

ბორის ლაგვილაშვილი. სერგო გელაშვილი

ეკონომიკისა და გიზნების
ორგანიზაციის საწყისებთან

წინამდებარე წიგნში, პოპულარული ენით და მარტივი მაგალითების გამოყენებით განხილულია ეკონომიკის და ბიზნესის ორგანიზაციის საწყისები. ამავდროს, წიგნის გარკვეული მოცულობა დათმობილი აქვს რიგ საკითხებს, რომლებიც მაკროეკონომიკას ეხება. ავტორების აზრით, წიგნის შინაარსის გადმოცემის ასეთი კონსტრუქცია დიდ დახმარებას გაუწევს იმ პირებს, რომლებსაც არ გააჩნიათ რა ეკონომიკური განათლება, სურვილი აქვთ გაერკვენ ეკონომიკის, ბიზნესის და, საერთოდ, საბაზრო ეკონომიკისათვის დამახასიათებელ თავისებურებებში.

რედაქტორი: პროფ. მ. ტურაგა

რეცენზენტები: პროფ. თ. ბერიძე

დოც. ზ. ლუდუშაური

© გამომცემლობა „ეკონომილი“

სარჩევნი

წინასიტყვაობა	4
თავი I. ღირებულება	7
თავი II. ფული	22
თავი III. ფასი	32
თავი IV. ზოგიერთი რამ ბიზნესის ორგანიზაციაზე	48
თავი V. კვლავ ეკონომიკის შესახებ მაკროეკონომიკა	65
დასკვნის პაზიჟი	87

წინასიტყვაობა

დღევანდელი ეკონომიკური კრიზისის ფონზე, სვალინდელი დღის იმედი ბევრისათვის იმდენად ბუნდოვანად წარმოიჩინდა, რომ მოსახლეობაში იმპლავრა პესიმისტურმა ვანწყობილებამ. ამან კი, წარსულის მიმართ ნოსტალგიული გრძნობის ვალკეებს დაუდო დასაბამი. ყოველი მხრიდან გასპის უმეღობით გამოწვეული სიტყვები: „რა ვკიქირდა, მაშინ ყველაფერი იყო და...“ „ჩემი ხელფასით ოჯახს ვინახავდა“, „რას ვერნოდით უწინდელ მთავრობას და წყობილებას – ხინათლეც ვკიქონდა, ვაჩიც...“, „სწავლა ვანათლებლა, ბინაც, მკურნალობაც უყახსოდ შეგვეღლო მიგვეღლო. არ ვკინდოდა? ვერ შევიმნოვეთ, ვახოთ ამ მდგომარეობაში, ახია ჩვენსე...!“ და ა.შ. და ა.შ.

არადა, მართალიცაა. სადღეისოდ იმ სახლბურით, რომელიც სახელმწიფოსაგან მოგვეცემა (იქნება ეს პენსიით თუ ხელფასის სახით), მართლაცაა, ფაქტურად, შეუძლებელია არათუ ოჯახის შენახვა, ამ თანხით ერთ კაცსაც კი გაუქირდებოთაყის გატანა, უმუშევრობის პრობლემაზე რომ არაფერი ითქვას. სნელია დააჯერო ხალხი, რომ ამის მიწეზებს გაცილებით ადრე ჩაეყარა საფუძველი და რომ ეკონომიკა, რომელიც ძველებერძული ტრანსკრიფციით „მეოჯახეობას“ ნიშნავს, ისეთი რთულ მეცნიერებას განეკუთვნება, რომელიც ვერ „იტანს“ ვერც განმარტივებას და ვერც მკაცრ ჩარჩოებში მოქცევას.

მიუხედავად ამის, კარგად გვეხმის, რომ უცებ შემოქრიღმა და წინასწარ მოსალოდნელი შედეგების გაუთვალისწინებლად „შემოთავაზებულმა“ ეკონომიკურმა ცვლილებებმა მოსახლეობის აბსოლიტური უმრავლესობა იმ „(კურვის უკოდინარი“ ადამიანის მდგომარეობაში ჩააყენა, რომელსაც მდინარის ერთი ნაპირიდან ხელი უბიგებს და მეორე ნაპირზე გადაცურვის აუცილებლობას, მაჯანსა და მაჯანსი მისიყე გადარჩენის ერთ-ერთ საშუალებად უსაბუ-

