

ზ. მადლაკელიძე

ეკონომიკური თეორია

მეორე კურსი

თბილისის სულხან-საბა ორბელიანის სახელობის
სახელმწიფო პედაგოგიური უნივერსიტეტი
ეკონომიკური თეორიისა და მენეჯმენტის კათედრა

შორენა მალლაკელიძე

ეკონომიკური თეორია

მოკლე კურსი

დამხმარე სახელმძღვანელო სტუდენტებისთვის

თბილისი

2005

დამხმარე სახელმძღვანელოს, “ეკონომიკური თეორია” მოკლე კურსი, დაწერილია უახლესი ეკონომიკური ლიტერატურის გამოყენებით, ძალიან მარტივად, და განკუთვნილია უმაღლესი სასწავლებლების არაეკონომიკური სპეცილობების სტუდენტებისთვის.

ავტორი, ს.ს. ორბელიანის სახელმწიფო პედაგოგიური უნივერსიტეტის ეკონომიკური თეორიისა და და მენეჯმენტის კათედრის გამგე, ეკონომიკურ მეცნიერებათა კანდიდატი, პროფესორი **შ. მაღლაკელიძე** მაღლობას უხდის კათედრის წევრებს დოცენტ **ლ. გვენეტაძეს** და მასწავლებელს **დ. შავლობაშვილს** ნაშრომის წაკითხვისა და შენიშვნებისთვის.

რედაქტორი: პროფესორი რ. გოგონია

რეცენზენტები: პროფესორი ე. ბარათაშვილი
პროფესორი ვლ. ყანდაშვილი

ISBN 99940-0-789-0
© შ. მაღლაკელიძე 2005

სარჩევი

შესავალი.....	7
თავი 1. ეკონომიკური თეორიის საგანი და მეთოდი.....	8
1.1. ეკონომიკური თეორიის, როგორც მეცნიერების წარმოშობა და განვითარება.....	8
1.2. ეკონომიკა მეცნიერება არჩევანისა და შეზღუდულობის შესახებ. ეკონომიკური თეორიის საგანი.....	16
1.3. ეკონომიკური თეორიის მეთოდი.....	21
ძირითადი ცნებები.....	24
კითხვები განმეორებისათვის.....	24
თავი 2. ძირითადი ეკონომიკური პრობლემები ეკონომიკური სისტემების ტიპები.....	25
2.1. ძირითადი ეკონომიკური პრობლემები.....	25
2.2. ეკონომიკური სისტემების ტიპები.....	26
2.3. ბაზარი. ბაზრის ინფრასტრუქტურა.....	30
2.4. სახელმწიფოს როლი საბაზრო ეკონომიკაში.....	36
ძირითადი ცნებები.....	37
კითხვები განმეორებისათვის.....	37
თავი 3. მოთხოვნა, მიწოდება და საბაზრო ფასი.....	38
3.1. მოთხოვნა. მოთხოვნის მრუდი.....	38
3.2. მიწოდება. მიწოდების მრუდი.....	43
3.3. მოთხოვნისა და მიწოდების წონასწორობა.....	46
3.4. მოთხოვნისა და მიწოდების ელასტიურობა.....	47
ძირითადი ცნებები.....	51
კითხვები განმეორებისათვის.....	51
თავი 4. ბიზნესის დაწყება. ბიზნესის ორგანიზაცია.....	52
4.1. წარმოების რესურსები და ფაქტორები.....	52
4.2. ბიზნესი და მეწარმეობა. მეწარმეობა როგორც ახალი ღირებულების შექმნის პროცესი.....	55
4.3. საწარმო-სამეურნეო საქმიანობის ორგანიზაციის ფორმა.....	57
4.4. სამეწარმეო საქმიანობის ფორმები.....	59
4.5. ბიზნესის ორგანიზაციის სპეციალური ფორმები.....	65
ძირითადი ცნებები.....	68
კითხვები განმეორებისათვის.....	68
თავი 5. ბიზნესის დაფინანსება.....	68
5.1. ბანკის კრედიტი და სხვა ნასესხები საშუალებები.....	68
5.2. კერძო ინვენსტიციები. ვენჩურული კაპიტალი.....	70
5.3. აქციები და ობლიგაციები.....	71
5.4. ფასიანი ქაღალდების ბაზარი.....	74
ძირითადი ცნებები.....	76

კითხვები განმეორებისათვის.....	77
თავი 6. წარმოება და დანახარჯები	77
6.1. საწარმოო ფუნქცია.....	77
6.2. წარმოება მოკლევადიან პერიოდში.....	79
6.3. წარმოების ხარჯების არსი.....	85
6.4. დანახარჯების სტრუქტურა მოკლევადიან პერიოდში.....	86
6.5. წარმოების ხარჯები გრძელვადიან პერიოდში.....	90
ძირითადი ცნებები.....	93
კითხვები განმეორებისათვის.....	93
თავი 7. კონკურენცია და მონოპოლია.....	94
7.1. კონკურენციის არსი.....	94
7.2. სრულყოფილი კონკურენცია.....	95
7.3. მონოპოლისტური კონკურენცია.....	98
7.4. ოლიგოპოლია.....	100
7.5. მონოპოლია – ერთი გამყიდველი.....	103
7.6. სახელმწიფოს ანტიმონოპოლისტური კანონმდებლობა.....	109
ძირითადი ცნებები.....	113
კითხვები განმეორებისათვის.....	113
თავი 8. წარმოების ფაქტორთა ბაზარი	114
8.1. შრომის ბაზარი და მისი სტრუქტურა.....	114
8.2. მიწა და მიწის რენტა.....	120
8.3. კაპიტალი და შემოსავლები აქტივებიდან. სარგებლის განაკვეთი	123
ძირითადი ცნებები.....	125
კითხვები განმეორებისათვის.....	125
თავი 9. მაკროეკონომიკური მაჩვენებლები	125
9.1. ეროვნულ ანგარიშგებათა სისტემა.....	125
9.2. მთლიანი შიდა პროდუქტი და მისი გაანგარიშება.....	127
9.3. სხვა მაკროეკონომიკური მაჩვენებლები.....	134
9.4. ნომინალური და რეალური მშპ.....	136
9.5. მთლიანი შიდა პროდუქტი და საზოგადოების კეთილდღეობა.....	139
ძირითადი ცნებები.....	142
კითხვები განმეორებისათვის.....	142
თავი 10. ეკონომიკური ზრდა.....	143
10.1. ეკონომიკური ზრდის არსი და მნიშვნელობა.....	143
10.2. ეკონომიკური ზრდის ფაქტორები.....	146
10.3. ეკონომიკური ზრდა და სახელმწიფო პოლიტიკა.....	151
ძირითადი ცნებები.....	153
კითხვები განმეორების.....	153
თავი 11. ფული და საბანკო სისტემა.....	153
11.1. ფულის წარმოშობა და მისი არსი.....	153
11.2. ფულის ფუნქციები.....	155
11.3. ფულის სახეები	161

11.4. ფულზე მოთხოვნა. ფულის მიწოდება.....	163
11.5. საფინანსო ინსტიტუტები.....	167
11.6. ბანკები და ფულის მიმოქცევა.....	170
ძირითადი ცნებები.....	173
კითხვები განმეორებისათვის.....	173
თავი 12. საფინანსო სისტემა. სახელმწიფო ბიუჯეტი.....	174
12.1. ფინანსების არსი და მნიშვნელობა.....	174
12.2. ბიუჯეტის არსი.....	174
12.3. გადასახადები.....	179
ძირითადი ცნებები.....	184
კითხვები განმეორებისათვის.....	184
თავი 13. მაკროეკონომიკური არა სტაბილურობა:	
უმუშევრობა და ინფლაცია.....	185
13.1. ეკონომიკური ციკლი და მისი დამახასიათებელი ნიშნები.....	185
13.2. უმუშევრობა. უმუშევრობის ბუნებრივი დონე.....	188
13.3. უმუშევრობის სახეები.....	192
13.4. უმუშევრობა და სახელმწიფო პოლიტიკა.....	195
13.5. ინფლაციის არსი და მიზეზები.....	197
ძირითადი ცნებები.....	206
კითხვები განმეორებისათვის.....	206
თავი 14. მსოფლიო ეკონომიკა.....	207
14.1. საერთაშორისო ვაჭრობა: ეკონომიკური საფუძვლები და განვითარების ტენდენციები.....	207
14.2. შედარებითი უპირატესობა და ვაჭრობის სარგებლიანობა.....	210
14.3. საქონლისა და კაპიტალის საერთაშორისო ნაკადი. საგადასახდელ ბალანსი.....	212
14.4. სავაჭრო ბარიერები.....	214
14.5. ფასები სავალუტო გარიგებებში. სავალუტო კურსები.....	217
14.6. მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციების როლი საერთაშორისო ვაჭრობაში.....	219
ძირითადი ცნებები.....	222
კითხვები განმეორებისათვის.....	222

შესავალი

თანამედროვე პირობებში შეინიშნება ცხოვრებისეული პრობლემების უფრო ღრმად გააზრებისა და შესაბამისად ეკონომიკური განათლების მიღებისადმი ყოველმხრივი ინტერესი.

ახალი ეკონომიკური სისტემის დამკვიდრების პროცესი მოითხოვს სერიოზული ეკონომიკური ცოდნის ფორმირებას. ყველა მოქალაქეს განსაზღვრული წარმოდგენა უნდა გააჩნდეს ეკონომიკის, მისი ცნებებისა და კატეგორიების შესახებ. ევროპის საბჭოს პრეზიდენტი მეცნიერული მართვის საკითხებში არნო მოკი სრულიად სამართლიანად აღნიშნავდა: „ეკონომიკაში რაიმე ცოდნის გარეშე ადამიანები ადვილად ექცევიან დემაგოგიური მოწოდებების გავლენის ქვეშ. ეკონომიკური პროცესების გაგება დამოკიდებულია პრაქტიკულ ორიენტაციასა და სისტემატურ სწავლებაზე. არ შეიძლება შევურიგდეთ ჩამორჩენას ეკონომიკის შესწავლაში არა თუ უმაღლეს, არამედ სასკოლო პროგრამებშიც კი. ეკონომიკურ განათლებაზე მოთხოვნა ლოგიკურად გამომდინარეობს ცხოვრების თანამედროვე პირობებიდან“.

არ შეიძლება არ დავეთანხმოთ აღნიშნულ აზრს და სტუდენტებს არ მივცეთ შესაძლებლობა პასუხი გასცენ იმ კითხვებს, რომლებსაც მათი ცხოვრების, პროფესიული თუ სხვა ნებისმიერი საქმიანობის დროს შეიძლება გაუჩნდეთ.

სწორედ ეს არის მიზანი იმ საგნის შესწავლისა, რომელსაც „ეკონომიკური თეორია“ ჰქვია და რომლის შესასწავლად დამხმარე სახელმძღვანელოში შევეცადეთ მეტ-ნაკლებად შეგვეტანა საკითხები, რომლებიც ხელს შეუწყობს სტუდენტთა ცოდნის დონის ამაღლებას, მათში თანამედროვე ტიპის ეკონომიკური აზროვნების ჩამოყალიბებას.

დამხმარე სახელმძღვანელო დაწერილია ეკონომიკურ თეორიაში არსებული, როგორც ქართული, ასევე უცხოური ლიტერატურის გამოყენებით. მასში ცალკეული თემები განხილულია საქართველოს ეკონომიკური ცხოვრების რეალობების გათვალისწინებით. ვფიქრობთ, რომ იგი მნიშვნელოვან დახმარებას გაუწევს სტუდენტ-ახალგაზრდობას.

შ. მადლაკელიძე

თავი 1. ეკონომიკური თეორიის საგანი და მეთოდი

1.1. ეკონომიკური თეორიის, როგორც მეცნიერების წარმოშობა და განვითარება

თანამედროვე ეკონომიკური მეცნიერება მისი ხანგრძლივი ისტორიული განვითარების შედეგია. ეკონომიკური პრობლემების განხილვის პირველ საფეხურს წარმოადგენს ძველი აღმოსავლეთის წყაროები, სადაც ასახვა ჰპოვა საკუთრების, სამეფო ქონების აღრიცხვისა და მის შესახებ ანგარიშგების საკითხებმა. აღნიშნულის დადასტურებაა ბაბილონის მეფის ჰამურაბის კანონები, რომელშიც გამართლებულია მონობა, იგი ითვალისწინებს მონათმფლობელური სისტემის განმტკიცებას და ამის შესაბამისად სახელმწიფოს, მონათმფლობელობის, წვრილი მწარმოებლების ინტერესების დაცვას.

ეკონომიკური აზრის განვითარებაში თავისი წვლილი შეიტანა ძველი ჩინეთის მოაზროვნე კონფუციმ. ნაშრომში “საუბრები და მსჯელობები”, იგი იცავდა გაბატონებული კლასის ინტერესებს. თუმცა, აქებდა პირველყოფილ საზოგადოებას, წინააღმდეგი იყო ფუფუნებით ცხოვრებისა და მოითხოვდა ზომიერებას მოხმარებაში, – ამავე დროს, იცავდა კლასობრივი უთანასწორობის იდეას. ამდენად კონფუცის შეხედულებები წინააღმდეგობრივი იყო. მაგრამ ამას ობიექტური ხასიათი ჰქონდა. ამ დროს ჩინეთში აღვილი ჰქონდა პირველყოფილი წყობილების დაშლისა და მონათმფლობელობის დამკვიდრების პროცესს.

მეორე ჩინელი მოაზროვნე მენ-ძი, მართალია ამართლებდა საზოგადოების კლასებად დაყოფას, მაგრამ ცდილობდა მონათმფლობელური ჩაგვრის შემსუბუქებას, მიწის გამოყენების მოწესრიგებას, რასაც სახელმწიფოს არსებობის ძარითად პირობად მიიჩნევდა.

განსხვავებული თავისებურებებით ხასიათდება ეკონომიკური აზრის განვითარება ძველ ინდოეთში, რაც გამოწვეული იყო ამ ქვეყანაში მონობის წარმოშობის განსხვავებული ხასიათით. “მანუს კანონებში”

გადმოცემულია ქურუმთა შეხედულებები სახელმწიფოსა და საზოგადოების მოწყობისა და მართვის საკითხებზე, კასტებისა და მისი სახეების, მეფის, როგორც უმაღლესი კასტის წარმომადგენლის კლასობრივი როლის შესახებ და სხვა.

ძველი ინდოეთის სახელმწიფო მოღვაწე და მეცნიერი კაუტილია ნაწარმოებში “არტჰაშასტრა” (IV–III სს), რომელიც პოლიტიკურ და ეკონომიკურ ტრაქტატს წარმოადგენს, აყენებს სახელმწიფო ხელისუფლების განმტკიცების, კლასობრივი სისტემის დაცვისა და სახელმწიფოს ეკონომიკური აღმავლობის ამოცანებს.

ეკონომიკური აზრის განვითარებამ განსაკუთრებით მაღალ დონეს მიაღწია ძველ საბერძნეთში.

ქსენოფონტეს, პლატონისა და განსაკუთრებით არისტოტელეს შრომებში მოცემულია ბერძნული საზოგადოების ეკონომიკური მოწყობის თეორიული გააზრების პირველი ცდები. ისინი ცდილობდნენ მონათმფლობელური მეურნეობის მართვის სისტემის შემუშავებას. მოძღვრებას, ასეთი მეურნეობის მოწყობის შესახებ ეკონომია უწოდეს. მათ გამოთქმული აქვთ თავიანთი შეხედულებები შრომის დანაწილების, გაცვლის და ფულის შესახებ. უარყოფითად აფასებენ ვაჭრობას და იცავენ ნატურალურ მეურნეობას.

არისტოტელე (384–322) იყო ერთ-ერთი უდიდესი მოაზროვნე, რომლის შრომები მოიცავდნენ იმ დროის არსებული ცოდნის ყველა დარგს. იგი იყო ერთ-ერთი დამფუძნებელი მეცნიერებისა ადამიანთა საზოგადოების შესახებ – სოციოლოგიისა, რომლის ფარგლებშიც იხილავდა ეკონომიკის საკითხებს.

არისტოტელე თავისი თეორიების შექმნისა და დასკვნების გაკეთებისას ეყრდნობოდა არა მხოლოდ აბსტრაქტულ მტკიცებებს, არამედ ფაქტების დეტალურ ანალიზს. მან შეამჩნია და განსაზღვრა სიმდიდრის ორი სახე: სახმარ ღირებულებათა ერთობლიობა, რომლის წყაროა სამიწათმოქმედო – ხელოსნური წარმოება და ფულის დაგროვება, როგორც ღირებულებათა ერთობლიობა, რომლის წყაროა მიმოქცევის სფერო და ფულის დაგროვების

განუსაზღვრელობა. განასხვავა ერთმანეთისაგან სახმარი და საცვლელი ღირებულება.

მიუხედავად იმისა, რომ არისტოტელეს ეკონომიკური გამოკვლევები ნატურალური მეურნეობის ჩარჩოებშია მოქცეული, ეკონომიკური აზრის განვითარებაზე მისი გავლენა მომდევნო საუკუნეებშიც იგრძნობა.

მერკანტილიზმი (მერკანტე-ვაჭარი, იტ.), არის პირველი სკოლა ეკონომიკურ თეორიაში, რომელიც წარმოიშვა მე-15 საუკუნეში (ინგლისში და საფრანგეთში), როგორც ევროპის სავაჭრო ბურჟუაზიის ეკონომიკური მოძღვრება და პოლიტიკა, რომლის მიხედვითაც ქვეყნის კეთილდღეობა დამოკიდებულია არა წარმოების განვითარებაზე, არამედ სხვა ქვეყნებში საქონლის გატანაზე და ამ გზით ფულის დაგროვებაზე.

მერკანტილისტები (თომას მენი, ანტუან მონკრეტიენი და სხვები), ყოველი ერის სიმდიდრის საფუძვლად მიიჩნევდნენ შემოსავალს, რომელიც წარმოიქმნებოდა ვაჭრობის დროს. მაგრამ თუ საქონლის გაცვლა მოხდება ქვეყნის შიგნით, მაშინ ერთი ადამიანი შეიძლება გამდიდრდეს სხვის ხარჯზე. ამასთანავე არ გაიზრდება ეროვნული სიმდიდრე. სიმდიდრე, მერკანტილისტების მიხედვით იზრდება მხოლოდ საგარეო ვაჭრობის წყალობით, როცა შესაძლებელი ხდება ერთ ქვეყანაში საქონლის დაბალი ფასით შექენა. ხოლო მეორეში მისი მაღალ ფასად გაყიდვა. მერკანტილიზმი ორ პერიოდად იყოფა: ადრეული და გვიანი. ადრეული მერკანტილიზმი იწოდებოდა მონეტარული სისტემის სახელწოდებით. მისთვის დამახასიათებელი იყო აქტიური სავაჭრო ბალანსისათვის ზრუნვა. მათი ამოცანა იყო – მეტი ფულის შემოტანა და მისი გატანის აკრძალვა სხვა ქვეყანაში. გვიანი მერკანტილიზმი კი გამოდიოდა ფულის გატანის აკრძალვის წინააღმდეგ, რამდენადაც ამით ხელი შეეშლებოდა საგარეო ვაჭრობას.

ისინი იცავდნენ ეკონომიკაში სახელმწიფოს ჩარევის პოლიტიკას თვლიდნენ, რომ ხელსაყრელი სავაჭრო ბალანსის მისაღწევად სახელმწიფო უნდა ჩაერიოს ეკონომიკაში, გაატაროს პროტექციონიზმის პოლიტიკა, რაც ნიშნავს მაღალი საბაჟო გადასახადების დაწესებას

შემოტანილ პროდუქციაზე, წამახალისებელ პრემიებს სამამულო წარმოების საქონლის გატანაზე.

მერკანტილიზმმა, როგორც ეკონომიკურმა მიმართულებამ თავისი თავი ამოწურა სამრეწველო რევოლუციის ეპოქაში.

ახალი მიმდინარეობა, რომელიც ამ პერიოდში საფრანგეთში ჩამოყალიბდა, იყო ფიზიოკრატია (ბერძნულად, ფიზიო – ბუნება, კრატოს – ძალა, მბრძანებლობა). მისი დამაარსებელი იყო ფრანსუა კენე (1694–1774). მისი მოძღვრების ძირითადი იდეა მდგომარეობდა შემდეგში: სოფლის მეურნეობა წარმოადგენს წარმოების ერთადერთ დარგს, სადაც ბუნებრივი გზით აღმოცენდება ის დამატებითი “წმინდა პროდუქტი”, რომლითაც იზრდება ქვეყნის სიმდიდრე, მიწათმოქმედებაში შრომა ქმნის მეტ პროდუქტს, ვიდრე საჭიროა მისი კვლავწარმოებისათვის. სამიწათმოქმედო შრომის ასეთი მაღალი პროდუქტიულობა განპირობებულია თვით ბუნებით. ფიზიოკრატები მრეწველობას თვლიდნენ არა უსარგებლო, არამედ არამწარმოებლურ დარგად, რომელიც არაფერს არ მატებს შემოსევას. მაშინ, როცა სოფლის მეურნეობა უფრო პროდუქტიულია, რამდენადაც იგი ხელფასისა და ამორტიზაციის გარდა ქმნის რენტას.

ფიზიოკრატების პროგრამა მიმართული იყო სოფლის მეურნეობაში შუა საუკუნეობრივი გადმონაშთების წინააღმდეგ, ფისკალური სისტემის რაციონალიზაციისაკენ – სხვადასხვა გადასახადებისა და მოსაკრებლების ნაცვლად ერთიანი სარენტო გადასახადის გამოყენების გზით, წვრილი მიწათმფლობელები შერწყმისა და პროტექციონისტური შეზღუდვებით მარცვლეულით ვაჭრობის განვითარებისაკენ. ეს იყო აგრარული რეფორმის გატარების მცდელობა.

ინგლისური კლასიკური პოლიტიკური ეკონომია წარმოიშვა და ვითარდებოდა XVII–XVIII საუკუნეებში. მისი ფუძემდებელი იყო უილიამ პეტი (1623–1687), ადამ სმიტი (1723–1790) და დავით რიკარდო (1772–1823).

იდეა იმის შესახებ, რომ შრომა წარმოადგენს სიმდიდრის წყაროს პირველად გამოთქვა პეტიმ, მას პოლიტიკური ეკონომიკის “კოლუმბი” უწოდეს. მას ეკუთვნის ცნობილი ფორმულა – სიმდიდრის დედა მიწაა, მამა კი – შრომა.

განსაკუთრებული წვლილი ეკონომიკური თეორიის განვითარებაში შეიტანა ადამ სმიტმა თავისი ნაშრომით, “გამოკვლევა ხალხთა სიმდიდრის, ბუნებისა და მიზეზების შესახებ” (1776 წ.), რომელშიც მან დაასაბუთა “ბუნებრივი წესრიგი” ეკონომიკურ ცხოვრებაში. ამ წესრიგის საფუძვლებად მიჩნეული იქნა კერძო საკუთრება, თავისუფალი კონკურენცია და თავისუფალი ვაჭრობა, სახელმწიფოს ჩაურევლობა სამეურნეო საქმიანობაში.

ცენტრალური მოტივი “ხალხთა სიმდიდრეში” – ეს არის “უხილავი ხელის” მოქმედება. სმიტმა შეძლო იმ აზრის გამოცნობა, რომლის მიხედვითაც განსაზღვრულ საზოგადოებრივ პირობებში, კერძო ინტერესებს ნამდვილად შეუძლიათ საზოგადოებრივ ინტერესებთან ჰარმონიული შერწყმა, რომ “უხილავი ხელი” უზრუნველყოფს შედეგს, რომელიც არ არის დამოკიდებული ინდივიდის სურვილსა და გადაწყვეტილებებზე.

სმიტის დიდი დამსახურებაა ღირებულების (ფასეულობის) შრომითი თეორიის ჩამოყალიბება, საცვლელი და სახმარი ღირებულების (ფასეულობა) ერთმანეთისაგან გამიჯვნა და მათ შორის განსხვავების ახსნა.

სმიტის დაწვეულ საქმეში შემდეგი ნაბიჯი დავით რიკარდომ გადადგა, თავისი ნაშრომით “პოლიტიკური ეკონომიისა და დაბეგურის საფუძვლები” (1815 წ.). მართალია ადამ სმიტმა დიდი წვლილი შეიტანა ეკონომიკური მეცნიერების განვითარების საქმეში, მაგრამ რიკარდომ უფრო განავითარა და გააგრძელა იგი. ღირებულების (ფასეულობის) შრომით თეორიაში წინგადადგმული ნაბიჯი იყო რიკარდოს მიერ იმის ჩვენება, რომ შრომითი თეორია, თუმცა არა სრულყოფილად, მაგრამ მაინც გვიხსნის, თუ როგორ ხდება ფასების ფორმირება რეალურ სამყაროში. მთავარი ამოცანა რიკარდოს მიხედვით, არის არა შეფარდებითი ფასების ახსნა, არამედ ის, რომ განისაზღვროს კანონები, რომლებიც ახდენენ დარგის პროდუქციის განაწილების მართვას.

ინგლისური კლასიკური პოლიტიკური ეკონომიის ფუძემდებლების თეორიული მემკვიდრეობა თავისებური

ინტერპრეტაციით საფუძვლად დაედო მრავალ ეკონომიკურ სკოლასა და მიმდინარეობას.

ერთ-ერთი ასეთი იყო მარქსისტული მოძღვრება, რომელიც XIX საუკუნის 40-იან წლებში წარმოიშვა და რომელსაც კარლ მარქსმა და ფრიდრიხ ენგელსმა ჩაუყარა საფუძველი.

მარქსმა თავის მთავარ ნაშრომში “კაპიტალი” მოგვცა კაპიტალისტურ წარმოებით ურთიერთობათა ღრმა ანალიზი, ახლებურად დაამუშავა ღირებულებისა და ზედმეტი ღირებულების კლასიკური თეორიები. როგორც ამერიკელი ეკონომისტი ლეონტიევი აღნიშნავს, თუ ვინმეს გაუჩნდება სურვილი გაიგოს რას წარმოადგენს სინამდვილეში მოგება, ხელფასი, კაპიტალისტური საწარმო, ამას იგი შეძლებს უფრო კარგად “კაპიტალის” სამი ტომიდან, ვიდრე მთელი დუჟინი თანამედროვე ეკონომიკის სახელმძღვანელოებიდან.

სწორედ კაპიტალისტური ურთიერთობის ღრმა ანალიზის საფუძველზე მარქსმა და ენგელსმა პირველად ახსნეს კლასობრივი ბრძოლის ეკონომიკური საფუძველი, მისი არსი და ძირითადი ფორმები, დაამტკიცეს სოციალიზმის გამარჯვებისა და წარმოების საშუალებებზე საზოგადოებრივი საკუთრების დამყარების გარდაუვალობა.

XIX საუკუნის 60-იანი წლებიდან, თავისუფალი კონკურენციის ეპოქაში, კაპიტალიზმის პერიოდში წარმოიშვა ეკონომიკური თეორიის ნეოკლასიკური მიმდინარეობა (ბერძნული, ნეოს – ახალი), მისი წარმოშობა ძირითადად განაპირობა მარჟინალისტურმა (ფრანგული, მარგინალ – საზღვრითი) რევოლუციამ, რომელმაც წარმოშვა საზღვრითი სარგებლიანობის თეორია.

კლასიკური პოლიტიკური ეკონომია არ სწავლობდა ბაზარზე საქონლის მომხმარებელთა ქცევებს და ამდენად არც შეუქმნია ერთიანი მოძღვრება მეურნეობის წარმართვის საბაზრო სისტემის შესახებ. ეს დანაკლისი თავისებურად შეავსო ავსტრიულმა სკოლამ. ეს სკოლა, დააარსა ვენის უნივერსიტეტის პროფესორებმა კარლ მენგერმა, ევგენი ბემ-ბავერკმა და ფრიდრიხ ფონ-ვიზერმა. მათ წამოაყენეს ღირებულებისა და ფასის სუბიექტურ – ფსიქოლოგიური კონცეფცია, რომელიც დაუპირისპირეს ღირებულების

შრომით თეორიას, ისინი თვლიდნენ, რომ ყოველი ადამიანი სუბიექტურად, მისი სურვილიდან გამომდინარე, თვითონ განსაზღვრავს საქონლის ღირებულებას. ამასთანავე ყველა სამომხმარებლო საქონლის სუბიექტური ღირებულება და რა თქმა უნდა საბაზრო ფასიც დამოკიდებულია მხოლოდ მოთხოვნილების დაკმაყოფილების ხარისხზე, რომ მოხმარების პროცესში მომდინარეობს სარგებლიანობის კანონზომიერი კლება.

მარკინალისტური შეხედულებები გააგრძელა ამერიკული სკოლის ფუძემდებელმა ჯონ კლარკმა, რომელმაც საზღვრით სარგებლიანობას დაამატა შრომისა და კაპიტალის საზღვრითი მწარმოებლურობის თეორია. მან თავისი თეორია დაუპირისპირა ზედმეტი ღირებულებისა და მუშათა კლასის ექსპლოატაციის შესახებ კლასიკოსთა შეხედულებებს.

კლარკის აზრით, ეკონომიკურ თეორიაში, ცენტრალური ადგილი უჭირავს საზოგადოებრივი პროდუქტის განაწილების პრობლემას, რომელიც ხორციელდება წარმოების სხვადასხვა ფაქტორის წილის შესაბამისად. მშრომელთა და ბიზნესმენტა შემოსავალი კი შესაბამემა საბოლოო პროდუქტში შრომისა და კაპიტალის რეალურ წილს, რასაც მიყვავართ კაპიტალისტებისა და მუშების კლასობრივი ინტერესების ჰარმონიულობამდე.

ნეოკლასიკური გადატრიალების შედეგების განზოგადება მოახდინა კემბრიჯის უნივერსიტეტის პოლიტიკური ეკონომიის კათედრის გამგემ, პროფესორმა ალფრედ მარშალმა. იგი თავის თავს თვლიდა რიკარდოს მოწაფედ და ცდილობდა მისი მოძღვრება ღირებულების შესახებ დაეკავშირებია საზღვრითი სარგებლიანობის თეორიასთან. იგი მივიდა იმ დასკვნამდე, რომ თანაბრად არასწორი იქნებოდა უპირატესობა მიგვეცა საბაზრო ფასის ფორმირების პროცესში ან მიწოდებისათვის, ან მოთხოვნისათვის. ისევე როგორც ქაღალდის ჭრისას მაკრატლის ზედა ან ქვედა ნაწილისათვის. ალფრედ მარშალმა გამოავლინა ფუნქციონალური დამოკიდებულება ფასსა და მოთხოვნას, ფასსა და მიწოდებას შორის.

კაპიტალიზმის განვითარების საწყის ეტაპზე კლასიკოსები და ნეოკლასიკოსები უსაფუძვლოდ არ თვლიდნენ, რომ საბაზრო ეკონომიკას, რომელიც შედგება კერძო მესაკუთრული მეურნეობებისაგან, სახელმწიფოს ყოველგვარი ჩარევის გარეშე შეუძლია თავიდან აიცილოს წარმოების ჩავარდნები და უმუშევრობა. საქონლის მიწოდება ბაზარზე კი ავტომატურად წარმოქმნის მყიდველთა საჭირო მოცულობის მოთხოვნას, რაც უზრუნველყოფს ეროვნული მეურნეობის მყარი ზრდა.

მაგრამ XX საუკუნის დასაწყისიდანვე დასავლეთის ეკონომიკა მნიშვნელოვნად შეიცვალა. სწრაფად მსხვილდებოდა კერძო მეურნეობები, თავისუფალ კონკურენციას ბაზარზე ავიწროებდა გიგანტური მონოპოლიები, რომლებიც თვითონ აწესებდნენ ფასებს. აღნიშნულმა და სხვა მრავალმა ფაქტორმა განაპირობა 1929–1933 წლებში მსოფლიო ეკონომიკური კრიზისი.

ამ პერიოდში იწყება კეინსიანური რეგოლაცია, რომელსაც საფუძველი ჩაუყარა ჯონ მეინარდ კეინსმა ნაშრომით “დასაქმების, სარგებლისა და ფულის ზოგადი თეორია” (1936წ.). მათი ყურადღების ფოკუსირება მოხდა მაკროეკონომიკური მაჩვენებლების ანალიზზე. კეინსმა უარი თქვა ნეოკლასიკური მოძღვრების ზოგიერთ დებულებაზე, კონკრეტულად, ბაზრის განხილვაზე, როგორც იდეალურად თვითრეგულირებად მექანიზმზე. კეინსის მიხედვით, ბაზარს არ შეუძლია „ეფექტური მოთხოვნის“ უზრუნველყოფა. ამიტომ, სახელმწიფომ უნდა მოახდინოს მისი სტიმულირება ფულად-საკრედიტო და საბიუჯეტო პოლიტიკით.

გასული საუკუნის მეორე ნახევარში, როცა შესამჩნევი გახდა სახელმწიფოს გადაჭარბებული ჩარევა ეკონომიკაში, ასპარეზზე გამოჩნდა ნეოკლასიკური თეორიის ერთ-ერთი ნაირსახეობა-მონეტარისმი. მისი ფუძემდებელია ამერიკელი ეკონომისტი მილტონ ფრიდმანი. რომლის შეხედულებებიც გადმოცემულია მის ნაშრომებში „პოზიტიური ეკონომიკის ნარკვევები“ (1953 წ.), „კაპიტალიზმი და თავისუფლება“ (1962 წ.), და როუზ ფრიდმანთან ერთად დაწერილ წიგნში „არჩევანის თავისუფლება“ (1979 წ.). მისივე სიტყვებით თუ ვიტყვით მონეტარისტია ის ვინც იზიარებს ფულის

რაოდენობრივ თეორიას. მონეტარისტების მტკიცებით, ფულის სიმყარეს განსაკუთრებული მნიშვნელობა აქვს ეკონომიკის ნორმალური ფუნქციონირებისათვის.

12. ეკონომიკა მეცნიერება არჩევანისა და შეზღუდულობის შესახებ. ეკონომიკური თეორიის საგანი

ეკონომიკური თეორიისა და პრაქტიკის ძირითადი პრობლემა მდგომარეობს იმაში, რომ გადაწყვიტოს ის წინააღმდეგობა, რომელიც არსებობს ადამიანის სურვილსა – დაიკმაყოფილოს თავისი უსაზღვრო მოთხოვნები და ამ მიზნით გამოსაყენებელ რესურსების შეზღუდულობას შორის. რესურსების შეზღუდულობა (იშვიათობა) საერთო საკაცობრიო პრობლემაა და დამახასიათებელია ნებისმიერი საზოგადოებისათვის.

რესურსების შეზღუდულობაში (იშვიათობაში) სრულიად არ იგულისხმება ნივთის იშვიათობა ან ნაკლებ ხელმისაწვდომობა. იგი ნიშნავს, რომ რესურსები არ არის საკმარისი თითოეული ადამიანის მოთხოვნილებათა სრული დაკმაყოფილებისათვის. ნებისმიერ ქვეყანაში და საზოგადოებაში ადამიანს სურვილი აქვს იმაზე მეტი საქონელი და მომსახურება მიიღოს ვიდრე მას ამის რეალური საშუალება გააჩნია, ე. ი. მათ განუსაზღვრელი მოთხოვნილებები აქვს. აღნიშნულს ადასტურებს შემდეგი გამონათქვამი: “რაც მეტი გაგვანია, მით მეტი გვინდა”.

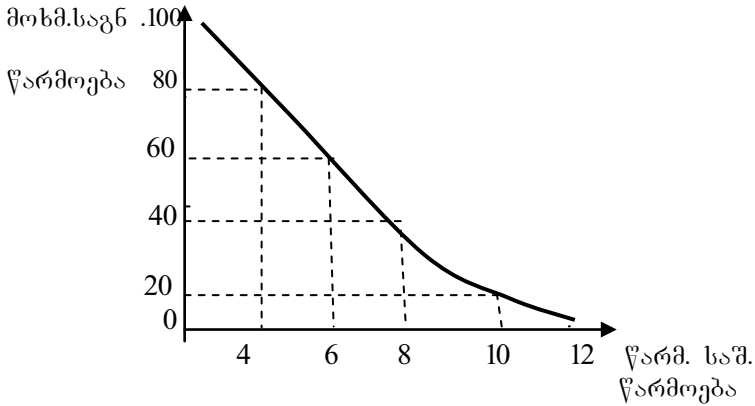
ჩვენ არ შეგვიძლია გვქონდეს ყველაფერი, რაც გვჭირდება. ამ შემთხვევაში იძულებული ვართ გავაკეთოთ არჩევანი. არჩევანის გაკეთების აუცილებლობა განპირობებულია შემოსავლებით. როდესაც არჩევანს შემოსავლებიდან გამომდინარე ვაკეთებთ, პირველ რიგში შევიძენთ იმ ნივთებს, რომლებიც ყველაზე მეტ კმაყოფილებას გვანიჭებს. არჩევანის გაკეთების აუცილებლობა გამოწვეულია იმ რესურსების შეზღუდულობითაც, რომელთა დახმარებითაც ხორციელდება სხვადასხვა საქონლის წარმოების პროცესი. რესურსების შეზღუდულობა განსაკუთრებით იჩენს თავს თუ შევეცდებით

განვსაზღვროთ არა მარტო მიმდინარე, არამედ პერსპექტიული მოთხოვნა. ამასთან დაკავშირებით დიდი მნიშვნელობა ენიჭება საწარმოო შესაძლებლობების განსაზღვრას. საწარმოო შესაძლებლობებში იგულისხმება პროდუქციის გამოშვების ის მოცულობა, რომელიც მიიღწევა რესურსების სრული და ყოველმხრივი გამოყენების დროს.

დაუშვათ, რომ ქვეყნის მთავრობამ უნდა გადაწყვიტოს თუ როგორ გამოიყენოს თავისი რესურსები. მას შეუძლია ეს რესურსები წარმართოს მოსახლეობის მოთხოვნების დასაკმაყოფილებლად და აწარმოოს მოხმარების საგნები, ან დაიწყოს წარმოების ტექნიკური შეიარაღება და ამ მიზნით აწარმოოს წარმოების საშუალებები. პირველ შემთხვევაში შესაძლებელია 100 მილ. ერთეული მოხმარების საგნების წარმოება, ხოლო მეორე შემთხვევაში 12 მილ. ერთეული წარმოების საშუალებების წარმოება. მოხმარების საგნებისა და წარმოების საშუალებების შესაძლო ვარიანტები შეიძლება გამოვსახოთ შემდეგნაირად:

ვარიანტი ბი	მოხმარების საგნების წარმოება	წარმოების საშუალებების წარმოება
1	100	0
2	80	4
3	60	6
4	40	8
5	20	10
6	0	12

ცხრილის საფუძველზე შეიძლება ავაგოთ გრაფიკი:



გრაფიკზე გამოსახული მრუდი წარმოადგენს საწარმოო შესაძლებლობების ზღვარს, რომელიც გვიჩვენებს რესურსების სრულყოფილი გამოყენების საზღვრებს, ანუ კონკრეტული საქონლის ან მომსახურების წარმოების მაქსიმალურ, შესაძლო მოცულობას იმ არსებული რესურსებისა და ცოდნის პირობებში, რომელსაც ფლობს მოცემული ეკონომიკა. აქედ გამომდინარე, ის ეკონომიკა, რომელიც სრულად იყენებს მის ხელთ არსებულ შეზღუდულ რესურსებს, ფუნქციონირებს ეფექტიანად.

ეფექტიანობა ეკონომიკის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ცნებაა და ნიშნავს დანაკარგების არ არსებობას. ეს მიიღწევა მაშინ, როცა ერთი სახეობის პროდუქციის წარმოება შეუძლებელი იქნება მეორეს შემცირების გარეშე. წერტილები საწარმოო შესაძლებლობების ზღვარზე ასახავს ეფექტიან ეკონომიკას. ნებისმიერი წერტილი მრუდის შიგნით გვიჩვენებს არაეფექტიან ეკონომიკას.

წარმოების მეთოდების სრულყოფა, მუშათა შრომის მწარმოებლურობისა და მათი ცოდნის ამაღლება იწვევს იმ საქონლისა და მომსახურების მოცულობის ზრდას, რომლის წარმოებაც მოცემულ საზოგადოებას შეუძლია. საზოგადოების საწარმოო შესაძლებლობების ამაღლება საწარმოო შესაძლებლობების ზღვარს მარჯვნივ გადასწევს. ასეთ შემთხვევაში ადგილი აქვს ეკონომიკურ ზრდას.

საწარმოო შესაძლებლობების ზღვარის დახმარებით ჩვენ შეგვიძლია წარმოვიდგინოთ მოხმარების საგნებსა და

წარმოების საშუალებებს შორის ალტერნატიული არჩევანის უამრავი ვარიანტი:

დაუშვათ მივიღოთ გადაწყვეტილება წარმოების ტექნიკური გადაიარაღების შესახებ. იმ შემთხვევაში თუ ქვეყანას არ გააჩნია რეზერვები ამის გაკეთება შეიძლება მხოლოდ მოხმარების საგნების წარმოების შემცირების ხარჯზე. ჩვენი მაგალითიდან გამომდინარე 20 მილ. ერთეული მოხმარების საგნების დათმობა მოგვიხდა, იმისათვის, რომ გვეწარმოებია 4 ათასი ერთეული ტექნიკური საშუალება. ამ შემთხვევაში 20 მილ. მოხმარების საგნები წარმოადგენს 4 ათასი ერთეული წარმოების საშუალებების ალტერნატიულ ღირებულებას.

ალტერნატიული ღირებულება წარმოიქმნება იმიტომ, რომ რესურსების შეზღუდულობის გამო, ერთის არჩევა ნიშნავს მეორის დათმობას, რაღაცაზე უარის თქმას. ნებისმიერი საქონლის ალტერნატიული ღირებულება განისაზღვრება იმ სხვა საქონლის ან მომსახურების ღირებულებით რომელიც უნდა დავთმოთ იმისათვის, რომ მივიღოთ მოცემული საქონელი და მომსახურება.

ადამიანთა საზოგადოების უსაზღვრო მოთხოვნილებათა დაკმაყოფილების პროცესი ოთხ ურთიერთდაკავშირებულ მომენტს მოიცავს, ესენია: წარმოება, განაწილება, გაცვლა და მოხმარება.

წარმოება – შეიძლება ითქვას, რომ მთელი ეკონომიკის საფუძველს წარმოადგენს. თუ არ შეიქმნება პროდუქტი, რა თქმა უნდა არაფერი არ განაწილდება, არ გაიცვლება და არ მოხმარდება.

წარმოებაში იგულისხმება მატერიალური დოვლათის შექმნის პროცესი. იქნება ეს მოხმარების საგნები, სამრეწველო თუ სოფლის მეურნეობის პროდუქცია.

წარმოება შეიძლება ვიხმაროთ უფრო ფართო მნიშვნელობითაც. წარმოების მიზანია ადამიანთა მოთხოვნილებების მაქსიმალური დაკმაყოფილება. ნებისმიერი საქმიანობა, რომელიც ხელს უწყობს ადამიანთა მოთხოვნილებების დაკმაყოფილებას და რომლისთვისაც ისინი მზად არიან გადაიხადონ გარკვეული რაოდენობის

ფული მწარმოებლურია, ამდენად წარმოება, თანაბრად პროდუქციის გამოშვებისა შეიცავს მომსახურებასაც.

განაწილება – არის პროცესი, სადაც ხდება რაოდენობრივი შესაბამისობის დადგენა, უპირველეს ყოვლისა, ადამიანთა მოთხოვნილების შესაბამისი სხვადასხვა დოვლათის შექმნისას.

განაწილება ექვემდებარება შემოსავალს, რომლის განაწილება შეიძლება მოხდეს ორი სახით: 1. ფუნქციონალური, როდესაც ხდება საზოგადოების ფულადი შემოსავლის დაყოფა იმ ფუნქციების მიხედვით, რომელსაც შემოსავლის მიმღები ასრულებს. 2. პირადი, როდესაც ხდება საზოგადოების შემოსავლების დაყოფა ცალკეულ საოჯახო მეურნეობებს შორის. წარმოების ზრდასთან ერთად იზრდება გასანაწილებელი შემოსავლის მოცულობა. მეორე მხრივ, პროდუქტთა განაწილების წესმა შეიძლება მნიშვნელოვანი გავლენა მოახდინოს მათი გამოშვების მოცულობაზე, რამდენადაც რაც უფრო მეტ შემოსავალს ღებულობს მუშაკი, მით მეტია მისი დაინტერესება მისი საქმიანობის შედეგებით.

გაცვლა – წარმოადგენს ადამიანებს შორის ეკონომიკური კავშირის მნიშვნელოვან ფორმას. ნებისმიერ საზოგადოებაში, გარდა ყველაზე პრიმიტიულისა, ადგილი აქვს გაცვლის რაღაც ფორმას, რომელიც წინ უსწრებს მოთხოვნილებათა დაკმაყოფილებას. ალბათ არ მოიძებნება ისეთი ვინმე, რომელსაც უნარი შესწევს თვითონ აწარმოოს ყველაფერი, რაც მას სჭირდება. შრომის დანაწილება ხომ აიძულებს მათ სრულყოფილ თავეიანთი შესაძლებლობები სხვადასხვა მიმართულებით. სწორედ აქედან გამომდინარეობს უნარისა და საქმიანობის გაცვლის აუცილებლობა. გაცვლის საშუალება შეიძლება იყოს საქონელი ან მომსახურება (ბარტერული გაცვლა) ან ფული. გაცვლის სფერო შეუზღუდავია, რამდენადაც იგი შეიძლება განხორციელდეს არა მარტო ქვეყნის შიგნით, არამედ მსოფლიოს ნებისმიერ ქვეყნებს შორის.

მოხმარება – წარმოადგენს პროდუქტის მოძრაობის საბოლოო ეტაპს. იგი არის პროცესი, როდესაც ხორციელდება საქონლისა და მომსახურების გამოყენება

სხვადასხვაგვარი მოთხოვნილებების დასაკმაყოფილებლად. ეს მოთხოვნილებები შეიძლება იყოს საწარმოო და პირადი. საწარმოებში გამოიყენება ნედლეული, საწვავი, მანქანები, მოწყობილობები და სხვა საშუალებები, რითაც ხდება წარმოება და რასაც საწარმოო მოხმარება ეწოდება. ამავე დროს ხორციელდება იმ საქონლისა და მომსახურების მოძრაობა, რომელიც განაპირობებს პირად მოხმარებას.

ყოველივე ზემოთაღნიშნულის შემდეგ, შეიძლება განვსაზღვროთ ეკონომიკური თეორია, როგორც საზოგადოებრივი მეცნიერება, რომელიც შეისწავლის იმ ურთიერთობებს, რომლებიც საზოგადოების მოთხოვნილებათა მაქსიმალურად დაკმაყოფილების მიზნით, მყარდება ადამიანებს შორის, შეზღუდული საწარმოო რესურსებით, მატერიალური დოვლათის წარმოების პროცესში.

13. ეკონომიკური თეორიის მეთოდი

ეკონომიკური თეორია არის სინამდვილის სისტემატური აღწერა, მისი ძირითადი მახასიათებლების შესწავლისა და აბსტრაქტული განზოგადების საფუძველზე.

ეკონომიკური თეორია საზოგადოებაში მიმდინარე მოვლენებისა და პროცესების კვლევისას იყენებს სხვადასხვა მეთოდს, რომელიც შეიძლება დავაჯგუფოდ შემდეგნაირად: საყოველთაო (მეტაფიზიკა, დიალექტიკა), ზოგადმეცნიერული (ისტორიული, ლოგიკური, მათემატიკური) და სპეციფიკური – მეცნიერების ყველა დარგისათვის.

მეტაფიზიკა მოვლენებს იხილავს განცალკევებულად, უძრაობასა და უცვლელობაში. ეკონომიკის შესწავლისადმი ასეთი მიდგომა შესაძლებელია იმ შემთხვევებში, როცა საჭიროა სისტემის რომელიღაც ელემენტის დეტალური ანალიზი, ან სამეურნეო ურთიერთობების შინაგანი სტრუქტურის ახსნა, არ მიიღება რა მხედველობაში მათი ნებისმიერი ცვლილება. მაგალითად; ამერიკული სკოლის ფუძემდებელი კლარკი თავის წიგნში, “სიმდიდრის განაწილება” პირველად იხილავს ტექნიკის, ტექნოლოგიის წარმოების ორგანიზაციასა და შემოსავლების განაწილებას

სტატისტიკაში (უცვლელი სახით) და დინამიკაში (პროგრესული ცვლადების ზემოქმედებით).

ეკონომიკური თეორია ეკონომიკური მოვლენებისა და პროცესების კვლევისას იყენებს დიალექტიკურ მეთოდს – მოძღვრებას ბუნების, საზოგადოებისა და აზროვნების წარმოშობისა და განვითარების ზოგადი კანონზომიერებების შესახებ. რამდენადაც დიალექტიკა გულისხმობს ურთიერთგამომრიცხავ და ამავე დროს ურთიერთსავარაუდო დაპირისპირებულობის ერთიანობას, იგი საშუალებას იძლევა ახსნილი იქნას თანამედროვე საბაზრო სისტემასა და მთლიანად ეკონომიკის ფუნქციონირებაში არსებული წინააღმდეგობები.

საზოგადოებაში მიმდინარე პროცესებისა და მოვლენების მეცნიერული შემეცნება აუცილებლად მოითხოვს ისტორიული და ლოგიკური მეთოდების არა მარტო გამოყენებას, არამედ მათი ერთიანობის პრინციპზე დაყრდნობას. ისტორიული მეთოდი ძირითადად გამოიყენებოდა კლასიკური პოლიტიკური ეკონომიის ფუძემდებლების მიერ. ნეოკლასიკოსებმა მასზე უარი თქვეს, მაგრამ შემდგომ კეინსიანელებმა კვლავ დაასაბუთეს მისი გამოყენების აუცილებლობა, რამდენადაც ეკონომიკური პრინციპები და კანონები სხვადასხვაგვარად მოქმედებენ დროის ფაქტორის გათვალისწინებით. მაგრამ ისტორიულ მეთოდს აქვს უარყოფითი მხარეები, რამდენადაც მასალების ზოგადმა აღწერამ და ისტორიულმა წვრილმანებმა შეიძლება გააძნელოს ეკონომიკის თეორიული შესწავლა. ამ ნაკლოვანების დაძლევაში თავისი წვლილი შეაქვს ლოგიკურ მეთოდს. ლოგიკური მეთოდის გამოყენება საშუალებას იძლევა უფრო ღრმად გავიგოთ ეკონომიკაში არსებული მიზეზ-შედეგობრივი დამოკიდებულება. დაუშვათ, თუ რაღაც მიზეზით შეჩერდა ნავთობის მოპოვება, იგი აუცილებლად გამოიწვევს მრავალ არასასურველ შედეგს. ეკონომიკური მეცნიერება მიისწრაფის უფრო ღრმად და სრულად შეიცნოს ეკონომიკური განვითარების ობიექტური ლოგიკა ყოველი საწარმოს, ქვეყნის ან მთელი მსოფლიოს მასშტაბით. მიღებული თეორიული და პრაქტიკული დასკვნები

გამოიყენება მეურნეობის მართვის გაუმჯობესებისა და პროგნოზირებისათვის.

ეკონომიკური თეორია კვლევის პროცესში ფართოდ იყენებს მათემატიკას. გრაფიკების აგება, წრფივი და არაწრფივი დამოკიდებულების განსაზღვრა წარმოადგენს ეკონომიკაში მიმდინარე პროცესებისა და მოვლენების ახსნის ერთ-ერთ მნიშვნელოვან საშუალებას.

ეკონომიკური მონაცემები, რომელიც გვაძლევს ინფორმაციას და რომლის საფუძველზეც მიმდინარეობს კვლევა, წარმოადგენს ფაქტებს, რომელიც გამოხატულია რიცხვითი მნიშვნელობით. გრაფიკი კი არის ორ ან რამდენიმე ცვლადს შორის დამოკიდებულების გამოსახვა მოცემული რიცხვებით. მაგალითად, წინა თავში მოყვანილი მაგალითი (ცხრილი) შეიცავს ინფორმაციას ორი ცვლადის მოხმარების საგნებისა და წარმოების საშუალებების შესახებ. ამ ცვლადებს შორის დამოკიდებულება გვიჩვენებს წარმოების საშუალებების შესაძლო წარმოებას მოხმარების საგნების წარმოების განსაზღვრული დონის დროს. გრაფიკზე აღნიშნული ყოველი წერტილი შეესაბამება ცხრილში მოცემულ ყოველ ვარიანტს. მაგრამ გრაფიკზე ცვლადების უფრო მეტ კომბინაციას გვიჩვენებს ვიდრე ეს ცხრილშია მოცემული, რაც იმაზე მიგვანიშნებს, რომ იგი მეტ ინფორმაციას შეიცავს. ამავე დროს გრაფიკი საშუალებას იძლევა უფრო თვალნათლივ დავინახოთ ცვლადების შესაბამისობა ვიდრე ცხრილში. გრაფიკები ორი ტიპისაა: პირველი ტიპისათვის დამახასიათებელ ცვლადებს შორის დამოკიდებულების ემპირიული ასახვაა. იგი წარმოადგენს ფაქტებს, რომელიც შეიცავს წელს და წლის შესაბამის მაჩვენებელს. გრაფიკების მეორე ტიპისათვის დამახასიათებელ ორ ცვლადს შორის დამოკიდებულების თეორიული ასახვაა წარმოსახვით ეკონომიკაში. ასეთი გრაფიკი ემსახურება იმ საერთო პრინციპების ახსნას, რომლებიც გვეხმარება რეალური ეკონომიკური სისტემის ფუნქციონირებაში.

ეკონომიკის თეორიის მითოდის განხილვა შეიძლება დავამთავროთ კითხვით: როგორია მიღებული შედეგების სისწორის კრიტერიუმები? ასეთ უმაღლეს კრიტერიუმს

წარმოადგენს საზოგადოებრივი პრაქტიკა, რამდენადაც მასში გადის შემოწმებას ეკონომიკური თეორია.

ეკონომიკის თეორიული და პრაქტიკული პრობლემები შეიძლება გადაწყვეტილ იქნას მიკრო და მაკრო დონეზე.

მიკროეკონომიკა შეისწავლის ეკონომიკის იმ სუბიექტების მოქმედებას, რომლებიც დაკავებულნი არიან წარმოების, ყიდვა-გაყიდვის, კრედიტისა და სხვა ვარიანტების არჩევაზე. მიკროეკონომიკა განსაზღვრავს სუბიექტების ეკონომიკურ არჩევანსა და ამ ფაქტორების ცვლილებების გავლენას ადამიანებზე, რომლებიც ერთმანეთზე ზემოქმედებენ საბაზრო გაცვლის საშუალებით.

მაკროეკონომიკა შეისწავლის მეურნეობის მთელი სისტემის მოქმედებას, კერძო გადაწყვეტილებათა ზეგავლენას მეურნეობრიობაზე მთლიანად, რომლებიც აისახება ფასების საშუალო ეროვნულ დონეში, წარმოების საერთო მოცულობაში, დასაქმების დონეში და სხვა.

ძირითადი ცნებები

არჩევანი, შეზღუდულობა, საწარმოო შესაძლებლობების ზღვარი, ეფექტიანი ეკონომიკა, ალტერნატიული ღირებულება, მეტაფიზიკა, დიალექტიკა, მიკროეკონომიკა, მაკროეკონომიკა.

კითხვები გამეორებისთვის

დაახასიათეთ ეკონომიკური თეორიის განვითარების ძირითადი ეტაპები.

რაში მდგომარეობს ეკონომიკის ძირითადი პრობლემა?

რას გვიჩვენებს საწარმოო შესაძლებლობების ზღვარი? როდის არის ეკონომიკა ეფექტიანი? როდის აქვს ადგილი ეკონომიკურ ზრდას?

რა არის ალტერნატიული ღირებულება?

რას შეისწავლის ეკონომიკური თეორია?

რა მეთოდები გამოიყენება ეკონომიკური პროცესებისა და მოვლენების კვლევისას?

თავი 2. ძირითადი ეკონომიკური პრობლემები

ეკონომიკური სისტემების ტიპები

2.1. ძირითადი ეკონომიკური პრობლემები

ნებისმიერი საზოგადოება თავისი განვითარების პროცესში ხვდება მრავალ სირთულეს, რომელთაგან შეიძლება აღინიშნოს: პოლიტიკური, სოციალური, ეკონომიკური, ეთნიკური, სახელმწიფოთაშორისი და სხვა. ამ სირთულეთა დეტალური შესწავლა საშუალებას იძლევა შევნიშნოთ, რომ მათ საფუძველს ძირითადად წარმოადგენს ეკონომიკური პრობლემები. ეს პრობლემები არსებობდა საზოგადოების განვითარების დასწყისიდან, არსებობს დღესაც და კვლავ შეინარჩუნებს არსებობას მომავალში. ამ პრობლემების წინაშე დგას ნებისმიერი საზოგადოება, განვითარებადი თუ განვითარებული, ცივილიზებული თუ ცივილიზაციას მოკლებული. ყველა მათგანმა უნდა გადაწყვიტოს სამი ძირითადი ეკონომიკური პრობლემა:

1. საქონლისა და მომსახურების რა სახეობები უნდა იქნას წარმოებული და რა რაოდენობით? საზოგადოებას არ შეუძლია აწარმოოს განუსაზღვრელი რაოდენობის მისთვის აუცილებელი ან სასურველი საქონელი და მომსახურება. საჭიროა შეზღუდული რესურსების განაწილება აუცილებელი საქონლისა და მომსახურების საწარმოებლად. საზოგადოებამ უნდა განსაზღვროს და გადაწყვიტოს მეტი პირადი მოხმარებისათვის საჭირო საქონელი აწარმოოს თუ მეტი საწარმოო მოხმარების საქონელი, რომელიც მომავალში გაზრდის წარმოებასა და მოხმარებას.

2. როგორ უნდა იქნას წარმოებული ეს საქონელი და მომსახურება? ერთი და იგივე საქონელი ან მომსახურება შეიძლება წარმოებული იქნას რესურსების სხვადასხვა კომბინაციით. ახალი ტექნოლოგიების გამოყენება საშუალებას იძლევა მაქსიმალურად იქნას გამოყენებული შრომა, ნედლეული, ენერჯია და სხვა. საზოგადოება დგას არჩევანის წინაშე არა მარტო ტექნოლოგიების გამოყენების,

არამედ წარმოების ოპტიმალურად წარმართვასთან დაკავშირებით.

3. ვინ მიიღებს წარმოებულ საქონელსა და მომსახურებას? მისი განაწილების პრობლემა წარმოადგენს ყველაზე მთავარსა და გადამწყვეტს. მასზე დამოკიდებული სისტემის ეკონომიკური განვითარება, მისი სოციალური და ეკონომიკური სტაბილურობა.

ამ ფუნდამენტალურ კითხვებზე პასუხები განსაზღვრავს ეკონომიკური სისტემების ტიპებს.

2.2. ეკონომიკური სისტემების ტიპები

ეკონომიკური სისტემა არის იმ მექანიზმებისა და წესების ერთობლიობა, რომელსაც საზოგადოება იყენებს თავის მოთხოვნილებათა დასაკმაყოფილებლად რესურსების განაწილებისას. ყოველ საზოგადოებას და ყოველ ქვეყანაში ეკონომიკური სისტემა ასახავს მის ტრადიციებს, ისტორიასა და პოლიტიკას. იმას, რაც მნიშვნელოვანია ერთისათვის, შეიძლება არაავითარი მნიშვნელობა არ ჰქონდეს მეორისათვის და პირიქით.

იმის მიხედვით, თუ როგორ სცემენ პასუხებს ძირითად პრობლემებს, ეკონომიკური სისტემები არის ტრადიციული, მბრძანებლური და საბაზრო. მათ შორის განსხვავების განსაზღვრის საუკეთესო საშუალებაა – თავისუფლების ხარისხის შედარება, რომელიც ვლინდება წარმოების ფაქტორთა ფლობასა და საკუთარი ეკონომიკური ინტერესების რეალიზაციაში.

ტრადიციული ეკონომიკა. ტრადიციული ეკონომიკა დამახასიათებელია სუსტად განვითარებული ქვეყნისათვის, განცალკევებით, ჯუნგლებში მცხოვრები და ცივილიზებულ სამყაროსაგან მოწყვეტილი ტომებისათვის, სადაც კითხვებზე რა? როგორ? ვინ? პასუხებს ტრადიციები იძლევა, რომლებიც ასწლეულობით ყალიბდებოდა და თანამედროვე პირობებშიც ძნელია მათი შეცვლა. აქ ადამიანები სოფლებში ცხოვრობენ და მისდევენ სოფლის მეურნეობას, მეთევზეობასა და ნადირობას. წარმოებისათვის საჭირო საშუალებების გამოყენება და შემოსავლების განაწილება აქ ემყარება

აღათ-წესებს. მემკვიდრეობითობა და კასტები კარნახობენ პიროვნების ეკონომიკურ როლის განსაზღვრას. ადამიანების უმრავლესობა აქ არსებობის ზღვარზეა. მათ აქვთ მხოლოდ ის რაც არსებობისათვის არის აუცილებელი. სოციალურ-ეკონომიკური უძრაობა მკვეთრად გამოხატული. ტექნიკური პროგრესი და სიახლეთა დანერგვა შეზღუდულია, რამდენადაც ისინი ეწინააღმდეგებიან ტრადიციებს და საზოგადოებრივი წყობილების სტაბილურობას საფრთხეს უქმნიან.

მბრძანებლური ეკონომიკა. მბრძანებლურ ეკონომიკაში სახელმწიფო ახდენს ეკონომიკის სხვადასხვა სექტორების საქმიანობის კოორდინირებას. ცენტრალიზებული მართვის პირობებში მზადდება დავალება ქვეყანაში არსებული ყველა საწარმოსათვის. სახელმწიფო განსაზღვრავს, თუ რა უნდა იქნას წარმოებული, როგორ უნდა იქნას წარმოებული და ვინ მიიღებს ამ წარმოებულ საქონელსა და მომსახურებას.

მბრძანებლური ეკონომიკის საფუძველია პროგრამა, ჩვეულებრივ ხუთწლიანი გეგმა, რომელშიც მოცემულია ყოველწლიური დავალებები ცალკეული დარგებისათვის. სახელმწიფო გეგმის ფარგლებში ხდება ყველა დარგის მუშაობის კოორდინირება, რამდენადაც ერთი საწარმოს პროდუქცია ხდება მეორე საწარმოს ძირითადი რესურსი.

რესურსების სწორად განაწილებისას ასეთი ეკონომიკა ეყრდნობა ზუსტ სახელმწიფო დავალებებს და არა საბაზრო ფასს.

გეგმიანი ეკონომიკა დამახასიათებელია სოციალისტური ქვეყნებისათვის.

სოციალისტური ქვეყნების ეკონომიკის ორგანიზაციის განვითარების ეტაპებს შორის არსებობს გარკვეული განსხვავება, მაგრამ ძირითადად ყველა მათგანს ახასიათებს: 1.წარმოების საშუალებებზე საზოგადოებრივი საკუთრება, სახელმწიფო, კოოპერაციული და სახელმწიფო საკუთრების ფორმით; 2.ხორციელდება ცენტრალიზებული დაგეგმვა და კონტროლი შედეგებზე; 3. ადგილი აქვს მოხმარების საგნებისა და შრომის ბაზრის არსებობას; 4.სახელმწიფო ღირეპტიულად აწესებს ფასებს საქონელზე და ამდენად მათ არ გააჩნიათ თავისუფალი მანევრირების საშუალება; 5.იმ

გადაწყვეტილებებს, რომლებიც ეხება წარმოების საშუალებათა ფორმირებას, საწარმოო დანიშნულების საქონლის წარმოებასა და მიმოქცევას, ღებულობს და აკონტროლებს მგეგმავი ორგანოები.

საბაზრო ეკონომიკა. საბაზრო ეკონომიკა არის ეკონომიკის ორგანიზაციის საზოგადოებრივი ფორმა, რომელიც ემყარება ბაზარზე ორიენტირებულ, ეკონომიკურად განცალკევებულ, დამოუკიდებელ მეწარმეთა საქმიანობას.

საბაზრო ეკონომიკას გააჩნია გარკვეული ღირსებები, რომელთაგან შეიძლება აღვნიშნოთ შემდეგი: 1. საბაზრო ეკონომიკა ხელს უწყობს რესურსების ეფექტიან განაწილებას, რამდენადაც იგი რესურსებს წარმართავს იმ საქონლისა და მომსახურების წარმოებისაკენ, რომელიც საზოგადოებას ყველაზე მეტად სჭირდება. იგი ხელს უწყობს წარმოების ახალი და უფრო ეფექტიანი ტექნოლოგიის შემუშავებასა და დანერგვას. ამასთანავე, საბაზრო სისტემა არამომგებიან დარგებს ართმევს რესურსებს. ამდენად, საწარმო მანამ ამზადებს პროდუქციას, სანამ მის რეალიზაციას მოაქვს მოგება, სანამ არ გაჯერდება მოთხოვნა მათ მიერ წარმოებულ საქონელზე; 2. საბაზრო ეკონომიკა ეყრდნობა პირადი თავისუფლების როლს. იგი ხელს უწყობს ნებაყოფლობითი თანამშრომლობის განვითარებას. საბაზრო სისტემას ძალა შესწევს მოახდინოს ეკონომიკური საქმიანობის იძულების გარეშე კოორდინირება.

საბაზრო ეკონომიკაში მთავარი ფიგურაა მომხმარებელი, მეწარმე აწარმოებს იმას, რაც აუცილებელია მომხმარებლისათვის და ღებულობს მოგებას მისი მოთხოვნილებების მაქსიმალურად დაკმაყოფილების გზით.

საბაზრო ეკონომიკის ფუნდამენტს, მის საყრდენს წარმოადგენს კერძო საკუთრება, კონკურენცია და ფასწარმოქმნის სისტემა. მნიშვნელოვანია ასევე მოგებისადმი გამოდევნების როლი.

კერძო საკუთრება. საკუთრება საერთოდ, არის მთელი დოვლათის, უპირველეს ყოვლისა კი წარმოების საშუალებების მითვისების ისტორიულად განსაზღვრული ფორმა. პირველი კლასობრივი ფორმაციის დამკვიდრებიდან დღემდე წარმოიშვა და განვითარდა საკუთრების სხვადასხვა

ფორმა, მათ შორის კერძო საკუთრებაც, რომელიც საბაზრო ეკონომიკის მთავარ ბურჟს წარმოადგენს.

კერძო საკუთრება ნიშნავს, რომ ცალკეული ადამიანები თავიანთ ქონებას იყენებენ როგორც პირადი გამდიდრების წყაროს. კერძო საკუთრების არსებობის რამდენიმე ათასწლეულის მანძილზე შეინიშნება ადამიანთა გამდიდრების ტენდენციის ცვლილება – ძალდატანებითიდან – ეკონომიკურისაკენ. არაფრით არ იყო დაინტერესებული არც მონა და არც ყმა გლეხი, რაც შეიძლება მეტი ემუშავა მონათმფლობელისა და ფეოდალისათვის.

კაპიტალისტურ საზოგადოებაში წარმოების ფაქტორთა შეერთების სოციალურ-ეკონომიკურ წესში გარდატეხა მოხდა. დამკვიდრდა წარმოების საშუალებებზე კაპიტალისტური, ერთპიროვნული საკუთრება და დაქირავებული მუშა გახდა წარმოების საშუალებების არმქონე, მაგრამ იურიდიულად თავისუფალი პირი, რამაც გამოიწვია მათი, შრომისადმი ეკონომიკური იძულება.

კაპიტალისტურ საზოგადოებას გააჩნია წარმოების გაფართოებისა და სრულყოფის ძლიერი სტიმული – რაც შეიძლება მეტი მოგების მიღება. აღნიშნული მეტყველებს კერძო-კაპიტალისტური საკუთრების შესაძლებლობებზე. კაპიტალისტური საზოგადოების შეურიგებელი კრიტიკოსებიც კი აღიარებენ მის მნიშვნელოვან შედეგს.

კონკურენცია. კონკურენციის, როგორც საზოგადოების სიმდიდრისა და კეთილდღეობის მიღწევის გზის შესახებ ჯერ კიდევ ადამ სმიტი ამტკიცებდა თავის ნაშრომში „გამოკვლევა ხალხთა სიმდიდრის ბუნებისა და მიზეზების შესახებ“. ბუნებრივი თავისუფლების აშკარა და მარტივი სისტემა, რომელიც მან აღწერა, კონკურენციის ცნების იდენტურია. „უხილავი ხელი“ - ეს არის კონკურენტული ბაზრის უზრუნველყოფის თავისებური ავტომატური მექანიზმი.

კონკურენტული ბაზარი საშუალებას იძლევა მიღწეულ იქნას ოპტიმუმი, ათანაბრებს რა მოგების ნორმას, ხელს უწყობს შრომისა და კაპიტალის დანაწილების ოპტიმიზაციას დარგებს შორის. აერთიანებს რა კონკურენტულ მიზნებს, ბაზარი მათ ყველას ემსახურება,

მაგრამ არ იძლევა იმის გარანტიას, თუ ამ მიზნებიდან რომელი იქნება მიღწეული პირველ რიგში.

თავისუფალი ფასწარმოქმნა. ინდივიდუალური მიზნების მიღწევის შესაძლებლობებს შეიცავს ის ინფორმაციები, რომლებსაც ფლობს ბაზარი. სამეურნეო ინდივიდებისათვის აუცილებელი ინფორმაციის დიდ ნაწილს შეიცავს ფასები, ხოლო ფასების მექანიზმი წარმოადგენს ამ რთულ სისტემაში კომუნიკაციის უნიკალურ საშუალებას. ფასები გამოდიან ოპერატიული ფართო და ამავე დროს კომპაქტური ინფორმაციის მატარებელი იმის შესახებ, თუ რა უნდა იქნას აუცილებლად წარმოებული, როგორ, რა ტექნოლოგიისა და რესურსების დახმარებით და მომხმარებელთა რომელ სოციალური ჯგუფებს მიეწოდება წარმოებული საქონელი და მომსახურება. ფასები ასრულებენ სიგნალის როლს, რომელიც აიძულებს მეწარმეს მიიღოს ზომები, რომელიც უპირველეს ყოვლისა უპასუხებს მის საკუთარ ეკონომიკურ ინტერესებს და რომელიც საბოლოოდ სხვა ადამიანების მიზნის მიღწევის საშუალებას იძლევა. ინფორმაციის გადაცემის ამ მექანიზმში საბაზრო ფასები გამოდის საქონლის განსაზღვრული მნიშვნელობის დამადასტურებლად, სხვა ადამიანებისა და მთლიანად მეურნეობის შეფასებით. ისინი მიუთითებენ შრომის საზოგადოებრივ დანაწილების მიმართულებაზე. ისინი აჯილდოებენ წარმატებულ არჩევანს, შეუბრალებლად სჯიან შეცდომისთვის, მაშინაც კი, თუ იგი განხორციელდა გაუთვალისწინებლად.

