფლაციის შედეგად (0,25 X სარგებლის ნომინალური განაკვეთი)	1	3
გადასახადისშემდგომი სარგებლის ნომინალური განაკვეთი (0,75 X სარგებლის ნომინალური განაკვეთი)	3	9
გადასახადისშემდგომი სარგებლის რეალური განაკვეთი (გადასახადისშემდგომი სარგებლის ნომინალური განაკვეთი – ინფლაციის დონე)	3	1

დაზოგვის სტიმულს იძლევა, დაზოგვა უფრო ნაკლებმიმზიდველია ინფლაციის პირობებში (ეკონომიკა 2), ვიდრე სტაბილური ფასების პირობებში (ეკონომიკა 1).

ნომინალური მოგებისა და სარგებლის ნომინალური განაკვეთის გადასახადები იმის მაგალითებია, თუ რა სირთულეებს ქმნის ინფლაცია საგადასახადო კანონების აღსრულებისას. არსებობს ბევრი სხვა მაგალითიც. ინფლაციის შედეგად გადასახადების ცვლილების გამო ინფლაციის ზრდა ადამიანებს ნაკლების დაზოგვისკენ უბიძგებს. გავიხსენოთ, რომ ეკონომიკაში არსებული დანაზოგები უზრუნველყოფენ ინვესტირებისთვის საჭირო თანხებს, რაც, თავის მხრივ, გრძელვადიანი ეკონომიკური ზრდის ერთ-ერთი ძირითადი ნაწილია. ამგვარად, როდესაც ინფლაცია ზრდის გადასახადის სიმძიმეს დანაზოგებისთვის, გრძელვადიანი პერიოდის ეკონომიკური ზრდის ტემპები მცირდება. თუმცა ამ ეფექტის მასშტაბებთან დაკავშირებით ეკონომისტებმა ერთსულოვნებას ჯერჯერობით ვერ მიაღწიეს.

ინფლაციის აღმოფხვრის გარდა, ამ პრობლემის კიდევ ერთი გადაწყვეტაა საგადასახადო სისტემის ინდექსაცია. ეს იმას ნიშნავს, რომ საგადასახადო კოდექსი ხელმეორედ უნდა შეიქმნას ინფლაციის გათვალისწინებით. მაგალითად, კაპიტალის სარგებლობის (მოგების) შემთხვევაში საგადასახადო კოდექსი შესყიდვის ფასის კორექტირებას ფასების ინდექსის მეშვეობით უნდა ახდენდეს და მხოლოდ რეალურ სარგებლობას ბეგრავდეს. სარგებლის განაკვეთის შემთხვევაში მთავრობამ მხოლოდ სარგებლის რეალური განაკვეთი უნდა დაბეგროს და გამორიცხოს სარგებლიდან მიღებული შემოსავლის ის ნაწილი, რომელიც ინფლაციას აკომპენსირებს. გარკვეულწილად, საგადასახადო კანონები უკანასკნელ წლებში ინდექსაციის მიმართულებით შეიცვალა. მაგალითად, შემოსავლის ის დონეები, რომელთა მიღწევისას საშემოსავლო გადასახადი იცვლება, სამომხმარებლო ფასების ინდექსის ცვლილებებზე დაყრდნობით ყოველწლიურად ავტომატურად რეგულირდება. მაგრამ საგადასახადო კანონების მრავალი სხვა ასპექტი – მაგალითად, დამოკიდებულება კაპიტალის სარგებლობასთან და სარგებლის განაკვეთთან – ინდექსაციას ჯერ კიდევ არ ექვემდებარება.

იდეალურ სამყაროში საგადასახადო კანონები არც ერთი ადამიანის რეალურ გადახდისუნარიანობას არ უნდა ცვლიდეს. მაგრამ ჩვენს სამყაროში არსებული საგადასახადო კანონები შორსაა სრულყოფილებისგან. უფრო სრული ინდექსაცია, შეიძლება, სასურველია, მაგრამ ეს კიდევ უფრო გაართულებს საგადასახადო კოდექსს, რომელიც, მრავალი ადამიანის აზრით, ისედაც ძალიან რთულია.

გამოთვლების მოუწესრიგებლობა და მოუქნელობა

წარმოვიდგინოთ, რომ გამოკითხვას ვატარებთ და ხალხს ერთ კითხვას ვუსვამთ: „წეე იარდი 36 ინჩს უდრის. თქვენი აზრით, რას უნდა უდრიდეს იარდი მომავალ წელს?". ა ადამიანები სერიოზულად გვიპასუხებენ, პასუხები ერთნაირი იქნება – იარდი მომავალ წე საც 36 ინჩი უნდა იყოს. სხვა შემთხვევაში ჩვენი ცხოვრება უმიზეზოდ გართულდებოდა

რა კავშირი აქვს ყოველივე ამას ინფლაციისთან? გავიხსენოთ, რომ ფული, როგორ ეკონომიკაში არსებული ღირებულების მაჩვენებელი, ისაა, რასაც ფასების დაწესები და საბუღალტრო აღიცხვისას ვიყენებთ. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, ფული ის ერთეული რომლითაც ეკონომიკური გარიგებების ღირებულებას ვზომავთ. ამ მხრივ ფედერალურ სარეზერვო სისტემის ამოცანა სტანდარტების ბიუროს ამოცანის მსგავსია – საყოველ თაოდ მიღებული ზომის ერთეულის სანდოობის უზრუნველყოფა. როდესაც ფედერალურ სარეზერვო სისტემა ფულის მიწოდებას ზრდის და ინფლაციას წარმოშობს, ღირებულები მაჩვენებელის რეალური ღირებულება მცირდება.

ძნელია იმ უწესრიგობისა და არეულობის შეფასება, რომელსაც ინფლაცია იწვევს. უკე ვილაპარაკეთ იმის შესახებ, რომ საგადასახადო კოდექსი არაკორექტულად გამოითვლი რეალურ შემოსავლებს ინფლაციის პირობებში. ამის მსგავსად, ბუღალტრები არაკორექტუ ლად გამოითვლიან ფირმათა შემოსავლებს, როდესაც ფასები იზრდება. ვინაიდან ინფლა ციის შედეგად დოლარს სხვადასხვა დროს სხვადასხვა რეალური ღირებულება აქვს, ფირ მის მოგების – შემოსავლისა და დანახარჯების სხვაობის – გამოთვლა უფრო რთულია ისე ეკონომიკაში, სადაც ინფლაცია არსებობს. ამიტომ, გარკვეულწილად, ინფლაციის შედეგად მცირდება ინვესტორების უნარი, წარმატებული ფირმები წარუმატებელი ფირმებისგა განასხვაონ, რაც, თავის მხრივ, ამცირებს ფინანსური ბაზრების როლს ალტერნატიულ ტიპის ინვესტიციებზე ეკონომიკის რესურსების ეფექტიანად განაწილებაში.

მოულოდნელი ინფლაციის განსაკუთრებული დანახარჯები: სიმდიდრის შემთხვევითი განაწილება

ჩვენ მიერ აქამდე განხილული ინფლაციის დანახარჯები მაშინაც კი არსებობს, როდესაც ინფლაცია მყარი და პროგნოზირებადია. მაგრამ ინფლაციას დამატებითი დანახარჯე ბიც ახლავს, თუ ის მოულოდნელია. მოულოდნელი ინფლაცია სიმდიდრეს ისე ანაწილებს მოსახლეობაზე, რომ ამას არაფერი აქვს საერთო არც დამსახურებასთან და არც საჭი როებასთან. ასეთი განაწილების მიზეზი ისაა, რომ ეკონომიკაში არსებული მრავალი სესხი გამოხატულია ზომის ერთეულით – ფულით.

განვიხილოთ ერთი მაგალითი. ვთქვათ, სემი კოლეჯში სწავლის ხარჯების დასაფა რავად „დიდბანკიდან" იღებს $20,000-იან სესხს სარგებლის 7-პროცენტიანი განაკვეთით. ათი წლის შემდეგ სემის ვალი „დიდბანკის" მიმართ $40,000 იქნება. მისი ვალის რეალური ღირებულება დამოკიდებული იქნება ამ ათწლეულის განმავლობაში არსებულ ინფლაციაზე. თუ სემს გაუმართლებს, ეკონომიკაში ჰიპერინფლაცია მოხდება. ამ შემთხვევაში ხელფა სები და ფასები ისე გაიზრდება, რომ ამ $40,000-ის გადახდას სემი ჯიბის ფულით შეძლებს. მაგრამ, თუ ეკონომიკაში დიდი დეფლაციაა, მაშინ ხელფასები და ფასები მცირდება, და სემისთვის $40,000 იმაზე ბევრად მეტი იქნება, რის გადახდასაც ვარაუდობდა.

ეს მაგალითი იმაზე მეტყველებს, რომ ფასების მოულოდნელი ცვლილება სიმდიდ რეს მოვალეებსა და კრედიტორებს შორის ანაწილებს. ჰიპერინფლაცია სემს „დიდბან კის" ხარჯზე ამდიდრებს, ვინაიდან ვალის რეალურ ღირებულებას დიდად ამცირებს. სემს თავისი ვალის გადახდა იმაზე ნაკლები ღირებულების მქონე დოლარებით შეუძლია, ვიდრე მოელოდა. დეფლაცია კი „დიდბანკს" ამდიდრებს სემის ხარჯზე, რადგან ვალის რეალურ ღირებულებას ზრდის. ამ შემთხვევაში სემმა ვალი იმაზე მეტი ღირებულების მქონე დოლა რებით უნდა გადაიხადოს, ვიდრე ვარაუდობდა. თუ ინფლაცია პროგნოზირებადია, სარგებ ლის ნომინალური განაკვეთის განსაზღვრისას სემსა და „დიდბანკს" შეუძლიათ ინფლაცია გაითვალისწინონ (გაიხსენეთ ფიშერის ეფექტი). მაგრამ, თუ ინფლაციის პროგნოზირება ძნელია, სემიცა და „დიდბანკიც" იმ რისკის წინაშე დგებიან, რომლისთვის თავის არიდებაც ორივეს ურჩევნია.

გაუთვალისწინებელი ინფლაციის ამ დანახარჯს უფრო დიდი მნიშვნელობა ენიჭება,

როდესაც მას შემდეგ ფაქტთან ერთად განვიხილავთ: ინფლაცია განსაკუთრებით მერყევი და არამყარია, როდესაც ინფლაციის საშუალო დონე მაღალია. ეს ყველაზე კარგად ჩანს სხვადასხვა ქვეყნების გამოცდილების შესწავლისას. იმ ქვეყნებში, სადაც ინფლაციის საშუალო დონე დაბალია, მაგალითად, გერმანიაში მეოცე საუკუნის მიწურულს, ინფლაცია, როგორც წესი, სტაბილურია. იმ ქვეყნებში კი, სადაც ინფლაციის საშუალო დონე მაღალია, მაგალითად, ლათინური ამერიკის ბევრ ქვეყანაში, ინფლაცია, როგორც წესი, არასტაბილურია. არ არსებობს მაღალი და სტაბილური ინფლაციის მქონე ქვეყნის არც ერთი ცნობილი მაგალითი. ინფლაციის დონესა და სტაბილურობას შორის ასეთი დამოკიდებულება ინფლაციის კიდევ ერთი დანახარჯის არსებობაზე მეტყველებს. თუ ქვეყანა მაღალი ინფლაციის მონეტარულ პოლიტიკას მისდევს, ის იძულებულია, არა მხოლოდ ის დანახარჯები გაიღოს, რომლებიც მაღალ, მაგრამ პროგნოზირებად ინფლაციასთანაა დაკავშირებული, არამედ ის დანახარჯებიც, რომლებიც დაკავშირებულია მოულოდნელი ინფლაციის დროს სიმდიდრის შემთხვევით განაწილებასთან.

მაგალითი | „ოზის ქვეყნის ჯადოქარი“ და დებატები მიმოქცევაში ვერცხლის მონეტების გაშვების შესახებ

ბავშვობაში, ალბათ, არაერთხელ გინახავთ ფილმი „ოზის ქვეყნის ჯადოქარი“, რომელიც 1900 წელს დაწერილი საბავშვო წიგნის მიხედვითაა გადაღებული. ეს ფილმი და წიგნი გვიყვებიან ერთი პატარა გოგონას, დოროთის, ამბავს, რომელიც უეცრად სახლიდან შორს, ერთ უცნაურ ქვეყანაში აღმოჩნდება. მაგრამ, ალბათ, არ იცით, რომ ეს ამბავი სინამდვილეში მეცხრამეტე საუკუნის მიწურულის შეერთებული შტატების მონეტარული პოლიტიკის ალეგორიაა.

1880-დან 1895 წლამდე ფასების დონე შეერთებული შტატების ეკონომიკაში 23 პროცენტით შემცირდა. რადგან ეს მოულოდნელი მოვლენა იყო, მან სიმდიდრის მნიშვნელოვანი გადანაწილება გამოიწვია. ქვეყნის დასავლეთ ნაწილში მცხოვრები ფერმერების უმრავლესობა მევალე იყო. მათი კრედიტორები კი აღმოსავლელი ბანკირები იყვნენ. როდესაც ფასების დონე შემცირდა, ფერმერთა ვალების რეალური ღირებულება გაიზარდა, რამაც ბანკები ფერმერების ხარჯზე გაამდიდრა.

იმდროინდელი პოპულისტი პოლიტიკოსების აზრით, ფერმერთა ამ პრობლემის გადაჭრა ვერცხლის ფულის მოჭრას შეეძლო. ამ დროისთვის შეერთებულ შტატებში ოქროს სტანდარტი იყო მიღებული. ოქროს რაოდენობა განსაზღვრავდა ფულის მიწოდებას და, აქედან გამომდინარე, ფასების დონესაც. ვერცხლის მონეტების მიმოქცევაში გაშვების მომხრეებს სურდათ, რომ ოქროსთან ერთად ვერცხლიც ყოფილიყო ფულის სახით გამოყენებული. ეს ნიშნავდა რომ მიეღოთ, ფულის მიწოდება გაიზრდებოდა, რაც ფასების დონესაც გაზრდიდა და ფერმერთა ვალების სიმძიმესაც შეამსუბუქებდა.

ვერცხლის გარშემო ცხარე კამათი გაჩაღდა და ეს პრობლემა ერთ-ერთ უმნიშვნელოვანეს პრობლემად იქცა 1890-იანი წლების პოლიტიკისთვის. პოპულისტებს შორის ფართოდ გავრცელდა ლოზუნგი: „ჩვენ დაგირავებულები ვართ. ყველაფერი დაგირავებულია, ჩვენი ხმების გარდა“. ვერცხლის მონეტების მიმოქცევაში გაშვების ერთ-ერთი ყველაზე ცნობილი მომხრე იყო უილიამ ჯენინგზ ბრაიანი, პრეზიდენტობის კანდიდატი დემოკრატიული პარტიიდან 1896 წელს. ბრაიანი ისტორიაში ნაწილობრივ დემოკრატიული პარტიის ყრილობაზე წარმოთქმული შემდეგი ფრაზით შევიდა: „კაცობრიობა ოქროს ჯვარს არ უნდა ვაცვათ“.

ასე პოეტურად მას შემდეგ აღარავის ულაპარაკია მონეტარულ პოლიტიკაზე. მიუხედავად ამისა, არჩევნებში ბრაიანი დამარცხდა, პრეზიდენტი უილიამ მაკკინლი გახდა და შეერთებულმა შტატებმა ოქროს სტანდარტი შეინარჩუნა.

ლ. ფრენკ ბაუმი, „ოზის ქვეყნის ჯადოქრის“ ავტორი, შუა დასავლეთში მცხოვრები ჟურნალისტი იყო. თავის საბავშვო წიგნში ბაუმმა პერსონაჟების პროტოტიპებად იმდროინდელი პოლიტიკური ბრძოლის მთავარი მონაწილეები გამოიყენა. იმის მიუხედავად, რომ თანამედროვე კომენტატორები სხვადასხვაგვარ ინტერპრეტაციას გვთავაზობენ პერსონაჟებთან დაკავშირებით, ერთი რამ მაინც უდავოა: ეს ზღაპარი ნათელს ჰფენს მონეტარულ პოლიტიკასთან დაკავშირებულ დებატებს. ეკონომიკის ისტორიკოსი ჰიუ როკოფი „ჯორ-



ახალი ამბებიდან

როგორ დავიცვათ დანაზოგი ინფლაციისაგან

როგორც ვნახეთ, ფასების მოულოდნელი ცვლილების შედეგად ხდება სი
დიდრის გადანაწილება კრედიტორებსა და დებიტორებს შორის. ეს არ
მოხდებოდა, სასესხო კონტრაქტები რომ ნომინალურ კი არა, რეალურ
სიდიდეებს ითვალისწინებდეს. 1997 წელს აშშ-ს ხაზინამ დაიწყო ობლიგა
ციების გამოშვება, რომელთა უკუგება ინფლაციის ინდექსის მიხედვით
კორექტირდებოდა. წინამდებარე სტატიაში, რომელიც ამ ობლიგაციების
გამოშვებამდე რამდენიმე თვით ადრე დაიწერა, მოყვანილია ორი ცნობილ
ეკონომისტის მსჯელობა ამ ობლიგაციების ღირსებებთან დაკავშირებით.

გრძელვადიანი პერიოდის ინფლაციის წინააღმდეგ მეგრძოლნი

ჯონ კემპბელი და
რობერტ შილერი

სამშაბათს ხაზინის მდივანმა რობერტ რუბინმა განაცხადა, რომ სახელმწიფო ინფლაციის ინდექსით კორექტირებული ობლიგაციების გამოშვებას გეგმავს. ეს არის ობლიგაციები, რომელთა სარგებლისა და ძირითადი თანხის დაფარვა ინფლაციის ინდექსის შესაბამისად მოხდება, რათა მათი მფლობელის მსყიდველობითი უნარიანობა სამომავლოდაც გარანტირებული იყოს.

ეს ისტორიული მომენტია. ეკონომისტები ასეთი ობლიგაციების საჭიროებას მრავალი წლის მანძილზე ამაოდ ამტკიცებდნენ. პირველად კი ისინი ინგლისელმა ეკონომისტმა ჯოზეფ ლოუმ ახსენა 1822 წელს. 1870-იან წლებში საკითხი კვლავ წამოჭრა ინგლისელმა უილიამ სტენლი ჯევონსმა. ამ საუკუნის დასაწყისში ლეგენდარულმა ირვინგ ფიშერმა ამგვარი ობლიგაციების მხარდაჭერით კარიერა გაიკეთა.

უკანასკნელ ათწლეულებში ყველანაირი პოლიტიკური შეხედულებების ეკონომისტებმა, დაწყებული მილტონ ფრიდმენით და ალან ბლაინდერით, დამთავრებული ჯეიმს ტობინითა და ალან გრინსპენით, მხარი დაუჭირეს ინფლაციით კორექტირებული ობლიგაციების გამოშვებას. მიუხედავად ამისა, ამ საკითხს სათანადო ყურადღება არ ეთმობოდა, რადგან ხალხმა ამ ტიპის ფასიანი ქაღალდების შესახებ ბევრი არაფერი იცოდა.

იმედი ვიქონიოთ, რომ ახლა, როდესაც ეს ქაღალდები გამოვა, ინტერესიც გაჩნდება. ინდექსირებული ობლ
გაციების წარმატება დამოკიდებულ
იმაზე, თუ რამდენად მოახერხებ
საზოგადოება მათი არსის გაგება
აქამდე ინფლაცია სერიოზულ საფრ
თხეს უქმნიდა სახელმწიფო ობლიგა
ციებს. 1966 წელს, როდესაც ინფლა
ციის დონე წელიწადში 3% იყო, თუ
ვინმე 30-წლიან ობლიგაციას შეიძენდ
წლიური 5%-იანი განაკვეთით, ივა
რაუდებდა, რომ სადღეისოდ ეს ობლ
გაციები თავიანთი თავდაპირველ
ღირებულების 180%-ს შეადგენდა
რეალურად კი, მოსალოდნელზე უფრო
მაღალი ინფლაციის წყალობით დღე
ეს ობლიგაციები თავიანთი თავდაპირ
ველი ღირებულების მხოლოდ 85%-ს
უტოლდება.

უკანასკნელ წლებში ინფლაციის
სიმცირის გამო ბევრი ადამიანი არ ფი



ადრეული დეგატები მონეტარული პოლიტიკის შესახებ

ნელ ოვ ფოლითიქალ იქონომის“ 1990 წლის აგვისტოს ნომერში ასეთ ინტერპრეტაციას გვთავაზობს:

დოროთი:	ტრადიციული ამერიკული ფასეულობანი
ტოტო:	პროჰიბიციონისტური პარტია, რომელსაც თიტოტალერებსაც უწოდებდნენ
საფრთხობელა:	ფერმერები
რკინის ტყეკაფია:	ინდუსტრიის მშრომელები
მშიშარა ლომი:	უილიამ ჯენინგზ ბრაიანი
აღმოსავლეთის ბოროტი ჯადოქარი:	გროვერ ქლივლენდი
დასავლეთის ბოროტი ჯადოქარი:	უილიამ მაკკინლი
ჯადოქარი:	მარკუს ალონზო ჰანა, რესპუბლიკური პარტიის თავმჯდომარე
ოზი:	ერთი უნცია ოქროს აბრევიატურა
ყვითელი აგურის გზა:	ოქროს სტანდარტი

ბაუმის ამბის დასასრულს, დოროთი სახლის გზას პოულობს, მაგრამ არა მხოლოდ ყვითელი აგურის გზის მეშვეობით. გრძელი და სახიფათო მოგზაურობის შემდეგ დოროთი

ქრობდა ამ საფრთხეზე. ეს უზრუნველობა საბიფათოა, რადგან დანაზოგი, თვით მცირე ინფლაციის პირობებშიც კი, გრძელვადიან პერიოდში შეიძლება სერიოზულად შემცირდეს.

წარმოიდგინეთ, რომ დღეს პენსიაზე გახვედით და სახელმწიფო ფასიანი ქაღალდების მფლობელი ხართ, რამაც ყოველწლიურად ფიქსირებული $10000 უნდა მოგცეთ. თუ ინფლაცია არ იქნება, 20 წლის შემდეგ მათ იგივე მსყიდველობითი უნარი ექნება, რაც დღეს; მაგრამ თუ ინფლაცია წელიწადში 3% იქნება, 20 წელიწადში იმ დროის $10000-ის მსყიდველობითი უნარი დღევანდელ $5540-ს გაუტოლდება. 5%-იანი ინფლაცია ამ უნარს $3770-მდე ჩამოსწევს, ხოლო თუ ინფლაციამ წელიწადში 10% შეადგინა, დღევანდელი $10000-ის მსყიდველობითი უნარი 20 წლის შემდეგ დღევანდელი $1390-ის ტოლი იქნება.

ამ სცენარებიდან რომელია უფრო მოსალოდნელი? ეს არავინ იცის. ინფლაცია საბოლოოდ იმათზეა დამოკიდებული, ვისაც ჩვენ ვირჩევთ და ვნიშნავთ ფულის მიწოდების მმართველებად.

იმის გათვალისწინებით, რომ ამერიკელები უფრო დიდხანს ცოცხლობენ და იმედი აქვთ, რომ პენსიაზე გასვლის შემდეგ რამდენიმე ათწლეულს იცოცხლებენ, ინფლაციის ეფექტზე ფიქრი კიდევ უფრო მნიშვნელოვანი ხდება. სწორედ ამიტომ ინფლაციისაგან დაცული ინდექსირებული ობლიგაციების გამოშვება, რომლებიც მათი ღირებულების შენარჩუნების გარანტიას გვაძლევს, ნამდვილად მისასალმებელია.

არც ერთი სხვა ინვესტიცია არ გვთავაზობს ასეთ უსაფრთხოებას. ჩვეულებრივი ობლიგაციების გადახდა დოლარის რაოდენობის მიხედვით ხდება. ინვესტორები კი არა მიღებული დოლარების რაოდენობით, არამედ თანხის მსყიდველობითი უნარით უნდა იყვნენ დაინტერესებული. ფულადი ბაზრის ფონდები დოლარით გვიხდიან. მართალია, გადახდილი თანხის რაოდენობა ინფლაციასთან ერთად იზრდება, რადგან მოკლევადიანი სარგებლის განაკვეთები ინფლაციასთან ერთად ზრდის ტენდენციით ხასიათდება, მაგრამ განაკვეთებზე სხვა მრავალი ფაქტორიც ახდენს გავლენას, ასე რომ ფულადი ბაზრებიდან მიღებული რეალური შემოსავალი დაცული არ არის.

აქციების ბაზარი საკმაოდ მაღალ საშუალო განაკვეთებს გვთავაზობს, მაგრამ ის შეიძლება სწრაფად გაიზარდოს ან შემცირდეს. ინვესტორებს უნდა ახსოვდეთ 1970-იანი წლების დათვების და 1980-1990-იანი წლების ხარების ბაზრები.

ინფლაციით ინდექსირებული სახელმწიფო ობლიგაციები ინგლისში 15 წლით გამოდის, კანადაში – ხუთი წლით. ეს ობლიგაციები შემოღებულია სხვა მრავალ ქვეყანაშიც, მათ შორის ავსტრალიაში, ახალ ზელანდიასა და შვედეთში. ბრიტანეთში, რომელსაც ინდექსირებული ობლიგაციების მსოფლიოში ყველაზე დიდი ბაზარი აქვს, ეს ფასიანი ქაღალდები ინფლაციის დონეზე 3-4%-ით მაღალ შემოსავალს იძლევა. აშშ-ში ამგვარმა დაზღვეულმა და გრძელვადიანმა შემოსავლებმა საპენსიო დანაზოგების მნიშვნელოვანი წილი უნდა შეადგინოს.

ვიმედოვნებთ, რომ ფინანსური ინსტიტუტები გამოიყენებენ ამ სიახლის უპირატესობებს და ინოვაციურ პროდუქტს შესთავაზებენ ხალხს. პირველად ალბათ ინდექსირებული ობლიგაციების ფონდები გაჩნდება, თუმცა მოსალოდნელია ინდექსირებული იპოთეკის (ყოველთვიური გადახდები ინფლაციის შესაბამისი იქნება) გამოჩენაც.

[ავტორის შენიშვნა: ამ სტატიის გამოსვლის შემდეგ ზოგი ნახსენები პროდუქტი უკვე არსებობს ბაზარზე, თუმცა ჯერჯერობით ფართოდ არ არის გავრცელებული.]

კლინტონის ადმინისტრაციას ამ გადაწყვეტილებამ სადღეისოდ შესაძლოა დიდი პოპულარობა არ შემატოს, მაგრამ მომავალი ათწლეულების ისტორიკოსები ინფლაციით ინდექსირებული ობლიგაციების გამოშვებას მნიშვნელოვან მოვლენათა შორის მოიხსენიებენ.

წყარო: „ნიუ-იორკ ტაიმსი", 1996 წ. 18 მაისი

შეიტყობს, რომ ჯადოქარს არ შეუძლია მისი და მისი მეგობრების დახმარება. საბოლოოდ, დოროთი თავისი ვერცხლის ქოშების ჯადოსნურ ძალას აღმოაჩენს (1939 წელს ამ ზღაპრის მიხედვით გადაღებულ ფილმში დოროთის ვერცხლის ნაცვლად ლალის ქოშები აცვია. აშკარაა, ჰოლივუდელებმა არაფერი იცოდნენ იმის შესახებ, რომ მეცხრამეტე საუკუნის მონეტარული პოლიტიკის ამბავს ყვებოდნენ).

ვერცხლის ფულის მოჭრასთან დაკავშირებულ დებატებში განცდილი მარცხის მიუხედავად, პოპულისტებმა საბოლოოდ მაინც მიაღწიეს მონეტარული პოლიტიკის გაფართოებასა და მათთვის სასურველ ინფლაციას. 1898 წელს გეოლოგებმა ოქრო აღმოაჩინეს ალასკაზე, მდინარე კლონდაიკის მახლობლად. ამას გარდა, გაიზარდა ოქროს მიწოდება კანადის იუკონიდან და სამხრეთ აფრიკის ოქროს საბადოებიდან. ამის შედეგად, როგორც შეერთებულ შტატებში, ისე ოქროს სტანდარტის მქონე სხვა ქვეყნებში ფულის მიწოდებამ და ფასების დონემ ზრდა იწყო. 15 წლის შემდეგ შეერთებულ შტატებში ფასები იმ დონემდე გაიზარდა, რომელიც 1880 წელს არსებობდა, და ფერმერებმაც უფრო ადვილად შეძლეს თავიანთი ვალების გასტუმრება. •

სწრაფი გამოკითხვა: ჩამოთვალეთ და აღწერეთ ინფლაციის ექვსი დანახარჯი.

დასკვნა

ამ თავში ინფლაციის მიზეზებსა და მასთან დაკავშირებულ დანახარჯებზე ვილაპარაკეთ. ინფლაციის ძირითადი მიზეზი ფულის რაოდენობის ზრდაა. როდესაც ცენტრალური ბანკი ფულის დიდ რაოდენობას ქმნის, ფულის ღირებულება სწრაფად მცირდება. სტაბილური ფასების შენარჩუნების მიზნით ცენტრალურმა ბანკმა მკაცრი კონტროლი უნდა შეინარჩუნოს ფულის მიწოდებაზე.

ინფლაციის დანახარჯები უფრო რთული თემაა. ეს დანახარჯები შეიცავს „გაცვეთილი ფეხსაცმლის“ დანახარჯებს, „მენიუს“ დანახარჯებს, ფარდობითი ფასების გაზრდილ ცვალებადობას, საგადასახადო ვალდებულებების მოულოდნელ ცვლილებებს, მოუწესრიგებლობასა და სიმდიდრის შემთხვევით გადანაწილებას. დიდია თუ მცირე ეს დანახარჯები მთლიანობაში? ეკონომისტები ერთსულოვნად აცხადებენ, რომ ჰიპერინფლაციის დროს ეს დანახარჯები უზარმაზარია. მაგრამ ამ დანახარჯების სიდიდე ზომიერი ინფლაციის დროს – როდესაც ფასების წლიური ზრდა 10 პროცენტს არ აჭარბებს – ჯერ კიდევ მსჯელობის საგანია.

იმის მიუხედავად, რომ ამ თავში ინფლაციასთან დაკავშირებული ყველაზე მნიშვნელოვანი საკითხები განვიხილეთ, საკითხი ამით არ ამოიწურება. რაოდენობრივი თეორიის მიხედვით, როდესაც ფედერალური სარეზერვო სისტემა ფულის რაოდენობის ზრდის სიჩქარეს ამცირებს, ფასები უფრო ნელა იზრდება. მაგრამ, როდესაც ეკონომიკა ინფლაციის ამ დაბალ დონეზე გადადის, მონეტარული პოლიტიკის ცვლილება უარყოფითად მოქმედებს წარმოებასა და დასაქმებაზე. ესე იგი, იმის მიუხედავად, რომ მონეტარული პოლიტიკა გრძელვადიან პერიოდში ნეიტრალურია, ის მნიშვნელოვან ზემოქმედებას ახდენს რეალურ ცვლადებზე მოკლევადიან პერიოდში. მოგვიანებით მოკლევადიანი პერიოდის მონეტარულ არანეიტრალიტეტსაც შევისწავლით, რათა უკეთ გავიგოთ ინფლაციის მიზეზები და დანახარჯები.

შეჯამება

- ეკონომიკაში არსებული ფასების საერთო დონე თვითრეგულირდება ფულის მიწოდებისა და ფულზე მოთხოვნის სრულ გაწონასწორებამდე. როდესაც ცენტრალური ბანკი ფულის მიწოდებას ზრდის, ფასების დონე იზრდება. ფულის მიწოდების რაოდენობის უწყვეტი ზრდა ხანგრძლივ ინფლაციას იწვევს.
- მონეტარული ნეიტრალიტეტის პრინციპის თანახმად, ფულის რაოდენობის ცვლილება ზემოქმედებს არა რეალურ, არამედ ნომინალურ ცვლადებზე. ეკონომისტთა უმრავლესობა თვლის, რომ მონეტარული ნეიტრალიტეტი აღწერს ეკონომიკის ქცევას გრძელვადიან პერიოდში.
- მთავრობას საკუთარი ვალების გადახდა მარტივად, ფულის ბეჭდვით შეუძლია. როდესაც ქვეყნები დიდ მიდრეკილებას იჩენენ ამ „ინფლაციის გადასახადისკენ“, შედეგად ჰიპერინფლაციას იღებენ.
- მონეტარული ნეიტრალიტეტის პრინციპის ერთერთი პრაქტიკული მაგალითია ფიშერის ეფექტი. ფიშერის ეფექტის თანახმად, როდესაც ინფლაციის დონე იზრდება, სარგებლის ნომინალური განაკვეთიც ამავე სიდიდით იზრდება, რის შედეგადაც სარგებლის რეალური განაკვეთი უცვლელი რჩება.
- ბევრი ადამიანი თვლის, რომ ინფლაცია მას ალარიბებს, რადგან იმის ღირებულების ზრდას იწვევს, რასაც ეს ადამიანი ყიდულობს. მაგრამ ეს აზრი მცდარია, რადგან ინფლაცია ნომინალურ შემოსავალსაც ზრდის.
- ეკონომისტები ინფლაციის ექვსი სახის დანახარჯს განასხვავებენ: „გაცვეთილი ფეხსაცმლის“ დანახარჯები, რომლებიც დაკავშირებულია ნაღდი ფულის შემცირებასთან, „მენიუს“ დანახარჯები, რომლებიც დაკავშირებულია ფასების უფრო ხშირ რეგულირებასთან, ფარდობითი ფასების ცვალებადობის ზრდა, საგადასახადო კოდექსის ინდექსაციის არარსებობით გამოწვეული საგადასახადო ვალდებულებების დაუგეგმავი ცვლილება, არეულობა და მოუქნელობა, რაც ზომის ერთეულის ცვლილებასთანაა დაკავშირებული, და დებიტორებსა და კრედიტორებს შორის სიმდიდრის შემთხვევითი გადანაწილება. ჰიპერინფლაციის დროს ეს დანახარჯები უზარმაზარია, ხოლო ზომიერი ინფლაციის დროს მათი მასშტაბები დაუდგენელია.

ძირითადი ცნებები

ფულის რაოდენობრივი თეორია, გვ. 633
ნომინალური ცვლადები, გვ. 635
რეალური ცვლადები, გვ. 635
კლასიკური დიქოტომია, გვ. 635
მონეტარული ნეიტრალიტეტი, გვ. 636
ფულის ბრუნვის სიჩქარე, გვ. 636
რაოდენობრივი განტოლება, გვ. 637
ინფლაციის გადასახადი, გვ. 639
ფიშერის ეფექტი, გვ. 642
„გაცვეთილი ფეხსაცმლის" დანახარჯები, გვ. 644
„მენიუს" დანახარჯები, გვ. 645

კითხვები გამეორებისთვის

1. ახსენით, როგორ მოქმედებს ფასების დონის ზრდა ფულის რეალურ ღირებულებაზე.
2. ფულის რაოდენობრივი თეორიიდან გამომდინარე, რა შედეგები მოჰყვება ფულის რაოდენობის ზრდას?
3. ახსენით განსხვავება ნომინალურ და რეალურ ცვლადებს შორის. მოიყვანეთ ორ-ორი მაგალითი. მონეტარული ნეიტრალიტეტის პრინციპიდან გამომდინარე, რომელ ცვლადებზე მოქმედებს ფულის რაოდენობის ცვლილება?
4. რით ჰგავს ინფლაცია გადასახადს? რატომ აიხსნება ჰიპერინფლაცია უფრო მარტივად, როცა ინფლაციას განვიხილავთ, როგორც გადასახადს?
5. ფიშერის ეფექტიდან გამომდინარე, როგორ მოქმედებს ინფლაციის დონის ზრდა სარგებლის რეალურ განაკვეთსა და სარგებლის ნომინალურ განაკვეთზე?
6. როგორია ინფლაციის დანახარჯები? რომელი დანახარჯებია, თქვენი აზრით, ყველაზე მნიშვნელოვანი აშშ-ს ეკონომიკისთვის?
7. თუ ინფლაცია მოულოდნელია, ვინ იღებს სარგებლობას – დებიტორები თუ კრედიტორები? ახსენით.

სავარჯიშოები

1. დავუშვათ, წლევანდელი ფულის მიწოდება 500 მილიარდს შეადგენს, ნომინალური მშპ 10 ტრილიონია, რეალური მშპ კი – 5 ტრილიონი.
   ა) როგორი იქნება ფასების დონე? როგორი იქნება ფულის ბრუნვის სიჩქარე?
   ბ) დავუშვათ, ბრუნვის სიჩქარე მუდმივია და წარმოებისა და მომსახურების დონე წელიწადში 5%-ით იზრდება. როგორი იქნება ნომონალური მშპ და ფასების დონე შემდეგ წელს, თუ ფედერალური სარეზერვო სისტემა ფულის მიწოდების იმავე დონეს შეინარჩუნებს?
   გ) ფულის მიწოდების როგორი დონე უნდა დააწესოს ფედერალურმა სარეზერვო სისტემამ შემდეგი წლისთვის, რათა ფასების წლევანდელი დონე შეინარჩუნოს?
   დ) ფულის მიწოდების როგორი დონე უნდა დააწესოს ფედერალურმა სარეზერვო სისტემამ შემდეგი წლისთვის, თუ უნდა, რომ ინფლაცია 10 პროცენტი იყოს?
2. დავუშვათ, საბანკო რეგულირებაში მომხდარმა ცვლილებებმა საკრედიტო ბარათები უფრო ხელმისაწვდომი გახადა და ადამიანებს ნაკლები ნაღდი ფული სჭირდებათ.
   ა) რა გავლენას მოახდენს ეს მოვლენა ფულზე მოთხოვნაზე?
   ბ) თუ ფედერალური სარეზერვო სისტემა ამ მოვლენას ყურადღებას არ მიაქცევს, რა მოუვა ფასების დონეს?
   გ) რა უნდა გააკეთოს ფედერალურმა სარეზერვო სისტემამ, თუ ფასების სტაბილური დონის შენარჩუნება სურს?
3. ხშირად მიიჩნევენ, რომ ფედერალურმა სარეზერვო სისტემამ ინფლაციის ნულოვან ტემპს უნდა მიაღწიოს. თუ დავუშვებთ, რომ ფულის სიჩქარე მუდმივია, ინფლაციის მუდმივობის პირობებში საჭირო იქნება თუ არა, რომ ფულის მასის ზრდაც ნულის ტოლი იყოს? თუ – კი, ახსენით, რატომ. თუ – არა, დაასახელეთ ფულის მასის ზრდის საჭირო ტემპი.
4. დავუშვათ, ინფლაციის დონე ქვეყანაში სწრაფად იზრდება. რა მოუვა ფულის მფლობელების ინფლაციის გადასახადს? რატომ არ ექვემდებარება შემნახველ ანგარიშებზე შენახული ფული ინფლაციის გადასახადის ცვლილებებს? შეიძლება თუ არა, ამ ანგარიშების მფლობელები ინფლაციის დონის ზრდის შედეგად დაზარალდნენ?
5. ჰიპერინფლაცია უაღრესად იშვიათი მოვლენაა იმ ქვეყნებში, რომელთა ცენტრალური ბანკები ხელისუფლებისგან დამოუკიდებელნი არიან. რატომ?
6. დავუშვათ, ინფლაციის ეფექტი ეკონომიკაზე მხოლოდ ორ ადამიანს ეხება. ესენი არიან ბობი, რომელსაც ლობიო მოჰყავს და რიტა, რომელსაც ბრინჯი მოჰყავს. ბობი და რიტა ყოველთვის თანაბარი რაოდენობის ლობიოსა და ბრინჯს მოიხმარენ. 2005 წელს ლობიოს ფასი 1 დოლარი იყო, ბრინჯისა კი – 3 დოლარი.

ა) ვთქვათ, 2006 წელს ლობიოს ფასი $2 გახდა, ბრინჯის ფასი კი – $6. როგორი იყო ინფლაციის დონე? გაუმჯობესდა, გაუარესდა თუ უცვლელი დარჩა ბობის ეკონომიკური მდგომარეობა ფასების ასეთი ცვლილების შედეგად? რა შეიძლება ითქვას რიტას შესახებ?

ბ) დავუშვათ, ლობიოს ფასი 2006 წელს $2 იყო, ბრინჯის ფასი კი – $4. როგორი იყო ინფლაციის დონე? გაუმჯობესდა, გაუარესდა თუ უცვლელი დარჩა ბობის ეკონომიკური მდგომარეობა ფასების ცვლილების შედეგად? რა შეიძლება ითქვას რიტას შესახებ?

გ) დაბოლოს, დავუშვათ, 2006 წელს ლობიოს ფასი $2 იყო, ხოლო ბრინჯის ფასი – $1,50. როგორი იყო ინფლაციის დონე? გაუმჯობესდა, გაუარესდა თუ უცვლელი დარჩა ბობის ეკონომიკური მდგომარეობა ფასების ასეთი ცვლილების შედეგად? რა შეიძლება ითქვას რიტას შესახებ?

დ) რა უფრო მნიშვნელოვანია ბობისა და რიტასათვის — ინფლაციის საერთო დონე თუ ბრინჯისა და ლობიოს შედარებითი ფასი?

7. გადასახადის განაკვეთი 40%-ია. გამოთვალეთ სარგებლის რეალური განაკვეთი გადასახადამდე და გადასახადის გადახდის შემდგომ შემდეგი შემთხვევებისათვის:
   ა) ნომინალური განაკვეთი 10%-ია, ხოლო ინფლაცია – 5%;
   ბ) ნომინალური განაკვეთი 6%-ია, ხოლო ინფლაცია – 2%;
   გ) ნომინალური განაკვეთი 4%-ია, ხოლო ინფლაცია – 1%.
8. როგორია თქვენთვის „გაცვეთილი ფეხსაცმლის" დანახარჯები ბანკში სტუმრობასთან დაკავშირებით? როგორ გამოხატავდით ამ დანახარჯებს დოლარებში? თქვენი აზრით, რით განსხვავდება თქვენ კოლეჯის პრეზიდენტის „გაცვეთილი ფეხსაცმლის" დანახარჯები თქვენი დანაკარგებისგან?
9. გაიხსენეთ, რომ ეკონომიკაში ფული სამ ფუნქციას ასრულებს. რა ფუნქციებია ეს? როგორ მოქმედებ ინფლაცია ფულის უნარზე, შეასრულოს თითოეული ეს ფუნქცია?
10. დავუშვათ, ამერიკელები ვარაუდობენ, რომ ინფლაცია 3 პროცენტის ტოლი იქნება, მაგრამ ფასები პროცენტით იზრდება. რა ზარალს თუ სარგებლობა მოუტანს ასეთი მოულოდნელი ინფლაცია:
    ა) ფედერალურ მთავრობას?
    ბ) სახლის მფლობელს, რომლის გირაოს განაკვეთიც მუდმივია?
    გ) პროფკავშირის წევრ მშრომელს შრომის კონტრაქტის მეორე წელს?
    დ) კოლეჯს, რომელმაც თავისი ქონების ნაწილი ხაზინის ობლიგაციებში დააბანდა?
11. ახსენით ზარალი, რომელიც დაკავშირებულია მოულოდნელ ინფლაციასთან, მაგრამ არ არის დაკავშირებული მოსალოდნელ ინფლაციასთან.
12. ქვემოთ მოყვანილი დებულებებიდან რომელია ჭეშმარიტი და რომელი – მცდარი?
    ა) „ინფლაცია მსესხებლებს აზარალებს და გამსესხებლებს ეხმარება, რადგან მსესხებლები იძულებულნი არიან, სარგებლის უფრო დიდი განაკვეთი გადაიხადონ".
    ბ) „თუ ფასები ისე იცვლება, რომ ფასების საერთო დონე უცვლელი რჩება, არავის ეკონომიკური მდომარეობა არ უმჯობესდება და არ უარესდება".
    გ) „ინფლაცია არ ამცირებს მშრომელთა უმრავლესობის მსყიდველობით უნარს".



ამ თავში მოცემული საკითხების, ამოცანების, მაგალითების, სწრაფი გამოკითხვისა და ა.შ. შესახებ დამატებითი ინფორმაციისათვის ესტუმრეთ ვებ-გვერდს http://mankiw.swlearning.com.

11

ღია ეკონომიკის მაკროეკონომიკა





31

ღია ეკონომიკის მაკროეკონომიკა: ძირითადი ცნებები

როდესაც ავტომობილის ყიდვას დააპირებთ, შეგიძლიათ შეადაროთ „ფორდისა" და „ტოიოტას" უახლესი მოდელები. შვებულებას თუ გეგმავთ, შეგიძლიათ ფლორიდისა და მექსიკის სანაპიროებიდან ამოირჩიოთ რომელიმე. როდესაც მუშაობას იწყებთ და, ამასთან, თქვენი პენსიის უზრუნველსაყოფად ფულს ზოგავთ, შეგიძლიათ, ისეთი ურთიერთფონდი აირჩიოთ, რომელიც ამერიკული კომპანიების აქციებს ყიდულობს, ან ისეთი ფონდი, რომელიც უცხოური კომპანიების ყიდვით არის დაინტერესებული. თითოეულ ამ შემთხვევაში მონაწილეობას იღებთ არა მარტო აშშ-ს ეკონომიკაში, არამედ მთელი მსოფლიოს ეკონომიკაში.

საერთაშორისო ვაჭრობას აშკარა სარგებლობა მოაქვს. ვაჭრობა ადამიანებს იმის საშუალებას აძლევს, რომ აწარმოონ ის, რაც ყველაზე უკეთ შეუძლიათ, და მოიხმარონ მსოფლიოს ყველა კუთხეში წარმოებული უამრავი სახის საქონელი და მომსახურება. *ეკონომიკის ათი პრინციპიდან* ერთ-ერთი ხომ ის არის, რომ ვაჭრობას ყველას ეკონომიკური მდგომარეობის გაუმჯობესება შეუძლია. საერთაშორისო ვაჭრობას ყველა ქვეყანაში შეუძლია ცხოვრების დონის ამაღლება, რადგან თითოეულ ქვეყანას საშუალება აქვს, აწარმოოს ის საქონელი თუ მომსახურება, რომლის წარმოებაშიც შედარებითი უპირატესობა აქვს.

მაკროეკონომიკის შესწავლისას აქამდე არ შევხებივართ ეკონომიკის ურთიერთქმედებას მსოფლიოს სხვა ქვეყნების ეკონომიკასთან. მაკროეკონომიკის საკითხთა უმრავლესობისთვის საერთაშორისო ასპექტებს მეორეხარისხოვანი მნიშვნელობა აქვს. მაგალითად, როდესაც უმუშევრობის ბუნებრივ დონესა და ინფლაციის მიზეზებზე ვმსჯელობდით, საერთაშორისო ვაჭრობის შედეგების უგულებელყოფა სრულიად უმტკივნეულო იყო. ანალიზის სიმარტივისთვის ეკონომისტები ხშირად აკეთებენ დაშვებას **ჩაკეტილი ეკონომიკის** შესახებ – ისეთი ეკონომიკის შესახებ, რომელიც სხვა ქვეყნების ეკონომიკასთან არ ურთიერთქმედებს.

ჩაკეტილი ეკონომიკა ეკონომიკა, რომელიც არ ურთიერთქმედებს სხვა ქვეყნების ეკონომიკასთან.

ღია ეკონომიკა
ეკონომიკა, რომელიც თავისუფლად ურთიერთქმედებს სხვა ეკონომიკასთან.

მაგრამ არსებობს რამდენიმე მაკროეკონომიკური საკითხი, რომელიც ჩნდება **ღია ეკონომიკაში** – ეკონომიკაში, რომელიც შეუზღუდავად ურთიერთქმედებს სხვა ქვეყნების ეკონომიკასთან. ამიტომ ამ და მომდევნო თავში ღია ეკონომიკის მაკროეკონომიკას გავეც ნობით. გაცნობას დავიწყებთ იმ ძირითადი მაკროეკონომიკური ცვლადებით, რომელთ მეშვეობითაც ხდება ღია ეკონომიკის მსოფლიო ბაზრებთან ურთიერთქმედების აღწერ ზოგიერთ ცვლადს – ექსპორტს, იმპორტს, სავაჭრო ბალანსს და სავალუტო კურსს ალბათ, უკვე იცნობთ გაზეთებიდან თუ ტელევიზიიდან. ჩვენი უპირველესი ამოცანაა ა მონაცემების მნიშვნელობის გაგება. მომდევნო თავში ავაგებთ მოდელს, რომლის დახმარ ბითაც ავხსნით, როგორ განისაზღვრება ეს ცვლადები და როგორ მოქმედებს მათზე ეს თუ ის სამთავრობო პოლიტიკა.

საქონლისა და კაპიტალის საერთაშორისო ნაკადი

ექსპორტი
ქვეყნის შიგნით წარმოებული და ქვეყნის გარეთ გაყიდული საქონელი და მომსახურება.

იმპორტი
ქვეყნის გარეთ წარმოებული და ქვეყნის შიგნით გაყიდული საქონელი და მომსახურება.

წმინდა ექსპორტი
უცხოელთა მიერ შეძენილი სამამულო წარმოების საქონლის ღირებულებისა (ექსპორტი) და ადგილობრივი რეზიდენტების მიერ შეძენილი უცხოური წარმოების საქონლის ღირებულების (იმპორტი) სხვაობა (იგივე სავაჭრო ბალანსი).

სავაჭრო ბალანსი
ქვეყნის ექსპორტისა და იმპორტის ღირებულებათა სხვაობა (იგივე წმინდა ექსპორტი).

ღია ეკონომიკა სხვა ქვეყნების ეკონომიკასთან ორი გზით ურთიერთქმედებს: ყიდულობს და ყიდის საქონელსა და მომსახურებას მსოფლიოს სასაქონლო ბაზრებზე, და ყიდულობს და ყიდის კაპიტალურ აქტივებს მსოფლიოს ფინანსურ ბაზრებზე. განვიხილოთ ეს ორი საქმიანობა და მათ შორის არსებული მჭიდრო კავშირი.

საქონლის ნაკადი: ექსპორტი, იმპორტი და წმინდა ექსპორტი

ექსპორტი არის ქვეყანაში წარმოებული საქონელი და მომსახურება, რომელიც უცხოეთში იყიდება, ხოლო **იმპორტი** – ქვეყნის გარეთ წარმოებული საქონელი და მომსახურება, რომელიც ქვეყნის შიგნით იყიდება. როდესაც „ბოინგი", თვითმფრინავების მწარმოებელი აშშ-ში თვითმფრინავს აგებს და „ეარ ფრანსს" მიჰყიდის, ეს ექსპორტია შეერთებული შტატებისთვის და იმპორტი – საფრანგეთისთვის. როდესაც „ვოლვო", ავტომობილების მწარმოებელი შვედეთში, თავის ავტომობილს შეერთებული შტატების მოქალაქეს მიჰყიდის, ეს იმპორტია შეერთებული შტატებისთვის და ექსპორტი – შვედეთისთვის.

ქვეყნის **წმინდა ექსპორტი** ამ ქვეყნის ექსპორტის ღირებულებისა და მისივე იმპორტის ღირებულების სხვაობაა.

წმინდა ექსპორტი =
ქვეყნის ექსპორტის ღირებულება – ქვეყნის იმპორტის ღირებულება.

„ბოინგის" თვითმფრინავის უცხოეთში გაყიდვა აშშ-ს წმინდა ექსპორტს ზრდის, ხოლო „ვოლვოს" ავტომობილის შეერთებულ შტატებში გაყიდვა აშშ-ს წმინდა ექსპორტს ამცირებს. რადგან წმინდა ექსპორტი იმაზე მეტყველებს, მყიდველია თუ გამყიდველი ქვეყანა მსოფლიოს საქონლისა და მომსახურების ბაზრებზე, წმინდა ექსპორტს **სავაჭრო ბალანსსაც** უწოდებენ. თუ წმინდა ექსპორტი დადებითია, მაშინ ექსპორტი იმპორტზე მეტია, რაც იმაზე მეტყველებს, რომ ქვეყანა იმაზე მეტს ყიდის უცხოეთში, რასაც უცხოეთიდან ყიდულობს. ასეთ შემთხვევაში ამბობენ, რომ ქვეყანას **სავაჭრო უპირატესობა** აქვს. თუ წმინდა ექსპორტი უარყოფითია, მაშინ ექსპორტი იმპორტზე ნაკლებია, რაც იმაზე მეტყველებს, რომ ქვეყანა იმაზე ნაკლებს ყიდის, რასაც ყიდულობს. ასეთ შემთხვევაში ამბობენ, რომ ქვეყანას **სავაჭრო დეფიციტი** აქვს. თუ წმინდა ექსპორტი ნულის ტოლია, მაშინ ექსპორტი და იმპორტი ერთმანეთის ტოლია და ამბობენ, რომ ქვეყანას **დაბალანსებული ვაჭრობა** აქვს.

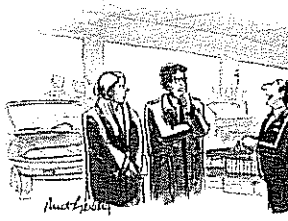
მომდევნო თავში ჩამოვაყალიბებთ თეორიას, რომლითაც აიხსნება ეკონომიკის სავაჭრო ბალანსი, მაგრამ ამ ეტაპზეც კი უკვე შესაძლებელია იმ ფაქტორების გამოყოფა, რომლებიც ქვეყნის ექსპორტზე, იმპორტსა და წმინდა ექსპორტზე ზემოქმედებენ. ამ ფაქტორთა შორისაა:

- მომხმარებლების გემოვნება სამამულო და უცხოური საქონლის მიმართ;
- საქონლის ფასი ქვეყანაში და უცხოეთში;
- სავალუტო კურსი, რომლითაც ეროვნული ვალუტით უცხოური ვალუტის ყიდვა შეიძლება;

- ქვეყნიდან ქვეყანაში საქონლის ტრანსპორტირების ხარჯები;
- მთავრობის პოლიტიკა საერთაშორისო ვაჭრობასთან მიმართებით.

როდესაც ეს ცვლადები მერყეობს, იცვლება საერთაშორისო ვაჭრობის მოცულობაც.

მაგალითი | აშშ-ს ეკონომიკა სულ უფრო და უფრო ღია ხდება



„ჩვენ მანქანის ყიდვაზე კი არ ვსაუბრობთ, არამედ იმაზე, თუ როგორ ვებრძოლოთ ჩვენი ქვეყნის სავაჭრო დეფიციტს იაპონიასთან“.

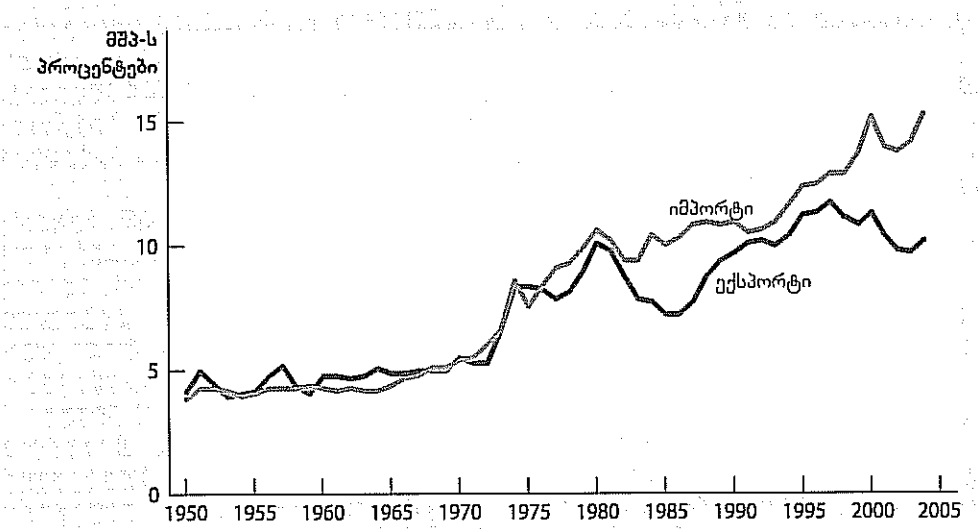
სავაჭრო უპირატესობა ექსპორტის გადაჭარბება იმპორტზე.

უკანასკნელი ოთხი ათწლეულის განმავლობაში ამერიკის ეკონომიკაში მომხდარ უდიდეს ცვლილებებს შორის საერთაშორისო ვაჭრობისა და ფინანსების მნიშვნელობის ზრდას განსაკუთრებული ადგილი უკავია. ეს ცვლილება ასახულია 1-ლ ნახაზზე, სადაც ნაჩვენებია უცხოეთში ექსპორტირებული და სხვა ქვეყნებიდან იმპორტირებული საქონლისა და მომსახურების საერთო ღირებულება, როგორც მთლიანი შიდა პროდუქტის პროცენტული წილი. 1950-იან წლებში საქონლისა და მომსახურების ექსპორტი საშუალოდ 5 პროცენტზე ნაკლებს შეადგენდა. დღეს ექსპორტი ამაზე ორჯერ მეტია, ხოლო იმპორტი – სამჯერ მეტი. საქონლისა და მომსახურების იმპორტიც ასეთივე სიდიდით გაიზარდა.

საერთაშორისო ვაჭრობის ასეთი ზრდა ნაწილობრივ ტრანსპორტირების გაუმჯობესების შედეგია. 1950-იან წლებში საშუალო სავაჭრო ხომალდის მიერ გადატანილი ტვირთის წონა 10,000 ტონას არ აღემატებოდა. დღეს გემებს 100,000 ტონაზე მეტი გადააქვთ. 1958 წელს შეიქმნა თვითმფრინავი დიდი დისტანციებისთვის, 1967 წელს კი – სატვირთო თვითმფრინავი, რამაც საჰაერო ტრანსპორტის მკვეთრი გაიაფება გამოიწვია. ამის შედეგად საქონელი, რომლის წარმოება მხოლოდ ადგილობრივად ხდებოდა, დღეს მთელ მსოფლიოში იყიდება. მაგალითად, ყვავილებს ისრაელში ზრდიან და გასაყიდად შეერთებულ შტატებში აგზავნიან. ხილი და ბოსტნეული, რომელთა მოსავალიც მხოლოდ ზაფხულში მოდის, დღეს შეგიძლიათ ზამთარშიც მოიხმაროთ, რადგან ზამთარში ეს საქონელი სამხრეთ ნახევარსფეროდან ჩამოაქვთ.

საერთაშორისო ვაჭრობის ზრდაზე ტელეკომუნიკაციების განვითარებამაც იმოქმედა, რამაც ფირმებს საშუალება მისცა, უფრო ადვილად მიეღწიათ ოკეანისგაღმელ მომხმარებლებამდე. მაგალითად, პირველი ტრანსატლანტიკური სატელეფონო კაბელის გაყვანა მხოლოდ 1956 წელს მოხერხდა. ჯერ კიდევ 1966 წელს ტექნოლოგია მარტო 138 ერთდროული სატელეფონო საუბრის საშუალებას იძლეოდა ჩრდილოეთ ამერიკასა და ევროპას შორის. დღეს საკომუნიკაციო თანამგზავრები ერთდროულად 1 მილიონი სატელეფონო საუბრის საშუალებას იძლევა.

ტექნოლოგიურმა პროგრესმა საერთაშორისო ვაჭრობას ხელი ქვეყნების მიერ წარ-



ნახაზი 1

აშშ-ს ეკონომიკის ინტერნაციონალიზაცია

ნახაზზე ნაჩვენებია აშშ-ს ეკონომიკის ექსპორტი და იმპორტი, როგორც ქვეყნის მთლიანი შიდა პროდუქტის პროცენტული წილი 1950-იანი წლებიდან დღემდე. ამ პერიოდში მომხდარი მნიშვნელოვანი ცვლილებები საერთაშორისო ვაჭრობისა და ფინანსების მნიშვნელობის ზრდაზე მეტყველებს.

წყარო: აშშ-ს კომერციის დეპარტამენტი.

სავაჭრო დეფიციტი
იმპორტის გადაჭარბება ექსპორტზე.

დაბალანსებული ვაჭრობა
ექსპორტისა და იმპორტის ტოლობა.

მოებული საქონლის სახეობების ცვლილებითაც შეუწყო. როდესაც მძიმე და დიდი ზომის ნედლეული (მაგალითად, ფოლადი) და სწრაფადფუჭებადი საქონელი (მაგალითად, საკვები მსოფლიოს პროდუქციის დიდ ნაწილს შეადგენდა, ტრანსპორტირება ხშირად ძვირი და ზოგჯერ შეუძლებელიც კი იყო. თანამედროვე ტექნოლოგიით წარმოებული საქონელი კი ხშირად მსუბუქი და ადვილი გადასატანია. მაგალითად, საყოფაცხოვრებო ელექტრონიკის ღირებულების თითოეულ დოლარზე ძალიან მცირე წონა მოდის, რაც აადვილებს ამ საქონლის ერთ ქვეყანაში წარმოებასა და სხვა ქვეყანაში გაყიდვას. ამის კიდევ ერთი და უფრო დამაჯერებელი მაგალითია კინოინდუსტრია. მას შემდეგ, რაც ჰოლივუდის რომელიმე კინოსტუდია ფილმს გადაიღებს, ამ ფილმის ასლების მთელ მსოფლიოში გავრცელება მას თითქმის არაფერი უჯდება. და, მართლაც, ფილმები შეერთებული შტატების ექსპორტის უდიდესი ნაწილია.

მთავრობის სავაჭრო პოლიტიკაც ერთ-ერთი ფაქტორია, რომელიც საერთაშორისო ვაჭრობის ზრდას განაპირობებს. როგორც მე-3 და მე-9 თავებში ვნახეთ, ეკონომისტები ყოველთვის თვლიდნენ, რომ ქვეყნებს შორის თავისუფალი ვაჭრობა ორმხრივად სასარგებლოა. საბოლოოდ ეს აზრი მთელი მსოფლიოს ეკონომისტებმა გაიზიარეს. საერთაშორისო შეთანხმებებმა, მაგალითად, ჩრდილოამერიკულმა შეთანხმებამ თავისუფალ ვაჭრობაზე (NAFTA) და გენერალურმა შეთანხმებამ ტარიფებსა და ვაჭრობაზე (GATT), თანდათან შეამცირა ვაჭრობის ბარიერები, როგორებიცაა ტარიფები და საიმპორტო კვოტები. ვაჭრობის ზრდა, რომელიც ნაჩვენებია 1-ლ ნახაზზე, ის მოვლენაა, რომელსაც ეკონომისტთა და პოლიტიკოსთა უმრავლესობა მხარს უჭერს და ხელს უწყობს. •

ფინანსური რესურსების ნაკადი: კაპიტალის წმინდა გადინება

აქამდე იმის შესახებ ვმსჯელობდით, როგორ იღებენ ღია ეკონომიკის რეზიდენტები მონაწილეობას საქონლისა და მომსახურების მსოფლიო ბაზრებში. ამას გარდა, ისინი მსოფლიო ფინანსურ ბაზრებშიც იღებენ მონაწილეობას. ამერიკის მოქალაქეს, რომელსაც $20,000 აქვს, შეუძლია ამ ფულით იყიდოს როგორც „ტოიოტას“ მარკის ავტომობილი, ისე კორპორაცია „ტოიოტას“ აქციები. პირველი გარიგება საქონლის ნაკადია, მეორე კი – კაპიტალის ნაკადი.

ტერმინით **კაპიტალის წმინდა გადინება** აღინიშნება ქვეყნის მოქალაქეების მიერ უცხოური აქტივების ყიდვისა და უცხოელების მიერ სამამულო აქტივების შეძენის სხვაობა:

კაპიტალის წმინდა გადინება
უცხოურ აქტივებში ადგილობრივი რეზიდენტების მიერ გადახდილი თანხისა და სამამულო აქტივებში უცხოელთა მიერ გადახდილი თანხის სხვაობა.

კაპიტალის წმინდა გადინება =
ადგილობრივი რეზიდენტების მიერ უცხოური კაპიტალის შეძენა –
უცხოელების მიერ ადგილობრივი კაპიტალის შეძენა.

როდესაც შეერთებული შტატების მოქალაქე „ტელმექსის“, მექსიკის სატელეფონო კომპანიის, აქციებს ყიდულობს, ეს გარიგება ამ განტოლების მარჯვენა მხარის პირველ ნაწილს ზრდის, ანუ აფართოებს აშშ-ს კაპიტალის წმინდა გადინებას. როდესაც იაპონიის მოქალაქე შეერთებული შტატების სამთავრობო ობლიგაციას ყიდულობს, ეს გარიგება მოცემული განტოლების მარჯვენა მხარის მეორე ნაწილს აფართოებს და ამდენად, ამცირებს აშშ-ს კაპიტალის წმინდა გადინებას.

კაპიტალის გადინება უცხოეთში ორ სახეს იღებს: „მაკდონალდსის“ მიერ რუსეთში რესტორნის გახსნა *პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების* მაგალითია. ამერიკელის მიერ რუსული კორპორაციის აქციის შეძენა *უცხოური პორტფელური ინვესტიციის* მაგალითია. პირველ შემთხვევაში ამერიკელი მფლობელი აქტიურად ახორციელებს ინვესტირების მენეჯმენტს, მეორე შემთხვევაში კი ამერიკელ მფლობელს უფრო პასიური როლი აქვს. ორივე შემთხვევაში შეერთებული შტატების მოქალაქეები სხვა ქვეყანაში არსებულ აქტივებს ყიდულობენ, ამიტომ ორივე გარიგება აშშ-ს კაპიტალის წმინდა გადინებას ზრდის.

კაპიტალის წმინდა გადინება (რომელსაც ხანდახან *წმინდა უცხოურ ინვესტიციებსაც* უწოდებენ) შეიძლება დადებითიც იყოს და უარყოფითიც. როდესაც ის დადებითია, ადგილობრივი რეზიდენტები უფრო მეტ უცხოურ აქტივებს ყიდულობენ, ვიდრე უცხოელები ადგილობრივს. ამდენად, ამბობენ, რომ ხდება ქვეყნიდან კაპიტალის გადინება. როდესაც კაპიტალის წმინდა გადინება უარყოფითია, ამ შემთხვევაში ადგილობრივი რეზიდენტები

უფრო ნაკლებ უცხოურ აქტივებს ყიდულობენ, ვიდრე უცხოელები შეიძენენ ადგილობრივს. ამ დროს ამბობენ, რომ ქვეყანაში კაპიტალის შემოდინება ხდება.

თეორიას, რომლითაც კაპიტალის წმინდა გადინება აიხსნება, მომდევნო თავში გავეცნობით. აქ კი მოკლედ განვიხილავთ ზოგიერთ მნიშვნელოვან ცვლადს, რომლებიც გავლენას ახდენენ წმინდა უცხოურ ინვესტიციებზე. ეს ცვლადებია:

- უცხოური აქტივის სარგებლის რეალური განაკვეთი;
- სამამულო აქტივის სარგებლის რეალური განაკვეთი;
- უცხოეთში აქტივების ფლობის ეკონომიკური და პოლიტიკური რისკი;
- სამთავრობო პოლიტიკა, რომელიც გავლენას ახდენს სამამულო აქტივების უცხოურ მფლობელობაზე.

განვიხილოთ, მაგალითად, ამერიკელი ინვესტორები, რომლებმაც უნდა გადაწყვიტონ, მექსიკის მთავრობის ობლიგაციები იყიდონ თუ აშშ-ს მთავრობის ობლიგაციები (გაიხსენეთ, რომ ობლიგაცია, ფაქტობრივად, გამომშვების მიერ გაცემული თამასუქია). ამ გადაწყვეტილების მისაღებად ამერიკელი ინვესტორები ერთმანეთს ადარებენ ამ ობლიგაციების სარგებლის რეალურ განაკვეთებს. რაც მეტია ობლიგაციის სარგებლის რეალური განაკვეთი, მით უფრო მიმზიდველია ეს ობლიგაცია. მაგრამ გადაწყვეტილების მიღებისას ამერიკელმა ინვესტორებმა ის რისკიც უნდა გაითვალისწინონ, რომ ამ ორი მთავრობიდან ერთ-ერთს შეუძლია ვალდებულება არ შეასრულოს, ანუ არ გადაიხადოს სარგებელი ან თავნი, როცა ამის დრო მოვა. ამას გარდა, გასათვალისწინებელია ის შეზღუდვებიც, რომლებიც მექსიკის მთავრობამ დააწესა ან რომელთაც მომავალში დააწესებს უცხოელი ინვესტორების საქმიანობაზე.

წმინდა ექსპორტისა და კაპიტალის წმინდა გადინების ტოლობა

როგორც ვნახეთ, ღია ეკონომიკა დანარჩენ სამყაროსთან ორგვარად ურთიერთქმედებს – საქონლისა და მომსახურების მსოფლიო ბაზრებზე და მსოფლიოს ფინანსურ ბაზრებზე. წმინდა ექსპორტიცა და კაპიტალის წმინდა გადინებაც ამ ბაზრების დაუბალანსებლობას ზომავს. წმინდა ექსპორტი ასახავს ქვეყნის ექსპორტისა და იმპორტის უთანაბრობას. კაპიტალის წმინდა გადინება კი ასახავს ქვეყნის მოქალაქეთა მიერ შეძენილ უცხოურ აქტივებსა და უცხოელთა მიერ შეძენილ სამამულო აქტივებს შორის უთანაბრობას.

გამოთვლებისას ირკვევა, რომ ეს ორი სიდიდე ერთმანეთს უნდა აწონასწორებდეს. ესე იგი, კაპიტალის წმინდა გადინება (NCO) ყოველთვის წმინდა ექსპორტის (NX) ტოლი უნდა იყოს:

$$NCO = NX$$

ეს ტოლობა სამართლიანია, რადგან თითოეულმა გარიგებამ, რომელიც ტოლობის ერთ მხარეზე მოქმედებს, ზუსტად ასევე უნდა იმოქმედოს მეორე მხარეზეც. ეს ტოლობა იგივეობაა – ტოლობა, რომელიც სამართლიანია, მასში მონაწილე ცვლადების განმარტებიდან გამომდინარე.

ამ ტოლობის სამართლიანობაში დასარწმუნებლად ერთი მაგალითი განვიხილოთ. წარმოიდგინეთ, რომ პროგრამისტი ხართ და აშშ-ში ცხოვრობთ. ერთ დღესაც თქვენ მიერ შექმნილ პროგრამას იაპონელ მომხმარებელს მიჰყიდით 10,000 იენად. პროგრამის გაყიდვა აშშ-სთვის ექსპორტია და ამდენად, ზრდის მის წმინდა ექსპორტს. მაგრამ კიდევ რა მოვლენა გვაქვს, რომელიც ტოლობის სამართლიანობას ადასტურებს? პასუხი იმაზეა დამოკიდებული, თუ როგორ მოექცევით ამ 10,000 იენას.

ჯერ დავუშვათ, რომ თქვენ ამ იენებს მუთაქაში ჩატენით (ან, სხვაგვარად რომ ვთქვათ, თქვენ იენები იენებისთვის გაქვთ და მეტი არაფერი). ამ შემთხვევაში თქვენ შემოსავლის გარკვეულ ნაწილს იყენებთ იაპონურ ეკონომიკაში ინვესტირებისათვის. ანუ ადგილობრივმა რეზიდენტმა (თქვენ) შეიძინა უცხოური აქტივები (იაპონური ვალუტა). აშშ-ს წმინდა ექსპორტის ზრდა ემთხვევა აშშ-ს კაპიტალის წმინდა გადინების ზრდას.

უფრო რეალისტურად თუ ვიმსჯელებთ, თქვენ, ალბათ, იაპონიის ეკონომიკაში ინვესტირებისათვის ამ ვალუტას მუთაქაში არ ჩატენით. ალბათ, ამ 10,000 იენას იაპონური კომპანიის აქციების ან იაპონიის მთავრობის ობლიგაციების საყიდლად გამოიყენებთ. თუმცა სიტუაცია დაახლოებით ისეთივეა: ადგილობრივი რეზიდენტი საბოლოოდ უცხოური აქტივის ყიდვას გადაწყვეტს. აშშ-ს კაპიტალის წმინდა გადინება (იაპონური აქციისა თუ ობლი-

გაციის შეძენა) ზუსტად აშშ-ს წმინდა ექსპორტის ტოლია (პროგრამის გაყიდვა).

მოდი, ახლა შევცვალოთ მაგალითი. იმის ნაცვლად, რომ თქვენ 10,000 იენა იაპონური აქციების ან ობლიგაციების საყიდლად გამოიყენოთ, ამ ფულით იაპონურ საქონელს ყიდულობთ, მაგალითად, ციფრულ სათამაშოს. ამის შედეგად აშშ-ს იმპორტი იზრდება, პროგრამის ექსპორტი და ციფრული სათამაშოს იმპორტი ერთმანეთს აბალანსებს. იმის გამო, რომ იმპორტი და ექსპორტი ერთი და იმავე სიდიდით იცვლება, წმინდა ექსპორტი უცვლელი რჩება. ამ შემთხვევაში არც ამერიკელი იძენს იაპონურ აქტივს და არც იაპონელი — ამერიკულს. ამდენად, ეს არანაირ გავლენას არ ახდენს აშშ-ს კაპიტალის წმინდა გადინებაზე.

საბოლოო შესაძლებლობა ის არის, რომ ადგილობრივ ბანკში წახვიდეთ და 10,000 იენი აშშ დოლარებზე გადაცვალოთ. თუმცა ეს სიტუაციას არ ცვლის, რადგან ბანკმა რაღაც უნდა მოუხერხოს ამ 10,000 იენას. მას შეუძლია იყიდოს იაპონური აქტივები (აშშ-ს კაპიტალის წმინდა გადინება); იყიდოს იაპონური საქონელი (აშშ-ს იმპორტი); ან იაპონური იენები იმ ამერიკელს მიჰყიდოს, რომელსაც ამგვარი გარიგების შესრულება უნდა. საბოლოოდ, აშშ-ს წმინდა ექსპორტი კაპიტალის წმინდა გადინებას უნდა გაუტოლდეს.

შეგვიძლია, ეს მაგალითი მთლიანად ეკონომიკაზე განვაზოგადოთ:

- როდესაც ქვეყანას სავაჭრო გარდამეტი აქვს ($NX > 0$), ის უფრო მეტ საქონელსა და მომსახურებას ყიდის უცხოელებზე, ვიდრე თავად ყიდულობს მათგან. როგორ იყენებს იმ უცხოურ ვალუტას, რომელსაც ის საქონლისა და მომსახურების ამ წმინდა გაყიდვიდან იღებს? ის უცხოურ აქტივებს ყიდულობს, რის გამოც ხდება ქვეყნიდან კაპიტალის გადინება ($NCO < 0$).
- როდესაც ქვეყანას სავაჭრო დეფიციტი აქვს ($NX < 0$), ის უფრო ნაკლებ საქონელსა და მომსახურებას ყიდის უცხოელებზე, ვიდრე თავად ყიდულობს უცხოელებისაგან. როგორ აფინანსებს მსოფლიო ბაზარზე უცხოელებისაგან ამ საქონლისა და მომსახურების ყიდვას ქვეყანა? ის საზღვარგარეთ ყიდის აქტივებს, რის გამოც ხდება კაპიტალის შემოდინება ქვეყანაში ($NCO < 0$).

საქონლისა და მომსახურების საერთაშორისო ნაკადები და კაპიტალის საერთაშორისო ნაკადები მონეტის ორი მხარეა.

დანაზოგები, ინვესტიციები და მათი დამოკიდებულება საერთაშორისო ნაკადებთან

ქვეყნის დანაზოგებსა და ინვესტიციებს გადამწყვეტი მნიშვნელობა აქვს გრძელვადიანი ეკონომიკური ზრდისთვის. როგორც ზემოთ ვნახეთ, დანაზოგები და ინვესტიციები ჩაკეტილ ეკონომიკაში ერთმანეთის ტოლია, მაგრამ ღია ეკონომიკაში საქმე ასე მარტივად არ გახლავთ. მოდით, განვიხილოთ, როგორ დამოკიდებულებაშია დანაზოგები და ინვესტიციები საქონლისა და კაპიტალის საერთაშორისო ნაკადებთან, რომელიც წმინდა ექსპორტისა და კაპიტალის წმინდა გადინების მაჩვენებლებითაა გაზომილი.

როგორც, ალბათ, გახსოვთ, ტერმინი *წმინდა ექსპორტი* პირველად ამ წიგნში მაშინ გამოჩნდა, როდესაც მთლიანი შიდა პროდუქტის კომპონენტებზე ვმსჯელობდით. ეკონომიკის მთლიანი შიდა პროდუქტი (Y) ოთხი კომპონენტისგან შედგება. ეს კომპონენტებია: მოხმარება (C), ინვესტიციები (I), სახელმწიფო შესყიდვები (G) და წმინდა ექსპორტი (NX). ანუ

$$Y = C + I + G + NX$$

ეკონომიკის მთლიანი ხარჯები მოხმარების, ინვესტიციების, სახელმწიფო შესყიდვებისა და წმინდა ექსპორტის ხარჯების ჯამია. რადგან თითოეული დახარჯული დოლარი ამ ოთხი კომპონენტიდან ერთ-ერთის ნაწილია, ეს ტოლობა იგივეობაა და, ცვლადების განმარტებიდან გამომდინარე, ის სამართლიანიც უნდა იყოს.

გავიხსენოთ, რომ ეროვნული დანაზოგი ქვეყნის შემოსავლის ის ნაწილია, რომელიც მიმდინარე მოხმარებისა და სახელმწიფო შესყიდვების ხარჯების გაღების შემდეგ რჩება. ეროვნული დანაზოგი (S) უდრის $Y - C - G$-ს. თუ ამ ფაქტის გასათვალისწინებლად ტოლობას შევცვლით, ის შემდეგ სახეს მიიღებს:

$$Y - C - G = I + NX$$
$$S = I + NX$$



ახალი ამბებიდან

ამერიკა უცხოურ კაპიტალზეა დამოკიდებული

ამერიკის ეკონომიკის 2004 წლის დიდი სავაჭრო დეფიციტის დაფინანსება კაპიტალის მნიშვნელოვანი ნაკადით მოხდა.

აშშ-ს სავაჭრო დეფიციტის რეკორდი 2004 წელს

სიუ კირჩოფი

აშშ-ს მიმდინარე ანგარიშის დეფიციტმა — ქვეყნის სავაჭრო ბალანსის უმნიშვნელოვანესმა მაჩვენებელმა — 2004 წელს ყველა დროის რეკორდი მოხსნა და უმაღლეს ნიშნულს მიაღწია. მთავრობის განცხადებით, ეს ოთხშაბათს მოხდა და დოლარის სიმტკიცის თაობაზე გარკვეული შეშფოთების საბაბსაც იძლევა, მიუხედავად იმისა, რომ ეროვნული ეკონომიკის სხვა მონაცემები წესრიგშია.

კომერციის დეპარტამენტი აცხადებს, რომ მიმდინარე ანგარიშმა მეოთხე კვარტლისათვის 187,9-მილიარდიანი, მთელი წლისათვის კი – 665,9-მილიარდიანი დეფიციტი აჩვენა. ეს 25,5%-ით აღემატება 2003 წლის გარღვევას, რომელიც 530,7 მლრდ-ის ტოლი იყო. დეფიციტი რეკორდულია – ეკონომიკის 5,7%.

დეფიციტის მოსალოდნელზე უფრო მაღალმა მაჩვენებლებმა განაახლა მსჯელობა იმის შესახებ, რომ ამერიკის ეკონომიკის დაფინანსება მეტისმეტად არის დამოკიდებული უცხოელ ინვესტორებზე, განსაკუთრებით კი – აზიის ცენტრალურ ბანკებზე.

იანვარში უცხოურმა ინვესტიციებმა 51%-ს მიაღწია, რაც რიგით მეორე რეკორდული მაჩვენებელია. ფონდების საჭიროება კი მატულობს.

ეთან ჰარისი, ლემან ბროსის მთავარი ეკონომისტი ნიუ-იორკში, მიმდინარე ანგარიშის მონაცემებს „საზარელს“ უწოდებს.

„ვეუბნებით უცხოელებს, რომ 600 კი არა, 700 მილიარდი გვასესხონ. სწორედ ეს ქმნის ამ საფონდო პრობლემას, – განაცხადა ჰარისმა. – მათ, შეიძლება, 300-400 მილიარდის სესხება სურდეთ, მაგრამ ჩვენ ყველა ზღვარს ვაჭარბებთ“.

თეთრი სახლის განცხადებით, სავაჭრო დეფიციტი იმის შედეგია, რომ აშშ-ს ეკონომიკა სხვა ქვეყნებზე სწრაფად იზრდება. ფედერალური რეზერვის თავმჯდომარის, ალან გრინსპენის თქმით, სავაჭრო ბალანსი თანდათანობით მოწესრიგდება.

სხვა ეკონომისტები და მოწინავე ბიზნესმენები ფიქრობენ, რომ უცხოელი ინვესტორების დოლარში დაბანდებული კაპიტალის უეცარი გადინება გამოიწვევს დოლარის მსყიდველობითი უნარისა და აქციათა ბაზრების მკვეთრ გაუარესებას და ინფლაციას, ამასთან, გაზრდის სარგებლის განაკვეთს...

გავლენიანი ინვესტორი უორენ ბაფეტი, „ბერკშირ ჰეტეუეის“ აქციონერებისათვის გაგზავნილ წლევანდელ წერილში გვაფრთხილებს, რომ თუ აშშ განაგრძობს აქტივების უცხოელი ინვესტორებისათვის გადაცემას, იგი, შეიძლება, აქციათა პაკეტების მწარმოებელ საზოგადოებად გადაიქცეს.

წყარო: „იუ-ეს-ეი თუდეი“, 2005 წ. 17 მარტი

რადგან წმინდა ექსპორტი (NX) კაპიტალის წმინდა გადინებასაც (NCO) უდრის, ამ ტოლობას შეგვიძლია შემდეგი სახე მივცეთ:

$$S = I + NCO$$

დანაზოგი = სამამულო ინვესტიციები + კაპიტალის წმინდა გადინება

ეს ტოლობა გვიჩვენებს, რომ ქვეყნის დანაზოგი სამამულო ინვესტიციებისა და კაპიტალის წმინდა გადინების ჯამის ტოლი უნდა იყოს. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, როდესაც შეერთებული შტატების მოქალაქე საკუთარი შემოსავლის ერთ დოლარს მომავლისთვის ინახავს, მან ეს დოლარი შეიძლება ან სამამულო კაპიტალის დაგროვებისათვის გამოიყენოს, ან კაპიტალის უცხოეთში შესაძენად.

ეს ტოლობა, ალბათ, გეცნობათ. როდესაც ფინანსური სისტემის როლს ვაანალიზებდით, ეს იგივეობა ჩაკეტილი ეკონომიკის სპეციალური შემთხვევისთვის განვიხილეთ. ჩაკეტილ ეკონომიკაში კაპიტალის წმინდა გადინება ნულის ტოლია ($NCO = 0$), ამიტომ დანაზოგი ინვესტიციების ტოლია ($S = I$). ჩაკეტილი ეკონომიკისგან განსხვავებით, ღია ეკონომიკა თავის დანაზოგს ორი მიზნით იყენებს: სამამულო ინვესტიციებისა და კაპიტალის წმინდა გადინებისათვის.

შეიძლება ჩავთვალოთ, რომ ფინანსური სისტემა ამ იგივეობის ორ მხარეს შორის დგას.

მაგალითად, ვთქვათ, სმითების ოჯახი საკუთარი შემოსავლის ნაწილის სამომავლოდ დაზოგვას აპირებს. ეს გადაწყვეტილება ზრდის ეროვნულ დანაზოგს, ჩვენი ტოლობის მარცხენა მხარეს. თუ სმითები საკუთარ დანაზოგს ურთიერთფონდში შეიტანენ, ურთიერთფონდს შეუძლია ამ თანხის ნაწილით „ჯენერალ მოტორსის“ აქციები იყიდოს, ხოლო „ჯენერალ მოტორსი“ მიღებულ თანხას ოჰაიოში ქარხნის აშენებისთვის გამოიყენებს. ამას გარდა, ურთიერთფონდს შეუძლია სმითების დეპოზიტის ნაწილით „ტოიოტას“ აქციები იყიდოს, „ტოიოტა“ კი მიღებულ თანხას ოსაკაში ქარხნის აშენებას მოახმარს. ეს გარიგებები ცვლის ტოლობის მარჯვენა მხარეს. შეერთებული შტატებისთვის „ჯენერალ მოტორსის“ მიერ ახალი ქარხნის აშენებაზე გაღებული ხარჯები სამამულო ინვესტიციებია, ხოლო ამერიკის მოქალაქის მიერ „ტოიოტას“ აქციების შეძენა – კაპიტალის წმინდა გადინება. ამგვარად, აშშ-ს ეკონომიკაში არსებული დანაზოგი ან აშშ-ს ეკონომიკაში განხორციელებულ ინვესტიციებში აისახება, ან აშშ-ს კაპიტალის წმინდა გადინებაში.

აქედან შეიძლება დავასკვნათ, რომ დანაზოგები, ინვესტიციები და კაპიტალის საერთაშორისო ნაკადები მჭიდროდ არის დაკავშირებული. როდესაც ქვეყნის დანაზოგები სამამულო ინვესტიციებს აჭარბებს, მისი კაპიტალის წმინდა გადინება დადებითია, რაც იმაზე მიუთითებს, რომ ქვეყანა თავისი დანაზოგების ნაწილს უცხოური აქტივების შესაძენად იყენებს. როდესაც ქვეყნის სამამულო ინვესტიციები დანაზოგებს აჭარბებს, მაშინ კაპიტალის წმინდა გადინება უარყოფითია. ეს კი იმას ნიშნავს, რომ ქვეყნის სამამულო ინვესტიციებს უცხოელები აფინანსებენ სამამულო აქტივების შეძენის გზით.

შეჯამება

1-ლ ცხრილში შეჯამებულია ამ თავში წარმოდგენილი მოსაზრებები. იგი აღწერს ღია ეკონომიკის სამ შესაძლებლობას: სავაჭრო დეფიციტს, დაბალანსებულ ვაჭრობასა და სავაჭრო გარდამეტს.

ჯერ განვიხილოთ ქვეყანა, რომელსაც სავაჭრო გარდამეტი აქვს. სავაჭრო გარდამეტი მაშინ არსებობს, როდესაც ექსპორტი იმპორტს აჭარბებს. რადგან წმინდა ექსპორტი ექსპორტისა და იმპორტის სხვაობაა, მისი მნიშვნელობა (NX) ნულზე მეტია. სავაჭრო გარდამეტის დროს შემოსავალი (Y=C + I + G + NX) ადგილობრივ ხარჯებს (C + I + G) უნდა აჭარბებდეს. მაგრამ, თუ შემოსავალი (Y) ხარჯებზე მეტია (C + I + G), მაშინ დანაზოგი (S = Y – C – G) უნდა აჭარბებდეს ინვესტიციებს (I). რადგან ქვეყანა უფრო მეტს ზოგავს ვიდრე აბანდებს, ის დანაზოგის ნაწილს საზღვარგარეთ უნდა ხარჯავდეს. ამიტომ კაპიტალის წმინდა გადინება ნულზე მეტი იქნება.

საწინააღმდეგო ვითარებაა სავაჭრო დეფიციტის ქვეყნებში (როგორიც არის აშშ). სავაჭრო დეფიციტი ნიშნავს, რომ ექსპორტი იმპორტზე ნაკლებია. რადგან წმინდა ექსპორტი ექსპორტსა და იმპორტს შორის სხვაობაა, NX ნულზე ნაკლებია. ამრიგად, სავაჭრო დეფიციტის დროს შემოსავალი (Y=C + I + G + NX) ხარჯებზე (C + I + G) ნაკლები უნდა იყოს. ა შემთხვევაში დანაზოგი (S=Y – C – G) ინვესტიციებს (I) უნდა ჩამორჩებოდეს. იმის გამო რომ ქვეყანა უფრო ნაკლებს ზოგავს, ვიდრე აბანდებს, ის ადგილობრივი ინვესტიციების ნაწილს აქტივების უცხოეთში გაყიდვით უნდა აფინანსებდეს, ამიტომ კაპიტალის წმინდა გადინება უარყოფითი იქნება.

დაბალანსებული ვაჭრობის ქვეყანა ამ ორ შემთხვევას შორისაა. ექსპორტი იმპორტის ტოლია, ასე რომ წმინდა ექსპორტი ნულს უდრის. შემოსავალი შიდა ხარჯებს უტოლდება დანაზოგი კი – ინვესტიციებს. კაპიტალის წმინდა გადინება ნულის ტოლია.

მაგალითი | არის თუ არა აშშ-ს სავაჭრო დეფიციტი ქვეყნის ეროვნული პრობლემა?

ალბათ, გაგიგიათ, რომ პრესაში აშშ მსოფლიოს უდიდეს მსესხებლად არის მოხსენიებული სავაჭრო დეფიციტის დასაფარავად მსოფლიოს ფინანსურ ბაზრებზე გამუდმებული სესხების გამო ქვეყანამ ეს წოდება უკანასკნელი ორი ათწლეულის განმავლობაში მოიპოვა

ეს ცხრილი გვიჩვენებს ღია ეკონომიკის სამ შესაძლო ვარიანტს.

ცხრილი 1

საქონლისა და კაპიტალის საერთაშორისო ნაკადები: შეჯამება

სავაჭრო დეფიციტი	დაბალანსებული ვაჭრობა	სავაჭრო გარდამეტი
ექსპორტი < იმპორტი	ექსპორტი = იმპორტი	ექსპორტი > იმპორტი
წმინდა ექსპორტი < 0	წმინდა ექსპორტი = 0	წმინდა ექსპორტი > 0
Y<C+I+G	Y=C+I+G	Y>C+I+G
დანაზოგი < ინვესტიციები	დანაზოგი = ინვესტიციები	დანაზოგი > ინვესტიციები
კაპიტალის წმინდა გადინება < 0	კაპიტალის წმინდა გადინება = 0	კაპიტალის წმინდა გადინება > 0

რატომ იქცევა აშშ ასე და აქვთ თუ არა ამერიკელებს შეშფოთების მიზეზი?

ამ კითხვებზე პასუხის გასაცემად ვნახოთ, რას გვეუბნება აშშ-ს ეკონომიკის შესახებ მაკროეკონომიკური მაჩვენებლები.

მე-2 ნახაზის (ა) ნაწილი გვიჩვენებს მშპ-ში ეროვნული დანაზოგისა და შიდა ინვესტიციების წილს 1960 წლიდან დღემდე. (ბ) გვიჩვენებს კაპიტალის წმინდა გადინებას (ანუ სავაჭრო ბალანსს), როგორც მშპ-ს წილს. დააკვირდით, რომ განმარტების შესაბამისად, კაპიტალის წმინდა გადინება ყოველთვის ეროვნული დანაზოგისა და შიდა ინვესტიციების სხვაობას უდრის.

ნახაზზე ნაჩვენებია მნიშვნელოვანი ცვლილება, რომელიც 1980-იანი წლების დასაწყისში მოხდა. 1980 წლამდე ეროვნული დანაზოგი და შიდა ინვესტიციები დაახლოებით თანაბარი იყო, შესაბამისად, კაპიტალის გადინება მინიმალური იყო. შემდეგ კი დანაზოგები მკვეთრად ჩამორჩა ინვესტიციებს და კაპიტალის წმინდა გადინებამ დიდ მასშტაბებს მიაღწია. ეს ნიშნავს, რომ უცხოური კაპიტალი შემოედინებოდა: უცხოელები უფრო მეტ აქტივებს იძენდნენ ამერიკაში, ვიდრე ამერიკელები – უცხოეთში. აშშ ვალებში ჩავარდა.

ისტორია გვიჩვენებს, რომ კაპიტალის მოძრაობაში მომხდარი ცვლილებები ზოგჯერ ინვესტირების, ხოლო ზოგჯერ დაზოგვის მერყეობებიდან იღებს სათავეს. 1980-1987 წლებში აშშ-ში კაპიტალის შემოდინება მშპ-ს 0,5%-დან 3,2%-მდე გაიზარდა. ეს 2,6%-იანი ზრდა უმეტესწილად დანაზოგების 3,2%-მდე დაცემის შედეგია. ეროვნული დანაზოგის შემცირება, თავის მხრივ, ხშირად საზოგადოებრივი დანაზოგის შემცირებით აიხსნება, რაც იგივეა, რაც სახელმწიფო ბიუჯეტის დეფიციტის ზრდა.

შემდგომი ათწლეულის მოვლენები სხვაგვარად შეიძლება აიხსნას. 1991-დან 2000 წლამდე კაპიტალის შემოდინების წილი მშპ-ში 0,5%-დან 3,9%-მდე გაიზარდა. დააკვირდით, რომ ეს 3,4%-იანი ცვლილება დანაზოგების შემცირებას არ უკავშირდება. მართალია, დანაზოგები დროთა განმავლობაში გაიზარდა, რადგან სახელმწიფო ბიუჯეტის დეფიციტი გარდამეტში გადავიდა, მაგრამ სამაგიეროდ მშპ-სთან მიმართებაში ინვესტირება 13,4-დან 17,7%-მდე გაიზარდა მას შემდეგ, რაც საინფორმაციო ტექნოლოგიების ბუმმა მრავალი ფირმა დააინტერესა მაღალი ტექნოლოგიებით.

2000-2004 წლებში კაპიტალის შემოდინება აშშ-ში კვლავინდებურად გაგრძელდა და სარეკორდო დონეს, მშპ-ს 5,3%-ს, მიაღწია. 2000 წლის შემდეგ ინვესტირების ბუმი შეწყდა, მაგრამ ფედერალურ ბიუჯეტში კვლავ დეფიციტი გაჩნდა და ეროვნული დანაზოგი, ისტორიული მონაცემების გათვალისწინებით, უპრეცედენტოდ შემცირდა.

არის თუ არა სავაჭრო დეფიციტი პრობლემა აშშ-სათვის? ამ კითხვაზე პასუხის გასაცემად საჭიროა დავაკვირდეთ ქვეყნის დანაზოგებსა და ინვესტიციებს.

ჯერ განვიხილოთ სავაჭრო დეფიციტი, რომელიც 1980-იან წლებში და 2000-იანი წლების დასაწყისში დანაზოგების კლებამ გამოიწვია. ნაკლები დანაზოგი იმის მანიშნებელია, რომ ქვეყანა სამომავლოდ ნაკლებ თანხას ინახავს. თუმცა, როდესაც ეს მოხდება, უკვე აზრი ეკარგება შედეგად მიღებული სავაჭრო დეფიციტის მონანიებას. თუ ეროვნული დანაზოგი სავაჭრო დეფიციტის ზრდას არ იწვევს, ეს აშშ-ში ინვესტიციების შემცირებაზე მეტყველებს. ინვესტიციების შემცირება კი, თავის მხრივ, უარყოფით გავლენას ახდენს კაპიტალის მარაგზე, შრომის პროდუქტიულობასა და რეალურ ხელფასებზე. სხვანაირად რომ ვთქვათ,

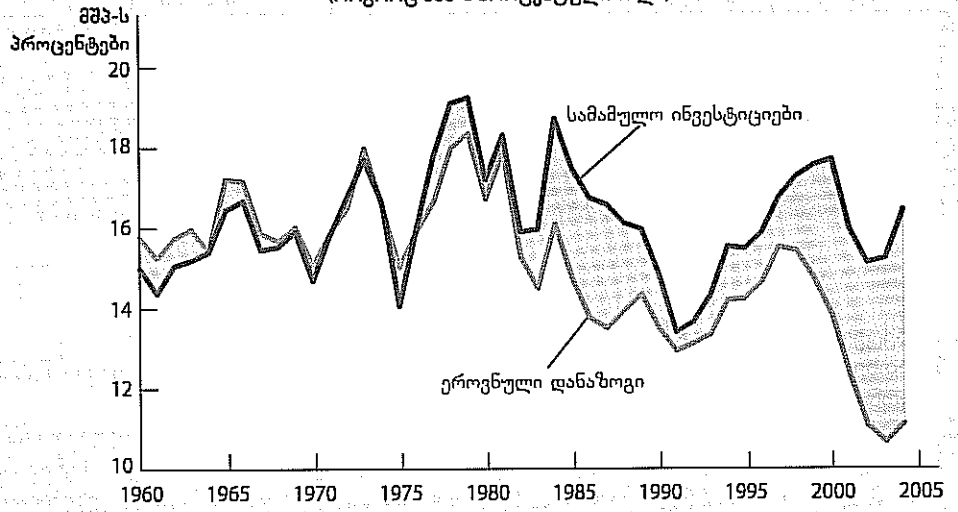
2 ნახაზი

ეროვნული დანაზოგი, ადგილობრივი ინვესტიციები, კაპიტალის წმინდა გადინება

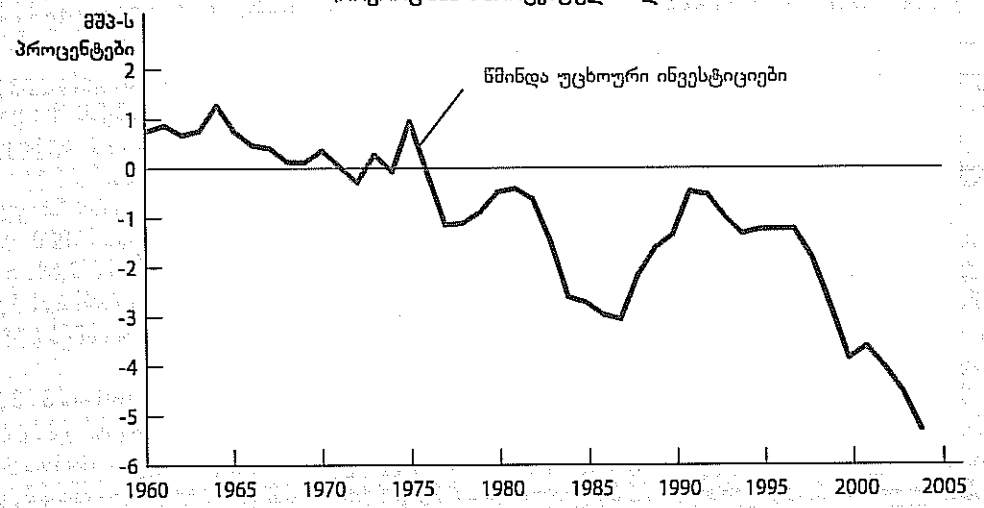
(ა) ნახაზი გვიჩვენებს ეროვნული დანაზოგისა და შიდა ინვესტიციების წილს მშპ-ში, (ბ) ნახაზი კი – კაპიტალის წმინდა გადინების თანაფარდობას მშპ-სთან. როგორც ხედავთ, 1980 წლიდან მოყოლებული ეროვნული დანაზოგი მუდმივად მცირდება. ეროვნული დანაზოგის შემცირება კაპიტალის წმინდა გადინების კლებაში უფრო აისახა, ვიდრე შიდა ინვესტიციების შესუსტებაში.

წყარო: აშშ-ს კომერციის დეპარტამენტი.

ა) ეროვნული დანაზოგი და სამამულო ინვესტიციები
(როგორც მშპ-ს პროცენტული წილი)



ბ) წმინდა უცხოური ინვესტიციები
(როგორც მშპ-ს პროცენტული წილი)



თუკი აშშ-ს დანაზოგი მცირდება, ნულოვან ინვესტიციას ნამდვილად სჯობს ქვეყანამ უცხოური დაბანდება.

ახლა განვიხილოთ საინვესტიციო ბუმის შედეგად წარმოქმნილი სავაჭრო დეფიციტ როგორც ეს, მაგალითად, 1990-იან წლებში მოხდა. ამ შემთხვევაში ეკონომიკა ახალი კაპ ტალის შესაძენად უცხოურ თანხებს სესხულობს. თუ დამატებითი კაპიტალის ინვესტ რება საქონლისა და მომსახურების წარმოების მოცულობის ზრდას იწვევს, მაშინ ეკონო მიკა შეძლებს დაგროვილი ვალების გასტუმრებას და სესხება მიმზიდველი ხდება. ხოლ თუ უკუგება მოსალოდნელზე ნაკლები აღმოჩნდება, მაშინ, წარსულის გათვალისწინებით სესხება ნაკლებად მომგებიანი და ნაკლებად სასურველი ხდება.

ამრიგად, ამ მაგალითის სათაურში დასმულ კითხვაზე მარტივი და სწორი პასუხი არ არსებობს. ქვეყნები, ადამიანების მსგავსად, ფულის სესხებისას ან იჩენენ წინდახედულ ბას, ან – არა. სავაჭრო დეფიციტი თავისთავად პრობლემა არ არის, თუმცა ხანდახან პრობლემის ერთ-ერთ სიმპტომად გვევლინება. •

სწრაფი გამოკითხვა: განსაზღვრეთ წმინდა ექსპორტი და კაპიტალის წმინდა გადინება. ახსენით, რა კავშირია მათ შორის.

საერთაშორისო გარიგებების ფასები: რეალური და ნომინალური სავალუტო კურსები

ჩვენ უკვე გავეცანით ქვეყნებს შორის საქონლის, მომსახურებისა და კაპიტალის გადადინების მაჩვენებლებს. ამ რაოდენობრივი ცვლადების გარდა, მაკროეკონომიკა ისეთ ცვლადებსაც შეისწავლის, რომლებიც ამ საერთაშორისო გარიგებების ფასებს ზომავენ. ისევე, როგორც ნებისმიერ ბაზარზე, საერთაშორისო ფასები მსოფლიო ბაზარზე მყიდველებისა და გამყიდველების გადაწყვეტილებების კოორდინირების მნიშვნელოვან ფუნქციას ასრულებს. აქ ჩვენ განვიხილავთ ორ ყველაზე მნიშვნელოვან საერთაშორისო ფასს – ნომინალურ და რეალურ სავალუტო კურსს.

ნომინალური სავალუტო კურსი

ნომინალური სავალუტო კურსი

ნომინალური სავალუტო კურსი ის კურსია, რომლითაც ერთი ქვეყნის ვალუტა მეორე ქვეყნის ვალუტაზე იცვლება. მაგალითად, თუ ბანკში წახვალთ, შეიტყობთ, რომ იენის კურსია ერთ დოლარში 80 იენა. თუ ბანკს ერთ აშშ დოლარს მისცემთ, 80 იაპონურ იენას მიიღებთ; ხოლო თუ 80 იაპონურ იენას მისცემთ, ერთ აშშ დოლარს მიიღებთ (სინამდვილეში იენის ყიდვისა და გაყიდვის ფასები ერთმანეთისგან ოდნავ განსხვავდება. ეს განსხვავება ბანკს გარკვეულ მოგებას აძლევს ამ მომსახურების სანაცვლოდ. ჩვენი მიზნებიდან გამომდინარე, აქ ამ განსხვავებას უგულებელვყოფთ).

სავალუტო კურსი არის ფასი, რომლითაც ადამიანს შეუძლია ერთი ქვეყნის ვალუტით მეორე ქვეყნის ვალუტა შეიძინოს.

სავალუტო კურსის გამოხატვა ორგვარად შეიძლება. თუ სავალუტო კურსია 80 იენა ერთ დოლარში, ეს იმასაც ნიშნავს, რომ სავალუტო კურსია 1/80 (=0,0125) დოლარი ერთ იენაში. ამ წიგნში ნომინალურ სავალუტო კურსს გამოვხატავთ უცხოური ვალუტის აშშ დოლართან შეფარდებით, მაგალითად, 80 იენა ერთ დოლარში.

ღირებულების ზრდა

ვალუტის ღირებულების ზრდა, რომელიც გამოიხატება უცხოური ვალუტის იმ რაოდენობით, რომლის ყიდვაც მას შეუძლია.

თუ სავალუტო კურსი ისე იცვლება, რომ დოლარი მეტ უცხოურ ვალუტას ყიდულობს, ასეთ ცვლილებას დოლარის **ღირებულების ზრდა** ეწოდება. თუ სავალუტო კურსი ისე იცვლება, რომ დოლარი ნაკლებ უცხოურ ვალუტას ყიდულობს, ასეთ ცვლილებას დოლარის **ღირებულების შემცირება** ეწოდება. მაგალითად, როდესაც სავალუტო კურსი დოლარში 80 იენიდან დოლარში 90 იენამდე იზრდება, ვამბობთ, რომ დოლარის ღირებულება შემცირდა, იენის ღირებულება კი გაიზარდა.

ღირებულების შემცირება

ვალუტის ღირებულების შემცირება, გამოხატული უცხოური ვალუტის რაოდენობით, რომლის ყიდვაც მას შეუძლია.

ალბათ, მასობრივი ინფორმაციის საშუალებებიდან გსმენიათ, რომ დოლარი „მყარია“ ან „სუსტია“. ასეთი აღწერა, ჩვეულებრივ, ნომინალური სავალუტო კურსის ბოლოდროინდელ ცვლილებებს გულისხმობს. როდესაც ვალუტის ღირებულება იზრდება, ამბობენ, რომ ვალუტა გამყარდა, რადგან მას მეტი უცხოური ვალუტის ყიდვა შეუძლია. როდესაც ვალუტის ღირებულება მცირდება, ვამბობთ, რომ ვალუტა დასუსტდა.

ნებისმიერ ქვეყანაში მრავალი ნომინალური სავალუტო კურსი არსებობს. მაგალითად, აშშ დოლარებით შეგვიძლია ვიყიდოთ იაპონური იენები, ბრიტანული ფუნტები, ფრანგული ფრანკები, მექსიკური პესოები და ა. შ. როდესაც ეკონომისტები სავალუტო კურსის ცვლილებებს შეისწავლიან, ხშირად იყენებენ ინდექსებს, რომლებიც მრავალ სავალუტო კურსს ასაშუალოებენ. ისევე, როგორც სამომხმარებლო ფასების ინდექსი ეკონომიკაში არსებულ მრავალ ფასს ფასების დონის ერთიანი საზომით წარმოადგენს, სავალუტო კურსის ინდექსიც მრავალ სავალუტო კურსს ვალუტის საერთაშორისო ღირებულების ერთიანი საზომით გამოხატავს. ამიტომ, როდესაც ეკონომისტები დოლარის ღირებულების შემცირებასა თუ ზრდაზე ლაპარაკობენ, ხშირად მიმართავენ სავალუტო კურსის ინდექსს, რომელიც მრავალ ინდივიდუალურ სავალუტო კურსს ითვალისწინებს.

რეალური სავალუტო კურსი

რეალური სავალუტო კურსი
კურსი, რომლითაც ადამიანს შეუძლია ერთი ქვეყნის საქონელი და მომსახურება მეორე ქვეყნის საქონლითა და მომსახურებით შეიძინოს.

რეალური სავალუტო კურსი ის თანაფარდობაა, რომლითაც პიროვნებას შეუძლია შეიძინოს ერთი ქვეყნის საქონელი და მომსახურება მეორე ქვეყნის საქონლითა და მომსახურებით. მაგალითად, ვთქვათ, მაღაზიაში მისვლისას აღმოაჩენთ, რომ გერმანული ლუდი ამერიკულზე ორჯერ ძვირია. ასეთ შემთხვევაში ვამბობთ, რომ რეალური სავალუტო კურსი 1/2 ბოთლი გერმანული ლუდი ერთ ბოთლ ამერიკულ ლუდში. აღსანიშნავია, რომ, ნომინალური სავალუტო კურსის მსგავსად, რეალური სავალუტო კურსი გამოიხატება, როგორც უცხოური საქონლის ერთეულები სამამულო საქონლის ერთ ერთეულზე. ამ შემთხვევაში ერთეული საქონელია და არა ვალუტა.

რეალური და ნომინალური სავალუტო კურსები ერთმანეთთან მჭიდრო კავშირშია. ამის დასანახად რომ დავრწმუნდეთ, ერთი მაგალითი განვიხილოთ. ვთქვათ, ამერიკული ბრინჯის ერთი ბუშელი $100 ღირს, ხოლო იაპონური ბრინჯის ერთი ბუშელი – 16,000 იენი. რას უდრის რეალური სავალუტო კურსი ამერიკული და იაპონური ბრინჯისთვის? ამ კითხვაზე პასუხის გასაცემად ნომინალური სავალუტო კურსის მეშვეობით ფასები საერთო ვალუტაში უნდა გადავიყვანოთ. თუ ნომინალური სავალუტო კურსია 80 იენა ერთ დოლარში, მაშინ ერთი ბუშელი ამერიკული ბრინჯის ფასია 8,000 იენა. ამერიკული ბრინჯი იაპონურზე ორჯერ იაფია. რეალური სავალუტო კურსია 1/2 ბუშელი იაპონური ბრინჯი ერთ ბუშელ ამერიკულ ბრინჯში.

რეალური სავალუტო კურსის ეს გამოთვლები შემდეგი ფორმულით შეგვიძლია შევაჯამოთ:

$$\text{რეალური სავალუტო კურსი} = \frac{\text{ნომინალური სავალუტო კურსი X სამამულო ფასი}}{\text{უცხოური ფასი}}$$

ჩვენს მაგალითში მოცემული რიცხვების ჩასმის შემდეგ მივიღებთ:

$$\text{რეალური სავალუტო კურსი} = \frac{\text{(80 იენა ერთ \$) X (\$100 ამერიკული ბრინჯის ერთ ბუშე}}{\text{6,000 იენა იაპონური ბრინჯის ერთ ბუშელზე}}$$

$$= \frac{\text{8,000 იენა ამერიკული ბრინჯის ბუშელში}}{\text{16,000 იენა იაპონური ბრინჯის ბუშელში}}$$

= 1/2 ბუშელი იაპონური ბრინჯი ერთ ბუშელ ამერიკულ ბრინჯში.

ამგვარად, რეალური სავალუტო კურსი დამოკიდებულია ნომინალურ სავალუტო კურსს და ორი ქვეყნის ვალუტით გამოხატულ საქონლის ფასებზე.

რატომ ექცევა რეალურ სავალუტო კურსს ასეთი ყურადღება? ალბათ, ხვდებით, რომ რეალური სავალუტო კურსი ქვეყნის ექსპორტისა და იმპორტის ძირითადი დეტერმინანტია. მაგალითად, როდესაც „ანქლ ბენ, ინკ." იღებს გადაწყვეტილებას იმის თაობაზე, საკუთარი პროდუქციის დასამზადებლად ამერიკული ბრინჯი იყიდოს თუ იაპონური, ჯერ იმას იგებს, რომელი ბრინჯია უფრო იაფი. რეალური სავალუტო კურსი მას ამ კითხვის პასუხს სთავაზობს. კიდევ ერთი მაგალითი ავიღოთ. წარმოიდგინეთ, რომ უნდა გადაწყვიტოთ, სად დაისვენოთ: მაიამიში (ფლორიდის შტატი) თუ ქენქანში (მექსიკა). ალბათ, ტურისტულ სააგენტოს აგენტს გამოჰკითხავთ მაიამის სასტუმროს ოთახის ფასის (დოლარებში), ქენქანის სასტუმროს ოთახის ფასისა (პესოებში) და პესოსა და დოლარის მიმდინარე სავალუტო კურსის შესახებ. თუ გადაწყვეტილების მიღებისას დანახარჯების შეფასებას იყენებთ, თქვენი გადაწყვეტილება რეალურ სავალუტო კურსს ემყარება.

ეკონომიკის მდგომარეობის შესწავლისას ეკონომისტები ცალკეული ფასების ნაცვლად ფასების საერთო დონეს იყენებენ. რეალური სავალუტო კურსის დასადგენად ისინი ფასების ინდექსებს, მაგალითად, სამომხმარებლო ფასების ინდექსს მიმართავენ. შეერთებულ შტატებსა და სხვა ქვეყნებს შორის საერთო რეალური სავალუტო კურსის გამოსათვლელად საჭიროა აშშ-ს ფასების ინდექსის (P), უცხოური ფასების ინდექსის (P*) და აშშ დოლარსა და უცხოურ ვალუტას შორის ნომინალური სავალუტო კურსის (e) გამოყენება:

$$\text{რეალური სავალუტო კურსი} = (e \times P)/P^* .$$



ინფორმაციისათვის

ევრო

ალბათ, გსმენიათ ისეთი ვალუტების შესახებ, როგორიც იყო გერმანული მარკა, ფრანგული ფრანკი ან იტალიური ლირა. იქნებ გინახავთ კიდეც ისინი. ახლა ეს ვალუტები აღარ არსებობს. 1990-იან წლებში მრავალმა ევროპულმა ქვეყანამ ეკონომიკური სივრცე ერთიან ფულად სისტემაში გააერთიანა, რომლის ფულად ერთეულსაც ევრო ჰქვია. ევრომ მოქმედება 2002 წლის პირველი იანვრიდან დაიწყო. ამ ფულთან დაკავშირებულ მონეტარულ პოლიტიკას ევროპის ცენტრალური ბანკი (ეცბ) ატარებს, რომელიც ყველა მონაწილე ქვეყნის წარმომადგენლებითაა დაკომპლექტებული. ეცბ უშვებს ევროს და ზრუნავს მის მიწოდებაზე, ისევე როგორც ფედერალური სარეზერვო სისტემა აშშ-ში – დოლარზე.



რატომ შემოიღეს ქვეყნებმა საერთო ფული? ერთ-ერთ მიზეზად შეიძლება დასახელდეს ვაჭრობის გამარტივება. წარმოიდგინეთ, რომ სხვადასხვა შტატში მიდიხართ. ყველა საზღვრის გადაკვეთისას ფული უნდა ცვალოთ. ეს ბევრ უხერხულობას ქმნის და შეიძლება გადაგაფიქრებინოთ კიდეც რამის შეძენა. ევროპის ქვეყნებმა გადაწყვიტეს, რომ ეს უხერხულობები თავიდან აეცილებინათ.

საერთო ფულის შემოღება, გარკვეულწილად, პოლიტიკური გადაწყვეტილება უფრო იყო, ვიდრე ეკონომიკური. ამ ნაბიჯის ზოგი მხარდამჭერი ფიქრობს, რომ ერთიანი ფული ევროპის ერებს ნაციონალისტური გრძნობების დაშოშმინებაში დაეხმარება და უფრო კარგად დააანახვებს მათ საერთო ისტორიასა და ბედისწერას. საერთო ფული, ფიქრობენ ისინი, ამ მიზნების მიღწევას გააადვილებს.

მიუხედავად ამისა, არსებობს გარკვეული მინუსებიც. თუ ევროპის ერებს ერთი ვალუტა ექნებათ, მაშინ მათ ერთნაირი მონეტარული პოლიტიკა უნდა ჰქონდეთ. იმ შემთხვევაში, თუ მათი მოსაზრებები მონეტარული პოლიტიკის შესახებ ერთმანეთს არ დაემთხვევა, მათ როგორღაც კონსენსუსამდე მისვლა დასჭირდებათ.

იმის გამო, რომ ევროს შემოღებას თავისი პლუსებიც აქვს და მინუსებიც, ევროპელ ეკონომისტთა შორის დღესაც მიმდინარეობს დავა იმაზე, ერთიანი ფულის შემოღება სწორი გადაწყვეტილება იყო თუ არა.

ეს რეალური სავალუტო კურსი ასახავს ქვეყანაში არსებული საქონლისა და მომსახურების კალათის ფასს უცხოეთში არსებული საქონლისა და მომსახურების კალათის ფასთან შედარებით.

მომდევნო თავში ვნახავთ, რომ ქვეყნის რეალური სავალუტო კურსი ამ ქვეყნის საქონლისა და მომსახურების წმინდა ექსპორტის ძირითადი დეტერმინანტია. აშშ-ს რეალური სავალუტო კურსის შემცირება ნიშნავს, რომ შეერთებული შტატების საქონელი გაიაფდა უცხოურ საქონელთან შედარებით. ეს ცვლილება როგორც ამერიკელ, ისე უცხოელ მომხმარებლებს ამერიკული საქონლის უფრო დიდი რაოდენობით შეძენისა და სხვა ქვეყნების საქონლის უფრო მცირე რაოდენობით ყიდვისკენ უბიძგებს. ამის შედეგად აშშ-ს ექსპორტი იზრდება, ხოლო იმპორტი მცირდება და ორივე ეს ცვლილება აშშ-ს წმინდა ექსპორტის ზრდას იწვევს. და პირიქით, რეალური სავალუტო კურსის ზრდა ნიშნავს, რომ ამერიკული საქონელი გაძვირდა უცხოურ საქონელთან შედარებით, ამიტომ აშშ-ს წმინდა ექსპორტი მცირდება.

სწრაფი გამოკითხვა: **განსაზღვრეთ *ნომინალური სავალუტო კურსი* და *რეალური სავალუტო კურსი*. ახსენით მათი ურთიერთდამოკიდებულება. • თუ ნომინალური სავალუტო კურსი იზრდება დოლარში 100 იენიდან დოლარში 120 იენამდე, იზრდება თუ მცირდება დოლარის ღირებულება?**

სავალუტო კურსის განსაზღვრის პირველი თეორია: მსყიდველობითი უნარის პარიტეტი

მსყიდველობითი უნარის პარიტეტი თეორია, რომლის მიხედვითაც, ნებისმიერი ვალუტის ერთი ერთეულით უნდა შეგვეძლოს საქონლის ერთი და იმავე რაოდენობის შეძენა ყველა ქვეყანაში.

სავალუტო კურსი დროში მნიშვნელოვნად იცვლება. 1970 წელს ერთი აშშ დოლარით 3,6 გერმანული მარკის ან 627 იტალიური ლირას ყიდვა შეიძლებოდა. 1995 წელს ერთი აშ დოლარით 1,43 გერმანულ მარკას ან 1629 იტალიურ ლირას იყიდებით. სხვაგვარად რო ვთქვათ, ამ დროის განმავლობაში დოლარის ღირებულება განახევრდა გერმანულ მარკას თან შედარებით და ორჯერ და მეტად გაიზარდა იტალიურ ლირასთან მიმართებაში.

რით აიხსნება ასეთი დიდი ცვლილებები? ეკონომისტებმა მრავალი მოდელი შექმნე იმის ასახსნელად, თუ როგორ განისაზღვრება სავალუტო კურსი. თითოეული მოდელ ამ ცვლილებების გამომწვევ მიზეზთა გარკვეულ ნაწილზე ამახვილებს ყურადღებას. ჩვე ჩამოვაყალიბებთ სავალუტო კურსების უმარტივეს თეორიას, რომელსაც **მსყიდველობით უნარის პარიტეტი** ეწოდება. ამ თეორიის თანახმად, ნებისმიერი ვალუტის ერთეულს ყველ ქვეყანაში საქონლის ერთი და იმავე რაოდენობის ყიდვა უნდა შეეძლოს. მრავალი ეკონო მისტი თვლის, რომ მსყიდველობითი უნარის პარიტეტი იმ ეკონომიკურ ძალებს აღწერს რომლებიც გრძელვადიან პერიოდში სავალუტო კურსებს განსაზღვრავს. განვიხილოთ ლოგიკა, რომელსაც გრძელვადიანი პერიოდის სავალუტო კურსების ეს თეორია ემყარებ და დავახასიათოთ მისი უპირატესობები და ნაკლოვანებები.

მსყიდველობითი უნარის პარიტეტის ძირითადი ლოგიკა

მსყიდველობითი უნარის პარიტეტის თეორია ემყარება პრინციპს, რომელსაც *ერთიან ფასის კანონი* ეწოდება. ამ წესის თანახმად, საქონელი ყველგან ერთ ფასად უნდა იყიდებო დეს. წინააღმდეგ შემთხვევაში ხდება მოგების მიღების შესაძლებლობის ხელიდან გაშვება მაგალითად, ვთქვათ, ყავის მარცვლები სიეტლში უფრო იაფია, ვიდრე ბოსტონში. პიროვნე ბას შეუძლია, სიეტლში ყავა, ვთქვათ, ფუნტი $4-ად იყიდოს, შემდეგ კი ბოსტონში ფუნტ $5-ად გაყიდოს, რის შედეგადაც ფასებში არსებული განსხვავებიდან ერთ ფუნტ ყავაში $ მოგებას მიიღებს. სხვადასხვა ბაზრებზე სხვადასხვა ფასების უპირატესობის გამოყენები პროცესს *არბიტრაჟი* ეწოდება. ჩვენს მაგალითში, როდესაც ადამიანები ამ არბიტრაჟულ შესაძლებლობის უპირატესობას იყენებენ, სიეტლში ყავაზე მოთხოვნა იზრდება, ბოსტონშ კი – ყავის მიწოდება. სიეტლში ყავის ფასი გაიზრდება (მოთხოვნის ზრდის პასუხად), ბოს ტონში კი – შემცირდება (მიწოდების ზრდის შედეგად). ეს პროცესი მანამ გაგრძელდება სანამ საბოლოოდ ორივე ბაზარზე ფასები არ გათანაბრდება.

ახლა ვნახოთ, როგორ მოქმედებს ერთიანი ფასის კანონი საერთაშორისო ბაზარზე თუ ერთი დოლარით (ან ნებისმიერი სხვა ვალუტით) შეერთებულ შტატებში მეტი ყავი ყიდვა შეიძლება, ვიდრე იაპონიაში, საერთაშორისო ვაჭრობის მონაწილეებს შეუძლიან მოგება მიიღონ, თუ ყავას შეერთებულ შტატებში იყიდიან და იაპონიაში გაყიდიან შეერთებული შტატებიდან იაპონიაში ყავის ექსპორტი ყავის ფასს გაზრდის ამერიკაში იაპონიაში კი – შეამცირებს. და პირიქით, თუ ერთი დოლარით იაპონიაში მეტი ყავი ყიდვა შეიძლება, ვიდრე შეერთებულ შტატებში, ვაჭრებს შეუძლიათ ყავა იაპონიაში იყი დონ და შეერთებულ შტატებში გაყიდონ. იაპონიიდან ამერიკაში ყავის იმპორტი ყავი ამერიკულ ფასს შეამცირებს, ხოლო იაპონურს – გაზრდის. საბოლოოდ, ერთიანი ფასი კანონის თანახმად, ერთ დოლარს ყველა ქვეყანაში ყავის ერთი და იმავე რაოდენობი ყიდვა უნდა შეეძლოს.

ამ ლოგიკას მსყიდველობითი უნარის პარიტეტის თეორიამდე მივყავართ. ამ თეორიი თანახმად, ვალუტას ყველა ქვეყანაში ერთნაირი მსყიდველობითი უნარი უნდა ჰქონდეს ეს იმას ნიშნავს, რომ აშშ დოლარით ამერიკასა და იაპონიაში ერთი და იმავე რაოდენობი საქონლის ყიდვა უნდა შეიძლებოდეს, იაპონური იენა კი ამერიკასა და იაპონიაში ერთ და იმავე რაოდენობის საქონელს უნდა ყიდულობდეს. *პარიტეტი* ნიშნავს თანასწორობას ხოლო *მსყიდველობითი უნარი* ეხება ფულის ღირებულებას, გამოხატულს იმ საქონლის და მომსახურების რაოდენობაში, რომლის ყიდვაც ფულის ამ ერთეულს შეუძლია. *მსყიდ ველობითი უნარის პარიტეტის* მიხედვით, ფულის ერთეულს ყველა ქვეყანაში ერთნაირ ღირებულება უნდა ჰქონდეს.

მსყიდველობითი უნარის პარიტეტის თეორიის გამოყენება

რას გვეუბნება მსყიდველობითი უნარის პარიტეტის თეორია სავალუტო კურსებთან დაკავშირებით? იმას, რომ ორი ქვეყნის ვალუტას შორის ნომინალური სავალუტო კურსი ამ ქვეყნებში არსებული ფასების დონეებზეა დამოკიდებული. თუ ერთი დოლარი საქონლის ერთსა და იმავე რაოდენობას ყიდულობს ამერიკაშიც (სადაც ფასები დოლარებშია გამოხატული) და იაპონიაშიც (სადაც ფასები იენებშია გამოხატული), მაშინ ერთი დოლარის შესაბამისი იენების რაოდენობა უნდა ასახავდეს საქონლის ფასებს შეერთებულ შტატებსა და იაპონიაში. მაგალითად, თუ ერთი ფუნტი ყავა 500 იენა ღირს იაპონიაში და $5 ამერიკაში, მაშინ ნომინალური სავალუტო კურსი უნდა იყოს 100 იენა ერთ დოლარზე (500 იენა/$5 = 100 იენა დოლარზე). წინააღმდეგ შემთხვევაში დოლარის მსყიდველობითი უნარი ორივე ქვეყანაში ერთნაირი არ იქნება.

ამის უკეთ გასაგებად მარტივი მათემატიკური ოპერაციები გამოვიყენოთ. ვთქვათ, P არის ფასების დონე შეერთებულ შტატებში (დოლარებში), P* არის ფასების დონე იაპონიაში (იენებში), ხოლო e ნომინალური სავალუტო კურსია (იენების რაოდენობა, რომლის ყიდვაც ერთი დოლარით შეიძლება). ახლა განვიხილოთ საქონლის ის რაოდენობა, რომლის ყიდვაც შეუძლია ერთ დოლარს შეერთებულ შტატებსა და უცხოეთში. შეერთებულ შტატებში ფასების დონეა P, ამიტომ $1-ის მსყიდველობითი უნარი ამ ქვეყანაში 1/P-ს ტოლია. უცხოეთში ერთი დოლარი შეიძლება უცხოური ვალუტის e ერთეულზე გადაიცვალოს, ამიტომ აქ დოლარის მსყიდველობითი უნარია e/P*. იმისთვის, რომ ერთი დოლარის მსყიდველობითი უნარი ორივე ქვეყანაში ერთნაირი იყოს, უნდა შესრულდეს შემდეგი ტოლობა:

$$1/P = e/P^*$$

გარდაქმნის შედეგად მივიღებთ:

$$1 = eP/P^*$$

ამ ტოლობის მარცხენა მხარე მუდმივია, ხოლო მარჯვენა მხარე რეალური სავალუტო კურსია. ამგვარად, *თუ ვალუტის მსყიდველობითი უნარი ქვეყანაში და ქვეყნის საზღვრებს გარეთ ყოველთვის ერთნაირია, მაშინ რეალური სავალუტო კურსი – სამამულო და უცხოური საქონლის ფარდობითი ფასი – ვერ შეიცვლება.* რომ ვნახოთ, რას ნიშნავს ეს ანალიზი ნომინალური სავალუტო კურსისთვის, გარდავქმნათ უკანასკნელი ტოლობა:

$$e = P^*/P$$

ესე იგი ნომინალური სავალუტო კურსი უცხოური ფასების დონისა (უცხოური ვალუტის ერთეულებში) და სამამულო ფასების დონის (სამამულო ფასების ერთეულებში) შეფარდების ტოლია. *მსყიდველობითი უნარის პარიტეტის თეორიის თანახმად, ორი ქვეყნის ვალუტებს შორის ნომინალური სავალუტო კურსი ამ ქვეყნების ფასების დონეებს შორის სხვაობას უნდა ასახავდეს.*

ამ თეორიის ძირითადი შედეგი ისაა, რომ ნომინალური სავალუტო კურსები ფასების დონეების ცვლილებასთან ერთად იცვლება. როგორც წინა თავში ვნახეთ, ნებისმიერ ქვეყანაში ფასების დონე ფულის მიწოდების რაოდენობისა და ფულზე მოთხოვნის რაოდენობის სრულ გაწონასწორებამდე თვითრეგულირდება. რადგან ნომინალური სავალუტო კურსი ფასების დონეზეა დამოკიდებული, ამიტომ ის დამოკიდებულია თითოეულ ქვეყანაში ფულის მიწოდებასა და მოთხოვნაზეც. როდესაც რომელიმე ქვეყნის ცენტრალური ბანკი ფულის მიწოდებას ზრდის, რითაც ფასების დონის ზრდას იწვევს, ამ ქვეყნის ვალუტის ღირებულება მსოფლიოს სხვა ვალუტებთან შედარებით მცირდება. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, როდესაც ცენტრალური ბანკი ფულის დიდ რაოდენობას ბეჭდავს, ამ ფულით არა მხოლოდ ნაკლები სამამულო საქონლისა და მომსახურების შეძენა შეიძლება, არამედ მას უკვე ნაკლები უცხოური ვალუტის ყიდვა ძალუძს.

ახლა კი შეგვიძლია პასუხი გავცეთ კითხვაზე, რომელიც ამ ქვეთავის დასაწყისში დავსვით: რატომ შემცირდა აშშ დოლარის ღირებულება გერმანულ მარკასთან შედარებით და გაიზარდა იტალიურ ლირასთან შედარებით? იმიტომ, რომ ამ პერიოდში გერმანიის მონეტარული პოლიტიკა ნაკლებად ინფლაციური იყო, ვიდრე შეერთებული შტატებისა, ხოლო იტალიის მონეტარული პოლიტიკა – მეტად ინფლაციური. 1970-დან

1995 წლამდე ინფლაცია შეერთებულ შტატებში წელიწადში 5,6 პროცენტს შეადგენდა გერმანიაში ინფლაცია 3,7 პროცენტი იყო, ხოლო იტალიაში – 10,5 პროცენტი. რადგან შეერთებულ შტატებში ფასები გერმანულ ფასებთან შედარებით გაიზარდა, დოლარის ღირებულება მარკის ღირებულებასთან მიმართებაში შემცირდა. ხოლო, ვინაიდან შეერთებულ შტატებში ფასები იტალიურ ფასებთან შედარებით შემცირდა, დოლარის ღირებულება ლირის ღირებულებასთან მიმართებაში გაიზარდა.

გერმანიასა და იტალიას ახლა საერთო ვალუტა — ევრო აქვთ. ეს ნიშნავს, რომ ორივე ქვეყანა ერთ მონეტარულ პოლიტიკას ექვემდებარება და მათი ინფლაციის დონეებიც მჭიდროდ არის ურთიერთდაკავშირებული. მაგრამ ლირისა და მარკის ისტორიული გაკვეთილები ევროსაც შეეხება. ის, თუ რამდენ ევროს იყიდის აშშ 20 წლის შემდეგ, უფრო მეტს თუ ნაკლებს, დამოკიდებულია იმაზე, ევროპის ცენტრალური ბანკი ევროპაში ინფლაციის ნაკლებ თუ მეტ დონეს შეინარჩუნებს აშშ-თან შედარებით.

მაგალითი | ნომინალური სავალუტო კურსი ჰიპერინფლაციის დროს

მაკროეკონომისტებს მართვადი ექსპერიმენტების განხორციელება არ შეუძლიათ. ამის ნაცვლად ისინი იძულებულნი არიან, ისტორიაში ეძებონ ბუნებრივი ექსპერიმენტების მაგალითები. ერთ-ერთი ბუნებრივი ექსპერიმენტია ჰიპერინფლაცია – მაღალი ინფლაცია, რომელიც მაშინ ჩნდება, როდესაც მთავრობა ფულის საბეჭდი დაზგის ჩართვას გადაწყვეტს თავისი დიდი ხარჯების დასაფარავად. ვინაიდან ჰიპერინფლაცია უკიდურესი შემთხვევაა, ის ნათლად ასახავს ზოგიერთ ძირითად ეკონომიკურ პრინციპს.

განვიხილოთ 1920-იანი წლების პირველი ნახევრის გერმანიის ჰიპერინფლაცია. მე-3 ნახაზზე ნაჩვენებია ფულის მიწოდება, ფასების დონე და ნომინალური სავალუტო კურსი (აშშ ცენტები ერთ გერმანულ მარკაზე) გერმანიაში ამ პერიოდისთვის. უნდა აღინიშნოს, რომ ეს ცვლადები ერთნაირად იცვლება. როდესაც ფულის მიწოდება სწრაფად ზრდას იწყებს, ფასების დონეც იმატებს, გერმანული მარკის ღირებულება კი მცირდება. როდესაც ფულის მიწოდება სტაბილური ხდება, ასეთივე მდგრადობით ხასიათდება ფასების დონეცა და სავალუტო კურსიც.

ცვლილებები, რომელთაც ნახაზზე ვხედავთ, ყველა ჰიპერინფლაციას ახასიათებს. უდავოა, რომ ფულს, ფასებსა და ნომინალურ სავალუტო კურსს შორის მჭიდრო კავშირი არსებობს. წინა თავში განხილული ფულის რაოდენობრივი თეორია გვიხსნის, როგორ მოქმედებს ფულის მიწოდება ფასების დონეზე.

აქ განხილული მსყიდველობითი უნარის პარიტეტის თეორია კი იმას გვიხსნის, თუ როგორ მოქმედებს ფასების დონე ნომინალურ სავალუტო კურსზე. •

მსყიდველობითი უნარის პარიტეტის თეორიის ნაკლოვანებები

მსყიდველობითი უნარის პარიტეტი იმის მარტივ მოდელს გვაძლევს, თუ როგორ განისაზღვრება სავალუტო კურსი. მრავალი ეკონომიკური მოვლენის გაგებისთვის ეს თეორია საკმაოდ კარგია. კერძოდ, ამ თეორიით აიხსნება გრძელვადიანი პერიოდის მრავალი ტენდენცია, როგორიცაა აშშ დოლარის ღირებულების შემცირება გერმანული მარკის ღირებულებასთან შედარებით და აშშ დოლარის ღირებულების ზრდა იტალიური ლირის ღირებულებასთან მიმართებაში. ამ თეორიით კარგად აიხსნება აგრეთვე ის დიდი ცვლილებები, რომელთაც ჰიპერინფლაციების დროს ვხვდებით.

მაგრამ მსყიდველობითი უნარის პარიტეტის თეორია იდეალურად ზუსტი არ არის. სავალუტო კურსების ცვლილება ყოველთვის ვერ უზრუნველყოფს იმას, რომ დოლარის რეალური ღირებულება ყველა ქვეყანაში ერთნაირი იყოს. არსებობს იმის ორი მიზეზი, თუ რატომ არ მართლდება მსყიდველობითი უნარის პარიტეტის თეორია ყოველთვის პრაქტიკულად.

პირველი მიზეზი ისაა, რომ მრავალი სახის საქონელი ერთმანეთში ადვილად არ იცვლება. მაგალითად, წარმოვიდგინოთ, რომ ვარცხნილობა პარიზში უფრო ძვირია, ვიდრე

ნიუ-იორკში. ზოგიერთი მოგზაური, ალბათ, თავს აარიდებს პარიზში ვარცხნილობის გაკეთებას და ზოგიერთი ნიუ-იორკელი პარიკმახერი პარიზში გადავა სამუშაოდ. მაგრამ მათი ასეთი ქცევა, რომელსაც ერთგვარი არბიტრაჟული ოპერაცია შეიძლება ვუწოდოთ, შეზღუდული იქნება და ვერ აღმოფხვრის ფასებს შორის განსხვავებას. ამის გამო გადახრა მსყიდველობითი უნარის პარიტეტიდან მაინც იარსებებს და დოლარით (ან ფრანკით) პარიზში ვარცხნილობაში უფრო მეტს გადავიხდით, ვიდრე ნიუ-იორკში.