თებენ. როგორ ვკვლინა, ასეთი „ნაკლის მქონე“ პირი, შეს-
ძლებს კი სხვისი დანშინების გარეშე ამ რუბიკონის გადა-
ლახვას? უდაოა, რომ არა! სწორედ ეს „სხვისი“ უმძიმესი
ტყვართი ანლაჟ მანც, ანუ დროულად უნდა აიღოს სახელ-
მწიფომ თავის თავზე, თუ არ სურს, რომ მოსახლეობას სა-
ბოლოოდ ჩამოუყალიბდეს საბაზრო ეკონომიკისადმი უნა-
დობლობის სინდრომი. სინდრომი, რომლის აღმოფხვრასაც
შესაძლებელია წლები და წლები დასჭირდეს. სამწუხაროდ
(და ამას მიმდინარე მოვლენების ტენდენციურია ხასიათიც
ადასტურებს), დროც ჩვენს საწინააღმდეგოდ მუშაობს და
ღმერთმა იცის, სამომავლოდ მოგვეცემა კი, საერთოდ, ამის
შესაძლებლობა?! ნათელია, რომ ასეთი ტყვართის წიდაჟა არა
თუ ჩვენს მდგომარეობაში ჩაყარდნაილ სახელმწიფოს, არა-
მედ გაცილებით ძლიერი სახელმწიფოებისთვისაც ერთობ
რთულად გადასაწყვეტ პრობლემას წარმოადგენს, მაგრამ
გამოსაჯალი რამენაირად უნდა გამოინახოს, რამეთუ სსკავ-
ჯარად ძველი სტერეოტიპები გადაილევენ და ახლისთვის
ადგილსაც არ დატოვებენ. ამის თქმაც, რომ ამ ხნის განმავ-
ლობაში ამ კუთხით არაფერი გაკეთებულა, არამართებული
აქნებოდა. მაგრამ რეალურად, ვერც საყოველთაო ვაუჩე-
რიზაცია და ვერც მასიურმა პრივატიზაციამ დაარწმუნა მო-
სახლეობა მათ აუცილებლობაში. რატომ? იმიტომ ხომ არა,
რომ ამ მეტად აქტუალურ პროცესებს თან არ ახლდა ის
იდეოლოგიური უზრუნველყოფა, რომლის გარეშეც ძალზე
ძნელია (თუ არა შეუძლებელი!) რეკომენდირებული ღო-
ნისძიებების მიზანშეწონილობის დასაბუთება? ასე რომ, სა-
ბაზრო ეკონომიკის აღმშენებლობის საწყის ეტაპზე ასე რი-
გად არ უნდა აჩქარებულოყავით. უნდა გაგვეთვალისწინე-
ბინა, რომ კერძო მესაკუთრეობა განსაკუთრებული ფუნ-
ქცია და მისი აღქმა გარკვეულ ფსიქოლოგიური ბარიერის
გადალახვასთანაა დაკავშირებული. ამიტომ დასაწყისისათ-
ვის აჯობებდა, მოსახლეობისათვის საბაზრო ეკონომიკის
არსი მისთვის გასაგები ენით და არა ლათუნგების დონეზე
განგვიმარტა. „მეგობრების“ (რომელთა მიმართაც პრეტენ-

ზიები ნამდვილად არ გაგვანია) რჩევებსაც ასე ნაუცბათე-
ვად არ უნდა ავყოლოდით და კერძო შესაკუთრების ინ-
სტიტუტის ჩამოყალიბების აუცილებლობაც, მხოლოდ სა-
ხელმწიფო საკუთრების განსახელმწიფოებრიობისათვის არ
უნდა „მიგვება“.

ასე რომ მოვქვეყნულიყავით, მაშინ დიდი იქნებოდა აღ-
ბათობა იმისა, რომ მოსახლეობის განსაკუთრებულად შე-
ქირვებული ნაწილი, ასე რიგად ვაუჩერსაც არ „გაიშეტებ-
და“, პრივატიზაციის მიმართ ამგვარ დაუინტერესებლობა-
საც არ გამოიჩინდა და საბაზრო ეკონომიკას „გაბაზრებულ“
ეკონომიკას არ დაარქმევდა.

რას ვინაშთ, რაც იყო, იყო. დიდი მონდომების მიუხე-
დავად, უახლოეს წარსულს უკან მაინც ვერ დავიბრუნებთ.
მომავლის წინაშე ვალდებულების აღება კი, უკვე ბევრი
რამის გათვალისწინებას საჭიროებს.