საბაზრო ეკონომიკაში ყოველი პიროვნება, ახორციელებს რა თავის საკუთარ მიზნებს, უფრო სრულყოფილად ემსახურება მთელი საზოგადოების ინტერესებს.

2.3. ბაზარი. ბაზრის ინფრასტრუქტურა

საბაზრო ეკონომიკის ფუნქციონირება ძირითადად ბაზრის საშუალებით ხორციელდება. ბაზარი წარმოადგენს რთულ ეკონომიკურ მექანიზმს, რომლის საშუალებითაც ხდება იმ სხვადასხვა სამეურნეო სუბიექტების

ურთიერთკავშირი, რომლებიც დამოუკიდებლად იღებენ გადაწყვეტილებებს.

ბაზარი არის შეთანხმებათა ნებისმიერი ფორმა და რაოდენობა, რომელთა მიხედვითაც საქონლისა და მომსახურების მიყიდვები და გამყიდველები მათი ყიდვა-გაყიდვისას უკავშირდებიან ერთმანეთს.

ბაზარი წარმოიშვა დიდი ხნის წინ. მისი წარმოშობა შრომის საზოგადოებრივ დანაწილებას უკავშირდება. საზოგადოების წარმოშობისა და განვითარების პირველ ეტაპზე მოხდა შრომის პირველი დიდი საზოგადოებრივი დანაწილება, რაც მიწათმოქმედ და მეჯვოგე ტომთა განცალკევებაში გამოიხატებოდა. შრომის პროცესის განვითარებას მოჰყვა მისი მწარმოებლურობისა და ეფექტიანობის ამაღლება, შრომის მეორე და მესამე დანაწილება და წარმოებული პროდუქციის გაცვლის გაფართოება. გაცვლის შემთხვევითი ფორმის საფუძველზე თანდათანობით ფართოვდება სავაჭრო ურთიერთობები, რასაც თან სდევს ბაზრის ჩამოყალიბება.

ამრიგად, ბაზარი ეს არის ეკონომიკური საქმიანობის ორგანიზაციის ფორმა; ეს არის მექანიზმი, რომლის საშუალებითაც მიყიდვები და გამყიდველები ზემოქმედებენ ერთმანეთზე ფასების, საქონლისა და მომსახურების რაოდენობის დასადგენად. პრაქტიკულად ეს პროცესი შემდეგნაირად მიმდინარეობს: ბაზრის მონაწილეთა ინდივიდუალური გადაწყვეტილებები განპირობებულია საკუთარი, კერძო ინტერესებით და ამდენად არ არის მიმართული ეკონომიკის, როგორც მთლიანის წარმატებით ფუნქციონირებისაკენ. ყველა დამოუკიდებლად მიღებული გადაწყვეტილების კოორდინაციას ახდენს საბაზრო მექანიზმი, რომელიც ბაზრის გულს წარმოადგენს. იგი უზრუნველყოფს არა მარტო ცალკეული სუბიექტების გადაწყვეტილებათა დაყვანას ერთმანეთამდე, არამედ ამ გადაწყვეტილებათა ერთმანეთთან დაკავშირებას ფასების სისტემის და კონკურენციის საშუალებით. საბაზრო მექანიზმს აღარევენ რეფერენდუმს, რომლის დროსაც მომხმარებლები, თავიანთი ეკონომიკური გადაწყვეტილებებით, ხმას აძლევენ განსაზღვრულ

„კანდიდატს“ - ამა თუ იმ საქონლის სასარგებლოდ. საბაზრო მექანიზმი წესრიგს საქონელთა ქაოსში ფასების მექანიზმის საშუალებით ამყარებს. ფასები მომხმარებელსაც და მწარმოებელსაც აწვდის ინფორმაციას ბაზრის პირობების შესახებ. ფასების საშუალებით ხდება უამრავი ინდივიდუალური ეკონომიკური გადაწყვეტილების დაჯამება და დაბალანსება. ფასები განიხილება, როგორც ბაზრის მორგანიზებელი საშუალება.

საბაზრო სისტემაში ყველაფერს თავისი ფასი გააჩნია, რომელიც განსაზღვრავს საქონლისა და მომსახურების ღირებულებას (ფასეულობას), გამოხატულს ფულად ფორმაში. ფასები არის ის საფუძველი, რომლის მიხედვითაც ადამიანები და ფირმები ნებაყოფლობით ცვლიან სხვადასხვა საქონელს იმ ფასის მიხედვით, რომელზეც მიიღწევა შეთანხმება. მაგალითად, როცა გამყიდველს ვურიგდებით ნახმარი „ნივის“ ყიდვაზე 3000 ლარად, ეს ნიშნავს, რომ ჩემთვის ის 3000 ლარზე უფრო ღირებულია, ხოლო გამყიდველისათვის ნაკლებ ღირებული. მყიდველსა და გამყიდველს შორის მოხდა გარიგება, რომლის შედეგად მანქანა გადაეცა ადამიანს, რომლისთვისაც მას ყველაზე მეტი ღირებულება (ფასეულობა) გააჩნდა. ამდენად, ფასების საშუალებით მოხდა მყიდველისა და გამყიდველის გადაწყვეტილების კოორდინირება ბაზარზე. ამასთანავე, მიმდინარეობს საკუთრების ნებაყოფლობით გასხვისება და მითვისება. მაშასადამე, ბაზარზე ხდება საკუთრების უფლების ურთიერთგადაცემა.

ბაზრის არსი საბაზრო ეკონომიკაში გამოხატულია მის ფუნქციებში, რომელსაც იგი ამ ეკონომიკაში ასრულებს.

ბაზრის მთავარი ფუნქციაა თვითრეგულირება, რაც მდგომარეობს იმაში, რომ იგი ახდენს წარმოებისა და მოხმარების სფეროების და ამდენად მეწარმეთა და მომხმარებელთა ინტერესების შერწყმას საქონლისა და მომსახურების აქტიური გაცვლის პროცესის დროს. იგი ახდენს მოთხოვნისა და მიწოდების დაბალანსების შენარჩუნებას მოცულობისა და ფასის მიხედვით. როგორც

სმიტი ამბობდა: “მომეცი მე ის, რაც მჭირდება, და მიიღებ მას, რაც შენ გჭირდება”.¹

ბაზრის მასტიმულირებელი ფუნქცია იმაში მდგომარეობს, რომ იგი მეწარმეს სტიმულს აძლევს აწარმოოს პროდუქცია უმცირესი დანახარჯებით, იგი ასევე ახდენს წარმოების საბოლოო შედეგების კონტროლს, ავლენს, თუ რამდენად შეესაბამება მომხმარებლის მოთხოვნებს წარმოებული საქონლისა და მომსახურების ხარისხი, სახეობები, რაოდენობა და საბოლოოდ ავლენს, მწარმოებლისათვის მომგებიანია თუ არა ამ საქონლისა და მომსახურების წარმოება, მომხმარებლისათვის მისაღებია თუ არა ეს საქონელი და მომსახურება. ბაზარზე წყდება საქონლისა და მომსახურების ბედი: გაიყიდება თუ არა იგი? და თუ გაიყიდება – რა ფასში?

თანამედროვე პირობებში საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნებში ფუნქციონირებს ბაზრების სისტემა – სხვადასხვა ფუნქციონალური დანიშნულების მრავალი ბაზრის ერთობლიობა. აღნიშნული განაპირობა: 1) საბაზრო სივრცის გაფართოებამ; 2) XX საუკუნეში გაძლიერებული შრომის დანაწილება გამოვიდა წარმოების საზღვრებიდან და გავრცელდა იგი საბაზრო სფეროებზეც. გაჩნდა სპეციალიზირებული ბაზრები; 3) სააქციო საზოგადოებების ფართო გავრცელების გამო; 4) ინტენსიურად იზრდება საერთაშორისო ეკონომიკური კავშირები, რაც მოითხოვს უცხოური ვალუტის ბაზრის განვითარებას.

ბაზრის ინფრასტრუქტურა მთლიანობაში ბაზარი ხასიათდება მდიდარი და რთული სტრუქტურით. იგი შეიძლება იყოს ორგანიზებული და ნაკლებორგანიზებული. ორგანიზებულია ისეთი ბაზრები, სადაც საქონელსა და მომსახურებაზე საყოველთაო მოთხოვნა არსებობს. მაგალითად, მარცვლეულის, ძვირფასი ქვებისა და ლითონების, ფასიანი ქაღალდების ბაზრები.

უფრო ნაკლებორგანიზებულ ბაზრებს მიეკუთვნება ისეთი საქონლისა და მომსახურების ბაზრები, რომლებიც

1. ა. სმიტი. გამოკვლევა ხალხთა სიმდიდრის ბუნებისა და მიზეზების შესახებ. თბ., 1936, გვ.136.

ადამიანთა ან ფირმათა მცირე ჯგუფის მოთხოვნები აკმაყოფილებს. ასეთი საქონელი და მომსახურება შორს გადაზიდვებს არ ექვემდებარება. მაგალითად, მალფუჭადი საქონლის, აგურის და სხვა საშენი მასალების წარმოება და რეალიზაცია ადგილობრივი გამოყენებისათვის და სხვა. ბაზრის კლასიფიკაციას ახდენენ სხვადასხვა კრიტერიუმების მიხედვით.

I. ეკონომიკური დანიშნულების მიხედვით:

1. საქონლისა და მომსახურების ბაზარი; 2. სამუშაო ძალის ბაზარი; 3. კაპიტალის ბაზარი; 4. ფასიანი ქარაღების ბაზარი და სხვა.

II. გეოგრაფიული მდებარეობის მიხედვით:

1. ადგილობრივი; 2. ეროვნული; 3. მსოფლიო.

III. კონკურენციის შეზღუდვის მიხედვით:

1. სრულყოფილი კონკურენციის; 2. მონოპოლისტური კონკურენციის; 3. ოლიგოპოლია; 4. მონოპოლია.

IV. დარგების მიხედვით:

1. საავტომობილო; 2. კომპიუტერების; 3. ნავთობის და ა.შ.

V. გაყიდვის ხასიათის მიხედვით:

1. საბითუმო; 2. საცალო.

როგორ კარგადაც არ უნდა ფუნქციონირებდეს ბაზარი, მას მაინც გააჩნია როგორც დადებითი, ასევე უარყოფითი მხარეები.

ბაზრის უპირატესობებია:

1. რესურსების ეფექტური განაწილება – ბაზარი რესურსებს მიმართავს საზოგადოებისათვის აუცილებელი საქონლის საწარმოებლად.

2. მისი წარმატებით ფუნქციონირება მეტად შეზღუდული ინფორმაციის დროსაც – ზოგჯერ სრულიად საკმარისია მონაცემთა არსებობა ფასებისა და წარმოების დანახარჯთა შესახებ.

3. მოქნილობა, პირობების შეცვლისას ადაპტაციის მაღალი დონე – როდესაც 70-იან წლებში ენერგომატარებლებზე მკვეთრად გაიზარდა ფასები, ბაზარმა ამას უპასუხა აღტერნატიული ენერჯის წყაროების წარმოჩინებით, რესურსების დამზოგავი ტექნოლოგიების

დანერგვით, ენერგორესურსებზე მკაცრი კონტროლის დაწესებით.

4. სამეცნიერო-ტექნიკური პროგრესის შედეგების ოპტიმალური დანერგვა. მიისწრაფის რა მაქსიმალურად მაღალი მოცუბის მიღებისაკენ, მეწარმე დგას რისკის წინაშე, ქმნის ახალ საქონელს, ნერგავს ახალ ტექნოლოგიებს.

5. მომხმარებლებისა და მეწარმეების მოქმედებისა და არჩევანის თავისუფლება. ისინი დამოუკიდებელნი არიან თავიანთი გადაწყვეტილებების მიღებაში: გარიგებების დადებისას, სამუშაო ძალის დაქირავებისას და ა.შ.

ბაზრის ნეგატიური მხარეებია:

1. იწვევს ცხოვრების დონის დიფერენციაციას.

2. არ გააჩნია გარემოს დაცვის ეკონომიკური მექანიზმი. მხოლოდ საკანონმდებლო აქტებს შეუძლიათ აიძულონ მეწარმეები დააბანდონ სახსრები ეკოლოგიურად სუფთა წარმოების შექმნაში.

3. ბაზრის პირობებში ხდება მიღებული გადაწყვეტილებების პოტენციურად ნეგატიური შედეგების იგნორირება. მაგალითად, საშიში ქიმიური ქარხნის მშენებლობა საცხოვრებელ რაიონთან ახლოს.

4. არ ქმნის სტიმულებს ისეთი საზოგადოებრივი მოხმარების საქონლის საწარმოებლად, როგორცაა გზები, საზოგადოებრივი ტრანსპორტი, განათლება, ჯანმრთელობის დაცვა და ა.შ.

5. არ უზრუნველყოფს შრომასა და შემოსავლებზე უფლების დაცვას. არ უზრუნველყოფს შემოსავლების გადანაწილებასდა სხვა

ჩამოთვლილი და კიდევ სხვა მრავალი ნეგატიური მხარეები განაპირობებს ბაზრის რეგულირების აუცილებლობას სახელმწიფოს მხრივ. სახელმწიფო უზრუნველყოფს ბაზრის ფუნქციონირების პირობებს, იგი თავის თავზე იღებს იმ პრობლემების გადაჭრას, რასაც ბაზარი ვერ უზრუნველყოფს, მაგრამ აქაც აუცილებელია ზომიერების დაცვა, რადგანაც მეტისმეტი ჩარევა საბაზრო ურთიერთობებში იწვევს მის დეფორმაციას.

2.4. სახელმწიფოს როლი საბაზრო ეკონომიკაში

მსოფლიოში არსად არ არსებობს „წმინდა“ საბაზრო ეკონომიკა, სადაც ყველა საკითხი გადაწყდებოდა აბსოლუტურად თავისუფალ ბაზარზე. საბაზრო ეკონომიკის ნებისმიერი სახე წარმოადგენს „შერეულს“, რამდენადაც ნებისმიერ თანამედროვე საზოგადოებაში მნიშვნელოვან როლს თამაშობს სახელმწიფო, გამოხატავს რა მთელი საზოგადოების ინტერესებს. თუმცა, საბაზრო ეკონომიკაში მეწარმეებს მოქმედების დიდი თავისუფლება გააჩნიათ, მაგრამ, მიუხედავად ამისა, მათ გვერდით არსებობს სახელმწიფო ინსტიტუციონალური სტრუქტურა. იგი ითვალისწინებს განსაზღვრული კანონმდებლობის სისტემას, რომელიც კერძო მეწარმეს საშუალებას აძლევს წარმართოს თავისი საქმიანობა თავისუფალი მეწარმეობის სფეროში.

სახელმწიფომ ასევე უნდა უზრუნველყოს კანონიერება და წესრიგი, თავდაცვა. ასევე სოციალური უზრუნველყოფა და სხვადასხვა ხელშეკრულებების დადება სხვა ქვეყნებთან.

სახელმწიფო სტრუქტურები ადგენენ იმ ოფიციალურ ჩარჩოებს, რომლის ფარგლებშიც ხორციელდება ყველა საბაზრო ოპერაცია და საკუთრების ფლობა. ასეთი სამართლებრივი საფუძველი შედგება ნორმებისაგან, კანონებისა და წესებისაგან, რომლებიც ამაღლებენ ფასეულობათა სისტემის ეფექტურობას.

ხელისუფლების სახელმწიფო ორგანოები ყიდულობენ და აწარმოებენ მრავალი სახეობის საქონელსა და მომსახურებას, რომლის დიდ ნაწილს საზოგადოება იყენებს უფასოდ.

სახელმწიფო ახდენს ცალკეულ მოქალაქეზე ფულის გადახდას ისე, რომ მათგან არ ღებულობს მის სანაცვლოდ არც მაშინ და არც მომავალში არაერთარ მომსახურებას. ასეთ გადასახდელებს ტრანსფერული გადასახადები ეწოდება.

სახელმწიფო სტრუქტურები ახდენენ გადასახადებით დაბეგვრას იმისათვის, რომ აანაზღაურონ მათ მიერ გაწეული მომსახურება.

როცა სახელმწიფო ხარჯავს საშუალებებს და იღებს გადასახადებს, ეს პირდაპირ თუ არაპირდაპირ მოქმედებს სახელმწიფოს შეზღუდულ რესურსებზე და, რა თქმა უნდა, იმ წესზე, რომლითაც ეკონომიკური სისტემა პასუხს სცემს კითხვებს რა, როგორ, ვინ. როდესაც სახელმწიფო აწესებს გადასახადს პირდაპირ საქონელზე, მაშინ ამ საქონლის მოცულობა ბაზარზე კლებულობს. მაშინ იწყება ფასის მომატება. ასეთი გადასახადის შემოღებით უარესდება როგორც გამყიდველის, ასევე მყიდველის მდგომარეობა. მეტად ზარალდება ის, რომელიც უფრო მგრძობიარეა.

სახელმწიფოს ჩარევის მნიშვნელოვან თეორიულ გამართლებას წარმოადგენს არასრულყოფილი ბაზრები და ასევე ის, რომ ისინი ყოველთვის ეფექტურად არ იყენებენ რესურსებს. აღნიშნულის დამადასტურებელია ბაზრის საქმიანობის შესახებ ამომწურავი ინფორმაციის არ არსებობა, რაც გამოწვეულია თანამედროვე ეკონომიკური სისტემების რთული სტრუქტურით და ასევე იმით, რომ ეკონომიკური ინფორმაციის მიღება დიდ ხარჯებთან არის დაკავშირებული.

როცა რომელიმე მეწარმეს შეუძლია ზეგავლენა მოახდინოს თავისი პროდუქციის საბაზრო ფასზე, ამბობენ, რომ იგი ფლობს მონოპოლიურ ძალაუფლებას. ამ შემთხვევაში ბაზარს არ შეუძლია ეფექტურად გაანაწილოს რესურსები. ასეთ შემთხვევაში სახელმწიფო ერევა ბაზრის საქმიანობაში და კრძალავს მეწარმისა თუ ფირმის ასეთ საქმიანობას.

ძირითადი ცნებები

ძირითადი ეკონომიკური პრობლემები, ტრადიციული ეკონომიკა, მბრძანებლური ეკონომიკა, საბაზრო ეკონომიკა, საკუთრება, კონკურენცია, თავისუფალი ფასწარმოქმნა. ბაზარი, ბაზრის ინფრასტრუქტურა, შერეული ეკონომიკა.

კითხვები განმეორებისათვის

1.რაში მდგომარეობს ძირითადი ეკონომიკური პრობლემები?

2.რა განსხვავებს ეკონომიკურ სისტემებს ერთმანეთისაგან?

3.რა განაპირობებს განსხვავებას მბრძანებლურ და საბაზრო ეკონომიკას შორის?

4.რა არის საბაზრო ეკონომიკის ფუნდამენტი?

5.დაახასიათეთ ბაზარი და მისი ფუნქციები საბაზრო ეკონომიკაში.

6.როგორია ბაზრის ინფრასტრუქტურა?

7.რით არის განპირობებული სახელმწიფოს ჩარევა ეკონომიკაში?

თავი 3. მოთხოვნა, მიწოდება და საბაზრო ფასი

3.1. მოთხოვნა. მოთხოვნის მრუდი

საბაზრო ეკონომიკაში მთავარ ფიგურას მომხმარებელი წარმოადგენს. როცა მომხმარებელი, იქნება იგი კერძო პირი, ფირმა თუ სახელმწიფო რაიმე საქონელს ყიდულობს საქმე გვაქვს მოთხოვნასთან. მოთხოვნა გვიჩვენებს საქონლისა და მომსახურების პოტენციურ მყიდველთა ქცევას და გამოიხატება მომხმარებლის მზადყოფნაში – შეიძინოს ესა თუ ის საქონელი და გადაიხადოს მასში ფული.

საბაზრო ეკონომიკის ფორმირებას ახდენს მომხმარებელი, ანუ ის, ვინც ფულს იხდის რაიმეს შეძენისას. უამრავ ადამიანს აქვს სურვილი ჰქონდეს მისთვის სასურველი ესა თუ ის ნივთი ან საცხოვრებელი სახლი პრესტიჟულ უბანში. ეკონომისტები ამგვარ სურვილებს არ შეისწავლიან. ისინი მხოლოდ რეალურ მოთხოვნას შეისწავლიან. რეალური მოთხოვნა ფულით არის განსაზღვრული.

რაიმე საქონელზე მოთხოვნის მოცულობა ამ საქონლის ის რაოდენობაა, რისი შეძენაც მყიდველებს სურთ და შეუძლიათ გარკვეულ პერიოდში. მოთხოვნის მოცულობა დამოკიდებულია საქონლის ფასზე და სხვა ფაქტორებზე.

ფასი – ყველაზე მნიშვნელოვანი ფაქტორია, რომელიც გავლენას ახდენს მოთხოვნაზე. როგორც წესი, სხვა თანაბარ პირობებში საქონელზე მოთხოვნა იზრდება, როცა საქონლის ფასი ეცემა, და მცირდება, როცა ფასი იზრდება. მომხმარებელთა მეტი რაოდენობა იყიდის ნაყინს ზაფხულის ცხელ დღეს, თუ მისი ფასი 50 თეთრი იქნება, მაგრამ თუ ფასი 3 ლარი იქნება, მას მხოლოდ მომხმარებელთა უმნიშვნელო რაოდენობა შეიძენს. სხვები მას ამჯობინებენ სხვადასხვა გამაგრილებელ სასმელებს. ე.ი. მოთხოვნის მოცულობა ფასის უკუპროპორციულია. ფასისა და მოთხოვნის ასეთი დამოკიდებულება მოთხოვნის კანონის სახელს იღებს.

მოთხოვნის კანონის არსი შემდეგია: ყველა სხვა თანაბარ პირობებში საქონელზე მოთხოვნა მცირდება ამ საქონელზე ფასის ზრდასთან ერთად.

მეორე მნიშვნელოვანი ფაქტორი, რომელიც ზეგავლენას ახდენს მოთხოვნაზე, არის **შემოსავალი**. შემოსავლის შემცირება პირდაპირ ახდენს ზეგავლენას მოთხოვნაზე და ამცირებს მას. მომხმარებელი, რომელიც სამუშაოს კარგავს, აუცილებლად ამცირებს მოთხოვნას. როცა შემოსავლის შემცირებასთან ერთად ამა თუ იმ საქონელზე მოთხოვნა მცირდება, ასეთ საქონელს ნორმალური საქონელი ეწოდება. ხოლო, თუ შემოსავლის შემცირებისას საქონელზე ან მომსახურებაზე მოთხოვნა მაინც იზრდება, მას მდარე საქონელი ეწოდება. მაგალითად, შემოსავლის შემცირებისას მომხმარებელი უარს იტყვის ტაქსით მგზავრობაზე და ყოველდღე შეიძლება იაროს ავტობუსით. ავტობუსით მგზავრობა ამ შემთხვევაში მდარე საქონელია.

მოთხოვნაზე მოქმედებს ასევე ურთიერთდაკავშირებული საქონლის ფასები. ამათგან შეიძლება განვასხვაოთ ურთიერთშემცვლელი და ურთიერთშემავსებლები.

ურთიერთშემცვლელიები ეწოდება ორ საქონელს, როდესაც ერთზე ფასის შემცირება (ან ზრდა) იწვევს მეორეზე მოთხოვნის შემცირებას (ან ზრდას). მაგალითად, კარაქი და მარგარინი ურთიერთშემცვლელიებია. როცა კარაქის ფასი იზრდება, მომხმარებელთა ნაკლები რაოდენობა შეიძენს მას, სამაგიეროდ გაიზრდება მოთხოვნა

მარგარინზე, და პირიქით, როცა კარაქის ფასი შემცირდება მეტი კარაქი გაიყიდება. შესაბამისად შემცირდება მოთხოვნა მარგარინზე.

ურთიერთშემავსებლები ისეთი საქონელია, როცა ერთზე ფასის გაზრდა იწვევს მეორეზე მოთხოვნის შემცირებას. მაგალითად, ბენზინი და ავტომობილი, ფოტოფირები და ფოტოაპარატი და სხვა.

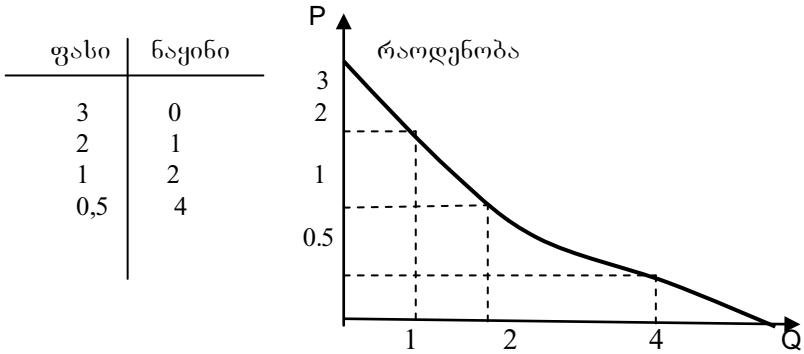
გემოვნება. მომხმარებლის მოთხოვნას ყველაზე კარგად მისი გემოვნება განსაზღვრავს. გემოვნება არის ისტორიულ და ფიზიოლოგიურ ფაქტორთა ერთობლიობა, რომელიც სცილდება ეკონომიკის სფეროს. ეკონომისტები მხოლოდ გემოვნების ცვლილების შედეგებს სწავლობენ. გემოვნებაზე შეიძლება გავლენა მოახდინოს რეკლამამ ან მოდის ცვლილებამ. ამ შემთხვევაში მოთხოვნა შეიძლება გაიზარდოს ნებისმიერი ფასის შემთხვევაში.

მყიდველთა რაოდენობა. ბაზარზე მომხმარებელთა რაოდენობის ზრდა ხელს შეუწყობს მოთხოვნის გადიდებას. მომხმარებელთა რაოდენობის შემცირება კი ამცირებს მოთხოვნას. მაგალითად, შობადობის ზრდის შედეგად იზრდება მოთხოვნა ახალდაბადებულის პირველადი მოხმარების საქონელსა და მომსახურებაზე და პირიქით. რამდენიმე წლის შემდეგ ასევე გაიზრდება მოთხოვნა სასკოლო ნივთებსა და საგანმანათლებლო მომსახურებაზე და ა.შ.

მოლოდინი არის ისეთი ფაქტორი, რომელიც დაუყოვნებლივ ზემოქმედებს მოთხოვნაზე და ცვლის მას. მაგალითად, თუ მოსალოდნელია მომავალი თვიდან ხელფასის მატება, შესაძლებელია მომხმარებელმა თავს უფლება მისცეს დანაზოგის ნაწილი გამოიყენოს ან დაელოდოს სეზონურ ფასდაკლებას და მხოლოდ მაშინ შეიძინოს მისთვის სასურველი ნივთი; თუ მოსალოდნელია ფასების ზრდა, მაშინ წინასწარ გააკეთოს მარაგი და ა.შ.

როგორც აღინიშნა, არსებობს უამრავი ცვლადი, რომლებიც ზემოქმედებს ახდენენ მოთხოვნაზე, დაუშვავთ, რომ ყველა ეს ცვლადი, ფასის გარდა, მუდმივია. ამ შემთხვევაში შეგვეძლება განვსაზღვროთ ფასის ზემოქმედება მოთხოვნაზე. ფასის ზრდა აუცილებლად გამოიწვევს

მოთხოვნის შემცირებას, ხოლო რაც უფრო შემცირდება ფასი, მით მეტი იქნება მოთხოვნა მოცემულ საქონელზე ან მომსახურებაზე. მაგალითად, თუ ნაყინის დამამზადებელი ერთი უღუფა ნაყინის გაყიდვას 3 ლარად შეეცდება, მას არავინ იყიდის, ისიც კი, ვისაც ძალიან უყვარს ნაყინი. მას შემდეგ, რაც გამყიდველი შეამცირებს ნაყინის ფასს 2 ლარამდე, ნაყინის მოყვარული მხოლოდ ერთ ცალ ნაყინს შეიძენს. თუ ფასი 1 ლარი იქნება, მაშინ შეიძლება 2 ცალის ყიდვა შეძლოს. მაგრამ, თუ მენაყინე 50 თეთრად გაყიდის ნაყინს, მაშინ მყიდველი მთელი დღის მოთხოვნას დაიკმაყოფილებს ნაყინზე და იგი დღის განმავლობაში 4 უღუფა ნაყინს იყიდის. ეს მაგალითი შეიძლება წარმოვადგინოთ ცხრილისა და გრაფიკის სახით:



გვ. 1. მოთხოვნის განრიგი და მოთხოვნის მრუდი გრაფიკში ვერტიკალურ ღერძზე მოცემულია ნაყინის შესაძლო ფასები, ხოლო ჰორიზონტალურზე – შეძენილი ნაყინის რაოდენობა. მათი გადაკვეთის წერტილებზე გავლებულ მრუდს მოთხოვნის მრუდი ეწოდება. მოთხოვნის მრუდის სახით გამოხატვა არის მეთოდი, წარმოვადგინოთ მოთხოვნის რეალური მოცულობა არა მხოლოდ ერთი ფასის, არამედ სხვადასხვა ფასების არსებობისას.

მოტანილი მაჩვენებლები ქმნიან ინდივიდუალური მოთხოვნის მრუდს და გვაძლევენ ძალიან უბრალო პრინციპის ილუსტრაციას: რაც უფრო ძვირია საქონელი, მით უფრო ნაკლებს ყიდულობენ მას და პირიქით. მოთხოვნის

მრუდი წარმოადგენს ფასებით განსაზღვრულ მოთხოვნის სიდიდეს და პასუხს იძლევა კითხვაზე: „რამდენ საქონელს შეიძენს მომხმარებელი მოცემული ფასის პირობებში?“

ის ფაქტი, რომ მხოლოდ ფასის შემცირების შემთხვევაში (ზოგიერთი გამონაკლისის გარდა) შეიძენენ მომხმარებლები მეტი რაოდენობის საქონელსა და მომსახურებას, ვიდრე ფასის მატებისას, ასახვას პოულობს მოთხოვნის მრუდის დაღმავალ (უარყოფითად დახრილ) მიმართულებაში.

მოთხოვნის მრუდმა შეიძლება ასახოს როგორც ცალკეული ინდივიდების, ასევე ადამიანთა ჯგუფების ან ბაზარზე მყოფი ყველა მომხმარებლის მოთხოვნა.

საბაზრო მოთხოვნა არის ყველა ადამიანის საერთო მოთხოვნა. საბაზრო მოთხოვნის მრუდი ყალიბდება ყველა ადამიანის მოთხოვნის სიდიდეებისაგან ყოველი ფასისათვის. საბაზრო მოთხოვნის მრუდი დაღმავალია (ქვემოთ მიემართება) ისევე როგორც ადრე განხილული ინდივიდუალური მოთხოვნის მრუდი. თუ ფასი ეცემა, მაშინ ახალი ფასები მეტ მყიდველს მოიზიდავს. ასევე დაბალი ფასი მეტი საქონლის ყიდვისაკენ უბიძგებს მომხმარებელს. საქონლის ფასების გადიდება კი ამცირებს როგორც მყიდველთა რაოდენობას, ასევე გაყიდული საქონლის რაოდენობას.

რამდენადაც მუდმივად იცვლება მოთხოვნის დეტერმინანტები (მოთხოვნაზე მოქმედი ფაქტორები), ამდენად განუწყვეტლივ იცვლება მოთხოვნაც. ფაქტორთა ცვლილების შედეგად ზოგჯერ ხდება მოთხოვნის ზრდა, ზოგჯერ კი შემცირება. თუ გაიზრდება მოსახლეობის რეალური შემოსავალი, მაშინ შესაძლებელი გახდება გაიზარდოს მოთხოვნა მსუბუქ ავტომანქანებზე. ეს კი თავისთავად გამოიწვევს ავტობუსებსა და სხვა საზოგადოებრივი ტრანსპორტის მომსახურებაზე მოთხოვნის შემცირებას. ამ შემთხვევაში ავტომანქანებზე მოთხოვნის მრუდი მარჯვნივ გადაიწევს, ხოლო საზოგადოებრივი ტრანსპორტის მომსახურების მრუდი მარცხნივ გადაინაცვლებს.

ერთმანეთში არ უნდა აურიოთ მოთხოვნის ცვლილება (რომელიც ნიშნავს მოთხოვნის მრუდის გადაადგილებას) და

მოთხოვნის სიდიდის (მოცულობის) ცვლილება (რომელიც ნიშნავს მოთხოვნის იმავე მრუდის სხვადასხვა წერტილებზე მოძრაობას, ფასის ცვლილების შედეგად).

მოთხოვნის ცვლილება ხდება მაშინ, როცა იცვლება ის ელემენტი, რომელიც მოთხოვნის მრუდის საფუძველია (მაგალითად, შემოსავალი).

მოთხოვნის მოცულობა კი იცვლება მაშინ, როცა ფასის დაცემა გამოიწვევს მოთხოვნის ზრდას. ამ შემთხვევაში მომხმარებელი მეტ საქონელს შეიძენს; მაგრამ ეს მოხდება არა მოთხოვნის გადიდების, არამედ ფასების შემცირების გამო. სწორედ მოთხოვნის მრუდის გასწვრივ მოძრაობა და არა მისი გადაადგილება გვიჩვენებს ამ ცვლილებას. მოთხოვნის მრუდის გასწვრივ მოძრაობა ნიშნავს, რომ როცა ფასი შეიცვალა სხვა პირობები თანაბარი იყო.

3.2. მიწოდება. მიწოდების მრუდი

ისევე როგორც მოთხოვნა აღწერს მყიდველთა ქცევას, მიწოდება ახასიათებს საქონლის ფაქტიურ და პოტენციურ გამყიდველებს.

საქონლის მიწოდების მოცულობა – საქონლის რაოდენობაა, რომლის გაყიდვა სურთ და შეუძლიათ გამყიდველებს კონკრეტული ფასით დროის გარკვეულ პერიოდში (დღეში, წელიწადში).

მიწოდების მოცულობა ჩვეულებრივ იზრდება საქონლის ფასის გადიდებით. რაც უფრო მაღალია ფასი, რომლითაც შეიძლება საქონლის გაყიდვა, მით მეტი რესურსები იქნება გამოყენებული ამ საქონლის წარმოებაში. პროდუქციის ფასის ზრდასთან ერთად მეწარმეებს უჩნდებათ ინტერესი, გააფართონ წარმოება, ხოლო სხვა დარგში დასაქმებულ მეწარმეებს – გადმოვიდნენ მოცემულ დარგში. მაგრამ თუ ხდება საწინააღმდეგო პროცესი, მცირდება მოცემული საქონლის ფასი, მეწარმეები შეამცირებენ წარმოებას, რაც გამოიწვევს შესაბამისად მიწოდების შემცირებას. აღნიშნულიდან შეიძლება დავასკვნათ, რომ მიწოდებასა და ფასს შორის არსებობს პირდაპირი დამოკიდებულება. ფასების გადიდებით იზრდება მიწოდების რაოდენობა, ხოლო

შემცირებით, შესაბამისად მცირდება მიწოდება. ამ სპეციფიკურ კავშირს მიწოდების კანონი ეწოდება. მისი არსი იმაში მდგომარეობს, რომ მწარმოებლები დაამზადებენ და გაყიდვიან პროდუქციის მეტ რაოდენობას მაღალი ფასის პირობებში, ვიდრე დაბალი ფასის დროს. ამრიგად, ყველაზე მნიშვნელოვანი ფაქტორი, რომელიც ზეგავლენას ახდენს მიწოდების სიდიდეზე, არის ფასი.

გარდა პროდუქციის ფასისა მიწოდებაზე ზეგავლენას ახდენს ფაქტორთა ფასები, ტექნოლოგია, გადასახადები და სუბსიდიები, სხვა საქონლის ფასი, მოლოდილი, გამყიდველთა რაოდენობა.

ფაქტორთა ფასები არის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ფაქტორი, რომელიც ზეგავლენას ახდენს მიწოდებაზე. რამდენადაც, რაც უფრო დაბალია ფაქტორთა ფასები, შესაბამისად დაბალია წარმოების დანახარჯები. ეს კი უზრუნველყოფს მიწოდების მაღალ დონეს. თუ ფაქტორთა ფასები გაიზრდება, მაშინ შეიძლება შემცირდეს წარმოება ან საერთოდ დაიხუროს ფირმა. ამრიგად, საქონლის მიწოდების რაოდენობა ამ საქონლის დამზადებისათვის გამოყენებული ფაქტორების ფასების უკუპროპორციულია.

ტექნოლოგიის სრულყოფა არის პირობა იმისა, რომ პროდუქციის ყოველი ერთეული წარმოებულ იქნას ნაკლები დანახარჯებით. ახალი ტექნოლოგიური ხაზის დანერგვა ადიდებს მწარმოებლურობას, რაც ხდება ნაკლები დანახარჯებით მეტი პროდუქციის წარმოების საფუძველი.

გადასახადები და სუბსიდიები სხვადასხვაგვარად მოქმედებს მიწოდებაზე. გადასახადები ხარჯებს ემატება. ამდენად მცირდება მეწარმის სტიმული მიწოდებაზე, სუბსიდიები კი პირიქით, სტიმულს აძლევენ მეწარმეებს გაადიდონ წარმოება და მეტი მიაწოდონ, რამდენადაც სუფსიდირება სახელმწიფოს მხრივ დანხარებად ითვლება მეწარმისათვის.

სხვა საქონლის ფასების ცვლილება ასევე პირდაპირ ზემოქმედებას ახდენს მიწოდებაზე. მაგალითად, თუ ხორბლის ფასი შემცირდება, ფერმერს სტიმული აქვს მოიყვენოს და გასაყიდად მიაწოდოს მეტი სიმინდი, ხოლო თუ ხორბალზე ფასი გაიზრდება, ფერმერი იძულებული

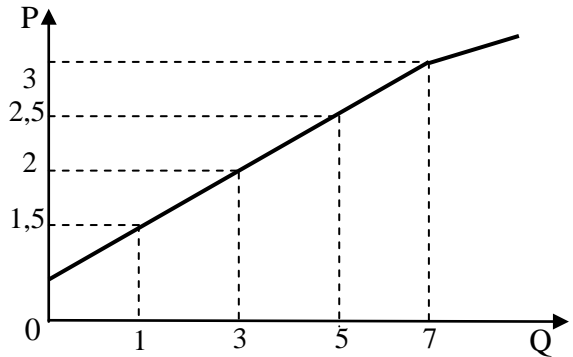
იქნება შეამციროს სიმინდის წარმოება და შესაბამისად მიწოდება.

მოდელი. მოსალოდნელმა ფასების მატებამ მეწარმეს შეიძლება უბიძგოს დღეისათვის მიწოდების შემცირებისაკენ, თუ მოსალოდნელია ხორბალზე ფასის მომატება, მას ფერმერი დღეს არ გაიტანს გასაყიდად.

გამყიდველთა რაოდენობა პირდაპირ ზეგავლენას ახდენს მიწოდებაზე. რაც მეტია გამყიდველები, მით მეტი მიეწოდება ბაზარს. დარგში ახალი ფირმების შესვლა ადიდებს საბაზრო მიწოდებას, ხოლო დარგიდან ფირმათა გასვლა პირიქით, ამცირებს მიწოდების რაოდენობას.

ინდივიდუალური მიწოდების შკალა (განრიგი) და მრუდი გვიჩვენებს ყოველი მოცემული ფასის შემთხვევაში რა რაოდენობის საქონელს მიაწოდებს ბაზარს მოცემული, კონკრეტული მეწარმე. ფერმერი არ გაიტანს ხორბალს ბაზარზე თუ გაიგებს, რომ მისი ფასი ძალიან დაბალია. ფასის ცვლილებასთან ერთად იგი შესაბამისად შეცვლის მიწოდების მოცულობას.

ფასი	მიწოდების რაოდენობა
1	0
1,5	1
2	3
2,5	5
3	7



ვრ. 2. მიწოდების განრიგი და მიწოდების მრუდი

მიწოდების მრუდი, ისევე როგორც მოთხოვნის მრუდი ემყარება დაშვებას „სხვა თანაბარ პირობებში“. მიწოდების სიდიდის ცვლილება განსაზღვრული პროდუქციის ფასის ცვლილების შედეგად იწვევს გადაადგილებას ერთი წერტილიდან მეორეზე მოცემულ მრუდეზე. მაგრამ, თუ მოხდება მიწოდების სხვა, რომელიმე ერთ-ერთი

დეტერმინანტის ცვლილება, მაშინ მიწოდების მრუდი გადაადგილდება, მიწოდების მატების შემთხვევაში მარჯვნივ, ხოლო შემცირების შემთხვევაში – მარცხნივ.

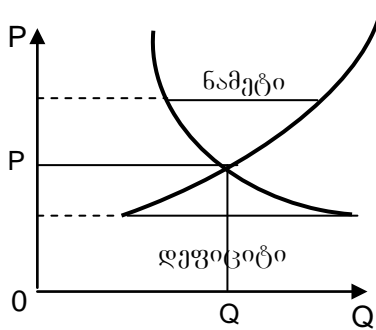
ისევე როგორც საბაზრო მოთხოვნა ყველა ინდივიდუალი მოთხოვნათა ჯამია, საბაზრო მიწოდება ყველა მეწარმის მიწოდების ჯამს წარმოადგენს. საბაზრო მიწოდების რაოდენობა დამოკიდებულია იმ ფაქტორებზე, რომლებიც განსაზღვრავენ ინდივიდუალურ მეწარმეთა მიერ მიწოდების რაოდენობას.

3.3. მოთხოვნისა და მიწოდების წონასწორობა

მოთხოვნისა და მიწოდების განსაზღვრა საშუალებას გვაძლევს გავიგოთ, თუ რამდენ საქონელს იყიდიან მყიდველები და რამდენს გაყიდიან გამყიდველები თითოეული მოცემული ფასის შემთხვევაში. მაღალი ფასის შემთხვევაში მომხმარებლები შედარებით ცოტა საქონელს შეიძენენ, ხოლო გამყიდველები მეტს მიაწოდებენ, ხოლო დაბალი ფასის შემთხვევაში მომხმარებლებს მეტის შეძენის სურვილი ექნებათ მაშინ, როცა გამყიდველებს არავითარი სურვილი არ ექნებათ დიდი რაოდენობით მიწოდებისა. მაგრამ მომხმარებლები და მიმწოდებლები ურთიერთზემოქმედებენ. სწორედ მათი ურთიერთქმედება წარმოშობს საბაზრო წონასწორობის დადგენის შესაძლებლობას. საბაზრო წონასწორობა მიიღწევა იმ ფასითა და საქონლის რაოდენობით, როცა მოთხოვნა და მიწოდება წონასწორობაში იმყოფებიან. თუ ჩვენ აღნიშნულს გრაფიკულად გამოვსახავთ, დავინახავთ, რომ მოთხოვნისა და მიწოდების მრუდები ერთ წერტილში კვეთენ ერთმანეთს. სწორედ ამ წერტილში მიიღწევა საბაზრო წონასწორობა. ფასს, რომელიც ამ წერტილს შეესაბამება, წონასწორობის ფასი ეწოდება, ხოლო რაოდენობას – წონასწორული რაოდენობა.

განვიხილოთ ფასის წონასწორობის დონიდან გადახრის შემთხვევები, როცა ფასი მაღალია მწარმოებელი მეტის გაყიდვას მოისურვებს, მაგრამ ამ ფასში მომხმარებლები ვერ

შეძლებენ ყველას შექენას. ამდენად ადგილი ექნება ბაზარზე ნამეტი საქონლის არსებობას, ე.ი. ჭარბ მიწოდებას.



იმისათვის, რომ საქონელი გაუყიდავი არ დარჩეს მწარმოებლებს მოუხდებათ წონასწორობამდე დასწიონ ფასი.

თუ საქონლის ფასი წონასწორობის ფასზე დაბალი იქნება, მაშინ მოთხოვნა მიწოდებას გადააჭარბებს. შეიქმნება საქონლის დეფიციტი. კონკურენცია მომხმარებლებს შორის გამოიწვევს მეწარმეთა მხრიდან ფასების გაზრდას, ე.ი. დაუკმაყოფილებელი მოთხოვნა ანუ დეფიციტი იწვევს ფასების ზრდას წონასწორობამდე.

3.4. მოთხოვნისა და მიწოდების ელასტიურობა

მოთხოვნისა და მიწოდების თეორია შეიძლება გამოყენებული იქნას მრავალ მნიშვნელოვან კითხვაზე პასუხის გასაცემად. მაგალითად, თუ საქონელზე ან მომსახურებაზე შემოდის ახალი გადასახადი, ვინ უნდა გადაიხადოს იგი, ნავთობის კომპანიებმა, თუ მომხმარებლებმა? ხელფასების გადიდება დაეხმარებათ თუ არა მუშებს მდგომარეობის გაუმჯობესებაში? და ა.შ.

ნებისმიერი მსგავსი პრობლემის გადაჭრისას უპირველეს ყოვლისა აუცილებელია ვიცოდეთ, რამდენად მგრძობიარეა მოთხოვნა და მიწოდება ფასების ან სხვა დეტერმინანტების ცვლილებისადმი. სწორედ ამ მგრძობიარეობის საზომს წარმოადგენს ელასტიურობა.

მოთხოვნის ელასტიურობა. მოთხოვნის ელასტიურობა შეიძლება განვიხილოთ ორი მიმართულებით: 1. მოთხოვნის ელასტიურობა ფასის მიხედვით; და 2. მოთხოვნის ელასტიურობა შემოსავლების მიხედვით.

მოთხოვნის ელასტიურობა ფასის მიხედვით გვიჩვენებს, თუ რა გავლენას ახდენს ფასის მცირედი ცვლილება მოთხოვნის ცვლილებაზე. იგი გაიანგარიშება როგორც მოთხოვნის მოცულობის პროცენტული ცვლილების ფარდობა ფასის პროცენტულ ცვლილებასთან, მოთხოვნის მოცულობაზე მოქმედი ყველა ფაქტორის უცვლელობის პირობებში.

$$\text{მოთხოვნის ელასტიურობა ფასის მიხედვით} = \frac{\text{მოთხოვნის პროცენტული ცვლილება}}{\text{ფასის პროცენტული ცვლილება}}$$

მაგალითად, თუ ფუნთუშის ფასი 0,40 თეთრიდან 0,50 თეთრამდე გაიზარდა, მაშინ შეიძლება გაყიდული ფუნთუშების რაოდენობა 10-დან 5-მდე შემცირდეს. ფასის პროცენტული ცვლილება ტოლი იქნება:

$$\frac{0,50 - 0,40}{0,40} * 100 = \frac{100}{40} = 25\%.$$

მოთხოვნის მოცულობის პროცენტული ცვლილება იქნება:

$$\frac{10 * 5}{10} * 100 = \frac{500}{10} = 50\%$$

მაგალითის მიხედვით მოთხოვნის ელასტიურობა ტოლია:

$$\frac{50\%}{25\%} = 2$$

2-ის ტოლი ელასტიურობა მიგვანიშნებს იმაზე, რომ მოთხოვნის რაოდენობის ცვლილება 2-ჯერ მეტია ფასის რაოდენობრივ ცვლილებასთან შედარებით. თუ ფასის ცვლილებით გამოწვეული ეფექტი შედარებით მცირეა, მაშინ მოთხოვნა ნაკლებელასტიური ან არაელასტიური იქნება და პირიქით, თუ ფასის მცირე ცვლილებამ მნიშვნელოვნად შეცვალა მოთხოვნა, მაშინ მოთხოვნა უფრო ელასტიური იქნება.

მოთხოვნის ელასტიურობა ფასის მიხედვით დამოკიდებული მრავალ ეკონომიკურ, სოციალურ თუ

ფსიქოლოგიურ ფაქტორზე, რომლებიც ინდივიდუალურ სურვილებს აყალიბებენ. ეს ფაქტორებია: 1. ახლო შემცველები, ის საქონელი, რომელსაც მრავალი ახლო შემცველები გააჩნია, მოთხოვნის მეტი ელასტიურობით ხასიათდება. 2. პირველადი მოხმარების და ფუფუნების საგნები, პირველად მოხმარების საგნებზე (მაგალიტად, პურზე, მარილზე და ა.შ.) მოთხოვნა არაელასტიურია, ხოლო ფუფუნების საგნებზე (სამკაულებიზე, მოგზაურობებზე და ა.შ.) მოთხოვნა – ელასტიური. 3. დრო. საქონელსა და მომსახურებაზე მოთხოვნა მით უფრო ელასტიურია, რაც უფრო დიდი დრო გააჩნია მომხმარებელს გადაწყვეტილებების მისაღებად. მაგალითად, თუ იზრდება ფასი ხორცზე, პირველ დღეებში შეიძლება მოთხოვნის რაოდენობა უმნიშვნელოდ შემცირდეს, შემდეგ კი მომხმარებელი ნელ-ნელა გადავა ქათმის ან თევზის მოხმარებაზე.

მოთხოვნის ელასტიურობა შემოსავლების მიხედვით გვიჩვენებს, თუ როგორ იცვლება მოთხოვნის რაოდენობა შემოსავლების ცვლილებასთან ერთად.

$$\text{მოთხოვნის ელასტიურობა ფასის მიხედვით} = \frac{\text{მოთხოვნის \% -ული ცვლილება}}{\text{შემოსავლების \% -ული ცვლილება}}$$

მოთხოვნის ელასტიურობა შემოსავლების მიხედვით განსხვავებულია არა თუ ნორმალური და მდარე საქონლის, არამედ ნორმალური საქონლის სახეების მიხედვითაც. პირველადი მოხმარების საგნებზე (კვების პროდუქტები, ტანსაცმელი და სხვა) მოთხოვნის ელასტიურობა ნაკლებია, ვიდრე ფუფუნების საგნებისა, რომლებსაც მხოლოდ მაშინ შეიძენენ, ან გაადიდებენ მის შექენას, როცა შემოსავალი მკვეთრად მოიმატებს. ასევე არაელასტიურია მოთხოვნა მდარე საქონელზე შემოსავლების ზრდასთან ერთად მდარე საქონელზე მოთხოვნა მცირდება. ასე, მაგალითად, შემოსავლების 50-დან 70 ერთეულამდე გაზრდისას, შეიძლება ავტობუსისა და ტროლეიბუსის ნაცვლად სამგზავროდ გამოიყენონ სამარშრუტო ტაქსი. ამ

შემთხვევაში ავტობუსითა და ტროლეიბუსით მგზავრობაზე შემცირდება მოთხოვნა და მათი მგზავრობისათვის მომხმარებელი ნაცვლად 5-სა შეიძლება გადაიხადოს 3,5 ლარი. ამ შემთხვევაში მოთხოვნის პროცენტული ცვლილება იქნება: $5 - 3,5$ $1,5 \times 100$

$$\frac{\quad}{5} \times 100 = \frac{\quad}{5} = 30 \%$$

შემოსავლის პროცენტული ცვლილება ტოლი იქნება:

$$\frac{70 - 50}{50} \times 100 = \frac{20 \times 100}{50} = 40 \%$$

მოთხოვნის ელასტიურობა შემოსავლის მიხედვით იქნება: $30\% : 40\% = 0,75$

გრაფიკზე სრულიად ელასტიური მოთხოვნა წარმოადგენს სწორ ჰორიზონტალურ ხაზს, ხოლო სრულიად არაელასტიური მოთხოვნა – სწორ ვერტიკალურ ხაზს.

მიწოდების ელასტიურობა. როგორც მოხმარება, ასევე ფირმის გადაწყვეტილება საქონლისა და მომსახურების გამოშვების შესახებ დაკავშირებულია ფასის ცვლილებასთან. მიწოდების ელასტიურობა ფასის მიხედვით განისაზღვრება, როგორც საქონლის მიწოდების მგრძობიარობა მისი საბაზრო ფასის ცვლილებებისადმი. იგი გაიანგარიშება, როგორც მიწოდების პროცენტული ცვლილების ფარდობა ფასის პროცენტულ ცვლილებასთან.

$$\text{მიწოდების ელასტიურობა ფასის მიხედვით} = \frac{\text{მიწოდების \% - ული ცვლილება}}{\text{ფასის \% - ული ცვლილება}}$$

მიწოდების ფასის მიხედვით ელასტიურობაზე მოქმედი ფაქტორებიდან შეიძლება აღინიშნოს: 1. გამოშვების გაფართოება. თუ რესურსების საბაზრო ფასები დაბალია, მაშინ გამოშვება შეიძლება მნიშვნელოვნად გაიზარდოს ფასის უმნიშვნელო მატებისაც კი. ამ დროს მიწოდების ელასტიურობა შედარებით დიდი იქნება. ხოლო თუ წარმოება შეზღუდული იქნება (მაგალითად, ოქროს წარმოება), მაშინ ფასის უმნიშვნელო მატება მისი

წარმოების ზრდას ვერ გამოიწვევს, რაც მის არაელასტიურობას განაპირობებს. 2. დრო. რაც უფრო დიდია დროის პერიოდი, ფასის ზრდის საპასუხოდ, მით უფრო შეძლებენ საწარმოები დამატებით კაპიტალის მოზიდვას, მუშახელის დაქირავებას, ახალი ფაბრიკების აშენებას და ა.შ., ვიდრე ხანმოკლე პერიოდში.

არის შემთხვევები, როცა მიწოდების სიდიდე უცვლელია (მაღაზრეობის პროდუქტების შემთხვევაში) მიუხედავად მისი საბაზრო ფასისა. ამ სიტუაციას შეესაბამება სრულიად არაელასტიური მიწოდება, რომელსაც მიწოდების ვერტიკალური მრუდი შეესაბამება. ასევე გვხვდება სიტუაცია, როცა მიწოდების პროცენტული ცვლილების შეფარდება ფასის პროცენტულ ცვლილებასთან უსასრულოდ დიდია, რაც მიწოდების ჰორიზონტალური მრუდით გამოისახება. მაშინ როცა ორივე მაჩვენებელი ერთმანეთის ტოლია, ელასტიურობა 1-ის ტოლია, როცა მიწოდების რაოდენობა უფრო მეტად იზრდება, ვიდრე ფასი, ელასტიურობა 1-ზე მეტი იქნება (ელასტიური მიწოდება), ხოლო თუ ფასი იზრდება პროპორციულად მიწოდების რაოდენობასთან უფრო მეტად, მაშინ ელასტიურობა 1-ზე ნაკლები იქნება (არაელასტიური მიწოდება).

ძირითადი ცნებები

მოთხოვნა, მოთხოვნის კანონი. მოთხოვნის დეტერმინანტები, ინდივიდუალური და საბაზრო მოთხოვნა, მიწოდება, მიწოდების კანონი, მიწოდების დეტერმინანტები, ინდივიდუალური და საბაზრო მიწოდება, წონასწორობა, მოხოვნის ელასტიურობა ფასის მიხედვით, მოთხოვნის ელასტიურობა შემოსავლების მიხედვით, მიწოდების ელასტიურობა

კითხვები განმეორებისათვის

1. რაში მდგომარეობს მოთხოვნის კანონი?
2. რატომ არის მოთხოვნის მრუდი დაღმავალი?
3. დაახასიათეთ მოთხოვნის დეტერმინანტები.

4. ახსენით განსხვავება მოთხოვნის ცვლილებასა და მოთხოვნის სიდიდის ცვლილებას შორის.
5. რაში მდგომარეობს მიწოდების კანონი?
6. რატომ არის მიწოდების მრუდი აღმავალი?
7. დაახასიათეთ მიწოდების დეტერმინანტები.
8. ახსენით განსხვავება მიწოდების ცვლილებასა და მიწოდების სიდიდის ცვლილებას შორის.
9. როგორ მიიღწევა საბაზრო წონასწორობა?
10. როგორ განისაზღვრება მოთხოვნის ელასტიურობა?
11. როგორ განისაზღვრება მიწოდების ელასტიურობა?

თავი 4. ბიზნესის დაწყება. ბიზნესის ორგანიზაცია

4.1. წარმოების რესურსები და ფაქტორები

წარმოება – ქმნის ეკონომიკის მატერიალურ საფუძველს. ნებისმიერი წარმოების საფუძველს წარმოადგენს რესურსები, რომელსაც ფლობს საზოგადოება. წარმოების რესურსები ეს არის იმ ბუნებრივ, სოციალურ და სულიერ ძალთა ერთობლიობა, რომლებიც შეიძლება გამოყენებულ იქნას საქონლის, მომსახურების და სხვადასხვა ფასეულობათა შექმნის პირობებში.

ეკონომიკურ თეორიაში მიღებულია რესურსების დაყოფა ოთხ ჯგუფად:

ბუნებრივი რესურსები – არის წარმოებაში გამოყენებისათვის პოტენციურად ვარგისი ბუნების მიერ ბოძებული სიმდიდრე, რომელიც წარმოდგენილია მიწის, ტყეების, ზღვებისა და ოკეანეებისა და მათი პროდუქციის, წიაღისეული სიმდიდრეებისა და სხვათა სახით.

მატერიალური რესურსები – ადამიანის მიერ შექმნილი წარმოების საშუალებები, რომლებიც თვითონ წარმოადგენენ წარმოების შედეგს.

შრომითი რესურსები – მოსახლეობა შრომისუნარიან ასაკში. რომლებსაც რესურსების ასპექტში ჩვეულებრივ აფასებენ სამი პარამეტრის მიხედვით:

- ა) სოციალურ-დემოგრაფიული;
- ბ) პროფესიულ-კვალიფიკაციის;
- გ) კულტურულ – საგანმანათლებლო.

ფინანსური რესურსები – ფულადი სახსრები, რომელსაც საზოგადოება იყენებს წარმოების ორგანიზაციისა და წარმართვისათვის.

„წარმოების რესურსების“ ცნებასთან ერთად ეკონომიკური თეორია იყენებს ცნებას „წარმოების ფაქტორები“. ამ ორ ცნებას შორის განსხვავება შემდეგში მდგომარეობს: როცა ჩვენ ვახასიათებდით რესურსებს ავლნიშნეთ, რომ რესურსები ეს არის ის ბუნებრივი და სოციალური ძალები, რომლებიც შეიძლება ჩართულ იქნას წარმოებაში. მაშინ როცა „წარმოების ფაქტორები“ ეს არის ეკონომიკური კატეგორია, რომელიც ასახავს წარმოებაში უკვე ჩართულ რესურსებს. მაშასადამე, „წარმოების რესურსები“ უფრო ფართო ცნებაა ვიდრე „წარმოების ფაქტორები“.

რესურსებისაგან განსხვავებით, ფაქტორებად ხდებიან ისინი ურთიერთზე მოქმედების შედეგად. ამიტომ, წარმოება ყოველთვის არის მისი ფაქტორების ურთიერთზემოქმედების ერთიანობა.

გამოყოფენ წარმოების სამ ძირითად ფაქტორს:

წარმოების ბუნებრივი ფაქტორი ანუ მიწა - ეს არის ბუნებისაგან ნაბოძები ყველა ის სიკეთე, რომელიც გამოიყენება ადამიანების მოთხოვნილებების დასაკმაყოფილებლად, ყველა ის ბუნებრივი რესურსები, რომლებიც გამოიყენება წარმოებაში. მასში შედის: ნიადაგი თავისი ბუნებრივი ნაყოფიერებით, წიაღისეული სიმდიდრეები, ტყეები, მდინარეებისა და ზღვების რესურსები.

უნდა აღინიშნოს, რომ დედამიწის ზედაპირის მხოლოდ მცირე ნაწილია გამოსაყენებელი ადამიანის საცხოვრებლად. მიწის 72% დაკავებულია ოკეანეებით, ზღვებით; ხმელეთს კი უკავია მხოლოდ 28%. ხმელეთიც კი მთლიანად არ არის ადამიანის საცხოვრებლად და მისი საქმიანობისათვის გამოყენებული. რამდენადაც მისი ნაწილი დაფარულია მუდმივი ყინულით, ხოლო ნაწილი წარმოადგენს უდაბნოებს, ტროპიკულ ჯუნგლებს ან მაღალმთიან ადგილებს.

იმ ფაქტმა, რომ განსხვავებით რესურსების სხვა სახეობებისაგან, მიწა შეზღუდულია, ეკონომისტთა ერთი ნაწილი მიიყვანა პისიმიისტურ პროგნოზამდე (თომას მალთუსი). ისინი თვლიდნენ, რომ მოსახლეობა ხასიათდება უფრო სწრაფი ზრდით, ვიდრე შეზღუდულ მიწის ფართობებზე კვების პროდუქტების წარმოება.

მაგრამ უნდა შევნიშნოთ, რომ ეკონომიკურ პრობლემათა უმრავლესობა წარმოიქმნება არა მიწის საერთო რაოდენობასთან, არამედ მის გამოყენებასთან მიმართებაში. ეს უკანასკნელი კი მუდამ ცვალებადობას განიცდის, მაგ: მიწა შეიძლება გამოყენებულ იქნას სხვადასხვაგვარად. შეიძლება გაიზარდოს საძოვრები სახნავი ფართობის შემცირების ხარჯზე, გაიზარდოს საცხოვრებელი მასივები, სასოფლო-სამეურნეო დანიშნულების მიწების ხარჯზე და ა.შ.

შრომა ეს არის ძალიან ფართო ცნება, რომელიც მოიცავს ადამიანის ყოველმხრივ შესაძლებლობებს და გამოცდილებებს, რომელიც შეიძლება გამოყენებულ იქნას საქონლისა და მომსახურების წარმოების პროცესში.

ცნება შრომა ნიშნავს ფიზიკურ, გონებრივ, კვალიფიციურ და არაკვალიფი ციურ მუშაობას.

წარმოებული საქონლის მოცულობა მნიშვნელოვანადაა დამოკიდებული მუშათა რიცხვსა და თითოეული მათგანის მიერ ნამუშევარი საათების საშუალო რაოდენობაზე სამუშაო ძალით ქვეყნის უზრუნველყოფის დონე დამოკიდებულია მოსახლეობის საშუალო რიცხვზე, მოსახლეობის დასაქმებული ნაწილის რაოდენობაზე და დასაქმებული მოსახლეობის მიერ გამოშვებული საათების საერთო რაოდენობაზე.

მართალია საქონლისა და მომსახურების საწარმოებლად დიდი მნიშვნელობა აქვს სამუშაო ძალით უზრუნველყოფას, მაგრამ ასევე დიდი მნიშვნელობა აქვს თუ როგორია შრომის ხარისხი ანუ ეფექტიანობა.

შრომის ეფექტიანობაში იგულისხმება მისი მწარმოებლურობა, რომელიც განისაზღვრება მუშის მიერ დროის განსაზღვრულ მონაკვეთში გამოშვებული პროდუქციის რაოდენობით. ეფექტიანობაზე მოქმედებს

მთელი რიგი ფაქტორები, რომელთაგან ყველაზე მნიშვნელოვანია: ა) განათლების დონე; ბ) სამუშაო პირობები; გ) წარმოების ორგანიზაცია და მართვა.

3. კაპიტალი ეს არის ე.წ. მატერიალური და ფინანსური რესურსების ერთობლიობა. მასში შედის შენობები, ნაგებობები, მოწყობილობები, სატრანსპორტო საშუალებები, ნახევარფაბრიკატები და ფული.

კაპიტალი იყოფა ორ ჯგუფად: მუდმივი და ცვალებადი კაპიტალი.

მუდმივი ისეთი კაპიტალია, რომელიც წარმოების პროცესში არ იცვლის თავის ფორმას. მას მიეკუთვნება შენობები და მოწყობილობები, ჩარხები, დაზგები და სხვა.

საბრუნავია ისეთი კაპიტალი, რომლებიც მთლიანად მოიხმარებიან წარმოების პროცესში და იცვლიან თავიანთ გარეგნულ ფორმას. მაგ: სასუქი, ტყავი, ქსოვილი და სხვა. ეკონომიკურ მეცნიერებებში ათასწლეულების მანძილზე მიმდინარეობს დავა ცალკეული ფაქტორის როლის შესახებ საქონლის ღირებულების შექმნაში.

4.2. ბიზნესი და მეწარმეობა. მეწარმეობა როგორც ახალი ღირებულების შექმნის პროცესი

მიწა, შრომა და კაპიტალი მხოლოდ წარმოების ფაქტორებს შეადგენენ, რომელთაც თავისთავად არაფრის შექმნა არ შეუძლიათ. საჭიროა მათი თავმოყრა და ორგანიზაცია. ვიღაცამ უნდა გადაწყვიტოს რა, როგორ და სად აწარმოოს. პიროვნება, რომელიც თავის თავზე იღებს წარმოების ფაქტორთა გამოყენების პასუხისმგებლობასა და რისკს, წარმოადგენს მეწარმე. ცნება მეწარმეში იგულისხმება ის პირი, ვინც ფლობს და მართავს ბიზნესს. ბიზნესი კი არის მოგების მიღების მიზნით წარმართული მეწარმეობრივი საქმიანობა. მეწარმე ღებულობს გადაწყვეტილებას და იღებს პასუხისმგებლობას მოცემული საქმის წარმართვის შესახებ. ამდენად, მეწარმე ნებისმიერი საქმის დაწყებისთანავე მიდის რისკზე. რისკი კი გარდაუვალია, რადგან ისინი შეიძენენ და იყენებენ

წარმოების ფაქტორებს ყოველგვარი გარანტიის გარეშე. მათთვის წინასწარ არ არის ცნობილი წარმოებული საქონლის რეალიზაციიდან მიღებული ამონაგებით დაიფარება თუ არა გაწეული დანახარჯები და მიიღებენ თუ არა მოგებას. მოგების მიღების სურვილი აიძულებს მეწარმეებს წავიდნენ ფირმის ორგანიზაციისა და ბიზნესის წარმოებასთან დაკავშირებულ რისკზე. მეწარმეს, რომელიც კისრულობს პასუხისმგებლობას და ახორციელებს ფირმის საქმიანობის ორგანიზაციასა და მართვას, უწოდებენ წარმოების მეოთხე ფაქტორს.

მეწარმეობა ეს არის ფასეულობის მქონე საქონლისა და მომსახურეობის შექმნის პროცესი, – პროცესი, სადაც მეწარმე თავის თავზე იღებს ფინანსურ, მორალურ და სოციალურ პასუხისმგებლობას, – პროცესი, რომელსაც მოაქვს ფულადი შემოსავალი და მიღწეულია პირადი დაკმაყოფილება. მეწარმის შემოსავალი არის მოგება, რომელიც მას რჩება პროდუქციის რეალიზაციიდან მიღებული შემოსავლიდან დანახარჯების გამოკლების შემდეგ. მოგებას ასევე განმარტავენ, როგორც ჯილდოს იმ რისკისათვის, რომელსაც მეწარმე სწევს წარმოების დაწყებისას.

მეწარმეობის პროცესი შეიძლება დაიყოს ოთხ სტადიად, რომლებიც შეიძლება დაგახასიათოთ შემდეგნაირად:

1. ახალი იდეის მოძებნა და შეფასება. მასში იგულისხმება: ა) ფაქტორები, რომლებიც წარმოშობენ ახალ იდეას; ბ) იდეის უშუალო და პოტენციური ღირებულება; გ) იდეის შესაბამისობა მეწარმის მიზნებთან, ცოდნასთან და შესაძლებლობებთან; დ) კონკურენტების პროდუქციის შეფასება.

2. ბიზნეს გეგმის შედგენა: ა) ბაზრის სეგმენტის გამოყოფა და დახასიათება; ბ) მარკეტინგის გეგმის შედგენა; გ) საფინანსო გეგმა და ფინანსური უზრუნველყოფა.

3. აუცილებელი რესურსების მოძიება: ა) უკვე არსებული რესურსები; ბ) მიუღებელი რესურსები და პოტენციური მიმწოდებლები; გ) აუცილებელი რესურსების მოზიდვა.

4. მართვა: ა) ხელმძღვანელობის სტილი, რომელიც წარმატების მთავარი ფაქტორია; ბ) სუსტი წერტილები და მისი დაძლევის გზები.

4.3. საწარმო-სამეურნეო საქმიანობის ორგანიზაციის ფორმა.

საწარმო არის სამეწარმეო საქმიანობის ორგანიზაციის ფორმა, რომელიც წარმოადგენს ეროვნული ეკონომიკის ძირითად რგოლს და რომელშიც უშუალოდ მიმდინარეობს წარმოების პროცესი.

საწარმოს, როგორც ეროვნული ეკონომიკის ძირითადი რგოლისა და როგორც დამოუკიდებელი სამეურნეო სუბიექტის განსაზღვრის ფაქტორს წარმოადგენს კოოპერაცია, რომელიც დამყარებულია შრომის შიგა დანაწილებაზე, ასევე ინდივიდუალური კვლავწარმოების ფუნქციის რეალიზაციასა და კაპიტალის (რესურსების) წრებრუნვის გამოცალკეებაზე.

საწარმოს ეკონომიკური განცალკეება განისაზღვრება მისი ფუნქციით, როგორც საქონელმწარმოებლისა, რომელსაც იგი ასრულებს ინდივიდუალური კვლავწარმოების პროცესში.

საწარმოს ეკონომიკური განცალკეების ძირითადი ნიშნებია: 1. რესურსების განცალკეებული წრებრუნვა; 2. მარტივი კვლავწარმოების განხორციელება, საქმიანობის საკუთარი შედეგებიდან; 3. საკუთრი, სპეციფიკური ეკონომიკური ინტერესების არსებობა; 4. ზედმეტი პროდუქტის ნაწილის მითვისება მოგების სახით.

საწარმოს გააჩნია სამეურნეო დამოუკიდებლობა, რაც გულისხმობს საწარმოს, როგორც იურიდიული პირის უფლებებისა და პასუხისმგებლობების ერთიანობას.

საწარმოს, როგორც იურიდიული პირის დამახასიათებელი ნიშნებია: 1. კანონის მიხედვით მისი დაარსება; 2. ორგანიზაციული ერთიანობის არსებობა; 3. აუცილებელი ქონების ფლობა; 4. დამოუკიდებელი ქონებრივი პასუხისმგებლობა; 5. საკუთარი სახელით გამოსვლა სამეურნეო საქმიანობაში.

საწარმოს შექმნისათვის აუცილებელი შემდეგი პირობებია: 1. სურვილი; 2. გადაწყვეტა; 3. შესაძლებლობა.