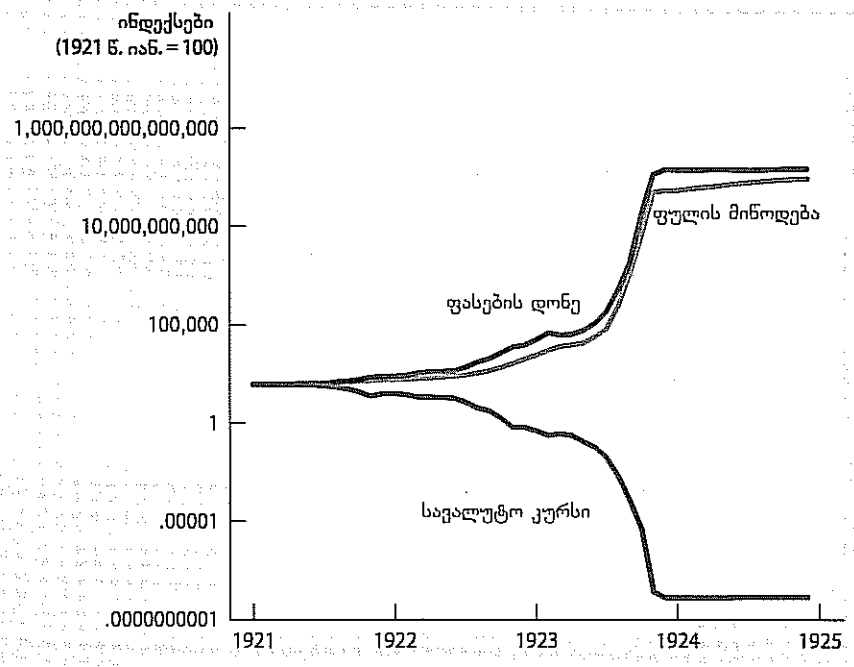
მსყიდველობითი უნარის პარიტეტის თეორიის ცხოვრებისეული სინამდვილიდან მოშორების მეორე მიზეზი ისაა, რომ სხვადასხვა ქვეყნებში წარმოებული ორი სახის საქონელი, რომელთა ერთმანეთში გაცვლაც შესაძლებელია, ყოველთვის სრულყოფილი შემცვლელები არ არის. მაგალითად, ზოგ მომხმარებელს გერმანული ლუდი ურჩევნია, ზოგს კი – ამერიკული. ამასთან, დროთა განმავლობაში მომხმარებლების გემოვნება ლუდთან დაკავშირებით იცვლება. თუ გერმანული ლუდი უცებ უფრო პოპულარული გახდა, მოთხოვნის გაზრდა გერმანული ლუდის ფასის მკვეთრ გაზრდას გამოიწვევს. ამის შედეგად დოლარს (ან მარკას) ამერიკაში უფრო მეტი ლუდის ყიდვა შეეძლება, ვიდრე გერმანიაში. მაგრამ ამ ორ ბაზარზე არსებული ფასების განსხვავების მიუხედავად, არ იარსებებს მომგებიანი არბიტრაჟის შესაძლებლობა, რადგან მომხმარებლებს ეს ორი ლუდი ეკვივალენტურად არ მიაჩნიათ.

ამგვარად, იმის გამო, რომ ზოგი საქონელი ერთმანეთში არ იცვლება, ხოლო ზოგი საქონელი მაშინაც კი, როდესაც იცვლება, სრულყოფილი შემცვლელი არ არის, მსყიდველობითი უნარის პარიტეტის თეორია სრულყოფილად ვერ განსაზღვრავს სავალუტო კურსებს. ამ მიზეზების გამო რეალური სავალუტო კურსები დროდადრო იცვლება. მიუხედავად ამისა, მსყიდველობითი უნარის პარიტეტის თეორია პირველი ნაბიჯია სავალუტო კურსების უკეთესი გაგებისკენ. ამ თეორიის ძირითადი ლოგიკა დამაჯერებელია: როცა რეალური სავალუტო კურსი

ნახაზი 3

ფული, ფასები და ნომინალური სავალუტო კურსი გერმანიის ჰიპერინფლაციის დროს

ნახაზზე ნაჩვენებია ფულის მიწოდება, ფასების დონე და სავალუტო კურსი (აშშ ცენტები ერთ გერმანულ მარკაზე) გერმანიის ჰიპერინფლაციის დროს 1921 წლის იანვრიდან 1924 წლის დეკემბრამდე. ყურადღება მიაქციეთ იმას, რომ ეს ცვლადები ერთმანეთის მსგავსად იცვლება. როდესაც ფულის რაოდენობა სწრაფ ზრდას იწყებს, მას ფასების დონეც მიჰყვება, მარკის ღირებულება კი დოლარის ღირებულებასთან შედარებით მცირდება. როდესაც გერმანიის ცენტრალურმა ბანკმა ფულის მიწოდების სტაბილიზება მოახერხა, ფასების დონეცა და სავალუტო კურსიც სტაბილური გახდა.





ახალი ამბებიდან

სტარბაქსის ინდექსი

მსყიდველობითი უნარის პარიტეტის თეორიის ახლებური გამოყენება სავალუტო ბაზრებზეც აღწევს.

ბურგერები თუ ლობიოს მარცვლები?

სტარბაქსის პირველი კაფე პარიზში 16 იანვარს უნდა გახსნილიყო. გაბედული ნაბიჯია, თუკი გავითვალისწინებთ, რომ პარიზი კაფეების სამშობლოა. ფრანგული პრესის ზოგიერთ წარმომადგენელს პირიდან დუჟი მოსდის, როდესაც ესმის, რომ ამერიკელებსაც შეუძლიათ ყავის მოდუღება. ჟან პოლ სარტრს ალბათ მუყაოს ჭიქიდან ყავის ხვრეპისას ის მუზა არ ეწვეოდა, რომელიც მას ლე დიუ მაგოტში შავი ყავის სმისას ესტუმრაო, ქირქილებენ ისინი. მიუხედავად ამისა, ჟურნალმა „ეკონომისტმა“ ერთი ასეთი შეკითხვა დასვა: რა შეუძლია გვითხრას სტარბაქსის ყავის (რომელიც ამჟამად 32 ქვეყანაში იყიდება) ფასმა ვალუტის კურსების შესახებ?

მკითხველს, შეიძლება, გაახსენდეს „ეკონომისტის“ *ბიგმაკის ინდექსი*, რომელიც მსოფლიოში ჰამბურგერის ფასების შედარებით ადგენს, რამდენად „სწორია“ უცხოური ვალუტების კურსი დოლართან მიმართებაში. ევროსთან მიმართებაში დოლარის ცოტა ხნის წინანდელი გამყარებისა და ჩინეთის მიერ თავისი ვალუტის ხელოვნურად დაბალი კურსის შენარჩუნების გათვალისწინებით, შეუძლებელია სტარბაქსის ინდექსისათვის თავის არიდება. გვაძლევს თუ არა იგი იმავე შედეგებს, რასაც ბიგმაკის ინდექსი? ორივე მათგანი დაფუძნებულია მსყიდველობითი უნარის პარიტეტზე (მუპ). ეს ნიშნავს, რომ გრძელვადიან პერიოდში ვალუტის კურსები იმ დონისაკენ მიისწრაფვის, როდესაც სამომხმარებლო კალათის ღირებულება სხვადასხვა ქვეყანაში თანაბარია, ანუ დოლარის მსყიდველობითი უნარი ყველგან ერთნაირია.

შემთხვევითია, მაგრამ ფაქტია, რომ სტარბაქსის საშუალო ფასი ამერიკაში იგივეა, რაც ბიგმაკის, ანუ 2,8 დოლარი. ყავის ყოველი ქვეყნის ადგილობრივ ვალუტაში გამოხატული ფასის დოლარის ფასზე გაყოფით ჩვენ შეგვიძლია გამოვთვალოთ დოლარის მსყიდველობითი უნარის პარიტეტი. ვალუტის არსებული გაცვლის კურსებთან მისი შედარებით კი შევძლებთ გავარკვიოთ, რეალურია თუ არა ვალუტის კურსი.

მთავარი ვალუტების უმეტესობისათვის ჩვენი სტარბაქსის ინდექსი იმავე შედეგებს გვიჩვენებს, რასაც ბიგმაკის ინდექსი. უსიამოვნებები განსაკუთრებით ბევრია ევროპაში: ევრო (შეფარდებით 2,93 ევრო — 3,70 დოლარი იმ წევრ ქვეყნებში, სადაც სტარბაქსი მუშაობს) დაახლოებით 30%-ის გადაჭარბებით არის შეფასებული დოლართან მიმართებაში, ფუნტი სტერლინგი — 17%-ით. ორივე საზომით მსოფლიოს ყველაზე ჭარბად შეფასებული ვალუტა შვეიცარიული ფრანკია. კანადური, ავსტრალიური და ახალზელანდიური დოლარები კი, პირიქით, მცირე ხნის წინანდელი ნახტომის მიუხედავად, ნაკლებადაა შეფასებული.

მსყიდველობითი უნარის პარიტეტის ნაწინასწარმეტყველები დონიდან გადაიხრება, ადამიანებს სხვა ქვეყნებში საქონლის გადატანის უფრო მეტი სტიმული უჩნდებათ. მაშინაც კი, როდესაც მსყიდველობითი უნარის მექანიზმს რეალური სავალუტო კურსები ერთმანეთთან სრულ შესაბამისობაში ვერ მოჰყავს, ის იმის მოლოდინის საფუძველს მაინც გვაძლევს, რომ რეალური სავალუტო კურსების ცვლილებები მწირი და ხანმოკლე იქნება. ამდენად, ნომინალური სავალუტო კურსების დიდი და ხანგრძლივი ცვლილებები, როგორც წესი, ქვეყანაში და ქვეყნის გარეთ ფასების დონის ცვლილებების ამსახველია.

მაგალითი | ჰამბურგერის სტანდარტი

როდესაც ეკონომისტები სავალუტო კურსების ასახსნელად მსყიდველობითი უნარის პარიტეტს მიმართავენ, მათ სჭირდებათ მონაცემები სხვადასხვა ქვეყნების სამომხმარებლო კალათის შესახებ. ამგვარი ანალიზის ერთ-ერთი სახეობაა საერთაშორისო ჟურნალ „ეკონომისტის“ მეთოდი, რომელსაც ბიგმაკის ინდექსი ეწოდება. ჟურნალი დროდადრო აგროვებს მონაცემებს სამომხმარებლო კალათის შესახებ, რომელიც შეიცავს „ხორცს, ფუნთუშას, სპეციალურ სოუსს, სალათს, ყველს, ხახვს, მწნილს და ქუნჟუთის (სეზამის, რედ.) მარცვლებს“. ეს კალათი იმ პროდუქტების ჩამონათვალია, რომლებიც ბიგმაკში გამოიყენება,

სამაგიეროდ აზიაში ამ ორი მაჩვენებლის შედეგები განსხვავებულია. ბიგმაკის ინდექსის მიხედვით, იენა 12%-ით ნაკლებად არის შეფასებული დოლართან მიმართებაში, სტარბაქსის ინდექსის მიხედვით კი, პირიქით – 13%-ით ჭარბად. კიდევ უფრო საკვირველი შედეგი აჩვენა ჩინურმა იუანმა: ბიგმაკის მიხედვით 56%-ით ნაკლებადაა დოლარის მიმართ შეფასებული, სტარბაქსის მიხედვით კი დოლარის ფასს ემთხვევა. თუ ეს სიმართლეა, ამერიკელ მწარმოებლებს იუანის შესახებ უკმაყოფილების გამოთქმის საფუძველი არ ჰქონიათ. ფასწარმოქმნის განსხვავებები, შეიძლება, უბრალოდ ამ ორი საქონლის ბაზარზე არსებული კონკურენციის შედეგი იყოს.

ბევრი მკითხველი, შეიძლება, ვერ ჩასწვდეს ბურგერნომიკასა და ყავანომიკას. მსყიდველობითი უნარის პარიტეტის განსაზღვრისათვის, ალბათ, არც ერთი მათგანი არ არის სრულყოფილი, რადგან ისინი დამახინჯებულია ვაჭრობასთან არაპირდაპირ დაკავშირებული ხარჯებით, როგორიცაა, მაგალითად, იჯარის გადასახადი. თუმცა ეს სავალუტო კურსების შესწავლის აშკარად უფრო სახალისო მეთოდია, ვიდრე სახელმძღვანელოები [ავტორის შენიშვნა: რა თქმა უნდა, ამ სახელმძღვანელოს გამოკლებით].

მკითხველმა შეიძლება იკითხოს, რატომ მაინცდამაინც ბურგერი და ყავა და არა დავუშვათ იგივე ჟურნალ „ეკონომისტის“ ფასი? იმიტომ, რომ ეს ჟურნალი მსოფლიოს ბევრ ქვეყანაში არ გამოდის და მისი გავრცელება დიდ ხარჯებთან არის დაკავშირებული. ამიტომაც ბურგერები და ყავა უფრო შესაფერისია მონაცემების შესაგროვებლად.

მინიშნებები:

ადგილობრივი ვალუტის შეფასება დოლართან მიმართებაში, ნაკლები (–) და ჭარბი (+) შეფასებები პროცენტებში

	სტარბაქსის ინდექსი	ბიგმაკის ინდექსი
ავსტრალია	-4	-17
ბრიტანეთი	17	23
კანადა	-16	-16
ჩინეთი	-1	-56
ევროპის ქვეყნები	33	24
ჰონკონგი	15	-45
იაპონია	13	-12
მექსიკა	-25	-53
მალაიზია	-15	-21
ახალი ზელანდია	-12	-4
სინგაპური	2	-31
სამხრეთ კორეა	6	0
შვეიცარია	62	82
ტაივანი	-5	-21
ტაილანდი	-31	-46
თურქეთი	6	5

წყარო: „ეკონომისტი“

წყარო: „ეკონომისტი“, 2004 წ. 15 იანვარი

მაკდონალდსის ერთ-ერთ პროდუქტში, მთელ მსოფლიოში რომ იყიდება.

როცა ერთმანეთს ორ ქვეყანაში არსებულ და დოლარებში გამოხატულ ბიგმაკის ფასებს შევადარებთ, მსყიდველობითი უნარის პარიტეტზე დაყრდნობით შეგვიძლია გამოვთვალოთ ადგილობრივი ვალუტების საპროგნოზო კურსები. საპროგნოზო კურსი ორი ქვეყნის ბიგმაკის ფასებს ერთმანეთს უთანაბრებს. მაგალითად, თუ აშშ-ში ბიგმაკი $3 ღირს, ხოლო იაპონიაში – 300 იენა, მაშინ მსყიდველობითი უნარის პარიტეტის თეორიით, ამ ორი ვალუტის გაცვლის კურსი უნდა იყოს ასი იენა ერთ დოლარზე.

რამდენად ზუსტია ეს თეორია? ქვემოთ მოყვანილ ცხრილში მოცემულია მონაცემები 2005 წლის ივნისისათვის, როდესაც ბიგმაკის ფასი აშშ-ში $3,06 იყო.

ქვეყანა	ბიგმაკის ფასი	კურსის პროგნოზი	რეალური კურსი
სამხრეთ კორეა	2500 ვონი	817 ვონი/დოლარი	1,004 ვონი/დოლარი
იაპონია	250 იენა	82 იენა/დოლარი	107 იენა/დოლარი
შვედეთი	31 კრონა	10,1 კრონა/დოლარი	7,4 კრონა/დოლარი
მექსიკა	28 პესო	9,2 პესო/დოლარი	10,8 პესო/დოლარი
ევროპის ქვეყნები	3,21 ევრო	1,05 ევრო/დოლარი	0,9 ევრო/დოლარი
ბრიტანეთი	1,88 ფუნტი	0,61 ფუნტი/დოლარი	0,55 ფუნტი/დოლარი



აშშ-ში ბიგმაკის ფასია $3,06, ხოლო იაპონიაში — 250 იენა.

© SUSAN VAN ETTEN

როგორც ხედავთ, საპროგნოზო კურსები რეალურისაგან განსხვავებულია. ბიგმაკის საერთაშორისო მსაჯულად გამოყვანა არც ისე იოლია. თუმცა ორივე კურსი საკმაოდ ახლოსაა დგას ერთმანეთთან. მსყიდველობითი უნარის პარიტეტი სავალუტო კურსების ზუსტი თეორია არ არის, მაგრამ მას ხშირად საყურადღებო ინფორმაციის მოწოდება შეუძლია. •

სწრაფი გამოკითხვა: **უკანასკნელი 20 წლის განმავლობაში ესპანეთში მაღალი ინფლაცია იყო, იაპონიაში კი – დაბალი. თქვენი პროგნოზით, როგორ შეიცვლებოდა იაპონურ იენებით ნაყიდი ესპანური პესეტის ის რაოდენობა, რომლის ყიდვაც ადამიანს შეუძლია**

დასკვნა

ამ თავში ჩვენი მიზანი იყო რამდენიმე ძირითადი ცნების გაცნობა, რომელთაც მაკროეკონომისტები ღია ეკონომიკის შეწავლისას იყენებენ. ახლა უკვე იცით, რატომ უნდა იყოს ქვეყნის წმინდა ექსპორტი კაპიტალის წმინდა გადინების ტოლი და რატომ უნდა იყოს ეროვნული დანაზოგი სამამულო ინვესტიციებისა და კაპიტალის წმინდა გადინების ჯამის ტოლი. ამას გარდა, უკვე იცით ნომინალური და რეალური სავალუტო კურსების არსი, სავალუტო კურსების განმსაზღვრელი მსყიდველობითი უნარის პარიტეტის თეორიის შედეგები და შეზღუდვები.

აქ განმარტებული მაკროეკონომიკური ცვლადები ღია ეკონომიკის გარე სამყაროსთან ურთიერთქმედების ანალიზის საწყისი წერტილია. მომდევნო თავში ისეთ მოდელს ჩამოვაყალიბებთ, რომლითაც აიხსნება, რა განსაზღვრავს ამ ცვლადებს. ამის შემდეგ შეგვეძლება ვიმსჯელოთ იმის შესახებ, თუ როგორ მოქმედებს სხვადასხვა მოვლენა და პოლიტიკა ქვეყნის სავაჭრო ბალანსზე და იმ პროპორციებზე, რომლითაც ქვეყანას თავისი საქონელი უცხოურ პროდუქციაზე გაცვლა შეუძლია.

შეჯამება

- წმინდა ექსპორტი არის უცხოეთში გაყიდული სამამულო საქონლისა და მომსახურების ღირებულებისა და ქვეყანაში გაყიდული უცხოური საქონლისა და მომსახურების ღირებულების სხვაობა. კაპიტალის წმინდა გადინება არის ქვეყნის მოქალაქეების მიერ შეძენილი უცხოური აქტივებისა და უცხოელთა მიერ შეძენილი სამამულო აქტივების სხვაობა. რადგან თითოეული საერთაშორისო გარიგება გულისხმობს აქტივის გაცვლას საქონელსა თუ მომსახურებაში, ეკონომიკის კაპიტალის წმინდა გადინება ყოველთვის მისი წმინდა ექსპორტის ტოლია.
- ეკონომიკაში დანაზოგით ხდება ან ადგილობრივი ინვესტიციების დაფინანსება, ან უცხოეთში აქტივების შეძენა. ამგვარად, ეროვნული დანაზოგი სამამულო ინვესტიციებისა და კაპიტალის წმინდა გადინების ჯამის ტოლია.
- ნომინალური სავალუტო კურსი ორი ქვეყნის ვალუტის ფარდობითი ფასია, ხოლო რეალური სავალუტო კურსი – ორი ქვეყნის საქონლისა და მომსახურების ფარდობითი ფასი. როდესაც ნომინალური სავალუტო კურსი ისე იცვლება, რომ ერთ დოლარს მეტი უცხოური ვალუტის ყიდვა შეუძლია, ამბობენ, რომ დოლარის ღირებულება გაიზარდა ან დოლარი გაძლიერდა. როდესაც ნომინალური სავალუტო კურსი ისე იცვლება, რომ ერთ დოლარს ნაკლები უცხოური ვალუტის ყიდვა შეუძლია, ამბობენ, რომ დოლარის ღირებულება შემცირდა ან დოლარი დასუსტდა.
- მსყიდველობითი უნარის პარიტეტის თეორიის თანახმად, ერთ დოლარს (ან ნებისმიერი სხვა ვალუტის ერთეულს) ყველა ქვეყანაში საქონლის ერთი და იმავე რაოდენობის ყიდვა უნდა შეეძლოს. ამ თეორიიდან გამომდინარეობს, რომ ორი ქვეყნის ვალუტის ნომინალური სავალუტო კურსები ამ ორ ქვეყანაში არსებული ფასების დონეს ასახავს. ამის შედეგად იმ ქვეყნების ვალუტის ღირებულება, რომლებშიც ინფლაცია შედარებით მაღალია, მცირდება, ხოლო იმ ქვეყნების ვალუტის ღირებულება, რომლებშიც ინფლაცია შედარებით დაბალია, იზრდება.

ძირითადი ცნებები

ჩაკეტილი ეკონომიკა, გვ. 657
ღია ეკონომიკა, გვ. 658
ექსპორტი, გვ. 658
იმპორტი, გვ. 658
წმინდა ექსპორტი, გვ. 658
სავაჭრო ბალანსი, გვ. 658
სავაჭრო უპირატესობა, გვ. 659
სავაჭრო დეფიციტი, გვ. 660
დაბალანსებული ვაჭრობა, გვ. 660
კაპიტალის წმინდა გადინება, გვ. 660
ნომინალური საავალუტო კურსი, გვ. 667
ღირებულების ზრდა, გვ. 667
ღირებულების შემცირება, გვ. 667
რეალური საავალუტო კურსი, გვ. 668
მსყიდველობითი უნარის პარიტეტი, გვ. 670

კითხვები გამეორებისთვის

1. განმარტეთ *წმინდა ექსპორტი* და *კაპიტალის წმინდა გადინება*. ახსენით, როგორ და რატომ არის ისინი ერთმანეთთან დაკავშირებული.
2. ახსენით კავშირი დანაზოგებს, ინვესტიციებსა და კაპიტალის წმინდა გადინებას შორის.
3. თუ იაპონური ავტომობილი 500,000 იენა ღირს, ასეთივე ტიპის ამერიკული ავტომობილი – $10,000 და ერთ დოლარს 100 იენის ყიდვა შეუძლია, როგორია ნომინალური და რეალური საავალუტო კურსები?
4. აღწერეთ ეკონომიკური ლოგიკა, რომელსაც მსყიდველობითი უნარის პარიტეტის თეორია ემყარება.
5. თუ ფედერალური სარეზერვო სისტემა აშშ დოლარების დიდი რაოდენობის ბეჭდვას იწყებს, როგორ შეიცვლება იაპონური იენების რაოდენობა, რომლის ყიდვაც ერთ დოლარს შეუძლია?

სავარჯიშოები

1. როგორ იმოქმედებს ქვემოთ ჩამოთვლილი გარიგებები აშშ-ს ექსპორტზე, იმპორტსა და წმინდა ექსპორტზე?
   ა) ხელოვნებათმცოდნეობის ამერიკელი პროფესორი ზაფხულს ევროპული მუზეუმების თვალიერებაში ატარებს;
   ბ) პარიზელი სტუდენტები ერთად მიდიან ჰოლივუდის უკანასკნელი ფილმის სანახავად;
   გ) ოქსფორდის უნივერსიტეტის სტუდენტური წიგნების მაღაზია „ლევი 501" მარკის ჯინსის ერთ შარვალს ყიდის;
   დ) ბიძათქვენი ახალ „ვოლვოს" ყიდულობს;
   ე) კანადის მოქალაქე საქონელს ჩრდილო ვერმონტში ყიდულობს, რათა თავი აარიდოს კანადაში არსებულ გაყიდვის გადასახადებს.
2. წმინდა ექსპორტში აისახება ჩამოთვლილი გარიგებები თუ წმინდა კაპიტალის გადინებაში? განსაზღვრეთ, ამ ცვლადების შემცირებას ასახავს ისინი თუ ზრდას?
   ა) ამერიკელი ყიდულობს „სონის" ტელევიზორს;
   ბ) ამერიკელი ყიდულობს „სონის" აქციებს;
   გ) „სონის" საპენსიო ფონდი ყიდულობს აშშ-ს სახაზინო ობლიგაციას;
   დ) „სონის" თანამშრომელი ყიდულობს ჯორჯიის ატამს ამერიკელი ფერმერისაგან.
3. დაასახელეთ მიზეზები, რომელთა გამოც ქვემოთ ჩამოთვლილი საქონელი დღეს უფრო მეტად მონაწილეობს საერთაშორისო ვაჭრობაში, ვიდრე წარსულში:
   ა) ხორბალი;
   ბ) საბანკო მომსახურება;
   გ) კომპიუტერული პროგრამები;
   დ) ავტომობილები.
4. რა განსხვავებაა პირდაპირ უცხოურ ინვესტიციებსა და საპორტფელო უცხოურ ინვესტიციებს შორის? რომელი უფრო შეიძლება ჩაერთოს პირდაპირ უცხოურ ინვესტირებაში: კორპორაცია თუ კერძო პირი? რომელი უფრო შეიძლება ჩაერთოს საპორტფელო უცხოურ ინვესტირებაში: კორპორაცია თუ კერძო პირი?
5. როგორ იმოქმედებს ქვემოთ ჩამოთვლილი გარიგებები აშშ-ს კაპიტალის წმინდა გადინებაზე? პირდაპირი ინვესტიცია მონაწილეობს ამ შემთხვევებში თუ პორტფელური ინვესტიცია?
   ა) ფიჭური სატელეფონო კავშირის ამერიკული კომპანია თავის ოფისს ხსნის ჩეხეთის რესპუბლიკაში;
   ბ) ლონდონის „ჰაროდი" თავის აქციებს „ჯენერალ ელექტრიკის" საპენსიო ფონდს მიჰყიდის;
   გ) „ჰონდა" აფართოებს თავის ქარხანას მერისვილში, ოჰაიოს შტატში;
   დ) ურთიერთფონდი „ფიდელითი" „ფოლკსვაგენის" აქციებს ფრანგ ინვესტორს მიჰყიდის.
6. თუ ეროვნული დანაზოგი არ იცვლება, რა მოსდის სამამულო კაპიტალის მარაგს კაპიტალის წმინდა გადინების ზრდის შედეგად – იზრდება, მცირდება თუ უცვლელი რჩება?
7. თითქმის ყველა დიდი გაზეთის ბიზნესგანყოფილება შეიცავს ცხრილს, სადაც აშშ-ს სავალუტო კურსია ნაჩვენები. ერთ-ერთი ასეთი ცხრილის დახმარებით უპასუხეთ შემდეგ კითხვებს:

ა) ნომინალური სავალუტო კურსია ამ ცხრილში ნაჩვენები თუ რეალური სავალუტო კურსი? ახსენით.

ბ) როგორია სავალუტო კურსი შეერთებულ შტატებსა და კანადას შორის? შეერთებულ შტატებსა და იაპონიას შორის? გამოითვალეთ სავალუტო კურსი კანადასა და იაპონიას შორის.

გ) თუ მომავალ წელს ინფლაცია შეერთებულ შტატებში უფრო მაღალი იქნება, ვიდრე იაპონიაში, დოლარის ღირებულების ზრდას უნდა მოველოდეთ თუ შემცირებას იაპონურ იენთან შედარებით?

8. კმაყოფილი იქნებიან თუ უკმაყოფილო ქვემოთ ჩამოთვლილი ჯგუფები აშშ დოლარის ღირებულების ზრდის შედეგად? ახსენით.

ა) ჰოლანდიური საპენსიო ფონდი, რომელიც აშშ-ს სამთავრობო ობლიგაციებს ფლობს;

ბ) აშშ-ს მრეწველობის დარგები;

გ) ავსტრალიელი ტურისტები, რომლებიც შეერთებულ შტატებში გამგზავრებას გეგმავენ;

დ) ამერიკული ფირმა, რომელიც უცხოური საკუთრების შეძენას ცდილობს.

9. როგორ შეიცვლება აშშ-ს რეალური სავალუტო კურსი ქვემოთ ჩამოთვლილ სიტუაციებში? ახსენით.

ა) აშშ-ს ნომინალური სავალუტო კურსი უცვლელია, მაგრამ ფასები შეერთებულ შტატებში უფრო სწრაფად იზრდება, ვიდრე უცხოეთში;

ბ) აშშ-ს ნომინალური სავალუტო კურსი უცვლელია, მაგრამ ფასები უცხოეთში უფრო სწრაფად იზრდება, ვიდრე შეერთებულ შტატებში;

გ) აშშ-ს ნომინალური სავალუტო კურსი მცირდება, ხოლო ფასები შეერთებულ შტატებშიც და უცხოეთშიც უცვლელია;

დ) აშშ-ს ნომინალური სავალუტო კურსი მცირდება, ფასები კი უცხოეთში უფრო სწრაფად იზრდება, ვიდრე შეერთებულ შტატებში.

10. ქილა სოდა აშშ-ში $0,75 ღირს, მექსიკაში კი – 12 პესო. როგორი იქნება პესო/დოლარის კურსი, თუ მსყიდველობითი უნარის პარიტეტი შენარჩუნებულია? თუ მონეტარული პოლიტიკის შედეგად მექსიკის ფულის მასა გაორმაგდება და სოდის ფასი 24 პესომდე აიწევს, როგორ შეიცვლება მისი კურსი დოლართან მიმართებაში?

11. ვთქვათ, ერთი ბუშელი ამერიკული ბრინჯი $10 ღირს, იაპონური ბრინჯი კი – 16,000 იენა, ხოლო ნომინალური სავალუტო კურსია 80 იენა ერთ დოლარში.

ა) რა მოგების მიღება შეგიძლიათ ამ სიტუაციიდან? როგორი იქნება თქვენი მოგება ერთი ბუშელი ბრინჯიდან? თუ ამ შესაძლებლობას სხვებიც იყენებენ, რა მოუვა ბრინჯის ფასებს იაპონიასა და შეერთებულ შტატებში?

ბ) დავუშვათ, ბრინჯი ერთადერთი საქონელია მსოფლიოში. რა მოუვა რეალურ სავალუტო კურსს შეერთებულ შტატებსა და იაპონიას შორის?

12. ამ თავში მოყვანილ მაგალითში ბიგმაკის ფასები მეშვეობით გავაანალიზეთ მსყიდველობითი უნარის პარიტეტი რამდენიმე ქვეყნისათვის. ქვემოთ მოყვანილია მონაცემები კიდევ რამდენიმე ქვეყნისათვის:

ქვეყანა	ბიგმაკის ფასი	კურსის პროგნოზი	რეალური კურსი
ინდონეზია	14,600 რუპია	_____ რუპია / $	9541 რუპია / $
უნგრეთი	529 ფორინტი	_____ ფორინტი / $	204 ფორინტი / $
ჩეხეთი	56,3 კრონი	_____ კრონი / $	24,5 კრონი / $
კანადა	3,27 კანადური დოლარი	_____ კანადური დოლარი / $	1,24 კანადური დოლარი / $

ა) ყოველი ქვეყნისათვის გამოთვალეთ ადგილობრივი ვალუტის საპროგნოზო კურსი დოლართან მიმართებაში (გაიხსენეთ, რომ ბიგმაკის ამერიკული ფასი $3,06-ია).

ბ) მსყიდველობითი უნარის პარიტეტის თეორიის მიხედვით, როგორი იქნება ფორინტისა და კანადური დოლარის საპროგნოზო კურსი ერთმანეთთან მიმართებაში? რეალური კურსი?

გ) რამდენად კარგად ხსნის მსყიდველობითი უნარის პარიტეტის თეორია სავალუტო კურსებს?

ამ თავში მოცემული საკითხების, ამოცანების, მაგალითების, სწრაფი გამოკითხვისა და ა.შ. შესახებ დამატებითი ინფორმაციისათვის ესტუმრეთ ვებ-გვერდს http://mankiw.swlearning.com.



32

ღია ეკონომიკის მაკროეკონომიკური თეორია

უკანასკნელი ათწლეულის განმავლობაში ამერიკაში იმპორტირებული საქონლისა და მომსახურების რაოდენობა აჭარბებდა ქვეყნიდან ექსპორტირებული საქონლისა და მომსახურების რაოდენობას, ანუ აშშ-ს წმინდა ექსპორტი უარყოფითი იყო. თუმცა ეკონომისტები ვერ შეთანხმებულან იმაზე, არის თუ არა ეს სავაჭრო დეფიციტი პრობლემა აშშ-ს ეკონომიკისთვის, ქვეყნის ბიზნესმენებს ამასთან დაკავშირებით სრულიად ნათელი პოზიცია აქვთ ჩამოყალიბებული. მრავალი წამყვანი ბიზნესმენი ამტკიცებს, რომ სავაჭრო დეფიციტი უსამართლო კონკურენციაზე მიანიშნებს: უცხოურ ფირმებს აშშ-ს ბაზრებზე საქონლის გაყიდვის უფლება აქვთ, ხოლო უცხოეთის ქვეყნების მთავრობები თავიანთ ტერიტორიაზე ამერიკული პროდუქციის გაყიდვას აბრკოლებენ.

წარმოიდგინეთ, რომ პრეზიდენტი ხართ და გინდათ, ბოლო მოუღოთ ამ სავაჭრო დეფიციტს. როგორ მოიქცევით? ხომ არ ეცდებით იმპორტის შეზღუდვას, ვთქვათ, იაპონიიდან ავტომობილების იმპორტის კვოტის შემოღებით? თუ რაიმე სხვა გზით ეცდებით ქვეყნის სავაჭრო დეფიციტზე ზემოქმედებას?

იმის გასაგებად, რა განსაზღვრავს ქვეყნის სავაჭრო ბალანსს და როგორ მოქმედებს მასზე სამთავრობო პოლიტიკა, ღია ეკონომიკის მაკროეკონომიკური თეორიის ცოდნა გვჭირდება. წინა თავში გავეცანით რამდენიმე ძირითად მაკროეკონომიკურ ცვლადს, რომლებიც აღწერენ ეკონომიკის ურთიერთქმედებას სხვა ქვეყნების ეკონომიკასთან – წმინდა ექსპორტს, კაპიტალის წმინდა გადინებას, ნომინალურ და რეალურ სავალუტო კურსებს და სხვ. ამ თავში ავაგებთ მოდელს, რომელიც გვიჩვენებს, რა ძალები განსაზღვრავს ამ ცვლადებს და როგორაა ეს ცვლადები ერთმანეთთან დაკავშირებული.

ღია ეკონომიკის მაკროეკონომიკური მოდელის შექმნისათვის ორ მნიშვნელოვან დაშვებას გავაკეთებთ. პირველი: ეს მოდელი ეკონომიკის მშპ-ს განიხილავს, როგორც მოცემულს. ვუშვებთ, რომ ეკონომიკაში წარმოებული საქონლისა და მომსახურების რაოდე-

ნობა, გამოხატული რეალური მთლიანი შიდა პროდუქტით, განსაზღვრულია წარმოებ
ფაქტორთა მიწოდებითა და იმ საწარმოო ტექნოლოგიით, რომელიც ამ ფაქტორებს პრო
დუქციად აქცევს. მეორე: ეს მოდელი ეკონომიკის ფასების დონეს განიხილავს, როგორ
მოცემულს. ვუშვებთ, რომ ფასების დონე თვითრეგულირდება ფულის მიწოდებისა
ფულზე მოთხოვნის სრულ განონასწორებამდე. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, ამ თავში საწყ
ნერტილად ვირჩევთ იმას, რაც წინა თავებში შევისწავლეთ ეკონომიკის პროდუქცი
მოცულობასა და ფასების დონესთან დაკავშირებით.

ამ მოდელის მიზანი იმ ძალების გაშუქება იქნება, რომლებიც ეკონომიკის სავაჭრ
ბალანსსა და სავალუტო კურსს განსაზღვრავს. ერთი მხრივ, ეს მარტივი მოდელია:
მხოლოდ მიწოდებისა და მოთხოვნის მექანიზმს იყენებს ღია ეკონომიკის მიმართ. მაგრა
მეორე მხრივ, ეს მოდელი ჩვენ მიერ ადრე განხილულ მოდელებზე რთულია, ვინაიდან ერ
დროულად ორ ბაზარს განიხილავს – სასესხო კაპიტალის ბაზარსა და ვალუტის ბაზარ
მას შემდეგ, რაც ღია ეკონომიკის ამ მოდელს ჩამოვაყალიბებთ, მას იმის შესწავლისთვ
გამოვიყენებთ, თუ როგორ მოქმედებს სხვადასხვა მოვლენები და სხვადასხვა პოლიტი
ეკონომიკის სავაჭრო ბალანსსა და სავალუტო კურსზე. ამის შემდეგ შეგვეძლება ისეთ
სამთავრობო პოლიტიკის განსაზღვრა, რომელიც აღმოფხვრის სავაჭრო დეფიციტ
რომელსაც აშშ-ს ეკონომიკა უკანასკნელ ათწლეულში განიცდის.

სასესხო კაპიტალისა და უცხოური ვალუტის მიწოდება და მოთხოვნა

ღია ეკონომიკაში მიწოდებისა და მოთხოვნის ფუნქციონირების უკეთ გასაგებად მხოლო
ორი ბაზრით შემოვიფარგლოთ. პირველი ბაზარია სასესხო კაპიტალის ბაზარი, რომ
ლიც ეკონომიკაში დანაზოგებისა და ინვესტიციების კოორდინირებას ახდენს (კაპიტალი
წმინდა გადინების ჩათვლით). მეორე ბაზარია ვალუტის ბაზარი, რომელიც იმ ადამიანე
ბის კოორდინირებას ახდენს, რომელთაც სამამულო ვალუტის გაცვლა უნდათ უცხოუ
ვალუტაზე. ამ ქვეთავში განვიხილავთ მიწოდებასა და მოთხოვნას თითოეულ ამ ბაზარზ
მომდევნო ქვეთავში ამ ბაზრებს გავაერთიანებთ, რათა ავხსნათ საერთო წონასწორობა ღ
ეკონომიკაში.

სასესხო კაპიტალის ბაზარი

როდესაც 26-ე თავში ფინანსური სისტემის როლს ვაანალიზებდით, სიმარტივისთვის დავუშ
ვით, რომ ფინანსური სისტემა მხოლოდ ერთი ბაზრის – *სასესხო კაპიტალის ბაზრისგა*
შედგება. ამ ბაზრისკენ მიემართება დაზოგვის მსურველი ყველა ადამიანის თანხები დ
ამავე ბაზარზე შეუძლია სესხის აღება ყველა მსურველს. ბაზარზე მოქმედებს სარგებლო
ერთიანი განაკვეთი, რომელიც ერთდროულად დანაზოგებიდან მოსალოდნელ შემოსავალ
საც გამოხატავს და სესხის გამოყენების საფასურსაც.

ღია ეკონომიკაში სასესხო კაპიტალის ბაზრის უკეთ გასაგებად ჯერ წინა თავშ
განხილული ტოლობა გავიხსენოთ:

$$S = I + NCO$$

დანაზოგები =ადგილობრივი ინვესტიციები + კაპიტალის წმინდა გადინება

როდესაც ქვეყანა თავისი შემოსავლის ერთ დოლარს ზოგავს, ეს დოლარი შეუძლი
სამამულო კაპიტალის შეძენის ან უცხოური აქტივის შესყიდვის დაფინანსებისთვის გამო
ყენოს. ტოლობის ორი მხარე სასესხო კაპიტალის ორ მხარეს ასახავს. სასესხო კაპიტალი
მიწოდების წყარო ეროვნული დანაზოგია (S). სასესხო კაპიტალზე მოთხოვნის წყარო
სამამულო ინვესტიციები (I) და კაპიტალის წმინდა გადინება (NCO).

სასესხო კაპიტალი უნდა განვიხილოთ, როგორც იმ ადგილობრივი რესურსების ნაკად
რომელიც სამამულო ეკონომიკაში კაპიტალის დაგროვების მიზნით წარმოიქმნება. აღსანიშ
ნავია, რომ კაპიტალური აქტივის შეძენა სასესხო კაპიტალზე მოთხოვნას ზრდის, იმის მიუ
ხედავად, სამამულოა ეს აქტივი (I) თუ უცხოური (NCO). ვინაიდან კაპიტალის წმინდა გადი
ნება შეიძლება დადებითიც იყოს და უარყოფითიც, ის ან ზრდის, ან ამცირებს მოთხოვნა

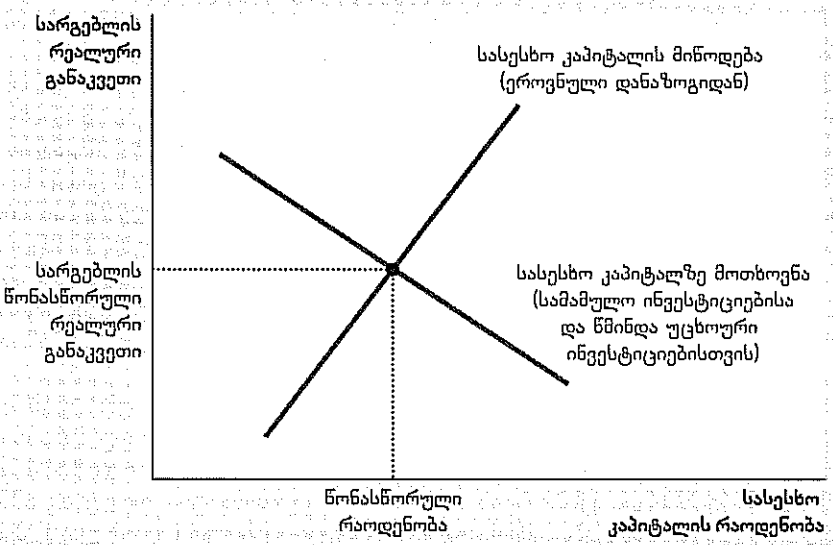
სამამულო ინვესტიციებიდან წარმოქმნილ სასესხო კაპიტალზე. როდესაც NCO>0, მაშინ ქვეყანაში კაპიტალის წმინდა გადინებაა; უცხოური კაპიტალის წმინდა შესყიდვა ზრდის მოთხოვნას სამამულო წარმოშობის სასესხო ფონდებზე. როდესაც NCO<0, მაშინ ქვეყანაში კაპიტალის წმინდა შემოდინება ხდება; უცხოური კაპიტალური რესურსების ნაკადი ამცირებს მოთხოვნას სამამულო წარმოშობის სასესხო ფონდებზე.

როგორც სასესხო კაპიტალის ბაზრის განხილვისას ვნახეთ, სასესხო კაპიტალის მიწოდების რაოდენობა და სასესხო კაპიტალზე მოთხოვნის რაოდენობა სარგებლის რეალურ განაკვეთზეა დამოკიდებული. სარგებლის მაღალი რეალური განაკვეთი ადამიანებს დაზოგვისკენ უბიძგებს და ამიტომ სასესხო კაპიტალის მიწოდების რაოდენობის ზრდას იწვევს. ამას გარდა, სარგებლის მაღალი რეალური განაკვეთი კაპიტალური პროექტების დაფინანსებისთვის სესხებას უფრო ხარჯიანს ხდის, რის შედეგადაც ამცირებს ინვესტირების სტიმულებს და სასესხო კაპიტალზე მოთხოვნის რაოდენობას.

ეროვნულ დანაზოგსა და სამამულო ინვესტიციებზე ზემოქმედების გარდა, ქვეყანაში არსებული სარგებლის რეალური განაკვეთი ქვეყნის კაპიტალის წმინდა გადინებაზეც მოქმედებს. ამის მიზეზის გასაგებად განვიხილოთ ორი ურთიერთფონდი – ერთი შეერთებულ შტატებში, მეორე კი გერმანიაში, – რომელთაც უნდა გადაწყვიტონ, ამერიკული სამთავრობო ობლიგაციები იყიდონ თუ გერმანული. გადაწყვეტილების მიღებისას ეს ორმხრივი ფონდები ერთმანეთს შეადარებენ შეერთებულ შტატებსა და გერმანიაში არსებულ სარგებლის რეალურ განაკვეთებს. როდესაც შეერთებულ შტატებში სარგებლის რეალური განაკვეთი იზრდება, ამერიკული ობლიგაციები ორივე ფონდისთვის უფრო მიმზიდველი ხდება, ვიდრე გერმანული. ამგვარად, შეერთებულ შტატებში სარგებლის რეალური განაკვეთის ზრდა ამერიკელების მიერ უცხოური აქტივების შესყიდვას აბრკოლებს, უცხოელებს კი ამერიკული აქტივების შეძენისკენ უბიძგებს. ორივე მიზეზის გამო შეერთებულ შტატებში არსებული სარგებლის მაღალი რეალური განაკვეთი აშშ-ს კაპიტალის წმინდა გადინების შემცირებას იწვევს.

1-ლ ნახაზზე სასესხო კაპიტალის ბაზარი ჩვენთვის კარგად ცნობილ მიწოდება-მოთხოვნის დიაგრამაზეა ასახული. ისევე, როგორც ჩვენი ფინანსური სისტემის ანალიზისას, აქაც მიწოდების მრუდი ზრდადია, რადგან სარგებლის განაკვეთის ზრდა სასესხო კაპიტალის მიწოდების რაოდენობის ზრდას, იწვევს ხოლო მოთხოვნის მრუდი კლებადია, ვინაიდან სარგებლის განაკვეთის ზრდა სასესხო კაპიტალზე მოთხოვნის რაოდენობის შემცირებას იწვევს. მაგრამ ამჯერად ბაზრის მოთხოვნის მხარე ასახავს როგორც სამამულო ინვესტი-

ნახაზი 1



სასესხო კაპიტალის ბაზარი

ღია ეკონომიკაში, ისევე, როგორც ჩაკეტილ ეკონომიკაში, სარგებლის განაკვეთს სასესხო კაპიტალის მიწოდება და მოთხოვნა განსაზღვრავს. ეროვნული დანაზოგი სასესხო კაპიტალის მიწოდების წყაროა. სამამულო ინვესტიციები და კაპიტალის წმინდა გადინება სასესხო კაპიტალზე მოთხოვნის წყაროებია. სარგებლის წონასწორული განაკვეთის დროს ის თანხა, რომლის დაზოგვაც სურთ ადამიანებს, ზუსტად იმ თანხის ტოლია, რომლის სესხების სურვილიც აქვთ ადამიანებს სამამულო კაპიტალისა და უცხოური აქტივების შეძენის მიზნით.

ციებს, ისე კაპიტალის წმინდა გადინებას. ესე იგი, ღია ეკონომიკაში სასესხო კაპიტალ
მოთხოვნა არა მხოლოდ იმ ადამიანებისგან მოდის, რომელთაც სესხის აღება სურთ სამ
მულო კაპიტალური საქონლის ყიდვის მიზნით, არამედ იმათგანაც, ვისაც სესხის აღე
უცხოური აქტივების ყიდვისთვის სურს.

სარგებლის განაკვეთი თვითრეგულირდება სასესხო კაპიტალის მიწოდებისა და მოთხო
ნის სრულ გაწონასწორებამდე. თუ სარგებლის განაკვეთი წონასწორულ დონეზე ნაკლებ
სასესხო კაპიტალის მიწოდების რაოდენობა მოთხოვნის რაოდენობაზე ნაკლები იქნებ
ამის შედეგად მიღებული სასესხო კაპიტალის დეფიციტი სარგებლის განაკვეთს ზრდი
კენ უბიძგებს. და პირიქით, თუ სარგებლის განაკვეთი წონასწორულზე მეტია, სასეს
კაპიტალის მიწოდების რაოდენობა მოთხოვნის რაოდენობაზე მეტი იქნება და სასეს
კაპიტალის სიჭარბე სარგებლის განაკვეთს შემცირებისკენ უბიძგებს. სარგებლის წონასწო
რული განაკვეთის დროს სასესხო კაპიტალის მიწოდება ზუსტად მოთხოვნის ტოლია. ე
იგი, *სარგებლის წონასწორული განაკვეთის დროს თანხა, რომლის დაზოგვაც ადამიანე
სურთ, ზუსტად აწონასწორებს სამამულო ინვესტიციებისა და კაპიტალის წმინდა გადინ
ბის სასურველ რაოდენობებს.*

უცხოური ვალუტის გაცვლის ბაზარი

მეორე ბაზარი ღია ეკონომიკის მოდელში უცხოური ვალუტის გაცვლის ბაზარია. ამ ბაზრ
მონაწილეები აშშ დოლარებს უცხოურ ვალუტაზე ცვლიან. ვალუტის ბაზრის გასაგებად
განვიხილოთ წინა თავში მიღებული კიდევ ერთი ტოლობა:

$$\text{NCO} = \text{NX}$$

$$\text{კაპიტალის წმინდა გადინება} = \text{წმინდა ექსპორტი}$$

ამ ტოლობის თანახმად, სხვაობა უცხოური კაპიტალური აქტივების შესყიდვასა და
აქტივების გაყიდვას შორის (NCO) საქონლისა და მომსახურების ექსპორტისა და იმპორ
ტის სხვაობის (NX) ტოლია. მაგალითად, როდესაც წმინდა ექსპორტი დადებითია (NX>0
უცხოელების მიერ შეძენილი ამერიკული საქონლისა და მომსახურების რაოდენობა ამ
რიკელთა მიერ შეძენილი უცხოური საქონლისა და მომსახურების რაოდენობაზე მეტი
როგორ განკარგავენ ამერიკელები უცხოურ ვალუტას, რომელსაც საქონლისა და მომსახ
რების უცხოეთში გაყიდვით იღებენ? ეს ვალუტა მათ ხელთ არსებული უცხოური აქტივ
ბის მარაგის გასაზრდელად უნდა გამოიყენონ (NCO>0). და პირიქით, თუ აშშ-ში სავაჭრ
დეფიციტია (NX<0), ამერიკელები უცხოურ საქონელსა და მომსახურებაზე უფრო მეტ
ხარჯავენ, ვიდრე თვითონ იღებენ უცხოეთში გაყიდული საქონლისგან. ამ დანახარჯებ
გარკვეული ნაწილი ამერიკული აქტივების უცხოეთში გაყიდვით უნდა დაფინანსდეს, ამდ
ნად, ხდება აშშ-ში უცხოური კაპიტალის შემოდინება (NCO<0).

ამ ტოლობის ორი მხარე შეგვიძლია განვიხილოთ, როგორც უცხოური ვალუტ
გაცვლის ბაზრის ორი მხარე. კაპიტალის წმინდა გადინებაში იგულისხმება დოლარებ
ის რაოდენობა, რომელიც უცხოეთს აქტივების ყიდვის მიზნით მიეწოდება. მაგალითად
როდესაც ამერიკულ ორმხრივ ფონდს იაპონური სამთავრობო ობლიგაციების ყიდვა სურ
მან დოლარები იენებზე უნდა გაცვალოს, ამიტომ ვალუტის ბაზარზე დოლარების მიწო
დება იზრდება. წმინდა ექსპორტში დოლარების ის რაოდენობა იგულისხმება, რომელზე
წარმოიქმნება მოთხოვნა აშშ-ს საქონლისა და მომსახურების ექსპორტის ყიდვის მიზნი
მაგალითად, როდესაც იაპონურ ავიაკომპანიას „ბოინგის“ მიერ წარმოებული თვითმფრინ
ვის ყიდვა სურს, მან იენები დოლარებზე უნდა გაცვალოს, რის გამოც ვალუტის ბაზარზ
წარმოიქმნება მოთხოვნა აშშ დოლარზე.

რას წარმოადგენს ფასი, რომელიც აწონასწორებს მიწოდებასა და მოთხოვნას უცხოურ
ვალუტის გაცვლის ბაზარზე? ეს ფასია რეალური სავალუტო კურსი. როგორც წინა თავ
ვნახეთ, რეალური სავალუტო კურსი სამამულო და უცხოური საქონლის ფარდობითი ფას
და, აქედან გამომდინარე, წმინდა ექსპორტის ძირითადი დეტერმინანტია. როდესაც აშშ-
რეალური სავალუტო კურსი იზრდება, ამერიკული საქონელი უცხოურ საქონელთან შედ
რებით ძვირდება, რის გამოც ნაკლებმიმზიდველი ხდება როგორც შეერთებულ შტატებშ

ისე მის საზღვრებს გარეთ. ამის შედეგად მცირდება ექსპორტი შეერთებული შტატებიდან და იზრდება იმპორტი შეერთებულ შტატებში. ორივე ამ მიზეზის გამო წმინდა ექსპორტი მცირდება. ასე რომ, რეალური სავალუტო კურსის ზრდა ვალუტის ბაზარზე ამერიკულ დოლარზე მოთხოვნის რაოდენობის შემცირებას იწვევს.

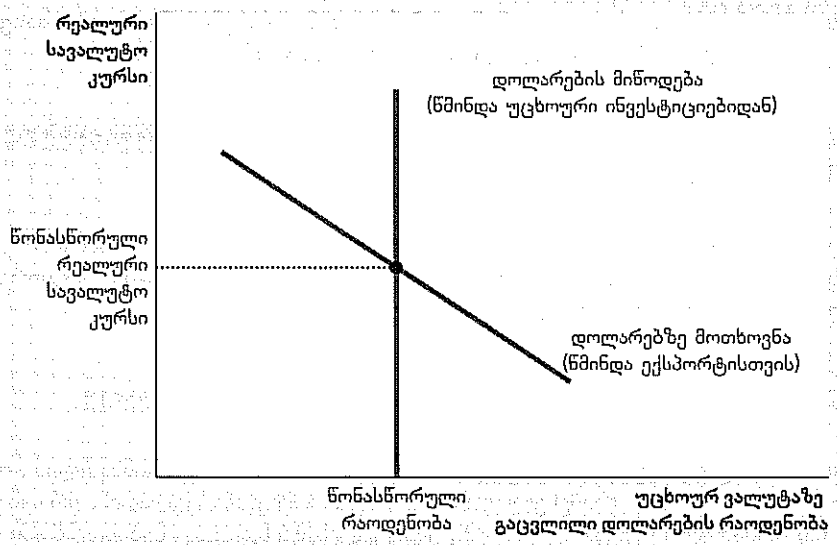
მე-2 ნახაზზე ნაჩვენებია მოთხოვნა და მიწოდება უცხოური ვალუტის გაცვლის ბაზარზე. მოთხოვნის მრუდი კლებადია, რადგან რეალური სავალუტო კურსის ზრდა იწვევს ამერიკული საქონლის გაძვირებასა და ამ საქონლის ყიდვის მიზნით დოლარებზე მოთხოვნის რაოდენობის შემცირებას. მიწოდების მრუდი ვერტიკალურია, რადგან კაპიტალის წმინდა გადინებისთვის დოლარების მიწოდების რაოდენობა რეალურ სავალუტო კურსზე დამოკიდებული არ არის (როგორც ზემოთ ვნახეთ, კაპიტალის წმინდა გადინება დამოკიდებულია სარგებლის რეალურ განაკვეთზე. როდესაც ვალუტის ბაზარზე ვმსჯელობთ, სარგებლის რეალურ განაკვეთსა და კაპიტალის წმინდა გადინებას განვიხილავთ, როგორც მოცემულს).

რეალური სავალუტო კურსი თვითრეგულირდება დოლარების მიწოდებისა და მოთხოვნის სრულ გაწონასწორებამდე, ისევე, როგორც რაიმე საქონლის ფასი თვითრეგულირდება ამ საქონლის მიწოდებისა და მოთხოვნის სრულ გაწონასწორებამდე. თუ რეალური სავალუტო კურსი წონასწორულ დონეზე დაბალია, დოლარების მიწოდების რაოდენობა მოთხოვნის რაოდენობაზე ნაკლები იქნება. ამის შედეგად მიღებული დოლარების დეფიციტი დოლარის ღირებულების ზრდას გამოიწვევს. და პირიქით, თუ რეალური სავალუტო კურსი წონასწორულ დონეზე მაღალია, დოლარების მიწოდების რაოდენობა მოთხოვნის რაოდენობაზე მეტი იქნება. დოლარების სიჭარბე დოლარის ღირებულების შემცირებას გამოიწვევს. *წონასწორული რეალური სავალუტო კურსის დროს მოთხოვნა დოლარებზე, რომლებიც უცხოელებს წარმოექმნებათ ამერიკული საქონლის წმინდა ექსპორტის გამო,*

ნახაზი 2

უცხოური ვალუტის გაცვლის ბაზარი

რეალური სავალუტო კურსი განისაზღვრება უცხოური ვალუტის მიწოდებითა და მოთხოვნით. უცხოურ ვალუტაზე გასაცვლელი დოლარების მიწოდების წყარო კაპიტალის წმინდა გადინებაა. რადგან კაპიტალის წმინდა გადინება რეალურ სავალუტო კურსზე დამოკიდებული არ არის, ამიტომ მიწოდების მრუდი ვერტიკალურია. დოლარებზე მოთხოვნის წყაროა წმინდა ექსპორტი. რადგან რეალური სავალუტო კურსის შემცირება სტიმულს აძლევს წმინდა ექსპორტს (და ამით წმინდა ექსპორტის ყიდვისთვის საჭირო დოლარების რაოდენობის ზრდას იწვევს), ამიტომ მოთხოვნის მრუდი კლებადია. წონასწორული რეალური სავალუტო კურსის დროს დოლარის ის რაოდენობა, რომელსაც ადამიანები მიაწოდებენ უცხოური აქტივების ყიდვის მიზნით, დოლარის იმ რაოდენობის ტოლია, რომელსაც ადამიანები წმინდა ექსპორტის ყიდვის მიზნით მოითხოვენ.





ინფორმაციისათვის

მსყიდველობითი უნარის პარიტეტი, როგორც კერძო შემთხვევა

ამ წიგნის დაბნეულმა მკითხველმა შეიძლება იკითხოს: რატომ ვაყალიბებთ უცხოური სავალუტო კურსის თეორიას აქ? წინა თავში ხომ უკვე ვილაპარაკეთ ამ საკითხებზე?

როგორც გახსოვთ, წინა თავში ჩამოვაყალიბეთ სავალუტო კურსის თეორია, რომელსაც *მსყიდველობითი უნარის პარიტეტი* ეწოდება. ამ თეორიის თანახმად, დოლარს (ან ნებისმიერ სხვა ვალუტას) საქონლისა და მომსახურების ერთი და იმავე რაოდენობის ყიდვა უნდა შეეძლოს ყველა ქვეყანაში. აქედან გამომდინარე, რეალური სავალუტო კურსი უცვლელია, და ორ ქვეყანას შორის ნომინალური სავალუტო კურსის ყველა ცვლილება ამ ქვეყნებში ფასების დონეების ცვლილებებს ასახავს.

როგორაა დაკავშირებული აქ ჩამოყალიბებული რეალური სავალუტო კურსის მოდელი მსყიდველობითი უნარის პარიტეტთან? მსყიდველობითი უნარის პარიტეტის თეორიის თანახმად, საერთაშორისო ვაჭრობა სწრაფად რეაგირებს სხვადასხვა ქვეყნებში არსებულ ფასებს შორის განსხვავებებზე. თუ საქონელი ერთ ქვეყანაში უფრო იაფია, ვიდრე მეორეში, მაშინ მოხდება ამ საქონლის ექსპორტი პირველი ქვეყნიდან და მისი იმპორტი მეორე ქვეყანაში, იქამდე, ვიდრე ფასებს შორის განსხვავება არ გაქრება. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, მსყიდველობითი უნარის პარიტეტის თეორია უშვებს, რომ წმინდა ექსპორტი მეტად მგრძნობიარეა რეალური სავალუტო კურსის თუნდაც ოდნავი ცვლილებების მიმართ. წმინდა ექსპორტი რომ მართლაც ასეთი მგრძნობიარე იყოს, მოთხოვნის მრუდი მე-2 ნახაზზე ჰორიზონტალური იქნებოდა.

ამგვარად, მსყიდველობითი უნარის პარიტეტის თეორია აქ განხილული მოდელის კერძო შემთხვევაა. ამ კერძო შემთხვევაში, უცხოური ვალუტის ბაზრის მოთხოვნის მრუდი კლებადი კი არა, ჰორიზონტალურია და რეალური სავალუტო კურსის იმ დონეზე გადის, რომელიც უზრუნველყოფს მსყიდველობითი უნარის პარიტეტს ქვეყანაში და მის გარეთ. ეს სპეციალური შემთხვევა სავალუტო კურსების შესწავლის კარგი დასაწყისია, მაგრამ დასასრულამდე ჯერ კიდევ შორია.

ასე რომ, ეს თავი შედარებით უფრო რეალისტურ შემთხვევაზე ამახვილებს ყურადღებას, როდესაც უცხოური ვალუტის გაცვლის ბაზარზე მოთხოვნის მრუდი კლებადია. ეს იძლევა იმის შესაძლებლობას, რომ რეალური სავალუტო კურსი დროთა განმავლობაში შეიცვალოს, როგორც ეს ხანდახან ნამდვილად ხდება.

ზუტად იმ დოლარების მიწოდების ტოლია, რომელიც ამერიკელების მიერ უცხოური აქტივების ყიდვისათვის, ანუ კაპიტალის წმინდა გადინებისათვის არის საჭირო..

სწრაფი მიმოხილვა: დაასახელეთ მიწოდებისა და მოთხოვნის წყაროები სასესხო კაპიტალის ბაზარსა და უცხოური ვალუტის გაცვლის ბაზარზე.

წონასწორობა ღია ეკონომიკაში

აქამდე განვიხილავდით მიწოდებასა და მოთხოვნას ორ ბაზარზე – სასესხო კაპიტალის ბაზარსა და უცხოური ვალუტის გაცვლის ბაზარზე. ახლა ვნახოთ, როგორაა ეს ორი ბაზარი ერთმანეთთან დაკავშირებული.

კაპიტალის წმინდა გადინება: კავშირი ორ ბაზარს შორის

დავიწყოთ იმის გამეორებით, რაც უკვე ვისწავლეთ: ამ თავში უკვე ვიმსჯელეთ, თუ როგორ ახდენს ეკონომიკა ოთხი მნიშვნელოვანი მაკროეკონომიკური ცვლადის: ეროვნული დანაზოგის (S), სამამულო ინვესტიციების (I), კაპიტალის წმინდა გადინებისა (NCO) და წმინდა ექსპორტის (NX) კოორდინირებას. დავიმახსოვროთ შემდეგი ორი ტოლობა:

$$S = I + NCO$$

და

$$NCO = NX.$$

სასესხო კაპიტალის ბაზარზე, მიწოდების წყარო ეროვნული დანაზოგია, ხოლო მოთხოვნისა – სამამულო ინვესტიციები და კაპიტალის წმინდა გადინება, მიწოდებასა და მოთხოვნას კი სარგებლის რეალური განაკვეთი აწონასწორებს. უცხოური ვალუტის ბაზარზე მიწოდებას კაპიტალის წმინდა გადინება წარმოშობს, ხოლო მოთხოვნას – წმინდა ექსპორტი, მიწოდებასა და მოთხოვნას კი რეალური სავალუტო კურსი აწონასწორებს.

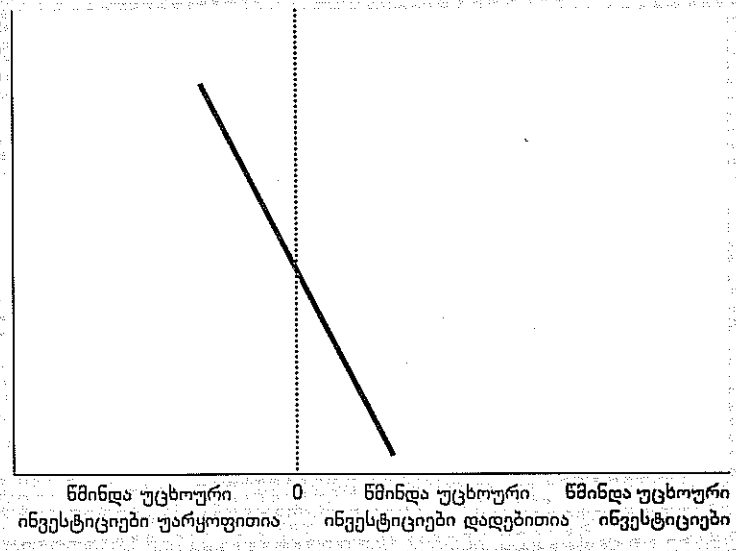
კაპიტალის წმინდა გადინება ის ცვლადია, რომელიც ამ ორ ბაზარს ერთმანეთთან აკავშირებს. სასესხო კაპიტალის ბაზარზე კაპიტალის წმინდა გადინება მოთხოვნის ნაწილია. იმან, ვისაც უცხოური აქტივის ყიდვა სურს, ამ შესყიდვის დაფინანსებისთვის ფული უნდა ისესხოს სასესხო კაპიტალის ბაზარზე. უცხოური ვალუტის ბაზარზე კაპიტალის წმინდა გადინება მიწოდების წყაროა. იმ ადამიანმა, რომელსაც სხვა ქვეყანაში აქტივის ყიდვა სურს, ბაზარს დოლარი უნდა მიაწოდოს მეორე ქვეყნის ვალუტაზე გაცვლის მიზნით.

კაპიტალის წმინდა გადინების ძირითადი დეტერმინანტი, როგორც უკვე ითქვა, სარგებლის რეალური განაკვეთია. როდესაც შეერთებულ შტატებში სარგებლის განაკვეთი მაღალია, ამერიკული აქტივების ფლობა უფრო მიმზიდველია და აშშ-ს კაპიტალის წმინდა გადინება მცირეა. ეს უარყოფითი დამოკიდებულება სარგებლის განაკვეთსა და კაპიტალის წმინდა გადინებას შორის ნაჩვენებია მე-3 ნახაზზე. კაპიტალის წმინდა გადინების მრუდი სასესხო კაპიტალის ბაზარსა და ვალუტის ბაზარს აკავშირებს.

ერთდროული წონასწორობა ორ ბაზარზე

ახლა კი შეგვიძლია, ჩვენი მოდელის ყველა ნაწილი გავაერთიანოთ. მე-4 ნახაზზე ნაჩვენებია, როგორ განსაზღვრავს სასესხო კაპიტალის ბაზარი და უცხოური ვალუტის ბაზარი ერთობლივი ძალებით ღია ეკონომიკის მნიშვნელოვან მაკროეკონომიკურ ცვლადებს.

მე-4 ა) ნახაზზე ნაჩვენებია სასესხო კაპიტალის ბაზარი (აღებულია 1-ლი ნახაზიდან). ეროვნული დანაზოგი სასესხო კაპიტალის მიწოდების წყაროა. სამამულო ინვესტიციები და კაპიტალის წმინდა გადინება სასესხო კაპიტალზე მოთხოვნის წყაროებია. სარგებლის წონასწორულ რეალურ განაკვეთს (r_1) წონასწორობაში მოჰყავს სასესხო კაპიტალის მიწოდების რაოდენობა და სასესხო კაპიტალზე მოთხოვნის რაოდენობა.



ნახაზი 3

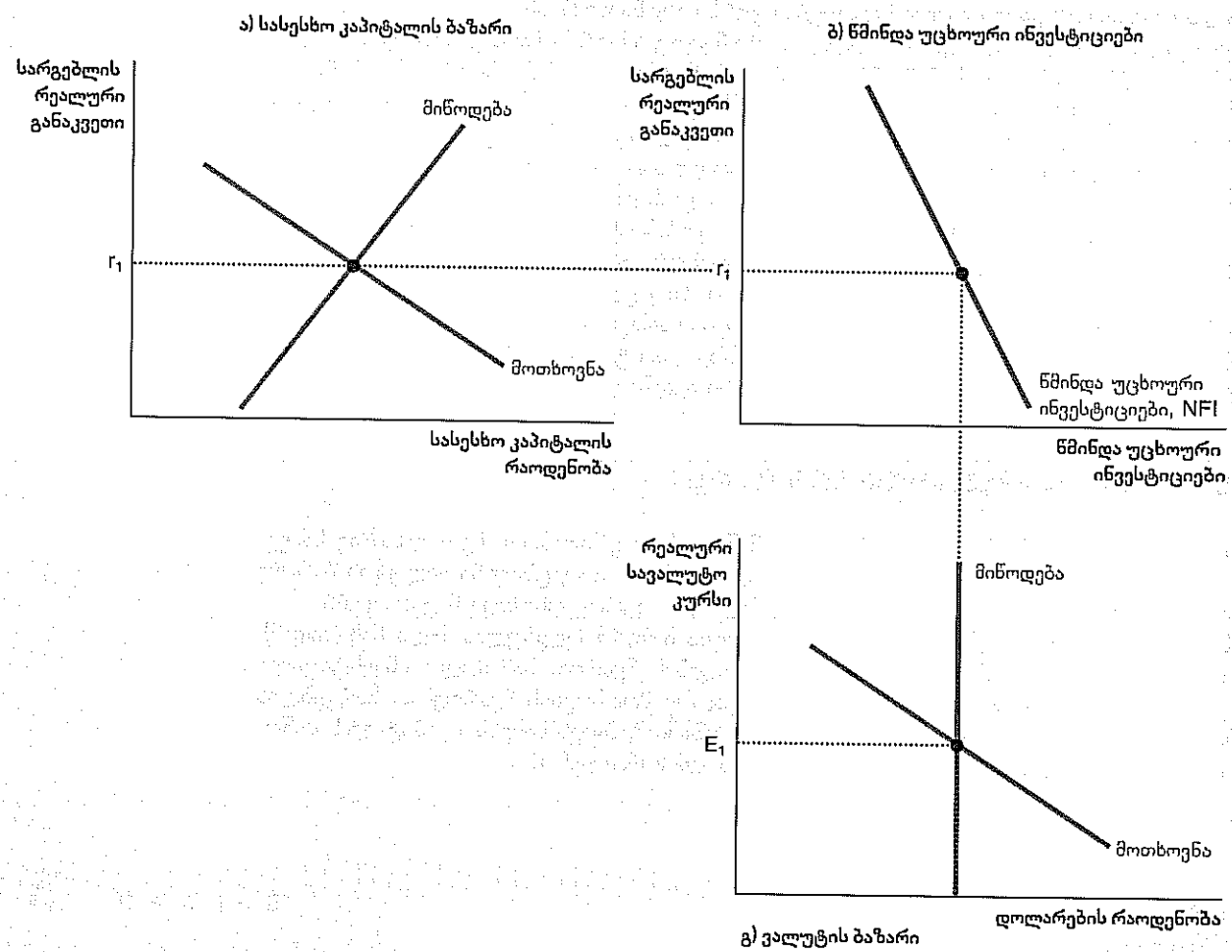
კაპიტალის წმინდა გადინების დამოკიდებულება სარგებლის განაკვეთზე

რადგან ქვეყანაში არსებული სარგებლის რეალური განაკვეთის ზრდა ამ ქვეყნის აქტივებს უფრო მიმზიდველს ხდის, ამიტომ კაპიტალის წმინდა გადინება მცირდება. აღსანიშნავია ნულოვანი პოზიცია ვერტიკალურ ღერძზე: კაპიტალის წმინდა გადინება შეიძლება იყოს როგორც დადებითი, ისე უარყოფითი. კაპიტალის წმინდა გადინების უარყოფითი სიდიდე იმას ნიშნავს, რომ ეკონომიკაში ხდება კაპიტალის შემოდინება.

4 ნახაზი

რეალური წონასწორობა ღია ეკონომიკაში

ა) ნახაზზე, სასესხო კაპიტალის მიწოდება და მოთხოვნა განსაზღვრავს სარგებლის რეალურ განაკვეთს. ბ) ნახაზზე, სარგებლის განაკვეთი განსაზღვრავს კაპიტალის წმინდა გადინებას, რომელიც უზრუნველყოფს დოლარის მიწოდებას უცხოური ვალუტის ბაზარზე. გ) ნახაზზე ვალუტის ბაზარზე დოლარის მიწოდება და მოთხოვნა განსაზღვრავს რეალურ სავალუტო კურსს.



მე-4 ბ) ნახაზზე ნაჩვენებია კაპიტალის წმინდა გადინება (მე-3 ნახაზიდან). ნახაზზე ვხე
დავთ, როგორ განსაზღვრავს სარგებლის განაკვეთი მე-4 ა) ნახაზიდან კაპიტალის წმინდ
გადინებას. ქვეყანაში სარგებლის განაკვეთის ზრდა სამამულო აქტივებს უფრო მიმზიდ
ველს ხდის, ეს კი, თავის მხრივ, კაპიტალის წმინდა გადინებას ამცირებს. ამიტომ მე-
ბ) ნახაზზე კაპიტალის წმინდა გადინების მრუდი კლებადია.

მე-4 გ) ნახაზზე ნაჩვენებია უცხოური ვალუტის ბაზარი (მე-2 ნახაზიდან). ვინაიდა
უცხოური კაპიტალის შეძენაზე უცხოური ვალუტა უნდა დაიხარჯოს, კაპიტალის წმინდ
გადინების რაოდენობა მე-4 ბ) ნახაზიდან განსაზღვრავს დოლარის იმ რაოდენობას
რომლებიც უცხოურ ვალუტაზე უნდა გაიცვალოს. რეალური სავალუტო კურსი კაპიტალი
წმინდა გადინებაზე არ მოქმედებს, ამიტომ მიწოდების მრუდი ვერტიკალურია. დოლარებზ
მოთხოვნა წმინდა ექსპორტიდან მომდინარეობს. რადგან რეალური სავალუტო კურსი



ინფორმაციისათვის

ნათელი მოვფინოთ მოთხოვნასა და მიწოდებას

დავუშვათ, ვაშლის ბაღის მფლობელმა გადაწყვიტა, თავად მოიხმაროს გარკვეული რაოდენობის ვაშლი. გამოხატავს თუ არა ეს გადაწყვეტილება ვაშლზე მოთხოვნის გაზრდას და მიწოდების შემცირებას? ორივე ეს პასუხი შეიძლება გამართლებული იყოს, თუ ფრთხილად მოვეპყრობით ანალიზის პროცესს და არაფერი განსაკუთრებული არ მიგვანიშნებს იმაზე, რომელი პასუხი უნდა ავირჩიოთ. ხანდახან მოთხოვნასა და მიწოდებას შორის საგნებს თვითნებურად ვანაწილებთ.

ამ თავში ნაჩვენებ ღია ეკონომიკის მოდელში გარიგებების „მოთხოვნასა“ და „მიწოდებას“ შორის განაწილებაც რამდენადმე შემთხვევითია. ეს სამართლიანია, როგორც სასესხო ფონდების, ისე უცხოური ვალუტების ბაზრისათვის.

ჯერ განვიხილოთ სასესხო ფონდების ბაზრები. მოდელი კაპიტალის წმინდა გადინებას სასესხო ფონდებზე მოთხოვნის შემადგენელ ნაწილად წარმოგვიდგენს. S=I+NCO ფორმულის ნაცვლად ეს ტოლობა S-NCO=I სახით რომ ჩავწეროთ, დავინახავთ, რომ ახლა კაპიტალის გადინება სასესხო ფონდების მიწოდების შემცირებას წაადგავს. ორივე ეს ფორმულა რეალური და გამოყენებადია. პირველი S=I+NCO ხაზს უსვამს იმას, რომ სასესხო ფონდები ადგილობრივი წარმოშობისაა, იმისგან დამოუკიდებლად, თუ სად გამოიყენება ისინი, უცხოეთში თუ ქვეყნის შიგნით. მეორე S-NCO=I ფორმულა კი გვიჩვენებს ადგილობრივი ინვესტირებისათვის ხელმისაწვდომ სასესხო ფონდებს, რომლებიც ან ადგილობრივია, ან უცხოური. ამ ორ ჩაწერას შორის განსხვავება უფრო სემანტიკურია, ვიდრე შინაარსობრივი.

ახლა განვიხილოთ უცხოური ვალუტის ბაზრები. ჩვენს მოდელში წმინდა ექსპორტი დოლარზე მოთხოვნის წყაროა, წმინდა კაპიტალის გადინება კი – მიწოდებისა. ამრიგად, როდესაც ამერიკელი რეზიდენტი ახდენს იაპონიაში წარმოებული ავტომობილის იმპორტს, ჩვენი მოდელის თანახმად, ეს გარიგება აღირიცხება, როგორც დოლარზე მოთხოვნის კლება (რადგან წმინდა ექსპორტი ეცემა) და არა როგორც დოლარის მიწოდების ზრდა. ასევე, როდესაც იაპონიის მოქალაქე იძენს აშშ-ს მთავრობის ობლიგაციას, ეს გარიგება მიიჩნევა დოლარის მიწოდების შემცირებად (რადგან კაპიტალის გადინება კლებულობს) და არა დოლარზე მოთხოვნის ზრდად. ეს განმარტებები თავიდან, შესაძლოა, არაბუნებრივად მოგეჩვენოთ, მაგრამ შემდგომი ანალიზის პროცესში ნახავთ, რომ ისინი გამოსადეგია სხვადასხვა პოლიტიკის შედეგების ანალიზის დროს.

შემცირება წმინდა ექსპორტს ზრდის, ამიტომ უცხოურ ვალუტაზე მოთხოვნის მრუდი კლებადია. წონასწორულ რეალურ სავალუტო კურსს (E_1) წონასწორობაში მოჰყავს დოლარების მიწოდების რაოდენობა და დოლარებზე მოთხოვნის რაოდენობა ვალუტის ბაზარზე.

მე-4 ნახაზზე ნაჩვენები ორი ბაზარი ორ ფარდობით ფასს განსაზღვრავს – სარგებლის რეალურ განაკვეთსა და რეალურ სავალუტო კურსს. მე-4 ა) ნახაზზე განსაზღვრული სარგებლის რეალური განაკვეთი არის წარსულის საქონლისა და მომსახურების ფარდობითი ფასი მომავლის საქონლისა და მომსახურების მიმართ. მე-4 გ) ნახაზზე განსაზღვრული რეალური სავალუტო კურსი სამამულო და უცხოური საქონლისა და მომსახურების ფარდობითი ფასია. ეს ორი ფარდობითი ფასი ერთდროულად თვითრეგულირდება ამ ორ ბაზარზე არსებული მიწოდებისა და მოთხოვნის სრულ განონასწორებამდე. ამ თვითრეგულირების პროცესში ეს ფასები განსაზღვრავს ეროვნულ დანაზოგს, სამამულო ინვესტიციებს, კაპიტალის წმინდა გადინებასა და წმინდა ექსპორტს. ქვემოთ ამ მოდელს იმის სანახავად გამოვიყენებთ, თუ როგორ იცვლება ეს ცვლადები, როდესაც რაიმე პოლიტიკური გადაწყვეტილება თუ მოვლენა ამ მრუდებიდან ერთ-ერთის გადაადგილებას იწვევს.

სწრაფი შემოწმება: ღია ეკონომიკის მოდელში, რომელიც ზემოთ ჩამოვაყალიბეთ, ორი ბაზარი ორ ფარდობით ფასს განსაზღვრავს. რა ბაზრებია ეს? რა ფარდობითი ფასებია?

როგორ მოქმედებს ესა თუ ის პოლიტიკა ან მოვლენა ღია ეკონომიკაზე

ზემოთ ჩამოვაყალიბეთ მოდელი, რომლითაც აიხსნება, თუ როგორ განისაზღვრება ძირი
თადი მაკროეკონომიკური ცვლადები ღია ეკონომიკაში. ახლა კი შეგვიძლია ამ მოდელი
დახმარებით გავაანალიზოთ, როგორ ცვლის ეკონომიკის წონასწორობას პოლიტიკის ცვლი
ლება და რომელიმე სხვა მოვლენა. ამ ანალიზის დროს უნდა გვახსოვდეს, რომ ჩვენ
მოდელი წარმოადგენს მოთხოვნასა და მიწოდებას მხოლოდ ორ ბაზარზე – სასესხო კაპი
ტალის ბაზარსა და ვალუტის ბაზარზე. როდესაც ამ მოდელს რაიმე მოვლენის გასაანალი
ზებლად ვიყენებთ, შეგვიძლია მივყვეთ იმ სამ საფეხურს, რომლებიც მე-4 თავში გამოვყა
ვით. ჯერ განვსაზღვრავთ, მოთხოვნის მრუდზე იმოქმედებს ეს მოვლენა თუ მიწოდები
მრუდზე. ამის შემდეგ დავადგენთ, რა მიმართულებით გადაადგილდება ეს მრუდი. დაბო
ლოს, იმის გასარკვევად, თუ როგორ შეიცვლება ეკონომიკის წონასწორობა ამ გადაადგი
ლების შედეგად, ვიყენებთ მიწოდება-მოთხოვნის დიაგრამას.

სამთავრობო ბიუჯეტის დეფიციტი

როდესაც პირველად განვიხილეთ სასესხო კაპიტალის მიწოდება და მოთხოვნა, შევისწავლე
იმ სამთავრობო ბიუჯეტის დეფიციტის შედეგები, რომელიც მაშინ არსებობს, როდესა
მთავრობის ხარჯები მთავრობის შემოსავალზე მეტია. ვინაიდან სამთავრობო ბიუჯეტი
დეფიციტი უარყოფით საზოგადოებრივ დანაზოგებს ასახავს, ის ამცირებს ეროვნულ დანა
ზოგს (საზოგადოებრივი და კერძო დანაზოგების ჯამს). ამგვარად, სამთავრობო ბიუჯეტი
დეფიციტი ამცირებს სასესხო კაპიტალის მიწოდებას, ზრდის სარგებლის განაკვეთს დ
ამცირებს ინვესტიციებს.

ახლა კი განვიხილოთ ბიუჯეტის დეფიციტის შედეგები ღია ეკონომიკაში. ჯერ ვნახოთ
ჩვენი მოდელის რომელი მრუდი გადაადგილდება. აქაც, ისევე, როგორც ჩაკეტილ ეკონო
მიკაში, ბიუჯეტის დეფიციტი პირველ რიგში ეროვნულ დანაზოგზე, და, აქედან გამომდი
ნარე, სასესხო კაპიტალის მიწოდების მრუდზე იმოქმედებს. რა მიმართულებით გადაად
გილდება მიწოდების ეს მრუდი? აქაც, ისევე, როგორც ჩაკეტილ ეკონომიკაში, ბიუჯეტი
დეფიციტი უარყოფით საზოგადოებრივ დანაზოგებს ასახავს, ასე რომ ის ეროვნულ დანა
ზოგს ამცირებს და სასესხო კაპიტალის მიწოდების მრუდს მარცხნივ გადააადგილებს. მე-
ა) ნახაზზე ეს ნაჩვენებია მიწოდების მრუდის გადაადგილებით S_1-დან S_2-მდე.

მესამე და უკანასკნელი საფეხურია ძველი და ახალი წონასწორობების ერთმანეთთა
შედარება. მე-5 ა) ნახაზზე ნაჩვენებია აშშ-ს ბიუჯეტის დეფიციტის ზემოქმედება სასესხო
კაპიტალის ამერიკულ ბაზარზე. როდესაც აშშ-ს ფინანსურ ბაზრებზე მცირდება მსესხე
ბლებისთვის ხელმისაწვდომი კაპიტალის რაოდენობა, სარგებლის განაკვეთი r_1-დან r_2-მდ
იზრდება, რათა მიწოდება და მოთხოვნა გააწონასწოროს. როდესაც სარგებლის განაკვეთ
იზრდება, მსესხებლები ნაკლების სესხებას ამჯობინებენ. ნახაზზე ეს ცვლილება ნაჩვენე
ბია, როგორც მოძრაობა A წერტილიდან B წერტილამდე სასესხო კაპიტალზე მოთხოვნი
მრუდის გასწვრივ. კერძოდ, საოჯახო მეურნეობები და ფირმები ამცირებენ კაპიტალურ
საქონლის შესყიდვას. ისევე, როგორც ჩაკეტილ ეკონომიკაში, ღია ეკონომიკაშიც ბიუჯე
ტის დეფიციტი სამამულო ინვესტიციებს ამცირებს.

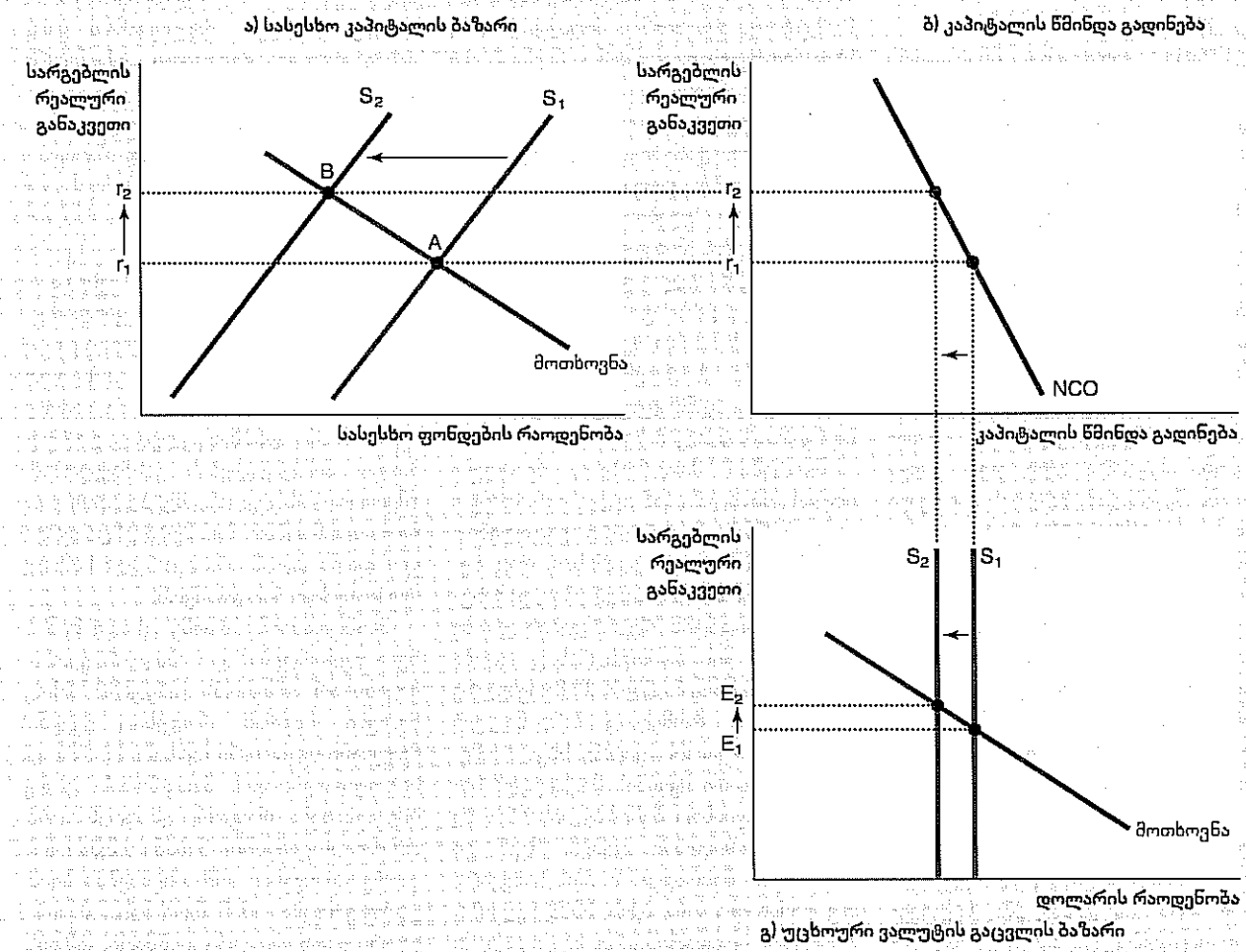
მაგრამ სასესხო კაპიტალის მიწოდების შემცირებას ღია ეკონომიკაში დამატებით
შედეგები აქვს. მე-5 ბ) ნახაზზე ნაჩვენებია, რომ სარგებლის განაკვეთის r_1-დან r_2-მდ
გაზრდა კაპიტალის წმინდა გადინების შემცირებას იწვევს (კაპიტალის წმინდა გადინების ე
შემცირება, ამასთანავე, სასესხო კაპიტალზე მოთხოვნის რაოდენობის შემცირების ნაწილი
მე-5 ა) ნახაზზე A წერტილიდან B წერტილამდე მოძრაობისას). რადგან სამამულო დანა
ზოგებს ამჯერად დიდი სარგებელი მოაქვთ, უცხოეთში ინვესტირება ნაკლებმიმზიდველი
და ქვეყნის მოქალაქეები ნაკლებ უცხოურ აქტივებს ყიდულობენ. სარგებლის განაკვეთის
ზრდა იზიდავს უცხოელ ინვესტორებსაც, რომელთაც აშშ-ს აქტივების გაზრდილი უკუ
გების მილება სურთ. ამგვარად, როდესაც ბიუჯეტის დეფიციტის შედეგად სარგებლის
განაკვეთი იზრდება, როგორც ამერიკელთა, ისე უცხოელთა ქცევა იწვევს აშშ-ს კაპიტალის
წმინდა გადინების შემცირებას.

მე-5 გ) ნახაზზე ნაჩვენებია, როგორ მოქმედებს ბიუჯეტის დეფიციტი ვალუტის

ნახაზი 5

მთავრობის დეფიციტის გავლენა

როდესაც მთავრობა ბიუჯეტის დეფიციტს განიცდის, ის სასესხო ფონდების მიწოდებას S_1-დან S_2-მდე ამცირებს, იხ. ნახაზი ა). სასესხო ფონდებზე მოთხოვნისა და მიწოდების დასარეგულირებლად სარგებლის განაკვეთი r_1-დან r_2-მდე იზრდება. ბ) ნახაზზე, სარგებლის გაზრდილი განაკვეთი ამცირებს კაპიტალის წმინდა გადინებას. ეს კი, თავის მხრივ, ამცირებს უცხოური ვალუტის ბაზარზე დოლარის მიწოდებას S_1-დან S_2-მდე, იხ. ნახაზი გ). დოლარის მიწოდების შემცირების კლება იწვევს რეალური გაცვლის კურსის E_1-დან E_2-მდე გაზრდას. სავალუტო კურსის გაძლიერება კი სავაჭრო დეფიციტის მასტიმულირებელი ხდება.



ბაზარზე. რადგან კაპიტალის წმინდა გადინება მცირდება, ადამიანებს ნაკლები უცხოური ვალუტა სჭირდებათ უცხოური აქტივების შესაძენად. ეს იწვევს დოლარის მიწოდების მრუდის მარცხნივ გადაადგილებას S_1-დან S_2-მდე, დოლარების მიწოდების შემცირება კი – რეალური სავალუტო კურსის გაზრდას E_1-დან E_2-მდე. ესე იგი, დოლარის ღირებულება იზრდება უცხოურ ვალუტასთან შედარებით. დოლარის ღირებულების ეს ზრდა კი, თავის მხრივ, ამერიკული საქონლის გაძვირებას იწვევს უცხოურ საქონელთან შედარებით. ვინაიდან, როგორც ამერიკელები, ისე უცხოელები უფრო ძვირი ამერიკული საქონლის ნაკლებ რაოდენობას შეიძენენ, ექსპორტი შეერთებული შტატებიდან მცირდება, ხოლო იმპორტი შეერთებულ შტატებში იზრდება. ამ ორი მიზეზის გამო აშშ-ს წმინდა ექსპორტი მცირდება. ასე რომ, *ღია ეკონომიკაში სამთავრობო ბიუჯეტის დეფიციტი იწვევს სარგებლის რეალური განაკვეთის ზრდას, სამამულო ინვესტიციების შემცირებას, დოლარის ღირებულებისა და სავაჭრო დეფიციტის ზრდას.*



ახალი ამბებიდან

აშშ-ს სავაჭრო დეფიციტი

ეკონომისტი კენეტ როგოფი განიხილავს აშშ-ს სავაჭრო დეფიციტს, რომელმაც 2004 წელს სარეკორდო მაჩვენებელს მიაღწია.

მოვალეთა იმპერია

კენეტ როგოფი

უცნაურია, რომ აშშ, მსოფლიოს უმდიდრესი ქვეყანა, მსოფლიოში ყველაზე დიდი ვალებითაც გამოირჩევა. წელს მას დაახლოებით 500 მლრდ სესხი აქვს. კიდევ უფრო უცნაურია ის, რომ მას ისეთი ქვეყნების ვალი აქვს, როგორიცაა ინდოეთი ან ჩინეთი, სადაც 2,3 მილიარდი ადამიანის საკმაო ნაწილი დღეში ერთ-ორ დოლარზე ცხოვრობს.

რა თქმა უნდა, ვიცი, რომ ფულადი ნაკადების მიმართულებების ახსნა შესაძლებელია. მით უმეტეს, რომ აშშ-ს უცხოური ინვესტიციების მოზიდვის დიდი ისტორია აქვს, ჯერ კიდევ 1780-იანი წლებიდან, ხაზინის პირველი მდივნის, ალექსანდერ ჰამილტონის მიერ რევოლუციამდელი სამხედრო ხარჯების გასტუმრების დროიდან. აშშ ეკონომიკური ზრდის საკმაოდ სტაბილური ტემპით (4%) ხასიათდება, თუმცა ის მაინც ნაკლებია, ვიდრე ინდოეთისა (6%) და ჩინეთის (8%) იგივე მაჩვენებელი.

რაც უნდა იყოს ფულადი ნაკადების მიმართულების მიზეზი, ცოტა არ იყოს შემაშფოთებელია ის ფაქტი, რომ მსოფლიოს უმდიდრესი ქვეყანა მსოფლიოს უდიდეს მსესხებლად იქცა, და მისი წმინდა ვალდებულება (აქტივებისა და ვალდებულებების სხვაობა) დანარჩენი მსოფლიოსადმი 2 ტრილიონს აღწევს. რომაელებს შეშურდებოდათ: საკუთარ ქვეყანაში გადასახადების შეგროვებისათვის ისინი ათას პრობლემას წააწყდნენ, აშშ კი მთელ მსოფლიოში ფულს მარტივად შოულობს.

მორალურ მხარეს რომ თავი დავანებოთ, წმინდა კერძო ინტერესებიდან გამომდინარე, აშშ წმინდა მოვალე კი არა, სხვა ქვეყნებისათვის წმინდა მსესხებელი უნდა იყოს. ჩვენი ქვეყნის მოსახლეობა ხანდაზმულია და სასურველი იქნებოდა, რომ საპენსიო დანაზოგები უცხოურ რეალურ აქტივებში ყოფილიყო შენახული. თუმცა ბოლო წლების სამომხმარებლო ციებ-ცხელების მიხედვით რამის დარწმუნებით თქმა ძნელია. გამოთქმამ „დაზოგილი ფული გამომუშავებული ფულია" ამერიკაში შინაარსი შეიცვალა და ახლა ასე ჟღერს: „სიამოვნებით გადავიხდი დღეს ნაყიდი გენმოდიფიცირებული ჰამბურგერის საფასურს სამშაბათს".

შტატების მთავრობები, შეიძლება ითქვას, სისხლისაგან იცლებიან. მარტო კალიფორნიის დეფიციტი გაცილებით აჭარბებს მრავალი ქვეყნისას. რაც შეეხება ფედერალურ მთავრობას, ვაშინგტონი დეფიციტის რეკორდების გზაზე დგას, რომლის აღმოფხვრასაც თაობა დასჭირდება. ამერიკელ მომხმარებელზე რაღა ვთქვათ, რომელიც იმაზე ნაკლებ დანაზოგს აკეთებს, ვიდრე სხვა რომელიმე მდიდარი ქვეყნის მოქალაქე? ჩინელები თავიანთი შემოსავლის 40%-ზე მეტს დანაზოგებში დებენ. ჩვენ კი საუკეთესო შემთხვევაში ამის ნახევარს თუ ვინახავთ. არა აქვს მნიშვნელობა, რამდენად მდიდარი ხართ. თუკი თქვენი დანახარჯები სტაბილურად აღემატება შემოსავლებს, დროის რაღაც მომენტში აუცილებლად აღმოჩნდებით პრობლემების წინაშე.

მაშ, რა უნდა ვქნათ? სუნთქვა შევიკრათ და ვილოცოთ, რომ ეს ვალების ქარიშხალი თავისით ჩადგეს? თუ ცოტა თავი შევიწუხოთ და დავფიქრდეთ, სადამდე შეიძლება მიგვიყვანოს ყოველივე ამან და მომავალი „უმუშევრობის" პერიოდისათვის მეტი დავზოგოთ? რა თქმა უნდა, კარგი იქნებოდა, ევროპა და იაპონიაც ასევე სწრაფად იზრდებოდეს, მაგრამ სხვა ქვეყნების ზრდის ტემპები მხოლოდ ერთი დეტალია. ჩინეთის ზრდის ტემპები, მაგალითად, ბევრად მეტია, ვიდრე ჩვენი, თუმცა მიუხედავად ამისა, მათ დეფიციტი კი არა, გარდამეტი აქვთ. ასევეა იაპონიაც. მიუხედავად იმ ბუმისა, რასაც ეს ქვეყანა განიცდიდა ბოლო რამდენიმე ათწლეულში, იაპონელები მაინც დამზოგველებად დარჩნენ ბოლო ათწლეულების განმავლობაში. ამერიკელებს ყველაზე მეტად ყაირათიანობა სჭირდებათ. მათ მეტი უნდა დაზოგონ და ეს ვალების მოყვარული სამთავრობო სექტორით დაიწყონ.

მაინცდამაინც რაიმე ცხადი მინიშნება გვჭირდება? გლობალურ ეკონომიკაში არ არსებობს უტყუარი პროგნოზები, მაგრამ, როდესაც ქვეყნის მთლიანი უცხოური სესხები (კერძო და საზოგადოებრივი) მთავრობის ვალებში აისახება, როგორც ეს დღეს ხდება აშშ-ში, ეს განგაშის ნიშანი უნდა იყოს. თორემ როდესაც აშშ-ს სესხების ზეიმი დამთავრდება, ამან შეიძლება გლობალური ეკონომიკური კოშმარი გამოიწვიოს. საბედნიეროდ, ცუდის გარდა, სასიამოვნო სიახლეც გვაქვს. თუკი აშშ მოვალიდან კვლავ მსესხებლად გარდაიქმნება, რა თქმა უნდა, არსებული პრობლემების გადაწყვეტის შემდეგ, მაშინ, შესაძლოა, მსოფლიო ეკონომიკა რამეს დაემსგავსოს.

წყარო: „ვაშინგტონ პოსტი", 2003 წ. 20 ოქტომბერი

ამ გაკვეთილისთვის საინტერესო მაგალითის მოყვანა შეგვიძლია აშშ-ს 1980-იანი წლების ისტორიიდან. რონალდ რეიგანის პრეზიდენტად არჩევიდან ცოტა ხნის შემდეგ, 1980 წელს, ფედერალური მთავრობის ფისკალური პოლიტიკა მნიშვნელოვნად შეიცვალა. პრეზიდენტმა და კონგრესმა გადასახადები შეამცირეს, მაგრამ ასეთივე

მოცულობით არ შეკვეცეს ბიუჯეტის ხარჯები, რის გამოც უდიდესი დეფიციტი წარმოიქმნა. ჩვენ მიერ განხილული ღია ეკონომიკის მოდელის მიხედვით ამგვარ პოლიტიკას სავაჭრო დეფიციტიც უნდა მოჰყვეს. სწორედ ასე მოხდა აშშ-იც, რაც წინა თავში განხილული მაგალითიდანაც კარგად დავინახეთ. ამ პერიოდის ბიუჯეტისა და სავაჭრო დეფიციტი იმდენად მჭიდროდ იყო ურთიერთ-დაკავშირებული როგორც თეორიულად, ისე პრაქტიკულად, რომ მათ *„ტყუპი დეფიციტი“* შეარქვეს. თუმცა ამ „ტყუპებს“ იდენტურ ტყუპებად ვერ განვიხილავთ, რადგან სავაჭრო დეფიციტზე ფისკალური პოლიტიკის გარდა სხვა უამრავი ფაქტორიც მოქმედებს.

სავაჭრო პოლიტიკა

სავაჭრო პოლიტიკა ისეთი სამთავრობო პოლიტიკაა, რომელიც უშუალოდ ზემოქმედებს ქვეყანაში იმპორტირებული და ქვეყნიდან ექსპორტირებული საქონლისა და მომსახურების რაოდენობაზე. სავაჭრო პოლიტიკა მრავალგვარია. ერთ-ერთი ფართოდ გავრცელებული სავაჭრო პოლიტიკაა *ტარიფი*, გადასახადი იმპორტირებულ საქონელზე. მეორე ასეთი პოლიტიკაა *იმპორტის კვოტა*, ანუ იმ საქონლის რაოდენობის შეზღუდვა, რომელიც შეიძლება ქვეყნის გარეთ აწარმოონ და ქვეყანაში გაიყიდოს. სავაჭრო პოლიტიკას მსოფლიოს ყველა ქვეყანა ახორციელებს, თუმცა ზოგჯერ ის არასასურველად ითვლება. მაგალითად, აშშ-ს მთავრობას არაერთხელ მოუთხოვია იაპონელი ავტომობილების მწარმოებლებისგან, შეემცირებინათ მათ მიერ შეერთებულ შტატებში გაყიდული ავტომობილების რაოდენობა. ეს ე.წ. „ექსპორტის ნებაყოფლობითი შეზღუდვები“ რეალურად ნებაყოფლობითი არაა, ისინი, არსებითად, საიმპორტო კვოტის ერთ-ერთი სახეობაა.

სავაჭრო პოლიტიკა სახელმწიფოს პოლიტიკა, რომელიც პირდაპირ გავლენას ახდენს იმპორტირებული ან ექსპორტირებული საქონლისა და მომსახურების რაოდენობაზე.

განვიხილოთ სავაჭრო პოლიტიკის მაკროეკონომიკური შედეგები. ვთქვათ, აშშ-ს საავტომობილო ინდუსტრია, იაპონური საავტომობილო ინდუსტიის მხრიდან კონკურენციით შეწუხებული, აშშ-ს მთავრობას არწმუნებს, შემოიღოს საიმპორტო კვოტა იაპონიიდან იმპორტირებული ავტომობილების რაოდენობაზე. საავტომობილო ინდუსტრიის ლობისტები ამტკიცებენ, რომ ვაჭრობის ასეთი შეზღუდვა აშშ სავაჭრო დეფიციტს შეამცირებს. სამართლიანია თუ არა მათი მტკიცება? ამ კითხვაზე პასუხს გვთავაზობს ჩვენი მოდელი, რომელიც მე-6 ნახაზზეა ასახული.

სავაჭრო პოლიტიკის ანალიზის პირველი საფეხურია იმის დადგენა, თუ რომელ მრუდს გადააადგილებს ეს პოლიტიკა. იმპორტის შეზღუდვა პირველ რიგში, რა თქმა უნდა, იმპორტზე იმოქმედებს. რადგან წმინდა ექსპორტი ექსპორტისა და იმპორტის სხვაობის ტოლია, ეს პოლიტიკა წმინდა ექსპორტზეც იმოქმედებს. ხოლო ვინაიდან წმინდა ექსპორტი უცხოური ვალუტის ბაზარზე დოლარზე მოთხოვნის წყაროა, ეს პოლიტიკა ამ ბაზრის მოთხოვნის მრუდზეც იმოქმედებს.

მეორე საფეხური იმის განსაზღვრაა, რა მიმართულებით გადააადგილდება მოთხოვნის ეს მრუდი. რადგან კვოტა შეერთებულ შტატებში გაყიდული იაპონური ავტომობილების რაოდენობას ზღუდავს, მცირდება იმპორტი თითოეული რეალური სავალუტო კურსის დროს. ამიტომ წმინდა ექსპორტი, რომელიც ექსპორტისა და იმპორტის სხვაობის ტოლია, გაიზრდება თითოეული რეალური სავალუტო კურსის დროს. ვინაიდან უცხოელებს დოლარი სჭირდებათ აშშ-ს წმინდა ექსპორტის შესაძენად, უცხოური ვალუტის ბაზარზე იზრდება დოლარზე მოთხოვნა. დოლარზე მოთხოვნის ეს ზრდა მე-6 გ) ნახაზზე ნაჩვენებია, როგორც გადააადგილება D_1-დან D_2-მდე.

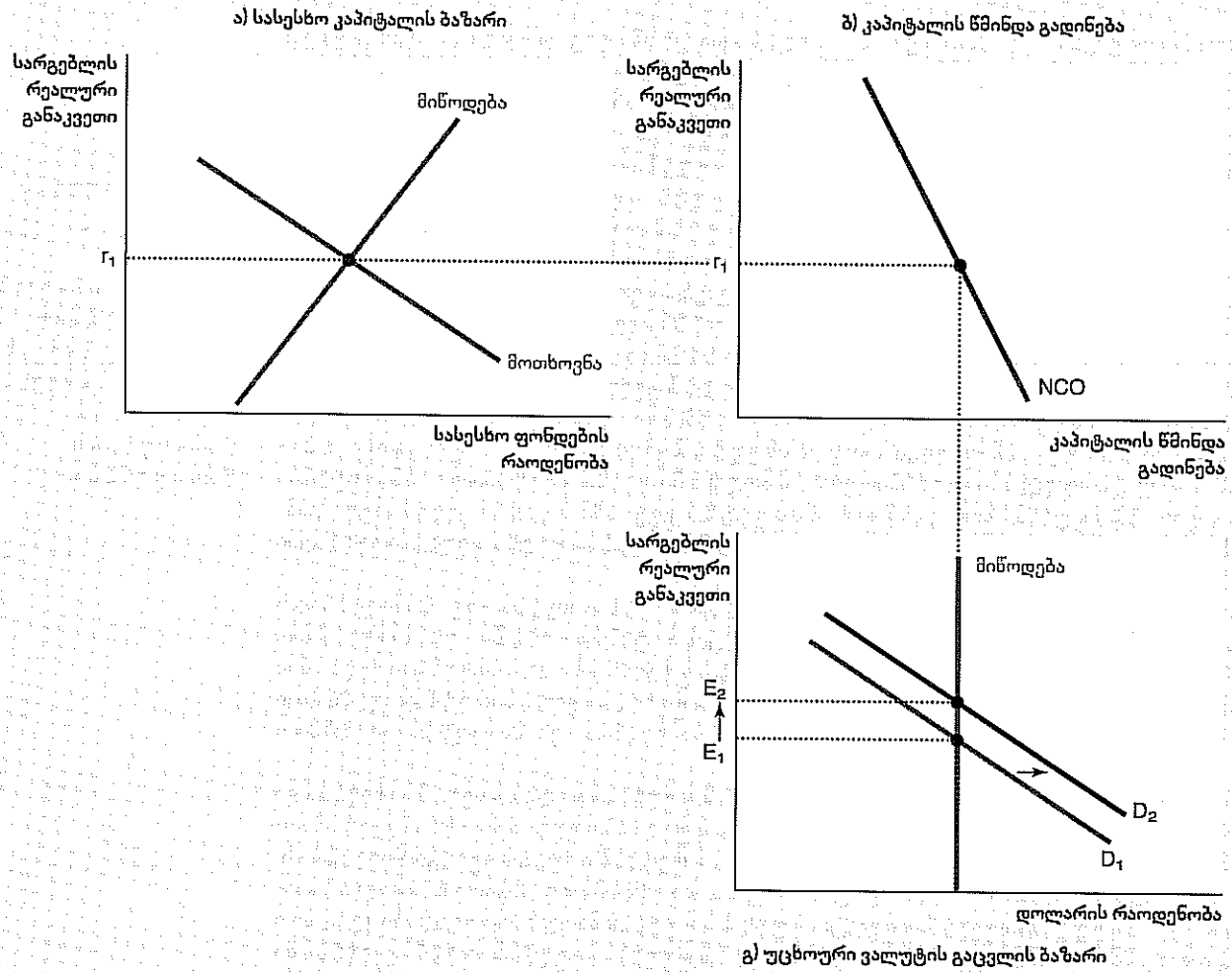
მესამე საფეხური ძველი და ახალი წონასწორული მდგომარეობების შედარებაა. როგორც მე-6 გ) ნახაზზე ვხედავთ, დოლარზე მოთხოვნის ზრდა რეალური სავალუტო კურსის E_1-დან E_2-მდე ზრდას იწვევს. რადგან მე-6 ა) ნახაზზე ნაჩვენებ სასესხო კაპიტალის ბაზარზე ცვლილება არ ხდება, სარგებლის განაკვეთიც იმავე დონეზე რჩება. არ იცვლება კაპიტალის წმინდა გადინებაც, რაც ნაჩვენებია მე-6 ბ) ნახაზზე. ხოლო, რაკი კაპიტალის წმინდა გადინება არ იცვლება, წმინდა ექსპორტიც იმავე დონეზე რჩება, მიუხედავად იმისა, რომ იმპორტის კვოტა იმპორტს ამცირებს.

იმპორტის შემცირებისას წმინდა ექსპორტის უცვლელობა რეალური სავალუტო კურსის ცვლილებით აიხსნება: როდესაც ვალუტის ბაზარზე დოლარის ღირებულება იზრდება, ამერიკული საქონელი უცხოურ საქონელთან შედარებით ძვირდება. დოლარის ღირებულების ეს ზრდა აბრკოლებს ექსპორტს და ხელს უწყობს იმპორტს, ორივე ეს ცვლილება კი

6 ნახაზი

იმპორტის კვოტის შედეგები

როდესაც აშშ-ს მთავრობა იმპორტის კვოტას შემოიღებს იაპონურ მანქანებზე, ა) ნახაზის სასესხო ფონდების ბაზარზე ან ბ) ნახაზის კაპიტალის წმინდა გადინების ბაზარზე არაფერი ხდება. ერთადერთი შედეგია ნებისმიერი მოცემული საგალუტო კურსისათვის წმინდა ექსპორტის გაზრდა (ექსპორტისა და იმპორტის სხვაობა). საბოლოოდ, უცხოური ვალუტის გაცვლის ბაზარზე დოლარზე მოთხოვნა იზრდება, როგორც ეს გ) ნახაზზე მოთხოვნის მრუდის D_1-დან D_2-ში გადაადგილებით არის ნაჩვენები. დოლარზე მოთხოვნის ეს ზრდა იწვევს მისი ღირებულების E_1-დან E_2-მდე გაძლიერებას, რაც, თავის მხრივ, ამცირებს წმინდა ექსპორტს. ეს უკანასკნელი გადაფარავს იმპორტის კვოტის პირდაპირ გავლენას საგაჭრო ბალანსზე.



ანეიტრალებს იმპორტის კვოტის დაწესებით გამოწვეულ წმინდა ექსპორტის ზრდას. საბოლოოდ, იმპორტის კვოტა იმპორტსაც ამცირებს და ექსპორტსაც, მაგრამ წმინდა ექსპორტი (ექსპორტისა და იმპორტის სხვაობა) უცვლელი რჩება.

ამგვარად, ერთ საოცარ დასკვნამდე მივედით: *სავაჭრო პოლიტიკა სავაჭრო ბალანსზე არ მოქმედებს*. ესე იგი, პოლიტიკა, რომელიც უშუალო გავლენას ახდენს ექსპორტსა და იმპორტზე, წმინდა ექსპორტს არ ცვლის. ეს დასკვნა ასე გასაკვირად აღარ მოგვეჩვენება, თუ გავიხსენებთ შემდეგ ტოლობას:

$$NX = NCO = S - I.$$

წმინდა ექსპორტი კაპიტალის წმინდა გადინების ტოლია, რომელიც, თავის მხრივ, ეროვ-

ნული დანაზოგისა და სამამულო ინვესტიციების სხვაობას უდრის. სავაჭრო პოლიტიკა სავაჭრო ბალანსს არ ცვლის, ვინაიდან ის გავლენას არ ახდენს ეროვნულ დანაზოგსა და სამამულო ინვესტიციებზე. ეროვნული დანაზოგისა და სამამულო ინვესტიციების მოცემული დონისთვის რეალური სავალუტო კურსი ისე თვითრეგულირდება, რომ სავაჭრო ბალანსი არ იცვლება, მთავრობის მიერ არჩეული სავაჭრო პოლიტიკისგან დამოუკიდებლად.

მიუხედავად იმისა, რომ სავაჭრო პოლიტიკა ქვეყნის მთლიან სავაჭრო ბალანსზე არ მოქმედებს, კონკრეტულ ფირმებზე, დარგებსა და ქვეყნებზე მაინც ახდენს გავლენას. როდესაც აშშ-ს მთავრობა იაპონურ ავტომობილებზე იმპორტის კვოტას აწესებს, „ჯენერალ მოტორსი" ნაკლებ კონკურენციას განიცდის უცხოეთიდან და მეტ ავტომობილს ყიდის. ამავე დროს, დოლარის ღირებულების გაზრდის შედეგად ამერიკული თვითმფრინავების მწარმოებელი „ბოინგი" ხედავს, რომ მისთვის ამჯერად უფრო ძნელია ევროპული თვითმფრინავების მწარმოებელ „ეარბასთან" კონკურენცია. შეერთებული შტატებიდან თვითმფრინავების ექსპორტი მცირდება, ხოლო შეერთებულ შტატებში თვითმფრინავების იმპორტი იზრდება. ამ შემთხვევაში იაპონურ ავტომობილებზე დაწესებული იმპორტის კვოტა ავტომობილების წმინდა ექსპორტს ზრდის, ხოლო თვითმფრინავების წმინდა ექსპორტს ამცირებს. ამას გარდა, კვოტა ზრდის წმინდა ექსპორტს შეერთებული შტატებიდან იაპონიაში და ამცირებს წმინდა ექსპორტს შეერთებული შტატებიდან ევროპაში. მაგრამ შეერთებული შტატების მთლიანი სავაჭრო ბალანსი უცვლელი რჩება.

ამგვარად, სავაჭრო პოლიტიკის შედეგები უფრო მიკროეკონომიკურია, ვიდრე მაკროეკონომიკური. მიუხედავად იმისა, რომ სავაჭრო პოლიტიკის მომხრეები ზოგჯერ ამტკიცებენ (და სრულიად უსამართლოდ), რომ ასეთ პოლიტიკას ქვეყნის სავაჭრო ბალანსის შეცვლა შეუძლია, ისინი, როგორც წესი, კონკრეტულ ფირმებსა თუ დარგებზე ზრუნავენ. მაგალითად, არ უნდა გაგვიკვირდეს, როდესაც გავიგონებთ, როგორ უჭერს მხარს „ჯენერალ მოტორსის" რომელიმე ხელმძღვანელი იაპონურ ავტომობილებზე კვოტის დაწესებას. ეკონომისტები თითქმის ყოველთვის ეწინააღმდეგებიან ასეთ სავაჭრო პოლიტიკას. თავისუფალი ვაჭრობა ეკონომიკას საშუალებას აძლევს, ის სპეციალიზაცია აირჩიოს, რაც ყველაზე უკეთ გამოსდის, რითაც ქვეყნის ყველა მოქალაქის ეკონომიკურ მდგომარეობას აუმჯობესებს. ვაჭრობის შეზღუდვები აბრკოლებს აღნიშნული მიზნების მიღწევას და, ამგვარად, ამცირებს საერთო ეკონომიკურ კეთილდღეობას.

პოლიტიკური არასტაბილურობა და კაპიტალის „გაფრენა"

კაპიტალის „გაფრენა" ქვეყანაში არსებულ აქტივებზე მოთხოვნის მკვეთრი და უეცარი შემცირება.

1994 წელს პოლიტიკურმა არასტაბილურობამ მექსიკაში, ცნობილი პოლიტიკური ლიდერის მკვლელობის ჩათვლით, მსოფლიოს ფინანსურ ბაზრებზე მღელვარება გამოიწვია. ბევრმა გადაწყვიტა, საკუთარი აქტივები მექსიკიდან გამოეტანა, რათა შეერთებულ შტატებში ან სხვა „უსაფრთხო სამოთხეში" მოეთავსებინა. კაპიტალის ასეთ დიდ და მკვეთრ მოძრაობას ქვეყნიდან გარეთ **კაპიტალის „გაფრენა"** ეწოდება. იმისთვის, რომ ვნახოთ, რა შედეგები მოუტანა კაპიტალის „გაფრენამ" მექსიკის ეკონომიკას, ისევ მივყვეთ წონასწორობის ცვლილების ანალიზის სამ საფეხურს, ოღონდ ამჯერად ჩვენი მოდელი მექსიკისთვის გამოვიყენოთ და არა შეერთებული შტატებისთვის.

ჩვენი მოდელის რომელ მრუდს გადააადგილებს კაპიტალის „გაფრენა"? როდესაც სხვა ქვეყნების ინვესტორები მექსიკაში არსებულ პოლიტიკურ პრობლემებს ხედავენ, ამჯობინებენ თავიანთი მექსიკური აქტივების გაყიდვას და მიღებული თანხებით აშშ-ს აქტივების ყიდვას. ასეთი ქცევა ზრდის მექსიკის კაპიტალის წმინდა გადინებას და, აქედან გამომდინარე, ჩვენი მოდელის ორივე ბაზარზე მოქმედებს. ის მოქმედებს კაპიტალის წმინდა გადინების მრუდზე, ეს კი, თავის მხრივ, გავლენას ახდენს უცხოური ვალუტის ბაზარზე პესოების მიწოდებაზე. ამასთანავე, რადგან სასესხო კაპიტალზე მოთხოვნა მომდინარეობს როგორც სამამულო ინვესტიციებიდან, ისე კაპიტალის წმინდა გადინებიდან, კაპიტალის „გაფრენა" სასესხო კაპიტალის ბაზრის მოთხოვნის მრუდზე მოქმედებს.

ვნახოთ, რა მიმართულებით გადაადგილდება ეს მრუდები. როდესაც კაპიტალის წმინდა გადინება იზრდება, იმატებს იმ სასესხო კაპიტალზე მოთხოვნაც, რომელიც ამ შესყიდვების დაფინანსებისთვისაა საჭირო. ამგვარად, როგორც მე-7 ნახაზზე ვხედავთ, სასესხო კაპიტალზე მოთხოვნის მრუდი გადაადგილდება მარჯვნივ, D_1-დან D_2-მდე. ამას გარდა, ვინაიდან კაპიტალის წმინდა გადინება იზრდება სარგებლის თითოეული განაკვეთისთვის,

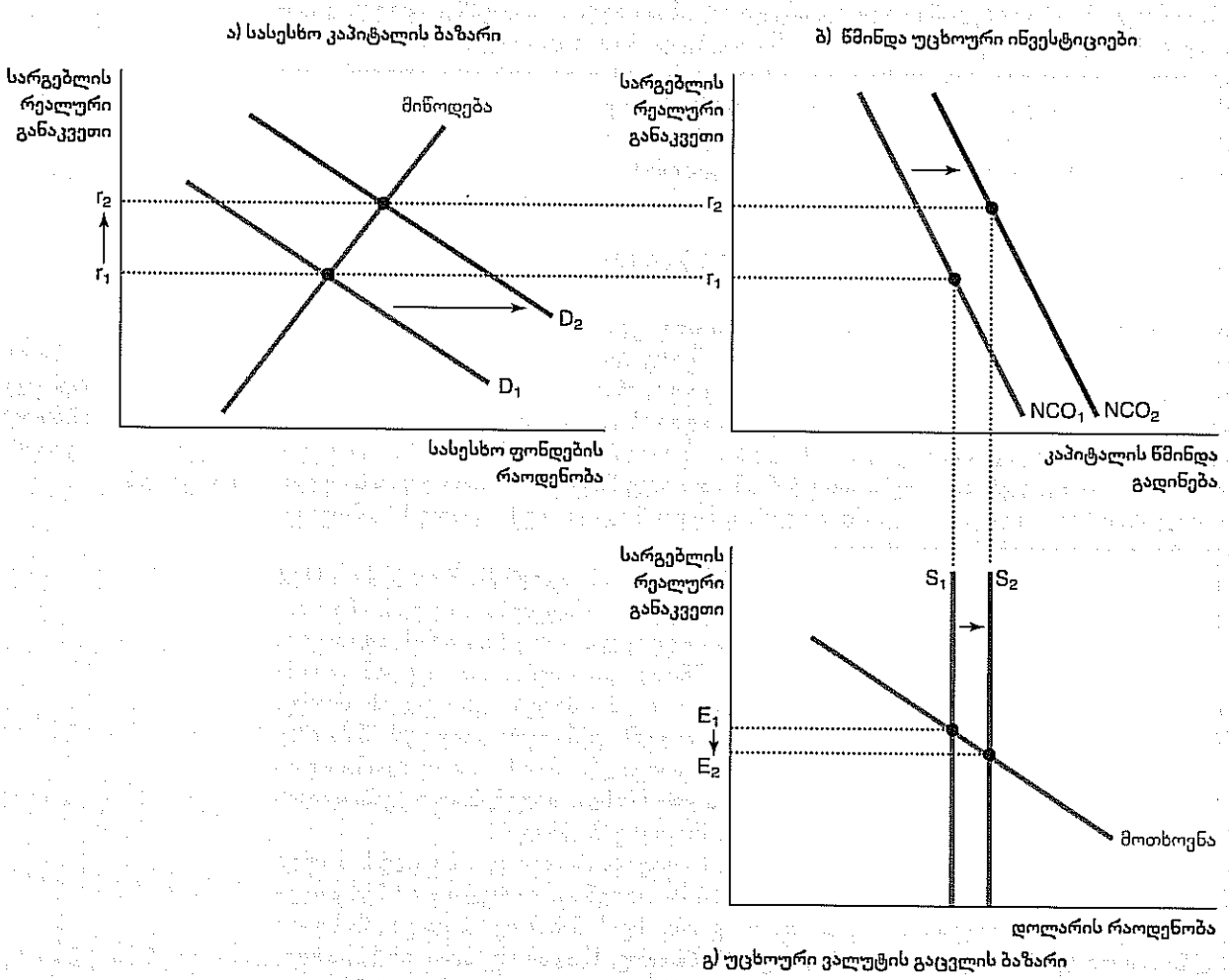
კაპიტალის წმინდა გადინების მრუდიც მარჯვნივ გადაადგილდება NCO_1-დან NCO_2-მდე, როგორც ეს მე-7 ბ) ნახაზზეა ნაჩვენები.

ეკონომიკაზე კაპიტალის გადინების ზემოქმედების გასაგებად შევადაროთ ძველი და ახალი წონასწორობები. მე-7 ა) ნახაზზე ვხედავთ, რომ სასესხო კაპიტალზე მოთხოვნის ზრდა იწვევს მექსიკაში სარგებლის განაკვეთის ზრდას r_1-დან r_2-მდე. მე-7 ბ) ნახაზზე კი მექსიკის კაპიტალის წმინდა გადინების ზრდაა ნაჩვენები (მიუხედავად იმისა, რომ სარგებლის განაკვეთის გაზრდა მექსიკურ აქტივებს მიმზიდველობას მატებს, ეს მხოლოდ ნაწილობრივ აწონასწორებს კაპიტალის „გაფრენის" ზემოქმედებას კაპიტალის წმინდა გადინებაზე). მე-7 გ) ნახაზზე ნაჩვენებია, რომ კაპიტალის წმინდა გადინების ზრდა იწვევს ვალუტის ბაზარზე

7 ნახაზი

კაპიტალის „გაფრენის" შედეგები

როდესაც ადამიანები მექსიკას თავიანთი დანაზოგების განთავსებისათვის სარისკო ზონად ჩათვლიან, ისინი კაპიტალს აშშ-ს „უსაფრთხო სამოთხეში" გადაიტანენ, რაც მექსიკის კაპიტალის წმინდა გადინების გაზრდას გამოიწვევს. შედეგად, მექსიკაში სასესხო ფონდებზე მოთხოვნა D_1-დან D_2-მდე იზრდება, როგორც ეს ა) ნახაზზეა ნაჩვენები, რაც მექსიკურ სარგებლის რეალურ განაკვეთს r_1-დან r_2-მდე გაზრდის. რადგანაც კაპიტალის წმინდა გადინება სარგებლის ნებისმიერი განაკვეთისათვის მაღალია, მისი მრუდიც NCO_1-დან NCO_2-მდე მარჯვნივ გადაინაცვლებს, როგორც ეს ბ) ნახაზზეა ასახული. ამავდროულად უცხოური ვალუტის გაცვლის ბაზარზე პესოს მიწოდება S_1-დან S_2-მდე იზრდება, როგორც გ) ნახაზი გვიჩვენებს. პესოს მიწოდების ეს გაფართოება მის ღირებულებას E_1-დან E_2-მდე ამცირებს, რაც მას სხვა ვალუტებთან შედარებით ნაკლებად მიმზიდველს ხდის.



პესოების მიწოდების ზრდას S_1-დან S_2-მდე. ესე იგი, როდესაც ადამიანები მექსიკური აქტივების მოშორებას ცდილობენ, დოლარებზე გასაცვლელი პესოს მიწოდება მკვეთრად იზრდება. მიწოდების ასეთი ზრდა პესოს ღირებულებას E_1-დან E_2-მდე ამცირებს. ამგვარად, *მექსიკიდან კაპიტალის „გაფრენა" იწვევს მექსიკაში სარგებლის განაკვეთის ზრდას და უცხოური ვალუტის ბაზარზე მექსიკური პესოს ღირებულების შემცირებას.* სწორედ ასეთი მდგომარეობა აღინიშნა 1994 წელს. 1994 წლის ნოემბრიდან 1995 წლის მარტამდე მექსიკის მთავრობის მოკლევადიანი ობლიგაციების სარგებლის განაკვეთი 14-დან 70 პროცენტამდე გაიზარდა, ხოლო პესოს ღირებულება 29-დან 15 აშშ ცენტამდე შემცირდა.

კაპიტალის „გაფრენით" გამოწვეული ფასის ეს ცვლილებები გავლენას ახდენს მაკროეკონომიკურ სიდიდეებზე. ვალუტის დასუსტება ექსპორტს აიაფებს და იმპორტს აძვირებს, რაც სავაჭრო ბალანსს გარდამეტისაკენ უბიძგებს. ამავდროულად, სარგებლის განაკვეთის ზრდა ამცირებს ადგილობრივ ინვესტიციებს, რაც ანელებს კაპიტალის დაგროვებისა და ეკონომიკური ზრდის პროცესს.

მიუხედავად იმისა, რომ კაპიტალის გადინება ყველაზე მეტად იმ ქვეყანაზე მოქმედებს, საიდანაც ეს გადინება ხდება, ის სხვა ქვეყნებზეც ახდენს ზეგავლენას. მაგალითად, მექსიკიდან შეერთებულ შტატებში კაპიტალის გადინება იმის სრულიად საპირისპირო შედეგის მომტანია აშშ-ს ეკონომიკისთვის, რაც მას მექსიკისათვის მოაქვს. კერძოდ, მექსიკის კაპიტალის წმინდა გადინების ზრდა აშშ-ს კაპიტალის წმინდა გადინების შემცირების ტოლია. პესოს ღირებულების შემცირებასთან ერთად მექსიკაში სარგებლის განაკვეთი იზრდება, დოლარის ღირებულება მატულობს, აშშ-ს სარგებლის განაკვეთი კი ეცემა. მექსიკის კაპიტალის გადინების ზემოქმედება აშშ-ს ეკონომიკაზე მცირეა, ვინაიდან აშშ-ს ეკონომიკის მასშტაბები ბევრად აღემატება მექსიკის ეკონომიკას.

მოვლენები, რომლებიც მექსიკაში მოხდა, ხანდახან მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყნებშიც ხდება. 1997 წელს მსოფლიომ დაინახა, რომ რამდენიმე ქვეყნის საბანკო სისტემა, როგორიცაა ტაილანდი, სამხრეთ კორეა, ინდონეზია, ბანკროტობის ზღვარს მიუახლოვდა და ამ მოვლენებმა ამ ქვეყნებიდან კაპიტალის „გაფრენის" სტიმულირება გამოიწვია. 1998 წელს რუსეთის მთავრობის მიერ ვალების გადაუხდელობის გამოცხადების შედეგად საერთაშორისო ინვესტორებმა დარჩენილი კაპიტალი სასწრაფოდ მოაშორეს ქვეყანას. ასეთივე (თუმცა გაცილებით რთული) მოვლენები განვითარდა 2002 წელს არგენტინაში. კაპიტალის „გაფრენის" თითოეული შემთხვევა იმავე შედეგებით ხასიათდებოდა, რასაც ჩვენი მოდელი ასახავს: სარგებლის განაკვეთების ზრდითა და ვალუტის ღირებულების დაცემით.

მაგალითი შესაძლებელია თუ არა აშშ-დან კაპიტალის „გაფრენა"?

აშშ-ს ეკონომიკა დაცულ ეკონომიკად ითვლებოდა, სადაც მშვიდად შეიძლებოდა ინვესტიციების განხორციელება. ისტორიულად კაპიტალის „გაფრენა", როგორც წესი, ნაკლებად განვითარებულ ქვეყნებში ხდებოდა, რასაც შედეგად უცხოელი ინვესტორების დასაფრთხობი პოლიტიკის გატარებაც მოჰყვებოდა. ასე რომ, უცხოეთში მიღებული გაკვეთილები ხშირად სახლშიც შეიძლება გამოგვადგეს.

აშშ-ს ისტორიაში იყო მომენტები, როდესაც კონკრეტული პოლიტიკის განხორციელებას კაპიტალის მცირე მასშტაბებით „გაფრენა" მოჰყვებოდა. მაგალითად, 1995 წ. 22 სექტემბერს „ნიუ-იორკ ტაიმსმა" გამოაქვეყნა ცნობა, რომ „სპიკერი ნიუტ გინგრიჩი დაემუქრა პრეზიდენტ კლინტონს, რომ კონგრესი, პირველად ერის ისტორიაში, აშშ-ს საგარეო ვალდებულებების შესრულებაზე უარს გამოაცხადებდა, თუკი კლინტონის ადმინისტრაცია ბიუჯეტს რესპუბლიკელთა მოთხოვნების შესაბამისად არ დააბალანსებდა". მიუხედავად იმისა, რომ უმეტესობას ეს განცხადება სერიოზულად არ მიუღია, ამ განცხადებამ იგივე გავლენა მოახდინა, რაც მექსიკაში 1994 წელს. აშშ-ს მთავრობის 30-წლიან ობლიგაციებზე სარგებლის განაკვეთი 6,46-დან 6,55%-მდე გაიზარდა, ხოლო დოლარის კურსი იენასთან მიმართებაში 102,7-დან 99-მდე დაეცა. ეს ცვლილებები ერთი დღისათვის უჩვეულოდ დიდი იყო. ამრიგად, თვით აშშ-ს სტაბილურ ეკონომიკასაც კი შეიძლება კაპიტალის „გაფრენის" საფრთხე დაემუქროს.

„ნიუ-იორკ ტაიმსის" სვეტის ავტორი პოლ კრუგმანი წინა წლებში ამბობდა, აშშ-ს ეკონომიკა უფრო დრამატულ სიტუაციებშიც შეიძლება აღმოჩნდესო. მისი დასკვნები ჯორჯ

ბუშის პრეზიდენტობის დროს „ტყუპის დეფიციტის" განმეორებამ გაამყარა. 2004 წლის იანვარში კრუგმანი წერდა:

„ამერიკისნაირი განვითარებული ქვეყნების მიერ ფინანსური კრიზისებისადმი გამომუშავებული ტრადიციული იმუნიტეტი თანდაყოლილი ნამდვილად არ გახლავთ. ფინანსური ბაზრები მხოლოდ ჩვენი პოლიტიკური სიმწიფის გამო გვენდობა. არსებობს იმედი, რომ ჩვენს ლიდერებს დეფიციტის შესაკავებლად აუცილებელი ღონისძიებების გატარებისა და, თუ საჭიროა, პოლიტიკური ფასის გადახდის ნებაც აქვთ. წარსულში ეს ნდობა სრულიად გამართლებული იყო. თვით რონალდ რეიგანმაც კი გაზარდა გადასახადები, როდესაც ბიუჯეტის დეფიციტმა იმატა.

საკითხავია, შემოგვრჩა კი მსგავსი სიმწიფე? გავიხსენოთ მცირე ხნის წინ „ნიუ-იორკ ტაიმსში" გამოქვეყნებული სტატიის პირველი წინადადება, რომელიც ადმინისტრაციის საბიუჯეტო გეგმებს შეეხებოდა: „რეკორდული დეფიციტის გამო ბუშის ადმინისტრაციის ჩინოვნიკებმა განაცხადეს, რომ ბიუჯეტის შემუშავებული გეგმა ხელს შეუწყობს ადგილობრივი ხარჯების შეზღუდვას ისე, რომ არ მოხდეს პოლიტიკურად გავლენიანი ამომრჩევლების გაუცხოება." უნდა ითქვას, რომ მხოლოდ უძლურთა ხარჯზე ხარჯების შეკვეცის მცდელობა სასტიკი რომ არ იყოს, ტრივიალურია.

თუკი მსგავსი უსუსურობა კიდევ გაგრძელდა, ინვესტორები საბოლოოდ გადაწყვეტენ, რომ აშშ მესამე სამყაროს ქვეყანად გადაიქცა და მას შესაბამისად მოეკიდებიან. შედეგად აშშ-ს ეკონომიკა კარგ დღეში ნამდვილად არ აღმოჩნდება."

კრუგმანის აზრით, აშშ შესაძლოა კაპიტალის „გაფრენის" სერიოზული საფრთხის წინაშე აღმოჩნდეს.

ეკონომისტთა უმეტესობა ნაკლებად არის შეშფოთებული, ვიდრე კრუგმანი, მაგრამ ყველა ეთანხმება იმას, რომ აშშ-ს არ გააჩნია იმუნიტეტი ეკონომიკური კანონებისადმი. •

სწრაფი გამოკითხვა: დავუშვათ, ამერიკელებმა გადაწყვიტეს თავიანთი შემოსავლების ნაკლები წილი დახარჯონ. რა გავლენას მოახდენს ეს გადაწყვეტილება დანაზოგებზე, ინვესტიციებზე, სარგებლის განაკვეთზე, ვალუტის რეალურ კურსსა და სავაჭრო ბალანსზე?

დასკვნა

საერთაშორისო ეკონომიკის მნიშვნელობა უფრო და უფრო იზრდება. სულ უფრო მეტი ამერიკელი ყიდულობს უცხოეთში წარმოებულ საქონელს და აწარმოებს უცხოეთში გასაყიდ საქონელს. ორმხრივი ფონდებისა და სხვა ფინანსური ინსტიტუტების მეშვეობით, ამერიკელები მსოფლიოს ფინანსურ ბაზრებზე ფულს სესხულობენ და სესხად გასცემენ. ამიტომ აშშ-ს ეკონომიკის სრული ანალიზი იმის გაგებას მოითხოვს, როგორ ურთიერთქმედებს აშშ-ს ეკონომიკა მსოფლიოს სხვა ეკონომიკებთან. ამ თავში ჩამოვაყალიბეთ ძირითადი მოდელი, რომელიც ღია ეკონომიკის მაკროეკონომიკის შესწავლის საშუალებას გვაძლევს.