ამბობენ, დრო ყველაფრის მკურნალიაო. მოდით, ყვე-
ლაფერს თავი დაჟანებოთ, „სსვის“ მიერ დაშვებული შეც-
დომების შეფასებისაგანაც თავი შევიკავოთ და ჩვენთვის თა-
ვის „მკურნალის“ ფუნქცია ჩვენვე ვიტვირთოთ. ერთი კია,
ყურადღებიდან არ უნდა გამოგვრჩეს ის გარემოებაც, რომ
ამისათვის მარტო სურვილის და მზადყოფნის გამოსატყა
არაა საკმარისი. საჭიროა ისეთი თანმსლები ატრიბუტიკის
გათვალისწინებაც, როგორიცაა გამოცდილება და ცოდნა.

გამოცდილებაზე რა მოგანსენოთ და, შედარებით მცი-
რე დროში იმ ოდენობის ცოდნის მოპოვება მაინც გვძალუქს,
„ვინმეს“ თავი რომ არ მოვატყუებინოთ.

თუ რამდენად დაესმარება წინამდებარე წიგნი მკით-
ხველს საწყის დონეზე მაინც, ამ „ხარვეზის“ დაძლევაში,
ამაზე პასუხი უშუალოდ მკითხველმა უნდა გასცეს.

ლოცენტი ბორის ლაგვილავა
ლოცენტი სერგო გელაშვილი

თავი 1. ღირებულება

დარწმუნებული ვართ, ეკონომიკის ცოდნით დაუყოვნებლივ აღჭურვის მსურველი, წინამდებარე წიგნის ხელში აღებისთანავე, პირველივე გვერდზე დაუწყებს ძებნას ღირებულების და არა მარტო ღირებულების განმარტებას. რომ ვერ მიაგნებს, ალბათ, შემოგვეწყობა: სად მაქვს იმდენი დრო, რაც მაინტერესებს იმის „გასაგებად“ მთელი წიგნი გადავიკითხოო?!

რას ვიზამთ, ეს მართლაც ასეა. რამეთუ, წიგნის ბოლომდე გადაუკითხავად არა თუ ღირებულების, არამედ ბევრი სხვა რამის არსში ვერ გაერკვევით. იმავედროულად, განსახილველად გამოტანილ საკითხებს ნაბიჯ-ნაბიჯ თუ არ მიუახლოვდით, შეიძლება მათმა მნიშვნელობამ გვერდზე ისე ჩაგიქროლოს, „თვალი ვერც მიაწვდინოთ“.

წიგნის გადაკითხვის შემდეგაც მკითხველი შეიძლება შემოგვედაოს „ეს ყველაფერი ისედაც ხომ ვიცოდი და, თუ არ ვიცოდი, ამით რას ვკარგავდიო?!“ დაკარგვით შეიძლება, მართლაცაა, არაფერს კარგავდით, მაგრამ „ძალაუნებურად“ შეძენილ ცოდნაზე დაყრდნობით, რიგ საკითხებზე დასაბუთებული საუბრის უფლებას რომ იძენთ, ცოტაა?!

მაშ ასე, დავიწყოთ! ხომ ფაქტია, რომ სავაჭრო ობიექტში შესვლისთანავე თავს „რატომღაც“ უფლებას ვაძლევთ და, მიუხედავად „ეკონომიკის“ ცოდნა არ ცოდნისა, ვახდენთ იქ გამოფენილი საქონლის შეფასებას. როგორ გამოვხატავთ ჩვენ ამას? როგორ და, სხვადასხვა საქონელზე ღირებულების აღმნიშვნელი ფასი (რომლის შესახებაც მესამე თავში გვექნება საუბარი!), რიგ შემთხვევაში მისაღებად მიგვიჩნევია, რიგ შემთხვევაში – არა, რიგ შემთხვევაში კი, ნაკლებადაც მოგვჩვენებია. დავფიქრებულვართ კი იმაზე, თუ რას ვღებულობთ ამოსაყალ პირობად, ანუ „საზომად“, რომელსაც ქვეცნობიერად ვუფარდებთ რა სასურველი საგნის „გამყიდველისეულ ღირებულებას“, გამოგვაქვს ასეთი შეუვალნი დასკვნა. დასკვნა, რომელიც ზოგჯერ ჩვენსა და გამყიდველს შორის წამოჭრილი კონფლიქტის მიზეზადაც ქცეულა? მოდით, ერთად შევუდგეთ ამ „საზომის“ პირველწყაროს მოძიებას. როგორც იტყვიან: „ცდა ბედის მონახვერეაო“. დავიწყოთ ცნება „ეკონომიკიდან“.