საწარმოს შექმნის ფაქტორებს წარმოადგენს: 1. კაპიტალის ფლობა; 2. სახელმწიფოს მხარდაჭერა (მათ შორის საგადასახადო პოლიტიკა, შესაბამისი ინფრასტრუქტურის შექმნა და ა.შ.); 3. პროფესიული მომზადება; 4. მარკეტინგის სფეროში მუშაობის გამოცდილება; 5. ცოცხალი მაგალითები.

აუცილებელია ერთმანეთისაგან განვასხვაოთ საწარმო და ფირმა. მართალია საწარმო ჩვენ განვსაზღვრეთ, როგორც სამეწარმეო საქმიანობის ძირითადი რგოლი, მაგრამ იგი ძირითადად წარმოგვიდგება, როგორც საწარმოო ერთეული, ფაბრიკის, ფერმის, შახტის, კარიერის და სხვა სახით. ფირმა კი წარმოადგენს მართვის ერთეულს. იგი არის ორგანიზაცია, რომელიც ბიზნესს ეწევა და რომელიც კონტროლს უწევს მიწის, შრომის და კაპიტალის რესურსების გამოყენებას. ფირმა ღებულობს გადაწყვეტილებას პროდუქციის წარმოების მეთოდების, დიზაინის, მისი გაყიდვის წესების შესახებ. რეალურად არსებობს სხვადასხვა ზომის ფირმები ერთპიროვნული მფლობელობიდან დაწყებული კორპორაციით დამთავრებული, სადაც მუშაობენ ასობით ან ათასობით ადამიანი. აღმიწუნულის მიხედვით განასხვავებენ მცირე და მსხვილ ბიზნესს. მცირე ბიზნესში შედის ფირმები, რომელსაც მეწარმე დამოუკიდებლად ფლობს და მართავს, და რომელიც არ დომინირებს თავის დარგში. მცირე ბიზნესს გააჩნია გარკვეული უპირატესობები, რაც შემდეგში გამოიხატება: 1. ახალი პროდუქციისა და მეთოდების შექმნისა და გამოყენების არჩევანში მეტი თავისუფლება. 2. ცვლილებებისადმი შეგუების უნარი. მეწარმეთა ფანტაზია და მოქნილობა მცირე ბიზნესში აძლიერებს ყოველგვარი ცვლილებისადმი სწრაფად და წარმატებით მორგების უნარს.

გარკვეული უპირატესობების მიუხედავად, მცირე ბიზნესს თავის მუშაობაში ხვდება დაბრკოლებები. ასეთს წარმოადგენს - კრახის რისკი. დიდ

ფირმებთან შედარებით, მცირე ბიზნესს კრახის რისკის მაღალი ალბათობა გააჩნია, რაც ორი მიზეზითაა

განპირობებული. ესენია: 1. ცუდი მენეჯმენტი და 2. არაადეკვატური დაფინანსება.

4.4. სამეწარმეო საქმიანობის ფორმები

საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნებში ძირითადად გავრცელებულია სამეწარმეო ფორმების სამი ძირითადი ფორმა: ერთპიროვნული მფლობელობა, ამხანაგობა და კორპორაცია.

ერთპიროვნული მფლობელობა ეს არის საწარმო, რომელიც წარმოადგენს ერთი პირის საკუთრებას, რომელსაც სამეურნეო საქმიანობის შედეგად მოგების მიღებისა სრული უფლება გააჩნია. ასევე სრულ პარუხისმგებლობას იღებს იმ ზარალზე, რომელსაც განიცდის საწარმო. იგი წარმოადგენს სამეწარმეო საქმიანობის ორგანიზაციის ყველაზე ადვილ და იაფ ფორმას.

ერთპიროვნული მფლობელისათვის დამახასიათებელია:

1. მოგებასა და ზარალს ღებულობს მხოლოდ მფლობელი. დაბეგვრა ხდება პირადი შემოსავლებიდან.

2. მფლობელი სრულყოფილად ახდენს კონტროლს ფირმაზე.

3. მფლობელი თავის თავზე იღებს განუსაზღვრელ პერსონალურ პასუხის მგებლობას თავის ბიზნესზე.

4. მფლობელი მხოლოდ თავისი ფირმის გაყიდვის შემთხვევაში მიიღებს დაბანდებულ კაპიტალს.

5. ფირმის შექმნისათვის საჭირო არ არის რაიმე დანახარჯი და ფორმალობა. იგი საჭიროა მხოლოდ ლიცენზიის მისაღებად.

6. ფირმის საქმიანობა შეიძლება შეწყვეტილ იქნას მფლობელის გარდაცვა ღების შემთხვევაში.

ორგანიზაციის ამ ფორმის დაღებითი მხარეებია:

1. შექმნის სიაღვილე: ასეთი ფირმის შექმნისათვის აუცილებელია მხოლოდ ლიცენზიის მიღება. ასეთი ფორმის არჩევისას მფლობელი იღებს უფლებას იმუშაოს მხოლოდ თავისთვის. მას შეუძლია დამოუკიდებლად მიიღოს გადაწყვეტილება; რამდენი საათი იმუშაოს დღეში, ვინ

დაიქირაოს, როგორი ფასები დააწესოს, გააფართოოს თუ შეამციროს წარმოების მასშტაბები და რაც ყველაზე მთავარია, შეუძლია მთლიანად მიითვისოს მიღებული მოგება.

2. კონფიდენციალურობა: ინდივიდუალური ფირმის მფლობელი არ არის ვალდებული ვინმეს გაანდოს ფირმის საიდუმლო, ან ვინმეს მოუყვეს ფირმის გეგმებზე, გარდა სადაზღვეო ინსპექციისა. თუ მას დასჭირდება კრედიტის მიღება, აუცილებელია განსაზღვრული ინფორმაცია მიაწოდოს ბანკს, მაგრამ სულაც არ არის საჭირო ეს ინფორმაცია გაიტანოს „ხალხის სამსჯავროზე“.

დადებითთან ერთად ინდივიდუალურ მფობელობას გააჩნია უარყოფითი მხარეებიც:

1. შეზღუდული ფინანსური შესაძლებლობა. თუმცა ინდივიდუალური კერძო ფირმა თეორიულად შეიძლება ნებისმიერი მოცულობის იყოს, მათი უმეტესობა მიაკუთვნება მცირე ბიზნესს. აშშ-ში ასეთი ფირმების მხოლოდ 16% იღებს 1 მილ. დოლარზე მეტ საერთო შემოსავალს. რაც თავის ასახვას პოულობს შეზღუდულ ფინანსურ შესაძლებლობებში. ისინი ხშირად ხვდებიან წინააღმდეგობებს სესხის აღებისას. მათ ზოგჯერ უხდებათ სარგებლის მაღალი განაკვეთის გადახდა, რამდენადაც საკრედიტო ორგანიზაციები პატარა კომპანიებისათვის სარგებლის მაღალ განაკვეთებს აწესებენ, ვიდრე მსხვილი კორპორაციებისათვის.

2. მფლობელის შეუზღუდავი პასუხისმგებლობა. კანონის მიხედვით მფლობელი და მისი ფირმა ერთი და იგივეა. ნებისმიერი ზარალისა და ვალისათვის პასუხს მფლობელი აგებს. ვალის გადაუხდელობის შემთხვევაში იგი იძულებული ხდება გაყიდოს სხვადასხვა ქონება და საცხოვრებელი სახლიც კი.

3. ხანმოკლე სიცოცხლიუნარიანობა. ზოგიერთი მფლობელები თავიანთ ბიზნესს გადასცემენ თავიანთ მემკვიდრეებს უძრავ ქონებასთან ერთად. მაგრამ მფლობელის გარდაცვალებამ შეიძლება გამოიწვიოს ფირმის დასასრული განსაკუთრებით მაშინ, თუ ფირმის საქმიანობა ექვემდებარება მფლობელის კვალიფიკაციას.

ამხანაგობა ეს არის ორი ან მეტი ადამიანის დაკანონებული გაერთიანება, რომლებიც წარმოადგენენ ფირმის დამაარსებლებს მოგების მიღების მიზნით. ამხანაგობის წევრები ერთმანეთში იყოფენ ფირმის მოგებასაცა და ზარალსაც.

არსებობს ამხანაგობის სამი ძირითადი ფორმა: 1. ერთობლივი ამხანაგობა, რომელშიც პარტნიორებს გააჩნიათ თანაბარი პასუხისმგებლობა ფირმის ვალდებულებებისადმი. 2. ამხანაგობა შეზღუდული პასუხისმგებლობით, რომელშიც ერთი ან რამდენიმე პირი გამოდის მთავარი პარტნიორის როლში და განაგებს ფირმის საქმიანობას. დანარჩენი პარტნიორები წარმოადგენენ პასიურ ინვესტორებს. მათ ეწოდებათ პარტნიორები შეზღუდული პასუხისმგებლობით. 3. კვალიფიცირებუ ლი ამხანაგობა შეზღუდული პასუხისმგებლობით. ასეთი ფირმა მოქმედებს როგორც კორპორაცია, იგი ყიდის პარტნიორობის უფლებას საფონდო ბირჟაზე.

ამხანაგობის უპირატესობებია: 1. ადვილია მისი შექმნა (ისევე როგორც ერთპიროვნული მფლობელობისა). ისევე ხდება მისი დაბეგვრა, როგორც ერთპიროვნული მფლობელობის ფირმებისა (პირადი შემოსავლიდან და არა როგორც კორპორაციის მოგებიდან).

2. შექმნის ხასიათი. როდესაც რამდენიმე ადამიანი ერთობლივად აბანდებს თანხას და აერთიანებენ თავიანთ ტალანტს, საშუალება ექმნებათ უფრო დიდ საქმეებს ჩაეჭიდნონ, ამასთანავე, გაადიდონ წარმატების შანსები.

3. ხანგრძლივი სიცოცხლიუნარიანობა. ამხანაგობა იარსებებს მანამ, სანამ რომელიმე წევრი არ იპოვის ახალ პარტნიორს, ან რომელიც შეცვლის გარდაცვლილ წევრს.

ამხანაგობის უარყოფითი მხარეებია: 1. მოქმედი პარტნიორების შეუზღუდავი პასუხისმგებლობა. თუ რომელიმე წევრი დაუშვებს პროფესიულ ან საქმიან შეცდომას და მისცემენ პასუხისგებაში, ფინანსურ პასუხისმგებლობას, დაკავშირებულს ამ საქმესთან, იღებს სხვა წევრებიც.

2. ამხანაგობის წევრებს შორის კონფლიქტების პოტენციური შესაძლებლობა. სიძნელეები წარმოიქმნება იმის

გამო, რომ ამხანაგობის ყოველ წევრს ზოგჯერ უნდებოდა სურვილი თვითონ მართოს საქმე. ერთ-ერთის არჩევამ ხელმძღვანელად შეიძლება წარმოშოს კონფლიქტი, მაგრამ მას სრულიად ვერ აღმოფხვრის. მით უმეტეს, რომ ამხანაგობაში შეიძლება იყოს ისეთი წევრებიც, რომლებსაც არავითარი სარგებლობა არ მოაქვთ ფირმისათვის და ბოლოს, მეტად პატივმოყვარე პარტნიორებს შორის ხშირად შეინიშნება მწვავე კონკურენცია. ფირმის ახალგაზრდა თანამშრომლები ერთმანეთს ეჯობებიან ამხანაგობის „სავარძლის“ შეზღუდული რაოდენობის დასაკავებლად. აღნიშნულმა შეიძლება გამოიწვიოს კულისებშიდმა ინტრიგები ან კიდევ სხვა უსიამოვნებები.

კორპორაცია არის მეწარმეობის ფორმა, რომელიც ემყარება აქციონერთა საკუთრებას.

თანამედროვე კორპორაცია ჩამოყალიბდა XIX საუკუნეში, როცა რკინიგზების, შახტების, ფოლადჩამომსხმელი ქარხნების მშენებლობისათვის საჭირო იყო კაპიტალის დიდი ოდენობა, რაც არათუ ცალკეულ ადამიანებს, არამედ ადამიანთა ჯგუფსაც კი არ გააჩნდათ. პრობლემა გადაწყდა საწარმოს ნაწილის მრავალრიცხოვან მსურველებზე მიყიდვით, რომლებიც თავიანთი ფულის სანაცვლოდ დებულობდნენ საწარმოს მოგების ნაწილს. ეს იყო სწორი გადაწყვეტილება. ამის შესაბამისად კორპორაციებიც სწრაფად განვითარდნენ და წამყვანი როლი დაიკვიდრეს ეკონომიკაში.

საქართველოში სააქციო საზოგადოებათა უმრავლესობა შეიქმნა გასული საუკუნის 90-იან წლებში. ამჟამად 1750-ზე მეტი სააქციო საზოგადოება და 500 ათასზე მეტი აქციონერია

კორპორაცია ერთპიროვნული მფლობელობის, ან ამხანაგობისაგან განსხვავებით წარმოადგენს იურიდიულ პირს. მას შეუძლია მიმართოს სასამართლოს ან სამართალში იქნას მიცემული. კორპორაციის უპირატესობებია: 1. შეზღუდული პასუხისმგებლობა. ერთპიროვნული მფლობელობისა და ამხანაგობისაგან განსხვავებით, რომლებსაც ფირმის ვალდებულებებზე პირადი ქონებრივი პასუხისმგებლობა აქვთ, აქციონერმა

შეიძლება დაკარგოს მხოლოდ მის მიერ აქციებში გადახდილი თანხა. 2.ოპერაციების განხორციელების სიმარტივე. აქციონერებს შეუძლიათ კორპორაციაში შესვლა ან გამოსვლა, თუკი ისინი იყიდიან ან გაყიდიან ამ კორპორაციის აქციებს. 3.არსებობის შეუზღუდაობა. აქციონერის გარდაცვალების შემთხვევაში მისი აქციები გადადის მემკვიდრეზე. ამასთანავე აღნიშნული არაფრით არ აისახება კორპორაციის მიმდინარე საქმიანობაზე.

შეუზღუდავი „სიცოცხლიუნარიანობა“, ასევე წარმოადგენს კორპორაციის უპირატესობას. იგი ფირმებს საშუალებას აძლევს შეადგინონ გრძელვადიანი გეგმები, დაიქირაონ, აღზარდონ და წახალისონ საუკეთესო მუშაკები.

კორპორაციის დადებითი მხარეა ისიც, რომ ბიზნესში საკუთრების არცერთ სხვა ფორმას არ შეუძლია კორპორაციასთან შედარება ფულადი სახსრების აკუმულაციის, მატერიალური და ადამიანისეული რესურსების გამოყენებისა და ასევე მატერიალური დოვლათის წარმოების მხრივ.

კორპორაციის ნაკლოვანებებს წარმოადგენს:

1. ღია სააქციო საზოგადოებამ უნდა დაიცვას სახელმწიფოს მიერ დადგენილი განსაზღვრული წესები და უნდა გამოაქვეყნოს ინფორმაცია, თავისი ფინანსური მდგომარეობისა და გარიგებების შესახებ. ფინანსური ინფორმაციის გავრცელება კორპორაციას დაუცველს ხდის, რითაც საქმეს უმსუბუქებს იმათ, ვინც კონკურენციას უწევს მოცემულ კორპორაციას (ან სურს მისი ჩაყლაპვა).

2. მართალია მცირე კორპორაციაში გადასახადები ამ ბოლო პერიოდში მცირდება, მაგრამ მთლიანობაში კორპორაციულ ფირმებს აწუხებთ მაღალი გადასახადები (წინათ განხილულ ფორმებთან შედარებით). აშშ-ში ყველა კორპორაცია (S კორპორაციის გარდა) იხდის გადასახადს მოგებიდან 34%-ის ოდენობით. გარდა ამისა აქციონერებმა უნდა გადაიხადონ საშემოსავლო გადასახადი დივიდენდებიდან.

კორპორაციები ორი სახისაა: ღია და დახურული.

ღია ტიპის კორპორაციები აქტიურად ჰყიდის აქციებს ღია ბაზარზე. ამდენად ისინი ვაღდებულნი არიან პერიოდულად გამოაქვეყნონ ანგარიშები თავიანთი საქმიანობის შესახებ. როგორც კერძო, ასევე კვაზისახელმწიფოებრივი კორპორაციები შეიძლება მიეკუთვნებოდეს ღია ტიპის კორპორაციებს. (მაგ: ფორდ მოტორსი, „კომენველს ედისონ“, რომელიც ელექტრო ენერჯით ამარაგებს ჩიკაგოს). ღია ტიპის კორპორაციას აქვს უპირატესობა – ლიკვიდურობა, რომელიც ვლინდება იმაში, რომ აქციონერებს ადვილად შეუძლიათ თავიანთი აქციები ფულად გადააქციონ.

დახურული ტიპის კორპორაციები არ ახდენენ თავიანთი აქციების გაყიდვას ღია ბაზარზე, ამჯობინებენ კორპორაციათა გაფართოება დააფინანსონ საკუთარი შემოსავლებიდან ან სხვა წყაროებიდან მიიღონ ფინანსური დახმარება. ეს მფლობელს საშუალებას აძლევს განახორციელოს სრული კონტროლი თავიანთ საწარმოზე და თავიდან აიცილოს ვინმეს მიერ აქციების საკონტროლო პაკეტის ყიდვის შესაძლებლობა.

აქციონერები. აქციონერები კორპორაციის მესაკუთრეები არიან. ღია ტიპის კორპორაციებში აქციონერთა დიდი რაოდენობაა. დიდ კორპორაციებს აქციონერები ქცეყნის ყველა კუთხეში შეიძლება ჰყავდეს. წელიწადში ერთხელ აქციონერები იკრიბებიან საერთო კრებაზე, სადაც ისმენენ ანგარიშს და ირჩევენ დირექტორთა საბჭოს. ისინი ასევე ირჩევენ დამოუკიდებელ შემმოწმებლებს კომპანიის ფინანსური საქმიანობის გასარკვევად, აუდიტორიული შემოწმებისათვის. თუ აქციონერი ვერ ესწრება საერთო კრებას მას შეუძლია მინდობილობით სხვას მიანდოს მის მაგივრად ხმის მიცემა. აქციონერს იმდენი ხმა აქვს რამდენი აქციაც გააჩნია მას. ამდენად ღია კორპორაციებში ფლობა და მართვა გამიჯნულია. აქციონერთა უფლება მხოლოდ ხმის მიცემით რეალიზდება. პრივილეგირებულ მდგომარეობაში აღმოჩნდება ის ქციონერები ვინც ყველაზე მეტ აქციებს ფლობს. განსაკუთრებით კი ის, ვისაც ეკუთვნის აქციების საკონტროლო პაკეტი.

დირექტორთა საბჭოს ინტერესები წარმოადგენს ასევე აქციონერთა ინტერესებს, რომელიც გამოიხატება კორპორაციის საქმიანობის მართვასა და ხელმძღვანელობის არჩევანში. დირექტორთა საბჭოს უფლება აქვს მიიღოს ყველა ის მნიშვნელოვანი გადაწყვეტილება, რაც დაკავშირებულია ფირმის მართვასა და მისი საქმიანობის წარმართვასთან. კორპორაციის სიდიდიდან გამომდინარე სხვადასხვაგვარია საბჭოში წევრთა რაოდენობა. ყველაზე ოპტიმალურ ვარიანტად მიჩნეულია საბჭო, რომელშიც 15–25 წევრი შედის.

კორპორაციაში რეალური ძალა ეს არის აღმასრულებელი დირექტორი, რომელიც პასუხს აგებს იმ პრობლემების რეალიზაციაზე, რომელთა გატარება დირექტორთა საბჭომ გადაწყვიტა. აღმასრულებელი დირექტორი შეიძლება იყოს საბჭოს თავმჯდომარე, კორპორაციის პრეზიდენტი და ა.შ.

4.5. ბიზნესის ორგანიზაციის სპეციალური ფორმები

კორპორაციების განვითარების პროცესში წარმოიშვა და ჩამოყალიბდა მისი განსხვავებული სახეები. უბირველეს ყოვლისა უნდა განვასხვაოთ სახელმწიფო და კერძო ფორმები.

სახელმწიფო კორპორაციები ყალიბდება ფედერალური მთავრობის, ან შტატების ხელმძღვანელობის მიერ სახელმწიფოს მიზნების შესაბამისად. მაგ: ადგილობრივი სკოლების მმართველობის, რომელიმე რაიონის განვითარებისათვის და ა.შ.

კვაზისახელმწიფო კორპორაციებს მიაკუთვნება კომუნალური მეურნეობის დაწესებულებები, რომლებიც ემსახურებიან ელექტროენერჯის მიწოდებას, წყლითა და ბუნებრივი გაზის მომარაგებას, ასევე ადგილობრივი სატელეფონო კავშირების არსებობას.

კერძო კორპორაციები ისეთი კომპანიებია, რომლებსაც ფლობს კერძო ან სხვა კომპანიები, მათი მფლობელები ყიდულობენ აქციებს ღია ბაზარზე. ეს კი მათ უფლებას

აძლევს დიდი მოცულობის კაპიტალის ფლობაზე და შესაბამისად მოგების წილზე, იმ შემთხვევაში, თუ კორპორაცია წარმატებით იმუშავებს.

სახელმწიფო და კერძო კორპორაციები შეიძლება იყოს კომერციული და არაკომერციული.

სახელმწიფო კორპორაციებს აქვთ არაკომერციული მიზნები. ისინი მოიცავს განათლების სფეროს, საქველმოქმედო და საზოგადოებრივ ინტერესებს, სახელმწიფოებრივ რადიოქსელს.

კომერციული კორპორაციები იქმნება იმიტომ, რომ მათ მფლობელებს მოუტანონ მოგება.

პროფესიული კორპორაციები მიეკუთვნება დახურული ტიპის კორპორაციებს. მათი აქციონერები მომხმარებელს სთავაზობს პროფესიულ მომსახურებას (ექიმის, იურისტის, ინჟინერის და ა.შ.)

S კორპორაცია წარმოადგენს კორპორაციისა და ამხანაგობის ჰიბრიდს. ფირმის შემოსავლები და გასავლები უშუალოდ მათ მფლობელთან არის დაკავშირებული. ისინი იბეგრება გადასახადით პირადი შემოსავლიდან, ისევე, როგორც ამხანაგობაში. ამავე დროს **S** კორპორაციის აქციების მფლობელები ისევე როგორც ჩვეულებრივი აქციების მფლობელებს, აქვთ შეზღუდული პასუხის მგებლობა. მაგ: **S** კორპორაციაში არ შეიძლება იყოს 35 აქციონერზე მეტი. ისინი არ შეიძლება ფლობდნენ სხვა კორპორაციის აქციების 80%-ზე მეტს და მას არ შეუძლია მიიღოს თავისი შემოსავლის 25%-ზე მეტი ისეთი პასიური წყაროებიდან, როგორცაა რენტა, სარგებელი და საიჯარო ქირა.

თანამედროვე პირობებში კომპანიაში შეიძლება შერწყმულ იქნას **S** კორპორაციის, ამხანაგობისა და შეზღუდული პასუხისმგებლობის ინტერესები.

შეზღუდული პასუხისმგებლობის საწარმოებს უფლება აქვთ გადაიხადონ გადასახადები როგორც ამხანაგობამ და ამავე დროს დაიცვან აქციების მფლობელები პერსონალური პასუხისმგებლობისაგან.

ყველა კორპორაცია წარმოადგენს დამოუკიდებელ ორგანიზაციას. ქალიშვილი კორპორაციები ნაწილობრივ ამ მთლიანად ეკუთვნის სხვა კორპორაციებს, რომლებსაც დედა კომპანიები ეწოდება და რომლებიც აკონტროლებენ ქალიშვილი კომპანიების საქმიანობას. დედა კომპანიების განსაკუთრებულ ტიპს წარმოადგენს ჰოლდინგ-კომპანიები, რომლებიც თითქმის არ ერევიან ქალიშვილების საქმიანობაში, მხოლოდ ფლობენ მათი აქციების ნაწილს. ჰოლდინგური კომპანია არის კომპანია, რომელიც ფლობს სხვა კომპანიის აქციების დიდ რაოდენობას.

ე.წ. „თავის ტკივილის“ თავიდან აცილების ერთ-ერთი გზაა ფრენჩაისი.

ფრენჩაისი არის ლიცენზია, რომელიც უფლებას გვაძლევს ვისარგებლოთ უფრო მსხვილი ფირმის სახელით საქონლის გაყიდვის უფლებით.

ფრენჩაისის მფლობელი (წერილი ფირმის მფლობელი) თავდაპირველად კომპანიას უხდის ფრენჩაისით გათვალისწინებულ საწევროს, ხოლო შემდეგ იხდის ყოველთვიურ გადასახადს.

არსებობს სამი სახის ფრენჩაისი: 1. ფრენჩაისი მზა საქონლის გაყიდვაზე. 2. საქონლის წარმოებაზე. 3. განსაზღვრულ საქმიანობაზე (ფირმების გახსნაზე).

ფრენჩაისს აქვს სამმაგი უპირატესობა, რაც შემდეგში გამოიხატება:

1. გამყიდველის სარგებლობა არის ის, რომ იგი თავის კომპანიისათვის ქმნის მყარ საფუძველს.

2. მიყიდველი იღებს იმით, რომ სარგებლობს გამყიდველის ეკონომიკური მეთოდებით.

3. მომხმარებელი იღებს იმით, რომ პრობლემების გარეშე იღებს საქონელსა და მომსახურებას.

უპირატესობებთან ერთად მას გააჩნია ნაკლოვანებებიც:

1. ფრენჩაისი არ იძლევა გამდიდრების გარანტიას. მართალია იგი წარმოადგენს კაპიტალის საიმედო დაბანდების საშუალებას, მაგრამ ამასთანავე, იგი საკმაოდ ძვირია. გამოკვლევებმა ცხადყო, რომ ფრენჩაისის ყიდვა 10–12%–ით ძვირი ჯდება, ვიდრე ახალი საქმის დაწყება.

2. ფრენჩაისის მის მფლობელს აძლევს ძალიან მცირე დამოუკიდებლობას. მისი გამყიდველი ერევა ფირმის ნებისმიერ საქმიანობაში, თვით უნიფორმისა და კედლების ფერის შერჩევაშიც კი.

ძირითადი ცნებები

ბუნებრივი რესურსები, მატერიალური რესურსები, შრომითი რესურსები, ფინანსური რესურსები, მიწა, შრომა, კაპიტალი, მეწარმეობა, საწარმო, ფირმა, ერთპიროვნული მფლობელობა, ამხანაგობა, კორპორაცია, აქციონერები,

დირექტორთა საბჭო, სახელმწიფო კორპორაციები, კვაზისახელმწიფო კორპორაციები, კერძო კორპორაციები, ღია ტიპის კორპორაციები, დახურული ტიპის კორპორაციები, პროფესიული კორპორაციები, S კორპორაცია, ჰოლდინგური კომპანია, ფრენჩაისი.

კითხვები განმეორებისათვის

დაახასიათეთ და განასხვავეთ წარმოების რესურსები და ფაქტორები.

რაში მდგომარეობს მეწარმეობის არსი?

მოახდინეთ საწარმოსა და ფირმის შედარებითი დაახასიათება.

რა დადებითი და უარყოფითი მხარეები აქვს მცირე ბიზნესს?

როგორ ხდება სამეწარმეო ფირმების ძირითადი ფორმების შექმნა?

როგორ წარმართავს საქმიანობას კორპორაციები?

დაახასიათეთ ღია და დახურული ტიპის კორპორაციები.

რა არის ფრენჩაისი?

თავი 5. ბიზნესის დაფინანსება

5.1. ბანკის კრედიტი და სხვა ნასესხები საშუალებები

როგორც წინა თავში გვექონდა აღნიშნული, პირველი ნაბიჯი საკუთარი საქმის დაწყებისას არის ბიზნეს გეგმის

შედგენა, რომელშიც ასახულ უნდა იქნას მეწარმის ყოველგვარი გადაწყვეტილება თავისი საქმის წარმართვის შესახებ. ასეთი გეგმის შედგენა მას ეხმარება იდეის რეალურად განხორციელებაში. გეგმა ეხმარება მეწარმეს მოძებნოს დაფინანსების წყაროები დაარწმუნოს კრედიტორები და ინვესტორები მხარი დაუჭირონ მის ბიზნესს.

ბიზნესის დაფინანსების წყაროები შეიძლება იყოს: 1. შიდა რეზერვები, 2. ნასესხები საშუალებები, ან 3. სააქციო კაპიტალი.

ზოგიერთი მეწარმე თავის საქმიანობას იწყებს შიდა რეზერვების (მოგება, ამორტიზაციის თანხები) საფუძველზე. უმეტესობა კი, განსაკუთრებით ისინი ვინც პირველად იწყებს საქმიანობას საჭიროებს კრედიტის აღებას. დაფინანსებისათვის საჭირო თანხის მოცულობა დამოკიდებულია ფირმის ზომებსა და ტიპებზე. მაგალითად საცალო ვაჭრობა და მომსახურება საჭიროებს საწყისი კაპიტალის უფრო მცირე რაოდენობას, ვიდრე სამრეწველო საწარმო.

დაფინანსების ერთ-ერთ ყველაზე გავრცელებულ ფორმას წარმოადგენს ბანკის კრედიტი, თუმცა ბანკები ახალ საწარმოებს არც თუ სწყალობენ. ბანკების უმეტესობა თავის პირობებს უყენებს დამწვებ მეწარმეს. მეწარმემ თავის ბიზნესში უნდა დააბანდოს 25-50% საკუთარი საშუალებები; ამავე დროს ბანკი მოითხოვს პირად გარანტიას, როგორც სესხის გასტუმრების პირობას. ამავე დროს ბანკები მცირე საწარმოებს ჩვეულებრივ მაღალ პროცენტს ახდევინებენ, რაც მძიმე ტვირთად აწვება წვრილ ფირმებს. ამდენად მათ უხდებათ მოძებნონ სესხების უფრო მისაღები პირობები. თუმცა უნდა აღინიშნოს, რომ ზოგიერთი ბანკი ცდილობს წაახალისოს კიდევ მცირე ბიზნესი და ფირმებს სთავაზობს მისაღებ საკრედიტო პირობებს ან განსაკუთრებულ მომსახურებას.

მცირე ბიზნესის განვითარებისათვის მეწარმეს შეუძლია ერთდროულად მიმართოს ორ ბანკს. მიმოქცევის სფეროში ბიზნესის განვითარებისათვის ერთ-ერთ მოხერხებულ საშუალებას წარმოადგენს მიმწოდებლის კრედიტი.

მაგალითად, თუ მეწარმეს სურს გახსნას მაღაზია, მან შეიძლება დაარწმუნოს საქონლის მიმწოდებელი მიაწოდოს იგი კრედიტით. ამ შემთხვევაში მიმწოდებლის რისკი მინიმალურია.

5.2. კერძო ინვენსტინციები. ვენჩურული კაპიტალი

მეწარმეობის დაფინანსების ერთ-ერთ წყაროს, მთელ რიგ ქვეყნებში, წარმოადგენს მდიდარი ადამიანები. აშშ-ში მათ მიერ ყოველ წელიწადს დაახლოებით 30 ათასამდე დამწვები მეწარმის დაფინანსება ხდება. მაგრამ მათი მოძებნა არც ისე ადვილია. ამ საქმეში ფირმას შეიძლება დახმარება გაუწიოს ბანკირებმა, ბროკერებმა, საფინანსო სტრუქტურებში დასაქმებულმა პირებმა და სხვა. აშშ-ში გარდა აღნიშნულისა არსებობს ვენჩურული კაპიტალის ასოციაცია (ვენჩურული-რისკიანი), რომელსაც გააჩნია კერძო ინვესტორთა სია და რომელიც ინტერნეტის საშუალებით მოიძიებს მეწარმისათვის შესაფერის ინვენსტორს. მრავალი კერძო ფირმა მიისწრაფის იმისაკენ, რომ თავისი საქმიანობით ინტერესი გაუღვიძონ ვენჩურული კაპიტალის მფლობელებს, რომლებიც დასპეციალებულნი არიან ისეთი ფირმების დაფინანსებაში, რომლებმაც შეიძლება მიაღწიონ წარმატებებს.

საინვენსტიციო საშუალებები რომლებიც გააჩნიათ ვენჩურული კაპიტალის მფლობელებს, უზრუნველყოფილია კორპორაციებით, მდიდარი ადამიანებით და სხვა წყაროებით. ვენჩურული კაპიტალის მფლობელები არამარტო იძლევიან თანხებს მეწარმეებისათვის, როგორც ამას ბანკები აკეთებენ, არამედ იღებენ მოცემული ფირმის ნაწილს საკუთრების სახით. ამ საკუთრებამ შეიძლება 50%-ს მიაღწიოს. ამასთანავე ისინი ხშირად ეხმარებიან ფირმებს მათი საქმიანობის წარმართვაში. ისინი მოგებას ნახულობენ იმაშიც, რომ კორპორაციის დაფუძნებისთანავე ყიდულობენ აქციების დიდ რაოდენობას დაბალ ფასებში და როდესაც ფირმა გახდება წარმატებული ღია სააქციო საზოგადოება, ყიდვიან მას უფრო მაღალ ფასებში.

5.3. აქციები და ობლიგაციები

აქციები და ობლიგაციები ფასიანი ქაღალდებია. ფასიანი ქაღალდების წარმოქმნას დიდი ხნის ისტორია აქვს. ისინი გვხვდება უკვე შუა საუკუნეების ბოლო პერიოდიდან. დიდი გეოგრაფიული აღმოჩენების შედეგად გაფართოვდა ვაჭრობა და ამასთან დაკავშირებით მეწარმეებს დასჭირდათ დიდი ოდენობის დამატებითი კაპიტალი. ადამიანთა ცალკეული ჯგუფებისათვის ასეთი დიდი რაოდენობის კაპიტალის დაგროვება ძალიან რთული იყო. ამიტომ აუცილებელი გახდა მათი მოზიდვის სპეციალური ფორმის შექმნა. სწორედ ამ პერიოდს უკავშირდება სააქციო საზოგადოების შექმნა.

აქცია-ეს არის ფასიანი ქაღალდი, რომელიც მის მფლობელს უფლებას აძლევს იყოს კორპორაციის ქონების თანამესაკუთრე და მიიღოს კორპორაციის მოგებიდან წილი (აქციების შესაბამისად) დივიდენდის სახით. დივიდენდის ოდენობა დამოკიდებულია კორპორაციის შემოსავალზე.

კორპორაცია უშვებს ორი სახის აქციებს: ძირითადად ჩვეულებრივსა და იშვიათად პრივილეგირებულს.

ჩვეულებრივი აქციის მფლობელს უფლება აქვს მონაწილეობა მიიღოს კორპორაციის მართვაში და მიიღოს შემოსავალი დივიდენდის სახით.

პრივილეგირებული აქციების მფლობელი პირველ რიგში ღებულობს დივიდენდებს. მაშინაც კი როდესაც იგი შეიძლება არ განაწილდეს ჩვეულებრივი აქციების მფლობელებზე. აქედან გამომდინარე შეიძლება ვთქვათ, რომ პრივილეგირებული აქციების მფლობელები ყოველწლიურად ღებულობენ ფიქსირებულ დივიდენდებს.

მათი მეორე პრივილეგია ის არის, რომ კორპორაციის ლიკვიდაციის შემთხვევაში ისინი პირველ რიგში აცხადებენ უფლებას აქტივების წილზე. მაგრამ ისინი არ მონაწილეობენ კორპორაციის მართვაში.

ობლიგაციებიც, როგორც ავღნიშნეთ ფასიანი ქაღალდებია. მაგრამ აქციებისაგან განსხვავდებიან იმით, რომ მათი ფლობა არ ნიშნავს არც ფორმის საქმიანობაში მონაწილეობას და არც მისგან დივიდენდების მიღებას.

ობლიგაციების მფლობელი წარმოადგენს ფირმის კრედიტორს. ობლიგაციებს უშვებს როგორც კორპორაციები ასევე სახელმწიფო. ობლიგაციების გამომშვები იღებს ვალდებულებას გარკვეულ ვადაში გადაიხადოს როგორც ობლიგაციის ღირებულება ასევე განსაზღვრული პროცენტი, სარგებლის სახით.

ღვიდენდისაგან განსხვავებით პროცენტი თავიდანვე დადგენილია და არ იცვლება. ამდენად ობლიგაციებს უწოდებენ ფასიან ქაღალდებს ფიქსირებული შემოსავლით.

ობლიგაციები უფრო მიმზიდველია კონსერვატიული, ფრთხილი ადამიანისთვის. რამდენადაც ნებისმიერ შემთხვევაში ისინი უკანვე იღებენ ობლიგაციებში დაბანდებულ ფულსა და სარგებელს. აქციების მფლობელი კი თავისმა დაბანდებულმა კაპიტალმა შეიძლება გაკოტრებამდეც კი მიიყვანოს. მაგრამ ფაქტია რომ არსებობს ისეთი ადამიანებიც დიდი რისკის ფასად მაღალი ღვიდენდების მისაღებად ამჯობინებენ აქციების ყიდვას.

აქციებს განსაკუთრებული პრივილეგიები გააჩნიათ ობლიგაციებთან შედარებით: 1. აქციებს შეუძლიათ მრავალჯერ გაზარდონ საწყისი კაპიტალი. 2. აქციების მფლობელებს ეძლევა ღვიდენდები, რომელიც უფრო დიდი შეიძლება იყოს ვიდრე სარგებელი ობლიგაციებიდან. 3. აქციების მფლობელებს აქვთ ხმის უფლება და საწარმოს მფლობელის სხვა უფლებები. აქციები ლიკვიდურია. შეიძლება ნებისმიერ შემთხვევაში მათი ყიდვა-გაყიდვა.

გარდა აქციებისა და ობლიგაციებისა არსებობს სხვა ფასიანი ქაღალდებიც, რომელთა შორის შეიძლება აღინიშნოს ვაუჩერები და სახაზინო ვალდებულებები.

აქციების კურსი. აქციაზე აღნიშნულ თანხას ეწოდება მისი ნომინალური ღირებულება. მაგრამ აქცია ყოველთვის არ იყიდება თავისი ნომინალური ღირებულების მიხედვით. მისი ყიდვა-გაყიდვა ხდება ფასით, რომელიც სტიქიურად ყალიბდება ფასიანი ქაღალდების ბაზაზე. ე. ი. ფასი რომლის მიხედვითაც აქცია იყიდება ან გაიყიდება ბაზარზე, აქციების კურსი ეწოდება.

აქციების კურსი დამოკიდებულია ორ ფაქტორზე: 1. ღვიდენდების სიდიდეზე და 2. სარგებლის დინეზე. აქციების

კურსი მით უფრო მაღალია რაც უფრო მეტია მისგან მიღებული დივიდენდი. ამავე დროს იმ ადამიანის წინაშე, რომელსაც გადაწყვეტილი აქვს აქციის შეძენა წარმოიქმნება ალტერნატივა. 1) გაასესხოს ფული ან შეინახოს ანაბარზე და მიიღოს იქედან სარგებელი. 2) იყიდოს აქციები, რომელიც მას მისცემს უფრო მეტ შემოსავალს დივიდენდის სახით, ვიდრე მისცემდა ბანკში შენახული ან გასესხებული ფული სარგებლის სახით. მაგ. ჯენერალ მოტორსის აქციების კურსმა 80-იან წლებში 25-ჯერ გადააჭარბა მის ნორმალურ ღირებულებას.

მიმდინარე პერიოდში აქციები იყიდება იმ ფასებში, რომელიც მის მფლობელს მოუტანდა იმავე შემოსავალს სარგებლის სახით რამდენიც იქნებოდა აქციიდან მიღებული დივიდენდი. ამდენად აქციის კურსი იანგარიშება შემდეგნაირად:

$$\text{აქციის კურსი} = \frac{\text{დივიდენდი}}{\text{ბანკის სარგებელი}} \cdot 100\%$$

მაგ: დაუშვათ, რომ აქციის ღირებულება არის 300\$. მას ყოველ წლიურად მოაქვს დივიდენდის სახით 25\$. ბანკის სარგებლის განაკვეთი არის 5% ყოველ წლიურად. მაშინ ასეთი აქციის კოტირება (ბირჟაზე მისი ფასის დადგენა) მოხდება 500\$-ის კურსით. ეს თანხა თუ მოთავსდება ბანკში 5%-იანი სარგებლით, იგი მის მფლობელს ყოველწლიურად მოუტანს 25\$. აქციის ფასი მუდმივად მერყეობს თავისი ნომინალური ღირებულების გარშემო, მოთხოვნა - მიწოდების შესაბამისობიდან გამომდინარე. წარმოების აღმავლობის პირობებში, როდესაც მოგება და მის შესაბამისად დივიდენდებიც იზრდება აქციების კურსიც იზრდება, ხოლო ეკონომიკური დაცემის (დეპრესიის) პერიოდში აქციების კურსი მცირდება. აქციების კურსის შემცირებაზე პირდაპირ გავლენას ახდენს ინფლაცია.

5.4. ფასიანი ქაღალდების ბაზარი

ფასიანი ქაღალდების ყიდვა-გაყიდვა ხორციელდება ბაზარზე, რომელსაც საფონდო ბირჟა ეწოდება. საფონდო ბირჟა ეს არის ფასიანი ქაღალდების (აქციების, ობლიგაციების, ვექსილები, სერთიფიკატების) ორგანიზებული და რეგულარულად ფუნქციონალური ბაზარი. საფონდო ბირჟის ძირითადი ფუნქციაა ფასიანი ქაღალდების ყიდვა-გაყიდვით მოახდინოს დროებით თავისუფალი ფულადი სახსრების მობილიზაცია, ასევე კაპიტალის გადადინება კომპანიებს, დარგებს და სფეროებს შორის.

საფონდო ბირჟაზე მონაწილეობს შემდეგი სუბიექტები: **ემიტენტები**—იურიდიული პირები, რომლებიც ახდენ ფასიანი ქაღალდების ემისიას და პასუხს აგებენ მათზე.

ინვესტორები—ფიზიკური და იურიდიული პირები, რომლებიც ყიდულობენ აქციებს თავიანთი სახელით და თავიანთ ანგარიშზე.

საინვესტიციო ინსტიტუტები—იურიდიული პირები, რომლებიც მოქმედებენ საინვესტიციო კონსულტანტების, საფინანსო შუამავლების და საინვესტიციო კომპანიების სახით.

ფასიანი ქაღალდების ბაზარი არის ორი სახის. პირველადი და მეორადი. პირველად ბაზარზე ემიტენტი (კერძო თუ სახელმწიფო დაწესებულებები) ყიდის მის მიერ ახლად გამოშვებულ ფასიან ქაღალდებს და ამ გზით დებულობს განსაზღვრული რაოდენობის მისთვის საჭირო ფულად შემოსავლებს. მეორად ბაზარზე ხდება ინვესტორების შეხვედრა და მათ შორის მიმდინარეობს ფასიანი ქაღალდების ყიდვა-გაყიდვა. მეორად გაყიდვას მხარს უჭერს ბანკები და სპეციალიზირებული დაწესებულებები— საინვესტიციო ინსტიტუტები.

საფონდო ბირჟის ფუნქციებია:

ერთმანეთს შეახვედროს ფასიანი ქაღალდების მყიდველები და გამყიდველები.

განსაზღვროს ფასიანი ქაღალდების კურსი.

ზემოქმედება მოახდინოს ერთი დარგიდან მეორეში კაპიტალის გადადინებაზე (არამომგებიანიდან მომგებიანში).

ბირჟა წარმოადგენს ცალკეულ დარგებში, მთლიანად სახელმწიფოში, საქმიანი აქტივობის ბარომეტრს.

საფონდო ბირჟა პირველად ჩამოყალიბდა როგორც ფასიანი ქაღალდების თავისუფალი ბაზარი. დიდი ხნის განმავლობაში სახელმწიფო და საზოგადოება არ ერეოდა მის საქმიანობაში. „ველური ბირჟა“ მოქმედებდა სრულიად თავისუფლად, რაიმე შეზღუდვების გარეშე. (მე-14 საუკუნე)

მე-20 საუკუნის 20-იან წლებში იგი ხასიათდებოდა უჩვეულო საბირჟო სპეკულაციით. ფასიანი ქაღალდების კურსი განუწყვეტლივ იზრდებოდა. მიედევლები აქციების საყიდლად ძირითადად იყენებდნენ არა საკუთარ დანახოვებს არამედ კომერციული ბანკების სესხებს. რის შედეგადაც აქციების კურსი მოწყვეტილ და დაშორებული იყო მის ნომინალურ ღირებულებას ამას თავისთავად მოყვა აქციების კურსის დაცემა. რის გამოც პანიკამ მოიცვა ამ საქმიანობაში მონაწილენი. სამრეწველო საწარმოთა აქციების ფასი დაეცა, ა.შ.შ.-ში 48%, ინგლისში 64%, საფრანგეთში 60% და ა.შ. გაკოტრდა მილიონობით ინვენსტორი. შეიძლება აღინიშნოს, რომ 1929-33 წწ. მსოფლიო ეკ. კრიზისში დიდი წვლილი შეიტანა ველურმა ბირჟამ. ამის შედეგი იყო ის, რომ უკვე 30-იან წ. ჯერ ა.შ.შ. ხოლო შემდეგ სხვა ქვეყნებში შეიქმნა ე.წ. „კულტურული ბირჟა“, რომელიც განიცდიდა სახელმწიფო ზეგავლენას, რაც შემდეგში ვლინდებოდა:

საბირჟო გარიგებებს აკონტროლებს სახელმწიფო.

სახელმწიფო ნიშნავს მაკლერებს—მთავარ საბირჟო შუამავლებს და აკონტროლებს მათ მუშაობას.

საბირჟო კრედიტს აკონტროლებს სახელმწიფო იმ მიზნით, რომ არ მოხდეს აქციების კურსის მკვეთრი მერყეობა. ამ გზით იგი იცავს ბირჟას მასიური სპეკულაციისაგან.

შემოდებუღია საბანკო ანაბრებზე და სესხებზე სახელმწიფო დაზღვევა, რომელიც იცავს წვრილ და საშუალო მეწარმეებს.

განვითარებულ ქვეყნებში რამდენიმე საფონდო ბირჟა არსებობს. მაგ. ა.შ.შ.-ში 11, იაპონიაში 9, გერმანიაში 9, საფრანგეთში 7 და ა.შ. ბირჟაზე ფასიანი ქაღალდების ყიდვა-გაყიდვა ხორციელდება შუამავლების საშუალებით.

1. მაკლერები - ისინი გარიგებაში მონაწილეებს აკავშირებენ ერთმანეთთან, მაგრამ თითონ გარიგებებს არ დებენ. ისინი ანაზღაურებას იღებენ, როგორც გამყიდველისაგან ასევე მყიდველისაგან.

2. ბროკერი - შეიძლება იყოს ერთ პირი ან ფირმა. ეს არის ვიწრო სპეციალისტი ფასიანი ქაღალდების სახეების მიხედვით, რომლებიც პირდაპირ ზემოქმედებს სავაჭრო გარიგებებზე. ამისათვის იგი იღებს წინასწარ განსაზღვრულ თანხას, ან საკომისიოს, მხარეების შეთახმების მიხედვით.

3. დილერი - იგი თავის სახელზე ყიდულობს ფასიან ქაღალდებს და შემდგომ ახდენს მის გაყიდვას. სხვაობა ყიდვისა და გაყიდვასა და გადახდილ თანხებს შორის, არის მისი შემოსავალი.

მაკლერი ბროკერის დახმარებით ადგენს რა კურსით უფრო სწრაფად ხორციელდება ფასიანი ქაღალდების წრებრუნვა. ამას საკასო გარიგებები ეწოდება. არსებობს ასევე ფიზიკური (ვადიანი) გარიგებები. ამ შემთხვევაში ფასიანი ქაღალდების გადაცემა ხდება დაუყოვნებლივ, ხოლო ფულის გადახდა მოგვიანებით. პიროვნება, რომელიც თავის ფულს დებს აქციებში ექვემდებარება განსაზღვრულ რისკს. მის შესამცირებლად 1. მიზანშეწონილია აქციებში ჩაიდოს დანაზოგის მხოლოდ ნაწილი. 2. ინვენსტორებს რეკომენდაცია ეძლევათ შეისწავლონ ის საწარმო რომლის აქციების ყიდვასაც ის აპირებს. 3. აუცილებელია შეირჩეს აქციების ყიდვა-გაყიდვისათვის შესაფერი მომენტი. არ არის მიზანშეწონილი ელოდონ მაქსიმალურ მაღალ ან მინიმალურ დაბალ ფასებს. 4. მყიდველმა აუცილებლად უნდა მიიღოს ინფორმაცია ბირჟაზე არსებული მდგომარეობის შესახებ.

პირითადი ცნებები

ბანკის კრედიტი, ვენჩურული კაპიტალი, ფასიან ქაღალდები, აქცია, ობლიგაცია აქციის კურსი, საფონდო

ბირჟა, ემიგრანტები, ინვენსტორები, საინვენსტიციო ინსტიტუტები, მაკლერი, ბროკერი, დილერი.

კითხვები განმეორებისათვის

რას წარმოადგენს ბანკის კრედიტი?
რა არის ვენჩურული კაპიტალი?
რა უფლებებს ანიჭებს აქცია მის მფლობელს?
დაახასიათეთ ობლიგაციები და განასხვავეთ ისინი აქციებისაგან.
როგორ განისაზღვრება აქციების კურსი?
ვინ წარმოადგენს საფონდო ბირჟის სუბიექტებს?
ვინ წარმოადგენს შუამავლებს საფონდო ბირჟაზე?

თავი 6. წარმოება და დანახარჯები

6.1. საწარმოო ფუნქცია

ნებისმიერი ფირმა მიისწრაფის იმისაკენ, რომ აწარმოოს რაც შეიძლება მეტი პროდუქცია უმცირესი დანახარჯებით. ამასთანავე, ფირმები, როცა იღებენ გადაწყვეტილებებს, თუ რა საქონელი და მომსახურება უნდა აწარმოონ და მოახდინონ მისი რეალიზაცია, არ ივიწყებენ თავიანთ მიზანს, მიიღონ მაქსიმალური რაოდენობის მოგება. ამდენად, შეიძლება გაჩნდეს კითხვა, რა რაოდენობის საქონელი და მომსახურება შეიძლება იქნას წარმოებული, მოცემული ფიქსირებული რაოდენობის რესურსების პირობებში? ამ კითხვაზე პასუხის გაცემა დამოკიდებულია წარმოების ტექნიკურ შეიარაღებაზე, ტექნოლოგიაზე, მომუშავეთა კვალიფიკაციაზე. დროის კონკრეტულ შუალედში წარმოების ფაქტორთა განსაზღვრული რაოდენობის გამოყენებით შეიძლება წარმოებულ იქნას პროდუქციის მხოლოდ განსაზღვრული რაოდენობა. ამა თუ იმ სახეობის

პროდუქციის გამოშვებისათვის საჭირო ფაქტორებსა და მის გამოშვებას შორის თანაფარდობას საწარმოო ფუნქცია ეწოდება.

საწარმოო ფუნქცია გვიჩვენებს გამოშვების მაქსიმალურ რაოდენობას, რომელიც შეიძლება მიღწეულ იქნას წარმოების ფაქტორთა განსაზღვრული რაოდენობის გამოყენებისას, ტექნიკური ცოდნის, გამოცდილებისა და სხვა პირობებში. მაგალითად, გზის მონაკვეთი, რომელიც შეიძლება გაყვნილ იქნას დღის განმავლობაში, დამოკიდებულია სამუშაო ძალასა და იმ ტექნიკაზე, რომლის გამოყენებაც ხელმისაწვდომი იქნება ამ დროისათვის. გზის გაყვანის საწარმოო ფუნქციამ შეიძლება ასახოს ის ფაქტი, რომ მუშები ტექნიკის გამოყენების გარეშე, დღის განმავლობაში გაიყვანდნენ გზის 10 მეტრიან მონაკვეთს, მაშინ, როცა მაღალტექნიკური შეიარაღებით გაიყვანდნენ 50 მეტრს.

ფაქტიურად შესაძლებელია მილიონობით განსხვავებული საწარმოო ფუნქციის გამოყოფა, თითო-თითო ყოველი საქონლისა და მომსახურებისათვის. ეკონომიკის იმ სფეროებში, სადაც მიმდინარეობს ტექნოლოგიის სწრაფი ცვლილება (მაგალითად, ტელეკომუნიკაციებსა და ბიოტექნოლოგიაში) საწარმოო ტექნოლოგია შეიძლება მოქველდეს მისი შექმნისთანავე. მიუხედავად ამისა, ეკონომისტები მივიდნენ იმ დასკვნამდე, რომ საწარმოო ფუნქციები წარმოადგენენ იმ ინსტრუმენტებს, რომლებსაც შეუძლიათ ფირმის საწარმოო პოტენციალის შეფასება.

მოკლევადიანი და გრძელვადიანი პერიოდები. წარმოების პროცესის შეცვლის შესაძლებლობები შეიძლება განხილულ იქნეს დროსთან დამოკიდებულებაშიც. მაგალითად, ქარხნის აშენება და მისი ტექნიკით აღჭურვა ერთ დღეში და თუნდაც ერთ თვეში შეუძლებელია. მაგრამ აშენების შემდეგ იგი ათეულ წლებით ემსახურება წარმოებას.

წარმოებასა და ხარჯებზე დროის ზეგავლენის გასათვალისწინებლად განასხვავებენ გრძელვადიან და მოკლევადიან პერიოდებს. მოკლევადიან პერიოდში არ ხდება ფირმის რაიმე ფუნქციონალური ცვლილება, არ იცვლება შენობების, მოწყობილობების ხარჯები. ამ დროს ფირმის

არჩევანი შეზღუდულია იმის გამო, რომ დანახარჯთა ზოგიერთი სახეები ფიქსირებულია და შესაბამისად, არ შეიძლება სწრაფად შეიცვალოს.

მოკლევადიან პერიოდში ფირმებს მხოლოდ წარმოების ცვალებად ფაქტორთა დანახარჯების შეცვლა შეუძლია (მაგალითად, ნედლეული, სამუშაო ძალა და სხვა).

გრძელვადიანი დრო ის პერიოდია, რომელიც საკმაოდ ხანგრძლივია და საკმარისია ფირმის ადაპტაციისათვის პროდუქციის ბაზრებისადმი, ახალი შენობების აგებისათვის, მოწყობილობათა შესაძენად და ა.შ.

6.2. წარმოება მოკლევადიან პერიოდში

მოკლევადიან პერიოდში ფირმის მიერ წარმოებული პროდუქციის მოცულობა დამოკიდებულია გამოყენებულ ცვალებად ფაქტორთა ხარჯების მოცულობაზე. ამ შემთხვევაში საქმე გვაქვს მოკლევადიან საწარმოო ფუნქციასთან, რომელიც ახასიათებს გამოშვების მოცულობის დამოკიდებულებას ფირმის ცვალებად დანახარჯებთან.

ფირმის მიერ გამოშვებული პროდუქცია შეიძლება დაეყოს შემდეგნაირად: მთლიანი პროდუქტი, ზღვრული პროდუქტი და საშუალო პროდუქტი.

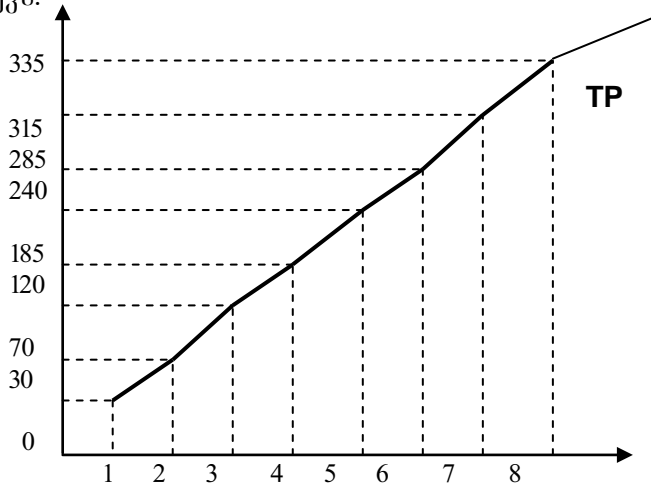
მთლიანი პროდუქტი (TP) წარმოადგენს წარმოებული პროდუქციის მთლიან მოცულობას, გამოხატულს ფიზიკურ ერთეულებში, მაგალიტად, ტონა მარცვალი, მეტრი ქსოვილი და ა.შ. იგი გვიჩვენებს დამოკიდებულებას ცვალებადი ფაქტორის (შრომის) დანახარჯებსა და წარმოებული პროდუქციის საბოლოო მოცულობას შორის.

ცხრილი 1.

ფუნთუშების წარმოება

შრომის დანახარჯი	მთლიანი პროდუქტი(TP)	ზღვრული პროდუქტი(MP)	საშუალო პროდუქტი(AP)
0	0		0
1	30	30	30
2	70	40	35
3	120	50	40
4	185	65	46
5	240	55	48
6	285	45	47,5
7	315	30	45
8	335	20	42
და ა.შ.			

როგორც ცხრილიდან ჩანს, თუ შრომის დანახარჯი ნულია. ეს ნიშნავს, რომ ფუნთუშების წარმოება არ დაწყებულა და ამდენად არც პროდუქცია იქნება წარმოებული. შრომის გამოყენების (დანახარჯის) შემთხვევაში იწყება წარმოება და ყოველი მისი დამატებითი გამოყენება გაზრდის მთლიან წარმოებას. ჩვენს მაგალითში იგი 335 აღწევს.



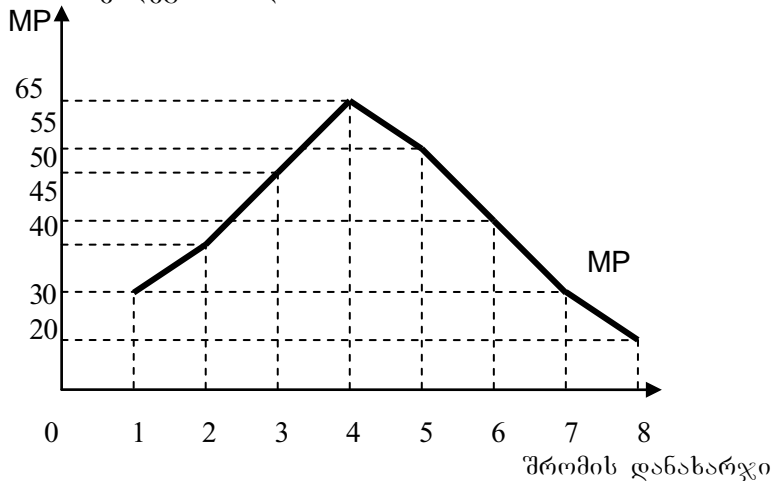
გრ.1. შრომის დანახარჯი

მთლიანი პროდუქტის მრუდი გვიჩვენებს, თუ როგორ იზრდება მთლიანი პროდუქტი შრომის დანახარჯების

(დანარჩენ ფაქტორთა უცვლელობის პირობებში) ზრდის დროს. ე.ი. იგი გვიჩვენებს დამოკიდებულებას შრომის დანახარჯებსა და წარმოებული პროდუქტის საბოლოო მოცულობას შორის. როგორც ცხრილიდან ჩანს, და გრაფიკი ადასტურებს, რაც მეტია შრომის დანახარჯი, მით მეტია ფუნთუშების წარმოება. აქვე უნდა შევნიშნოთ, რომ მთლიანი პროდუქტის ნამატი, რაღაც მომენტის შემდეგ უფრო ნაკლებია, ვიდრე თავდაპირველად.

აღნიშნულის ასხნა ჩვენ შეგვიძლია ზღვრული პროდუქტის დახმარებით.

წარმოების ფაქტორის (შრომის) ზღვრული პროდუქტი ეწოდება გამოშვების (წარმოების) მოცულობის ნამეტს, რაც გამოწვეულია ამ რესურსების კიდევ ერთი ერთეულის გამოყენებით, სხვა ფაქტორების მუდმივობის პირობებში. ჩვენს მაგალითში, ყოველი ახალი მუშის დაქირავება ზრდის პროდუქციის წარმოებას 30, 40, 50 და ა.შ. ერთეულით. დამოკიდებულება შრომის დანახარჯსა და შრომის ზღვრულ პროდუქტს შორის გრაფიკული სახით შეიძლება გამოვსახო შემდეგნაირად:



როგორც ცხრილი ასევე გრაფიკი გვიჩვენებს, რომ შრომის ზღვრული პროდუქტის დინამიკა ცვალებადია. იგი ორ სტადიას გაივლის. პირველ სტადიაზე, ყოველი ახალი

მუშის დაქირავება ზრდის წარმოების რაოდენობას (1 – 4) მუშის ჩათვლით, მეორე სტადიაზე კი კიდევ ერთი დამატებითი მუშაკის დაქირავებით მიღებული ნამატი დადებითია, მაგრამ იგი მცირდება, ე.ი. ყოველი ახალი მუშაკის დაქირავება უზრუნველყოფს პროდუქციის წარმოების უფრო და უფრო ნაკლებ მატებას, ვიდრე წინა.

ზღვრული პროდუქტის კონცეფცია დაკავშირებულია ფირმათა ქცევის პროცესთან. როცა ფირმა გადაწყვეტს გაზარდოს წარმოება მოკლევადიან პერიოდში, იგი ამასთანავე წყვეტს დამატებით ერთი მუშის დაქირავების საკითხს. დამატებითი მუშის დაქირავება მოხდება იმ შემთხვევაში, თუ მისი დაქირავება გაზრდის მეწარმის მოგებას. ფასის უცვლელობის პირობებში შემოსავალი გაიზრდება იმის გამო, რომ ფირმას მეტი პროდუქტი ექნება გასაყიდი. დაქირავება მისაღები იქნება მაშინ, თუ დამატებითი გაყიდვები დამატებითი მუშის დასაქირავებელ ხარჯებზე მეტ შემოსავალს მოიტანს.

შრომის ზღვრული პროდუქტის ნაბისმიერი შემცირების ტენდენცია იმდენად საყოველთაოა, რომ იგი კანონის სახეს იღებს. საწარმოო ფუნქციის დახმარებით ჩვენ შეგვიძლია ავხსნათ ეს კანონი, რომელიც ცნობილია **კლებადი უკუგების კანონის** სახელწოდებით. ამ კანონის თანახმად, გამოშვების ნამატი უფრო და უფრო მცირდება (II სტადიაზე) მოცემული ფაქტორის ყოველი ერთეულის დამატების შედეგად, თუ სხვა ფაქტორები უცვლელი რჩება. აღნიშნული კანონი გვიჩვენებს ფუნდამენტალურ ურთიერთკავშირს. მაგალითად, მიწის, მოწყობილობების და წარმოების სხვა ფაქტორების ფიქსირებულ რაოდენობის დროს შრომის ახალი და ახალი ერთეულის დამატების შედეგი იქნება ის, რომ ყოველი მუშა უფრო და უფრო ნაკლები სხვა რესურსების გამოყენებას შეძლებს. ამის შედეგად, მიწა უფრო სწრაფად გამოიფიტება, მოწყობილობები გადაიტვირთება და შრომის ზღვრული პროდუქტიც შესაბამისად შემცირდება. თუ დაუბრუნდებით ისევ ჩვენს მაგალითს, საწარმოს, ტექნიკისა და სხვა ფაქტორების ფიქსირებული მოცულობის პირობებში დაუშვით, რომ არ გამოვიყენეთ შრომა. ნულოვანი შრომითი რესურსის პირობებში არ მოხდება ფუნთუშების წარმოება.

ერთი მუშის დაქირავების შემთხვევაში, სხვა რესურსების უცვლელობის პირობებში, წარმოებულ იქნა 30 ფუნთუშა. მეორე ეტაპზე დავიქირავეთ 2 მუშა, შემდეგ სამი, ოთხი, რის შემდეგაც წარმოება გაიზარდა. მაგრამ დგება მომენტი, როცა ყოველი ახალი მუშის დაქირავება უფრო და უფრო ნაკლებად ზრდის წარმოებას და შესაბამისად მოაქვს უფრო ნაკლები ზღვრული პროდუქტი. აღნიშნული კი მიგვანიშნებს კლებადი უკუგების კანონის მოქმედებაზე.

შრომის ნაცვლად ჩვენ შეგვიძლია განვიხილოთ მაგალითები სხვა ფაქტორებზე. ნებისმიერ პირობებში ადგილი ექნება მსგავს პროცესს.

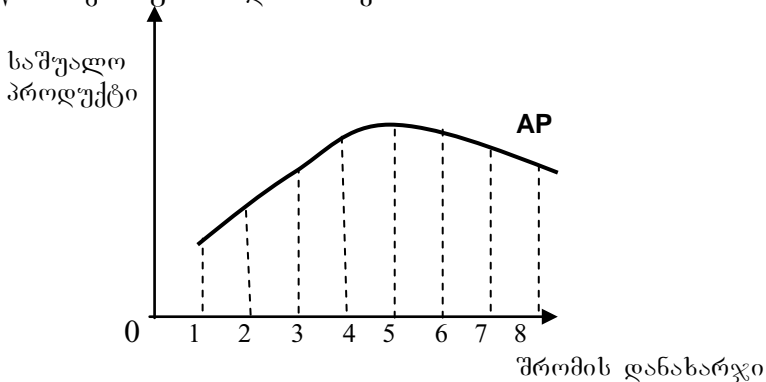
უკუგება მასშტაბებიდან. კლებადი უკუგება და ზღვრული პროდუქტი – არის ისეთი ცნებები, რომლებიც ახასიათებს გამოშვების მოცულობის ცვლილებას, რაც დაკავშირებულია ერთ-ერთი რესურსის რაოდენობის გადიდებასთან, სხვების უცვლელობის პირობებში.

თუ განვიხილავთ განსხვავებულ შემთხვევას, როცა შრომის რაოდენობის ცვლილებასთან ერთად იცვლება სხვა ფაქტორები, მაშინ უკვე საქმე გვექნება უკუგებასთან მასშტაბებიდან.

უკუგება მასშტაბებიდან ასახავს გამოშვების მოცულობის ცვლილებას ყველა რესურსის ცვლილების პროპორციულად. ამ შემთხვევაში შეიძლება გამოყოფილი იქნას სამი სიტუაცია: 1) მასშტაბებიდან მუდმივ უკუგებას (სტაბილური ეფექტი) მაშინ აქვს ადგილი, როცა ყველა რესურსის ცვლილება იწვევს გამოშვების მოცულობის პროპორციულ ცვლილებას; 2) მასშტაბებიდან კლებად უკუგებას (უარყოფითი ეფექტი) მაშინ აქვს ადგილი, როცა ყველა რესურსის ბალანსირებული ზრდა იწვევს გამოშვების მოცულობის თანდათან შემცირებას, აღნიშნული უფრო მეტად შეესაბამება ისეთ სიტუაციას, სადაც წარმოება უშუალოდ უკავშირდება ბუნებრივ ფაქტორებს (სოფლის მეურნეობა); 3) მასშტაბებიდან მზარდი უკუგება (დადებითი ეფექტი) მაშინ შეინიშნება, როცა ყველა რესურსის პროპორციულ გადიდებას მოჰყვება გამოშვების მეტად და მეტად გადიდება. აღნიშნულ სიტუაციას შეიძლება ადგილი ჰქონდეს მრეწველობის დარგებში, სადაც შრომის,

კაპიტალისა და ნედლეულის გამოყენების ზრდამ შეიძლება მეტი პროცენტით გააღიდოს გამოშვების მოცულობა. ფირმამ გამოშვების გადიდებას შეიძლება მიაღწიოს წარმოების მრავალ, წვრილ სტადიებად დაყოფის გამო, როცა სარგებლობა შეიძლება მიიღოს სპეციალიზაციისა და შრომის დანაწილებისაგან. ფართო მასშტაბები წარმოებას საშუალებას აძლევს ინტენსიურად გამოიყენოს სპეციალიზირებულად მოწყობილობები, ავტომატიკა, კომპიუტერული პროექტირება და სხვა.

საშუალო პროდუქტი (AP). ნებისმიერი სახეობის ფაქტორთა საშუალო პროდუქტს (ჩვენს შემთხვევაში საშუალო პროდუქტი არის წარმოებული პროდუქციის მოცულობის ფარდობა გამოყენებული ფაქტორის მოცულობასთან), როგორც ზღვრულს, შრომის დანახარჯის მატებასთან ერთად, ახასიათებს ზრდა. მაგრამ ეს ზრდა განსაზღვრულ ზღვრამდე ხდება, ამის შემდეგ იგი იწყებს კლებას, თუმცა ზღვრულ პროდუქტზე უფრო ნელი ტემპით. აღნიშნული კარგად ჩანს გრაფიკულ გამოსახულებაში. საშუალო პროდუქტის გაანგარიშება შესაძლებლობას გვაძლევს გავიგოთ შრომის მწარმოებლურობის დონე. რაც უფრო მაღალია შრომის საშუალო პროდუქტი, მით მეტს აწარმოებს ფირმა და პირიქით.



შრომის ან ნებისმიერი სახეობის დანახარჯთა საშუალო პროდუქტი შეიძლება გავიანგარიშოთ საანგარიშგებო მონაცემებიდან

6.3. წარმოების ხარჯების არსი

ნებისმიერი ფირმის მიზანია თავისი საქმიანობიდან მიიღოს რაც შეიძლება მეტი შემოსავალი. შემოსავლის სიდიდე ორ ფაქტორზეა დამოკიდებული: 1. პროდუქციის ფასზე, რომელიც ბაზარზე ყალიბდება მოთხოვნისა და მიწოდების ურთიერთქმედების შესაბამისად; და 2. წარმოების ხარჯებზე, რომელიც დამოკიდებულია საწარმოო რესურსების ეფექტიან გამოყენებაზე. თუ პირველი ფაქტორი დაკავშირებულია გარე პირობებთან, მეორე – მთლიანად დამოკიდებულია ფირმის საქმიანობაზე.

განასხვავებენ ეკონომიკურ ხარჯებს იმ ხარჯებისაგან, რომლებსაც ბუღალტრულ აღრიცხვაში იყენებენ.

ეკონომიკურ ხარჯებში შედის ალტერნატიული ხარჯები, ე.ი. ის დანაკარგები, რომელიც გამოწვეულია მოცემული რესურსებით ალტერნატიული საქონლისა და მომსახურების წარმოებაზე უარის თქმით. მაშასადამე, საქონლისა და მომსახურების საწარმოებლად ამა თუ იმ რესურსის გამოყენება შეიძლება გადაეწყვიტოს სხვადასხვაგვარად, რაც არის ამ რესურსის გამოყენების სხვადასხვა ვარიანტიდან არჩევანის შედეგი. ამდენად ეკონომიკური დანახარჯები შეიძლება განვსაზღვროთ როგორც ფულადი ამონაგები, მიღებული ამ რესურსის გამოყენების ალტერნატიული შესაძლებლობებიდან ყველაზე საუკეთესოს ამორჩევის შედეგად.