მიუხედავად იმისა, რომ საერთაშორისო ეკონომიკის შესწავლას დიდი მნიშვნელობა აქვს, მისი მნიშვნელობა არ უნდა გავაზვიადოთ. პოლიტიკოსები და კომენტატორები ხშირად უსამართლოდ ადანაშაულებენ უცხოელებს აშშ-ს ეკონომიკის წინაშე მდგარი პრობლემებისთვის. მათგან განსხვავებით, ეკონომისტები ამ პრობლემებს თითქმის ყოველთვის შინაურ პრობლემებად თვლიან. მაგალითად, პოლიტიკოსები უცხოელ კონკურენტებს ხშირად წარმოადგენენ, როგორც საფრთხეს, რომელიც ამერიკელთა ცხოვრების დონეს ემუქრება. ეკონომისტები კი უფრო ხშირად ეროვნული დანაზოგის დაბალი დონით არიან შეწუხებულნი. დანაზოგების დაბალი დონე აბრკოლებს კაპიტალის, მწარმოებლურობისა და ცხოვრების დონის ზრდას, იმის მიუხედავად, ჩაკეტილია ეკონომიკა თუ ღია. უცხოელები მოსახერხებელი სამიზნეა პოლიტიკოსებისთვის, ვინაიდან მათი დადანაშაულება ამომრჩევლების განაწყენების გარეშე პასუხისმგებლობის თავიდან აცილების საშუალებას იძლევა. ამიტომ, როდესაც საერთაშორისო ვაჭრობისა და ფინანსების თემაზე გამართულ საჯარო კამათს უსმენთ, განსაკუთრებული მნიშვნელობა მითის რეალობისგან გამოყოფას უნდა მიანიჭოთ. ამაში უკანასკნელ ორ თავში მიღებული ცოდნაც დაგეხმარებათ.

შეჯამება

- ღია ეკონომიკის მაკროეკონომიკური ანალიზისთვის ცენტრალური მნიშვნელობა აქვს ორ ბაზარს – სასესხო კაპიტალის ბაზარსა და უცხოური ვალუტის ბაზარს. სასესხო კაპიტალის ბაზარზე სარგებლის განაკვეთი თვითრეგულირდება სასესხო კაპიტალის მიწოდებისა (რომლის წყაროა ეროვნული დანაზოგი) და სასესხო კაპიტალზე მოთხოვნის (რომლის წყაროა სამამულო ინვესტიციები და კაპიტალის წმინდა გადინება) სრულ გაწონასწორებამდე. უცხოური ვალუტის ბაზარზე რეალური სავალუტო კურსი თვითრეგულირდება დოლარის მიწოდებისა (რომლის წყაროა კაპიტალის წმინდა გადინება) და დოლარზე მოთხოვნის (რომლის წყაროა წმინდა ექსპორტი) სრულ გაწონასწორებამდე. ვინაიდან კაპიტალის წმინდა გადინება სასესხო კაპიტალის მიწოდების ნაწილია და უცხოური ვალუტის ბაზარზე მიწოდებას უზრუნველყოფს, ეს ის ცვლადია, რომელიც ამ ორ ბაზარს აკავშირებს.
- პოლიტიკა, რომელიც ეროვნულ დანაზოგს ამცირებს, მაგალითად, სამთავრობო ბიუჯეტის დეფიციტი, სასესხო კაპიტალის მიწოდების შემცირებასა და სარგებლის განაკვეთის ზრდას იწვევს. სარგებლის განაკვეთის ზრდა იწვევს კაპიტალის წმინდა გადინების შემცირებას, რაც უცხოური ვალუტის ბაზარზე დოლარის მიწოდებას ამცირებს. დოლარის ღირებულება იზრდება, ხოლო წმინდა ექსპორტი მცირდება.
- მიუხედავად იმისა, რომ ისეთი სავაჭრო პოლიტიკა, როგორიცაა ტარიფი ან იმპორტის კვოტა, ზოგჯერ სავაჭრო ბალანსის შეცვლის საშუალებად ითვლება, ის, როგორც წესი, ამ შედეგებს ვერ უზრუნველყოფს. ვაჭრობის შეზღუდვა იწვევს წმინდა ექსპორტის ზრდას მოცემული სავალუტო კურსის პირობებში და, აქედან გამომდინარე, უცხოური ვალუტის ბაზარზე დოლარზე მოთხოვნას აფართოებს. ამის შედეგად დოლარის ღირებულება იზრდება და სამამულო საქონელი უცხოურთან შედარებით ძვირდება. დოლარის ღირებულების ეს ზრდა აწონასწორებს ვაჭრობის შეზღუდვის საწყის ზემოქმედებას წმინდა ექსპორტზე.
- როდესაც ინვესტორები ქვეყანაში აქტივების ფლობის გადაწყვეტილებებს ცვლიან, ქვეყნის ეკონომიკისთვის ამ ცვლილებებმა შეიძლება მნიშვნელოვანი შედეგები გამოიღოს. კერძოდ, პოლიტიკურ არასტაბილურობას შეუძლია გამოიწვიოს კაპიტალის „გაფრენა“, რის შედეგადაც გაიზრდება სარგებლის განაკვეთი და შემცირდება ვალუტის ღირებულება.

ძირითადი ცნებები

სავაჭრო პოლიტიკა, გვ. 691 კაპიტალის „გაფრენა“, გვ. 693

კითხვები გამეორებისთვის

1. აღწერეთ მიწოდება და მოთხოვნა სასესხო კაპიტალის ბაზარსა და ვალუტის ბაზარზე. როგორ არის ეს ბაზრები დაკავშირებული?
2. რატომ უწოდებენ ბიუჯეტის დეფიციტსა და სავაჭრო დეფიციტს „ტყუპ დეფიციტს“?
3. ვთქვათ, საფეიქრო მრეწველობის მუშაკთა პროფკავშირი მოსახლეობას მხოლოდ ამერიკული ტანსაცმლის ყიდვისკენ უბიძგებს. როგორ შეცვლის ასეთი პოლიტიკა სავაჭრო ბალანსსა და რეალურ სავალუტო კურსს? როგორ იმოქმედებს ეს საფეიქრო მრეწველობაზე? საავტომობილო მრეწველობაზე?
4. რა არის კაპიტალის „გაფრენა“? როდესაც ქვეყანა კაპიტალის „გაფრენას“ განიცდის, როგორ იცვლება სარგებლის განაკვეთი და სავალუტო კურსი?

სავარჯიშოები

1. იაპონიას, ჩვეულებრივ, მნიშვნელოვანი სავაჭრო უპირატესობა აქვს. თქვენი აზრით, რასთანაა ეს დაკავშირებული: უცხოეთში იაპონურ საქონელზე არსებულ დიდ მოთხოვნასთან, იაპონიაში უცხოურ საქონელზე არსებულ მცირე მოთხოვნასთან, ინვესტიციებთან შედარებით მაღალ დანაზოგთან თუ იაპონიაში იმპორტის სტრუქტურულ ბარიერებთან? ახსენით თქვენი პასუხი.
2. 2004 წლის 16 დეკემბრის სტატია გაზეთ „იუ ეს ეი თუდეიში“ შემდეგნაირად იწყება: „პრეზიდენტმა ბუშმა ოთხშაბათს განაცხადა, რომ თეთრი სახლი რეკორდული საბიუჯეტო და სავაჭრო დეფიციტის წინააღმდეგ მიმართული მუშაობით გაამყარებს დოლარის მერყევ კურსს“.
   ა) ამ თავში მოცემული მოდელის მიხედვით, შეამცირებს თუ არა ბიუჯეტის დეფიციტის შეკვეცა

სავაჭრო დეფიციტს? გაზრდის თუ არა იგი დოლარის ღირებულებას? პასუხი ახსენით.

ბ) დავუშვათ, ბიუჯეტის დეფიციტის შემცირებამ უცხოელ ინვესტორებში აშშ-ს ეკონომიკის მიმართ ნდობა გაზარდა. რა გავლენას მოახდენს ეს ნდობა დოლარის ღირებულებაზე? რა გავლენას მოახდენს სავაჭრო დეფიციტზე?

3. დავუშვათ, კონგრესმა შემოიღო ინვესტიციებზე საგადასახადო შეღავათი, რომელიც შიდა ინვესტიციების სუბსიდირებას ახდენს. რა გავლენას მოახდენს ეს ფაქტი ეროვნულ დანაზოგზე, შიდა ინვესტიციებზე, წმინდა კაპიტალის გადინებაზე, სარგებლის განაკვეთზე, ვალუტის კურსსა და სავაჭრო ბალანსზე?

4. ამ თავში ითქვა, რომ აშშ-ს სავაჭრო დეფიციტის ზრდა 1980-იან წლებში ძირითადად აშშ-ს ბიუჯეტის დეფიციტის ზრდით იყო განპირობებული. მეორე მხრივ, პოპულარული პრესა ზოგჯერ ამტკიცებს, რომ სავაჭრო დეფიციტის ზრდა უცხოურ პროდუქციასთან შედარებით აშშ-ს პროდუქციის ხარისხის გაუარესების შედეგი იყო.

ა) დავუშვათ, აშშ-ს პროდუქციის ხარისხი მართლაც გაუარესდა 1980-იან წლებში. როგორ იმოქმედა ამან წმინდა ექსპორტზე ნებისმიერი მოცემული სავალუტო კურსისთვის?

ბ) გამოიყენეთ დიაგრამა იმის საჩვენებლად, თუ როგორ იმოქმედებს აშშ-ს წმინდა ექსპორტის ეს ცვლილება აშშ-ს რეალურ სავალუტო კურსსა და სავაჭრო ბალანსზე.

გ) ეთანხმება თუ არა პოპულარული პრესის განცხადება ამ თავში ჩამოყალიბებულ მოდელს? მოქმედებს თუ არა აშშ-ს პროდუქციის ხარისხის შემცირება ამერიკელთა ცხოვრების დონეზე? (დახმარებისთვის: როდესაც ჩვენს საქონელს უცხოეთში ვყიდით, რას ვიღებთ სანაცვლოდ?)

5. გაზეთ „ნიუ რიპაბლიკში" გამოქვეყნებულ სტატიაში, რომელშიც სავაჭრო პოლიტიკა განიხილებოდა, ეკონომიკურმა მომომხილველმა თქვა: „აშშ-ს მიერ სავაჭრო შეზღუდვების მოხსნის ერთ-ერთი დადებითი მხარე ის არის, რომ საექსპორტო საქონლის მწარმოებელ დარგებს სარგებლობას მოუტანს. მათ გაუადვილდებათ თავიანთი საქონლის გაყიდვა საზღვარგარეთ, იმის მიუხედავად, აშშ-ს მსგავსად სხვა ქვეყნებიც მოხსნიან სავაჭრო ბარიერებს თუ არა". ახსენით, რატომ არის სასარგებლო აშშ-ს ეკონომიკის *ექსპორტიორი* დარგებისათვის ქვეყანაში *იმპორტზე* დაწესებული შეზღუდვების შესუსტება.

6. დავუშვათ, ფრანგებს უეცრად მკვეთრად შეეცვალათ გემოვნება და მიდრეკილება გაუჩნდათ კალიფორნიული ღვინოებისადმი. ქვემოთ მოყვანილ კითხვებს უპასუხეთ სიტყვიერად და დიაგრამების გამოყენებით.

ა) როგორ შეიცვლება დოლარზე მოთხოვნა ვალუტის ბაზარზე?

ბ) როგორ შეიცვლება დოლარის ღირებულება ვალუტის ბაზარზე?

გ) როგორ შეიცვლება წმინდა ექსპორტის რაოდენობა?

7. სენატორი აკეთებს განცხადებას პროტექციონიზმის მხარდაჭერის შესახებ: „მართალია, აშშ-ს სავაჭრო დეფიციტი უნდა შემცირდეს, მაგრამ იმპორტის კვოტები მხოლოდ აღიზიანებს ჩვენს სავაჭრო პარტნიორებს. თუ, ამის ნაცვლად, აშშ-ს ექსპორტის სუბსიდირებას განვახორციელებთ, შევძლებთ დეფიციტის შემცირებას ჩვენი კონკურენტუნარიანობის გაზრდის გზით." დიაგრამაზე აჩვენეთ ექსპორტის სუბსიდირების ზემოქმედება წმინდა ექსპორტსა და რეალურ სავალუტო კურსზე. ეთანხმებით თუ არა სენატორს?

8. ვთქვათ, ევროპაში იზრდება სარგებლის რეალური განაკვეთები. ახსენით, როგორ იმოქმედებს ეს აშშ-ს კაპიტალის წმინდა გადინებაზე. ამის შემდეგ ახსენით, როგორ იმოქმედებს ეს ცვლილება აშშ-ს წმინდა ექსპორტზე. გამოიყენეთ ამ თავში შესწავლილი ფორმულა და დიაგრამა. რა მოუვა აშშ-ს რეალურ სავალუტო კურსს?

9. ვთქვათ, ამერიკელებმა საკუთარი დანაზოგების გაზრდა გადაწყვიტეს.

ა) თუ აშშ-ს კაპიტალის წმინდა გადინების ელასტიკურობა სარგებლის რეალური კურსის მიმართ ძალიან მაღალია, დიდად იმოქმედებს კერძო დანაზოგის ეს ცვლილება აშშ-ს სამამულო ინვესტიციებზე თუ მცირედ?

ბ) თუ აშშ-ს ექსპორტის ელასტიკურობა რეალური სავალუტო კურსის მიმართ ძალიან დაბალია, დიდად იმოქმედებს კერძო დანაზოგის ეს ცვლილება აშშ-ს რეალურ სავალუტო კურსზე თუ მცირედ?

10. გასული ათწლეულის განმავლობაში, იაპონური დანაზოგების გარკვეული ნაწილი ამერიკული ინვესტიციების დასაფინანსებლად გამოიყენეს, რაც იმას ნიშნავს, რომ იაპონელები ამერიკულ კაპიტალს ყიდულობდნენ.

ა) თუ იაპონელები გადაწყვეტენ, რომ აშშ-ს აქტივების ყიდვა აღარ სურთ, რა მოუვა აშშ-ს სასესხო კაპიტალის ბაზარს? კერძოდ, რა მოუვა აშშ სარგებლის განაკვეთებს, აშშ-ს დანაზოგსა და აშშ-ს ინვესტიციებს?

ბ) რა მოხდება ვალუტის ბაზარზე? კერძოდ, რა მოუვა დოლარის ღირებულებასა და აშშ-ს სავაჭრო ბალანსს?

11. 1998 წელს რუსეთის მთავრობამ საგარეო ვალდებულებების შესრულების უუნარობა გამოაცხადა, რამაც მსოფლიოში ინვესტორთა შორის მკვეთრად გაზარდა მოთხოვნა აშშ-ს სახელმწიფო ობლიგაციებზე, რომლებიც მეტად საიმედოდ ითვლებოდა. როგორ ფიქრობთ, რა გავლენას მოახდენდა ეს „უსაფრთხო ნაბიჯი" აშშ-ს ეკონომიკაზე, კერძოდ კი მის ეროვნულ დანაზოგზე, სამამულო ინვესტიციებზე,

კაპიტალის წმინდა გადინებაზე, სარგებლის განაკვეთზე, ვალუტის კურსსა და სავაჭრო ბალანსზე?

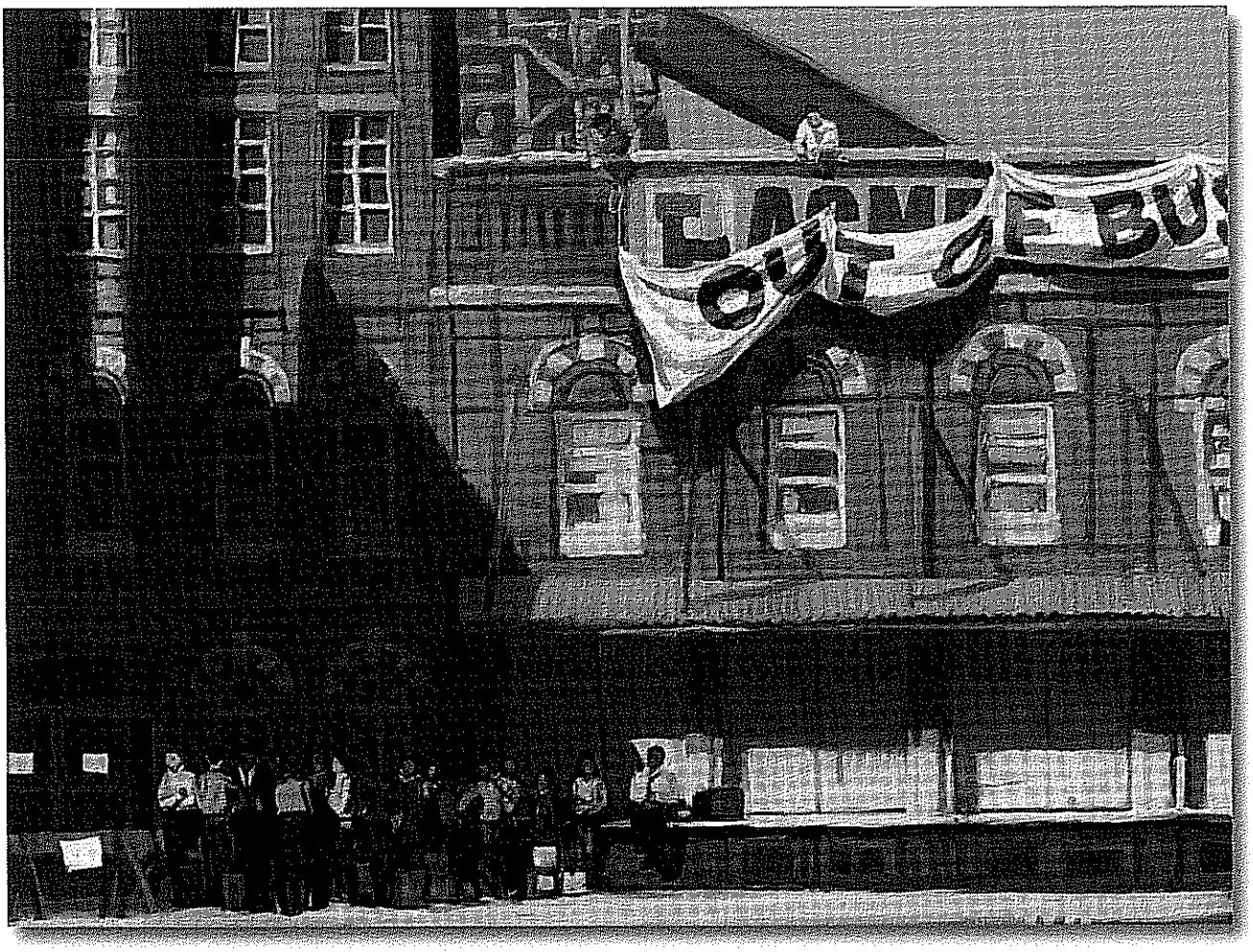
12. დავუშვათ, აშშ-ს ორმხრივმა ფონდებმა გადაწყვიტეს, მეტი დააბანდონ კანადაში.
   ა) რა მოუვა კანადის კაპიტალის წმინდა გადინებას, კანადის დანაზოგებს და კანადის შიდა ინვესტიციებს?
   ბ) როგორი იქნება ამ მოვლენის გრძელვადიანი გავლენა კანადის კაპიტალის მარაგებზე?
   გ) რა გავლენას მოახდენს კაპიტალის მარაგის ცვლილება კანადის შრომის ბაზარზე? აშშ-ს ინვესტიციები დადებითად აისახება კანადელი მშრომელების მდგომარეობაზე თუ უარყოფითად?
   გ) დადებითად აისახება ეს ფაქტი ამერიკელი მშრომელების მდგომარეობაზე თუ უარყოფითად? როგორ ფიქრობთ, შეიძლება თუ არა არსებობდეს მიზეზი, რის გამოც ეს მოვლენა სხვადასხვანაირ გავლენას მოახდენს საზოგადოდ აშშ-ს მოქალაქეებზე და აშშ-ს მშრომელებზე?



ამ თავში მოცემული საკითხების, ამოცანების, მაგალითების, სწრაფი გამოკითხვისა და ა.შ. შესახებ დამატებითი ინფორმაციისათვის ესტუმრეთ ვებ-გვერდს http://mankiw.swlearning.com.

12

მოკლევადიანი პერიოდის ეკონომიკური რყევები





33

ერთობლივი მოთხოვნა და ერთობლივი მიწოდება

ეკონომიკური აქტივობა მუდმივად იცვლება. საქონლისა და მომსახურების წარმოება იზრდება. სამუშაო ძალის, კაპიტალის მარაგის ზრდისა და ტექნოლოგიის განვითარების გამო ეკონომიკას დროთა განმავლობაში უფრო და უფრო მეტის წარმოება შეუძლია. ეს ზრდა თითოეული ადამიანის ცხოვრების დონის ამაღლების საშუალებას იძლევა. საშუალოდ ბოლო 50 წლის განმავლობაში აშშ-ს ეკონომიკაში წარმოება რეალური მთლიანი შიდა პროდუქტის მიხედვით წელიწადში დაახლოებით 3%-ით იზრდებოდა.

თუმცა სხვადასხვა წლებში წარმოების ნორმალური ზრდა ფერხდება. ზოგჯერ ფირმებს არ შესწევთ უნარი, მთლიანად გაასაღონ თავიანთი საქონელი და მომსახურება, რომლის შემოთავაზებაც შეუძლიათ, ასე რომ ისინი წარმოებას ამცირებენ. ფირმები ითხოვენ პერსონალს, იზრდება უმუშევრობა და ჩერდება ქარხნები. იმის გამო, რომ ეკონომიკა ნაკლებ საქონელსა და მომსახურებას აწარმოებს, მცირდება რეალური მთლიანი შიდა პროდუქტის მაჩვენებელი და შემოსავლის სხვა მაჩვენებლები. შემოსავლების შემცირებისა და უმუშევრობის ზრდის ამგვარ პერიოდს **რეცესია** ეწოდება, თუკი ის შედარებით ნელი ტემპით მიმდინარეობს, ხოლო თუ პერიოდი უფრო მკაცრია, მას **დეპრესია** ეწოდება.

რეცესია უმუშევრობის ზრდისა და რეალური შემოსავლების შემცირების პროცესი.

დეპრესია სასტიკი რეცესია.

რა იწვევს მოკლევადიანი პერიოდის რყევებს ეკონომიკაში? რა უნდა გაკეთდეს პოლიტიკის სფეროში, რომ თავიდან ავიცილოთ შემოსავლის შემცირებისა და უმუშევრობის ზრდის ასეთი პერიოდები? როცა თავს იჩენს რეცესიები და დეპრესიები, როგორ შეუძლიათ პოლიტიკოსებს მათი ხანგრძლივობისა და სიმკაცრის შემცირება? სწორედ ამ საკითხებზე ვისაუბრებთ ამ და მომდევნო ორ თავში.

იმ ცვლადების უმეტესობას, რომლებსაც ამ თავებში განვიხილავთ, უკვე ვიცნობთ. ესენია: მთლიანი შიდა პროდუქტი, უმუშევრობა, სარგებლის განაკვეთი, სავალუტო კურსი და ფასების დონე. ჩვენთვის ასევე ცნობილია სახელმწიფო ხარჯების, გადასახადებისა და ფულის მიწოდების რეგულირების ეკონომიკური ბერკეტები. წინა შვიდ თავში ჩვენი ყურა-

დღება ძირითადად მიპყრობილი იყო ეკონომიკის ქცევაზე გრძელვადიან პერიოდში. ახლა ყურადღებას შევაჩერებთ ეკონომიკაში მიმდინარე მოკლევადიან რყევებზე.

მიუხედავად იმისა, რომ ეკონომისტთა შორის ჯერ კიდევ არსებობს აზრთა სხვადასხვაობა იმასთან დაკავშირებით, თუ როგორ უნდა გაკეთდეს მოკლევადიანი პერიოდის რყევების ანალიზი, ეკონომისტების უმრავლესობა *ერთობლივი მოთხოვნისა* და *ერთობლივი მიწოდების მოდელს* იყენებს. ჩვენს უპირველეს ამოცანას შეადგენს, ვისწავლოთ ამ მოდელის გამოყენება სხვადასხვა მოვლენისა და პოლიტიკის ეკონომიკაზე მოკლევადიანი გავლენის ანალიზისათვის. წინამდებარე თავში წარმოდგენილია მოდელის ორი ძირითადი ნაწილი – ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი და ერთობლივი მიწოდების მრუდი. მას შემდეგ, რაც მოდელის მთლიან სტრუქტურაში გავერკვევით, მომდევნო ორ თავში უფრო დეტალურად განვიხილავთ ამ მოდელის შემდგომ ნაწილებს.

ეკონომიკური რყევების სამი ძირითადი ფაქტი

ეკონომიკური აქტივობის მოკლევადიანი პერიოდის რყევები ყველა ქვეყანაში იჩენს თავს. წლიდან წლამდე მიმდინარე რყევების გასაგებად განვიხილოთ მათი ყველაზე მნიშვნელოვანი მახასიათებლები.

ფაქტი 1: ეკონომიკური რყევები არარეგულარული და არაპროგნოზირებადია

ეკონომიკაში რყევებს ხშირად *ბიზნესის ციკლს* უწოდებენ. როგორც ტერმინიდანაც ჩანს, ეკონომიკური რყევები ბიზნეს-პირობების ცვლილებებს შეესაბამება. როდესაც რეალური მთლიანი შიდა პროდუქტის ზრდა სწრაფია, კარგი ბიზნესპირობები იქმნება. ფირმებს ბევრი მომხმარებელი ჰყავს და შემოსავალიც იზრდება. მეორე მხრივ, როცა რეალური მთლიანი შიდა პროდუქტი მცირდება, ბიზნესში პრობლემები ჩნდება. რეცესიის დროს ფირმების მიერ გაყიდული საქონლის რაოდენობა და გაყიდვიდან მიღებული მოგება მცირდება.

ტერმინ *ბიზნესის ციკლს* გარკვეულწილად შეცდომაში შევყავართ, რადგან, ერთი შეხედვით, ეკონომიკური რყევები თითქოს რეგულარულად, წინასწარ განსაზღვრული სქემით ხდება. სინამდვილეში კი ეკონომიკური რყევები სულაც არ არის რეგულარული და თითქმის სრულიად შეუძლებელია მათი თუნდაც მიახლოებითი სიზუსტით წინასწარმეტყველება. 1-ლ ა) ნახაზზე ასახულია აშშ-ს ეკონომიკის რეალური მთლიანი შიდა პროდუქტი 1965 წლის შემდეგ. დაჩრდილული ნაწილები რეცესიების პერიოდებს ასახავს. როგორც ციფრებიდან ჩანს, რეცესიები რეგულარულად არ ხდება. ზოგჯერ რეცესიები ერთმანეთს მისდევს, როგორც, მაგალითად, 1980 და 1982 წლებში იყო. ზოგჯერ კი ეკონომიკა წლების მანძილზე რეცესიების გარეშე ვითარდება. ყველაზე ხანგრძლივი პერიოდი რეცესიის გარეშე აშშ-ს ეკონომიკის ისტორიაში 1991-2001 წლები იყო.

ფაქტი 2: მაკროეკონომიკურ სიდიდეთა უმრავლესობა ერთდროულად მერყეობს



„გათავისუფლებული ხართ, გადაეცით სხვებსაც“.

რეალური მშპ ყველაზე ხშირად გამოიყენება ეკონომიკაში მოკლევადიან ცვლილებებზე დაკვირვებისათვის, რადგანაც ის ეკონომიკური აქტივობის ყველაზე მრავალმხრივი მახასიათებელია. რეალური მშპ არის დროის მოცემულ მონაკვეთში ყველა წარმოებული საბოლოო საქონლისა და მომსახურების ღირებულების საზომი. ამას გარდა, რეალური მშპ ეკონომიკის ყველა სუბიექტის მთლიანი შემოსავლის საზომია (ინფლაციის გათვალისწინებით).

მაგრამ ხშირად მოკლევადიან რყევებზე დაკვირვებისათვის დიდი მნიშვნელობა არ აქვს, ეკონომიკური აქტივობის რომელ მახასიათებელს ავიღებთ. იმ მაკროეკონომიკური ცვლადების უმეტესობა, რომლებიც გარკვეული სახის შემოსავალს, ხარჯებსა თუ წარმოებას ახასიათებს, თითქმის ერთდროულად მერყეობს. როდესაც რეცესიების დროს რეალური

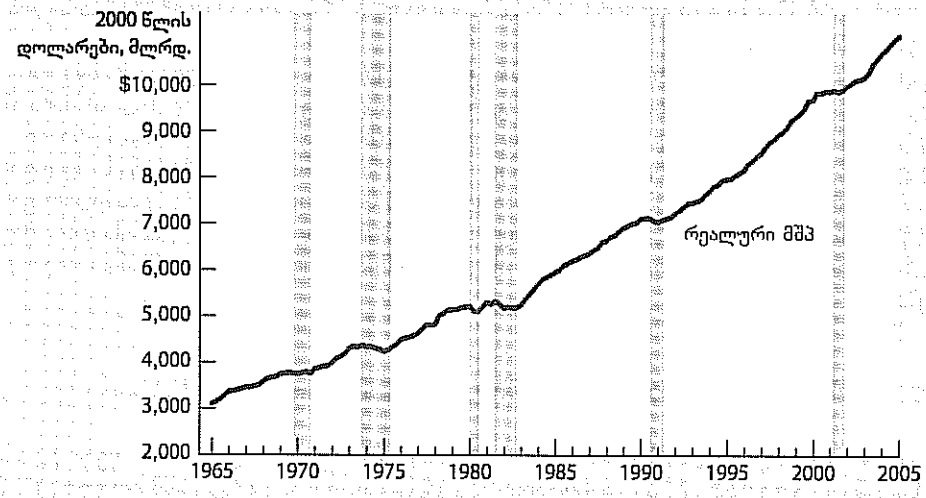
ნახაზი 1

მოკლევადიანი პერიოდის ეკონომიკური რყევები

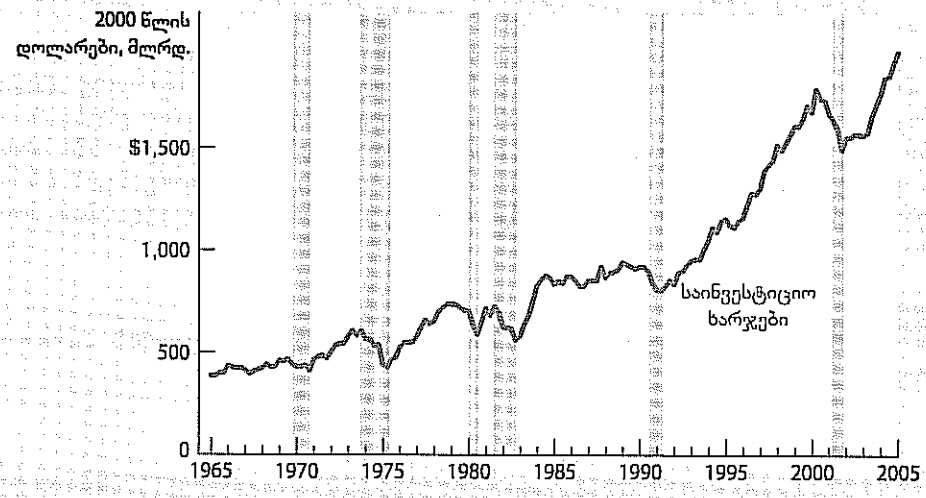
ა) ნახაზზე ასახულია რეალური მშპ-ს, ბ) ნახაზზე – საინვესტიციო ხარჯების, ხოლო გ) ნახაზზე – უმუშევრობის დონის კვარტალური მონაცემები აშშ-ში 1965 წლიდან. რეცესიები ნარმოდგენილია დაჩრდილული ნაწილებით. მიაქციეთ ყურადღება, რომ რეალური მშპ და საინვესტიციო ხარჯები რეცესიების დროს მცირდება, მაშინ, როცა უმუშევრობის დონე იზრდება.

წყარო: აშშ-ს ვაჭრობის დეპარტამენტი; აშშ-ს შრომის დეპარტამენტი.

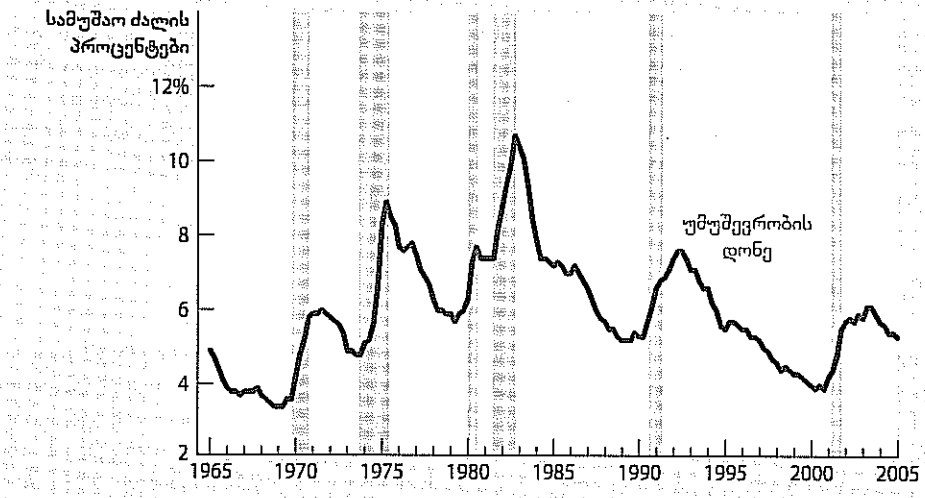
ა) რეალური მშპ



ბ) საინვესტიციო ხარჯები



გ) უმუშევრობის დონე



მშპ მცირდება, შესაბამისად მცირდება პირადი შემოსავალიც, კორპორაციების მოგებაც, სამომხმარებლო ხარჯებიც, საინვესტიციო ხარჯებიც, პროდუქციის მოცულობაც, საცალო ვაჭრობაც, უძრავი ქონებით ვაჭრობაც, ავტომობილებით ვაჭრობაც და ა. შ. რადგან რეცესია ფართო ეკონომიკური ფენომენია, ამიტომ მრავალ მაკროეკონომიკურ მაჩვენებელთან მიმართებაში იჩენს თავს.

მიუხედავად იმისა, რომ მრავალი ეკონომიკური ცვლადი ერთდროულად მერყეობს, ეს ცვლადები სხვადასხვა სიდიდით იცვლება. კერძოდ, როგორც ნაჩვენებია 1-ლ ბ) ნახაზზე, საინვესტიციო ხარჯები მნიშვნელოვნად იცვლება ბიზნესის ციკლის განმავლობაში. იმ შემთხვევაშიც კი, თუ ინვესტიცია საშუალოდ რეალური მშპ-ს ერთ მეშვიდედს შეადგენს, რეცესიების დროს ინვესტიციების კლება დაახლოებით მშპ-ს კლების ორი მესამედით განისაზღვრება. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, როდესაც ეკონომიკის პირობები უარესდება, მნიშვნელოვნად მცირდება თანხები, რომლებიც ახალ ქარხნებს, შენობებსა თუ მოწყობილობებს ხმარდება.

ფაქტი 3: როცა წარმოება მცირდება, უმუშევრობა იზრდება

ცვლილებები საქონლისა და მომსახურების წარმოებაში მჭიდროდ უკავშირდება ეკონომიკაში სამუშაო ძალის ათვისების მასშტაბის ცვლილებას. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, როცა რეალური მშპ მცირდება, უმუშევრობის დონე იზრდება. ეს არც არის გასაკვირი. როდესაც ფირმები ნაკლები რაოდენობის საქონლისა და მომსახურების წარმოებას გადაწყვეტენ, ისინი ათავისუფლებენ პერსონალს და ზრდიან უმუშევართა რიგებს.

1-ლ გ) ნახაზზე წარმოდგენილია უმუშევრობის დონე აშშ-ს ეკონომიკაში 1965 წლიდან. შეგახსენებთ, რომ რეცესიები ნაჩვენებია დაჩრდილული ნაწილებით. სურათზე ცხადად ჩანს რეცესიების ზემოქმედება უმუშევრობაზე. თითოეული რეცესიის დროს უმუშევრობის დონე მნიშვნელოვნად იზრდება. როდესაც რეცესია მთავრდება და რეალური მშპ ზრდას იწყებს, უმუშევრობის დონეც თანდათან კლებულობს. უმუშევრობის დონე ნულს არასოდეს აღწევს; ის ბუნებრივი დონის საზღვრებში მერყეობს, რომელიც დაახლოებით 5-დან 6%-მდეა.

სწრაფი გამოკითხვა: **ჩამოთვალეთ და განიხილეთ ეკონომიკური რყევების ძირითადი ფაქტები.**

მოკლევადიანი პერიოდის ეკონომიკური რყევების ახსნა

იმ რეგულარული ციკლის აღწერა, რომელსაც ეკონომიკა პერიოდული რყევების დროს გაივლის, ადვილია. უფრო ძნელია იმ მიზეზების ახსნა, რომლებიც რყევებს იწვევს. მართლაც, იმ საკითხებთან შედარებით, რომლებიც განვლილ თავებში შევისწავლეთ, ეკონომიკური რყევების თეორია წინააღმდეგობრივია. ამ და მომდევნო ორ თავში ჩამოვაყალიბებთ მოდელს, რომელსაც ეკონომისტთა უმრავლესობა ეკონომიკური აქტივობის მოკლევადიანი პერიოდის რყევების ასახსნელად იყენებს.

კლასიკური ეკონომიკის დაშვებები

წინა თავებში ჩამოვაყალიბეთ თეორიები იმის ასახსნელად, თუ რა განსაზღვრავს ყველაზე მნიშვნელოვან მაკროეკონომიკურ ცვლადებს. 25-ე თავში განვმარტეთ მწარმოებლურობის დონე, ეკონომიკური ზრდა და რეალური მშპ. 26-ე და 27-ე თავებში წარმოვადგინეთ როგორ მუშაობს ფინანსური სისტემა და როგორ თვითრეგულირდება სარგებლის რეალური განაკვეთი დანაზოგებისა და ინვესტიციების სრულ გაწონასწორებამდე. 28-ე თავში აღწერილი იყო უმუშევრობის სხვადასხვა მიზეზები. 29-ე და 30-ე თავებში გავეცანით



ახალი ამბებიდან

გასაოცარი მაჩვენებლები

რეცესია მრავალ ეკონომიკურ მაჩვენებელს ცვლის. 2001 წლის რეცესიის დროს დაწერილ ამ სტატიაში ამის რამდენიმე მაგალითია განხილული.

ეკონომიკური მაჩვენებლები საუკეთესოებსაც კი აბრუებს

ჯორჯ ჰაგერი

ეკონომისტები გამწარებული აანალიზებენ ცი ფრებით დახუნძლულ სვეტებს და ცდილობენ, მიხვდნენ, როდის შეწყდება რეცესია. მაგრამ ხანდახან უბრალო ინტუიცია და ერთი შეხედვით უცნაური მაჩვენებლები, შეიძლება, გაცილებით უფრო სასარგებლო აღმოჩნდეს.

ძალიან დაკავებულია თქვენი სტომატოლოგი? კბილის ექიმები ამბობენ, რომ როცა ცუდი დრო დგება, პაციენტების უმრავლესობა ექიმთან ვიზიტებს აუქმებს და მათ მხოლოდ მაშინ განაახლებს, როდესაც ეკონომიკური სიტუაცია უმჯობესდება.

შორს აჩერებთ მანქანას, როცა მაღაზიაში მიდიხართ? მაღაზიებს იშვიათად თუ აქვთ მანქანის გასაჩერებელი ადგილი.

სამსახურში თუ მანქანით მიდიხართ, ბოლო დროს თქვენი მგზავრობის დრო შემცირდა თუ გაიზარდა?

ეკონომისტი მაიკლ ევანსი ამბობს, რომ მისი კოლეგა, რომელიც ნაგვის გადამუშავების ბიზნესშია, თავისივე შემუშავებულ, ჩიკაგოს ნაგვის ინდექსს იყენებს. 11 სექტემბრის შემდეგ ნაგვის შეგროვება შემცირდა, ოქტომბერში ისევ გაიზარდა, მაგრამ ნოემბრის შუა რიცხვებიდან კვლავ დაეცა. „ნაგავი მშვენივრად გვიჩვენებს, რას ყიდულობენ ადამიანები, რადგან ისინი შესაფუთ მასალებს ყრიან ", – ამბობს ევანსი, ეკონომისტი „ევანს-კეროლი და ასოციაციიდან".

მოვლენათა ნამდვილი განვითარების შესახებ, ურემი რომ გადაბრუნდება, მერე ვიგებთ. სწორედ ამიტომაც დასჭირდა ეკონომიკის ეროვნულ ბიუროს ნოემბრამდე მოცდა იმისათვის, რომ განეცხადებინა, რეცესია გასულ მარტში დაიწყოო, შემდეგ კი 1992 წლის დეკემბრამდე ლოდინი იმის გამოსაცხადებლად, რომ რეცესია ერთ წელიწადზე მეტი ხნის წინათ, 1991 წლის მარტში, დასრულდა.

„მონაცემებს შეცდომაში შეჰყავხარ", – ამბობს ალენ სინაი, „ეკონომიკურ გადაწყვეტილებათა" უფროსი ეკონომისტი. სინაი გვაფრთხილებს, რომ თუ მაჩვენებლები იკლებს ან იმატებს, უმჯობესია, ორი-სამი თვე დაველოდოთ, ვნახოთ, რა მოხდება და მხოლოდ შემდეგ გავაკეთოთ დასკვნები. თუმცა კარგად ვიცით, რომ ფეთქებადი ფინანსური ბაზრების შემთხვევაში ასე არ ხდება.

„რამდენჯერ აღმოჩენილა ჩვენი წინასწარმეტყველება სააქციო ბაზრების შესახებ მცდარი?" – ამბობს სინაი.

სხვა მრავალი ეკონომისტის მსგავსად, სინაი მონაცემებზე არაფორმალური დაკვირვების წესს ირჩევს. ამჟამად ის განსაკუთრებულ ყურადღებას უთმობს იმას, რაზე საუბრობენ ბიზნესმენები შეხვედრებსა და კოქტეილის საღამოებზე, რადგან მათი ხასიათი და საინვესტიციო გეგმები არსებული სიტუაციიდან გამომდინარეობს.

ხანდახან ხუმრობის საგანი თვით ფედერალური სარეზერვო სისტემაც კი ხდება, რომლის 200-ზე მეტი ეკონომისტი ეკონომიკის ყველა გამოთვლად დეტალურ მაჩვენებელს ადევნებს თვალყურს. თითოეული სტრატეგიული შეხვედრის წინ, ორი კვირით ადრე, ფედერალური სარეზერვო სისტემა გამოსცემს ე. წ. „ყავისფერ წიგნს", გამოკითხვას, რომელიც 12 რეგიონალური ბანკის ჩინოვნიკების კონფიდენციალურ საუბრებს ეფუძნება.

გამოცემაში ციტატებთან ერთად (მაგალითად, „ყველამ ისევ მაღაზიებში წასვლა გადაწყვიტა"), რომელთა ავტორებს არ ასახელებენ, მოცემულია ის უცნაური დეტალები, რომლებიც გვიჩვენებს, რა სიღრმეებამდე ჩადიან ხოლმე ფედერალურის ინკვიზიტორები. მაგალითად, გასულ მარტს დალასის ფედერალურმა ბანკმა გააკეთა მოხსენება იმის შესახებ, რომ ვალენტინობის დღესასწაულზე „გვარიანად გაიყიდა მომღერალი გორილები".

წყარო: „იუ-ეს-ეი თუდეი", 2001 წ. 26 დეკემბერი

მონეტარულ სისტემას და ვნახეთ, რა ზემოქმედებას ახდენს ფულის მიწოდების ცვლილება ფასების დონეზე, ინფლაციის დონესა და სარგებლის ნომინალურ განაკვეთზე. 31-ე და 32-ე თავებში ეს ანალიზი გავრცელდა ღია ეკონომიკურ სისტემებზე იმისათვის, რომ აგვეხსნა სავაჭრო ბალანსი და სავალუტო კურსი.

ზემოთ მოყვანილი მთელი ეს ანალიზი ორ ძირითად მოსაზრებას ეყრდნობა – კლასიკურ დიქოტომიასა და ფულის ნეიტრალიტეტს. გაიხსენეთ, რომ კლასიკური დიქოტომია არის ცვლადების დაყოფა რეალურ ცვლადებად (რომლებიც რაოდენობებს ან ფარდობით ფასებს ასახავს) და ნომინალურ ცვლადებად (რომლებიც ფულადი ერთეულებით გამოიხატება). მაკროეკონომიკის კლასიკური თეორიის მიხედვით, ფულის მიწოდების ცვლილებები ზემოქმედებას ახდენს ნომინალურ და არა რეალურ ცვლადებზე. ფულის ნეიტრალიტეტის

შედეგად 25-ე – 28-ე თავებში შესაძლებლობა გვქონდა, შეგვესწავლა რეალური ცვლადების დეტერმინანტები (რეალური მშპ, სარგებლის რეალური განაკვეთი და უმუშევრობა) ნომინალური ცვლადების (ფულის მიწოდებისა და ფასების დონის) გამოყენების გარეშე.

ასე რომ, ფულს კლასიკურ ეკონომიკაში არანაირი მნიშვნელობა არ აქვს. თუ ფულის რაოდენობა ეკონომიკაში გაორმაგდება, ყველაფრის ფასი გაიზრდება და ყველას შემოსავალი გაორმაგდება. მერე რა? ცვლილება *ნომინალური* იქნება (ამ სიტყვის სტანდარტული მნიშვნელობით, „თითქმის უმნიშვნელო"). ის, რაც ადამიანებისათვის *რეალურად* მნიშვნელოვანია, არის სამსახურის ქონა, იმ საქონლის რაოდენობა, რომლის შეძენაც ხელფასით შეუძლიათ, ეს ყველაფერი კი იგივე დარჩება.

ამ კლასიკურ მოსაზრებას ხანდახან გამოთქმას – „ფული პირბადეა" – ადარებენ. სხვანაირად რომ ვთქვათ, ეკონომიკაში მიმდინარე ცვლილებების დროს თავდაპირველად სწორედ ნომინალური ცვლადები გვხვდება თვალში, რადგან ეკონომიკური ცვლადები სწორედ ფულში გამოისახება. თუმცა ძალიან მნიშვნელოვანია ის რეალური ცვლადები და ეკონომიკური ძალები, რომლებიც ნომინალურ ცვლადებს განსაზღვრავს. კლასიკური თეორიის თანახმად, ამ რეალური ცვლადების გასაგებად პირბადის ახდაა საჭირო.

მოკლევადიანი რყევების სინამდვილე

მიესადაგება თუ არა კლასიკური მაკროეკონომიკური თეორიის ეს მოსაზრებები ჩვენს გარემომცველ სამყაროს? იმისათვის, თუ როგორ ფუნქციონირებს ეკონომიკა, ამ კითხვაზე პასუხს უდიდესი მნიშვნელობა აქვს: *ეკონომისტთა უმრავლესობას მიაჩნია, რომ კლასიკური თეორია აღწერს გრძელვადიან და არა მოკლევადიან პერიოდს.*

კვლავ განვიხილოთ ფულის გავლენა ეკონომიკაზე. ეკონომისტთა უმრავლესობა მიიჩნევს, რომ ფულის მიწოდების ცვლილება რამდენიმეწლიანი პერიოდის შემდეგ გავლენას ახდენს ფასებსა და ნომინალურ ცვლადებზე, მაგრამ არა მშპ-ზე, დასაქმებაზე ან სხვა რომელიმე რეალურ ცვლადზე, როგორც ამას კლასიკური თეორია ასაბუთებს. ეკონომიკაში ყოველწლიური ცვლილებების შესწავლის დროს მოსაზრება ფულის ნეიტრალიტეტის შესახებ აღარ გამოდგება. მოკლევადიან პერიოდში რეალური და ნომინალური ცვლადები მჭიდროდ უკავშირდება ერთმანეთს და, ამდენად, ფულის მიწოდების გაზრდის გამო, შეიძლება, მშპ-ს დონე დროებით გადაიხაროს გრძელვადიანი ტრაექტორიიდან.

ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების მოდელი მოდელი, რომელსაც ეკონომისტთა უმრავლესობა იყენებს ეკონომიკური საქმიანობის მოკლევადიანი რყევების ასახსნელად განვითარების გრძელვადიანი ტენდენციის გათვალისწინებით.

თავად კლასიკოსი ეკონომისტებიც, მაგალითად დევიდ ჰიუმი, აღიარებდნენ, რომ მათი თეორია მოკლევადიანი პერიოდის მოვლენებს ვერ ხსნიდა. მე-18 საუკუნის ინგლისის ეკონომიკის მაგალითიდან მან დაინახა, რომ, როდესაც ოქროს აღმოჩენის გამო ფულის მიწოდება გაიზარდა, ფასების გაზრდას გარკვეული დრო დასჭირდა, რომლის განმავლობაშიც ეკონომიკაში დასაქმებისა და წარმოების მაღალი დონე აღინიშნა.

ამგვარად, მოკლევადიანი პერიოდის ეკონომიკაში გასარკვევად ახალი მოდელი გვჭირდება. ხოლო ამ ახალი მოდელის ასაგებად ძირითადად იმ საშუალებებს ვიყენებთ, რომლებიც წინა თავებში ვისწავლეთ, მაგრამ ერთი პირობით: უარი უნდა ვთქვათ კლასიკურ დიქოტომიასა და ფულის ნეიტრალიტეტზე. ახლა უკვე აღარ შეგვეძლება რეალური ცვლადების — დასაქმებისა და წარმოების დონის – განცალკევება ფულის მიწოდებისა და ფასების დონის ნომინალური ცვლადებისაგან. ჩვენი მოდელი დაახასიათებს, თუ როგორ ურთიერთქმედებს რეალური და ნომინალური ცვლადები.

ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების მოდელი

მოკლევადიანი პერიოდის ეკონომიკის ჩვენეული მოდელი ძირითადად ორ ცვლადს ემყარება. პირველი ცვლადი არის ეკონომიკაში საქონლისა და მომსახურების წარმოების მოცულობა, რომელიც რეალური მშპ-ს მიხედვით იზომება. მეორე ცვლადი არის ფასების საერთო დონე სამომხმარებლო ფასების ინდექსის (სფი) ან მშპ დეფლატორის მიხედვით. მიაქციეთ ყურადღება, რომ წარმოების მოცულობა რეალური ცვლადია, ხოლო ფასების დონე – ნომინალური. შესაბამისად, ამ ორ ცვლადს შორის ურთიერთმიმართების აღნიშვნით ხაზს ვუსვამთ კლასიკური დიქოტომიის გაუქმებას.

ალბათ, გახსოვთ, რომ ცალკეული საქონლის ბაზარს საბაზრო მოთხოვნის მრუდისა და

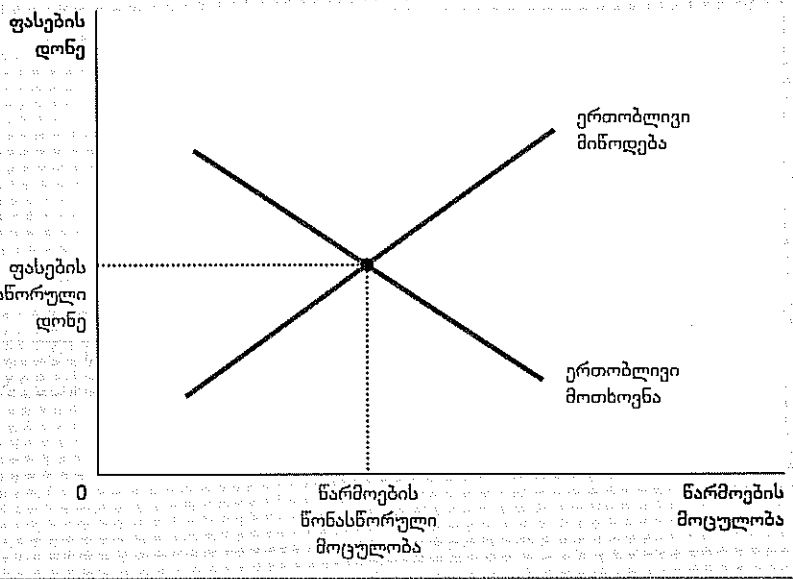
მიწოდების მრუდის მეშვეობით განვიხილავდით. ასევე გავაანალიზებთ რყევებს მთლიან ეკონომიკაში **ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების მოდელის** გამოყენებით. ეს მოდელი წარმოდგენილია მე-2 ნახაზზე. ვერტიკალურ ღერძზე მოცემულია ფასების საერთო დონე ეკონომიკაში, ჰორიზონტალურ ღერძზე – საქონლისა და მომსახურების საერთო რაოდენობა. **ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი** ასახავს საქონლისა და მომსახურების იმ რაოდენობას, რომლის შესყიდვაც სურთ საოჯახო მეურნეობებს, ფირმებსა თუ მთავრობას ფასების თითოეულ დონეზე. **ერთობლივი მიწოდების მრუდი** წარმოადგენს საქონლისა და მომსახურების იმ რაოდენობას, რომლის წარმოებასაც და გაყიდვასაც ფირმები არჩევენ ფასების თითოეულ დონეზე. ამ მოდელის შესაბამისად, ფასების დონე და პროდუქციის რაოდენობა ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების სრულ გაწონასწორებამდე იცვლება.

ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი
მრუდი, რომელიც ასახავს საქონლისა და მომსახურების რაოდენობას, რომლის ყიდვასაც ირჩევენ საოჯახო მეურნეობები, ფირმები და მთავრობა ფასების თითოეულ დონეზე.

დიდია ცდუნება, ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების მოდელი განვიხილოთ, როგორც მხოლოდ საბაზრო მოთხოვნისა და საბაზრო მიწოდების მოდელის გავრცობილი ვარიანტი, რომელიც მე-4 თავში წარმოვადგინეთ. მაგრამ, ფაქტობრივად, ეს მოდელი სრულიად განსხვავებულია. როდესაც განვიხილავთ მოთხოვნასა და მიწოდებას კონკრეტულ ბაზარზე, მაგალითად, ნაყინის ბაზარზე, მყიდველებისა და გამყიდველების ქცევა დამოკიდებულია რესურსების უნარზე, გადაინაცვლონ ერთი ბაზრიდან მეორეზე. როდესაც ნაყინის ფასი იზრდება, მოთხოვნის რაოდენობა მცირდება, რადგან მყიდველები თავიანთ შემოსავალს ნაყინის ნაცვლად სხვა საქონლის საყიდლად გამოიყენებენ. ამის მსგავსად, ნაყინის უფრო მაღალი ფასი მიწოდების რაოდენობას ზრდის, რადგან ნაყინის მწარმოებელ ფირმებს წარმოების გაზრდა იმის ხარჯზე შეუძლიათ, რომ მომუშავე პერსონალი ეკონომიკის სხვა დარგებიდან დაიქირაონ. ეს *მიკროეკონომიკური* ჩანაცვლება ერთი ბაზრიდან მეორეზე შეუძლებელი ხდება მაშინ, როდესაც მთლიანი ეკონომიკის ანალიზს ვაკეთებთ. გარდა ამისა, სიდიდე, რომლის ახსნასაც ჩვენი მოდელი ცდილობს – რეალური მშპ – ისეთ სიდიდეებს შეიცავს, რომლებიც გამოხატავენ წარმოებას ეკონომიკის ყველა ბაზარზე. იმის გასაგებად, თუ რატომაა ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი კლებადი, ხოლო ერთობლივი მიწოდების მრუდი – ზრდადი, *მაკროეკონომიკური* თეორია უნდა გამოვიყენოთ. ჩვენი შემდეგი ამოცანა სწორედ ამ თეორიის ჩამოყალიბებაში მდგომარეობს.

ერთობლივი მიწოდების მრუდი
მრუდი, რომელიც ასახავს საქონლისა და მომსახურების რაოდენობას, რომლის წარმოებასა და გაყიდვას ირჩევენ ფირმები ფასების თითოეულ დონეზე.

სწრაფი გამოკითხვა: **როგორ განსხვავდება ეკონომიკის ქცევა მოკლევადიან პერიოდში გრძელვადიანი პერიოდის ქცევისაგან? • შეადგინეთ ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების მოდელი. რა ცვლადები იქნება წარმოდგენილი ღერძებზე?**



ნახაზი 2

ერთობლივი მოთხოვნა და ერთობლივი მიწოდება
ეკონომისტები ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების მოდელს ეკონომიკური რყევების ანალიზისათვის იყენებენ. ვერტიკალურ ღერძზე წარმოდგენილია ფასების საერთო დონე, ჰორიზონტალურ ღერძზე – ეკონომიკაში საქონლისა და მომსახურების მთლიანი რაოდენობა. პროდუქციის რაოდენობა და ფასების დონე შეესაბამება წერტილს, სადაც იკვეთება ერთობლივი მიწოდებისა და ერთობლივი მოთხოვნის მრუდები.

ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი

ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი გვიჩვენებს საქონლისა და მომსახურების რაოდენობას ეკონომიკაში ფასების თითოეულ მოცემულ დონეზე. როგორც მე-3 ნახაზიდან ჩანს, ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი კლებადია. ეს იმას ნიშნავს, რომ სხვა თანაბარ პირობებში, ფასების საერთო დონის შემცირება (მაგალითად, P_1-დან P_2-მდე) იწვევს საქონელსა და მომსახურებაზე მოთხოვნის რაოდენობის ზრდას (Y_1-დან Y_2-მდე).

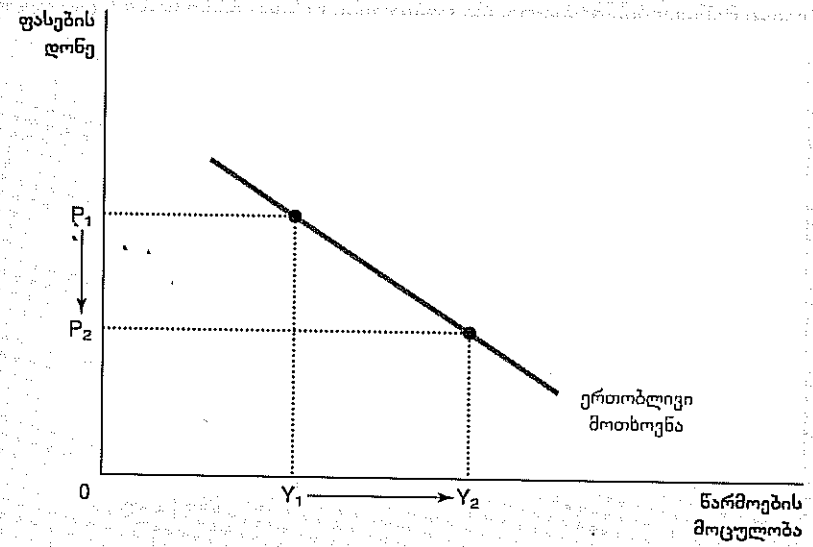
რატომ არის ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი კლებადი?

რა უდევს საფუძვლად, ერთი მხრივ, ფასების დონესა და, მეორე მხრივ, საქონელსა და მომსახურებაზე მოთხოვნას შორის უკუდამოკიდებულებას? ამ კითხვაზე პასუხის გასაცემად გავიხსენოთ, რომ მშპ (Y) მოხმარების (C), ინვესტიციების (I), სახელმწიფო შესყიდვებისა (G) და წმინდა ექსპორტის (NX) ჯამია:

$$Y = C + I + G + NX$$

ამ ოთხი კომპონენტიდან თითოეული საქონელსა და მომსახურებაზე ერთობლივ მოთხოვნას მიეკუთვნება. სახელმწიფო შესყიდვები მუდმივ სიდიდედ განიხილება, რამდენადაც მას მთავრობის პოლიტიკა განსაზღვრავს, მაგრამ დანარჩენი სამი კომპონენტი – მოხმარება, ინვესტიციები და წმინდა ექსპორტი – დამოკიდებულია ეკონომიკურ პირობებზე, კერძოდ კი, ფასების დონეზე. იმისათვის, რომ გავიგოთ ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის კლებადობის მიზეზი, უნდა გამოვიკვლიოთ, რა გავლენას ახდენს ფასების დონე საქონლისა და მომსახურების იმ რაოდენობაზე, რომელზეც არის მოთხოვნა მოხმარებისათვის, ინვესტიციებისა და წმინდა ექსპორტისათვის.

ნახაზი 3



ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი
ფასების დონის შემცირება P_1-დან P_2-მდე ზრდის საქონლისა და მომსახურების რაოდენობას Y_1-დან Y_2-მდე. ამგვარი უკუდამოკიდებულების მიზეზები შემდეგია: როდესაც ფასების დონე მცირდება, რეალური სიმდიდრე იზრდება, მცირდება სარგებლის განაკვეთი და სავალუტო კურსი. ეს ფაქტორები ახდენენ მოხმარებაზე, ინვესტირებასა და წმინდა ექსპორტზე გაწეული დანახარჯების სტიმულაციას. წარმოების ამ კომპონენტებზე დანახარჯების ზრდა საქონელსა და მომსახურებაზე მოთხოვნის რაოდენობის მატებას ნიშნავს.

ფასების დონე და მოხმარება: სიმდიდრის ეფექტი. წარმოიდგინეთ ფული, რომელიც საფულეში და საბანკო ანგარიშზე გაქვთ. ამ ფულის ნომინალური ღირებულება მუდმივია: ერთი დოლარი ყოველთვის ერთი დოლარია. *რეალური* ღირებულება კი იცვლება. თუ შოკოლადის ფილა 1 დოლარი ღირს, მაშინ 1 დოლარი ერთი შოკოლადის ფილა ღირს. თუ შოკოლადის ფილის ფასი 50 ცენტამდე დაეცემა, მაშინ 1 დოლარი ორი შოკოლადის ფილა ეღირება. ასე რომ, როდესაც ფასები ეცემა, დოლარის ღირებულება იზრდება, რადგან მისი მეშვეობით უფრო მეტი საქონლისა და მომსახურების ყიდვა შეიძლება.

ეს ანალიზი გვიჩვენებს იმის პირველ მიზეზს, თუ რატომ არის მოთხოვნის მრუდი კლებადი. *ფასების დონის შემცირების გამო მომხმარებელი თავს უფრო შეძლებულად გრძნობს, რაც, თავის მხრივ, უფრო მეტის დახარჯვისკენ უბიძგებს. მომხმარებლის დანახარჯების ზრდა საქონელსა და მომსახურებაზე მოთხოვნის ზრდას ნიშნავს. პირიქით, ფასების დონის ზრდა იწვევს ფულის რეალური ღირებულების კლებას, რაც თავის მხრივ ამცირებს სიმდიდრეს, სამომხმარებლო ხარჯებს და საქონელსა და მომსახურებაზე მოთხოვნას.*

ფასების დონე და ინვესტირება: სარგებლის განაკვეთის ეფექტი. ფასების დონე ფულზე მოთხოვნის რაოდენობის ერთ-ერთი დეტერმინანტია. რაც უფრო დაბალია ფასების დონე, მით ნაკლები ფული სჭირდება ოჯახს იმ საქონლისა და მომსახურების საყიდლად, რომლის შეძენაც მას სურს. როცა ფასების დონე მცირდება, ოჯახი თავისი ნაღდი ფულის შემცირებას მისი ნაწილის გასესხებით ცდილობს. მაგალითად, შეუძლია ზედმეტი ფული სარგებლიანი ობლიგაციების შესყიდვისათვის გამოიყენოს, ანდა სარგებლიან ანგარიშზე მოათავსოს. ასეთ დროს ბანკი ამ ფონდებს ახალი სესხებისათვის გამოიყენებს. ორივე შემთხვევაში, როდესაც ოჯახი თავისი ფულის კონვერტირებას სარგებლიან ფასიან ქაღალდებში ცდილობს, ეს სარგებლის განაკვეთის შემცირებას იწვევს (მომდევნო თავი ამ საკითხებს დეტალურად განიხილავს).

თავის მხრივ, სარგებლის დაბალი განაკვეთი ხელს უწყობს როგორც სესხის აღებას ფირმების მიერ, რომელთაც ახალ ქარხნებსა და მოწყობილობებში ფულის დაბანდება სურთ, ისე საოჯახო მეურნეობების მიერ, რომელთაც ფული ახალი სახლების ასაშენებლად სჭირდებათ (სარგებლის შედარებით დაბალი განაკვეთი შეიძლება სამომხმარებლო ხარჯების სტიმულატორად მოგვევლინოს, განსაკუთრებით ისეთი ხანგრძლივი მოხმარების საგნებისა, როგორიცაა მანქანა, რომელსაც ხშირად კრედიტით შეიძენენ). ამდენად, სარგებლის დაბალი განაკვეთი ზრდის საქონლისა და მომსახურების მოთხოვნის რაოდენობას.

ეს მოთხოვნის მრუდის კლებადობის მეორე გამომწვევი მიზეზია: *ფასების დონის შემცირება ამცირებს სარგებლის განაკვეთს, ხელს უწყობს საინვესტიციო ხარჯების ზრდას და, ამდენად, ზრდის საქონელსა და მომსახურებაზე მოთხოვნის რაოდენობას. საპირისპიროდ, ფასების მაღალი დონე ზრდის სარგებლის განაკვეთს, ამცირებს საინვესტიციო დანახარჯებს და საქონელსა და მომსახურებაზე მოთხოვნის რაოდენობას.*

ფასების დონე და წმინდა ექსპორტი: სავალუტო კურსის ეფექტი. როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, ფასების დაბალი დონე შეერთებულ შტატებში სარგებლის განაკვეთს ამცირებს. ამიტომ ამერიკელ ინვესტორთა ნაწილი უფრო მაღალ მოგებას ფულის უცხოეთში დაბანდებაში ხედავს. მაგალითად, როდესაც აშშ-ს სახელმწიფო ობლიგაციების სარგებლის განაკვეთი მცირდება, ურთიერთფონდს შეუძლია გაყიდოს აშშ-ს სახელმწიფო ობლიგაციები, რომ გერმანიის სახელმწიფო ობლიგაციები იყიდოს. როდესაც ურთიერთფონდი ფასიანი ქაღალდების ოკეანის მიღმა გადატანას ცდილობს, ამით ზრდის დოლარების მიწოდებას უცხოური ვალუტის ბაზარზე.

დოლარის მიწოდების ზრდა იწვევს დოლარის ღირებულების შემცირებას ევროს მიმართ, რაც ვალუტის გაცვლის კურსის ცვლილებას – უცხოური და ადგილობრივი საქონლის შედარებითი ფასის ცვლილებას – იწვევს. რადგან დოლარი უფრო ნაკლებ უცხოურ ვალუტას ყიდულობს, უცხოური საქონელი ადგილობრივთან შედარებით ძვირდება.

ფარდობითი ფასების ამგვარი ცვლილება ადგილობრივ და უცხოურ ხარჯებზე ახდენს გავლენას. რადგან უცხოური საქონელი უფრო ძვირია, ვიდრე ამერიკული, ამერიკელები ნაკლებს ყიდულობენ სხვა ქვეყნებში, უცხოელები კი მეტს ვაჭრობენ ამერიკაში. ეს ზრდის აშშ-ს საქონლისა და მომსახურების ექსპორტს და ამცირებს აშშ-ს საქონლისა და მომსახურების იმპორტს. იზრდება წმინდა ექსპორტიც, რომელიც ექსპორტისა და იმპორტის სხვაო-

ბის ტოლია. ამდენად, დოლარის რეალური გაცვლითი კურსის შემცირება იწვევს საქონელსა და მომსახურებაზე მოთხოვნის ზრდას.

ეს უკვე ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის კლებადობის მესამე მიზეზს ხსნის: *როდესაც შეერთებულ შტატებში ფასების დონის შემცირება სარგებლის განაკვეთის შემცირებას იწვევს, მცირდება რეალური სავალუტო კურსიც, რაც ხელს უწყობს აშშ-ს წმინდა ექსპორტს და შესაბამისად ზრდის საქონელსა და მომსახურებაზე მოთხოვნის რაოდენობას. პირიქით, როდესაც აშშ-ში ფასების საერთო დონე იზრდება და სარგებლის განაკვეთის მატებას იწვევს, დოლარის რეალური ღირებულება იზრდება, რაც აშშ-ს წმინდა ექსპორტს და საქონელსა და მომსახურებაზე მოთხოვნას ამცირებს.*

შეჯამება. ამგვარად, ფასების საერთო დონის შემცირების დროს საქონელსა და მომსახურებაზე მოთხოვნის რაოდენობის გაზრდის სამი განსხვავებული, მაგრამ ურთიერთდაკავშირებული მიზეზი არსებობს:

1. მომხმარებელი თავს უფრო შეძლებულად გრძნობს, რაც ზრდის მოთხოვნას სამომხმარებლო საქონელზე;
2. მცირდება სარგებლის განაკვეთი, რაც ზრდის მოთხოვნას საინვესტიციო საქონელზე;
3. მცირდება სავალუტო კურსი, რაც ზრდის მოთხოვნას წმინდა ექსპორტზე.

ეს სამი ეფექტი საწინააღმდეგო მიმართულებითაც მოქმედებს: როდესაც ფასების დონე იზრდება, სიმდიდრის შემცირების გამო კლებულობს სამომხმარებლო დანახარჯები, სარგებლის გაზრდილი განაკვეთი ამცირებს საინვესტიციო დანახარჯებს, ვალუტის ღირებულების გაზრდა კი — წმინდა ექსპორტს.

განვიხილოთ მცირე ექსპერიმენტი იმისათვის, რომ გამოვცადოთ თქვენი ინტუიცია ამ სამი ეფექტის მიმართ. წარმოიდგინეთ, რომ ერთ დღესაც გაიღვიძეთ და ხედავთ, რომ რაღაც ჯადოსნური მიზეზით ყველაფრის ფასი განახევრებულია და ამდენად, ორჯერ უფრო მეტი საქონლისა და მომსახურების შეძენა შეგიძლიათ. რეალურად თქვენ ახლა ორჯერ მეტი ფული გაქვთ, ვიდრე გუშინ გქონდათ. რას გააკეთებთ ამ ჭარბი ფულით? საყვარელ რესტორანში უნდა წახვიდეთ, რითაც სამომხმარებლო ფასებს გაზრდით; ან შეგიძლიათ გაასესხოთ (ობლიგაციის შეძენით ან ბანკში დეპოზიტის მეშვეობით), რითაც შეამცირებთ სარგებლის განაკვეთს და გაზრდით საინვესტიციო დანახარჯებს; ან შეგიძლიათ უცხოეთში დააბანდოთ (საერთაშორისო ორმხრივი ფონდის აქციების შეძენით), რითაც დოლარის რეალურ გაცვლით კურსს შეამცირებთ და გაზრდით წმინდა ექსპორტს. აქედან რომელი გზაც უნდა აირჩიოთ, ფასების საერთო დონის შემცირება მაინც გაზრდის მოთხოვნას საქონელსა და მომსახურებაზე.

უნდა გავახსოვდეს, რომ ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი (როგორც მოთხოვნის ყველა მრუდი) აგებულია დაშვებით „სხვა თანაბარ პირობებში“, კერძოდ, ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის კლებადობის ჩვენ მიერ შემოთავაზებული სამი ახსნა გულისხმობს, რომ ფულის მიწოდება უცვლელია. ეს კი ნიშნავს, რომ განვიხილავდით იმას, რა გავლენას ახდენს ფასების დონის ცვლილება საქონლისა და მომსახურების მოთხოვნაზე იმ დროს, როცა ეკონომიკაში ფულის რაოდენობა უცვლელი რჩება. როგორც ვნახავთ, ფულის რაოდენობის შეცვლა ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის გადაადგილებას იწვევს. ამჯერად უბრალოდ დაიმახსოვრეთ, რომ ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი აგებულია ფულის მოცემული რაოდენობისათვის.

რატომ შეიძლება გადაადგილდეს ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი

ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის კლებადობა იმაზე მიუთითებს, რომ ფასების დონის შემცირება საქონელსა და მომსახურებაზე მოთხოვნის საერთო რაოდენობას ზრდის. თუმცა მოთხოვნის რაოდენობაზე ფასების დონის გარდა ბევრი სხვა ფაქტორიც ახდენს გავლენას. როდესაც ამ ფაქტორებიდან ერთ-ერთი იცვლება, ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი გადაადგილდება.

არსებობს ბევრი შესაძლო შემთხვევა, როდესაც ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი გადაადგილდება. მოვიყვანთ რამდენიმეს:

მოხმარების ცვლილებით გამოწვეული გადაადგილებები. დავუშვათ, ამერიკელებმა მოულოდნელად უფრო მეტი ფულის დაზოგვა დაიწყეს საპენსიო ასაკისათვის, რის შედეგადაც შემცირდა მათი მიმდინარე სამომხმარებლო ხარჯები. რადგან ფასების თითოეული დონისათვის საქონელსა და მომსახურებაზე მოთხოვნის რაოდენობა შემცირდა, ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი მარცხნივ გადაადგილდება. ახლა წარმოიდგინეთ, რომ აქციათა ბაზრების ბუმი ადამიანებს ამდიდრებს, რის გამოც ისინი დაზოგვას დიდი გულისყურით აღარ ეპყრობიან და მეტს ხარჯავენ. სამომხმარებლო დანახარჯების ზრდა ნებისმიერ მოცემულ ფასად იწვევს საქონელსა და მომსახურებაზე მოთხოვნის გაზრდას, რის გამოც ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი მარჯვნივ გადაინაცვლებს.

ამდენად, ნებისმიერი მოვლენა, რომელიც ამა თუ იმ მოცემულ ფასად ადამიანების მოხმარების დონეს ცვლის, იწვევს ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის გადაადგილებას. ერთ-ერთი ცვლადი, რომელსაც ამ შედეგის გამოწვევა შეუძლია, არის დაბეგვრის დონე. როდესაც მთავრობა ამცირებს გადასახადებს, ის ადამიანებს მეტის დახარჯვისაკენ უბიძგებს, რის გამოც ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი მარჯვნივ გადაადგილდება. როდესაც მთავრობა გადასახადებს ზრდის, ადამიანები ნაკლებს ხარჯავენ, რაც ერთობლივი მოთხოვნის მრუდს მარცხნივ გადაანაცვლებს.

ინვესტიციების ცვლილებით გამოწვეული გადაადგილებები. ნებისმიერი მოვლენა, რომელიც ცვლის ფირმების ინვესტირების დონეს, იწვევს ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის გადაადგილებასაც. მაგალითად, წარმოიდგინეთ, რომ კომპიუტერული ინდუსტრია კომპიუტერების უფრო განვითარებულ მოდელს აწარმოებს, რის გამოც მრავალი ფირმა გადაწყვეტს ინვესტირებას ახალ კომპიუტერულ სისტემებში. რადგან ნებისმიერ მოცემულ ფასად საქონელსა და მომსახურებაზე მოთხოვნის რაოდენობა გაიზრდება, ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი მარჯვნივ გადაადგილდება. საპირისპიროდ, თუ ფირმების მოლოდინი ბიზნესის მომავლისადმი პესიმისტურია, მაშინ ისინი საინვესტიციო ხარჯებს შეამცირებენ, რის გამოც ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი მარცხნივ გადაადგილდება.

ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის გადაადგილებაზე შეიძლება საგადასახდო პოლიტიკამაც იმოქმედოს. როგორც 26-ე თავში ვნახეთ, ინვესტირების საგადასახადო შეღავათი (გადახდილი გადასახადის თანხის დაბრუნება იმ ფირმისათვის, რომელიც ინვესტირებას ახორციელებს), სარგებლის მოცემული განაკვეთის ფასად, ზრდის მოთხოვნას იმ საინვესტიციო საქონელზე, რომელიც ფირმას სჭირდება. ეს კი ერთობლივი მიწოდების მრუდს მარჯვნივ გადააადგილებს. ინვესტირების საგადასახადო შეღავათის გაუქმება, პირიქით, გამოიწვევს ინვესტირების შემცირებას, ანუ ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის მარცხნივ გადაადგილებას.

მეორე ცვლადი, რომელმაც შეიძლება გავლენა იქონიოს ინვესტიციებსა და ერთობლივ მოთხოვნაზე, არის ფულის მიწოდება. როგორც ამას მომდევნო თავში უფრო დაწვრილებით განვიხილავთ, ფულის მიწოდების გაზრდა მოკლევადიან პერიოდში ამცირებს სარგებლის განაკვეთს. ეს ფულის იაფად სესხების შესაძლებლობას იძლევა, რის გამოც ინვესტირება იზრდება და ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი მარჯვნივ გადაინაცვლებს. საპირისპიროდ, როდესაც ფულის მიწოდება მცირდება, მოკლევადიან პერიოდში სარგებლის განაკვეთი იზრდება, ფულის სესხება ძვირდება, რაც ამცირებს ინვესტირების სტიმულს და ერთობლივი მოთხოვნის მრუდს მარცხნივ გადააადგილებს. მრავალი ეკონომისტის აზრით, აშშ-ს მთელი ისტორიის მანძილზე მონეტარული პოლიტიკის ცვლილებები ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის გადაადგილების მნიშვნელოვანი წყარო იყო.

სახელმწიფო შესყიდვების ცვლილებით გამოწვეული გადაადგილებები. ერთობლივი მოთხოვნის მრუდზე პირდაპირ ზემოქმედებას პოლიტიკოსები სახელმწიფო შესყიდვების გზით ახდენენ. მაგალითად, დავუშვათ, რომ კონგრესმა იარაღის ახალი სისტემების შესყიდვის შემცირება გადაწყვიტა. რადგან ფასების თითოეული მოცემული დონისათვის საქონელსა და მომსახურებაზე მოთხოვნის რაოდენობა შემცირდა, ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი მარცხნივ გადაადგილდება. საწინააღმდეგოდ, თუ მთავრობა ახალი გზების მშენებლობას დაიწყებს, ეს ნებისმიერ მოცემულ ფასად ზრდის მოთხოვნას საქონელსა და მომსახურებაზე, რაც ერთობლივი მოთხოვნის მრუდს მარჯვნივ გადააადგილებს.

წმინდა ექსპორტის ცვლილებებით გამოწვეული გადაადგილებები. ნებისმიერი მოვლენა, რომელიც ფასების მოცემული დონისათვის ცვლის წმინდა ექსპორტს, გავლენას ახდენს ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის გადაადგილებაზეც. მაგალითად, როდესაც ევროპაში რეცესიაა, ის ამერიკისაგან ნაკლებ საქონელსა და მომსახურებას ყიდულობს. ეს ამცირებს აშშ-ს წმინდა ექსპორტს ფასების ნებისმიერი დონისათვის და ამერიკის ეკონომიკის ერთობლივი მოთხოვნის მრუდს მარცხნივ გადააადგილებს. როდესაც ევროპა რეცესიიდან გამოვა, ის აშშ-ს საქონლის შეძენას დაიწყებს და ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი მარჯვნივ გადაინაცვლებს.

წმინდა ექსპორტი ხანდახან საერთაშორისო სპეკულაციებით გამოწვეული სავალუტო კურსების მერყეობის გამოც იცვლება. მაგალითად, დავუშვათ, რომ აშშ-ს ეკონომიკის სიძლიერეში დარწმუნებული სპეკულანტები თავიანთი კაპიტალის ნაწილის აშშ-ში გადატანას ფიქრობენ. ამის გამო სავალუტო ბაზრებზე ისინი აშშ დოლარს შეგნებულად ჭარბად შეაფასებენ. დოლარის ღირებულების ეს ცვლილება უცხოურთან შედარებით ამერიკულ საქონელს აძვირებს, რაც იწვევს წმინდა ექსპორტის შემცირებას და ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის მარცხნივ გადაადგილებას. საწინააღმდეგოდ, სპეკულაცია, რომელიც იწვევს დოლარის ღირებულების შემცირებას, სტიმულს აძლევს აშშ-ს ექსპორტის ზრდას და ერთობლივი მოთხოვნის მრუდს მარჯვნივ გადაანაცვლებს.

შეჯამება. შემდეგ თავში ერთობლივი მოთხოვნის მრუდს უფრო დაწვრილებით განვიხილავთ. კერძოდ, ვნახავთ, როგორ შეუძლია მონეტარულ ან ფისკალურ პოლიტიკას ერთობლივი მოთხოვნის შეცვლა და უნდა გამოიყენონ თუ არა პოლიტიკოსებმა ეს იარაღები ამ მიზნებით. ჯერჯერობით კი წარმოდგენა შეიქმენით იმაზე, რატომ არის ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი კლებადი და რა სახის პოლიტიკამ თუ მოვლენებმა შეიძლება გამოიწვიოს მისი გადაადგილებები. 1-ლ ცხრილში შეჯამებულია ის ყველაფერი, რაც ამ საკითხის შესახებ აქამდე ვისწავლეთ.

სწრაფი გამოკითხვა: დაასახელეთ ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის კლებადობის სამი მიზეზი. მოიყვანეთ იმ მოვლენის მაგალითი, რომელმაც შეიძლება ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი გადააადგილოს. საით გადაადგილდება ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი?

ერთობლივი მიწოდების მრუდი

ერთობლივი მიწოდების მრუდი ასახავს საქონლისა და მომსახურების იმ რაოდენობას, რომელსაც ფირმები აწარმოებენ და ყიდიან ფასების თითოეულ დონეზე. კავშირი ფასების დონესა და მიწოდების რაოდენობას შორის დამოკიდებულია დროის ინტერვალზე. *გრძელვადიან პერიოდში ერთობლივი მიწოდების მრუდი ვერტიკალურია, მაშინ, როცა მოკლევადიან პერიოდში ეს მრუდი ზრდადია.* იმისათვის, რომ გავაანალიზოთ მოკლევადიანი პერიოდის რყევები, უნდა განვიხილოთ როგორც გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდი, ისე მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდი.

რატომ არის ერთობლივი მიწოდების მრუდი ვერტიკალური გრძელვადიან პერიოდში

რა განსაზღვრავს საქონლისა და მომსახურების მიწოდების რაოდენობას გრძელვადიან პერიოდში? როდესაც ეკონომიკური ზრდის პროცესს განვიხილავდით, ამ კითხვაზე უყოყმანოდ გაეცით პასუხი. *გრძელვადიან პერიოდში საქონლისა და მომსახურების მიწოდება დამოკიდებულია კაპიტალისა და შრომის მიწოდებასა და იმ საწარმოო ტექნოლოგიაზე, რომელიც გამოიყენება კაპიტალისა და შრომის საქონლად და მომსახურებად გადაქცევისათვის.*

როდესაც იმ ძალებს ვაანალიზებდით, რომლებიც გრძელვადიან ზრდაზე ახდენს გავლენას, მაშინ არ დაგვჭირვებია ფასების საერთო დონის გამოყენება. ფასების საერთო დონეს

ცხრილი 1

ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი: შეჯამება

რატომ არის ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი კლებადი?

1. *სიმდიდრის ეფექტი:* დაბალი ფასები ზრდის რეალურ სიმდიდრეს, რაც სტიმულს აძლევს მოხმარების ხარჯებს.
2. *სარგებლის განაკვეთის ეფექტი:* დაბალი ფასები ამცირებს სარგებლის განაკვეთს, რაც სტიმულს აძლევს საინვესტიციო ხარჯებს.
3. *სავალუტო კურსის ეფექტი:* ფასების დაბალი დონე ამცირებს რეალურ სავალუტო კურსს, რაც ზრდის წმინდა ექსპორტს.

რატომ გადაადგილდება ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი?

1. *მოხმარების გავლენა:* მოვლენა, რომელიც ფასების მოცემული დონის პირობებში მომხმარებლის დანახარჯებს ზრდის (გადასახადების შემცირება, სააქციო ბაზრების ბუმი), ერთობლივი მოთხოვნის მრუდს მარჯვნივ გადაადგილებს. მოვლენა, რომელიც ფასების მოცემული დონის პირობებში მომხმარებლის დახარჯებს ამცირებს (გადასახადების ზრდა, სააქციო ბაზრების აქტივობის შემცირება), ერთობლივი მოთხოვნის მრუდს მარცხნივ გადაადგილებს.
2. *ინვესტიციების გავლენა:* მოვლენა, რომელიც ფასების მოცემული დონის პირობებში ზრდის ინვესტიციებს (ოპტიმისტური განწყობა, ფულის მიწოდების შედეგად სარგებლის განაკვეთის შემცირება), ერთობლივი მოთხოვნის მრუდს მარჯვნივ გადაადგილებს. მოვლენა, რომელიც ფასების მოცემული დონის პირობებში ამცირებს ინვესტიციებს (პესიმიზმი, ფულის მიწოდების შემცირების გამო სარგებლის განაკვეთის ზრდა), ერთობლივი მოთხოვნის მრუდს მარცხნივ გადაადგილებს.
3. *სახელმწიფო შესყიდვების გავლენა:* მოვლენა, რომელიც ფასების მოცემული დონის პირობებში ზრდის სახელმწიფო შესყიდვებს (გზების მშენებლობა ან თავდაცვის ხარჯების ზრდა), ერთობლივი მოთხოვნის მრუდს მარჯვნივ გადაადგილებს. მოვლენა, რომელიც ფასების მოცემული დონის პირობებში ამცირებს სახელმწიფო შესყიდვებს (თავდაცვის ხარჯების ან საგზაო მშენებლობების ხარჯების შეკვეცა), ერთობლივი მოთხოვნის მრუდს მარცხნივ გადაადგილებს.
4. *წმინდა ექსპორტის გავლენა:* მოვლენა, რომელიც ფასების მოცემული დონის პირობებში ზრდის წმინდა ექსპორტის დანახარჯებს (სპეკულაციები ვალუტის კურსის შესამცირებლად, ბუმის მოლოდინი), ერთობლივი მოთხოვნის მრუდს მარჯვნივ გადაადგილებს. მოვლენა, რომელიც ფასების მოცემული დონის პირობებში ამცირებს წმინდა ექსპორტის დანახარჯებს (რეცესიის მოლოდინი, სპეკულაციები ვალუტის კურსის გასაზრდელად), ერთობლივი მოთხოვნის მრუდს მარცხნივ გადაადგილებს.

ჩვენ ცალკე შევეხეთ, როდესაც ვნახეთ, რომ ის ფულის მიწოდების რაოდენობით განისაზღვრება. ჩვენ ვისწავლეთ, რომ თუ ორი ეკონომიკა ერთნაირია და მათ შორის განსხვავება მხოლოდ ისაა, რომ ერთში ფულის მიწოდება ორჯერ უფრო მეტია, ვიდრე მეორეში, მაშინ წარმოების მოცულობა ორივე ეკონომიკაში ერთნაირი იქნება, თუმცა იმ ეკონომიკის ფასების დონე ორჯერ მეტი იქნება, რომელიც მიმოქცევაში ფულის მეტ რაოდენობას უშვებს.

რადგან ფასების დონე რეალური მშპ-ს ამ გრძელვადიანი პერიოდის დეტერმინანტებზე გავლენას არ ახდენს, გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდი ვერტიკალურია, როგორც ეს ნაჩვენებია მე-4 ნახაზზე. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, გრძელვადიან პერიოდში კაპიტალი, შრომა და ტექნოლოგია განსაზღვრავს ეკონომიკაში საქონლისა და მომსახურების მიწოდების რაოდენობას, ხოლო მიწოდების რაოდენობა, ფასების დონის მიუხედავად, უცვლელი რჩება.

გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების ვერტიკალური მრუდი, არსებითად, კლასიკური დიქოტომიისა და ფულის ნეიტრალიტეტის გრაფიკული გამოხატულებაა. როგორც უკვე ვნახეთ, კლასიკური მაკროეკონომიკური თეორია დაფუძნებულია იმ დაშვებაზე, რომ რეალური ცვლადები არ არის დამოკიდებული ნომინალურ ცვლადებზე. გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდი ამ მოსაზრებას სრულიად შეესაბამება, რადგანაც მასში ნაგულისხმევია, რომ წარმოების მოცულობა (რეალური ცვლადი) არ არის დამოკიდებული ფასების დონეზე (ნომინალური ცვლადი). როგორც ადრე აღვნიშნეთ, ეკონომისტთა უმრავლესობა მიიჩნევს, რომ ეს პრინციპი ხორციელდება, როდესაც განვიხილავთ ეკონომიკას მრავალწლიანი პერიოდის განმავლობაში, მაგრამ არ სრულდება მაშინ, როდესაც ვსწავლობთ ყოველწლიურ ცვლილებებს. ამგვარად, ერთობლივი მიწოდების მრუდი ვერტიკალურია მხოლოდ გრძელვადიან პერიოდში.

რატომ შეიძლება გადაადგილდეს გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდი

წარმოების ბუნებრივი დონე საქონლისა და მომსახურების წარმოების დონე, რომელსაც ეკონომიკა აღწევს გრძელვადიან პერიოდში უმუშევრობის ბუნებრივი დონის დროს.

კლასიკური მაკროეკონომიკური თეორია გრძელვადიან პერიოდში წარმოებული საქონლისა და მომსახურების რაოდენობის პროგნოზირებასთან ერთად გვიხსნის, როგორია გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდის მდებარეობა. გრძელვადიანი პერიოდის წარმოების დონეს ზოგჯერ *პოტენციური წარმოება* ან *სრული დასაქმების შესაბამისი წარმოება* ეწოდება. უფრო ზუსტად კი მას **წარმოების ბუნებრივ დონეს** ვუწოდებთ, რადგან წარმოების ეს მოცულობა შეესაბამება იმ დროს, როდესაც დასაქმება მის ბუნებრივ, ანუ ნორმალურ, დონეზეა. წარმოების ბუნებრივი დონე კი ის დონეა, რომლისკენაც ეკონომიკა მიისწრაფვის გრძელვადიან პერიოდში.

ნებისმიერი ცვლილება, რომელიც გავლენას ახდენს წარმოების ბუნებრივ დონეზე, გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდს გადაადგილებს. იმის გამო, რომ წარმოება კლასიკურ მოდელში შრომაზე, კაპიტალზე, ბუნებრივ რესურსებსა და ტექნოლოგიებზეა დამოკიდებული, ის გადაადგილებები, რომელსაც ერთობლივი მიწოდების მრუდი განიცდის, შეგვიძლია კატეგორიებად დავყოთ.

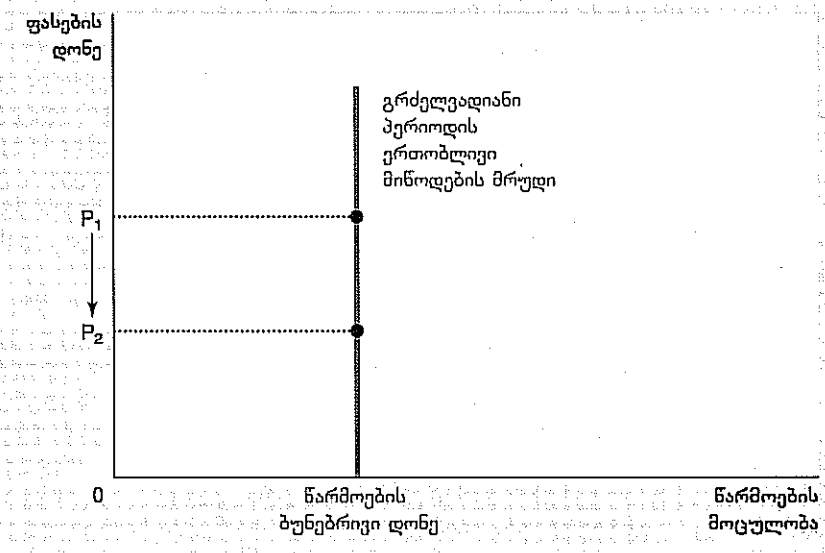
შრომის ცვლილებებით გამოწვეული გადაადგილებები. წარმოიდგინეთ, რომ ეკონომიკა იმიგრაციის ზრდას განიცდის. მომუშავეთა რიცხოვნობის ზრდის გამო მოიმატებს საქონლისა და მომსახურების მიწოდების რაოდენობაც. შედეგად კი გრძელვადიანი ერთობლივი მიწოდების მრუდი მარჯვნივ გადაადგილდება. და პირიქით, როდესაც ეკონომიკა სამუშაო ძალის გადინებას განიცდის, ერთობლივი მიწოდების მრუდი მარცხნივ გადაადგილდება.

გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდის პოზიცია დამოკიდებულია უმუშევრობის ბუნებრივ დონეზეც. შესაბამისად, ნებისმიერი ცვლილება, რომელიც უმუშევრობის ბუნებრივ დონეს შეეხება, ერთობლივი მიწოდების მრუდსაც გადაადგილებს. მაგალითად, თუ კონგრესი მნიშვნელოვნად გაზრდის მინიმალურ ხელფასს, უმუშევრობის ბუნებრივი დონე გაიზრდება და ეკონომიკაში წარმოებული საქონლისა და მომსახურების რაოდენობა შემცირდება. შედეგად გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდი მარცხნივ გადაადგილდება. თუ პირიქით მოხდა და უმუშევრობის დაზღვევის

ნახაზი 4

გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდი

გრძელვადიან პერიოდში მიწოდების რაოდენობა დამოკიდებულია ეკონომიკაში ბუნებრივი რესურსების, კაპიტალისა და შრომის რაოდენობაზე, აგრეთვე იმ ტექნოლოგიაზე, რომელიც ამ ფაქტორებს პროდუქციად აქცევს. საქონლისა და მომსახურების მიწოდების რაოდენობა არ არის დამოკიდებული ფასების საერთო დონეზე. ამის გამო გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდი ვერტიკალურია წარმოების ბუნებრივ დონეზე.



სისტემის რეფორმამ უმუშევრებს სამუშაოს პოვნისაკენ უბიძგა, უმუშევრობის ბუნებრივი დონე შემცირდება, გაიზრდება მწარმოებლურობა და გრძელვადიანი პერიოდის მიწოდების მრუდი მარჯვნივ გადაადგილდება.

კაპიტალის ცვლილებებით გამოწვეული გადაადგილებები. ეკონომიკაში არსებული კაპიტალის მარაგის ზრდა მწარმოებლურობისა და, აქედან გამომდინარე, საქონლისა და მომსახურების რაოდენობის ზრდას იწვევს. შედეგად გრძელვადიანი ერთობლივი მიწოდების მრუდი მარჯვნივ გადაადგილდება. კაპიტალის შემცირება კი, პირიქით, ამცირებს მწარმოებლურობას, წარმოებული საქონლისა და მომსახურების რაოდენობას და საბოლოოდ გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდს მარცხნივ გადაანაცვლებს.

დააკვირდით, რომ ამ ლოგიკით არა მხოლოდ ფიზიკური კაპიტალის, მაგალითად, მანქანებისა და ქარხნების, არამედ ადამიანური კაპიტალის, მაგალითად, კოლეჯის ხარისხის, გავლენის შეფასება შეგვიძლია. ორივე ტიპის კაპიტალის ზრდა ეკონომიკას საშუალებას მისცემს, უფრო მეტი საქონელი და მომსახურება აწარმოოს, რის გამოც გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდი მარჯვნივ გადაადგილდება.

ბუნებრივი რესურსების ცვლილებით გამოწვეული გადაადგილებები. ეკონომიკის მწარმოებლურობა დამოკიდებულია მის ბუნებრივ რესურსებზე, რაშიც სხვებთან ერთად შედის მიწა, მინერალები და ამინდი. ახალი მინერალური საბადოს აღმოჩენა გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდს მარჯვნივ გადააადგილებს. ამინდის ცვლილება ხშირად ართულებს მოსავლის მოწევას და გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდს მარცხნივ გადააადგილებს.

მრავალი ქვეყანა მნიშვნელოვან ბუნებრივ რესურსებს სხვა ქვეყნებისაგან ყიდულობს, ანუ მათ იმპორტს აწარმოებს. ამ რესურსების მისაწვდომობის ცვლილებამაც შეიძლება გადააადგილოს გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდი. როგორც მოგვიანებით ვნახავთ, ისტორიულად აშშ-სა და ნავთობის სხვა იმპორტიორი ქვეყნებისათვის ნავთობზე ფასების ცვლილება გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდის გადაადგილების მნიშვნელოვანი მიზეზი იყო.

ტექნოლოგიური ცვლილებებით გამოწვეული გადაადგილებები. იმის მთავარი მიზეზი, რომ დღეს ეკონომიკის მწარმოებლურობა ბევრად უფრო მაღალია, ვიდრე ადრე, ალბათ, ტექნოლოგიების განვითარებაა. მაგალითად, კომპიუტერის დანერგვამ სამუშაო ძალის, კაპიტალის და ბუნებრივი რესურსების იმავე რაოდენობის გამოყენებით უფრო მეტი პროდუქციის წარმოების შესაძლებლობა მოგვცა. რადგან კომპიუტერის გამოყენება სწრაფად გავრცელდა ეკონომიკის სხვადასხვა დარგებში, ამ მოვლენამ გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდი მარჯვნივ გადააადგილა.

არსებობს მრავალი მოვლენა, რომელიც, შეიძლება, საკუთრივ ტექნოლოგიას არ ეხებოდეს, მაგრამ მათი გავლენა ტექნოლოგიის ცვლილების ეფექტს უტოლდებოდეს. მაგალითად, საერთაშორისო ვაჭრობის გაფართოებას იგივე შედეგი მოჰყვა, რაც ახალი ტექნოლოგიის დანერგვას, რადგან მან ქვეყნებს მაღალმწარმოებლურ დარგებში სპეციალიზაციის შესაძლებლობა მისცა. ცხადია, ამ მოვლენებმაც გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდი მარჯვნივ გადააადგილა. და პირიქით, თუ მთავრობა მომუშავეთა უსაფრთხოების ან გარემოს დაცვის მიზნით ფირმების წარმოების რომელიმე მეთოდის რეგულირებას დაიწყებს, შედეგად გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდი მარცხნივ გადაადგილდება.

შეჯამება. გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდი წინა თავებში ჩამოყალიბებული კლასიკური ეკონომიკური მოდელის აღწერის ახალი საშუალებაა. წინა თავებში განხილული ნებისმიერი პოლიტიკა თუ მოვლენა, რომელიც რეალური მშპ-ს ზრდას იწვევს, ახლა შეიძლება საქონლისა და მომსახურების მიწოდების რაოდენობის ზრდისა და გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდის მარჯვნივ გადაადგილების ფაქტორად ჩავთვალოთ. წინა თავებში განხილული ნებისმიერი პოლიტიკა ან მოვლენა, რომელიც რეალური მშპ-ს შემცირებას იწვევს, შეიძლება ჩაითვალოს საქონლისა და მომსახურების მიწოდების რაოდენობის კლებისა და გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდის მარცხნივ გადაადგილების ფაქტორად.

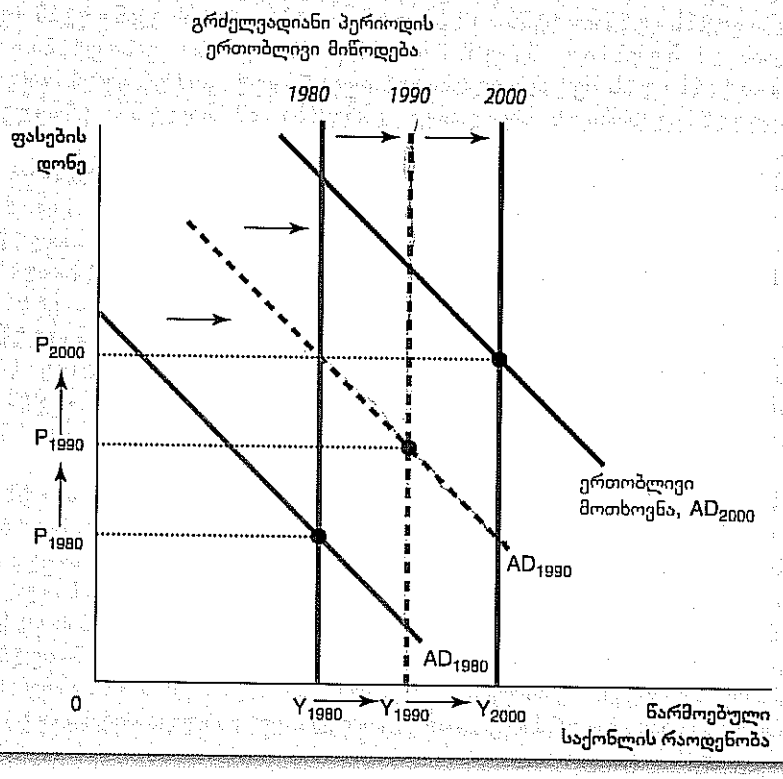
ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების გამოყენება გრძელვადიანი პერიოდის ეკონომიკური ზრდისა და ინფლაციის ასახსნელად

ეკონომიკის ერთობლივი მოთხოვნისა და გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდების გაცნობის შემდეგ უკვე შეგვიძლია აღვწეროთ გრძელვადიანი პერიოდის ეკონომიკური ტენდენციები. მე-5 ნახაზი წარმოგვიდგენს იმ ცვლილებებს, რომლებიც ეკონომიკაში ათწლეულების განმავლობაში ხდება. შენიშნეთ, რომ ხდება ორივე მრუდის გადაადგილება. მიუხედავად იმისა, რომ თეორიულად ამ ცვლილებების მრავალი მიზეზი არსებობს, რეალურად განმსაზღვრელი როლი ორ ფაქტორს – ტექნოლოგიას და მონეტარულ პოლიტიკას უნდა მიენიჭოს. ტექნოლოგიური პროგრესი აძლიერებს ეკონომიკის შესაძლებლობებს, აწარმოოს საქონელი და მომსახურება; ზრდის ერთობლივი წარმოების მოცულობას, რაც მიწოდების მრუდის გამუდმებით მარჯვნივ გადაადგილებაში აისახება. ამავე დროს, იმის გამო, რომ ფედერალური სარეზერვო სისტემა დროთა განმავლობაში ზრდის ფულის მიწოდებას, ერთობლივი მოთხოვნის მრუდიც მარჯვნივ მიიწევს. როგორც მე-5 ნახაზი გვიჩვენებს, შედეგად ვიღებთ წარმოების ზრდის ტენდენციას (რაც ნახაზზე ასახულია Y-ის მატებით) და განუწყვეტელ ინფლაციას (რაც P-ს ზრდაში გამოიხატება). ეს არის ჩვენ მიერ წინა თავებში შესწავლილი ეკონომიკური ზრდისა და ინფლაციის კლასიკური ანალიზის წარმოდგენის კიდევ ერთი მეთოდი.

5 ნახაზი

გრძელვადიანი ზრდა და ინფლაცია ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების მოდელში

მას შემდეგ, რაც ეკონომიკას დროთა განმავლობაში საქონლისა და მომსახურების წარმოების უკეთესი უნარი გამოუმუშავდება, უმეტესად ტექნოლოგიური პროგრესის გამო გრძელვადიანი ერთობლივი მიწოდების მრუდი მარჯვნივ გადაინაცვლებს. ამასთან, როდესაც ფედერალური სარეზერვო სისტემა ზრდის ფულის მიწოდებას, ერთობლივი მოთხოვნის მრუდიც მარჯვნივ გადაინაცვლებს. ამ ნახაზზე, წარმოება იზრდება Y_{1980}-დან Y_{1990}-მდე და შემდეგ – Y_{2000}-მდე, და მაშინ ფასების დონე იზრდება P_{1980}-დან P_{1990}-მდე და შემდეგ – P_{2000}-მდე. ამდენად, ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების მოდელი ზრდისა და ინფლაციის კლასიკური ანალიზის დახასიათების ახალ გზას გვთავაზობს.



თუმცა ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების მოდელის აგების მიზანი არ არის უკვე ნასწავლი მასალის ახალი ფორმით წარმოჩენა. მალე დავინახავთ, რომ წარმოდგენილი ანალიზი საფუძვლად უდევს მოკლევადიანი პერიოდის მოდელს. ეს უკანასკნელი გაცილებით მარტივია, რადგან აღარ არის საჭირო მე-5 ნახაზზე მრუდების გადაადგილებით მუდმივი ზრდისა და ინფლაციის ჩვენება. თუმცა მუდამ უნდა გახსოვდეთ, რომ მოკლევადიანი პერიოდის რყევების საფუძველი გრძელვადიანი პერიოდის ტენდენციებია. *მოკლევადიანი პერიოდის წარმოებისა და ფასების დონის ცვლილებები უნდა წარმოვიდგინოთ, როგორც გადახრები გრძელვადიანი პერიოდის ეკონომიკური ზრდისა და ინფლაციის ტენდენციებიდან.*

რატომ არის ერთობლივი მიწოდების მრუდი ზრდადი მოკლევადიან პერიოდში?

მთავარი განსხვავება გრძელვადიანი და მოკლევადიანი პერიოდის ეკონომიკას შორის არის ერთობლივი მიწოდების მრუდის ქცევა. გრძელვადიანი პერიოდისათვის იგი ვერტიკალურია, რადგან ფასების საერთო დონე გავლენას არ ახდენს ეკონომიკის საწარმოო შესაძლებლობაზე. ამის საპირისპიროდ, მოკლევადიან პერიოდში ფასების დონე გავლენას ახდენს წარმოების მოცულობაზე. ეს იმას ნიშნავს, რომ ერთ- ან ორწლიანი პერიოდის განმავლობაში ფასების საერთო დონის მატება იწვევს საქონლისა და მომსახურების მიწოდების ზრდას, ფასების დონის დაწევა კი ამცირებს მიწოდებული საქონლისა და მომსახურების რაოდენობას. შედეგად მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდი ზრდადია, როგორც ეს ნაჩვენებია მე-6 ნახაზზე.

რატომ ახდენს ფასების დონის ცვლილება გავლენას გამოშვების მოცულობაზე მოკლევადიან პერიოდში? მაკროეკონომისტები მიწოდების მრუდის ზრდადობას სამი განსხვავებული თეორიით ხსნიან, თუმცა თითოეული მათგანის მიხედვით, ის, რომ მოკლევადიან პერიოდში ერთობლივი მიწოდება განსხვავებულ ქცევას ავლენს, ბაზრის არასრულყოფილების მიზეზია. მიუხედავად იმისა, რომ ამ თეორიების დეტალები ერთმანეთისგან მკვეთრად განსხვავდება, მათ ერთი საერთო აქვთ: *მიწოდება გრძელვადიანი ან ბუნებრივი დონისაგან მაშინ გადაიხრება, როდესაც ეკონომიკაში ფასების რეალური დონე ფასების მოსალოდნელი დონისაგან განსხვავდება.* სხვანაირად, როდესაც ფასების დონე იმაზე მეტია, ვიდრე ადამიანები მოელოდნენ, წარმოებული საქონლისა და მომსახურების რაოდენობაც სცდება თავის ბუნებრივ დონეს. ხოლო როდესაც ფასების დონე მოსალოდნელზე დაბალია, წარმოებაც კლებულობს.

ხისტი ხელფასების თეორია. მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდის ზრდადობას ხსნის ფიქსირებული ხელფასების თეორია. ერთობლივი მიწოდების სამი მიდგომიდან ის ყველაზე უფრო მარტივია, რის გამოც ამ წიგნში სწორედ მასზე გავაკეთებთ აქცენტს.

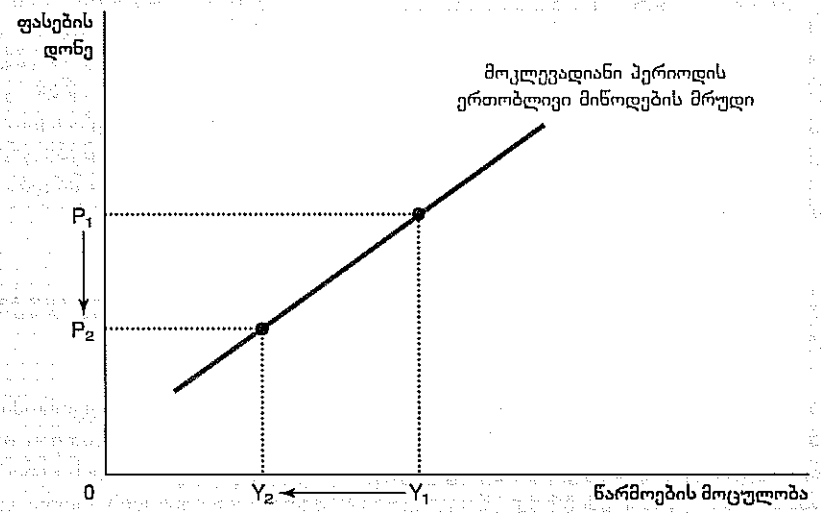
აღნიშნული თეორიის თანახმად, მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდი იმიტომ იზრდება, რომ ნომინალური ხელფასები ვერ ასწრებს ცვალებად ეკონომიკურ პირობებთან შეთავსებას. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, მოკლევადიან პერიოდში ხელფასები ნელა იზრდება, ანუ ხისტია. ეს, გარკვეულწილად, მშრომელებსა და ფირმებს შორის დადებული გრძელვადიანი ხელშეკრულებების ბრალიცაა, რადგან ამ დროს ნომინალური ხელფასი ხანდახან სამწლიანი პერიოდითაც კი ფიქსირდება. ამასთან, ხელფასების სიხისტე შეიძლება აიხსნას სოციალური ნორმებით და სამართლიანობის გავრცელებული გაგებით, რაც გავლენას ახდენს ხელფასების დაწესებასა და დროში მათ ცვლილებაზე.

იმის ნათელსაყოფად, თუ როგორ იწვევს ხისტი ნომინალური ხელფასი ერთობლივი მიწოდების მრუდის ზრდას, უბრალო მაგალითი განვიხილოთ. დავუშვათ, ერთი წლის წინ ფირმა ელოდა, რომ მისი პროდუქტის ფასი 100 იქნებოდა და ამ ვარაუდზე დაყრდნობით მუშებს ხელშეკრულება საათში $20-ზე გაუფორმა. რეალურად კი ფასების დონე P 95-ზე გაჩერდა. იმის გამო, რომ ფასი მოსალოდნელზე ნაკლები აღმოჩნდა, ფირმა სწორედ 5 პროცენტით ნაკლებს მიიღებს გაყიდული საქონლის ყოველი ერთეულიდან. შრომაზე დანახარჯები კი კვლავინდებურად ხისტი – საათში $20 – იქნება. წარმოება ნაკლებმომგებიანია, ფირმაც ნაკლებ მომუშავეს დაიქირავებს და ბაზარზე საქონლის მიწოდებას შეა-

ნახაზი 6

მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდი

მოკლევადიან პერიოდში ფასების დონის შემცირება P_1-დან P_2-მდე იწვევს წარმოების მოცულობის შემცირებას Y_1-დან Y_2-მდე. ეს პოზიტიური ურთიერთდამოკიდებულება შეიძლება გამოიწვიოს არასწორმა წარმოდგენამ ფასების დონეზე, ხისტმა ხელფასებმა ან ხისტმა ფასებმა. დროთა განმავლობაში მოლოდინი, ხელფასი და ფასები თვითრეგულირდება, ასე რომ ეს პოზიტიური ურთიერთდამოკიდებულება მხოლოდ დროებითია.



მცირებს. დროთა განმავლობაში მომუშავეთა ხელშეკრულებებს ვადა გაუვა და ფირმა შეძლებს, უფრო დაბალი ხელფასი გადაუხადოს დაქირავებულებს (სავარაუდოდ ისინიც დათანხმდებიან, რადგან ფასები უფრო დაბალი იქნება). საბოლოოდ დასაქმება და წარმოების მოცულობა გრძელვადიანი პერიოდის ტენდენციაზე ნაკლები იქნება.

იმავე ლოგიკით, თუ ფასების დონე 105-მდე აიწევს, ხელფასი კი კვლავინდებურად $20 იქნება, ფირმის შემოსავლები გაიზრდება, შრომის დანახარჯები კი – არა. შედეგად ის მეტ მუშაკს დაიქირავებს და ბაზარზე საქონლის მიწოდებას გაზრდის. საბოლოოდ, გაზრდილი ფასების საკომპენსაციოდ მომუშავეები უფრო მაღალ ნომინალურ ხელფასს მოითხოვენ, თუმცა ამასობაში ფირმა შეძლებს ხელსაყრელი შემთხვევის გამოყენებას, რის გამოც დასაქმება და წარმოება გრძელვადიან ტენდენციას გადააჭარბებს.

მოკლედ რომ ვთქვათ, ხისტი ხელფასების თეორიის მიხედვით, მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდი იმიტომ არის ზრდადი, რომ ნომინალური ხელფასი ფასების მოსალოდნელი დონის გათვალისწინებით დგინდება, და თუ ფასების რეალური დონე მოსალოდნელისაგან განსხვავებული აღმოჩნდა, ხელფასების სწრაფი კორექტირება შეუძლებელია. ხელფასების სიხისტის პირობებში ფირმების გამოშვება ბუნებრივ დონეზე ნაკლებია, როდესაც ფასების არსებული დონე მოსალოდნელზე დაბალია და პირიქით, ბუნებრივზე მეტია, თუ რეალური ფასების დონე მოსალოდნელზე მაღალია.

ხისტი ფასების თეორია. ზოგი ეკონომისტი მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდის ზრდადობის მეორე ახსნას ემხრობა. ეს თეორია ხისტი ფასების თეორიის სახელით არის ცნობილი. როგორც ვნახეთ, ხისტი ხელფასების თეორია ფასების ცვლილებაზე ნელ რეაგირებას ეფუძნება. ხისტი ფასების თეორიის მიხედვით კი, ზოგი საქონლისა და მომსახურების ფასიც ასევე ნელა რეაგირებს ეკონომიკური პირობების ცვლილებაზე. ჭფასების ამგვარი სიხისტე ნაწილობრივ იმიტომ წარმოიქმნება, რომ ფასების ცვლილებებს ე. წ. *მენიუს დანახარჯები* ახლავს. ისინი მოიცავს კატალოგების გამოცემისა და გავრცელების ხარჯებს და დროს, რომელიც საჭიროა ფასების ეტიკეტების შესაცვლელად. ამ დანახარჯების შედეგად, ხელფასების მსგავსად, მოკლევადიან პერიოდში შეიძლება ფასებიც ხისტი იყოს.

ხისტი ფასების ერთობლივი მიწოდების მრუდის დახრილობაზე გავლენის საილუსტრაციოდ განვიხილოთ მაგალითი. დავუშვათ, ფირმები თავიანთ ფასებს ეკონომიკის მოსალოდნელი მდგომარეობის მიხედვით აწესებენ. თუ, მაგალითად, ფასების გამოცხადების შემდეგ მოულოდნელად ეკონომიკაში ფულის მიწოდება შემცირდა, ეს, როგორც წინა თავებიდან გვახსოვს, გრძელვადიანი პერიოდის ფასების საერთო დონეს შეამცირებს. მართალია, ზოგ

ფირმას შეუძლია ეკონომიკური პირობების მოულოდნელ ცვლილებაზე სწრაფი რეაგირება და ფასების შემცირება, მაგრამ ზოგს — არა, რადგან ეს საწარმოს დამატებით ხარჯებთანაა დაკავშირებული. შედეგად მათი საქონელი საბაზრო ფასებზე უფრო ძვირი ეღირება. შესაბამისად დაიკლებს საქონლის რეალიზაციაც. გაყიდვის შემცირება, თავის მხრივ, წარმოებისა და დასაქმების შეკვეცას გამოიწვევს. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, იმის გამო, რომ ყველა ფასი ერთნაირად სწრაფად არ რეაგირებს ეკონომიკური პირობების ცვლილებებზე, ფასების მოულოდნელი ვარდნა ზოგ ფირმას მაღალი ფასების შენარჩუნებას აიძულებს, რაც პროდუქციის გაყიდვის მოცულობას და საბოლოოდ, საქონლისა და მომსახურების გამოშვებას ამცირებს.

იგივე სიტუაცია იქნება მაშინაც, როცა ფულის მიწოდება და ფასების დონე მოულოდნელად მოიმატებს. იმ დროს, როდესაც ზოგი ფირმა დაუყოვნებლივ გაზრდის ფასს შეცვლილი ეკონომიკური პირობების შესაბამისად, სხვების ფასები სასურველზე დაბალ დონეზე დარჩება. ეს კი მიიზიდავს მყიდველებს, რის გამოც ფირმა გაზრდის წარმოებისა და დასაქმების მოცულობას. ამრიგად, იმ დროს, როდესაც ნელა რეაგირებადი ფირმები მოძველებული ფასებით მუშაობენ, ფასებისა და წარმოების დონეს შორის პირდაპირპროპორციული დამოკიდებულება ყალიბდება, რაც იწვევს მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდის ზრდადობას.

მცდარი შეხედულებების თეორია. მესამე თეორია, რომელიც მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდის ზრდადობას ეხება, გახლავთ მცდარი შეხედულებების თეორია. ამ თეორიის თანახმად, ფასების დონის ცვლილებებმა დროებით, შეიძლება, შეცდომაში შეიყვანოს მიმწოდებლები იმ კონკრეტულ ბაზრებზე არსებულ სიტუაციასთან დაკავშირებით, რომლებზეც ისინი საქონელს ყიდიან. ამ მოკლევადიანი მცდარი შეხედულების შედეგად მიმწოდებლები რეაგირებენ ფასების დონის ცვლილებებზე, რაც, თავის მხრივ, მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდის ზრდადობას იწვევს.

იმისათვის, რომ ვნახოთ, როგორ ხდება ეს, განვიხილოთ მაგალითი, როდესაც ფასების საერთო დონე უფრო დაბლა დაეცა, ვიდრე მიმწოდებლები ელოდნენ. როდესაც ისინი ხედავენ, რომ მათი საქონლის გასაყიდი ფასები დაეცა, შეიძლება, შეცდნენ და იფიქრონ, რომ *შეფარდებითი* ფასები დაეცა. ეს იმას ნიშნავს, რომ, მწარმოებლების აზრით, მათი საქონლის ფასი ეკონომიკაში არსებულ სხვა საქონელთა ფასებთან შედარებით დაეცა. მაგალითად, ხორბლის მწარმოებელმა ფერმერებმა, შეიძლება, ხორბალზე ფასების ვარდნა გაცილებით უფრო ადრე შენიშნონ, ვიდრე ყველა იმ სხვა საქონლის გაიაფება, რომლებსაც ისინი, როგორც მომხმარებლები, ისე ყიდულობენ. მათ, შეიძლება, დაასკვნან, რომ ხორბლის წარმოებაში მოგების კლება დროებითია და ამას მიწოდების შემცირებით უპასუხონ. ასევე, მომუშავეებმა შეიძლება საკუთარი ნომინალური ხელფასის შემცირება უფრო ადრე შენიშნონ, ვიდრე გაიაზრებენ, რომ მოხმარებული საქონლის ფასებიც მცირდება. მათაც, შესაძლოა, გადაწყვიტონ, რომ შრომის ანაზღაურების კლება დროებითია და ამიტომ შრომის მიწოდება შეამცირონ. ორივე შემთხვევაში ფასების დონის კლება წარმოშობს არასწორ შეხედულებას შეფარდებით ფასებთან დაკავშირებით. ეს კი მიმწოდებელს აიძულებს, ფასების დაბალ დონეს საქონლისა და მომსახურების მიწოდების რაოდენობის შემცირებით უპასუხოს.

ასეთი მცდარი შეხედულებები წარმოიქმნება იმ შემთხვევაშიც, როდესაც ფასების დონე მოსალოდნელზე უფრო მაღალია. მიმწოდებლებმა, შეიძლება, შენიშნონ, რომ მათი საქონლის ფასები გაიზარდა და დაასკვნან, რომ მათი საქონლის ფარდობითი ფასი იზრდება. ისინი გადაწყვეტენ, რომ წარმოებისათვის ხელსაყრელი დრო დადგა. ვიდრე ისინი საკუთარ შეცდომას აღმოაჩენენ, მიმწოდებლები გაზრდილ ფასს წარმოებული საქონლისა და მომსახურების მოცულობის ზრდით უპასუხებენ. ეს კი იწვევს მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდის ზრდადობას.

შეჯამება. არსებობს მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდის ზრდადობის სამი განსხვავებული თეორია: ხისტი ხელფასების, ხისტი ფასებისა და ფარდობით ფასებზე მცდარი შეხედულებების თეორიები. რომელი მათგანია ყველაზე ზუსტი, ამაზე ეკონომისტები ჯერ არ შეთანხმებულან, მით უმეტეს, რომ სავსებით შესაძლებელია, სამივე მათგანი შეიცავდეს სიმართლის ელემენტებს. თუმცა ჩვენი წიგნისათვის უფრო მნიშვნელოვანი მათ შორის მსგავსებაა, ვიდრე განსხვავება. სამივე თეორია აღიარებს, რომ წარმოება

მაშინ გადაიხრება თავისი ბუნებრივი დონიდან, როდესაც ფასების საერთო დონე მოსალოდნელს არ ემთხვევა. მათემატიკურად ეს შეგვიძლია შემდეგნაირად ჩამოვაყალიბოთ:

$$\text{მიწოდების რაოდენობა} = \text{წარმოების ბუნებრივი დონე} + a\,(\text{მიმდინარე ფასები} - \text{მოსალოდნელი ფასები})$$

სადაც a არის რიცხვი, რომელიც განსაზღვრავს, რამდენად რეაგირებს გამოშვება ფასების მოულოდნელ ცვლილებებზე.

დააკვირდით, რომ სამივე თეორიის მიხედვით, მოკლევადიანი ერთობლივი მიწოდების ცვლილების საფუძველი დროებითია. იმის მიუხედავად, თუ რა იწვევს მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდის ზრდადობას: ხისტი ფასები, ხისტი ხელფასები თუ მცდარი შეხედულებები, ეს პირობები მუდმივი არ არის. დროთა განმავლობაში ნომინალური ხელფასები ისევე, როგორც ფასები, რეგულირდება, მცდარი შეხედულებებით გამოწვეული შეცდომები კი გამოააშკარავდება და გამოსწორდება. ამდენად, შეგვიძლია ვივარაუდოთ, რომ გრძელვადიან პერიოდში ფასები და ხელფასები მოქნილია, ადამიანები კი სწორად აფასებენ მომხდარ მოვლენებს. ამრიგად, მოკლევადიანი პერიოდის ზრდადი ერთობლივი მიწოდების მრუდის სამივე თეორია შესაბამისობაშია გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდის ვერტიკალურობასთან.

რატომ შეიძლება გადაადგილდეს მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდი

მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდი გვიჩვენებს საქონლისა და მომსახურების იმ რაოდენობას, რომელიც ფასების მოცემული დონის პირობებში ბაზარს მოკლევადიან პერიოდში მიეწოდება. ეს მრუდი გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდის მსგავსია, თუმცა ვერტიკალურის ნაცვლად ზრდადობით ხასიათდება. ამის მიზეზია ხისტი ფასები, ხისტი ხელფასები და მცდარი შეხედულებები. ამრიგად, როდესაც მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდის გადაადგილების მიზეზებს განვიხილავთ, უნდა გავითვალისწინოთ ყველა ის ფაქტორი, რომლებიც გავლენას ახდენს გრძელვადიანი პერიოდის მიწოდების მრუდის გადაადგილებაზე და დავამატოთ კიდევ ერთი ახალი ცვლადი — ფასების მოსალოდნელი დონე, რომლის გამოც წარმოიქმნება ხისტი ფასები, ხისტი ხელფასები და მცდარი შეხედულებები შეფარდებით ფასებზე.

დავიწყოთ იმით, რაც ვიცით გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდის შესახებ. როგორც ვნახეთ, მის გადაადგილებებს იწვევს შრომის, კაპიტალის, ბუნებრივი რესურსებისა და ტექნოლოგიების ცვლილებები. იგივე ცვლადები მოქმედებს მოკლევადიანი პერიოდის მიწოდების მრუდზეც. მაგალითად, როდესაც ეკონომიკაში იზრდება ძირითადი კაპიტალის მარაგი, იმატებს მწარმოებლურობაც და ეკონომიკას მეტი საქონლისა და მომსახურების წარმოება შეუძლია. ამის გამო როგორც გრძელვადიანი, ისე მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდი მარჯვნივ გადაადგილდება. როდესაც მინიმალური ხელფასის ზრდა უმუშევრობის ბუნებრივ დონეს ზრდის, ეკონომიკას ნაკლები დასაქმებული მომუშავე ჰყავს და შესაბამისად ნაკლები საქონელი და მომსახურება იწარმოება. ამ შემთხვევაში ორივე, მოკლევადიანი და გრძელვადიანი პერიოდების ერთობლივი მიწოდების, მრუდი მარცხნივ გადაადგილდება.

ახალი მნიშვნელოვანი ცვლადი, რომელიც გავლენას ახდენს მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდის მდებარეობაზე, გახლავთ ფასების დონე, რომელსაც ადამიანები მოელიან, ანუ ფასების მოსალოდნელი დონე. როგორც ვნახეთ, მოკლევადიან პერიოდში წარმოებული საქონლისა და მომსახურების რაოდენობა დამოკიდებულია ხისტ ფასებზე, ხისტ ხელფასებსა და მცდარ შეხედულებებზე. ეს სამი ფაქტორი კი დამოკიდებულია ფასების მოსალოდნელ დონეზე. ამრიგად, როდესაც ადამიანების მოლოდინი ფასების დონის შესახებ იცვლება, მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდი გადაადგილდება.

უფრო რომ დავაკონკრეტოთ, განვიხილოთ ერთობლივი მიწოდების სპეციფიკური თეორია – ხისტი ხელფასების თეორია. ამ თეორიის მიხედვით, როდესაც მომუშავეები და ფირმები მაღალ ფასებს მოელიან, ისინი სავარაუდოდ მაღალ ნომინალურ ხელფასზე თან-

ხმდებიან. მაღალი ხელფასები ფირმის დანახარჯებს ზრდის, რაც ფასების რეალური დონის პირობებში იწვევს ფირმების მიერ მიწოდებული საქონლისა და მომსახურების შეკვეცას. ამრიგად, როდესაც მოსალოდნელი ფასების დონე იზრდება, ხელფასები უფრო მაღალია, დანახარჯები იზრდება და ფირმები ფასების ნებისმიერი მოცემული დონისათვის მიწოდებას ამცირებენ. ასე რომ, მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდი მარცხნივ გადაადგილდება. საპირისპიროდ, როდესაც მოსალოდნელი ფასების დონე კლებულობს, ხელფასები უფრო დაბალია, დანახარჯები მცირდება, ფირმები ფასების ნებისმიერი დონისათვის წარმოებას ზრდიან და მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდი მარჯვნივ გადაადგილდება.

ამგვარი ლოგიკა გამოიყენება ერთობლივი მიწოდების ზრდადი მრუდის დანარჩენი ორი თეორიისთვისაც. საერთო დასკვნა ასეთია: *ფასების მოსალოდნელი ზრდა იწვევს ფირმების მიერ საქონლისა და მომსახურების მიწოდების შემცირებას და მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდის მარცხნივ გადაადგილებას. ფასების მოსალოდნელი კლება კი იწვევს ფირმების მიერ საქონლისა და მომსახურების მიწოდების გაზრდას და მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდის მარჯვნივ გადაადგილებას.* როგორც ქვემოთ ვნახავთ, მოლოდინი და მისი გავლენა მიწოდების მრუდის პოზიციაზე მთავარ როლს თამაშობს ეკონომიკის მოკლევადიანი პერიოდიდან გრძელვადიან პერიოდზე ტრანსფორმაციის ახსნაში. მოკლევადიან პერიოდში მოლოდინი უცვლელია და ეკონომიკა ერთობლივი მოთხოვნისა და მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდების გადაკვეთის წერტილში იმყოფება. გრძელვადიან პერიოდში, თუკი ადამიანები დაინახავენ, რომ ფასების დონე მოსალოდნელისაგან განსხვავდება, მათი მოლოდინი შესაბამისად იცვლება და მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდი გადაადგილდება. ეს ცვლილებები კი ეკონომიკას უკვე ერთობლივი მოთხოვნისა და გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდების გადაკვეთის წერტილში გადააადგილებს.

ახლა უკვე გაქვთ წარმოდგენა იმაზე, თუ რატომ არის მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი ზრდადი და რა მოვლენები და პოლიტიკა განაპირობებს ამ მრუდის გადაადგილებას. ამ ყველაფერს მე-2 ცხრილი შეაჯამებს.

სწრაფი შემოწმება: ახსენით, რატომ არის გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდი ვერტიკალური. • ჩამოაყალიბეთ მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდის ზრდადობის ამხსნელი სამი თეორია. • რომელი ცვლადების მიზეზით გადაადგილდება როგორც გრძელვადიანი, ისე მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდები? • რომელი ცვლადი გადააადგილებს მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდს და არ მოქმედებს გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდზე?

ეკონომიკური რყევების ორი მიზეზი

მას შემდეგ, რაც წარმოვადგინეთ ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების მოდელი, ხელთ გვაქვს ის ძირითადი საშუალებები, რაც საჭიროა მოკლევადიან პერიოდში ეკონომიკური რყევების ანალიზისათვის. მომდევნო ორ თავში უფრო მკაფიოდ ჩამოვაყალიბებთ, როგორ უნდა გამოვიყენოთ ეს საშუალებები. მაგრამ უკვე ახლავე შეგვიძლია იმის გამოყენება, რაც ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების შესახებ ვისწავლეთ, იმისათვის, რომ განვიხილოთ მოკლევადიანი პერიოდის ეკონომიკური რყევების, ანუ ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების გადაადგილებების, მიზეზები.

მე-7 ნახაზზე ნაჩვენებია ეკონომიკის მდგომარეობა გრძელვადიანი წონასწორობის დროს. წონასწორობის მდგომარეობაში წარმოების მოცულობა და ფასების დონე განისაზღვრება ერთობლივი მოთხოვნის მრუდისა და გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდის გადაკვეთით, რომელიც ნახაზზე A წერტილითაა აღნიშნული. ამ წერტილში წარმოება თავის ბუნებრივ დონეზე დგას. მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდიც გაივლის ამ წერტილს, რაც იმაზე მიუთითებს, რომ წარმოდგენები, ხელფასები და ფასები მთლიანად შეესაბამება გრძელვადიან წონასწორობას. ეს კი იმას

2 ცხრილი

მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდი: შეჯამება

რატომ არის მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდი ზრდადი?

1. *ხისტი ხელფასების თეორია* — ფასების მოსალოდნელზე დაბალი დონე იწვევს რეალური ხელფასის ზრდას, რაც ფირმებს აიძულებს, უფრო ცოტა მომუშავე დაიქირაონ და შეამცირონ საქონლისა და მომსახურების წარმოება.
2. *ხისტი ფასების თეორია* — ფასების მოსალოდნელზე დაბალი დონის პირობებში ზოგი ფირმა სასურველზე მაღალ ფასებს ინარჩუნებს, რაც ამცირებს მათ გაყიდვებს და შესაბამისად, წარმოების დონესაც.
3. *მცდარი შეხედულებების თეორია* — ფასების მოსალოდნელზე დაბალი დონის გამო ზოგი მიმწოდებელი არასწორად ფიქრობს, რომ მხოლოდ მისი საქონლის ფარდობითი ფასები დაეცა და ამ მოვლენას წარმოების შემცირებით პასუხობს.

რატომ შეიძლება გადაადგილდეს მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდი?

1. *სამუშაო ძალის ცვლილებების ეფექტი:* შრომითი რესურსების ზრდა (შეიძლება, უმუშევრობის ბუნებრივი დონის დაცემის გამო) ერთობლივი მიწოდების მრუდს მარჯვნივ გადააადგილებს. შრომითი რესურსების შემცირება (შეიძლება, უმუშევრობის ბუნებრივი დონის ზრდის გამო) ერთობლივი მიწოდების მრუდს მარცხნივ გადააადგილებს.
2. *კაპიტალის ცვლილების ეფექტი:* ფიზიკური ან ადამიანური კაპიტალის ზრდა ერთობლივი მიწოდების მრუდს მარჯვნივ გადააადგილებს, შემცირება კი — მარცხნივ.
3. *ბუნებრივი რესურსების ეფექტი:* ბუნებრივი რესურსების მისაწვდომობის ზრდა ერთობლივი მიწოდების მრუდს მარჯვნივ გადააადგილებს, ბუნებრივი რესურსების მისაწვდომობის შემცირება კი — მარცხნივ.
4. *ტექნოლოგიის ეფექტი:* ტექნოლოგიური განვითარება ერთობლივი მიწოდების მრუდს მარჯვნივ გადააადგილებს, ტექნოლოგიების მისაწვდომობის შეზღუდვა (შეიძლება, სახელმწიფო რეგულირების გამო) კი ერთობლივი მიწოდების მრუდს მარცხნივ გადააადგილებს.
5. *ფასების მოსალოდნელი დონე:* მოსალოდნელი ფასების კლება მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდს მარჯვნივ გადააადგილებს. მოსალოდნელი ფასების დონის ზრდა მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდს მარცხნივ გადააადგილებს.

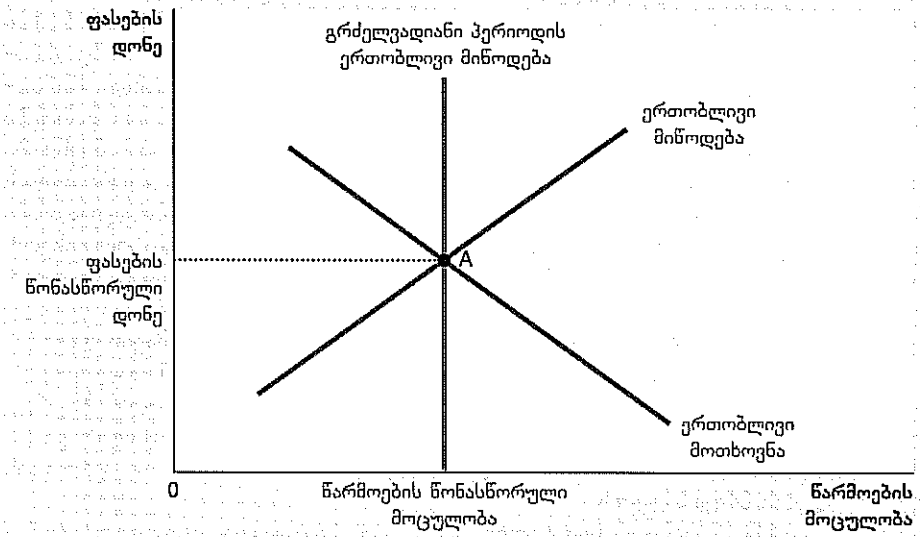
ნიშნავს, რომ, როდესაც ეკონომიკა გრძელვადიან წონასწორობაშია, წარმოდგენების, ხელ
ფასებისა და ფასების დარეგულირება მხოლოდ იმგვარად უნდა მოხდეს, რომ ერთობლივ
მოთხოვნისა და მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდის გადაკვეთი
წერტილი ერთობლივი მოთხოვნისა და გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდები
გადაკვეთის წერტილს დაემთხვეს.

ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის გადაადგილებათა შედეგები

წარმოიდგინეთ, რომ გარკვეული მიზეზების გამო ეკონომიკას მოულოდნელად პესიმიზ
მის ტალღამ გადაუარა. ამის მიზეზი შეიძლება იყოს თეთრ სახლში მომხდარი სკანდალი
კატასტროფა აქციათა ბაზარზე ან ოკეანის გაღმა ომის გაჩაღება. ამ მოვლენების გამო
ბევრი ადამიანი კარგავს მომავლის რწმენას და გეგმებს ცვლის. საოჯახო მეურნეობებ
თავიანთ ხარჯებს ამცირებენ და უმნიშვნელოვანესი ნივთების შეძენისგან თავს იკავებენ
ფირმები კი უარს ამბობენ ახალი მოწყობილობების შესყიდვაზე.

როგორია პესიმიზმის ამგვარი ტალღის გავლენა ეკონომიკაზე? ამ კითხვაზე პასუხი
გასაცემად შეგვიძლია ის სამი საფეხური გამოვიყენოთ, რომელიც მე-4 თავში განვიხილეთ
კონკრეტულ ბაზრებზე მოთხოვნისა და მიწოდების შესწავლისას. პირველ ყოვლისა, გან
საზღვრეთ, მოვლენა მოთხოვნაზე ახდენს ზეგავლენას თუ მიწოდებაზე. შემდეგ გადაწყ
ვიტეთ, რომელ მხარეს გადააადგილოთ მრუდი. საბოლოოდ კი მოთხოვნისა და მიწოდები
დიაგრამის გამოყენებით ერთმანეთს შეადარეთ ძველი და ახალი წონასწორობა. აქ ახალ
ისაა, რომ მეოთხე საფეხურის დამატება დაგვჭირდება: ჩვენ არა მხოლოდ მოკლევადიან
და გრძელვადიანი პერიოდის წონასწორობა უნდა შევისწავლოთ, არამედ პირველიდან მეო
რეში გარდამავალი პერიოდიც. მე-3 ცხრილი სწორედ ამ ოთხ საფეხურს აჯამებს.

პირველი ორი საფეხური საკმაოდ მარტივია. პირველი იმიტომ არის მარტივი, რომ, რად
გან პესიმიზმის ტალღა დანახარჯების გეგმებზე ახდენს გავლენას, ის, ბუნებრივია, მოთხო
ვნის მრუდზე იმოქმედებს. მეორე, რადგანაც ფირმებსა და საოჯახო მეურნეობებს ფასები



ნახაზი 7

გრძელვადიანი პერიოდის წონასწორობა

გრძელვადიანი პერიოდის წონასწორობა მყარდება იქ, სადაც ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი კვეთს გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდს (A წერტილი). როდესაც ეკონომიკა ამგვარ გრძელვადიან წონასწორობას აღწევს, წარმოდგენები, ხელფასი და ფასები იმგვარად რეგულირდება, რომ მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდიც ამ წერტილზე გაივლის.

ნებისმიერი მოცემული დონისათვის ნაკლები საქონლისა და მომსახურების შეძენა სურთ, მოვლენა ამცირებს ერთობლივ მოთხოვნას. როგორც მე-8 ნახაზიდან ჩანს, ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი ასეთ ვითარებაში მარცხნივ, AD_1-დან AD_2-მდე გადაადგილდება.

მოცემული ნახაზის მიხედვით შეგვიძლია მესამე საფეხურის განხილვაც: ძველი და ახალი წონასწორობის შედარებით შეგვიძლია დავინახოთ ერთობლივი მოთხოვნის შემცირების შედეგები. მოკლევადიან პერიოდში ეკონომიკა მოძრაობს მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების საწყის მრუდზე (AS_1), A წერტილიდან B წერტილამდე. როდესაც ეკონომიკა A წერტილიდან B წერტილისკენ მოძრაობს, წარმოება Y_1-დან Y_2-მდე მცირდება, ხოლო ფასების დონე – P_1-დან P_2-მდე. წარმოების მოცულობის შემცირება იმაზე მეტყველებს, რომ ეკონომიკა რეცესიის მდგომარეობაშია. თუმცა ეს ნახაზზე ნაჩვენები არ არის, მაგრამ ფირმები გასაღებისა და წარმოების შემცირებას დასაქმების შემცირებით უპასუხებენ. ამგვარად, პესიმიზმი, რომელიც ერთობლივი მოთხოვნის ცვლილებებს იწვევს, გარკვეულწილად საკუთარ თავს კვებავს: მომავლის პესიმისტურ ხედვას შემოსავლის შემცირებისა და უმუშევრობის ზრდისაკენ მივყავართ.

გრძელვადიანი პერიოდის ახალ წონასწორობაში, C წერტილში, წარმოება თავის ბუნებრივ დონეს უბრუნდება. მიუხედავად იმისა, რომ პესიმიზმის ტალღამ ერთობლივი მოთხოვნა შეამცირა, ფასების დონე მაინც საკმარისად შემცირდა იმისათვის, რომ ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის გადაადგილებები გააწონასწოროს. ამგვარად, გრძელვადიან პერიოდში ერთობლივი მოთხოვნის ცვლილებები სრულად აისახება ფასების დონეზე და არა წარმოების დონეზე. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის გადა-

ცხრილი 3

მაკროეკონომიკური რყევების ანალიზის ოთხი ნაბიჯი

1. გაარკვიეთ, მოვლენა ერთობლივი მიწოდების მრუდს გადააადგილებს, ერთობლივი მოთხოვნის მრუდს თუ ორივეს.
2. დაადგინეთ მრუდის გადაადგილების მიმართულება.
3. გამოიყენეთ ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების დიაგრამა იმის საჩვენებლად, თუ როგორ ცვლის გადაადგილება მოკლევადიანი პერიოდის წარმოების მოცულობასა და ფასების დონეს.
4. გამოიყენეთ ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების დიაგრამა და გააანალიზეთ, როგორ მოძრაობს ეკონომიკა მისი მოკლევადიანი წონასწორობის ახალი წერტილიდან გრძელვადიან წონასწორობამდე.

ადგილების შედეგი გრძელვადიან პერიოდში ნომინალური ცვლილებაა (ფასების დონ
მცირდება) და არა რეალური ცვლილება (წარმოების მოცულობა უცვლელია).

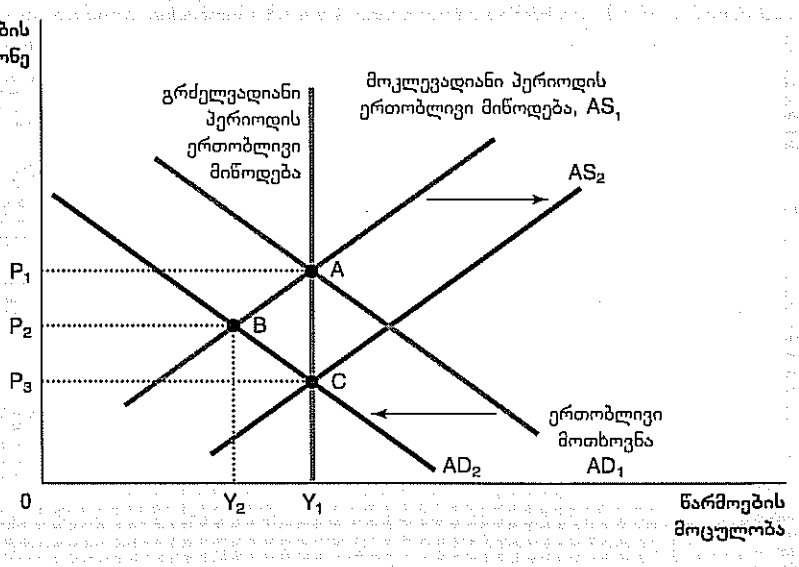
ახლა მეოთხე საფეხურის, ანუ მოკლევადიანი წონასწორობიდან გრძელვადიან წონასწო
რობაში ტრანსფორმაციის, შესახებ. ერთობლივი მოთხოვნის შემცირების გამო დასაწყისშ
ფასების საერთო დონე P_1-დან P_2-მდე შემცირდება. ამრიგად, ფასების დონე იმაზე დაბა
ლია, ვიდრე მოსალოდნელი იყო (P_1) ერთობლივი მოთხოვნის უეცარ დაცემამდე. მართა
ლია, ადამიანები გაოცებულნი არიან, მაგრამ ამ სიტუაციით მათი დროებითი გაოცებ
მუდმივად არ გაგრძელდება. დროთა განმავლობაში მოლოდინი ახალ რეალობას შეეწყობ
და ფასების მოსალოდნელი დონეც დაეცემა. ფასების მოსალოდნელი დონის კლება ცვლი
ხელფასებს, ფასებს, მოლოდინს, რაც, თავის მხრივ, გავლენას ახდენს მოკლევადიან
პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდის პოზიციაზე. მაგალითად, ხისტი ხელფასები
თეორიის თანახმად, როდესაც მომუშავეები და ფირმები ფასების დაბალ დონეს მოელიან
იწყება დაბალ ნომინალურ ხელფასებზე შეთანხმების რთული პროცესი. შრომის დაბალ
დანახარჯები ფირმებს ფასების მოცემული დონის პირობებში მეტი მომუშავის დაქირა
ვებისა და წარმოების გაფართოების სტიმულს აძლევს. ამდენად, ფასების მოსალოდნელ
დონის დაცემა მოკლევადიანი პერიოდის მიწოდების მრუდს მარჯვნივ, AS_1-დან AS_2-მდ
გადაადგილებს, როგორც ეს მე-8 ნახაზზეა ნაჩვენები. ეს ეკონომიკას C წერტილში გადა
ანაცვლებს, სადაც ერთობლივი მოთხოვნის ახალი მრუდი (AD_2) გრძელვადიანი პერიოდი
ერთობლივი მიწოდების მრუდს კვეთს.

გრძელვადიან წონასწორობაში, C წერტილში, წარმოების მოცულობა ისევ თავის ბუნე
ბრივ დონეზეა. ეკონომიკამ საკუთარი თავი განკურნა: წარმოების მოცულობის შემცი
რება გრძელვადიან პერიოდში ზრდით შეიცვალა ეკონომიკური პოლიტიკის შემქმნელთ
ყოველგვარი ჩარევის გარეშე. მიუხედავად იმისა, რომ პესიმიზმის ტალღამ ერთობლივ
მოთხოვნის შემცირება გამოიწვია, ფასების დონე მაინც ისე დაეცა (P_3-მდე), რომ ერთო
ბლივი მოთხოვნის მრუდის გადანაცვლება აანაზღაურა. ამგვარად, გრძელვადიან პერიოდშ
ერთობლივი მრუდის გადაადგილება მთლიანად აისახა ფასების დონეზე და საერთოდ ა
იმოქმედა წარმოების მოცულობაზე. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, ერთობლივი მოთხოვნი

8 ნახაზი

ერთობლივი მოთხოვნის შემცირება

ერთობლივი მოთხოვნის შემცირება, რომელიც შეიძლება გამოწვეული იყოს ეკონომიკაში პესიმიზმის ტალღის გაჩენით, წარმოდგენილია ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის მარცხნივ გადაადგილებით AD_1-დან AD_2-კენ. ეკონომიკა A წერტილიდან B წერტილისაკენ მოძრაობს. წარმოება Y_1-დან Y_2-მდე მცირდება, ხოლო ფასების დონე – P_1-დან P_2-მდე. დროთა განმავლობაში, როდესაც წარმოდგენები, ხელფასი და ფასები დარეგულირდება, მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდი მარჯვნივ გადაადგილდება AS_1-დან AS_2-მდე, ხოლო ეკონომიკა C წერტილს მიაღწევს, სადაც ახალი ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი კვეთს გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდს. ფასების დონე P_3-მდე შემცირდება, ხოლო წარმოება თავის ბუნებრივ დონეს, Y_1-ს, დაუბრუნდება.





ინფორმაციისათვის

კიდევ ერთხელ ფულის ნეიტრალიტეტის შესახებ

კლასიკური ეკონომიკის თეორიის მიხედვით, ფული ნეიტრალურია, ანუ ფულის რაოდენობის ცვლილება გავლენას მხოლოდ ნომინალურ ცვლადებზე ახდენს, ისეთზე, როგორიცაა ფასების დონე. სამაგიეროდ ის არ ზემოქმედებს რეალურ ცვლადებზე, მაგალითად, წარმოების მოცულობაზე. ამ თავში აღვნიშნეთ, რომ ეკონომისტთა უმეტესობის აზრით, ზემოთ გამოთქმული მოსაზრება კარგად ახასიათებს გრძელვადიანი ეკონომიკის ფუნქციონირებას, თუმცა გამოუსადეგარია მოკლევადიანი პერიოდისათვის. ამის ილუსტრირება ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების მოდელით შეგვიძლია.

დავუშვათ, ფედერალურმა სარეზერვო სისტემამ შეამცირა ეკონომიკაში ფულის რაოდენობა. რა მოჰყვება ამ მოვლენას? როგორც უკვე ვთქვით, ფულის მიწოდება ერთობლივი მოთხოვნის ერთ-ერთი განმსაზღვრელი ფაქტორია. ფულის მიწოდების შეზღუდვა ერთობლივი მოთხოვნის მრუდს მარცხნივ გადაადგილებს.

ეს გრაფიკულად ასახულია მე-8 ნახაზზე. მიუხედავად იმისა, რომ ერთობლივი მოთხოვნის გადაადგილების მიზეზი სხვაა, დავინახავთ, რომ გავლენა ფასების დონესა და წარმოებაზე ერთნაირია. მოკლევადიანი პერიოდისთვის ორივე მაჩვენებელი კლებულობს. ეკონომიკა რეცესიაშია, მაგრამ დროთა განმავლობაში ფასების მოსალოდნელი დონეც ეცემა. ფირმები და მომუშავეები თავიანთ ახალ მოლოდინს შესაბამისად პასუხობენ, მაგალითად, უფრო დაბალ ნომინალურ ხელფასებზე შეთანხმდებიან. შედეგად მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდი მარჯვნივ გადაადგილდება. საბოლოოდ კი ეკონომიკა კვლავ უბრუნდება გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდს.

მე-8 ნახაზი გვიჩვენებს, რა შემთხვევებში ახდენს ფული გავლენას რეალურ ცვლადებზე და რა შემთხვევაში – არა. გრძელვადიან პერიოდში ფული ნეიტრალურია. ეს გამოსახულია მე-8 ნახაზზე ეკონომიკის ტრანსფორმაციით A-დან C პუნქტში. სამაგიეროდ, მოკლევადიან პერიოდში ფულის რაოდენობის ცვლილებას რეალური შედეგი მოჰყვება, რომელიც აისახება ეკონომიკის მოძრაობით A-დან B პუნქტამდე.

მრუდის გადაადგილების გრძელვადიანი შედეგი არის ნომინალური ცვლილება (ფასების დონის შემცირება) და არა – რეალური ცვლილება (წარმოების მოცულობა უცვლელია).

რა უნდა ქნან ეკონომიკური პოლიტიკის შემქმნელებმა ერთობლივი მოთხოვნის მკვეთრი შემცირების დროს? აქამდე ვუშვებდით, რომ ისინი არაფერს მოიმოქმედებენ. მაგრამ როცა ეკონომიკა რეცესიისკენ მიემართება (A წერტილიდან B წერტილისკენ), მათ შეუძლიათ ისე იმოქმედონ, რომ ერთობლივი მოთხოვნა გაიზარდოს. როგორც უკვე ვთქვით, სახელმწიფო ხარჯების გაზრდა ან ფულის მიწოდების გაზრდა გამოიწვევს თითოეულ ფასად მოთხოვნილი საქონლისა და მომსახურების რაოდენობის გაზრდას, რის შედეგადაც ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი მარჯვნივ გადაადგილდება. თუ პოლიტიკური ქმედებები საკმარისად სწრაფი და ზუსტი იქნება, ამან შეიძლება სრულად აანაზღაუროს ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის საწყისი გადაადგილება და ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი თავის საწყის AD_1 მდგომარეობას, ხოლო ეკონომიკა ისევ A წერტილს დაუბრუნოს. თუ ეს პოლიტიკა წარმატებას მიაღწევს, წარმოების შემცირებისა და უმუშევრობის ზრდის მტკივნეული პერიოდის ხანგრძლივობაცა და სიმძიმეც მოიკლებს. მომდევნო თავში დეტალურად განვიხილავთ იმ ხერხებს, რომლებითაც მონეტარული და ფისკალური პოლიტიკა ზემოქმედებს ერთობლივ მოთხოვნაზე, და გავეცნობით ამ პოლიტიკური ინსტრუმენტების გამოყენებასთან დაკავშირებულ სირთულეებსაც. შეჯამების სახით დავამატებთ, რომ ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის ამგვარი გადაადგილება, შეიძლება, ორი მიმართულებით გამოვიყენოთ:

- მოკლევადიან პერიოდში ერთობლივი მოთხოვნის ცვლილებები იწვევს საქონლისა და მომსახურების წარმოების ცვლილებებს.
- გრძელვადიან პერიოდში ერთობლივი მოთხოვნის ცვლილებები გავლენას ახდენს ფასების საერთო დონეზე, მაგრამ არა წარმოების მოცულობაზე.
- პოლიტიკოსებს ერთობლივ მოთხოვნაზე გავლენით შეუძლიათ ეკონომიკური მერყეობის სირთულის შერბილება.

მაგალითი | ერთობლივი მოთხოვნის ორი დიდი გადაადგილება: „დიდი დეპრესია“ და მეორე მსოფლიო ომი

ამ თავის დასაწყისში 1965 წლის შემდგომი პერიოდის მონაცემების გაანალიზებისას გამ
ვააშკარავეთ ეკონომიკური რყევის სამი მთავარი ფაქტი. ახლა უფრო ღრმად ჩავხედო
აშშ-ს ეკონომიკის ისტორიას. მე-9 ნახაზზე ნაჩვენებია რეალური მშპ-ს ცვლილებები დაწყ
ბული 1900 წლიდან. საშუალო 3-წლიან პერიოდში რეალური მშპ დაახლოებით 10%-ი
იზრდება, ანუ წელიწადში 3%-ზე ოდნავ უფრო მეტით. ბიზნესის ციკლის რყევები სწორე
ამ მაჩვენებლის ირგვლივ მერყეობს. თუმცა შეინიშნება ორი განსაკუთრებული ნახტომ
მშპ-ს მკვეთრი დაცემა 1930-იანი წლების დასაწყისში და მშპ-ს სწრაფი ზრდა 40-იანი წლ
ბის დასაწყისში. ორივე ამ მოვლენამ ერთობლივი მოთხოვნის ცვლილება გამოიწვია.

1930-იანი წლების დასაწყისის ეკონომიკური კატასტროფა „დიდი დეპრესიის“ სახელო
არის ცნობილი და ჯერჯერობით აშშ-ს ისტორიაში ყველაზე მძიმე ეკონომიკური კრიზი
გახლავთ. რეალური მშპ 1929-1933 წლებში 27%-ით დაეცა, უმუშევრობა კი 3-დან 25%-მ
გაიზარდა. ამავე დროს, ამ ოთხი წლის განმავლობაში ფასების დონემ 22%-ით დაიკლ
ასეთი კრიზისი ამ პერიოდში სხვა ქვეყნებსაც შეეხო.

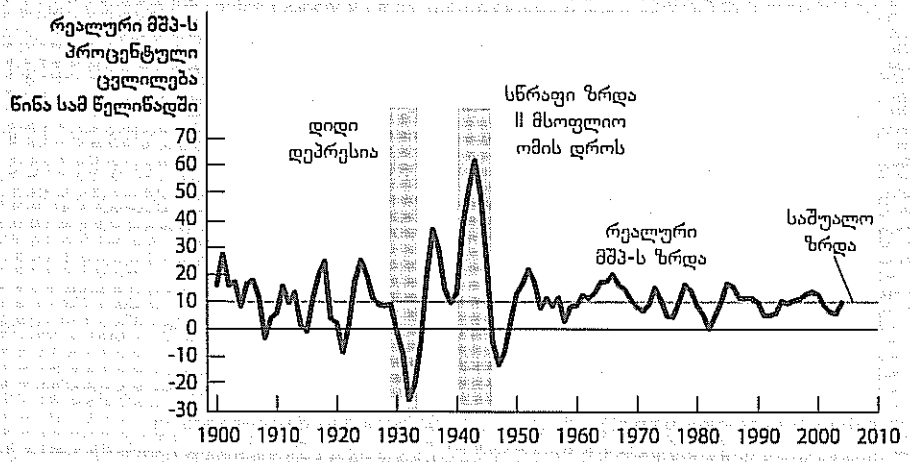
ეკონომიკის ისტორიკოსები განაგრძობენ კამათს იმის შესახებ, თუ რამ განაპირო
დიდი დეპრესია. უმეტესობა ამ მოვლენას ერთობლივი მოთხოვნის მკვეთრ დაცემ
უკავშირებს. მაგრამ რამ გამოიწვია ერთობლივი მოთხოვნის კლება? სწორედ აქ იწყე
უთანხმოება.

ბევრი ეკონომისტი მთავარ მიზეზად ფულის მიწოდების შემცირებას ასახელებს. 19
წლიდან 1933 წლამდე ფულის მიწოდება 28%-ით შემცირდა. როგორც მონეტარული სისტემ
შესახებ საუბრიდან გახსოვთ, ფულის მიწოდების ასეთი შემცირება საბანკო სისტემის პრო
ლემების გამო დაიწყო. საოჯახო მეურნეობებმა თავიანთი ფული ფინანსურად არამდგრად
ბანკებიდან გამოიტანეს, ბანკირები უფრო ფრთხილად მუშაობდნენ და მეტ რეზერვებს იტ
ვებდნენ. ამ პროცესებმა ფულის შექმნა შეამცირა. ფედერალურმა სარეზერვო სისტემამ
ამასობაში წამახალისებელი ღია ბაზრის ოპერაციებით ვერ შეძლო ფულადი მულტიპლიკ

ნახაზი 9

აშშ-ში რეალური მშპ-ს ზრდა 1900 წლიდან

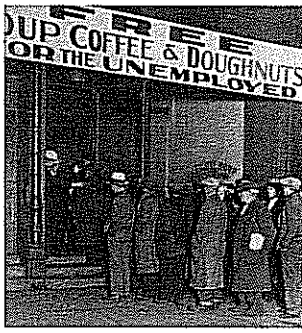
აშშ-ს ეკონომიკური ისტორიის მანძილზე ორი მერყეობა გამოირჩევა. 1930-იანი წლების დასაწყისში ეკონომიკამ დიდი დეპრესია განიცადა, როდესაც საქონლისა და მომსახურების წარმოება შემცირდა. 1940-იანი წლების დასაწყისში აშშ მეორე მსოფლიო ომში ჩაება და ეკონომიკაში სწრაფი ზრდა დაიწყო. ორივე მოვლენა, როგორც წესი, ერთობლივი მოთხოვნის დიდი გადაადგილებებით აიხსნება.



ტორის კლების შეჩერება. საბოლოოდ ფულის მიწოდებამ იკლო. ბევრი ეკონომისტი სწორედ ფედერალურ სარეზერვო სისტემას აბრალებს „დიდი დეპრესიის" მასშტაბებს.

სხვა ეკონომისტებმა ერთობლივი მოთხოვნის კოლაფსის ასახსნელად ალტერნატიული გზები დაასახელეს. მაგალითად, „დიდი დეპრესიის" პერიოდში აქციების ფასი დაახლოებით 90%-ით დაეცა, რაც მძიმე ტვირთად დააწვა საოჯახო მეურნეობებს და აქედან გამომდინარე, მომხმარებლის ხარჯებს. ამასთან ერთად, საბანკო სისტემის პრობლემებმა, შეიძლება, ხელი შეუშალა ზოგ ფირმას იმ საინვესტიციო კაპიტალის მიღებაში, რომელიც მათ ასე სჭირდებოდათ. რა თქმა უნდა, ისიც დასაშვებია, რომ „დიდი დეპრესიის" დროს ყველა ეს ძალა ერთად მოქმედებდა.

მე-9 ნახაზზე მოცემული მეორე მნიშვნელოვანი ეპიზოდია 1940-იანი წლების დასაწყისის ეკონომიკური ბუმი. მიზეზი მარტივია — მეორე მსოფლიო ომი. ომში ჩართვის შემდეგ ფედერალურმა მთავრობამ სამხედროებისაკენ მეტი რესურსები მიმართა. საქონლისა და მომსახურების სახელმწიფო შესყიდვები 1944 წელს 1939 წელთან შედარებით თითქმის ხუთჯერ გაიზარდა. ერთობლივი მოთხოვნის ამ უზარმაზარმა ზრდამ წარმოება თითქმის გააორმაგა და ფასების დაახლოებით 20%-იანი ზრდა მოგვცა (მიუხედავად ფასების ზრდაზე სახელმწიფოს კონტროლისა). უმუშევრობა 1939 წლის 17%-დან 1944 წელს 1%-მდე შემცირდა. ეს აშშ-ს ისტორიაში უმუშევრობის ყველაზე დაბალი მაჩვენებელია. •



ერთობლივი მოთხოვნის მასობრივი შემცირების შედეგი – უფასო სასადილოები უმუშევართათვის.

მაგალითი | 2001 წლის რეცესია

ქვეყნის ისტორიაში ეკონომიკური ზრდის ყველაზე ხანგრძლივი პერიოდის შემდეგ 2001 წელს აშშ-ს ეკონომიკამ რეცესია განიცადა. უმუშევრობა 2000 წლის დეკემბერში 3,9% იყო, 2001 წლის აგვისტოსთვის 4,9%-მდე გაიზარდა და 2003 წლის ივნისში 6,3% შეადგინა. შემდეგ უმუშევრობამ კლება დაიწყო და 2005 წლის იანვრისათვის 5,2%-მდე შემცირდა.

რამ გამოიწვია რეცესია და როგორ დასრულდა იგი? ორივე ამ კითხვაზე პასუხი ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის გადაადგილებებში დევს.

რეცესია დაიწყო აქციების ბაზარზე ე.წ. „dot.com"-ის ციებ-ცხელებით. 1990 წელს კაპიტალის ბაზრების მრავალი ინვესტორი ოპტიმისტურად იყო განწყობილი ინფორმაციული ტექნოლოგიების მიმართ და სულ უფრო მაღლა სწევდა ფასებს, განსაკუთრებით კი მაღალტექნოლოგიური კომპანიების აქციების ფასებს. მაგრამ დროთა განმავლობაში ოპტიმიზმი გადაჭარბებული აღმოჩნდა, საბოლოოდ კი 2000 წლის აგვისტოდან 2001 წლის აგვისტომდე აქციების ფასის დაახლოებით 25%-იანი კლება გამოიწვია. კაპიტალის ბაზრებზე შექმნილმა ვითარებამ საოჯახო მეურნეობების კეთილდღეობა შეასუსტა, რამაც, თავის მხრივ, სამომხმარებლო ხარჯები შეამცირა. ამასთან ერთად, ახალი ტექნოლოგიების რეალური მოგების კლებამ ინვესტიციებიც შეკვეცა. საბოლოოდ კი ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი მარცხნივ გადაადგილდა.

მეორე შოკი ეკონომიკისათვის 11 სექტემბრის ტერორისტული აქტი იყო. ერთ კვირაში კაპიტალის ბაზრები 12%-ით დაეცა. ეს „დიდი დეპრესიის" შემდეგ თავისი მასშტაბებით მეორე უდიდესი კლება იყო. ამასთან ერთად, გაიზარდა დაბნეულობის ხარისხიც. გაურკვევლობას, საზოგადოდ, შეუძლია დანახარჯების მკვეთრი შემცირება, რადგან საოჯახო მეურნეობები და ფირმები თავიანთ საქმეებს მომავლისათვის დებენ იმის მოლოდინში, რომ ოდესმე ყველაფერი გაირკვევა. ამრიგად, ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის მარცხნივ გადაადგილებაზე ტერორისტულმა შეტევებმაც სერიოზულად იმოქმედა.

მესამე მოვლენა, რომელმაც ასევე მძიმე დარტყმა მიაყენა ერთობლივ მოთხოვნას, კორპორაციული აღრიცხვის სკანდალების სერია იყო. 2001-2002 წლებში რამდენიმე მსხვილი კორპორაცია, მათ შორის „ენრონი" და „ვორლდქომი" არაკეთილსინდისიერ აღრიცხვაში დაადანაშაულეს. თვით პატიოსანი კომპანიების აქციებიც კი გაუფასურდა, რადგან ინვესტორები მონაცემებს აღარ ენდობოდნენ. ამ მოვლენებმა თავისი წვლილი შეიტანა ერთობლივი მოთხოვნის შემცირებაში.

პოლიტიკოსებმა სწრაფად მოახდინეს რეაგირება. როგორც კი ეკონომიკის რეცესია ნათელი გახდა, ფედერალურმა სარეზერვო სისტემამ წამახალისებელი მონეტარული პოლიტიკის განხორციელება დაიწყო. დაჩქარდა ფულადი მასის ზრდა და დაეცა სარგებლის განაკვეთები. ფედერალური ფონდების სარგებლის განაკვეთი (ბანკთაშორისი სესხების სარ-



ინფორმაციისათვის

ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების თეორიის სათავეებთან

ახლა, როდესაც გარკვეული ცოდნა მივიღეთ ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების შესახებ, ურიგო არ იქნება, წარსულსაც გავხედოთ და მათ ისტორიას გადავავლოთ თვალი. როგორ აიგო მოკლევადიანი ეკონომიკური რყევების მოდელი? მნიშვნელოვანწილად, ეს მოდელი 1930-იანი წლების „დიდი დეპრესიის" პროდუქტია. ეკონომისტები და პოლიტიკოსები თავს იმტვრევდნენ იმაზე ფიქრით, რამ გამოიწვია ეს დეპრესია და როგორ გამკლავებოდნენ მას.



ჯონ მეინარდ კეინზი

1936 წელს ეკონომისტმა ჯონ მეინარდ კეინზმა გამოაქვეყნა წიგნი „დასაქმების, სარგებლისა და ფულის ზოგადი თეორია", რომელშიც ახსნა მოკლევადიანი ეკონომიკური რყევები და „დიდი დეპრესია". კეინზის აზრით, რეცესიები და დეპრესიები საქონელსა და მომსახურებაზე არსებული არაადეკვატური ერთობლივი მოთხოვნის შედეგი იყო.

კეინზი დიდი ხნის განმავლობაში აკრიტიკებდა ეკონომიკის კლასიკურ თეორიას – რომელიც ჩვენ ამ წიგნში განვიხილეთ – რადგან ის მხოლოდ პოლიტიკის გრძელვადიანი შედეგების ასახსნელად გამოდგებოდა. „ზოგადი თეორიის" გამოსვლამდე რამდენიმე წლით ადრე კეინზი წერდა:

„გრძელვადიანი პერიოდი მიმდინარე საკითხების გადაწყვეტისათვის არ გამოდგება. გრძელვადიან პერიოდში ყველანი დავიხოცებით. თუკი ეკონომისტებმა საკუთარ თავს იმის წინასწარმეტყველება დაუსახეს მიზნად, რომ ქარიშხლის შემდეგ სიმშვიდე დაისადგურებს, ეს არა მხოლოდ მარტივი, არამედ უსარგებლო ამოცანაა".

კეინზმა თავისი კრიტიკა როგორც პოლიტიკოსების, ისე ეკონომისტებისკენ მიმართა. რადგან მსოფლიოს ეკონომიკას უმუშევრობა უმძიმეს ტვირთად აწვა, კეინზი ერთობლივი მოთხოვნის ზრდისა და საზოგადოებრივი სამუშაოებისათვის სახელმწიფოს ხარჯების ზრდის პოლიტიკას უჭერდა მხარს.

შემდეგ თავში დეტალურად განვიხილავთ იმას, თუ როგორ შეუძლიათ პოლიტიკოსებს მონეტარული და ფისკალური პოლიტიკის ინსტრუმენტების გამოყენება ერთობლივი მოთხოვნის შესაცვლელად. შემდეგ თავში (ისევე, როგორც ამ თავში) მოცემული ანალიზი უმეტესად სწორედ ჯონ კეინზის ნაშრომებს და მემკვიდრეობას ეყრდნობა.

PHOTO: © BETTMANN/CORBIS

გებლის განაკვეთი, რომელსაც ფედერალური სარეზერვო სისტემა მოკლევადიანი პოლ
ტიკის ინსტრუმენტად იყენებს) 2000 წლის დეკემბერში 6,5% იყო, 2003 წლის ივნისს
1%-მდე შემცირდა. სარგებლის დაბალმა განაკვეთებმა ხარჯვის სტიმულირება და სესხებ
გაიაფება გამოიწვია. იმავდროულად, პრეზიდენტის მოთხოვნით, კონგრესმა გადასახადებ
ჯერ 2001 წელს (გადასახადის დაუყოვნებლივი დაბრუნების ჩათვლით) შეკვეცა, შემდეგ
– 2003 წელს. ამ ღონისძიების მიზანი სამომხმარებლო და საინვესტიციო ხარჯვის სტიმ
ლირება იყო.

ორივემ, სარგებლის განაკვეთის შემცირებამ და გადასახადების შეკვეცამ, ერთობლი
მოთხოვნის მრუდი მარჯვნივ გადაადგილა, რითაც თავიდან აიცილა კიდევ ერთი ისე
დარტყმა, რომელიც ეკონომიკამ უკანასკნელ წლებში განიცადა.

2001 წლის რეცესია გვახსენებს, რა მრავალფეროვანია იმ ფაქტორების სპექტრი, რომ
ლიც ერთობლივი მოთხოვნის ცვლილებას და, შესაბამისად, ეკონომიკის განვითარებ
მიმართულების განმსაზღვრელი შეიძლება აღმოჩნდეს. •

ერთობლივი მიწოდების მრუდის გადაადგილების შედეგები

კიდევ ერთხელ წარმოვიდგინოთ ეკონომიკა გრძელვადიანი პერიოდის წონასწორობაშ
დავუშვათ, რომ ზოგიერთი ფირმა უეცრად თავისი საწარმოო დანახარჯების გაზრდ
იწყებს. მაგალითად, იმ შტატებში, სადაც მიწათმოქმედებაა განვითარებული, ცუდ

ამინდმა, შეიძლება, მოსავლის ნაწილი გაანადგუროს და კვების პროდუქტების წარმოების დანახარჯები გაზარდოს. ან წინა ახიის ომმა დააბრკოლოს ნედლი ნავთობის გადაზიდვა, რაც გაზრდის ნავთობპროდუქტების წარმოების დანახარჯებს.

როგორია საწარმოო დანახარჯების ამგვარი ზრდის მაკროეკონომიკური შედეგი? ფასების თითოეულ დონეზე ფირმებს ნაკლები რაოდენობის საქონლისა და მომსახურების მიწოდება სურთ. ამგვარად, როგორც მე-10 ნახაზი გვიჩვენებს, მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდი გადაადგილდება მარცხნივ AS_1-დან AS_2-კენ (გარკვეულ შემთხვევაში გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდმაც, შეიძლება, გადაინაცვლოს. სიმარტივისათვის ამგვარ შესაძლებლობას უგულებელვყოფთ).

ნახაზზე შეგვიძლია თვალი გავადევნოთ ერთობლივი მიწოდების მარცხნივ გადაადგილების შედეგებს. მოკლევადიან პერიოდში ეკონომიკა მოძრაობს ერთობლივი მოთხოვნის არსებული მრუდის გასწვრივ, A-დან B წერტილისკენ. წარმოების მოცულობა Y_1-დან Y_2-მდე მცირდება, ხოლო ფასების დონე P_1-დან P_2-მდე იზრდება. რადგან ეკონომიკაში არსებობს როგორც *სტაგნაცია* (წარმოების დაქვეითება), ისე *ინფლაცია* (ფასების ზრდა), ასეთ შემთხვევას ზოგჯერ **სტაგფლაციასაც** უწოდებენ.

სტაგფლაცია
წარმოების შემცირებისა და ფასების ზრდის პროცესი.

ახლა განვიხილოთ მეოთხე საფეხური — ტრანსფორმაცია მოკლევადიანიდან გრძელვადიან წონასწორობაში. ხისტი ხელფასების თეორიის თანახმად, უმნიშვნელოვანესი საკითხია ის, თუ როგორ გავლენას ახდენს სტაგფლაცია ნომინალურ ხელფასზე. ამ შემთხვევაში ფირმების დანახარჯები კვლავ გაიზრდება და მოკლევადიანი მიწოდების მრუდი კიდევ უფრო მეტად გადაინაცვლებს მარცხნივ, რითაც გააუარესებს სტაგფლაციას. გაზრდილი ფასები, რომლებიც უფრო მაღალი ხელფასებისაკენ უბიძგებენ ეკონომიკას, თავის მხრივ, კიდევ უფრო მეტად ზრდიან ფასებს, რასაც ხანდახან *ფასებისა და ხელფასების სპირალს* უწოდებენ.

რაღაც მომენტში ფასებისა და ხელფასების სპირალი შენელდება. დასაქმებისა და წარმოების დაბალი დონე მომუშავეთა ხელფასებს შეამცირებს, რადგან მაღალი უმუშევრობის პირობებში მშრომელების პოზიცია მოლაპარაკების პროცესში საკმაოდ სუსტია. როდესაც ნომინალური ხელფასი მცირდება, საქონლისა და მომსახურების წარმოება უფრო მომგებიანი ხდება და მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდი მარჯვნივ გადაადგილდება. როდესაც ის ისევ უკან, AS_1-ის მიმართულებით გადაადგილდება, ფასების დონე შემცირდება და წარმოება თავის ბუნებრივ დონეს მიაღწევს. გრძელვადიან პერიოდში ეკონომიკა A წერტილს დაუბრუნდება, სადაც ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდს კვეთს.

თუმცა წინანდელ წონასწორობაში დაბრუნებაში იგულისხმება, რომ ამ პროცესში ერთობლივი მოთხოვნა მუდმივია, რაც, შესაძლოა, რეალურ ეკონომიკაში არ მოხდეს. პოლიტიკოსებმა, რომლებიც მონეტარულ და ფისკალურ პოლიტიკას ახორციელებენ, შეიძლება, სცადონ ზოგიერთი იმ შედეგის თავიდან აცილება, რაც მოჰყვება მოკლევადიან პერიოდში ერთობლივი მიწოდების მრუდის გადაადგილებებს ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის გადაადგილებების გავლენით. ეს შესაძლებლობა წარმოდგენილია მე-11 ნახაზზე. ასეთ შემთხვევაში პოლიტიკის ცვლილებები იწვევს ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის გადაადგილებას მარჯვნივ AD_1-დან AD_2-მდე, რაც სრულიად საკმარისია იმისათვის, რომ თავიდან ავიცილოთ ერთობლივი მიწოდების ცვლილების წარმოებაზე ზეგავლენა. ეკონომიკა მოძრაობს პირდაპირ A წერტილიდან C წერტილისკენ, წარმოება თავის ბუნებრივ დონეზე რჩება, ხოლო ფასების დონე P_1-დან P_2-მდე იზრდება. ამ შემთხვევაში ამბობენ, რომ პოლიტიკოსები ეკონომიკას *აჩვევენ* ერთობლივი მიწოდების ამ ცვლილებას იმისათვის, რომ მუდმივად მაღალი ფასების პირობებში დასაქმებისა და წარმოების მაღალი დონის შენარჩუნება მოხერხდეს.

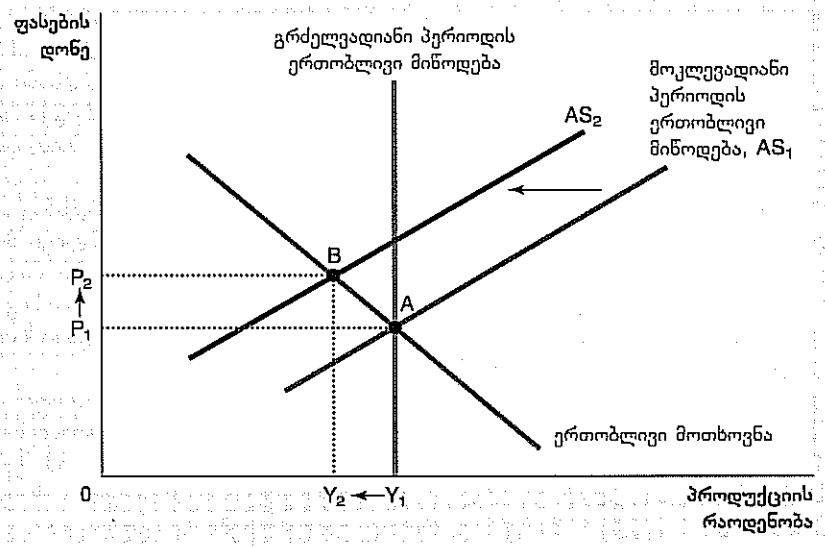
შეჯამებისათვის აღვნიშნავთ, რომ ერთობლივი მიწოდების ამგვარი ცვლილებები, შეიძლება, ორი მიმართულებით გამოვიყენოთ:

- ერთობლივი მიწოდების მრუდის გადაადგილებებმა შეიძლება გამოიწვიოს სტაგფლაცია – რეცესიისა (წარმოების შემცირების) და ინფლაციის (ფასების ზრდის) კომბინაცია.
- თუ პოლიტიკოსებს ერთობლივ მოთხოვნაზე ზეგავლენა შეუძლიათ, მაშინ ისინი შეარბილებენ წარმოების მოცულობის შემცირების პრობლემას, მაგრამ ეს მხოლოდ ინფლაციის გაუარესების ხარჯზე მოხდება.

10 ნახაზი

ერთობლივი მიწოდების მრუდის უარყოფითი გადაადგილება

როდესაც რაიმე მოვლენის გამო ფირმების დანახარჯები იზრდება, მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდი გადაადგილდება მარცხნივ AS_1-დან AS_2-მდე. ეკონომიკა A წერტილიდან B წერტილისაკენ მოძრაობს. შედეგად ვიღებთ სტაგფლაციას: წარმოების მოცულობა Y_1-დან Y_2-მდე მცირდება, ხოლო ფასების დონე P_1-დან P_2-მდე იზრდება.



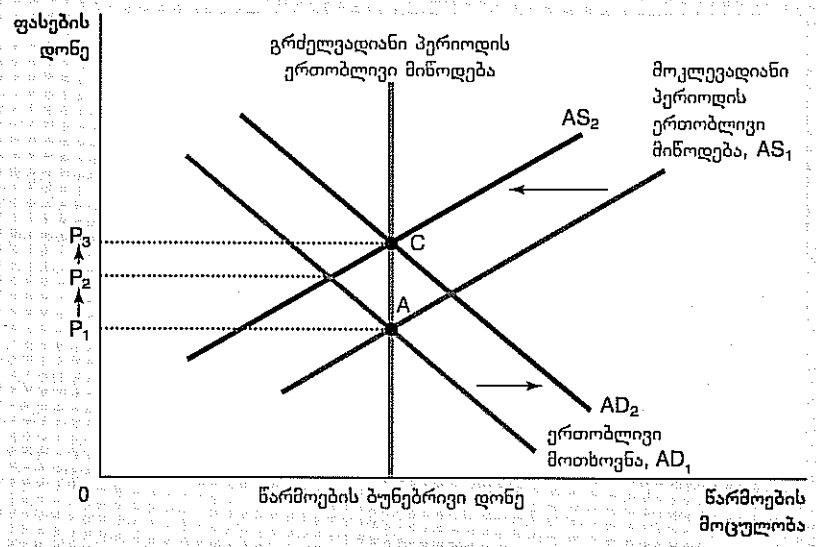
მაგალითი | ნავთობი და ეკონომიკა

ყველაზე მსხვილი ეკონომიკური რყევები აშშ-ს ეკონომიკაში შუა აღმოსავლეთში მოპო
ვებულ ნავთობთან დაკავშირებული პრობლემების გამო წარმოიშვა. ნედლი ნავთობ
ძირითადი მასალაა მრავალი სახის საქონლისა და მომსახურების წარმოებაში. მსოფ
ლიოს ნავთობის უდიდესი ნაწილი საუდის არაბეთიდან, ქუვეითიდან და წინა აზიი
სხვა ქვეყნებიდან მოდის. როდესაც გარკვეული (როგორც წესი, პოლიტიკური ხასიათის
მოვლენების გამო ნედლი ნავთობის იმპორტი ამ რეგიონებიდან მცირდება, ნავთობი
ფასი მთელ მსოფლიოში იზრდება. აშშ-ს ფირმებს, რომლებიც ბენზინს, მაზუთსა დ
მრავალ სხვა პროდუქტს აწარმოებენ, ფასების გაზრდა უხდებათ. ამის შედეგად ერთობ
ლივი მიწოდების მრუდი მარცხნივ გადაადგილდება, რასაც, თავის მხრივ, სტაგფლაცი
მოჰყვება.

ასეთი შემთხვევა იყო 1970-იანი წლების შუა ხანებში. ნავთობის დიდი რეზერვები
მქონე ქვეყნები გაერთიანდნენ OPEC-ში, ნავთობის ექსპორტიორი ქვეყნების გაერთიანე
ბაში. OPEC არის *კარტელი* – გამყიდველთა ჯგუფი, რომლებიც ცდილობენ, დაუპირის
პირდნენ კონკურენციას და შეამცირონ წარმოების მოცულობა ფასების გაზრდის მიზ
ნით. და მართლაც, ნავთობის ფასმა მნიშვნელოვნად მოიმატა. 1973 წლიდან 1975 წლამდ
ნავთობი თითქმის ორჯერ გაძვირდა. ქვეყნები, რომლებიც ნავთობს მთელ მსოფლიოშ
ყიდულობდნენ, ერთდროულად რეცესიისა და ინფლაციის პრობლემის წინაშე აღმოჩნდ
ნენ. ათწლეულების განმავლობაში პირველად ამერიკის შეერთებულ შტატებში ინფლაციი
დონემ სამომხმარებლო ფასების ინდექსის მიხედვით 10%-ს გადააჭარბა. უმუშევრობ
4,9%-დან (1973 წ.) 8,5%-მდე (1975 წ.) გაიზარდა.

რამდენიმე წლის შემდეგ თითქმის იგივე განმეორდა. 70-იანი წლების ბოლოს OPEC-ი
ქვეყნებმა კიდევ ერთხელ შეამცირეს ნავთობის მიწოდება ფასების მომატების მიზნით
1978-დან 1981-მდე ნავთობის ფასი ორჯერ გაიზარდა. შედეგად ისევ სტაგფლაცია მივი
ღეთ. ინფლაციამ, რომელიც მეტ-ნაკლებად ჩაწყნარდა OPEC-ის მიერ ფასების პირველ
გაზრდის შემდეგ, ხელახლა გადააჭარბა 10%-ს წლის განმავლობაში. რამდენიმე წელიწადშ
უმუშევრობა 6%-დან (1978 წ.) 10%-მდე გაიზარდა.

ნახაზი 11



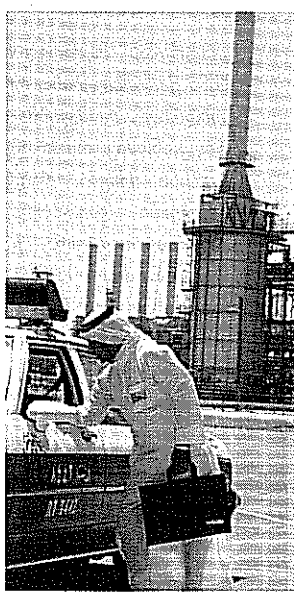
ერთობლივი მიწოდების უარყოფითი გადაადგილებასთან შეგუება

როდესაც ეკონომიკაში ერთობლივი მიწოდების უარყოფითი გადაადგილება ხდება AS_1-დან AS_2-მდე, პოლიტიკოსები, რომლებსაც ერთობლივ მოთხოვნაზე გავლენის მოხდენა შეუძლიათ, ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის მარჯვნივ AD_1-დან AD_2-ში გადაადგილებას ცდილობენ. ეკონომიკა A-დან C წერტილში გადაინაცვლებს. ეს პოლიტიკა ხელს შეუშლის მოკლევადიან პერიოდში მიწოდების შემცირებას, მაგრამ ფასების დონე მუდმივად გაიზრდება P_1-დან P_3-მდე.

მსოფლიოს ნავთობის ბაზარი ერთობლივი მიწოდების დადებითი ცვლილებების წყარო-დაც შეიძლება იქცეს. 1986 წელს OPEC-ის წევრ ქვეყნებს შორის განხეთქილება გაჩნდა. ეს ქვეყნები ვეღარ შეთანხმდნენ ნავთობის წარმოების შემცირებასთან დაკავშირებით. ნავთობის ფასები მსოფლიო ბაზარზე თითქმის განახევრდა. ნავთობის ფასის ამგვარმა ვარდნამ შეამცირა აშშ-ს ფირმების დანახარჯები, რამაც ერთობლივი მიწოდების მრუდის მარჯვნივ გადაადგილება გამოიწვია. შედეგად აშშ-ს ეკონომიკაში სტაგფლაციის საწინააღმდეგო მოვლენა განვითარდა. წარმოება სწრაფად გაიზარდა, უმუშევრობა შემცირდა, ხოლო ინფლაციის დონე მრავალი წლის მანძილზე უდაბლეს ზღვარზე იყო.

უკანასკნელ წლებში ნავთობის მსოფლიო ბაზარზე მეტ-ნაკლებად სიმშვიდეა. ამის მიზეზი შეიძლება ისიც იყოს, რომ OPEC, როგორც კარტელი, შედარებით ნაკლებად ეფექტურად მუშაობს: ინფლაციით კორექტირებულ ფასს ჯერჯერობით 1980-იანი წლების დონისათვის აღარ მიუღწევია. ამასთან, კონსერვაციის ძალისხმევამ და ტექნოლოგიის დახვეწამ ეკონომიკის ნავთობზე დამოკიდებულება შედარებით შეამცირა. რეალური მშპ-ს ერთეულის წარმოებისათვის საჭირო ნავთობის რაოდენობა 1970-იანი წლების OPEC-ის შოკის შემდეგ 40 პროცენტით შემცირდა. შედეგად ნავთობის ფასის ცვლილების ეკონომიკური ზეგავლენა დღეს გაცილებით ნაკლებია, ვიდრე წარსულში.

და მაინც დღევანდელი სიმშვიდე არ ნიშნავს, რომ შეერთებულ შტატებს შეუძლია აღარ იფიქროს ნავთობის ფასებზე. პოლიტიკურ პრობლემებს შუა აღმოსავლეთში (ან უფრო მჭიდრო კოოპერაციას OPEC-ის წევრ ქვეყნებს შორის) ყოველთვის შეუძლია გამოიწვიოს ნედლი ნავთობის ფასების გაზრდა. ხოლო ნავთობის ფასების მნიშვნელოვანი მატების მაკროეკონომიკური შედეგი, ალბათ, 70-იანი წლების სტაგფლაციის მსგავსი იქნება. •



ახლო აღმოსავლეთში ნავთობის წარმოების ცვლილება აშშ-ს ეკონომიკის მერყეობის ერთ-ერთი წყაროა.

სწრაფი გამოკითხვა: **წარმოიდგინეთ, რომ პრეზიდენტობის პოპულარული კანდიდატის არჩევნებმა მოულოდნელად გაზარდა ადამიანთა რწმენა მომავლისადმი. გამოიყენეთ ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების მოდელი იმისათვის, რომ გააანალიზოთ ამ მოვლენის შედეგები ეკონომიკაში.**



ინფორმაციისათვის

ქარიშხალ „კატრინას“ მაკროეკონომიკური ეფექტი

2005 წლის აგვისტოში, როდესაც ეს წიგნი გამოსაცემად მზადდებოდა, მექსიკის ყურეს ქარიშხალმა „კატრინამ“ გადაუარა. ახალი ორლეანი და მისი შემოგარენი თითქმის მთლიანად განადგურდა. სანამ პოლიტიკოსების მთავარი საფიქრალი ადამიანთა უბედურება იყო, ეკონომისტებმა ქარიშხლის მიერ ქვეყნისათვის მიყენებული ზარალის გამოთვლა დაიწყეს. ქვემოთ მოყვანილია ნაწყვეტები კონგრესის საბიუჯეტო ოფისის ანალიზიდან, რომელიც სტიქიური უბედურებიდან რამდენიმე დღეში მომზადდა.

„კატრინა“, სავარაუდოდ, რეალური მშპ-ს ზრდას წლის მეორე ნახევარში 1%-1,5%-ით შეამცირებს და უმუშევართა რაოდენობა წლის ბოლომდე დაახლოებით 400 ათასით გაიზრდება. ეკონომიკური პროგნოზების ავტორთა უმეტესობა წლის მეორე ნახევარში 3- ან 4-პროცენტიან და ყოველთვიურად დასაქმებულთა 150-200 ათასით ზრდას ელის. მათი ვარაუდით, ეკონომიკური ზრდა და დასაქმება კალაპოტში 2006 წლის პირველ ნახევარში, აღდგენითი სამუშაოების დაჩქარების მერე ჩადგება.

„კატრინას“ მაკროეკონომიკური ეფექტი მეტი იქნება, ვიდრე წინა ქარიშხლებისა, როგორებიც იყო მაგალითად, „ჰუგო“ და „ენდრიუ“, რომლებმაც დიდი ნგრევა, მაგრამ ნაკლები მაკროეკონომიკური პრობლემები გამოიწვიეს. „კატრინას“ შედეგი უარესი იქნება, რადგან დიდ ნგრევასთან ერთად ახალი ორლეანი დაიტბორა და ენერგეტიკული და პორტის ინფრასტრუქტურა განადგურდა. ლუიზიანის მშპ აშშ-ს მთლიანი მშპ-ს 1,2%-ია, მისისიპისა კი – 0,7%. თუ სამ თვეში (სექტემბრიდან ნოემბრამდე) ამ პროდუქტის ნახევარი დაიკარგება, რეალური მშპ-ს დონე 1%-ით დაიწევს... თუმცა ნაკლებად მოსალოდნელია, რომ წარმოებამ ასეთი ხანგრძლივი პერიოდის განმავლობაში ვერ მოახერხოს დარტყმის ეფექტიდან გამოსვლა. სავარაუდოდ, ახალი ორლეანისა და სანაპიროს ზოგ მცხოვრებს ერთ ან ორ თვეში ექნება საშუალება, თავის სახლსა და სამუშაოს დაუბრუნდეს. მშენებლობებზე დასაქმება კი მეოთხე მეოთხედში მოიმატებს.

ენერგორესურსების გაძვირება დანარჩენი აშშ-ს ეკონომიკურ აქტივობაზე ირიბად იმოქმედებს, რაც დროებით შეამცირებს მოხმარებას... მოხმარების ჩავარდნა იმიტომ მოხდება, რომ ბენზინის ფასის გაზრდა ბენზინის მომხმარებლებსა და ბენზინგასამართი სადგურების მფლობელებს შორის შემოსავლის დროებით გადანაწილებას გამოიწვევს... და თუ ასე გაგრძელდება, ეს წლიურ მშპ-ს მესამე კვარტლისათვის 0,4%-ით შეამცირებს, ხოლო მეოთხე კვარტლისათვის – 0,9%-ით. თუმცა, როცა ბენზინის ფასები „კატრინამდელ“ დონეს დაუბრუნდება, მოხმარება კვლავ აღდგება და მშპ ისევ გაიზრდება“.

სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, ქარიშხალმა ერთობლივი მიწოდების შემცირების მოლოდინი გამოიწვია, რადგან შეაფერხა მექსიკის უბის რეგიონის ზოგი სამრეწველო შესაძლებლობის გამოყენება. ამასთან ერთად, მოსალოდნელი იყო ერთობლივი მოთხოვნის შემცირება, რადგან მომხმარებლებს შეეძლოთ, ბენზინის გაზრდილ ფასზე რეაგირების გამო შეემცირებინათ თავიანთი ხარჯები. მშპ-ს პროგნოზირებული შემცირება, რომელსაც ეს ორი გადაადგილება გამოიწვევდა, საკმაოდ მნიშვნელოვანი უნდა ყოფილიყო, მაგრამ საბიუჯეტო ოფისის განცხადების თანახმად, მათი მასშტაბები საკმარისი არ იყო ეკონომიკის რეცესიაში გადასასროლად.

ამ წიგნის წაკითხვისას უკვე გეცოდინებათ, სწორი იყო თუ არა ეს პროგნოზები.

დასკვნა

წინამდებარე თავი ორ მიზანს ისახავდა. პირველ რიგში, განვიხილეთ ეკონომიკის აქტივობის მოკლევადიანი პერიოდის რყევების ზოგიერთი მნიშვნელოვანი ფაქტი. მეორე, ამ რყევების ასახსნელად წარმოვადგინეთ ძირითადი მოდელი, რომელსაც ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების მოდელი ეწოდება. მომდევნო ორ თავში დაწვრილებით განვიხილავთ ამ მოდელს იმისათვის, რომ უფრო სრულად გავიგოთ, რა იწვევს რყევებს ეკონომიკაში და რის გაკეთება შეუძლიათ პოლიტიკოსებს ამ რყევების საპასუხოდ.

შეჯამება

- ყველა საზოგადოება განიცდის მოკლევადიანი პერიოდის ეკონომიკურ რყევებს. ეს რყევები არარეგულარულია და, როგორც წესი, მათი წინასწარმეტყველება შეუძლებელია. როდესაც რეცესია იწყება, რეალური მშპ და შემოსავლის სხვა მაჩვენებლები, ხარჯები და წარმოების მოცულობა მცირდება, ხოლო უმუშევრობა იზრდება.
- კლასიკური ეკონომიკური თეორია ეყრდნობა დაშვებას, რომ ისეთი ნომინალური ცვლადები, როგორიცაა ფულის მიწოდება და ფასების დონე, არ ახდენს გავლენას რეალურ ცვლადებზე — წარმოებასა და დასაქმებაზე. ეკონომისტების უმრავლესობა თვლის, რომ ეს დაშვება მართებულია გრძელვადიანი, მაგრამ არა მოკლევადიანი პერიოდისათვის. ეკონომისტები ეკონომიკური რყევების ანალიზისათვის ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების მოდელს იყენებენ. ამ მოდელის მიხედვით, საქონლისა და მომსახურების წარმოება და ფასების საერთო დონე ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების გაწონასწორებამდე თვითრეგულირდება.
- არსებობს ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის კლებადობის სამი მიზეზი. პირველი, ფასების დონის შემცირება ზრდის ნაღდი ფულის რეალურ ღირებულებას, რაც ხელს უწყობს სამომხმარებლო ხარჯების ზრდას. მეორე, ფასების დაბალი დონე ამცირებს საოჯახო მეურნეობებისთვის საჭირო ფულის რაოდენობას. როცა საოჯახო მეურნეობები ცდილობენ, ფული სარგებლიან ობლიგაციებად აქციონ, სარგებლის განაკვეთი მცირდება, რაც საინვესტიციო ხარჯების ზრდას იწვევს. მესამე, რადგან ფასების დონის შემცირება სარგებლის განაკვეთს ამცირებს, ამიტომ ვალუტის ბაზარზე დოლარის გაუფასურება ხდება, რაც წმინდა ექსპორტის ზრდას იწვევს.
- ნებისმიერი მოვლენა თუ პოლიტიკა, რომელიც ზრდის მოხმარებას, ინვესტიციებს, სახელმწიფო შესყიდვებს და წმინდა ექსპორტს ფასების მოცემული დონის დროს, ზრდის ერთობლივ მოთხოვნას. ნებისმიერი მოვლენა თუ პოლიტიკა, რომელიც ფასების მოცემული დონის პირობებში ამცირებს მოხმარებას, ინვესტიციებს, სახელმწიფო შესყიდვებსა და წმინდა ექსპორტს, ამცირებს ერთობლივ მოთხოვნას.
- გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდი ვერტიკალურია. გრძელვადიან პერიოდში საქონლისა და მომსახურების მიწოდების რაოდენობა დამოკიდებულია ეკონომიკაში არსებულ შრომაზე, კაპიტალსა და ტექნოლოგიაზე, მაგრამ არა ფასების საერთო დონეზე.
- არსებობს სამი თეორია, რომელიც ხსნის მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდის ზრდადობას. ხისტი ხელფასის თეორიის მიხედვით, ფასების დონის გაუთვალისწინებელი შემცირების გამო რეალური ხელფასები დროებით იზრდება, რაც ფირმებს დასაქმებისა და წარმოების მოცულობის შემცირებისკენ უბიძგებს. ხისტი ფასების თეორიის მიხედვით, ფასების დონის გაუთვალისწინებელი შემცირებისას ზოგიერთი ფირმა დროებით ძალიან მაღალ ფასებს ინარჩუნებს, რაც ამცირებს საქონლის გასაღებას და ფირმებს აიძულებს, შეამცირონ წარმოების მოცულობა. არასწორი წარმოდგენების თეორიის მიხედვით, ფასების დონის გაუთვალისწინებელი შემცირება მიმწოდებლებს აიძულებს, შეცდომით იფიქრონ, რომ ფარდობითი ფასები შემცირდა, რის გამოც წარმოების შემცირებას იწყებენ. სამივე თეორიის მიხედვით, წარმოების მოცულობა ყოველთვის ჩამორჩება ბუნებრივ დონეს, როდესაც ფასების რეალური დონე განსხვავდება ფასების იმ დონისაგან, რომელსაც ადამიანები მოელიან.
- მოვლენები, როგორიცაა შრომის, კაპიტალის, ბუნებრივი რესურსებისა და ტექნოლოგიის შეცვლა, რომლებიც იწვევს ეკონომიკის წარმოების უნარის ცვლილებას, მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდს გადააადგილებს (შეიძლება, გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდიც კი გადააადგილოს). ამასთან, მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდის მდებარეობა დამოკიდებულია ფასების მოსალოდნელ დონეზე.
- ეკონომიკური მერყეობების ერთ-ერთი შესაძლო მიზეზია ერთობლივი მოთხოვნის ცვლილება. როდესაც ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი მარცხნივ გადააადგილდება, მოკლევადიან პერიოდში მცირდება წარმოების მოცულობა და ფასები. დროთა განმავლობაში, როდესაც წარმოდგენები, ხელფასი და ფასები დარეგულირდება, მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდი მარჯვნივ გადააადგილდება და ეკონომიკა წარმოების ბუნებრივ დონეს უბრუნდება ფასების ახალი, უფრო დაბალი დონის პირობებში.
- ეკონომიკური რყევების მეორე შესაძლო მიზეზია ერთობლივი მიწოდების ცვლილება. როდესაც ერთობლივი მიწოდების მრუდი მარცხნივ გადააადგილდება, მოკლევადიან პერიოდში ამას მოჰყვება წარმოების შემცირება და ფასების მატება – კომბინაცია, რომელსაც სტაგფლაცია ეწოდება. დროთა განმავლობაში, როდესაც წარმოდგენები, ხელფასი და ფასები დარეგულირდება, ფასების დონე თავის საწყის ნიშნულს უბრუნდება და წარმოება აღდგება.

ძირითადი ცნებები

რეცესია, გვ. 703
დეპრესია, გვ. 703
ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების მოდელი, გვ. 708
ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი, გვ. 709
ერთობლივი მიწოდების მრუდი, გვ. 709
წარმოების ბუნებრივი დონე, გვ. 716
სტაგფლაცია, გვ. 731

კითხვები გამეორებისათვის

1. დაასახელეთ ორი მაკროეკონომიკური ცვლადი, რომლებიც ეკონომიკური რეცესიის დროს მცირდება. დაასახელეთ ერთი მაკროეკონომიკური მაჩვენებელი, რომელიც რეცესიის დროს იზრდება.
2. ააგეთ ერთობლივი მოთხოვნის, მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდებისა და გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების გრაფიკი. ყურადღება მიაქციეთ, რომ ღერძებს სწორი სახელები დაარქვათ.
3. ჩამოთვალეთ და განმარტეთ ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის კლებადობის სამი მიზეზი.
4. ახსენით, რატომ არის გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდი ვერტიკალური.
5. ჩამოთვალეთ და განმარტეთ მოკლევადიანი პერ
ოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდის ზრდადობ
ამსახველი სამი თეორია.
6. რამ შეიძლება გამოიწვიოს ერთობლივი მოთხოვნ
მრუდის მარცხნივ გადაადგილება? გამოიყენე
ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდებ
მოდელი, რათა თვალი გაადევნოთ ამგვარი ცვლ
ლების შედეგებს.
7. რამ შეიძლება გამოიწვიოს ერთობლივი მიწოდ
ბის მრუდის მარცხნივ გადაადგილება? გამოიყენე
ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდებ
მოდელი, რათა თვალი გაადევნოთ მოკლევადიანი
გრძელვადიანი პერიოდის განმავლობაში ფასებ
და წარმოების დონეების ცვლილების შედეგებს.

სამარჯიმოები

1. დავუშვათ, ეკონომიკა გრძელვადიან წონასწორობაშია.
   ა) დახაზეთ დიაგრამა, რომელიც ასახავს ეკონომიკის მდგომარეობას. აჩვენეთ ერთობლივი მოთხოვნა, მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდება და გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდება.
   ბ) დავუშვათ, კაპიტალის ბაზარმა კრახი განიცადა და ერთობლივი მოთხოვნის შემცირება გამოიწვია. თქვენი დიაგრამის გამოყენებით აჩვენეთ, რა მოუვა წარმოებას და ფასების დონეს მოკლევადიან პერიოდში. რა მოუვა უმუშევრობის დონეს?
   გ) ერთობლივი მიწოდების ხისტი ხელფასების თეორიის გამოყენებით ახსენით, რა მოუვა წარმოებას და ფასების დონეს გრძელვადიან პერიოდში (დავუშვათ, რომ პოლიტიკაში ცვლილებები არ იქნება). რა როლი აკისრია ფასების მოსალოდნელ დონეს ამ შემთხვევაში?
   თქვენი ანალიზი ასახეთ გრაფიკულად.
2. განმარტეთ, ქვემოთ ჩამოთვლილი თითოეული მოვლენის გავლენით გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდება გაიზრდება, შემცირდება თუ უცვლელი დარჩება:
   ა) ამერიკის შეერთებულ შტატებში იწყება იმიგრაციის ტალღა;
   ბ) ამერიკის საავტომობილო მრეწველობის მუშა
პროფკავშირი თავის ახალ კონტრაქტში ხელფ
სის მოულოდნელად მაღალ ზრდას იღებს;
   გ) „ინტელი“ ახალ და უფრო ძლიერ კომპიუტერულ
ჩიპს ქმნის;
   დ) ძლიერი ქარიშხალი აზიანებს აღმოსავლ
სანაპიროზე მდებარე ქარხნებს.
3. დავუშვათ, ეკონომიკა გრძელვადიან წონასწორობ
შია.
   ა) საწყისი წონასწორობის (დაარქვით მას A წე
ტილი) საილუსტრაციოდ გამოიყენეთ ერთობლივი
მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების მოდელ
მოდელში ჩართეთ როგორც მოკლე, ისე გრძე
ვადიანი პერიოდის ერთობლივი მოთხოვნა.
   ბ) ცენტრალურმა ბანკმა ფულის მიწოდება 5%-
გაზარდა. თქვენი დიაგრამის საშუალებ
აჩვენეთ, რა მოუვა წარმოებას და ფასებ
დონეს, როდესაც ეკონომიკა საწყისი წონა
წორობიდან ახალ მოკლევადიან წონასწორობა
გადავა (დაარქვით მას B წერტილი).
   გ) აჩვენეთ ახალი გრძელვადიანი წონასწორობ
წერტილი (დაარქვით მას C). რა უბიძგებს ეკონ
მიკას B წერტილიდან C წერტილამდე?
   დ) ერთობლივი მოთხოვნის ხისტი ხელფასებ
თეორიის მიხედვით, როგორ შეეფარდება
წერტილის ნომინალური ხელფასი B წერტილ

ნომინალურ ხელფასს? A წერტილის ნომინალური ხელფასი C წერტილის ნომინალურ ხელფასს?

ე) ერთობლივი მოთხოვნის ხისტი ხელფასების თეორიის მიხედვით, როგორ შეეფარდება A წერტილის რეალური ხელფასი B წერტილის რეალურ ხელფასს? A წერტილის რეალური ხელფასი C წერტილის რეალურ ხელფასს?

ვ) რეალურ და ნომინალურ ხელფასებზე ფულის მიწოდების ეფექტის მიხედვით ახსენით, არის თუ არა ეს ანალიზი იმ მოსაზრების შესაბამისი, რომლის თანახმადაც ფული მხოლოდ მოკლევადიან პერიოდში ახდენს გავლენას და ნეიტრალურია გრძელვადიან პერიოდში.

4. 1939 წელს, როდესაც აშშ-ს ეკონომიკა ჯერ კიდევ არ იყო გამოსული დიდი დეპრესიიდან, პრეზიდენტმა რუზველტმა განაცხადა, რომ მადლიერების დღესასწაულს ქვეყანა ერთი კვირით ადრე იზეიმებდა, რათა საშობაო ვაჭრობა დამატებითი კვირით გაგრძელებულიყო. ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების მოდელის გამოყენებით ახსენით, რის მიღწევას ცდილობდა პრეზიდენტი რუზველტი.
5. ახსენით, რატომ არის ჩამოთვლილი განცხადებები მცდარი:
   ა) ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი კლებადია, რადგან ის ინდივიდუალური საქონლის მოთხოვნის მრუდების ჰორიზონტალური ჯამია.
   ბ) გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი ვერტიკალურია, რადგან გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივ მიწოდებაზე ეკონომიკური ძალები არ მოქმედებს.
   გ) თუ ფირმები ყოველდღე შეცვლიან თავიანთ ფასებს, მაშინ მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდი ჰორიზონტალური იქნება.
   დ) როდესაც ეკონომიკა რეცესიაში შედის, გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდი მარცხნივ გადაადგილდება.
6. მოკლევადიანი პერიოდის მიწოდების მრუდის ზრდადობის სამი თეორიიდან თითოეულისათვის დაწვრილებით განმარტეთ შემდეგი:
   ა) როგორ აღდგება ეკონომიკა რეცესიიდან და როგორ უბრუნდება გრძელვადიანი პერიოდის წონასწორობას ყოველგვარი პოლიტიკური ჩარევის გარეშე?
   ბ) რა განსაზღვრავს ამ აღდგენის სისწრაფეს?
7. დავუშვათ, ფედერალურმა სარეზერვო სისტემამ ფულის მიწოდება გაზარდა, მაგრამ იმის გამო, რომ ეს საზოგადოების მოლოდინს დაემთხვა, იმავდროულად მოხდა მოსალოდნელი ფასების დონის ზრდა. რა მოუვა წარმოებას და ფასების დონეს მოკლევადიან პერიოდში? შეადარეთ ეს სიტუაცია იმას, როდესაც ფედერალური სარეზერვო სისტემა ზრდის ფულის მიწოდებას, მაგრამ საზოგადოებისთვის მოსალოდნელი ფასების დონე არ იცვლება.
8. წარმოიდგინეთ, რომ ეკონომიკა ამჟამად რეცესიის მდგომარეობაში იმყოფება. თუ პოლიტიკოსები არავითარ ზომებს არ მიმართავენ, როგორ განვითარდება ეკონომიკა დროთა განმავლობაში? განმარტეთ ეს სიტყვიერად და ერთობლივი მოთხოვნა / ერთობლივი მიწოდების დიაგრამის დახმარებით.
9. ეკონომიკაში გრძელვადიანი წონასწორობა დაიწყო. შემდეგ, ერთ დღეს, პრეზიდენტი ნიშნავს ფედერალური სარეზერვო სისტემის ახალ თავმჯდომარეს, რომელიც ცნობილია თავისი შეხედულებით, რომ ინფლაცია ეკონომიკისათვის მთავარი პრობლემა არ გახლავთ.
   ა) როგორ აისახება ეს სიახლე მოსალოდნელი ფასების დონეზე?
   ბ) რა გავლენას მოახდენს მოლოდინის ეს ცვლილება ფირმებსა და მუშაკებს შორის შეთანხმებულ ნომინალურ ხელფასებზე?
   გ) რა გავლენას მოახდენს ნომინალური ხელფასების ეს ცვლილება საქონლისა და მომსახურების წარმოების მომგებიანობაზე ფასების ნებისმიერი მოცემული დონის პირობებში?
   დ) რა გავლენას მოახდენს მომგებიანობის ეს ცვლილება მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდზე?
   ე) თუ ერთობლივი მოთხოვნა სტაბილურია, რა გავლენას მოახდენს ერთობლივი მიწოდების მრუდის გადაადგილება ფასების დონესა და წარმოებული საქონლის რაოდენობაზე?
   ვ) როგორ ფიქრობთ, ამ თავმჯდომარის დანიშვნა კარგი აზრი იყო?
10. გამოარკვიეთ, რაზე მოახდენს გავლენას ქვემოთ ჩამოთვლილი მოვლენები: მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდზე, ერთობლივი მოთხოვნის მრუდზე, ორივეზე თუ არც ერთზე. თითოეული მოვლენისათვის, რომელიც მრუდის ცვლილებას იწვევს, გამოიყენეთ დიაგრამა ეკონომიკაში ამ ცვლილებების შედეგების საილუსტრაციოდ.
    ა) საოჯახო მეურნეობებმა თავიანთი შემოსავლიდან უფრო დიდი ნაწილის დაზოგვა გადაწყვიტეს.
    ბ) ფლორიდის ფორთოხლის პლანტაციები ხანგრძლივმა ყინვებმა დააზარალა.
    გ) უცხოეთში მუშაობის შესაძლებლობის წარმოშობის გამო მრავალმა ადამიანმა დატოვა ქვეყანა.
11. იმის გათვალისწინებით, რომ პოლიტიკოსები არაფერს მოიმოქმედებენ, ახსენით ჩამოთვლილი მოვლენების შედეგები მოკლევადიანი და გრძელვადიანი პერიოდის წარმოებასა და ფასების დონეზე.
    ა) კაპიტალის ბაზარი მკვეთრად ეცემა და ამცირებს მომხმარებლების სიმდიდრეს;
    ბ) ფედერალური მთავრობა ზრდის ეროვნული თავდაცვის ხარჯებს;
    გ) ტექნოლოგიური განვითარება ზრდის მწარმოებლურობას;
    დ) რეცესია უცხოელებს აიძულებს, ნაკლები საქონელი შეიძინონ აშშ-ში.

12. დავუშვათ, ფირმები ოპტიმისტურად არიან განწყობილი ბიზნესის ციკლის მიმართ და ზრდიან ინვესტიციებს კაპიტალში.
   ა) ეკონომიკაზე ამ ოპტიმიზმის მოკლევადიანი ეფექტის საჩვენებლად დახაზეთ ერთობლივი მოთხოვნა-მიწოდების დიაგრამა. აჩვენეთ რეალური წარმოებისა და ფასების ახალი დონე. ახსენით, რატომ იცვლება ერთობლივი მიწოდების რაოდენობა.
   ბ) გამოიყენეთ ა) ნაწილის დიაგრამა ეკონომიკის ახალი გრძელვადიანი წონასწორობის საჩვენებლად (დავუშვათ, რომ გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდში ცვლილებები არ არის). ახსენით, რატომ იცვლება ერთობლივი მოთხოვნის რაოდენობა მოკლე- და გრძელვადიან პერიოდებს შორის.
   გ) რა გავლენა შეიძლება იქონიოს საინვესტიციო ბუმმა გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდზე? ახსენით.
13. ერთ ეკონომიკაში ყველა მომუშავე წინასწარ ათანხმებს ნომინალურ ხელფასს დამქირავებელთან. მეორე ეკონომიკაში მომუშავეების ნახევარს ინდექსირებული ხელფასები აქვს, რომელიც ფასების დონესთან ერთად იცვლება, ნახევარს კი — ფიქსირებული ნომინალური ხელფასი. ხისტი ხელფასების თეორიის თანახმად, რომელ ეკონომიკას ექნება უფრო ციცაბო მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლი მიწოდების მრუდი? რომელ ეკონომიკაში მოა დენდა უფრო დიდ ეფექტს წარმოების მოცულობა ფულის მიწოდების 5%-იანი ზრდა? რომელ ეკონ მიკაში მოახდენდა ეს მეტ ეფექტს ფასების დონეზ ახსენით.
14. ეკონომიკური კვლევის ეროვნული ბიურო არ არამომგებიანი კვლევითი ჯგუფი, რომელიც აშ ში რეცესიის დასაწყისისა და დასასრულის ოფ ციალურ თარიღებს ადგენს. ეწვიეთ ამ ჯგუფ ვებ-გვერდს http://wwwnber.org და მოიძიეთ ინფო მაცია ბიზნესის ციკლების შესახებ. ბიურო რეცესი აღსანიშნავად ხშირად იყენებს ტერმინს „შეზღუდვ ეკონომიკური ზრდის აღსანიშნავად კი ტერმინს „წახალისება“.
   ა) რომელია აშშ-ს ეკონომიკის უახლოესი მნი ვნელოვანი მომენტი? ამჟამად აშშ-ს ეკონომი შეზღუდულია თუ წახალისებული?
   ბ) როდის იყო უახლოესი დასრულებული შე ღუდვა? რამდენ ხანს გრძელდებოდა იგი? ისტ რიული სტანდარტებით ხანმოკლე იყო თუ ხა გრძლივი?
   გ) როდის იყო უახლოესი დასრულებული წახ ლისება? რამდენ ხანს გრძელდებოდა იგი? ისტ რიული სტანდარტებით ხანმოკლე იყო თუ ხა გრძლივი?



ამ თავში მოცემული საკითხების, ამოცანების, მაგალითების, სწრაფი გამოკითხვისა და ა.შ. შესახებ დამატებითი ინფორმაციისათვის ესტუმრეთ ვებ-გვერდს
http://mankiw.swlearning.com.



34

მონეტარული და ფისკალური პოლიტიკის გავლენა ერთობლივ მოთხოვნაზე

წარმოიდგინეთ, რომ ღია ბაზრის ფედერალური კომიტეტის წევრი ხართ, რომელიც მონეტარულ პოლიტიკას განსაზღვრავს. პრეზიდენტი და კონგრესი შეთანხმდნენ, ბიუჯეტის დეფიციტის აღმოფხვრის მიზნით სამთავრობო ხარჯები შეამცირონ. როგორ უნდა იმოქმედოს ფედერალურმა სარეზერვო სისტემამ ფისკალური პოლიტიკის ასეთი ცვლილების პასუხად: გაზარდოს ფულის მიწოდება, შეამციროს თუ უცვლელად დატოვოს?

ამ კითხვაზე პასუხის გასაცემად უნდა განვიხილოთ ეკონომიკაზე მონეტარული და ფისკალური პოლიტიკის გავლენა. წინა თავში ვნახეთ, როგორ ავხსნათ რყევები მოკლევადიან პერიოდში ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების მოდელის მეშვეობით. ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის ან ერთობლივი მიწოდების მრუდის გადაადგილების შედეგად ვიღებთ ეკონომიკაში წარმოებული საქონლისა და მომსახურების რაოდენობისა და ფასების საერთო დონის მერყეობას. როგორც წინა თავში აღვნიშნეთ, როგორც მონეტარულ, ისე ფისკალურ პოლიტიკას შეუძლია ერთობლივ მოთხოვნაზე ზემოქმედება. ამგვარად, ერთ-ერთი ამ პოლიტიკის ცვლილებას შეუძლია პროდუქციის მოცულობისა და ფასების მოკლევადიანი რყევები გამოიწვიოს. პოლიტიკოსები ცდილობენ, წინასწარ განჭვრიტონ ამ გავლენის შედეგები და საპასუხო ზომებიც მიიღონ.

ამ თავში დაწვრილებით შევისწავლით მონეტარული და ფისკალური პოლიტიკის წარმართვაში მთავრობის მიერ გამოყენებული მეთოდების ზემოქმედებას ერთობლივი მოთხოვნის მრუდზე. ეს მეთოდები მოიცავს მონეტარულ პოლიტიკას (ცენტრალური ბანკის მიერ ფულის მიწოდების დადგენას) და ფისკალურ პოლიტიკას (მთავრობის ხარჯების განსაზღვრას და გადასახადების დაწესებას პრეზიდენტისა და კონგრესის მიერ). ამ პოლიტიკის გრძელვადიან ეფექტებზე უკვე ვისაუბრეთ. 25-ე და 26-ე თავებში ვნახეთ, როგორ აკონტროლებს ფედერალური სარეზერვო სისტემა ფულის მიწოდებას და როგორ მოქმედებს ფულის მიწოდება ფასების დონეზე გრძელვადიან პერიოდში. 29-ე და 30-ე თავებში განვიხილეთ,

როგორ აკონტროლებს ფედერალური სარეზერვო სისტემა ფულის მიწოდებას და როგ
მოქმედებს ფულის მიწოდება გრძელვადიან პერიოდში ფასების დონეზე. ახლა კი ვნახავ
როგორ შეუძლია ამ პოლიტიკურ მექანიზმებს ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის გადაად
ლება და ამით მოკლევადიანი პერიოდის მაკროეკონომიკურ ცვლადებზე ზემოქმედება.

უკვე ვიცით, რომ, მონეტარული და ფისკალური პოლიტიკის გარდა, ერთობლივ მოთხ
ვნაზე მრავალი ფაქტორი ახდენს გავლენას. კერძოდ, საოჯახო მეურნეობებისა და ფირმ
ბის გადაწყვეტილებები ხარჯების ოდენობის შესახებ განსაზღვრავენ ერთობლივ მოთხ
ვნას საქონელსა და მომსახურებაზე. როდესაც ხარჯები იცვლება, ერთობლივი მოთხოვნ
იცვლება. თუ პოლიტიკოსები არ რეაგირებენ, ერთობლივი მოთხოვნის ასეთი ცვლილე
პროდუქციისა და დასაქმების მოკლევადიან რყევებს იწვევს. ამიტომ მონეტარული და ფი
კალური პოლიტიკის შემქმნელები ზოგჯერ მათ განკარგულებაში მყოფი ბერკეტების მ
ვეობით ცდილობენ ერთობლივი მოთხოვნის ამ ცვლილებების გაწონასწორებასა და ეკ
ნომიკის სტაბილიზებას. ამ თავში განვიხილავთ თეორიას, რომელიც ასეთი პოლიტიკუ
ქმედებების საფუძველს ქმნის, აგრეთვე – ზოგიერთ სირთულეს, რომლებიც ამ თეორი
პრაქტიკულ გამოყენებასთანაა დაკავშირებული.

როგორ მოქმედებს მონეტარული პოლიტიკა ერთობლივ მოთხოვნაზე

ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი გვიჩვენებს საქონელსა და მომსახურებაზე მოთხოვნ
რაოდენობას ფასების თითოეულ დონეზე. წინა თავიდან გვახსოვს ერთობლივი მოთხოვნ
მრუდის კლებადობის სამი მიზეზი:

- *სიმდიდრის ეფექტი:* ფასების დონის შემცირება იწვევს საოჯახო მეურნეობებ
ფულადი სახსრების რეალური ღირებულების ზრდას, ხოლო რეალური ღირებულ
ბის, ანუ სიმდიდრის, ზრდა სამომხმარებლო ხარჯების სტიმულირებას იწვევს.
- *სარგებლის განაკვეთის ეფექტი:* ფასების დონის შემცირება სარგებლის განაკვე
ამცირებს, რადგან ადამიანები საკუთარი ჭარბი ფულადი სახსრების გასესხებ
ცდილობენ, ხოლო სარგებლის განაკვეთის შემცირება საინვესტიციო ხარჯებ
ზრდას უწყობს ხელს.
- *საგალუტო კურსის ეფექტი:* როდესაც ფასების დონის შემცირება სარგებლ
განაკვეთის შემცირებას იწვევს, ინვესტორებს თავიანთი სახსრების ნაწილ
უცხოეთში გააქვთ, რაც ამცირებს ადგილობრივი ვალუტის ღირებულებას უცხოუ
ვალუტასთან შედარებით. ღირებულების შემცირების შედეგად სამამულო საქ
ნელი იაფდება უცხოურ საქონელთან შედარებით, რაც წმინდა ექსპორტის სტ
მულირებას იწვევს.

ეს სამი ეფექტი არ უნდა განვიხილოთ, როგორც ურთიერთგამომრიცხავი მოვლენებ
ისინი ერთდროულად ხდება და ფასების დონის შემცირებისას საქონელსა და მომსახურ
ბაზე მოთხოვნის რაოდენობის ზრდას იწვევს.

მიუხედავად იმისა, რომ ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის კლებადობა ამ სამი ეფექტ
ერთობლივი მოქმედებით აიხსნება, ეს ეფექტები თანაბარი მნიშვნელობის არ არის. რაც
განფული საოჯახო მეურნეობების სიმდიდრის მცირე ნაწილია, პიგუს სიმდიდრის ეფექტ
ყველაზე ნაკლები მნიშვნელობა აქვს. ამასთანავე, რადგან ექსპორტი და იმპორტი შეერთ
ბული შტატების მშპ-ს მხოლოდ მცირე ნაწილია, მანდელ-ფლემინგის სავალუტო კურს
ეფექტი ამ ქვეყნის ეკონომიკისთვის არც ისე დიდია (ამ ეფექტს ბევრად უფრო დიდი მნ
ვნელობა აქვს პატარა ქვეყნებში, რადგან პატარა ქვეყნებისთვის იმპორტი და ექსპორტ
როგორც წესი, მშპ-ს დიდი ნაწილია). *აშშ-ს ეკონომიკისთვის ერთობლივი მოთხოვნის მრ
დის კლებადობის ყველაზე მნიშვნელოვანი მიზეზია სარგებლის განაკვეთის ეფექტი.*

ლიკვიდურობის უპირატესობის თეორია
ქეინზის თეორია, რომლის მიხედვითაც, სარგებლის განაკვეთს შეუძლია გააწონასწოროს ფულის მიწოდება და ფულზე მოთხოვნა.

ამიტომ იმისთვის, რომ გავიგოთ, როგორ მოქმედებს პოლიტიკა ერთობლივ მოთხო
ნაზე, სარგებლის განაკვეთის ეფექტს უფრო დეტალურად შევისწავლით. ჩამოვაყალიბებ
ლიკვიდურობის უპირატესობის თეორიას, რომელიც სარგებლის განაკვეთის განსაზღვრ
შეეხება. შემდეგ ამ თეორიას იმის გაგებისთვის გამოვიყენებთ, რატომაა ერთობლივ
მოთხოვნის მრუდი კლებადი და როგორ გადააადგილებს ამ მრუდს მონეტარული პოლ
ტიკა. ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის დახასიათების გზით ლიკვიდურობის უპირატესობ
თეორია ხელს უწყობს მოკლევადიანი პერიოდის რყევების უკეთ გაგებას.

ლიკვიდურობის უპირატესობის თეორია

თავის კლასიკურ წიგნში *„დასაქმების, სარგებლისა და ფულის ზოგადი თეორია“* ჯონ მეინარდ კეინზმა შემოგვთავაზა ლიკვიდურობის უპირატესობის თეორია იმის ასახსნელად, თუ რომელი ფაქტორები განსაზღვრავს ეკონომიკაში სარგებლის განაკვეთის დონეს. ეს თეორია, არსებითად, მიწოდებისა და მოთხოვნის გამოყენების ერთ-ერთი კერძო მაგალითია. კეინზის თანახმად, სარგებლის განაკვეთი თვითრეგულირდება ფულის მიწოდებისა და მოთხოვნის სრულ გაწონასწორებამდე.

ალბათ, გახსოვთ, რომ ეკონომისტები ორი სახეობის სარგებლის განაკვეთს განასხვავებენ: *სარგებლის ნომინალური განაკვეთი* ის მაჩვენებელია, რომელიც ანგარიშებში გვხვდება, *სარგებლის რეალური განაკვეთი* კი ინფლაციის დონის მიხედვით კორექტირებული განაკვეთია. როდესაც ინფლაცია არ არსებობს, ორივე განაკვეთი ერთმანეთის ტოლია. როდესაც მსესხებლები და გამსესხებლები სესხის მოქმედების პერიოდში ფასების ზრდას მოელიან, ისინი თანხმდებიან სარგებლის ისეთ ნომინალურ განაკვეთზე, რომელიც სარგებლის რეალურ განაკვეთს ინფლაციის მოსალოდნელი დონით აღემატება. სარგებლის უფრო მაღალი განაკვეთი სესხის ნაკლებად ღირებული დოლარით დაბრუნების მოლოდის კომპენსაციას ახდენს.

სარგებლის რომელ განაკვეთს გამოვიყენებთ ლიკვიდურობის უპირატესობის თეორიის ახსნელად? ორივეს. ქვემოთ მოცემულ ანალიზში დავუშვებთ, რომ ინფლაციის მოსალოდნელი დონე მუდმივია. ეს დაშვება სრულიად მისაღებია მოკლევადიანი პერიოდის ეკონომიკის შესასწავლად, ანუ ჩვენი ამოცანის შესაასრულებლად. ამდენად, სარგებლის ნომინალური განაკვეთის გაზრდა ან შემცირება სარგებლის მოსალოდნელი რეალური განაკვეთის სეთსავე ცვლილებას გამოიწვევს. ამ თავში სარგებლის განაკვეთის ცვლილებაზე საუბრისას უნდა იგულისხმოთ, რომ სარგებლის ნომინალური და რეალური განაკვეთები ერთი და იმავე მიმართულებით იცვლება.

ახლა ჩამოვაყალიბოთ ლიკვიდურობის უპირატესობის თეორია ფულის მიწოდებისა და მოთხოვნის გამოყენებით და იმის განსაზღვრით, როგორაა თითოეული მათგანი დამოკიდებული სარგებლის განაკვეთზე.

ფულის მიწოდება. ლიკვიდურობის უპირატესობის თეორიის პირველი ნაწილი ფულის მიწოდებაა. როგორც ჯერ კიდევ 29-ე თავში ითქვა, აშშ-ს ეკონომიკაში ფულის მიწოდებას ფედერალური სარეზერვო სისტემა აკონტროლებს. ფედერალური სარეზერვო სისტემა ფულის მიწოდებას ძირითადად საბანკო სისტემის რეზერვების რაოდენობის ცვლილებებით ცვლის, რომელთაც ღია ბაზარზე სამთავრობო ობლიგაციების ყიდვისა და გაყიდვის მეშვეობით ახორციელებს. როდესაც ფედი სამთავრობო ობლიგაციებს ყიდულობს, დოლარები, რომლებსაც ამისთვის იხდის, როგორც წესი, ბანკების დეპოზიტებზე შედის და საბანკო რეზერვს ემატება. როდესაც ფედი სამთავრობო ობლიგაციებს ყიდის, დოლარები, რომელთაც ობლიგაციების სანაცვლოდ იღებს, საბანკო სისტემას აკლდება, რის შედეგადაც საბანკო რეზერვები მცირდება. საბანკო რეზერვების ეს ცვლილება, თავის მხრივ, ამცირებს ბანკების უნარს, გასცენ სესხები და შექმნან ფული. ღია ბაზრის ოპერაციების გარდა, ფედერალურ სარეზერვო სისტემას ფულის მიწოდების ცვლილება სარეზერვო მოთხოვნებითა (რეზერვების ის რაოდენობა, რომელიც აუცილებლად უნდა იყოს ბანკების დეპოზიტებზე) და დისკონტის განაკვეთით (სარგებლის განაკვეთი, რომლითაც ბანკები ფედერალური სარეზერვო სისტემიდან ფულს სესხად იღებენ) შეუძლია.

მონეტარული კონტროლის ამ დეტალებს დიდი მნიშვნელობა აქვს ფედერალური სარეზერვო სისტემის პოლიტიკისთვის, მაგრამ ამ თავში მათ ასეთ გადამწყვეტ მნიშვნელობას არ მივანიჭებთ. ჩვენი მიზანი იმის შესწავლაა, როგორ ცვლის ფულის მიწოდების ცვლილება ერთობლივ მოთხოვნას საქონელსა და მომსახურებაზე. ამ მიზნისთვის შეგვიძლია უგულებელვყოთ ფედერალური პოლიტიკის განხორციელების დეტალები და მხოლოდ ის დავუშვათ, რომ ფედერალური სარეზერვო სისტემა ფულის მიწოდებას უშუალოდ აკონტროლებს. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, ეკონომიკაში ფულის მიწოდების რაოდენობა ფედერალური სარეზერვო სისტემის მიერ არჩეულ დონეზეა დაფიქსირებული.

რადგან ფულის მიწოდება ფედერალური სარეზერვო სისტემის პოლიტიკითაა განსაზღვრული, ის სხვა ეკონომიკურ ცვლადებზე არაა დამოკიდებული. კერძოდ, ის არაა დამოკიდებული სარგებლის განაკვეთზე. მას შემდეგ, რაც ფედერალური სარეზერვო სისტემა

გადაწყვეტილებას იღებს, ფულის მიწოდების რაოდენობა უცვლელია, სარგებლის განაკ
თის მიუხედავად. ფულის ასეთ მუდმივ მიწოდებას მიწოდების ვერტიკალური მრუდ
გამოვსახავთ, როგორც ეს 1-ლ ნახაზზეა ნაჩვენები.

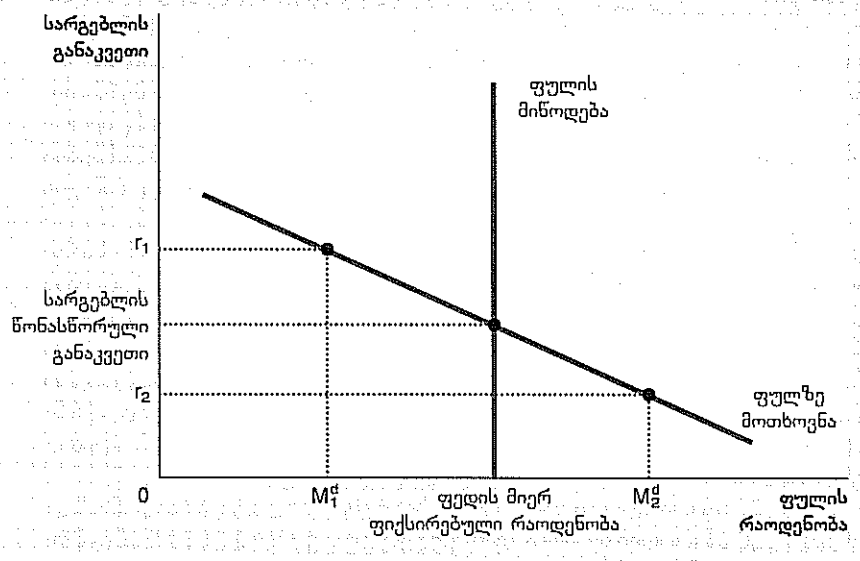
ფულზე მოთხოვნა. ლიკვიდურობის უპირატესობის თეორიის მეორე ნაწილია ფულ
მოთხოვნა. ფულზე მოთხოვნის არსის უკეთ გასაგებად გავიხსენოთ, რომ აქტივის *ლიკვიდ*
რობა არის აქტივის უნარი, სწრაფად გადაიცვალოს ეკონომიკაში არსებულ გაცვლის საშუ
ლებაზე. ფული ეკონომიკის გაცვლის საშუალებაა, ამიტომ, განმარტებიდან გამომდინარ
ის ყველაზე ლიკვიდური აქტივია. ფულის ლიკვიდურობით აიხსნება ფულზე მოთხოვნა: ი
გამო, რომ ფულით საქონლისა და მომსახურების ყიდვა შეიძლება, ადამიანები ამჯობინებ
ფულის და არა სხვა აქტივების შენახვას, რომელთაც უფრო მაღალი უკუგება აქვთ.

იმის მიუხედავად, რომ ფულზე მოთხოვნის რაოდენობის მრავალი დეტერმინან
არსებობს, ლიკვიდურობის თეორია მათ შორის ყველაზე მნიშვნელოვანს – სარგებლ
განაკვეთს – გამოყოფს. ამის მიზეზი ის გახლავთ, რომ სარგებლის განაკვეთი ნაღ
ფულის ფლობის ალტერნატიული დანახარჯია. ანუ, როდესაც თქვენს სიმდიდრეს ნაღ
ფულის სახით ინახავთ ამ ფულით სარგებლიანი ობლიგაციის ყიდვის ნაცვლად, ამ სა
გებელს კარგავთ. სარგებლის განაკვეთის ზრდა ნაღდი ფულის ფლობის ალტერნატიუ
დანახარჯის ზრდასა და, აქედან გამომდინარე, ფულზე მოთხოვნის რაოდენობის შემც
რებას იწვევს. ამგვარად, როგორც ნაჩვენებია 1-ლ ნახაზზე, ფულზე მოთხოვნის მრუ
კლებადია.

1 ნახაზი

წონასწორება ფულის ბაზარზე

ლიკვიდურობის უპირატესობის თეორიის თანახმად, სარგებლის განაკვეთი თვითრეგულირდება ფულის მიწოდების რაოდენობისა და ფულზე მოთხოვნის რაოდენობის სრულ გაწონასწორებამდე. თუ სარგებლის განაკვეთი წონასწორულ განაკვეთზე მეტია (მაგალითად, r_1), ფულის ის რაოდენობა, რომლის ნაღდი სახით შენახვაც ადამიანებს სურთ (M_1^d), ფედერალური სარეზერვო სისტემის მიერ შექმნილი ფულის რაოდენობაზე ნაკლებია, და ფულის ეს ჭარბი მიწოდება სარგებლის განაკვეთს შემცირებისკენ უბიძგებს. ხოლო, როდესაც სარგებლის განაკვეთი წონასწორულ განაკვეთზე ნაკლებია (მაგალითად, r_2), ფულის ის რაოდენობა, რომლის შენახვაც ადამიანებს სურთ (M_2^d), ფედერალური სარეზერვო სისტემის მიერ შექმნილი ფულის რაოდენობაზე მეტია, და ფულზე ეს ჭარბი მოთხოვნა სარგებლის განაკვეთს ზრდისკენ უბიძგებს. ამგვარად, მიწოდებისა და მოთხოვნის ძალები ფულის ბაზარზე სარგებლის განაკვეთს წონასწორული დონისკენ უბიძგებენ, რომლის დროსაც ადამიანები ნაღდი ფულის იმ რაოდენობით კმაყოფილდებიან, რომელიც ფედერალურმა სარეზერვო სისტემამ შექმნა.



წონასწორობა ფულის ბაზარზე. ლიკვიდურობის უპირატესობის თეორიის თანახმად, სარგებლის განაკვეთი თვითრეგულირდება ფულის მიწოდებისა და მოთხოვნის სრულ გაწონასწორებამდე. არსებობს სარგებლის ერთი განაკვეთი, ე. წ. *სარგებლის წონასწორული განაკვეთი*, რომლის დროსაც ფულზე მოთხოვნის რაოდენობა ზუსტად ფულის მიწოდების რაოდენობის ტოლია. თუ სარგებლის განაკვეთი რომელიმე სხვა დონეზეა, ადამიანები საკუთარი აქტივების პორტფელების რეგულირებას ცდილობენ, რითაც სარგებლის განაკვეთს წონასწორობისკენ უბიძგებენ.

მაგალითად, ვთქვათ, სარგებლის განაკვეთი r_1 წონასწორულზე მეტია, როგორც 1-ლ ნახაზზე. ამ შემთხვევაში ფულის ის რაოდენობა, რომლის ნაღდი სახით შენახვაც ადამიანებს სურთ, M^d_1, ფედერალური სარეზერვო სისტემის მიერ მიწოდებული ფულის რაოდენობაზე ნაკლებია. ისინი, ვის ხელშიც ჭარბი ფული მოხვდა, მის თავიდან მოცილებას ეცდებიან, რისთვისაც სარგებლიან ობლიგაციებს იყიდიან ან ფულს ბანკის სარგებლიან დეპოზიტზე შეინახავენ. რადგან ობლიგაციების გამომშვებები და ბანკები სარგებლის დაბალი განაკვეთის გადახდას ამჯობინებენ, ფულის ამ ჭარბ მიწოდებას სარგებლის განაკვეთის შემცირებით უპასუხებენ. როდესაც სარგებლის განაკვეთი შემცირდება, ადამიანები უფრო მეტი ნაღდი ფულის შენარჩუნებას ამჯობინებენ. საბოლოოდ, სარგებლის წონასწორული განაკვეთისას ადამიანები ფულის ზუსტად იმ რაოდენობის ნაღდი სახით შენახვით კმაყოფილდებიან, რომელსაც ფედერალური სარეზერვო სისტემა მიაწოდებს.

და პირიქით, თუ სარგებლის განაკვეთი წონასწორულზე ნაკლებია, როგორც r_2 1-ლ ნახაზზე, ნაღდი ფულის რაოდენობა, რომლის ფლობაც ადამიანებს სურთ, M^d_2, ფედერალური სარეზერვო სისტემის მიერ მიწოდებული ფულის რაოდენობაზე მეტია. ამის შედეგად ადამიანები საკუთარი ნაღდი ფულის რაოდენობას ზრდიან მათ ხელთ არსებული ობლიგაციებისა და სხვა სარგებლიანი აქტივების რაოდენობის შემცირებით. როდესაც ადამიანები თავიანთი ობლიგაციების რაოდენობას ამცირებენ, ამ ობლიგაციების გამომშვებები აცნობიერებენ, რომ ობლიგაციების სარგებლის განაკვეთი უნდა გაზარდონ, რათა მყიდველები მოიზიდონ. ასე რომ, სარგებლის განაკვეთი იზრდება და წონასწორულ დონეს უახლოვდება.

ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის კლებადობა

მას შემდეგ, რაც ვნახეთ, როგორ აიხსნება ეკონომიკაში არსებული სარგებლის წონასწორული განაკვეთი ლიკვიდურობის უპირატესობის თეორიით, განვიხილოთ ამ თეორიიდან გამომდინარე შედეგები საქონელსა და მომსახურებაზე ერთობლივი მოთხოვნისთვის. პირველ რიგში, ეს მოდელი ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის კლებადობის ასახსნელად გამოვიყენოთ. კერძოდ, დავუშვათ, რომ ეკონომიკაში ფასების საერთო დონე იზრდება. როგორ იცვლება სარგებლის განაკვეთი, რომელიც ფულის მიწოდებასა და ფულზე მოთხოვნას აწონასწორებს, და როგორ მოქმედებს ეს ცვლილება საქონლისა და მომსახურების მოთხოვნის რაოდენობაზე?

როგორც 30-ე თავში ითქვა, ფასების დონე ფულზე მოთხოვნის რაოდენობის ერთ-ერთი დეტერმინანტია. რაც უფრო მაღალია ფასები, მით მეტი ფული მონაწილეობს გაცვლაში ყოველთვის, როცა საქონელი თუ მომსახურება იყიდება. ამიტომ ადამიანები ნაღდი ფულის დიდი რაოდენობის ფლობას ამჯობინებენ. ესე იგი ფასების დონის ზრდა ფულზე მოთხოვნის რაოდენობის ზრდას იწვევს სარგებლის თითოეული განაკვეთისას. როგორც მე-2 ა) ნახაზზე ვხედავთ, ფასების დონის ზრდა P_1-დან P_2-მდე ფულზე მოთხოვნის მრუდს მარჯვნივ გადააადგილებს MD_1-დან MD_2-მდე.

ყურადღება მივაქციოთ იმას, როგორ მოქმედებს ფულზე მოთხოვნის მრუდის ეს გადაადგილება ფულის ბაზრის წონასწორობაზე. ფულის მიწოდების მუდმივი რაოდენობისას სარგებლის განაკვეთი უნდა გაიზარდოს, რათა ფულის მიწოდება და მოთხოვნა გააწონასწოროს. ფასების დონის ზრდის შედეგად იზრდება ნაღდი ფულის რაოდენობა, რომლის ფლობაც ადამიანებს სურთ, ხოლო მოთხოვნის მრუდი მარჯვნივ გადაადგილდება. მაგრამ რადგან ფულის მიწოდების რაოდენობა უცვლელია, ამიტომ სარგებლის განაკვეთი r_1-დან r_2-მდე უნდა გაიზარდოს, რათა მოთხოვნის შემდგომი ზრდა შეაჩეროს.

სარგებლის განაკვეთის ზრდა არა მხოლოდ ფულის ბაზარზე მოქმედებს, არამედ საქონლისა და მომსახურების მოთხოვნის რაოდენობაზეც, როგორც ნაჩვენებია მე-2 ბ) ნახაზზე. როდესაც სარგებლის განაკვეთი იზრდება, სესხების ღირებულებაცა და დანაზოგების უკუ-



ინფორმაციისათვის

სარგებლის განაკვეთი გრძელვადიან და მოკლევადიან პერიოდებში

ამჯერად ერთ რთულ და, ერთი შეხედვით, უცნაურ საკითხზე უნდა შევჩერდეთ. შეიძლება მოგვეჩვენოს, რომ უკვე ორი თეორია გვაქვს იმის შესახებ, თუ როგორ დგინდება სარგებლის განაკვეთი. წინა თავებში ვისწავლეთ, რომ სარგებლის განაკვეთი განისაზღვრება სასესხო ფონდების მოთხოვნისა და მიწოდების (ანუ ეროვნული დანაზოგისა და სასურველი ინვესტიციის) დაბალანსების შედეგად. ახლა კი, პირიქით, დავადგინეთ, რომ სარგებლის განაკვეთი ფულის მოთხოვნა-მიწოდების ბალანსის შესაბამისია. როგორ მოვიქცეთ, რომ ეს ორი თეორია ერთმანეთთან თანხმობაში იყოს?

ამ კითხვაზე საპასუხოდ კიდევ ერთხელ უნდა განვიხილოთ ეკონომიკის განსხვავებული ქცევა გრძელვადიან და მოკლევადიან პერიოდებში. ამისათვის უნდა გამოვიყენოთ სამი მნიშვნელოვანი მაკროეკონომიკური ცვლადი: საქონლისა და მომსახურების გამოშვება, სარგებლის განაკვეთი და ფასების დონე. კლასიკური მაკროეკონომიკური თეორიის თანახმად, რომელიც ამ წიგნში წარმოვადგინეთ, ეს ცვლადები შემდეგნაირად განისაზღვრება:

1. გამოშვება დამოკიდებულია კაპიტალისა და შრომის მიწოდებაზე და წარმოების არსებულ ტექნოლოგიებზე, რომლებსაც კაპიტალსა და შრომას საქონლად და მომსახურებად გარდაქმნის (რასაც გამოშვების ან წარმოების ბუნებრივ დონეს ვუწოდებთ).

2. გამოშვების ნებისმიერი მოცემული დონისათვის სარგებლის განაკვეთი სასესხო ფონდების მოთხოვნა-მიწოდების წონასწორობის დონეზე დგინდება.

3. გამოშვების მოცემული დონისა და სარგებლის განაკვეთის პირობებში ფასების დონე ფულის მოთხოვნა-მიწოდების წონასწორობის დონეს შეესაბამება. ფულის მიწოდების შეცვლა იწვევს ფასების დონის პროპორციულ ცვლილებას.

ეს არის კლასიკური ეკონომიკური თეორიის სამი ძირითადი დებულება. ეკონომისტთა უმეტესობა ფიქრობს, რომ ეს დებულებები კარგად ასახავს ეკონომიკის ქცევას გრძელვადიან პერიოდში.

სამაგიეროდ მოკლევადიანი პერიოდისათვის ეს დებულებები ნაკლებად სამართლიანია. როგორც წინა თავში ვნახეთ, ბევრი საქონლის ფასი ხშირად საკმაოდ ნელა რეაგირებს ფულის მიწოდების ცვლილებაზე და ეს მოკლევადიანი ერთობლივი მიწოდების მრუდზეც აისახება, რომელიც არა ვერტიკალური, არამედ ზრდადია. შედეგად მოკლევადიან პერიოდში ფასების დონეს არ შეუძლია თავად იმოძრაოს ფულის მოთხოვნა-მიწოდების წონასწორობის წერტილისაკენ. სამაგიეროდ ფასების დონის სიხისტე სარგებლის განაკვეთს აიძულებს, რომ ფულის ბაზარი წონასწორობაში მოიყვანოს. სარგებლის განაკვეთის ეს ცვლილებები, თავის მხრივ, გავლენას ახდენს საქონლისა და მომსახურების ერთობლივ მოთხოვნაზე. ერთობლივი მოთხოვნის რყევების შედეგად კი ეკონომიკაში წარმოებული საქონლისა და მომსახურების რაოდენობა სცდება იმ დონეს, რომელსაც წარმოების ფაქტორებისა და ტექნოლოგია განსაზღვრავს.

ამდენად, ეკონომიკის ქცევა მოკლევადიან პერიოდში უმჯობესია, შემდეგნაირად დავახასიათოთ:

1. ფასების დონე ხისტია (რომელიც ადრე ჩამოყალიბებულ მოლოდინს ეყრდნობა) და მოკლევადიან პერიოდში შედარებით ნაკლებად რეაგირებს ეკონომიკურ პირობების ცვლილებებზე.

2. ფასების ნებისმიერი მოცემული დონისთვის სარგებლის განაკვეთი ისე იცვლება, რომ ფულის მოთხოვნა მიწოდება დააბალანსოს.

3. სარგებლის განაკვეთი, რომელსაც ფულის ბაზარი წონასწორობაში მოჰყავს, გავლენას ახდენს საქონლისა და მომსახურების მოთხოვნის რაოდენობაზე და, აქედან გამომდინარე, წარმოების მოცულობაზეც.

ალბათ შენიშნავდით, რომ ეს სრულიად თავდაყირა აყენებს ეკონომიკის ქცევის იმ ანალიზს, რომელიც გრძელვადიან პერიოდს ეხება.

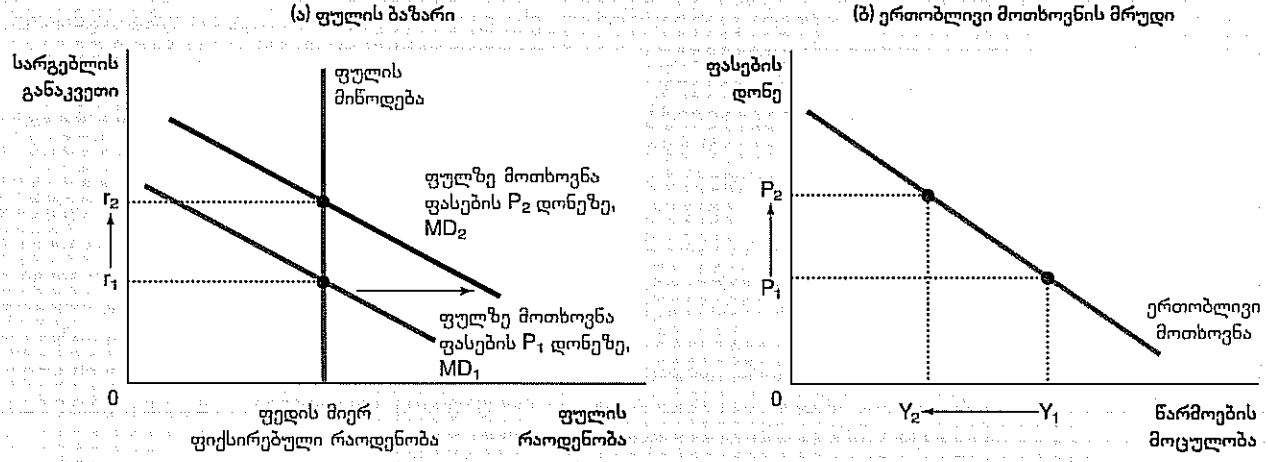
სარგებლის განაკვეთის ესა თუ ის თეორია რაიმე კონკრეტული დანიშნულებით გამოიყენება. როდესაც სარგებლის განაკვეთის გრძელვადიან დეტერმინანტებზე ვფიქრობთ, ჯობია, სასესხო ფონდების თეორია გავიხსენოთ. ეს მიდგომა ხაზს უსვამს დაზოგვის მიდრეკილებისა და ინვესტიციის შესაძლებლობების განხილვის მნიშვნელობას. პირიქით, თუ სარგებლის განაკვეთის მოკლევადიანი პერიოდის დეტერმინანტები გვაინტერესებს უმჯობესი იქნება, თუ ლიკვიდურობის უპირატესობის თეორიას გამოვიყენებთ. ეს თეორია მეტ მნიშვნელობას მონეტარულ პოლიტიკას ანიჭებს.

გებაც იზრდება. საოჯახო მეურნეობების უფრო მცირე ნაწილი არჩევს ფულის სესხებ ახალი სახლის შესაძენად, ხოლო ისინი, ვინც სესხს მაინც იღებს, მომცრო სახლს ყიდულობენ, ასე რომ მოთხოვნა საბინაო მშენებლობის ინვესტიციებზე მცირდება. ფირმათა უფრ მცირე ნაწილი არჩევს ფულის სესხებას ახალი ქარხნების აშენებისა და ახალი დანადგ

ნახაზი 2

ფულის ბაზარი და ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის დახრილობა

ფასების დონის P_1-დან P_2-მდე გაზრდა ფულზე მოთხოვნის მრუდს მარჯვნივ გადააადგილებს, როგორც ნაჩვენებია ა) ნახაზზე. ფულზე მოთხოვნის ასეთი ზრდა იწვევს სარგებლის განაკვეთის ზრდას r_1-დან r_2 -მდე. რადგან სარგებლის განაკვეთი სესხების ღირებულებაა, სარგებლის განაკვეთის ზრდა საქონელსა და მომსახურებაზე მოთხოვნის რაოდენობას Y_1-დან Y_2-მდე შეამცირებს. ეს უარყოფითი კავშირი ფასების დონესა და მოთხოვნის რაოდენობას შორის გამოხატულია მოთხოვნის მრუდის კლებადობით, როგორც ეს ბ) ნახაზზეა ნაჩვენები.



რების შეძენისთვის, ამიტომ საწარმოო ინვესტიციებიც მცირდება. საოჯახო მეურნეობები ფულის სამომავლოდ დაზოგვას ამჯობინებენ, ამიტომ სამომხმარებლო ხარჯები მცირდება. ყველა ამ მიზეზის გამო, როდესაც ფასების დონე P_1-დან P_2-მდე იზრდება, ფულზე მოთხოვნა MD_1-დან MD_2-მდე იზრდება, სარგებლის განაკვეთი r_1-დან r_2-მდე იზრდება, ხოლო საქონელსა და მომსახურებაზე მოთხოვნის რაოდენობა Y_1-დან Y_2-მდე მცირდება.

საბოლოოდ, სარგებლის განაკვეთის ეფექტის ანალიზი სამ დასკვნამდე დადის: 1. ფასების დონის ზრდა ფულზე მოთხოვნის ზრდას იწვევს. 2. ფულზე მოთხოვნის ზრდა სარგებლის განაკვეთის ზრდას იწვევს. 3. სარგებლის განაკვეთის ზრდა საქონელსა და მომსახურებაზე მოთხოვნის რაოდენობას ამცირებს. ცხადია, იმავე ლოგიკის გამოყენება შეიძლება საწინააღმდეგო შემთხვევაშიც: ფასების დაბალი დონე ამცირებს ფულზე მოთხოვნას, რასაც სარგებლის განაკვეთების შემცირებამდე მივყავართ, ეს კი, თავის მხრივ, ზრდის საქონელსა და მომსახურებაზე მოთხოვნას. ამ ანალიზის საბოლოო შედეგია უარყოფითი კავშირი ფასების დონესა და საქონელსა და მომსახურებაზე მოთხოვნის რაოდენობას შორის, რასაც ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის კლებადობაც ასახავს.

ფულის მიწოდების ცვლილებები

აქამდე ლიკვიდურობის უპირატესობის თეორიას მხოლოდ იმისათვის ვიყენებდით, რომ ახგეხსნა, როგორ ცვლის საქონელსა და მომსახურებაზე ერთობლივი მოთხოვნის ცვლილება ფასების დონეს, ანუ ვსწავლობდით მოძრაობას ერთობლივი მოთხოვნის კლებადი მრუდის გასწვრივ. მაგრამ ეს თეორია საქონელსა და მომსახურებაზე მოთხოვნის გარდა, სხვა მოვლენებსაც ჰფენს ნათელს. როდესაც *ფასების მოცემული დონისათვის* საქონელსა და მომსახურებაზე მოთხოვნა იცვლება, ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი გადააადგილდება.

ერთი მნიშვნელოვანი ცვლადი, რომელიც ერთობლივი მოთხოვნის მრუდს გადააადგილებს, არის მონეტარული პოლიტიკა. იმისათვის, რომ ვნახოთ, როგორ გავლენას ახდენს

მონეტარული პოლიტიკა ეკონომიკაზე მოკლევადიან პერიოდში, დავუშვათ, რომ ფე
რალური სარეზერვო სისტემა ღია ბაზარზე სამთავრობო ობლიგაციების შესყიდვის გზ
ზრდის ფულის მიწოდებას (რატომ იქცევა ასე ფედერალური სარეზერვო სისტემა, მ
ვიანებით გახდება ნათელი, მაშინ, როდესაც ამ გადაადგილების შედეგებს გავითავისებ
ვნახოთ, როგორ იმოქმედებს ეს მონეტარული ჩარევა სარგებლის წონასწორულ განაკვეთ
ფასების მოცემული დონის დროს. სწორედ ეს გვიჩვენებს, როგორ გავლენას მოახდენს
მონეტარული პოლიტიკა ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის პოზიციაზე.

როგორც მე-3 ა) ნახაზზე ვხედავთ, ფულის მიწოდების ზრდა იწვევს ფულის მიწო
ბის მრუდის მარჯვნივ გადაადგილებას MS_1-დან MS_2-მდე. ვინაიდან ფულზე მოთხოვნა
იცვლება, ამიტომ სარგებლის განაკვეთი r_1-დან r_2-მდე მცირდება, რათა ფულის მიწოდ
და ფულზე მოთხოვნა გააწონასწოროს. ესე იგი, სარგებლის განაკვეთი უნდა შემცირდ
რათა ადამიანებმა ფედერალური სარეზერვო სისტემის მიერ შექმნილი დამატებითი ფულ
ნაღდი სახით ფლობა მოისურვონ.

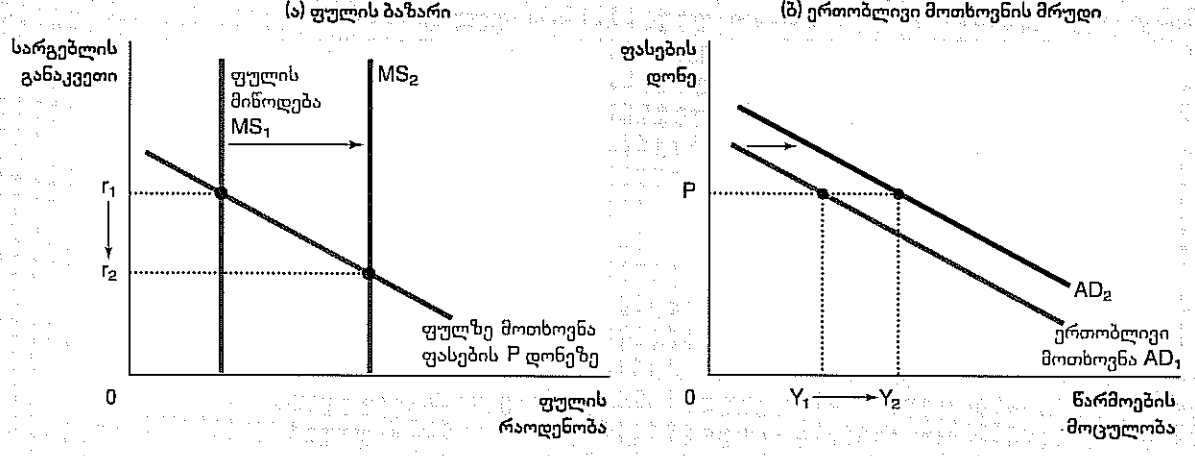
სარგებლის განაკვეთი მოქმედებს საქონლისა და მომსახურების მოთხოვნის რაოდენ
ბაზე, როგორც ეს მე-3 ბ) ნახაზზეა ნაჩვენები. სარგებლის განაკვეთის შემცირება ამ
რებს სესხების ღირებულებასა და დაზოგვის უკუგებას. საოჯახო მეურნეობები უფ
მეტ და დიდ სახლებს ყიდულობენ, რაც სტიმულს აძლევს მოთხოვნას საბინაო მშენებლ
ბის ინვესტიციებზე. ფირმები მეტ თანხებს ხარჯავენ ახალ ქარხნებსა და დანადგარებ
რაც ბიზნეს-ინვესტიციებს უწყობს ხელს. საოჯახო მეურნეობები ნაკლებს ზოგავენ
მეტს ხარჯავენ სამომხმარებლო საქონელზე. ყველა ამ მიზეზის გამო ფასების მოცემ
P დონეზე საქონლისა და მომსახურების მოთხოვნის რაოდენობა Y_1-დან Y_2-მდე იზრდე
ცხადია, ფასების P დონე დიდად გასაკვირი არ არის. მონეტარული ჩარევა ფასების ყოვე
დონისათვის ზრდის საქონელსა და მომსახურებაზე მოთხოვნას. ამდენად, ერთობლ
მოთხოვნის მრუდი მარჯვნივ გადაადგილდება.

შევაჯამოთ: *ფედერალური სარეზერვო სისტემის მიერ განხორციელებული მონეტ
რული ინიექცია ამცირებს სარგებლის განაკვეთს და ფასების ნებისმიერი მოცემული დო
სათვის ზრდის მოთხოვნას საქონელსა და მომსახურებაზე, რაც ერთობლივი მოთხოვნ
მრუდს მარჯვნივ გადააადგილებს. საწინააღმდეგოდ, როდესაც ფედერალური სარეზერ
სისტემა ამცირებს ფულის მიწოდებას, ის ზრდის სარგებლის განაკვეთს და ფასების ნებ*

3 ნახაზი

მონეტარული ინიექცია

ა) ნახაზზე, ფულზე მოთხოვნის MS_1-დან MS_2-მდე გაზრდა სარგებლის წონასწორულ განაკვეთს r_1-დან r_2-მდე შეამცირებს. რადგან სარგებლის განაკვეთი სესხების ღირებულებაა, მისი შემცირება იწვევს საქონელსა და მომსახურებაზე მოთხოვნის ზრდას Y_1-დან Y_2-მდე ფასების თითოეულ დონეზე. ბ) ნახაზზე, ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი გადაადგილდება მარჯვნივ, AD_1-დან AD_2-მდე.



მიერი მოცემული დონისათვის ამცირებს მოთხოვნას საქონელსა და მომსახურებაზე, რის გამოც ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი მარცხნივ გადაადგილდება.

სარგებლის განაკვეთი და ფედერალური სარეზერვო სისტემის პოლიტიკა

რა გავლენას ახდენს ფედერალური სარეზერვო სისტემა ეკონომიკაზე? ამ საკითხზე ჩვენი მსჯელობა ეხებოდა ფულის მიწოდებას, როგორც ფედერალური სარეზერვო სისტემის პოლიტიკის განხორციელებისთვის საჭირო ინსტრუმენტს. როდესაც ფედი ღია ბაზარზე სამთავრობო ობლიგაციებს ყიდულობს, ამით ზრდის ფულის მიწოდებას და ერთობლივ მოთხოვნას. როდესაც ფედი სამთავრობო ობლიგაციებს ყიდის, ამცირებს ფულის მიწოდებას და ერთობლივ მოთხოვნას.

ხშირად ფედერალური სარეზერვო სისტემის პოლიტიკის შესახებ დისკუსიებისას ფედერალური სარეზერვო სისტემის პოლიტიკურ ინსტრუმენტად ფულის მიწოდების ნაცვლად სარგებლის განაკვეთს განიხილავენ. მართლაც, უკანასკნელ წლებში ფედერალური სარეზერვო სისტემა თავის პოლიტიკას წარმართავს *ფედერალური ფონდების განაკვეთის* განსაზღვრის გზით – სარგებლის განაკვეთისა, რომელსაც ბანკები ერთმანეთს შორის მოკლევადიანი სესხებისთვის აწესებენ. ამ განაკვეთს ღია ბაზრის ფედერალური კომიტეტის შეხვედრებზე ექვს კვირაში ერთხელ განსაზღვრავენ. კომიტეტმა უკანასკნელ წლებში ფულის მიწოდების განსაზღვრას ფედერალური ფონდების განაკვეთის დაფიქსირება ამჯობინა, რადგან ფულის მიწოდების საკმარისი სიზუსტით დადგენა თითქმის შეუძლებელია.

ფედერალური სარეზერვო სისტემის ეს გადაწყვეტილება დიდად არ ცვლის მონეტარული პოლიტიკის ჩვენეულ ანალიზს. ლიკვიდურობის უპირატესობის თეორია ერთ მნიშვნელოვან პრინციპზე მიგვითითებს: *მონეტარული პოლიტიკის აღწერა შეიძლება როგორც ფულის მიწოდების, ისე სარგებლის განაკვეთის საშუალებით.* როდესაც ღია ბაზრის ფედერალური კომიტეტი აწესებს, ვთქვათ, ფედერალური ფონდების 6-პროცენტიან განაკვეთს, ფედერალური სარეზერვო სისტემის ობლიგაციებით მოვაჭრეებს შემდეგი დავალება ეძლევათ: „წარმართეთ ღია ბაზრის ოპერაციები ისე, რომ სარგებლის წონასწორული განაკვეთი 6 პროცენტის ტოლი იყოს". ესე იგი, როდესაც ფედერალური სარეზერვო სისტემა სარგებლის განაკვეთის დონეს განსაზღვრავს, ამით ვალდებულებას იღებს, ისე დაარეგულიროს ფულის მიწოდება, რომ ფულის ბაზრის წონასწორობამ ამ დონეს მიაღწიოს.

შედეგად მონეტარულ პოლიტიკაში მიმდინარე ცვლილებები შეიძლება აღიწეროს როგორც სარგებლის განაკვეთის, ისე ფულის მიწოდების ცვლილების მეშვეობით. როდესაც ღია ბაზრის ფედერალური კომიტეტი ფედერალური ფონდების განაკვეთს ამცირებს, ფედერალური სარეზერვო სისტემის ობლიგაციებით მოვაჭრეები სამთავრობო ობლიგაციებს ყიდულობენ, ეს კი ფულის მიწოდების ზრდასა და სარგებლის წონასწორული განაკვეთის შემცირებას იწვევს. როდესაც კომიტეტი ფედერალური ფონდების განაკვეთს ზრდის, ობლიგაციებით მოვაჭრეები ობლიგაციებს ყიდიან, რაც ფულის მიწოდებას ამცირებს და სარგებლის წონასწორულ განაკვეთს ზრდის.

ამგვარად, მონეტარული პოლიტიკის ცვლილება, რომლის მიზანიცაა ერთობლივი მოთხოვნის გაზრდა, შეიძლება აღვწეროთ, როგორც ფულის მიწოდების ზრდა ან სარგებლის განაკვეთის შემცირება. პოლიტიკის ცვლილება, რომლის მიზანია ერთობლივი მოთხოვნის შემცირება, შეიძლება დავახასიათოთ, როგორც ფულის მიწოდების შემცირება ან სარგებლის განაკვეთის ზრდა.

მაგალითი | რატომ აკვირდება ფედერალური სარეზერვო სისტემა კაპიტალის ბაზრებს (და პირიქით)

„არარაციონალური სიჭარბე" – ასე დაახასიათა ფედერალური სარეზერვო სისტემის თავმჯდომარემ ალან გრინსპენმა 1990-იანი წლების მიწურულს კაპიტალის ბაზრების ბუმი. ის მართალი იყო, როდესაც სიჭარბეზე ლაპარაკობდა. აქციების საშუალო ფასები ათწლეუ-

ლის განმავლობაში დაახლოებით ოთხჯერ გაიზარდა. შეიძლება ეს არარაციონალურ
იყო, რადგან მომდევნო ათწლეულის პირველ ნახევარში კაპიტალის ბაზრებმა უკან დაი
და აქციათა ფასების კლებამ 2000-2003 წლებში თითქმის 40% შეადგინა.

მიუხედავად იმისა, რომელი მხრიდან შევხედავთ მზარდ ბაზარს, ისმის კითხვა: როგო
უნდა უპასუხოს ფედერალურმა სარეზერვო სისტემამ კაპიტალის ბაზრების რყევებს? მა
თალია, მას არ აღელვებს თავად აქციათა ფასები, მაგრამ ის დაინტერესებულია ეკონ
მიკის განვითარებით და აქციათა ფასები ამ თავსატეხის ერთ-ერთი ნაწილია. როდეს
აქციების ბაზრები ბუმს განიცდის, საოჯახო მეურნეობების სიმდიდრე მატულობს და სტ
მულს აძლევს სამომხმარებლო ხარჯებს. აქციების ფასების ზრდა ფირმებისათვის მიმზი
ველს ხდის აქციების გამოშვებასა და გაყიდვას. შესაბამისად ფართოვდება საინვესტ
ციო ხარჯებიც. ორივე ამ მიზეზით ზრდადი კაპიტალის ბაზრები იწვევს საქონელსა
მომსახურებაზე მოთხოვნის მატებას.

მოგვიანებით ვნახავთ, რომ ფედერალური სარეზერვო სისტემის ერთ-ერთი მიზან
ერთობლივი მოთხოვნის რეგულირება, რადგან ერთობლივი მოთხოვნის მდგრადობა წა
მოებისა და ფასების საერთო დონის სტაბილურობას განაპირობებს. ამისთვის ფედერ
ლურმა სარეზერვო სისტემამ შეიძლება კაპიტალის ბაზრების ბუმს ფულის მიწოდებ
შეზღუდვითა და სარგებლის განაკვეთის გაზრდით უპასუხოს. შემზღუდველი მაღალ
სარგებლის განაკვეთი გადაფარავს აქციების მაღალი ფასების მასტიმულირებელ ეფექტ
და მართლაც, ფედერალური სარეზერვო სისტემა სწორედ ასე მოიქცა: 1990-იანი წლებ
„არარაციონალური სიჭარბის" დროს სარგებლის განაკვეთი სტანდარტულზე გაცილებ
მაღალი იყო.

საწინააღმდეგო მდგომარეობა იქმნება, როდესაც კაპიტალის ბაზარი კრახს განიცდ
მოხმარებასა და ინვესტირებაზე დანახარჯები მცირდება, რაც ერთობლივ მოთხოვნ
ამცირებს და ეკონომიკას რეცესიისაკენ უბიძგებს. ერთობლივი მოთხოვნის მდგრადობ
მისაღწევად ფედერალურ სარეზერვო სისტემას ფულის მიწოდების გაზრდა და სარგებლ
განაკვეთის შემცირება სჭირდება. და მართლაც, 1987 წლის 19 ოქტომბერს, როდესა
აქციათა ბაზარი ერთ დღეში 22,6%-ით დაეცა (რაც აშშ-თვის ყველა დროის დღიურ
სარეკორდო მაჩვენებელია), ფედერალურმა სარეზერვო სისტემამ პასუხად ფულის მიწ
დება გაზარდა და სარგებლის განაკვეთი შეამცირა. ფედერალური ფონდების სარგებლ
განაკვეთი ოქტომბრის დასაწყისში 7,7% იყო, თვის ბოლოს კი 6,6%-მდე დაეცა. ნაწილო
რივ ფედერალური სარეზერვო სისტემის სწრაფი მოქმედების გამო ეკონომიკა რეცესი
გადაურჩა. როგორც წინა თავში მოცემულ მაგალითში განვიხილეთ, ფედერალურმა სარ
ზერვო სისტემამ სარგებლის განაკვეთები 2001-2002 წლების ბაზრების დაცემისასაც შე
მცირა, მაგრამ ამ შემთხვევაში მონეტარული პოლიტიკა საკმარისად სწრაფი არ აღმოჩნ
რეცესიის თავიდან ასაცილებლად.

იმ დროს, როდესაც ფედერალური სარეზერვო სისტემა კაპიტალის ბაზრებს აკვი
დება, ბაზრის მონაწილეებიც, თავის მხრივ, შეისწავლიან ფედერალური სარეზერვო სი
ტემის ქცევას. იმის გამო, რომ ფედერალურ სარეზერვო სისტემას შეუძლია სარგებლ
განაკვეთებსა და ეკონომიკურ აქტივობაზე გავლენის მოხდენა, მას აქციების ღირებულებ
განსაზღვრაც ძალუძს. მაგალითად, როდესაც იგი ფულის მიწოდების შემცირებით ზრდ
სარგებლის განაკვეთს, აქციების შეძენა ორი მიზეზის გამო ნაკლებად ხელსაყრელი ხდებ
ჯერ ერთი, სარგებლის მაღალი განაკვეთი ნიშნავს, რომ ობლიგაციები, რომლებიც აქცი
ბის ალტერნატივაა, უფრო შემოსავლიანი ხდება. მეორეც, ფედერალური სარეზერვო სი
ტემის მიერ მონეტარული პოლიტიკის გამკაცრება საქონელსა და მომსახურებაზე მოთხ
ვნის შემცირებას იწვევს, რაც მოგებას ამცირებს. შესაბამისად, ფედერალური სარეზერვ
სისტემის სარგებლის განაკვეთის გაზრდასთან ერთად აქციების ფასები ხშირად ეცე
ხოლმე. •

**სწრაფი გამოკითხვა: ლიკვიდურობის უპირატესობის თეორიაზე დაყრდნობით ახსენი
როგორ მოქმედებს ფულის მიწოდების შემცირება სარგებლის წონასწორულ განაკვეთზ
რა გავლენას ახდენს მონეტარული პოლიტიკის ამგვარი ცვლილება ერთობლივი მოთ
ოვნის მრუდზე?**

როგორ მოქმედებს ფისკალური პოლიტიკა ერთობლივ მოთხოვნაზე

ფისკალური პოლიტიკა პოლიტიკოსების მიერ სახელმწიფო შესყიდვებისა და გადასახადების დონის დადგენა.

ეკონომიკური სიტუაციის შეცვლა მთავრობას არა მარტო მონეტარული პოლიტიკით, არამედ ფისკალური პოლიტიკითაც შეუძლია. **ფისკალური პოლიტიკა** მთავრობის ის გადაწყვეტილებებია, რომლებიც დაკავშირებულია სახელმწიფო შესყიდვებისა თუ გადასახადების საერთო დონესთან. უკვე შევისწავლეთ ფისკალური პოლიტიკის ზემოქმედება დანაზოგებზე, ინვესტიციებსა და ეკონომიკურ ზრდაზე გრძელვადიან პერიოდში. მაგრამ მოკლევადიან პერიოდში ფისკალური პოლიტიკა ძირითადად საქონლისა და მომსახურების ერთობლივ მოთხოვნაზე მოქმედებს.

სახელმწიფო შესყიდვების ცვლილებანი

როდესაც მთავრობა ცვლის ფულის მიწოდებას ან გადასახადების დონეს, ისინი ფირმებისა და საოჯახო მეურნეობების გადაწყვეტილებებზე არაპირდაპირი ზემოქმედებით გადაადგილებენ ერთობლივი მოთხოვნის მრუდს. პირიქით, როდესაც მთავრობა ცვლის მის მიერვე შეძენილი საქონლისა და მომსახურების რაოდენობას, ამით პირდაპირ ზემოქმედებას ახდენს ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის გადაადგილებაზე.