სიტყვა „ეკონომიკა“ წარმოიშვა ორი ძველბერძნული სიტყვის შერწყმის გზით. „ოიკოს“ – სახლი, საოჯახო მეურნეობა და „ნომოს“ – კანონი.

„შაშასადამე, თუ ცნება „ეკონომიკის“ შინაარსობრივ დატკითვაში ჩაერთვის საოჯახო მეურნეობის გაძღოლის წესი, ნორმა, კანონი, მაშინ ლოგიკურია, რომ ძველი ხალხის მიერ საერთოდ „ეკონომიკის“ ქვეშ ივარაუდებოდა იმ საშუალებათა ნაკრები, რომელთა მეშვეობითაც პირველყოფილი საზოგადოება არა მხოლოდ უძღვებოდა, არამედ განამტკიცებდა კიდევ ერთიანი „ოჯახის“, ანუ ტომის სიცოცხლისუნარიანობას.

საუკუნე საუკუნეს მისდევდა. თანდათანობით პირველყოფილი საზოგადოება უფრო ცივილიზებულმა საზოგადოებებმა შეცვალა. „ოჯახმაც“ მიიღო ის სახე, რომელიც მას დამსახურებულად ეკუთვნოდა. არ შეიცვალა მხოლოდ იმ პასუხისმგებლობის ხარისხი, რომელიც ცხოვრებამ ადამიანს ერთხელ და სამუდამოდ, თავისი ოჯახის მიმართ დააკისრა. პასუხისმგებლობა კი, თავის მხრივ, ადამიანს ავალდებულებს გამოძებნოს ყველა საშუალება, რათა ოჯახის კეთილდღეობას „ზიანი“ არ მიაღვეს. ნათელია, რომ საკუთარი ოჯახის „შენახვა“ ადამიანს უამრავი საშუალების და ხერხის გამოყენებით შეუძლია, მაგრამ დაგვეთანხმებით, ყოველი მათგანის პირველსაწყისს, ანუ აღსრულებისათვის საჭირო ძირითად ამოსავალს — შრომა წარმოადგენს. შრომა და სხვა არაფერი, რადგანაც, თუ კვლავ პირველყოფილ ადამიანთა საზოგადოებიდან დავიწყებთ ათვლას და ზეისტორიულ პერიოდს „ძალზე“ სიღრმისეულად არ ჩავუღრმავდებით, „ქვის ნაჯახიც“, რომლის მეშვეობითაც პირველყოფილ ადამიანს, მაგრამ უკვე პომო საპიენსს (მოაზროვნე არსებას) მიეცა შესაძლებლობა გაცილებით ეფექტურად უზრუნველყო სარჩოთი თავისი ოჯახი (ტომი), იყო მისი როგორც გონებრივი, ასევე ფიზიკური შრომის ნაყოფი.

დღევანდელი გადასახედიდან ძნელია იმის შეფასება, თუ გონებრივი ენერჯის და ფიზიკური ძალის რა ოდენობა დახარჯა მან, ვიდრე „ბოლოსდაბოლოს“ შექმნიდა თავის პირველ „ქვის ნაჯახს“. ალბათ, ბევრი. ერთი კია, მიუხედავად დიდი ჯაფისა, მან მიახლოებით, მაგრამ მაინც თავიდანვე იცოდა რას აკეთებდა და რატომ. სწორედ აქედან გამომდინარეობს თვით შრომის განსაზღვრა:

ადამიანთა მიზანშეწონილი, შეგნებული მოღვაწეობის პროცესს, რომლის მიმდინარეობისას ისინი სახეს უცვლიან ბუნების საგნებს და მიმართავენ მათ თავიანთი მოთხოვნილების დასაკმაყოფილებლად — შრომა ეწოდება. თავის მხრივ, შრომა, როგორც შემოქმედებითი საქმიანობა სამ წყაროს ეფუძნება: ადამიან-