ხარჯები შეიძლება იყოს აშკარა და ფარული.

აშკარა ის ხარჯებია, რომელსაც პირი ან ფირმა ამა თუ იმ ფორმით იხდის უშუალოდ ანგარიშის, ან საგადასახადო ვალდებულების მიღებისთანავე. აშკარა ხარჯების მაგალითს წარმოადგენს ხარჯები ნედლეულის შესაძენად, ხელფასებისათვის, ვალების დასაფარავად და სხვა. ბუღალტრული აღრიცხვისას სწორედ ეს ხარჯები იანგარიშება.

ფარული ხარჯებს მიეკუთვნება ის ხარჯები, რომლებსაც ცალკეული პირები ან ფირმები ეწევიან მაშინაც კი, როცა ისინი არ ღებულობენ ანგარიშებს გადასახდელად და არ

იხდიან ფულს დანახარჯების დასაფარავად. მაგალითად, პიროვნება ტოვებს სამსახურს, სადაც მას წლიურად 1200 ლარს უხდიდნენ და დაიწყებს საკუთარ საქმეს. მას პირველ წელს ყველა ხარჯის დაფარვის შემდეგ დარჩა 3000 ლარი. არის თუ არა ეს თანხა მოგება? ბუღალტერი იტყვის, რომ ეს არის მოგება. ეკონომისტი კი იტყვის, რომ ეს არ არის მოგება, რამდენადაც იგი ჩათვლის, რომ 1200 ლარი, რომელსაც იგი მიიღებდა სამუშაოდან, გათვალისწინებულ უნდა იქნას, როგორც ფარული ხარჯები, თავისი საკუთარი საქმის წარმოებისათვის.

საკუთარი საქმის მფლობელს ნებისმიერ შრომასა და დროს გააჩნია ალტერნატიული ღირებულება. ჩვენს მაგალითში ეს 1200 ლარს წარმოადგენს, რომელიც შეიძლებოდა პიროვნებას მიეღო მაშინაც კი, თუ იგი სხვისთვის იმუშავებდა. ამდენად ჩვენი მაგალითის მიხედვით მოგება შეადგენს 1800 ლარს, თუ დაუშვებთ, რომ ნებისმიერი სხვა ფარული ხარჯი გამოქვითულია შემოსავლიდან. თუ ამ პიროვნებას დაუკავშირდებოდა მისი ადრინდელი დამქირავებელი და შესთავაზებდა თვეში 300 ლარს (წელიწადში 3600 ლარს), მაშინ მას ექნებოდა ეკონომიკური ზარალი (600 ლარი).

ფირმის ხარჯებს ანგარიშობენ მოკლევადიანი და გრძელვადიანი პერიოდებისათვის. მოკლევადიან პერიოდში არ შეიძლება ფირმის სიმძლავრეების ცვლილება, მაგრამ შეიძლება შეიცვალოს ზოგიერთი რესურსის (სამუშაო ძალის, ნედლეულის და სხვა) რაოდენობა. გრძელვადიან პერიოდში კი შეიძლება შეიცვალოს როგორც ცალკეული რესურსები, ასევე ფირმის სიმძლავრეები.

6.4. დანახარჯების სტრუქტურა მოკლევადიან პერიოდში

ფირმის დანახარჯების მთავარი კომპონენტებია – მუდმივი და ცვალებადი ხარჯები.

მუდმივი ხარჯები (FC) ის ხარჯებია, რომელიც არ არის დამოკიდებული გამოშვებულ პროდუქციის რაოდენობაზე.

მისი მოცულობა არ იცვლება წარმოების მოცულობის ცვლილებასთან ერთად.

მუდმივ ხარჯებს ზოგჯერ „ზედნადებ“ ანუ „დაუბრუნებელ“ ხარჯებსაც უწოდებენ. მათში შედის ხარჯები საწარმოო ან საოფისე შენობის იჯარით აღებისათვის ან ამ შენობის აგებაზე, მოწყობილობების შექმნაზე, ვალის სარგებლის გადახდაზე და სხვა. ყველა ეს ხარჯი მაშინაც კი არსებობს, როცა ფირმა არაფერს არ აწარმოებს. მაგალითად, თუ ლიმონათის მწარმოებელი იჯარით აიღებს შენობას, იგი გადასახადს გადაიხდის მაშინაც კი, თუ შეამცირებს წარმოებას.

ცვალებად ხარჯებს (VC) მიეკუთვნება ის ხარჯები, რომლებიც იცვლება ფირმის მიერ პროდუქციის გამოშვების ცვლილებასთან ერთად. იგი ფირმის ცვალებადი ფაქტორების დანახარჯებია. მასში შედის დანახარჯები ნედლეულზე, ელექტროენერგიაზე, მუშების ხელფასზე და სხვა. როცა ფირმა შეწყვეტს პროდუქციის გამოშვებას ცვალებადი ხარჯები ნულის ტოლია. იგი იზრდება პროდუქციის გამოშვების ზრდასთან ერთად.

მთლიანი ხარჯები (TC) არის მუდმივი და ცვალებადი ხარჯების ერთობლიობა, რომელიც საჭიროა საქონლისა და მომსახურების მოცემული მოცულობის საწარმოებლად. განმარტების თანახმად, TC ყოველთვის ტოლია $FC+VC$

ზღვრული ხარჯები (MC) – ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ცნებაა ეკონომიკურ თეორიაში. იგი წარმოადგენს მთლიანი დანახარჯების ნამატს, რომელიც შედგება. ზოგიერთ შემთხვევაში საქონლის ყოველი დამატებითი ერთეულის წარმოების ზღვრული ხარჯები შეიძლება დაბალი იყოს და რაღაც მომენტამდე კიდევ მცირდებოდეს (საწყის ეტაპზე), ხოლო შემდგომ, წარმოების მასშტაბების ზრდასთან ერთად იგი შეიძლება თანდათან გაიზარდოს. ზღვრული ხარჯების გაანგარიშებას დიდი მნიშვნელობა აქვს ფირმისათვის, რამდენადაც იგი ფირმის დანახარჯების მუდმივად გაკონტროლების საშუალებას იძლევა.

დანახარჯების სახეები, მათი ცვალებადობა მოცემულია მაგალითის სახით ცხრილში 2 (გრაფები 1, 2, 3, 4, 5).

ცხრილი 2 დანახარჯთა სახეები

პროდუქციის რაოდენობა	მუდმივი ხარჯები FC	ცვალებადი ხარჯები, VC	მთლიანი ხარჯები, TC	ზღვრული ხარჯები, MC	საშუალო მუდმივი ხარჯები AFC	საშუალო ცვალებადი ხარჯები AVC	საშუალო მთლიანი ხარჯები ATC
1	2	3	4	5	6	7	8
0	100	-	100	-	-	-	-
1	100	30	130	30	100	30	130
2	100	55	155	25	50	27,5	77,5
3	100	75	175	20	33,3	23	58,3
4	100	105	205	30	25	28	51,2
5	100	150	250	45	20	30	50
6	100	230	330	80	6,7	40	55
7	100	330	430	100	14,3	47	61
8	100	450	550	120	12,5	56,2	70

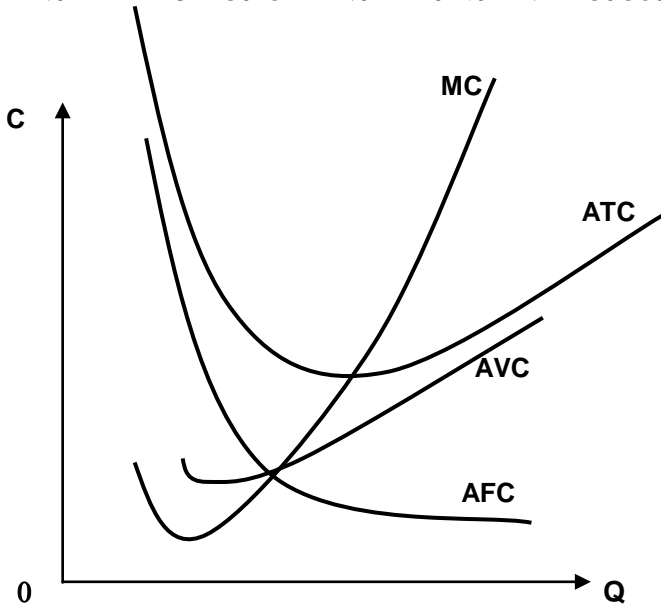
წარმოების ზემოთხამოთვლილ ხარჯებთან ერთად, ფირმისათვის მეტად მნიშვნელოვანია საშუალო ხარჯების გაანგარიშება. ფასთან ან საშუალო შემოსავალთან შედარების გზით, იგი საშუალებას იძლევა დავადგინოთ, არის

თუ არა ბიზნესი მომგებიანი. საშუალო ხარჯები პროდუქციის ერთეულის დანახარჯებია.

საშუალო მუდმივი (ფიქსირებული) ხარჯები (AFC) იანგარიშება როგორც მუდმივი ხარჯების შეფარდება წარმოებული პროდუქციის რაოდენობასთან (FC/Q). რამდენადაც მუდმივი ხარჯები არ იცვლება საშუალო მუდმივი ხარჯები ხასიათდება შემცირებით, რამდენადაც იგი

ნაწილდება წარმოებული პროდუქციის სულ უფრო და უფრო მეტ რაოდენობაზე. (ცხრილში მე-6 გრაფა). თუ ცხრილის მონაცემების მიხედვით ავაგებთ მრუდს დაინახავთ, რომ იგი წარმოადგენს ჰიპერბოლას, რომელიც უახლოვდება ორივე ღერძს.

საშუალო ცვალებადი ხარჯები (AVC) ტოლია ცვალებადი ხარჯების ფარდობისა წარმოებულ პროდუქციასთან $AVC = VC/Q$. საშუალო ცვალებადი ხარჯების მრუდს აქვს პარაბოლის ფორმა. იგი პროდუქციის წარმოების გადიდებასთან ერთად ჯერ კლებულობს, ხოლო შემდეგ იზრდება, რაც უკავშირდება კლებადი უკუბუების კანონს.



დანახარჯების ტიპური გრაფიკები

როგორც ვიცი, მუდმივი და ცვალებადი ხარჯების ჯამი არის მთლიანი ხარჯები. **მთლიანი საშუალო ხარჯები (ATC)** იანგარიშება როგორც მთლიანი ხარჯები ფარდობა წარმოებულ პროდუქციასთან $ATC = TC/Q$.

საშუალო მთლიანი ხარჯების მრუდს აქვს ასევე პარაბოლის ფორმა. თავდაპირველად იგი ქვემოთ

მიემართება, რამდენადაც ხარჯები ნაწილდება ზრდად წარმოებულ პროდუქციაზე, ასევე წარმოების მასშტაბებიდან ეკონომიის გამო, ხოლო შემდეგ მიდის ზემოთ, კლებადი უკუგების კანონის შესაბამისად.

სხვადასხვა წარმოების პროცესისათვის დანახარჯთა მრუდებს შეიძლება განსხვავებული ფორმა ჰქონდეს, მაგრამ ნებისმიერ შემთხვევაში მათთვის დამახასიათებელია სამი თვისება:

1. ზღვრული დანახარჯი საბოლოოდ იზრდება პროდუქციის წარმოების ზრდასთან ერთად.

2. საშუალო მთლიანი დანახარჯის მრუდს U-ს ფორმა აქვს.

3. ზღვრული დანახარჯის მრუდი საშუალო მთლიანი დანახარჯის მრუდს გადაკვეთს საშუალო მთლიანი დანახარჯის მინიმუმის წერტილში.

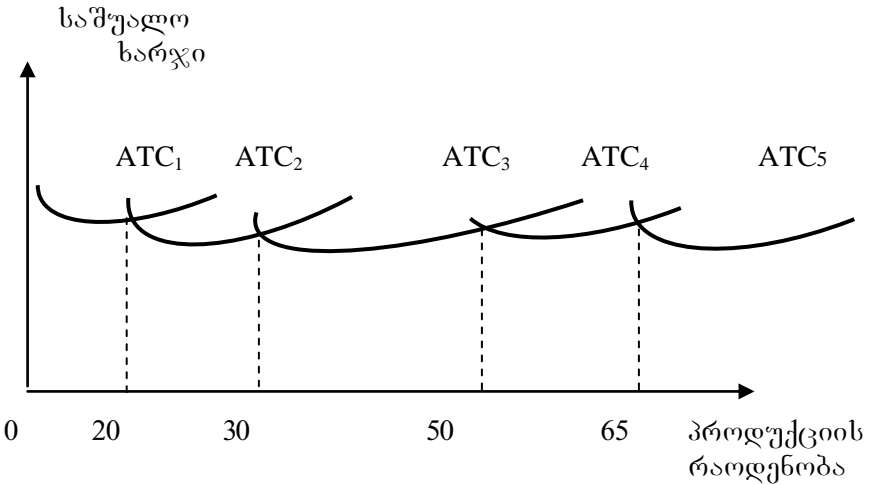
6.5. წარმოების ხარჯები გრძელვადიან პერიოდში

ფირმის დანახარჯები დამოკიდებულია იმ დროის ხანგრძლივობაზე, რა პერიოდშიც ვახდენთ მის განხილვას. მრავალი სახეობის დანახარჯი მუდმივია მოკლევადიან პერიოდში და ცვალებადია გრძელვადიან პერიოდში.

გრძელვადიანი პერიოდი ფირმისათვის ნიშნავს საკმაოდ დიდ დროს, როცა იგი ახდენს ყველა თავისი დანახარჯის რეგულირებას არსებულ პირობებში მიმდინარე ცვლილებების შესაბამისად. გრძელვადიან პერიოდში ფირმას შეუძლია შეცვალოს წარმოების ფაქტორთა მოცულობა, წარმოების მეთოდი, დაიჭიროოს ახალი მუშები, დადოს ახალი ხელშეკრულებები და ა.შ.

მცირე ზომის სამრეწველო საწარმო მუშაობას იწყებს მინიმალური საწარმოო სიმძლავრეებით. წარმატებით ფუნქციონირების შედეგად დაიწყება მისი გაფართოება. განვსაზღვროთ, თუ როგორ შეიცვლება საშუალო მთლიანი დანახარჯები (ATC) ამ საწარმოს ზრდის პროცესში. პირველად, გარკვეული დროის განმავლობაში, საწარმოს სიმძლავრეების ზრდა გამოიწვევს ATC-ს შემცირებას.

მაგრამ შემდგომ წარმოების ზრდას აუცილებლად მოყვება ATC-ს ზრდა. გრაფიკზე ეს პროცესია ასახული ხუთი სხვადასხვა ზომის საწარმოს მაგალითზე.

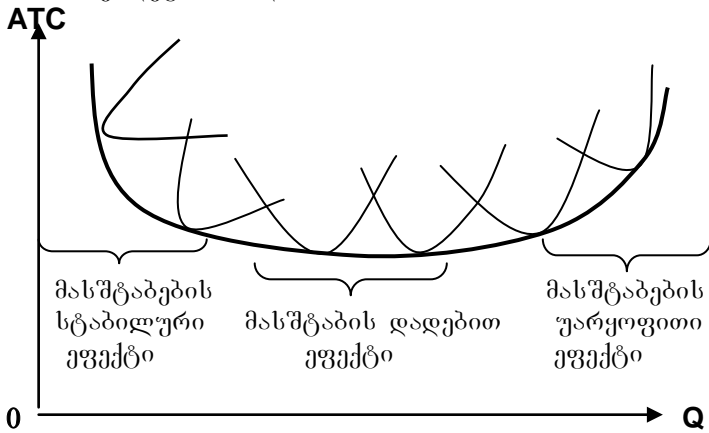


მრუდი ATC-1 გვიჩვენებს საშუალო მთლიანი ხარჯების დინამიკას, ყველაზე მცირე საწარმოსათვის, ხოლო ATC-5 – ყველაზე მსხვილი საწარმოსათვის. გრძელვადიან პერიოდში უფრო და უფრო მსხვილი საწარმოების მშენებლობა გამოიწვევს მინიმალური ხარჯების შემცირებას და ეს მაქსიმუმს ჩვენს მაგალითში მიაღწევს მესამე საწარმოში. საწარმოო სიმძლავრეების შემდგომი ზრდა გამოიწვევს საშუალო მთლიანი ხარჯების გადიდებას.

გრაფიკის მიხედვით პროდუქციის ერთეულზე მინიმალური დანახარჯები მიიღწევა პირველ საწარმოში 20 ერთეულზე ნაკლები პროდუქციის წარმოებისას. 30 ერთეულამდე პროდუქციის წარმოებაში ფირმა წარმატებას მიაღწევს, თუ ააშენებს უფრო მსხვილ საწარმო-2-ს. 30-დან 50 ერთეულამდე პროდუქციის წარმოებაზე მინიმალურ დანახარჯებს უზრუნველყოფს უფრო მძლავრი საწარმო-3. 50-დან 65 ერთეულამდე – საწარმო-4, ხოლო 65 ერთეულზე მეტის წარმოებას – საწარმო-5.

ამრიგად, შეიძლება დავასკვნათ, რომ ფირმის გრძელვადიანი ATC მრუდი შედგება მოკლევადიანი ATC მრუდების იმ მონაკვეთებისაგან, რომლებიც შეესაბამება საწარმოს სხვადასხვა ზომებს. გრძელვადიანი ATC-ს მრუდი გვიჩვენებს პროდუქციის ერთეულის წარმოების მინიმალურ ხარჯებს, რომელიც შეიძლება მიღწეულ იქნას წარმოების ნებისმიერი მოცულობის პირობებში, თუ ფირმა შეძლებს თავისი საწარმოს ზომების ცვლილებას.

ფირმის გრძელვადიანი ATC მრუდი შეიძლება გამოვსახოთ შემდეგნაირად:



თუ ამასთან გავიხსენებთ მასშტაბების ეფექტებს, მაშინ დავინახავთ, რომ გრძელვადიან პერიოდში შეიძლება ადგილი ჰქონდეს მასშტაბების დადებით, სტაბილურ და უარყოფით ეფექტებს. თუ მასშტაბების დადებითი ეფექტის შემცირების შემდეგ უარყოფითი ეფექტი გვიან იწყებს მოქმედებას იმის გამო, რომ არ იქნება მიღწეული წარმოების საკმაოდ დიდი მასშტაბები, მაშინ ადგილი ექნება ხანგრძლივ სტაბილურ ეფექტს. ამრიგად, მასშტაბების დადებითი და უარყოფითი ეფექტები არის ის ძირითადი ფაქტორები, რომლებიც განსაზღვრავენ დარგის სტრუქტურას.

ძირითადი ცნებები

საწარმოო ფუნქცია, გრძელვადიანი და მოკლევადიანი პერიოდები, მთლიანი პროდუქტი, ზღვრული პროდუქტი, საშუალო პროდუქტი, მთლიანი პროდუქტი, უკუგება მასშტაბებიდან, აშკარა და ფარული ხარჯები. მუდმივი ხარჯები, ცვალებადი ხარჯები, მთლიანი ხარჯები, ზღვრული ხარჯები, საშუალო მუდმივი (ფიქსირებული) ხარჯები, საშუალო ცვალებადი ხარჯები, მთლიანი საშუალო ხარჯები.

კითხვები განმეორებისათვის

რას გვიჩვენებს საწარმოო ფუნქცია?
როგორია წარმოებასა და ხარჯებზე დროის ზეგავლენა?
როგორ იანგარიშება და რას გვიჩვენებს ზღვრული პროდუქტი?
როდის აქვს ადგილი მასშტაბებიდან კლებადა და მზარდ უკუგებას?
რაში მდგომარეობს კლებადა უკუგების კანონი?
განასხვავეთ ეკონომიკური და ბუღალტრული დანახარჯები.
დაახასიათეთ და შეადარეთ მუდმივი და ცვალებადი ხარჯები.
რას გვიჩვენებს ზღვრული ხარჯები?
რა არის დამახასიათებელი დანახარჯთა მრუდებისათვის მოკლევადიან პერიოდში?
როგორ ხდება მინიმალური დანახარჯები მიიღწევა გრძელვადიან პერიოდში?
რატომ ხდება მასშტაბების ეფექტების მონაცვლეობა გრძელვადიან პერიოდში?

თავი 7. კონკურენცია და მონოპოლია

7.1. კონკურენციის არსი

მოგების მაქსიმიზაციისა და საქმიანობის მასშტაბების გაფართოების პროცესში ფირმები გვევლინებიან ერთმანეთის კონკურენტებად. კონკურენციის ცნებაში იგულისხმება მაქსიმალური მოგების მიღების მიზნით ფირმების შეჯიბრი ბაზარზე მომხმარებლის მოზიდვისათვის, ანუ როგორც ამბობენ „მომხმარებლის დოლარისათვის“. კონკურენცია საბაზრო ეკონომიკის აუცილებელი და მთავარი ელემენტია.

კონკურენციის, ანუ ეკონომიკური შეჯიბრის საფუძველს წარმოადგენს არჩევანის თავისუფლება, რომლის რეალიზაცია ხდება ცალკეულ მეწარმეთა მისწრაფებაში, მიიღოს რაც შეიძლება მეტი შემოსავალი.

კონკურენცია ნიშნავს: 1. ნებისმიერი კონკრეტული პროდუქციის ან რესურსის, დამოუკიდებლად მოქმედი მყიდველებისა და გამყიდველების დიდი რაოდენობის არსებობას ბაზარზე; და 2. მყიდველთა და გამყიდველთა ამა თუ იმ ბაზარზე შესვლისა და გამოსვლის თავისუფლებას.

როცა ბაზარზე დიდი რაოდენობის მყიდველები და გამყიდველები არსებობენ, არც ერთ მათგანს არ შეუძლია ისეთი რაოდენობის პროდუქციის ყიდვა ან გაყიდვა, რომელიც საკმარისი იქნებოდა ფასებზე ზემოქმედების მოსახდენად. მაგალითად, თუ მარცვლეულის ბაზარზე 1000 ფერმერია წარმოდგენილი, ერთი, მარცვლეულის ფასით უკმაყოფილო ფერმერის მიერ გაყიდვის მოცულობის შემცირება პრაქტიკულად, ვერავითარ ზეგავლენას ვერ მოახდენს მარცვლეულის მიწოდების საერთო მოცულობაზე. ამიტომ გამყიდველს, რომელიც გამოდის ინდივიდუალური მწარმოებლის სახით, ფასით მანიპულირება არ შეუძლია. აღნიშნული აქვთ მხედველობაში, როცა ამბობენ, რომ ინდივიდუალური მეწარმეები კონკურენტულ გარემოში, „ბაზრის მოწყალეობაზე არიან დამოკიდებულნი“. ასევე შეიძლება დავახასიათოთ ისინი, ვინც მოთხოვნას ქმნის, ე.ი. მომხმარებლები.

მომხმარებლები ბაზარზე ყოველთვის ჭარბადაა. ისინი ერთმანეთისაგან დამოუკიდებლად მოქმედებენ. ამდენად ცალკეულ მყიდველს არ შეუძლია თავის სასარგებლოდ წარმართოს საქმიანობა.

კონკურენცია ეკონომიკურ ერთეულებს ხელს უშლის უარყოფითი ზეგავლენა მოახდინოს ერთმანეთზე იმ დროს, როცა ისინი თავიანთი შემოსავლების გაზრდას ცდილობენ.

კონკურენცია ასევე გულისხმობს მეწარმის დარგში შესვლის ან დატოვების სიადვილეს. დარგში მრავალი კონკურენტი მეწარმის არსებობა ხელს უწყობს უახლესი ტექნიკისა და ტექნოლოგიების დანერგვას, დანახარჯებისა და შესაბამისად ფასების შემცირებას. თუ დარგში არ არსებობს კონკურენცია და მასში ბატონობს ერთი გიგანტური ფირმა, მაშინ ასეთ ფირმას შეუძლია ხელი შეუშალოს დარგის გაფართოებას, პროდუქციის ასორტიმენტისა და ხარისხის გაუმჯობესებას, დანახარჯებისა და ფასების შემცირებას.

იმის მიხედვით, მყიდველებისა და გამყიდველების რა რაოდენობაა ბაზარზე, გამოყოფენ: სრულყოფილ კონკურენციას, მონოპოლისტურ კონკურენციას, ოლიგოპოლიას და მონოპოლიას.

7.2. სრულყოფილი კონკურენცია

სრულყოფილი ისეთი კონკურენციაა, როცა ბაზარზე იმყოფება ერთგვაროვანი საქონლის მრავალი მყიდველი და გამყიდველი და თითოეულ მათგანს არ შეუძლია რაიმე მნიშვნელოვანი გავლენა მოახდინოს საბაზრო ფასზე, იგი იძულებულია ეს ფასი, როგორც მოცემული ისე მიიღოს. ამდენად ფირმები სრულყოფილი კონკურენციის ბაზრებზე ფასის მიმღებებს წარმოადგენს.

სრულყოფილია კონკურენცია, როცა ბაზარზე:

1. მყიდველებისა და გამყიდველების სიმრავლეა და არც ერთ ცალკეულ პირს არ შეუძლია რაიმე მნიშვნელოვანი გავლენა მოახდინოს ბაზარზე არსებულ მდგომარეობაზე.

2. გასაყიდად გამოაქვთ ერთგვაროვანი საქონელი და მომსახურება.

3. არც ერთმა მყიდველმა და გამყიდველმა არ იცის ბაზრის შესახებ უფრო მეტი, ვიდრე დანარჩენებმა.

4. მყიდველებსა და გამყიდველებს თავისუფლად შეუძლიათ ბაზარზე გასვლა და მისი დატოვება.

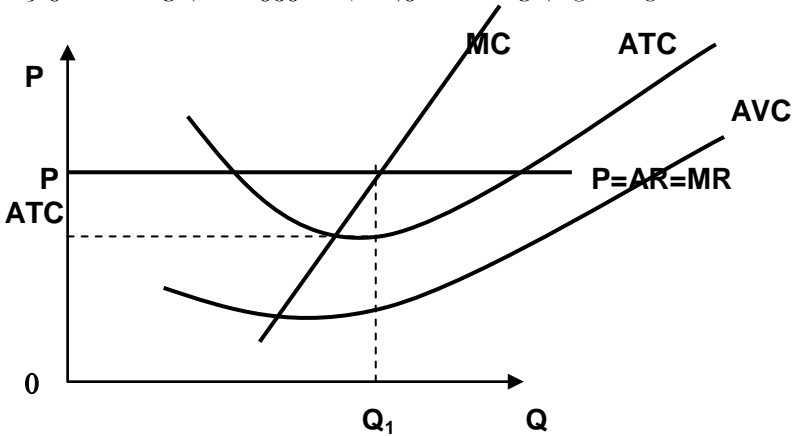
მხოლოდ ძალიან ცოტა ბაზრები პასუხობენ სრულყოფილად ამ მოთხოვნებს. ასეთებია ძირითადად ფასიანი ქაღალდების ბაზრები, სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტების ბაზრები.

რამდენადაც სრულყოფილი კონკურენციის ფირმა ფასის მიმღებს წარმოადგენს, ამდენად ასეთი ფირმის პროდუქციაზე მოთხოვნის მრუდი წარმოადგენს სწორ პორიზონტალურ ხაზს, იმას ნიშნავს, რომ მის მიერ წარმოებულ, ნებისმიერი რაოდენობის პროდუქციას ფირმა ყიდის ერთი და იგივე ფასში, ე.ი. მოთხოვნა სრულიად ელასტიურია. ასევე, ფირმის მიერ პროდუქციის ყოველი დამატებით გაყიდული ერთეულიდან მიღებული შემოსავალი საბაზრო ფასის ტოლია.

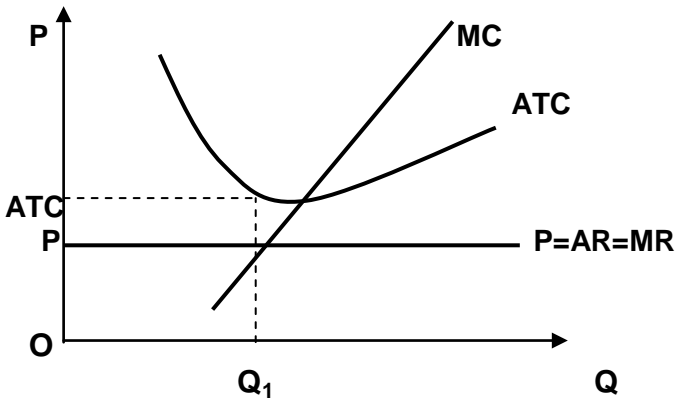
ფირმის მიწოდების მთავარ პირობას წარმოების ხარჯების შემცირება წარმოადგენს. არც ერთი ფირმა არ მიაწოდებს პროდუქციას იმ ფასში, რაც ვერ აანაზღაურებს მისი წარმოების ხარჯებს. მით უმეტეს, რომ ყველა ფირმა მისწრაფის მოგების მაქსიმიზაციისაკენ. მოვიყვანოთ მაგალითი. დაუშვათ, ფირმა კერავს პიჯაკებს. ამ მაგალითის საფუძველზე ჩვენ შეგვიძლია დავახასიათოთ მიწოდების შესახებ გადაწყვეტილების მიღებაზე მოქმედი ფაქტორები კონკურენტული ფირმისათვის. უპირველეს ყოვლისა, ყურადღება უნდა მიექცეს, თუ რა შემოსავალს მიიღებს ფირმა ერთი პიჯაკის გაყიდვიდან და ასევე, რა დამატებით შემოსავალს მიიღებს იგი ყოველი დამატებითი პიჯაკის შეკერვითა და გაყიდვით.

თუ პიჯაკის ფასი 50 ლარი იქნება (მინიმალური საშუალო მთლიანი ხარჯებისა და წარმოების ამავე ეტაპზე ზღვრული ხარჯების შესაბამისად), მხოლოდ ერთი პიჯაკის წარმოება და გაყიდვა მას ზარალს მიაყენებს. ყოველი ახალი პიჯაკის შეკერვა ფირმას 50 ლარ შემოსავალს მოუტანს, მაგრამ ამავე დროს ხარჯებიც გაიზრდება თუ მეწარმე დაინახავს, რომ წარმოების გადიდების შედეგად

ზარალი შემცირდება, იგი გააფართოებს წარმოებას. პიჯაკების წარმოების ყველაზე ოპტიმალური ვარიანტი იქნება მაშინ, როცა მისი ფასი ზღვრული ხარჯების ტოლი ან მასზე მეტი იქნება. ამდენად, სრულყოფილი კონკურენციის დროს ფირმის მიწოდების წესი შეიძლება შემდეგნაირად ჩამოვაყალიბოთ: მოგების მაქსიმიზაციის გათვალისწინებით, ფირმა ინარჩუნებს გამოშვების ისეთ დონეს, როცა ფასი ზღვრული ხარჯების ტოლია $P=MC$. ეს ასევე ნიშნავს, რომ გრაფიკულად ფირმის ზღვრული ხარჯების მრუდი ასევე მიწოდების მრუდიცაა (გრ. 1).



გრ. 1. ფირმა ღებულობს მოგებას



გრ. 2. ფირმა განიცდის დანაკარგს

კონკურენტული ფირმის საქმიანობაში შეიძლება დადგეს მომენტი, როცა მან მიიღოს გადაწყვეტილება დახურვის შესახებ. ამ დროს იგი კარგავს პროდუქციის გაყიდვიდან მიღებულ მთელ შემოსავალს. ამავე დროს მას აღარ ექნება პროდუქციის წარმოების ცვალებადი ხარჯები, თუმცა მაინც გადაიხდის მუდმივ ხარჯებს. ამდენად, ფირმა იხურება, თუ შემოსავალი, რომელსაც პროდუქციის გაყიდვით ღებულობდა, ნაკლები იქნება წარმოების ცვალებად ხარჯებზე, ე.ი. $TR < VC$, ასევე $P < ATC$ (გრ. 2).

7.3. მონოპოლისტური კონკურენცია

სრულყოფილი კონკურენცია მხოლოდ საქმიანობის ზოგიერთ სფეროებში არსებობს. ფირმების უმრავლესობა ცდილობს მიიღოს დაარწმუნოს იმაში, რომ მათი საქონელი ან მომსახურება სპეციფიკური ან უნიკალურია. როცა მრავალი კომპანია ყიდის მსგავს, მაგრამ არაიდენტურ საქონელს და მიუთითებენ, რომ მათ გააჩნიათ ახალი, გაუმჯობესებული თვისებები, ან განკუთვნილნი არიან „სპეციალურად პროფესიონალებისათვის“, ბაზარზე უკვე აღარ არის თავისუფალი კონკურენცია.

ისეთ ბაზარს, სადაც მრავალი გამყიდველი მომხმარებელს სთავაზობს მსგავს, მაგრამ არაიდენტურ საქონელს, მონოპოლისტური კონკურენციის ბაზარს უწოდებენ. მას ახასიათებს როგორც სრულყოფილი, ასევე არასრულყოფილი კონკურენციის ნიშნები. სრულყოფილ კონკურენციასთან მას სამი ნიშანი აახლოებს: 1. მიიღველთა და გამყიდველთა დიდი რაოდენობის არსებობა; 2. ბაზარზე შესვლის და გამოსვლის თავისუფლება; 3. ცალკეული ფირმები ზეგავლენას ვერ ახდენენ საბაზრო ფასზე. განსხვავება კი შემდეგში მდგომარეობს: სრულყოფილი კონკურენციის დროს პროდუქცია ერთგვაროვანია, მაშინ, როცა მონოპოლისტური კონკურენციის დროს საქონელი განსხვავდება ერთმანეთისაგან.

მონოპოლისტური კონკურენციის ბაზარი შედგება მრავალი ისეთი მიიღველისა და გამყიდველისაგან,

რომლებიც გარიგებებს ახდენენ არა ერთიანი საბაზრო ფასით, არამედ ფასების ფართო დიაპაზონით. ფასების დიაპაზონის არსებობა გამოწვეულია გამყიდველების შესაძლებლობით ბაზარზე წარმოადგინონ და მყიდველებს შესთავაზონ საქონლის სხვადასხვა ვარიანტები. განსხვავება შეიძლება იყოს ხარისხში, თვისებებში, გარეგნულ გაფორმებაში, მის შექმნასთან დაკავშირებულ მომსახურებაში. მყიდველები ხედავენ ამ განსხვავებებს და მზად არიან გადაიხადონ განსხვავებული ფასი. გამყიდველები, იმისათვის, რომ გარდა ფასებისა, კიდევ რაიმეთი გამოირჩეოდნენ, ცდილობენ დაამუშაონ სხვადასხვა წინადადებები სხვადასხვა სამომხმარებლო სეგმენტისათვის, ფართოდ გამოიყენონ რეკლამა და სხვა.

მონოპოლისტური კონკურენცია ფართოდაა გავრცელებული. აღნიშნულის დასამტკიცებლად საკმარისია შევხედოთ საქონლის თაროებს სუპერმარკეტებში, გაზეთებისა და ჟურნალების ფართო ასორტიმენტს საგაზეთო ჯიხურებში და სხვა.

პროდუქციის არაერთგვაროვნების პირობებში, თითოეულ გამყიდველს ფასით მანიპულირება მეტად შეუძლია, ვიდრე სრულყოფილი კონკურენციის დროს.

ვინაიდან მონოპოლისტური კონკურენციის დროს ფირმების მიერ წარმოდგენილი საქონელი განსხვავებულია, მათზე მოთხოვნის მრუდი კლებადია (განსხვავებით სრულყოფილი კონკურენციის დროს მოთხოვნის მრუდისაგან, როცა იგი ჰორიზონტალურია და საბაზრო ფასზე გადის). ისინი თავიანთი მოგების მაქსიმიზაციას ახდენენ შემდეგნაირად: გასაყიდად გააქვთ იმ რაოდენობის პროდუქცია, რომლის ზღვრული შემოსავალი და ზღვრული ხარჯები ერთმანეთის ტოლია. შემდეგ კი მოთხოვნის მრუდის დახმარებით ადგენს იმ ფასს, რომელიც ამ რაოდენობას შეესაბამება. ამ შემთხვევაში ფირმა მაქსიმალურ მოგებას მიიღებს მაშინაც, თუ საშუალო მთლიანი დანახარჯები ფასზე ნაკლები იქნება. და მიიღებს ზარალს თუ ფასი საშუალო მთლიან დანახარჯზე ნაკლები იქნება.

მაგრამ მაქსიმალური მოგების მიიღების სიტუაცია დიდხანს ვერ გაგრძელდება. ამ დროს სხვა ფირმებსაც უნდებოდათ ბაზარზე შესვლის სურვილი. ეს კი გაზრდის საქონლისა და მომსახურების რაოდენობას, რაც თავის მხრივ გააფართოებს მომხმარებლის მოთხოვნას თითოეული ახალი ფირმის საქონელზე. ეს პროცესი გამოიწვევს ადრე ბაზარზე არსებული ფირმების საქონელზე მოთხოვნის შემცირებას. როცა მოთხოვნა მცირდება, რა თქმა უნდა, მოგებაც შემცირდება. მოგების შემცირება ფირმებს ბაზრის დატოვებისაკენ უბიძგებს. ძველი ფირმების გასვლა ბაზრიდან, ადიდება ახალი ფირმების საქონელზე მოთხოვნას; შესაბამისად იზრდება მათ მოგებაც, რაც სტიმულს აძლევს კიდევ ახალ ფირმებს ბაზარზე შესვლისათვის.

ბაზარზე შესვლისა და გასვლის პროცესი გრძელდება მანამ, სანამ ეკონომიკური მოგება ნულს არ გაუტოლდება.

გრძელვადიან პერიოდში, როცა ბაზარი წონასწორობას მიაღწევს, ე.ი. ფასი ტოლი იქნება საშუალო მთლიანი დანახარჯების ($P=ATC$) და მოგებაც ნულოვანი იქნება, ახალ ფირმებს აღარ ექნებათ ბაზარზე შესვლის სტიმული, ხოლო ძველებს ბაზრიდან გასვლის სურვილი.

ამრიგად, მონოპოლისტურ კონკურენციას არა აქვს ყველა ის სასრუველი თვისება, რომელიც სრულყოფილ კონკურენციას გააჩნია. თუმცა, ბაზარზე ფირმების რაოდენობა და შესაბამისად საქონლისა და მომსახურების რაოდენობა და ასორტიმენტი შეიძლება ძალიან დიდი იყოს; მაგრამ ასევე შეიძლება ეს მაჩვენებელი ძალიან მცირეც იყოს. რეალურ ცხოვრებაში ამ არაეფექტიანობის შემცირების მცირე შესაძლებლობები არსებობს.

7.4. ოლიგოპოლია

ტერმინი ოლიგოპოლია „ცოტა გამყიდველს“ ნიშნავს და იყენებენ მაშინ, როცა დარგში რამდენიმე კონკურენტული მსხვილი ფირმა ახდენს წარმოების ან გასაღების მონოპოლიზებას.

ოლიგოპოლია შეიძლება დავახასიათოთ შემდეგი ნიშნების მიხედვით: 1. ფირმების რაოდენობა დარგში; 2. პროდუქციის სახეები; 3. კონცენტრაციის ხარისხი.

დარგში ფირმების რაოდენობა შეიძლება სხვადასხვა იყოს. მასში შეიძლება ორი ან სამი ფირმა შედიოდეს და შეიძლება 15. ფირმების ეს შეზღუდული რაოდენობა აკმაყოფილებს მთელ საბაზრო მოთხოვნას მოცემულ დარგში.

პროდუქციის სახეების მიხედვით ოლიგოპოლია შეიძლება იყოს ერთგვაროვანი ან დიფერენცირებული. ოლიგოპოლისტურმა დარგმა შეიძლება აწარმოოს ერთგვაროვანი ან დიფერენცირებული პროდუქცია. მრავალი სამრეწველო პროდუქცია – ფოლადი, სპილენძი, ალუმინი – წარმოადგენს ერთგვაროვან, სტანდარტიზებულ პროდუქციას და იწარმოება ოლიგოპოლიის პირობებში. დარგები, რომლებშიც იწარმოება სამომხმარებლო საქონელი – ავტომობილები, საბურავები, სარეცხი საშუალებები და სხვა - წარმოადგენს დიფერენცირებულ ოლიგოპოლიას.

კონცენტრაციის ხარისხს იყენებენ დარგის სტრუქტურის განსაზღვრისათვის. თუ დარგში 40 და მეტ პროცენტს აკონტროლებს რამდენიმე მსხვილი ფირმა, მაშინ ეს დარგი ითვლება ოლიგოპოლისტურ დარგად.

ოლიგოპოლია წარმოიქმნება იმის გამო, რომ წვრილი ფირმებისათვის ძნელია ბაზარზე შესვლა. ამაში მათ ხელს უშლის მთელი რიგი ბარიერები. ერთ-ერთი მთავარი ბარიერია ბაზარზე შესვლის მაღალი ღირებულება. მეორე ბარიერს წარმოადგენს საპატენტო დაცვა. იმისათვის, რომ გამოიყენონ ახალი ტექნოლოგიები, კონკურენტებმა პატენტის მფლობელებს უნდა გადაუხადონ, ან გამოიგონონ საკუთარი, ახალი ტექნოლოგია.

ოლიგოპოლიის არსებობისას საფასო კონკურენცია ნაკლებ ეფექტურია, რამდენადაც ყოველი გამყიდველი ზუსტად რეაგირებს კონკურენტების მოქმედებაზე. მაგალითად, თუ რომელიმე ფოლადის მწარმოებელი კომპანია შეამცირებს ფასს 10%-ით, მყიდველები სწრაფად გადავლენ მასთან. ფოლადის სხვა მიმწოდებლები იძულებულნი იქნებიან სწრაფად მოახდინონ ამ ფაქტზე

რეაგირება თავიანთ პროდუქციაზე ფასების შემცირებით, ან მომსახურების რაოდენობისა და ხარისხის ზრდით. ოლიგოპოლისტს არასოდეს არა აქვს იმის გარანტია, რომ ფასების შემცირების შედეგად მიიღებს ხანგრძლივ შედეგს. მეორე მხრივ, ოლიგოპოლისტი გაადიდებს ფასს, მას ასევე არ ექნება იმის გარანტია, რომ კონკურენტებიც ასევე მოიქცევიან. ამ შემთხვევაში იგი ან უნდა დაუბრუნდეს ძველ ფასებს, ან გარისკოს კლიენტურის დაკარგვით კონკურენტების სასარგებლოდ.

ოლიგოპოლია, საფასო კონკურენციის ნაცვლად, თავისი პოლიტიკის განსაზღვრისას ხშირად იღებს ორიენტაციას ფასებში ლიდერობაზე, შეთანხმებასა და ტრადიციებზე.

ფასებში ლიდერობა წარმოადგენს ჯენტლმენური შეთანხმების ტიპს, რომლის დახმარებითაც ოლიგოპოლისტებს შეუძლიათ მოახდინონ ფასების კოორდინირება ფარული შეთანხმების გარეშე. ამ დროს დარგში გაბატონებული ყველაზე მსხვილი და ეფექტური ფირმა ცვლის ფასს, ხოლო სხვა დანარჩენი ფირმები ავტომატურად მიყვებიან ამ ცვლილებას.

შეთანხმებას ადგილი აქვს მაშინ, თუ ფირმები აქტიურად თანამშრომლობენ ერთმანეთთან. შეთანხმება – მოლაპარაკებაა ფირმებს შორის, ფიქსირებული ფასებისა და გამომშვების მოცულობის დადგენის ან მათ შორის რაიმე ხერხით მეტოქეობის შეზღუდვის მიზნით. იგი შეიძლება დაიდოს ფარულად, საიდუმლოდ, ორ ან რამდენიმე მსხვილ კომპანიას შორის ფიქსირებული ფასების ან ბაზრის დაყოფის შესახებ. უმეტესი ქვეყნების კანონმდებლობა ასეთ პრაქტიკას კანონსაწინააღმდეგოდ თვლის.

შეთანხმება სხვადასხვა ფორმებით ხდება. ერთ-ერთს წარმოადგენს კარტელი, რომელიც წარმოადგენს ფორმალურ, წერილობით შეთანხმებას ფასებისა და მოცულობის შესახებ. ყველაზე უფრო ცნობილ საერთაშორისო კარტელს წარმოადგენს ნავთობის ექსპორტიორი ქვეყნების ორგანიზაცია OPEC-ი, რომელშიც 13 ქვეყანაა გაერთიანებული. იგი განსაკუთრებით ეფექტურად წარმართავდა საქმიანობას გასული საუკუნის 70-იან წლებში, რამდენადაც იგი ბატონობდა მსოფლიოს ნავთობის

ბაზარზე, ამ პერიოდში მაღალი იყო მსოფლიო მოთხოვნა ნავთობზე, ასევე – მოკლევადიანი მოთხოვნა ნავთობზე არაელასტიური იყო. ეს უკვე ნიშნავდა, რომ OPEC-ის მიერ ნავთობის წარმოების შეზღუდვა მაშინვე გამოიწვევდა ფასების ზრდას. მაგრამ OPEC-ის წარმატებები შემცირდა 80-იან წლებში, რაც დაკავშირებული იყო ახალი მიმწოდებლების გაჩენასთან, შემცველების გამო მოთხოვნის შემცირებასთან და თაღლითობასთან, მისი წევრებიდან.

ფასების ან ბაზარზე ზეგავლენის წილის განსაზღვრა შეიძლება ემყარებოდეს ტრადიციულად ქცეულ მოვლენათა არსებულ მდგომარეობას. ზოგიერთ შემთხვევაში ეს ფორმაც არაკანონიერად არის მიჩნეული, ზოგან კი ასეთი პრაქტიკა ლეგალიზებულია.

მეორე ძალა, რომელიც ზეგავლენას ახდენს ოლიგოპოლისტის ქცევაზე და ხელს უშლის შეთანხმებას ფირმებს შორის, ეს არის ყოველი ფირმის მფლობელის დაინტერესება საკუთარი მოგების მაქსიმიზაციით, მაშინაც კი თუ ამით მცირდება დარგის საერთო მოგება. მათ შეიძლება იმოქმედონ პრინციპით, პატარა ღვეხელის დიდი ნაჭერი შეიძლება უკეთესი იყოს, ვიდრე დიდი ღვეხელის პატარა ნაჭერი.

ამრიგად, ფირმები დარგის მოგების მაქსიმიზების მიზნით, შეიძლება შეთანხმებამდე მივიდნენ და ამით დარგი მონოპოლიას დაემსგავსოს, ხოლო ყოველი მეწარმს მცდელობამ მოგებაში თავისი წილის გადიდების შესახებ შეიძლება ზოგიერთი ფირმა შეთანხმებაზე უარის თქვამდე მიიყვანოს. ამ შემთხვევაში თითოეული მათგანი უფრო ნაკლებ მოგებას მიიღებს, ხოლო საბაზრო ფასი კონკურენტულ დონემდე დაიწევს.

7.5. მონოპოლია – ერთი გამყიდველი

მონოპოლია წარმოიქმნება მაშინ, როცა ბაზარზე აღმოჩნდება საქონლის ან მომსახურების მხოლოდ ერთი გამყიდველი, რომელიც მთლიანად აკონტროლებს დარგს.

ასეთ ბაზარზე კონკურენცია არ არსებობს – აქ უბრალოდ არ არიან კონკურენტები.

წმინდა მონოპოლია თანამედროვე პერიოდში იშვითად გვხვდება. მონოპოლიის მაგალითს წარმოადგენს ელექტროენერჯის სფერო. ყველა ეს საქონელი და მომსახურება წარმოდგენილია იმ დარგების მიერ, რომლებიც იმყოფებიან საზოგადოებრივ საკუთრებაში და რომლებსაც მონოპოლიის ფორმა აქვს.

მონოპოლისათვის დამახასიათებელია შემდეგი ნიშნები:

1. თეორიულად მონოპოლია ნიშნავს, რომ არსებობს საქონლისა და მომსახურების მხოლოდ ერთი მიმწოდებელი. მონოპოლისტი უზრუნველყოფს მთელ ბაზარს.

2. მონოპოლისტი სულაც არ დარდობს კონკურენტების ფასებზე, რამდენადაც კონკურენტები საერთოდ არ არსებობს.

3. მონოპოლისტი თავისუფლად აწესებს ნებისმიერ ფასს თავის საქონელზე, ან მიაწოდებს მას ბაზარს ნებისმიერი ოდენობით.

4. ის ფაქტი, რომ მონოპოლისტს შეუძლია ბაზარზე შესატანი საქონლის რაოდენობაზე კონტროლი, ნიშნავს, რომ მას შეუძლია ზეგავლენა მოახდინოს მის ფასზე. ბაზრისათვის განკუთვნილი საქონლის წინასწარგამიზნული შემცირება მონოპოლისტს საშუალებას აძლევს გაადიდოს ფასი.

5. მონოპოლია ბაზარზე იარსებებს მხოლოდ მაშინ, თუ ბაზარი სხვა ფირმებისათვის დაკეტილია. მონოპოლიები კონკურენტებისაგან დაცულნი არიან ე.წ. შესასვლელი ბარიერებით.

მონოპოლიები იქმნება: 1. კანონიერად, როცა სახელმწიფო აკანონებს ერთი ფირმის მონოპოლიას, უკრძალავს რა სხვებს ბაზარზე გასვლას. ნაციონალიზებული დარგების უმრავლესობა წარმოადგენს კანონიერ მონოპოლიებს. კანონმა შეიძლება მიანიჭოს პატენტების მფლობელებს განსაკუთრებული უფლება გაიტანოს ბაზარზე ამ პატენტის მიხედვით წარმოებული პროდუქცია.

2. კონკურენციის გზით, როცა გამწვავებული კონკურენცია გამოდევნის შედარებით სუსტ და ნაკლებეფექტურად მომუშავე კომპანიებს. თეორიულად შეიძლება დაუშვათ, რომ ამრიგად ერთი კომპანია გაბატონდება დარგში.

3. შერწყმისა და შთანთქმის გზით, როცა ერთი დარგის რამდენიმე შედარებით მსხვილი კომპანიის შერწყმისა და შტანთქმის შედეგად შეიძლება შეიქმნას მონოპოლია.

4. კარტელის შექმნის გზით. მოცემულ დარგში კარტელი იქმნება ადრე თავისუფალი რამდენიმე ფირმის შეთანხმების გზით – ფასებსა და მათ მიერ წარმოებული პროდუქციის რაოდენობის შესახებ. ნავთობის ექსპორტიორი ქვეყნების შეთანხმება – ეს არის კარტელის ერთ-ერთი სახეობა.

5. შეზღუდული ბუნებრივი რესურსების ფლობის დროს. ზოგიერთი იშვიათი ბუნებრივი რესურსების მფლობელებს ბაზარზე აქვთ მონოპოლიური მდგომარეობა. აღნიშნულის მაგალითს წარმოადგენს სამხრეთ აფრიკის ოქროს თუ ბრილიანტის საბადოები. მონოპოლიებს გააჩნია როგორც დადებითი, ისე უარყოფითი მხარეები. დადებითი მხარეებიდან შეიძლება აღინიშნოს შემდეგი: ზოგიერთ დარგში ფირმებს შორის კონკურენცია იწვევს ძვირადღირებული ძირითადი მოწყობილობებისათვის საჭირო დანახარჯების დაბლბრებას. მაგალითად, კონკურენცია ისეთ დარგებში, როგორცაა გაზის მრეწველობა, ელექტროენერგეტიკა, წყალმომარაგება და სატელეფონო კავშირი დაკავშირებული იქნებოდა მიღგამტარების და კაბელების რამდენიმე ქსელის მოწყობისათვის საჭირო დიდ დანახარჯებთან.

მონოპოლიებს უფრო მეტი საშუალებები გააჩნიათ სამეცნიერო გამოკვლევებისა და საცდელ-საკონსტრუქტორო სამუშაოებისათვის, ვიდრე წვრილ ფირმებს, რომლებიც დარგის შიგნით უწევდა ერთმანეთს კონკურენციას. მსხვილ მონოპოლიებს ასევე დიდი სტიმული ჰქონდათ ფულის სამეცნიერო-კვლევებისათვის დასახარჯავად, რამდენადაც სიახლის დანერგვიდან მიღებული მოგება მხოლოდ მათ

დარჩებოდათ. ფარმაცევტულ კომპანიებს უფლება აქვთ იყვნენ მათივე აღმოჩენილი საქონლის მონოპოლისტები, რაც ამ კომპანიებს ახალი აღმოჩენებისაკენ უბიძგებს.

როდესაც ერთ ფირმას შეუძლია საქონლის თუ მომსახურების მოცემულ ბაზარზე მიწოდება უფრო მცირე დანახარჯებით, ვიდრე ორ ან მეტ ფირმას, მაშინ ადგილი აქვს ბუნებრივ მონოპოლიას. ბუნებრივი მონოპოლია ჩნდება

მაშინ, როცა ადგილი აქვს წარმოების მაშტაბების ეკონომიას წარმოების შესაბამის მოცულობის პირობებში. ბუნებრივი მონოპოლიის მაგალითს წარმოადგენს ქალაქის წყალმომარაგება და სხვა.

როგორც აღნიშნული იყო მონოპოლიის განმასხვავებელ ნიშანს წარმოადგენს საკუთარი პროდუქციის ფასზე ზემოქმედების უნარი. მას შეუძლია შეცვალოს თავისი საქონლის ფასი ბაზარზე მიწოდების რაოდენობის რეგულირების გზით. ვინაიდან მონოპოლია მოცემული საქონლის ერთადერთი მწარმოებელია, ამიტომ მისი მოთხოვნის მრუდი საბაზრო მოთხოვნის მრუდიცაა. თუ მონოპოლისტი ფასს გაზრდის, მომხმარებლები ამ საქონლის ნაკლებ რაოდენობას იყიდებიან. ხოლო თუ რაოდენობას შეამცირებს მაშინ ფასიც გაიზრდება. მონოპოლისტს რომ შეეძლოს თავისს საქონელს იგი მაღალ ფასს დაადებდა და ამ ფასით დიდ რაოდენობას გაყიდდა. მაგრამ საბაზრო მოთხოვნის მრუდი ამას ხელს უშლის, რამდენადაც იგი გვიჩვენებს ფასისა და რაოდენობის იმ კომბინაციებს, რომლებზეც მონოპოლიას ხელი მიუწვდება. მას შეუძლია აირჩიოს ნებისმიერი წერტილი მოთხოვნის მრუდზე. მაგრამ ვერცერთ წერტილს ვერ აირჩევს მის გარეთ

მონოპოლისტი მოგების მაქსიმიზაციას წარმოების ისეთი მოცულობის არჩევით ახდენს, რომლის დროსაც ზღვრული შემოსავალი ზღვრული დანახარჯების ტოლია.(A) ამის შემდეგ მოთხოვნის მრუდის დახმარებით იგი განსაზღვრავს მონოპოლიურ ფასს და მის შესაბამის რაოდენობას.(B)

თუ კონკურენტული ფირმისთვის $P=MR=MC$

მონოპოლიური ფირმისათვის $P>MR=MC$

მონოპოლიის უარყოფითად მიიხევევ, რომ: 1. მონოპოლიას საშუალება გააჩნია შეზღუდოს ბაზარზე საქონლის მიწოდება. მას ასევე შეუძლია დააწესოს ფასები, რომლებიც მნიშვნელოვნად გადააჭარბებს საშუალო საწარმოო დანახარჯებს.

2. მონოპოლიები არ განიცდიან კონკურენტების მხრიდან ზეწოლას, რასაც ხშირად მოჰყვება მონოპოლიის ეფექტურობის შემცირება.

3. მონოპოლიზირებულ დარგებში პროდუქციის ასორტიმენტს გააჩნია ტენდენცია შემცირებისაკენ, იმ დარგებთან შედარებით, სადაც არსებობენ კონკურენტული ფირმები.

4. ახალი ტექნოლოგიები და ახალი პროდუქცია ხშირად ინერგება ახალი ფირმების მიერ. ის ფაქტი, რომ მონოპოლია ხელს უშლის ბაზარზე ახალი კომპანიების გამოჩენას, იწვევს ახალი იდეებისა და პროდუქციის შეზღუდვას.

ბოლოს, ეკონომიკური ბაზრების დახასიათება შეიძლება შევაჯამოთ შემდეგნაირად:

პარამეტრები	სრულყოფილი კონკრეტულობა	მონოპოლისტური კონკრეტულობა	ოლიგოპოლია	მონოპოლია
პროდუქტების მწარმოებელი ფირმების რაოდენობა	მრავალი დამოუკიდებელი ფირმა. ბაზარზე კონტროლი არ არის	მრავალი ფირმა, რომლებიც აწარმოებენ მსგავს საქონელსა და მომსახურებას	მრავალი მსხვილი ფირმა, რომლებიც აწარმოებენ მსგავს საქონელსა და მომსახურებას	ერთი პროდუქტი და ერთი ფირმა
კონტროლი ფასებზე	არა. ფასებს ბაზარი განსაზღვრავს	ზეგავლენა შეზღუდულია შეცვლის შესაძლებლობით.	არსებობს „საფასო ლიდერის“ ზეგავლენა	პრაქტიკულად სრული კონტროლი
საქონლის დიფერენციაცია	არა, აქონელი არ განსხვავდება თვისებებითა და ხარისხით	საქონელი და მომსახურება დიფერენცირებულია სპეციფიკური ბაზრებისათვის	მნიშვნელოვანია ცალკეული პროდუქტის ათვის (მაგ., ავტომობილებისათვის), ცოტა სტანდარტიზებული საქონლისათვის (ბენზინი)	არა
შესვლის სიადვილე	შედარებით ადვილად შესვლა და გამოსვლა	შედარებით ადვილი შესვლა და გასვლა	ძნელია. ხშირად მოითხოვს დიდ ინვესტიციებს	ძალიან ძნელია

7.6. სახელმწიფოს ანტიმონოპოლისტური კანონმდებლობა

იმისათვის, რომ გავიგოთ ბაზრის სახელმწიფოებრივი რეგულირების აუცილებლობა საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნებში, მოვახდინოთ მცირე ისტორიული ექსკურსი:

XIX საუკუნის ბოლოსათვის თავისუფალმა კონკურენციამ გამოიწვია გიგანტური კორპორაციების შექმნა. მცირე და სუსტ ფირმებთან ეკონომიკურ შეჯიბრში, გამარჯვებული გამოდიოდა მსხვილი ფირმები, ახდენდნენ რა წვრილი ფირმების ჩაყლაპვას და აღნიშნულის გამო თანდათანობით ხდებოდნენ უფრო დიდი და ძლიერნი. ეკონომიკის მრავალ ძირითად დარგებში შეიქმნა ისეთი სიტუაცია, როცა რამდენიმე ფირმა-გიგანტი აკონტროლებს მთელი დარგის მუშაობას. როგორც უკვე აღნიშნული გვექონდა, ასეთ ფირმებს მონოპოლიები ეწოდება. მონოპოლიები ხელს უშლიან აალი ფირმების შექმნას თავიანთ დარგებში და ფაქტიურად არა ჰყავთ რა კონკურენტები, შეუძლიათ ბაზარს თავს მოახვიონ თავისი მონოპოლიურად მაღალი ფასები. ამრიგად, მონოპოლიები გახდნენ ეკონომიკაში თავისუფალი მეწარმეობისა და საბაზრო ურთიერთობების იდეის მოწინააღმდეგენი. შესაბამისად, აუცილებელი გახდა მეწარმეობისა და მომხმარებლების ეკონომიკური ინტერესების დაცვა.

მაგრამ არა მარტო მონოპოლიები იწვევდნენ სახელმწიფოებრივი რეგულირების აუცილებლობას. თავისუფალმა კონკურენციამ ასევე გამოიწვია უკიდურესობები – სიმდიდრე და სიღარიბე დემოკრატიული სახელმწიფოების წინაშე დადგა ამოცანა - აღმოეფხვრათ ადამიანებს შორის ეკონომიკური უთანასწორობა.

ყოველი ქვეყნის ეკონომიკამ გადაიტანა დაცემისა და დეპრესიის პერიოდები. მკვეთრად მცირდებოდა წარმოება, იზრდებოდა ფასები, მრავალმა ფირმამ განიცადა კრახი, ადამიანთა დიდი რაოდენობა დარჩა უმუშევარი. სახელმწიფო რეგულირება გახდა აუცილებელი ეკონომიკის დაცემისა და დეპრესიების მოქმედების შესარბილებლად.

ზემოთაღნიშნული და ასევე სხვა მიზეზები გახდა იმის საფუძველი, რომ საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნებში სახელმწიფო მნიშვნელოვანწილად ახდენს ეკონომიკაში ჩარევასა და მის რეგულირებას. სახელმწიფო აწესებს კონტროლს მონოპოლიებზე და დახმარებას უწევს მეწარმეებს თავისუფალი მეწარმეობის ეკონომიკა დაფუძნებულია იმ რწმენაზე, რომ კონკურენცია ყველაზე საუკეთესოდ ემსახურება საზოგადოების ყველა წევრის ინტერესებს. როცა მეწარმენი ერთმანეთს შორის დებენ ხელშეკრულებას ფასების დაწესების ან ბაზრის დანაწილების შესახებ, მაშინ მომხმარებლები იძულებულნი არიან მეტი გადაიხადონ იგივე საქონელში. ამ შემთხვევაში ხელოვნურად ხდება ფასების გაზრდა, მომხმარებლები ვეღარ სარგებლობენ კონკურენციით. მთავარია ისიც, რომ ირდევსა საბაზრო ეკონომიკაში ფასების დონიდან გამომდინარე მოთხოვნისა და მიწოდების გაწონასწორების დადგენის მექანიზმი.

თავიდან რომ იქნას აცილებული ბაზრის მონოპოლიზაციის ეს ნეგატიური შედეგი, მრავალი ქვეყნის მთავრობა შესაბამის ზომებს დებულობს მონოპოლიების შეზღუდვისა და ბაზარზე თავისუფალი კონკურენციის დასამკვიდრებლად.

ანტიმონოპოლისტური პოლიტიკის ძირითადი არსი იმაში მდგომარეობს, რომ სახელმწიფო თავის თავზე იღებს ბიზნესში ჩარევის უფლებას იმ შემთხვევაში, როცა რეალური საფრთხე ემუქრება საბაზრო ურთიერთობებსა და ნორმალურ კონკურენციას.

აშშ-ში ანტიმონოპოლისტურ კანონთა მთელი სისტემაა შექმნილი. მაგალითად: შერმანის ანტიტრესტული კანონი, კლეიტონის კანონი, სამთავრობო სავაჭრო კომისიის კანონი, კომპანიათა შერწყმის საწინააღმდეგო – ცელერის კანონი.

შერმანის კანონი (მიღებულია 1890 წელს) არასწორად მიიჩნევს მონოპოლიების შექმნას, უკანონოდ და შეთანხმებების გზით, თავისუფალი ვაჭრობის შეზღუდვის მიზნით. აღნიშნულში იგულისხმება შეთანხმებები ფიქსირებული ფასების შესახებ, აუქციონზე შემოთავაზებული ფასებისა და მომხმარებელთა

განაწილების შესახებ; უკანონო მონოპოლია არსებობს იმ შემთხვევაში, როცა ერთი ფირმის მიერ ხდება პროდუქტის ან მომსახურეობის მიწოდება არა იმიტომ, რომ იგი უმაღლესი ხარისხისაა, არამედ იმიტომ, რომ კონკურენცია დათრგუნულია.

შერმანის კანონის დარღვევა განიხილება როგორც დანაშაულებრივი ქმედება და ისჯება – ინდივიდუალური პირები – 250 ათას დოლარამდე და ციხით 3 წლამდე, კორპორაცია კი – 1 მილიონ დოლარამდე თანხის გადახდით.

კლეიტონის კანონის (1914 წელი) წარმოდგენს სამოქალაქო კოდექსის აქტს და არ გულისხმობს სამართლებრივ სასჯელს. იგი კრძალავს საქმიანობის განსაზღვრულ სახეებს, როგორცაა რიგი მომხმარებლებისათვის სპეციალური ტარიფების დაწესება, თუ იგი ამცირებს კონკურენციას და უბიძგებს მონოპოლიის „შექმნისაკენ“. ამ კანონის ერთ-ერთი მუხლი უფლებას აძლევს ადამიანებს, რომლებმაც ზარალი განიცადეს კანონსაწინააღმდეგო ქმედების გამო, ფედერალურ სასამართლოში მოითხოვონ თავიანთი დანაკარგის სამმაგი ანაზღაურება. მეორე მუხლი ფედერალურ პროკურორს უფლებას აძლევს აღძრას სარჩელი მომხმარებლის სასარგებლოდ.

სამთავრობო კომისიის კანონის შესაბამისად, ანტიტრესტული კანონმდებლობის მოქმედების გაძლიერების მიზნით, აშშ-ში შექმნილია სპეციალური ორგანიზაცია – სამთავრობო სავაჭრო კომისია (1914 წ.). 1938 წლიდან ვილერლის კანონის მიხედვით ამ კომისიას ენიჭება დამატებითი პასუხისმგებლობა ცრუ ან შეცდომაში შემყვანი რეკლამისაგან საზოგადოების დაცვისათვის.

ცელერ-კეფოვარის კანონი გამოდის კომპანიების შერწყმის წინააღმდეგ (1950 წელი). იგი მიმართულია იმ ნებისმიერი შერწყმის წინააღმდეგ, რომელიც ამცირებს კონკურენციას, ან იწვევს მონოპოლიების შექმნას.

კომპანიების შერწყმა ხდება მაშინ, როცა ერთი კომპანია იძენს მეორის აქციებს. შერწყმის შედეგად მეორე კომპანია ან იშლება, ან იქცევა პირველის შემადგენელ ნაწილად.

საქართველოში ანტიმონოპოლისტურ რეგულირებას საფუძველი ჩაეყარა 1992 წლიდან, როდესაც მიღებულ იქნა მთავრობის დადგენილება „საქართველოს რესპუბლიკაში მეურნეობრივი საქმიანობის დემონოპოლიზაციის ზოგიერთი ღონისძიების შესახებ“ და დეკრეტი „საქართველოს რესპუბლიკაში კონკურენციის განვითარებისა და მონოპოლიზმის შეზღუდვის შესახებ“. მომდევნო პერიოდში ამ მიმართულებით მიღებულ დოკუმენტებს შორის აღსანიშნავია საქართველოს პარლამენტის 1996 წლის 23 ივნისს მიღებული კანონი „მონოპოლიური საქმიანობისა და კონკურენციის შესახებ“

ამ კანონის მიზანია საქართველოში მეწარმეობრივი საქმიანობისათვის ხელის შეწყობა და კონკურენტული გარემოს შექმნისათვის ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ბაზის შექმნა, ასევე მომხმარებლის უფლებების დაცვა.

საქართველოში ანტიმონოპოლიური პოლიტიკა ემყარება საქართველოს კონსტიტუციას, „მონოპოლიური საქმიანობისა და კონკურენციის შესახებ“ კანონს და მასთან შესაბამისობაში მყოფ კანონებს. აგრეთვე ანტიმონოპოლისტური სამსახურის მიერ შემუშავებულ ნორმატიულ აქტებს.

როგორც უკვე აღნიშნული გვქონდა ბაზრის სახელმწიფოებრივი რეგულირების მიზანია საქმიანობის ზოგიერთი სახეების რეგულირება კონკურენციის უზრუნველყოფის მიზნით. ამ ძალისხმევას საფუძვლად უდევს ის, რომ ბაზარზე კონკურენცია სარგებლობის მომტანია ყველასათვის, რამდენადაც იგი ფასების შემცირებასთან ერთად იწვევს საქონლის ხარისხის გაუმჯობესებას. გარდა აღნიშნულისა, სახელმწიფოს განსაზღვრული ზომით შეუძლია:

1. შეასუსტოს მონოპოლიების მავნე გავლენა კონკურენციის პროცესზე;
2. უზრუნველყოს ერთობლივ შემოსავლებსა და დანახარჯებს შორის მეტი შესაბამისობა.

ძირითადი ცნებები

კონკურენცია,
არასრულყოფილი
კონკურენცია,
ანტიმონოპოლისტური

სრულყოფილი
კონკურენცია,
ოლიგოპოლია,
კანონმდებლობა.

კონკურენცია,
მონოპოლისტური
მონოპოლია,

კითხვები განმეორებისათვის

რაში მდგომარეობს კონკურენციის არსი?

რა ნიშნებით ხასიათდება სრულყოფილი კონკურენცია?

რაში მდგომარეობს ფირმის მიწოდების წესი სრულყოფილი კონკურენციის დროს?

როდის მიიღებს ფირმა გადაწყვეტილებას დახურვის შესახებ?

რა არის არასრულყოფილი კონკურენცია?

როგორ ახდენს ფირმა მოგების მაქსიმიზაციას მონოპოლისტური კონკურენციის დროს?

რა არის ოლიგოპოლია?

როგორ ახდენს ფასებში ლიდერობას ოლიგოპოლია?

როგორ იქმნება მონოპოლია?

რა არის ბუნებრივ მონოპოლია?

როგორ ახდენს მონოპოლისტი მოგების მაქსიმიზაციას?

მოახდინეთ კონკურენციული დარგებისა და მონოპოლიების შედარებითი დახასიათება.

როგორ შეიძლება მოვახდინოთ ეკონომიკური ბაზრების დახასიათება?

როგორია ანტიმონოპოლიური პოლიტიკა აშშ-სა და საქართველოში?

თავი 8. წარმოების ფაქტორთა ბაზარი

8.1. შრომის ბაზარი და მისი სტრუქტურა

შემოსავლის ყოველი სახე დამოკიდებულია არა მარტო ახალი ღირებულების შექმნასთან, არამედ იმ ბაზართან, სადაც მიმდინარეობს მოცემული წარმოების ფაქტორის ყიდვა-გაყიდვა. შრომის ანაზღაურება შრომის ბაზართანაა დაკავშირებული.

შრომის ბაზარი – ეს არის საბაზრო ურთიერთობების განსაკუთრებული ფორმა, სადაც ხორციელდება სამუშაო - ძალის ყიდვა-გაყიდვასთან დაკავშირებული გარიგება.

ბაზრის ეს სახეობა ყოველთვის არ არსებობდა. იგი გაჩნდა მას შემდეგ, რაც წარმოების საშუალებებმა თავი მოიყარა მეწარმეთა ხელში, ხოლო მომუშავეთა უმეტესი ნაწილი გახდა იურიდიულად თავისუფალი პირები, რომლებსთვის საარსებო წყარო სამუშაო ძალის გაყიდვა გახდა.