დავუშვათ, მაგალითად, რომ აშშ-ს თავდაცვის დეპარტამენტი $20 მილიარდის ღირებულების ახალ გამანადგურებლებს უკვეთავს „ბოინგს“, თვითმფრინავების მსხვილ მწარმოებელს. ეს შეკვეთა იწვევს „ბოინგის“ პროდუქციაზე მოთხოვნის ზრდას, რაც ამ კომპანიას ახალი მუშახელის დაქირავებისა და წარმოების გაფართოებისკენ უბიძგებს. რადგან „ბოინგი“ ეკონომიკის ნაწილია, ამიტომ „მაკდონელ დაგლასის“ თვითმფრინავებზე მოთხოვნის ზრდა საქონელსა და მომსახურებაზე ერთობლივი მოთხოვნის ზრდას გამოიწვევს. ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი მარჯვნივ გადაადგილდება.

რა მანძილზე გადააადგილებს ერთობლივი მოთხოვნის მრუდს მთავრობის $20-მილიარდიანი შეკვეთა? შეიძლება ვიფიქროთ, რომ ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი ზუსტად $20 მილიარდით გადაადგილდება მარჯვნივ. მაგრამ, როგორც ირკვევა, ეს ასე არ არის. არსებობს ორი მაკროეკონომიკური ეფექტი, რომლებიც ერთობლივი მრუდის გადაადგილების მასშტაბს სახელმწიფო შესყიდვების ცვლილების სიდიდისგან განასხვავებს. პირველი – მულტიპლიკატორის ეფექტი – იმაში მდგომარეობს, რომ ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი $20 მილიარდზე *მეტით* უნდა გადააადგილდეს. მეორე – გამოდევნის ეფექტი – კი იმაში მდგომარეობს, რომ ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი $20 მილიარდზე *ნაკლებით* უნდა გადაადგილდეს. ქვემოთ თითოეულ ეფექტს ცალ-ცალკე განვიხილავთ.

მულტიპლიკატორის ეფექტი

მულტიპლიკატორის ეფექტი ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის დამატებითი გადაადგილება, რომელიც გამოწვეულია ექსპანსიონისტური ფისკალური პოლიტიკის შედეგად შემოსავლებისა და, აქედან გამომდინარე, სამომხმარებლო დანახარჯების გაზრდით.

როდესაც მთავრობა „ბოინგისაგან“ $20 მილიარდის საქონელს ყიდულობს, ამ გარიგებას თავისი შედეგები აქვს. მთავრობის მხრიდან მოთხოვნის ზრდა პირველ რიგში „ბოინგის“ დასაქმებასა და მოგებაზე მოქმედებს. მაგრამ როდესაც კომპანიის მშრომელთა შემოსავალი და კომპანიის მფლობელთა მოგება იზრდება, ეს მშრომელები და კომპანიის მფლობელები მეტ ფულს ხარჯავენ სამომხმარებლო საქონელზე. ამის შედეგად მთავრობის მიერ „ბოინგის“ პროდუქციის შესყიდვა ეკონომიკაში მოქმედი მრავალი სხვა ფირმის პროდუქციაზე ზრდის მოთხოვნას. რადგან მთავრობის მიერ დახარჯულ ერთ დოლარს საქონელსა და მომსახურებაზე ერთობლივი მოთხოვნის ერთ დოლარზე მეტით გაზრდა შეუძლია, ამბობენ, რომ ერთობლივ მოთხოვნაზე სახელმწიფო შესყიდვების **მულტიპლიკატორის ეფექტი** მოქმედებს.

მულტიპლიკატორის ეფექტი თავის მოქმედებას ამ პირველი რაუნდის შემდეგაც აგრძელებს. როდესაც სამომხმარებლო ხარჯები იზრდება, ფირმები, რომლებიც ამ სამომხმარებლო საქონელს აწარმოებენ, მეტ მშრომელს ქირაობენ და მეტ მოგებას იღებენ. შემოსავლებისა და მოგების ზრდა ისევ ზრდის სამომხმარებლო ხარჯებს და ყველაფერი მეორდება. ამგვარად, საქმე გვაქვს დადებით მოვლენებთან, როდესაც მოთხოვნის ზრდა შემოსავლის ზრდას იწვევს, ეს კი, თავის მხრივ, მოთხოვნას კიდევ უფრო ზრდის. ყველა ამ ეფექტის ერთობლივი

მოქმედების შედეგად მთლიანი ზემოქმედება საქონლისა და მომსახურების მოთხოვნაზ
შეიძლება სახელმწიფო შესყიდვების ზრდის საწყის ზრდაზე ბევრად მეტი იყოს.

მულტიპლიკატორის ეფექტი ნაჩვენებია მე-4 ნახაზზე. სახელმწიფო შესყიდვების $20-მ
ლიარდიანი ზრდა თავდაპირველად მოთხოვნის მრუდს ზუსტად $20 მილიარდით გადაად
გილებს AD_1-დან AD_2-მდე. მაგრამ, როდესაც მომხმარებლები ამის საპასუხოდ თავიან
ხარჯებს ზრდიან, მოთხოვნის მრუდი კიდევ ერთხელ გადაადგილდება მარჯვნივ AD_3-მდ

მულტიპლიკატორის ეფექტი, რომელიც სამომხმარებლო ხარჯების ზრდის შედეგა
ჩნდება, შეიძლება კიდევ უფრო გაძლიერდეს მოთხოვნის დონის ზრდაზე ინვესტიცი
ბის რეაგირების შედეგად. მაგალითად, თვითმფრინავებზე მოთხოვნის ზრდის საპასუხო
„ბოინგს“ შეუძლია, ახალი დანადგარების ყიდვა ან ახალი ქარხნის აშენება გადაწყვიტოს.
შემთხვევაში მთავრობის მხრიდან მოთხოვნის ზრდა საინვესტიციო საქონელზე მოთხოვნ
ზრდას გამოიწვევს. მოთხოვნასა და ინვესტიციებს შორის არსებულ ამ დადებით უკუკა
შირს ზოგჯერ *საინვესტიციო აქსელერატორს* უწოდებენ.

დანახარჯების მულტიპლიკატორის ფორმულა

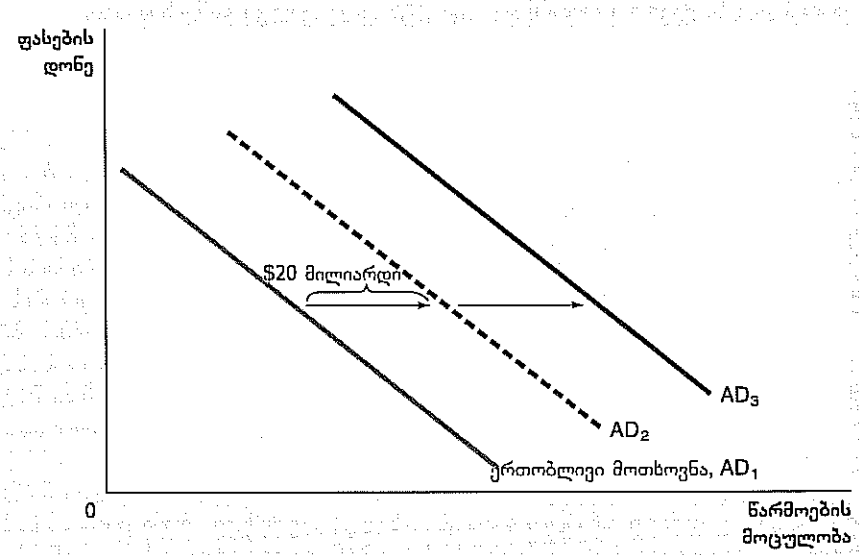
საშუალო სკოლის მარტივი ალგებრა საშუალებას გვაძლევს, გამოვიყვანოთ ფორმულ
რომელიც სამომხმარებლო ხარჯების შედეგად წარმოქმნილი მულტიპლიკატორის ეფექტ
სიდიდეს განსაზღვრავს. ამ ფორმულის ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი წევრია *მოხმ
რების ზღვრული მიდრეკილება* (MPC) – დამატებითი შემოსავლის ის ნაწილი, რომელსა
საოჯახო მეურნეობა სამომხმარებლო საქონელზე ხარჯავს. მაგალითად, ვთქვათ, მოხმ
რების ზღვრული მიდრეკილებაა 3/4. ეს ნიშნავს, რომ საოჯახო მეურნეობა თავისი დამ
ტებითი შემოსავლის თითოეული დოლარიდან $0,25-ს ზოგავს, $0,75-ს კი ხარჯავს.
შემთხვევაში, როდესაც „ბოინგის“ მშრომელები და მფლობელები მთავრობის კონტრაქტ
დან $20 მილიარდს იღებენ, ისინი საკუთარ სამომხმარებლო ხარჯებს ზრდიან 3/4 x $
მილიარდით, ანუ $15 მილიარდით.

ერთობლივ მოთხოვნაზე სახელმწიფო შესყიდვების ცვლილების ზემოქმედების შესაფ
სებლად ამ ცვლილების შედეგებს ნაბიჯ-ნაბიჯ მივყვეთ. პროცესი იწყება იმით, რომ მთა
რობა $20 მილიარდს ხარჯავს, რაც იმას ნიშნავს, რომ შემოსავალიც (ხელფასები და მოგებ
ამ სიდიდით იზრდება. შემოსავლის ეს ცვლილება, თავის მხრივ, იწვევს სამომხმარებლ
ხარჯების ზრდას MPC x $20 მილიარდით, რაც, თავის მხრივ, იმ ფირმების მშრომელები

4 ნახაზი

მულტიპლიკატორის ეფექტი

სამთავრობო შესყიდვების ზრდა $20 მილიარდით იწვევს ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის მარჯვნივ გადაადგილებას $20 მილიარდზე მეტით. ეს ეფექტი იმიტომ ჩნდება, რომ ერთობლივი შემოსავლის ზრდა მომხმარებლებს ხარჯების ზრდისკენ უბიძგებს.



და მფლობელების შემოსავლის ზრდას იწვევს, რომლებიც ამ სამომხმარებლო საქონელს აწარმოებენ. შემოსავლის ეს ზრდა ხელმეორედ ზრდის სამომხმარებლო ხარჯებს, ამჯერად MPC x (MPC x $20 მლრდ)-ით. ეს უკუკავშირი უსასრულოდ გრძელდება.

ერთობლივ მოთხოვნაზე სახელმწიფო შესყიდვების ცვლილების მთლიანი ზემოქმედების შესაფასებლად შევაჯამოთ ყველა ეფექტი:

სახელმწიფო შესყიდვების ცვლილება	=	$20 მილიარდი
მოხმარების პირველი ცვლილება	=	MPC x $20 მილიარდი
მოხმარების მეორე ცვლილება	=	MPC^2 x $20 მილიარდი
მოხმარების მესამე ცვლილება	=	MPC^3 x $20 მილიარდი
•		•
•		•
•		•

მოთხოვნის საერთო ცვლილება =

$$(1 + MPC + MPC^2 + MPC^3 + \ldots) \times \$20 \text{ მილიარდი}$$

აქ სამი წერტილი შესაკრებთა უსასრულო რაოდენობას აღნიშნავს. ვამბობთ, რომ სახელმწიფო შესყიდვების მულტიპლიკატორი ტოლია:

$$\text{მულტიპლიკატორი} = 1 + MPC + MPC^2 + MPC^3 + \ldots$$

ეს მულტიპლიკატორი ასახავს საქონელსა და მომსახურებაზე იმ მოთხოვნას, რომელსაც სახელმწიფო შესყიდვების თითოეული დოლარი წარმოქმნის.

მულტიპლიკატორის ფორმულის გასამარტივებლად გავიხსენოთ სასკოლო ალგებრიდან, რომ ეს უსასრულო გეომეტრიული პროგრესიის გამოსახულებაა. როდესაც $-1 < x < 1$, მაშინ:

$$1 + x + x^2 + x^3 + \ldots = 1/(1 - x).$$

ჩვენს შემთხვევაში $x = MPC$. ამიტომ:

$$\text{მულტიპლიკატორი} = 1/(1 - MPC).$$

მაგალითად, თუ MPC = 3/4, სახელმწიფო შესყიდვების მულტიპლიკატორი იქნება 1/(1 - 3/4), ანუ 4. ამ შემთხვევაში მთავრობის მიერ $20 მილიარდის დახარჯვა საქონელსა და მომსახურებაზე $80-მილიარდიან მოთხოვნას წარმოშობს.

საშუალო სკოლის მარტივი ალგებრა საშუალებას გვაძლევს, გამოვიყვანოთ ფორმულა, რომელიც სამომხმარებლო ხარჯების შედეგად წარმოქმნილი მულტიპლიკატორის ეფექტის სიდიდეს განსაზღვრავს. მაგალითად, ვთქვათ, MPC = 3/4, ამ დროს მულტიპლიკატორი 4-ის ტოლია, ხოლო როდესაც MPC = 1/2, მაშინ მულტიპლიკატორი 2-ს უდრის. ამდენად, რაც უფრო მეტია MPC, მით მეტია მულტიპლიკატორი. დაიმახსოვრეთ, რომ მულტიპლიკატორი იმის გამო ჩნდება, რომ მაღალი შემოსავლები სტიმულს აძლევს მოხმარების ზრდას. რაც მეტია MPC, მით მეტია მოხმარების სტიმული და მულტიპლიკატორი.

მულტიპლიკატორის პრაქტიკული გამოყენება

მულტიპლიკატორის ეფექტის გამო სახელმწიფო შესყიდვების თითოეულ დოლარს ერთ დოლარზე მეტი ერთობლივი მოთხოვნის წარმოქმნა შეუძლია. თუმცა მულტიპლიკატორის ეფექტის ლოგიკა მხოლოდ სახელმწიფო ხარჯების ზრდით არ არის შემოსაზღვრული. ის ყველა იმ მოვლენის შემთხვევაში გამოდგება, რომელიც მშპ-ს რომელიმე კომპონენტს – მოხმარებას, ინვესტიციებს, სახელმწიფო შესყიდვებს ან წმინდა ექსპორტს – ცვლის.

მაგალითად, ვთქვათ, უცხოეთში მიმდინარე რეცესია $10 მილიარდით ამცირებს მოთხოვნას აშშ-ს წმინდა ექსპორტზე. აშშ-ს საქონელსა და მომსახურებაზე დანახარჯების შემცირება უარყოფითად მოქმედებს აშშ-ს ეროვნულ შემოსავალზე, რომელიც აშშ-ს მომხმა-

რებელთა დანახარჯების კლებას იწვევს. თუ მოხმარების ზღვრული მიდრეკილება 3/4-ი მულტიპლიკატორი კი – 4, წმინდა ექსპორტის $10 მილიარდით შემცირება ერთობლი მოთხოვნას $40 მილიარდით შეამცირებს.

მეორე მაგალითად განვიხილოთ სიტუაცია, როდესაც აქციების ბაზრის ბუმი ამდიდ რებს საოჯახო მეურნეობებს და მათ ხარჯებს სამომხმარებლო საქონელსა და მომსახუ რებაზე $20 მილიარდით ზრდის. ამ დამატებითი სამომხმარებლო ხარჯებით ეროვნულ შემოსავალი იზრდება, რომელიც, თავის მხრივ, განაგრძობს სამომხმარებლო ხარჯებ სტიმულირებას. თუ მოხმარების ზღვრული მიდრეკილება 3/4-ია, მულტიპლიკატორი კი – მაშინ სამომხმარებლო ხარჯების თავდაპირველი $20 - მილიარდიანი იმპულსი, საბოლო ჯამში, ერთობლივ მოთხოვნას $80 მილიარდით გაზრდის.

მულტიპლიკატორი მაკროეკონომიკაში მნიშვნელოვანი ცნებაა, რადგან ის გვიჩვენებ როგორ შეუძლია ეკონომიკას ცვალებადი დანახარჯების შედეგების გაძლიერება. მოხმარ ბის, ინვესტირების, სახელმწიფო შესყიდვების ან წმინდა ექსპორტის თავდაპირველმა მც რედმა ცვლილებამ, შეიძლება, ერთობლივ მოთხოვნაზე და, აქედან გამომდინარე, ეკონო მიკაში საქონლისა და მომსახურების წარმოებაზე გაცილებით უფრო მასშტაბური გავლე იქონიოს.

გამოდევნის ეფექტი

მულტიპლიკატორის ეფექტის მიხედვით, როდესაც სახელმწიფო „ბოინგისაგან" $ მილიარდად თვითმფრინავებს ყიდულობს, შედეგად ერთობლივი მოთხოვნა $20 მლრდ- მეტად ფართოვდება. თუმცა არსებობს მეორე ეფექტი, რომელიც საპირისპირო მიმართ ლებით მოქმედებს. სახელმწიფო შესყიდვების ზრდა არა მარტო საქონელსა და მომსახურ ბაზე მოთხოვნის ზრდას იწვევს, არამედ სარგებლის განაკვეთის ზრდასაც, ეს უკანასკნე კი ამცირებს საინვესტიციო ხარჯებს და ერთობლივ მოთხოვნას კლებისაკენ უბიძგებ ფისკალური ექსპანსიით გამოწვეული სარგებლის განაკვეთის ზრდის შედეგად მოთხოვნ შემცირებას **გამოდევნის ეფექტი** ეწოდება.

გამოდევნის ეფექტი ერთობლივი მოთხოვნის შემცირება, როცა ექსპანსიური ფისკალური პოლიტიკის შედეგად იზრდება სარგებლის განაკვეთი და, შესაბამისად, მცირდება საინვესტიციო ხარჯები.

იმის გასაგებად, თუ რატომ ჩნდება გამოდევნა, კიდევ ერთხელ დავფიქრდეთ იმაზ რა ხდება, როდესაც მთავრობა „ბოინგისგან" $20 მილიარდის ღირებულების თვითმფრ ნავებს ყიდულობს. როგორც ვნახეთ, მოთხოვნის ეს ზრდა ამ ფირმის (და მულტიპლიკ ტორის ეფექტის გამო – სხვა ფირმებისაც) მშრომელებისა და მფლობელების შემოსავლ ზრდას იწვევს. როდესაც შემოსავალი იზრდება, საოჯახო მეურნეობები მეტი საქონლი და მომსახურების ყიდვას გეგმავენ და ამიტომ თავისი სიმდიდრის უფრო მეტი ნაწილ ლიკვიდური სახით ფლობას არჩევენ. ესე იგი შემოსავლის ზრდა, რომელიც ფისკალუ ექსპანსიის შედეგია, ფულზე მოთხოვნის ზრდას იწვევს.

ფულზე მოთხოვნის ზრდის ეს ეფექტი ნაჩვენებია მე-5 ა) ნახაზზე. რადგან ფედ რალური სარეზერვო სისტემა ფულის მიწოდებას არ ცვლის, მოთხოვნის ვერტიკალუ მრუდი უცვლელი რჩება. როდესაც შემოსავლის დონის ზრდა ფულზე მოთხოვნის მრუ მარჯვნივ გადააადგილებს MD_1-დან MD_2-მდე, სარგებლის განაკვეთი r_1-დან r_2-მდე უნ გაიზარდოს, რათა მიწოდება და მოთხოვნა წონასწორობაში დარჩეს.

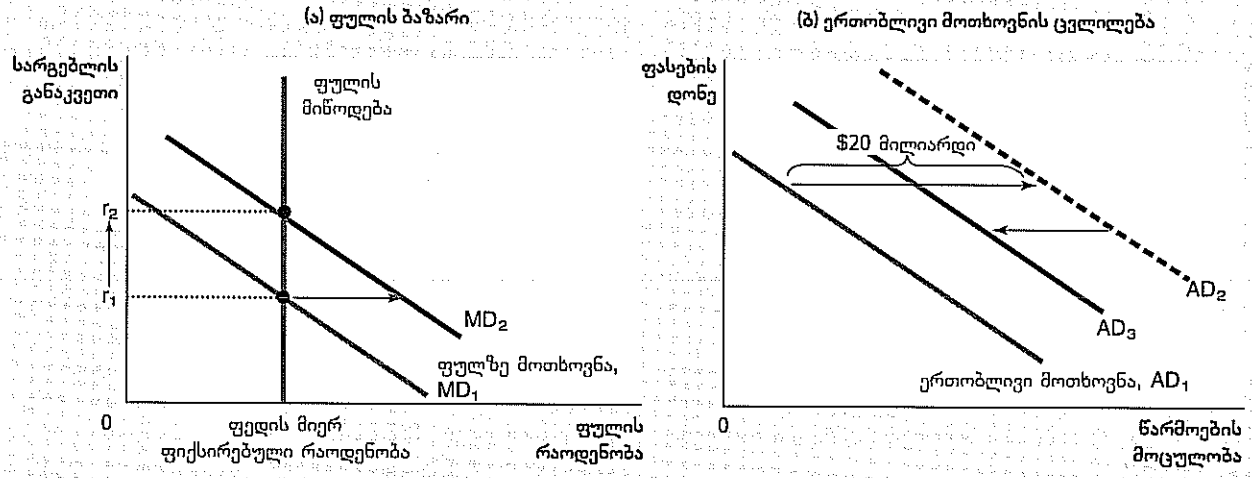
სარგებლის განაკვეთის ზრდა, თავის მხრივ, ამცირებს საქონელსა და მომსახურება მოთხოვნის რაოდენობას. კერძოდ, რადგან სესხება ძვირდება, საბინაო მშენებლობის ინვ ტიციებსა და საწარმოო ინვესტიციებზე მოთხოვნა მცირდება. ესე იგი, როდესაც სახე მწიფო შესყიდვების ზრდა საქონელსა და მომსახურებაზე მოთხოვნის ზრდას იწვევს, ზრდამ, შესაძლოა, ინვესტიციების გამოდევნაც გამოიწვიოს. გამოდევნის ეს ეფექტი ნა ლობრივ აბათილებს ერთობლივ მოთხოვნაზე სახელმწიფო შესყიდვების ზრდის ზემოქმ დებას, როგორც ეს ნაჩვენებია მე-5 ბ) ნახაზზე. სამთავრობო შესყიდვების ზრდის საწყ ზემოქმედება ერთობლივი მოთხოვნის მრუდს AD_1-დან AD_2-მდე გადააადგილებს, მაგრ როდესაც მოქმედებას იწყებს გამოდევნის ეფექტი, ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი ი უკან, AD_3-მდე გადააადგილდება.

შევაჯამოთ: *როდესაც მთავრობა სახელმწიფო შესყიდვებს $20 მილიარდით ზრდ საქონელსა და მომსახურებაზე ერთობლივი მოთხოვნა შეიძლება $20 მილიარდზე მეტად ნაკლებად გაიზარდოს, იმის მიხედვით, მულტიპლიკატორის ეფექტია მეტი თუ გამოდევნ ეფექტი.*

ნახაზი 5

გამოდევნის ეფექტი

ა) ნახაზზე ფულის ბაზარია ნაჩვენები. როდესაც მთავრობა საქონლისა და მომსახურების სახელმწიფო შესყიდვებს აფართოებს, ამით გამოწვეული შემოსავლის მატება ფულზე მოთხოვნას MD_1-დან MD_2-მდე ზრდის, რაც სარგებლის წონასწორულ განაკვეთს r_1-დან r_2-მდე ზრდის. ბ) ნახაზზე ერთობლივი მოთხოვნის ცვლილებაა ნაჩვენები. სახელმწიფო შესყიდვების ზრდა თავდაპირველად ერთობლივი მოთხოვნის მრუდს AD_1-დან AD_2-მდე გადააადგილებს. მაგრამ, რადგან სარგებლის განაკვეთი სესხების ღირებულებაა, სარგებლის განაკვეთის ზრდა ამცირებს საქონელსა და მომსახურებაზე, განსაკუთრებით კი, საინვესტიციო საქონელზე, მოთხოვნის რაოდენობას. ინვესტიციების გამოდევნის ეს ეფექტი ნაწილობრივ აბათილებს ერთობლივ მოთხოვნაზე ფისკალური ექსპანსიის ზემოქმედებას. საბოლოოდ ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი მხოლოდ AD_3-მდე გადაადგილდება.



გადასახადების ცვლილება

ფისკალური პოლიტიკის კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი ინსტრუმენტია საგადასახადო განაკვეთის ცვლილება. როდესაც მთავრობა გადასახადებს ამცირებს, საოჯახო მეურნეობებს მეტი ფული რჩებათ. საოჯახო მეურნეობები ამ დამატებითი შემოსავლის გარკვეულ ნაწილს დაზოგავენ, მაგრამ, ამავე დროს, სამომხმარებლო საქონელზეც მეტს დახარჯავენ. სამომხმარებლო ხარჯების ზრდის გამო გადასახადების შემცირება ერთობლივი მოთხოვნის მრუდს მარჯვნივ გადააადგილებს. მეორე მხრივ, გადასახადების ზრდა ამცირებს სამომხმარებლო ხარჯებს და ერთობლივი მოთხოვნის მრუდს მარცხნივ გადააადგილებს.

ამას გარდა, იმ მანძილზე, რომელზეც გადასახადების ცვლილების შედეგად ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი გადაადგილდება, მულტიპლიკატორისა და გამოდევნის ეფექტებიც ზემოქმედებს. როდესაც მთავრობა გადასახადებს ამცირებს და სამომხმარებლო ხარჯების სტიმულირებას ახდენს, შემოსავლები და მოგება იზრდება, რაც სამომხმარებლო ხარჯებს კიდევ უფრო მეტ სტიმულს აძლევს. ეს მულტიპლიკატორის ეფექტია. ამავე დროს, შემოსავლის ზრდა ფულზე მოთხოვნას ზრდის, რაც, თავის მხრივ, სარგებლის განაკვეთის ზრდას იწვევს. სარგებლის განაკვეთის ზრდის შედეგად სესხება ძვირდება, რაც საინვესტიციო ხარჯებს ამცირებს. ეს გამოდევნის ეფექტია. მულტიპლიკატორისა და გამოდევნის ეფექტების სიდიდიდან გამომდინარე, ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის გადაადგილება შეიძლება მეტიც იყოს და ნაკლებიც, ვიდრე გადასახადების ცვლილება, რომელიც ამ გადაადგილებას იწვევს.

მულტიპლიკატორისა და გამოდევნის ეფექტების გარდა, არსებობს გადასახადების



ინფორმაციისათვის

როგორ შეიძლება იმოქმედოს ფისკალურმა პოლიტიკამ ერთობლივ მიწოდებაზე

აქამდე ფისკალური პოლიტიკის მიმოხილვა მხოლოდ სახელმწიფო შესყიდვებისა და საგადასახადო ცვლილებების საქონლისა და მომსახურების მოთხოვნაზე ზეგავლენას მოიცავდა. ბევრი ეკონომისტის აზრით, მოკლევადიან პერიოდში მაკროეკონომიკაზე ფისკალური პოლიტიკის გავლენა პირველ რიგში ერთობლივ მოთხოვნაზე აისახება. თუმცა ფისკალურ პოლიტიკას პოტენციურად საქონლისა და მომსახურების მიწოდებაზეც შეუძლია გავლენის მოხდენა.

მაგალითად, განვიხილოთ საგადასახადო ცვლილებების ეფექტი ერთობლივ მიწოდებაზე. *ეკონომიკის ათი პრინციპიდან* ერთ-ერთი გვეუბნება, რომ ადამიანები სტიმულებზე რეაგირებენ. როდესაც მთავრობის პოლიტიკური მესვეურები გადასახადებს ამცირებენ, მშრომელთა გამომუშავება, თითოეულ დოლარზე გაანგარიშებით, იზრდება, რაც მათ მეტი მუშაობისა და წარმოების სტიმულს უჩენს. თუ ისინი ამ სტიმულზე რეაგირებენ, წარმოებული საქონლისა და მომსახურების რაოდენობა, ნებისმიერი მოცემული ფასისათვის, გაიზრდება და ერთობლივი მიწოდების მრუდი მარჯვნივ გადაინაცვლებს.

ზოგი ეკონომისტი, რომელთაც მიწოდების მომხრეებს უწოდებენ, ფიქრობს, რომ გადასახადების შემცირება დიდ გავლენას ახდენს ერთობლივ მიწოდებაზე. ზოგიერთის თქმით კი, ეს გავლენა იმდენად დიდია, რომ გადასახადების შემცირებით გამოწვეული წარმოების ზრდა საგადასახადო შემოსავლებს უფრო მეტად გაზრდის, ვიდრე მათ შეკვეცამდე იყო. თეორიულად ეს, რა თქმა უნდა, შესაძლებელია, მაგრამ ეკონომისტთა უმეტესობა არ იზიარებს ამგვარ აზრს. მიუხედავად იმისა, რომ გადასახადების შეკვეცის ეფექტები უდავოდ მნიშვნელოვანი და გასათვალისწინებელია, ისინი, როგორც წესი, იმდენად დიდი არ არის, რომ საბოლოოდ საგადასახადო შემოსავლების ზრდა გამოიწვიოს.

გადასახადების ცვლილებების მსგავსად, ერთობლივ მიწოდებაზე სახელმწიფო შესყიდვებიც ახდენს გავლენას. დავუშვათ, მთავრობამ გაზარდა კაპიტალზე დანახარჯები, მაგალითად, გზებზე. კერძო ბიზნესი გზებს საქონლის მომხმარებლამდე მისატანად იყენებს. გზების რაოდენობის ზრდა გამოიწვევს ბიზნესის მწარმოებლურობის მატებას. ამიტომ, როდესაც სახელმწიფო გზების მშენებლობის ხარჯებს აფართოებს, იგი ნებისმიერი მოცემული ფასისათვის მიწოდების რაოდენობას ზრდის და ერთობლივი მიწოდების მრუდს მარჯვნივ გადაადგილებს. თუმცა ერთობლივი მიწოდების ეს ეფექტი, შეიძლება, გრძელვადიანი პერიოდისათვის უფრო მნიშვნელოვანი იყოს, ვიდრე მოკლევადიანი პერიოდისათვის, რადგან სახელმწიფოს ახალი გზების დასაგებად გარკვეული დრო სჭირდება.

შემცირებით გამოწვეული ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის გადაადგილების მანძილ
კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი დეტერმინანტი: საოჯახო მეურნეობების ვარაუდი იმასთ
დაკავშირებით, მუდმივი იქნება გადასახადების ეს შემცირება თუ დროებითი. მაგალითა
დავუშვათ, რომ მთავრობამ გადაწყვიტა გადასახადების შემცირება თითოეულ ოჯახ
$1000-ით. იმის გადაწყვეტისას, თუ ამ თანხის რა ნაწილი დახარჯონ, საოჯახო მეურნ
ობებმა საკუთარ თავს უნდა ჰკითხონ, რამდენ ხანს გაგრძელდება ამ დამატებითი შემ
სავლის მიღება. თუ საოჯახო მეურნეობები თვლიან, რომ გადასახადების ეს შემცირე
მუდმივი იქნება, მაშინ ისინი ამ თანხას საკუთარი ფინანსური რესურსების მნიშვნელოვ
დამატებად განიხილავენ და ამიტომ ხარჯებს დიდი თანხით გაზრდიან. ამ შემთხვევა
გადასახადების შემცირება დიდად იმოქმედებს ერთობლივ მოთხოვნაზე. მაგრამ, თუ სა
ოჯახო მეურნეობები თვლიან, რომ გადასახადების ეს ცვლილება დროებითია, ამ ცვლილ
ბას საკუთარი ფინანსური რესურსების მხოლოდ მცირე დამატებად აღიქვამენ და ამიტ
ხარჯებს მხოლოდ მცირე თანხით გაზრდიან. ამ შემთხვევაში გადასახადების შემცირ
მცირედ იმოქმედებს ერთობლივ მოთხოვნაზე.

გადასახადების დროებითი შემცირების ერთი უკიდურესი შემთხვევა იყო 1992 წელს.
წელს პრეზიდენტი ჯორჯ ბუში გაჭიანურებული რეცესიისა და საპრეზიდენტო არჩევნებ
ციებ-ცხელების წინაშე აღმოჩნდა. ამ გარემოებების პასუხად პრეზიდენტმა იმ გადასახ
დების შემცირების შესახებ გამოაცხადა, რომელთაც ფედერალური მთავრობა მომუ
ვეთა ხელფასებს არიცხავდა. მაგრამ, რადგან დაკანონებული საშემოსავლო გადასახად

განაკვეთი არ შეცვლილა, 1992 წელს გადასახადების თითოეული დოლარით შემცირება ნიშნავდა ამდენივე დოლარით გადასახადების გაზრდას 1993 წლის 15 აპრილს, როდესაც 1992 წლის საგადასახადო შემოსავალი უნდა გამოთვლილიყო. ამგვარად, ბუშის „გადასახადების შემცირება" სინამდვილეში მხოლოდ მთავრობისგან მოკლევადიანი სესხის აღება იყო. არაფერია გასაკვირი იმაში, რომ ამ პოლიტიკის გავლენა სამომხმარებლო ხარჯებსა და ერთობლივ მოთხოვნაზე შედარებით მცირე იყო.

სწრაფი გაფრთხილება: **ვთქვათ, მთავრობა გზატკეცილების მშენებლობაზე გაწეულ ხარჯებს $10 მილიარდით ამცირებს. რა მიმართულებით გადაადგილდება ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი? რა არის იმის მიზეზი, რომ ეს გადაადგილება შეიძლება $10 მილიარდზე მეტი იყოს? ახსენით იმის მიზეზი, რომ ეს გადაადგილება შეიძლება $10 მილიარდზე ნაკლები იყოს.**

პოლიტიკის გამოყენება ეკონომიკის სტაბილიზაციის მიზნით

ზემოთ ვნახეთ, როგორ მოქმედებს მონეტარული და ფისკალური პოლიტიკა ეკონომიკაში საქონლისა და მომსახურების ერთობლივ მოთხოვნაზე. ეს თეორიული მსჯელობა ერთ მნიშვნელოვან კითხვას ბადებს: უნდა გამოიყენონ თუ არა პოლიტიკოსებმა ეს ინსტრუმენტები ერთობლივი მოთხოვნის კონტროლისა და ეკონომიკის სტაბილიზაციის მიზნით? თუ კი, როდის? თუ არა, რატომ?

აქტიური სტაბილიზაციის პოლიტიკის მაგალითი

მივუბრუნდეთ კითხვას, რომელიც ამ თავის დასაწყისში დავსვით: როდესაც პრეზიდენტი და კონგრესი ბიუჯეტის დეფიციტის აღმოფხვრის მიზნით სახელმწიფო შესყიდვებს ამცირებენ, როგორ უნდა მოიქცეს ფედერალური სარეზერვო სისტემა? როგორც ვნახეთ, სახელმწიფო შესყიდვები ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის მდებარეობის ერთ-ერთი დეტერმინანტია. როდესაც მთავრობა სახელმწიფო შესყიდვებს ამცირებს, ერთობლივი მოთხოვნა მცირდება, რაც შეამცირებს წარმოებასა და დასაქმებას მოკლევადიან პერიოდში. თუ ფედერალურ სარეზერვო სისტემას ფისკალური პოლიტიკის ასეთი უარყოფითი ზემოქმედების თავიდან აცილება სურს, შეუძლია გაზარდოს ერთობლივი მოთხოვნა ფულის მიწოდების გაზრდის გზით. მონეტარული ექსპანსია შეამცირებს სარგებლის განაკვეთს და ხელს შეუწყობს სამომხმარებლო და საინვესტიციო ხარჯების ზრდას. თუ მონეტარული პოლიტიკა სათანადო რეაგირებას მოახდენს, ფისკალური და მონეტარული პოლიტიკის კომბინირებული ცვლილება საქონელსა და მომსახურებაზე ერთობლივ მოთხოვნას უცვლელად დატოვებს.

სწორედ ასე მსჯელობენ ღია ბაზრის ფედერალური კომიტეტის წევრებიც. მათთვის ცნობილია, რომ მონეტარული პოლიტიკა ერთობლივი მოთხოვნის მნიშვნელოვანი დეტერმინანტია. მათ ისიც იციან, რომ არსებობს სხვა მნიშვნელოვანი დეტერმინანტებიც, პრეზიდენტისა და კონგრესის ფისკალური პოლიტიკის ჩათვლით. ამიტომ ფედერალური სარეზერვო სისტემის ღია ბაზრის კომიტეტი დიდი გულისყურით ადევნებს თვალს ფისკალური პოლიტიკის გარშემო გამართულ დებატებს.

ფისკალური პოლიტიკის ცვლილებაზე მონეტარული პოლიტიკის ასეთი საპასუხო ცვლილება უფრო ზოგადი პრინციპის ერთ-ერთი მაგალითია. ეს პრინციპია პოლიტიკის ინსტრუმენტების გამოყენება ერთობლივი მოთხოვნისა და, მასთან ერთად, წარმოებისა და დასაქმების სტაბილიზაციის მიზნით. ეკონომიკური სტაბილიზაცია აშშ-ს პოლიტიკის ძირითადი მიზანია 1946 წლის დასაქმების აქტის მიღების შემდეგ. ამ აქტში ნათქვამია, რომ „ფედერალური მთავრობა პასუხს აგებს ... სრულ დასაქმებასა და წარმოების უზრუნველყოფაზე". არსებითად, მთავრობამ პასუხისმგებლობა აიღო მოკლევადიან ეკონომიკურ მოვლენებზე.

დასაქმების აქტიდან ორი რამ გამომდინარეობს. პირველი, უფრო ზომიერი, შედეგი ისაა, რომ მთავრობა უნდა ცდილობდეს, არ იყოს ეკონომიკური რყევების მიზეზი. ამიტომ ეკონომისტთა უმრავლესობა მონეტარული და ფისკალური პოლიტიკის დიდი და მკვეთრი ცვლილებების წინააღმდეგია, რადგან მოსალოდნელია, რომ ასეთი ცვლილებები ერთობ-

ლივი მოთხოვნის რყევებს გამოიწვევს. უფრო მეტიც, როდესაც დიდი ცვლილებები მაინც
ხდება, დიდი მნიშვნელობა აქვს იმას, რომ მონეტარული და ფისკალური პოლიტიკის ავტო
რები კარგად იცნობდნენ და რეაგირებდნენ ერთმანეთის ქმედებებზე.

დასაქმების აქტის მეორე, უფრო ამბიციური, მოთხოვნა ისაა, რომ მთავრობამ სათანადო რეაგირება უნდა მოახდინოს კერძო ეკონომიკის ცვლილებებზე, ერთობლივი მოთხოვნის სტაბილიზაციის მიზნით. ეს აქტი ჯონ მეინარდ კეინზის ნაშრომის *„დასაქმების, სარგებლის განაკვეთისა და ფულის ზოგადი თეორიის“* გამოქვეყნებიდან მცირე ხნის შემდეგ დამტკიცდა. როგორც წინა თავში ითქვა, „ზოგადი თეორია“ ერთ-ერთია იმ წიგნებიდან, რომელთაც უდიდესი გავლენა მოახდინეს ეკონომიკაზე. ამ წიგნში კეინზმა ხაზი გაუსვა ერთობლივი მოთხოვნის გადამწყვეტ როლს მოკლევადიანი ეკონომიკური რყევების ახსნის თვის. კეინზი ამტკიცებდა, რომ მთავრობამ უნდა განახორციელოს ერთობლივი მოთხოვნი აქტიური სტიმულირება, როდესაც ეს უკანასკნელი ვერ ახერხებს წარმოების შენარჩუნება სრული დასაქმების დონეზე.

კეინზის (და მისი მრავალი მიმდევრის) აზრით, ერთობლივი მოთხოვნა პესიმიზმის და ოპტიმიზმის მეტად ირაციონალური ტალღების გამო მერყეობს. შეხედულებათა ა თვითნებური ცვლილებების აღსანიშნავად კეინზი იყენებს ტერმინს „ცხოველური გრძნობები“. როდესაც ეკონომიკაში პესიმიზმი ბატონობს, საოჯახო მეურნეობები სამომხმარებლო ხარჯებს, ფირმები კი საინვესტიციო ხარჯებს ამცირებენ. ამის შედეგია ერთობლივი მოთხოვნის შემცირება, წარმოების შემცირება და უმუშევრობის ზრდა. ამისგან განსხვავებით, თუ ეკონომიკაში ოპტიმიზმი ბატონობს, საოჯახო მეურნეობები და ფირმები ხარჯებს ზრდიან. ამის შედეგია ერთობლივი მოთხოვნის ზრდა, წარმოების ზრდა და ინფლაციური ზეწოლა. აღსანიშნავია, რომ პოზიციათა ასეთი ცვლილება, გარკვეულწილად ურთიერთშემავსებელია.

საზოგადოდ, მთავრობას შეუძლია შეცვალოს თავისი მონეტარული და ფისკალური პოლიტიკა ოპტიმიზმისა თუ პესიმიზმის ამ შემოტევების პასუხად და ამით ერთობლივი მოთხოვნის სტაბილიზაციას მიაღწიოს. მაგალითად, როდესაც განწყობა ზედმეტად პესიმისტურია, ფედერალურ სარეზერვო სისტემას ფულის მიწოდების გაზრდა შეუძლია, როდესაც განწყობა ზედმეტად ოპტიმისტურია, ფედერალურ სარეზერვო სისტემას ფულის მიწოდების შემცირება შეუძლია. უილიამ მაკჩესნი მარტინი, ფედერალური სარეზერვო სისტემის ყოფილი თავმჯდომარე, მონეტარულ პოლიტიკას მარტივად აღწერდა: „ფედერალური სარეზერვო სისტემის ამოცანა ქეიფის დაწყებისას ღვინის დოქის დამალვაა“.

მაგალითი | კეინზის მომხრეები თეთრ სახლში

როდესაც 1961 წელს პრეზიდენტ ჯონ ფ. კენედის ჰკითხეს, რატომ უჭერდა მხარს გადასახადების შემცირებას, კენედიმ უპასუხა: „ეკონომიკის სტიმულირებისთვის. ნუთუ არ გახსოვთ ეკონომიკის გაკვეთილები?“. კენედის პოლიტიკა, ფაქტობრივად, გადასახადებიმ ანალიზს ემყარებოდა, რომელიც ამ თავში ჩამოვაყალიბეთ. კენედის მიზანი იყო ერთობლივი მოთხოვნის გაზრდა წარმოებისა და დასაქმების სტიმულირების მიზნით.

ამ პოლიტიკის არჩევისას კენედი თავისი ეკონომიკური მრჩევლების გუნდს ემყარებოდა. ამ ჯგუფის წევრები იყვნენ გამოჩენილი ეკონომისტები ჯეიმზ თობინი და რობერტ სოლოუ, რომლებიც შემდგომში ნობელის პრემიის ლაურეატები გახდნენ ეკონომიკაში შეტანილი წვლილისთვის. სტუდენტობისას, 1940-იან წლებში, ამ ეკონომისტებმა გუნდად მოდგინედ შეისწავლეს ჯონ მეინარდ კეინზის „*ზოგადი თეორია*“, რომელიც იმ დროისთვის მხოლოდ რამდენიმე წლის იყო. როდესაც მრჩევლები კენედის გადასახადების შემცირებას სთავაზობდნენ, ამით კეინზის იდეებს ასხამდნენ ხორცს.

იმის მიუხედავად, რომ გადასახადების ცვლილებას შეუძლია გავლენა მოახდინოს ერთობლივ მოთხოვნაზე, ასეთ ცვლილებას სხვა შედეგებიც მოჰყვება. კერძოდ, ადამიანები წინაშე მდგარი სტიმულების შეცვლის შედეგად გადასახადებს საქონლისა და მომსახურების ერთობლივი მიწოდების ცვლილებაც შეუძლიათ. კენედის პოლიტიკური წინადადებებიერთ-ერთი ნაწილი საინვესტიციო გადასახადების კრედიტი გახლდათ, რომელიც ამცირებდა იმ ფირმების გადასახადებს, რომლებიც ახალი კაპიტალის ინვესტირებას ახორციელებდნენ. ინვესტიციების ზრდა ხელს შეუწყობდა ერთობლივი მოთხოვნის სწრაფ ზრდას და, ამ

გარდა, დროთა განმავლობაში ეკონომიკის მწარმოებლურობასაც გაზრდიდა. ამგვარად, ერთობლივი მოთხოვნის გაზრდით წარმოების გაზრდის მოკლევადიან მიზანს თან სდევდა ერთობლივი მიწოდების გაზრდით წარმოების გაზრდის გრძელვადიანი მიზანი. და, მართლაც, როდესაც 1964 წელს კენედის მიერ შემოთავაზებული გადასახადების შემცირება განხორციელდა, ეს ეკონომიკის მკვეთრი ზრდის პერიოდის დასაწყისი იყო.

1964 წლის გადასახადების შემცირების შემდეგ პოლიტიკოსებმა არაერთხელ წამოაყენეს წინადადება ერთობლივი მოთხოვნის კონტროლის მიზნით ფისკალური პოლიტიკის გამოყენების შესახებ. მაგალითად, როდესაც 2001 წელს პრეზიდენტი ბუში ოვალურ კაბინეტში შევიდა, აშშ-ს ეკონომიკა რეცესიას განიცდიდა. მისი ერთ-ერთი პირველი წინადადება იყო გადასახადების მნიშვნელოვანი და მუდმივი შემცირება. ბუშმა განაცხადა: „საქონელსა და მომსახურებაზე მოთხოვნის გაზრდის საუკეთესო გზად მიმაჩნია ის, რომ ადამიანებს მათი გამომუშავებული ფულიდან მეტი დავუტოვოთ. და როდესაც გაზრდილ მოთხოვნას ზოგიერთები წარმოების გაფართოებით უპასუხებენ, ადამიანებს სამუშაოს შოვნის უფრო მეტი შანსი ექნებათ“. •

მსჯელობა აქტიური სტაბილიზაციის პოლიტიკის წინააღმდეგ

ზოგიერთი ეკონომისტი ამტკიცებს, რომ მთავრობამ თავი უნდა აარიდოს მონეტარული და ფისკალური პოლიტიკის გამოყენებას ეკონომიკის სტაბილიზაციის მიზნით. ისინი აცხადებენ, რომ პოლიტიკის ეს ინსტრუმენტები ისეთი გრძელვადიანი მიზნების მისაღწევად უნდა გამოიყენონ, როგორიცაა სწრაფი ეკონომიკური ზრდა და ინფლაციის დაბალი დონე, და ეკონომიკას უნდა მიეცეს საშუალება, თვითონ გაართვას თავი მოკლევადიან რყევებს. ეს ეკონომისტები აღიარებენ, რომ თეორიულად მონეტარულ და ფისკალურ პოლიტიკას შეუძლია ეკონომიკის სტაბილიზაცია, მაგრამ ამის პრაქტიკულ განხორციელებაში ეჭვი ეპარებათ.

ძირითადი არგუმენტი, რომელიც აქტიური მონეტარული და ფისკალური პოლიტიკის წინააღმდეგ მეტყველებს, ისაა, რომ ეს პოლიტიკა ეკონომიკაზე მნიშვნელოვანი დაგვიანებით მოქმედებს. როგორც ვნახეთ, მონეტარული პოლიტიკა იწვევს სარგებლის განაკვეთების ცვლილებას, რაც, თავის მხრივ, საინვესტიციო ხარჯებზე მოქმედებს. მაგრამ ფირმათა უმრავლესობა საინვესტიციო გეგმებს ინვესტიციების განხორციელებამდე დიდი ხნით ადრე ადგენს. ითვლება, რომ მონეტარული პოლიტიკის ცვლილება მნიშვნელოვან ზემოქმედებას გამოშვებასა და დასაქმებაზე მხოლოდ ექვს თვეში აღწევს, და ეს გავლენა რამდენიმე წლის განმავლობაში გრძელდება. სტაბილიზაციის პოლიტიკის მოწინააღმდეგენი აცხადებენ, რომ ამ დაგვიანების გამო ფედერალური სარეზერვო სისტემა ეკონომიკის ზუსტ კორექტირებას არ უნდა ცდილობდეს. ეს ეკონომისტები ამტკიცებენ, რომ ფედერალური სარეზერვო სისტემა ხშირად საკმაოდ გვიან რეაგირებს ეკონომიკური მდგომარეობის ცვლილებებზე და ამის შედეგად ეკონომიკური რყევების წინააღმდეგ ბრძოლის ნაცვლად თვითონ იწვევს რყევებს. ისინი მხარს უჭერენ პასიურ მონეტარულ პოლიტიკას, როგორიცაა ფულის მიწოდების მცირე, მაგრამ სტაბილური ზრდა.

ფისკალური პოლიტიკაც დაგვიანებით მოქმედებს, მაგრამ, მონეტარული პოლიტიკისგან განსხვავებით, ეს დაგვიანება ძირითადად პოლიტიკური პროცესების შედეგია. შეერთებულ შტატებში სახელმწიფო შესყიდვებისა და გადასახადების ცვლილებათა უმრავლესობა სათანადო კომიტეტებმა უნდა განიხილონ თეთრ სახლსა და სენატში, უნდა დამტკიცდეს ორივე საკანონმდებლო ორგანოში, შემდეგ კი პრეზიდენტმა უნდა მოაწეროს ხელი. ამ პროცესის დასრულებას რამდენიმე თვე, ზოგ შემთხვევაში კი რამდენიმე წელი სჭირდება. იმ დროისთვის, როცა ფისკალური პოლიტიკის ეს ცვლილება ძალაში შევა, ეკონომიკაში, შეიძლება, სრულიად განსხვავებული სიტუაცია იყოს.

მონეტარული და ფისკალური პოლიტიკის ეს დაგვიანებები ნაწილობრივ იმის გამო ხდება პრობლემატური, რომ ეკონომიკური პროგნოზირება ასეთი უზუსტოა. ეკონომიკის მდგომარეობის ზუსტი პროგნოზირება შესაძლებელი რომ იყოს, მაშინ მონეტარული და ფისკალური პოლიტიკის ავტორები თავიანთ გადაწყვეტილებებს ამ პროგნოზს შეუსაბამებდნენ. მაგრამ რეალობაში რეცესიები და დეპრესიები გაუთვალისწინებლად ხდება. ერთადერთი, რაც პოლიტიკოსებს შეუძლიათ, უკვე მომხდარ ეკონომიკურ ცვლილებებზე რეაგირებაა.

ავტომატური სტაბილიზატორები

ყველა ეკონომისტი – სტაბილიზაციის მომხრეებიც და მოწინააღმდეგეებიც – ეთანხმებ
იმ აზრს, რომ პოლიტიკის განხორციელებაში არსებული დაგვიანებები ამცირებს ამ პოლი
ტიკის ეფექტიანობას მოკლევადიანი სტაბილიზაციისთვის. ასე რომ, ეკონომიკა უფრ
სტაბილური იქნებოდა, პოლიტიკოსებს ამ დაგვიანებების თუნდაც ნაწილის თავიდან აცი
ლება რომ შეეძლოთ. სინამდვილეში პოლიტიკოსებს ამის საშუალება აქვთ. **ავტომატურ
სტაბილიზატორები** ფისკალური პოლიტიკის ისეთი ცვლილებებია, რომლებიც სტიმულ
აძლევს ერთობლივ მოთხოვნას, როდესაც ეკონომიკური სისტემა რეცესიას განიცდის დ
არ არის საჭირო პოლიტიკოსების მიერ წინასწარი ზომების მიღება.

ავტომატური სტაბილიზატორები ეკონომიკური რეცესიის დროს ფის-კალურ პოლიტიკაში მიმდინარე ერთობლივი მოთხოვნის მასტიმულირებელი ცვლილებები, რომლებიც რაიმე საგანგებო პოლიტიკური გადაწყვეტილების გარეშე ხორციელდება.

ყველაზე მნიშვნელოვანი ავტომატური სტაბილიზატორია საგადასახადო სისტემ
როდესაც ეკონომიკა რეცესიას განიცდის, მთავრობის მიერ აკრეფილი გადასახადებ
რაოდენობა ავტომატურად მცირდება, რადგან თითქმის ყველა გადასახადი მჭიდროდ
დაკავშირებული ეკონომიკურ საქმიანობასთან. ინდივიდუალური საშემოსავლო გად
სახადი დამოკიდებულია საოჯახო მეურნეობების შემოსავლებზე, ხელფასის გადასახად
– მშრომელთა ხელფასებზე, ხოლო კორპორაციის საშემოსავლო გადასახადი – ფირმებ
მოგებაზე. რადგან რეცესიის დროს შემოსავლებიც, ხელფასებიცა და მოგებაც მცირდებ
ამიტომ მთავრობის მიერ გადასახადების აკრეფიდან მიღებული შემოსავალიც მცირდებ
გადასახადების ასეთი ავტომატური შემცირება იწვევს ერთობლივი მოთხოვნის სტიმულ
რებას და, აქედან გამომდინარე, ეკონომიკური მერყეობის სიდიდის შემცირებას.

სამთავრობო ხარჯებიც ავტომატური სტაბილიზატორის როლს ასრულებს. კერძო
როდესაც ეკონომიკა რეცესიას განიცდის და მშრომელები სამუშაო ადგილებს კარგავე
ადამიანთა მეტი რაოდენობა იღებს სარგებლობას უმუშევრობის დაზღვევისგან, სოც
ალური უზრუნველყოფისგან და სხვა სახის სოციალური პროგრამებისგან. სახელმწიფ
ხარჯების ეს ავტომატური ზრდა იწვევს ერთობლივი მოთხოვნის სტიმულირებას სწორ
იმ დროს, როცა ერთობლივი მოთხოვნა არ არის იმისთვის საკმარისი, რომ სრული დასა
მება შეინარჩუნოს. მართლაც, როდესაც 1930 წელს პირველად ამოქმედდა უმუშევრობ
დაზღვევის პროგრამა, ეკონომისტები, რომლებიც მას მხარს უჭერდნენ, ასე იმიტომ
იქცეოდნენ, რომ ამ პოლიტიკას ავტომატური სტაბილიზატორის ძალა აქვს.

შეერთებულ შტატებში ავტომატური სტაბილიზატორები ისე ძლიერი არაა, რ
რეცესიების შესაძლებლობა სრულიად აღმოფხვრას. ამის მიუხედავად, ამ ავტომატუ
სტაბილიზატორების გარეშე პროდუქციის მოცულობა და დასაქმება, ალბათ, დღევანდ
ლზე ბევრად უფრო ცვალებადი იქნებოდა. ამის გამო ბევრი ეკონომისტი ეწინააღმდ
გება ზოგიერთი კოლეგის მიერ შემოთავაზებულ კონსტიტუციურ ცვლილებას, რომელ
ფედერალურ მთავრობას ბიუჯეტის ბალანსის შენარჩუნებას დაავალებდა. როდესაც ეკ
ნომიკაში რეცესია იწყება, გადასახადები მცირდება, სახელმწიფო ხარჯები იზრდება
მთავრობის ბიუჯეტი დეფიციტს განიცდის. მთავრობა რომ ბიუჯეტის ზუსტი ბალანს
წესს იცავდეს, ის იძულებული იქნებოდა, რეცესიის დროს თავისი შემოსავლის გაზრდის
ვის ან ხარჯების შემცირებისთვის საჭირო გზები მოეძებნა. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, ბი
ჯეტის ზუსტი ბალანსის წესი გაანადგურებდა ავტომატურ სტაბილიზატორებს, რომლებ
დღეს არსებობს გადასახადებისა და სახელმწიფო ხარჯების ამერიკულ სისტემაში.

**სწრაფი გამოკითხვა: ვთქვათ, ფირმები მომავალს პესიმისტურად უყურებენ. რა მოუ
ერთობლივ მოთხოვნას? თუ ფედერალურ სარეზერვო სისტემას ერთობლივი მოთხოვნ
სტაბილიზაცია სურს, როგორ უნდა შეცვალოს ფულის მიწოდება? თუ ფედერალუ
სარეზერვო სისტემა ასე მოიქცევა, რა მოუვა სარგებლის განაკვეთს? რის გამო შეიძლ
ფედერალურმა სისტემამ უარი თქვას ასეთ რეაგირებაზე?**

დასკვნა

პოლიტიკაში რაიმე ცვლილების შეტანამდე პოლიტიკოსებმა ამ გადაწყვეტილების ყვე
შედეგი უნდა განიხილონ. წინა თავებში უკვე ჩამოვაყალიბეთ ეკონომიკის კლასიკუ

მოდელი, რომელიც მონეტარული და ფისკალური პოლიტიკის გრძელვადიან შედეგებს აღწერს. ამ მოდელზე მსჯელობისას ვნახეთ, როგორ მოქმედებს ფისკალური პოლიტიკა დანაზოგებზე, ინვესტიციებზე, სავაჭრო ბალანსსა და გრძელვადიან ეკონომიკურ ზრდაზე, აგრეთვე ის, თუ როგორ მოქმედებს მონეტარული პოლიტიკა ფასების დონესა და ინფლაციის დონეზე.

ამ თავში მონეტარული და ფისკალური პოლიტიკის მოკლევადიანი შედეგები შევისწავლეთ. ვნახეთ, როგორ ცვლიან პოლიტიკის ეს ინსტრუმენტები საქონელსა და მომსახურებაზე ერთობლივ მოთხოვნას და ამის შედეგად – ეკონომიკის წარმოების მოცულობასა და დასაქმებას მოკლევადიან პერიოდში. როდესაც კონგრესი ბიუჯეტის ბალანსის მიღწევის მიზნით სამთავრობო ხარჯებს ამცირებს, მან უნდა განიხილოს ამ პოლიტიკის გრძელვადიანი ზემოქმედება დანაზოგებსა და ეკონომიკურ ზრდაზე და მოკლევადიანი ზემოქმედება ერთობლივ მოთხოვნასა და დასაქმებაზე. როდესაც ფედერალური სარეზერვო სისტემა ფულის მიწოდების ზრდას ანელებს, უნდა გაითვალისწინოს ამ პოლიტიკის გრძელვადიანი ზემოქმედება ინფლაციაზე და მოკლევადიანი ზემოქმედება წარმოებაზე. ასე რომ, მთავრობის ყველა რგოლში პოლიტიკოსებმა უნდა გაითვალისწინონ როგორც გრძელვადიანი, ისე მოკლევადიანი მიზნები.

შეჯამება

- მოკლევადიან პერიოდში ეკონომიკური რყევების თეორიის ჩამოყალიბებისას კეინზმა შემოგვთავაზა ლიკვიდურობის უპირატესობის თეორია, რომლითაც ახსნა სარგებლის განაკვეთის დეტერმინანტები. ამ თეორიის თანახმად, სარგებლის განაკვეთი თვითრეგულირდება ფულის მიწოდებისა და მოთხოვნის სრულ გაწონასწორებამდე.
- ფასების დონის ზრდის შედეგად იზრდება ფულზე მოთხოვნა და სარგებლის განაკვეთი, რომელსაც ფულის ბაზარი წონასწორობაში მოჰყავს. რადგან სარგებლის განაკვეთი სესხების ღირებულებაა, მისი ზრდა ამცირებს ინვესტიციებს და ამის შედეგად – საქონელსა და მომსახურებაზე მოთხოვნის რაოდენობას. ფასების დონესა და მოთხოვნის რაოდენობას შორის არსებული ეს უარყოფითი კავშირი ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის კლებადობითაა გამოხატული.
- პოლიტიკოსებს ერთობლივ მოთხოვნაზე შეუძლიათ მონეტარული პოლიტიკით იმოქმედონ. ფულის მიწოდების გაზრდა იწვევს სარგებლის განაკვეთის შემცირებას ფასების თითოეულ დონეზე. რადგან სარგებლის განაკვეთის შემცირება საინვესტიციო ხარჯების სტიმულირებას იწვევს, ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი მარჯვნივ გადაადგილდება. და პირიქით, ფულის მიწოდების შემცირება სარგებლის წონასწორული განაკვეთის ზრდას იწვევს ფასების თითოეულ დონეზე და ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი მარცხნივ გადაადგილდება.
- ერთობლივ მოთხოვნაზე ზემოქმედება პოლიტიკოსებს ფისკალური პოლიტიკითაც შეუძლიათ. სახელმწიფო შესყიდვების გაზრდა ან გადასახადების შემცირება ერთობლივი მოთხოვნის მრუდს მარჯვნივ გადააადგილებს. სახელმწიფო შესყიდვების შემცირება ან გადასახადების გაზრდა ერთობლივი მოთხოვნის მრუდს მარცხნივ გადააადგილებს.
- როდესაც მთავრობა სახელმწიფო შესყიდვებს ან გადასახადებს ცვლის, მოთხოვნის მრუდის გადაადგილება შეიძლება ამ ფისკალურ ცვლილებაზე მეტი ან ნაკლები იყოს. მულტიპლიკატორის ეფექტი აძლიერებს ფისკალური პოლიტიკის ზემოქმედებას ერთობლივ მოთხოვნაზე, გამოდევნის ეფექტი კი ამ ზემოქმედებას ამცირებს.
- რადგან მონეტარულ და ფისკალურ პოლიტიკას ერთობლივ მოთხოვნაზე ზემოქმედება შეუძლია, მთავრობა ამ პოლიტიკურ ინსტრუმენტებს ეკონომიკის სტაბილიზაციისათვის იყენებს. ეკონომისტებს შორის არ არსებობს ერთიანი აზრი იმასთან დაკავშირებით, თუ რამდენად აქტიურად უნდა განახორციელოს მთავრობამ ასეთი პოლიტიკა. აქტიური სტაბილიზაციის პოლიტიკის მომხრეები აცხადებენ, რომ საოჯახო მეურნეობებისა და ფირმების განწყობათა ცვლილებები ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის გადაადგილებას იწვევს. თუ მთავრობა ამაზე სათანადოდ არ რეაგირებს, შედეგად წარმოებისა და დასაქმების არასასურველ და გაუმართლებელ რყევებს ვიღებთ. აქტიური სტაბილიზაციის პოლიტიკის მოწინააღმდეგეების აზრით, მონეტარული და ფისკალური პოლიტიკა ისეთი დაგვიანებით ხორციელდება, რომ ეკონომიკის სტაბილიზაციის მცდელობა ხშირად თვითონვე ხდება დესტაბილიზაციის მიზეზი.

ძირითადი ცნებები

ლიკვიდურობის უპირატესობის თეორია, გვ.740

ფისკალური პოლიტიკა, გვ. 749

მულტიპლიკატორის ეფექტი, გვ. 749

გამოდევნის ეფექტი, გვ. 752

ავტომატური სტაბილიზატორები, გვ. 75

კითხვები გამოსარჩევად

1. რა არის ლიკვიდურობის უპირატესობის თეორია? როგორ გვეხმარება ეს თეორია ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის კლებადობის ახსნაში?
2. ლიკვიდურობის უპირატესობის თეორიით ახსენით, როგორ მოქმედებს ფულის მიწოდების შემცირება ერთობლივი მოთხოვნის მრუდზე.
3. მთავრობა $3 მილიარდს ხარჯავს პოლიციის ავტომობილების შეძენაზე. ახსენით, რა შეიძლება იყოს იმის მიზეზი, რომ ერთობლივი მოთხოვნა $3 მილიარდზე მეტით გაიზარდოს. ახსენით, რა შეიძლება იყოს იმის მიზეზი, რომ ერთობლივი მოთხოვნა $3 მილიარდზე ნაკლებით გაიზარდოს.
4. ვთქვათ, მომხმარებლების გამოკითხვამ აჩვენა, რო ქვეყანაში პესიმიზმის ტალღა ვრცელდება. თუ პოლ ტიკოსები არაფერს იღონებენ, რა მოუვა ერთობლ მოთხოვნას? რა უნდა იღონოს ფედერალურმა სარ ზერვო სისტემამ ერთობლივი მოთხოვნის სტაბ ლიზაციით? თუ ფედერალური სარეზერვო სისტე არაფერს მოიმოქმედებს, რის გაკეთება შეუძლ კონგრესს ერთობლივი მოთხოვნის სტაბილიზაც ისთვის?
5. მოიყვანეთ ისეთი სამთავრობო პოლიტიკის მაგ ლითი, რომელიც ისე მოქმედებს, როგორც ავტომ ტური სტაბილიზატორი. ახსენით, რატომ აქვს პოლიტიკას ასეთი ეფექტი.

სავარჯიშოები

1. აღწერეთ, რა გავლენას მოახდენს ქვემოთ ჩამოთვლილი მოვლენები ფულის მიწოდებაზე, ფულზე მოთხოვნასა და სარგებლის განაკვეთზე. პასუხები გამოსახეთ დიაგრამების მეშვეობით.
   ა) ფედერალური სარეზერვო ბანკის მოვაჭრეები ღია ბაზრის ოპერაციებით ობლიგაციებს იძენენ;
   ბ) საკრედიტო ბარათების ხელმისაწვდომობა ამცირებს ნაღდი ფულის მასას;
   გ) ფედერალური სარეზერვო სისტემა ბანკებს სარეზერვო მოთხოვნებს უმცირებს;
   დ) საოჯახო მეურნეობებმა გადაწყვიტეს ფული შვებულებისთვის დაზოგონ;
   ე) ოპტიმიზმის ტალღა ზრდის ინვესტიციებს და ერთობლივ მოთხოვნას.
2. ფედერალური სარეზერვო სისტემა 5%-ით ზრდის ფულის მიწოდებას.
   ა) ლიკვიდურობის უპირატესობის თეორიის გამოყენებით აღწერეთ ამ ქმედების ეფექტი სარგებლის განაკვეთზე;
   ბ) ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების მოდელის გამოყენებით აღწერეთ სარგებლის განაკვეთის ამ ცვლილების გავლენა ფასების დონესა და წარმოების მოცულობაზე მოკლევადიან პერიოდში;
   გ) რა მოუვა ფასების დონეს, როდესაც ეკონომიკა მოკლევადიანი წონასწორობიდან გრძელვადიანში გადავა?
   დ) რა გავლენას მოახდენს ფასების დონის ეს ცვლილება ფულზე მოთხოვნასა და წონასწორული სარგებლის განაკვეთზე?
   ე) შეესაბამება თუ არა ეს ანალიზი დებულება რომ ფული ეკონომიკაზე მხოლოდ მოკლევადი პერიოდში ახდენს გავლენას, გრძელვადიანში ნეიტრალურია?
3. ვთქვათ, ბანკებმა ყველა უბანში ბანკომატები და გეს და ნაღდი ფულის შეუზღუდავი რაოდენობ მიწოდებით შეამცირეს ფულის რაოდენობა, რომლ ნაღდი სახით ფლობაც ადამიანებს სურთ.
   ა) დავუშვათ, ფედერალური სარეზერვო სისტე ფულის მიწოდებას არ ცვლის. ლიკვიდურობ უპირატესობის თეორიის მიხედვით, რა მოუ სარგებლის განაკვეთს? ერთობლივ მოთხოვნას
   ბ) თუ ფედერალურ სარეზერვო სისტემას ერთო ლივი მოთხოვნის სტაბილიზაცია სურს, რა უნ მოიმოქმედოს?
4. განვიხილოთ ორი სახის პოლიტიკა: გადასახადებ შემცირება მხოლოდ ერთი წლით და გადასახადებ შემცირება, რომელიც, როგორც ვარაუდობენ, მუ მივი იქნება. რომელი პოლიტიკა გამოიწვევს სამი ხმარებლო ხარჯების მეტ სტიმულირებას? რომე უფრო მეტად იმოქმედებს ერთობლივ მოთხოვნაზ ახსენით.
5. ეკონომიკა რეცესიას განიცდის, უმუშევრობის მაჩ ნებელი მაღალია, ხოლო გამოშვების – დაბალი.
   ა) მიმდინარე სიტუაციის ასახვისთვის გამოიყენ ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწო ბის მოდელი. ნუ დაგავიწყდებათ ერთობლ მოთხოვნის მრუდის, მოკლევადიანი და გრძე ვადიანი პერიოდების ერთობლივი მიწოდე მრუდების დახაზვა.

ბ) ღია ბაზრის რომელი ოპერაცია აღადგენდა ეკონომიკას და დააბრუნებდა მას ბუნებრივ დონესთან?

გ) დახაზეთ ფულის ბაზრის გრაფიკი, რომელიც ასახავს ღია ბაზრის ამ ოპერაციის შედეგს. უჩვენეთ, როგორ შეიცვლება შედეგად სარგებლის განაკვეთი.

დ) ააგეთ (ა) ნახაზის მსგავსი დიაგრამა და მისი საშუალებით გამოსახეთ ამ ღია ბაზრის ოპერაციის ეფექტი ეკონომიკის გამოშვებასა და ფასების დონეზე. ახსენით, რატომ აქვს ამ ღონისძიებას ასეთი ეფექტი.

6. 1980-იანი წლების დასაწყისში ბანკებს უფლება მიეცათ, გადაეხადათ სარგებელი საჩეკო ანგარიშზე, რის საშუალებაც მანამდე არ ჰქონდათ.

ა) თუ ფულის განმარტებაში საჩეკო დეპოზიტებსაც შევიტანთ, როგორ იმოქმედებს ეს ახალი კანონი ფულის მოთხოვნაზე? ახსენით.

ბ) ამ ცვლილების პირობებში ფედერალურ სარეზერვო სისტემას რომ ფულის მიწოდება არ შეეცვალა, რა მოუვიდოდა სარგებლის განაკვეთს? ერთობლივ მოთხოვნას? პროდუქციის მოცულობას?

გ) ფედერალურ სარეზერვო სისტემას სარგებლის საბაზრო განაკვეთი (სარგებლის განაკვეთი არამონეტარულ აქტივებზე) რომ არ შეეცვალა, ფულის მიწოდების როგორი ცვლილება გახდებოდა საჭირო? რა მოუვიდოდა ერთობლივ მოთხოვნასა და პროდუქციის მოცულობას?

7. დავუშვათ, ეკონომისტებმა დაადგინეს, რომ სამთავრობო შესყიდვების $10 მილიარდით გაზრდა საქონელსა და მომსახურებაზე ერთობლივი მოთხოვნის $30 მილიარდით ზრდას იწვევს.

ა) თუ ეს ეკონომისტები გამოდევნის ეფექტის შესაძლებლობას უგულებელყოფენ, როგორი იქნება, მათი გამოთვლების თანახმად, მოხმარების ზღვრული მიდრეკილება (MPC)?

ბ) ახლა კი დავუშვათ, რომ ეკონომისტები გამოდევნის ეფექტს ითვალისწინებენ. ზემოთ მიღებულზე მეტი იქნება თუ ნაკლები მათ მიერ გამოთვლილი ახალი MPC?

8. ვთქვათ, მთავრობა გადასახადებს $20 მილიარდით ამცირებს, გამოდევნის ეფექტი არ არსებობს და მოხმარების ზღვრული მიდრეკილებაა 3/4.

ა) როგორია გადასახადების ასეთი შემცირების საწყისი ზემოქმედება ერთობლივ მოთხოვნაზე?

ბ) რა დამატებითი შედეგები მოჰყვება ამ საწყის ზემოქმედებას?

გ) შეადარეთ გადასახადების $20-მილიარდით შემცირების შედეგები სახელმწიფო შესყიდვების $20 მილიარდით გაზრდის შედეგებს.

9. ვთქვათ, სამთავრობო ხარჯები იზრდება. იქნება თუ არა უფრო დიდი ამ ცვლილების ზემოქმედება ერთობლივ მოთხოვნაზე, თუ ფედერალური სარეზერვო სისტემა ამ ცვლილების პასუხად არაფერს მოიმოქმედებს? თუ ფედერალური სარეზერვო სისტემა სარგებლის განაკვეთის შენარჩუნებას ეცდება? ახსენით.

10. რომელ შემთხვევაში გამოიწვევს ექსპანსიური ფისკალური პოლიტიკა ინვესტიციების ზრდას მოკლევადიან პერიოდში? ახსენით.

ა) როცა საინვესტიციო აქსელერატორი დიდია თუ როდესაც მცირეა?

ბ) როდესაც ინვესტირების მგრძნობელობა სარგებლის მიმართ დიდია თუ როდესაც მცირეა?

11. მრავალი მიზეზის გამო ფისკალური პოლიტიკა ავტომატურად იცვლება, როდესაც წარმოება და დასაქმება მერყეობს.

ა) ახსენით, რატომ იცვლება საგადასახადო შემოსავალი, როდესაც ეკონომიკა რეცესიას განიცდის.

ბ) ახსენით, რატომ იცვლება სამთავრობო ხარჯები, როდესაც ეკონომიკა რეცესიას განიცდის.

გ) თუ მთავრობა ვალდებულია, შეინარჩუნოს ბიუჯეტის ბალანსი, რა უნდა იღონოს რეცესიის დროს? გაძლიერდება თუ შესუსტდება რეცესია ამ ქმედების შედეგად?

12. კონგრესის წევრები გამოვიდნენ საკანონმდებლო ინიციატივით, რომელიც მონეტარული პოლიტიკის განსაკუთრებულ მიზნად ფასების სტაბილურობას ასახელებს. დავუშვათ, ეს კანონი მიიღეს.

ა) რას მოიმოქმედებდა ფედერალური სარეზერვო სისტემა, თუ ერთობლივი მოთხოვნა შეიზღუდებოდა?

ბ) რას მოიმოქმედებდა ფედერალური სარეზერვო სისტემა, თუ რომელიმე ეკონომიკური მოვლენა მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდის არახელსაყრელ გადაადგილებას გამოიწვევდა?

ორივე შემთხვევისათვის იფიქრეთ, არსებობს თუ არა უკეთესი შედეგის მომტანი მონეტარული პოლიტიკა?

13. მონეტარულ პოლიტიკასთან დაკავშირებული ინფორმაციისათვის იხილეთ ფედერალური სარეზერვო სისტემის ვებ-გვერდი (http://www.federalreserve.gov). მოიძიეთ თავმჯდომარის ან სხვა მაღალი ჩინოვნიკის ბოლოდროინდელი ანგარიში ან სიტყვა. რას გეუბნებათ მიღებული ინფორმაცია ეკონომიკის მდგომარეობასა და მონეტარული პოლიტიკის უახლესი გადაწყვეტილებების შესახებ?



ამ თავში მოცემული საკითხების, ამოცანების, მაგალითების, სწრაფი გამოკითხვისა და ა.შ. შესახებ დამატებითი ინფორმაციისათვის ესტუმრეთ ვებ-გვერდს http://mankiw.swlearning.com.



35

მოკლევადიანი პერიოდის ალტერნატივა ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის

ინფლაცია და დასაქმება ეკონომიკის ფუნქციონირების განმსაზღვრელი ორი მაჩვენებელია, რომელთაც ყველაზე მეტი ყურადღება ეთმობა. ეკონომისტები მოუთმენლად ელიან შრომის სტატისტიკის ბიუროს ყოველთვიური ანგარიშის გამოქვეყნებას. ზოგიერთი კომენტატორი აჯამებს ინფლაციის დონესა და უმუშევრობის დონეს, რის შედეგადაც იღებს *უმწეობის ინდექსს*, რომელიც ეკონომიკის სიჯანსაღის ხარისხს ასახავს.

როგორაა ეკონომიკის მდგომარეობის ამსახველი ეს ორი მაჩვენებელი ერთმანეთთან დაკავშირებული? ამ წიგნში უკვე ვიმსჯელეთ გრძელვადიან პერიოდში უმუშევრობისა და ინფლაციის დეტერმინანტების შესახებ. ვნახეთ, რომ უმუშევრობის ბუნებრივი დონე დამოკიდებულია შრომის ბაზრის მრავალ მახასიათებელზე, მათ შორის, მინიმალური ხელფასის კანონებზე, პროფკავშირთა საბაზრო ძალაუფლებაზე, ეფექტიანი ხელფასების როლსა და სამუშაოს ძიების ეფექტურობაზე. ინფლაციის დონე კი ძირითადად დამოკიდებულია ფულის რაოდენობის ზრდაზე, რასაც ცენტრალური ბანკი აკონტროლებს. ასე რომ, გრძელვადიან პერიოდში ინფლაცია და უმუშევრობა ერთმანეთთან არაფრითაა დაკავშირებული.

მოკლევადიან პერიოდში მდგომარეობა საპირისპიროა. 1-ლ თავში წარმოდგენილი *ეკონომიკის ათი პრინციპიდან* ერთ-ერთი ის არის, რომ საზოგადოება მოკლევადიან პერიოდში ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის ალტერნატივის წინაშე დგას. თუ მონეტარული და ფისკალური პოლიტიკის ავტორები ერთობლივ მოთხოვნას გაზრდიან, ამით მოკლევადიან პერიოდში უმუშევრობას ამცირებენ, მაგრამ მხოლოდ ინფლაციის ზრდის ხარჯზე. თუ ერთობლივ მოთხოვნას შეამცირებენ, ინფლაცია შემცირდება, მაგრამ უმუშევრობა დროებით გაიზრდება.

ამ თავში ამ ალტერნატივას უფრო დაწვრილებით შევისწავლით. კავშირი ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის ის საკითხია, რომელიც ჯერ კიდევ წინა საუკუნეში იქცევდა

ცნობილი ეკონომისტების ყურადღებას. ამ მოვლენებს შორის კავშირის გაანალიზებ საუკეთესო გზაა იმ თეორიების შესწავლა, რომლებიც დროთა განმავლობაში განვითარდ ქვემოთ ვნახავთ, რომ 1950-იანი წლებიდან მოყოლებული ინფლაციისა და უმუშევრობ თეორიების ისტორია მჭიდრო კავშირშია აშშ-ს ეკონომიკის ისტორიასთან. ეს ორი ისტ რია გვიჩვენებს, რატომ არსებობს მოკლევადიან პერიოდში ალტერნატივა ინფლაცია და უმუშევრობას შორის, რატომ არ ჩნდება ეს პრობლემა გრძელვადიან პერიოდში და პრობლემებს უქმნის ეს ალტერნატივა პოლიტიკოსებს.

ფილიპსის მრუდი

„მგონი, ერთადერთი უმნიშვნელოვანესი მაკროეკონომიკური ურთიერთკავშირი ფილიპს მრუდია". ეს სიტყვები ეკონომისტმა ჯორჯ აკერლოვმა 2001 წელს ნობელის პრემიის მიღ ბისას ნაკითხულ ლექციაზე წარმოთქვა. **ფილიპსის მრუდი** არის მოკლევადიან პერიოდ ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის დამოკიდებულება. ჩვენს ამბავს ფილიპსის მრუდ აღმოჩენითა და ამერიკაში მისი მიგრაციით დავიწყებთ.

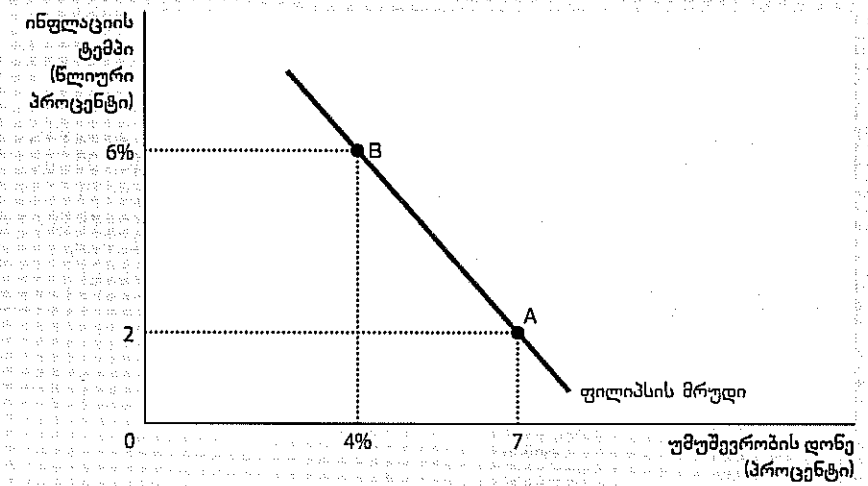
ფილიპსის მრუდის ისტორია

ფილიპსის მრუდი მრუდი, რომელიც გვიჩვენებს მოკლევადიან ალტერნატივას ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის.

1958 წელს ეკონომისტმა ა. ვ. ფილიპსმა ბრიტანულ ჟურნალ „ეკონომიკაში" გამოაქვეყ სტატია, რომელმაც მას საქვეყნოდ გაუთქვა სახელი. სტატიის სათაური იყო „დამოკიდ ბულება უმუშევრობასა და ფულადი სარგოს ცვლილების დონეს შორის დიდ ბრიტანეთშ 1861-1957". ამ სტატიაში ფილიპსმა აჩვენა უარყოფითი კორელაცია უმუშევრობის დონე და ინფლაციის დონეს შორის. კერძოდ, ფილიპსმა აჩვენა, რომ იმ წლებში, როდესაც უმ შევრობის დონე დაბალი იყო, ინფლაციის მაჩვენებელი იმატებდა, ხოლო უმუშევრობ დონის სიჭარბის წლებში ინფლაცია დაბალი იყო (ფილიპსმა შეისწავლა ნომინალური ხე ფასების ინფლაცია და არა ფასების ინფლაცია, მაგრამ ჩვენი მიზნებისთვის ამ განსხვ ვებას მნიშვნელობა არა აქვს. ინფლაციის ეს ორი საზომი, როგორც წესი, ერთმანეთთ ახლოსაა). ფილიპსმა დაასკვნა, რომ ორი მნიშვნელოვანი ეკონომიკური ცვლადი – ინფლ ცია და უმუშევრობა – ერთმანეთთან მჭიდროდაა დაკავშირებული, რასაც ეკონომისტე მანამდე ვერ აცნობიერებდნენ.

იმის მიუხედავად, რომ ფილიპსის აღმოჩენა დიდი ბრიტანეთის მონაცემებს ეყრდნ ბოდა, მეცნიერებმა ეს აღმოჩენა თითქმის მაშინვე განავრცეს სხვა ქვეყნებზე. ფილი სის სტატიის გამოქვეყნებიდან ორი წლის შემდეგ ეკონომისტებმა პოლ სამუელსონ და რობერტ სოლოუმ ამერიკულ ჟურნალ „ემერიქენ იქონომიქ რევიუში" გამოაქვეყნ სტატია სათაურით „ანტიინფლაციური პოლიტიკის ანალიზი", რომელშიც აჩვენეს მსგავ დამოკიდებულება ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის შეერთებული შტატების მონაც მებზე დაყრდნობით. ამ ეკონომისტების აზრით, ეს კორელაცია იმის გამო ჩნდება, რ დაბალი უმუშევრობა მაღალ ერთობლივ მოთხოვნასთანაა დაკავშირებული, ხოლო მაღალ მოთხოვნა ეკონომიკაში ხელფასებისა და ფასების საერთო დონის ზრდას იწვევს. უარყ ფით დამოკიდებულებას ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის სამუელსონმა და სოლოუ *ფილიპსის მრუდი* უწოდეს. 1-ლ ნახაზზე ერთ-ერთი ასეთი მრუდია ნაჩვენები.

როგორც მათი სტატიის სათაურიდანაც ჩანს, სამუელსონი და სოლოუ იმიტომ დაი ტერესდნენ ფილიპსის მრუდით, რომ ეს მრუდი პოლიტიკოსებს მნიშვნელოვანი დასკვნ ბის გამოტანის საშუალებას აძლევს. კერძოდ, სტატიის ავტორები ამტკიცებდნენ, რ ფილიპსის მრუდი პოლიტიკოსებს ყველა შესაძლო ეკონომიკურ შედეგს უჩვენებს. ერთო ლივ მოთხოვნაზე გავლენის მოხდენის მიზნით, მონეტარული და ფისკალური პოლიტ კის ცვლილებით, პოლიტიკოსებს ამ მრუდის ნებისმიერი წერტილის არჩევა შეუძლიათ. წერტილი მაღალ უმუშევრობასა და დაბალ ინფლაციას აღნიშნავს, B წერტილი – დაბა უმუშევრობასა და მაღალ ინფლაციას. შეიძლება, პოლიტიკოსებს როგორც ინფლაციის, ი უმუშევრობის დაბალი დონის მიღება სურდეთ, მაგრამ ისტორიული მონაცემები, რომლე საც ფილიპსის მრუდი გვიჩვენებს, იმაზე მეტყველებს, რომ ასეთი კომბინაციის მიღწე



ნახაზი 1

ფილიპსის მრუდი
ფილიპსის მრუდი ასახავს უარყოფით კავშირს ინფლაციის დონესა და უმუშევრობის დონეს შორის. A წერტილში ინფლაცია დაბალია, უმუშევრობა კი — მაღალი. B წერტილში ინფლაცია მაღალია, უმუშევრობა კი — დაბალი.

შეუძლებელია. სამუელსონისა და სოლოუს აზრით, პოლიტიკოსები ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის ალტერნატივის წინაშე დგანან, ფილიპსის მრუდი კი ამ ალტერნატივას გვიჩვენებს.

ერთობლივი მოთხოვნა, ერთობლივი მიწოდება და ფილიპსის მრუდი

ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების მოდელი კარგად გვიხსნის ფილიპსის მრუდის მიერ აღწერილი შესაძლო შედეგების სიმრავლეს. *ფილიპსის მრუდი ინფლაციისა და უმუშევრობის იმ კომბინაციებს გვიჩვენებს, რომლებიც მოკლევადიან პერიოდში ჩნდება, როდესაც ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის გადაადგილება იწვევს ეკონომიკის გადაადგილებას მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდის გასწვრივ.* როგორც უკვე ვნახეთ, რაც მეტია საქონელსა და მოთხოვნაზე ერთობლივი მოთხოვნა, მით მეტია ეკონომიკაში პროდუქციის წარმოების მოცულობა და ფასების საერთო დონე. პროდუქციის მოცულობის ზრდა უმუშევრობის დონის შემცირებას ნიშნავს. ამას გარდა, როგორიც უნდა იყოს წინა წლის ფასების დონე, თუ მიმდინარე წლის ფასების დონე მეტია, ინფლაციის დონეც მაღალია. ასე რომ, ერთობლივი მოთხოვნის გადაადგილება ინფლაციასა და უმუშევრობას მოკლევადიან პერიოდში სხვადასხვა მიმართულებით უბიძგებს, როგორც ამას ფილიპსის მრუდი გვიჩვენებს.

იმისათვის, რომ უფრო სრულყოფილად დავინახოთ, როგორ ხდება ეს, განვიხილოთ ერთი მაგალითი. წარმოვიდგინოთ, რომ 2010 წელს ფასების დონე (გამოხატული, მაგალითად, სამომხმარებლო ფასების ინდექსით) 100-ის ტოლია. მე-2 ნახაზზე ნაჩვენებია ორი შესაძლო შედეგი, რომლებიც შეიძლება 2011 წელს მივიღოთ. ერთ შედეგს ვიღებთ მაშინ, როდესაც ერთობლივი მოთხოვნა მაღალია, ხოლო მეორეს — როდესაც ერთობლივი მოთხოვნა დაბალია. ა) ნახაზზე ეს ორი შედეგი ნაჩვენებია ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების მოდელის მეშვეობით, ბ) ნახაზზე კი შედეგები ასახულია ფილიპსის მრუდზე.

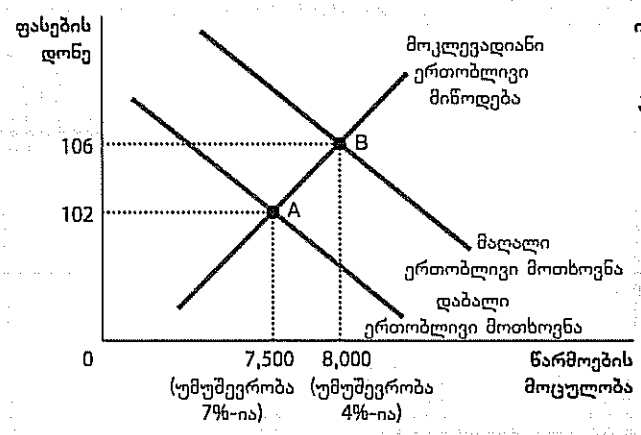
მე-2 ა) ნახაზზე ვხედავთ პროდუქციის მოცულობასა და ფასების დონეს 2011 წლისათვის. თუ საქონელსა და მომსახურებაზე ერთობლივი მოთხოვნა შედარებით დაბალია, ეკონომიკა A წერტილში იმყოფება. პროდუქციის მოცულობაა 7,500, ხოლო ფასების დონე — 102. მაგრამ, თუ ერთობლივი მოთხოვნა შედარებით მაღალია, ეკონომიკა B წერტილშია,

2 ნახაზი

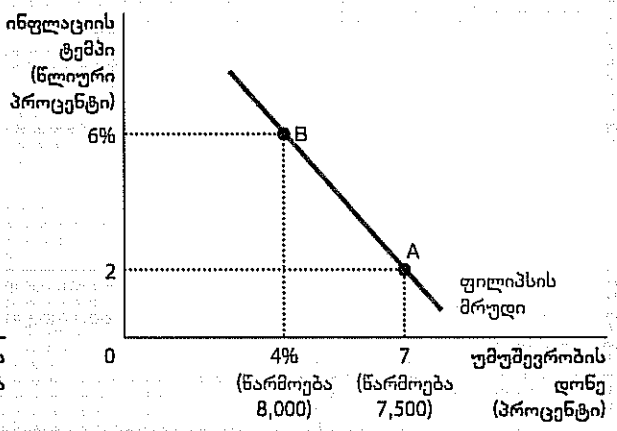
როგორაა დაკავშირებული ფილიპსის მრუდი ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების მოდელთან

ნახაზზე ნაჩვენებია შესაძლო შედეგები 2011 წლისთვის, თუ ფასების დონე 2010 წელს 100-ის ტოლია. ა) ნახაზზე ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების მოდელია ნაჩვენები. თუ ერთობლივი მოთხოვნა დაბალია, მაშინ ეკონომიკა A წერტილში იმყოფება; პროდუქციის მოცულობა მცირეა (7,500) და ფასების დონე დაბალია (102). თუ ერთობლივი მოთხოვნა მაღალია, ეკონომიკა B წერტილში იმყოფება; პროდუქციის მოცულობა დიდია (8,000) და ფასების დონე მაღალია (106). ბ) ნახაზზე ფილიპსის მრუდია ნაჩვენები. A წერტილში, რომელიც დაბალი ერთობლივი მოთხოვნის შედეგია, უმუშევრობა მაღალია (7 პროცენტი), ხოლო ინფლაცია – დაბალი (2 პროცენტი). B წერტილში, რომელიც მაღალი ერთობლივი მოთხოვნის შედეგია, უმუშევრობა დაბალია (4 პროცენტი), ხოლო ინფლაცია – მაღალი (6 პროცენტი).

(ა) ერთობლივი მიწოდებისა და ერთობლივი მოთხოვნის მოდელი



(ბ) ფილიპსის მრუდი



სადაც პროდუქციის მოცულობაა 8,000, ფასების დონე კი – 106. ამგვარად, ერთობლ
მოთხოვნის ზრდა იწვევს ეკონომიკის გადასვლას ისეთ წონასწორობაში, სადაც პროდუ
ციის რაოდენობაცა და ფასების დონეც მეტია.

მე-2 ბ) ნახაზზე ვხედავთ, რას ნიშნავს ეს ორი შესაძლო შედეგი უმუშევრობისა
ინფლაციისთვის. რადგან ფირმებს საქონლისა და მომსახურების რაოდენობის გაზრდ
თვის მშრომელთა მეტი რაოდენობა სჭირდებათ, უმუშევრობა B წერტილში უფრო ნაკლ
ბია, ვიდრე A წერტილში. ამ მაგალითში, როდესაც პროდუქციის მოცულობა 7,500-დ
8,000-მდე იზრდება, უმუშევრობა 7-დან 4 პროცენტამდე მცირდება. ამასთანავე, იმის გამ
რომ ფასების დონე B წერტილში მეტია, ვიდრე A წერტილში, ინფლაციის დონეც (ფასებ
დონის პროცენტული ცვლილება წინა წელთან შედარებით) იზრდება. კერძოდ, რადგ
2010 წელს ფასების დონე 100-ის ტოლი იყო, A წერტილში ინფლაციის დონეა 2 პროცენტ
ხოლო B წერტილში – 6 პროცენტი. ასე რომ, ეკონომიკის ეს ორი შესაძლო შედეგი შეგ
ძლია ან პროდუქციის მოცულობისა და ფასების დონის მეშვეობით (ერთობლივი მოთხ
ვნისა და ერთობლივი მიწოდების მოდელის გამოყენებით) შევადაროთ, ან უმუშევრობი
და ინფლაციის მეშვეობით (ფილიპსის მრუდის გამოყენებით).

რადგანაც მონეტარულ და ფისკალურ პოლიტიკას ერთობლივი მოთხოვნის მრუდ
წანაცვლება შეუძლია, ამ პოლიტიკის მექანიზმებით შესაძლებელია ეკონომიკის გადაა
გილება ფილიპსის მრუდის გასწვრივ. ფულის მიწოდების ზრდას, სამთავრობო ხარჯ
ბის ზრდას ან გადასახადების შემცირებას შეუძლია გამოიწვიოს ერთობლივი მოთხოვნ
მრუდის მარჯვნივ გადაადგილება და ფილიპსის მრუდის გასწვრივ ეკონომიკის გადაადგ
ლება იმ წერტილში, სადაც უმუშევრობა ნაკლებია, ინფლაცია კი – მეტი. ფულის მიწოდ
ბის შემცირება, სამთავრობო ხარჯების შემცირება ან გადასახადების ზრდა ერთობლ
მოთხოვნის მრუდს მარცხნივ გადააადგილებს და ეკონომიკა ფილიპსის მრუდის გასწვრ
იმ წერტილში გადაინაცვლებს, სადაც ინფლაცია ნაკლებია, უმუშევრობა კი – მეტი.

თვალსაზრისით, ფილიპსის მრუდი პოლიტიკოსებს ინფლაციისა და უმუშევრობის ყველა კომბინაციისგან შემდგარ მენიუს სთავაზობს.

სწრაფი გამოკითხვა: ააგეთ ფილიპსის მრუდი. ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების მოდელის გამოყენებით აჩვენეთ, როგორ შეუძლია პოლიტიკას ეკონომიკის გადაადგილება მრუდის იმ წერტილიდან, სადაც ინფლაცია მაღალია, იმ წერტილში, სადაც ინფლაცია დაბალია.

ფილიპსის მრუდის გადაადგილებანი: მოლოდინის როლი

ფილიპსის მრუდი პოლიტიკოსებს ინფლაციისა და უმუშევრობის ყველა შესაძლო კომბინაციისგან შემდგარ მენიუს სთავაზობს. მაგრამ იცვლება თუ არა ეს მენიუ დროში? არის თუ არა ფილიპსის კლებადი მრუდი ის სტაბილური დამოკიდებულება, რომელსაც პოლიტიკოსი უნდა ენდოს? ეს საკითხები ეკონომისტებმა 1960-იან წლებში წამოჭრეს, თითქმის მაშინვე, როგორც კი სამუელსონმა და სოლოუმ ფილიპსის მრუდი მაკროეკონომიკური პოლიტიკის შესახებ დებატებში ჩართეს.

ფილიპსის მრუდი გრძელვადიან პერიოდში

1968 წელს ეკონომისტმა მილთონ ფრიდმანმა ჟურნალ „ემერიქენ იქონომიქ რევიუში" გამოაქვეყნა ნაშრომი, რომელიც ეყრდნობოდა მიმართვას, რომელიც მან, როგორც ამერიკის ეკონომიკური ასოციაციის პრეზიდენტმა, მიიღო. ნაშრომის სათაური იყო „მონეტარული პოლიტიკის როლი". ის ორი ნაწილისგან შედგებოდა: „რა შეუძლია მონეტარულ პოლიტიკას" და „რა არ შეუძლია მონეტარულ პოლიტიკას". ფრიდმანი ამტკიცებდა, რომ ერთ-ერთი, რის გაკეთებაც მონეტარულ პოლიტიკას არ შეუძლია, თუ არ ჩავთვლით მოკლევადიან პერიოდს, არის ინფლაციის ზრდით უმუშევრობის შემცირება. დაახლოებით ამავე დროს ეკონომისტმა ედმუნდ ფელპსმაც გამოაქვეყნა ნაშრომი, რომელშიც უარყო ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის ალტერნატივის არსებობა გრძელვადიან პერიოდში.

ფრიდმანი და ფელპსი მაკროეკონომიკის კლასიკურ პრინციპებს ეყრდნობოდნენ. გავიხსენოთ, რომ კლასიკური თეორია ფულის რაოდენობის ზრდას ინფლაციის ძირითად დეტერმინანტად თვლის. მაგრამ კლასიკური თეორია იმასაც ამბობს, რომ ფულის რაოდენობის ზრდა რეალურ ცვლადებზე არ მოქმედებს, ის მხოლოდ ყველა ფასსა და ნომინალურ შემოსავალს ცვლის პროპორციულად. კერძოდ, ფულის რაოდენობის ზრდა არ მოქმედებს იმ ფაქტორებზე, რომლებიც ეკონომიკაში არსებული უმუშევრობის დონეს განსაზღვრავს – პროფკავშირების საბაზრო ძალაუფლებაზე, ეფექტიანი ხელფასების როლსა თუ სამუშაოს ძიების პროცესზე. ფრიდმანმა და ფელპსმა დაასკვნეს, რომ არ არსებობს იმის ფიქრის მიზეზი, რომ ინფლაციის დონე გრძელვადიან პერიოდში უმუშევრობის დონესთანაა დაკავშირებული.

მოგვყავს ფრიდმანის მოსაზრება იმის შესახებ, თუ რის მიღწევის იმედი შეიძლება ჰქონდეს ფედერალურ სარეზერვო სისტემას გრძელვადიან პერიოდში:

> მონეტარული ხელისუფლება აკონტროლებს ნომინალურ რაოდენობებს, კერძოდ, საკუთარი ვალდებულებების რაოდენობას [ნაღდი ფული პლუს საბანკო რეზერვები]. ამ კონტროლის გამოყენებით მას შეუძლია ერთ დონეზე შეინარჩუნოს ნომინალური ცვლადების მნიშვნელობები: სავალუტო კურსი, ფასების დონე, ეროვნული შემოსავლის ნომინალური დონე თუ ფულის რაოდენობა ნებისმიერი განმარტებით ან შეცვალოს ნომინალური სიდიდეები: ინფლაციის თუ დეფლაციის დონე, ნომინალური ეროვნული შემოსავლის ზრდისა თუ შემცირების დონე, ფულის რაოდენობის ზრდის დონე. მაგრამ მონეტარულ ხელისუფლებას არ შეუძლია ნომინალური ცვალდების მნიშვნელობების კონტროლის გამოყენება რეალური სიდიდეების – სარგებლის რეალური განაკვეთის, უმუშევრობის დონის, რეალური ეროვნული შემოსავლის დონის, ფულის რეალური რაოდენობის, რეალური ერო-

ვნული შემოსავლის ზრდის დონის ან ფულის რეალური რაოდენობის ზრდის დონ
– შენარჩუნებისთვის.

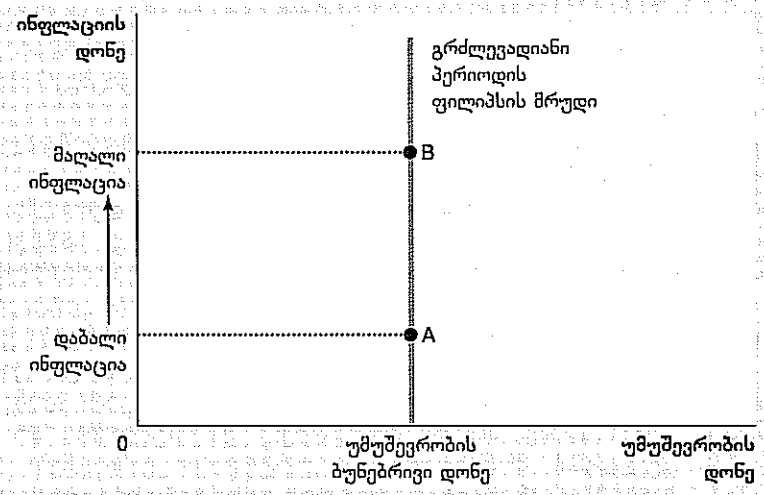
აქედან მნიშვნელოვანი დასკვნის გამოტანა შეიძლება ფილიპსის მრუდთან დაკავშირები
კერძოდ, აქედან გამომდინარეობს, რომ მონეტარული პოლიტიკის ავტორებს საქმე აქ
ფილიპსის გრძელვადიანი პერიოდის ვერტიკალურ მრუდთან, როგორც ეს მე-3 ნახაზზ
ნაჩვენები. თუ ფედერალური სარეზერვო სისტემა ფულის მიწოდებას ნელა ზრდის, მაშ
ინფლაციის დონე დაბალია და ეკონომიკა A წერტილშია. თუ ფედერალური სარეზერ
სისტემა ფულის მიწოდებას სწრაფად ზრდის, მაშინ ინფლაციის დონე მაღალია და ეკ
ნომიკა B წერტილში იმყოფება. ორივე შემთხვევაში უმუშევრობის დონე თავისი ნორმ
ლური დონისკენ მიიწევს, რომელსაც *უმუშევრობის ბუნებრივი დონე* ეწოდება. ფილიპს
გრძელვადიანი პერიოდის ვერტიკალური მრუდი გვიჩვენებს, რომ გრძელვადიან პერიოდ
უმუშევრობა არ არის დამოკიდებული ფულის მასის ზრდასა და ინფლაციაზე.

ფილიპსის გრძელვადიანი პერიოდის ვერტიკალური მრუდი, არსებითად, მონეტარულ
ნეიტრალიტეტის კლასიკური იდეის ერთ-ერთი გამოხატულებაა. წინა თავებში განვიხილე
მონეტარული ნეიტრალურობის საკითხი გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მოთხ
ვნის ვერტიკალურ მრუდთან დაკავშირებით. მართლაც, როგორც მე-4 ნახაზზე ვხედავ
გრძელვადიანი პერიოდის ფილიპსის ვერტიკალური მრუდი და გრძელვადიანი პერიოდ
ერთობლივი მოთხოვნის ვერტიკალური მრუდი ერთი მედლის ორი მხარეა. მე-4 ა) ნახაზზ
ფულის მიწოდების ზრდა ერთობლივი მოთხოვნის მრუდს გადააადგილებს მარჯვნ
AD_1-დან AD_2-მდე. ამ გადაადგილების შედეგად გრძელვადიანი პერიოდის წონასწორო
A წერტილიდან B წერტილში გადაინაცვლებს. ფასების დონე P_1-დან P_2-მდე იზრდებ
მაგრამ, რადგან ერთობლივი მიწოდების მრუდი ვერტიკალურია, პროდუქციის მოცულო
უცვლელი რჩება. მე-4 ბ) ნახაზზე ფულის მიწოდების უფრო სწრაფი ზრდა ინფლაცი
დონის ზრდას იწვევს A წერტილიდან B წერტილში ეკონომიკის გადაადგილებით. მაგრა
რადგან ფილიპსის მრუდი ვერტიკალურია, უმუშევრობის დონე ორივე წერტილში ერ
და იგივეა. ამგვარად, გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების ვერტიკალუ
მრუდიცა და ფილიპსის გრძელვადიანი პერიოდის ვერტიკალური მრუდიც იმაზე მეტყვ
ლებს, რომ მონეტარული პოლიტიკა გავლენას ახდენს ნომინალურ ცვლადებზე (ფასებ
დონესა და ინფლაციის დონეზე), მაგრამ ვერ ზემოქმედებს რეალურ ცვლადებზე (პროდუ
ციის მოცულობასა და უმუშევრობაზე). იმის მიუხედავად, თუ რა პოლიტიკას მიმართა
ფედერალური სარეზერვო სისტემა, გრძელვადიან პერიოდში პროდუქციის მოცულობა
უმუშევრობა თავიანთ ბუნებრივ დონეზე რჩება.

3 ნახაზი

ფილიპსის გრძელვადიანი პერიოდის მრუდი

ფრიდმანისა და ფელპსის აზრით, გრძელვადიან პერიოდში არ არსებობს ალტერნატივა ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის. ფულის მიწოდების ზრდა განსაზღვრავს ინფლაციის დონეს. ინფლაციის დონის მიუხედავად, უმუშევრობა თავისი ბუნებრივი დონისკენ მიიწევს. ამის შედეგად ფილიპსის გრძელვადიანი პერიოდის მრუდი ვერტიკალურია.



„ბუნებრივის“ მნიშვნელობა

რატომ არის უმუშევრობის ბუნებრივი დონე „ბუნებრივი“? ფრიდმანი და ფელპსი ამ ზედსართავს უმუშევრობის იმ დონის აღწერისთვის იყენებდნენ, რომლისკენაც ეკონომიკა მიისწრაფვის გრძელვადიან პერიოდში. მაგრამ უმუშევრობის ბუნებრივი დონე ყოველთვის საზოგადოებისთვის სასურველი დონე როდია. ამას გარდა, ეს დონე დროთა განმავლობაში იცვლება.

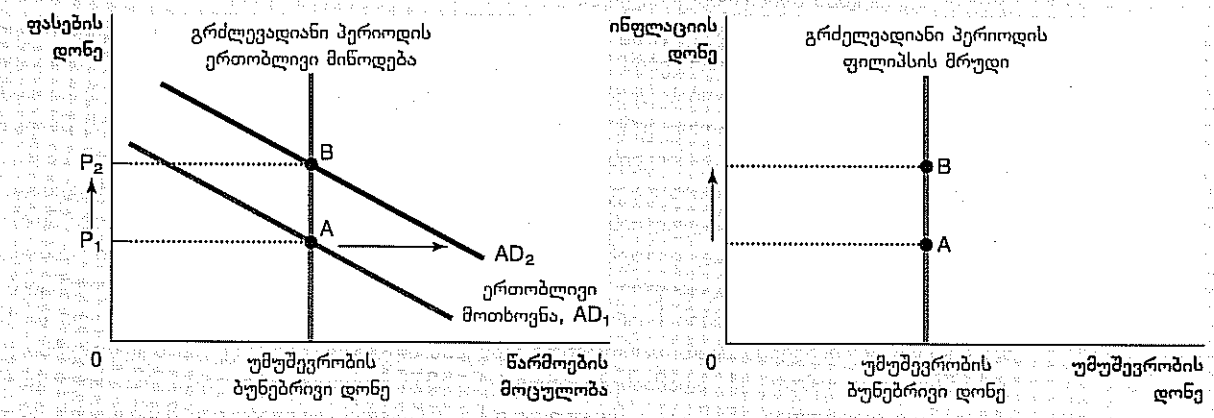
მაგალითად, დავუშვათ, ახლად ჩამოყალიბებული პროფკავშირი საკუთარ საბაზრო ძალაუფლებას მშრომელთა გარკვეული ნაწილის რეალური ხელფასის გასაზრდელად იყენებს, ისე, რომ ეს ხელფასი წონასწორულზე მეტი იყოს. ამის შედეგია მშრომელთა ჭარბი მიწოდება და, აქედან გამომდინარე, უმუშევრობის დონის ზრდა. უმუშევრობის ეს ახალი დონე „ბუნებრივია“ არა იმიტომ, რომ კარგია, არამედ იმიტომ, რომ მასზე მონეტარული პოლიტიკა ვერ მოქმედებს. ფულის უფრო სწრაფი ზრდა ვერ შეამცირებს პროფკავშირის საბაზრო ძალაუფლებასა და უმუშევრობის დონეს; ფულის ასეთი ზრდა მხოლოდ ინფლაციის ზრდას გამოიწვევს.

იმის მიუხედავად, რომ მონეტარულ პოლიტიკას არ შეუძლია უმუშევრობის ბუნებრივ დონეზე ზემოქმედება, არსებობს პოლიტიკის სხვა სახეობები, რომელთაც ეს შეუძლიათ. უმუშევრობის ბუნებრივი დონის შემცირებისთვის პოლიტიკოსებმა ისეთი პოლიტიკა უნდა განიხილონ, რომელიც შრომის ბაზრის ფუნქციონირებას აუმჯობესებს. ამ წიგნში უკვე ვნახეთ, როგორ ცვლის უმუშევრობის ბუნებრივ დონეს შრომის ბაზრის ესა თუ ის პოლიტიკა: მინიმალური ხელფასის კანონები, კოლექტიური მოლაპარაკების კანონები, უმუშევრობის დაზღვევა, სასწავლო პროგრამები და სხვ. პოლიტიკის ისეთი ცვლილება, რომელიც უმუშევრობის ბუნებრივ დონეს ამცირებს, ფილიპსის გრძელვადიანი პერიოდის მრუდს მარცხნივ გადააადგილებს. ამასთან, რადგან უმუშევრობის შემცირება იმას ნიშნავს, რომ

ნახაზი 4

როგორაა ფილიპსის გრძელვადიანი პერიოდის მრუდი დაკავშირებული ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების მოდელთან

ა) ნახაზზე ნაჩვენებია ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების მოდელი ერთობლივი მიწოდების ვერტიკალური მრუდით. როდესაც მასტიმულირებელი მონეტარული პოლიტიკა ერთობლივი მოთხოვნის მრუდს მარჯვნივ, AD_1-დან AD_2-მდე, გადააადგილებს, წონასწორობა A წერტილიდან B წერტილში გადაადგილდება. ფასების დონე P_1-დან P_2-მდე იზრდება, ხოლო პროდუქციის მოცულობა უცვლელი რჩება.
ბ) ნახაზზე ნაჩვენებია ფილიპსის გრძელვადიანი პერიოდის მრუდი, რომელიც ვერტიკალურია და უმუშევრობის ბუნებრივ დონეზე გადის. მასტიმულირებელ მონეტარულ პოლიტიკას ეკონომიკა დაბალი ინფლაციიდან (A წერტილი) მაღალ ინფლაციაზე (B წერტილი) გადაჰყავს, უმუშევრობის დონის ყოველგვარი ცვლილების გარეშე.



საქონელსა და მომსახურებას მშრომელთა მეტი რაოდენობა აწარმოებს, საქონლისა
მომსახურების მიწოდების რაოდენობა ფასების თითოეულ დონეზე გაიზრდება, და გრძე
ვადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდი მარჯვნივ გადაადგილდება. ეკონ
მიკაში ნაკლები უმუშევრობა და მეტი პროდუქცია იქნება ფულის ზრდისა და ინფლაცი
თითოეულ დონეზე.

თეორიისა და რეალობის შეთანაწყობა

ერთი შეხედვით, ფრიდმანისა და ფელპსის მტკიცება გრძელვადიან პერიოდში ინფლაცია
და უმუშევრობას შორის ალტერნატივის არარსებობის შესახებ საკმაოდ დამაჯერებელი
მათი მტკიცება *თეორიას* ეყრდნობა. ხოლო უარყოფითი კორელაცია ინფლაციასა და უმ
შევრობას შორის, რომლის არსებობაც ფილიპსმა, სამუელსონმა და სოლოუმ აღნიშნე
რეალურ მონაცემებზეა დამყარებული. რატომ უნდა ვირწმუნოთ, რომ პოლიტიკოსე
საქმე ფილიპსის ვერტიკალურ მრუდთან აქვთ, როდესაც რეალობა კლებად მრუდს გვთავ
ზობს? ხომ არ გვიბიძგებს ფილიპსის, სამუელსონისა და სოლოუს აღმოჩენა მონეტარუ
ნეიტრალიტეტის კლასიკური იდეის უარყოფისკენ?

ფრიდმანისა და ფელპსისათვის ეს კითხვები ახალი არ იყო და სწორედ მათზე სა
სუხოდ, დიდი ბრიტანეთისა და შეერთებული შტატების მონაცემებზე დაყრდნობი
გადაწყვიტეს მაკროეკონომიკის კლასიკური თეორიისა და ფილიპსის მრუდის კლებად
ბის ერთმანეთთან შეთანაწყობა. ისინი ამტკიცებდნენ, რომ უარყოფითი კავშირი ინფლ
ციასა და უმუშევრობას შორის მხოლოდ მოკლევადიან პერიოდშია და პოლიტიკოსებს მი
გამოყენება გრძელვადიანი პერიოდისთვის არ შეუძლიათ. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, პოლ
ტიკოსებს შეუძლიათ განახორციელონ ექსპანსიური მონეტარული პოლიტიკა გარკვეულ
ხნით უმუშევრობის შემცირებისთვის, მაგრამ საბოლოოდ უმუშევრობა ისევ თავის ბუნე
რივ დონეს დაუბრუნდება, განხორციელებული ექსპანსიური მონეტარული პოლიტიკა
ინფლაციას გაზრდის.

ფრიდმანისა და ფელპსის ანალიზი იყო ჩვენი მსჯელობის საფუძველი 33-ე თავ
როდესაც განვიხილავდით განსხვავებას მოკლევადიანი და გრძელვადიანი პერიოდებ
ერთობლივი მიწოდების მრუდებს შორის. ალბათ, გახსოვთ, რომ მოკლევადიანი პერიოდ
ერთობლივი მიწოდების მრუდი ზრდადია, რაც იმაზე მეტყველებს, რომ ფასების დონ
ზრდა ფირმების მიერ მიწოდებული საქონლისა და მომსახურების რაოდენობის ზრდ
იწვევს. მაგალითად, ერთობლივი მიწოდების ხისტი ხელფასების თეორიის თანახმად, ნომ
ნალური ხელფასები წინასწარ განისაზღვრება ფასების დონის ზრდის იმ სიდიდით, რომე
საც ფირმები და მშრომელები მოელიან. როდესაც ფასები მოსალოდნელზე მაღალია, ფი
მებს წარმოებისა და დასაქმების გაფართოების სტიმული უჩნდებათ; როდესაც ფასე
მოსალოდნელზე დაბალია, ფირმები ამცირებენ წარმოებასა და დასაქმებას. თუმცა, რადგ
ფასების მოსალოდნელი დონე და ხელფასი საბოლოოდ ერთმანეთს შეეწყობა, ფასებ
რეალურ დონესა და მიწოდების რაოდენობას შორის დადებითი კავშირი მხოლოდ მოკლ
ვადიან პერიოდში შეიძლება ვიხილოთ.

ფრიდმანმა და ფელპსმა იგივე ლოგიკა გამოიყენეს ფილიპსის მრუდისათვის. ისე
როგორც ერთობლივი მიწოდების მრუდი მხოლოდ მოკლევადიან პერიოდშია ზრდად
ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის ალტერნატივაც მხოლოდ მოკლევადიან პერიოდ
არსებობს. და ისევე, როგორც გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდ
ფილიპსის გრძელვადიანი პერიოდის მრუდიც ვერტიკალურია. ასე რომ, მოლოდინი ძალი
მნიშვნელოვანია მოკლევადიან და გრძელვადიან პერიოდებს შორის კავშირის გასაგებად

მოკლევადიან და გრძელვადიან პერიოდებში ინფლაციასა და უმუშევრობას შორ
ალტერნატივის ასახსნელად ფრიდმანმა და ფელპსმა შემოიღეს ახალი ცვლადი: *ინფლ
ციური მოლოდინი*. ინფლაციური მოლოდინი გვიჩვენებს, რამდენად მოსალოდნელ
ადამიანების აზრით, ფასების საერთო დონის ცვლილება. ფასების მოსალოდნელი დო
მოქმედებს ადამიანების მიერ ფარდობითი ფასების აღქმაზე, აგრეთვე იმ ხელფასებსა
ფასებზე, რომლებსაც ეს ადამიანები აწესებენ. ამის შედეგად ინფლაციური მოლოდი
ერთ-ერთი ფაქტორია, რომელიც მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრ
დის პოზიციას განსაზღვრავს. მოკლევადიან პერიოდში ფედერალურ სარეზერვო სისტემ
შეუძლია ინფლაციური მოლოდინი (და, აქედან გამომდინარე, მოკლევადიანი პერიოდ

ერთობლივი მიწოდების მრუდიც) წინასწარგანსაზღვრულად ჩათვალოს. როდესაც ფულის მიწოდება იცვლება, ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი გადაადგილდება და ეკონომიკა მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მოცემული მრუდის გასწვრივ მოძრაობს. ამიტომ მოკლევადიან პერიოდში მონეტარული ცვლილება პროდუქციის მოცულობის, ფასების, უმუშევრობისა და ინფლაციის მოულოდნელ რყევებს იწვევს. ამ გზით ფრიდმანმა და ფელპსმა ახსნეს ფილიპსის მრუდი, რომელიც ფილიპსმა, სამუელსონმა და სოლოუმ აღმოაჩინეს.

მაგრამ ფედერალური სარეზერვო სისტემის უნარი, ფულის მიწოდების ზრდით მოულოდნელი ინფლაცია შექმნას, მხოლოდ მოკლევადიან პერიოდში არსებობს. გრძელვადიან პერიოდში ადამიანები, როგორც წესი, ინფლაციის იმ დონეს მოელიან, რომლის შექმნასაც ფედერალური სარეზერვო სისტემა ირჩევს. რადგან წარმოდგენები, ხელფასები და ფასები თანდათან ინფლაციის დონესთან შესაბამისობაში მოდის, გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდი ვერტიკალურია. ამ შემთხვევაში ერთობლივი მოთხოვნის ცვლილებები, მაგალითად, ისინი, რომლებიც ფულის მიწოდების ცვლილებებითაა გამოწვეული, ვერ ახდენს გავლენას ეკონომიკაში წარმოებული საქონლისა და მომსახურების რაოდენობაზე. ამგვარად, ფრიდმანმა და ფელპსმა დაასკვნეს, რომ უმუშევრობა გრძელვადიან პერიოდში თავის ბუნებრივ დონეს უბრუნდება.

ფილიპსის მრუდი მოკლევადიან პერიოდში

ფრიდმანისა და ფელპსის ანალიზის შედეგები შეგვიძლია შემდეგი ტოლობით განვაზოგადოთ:

$$\text{უმუშევრობის დონე} = \text{უმუშევრობის ბუნებრივი დონე} - a\left(\text{რეალური ინფლაცია} - \text{მოსალოდნელი ინფლაცია}\right)$$

ეს ტოლობა უმუშევრობის დონეს უმუშევრობის ბუნებრივ დონესთან, რეალურ ინფლაციასთან და ინფლაციურ მოლოდინთან აკავშირებს. მოკლევადიან პერიოდში ინფლაციური მოლოდინი უკვე მოცემულია. ამიტომ რეალური ინფლაციის ზრდა უმუშევრობის შემცირებასთანაა დაკავშირებული (ის, თუ რამდენად რეაგირებს უმუშევრობა გაუთვალისწინებელ ინფლაციაზე, განისაზღვრება a ცვლადის სიდიდით, რომელიც, თავის მხრივ, დამოკიდებულია მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდის დახრილობაზე). მაგრამ გრძელვადიან პერიოდში ადამიანები, როგორც წესი, ინფლაციის იმ დონეს მოელიან, რომელსაც ფედერალური სარეზერვო სისტემა შექმნის. ამგვარად, რეალური ინფლაცია ინფლაციური მოლოდინის ტოლია, ხოლო უმუშევრობა თავის ბუნებრივ დონეზეა.

ამ განტოლების მიხედვით, მოკლევადიან პერიოდში არ არსებობს სტაბილური ფილიპსის მრუდი. მოკლევადიანი პერიოდის თითოეული ფილიპსის მრუდი ინფლაციის კონკრეტულ მოსალოდნელ დონეს ასახავს (უფრო ზუსტად რომ ვთქვათ, თუ განტოლებას გრაფიკულად ასახავთ, დაინახავთ, რომ კლებადი მოკლევადიანი ფილიპსის მრუდი გრძელვადიანი პერიოდის ფილიპსის მრუდს მოსალოდნელი ინფლაციის წერტილში გადაკვეთს). როდესაც მოსალოდნელი ინფლაცია იცვლება, მაშინ მოკლევადიანი პერიოდის ფილიპსის მრუდი გადაინაცვლებს.

ფრიდმანისა და ფელპსის აზრით, ფილიპსის მრუდის პოლიტიკოსების არჩევანის მზა მენიუდ განხილვა საკმაოდ სახიფათოა. ამის მიზეზის გასაგებად წარმოვიდგინოთ ისეთი ეკონომიკა, სადაც უმუშევრობა თავის ბუნებრივ დონეზეა და ინფლაციაც და ინფლაციური მოლოდინიც დაბალია, როგორც ეს მე-5 ნახაზზეა A წერტილით ნაჩვენები. ახლა კი დავუშვათ, რომ პოლიტიკოსებს სურთ, ისარგებლონ ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის ალტერნატივით და მონეტარული ან ფისკალური პოლიტიკით ერთობლივი მოთხოვნა გაზარდონ. მოკლევადიან პერიოდში, როდესაც ინფლაციური მოლოდინი ცნობილია, ეკონომიკა A წერტილიდან B წერტილში გადადის. უმუშევრობა ბუნებრივ დონეზე დაბლა ეცემა, ინფლაცია კი ინფლაციურ მოლოდინზე მეტად იზრდება. როდესაც ეკონომიკა A წერტილიდან B წერტილში გადაინაცვლებს, პოლიტიკოსებმა შეიძლება ჩათვალონ, რომ მათ სამუდამოდ მიაღწიეს დაბალ უმუშევრობას ინფლაციის ხარჯზე, და რომ ამ არჩევანის გაკეთება ნამდვილად ღირდა.

თუმცა ეს სიტუაცია დიდხანს არ გაგრძელდება. დროთა განმავლობაში ადამიანებ
შეეგუებიან მაღალ ინფლაციას და მათი ინფლაციის მოლოდინიც კიდევ უფრო გაიზრდება
ეს უკანასკნელი კი ფირმებსა და მშრომელებს ხელფასების დადგენისას ინფლაციის ა
მოლოდინის გათვალისწინებისაკენ უბიძგებს. შედეგად მოკლევადიანი პერიოდის ფილიპსი
მრუდი მარჯვნივ გადაინაცვლებს, როგორც ეს ნახაზზეა ნაჩვენები. ეკონომიკა C წერტილში
გადადის, სადაც ინფლაცია უფრო მეტია, ვიდრე A წერტილში, უმუშევრობა კი იმავე დონე
ზეა. ამგვარად, ფრიდმანმა და ფელპსმა დაასკვნეს, რომ პოლიტიკოსები მართლაც დგანა
ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის ალტერნატივის წინაშე, მაგრამ ეს ალტერნატივ
დროებითია. გრძელვადიან პერიოდში კი ერთობლივი მოთხოვნის უფრო სწრაფი გაზრდ
ინფლაციის გაცილებით მაღალ დონეს გამოიწვევს უმუშევრობის შემცირების გარეშე.

ბუნებრივი ექსპერიმენტი, რომელიც „ბუნებრივი დონის“ ჰიპოთეზას ამტკიცებს

„ბუნებრივი დონის“ ჰიპოთეზა დებულება, რომლის მიხედვითაც, უმუშევრობა საბოლოოდ თავის ნორმალურ, ბუნებრივ დონეს უბრუნდება ინფლაციის დონისაგან დამოუკიდებლად.

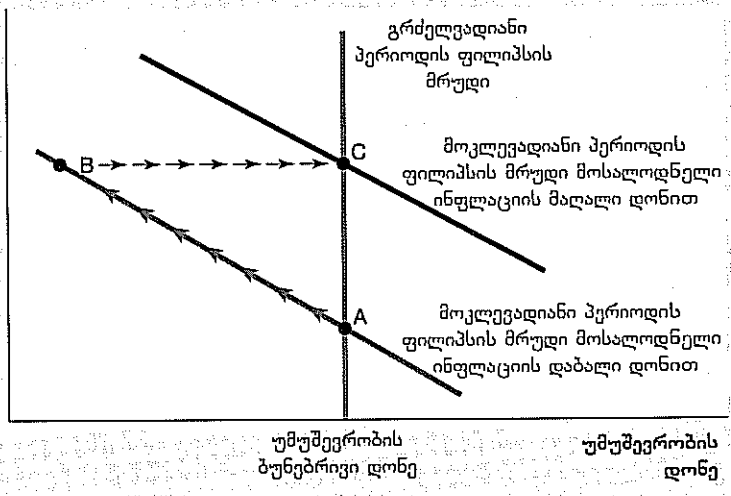
ფრიდმანმა და ფელპსმა 1968 წელს გაბედული პროგნოზი შემოგვთავაზეს: თუ პოლი
ტიკოსები ეცდებიან ფილიპსის მრუდის უპირატესობებით სარგებლობას და ინფლაციი
გაზრდით უმუშევრობის შემცირებას, მათი წარმატება მხოლოდ დროებითი იქნება. ა
თვალსაზრისს – იმას, რომ უმუშევრობა საბოლოოდ თავის ბუნებრივ დონეს უბრუნდებ
ინფლაციის დონისგან დამოუკიდებლად – **„ბუნებრივი დონის“ ჰიპოთეზა** ეწოდება. ფრიდმა
ნისა და ფელპსის მიერ ამ ჰიპოთეზის გამოთქმიდან რამდენიმე წლის შემდეგ მონეტარულ
და ფისკალური პოლიტიკის ავტორებმა ბუნებრივი ექსპერიმენტი ჩაატარეს ამ ჰიპოთეზი
დასამტკიცებლად. მათი ლაბორატორია აშშ-ს ეკონომიკა იყო.

მაგრამ ვიდრე ამ ცდის შედეგებს განვიხილავდეთ, განვიხილოთ მონაცემები, რომელ
თაც 1968 წელს პროგნოზირებისას ეყრდნობოდნენ ფრიდმანი და ფელპსი. მე-6 ნახაზზ
ნაჩვენებია უმუშევრობისა და ინფლაციის დონე 1961-დან 1968 წლამდე. ეს მონაცემებ

5 ნახაზი

როგორ გადაადგილებს ფილიპსის მოკლევადიანი პერიოდის მრუდს ინფლაციური მოლოდინი

რაც მეტია ინფლაციის მოსალოდნელი დონე, მით მეტია მოკლევადიანი პერიოდის ალტერნატივა ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის. A წერტილში ინფლაციური მოლოდინიცა და რეალური ინფლაციაც დაბალია, უმუშევრობა კი თავის ბუნებრივ დონეზეა. თუ ფედერალური სარეზერვო სისტემა მასტიმულირებელ მონეტარულ პოლიტიკას ახორციელებს, ეკონომიკა მოკლევადიან პერიოდში A წერტილიდან B წერტილში გადაინაცვლებს. B წერტილში ინფლაციური მოლოდინი ისევ დაბალია, მაგრამ რეალური ინფლაცია მაღალია. უმუშევრობის დონე ბუნებრივ დონეზე დაბალია. გრძელვადიან პერიოდში ინფლაციური მოლოდინი იზრდება და ეკონომიკა C წერტილში გადაინაცვლებს. ამ წერტილში ინფლაციური მოლოდინიცა და რეალური ინფლაციაც მაღალია, უმუშევრობა კი ისევ თავის ბუნებრივ დონეზეა.

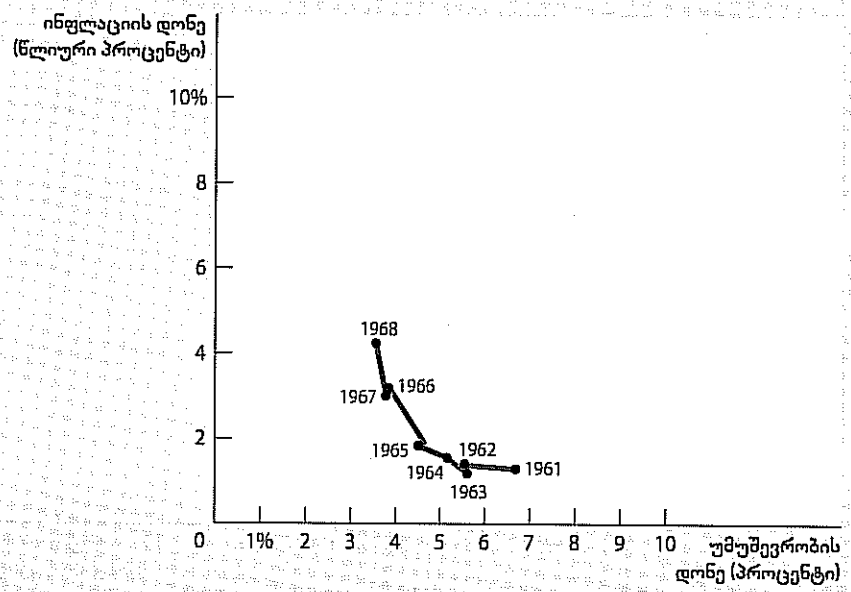


ფილიპსის მრუდს შეადგენს. ამ რვა წლის განმავლობაში ინფლაცია გაიზარდა, უმუშევრობა კი შემცირდა. ამ პერიოდის მონაცემები, ერთი შეხედვით, ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის ალტერნატივის არსებობას ამტკიცებს.

1960-იან წლებში ფილიპსის მრუდის აშკარა წარმატებამ კიდევ უფრო მეტი გაბედულება შემატა ფრიდმანისა და ფელპსის ისედაც გაბედულ წინასწარმეტყველებას. 1958 წელს ფილიპსმა ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის უარყოფითი კავშირის არსებობა ივარაუდა. 1960 წელს სამუელსონმა და სოლოუმ ეს კავშირი შეერთებული შტატების მონაცემების გამოყენებით აჩვენეს. მომდევნო ათწლეულის მონაცემებით ამ კავშირის არსებობა კიდევ უფრო აშკარა გახდა. ზოგიერთ იმდროინდელ ეკონომისტს უცნაურადაც კი ეჩვენებოდა მტკიცება, რომ ისტორიულად გამოცდილი ფილიპსის მრუდი „დამარცხდებოდა“, თუ პოლიტიკოსები მის გამოყენებას ეცდებოდნენ.

მაგრამ სინამდვილეში სწორედ ასე მოხდა. 1960-იანი წლების მიწურულიდან მთავრობამ ისეთი პოლიტიკის განხორციელება დაიწყო, რომელიც საქონელსა და მომსახურებაზე ერთობლივი მოთხოვნის ზრდას ითვალისწინებდა. ეს ზრდა ნაწილობრივ ფისკალური პოლიტიკის შედეგი იყო: სამთავრობო ხარჯები მით უფრო იზრდებოდა, რაც უფრო მძაფრდებოდა ვიეტნამის ომი. ამავე დროს, ერთობლივი მოთხოვნის ზრდა მონეტარულმა პოლიტიკამაც გამოიწვია: რადგან ფედერალური სარეზერვო სისტემა ექსპანსიური ფისკალური პოლიტიკის პირობებში ცდილობდა სარგებლის დაბალი განაკვეთები შეენარჩუნებინა, ამიტომ ფულის რაოდენობა (გამოხატული M_2-ით) ყოველწლიურად დაახლოებით 13 პროცენტით იზრდებოდა 1970-1972 წლებში, რაც ბევრად მეტი იყო 1960-იანი წლების დასაწყისში ფულის რაოდენობის 7-პროცენტიან ზრდასთან შედარებით. ამის შედეგად ინფლაცია მაღალი იყო (წელიწადში 5-6 პროცენტი 1960-იანი წლების მიწურულსა და 1970-იანი წლების დასაწყისში, მაშინ, როცა 1960-იანი წლების დასაწყისში ის წელიწადში 1-2 პროცენტს შეადგენდა). მაგრამ, როგორც ფრიდმანმა და ფელპსმა ინინასწარმეტყველეს, უმუშევრობის დაბალი დონე დიდხანს არ შენარჩუნებულა.

მე-7 ნახაზზე ნაჩვენებია ინფლაციისა და უმუშევრობის ცვლილებები 1961 წლიდან 1973 წლამდე. უნდა აღინიშნოს, რომ ამ ორ ცვლადს შორის მარტივმა უარყოფითმა კავშირმა რღვევა დაახლოებით 1970 წელს დაიწყო. კერძოდ, 1970-იანი წლების დასაწყისში, როცა ინფლაცია მაღალ დონეზე რჩებოდა, ადამიანების მოლოდინი ინფლაციასთან დაკავშირებით რეალობას ეწეოდა და უმუშევრობის დონე 5-6 პროცენტს დაუბრუნდა, რომელიც



ნახაზი 6

ფილიპსის მრუდი 1960-იან წლებში

ამ ნახაზის აგებისას გამოყენებულია უმუშევრობის დონისა და ინფლაციის დონის (გამოხატული მშპ დეფლატორით) წლიური მონაცემები 1961 წლიდან 1968 წლამდე და ნაჩვენებია უარყოფითი კავშირი ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის.

წყარო: აშშ-ს შრომის დეპარტამენტი; აშშ-ს ვაჭრობის დეპარტამენტი.

1960-იანი წლების დასაწყისში იყო გაბატონებული. 1973 წლისთვის პოლიტიკოსები დარ წმუნდნენ, რომ ფრიდმანი და ფელპსი არ ცდებოდნენ: გრძელვადიან პერიოდში არ არსე ბობს ალტერნატივა ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის.

სწრაფი გამოკითხვა: ააგეთ ფილიპსის მოკლევადიანი პერიოდის მრუდი და ფილიპსის გრძელვადიანი პერიოდის მრუდი. ახსენით განსხვავება ამ მრუდებს შორის.

ფილიპსის მრუდის გადაადგილებები: მიწოდების შოკური ცვლილებების როლი

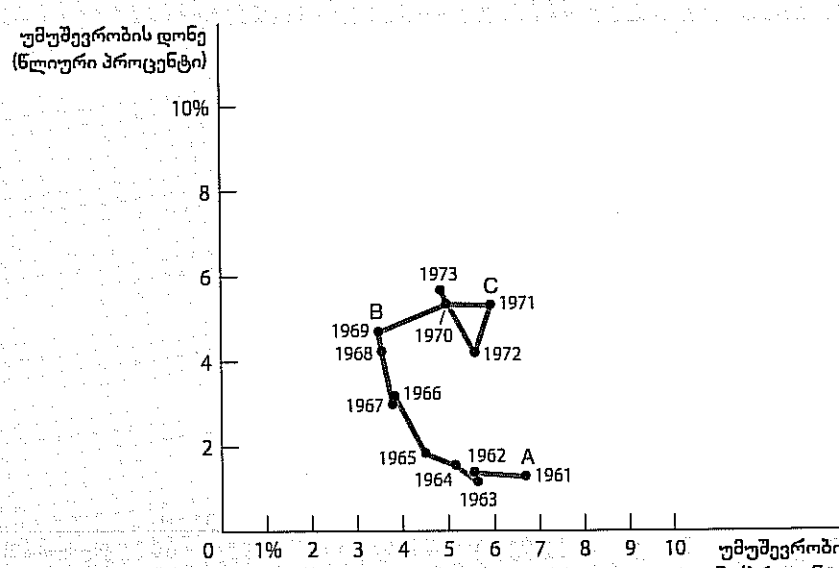
1968 წელს ფრიდმანმა და ფელპსმა ივარაუდეს, რომ ინფლაციური მოლოდინის ცვლი ლება ფილიპსის მოკლევადიანი პერიოდის მრუდს გადააადგილებდა, და 1970-იანი წლები დასაწყისის გამოცდილებამ ეკონომისტები ამ ვარაუდის სამართლიანობაში დაარწმუნა მაგრამ რამდენიმე წლის შემდეგ ეკონომისტების ყურადღება ფილიპსის მოკლევადიან მრუდის გადაადგილების კიდევ ერთმა მიზეზმა მიიპყრო: ეს იყო ერთობლივი მიწოდები შოკი.