ნის მიზანშეწონილ მოღვაწეობას, ანუ თვით შრომას; შრომის საგნებს, ანუ ყველაფერ იმას, რაზედაც ზემოქმედებს ადამიანი შრომის პროცესში და შრომის საშუალებებს, ანუ ყველაფერ იმას, რომელთა დახმარებითაც ადამიანი შრომის პროცესში ზემოქმედებს შრომის საგნებზე. ეკონომიკურ თეორიაში შრომის საგნის და შრომის იარაღის ერთობლიობა წარმოების საშუალებად იწოდება. თუ მაგალითისათვის გამოვიყენებთ, ვთქვათ „ქვის ნაჯახის“ შექმნის პროცესს, მაშინ შრომის პირველ შემადგენელ ნაწილზე არ გავამჩხვილებთ ყურადღებას, ვინაიდან მასზე უკვე იყო საუბარი. რაც შეეხება ორ დანარჩენს, ანუ წარმოების საშუალებებს, ამ მარტივ მაგალითში შრომის საგნად შეიძლება მივიჩნიოთ საჭირო ფორმის და ზომის ქვის ნატეხი, ნაჯახის ტარისათვის გამოსადეგი ხის ტოტი ან ხის ნაჭერი და რაიმე „თოკის მაგვარი“ რამ, რომლის მეშვეობითაც შემდგომში დამუშავებულ „ნაჯახის პირი“ ტართან უნდა მიმაგრდეს. შრომის საშუალებების, ანუ შრომის იარაღების როლს კი ასრულებენ: უბრალო რიყის ქვა, რომლის მეშვეობითაც შერჩეული ქვის ნატეხი დაიყვანებოდა საჭირო ფორმამდე და, ალბათ, უმარტივესი მოწყობილობა, რომელიც გამოიყენებოდა ჩალიჩის (მცენარეულიდან დამზადებული თოკის) მოსაწნავად.

მოდით ახლა შევეცადოთ კითხვაზე პასუხის გაცემას. დავუშვათ, „ნაჯახის“ პატრონმა, რომელმაც შეიძლება ითქვას, ბევრი ფიქრის და რუღუნების შემდეგ, როგორღაც მოახერხა „ნაჯახისათვის“ სასურველი სახე მიეცა, რატომღაც „უცებ“ გადაწყვიტა „ნაჯახის“ შემკვობით მის მიერ მოწონებული სხვისი კუთვნილი „ნიჟარის“ მოპოვება. ასევე დავუშვათ, რომ მან, ამ სურვილის აღსრულების მიზნით, მიმართა მეორე მხარეს. როგორ გვეგონია, „ნაჯახის“ რა განსაკუთრებულ მახასიათებელზე უნდა გამახვილდეს ყურადღება, რათა „ნიჟარის“ პატრონი ასეთ გარიგებაზე დათანხმდეს? თუ გაცემთ პასუხს, რომ ეს ცალსახად „ნაჯახის“ სარგებლიანობაა, რომლის უგულვებელყოფაც, უდავოა, არ შეიძლება, წინასწარვე გეტყვი, პასუხი თავისი არსით არასრული იქნება. რატომ? იმიტომ, რომ თუკი ის მეორე მხარეს უპირატესად მხოლოდ „ნაჯახის“ სარგებლიანობაზე მიაქცევინებდა ყურადღებას და, იმავდროულად, არ გამოყოფდა იმ სირთულეს და დროის იმ დანახარჯს, რომელიც მის დამზადებას უცილობლად თან სდევდა, სათუთა, რომ „ნიჟარის“ პატრონი ასეთ გარიგებაზე წასულიყო. კვლავაც რატომ? იმიტომ რომ, ერთი შეხედვით, „ნაჯახის“ მარტივ კონსტრუქციას, შესაძლებელია მასში ეს უარყოფითი განწყობა გამოეწვია. აი, როდესაც ის მიხვდებოდა, რომ

„ნაჯახის“ გაკეთებისათვის მარტო მონდომება არაა საკმარისი და კიდევ სხვა „რამეც“ ყოფილა საჭირო, მაშინ ის, ალბათ, დათანხმდებოდა შემოთავაზებულ წინადადებას. უდავოა, ეს მხოლოდ ჩვენი ვარაუდია, მაგრამ თუ გამოვალთ მარტივი და რთული შრომის არსიდან, რომელიც არა მარტო შრომის სიმარტივეზე და სირთულეზე, არამედ, რთული შრომის გამწვევის მხრიდან სათანადო დახელოვნების აუცილებლობაზეც მიანიშნებს, მაშინ ზემოთ განხილულ მაგალითში აღწერილი სიტუაცია რეალობად უნდა მივიჩნიოთ. აქედან გამომდის, რომ სხვადასხვა შინაარსობრივი დატვირთვის მქონე შრომის პროდუქტების (უდავოა, „ნიჟარის“ მოძებნაზეც დახარჯული იყო გარკვეული ოდენობის შრომა და დრო) ღირებულებათა შემფასებელ საზომად აიღება, რაღაც დროის ერთეულში დახარჯული შრომის ის ოდენობა, რომელიც მათ „შესაქმნელადაა“ საჭირო. იგივე პირობებზე დაყრდნობით, განვიხილოთ კიდევ ერთი შესაძლო ვარიანტი.