თავდაპირველად შრომის ბაზარზე მნიშვნელოვანი ფიგურა იყო ფიზიკურად მომუშავე, რომელსაც თითქმის არ ჰქონდა არც განათლება, არც კვალიფიკაცია. თანამედროვე ბაზარი კი მოიცავს პირთა სხვადასხვა კატეგორიას, რომლებსაც პირობითად უწოდებენ: 1. ლურჯ საყელოებს (ფაბრიკა-ქარხნების მუშები, მუშები, რომლებიც ძირითადად ფიზიკური შრომით არიან დასაქმებულნი). 2. ნაცრისფერი საყელოები (რიგითი მომუშავენი, დამხმარე პერსონალი). 3. თეთრი საყელოები (გონებრივი შრომის მუშაკები, ინჟინერ-ტექნიკური პერსონალი).

XX საუკუნის მეორე ნახევრიდან ინფორმაციულ საზოგადოებაზე გადასვლამ გამოიწვია შრომის ბაზრის რაოდენობრივი და ხარისხობრივი ცვლილებები, რაც ძირითადად გამოიხატა ლურჯი საყელოების წილის მკვეთრ შემცირებაში და ინჟინერ-ტექნიკური პერსონალისა და ინტელიგენციის რაოდენობის ზრდაში.

სტრუქტურულ ცვლილებებთან ერთად მიმდინარეობს ყველა კატეგორიის მომუშავეთა დონისა და პროფილის ხარისხობრივი გარდაქმნები. წარმოებაში ტექნიკური და

ტექნოლოგიური სიახლეების დანერგვამ გამოიწვია კადრების უწყვეტი განათლების სისტემის შექმნა, რამაც გამოიწვია ხარისხობრივი და რაოდენობრივი ცვლილებები შრომის ბაზარზე.

ნებისმიერი სხვა ბაზრების მსგავსად შრომის ბაზარს მოთხოვნა-მიწოდება წარმართავს. ამასთანავე, იგი და **ზოგადად წარმოების ფაქტორთა ბაზარი** სხვა ბაზრებისაგან განსხვავდება. აქ შრომაზე მოთხოვნა წარმოებული მოთხოვნაა, რაც იმას ნიშნავს, რომ ამ ფაქტორზე ფირმის მოთხოვნას განსაზღვრავს სხვა ბაზრებზე საქონლის მიწოდება. მაგალითად, ბენზინგასამართის ოპერატორებზე მოთხოვნა უშუალოდ უკავშირდება ბენზინის მიწოდებას. შრომაზე მოთხოვნის გასაგებად, ყურადღება უნდა მივაქციოთ იმას, რომ მუშათა დაქირავება ხდება გასაყიდი საქონლის საწარმოებლად. ამდენად შრომაზე მოთხოვნასა და საქონლის წარმოებას შორის არსებული კავშირის საფუძველზე შეიძლება განისაზღვროს წონასწორული ხელფასი!

აქვე ყურადღება უნდა მიექცეს შემდეგ ფაქტს, რომ მეწარმე მისწრაფის მოგების მაქსიმიზაციისაკენ, ამდენად ფირმამ უნდა განსაზღვროს, თუ რა რაოდენობის მუშები დაიქირაოს, და ასევე – თუ როგორ კავშირში იქნება სამუშაო ძალის რაოდენობა წარმოების მოცულობასთან. აღნიშნული მანქვნებლების საფუძველზე იანგარიშება შრომის ზღვრული პროდუქტი, რომელიც, როგორც ვიცით (მე-5 თავიდან), პროდუქციის მოცულობის ნამატია მომუშავეთა ერთი ერთეულით გაზრდის შედეგად. დაქირავებულ მუშათა რაოდენობის ზრდასთან ერთად შრომის ზღვრული პროდუქტი იზრდება. შესაბამისად იზრდება შემოსავალიც, რომელიც იანგარიშება ზღვრული პროდუქტის ფასზე გამრავლებით, მაგრამ, ამასთანავე იზრდება ხარჯებიც იმ მოცულობით, რასაც შეადგენს დაქირავებულ მუშათა ხელფასი

ფირმა მანამ ზრდის დაქირავების რაოდენობას, სანამ ზღვრული შემოსავალი ხელფასის დონეს აჭარბებს, და შეამცირებს დასაქმებულთა რაოდენობას, როგორც კი ხელფასი გადააჭარბებს ზღვრულ შემოსავალს. აქვე უნდა

შეგნიშნოთ, რომ ფირმის მიერ მუშათა დაქირავებასთან დაკავშირებით მიღებული გადაწყვეტილება, გამოშვების შესახებ მიღებული გადაწყვეტილების იდენტურია.

ამრიგად, შეიძლება ჩამოვყალიბოთ ფირმის მიერ დაქირავების ოპტიმალური წესი: დასაქმების მასშტაბები ფართოვდება მანამ, სანამ შრომის ზღვრული შემოსავალი ხელფასის დონეზე მაღალია. დასაქმებულთა რაოდენობა შემცირდება, თუ ზღვრული შემოსავალი ხელფასის დონეზე დაბალი იქნება. დასაქმებულთა რაოდენობა ოპტიმალური იქნება, როცა ხელფასი ტოლი იქნება შრომის ზღვრული შემოსავლის, ე.ი. სრულყოფილი კონკურენციის ფორმა მოგების მაქსიმიზაციას ახდენს მომუშავეთა იმ რაოდენობის დაქირავებით, როცა ხელფასი ზღვრული შემოსავლის ტოლია.

ხელფასის ორგანიზაცია. საბაზრო სისტემაში შრომის ანაზღაურება ქმნის მუშაკათათვის ახალ სტიმულებს – იშრომონ თავისთვის და დამქირავებლებისთვის. აღნიშნული მიიღწევა ხელფასის სხვადასხვა ფორმებისა და სისტემების დახმარებით.

საწარმოებში გამოყენებულია შრომის ანაზღაურების ორი ძირითადი ფორმა: დროითი და სანარდო.

დროითი ხელფასი წესდება ნამუშევარი დროის მიხედვით. ამ შემთხვევაში გაიანგარიშება ერთი საათის, ან ერთი დღის, ან კვირის ანაზღაურება და გამრავლდება ნამუშევარ დროზე. უმეტეს ქვეყანაში დროითი ხელფასის განსაზღვრის ერთეულს 1 სთ-ის შრომის ანაზღაურება წარმოადგენს.

დროითი ხელფასი ჩვეულებრივ გამოიყენება იმ საწარმოებში, სადაც განსაზღვრულია რეგლამენტირებული ტექნოლოგიური რეჟიმი.

ხელმძღვანელი, ინჟინერ-ტექნიკური პერსონალი, მეცნიერ-მუშაკები, ზოგიერთი კატეგორიის მუშები დებულობენ დროით ანაზღაურებას თანამდებობრივი განაკვეთის ფორმით, რომელიც ტოლია მათი ერთი თვის შრომის ანაზღაურებისა.

სანარდო ხელფასი იანგარიშება გამოშვებული პროდუქციის რაოდენობიდან გამომდინარე. ამ შემთხვევაში

ხელფასი იზრდება პირდაპირპროპორციულ დამოკიდებულებაში დამზადებულ პროდუქციასთან. ეს დამოკიდებულება დგინდება ცალობრივი შეფასების საფუძველზე.

სანარდო ხელფასის დროს პირდაპირ დგინდება მშრომელთა შრომის ინტენსივობის ზომა. მისი დადგენა ხდება გამომუშავების ნორმების საფუძველზე განსაზღვრულ დროში მუშის მიერ განსაზღვრული პროდუქციის მოცულობის დადგენით. პირადი ინტერესი ადამიანში აღვიძებს მეტი დაძაბვით შრომის ინტერესს იმისათვის, რომ გამოუშვას მეტი პროდუქცია და მიიღოს თავისი პირადი შემოსავალი.

სანარდო ხელფასი შედარებით ფართოდ გამოიყენება იმ საწარმოებში, სადაც დიდია ხელით შრომის წილი და აუცილებელია პროდუქციის გამოშვების წახალისება. თანამედროვე პირობებში სანარდო ხელფასში უფრო მეტად ითვალისწინებენ ისეთ ფაქტორებს, როგორცაა პროდუქციის ხარისხი, მოწყობილობათა გამოყენების კოეფიციენტი, ნედლეულის ეკონომია, რაც სანარდო ხელფასს აახლოვებს დროითთან.

განვითარებულ საბაზრო ეკონომიკაში შრომის მატერიალური ანაზღაურება შეესაბამება ბაზრის კანონებსა და პირობებს. იგი განისაზღვრება საწარმოს კომერციული ინტერესების მიღწევის ხარისხთან დაკავშირებით.

განსხვავება შრომის ანაზღაურებაში განისაზღვრება სატარიფო სისტემის დახმარებით. სატარიფო სისტემა – ეს არის ნორმატივების ერთობლიობა, რომელიც არეგულირებს მუშა-მოსამსახურეების ხელფასის დონეს.

სატარიფო სისტემა გულისხმობს სატარიფო განაკვეთებს – საათის ან დღის ანაზღაურებას.

სატარიფო სისტემაში შედის ასევე სატარიფო-საკვალიფიკაციო ცნობარი – ნორმატიული დოკუმენტი, რომელშიც მოცემულია სამუშაოთა ტარიფიკაცია და საკვალიფიკაციო თანრიგების მინიჭების პირობები.

შემოსავალთა სახეები. შრომის ანაზღაურება, რომელსაც ფულის სახით ღებულობს მუშაკი, არის ნომინალური ხელფასი. მაგრამ ამ ანაზღაურების სიდიდე იცვლება

ხელფასიდან დაქვითვების გამო. ამასთან დაკავშირებით განასხვავებენ ორი სახის ნომინალურ ხელფასს: 1. დარიცხული და 2. დაქვითვების შემდეგ გადახდილი.

ნომინალური ხელფასისაგან უნდა განვასხვაოთ რეალური ხელფასი. იგი არის იმ საარსებო საშუალებებით გამოხატული ხელფასი, რომელიც შეიძლება შექმნილ იქნას ნომინალური ხელფასით, საქონელსა და მომსახურებაზე მოცემული ფასების შემთხვევაში.

რეალური ხელფასის სიდიდეზე მნიშვნელოვან ზეგავლენას ახდენს სამომხმარებლო ფასების ზრდა. საერთოდ, შეიძლება განვიხილოთ რეალური ხელფასის ცვლილების რამდენიმე ვარიანტი:

1) ნომინალური ხელფასი იზრდება იგივე ტემპებით, როგორც იზრდება ფასები სამომხმარებლო საქონელსა და მომსახურებაზე. ამ შემთხვევაში რეალური ხელფასის დონე სტაბილურია. ეს ვარიანტი შესაძლებელია იმ შემთხვევაში, თუ ხდება ნომინალური ხელფასის ავტომატური ინდექსაცია, ე.ი. ხდება მისი ზრდა ფასების ინდექსის ზრდასთან ერთად. ეს ვარიანტი – იშვიათი.

2) ნომინალური ხელფასი უფრო სწრაფად იზრდება, ვიდრე ინფლაცია. ამ შემთხვევაში რეალური ხელფასი იზრდება აბსოლუტურად. ასეთი შემთხვევა უფრო იშვიათია და ჩვეულებრივ ეხება მომუშავეთა პრივილეგიებულ ჯგუფებს.

3) ინფლაციის დაბალი ტემპების დროს, ჩვეულებრივ, მიმდინარეობს ნომინალური ხელფასის ინდექსაცია. ამ შემთხვევაში რეალური ხელფასი ნელ-ნელა მცირდება.

4) ინფლაციური სპირალი. აღნიშნულს ადგილი აქვს მაშინ, თუ ინფლაციის მაღალი ტემპების დროს არ ხდება ხელფასის „ავტომატური“ ინდექსაცია, მომუშავენი ასე თუ ისე აღწევენ ნომინალური შემოსავლების შესაბამის ზრდას. მაგრამ ამ დროს შესაბამისად ხდება საქონლისა და მომსახურების გაძვირება, რასაც მოჰყვება ფასების ზრდა, ე.ი. ყველაფერი იწყება თავიდან, „სპირალის“ ფორმით.

იმისათვის, რომ შეჩერდეს ინფლაცია, ზოგიერთი ეკონომისტი გვთავაზობს ხელფასების „გაყინვას“. მაგრამ ამ დროს კაპიტალის მფლობელები სულაც არ ფიქრობენ

შემაცირონ თავიანთი მოგების სიდიდე, რასაც თავის მხრივ კვლავ მოჰყვება საქონლის ფასების ზრდა, რაც უკვე არის ბიძგი ინფლაციისაკენ.

გარდა ხელფასისა მშრომელთა ფენა ღებულობს სხვადასხვა შემოსავლებს. ერთ-ერთი ასეთია ტრანსფერტული გადასახდელები, რომლის საფუძველზე ხორციელდება უფასო სასკოლო განათლება, უფასო ან ნაწილობრივ უფასო სამედიცინო მომსახურება, იაფი სახელმწიფო საცხოვრებელი ბინები, პენსიების გადახდა, დახმარებები ავადმყოფობის, უმუშევრობის და სხვა შემთხვევებში.

მთელ რიგ ქვეყნებში ჩამოყალიბდა და ფუნქციონირებს სახელმწიფო უზრუნველყოფის სამი სისტემა. ესენია: სოციალური დაზრვევა, სახელმწიფო დახმარება და „უნივერსალური უზრუნველყოფის“ სისტემა. ისინი ძირითადად იქმნება სხვადასხვა გადასახადების და ხელფასიდან დაქვითვების ხარჯზე.

ყველაზე უფრო გავრცელებულია სოციალური დაზღვევის სისტემა, რომლის მიხედვითაც სადაზღვევო შენატანები იქვითება ხელფასიდან.

სახელმწიფო დახმარება (შემწეობა) მთლიანად გადაიხდება სახელმწიფოს ბიუჯეტიდან. იგი ეძლევა მხოლოდ იმ პირებს, რომელთა ოჯახის შემოსავლები საკმარისი არ არის არსებობისათვის. აშშ-ს, ინგლისის, იაპონიის და სხვა ქვეყნების პენსიონერთა 1/3 სახელმწიფოს მიმართავს დახმარებისათვის მოხუცებულობის გამო. შვეციაში, ფინეთში, ნორვეგიაში, კანადაში და სხვა შექმნილია სოციალური უზრუნველყოფის „უნივერსალური“ სისტემა. აქ პენსიის მიღების უფლება აქვს ყველა მოქალაქეს, ვინც მიაღწევს საპენსიო ასაკს, ინვალიდობის ან მარჩენალის დაღუპვის შემთხვევაში. პენსიები ყველას ეძლევა თანაბარი ოდენობით. საპენსიო ფონდი იქმნება ყველა მომუშავისაგან 16-18 წლის ასაკიდან საპენსიო ასაკის მიღწევამდე განსაზღვრული თანხის გადახდის შედეგად.

მსოფლიოს ყველა ქვეყნის გამოცდილება მოწმობს, რომ სახელმწიფოს სოციალური ფონდები მეტად მნიშვნელოვან როლს ასრულებენ საზოგადოების ცხოვრებაში, ქმნიან

სამეცნიერო, სოციალურ და კულტურულ პოტენციალს ამ საზოგადოების შემდგომი განვითარებისათვის.

8.2. მიწა და მიწის რენტა

მიწა – წარმოების ფაქტორია ნებისმიერი სამეურნეო საქმიანობის პირობებში. საუკუნეების მანძილზე მიწა ძირითადად სოფლის მეურნეობაში გამოიყენებოდა. თანამედროვე პერიოდში გარდა სასოფლო-სამეურნეო დანიშნულებისა, მას გამოიყენებენ საცხოვრებელი ბინებისათვის, მაღაზიების, ოფისების და სხვადასხვა მშენებლობისათვის. მიუხედავად ამისა, ეკონომიკური თვალსაზრისით, მისი მთავარი თვისება სრულებითაც არ შეცვლილა. წარმოების სხვა ფაქტორებისაგან განსხვავებით მიწა შეიძლება გარდაიქმნას დაშრობის ან მორწყვის შედეგად, მაგრამ მისი რაოდენობა არ შეიძლება მნიშვნელოვნად შეიცვალოს. მისი რაოდენობა არც ფასის გაზრდით გადიდება და არც შემცირებით შემცირდება.

მიწა წარმოების ისეთი ფაქტორია, რომელიც არ იწარმოება, არამედ არსებობს, როგორც ბუნებრივი ობიექტი, მაგრამ შეზღუდული მოცულობით. მიწა ფიზიკურ კაპიტალთან ერთად ქმნის ქვეყნის ნივთობრივ სიმდიდრეს.

მიწის გამოყენებისათვის გადახდილ ფასს რენტა ეწოდება, ეს არის გადასახადი მიწის გამოყენებისათვის, რომელსაც მიწის იჯარით ამღები უხდის მის მფლობელს. აქვე უნდა შევნიშნოთ, რომ რენტის ცნება მისაღებია ყველა იმ ფაქტორისადმი, რომელიც ფიქსირებული რაოდენობით არსებობს.

მიწის მიწოდების მრუდი სრულიად არაელასტიურია. ამდენად იგი აბსოლუტურად ვერტიკალურია, მოთხოვნა კი ელასტიურია. მათი გადაკვეთის წერტილი გვიჩვენებს იმ ფასს, რომლისკენ უნდა მიისწრაფოდეს რენტა. თუ რენტა აჭარბებს წონასწორობის ფასს, მაშინ მიწაზე მოთხოვნის მოცულობა მის მიწოდებაზე ნაკლები იქნება. ზოგიერთ მიწის მესაკუთრეს არ შეუძლია თავისი მიწის იჯარით გაცემა, რაც მას აიძულებს ნაკლებ რენტაზე დათანხმდეს. მაგრამ რენტა დიდხანს არ დარჩება წონასწორობაზე დაბლა,

რამდენადაც ფირმათა მხრივ გაზრდილი მოთხოვნა გამოიწვევს ფაქტორის ფასის წონასწორულ დონეზე დაბრუნებას. მხოლოდ იმ შემთხვევაში, როცა მიწაზე მოთხოვნის საერთო მოცულობა მისი მიწოდების ტოლი იქნება, ბაზარზე წონასწორობა აღდგება.

მოთხოვნის მრუდის ადგილმდებარეობა და ფორმა დამოკიდებულია მიწის გამოყენებელი დარგების ტექნოლოგიებზე, მათ მიერ გამოყენებულ წარმოების ფაქტორების რაოდენობაზე და ასევე მათ მიერ წარმოებულ პროდუქციაზე მოთხოვნაზე. რამდენადაც სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციაზე მოთხოვნა იწვევს მიწის ზღვრული შემოსავლის ზრდას, რაც მიწის ზღვრული პროდუქტის მის საბაზრო ფასზე ნამრავლის ტოლია. ამის შედეგად იზრდება მიწაზე მოთხოვნა ნებისმიერი რენტის შემთხვევაში.

რენტის სიდიდეს მნიშვნელოვნად განსაზღვრავს მიწის ნაყოფიერება, კლიმატური ფაქტორები (ნალექები, ტემპერატურა). ეს ის ფაქტორებია, რომელთა გამოც, მაგალითად დასავლეთ საქართველოს ზღვისპირა რაიონებში იწარმოება ციტრუსები, ხოლო აღმოსავლეთ საქართველოში – ხორბალი, მხესუმზირა და სხვა. მიწების ნაწილი მაღალნაყოფიერია, ხოლო ნაწილი – საერთოდ არ გამოიყენება სასოფლო-სამეურნეო წარმოებისათვის.

მიწის რენტის განსაზღვრისას ყურადღება ექცევა ასევე მიწის ადგილმდებარეობას, გასაღების ბაზრებთან მიმართებაში. რენტის სიდიდე ყოველთვის მაღალია უფრო ნაყოფიერ, კარგ კლიმატურ პირობებში და გასაღების ბაზრებთან უფრო ახლომდებარე მიწებზე.

მიწა, როგორც კერძო საკუთრების ობიექტი ექვემდებარება ყიდვა-გაყიდვას. ამ შემთხვევაში დადგენილ უნდა იქნას მიწის, როგორც აქტივის ფასი. აქტივის ფასი ის ფასია, რომლის მიხედვითაც შეიძლება გაყიდულ იქნას ნებისმიერი ერთეული ფიზიკური კაპიტალი. აღნიშნული განმარტება მისაღებია მიწის, როგორც ნივთობრივი ფაქტორისათვის. მიწის ნებისმიერი ნაკვეთის სარგებლის ღირებულება მისი რენტული შეფასებაა და ამავე დროს საიჯარო ქირის განაკვეთიცაა, მაშინ როცა მისი მფლობელისათვის გაყიდვისას გადახდილი ფასი აქტივის

ფასია. საჭიროა დავადგინოთ ურთიერთკავშირი აქტივის ფასსა და რენტულ შეფასებას შორის. მთავარი ისაა, რომ აქტივის მფლობელს ამ აქტივის გამოყენებისათვის ყველა ახლანდელი და მომავალი შემოსავლის მიღების უფლება გააჩნია. იმისათვის, რომ დავადგინოთ, თუ აქტივების ფასი როგორ მოიცავს ამ აქტივების გამოყენების მომავალ შემოსავლებს, უნდა განვსაზღვროთ „თანამედროვე ღირებულებების“ ცნება. ამისათვის მოვიყვანოთ მაგალითი. დღევანდელი დოლარი მეტი ღირს, ვიდრე ის დოლარი, რომელიც ერთი წლის შემდეგ გვექნება. ეს მოხდება იმიტომ, რომ დღევანდელი დოლარი შეიძლება ჩადებულ იქნას ბანკში, საიდანაც ერთი წლის შემდეგ მივიღებთ ერთ დოლარს პლუს სარგებელს. თუ ეს სარგებელი 10% იქნება, მაშინ ერთი წლის შემდეგ გვექნება 1 დოლარი და 10 ცენტი. მაშინ როგორი იქნება ერთი წლის შემდეგ მისაღები 1 დოლარის თანამედროვე ღირებულება? თუ სარგებლის განაკვეთი ისევ 10% იქნება, მაშინ მისი თანამედროვე ღირებულება 91 ცენტი იქნება. მას დაემატება წლის განმავლობაში 9 ცენტი სარგებელი და ერთი წლის შემდეგ გვექნება 1 დოლარი. ამის შემდეგ ჩვენ შეგვიძლია განვსაზღვროთ აქტივის ფასი.

ნებისმიერი აქტივის ფასი, ამ აქტივის გამოყენებასთან დაკავშირებული ყველა ახლანდელი და მომავალი გადასახდელების თანამედროვე ღირებულების ტოლია. აქტივების ფასის განსაზღვრის ეს მეთოდი შეიძლება გამოყენებულ იქნას ნებისმიერი აქტივისათვის (როგორც ფიზიკური კაპიტალის ნებისმიერი სახეობის ასევე მიწისათვის).

თუ გვინდა განვსაზღვროთ მიწის როგორც აქტივის ფასი აქ უნდა გავითვალისწინოთ, რომ მას რენტა მოაქვს ყოველ წლიურად. ამ შემთხვევაში, მიწის, როგორც უვადო აქტივის თანამედროვე ღირებულება ტოლი იქნება წლიური მუდმივი გადასახდელების თანამედროვე ღირებულება გაყოფილი სარგებლის განაკვეთზე.

თუ ყოველწლიურად მიწას 1000 ლარი მოაქვს რენტის სახით, მაშინ ეს სიდიდე გაყოფილი 10%, ანუ 0,1-ზე იქნება 10 000 ლარი.

ამრიგად, ჩვენი მაგალითის მიხედვით მიწის, როგორც უვადო აქტივის თანამედროვე ღირებულება იქნება 10 000 ლარი.

8.3. კაპიტალი და შემოსავლები აქტივებიდან. სარგებლის განაკვეთი

კაპიტალი შეიძლება ორგვარად – ფიზიკური და ფულადი კაპიტალის სახით განვიხილოთ.

ფიზიკური კაპიტალი არის ხანგრძლივი მოხმარების საქონელი, რომელიც წარმოებულია იმ მიზნით, რომ გამოყენებულ იქნას შემდგომი წარმოების პროცესში. მისი სხვა საქონლისაგან განმასხვავებელი თვისებაა ის, რომ იგი ერთდროულად არის რესურსიცა და პროდუქტიც. ფიზიკური კაპიტალი სამ ჯგუფად შეიძლება დაიყოს: 1. შენობა ნაგებობები (საწარმოო დანიშნულების შენობები, საცხოვრებელი სახლები), 2. მანქანები და მოწყობილობები (ჩარხები, დანადგარები, ავტომობილები) და 3. სასაწყობო მარაგები.

ფიზიკურ კაპიტალს ძირითადად ფლობს მეწარმენი, ნაწილს კი აქირავებენ, ანუ გასცემენ არენდით. ბინები, რომელსაც საცხოვრებელი სახლის მეპატრონე აქირავებს, არის არენდის ობიექტი; გაქირავებიდან მიღებული შემოსავალი კი საარენდო შემოსავალია. არენდის ობიექტი შეიძლება იყოს ასევე ავტომანქანები, საწარმოო დანიშნულებისა და საოფისე შენობები და სხვა. კაპიტალის მომსახურების ფასთან ერთად არსებობს კაპიტალის, როგორც აქტივის ფასი, რომელიც ისევე განისაზღვრება, როგორც მიწის აქტივის ფასი.

როგორც უვადო აქტივის თანამედროვე ღირებულება სხვაგვარად განისაზღვრება. მაგ., ფირმას უნდა შეიძინოს ავტომანქანა შემდგომი გამოყენების მიზნით. ეს მას ყოველწლიურად 4000 ლარს მოუტანს. 3 წლის შემდეგ ფირმამ მანქანა შეიძლება 10000 ლარად გაყიდოს. როგორ შეიძლება განვსაზღვროთ მისი თანამედროვე ღირებულება, თუ ბანკის სარგებლის განაკვეთი 10%-ია? აღნიშნულის გაანგარიშება შეიძლება მოვახდინოთ შემდეგნაირად: 1

ლარის თანამედროვე ღირებულება 10%-იანი განაკვეთის პირობებში I წელს იქნება 0,91 ლარი, II წელს 0,83 ლარი, III წელს კი 0,75 ლარი. მაშინ, ყოველწლიური შემოსავლის თანამედროვე ღირებულება იქნება I წელს 3640 ლარი (4000 x 0,91), II წელს - 3320 ლარი და III წელს 3000 ლარი. ამდენად, ავტომანქანის მაქსიმალური ფასი, რომლის გადახდისათვის მზად იქნება ფირმა, იქნება 19960 ლარი.

აქტივის მაქსიმალური ფასი, რისი გადახდისთვისაც მზად იქნება ფირმა, იქნება 19960 ლარი.

ფულადი კაპიტალის გამოყენებისათვის მის მფლობელს უხდიან სარგებელს.

სარგებელი არის ფასი სხვისი ფულის გამოყენებისათვის. იგი გამოხატავს, ერთის მხრივ, მსესხებლის მიერ კრედიტის აღებისათვის ფასის გადახდას, ხოლო მეორე მხრივ, გამსესხებლის შემოსავალს.

ვინაიდან სარგებლის განაკვეთის ზრდის შედეგად სესხება ძვირდება, ამიტომ სასესხო კაპიტალის მოთხოვნის რაოდენობა მცირდება. მაგრამ რაც მეტია სარგებლის განაკვეთი, მით უფრო მიმზიდველია ფულის დაზოგვა, და ამიტომ, როდესაც სარგებლის განაკვეთი იზრდება, სასესხო კაპიტალის მიწოდებაც იზრდება. აქედან გამომდინარე შეიძლება აღვნიშნოთ, რომ სასესხო კაპიტალზე მოთხოვნის მრუდი კლებადია, ხოლო მისი მიწოდების მრუდი-ზრდადი.

განასხვავებენ სარგებლის რეალურ განაკვეთს და ნომინალურ განაკვეთს. სარგებლის ნომინალურ განაკვეთი ისეთი განაკვეთია რომლის სიდიდეც წარმოადგენს სესხის ღირებულებას. 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 უკუგებას და სესხის ღირებულებას. ამრიგად, სასესხო კაპიტალის მიწოდება და მასზე მოთხოვნა დამოკიდებულია სარგებლის რეალურ და არა ნომინალურ განაკვეთზე.

ძირითადი ცნებები

შრომის ბაზარი, დროითი ხელფასი, სანარდო ხელფასი, სატარიფო სისტემა, ნომინალურ ხელფასი, რეალური ხელფასი, ტრანსფერტი, ინფლაციური სპირალი, მიწის რენტა, უვადო აქტივი, აქტივის ფასი, ფიზიკური კაპიტალი, ფულადი კაპიტალი, სარგებელი, სარგებლის რეალური განაკვეთი, ნომინალური განაკვეთი.

კითხვები განმეორებისათვის

დაახასიათეთ შრომის ბაზარი, და განსაზღვრეთ მისი ფუნქციონირების პირობები.

დაახასიათეთ შრომის ანაზღაურების ფორმები.

შემოსავლების რა სახეები იცით?

რა ახდენს გავლენას რეალური ხელფასის სიდიდეზე?

დაახასიათეთ მიწა, როგორც წარმოების ფაქტორი.

რა არის მიწის რენტა და რა ფაქტორები მოქმედებენ მის სიდიდეზე?

როგორ განისაზღვრება მიწის, როგორც უვადო აქტივის ღირებულება?

დაახასიათეთ ფიზიკური კაპიტალი, როგორც აქტივი.

რა არის სარგებელი? რას გვიჩვენებს სარგებლის რეალური განაკვეთი?

თავი 9. მაკროეკონომიკური მაჩვენებლები

9.1. ეროვნულ ანგარიშგებათა სისტემა

მაკროეკონომიკა შეისწავლის ეკონომიკის, როგორც ერთიანი მთლიანის ფუნქციონირებას. მისი შეფასების საერთაშორისო სტანდარტს წარმოადგენს ეროვნული შემოსავლების ანგარიშგებათა სისტემა (System of national income Accounting), რომელიც XX საუკუნის 20-იან წლებში შეიქმნა. ამერიკელ მეცნიერთა ჯგუფის მიერ, მომავალში ნობელის პრემიის ლაურიატის საიმონ კუზნეცის ხელმძღვანელობით.

მეორე მსოფლიო ომის შემდგომ გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის რეკომენდაციების შესაბამისად, მსოფლიოს მრავალმა ქვეყანამ დაიწყო მაკროეკონომიკურ მაჩვენებელთა გაანგარიშების მეთოდის გამოყენება, რომელიც წარმოადგენდა ეროვნულ ანგარიშგებათა სისტემის საფუძველს. სსრკ-ში მისი გამოყენება 1987 წლიდან დაიწყო.

ეროვნულ ანგარიშგებათა სისტემა წარმოადგენს მაკროეკონომიკურ მაჩვენებელთა ერთობლიობას, რომელიც ახასიათებს ერთობლივ პროდუქტსა (გამოშვებას) და ერთობლივ შემოსავალს, და რომელიც საშუალებას იძლევა შეფასებულ იქნას ეროვნული ეკონომიკა. უფრო კონკრეტულად:

იგი საშუალებას იძლევა გავზომოთ დროის მოცემულ პერიოდში წარმოების მოცულობა, ავსნათ ის მიზეზები, რომლებიც განაპირობებენ ეკონომიკის ზუსტად მოცემულ დონეზე არსებობას.

მოვახდინოთ ეროვნული შემოსავლის დონეების შედარება დროის განსაზღვრულ შუალედებში, რაც შესაძლებლობას იძლევა თვალყური ვადევნოთ იმ ხანგრძლივ ტენდენციას, რომელიც განსაზღვრავს ეკონომიკის განვითარების ხასიათს: ზრდას, სტაბილურ წარმოებას, შეჩერებას ან დაცემას.

ინფორმაცია, რომელსაც მოიცავს ეროვნული ანგარიშგება, ემსახურება ეკონომიკის ფუნქციონირების გაუმჯობესებისაკენ მიმართული სახელმწიფო პოლიტიკის ფორმირებასა და ცხოვრებაში გატარებას. ასეთი აღრიცხვის სისტემის გარეშე ეკონომიკური პოლიტიკა დაეყრდნობოდა ინტუიციას.

ეროვნულ ანგარიშგებათა სისტემა საშუალებას იძლევა მუდმივად ვადევნოთ თვალყური საზოგადოების ეკონომიკურ სიჯანსაღეს და განვსაზღვროთ ის პოლიტიკა, რომელიც ხელს შეუწყობდა მის შემდგომ გაუმჯობესებას.

არსებობს საზოგადოების ეკონომიკური კეთილდღეობის მრავალი მაჩვენებელი. მათ შორის საუკეთესოდ მიჩნეულია საქონლისა და მომსახურების წლიური მოცულობა: მთლიანი ეროვნული პროდუქტი ან მთლიანი შიდა პროდუქტი. ორივე მაჩვენებელი ასახავს მთლიანი საბოლოო

პროდუქტის (საქონლისა და მომსახურების) ერთობლივ საბაზრო ღირებულებას. ეს ორი მაჩვენებელი ძალიან ჰგავს ერთმანეთს. მათ შორის განსხვავება მხოლოდ იმაში მდგომარეობს, რომ მთლიანი ეროვნული პროდუქტი მოიცავს, ყველა იმ პროდუქტის ღირებულებას, რომელიც წარმოებულია ქვეყნის რესურსებით (მიწა, შრომა, კაპიტალი, მეწარმეობრივი უნარი) მოცემულ ქვეყანაში ან მის საზღვრებს გარეთ, ხოლო მთლიანი შიდა პროდუქტი ყველა იმ პროდუქტის ღირებულებას, რომელიც წარმოებულია მოცემული ქვეყნის ტერიტორიაზე, იმის მიუხედავად, გამოყენებული რესურსები ეკუთვნის ამ ქვეყანას, თუ შემოტანილია გარედან. უმეტეს ქვეყნებში, მათ შორის საქართველოში განსხვავება მეკ-სა და მშპ-ს შორის მნიშვნელოვანი არ არის (უფრო აჭარბებს მეორე მაჩვენებელი) ამიტომ, წარმოების მოცულობის მაჩვენებლის სახით გამოყენებულია მთლიანი შიდა პროდუქტი.

9.2. მთლიანი შიდა პროდუქტი და მისი გაანგარიშება

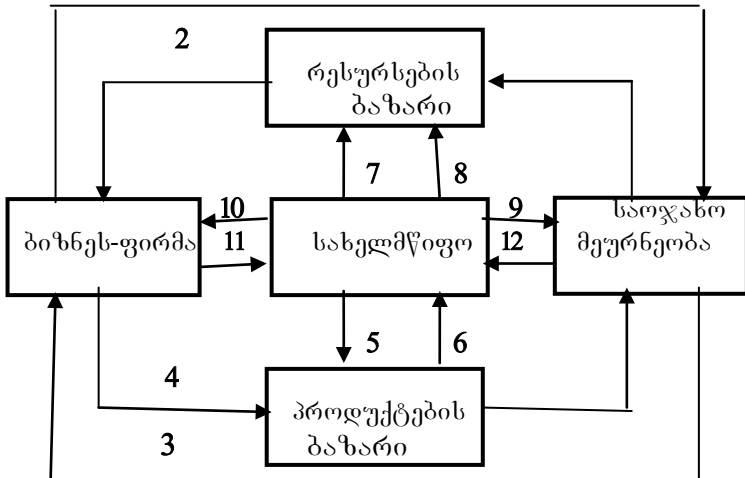
თუ ჩვენ შემოგვთავაზებენ შევაფასოდ ამა თუ იმ პიროვნების მატერიალური კეთილდღეობა, უპირველეს ყოვლისა ყურადღებას მივაქცევთ მის შემოსავლებს. მაღალშემოსავლიან ადამიანებს საშუალება აქვთ მრავალმხრივ დაიკმაყოფილონ თავიანთი მოთხოვნები და ჰქონდეთ ცხოვრების მაღალი დონე – კარგი საცხოვრებელი პირობები, მაღალხარისხოვანი სამედიცინო მომსახურება, უკანასკნელი გამოშვების ავტომანქანა და ა. შ. იგივე მიდგომა შეიძლება გამოვიყენოთ ეკონომიკის საერთო მდგომარეობის შესაფასებლად, იმისათვის, რომ შევაფასოდ თუ როგორ მუშაობს ეკონომიკა, საკმარისი იქნება გავიგოთ მეურნეობრიობის ყველა სუბიექტის შემოსავლების ჯამი. ამ ამოცანის გადაწყვეტა ხდება მთლიანი შიდა პროდუქტის (მშპ) გაანგარიშებით.

მშპ ერთდროულად ზომავს მეურნეობრიობის ყველა სუბიექტების მთლიან შემოსავალსა და წარმოებული საქონლისა და მომსახურების მთლიან მოხმარებას. ასეთი

ორმაგი გაანგარიშება ხდება იმისათვის, რომ აუცილებელია ორივე მაჩვენებელი დაემთხვეს ერთმანეთს. მთლიანად ეკონომიკისათვის – შემოსავლების მთლიანი მოცულობა ტოლი უნდა იყოს ხარჯების მთლიანი მოცულობისა.

შემოსავლები და ხარჯები მუდმივ მოძრაობაში იმყოფებიან და ასრულებენ წრებრუნვას. აღნიშნულის საილუსტრაციოდ შეიძლება მოვახდინოთ მატერიალური და ფულადი ნაკადების მოძრაობის დემონსტრირება. მასში ჩართული იქნება ბიზნეს-ფორმები, საოჯახო მეურნეობები, სახელმწიფო, ასევე პროდუქტებისა და რესურსების ბაზრები.

1



აღნიშნულ მოდელში ადგილი აქვს 12 ნაკადს: 1. ბიზნეს-ფორმების ხარჯები, რომლებიც საოჯახო მეურნეობებისათვის წარმოადგენს ფულად შემოსავალს. 2. საოჯახო მეურნეობები ბიზნეს-ფორმებს ამარაგებენ რესურსებით. 3. საოჯახო მეურნეობების ხარჯები ბიზნეს-ფორმებისათვის წარმოადგენს შემოსავალს. 4. ბიზნეს ფორმები ამარაგებენ საოჯახო მეურნეობებს საქონლითა და მომსახურებით. 5. სახელმწიფო ხარჯავს ფულს პროდუქტების ბაზარზე. 6. სახელმწიფო იღებს პროდუქტებს პროდუქტების ბაზრიდან. 7. სახელმწიფო ხარჯავს

ფულს რესურსების ბაზარზე. 8. სახელმწიფო იღებს რესურსებს რესურსების ბაზრიდან. 9. სახელმწიფო აწვდის მოსახლეობას საქონელსა და მომსახურებას. 10. სახელმწიფო ამარაგებს ბიზნეს ფირმებს საქონლითა და მომსახურებით. 11. ბიზნეს ფირმები სახელმწიფოს უხდიან გადასახადებს. 12. საოჯახო მეურნეობები უხდიან გადასახადებს სახელმწიფოს.

ამრიგად, ხარჯებს ეწევა საოჯახო მეურნეობები, ბიზნეს-ფირმები და სახელმწიფო. ასევე შემოსავლებს ხელფასისა და მოგებისა და გადასახადების სახით ღებულობს საოჯახო მეურნეობები, ბიზნეს-ფირმები და სახელმწიფო.

ყველა სახეობის წარმოებული პროდუქციის ღირებულების გასაანგარიშებლად იყენებენ მათ საბაზრო ფასს, როგორც მათი ღირებულების გამოხატვის საშუალებას. საბაზრო ფასი გამოიყენება იმიტომ, რომ იგი განსაზღვრავს იმ თანხას, რომლის გადასახდელად მზად არიან ადამიანები განსაზღვრული საქონლის ან მომსახურების შესაძენად.

შუალედური პროდუქცია და დამატებული ღირებულება.

მრავალი სახეობის პროდუქციის წარმოება რამდენიმე ეტაპს გაივლის. ერთ შემთხვევაში ნედლეული გადაიქცევა შუალედურ პროდუქტად. შემდეგ იგი მიეყიდება სხვა ფირმას მზა პროდუქციის საწარმოებლად, როგორ უნდა იქნას აღრიცხული ასეთი საქონელი მშპ-ის გაანგარიშების დროს?

მშპ-ის გაანგარიშებისას გათვალისწინებული უნდა იქნას მხოლოდ საბოლოო პროდუქტის საბაზრო ღირებულება და გამორიცხული უნდა იქნას შუალედური პროდუქცია.

საბოლოო პროდუქტში იგულისხმება ის საქონელი და მომსახურება, რომელიც საბოლოო მოხმარებისათვის შეისყიდება. აღნიშნულისაგან განსხვავებით, შუალედურ პროდუქტს მიეკუთვნება ის საქონელი და მომსახურება, რომელიც შეისყიდება შემდგომი დამუშავების, გამოყენებისათვის ან გაყიდვისათვის. მშპ-ში შეიტანება სიდიდე, რომელიც ტოლია საბოლოო პროდუქტის ღირებულებას გამოკლებული შუალედური პროდუქტის ღირებულება. მასში რომ შესულიყო შუალედური

პროდუქტის ღირებულება, მაშინ ადგილი ექნებოდა ორმაგ აღრიცხვას, რაც ხელოვნურად გაადიდებდა მშპ-ს მოცულობას.

მეპ-ის ღირებულების გაანგარიშებისას, ორმაგი ანგარიშის თავიდან ასაცილებლად აუცილებელია ყურადღება მიექცეს, რომ მასში შეტანილ იქნას მხოლოდ დამატებული ღირებულება, რომელიც იანგარიშება, როგორც ფირმის გაყიდვის მოცულობას გამოკლებული იმ საშუალებების ღირებულება, რომელიც ნაყიდია პროდუქციის საწარმოებლად.

მთლიანად ეკონომიკისათვის დამატებული ღირებულების ჯამი ტოლი უნდა იყოს მთელი საბოლოო პროდუქტისა და მომსახურების საბაზრო ღირებულებისა. ამრიგად, მშპ შეიძლება წარმოვიდგინოთ, როგორც ყველა ფირმის დამატებული ღირებულების ჯამი.

ზემოთაღნიშნულის გაგების გასაადვილებლად, ავხსნათ იგი მაგალითით.

დაშვათ ფირმა აწარმოებს ნატურალური შალის პალტოებს. სანამ ამ პალტოს მომხმარებელი შეიძენს, იგი საბოლოო სახის მიიღებამდე რამდენიმე სტადიას გაივლის. 1.ფერმერი, რომელიც მეცხვარეობას მისდევს, აწარმოებს მატყლს და ყიდის 80 ლარად; 2.მეწარმე, ართავს მატყლს, ძაფისაგან ქსოვს ქსოვილს და ყიდის 150 ლარად; აქედან იგი უხდის ფერმერს 80 ლარს, ანაზღაურებს რენტას, ხელფასს, სხვა დანახარჯებს და იღებს მოგებას; 3.სამკერვალო საწარმოში ქსოვილსაგან კერავენ პალტოს და ყიდის ბითუმად მოვაჭრეზე 200 ლარად; 4. ბითუმად მოვაჭრე ყიდის პალტოს ცალობით მოვაჭრეზე 230 ლარად; 5. მყიდველი, მისი საბოლოო მოხმარებისათვის, ყიდულობს პალტოს ცალობით მოვაჭრისაგან 250 ლარად. მშპ-ში ყველა ამ შუალედური პროდუქტის ღირებულების შეტანა არასწორი იქნებოდა, რამდენადაც ამ შემთხვევაში ადგილი ექნებოდა ორმაგ აღრიცხვას. 250 ლარი წარმოადგენს საბოლოო პროდუქტის საბაზრო ღირებულების, შეტანილ უნდა იქნას მშპ-ში.

მშპ-ის გაანგარიშება დანახარჯებისა და შემოსავლების მიხედვით:

როგორც აღნიშნული იყო მშპ შეიძლება გავიანგარიშოთ დანახარჯებისა და შემოსავლების მიხედვით. დანახარჯი, ანუ ის, რაც დაიხარჯა მომხმარებლის მიერ პროდუქტის შესაძენად, შემოსავლის სახით მიღებულია მათ მიერ ვინც მონაწილეობდა მის წარმოებაში.

ჩვენს მიერ წარმოდგენილ ეკონომიკას თუ რეალურ საფუძველზე განვიხილავთ, დავინახავთ, რომ წარმოებული ყველა საბოლოო პროდუქტი შეისყიდება ქვეყნის შიგნით, სამი სექტორის – საოჯახო მეურნეობის, სახელმწიფოსა და ბიზნესის მიერ და ქვეყნის გარეთ – უცხოელი მომხმარებლების მიერ. დანახარჯების უმეტესი ნაწილი ეკონომიკაში მოდის საოჯახო მეურნეობებზე. საოჯახო მეურნეობების ხარჯებს საქონლისა და მომსახურეობის მისაღებად – მოხმარება წარმოადგენს. ამდენად, აღნიშნული სხვა არაფერია თუ არა პირადი სამომხმარებლო ხარჯები. ისინი მოიცავენ ხარჯებს ხანგრძლივი მოხმარების საგნებზე (მაცივრები, ტელევიზორები, ავტომანქანები და სხვა), მიმდინარე მოხმარების საგნებზე (პური, ხორცი, რძე, სიგარეტი), ასევე მომსახურეობის ხარჯებს (იურისტის, ექიმის, პარიკმახერისა და სხვათა).

ფირმების გამსხნელები საქონლისა და მომსახურეობის საწარმოებლად არ წარმოადგენს შუალედურს. იგი არის ინვესტიციებისათვის განკუთვნილი ხარჯები, რომელიც ორი ფორმით შეიძლება განვიხილოთ: ფირმები ყიდულობენ საქონელს, რათა შეავსონ მოწყობილობების, შენობებისა და სხვათა სახით წარმოდგენილი ფიზიკური კაპიტალი. გარდა ამისა, ფირმები აწარმოებენ ან ყიდულობენ საქონელს თავიანთი მარაგების შევსებისა და გაზრდის მიზნით. მაგალითად; ავტომობილების მწარმოებლები საწყობებში მარაგად ინახავს ფოლადს, ხოლო მაღაზიების მფლობელები – ტანსაცმელს ან ფეხსაცმელს, რათა შენარჩუნებულ იქნას მუშაობის ნორმალური რიტმი.

საქონლისა და მომსახურეობის ერთ-ერთ მთავარ მომხმარებელს წარმოადგენს მთავრობა. საქონლისა და მომსახურეობის სახელმწიფო შესყიდვა მოიცავს საწარმოთა საბოლოო პროდუქტისა და რესურსების ყველა პირდაპირ შესყიდვას. მთავრობა იძენს საქონელსა და მომსახურებას

სახელმწიფო საწარმოებისათვის, ორგანიზაციებისათვის, სამხედრო და სამოქალაქო სამსახურებისათვის, სასწავლო და აღმზრდელობითი დაწესებულებებისათვის.

დანახარჯების საბოლოო შემადგენელ ნაწილს წარმოადგენს გარე სამყარო, სადაც ხდება ქვეყანაში წარმოებული საქონლის გატანა. უნდა აღინიშნოს, რომ ზოგიერთი დანახარჯი გამოწვეულია ქვეყნის გარეთ საქონლის შექენით და ამდენად იგი არ იხარჯება ადგილობრივი წარმოების საქონლისათვის. ასევე, ქვეყანაში წარმოებული საქონელი შეიძლება შეიძინონ უცხოელებმა. აღნიშნულიდან გამომდინარე, შეიძლება განვსაზღვროთ წმინდა ექსპორტი და განვმარტოთ იგი, როგორც ქვეყანაში წარმოებული და საზღვარგარეთ გაყიდული საქონლის ღირებულებას გამოკლებული იმპორტი, ანუ იმ საქონლის ღირებულება, რომელიც ნაყიდაა უცხოელებისაგან.

ამრიგად, დანახარჯთა ოთხი კატეგორია – პირადი სამომხმარებლო ხარჯები (C), ფირმების ინვესტიციები (I), სახელმწიფო შესყიდვები (G) და წმინდა ექსპორტი (X) მოიცავენ დანახარჯთა შესაძლო ტიპებს, რომელთა დახმარებითაც გაიზომება წლიური წარმოების საბაზრო ღირებულება ანუ მშპ, ე.ი.

$$mშპ=C+I+G+X$$

იმისათვის, რომ მოვახდინოთ მშპ-ის გაანგარიშება შემოსავლების მიხედვით, აუცილებელია წინასწარ შევნიშნოთ, რომ მასში შედის ორი ისეთი მაჩვენებელი, რომლებიც არ მიეკუთვნებიან შემოსავლებს, ესენია: 1. ხარჯები დაკავშირებული ძირითადი კაპიტალის მოხმარებასთან (ამორტიზაცია). 2. არაპირდაპირი გადასახადები – ბიზნესზე. სხვა დანარჩენი წარმოადგენს ეკონომიკის ერთობლივ შემოსავლებს, რომელსაც ღებულობენ შრომის, მიწის და კაპიტალის მფლობელები, ასევე მასში შედის მეწარმის მოგება, დივიდენდები და კორპორაციის გაუნაწილებელი მოგება.

შრომის მესაკუთრის, ანუ დაქირავებულ მომუშავეთა შრომის ანაზღაურება არის მათი ხელფასი, რომელსაც კერძო ფირმები და სახელმწიფო უხდის მათ. მასში ასევე

შედის დამატებები ხელფასზე, რომელსაც მიეკუთვნება შენატანები სოციალური დაზღვევის, საპენსიო უზრუნველყოფის და სხვა ფონდებში. ხელფასის ეს დანამატები მეწარმეთა დანახარჯების ნაწილია, რომლებიც დაკავშირებულია სამუშაო ძალის დაქირავებასთან და ამდენად განიხილება, როგორც კომპანიის საერთო დანახარჯების ელემენტები – განკუთვნილი ხელფასის გასაცემად.

კაპიტალის მფლობელები ღებულობენ სარგებელს, რომელიც მოცემულ შემთხვევაში გვევლინება, როგორც შემოსავალი, მიღებული ფულადი კაპიტალის მიწოდებისათვის.

მიწის მესაკუთრეთა შემოსავალი, წარმოადგენს სარენტო შემოსავალს, რომელსაც ღებულობენ საოჯახო მეურნეობები მიწის, შენობებისა და სხვა ქონების გაცემის შედეგად. წმინდა რენტა, ეს არის ის შემოსავალი რაც რჩება საერთო სარენტო შემოსავლიდან იჯარით გაცემული საკუთრების ამორტიზაციის გამოკლების შემდეგ.

მოგება არის ის, რაც პრაქტიკულად ორგვარი შემოსავლის სახით წარმოგვიდგება, მასში შედის: პირველი, შემოსავალი არაკორპორაციული სამეწარმეო სტრუქტურებიდან და მეორე კორპორაციების მოგება. საკუთრებიდან მიღებული შემოსავალი ეწოდება ინდივიდუალური კერძო ფირმებისა და ამხანაგობების წმინდა შემოსავალს, რაც შეეხება კორპორაციების მოგებას, იგი შეიძლება განაწილდეს რამდენიმე მიმართულებით: 1. კორპორაციის მოგების გადასახადი, რამდენადაც სახელმწიფო კორპორაციის მოგების ნაწილზე აცხადებს პრეტენზიას. 2. დივიდენდები – კორპორაციის მოგების ის ნაწილი, რომელიც აქციონერებზე ნაწილდება. 3. კორპორაციის გაუნაწილებელი მოგება – რაც რჩება კორპორაციის მოგებიდან გადასახადებისა და დივიდენდების გადახდის შემდეგ.

9.3. სხვა მაკროეკონომიკური მაჩვენებლები

ჩვენ განვიხილეთ მშპ, როგორც ეკონომიკაში წლის განმავლობაში წარმოებული პროდუქციის ღირებულების მაჩვენებელი. გარდა აღნიშნულისა, არსებობს სხვა მაკროეკონომიკური მაჩვენებლები, რომლებიც შეიძლება გაანგარიშებულ იქნან მშპ-ის საფუძველზე. ერთ-ერთ ასეთ მშპ-სთან მიახლოებულ მაჩვენებელს წარმოადგენს წმინდა შიდა პროდუქტი, რომელიც მიიღება მშპ-დან ძირითადი კაპიტალის გამოყენებისათვის განსაზღვრული გადარიცხვების გამოკლების შედეგად. ე. ი. წმინდა შიდა პროდუქტი იგივე მთლიანი შიდა პროდუქტია – ამორტიზაციის გარეშე. მისი დახმარებით იზომება წარმოების წლიური მოცულობა, რომლის მოხმარება შეუძლია მთლიანად ეკონომიკას, საოჯახო მეურნეობებს, ფირმებს, მთავრობას.

ეროვნული შემოსავალი წარმოადგენს მთელ შემოსავალს, რომელიც შექმნილია ქვეყნის რესურსების გამოყენებით, როგორც მის შიგნით, ასევე მის გარეთ. იმისათვის, რომ განვსაზღვროთ ეროვნული შემოსავალი განსაზღვრული ცვლილებები უნდა შევიტანოთ წმინდა შიდა პროდუქტის ცნებაში. უპირველეს ყოვლისა, მას უნდა დაუმატოთ ქვეყნის გარეთ საკუთარი რესურსებით წარმოებული პროდუქციის მოცულობა, გამოვაკლოთ ქვეყნის ტერიტორიაზე სხვა ქვეყნის რესურსებით წარმოებული პროდუქტია და არაპირდაპირი გადასახადები ბიზნესზე; არაპირდაპირი გადასახადები არ წარმოადგენს რესურსებზე გადასახადებს და ამდენად არ შედის ეროვნულ შემოსავალში.

პირადი შემოსავლები წარმოადგენს შემოსავლების სახეობას, რომელსაც გამოიმუშავენ ან ღებულობენ ცალკეული პირები და არაკორპორაციული საწარმოები. რომ მოვახდინოთ გადასვლა ეროვნული შემოსავლიდან პირად შემოსავალზე, უნდა მოვახდინოთ მთელი რიგი კორექტივები, რომელთაგან ყველაზე მნიშვნელოვანია სამი. უპირველეს ყოვლისა, ეროვნული შემოსავლიდან უნდა გამოითიშოს კორპორაციების მოგების ის ნაწილი, რომელსაც ისინი

იტოვებენ თავიანთ განკარგულებაში, ან იხდის გადასახადებს. ამ მიზნით ეროვნული შემოსავლიდან თიშავენ კორპორაციის მოგებას და უმატებენ დივიდენდების ჯამს. მეორე, ეროვნულ შემოსავალს აუცილებლად უნდა დაემატოს წმინდა ტრანსფერტული გადასახადების ჯამი, რომელიც ტოლია ცალკეულ მოქალაქეთა ტრანსფერტულ გადასახადებს გამოკლებული სახელმწიფოსათვის გადარიცხული სოციალური დაზღვევის საწევრო შენატანები. მესამე, საწარმოს მიერ გადასახდელი სარგებლის ნაცვლად ჩართული უნდა იქნას სარგებელი, მიღებული საოჯახო მეურნეობებისაგან. ამრიგად, პირადი შემოსავალი ტოლია ეროვნული შემოსავლისა, რომელსაც უნდა გამოაკლდეს კორპორაციის მოგება, სოციალური დაზღვევის საწევრო, წმინდა სარგებელი და დაემატოს დივიდენდები, სახელმწიფოს მიერ მოსახლეობისათვის გადახდილი ტრანსფერტული გადასახადები და სარგებლის სახით მიღებული შემოსავალი.

პირად განკარგულებაში მყოფი შემოსავალი ეს არის პირადი შემოსავალი დარჩენილი ინდივიდუალური გადასახადების გადახდის შემდეგ. ინდივიდუალურ გადასახადებში შედის საშემოსავლო გადასახადი, პირადი ქონების გადასახადი და მემკვიდრეობის გადასახადი. ამათგან ყველაზე მეტი წილი პირველზე მოდის.

რისთვის იყენებს ადამიანები მათ განკარგულებაში არსებულ შემოსავლებს? მათ უმეტეს ნაწილს ისინი ხარჯავენ. საოჯახო მეურნეობების სამომხმარებლო ხარჯები წარმოადგენენ საქონლისა და მომსახურეობის მისაღებად გაწეულ დანახარჯთა ჯამს. ადამიანები თავიანთ განკარგულებაში არსებული შემოსავლების 90% ხარჯავენ მოხმარებისათვის. მცირედენ ნაწილს უხდიან კრედიტორებს სარგებლის სახით, ხოლო დანარჩენი ნაწილი წარმოადგენს მათ დანაზოგს.

პირადი დანაზოგი – ეს არის პიროვნების განკარგულებაში არსებული შემოსავლის ნაწილი, რომელიც საოჯახო მეურნეობების მიერ გამოიყენება ქონების დაგროვების მიზნით.

საოჯახო მეურნეობამ შეიძლება დააგროვოს დანახოგები ბანკში თავიანთი ანგარიშების გადიდებით, ფასიანი ქაღალდების ყიდვით ან საცხოვრებელი სახლების შექენით. დანახოგები ასევე შეიძლება გამოყენებულ იქნას ძველი ვალების დასაფარავად.

9.4. ნომინალური და რეალური მშპ

მოცემულ პერიოდში გამოშვებული პროდუქციის ღირებულებას, გაანგარიშებულს ამ პერიოდის ფასებით ეწოდება ნომინალური მშპ.

ნომინალური მშპ შეიძლება შეიცვალოს ან ფასების ცვლილების გამო, ან კიდევ იმიტომ, რომ იცვლება წარმოებული საქონლის ფიზიკური მოცულობა. მაგალითად, თუ განსაზღვრულ პერიოდში ფასები აიწევს 10%-ით, ხოლო საქონლისა და მომსახურების ფიზიკური მოცულობა დარჩება უცვლელი, მაშინ ნომინალური მშპ გაიზრდება 10%-ით. ან თუ ფასები უცვლელი იქნება, ხოლო ყველა საქონლისა და მომსახურების ფიზიკური მოცულობა გაიზრდება 10%-ით, ნომინალური მშპ ასევე გაიზრდება 10%-ით.

წარმოების ფიზიკური მოცულობის ძირითად მაჩვენებელს წარმოადგენს რეალური მშპ, რომელიც ზომავს პროდუქციის ღირებულებას საბაზო წლის ფასებით. როდესაც იმატებს რეალური მშპ, ეს მიგვანიშნებს იმაზე, რომ იზრდება მთლიანი წარმოების მოცულობა. განსხვავებით ნომინალური მშპ-საგან, რომელიც ერთ შემთხვევაში შეიძლება გაიზარდოს პროდუქციის გამოშვების ზრდის გამო, მეორე შემთხვევაში კი ფასების ზრდის შედეგად.

რეალური მშპ-ის ზრდის ტემპი – ეს არის პროცენტებში გამოსატული რეალური მშპ-ის ნამატი განსაზღვრულ პერიოდში. იგი გაიანგარიშება შემდეგნაირად:

$$\text{ზრდის რეალური ტემპი } 2004\text{წ.რეალურ მშპ-2000წ.რეალ.მშპ} \\ 2004 \text{ წლისათვის} = \frac{\text{2004წ.რეალურ მშპ}-\text{2000წ.რეალ.მშპ}}{\text{2000 წ.რეალურ მშპ}} \times 100$$

ნომინალური და რეალური მშპ-ის გაანგარიშების უკეთ გაგებისათვის შეიძლება მოვიყვანოთ მაგალითი, რომლის მიხედვითაც, რომელიღაც პირობით ეკონომიკაში იწარმოება მხოლოდ ორი სახეობის პროდუქცია—ვაშლი და ბანანი. საბაზისო პერიოდად ავიღოთ 2000 წელი. ამდენად რეალური მშპ გაიანგარიშება ამ წლის ფასებით.

პროდუქცია	პროდუქციის გამოშვება		ერთეულის ფასი		გამოშვებული პროდ. ღირებ. მიმდინარე ფასებით		გამოშვებული პროდ. ღირებ. 2004 წ. ფასებით	
	2000	2004	2000	2004	2000	2004	2000	2004
ვაშლი	100	150	2	4	200	600	200	300
ბანანი	100	140	4	6	400	840	400	-
					-----	-----	-----	-----
					600	1440	600	860
					ნომინალური მშპ		რეალური მშპ	

როგორც ცხრილიდან ჩანს ჩვენს პირობით ეკონომიკაში არსებითი განსხვავება არსებობს 2000-2004 წლებში ნომინალური და რეალური მშპ-ის დინამიკაში. აღნიშნულის მთავარი მიზეზია ამ პერიოდში ფასების ზრდა თითქმის ყველა პროდუქციაზე. რეალური მშპ-ის მაჩვენებლის გამოყენება, რომლის გასაანგარიშებლადაც სხვადასხვა წლებში გამოიყენება ერთი და იგივე ფასები, საშუალებას არ აძლევს ფასების ცვლილებას ზეგავლენა მოახდინოს გამოშვების რაოდენობის შეფასებაზე. ამრიგად, რეალური მშპ – ეს არის პროდუქციის გამოშვების მაჩვენებელი, რომელიც ამავე დროს ითვალისწინებს ინფლაციას.

რეალურ ეკონომიკაში, კერძოდ კი საქართველოში ნომინალური მშპ 2001 წელში 6647,1 მილიონ ლარს

შეადგენდა, 2002 წელს – 7471,7 და 2003 წელს კი 8645,6 მილიონ ლარს. რეალური მშპ-ს ზრდის ტემპი იყო შესაბამისად – 4,8%, 5,5% და 8,6%.

ყოველთვის, როცა კი გვინდა შევადაროთ საქონლისა და მომსახურების წარმოება არა ფულადი, არამედ ფიზიკური გამოხატულებით, უნდა გამოვიყენოთ რეალური მშპ-ის მაჩვენებელი. ამ შემთხვევაში არ არის გათვალისწინებული ფასების ზრდა, გამოწვეული საქონლის ხარისხის გაუმჯობესებით.

ნომინალური და რეალური მშპ-ს შორის სხვაობა წარმოადგენს ინფლაციის ფართოდ გავრცელებულ მაჩვენებელს, რომელსაც მშპ-ის დეფლიატორი ეწოდება.

მშპ-ის დეფლიატორი იანგარიშება, როგორც ნომინალური და რეალური მშპ-ს ფარდობა გამოსახული პროცენტებში.

ჩვენს პირობით ეკონომიკაში, ზემოთ მოტანილი ცხრილის მიხედვით მშპ-ის დეფლიატორი 2004 წლისათვის შეადგენს 167,4%-ს (1440 : 860x100). დეფლიატორის მიხედვით 2000-2004 წლებში ფასები გაიზარდა 67,4%-ით (167,4-100). თუ ჩვენ დავაკვირდებით ცალკეული პროდუქციის ფასების ზრდის ტემპს, დავინახავთ, რომ დეფლიატორი კარგ წარმოდგენას გვაძლევს ფასების შესახებ. საანგარიშო პერიოდში ვაშლის ფასი 100%-ით გაიზარდა, მაშინ, როცა ბანანის ფასი გაიზარდა მხოლოდ 50%-ით. ინდექსის სიდიდე გვიჩვენებს, რომ ფასები საშუალოდ გაიზარდა 67%-ზე ცოტა მეტად, რაც მოწმობს საბაზისო ფასთან დაკავშირებული ცვლილების სრულიად მისაღებ შედეგზე.

ინფლაციის ნორმა იანგარიშება, როგორც ფასების ინდექსის მატების ტემპი. მოვიყვანოთ მაგალითი, რომელიც გვიჩვენებს ინფლაციის ნორმის გაანგარიშებას მაგალითის მონაცემების საფუძველზე. დეფლიატორი 2004 წლისათვის ტოლი იყო 167,4%-ს ხოლო დაუშვათ, რომ 2003 წლისათვის იგი შეადგენს 151,5% ინფლაციის ნორმა 2003-2004 წლებში იქნება:

$$\frac{167,4 - 151,5}{151,5} \times 100 = 10,5 \%$$

მეკ-ის დეფლიატორი ფართოდ გამოიყენება ინფლაციის გასაზომად, რამდენადაც იგი შეესება ყველა საქონელს, რომელიც წარმოებულია ქვეყანაში. ამრიგად, ინფლაციის ამ მაჩვენებელს გააჩნია ძალიან ფართო ბაზა.

9.5. მთლიანი შიდა პროდუქტი და საზოგადოების კეთილდღეობა

მთლიანი შიდა პროდუქტი ეკონომიკის ფუნქციონირების მეტად ზუსტი და საჭირო მაჩვენებელია. მაგრამ იგი უშუალო წარმოდგენას არ გვაძლევს საზოგადოების კეთილდღეობაზე. რამდენადაც წარმოადგენს მხოლოდ ბაზარზე ორიენტირებული საქმიანობის წლიური მოცულობის საზომს. მართალია მშპ-ს შეუძლია რეალური წარმოდგენა მოგვცეს მოსახლეობის მატერიალური კეთილდღეობის შესახებ, მაგრამ არ წარმოადგენს საზოგადოების კეთილდღეობის მახასიათებელს.

მიუხედავად აღნიშნულისა, რეალურ მშპ-სა და საზოგადოების კეთილდღეობას შორის დადებითი კორელაცია არსებობს. რაც იმას ნიშნავს, რომ რაც უფრო მაღალია წარმოების დონე, მით უფრო ახლოა საზოგადოება “კარგ ცხოვრებასთან”. ამდენადაც აუცილებელია გამოვლენილ იქნას ზოგიერთი ნაკლოვანება, დაკავშირებული მშპ-ის გაანგარიშებასა და მის მიერ ეკონომიკის მოცვის ხარისხთან. არსებობს ორი წინააღმდეგობა, რაც აფერხებს მშპ-ის მიერ ეკონომიკის უფრო მეტად მოცვას. პირველი, ეს არის ზოგიერთი საქმიანობის შედეგები, როგორცაა ხმაური, დაჭუჭყიანება, ჭარბი დასახლება, რომლებიც წარმოადგენენ ნეგატიურ ფაქტორებს. მათი ღირებულების გამოთიშვა მშპ-დან მეტად ჭკვიანური მოსაზრებაა, მაგრამ იგი თითქმის განუხორციელებელ მომენტს წარმოადგენს, რამდენადაც ასეთი “საქონელი” არ ექვემდებარება აღრიცხვასა და შეფასებას.

მეორე, არსებობს მთელი რიგი საწარმოო ოპერაციები, რომლებიც არ არის დაკავშირებული ბაზართან და ამდენად მეკ-ში არ შეიტანება. ასეთებს მიეკუთვნება დიასახლისის ან

დურგლის შრომა, რომელიც საკუთარ სახლს არემონტებს, სხვადასხვა თვითმომსახურება პრინციპით “გააკეთე თვითონ” უკანონო ან დაბეგურისათვის დაფარული შემოსავლები და სხვა. მშპ-ში მხოლოდ “ჩრდილოვანი ეკონომიკის” შეფასება მერყეობს 3-დან 25%-მდე (იგი განსხვავებულია სხვადასხვა ქვეყნებში).

ჯორჯ ვაშინგტონის უნივერსიტეტის პროფესორი ჯონ კონდურიკი შეეცადა განესაზღვრა მშპ-ის რეალურ სიდიდეზე შედარებით მნიშვნელოვანი ელემენტების ზეგავლენა, რომლებიც ოფიციალურად არ შედიან გაანგარიშებაში. კერძოდ, შრომა ოჯახში, აუნაზღაურებელი მომსახურება, მოყვარულთა აუნაზღაურებელი შრომა, იმ საკუთრების სარენტო შეფასება, რომელიც გამოყენებულია არაკომერციული ინტერესებისათვის. ყველა ამ მაჩვენებლის შეტანა მშპ-ში ეკონომიკის თვალსაზრისით მიზანშეწონილია, მაგრამ ამას არ ითვალისწინებს მეპ-ის შედგენის მეთოდოლოგია, რამდენადაც იგი არასაბაზრო ხასიათს ატარებს. ყველაფერი ესენი, რომ შეტანილი ყოფილიყო მშპ-ში კონტურიკის მიხედვით, მაშინ მშპ 60%-ით მეტი იქნებოდა, ვიდრე მაშინ თუ იგი ტრადიციული მეთოდით გაიანგარიშებოდა.

საზოგადოების კეთილდღეობის ყველაზე უფრო დასაბუთებულ მაჩვენებელს წარმოადგენს პროდუქციის წარმოება ერთ სულ მოსახლეზე. მაგრამ შეიძლება ადგილი ჰქონდეს ისეთ სიტუაციას, როცა იზრდება მშპ და ასეთივე მაღალი ტემპით იზრდება მოსახლეობა. ამ შემთხვევაში ცხოვრების დონე მოსახლეობის ერთ სულზე გაანგარიშებით შეიძლება სტაბილური ან შემცირებული იყოს.

სხვადასხვა ქვეყნებში ცხოვრების დონის შედარებისას ხშირად იყენებენ ზემოთ აღნიშნულ მაჩვენებელს. უნდა აღინიშნოს, რომ ამ მაჩვენებლის დიაპაზონი მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყნებს შორის ძალიან დიდია.

მშპ-ის წილი ერთ სულ მოსახლეზე (1994 წ.)
 დოლარებში.

ქვეყნები	მშპ-ს წილი ერთ სულ მოსახლეზე
ეთიოპია	110
ჩინეთი	310
თურქეთი	1160
უნგრეთი	2100
არგენტინა	3230
იტალია	8420
აშშ	24390
შვეიცარია	26325
არაბეთის გაერთიანებული ემირატები	24920

World Bank World Development Report 1996pp 180-181.

როგორც ციფრობრივი მონაცემებიდან ჩანს აშშ-ში ერთ სულ მოსახლეზე შემოსავალი 24390 დოლარს შეადგენდა. მაშინ, როცა ეთიოპიაში იგი 110 დოლარი იყო. მაგრამ 110 დოლარი ეს არის საშუალო მაჩვენებელი, რაც ნიშნავს, რომ ეთიოპიის მოსახლეობას ჰქონდა აღნიშნულზე უფრო ნაკლები შემოსავალი რამაც გამოიწვია შიმშილით სიკვდილიანობის მაღალი დონე. მეორე პოლუსზე აღმოჩნდა არაბეთის გაერთიანებული ემირატები, სადაც ნავთობის წარმოებამ გამოიწვია ის რომ, მოსახლეობის ერთ სულზე მეპ-ის დონემ აშშ-ს დონეს გადააჭარბა 42%-ით. რაც შეეხება საქართველოს, მშპ-მა მოსახლეობის ერთ სულზე აქ 1999 წელს 619 აშშ დოლარი შეადგინა, რაც 146 დოლარით ნაკლებია 1997 წლისა და 140-ით ნაკლები 1998 წლის ანალოგიურ მაჩვენებლებზე. მომდევნო წლებში კვლავ აღინიშნება ერთ სულ მოსახლეზე მშპ-ს ზრდა და 2000 წელს 678 დოლარი, 2001 წელს კი 680 დოლარი შეადგინა.