მიწოდების შოკი მოვლენა, რომელიც უშუალოდ ცვლის ფირმის დანახარჯებსა და ფასებს, გადააადგილებს ეკონომიკის ერთობლივი მიწოდების მრუდსა და ფილიპსის მრუდს.

ამჯერად ფილიპსის მრუდის გადაადგილება ეკონომიკის ორი ამერიკელი პროფესორის გან კი არ მომდინარეობდა, არამედ არაბი შეიხების ჯგუფისგან. 1974 წელს ნავთობის ექს პორტიორი ქვეყნების ორგანიზაციამ (OPEC) ორგანიზაციის წევრების მოგების გაზრდი მიზნით თავისი საბაზრო ძალაუფლების გაზრდა გადაწყვიტა. OPEC-ის ქვეყნებმა, საუდ არაბეთმა, ქუვეითმა, ერაყმა და სხვებმა, შეამცირეს მოპოვებული და მსოფლიოს ბაზრ ბზე გასაყიდი ნედლი ნავთობის რაოდენობა. მიწოდების ასეთმა შემცირებამ რამდენიმ წელიწადში ნავთობის ფასის თითქმის გაორმაგება გამოიწვია.

ნავთობის ფასის ზრდა მსოფლიო ბაზარზე მიწოდების შოკის მაგალითია. **მიწოდები შოკი** პირდაპირ გავლენას ახდენს ფირმების წარმოების დანახარჯებსა და ფასებზ რომელსაც ისინი აწესებენ. ის გადააადგილებს ერთობლივი მიწოდების მრუდს დ შედეგად – ფილიპსის მრუდსაც. მაგალითად, როდესაც ნავთობის ფასის ზრდა იწვევ ბენზინის, ნავთის, საბურავების და სხვა მრავალი პროდუქტის წარმოების დანახარ

ნახაზი 7



ფილიპსის მრუდის „მარცხი“
ამ ნახაზზე ნაჩვენებია უმუშევრობის დონისა და ინფლაციის დონის (გამოხატული მშპ დეფლატორით) წლიური მონაცემები 1961 წლიდან 1973 წლამდე. აღსანიშნავია, რომ 1960-იანი წლების ფილიპსის მრუდი 1970-იან წლებში დაირღვა, როგორც ეს ფრიდმანმა და ფელპსმა იწინასწარმეტყველეს. მიაქციეთ ყურადღება, რომ ამ მრუდზე აღნიშნული A, B და C წერტილები მეტ-ნაკლებად შეესაბამება მე-5 ნახაზზე ნაჩვენებ წერტილებს.

წყარო: აშშ-ს შრომის დეპარტამენტი; აშშ-ს ვაჭრობის დეპარტამენტი.

ჯების გაზრდას, ის ამცირებს საქონლისა და მომსახურების მიწოდების რაოდენობას ფასების თითოეული დონის დროს. როგორც მე-8 ა) ნახაზზე ვხედავთ, მიწოდების ეს შემცირება ერთობლივი მიწოდების მრუდის მარცხნივ, AS_1-დან AS_2-მდე, გადაადგილებას იწვევს. ფასების დონე P_1-დან P_2-მდე იზრდება, პროდუქციის მოცულობა კი Y_1-დან Y_2-მდე მცირდება. ასეთ შედეგს *სტაგფლაცია* ეწოდება.

ერთობლივი მიწოდების მრუდის ეს გადაადგილება დაკავშირებულია ფილიპსის მოკლევადიანი პერიოდის მრუდის ასეთსავე გადაადგილებასთან, რომელიც მე-8 ბ) ნახაზზეა ნაჩვენები. რადგან წარმოების შემცირების შედეგად ფირმებს მშრომელთა ნაკლები რაოდე-



ახალი ამბებიდან

როგორ შევინარჩუნოთ მოსალოდნელი ინფლაციის დაბალი დონე

2004 წელს ფინ კიდლანდმა და ედვარდ პრესკოტმა ეკონომიკის დარგში ნობელის პრემია მიიღეს ნაშრომისათვის, რომელიც ეხებოდა მოლოდინის როლს პოლიტიკის განსაზღვრისას.

მტკიცედ დავუდგეთ სირინოზთა გალობას: ნობელის ლაურეატების კლასიკური რეფრენი თანამედროვე რეალობაში

ლეგენდის მიხედვით, სირინოზთა კუნძულისთვის რომ უნდა ჩაევლოთ, ოდისევსმა თავი გემის ანძაზე მიიბა, რომ მათი სიმღერის მოსმენით გართულს ხომალდი საფრთხეში არ ჩაეგდო და რიფებზე არ მიემსხვრია. წლევანდელი დამსახურებული ნობელიანტები, ფინ კიდლანდი და ედვარდ პრესკოტი, ამ ლეგენდას, ალბათ, იმის შესანიშნავ მაგალითად მიიჩნევენ, თუ როგორ უნდა გაუძლოს კაცმა დროს, ვალდებულება აიღოს და გამოცდილ ოპტიმალურ პოლიტიკურ კურსს მიჰყვეს.

ევროპისა და არა მარტო ევროპის ცენტრალური ბანკების დამოუკიდებლობა გვიჩვენებს, რომ ფინანსური პოლიტიკის სფეროში მოღვაწეებს კარგად აუთვისებიათ თავიანთი მითოლოგიური წინაპრის გაკვეთილი, რომლის კოდირებული ნიმუშიც კიდლანდმა და პრესკოტმა შექმნეს...

კიდლანდ-პრესკოტის ერთობლივი ნაშრომი იმ იდეის ერთგვარ სინონიმად იქცა, რომლის თანახმადაც პოლიტიკა დროში თანმიმდევრულობით უნდა გამოირჩეოდეს. თუ საზოგადოებამ წინასწარ იცის, რომ პოლიტიკოსები სამომავლოდ დაინტერესებულნი არიან არჩეული მიმართულების შეცვლით, მაშინ პოლიტიკური გადაწყვეტილებები აუცილებლად ნდობას მოკლებული იქნება.

სწორედ ეს უდევს საფუძვლად დღეს თითქმის ყველასათვის მისაღებ წესს, რომ მონეტარული პოლიტიკა და ეკონომიკური კურსი დამოუკიდებელი ცენტრალური ბანკების ხელში უნდა იყოს, რომლებიც მის სტაბილურობაზე იზრუნებენ, და არა ფინანსთა მინისტრების ხელში, რომელთაც ცალი თვალი იმაზე უჭირავთ, კიდევ ერთხელ მოიგებენ არჩევნებს თუ არა. საზოგადოებას ყოველთვის ექნება სამართლიანი ეჭვი, რომ სარგებლის მიმდინარე განაკვეთების პირობებში შენარჩუნებული ინფლაციის დაბალი დონისას ფინანსთა მინისტრები სამომავლოდ მაინც ეცდებიან, დაბალი ინფლაცია და შესაბამისად დადგენილი ხელფასები მონეტარული პოლიტიკის შერბილებისათვის, ანუ დამატებითი მოკლევადიანი ზრდის სტიმულირებისათვის, გამოიყენონ. იმის გამო, რომ პოლიტიკოსები ვერ ახერხებენ დაბალი ინფლაციის შედეგების შენარჩუნებაში საზოგადოების დარწმუნებას, ინფლაციის მოლოდინი იზრდება და სარგებლის საშუალო განაკვეთი იმაზე მაღალია, ვიდრე უნდა ყოფილიყო.

სხვა სიტყვებით, პოლიტიკოსებმა ახლავე უნდა „მიიბან თავი ხომალდის ანძაზე", რომ მოგვიანებით „სირინოზთა გალობის გამო გზას არ ასცდნენ". ერთ-ერთი გამოსავალი დამოუკიდებელი ცენტრალური ბანკების შექმნაა, რომლებიც სწორედ ინფლაციაზე იმუშავებენ. უკანასკნელი თვეების მოვლენები გვიჩვენებს, რა სარგებლობა მოუტანა ამან შეერთებულ შტატებსა და ევროპას: ინფლაციის მოლოდინი დაბალია იმ შემთხვევაშიც, როცა ნავთობის ფასი იმატებს და სარგებლის განაკვეთიც დაბალი რჩება...

სწორი გეზის არჩევით ოდისევსმა სირინოზთა გალობა მოისმინა და ხომალდი მოსალოდნელი საფრთხისგან დაიცვა. მათ, ვისაც შეერთებული შტატების „ხომალდები" აბარია, უნდა გაითვალისწინონ ეს მაგალითი და ყურადღებით გაეცნონ კიდლანდისა და პრესკოტის ახლახანს გამოცემულ ნაშრომს.

წყარო: „ფაინენშელ ტაიმსი", 2004 წლის 12 ოქტომბერი

ნობა სჭირდებათ, ამიტომ დასაქმება მცირდება და უმუშევრობა იზრდება. რადგან ფასების დონე იზრდება, იზრდება ინფლაციის დონეც – ფასების დონის პროცენტული ცვლილება წინა წელთან შედარებით. ამგვარად, ერთობლივი მიწოდების მრუდის ეს გადაადგილება უმუშევრობისა და ინფლაციის ზრდას იწვევს. ეს მოკლევადიანი ალტერნატივა ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის გადაადგილდება მარჯვნივ PC_1-დან PC_2-მდე.

ერთობლივი მიწოდების მრუდის ასეთი გადაადგილების პირობებში პოლიტიკოსები რთული არჩევანის წინაშე დგანან. თუ ინფლაციის შემცირების მიზნით ერთობლივ მოთხოვნას შეამცირებენ, უმუშევრობა კიდევ უფრო გაიზრდება. თუ უმუშევრობის შემცირების მიზნით ერთობლივ მოთხოვნას გაზრდიან, ინფლაცია გაიზრდება. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, ამჯერად ალტერნატივა ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის უფრო რთულია, ვიდრე ერთობლივი მიწოდების მრუდის გადაადგილებამდე იყო: ან ინფლაციის დონე იზრდება უმუშევრობის მოცემული დონის პირობებში, ან უმუშევრობის დონე იზრდება ინფლაციის მოცემული დონის პირობებში, ან გვაქვს უმუშევრობისა და ინფლაციის ზრდის რაიმე კომბინაცია.

პოლიტიკოსებისათვის დიდი მნიშვნელობა აქვს იმის გარკვევას, დროებითია ფილიპსის მრუდის ეს არასასურველი გადაადგილება თუ მუდმივი. ეს კი იმაზეა დამოკიდებული, როგორ ცვლიან ადამიანები თავიანთ მოლოდინს ინფლაციასთან დაკავშირებით. თუ ისინი ამ მოვლენას დროებითად აფასებენ, მაშინ ინფლაციური მოლოდინი არ იცვლება და ფილიპსის მრუდი მალევე უბრუნდება თავის საწყის პოზიციას. მაგრამ, თუ ადამიანები ამ შოკს მაღალი ინფლაციის ახალი ეპოქის დასაწყისად თვლიან, მაშინ ინფლაციური მოლოდინი იზრდება და ფილიპსის მრუდი თავის ახალ, ნაკლებად სასურველ პოზიციაზე რჩება.

1970-იან წლებში შეერთებულ შტატებში ინფლაციური მოლოდინი მნიშვნელოვნად გაიზარდა. ინფლაციური მოლოდინის ამ ზრდის ერთ-ერთი მიზეზი იყო ფედერალური სარეზერვო სისტემის გადაწყვეტილება, მიწოდების შოკი ფულის რაოდენობის გაზრდასთან *შეეგუებინა* (გაიხსენეთ, რომ პოლიტიკოსები მაშინ აგუებენ მიწოდების შოკს ეკონომიკას, როდესაც ისინი ამ მოვლენას ერთობლივი მოთხოვნის გაზრდის მცდელობით პასუხობენ). პოლიტიკის ასეთი ცვლილების გამო მიწოდების შოკის შედეგად მიღებული რეცესია უფრო მცირე იყო, ვიდრე სხვა შემთხვევაში იქნებოდა, მაგრამ აშშ-ს ეკონომიკა მრავალი წლის დადგა ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის არასასურველი ალტერნატივის წინაშე. პრობლემა კიდევ უფრო გართულდა 1979 წელს, როდესაც OPEC-მა კიდევ ერთხელ სცადა საკუთარი საბაზრო ძალაუფლების გაზრდა, რისთვისაც ნავთობის ფასი ორჯერ გაზარდა. მე-9 ნახაზზე ამ პერიოდში აშშ-ს ეკონომიკაში არსებული ინფლაცია და უმუშევრობა ნაჩვენები.

1980 წელს, OPEC-ის მიწოდების ორი შოკის შემდეგ, აშშ-ს ეკონომიკაში ინფლაციის დონე 9 პროცენტზე მეტი, ხოლო უმუშევრობის დონე დაახლოებით 7 პროცენტი იყო. ინფლაციისა და უმუშევრობის ეს კომბინაცია შორს იყო იმ ალტერნატივისგან, რომელსაც 1960-იან წლებში ვარაუდობდნენ (1960-იანი წლების ფილიპსის მრუდიდან გამომდინარე, 7-პროცენტიანი უმუშევრობა მხოლოდ 1-პროცენტიან ინფლაციასთან უნდა ყოფილიყო დაკავშირებული. 9-პროცენტიანი ინფლაცია იმ დროისთვის წარმოუდგენელი იყო). 1982 წელს, აშშ-ს ისტორიაში სიღარიბის ყველაზე მაღალი ინდექსის პირობებში, საზოგადოება უკმაყოფილო იყო მაკროეკონომიკური მდგომარეობით. ეს უკმაყოფილება გახდა იმდროინდელი პრეზიდენტის, ჯიმი კარტერის ახალ საპრეზიდენტო არჩევნებში დამარცხებისა და რონალდ რეიგანის გამარჯვების ერთ-ერთი მიზეზიც. მდგომარეობა უნდა შეცვლილიყო და მალე ასეც მოხდა.

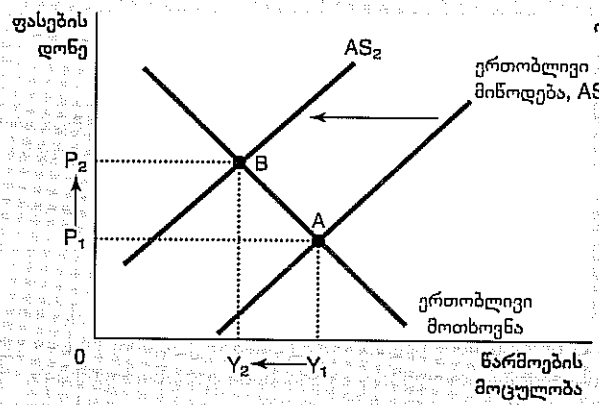
სწრაფი გამოკითხვა: დაასახელეთ ერთობლივი მიწოდების სასურველი შოკის მაგალითი. ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების მოდელის გამოყენებით ახსენით ასეთი შოკის შედეგები. როგორ იმოქმედებს ეს შოკი ფილიპსის მრუდზე?

ნახაზი 8

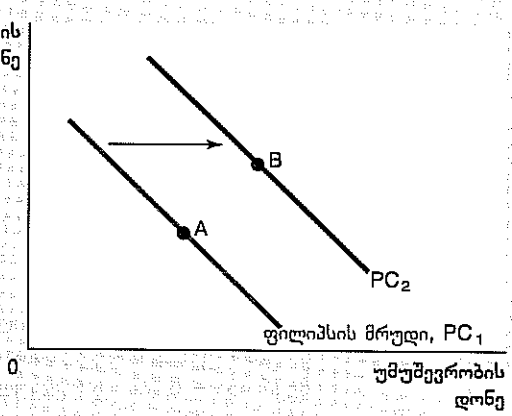
ერთობლივი მიწოდების არასასურველი შოკი

ა) ნახაზზე ნაჩვენებია ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების მოდელი. როდესაც ერთობლივი მიწოდების მრუდი მარცხნივ გადაადგილდება AS_1-დან AS_2-მდე, წონასწორობა A წერტილიდან B წერტილში გადაინაცვლებს. წარმოების მოცულობა Y_1-დან Y_2-მდე მცირდება, ფასების დონე კი P_1-დან P_2-მდე იზრდება. ბ) ნახაზზე ნაჩვენებია მოკლევადიანი პერიოდის ალტერნატივა ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის. ერთობლივი მიწოდების მრუდის გადაადგილება იწვევს ეკონომიკის გადაადგილებას იმ წერტილიდან, სადაც უმუშევრობაცა და ინფლაციაც დაბალია (A წერტილი), იმ წერტილში, სადაც უმუშევრობაცა და ინფლაციაც მაღალია (B წერტილი). ფილიპსის მოკლევადიანი პერიოდის მრუდი გადაადგილდება მარჯვნივ PC_1-დან PC_2-მდე. რთულდება ალტერნატივა ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის.

(ა) ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების მოდელი



(ბ) ფილიპსის მრუდი



ინფლაციის შემცირების პოლიტიკის დანახარჯები

1979 წელს, მას შემდეგ, რაც OPEC-მა ამ ათწლეულში მიწოდების მეორე არასასურველი შოკი გამოიწვია, ფედერალური სარეზერვო სისტემის თავმჯდომარემ პოლ ვოლკერმა გადაწყვიტა, რომ მოქმედების დრო დადგა. ვოლკერი თავმჯდომარედ მხოლოდ ორი თვის არჩეული იყო და ახალი სამსახური მან იმის გააზრებით დაიწყო, რომ ინფლაციამ მიუღებელ დონეს მიაღწია. როგორც ქვეყნის მონეტარული სისტემის დამცველი, ვოლკერი გრძნობდა, რომ ერთადერთი, რის გაკეთებაც შეეძლო, ანტიინფლაციის – ინფლაციის დონის შემცირების – პოლიტიკის განხორციელება იყო. ვოლკერს ეჭვი არ ეპარებოდა, რომ ფედერალურ სარეზერვო სისტემას შეეძლო ინფლაციის შემცირება ფულის რაოდენობის კონტროლის უნარის გამოყენებით. მაგრამ როგორი იქნებოდა ინფლაციის შემცირების დანაკარგები მოკლევადიან პერიოდში? ამ კითხვის პასუხი კი ბევრად უფრო ბუნდოვანი იყო.

„მსხვერპლის“ ნორმა

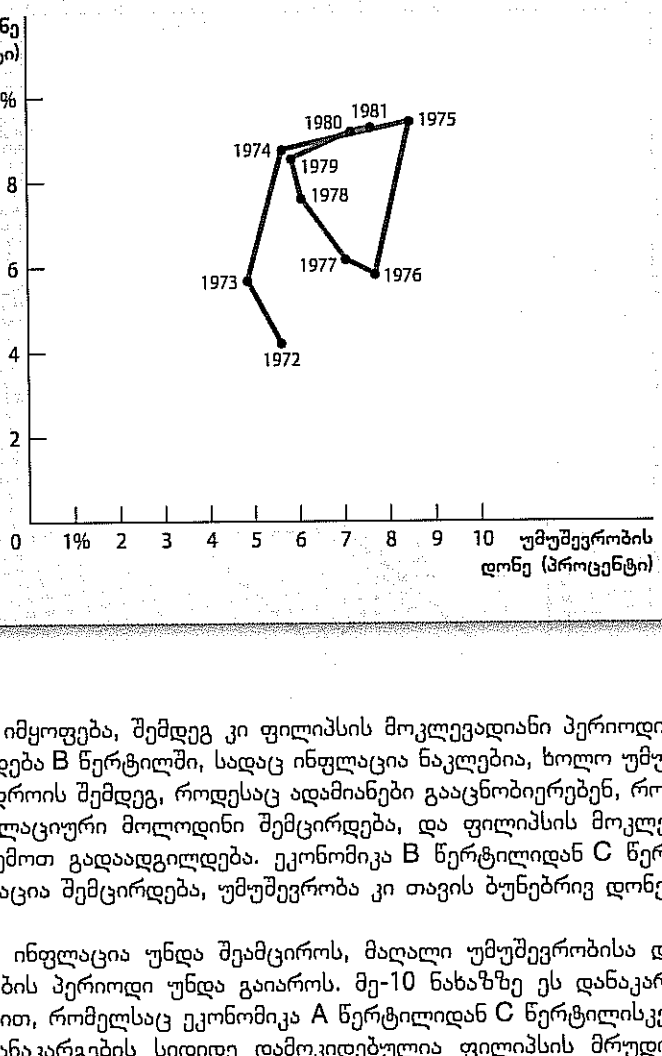
ინფლაციის დონის შესამცირებლად ფედერალურ სარეზერვო სისტემას შემზღუდველი მონეტარული პოლიტიკა უნდა განეხორციელებინა. მე-10 ნახაზზე ასეთი გადაწყვეტილების ზოგიერთი შედეგია ნაჩვენები. როდესაც ფედერალური სარეზერვო სისტემა ფულის ზრდას ანელებს, ამით ერთობლივ მოთხოვნას ამცირებს. ერთობლივი მოთხოვნის შემცირება, თავის მხრივ, ამცირებს ფირმების მიერ წარმოებული საქონლისა და მომსახურების რაოდენობას, ეს შემცირება კი დასაქმების დაცემას იწვევს. ამ ნახაზზე ეკონომიკა

9 ნახაზი

მიწოდების შოკები 1970-იან წლებში

ნახაზზე ნაჩვენებია უმუშევრობის დონისა და ინფლაციის დონის (გამოხატულია მშპ დეფლატორით) ყოველწლიური მონაცემები 1972-დან 1981 წლამდე. 1973-1975 და 1978-1981 წლებში ნავთობის მსოფლიო ფასის ზრდამ ინფლაციისა და უმუშევრობის ზრდა გამოიწვია.

წყარო: აშშ-ს შრომის დეპარტამენტი; აშშ-ს ვაჭრობის დეპარტამენტი



თავდაპირველად A წერტილში იმყოფება, შემდეგ კი ფილიპსის მოკლევადიანი პერიოდი მრუდის გასწვრივ გადაადგილდება B წერტილში, სადაც ინფლაცია ნაკლებია, ხოლო უმუშევრობა – მეტი. გარკვეული დროის შემდეგ, როდესაც ადამიანები გააცნობიერებენ, რომ ფასების ზრდა შენელდა, ინფლაციური მოლოდინი შემცირდება, და ფილიპსის მოკლევადიანი პერიოდის მრუდი ქვემოთ გადაადგილდება. ეკონომიკა B წერტილიდან C წერტილში გადაინაცვლებს. ინფლაცია შემცირდება, უმუშევრობა კი თავის ბუნებრივ დონეს დაუბრუნდება.

ამგვარად, თუ ეკონომიკამ ინფლაცია უნდა შეამციროს, მაღალი უმუშევრობისა და პროდუქციის მცირე მოცულობის პერიოდი უნდა გაიაროს. მე-10 ნახაზზე ეს დანაკარგები გამოხატულია B წერტილით, რომელსაც ეკონომიკა A წერტილიდან C წერტილისკენ მოძრაობისას გაივლის. ამ დანაკარგების სიდიდე დამოკიდებულია ფილიპსის მრუდის დახრილობაზე და აგრეთვე იმაზე, თუ რამდენად სწრაფად იცვლება ინფლაციასთან დაკავშირებული მოლოდინი ახალი მონეტარული პოლიტიკის შესაბამისად.

„მსხვერპლის" ნორმა რეალური მშპ-ს წლიური დანაკარგის პროცენტული მაჩვენებელი ინფლაციის 1%-ით შემცირებისას.

მრავალი გამოკვლევა ჩატარდა ინფლაციისა და უმუშევრობის მონაცემების შესწავლის და ამის შედეგად ანტიინფლაციური პოლიტიკის დანახარჯების დადგენის მიზნით. გამოკვლევათა შედეგები ხშირად შეჯამებულია სიდიდით, რომელსაც **„მსხვერპლის" ნორმა** ეწოდება. „მსხვერპლის" ნორმა ინფლაციის 1 პროცენტით შემცირების შედეგად დაკარგული წლიური პროდუქციის პროცენტული წილია. გამოთვლების შედეგად მიღებული „მსხვერპლის" საშუალო ნორმა 5-ის ტოლია. ესე იგი, ინფლაციის 1-პროცენტიან შემცირებას წლიური პროდუქციის 5 პროცენტი უნდა შეეწიროს მსხვერპლად.

ასეთ გამოთვლებს, რასაკვირველია, უნდა შეეშფოთებინა პოლ ვოლკერი, როდესაც უკანასკნელი ინფლაციის შემცირების ამოცანის წინაშე დადგა. იმ დროისთვის ინფლაცია თითქმის 10 პროცენტს შეადგენდა წელიწადში. ზომიერი, ვთქვათ, 4-პროცენტიანი წლიური ინფლაციის მისაღებად ინფლაცია 6 პროცენტით უნდა შემცირებულიყო. თუ ინფლაციის შემცირების ყოველი პროცენტი ეკონომიკის წლიური პროდუქციის 5 პროცენტი ღირს, მაშინ ინფლაციის 6 პროცენტით შემცირება წლიური პროდუქციის 30 პროცენტის მსხვერპლად გაღებას მოითხოვს.

ფილიპსის მრუდისა და ინფლაციის შემცირების დანაკარგების გამოკვლევებმა აჩვენა, რომ ამ მსხვერპლის გაღება სხვადასხვაგვარად შეიძლება. ინფლაციის სწრაფი შემცირება პროდუქციას წელიწადში 30 პროცენტით შეამცირებს, მაგრამ ასეთი შედეგი, რა თქმა უნდა, ძალიან მძიმეა ინფლაციის ისეთი არწივისთვისაც კი, როგორიც პოლ ვოლკერი იყო.

ბევრი ეკონომისტის აზრით, უმჯობესი იქნებოდა ამ დანაკარგების რამდენიმე წელიწადზე განაწილება. მაგალითად, თუ ინფლაციის შემცირება ხუთ წელიწადს გაგრძელდებოდა, მაშინ პროდუქციის მოცულობა წელიწადში დაახლოებით 6 პროცენტით შემცირდებოდა, რაც 5 წელიწადში 30-პროცენტიან მსხვერპლს შეადგენს. შესაძლებელია ინფლაციის უფრო ნელი, მაგალითად, 10-წლიანი, შემცირება, რაც წელიწადში პროდუქციის მხოლოდ 3 პროცენტით შემცირებას გამოიწვევს. რომელი გზაც უნდა აერჩია ვოლკერს, აშკარა იყო, რომ ინფლაციის შემცირება ადვილი სულაც არ იქნებოდა.

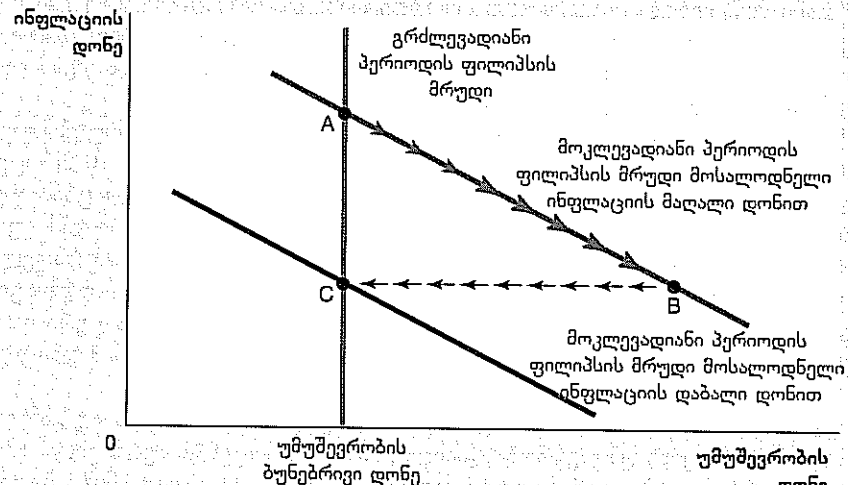
რაციონალური მოლოდინი და უდანახარჯო ანტიინფლაციის შესაძლებლობა

იმ დროს, როდესაც პოლ ვოლკერი ინფლაციის შემცირების შედეგებს განიხილავდა, ეკონომიკის პროფესორთა ერთი ჯგუფი სათავეში ჩაუდგა ინტელექტუალურ რევოლუციას, რომელიც ეჭვის ქვეშ აყენებდა „მსხვერპლის“ ნორმის სამართლიანობას. ამ ჯგუფში შედიოდნენ ცნობილი ეკონომისტები რობერტ ლუკასი, თომას სარჯენტი და რობერტ ბარო. მათი რევოლუცია ემყარებოდა ეკონომიკური თეორიისა და პოლიტიკის ახლებურ მიდგომას, რომელსაც **რაციონალური მოლოდინი** ეწოდება. რაციონალური მოლოდინის თეორიის თანახმად, სამომავლო პროგნოზების კეთებისას ადამიანები ოპტიმალურად იყენებენ მთელ ინფორმაციას, მათ შორის ინფორმაციას სახელმწიფო პოლიტიკის შესახებ.

რაციონალური მოლოდინი თეორია, რომლის თანახმად, ადამიანები მომავლის პროგნოზირებისას ოპტიმალურად იყენებენ მთელ ინფორმაციას, მათ შორის, ინფორმაციას სახელმწიფო პოლიტიკის შესახებ.

ამ ახალ მიდგომას დიდი მნიშვნელობა ჰქონდა მაკროეკონომიკის მრავალი სფეროსთვის, მაგრამ ყველაზე ფასეული ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის ალტერნატივისათვის იყო. როგორც ჯერ კიდევ ფრიდმანი და ფელპსი თვლიდნენ, ინფლაციური მოლოდინი მნიშვნელოვანი ცვლადია, რომლითაც აიხსნება ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის ალტერნატივის არსებობა მოკლევადიან პერიოდში და ასეთი ალტერნატივის არარსებობა გრძელვადიან პერიოდში. ის, თუ რამდენად სწრაფად გაუჩინარდება მოკლევადიანი პერიოდის ეს ალტერნატივა, იმაზეა დამოკიდებული, რამდენად სწრაფად იცვლება მოლოდინი. რაციონალური მოლოდინის მომხრეები ფრიდმანისა და ფელპსის ანალიზზე დაყრდნობით ამტკიცებდნენ, რომ ეკონომიკური პოლიტიკის ცვლილება ინფლაციასთან დაკავშირებულ მოლოდინსაც შესაბამისად ცვლის. ინფლაციისა და უმუშევრობის იმ გამოკვლევებში, რომელთა მთავარი მიზანიც „მსხვერპლის“ ნორმის დადგენა იყო, არ იყო გათვალისწინებული მოლოდინზე

ნახაზი 10



ანტიინფლაციური მონეტარული პოლიტიკა მოკლევადიან და გრძელვადიან პერიოდებში

როდესაც ფედერალური სარეზერვო სისტემა შემზღუდველ მონეტარულ პოლიტიკას ატარებს ინფლაციის შესამცირებლად, ეკონომიკა მოკლევადიანი პერიოდის ფილიპსის მრუდის გასწვრივ A-დან B წერტილში მოძრაობს. დროთა განმავლობაში ინფლაციის მოსალოდნელი დონე იკლებს და მოკლევადიანი პერიოდის ფილიპსის მრუდი ქვემოთ გადაინაცვლებს. როდესაც ეკონომიკა C წერტილს მიაღწევს, უმუშევრობა თავის ბუნებრივ დონეს უბრუნდება.

პოლიტიკის პირდაპირი ზემოქმედება. ამის გამო, ამტკიცებდნენ რაციონალური მოლო
დინის თეორიის მომხრეები, ამ გამოთვლების შედეგად მიღებული „მსხვერპლის" ნორმ
პოლიტიკის წარმართვისთვის საკმარისად სანდო არ იყო.

1981 წელს სტატიაში „ოთხი დიდი ინფლაციის დასასრული" თომას სარჯენტმა ეს ახალ
მოსაზრება შემდეგნაირად აღწერა:

> „რაციონალური მოლოდინის" ალტერნატიული შეხედულება უარყოფს იმ აზრს
> თითქოს ინფლაციის დღევანდელ პროცესში მემკვიდრეობით გადმოცემული რაღ
> მომენტი არსებობდეს. ამ შეხედულების თანახმად, დღეს ფირმები და მშრომელებ
> სამომავლო ინფლაციის მაღალი დონის მოლოდინში არიან და ამ მოლოდინის პირო
> ბებში ახალ მოლაპარაკებებს აწარმოებენ. მიუხედავად ამისა, ადამიანები მომავალშ
> ინფლაციის მაღალ დონეს ელიან სწორედ იმიტომ, რომ მთავრობის დღევანდელ
> და მოსალოდნელი მონეტარული და ფისკალური პოლიტიკა ასეთი მოლოდინ
> საფუძველს იძლევა... ამ შეხედულებიდან გამომდინარეობს, რომ ინფლაციის შეჩ
> რება ბევრად უფრო სწრაფად შეიძლება, ვიდრე „მემკვიდრეობის მომენტების
> მომხრეები ვარაუდობენ, და რომ ამ უკანასკნელთა მიერ ინფლაციის შეჩერებისთვ
> საჭირო დროისა და დანახარჯების გამოთვლები წარსულის პროდუქციის მოცულო
> ბის გამოყენებით მცდარია... რა თქმა უნდა, ინფლაციის აღმოფხვრა ადვილი სულა
> არ იქნება. პირიქით, ამისთვის რამდენიმე დროებით შემზღუდველ ფისკალურ თ
> მონეტარულ აქციაზე ბევრად მეტია საჭირო... აუცილებელია პოლიტიკური რეჟიმ
> შეცვლა... ის, თუ რა დაჯდება ასეთი ცვლილება წარსულის პროდუქციის თვალ
> საზრისით და რა დრო დასჭირდება ამ ცვლილების შედეგების მიღებას, ნაწილ
> ბრივ იმაზეა დამოკიდებული, რამდენად გადამწყვეტი და ნათელი იქნება მთავრობ
> პოზიცია.

სარჯენტის აზრით, „მსხვერპლის" ნორმა შეიძლება ბევრად ნაკლები იყოს წინა გამოთვლე
თან შედარებით. უკიდურეს შემთხვევაში, ეს ნორმა შეიძლება ნულოვანიც კი იყოს. თ
მთავრობა ხალხს ინფლაციის შემცირების პოლიტიკის წარმატებაში დაარწმუნებს, ადამი
ნები, საკმაოდ რაციონალურად, მაშინვე შეამცირებენ თავიანთ მოლოდინს ინფლაციასთ
დაკავშირებით. ფილიპსის მოკლევადიანი პერიოდის მრუდი ქვემოთ გადაადგილდება
ეკონომიკა სწრაფად მიაღწევს ინფლაციის დაბალ დონეს, დროებითი მაღალი უმუშევრ
ბისა და პროდუქციის მოცულობის შემცირების გარეშე.

ვოლკერის ანტიინფლაციური პოლიტიკა

როგორც ვნახეთ, როდესაც ვოლკერი 10-პროცენტიანი ინფლაციის შემცირების ამოცან
წინაშე დადგა, ეკონომისტები ორგვარ პროგნოზს აკეთებდნენ. ეკონომისტთა ერთი ჯგუ
„მსხვერპლის" ნორმის გამოთვლებზე დაყრდნობით თვლიდა, რომ ინფლაციის შემცირებ
დიდი დანახარჯები მოჰყვებოდა დაკარგული პროდუქციისა და გაზრდილი უმუშევრობ
სახით. მეორე ჯგუფი კი რაციონალური მოლოდინის თეორიაზე დაყრდნობით თვლიდ
რომ ინფლაციის შემცირება ბევრად უფრო ნაკლებდანახარჯიანი იქნებოდა და, შეიძლე
სრულიად უდანახარჯოც კი ყოფილიყო. ვინ იყო მართალი?

მე-11 ნახაზზე ნაჩვენებია ინფლაცია და უმუშევრობა ამ პერიოდში. როგორც ვხედავ
ვოლკერმა შეძლო ინფლაციის შემცირება. ინფლაცია 1981 და 1982 წლების 10 პროც
ტიდან 1983 და 1984 წლებში დაახლოებით 4 პროცენტამდე შემცირდა. ინფლაციის ას
შემცირებას მთლიანად მონეტარულ პოლიტიკას უნდა ვუმადლოდეთ. იმ პერიოდში ფ
კალური პოლიტიკა საწინააღმდეგო მიმართულებით მოქმედებდა: რეიგანის მმართველ
ბის დროს ბიუჯეტის დეფიციტის ზრდა ერთობლივ მოთხოვნას ზრდიდა, რაც ინფლაც
ზრდას იწვევდა. 1981-1984 წლებში ინფლაციის შემცირება მხოლოდ ფედერალური სა
ზერვო სისტემის თავმჯდომარის პოლ ვოლკერის მკაცრი ანტიინფლაციური პოლიტი
შედეგი იყო.

ნახაზზე ვხედავთ, რომ ვოლკერის ანტიინფლაცია მაღალი უმუშევრობის ფასად განხო
ციელდა. 1982 და 1983 წლებში უმუშევრობა დაახლოებით 10 პროცენტს შეადგენდა. ამ
დროს, პროდუქციის მოცულობა, გამოხატული რეალური მშპ-თი, ჩვეულ დონეზე ბევრ
ნაკლები იყო. ვოლკერის ანტიინფლაციის დროს რეცესიამ თითქმის 1930-იანი წლე
დიდი დეპრესიის დონეს მიაღწია.

უარყოფს თუ არა ეს გამოცდილება უდანახარჯო ანტიინფლაციის შესაძლებლობას, რომლის არსებობა რაციონალური მოლოდინის თეორიის მომხრეებმა ივარაუდეს? ზოგიერთი ეკონომისტი ამტკიცებს, რომ ამ კითხვაზე პასუხი დადებითია. მართლაც, მე-11 ნახაზზე ნაჩვენები ანტიინფლაცია ძალიან ჰგავს მე-10 ნახაზზე ნავარაუდევ ანტიინფლაციას. იმისთვის, რომ მაღალი ინფლაციიდან (A წერტილი ორივე ნახაზზე) დაბალ ინფლაციაზე (C წერტილი) გადაინაცვლოს, ეკონომიკამ მაღალი უმუშევრობის მტკივნეული პერიოდი (B წერტილი) უნდა გაიაროს.

რაციონალური მოლოდინის თეორიის მომხრეთა დასკვნების ასე სწრაფად უკუგდების საწინააღდეგოდ ორი მიზეზი არსებობს. პირველ რიგში, იმის მიუხედავად, რომ ვოლკერის ანტიინფლაციას დანახარჯებიც ახლდა დროებითი მაღალი უმუშევრობის სახით, ეს დანახარჯები ისე დიდი არ იყო, როგორც მრავალი ეკონომისტი ვარაუდობდა. ვოლკერის ანტიინფლაციის საფუძველზე გამოთვლილი „მსხვერპლის" ნორმა ნაკლებია მანამდე გამოთვლილ „მსხვერპლის" ნორმაზე. შეიძლება, ინფლაციაზე ვოლკერის დამაჯერებელმა შეტევამ მართლაც შეცვალა ინფლაციასთან დაკავშირებული მოლოდინი, როგორც რაციონალური მოლოდინის თეორეტიკოსები ამტკიცებდნენ.

მეორე, და უფრო მნიშვნელოვანი, მიზეზი ისაა, რომ თუმცა ვოლკერმა გამოაცხადა, რომ მისი მონეტარული პოლიტიკა ინფლაციის შემცირებას ისახავდა მიზნად, საზოგადოების დიდმა ნაწილმა მას მაინც არ დაუჯერა. რადგან მხოლოდ ერთეულები თვლიდნენ, რომ ვოლკერი ასე სწრაფად შეძლებდა ინფლაციის შემცირებას, ამიტომ ინფლაციური მოლოდინი არ შემცირდა, და ფილიპსის მოკლევადიანი პერიოდის მრუდიც ისე სწრაფად არ წანაცვლდა, როგორც შეეძლო. ამ ჰიპოთეზას იმდროინდელი კომერციული პროგნოზებიც ამტკიცებს: ამ პროგნოზების თანახმად, 1980-იან წლებში ინფლაცია იმაზე ბევრად უფრო ნელა უნდა შემცირებულიყო, ვიდრე რეალურმა ინფლაციამ დაიკლო. ამგვარად, ვოლკერის ანტიინფლაცია ვერ უარყოფს რაციონალური მოლოდინის თეორეტიკოსების აზრს, რომლის თანახმად, ანტიინფლაცია, რომელიც ნდობას იმსახურებს, შეიძლება უდანაკარგოდ განხორციელდეს. თუმცა ის ნამდვილად მეტყველებს იმაზე, რომ პოლიტიკოსები არ უნდა მოელოდნენ, რომ ხალხი მაშინვე ირწმუნებს მათ მიერ გამოცხადებული ანტიინფლაციის წარმატებას.

გრინსპენის ეპოქა

1970-იან წლებში OPEC-ის მიერ გამოწვეული ინფლაციისა და 1980-იან წლებში ვოლკერის მიერ განხორციელებული ანტიინფლაციის შემდეგ აშშ-ს ეკონომიკა ინფლაციისა და უმუშევრობის შედარებით მცირე რყევებს განიცდიდა. მე-12 ნახაზზე ნაჩვენებია ინფლაცია და უმუშევრობა 1984 წლიდან 1995 წლამდე. ამ პერიოდს გრინსპენის ეპოქას უწოდებენ ალან გრინსპენის პატივსაცემად, რომელმაც 1987 წელს პოლ ვოლკერი შეცვალა ფედერალური სარეზერვო სისტემის თავმჯდომარის თანამდებობაზე.

ეს პერიოდი მიწოდების შოკით დაიწყო. 1986 წელს OPEC-ის წევრებს შორის დავა გაჩაღდა წარმოების დონეებთან დაკავშირებით და მათმა შეთანხმებამ მიწოდების ხელოვნური შემცირების თაობაზე არსებობა შეწყვიტა. ნავთობის ფასები თითქმის განახევრდა. როგორც ნახაზზე ვხედავთ, მიწოდების ამ შოკმა ინფლაციისა და უმუშევრობის შემცირება გამოიწვია.

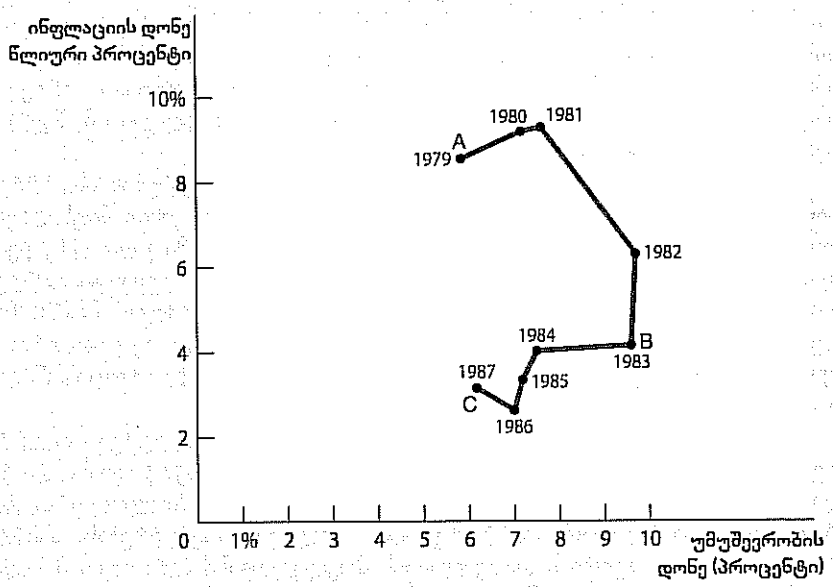
მას შემდეგ ფედერალური სარეზერვო სისტემა ცდილობს, არ გაიმეოროს 1960-იან წლებში დაშვებული შეცდომები, როდესაც ჭარბმა ერთობლივმა მოთხოვნამ უმუშევრობის დონე ბუნებრივზე დაბლა დასწია და ინფლაციის ზრდა გამოიწვია. როდესაც 1989 და 1990 წლებში უმუშევრობა შემცირდა და ინფლაცია გაიზარდა, ფედერალურმა სარეზერვო სისტემამ ერთობლივი მოთხოვნა შეამცირა, რამაც მცირე რეცესია გამოიწვია 1991 და 1992 წლებში. ამ დროს უმუშევრობა ბუნებრივ დონეზე მეტი გახდა, ინფლაცია კი შემცირდა.

ამის შემდეგ ეკონომიკის აღმავლობა დაიწყო. ინფლაცია თანდათანობით შემცირდა და ათწლეულის ბოლოსათვის თითქმის ნულს მიუახლოვდა. უმუშევრობაც შემცირდა და მრავალ დამკვირვებელს ისიც კი აფიქრებინა, რომ უმუშევრობის ბუნებრივი დონე შემცირდა. ამ ეკონომიკურ წარმატებაში დიდი წვლილი ალან გრინსპენს და მის კოლეგებს მიუძღვით, რადგან დაბალი ინფლაცია მხოლოდ მკაცრი მონეტარული პოლიტიკის შემთხვევაშია შესაძლებელი. მაგრამ როგორც მომდევნო მაგალითებიდან ვნახავთ, ამ

11 ნახაზი

ვოლკერის ანტიინფლაცია

ნახაზზე ნაჩვენებია უმუშევრობის დონისა და ინფლაციის დონის (გამოხატულია მშპ დეფლატორით) ყოველწლიური მონაცემები 1979-დან 1987 წლამდე. ამ პერიოდში განხორციელებულ ინფლაციის შემცირებას ძალიან დიდი უმუშევრობა მოჰყვა 1982 და 1983 წლებში. აღსანიშნავია, რომ A, B და C წერტილები მე-10 ნახაზის წერტილებს შეესაბამება.



წყარო: აშშ-ს შრომის დეპარტამენტი; აშშ-ს ვაჭრობის დეპარტამენტი.

წარმატებაში მიწოდების დადებითი შოკების წვლილიც ძალიან დიდია.

2001 წელს ეკონომიკაში პრობლემები წარმოიშვა, როგორც ეს 31-ე თავში მოცემულ მაგალითშიც ვაჩვენეთ. საინფორმაციო ტექნოლოგიებით გამოწვეული აქციების ბაზრის ბუმის დასრულებამ, 9/11 ტერორისტულმა შეტევებმა, კორპორაციების ბუღალტრულ სკანდალებმა შეამცირა ერთობლივი მოთხოვნა. უმუშევრობა გაიზარდა, რადგან ეკონომიკაში ათწლეულის პირველი რეცესია დაიწყო. მაგრამ წამახალისებელი მონეტარული და ფისკალური პოლიტიკის კომბინაციამ დაასრულა დაღმასვლა და 2005 წლისათვის უმუშევრობა თითქმის ბუნებრივ დონეს მიუახლოვდა.

მაგალითი | რატომ იყო ინფლაციისა და უმუშევრობის მაჩვენებელი ასეთი დაბალი 90-იანი წლების ბოლოს

XX საუკუნის დასასრულს შეერთებული შტატების ეკონომიკას ინფლაციისა და უმუშევრობის ერთ-ერთი ყველაზე დაბალი მაჩვენებელი ჰქონდა წლების განმავლობაში. მაგალითად, 1999 წელს უმუშევრობა 4,2%-მდე დაეცა, ინფლაციის მაჩვენებელი კი 1,3% მიუახლოვდა. მაკროეკონომიკის ამ ორი უმნიშვნელოვანესი ცვლადის მიხედვით ამერიკას უჩვეულო კეთილდღეობის ხანა ედგა.

ზოგიერთი მკვლევარის მიხედვით, ეს არ შეესაბამებოდა ფილიპსის გრაფიკის თეორიას. მართლაც, დაბალი ინფლაციისა და დაბალი უმუშევრობის კომბინაციამ შეიძლება გვაფიქრებინოს, რომ ამ ორ ცვლადს შორის არჩევანის პრობლემა არ არსებობს. ეკონომისტების უმრავლესობა ნაკლებ რადიკალურ პოზიციაზე დგას. როგორც ამ თავში განვიხილეთ, ალტერნატივა ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის დროთა განმავლობაში იცვლება. 90-იან წლებში არჩევანი მარცხნივ იხრებოდა, რაც ერთდროულად დაბალ ინფლაციასა და უმუშევრობის დაბალ დონეს განაპირობებდა.

რამ გამოიწვია ეს სასიამოვნო ცვლილებები ფილიპსის მრუდში? ერთი პასუხი ამ კითხვაზე ინფლაციის მოლოდინის ვარდნაში უნდა ვეძიოთ. პოლ ვოლკერისა და ალან გრინსპ

ნის ხელმძღვანელობით ფედერალური სარეზერვო სისტემა მიზანმიმართულად ცდილობდა ინფლაციის მაჩვენებლის დაწევას და ამ დაბალი მაჩვენებლის შენარჩუნებას. დროთა განმავლობაში, რამდენადაც ეს პოლიტიკა წარმატებული აღმოჩნდა, საზოგადოება მათგან ამ კურსის გაგრძელებას ელოდა. ინფლაციის მოლოდინმა დაიწია და ფილიპსის მრუდმა დროთა განმავლობაში მარცხნივ გადაინაცვლა.

გარდა ამისა, მრავალი ეკონომისტი აღნიშნავს, რომ ამ პერიოდის განმავლობაში შეერთებული შტატების ეკონომიკაში მიწოდების რამდენიმე ხელსაყრელი შოკი არსებობდა (გავიხსენოთ, რომ მიწოდების ხელსაყრელი შოკი ერთობლივი მიწოდების მრუდს მარჯვნივ გადააადგილებს, ზრდის პროდუქციის გამოშვების რაოდენობას და ამცირებს ფასებს. ამასთან, მცირდება ინფლაცია და უმუშევრობა, რის გამოც ფილიპსის მრუდი მარცხნივ გადაინაცვლებს). განვიხილოთ სამი მოვლენა, რომელიც ერთობლივი მიწოდების ხელსაყრელ ცვლილებას იწვევს:

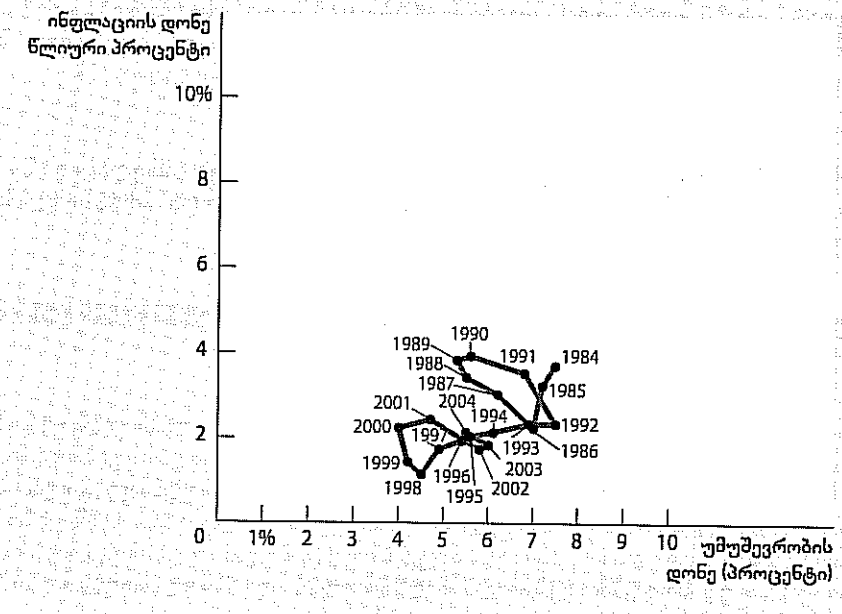
- *საქონლის ფასების დაცემა.* 90-იანი წლების ბოლოს მსოფლიო ბაზარზე დაეცა ძირითადი საქონლის ფასები, მათ შორის ნავთობისაც. თავის მხრივ, ფასების დაცემა ნაწილობრივ იაპონიისა და სხვა აზიური ქვეყნების ეკონომიკური პრობლემებით იყო განპირობებული, რამაც შეამცირა მოთხოვნა ამ საქონელზე. რადგან საქონელი წარმოების მნიშვნელოვანი ნაწილია, მასზე ფასების ვარდნამ გამოიწვია წარმოების დანახარჯების შემცირება და შეერთებული შტატების ეკონომიკაზე იმოქმედა, როგორც მიწოდების ხელსაყრელმა შოკმა.
- *ცვლილებები შრომის ბაზარზე.* ზოგიერთ ეკონომისტს სწამს, რომ მეორე მსოფლიო ომის შემდგომი შობადობის ბუმის დროს დაბადებული თაობის დაბერებამ უდიდესი ცვლილებები შეიტანა შრომის ბაზარზე. რადგან ხნიერი ადამიანები უფრო სტაბილურ სამუშაო ადგილებს ფლობენ, ვიდრე ახალგაზრდები, სამუშაო ძალის საშუალო ასაკის გაზრდამ შეამცირა ეკონომიკის უმუშევრობის ბუნებრივი დონე.
- *ტექნოლოგიური მიღწევები.* 90-იანი წლების მეორე ნახევარში შეერთებული შტატების ეკონომიკა მძლავრი ტექნოლოგიური პროგრესის ეპოქაში შევიდა. ინტერნეტმა ეკონომიკის მრავალ ასპექტზე იქონია გავლენა. ასეთმა ტექნოლოგიურმა მიღწევებმა გაზარდა პროდუქტიულობა და მიწოდების ხელსაყრელ შოკად მოგვევლინა.

ეკონომისტები ბევრს კამათობენ იმაზე, ზემოთ ჩამოთვლილთაგან რომელია ყველაზე მნიშვნელოვანი ფილიპსის მრუდის გადაადგილებისათვის. ალბათ, უფრო მართებული ის მიდგომაა, რომ ეს სამი ელემენტი ერთიანობაში სრულ სურათს ქმნის.

გახსოვდეთ, რომ ამ ჰიპოთეზებიდან არც ერთი არ უარყოფს ფილიპსის მრუდის ძირი-



თავმჯდომარე ალან გრინსპენი: რთულია ფეხი აუწყო.



ნახაზი 12

გრინსპენის ეპოქა

ნახაზზე ნაჩვენებია უმუშევრობის დონისა და ინფლაციის დონის (გამოხატულია მშპ დეფლატორით) ყოველწლიური მონაცემები 1984-2004 წლებში. ამ პერიოდის უდიდეს ნაწილში ფედერალური სარეზერვო სისტემის თავმჯდომარე ალან გრინსპენი გახლდათ. ინფლაციისა და უმუშევრობის რყევები შედარებით მცირე იყო.

წყარო: აშშ-ს შრომის დეპარტამენტი; აშშ-ს ვაჭრობის დეპარტამენტი.



ახალი ამბებიდან

მიზნობრივი ინფლაციის შემთხვევა

როდესაც ფედერალური სარეზერვო სისტემის თავმჯდომარის, ალან გრინსპენის ამ თანამდებობაზე ყოფნის ვადა იწურებოდა, სამმა ეკონომისტმა ამ სტატიაში მის მემკვიდრეს რამდენიმე რჩევა შესთავაზა. 2005 წლის ოქტომბერში პრეზიდენტმა ბუშმა გრინსპენის პოსტზე ბენ ბერნანკე, ამ სტატიის ერთ-ერთი ავტორი წარადგინა.

რა მოხდება, როცა გრინსპენი წავა?

ბენ ბერნანკე, ფრედერიკ მიშკინი, ადამ პოუზენი

შეერთებული შტატების ფინანსური პოლიტიკა საკმაოდ წარმატებული იყო ალან გრინსპენის თითქმის ცამეტწლიანი მოღვაწეობის პერიოდში. მაგრამ მიუხედავად იმისა, რომ პრეზიდენტმა კლინტონმა გუშინ 73 წლის ბატონი გრინსპენი კიდევ ერთი ვადით, 2004 წლამდე დატოვა, ცხადია, იგი სამუდამოდ ვერ დარჩება ამ თანამდებობაზე. ფედერალური რეზერვის მომავალი ხელმძღვანელი ახლავე უნდა ფიქრობდეს ფინანსურ პოლიტიკაზე. მას სჭირდება მიდგომა, რომელიც გააძლიერებს გრინსპენის წლებში მიღწეულ წარმატებებს და იმის გარანტი იქნება, რომ ეს კურსი არ შეიცვლება იმ შემთხვევაშიც კი, თუ მომავალი ხელმძღვანელი ისეთი ჭკვიანი და ფასების სტაბილურობისათვის თავდადებული არ იქნება, როგორიც ბატონი გრინსპენია.

ვფიქრობთ, რომ საუკეთესო გზა მიზნობრივ ინფლაციად წოდებული მოდელია, რომელიც გარდა იაპონიისა, უკანასკნელ წლებში წარმატებით გამოიყენეს მსოფლიოს უდიდესმა ქვეყნებმა. მიზნობრივი ინფლაცია მონეტარული პოლიტიკის ის მოდელია, რომელიც ცენტრალურ ბანკს აკისრებს ვალდებულებას, წინასწარ განსაზღვროს დაბალი ინფლაციის მაჩვენებელი და რომელიც უზრუნველყოფს პოლიტიკის განხორციელების უფრო ღია და ანგარიშვალდებულ პროცესს. მეტი გამჭვირვალობა და პასუხისმგებლობა აიძულებს ფედერალურ სარეზერვო სისტემას, შეინარჩუნოს კურსი. უფრო ღია ფედერალური სარეზერვო სისტემა უფრო მომგებიანია ფინანსური ბაზრისათვის და უფრო მეტად შეესაბამება დემოკრატიულ პოლიტიკურ სისტემას...

მიზნობრივი ინფლაციის მოდელის წარმატებული განხორციელება მოითხოვს, რომ ცენტრალურმა ბანკმა და არჩეულმა ოფიციალურმა პირებმა საზოგადოებას ამცნონ, ინფლაციის რომელი ზუსტი მაჩვენებლის (ჩვეულებრივ, დაახლოებით 2%-ის) მიღწევას ეცდებიან დროის კონკრეტულ მონაკვეთში (როგორც წესი, 2 წელიწადში). ასევე უმნიშვნელოვანესია, რომ ცენტრალურმა ბანკმა ბაზარს და საზოგადოებას საკმარისი ინფორმაცია მიაწოდოს საკუთარი ქმედების შესაფასებლად, და პოლიტიკური კურსისა და ინფლაციის მაჩვენებლის გადახრის შემთხვევაში გასაგებად გახადოს ამ სიტუაციის მიზეზები...

თად არსს. პოლიტიკოსები ყოველთვის დგებიან ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის არჩევანის წინაშე. თუმცა 90-იანი წლები გვახსენებს, რომ ეს არჩევანი დროთა განმავლობაში იცვლება და ზოგჯერ ამ ცვლილების წინასწარმეტყველება შეუძლებელია. •

სწრაფი პასუხი: **რა არის „მსხვერპლის“ ნორმა? როგორ მოქმედებს ინფლაციის შეფასებაში ფედერალური სარეზერვო სისტემისადმი ნდობის ფაქტორი „მსხვერპლის ნორმაზე?**

დასკვნა

ამ თავში ვნახეთ, როგორ შეიცვალა უკანასკნელ ხანებში ეკონომისტთა დამოკიდებულება ინფლაციასა და უმუშევრობასთან. განვიხილეთ მეოცე საუკუნის საუკეთესო ეკონომისტების რამდენიმე იდეა: ფილიპსის, სამუელსონისა და სოლოუს მიერ აღმოჩენილი ფილიპსის მრუდი, ფრიდმანისა და ფელპსის ბუნებრივი დონის ჰიპოთეზა და ლუკასის, სარჯენტის და ბაროს რაციონალური მოლოდინის თეორია. ამ ეკონომისტებიდან ოთხი ნობელის პრემიის ლაურეატი გახდა ეკონომიკაში შეტანილი წვლილისთვის და მოსალოდნელია, რომ ასეთი პატივი დანარჩენებსაც ხვდებათ წილად უახლოეს მომავალში.

მიზნობრივი ინფლაციის მოდელის გამოყენება ახლანდელ ნაკლებ სტრუქტურულ მიდგომასთან შედარებით რამდენიმე უპირატესობით გამოირჩევა. პირველ რიგში, იგი ფასების სტაბილურობის პასუხისმგებლობას, რომელიც გრინსპენისა და მისი წინამორბედის, პოლ ვოლკერის დროს მოვიპოვეთ, მხოლოდ თავმჯდომარეს კი არა, ოფიციალურ პოლიტიკასაც დააკისრებს. გრინსპენის პოლიტიკური მიდგომის დეპერსონალიზაციითა და ინსტიტუციონალიზაციით ახალი ხელმძღვანელი მიაღწევს იმას, რომ შეერთებული შტატების მომავალი მონეტარული პოლიტიკა 80-90-იანი წლებისას დაემსგავსება და არა 30-იანი და 70-იანი წლებისას.

მეორეც, მიზნობრივი ინფლაციის მიდგომის გამჭვირვალობა ხელს შეუწყობს პოლიტიკოსებსა და საზოგადოებას, კონცენტრირება მოახდინონ იმაზე, რა შეუძლია მონეტარულ პოლიტიკას (გრძელვადიანი ფასების სტაბილურობის შენარჩუნება) და არა იმაზე, რა არ შეუძლია (მასტიმულირებელი პოლიტიკით უზრუნველყოს მუდმივი ეკონომიკის ზრდა). ნაცვლად პოლიტიკური ხრიკებისა, რაც განსაკუთრებით აქტუალურია ხოლმე არჩევნების დროს, ფედერალური სისტემის საზოგადოებრივი ხედვა მიმართული იქნება ინფლაციის შესაბამისი მაჩვენებლის დადგენისაკენ და ინფლაციის მიზნობრივი დონის მისაღწევად ფედერალური სარეზერვო სისტემის ეფექტურობის შეფასებისაკენ. ფედერალური სარეზერვო სისტემა შეინარჩუნებს სპეციფიკური პოლიტიკური გადაწყვეტილებების მიღების განსაკუთრებულ უფლებას, მაგალითად, ფედერალური ფონდების განაკვეთის დადგენაზე. არჩეულ ოფიციალურ პირებსა და ტექნოკრატებს შორის პასუხისმგებლობის ასეთი განაწილება ემსახურება როგორც დემოკრატიულ პრინციპებს, ისე კარგ პოლიტიკურ კურსს...

მესამე, გამჭვირვალობა შეამცირებს ფინანსურ და ეკონომიკურ გაურკვევლობას. ფედერალური სარეზერვო სისტემის მიერ თავისი გეგმებისა და მოლოდინის შესახებ მეტი ინფორმაციის მიწოდება შეამცირებს ფინანსური ბაზრის წარმომადგენლების გაუთავებელ და ამაო მცდელობებს, როგორმე გამოიცნონ, რას აპირებს ფედი. ეს კი თავისთავად გაამარტივებს მეწარმეთა და მომხმარებელთა დაგეგმვასაც.

მეოთხე, მიზნობრივი ინფლაცია კარგი იარაღია ფასების ვარდნის წინააღმდეგ. დეფლაცია საკმაოდ შორს წაგვიყვანს და შეიძლება დეპრესიის პრობლემაც კი წარმოშვას, როგორც ეს 30-იან წლებში მოხდა და ახლახან იაპონიაშიც განმეორდა. ინფლაციის ყოველწლიური დონის განსაზღვრა ნულზე ორი ან რამდენიმე პროცენტით მაღლა ფასების ქვედა (და ზედა) ზღვრის შენარჩუნების საშუალებას იძლევა.

ბატონი გრინსპენის ხელახალმა არჩევამ არ უნდა მოგვადუნოს. იმის გათვალისწინებით, რომ სახურავის შეკეთება მანამდე ჯობს, სანამ მზიანი ამინდია, ცენტრალურმა ბანკმა ახლავე უნდა განაცხადოს თავისი განზრახვების შესახებ, ახლავე უნდა შექმნას უფრო ღია პოლიტიკური სტრუქტურა და არ უნდა დაელოდოს იმ დროს, როცა მძიმე გადაწყვეტილებების მიღება გახდება აუცილებელი. მიზნობრივი ინფლაციის მოდელზე გადასვლის ღიად გამოცხადება გაზრდის მონეტარული გადაწყვეტილებების სისწორის შანსს და საზოგადოების მხარდაჭერას დაიმსახურებს მიუხედავად იმისა, ცენტრალური ბანკის ხელმძღვანელი გრინსპენი იქნება თუ ვინმე სხვა.

წყარო: „უოლ სტრიტ ჯორნელი", 2000 წელი, 5 იანვარი.

იმის მიუხედავად, რომ ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის ალტერნატივამ უკანასკნელი საუკუნის განმავლობაში დიდი მღელვარება გამოიწვია, ჩამოყალიბდა რამდენიმე კონკრეტული პრინციპი, რომლებიც დღეს ხელს უწყობენ ერთსულოვნების მიღწევას. ასე აღწერდა 1968 წელს მილთონ ფრიდმანი ინფლაციისა და უმუშევრობის ურთიერთდამოკიდებულებას:

> ყოველთვის არსებობს დროებითი ალტერნატივა ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის; მუდმივი ალტერნატივა არ არსებობს. დროებითი ალტერნატივა თავისთავად ინფლაციის შედეგი კი არ არის, არამედ გაუთვალისწინებელი ინფლაციისა, რაც ინფლაციის მზარდ დონეს გულისხმობს. ფართოდ გავრცელებული რწმენა, რომ არსებობს მუდმივი ალტერნატივა, „დიდსა" და „მზარდს" შორის არსებული გაუგებრობის გართულებული ვერსიაა. ინფლაციის მზარდ დონეს შეუძლია უმუშევრობის შემცირება, მაღალ დონეს კი – არა.
>
> მაგრამ, ალბათ, იკითხავთ, დროის რა მონაკვეთს აღნიშნავს „დროებითი"? ისტორიული ფაქტების შესწავლის საფუძველზე შემიძლია დარწმუნებით განვაცხადო, რომ გაზრდილი და გაუთვალისწინებელი ინფლაციის შედეგები დაახლოებით 2-5 წელიწადს გრძელდება.

დღესაც კი, დაახლოებით 40 წლის შემდეგ, ამ მოსაზრებას მაკროეკონომისტთა უმრავლესობა ეთანხმება.

შემჯამება

- ფილიპსის მრუდი აღწერს უარყოფით დამოკიდებულებას ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის. ერთობლივი მოთხოვნის გაზრდით პოლიტიკოსებს შეუძლიათ აირჩიონ ფილიპსის მრუდის ის წერტილი, რომელიც უფრო მაღალ ინფლაციასა და დაბალ უმუშევრობას შეესაბამება. ერთობლივი მოთხოვნის შემცირებით პოლიტიკოსებს შეუძლიათ აირჩიონ ფილიპსის მრუდის ის წერტილი, რომელიც უფრო დაბალ ინფლაციასა და მაღალ უმუშევრობას შეესაბამება.
- ალტერნატივა ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის, რომელიც ფილიპსის მრუდით აღიწერება, მხოლოდ მოკლევადიან პერიოდში არსებობს. გრძელვადიან პერიოდში ინფლაციური მოლოდინი რეალური ინფლაციის ცვლილებების შესაბამისად იცვლება და ფილიპსის მოკლევადიანი პერიოდის მრუდი გადაადგილდება. ამის შედეგად ფილიპსის გრძელვადიანი პერიოდის მრუდი ვერტიკალურია და უმუშევრობის ბუნებრივ დონეზე გადის.
- ფილიპსის მოკლევადიანი პერიოდის მრუდი ერთობლივი მიწოდების შოკების შედეგადაც გადაადგილდება. მიწოდების არასასურველი შოკი, ისეთი, როგორიც იყო ნავთობის მსოფლიო ფასების ზრდა 1970-იან წლებში, პოლიტიკოსებს ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის არასასურველი ალტერნატივის წინაშე აყენებს. ესე იგი, მიწოდების არასასურველი შოკის შემდეგ პოლიტიკოსები იძულებულნი არიან, შეეგუონ ინფლაციის გაზრდილ დონეს უმუშევრობის თითოეული მოცემული დონისთვის, ან უმუშევრობის გაზრდილ დონეს ინფლაციის თითოეული მოცემული დონისთვის.
- როდესაც ფედერალური სარეზერვო სისტემა ინფლაციის შემცირების მიზნით ფულის რაოდენობის ზრდას ანელებს, ეკონომიკა ფილიპსის მოკლევადიანი პერიოდის მრუდის გასწვრივ გადაადგილდება, რასაც შედეგად უმუშევრობის დროებითი ზრდა მოჰყვება. ანტიინფლაციის დანახარჯები იმაზეა დამოკიდებული, რამდენად სწრაფად მცირდება ინფლაციური მოლოდინი. ზოგიერთი ეკონომისტი ამტკიცებს, რომ ინფლაციის შესახებ დამაჯერებელ განცხადებას შეუძლია ანტიინფლაციის დანახარჯების შემცირება მოლოდინის სწრაფი ცვლილების გამოწვევით.

ძირითადი ცნებები

ფილიპსის მრუდი, გვ. 786
„ბუნებრივი დონის" ჰიპოთეზა, გვ. 772,
მიწოდების შოკი, გვ. 774
„მსხვერპლის" ნორმა, გვ. 778
რაციონალური მოლოდინი, გვ. 779

კითხვები გამეორებისთვის

1. ააგეთ მოკლევადიანი პერიოდის ალტერნატივა ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის. როგორ შეუძლია ფედერალურ სარეზერვო სისტემას ეკონომიკის გადაადგილება ამ მრუდის ერთი წერტილიდან მეორეში?
2. ააგეთ გრძელვადიანი პერიოდის ალტერნატივა ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის. როგორ არის ერთმანეთთან დაკავშირებული მოკლევადიანი და გრძელვადიანი ალტერნატივები?
3. რატომ არის „ბუნებრივი" უმუშევრობის ბუნებრივი დონე? რა შეიძლება იყოს იმის მიზეზი, რომ უმუშევრობის ბუნებრივი დონე სხვადასხვა ქვეყანაში სხვადასხვაა?
4. ვთქვათ, გვალვა ნათესებს ანადგურებს და კვების პროდუქტების ფასის ზრდას იწვევს. როგორ შეიცვლება მოკლევადიანი პერიოდის ალტერნატივა ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის?
5. ფედერალური სარეზერვო სისტემა იღებს გადაწყვეტილებას ინფლაციის შემცირების შესახებ ფილიპსის მრუდის გამოყენებით აჩვენეთ ამ პოლიტიკის შედეგები გრძელვადიან და მოკლევადიან პერიოდებში. როგორ შეიძლება მოკლევადიან პერიოდში დანახარჯების შემცირება?

სავარჯიშოები

1. ვთქვათ, უმუშევრობის ბუნებრივი დონეა 6 პროცენტი. ერთ გრაფიკზე ააგეთ ფილიპსის ორი მრუდი, რომლებიც შეიძლება ქვემოთ მოყვანილი ოთხი სიტუაციის აღწერისთვის გამოვიყენოთ. მიუთითეთ წერტილი, რომელიც თითოეულ შემთხვევაში ეკონომიკის პოზიციას გვიჩვენებს.
   ა) რეალური ინფლაცია 5 პროცენტის ტოლია, ხოლო ინფლაციური მოლოდინი – 3 პროცენტის

ბ) რეალური ინფლაცია 3 პროცენტის ტოლია, ხოლო ინფლაციური მოლოდინი – 5 პროცენტის;
გ) რეალური ინფლაცია 5 პროცენტის ტოლია, ხოლო ინფლაციური მოლოდინი – 5 პროცენტის;
დ) რეალური ინფლაცია 3 პროცენტის ტოლია, ხოლო ინფლაციური მოლოდინი – 3 პროცენტის.

2. აჩვენეთ ქვემოთ ჩამოთვლილი მოვლენების ზემოქმედება ფილიპსის მოკლევადიანი პერიოდისა და გრძელვადიანი პერიოდის მრუდებზე. პასუხი დაასაბუთეთ ეკონომიკური მსჯელობით.
ა) უმუშევრობის ბუნებრივი დონის ზრდა;
ბ) იმპორტირებული ნავთობის ფასის შემცირება;
გ) სამთავრობო ხარჯების ზრდა;
დ) ინფლაციური მოლოდინის შემცირება.

4. ვთქვათ, ეკონომიკა გრძელვადიანი პერიოდის წონასწორობაშია.
ა) ააგეთ ფილიპსის მოკლევადიანი პერიოდისა და გრძელვადიანი პერიოდის მრუდები.
ბ) ვთქვათ, კომერციული პესიმიზმის ტალღამ ერთობლივი მოთხოვნის შემცირება გამოიწვია. აჩვენეთ ამ შოკის შედეგები ა) კითხვის პასუხად აგებულ გრაფიკზე. თუ ფედერალური სარეზერვო სისტემა წამახალისებელ მონეტარულ პოლიტიკას განახორციელებს, შეძლებს თუ არა ეკონომიკის დაბრუნებას ინფლაციისა და უმუშევრობის საწყის დონეზე?
გ) ახლა კი დავუშვათ, რომ ეკონომიკა ისევ გრძელვადიანი პერიოდის წონასწორობაშია და იმპორტირებული ნავთობის ფასი იზრდება. აჩვენეთ ამ შოკის შედეგები ა) კითხვის პასუხად აგებული გრაფიკის მსგავს დიაგრამაზე. თუ ფედერალური სარეზერვო სისტემა ექსპანსიურ მონეტარულ პოლიტიკას განახორციელებს, შეძლებს თუ არა ეკონომიკის დაბრუნებას ინფლაციისა და უმუშევრობის საწყის დონეზე, თუ შემზღუდველ მონეტარულ პოლიტიკას განახორციელებს? რით განსხვავდება ეს სიტუაცია ბ) კითხვაში აღწერილი სიტუაციისგან?

5. ინფლაციის განაკვეთი 10%-ია. ცენტრალური ბანკი ცდილობს, შეანელოს ფულადი მასის ზრდა, რომ ინფლაციის მაჩვენებელი 5%-მდე დაიყვანოს. ეკონომისტი მილტონი აღნიშნავს, რომ ინფლაციის მოლოდინი სწრაფად იცვლება ახალი პოლიტიკური კურსის საპასუხოდ, მაშინ, როცა ეკონომისტი ჯეიმსი დარწმუნებულია, რომ ინფლაციის მოლოდინის ცვლილება საკმაოდ ნელა მიმდინარეობს. რომელი ეკონომისტი მიანიჭებს უპირატესობას ზემოთ აღნიშნულ ცვლილებას მონეტარულ პოლიტიკაში? რატომ?

6. წარმოიდგინეთ, რომ ფედერალური რეზერვის პოლიტიკა ემსახურება ინფლაციის დაბალი და სტაბილური მაჩვენებლის შენარჩუნებას უმუშევრობის ბუნებრივი დონის დაცვით. ფედერალური სარეზერვო სისტემა დარწმუნებულია, რომ უმუშევრობის ბუნებრივი დონე 4%-ია, მაშინ, როცა სინამდვილეში ეს მაჩვენებელი 5%-ის ტოლია. რა მოხდება ეკონომიკაში, თუ ფედი თავის პოლიტიკურ გადაწყვეტილებებს ამ რწმენაზე დაამყარებს? როგორ შეიძლება მან გააცნობიეროს თავისი შეცდომა?

7. წარმოვიდგინოთ, რომ ნავთობის ფასი კატასტროფულად ეცემა (როგორც ეს 1986 და 1998 წელს მოხდა).
ა) გამოსახეთ ეს ცვლილება ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების დიაგრამებისა და ფილიპსის მრუდის მეშვეობით. რა მოუვა ინფლაციასა და უმუშევრობას?
ბ) ნიშნავს თუ არა ამ მოვლენის გავლენა იმას, რომ აღარ არის უკუკავშირი ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის? რატომ?

8. ვთქვათ, ფედერალური სარეზერვო სისტემა აცხადებს, რომ განახორციელებს შემზღუდველ მონეტარულ პოლიტიკას ინფლაციის დონის შემცირების მიზნით. დაასუსტებს თუ გააძლიერებს მოსალოდნელ რეცესიას ქვემოთ ჩამოთვლილი მოვლენები?
ა) შრომითი ხელშეკრულებები მცირე ვადით იდება;
ბ) თითქმის არავის სჯერა, რომ ფედერალური სარეზერვო სისტემა ინფლაციის შემცირებას შეძლებს;
გ) ინფლაციური მოლოდინი სწრაფად ეგუება რეალურ ინფლაციას.

9. ინფლაციის ასეთი არაპოპულარობის პირობებში რატომ არ უჭერს მხარს ყველა არჩეული ლიდერი ინფლაციის შემცირებას? ეკონომისტები თვლიან, რომ ქვეყნებს შეუძლიათ ანტიინფლაციის დანახარჯების შემცირება, თუ ცენტრალური ბანკები მთავრობისგან დამოუკიდებლად მიიღებენ მონეტარული პოლიტიკის გადაწყვეტილებებს. ეთანხმებით თუ არა ამ აზრს? რატომ?

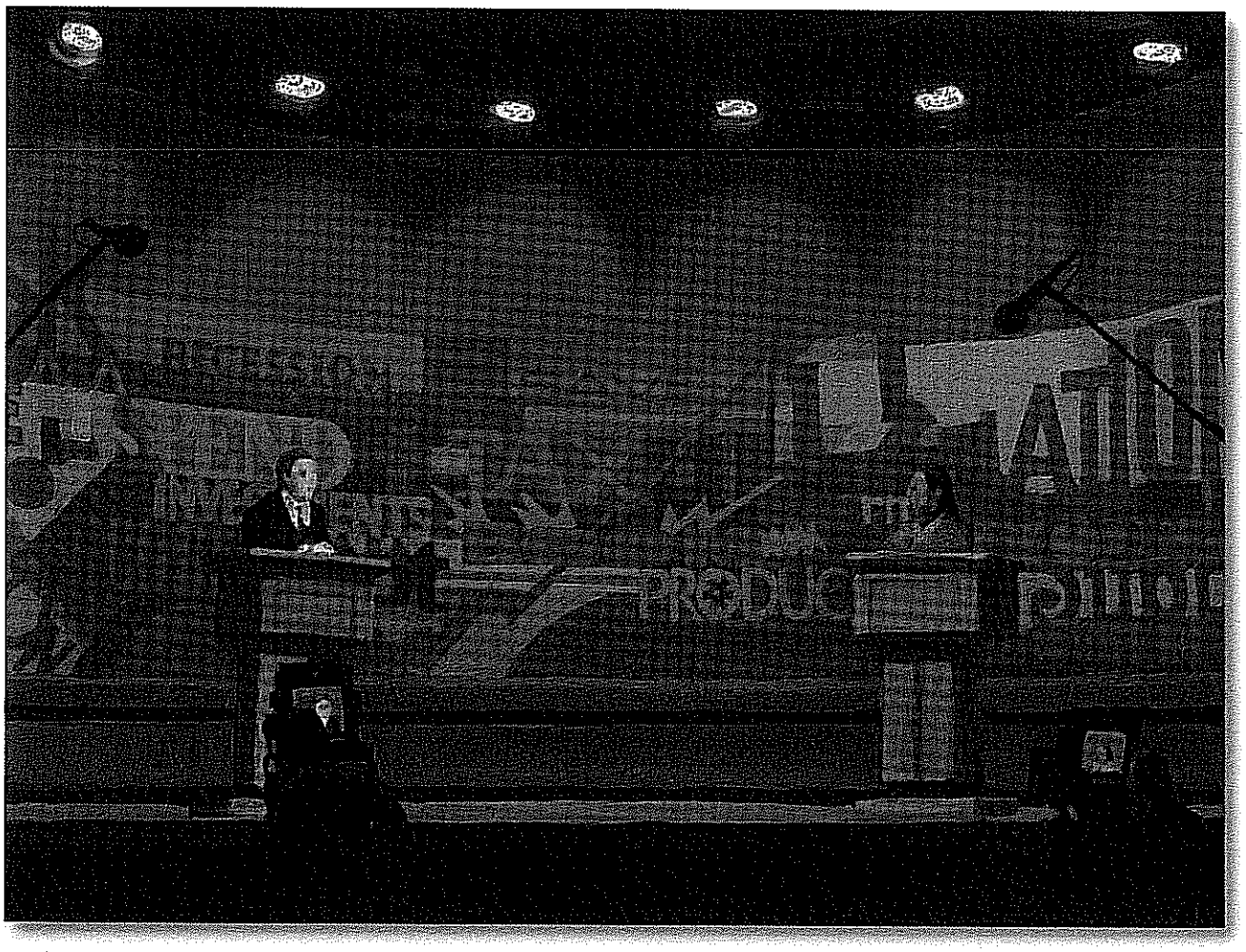
10. წარმოვიდგინოთ, რომ ფედერალური სარეზერვო სისტემის მმართველები ეთანხმებიან ფილიპსის მრუდსა და ბუნებრივი დონის ჰიპოთეზას და უნდათ, რომ უმუშევრობის მაჩვენებელი მის ბუნებრივ დონეს მიუახლოვონ. სამწუხაროდ, იმის გამო, რომ შესაძლებელია უმუშევრობის ბუნებრივი დონის დროთა განმავლობაში ცვლილება, ისინი ზუსტად ვერ საზღვრავენ ამ ბუნებრივი დონის მაჩვენებელს. როგორ ფიქრობთ, რა მაკროეკონომიკური ცვლადები უნდა გაითვალისწინონ მათ მონეტარული პოლიტიკის წარმართვისას?



ამ თავში მოცემული საკითხების, ამოცანების, მაგალითების, სწრაფი გამოკითხვისა და ა.შ. შესახებ დამატებითი ინფორმაციისათვის ესტუმრეთ ვებ-გვერდს
http://mankiw.swlearning.com.

13

შემაჯამებელი ფიქრები





36

მაკროეკონომიკური პოლიტიკის გარშემო გამართული დებატების ხუთი მაგალითი

დღეს თითქმის ყველა გაზეთში ნახავთ სტატიას, სადაც ესა თუ ის პოლიტიკოსი ან ჟურნალისტი ეკონომიკური პოლიტიკის შეცვლას მოითხოვს. პრეზიდენტმა უნდა შეამციროს სამთავრობო ხარჯები ბიუჯეტის დეფიციტის შემცირების მიზნით, ან უნდა შეწყვიტოს ზრუნვა ბიუჯეტის შემცირებაზე. ფედერალურმა სარეზერვო სისტემამ უნდა შეამციროს სარგებლის განაკვეთები ეკონომიკური ზრდის დაჩქარების მიზნით ან უნდა ეცადოს, თავი აარიდოს ასეთ შემცირებას, რათა ინფლაციის ზრდის რისკი არ გამოიწვიოს. კონგრესმა უნდა განახორციელოს საგადასახადო სისტემის რეფორმა ეკონომიკური ზრდის დაჩქარების ან შემოსავლის უფრო თანაბარი განაწილების მიზნით. ეკონომიკა შეერთებულ შტატებსა თუ სხვა ქვეყნებში მიმდინარე პოლიტიკური დებატების ერთ-ერთი ცენტრალური თემაა. ამით აიხსნება ისიც, რომ, როდესაც ბილ კლინტონი პირველად მონაწილეობდა საპრეზიდენტო არჩევნებში, მისი მთავარი მრჩეველი იყენებდა ლოზუნგს, რომელსაც პრეზიდენტის გუნდის წევრებისთვის საარჩევნო კამპანიის ძირითადი საკითხი უნდა შეეხსენებინა: „გახსოვდეს ეკონომიკა!"

წინა თავებში განვიხილეთ ის თეორიები, რომელთაც ეკონომისტები იყენებენ ეკონომიკის ქცევისა და ეკონომიკაზე ამა თუ იმ პოლიტიკის ზემოქმედების ანალიზისას. ამ თავში ძირითადად მაკროეკონომიკურ დებატებში მონაწილე ორივე მხარეა წარმოდგენილი. ის ცოდნა, რომელიც ამ კურსის მსვლელობისას შეიძინეთ, იმ საფუძვლად გამოდგება, რომელსაც შეგვიძლია დავეყრდნოთ ამ მნიშვნელოვან, ჯერ კიდევ გადაუჭრელ პრობლემებზე მსჯელობისას. ეს ცოდნა დაგვეხმარება, ამ დებატების რომელიმე მხარეს მივემხროთ ან ის მაინც გავაცნობიეროთ, რატომაა ძნელი რომელიმე მხარის არჩევა.

უნდა ცდილობდეს თუ არა მონეტარული და ფისკალური პოლიტიკა ეკონომიკის სტაბილიზებას?

წინა თავებში ვნახეთ, როგორ იწვევს ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების ცვლილებები წარმოებისა და დასაქმების რყევებს მოკლევადიან პერიოდში. ისიც ვნახეთ, რომ მონეტარული და ფისკალური პოლიტიკა ერთობლივი მოთხოვნის მრუდს გადააადგილებს და ამით ამ რყევებზე ზემოქმედებს. მაგრამ ნიშნავს თუ არა ეს, რომ პოლიტიკოსებს *შეუძლიათ* მოკლევადიანი პერიოდის ეკონომიკურ რყევებზე ზემოქმედება, და რომ პოლიტიკოსები ასე *უნდა* მოიქცნენ? ჩვენი პირველი საკითხი სწორედ იმას ეხება, უნდა იყენებდნენ თუ არა მონეტარული და ფისკალური პოლიტიკის ავტორები მათ ხელთ არსებულ პოლიტიკურ ინსტრუმენტებს ბიზნესციკლის უსწორმასწორობების გასწორების მიზნით.

პოლიტიკოსები უნდა ცდილობდნენ ეკონომიკის სტაბილიზებას

თუ ეკონომიკას თავის ნებაზე მივუშვებთ, ის რყევებს განიცდის. მაგალითად, როდესაც საოჯახო მეურნეობებსა და ფირმებს პესიმიზმი შეიპყრობს, ისინი ხარჯებს ამცირებენ, რაც იწვევს საქონელსა და მომსახურებაზე ერთობლივი მოთხოვნის შემცირებას. ერთობლივი მოთხოვნის შემცირება, თავის მხრივ, საქონლისა და მომსახურების წარმოებას ამცირებს, ფირმები მშრომელებს სამუშაოდან ითხოვენ, რის გამოც უმუშევრობის დონე იზრდება, რეალური მშპ და შემოსავლის ყველა სხვა მაჩვენებელი მცირდება. უმუშევრობის ზრდა და შემოსავლის შემცირება იმ პესიმიზმის ზრდას უწყობს ხელს, რომელმაც ასეთი ეკონომიკური ჩავარდნა გამოიწვია.

ასეთ რეცესიას საზოგადოებისთვის არანაირი სარგებლობა არ მოაქვს – ეს რესურსების ფუჭი ხარჯვაა. ის მშრომელები, რომელთაც მუშაობა შეუძლიათ, მუშაობის ნაცვლად, უმუშევრად არიან არაადეკვატური ერთობლივი მოთხოვნის გამო. ის საწარმოები, რომელთაც ღირებული საქონლისა და მომსახურების წარმოება და მათი გაყიდვით მოგების მიღება შეუძლიათ, უქმად დგანან რეცესიის პერიოდში.

საზოგადოება არ უნდა ზარალდებოდეს ბიზნესციკლის ასეთი არათანაბარი დინების გამო. მაკროეკონომიკური თეორიის განვითარება ეკონომიკური რყევების ტვირთის შემსუბუქების გზებს გვიჩვენებს. თუ მონეტარული და ფისკალური პოლიტიკა ეკონომიკურ ცვლილების „დინების საწინააღმდეგოდ იმოძრავებს“, ერთობლივი მოთხოვნისა და, ამით, წარმოებისა და დასაქმების სტაბილიზებას შეძლებს. როდესაც ერთობლივი მოთხოვნა არასაკმარისია და სრულ დასაქმებას ვერ უზრუნველყოფს, პოლიტიკოსებმა უნდა გაზარდონ სამთავრობო ხარჯები, შეამცირონ გადასახადები და გაზარდონ ფულის მიწოდება. როდესაც ერთობლივი მოთხოვნა ჭარბია და ინფლაციის ზრდის რისკს იწვევს, პოლიტიკოსებმა უნდა შეამცირონ სამთავრობო ხარჯები, გაზარდონ გადასახადები და შეამცირონ ფულის მიწოდება. ასეთი პოლიტიკური ქმედების დროს ხდება მაკროეკონომიკური თეორიის მაქსიმალური გამოყენება, რაც იწვევს ყველასათვის სასარგებლო ეკონომიკის სტაბილიზაციას.

პოლიტიკოსები არ უნდა ცდილობდნენ ეკონომიკის სტაბილიზებას

იმის მიუხედავად, რომ მონეტარულ და ფისკალურ პოლიტიკას თეორიულად შეუძლია ეკონომიკის სტაბილიზება, ასეთი პოლიტიკის პრაქტიკულ გამოყენებას რამდენიმე მნიშვნელოვანი ნაკლი აქვს.

პირველი ისაა, რომ მონეტარული და ფისკალური პოლიტიკა ეკონომიკაზე გავლენას მაშინვე კი არ ახდენს, არამედ მნიშვნელოვანი დაგვიანებით მოქმედებს. მონეტარული პოლიტიკა ერთობლივ მოთხოვნაზე სარგებლის განაკვეთების ცვლილებით მოქმედებს, რაც, თავის მხრივ, გავლენას ახდენს ხარჯებზე, განსაკუთრებით კი საბინაო დაბანდებასა და კომერციულ ინვესტიციებზე. მაგრამ მრავალი საოჯახო მეურნეობა და ფირმა თავის გეგმებს წინასწარ ადგენს. ამიტომ სარგებლის განაკვეთების ცვლილებას დრო სჭირდება იმისთვის, რომ საქონელსა და მომსახურებაზე ერთობლივი მოთხოვნა შეცვალოს. დაკვირვებამ აჩვენა, რომ მონეტარული პოლიტიკის ცვლილება თითქმის არ მოქმედებს ერთობ

COM. ALL RIGHTS RESERVED.



მომავალი აღზევება მომავალი კრიზისი

ლიც მოთხოვნაზე ამ ცვლილებიდან დაახლოებით ექვსი თვის განმავლობაში.

ფისკალური პოლიტიკის დაყოვნება იმ ხანგრძლივი პოლიტიკური პროცესის შედეგია, როცა მთავრობა ხარჯებისა და გადასახადების ცვლილებებს ახორციელებს. ფისკალურ პოლიტიკაში რაიმე ცვლილების შეტანა ჯერ კონგრესის შესაბამისმა კომიტეტებმა უნდა დაამტკიცონ, შემდეგ – წარმომადგენელთა პალატამ და სენატმა, ბოლოს კი – პრეზიდენტმა. წლებია საჭირო იმისთვის, რომ ფისკალური პოლიტიკის ცვლილებების კანონი დასამტკიცებლად წარდგეს, დამტკიცდეს და ძალაში შევიდეს.

ამ დაყოვნებების გამო პოლიტიკოსები, რომლებსაც ეკონომიკის სტაბილიზება სურთ, წინასწარ უნდა დაფიქრდნენ თავიანთი ქმედებების შედეგებზე. სამწუხაროდ, ეკონომიკური პროგნოზირება სიზუსტესაა მოკლებული იმის გამო, რომ მაკროეკონომიკა ჯერ კიდევ ახალი მეცნიერებაა და, ამას გარდა, ეკონომიკური რყევების გამომწვევი შოკების პროგნოზირება პრაქტიკულად შეუძლებელია. ასე რომ, როდესაც ეკონომისტები ფისკალური პოლიტიკის ცვლილებებს ახორციელებენ, მომავლის შესახებ მხოლოდ საკუთარ ვარაუდებს უნდა დაეყრდნონ.

ძალიან ხშირად ეკონომისტები, რომლებიც ეკონომიკის სტაბილიზებას ცდილობენ, სრულიად საწინააღმდეგო შედეგს იღებენ. პოლიტიკური ქმედებების დაწყებიდან სათანადო შედეგების მიღებამდე ეკონომიკური გარემოებები ხშირად სრულიად იცვლება. ამიტომ პოლიტიკოსები ეკონომიკური რყევების მასშტაბების შემცირების ნაცვლად ხშირად ამ მასშტაბების ზრდას უწყობენ ხელს. ზოგიერთი ეკონომისტი ამტკიცებს, რომ ისტორიაში მომხდარი მრავალი ეკონომიკური მერყეობა, 1930-იანი წლების დიდი დეპრესიის ჩათვლით, დესტაბილიზაციის გამომწვევი პოლიტიკური ქმედებების შედეგი იყო.

ექიმების ერთ-ერთი ძირითადი წესია „არ ავნო". ადამიანის ორგანიზმს აღდგენის ბუნებრივი უნარი აქვს. ხშირად, როცა ავადმყოფობის დიაგნოზი საეჭვოა, უმჯობესი იქნება, თუ ექიმი არაფერს მოიმოქმედებს და ავადმყოფობასთან ბრძოლას პაციენტის ორგანიზმს მიანდობს. სარწმუნო ცოდნის არქონისას ავადმყოფობის პროცესში ჩარევას მდგომარეობის გაუარესება შეუძლია.

იგივე შეიძლება ითქვას დაავადებული ეკონომიკის შესახებაც. რა თქმა უნდა, კარგი იქნებოდა, პოლიტიკოსებს ყველა ეკონომიკური მერყეობის აღმოფხვრა რომ შეეძლოთ, მაგრამ ეს შეუძლებელია მაკროეკონომიკური ცოდნის შეზღუდულობისა და მსოფლიოში მიმდინარე არაპროგნოზირებადი მოვლენების პირობებში. პოლიტიკოსები უნდა ერიდონ მონეტარულ და ფისკალურ პოლიტიკაში ხშირ ჩარევას და კმაყოფილნი უნდა იყვნენ, თუ ეკონომიკას არას ავნებენ.

სწრაფი გამოკითხვა: რატომ მოქმედებს მონეტარული და ფისკალური პოლიტიკა დაგვიანებით? რა მნიშვნელობა აქვს ამ დაგვიანებებს აქტიურ და პასიურ პოლიტიკას შორის არჩევანის გაკეთებაში?



ახალი ამბებიდან

ჯორჯ ბუშის მცდელობა

2003 წელს, როცა ქვეყნის ეკონომიკა კრიზისის შემდეგ ძალებს იკრებდა, პრეზიდენტმა ბუშმა წარმოადგინა გადასახადების შემცირების წინადადებათა პაკეტი. იყო თუ არა ეს სწორი ნაბიჯი?

ბუშის ბიძგი

„მე მესმის ეკონომიკური სტიმულების პოლიტიკა," – თქვა პრეზიდენტმა ბუშმა 2 იანვარს. თუმცა, საზოგადოებას ის აღელვებს, აქვთ თუ არა პრეზიდენტსა და მის მრჩევლებს თავიანთი ეკონომიკური უფლება...

ბატონი ბუში დარწმუნებულია, ეკონომიკას ძალების მოსაკრებად ძლიერი ბიძგი სჭირდება იმისათვის, რომ დაჩქარდეს 2002-ის დასაწყისიდან მოყოლებული დროში გაწელილი აღმასვლა. პრეზიდენტი მნიშვნელოვანი არჩევნების ორ მოვლენაზე ამახვილებს ყურადღებას: 1992 წლისა, როდესაც მისმა მამამ დატოვა თანამდებობა ერთვადიანი პრეზიდენტობის შემდეგ და 2004 წლის, რომელშიც მას, სავარაუდოდ, მამის ბედის გაზიარება არ ემუქრება. აღიარებული ფაქტია, რომ უფროსი ბუში იმიტომ აღარ აირჩიეს, რომ იგი შესაბამის ყურადღებას არ აქცევდა ეკონომიკას.

მაგრამ არსებობს თუ არა რისკი, რომ უმცროსი ბუში მეტისმეტად ჩაერევა ეკონომიკაში? დაარწმუნა თუ არა მთავრობის ქმედებებმა საზოგადოება ასეთი ჩარევის აუცილებლობაში? ყოველ შემთხვევაში, ფაქტია, რომ ამერიკამ საკმაოდ ჯანსაღი ნაბიჯები გადადგა გასულ წელს და ინდუსტრიულ ქვეყნებს შორის მხოლოდ კანადასა და ავსტრალიას ჩამორჩა...

თუმცა სიტუაცია მაინც რთულია. 2002 წლის დეკემბრის გამოთვლებმა გვიჩვენა, რომ ბოლო რვა წლის განმავლობაში უმუშევრობის ყველაზე მაღალი მაჩვენებელი იყო. თვით ალან გრინსპენმაც კი აღიარა, რომ ეკონომიკა „სუსტ ფაზაში" იმყოფებოდა.

ბატონი გრინსპენი და მისი კოლეგები უქმად არ მსხდარან. ბოლო ორი წლის განმავლობაში მათ დიდი ძალისხმევით შეამცირეს სარგებლის განაკვეთები. დღეს ამერიკის სარგებლის განაკვეთები ბოლო 40 წლის მაჩვენებლებს შორის ყველაზე დაბალია. ფედერალურმა სარეზერვო სისტემამ განაცხადა, რომ სარგებლის განაკვეთის კიდევ უფრო შემცირება საჭირო აღარ გახდება, თუმცა ის მზად არის ნებისმიერი გართულებისათვის. სარგებლის განაკვეთების შემცირების შედეგების გამოვლენას ეკონომიკაში დრო სჭირდება. ეკონომისტების უმრავლესობა ფიქრობს, რომ ეს გავლენა სრულყოფილად ჯერ კიდევ არ გამოვლენილა.

მონეტარული პოლიტიკა დღეს მიჩნეულია უმთავრეს მოკლევადიან პოლიტიკურ ბერკეტად. შეიძლება მისი

მონეტარულ პოლიტიკას კანონი უნდა წარმართავდეს თუ სიფრთხილე?

როგორც მონეტარული სისტემის შესწავლის დროს განვიხილეთ, შეერთებულ შტატებში მონეტარულ პოლიტიკას ღია ბაზრის ფედერალური კომიტეტი წარმართავს. კომიტეტი ექვს კვირაში ერთხელ იკრიბება ეკონომიკის მდგომარეობის შესაფასებლად. ამ შეფასებასა და სამომავლო პროგნოზებზე დაყრდნობით კომიტეტი იღებს გადაწყვეტილებას მოკლევადიანი პერიოდის სარგებლის განაკვეთების დონის გაზრდის, შემცირებისა თუ უცვლელად დატოვების შესახებ. ამის შემდეგ ფედერალური სარეზერვო სისტემა ცვლის ფულის მიწოდებას, რათა უზრუნველყოს სარგებლის საჭირო განაკვეთი კომიტეტის მომდევნო შეკრებამდე, რომელზეც სარგებლის ახალ განაკვეთს განსაზღვრავენ.

მონეტარული პოლიტიკის წარმართვაში ღია ბაზრის ფედერალურ კომიტეტს მოქმედების თითქმის სრული თავისუფლება აქვს მინიჭებული. კანონები, რომელთა შედეგადაც შეიქმნა ფედერალური სარეზერვო სისტემა, ინსტიტუტს მხოლოდ მცირეოდენ რეკომენდაციებს აძლევს იმ მიზნებთან დაკავშირებით, რომელთა მიღწევასაც უნდა ცდილობდეს. ამასთან ამ კანონებში არაფერია ნათქვამი იმის შესახებ, რა გზებით უნდა ცდილობდეს ფედერალური სარეზერვო სისტემა მის მიერ დასახული ამა თუ იმ მიზნის მიღწევას. ერთადერთი, რაც ღია ბაზრის ფედერალური კომიტეტის წევრებს ევალებათ, „სწორი მოქმედებაა".

ზოგი ეკონომისტი კრიტიკულადაა განწყობილი ამ ინსტიტუტის ასეთი სტრუქტურის მიმართ. ამიტომ ჩვენი დებატების მეორე საკითხი იმასთან იქნება დაკავშირებული, ხომ არ არის საჭირო ფედერალური სარეზერვო სისტემის მოქმედების თავისუფლების შეზღუდვა და ამის ნაცვლად მისი დაქვემდებარება მონეტარული პოლიტიკის წარმართვის განმსაზღვრელი კანონებისადმი.

მოქმედება არ იყოს ზუსტი და ვერც საბოლოო გავლენის წინასწარმეტყველება მოხერხდეს, მაგრამ არასრულყოფილად გააზრებული ფისკალური პოლიტიკის უარყოფითი ზეგავლენა შეიძლება ბევრად უფრო უარესი იყოს. 1970-იან წლებში მთავრობის ფისკალურმა ჩარევამ არცთუ სასიმოვნო შედეგები მოიტანა და ინდუსტრიულ სამყაროში ასეთი ინტერვენციის სარგებლიანობა საეჭვო გახადა.

მაშ რატომ არის ასე მონდომებული ჯორჯ ბუში? ეს უკვე მისი მეორე მცდელობაა, პირველი მან 2002 წლის დასაწყისში განახორციელა, როცა ბუში დაუპირისპირდა კონგრესს, განსაკუთრებით კი თავის დემოკრატ სენატორ ოპონენტებს...

მაგრამ პოლიტიკური დაბრკოლებების გადალახვა ბუშის მიზნის მიღწევის მხოლოდ მცირე ნაწილია. მისი წინადადებების ეფექტიანობა ჯერ კიდევ განსახილველი და დასადგენია, რაც გაცილებით სერიოზული ამოცანაა...

ფისკალური სტიმულების სწორად შერჩევას ორი ძირითადი მიზეზი უქმნის დაბრკოლებას. პირველი არის დრო. ძნელია იმის განსაზღვრა, ზუსტად როდის არის მოქმედება საჭირო. ეს პრობლემა მონეტარული პოლიტიკის გატარების დროსაც დგას, მაგრამ თუ ფედერალური სარეზერვო სისტემა მიიჩნევს, რომ საჭიროა სარგებლის განაკვეთის შემცირება, შეუძლია ეს დაუყოვნებლივ განახორციელოს.

ეს თითქმის შეუძლებელია ფისკალურ პოლიტიკასთან მიმართებაში, მაშინაც კი, როდესაც პოლიტიკური ოპონენტების პრობლემა მოგვარებულია. გადასახადების შემცირება ან მთავრობის ხარჯების დადგენა დროს მოითხოვს. განაცხადსა და შესრულებას შორის დროის გარდაუვალი სხვაობა შეიძლება იმას ნიშნავდეს, რომ მიღებული ზომები სიტუაციას სრულიად აღარ შეესაბამება, რომ აღარაფერი ვთქვათ დროის იმ პერიოდზე, რომელიც ამ ზომების სრულ ამოქმედებას სჭირდება. არსებობს რისკი, რომ ამ ფისკალური ღონისძიებების განხორციელება დროში ისე გაიწელოს, რომ დაემთხვეს ეკონომიკურ აღმასვლას, რაც ინფლაციას გააღვივებს. თანაც პრობლემა ისაა, რომ ფისკალური პოლიტიკის შედეგების შეჩერება ძალიან ძნელია.

მონეტარულ პოლიტიკასთან შედარებით ფისკალური ღონისძიებები კიდევ უფრო არაპროგნოზირებადია. როგორ უპასუხებს მოსახლეობა გადასახადების შემცირებას? როგორ და, უფრო მეტ ფულს დახარჯავს, – იმედი აქვს პრეზიდენტ ბუშს. მაგრამ თუ საზოგადოება სხვაგვარად მოიქცევა ან საერთაშორისო სიტუაციის გამო, ან იმის გამო, რომ უმუშევრობის მაჩვენებელი მაღალია, ისინი ხარჯვის ნაცვლად დაგროვებას გადაწყვეტენ. მართალია, დაზოგვა თავისთავად სასარგებლოა, მაგრამ ამ შემთხვევაში ეს არ გაზრდის ერთობლივ მოთხოვნას. ასევე ფირმებისათვის დანესებული საგადასახადო შეღავათებიც არ გამოიწვევს ინვესტირების სტიმულირებას, თუ მეწარმეები არ დარწმუნდებიან იმაში, რომ ეს საგადასახადო შეღავათები რეალურად მოუტანს მათ მოგებას.

ავტორის შენიშვნა: პრეზიდენტ ბუშის წინადადება 2003 წლის ზაფხულში მიიღეს, რის შემდეგაც ეკონომიკამ უფრო სწრაფი ტემპით დაიწყო ზრდა. ეკონომისტებს შეუძლიათ იდავონ, რამდენად იყო ფისკალურ პოლიტიკაში გატარებული ცვლილებები ამ წინსვლის მიზეზი.

წყარო: „ეკონომისტი“, 2003 წელი, 6 იანვარი

მონეტარულ პოლიტიკას კანონი უნდა წარმართავდეს

მონეტარული პოლიტიკის განხორციელებაში მოქმედების თავისუფლებას ორი პრობლემა ახლავს თან. პირველი პრობლემა ისაა, რომ ასეთი თავისუფლება არ ზღუდავს არაკომპეტენტურობასა და ძალაუფლების ბოროტად გამოყენების შესაძლებლობას. როდესაც მთავრობა პოლიციას საზოგადოებრივი წესრიგის დამყარების ბრძანებას აძლევს, პოლიციის მოქმედება მკაცრი წესებითაა შეზღუდული. რადგან პოლიციას დიდი ძალა აქვს, მისთვის ამ ძალის სურვილისამებრ გამოყენების საშუალების მიცემა შეიძლება სახიფათოც კი იყოს. მაგრამ, როდესაც მთავრობა ბანკირებს ეკონომიკური წესრიგის დამყარების უფლებას აძლევს, მათ მოქმედებას არაფრით ზღუდავს. მონეტარული პოლიტიკის წარმმართველებს მოქმედების სრული თავისუფლება აქვთ.

ძალაუფლების ბოროტად გამოყენების ერთ-ერთი მაგალითია ის, რომ ბანკირები ხშირად დგანან ცდუნების წინაშე – გამოიყენონ მონეტარული პოლიტიკა არჩევნების შედეგებზე ზემოქმედების მიზნით. ვთქვათ, ქვეყნის პრეზიდენტი არჩევნებზე ხელმეორედ იყრის კენჭს. თუ ცენტრალური ბანკის ხელმძღვანელი პრეზიდენტს თანაუგრძნობს, შეუძლია ექსპანსიური მონეტარული პოლიტიკა განახორციელოს, რათა ხელი შეუწყოს წარმოებისა და დასაქმების ზრდას არჩევნების წინ, მით უმეტეს, რომ ინფლაცია, რომელსაც ასეთი პოლიტიკა გამოიწვევს, მხოლოდ არჩევნების შემდეგ გაჩნდება. ამგვარად, თუ ცენტრალური ბანკის ხელმძღვანელები პოლიტიკოსებთან არიან დაკავშირებულნი, შეუზღუდავ მონეტარულ პოლიტიკას შეუძლია ისეთი ეკონომიკური რყევები გამოიწვიოს, რომელშიც საარჩევნო კალენდარი აისახება. ასეთ მერყეობას ეკონომისტები *პოლიტიკურ ბიზნეს-ციკლს* უწოდებენ.

მეორე პრობლემა, რომელიც მონეტარული პოლიტიკის შეუზღუდავი წარმართვისას ჩნდება, ისაა, რომ მოქმედების ასეთ თავისუფლებას შეუძლია სასურველზე მეტი ინფლა-



ახალი ამბებიდან

მიზნობრივი ინფლაცია, როგორც საფინანსო პოლიტიკის წესი

მსოფლიოს მრავალი ცენტრალური ბანკი ღიად ირჩევს ინფლაციის მიზნობრივ დონეს. უნდა მიჰყვეს თუ არა მაგალითს ამერიკის ფედერალური სარეზერვო სისტემაც?

ცენტრალური ბანკების მექანიკური წესების მონები

სტივენ კეჩეტი

ჯექსონ-ჰოლში ცენტრალური ბანკის მმართველების წინაშე გამოსვლისას ალან გრინსპენმა აღნიშნა, რომ ცენტრალური ბანკებისათვის მექანიკური წესების ბრმად მიყოლა საშიშია და რთულ ვითარებაში ბანკები საკუთარ გზას უნდა მიჰყვნენ.

ბატონი გრინსპენი სრულიად მართალია იმაში, რომ რეალურად მონეტარული პოლიტიკა იმ რისკების მართვას ნიშნავს, რომელთა დათვლაც ძალიან ძნელია, რის გამოც დიდი სიფრთხილის გამოჩენაა საჭირო. საკუთარი პრაქტიკის დაცვით მან ფაქტობრივად გააკრიტიკა თანამედროვე მონეტარული პოლიტიკის მიდგომა, რომელსაც დღეს „ინფლაციის მიზნობრივი დონის“ სახელით ვიცნობთ და ის წესი, რომლითაც ეს პოლიტიკა სხვადასხვა ქვეყნებში ხორციელდება. ბატონი გრინსპენი მართებულად მიუთითებს იმ მახეებზე, რომელსაც მიზნობრივი ინფლაცია გვიგებს. თუმცა, ძნელია, დავეთანხმოთ მის ბუნდოვან არგუმენტს, რომელიც პოლიტიკის განხორციელების თავისუფლებას პოლიტიკის მიზნების შემუშავების თავისუფლებისაგან განასხვავებს. თუ რატომ, ამისთვის მოკლე ისტორიული ექსკურსი დაგვჭირდება.

25 წლის წინ ეკონომისტებმა გააცნობიერეს, რომ ცენტრალური ბანკის პოლიტიკოსებისათვის დაქვემდებარება მაღალ ინფლაციას იწვევდა. პრობლემა ისაა, რომ მონეტარული პოლიტიკის შემსუბუქება მოკლევადიან პერიოდში იწვევს ეკონომიკური ზრდის გაძლიერებას და უმუშევრობის შემცირებას, მაგრამ მოგვიანებით, რამდენიმე წელიწადში, ინფლაციის მაჩვენებელი მკვეთრად მატულობს. პოლიტიკოსები კი სწორედ უახლოეს მომავალზე აკეთებენ აქცენტს და მომდევნო არჩევნების გარდა არაფერი აღელვებთ.

ყველა თანხმდება იმაზე, რომ ინფლაციით ამგვარი „სპეკულაცია“ პრობლემაა და რომ საუკეთესო გამოსავალი მონეტარული პოლიტიკის განხორციელების უფლების პოლიტიკოსებისათვის ჩამორთმევა და მისი დამოუკიდებელი ცენტრალური ბანკებისათვის გადაცემაა. ასე რომ, საჭიროა ისეთი სისტემის შექმნა, რომელიც ორ ძირითად ელემენტს შეიცავს. პირველი: პოლიტიკოსები ჩამოყალიბებენ მიზნებს, და მეორე: ცენტრალური ბანკები იმოქმედებენ ამ მიზნებისაბამისად და საზოგადოებას საქმის კურსში ჩააყენებენ მიღწეული პროგრესის შესახებ. ზუსტი და კონკრეტულ

ცია გამოიწვიოს. ცენტრალური ბანკის ხელმძღვანელები, რომელთაც იციან, რომ ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის ალტერნატივა გრძელვადიან პერიოდში არ არსებობს, ხშირად აცხადებენ, რომ მათი მიზანი ნულოვანი ინფლაციის მიღწევაა. მიუხედავად ამისა, ბანკირები იშვიათად აღწევენ ფასების სტაბილიზაციას. რატომ? ალბათ იმიტომ, რომ მა შემდეგ, რაც ინფლაციასთან დაკავშირებით საზოგადოების მოლოდინის ჩამოყალიბება დასრულდება, პოლიტიკოსები ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის მოკლევადიანი პერიოდი ალტერნატივის წინაშე დგებიან. ამიტომ უმუშევრობის შესამცირებლად ისინი იძულებულნ არიან, შეცვალონ თავიანთი გადაწყვეტილება ფასების სტაბილიზაციის თაობაზე. ამ გან სხვავებას დაპირებებსა (იმ მიზნებს, რომელთა მიღწევასაც პოლიტიკოსები გვპირდებიან და ქმედებებს (იმას, რასაც შემდგომში აკეთებენ) შორის *პოლიტიკის დროში შეუსაბამობა* ეწოდება. ვინაიდან პოლიტიკოსები ხშირად არ ასრულებენ დაპირებებს, ადამიანები სკეპტიკურად ხვდებიან ცენტრალური ბანკის განცხადებებს ინფლაციის დონის შემცირების შესახებ. ამის შედეგად ადამიანები ყოველთვის იმაზე მეტ ინფლაციას ელიან, რის მიღწევასაც მათ პოლიტიკოსები ჰპირდებიან. ინფლაციური მოლოდინის ზრდა კი, თავის მხრივ, ფილიპსის მოკლევადიანი მრუდის ზემოთ გადაადგილებას იწვევს, რის შედეგადაც ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის ალტერნატივა უფრო რთულდება.

ერთ-ერთი ხერხი, რომლის მეშვეობითაც შესაძლებელია მონეტარული პოლიტიკის წარმართვისას მოქმედების თავისუფლების შედეგად წარმოქმნილი ორი პრობლემის თავიდან აცილება, ის არის, რომ უნდა არსებობდეს კანონები, რომლებიც ცენტრალური ბანკის ქმედებებს განსაზღვრავს. მაგალითად, ვთქვათ, კონგრესი ამტკიცებს კანონს, რომელიც ფედერალურ სარეზერვო სისტემას ფულის მიწოდების ზრდას წელიწადში ზუსტად 3 პრო

მიზნები ზრდის ანგარიშვალდებულებას, ანგარიშგების მოთხოვნები კი გამჭვირვალობას უზრუნველყოფს...

ანგარიშვალდებულებისა და გამჭვირვალობის უზრუნველმყოფი ინსტიტუციონალური ზომები ქვეყნების მიხედვით განსხვავდება. ზოგიერთ ქვეყანაში მთავრობა უთითებს ცენტრალურ ბანკებს ინფლაციის ზუსტ მაჩვენებელს, ზოგან კი თვითონ ცენტრალურ ბანკებს ეკისრებათ ინფლაციის კონკრეტული მიზნობრივი დონის განსაზღვრა. ბრიტანეთის მთავრობა ყოველწლიურად განსაზღვრავს ინფლაციის მიზნობრივ დონეს, მაშინ, როდესაც ევროპის ცენტრალური ბანკის დამფუძნებელ დოკუმენტსა და ფედერალური სარეზერვო სისტემის წესდებაში ამ ბანკების მიზნად უბრალოდ „ფასების სტაბილურობაა“ მოხსენიებული...

ეს მიზნობრივი ინფლაციის საკითხთან გვაბრუნებს. არსებითად, ეს პოლიტიკა თითქმის არაფრით განსხვავდება სხვებისაგან, რომელთა განხორციელებაც პოლიტიკის მიზნების ღიად გაცხადებას და პოლიტიკოსების მიერ დაგეგმილი ღონისძიებების საზოგადოებისა და ბაზრისათვის განმარტებას მოიცავს. პრობლემა უფრო მეტად პრაქტიკას უკავშირდება...

თუ გაეცნობით აკადემიურ ლიტერატურას, რომელიც მიზნობრივი ინფლაციის თეორიულ საფუძველს ასახავს, შენიშნავთ, რომ მრავალი ეკონომისტი ლაპარაკობს ე.წ. „ინფლაციის პროგნოზის მიზნობრიობაზე“. ლოგიკურია, რომ პოლიტიკოსები სარგებლის განაკვეთებს არეგულირებენ იმის მიხედვით, თუ რამდენად განსხვავებულია პროგნოზი დასახული მიზნებისაგან. ეს ნიშნავს, რომ ისინი არა მხოლოდ ზუსტ პროგნოზებს ითვლიან, არამედ სარგებლის განაკვეთის ცვლილების გავლენას ამ პროგნოზულ მაჩვენებლებზე. ეს კი, თავისთავად, ქვეყნის ეკონომიკის ურთულესი მოდელის შექმნას და გამოყენებას ნიშნავს...

მე იმაზე ვწუხვარ, რომ მიზნობრივი ინფლაციის პოლიტიკის გამტარებელი ცენტრალური ბანკები დაიქირავებენ ეკონომისტებს, რომლებიც ეკონომიკურ მოდელებს ქმნიან და შემდეგ ბანკის მთელი პოლიტიკა ამ მოდელებზე იგება. ერთხელ ერთმა ბანკირმა მითხრა, „პროგნოზირება ძალიან მნიშვნელოვანია საიმისოდ, რომ პროგნოზისტებს მივანდოთ.“ მოდელები მშვენიერია, მაგრამ ბანკები მათ შედეგებს მაშინ იმკიან, როცა ეს მოდელები მარცხს განიცდის. ამიტომ ბატონი გრინსპენის გაფრთხილება მოსალოდნელი საფრთხის შესახებ სრულიად მართებულია...

როგორც ხედავთ, უნდა დავეთანხმოთ ბატონი გრინსპენის გაფრთხილებებს. ცენტრალური ბანკის მართვა და მისი პოლიტიკის წარმოება მთელი ხელოვნებაა და ამ შემთხვევაში საშიშია მექანიკური წესებისადმი ბრმა მორჩილება. არც არავის შემოუთავაზებია ინფორმირებული მრჩევლების ნაცვლად უსწრაფესი კომპიუტერებით შეიარაღებული ეკონომეტრიკული მოდელირების სპეციალისტების დაქირავება. საჭიროა, ბატონმა გრინსპენმა და მისმა კოლეგებმა უფრო ნათლად აგვიხსნან რეალური მიზნები. პირიქით, კრიტიკოსები სთხოვენ ალან გრინსპენსა და მის კოლეგებს, განმარტონ, რა მიზნები აქვთ. ჩვენც დიდი სიამოვნებით დავანებებთ მათ თავს, რომ თავიანთი „საქმე აკეთონ უბრალოდ, ის გვაინტრესებს დეტალურად, რას მოიცავს ეს საქმე. ნუთუ ასე შეაფერხებს პოლიტიკურ პროცესს ფედერალური სარეზერვო სისტემის საშუალოვადიანი ინფლაციის მიზნობრივი განაკვეთის შესახებ ინფორმაციის მოწოდება?

წყარო: „ფაინენშელ ტაიმსი“, 2003 წ. 3 სექტემბერი

ცენტით ავალებს (რატომ 3 პროცენტით? რადგან რეალური მშპ წელიწადში საშუალოდ დაახლოებით 3 პროცენტით იზრდება, ხოლო ფულის მიწოდება რეალურ მშპ-სთან ერთად იზრდება, ამიტომ გრძელვადიან პერიოდში ფასების სტაბილიზაციისთვის საჭიროა ფულის მიწოდების ზრდა წელიწადში 3 პროცენტით). ასეთი კანონი ალმოფხვრიდა არაკომპეტენტურობასა და ძალაუფლების ბოროტად გამოყენებას ფედერალური სარეზერვო სისტემის მხრიდან და შეუძლებელს გახდიდა პოლიტიკური ბიზნესციკლის არსებობას. ამას გარდა, პოლიტიკა დროში შეუსაბამო აღარ იქნებოდა. საზოგადოება ამჯერად ირწმუნებდა ფედერალური სარეზერვო სისტემის განცხადებას ინფლაციის შემცირების შესახებ, ვინაიდან ფედერალური სარეზერვო სისტემა კანონის ძალით იქნებოდა იძულებული, განეხორციელებინა ინფლაციის შემცირებისთვის საჭირო მონეტარული პოლიტიკა. დაბალი მოსალოდნელი ინფლაციის პირობებში ეკონომიკა ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის მოკლევადიანი პერიოდის უფრო მისაღები ალტერნატივის წინაშე დადგებოდა.

შესაძლებელია მონეტარული პოლიტიკის განმსაზღვრელი სხვა კანონების არსებობაც. უფრო აქტიური კანონი შესაძლებელს გახდიდა უკუკავშირს ეკონომიკის მდგომარეობასა და მონეტარული პოლიტიკის ცვლილებებს შორის. მაგალითად, უფრო აქტიურ კანონს შეეძლო ფედერალური სარეზერვო სისტემისთვის დაევალებინა ფულის რაოდენობის ზრდის 1 პროცენტით გაზრდა უმუშევრობის ბუნებრივი დონისა და რეალური უმუშევრობის ფარდობის თითოეული პროცენტისთვის. იმისგან დამოუკიდებლად, თუ როგორი იქნება კანონი, ფედერალური სარეზერვო სისტემის საქმიანობის კანონებისადმი დაქვემდებარების უპირატესობა არაკომპეტენტურობის, ძალაუფლებისა და მონეტარული პოლიტიკის დროში შეუსაბამობის შეზღუდვაშია.

მონეტარულ პოლიტიკას კანონი არ უნდა წარმართავდეს

იმის მიუხედავად, რომ მონეტარული პოლიტიკის წარმართვაში მოქმედების თავისუფლებას გარკვეული ჩავარდნები ახასიათებს, მას ერთი მნიშვნელოვანი უპირატესობაც აქვს: მოქნილობა. ფედერალური სარეზერვო სისტემა მრავალ ისეთ გარემოებას ებრძვის, რომელთა წინასწარგანჭვრეტა შეუძლებელია. 1930-იან წლებში ბანკებმა არნახული ჩავარდნა განიცადეს. 1970-იან წლებში ნავთობის მსოფლიო ფასი ცაში ავარდა. 1987 წლის ოქტომბერში აქციების ბაზარზე აქციების ფასი ერთ დღეს 22 პროცენტით შემცირდა. ფედერალურმა სარეზერვო სისტემამ უნდა გადაწყვიტოს, რით უპასუხოს ეკონომიკის ასეთ შოკებს. კანონშემოქმედს არ შეუძლია ყველა შესაძლო შემთხვევითობის გათვალისწინება და კანონში სათანადო ცვლილებების შეტანა. უმჯობესი იქნება, თუ მონეტარული პოლიტიკის წარმართვას გონიერ ადამიანებს დავავალებთ და მათ სრულ თავისუფლებას მივცემთ.

უფრო მეტიც, მოქმედების თავისუფლებასთან დაკავშირებული პრობლემები მეტწილად ჰიპოთეზურია. მაგალითად, ჯერ კიდევ გაურკვეველია პოლიტიკური ბიზნესციკლის პრაქტიკული მნიშვნელობა. ზოგ შემთხვევაში, შეიძლება სრულიად საწინააღმდეგო რამ მოხდეს. მაგალითად, პრეზიდენტმა ჯიმი კარტერმა 1979 წელს ფედერალური სარეზერვო სისტემის თავმჯომარედ პოლ ვოლკერი დანიშნა. ამის მიუხედავად, ამავე წლის ნოემბერში ვოლკერმა შემზღუდველი მონეტარული პოლიტიკის განხორციელება დაიწყო, რათა შებრძოლებოდა ინფლაციის მაღალ დონეს, რომელიც წინამორბედისგან მემკვიდრეობით მიიღო. ვოლკერის გადაწყვეტილების სავარაუდო შედეგი რეცესია იყო, ხოლო რეცესიის სავარაუდო შედეგი – კარტერის პოპულარობის შემცირება. იმის ნაცვლად, რომ დახმარებოდა პრეზიდენტს, რომელმაც ამ თანამდებობაზე დანიშნა, ვოლკერმა ხელი შეუწყო კარტერის დამარცხებას რონალდ რეიგანის მიერ 1980 წლის ნოემბრის საპრეზიდენტო არჩევნებში.

ასევე გაურკვეველია დროში შეუსაბამობის პრაქტიკული მნიშვნელობაც. იმის მიუხედავად, რომ უმეტესობა სკეპტიკურად უყურებს ცენტრალური ბანკის დაპირებებს, ცენტრალური ბანკის ხელმძღვანელებს შეუძლიათ ნდობის მოპოვება ამ დაპირებების შესრულების გზით. 1990-იან წლებში ფედერალურმა სარეზერვო სისტემამ მოახერხა ინფლაციის დაბალი დონის მიღწევა და შენარჩუნება, თუმცა შეეძლო ესარგებლა ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის მოკლევადიანი პერიოდის ალტერნატივის უპირატესობებით. ეს გამოცდილება გვიჩვენებს, რომ დაბალი ინფლაცია ფედერალური სარეზერვო სისტემის კანონებით მართვას არ მოითხოვს.

მოქმედების თავისუფლების კანონით შეცვლის ნებისმიერი მცდელობა წარმოშობს კონკრეტული კანონის ზუსტი პროექტის შექმნის სირთულეს. მრავალი გამოკვლევის მიუხედავად, რომელთა მიზანსაც ალტერნატიული კანონების დანახარჯებისა და სარგებლობის შესწავლა წარმოადგენდა, ეკონომისტებმა ვერ მიაღწიეს თანხმობას იმის თაობაზე, თუ როგორი უნდა იყოს კარგი კანონი. ვიდრე ეკონომისტები ასეთ თანხმობას მიაღწევდნენ, საზოგადოებას ისღა დარჩენია, სრული თავისუფლება მისცეს ცენტრალური ბანკის ხელმძღვანელებს იმ პოლიტიკის წარმართვაში, რომელიც, ამ უკანასკნელთა აზრით, საუკეთესოა.

სწრაფი გამოკითხვა: მოიყვანეთ მონეტარული პოლიტიკის განმსაზღვრელი კანონის მაგალითი. რით სჯობია თქვენი კანონი თავისუფალი მოქმედების პოლიტიკას? რით არ სჯობია?

უნდა ისახავდეს თუ არა მიზნად ცენტრალური ბანკი ნულოვანი ინფლაციის მიღწევას?



ეკონომიკის ათი პრინციპიდან ერთ-ერთი ის არის, რომ ფასები იზრდება მაშინ, როდესაც მთავრობა ძალიან ბევრ ფულს ბეჭდავს. კიდევ ერთი პრინციპი *ეკონომიკის ათი პრინციპი*დან იმაში მდგომარეობს, რომ საზოგადოება ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის მოკლევადიანი პერიოდის ალტერნატივის წინაშე დგას. თუ ამ ორ პრინციპს გავაერთიანებთ, მივიღებთ კითხვას, რომელიც ხშირად დგება პოლიტიკოსების წინაშე: რა დონის ინფლა

ციას უნდა თვლიდეს დასაშვებად ცენტრალური ბანკი? ჩვენი დებატების მესამე საკითხი ისაა, არის თუ არა ნულოვანი ინფლაცია სწორი მიზანი.

ცენტრალური ბანკი მიზნად უნდა ისახავდეს ნულოვანი ინფლაციის მიღწევას

ინფლაციას არანაირი სარგებლობა არ მოაქვს საზოგადოებისთვის. თუმცა რეალური დანახარჯი მოაქვს. როგორც ვნახეთ, ეკონომისტები განასხვავებენ ინფლაციის ექვს დანახარჯს:

- „გაცვეთილი ფეხსაცმლის" დანახარჯები, რომლებიც დაკავშირებულია ნაღდი ფულის შემცირებასთან;
- „მენიუს" დანახარჯები, რომლებიც დაკავშირებულია ფასების ხშირ ცვლილებასთან;
- ფარდობითი ფასების ცვალებადობის ზრდა;
- გადახდისუნარიანობის გაუთვალისწინებელი ცვლილებები, რომლებიც საგადასახადო კოდექსში ინდექსაციის წესის არარსებობის შედეგია;
- გაუგებრობა, რომელიც ღირებულების საზომის ცვლილების შედეგია;
- სიმდიდრის შემთხვევითი გადანაწილება, რომელიც დაკავშირებულია ღირებულებაშემცირებულ ვალუტაში აღებულ ვალებთან.

ზოგიერთი ეკონომისტი ამტკიცებს, რომ ეს დანახარჯები მცირეა, ყოველ შემთხვევაში, ზომიერი ინფლაციის პირობებში, როგორიც იყო, მაგალითად, 3-პროცენტიანი ინფლაცია შეერთებულ შტატებში 1990-იანი წლების პირველ ნახევარში. მაგრამ სხვები ამტკიცებენ, რომ ეს დანახარჯები შეიძლება საკმაოდ დიდი იყოს თვით ზომიერი ინფლაციის დროსაც კი. უფრო მეტიც, უეჭველია, რომ საზოგადოებას ინფლაცია არ უყვარს. როდესაც ინფლაცია იზრდება, გამოკითხვა მოწმობს, რომ ინფლაცია ქვეყნის ერთ-ერთ ძირითად პრობლემად იქცევა.

რა თქმა უნდა, ნულოვანი ინფლაციისგან მიღებული სარგებლობა აუცილებლად უნდა შევადაროთ ასეთი ინფლაციის მიღწევის დანახარჯებს. ინფლაციის შემცირებას, როგორც წესი, უმუშევრობის ზრდისა და წარმოების მოცულობის შემცირების პერიოდი სჭირდება, რასაც ფილიპსის მოკლევადიანი პერიოდის მრუდიც გვიჩვენებს. მაგრამ ეს ანტიინფლაციური რეცესია მხოლოდ დროებითია. როდესაც ადამიანები აცნობიერებენ, რომ პოლიტიკოსების მიზანი ნულოვანი ინფლაციის მიღწევაა, მოსალოდნელი ინფლაცია მცირდება, რაც მოკლევადიან ალტერნატივას აუმჯობესებს. მოლოდინის ცვლილებების გამო გრძელვადიან პერიოდში ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის ალტერნატივა არ არსებობს.

ამგვარად, ინფლაციის შემცირება ისეთი პოლიტიკაა, რომელსაც თან ახლავს დროებითი დანახარჯები და მუდმივი სარგებლობა. ესე იგი, მას შემდეგ, რაც ანტიინფლაციური რეცესია მთავრდება, ნულოვანი ინფლაციის სარგებლობა მომავალშიც იარსებებს. თუ პოლიტიკოსები შორსმჭვრეტელნი არიან, მაშინ მზად უნდა იყვნენ დროებითი დანახარჯების გაღებისთვის მუდმივი სარგებლობის მიღების მიზნით. სწორედ ასე მსჯელობდა პოლ ვოლკერი 1980-იანი წლების დასაწყისში, როდესაც სამ წელიწადში ინფლაცია 10 პროცენტიდან 4 პროცენტამდე შეამცირა. დღეს ვოლკერი ცენტრალური ბანკის ხელმძღვანელებს შორის გმირადაა აღიარებული.

უფრო მეტიც, ინფლაციის შემცირების დანახარჯები სრულიადაც არაა ისე დიდი, როგორც ზოგიერთი ეკონომისტი ვარაუდობს. თუ ფედერალური სარეზერვო სისტემა სარწმუნო განცხადებას აკეთებს ნულოვანი ინფლაციის მიღწევის ვალდებულების შესახებ, ამით უშუალო გავლენას ახდენს ინფლაციურ მოლოდინზე. მოლოდინის ასეთ ცვლილებას შეუძლია გააუმჯობესოს მოკლევადიანი ალტერნატივა ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის, რის შედეგადაც ეკონომიკა ნაკლები დანახარჯებით მოახერხებს ინფლაციის შემცირებას. ასეთი სტრატეგიის გასაღები სანდოობაა: ადამიანებს უნდა სჯეროდეთ, რომ ფედერალური სარეზერვო სისტემა ნამდვილად აპირებს მის მიერ გამოცხადებული პოლიტიკის განხორციელებას. კონგრესსაც შეუძლია ხელი შეუწყოს ფედერალური სარეზერვო სისტემის დაპირებებისადმი ნდობის ზრდას, თუ დაამტკიცებს კანონს, რომელიც ფედერალური სარეზერვო სისტემის ძირითად ამოცანად ფასების სტაბილიზაციას დაასახელებს. ასეთი

კანონი შეამცირებს ნულოვანი ინფლაციის მიღწევის დანახარჯებს ნულოვანი ინფლაციისგან მიღებული სარგებლობის შემცირების გარეშე.

ნულოვანი ინფლაციის მიზნის ერთ-ერთი უპირატესობა ისაა, რომ ნული უფრო ბუნებრივად აინტერესებთ პოლიტიკოსებს, ვიდრე ნებისმიერი სხვა რიცხვი. დავუშვათ, ფედერალური სარეზერვო სისტემა აცხადებს, რომ ინფლაციას 3 პროცენტის დონეზე შეინარჩუნებს – იმ დონეზე, რომელიც 1990-იანი წლების პირველ ნახევარში დომინირებდა. უნდა შეინარჩუნოს თუ არა ფედერალურმა სარეზერვო სისტემამ ეს 3-პროცენტიანი მიზანი? თუ მოვლენებმა ინფლაციის დონის 4 ან 5 პროცენტამდე აწევა გამოიწვიეს, რატომ არ უნდა ასწიოს ფედერალურმა სარეზერვო სისტემამ თავისი სამიზნეც? ბოლოს და ბოლოს, რიცხვი „3" არაფრითაა გამორჩეული. „0" კი ერთადერთი რიცხვია ინფლაციის დონისთვის, რომლის მიღწევისასაც ფედერალურ სარეზერვო სისტემას შეუძლია გამოაცხადოს, რომ მიაღწია ფასების სტაბილიზაციას და სრულად აღმოფხვრა ინფლაციის დანახარჯები.

ცენტრალური ბანკი მიზნად არ უნდა ისახავდეს ნულოვანი ინფლაციის მიღწევას

იმის მიუხედავად, რომ ფასების სტაბილიზაცია სასურველი მიზანია, ნულოვანი ინფლაციის სარგებლობა ზომიერი ინფლაციის სარგებლობასთან შედარებით ძალიან მცირეა, მაშინ, როცა ნულოვანი ინფლაციის მიღწევა დიდ დანახარჯებთანაა დაკავშირებული. „მსხვერპლის" ნორმის გამოთვლები გვიჩვენებს, რომ ინფლაციის 1 პროცენტით შემცირება წლიური პროდუქციის 5 პროცენტზე უარის თქმას მოითხოვს. მაგალითად, ინფლაციის შემცირება 4 პროცენტიდან 0 პროცენტამდე წლიური პროდუქციის 20 პროცენტის დაკარგვას მოითხოვს.

ანტიინფლაციის სოციალური დანახარჯები კიდევ უფრო დიდია, ვინაიდან დაკარგული შემოსავალი მოსახლეობაზე თანაბრად არ ნაწილდება. როდესაც ეკონომიკა რეცესიას განიცდის, ყველა შემოსავალი პროპორციულად არ მცირდება. ამის ნაცვლად, ერთობლივი შემოსავლის შემცირება ძირითადად იმ მშრომელებზე მოდის, ვინც სამუშაო ადგილს კარგავს. როგორც წესი, ესენი ყველაზე ნაკლებად კვალიფიციური და ნაკლებად გამოცდილი მშრომელები არიან. ამგვარად, ინფლაციის შემცირების დანახარჯების უდიდეს ნაწილს ისინი იხდიან, ვისაც ეს ყველაზე ნაკლებად შეუძლია.

მიუხედავად იმისა, რომ ეკონომისტები ინფლაციის მრავალ დანახარჯს ასახელებენ, არ არსებობს ერთსულოვნება იმასთან დაკავშირებით, დიდია თუ მცირე ეს დანახარჯები. „გაცვეთილი ფეხსაცმლის" დანახარჯები, „მენიუს" დანახარჯები და სხვა დანახარჯები, რომელთაც ეკონომისტები ასახელებენ, სულაც არაა დიდი, ყოველ შემთხვევაში, ზომიერი ინფლაციისთვის. აშკარაა, რომ ადამიანებს ინფლაცია არ უყვართ, მაგრამ ასეთი შეხედულების მიზეზი შეიძლება ისიც იყოს, რომ მათი აზრით, ინფლაცია ცხოვრების დონის შემცირებას იწვევს. ეკონომისტებს კარგად ესმით, რომ ცხოვრების დონე მწარმოებლურობაზეა დამოკიდებული და არა მონეტარულ პოლიტიკაზე. რადგან ნომინალური შემოსავლების ინფლაცია მჭიდრო კავშირშია ფასების ინფლაციასთან, ამიტომ ინფლაციის შემცირება რეალური შემოსავლების უფრო სწრაფ ზრდას არ გამოიწვევს.