დაეუშვათ, ასეთი მოყვანილობის და შეფერილობის „ნიჟარა“ იმ მხარეში ძალზე ღიდ იშვიათობას წარმოადგენდა (მივაქციოთ ყურადღება სიტყვას „იშვიათი“, რადგანაც მას ღირებულებათა უპირატესობის დადგენისას, „ეკონომიკის“ თვალსაზრისით, განსაკუთრებული როლი აკისრია, ვინაიდან სიტყვით – „იშვიათი“ აღინიშნება სასურველი ობიექტის შემდეგი მაჩვენებლები, კერძოდ: დამზადების და მოძიება-მოპოვების სირთულე; განსაკუთრებული თვისებები და ბუნებაში მათი არსებობის სიმწირე) არადა, ვთქვათ, „ნაჯახის“ პატრონისათვის ნიჟარის „საჩუქრულად“ ტარების სურვილს უკვე არა პირადი გადაწყვეტილება ედო საფუძველად, არამედ „გულის რჩეულის“ თხოვნა, რომელსაც ის, ვთქვათ, სასიცოცხლო მნიშვნელობას ანიჭებდა, აქედან გამომდინარე, წინა ვარიანტში გადმოცემული სიტუაციის დარად, ის იმავე წინადადებით მიმართავს მეორე მხარეს. საინტერესოა, წავიღოდა კი ასეთ გარიგებაზე „ნიჟარის“ მესაკუთრე (იგულისხმება: ერთი „ნაჯახი“ – ერთი ძალზე იშვიათი „ნიჟარა“)? ზუსტ პასუხს, უდავოა, ვერავინ გასცემს, მაგრამ ლოგიკიდან გამომდინარე, უნდა ითქვას, რომ არა. საინტერესოა, რატომ მიგვაჩნია ასე? იმიტომ, რომ ნიჟარის მფლობელის შეფასებით ალბათ, შრომის ის ხარჯი, რომელიც ერთი „ნაჯახის“ გაკეთებისას იქნა გაღებული, მისი აზრით (ჩვენც ასეთ მოსაზრებას, რა თქმა უნდა, ვეთანხმებით!), ამკარად არ შეესატყვისება „ნიჟარის“ ისეთ მახასიათებელს, როგორცაა იშვიათობა. თუ ასეთ გარიგებაზე ის მაინც დათანხმდებოდა, მაშინ უნდა ვივარაუდოთ, რომ „ნიჟარის“ სანაცვლოდ, მოითხოვდა უკვე არა ერთ „ნაჯახს“, არამედ რამოდენიმეს ე.ი. ის

ინტუიციასზე დაყრდნობით, ანუ ქვეცნობიერად შეუფარდებდა „იშვიათი ნიჟარის“ მოძებნასთან დაკავშირებულ სირთულეს შრომის იმ ერთობლივ დანახარჯს, რომელიც დადგენილი რაოდენობის „ნაჯახის“, დამუშავების დროს უნდა ყოფილიყო გაწეული.

მაშასადამე, ორივე ვარიანტში, მიუხედავად ფორმულის. — ერთი ერთზე ღარღვევისა (მეორე ვარიანტში), გარიგების ჩატარებისათვის საჭირო პირობის როლი, ერთხელაც აღვნიშნოთ, მაინც შრომას ეკისრება. შრომას, როგორც „ნაჯახის“ და „ნიჟარის“ სარგებლიანობის შემფასებელ ღირებულებითი მაჩვენებლის გამომხატველ ფაქტორს. მაგრამ ეს, მხოლოდ დასაწყისია.

ისტორიიდან ვიცით, რომ გარდა იმისა, რომ პირველყოფილი საზოგადოების წიაღში შრომა კოლექტიურ და, იმავდროულად, ერთგვაროვან ხასიათს ატარებდა, ყველას ყველაფერი თანაზომიერად ეკუთვნოდა.¹ მაშასადამე, თუ მოცემული საზოგადოების ზეგავლენის სივრცის ფარგლებში ყველას „ყველაფერი თანაზომიერად ეკუთვნოდა“, მაშინ ყოველივე ამას თავისი დაღი უნდა დაესვა ერთობლივად მოპოვებული დოვლათის განაწილების პროცესზეც. ეს ასეც იყო. კერძოდ, განურჩევლად ყველას მიეცემოდა იმდენი, რამდენიც სიცოცხლისუნარიანობის შესანარჩუნებლად საკმარისად მიიჩნეოდა. არც მეტი, არც ნაკლები. სხვათაშორის, მეტის მოპოვების და განაწილების საშუალებაც იმ შრომის იარაღებით, რომლებიც გააჩნდათ, არც ჰქონიათ. ე.ი., ვითარებიდან გამომდინარე, ერთობლივი დოვლათი, იქნებოდა ეს ნანადირევი თუ სხვა კვების პროდუქტი, უდანაკარგოდ, ვიმეორებთ, უდანაკარგოდ! მოიხმარებოდა ამ საზოგადოების წიაღშივე. მეურნეობრიობის ისეთ წესს კი, რომლის დროსაც ნაწარმოები დოვლათი მთლიანად აითვისება მოცემული საზოგადოების წევრების მიერ, ნატურალური მეურნეობა ეწოდება.