საბოლოოდ, შეიძლება დავასკვნათ, რომ, როგორი გადაჭარბებითაც არ უნდა იქნას შეფასებული მშპ-ის

მაჩვენებელის მნიშვნელობა ქვეყნების შეფასების დროს, ერთ სულ მოსახლეზე მშპ-ის სიდიდის მიხედვით განსხვავება ქვეყნებს შორის მართლაც დიდია.

ძირითადი ცნებები

ეროვნული შემოსავლების ანგარიშგებათა სისტემა, მთლიანი შიდა პროდუქტი, შუალედური პროდუქცია, დამატებული ღირებულება, საბოლოო პროდუქტი, პირადი სამომხმარებლო ხარჯები, ფირმების ინვესტიციები, სახელმწიფო შესყიდვები, წმინდა ექსპორტი, წმინდა შიდა პროდუქტი, ეროვნული შემოსავალი, პირადი შემოსავალი, პირად განკარგულებაში არსებული შემოსავალი, პირადი დანაზოვი, ნომინალური მშპ, რეალური მშპ, მშპ-ის დეფლიატორი,

კითხვები განმეორებისათვის

როდის შეიქმნა ეროვნული შემოსავლების ანგარიშგებათა სისტემა და რას წარმოადგენს იგი?

რას გვიჩვენებს მთლიანი შიდა პროდუქტი?

დაახასიათეთ შემოსავლებისა და ხარჯების წრებრუნვა.

როგორ იანგარიშება შუალედური პროდუქტი და დამატებული ღირებულება?

როგორ იანგარიშება მთლიანი შიდა პროდუქტი ხარჯების მიხედვით?

ვინ ღებულობს შემოსავლებს მშპ-დან?

როგორ იანგარიშება ეროვნული შემოსავალი?

რა შედის პირადი შემოსავლებში?

რა შემთხვევაში იცვლება ნომინალური მშპ და რა შემთხვევაში რეალური მშპ?

10. რას გვიჩვენებს მშპ-ის დეფლიატორი?

11. რა წარმოადგენს საზოგადოების კეთილდღეობის მახასიათებელს?

თავი 10. ეკონომიკური ზრდა

10.1. ეკონომიკური ზრდის არსი და მნიშვნელობა

თანამედროვე პირობებში ნებისმიერი საზოგადოების განვითარების მიზანს მყარი ეკონომიკური ზრდის მიღწევა წარმოადგენს. ეკონომიკური ზრდა გრძელვადიან პერიოდში ქვეყნის ეკონომიკური წარმატების მიღწევის ყველაზე მნიშვნელოვანი ფაქტორია. წარმოების მოცულობის გადიდება მოსახლეობის რაოდენობასთან შედარებით, იწვევს ცხოვრების დონის ამაღლებას. ზრდადი ეკონომიკა საშუალებას იძლევა უფრო სრულყოფილად იქნას დაკმაყოფილებული ადამიანთა მოთხოვნილებები, გადაჭრილ იქნას სოციალურ-ეკონომიკური პრობლემები, როგორც ქვეყნის შიგნით, ასევე საერთაშორისო დონეზე.

ეკონომიკური ზრდა ეს არის ქვეყნის რეალური მშპ-ს ზრდა დროის გარკვეულ შუალედში. მოსახლეობის ცხოვრების დონის შეფასებისათვის ცალკეულ ქვეყნებსა და რეგიონებში უმჯობესია რეალური მშპ განისაზღვროს 1 სულ მოსახლეზე გადაანგარიშებით, მაგალითად, ინდოეთისა და დანიის მშპ-თა შედარება შემდეგ სურათს იძლევა: მშპ ინდოეთში 215 მლრდ დოლარია, დანიაში – 124 მლრდ დოლარი. თუ განვსაზღვრავთ ერთ სულ მოსახლეზე რეალურ მშპ-ს, აღმოჩნდება, რომ ინდოეთში იგი 310 დოლარს, ხოლო დანიაში 26 ათას დოლარს შეადგენს. ეკონომიკური ზრდა, გაანგარიშებული ერთ სულ მოსახლეზე წარმოების მოცულობის მაჩვენებლებში, ნიშნავს ცხოვრების დონის ამაღლებას. ამრიგად ეკონომიკური ზრდა შეიძლება შევაფასოთ, როგორც რეალური მშპ-ს გადიდება, ან როგორც რეალური მშპ-ს ზრდა 1 სულ მოსახლეზე გადაანგარიშებით. გრაფიკულად ეკონომიკური ზრდა გამოისახება საწარმოო შესაძლებლობათა მრუდის გადაადგილება მარჯვნივ და ზევით, ან როგორც ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების მრუდების ერთდროული გადაადგილება მარჯვნივ.

მშპ-ს წლიური ზრდის ტემპებს პროცენტული გამოხატულებით ანგარიშობენ. არა თუ თითოეული პროცენტით, არამედ მისი მეათედი ნაწილითაც მშპ-ს ზრდას ნებისმიერი ქვეყნისათვის ძალიან დიდი მნიშვნელობა აქვს. თუ აშშ-სათვის 0,5% ეკონომიკური ზრდა 27 მლრდ დოლარამდეა, ნაკლებგანვითარებული ქვეყნისათვის, რომელშიც მოხმარების დონე ძალიან დაბალია, 0,5%-ით მშპ-ს შემცირებამ მიმშვილით სიკვდილის ზღვარზე მისვლა შეიძლება გამოიწვიოს. ეკონომისტები ყოველთვის მოხიბლულნი იყვნენ ეკონომიკური ზრდის თეორიით. 1798 წელს თომას რობერტ მალთუსმა თავის ნაშრომში „პირველი ესე მოსახლეობის შესახებ“ იწინასწარმეტყველა, რომ მოსახლეობის მატება გაუსწრებდა გამოშვების ზრდას. ეს გაგრძელდებოდა მანამ, სანამ მიმშვილი და სიკვდილი არ მოიყვანდა მოსახლეობისა და გამოშვების რაოდენობას შესაბამისობაში. ეს არის ეკონომიკის, როგორც „პირქუში მეცნიერების“ არსის საფუძველი. მაგრამ აქვე უნდა შევნიშნოთ, რომ აღნიშნულ მოსაზრებას საფუძველი დაუდო მიწის შეზღუდულობამ. რამდენადაც მიწის მიწოდება არ იზრდებოდა, იგი განიხილებოდა, როგორც ეკონომიკური ზრდის შემზღუდველი.

სამყაროს შესახებ მალთუსის ეს წარმოდგენა საშუალებას იძლევა განვიხილოთ ზოგიერთი განვითარებული ქვეყნის პრობლემები. მოსახლეობის სწრაფი ზრდისა და სასოფლო-სამეურნეო წარმოების გაცილებით ნელი ზრდის პირობებში ისინი მიმშვილის საფრთხის წინაშე დგანან. ასეთი ქვეყნები შეიძლება მალთუსიანელთა ხაფანგში მოხვდნენ.

მალთუსიანელთა სცენარი ქვეყნების უმრავლესობისათვის მცდარი აღმოჩნდა. მალთუსმა ვერ შეაფასა სასოფლო-სამეურნეო წარმოებაში შრომის მწარმოებლურობის დიდი ზრდის შესაძლებლობა, რომელიც XIX საუკუნეში დაიწყო და დღესაც გრძელდება. გაუმჯობესებულმა და ახალმა ტექნოლოგიებმა ქვეყნებს საკუთარი თავის გამოკვების საშუალება მისცა მოსახლეობის ზრდისა და სოფლის მეურნეობაში დასაქმებულთა რაოდენობის შემცირების პირობებშიც კი.

მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესი აუმჯობესებს მოსახლეობის ცხოვრების დონის პერსპექტივებს. ასე, მაგალითად, უკვე 1970-იან წლებში მნიშვნელოვნად გაიზარდა შრომის მწარმოებლურობა ინდოეთის სოფლის მეურნეობაში („მწვანე რევოლუცია“), რასაც შიმშილობის აღბათობის მკვეთრი შემცირება მოჰყვა.

ფასების შემცირება სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციაზე უკანასკნელ წლებში მოწმობს სოფლის მეურნეობაში მწარმოებლურობის უზარმაზარ გადიდებაზე. კვების პროდუქტების უკმარისობა უკვე აღარ წარმოადგენს მსოფლიო მნიშვნელობის პრობლემას. მაგრამ ეს იმას არ ნიშნავს, რომ ზოგიერთ რეგიონში არ არის სიღარიბე და შიმშილი. იქ სადაც მიწა დაბალნაყოფიერია, მოსახლეობამ უნდა მიმართოს სხვა დარგების, მაგალითად, ვაჭრობის ან სამრეწველო წარმოების განვითარებას, რომელიც მის მდგომარეობას გააუმჯობესებს. ბანგლადეშში 1 სულ მოსახლეზე შემოსავალი 200 დოლარს შეადგენდა. ამ ქვეყანაში სამრეწველო წარმოებას საფუძველი დაუდო კრევეტების წარმოებამ. მათ დაიწვეს კრევეტების მოშენება და გაყიდვა. საჭირო გახდა მათი გაყინვა და ტრანსპორტირება საექსპორტოდ. სამაცივრო კამერების გარეშე შეუძლებელი იყო მათი გაყინვა, ხოლო სატრანსპორტო საშუალებების გარეშე – ტრანსპორტირება. სამაცივრო კამერებისა და სატრანსპორტო საშუალებების შექმნითა და კრევეტების წარმოების დაწყება გახდა ქვეყნის ეკონომიკური განვითარების საფუძველი. მაშასადამე, თანამედროვე პირობებში ეკონომიკური განვითარება ნიშნავს ცალკეულ მიღწევათა გაერთიანებას, რაც ბაზრისათვის წარმოების, მისი შემდგომი ზრდის და მოსახლეობის ცხოვრების დონის ამაღლების საშუალებას იძლევა.

ნებისმიერი ქვეყნის ეკონომიკურ ზრდაზე მოქმედი ფაქტორები ორ ჯგუფად შეიძლება დაიყოს. ესენია: მიწოდების ფაქტორები და მოთხოვნისა და ეფექტიანობის ფაქტორები. პირველში შედის ბუნებრივი რესურსები, რაოდენობისა და ხარისხის გათვალისწინებით, შრომითი რესურსების რაოდენობა და ხარისხი, კაპიტალი და

ტექნოლოგიები, ხოლო მოთხოვნისა და ეფექტიანობის ფაქტორებს მიეკუთვნება დასაქმების მოცულობა და ფაქტორთა ეფექტიანობა. ფაქტორთა ორივე ჯგუფი ერთმანეთთან მჭიდროდ არიან დამოკიდებული. ეკონომიკური ზრდის მიღწევა ხდება არა მხოლოდ რესურსების გამოყენების, არამედ მათი სრული მწარმოებლურობის მიღწევის შემთხვევაში. წარმოების გაფართოების უნარი არ არის საკმარისი მშპ-ს მაქსიმალური რაოდენობის მისაღებად. ამისათვის აუცილებელია მათი ეფექტიანი გამოყენება.

ამრიგად, ნებისმიერ ქვეყანაში მოსახლეობის ცხოვრების დონე დამოკიდებულია საქონლისა და მომსახურების წარმოების უნარზე. მწარმოებლურობა კი ადამიანისეულ კაპიტალზე, ფიზიკურ კაპიტალზე, ბუნებრივ რესურსებსა და მომუშავეთათვის ხელმისაწვდომი ტექნოლოგიური ცოდნის რაოდენობაზე.

10.2. ეკონომიკური ზრდის ფაქტორები

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, ეკონომიკური ზრდის მიღწევის საშუალებაა მწარმოებლურობის ზრდაა. მწარმოებლურობა ეს არის დროის განსაზღვრულ შუალედში (1 საათში, 1 დღეში) წარმოებული საქონლისა და მომსახურების რაოდენობა.

მწარმოებლურობა ცხოვრების დონის, ხოლო მწარმოებლურობის ზრდა ცხოვრების დონის ზრდის ძირითადი დეტერმინანტია. ქვეყანას მხოლოდ მაშინ აქვს ცხოვრების მაღალი დონე, თუ საქონლისა და მომსახურების დიდი რაოდენობის წარმოება შეუძლია. დანიელები ინდოელებზე უკეთესად ცხივრობენ ვინაიდან დანიელების მწარმოებლურობა უფრო მაღალია, ვიდრე ინდოელების. იაპონელების ცხოვრების დონე უფრო სწრაფად გაიზარდა, ვიდრე მექსიკის ან პაკისტანის, ვინაიდან იაპონელებმა უფრო სწრაფად გაზარდეს მწარმოებლურობა, ვიდრე მექსიკელებმა ან პაკისტანელებმა და ა.შ. აქედან გამომდინარე, ქვეყნის ცხოვრების დონე დამოკიდებულია ამ ქვეყნის უნარზე, აწარმოოს საქონელი და მომსახურება. ამდენად, ქვეყნების ცხოვრების დონეებს შორის განსხვავების გასაგებად

ძირითადი ყურადღება საქონლისა და მომსახურების წარმოებაზე უნდა გავამახვილოთ. ამასთან დაკავშირებით ყურადღება უნდა მიექცეს იმას, რომ მშპ-ს გადიდება მოხდეს არა მარტო შრომის დანახარჯების, არამედ უფრო მეტად მწარმოებლურობის გადიდებით. ედენისონის გამოკვლევით მშპ-ს გადიდების ძირითადი წყარო სწორედ მწარმოებლურობაა. მასზე მოდის მშპ-ს მატების 2/3 ნაწილი, მხოლოდ 1/3 მოდის შრომის დანახარჯების გადიდებაზე.

დროთა განმავლობაში მოსახლეობა და შესაბამისად სამუშაო ძალის რაოდენობა მსოფლიოს უმრავლეს ქვეყნებში განუწყვეტლივ იზრდება. თუმცა, მთელ რიგ ქვეყნებში ადგილი ჰქონდა მეორე მსოფლიო ომის შემდგომ პერიოდში შობადობის შემცირებას. განვითარებულ ქვეყნებში ეს პროცესი გარკვეულწილად შეანელა ემიგრანტების რაოდენობის გადიდებამ. ამასთანავე, უფრო და უფრო მეტად იქნა გამოყენებული ქალთა შრომა.

ადამიანისეული კაპიტალი. მრავალი ეკონომისტი თვლის, რომ სამუშაო ძალის ხარისხი, მისი უნარი, ცოდნა, კვალიფიკაცია მწარმოებლურობის მთავარი დეტერმინანტია. სწორედ ეს ნიშან-თვისებები გადააქცევს სამუშაო ძალას კაპიტალად. მიუხედავად იმისა, რომ, როგორც განათლება, ასევე ადამიანის უნარი, კვალიფიკაცია და გამოცდილება ნაკლებადხელშესახებია, ვიდრე ფიზიკური კაპიტალი, ისიც წარმოადგენს კაპიტალის ერთ-ერთ სახეობას და არის მწარმოებლურობის ამდღების წარმოებული ფაქტორი. წარმოებულია იმდენად, რამდენადაც ადამიანისეული კაპიტალის ჩამოყალიბება მოითხოვს ინვესტირებას საკუთარ თავში (თავდაპირველად მშობლების დანხარებით), მომავალში მეტი გამომუშავების მისაღებად. ამდენად, სტუდენტები შეიძლება განხილულ იქნას მშრომელებად, რომლებიც ადამიანისეული კაპიტალის შექმნისათვის შრომობენ, და რომელიც მომავალში – წარმოებაში იქნება გამოყენებული.

წარმოების ნებისმიერი სხვა ელემენტი – კაპიტალი, მიწა, ტექნოლოგიები შეიძლება შექნილ იქნას საკუთარი ან ნასესხები საშუალებებით ქვეყნის შიგნით ან მისი ფარგლების გარეთ. ქვეყანამ შეიძლება შეიძინოს სხვადასხვა

ელექტრო და ტელესაკომუნიკაციო საშუალებები და მოწყობილობები, უახლესი საბრძოლო თუ საწარმოო ტექნიკური საშუალებები. მაგრამ მათი გამოყენება შეუძლებელი იქნება, თუ მას არ გააჩნია მაღალკვალიფიციური და სათანადო ცოდნითა და უნარით აღჭურვილი სამუშაო ძალა.

თანამედროვე პირობებში, ცოდნისა და ინფორმაციის როლის ზრდამ გამოიწვია განათლების სისტემის პირველ რიგში გადმოწევა. თანამედროვე საზოგადოებაში განათლება იღებს პერმანენტულ ხასიათს. იმისათვის, რომ შეესაბამებოდეს მოთხოვნებს, მუშაკი უნდა იყოს არა მარტო განათლებული, არამედ მას უნდა ჰქონდეს სიახლეების ათვისების, კვლავ და კვლავ სწარვლის, პროფესიის შეცვლის უნარი. მსოფლიოს ყველა განვითარებულ ქვეყანაში მუდმივად იზრდება სწავლისათვის გამოყოფილი ინვესტიციები და დრო. თანამედროვე წარმოება მუშაკს უყენებს ისეთ მოთხოვნებს, რაც მის ფართო მსოფლმხედველობასა და ზოგადი კულტურის მაღალ დონეს ეფუძნება. მრავალი გამოკვლევით დადასტურდა, რომ პიროვნება, რომელსაც გააჩნია ზოგადი კულტურა, უფრო ადვილად იღებს ცოდნას, უფრო ადეკვატურად რეაგირებს ამა თუ იმ სიტუაციაზე და გააჩნია დიდი შემოქმედებითი პოტენციალი. სწორედ ამიტომ, იაპონიის მსხვილი კომპანიები თავიანთ თანამშრომლებს აგზავნიან ე.წ. „კულტურულ მოგზაურობაში“, ევროპაში კომპანიის ხარჯებით.

ფიზიკური კაპიტალი ეს არის შენობები, მანქანები, დანადგარები, წარმოებული საქონლის მარაგები, რომლებიც წარმოების პროცესში გამოიყენება ახალი საქონლისა და მომსახურების წარმოებისათვის. ისევე, როგორც ადამიანისეული კაპიტალი, ფიზიკური კაპიტალიც წარმოებული ფაქტორია. ე.ი. იგი წარმოების პროცესში გამოიყენებული ის ფაქტორია, რომელიც წარსულში იყო საწარმოო პროცესის შედეგი.

ფიზიკური კაპიტალი ორგვარად შეიძლება განვიხილოთ. ეს არის მუდმივი კაპიტალი – შენობების, მანქანა-დანადგარების, მოწყობილობებისა და სხვათა სახით

წარმოდგენილი და ცვალებადი კაპიტალი – ნედლეულისა და მასალების საით.

საწარმოო დანიშნულების შენობები და მანქანა-დანადგარები კაპიტალია და ამდენად წარმოების ფაქტორებია, რამდენადაც მათ იყენებს რა მომუშავენი საწარმოებში, ქმნიან საქონელსა და მომსახურებას. ასევე, რაც მეტია მათი გამოყენების ხარისხი, მით მეტია წარმოების დონეც.

ყველაზე უფრო ეფექტიანი მოწყობილობები საშუალებას იძლევა ნედლეულის ნაკლები დანახარჯებით მიღებულ იქნას პროდუქციის იგივე რაოდენობა. ნედლეულის (ზოგიერთი სახეობა მუდმივად შეიძლება მიეწოდოს წარმოებას) ზოგიერთი სახეობა კი არაგანახლებადია, მათი რაოდენობა შეზღუდულია. მაგალიტად, მერქანი მუდმივად შეიძლება გამოყენებულ იქნას ახალი ხეების დარგვის საშუალებით. წიაღისეული სიმდიდრეების მარაგი კი განსაზღვრულია და ხელოვნურად მისი გაზრდა – შეუძლებელია. მაშ, მათი თანდათანობით შემცირებით ხომ არ გამოიწვევს ეკონომიკური ზრდის შენელებას? ეს რომ ასე არ მოხდეს, ამის საწინააღმდეგოდ მოქმედებს სამი ფაქტორი: 1. ახალი წიაღისეული სიმდიდრეების აღმოჩენა, 2. შემცველების გამოყენება და 3. აღნიშნული ორი ფაქტორის საფუძველზე ფასების ზრდის შენელება.

ეს ფაქტორები მნიშვნელოვანწილად იძლევა ოპტიმიზმის საფუძველს. წარსულში ტექნოლოგიის განვითარება, ახალი შემცველების აღმოჩენა ყოველთვის იყო პრობლემების გადაჭრის საწინდარი. იმედი უნდა ვიქონიოთ, რომ მომავალში ასე იქნება.

ბუნებრივი რესურსები მწარმოებლურობის ასევე მნიშვნელოვანი დეტერმინანტია. მისი გავლენა ეკონომიკურ ზრდაზე ძნელად ექვემდებარება რაოდენობრივ შეფასებას. სხვადასხვა ბუნებრივი რესურსების უმდიდრესმა მარაგებმა მნიშვნელოვანი წვლილი შეიტანა მთელი რიგი ქვეყნების ეკონომიკური ზრდის პროცესში. მაგალითად, ნავთობით მდიდარმა ქვეყნებმა (ერაყი, საუდის არაბეთი) შეძლეს შემოსავლების მაღალი დონის მიღწევა ნავთობის საკუთარ მარაგებზე დაყრდნობით.

თუმცა, ბუნებრივი რესურსების სიუხვე მნიშვნელოვნად უწყობს ხელს ეკონომიკურ ზრდას, მაგრამ ეს სრულებით არ ნიშნავს, რომ მწირი ბუნებრივი რესურსების მქონე ქვეყნებისათვის შენელებული ეკონომიკური ზრდა არის დამახასიათებელი. მიუხედავად იმისა, რომ იაპონიას მეტად შეზღუდული ბუნებრივი რესურსები გააჩნია, მეორე მსოფლიო ომის შემდგომ მეტად სწრაფი ტემპებით დაიწყო განვითარება და აყვავებასაც მიაღწია იმ დარგების განვითარებით, რომლებიც უფრო ტექნიკურ პროგრესზეა დამოკიდებული, ვიდრე ბუნებრივ რესურსებზე. მეორე მხრივ, არსებობს სამხრეთ ამერიკისა და აფრიკის ზოგიერთი ქვეყანა, რომელიც მდიდარი ბუნებრივი რესურსების მიუხედავად, განვითარების უმნიშვნელო ტემპებით ხასიათდებიან.

ტექნოლოგიური ცოდნა მწარმოებლურობის ზრდის მეოთხე დეტერმინანტია. იგი წარმოადგენს საქონლისა და მომსახურების წარმოების საუკეთესო გზების შერჩევის უნარს.

ეკონომიკური ზრდა არასოდეს არ ყოფილა წარმოების უბრალო გაფართოების, ერთი და იგივე ტექნიკური აღჭურვილობისა და ერთი და იგივე ცოდნის დონით შეიარაღებული მუშების გამოყენების პროცესი. პირიქით, გამოგონებათა და ტექნოლოგიურ ცვლილებათა განუწყვეტელმა ნაკადმა საწარმოო შესაძლებლობების მნიშვნელოვანი გაუმჯობესება გამოიწვია.

გამოგონებები და სიახლეები ტექნოლოგიური ცოდნის ორი ასპექტია. გამოგონების შედეგია – ახალი ცოდნა, სიახლე კი არსებული ცოდნის გამოყენების მეთოდების სრულყოფაა.

ყველაზე მნიშვნელოვანი ცვლილებები ტექნოლოგიურ ცოდნაში დაკავშირებულია დიდ აღმოჩენებთან. მათმა პრაქტიკულმა გამოყენებამ უზრუნველყო ეკონომიკური ზრდის მაღალი ტემპები. მაგრამ აქვე გაჩნდა შეზღუდვები. თუ ერთი გამოგონება ხელმისაწვდომი იყო ყველა მსურველისათვის, მეორეს გამოყენება სხვებისთვის შეუძლებელი იყო. ასე, მაგალითად, როცა ჰენრი ფორდმა წარმატებით გამოიყენა კონვეიერი, მისი გამოყენება სხვა

მანქანათმშენებელ ქარხნებშიც დაიწვეს. მაგრამ „კოკა-კოლას“ დამზადების რეცეპტი იცის მხოლოდ იმ კომპანიამ, რომელიც მას ამზადებს. ზოგიერთი ტექნოლოგია გასაიდუმლოებულია დროის გარკვეულ პერიოდში. ამ დროს მას პატენტი იცავს. ამ დროს ის არის მოცემული პროდუქციის (მაგალითად, წამლის) ერთადერთი მწარმოებელი. საპატენტო დაცვის ვადის გასვლის შემდეგ მისი წარმოება სხვებსაც შეუძლიათ.

10.3. ეკონომიკური ზრდა და სახელმწიფო პოლიტიკა

როგორც ზემოთ აღნიშნული გვექონდა საზოგადოების ცხოვრების დონე დამოკიდებულია ფიზიკურ კაპიტალზე, ადამიანისეულ კაპიტალზე, ბუნებრივ რესურსებზე და ტექნოლოგიურ ცოდნაზე. მათი ეფექტიანი გამოყენება, ცხოვრების დონის ზრდის ძირითადი პირობაა. მაგრამ როგორ მონაწილეობს მთავრობა მწარმოებლურობისა და ცხოვრების დონის ზრდაში? ძირითადი პირობა გრძელვადიან პერიოდში ცხოვრების დონის ამაღლებისათვის ეს არის მთავრობის მიერ დანაზოგებისა და ინვესტიციებზე ხელის შეწყობა. ქვეყნებს რომლებიც მშპ-ს დიდ ნაწილს ხარჯავენ ინვესტიციებზე, ეკონომიკური ზრდის მაღალი ტემპები აქვთ. მაგალითისათვის შეიძლება მოვიყვანოთ იაპონია და სინგაპური. იმ ქვეყნებს კი, რომლებიც ინვესტიციებზე მშპ-ს მცირე ნაწილს ხარჯავენ, მაგალითად ლუანდა, ბანგლადეში, ეკონომიკური ზრდის დაბალი ტემპები აქვთ. სხვადასხვა ქვეყნის მაგალითი ადასტურებს მყარ კორელაციას ინვესტიციებსა და ეკონომიკურ ზრდას შორის. მაგრამ კორელაცია არ გვიჩვენებს იმას, თუ რომელია მიზეზი და რომელი-შედეგი. შეიძლება დიდმა ინვესტიციებმა გამოიწვიოს სწრაფი ეკონომიკური ზრდა, ან პირიქით, ეკონომიკურ ზრდას მოჰყვება ინვესტიციების გაზრდა. ეკონომისტთა უმრავლესობის აზრით ინვესტიციის მაღალი დონე ეკონომიკური ზრდის ასევე მაღალ ტემპს იწვევს.

თუ ქვეყანა აირჩევს ისეთ პოლიტიკას, რომელიც ზრდის დანაზოგების სიდიდეს, ამის შედეგად კაპიტალის მარაგი

გაიზრდება, რასაც მოჰყვება მწარმოებულობისა და შესაბამისად მშპ-ს სწრაფი ზრდა. მაგრამ ასეთი სწრაფი ზრდა დიდხანს არ გაგრძელდება, რამდენადაც ვიცით, რომ კაპიტალი კლებადი უკუგებით ხასიათდება და ამის გამო დანაზოგის სიდიდის ზრდა ეკონომიკური ზრდის დაჩქარებას მხოლოდ გარკვეული პერიოდით გამოიწვევს. დროთა განმავლობაში დამატებითი კაპიტალიდან მიღებული სარგებლობა შემცირდება და შესაბამისად შემცირდება ეკონომიკური ზრდაც. გრძელვადიან პერიოდში დაზოგვის სიდიდის ზრდა მწარმოებულობისა და შემოსავლის უფრო მაღალ დონეს განაპირობებს. ამ გრძელვადიანი პერიოდის მიღწევას კი შეიძლება საკმაოდ დრო დასჭირდეს, მაგრამ მისი მიღწევის შემთხვევაში ეკონომიკური ზრდის ტემპების გადიდება რამდენიმე ათწლეულის მანძილზე შეიძლება გაგრძელდეს.

აქვე უნდა შევნიშნოთ რომ სხვა თანაბარ პირობებში, ქვეყნის ეკონომიკა უფრო სწრაფად იზრდება თუ საწყისი წერტილი მისთვის სიღარიბეა. ეკონომიკურ ზრდაზე საწყისი პირობების ამ ზემოქმედებას მკვეთრი ზრდის ეფექტს უწოდებენ, რაც გულისხმობს, რომ დაბალგანვითარებული ქვეყანა განვითარების უფრო მაღალ ტემპს აღწევს, ვიდრე მაღალ განვითარებული.

ქვეყნის მოქალაქეების მიერ დანაზოგების ზრდა ახალი კაპიტალის ინვესტირების ერთად-ერთი გზა არ არის. აქ ასევე გათვალისწინებულ უნდა იქნეს უცხოური ინვესტიციები. ინვესტიციას, რომლის მფლობელი და წარმართველია უცხოური ფირმა, უცხოური პირდაპირი ინვესტიცია ეწოდება. ხოლო, იმ ინვესტიციას, რომელიც დაფინანსებულია უცხოური ფულით, მაგრამ იმართება ქვეყნის მოქალაქეების მიერ, უცხოური პორტფელური ინვესტიცია ეწოდება. უცხოური ინვესტიცია ქვეყნის ეკონომიკური ზრდის მიღწევის ერთად-ერთი გზაა.

ორგანიზაცია, რომელიც ღარიბ ქვეყნებში ინვესტიციების ზრდას უწყობს ხელს, არის მსოფლიო ბანკი. ეს საერთაშორისო ორგანიზაცია განაგებს თანხებს მსოფლიოს ისეთი მაღალგანვითარებული ქვეყნებიდან, როგორცაა აშშ, და ამ რესურსებს იყენებს ღარიბი

ქვეყნებისათვის კრედიტების მისაცემად. მსოფლიო ბანკისა და საერთაშორისო სავალუტო ფონდის მიზანია მსოფლიოში ეკონომიკური განვითარების ხელისშეწყობა.

ძირითადი ცნებები

ეკონომიკური ზრდა, მწარმოებლურობა, ადამანისეული კაპიტალი, ფიზიკური კაპიტალი, ბუნებრივი რესურსები, ტექნოლოგიური ცოდნა, მკვეთრი ზრდის ეფექტი.

კითხვები განმეორების

რაში მდგომარეობს ეკონომიკური ზრდის არსი?
რატომ არის საჭირო მშპ-ს წლიური ზრდის ტემპების ზუსტი გაანგარიშება?
რაში მდგომარეობს ეკონომიკის, როგორც „პირქუში მეცნიერების“ არსის საფუძველი?
რა არის მწარმოებლურობა და როგორია მისი როლი ცხოვრების დონის ამაღლებაში?
დაახასიათეთ ადამანისეული კაპიტალი, როგორც მწარმოებლურობის ზრდის ძირითადი პირობა.
დაახასიათეთ ფიზიკური კაპიტალი და ბუნებრივი რესურსები, როგორც მწარმოებლურობის დეტერმინანტები.
ახსენით ტექნოლოგიური ცოდნის მნიშვნელობა მწარმოებლურობის ზრდაში.
რაში მდგომარეობს მკვეთრი ზრდის ეფექტის არსი?

თავი 11. ფული და საბანკო სისტემა

11.1. ფულის წარმოშობა და მისი არსი

„ადამიანთა საზოგადოების ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი გამოგონება – ფული, ეკონომიკური მეცნიერების მეტად მიმზიდველი ასპექტია. ფული აჯადოებს ადამიანებს; მისთვის იტანჯებიან და შრომობენ; იგონებენ მისი შოვნისა და დახარჯვის ყველაზე დახვეწილ ხერხებს. ფული ერთადერთი საქონელია, რომლის გამოყენება მხოლოდ მისი

სხვაზე გადაცემით შეიძლება: იგი ვერ დაგაპურებთ, ვერ ჩაგაცემეთ, ვერც თავშესაფარს მოგცემთ მანამ, სანამ არ დახარჯავთ, ან არ დააბანდებთ. ადამიანები ყველაფერს აკეთებენ ფულისათვის და ფულიც, თითქმის ყველაფერს აკეთებს ადამიანისათვის. ფული – მომხიბლავი, განმეორებადი, ცვალებადნილობიანი გამოცანაა“.

ფულის წარმოშობას საფუძველი გაცვლის წარმოშობამ და განვითარებამ დაუდო. გაცვლა კი ჯერ კიდევ პირველყოფილი თემური წყობილების წიაღში აღმოცენდა და თანდათანობით განვითარდა შრომის საზოგადოებრივი დანაწილების განვითარებასთან ერთად. სედასხვა პროდუქტის მფლობელნი ავლენდნენ მზადყოფნას, გაეცვალათ თავიანთი პროდუქცია ბარტერის საშუალებით. ბარტერი ეს არის ერთი ნივთის ან მომსახურების გაცვლა მეორე ნივთზე ან მომსახურებაზე. მაგრამ ბარტერულ გაცვლას ამ პერიოდში თავისი უარყოფითი მხარეები ჰქონდა. ოჯახი, სანამ გადაწყვეტდა თევზის მომზადებას, მანამდე მას უნდა ენახა პიროვნება, რომელსაც თავის დამზადებულ სამოსს შესთავაზებდა თევზის სანაცვლოდ. ხშირად, ასეთი პიროვნების მონახვა ძნელდებოდა. ასევე ძნელი ხდებოდა რომელიმე დიდი ღირებულების მქონე ნივთის დანაწილება.

აღნიშნულმა და კიდევ მრავალმა სხვა პრობლემამ განაპირობა ფულის წარმოშობა.

ფულის როლს სხვადასხვა ეპოქასა და სხვადასხვა ადგილებში სხვადასხვა საქონელი ასრულებდა. მაგალითად, ჰომეროსის ეპოქაში, დაახლოებით 2800 წლის წინ, მეჯოგე ტომებში ფულის ერთეულს პირუტყვი წარმოადგენდა. ზღვის ნაპირებზე დასახლებულ ხალხებში ფულის როლს ნიჟარები და თევზი ასრულებდა, ზოგან ბეწვეული, ზოგან ყავა და ა.შ.

ლითონის დამუშავებასა და გამოყენებასთან ერთად ფულის როლში უმეტესად ლითონები გამოდიან. ცნობილია, რომ რკინის ფული გავრცელებული ყოფილა ძველ სპარტაში, სპილენძის – ჩინეთში; ძველ ეგვიპტეში ფულის როლს ჯერ კიდევ 4 ათასი წლის წინათ ასრულებდა სპილენძი, ოქრო და ვერცხლი. გაცვლის განვითარების პროცესში სხვადასხვა ლითონის ადგილი ძირითადად ოქრომ დაისაკუთრა.

ფული შეიძლება უწოდოთ ყველაფერს იმას, რაც გამოიყენება საქონლისა და მომსახურების შესაძენად. თუმცა, ფულის როლი მრავალმა ნივთმა შეიძლება შეასრულოს, მაგრამ ის, რაც ფულის სახით იქნება გამოიყენებული უნდა ასრულებდეს შემდეგ მოთხოვნებს:

1. სტაბილურობა. ფულის ღირებულება მეტწილად სტაბილური უნდა იყოს დღესაც და ხვალაც. ადამიანები ან შეინახავს მას, ან კიდევ ეცდება სწრაფად დახარჯონ იმის შიშით, რომ ხვალ შეიძლება იგი გაუფასურდეს.

2. პორტატულობა. ფული უნდა იყოს მცირე მოცულობისა და მსუბუქი, რათა ადამიანებმა შეძლონ მისი ტარება.

3. ცვეთისადმი მდგრადობა. ფულის დასაბუჭლად შერჩეული მასალა უნდა იყოს საკმაოდ მდგრადი, რათა შეძლოს ხანგრძლივად მომსახურება. ეს არის ერთ-ერთი მიზეზი იმისა, რომ ფულისათვის ძირითადად გამოიყენებენ ძალიან მაღალი ხარისხის ქაღალდს.

4. ერთგვაროვნება. ერთი და იგივე ნომინალის ფულს თანაბარი ღირებულება უნდა ჰქონდეს.

5. დაყოფადობა. ბარტერთან შედარებით, ფულის ერთ-ერთ უპირატესობას წარმოადგენს მისი თვისება, დაიყოს ნაწილებად. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, ლარის ან დოლარის დახურდავება-დანაწილება დიდ სიძნელეს არ წარმოადგენს, მაშინ როცა იგივეს ვერ ვიტყვით წიწილას ან პალტოს მიმართ.

6. შეცნობადობა. ფული ადვილად საცნობი უნდა იყოს, ასევე ძნელი უნდა იყოს მისი გაყალბება. ქაღალდის ხარისხმა და დამცავმა ნიშნებმა ყალბი ფულის გამოშვება შეუძლებელი უნდა გახადოს.

11.2. ფულის ფუნქციები

ფულის არსი მის ფუნქციებში ვლინდება. იგი სამ ფუნქციას ასრულებს: 1. ფული, როგორც მიმოქცევის საშუალება; 2. ფული, როგორც ღირებულების საზომი და 3. ფული, როგორც დაგროვების საშუალება.

ფული, როგორც მიმოქცევის საშუალება. როდესაც ფულს იყენებენ საქონლისა და მომსახურების შესაძენად, მათი ღირებულების გადახდისათვის, ამბობენ, რომ იგი ასრულებს მიმოქცევის ფუნქციას.

ფული, როგორც მიმოქცევის საშუალება, თავდაპირველად გამოდიოდა ზოდების სახით, მაგრამ შემდგომში მან მიიღო მონეტის ფორმა. მონეტა არის განსაზღვრული ფორმის, სინჯისა და ღირებულების ლითონის ზოდი. პირველი მონეტა, ჰეროდოტეს ცნობით, - მოიჭრა ლიდიაში ჩვ. წ. ა. VIII საუკუნეში. შემდგომ იგი გავრცელდა საბერძნეთში, ხმელთაშუა და შავიზღვისპირა სახელმწიფოებში, მათ შორის ძველ კოლხეთში. ქართული ვერცხლის მონეტა - კოლხური თეთრი, რომლის ერთ მხარეზე ამოკვეთილი იყო ადამიანის თავი, ხოლო მეორეზე ხარის თავი, - ძველი წელთაღრიცხვის VI საუკუნით თარიღდება, და მსოფლიოს უძველეს მონეტათა რიცხვს მიეკუთვნება. ქართული ოქროს მონეტა - კოლხური „სტარტერი“ იჭრებოდა ძვ. წ.ა. I საუკუნიდან ახალი წელთაღრიცხვის III ს-მდე და ა.შ.

თავდაპირველად მიმოქცევაში იყენებდნენ ოქროს, ვერცხლის, სპილენძის, რკინის მონეტებს. უფრო მოგვიანებით ფულის როლი ოქრომ და ვერცხლმა დაიმკვიდრა, ხოლო შემდეგ ოქრომ დაისაკუთრა საყოველთაო ექვივალენტის როლი.

მიმოქცევის ფუნქციის შესრულების დროს მონეტა ცვდებოდა და მისი შინაარსი სცილდებოდა მონეტის ღირებულებით სუბსტანციას. ამიტომ თუ შესაძლებელია, რომ არასრულფასოვანი მონეტა წარმომადგენლობდეს სრულფასოვან ფულს, მაშინ ასევე შესაძლებელია მონეტის ფუნქცია შეასრულოს ისეთმა საგანმაც, რომელსაც ღირებულება არა აქვს. აქედან გამომდინარე, ქარაღდის ფულსაც შეუძლია შეასრულოს მონეტის როლი.

ქაღალდის ფული პირველად გამოშვებულ იქნა ძველ ჩინეთში, რის შესახებაც წერს იტალიელი მოგზაური მარკო პოლო, რომელიც ჩინეთს 1280 წელს ეწვია., საფრანგეთში ქაღალდის ფულის გამოშვება დაიწყო 1789წელს, შემდეგ

ამერიკაში (მასაჩუსეტის შტატში) 1766 წელს, ხოლო რუსეთში, ეკატერინე მეორის მეფობის დროს - 1769 წელს.

ამჟამად მთელ რიგ ქვეყნებში მიმოქცევის საშუალების ფუნქციას ძირითადად ასრულებს ქაღალდის ფული, მონეტები და საჩეკო დეპოზიტები. იმ ფულის მოცულობა, რომელიც საჭიროა გარიგების მოსახდენად, უპირველეს ყოვლისა დამოკიდებულია ისეთ ფაქტორებზე, როგორცაა ნაყიდობათა მოცულობა, ხელფასის გადახდის სიხშირე, ანგარიშებზე გადახდისათვის განკუთვნილი დრო, ამ ანგარიშების გადასახდელად წარმოდგენის რეგულარობა და სასესხო-ფულადი სახსრების ხელმისაწვდომობა.

შესასყიდი პროდუქციის მოცულობა დამოკიდებულია ვაჭრობის განვითარებასა და სპეციალიზაციის ხარისხზე. ოჯახი, რომელიც თვითდაკმაყოფილებად, ნატურალურ მეურნეობას ეწევა, თითქმის არ მონაწილეობს ვაჭრობაში და სულაც არ ჭირდება მას მიმოქცევის საშუალება. იმ დროში, როცა აშშ-ში ოჯახთა უმრავლესობა ფერმერულ მეურნეობას ეწეოდა, მიმოქცევის საშუალებებზე მოთხოვნა გაცილებით ნაკლები იყო, ვიდრე ამჟამად. კომერციისა და მრეწველობის განვითარებასთან ერთად ძლიერდება სპეციალიზაცია და მნიშვნელოვნად იზრდება გარიგებათა რიცხვი. თანამედროვე ეკონომიკურ სისტემაში ადამიანები თავიანთ გამომუშავებას დებულობენ ფულის სახით, ხოლო შემდეგ ამ ფულით ყიდულობენ მას, რაც მათ ჭირდებათ.

ბარტერული გაცვლის მექანიზმის შეცვლა მექანიზმით, რომელშიც ფული გამოიყენება, როგორც გაცვლის საშუალება, იწვევს მიმოქცევის ხარჯების შემცირებას. ფულად გაცვლას გაცილებით ნაკლები დრო და ძალისხმევა ჭირდება, ვიდრე ბარტერს. ამცირებს რა მიმოქცევის ხარჯებს, ფული სტიმულს აძლევს სპეციალიზაციისა და ვაჭრობის განვითარებას და ამრიგად ხელს უწყობს ხალხის კეთილდღეობის ამაღლებას.

ფული, ასრულებს რა მიმოქცევის ფუნქციას, მისაღები უნდა იყოს ყველასათვის. მოსახლეობის მიერ ფულის მიღება დამოკიდებულია მათ მზადყოფნასა და სურვილზე, გამოიყენოს ეს ფული. მაგალითად, ამერიკის ხაზინის ცდები, შეემცირებინა მოსახლეობის ფულით მომარაგების ხარჯები,

უიღბლოდ დამთავრდა. 1970 წლიდან დაწყებული, ორი წლის განმავლობაში ხდებოდა ორდოლარიანი ბანკოტების გამოშვება. ხაზინას იმედი ჰქონდა, რომ გააკეთებდა 5 მილიონი დოლარის ეკონომიას ყოველწლიურად, 1 დოლარიანი ბანკოტების 2 დოლარიანებით შეცვლის საფუძველზე, რაც გამოიწვევდა ბანკოტების ორჯერ ნაკლები რაოდენობით დაბეჭდვას. უიღბლობის ერთ-ერთი მიზეზი იყო ის, რომ ძალიან ხშირად ერეოდათ ერთმანეთში 1 და 2 დოლარიანი ბანკოტები. ადამიანები არჩევენ მეტი ნომინალური განსხვავებების მქონე ბანკოტების გამოყენებას. მაგალითად, 1 და 5 დოლარიანებისას, ვიდრე 1 და 2 დოლარიანებისას. ამასთანავე, ბევრს მიაჩნდა, რომ 2 დოლარიანებს უბედურება მოაქვთ.

1979 წელს ხაზინა კვლავ შეეცადა შეემცირებინა ემისიის ხარჯები, ერთდოლარიანი მონეტის გამოშვებით. იგეგმებოდა მნიშვნელოვანი ეკონომია, რამდენადაც მონეტის ვარგისიანობის ვადა საშუალოდ 15 წელია, მაშინ როცა ქაღალდის კუპიურა მხოლოდ 18 თვეა ვარგისი გამოყენებისათვის. მაგრამ მოსახლეობამ არ მიიღო ერთდოლარიანი მონეტა. ეს მოხდა ორი მიზეზის გამო. პირველი – ზომით, ეს მონეტა ძალიან გავდა 25 ცენტიანს და ამდენად ბევრი ერთმანეთში ურევდა მათ. მეორე – ხაზინამ ვერ გაითვალისწინა ის, რომ ხალხი პრაქტიკულად უპირატესობას ანიჭებს ქარაღდის ფულს – მონეტასთან შედარებით.

თუმცა ფულის გამოყენება ჩვეულებრივ ამცირებს გარიგებათა ხარჯებს, თანამედროვე პირობებში ბარტერი მაინც ინარჩუნებს არსებობას. მაგალითად, იმ ქვეყნებში, სადაც ინფლაციის წარმოუდგენლად მაღალი ტემპებია, ბარტერი უფრო მისაღებია, ვიდრე ნაღდი ფულის გამოყენება. ფულადი გაცვლის ან ბარტერის ალტერნატივის სახით სახელმწიფომ შეიძლება გამოიყენოს ტალონების განაწილება. ეს ტალონები მათ მფლობელებს უფლებას აძლევს შეიძინონ განსაზღვრული რაოდენობის სხვადასხვა საქონელი. მაგ.: პური, ხორცი ან ბენზინი გაცვლის ასეთი სისტემის დროს საქონლის გაცვლა ხდება არა ფულზე, არამედ ტალონზე. პრაქტიკულად ტალონების განაწილება

ყველა სახის საქონელზე ძალიან ძნელია. ამასთანავე, ამ დროს შეზღუდულია სამომხმარებლო არჩევანი.

აღნიშნული სისტემა ეფექტურად გამოიყენებოდა აშშ-ში და ყოფილ საბჭოთა კავშირში მეორე მსოფლიო ომის დროს.

ფული, როგორც ღირებულების საზომი. საქონელთა ღირებულება ერთგვაროვან და საყოველთაო გამოხატულებას ფულში პოულობს. ამგვარად, ფული ემსახურება საქონლის ღირებულების საყოველთაო გამოხატვასა და მის საზომს.

საქონლის ღირებულება, რომელიც ფულად გამოხატულებას ღებულობს ფასის სახით გვევლინება.

საზოგადოება მოხერხებულად თვლის ფულადი ერთეულის გამოყენებას ფასების მასშტაბის სახით სხვადასხვა დოვლათისა და რესურსების შედარებითი ღირებულების თანაშეზომვისათვის. ისევე როგორც მანძილს ვზომავთ მილებსა თუ კილომეტრებში და ერთმანეთს ვუდარებთ, ასევე ვზომავთ დოვლათისა და მომსახურების ღირებულებას ფულად გამოხატულებაში. ფულადი სისტემის წყალობით ჩვენ არ გვჭირდება თითოეული პროდუქციის ფასის გამოხატვა ყველა სხვა პროდუქციით, რომელზეც შესაძლებელი იქნება მისი გაცვლა.

ფასების მასშტაბი გაიანგარიშებოდა როგორც ოქროს წონითი რაოდენობა, რომელიც მიღებული იყო მოცემულ ქვეყანაში ფულად ერთეულად და ემსახურება ყველა საქონლის ფასების გაზომვას. ამჟამად, ფასების მასშტაბი არის მოცემული ქვეყნის ფულადი ერთეული მისი დანაყოფებით, ანუ ვალუტა.

ცნებები „ღირებულების საზომი“ და „ფასების მასშტაბი“ არ უნდა აურიოთ ერთმანეთში. მათ შორის არსებითი განსხვავებებია. ფული, როგორც ღირებულების საზომი, გამოხატავს და ზომავს სხვა საქონლის ღირებულებას. როგორც ფასების მასშტაბი ეკუთვნის მხოლოდ თავის თავს.

როგორც აღნიშნული იყო, ფული გამოიყენება ყველა საქონლის საერთო მნიშვნელის სახით, რაც ნიშნავს, რომ ნებისმიერი პროდუქციის ფასი საკმარისია გამოიხატოს მხოლოდ ფულადი ერთეულით. ფულის ასეთი გამოყენება გარიგების მონაწილეებს საშუალებას აძლევს ადვილად

შეუდარონ ერთმანეთს სხვადასხვა საქონლისა და რესურსების შეფარდებითი ღირებულებები. ფული, როგორც ღირებულების საზომი, გამოიყენება მთლიანი ეროვნული პროდუქტის მოცულობის გაზომვის დროს. ღირებულების საზომის სახით ფული გამოიყენება მომავალი გადასახდელების გაანგარიშებებშიც. ასევე, ყველა სახის სავალო ვალდებულება ფულად გამოსახულებაში იზომება.

ფული, როგორც დაგროვების საშუალება. რამდენადაც ფული ყველაზე უფრო ლიკვიდურია – ე.ი. ისეთი ქონებაა, რომლის დახარჯვა ყველაზე ადვილი საქმეა – იგი სიმდიდრის შენახვის ძალზე მოსახერხებელი ფორმაა.

ადამიანებს შეუძლიათ თავისი სიმდიდრე შეინახონ ასევე ძვირფასეულობის, ხელოვნების ნიმუშების, სახლების, აქციებისა და ობლიგაციების და სხვათა ფორმით. მაგრამ ამ ფუნქციას ყველაზე კარგად ფული ასრულებს, რამდენადაც იგი ყველაზე მეტად ხასიათდება ლიკვიდურობით. ყველა სხვა დანარჩენს ლიკვიდურობა მეტნაკლებად ახასიათებთ.

თუმცა, სრულყოფილი ლიკვიდურობა ფულს დაგროვების იდეალურ საშუალებად აქცევს მხოლოდ დროის განსაზღვრულ მანძილზე, მიუხედავად ამისა ფულს ახასიათებს ის ნაკლოვანება, რომ ფულადი აქტივების მფლობელები ზოგჯერ იმ შემოსავალსაც ვერ იღებენ, რასაც მიიღებდნენ უფრო ნაკლებლიკვიდური აქტივების გამოყენებისას. ნაღდი ფულის მოთავსება ბანკის ზოგიერთ ანგარიშზე მათ მფლობელს არ აძლევს თითქმის არავითარ შემოსავალს. ზოგიერთ ანგარიშზე მოთავსებული ფულიდან კი იღებენ შემოსავალს სარგებლის სახით. მაგრამ ანაბრების ამ სახეობებს მოაქვთ გაცილებით ნაკლები შემოსავალი, ვიდრე დივიდენდებია, რომლებსაც აქციის მფლობელებს უხდიან, ან მოგება, რომელსაც ფირმის ან მაღაზიის მფლობელები იღებენ.

დაჩქარებული ინფლაციის დროსაც, ფული როგორც დაგროვების საშუალება, მიუხედავად მისი მაღალი ლიკვიდობისა, კარგავს თავის მიმზიდველობას. თუ დღითი დღე ეცემა დოლარის, პესოს, რუბლის, ლარის მსყიდველობითი უნარი, მაშინ აღნიშნული ფულით უფრო და უფრო ნაკლები პროდუქციის შეძენა გახდება შესაძლებელი.

ამ შემთხვევაში ხალხი ცდილობს აღარ შეინახონ ნაღდი ფული. ცნობილია, რომ ჰიპერინფლაციის პირობებში მუშები ითხოვენ ფულის გადახდას ყოველდღიურად, რათა ჰქონდეთ შესაძლებლობა, მანამ დახარჯონ თავიანთი ფული, ვიდრე კვლავ გაიზრდება ფასები.

იმ ქვეყნებში, სადაც ადგილი აქვს ჰიპერინფლაციას, ადგილობრივმა ვალუტამ შეიძლება ვეღარ შეასრულოს დაგროვების ფუნქცია. ამ შემთხვევაში ადამიანები, ხელფასის აღებისთანავე, პირველ რიგში, ცვლიან თავიანთ ფულს იმ ქვეყნის ფულზე, რომელიც შედარებით უფრო მყარია.

11.3. ფულის სახეები

ყოველ მოცემულ მომენტში მიმოქცევაში იმყოფება სხვადასხვა სახისა და რაოდენობის ფული. ესენია: ნაღდი ფული, ანგარიშები მოთხოვნამდე, სხვა საჩეკო ანაბრები, სამგზავრო ჩეკები და სხვა.

ნაღდი ფული – ეს არის მიმოქცევაში არსებული ლითონისა და ქაღალდის ფულის ჯამი, რომელსაც მომხმარებელი იყენებს თითქმის ყოველდღე. მაგ., აშშ-ში 1989 წლის 25 აგვისტოს ფედერალური სარეზერვო ბიულეტენის მონაცემებით, მიმოქცევაში იყო 218 მილიარდი დოლარი ნაღდი ფული. ფულის ეს სახეობა არის კანონიერი საგადასახადო საშუალება. ეს ნიშნავს, რომ კანონი ითვალისწინებს მის მიღებას ვალის გადასახდელად.

ანგარიში მოთხოვნამდე – არის საჩეკო ანგარიშები, რომლებიც ინახება კომერციულ ბანკებში. ფულის მიღება შესაძლებელია უბრალოდ ჩეკის გამოწერით. მაგრამ, რატომ არის ანგარიშები მოთხოვნამდე ფულის მიმოქცევის კომპონენტი? იმისათვის, რომ ამ კითხვაზე ვუპასუხოთ, ჩვენ უნდა გავიხსენოთ ფულის განმარტება, რომელიც არის ყველაფერი, რაც შეიძლება მიღებულ იქნას საქონლისა და მომსახურების ღირებულების გადასახდელად. იმდენად, რამდენადაც ჩეკები ყველგან მიიღება (საქმიან სამყაროში კი მხოლოდ ისინი არიან ანგარიშსწორების ერთადერთი ფორმა), ამდენად გამოდიან ფულის ფორმით.

სხვა ფულადი ანაბრები – საშუალებას აძლევენ დეპოზიტორებს (მენაბრეებს) მოხსნან ფული ანაბრებიდან ან ანგარიშსწორება აწარმოონ ჩეკებით. შემნახველი ბანკების უმრავლესობა, სასესხო-შემნახველი ასოციაციები და საკრედიტო კავშირები, თავიანთი ზოგიერთი მენაბრისათვის მომსახურებას ახორციელებენ ჩეკებით ანგარიშსწორების სახით.

სამგზავრო ჩეკები წარმოადგენენ განსხვავებული ღირსების ჩეკებს, რომლებსაც ყიდიან ბანკები და სამოგზავრო ბიუროები. მყიდველები იხდიან ფულს, რომლებიც ტოლია ჩეკის ნომინალს პლუს მომსახურების ღირებულება. სამგზავრო ჩეკებმა პოპულარობა მოიპოვეს იმის გამო, რომ ნაღდი ფულისაგან განსხვავებით ისინი შეიძლება აღდგენილ იქნან დაკარგვის ან მოპარვის შემთხვევაში.

ფული, როგორც უკვე აღნიშნული იყო, არის ყველაფერი ის, რომელიც ყველგან და ყოველთვის მიიღება საქონლისა და მომსახურების ღირებულების გადასახდელად. ამდენად ნათელია, რომ შემნახველი სალაროს წიგნაკი არ შეიძლება იყოს ფული, რამდენადაც არ შეიძლება მიხვიდე მაღაზიაში და ამ წიგნაკით შეიძინო რაიმე. მაგრამ შესაძლებელია, რომ ამ წიგნაკით აიღო განსაზღვრული თანხა თქვენი ანგარიშიდან და შეიძინოთ თქვენთვის სასურველი ნივთი.

ეკონომისტები იმ აქტივებს, რომლებიც ადვილად შეიძლება გარდაიქმნან ნაღდ ფულად, „თითქმის ფულს“ უწოდებენ. „თითქმის ფული“ ძალიან ხშირად შედის ფულის მიწოდების საერთო რაოდენობაში. საერთოდ, მიმოქცევაში არსებული ფულის რაოდენობას განსაზღვრავენ კრიტერიუმებით, რომლებიც ცნობილია, როგორც M_1 , M_2 , M_3 და L .

M_1 - შედგება ყველა ზემოთჩამოთვლილი ელემენტებისაგან. ესენია ნაღდი ფული, ანგარიშები მოთხოვნამდე, სხვა საჩეკო ანაბრები და სამგზავრო ჩეკები.

M_2 - შედგება M_1 პლუს ფულად-საბაზრო ანგარიშები: ვადიანი ანგარიშები, ფულად-საბაზრო ორმხრივი საფონდო ანგარიშები და სხვა ადვილადლიკვიდური დანაზოგები (ე.ი.

ის დანაზოგები, რომლებიც ადვილად გარდაიქმნებიან ფულად).

M₃ - შედგება M₂-ს პლუს მსხვილი ნომინალის მქონე (100 ათასი დოლარი და მეტი) დეპოზიტების სერტიფიკატები, რომლებიც მიეკუთვნებიან კერძო ორგანიზაციებს.

L - შედგება M₃-ს პლუს ფასიანი ქაღალდების დიდი ნაწილი, რომლებსაც დაფარვის 18 თვიანი ვადა აქვთ (შემნახველი ობლიგაციები, სახაზინო ვექსელები და სახელმწიფოს მიერ გამოშვებული სხვა საკრედიტო ფასიანი ქაღალდები). ამრიგად, L მოიცავს ყველა ლიკვიდურ საშუალებებს, ყველაფერს, რაც შეიძლება დაიხარჯოს. ამდენად იგი წარმოადგენს ფულადი მიმოქცევის ყველაზე ფართო განსაზღვრას.

11.4. ფულზე მოთხოვნა. ფულის მიწოდება

ფულზე მოთხოვნა. ადამიანებს ფული ჭირდებათ ორი ძირითადი მიზეზის გამო. მათ შეიძლება მოთხოვნა ჰქონდეთ გარიგებებისათვის საჭირო ან აქტივებისათვის საჭირო ფულზე. ისინი ფულს იყენებენ როგორც მოხმარების საშუალებას. იგი მათ საქონლის და მომსახურების ყიდვა-გაყიდვასთან დაკავშირებულ გარიგებებს უადვილებს.

ფულზე ნომინალური მოთხოვნა – ფულის ის რაოდენობაა, რომლის ფლობასაც მოისურვებენ ადამიანები და ფირმები. რამდენადაც ფულს ძრითადად საქონლისა და მომსახურების შესაძენად იყენებენ, ეკონომიკაში საჭირო ფულის ნომინალური რაოდენობა იცვლება ფასების ცვლილებასთან ერთად. მაგალითად, მომხმარებელს ხელზე აქვს ფულის განსაზღვრული რაოდენობა, დაუშვათ 100 ლარი. ასევე დაუშვათ, რომ ყველა საქონლისა და მომსახურების ფასი და ასევე ნომინალური შემოსავალი ორჯერ გადიდდა. ამ შემთხვევაში მომხმარებლის რეალური შემოსავალი უცვლელი დარჩება და მას საქონლისა და მომსახურების იგივე რაოდენობის შეძენა შეეძლება, რამდენადაც ადრე შეიძენდა. გაორმაგდება მხოლოდ მათი შეძენისათვის საჭირო ფულის რაოდენობა.

მაგრამ რა მოუვა ხელზე არსებულ ფულის რაოდენობას? ხელზე არსებული ფულით მომსახურებელი შეძლებს იმ საქონლისა და მომსახურების მხოლოდ ნახევრის შეძენას, რასაც ადრე შეიძენდა. თუ 100 ლარი მას ყოფნიდა 2 კვირა, ახლა მხოლოდ ერთი კვირა ეყოფა. მაგრამ, რამდენადაც ზემოთ აღვნიშნეთ, რომ ფასების გაორმაგებასთან ერთად ნომინალური შემოსავალიც გაორმაგდა, მაშინ მას რეალურად ორჯერ მეტი თანხა ექნება. უკვე ფულზე მოთხოვნა ის რეალური მოთხოვნაა, რომელიც გაანგარიშებული იქნება მისი მსყიდველობითი უნარის გათვალისწინებით. მსყიდველობითი უნარი კი იზომება იმ საქონლისა და მომსახურების რაოდენობით, რომლის შეძენაც შეიძლება ამ ფულით.

მეორე მიზეზი, რომლის გამოც ადამიანები ფულს ინახავენ, ფულის, როგორც დაგროვების ფუნქციაში იმალება. მათ შეუძლიათ თავიანთი ფულადი აქტივები სხვადასხვა ფორმით შეინახონ. მაგალითად, აქციების, კერძო ან სახელმწიფო ობლიგაციების ან 1-ის სახით, ე.ი. არსებობს ფულზე მოთხოვნა, როგორც აქტივზე.

ახლა განვსაზღვროთ, თუ რით განისაზღვრება ფულზე, როგორც აქტივზე მოთხოვნა. ამასთანავე, უნდა ვიცოდეთ, რომ აქტივის თითოეულ ფორმას თავისი დადებითი და უარყოფითი მხარე აქვს. მაგალითისათვის ავიღოთ ობლიგაცია და ფული. ფულის უპირატესობა მის ლიკვიდურობასა და შედარებით საიმედოებაში მდგომარეობს (მის ფლობასთან დაკავშირებული რისკის დაბალი დონე). ფული, ყველა სხვა აქტივებთან შედარებით, ყველაზე ლიკვიდურია. იგი ნებისმიერ მომენტში, დაუყოვნებლივ შეიძლება იქნას გამოყენებული და საქონლისა და მომსახურების შესაძენად. ფულის უპირატესობა განსაკუთრებით ვლინდება მაშინ, როცა მოსალოდნელია საქონლის, მომსახურებისა და სხვა ფინანსური აქტივების ფასების დაცემა. როცა ობლიგაციის ფასი, მისი მფლობელი ზარალს ნახულობს, თუ ობლიგაციის გაყიდვა მოუწევს დაფარვის ვადის გასვლამდე. ფულის ფლობა კი მსგავს რისკთან დაკავშირებული არ არის.

ფულის ნაკლოვანება კი, ობლიგაციასთან შედარებით ის არის, რომ ნაღდ ფულს სარგებლის სახით შემოსავალი არ მოაქვს. თუ იგი მოთავსებულია საჩუქო დეპოზიტზე, მაშინაც არ შეუძლია იმ რაოდენობის სარგებლის მოტანა, როგორც ობლიგაციებს შეუძლიათ. ამასთან დაკავშირებით წარმოიშობა არჩევანი: რა რაოდენობა შევინახოთ დაუშვათ ობლიგაციების და რაოდენობა – ფულის სახით. გადაწყვეტილების მიღება უპირველეს ყოვლისა დამოკიდებულია სარგებლის ნორმაზე. როდესაც სარგებლის ნორმა დაბალია, ადამიანები მეტ აქტივებს ინახავენ ფულის ფორმით, ხოლო მაღალი სარგებლის პირობებში მათ ლიკვიდურობა ძვირი უჯდებათ და ცდილობენ ნაკლები აქტივები შეინახონ ფულის ფორმით.

ფულის მიწოდება. ფულის მიწოდება – ეს არის ეკონომიკაში არსებული ფულის რაოდენობა. მისი ძირითადი კომპონენტებია – ქალაქის ფული და საჩუქო დეპოზიტები, რომლებიც წარმოადგენს სავალო ვალდებულებებს ანუ გადახდის დაპირებას.

ქალაქის ნაღდ ფულს და საჩუქო დეპოზიტებს ნამდვილი ღირებულება არ გააჩნიათ. ნომინალურზე ნაკლებია ასევე ლითონის ფულის ღირებულება. სახელმწიფო არ ფიქრობს ადამიანთა ხელთ არსებული ქალაქის ფულის გაცვლას რაიმე უფრო მნიშვნელოვანზე, ოქროს სახით. ქალაქის ფული იცვლება ისევე ქალაქის ფულზე. მას სახელმწიფო ოქროთი არ ანაზღაურებს. იგივე შეიძლება ითქვას საჩუქო დეპოზიტებზე. ისიც იცვლება არა ოქროზე, არამედ მხოლოდ ქალაქის ფულზე. ფულად-საკრედიტო დაწესებულებები ცდილობენ უზრუნველყონ საქმიანი აქტივების განსაზღვრული დონისათვის საჭირო ფულის რაოდენობა მიმოქცევაში, რაც თავის მხრივ ხელს უწყობს სრულ დასაქმებას, ფასების სტაბილურობას ეკონომიკური ზრდის უზრუნველყოფას.

თუ ნაღდ ფულს ან საჩუქო დეპოზიტებს ნამდვილი ღირებულება არ გააჩნიათ, თუ ისინი არ ემყარებიან ოქროს ან სხვა ძვირფას ლითონებს, მაშინ რატომ არიან ფული? რა უზრუნველყოფს 100 ლარისათვის ან იგივე ნომინალის საჩუქო ანგარიშისათვის სწორედ ამ ღირებულებას? ამ

კითხვებზე პასუხი შეიძლება გავცეთ იმ სამი ნიშნით, რომელიც ფულს ახასიათებს.

1.მისაღებადობა. ნაღდი ფული და საჩეკო დეპოზიტები ფულია იმ მარტივი მიზეზის გამო, რომ ადამიანები მას ფულის სახით ღებულობენ. სწორედ ისინი ასრულებენ ფულის ფუნქციას როგორც მიმოქცევის საშუალებას. როცა მყიდველი მაღაზიაში ყიდულობს ჩანთას და იხდის მასში 20 ლარს გამყიდველი საქონლის სანაცვლოდ იღებს სწორედ ნაღდ ფულს ან ჩეკს. ამ დროს ვლინდება ფულის მეორე ფუნქციაც – ღირებულების საზომი. გამყიდველი ქაღალდის ფულს ღებულობს იმიტომ, რომ მან იცის, რომ მას სხვებიც მიიღებენ საქონლისა და მომსახურების სანაცვლოდ.

2.გადახდის კანონიერი საშუალება. ქაღალდის ფული სახელმწიფომ გამოაცხადა გადახდის კანონიერ საშუალებად. ეს ნიშნავს, რომ ქაღალდის ფული მისაღები უნდა იყოს ვალის დაბრუნებისას. ქაღალდის ფული, ფულია არა იმიტომ, რომ იგი შეიძლება გადავაქციოთ რომელიმე ძვირფას ლითონად, არამედ იმიტომ, რომ ასე დაადგინა სახელმწიფომ. იგი მზადაა ქაღალდის ფული მიიღოს გადასახადებისა და სხვა ვალდებულებების გადასახდელად.

3.შედარებითი უკმარისობა. ფულის ღირებულება, ისევე როგორც ნებისმიერი საქონლისა და მომსახურებისა, მოთხოვნა-მიწოდების საშუალებით განისაზღვრება. ფულს ღირებულებას ანიჭებს მისი შედარებითი უკმარისობა სარგებლიანობასთან შედარებით. ეკონომიკაში ფულზე მოთხოვნა დამოკიდებულია გარიგებათა საერთო ფულად მოცულობაზე. ფულზე მეტ-ნაკლებად მუდმივი მოთხოვნის დროს ფულის ერთეულის ღირებულება ფულის მიწოდებით განისაზღვრება.

ფულის რეალური ღირებულება, ანუ მისი მსყიდველობითი უნარი არის საქონლისა და მომსახურების ის რაოდენობა, რომლის ყიდვა შეიძლება ფულადი ერთეულით. მსყიდველობითი უნარის დაკარგვასთან ერთად ფული წყვეტს თავის არსებობას. ფასების შემცირება ადიღებს ფულადი ერთეულის მსყიდველობით უნარს. მაგრამ, თუ ფასები გაიზრდება, მაშინ ფულადი ერთეულის ღირებულება იმდენჯერვე შემცირდება.

ამრიგად, ქაღალდის ფულის არსებობის ერთადერთი საფუძველია სახელმწიფოს უნარი, შეინარჩუნოს ფულის ღირებულების შედარებითი სტაბილურობა, რაც გულისხმობს შესაბამის ფისკალურ პოლიტიკას (რომელსაც შემდეგ თავში განვიხილავთ) და ფულადი მასის კონტროლს, ანუ ფულის მიწოდების რეგულირებას.

11.5. საფინანსო ინსტიტუტები

მოქალაქეებისა და ფირმების უმეტეს ნაწილს სჭირდებათ საბანკო მომსახურება, რომელსაც მათ კომერციული ბანკები და სხვა შემნახველი ინსტიტუტები სთავაზობენ. ბანკად მიჩნეულია საფინანსო დაწესებულება, რომელიც დებულობს ანაბრებს და გასცემს სესხებს. ამის გამო ბანკირები, ეკონომისტები და სხვა პროფესიული მუშაკები სასესხო-შემნახველ ასოციაციებზე, საკრედიტო კავშირებზე, შემნახველ ბანკებზე საუბრობენ, როგორც შემნახველ ინსტიტუტებზე.

მაგრამ, ჩვეულებრივი მოქალაქეები არც ისე ხშირად ხმარობენ ამ ტერმინებს. ისინი „ბანკს“ უწოდებენ ნებისმიერ საფინანსო ინსტიტუტს, რომლებიც იღებენ ანაბრებს და გასცემს სესხებს.

საბანკო საქმიანობის წარმოშობა და განვითარება დაკავშირებულია კაპიტალთან, რომელსაც სარგებელი მოაქვს. ამ უკანასკნელს კი წინ უსწრებდა სავაზშო კაპიტალი, რომელიც საზოგადოების განვითარების ადრეულ საფეხურებზე წარმოიშვა. სავაზშო კაპიტალის წარმოქმნასა და განვითარებასთან მჭიდროდაა დაკავშირებული საბანკო საქმის წარმოშობა.

ბანკები და მსგავსი ინსტიტუტები ეგვიპტეში არსებობდა ძველი წელთაღრიცხვის 2700 წელში. ბაბილონისა და ასურეთის მრავალრიცხოვანი დოკუმენტები, მაგალითად, ჰამურაბის კანონთა კრებული (1704-1662 წ წ. წ. ა-მდე) მოწმობენ, რომ მაშინაც იყო თავისებური ვექსელი და ჩეკი, ხოლო სახსრების შენახვისა და სასესხო ოპერაციების ფორმები კანონით რეგულირდებოდა.