უფრო მეტიც, პოლიტიკოსებს ინფლაციის დანახარჯების დიდი ნაწილის შემცირება თვით ინფლაციის შემცირების გარეშე შეუძლიათ. შესაძლებელია იმ პრობლემების გადაჭრა, რომლებიც დაკავშირებულია საგადასახადო სისტემის არაინდექსირებულობასთან. ამისთვის საჭიროა ახალი საგადასახადო კანონების მიღება, სადაც გათვალისწინებული იქნება ინფლაციის ეფექტები. ამას გარდა, პოლიტიკოსებს შეუძლიათ შეამცირონ კრედიტორებსა და დებიტორებს შორის სიმდიდრის შემთხვევითი გადანაწილება, რომელიც მოულოდნელი ინფლაციის შედეგია. ამისთვის პოლიტიკოსებმა ინდექსირებული სამთავრობო ობლიგაციები უნდა გამოუშვან, როგორც კლინტონის ადმინისტრაცია მოიქცა 1997 წელს. ასეთი ქმედება სამთავრობო ობლიგაციების მფლობელებს ინფლაციისგან იცავს. ამასთანავე, ასეთი ქმედება გვაძლევს მაგალითს, რომელსაც შეუძლია აიძულოს კერძო მსესხებლები და გამსესხებლები, შეადგინონ ინფლაციის შესაბამისად ინდექსირებული კონტრაქტები.

ინფლაციის შემცირება სასურველია მაშინ, როდესაც ეს დანახარჯებს არ მოითხოვს, რაც, როგორც ზოგიერთი ეკონომისტი თეორიულად ამტკიცებს, შესაძლებელია. მაგრამ ინფლაციის ასეთი შემცირება პრაქტიკულად თითქმის შეუძლებელია. როდესაც ეკო



ახალი ამბებიდან

ინფლაციის ოპტიმალური განაკვეთი

ბოლო დროს ცენტრალურმა ბანკებმა მთელ მსოფლიოში ჩაახშეს ინფლაცია. თუმცა წინა წლებში ზოგიერთ ექსპერტს აღელვებდა ის საკითხი, რომ ინფლაცია შეიძლება მეტისმეტად შემცირებულიყო.

განვითარებულ ქვეყნებში, თითქმის ნახევარი საუკუნეა, ინფლაციის ყველაზე დაბალი მაჩვენებელია. ეს შეიძლება ცენტრალური ბანკების ტრიუმფად ჩაგვეთვალა. მაგრამ ბევრი ეკონომისტი გაღიზიანებით აღნიშნავს, რომ მათ ძალიან გადააჭარბეს. იაპონიაში 1995 წლიდან ფასები ეცემა. ამერიკასა და გერმანიაში დეფლაციის ისეთი რისკი, როგორიც დღესაა, 30-იანი წლების შემდეგ არ ყოფილა. რაც უფრო მეტ ხანს იქნება ზრდის ტემპები დაბალი, მით უფრო შემცირდება ინფლაცია.

ამერიკის ცენტრალური ბანკის და ასევე ევროპის ცენტრალური ბანკის განაცხადში ჩანდა, რომ ისინი აცნობიერებენ დეფლაციის საფრთხეს. თუმცა მას უმნიშვნელოდ მიიჩნევენ. შეძლებენ თუ არა ისინი, იაპონიის ბანკისაგან განსხვავებით, დეფლაციის პრევენციას? პრობლემა ისაა, რომ სარგებლის ნომინალური განაკვეთი არ შეიძლება ნულზე ნაკლები იყოს. თუ ფასები დაეცემა, შეუძლებელი იქნება დადგინდეს სარგებლის რეალური განაკვეთის უარყოფითი მნიშვნელობა, რაც აუცილებელი იქნება მოთხოვნის გასაზრდელად...

საინტერესოა, გავარკვიოთ, თავად ხომ არ გაზარდეს ბანკებმა დეფლაციის რისკი, როცა მიზნად ინფლაციის უსაშველოდ დაბალი მაჩვენებელი დაისახეს. არავინ დავობს იმაზე, რომ მაღალი ინფლაცია განვითარებას ხელს უშლის, რადგან ის უარყოფითად მოქმედებს ფასებზე და რესურსების განაწილებაზე. მაგრამ ახლა დგება საკითხი, რამდენად დაბალი უნდა იყოს ინფლაცია. ინფლაციის შემცირება, ვთქვათ 3%-ზე დაბლა, იწვევს განვითარებას, თუმცა არსებობს უამრავი დამადასტურებელი მასალა, რომ ძალიან მცირე ინფლაცია უკეთესია განვითარებისათვის, ვიდრე ნულის ტოლი. ამის ერთ-ერთი მიზეზი ისაა, რომ დგება დეფლაციის საფრთხე. საერთაშორისო სავალუტო ფონდის კვლევაში გამოჩნდა, რომ სარგებლის განაკვეთები ნულს უტოლდება და დეფლაცია ჩნდება მაშინ, როცა მიზნობრივი ინფლაცია 2%-ზე დაბალია. ეს იმას ნიშნავს, რომ ინფლაციის მიზნობრივი დონე 2%-ზე მეტი უნდა იყოს. ევროპის ცენტრალურ ბანკს კი 2% ზედა ზღვრად აქვს დადგენილი.

მეორე არგუმენტი დაბალი ინფლაციის სასარგებლოდ ისაა, რომ მისი რეგულირება ადვილია. თუ ინფლაცია 3%-ია, მშრომელები შეიძლება დასთანხმდნენ ხელფასების იმავე დონეზე გაყინვას, რაც რეალური გადახდის სიდიდეს დამქირავებლისათვის 3%-ით შეამცირებს; მაგრამ, თუ ინფლაცია ნულის ტოლია, მაშინ მშრომელები ნამდვილად არ გაიზიარებენ რეალური ხელფასის 3%-ით კლების იდეას. მცირე ინფლაციის გარეშე შეჭირვებული დარგის ან რეგიონის რეალური ხელფასების შემცირება რთულდება, რაც უმუშევრობის მაღალ მაჩვენებლებს მოასწავებს. რაც უფრო ნაკლებ მოქნილია ქვეყნის სამუშაო ძალის ბაზარი, მით უფრო მაღალი უნდა იყოს მისი ინფლაციის ოპტიმალური მნიშვნელობა: ევროპის შრომითი ბაზარი კი მოქნილობით არ გამოირჩევა. ანუ, თუ ამერიკისთვის ინფლაციის ოპტიმალური განაკვეთი 2-3%-ია, ევროპისთვის ის შეიძლება 3-4% იყოს. ნაცვლად ამისა, ევროპის ცენტრალურ ბანკს მსოფლიოში ინფლაციის ყველაზე დაბალი მიზნობრივი მაჩვენებელი აქვს.

დაახლოებით ათი წლის წინ, როცა მაღალი ინფლაცია ძალიან სერიოზული პრობლემა იყო, არსებობდა მოსაზრებები (და მათ შორის „ეკონომისტისა“), რომ ცენტრალური ბანკებისათვის ინფლაციის 0-2%-იანი მაჩვენებელი უნდა ყოფილიყო ოპტიმალური მიზნობრივი დონე. მცირე ინფლაციის შენარჩუნება საკმაოდ რთულია, რადგან ინფლაცია ადვილად შეიძლება ხელიდან დაგვისხლტეს. იმ დროს, როცა პრიორიტეტი ინფლაციური მოლოდინის შემცირება იყო და დეფლაციაც თითქოს მხოლოდ მტვრიან ძველ წიგნებშიღა არსებობდა, ეს ყველაფერი ლოგიკური იყო. დღეს კი, როცა იაპონია დეფლაციის აშკარა საფრთხის წინაშე დგას, ცენტრალურ ბანკებს ინფლაციის მაჩვენებლის გაზრდა მოუწევთ.

წყარო: „ეკონომისტი“, 2003 წ. 15 მაისი

ნომიკაში ინფლაციის დონე მცირდება, ეკონომიკა თითქმის ყოველთვის განიცდის მაღალი უმუშევრობისა და პროდუქციის დაბალი მოცულობის პერიოდის სირთულეებს. სარისკოა იმის დაჯერება, რომ ცენტრალურ ბანკს შეუძლია ისე სწრაფად მოიპოვოს ხალხის ნდობა, რომ ანტიინფლაციამ უმტკივნეულოდ ჩაიაროს.

სინამდვილეში ანტიინფლაციურ რეცესიას შეუძლია ეკონომიკას სამუდამო დაღი დაასვას. რეცესიის დროს ყველა დარგში მოქმედი ფირმები მნიშვნელოვნად ამცირებენ ახალი ქარხნების აგებისა და ახალი დანადგარების შეძენისთვის საჭირო თანხებს, რის შედეგა-

დაც ინვესტიციები მშპ-ს ყველაზე ცვალებადი კომპონენტი ხდება. რეცესიის შემდეგაც კი, კაპიტალის მარაგის შემცირების გამო მწარმოებლურობა, შემოსავლები და ცხოვრების დონე უფრო ნაკლებია იმ დონეზე, რომელსაც ეს სიდიდეები სხვა პირობებში მიაღწევდნენ. ამას გარდა, როდესაც რეცესიის შედეგად მშრომელები სამუშაო ადგილებს კარგავენ, მათი კვალიფიკაცია მცირდება. მას შემდეგაც კი, რაც ეკონომიკა კრიზისს თავს დააღწევს, ამ მშრომელების ღირებულება შემცირებულია. ზოგიერთი ეკონომისტი ამტკიცებს, რომ მაღალი უმუშევრობა, რომელსაც ევროპის მრავალი ქვეყანა განიცდიდა ბოლო ათწლეულში, 1980-იანი წლების ანტიინფლაციის შედეგი იყო.

რატომ უნდა ცდილობდნენ პოლიტიკოსები ეკონომიკის ჩათრევას დანახარჯებთან დაკავშირებული, უთანასწორო ანტიინფლაციური რეცესიის პროცესში მხოლოდ იმ მიზნით, რომ ნულოვან ინფლაციას მიაღწიონ, მით უმეტეს, რომ ნულოვანი ინფლაციისგან მიღებული სარგებლობა საკმაოდ ზომიერი იქნება? ეკონომისტი ალენ ბლაინდერი, რომელიც ბილ კლინტონმა ფედერალური სარეზერვო სისტემის ვიცე-თავმჯდომარედ დანიშნა, თავის წიგნში *„ძლიერი ადამიანები, სუსტი გულები“* ამტკიცებს, რომ პოლიტიკოსებმა ასეთი ნაბიჯი არ უნდა გადადგან:

> დანახარჯები, რომლებიც დაკავშირებულია შეერთებულ შტატებსა და სხვა ინდუსტრიულ ქვეყნებში მიმდინარე ინფლაციის ზომიერ ტემპებთან, ძალიან ზომიერია – ისინი სურდოს უფრო ჰგავს, ვიდრე კიბოს.... ჩვენ, როგორც რაციონალური ინდივიდები, ვერ დავთანხმდებით ლობოტომიაზე მხოლოდ სურდოს მორჩენის მიზნით. მაგრამ, როგორც კოლექტივს, ინფლაციური სურდოს მორჩენის რეცეპტად ლობოტომიის ეკონომიკური ეკვივალენტი (მაღალი უმუშევრობა) გვესახება.

ბლაინდერი ასკვნის, რომ უმჯობესი იქნება, თუ ზომიერ ინფლაციას შევეგუებით.

სწრაფი გამოკითხვა: ახსენით ინფლაციის ნულამდე შემცირების დანახარჯები და სარგებლობა. რომელი მათგანია დროებითი და რომელი – მუდმივი?

უნდა ცდილობდეს თუ არა მთავრობა თავისი ბიუჯეტის დაბალანსებას?

ბოლო წლებში გამართული ერთ-ერთი ყველაზე ცხარე კამათი ფედერალური მთავრობის ბიუჯეტის დეფიციტს ეხება. ალბათ, გახსოვთ, რომ ბიუჯეტის დეფიციტი ის სიტუაციაა, როცა საგადასახადო შემოსავლები სამთავრობო ხარჯებზე ნაკლებია. მთავრობა ბიუჯეტის დეფიციტს სამთავრობო ობლიგაციების გამოშვების გზით აფინანსებს. მაგალითად, 2005 წელს აშშ-ს ფედერალური მთავრობის ბიუჯეტის მოსალოდნელი დეფიციტი $365 მილიარდი იყო.

ფინანსური ბაზრების შესწავლისას ვნახეთ, როგორ მოქმედებს ბიუჯეტის დეფიციტი დანაზოგებზე, ინვესტიციებსა და სარგებლის განაკვეთებზე. მაგრამ რამდენად დიდია ბიუჯეტის დეფიციტის პრობლემა? ჩვენი დებატების მეოთხე ნაწილი სწორედ იმას ეხება, უნდა მიანიჭონ თუ არა პოლიტიკოსებმა პრიორიტეტი მთავრობის ბიუჯეტის დაბალანსებას.

მთავრობა უნდა ცდილობდეს თავისი ბიუჯეტის დაბალანსებას

დღეს აშშ-ს ფედერალურ მთავრობას გაცილებით მეტი ვალი აქვს, ვიდრე ორი ათწლეულის წინ. 1980 წელს ფედერალური მთავრობის ვალი $710 მილიარდი იყო; 2005 წელს – $4,7 ტრილიონი; თუ დღევანდელი ვალის სიდიდეს მოსახლეობის რაოდენობაზე გავყოფთ, თითოეული ადამიანის წილი სამთავრობო ვალში დაახლოებით $16,000-ის ტოლი იქნება.

სამთავრობო ვალის ძირითადი სიმძიმე გადასახადების გადამხდელთა მომავალ თაობებს დააწვება. როდესაც ამ ვალისა და მისი პროცენტების გადახდის დრო დადგება, გადასახადების გადამხდელები რთული არჩევანის წინაშე დადგებიან. მათ ან დიდი გადასახადები უნდა გადაიხადონ, ან მთავრობას ხარჯების შემცირებისკენ უბიძგონ, ან ერთიც უნდა გააკეთონ და მეორეც, რათა უზრუნველყონ ის რესურსები, რომლებიც საჭირო იქნებ

ვალისა და მისი პროცენტების გადახდისთვის. ანდა მათ შეუძლიათ, მთავრობას ახალი ვალის დადება აიძულონ ძველის გადახდის მიზნით, რაც მთავრობის ისედაც დიდ ვალს კიდევ უფრო გაზრდის. არსებითად, როდესაც მთავრობა ბიუჯეტის დეფიციტს განიცდის, ის გადასახადების გადამხდელებს საშუალებას აძლევს, სამთავრობო ხარჯების ნაწილის გადახდა მომავალ თაობებს გადააკისრონ. ასეთი დიდი ვალის მემკვიდრეობით მიღება არაფერს მოიტანს, მომავალი თაობების ცხოვრების დონის შემცირების გარდა.

ამას გარდა, ბიუჯეტის დეფიციტს უამრავი მაკროეკონომიკური პრობლემაც ახლავს. რადგან ბიუჯეტის დეფიციტი უარყოფით საზოგადოებრივ დანაზოგს წარმოადგენს, ის ამცირებს ეროვნულ დანაზოგს (კერძო და საზოგადოებრივი დანაზოგების ჯამს). ეროვნული დანაზოგის შემცირება სარგებლის განაკვეთების ზრდასა და ინვესტიციების შემცირებას იწვევს. ინვესტიციების შემცირების შედეგად მცირდება კაპიტალის მარაგი. კაპიტალის მარაგის შემცირება კი ამცირებს მწარმოებლურობას, რეალურ ხელფასებსა და ეკონომიკაში წარმოებული პროდუქციის რაოდენობას. ამგვარად, როდესაც მთავრობა თავის ვალს ზრდის, მომავალ თაობებს ისეთ ეკონომიკაში მოუწევთ ცხოვრება, სადაც შემოსავლები დაბალი იქნება, ხოლო გადასახადები – მაღალი.

მიუხედავად ამისა, ზოგ სიტუაციაში ბიუჯეტის დეფიციტი გამართლებულია. მთავრობის ვალის ზრდის ერთ-ერთი ყველაზე ხშირი მიზეზია ომი. როდესაც სამხედრო კონფლიქტი სამთავრობო ხარჯების დროებით ზრდას იწვევს, მიზანშეწონილია ამ დამატებითი ხარჯების დაფინანსება სესხის აღებით. წინააღმდეგ შემთხვევაში გადასახადები ომის დროს მკვეთრად უნდა გაიზარდოს. გადასახადების ასეთი ზრდა შეამცირებს გადამხდელთა სტიმულებს და ამის შედეგად დიდი საერთო დანაკარგი გაჩნდება. ამას გარდა, ასეთი მაღალი გადასახადების არსებობა უსამართლობა იქნება გადამხდელთა მიმართ, რომლებიც მიმდინარე ომს ისედაც დიდ მსხვერპლს სწირავენ.

ამის მსგავსად, ბიუჯეტის დეფიციტი მიზანშეწონილია ეკონომიკური აქტივობის დროებითი შემცირების დროს. როდესაც ეკონომიკა რეცესიის მდგომარეობაშია, საგადასახადო შემოსავალი ავტომატურად მცირდება, ვინაიდან საშემოსავლო გადასახადი და ხელფასის გადასახადი შემოსავლის ერთეულზეა დაწესებული. თუ რეცესიის პირობებში მთავრობა თავისი ბიუჯეტის დაბალანსებას ეცდება, უნდა გაზარდოს გადასახადები ან შეამციროს ხარჯები, მაშინ, როდესაც უმუშევრობის დონე მაღალია. ასეთი პოლიტიკა თითქმის აუცილებლად გამოიწვევს ერთობლივი მოთხოვნის შემცირებას სწორედ იმ დროს, როცა მისი ზრდაა საჭირო, და ამით ეკონომიკური რყევების დიაპაზონს გაზრდის.

მაგრამ უკანასკნელი პერიოდის ბიუჯეტის დეფიციტს ომით ან რეცესიით ვერ გავამართლებთ. აშშ-ს მთავრობის ვალის წილი მშპ-სთან მიმართებაში 1980 წელს 26%-დან 1995 წელს 50%-მდე გაიზარდა. ამ პერიოდში აშშ ნამდვილად არ იყო ჩართული სამხედრო კონფლიქტებში და არც რეცესიას განიცდიდა. ამის მიუხედავად, მთავრობა ბიუჯეტის მუდმივ დეფიციტს განიცდის, ძირითადად, იმის გამო, რომ პრეზიდენტი და კონგრესი სამთავრობო ხარჯების გაზრდას ამჯობინებენ გადასახადების გაზრდის ნაცვლად.

2000-იანი წლების დასაწყისის ბიუჯეტის დეფიციტი, ცხადია, შეიძლება 2001 წელს დაწყებულ რეცესიას და ტერორიზმთან ბრძოლას დაუკავშირდეს. მაგრამ ძალიან მნიშვნელოვანია, რომ ეს დეფიციტი არ იყოს არასტაბილური ფისკალური პოლიტიკის სიგნალი, როგორც ეს წინა პერიოდში მოხდა. მუდმივი საბიუჯეტო დეფიციტის ალტერნატივასთან შედარებით, დაბალანსებული ბიუჯეტი უფრო მეტ ეროვნულ დანაზოგს, ინვესტიციას და ეკონომიკურ ზრდას ნიშნავს. და ეს ნიშნავს, რომ უნივერსიტეტების მომავალი კურსდამთავრებულები უფრო აყვავებული ეკონომიკის პირობებში იცხოვრებენ.



„ჩემი წილი სახელმწიფოს ვალში $16,000-ია"

მთავრობა არ უნდა ცდილობდეს თავისი ბიუჯეტის დაბალანსებას

ბიუჯეტის დეფიციტის პრობლემას ხშირად აზვიადებენ. იმის მიუხედავად, რომ მთავრობის ვალი მართლაც დიდი ტვირთია მომავალი თაობებისთვის, ის მაინც მცირეა საშუალო პიროვნების მიერ თავისი სიცოცხლის მანძილზე მიღებულ შემოსავალთან შედარებით. აშშ-ს ფედერალური მთავრობის ვალი ერთ სულ მოსახლეზე დაახლოებით $16,000-ს შეადგენს. პიროვნება, რომელიც 40 წლის განმავლობაში შრომობს და წელიწადში $30,000-ს იღებს, თავისი სიცოცხლის მანძილზე $1,2 მილიონს მიიღებს. მისი წილი სამთავრობო ვალში მისი რესურსების 2 პროცენტზე ნაკლებია.



ახალი ამბებიდან

დეფიციტთან გამკლავება

ქვეყნის სავაჭრო და საბიუჯეტო დეფიციტი პოლიტიკოსებს შორის დებატების მთავარი თემაა.

დეფიციტის დაუყოვნებლივი შემცირება მომავლის პროგლემებს მოაგვარებს

დევიდ ვესელი

ეკონომიკა რომ მრჩევლის როლში მოგვევლინოს, ის აუცილებლად გვეტყვის, რომ სხვებზე უფრო გამჭრიახი, ამბიციური და მოქნილი ვართ, მაგრამ საკუთარ შესაძლებლობებს ვერ ვაკონტროლებთ, რადგან ბოლომდე ვხარჯავთ წლის განმავლობაში გამომუშავებულ ფულს, და დამატებით შემოსავლის 6%-ს ვსესხულობთ სარგებლის ხელსაყრელი განაკვეთით. მუდმივად ასე გაგრძელება არ შეიძლება.

ფართოდ გავრცელებული, თუმცა არა უნივერსალური მოსაზრების თანახმად, შეერთებული შტატების ეკონომიკა არამდგრადი ტრაექტორიით ხასიათდება. არა მგონია, გონივრული იყოს, რომ უცხოელებმა აშშ-ს მუდმივად ასესხონ თავიანთი მთლიანი შიდა პროდუქციის 6 და მეტი პროცენტი. არც ისაა ჭკვიანური, აშშ რომ მუდმივად მეტის მოხმარებას მოელოდეს, ვიდრე აწარმოებს (და განსხვავების დასაფარად საქონელი უცხოეთიდან შემოიტანოს) და იმაზე მეტი დააბანდოს, ვიდრე დაზოგილი აქვს (და განსხვავება უცხოეთიდან ნასესხები ფულით დაფაროს).

საკითხავი ისაა, რით დასრულდება ეს ყველაფერი. „იმის ნაცვლად, რომ დისკუსია უმთავრესი საკითხების ირგვლივ გაიმართოს, ამ თამაშის ყველა მონაწილე თავისებურად ხსნის მოვლენებს, ადანაშაულებს სხვებს და გადაწყვეტის ნაირნაირ გზებს გვთავაზობს", – აღნიშნა ნიუ-იორკის უნივერსიტეტის ეკონომისტმა ნურიელ რუბინიმ.

ევროპელები და აზიელები გვეუბნებიან, რომ გლობალური ეკონომიკა უფრო უსაფრთხო იქნება, თუ უფრო მეტს დავზოგავთ და იმპორტს შევამცირებთ. ამის საპასუხოდ, ამერიკა ამბობს, რომ ეკონომიკა უფრო უსაფრთხო მაშინ იქნება, თუ ევროპელები და აზიელები უფრო ცოტას დაზოგავენ და იმპორტს გაზრდიან. ზოგიერთი ანალიტიკოსის აზრით, მთავარი ისაა, რომ ჩინეთმა გაამყაროს საკუთარი ვალუტა დოლართან მიმართებაში. ამით ის შეამცირებს ექსპორტს და გაზრდის იმპორტს. ზოგის აზრით, შეერთებულმა შტატებმა მეტი უნდა დაზოგოს, რომ სულ უფრო ნაკლებად იყოს დამოკიდებული ჩინეთისგან სესხებაზე. თითოეული მათგანი მართალია, მაგრამ პრობლემის გადასაჭრელად არც ერთი ეს გზა არ არის საკმარისი.

სამწუხაროდ, აშკარაა, რომ შეერთებული შტატების მთავრობას არ შეუძლია აიძულოს ჩინეთი, გააუფასუროს თავისი ვალუტა ან წააქეზოს ევროპელები ან ია-

უფრო მეტიც, ბიუჯეტის დეფიციტის შედეგების იზოლირებულად განხილვას ჩვენი შეცდომაში შეყვანაც კი შეუძლია. ბიუჯეტის დეფიციტი მთავრობის მიერ თანხების მიღებისა და ხარჯვის მხოლოდ ნაწილია. ფისკალური პოლიტიკის გადაწყვეტილებების მიღებისას პოლიტიკოსები მრავალი გზით ზემოქმედებენ გადამხდელთა სხვადასხვა თაობებზე. ბიუჯეტის დეფიციტი ყველა სხვა პოლიტიკასთან ერთად უნდა განვიხილოთ.

მაგალითად, დავუშვათ, მთავრობა ბიუჯეტის დეფიციტს განათლების ხარჯების შემცირებით აპირებს. გააუმჯობესებს თუ არა პოლიტიკის ასეთი ცვლილება ახალგაზრდა თაობების ეკონომიკურ მდგომარეობას? როდესაც ეს ახალგაზრდები სამუშაო ძალაში ჩაერთვებიან, მთავრობის ვალი შემცირებული იქნება, რაც გადასახადის სიმძიმის შემცირებას ნიშნავს. მაგრამ, თუ ეს ახალგაზრდები ნაკლებად განათლებულები არიან, მათი მწარმოებლურობაცა და შემოსავალიც ნაკლები იქნება. სასკოლო განათლების უკუგების (მშრომელის ხელფასის ზრდა სკოლაში სწავლის ერთი დამატებითი წლის შედეგად) გამოთვლების თანახმად, ეს უკუგება საკმაოდ დიდია. ამიტომ, თუ ყველაფერს გავითვალისწინებთ, ბიუჯეტის დეფიციტის შემცირება განათლებისთვის საჭირო ხარჯების შემცირების შედეგად მომავალი თაობების ეკონომიკურ მდგომარეობას აუარესებს.

ბიუჯეტის დეფიციტის იზოლირებულად განხილვა იმითაცაა სახიფათო, რომ მას ჩვენი ყურადღება გადააქვს სხვა პოლიტიკური საკითხებიდან, რომლებიც შემოსავლების გადანაწილებას ახდენენ თაობებს შორის. მაგალითად, 1960–1970-იან წლებში აშშ-ს ფედერალურმა მთავრობამ გაზარდა სოცუზრუნველყოფის სარგებლობა მოხუცებისთვის. ხარჯების ამ ზრდას მთავრობა შრომისუნარიანი მოსახლეობის ხელფასის გადასახადების ზრდით აფინანსებდა. ასეთმა პოლიტიკამ გამოიწვია შემოსავლების გადანაწილება ახალგაზრდები

პონელები, მეტი მოიხმარონ. მას თავად ამერიკელების შთაგონებაც არ შეუძლია, რომ მეტი დაზოგონ. მთავრობის ერთი ბერკეტი არის საკუთარი ბიუჯეტის დეფიციტი, რაოდენობა, რომელსაც ის საერთო ეროვნულ დანაზოგს აკლებს.

კავშირი ბიუჯეტის დეფიციტსა და მიმდინარე ანგარიშის დეფიციტს, თანხას, რომელსაც ამერიკა სესხულობს საზღვარგარეთიდან (ეს თანხა ამჟამად დღეში $1,8 მილიარდზე მეტია, ანუ ერთ სულზე ყოველწლიურად $2,250 მილიონზე მეტი) სხვათა შორის არც ისე მტკიცეა. მიუხედავად იმისა, რომ 90-იანი წლების ბოლოს ამერიკის შეერთებული შტატების ბიუჯეტი გარდამეტით ხასიათდებოდა, ქვეყანა მაინც ძალიან ბევრს სესხულობდა. უცხოელებიც არ ამბობდნენ უარს და აქტიურად აბანდებდნენ აშშ-ს მზარდ ეკონომიკაში.

მაგრამ დადგება მომენტი (არ დაიჯეროთ, რომ ვინმეს შეუძლია ამ მომენტის ზუსტად გასაზღვრა), როდესაც უცხოელებს აღარ მოუნდებათ ამერიკულ დოლარში მზარდი ინვესტირება. ისინი ან სხვაგან დააბანდებენ, ან ფულს საკუთარ ქვეყნებში გამოიყენებენ (უცნაურია, რომ ჩინეთისნაირი ქვეყანა, რომელიც საკუთარი მოქალაქეების ცხოვრების დონის გაუმჯობესებისაკენ მიისწრაფვის, უამრავ ფულს ყრის აშშ-ს ეკონომიკაში, რომ ამერიკელებმა რამენაირად დაზოგონ ფული უძრავი ქონების განვადებით საყიდლად).

და როდესაც ეს მომენტი დადგება, როცა დოლარის კურსი დაეცემა და სარგებლის განაკვეთები გაიზრდება, ამერიკელები იძულებულნი იქნებიან, ნაკლები ისესხონ, ნაკლები დახარჯონ (განსაკუთრებით იმპორტზე) და ამდენად, მეტი დაზოგონ, რომ უცხოელების ფული ჩაანაცვლონ. აშშ-ს წინაშე დგას ამოცანა, რა უნდა გაკეთდეს იმისათვის, რომ თავიდან ავიცილოთ რეცესიის რისკი. „მთლიანად ნუ გამოვიყენებთ იმ თოკს, დანარჩენი სამყარო რომ მოგვცემს თავის ჩამოსახრჩობად“ — ამბობს გლობალური განვითარების ცენტრის ეკონომისტი უილიამ კლაინი.

აი, სად აღმოცენდება ბიუჯეტის დეფიციტის პრობლემა. ობლიგაციების ბაზარი და ფედერალური სარეზერვო სისტემა გაზრდის სარგებლის განაკვეთებს, როცა აშშ-ს შეუმცირდება უცხოური სესხები, მაგრამ განაკვეთების ეს ზრდა მკვეთრი არ იქნება, თუ მთავრობა ცოტას ისესხებს. ასე რომ, მთავრობას ისღა დარჩენია, რომ დაუყოვნებლივ იმოქმედოს სესხების შესამცირებლად, რომ ბიუჯეტის პროგნოზირებული დეფიციტი შემცირდეს. უსიამოვნოა, მაგრამ ეს ერთადერთი გზაა უფრო მტკივნეული შედეგების თავიდან ასაცილებლად.

პრეზიდენტობის პირველ ვადაში გატარებული ბიუჯეტის მზარდი დეფიციტის პოლიტიკის საპირისპიროდ, ბუში ამბობს, რომ მეორე ვადაში დეფიციტის შემცირებაზე იმუშავებს. მისი მიზანი ამბიციური არ არის: როგორც ჩანს, 2007 წლისათვის დეფიციტი მთლიანი შიდა პროდუქტის 2,3%-ზე ჩამოვა, მაშინაც კი, თუ ეკონომიკა მთელი სიმძლავრით იმუშავებს რამდენიმე წლის განმავლობაში. ეს ბადებს გლობალურ ეჭვს, რომ აშშ დასახულ მიზანს ვერ მიაღწევს: კონგრესმა უკვე უარყო ბუშის წინადადება ფერმერების სუბსიდიებისა და ჯანდაცვის სისტემაში ხარჯვის შეზღუდვის შესახებ...

აშშ-ს ბიუჯეტის დეფიციტი არ არის ქვეყნის უცხოურ დანაზოგებზე მეტის-მეტი დამოკიდებულების ძირითადი მიზეზი. თუმცა,მისი შემცირება პრობლემის გონივრული გადაწყვეტის მნიშვნელოვანი ნაწილია.

წყარო: „უოლ სტრიტ ჯორნელი“, 2005 წ. 12 მაისი

დან მოხუცებზე, თუმცა ამას ბიუჯეტის დეფიციტზე გავლენა არ მოუხდენია. ამგვარად, ბიუჯეტის დეფიციტი მხოლოდ მცირე ნაწილია იმ დიდი საკითხისა, რომელიც სხვადასხვა თაობების კეთილდღეობაზე მთავრობის პოლიტიკის ზემოქმედებას შეეხება.

გარკვეულწილად, მთავრობის ბიუჯეტის უარყოფითი ეფექტი შეიძლება დადებითად იქცეს შორსმსჭვრეტელი მშობლების ქცევის შედეგად. ვთქვათ, მშობელი შეშფოთებულია თავის შვილებზე სამთავრობო ვალის ზემოქმედებით. ეს მშობელი შეძლებს ამ ზემოქმედების გაწონასწორებას, თუ მეტს დაზოგავს და, შესაბამისად, მეტ მემკვიდრეობას დაუტოვებს თავის შვილებს. ეს მემკვიდრეობა გააძლიერებს შვილების უნარს, იტვირთონ სამომავლო გადასახადების სიმძიმე. ზოგიერთი ეკონომისტი აცხადებს, რომ ადამიანები ასეც იქცევიან. ეს რომ მართლაც ასე იყოს, კერძო დანაზოგი საზოგადოებრივი დანაზოგის ნაკლებობას გააწონასწორებდა და ეკონომიკაში ბიუჯეტის დეფიციტიც აღარ იარსებებდა. ეკონომისტთა უმრავლესობის აზრით, მშობლები ასე შორს არ იყურებიან, თუმცა კი ზოგიერთი მშობელი, შესაძლოა, ასეც იქცევა, მით უმეტეს, რომ ასე მოქცევა ყველას შეუძლია. დეფიციტი მშობლებს საშუალებას აძლევს, მოიხმარონ თავიანთი შვილების ხარჯზე. მთავრობის ვალი რომ მართლაც დიდი პრობლემა იყოს მომავალი თაობებისთვის, მშობელთა ნაწილი მის გადაჭრას შეეცდებოდა.

ბიუჯეტის დეფიციტის კრიტიკოსები ზოგჯერ ამტკიცებენ, რომ მთავრობის ვალის მუდმივი ზრდა შეუძლებელია. სინამდვილეში ეს შესაძლებელია. ისევე, როგორც ბანკი სესხებაზე განაცხადის შეფასებისას პიროვნების ვალებს მისსავე შემოსავალს ადარებს, მთავრობის ვალის სიმძიმეც ქვეყნის შემოსავლის სიდიდესთან შედარებით უნდა შევაფასოთ. მოსახლეობის ზრდა და ტექნოლოგიის განვითარება აშშ-ს ეკონომიკის მთლიან შემო-

სავალს ზრდისკენ უბიძგებს. შედეგად საზოგადოების უნარი – გადაიხადოს სამთავრობო ვალის პროცენტები – ასევე იზრდება დროთა განმავლობაში. იქამდე, ვიდრე მთავრობის ვალი ქვეყნის შემოსავალზე ნელა იზრდება, მთავრობის ვალის ზრდის გაგრძელებას წინ არაფერი უდგას.

მოვიყვანთ ზოგიერთ მონაცემს, რომელიც წარმოდგენას შეგვიქმნის მთავრობის ვალის პერსპექტივაზე. აშშ-ს ეკონომიკის რეალური პროდუქცია წელიწადში საშუალოდ დაახლოებით 3 პროცენტით იზრდება. თუ ინფლაციის დონე წელიწადში 2 პროცენტია, მაშინ ნომინალური შემოსავალი წელიწადში 5 პროცენტით იზრდება. ამიტომ მთავრობის ვალი შეიძლება წელიწადში 5 პროცენტით გაიზარდოს ისე, რომ შემოსავლისა და ვალის ფარდობა არ შეიცვალოს. 2005 წელს ფედერალური მთავრობის ვალი $4,7 ტრილიონს შეადგენდა; ამ რიცხვის 5 პროცენტი $235 მილიარდია. თუ ფედერალური ბიუჯეტის დეფიციტი $235 მილიარდზე ნაკლებია, რაც უკანასკნელ წლებში ხდება, მაშინ ასეთი პოლიტიკა ასატანია. არასდროს დადგება ვალების გადახდის ისეთი დღე, რომელიც ბიუჯეტის დეფიციტს გააქრობს ან ეკონომიკას გაანადგურებს.

სწრაფი გამოკითხვა: ახსენით, რატომ აუარესებს ბიუჯეტის დეფიციტი მომავალი თაობების ეკონომიკურ მდგომარეობას. ახსენით, როგორ შეუძლია ბიუჯეტის დეფიციტის შემცირებას მომავალი თაობების ეკონომიკური მდგომარეობის გაუარესება.

უნდა შეიცვალოს თუ არა საგადასახადო კანონმდებლობა დანაზოგების სტიმულირების მიზნით?

ქვეყნის ცხოვრების დონე დამოკიდებულია მის უნარზე, აწარმოოს საქონელი და მომსახურება. ეს ერთ-ერთი პრინციპია *ეკონომიკის ათი პრინციპიდან*. როგორც წარმოებისა და ზრდის შესახებ ერთ-ერთ თავში ვნახეთ, ქვეყნის მწარმოებლურობა, თავის მხრივ, დიდადაა დამოკიდებული იმაზე, თუ რამდენს ზოგავს ეს ქვეყანა და რა მოცულობის ინვესტიციებს ახორციელებს სამომავლოდ. ჩვენი დებატების მეხუთე საკითხი იმაში მდგომარეობს, უნდა განახორციელონ თუ არა პოლიტიკოსებმა საგადასახადო კანონმდებლობის რეფორმა, რათა სტიმული მიეცეს დანაზოგებისა და ინვესტიციების ზრდას.

საგადასახადო კანონმდებლობა უნდა შეიცვალოს დანაზოგების სტიმულირების მიზნით

ეროვნული დანაზოგის დონე გრძელვადიანი პერიოდის ეკონომიკური კეთილდღეობის ერთ-ერთი ძირითადი დეტერმინანტია. როდესაც ეროვნული დანაზოგი იზრდება, იზრდება ის რესურსების რაოდენობაც, რომლებიც საჭიროა ახალი საწარმოებისა და დანადგარების ინვესტირებისთვის. საწარმოებისა და დანადგარების მარაგის ზრდა, თავის მხრივ, მწარმოებლურობის, ხელფასებისა და შემოსავლების ზრდას იწვევს. ამიტომ გასაკვირი არაა, რომ საერთაშორისო მონაცემები ეროვნული დანაზოგის დონესა და ეკონომიკური კეთილდღეობის მაჩვენებლებს შორის არსებულ მჭიდრო კავშირზე მეტყველებს.

კიდევ ერთი პრინციპი *ეკონომიკის ათი პრინციპიდან* ის არის, რომ ადამიანები სტიმულებზე რეაგირებენ. ეს ადამიანების მიერ დაზოგვის გადაწყვეტილებების მიღებასაც ეხება, რაც უფრო მიმზიდველს ხდის დაზოგვას ქვეყანაში მოქმედი კანონმდებლობა, თავიანთი შემოსავლის მით უფრო დიდ ნაწილს ზოგავენ ადამიანები და მით უფრო იზრდება სამომავლო კეთილდღეობა.

სამწუხაროდ, აშშ-ს საგადასახადო სისტემა დაზოგვის მიმზიდველობას იმით ამცირებს, რომ საკმაოდ დიდ გადასახადს აწესებს დანაზოგის უკუგებაზე. მაგალითად, განვიხილოთ 25 წლის მშრომელი, რომელიც თავისი შემოსავლიდან $1,000-ს ზოგავს, რათა, როდესაც სამოცდაათი წლისა გახდება და პენსიაზე გავა, უზრუნველი სიბერე ჰქონდეს. თუ ეს მშრომელი ყიდულობს ობლიგაციას, რომლის სარგებლის განაკვეთია 10 პროცენტი, 45

წელიწადში ეს $1,000 იქცევა $72,900-ად, თუ სარგებელი არ იბეგრება. ახლა კი დავუშვათ, რომ სარგებლიდან მიღებულ შემოსავალზე დაწესებული გადასახადის ზღვრული განაკვეთია 40 პროცენტი, რაც ტიპურია მრავალი მშრომელისთვის, თუ ფედერალურსა და შტატის საშემოსავლო გადასახადებს შევკრებთ. ასეთ შემთხვევაში ამ მშრომელის გადასახადის შემდგომი სარგებლის განაკვეთი მხოლოდ 6 პროცენტია, რაც მის $1,000-ს 45 წელიწადში მხოლოდ $13,800-ად აქცევს. ესე იგი, სარგებლის გადასახადი $1,000-ის დაზოგვიდან მიღებულ სარგებლობას $72,900-დან $13,800-მდე, ანუ დაახლოებით 80 პროცენტით ამცირებს.

ამას გარდა, საგადასახადო კოდექსი ამცირებს დაზოგვის სტიმულებს კაპიტალური შემოსავლის ზოგიერთი სახეობის ორმაგი დაბეგვრის გამო. დავუშვათ, პიროვნება თავისი დანაზოგის ნაწილით რომელიმე კორპორაციის აქციას ყიდულობს. როდესაც კორპორაცია მოგებას იღებს თავისი კაპიტალური ინვესტიციებიდან, ის ამ მოგების გადასახადს კორპორაციის საშემოსავლო გადასახადის სახით იხდის. თუ კორპორაცია მოგების დარჩენილ ნაწილს აქციების მფლობელებს უხდის დივიდენდების სახით, თითოეული აქციის მფლობელი ხელმეორედ იხდის ამ შემოსავლის გადასახადს ინდივიდუალური საშემოსავლო გადასახადის სახით. ორმაგი დაბეგვრა მნიშვნელოვნად ამცირებს აქციის მფლობელის უკუგებას, რითაც დაზოგვის სტიმულსაც ამცირებს.

საგადასახადო კანონმდებლობა კიდევ ერთხელ ამცირებს დაზოგვის სტიმულს, თუ პიროვნებას სურს, თავისი დანაზოგი შვილებს (ან ნებისმიერ სხვა პირს) დაუტოვოს. მემკვიდრეობის გადასახადი არ გადაიხდება პიროვნების სიკვდილის შემდეგ დარჩენილ გარკვეულ თანხაზე, მაგრამ ამის ზემოთ ეს გადასახადი 55 პროცენტს აღწევს. ეროვნულ დანაზოგზე ზრუნვა, მეტწილად, მომავალი თაობების ეკონომიკური კეთილდღეობის უზრუნველყოფითაა გამოწვეული. ამიტომ, საკმაოდ უცნაურია, რომ საგადასახადო კანონმდებლობა ასე უარყოფითად მოქმედებს ერთი თაობის მიერ მეორე თაობის უშუალო დახმარებაზე.

საგადასახადო კოდექსის გარდა, ბევრგვარი პოლიტიკა და მრავალი ინსტიტუტი ამცირებს საოჯახო მეურნეობების მიერ შემოსავლების დაზოგვის სტიმულს. ზოგიერთი სამთავრობო პროგრამა, მაგალითად, სოციუზრუნველყოფა და სამედიცინო დაზღვევა, არასაკმარისად თანმიმდევრულია. მათი სარგებლობა მცირდება მათთვის, ვინც წარსულში ისე წინდახედულად მოიქცა, რომ თავისი შემოსავლის გარკვეული ნაწილი დაზოგა. კოლეჯები და უნივერსიტეტები ფინანსურ დახმარებას გასცემენ სტუდენტებისა და მათი მშობლების ეკონომიკური მდგომარეობის მიხედვით. ასეთი პოლიტიკა ქონების გადასახადის მსგავსია და სტუდენტებისა და მშობლების მიერ დაზოგვის სტიმულს ამცირებს.

არსებობს რამდენიმე ხერხი, რომლის მეშვეობითაც საგადასახადო კოდექსს შეუძლია დაზოგვის სტიმულის გაზრდა ან თუნდაც სტიმულების შემამცირებელი იმ გარემოებების აღმოფხვრა, რომელთა მომსწრენიც არიან დღეს საოჯახო მეურნეობები. საგადასახადო კანონმდებლობით უკვე გათვალისწინებულია შეღავათები საპენსიო დანაზოგების გარკვეული სახეობებისთვის. მაგალითად, როდესაც გადასადახადების გადამხდელს თავისი შემოსავალი ინდივიდუალურ საპენსიო ანგარიშზე (IRA) შეაქვს, ეს შემოსავალი და მისი სარგებელი იქამდე არ იბეგრება, ვიდრე მფლობელი ამ თანხებს ანგარიშიდან არ მოხსნის. ასეთივე შეღავათებია გათვალისწინებული სხვა საპენსიო გადასახადებისთვის, რომელთაც სხვაგვარი სახელწოდებები აქვთ: 401 (კ), 403 (ბ), კეოფის გეგმა და მოგების განაწილების გეგმები. მაგრამ არსებობს შეზღუდვა მათთვის, ვისაც ამ გეგმების გამოყენების უფლება აქვს. ამასთან, მათთვის, ვისაც ეს უფლება აქვს, არსებობს თანხის შეზღუდვაც. უფრო მეტიც, იმის გამო, რომ არსებობს ჯარიმა მათთვის, ვინც თავის დანაზოგს პენსიაზე გასვლამდე მოითხოვს, ეს საპენსიო გეგმები არ იძლევა სტიმულებს სხვაგვარი დაზოგვისთვის, მაგალითად, სახლის აშენებისა თუ კოლეჯში განათლების მიღების მიზნით შემოსავლის დაზოგვისთვის. დაზოგვის სტიმულების ზრდის მიმართულებით გადადგმული ერთ-ერთი პატარა ნაბიჯი იქნებოდა, საოჯახო მეურნეობებისთვის ამ შეღავათიანი ანგარიშების სურვილის მიხედვით გამოყენების უფლება რომ მიეცათ.

უფრო მიზანშეწონილია იმ ბაზის მთლიანობაში განხილვა, რომელსაც მთავრობა ეყრდნობა გადასახადების აკრეფისას. აშშ-ს საგადასახადო სისტემის ცენტრალური ნაწილია საშემოსავლო გადასახადი. შემოსავლის თითოეული დოლარი ერთნაირად იბეგრება იმის მიუხედავად, იხარჯება თუ იზოგება. ალტერნატივა, რომელსაც მრავალი ეკონომისტი უჭერს მხარს, არის სამომხმარებლო გადასახადი. სამომხმარებლო გადასახადის პირობებში საოჯახო მეურნეობა გადასახადებს მხოლოდ მის მიერ დახარჯული თანხის მიხედვით



ახალი ამბებიდან

საგადასახადო რეფორმა

2005 წელს პრეზიდენტმა ბუშმა ექსპერტების ჯგუფს საგადასახადო სისტემის რეფორმირების ვარიანტების შემუშავება დაავალა. აი, რა ურჩია ბატონმა გრინსპენმა ექსპერტებს.

გრინსპენის საგადასახადო რეფორმაში მთავარი მოხმარების გადასახადის შემოღებაა

ენდრიუ ბელსი

ფედერალური სარეზერვო სისტემის ხელმძღვანელმა ალან გრინსპენმა ჩამოაყალიბა პრინციპები, რომლებსაც, მისი რწმენით, აშშ-ს საგადასახადო რეფორმა უნდა დაემყაროს. მან გუშინ მხარი დაუჭირა მოხმარების გადასახადის შემოტანას თანამედროვე სისტემაში.

ბატონმა გრინსპენმა, რომელიც პრეზიდენტ ბუშის მიერ შერჩეულ საგადასახადო რეფორმაზე მომუშავე ჯგუფს შეხვდა, ცხადი და პირდაპირი რეცეპტები წარმოადგინა. შეკითხვებზე პასუხის დროს კი აღნიშნა, რომ საშემოსავლო გადასახადის არსებობის პირობებში მოხმარების ისეთი გადასახადების შემოღება, როგორიცაა დამატებით ღირებულების გადასახადი ან გაყიდვის ეროვნული გადასახადი, სრულიად მიზანშეწონილი იყო.

„მგონია, რომ ეს არის საუკეთესო გზა," – თქვა მან.

საგადასახადო რეფორმაზე მომუშავე ჯგუფი რეფორმის მრავალ ვარიანტს იხილავს, მათ შორის მოხმარების გადასახადის შემოღებასაც. იმის გამო, რომ ბატონი გრინსპენის მოსაზრებები ორივე პოლიტიკურ ბლოკში დიდი პატივისცემით სარგებლობს, სავარაუდოა, რომ ყველა ექსპერტი, ვინც მოხმარების გადასახადის რომელიმე ფორმას მაინც უჭერს მხარს, მის რეკომენდაციებს მიიღებს.

გრინსპენმა ისიც დაამატა, რომ ამ სისტემაზე ერთბაშად გადასვლა არასწორია, რადგანაც ეს უამრავ პოლიტიკურ და პრაქტიკულ დაბრკოლებასთან არის დაკავშირებული. მან ხაზი გაუსვა პრობლემებს, რომლებიც ასეთი გადასახადის შემოღებას სდევს თან. საშემოსავლო გადასახადთან დაკავშირებით ბატონმა გრინსპენმა თქვა, რომ აქცენტი უნდა გაკეთდეს საშემოსავლო გადასახადის ბაზის გაფართოებაზე შეღავათების მინიმიზაციის გზით. მან აქო 1986 წლის საგადასახადო რეფორმა, რომელიც სწორედ ამ საკითხებს აგვარებდა, თუმცა აღნიშნა, რომ მის სრულყოფილად წარმატებულ განხორციელებას ხანდახან კონგრესი აფერხებდა. „საგადასახადო კოდექსი გართულდა და გაუარესდა საგადასახადო განაკვეთების ზრდისა და უამრავი შეღავათის თუ გამონაკლისის დაწესებით, რამაც მიზანშეუწონლად დააივიწროვა საგადასახადო ბაზა," – თქვა გრინსპენმა.

წყარო: „ფაინენშელ ტაიმსი", 2005 წ. 4 მარტი

იხდის. დაზოგილი შემოსავალი იქამდე არ იბეგრება, ვიდრე ის ანგარიშიდან არ მოიხსნება და საქონლის მოხმარებაზე არ დაიხარჯება. არსებითად, სამომხმარებლო გადასახადი ყველა დანაზოგს ავტომატურად ათავსებს შეღავათიან ანგარიშზე. საშემოსავლო გადასახადის შეცვლა სამომხმარებლო გადასახადით დიდად გაზრდის დაზოგვის სტიმულს.

საგადასახადო კანონმდებლობა არ უნდა შეიცვალოს დანაზოგების სტიმულირების მიზნით

იმის მიუხედავად, რომ დანაზოგების ზრდა სასურველია, ეს მაინც არ არის საგადასახადო პოლიტიკის ერთადერთი მიზანი. პოლიტიკოსები იმაშიც უნდა იყვნენ დარწმუნებულნი, რომ გადასახადის სიმძიმე სამართლიანად ნაწილდება. დაზოგვის სტიმულების გაზრდის წინადადებებთან დაკავშირებული პრობლემა იმაში მდგომარეობს, რომ ეს წინადადებები ზრდის გადასახადის სიმძიმეს მათთვის, ვისაც ამ სიმძიმის ატანა ყველაზე ნაკლებად შეუძლია.

ვერავინ უარყოფს, რომ მაღალშემოსავლიანი საოჯახო მეურნეობები თავიანთი შემოსავლის უფრო მეტ ნაწილს ზოგავენ, ვიდრე დაბალშემოსავლიანი საოჯახო მეურნეობები. ამის შედეგად ნებისმიერი საგადასახადო ცვლილება დაზოგვის მსურველთა სასარგებლოდ იმ ადამიანთა სასარგებლოდაც იმოქმედებს, ვისაც მაღალი შემოსავალი აქვს. ისეთი პოლი-

ტიკა, როგორიცაა შეღავათიანი საპენსიო ანგარიშების არსებობა, საკმაოდ მიმზიდველია, მაგრამ ამას უთანასწორო საზოგადოებასთან მივყავართ. იმ მდიდარი ადამიანებისთვის გადასახადის სიმძიმის შემცირებით, რომლებსაც ამ ანგარიშებით სარგებლობა შეუძლიათ, ეს პოლიტიკა მთავრობას აიძულებს, გაზარდოს გადასახადის სიმძიმე ღარიბებისთვის.

უფრო მეტიც, ჯერაც არ არის ცხადი, აღწევენ თუ არა მიზანს საგადასახადო პოლიტიკის ის პროგრამები, რომლებიც დაზოგვის სტიმულირებას ისახავენ მიზნად. მრავალი გამოკვლევის შედეგად დადგინდა, რომ დაზოგვა შედარებით არაელასტიკურია, ანუ დანაზოგის სიდიდე არ არის ძალიან მგრძნობიარე ფულად შენატანზე დარიცხული პროცენტების დონის მიმართ. თუ ეს მართლაც ასეა, გადასახადების შეღავათები, რომლებიც რეალურ უკუგებას ზრდიან კაპიტალური შემოსავლის დაბეგვრის შემცირების გზით, მდიდრებს კიდევ უფრო გაამდიდრებენ, და, ამასთან, მათ უფრო მეტი დაზოგვისკენ არ უბიძგებენ.

ეკონომიკური თეორიის თვალსაზრისით, ცხადი არ არის, გაზრდის თუ არა უკუგების ნორმის გაზრდა დანაზოგებს. შედეგი დამოკიდებულია იმ ორი ურთიერთსაწინააღმდეგო ეფექტის ფარდობით სიდიდეზე, რომლებსაც *ჩანაცვლების ეფექტი* და *შემოსავლის ეფექტი* ეწოდება. ერთი მხრივ, უკუგების ნორმის ზრდა დანაზოგის სარგებლობის ზრდას იწვევს: დღეს დაზოგილი თითოეული დოლარი მეტ მოხმარებას უზრუნველყოფს მომავალში. ჩანაცვლების ეს ეფექტი იწვევს დანაზოგის ზრდას. მეორე მხრივ, უკუგების ზრდა ამცირებს დაზოგვის საჭიროებას: საოჯახო მეურნეობას ნაკლების დაზოგვა სჭირდება მომავალში მოხმარების ნებისმიერი სასურველი დონის მისაღწევად. შემოსავლის ეს ეფექტი დანაზოგებს ამცირებს. თუ ჩანაცვლებისა და შემოსავლის ეფექტები ერთმანეთს აწონასწორებს, რაზეც ზოგიერთი გამოკვლევა მეტყველებს, მაშინ დაზოგვა არ იცვლება, როდესაც კაპიტალური შემოსავლის დაბეგვრის შემცირება უკუგების სიდიდეს ზრდის.

მდიდრებისთვის საგადასახადო შეღავათების უზრუნველყოფის გარდა, ეროვნული დანაზოგის ზრდის სხვა გზებიც არსებობს. ეროვნული დანაზოგი კერძო და საზოგადოებრივი დანაზოგების ჯამია. კერძო დანაზოგის სტიმულირების მიზნით საგადასახადო კოდექსის შეცვლის ნაცვლად პოლიტიკოსებს შეუძლიათ საზოგადოებრივი დანაზოგის გაზრდა ბიუჯეტის დეფიციტის შემცირების გზით. ბიუჯეტის დეფიციტის შემცირება, თუნდაც მდიდრებისთვის გადასახადების გაზრდის გზით, ეროვნული დანაზოგისა და მომავალი თაობების კეთილდღეობის გაზრდის საშუალებაა.

მართლაც, თუ საზოგადოებრივ დანაზოგს გავითვალისწინებთ, შეგვიძლია ჩავთვალოთ, რომ საგადასახადო შეღავათები, რომელთა მიზანსაც დაზოგვის სტიმულირება წარმოადგენს, სრულიად საწინააღმდეგო შედეგს გვაძლევს. საგადასახადო ცვლილება, რომელიც ამცირებს კაპიტალური შემოსავლის დაბეგვრას, ამცირებს მთავრობის შემოსავალს და, აქედან გამომდინარე, ზრდის ბიუჯეტის დეფიციტს. ეროვნული დანაზოგი რომ გაიზარდოს, საგადასახადო კოდექსის ასეთმა ცვლილებამ უნდა უზრუნველყოს კერძო დანაზოგის ისეთი ზრდა, რომელიც ბიუჯეტის დეფიციტის ზრდაზე მეტი იქნება. თუ ეს ასე არ ხდება, დაზოგვის სტიმულებს მდგომარეობის გაუარესებაც კი შეუძლია.

სწრაფი გამოკითხვა: მოიყვანეთ საზოგადოების მიერ დაზოგვის სტიმულების შემცირების სამი მაგალითი. რა უარყოფითი მხარე აქვს სტიმულების შემცირების გამომწვევი მიზეზების აღმოფხვრას?

დასკვნა

ამ თავში მაკროეკონომიკური დებატების ხუთი საკითხი განვიხილეთ. თითოეული საკითხის განხილვისას ვიმსჯელეთ მის დადებითსა და უარყოფით მხარეებზე. თუ ჯერ კიდევ ვერ აირჩიეთ, რომელ მხარეზე დგახართ ამ დებატებში, იქნებ ცოტათი შვება მაინც მოგგვაროთ იმის გამხელით, რომ მარტო თქვენ არა ხართ ამ დღეში. ეკონომიკის შესწავლა ყოველთვის არ აადვილებს არჩევანს პოლიტიკის ალტერნატიულ გადაწყვეტილებებს შორის. პირიქით, პოლიტიკოსების წინაშე მდგარი გარდაუვალი ალტერნატივების გაცნობიერება არჩევანს კიდევ უფრო ართულებს.

ასეთ რთულ არჩევანს არც აქვს უფლება, იოლად მოგეჩვენოთ. როდესაც გესმით, რომ ესა თუ ის პოლიტიკოსი ისეთ რამეს გვთავაზობს, რაც ზედმეტად კარგად ჟღერს იმისთვის, რომ ჭეშმარიტი იყოს, შეიძლება, ეს იდეა მართლაც ჭეშმარიტი იყოს, მაგრამ, თუ პოლიტიკოსების მიერ შემოთავაზებული იდეა „უფასო სადილს" გვთავაზობს, მაშინ ამ სადილის საფასური სადმე იქნება მიმალული. იშვიათია, თუკი საერთოდ არსებობს, ისეთი პოლიტიკა, რომელსაც მხოლოდ სარგებლობა მოაქვს და არანაირი დანახარჯი არ ახლავს. ეკონომიკის შესწავლა გეხმარებათ პოლიტიკური დებატების რიტორიკული ნისლის გარღვევაში და საშუალებას გაძლევთ, იყოთ ამ დებატების სრულუფლებიანი მონაწილე.

შემაჯამება

- აქტიური მონეტარული და ფისკალური პოლიტიკის მომხრეები თვლიან, რომ არასტაბილურობა ეკონომიკის თანდაყოლილი თვისებაა, ხოლო პოლიტიკას ერთობლივი მოთხოვნის მართვის გზით ეკონომიკის ამ თანდაყოლილი არასტაბილურობის გაწონასწორება შეუძლია. აქტიური მონეტარული და ფისკალური პოლიტიკის მოწინააღმდეგენი კი ხაზს უსვამენ, რომ ასეთი პოლიტიკა ეკონომიკაზე მხოლოდ დიდი დაგვიანებით მოქმედებს, ხოლო ჩვენი უნარი, წინასწარ განვჭვრიტოთ მომავალი ეკონომიკური მდგომარეობა, საკმაოდ შეზღუდულია. ამის შედეგად ეკონომიკის სტაბილიზაციის ნებისმიერ მცდელობას შეუძლია დესტაბილიზაციის გამოწვევა.
- მონეტარული პოლიტიკის წარმმართველი კანონების მომხრეები ამტკიცებენ, რომ შეუზღუდავი პოლიტიკა შეიძლება ხასიათდებოდეს არაკომპეტენტურობით, ძალაუფლების ბოროტად გამოყენებითა და დროში შეუსაბამობით. მონეტარული პოლიტიკის წარმმართველი კანონების მოწინააღმდეგენი კი ამტკიცებენ, რომ შეუზღუდავი პოლიტიკა უფრო მოქნილად რეაგირებს ეკონომიკური გარემოებების ცვლილებებზე.
- ნულოვანი ინფლაციის მომხრეები ხაზს უსვამენ, რომ ინფლაციის დანახარჯები დიდია, ხოლო სარგებლობა – თუ ასეთი რამ საერთოდ არსებობს – ძალიან მცირე. ამასთან, ინფლაციის აღმოფხვრის დანახარჯები – წარმოებისა და დასაქმების შემცირება – მხოლოდ დროებითია. შესაძლებელია თვით ამ დანახარჯების შემცირებაც კი, თუ ცენტრალური ბანკი ხალხს ინფლაციის შემცირების განზრახვის წარმატებაში დაარწმუნებს, რითაც უშუალოდ შეამცირებს ინფლაციის მოლოდინს. ნულოვანი ინფლაციის მოწინააღმდეგენი აცხადებენ, რომ ზომიერი ინფლაცია საზოგადოების მხოლოდ მცირე დანახარჯებს იწვევს, ხოლო რეცესია, რომელიც ინფლაციის შემცირების აუცილებელი შედეგია, საკმაო ხარჯებთანაა დაკავშირებული.
- დაბალანსებული სამთავრობო ბიუჯეტის მომხრეები ამტკიცებენ, რომ ბიუჯეტის დეფიციტი გაუმართლებელ სიმძიმეს აკისრებს მომავალ თაობებს, რაც მათი გადასახადების ზრდითა და შემოსავლების შემცირებით გამოიხატება. დაბალანსებული სამთავრობო ბიუჯეტის მოწინააღმდეგენი კი ამტკიცებენ, რომ დეფიციტი ფისკალური პოლიტიკის მხოლოდ მცირე ნაწილია. ბიუჯეტის დეფიციტისადმი ცალმხრივ მიდგომას შეუძლია დააბრკოლოს პოლიტიკის, მაგალითად, ხარჯების სხვადასხვა პროგრამების, ზემოქმედება სხვადასხვა თაობებზე.
- დაზოგვის საგადასახადო სტიმულების მომხრეები აცხადებენ, რომ ჩვენი საზოგადოება მრავალგვარად ამცირებს დაზოგვის სტიმულებს. მაგალითად, დაზოგვის სტიმულებს ამცირებს კაპიტალიდან მიღებული შემოსავლის დიდი გადასახადი და იმ ადამიანების სარგებლობის შემცირება, ვინც გარკვეული სიმდიდრე დააგროვა. ეს ეკონომისტები დაზოგვის სტიმულების ზრდის მიზნით გვთავაზობენ საგადასახადო კანონმდებლობის რეფორმას, მაგალითად, საშემოსავლო გადასახადის სამომხმარებლო გადასახადით შეცვლას. ამ რეფორმის მოწინააღმდეგენი კი ამტკიცებენ, რომ მრავალი შემოთავაზებული ცვლილება, რომელთა მიზანსაც დაზოგვის სტიმულების ზრდა წარმოადგენს, პირველ რიგში, მდიდრებს ასარგებლებს, რომელთაც საგადასახადო შეღავათები არ სჭირდებათ. ეს ეკონომისტები იმასაც ამტკიცებენ, რომ ასეთი ცვლილებები მხოლოდ უმნიშვნელოდ იმოქმედებენ კერძო დანაზოგებზე. სამთავრობო ბიუჯეტის დეფიციტის შემცირებით საზოგადოებრივი დანაზოგის გაზრდა ეროვნული დანაზოგის გაზრდის უფრო პირდაპირი და სამართლიანი საშუალებაა.

ᲙᲘᲗᲮᲕᲔᲑᲘ ᲒᲐᲛᲔᲪᲠᲔᲑᲘᲡᲗᲕᲘᲡ

1. რა იწვევს დაყოვნებებს მონეტარული და ფისკალური პოლიტიკის ერთობლივ მოთხოვნაზე ზემოქმედებაში? რა შედეგები მოაქვს ამ დაყოვნებებს აქტიური და პასიური პოლიტიკის ურთიერთდაპირისპირებისთვის?
2. რამ შეიძლება უბიძგოს ცენტრალური ბანკის ხელმძღვანელს პოლიტიკური ბიზნესციკლისკენ? რა შედეგები მოაქვს პოლიტიკურ ბიზნესციკლს პოლიტიკური კანონების გარშემო გამართული დებატებისთვის?
3. ახსენით, როგორ ამცირებს ცენტრალური ბანკისადმი ნდობა ინფლაციის შემცირების დანახარჯებს.
4. რატომ ეწინააღმდეგება ზოგიერთი ეკონომისტი ნულოვან ინფლაციას?
5. მოიყვანეთ ორი მაგალითი, როცა სამთავრობო ბიუჯეტის დეფიციტი მომავალ თაობას აზარალებს.
6. დაასახელეთ ორი სიტუაცია, როცა ბიუჯეტის დეფიციტი გამართლებულია.
7. მოიყვანეთ მაგალითი, როგორ აზარალებს მთავრობა მომავალ თაობებს, თვით სამთავრობო ვალის შემცირების დროსაც კი.
8. ზოგი ეკონომისტი აცხადებს, რომ შესაძლებელია ბიუჯეტის დეფიციტის მუდმივად არსებობა. როგორაა ეს შესაძლებელი?
9. კაპიტალიდან მიღებული ზოგიერთი შემოსავალი ორჯერ იბეგრება. ახსენით.
10. საგადასახადო პოლიტიკის ცვლილებების გარდა, როგორ შეიძლება შეამციროს საზოგადოებამ დაზოგვის სტიმულები? მოიყვანეთ მაგალითი.
11. რა უარყოფითი შედეგი შეიძლება გამოიწვიოს დანაზოგების ზრდის საგადასახადო სტიმულებმა?

ᲡᲐᲡᲐᲠᲯᲘᲜᲘᲡᲝᲔᲑᲘ

1. ამ თავში ვთქვით, რომ ეკონომიკას, ადამიანის ორგანიზმის მსგავსად, „ბუნებრივი აღდგენითი ძალა" აქვს.
   ა) ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების გრაფიკზე აჩვენეთ ერთობლივი მოთხოვნის შემცირების მოკლევადიანი პერიოდის ეფექტი. რა მოსდის მთლიან პროდუქციას, შემოსავალსა და უმუშევრობას?
   ბ) თუ მთავრობა სტაბილიზაციის პოლიტიკას არ იყენებს, რა მოუვა ეკონომიკას გარკვეული დროის შემდეგ? აჩვენეთ თქვენს გრაფიკზე. საზოგადოდ, რა დრო სჭირდება ასეთ ცვლილებას – თვეები თუ წლები?
   გ) აღადგენს თუ არა ეკონომიკა საკუთარ თავს? რამდენად სწრაფად იმოქმედებს ეკონომიკის აღდგენითი ძალა?
2. იმ პოლიტიკოსებმა, რომელთაც ეკონომიკის სტაბილიზაცია სურთ, უნდა გადაწყვიტონ, როგორ შეცვალონ ფულის მიწოდება, სამთავრობო ხარჯები და გადასახადები. რატომ უჭირთ პოლიტიკოსებს თავიანთ ქმედებებში სათანადო სიძლიერის არჩევა?
3. დავუშვათ, ადამიანებმა უცბად მოინდომეს მეტი ფულის დაზოგვა.
   ა) როგორ იმოქმედებს ეს ცვლილება ეკონომიკაზე, თუ ფედერალური სარეზერვო სისტემა ემორჩილება ფულის მიწოდების წელიწადში 3 პროცენტით ზრდის კანონს? პასუხის გაცემისას გამოიყენეთ ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების გრაფიკი.
   ბ) როგორ იმოქმედებს ეს ცვლილება ეკონომიკაზე, თუ ფედერალური სარეზერვო სისტემა ემორჩილება კანონს, რომელიც ითხოვს ფულის მიწოდების გაზრდას წელიწადში 3 პროცენტით პლუს 1 პროცენტი თითოეულ პროცენტზე, რომლითაც უმუშევრობის დონე თავის ბუნებრივ დონეზე მეტია. პასუხი აჩვენეთ გრაფიკულად.
   გ) ამ კანონთაგან რომელი იწვევს ეკონომიკის უკეთეს სტაბილიზაციას? სასარგებლო იქნებოდა თუ არა, ფედერალური სარეზერვო სისტემისთვის მიგვეცა საშუალება, ემოქმედა სავარაუდო უმუშევრობისა, და არა მიმდინარე უმუშევრობის, მიხედვით? ახსენით.
4. ეკონომისტი ჯონ ტეილორი აღნიშნავს, რომ ცენტრალური ბანკი შემდეგ წესს იყენებს ფედერალური ფონდების მიზნობრივი სარგებლის განაკვეთის არჩევისას:

$$r=2\%+\pi+\tfrac{1}{2}(y-y^*)/y^*+\tfrac{1}{2}(\pi-\pi^*)$$

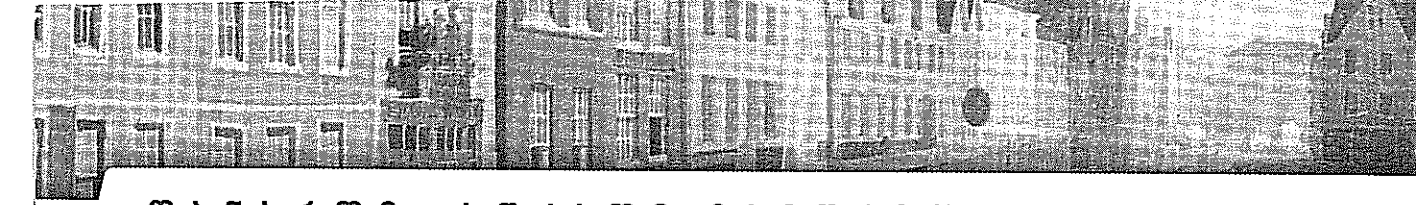
π არის ინფლაციის საშუალო განაკვეთი ბოლო წლის განმავლობაში; y არის რეალური მშპ (მთლიანი შიდა პროდუქტი), უახლესი მონაცემების მიხედვით; y* არის წარმოების ბუნებრივი დონე და π* არის ინფლაციის დონე, რომლის მიღწევაც სურს ცენტრალურ ბანკს.

   ა) ახსენით ლოგიკა, რომელსაც ეს წესი ემყარება. დაუჭერდით მხარს ცენტრალური ბანკის მიერ ამ წესის გამოყენებას?
   ბ) ზოგიერთი ეკონომისტი ემხრობა ამ წესის გამოყენებას საფინანსო პოლიტიკაში, მაგრამ თვლის, რომ π და y ინფლაციისა და წარმოების *საპროგნოზო* მაჩვენებლები უნდა იყოს. რა უპირატესობა აქვს რეალურის ნაცვლად პროგნოზირებული მაჩვენებლების გამოყენებას? რა ნაკლოვანება?

5. დროში შეუსაბამობის პრობლემა მონეტარულ პოლიტიკასაც ახასიათებს და ფისკალურ პოლიტიკასაც. დავუშვათ, მთავრობამ გამოაცხადა გადასახადების შემცირება კაპიტალური ინვესტიციებიდან, მაგალითად, ახალი ქარხნებიდან, მიღებულ შემოსავლებზე.
   ა) თუ ინვესტორები დაიჯერებენ, რომ კაპიტალური გადასახადები დაბალ დონეზე დარჩება, როგორ იმოქმედებს მთავრობის ასეთი ქმედება ინვესტირების დონეზე?
   ბ) მას შემდეგ, რაც ინვესტორები გამოცხადებულ საგადასახადო შემცირებას უპასუხებენ, ექნება თუ არა მთავრობას თავისი პოლიტიკის შეცვლის მიზეზი? ახსენით.
   გ) წინა კითხვაზე გაცემული პასუხის გათვალისწინებით, ირწმუნებენ თუ არა ინვესტორები მთავრობის განცხადებებს? რა უნდა მოიმოქმედოს მთავრობამ პოლიტიკის ცვლილებების შესახებ თავისი განცხადებებისადმი ნდობის გასაძლიერებლად?
   დ) ახსენით, რით ჰგავს ეს სიტუაცია დროში შეუსაბამობის პრობლემას, რომლის წინაშეც დგანან მონეტარული პოლიტიკის მესვეურები.
6. მე-2 თავში ახსნილია განსხვავება პოზიტიურ ანალიზსა და ნორმატიულ ანალიზს შორის. დებატებში, რომელთა თემაა ცენტრალური ბანკის მიერ ნულოვანი ინფლაციის მიღწევის მიზანშეწონილობა, გამოყავით პოზიტიური და ნორმატიული დებულებები.
7. რატომაა ინფლაციის შემცირების სარგებლობა მუდმივი, ხოლო დანახარჯები – დროებითი? რატომაა ინფლაციის ზრდის დანახარჯები მუდმივი, ხოლო სარგებლობა – დროებითი? გამოიყენეთ ფილიპსის მრუდი.
8. დავუშვათ, ფედერალური მთავრობა ამცირებს გადასახადებს, ზრდის ხარჯებს და ბიუჯეტის დეფიციტს მშპ-ს 12 პროცენტამდე აფართოებს. იმ შემთხვევაში, თუ ნომინალური მშპ ყოველწლიურად 5 პროცენტით იზრდება, შენარჩუნდება თუ არა ბიუჯეტის ეს დეფიციტი სამუდამოდ? ახსენით. თუ ბიუჯეტის დეფიციტის ეს მოცულობა 20 წლის განმავლობაში შენარჩუნდა, რა მოუვა თქვენსა და თქვენი შვილების გადასახადებს? შეგიძლიათ თუ არა პირადად თქვენ მიიღოთ რაიმე დაუყოვნებელი ზომები ამ სამომავლო პრობლემების თავიდან ასაცილებლად?
9. ახსენით, როგორ ანაწილებს შემოსავალს ქვემოთ მოყვანილი თითოეული პოლიტიკა თაობებს შორის. ახალგაზრდებიდან მოხუცებისკენ გადადის შემოსავალი, თუ პირიქით – მოხუცებიდან ახალგაზრდებისკენ?
   ა) ბიუჯეტის დეფიციტის ზრდა;
   ბ) განათლებისთვის საჭირო სესხების უფრო უხვი სუბსიდირება;
   გ) გზატკეცილებისა და ხიდების ინვესტირების ზრდა;
   დ) სოციალური უზრუნველყოფის სარგებლობის ინდექსაცია ინფლაციის მიხედვით.
10. ამ თავში ვთქვით, რომ ბიუჯეტის დეფიციტი ამცირებს მომავალი თაობების შემოსავლებს, მაგრამ, ამავე დროს, ბიუჯეტს შეუძლია გაზარდოს წარმოება და შემოსავალი რეცესიის დროს. ახსენით, რატომაა ეს ორივე განცხადება ჭეშმარიტი.
11. როგორია ძირითადი ალტერნატივა, რომელიც დგას საზოგადოების წინაშე, თუ ეს უკანასკნელი მეტის დაზოგვას ირჩევს? როგორ შეუძლია მთავრობას ეროვნული დანაზოგების გაზრდა?
12. დავუშვათ, მთავრობა ამცირებს დანაზოგიდან მიღებული შემოსავლის გადასახადის განაკვეთს.
   ა) ვინ მიიღებს გადასახადის ამ შემცირების უშუალო სარგებლობას?
   ბ) რა მოუვა კაპიტალის მარაგს დროთა განმავლობაში? თითოეული მშრომელისთვის ხელმისაწვდომი კაპიტალის მარაგს? მწარმოებლურობას? ხელფასებს?
   გ) წინა კითხვაზე თქვენ მიერ გაცემული პასუხის პირობებში, ვინ მიიღებს სარგებლობას გადასახადების ამ შემცირებიდან გრძელვადიან პერიოდში?



ამ თავში მოცემული საკითხების, ამოცანების, მაგალითების, სწრაფი გამოკითხვისა და ა.შ. შესახებ დამატებითი ინფორმაციისათვის ესტუმრეთ ვებ-გვერდს
http://mankiw.swlearning.com.



დანართი: სწრაფი გამოკითხვის პასუხები

თავი 1

გვ.8 ეკონომიკური გადაწყვეტილებების მიღების ოთხი მთავარი პრინციპია: (1) ადამიანები ალტერნატივების წინაშე დგანან; (2) ნივთის დანახარჯი არის ის, რასაც ვთმობთ ამ ნივთის ხელში ჩასაგდებად; (3) რაციონალური ადამიანი გადაწყვეტილების მიღებისას ზღვრულ ანალიზს იყენებს; (4) ადამიანები სტიმულებზე რეაგირებენ. ადამიანები ალტერნატივების წინაშე დგანან, რადგან იმისთვის, რომ მიიღონ მათთვის მოსაწონი ერთი რამ, მათ უწევთ მეორე რაღაცის დათმობა, რომელიც ასევე მოსწონთ. რაიმეს ღირებულება განისაზღვრება იმით, რასაც ადამიანი მის მოსაპოვებლად იხდის. ეს მხოლოდ ფულის გადახდას კი არ ეხება, არამედ ყველაფერს, რაც შეიძლება ადამიანმა გაიღოს რაიმეს მისაღებად. რაციონალური ადამიანები გადაწყვეტილების მიღებისას ზღვრულ ანალიზს იყენებენ: ზღვრული სარგებლობა უნდა სჭარბობდეს ზღვრულ დანახარჯებს. ადამიანები რეაგირებენ სტიმულებზე, რადგან ისინი გარკვეულ მოქმედებებს შორის არჩევანს აკეთებენ სარგებლობისა და დანახარჯების შედარების საფუძველზე. ამ სარგებლობასა და დანახარჯებში ცვლილებამ შეიძლება მათი ქცევის შეცვლაც გამოიწვიოს.

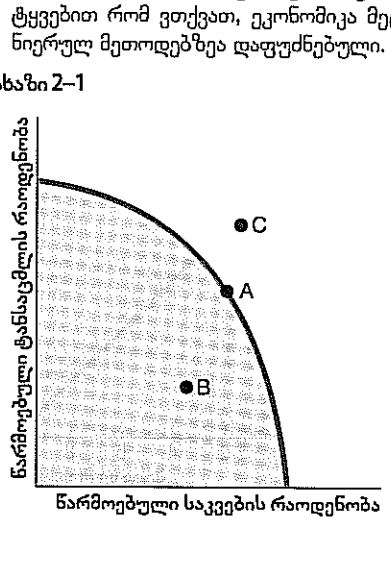
გვ.11 ადამიანების ეკონომიკური ურთიერთქმედების სამი პრინციპია: (1) ვაჭრობას შეუძლია ყველას მდგომარეობა გააუმჯობესოს; (2) ბაზრები, როგორც წესი, კარგი საშუალებაა ეკონომიკური საქმიანობის ორგანიზებისათვის; (3) მთავრობას ზოგჯერ შეუძლია გააუმჯობესოს და განამტკიცოს ბაზრის შედეგები. ვაჭრობა შეიძლება ყველასთვის მომგებიანი იყოს იმიტომ, რომ ეს საშუალებას აძლევს ქვეყნებს, ზუსტად განსაზღვრონ, რაში აქვთ მათ საუკეთესო შედეგები და ისარგებლონ საქონლისა და მომსახურების უფრო მეტი მრავალფეროვნებით. ბაზარი ეკონომიკური აქტივობის საუკეთესო საშუალებაა იმიტომ, რომ იგი თითქოს უხილავ ხელს მიჰყავს სასურველი შედეგებისაკენ. მთავრობას ზოგჯერ შეუძლია გააუმჯობესოს ბაზრის შედეგები, რამდენადაც ბაზარმა შეიძლება მარცხი განიცადოს რესურსების ადეკვატური განაწილებისას გარე ფაქტორების ან თავად ბაზრის გამო.

გვ.14 სამი პრინციპი, რომელიც აღწერს, როგორ მუშაობს ეკონომიკა, როგორც ერთი მთლიანობა, შემდეგში მდგომარეობს: (1) ქვეყნის ცხოვრების სტანდარტი დამოკიდებულია მის უნარზე, აწარმოოს საქონელი და მომსახურება; (2) ფასები იზრდება, როცა მთავრობა მეტის-მეტად ბევრ ფულს დაბეჭდავს და (3) საზოგადოება მოკლევადიან პერიოდში დგება ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის არჩევანის წინაშე. ქვეყნის ცხოვრების სტანდარტს მისი მუშაკების პროდუქტიულობა მნიშვნელოვნად განაპირობებს, რაც, თავის მხრივ, ამ ხალხის განათლებაზეა დამოკიდებული და იმაზე, რამდენად მიუწვდებათ ხელი საჭირო იარაღებსა და ტექნოლოგიებზე. ფასები იზრდება, როცა მთავრობა მეტისმეტად ბევრ ფულს ბეჭდავს იმიტომ, რომ მიმოქცევაში ბევრი ფულის გაშვება ამცირებს მის ღირებულებას და იწვევს ინფლაციას. საზოგადოება დგება უმუშევრობასა და ინფლაციას შორის უკუკავშირის წინაშე, მაგრამ დროებით. გარკვეული პოლიტიკური ინსტრუმენტების მეშვეობით ამ საკითხის მოგვარება მთავრობას შეუძლია.

თავი 2

გვ.28 ეკონომიკა მეცნიერებაა, რადგანაც ეკონომისტები ამუშავებენ თეორიებს, აგროვებენ მონაცემებს და აანალიზებენ მათ იმისათვის, რომ უარყონ ან დაამტკიცონ თავიანთი თეორიები. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, ეკონომიკა მეცნიერულ მეთოდებზეა დაფუძნებული.

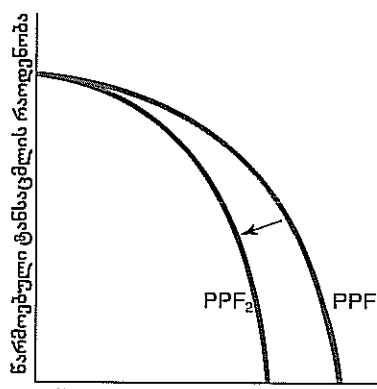
ნახაზი 2–1



ნახაზი 2.1 გვიჩვენებს საწარმოო
საძლებლობათა საზღვარს. A წერტ
არის ეფექტიანი წერტილი (საზღვარ
B წერტილი არის არაეფექტიანი წერ
ლი (საზღვარს შიგნით), C წერტილი
შეუძლებელი (საზღვარს მიღმა).

გვალვის შედეგები ნაჩვენ
ცხრილში 2-2. გვალვა ამცირებს სა
ბის წარმოების რაოდენობას, რი
საწარმოო შესაძლებლობათა საზღვ
შიგნით სწევს.

ნახაზი 2–2



მიკროეკონომიკა შეისწავლის, რო
ილებენ საოჯახო მეურნეობები და ფ
მები გადაწყვეტილებებს და როგორ
თიერთქმედებენ ბაზრებზე. მაკროე
ნომიკა კი შეისწავლის უფრო ფარ
მოვლენებს, მათ შორის ინფლაც
უმუშევრობასა და ეკონომიკურ ზრდ

გვ.32 პოზიტიური დებულების მაგა
თია: „მაღალი გადასახადები ამცირ
შრომისუნარიანობას.“ ეს მტკიცება
ზიტიური იმიტომაა, რომ აღწერს სა
როს ისეთად, როგორიც იგი სინამდ
ლეშია. ნორმატიული დებულება კი
მდეგნაირად ჟღერს: „მთავრობამ უ
შეამციროს გადასახადის განაკვეთე
ეს მტკიცება ნორმატიული იმიტო
რომ იგი გამოხატავს თვალსაზრ
როგორი უნდა იყოს სამყარო. უამრ
სხვა მაგალითის მოყვანაც შეიძლება

სამთავრობო სტრუქტურებში, რ
ლებიც ხშირად იყენებენ ეკონომისტ
რჩევას, შედის: სახაზინო დეპარტამ
ტი საგადასახადო პოლიტიკის შემუშ
ბისას, შრომის დეპარტამენტი ქვეყან
დასაქმების სიტუაციის ამსახველი მო
ცემების დამუშავებისას, იუსტიციის
პარტამენტი ანტიტრასტული კანო

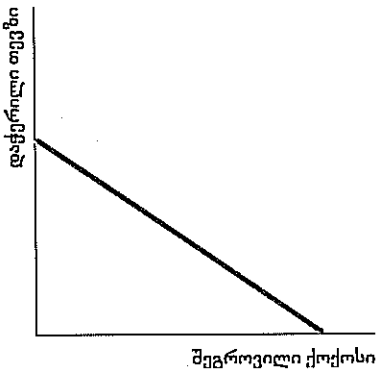
ბის განხორციელებისას, კონგრესის საბიუჯეტო ოფისი პოლიტიკური წინადადებების შეფასებისას და ფედერალური სარეზერვო სისტემა ეკონომიკური განვითარების ანალიზისას. სხვა პასუხებიც შეიძლება მოიფიქროთ.

გვ.34 პრეზიდენტის მრჩევლები ეკონომიკის დარგში შეიძლება ვერ შეთანხმდნენ პოლიტიკური კურსის საკითხთან დაკავშირებით განსხვავებული მეცნიერული შეხედულებების ან განსხვავებული ფასეულობების გამო.

თავი 3

გვ.52 ნახაზი 3.1 გვიჩვენებს რობინზონ კრუზოს საწარმოო შესაძლებლობათა საზღვარს ქოქოსის შეგროვებასა და თევზჭერაში. თუ რობინზონ კრუზო თავისთვის ცხოვრობს, მისი მოხმარება ქოქოსითა და თევზით შემოიფარგლება, მაგრამ, თუ მას კუნძულის ადგილობრივ მოსახლეობასთან სავაჭრო ურთიერთობის საშუალება აქვს, სავარაუდოდ, ის შეძლებს მოხმარების ფარგლები გაზარდოს და ამ საზღვარს გასცდეს.

ნახაზი 3–1



გვ.54 კრუზოს მიერ ერთი თევზის დაჭერის ალტერნატიული ღირებულებაა 10 ქოქოსი. მას იგივე დრო სჭირდება 10 ქოქოსის შესაგროვებლად, რაც ერთი თევზის დასაჭერად. პარასკევას მიერ ერთი თევზის დაჭერის ალტერნატიული ღირებულებაა 15 ქოქოსი, რამდენადაც მას შეუძლია 30 ქოქოსის შეგროვება იმავე დროში, რაც მას ორი თევზის დასაჭერად ეხარჯება. პარასკევას აქვს აბსოლუტური უპირატესობა თევზის ჭერაში, რადგან მას ორი თევზის დაჭერა შეუძლია ერთ საათში, მაშინ, როცა კრუზო მხოლოდ ერთს იჭერს. მაგრამ კრუზოს აქვს შედარებითი უპირატესობა თევზის ჭერაში, იმიტომ, რომ მის მიერ თევზის დაჭერის ალტერნატიული ღირებულება უფრო ნაკლებია, ვიდრე პარასკევასი.

გვ.58. თუ მსოფლიოს უსწრაფესი მბეჭდავი თავის ტვინის ქირურგი გახდება, მან უნდა დაიქირაოს მდივანი, რადგან მდივანი საათზე ნაკლებ დროს დაუთმობს ბეჭდვას. მიუხედავად იმისა, ტვინის ქირურგს აბსოლუტური უპირატესობა აქვს ბეჭდვაში, მდივანს ამ საქმეში შედარებითი უპირატესობა აქვს, რადგან მისი ბეჭდვის ალტერნატიული ღირებულება უფრო ნაკლებია.

თავი 4

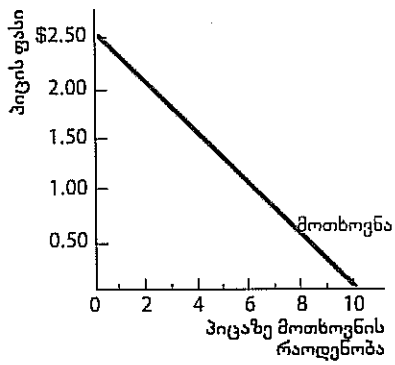
გვ.65 ბაზარი არის კონკრეტული საქონლისა თუ მომსახურების მყიდველთა ჯგუფი (რომელიც განსაზღვრავს მოთხოვნას) და გამყიდველთა ჯგუფი (რომელიც უზრუნველყოფს მიწოდებას). კონკურენტულ ბაზარზე მსგავსი პროდუქტის მრავალი მყიდველი და მრავალი გამყიდველია. ასე რომ, თითოეული მათგანი უმნიშვნელო გავლენას ახდენს საბაზრო ფასზე.

გვ.70 ქვემოთ მოცემულია პიცაზე მოთხოვნის განრიგის მაგალითი:

პიცის ფასი	პიცაზე მოთხოვნის რაოდენობა
$0.00	10
0.25	9
0.50	8
0.75	7
1.00	6
1.25	5
1.50	4
1.75	3
2.00	2
2.25	1
2.50	0

მოთხოვნის მრუდი გამოსახულია 4-1 ნახაზზე.

ნახაზი 4–1



მოთხოვნის მრუდის გადაადგილება ხდება შემოსავლის, ურთიერთდაკავშირებული საქონლის ფასების, როგორიცაა გაზიანი წყალი და ჰოთ-დოგი, გემოვნების, მომავალი ხელფასის ან ფასების მოლოდინის, მყიდველების რიცხვის ცვლილებების გამო.

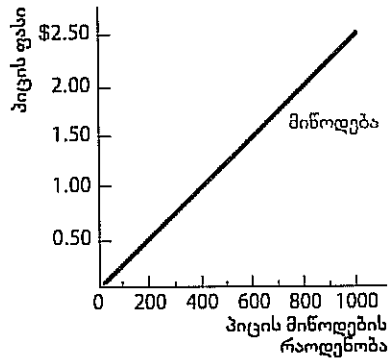
პიცის ფასის ცვლილება მოთხოვნის მრუდს კი არ გადააადგილებს, არამედ ინვევს მრუდის ერთი წერტილიდან მეორისაკენ მოძრაობას.

გვ.75 აქ არის პიცის მიწოდების ცხრილის მაგალითი:

პიცის ფასი	პიცის მიწოდების რაოდენობა
0.00$	0
0.25	100
0.50	200
0.75	300
1.00	400
1.25	500
1.50	600
1.75	700
2.00	800
2.25	900
2.50	1000

მიწოდების მრუდი გამოსახულია 4-2 გრაფიკზე.

ნახაზი 4–2

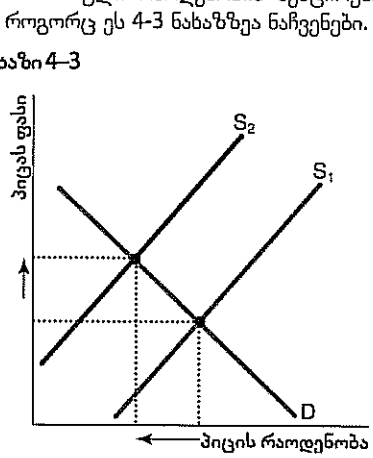


მიწოდების მრუდის გადაადგილება შეიძლება მოხდეს შემდეგ შემთხვევებში: ინგრედიენტების ფასების ცვლილება (მაგალითად, პომიდვრის სოუსის, ყველის), ცვლილებები ტექნოლოგიაში (მაგ., უფრო ეფექტური პიცის ღუმელები), მოსალოდნელი ფასების ცვლილება, გამყიდველთა რაოდენობის შეცვლა. პიცის ფასის ცვლილება მიწოდების ამ ცხრილს არ შეცვლის და მხოლოდ ამავე გრაფიკის გასწვრივ ერთი წერტილიდან მეორეზე გადაადგილებას გამოიწვევს.

გვ.79 თუ პომიდვრის ფასი მოიმატებს, პიცის მიწოდების მრუდი მარცხნივ გადაინაცვლებს, რადგან პიცაში შემავალი პროდუქტის ფასი გაიზარდა, მა-

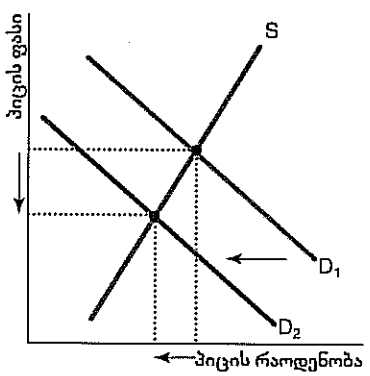
გრამ ამ შემთხვევაში არ გადაადგილდება მოთხოვნის მრუდი. მიწოდების მრუდის მარცხნივ გადანაცვლება იწვევს წონასწორობის ფასის ზრდას და წონასწორული რაოდენობის შემცირებას, როგორც ეს 4-3 ნახაზზეა ნაჩვენები.

ნახაზი 4–3



თუ ჰამბურგერების ფასი შემცირდება, პიცაზე მოთხოვნის მრუდი მარცხნივ გადაინაცვლებს, რადგანაც ჰამბურგერების დაბალი ფასი მომხმარებელს აიძულებს, მეტი ჰამბურგერი და ნაკლები პიცა იყიდოს. ამ შემთხვევაში არ გადაადგილდება მიწოდების მრუდი. მოთხოვნის მრუდის მარცხნივ გადანაცვლება გამოიწვევს წონასწორული ფასის დაცემას და წონასწორული რაოდენობის შემცირებას, როგორც ეს 4-4 ნახაზზეა ნაჩვენები.

ნახაზი 4–4



თავი 5

გვ.97 მოთხოვნის ელასტიკურობა ფასის მიხედვით ზომავს იმას, თუ რამდენად იცვლება საქონელზე მოთხოვნის რაოდენობა მისი ფასების ცვლილებისას და გამოიანგარიშება, როგორც მოთხოვნის რაოდენობის პროცენტული ცვლილების შეფარდება ფასების პროცენტულ ცვლილებასთან.

როდესაც მოთხოვნა არ არის ელასტიკური (საფასო ელასტიკურობა 1-ზე ნაკლებია), ფასების მატება ზრდის მთლიან შემოსავალს, ფასების კლება კი ამცირებს მას. როდესაც საქმე გვაქვს მოთხოვნის ერთეულოვან ელასტიკურობასთან (საფასო ელასტიკურობა უდრის ერთს), ფასების ცვლილება არ აისახება მთლიან შემოსავალზე.

გვ.100 ფასის მიხედვით მიწოდების ელასტიკურობა ზომავს, თუ რამდენად იცვლება მიწოდების რაოდენობა ფასების ცვლილებისას და გამოითვლება, როგორც მიწოდების რაოდენობის პროცენტული ცვლილების ფარდობა ფასის პროცენტულ ცვლილებასთან.

გრძელვადიან და მოკლევადიან პერიოდში მიწოდების ელასტიკურობა ფასის მიხედვით სხვადასხვაა, რადგან მოკლევადიან პერიოდში ფირმებს არ შეუძლიათ ადვილად შეცვალონ ფაბრიკების სიმძლავრე მეტი ან ნაკლები პროდუქციის საწარმოებლად. ასე რომ, მოკლევადიანი პერიოდის განმავლობაში მიწოდების რაოდენობის ფასზე დამოკიდებულება არ შეიმჩნევა. გრძელვადიან პერიოდში კი ფირმებს შეუძლიათ ააშენონ ახალი ქარხნები, განავითარონ და გააფართოონ უკვე არსებული ძველი ქარხნები; შეივიდნენ ბაზარზე ან დატოვონ ის. ამდენად, გრძელვადიან პერიოდში მიწოდების მოცულობა შეიძლება შეიცვალოს ფასების ცვლილებასთან ერთად.

გვ.106 გვალვა უდიდეს ზარალს აყენებს მოსავალს, მაგრამ ის, შესაძლოა, კარგიც იყოს მეურნეებისათვის (განსაკუთრებით კი მათთვის, ვინც არ დაზარალებულა), თუ მოსავალზე მოთხოვნა არ იქნება ელასტიკური. მიწოდების გრაფიკის მარცხნივ გადააადგილება ფასების მატებას იწვევს. ეს მთლიან შემოსავალს გაზრდის, თუ მოთხოვნის ფასისმიერი ელასტიკურობა ერთზე ნაკლებია.

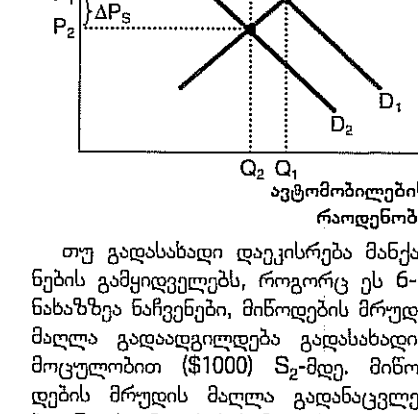
იმის გამო, რომ ფერმერები საბაზრო ფასს იღებენ როგორც მოცემულს, არც ერთ მათგანს არ ექნება მოსავლის განადგურების სტიმული. ეს ქმედება ფერმერებისათვის სარგებლიანი მხოლოდ იმ შემთხვევაში იქნება, თუ ყველა ერთად გაანადგურებს მოსავალს, მაგალითად, რომელიმე სამთავრობო პროგრამის მიხედვით.

თავი 6

გვ.121 ფასის ზედა ზღვარი არის კანონით დაწესებული ფასის მაქსიმუმი, რომლითაც საქონელი უნდა გაიყიდოს. ამის მაგალითებია ქირის კონტროლი, ბენზინზე ფასების კონტროლი 1970 წელს წყლის ფასის ზედა ზღვარი გვალვი დროს. ქვედა ზღვარი არის კანონი დაწესებული ფასის მინიმუმი, რომლ თაც საქონელი უნდა გაიყიდოს. ამ მაგალითია მინიმალური ხელფასებ ზედა ზღვარი იწვევს დეფიციტს, რად გან მიმწოდებლები არ აწარმოებენ მო თხოვნის შესაბამის საკმარის პროდუ ციას. ქვედა ზღვარი იწვევს სიჭარბე რადგან მიმწოდებლები საქონელზე არ სებულ მოთხოვნაზე მეტს აწარმოებენ

გვ.128 გადასახადების გარეშე, როგორ ეს 6-1 ნახაზზეა ნაჩვენები, მოთხოვნი მრუდი არის D_1 და მიწოდების მრუდი S. წონასწორული ფასი არის P_1 და წო ნასწორული რაოდენობა კი – Q_1. თუ გა დასახადი დაეკისრება მანქანების მყიდ ველებს, მოთხოვნის მრუდი გადაად გილდება ქვემოთ, D_2-ისკენ, გადასახა დის რაოდენობის სიდიდით ($1000). მო თხოვნის მრუდის ქვემოთ გადაადგილე ბა იწვევს გამყიდველთა მიერ მისაღებ ფასის შემცირებას P_2-მდე და წონასწო რული რაოდენობის შემცირებას Q_2-მდე გამყიდველების მიერ მიღებული ფას მცირდება P_1-P_2-ით, რაც ნახაზზე აღ ნიშნულია ΔPs-ით. მყიდველები მთლია ნად იხდიან P_2 + $1000-ს, ნამატს, რო მელსაც ისინი იხდიან (P_2 + $1000) – P ნახაზზე აღნიშნულია ΔPB-თი.

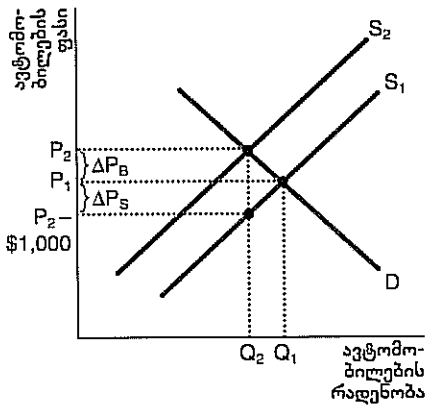
ნახაზი 6–1



თუ გადასახადი დაეკისრება მანქა ნების გამყიდველებს, როგორც ეს 6- ნახაზზეა ნაჩვენები, მიწოდების მრუდ მაღლა გადაადგილდება გადასახადი მოცულობით ($1000) S_2-მდე. მიწო დების მრუდის მაღლა გადანაცვლე ბა იწვევს იმ ფასების ზრდას, რომელ საც მყიდველები იხდიან, P_2-მდე და ამ ცირებს წონასწორულ რაოდენობა Q_2-მდე. მყიდველების მიერ გადახდი ლი ფასი იზრდება $P_2 – P_1$-ით, რაც ნახა ზზე აღნიშნულია ΔPB-თი. გამყიდვე ლები იღებენ $P_2 – 1000-ს. ეს შემცირე

ბა, რომლითაც მათი თანხა მცირდება $P_1 - \Delta P_2 - \$1000$-ით, ნახაზზე აღნიშნულია Ps-ით.

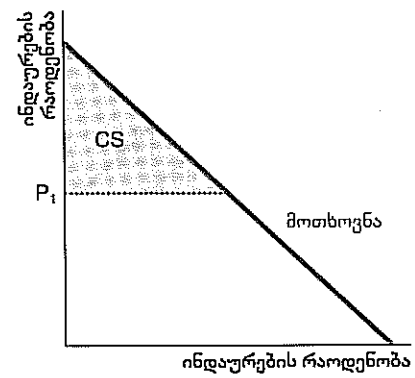
ნახაზი 6–2



თავი 7

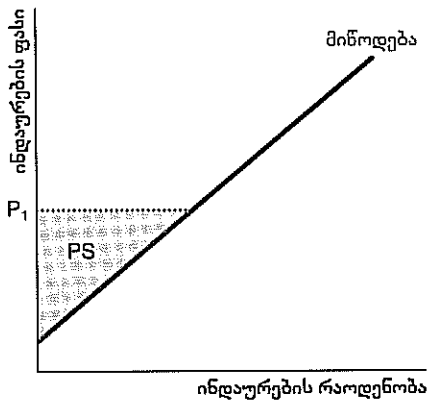
გვ.140 ნახაზი 7-1 გვიჩვენებს ინდაურზე მოთხოვნის მრუდს. ინდაურის ფასი არის P_1, ხოლო სამომხმარებლო დანაზოგი, რაც ამ ფასიდან გამომდინარეობს, არის CS. სამომხმარებლო დანაზოგი არის სხვაობა მყიდველის მიერ რეალურად გადახდილ ფასსა და იმ თანხას შორის, რომლის გადახდისათვისაც იგი მზადაა. ეს მაჩვენებელი ზომავს ბაზარზე მონაწილეობის სარგებლობას მყიდველისათვის.

ნახაზი 7–1



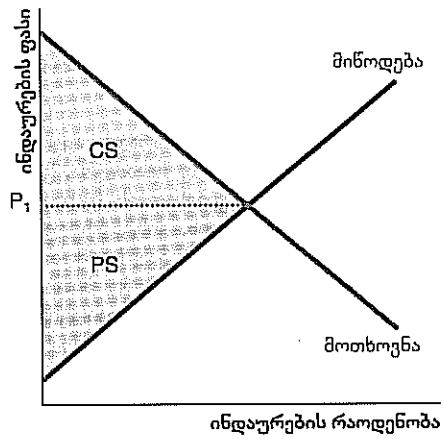
გვ.144 ნახაზი 7-2 გვიჩვენებს ინდაურის მიწოდების მრუდს. ინდაურის ფასი არის P_1 და მწარმოებლის დანაზოგი, რომელიც ამ ფასიდან გამომდინარეობს, არის PS. მწარმოებლის დანაზოგი არის სხვაობა გამყიდველისთვის ამ საქონელში გადახდილ ფასსა და იმ თანხას შორის, რადაც გამყიდველს ამ საქონლის წარმოება უჯდება (გამოხატული მიწოდების მრუდზე). ამ მაჩვენებლით იზომება გამყიდველის ბაზარზე მონაწილეობის სარგებლობა.

ნახაზი 7–2



გვ.150 ნახაზი 7-3 გვიჩვენებს ინდაურის მიწოდებისა და მოთხოვნის მრუდებს. ინდაურის ფასი არის P_1, სამომხმარებლო დანაზოგი – CS და მწარმოებლის დანაზოგი კი – PS. წონასწორულ რაოდენობაზე მეტი ინდაურის წარმოება ამცირებს მთლიან დანაზოგს, რადგან დამატებითი ერთეულის დანახარჯები ზღვრული მყიდველისათვის უფრო დაბალი იქნება, ვიდრე ზღვრული გამყიდველისათვის.

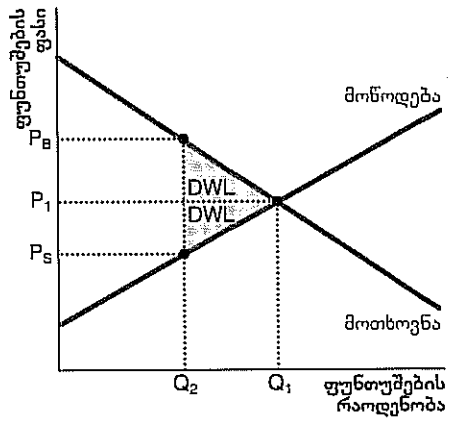
ნახაზი 7–3



თავი 8

გვ.160 ნახაზი 8-1 გვიჩვენებს ფუნთუშების მიწოდებისა და მოთხოვნის გრაფიკს. საშუალო რაოდენობა არის Q_1, ხოლო საშუალო ფასი – P_1. როდესაც მთავრობა აწესებს გადასახადს ფუნთუშებზე, ფასი მყიდველებისათვის იზრდება P_B-მდე. ხოლო ფასი, რომელსაც იღებენ გამყიდველები მცირდება Ps-მდე და წონასწორული რაოდენობა ეცემა Q_2-მდე. საერთო დანაკარგი არის სამკუთხა სივრცე მოთხოვნის მრუდს ქვემოთ და მიწოდების მრუდს ზემოთ Q_1 და Q_2 რაოდენობებს შორის. ეს დანაკარგი გვიჩვენებს მთლიანი დანაზოგის შემცირებას, რის მიზეზიც გადასახადებია.

ნახაზი 8–1



გვ.163 გადასახადით გამოწვეული საერთო დანაკარგი მით მეტია, რაც უფრო ელასტიკურია მოთხოვნა. მაგალითად, ლუდზე დაწესებული გადასახადი შედეგად მოგვცემს უფრო მეტ საერთო დანაკარგს, ვიდრე რძის გადასახადი, რადგან ლუდზე მოთხოვნა რძესთან შედარებით უფრო ელასტიკურია.

გვ.168 თუ მთავრობა აორმაგებს გადასახადს ბენზინზე, ბენზინის საგადასახადო შემოსავალი გაიზრდება ან შემცირდება იმის მიხედვით, ეს გადასახადი ლაფერის მრუდის ზრდად ნაწილზე მდებარეობს თუ კლებადზე. თუმცა, თუ მთავრობა გააორმაგებს ბენზინზე გადასახადს, შეგვიძლია დარწმუნებული ვიყოთ, რომ საერთო დანაკარგი გაიზრდება, რადგან საგადასახადო შემოსავლების ზრდა ყოველთვის ინვევს საერთო დანაკარგის მატებას.

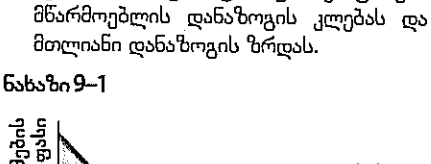
თავი 9

გვ.173 რადგან შალის კოსტიუმები მეზობელ ქვეყნებში უფრო იაფია, აუტარკა მათ იმპორტს განახორციელებდა, თავისუფლად ვაჭრობის ნება რომ ჰქონოდა.

გვ.181 ნახაზი 9-1 გვიჩვენებს შალის კოსტიუმების მოთხოვნასა და მიწოდებას აუტარკაში. თავისუფალი ვაჭრობის გარეშე შალის კოსტიუმის ფასია 3 უნცია ოქრო, სამომხმარებლო დანაზოგი – A სივრცე, მწარმოებლის დანაზოგი – B + C სივრცე, მთლიანი დანაზოგი კი A + B + C. როდესაც ვაჭრობა ნებადართულია, ფასი ეცემა 2 უნციამდე, სამომხმარებლო დანაზოგი იზრდება A + B + D-მდე (ზრდა არის B + D),

მწარმოებლის დანაზოგი ეცემა C-მდე (B-ს გამოკლების ხარჯზე), ამდენად, მთლიანი დანაზოგი იზრდება და არის A + B + C + D (ემატება D). კოსტიუმების იმპორტის ტარიფი შეამცირებს მწარმოებლის დანაზოგის კლებას და მთლიანი დანაზოგის ზრდას.

ნახაზი 9–1



გვ.186 მსუბუქი მრეწველობის ლობისტებმა შალის კოსტიუმების იმპორტის აკრძალვის უპირატესობის დასამტკიცებლად 5 არგუმენტი შეიძლება მოიყვანონ: (1) შალის კოსტიუმების იმპორტი ამცირებს სამუშაო ადგილებს იმპორტიორ ქვეყანაში; (2) შალის კოსტიუმების მრეწველობა სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანია ეროვნული უსაფრთხოებისათვის; (3) შალის კოსტიუმების მრეწველობა მხოლოდ ახლა იდგამს ფეხს და დაცვა სჭირდება უცხოეთის კონკურენციისაგან, სანამ მოძლიერდება; (4) სხვა ქვეყნები არაწესიერი გზებით ახდენენ საკუთარი შალის მრეწველობის სუბსიდირებას; (5) შალის იმპორტის აკრძალვა შეიძლება გამოვიყენოთ საერთაშორისო მოლაპარაკებებისას.

თუ შალის კოსტიუმების თავისუფალ ვაჭრობას ემხრობით, შეგიძლიათ თქვათ, რომ: (1) თავისუფალი ვაჭრობა ქმნის სამუშაო ადგილებს სხვადასხვა დარგებში, იმ შემთხვევაშიც კი, თუ იგი საფრთხეს უქმნის შალის კოსტიუმების მრეწველობაში დასაქმებას. იგი ცხოვრების უფრო მაღალ სტანდარტს სთავაზობს აუტარკას; (2) შალის კოსტიუმების როლი სამხედრო მრეწველობისათვის შეიძლება გადაჭარბებული იყოს; (3) მრეწველობას ზრდისათვის არ სჭირდება მთავრობისგან დაცვა (4) აუტარკის მოსახლეობისათვის კარგი იქნებოდა, თუ მათ საშუალება მიეცემოდათ, სუბსიდირებულ ფასად ეყიდათ შალის ტანსაცმელი; (5) მუქარამ თავისუფალი ვაჭრობის წინააღმდეგ შეიძლება მკვეთრად უარყოფითი შედეგები გამოიწვიოს, შეაფიქროს ვაჭრობის არეალი და შეამციროს ყველას ეკონომიკური კეთილდღეობა.

თავი 10

გვ.199. უარყოფითი გარეგანი ეფექტებია ავტომობილების გამონაბოლქვი, ძაღლების ყეფა, ალკოჰოლური სასმელების მოხმარება. დადებითი გარეგანი ეფექტებია ისტორიული შენობების აღდგენა, ახალი ტექნოლოგიების მოძიება, განათლება (მრავალი სხვა მაგალითიც შეიძლება მოვიფიქროთ). ბაზრის ფუნქციონირების შედეგები არახელსაყრელია გარეგანი ეფექტების არსებობისას, რადგან წარმოებისა და მოხმარების უარყოფითი გარეგანი ეფექტები ბაზრებს უბიძგებს უფრო მეტი რაოდენობის საქონლის წარმოებისკენ, ვიდრე ეს სასურველია სოციალურად. წარმოებისა და მოხმარების დადებითი გარეგანი ეფექტები ბაზრებს უბიძგებს უფრო ნაკლები რაოდენობის საქონლის წარმოებისკენ, ვიდრე ეს სასურველია სოციალურად.

გვ.202 გარეგანი ეფექტების პრობლემის კერძო გადაჭრის მაგალითებია მორალური კოდექსი, სოციალური სანქციები, ქველმოქმედება, დაინტერესებულ კომპანიებზე დაყრდნობა.

ქოუზის თეორემა ამტკიცებს, რომ თუ კერძო კომპანიები რესურსების განაწილებაზე მოილაპარაკებენ, ყოველგვარი ხარჯების გარეშე თავად შეუძლიათ გარეგანი ეფექტებით გამოწვეული პრობლემის გადაჭრა.

კერძო მხარეები ყოველთვის ვერ ახერხებენ გადაჭრან გარეგანი ეფექტებით გამოწვეული პრობლემები, რადგან ან ტრანსაქციული დანახარჯები არსებობს, ან მოლაპარაკებების პროცესები წარუმატებლად მიმდინარეობს. ეს ყველაზე ხშირად მაშინ ხდება, როცა დაინტერესებულ მხარეთა რიცხვი ძალიან დიდია.

გვ.209 ქალაქის მმართველობამ შეიძლება სამი გზით უპასუხოს გამონაბოლქვით შექმნილ უარყოფით გარეგან ეფექტებს: (1) რეგულირებით; (2) მაკორექტირებელი გადასახადებით; (3) გარემოს დაბინძურების ნებართვებით ვაჭრობით.

რეგულირება გულისხმობს დაბინძურების კონკრეტული დონის დაწესებას. ეს ხშირად შედეგიანია, მაგრამ წარმატებით განსახორციელებლად საჭიროა, მთავრობა სრულყოფილ ინფორმაციას ფლობდეს დარგებისა და შესაძლო ალტერნატიული ტექნოლოგიების შესახებ.

მაკორექტირებელი გადასახადები ძალიან სასარგებლო გზაა გამონაბოლქვის შესამცირებლად, რადგან შესაძლებელია გადასახადების გაზრდა გამონაბოლქვის შემცირების მიზნით, რითაც მთავრობის შემოსავლებიც იზრდება. გადასახადი ბევრად უფრო ეფექტიანია ვიდრე რეგულირება, რადგან ის სტიმულს აძლევს ქარხნებს, შეამცირონ გამონაბოლქვი და ახალი ტექნოლოგიები აითვისონ. მაკორექტირებელი გადასახადის ნაკლი ის არის, რომ მთავრობას დიდძალი ინფორმაციის მოძიება სჭირდება შესაბამისი გადასახადის დასაწესებლად.

დაბინძურების ნებართვებით ვაჭრობა თითქმის იგივეა, რაც მაკორექტირებელი გადასახადები. მთავრობას აღარ სჭირდება ფირმის ტექნოლოგიების შესახებ ინფორმაციის მოძიება. იგი მხოლოდ დაბინძურების საერთო მოცულობის დასაშვებ ნორმებს აწესებს, უშვებს ნებართვებს ამ მოცულობის შესაბამისად და ფირმებს აძლევს შესაძლებლობას, ამ უფლებებით ივაჭრონ. ეს ამცირებს გამონაბოლქვს და ზრდის ეკონომიკურ ეფექტიანობას. ზოგიერთი ამ გზის წინააღმდეგია და ამბობს, რომ არ შეიძლება ფასი დაადო გამონაბოლქვს და ნება დართო თუნდაც მცირე გამონაბოლქვის არსებობას, მაგრამ ეკონომისტები დადებითად არიან განწყობილი ამ მიდგომისადმი.

თავი 11

გვ.215 საქონელი, რომელიც არც მეტოქეობისუნარიანია და არც გამორიცხვადი, არის საზოგადოებრივი საქონელი. ამის მაგალითია ეროვნული თავდაცვა, ცოდნა, უფასო გზები. საერთო რესურსები არის საქონელი, რომელიც მეტოქეობისუნარიანია, მაგრამ არ არის გამორიცხვადი. მაგალითად, თევზი ოკეანეში, გარემო, გადატვირთული უფასო გზები.

გვ.220 უბილეთო მგზავრის პრობლემა მაშინ დგება, როცა ხალხი იღებს სარგებლობას პროდუქტისგან, მაგრამ თავს არიდებს მასში ფულის გადახდას. ეს უბიძგებს მთავრობას საზოგადოებრივი საქონლისა და მომსახურების შექმნისაკენ, რამდენადაც კერძო ბაზარი ვერ აწარმოებს ამგვარი საქონლის საჭირო რაოდენობას. ამ საქონლის წარმოებისათვის მთავრობა გადასახადებიდან მიღებულ შემოსავალს იყენებს, რომელსაც ყველა იხდის. გადაწყვეტილება იმის შესახებ, მიანოდოს თუ არა საზოგადოებრივი საქონელი, მთავრო-

ბამ უნდა მიიღოს დანახარჯები-სარგებლობის პრინციპის მიხედვით. თუ სარგებლობა დანახარჯებზე მეტია, მაშინ საზოგადოება მოგებულია.

გვ.224 მთავრობა ცდილობს დააწესოს ზღვარი საერთო რესურსების მოხმარებაზე, რადგან ერთი ადამიანის მიერ მისი გამოყენება ამცირებს მეორე ადამიანის შესაძლებლობას, მოიხმაროს ისინი. ეს იმას ნიშნავს, რომ ადგილი აქვს უარყოფით გარეგან ეფექტებს და ადამიანებს მიდრეკილება აქვთ საერთო რესურსების გადაჭარბებით გამოყენებისაკენ.

თავი 12

გვ.237 ფედერალური მთავრობისათვის საგადასახადო შემოსავლის ორი უმნიშვნელოვანესი წყაროა ინდივიდუალური საშემოსავლო გადასახადები და ხელფასის გადასახადები (სოციალური დაზღვევის გადასახადები). შტატის ან ადგილობრივი მთავრობის შემოსავლების ორი უმნიშვნელოვანესი წყაროა გაყიდვების გადასახადები და საკუთრების გადასახადი.

გვ.241 საგადასახადო სისტემის ეფექტიანობა დამოკიდებულია იმ დანახარჯებზე, რაც სჭირდება გადასახადის შეგროვებას. საგადასახადო სისტემა მით უფრო ეფექტიანია, რაც ნაკლები დანახარჯებით ხერხდება მისი ადმინისტრირება.

საგადასახადო სისტემა არაეფექტიანია იმ საერთო დანაკარგების გამო, რასაც ის იწვევს ადამიანების გადაწყვეტილებაზე უარყოფითი ზეგავლენით და ასევე იმ ადმინისტრაციული სიძნელეების გამო, რასაც გადამხდელები აწყდებიან საგადასახადო კანონების მორჩილების დროს. ეფექტიანი საგადასახადო სისტემა ნაკლები საერთო დანაკარგით და ადმინისტრაციული დაბრკოლებებით ხასიათდება.

გვ.248 გადასახადის გადახდა სარგებლობის მიხედვით არის იდეა, რომ ადამიანებმა გადასახადები უნდა გაიღონ იმ სარგებლობაზე დაყრდნობით, რასაც ისინი მთავრობის მიერ შემოთავაზებული მომსახურებისგან იღებენ. ამ პრინციპზე აგებული საგადასახადო სისტემა იმ ადამიანებისათვის მაღალი გადასახადების დაკისრებით, ვინც მეტ სარგებლობას იღებს კონკრეტული მომსახურებისაგან, ცდილობს საზოგადოებრივი მომსახურება კერძოს იდენტური გახადოს. გადასახადის გადახდა შესაძლებლობის მიხედვით არის იდეა, რომელიც გულისხმობს უფრო მაღალი გადასახადების იმათზე დაკისრებას, ვისაც მისი გადახდის მეტი საშუალება აქვს. ამით ხდება გადასახადების გადახდისას ყოველი ადამიანის მიერ გაღებული მსხვერპლის გათანაბრება.

ვერტიკალური თანასწორობა გულისხმობს იმას, რომ ადამიანებმა, ვისაც შეუძლია მეტის გადახდა, უფრო მეტი გადასახადი უნდა გადაიხადონ. ჰორიზონტალური თანასწორობის მიხედვით, იმ ადამიანებმა, ვისაც თანაბარი შესაძლებლობები აქვთ, ერთნაირი მოცულობის გადასახადები უნდა იხადონ.

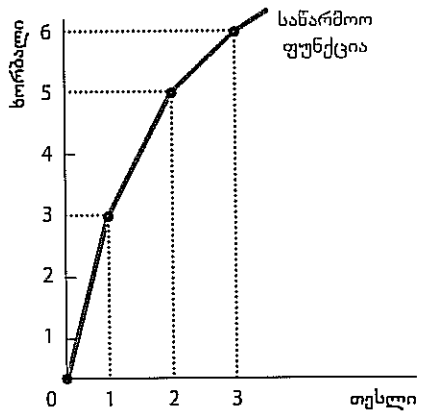
გადასახადების მოქმედების არეალის შესწავლა ძალიან მნიშვნელოვანია საგადასახადო სისტემის სამართლიანობის განსაზღვრისათვის. თუმცა, ამისათვის გადასახადების ირიბი გავლენისა და ეფექტების გაანალიზებაა საჭირო. ხშირ შემთხვევაში, გადასახადების ტვირთის გადაკისრება ხდება სრულიად სხვა ადამიანებზე და არა მათზე, ვინც მათ რეალურად იხდის.

თავი 13

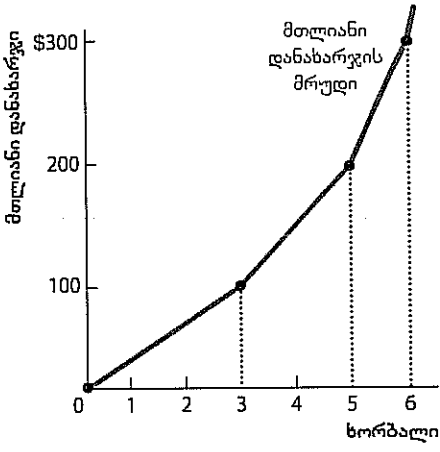
გვ.259 გლეხ მაკდონალდის ალტერნატიული დანახარჯები $300-ია, რაც 10 გაკვეთილში გადახდილი ($200) და თესლში გადახდილი თანხის ($100) ჯამია. მისი ბუღალტერი აღრიცხავს მხოლოდ თესლის ცხად დანახარჯებს ($100). თუ მაკდონალდი მოსავალს $200-ად გაყიდის, მართალია, ბუღალტრული მოგება იქნება $100 ($200-ს მინუს თესლში გადახდილი $100), მაგრამ, სამაგიეროდ, განიცდის $100 დანაკარგს (გაყიდვიდან შემოსულ $200-ს მინუს 300$-ის ოდენობის ალტარნატიული დანახარჯი.)

გვ.261 გლეხ ჯოუნზის საწარმოო ფუნქცია ნაჩვენებია ნახაზზე 13-1, ხოლო მისი მთლიანი დანახარჯების მრუდი 13-2 ნახაზზე. საწარმოო ფუნქცია სულ უფრო ბრტყელი ხდება, რამდენადაც თესლის რაოდენობის ზრდა თესლის ზღვრული პროდუქტის კლებადობას იწვევს. მთლიანი დანახარჯების მრუდი კი სულ უფრო ციცაბო ხდება წარმოების ზრდის გამო. ამის კიდევ ერთი მიზეზი თესლის ზღვრული პროდუქტის კლებადობაა, რადგან თესლის ყოველი დამატებითი ტომარა სულ უფრო ნაკლებ ზღვრულ პროდუქტს აწარმოებს და, ამდენად, ხორბლის დამატებითი ბუშელების წარმოების დანახარჯები იზრდება.

ნახაზი 13–1



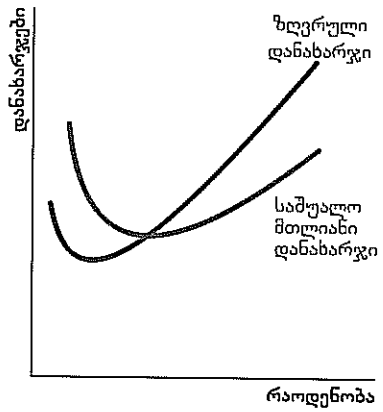
ნახაზი 13–2



გვ.267 5 მანქანის წარმოების საშუალო მთლიანი დანახარჯი არის $250000/5=$50000. რადგანაც კიდევ ერთი მანქანის დამზადების შედეგად მთლიანი დანახარჯი 225000-დან 250000-მდე გაიზარდა, მეხუთე მანქანის ზღვრული დანახარჯი არის $25000.

ტიპური ფირმის ზღვრული დანახარჯებისა და საშუალო მთლიანი დანახარჯების მრუდები გამოსახულია 13-3-ე ნახაზზე. ისინი იკვეთება ეფექტიანი მასშტაბის წერტილში, რადგან წარმოების დაბალი დონისას ზღვრული დანახარჯები საშუალო მთლიანი დანახარჯების მრუდზე დაბლაა, რაც იმას ნიშნავს, რომ საშუალო მთლიანი დანახარჯები ეცემა. მაგრამ მას შემდეგ, რაც ეს ორი გრაფიკი გადაიკვეთება, ზღვრული დანახარჯების მრუდი საშუალო მთლიანი დანახარჯების მრუდის მაღლა ექცევა და საშუალო მთლიანი დანახარჯებიც მატებას იწყებს. საბოლოოდ, ამ ორი მრუდის გადაკვეთის წერტილი საშუალო მთლიანი დანახარჯების მინიმუმის წერტილია.

ნახაზი 13–3



გვ.269 9 თვითმფრინავის წარმოების საშუალო მთლიანი დანახარჯია 9 000 000 / 9 = $1 000 000. 10 თვითმფრინავის საშუალო მთლიანი დანახარჯი - 9,5 მილიონი / 10 = $0.95 მილიონი. იმის გამო, რომ გრძელვადიან პერიოდში საშუალო მთლიანი დანახარჯები მცირდება თვითმფრინავების რაოდენობის ზრდასთან ერთად, "ბოინგი" მასშტაბის ეკონომიკურობას აღწევს.

თავი 14

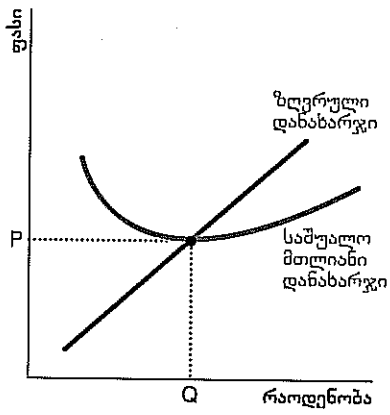
გვ.278 როდესაც ფასის უცვლელობის პირობებში კონკურენტული ფირმა აორმაგებს გაყიდვების რაოდენობას, მისი შემოსავალი ორმაგდება.

გვ.286 მოგების მაქსიმიზაციაზე ორიენტირებული კონკურენტირებული ფირმის ფასი მისი ზღვრული დანახარჯების ტოლია. ფასი რომ ზღვრულ დანახარჯებს აჭარბებდეს, ფირმა წარმოების მოცულობის მატებით შეძლებდა მოგების გაზრდას, ხოლო თუ ფასი ზღვრულ დანახარჯებზე ნაკლები იქნებოდა, ფირმა მოგებას წარმოების რაოდენობის შემცირებით გაზრდიდა.

მოგების მაქსიმიზაციაზე ორიენტირებული კონკურენტული ფირმა იმ შემთხვევაში გადაწყვეტს დაიხუროს მოკლევადიან პერიოდში, როდესაც ფასი ნაკლებია საშუალო ცვალებად დანახარჯებზე. გრძელვადიან პერიოდში ფირმა ტოვებს ბაზარს მაშინ, როცა ფასი ნაკლებია საშუალო მთლიან დანახარჯებზე.

გვ.292 გრძელვადიან პერიოდში ბაზარზე თავისუფალი შესვლა-გამოსვლის პირობებში, საბაზრო ფასი ტოლია როგორც ფირმის ზღვრული დანახარჯების, ასევე საშუალო მთლიანი დანახარჯებისა, როგორც ეს 14-1 ნახაზზეა ნაჩვენები. ფირმა ირჩევს წარმოების იმ რაოდენობას, როდესაც ზღვრული დანახარჯები ფასს უდრის. ამით ის მოგების მაქსიმიზაციას აღწევს. გრძელვადიან პერიოდში დარგში შესვლა-გამოსვლა საქონლის ფასს საშუალო მთლიანი დანახარჯების მრუდის მინიმუმის წერტილისაკენ უბიძგებს.

ნახაზი 14–1



თავი 15

გვ.301 ბაზარზე შეიძლება ადგილი ჰქონდეს მონოპოლიას, რადგან შესაძლოა: (1) ძირითად რესურსს ფლობდეს ერთი ფირმა; (2) მთავრობა ერთ ფირმას აძლევდეს გარკვეული საქონლის წარმოების ექსკლუზიურ უფლებას; (3) წარმოების დანახარჯები ცალკეული მწარმოებლებისთვის უფრო ხელსაყრელი იყოს, ვიდრე მრავალი მწარმოებლისთვის ერთად.

მონოპოლიის მაგალითებია: (1) პატარა ქალაქის წყლის მწარმოებელი, რომელიც ფლობს ძირითად რესურსს – ერთადერთ წყალსატევს ქალაქში. (2) ფარმაცევტული კომპანია, რომელსაც მთავრობამ მისცა ახალი წამლის პატენტი, (3) ხიდი, რომელიც ბუნებრივი მონოპოლიაა, რადგან (როდესაც ხიდებით არ არის გადატვირთული ტერიტორია) მხოლოდ ერთი ხიდის ფლობა ეფექტიანია. შესაძლოა მოვიყვანოთ სხვა მაგალითებიც.

გვ.308 მონოპოლისტი გადაწყვეტილებას, თუ რა რაოდენობის პროდუქცია უნდა გამოუშვას, იღებს იმ წერტილში, როდესაც ზღვრული შემოსავალი ზღვრულ დანახარჯებს უტოლდება. ფასდადების გადაწყვეტილებას კი მონოპოლისტი იღებს მოთხოვნის მრუდზე იმ წერტილის პოვნით, რომელიც შეესაბამება მოცემულ რაოდენობას.

გვ.312 მონოპოლისტის მიერ წარმოებული პროდუქციის რაოდენობა იმ რაოდენობაზე ნაკლებია, რომელიც მაქსიმალურ მთლიან დანაზოგს შეესაბამება. ეს იმიტომ ხდება, რომ მის მიერ გამოშვებული რაოდენობა შეესაბამება წერტილს, რომლის დროსაც ზღვრული დანახარჯები ზღვრული შემოსავლის ტოლია და არა იმ წერტილს, როდესაც ზღვრული დანახარჯები ფასს უდრის.

გვ.315 პოლიტიკოსები მონოპოლიების შედეგად შექმნილ არაეფექტიანობას ოთხიდან ერთ-ერთი რომელიმე ღონისძიებით პასუხობენ: (1) მონოპოლიზებულ დარგებს უქმნიან კონკურენტულ გარემოს; (2) არეგულირებენ მონოპოლიების ფუნქციონირებას; (3) ზოგიერთ კერძო მონოპოლიას გარდაქმნიან საზოგადოებრივ საწარმოდ; (4) არაფერსაც არ მოიმოქმედებენ. ანტიტრასტული კანონმდებლობა კრძალავს დიდი კომპანიების გაერთიანებას და მათ საქმიანობას არეგულირებს იმისათვის, რომ ძლიერმა კომპანიებმა თავიანთი საქმიანობით ბაზარზე კონკურენცია არ მოსპონ; თუმცა ამ კანონების უარყოფითი ზეგავლენა იმაში გამოიხატება, რომ ზოგჯერ კომპანიების შერწყმის აკრძალვა მათ ხელს უშლის ეფექტიანობის შესაძლო დონის მიღწევაში. ზოგიერთი მონოპოლია, მაგალითად, ბუნებრივი მონოპოლიები, მთავრობის მიერ რეგულირდება, მაგრამ მიუხედავად ამისა, მონოპოლიების შენარჩუნება და მათში ზღვრული დანახარჯების მიხედვით ფასდადების ან დანახარჯების შემცირების სტიმულირების მიღწევა მაინც რთულდება. მართალია, კერძო მონოპოლიები შეიძლება სახელმწიფომ იყიდოს, მაგრამ ეს არ ნიშნავს, რომ მათი ეფექტიანობა გაიზრდება. ზოგჯერ არაფრის კეთება საუკეთესო გამოსავალია, თუმცა ცხადია, რომ მონოპოლიებს დიდი საერთო დანაკარგი მოსდევს, რაც, საბოლოოდ, საზოგადოებას აწვება ტვირთად.

გვ.321 ფასების დისკრიმინაციის მაგალითებია: (1) კინოს ბილეთები, რომლებიც ბავშვებისა და მოხუცებისთვის უფრო იაფია; (2) განსხვავებული ფასები საჰაერო ტრანსპორტის ბილეთებზე; (3) ფასდაკლების კუპონები, რომლებიც სხვადასხვა დატვირთვით მომუშავე ადამიანებს განსხვავებულ ფასებს სთავაზობს; (4) ფინანსური დახმარება, როცა გაჭირვებულ სტუდენტებს კოლეჯში სწავლის ნაკლებ საფასურს ახდევინებენ, შეძლებულებს კი – მეტს; (5) საბითუმო ფასდაკლება, როდესაც საქონლის მეტი რაოდენობით შეძენისას მისი ერთეულის ფასი კლებულობს, რითაც მყიდველის გადახდისათვის მზადყოფნა

გამოიყენება. მრავალი სხვა მაგალითიც შეიძლება დავასახელოთ.

მონოპოლიასთან შედარებით, რომელიც ერთ ფასს აწესებს, ფასების სრულყოფილი დისკრიმინაცია ამცირებს მომხმარებლის დანაზოგს, ზრდის მწარმოებლის დანაზოგს და საბოლოოდ, საერთო დანაკარგის არარსებობის პირობებში, აფართოებს მთლიან დანაზოგს.

თავი 16

გვ.331 ოლიგოპოლია ბაზრის ისეთი სტრუქტურაა, რომელშიც გამყიდველთა მხოლოდ მცირე რაოდენობა სთავაზობს კლიენტს მსგავს ან იდენტურ საქონელს. მაგალითად შეგვიძლია დავასახელოთ ჩოგბურთის ბურთების ბაზარი და ნედლი ნავთობის მსოფლიო ბაზარი. მონოპოლისტური კონკურენცია ბაზრის ისეთი სტრუქტურაა, რომელშიც მრავალი ფირმა ყიდის მსგავს, მაგრამ არა იდენტურ საქონელს, მაგალითად, რომანებს, კინოს, რესტორანში სადილს, კომპიუტერულ თამაშებს.

გვ.337 თუ ოლიგოპოლიის წევრები შეძლებენ პროდუქციის მთლიანი რაოდენობის შესახებ შეთანხმებას, ისინი არჩევენ, მონოპოლიური რაოდენობა აწარმოონ და მოლაპარაკების საფუძველზე ისე მოიქცნენ, თითქოს მონოპოლისტები იყონ.

თუ ოლიგოპოლიის წევრები წარმოებასთან დაკავშირებულ გადაწყვეტილებებს ინდივიდუალურად მიიღებენ, მაშინ პირადი ინტერესები მათ აიძულებს, მონოპოლიურზე მეტი რაოდენობის საქონელი აწარმოონ.

გვ.344 პატიმრების დილემა შემდეგში მდგომარეობს: ორი ადამიანი ეჭვმიტანილია გარკვეულ დანაშაულში და ცალკეული მათგანის სასჯელი დამოკიდებულია არა მხოლოდ თითოეულის გადაწყვეტილებაზე, აღიარებს დანაშაულს თუ დუმილს არჩევენ, არამედ იმაზეც, რას გადაწყვეტს მეორე. მოვიყვანოთ ცხრილი, რომელიც მათ არჩევანს ასახავს:

ყველაზე რეალური შედეგი ორივეს აღიარებაა, რადგან ეს ორივესათვის დომინანტური სტრატეგიაა.