მაგრამ, ჩვენთვის ეს „ჯერჯერობით“ არ წარმოადგენს ამ ტიპის საზოგადოებების მიმართ გამოხატული დანტერესების ძირითად მიზეზს, არამედ, სხვა რამ.

კერძოდ, ზემოთ უკვე აღვნიშნეთ, რომ განსახილველად აღებული საზოგადოებაში შრომა კოლექტიურ და, იმთავითვე, ერთგვაროვან ხასიათს ატარებდა. აქედან კი გამოდის ის, რომ ნებისმიერს, სურვილისამებრ, ზუსტად შეეძლო დაეფიქსირებინა, ანუ დაედგინა ის, თუ როგორ „იქცეოდა“, ვთქვათ, ნადირობისას, მისი „მეზობე-

¹ ამ ლოგიკით, უდავოა, რომ პირველი ნაჯახის შემქმნელს არ ჰქონდა უფლება ამ „ნაჯახის“ თავისი შეხედულებებისამებრ განკარგვისა. მაგრამ, მოდიოთ. დაშვების მეთოდით ასეთი რამ არ გამოყრიცხთ.

ლი“. ე.ი. „შეუწყასებინა“ ის კონკრეტული წვლილი, სასარგებლო შრომის სახით, რომელიც „მეზობელს“ შეჰქონდა საერთო საქმეში. მაგრამ ამის დაფიქსირება, გარკვეულ დრომდე, არავის „აზრადაც არ მოსდიოდა“, რამეთუ „ოჯახის“ ყველა წევრის შრომისუნარიანობის შენარჩუნებას იმდენად დიდი მნიშვნელობა ენიჭებოდა, რომ ვთქვათ, „ნადირობის“ თვალსაზრისით, „მოხერხებულებთან“ ერთად ნაკლებ „მოხერხებულნიც“ „საერთო ქვაბიდან“ თანაბარ წილს ღებულობდნენ და ამას, არავინ ეწინააღმდეგებოდა. ე.ი. შრომა იმდენად იყო გაიგივებული საარსებო მინიმუმის მოპოვების პრობლემებთან, რომ მისი დაკონკრეტება, ანუ მისი აღრიცხვა ცალკეული სუბიექტების მიხედვით, მხოლოდ გარემოებათა გამო არ ხორციელდებოდა, არადა ამის შესაძლებლობა რომ არსებობდა, ამაზე უკვე იყო მითითებული.

როგორც ვამჩნევთ, ჩვენ ერთი ნაბიჯით წინ წავიწიეთ, გამოვყავით რა შრომის ისეთი შემადგენელი ნაწილი, როგორცაა — კონკრეტული შრომა. შრომა, რომელსაც ჩამოხსნილი აქვს ერთგვარი იდუმალების საბურველი და არსებობს თუ არა სხვისი მხრიდან ამის სურვილი, მაინც თვალნათლივ მიანიშნებს, ცოცხალი შრომის სახით ვინ, რატომ (ანუ მიზანდასახულად) და რა ენერგია დახარჯა საერთო საქმეში მონაწილეობისას. ეს კი, სხვა არაფერია, თუ არა კონკრეტული შრომის პროდუქტის ღირებულების იმ ნაწილთან დაკავშირება, რომელიც სახმარ ღირებულებად იწოდება. მუკაცობით ყურადღება არა სრულ, ანუ საერთოდ ღირებულებად, არამედ იმ გარკვეული ნაწილის ღირებულებად რომლის მატარებელიცაა ერთობლივი შრომის პროდუქტის ის წილი, რომელიც განკუთვნილია პირადი მოხმარებისათვის და არა სხვა მიზნისათვის. მაშასადამე, მიუხედავად ნებისმიერი ფორმით გამოხატული ცხოვრებისეული კატაკლიზმებისა, ანუ მკაცრად გამოხატული ცვლილებებისა, სახმარი ღირებულება ღირებულებაში ყოველთვის ჩაერთვის, რამეთუ მის საწყისს ყოველთვის კონკრეტული შრომა წარმოადგენს, რომლის მიხედვითაც ადექატურად (შესატყვისად) ფასდება იმ შრომის პროდუქტის სარგებლიანობა, რომელიც მისი „დახმარებითა“ ნაწარმოები.