თანამედროვე საბანკო საქმის სათავეები უნდა ვეძებოთ უპირველეს ყოვლისა შუა საუკუნის ზარაფების საქმიანობაში. ცნება „ბანკიც“ იტალიური სიტყვიდან „ანცო“ (ზარაფის სკამი, ფულის მაგიდა) მომდინარეობს. საყოველთაოდ ცნობილი იყო მედიხების ბანკი ფლორენციაში, რომელსაც 16 ფილიალი ჰქონდა ისეთ ქალაქებში, როგორცაა პარიზი, ლონდონი, ლიონი, ვენეცია, გენუა, რომი, ნეაპოლი.

კაპიტალიზმის სასაქონლო-ფულადი ურთიერთობების განვითარებასთან ერთად ბანკების წინაშე გაიხსნა სრულიად ახალი პორიზონტები. გამოჩნდა თავისუფალი კაპიტალი, რომელიც სესხად ეძლეოდა მრეწველ კაპიტალისტებს, რეალურად დაბალი პროცენტით.

საკრედიტო-საბანკო ოპერაციების საფუძველს ანაბრები, ანუ დეპოზიტები შეადგენს.

ბანკებისათვის პირველხარისხოვანი მნიშვნელობა აქვს იმ ფაქტს, რომ მას შეუძლია, როგორც საკუთარი კაპიტალის, ასევე თავისი კლიენტების დეპოზიტების კრედიტით გაცემა. აქედან გამომდინარე, ბანკები როგორც კაპიტალის შემგროვებლები, კაპიტალისტური მრეწველობის, ვაჭრობისა და სახელმწიფოს აუცილებელი სიდიდის ფულადი კაპიტალით მომსახურეობის შემძლეა, და ამასთან ერთად, შეუძლია გავლენა მოახდინოს კაპიტალისტური კვლავწარმოების პროცესზე მისი დაჩქარებით ან შენელებით.

განვითარებული ქვეყნების თანამედროვე საბანკო სისტემები მოიცავს ბანკების ორი ძირითად ტიპს – კომერციულსა და ცენტრალურს.

თანამედროვე კომერციული ბანკები გასცემენ წმინდა კომერციულ სესხებს, ასევე სესხებს უძრავი ქონების დაგირავების გამო, სესხებს – სამომხმარებლო საჭიროებისათვის, ასევე ახდენს ფასიანი ქაღალდების შესაძენად სახსრების ინვესტირებას. გარდა ამისა, კომერციული ბანკები ხსნიან ანგარიშებს ჩვეულებრივი და ვაღიანი ანაბრებისათვის; ასევე ეწევა სხვადასხვაგვარ საქმიანობას, რომლიდანაც შეიძლება აღინიშნოს ძვირფასეულობის შესანახად სეიფების არენდით გაცემა,

უცხოური ვალუტის გაცვლა, საკრედიტო ბარათების გამოშვება, სამგზავრო ჩეკების გაყიდვა და ა.შ.

კომერციული ბანკები ორი ტიპისაა: უნივერსალური და სპეციალური.

უნივერსალური ბანკი ახორციელებს ყველა ან თითქმის ყველა სახის საბანკო ოპერაციებს, როგორცაა მოკლევადიანი და გრძელვადიანი დაკრედიტება, ყველა სახის ანაბრების მიღება, ყველა შესაძლო მომსახურეობის აღმოჩენა და ა.შ.

სპეციალური ბანკი, პირიქით, სპეციალდება ერთი ან რამდენიმე სახის საბანკო ოპერაციაზე. ზოგიერთ ქვეყანაში საბანკო კანონმდებლობა ეწინააღმდეგება ან უბრალოდ, უკრძალავს ბანკებს ოპერაციების ფართო სპექტრის განხორციელებას. მით უფრო, რომ ცალკეული სპეციალური ოპერაციების განხორციელებისაგან მიღებული მოგება იმდენად დიდი შეიძლება იყოს, რომ მისი სხვა სფეროებში საქმიანობა აუცილებელიც კი აღარ გახდეს.

1985 წლისათვის აშშ-ში ფუნქციონირებდა 15000 კომერციული ბანკი. ამათგან ყველაზე უმსხვილესია 22 ბანკი, რომელთა აქტივები აჭარბებდა 20 მილიარდ დოლარს. უმსხვილეს კომერციულ ბანკს კი წარმოადგენს ბანკი - „სიტიკორპ ოფ ნიუ-იორკ“, რომლის ერთობლივი აქტივი 170 მილიარდ დოლარს შეადგენს.

საქართველოში, 2004წლის მონაცემებით., 22 ქართული კომერციული ბანკი და 2 უცხოური ბანკის ფილიალი ფუნქციონირებს.

ბანკების მეორე ტიპს წარმოადგენს ცენტრალური ბანკები, რომლებსაც განსხვავებით კომერციული ბანკებისაგან, გააჩნიათ ბანკნოტის ემისიის უფლება. ცენტრალური ბანკები ზოგიერთ ქვეყანაში კაპიტალიზმის განვითარების ადრეულ სტადიაზე შეიქმნა. ყველაზე უძველესს მსოფლიოში წარმოადგენს ინგლისის ბანკი, რომელიც 1634 წელს შეიქმნა. შემდეგ უკვე იქმნებიან საფრანგეთის „სამეფო ბანკი“ 1718 წელს, იტალიის ცენტრალური ბანკი 1893 წელს, იაპონიის ცენტრალური ბანკი 1882 წელს, საქართველოს ეროვნული ბანკი დაარსდა 1991 წელს კანონის „ საქართველოს რესპუბლიკის

ეროვნული ბანკის შესახებ“ შესაბამისად; ნაცვლად საბჭოთა კავშირის პერიოდში არსებული სსრ კავშირის სახელმწიფო ბანკის საქართველოს სსრ კანტორისა, რომელიც ექვემდებარებოდა სსრ კავშირის სახელმწიფო ბანკს.

რამდენადმე განსხვავებულია ცენტრალური საბანკო სისტემის შექმნის პროცესი აშშ-ში, სადაც ხანგრძლივი სამუშაოების ჩატარების შემდეგ 1913 წელს გამოვიდა კანონი ცენტრალური ბანკის შექმნის შესახებ, რომელიც ცნობილია როგორც ფედერალური სარეზერვო აქტი და რომელმაც საფუძველი ჩაუყარა ფედერალურ სარეზერვო სისტემის ჩამოყალიბებას.

ფედერალური სარეზერვო სისტემა მოიცავს 12 საოლქო ბანკს და 2 კომიტეტს – ღია ბაზრის კომიტეტსა და ფედერალურ საკონსულტაციო საბჭოს. მთელ სამუშაოს ხელმძღვანელობას უწევს მმართველთა საბჭო. იგი აღგენს ფსს-ს ფუნქციონირების პრინციპებს. მმართველთა საბჭო შედგება 7 წევრისაგან, რომელთაც ნიშნავს აშშ პროზიდენტი 14 წლის ვადით

11.6. ბანკები და ფულის მიმოქცევა

სავაჭრო გარიგებებისა და სხვა მრავალი ფინანსური მომსახურების უზრუნველყოფას ემსახურება ფინანსური შუამავლები. ფინანსური შუამავლები კომერციული ბანკების ის ინსტიტუტებია, რომლებიც ანაბრებს დებულობენ ადამიანთა ერთი ჯგუფიდან და სესხად გასცემენ სხვა ჯგუფებზე. მათ მიეკუთვნებათ უპირველეს ყოვლისა კომერციული ბანკები, სადაც საჩეკო დეპოზიტების დიდი ნაწილი ინახება, შემნახველი ბანკები, ასევე სიცოცხლის დაზღვევის კომპანიები, საპენსიო ფონდები, ურთიერთდამხმარე ფონდები.

ბანკები და სხვა ფინანსური შუამავლები იმისათვის იქმნებიან, რომ მათ მოგება მოუტანონ მესაკუთრეებს. იმ პიროვნებებს, რომლებიც ანაბარზე დანაზოგს ინახავენ, ბანკები სთავაზობენ სარგებელს (პროცენტს). სარგებლის განაკვეთი არის გარკვეული დროით დეპოზიტზე შენახული

ფულის ფასი. სარგებელი, რომელიც დანაზოგს დაერიცხება, დეპოზიტორის ჯილდოა იმისათვის, რომ მან ბანკს მისი ფულის გამოყენების უფლება მისცა. ბანკები გრძელვადიან ანაბრებზე მეტ სარგებელს იხდიან, ვიდრე მოკლევადიანზე. რადგანაც გრძელვადიან დეპოზიტზე დანაზოგის შეტანისას, ბანკს მეტი შესაძლებლობა ექმნება ამ ფულის გამოყენებისათვის. ფულს ბანკები კრედიტისათვის (რომელსაც გასცემენ ცალკეულ პირებსა და ფირმებს) იყენებენ. ისინი გასცემენ კრედიტებს იმ იმედით, რომ ყველა მესანაბრე ერთდროულად არ მოითხოვს ფულის დაბრუნებას. ფულის იმ რაოდენობას, რომელიც ხელმისაწვდომია მესანაბრეთა მოთხოვნების დაუყოვნებლივ დაკმაყოფილებისათვის – რეზერვები ეწოდება. თუ ბანკი არ გასცემს სესხს, მაშინ მას 100%-იანი რეზერვები ექნება, მაგრამ თუ გადაწყვეტს, რომ მხოლოდ ნაწილი შეინახოს რეზერვის სახით, მაშინ მას საშუალება ექნება დანარჩენი ფული გაასესხოს.

რეზერვის ნორმა დეპოზიტის ის ნაწილია, რომელსაც ბანკი რეზერვების სახით ინახავს. როგორც კი ბანკი სესხების გაცემას დაიწყებს, შესაბამისად გაიზრდება ფულის მიწოდება და იწყება ფულის შექმნის პროცესი, რომელიც უსასრულოდ შეიძლება გაგრძელდეს.

ფულის იმ რაოდენობას, რომელსაც საბანკო სისტემა ქმნის თითოეული ერთეულიდან ფულადი მულტიპლიკატორი ეწოდება. რამდენადაც ბანკებს შეუძლიათ ფულის სექმნა, ცენტრალური (ეროვნული) ბანკის კონტროლი ფულის მიწოდებაზე არაეფექტური შეიძლება გახდეს. ამიტომ მას გააჩნია ფულის მიწოდებაზე კონტროლის სამი ინსტრუმენტი: ოპერაციები ღია ბაზარზე, სარეზერვო მოთხოვნები და დისკონტის განაკვეთი.

ობლიგაციები ღია ბაზარზე მიმდინარეობს მაშინ, როცა ცენტრალური ბანკი ობლიგაციებს ყიდის ან ყიდულობს. ფულის მიწოდების გაზრდისათვის იგი ყიდულობს ობლიგაციებს, ხოლო მიწოდების შემცირებისათვის ყიდის სამთავრობო ობლიგაციებს. სარეზერვო მოთხოვნები რეზერვების ის მინიმალური დონეა, რომელსაც აწესებს

ეროვნული ბანკი დეპოზიტების სიდიდესთან მიმართებაში, და რომლის შენახვაც ბანკს კანონით ევალება.

სარეზერვო მოთხოვნების საშუალებით განისაზღვრება, თუ რამდენი ფულის შექმნა შეუძლია ბანკებს რეზერვების თითოეული ლარიდან (დოლარიდან, მარკიდან და ა.შ.). სარეზერვო მოთხოვნების გაზრდა გულისხმობს ბანკების მიერ მეტი რეზერვების შენახვას. ეს იწვევს ფულადი მულტიპლიკატორისა და ფულის მიწოდების შემცირებას. თუ სარეზერვო მოთხოვნები შემცირდება, ეს გამოიწვევს სარეზერვო ნორმის შემცირებას, ფულადი მულტიპლიკატორისა და ფულის მიწოდების ასევე შემცირებას.

დისკონტის განაკვეთი არის სარეგბლის განაკვეთი იმ სესხებზე, რომელსაც ცენტრალური ბანკი კომერციულ ბანკებს გამოუყოფს. კომერციული ბანკები სესხს იღებენ მაშინ, როცა სარეზერვო მოთხოვნების შესრულებისათვის საკუთარი რეზერვების გაზრდა უნდათ. დისკონტის მაღალი განაკვეთი ამცირებს სესხების მოცულობას, ხოლო დაბალი განაკვეთი ბანკებს უბიძგებს მეტი სესხების აღებისაკენ.

მიუხედავად აღნიშნული ინსტრუმენტების გამოყენებისა, ცენტრალური ბანკი სრულყოფილად ვერ აკონტროლებს ფულის მიწოდებას, რაც დაკავშირებულია ორ პრობლემასთან: პირველი – დანაზოგის შენახვა ძირითადად ბანკებში ხდება, მაგრამ თუ შენახვას გადაწყვეტენ მეტი ნაღდი ფული ჰქონდეთ და გამოიტანენ ბანკებიდან ფულს, მაშინ საბანკო სისტემა რეზერვებს კარგავს და ნაკლებ ფულს ქმნის. ამ შემთხვევაში ფულის მიწოდება მცირდება ცენტრალური ბანკის ყოველგვარი ჩარევის გარეშე.

მეორე პრობლემა ის არის, რომ ცენტრალური ბანკი ვერ აკონტროლებს ბანკების მიერ სესხად გაცემული ფულის რაოდენობას. მათ შეუძლიათ ცენტრალური ბანკის მოთხოვნა რეზერვების ნორმის შესახებ დაარღვიონ და მეტი ან ნაკლები ფული გასცენ სესხად. ამ შემთხვევაში, შესაბამისად მეტი ან ნაკლები ფული შეიქმნება, რამაც ასევე შეიძლება დაარღვიოს ფულის მიწოდების კანონზომიერება. მაგრამ თუ ცენტრალური ბანკი ყურადღებით აკონტროლებს

მეანაბრეთა და ბანკების ქცევის ნებისმიერ ცვლილებას, მაშინ ცვლილებები მინიმალურია.

ძირითადი ცნებები

ფული, ბარტერი, მიმოქცევის საშუალება, ღირებულების საზომი, ფასი, დაგროვების საშუალება, ნაღდი ფული, ანგარიშები მოთხოვნამდე, სამგზავრო ჩეკები, M_1 , M_2 , M_3 და L , ფულზე მოთხოვნა, ფულის მიწოდება, ბანკი, კომერციული ბანკი, ცენტრალური ბანკი, ეროვნული ბანკი, ფედერალური სარეზერვო სისტემა, რეზერვები, ოპერაციები ღია ბაზარზე, სარეზერვო მოთხოვნები, დისკონტის განაკვეთი.

კითხვები განმეორებისათვის

როგორ წარმოიშვა ფული და რაში მდგომარეობს მისი არსი?

რა არის ბარტერი და რით ხასიათდება იგი?

რა მოთხოვნებს უნდა აკმაყოფილებდეს ფული?

რა ფუნქციებს ასრულებს ფული და როგორ?

რა არის „თითქმის ფული“ და ფულის რა სახეები შედის მასში?

რით განისაზღვრება ფულზე მოთხოვნა?

როგორ განისაზღვრება ფულის ღირებულება?

როგორ წარმოიშვა და დანიშნულება აქვს ბანკს?

დაახასიათეთ ბანკების სახეები მათი დანიშნულების მიხედვით.

რა არის რეზერვები?

დაახასიათეთ ფულის მიწოდებაზე კონტროლის სამი ინსტრუმენტი,

თავი 12. საფინანსო სისტემა. სახელმწიფო ბიუჯეტი

12.1. ფინანსების არსი და მნიშვნელობა

ტერმინი „ფინანსები“ ლათინური წარმოშობისაა და ნიშნავს შემოსავალს, გადასახადს. მას ნებისმიერი ფულადი გადასახადის მნიშვნელობით იყენებდნენ. ფინანსური ურთიერთობა არსებობს იქ სადაც არსებობს ფულადი ურთიერთობა. ამდენად ფინანსების ერთ-ერთი მთავარი დამახასიათებელი ნიშანი არის ის, რომ ფული წარმოადგენს მისი არსებობისა და ფუნქციონირების მატერიალურ საფუძველს.

ფინანსები ობიექტურად არსებული ეკონომიკური ურთიერთობაა და გააჩნია მკვეთრად გამოხატული სპეციფიკური საზოგადოებრივი დანიშნულება.

ფინანსები ეკონომიკაში სამ ძირითად ფუნქციას ასრულებს: 1. ფულადი საშუალებების ფონდების წარმოქმნის, 2. შემოსავლების განაწილების და 3. მაკონტროლებელ ფუნქციას.

ნებისმიერ ქვეყანაში ფულადი შემოსავლებისა და ფულადი ფონდების ფორმირების მთავარ მატერიალურ წყაროს მშპ წარმოადგენს. სწორედ ფინანსების საშუალებით ხდება მშპ-ს განაწილება- გადაანაწილება და სხვა და სხვა ფულადი ფონდების ფორმირება და გამოყენება. რაც შეეხება ფინანსების მაკონტროლებელ ფუნქციას, იგი ამ „სამუშაოს“ მშპ-ს შექმნის, განაწილებისა და გადაანაწილების ყველა სტადიაზე ასრულებს. კონტროლის მთავარი დანიშნულებაა უზრუნველყოს საფინანსო ურთიერთობის პროცესში შექმნილი ცენტრალიზებული და დეცენტრალიზებული ფულადი ფონდების მიზნობრივი გამოყენება.

12.2. ბიუჯეტის არსი.

ბიუჯეტი საფინანსო სისტემის ერთ-ერთი ძირითადი შემადგენელი ნაწილია. ტერმინი „ბიუჯეტი“ წარმოშობილია

ძველი ფრანგული სიტყვიდან, რაც ტყავის ქისას ნიშნავდა. შემდეგ ინგლისში ხსენებული ტერმინი „budget“-ად გადაკეთდა, რომელიც ნიშნავს ჩანთას, ტყავის ტომარას. მე-17 საუკუნეში, ინგლისის ღორღთა პალატაში, როდესაც ხაზინის კანცლერი მოხსენებით გამოდიოდა წინ ფულით გატენილი ტომარა ედო. იგი ტრიბუნის ნაცვლათ ამ ტომარას ეყრდნობოდა და ასე წარმოთქვამდა სიტყვას ქვეყანაში ფინანსების მდგომარეობის შესახებ, რომელსაც „ბიუჯეტს“ უწოდებდნენ. სწორედ აქედან გავრცელდა ეს სიტყვა მთელ მსოფლიოში. მასში გულისხმობდნენ ქვეყნის ფულადი სახსრების ფონდს, რომელიც იქმნება სახელმწიფო ხარჯების დასაფარავათ.

ბიუჯეტი ერთის მხრივ მართლაც ჰგავს ფულის ყულაბას (ფონდს), რადგან იქ გროვდება თანხები. მეორე მხრივ იგი არ არის ფონდი, რადგანაც როგორც კი ფული შევა მასში, მაშინვე ხდება მისი გამოყენება, გათვალისწინებული ხარჯების მიხედვით.

ბიუჯეტი არის სახელმწიფო შემოსავლებისა და ხარჯების ფინანსური გეგმა, რომელიც ღებება განსაზღვრული პერიოდისათვის, კერძოდ იგი არის:

გეგმა იმისა, თუ საიდან უნდა მიიღოს მთავრობამ ფული და რა მოცულობის შემოსავალს შეაგროვებს იგი სხვადასხვა გადასახადებიდან.

გეგმა იმისა, თუ როგორ და რისთვის ხარჯავს მთავრობა ფულს.

გეგმა იმისა, თუ რა რაოდენობის ვალის აღება იქნება მიზანშეწონილი მთავრობისათვის იმ შემთხვევაში, თუ მას საკმარისი თანხები არ გააჩნია თავისი ფუნქციების განსახორციელებლად.

სახელმწიფო წააგავს ოჯახს, სადაც ეკონომიკურად აქტიური ადამიანები გამოიმუშავენ ფულად სახსრებს და მას ოჯახის სხვა წევრებთან ერთად ხარჯავენ სხვადასხვა საჭიროებისათვის. ყველა ოჯახი გეგმავს თავის შემოსავლებს და ხარჯებს. ოჯახის წევრები მსჯელობენ იმაზე თუ რა თანხას გამოიმუშავენ წლის განმავლობაში, აქედან რამდენს დახარჯავენ საკვებზე, ტრანსპორტზე, ტანსაცმელზე, ბინის ქირაზე, სხვადასხვა კომუნალურ

მომსახურებაზე, დასვენებაზე. აგრეთვე ექნებათ თუ არა იმის საშუალება, რომ გააკეთონ დანაზოგი. თუ მათ არ აქვთ საკმარისი თანხები ამისათვის, მაშინ იძულებული არიან შეამცირონ ხარჯები. ხოლო იმ შემთხვევაში თუ ელიან შემოსავლებს შეიძლება აიღონ სესხი.

მთავრობის მიერ ბიუჯეტის დაგეგმვა ასევე ძალიან ჰგავს ოჯახის ანალოგიურ მოქმედებას. ქვეყნის მთავრობა განსაზღვრავს იმას, თუ რა რაოდენობის ფულის მიღებაა მოსალოდნელი ყოველ მომდევნო წელს, საიდან მოვა ეს თანხა და რამდენი უნდა დახარჯონ ისეთი მიზნებისათვის, როგორცაა: ჯანმრთელობის დაცვა, მოსახლეობის სოციალური უზრუნველყოფა, ქვეყნის უშიშროება და თავდაცვა, საგარეო ურთიერთობების წარმართვა, ტრანსპორტის, განათლების, მეცნიერების განვითარება და სხვა.

მთავრობას აქვს გადასახადების აკრეფის და სხვა ფულადი სახსრების მიღების უფლება. მას აქვს ასევე იმის უფლება გააკეთოს არჩევანი თუ როგორ გაანაწილოს გადასახადებიდან მიღებული შემოსავლები. მთავრობა შეზღუდულია შემოსავლების რაოდენობით, დანაზოგების შექმნისა და სესხების მიღების შესაძლებლობებით მიუხედავად ამისა მთავრობას აკისრია ზოგიერთი ისეთი ეკონომიკური ფუნქცია, რომლის შესრულებაც ყველაზე უკეთესათ მას შეუძლია: 1. იგი უზრუნველყოფს მოსახლეობას საზოგადოებრივი სარგებლობის საქონლითა და მომსახურებით.

2. იგი იცავს თავისი მოსახლეობის უსაფრთხოებას, ეხმარება გაჭირვებულებსა და სოციალურათ დაუცველ ოჯახებს.

3. იგი უზრუნველყოფს ეკონომიკურ სტაბილურობას რამდენადაც ეკონომიკური კრიზისების დროს, როცა იზრდება უმუშევრობა, ინფლაცია, ხშირია საწარმოთა გაკოტრება, მთავრობას გააჩნია ეკონომიკური დაცემისაგან თავის დაღწევის ან მისი უარყოფითი ეფექტების შეზღუდვის საშუალება.

4. იგი უზრუნველყოფს პოლიტიკურ სტაბილურობასაც.

ამ და სხვა ფუნქციების შესრულებას, უმეტეს შემთხვევაში სჭირდება ფული, რომელიც გადასახადებიდან გროვდება და ქმნის სახელმწიფო ბიუჯეტს.

სახელმწიფო ბიუჯეტი აერთიანებს ცენტრალურ ბიუჯეტისა და სპეციალური სახელმწიფო ფონდების სახსრებს. ცენტრალური ბიუჯეტის სახსრებით ხდება საერთო-სახელმწიფოებრივი მნიშვნელობის ღონისძიებებისა და მიზნობრივი პროგრამების დაფინანსებას. ასევე იგი ხმარდება ადგილობრივი ბიუჯეტებისათვის გამოყოფილი საბიუჯეტო სესხებისა და ტრანსფერტების დაფინანსებას.

ცენტრალური ბიუჯეტის შემოსავლებს წარმოადგენს: 1. სახელმწიფო გადასახადები; 2. ცენტრალური ბიუჯეტის არასაგადასახადო შემოსავლები; 3. მოსაკრებლები, გრანტები და კრედიტები.

სპეციალური სახელმწიფო ფონდები წარმოადგენს ფინანსური რესურსების ერთობლიობას, რომლებიც გამოიყენება მიზნობრივი დანიშნულებით. მათ მიეკუთვნება: 1. სოციალური უზრუნველყოფისა და სამედიცინო დაზღვევის სახელმწიფო ფონდი; 2. დასაქმების სახელმწიფო ფონდი; 3. სახელმწიფო საგზაო ფონდი.

ამ ფონდების შემოსავლის წყაროებს წარმოადგენს სპეციალური გადასახადები, რომლებიც განსაზღვრულია შეაბამისი კანონმდებლობით.

- საერთო-სახელმწიფოებრივ გადასახადებში შედის:
- საშემოსავლო გადასახადი;
- მოგების გადასახადი;
- დამატებული ღირებულების გადასახადი;
- აქციზი;
- სოციალური გადასახადი;
- ქონების გადასახადი;
- სათამაშო ბიზნესზე გადასახადი;

გარდა ზემოთ ჩამოთვლილი გადასახადებიდან მიღებული შემოსავლებისა, რომლებსაც საგადასახადო შემოსავლებს უწოდებენ, ბიუჯეტში ჩაირიცხება აგრეთვე თანხები არასაგადასახადო შემოსავლებიდან, კერძოდ: ნებართვების,

ლიცენზიების გაცემისა და სხვა სახის სახელმწიფო ქონების გაყიდვიდან ან მისი იჯაროდან; სახელმწიფო ქონების მონაწილეობით შექმნილი საწარმოებიდან მოღებული ღირებულებები და სხვა. ასევე, გრანტები და სესხები.

მთავრობა ადგენს, თუ როგორ უნდა განაწილდეს შეზღუდული ფინანსური რესურსები და განსაზღვრავს ქვეყნის განვითარების სტრატეგიას

ფული იხარჯება:

- მოსახლეობის სოციალური უზრუნველყოფისთვის;
- ქვეყნის თავდაცვისთვის;
- ჯანდაცვის სისტემის განვითარებისათვის;
- შრიმისუნარიანი ადამიანების დასაქმების უზრუნველყოფისათვის;
- მართლწესრიგის უზრუნველყოფისათვის;
- ვალის მომსახურებისთვის;
- სხვა საჭიროებებისთვის.

შემოსავლებისა და ხარჯების თანაფარდობის მიხედვით, შეიძლება ადგილი ჰქონდეს ბიუჯეტის დეფიციტს, ბიუჯეტის გარდამეტს, ან დაბალანსებულ ბიუჯეტს.

ბიუჯეტის დეფიციტი არის ხარჯების გადამეტება შემოსავლებზე. ჩვეულებრივ, დეფიციტის დასაფინანსებლად მთავრობა სასსულობს ფულს. ბიუჯეტის დეფიციტი ყოველთვის არ მიუთითებს ქვეყნის ეკონომიკის მძიმე მდგომარეობაზე. როცა დეფიციტი მშპ-სთან მიმართებაში უმნიშვნელო ხვედრით წილს შეადგენს, მაშინ საგანგაშო არაფერია. თუ დეფიციტი დიდია და გამოწვეულია საგანგებო მდგომარეობით, მაშინ მას მნიშვნელოვანი ზიანი მოაქვს საზოგადოებისათვის. ასეთ შემთხვევაში, აუცილებელი ხდება რადიკალური ზომების მიღება მისი შემცირებისათვის.

ბიუჯეტის დეფიციტის დაფარვა სხვადასხვა გზით ხდება. ერთ-ერთი გზაა ფულის ემისია, რომელმაც ადგილი შესაძლებელია, ინფლაცია გამოიწვიოს. სხვა საშუალებას გადასახადების გადიდება ან ხარჯების შემცირება წარმოადგენს.

სშირად დეფიციტური ბიუჯეტი ქვეყნის ეკონომიკური კრიზისის შედეგია. ამ დროს მისი შევსება ხდება

სახელმწიფოს მიერ ვალის აღებით. მთავრობის მიერ აღებული ვალი მძიმე ტვირთად აწევა მთელ საზოგადოებას. ვალის გასტუმრება დაკავშირებულია დიდ ხარჯებთან. მისი სარგებელი ბიუჯეტის ხარჯების მნიშვნელოვან ნაწილს შეადგენს. ასე მაგალითად, საქართველოს სახელმწიფო ვალის სარგებელმა 1901 წელში ბიუჯეტის ხარჯების 12,3% შეადგინა, 2002 წელს 13,9%, და 2003 წელს 15%.

ბიუჯეტის გარდამეტს მაშინ აქვს ადგილი, როცა შემოსავლები აჭარბებს ხარჯებს. ასეთ შემთხვევაში მთავრობა შემოსავლის ნამატს იყენებს თავისი ვალების შესამცირებლად.

დაბალანსებულია ბიუჯეტი, როცა შემოსავალი და ხარჯები ერთმანეთის ტოლია.

12.3. გადასახადები

ბიუჯეტის შემოსავლის წყაროა გადასახადები, გადასახდელები, სესხები და ფულის ემისია. თავისი მნიშვნელობითა და მოცულობით გადასახადები ბიუჯეტის შევდების მთავარ წყაროს წარმოადგენს. ნებისმიერი ქვეყნის სახელმწიფო ბიუჯეტის შემოსავლების დაახლოებით 90% გადასახადებზე მოდის. მარეგულირებელ ბერკეტებს შორის, რომლის საშუალებითაც სახელმწიფოზე ზემოქმედებზე ეკონომიკის განვითარებაზე, განსაკუთრებული ადგილი გადასახადებს უკავია. გადასახადები კაცობრიობი ცივილიზაციის საწყის ეტაპზე წარმოიქმნა და სახელმწიფოს შექმნასთან ერთად ეკონომიკური ურთიერთობის აუცილებელ რგოლს წარმოადგენდა სახელმწიფოებრივი წყობის ცვლილებასთან ერთად იცვლებოდა გადასახადის სახეები, ამოღების ფორმები და შესაბამისად მისი სტრუქტურა და სისტემა.

გადასახადს როგორც ეკონომიკურ კატეგორიას მისთვის დამახასიათებელი ნიშნები გააჩნია, რომელთაგან შეიძლება გამოვყოთ შემდეგი: 1. გადასახადის გადახდა აუცილებლად ფულადი ფორმით უნდა ხდებოდეს (ამ დროს გადასახადის გადამხდელის შემოსავლის ნაწილი ფულადი ფორმით გადადის სახელმწიფოს ხელში

გადასახადი წარმოადგენს ბიუჯეტში სავალდებულო შენატანს. გადასახადის გადამხდელები ვალდებული არიან გადაიხადონ გადასახადი. არასავალდებულო გადასახადი არ არსებობს. ამგვარად გადასახადი ატარებს იძულებით ხასიათს.

გადასახადი ინდივიდუალურად აუნაზღაურებადია, რამდენადაც მისი გადამხდელი კონკრეტული გადასახადისათვის არაფერს არ ღებულობს.

გადასახადს გააჩნია უსასყიდლო ხასიათი. იგი ხასიათდება ცალმხრივობით, არაექვივალენტურობით და დაუბრუნებლობით.

გადასახადის შემოდება დასაშვებია მხოლოდ სამართობლივი ნორმით, რაც ჩვენს ქვეყანაში საქართველოს კონსტიტუციის 94-ე მუხლით არის რეკლამენტირებული.

ამრიგად გადასახადის ცნება, მისი ზოგადი მნიშვნელობა, ზემოთ აღნიშნული ძირითადი დამახასიათებელი ნიშნებით უნდა იქნეს განსაზღვრული. საქართველოს საგადასახადო კოდექსში გადასახადის ცნება ასე განისაზღვრება: გადასახადი არის... ბიუჯეტში სავალდებულო უპირობო შენატანი რომელსაც იხდის გადასახადის გადამხდელი, გადახდის აუცილებელი, არაექვივალენტური და უსასყიდლო ხასიათიდან გამომდინარე.

ეკონომიკაში გადასახადის სამ ძირითად ფუნქციას გამოყოფენ: ფისკალურს, მაკონტროლებელს და მარეგულირებელს.

გადასახადი, ნებისმიერ სახელმწიფოში ფისკალური ფუნქციის მატარებელია, რაც იმას ნიშნავს, რომ საგადასახადო მექანიზმით ხდება მთლიანი შიდა პროდუქტის მნიშვნელოვანი ნაწილის მობილიზება ფულადი რესურსების სახელმწიფო ცენტრალიზებულ ფონდში. აღნიშნული ფუნქციით გადასახადი ბიუჯეტის ერთ-ერთ მნიშვნელოვან ინსტრუმენტს წარმოადგენს. კერძოდ, გადასახადით ხდება ბიუჯეტის შემოსავლების მნიშვნელოვანი ნაწილის ფორმირება.

გადასახადის მაკონტროლებელი ფუნქცია გულისხმობს საგადასახადო მექანიზმით, როგორც სახელმწიფო ისე სამეურნეო სუბიექტების (ფირმების) საფინანსო სამეურნეო საქმიანობის კონტროლის განხორციელებას. ამავე ფუნქციით ხდება სახელმწიფოში საგადასახადო სისტემის, დაბეგვრის ადმინისტრირებისა და აქედან გამომდინარე დაბეგვრის მართვის ეფექტიანობის განსაზღვრა.

გადასახადის უმნიშვნელოვანეს ფუნქციას წარმოადგენს ეკონომიკის რეგულირება. სწორედ აღნიშნული ფუნქციით ხდება სახელმწიფოს მიერ საგადასახადო პოლიტიკის პრაქტიკული რეალიზაცია. სახელმწიფო საგადასახადო ბერკეტს იყენებს, როგორც ეკონომიკის სტიმულირებისათვის, ისე დესტიმულირებისათვის. შესაბამისად, გადასახადის მარეგულირებელ ფუნქციაში გამოიყოფა ორი ქვეფუნქცია, რომელიც გულისხმობს საგადასახადო შეღავათების გამოყენებით რიგი ეკონომიკური პროცესების განვითარების მხარდაჭერას. სხვადასხვა ქვეყნების საგადასახადო სისტემაში ფართოდ გამოიყენება საგადასახადო შეღავათები მცირე ბიზნესის, სასოფლო-სამეურნეო წარმოების, ინვალიდთა საწარმოების განვითარების ხელშეწყობისათვის, ინვესტიციებისა და საქველმოქმედო საქმიანობის სტიმულირებისათვის და სხვა მიზნით.

გადასახადის მარეგულირებელ ფუნქციას მიეკუთვნება ასევე მადესტიმულირებელი ქვეფუნქცია. ეს ის შემთხვევაა, როდესაც სახელმწიფო საგადასახადო მექანიზმს იყენებს ეკონომიკური პროცესების შეზღუდვის მიზნით. მაგალითად იმპორტის შემზღუდველი საბაჟო გადასახადების შემოღება, ალკოჰოლური და თამბაქოს ნაწარმის მოხმარების შემზღუდველი აქციზური გადასახადის შემოღება და ა.შ.

დაბეგვრის პრინციპები. ქვეყანაში გადასახადების დადგენისა და ამოღების პროცესს დაბეგვრა ეწოდება. დაბეგვრის ძირითადი პრინციპებია:

გადახდისუნარიანობის მიხედვით დაბეგვრა. აღნიშნული პრინციპი ითვალისწინებს იმას, რომ მაღალი შემოსავლების მქონე პირებისათვის დაბეგვრა უნდა იყოს საკმაოდ მკაცრი, ხოლო სოციალურად დაუცველი ფენებისათვის საკმაოდ

შელავათიანი. გადახდის უნარიანობის დაბეგურის პრინციპით შეიძლება შეფასდეს საგადასახადო სისტემის სამართლიანობა.

2.სარგებლობის მიხედვით დაბეგურა. აღნიშნული პრინციპი ითვალისწინებს, რომ ადამიანები უნდა იხდიდნენ გადასახადებს იმ სარგებლობიდან გამომდინარე რომელსაც სამთავრობო მომსახურებიდან იღებენ.

3.ეკონომიურობის პრინციპი. ეს ნიშნავს იმას, რომ გადასახადის ადმინისტრირების ხარჯები მინიმალური უნდა იყოს.

4.მოხერხებულობის პრინციპი, რომელიც ითვალისწინებს იმას, რომ გადასახადი ამოღებულ უნდა იქნეს იმ დროს და იმ მეთოდით, რომელიც გადამხდელისათვის უფრო მოხერხებულია. ამგვარად სახელმწიფომ უნდა გააიოლოს გადასახადის გადახდისა და ფორმალობის პროცედურა და გადამხდელი მიაჩვიოს გადასახადი გადაიხადოს შემოსავლის მიღების დროს.

5.გარკვეულობის პრინციპი ნიშნავს, რომ გადასახადის დრო და წესი უნდა იყოს წინასწარ ცნობილი გადამხდელისათვის.

გადასახადების კლასიფიკაცია. ისტორია იცნობს ერთმანეთისაგან სრულიად განსხვავებული გადასახადების სახეობებს. ასე მაგალითად, არსებობდა გადასახადები საკვამურებზე, მარილზე, ფანჯრებზე, და სპირტიან სასმელებზე. გადასახადების სახეები მრავალფეროვანია და ერთმანეთისაგან სხვადასხვა მახასიათებლებით განსხვავდებიან. 2005 წლის პირველი იანვრიდან საქართველოში მოქმედებს სულ შვიდი სახის გადასახადი. კერძოდ: საშემოსავლო, მოგების, დამატებული ღირებულების გადასახადი, აქციზი, სუციალური გადასახადი, ქონების გადასახადი და სათამაშო ბიზნესის გადასახადი (2005 წლამდე არსებობდა 17 სხვადასხვა სახის გადასახადი).

კანონით დადგენილი გადასახადები შეიძლება დავაჯგუფოთ გარკვეული კრიტერიუმების, ნიშნების და სპეციფიკური თვისებების მიხედვით. თეორიასა და პრაქტიკაში შედარებით ფართოდ გამოიყენება გადასახადების კლასიფიკაცია გადახდის ფორმის მიხედვით.

ასეთი კლასიფიკაციით გადასახადების დაჯგუფება ხდება პირდაპირ და არაპირდაპირ გადასახადებად. პირდაპირი გადასახადები უკავშირდება შემოსავლებს, ხოლო არაპირდაპირი ხარჯებს. პირდაპირი გადასახადები აიკრიფება უშუალოდ გადასახადების გადამხდელთა შემოსავლებიდან და ქონების მიხედვით. მისი ობიექტებია: შემოსავალი ხელფასის სახით, მოგება, სარგებელი, ქონების ღირებულება და ა.შ. არაპირდაპირ გადასახადს ადგენენ საქონლისა და მომსახურების ფასდანიშნის სახით, რომლის ამოღება ხდება საქონლისა და მომსახურების მოხმარების პროცესში. არაპირდაპირ გადასახადებს მიეკუთვნება აქციზი, დამატებული ღირებულების გადასახადი, საბაჟო გადასახადი.

საგადასახადო პოლიტიკა. საგადასახადო პოლიტიკა იყოფა საგადასახადო სტრატეგიად და ტაქტიკად.

საგადასახადო სტრატეგია გადასახადების სფეროში განსაზღვრავს სახელმწიფო გრძელვადიან კურსს და მიზნის მისაღწევად ქმედებისა და მსხვილმასშტაბიანი ამოცანების გადაწყვეტის მთავარ ორიენტირს წარმოადგენს.

საგადასახადო ტაქტიკა საგადასახადო სისტემაში ცვლილებებისა და დამატებების შეტანასთან დაკავშირებით, კონკრეტული პერიოდის ამოცანების გადაწყვეტას ითვალისწინებს.

არსებობს საგადასახადო პოლიტიკის სამი ტიპი. პირველი ტიპი-ეს არის მაქსიმალური საგადასახადო პოლიტიკა. მისი მიზანია სახელმწიფო შემოსავლების ზრდა. მეორე ტიპი-ეს არის ოპტიმალური გადასახადების პოლიტიკა, რომელიც იწვევს მცირე ბიზნესისა და მეწარმეობის განვითარებას, უზრუნველყოფს მათ ჯანსაღი საგადასახადო კლიმატით. მესამე ტიპი-დაბეგვრის საკმაოდ მაღალ დონეს ითვალისწინებს, რაც ბიუჯეტის შემოსავლებისა და შესაბამისად სხვადასხვა სოციალური ფონდების ზრდას განაპირობებს.

ეფექტიანი ეკონომიკის პირობებში საგადასახადო პოლიტიკის ყველა ჩამოთვლილი ტიპის შეთანაწყოება, შეიძლება წარმატებით იქნას გამოყენებული

ძირითადი ცნებები

ფინანსები, ბიუჯეტი, ბიუჯეტის დეფიციტი, ბიუჯეტის გარდამეტი, დაბალანსებული ბიუჯეტი, გადასახადები, დაბეგვრა, საგადასახადო პოლიტიკა.

კითხვები განმეორებისათვის

- თავი 1. დაახასიათეთ ფინანსების არსი და მნიშვნელობა.
- თავი 2. რაში მდგომარეობს ბიუჯეტის არსი?
- თავი 3. რა წარმოადგენს ცენტრალური ბიუჯეტის შემოსავლებს ?
- თავი 4. როგორ ნაწილდება შეზღუდული ფინანსური რესურსები?
- თავი 5. რას გვიჩვენებს ბიუჯეტის დეფიციტი?
- თავი 6. რაში მდგომარეობს გადასახადების არსი?
- თავი 7. დაახასიათეთ დაბეგვრის ძირითადი პრინციპები.
- თავი 8. რა კრიტერიუმებით ხდება გადასახადების კლასიფიკაცია?
- თავი 9. რაში მდგომარეობს საგადასახადო სტრატეგია და ტაქტიკა?

თავი 13. მაკროეკონომიკური არა სტაბილურობა: უმუშევრობა და ინფლაცია

13.1. ეკონომიკური ციკლი და მისი დამახასიათებელი ნიშნები

ნებისმიერი ქვეყანა მიისწრაფის მყარი ეკონომიკური ზრდისაკენ, სრული დასაქმების, სტაბილური ფასებისა და სხვა მნიშვნელოვანი მიზნების მიღწევისაკენ. მაგრამ საბაზრო სისტემა არ არის დაზღვეული მაკროეკონომიკური არასტაბილურობისაგან, რაც იმაში გამოიხატება, რომ ეკონომიკის სწრაფი ზრდის პერიოდებს ცვლის წარმოების და დასაქმების დონეთა დაქვეითება, სოციალური პრობლემების გამწვავება და სხვა.

მაკროეკონომიკური არასტაბილურობის მიზეზების შესახებ ეკონომისტებში არაერთგვაროვანი შეხედულებები არსებობს. ერთნი მიიჩნევენ, რომ აღნიშნული მიზეზია ტექნიკური სიახლეები და გამოგონებები, რომლებიც დიდ გავლენას ახდენს ეკონომიკის აღმავლობაზე, მაგრამ ასეთი გამოგონებები და აღმოჩენები რეგულარულ ხასიათს არ ატარებენ, რაც თავის მხრივ განაპირობებს მაკროეკონომიკურ არასტაბილურობას. მეორენი არასტაბილურობის მიზეზად პოლიტიკურ ან შემთხვევით მოვლენებს (მაგალითად, ომებს) ხედავენ. მესამენი – ქვეყნის მონეტარულ პოლიტიკას ასახელებენ და მას შემდეგნაირად ხსნიან: როცა მთავრობა ძალიან ბევრ ფულს უშვებს, წარმოიშობა ინფლაციური ბუმი, ფულის არასაკმარისი რაოდენობა კი იწვევს წარმოების დაცემასა და უმუშევრობის ზრდას.

მიუხედავად აზრთა სხვადასხვაობისა, წარმოებისა და დასაქმების დონეთა განმსაზღვრელ ფაქტორად ეკონომისტთა უმრავლესობას მიაჩნია მთლიანი ხარჯების დონე. საბაზრო ეკონომიკაში მეწარმე საქონელსა და მომსახურებას მხოლოდ მაშინ აწარმოებს, თუ მას მოგებით გაყიდის. მოგებისადმი გამოდევნება ზრდის წარმოებას, დასაქმებას და მაშასადამე შემოსავლებს. ამ დროს ადგილი აქვს მთლიანი ხარჯების

ზრდას. როცა ეკონომიკა სრულ დასაქმებას მიაღწევს, ძნელდება რეალური წარმოების შემდგომი ზრდა. დამატებითი ხარჯები ადიდებს ფასებს და იწვება უკუპროცესი. ამ დროს ადგილი აქვს ეკონომიკის არასტაბილურობას, რომელიც ციკლურ ხასიათს ღებულობს.

ეკონომიკურ ციკლს ადგილი აქვს მაშინ, როცა ეკონომიკური აქტივობა იზრდება ან მცირდება. უფრო ზუსტად - ეკონომიკური ციკლი არის ეკონომიკური აქტივობის დონეთა აღმავლობის ან დაქვეითების პროცესი, როცა ციკლის ფაზები ერთმანეთს მიჰყვება. ეკონომიკური ციკლები ერთმანეთისაგან განსხვავდებიან ხანგრძლივობით და ინტენსივობით. მიუხედავად ამისა, ისინი ერთიდაიგივე ფაზებს გაივლიან. ციკლის ფაზებია: კრიზისი, დეპრესია, გაცხოველება და აღმავლობა.

კრიზისის საფუძველი გაცხოველებისა და აღმავლობის ფაზებში იქმნება. ამ ფაზებში იწვება წარმოების გაფართოება, შესაბამისად იზრდება დასაქმება, შემოსავლები და სამომხმარებლო მოთხოვნა. ეს უკანასკნელი სტიმულს აძლევს მეწარმეებს გააფართოვონ წარმოება, გაზარდონ ინვესტიციები. წარმოების ზრდა მანამ გრძელდება, სანამ მისი ზრდის ტემპები არ გაუსწრებს მსყიდველობითი უნარის ზრდის ტემპებს. ამ პერიოდში ადგილი აქვს პიკს, ე.ი. საქმიანი აქტივობა მაქსიმუმს აღწევს. მისთვის დამახასიათებელია სრული დასაქმება (მაგრამ არა 100%-ით), წარმოების სრული ან თითქმის სრული სიმძლავრით მუშაობა, ფასების ზრდის ტენდენცია. როცა ეკონომიკა ამ მდგომარეობას მიაღწევს, შემდეგ იწვება საქონლის ჭარბწარმოება და დგება ეკონომიკური კრიზისი. ამის შემდეგ იწვება რეცესიის პროცესი, რომლისთვისაც დამახასიათებელია: 1.წარმოების ხარჯების მკვეთრი შემცირება; 2.სამუშაო ძალაზე მოთხოვნის შემცირება; 3.გამომწვევის შემცირება იწვევს ინფლაციის ზრდას; 4.მართალია, არ მცირდება ხელფასები და მომსახურების ფასები, მაგრამ მათი ზრდა ნელდება; 5.მკვეთრად მცირდება საწარმოთა მოგება, აქციების ფასები და სარგებლის განაკვეთი.

რეცესიის ქვედა წერტილი ანუ დეპრესია იმით ხასიათდება, რომ მიადწევს რა წარმოება და დასაქმება ყველაზე დაბალ დონეს, ამის შემდეგ თანდათანობით იწყებს „ფსკერიდან ამოსვლას“.

გაცხოველება წარმოადგენს რეცესიის სარკისებურ ასახვას, როცა ყველა აღნიშნული ფაქტორი საპირისპიროდ მოქმედებს. აღმავლობის ფაზაში ხდება წარმოების სრული სიმძლავრით მუშაობა, კვლავ მიიღწევა სრული დასაქმება და კვლავ იქმნება პირობები ახალი კრიზისისათვის.

ეკონომიკური ციკლები განსხვავდება ერთმანეთისაგან ხანგრძლიობითა და ინტენსივობით. მაგალითად, გასული საუკუნის 30-იანი წლების „დიდი დეპრესია“, რომელმაც სერიოზული ზიანი მიაყენა ეკონომიკურ აქტივობას (სამი წლის მანძილზე აშშ მშპ 40%-ით შემცირდა, ხოლო ეკონომიკურ აქტივობას ძირი გამოეთხარა მთელი ათწლეულით), გაცილებით ხანგრძლივი და ინტენსიური იყო, ვიდრე ომის შემდგომი და 70-იანი წლების ეკონომიკური კრიზისი.

ციკლების გავლენა იგრძნობა ყველგან, ეკონომიკის ნებისმიერ სფეროში. იქმნება შტაბეჭდილება, თითქოს დეპრესია ერთნაირად ზემოქმედებს ცალკეულ ადამიანებზე თუ ეკონომიკის სხვადასხვა სექტორებზე. მაგრამ ეს ასე არ ხდება. წარმოებასა და დასაქმებაში ყველაზე მწვავე დაქვეითება, პრაქტიკულად არ ეხება მომსახურების სფეროს და სამრეწველო წარმოების იმ დარგებს, რომლებიც მოკლევადიანი გამოყენების სამომხმარებლო საქონელს აწარმოებს (კვების პროდუქტები, ტანსაცმელი). ოჯახს სჭირდება კვება და ჩაცმა. ასეთი შენაძენის გადავადების შესაძლებლობა გაცილებით იშვიათად ხდება. შეიძლება შემცირდეს მოხმარების მოცულობა, მაგრამ არა იმ ზომით, როგორც ეს ხდება ხანგრძლივი გამოყენების საქონლის მიმართ.

ხანგრძლივი გამოყენების საქონლის მოხმარებაში საქმე გვაქვს გადავადებასთან, ანუ შეძენის ვადის გადიდებასთან. როცა ეკონომიკა მძიმე პერიოდში შედის, მეწარმეები თავს ანებებენ ახალი ტექნიკის შეძენას, ახალი ქარხნების

აშენებას, ისინი შეაკეთებენ მოძველებულ მოწყობილობებს და კვლავ გამოიყენებენ.

იგივე ხდება ხანგრძლივი გამოყენების სამომხმარებლო საქონელთან მიმართებაში. საოჯახო ბიუჯეტის შემცირება იწვევს საყოფაცხოვრებო ტექნიკის, ავტომანქანების უახლესი მარკების შექმნის გეგმების მსხვრევას. ადამიანები არ იძენენ ახალ მოდელებს, არამედ ჯერდებიან ძველის შეკეთებას.

ზემოაღნიშნულის შესაბამისად, ეკონომიკური კრიზისი და დაცემის პერიოდი სხვადასხვაგვარ ზემოქმედებას ახდენს გრძელვადიანი და მოკლევადიანი მოხმარების საგნების მწარმოებელ ფირმებზე.

გრძელვადიანი მოხმარების სამომხმარებლო საქონლის მწარმოებელი დარგების უმეტესობა მაღალი კონცენტრაციით გამოირჩევა. ფირმებს საკმაო მონოპოლიური ძალაუფლება გააჩნიათ, განსაზღვრული დროის განმავლობაში წინ აღუდგნენ ფასების შემცირებას. ისინი მოთხოვნის შემცირების პასუხად ზღუდავენ პროდუქციის გამოშვებას, ამდენად მოთხოვნის შემცირება თავს იჩენს წარმოებისა და დასაქმების შემცირებაში. საპირისპირო სურათია მოკლევადიანი მოხმარების საგნების წარმოებაში. აღნიშნული საქონლის მწარმოებელი დარგები უფრო კონკრეტულია და დაბალი კონცენტრაციის დონით ხასიათდება. ამ დარგებში არსებულ ფირმებს არ შეუძლიათ წინ აღუდგნენ ფასების შემცირებას. მოთხოვნის შემცირება აქ უფრო მეტად იწვევს ფასების შემცირებას, ვიდრე წარმოების მოცულობის შემცირებას.

13.2. უმუშევრობა. უმუშევრობის ბუნებრივი დონე

უმუშევრობა წარმოადგენს როგორც ეკონომიკურ, ისე სოციალურ პრობლემას, რომელიც პირდაპირ და მნიშვნელოვან ზეგავლენას ახდენს როგორც წარმოების განვითარებაზე, ასევე ყოველ ადამიანზე. ადამიანთა უმრავლესობისათვის სამუშაოს დაკარგვა ნიშნავს ცხოვრების დონის დაცემასა და სერიოზული ფსიქოლოგიური ტრავმის მიღებას. ამდენად, გასაკვირი არ

არის, რომ უმუშევრობა ხშირად წარმოადგენს პოლიტიკური დისკუსიების საგანს. მრავალი პოლიტიკოსი ეკონომიკის მდგომარეობის შეფასებისას ხმარობს ე.წ. „სიღარიბის ინდექსს“, რომელიც წარმოადგენს უმუშევრობის და ინფლაციის დონეების ჯამს.

ეკონომისტები უმუშევრობას შეისწავლიან მათი მიზეზების გამოკვლევისა და ასევე იმ სახელმწიფო პოლიტიკის სრულყოფის მიზნით, რომელიც ზეგავლენას ახდენს უმუშევრობაზე. ზოგიერთი სახელმწიფო პროგრამა, მაგალითად, უმუშევართა პროფესიული გადამზადების პროგრამა, ამსუბუქებს მომავალში მათი შრომითი მოწყობის შესაძლებლობებს. სხვები კი, მაგალითად, როგორცაა უმუშევრობის დაზღვევის პროგრამა, ამსუბუქებს ზოგიერთ ეკონომიკურ სიძნელეებს, რომელსაც ხვდებიან უმუშევრები. მთელი რიგი სახელმწიფო პროგრამები ზემოქმედებენ უმუშევრობაზე არაპირდაპირ, მაგალითად, მრავალი ეკონომისტი თვლის, რომ კანონი, რომელიც ითვალისწინებს მაღალ ხელფასს, იწვევს უმუშევრობას.

ეკონომიკის დაქვეითების ყველაზე დამამძიმებელი შედეგია უმუშევრობის დონის ზრდა. გამოშვების შემცირებასთან ერთად, ფირმათა მხრივ მცირდება მოთხოვნა სამუშაო ძალაზე. არა თუ აღარ ხდება ახალი სამუშაო ძალის დაქირავება, ხდება ძველების გაათავისუფლება, ე.ი. უმუშევრობა გამოშვებასთან ერთად იცვლება. ამ ურთიერთობის ბუნება პირველად გამოკვლეულ იქნა არტურ ოუკენის მიერ და ამჟამად ცნობილია ოუკენის კანონის სახით. ამ კანონის მიხედვით რეალური მშპ-ს 2%-ით შემცირება დაკავშირებულია უმუშევრობის 1%-ის გადიდებასთან, ხოლო რეალური მშპ-ს ყოველწლიური ნამატი 2,7%-ის დონეზე უმუშევრობას მუდმივ დონეზე ინარჩუნებს.

უმუშევრობის დონის განსაზღვრისათვის უპირველეს ყოვლისა უნდა განვსაზღვროთ მოსახლეობის შედგენილობა. ზრდასრული მოსახლეობა სამ ჯგუფად იყოფა:

1. დასაქმებულები, ეს ის ადამიანების, რომლებიც ნებისმიერ ანაზღაურებად სამუშაოს ასრულებენ, ასევე ისინიც, რომლებსაც სამუშაო აქვთ, მაგრამ მოცემულ

მომენტში არ მუშაობენ ავადმყოფობის, შვებულების ან გაფიცვის გამო.

2. უმუშევრები. ამ ჯგუფში შედის ადამიანები, რომლებსაც სამუშაო არ გააჩნიათ, მაგრამ აქტიურად ეძებენ მას. ადამიანი უმუშევრად ითვლება, თუ იგი არ მუშაობს, მაგრამ უკანასკნელი 4 კვირის განმავლობაში ინტენსიურად ეძებს სამუშაოს, სამუშაოდან განთავისუფლებულია, მაგრამ ფიქრობს კვლავ იქ დაბრუნებას, ამ სამუშაოზე გამოცხადებას მომდევნო თვეში ელოდება.

3. ეკონომიკურად არააქტიური მოსახლეობა, რომელიც სამუშაო ძალაში არ შეტანება. მათ მიეკუთვნება მოზრდილი მოსახლეობის ნაწილი, ისინი, ვინც სწავლობს, საოჯახო მეურნეობას წარმართავს, პენსიაზე იმყოფება, არ შეუძლია მუშაობა ჯანმრთელობის მდგომარეობის გამო ან უბრალოდ არ სურს მუშაობა.

უმუშევრობის დონე განისაზღვრება როგორც უმუშევართა პროცენტული რაოდენობა სამუშაო ძალაში.

$$\text{უმუშევრობის დონე} = \frac{\text{უმუშევართა რაოდენობა}}{\text{სამუშაო ძალა}} * 100$$

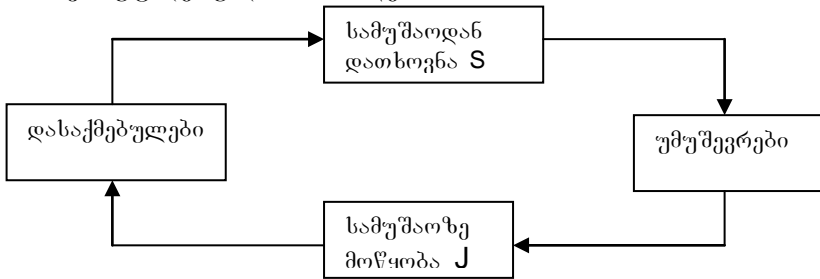
სამუშაო ძალა კი განისაზღვრება როგორც დასაქმებულთა და უმუშევართა ჯამი, რამდენადაც ნებისმიერი შრომისუნარიანი ადამიანი არის მომუშავე ან უმუშევარი.

დასაქმება და უმუშევრობა საქართველოში

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ეკონომიკურად აქტიური მოსახლეობა (სამუშაო ძალა), ათასი კაცი	2041.0	2023.9	2021.8	1965.3	1917.8	1991.8	1944.9
დასაქმებული, ათასი კაცი	1783.3	1744.6	1747.3	1704.3	1601.9	1656.1	1628.1
უმუშევარი, ათასი კაცი	257.6	279.3	274.5	261.0	315.8	335.6	316.9
უმუშევრობის დონე, პროცენტებში	12.6	13.8	13.6	13.3	16.5	16.9	16.3

იმისათვის, რომ მოვახდინოთ ყურადღების კონცენტრირება იმ ფაქტორებზე, რომლებიც განსაზღვრავენ უმუშევრობის დონეს დაუშვათ, რომ ერთობლივი სამუშაო ძალის რაოდენობა უცვლელია.

თუ უმუშევრობის დონე არ იცვლება, ე.ი. შრომის ბაზარი იმყოფება მყარ მდგომარეობაში, მაშინ დაქირავებულთა რაოდენობა ტოლი უნდა იყოს სამუშაოდან განთავისუფლებულთა რაოდენობისა.



მომუშავეთა გადასვლა უმუშევართა რიგებში და პირიქით, რაღაც განსაზღვრულ დროში მუდმივად ხდება. დასაქმებულთა მიერ სამუშაოს დაკარგვა და ამავე დროს უმუშევართა მიერ სამუშაოს პოვნა, შრომითი მოწყობისა და სამუშაოდან დათხოვნის მანქვენებლები განსაზღვრავენ უმუშევრობის დონეს. მაგალითის მიხედვით, უმუშევრობის მყარი დონის დროს იმ ადამიანების რაოდენობა, ვინც დაქირავებს და მათი, ვინც დაკარგა სამუშაო, ერთმანეთის

ტოლია. რაც უფრო მაღალი იქნება სამუშაოდან დათხოვნა, მით მაღალი იქმება უმუშევრობა, ხოლო რაც მეტი იქნება სამუშაოზე მოწყობა, მით მეტი იქნება დასაქმება და ნაკლები – უმუშევრობა.

ეკონომიკაში უმუშევრობა ყოველთვის არსებობს, თუმცა მისი დონე ყოველწლიურად იცვლება. უმუშევრობის ნორმალურ დონეს, რომლის გარშემოც ხდება უმუშევრობის ცვლილება, უმუშევრობის ბუნებრივი დონე ეწოდება. უნდა შევნიშნოთ, რომ სრული დასაქმების დროსაც კი არა აქვს ადგილი უმუშევრობის აბსოლუტურ არ არსებობას. უმუშევრობის ბუნებრივი დონე ყოველთვის არსებობს და იგი ტოლია სტრუქტურული და ფრიქციული უმუშევრობის ჯამისა, ხოლო უმუშევრობის გადახრა ბუნებრივი დონიდან-ციკლური უმუშევრობაა.

13.3. უმუშევრობის სახეები

უმუშევრობის სამი სახე არსებობს, ესენია: ფრიქციული, სტრუქტურული და ციკლური.

ფრიქციული უმუშევრობა. უმუშევრობის ერთ-ერთი მიზეზია შეუსაბამობა სამუშაო ძალის სტრუქტურასა და თავისუფალ სამუშაო ადგილებს შორის.

მუშებს აქვთ სხვადასხვა მიდრეკილება და შესაძლებლობა. ყოველ სამუშაო ადგილს კი აქვს განსაზღვრული პროფესიული მოთხოვნები. ამავე დროს თავისუფალი სამუშაო ადგილებისა და ვაკანსიების შესახებ ინფორმაციების გაერცვლების სისტემა არ არის სრულყოფილი, ასევე არ შეიძლება მომენტალურად მოხდეს მუშათა გეოგრაფიული გადაადგილება. შესაფერისი სამუშაოს მოძებნა ითხოვს განსაზღვრულ დროს. ასევე, რადგანაც სამუშაო ადგილები განსხვავდებიან სირთულისა და ანაზღაურების მიხედვით, უმუშევარმა შეიძლება უარი თქვას პირველივე შეთავაზებულ სამუშაოზე. უმუშევრობას, რომელიც გამოწვეულია იმით, რომ მუშებსა და სამუშაო ადგილებს შორის შესაბამისობის დამყარება მოითხოვს

განსაზღვრულ დროს, ეწოდება ფრიქციული უმუშევრობა, იგი დაკავშირებულია სამუშაოს ძებნას ან მოლოდინთან.

ფრიქციული უმუშევრობა გარდუვალია და ზოგიერთ შემთხვევაში ნაწილობრივ სასურველიც. მრავალი დასაქმებული მუშაკი ზოგჯერ ნებაყოფლობით აღმოჩნდება დროებით უმუშევარი, როცა იცვლის სამუშაო ადგილს, დაბალანაზღაურებადი სამუშაოდან გადადის მაღალანაზღაურებადზე და უფრო მწარმოებლურზე. ასეთი ცვლილება სასარგებლოა როგორც მუშაკისათვის, ასევე ეკონომიკისათვის, რამდენადაც ხდება შრომითი რესურსების უფრო რაციონალური გადანაწილება და რეალური წარმოების უფრო დიდი მოცულობის მიღწევა.

სტრუქტურული უმუშევრობა. ფრიქციული უმუშევრობა შეუმჩნევლად გადადის უმუშევრობის მეორე სახეობაში, რომელსაც სტრუქტურული უმუშევრობა ეწოდება. იგი დაკავშირებულია საზოგადოებაში კანონზომიერად მიმდინარე პროცესებთან. დროთა განმავლობაში სამომხმარებლო მოთხოვნის სტრუქტურასა და ტექნოლოგიაში ხდება ცვლილებები, რომლებიც თავის მხრივ ცვლის სამუშაო ძალაზე ერთობლივი მოთხოვნის სტრუქტურას. ასეთი ცვლილებების შედეგად მოთხოვნა ზოგიერთი სახეობის არსებულ პროფესიებზე, ასევე ისეთებზე, რომლებიც ადრე არ არსებობდნენ, იზრდება. მოცემულ შემთხვევაში უმუშევრობა წარმოიშობა იმის გამო, რომ სამუშაო ძალა დაუყოვნებლივ და სრულად ვერ პასუხობს ახალ ცვლილებებს სამუშაო ადგილების სტრუქტურაში. ზოგიერთი მომუშავეს პროფესიული ჩვევები აღარ შეესაბამება ბაზრის მოთხოვნებს. მათი ცოდნა, გამოცდილება და უნარი მოქველდა და გამოუსადეგარი ხდება ტექნოლოგიასა და სამომხმარებლო მოთხოვნის ხასიათში მომხდარი ცვლილების გამო. ასე, მაგალითად, პერსონალური კომპიუტერის გავრცელებამ შეამცირა მოთხოვნა ხელით საბეჭდ მანქანებზე, რამაც თავის მხრივ შეამცირა მოთხოვნა შრომაზე საბეჭდო მანქანების მწარმოებელ ქარხნებში. ასევე შემცირდა მოთხოვნა ამ მანქანებთან მომუშავეებზე. ნაცვლად ამისა, გაიზარდა

მოთხოვნა შრომაზე კომპიუტერის მწარმოებელ საწარმოებში და კომპიუტერთან მომუშავე პერსონალზე.

განსხვავება ფრიქციულ და სტრუქტურულ უმუშევრობას შორის არც ისე მნიშვნელოვანია. ძირითადი განსხვავება იმაში მდგომარეობს, რომ „ფრიქციულ“ უმუშევრებს აქვთ გამოცდილება, რომლის გაყიდვაც მათ შეუძლიათ, მაშინ როცა „სტრუქტურული“ უმუშევრები მზად არ არიან სხვა სამუშაოზე გადასასვლელად გადამზადების, დამატებით სწავლების და ზოგიერთ შემთხვევაში საცხოვრებელი ადგილის გამოცვლის გარეშეც კი. ფრიქციული უმუშევრობა მოკლევადიანია, ხოლო სტრუქტურული უფრო ხანგრძლივ ხასიათს ატარებს.

ციკლური უმუშევრობა. უმუშევრობის ამ სახეობას ადგილი აქვს მაშინ, როცა ეკონომიკური კრიზისის შემდეგ ადგილი აქვს დაქვეითების პერიოდს. ამ დროს შრომაზე მოთხოვნა მცირდება. ერთობლივი ხარჯებისა და გამოშვების შემცირების პირობებში უმუშევრობა პრაქტიკულად ყველგან იზრდება. ციკლურ უმუშევრობას ზოგჯერ მოთხოვნის დეფიციტთან დაკავშირებულ უმუშევრობასაც უწოდებენ. აშშ-ში „დიდი დეპრესიის“ დროს ციკლურმა უმუშევრობამ დაახლოებით 25% შეადგინა. 1982 წლის დაცემის პერიოდში კი უმუშევრობის დონე ქვეყნის 50 შტატიდან 48-ში გაიზარდა და 9,7% შეადგინა.

90-იანი წლებიდან უმუშევრობამ საქართველოშიც იჩინა თავი, რაც პირდაპირ არის დაკავშირებული როგორც წარმოება-დაწესებულებების დიდი ნაწილის გაჩერებასთან, ასევე მკაცრი საბიუჯეტო პოლიტიკის გატარებასთან. ოფიციალური სტატისტიკური მონაცემებით ქვეყანაში უმუშევრობის დონემ 2000–2001 წლებში ეკონომიკურად აქტიური მოსახლეობის 15–16% შეადგინა.

სტრუქტურულ უმუშევრობასთან დაკავშირებით, ჩვენ შეგვიძლია განვიხილოთ მინიმალური ხელფასის კანონი. მიუხედავად იმისა, რომ მინიმალური ხელფასის კანონი უმუშევრობის ძირითადი მიზეზი არ არის, იგი მაინც გარკვეულ ზეგავლენას ახდენს მასზე.

გრაფიკზე ნახვენებია სიტუაცია მინიმალური ხელფასის არსებობის დროს. თუ ხელფასი წონასწორულზე მეტი იქნება, ამ შემთხვევაში გაიზრდება შრომის მიწოდება, მაგრამ შემცირდება შრომაზე მოთხოვნა წონასწორულ დონესთან შედარებით. რამდენადაც დასაქმების მსურველთა რაოდენობა სამუშაო ადგილების რაოდენობასთან შედარებით მეტია, ადგილი აქვს უმუშევრობას. ამდენად შეიძლება ითქვას, რომ მინიმალური ხელფასის კანონი ხელს უწყობს უმუშევრობის ზრდას, რამდენადაც, როცა ხელფასი რაიმე მიზეზით ხელოვნურად შენარჩუნებულია წონასწორუ ხელფასზე მაღლა, შედეგად ამას უმუშევრობა მოყვება.

მინიმალური ხელფასის კანონი შემზღუდველია ძირითადად ნაკლებ კვალიფიციური სამუშაო ძალისათვის, რომელშიც მოზარდებიც შეიძლება შევიყვანოთ.

როგორც აღვნიშნეთ მინიმალური ხელფასის კანონი შეიძლება ერთ-ერთი მიზეზი იყოს უმუშევრობისა. მასთან ერთად ამ პროცესზე გავლენას ახდენს ასევე პროცესში, ეფექტიანი ხელფასების თეორია და სამუშაოს ძიება .

13.4. უმუშევრობა და სახელმწიფო პოლიტიკა

სხვადასხვა ქვეყნებში მოქმედებს სხვადასხვა სახელმწიფო პროგრამები, რომელთა მიზანია უმუშევრობის ბუნებრივი დონის შემცირება, ძირითადად ფრიკციული და სტრუქტურული უმუშევრობის შემცირების გზით. სახელმწიფო დასაქმების სამსახურები ავრცელებენ ინფორმაციებს არსებული ვაკანსიების შესახებ. პროფესიული გადამზადების სახელმწიფო პროგრამები მოწოდებულია გააადვილოს მომუშავეთა გადასვლა ახალ დარგებში. რამდენადაც ეს პროგრამები უზრუნველყოფენ შრომითი მოწყობის გადიდებას, იმდენად ამცირებენ უმუშევრობის ბუნებრივ დონეს. მაგრამ, ამასთან ერთად ადგილი აქვს ისეთი სახელმწიფო პროგრამების არსებობას,

რომელიც ხელს უწყობს უმუშევართა რაოდენობის გაზრდას. აღნიშნული ძირითადად ეხება დაზღვევის სისტემას (დაზღვევა - უმუშევრობის გამო). ამ პროგრამის შესაბამისად უმუშევრებს შეუძლიათ ნაწილობრივ მიიღონ ხელფასი სამუშაოს დაკარგვის შემდეგაც. აშშ-ში მოქმედებს უმუშევრობის გამო დაზღვევის სახელმწიფო პროგრამა, რომლის მიხედვითაც პირი, რომელმაც დაკარგა სამუშაო, 26 კვირის განმავლობაში ღებულობს თავისი ბოლო ხელფასის 50%-ს.

ამსუბუქებს რა სამუშაოს დაკარგვით გამოწვეულ უარყოფით ეკონომიკურ შედეგებს, ასეთი სახის დაზღვევა ამასთან ერთად ზრდის უმუშევართა რიცხვს და მალეა სწევს უმუშევრობის ბუნებრივ დონეს. უმუშევრები, იღებენ რა შემწვობებს, ისე აქტიურად აღარ ეძებენ სამუშაოს, უარს ამბობენ არც თუ მიმზიდველ წინადადებებზე.