პატიმრების დილემა გვიჩვენებს, რომ ოლიგოპოლიის დროს წარმოიშვება თანამშრომლობის პრობლემა და ძნელია წარმოების დაბალი დონის, მაღალი ფასებისა და მონოპოლიური მოგების მიღება, რადგან თითოეულ ოლიგოპოლისტს აქვს თაღლითობის სტიმული.

გვ.349 ბიზნესმენების მიერ წარმოების რაოდენობის შემცირებაზე და ფასების გაზრდაზე მოლაპარაკება კანონით ისჯება.

თუმცა ანტიტრასტული კანონმდებლობა ხანდახან პრობლემებს ქმნის. განსაკუთრებით მაშინ, როდესაც მეწარმეთა ერთობლივი ანტიკონკურენტულად შეფასებული ქმედება სრულიად ლეგიტიმური და სასარგებლოც იყოს. ამის მაგალითია ფასების შენარჩუნება ხელახალი გაყიდვის დროს.

თავი 17

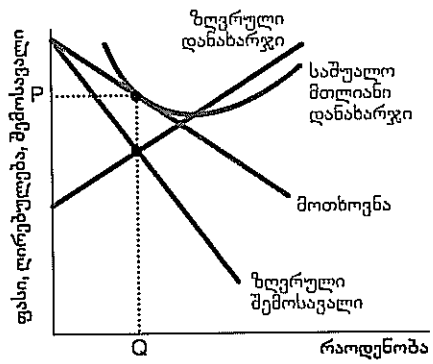
გვ.361 მონოპოლისტური კონკურენციის სამი ძირითადი ნიშანია: (1) არის ბევრი გამყიდველი; (2) თითოეული ფირმა აწარმოებს მცირედ განსხვავებულ პროდუქციას და (3) ფირმებს შეუძლიათ თავისუფლად შევიდნენ ბაზარზე და თავისუფლად დატოვონ.

ნახაზი 17-1 გვიჩვენებს გრძელვადიანი პერიოდის წონასწორობას მონოპოლისტური კონკურენციის ბაზარზე. ეს წონასწორობა განსხვავდება სრულყოფილი კონკურენციის ბაზრისაგან, რადგანაც ფასი ზღვრულ დანახარჯებზე მეტია და ფირმის წარმოების მოცულობა უფრო ნაკლებია, ვიდრე საშუალო მთლიანი დანახარჯების მრუდის მინიმალური წერტილის შესაბამისი პროდუქციის რაოდენობა.

ბონის გადაწყვეტილება

		ბონი: აღიარება	ბონი: დუმილი
კლაიდის გადაწყვეტილება	აღიარება	ბონი მიიღებს 8 წელს კლაიდი მიიღებს 8 წელს	ბონი იღებს 20 წელს კლაიდი თავისუფალია
	დუმილი	ბონი თავისუფალია კლაიდი იღებს 20 წელს	ბონი იღებს 1 წელს კლაიდი იღებს 1 წელს

ნახაზი 17–1



გვ.367 რეკლამამ ბაზარზე კონკურენცია შეიძლება შეასუსტოს მაშინ, თუ ორიენტირებული იქნება არა ადამიანების ინფორმირებაზე, არამედ მათი გემოვნებით მანიპულირებაზე. რეკლამის შედეგად მყიდველებმა შეიძლება ორ პროდუქტს შორის იმაზე დიდი განსხვავება დაინახონ, ვიდრე რეალურად არსებობს. ეს საქონელზე მოთხოვნის ელასტიკურობას ამცირებს, რის ხარჯზეც ფირმებს შეუძლიათ, ამ პროდუქტს ზღვრულ დანახარჯებზე მეტი ფასი დაადონ. ზოგიერთმა რეკლამამ კი შეიძლება ბაზარი უფრო კონკურენტულიც გახადოს, მომხმარებელს საჭირო ინფორმაცია მიაწოდოს, რაც მათ გადაწყვეტილების მიღებას გაუადვილებს. რეკლამამ შეიძლება გააიოლოს ბაზარზე შესვლა, თუ იგი ახალი პროდუქტის შესახებ მომხმარებლის ინფორმირებისათვის გამოიყენება. ამას გარდა, ძვირად ღირებული რეკლამა შეიძლება საქონლის ხარისხის სიგნალიც იყოს.

სავაჭრო ნიშანი შეიძლება ძალიან სასარგებლო იყოს, რადგანაც ის მომხმარებელს პროდუქტის ხარისხის შესახებ ინფორმაციას ანვდის. ეს, თავისთავად, ფირმას დიდ პასუხისმგებლობას აკისრებს და სტიმულს აძლევს, რომ საკუთარი რეპუტაციის შესანარჩუნებლად ყოველთვის უზრუნველყოს საქონლის მაღალი ხარისხი. თუმცა სავაჭრო ნიშანი ხანდახან კრიტიკის საგანი ხდება, რადგან იგი ცდილობს განასხვაოს პროდუქტები, რომლებიც რეალურად არაფრით განსხვავდება. როგორც წამლების შემთხვევაშია ხოლმე: სავაჭრონიშნიანი წამალი უფრო ძვირად იყიდება, ვიდრე იმავე შედგენილობის უცნობი ფირმის მიერ წარმოებული მედიკამენტი.

თავი 18

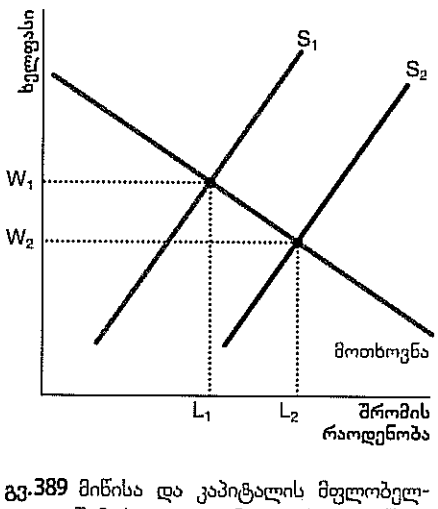
გვ.380 შრომის ზღვრული პროდუქტი არის წარმოებაში დამატებითი მუშახელის ჩართვის შედეგად გამოშვებული პროდუქციის რაოდენობრივი ზრდა. შრომის ზღვრული პროდუქტის ღირებულება არის შრომის ზღვრული პროდუქტისა და ფასის ნამრავლი.

კონკურენტული, სარგებლის მაქსიმიზაციაზე ორიენტირებული ფირმა დასაქირავებელი მუშახელის რაოდენობაზე გადაწყვეტილებას ილებს შრომის ზღვრული პროდუქტისა და ხელფასის ტოლობის წერტილში.

გვ.382 ნეიროქირურგის დასვენების ალტერნატიული ღირებულება გაცილებით მეტია, ვიდრე კარისკაცისა, რადგან მისი ხელფასი ბევრად აღემატება კარისკაცის ხელფასს. სწორედ ამიტომ მუშაობენ ექიმები ამდენ ხანს — დასვენება მათ ძალიან ძვირი უჯდებათ.

გვ.386 მუშახელის იმიგრაცია ზრდის შრომის „მიწოდებას", მაგრამ ეს არ ცვლის შრომაზე მოთხოვნას. ამ ზრდის შედეგი არის შრომის წონასწორული რაოდენობის ზრდა და წონასწორული ხელფასის შემცირება, როგორც ეს 18-1 ნახაზზეა ნაჩვენები. წონასწორული ხელფასის შემცირება იწვევს შრომაზე მოთხოვნის რაოდენობის ზრდას. შრომის წონასწორული რაოდენობის ზრდა იწვევს შრომის ზღვრული პროდუქტის შემცირებას.

ნახაზი 18–1



გვ.389 მიწისა და კაპიტალის მფლობელთა შემოსავალი დამოკიდებულია წარმოების პროცესში მიწისა და კაპიტალის ზღვრული მონაწილეობის ღირებულებაზე.

კაპიტალის რაოდენობის ზრდა შეამცირებს კაპიტალის ზღვრულ პროდუქტს, ანუ იმათ შემოსავალს, ვინც უკვე ფლობდა კაპიტალს. სამაგიეროდ, ეს გაზრდის მშრომელების შემოსავალს, რადგან კაპიტალის მარაგების ზრდა იწვევს შრომის ზღვრული პროდუქტის მატებას.

თავი 19

გვ.402 საკომპენსაციო სხვაობა არის განსხვავება ხელფასში, რომელიც ანაზღაურებს სხვადასხვა სახეობის საქმიანობებისათვის დამახასიათებელ, ფულად ფორმაში გამოსახვის გარეშე დარჩენილ თავისებურებებს. მაგალითად, მეშახტეები ძალიან დიდ ხელფასს იღებენ საშიში სამუშაო პირობების კომპენსირების მიზნით. ასევე, ღამის ცვლაში მომუშავე ადამიანებიც უფრო მეტ ხელფასს იღებენ. პროფესორები იღებენ ნაკლებს, ვიდრე იურისტები და ექიმები.

უფრო განსწავლული მშრომელები მეტ ხელფასს იღებენ, რადგან მათი პროდუქტიულობა მაღალია. დამქირავებლებიც მეტს უხდიან მათ, რადგან მეტი განათლება მეტი შესაძლებლობების მანიშნებელია.

გვ.407 იმის დადგენა, დისკრიმინირებულია თუ არა მშრომელთა კონკრეტული ჯგუფი, ძალიან რთულია, რადგან მშრომელთა ხელფასებში სხვაობას, დისკრიმინაციის გარდა, შეიძლება უამრავი სხვა მიზეზი ჰქონდეს. ასეთებია, მაგალითად, ადამიანური კაპიტალისა და კონკრეტული სამუშაოს თავისებურებები.

მოგების მაქსიმიზაციაზე ორიენტირებული ფირმები სპობენ დისკრიმინაციულ განსხვავებას ხელფასებში, რადგან თუ მშრომელთა გარკვეული ჯგუფი დისკრიმინირებულია, ფირმების ინტერესებში შედის სწორედ ამ მუშახელის დაქირავება შედარებით დაბალი ხელფასებით, რომელსაც თანდათან გაუზრდიან ანაზღაურებას იქამდე, ვიდრე ყველა მსგავსი კვალიფიკაციის მშრომელი ერთნაირ ხელფასს არ მიიღებს.

ხელფასებში დისკრიმინაციული განსხვავება შეიძლება არსებობდეს და შენარჩუნდეს, თუ მომხმარებელი მზადაა გადაიხადოს ამ დისკრიმინაციული პრაქტიკისათვის, ან თუ ამას მთავრობა აკანონებს.

თავი 20

გვ.419 სიღარიბის დონე პროცენტებში ზომავს იმ მოსახლეობას, ვისი ოჯახის შემოსავალიც იმ აბსოლუტურ ზღვარს ქვემოთაა, რომელსაც სიღარიბის ზღვარი ეწოდება. ეს მაჩვენებელი გვაწვდის ინფორმაციას შემოსავლის გადანაწილების შესახებ შემოსავლების სკალის ყველაზე დაბალ დონეზე.

სიღარიბის დონის გაზომვასთან მიმართებაში სამი შესაძლო პრობლემა ჩნდება: (1) იმის გამო, რომ გაზომვას არ ექვემდებარება ნაჩუქრობები, სიღარიბის დონე შეიძლება გადაჭარბებული აღმოჩნდეს. (2) სიღარიბის დონე ყოველწლიურ შემოსავალზე დაყრდნობით გაიანგარიშება, თუმცა ცხოვრების მანძილზე შემოსავლის გადანაწილება უფრო თანაბარია, ვიდრე წლიური. (3) სიღარიბის დონის მაჩვენებელზე გავლენას ახდენს შემოსავლის დროებითი ცვლილებები. უთანასწორობის გაზომვისათვის კი, ჯობს, მხედველობაში მუდმივი შემოსავალი მივიღოთ.

გვ.422 შემოსავლის კლებადი ზღვრული სარგებლიანობის დაშვების მიხედვით, უტილიტარიანიზმის მიმდევარი პემიდან პოლინამდე შემოსავლის განმეორებით განაწილებას დაუჭერს მხარს, რადგან ეს საზოგადოების მთლიან სარგებლიანობას გაზრდის. ლიბერალს ენდომება საზოგადოების ყველაზე გაჭირვებული ფენების სარგებლიანობის გაზრდა, ამიტომ იგი კიდევ უფრო მეტ გადანაწილებას მიემხრობა. ლიბერტარიანული იდეოლოგიის მიმდევარი კი არ მოინდომებს შემოსავლის ხელახალ განაწილებას პემისგან პოლინამდე იმ პირობით, რომ შემოსავალი მათ სამართლიანობის წესების დაცვით გამოიმუშავეს.

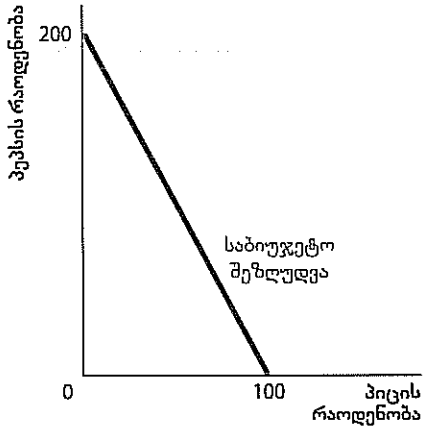
გვ.429 ღარიბების დასახმარებლად მიმართული ღონისძიებები მოიცავს მინიმალური ხელფასის კანონებს, კეთილდღეობის პროგრამებს, უარყოფით საშემოსავლო გადასახადს და ნაჩუქრობებს. მინიმალური ხელფასის კანონები დასაქმებულ ღარიბებს ისე ეხმარება, რომ მთავრობას ხარჯების გაღება არ სჭირდება, მაგრამ მათი უარყოფითი მხარე ისაა, რომ ხანდახან იწვევს მშრომელთა გარკვეული ჯგუფების უმუშევრობას. კეთილდღეობის პროგრამები პირდაპირ ღარიბებს ეხმარება, მაგრამ ამავდროულად, მათ უმოქმედობისაკენ უბიძგებს. უარყოფითი საშემოსავლო გადასახადი კარგი გზაა ღარიბების ფინანსური დახმარების პროგრამის განსახორციელებლად და, სხვა პროგრამებისგან განსხვავებით, სტიმულებსაც არ ვნებს, მაგრამ, შესაძლებელია, ამ პროგრამებში უფრო მეტად ზარმაცები და უსაქმურები მოხვდნენ. საჩუქრები ითვალისწინებს გაჭირვებული მოსახლეობის საკვებითა და თავშესაფრით უზრუნველყოფას, მაგრამ მთა-

ვირობამ შეიძლება ბოლომდე ვერ განსაზღვროს, ღარიბებს ყველაზე მეტად რა სჭირდებათ.

თავი 21

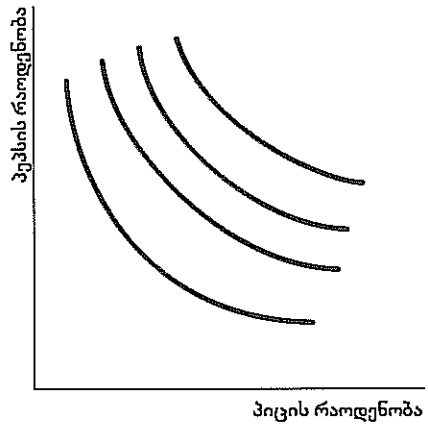
გვ.437 ადამიანს, რომელსაც $1000 აქვს შემოსავალი, შეუძლია იყიდოს 200 ბოთლი პეპსი ($1000/ $5 = 200), თუ მთელ თავის შემოსავალს პეპსიზე დახარჯავს; ან მთელი ამ შემოსავლით იყიდოს 100 პიცა ($1000 / $10 = 100). როგორც 21-1 ნახაზზეა ნაჩვენები, საბიუჯეტო შეზღუდვაზე 200 ბოთლი პეპსისა და არც ერთი პიცის შესაბამისი წერტილი ვერტიკალურ ღერძზეა, ხოლო 100 პიცისა და არცერთი პეპსისა – ჰორიზონტალურ ღერძზე. საბიუჯეტო შეზღუდვის დახრილობა გამოითვლება სიმაღლისა და სიგრძის თანაფარდობით, ანუ -200 / 100 = -2.

ნახაზი 21–1



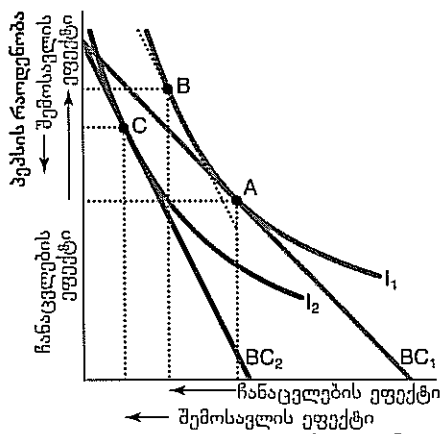
გვ.442 21-2 ნახაზზე ნაჩვენებია პეპსისა და პიცის განურჩევლობის მრუდები. განურჩევლობის მრუდებს ახასიათებს შემდეგი 4 თვისება: (1) მაღლა მდებარე მრუდები უფრო ხელსაყრელია, ვიდრე დაბლა განთავსებული მრუდები, რადგან მომხმარებელი ნაკლებ პროდუქტს მის მეტ რაოდენობას არჩევს; (2) განურჩევლობის მრუდი კლებადია, რადგან თუ ერთი რომელიმე პროდუქტის რაოდენობა შემცირდება, უნდა გაიზარდოს მეორის რაოდენობა, რათა მომხმარებლის კმაყოფილება არ შეიცვალოს. (3) განურჩევლობის მრუდები არ კვეთს ერთმანეთს, რადგან სხვა შემთხვევაში დაირღვევა დაშვება, რომ მომხმარებელს მეტი პროდუქტი ურჩევნია ნაკლებს. (4) განურჩევლობის მრუდები ჩაზნექილია, რადგან ადამიანები მზად არიან, შეელიონ ჭარბ პროდუქტებს და შემოინახონ ისინი, რომელთა მარაგიც მცირეა...

ნახაზი 21–2



გვ.449 ნახაზი 21-3 გვიჩვენებს საბიუჯეტო შეზღუდვას (BC_1) და ორ განურჩევლობის მრუდს. მომხმარებელი თავიდან A წერტილშია, სადაც საბიუჯეტო შეზღუდვა ეხება განურჩევლობის მრუდს. პიცის ფასის ზრდა საბიუჯეტო შეზღუდვას BC_2-ისკენ გადააადგილებს, რაც მომხმარებელს C წერტილში გადაანაცვლებს, სადაც ახალი საბიუჯეტო შეზღუდვა ეხება განურჩევლობის უფრო დაბლა მდებარე მრუდს. ამ გადაადგილების გამოსახვისათვის შემოსავლისა და ჩანაცვლების ეფექტებში საჭიროა ბიუჯეტის ტეხილი ხაზის დახაზვა, რომელიც ახალი საბიუჯეტო შეზღუდვის პარალელურია და განურჩევლობის საწყის მრუდს ეხება B წერტილში. A-დან B წერტილში გადაადგილება წარმოგვიდგენს ჩანაცვლების ეფექტს, ხოლო B-დან C წერტილში გადანაცვლება – შემოსავლის ეფექტს.

ნახაზი 21–3



გვ.457 ხელფასის ზრდამ შეიძლება შეამციროს იმ დროის ხანგრძლივობა, რომლის დათმობაც სურს ადამიანს შრომისათვის, რადგან მაღალი ხელფასი ხასიათდება როგორც შემოსავლის ეფექტით – რაც ზრდის მოხმარებასა და დასვენებას, ასევე ჩანაცვლების ეფექტით – რაც გამოიხატება მოხმარების ზრდასა და დასვენების შემცირებაში. რადგანაც ნაკლები დასვენება მეტ მუშაობას ნიშნავს, ხელფასის ზრდის შედეგად ადამიანს იმ შემთხვევაში მოუწევს მეტი მუშაობა, თუ ჩანაცვლების ეფექტი შემოსავლის ეფექტს გადაწონის.

თავი 22

გვ.468 სავარაუდოა, რომ სიცოცხლის დაზღვევის მყიდველებს სიკვდილის საშუალოზე მაღალი კოეფიციენტი ჰქონდეთ. ამას ორი მიზეზი აქვს – მორალური საფრთხე და არახელსაყრელი შერჩევა.

მორალური საფრთხე არის ტენდენცია, რომელსაც ადამიანი არასათანადო კონტროლის შემთხვევაში ამჟღავნებს და რომელიც გამოიხატება რაიმე უპატიოსნო და არაწესიერი ქცევით. დაზღვევის ყიდვის შემდეგ დაზღვეული ადამიანი უფრო მეტად ერთვება სარისკო საქმიანობაში, ვიდრე ის, ვინც არ არის დაზღვეული.

არახელსაყრელი შერჩევა ნიშნავს სიტუაციას, როდესაც არაინფორმირებული მხარე აღმოაჩენს მეორე მხარის შეუმჩნეველ თვისებებს, რომლებიც, საბოლოო ჯამში, პირველისათვის არასასურველია. ამ შემთხვევაში, იმას, ვინც სიკვდილის მაღალი რისკის წინაშე დგას, უფრო ენდომება სიცოცხლის დაზღვევის შეძენა. შესაბამისად, სიცოცხლის დაზღვევის ფასი სიკვდილის საშუალოზე მეტი რისკის მქონე ადამიანის დანახარჯებს ასახავს. ადამიანი, ვინც არ დგას სიცოცხლის ასეთი რისკის წინაშე, დაზღვევას ძვირად მიიჩნევს და არჩევს თავი აარიდოს მას.

სიცოცხლის დაზღვევის კომპანიას მორალური საფრთხის შემცირება შეუძლია ქცევის უკეთ გაკონტროლებით და იმ მომხმარებლებზე მაღალი ტარიფების დაკისრებით, ვინც სარისკო ცხოვრებას ეწევა (მაგალითად, თამბაქოს მომხმარებელია). არახელსაყრელი შერჩევის აღმოფხვრა შესაძლებელია განმცხადებლების შესახებ მეტი ინფორმაციის მოძიებით. მაგალითად, დაზღვევის გაცემამდე კომპანიას შეუძლია მოითხოვოს სიცოცხლის დაზღვევის მსურველთა სამედიცინო შემოწმება.

გვ.473 მედიანა ამომრჩევლის თეორიის მიხედვით, თუ თითოეული ამომრჩეველი არჩევანს მაქსიმალურად მიუახლოვებს საკუთარ შეხედულებას, რაიონის შედეგები ასახავს მედიანა ამომრჩევლის პოზიციას. ანუ რაიონის შედეგებ-

ში მივიღებთ თანაფარდობას 10:1 სტუდენტსა და ლექტორებს შორის.

გვ.477 ადამიანის გადაწყვეტილებები შეიძლება სამი რამით განსხვავდებოდეს ტრადიციულ ეკონომიკურ თეორიაში წარმოდგენილი რაციონალური ადამიანის გადაწყვეტილებებისაგან: (1) ადამიანები ყოველთვის რაციონალურად არ იქცევიან; (2) მათ აღელვებთ სამართლიანობა; (3) ადამიანები დროში თანმიმდევრული ქმედებით არ გამოირჩევიან.

თავი 23

გვ. 485 მთლიანი შიდა პროდუქტი ერთდროულად ორ რამეს ზომავს: (1) ეკონომიკაში ყველას მთლიან შემოსავალს; (2) ეკონომიკაში წარმოებულ საბოლოო საქონელსა და მომსახურებაზე გაწეულ მთლიან ხარჯებს. მშპ-ს ერთდროულად ორი რამის გაზომვა იმიტომ შეუძლია, რომ ეკონომიკაში გაწეული მთელი ხარჯები, საბოლოოდ, ვილაცის შემოსავლად იქცევა.

გვ.488 ერთი გირვანქა ხიზილალის წარმოებას უფრო დიდი წვლილი შეაქვს მშპ-ში, ვიდრე ერთი გირვანქა ჰამბურგერის წარმოებას, რადგამ მშპ-ში შეტანილი წვლილი იზომება საბაზრო ღირებულებით. ერთი გირვანქა ხიზილალის ფასი კი უფრო მაღალია, ვიდრე ერთი გირვანქა ჰამბურგერისა.

გვ.491 ხარჯების ოთხი კომპონენტია: (1) მოხმარება; (2) ინვესტიცია; (3) სახელმწიფო შესყიდვები; (4) წმინდა ექსპორტი. ყველაზე მსხვილი კომპონენტია მოხმარება, რომელზეც მთლიანი ხარჯების ორი მესამედი მოდის.

გვ.495 რეალური მშპ არის წარმოებული საქონლისა და მომსახურების რაოდენობა, რომლის ღირებულება მუდმივ ფასებში განისაზღვრება. ნომინალური მშპ არის წარმოებული საქონლისა და მომსახურების რაოდენობა, რომლის ღირებულება მიმდინარე ფასებში გამოიხატება. რეალური მშპ ეკონომიკური კეთილდღეობის უკეთესი საზომია, რადგან რეალური მშპ ასახავს ცვლილებებს წარმოებული პროდუქციის რაოდენობაში. ამდენად, რეალური მშპ-ს ზრდა იმას ნიშნავს, რომ ეკონომიკაში უფრო მეტი საქონელი და მომსახურების წარმოება მოხდა. ნომინალური მშპ-ს ზრდა კი შეიძლება გამოიწვიოს როგორც წარმოების, ასევე ფასების ზრდამ.

გვ.500 მიუხედავად იმისა, რომ მშპ არ არის კეთილდღეობის სრულყოფილი საზომი, პოლიტიკოსებმა დიდი ყურადღება უნდა მიაქციონ მას, რადგან მშპ-ს მზარდი მოცულობა ნიშნავს იმას, რომ ქვეყანას შეუძლია უკეთესი ჯანდაცვის, განათლების და სხვა სისტემების უზრუნველყოფა.

თავი 24

გვ.510 სამომხმარებლო ფასის ინდექსით იზომება ჩვეულებრივი მომხმარებლის მიერ გაწეული საერთო ხარჯები სხვადასხვა საქონლისა და მომსახურების შეძენაზე. ის დგინდება ტიპური მომხმარებლის სამომხმარებლო კალათის გამოკვლევით. ამ კალათში მოხვედრილი საქონლისა და მომსახურების ფასები გამოიყენება სხვადასხვა დროს სამომხმარებლო კალათის ღირებულების განსაზღვრისათვის. შემდეგ დგინდება საბაზისო წელი. ინდექსის გამოსათვლელად საბაზრო კალათის ღირებულებას მიმდინარე წელს ვყოფთ საბაზისო წლის საბაზრო კალათის ღირებულებაზე და ვამრავლებთ 100-ზე.

გვ.516 იმის გამო, რომ ჰენრი ფორდი თავის მუშებს 1914 წელს დღეში $5-ს უხდიდა და სამომხმარებლო ფასის ინდექსი 1914 წელს 10-ს შეადგენდა, ხოლო 2005 წელს — 195-ს, ფორდის ჩეკის ღირებულება $5X195/10=$97,50 იყო დღეში 2005 წლისათვის.

თავი 25

გვ.523 რეალური მშპ-ს მიახლოებითი ზრდის კოეფიციენტი ერთ ადამიანზე შეერთებულ შტატებში (1-ლ ცხრილზე დაყრდნობით) 1870 წლიდან 2003 წლამდე 1,82%-ია. ქვეყნები, სადაც უფრო დიდი ზრდა იყო, არის იაპონია, ბრაზილია, მექსიკა, ჩინეთი, გერმანია და კანადა. ქვეყნები, სადაც უფრო ნაკლებ ზრდას ჰქონდა ადგილი, არის: არგენტინა, ინდოეთი, გაერთიანებული სამეფო, ინდონეზია, პაკისტანი, ბანგლადეში.

გვ.531 ქვეყნის მწარმოებლურობის ოთხი დეტერმინანტია: (1) ფიზიკური კაპიტალი, რომელიც მოიცავს აღჭურვილობისა და შენობების იმ მარაგს, რომელიც საქონლისა და მომსახურების წარმოებაში გამოიყენება; (2) ადამიანური კაპიტალი, რომელიც გულისხმობს ცოდნას, უნარს, რასაც ადამიანები განათლების, წვრთნისა და გამოცდილების გზით იძენენ; (3) ბუნებრივი რესურსები, ესაა ის, რასაც ბუნება გვაძლევს და რაც წარმოების დროს გამოიყენება: მიწა, მდინარეები, მინერალები (4) ტექნოლოგიური ცოდნა, ანუ საზოგადოებაში საქონლისა და მომსახურების წარმოების საუკეთესო გზების შესახებ დაგროვილი ცოდნა.

გვ.542 მთავრობას ცხოვრების დონის გაუმჯობესებლად შეუძლია: (1) მეტი რესურსის ინვესტირება კაპიტალის წარმოებაში, რისი უარყოფითი შედეგიც ისაა, რომ მცირდება მოხმარებაზე დახარჯული რესურსების რაოდენობა (2) უცხოური ინვესტიციების მოზიდვა საზღვარგარეთიდან, რაც იწვევს იმ უარყოფით შედეგს, რომ ინვესტიციების ბიდან მიღებული სარგებლობის ნაწილი უცხოელების ხელში მიდის; (3) განათლების გაძლიერება, რომლის ალტერნატიული ღირებულებაც ისაა, რომ სტუდენტები არ არიან ჩართული წარმოების პროცესში; (4) საკუთრების უფლებების დაცვა და პოლიტიკური სტაბილურობის შენარჩუნება, რასაც უკუეფექტი არ გააჩნია. (5) საგარეო ვაჭრობაზე ორიენტირებული პოლიტიკის პოპულარიზაცია, რასაც შეიძლება ის უკუეფექტი ჰქონდეს, რომ ქვეყანა დამოკიდებული გახდეს თავის სავაჭრო პარტნიორებზე (6) მოსახლეობის ზრდის კოეფიციენტის შემცირება, რისი უკუეფექტიც იქნება პიროვნული თავისუფლების შეზღუდვა და ტექნოლოგიური პროგრესის შეფერხება; (7) კვლევებისა და განვითარების წახალისება, რასაც ინვესტირების მსგავსად შეიძლება მოჰყვეს მიმდინარე მოხმარების შემცირება.

თავი 26

გვ.551 აქცია არის ფირმის თანამფლობელობის დამადასტურებელი დოკუმენტი ობლიგაცია კი ვალდებულების სერტიფიკატია. ეს ფასიანი ქაღალდები ბევრი რამით განსხვავდება ერთმანეთისაგან: (1) ობლიგაციები მფლობელს სარგებელს აძლევს (ფიქსირებულ თანხას რომელიც ობლიგაციის გამოშვებისთანავე განსაზღვრულია), ხოლო აქციები დივიდენდს გამოიმუშავებს (წილი ფირმის მოგებაში, რომელიც იზრდება, როცა ფირმა მეტ მოგებას იღებს) (2) ობლიგაციების განაღდება განსაზღვრულ დროში ხდება, ხოლო აქციებს განაღდების ვადა არა აქვს; (3) თუ კომპანია, რომელმაც ობლიგაციებიც გამოუშვა და აქციებიც, გაკოტრდება, ანგარიში აქციონერებამდე ობლიგაციების მფლობელებს უსწორდებათ. ასე რომ, აქციები უფრო რისკიანია, თუმცა მეტი შემოსავლის წყაროცაა. აქციები და ობლიგაციები ერთმანეთს იმით

ჰგავს, რომ ორივე ფინანსური ინსტრუმენტია, რომელსაც კომპანიები ინვესტირებისათვის ფულის მოსაზიდად მიმართავენ, ორივე იყიდება, ორივე სარისკოა და ორივესგან მიღებული შემოსავალი (როგორც წესი) იბეგრება.

გვ.553 პირადი დანაზოგი არის შემოსავლის ნაწილი, რომელიც ოჯახს რჩება გადასახადების გადახდის და მოხმარების ხარჯების შემდეგ. საზოგადოებრივი დანაზოგი გადასახადებიდან შემოსავლის ნაწილია, რომელიც სახელმწიფოს რჩება თავისი ხარჯების გასტუმრების შემდეგ. ეროვნული დანაზოგი ტოლია ეკონომიკაში შექმნილი მთლიანი შემოსავლისა, რომელიც რჩება მოხმარების ხარჯებისა და სახელმწიფო ხარჯების გასტუმრების შემდეგ. ინვესტირება არის ახალი კაპიტალის – აღჭურვილობა ან შენობები – შეძენა.

ეს ტერმინები ერთმანეთთან ორგვარადაა დაკავშირებული: (1) ეროვნული დანაზოგი არის საზოგადოებრივი დანაზოგისა და პირადი დანაზოგის ჯამი; (2) ჩაკეტილ ეკონომიკაში ეროვნული დანაზოგი ინვესტირების ტოლია.

გვ.562 რაც მეტი ამერიკელი მოეკიდება ცხოვრებას მიდგომით „იცხოვრე დღევანდელი დღისთვის", მით მეტი იქნება ხარჯები და ნაკლები — დანაზოგი. ეს სასესხო ფონდების ბაზარზე მიწოდების მრუდს მარცხნივ გადაადგილებს. ახალ წონასწორობაში შემცირდება ინვესტიციები და გაიზრდება სარგებლის განაკვეთი.

თავი 27

გვ.567 10 წელიწადში 150 დოლარის მიღების მიმდინარე ღირებულება, თუ სარგებლის განაკვეთი იქნება 7 პროცენტი, არის $150\$ / (1,07)^{10} = \$76,25$.

გვ.573 ადამიანებს რისკის შემცირება სამი გზით შეუძლიათ: (1) დაზღვევით; (2) პორტფელის დივერსიფიკაციით; (3) უფრო უსაფრთხო ალტერნატივების შერჩევით შედარებით მცირე ამონაგების მიღების ხარჯზე.

გვ.577 არა. ეფექტიანი ბაზრის ჰიპოთეზის მიხედვით, აქციების ფასი ასახავს მთელ ხელმისაწვდომ ინფორმაციას მისი ღირებულების შესახებ. ამდენად, ამ სიაში მოცემული აქციები ამ ბირჟაზე რეგისტრირებულ სხვა აქციებზე უკეთ ვერ იმუშაავებს.

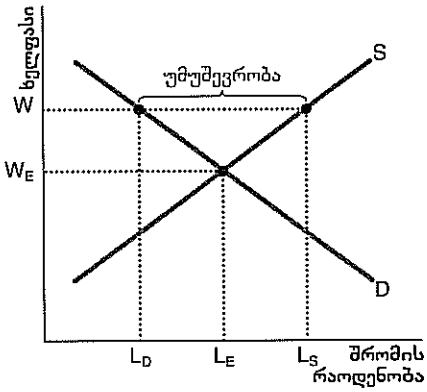
თავი 28

გვ.590 უმუშევრობის დონე იზომება 60000 ოჯახზე დაკვირვებით, რითაც განისაზღვრება დაუსაქმებელი სამუშაო ძალის პროცენტული რაოდენობა. უმუშევრობის დონის მაჩვენებელი შეიძლება ცოტა გაზვიადებულიც იყოს, რადგან დაუსაქმებელ ადამიანთა ნაწილი, შესაძლოა, არც კი ცდილობდეს სამსახურის შოვნას. მაგრამ უმუშევრობის დონე ხანდახან შეიძლება არ ასახავდეს უმუშევრობის სრულ სურათს, რადგან ზოგჯერ სამუშაო ძალაში არ ითვლება იმედდაკარგული მუშახელი, მიუხედავად იმისა, რომ მათ სამსახური არა აქვთ.

გვ.594 ნავთობის მსოფლიო ფასის ზრდა იწვევს ფრიქციულ უმუშევრობას, რადგანაც ნავთობის მწარმოებელი კომპანიები ზრდიან პროდუქციასა და დასაქმებას, მაგრამ სხვა ფირმები, მაგალითად, საავტომობილო მრეწველობაში მომუშავე ფირმები, ამცირებენ ამ მაჩვენებლებს. სექტორებს შორის გადაადგილება დროებით იწვევს მაღალ ფრიქციულ უმუშევრობას, სანამ მუშახელი საავტომობილო მრეწველობიდან ნავთობის წარმოებაში გადავა. მიუხედავად იმისა, რომ უმუშევრობის გაზრდა არასასურველია, ფრიქციული უმუშევრობის ეს ტიპი სხვადასხვა სექტორებს შორის რესურსების ხელახალი განაწილების ბუნებრივი შედეგია. სახელმწიფო სტრუქტურები, რომლებიც გავლენას მოახდენენ ნავთობის ფასის ცვლილებით განპირობებულ უმუშევრობაზე, მოიცავენ: სახელმწიფო დასაქმების სააგენტოებს, რომელიც დაეხმარება საავტომობილო წარმოებაში დასაქმებულ ადამიანებს, გადაინაცვლონ ნავთობის მრეწველობაში; გადამზადების პროგრამა, რომელიც დაეხმარება მუშახელს, მოერგოს ახალ სამუშაოს; და უმუშევრობის დაზღვევა, რომელიც იცავს მუშახელს ეკონომიკური შეჭირვებისაგან ერთი დარგიდან მეორეში გადასვლისას.

გვ.595 28-1 ნახაზი გვიჩვენებს სამუშაო ძალის მიწოდების მრუდს (S) და მოთხოვნის მრუდს (C). ხელფასი (W) მეტია წონასწორულ ხელფასზე (W_E). შედეგი არის უმუშევრობა, რომელიც შეესაბამება იმ რაოდენობას, რომლითაც სამუშაო ძალის მიწოდების რაოდენობა (L_S) აჭარბებს სამუშაო ძალის მოთხოვნას (L_D).

ნახაზი 28–1



გვ.598 საავტომობილო მრეწველობის პროფკავშირი გაფიცვის მუქარით ზრდის იმათ ხელფასებს, ვინც „ჯენერალ მოტორსმა" და „ფორდმა" დაიქირავა. გაფიცვის ზარალის თავიდან ასაცილებლად კომპანიები უფრო მაღალ ხელფასებს აწესებენ, ვიდრე პროფკავშირების არარსებობის დროს გააკეთებდნენ. თუმცა მაღალი ხელფასები ამცირებს დასაქმებას „ჯენერალ მოტორსსა" და „ფორდში". უმუშევრად დარჩენილი ავტომწარმოებლები სამსახურს სხვაგან ეძებენ, ამცირებენ ხელფასებს და ზრდიან დასაქმებას არაპროფკავშირულ სექტორში.

გვ.602 არსებობს იმის ოთხი მიზეზი, თუ რატომ შეიძლება ფირმებისათვის სასარგებლო აღმოჩნდეს წონასწორულზე მაღალი ხელფასის დაწესება, რომელიც აბალანსებს შრომის მიწოდებასა და მოთხოვნას: (1) მშრომელთა ჯანმრთელობის უზრუნველყოფა იმისათვის, რომ გაიზარდოს მწარმოებლურობა; (2) მუშახელის დენადობის შემცირება, რამდენადაც ახალი მუშახელის დაქირავება ფირმას ძვირი უჯდება; (3) მუშახელისათვის ისეთი პირობების შექმნა, რომ მათ იზრუნონ სამუშაო ადგილების შენარჩუნებაზე და არ ჰქონდეთ ფუქსავატობის სურვილი. (4) უკეთესი მუშების მოზიდვა.

თავი 29

გვ.616 ფულის სამი ფუნქცია: (1) გაცვლის საშუალება; (2) ანგარიშსწორების საშუალება; (3) დაგროვების საშუალება. ფული გაცვლის საშუალებაა, რადგან ფულის საშუალებით ადამიანები იძენენ საქონელს და სარგებლობენ მომსახურებით. ფული ანგარიშსწორების ერთეულია, რადგან ის არის საზომი, რითაც ადამიანები ფასებს ადგენენ, აღრიცხავენ ვალებს. ფული დაგროვე-

ბის საშუალებაა, რადგან ადამიანები მას იყენებენ დღევანდელი მსყიდველობითი უნარის მომავალში გადასატანად.

გვ.618 ფედერალური რეზერვის უპირველესი პასუხისმგებლობაა ბანკების რეგულირება, საბანკო სისტემის გამართულობის უზრუნველყოფა, მიმოქცევაში არსებული ფულის რაოდენობის კონტროლი. თუ ფედერალურ რეზერვს სურს ფულის მიწოდების გაზრდა, იგი ბეჭდავს ფულს და მას საზოგადოებისაგან სახელმწიფო ობლიგაციების შესაძენად იყენებს, რასაც ქვეყნის ობლიგაციების ბაზარზე ახორციელებს.

გვ.625 ბანკები ფულს მაშინ ქმნიან, როცა რეზერვში აქვთ დეპოზიტის ნაწილი, ხოლო დანარჩენი გასესხებულია. თუ ფედერალურ რეზერვს სურს გამოიყენოს ფულის მიწოდების გაზრდის სამივე საშუალება, იგი შემდეგ ღონისძიებებს მიმართავს: (1) მიმოქცევაში არსებული ფულის რაოდენობის შესამცირებლად თავისი პორტფელიდან ღია ბაზარზე გაყიდის სახელმწიფო ობლიგაციებს; (2) გაზრდის სარეზერვო ნორმას, რომ შეამციროს ბანკების მიერ შექმნილი ფულის რაოდენობა. (3) გაზრდის დისკონტის ნორმას, რათა ბანკებს ფედერალური რეზერვიდან ფულის სესხების ნაკლები სურვილი გაუჩნდეთ.

თავი 30

გვ.642 როდესაც ქვეყნის მთავრობა ზრდის ფულის მიწოდების ზრდის ტემპს წლიური 5 პროცენტიდან წლიურ 50 პროცენტამდე, როგორც ეს ფულის რაოდენობრივი თეორიიდან გამომდინარეობს, ფასების საშუალო დონე ძალიან სწრაფად დაიწყებს ზრდას. ფიშერის ეფექტის თანახმად, სარგებლის ნომინალური განაკვეთებიც კატასტროფულად მოიმატებს. საკუთარი ხარჯების დასაფინანსებლად მთავრობამ შეიძლება ფულის მიწოდება გაზარდოს.

გვ.651 ინფლაციის ექვსი შესაძლო დანახარჯია: (1) გაცვეთილი ფეხსაცმლის დანახარჯი; (2) მენიუს დანახარჯი; (3) ფარდობითი ფასების ცვალებადობა და რესურსების არასწორი განაწილება; (4) ინფლაციის შედეგად გადასახადების ცვლილება; (5) უწესრიგობა და მოუხერხებლობა; (6) ქონების დაუსაბუთებელი, თვითნებური განკარგვა. გაცვეთილი ფეხსაცმლის დანახარჯების გაჩენა დაკავშირებულია ინფლაციის გამო მეტი რესურსების ხარჯვასთან, ბანკებში ხშირად სიარულთან. მენიუს დანახარჯები მაშინ ჩნდება, როდესაც ადამიანებს უწევთ რესურსების ხარჯვა ფასების შესაცვლელად. ფარდობითი ფასების ცვალებადობას ადგილი აქვს იმის გამო, რომ ფასების დონის ზრდის პირობებში დოლარის ფიქსირებული ფასი კლებად ფარდობით ფასად გარდაიქმნება; საქონლის ფარდობითი ფასი მუდმივად იცვლება და იწვევს რესურსების არასწორ განაწილებას. ინფლაციისა და დაბეგვრის კომბინაცია იწვევს სტიმულების დამახინჯებას, რადგან ადამიანებს ბეგრავენ კაპიტალიდან მიღებული ნომინალური მოგებისა და სარგებლის და არა რეალური შემოსავლის საფუძველზე. ინფლაცია იწვევს უწესრიგობასა და მოუხერხებლობას, რადგან ის აფერხებს ფულის მიერ ანგარიშსწორების ერთეულის ფუნქციის შესრულებას. მოულოდნელი ინფლაცია ხელახლა ანაწილებს ქონებას კრედიტორსა და მოვალეს შორის.

თავი 31

გვ.667 წმინდა ექსპორტის ღირებულება განისაზღვრება ქვეყნის ექსპორტისა და იმპორტის ღირებულების სხვაობით, რასაც სავაჭრო ბალანსსაც უწოდებენ. კაპიტალის წმინდა გადინება არის ქვეყნის რეზიდენტების მიერ უცხოური აქტივების შესაძენად გაღებული თანხისა და უცხოელების მიერ ადგილობრივი აქტივების შეძენაზე დანახარჯული თანხის სხვაობა. წმინდა ექსპორტი კაპიტალის წმინდა გადინების ტოლია.

გვ.669 ნომინალური სავალუტო კურსი არის ის კურსი, რომლითაც ადამიანს ერთი ქვეყნის ვალუტის გადაცვლა შეუძლია მეორისაზე. რეალური სავალუტო კურსი არის კურსი, რომლითაც ადამიანს ერთი ქვეყნის საქონლისა და მომსახურების გადაცვლა შეუძლია მეორისაზე. ეს მაჩვენებლები ურთიერთდაკავშირებულია, რადგან რეალური სავალუტო კურსი არის ნომინალური სავალუტო კურსისა და ადგილობრივი ფასის ნამრავლის შეფარდება უცხოურ ფასთან.

თუ დოლარისა და იენის ნომინალური სავალუტო კურსი 100-დან 120-მდე იზრდება, ეს იმას ნიშნავს, რომ დოლარის ღირებულება გაიზარდა, რადგან ერთი დოლარით უფრო მეტი იენის ყიდვა შეიძლება.

გვ.676 თუ ესპანეთში მაღალი ინფლაცია იყო, იაპონიაში კი დაბალი, მსყიდველობითი უნარის პარიტეტის თეორიის მიხედვით, იაპონური იენებით ადამიანს მეტი ესპანური პესეტის შესყიდვა შეუძლია.

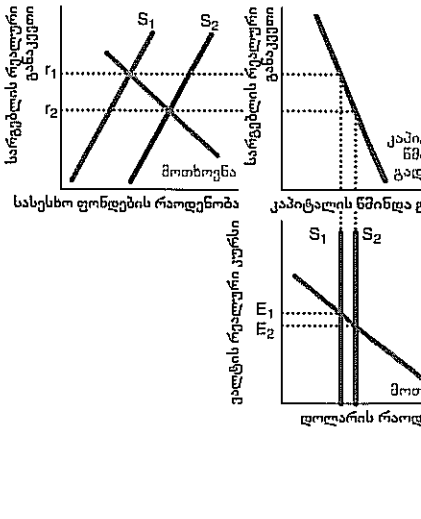
თავი 32

გვ.684 სასესხო ფონდების მიწოდება მომ
დინარეობს ეროვნული დანაზოგიდან
სასესხო ფონდებზე მოთხოვნა კი შიდ
ინვესტიციებიდან და კაპიტალის წმინ
და გადინებიდან. მიწოდება უცხოურ
ვალუტის ბაზარზე მომდინარეობს კა
პიტალის წმინდა გადინებიდან. მოთხო
ვნა უცხოური ვალუტის ბაზარზე კ
მომდინარეობს წმინდა ექსპორტიდან.

გვ.687 ღია ეკონომიკური მოდელის ორ
ბაზარი არის სასესხო ფონდების ბაზა
რი და უცხოური ვალუტის ბაზარი. სა
სესხო ფონდების ბაზარი განსაზღვრავ
სარგებლის რეალურ განაკვეთს, ხოლო
უცხოური ვალუტის ბაზარი - რეალურ
სავალუტო კურსს.

გვ.696 თუ ამერიკელები გადაწყვეტენ შე
მოსავლის უფრო მცირე ნაწილის და
ხარჯვას, დანაზოგის გაზრდა სასეს
ხო ფონდებზე მოთხოვნის მრუდ
მარჯვნივ გადააადგილებს, როგორც
ეს ნაჩვენებია 32-1 ნახაზზე. სარგე
ბლის რეალური განაკვეთის შემცირე
ბა გაზრდის კაპიტალის გადინებას დ
უცხოური ვალუტის ბაზარზე დოლარის
მიწოდების მრუდს მარჯვნივ გადააად
გილებს. შედეგად რეალური სავალუ
ტო კურსი მცირდება. რადგანაც სარგე
ბლის რეალური განაკვეთი შემცირდა
შიდა ინვესტიციები გაიზრდება. იმის
გამო, რომ შემცირდება რეალური სავა
ლუტო კურსი, გაიზრდება წმინდა ექს
პორტი და სავაჭრო ბალანსი გარდამე
ტისაკენ წავა. საბოლოო ჯამში იზრდე
ბა დანაზოგი და შიდა კაპიტალდაბან
დებები, მცირდება სარგებლის რეალუ
რი განაკვეთი და რეალური სავალუტო
კურსი, სავაჭრო ბალანსი კი გარდამე
ტისაკენ მიდის.

ნახაზი 32–1



თავი 33

გვ.706 ეკონომიკური მერყეობის სამი ძირითადი ფაქტია: (1) ეკონომიკური მერყეობა არარეგულარული და არაპროგნოზირებადია; (2) მაკროეკონომიკური სიდიდეების უმრავლესობა ერთად მერყეობს; (3) მწარმოებლურობის დაცემის დროს იზრდება უმუშევრობა.

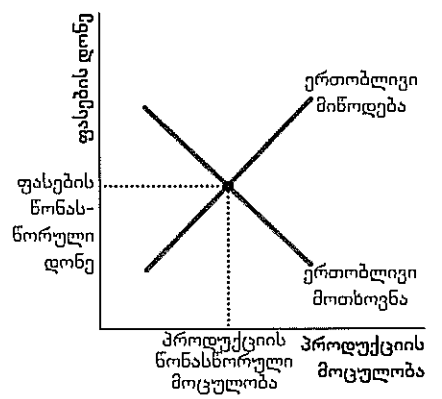
ეკონომიკური მერყეობა არარეგულარული და არაპროგნოზირებადია, როგორც ეს რეალური მშპ-ზე დროში დაკვირვებით შეგვიძლია დავინახოთ. ზოგიერთი კრიზისი და ჩავარდნა ერთმანეთთან კავშირშია, ზოგი კი არა. განმეორების მაგალითი არ გვაქვს.

მაკროეკონომიკური სიდიდეების უმრავლესობა ერთად მერყეობს. რეცესიისას რეალური მშპ, სამომხმარებლო ხარჯები, საინვესტიციო ხარჯები, კორპორაციული მოგება და სხვა მაკროეკონომიკური ცვლადები მცირდება ან იზრდება უფრო ნელა, ვიდრე ეკონომიკური განვითარებისას. თუმცა, საქმიანი აქტივობის ციკლის პროცესში ცვლადები სხვადასხვა სიდიდით იცვლება. ამასთან, სხვა ცვლადებთან შედარებით, ინვესტირება ყველაზე მეტად მერყეობს.

როცა ეცემა წარმოება, იზრდება უმუშევრობა, რადგან როცა ფირმებს ნაკლები პროდუქციის გამოშვება სურთ, ისინი ათავისუფლებენ მუშახელს, რაც თავისთავად ზრდის უმუშევრობის მაჩვენებელს.

გვ.709 ეკონომიკური ქცევა მოკლევადიანი პერიოდის განმავლობაში განსხვავდება ეკონომიკური ქცევისაგან გრძელვადიან პერიოდში, რადგან მონეტარულ ნეიტრალიტეტს მხოლოდ გრძელვადიან პერიოდში აქვს ადგილი. მოკლევადიან პერიოდში რეალური და ნომინალური ცვლადები მჭიდროდაა ურთიერთდაკავშირებული.

ნახაზი 33–1



ნახაზი 33-1 ასახავს ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების მოდელს. ჰორიზონტალური ღერძი ასახავს პროდუქციის მოცულობას, ხოლო ვერტიკალური ღერძი – ფასების დონეს.

გვ.714 ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის კლებადობის სამი მიზეზი:1) როდესაც ფასები ეცემა, ადამიანებს უფრო მეტი ფული უგროვდებათ როგორც საფულეში, ისე საბანკო ანგარიშებზე. ისინი მდიდრდებიან. შედეგად, უფრო მეტსაც ხარჯავენ, იზრდება მოთხოვნილი საქონლისა და მომსახურების რაოდენობა; 2) როდესაც ფასები ეცემა, ადამიანებს ნაკლები ფული სჭირდებათ, ამიტომ ისინი მეტს გაასესხებენ, რაც ამცირებს სარგებლის განაკვეთს. სარგებლის დაბალი განაკვეთი ხელს უწყობს ინვესტირების ზრდას, რაც აფართოებს საქონელსა და მომსახურებაზე მოთხოვნის რაოდენობას; 3) რადგანაც დაბალი ფასები იწვევს სარგებლის განაკვეთის შემცირებას, ზოგიერთი ამერიკელი ინვესტორი ფულს საზღვარგარეთ აბანდებს, მიანდის დოლარებს უცხოური ვალუტის ბაზარს, რაც იწვევს დოლარის გაუფასურებას. რეალური სავალუტო კურსის შემცირება იწვევს წმინდა ექსპორტის გაზრდას, რაც თავის მხრივ, ზრდის საქონელსა და მომსახურებაზე მოთხოვნის რაოდენობას.

ნებისმიერი მოვლენა, რომელიც ცვლის მოხმარების დონეს, ინვესტირებას, სახელმწიფო შესყიდვებს ან წმინდა ექსპორტს ფასების მოცემული დონის პირობებში, გამოიწვევს ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის გადაადგილებას. დანახარჯების გაზრდა ერთობლივი მოთხოვნის მრუდს გადააადგილებს მარჯვნივ, ხოლო შემცირება – მარცხნივ.

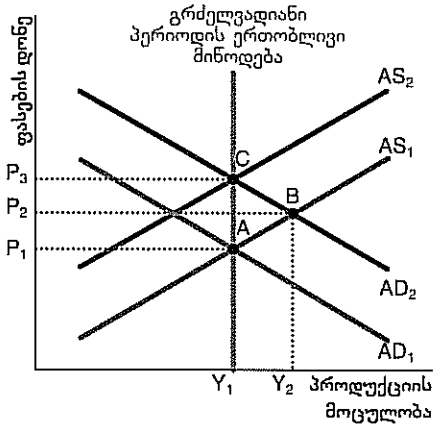
გვ.723 გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდი ვერტიკალურია, რადგან ფასების დონე გავლენას არ ახდენს რეალური მშპ-ს გრძელვადიანი პერიოდის დეტერმინანტებზე, როგორიცაა შრომის მიწოდება, კაპიტალი, ბუნებრივი რესურსები და ხელმისაწვდომი ტექნოლოგიების დონე. ეს მხოლოდ კლასიკური დიქოტომიისა და ფინანსური ნეიტრალიტეტის გამოყენებაა.

არსებობს მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდის ზრდადობის სამი მიზეზი: 1) ხისტი ხელფასების თეორიის მიხედვით, რადგან ნომინალური ხელფასები ნელა რეგულირდება, ფასების დონის შემცირება ნიშნავს იმას, რომ რეალური ხელფასები მაღალია. ამდენად, ფირმები დაიქირავებენ უფრო ცოტა მუშახელს და ნაკლებ პროდუქციას გამოუშვებენ. ეს გამოიწვევს საქონლისა და მომსახურების მიწოდების შემცირებას; 2) ხისტი ფასების თეორია ვარაუდობს, რომ გარკვეული საქონლისა და მომსახურების ფასი ნელა იცვლება. თუ ზოგიერთი ეკონომიკური მოვლენა გამოიწვევს ზოგადად ფასების დონის შემცირებას, ხისტი ფასების მქონე ზოგიერთი პროდუქტის ფარდობითი ფასი გაიზრდება და გაყიდული საქონლის რაოდენობა შემცირდება, რაც აიძულებს ფირმებს, შეამცირონ წარმოება. ამდენად, ფასების დაბალი დონე ამცირებს მიწოდებული საქონლისა და მომსახურების რაოდენობას; 3) არასწორი წარმოდგენების თეორია ვარაუდობს, რომ ზოგადად ფასების დონის ცვლილებას თანდათანობით შეცდომაში შეჰყავს მიმწოდებლები. როდესაც ფასების დონე იმაზე მეტად ეცემა, ვიდრე ეს მოსალოდნელი იყო, მიმწოდებლები ფიქრობენ, რომ მათი პროდუქტის ფარდობითი ფასი შემცირდა, ამიტომ ნაკლებს აწარმოებენ. დაბალი ფასები კი ამცირებს მიწოდებული საქონლისა და მომსახურების რაოდენობას.

შრომის მიწოდების, კაპიტალის, ბუნებრივი რესურსების, ან ტექნოლოგიების ცვლილება იწვევს როგორც მოკლევადიანი, ისე გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდის გადაადგილებას. ფასების მოსალოდნელი დონის ცვლილება გადააადგილებს მოკლევადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდს, მაგრამ გავლენას ვერ მოახდენს გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მიწოდების მრუდზე.

გვ.733 როდესაც არჩევნებში იმარჯვებს პრეზიდენტობის პოპულარული კანდიდატი, ადამიანებს მომავლის უფრო დიდი იმედი აქვთ, მეტს მოიხმარენ და ერთობლივი მოთხოვნის მრუდიც მარჯვნივ გადაადგილდება, როგორც ეს 33-2 ნახაზზეა ნაჩვენები. სიტუაცია იწყება ერთობლივი მოთხოვნის მრუდისა AD_1 და მოკლევადიანი ერთობლივი მიწოდების მრუდის AS_1 A წერტილიდან. წონასწორობა მყარდება ფასების დონეზე P_1 და წარმოების მოცულობაზე Y_1. მომავლისადმი გაზრდილი ნდობა იწვევს ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის AD_2-ისკენ გადაადგილებას. ეკონომიკა გადაინაცვლებს B წერტილში, სადაც ფასების დონე P_2, ხოლო წარმოების მოცულობა Y_2-ია. დროთა განმავლობაში რეგულირდება ფასების მოსალოდნელი დონე და მოკლევადიანი ერთობლივი მიწოდების მრუდი მაღლა AS_2-ისკენ გადაინაცვლებს, ეკონომიკა გადადის C წერტილში და ფასების დონე P_3-ს, ხოლო წარმოების მოცულობა Y_1-ს უტოლდება.

ნახაზი 33–2



გვ.748 ლიკვიდურობის უპირატესობის თეორიის მიხედვით სარგებლის განაკვეთი თვითრეგულირდება ფულის მოთხოვნა-მიწოდების დაბალანსების კვალობაზე. ფულის მიწოდების შემცირება ზრდის სარგებლის წონასწორულ განაკვეთს. ფულის მიწოდების დაცემა ამცირებს ერთობლივ მოთხოვნასაც, რადგან სარგებლის მაღალი განაკვეთი უარყოფითად მოქმედებს ოჯახების მიერ სახლების შესყიდვაზე, ამცირებს მოთხოვნას საცხოვრებელ სახლებში კაპიტალდაბანდებაზე, აფერხებს ფირმების მიერ ახალი ფაბრიკების, აღჭურვილობის შეძენას და ამცირებს ინვესტიციებს.

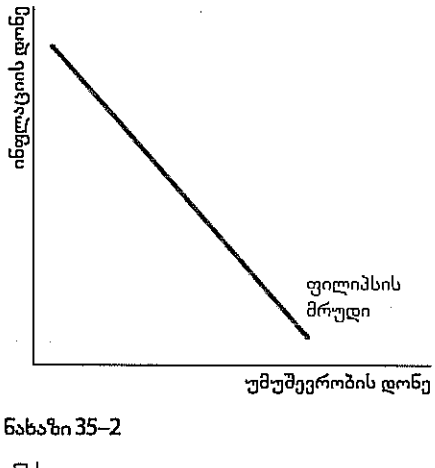
გვ.755 თუ მთავრობა გზატკეცილების ხარჯებს 10 მილიარდით ამცირებს, ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი მარცხნივ გადაინაცვლებს, რადგან სახელმწიფოს ხარჯები ეცემა. ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის მარცხნივ გადანაცვლება შეიძლება 10 მილიარდზე მეტი იყოს, თუ მულტიპლიკატორის ეფექტი გადაწონის გამოდევნის ეფექტს. ცვლილება, შესაძლოა, 10 მილიარდზე ნაკლებიც აღმოჩნდეს, თუ გამოდევნის ეფექტი მეტი იქნება, ვიდრე მულტიპლიკატორის ეფექტი.

გვ.758 თუ ადამიანები პესიმისტურად განეწყობიან მომავლის მიმართ, ისინი უფრო ნაკლებს მოიხმარენ, რაც ერთობლივი მოთხოვნის მრუდს მარცხნივ გადაანაცვლებს. თუ ფედერალურ რეზერვს სურს ერთობლივი მოთხოვნის სტაბილიზება, ის ამას ფულის მიწოდების გაზრდით განახორციელებს. ფულის მიწოდების მატება გამოიწვევს სარგებლის განაკვეთის შემცირებას და სტიმულს მისცემს საცხოვრებელ სახლებსა და ბიზნესში ინვესტირებას. თუმცა, ფედერალურმა რეზერვმა შეიძლება არ აირჩიოს ფულის მიწოდების გაზრდის ტაქტიკა, რადგან დროთა განმავლობაში პოლიტიკური აქტივობა თავის შედეგს გამოიღებს და შეიძლება ეკონომიკაში არსებული სიტუაცია თავისით გამოსწორდეს. ფულის მიწოდების ზრდა ხომ ინფლაციის რისკს წარმოშობს.

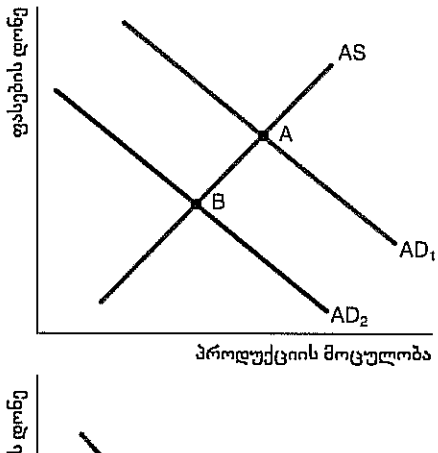
თავი 35

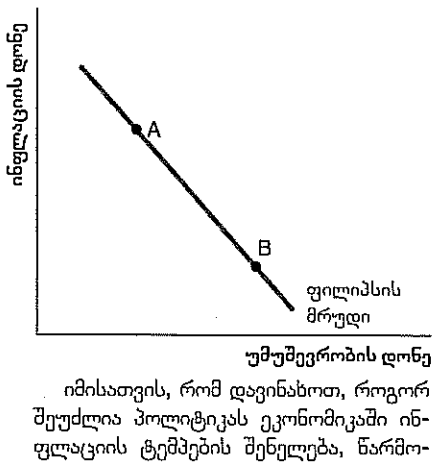
გვ.767 35-1 ნახაზზე გამოსახულია ფილიპსის მრუდი.

ნახაზი 35–1



ნახაზი 35–2

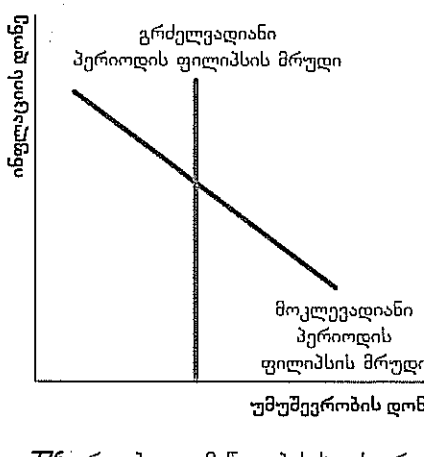




იმისათვის, რომ დავინახოთ, როგორ შეუძლია პოლიტიკას ეკონომიკაში ინფლაციის ტემპების შენელება, წარმოვიდგინოთ, რომ სიტუაცია იწყება 35-2 ნახაზის A წერტილიდან. თუ ერთობლივი მოთხოვნის შემცირების პოლიტიკას გამოვიყენებთ (როგორიცაა ფულის მიწოდების ან სახელმწიფო შესყიდვების შეკვეცა), ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი AD_1-დან გადაინაცვლებს AD_2-ისკენ, და ეკონომიკაც მაღალი ინფლაციის A წერტილიდან გადავა ნაკლები ინფლაციის B წერტილში რასაც მოჰყვება მშპ-ს შემცირება და უმუშევრობის დონის ზრდა.

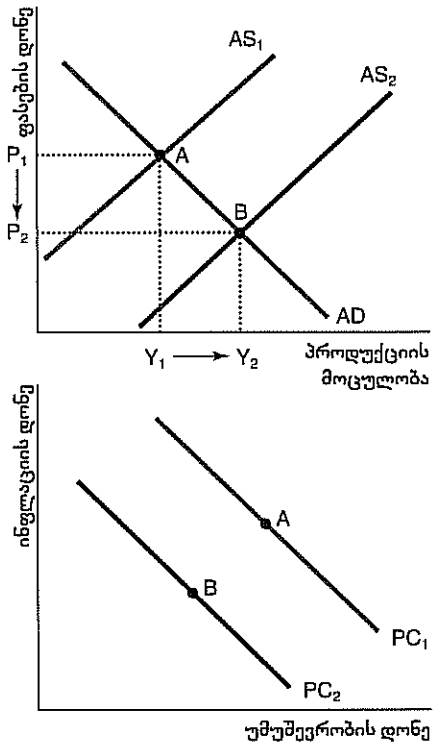
გვ.774 ნახაზი 35-3 გვიჩვენებს ფილიპსის მრუდებს მოკლევადიანი და გრძელვადიანი პერიოდისათვის. მრუდები განსხვავებულია, რადგან გრძელვადიან პერიოდში მონეტარული პოლიტიკა გავლენას არ ახდენს უმუშევრობაზე, რომელიც ისედაც უახლოვდება მის ბუნებრივ დონეს. მონეტარულ პოლიტიკას უმუშევრობის დონეზე ზეგავლენა მხოლოდ მოკლევადიან პერიოდში შეუძლია მიმოქცევაში არსებული ფულის რაოდენობის ზრდის ტემპის მატება მოსალოდნელზე მეტად ზრდის ინფლაციას, რაც დადებითი დახრილობის მქონე ერთობლივი მიწოდების მრუდის პირობებში ფირმებს მეტი პროდუქციის გამოშვებას აიძულებს; ეს კი იწვევს უმუშევრობის დროებით შემცირებას.

ნახაზი 35–3



გვ.776 ერთობლივი მიწოდების ხელსაყრელი შოკის მაგალითებია მწარმოებლურობის გაუმჯობესება და ნავთობის ფასების შემცირება. ორივე შოკი ერთობლივი მიწოდების მრუდს მარჯვნივ გადაანაცვლებს, ზრდის წარმოების მოცულობას და ამცირებს ფასებს. 35-4 ნახაზზე ეკონომიკა A წერტილიდან B წერტილში გადადის. როგორც ნახაზიდან ჩანს, შედეგად, ფილიპსის მრუდი მარცხნივ გადაადგილდება.

ნახაზი 35–4



გვ.784 მსხვერპლის ნორმა არის ინფლაციის ერთი პროცენტით შემცირების პროცესში პროდუქციის წლიური გამოშვების შემცირების პროცენტული სიდიდე. ფედერალური რეზერვის ინფლაციის შემცირებისადმი დამოკიდებულებამ, შესაძლოა, ზეგავლენა იქონიოს მსხვერპლის ნორმაზე, რადგან იგი მოქმედებს ინფლაციის მოლოდინისადმი შეგუების ტემპზე. თუ ფედერალური რეზერვისგან მოსალოდნელია ინფლაციის შემცირება, ადამიანებში სწრაფად შემცირდება ინფლაციის მოლოდინი, ფილიპსის მოკლევადიანი პერიოდის მრუდი ქვემოთ გადაინაცვლებს და შესაბამისად კლებულობს ინფლაციის შემცირების ხარჯებიც, რომელიც გამოხატულია პროდუქციის გამოშვების შემცირებაში. მაგრამ თუ ფედერალური რეზერვისგან არ არის ინფლაციის შემცირება მოსალოდნელი, ადამიანებში ინფლაციის მოლოდინი არ მცირდება და ინფლაციის შემცირების ხარჯები მაღალი იქნება.

თავი 36

გვ.793 მონეტარული და ფისკალური პოლიტიკის განხორციელებას თან სდევს დაგვიანება. მონეტარული პოლიტიკის დაგვიანება იმითაა გამოწვეული, რომ იგი გავლენას ახდენს საცხოვრებელ სახლებსა და ბიზნესში ინვესტირებაზე, რის დაგეგმვაც წინასწარ ხდება. ამდენად, მონეტარული პოლიტიკის ცვლილებას დრო სჭირდება, რადგან საჭირო ხდება სარგებლის ახალი განაკვეთების გამოთვლა, რომლებიც პირდაპირ გავლენას მოახდენს ინვესტიციებზე. ფისკალური პოლიტიკის დაგვიანება გამოწვეულია იმ ხანგრძლივი პოლიტიკური პროცესით, რომელიც ბიუჯეტის ხარჯებისა და გადასახადების ცვლილებებზე შეთანხმებას სჭირდება.

დაგვიანების გათვალისწინება განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია მაშინ, როდესაც არჩევანს ვაკეთებთ აქტიურ და პასიურ პოლიტიკას შორის. თუ დაგვიანება ხანგრძლივია, მაშინ განსახორციელებელმა პოლიტიკამ დღესვე უნდა გაითვალისწინოს მომავლის სავარაუდო პირობები. იმის გამო, რომ სრულიად შესაძლებელია ეკონომიკური პირობების შეცვლა იქამდე, ვიდრე ახალი პოლიტიკის განხორციელება შედეგს გამოიღებდეს, აუცილებელია იმის გათვალისწინებაც, რომ პოლიტიკურმა ცვლილებებმა შეიძლება დესტაბილიზაცია გამოიწვიოს. ამდენად, თუ პოლიტიკის განხორციელებისათვის მოსალოდნელია ხანგრძლივი დაგვიანება, შედარებით პასიური პოლიტიკის შერჩევა აჯობებს.

გვ.798 არსებობს მონეტარული პოლიტიკის რამდენიმე წესი. ერთ-ერთი წესის მაგალითია ის, რომ მიმოქცევაში არსებული ფულის რაოდენობა წლიურად 3 პროცენტით უნდა გაიზარდოს. ეს წესი შეიძლება დისკრეციულ პოლიტიკაზე უკეთესიც კი იყოს, რადგან ის აღარ ექცევა პოლიტიკური აქტივობის ციკლისა და მასთან დაკავშირებული არათანმიმდევრულობის გაელენის ქვეშ. დისკრეციულ პოლიტიკასთან შედარებით, ამ წესს ის უარყოფითი თვისება აქვს, რომ ეკონომიკური შოკის სიტუაციაში იგი ფედერალურ რეზერვს თავისუფალი მოქმედების საშუალებას უზღუდავს. მაგალითად, საფონდო ბაზრის კრახის შემთხვევაში ეს წესი ხელს შეუშლიდა ფედერალურ რეზერვს მონეტარული პოლიტიკის შემსუბუქებაში მაშინაც კი, როცა კრიზისის თავიდან ასაცილებლად ამგვარი ქმედება აუცილებელი იქნებოდა.

გვ.802 ნულოვანი ინფლაციის სარგებლობა გამოიხატება: (1) „გაცვეთილი ფეხსაცმელების" დანახარჯის შემცირებაში; (2) მენიუს დანახარჯების შემცირებაში; (3) ფარდობითი ფასების ცვლილების შემცირებაში; (4) საგადასახადო სისტემაში მოულოდნელი ცვლილებების თავიდან არიდებაში; (5) ანგარიშსწორების ერთეულის ცვლილებით გამოწვეული უწერიგობისა და მოუხერხებლობის თავიდან აცილებაში; (6) ქონების თვითნებური, დაუსაბუთებელი განკარგვის პრევენციაში. ყველა ეს სარგებლობა მუდმივია. ნულოვანი ინფლაციით მიღებული ზარალი არის მაღალი უმუშევრობა და პროდუქციის წარმოების შემცირება, რაც ნულოვანი ინფლაციის მისაღწევად აუცილებელია. უმუშევრობის ბუნებრივი დონის ჰიპოთეზის მიხედვით ეს ზარალი დროებითია.

გვ.806 ბიუჯეტის დეფიციტის შემცირება სასარგებლოა მომავალი თაობებისათვის, რადგან ნაკლები შიდა ვალი დაბალი გადასახადების გარანტიაა. ამას გარდა, დავალიანების დაბალი დონე შეამცირებს სარგებლის რეალურ განაკვეთს, გაზრდის ინვესტირებას, ხელს შეუწყობს კაპიტალის დაგროვებას. ეს კი იმას ნიშნავს, რომ სამომავლოდ მოსალოდნელი იქნება შრომის გაზრდილი ნაყოფიერება და მაღალი რეალური ხელფასები. ფისკალური პოლიტიკა, რომელსაც ბიუჯეტის დეფიციტის შემცირებაზე მეტად შეუძლია მომავალი თაობების ცხოვრების ხარისხის გაუმჯობესება, ხასიათდება განათლებაზე გაწეული დანახარჯების ზრდით, რადგან იგი ზრდის სამომავლო შემოსავლებს.

გვ.809 ამერიკაში ფულის დაზოგვას შემდეგი გარემოებები უშლის ხელს: (1) სარგებლის დაბეგვრა; (2) ზოგიერთი სახის კაპიტალის ორმაგი დაბეგვრა; (3) მემკვიდრეობის დაბეგვრა; (4) სამედიცინო და სხვა კეთილდღეობის პროგრამების გამო ანგარიშების შემოწმება; (5) ფინანსური დახმარებისა და სიმდიდრისადმი დამოკიდებულება. ამ „ანტისტიმულების" გაუქმების შესაძლო უარყოფითი მხარე ის იქნება, რომ მდიდარ გადამხდელებს გადასახადები შეუმსუბუქდებათ. მის გამო შემცირდება სახელმწიფოს საგადასახადო შემოსავლები, რაც სხვა გადასახადების გაზრდით უნდა ანაზღაურდეს. ეს კი, საბოლოოდ ღარიბების მხრებს დააწვება.



გ ლ ო ს ა რ ი უ მ ი

აბსოლუტური უპირატესობა ერთი მწარმოებლის უნარი, საქონელი აწარმოოს საწარმოო ფაქტორების უფრო ნაკლები დანახარჯებით, ვიდრე მეორემ.

აგენტი პირი, რომელიც ხელმძღვანელად წოდებული სხვა ინდივიდისთვის მოქმედებს.

ადამიანური კაპიტალი ცოდნა და უნარი, რომელთაც მშრომელი განათლებისა და პრაქტიკული გამოცდილების გზით იძენს.

ავტომატური სტაბილიზატორები ეკონომიკური რეცესიის დროს ფისკალურ პოლიტიკაში მიმდინარე ერთობლივი მოთხოვნის მასტიმულირებელი ცვლილებები, რომლებიც რაიმე საგანგებო პოლიტიკური გადაწყვეტილების გარეშე ხორციელდება.

აკორდული გადასახადი გადასახადი, რომელიც ერთნაირია ყველასთვის.

ალტერნატიული დანახარჯი ის, რაც უნდა დავთმოთ სხვა რამის მისაღებად.

ანაბრები მოთხოვნამდე საბანკო ანგარიში, საიდანაც მეანაბრეს თანხის მოხსნა დროის ნებისმიერ მომენტში შეუძლია.

ანტიტრესტული კანონმდებლობა საკანონმდებლო ხელისუფლების მიერ სპეციალურად შემუშავებული კანონები, რომლებიც ხელს უწყობს კონკურენციის დაცვას.

არაცხადი დანახარჯები წარმოების ფაქტორები, რომელთა შესაძენად ფირმას ფული არ სჭირდება.

არახელსაყრელი არჩევანი არაინფორმირებული მხარის მიერ პროდუქტის შეუმჩნეველი თვისებების მიუღებლობა.

არბიტრაჟი ოპერაციები და გარიგებები, რომელთაც ახორციელებენ სხვადასხვა ბაზრებზე ვალუტის, ფასიანი ქაღალდების კურსებისა და საქონლის ფასებს შორის განსხვავებიდან მოგების მისაღებად.

არჩევანი ეკონომიკური აგენტების რაციონალური ქცევის შედეგი.

აქცია ფირმის წილობრივი მფლობელობის უფლება.

აქციზის გადასახადი არაპირდაპირი გადასახადი, რომელიც ჩაირთვება საქონლის ფასში და რომლითაც იბეგრება ზოგიერთი სახის საქონელი და მომსახურება.

ბაზარი კონკრეტული საქონლისა თუ მომსახურების მყიდველთა და გამყიდველთა ჯგუფი.

ბაზრის რისკი რისკი, რომელიც გავლენას ახდენს ფასიანი ქაღალდების ბაზრის მოწინილე ყველა კომპანიაზე.

ბიუჯეტის გარდამეტი სიტუაცია, როცა საგადასახადო შემოსავლები მთავრობის ხარჯებზე მეტია.

ბიუჯეტის დეფიციტი სიტუაცია, როცა საგადასახადო შემოსავლები მთავრობის ხარჯებზე ნაკლებია.

„ბუნებრივი დონის" ჰიპოთეზა დებულება, რომლის მიხედვითაც, უმუშევრობა საბოლოოდ თავის ნორმალურ, ბუნებრივ დონეს უბრუნდება ინფლაციის დონისაგან დამოუკიდებლად.

ბუნებრივი მონოპოლია მონოპოლია, რომელიც წარმოიქმნება მაშინ, როცა ბაზარზე არსებობს მოცემული საქონლის მწარმოებელი ერთი ფირმა, რომლის დანახარჯები ნაკლებია ორი ან რამდენიმე ფირმის დანახარჯებზე.

ბუნებრივი რესურსები საქონლისა და მომსახურების წარმოებაში გამოყენებული მასალა, რომელსაც ბუნება გვაძლევს, მაგალითად, მიწა, მდინარეები და წიაღისეული.

გადასახადის გადაკისრება გადასახადის სხვა გადამხდელებზე მთელი გადასახადის ან მისი ნაწილის გადაკისრება მათთვის საქონლის უფრო მაღალ ფასში მიყიდვის გზით.

გადასახადის ზღვრული განაკვეთი დამატებითი გადასახადი შემოსავლის ყოველ დამატებით ერთეულზე.

გადასახადის საშუალო განაკვეთი გადასახადების საერთო მოცულობის განაყოფი მთლიან შემოსავალზე.

გადახდისთვის მზადყოფნა მაქსიმალური თანხა, რომლის გადასახდელადაც მზად არის მყიდველი.

გადახდისუნარიანობის მიხედვით დაბეგვრის პრინციპი იდეა, რომლის თანახმად, გადასახადები უნდა დაწესდეს გადამხდელის შესაძლებლობების მიხედვით.

გამოდევნა ინვესტიციების შემცირება, რაც სახელმწიფოს მიერ სესხის აღების შედეგია.

გამოდევნის ეფექტი ერთობლივი მოთხოვნის შემცირება, როცა ექსპანსიური ფისკალური პოლიტიკის შედეგად იზრდება სარგებლის განაკვეთი და, შესაბამისად, მცირდება საინვესტიციო ხარჯები.

გამორიცხვადობა საქონლის თვისება, რომელიც გულისხმობს, რომ პიროვნება შეიძლება ავარიდოთ ამ საქონლის მოხმარებას.

განურჩევლობის მრუდი მრუდი, რ
ლიც შეიცავს სამომხმარებლო კალათ
რომლებიც მომხმარებელს ერთნაირად ა
ყოფილებს.

გარეგანი ეფექტი ერთი პირის ქმედების
ლენა მეორის მდგომარეობაზე.

გარეგანი ეფექტების გათვალისწინება სტ
ლების ცვლილება, რომლის შედეგად სა
ანგარიშვალდებულია თავისი ქმედებების
რეგან ეფექტებზე.

გაფიცვა ფირმის მუშაკთა ორგანიზებ
პროტესტი.

„გაცვეთილი ფეხსაცმლის" დანახარჯ
მოსახლეობის მიერ რესურსების ფუ
ფლანგვა, რისკენაც მას ინფლაციის დ
ხელზე ნაკლები ფულის ფლობის სურვ
უბიძგებს.

გაცვლის საშუალება ის, რასაც მყიდველ
აძლევენ გამყიდველებს, როდესაც საქონ
სა და მომსახურების შეძენა სურთ.

გაცხადება აქტივობა, რომელსაც არაინფო
მირებული მხარე ინფორმირებული მხა
წასაქეზებლად მიმართავს, რათა ამ უკან
ნელმა ინფორმაცია გაამჟღავნოს.

გიფენის საქონელი საქონელი, რომელზე
თხოვნაც იზრდება ფასის ზრდის შედეგა

დაბალანსებული ვაჭრობა ექსპორტისა
იმპორტის ტოლობა.

დაგროვების საშუალება ადამიანების მ
მსყიდველობითი უნარის აწმყოდან მო
ვალში გადატანის განსაკუთრებული
საძლებლობა.

დაზღვევა შესაძლო ზარალის ფინანს
უზრუნველყოფა სპეციალურ ორგანოში
რიოდული შენატანების გზით.

დაკარგული დანახარჯი დანახარჯი, რ
ლიც უკვე გაღებულია და მისი დაბრუ
შეუძლებელია.

დანახარჯები იმის ღირებულება, რაც
ყიდველმა უნდა გაიღოს საქონლის წარ
ების მიზნით.

დანახარჯი-სარგებლობის ანალიზი ანა
ზი, რომელიც ერთმანეთს ადარებს სა
გადოების დანახარჯებსა და სარგებლო
მისი საზოგადოებრივი საქონლით უზრ
ველყოფის შედეგად.

დარგი ფირმების ჯგუფი, რომლებიც ერ
და იმავე ან მონათესავე საქონელს აწარმ
ბენ.

დარგში შეღწევა რომელიმე საწარმოს მიერ ამა თუ იმ დარგის პროდუქციის წარმოების შედეგად საქონლის ბაზარზე მომხმარებელთა სეგმენტის მოზიდვა, დაპყრობა.

დასაქმება შრომითი რესურსების გამოყენება წარმოების პროცესში; შრომისუნარიანი მოსახლეობის უზრუნველყოფა სამუშაო ადგილებით; შრომისუნარიანი მოსახლეობისა და სამუშაო ადგილების თანაფარდობა.

დაჯამება ფულის დაგროვების პროცესი, მაგალითად საბანკო დეპოზიტზე, როდესაც დამატებითი შემოსავლის მიღების მიზნით დარიცხული სარგებელი დეპოზიტზე რჩება.

დეკრეტული ფული ან ქაღალდის ფული შინაგანი ღირებულების არმქონე ფული, რომელიც მთავრობის დეკრეტის გამო იხმარება, როგორც ფული.

დეპრესია სასტიკი რეცესია.

დეფლაცია მიმოქცევაში არსებული ფულის მასის შემცირება ჭარბი ფულის ბრუნვიდან ამოღების გზით.

დივერსიფიკაცია რისკის შემცირება, რომელიც მიიღწევა ერთი რისკის მრავალი დამოუკიდებელი მცირე რისკით ჩანაცვლების გზით.

დივიდენდი სააქციო საზოგადოების წმინდა მოგების ნაწილი, რომელიც ნაწილდება აქციონერებზე მათ მფლობელობაში არსებული აქციების რაოდენობისა და ნომინალური ღირებულების მიხედვით.

დისკონტის განაკვეთი სარგებლის განაკვეთი იმ სესხებზე, რომელთაც ფედერალური სარეზერვო სისტემა ბანკებს გამოუყოფს.

დისკრიმინაცია სხვადასხვა შესაძლებლობების შეთავაზება ინდივიდებისთვის, რომლებიც განსხვავდებიან მხოლოდ რასით, ეთნიკური ჯგუფით, სქესით, ასაკით ან სხვა პიროვნული მახასიათებლებით.

დომინანტური სტრატეგია სტრატეგია, რომელიც საუკეთესოა მოთამაშისთვის იმის მიუხედავად, თუ რა სტრატეგიას აირჩევენ სხვა მოთამაშეები.

დუოპოლია საბაზრო სტრუქტურა, რომლის დროსაც ბაზარზე წარმოდგენილია რომელიმე საქონლის მხოლოდ ორი გამყიდველი, ორი მონოპოლიური დაჯგუფება.

ეკონომიკა იმის შესწავლა, თუ როგორ განაგებს საზოგადოება თავის შეზღუდულ რესურსებს.

ეკონომიკური ზრდა რეალური მთლიანი ეროვნული პროდუქტის ზრდა, მოსახლეობის ერთ სულზე გაანგარიშებით დროის განსაზღვრულ მონაკვეთში.

ეკონომიკური კეთილდღეობა ეკონომიკის სუბიექტების ცხოვრებისა და მუშაობის პირობების მაღალი დონე, რომლის დროსაც იზრდება ეკონომიკური აქტივობა და ინდივიდების თვითრეალიზების საშუალება.

ეკონომიკური მოგება მთლიან შემოსავალს გამოკლებული მთლიანი დანახარჯები ცხადი და არაცხადი დანახარჯების ჩათვლით.

ეკონომიკური სასიცოცხლო ციკლი ინდივიდის ცხოვრების განმავლობაში მისი შემოსავლების რეგულარული ცვლილების ამსახველი მოდელი.

ეკონომიკური წრებრუნვის მოდელი ეკონომიკის მოდელი, რომელიც გვიჩვენებს, როგორ მოძრაობს რესურსების ნაკადი საოჯახო მეურნეობებსა და ფირმებს შორის სხვადასხვა ბაზრების გავლით.

ელასტიკურობა მოთხოვნის ან მიწოდების რომელიმე დეტერმინანტზე რეაგირების ზომა.

ერთეულოვანი ელასტიკურობა ფუნქციის არგუმენტისა და ფუნქციის მნიშვნელობის ცვლილება ერთი და იმავე პროცენტული თანაფარდობით.

ერთობლივი მიწოდების მრუდი მრუდი, რომელიც ასახავს საქონლისა და მომსახურების რაოდენობას, რომლის წარმოებასა და გაყიდვას ირჩევენ ფირმები ფასების თითოეულ დონეზე.

ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი მრუდი, რომელიც ასახავს საქონლისა და მომსახურების რაოდენობას, რომლის ყიდვასაც ირჩევენ საოჯახო მეურნეობები, ფირმები და მთავრობა ფასების თითოეულ დონეზე.

ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების მოდელი მოდელი, რომელსაც ეკონომისტთა უმრავლესობა იყენებს ეკონომიკური საქმიანობის მოკლევადიანი რყევების ასახსნელად, განვითარების გრძელვადიანი ტენდენციის გათვალისწინებით.

ეროვნული დანაზოგი (დანაზოგი) ეკონომიკის მთლიანი შემოსავლის ის ნაწილი, რომელიც რჩება სამომხმარებლო ხარჯებისა და სახელმწიფო შესყიდვების განხორციელების შემდეგ.

ეფექტიანი ბაზრების ჰიპოთეზა თეორია, რომლის თანახმადაც, ფასიანი ქაღალდების ფასები ასახავს კაპიტალის ღირებულების შესახებ არსებულ ყველა საზოგადოებრივად ხელმისაწვდომ ინფორმაციას.

ეფექტიანი მასშტაბი პროდუქციის რაოდენობა, რომლის დროსაც საშუალო მთლიანი დანახარჯი მინიმალურია.

ეფექტიანი ხელფასი ფირმის მიერ მომუშავეთა შრომის ნაყოფიერების გასაზრდელად გადახდილი წონასწორულზე მაღალი ხელფასი.

ეფექტიანობა საზოგადოების თვისება, მიაღწიოს მაქსიმალურ შედეგებს არსებული შეზღუდული რესურსებიდან.

ექსპორტი ქვეყნის შიგნით წარმოებული და ქვეყნის გარეთ გაყიდული საქონელი და მომსახურება.

ვალუტის კურსი ფასი, რომლითაც ერთი ქვეყნის ეროვნული ვალუტა გადაიცვლება მეორე ქვეყნის ეროვნულ ვალუტაზე.

ვაჭრობიდან მიღებული სარგებლობა ვაჭრობის შედეგად მოხმარების დონის ზრდით მიღებული სარგებლობა.

ვერტიკალური თანასწორობა დებულება, რომლის მიხედვითაც, მეტის გადახდის შესაძლებლობის მქონე გადამხდელები მაღალი განაკვეთებით უნდა დაიბეგრონ.

ზღვრული დანახარჯი მთლიანი დანახარჯის ნამატი, რომელიც დამატებითი ერთეულის წარმოების შედეგია.

ზღვრული პროდუქტი პროდუქციის ნამატი, რომელიც საწარმოო ფაქტორის დამატებითი ერთეულის გამოყენების შედეგია.

ზღვრული პროდუქტის კლებადობა საწარმოო ფაქტორის ზღვრული პროდუქტის შემცირება ამ ფაქტორის რაოდენობის ზრდასთან ერთად.

ზღვრული პროდუქტის ღირებულება ფაქტორების ზღვრული პროდუქტისა და წარმოებული საქონლის ფასის ნამრავლი.

ზღვრული სარგებლიანობა პროდუქტის დამატებითი ერთეულის მოხმარებით მიღებული კმაყოფილება.

ზღვრული შემოსავალი დამატებითი გაყიდული ერთეულით გამოწვეული ცვლილება მთლიან შემოსავალში.

ზღვრული ცვლილებები მოდელში გამოყენებული პარამეტრების მცირე ცვლილებები.

თამაშთა თეორია ადამიანების ქცევის შესწავლა სტრატეგიულ სიტუაციებში.

თანასწორობა საზოგადოების წევრებს შორის ეკონომიკური კეთილდღეობის სამართლიანად განაწილება.

იმედდაკარგული მუშახელი ინდივიდები, რომელთაც სურთ მუშაობა, მაგრამ ხელი ჩაიქნიეს სამუშაო ადგილების ძებნაზე.

იმპორტი ქვეყნის გარეთ წარმოებული და ქვეყნის შიგნით გაყიდული საქონელი და მომსახურება.

იმპორტის კვოტა ქვეყნის გარეთ წარმოებული და ქვეყნის შიგნით გაყიდული საქონლის რაოდენობის ზედა ზღვარი.

ინდექსაცია ინფლაციის ტემპის მიხედვით თანხების ავტომატური კორექტირება მთავრობის შესაბამისი კანონის საფუძველზე.

ინდივიდუალური მიწოდება ინდივიდუალური მწარმოებლის მზადყოფნა, მიაწოდოს მოცემული საქონელი მოცემულ ფასად დროის მოცემულ მონაკვეთში.

ინდივიდუალური მოთხოვნა ინდივიდუალური მომხმარებლის სურვილი და შესაძლებლობა, შეიძინოს მოცემული საქონელი მოცემულ ფასად დროის მოცემულ მონაკვეთში.

ინვესტიცია კაპიტალურ მოწყობილობებზე, მარაგებსა და შენობებზე გაწეული ხარჯები

საოჯახო მეურნეობების მიერ, ახალი საცხოვრებლის ჩათვლით.

ინფლაცია ეკონომიკაში ფასების საერთო დონის ზრდა.

ინფლაციის დონე ფასის ინდექსის პროცენტული ცვლილება წინა პერიოდთან შედარებით.

ინფლაციის გადასახადი შემოსავალი, რომელსაც მთავრობა იღებს ფულის გამოშვების გზით.

ინფორმაციული ეფექტიანობა კაპიტალის ფასების დახასიათება, რომელიც რაციონალურად ასახავს მთელ ხელმისაწვდომ ინფორმაციას.

კაპიტალი საქონლისა და მომსახურების წარმოებაში გამოყენებული შენობები და მოწყობილობები.

კაპიტალის „გაფრენა" ქვეყანაში არსებულ აქტივებზე მოთხოვნის მკვეთრი და უეცარი შემცირება.

კაპიტალის წმინდა გადინება უცხოურ აქტივებში ადგილობრივი რეზიდენტების მიერ გადახდილი თანხისა და სამამულო აქტივებში უცხოელთა მიერ გადახდილი თანხის სხვაობა.

კარტელი ფირმების ჯგუფი, რომელიც მოქმედებს, როგორც ერთი ფირმა.

კეთილდღეობა სახელმწიფო პროგრამები, რომლებიც მიმართულია გაჭირვებულთა შემოსავლების შევსებისაკენ.

კეთილდღეობის ეკონომიკა მეცნიერება, რომელიც სწავლობს რესურსების განაწილების გავლენას ეკონომიკურ კეთილდღეობაზე.

კეთილდღეობის პროგრამები მთავრობის პროგრამები, რომლებიც გაჭირვებულებს უწევს ფულად დახმარებას.

კერძო დანაზოგი შემოსავალი, რომელიც საოჯახო მეურნეობებს რჩებათ გადასახადებისა და სამომხმარებლო ხარჯების გადახდის შემდეგ.

კერძო საქონელი საქონელი, რომელსაც ახასიათებს როგორც გამორიცხვადობა, ისე მეტოქეობისუნარიანობა.

კლასიკური დიქოტომია ნომინალური და რეალური ცვლადების თეორიული განცალკევება.

კლებადი უკუგება ფაქტორის ერთი ერთეულის სარგებლობის შემცირება ფაქტორის რაოდენობის ზრდასთან ერთად.

კოლექტიური მოლაპარაკება პროცესი, რომელშიც პროფკავშირები და ფირმები აღწევენ შეთანხმებას დასაქმების პირობებზე.

კონდორსეს პარადოქსი უმრავლესობის წესის უუნარობა, სრულყოფილად ასახოს საზოგადოების უპირატესობები.

კონკურენტული ბაზარი ბაზარი, რომელზეც მრავალი მყიდველი და გამყიდველია და თითოეული მათგანი უმნიშვნელო გავლენას ახდენს საბაზრო ფასზე.

კორელაცია ურთიერთკავშირი ცვალებად სიდიდეებს შორის.

კორპორაციის საშემოსავლო გადასახადი გადასახადი, რომელიც ეკისრება კორპორაციის შემოსავალს.

ლიბერალიზმი პოლიტიკური ფილოსოფია, რომლის თანახმად, მთავრობამ უნდა აირჩიოს პოლიტიკა, რომელსაც სამართლიანად მიიჩნევს „არცოდნის საბურველჩამოფარებული" მიუკერძოებელი დამკვირვებელი.

ლიბერტარიანიზმი პოლიტიკური თეორია, რომლის თანახმად, მთავრობის ძირითადი მოვალეობაა დამნაშავეთა დასჯა და ნებაყოფლობით შეთანხმებათა განხორციელების ხელშეწყობა, მაგრამ არავითარ შემთხვევაში – შემოსავლების განაწილება.

ლიკვიდურობა აქტივის უნარი, სწრაფად გადაიცვალოს ეკონომიკაში არსებულ ვალუტაზე.

ლიკვიდურობის უპირატესობის თეორია ქეინზის თეორია, რომლის მიხედვითაც, სარგებლის განაკვეთს შეუძლია გააწონასწოროს ფულის მიწოდება და ფულზე მოთხოვნა.

მაკროეკონომიკა ეკონომიკაში მიმდინარე მოვლენების, მათ შორის, ინფლაციის, უმუშევრობისა და ეკონომიკური ზრდის შესწავლა.

მაკორექტირებელი გადასახადი გადასახადი, რომელიც დაწესებულია იმისთვის, რომ კერძო გადაწყვეტილების მიმღებებმა მზედველობაში მიიღონ უარყოფითი გარეგანი ეფექტების სოციალური დანახარჯები.

მასშტაბის არაეკონომიურობა გრძელვადიანი პერიოდის საშუალო მთლიანი დანახარჯის ზრდა პროდუქციის რაოდენობის ზრდისას.

მასშტაბის ეკონომიურობა გრძელვადიანი პერიოდის საშუალო მთლიანი დანახარჯის შემცირება პროდუქციის რაოდენობის ზრდისას.

მასშტაბის მუდმივი ეფექტი თვისება, რომელიც გვიჩვენებს, რომ გრძელვადიანი პერიოდის საშუალო მთლიანი დანახარჯი უცვლელია პროდუქციის მოცულობის ცვლილებისას.

მდარე საქონელი საქონელი, რომელზეც, სხვა თანაბარ პირობებში, მოთხოვნა მცირდება შემოსავლის ზრდის შედეგად.

მედიანა ამომრჩევლის თეორემა მათემატიკური შედეგი, რომელიც გვიჩვენებს, რომ, თუ ამომრჩევლები რაიმე განაწილებიდან ამოირჩევენ სასურველ წერტილს, რომელიც გამოხატავს მათ უპირატესობას, მაშინ უმრავლესობის წესით მიღებული შედეგი დაემთხვევა მედიანა ამომრჩევლის უპირატესობას.

„მენიუს" დანახარჯები ფასების ცვლილებასთან დაკავშირებული დანახარჯები.

მეტოქეობისუნარიანობა საქონლის თვისება, რომელიც გულისხმობს, რომ ერთი პიროვნების მიერ საქონლის გამოყენება ამცირებს მეორე პიროვნების მიერ მისი გამოყენების შესაძლებლობას.

მთლიანი დანახარჯი პროდუქციის საწარმოებლად ფირმის მიერ გამოყენებული წარმოების ფაქტორების საბაზრო ღირებულება.

მთლიანი ეროვნული პროდუქტი დროის მოცემულ პერიოდში ქვეყანაში მისი მოქალაქეების მიერ წარმოებული ყველა საბოლოო საქონლისა და მომსახურების საბაზრო ღირებულება.

მთლიანი შემოსავალი თანხა, რომელიც გადახდილია საქონლის მყიდველების, ხოლო მიღებულია საქონლის გამყიდველების მიერ და გამოითვლება, როგორც საქონლის ფასისა და გაყიდული საქონლის რაოდენობის ნამრავლი.

მთლიანი შიდა პროდუქტი ყველა იმ საბოლოო საქონლისა თუ მომსახურების საბაზრო ღირებულება, რომელიც იწარმოება ქვეყნის შიგნით დროის მოცემულ პერიოდში.

მიკროეკონომიკა იმის შესწავლა, თუ როგორ იღებენ საოჯახო მეურნეობები და ფირმები გადაწყვეტილებებს და როგორ ურთიერთქმედებენ ბაზრებზე.

მიმდინარე ღირებულება დღევანდელი ფულის რაოდენობა, რომელიც, მოქმედი სარგებლის განაკვეთის გათვალისწინებით საჭიროა მოცემული თანხის მომავალში მისაღებად.

მინიმაქსის კრიტერიუმი დებულება, რომლის თანახმადაც, მთავრობა მიზნად უნდა ისახავდეს საზოგადოების უღარიბეს ადამიანის კეთილდღეობის მაქსიმიზაციას.

მინიშნება აქტივობა, რომელსაც მიმართავს ინფორმირებული მხარე, რათა არაინფორმირებულ მხარეს კერძო ინფორმაცია მიაწოდოს.

მიწოდების განრიგი ცხრილი, რომელიც ასახავს დამოკიდებულებას საქონლის ფასსა და მიწოდების რაოდენობას შორის.

მიწოდების ელასტიკურობა ფასის მიხედვით სიდიდე, რომელიც გვიჩვენებს, თუ რა გავლენას ახდენს ფასის მცირედი ცვლილება მიწოდების ცვლილებაზე; გამოითვლება მიწოდების პროცენტული ცვლილების შეფარდებით ფასის პროცენტულ ცვლილებასთან.

მიწოდების კანონი დებულება იმის შესახებ, რომ სხვა თანაბარ პირობებში, საქონლის ფასის ზრდა იწვევს ამ საქონლის მიწოდების რაოდენობის ზრდას.

მიწოდების მრუდი გრაფიკი, რომელიც ასახავს დამოკიდებულებას საქონლის ფასსა და მიწოდების რაოდენობას შორის.

მიწოდების რაოდენობა საქონლის რაოდენობა, რომლის გაყიდვის სურვილი და შესაძლებლობაც აქვს გამყიდველს.

მიწოდების შოკი მოვლენა, რომელიც უშუალოდ ცვლის ფირმების დანახარჯებსა და ფასებს, გადააადგილებს ეკონომიკის ერთობლივი მიწოდების მრუდსა და ფილიპსის მრუდს.

მკვეთრი ზრდის ეფექტი თვისება, რომელიც გულისხმობს, რომ დაბალგანვითარებული ქვეყანა ზრდის უფრო მაღალ ტემპს აღწევს, ვიდრე მაღალგანვითარებული.

მოგება მთლიანი შემოსავლისა და მთლიანი დანახარჯების სხვაობა.

მოთხოვნისა და მიწოდების კანონი დებულება, რომლის თანახმადაც, საქონლის ფასი მასზე მოთხოვნისა და მიწოდების რაოდენობას აბალანსებს.

მოთხოვნის განრიგი ცხრილი, რომელიც გვიჩვენებს დამოკიდებულებას საქონლის ფასსა და მოთხოვნის რაოდენობას შორის.

მოთხოვნის ელასტიკურობა ფასის მიხედვით სიდიდე, რომელიც გვიჩვენებს, თუ რა გავლენას ახდენს ფასის მცირედი ცვლილება მოთხოვნის ცვლილებაზე; გამოითვლება მოთხოვნის რაოდენობის პროცენტული ცვლილების შეფარდებით ფასის პროცენტულ ცვლილებასთან.

მოთხოვნის ელასტიკურობა შემოსავლის მიხედვით მაჩვენებელი, რომელიც გვიჩვენებს, თუ როგორ რეაგირებს საქონელზე მოთხოვნა მომხმარებლების შემოსავლების ცვლილებებზე და გამოითვლება, როგორც მოთხოვნის რაოდენობის პროცენტული ცვლილების განაყოფი შემოსავლის პროცენტულ ცვლილებაზე.

მოთხოვნის ელასტიკურობა ჯვარედინი ფასების მიხედვით მაჩვენებელი, რომელიც განსაზღვრავს, თუ როგორ იცვლება ერთ საქონელზე მოთხოვნის რაოდენობა მეორე საქონლის ფასის ცვლილების დროს. იგი გამოითვლება, როგორც ერთ საქონელზე მოთხოვნის რაოდენობის პროცენტული ცვლილების შეფარდება მეორე საქონლის ფასის პროცენტულ ცვლილებასთან.

მოთხოვნის კანონი დებულება, რომლის მიხედვით, სხვა თანაბარ პირობებში საქონელზე მოთხოვნა მცირდება ამ საქონლის ფასის ზრდასთან ერთად.

მოთხოვნის მრუდი საქონლის ფასსა და მოთხოვნის რაოდენობას შორის დამოკიდებულების ამსახველი გრაფიკი.

მოთხოვნის რაოდენობა საქონლის რაოდენობა, რომლის შეძენის სურვილი და შესაძლებლობაც აქვს მყიდველს.

მოლოდინი ეკონომიკის სუბიექტების ვარაუდები ეკონომიკის განვითარების შესახებ.

მონეტარული ნეიტრალიტეტი დებულება, რომლის თანახმად, ფულის მიწოდების ცვლილება რეალურ ცვლადებზე არ მოქმედებს.

მონეტარული პოლიტიკა ფულის მიწოდების განსაზღვრა ცენტრალური ბანკის მიერ.

მონოპოლია ფირმა, რომელიც იმ საქონლის ერთადერთი გამყიდველია, რომელსაც ახლო შემცვლელები არ აქვს.

მონოპოლისტური კონკურენცია საბაზრო სტრუქტურა, რომელშიც მრავალი ფირმა ყიდის მსგავს, მაგრამ არა იდენტურ საქონელს.

მორალური საფრთხე იმის შესაძლებლობა, რომ ნაკლები მეთვალყურეობის ქვეშ მყოფმა პირმა ამორალური ან არასასურველი ქმედება ჩაიდინოს.

მოხმარება საოჯახო მეურნეობის მიერ საქონელსა და მომსახურებაზე გაწეული ხარჯები, ახალი საცხოვრებლის ყიდვის გამოკლებით.

მსოფლიო ფასი ფასი, რომლითაც მოცემული საქონელი მსოფლიო ბაზარზე იყიდება.

მსყიდველობითი უნარის პარიტეტი თეორია, რომლის მიხედვითაც, ნებისმიერი ვალუტის ერთი ერთეულით უნდა შეგვეძლოს საქონლის ერთი და იმავე რაოდენობის შეძენა ყველა ქვეყანაში.

„მსხვერპლის“ ნორმა რეალური მშპ-ს წლიური დანაკარგის პროცენტული მაჩვენებელი ინფლაციის 1%-ით შემცირებისას.

მუდმივი დანახარჯები დანახარჯები, რომლებიც არ იცვლება წარმოების მოცულობის ცვლილებისას.

მუდმივი შემოსავალი ადამიანის ნორმალური შემოსავალი.

მულტიპლიკატორის ეფექტი ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის დამატებითი გადაადგილება, რომელიც გამოწვეულია ექსპანსიონისტური ფისკალური პოლიტიკის შედეგად შემოსავლებისა და, აქედან გამომდინარე, სამომხმარებლო ხარჯების გაზრდით.

მშპ დეფლატორი ფასების საერთო დონის მაჩვენებელი, რომელიც გამოიხატება ნომინალური მშპ-სა და რეალური მშპ-ს შეფარდების გამრავლებით 100-ზე.

მწარმოებლის დანაზოგი გამყიდველისათვის საქონელში გადახდილი ღირებულებისა და გამყიდველის დანახარჯების სხვაობა.

მწარმოებლურობა ერთ სამუშაო საათში წარმოებული საქონლისა და მომსახურების რაოდენობა.

ნატურალური დახმარება ღარიბებისთვის გამიზნული დახმარება, რომელსაც საქონლისა და მომსახურების სახე აქვს და არა ნაღდი ფულისა.

ნაღდი ფული საზოგადოების ხელთ არსებული ბანკნოტები და მონეტები.

ნაწილობრივი რეზერვების საბანკო სისტემა საბანკო სისტემა, რომელშიც ბანკები საკრედიტო რესურსის სახით დეპოზიტების მხოლოდ ნაწილს ინახავენ.

ნეშის წონასწორობა სიტუაცია, რომლის დროსაც ყველა ეკონომიკური აგენტის მიერ შერჩეული სტრატეგია ცნობილია და აგენტები ერთმანეთთან ურთიერთქმედებენ საკუთრივ შერჩეული საუკეთესო სტრატეგიებით.

ნომინალური მშპ საქონლისა და მომსახურების წარმოების მოცულობა, გამოხატული მიმდინარე ფასებში.

ნომინალური სავალუტო კურსი სავალუტო კურსი, რომლითაც ადამიანს შეუძლია ერთი ქვეყნის ვალუტით მეორე ქვეყნის ვალუტა შეიძინოს.

ნომინალური ცვლადები ცვლადები, რომლებიც ფულად ერთეულებში გამოიხატება.

ნორმალური საქონელი საქონელი, რომელზეც, სხვა თანაბარ პირობებში, შემოსავლის ზრდასთან ერთად მოთხოვნაც იზრდება.

ნორმატიული დებულება დებულება იმის შესახებ, თუ როგორი უნდა იყოს სამყარო.

ობლიგაცია ვალდებულების სერტიფიკატი.

ოლიგოპოლია საბაზრო სტრუქტურა, რომელშიც რამდენიმე გამყიდველი მომხმარებელს მსგავს ან ერთნაირ საქონელს სთავაზობს.

ოპერაციები ღია ბაზარზე ფედერალური სარეზერვო სისტემის (ეროვნული ბანკის) მიერ სახელმწიფო ობლიგაციების ყიდვა ან გაყიდვა.

ორმხრივი ფონდი ფინანსური ინსტიტუტი, რომელიც მოსახლეობას თავის აქციებს სთავაზობს და მიღებულ სახსრებს იყენებს აქციებსა და ობლიგაციებში პორტფელური ინვესტირებისთვის.

„პატიმრების“ დილემა განსაკუთრებული „თამაში“ ორ პატიმარს შორის, რომელიც გვიჩვენებს, თუ რატომ არის თანამშრომლობა რთული მაშინაც კი, როდესაც ეს ორივე მხარისათვის სასარგებლოა.

პიგუს გადასახადი გადასახადი, რომელიც დაწესებულია უარყოფითი გარეგანი ეფექტების კორექტირებისათვის.

პოზიტიური დებულება დებულება იმის შესახებ, თუ როგორია სამყარო.

პროგრესული გადასახადი გადასახადი, რომლის დროსაც მაღალშემოსავლიანი გადამხდელები უფრო მაღალი განაკვეთით იბეგრებიან, ვიდრე დაბალშემოსავლიანი გადამხდელები.

პროპორციული გადასახადი გადასახადი, რომლის დროსაც მაღალშემოსავლიანი და დაბალშემოსავლიანი გადამხდელები ერთი და იმავე განაკვეთით იბეგრებიან.

პროტექციონიზმი სახელმწიფოს ეკონომიკური პოლიტიკა, რომლის მიზანია უცხოური კონკურენციისგან ეროვნული ეკონომიკის

დაცვა შემოტანილ საქონელზე მაღალი საბაჟო გადასახადების დაწესების გზით.

პროფკავშირი მშრომელთა გაერთიანება, რომელიც აწარმოებს მოლაპარაკებებს დამქირავებელთან ხელფასისა და სამუშაო პირობების შესახებ.

რაოდენობის ეფექტი ფაქტორის ფასის ცვლილების გავლენა პროდუქციის რაოდენობაზე, რომელიც ფირმას ყველაზე მომგებიანად მიაჩნია, და იმ ფაქტორის რაოდენობაზე მარეგულირებელი გავლენა (ასევე სხვა რესურსების რაოდენობაზეც), რომელიც ფირმამ გამოიყენა ჩანაცვლების მხედველობაში მიღების შემდეგ.

რაოდენობრივი განტოლება განტოლება, რომელიც ერთმანეთთან აკავშირებს ფულის რაოდენობას, ფულის ბრუნვის სიჩქარეს და ეკონომიკაში წარმოებული საქონლისა და მომსახურების ღირებულებას.

რაციონალური ადამიანი ადამიანი, რომელიც სისტემატურად და მიზნობრივად მოქმედებს იმისათვის, რომ საკუთარი შესაძლებლობების პირობებში მიზანს მიაღწიოს.

რაციონალური მოლოდინი თეორია, რომლის თანახმად, ადამიანები მომავლის პროგნოზირებისას ოპტიმალურად იყენებენ მთელ ინფორმაციას, მათ შორის, ინფორმაციას სახელმწიფო პოლიტიკის შესახებ.

რეალური მშპ საქონლისა და მომსახურების წარმოების მოცულობა, გამოხატული მუდმივ ფასებში.

რეალური სავალუტო კურსი კურსი, რომლითაც ადამიანს შეუძლია ერთი ქვეყნის საქონელი და მომსახურება მეორე ქვეყნის საქონლითა და მომსახურებით შეიძინოს.

რეალური ცვლადები ცვლადები, რომლებიც ფიზიკურ სიდიდეებში იზომება.

რეგრესული გადასახადი გადასახადი, რომლის დროსაც მაღალშემოსავლიანი გადამხდელი უფრო დაბალი განაკვეთით იბეგრება, ვიდრე დაბალშემოსავლიანი.

რეზერვები დეპოზიტები, რომლებსაც ბანკი სესხად არ გასცემს.

რეზერვის ნორმა დეპოზიტების ნაწილი, რომელსაც ბანკი რეზერვის სახით ინახავს.

რეკლამა პოტენციურ მომხმარებელთა ინფორმირება საქონლისა და მომსახურების თვისებების შესახებ.

რეცესია უმუშევრობის ზრდისა და რეალური შემოსავლების შემცირების პროცესი.

რიკარდოს ეკვივალენტურობა დებულება, რომლის თანახმადაც, დაბეგვრა და სახელმწიფოს მიერ შიდა სესხების აღება ეკონომიკაზე იდენტურ გავლენას ახდენს.

საბაზრო ეკონომიკა ეკონომიკური სისტემა, რომელიც ანაწილებს რესურსებს მრავალი ფირმისა და საოჯახო მეურნეობის დეცენტრალიზებული გადაწყვეტილებების მეშვეობით საქონლისა და მომსახურების ბაზრებზე ამ ფირმებისა და საოჯახო მეურნეობების ურთიერთქმედების დროს.

საბაზრო ჩავარდნა სიტუაცია, როდესაც ბაზარი საკუთარი ძალებით ვერ ახერხებს რესურსების ეფექტიანად გადანაწილებას.

საბაზრო ძალაუფლება ერთი ეკონომიკური აგენტის (ან აგენტების მცირერიცხოვანი ჯგუფის) უნარი, გავლენა მოახდინოს საბაზრო ფასებზე.

საბიუჯეტო შეზღუდვა მომხმარებლისთვის ხელმისაწვდომი სამომხმარებლო კალათების სიმრავლის საზღვარი.

საბოლოო პროდუქტი პროდუქტი, რომელმაც გაიარა წარმოების ყველა ეტაპი, შუალედურ პროდუქტად არ გამოიყენება და მზად არის მოხმარებისთვის.

საბუღალტრო მოგება მთლიან შემოსავალს გამოკლებული ცხადი დანახარჯები.

საერთო დანაკარგი მთლიანი დანაზოგის შემცირება, რომელიც გამოწვეულია ბაზრის დამახინჯებით, მაგალითად, გადასახადებით.

საერთო რესურსები საქონელი, რომელიც მეტოქეობისუნარიანია, მაგრამ არა გამორიცხვადი.

საერთო საკუთრების ტრაგედია იგავი, რომელიც გვიჩვენებს, თუ რატომ გამოიყენება საერთო რესურსები იმაზე მეტად, ვიდრე სასურველია საზოგადოებისათვის.

სავაჭრო ბალანსი ქვეყნის ექსპორტისა და იმპორტის ღირებულებათა სხვაობა (იგივე წმინდა ექსპორტი).

სავაჭრო დეფიციტი იმპორტის გადაჭარბება ექსპორტზე.

სავაჭრო პოლიტიკა სახელმწიფოს პოლიტიკა, რომელიც პირდაპირ გავლენას ახდენს იმპორტირებული ან ექსპორტირებული საქონლისა და მომსახურების რაოდენობაზე.

სავაჭრო უპირატესობა ექსპორტის გადაჭარბება იმპორტზე.

საზოგადოებრივი დანაზოგი საგადასახადო შემოსავალი, რომელიც სახელმწიფოს რჩება ხარჯების დაფარვის შემდეგ.

საზოგადოებრივი საქონელი საქონელი, რომელიც არც მეტოქეობისუნარიანია და არც გამორიცხვადი.

საკომპენსაციო სხვაობა განსხვავება ხელფასებში, რომელიც ჩნდება სხვადასხვა სამუშაო ადგილების არამონეტარული მახასიათებლების საკომპენსაციოდ.

საკუთრების უფლება ინდივიდის შესაძლებლობა, იქონიოს და გააკონტროლოს შეზღუდული რესურსები.

სამართლიანობა საზოგადოების წევრებს შორის ეკონომიკური კეთილდღეობის სამართლიანად განაწილება.

სამომავლო ღირებულება მომავალში ფულის რაოდენობა, რომელსაც, მოქმედი სარგებლის განაკვეთების გათვალისწინებით, მივიღებთ ფულის დღევანდელი რაოდენობიდან.

სამომხმარებლო დანაზოგი სხვაობა იმ თანხას, რომლის გადახდისთვისაც მომხმარებელი მზადაა და იმ თანხას შორის, რომელსაც ის რეალურად იხდის.

სამომხმარებლო ფასების ინდექსი (სფი) ტიპური მომხმარებლის მიერ შეძენილი საქონლისა და მომსახურების მთლიანი ღირებულების მაჩვენებელი.

სამუშაო ძალა დასაქმებულთა და უმუშევართა საერთო რაოდენობა.

სამუშაო ძალის დამქირავებელი ის, ვინც ყიდულობს სამუშაო ძალას, როგორც წარმოების ერთ-ერთ ფაქტორს რაიმე საქონლის ან მომსახურების წარმოებისთვის.

სამუშაო ძალის ხვედრითი წილი ზრდასრულ მოსახლეობაში ზრდასრული მოსახლეობის პროცენტული წილი სამუშაო ძალაში.

სამუშაოს ძებნა პროცესი, რომლის მეშვეობითაც მშრომელები თავიანთი გემოვნებისა და უნარის შესაბამის სამუშაოს პოულობენ.

საოპერაციო დანახარჯები შეთანხმების დადებისა და მისი განხორციელების პროცესში წარმოქმნილი დანახარჯები, რომლებსაც მოლაპარაკებაში მონაწილე მხარეები გასწევენ.

სარგებლიანობა კმაყოფილების საზომი.

სარგებლის განაკვეთი გადასახადი ნასესხები საშუალებების გამოყენებისთვის. განისაზღვრება პროცენტებში.

სარგებლის ნომინალური განაკვეთი სარგებლის განაკვეთი, რომელიც, ჩვეულებრივ, არ არის კორექტირებული ინფლაციის დონის მიხედვით.

სარგებლის რეალური განაკვეთი სარგებლის განაკვეთი, რომელიც კორექტირებულია ინფლაციის მიხედვით.

სარგებლობის მიხედვით დაბეგვრის პრინციპი იდეა, რომლის თანახმად, გადასახადების გადახდა უნდა მოხდეს იმ სარგებლობაზე დაყრდნობით, რომელსაც ხალხი მთავრობის მომსახურებიდან იღებს.

სარეზერვო მოთხოვნები რეზერვების მინიმალური დონე, რომელსაც აწესებს ეროვნული ბანკი დეპოზიტების სიდიდესთან მიმართებაში და რომლის შენახვაც ბანკს კანონით ევალება.

სასესხო კაპიტალის ბაზარი ბაზარი, სადაც ისინი, ვისაც დაზოგვა სურს, ფინანსური რესურსების მიმწოდებლები არიან, ხოლო ისინი, ვისაც სესხება სურს, ამ რესურსების მომხმარებლები.

სასიცოცხლო ციკლი ინდივიდის ცხოვრების განმავლობაში მისი შემოსავლების რეგულარული ცვლილების ამსახველი მოდელი.

საქმიანი აქტივობის ციკლი ისეთი ეკონო-

მიკური აქტივობების ცვლილებები, როგორიცაა დასაქმება და წარმოება.

საქონლური ფული ფული, რომელიც რეალური ღირებულების მქონე ქონების ფორმას იღებს.

საშემოსავლო გადასახადი ფიზიკური პირის შემოსავალზე დაკისრებული გადასახადი.

საშუალო მთლიანი დანახარჯი მთლიანი დანახარჯის განაყოფი პროდუქციის რაოდენობაზე.

საშუალო მუდმივი დანახარჯი მუდმივი დანახარჯის განაყოფი პროდუქციის რაოდენობაზე.

საშუალო შემოსავალი მთლიანი შემოსავლის განაყოფი გაყიდული საქონლის რაოდენობაზე.

საშუალო ცვალებადი დანახარჯი ცვალებადი დანახარჯის განაყოფი პროდუქციის რაოდენობაზე.

საწარმოო ფასების ინდექსი ფირმების მიერ საქონლისა და მომსახურების კალათის ღირებულების საზომი.

საწარმოო ფუნქცია დამოკიდებულება საქონლის წარმოებაში გამოყენებული მასალების რაოდენობასა და წარმოებული საქონლის რაოდენობას შორის.

საწარმოო შესაძლებლობათა საზღვარი გრაფიკი, რომელიც გვიჩვენებს წარმოების სხვადასხვა კომბინაციას, რომლის შესაძლებლობაც გააჩნია ეკონომიკას მოცემული საწარმოო ფაქტორებისა და ტექნოლოგიის პირობებში.

სახელმწიფო ბიუჯეტი სახელმწიფოს შემოსავლებისა და ხარჯების ნუსხა დროის გარკვეულ მონაკვეთში (ჩვეულებრივ, ერთი წლის განმავლობაში).

სახელმწიფო ვალი სახელმწიფოს ვალდებულებათა მთლიანი ღირებულება, რომელშიც შედის დაუფარავი სესხები, ვალდებულებები, კრედიტები და მათზე გადახდილი პროცენტები. სახელმწიფო ვალი იყოფა საშინაო და საგარეო ვალად.

სახელმწიფო შესყიდვები ადგილობრივი, შტატის და ფედერალური მთავრობის მიერ საქონლისა და მომსახურების შეძენაზე გაწეული ხარჯები.

სიღარიბის ზღვარი შემოსავლის აბსოლუტური დონე, რომელიც მთავრობის მიერ გარკვეული სიდიდის ოჯახისათვისაა დაწესებული და რომლის მიღმაც ოჯახს სიღარიბე ემუქრება.

სიღარიბის დონე სიღარიბის დონე გვიჩვენებს მოსახლეობაში იმ ოჯახების პროცენტულ წილს, რომელთა შემოსავლები აბსოლუტურ დონეზე, ე. წ. სიღარიბის ზღვარზე, ნაკლებია.

სიღარიბის საწინააღმდეგო პროგრამები სახელმწიფო პროგრამები, რომლებიც ფინანსდება სახელმწიფო ბიუჯეტიდან და რომელთა მიზანია შემოსავლების გადანაწილება მდიდრებიდან ღარიბებისკენ.

სოციალური დაზღვევა მთავრობის პოლიტიკა, რომლის მიზანია ხალხის დაცვა უარყოფითი მოვლენების რისკისაგან.

სრული ფასისმიერი დისკრიმინაცია სიტუაცია, როდესაც მონოპოლია თითოეული მომხმარებლისთვის სხვადასხვა ფასს აწესებს.

სრული შემავსებლები ორი საქონელი, რომელთაც განურჩევლობის მართკუთხა მრუდები შეესაბამება.

სრული შემცვლელები ორი საქონელი, რომელთაც განურჩევლობის სწორხაზოვანი მრუდები შეესაბამება.

სტაგფლაცია წარმოების შემცირებისა და ფასების ზრდის პროცესი.

სტიმული ის, რაც ადამიანს მოქმედებისაკენ უბიძგებს.

სტრუქტურული უმუშევრობა უმუშევრობა, რომელსაც ზოგიერთ ბაზარზე წარმოშობს სამუშაო ადგილების სიმცირე სამუშაოს მაძიებელთა რაოდენობასთან შედარებით.

ტარიფი გადასახადი უცხოეთში წარმოებულ და სხვა ქვეყანაში გაყიდულ საქონელზე.

ტექნოლოგიური ცოდნა საზოგადოების უნარი, შეარჩიოს საქონლისა და მომსახურების წარმოების საუკეთესო გზები.

ტრანსაქციური ხარჯები შეთანხმების დადებისა და მისი განხორციელების პროცესში წარმოქმნილი დანახარჯები, გაწეული მოლაპარაკებაში მონაწილე მხარეთა მიერ.

უარყოფითი საშემოსავლო გადასახადი საგადასახადო სისტემა, რომლის დროსაც შემოსავალი ტრანსფერის სახით მაღალშემოსავლიანიდან დაბალშემოსავლიან საოჯახო მეურნეობებში გადაინაცვლებს.

„უბილეთო მგზავრი“ ის, ვინც სარგებლობს საქონლით, მაგრამ გადახდას თავს არიდებს.

უმუშევრობის ბუნებრივი დონე უმუშევრობის ნორმალური დონე, რომლის მიმართაც უმუშევრობის დონე იცვლება.

უმუშევრობის დაზღვევა სახელმწიფო პროგრამა, რომელიც ნაწილობრივ ავსებს მშრომელთა შემოსავლებს, როდესაც ისინი უმუშევრად რჩებიან.

უმუშევრობის დონე უმუშევართა პროცენტული რაოდენობა სამუშაო ძალაში.

უტილიტარიზმი პოლიტიკური თეორია, რომლის მიხედვითაც, მთავრობამ უნდა შეარჩიოს პოლიტიკა, რომლითაც საზოგადოების ყველა წევრის სარგებლიანობის მაქსიმიზაციას მიაღწევს.

ფარდობითი ფასები ფასები ეკონომიკურ მოდელში, რომელშიც ერთი საქონლის ფასი მიჩნეულია უცვლელად, ხოლო სხვა საქონლის ფასები განისაზღვრება ამ მუდმივ ფასთან შეფარდებით.

ფარული გარიგება შეთანხმება ბაზარზე მოქმედ ფირმებს შორის პროდუქციის რაოდენობისა და ფასების შესახებ.

ფასის ზედა ზღვარი კანონით დაწესებული ფასის მაქსიმუმი, რომლითაც საქონელი უნდა გაიყიდოს.

ფასისმიერი დისკრიმინაცია სხვადასხვა მომხმარებლისათვის საქონლის სხვადასხვა ფასად მიყიდვის პრაქტიკა.

ფასის ქვედა ზღვარი კანონით დაწესებული ფასის მინიმუმი, რომლითაც საქონელი უნდა გაიყიდოს.

ფედერალური სარეზერვო სისტემა (ფედი) შეერთებული შტატების ცენტრალური ბანკი.

ფიზიკური კაპიტალი მოწყობილობები და შენობები, რომლებიც გამოიყენება საქონლისა და მომსახურების წარმოებისათვის.

ფილიპსის მრუდი მრუდი, რომელიც გვიჩვენებს მოკლევადიან ალტერნატივას ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის.

ფინანსები ეკონომიკის სფერო, რომელიც შეისწავლის, თუ როგორ იღებენ ადამიანები დროში რესურსების განაწილებისა და რისკის მართვის გადაწყვეტილებებს.

ფინანსური ბაზრები ფინანსური ინსტიტუტები, რომელთა მეშვეობითაც დაზოგვის მსურველებს შეუძლიათ პირდაპირ მიაწოდონ ფინანსური სახსრები სესხების მსურველებს.

ფინანსური სისტემა ეკონომიკაში არსებული ინსტიტუტების ერთობლიობა, რომელიც ხელს უწყობს ერთი პირის დანაზოგისა და მეორე პირის ინვესტიციების დაკავშირებას.

ფინანსური შუამავლები ფინანსური ინსტიტუტები, რომელთა მეშვეობითაც დაზოგვის მსურველებს შეუძლიათ არაპირდაპირ მიაწოდონ ფული სესხების მსურველებს.

ფირმის კონკრეტული რისკი რისკი, რომელიც გავლენას მხოლოდ ერთ კომპანიაზე ახდენს.

ფისკალური პოლიტიკა პოლიტიკოსების მიერ სახელმწიფო შესყიდვებისა და გადასახადების დონის დადგენა.

ფიშერის ეფექტი ინფლაციის დონის ცვლილების შედეგად სარგებლის ნომინალური განაკვეთის ეკვივალენტური ცვლილება.

ფრიქციული უმუშევრობა უმუშევრობა, რომელიც წარმოიქმნება იმის გამო, რომ ადამიანები ისეთ სამუშაოს ეძებენ, რომელიც ყველაზე მეტად შეესაბამება მათ უნარსა და გემოვნებას.

ფულადი მულტიპლიკატორი ფულის ის რაოდენობა, რომელსაც საბანკო სისტემა ქმნის რეზერვების თითოეული დოლარიდან.

ფული ეკონომიკაში არსებული აქტივები, რომელთაც ადამიანები რეგულარულად

იყენებენ სხვა ადამიანებისაგან საქონლისა და მომსახურების შესაძენად.

ფულის ბრუნვის სიჩქარე სიჩქარე, რომლითაც ფული ხელიდან ხელში გადადის.

ფულის ემისია მიმოქცევაში ფულის გამოშვება, რაც ფულის მასის რაოდენობრივ ზრდას იწვევს.

ფულის მიწოდება ეკონომიკაში არსებული ფულის რაოდენობა.

ფულის რაოდენობრივი თეორია თეორია, რომლის თანახმად, ფულის რაოდენობა განსაზღვრავს ფასების დონეს, ხოლო ფულის რაოდენობის ზრდის ტემპი – ინფლაციის დონეს.

ფუნდამენტური ანალიზი კომპანიის შესაფასებლად მისი ბუღალტრული მონაცემებისა და მომავლის პერსპექტივების შესწავლა.

ქოუზის თეორემა დებულება, რომლის თანახმად, თუ მხარეები უდანახარჯოდ შეთანხმდებიან რესურსების განაწილებაზე, მაშინ ისინი სხვათა ჩარევის გარეშე გადაჭრიან გარეგანი ეფექტების პრობლემას.

ღია ეკონომიკა ეკონომიკა, რომელიც თავისუფლად ურთიერთქმედებს სხვა ეკონომიკასთან.

ღირებულების ზრდა ვალუტის ღირებულების ზრდა, რომელიც გამოიხატება უცხოური ვალუტის იმ რაოდენობით, რომლის ყიდვაც მას შეუძლია.

ღირებულების საზომი ერთეული, რომელსაც ადამიანები იყენებენ ფასების განსაზღვრისა და ვაჭრების აღრიცხვისათვის.

ღირებულების შემცირება ვალუტის ღირებულების შემცირება, გამოხატული უცხოური ვალუტის რაოდენობით, რომლის ყიდვაც მას შეუძლია.

შედარებითი უპირატესობა ერთი მწარმოებლის უნარი, საქონელი ანარმოოს უფრო ნაკლები ალტერნატიული დანახარჯით, ვიდრე მეორემ.

შეზღუდულობა საზოგადოების რესურსების ლიმიტირებულობა.

შემავსებლები ორი საქონელი, რომელთაგანაც ერთ-ერთის ფასის გაზრდა იწვევს მეორეზე მოთხოვნის შემცირებას.

შემთხვევითი ცვლილება ცვლადის ცვლილება, რომლის წინასწარმეტყველება შეუძლებელია.

შემოსავლის ეფექტი მოხმარების ცვლილება, რომელსაც ადგილი აქვს მაშინ, როდესაც ფასების ცვლილება იწვევს მომხმარებლის გადაადგილებას განურჩევლობის სხვა მრუდზე.

შემცვლელები ორი საქონელი, რომელთაგან ერთის ფასის ზრდა იწვევს მეორეზე მოთხოვნის ზრდას.

შერწყმა ორი ან მეტი საწარმოს აქტივების გაერთიანება.

შესადარი ღირებულება დოქტრინა, რომლის თანახმად, ურთიერთშედარებადი სამუშაო ადგილებისთვის ერთნაირი ხელფასები უნდა გაიცეს.

შრომის ზღვრული პროდუქტი პროდუქციის ნამატი, რომელიც შრომის დამატებითი ერთეულით გაზრდის შედეგია.

შუალედური პროდუქტი საქონელი, რომელიც ექვემდებარება შემდგომ გადამუშავებას, ანუ რომლის წარმოების პროცესიც არ დასრულებულა.

ჩაკეტილი ეკონომიკა ეკონომიკა, რომელიც არ ურთიერთქმედებს სხვა ქვეყნების ეკონომიკასთან.

ჩანაცვლების ეფექტი ცვლილება მოხმარებაში, როდესაც ფასის ცვლილება იწვევს მომხმარებლის უპირატესობების გადანაცვლებას განურჩევლობის მრუდის გასწვრივ, ჩანაცვლების ზღვრული ნორმის ახალ წერტილში.

ჩანაცვლების ზღვრული ნორმა პროპორცია, რომლითაც მომხმარებელი მზადაა, ერთი საქონელი მეორეში გაცვალოს.

ცენტრალური ბანკი ინსტიტუტი, რომელიც მეთვალყურეობს საბანკო სისტემას და არეგულირებს ეკონომიკაში არსებული ფულის რაოდენობას.

ცვალებადი დანახარჯები დანახარჯები, რომლებიც წარმოებული პროდუქციის რაოდენობასთან ერთად იცვლება.

ციკლური უმუშევრობა უმუშევრობის გადახრა მისი ბუნებრივი დონიდან.

ცხადი დანახარჯები წარმოების ფაქტორები, რომელთა შესაძენად ფირმას ფული სჭირდება.

ცხოვრების დონე მოსახლეობის ცხოვრების პირობების ერთიანობა (შრომა, ყოფა, დასვენება), რომელიც ქვეყნის ეკონომიკური განვითარების მიღწეულ დონეს შეესაბამება.

წარმოების ბუნებრივი დონე საქონლისა და მომსახურების წარმოების დონე, რომელსაც ეკონომიკა აღწევს გრძელვადიან პერიოდში უმუშევრობის ბუნებრივი დონის დროს.

წარმოების ეფექტიანი მასშტაბი პროდუქციის მოცულობა, რომლის დროსაც საშუალო მთლიანი დანახარჯი მინიმალურია.

წარმოების მასშტაბის არაეკონომიურობა თვისება, რომელიც გულისხმობს, რომ გრძელვადიანი პერიოდის საშუალო მთლიანი დანახარჯი პროდუქციის მოცულობის ზრდასთან ერთად იზრდება.

წარმოების მასშტაბის ეკონომიურობა თვისება, რომელიც გულისხმობს, რომ გრძელვადიანი პერიოდის საშუალო მთლიანი დანახარჯი პროდუქციის მოცულობის ზრდასთან ერთად მცირდება.

წარმოების მოცულობა საწარმოს მიერ დროის გარკვეულ მომენტში წარმოებული საქონლისა და მომსახურების რაოდენობა.

წარმოების ფაქტორები რესურსი, რომელიც გამოიყენება საქონლისა და მომსახურების წარმოებაში.

წმინდა ექსპორტი უცხოელთა მიერ შეძენილი სამამულო წარმოების საქონლის ღირებულებისა (ექსპორტი) და ადგილობრივი რეზიდენტების მიერ შეძენილი უცხოური წარმოების საქონლის ღირებულების (იმპორტი) სხვაობა (იგივე სავაჭრო ბალანსი).

წმინდა უცხოური ინვესტიცია უცხოურ აქტივებში სამამულო რეზიდენტების მიერ გადახდილი თანხისა და სამამულო აქტივებში უცხოელთა მიერ გადახდილი თანხის სხვაობა.

წონასწორობა სიტუაცია, როდესაც მიწოდება და მოთხოვნა გაწონასწორებულია.

წონასწორული რაოდენობა საქონლის მიწოდებისა და მოთხოვნის რაოდენობა წონასწორობის დროს.

წონასწორული ფასი ფასი, რომელიც აწონასწორებს მიწოდებასა და მოთხოვნას.

ჭარბი მიწოდება სიტუაცია, როდესაც მიწოდება მოთხოვნაზე მეტია.

ჭარბი მოთხოვნა სიტუაცია, როდესაც მოთხოვნა მიწოდებაზე მეტია.

ჭარბი სიმძლავრე მონოპოლისტური ფირმების მიერ წარმოების ისეთი დონის შერჩევა, რომელიც გაცილებით ჩამორჩება წარმოების იმ დონეს, როდესაც საშუალო მთლიანი დანახარჯები მინიმალურია.

ხარჯები სახელმწიფოს, მომხმარებლის ა მწარმოებლის მიერ გაღებული ფულად სახსრები.

ხელმძღვანელი პირი, რომლისთვისაც აგენტად წოდებული სხვა ინდივიდი მოქმედებს

ხელფასის ეფექტიანი განაკვეთი ხელფასი რომელიც წონასწორულ ხელფასზე მეტი და რომელსაც ფირმები გასცემენ მშრომელთა მწარმოებლურობის გაზრდის მიზნით.

ჰორიზონტალური თანასწორობა იდეა რომლის თანახმად, გადასახადების გადამხდელებმა, რომელთაც ერთნაირი გადასახდ სუნარიანობა ახასიათებთ, ერთნაირი გადა სახადები უნდა გადაიხადონ.