ის ფაქტი, რომ უმუშევრობის დაზღვევა ზრდის მის ბუნებრივ დონეს, არ ამცირებს ასეთი პოლიტიკის მნიშვნელობას. მისი დადებითი მხარე იმაში მდგომარეობს, რომ მომუშავენი დარწმუნებულნი არიან უმუშევრობის შემთხვევაში გარკვეული შემოსავლების მიღებაში. ამასთანავე, მომუშავეებს საშუალება ეძლევათ უარი თქვან მათთვის არც თუ მიმზიდველ სამუშაოზე. იგი ხელს უწყობს სამუშაო ძალისა და სამუშაო ადგილების სტრუქტურის შესაბამისობაში მოყვანას.

ასეთ მდგომარეობას ადგილი აქვს განვითარებულ ქვეყნებში. რაც შეეხება საქართველოს, აქ უმუშევრები არ არიან დაცული ეფექტური უმუშევრობის სადაზღვეო პროგრამებით ან ნებისმიერი სხვა ფორმის დახმარებებით, რომლებიც უზრუნველყოფს თუნდაც საარსებო მინიმუმს.

უმუშევართა მხოლოდ 9% არის რეგისტრირებული დასაქმების სახელმწიფო ფონდში და ამ რაოდენობიდან მხოლოდ 6%-მა მიიღო დახმარება წლის განმავლობაში საშუალოდ 63,2 ლარის რაოდენობით (ათვალჭრელიძე და სხვები, საქართველოს ეკონომიკური განვითარების პრიორიტეტები, თბილისი 2002)

ამდენად, უმუშევრობის დაზღვევის პოლიტიკის შედეგიანობის განსაზღვრა მეტად რთულია და იგი

სერიოზული კვლევის ობიექტს წარმოადგენს. ეკონომისტები, რომლებიც ამ საკითხს იკვლევენ, გვთავაზობენ მის რეფორმირებას იმისათვის, რომ შემცირდეს უმუშევართა რიცხვი, და მოითხოვენ, რომ ფირმამ გათავისუფლებულ მუშაკს მთლიანად გადაუხადოს კომპენსაცია, იმის იმედით, რომ კომპენსაციის დიდმა რაოდენობამ შეიძლება შეამციროს სამუშაოდან დროებით დათხოვნილთა რიცხვი. ასეთ სისტემას ასპროცენტული კომპენსაციის სისტემას უწოდებენ.

13.5. ინფლაციის არსი და მიზეზები

ინფლაციისა და მისი მიზეზების ახსნა შეიძლება დავიწყოთ მაგალითით, რომელშიც ასახულია ორი ასაკოვანი ამერიკელის საუბარი. „ - ეჰ, რა დრო იყო; 5 ცენტით შეიძლებოდა ცხელი საუზმის, ფილა შოკოლადისა და გამაგრილებელი წყლის შექენა. ახლა კი 5 ცენტით საერთოდ ვერაფერს ვერ იყიდი“. „ჰო, მაშინ „კარგი დრო“ იყო“.

მართლაც, იმ „ძველ კარგ დროში“ დოლარი მეტი ღირდა, ვიდრე ამჟამად. ასევე დაბალი იყო ფასები.

ფულის ღირებულება, ანუ როგორც მას ეკონომისტები უწოდებენ – მსყიდველობითი უნარი, - საქონლისა და მომსახურების ის რაოდენობაა, რომელიც შეიძლება შექენილ იქნას ფულის ერთეულით. ცხადია, რომ საქონლისა და მომსახურების ის რაოდენობა, რომელიც ფულით შეიძინება, ფასების დონის უკუპროპორციულად იცვლება. როცა ფასები იზრდება და იგივე ფულით აღარ შეიძლება ბევრის შექენა, ეცემა მისი მსყიდველობითი უნარი. როცა ფასები მცირდება, ადგილი აქვს საწინააღმდეგო პროცესს. პირველს ინფლაცია, ხოლო მეორეს – დეფლაცია ეწოდება.

ამრიგად, ინფლაცია შეიძლება განესაზღვროთ, როგორც ფასების საერთო დონის მომატება და ფულის მსყიდველობითი უნარის შემცირება. ინფლაცია არ ნიშნავს ყველა საქონლისა თუ მომსახურების ფასის აუცილებელ ზრდას.

ინფლაცია ეხება ფასების საშუალო ზრდას, როცა ზოგიერთ საქონელსა და მომსახურებაზე ფასები მნიშვნელოვნად იზრდება,

ზოგიერთზე -ზომიერი ტემპებით, ხოლო დანარჩენზე-უმნიშვნელოდა ან საერთოდ არ იცვლება.

- ფასების დონე შეიძლება განვიხილოთ, როგორც სამომხმარებლო კალათის ფასი, და
- ფულის ღირებულების მაჩვენებელი.
- ფასების დონის ზრდა ფულის ღირებულების შემცირებას ნიშნავს.

ინფლაციის ტემპები- ეს არის ფასების საერთო დონის ცვლილების ტემპი, რომელიც შემდეგნაირად გაიანგარიშება:

ინფლაციის ტემპი=გასული წლის ფასების ინდექს-მიმდინარე წლის ფასების ინდექსი / გასული წლის ფასების ინდექსზე.

ასევე გამოიყენება ე.წ. 70-ის წესი. ამ დროს საჭიროა 70-ის გაყოფა ყოველწლიურ ინფლაციის ტემპზე.

ყოველწლიურად 3% ინფლაცია იწვევს ფასების დონის გაორმაგებას 23 წელწადში. 8%-იანი ინფლაციის დროს გაორმაგება მოხდება 9 წელწადში, 12%-იანი –ს დროს 6 წელწადში. 70-ის წესს ფართო გამოყენება აქვს პრაქტიკაში.

რეალურად ინფლაცია მიეკუთვნება თანამედროვე ეკონომიკისათვის დამახასიათებელ მძიმე და ძნელად აღმოსაფხვრელ პრობლემას, რომლისგანაც არც ერთი ქვეყანა არ არის დაზღვეული. ინფლაციის გაღრმავებასთან ერთად ფულს სულ უფრო და უფრო მეტად უჭირს თავისი ფუნქციების შესრულება. როცა ფასების დონე იზრდება, მომხმარებელმა საქონლისა და მომსახურების შეძენისას მეტი უნდა გადაიხადოს, ე.ი. ფასების დონის ზრდა ფულის ღირებულების შემცირებას ნიშნავს, რამდენადაც მომხმარებლის საფულეში არსებულ ყოველ ფულად ერთეულს უფრო და უფრო ნაკლები საქონლისა და მომსახურების ყიდვა შეუძლია.

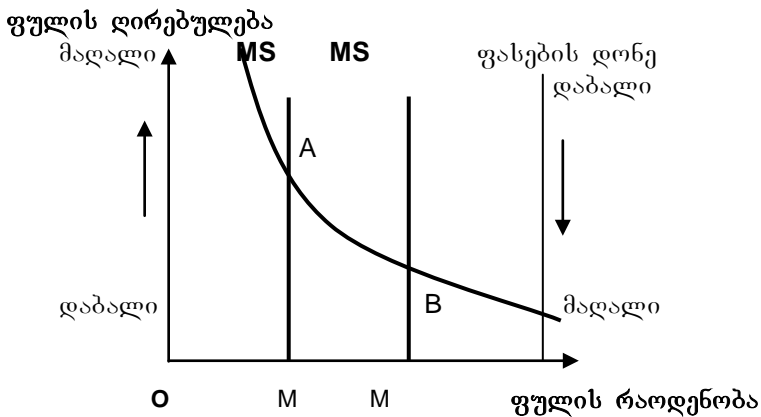
იმისათვის რომ გავიგოთ ინფლაციის მიზეზები უნდა ვიცოდეთ ფულის მიწოდების, ფულზე მოთხოვნის და მონეტარული წონასწორობის ცნებები.

ფულის ღირებულებას ფულზე მოთხოვნა და მისი მიწოდება განსაზღვრავს. ფულზე მოთხოვნას მრავალი ფაქტორი განსაზღვრავს, მაგრამ მათ შორის ყველაზე მნიშვნელოვანია ეკონომიკაში არსებული საქონლისა და მომსახურების ფასების დონე. ადამიანები ფულს საქონლისა და მომსახურების ყიდვისათვის იყენებენ. რაც უფრო მაღალია ფასები, მით მეტი ფულია საჭირო მათ შესაძენად, ე.ი. ფასების დონის ზრდა ფულის ღირებულების შემცირებასა და ფულზე მოთხოვნის ზრდას იწვევს.

რაც შეეხება ფულის მიწოდებას, მას უშუალოდ აკონტროლებს ეროვნული ბანკი (აშშ-ში ფედერალური სარეზერვო სისტემა).

ინფლაციის პირობებში ფულის ბაზარზე წონასწორობა შემდეგნაირად დგინდება (იხ. გრ. 1):

გრაფიკზე ფულის მიწოდების მრუდი (MS_1) ვერტიკალურია, რაც იმაზე მიგვანიშნებს, რომ ფულის მიწოდება მკაცრად განსაზღვრულია. ფულზე მოთხოვნის მრუდი კი კლებადია, რაც ნიშნავს იმას, რომ როცა ფულის ღირებულება დაბალია, ადამიანები მოითხოვენ ფულის დიდ რაოდენობას, რათა შეიძინონ საქონელი და მომსახურება. ფულის მიწოდება წერტილში



გრ.1. ფულზე მოთხოვნა, ფულის მიწოდება და წონასწორობა

წონასწორდება ფულზე მოთხოვნასთან, რაც განსაზღვრავს ფულის ღირებულებასა და ფასების დონეს. თუ მოხდება ფულის მიწოდების გაზრდა, მაშინ მიწოდების მრუდი მარჯვნივ გადაადგილდება MS₂-მდე. აღნიშნულის შედეგად, წონასწორობა წერტილში გადაინაცვლებს, რის გამოც ფულის ღირებულება კიდევ უფრო შემცირდება, ხოლო ფასების წონასწორული დონე გაიზრდება, ე.ი. როცა ცენტრალური ბანკი მკვეთრად ზრდის ფულის მიწოდებას, ინფლაციის დონე იზრდება.

ინფლაციას აჩქარებს ასევე პროცესი, როცა ირღვევა წონასწორობა მოთხოვნასა და მიწოდებას შორის.

თუ წონასწორობას მხოლოდ მოკლევადიან პერიოდში არა აქვს ადგილი, მაშინ იგი გავლენას ვერ ახდენს ინფლაციური პროცესების განვითარებაზე. მაგრამ თუ წონასწორობა ხანგრძლივ პერიოდშიც ვერ დამყარდება და იგი ერთდროულად მრავალ ბაზარს მოიცავს, საქმე გვექნება ინფლაციური პროცესის გაშლასთან, ე.ი. ინფლაციას მაშინაც შეიძლება ჰქონდეს ადგილი, როცა მიწოდება ქრონიკულად ჩამორჩება მოთხოვნას.

ინფლაცია მეტნაკლებად დამახასიათებელია ყველა ქვეყნისათვის. ყველა განვითარებულმა ქვეყანამ, გარდა გერმანიისა და იაპონიისა, გადაიტანა ინფლაციის ძალიან მაღალი ტემპები. მაგალითად, 80-იანი წლების ცალკეულ პერიოდებში ისრაელში ერთი აუზი ბენზინისათვის უნდა გადაეხადათ იმდენი (30 ათასი შაკელი), რამდენითაც ადრე ავტომანქანის შეძენა შეიძლებოდა. 70-იან და 80-იანი წლების დასაწყისში აშშ-მ გადაიტანა განსაკუთრებით სერიოზული, მწვავე ინფლაცია, რომლის მსგავსი იშვიათად თუ განუცდია რომელიმე ქვეყანას. არანაკლები სიმწვავეთ მიმდინარეობდა ინფლაცია საქართველოში. 1991 წელს ფასების ინდექსი 151,4% იყო, 1993 წელს მან 7587,9%-ს მიაღწია. ეს იყო სამომხმარებლო ფასების ზრდის პიკი, მან შემდეგ დაიწყო კლება და 1996 წელს ფასების ინდექსმა 139,4% შეადგინა. მაგრამ ქართული ეროვნული ვალუტის—ლარის შემოდების

შემდეგ ინფლაცია შეჩერდა. საქართველოს ეროვნული ბანკის სწორი საფინანსო-საკრედიტო პოლიტიკის შედეგად თანამედროვე პირობებში ლარის ინფლაციის აკმაოდ დაბალი ტემპები აღინიშნება.

ინფლაციის ტიპები. შეიძლება გამოვყოთ ინფლაციის ორი ტიპი: მოთხოვნის ინფლაცია და მიწოდების ინფლაცია.

მოთხოვნის ინფლაციას ადგილი აქვს იმ დროს, როცა მოსახლეობის და საწარმოების ფულადი შემოსავლები იზრდება უფრო სწრაფად, ვიდრე საქონლისა და მომსახურების რეალური მოცულობა. ჩვეულებრივ, ინფლაციის ამ ტიპს ადგილი აქვს სრული დასაქმების პერიოდში. ამასთანავე, მოთხოვნა შეიძლება გაზარდოს როგორც სახელმწიფომ (სამხედრო და სოციალური შეკვეთები), ასევე მეწარმეებმა და საოჯახო მეორნეობებმა. აღნიშნულის საპასუხოდ მეწარმეები მზად არ არიან, რადგანაც მათ არ შეუძლიათ ამ ჭარბ მოთხოვნას წარმოების რეალური მოცულობის გადიდებით უპასუხონ. მათ მიერ უკვე გამოყენებულია ყველა რესურსი. ამდენად ჭარბი მოთხოვნა იწვევს ფასების ზრდას პროდუქციის მუდმივ რეალურ მოცულობაზე და მოთხოვნის ინფლაციას.

მიწოდების ინფლაცია ნიშნავს წარმოების ხარჯების ზრდითა და საბაზრო მიწოდების გადიდებით გამოწვეულ ფასების ზრდას, საწარმოო რესურსების სრულად გამოყენებლობის შემთხვევაში. უკანასკნელ წლებში გარკვეული პერიოდების მანძილზე ინფლაციის ტიპი, რომლის დროსაც ფასები იზრდება ერთობლივი მოთხოვნის შემცირებისას, ხშირად გვხვდება მსოფლიო პრაქტიკაში.

ხარჯების ზრდით გამოწვეული ინფლაციის თეორია ფასების ზრდას ხსნის იმ ფაქტორებით, რომლებიც იწვევენ პროდუქციის ერთეულზე ხარჯების გადიდებას. ხარჯების ზრდა პროდუქციის ერთეულზე ამცირებს მოგებას და იმ პროდუქციის მოცულობას, რომლის მიწოდება საწარმოს შეუძლია ფასების არსებული დონის დროს. ამის შედეგად მცირდება საქონლისა და მომსახურების მიწოდება. შესაბამისად ფასები იზრდება. ამ სქემით ფასებს ზრდის არა მოთხოვნა, არამედ ხარჯების ზრდის შედეგად შემცირებული მიწოდება.

დანახარჯების ზრდით გამოწვეული ინფლაციის წყაროებია ხელფასის ზრდა და ნედლეულსა და ენერჯიაზე ფასების მომატება. ხელფასის გაზრდით გამოწვეულ ინფლაციას მაშინ აქვს ადგილი, როცა პროფკავშირების ძალისხმევით ხდება მუშა-მოსამსახურეთა ხელფასის ზრდა და იგი არ არის წონასწორობაში გამოშვებულ პროდუქციასთან. ამ შემთხვევაში ხდება პროდუქციის ერთეულზე ხარჯების გადიდება, რასაც მეწარმენი წარმოებისა და მომსახურეობის გამოშვების შემცირებით პასუხობენ უცვლელი მოთხოვნის პირობებში. მიწოდების ასეთი შემცირება ფასების ზრდას იწვევს.

პრაქტიკაში ხშირად ერთდროულად აქვს ადგილი მოთხოვნის და მიწოდების ინფლაციას. ერთი შეხედვით, არც ისე ადვილია მათ შორის მნიშვნელოვანი განსხვავების პოვნა, რადგანაც იგი გარეგნულად არ ჩანს. მოთხოვნის ინფლაციას მანამ აქვს ადგილი, სანამ არსებობს ერთობლივი ხარჯები (სამომხმარებლო ხარჯების, ინვესტიციების, სახელმწიფო ხარჯებისა და წმინდა ექსპორტის ჯამი). დანახარჯების ინფლაცია კი ავტომატურად ზღუდავს თავის თავს. იგი თანდათანობით ქრება. მიწოდების შემცირების გამო მშპ-ს რეალური მოცულობა და დასაქმება მცირდება, რაც ხელს უშლის დანახარჯების შემდგომ ზრდას. ანუ დანახარჯების ინფლაცია წარმოშობს დაქვეითებას, ხოლო ეს უკანასკნელი აფერხებს დანახარჯების გადიდებას.

ინფლაციის სახეები. განასხვავებენ სამი სახის ინფლაციას, ესენია: ზომიერი, გაღოპისებური (ჭენებადი) და ჰიპერინფლაცია.

ზომიერი ინფლაციის პირობებში ფასების ზრდა ნელი ტემპით ხდება. იგი შეიძლება განვსაზღვროთ როგორც ინფლაცია, რომლის წლიური ტემპი ერთნიშნა ციფრით იზომება. როცა ფასები შედარებით სტაბილურია, ადამიანები ფულს მეტ ნდობას უცხადებენ. მათ იციან, რომ ეს ფული ერთი თვის ან წლის შემდეგ დაახლოებით იგივე ელირება, რაც დღეს ღირს. ისინი მზად არიან დადონ ხანგრძლივვადიანი კონტრაქტები, რამდენადაც მათ იციან,

რომ მათ მიერ შექმნილი და გაყიდული საქონლისა და მომსახურების ღირებულება მნიშვნელოვნად არ შეიცვლება.

გალოპისებური (ჭენებადი) ინფლაციის დროს ფასები ნახტომისებურად და უფრო სწრაფად იზრდება. ინფლაციის საშუალო წლიური ტემპი ორი ან სამიშნა ციფრით იზომება. ამ დროს ხელშეკრულებათა უმეტესობა ფასების ინდექსის ან რომელიმე უცხოური ვალუტის, მაგალითად, დოლარის დახმარებით ინდექსირდება. ასეთ პირობებში ფული ძალზე სწრაფად კარგავს თავის ღირებულებას. ფინანსური ბაზრები კოტრდებიან კაპიტალის უცხოეთში გადინებასთან ერთად, ადამიანები ქმნიან საქონლის მარაგებს, იძენენ სახლებს და არასოდეს არ თანხმდებიან კრედიტის მიწოდებაზე დაბალი განაკვეთებით. მიუხედავად საფასო სისტემის მოშლისა, ინფლაციის ამ სახეობამ შეიძლება სასიკვდილო განაჩენი არ გამოუტანოს ქვეყნის ეკონომიკას. იგი შეიძლება არა თუ გადარჩეს, არამედ საქმიანობის სწორად წარმართვის პირობებში – აყვავდეს კიდევაც.

აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ ყოველთვის არ ხდება ინფლაციის სახეების მონაცვლეობა, თუმცა ეკონომისტები ყოველთვის შიშობენ, რომ ზომიერი ინფლაცია, რომელიც თავდაპირველად შეიძლება თან ახლდეს ეკონომიკურ გამორცობას, შემდგომში თოვლის გუნდის ანალოგიურად ჰიპერინფლაციად არ გადაიქცეს.

ჰიპერინფლაცია ხასიათდება მეტისმეტად მაღალი ტემპებით. იგი დამანგრეველ ზეგავლენას ახდენს რეალურ წარმოებასა და დასაქმებაზე. ამ დროს ფასები მილიონი, ტრილიონი პროცენტით იზრდება. ჰიპერინფლაცია ყველაზე სრულყოფილად გამოვლინდა გერმანიაში ვაიმარის რესპუბლიკის პერიოდში. იგი 1921 წლიდან დაიწყო და 1923 წლისთვის ფასების ინდექსი 100-დან 100 000 000 000-მდე გაიზარდა. ასევე მაღალი იყო ინფლაციის დონე ამ პერიოდში პოლონეთში, უნგრეთში, ავსტრიაში.²

² თომას ჯ. სარჯენტი „ოთხი დიდი ჰიპერინფლაციის დასასრული“, University of Chicago, 1983, გვ. 41

მაგალითად, 80-იანი წლების ცალკეულ პერიოდებში ისრაელში ერთი ავზი ბენზინისათვის უნდა გადაეხადათ იმდენი (30 ათასი შაკელი), რამდენითაც ადრე ავტომანქანის შეძენა შეიძლებოდა.

უფრო მოგვიანებით არანაკლები სიმწვავეთ მიმდინარეობდა ჰიპერინფლაცია საქართველოში. როგორც აღნიშნული იყო 1993 წელს მან 7587,9%-ს მიაღწია. ჰიპერინფლაციის აღწერა შემდეგნაირადაც შეიძლება მოვახდინოთ: „წინათ ჩვენ მაღაზიაში მივდიოდით ჯიბის ფულით, იქიდან კი ვბრუნდებოდით პროდუქტით სავსე კალათით. ახლა იქ ფულით სავსე კალათით მივიღვართ, ხოლო ვბრუნდებით პროდუქტებით გავსებული ჯიბეებით“.

ჰიპერინფლაცია დამანგრეველ ზემოქმედებას ახდენს ეკონომიკაზე. იგი სტიმულს აძლევს სპეკულაციურ საქმიანობას. ფასების არათანაბარი და მკვეთრი ზრდის პირობებში ფირმათა მფლობელებმა არ იციან რა ფასი დააწესონ თავიანთ პროდუქციაზე. ნელგეულის მიმწოდებლები მოითხოვენ გადახდას არასწრაფადგაუფასურებადი ფულით, არამედ რეალური საქონლით. კრედიტორები წყვეტენ ფულის სესხად გაცემას, რათა აიცილონ გაუფასურებული ფულის უკან დაბრუნება. ფული ფაქტიურად კარგავს ღირებულებას და წყვეტს თავისი იმ ფუნქციების შესრულებას, როგორცაა ღირებულების საზომი და მიმოქცევის საშუალება. ეკონომიკა უბრუნდება ბარტერს; წარმოება და გაცვლა ჩერდება და საბოლოოდ იწყება ეკონომიკური, სოციალური და ზოგჯერ პოლიტიკური ქაოსი. ჰიპერინფლაცია წარმოშობს ფინანსურ კრახს, დეპრესიას და საზოგადოებრივ უწყესრიგობას.

საბოლოოდ შეიძლება აღინიშნოს, რომ ჰიპერინფლაცია თითქმის ყოველთვის არის მთავრობის მიერ ფულადი მასის არაგონივრული გადიდების გარდაუვალი შედეგი. სწორი სახელმწიფო პოლიტიკის პირობებში არ არსებობს ნორმალური ინფლაციის ჰიპერინფლაციაში გადაზრდის საშიშროება.

ინფლაცია ადამიანებზე სხვადასხვაგვარად ახდენს ზემოქმედებას: ვიღაც ზარალდება, ვიღაცა კი იგებს. ინფლაციით ძირითადად ზარალდებიან ყველა ვისაც ფული

აქვს, ის მოქალაქენი, ვისაც ფიქსირებული შემოსავლები აქვთ, მეანაბრები და მეწარმენი.

ფიქსირებული შემოსავლების მქონე ადამიანები ზარალდებიან იმდენად, რამდენადაც ინფლაციის პერიოდში იზრდება ცხოვრების ღირებულება. ამიტომ აღნიშნული ცხოვრების დონის შესანარჩუნებლად საჭიროა უფრო მეტის გამომუშავება. მათ, ვისაც არ შეუძლიათ შემოსავლების გადიდება(მაგალითად, პენსიონერები) ინფლაციის პერიოდში, ცხოვრების დონის მკვეთრი შეცვლა ელით.

ინფლაციით ზარალდებიან ისინიც, ვინც თავიანთ ფულს ინახავენ ვადიან ანგარიშზე ან ფასიანი ქაღალდების სახით, რომლებიც შემოსავლების ფიქსირებული დონის გარანტიას იძლევა. ვინაიდან შემოსავლის დონე ინფლაციის დონეზე ნაკლებია, დაბანდებული ფულის მსყიდველობითუნარიანობა მცირდება.

ისინი, ვინც სესხად გასცემენ თავიანთ ფულს (კრედიტორები) მეანაბრების მსგავს მდგომარეობაში აღმოჩნდებიან. თუ ფულის კრედიტად გაცემის პერიოდში ინფლაციის დონე იზრდება, მაშინ ვალის გასტუმრების შემდეგ იგი უფრო ნაკლები ეღირება, ვიდრე გასესხებამდე.

ინფლაცია ხელს უშლის ბიზნესს, ვინაიდან იგი იწვევს მერყეობას და ძალზე ართულებს მენეჯერის მიერ ახალ პროდუქციაზე ფასების დაგეგმვას.

ინფლაციის შედეგად იგებს ისინი, ვისაც იოლად შეუძლია თავისი შემოსავლის გადიდება, ისინი, ვინც იღებენ კრედიტს და ასევე მთავრობა.

ცალკეული პროფესიის წარმომადგენლები, ზოგიერთი სამრეწველო და შრომითი გაერთიანებები ამჯობინებენ უფრო მეტად გაზარდონ ფასები და ხელფასები ინფლაციის პერიოდში, ვიდრე სხვა დროს. თუ პროდუქციის მატება ინფლაციის დონეზე მეტი იქნება, ეს ადამიანები თავს ბევრად უკეთესად იგრძნობენ, ვიდრე ფასების ზრდამდე.

ისინი, ვინც კრედიტს აიღებენ ინფლაციის პერიოდში, გადახდის ვადის დადგომისას უფრო ნაკლები ღირებულების ფულს დააბრუნებენ, ვიდრე კრედიტის გაცემის მომენტში აიღეს.

როგორც აღნიშნული იყო, ინფლაციის დროს იგებს მთავრობაც, რადგანაც ინფლაციის პერიოდში ადამიანები ცდილობენ გამოიმუშაონ მეტი. მაგრამ ამასტან ერთად, ისინი იხდიან მეტ გადასახადებს სახელმწიფოს სასარგებლოდ. ამრიგად, ინფლაციით შეიძლება ისარგებლოს მთავრობამაც.

ძირითადი ცნებები

ეკონომიკური ციკლი, რეცესია, ციკლის ფაზები, უმუშევრობა, ოუკენის კანონი, უმუშევრობის ბუნებრივი დონე, ფრიქციული უმუშევრობა, სტრუქტურული უმუშევრობა, ციკლური უმუშევრობა, უმუშევრობის სახელმწიფო პროგრამები, ინფლაცია, დეფლაცია, მოთხოვნის ინფლაცია, მიწოდების ინფლაცია, ზომიერი ინფლაცია, გალოპისებური (ჭენებადი) ინფლაცია, ჰიპერინფლაცია.

კითხვები განმეორებისათვის

როგორია მაკროეკონომიკური არასტაბილურობის შესახებ ეკონომისტების შეხედულებები?

2. რა არის ეკონომიკური ციკლი?
3. რა არის რეცესია და რით ხასიათდება იგი?
4. ვის ეხება დეპრესია?
5. რაში მდგომარეობს უმუშევრობის არსი?
6. რაში მდგომარეობს ოუკენის კანონი?
7. რით განისაზღვრება უმუშევრობის დონე?
8. რა არის უმუშევრობის ბუნებრივი დონე?
9. განასხვავეთ ფრიქციული, სტრუქტურული და ციკლური უმუშევრობა.
10. რაში მდგომარეობს უმუშევართა დაცვის სახელმწიფო პროგრამების არსი?
11. რაში მდგომარეობს ინფლაციის არსი?
12. როდის აქვს ადგილი მოთხოვნის ინფლაციას?
13. რას ნიშნავს მიწოდების ინფლაცია?
14. დაახასიათეთ ინფლაციის სახეები.
15. ვინ იგებს და ვინ აგებს ინფლაციით?

თავი 14. მსოფლიო ეკონომიკა

14.1. საერთაშორისო ვაჭრობა: ეკონომიკური საფუძვლები და განვითარების ტენდენციები

საერთაშორისო ვაჭრობა არის სხვადასხვა ქვეყანას შორის საქონელგაცვლის პროცესი. იგი წარმოადგენს ძალას, რომლის დახმარებითაც ქვეყნებს შეუძლიათ მოახდინონ სპეციალიზაცია, აამაღლონ რესურსების გამოყენების ეფექტიანობა და შესაბამისად გააღვიძონ გამოშვების მოცულობა.

ქვეყნებს შორის ვაჭრობის საფუძველს წარმოადგენს: 1) ეკონომიკური რესურსების – ბუნებრივი, ადამიანისეული, საინვესტიციო – ქვეყნებს შორის მეტად არათანაბარი განაწილება; 2) კლებადი ხარჯები (მასშტაბების ეკონომია) და 3) განსხვავებები მომხმარებელთა გემოვნებაში.

ქვეყნებს შორის ეკონომიკური რესურსები მეტად არათანაბრადაა განაწილებული, რაც განაპირობებს განსხვავებას მათი წარმოების პირობებში. მაგალითად, იაპონიას ჰყავს მრავალრიცხოვანი და მაღალგანათლებული სამუშაო ძალა. ამდენად კვალიფიცირებული შრომა იაფია. ამის გამო იაპონიას შეუძლია აწარმოოს ნაკლები დანახარჯებით ისეთი მრავალფეროვანი საქონელი, რომელთა წარმოებაც მაღალკვალიფიცირებულ შრომას მოითხოვს. მათ შორის ფოტო, ვიდეო და ტელეკომუნიკაცია და მრავალი სხვა.

ამის საპირისპიროდ, ავსტრალია ფლობს დიდძალ სასოფლო-სამეურნეო დანიშნულების მიწებს, მაგრამ ნაკლებადამიანისეულ რესურსებს და კაპიტალს. მას შეუძლია იაფად აწარმოოს მიწათმოქმედების პროდუქცია: მარცვლეული, ხორცი, მატყელი და სხვა. ბრაზილიაში არის ნაყოფიერი მიწები, ტროპიკული ჰავა, არაკვალიფიცირებული სამუშაო ძალის სიმრავლე, ე.ი. ყველა პირობა არსებობს იაფი ყავის საწარმოებლად.

ის ეკონომიკური ეფექტიანობა, რომელიც ქვეყნებს გააჩნიათ, ამა თუ იმ საქონლის წარმოებისას შეიძლება დროთა განმავლობაში შეიცვალოს. რესურსებთან და ტექნოლოგიებთან დაკავშირებულმა ცვლილებებმა შეიძლება გამოიწვიოს ამა თუ იმ საქონლის წარმოების ეფექტიანობის ცვლილება. მაგალითად, სამხრეთ კორეა, რომელიც 50 წლის წინ სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის ექსპორტიორი იყო, ამჟამად სამრეწველო პროდუქციის ექსპორტიორია.

ვაჭრობის მეორე მიზეზი იმით აიხსნება, რომ წარმოების მასშტაბების ზრდა იწვევს უკუგების ზრდას, ანუ წარმოების ხარჯების შემცირებას. მრეწველობის მრავალ დარგში არსებობს მასშტაბების დადებითი ეფექტი, ანუ რაც უფრო დიდია წარმოების მოცულობა, მით ნაკლებია წარმოების საშუალო ხარჯები. წარმოების გაფართოებისათვის საუკეთესო გზას სწორედ საგარეო ვაჭრობა წარმოადგენს. მაგალითად, აშშ ერთდროულად ეწევა ავტომობილების იმპორტსაც და ექსპორტსაც. ეს ხდება იმიტომ, რომ აშშ-ს გააჩნია მასშტაბების დადებითი ეფექტი დიდი მანქანების წარმოებაში და სპეციალიზდება ამაში. მაშინ, როცა ხარჯების თვალსაზრისით იაპონიას გააჩნია უპირატესობა მცირე ზომის მანქანების წარმოებაში. ამიტომ სპეციალიზდება მასში და ახდენს მის ექსპორტს. მსგავსი მაგალითები შეინიშნება კომპიუტერების, მეტალურგიულ, საფეიქრო და სხვა საქონლის წარმოებაში.

საერთაშორისო ვაჭრობის საფუძველს ასევე წარმოადგენს მომხმარებელთა გემოვნება. შეიძლება წარმოების პირობები ყველა ქვეყანაში ერთნაირი იყოს, მაგრამ მათ შორის ვაჭრობა მაინც განხორციელდეს. ეს მოხდება მაშინ, თუ ამ ქვეყნების მოსახლეობას სხვადასხვაგვარი გემოვნება ექნება. მაგალითად, ორ დაახლოებით ერთგვარ პირობებში არსებულ ქვეყანას – ნორვეგიასა და შვედეთს ერთნაირად შეუძლიათ აწარმოონ თევზი და ხორცი. მაგრამ შვედები უპირატესობას ხორცს ანიჭებენ, ხოლო ნორვეგიელები – თევზს. ამ სიტუაციაში ადგილი ექნება ხორცის ურთიერთხელსაყრელ ექსპორტს ნორვეგიიდან, ხოლო თევზისა – შვედეთიდან. ორივე ქვეყანა

მოიგებდა ასეთი ვაჭრობით. ასევე კმაყოფილი იქნებოდა მოსახლეობა.

საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარების ტენდენციების განხილვა შეიძლება დავიწყოთ ვაჭრობის სურათის განხილვით. თუ ჩვენ მსოფლიოს რუკას გადავხედავთ და ქვეყნებს წარმოვიდგენთ საერთაშორისო ვაჭრობაში მათი წილის მიხედვით, დავინახავთ, რომ განსაკუთრებით დიდი იქნებოდა აშშ, დიდი ბრიტანეთი, საფრანგეთი, გერმანია, იაპონია. მონაკო უფრო დიდი იქნებოდა, ვიდრე ინდოეთი და ა.შ.

ისეთი ქვეყნის ეკონომიკას, რომელიც მნიშვნელოვნად არის ჩართული საგარეო ვაჭრობაში, ღია ეკონომიკა ეწოდება.

საერთაშორისო ვაჭრობის როლი უფრო და უფრო იზრდება მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ. დღეისათვის ქვეყნების დიდი ნაწილი ბევრ საქონელს ყიდულობს სხვა ქვეყნებიდან და ასევე მიჰყიდის სხვა ქვეყნებს. რაც უფრო მეტია ვაჭრობის ხვედრითი წილი ქვეყნის მშპ-ში, მით უფრო დიდია ეკონომიკა. დასავლეთ ევროპისა და აღმოსავლეთ აზიის მრავალი ქვეყანა, რომლის ექსპორტის და იმპორტის ხვედრითი წილი მათი მშპ-ს 50%-ს აღემატება, ძალზე ღია ეკონომიკის ქვეყანას წარმოადგენს. აშშ-ს ისეთი დარგების ღიაობის დონე, როგორცაა მეტალურგია, საფეიქრო მრეწველობა, ელექტროტექნიკა და ავტომშენებლობა, გაცილებით მაღალია, ვიდრე ამერიკული ეკონომიკისა მთლიანად. ვაჭრობა მიმდინარეობს როგორც განვითარებულ ქვეყნებს შორის, ასევე განვითარებად ქვეყნებს შორის. აქედან ყველაზე მეტი ხვედრითი წილით ხასიათდება ვაჭრობა განვითარებულ ქვეყნებს შორის (საშუალოდ 50%). საქართველოს სავაჭრო ურთიერთობა აქვს 11 დსთ-ს, 13 პოსკომუნისტურ, 9 აფრიკის, 13 – მესამე სამყაროს, 21 ისლამურ, 45 ეკონომიკურად განვითარებულ ქვეყანასთან.

საერთაშორისო ვაჭრობა ძირითადად მიმდინარეობს მსხვილი სასაქონლო ჯგუფების მიხედვით. გასული საუკუნის 50-იან წლებში მსოფლიო ვაჭრობის მოცულობის 50%-ზე მეტი მოდიოდა ნედლეულზე, ხოლო 80-იან წლებში იგი შეადგენდა 36%-ს. მკვეთრად ეცემა სანედლეულო

სასოფლო-სამეურნეო საქონლის ხვედრითი წილი. იგი შესაბამის პერიოდებში 21-დან 14%-მდე შემცირდა.

ვაჭრობის სტრუქტურა სხვადასხვა ქვეყანაში მრავალფეროვანია. უფრო ღარიბი, განვითარებადი ქვეყნები ხასიათდება კვების პროდუქტებისა და ნედლეულის ექსპორტირებით და სამრეწველო საქონლის იმპორტირებით. განვითარებულ ქვეყნებს კი, მაგალითად, იაპონიას შემოაქვს ნედლეული და გააქვს სამრეწველო პროდუქცია. აშშ-ში კი სანედლეულო საქონლის ხვედრითი წილი მაღალია როგორც იმპორტში, ასევე ექსპორტში. საქართველოს ექსპორტის სტრუქტურაში საფრენ აპარატების, ღვინოს და შავი ლითონების ჯართის წილია შედარებით მაღალი (10% ზღვარის ფარგლებში), უფრო მცირეა ფეროშენადნობების, ალუმინის ჯართის, ოქროს, მინერალური წყლების, ელექტროენერჯის წილი. იმპორტში ძირითადად სჭარბობს ნავთობპროდუქტები, ნახშირწყალბადები, სამკურნალო საშუალებები და სხვა.

14.2. შედარებითი უპირატესობა და ვაჭრობის სარგებლიანობა

რესურსების მწარმოებლურობის გადიდებას ხელს უწყობს სპეციალიზაცია და ვაჭრობა. ეს დებულება საკმაოდ დიდი ხნისაა. აღნიშნულთან დაკავშირებით ადამ სმიტი წერდა: „ოჯახის ნებისმიერი მომჭირნე მეურნის სიბრძნე იმაში მდგომარეობს, რომ არასოდეს ეცადოს იმის გაკეთებას, რისი უფრო იაფად შეძენა შესაძლებელია. თერძი არ იკერავს ჩექმას, არამედ იძენს მეწალისაგან. მეწაღე არ იკერავს ტანსაცმელს, არამედ იძენს მას თერძისაგან... ფერმერი არ ცდილობს არც ტანსაცმლის, არც ფეხსაცმლის შეკერვას, არამედ სხვა მწარმოებელთა მომსახურებას მიმართავს“.

XIX საუკუნის დასაწყისში ინგლისელმა ეკონომისტმა დ. რიკარდომ გააფართოვა სმიტის იდეა და სწორად შენიშნა, რომ სპეციალიზაცია და გაცვლა ხელსაყრელია ინდივიდის ან ქვეყნისათვის იმ შემთხვევაშიც კი, როცა ამ ადამიანს ან ქვეყნას უფრო მაღალი მწარმოებლურობა გააჩნია

ეკონომიკური საქმიანობის ყველა სახეობაში, ვიდრე პოტენციურ სავაჭრო პარტნიორს. ასე, მაგალითად, პროფესიონალ ბუღალტერს შესაძლები აქვს სახლი, რომლის გაკეთებაც მას მღებავზე კარგად შეუძლია. ბუღალტერი თავისი სამუშაოს შესრულებაში 1 დღეში 50 ლარს ღებულობს, მღებავი კი – 10 ლარს. მთელ სახლს ბუღალტერი 2 დღეში შეღებავს, მღებავი კი ამ საქმეს 3 დღეს მოანდომებს. თუ ბუღალტერი დაიწყებს სახლის ღებვას, ორი დღის განმავლობაში იგი დაკარგავს 100 ლარს, ხოლო თუ დაიჭირავენ მღებავს, მას მხოლოდ 30 ლარს გადაუხდის. ბუღალტრისათვის უმჯობესი იქნება შეასრულოს თავისი სამუშაო, მიიღოს 100 ლარი და აქედან მღებავს 30 ლარი გადაუხადოს. ასევე შეუძლია მღებავს საგადასახადო დეკლარაციის შესავსებად გამოიყენოს ბუღალტრის შრომა, თუმცა თვითონაც შეძლებდა ამის გაკეთებას. რაც სწორია ბუღალტრისა და მღებავისათვის, იგი მისაღებია ქვეყნებისთვისაც. ქვეყნებს შეუძლიათ თავიანთი დანახარჯების შემცირება, იმ საქონლის წარმოებაზე დასპეციალიზებით, რაშიც მათ შეფარდებითი უპირატესობა გააჩნიათ.

ვაჭრობის შედარებითი უპირატესობის პრინციპი იმაში მდგომარეობს, რომ ნებისმიერ ქვეყანას შეუძლია სარგებლობა მიიღოს ვაჭრობიდან, თუ იგი იმ საქონლის ექსპორტში დასპეციალიზდება, რომელთა წარმოება მას შედარებით დაბალი დანახარჯებით შეუძლია; ან პირიქით, თუ ქვეყანა იმ საქონელს შემოიტანს, რომელსაც იგი შედარებით მაღალი დანახარჯებით აწარმოებს. სწორეს ეს მარტივი პრინციპია საერთაშორისო ვაჭრობის საფუძველი.

მსგავსი მაგალითი შეიძლება განვიხილოთ ორი ქვეყნის მაგალითზე. ორივე ქვეყანაში იწარმოება ტელევიზორები და კომპიუტერები. პირველ ქვეყანაში ტელევიზორის წარმოებაზე იხარჯება 5 საათი, ხოლო კომპიუტერის აწეობაზე – 12 საათი, ხოლო მეორე ქვეყანაში შესაბამისად 10 და 14 საათი. ამ მაგალითის საფუძველზე შეიძლება აღინიშნოს, რომ პირველ ქვეყანას აბსოლუტური უპირატესობა აქვს ორივე სახეობის საქონლის წარმოებაში, რამდენადაც მას შეუძლია ისინი თვითონ უფრო ეფექტიანად აწარმოოს, ვიდრე მეორე

ქვეყანამ. მაგრამ პირველ ქვეყანას შედარებითი უპირატესობა გააჩნია ტელევიზორების, ხოლო მეორე ქვეყანას კომპიუტერების წარმოებაში.

ამრიგად, ვაჭრობა ყველას ეკონომიკურ მდგომარეობას აუმჯობესებს, ვინაიდან ადამიანებს და ქვეყნებს საშუალებას აძლევს აწარმოონ ის საქონელი, რომელშიც შედარებითი უპირატესობა გააჩნიათ. ვაჭრობით მიღებული სარგებლიანობა ემყარება არა აბსოლუტურ, არამედ შედარებით უპირატესობას.

14.3. საქონლისა და კაპიტალის საერთაშორისო ნაკადი. საგადასახდელო ბალანსი

საერთაშორისო ვაჭრობა ორი ფორმით ხორციელდება. ეს არის საქონლისა და მომსახურების ყიდვა და გაყიდვა მსოფლიო სასაქონლო ბაზარზე და კაპიტალის ყიდვა და გაყიდვა მსოფლიო ფინანსურ ბაზარზე. აღნიშნულ ბაზრებზე გაყიდვა და ყიდვა არის ექსპორტი და იმპორტი. უფრო ზუსტად, ექსპორტი არის ქვეყანაში წარმოებული და ქვეყნის გარეთ გაყიდული მთელი საქონლისა და მომსახურების ჯამი, იმპორტი კი არის ქვეყნის გარეთ წარმოებული და ქვეყნის შიგნით გაყიდული მთელი საქონლისა და მომსახურების ჯამი. მაგალითად, როცა გერმანული „მერსედესი“ საქართველოში გაიყიდება, იგი ექსპორტი იქნება გერმანიისათვის და იმპორტი საქართველოსათვის, ხოლო გერმანიაში გაყიდული „ბორჯომი“ ექსპორტია საქართველოსათვის და იმპორტი გერმანიისათვის.

ექსპორტისა და იმპორტის შედარებით შესაძლებელია წმინდა ექსპორტის განსაზღვრა. **წმინდა ექსპორტი** არის ექსპორტისა და იმპორტის ღირებულებათა სხვაობა. ამ მაჩვენებელს სავაჭრო ბალანსსაც უწოდებენ. თუ წმინდა ექსპორტი დადებითია, ე.ი. ექსპორტი იმპორტზე მეტია, რაც იმას მოწმობს, რომ ქვეყანა მეტს ყიდის უცხოეთში, ვიდრე ყიდულობს. ამ შემთხვევაში ამბობენ, რომ ქვეყანას სავაჭრო უპირატესობა აქვს. თუ წმინდა ექსპორტი უარყოფითია, მაშინ ექსპორტი იმპორტზე ნაკლებია, ე.ი. ქვეყანა უფრო

ნაკლებს ყიდის, ვიდრე ყიდულობს. მაშინ ქვეყანას სავაჭრო დეფიციტი ექნება. ხოლო თუ ქვეყანა იმდენს ყიდის, რასაც ყიდულობს, მაშინ ექსპორტი და იმპორტი ერთმანეთის ტოლი იქნება, ე.ი. ქვეყნის ვაჭრობა დაბალანსებულია.

ექსპორტზე, იმპორტზე და შესაბამისად წმინდა ექსპორტზე ზეგავლენას ახდენს შემდეგი ფაქტორები:

მომხმარებლის გემოვნება (ადგილობრივი და უცხოური საქონლის მიმართ);

საქონლის ფასი ქვეყანაში და უცხოეთში.

სავალუტო კურსი, რომლის შესაბამისადაც შესაძლებელია ეროვნული ვალუტით უცხოური ვალუტის შექნა.

საქონლის ტრანსპორტირების ხარჯები.

5. მთავრობის პოლიტიკა საერთაშორისო ვაჭრობის მიმართ.

რამდენადაც ეს ფაქტორები მუდმივად იცვლება, შესაბამისად იცვლება როგორც მთლიანად საერთაშორისო ვაჭრობის მოცულობა, ასევე მისი ორივე მხარე. ამდენად, სავაჭრო ბალანსმა შეიძლება ზუსტად ვერ ასახოს ყველა ის გარიგება, რომელიც საერთაშორისო ვაჭრობის დროს ხდება. ეს გარიგებები ასახვას პოულობს საგადასახდელო ბალანსში.

ქვეყნის საგადასახდელო ბალანსი არის სისტემატური ჩანაწერი ყველა ეკონომიკური ოპერაციის შესახებ ქვეყანასა და დანარჩენ სამყაროს შორის. იგი წარმოადგენს მათ შორის საქონლის, მომსახურებისა და ფინანსური აქტივების მოძრაობის საერთო მაჩვენებლებს. საგადასახდელო ბალანსი შეიცავს მონაცემებს ექსპორტისა და იმპორტის შესახებ, სხვა ქვეყნებიდან ნასესხები ან ამ ქვეყნებში გასესხებული ფულის, ტურისტული ხარჯების, სარგებლისა და დივიდენდების შესახებ, რომლებიც გადახდილია ან მიღებულია.

საერთაშორისო საგადასახდელო ბალანსის მთავარი კომპონენტებია:

1. მიმდინარე ოპერაციების ბალანსი (სავაჭრო ბალანსი + მომსახურებისა და გზავნილებათა ბალანსი).

2. კაპიტალის მოძრაობის ბალანსი (სახელმწიფოსა და კერძო პირების მიერ ფინანსური აქტივების შექმნა და გაყიდვა).

საგადასახდელი ბალანსში ყოველი გარიგება რეგისტრირდება პლუს ან მინუს ნიშნით. აღრიცხვის ზოგადი წესი ასეთია: გარიგებას, რომლის შედეგად ქვეყანა უცხოურ ვალუტას დებულობს, კრედიტი ეწოდება და პლუს ნიშნით შეიტანება. გარიგებას, რომლის შედეგადაც ქვეყანა უცხოურ ვალუტას კარგავს, დებეტი ეწოდება და მინუს ნიშნით შეიტანება. როგორც წესი, ექსპორტი – კრედიტია, ხოლო იმპორტი – დებეტი.

14.4. სავაჭრო ბარიერები

ქვეყნები ვაჭრობენ ერთმანეთში, ვინაიდან მათ გააჩნიათ შეფარდებითი უპირატესობა. ეს ხდება იმიტომაც, რომ მრავალი ქვეყანა სპეციალიზდება პროდუქციის სხვადასხვა სახეობების წარმოებაში. ვაჭრობიდან მოგების მიღება ხება საშუალო დანახარჯების შემცირების შედეგად იმ დონემდე, რის საშუალებასაც მასშტაბების ზრდით მიღებული ეკონომია იძლევა. მაგრამ საერთაშორისო ვაჭრობის პროცესი არ იწვევს ყველას გამდიდრებას. ეს მოხდება მაშინ, თუ ადგილი ექნება ვაჭრობის შეზღუდვას ან აკრძალვას, რომელიც ქვეყნების მთავრობათა მიერ ხორციელდება და ემსახურება პროტექციონიზმის პოლიტიკის გატარებას, რომელიც მიმართულია იმპორტისათვის ბარიერების შექმნისა და საკუთარი წარმოების წახალისებისაკენ.

არსებობს თავისუფალ ვაჭრობაში სახელმწიფოს ჩარევის ოთხი მეთოდი, ესენია: ტარიფები, ქვოტები, არასატარიფო ბარიერები და ნებაყოფლობითი საექსპორტო შეზღუდვები. აქვე შეიძლება განვიხილოთ სახელმწიფოს მიერ ექსპორტის სუფსიდირება.

ვაჭრობის შეზღუდვის ყველაზე გავრცელებული სახეობაა ტარიფები. იგი წარმოადგენს იმპორტზე საბაჟო გადასახადს და ნიშნავს, რომ იმპორტიორმა სახელმწიფოს უნდა გადაუხადოს იმპორტირებული საქონლის ფასის

განსაზღვრული ნაწილი. იგი წარმოდგენილია აქციზების, ბაჟის სახით და გამიზნულია შინაურ მეწარმეთა დასაცავად უცხოური კონკურენციისაგან, ასევე შემოსავლის მისაღებად. ტარიფები შეიძლება წარმოდგენილი იქნას **ფისკალური ბაჟის** სახით. იგი მიმართულია იმ საქონლის დასაბეგრად, რომელიც ქვეყნის შიგნით არ იწარმოება. მაგალითად, არატროპიკული ქვეყნებისათვის – ყავა და ბანანები. ფისკალური ბაჟი ჩვეულებრივ მცირეა და მისი დანიშნულებაა ბიუჯეტში შენატანების უზრუნველყოფა. **პროტექციონისტული ბაჟის** დანიშნულებაა ადგილობრივი მეწარმეების დაცვა უცხოელი კონკურენტებისაგან. თუმცა პროტექციონისტული ბაჟი არც ისე დიდია, რომ შეაჩეროს საქონლის იმპორტი, მაგრამ მაინც გავლენას ახდენს უცხოურ წარმოებაზე, აყენებს რა მას არახელსაყრელ კონკურენტულ მდგომარეობაში შიდა ბაზარზე ვაჭრობისას.

არსებობს ასევე ამკრძალავი ტარიფები. იგი იმდენად დიდია, რომ მთლიანად გამორიცხავს იმპორტს.

ამდენად, ტარიფი (როგორც გადასახადი) იწვევს საქონლის ფასის გადიდებას, მოხმარებისა და იმპორტის შემცირებას და ასევე ქვეყნის შიგნით წარმოების გადიდებას.

ქვოტა იმპორტის რაოდენობრივი შეზღუდვაა. მისი დახმარებით წესდება საქონლის ის მაქსიმალური რაოდენობა, რომლის იმპორტირებაც შესაძლებელია დროის განსაზღვრულ შუალედში. ხშირად ქვოტები უფრო ეფექტურ საშუალებას წარმოადგენს საერთაშორისო ვაჭრობის შეზღუდვისათვის, ვიდრე ტარიფები. მიუხედავად მაღალი ბაჟისა, ზოგიერთი სახეობის საქონლის იმპორტირება მაინც შეიძლება მოხდეს და თან საკმაოდ დიდი რაოდენობით. დაბალი საიმპორტო ქვოტები კი საერთოდ კრძალავს იმპორტს განსაზღვრულ რაოდენობაზე ზევით. აღნიშნულის გამო საქონლის მიწოდება მცირდება, ადგილობრივი ფასები მსოფლიო ბაზრების ფასებზე მაღლა იწვევს. ქვოტებს ორი მნიშვნელოვანი განსხვავება გააჩნია ტარიფებთან შედარებით: 1. ქვოტები სპობს უცხოური კონკურენციის ზეგავლენას ადგილობრივ ფასებზე. თუ, მაგალითად, მსოფლიო ბაზრის ფასები მცირდება იმის გამო, რომ უცხოური ფირმები ამცირებენ თავიანთ დანახარჯებს, მაშინ

ტარიფების მიუხედავად იმპორტი გაიზრდება და შიდა ბაზრის ფასები შემცირდება. ქვოტის გამოყენების შემთხვევაში კი, როგორი მცირეც არ უნდა იყოს დანახარჯები და ფასები, იმპორტი ვერ გაიზრდება და ამდენად არავითარი ზეგავლენა შიდა ბაზარზე არ მოხდება.

2. ქვოტები იმპორტს რაოდენობრივ განსაზღვრულობას აძლევს, რაც მის ნაკლოვანებად შეიძლება ჩაითვალოს, რამდენადაც ქვოტები იწვევს სამამულო წარმოების იზოლაციას. ქვოტის პირობებში უცხოელებს შეუძლიათ თავიანთი საქონელი შიდა ბაზარზე გააჩუქონ კიდევ, თუ მათი იმპორტის მოცულობა აჭჭარბებს ქვოტას.

ექსპორტის ნებაყოფლობითი შეზღუდვა სავაჭრო ბაზრების შედარებით ახალ ფორმას წარმოადგენს. იგი – იგივე ქვოტაა, დაწესებული უცხო სახელმწიფოს მიერ თავის საქონლის შეტანაზე სხვა ქვეყანაში. იმპორტზე ქვოტასა და ექსპორტის ნებაყოფლობით შეზღუდვას შორის არსებობს განსხვავებები: 1. ექსპორტის ნებაყოფლობით შეზღუდვა უცხო სახელმწიფოს მხრივ ვაჭრობის ნაკლებშესამჩნევი შეზღუდვაა და ამრიგად ნაკლებად შესამჩნევია სამამულო მოხმარებისათვის, ვიდრე ტარიფი ან იმპორტზე ქვოტა. მისი შედეგია – უცხოური საქონლის გაყიდვის შემცირება ადგილობრივ ბაზრებზე. ამდენად, მომხმარებელი მთავრობას ვერ დაადანაშაულებს სავაჭრო შეზღუდვებში. 2. უცხოურ ქვეყნებს შეუძლიათ უფრო მაღალი ფასის დაწესება, ვიდრე ქვოტის დაწესებისას, და მისი გაყიდვის უფლებების აუქციონიდან რეალიზება. ამით ისინი ნაწილობრივ მაინც ახდენენ გაყიდვის მოცულობის შემცირების კომპენსირებას. როგორც აღნიშნავენ, იაპონური ავტომანქანების ექსპორტის ნებაყოფლობითმა შეზღუდვამ გაზარდა იაპონური ავტომანქანების მწარმოებელთა მოგება იმის შედეგად, რომ მათ შეზღუდეს გაყიდვები და გაადიდეს ფასები.

არასატარიფო ბარიერები წარმოადგენს ადმინისტრაციულ რეგულირებას, რომლის დროსაც წარმოებს უცხოური საქონლის დისკრიმინაცია სამამულო საქონლის სასარგებლოდ. აქ იგულისხმება ლიცენზირების სისტემა, გაუმართლებელი პროდუქციის ხარისხის სტანდარტების შექმნა ან საბაჟო პროცედურებში

ბიუროკრატიული შეზღუდვები. ასე, მაგალითად, იაპონია და ევროპის ქვეყნები ხშირად ითხოვენ იმპორტიორებისაგან ლიცენზიების მიღებას. ლიცენზიების შეზღუდულმა ოდენობამ შეიძლება ეფექტურად შეზღუდოს იმპორტი.

გარდა სახელმწიფოს მიერ გატარებული იმპორტის შემზღუდავი პოლიტიკისა, არსებობს საექსპორტო სავაჭრო პოლიტიკაც. ქვეყნები ცდილობენ ხელი შეუწყონ მათ მიერ წარმოებული საქონლის ექსპორტს პირდაპირი სუბსიდიების საშუალებით.

საექსპორტო სუბსიდიები – არის სახელმწიფოს მიერ ეროვნული მეწარმეებისადმი გადასახდელი, განსაზღვრული მათი ხარჯების შემცირებისაკენ. ეს შეიძლება მოხდეს საექსპორტო საქონლის გადასახადებიდან გათავისუფლების ან განსაკუთრებით იაფი კრედიტის შეთავაზების გზით. დაბალი ხარჯები მწარმოებლებს საშუალებას აძლევს დააწესონ დაბალი ფასები და წარმატებას მიაღწიონ მსოფლიო ბაზარზე.

14.5. ფასები სავალუტო გარიგებებში. სავალუტო კურსები

მსოფლიო ბაზარზე მომხმარებლებისა და მწარმოებლების გადაწყვეტილებების კოორდინაცია საერთაშორისო ფასების საშუალებით ხორციელდება. ფასი კი ასახავს ფულში პოულობს. საერთაშორისო ვაჭრობაში მრავალი ქვეყანაა ჩართული, რომელთაც განსხვავებული ფულადი ერთეული გააჩნიათ. როდესაც საქართველოში შემოდის გერმანული, ფრანგული და ჩინური საქონელი, მათ ამ საქონლის ღირებულება მათივე ფულადი ნიშნით ანუ ვალუტით უნდა გადაუხადონ. ამისათვის საჭიროა შექმნილ იქნას ღარებით მარკა, ფრანკი ან იუანი. ამრიგად, საერთაშორისო ვაჭრობას შემოაქვს ახალი ელემენტი - სავალუტო კურსი, რომელიც აღნიშნავს უცხო ქვეყნის ვალუტის ფასს, გამოხატულს საკუთარ ვალუტაში. ბაზარს, სადაც შეიძლება შექმნილ ან გაყიდულ იქნას უცხოური ვალუტა, სავალუტო ბაზარი ეწოდება.

სავალუტო ბაზარი მრავალდონიანი სისტემაა. როცა ტურისტული ჯგუფი იტალიაში მიემგზავრება, ისინი ადგილობრივი ბანკისაგან ყიდულობენ იტალიურ ლირებს. ეს ბანკი ლირებს სხვა ბანკისაგან იძენს. თუ ბანკი მსხვილია, მას უშუალოდ იტალიური ბანკისაგან შეუძლია ლირების შექმნა. მაგრამ თუ ბანკი მცირეა, იგი ამ საქმიანობას უფრო მსხვილი ბანკის საშუალებით მოაგვარებს. ყველა ეს ბანკები ყიდის და ყიდულობს ვალუტას თავისი კლიენტების სახელით. კლიენტებს შორის არიან ისეთებიც, რომელთაც ვალუტა უცხოეთში საქონლის საყიდლად ჭირდება, ან ისეთები, რომელთაც გაყიდეს უცხოეთში საქონელი და მიღებული თანხის რეალიზება სურს.

უცხოური ვალუტის გაცვლის გარიგებები მსოფლიოს მთავარ სავალუტო ბაზრებზე (ნიუ-იორკი, ტოკიო, ლონდონი, ფრანკფურტი) 200 მლრდ დოლარს შეადგენს დღეში. ყოველდღიურად ისინი ათასობით გარიგებას დებენ, რომლებიც დაკავშირებულია ვალუტის ყიდვასთან ან გაყიდვასთან.

სავალუტო კურსი დგინდება ვალუტის ბაზარზე მათზე მოთხოვნა-მიწოდების საფუძველზე.

სავალუტო კურსი შეიძლება დადგინდეს ორი მეთოდით. მაგალითად, დოლარის გასაცვლელი კურსი ლარის მიმართ შეიძლება განისაზღვროს შემდეგნაირად. 1 დოლარი = 1,8 ლარს, ასევე ლარის ღირებულება გავიანგარიშოთ დოლარებში. ამ შემთხვევაში 1 ლარი იქნება 0,56 დოლარი. გაცვლით კურსს განემარტავთ, როგორც უცხოური ვალუტის ერთეულის ფასს, გამოსატულს სამამულო ფულად ერთეულებში. ამრიგად 1 ლარის კურსი აშშ-ში იქნება 0,56 დოლარი, ხოლო საქართველოში 1 დოლარის კურსი იქნება 1,8 ლარი. პრაქტიკაში მიღებულია გაცვლითი კურსის დადგენა ერთი და იგივე ხერხით. ჩვენი მაგალითის მიხედვით ლარებში გამოსატული დოლარის კურსით 1 დოლარი = 1,8 ლარს.

როცა უცხოური ვალუტის ერთეულის ფასი ლარებში იზრდება, ჩვენ ვლაპარაკობთ ლარის გაუფასურებაზე, და პირიქით, როცა უცხოური ვალუტის ფასი ლარებში მცირდება, ვლაპარაკობთ ლარის გაძვირებაზე. ლარი

იაფლება მაშინ, როცა იგი ნაკლები ღირს უცხოურ ვალუტაზე და ძვირდება – თუ მისი ფასი უცხოურ ვალუტაში გამოხატული – იზრდება.

რამდენადაც მსოფლიოში მრავალი ვალუტა არსებობს, ამდენად მრავალგვარია სავალუტო კურსებიც. პრესაში, ტელევიზიითა და რადიოთი ყოველდღიურად ცხადდება ვალუტის კურსები ლართან მიმართებაში.

14.6. მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციების როლი საერთაშორისო ვაჭრობაში

ურთიერთსავაჭრო შეთანხმებათა შესახებ 1934 წელს კანონის მიღებამ სათავე დაუდო ტარიფების შემცირების ტენდენციას. ტარიფების შემცირებაზე მიმართული ეს კანონი ორი ძირითადი თავისებურებებით ხასიათდებოდა. იგი ითვალისწინებდა:

1. მოლაპარაკების წარმართვის უფლებამოსილებას და
2. ტარიფების საერთო შემცირებას.

აღნიშნულმა შეთანხმებამ ბიძგი მისცა გენერალური შეთანხმების დადებას ტარიფებისა და ვაჭრობის შესახებ (GATT), რომელსაც ხელი მოაწერა 23 ქვეყანამ 1947 წელს. მისი მოქმედება 1948 წლიდან დაიწყო. GATT-ი იყო მრავალმხრივი შეთანხმება, რომელიც ადგენდა წესებს საერთაშორისო ვაჭრობის სამართლიანად წარმართვისათვის. იგი ასევე გამოიყენებოდა, როგორც საერთაშორისო ფორუმი სავაჭრო ბარიერების გაუქმების შესახებ მოლაპარაკებისათვის, რაც მოიცავდა იმპორტისა და ექსპორტის ქვოტირების გაუქმებას და ტარიფების მნიშვნელოვნად შემცირებას.

GATT -ის ძირითად პრინციპებს წარმოადგენდა:

-ვაჭრობა დისკრიმინაციის გარეშე, რაც გულისხმობს ერთის მხრივ წევრების მიერ ერთმანეთისათვის „უპირატესი ხელშეწყობის რეჟიმის“ მინიჭებას, ხოლო მეორის მხრივ, თანაბარი უფლებებისა და პირობების უზრუნველყოფას იმპორტული და ადგილობრივად წარმოებული საქონლისათვის.

-ქვეყნების ინტეგრაცია საერთაშორისო ბაზარზე, და საგარეო სავაჭრო პოლიტიკის განვითარების ერთობლივი დაგეგმვა, მრავალმხრივი და ორმხრივი ხელშეკრულებების საფუძველზე.

-კეთილსინდისიერი კონკურენციის წახალისება ურთიერთდათმობების განხორციელებით.

-დავების გადაწყვეტა კონსოლიდაციებისა და მოლაპარაკებების გზით, ხოლო აღნიშნულის შეუძლებლობის შემთხვევაში GATT-ის სპეციალური ორგანოების გადაწყვეტილებებზე დაყრდნობით.

-შიდა ბაზრის დასაცავად უპირატესად ტარიფების მეთოდების გამოყენება და არა რაოდენობრივი შეზღუდვებისა და სხვა ტექნიკური ბარიერების დაწესება.

-თითოეულ ქვეყანაში პროგნოზირებადი, გამჭვირვალე სავაჭრო პოლიტიკის უზრუნველყოფა.

GATT-ის არსებობის მანძილზე ჩატარდა მრავალმხრივი სავაჭრო მოლაპარაკებების 8 რაუნდი.

1947-79 წლებში ჩატარებულ სავაჭრო მოლაპარაკებების შვიდი რაუნდის შედეგი იყო საიმპორტო ტარიფების საგრძნობლად შემცირება, რამაც გამოიწვია საერთაშორისო ვაჭრობის სწრაფი განვითარება.

სავაჭრო მოლაპარაკების მერვე რაუნდი თითქმის 8 წელი გაგრძელდა - 1986-დან 1994 წლამდე. მიღებული იქნა გადაწყვეტილება - არ დაეშვათ პროტექციონიზმის ღონის ამადლება, შეეზღუდათ და აღეკვეთათ ისეთი ღონისძიებების გატარება, რომლებიც GATT-ის წესებს არღვევდა. მოლაპარაკების დღის წესრიგში დადგა ახალი საკითხები: მომსახურებით ვაჭრობა, ინტელექტუალური საკუთრების დაცვა და ვაჭრობასთან დაკავშირებული საინვესტიციო ზომების მიღება.

ურუგვაის რაუნდი შევიდა საერთაშორისო ვაჭრობის ისტორიაში როგორც უმნიშვნელოვანესი მოვლენა. მიიჩნევენ, რომ ამ რაუნდით გათვალისწინებული ღონისძიებების გატარების შედეგად მსოფლიო მშპ ყოველწლიურად დაახლოებით 500 მლრდ დოლარით იზრდება.

ურუგვაის რაუნდის შედეგი იყო 1995 წლის 1 იანვარს GATT-ის მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციად გარდაქმნა. მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაცია (WTO) არის ორგანიზაცია თავისი წევრი ქვეყნებით, მაშინ როცა GATT-ი ხელისმომწერ მხარეთა შეთანხმებას წარმოადგენდა. მასში 135 სრულუფლებიანი წევრია. მათი ხვედრითი წილი საერთაშორისო ვაჭრობაში 90%-ს შეადგენს.

WTO-ს ძირითადი ფუნქციებია:

-სამართლებრივი ბაზის შემუშავება ვაჭრობაზე მოქმედი ბარიერების მართვისა და საერთაშორისო ვაჭრობაში დისკრიმინაციის აღკვეთის უზრუნველყოფის მიზნით.

-მრავალმხრივი სავაჭრო მოლაპარაკებების წარმართვა.

-ვაჭრობასთან დაკავშირებული დავების მოგვარება.

-WTO-ს წევრი ქვეყნების სავაჭრო პოლიტიკის ზედამხედველობა.

-მსოფლიო ეკონომიკური პოლიტიკის განმსაზღვრელ საერთაშორისო ორგანიზაციებთან თანამშრომლობა.

1994 წელს შეიქმნა სამუშაო ჯგუფი საქართველოს GATT-ზე მიერთებისათვის. საქართველომ ამავე წელს მიიღო დამკვირვებლის სტატუსი ამ ორგანიზაციაში. 1995 წლის 1 იანვრიდან GATT-ის WTO-ში ტრანსფორმაციასთან დაკავშირებით აუცილებელი გახდა ამ ორგანიზაციაში გასაწევრიანებლად მოლაპარაკებათა პროცესის თავიდან დაწყება.

1996 წლის 26 ივნისს WTO-ს გენერალური საბჭოს სხდომაზე საქართველოს მიენიჭა დამკვირვებლის სტატუსი. ამის შემდეგ საქართველომ ოფიციალურად გამოთქვა ამ ორგანიზაციაში გაწევრიანების სურვილი.

WTO-ში გაწევრიანება რთული ორმხრივი და მრავალმხრივი მოლაპარაკებების შედეგად ხდება. საქართველომ შეძლო 3 წელიწადში ამ მოლაპარაკებების დასრულება. 1999 წლიდან საქართველო WTO-ს წევრია. ამასთან დაკავშირებით საქართველომ იკისრა შეთანხმების მოთხოვნის შესრულება და აიღო ვალდებულება WTO-ს წინაშე.

საქართველოს გაწევრიანებას WTO-ში მრავალი დადებითი შედეგი მოჰყვება. მათ შორის: სრული ინტეგრაცია მსოფლიო სავაჭრო სისტემაში, ქართული ფირმებისათვის სავაჭრო პირობების საზღვარგარეთ გაუმჯობესება, საბაჟო გადასახადების შემცირება საქართველოში იმპორტირებულ საქონელზე და სხვა.

ძირითადი ცნებები

საერთაშორისო ვაჭრობა, ღია ეკონომიკა, შედარებით უპირატესობა, აბსოლუტური უპირატესობა, ექსპორტი, იმპორტი, წმინდა ექსპორტი, საერთაშორისო საგადასახდელო ბალანსი, ტარიფები, ქვოტები, არასატარიფო ბარიერები, ნებაყოფლობითი საექსპორტო შეზღუდვები, სავალუტო ბაზარი, სავალუტო კურსი, შეთანხმება ტარიფებისა და ვაჭრობის შესახებ (GATT), მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაცია (WTO)

კითხვები განმეორებისათვის

1, რა არის საერთაშორისო ვაჭრობა და რა წარმოადგენს ქვეყნებს შორის ვაჭრობის საფუძველს?

როგორ ეკონომიკას ეწოდება ღია?

როგორია საგარეო ვაჭრობის სტრუქტურა?

როგორ უწყობს ხელს რესურსების მწარმოებლურობის გადიდებას სპეციალიზაცია და ვაჭრობა?

რას ნიშნავს ვაჭრობის შედარებითი და აბსოლუტური უპირატესობა?

რა ფორმებით ხორციელდება საერთაშორისო ვაჭრობა?

რა ფაქტორები ახდენს ზეგავლენას წმინდა ექსპორტზე?

რა არის საერთაშორისო საგადასახდელო ბალანსის მთავარი კომპონენტები?

რა მეთოდებით ერევა სახელმწიფო თავისუფალ ვაჭრობაში?

რა არის ტარიფები და რა ფორმებით შეიძლება იყოს იგი წარმოდგენილი?

როგორ ზღუდავს იმპორტს ქვოტა?

რას ნიშნავს ექსპორტის ნებაყოფლობით შეზღუდვა და რით განსხვავდება იგი ქვოტისაგან?

რა დანიშნულება აქვს არასატარიფო ბარიერებსა და საექსპორტო სუბსიდიებს?

რა არის სავალუტო კურსი და როგორ ხდება მისი დადგენა?

რას ითვალისწინებდა შეთანხმება ტარიფებისა და ვაჭრობის შესახებ (GATT)?

დაახასიათეთ მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაცია (WTO) და საქართველოს სტატუსი ამ ორგანიზაციაში.

Shorena Maglakeridze

Economic Theory
(Short Course)

Tbilisi 2005