კვლავ ჰიპოტეტურ (წარმოსახვით) მაგალითს თუ მივუბრუნდებით, მაშინ გამოდის, რომ „ნაჯახის“ პატრონისათვის „ნაჯახის“ სახმარი ღირებულება საწყის ეტაპზე გამოვლენას ჰპოვებს არა იმაში, თუ რა სარგებელი შეეძლო დანიშნულებისამებრ ნაჯახის გამოყენებას მისთვის მოეტანა, არამედ იმაში, თუ რა სარგებელი

შეუძლია მას მოუტანოს მის საფუძველზე მოპოვებულმა „ნიჟარამ“ და პირიქით.

ნუ მოგეჩვენებათ ეს ყველაფერი მარტივად, მითუმეტეს რთულად, ან, საერთოდ, ჩვენთვის არასაჭირო „რაიმედ“, რაიმეთუ სწორედ ამ „საზომით“ ვხელმძღვანელობთ ქვეყნობიერად, როდესაც „გამყიდველთან პაექრობისას“ ვასაბუთებთ ჩვენს მოსაზრებას სხვა შრომის პროდუქტის მიმართ სიტყვებით: „გვიღირს არ გვიღირს!“. და თუ საქმე მხოლოდ ამაშია, მაშინ ეკონომიკაზე მსჯელობა ამაზევე უნდა დაგვემთავრებინა, მაგრამ რა „ვუყოთ“ ღირებულების შემადგენელ იმ დანარჩენ ნაწილს, რომლის ჩამოყალიბებაშიც კონკრეტული შრომის წილი თვალნათლივ არ გამოსჭვივის? თუ კონკრეტული შრომის რა წილზეა აქ მინიშნება გაკეთებული მოდით, ამის გამოსარკვევად კვლავაც მეორე ვარიანტს მივმართოთ.

მეორე ვარიანტში, როგორც აღინიშნა, ამოსავალ პირობად ორი რამ იყო წინ წამოწეული, კერძოდ: „ნიჟარის“ იშვიათობა და რამდენიმე „ნაჯახის“ არსებობა. ნიჟარის იშვიათობასთან დაკავშირებული მახასიათებლები მეტ-ნაკლებად სრულად იყო გადმოცემული. ამჟამად, ჩვენ მხოლოდ მეორე პირობის თავისებურების სპეციფიკაზე გავამახვილებთ „ცოტა“ მეტ ყურადღებას. რით არის მეორე პირობა ჩვენთვის უფრო მნიშვნელოვანი? იმით, რომ განხილულ სიტუაციაში გარიგების ინიციატორად გამოდის რა „ნაჯახის“ შემთავაზებელი, ამიტომ, მის მიერ მიღებულ გადაწყვეტილებაზე დამოკიდებული გარიგების პროცესის, როგორც მიმდინარეობა, ასევე დასასრულიც. ამას განაპირობებს ის ფაქტი, რომ წარმოდგენილ მაგალითში ჩვენ „ნიჟარის“ იშვიათობას მივიჩნევთ მხოლოდ, როგორც მისი პატრონის მხრიდან სხვის მიერ შექმნილი შრომის პროდუქტის მიმართ გაზრდილი მოთხოვნის საშუალებად და არა როგორც, რაღაც განსაკუთრებულ ნიჭს, რომელიც უნდა გააჩნდეს მის მპოვნელს. მაშ ასე, ვთქვათ, ამ ვარიანტის თანახმად, „ნიჟარის“ მპოვნელის მხრიდან წამოყენებულ ასეთ გამკაცრებულ მოთხოვნას, მეორე მხარე მიუღებლად ჩათვლიდა, მაშინ, უდავოა, გარიგების პროცესი ამით დასრულდებოდა კიდევ. მაგრამ ერთია, შეეძლო კი, „ნაჯახის“ მფლობელს ამ წინადადებაზე უარის თქმა? წარმოსახვით ვითარებას თუ გავითვალისწინებთ, უნდა ვივარაუდოთ, რომ არა. მაშასადამე, როგორ უნდა მოქცეულიყო ის, რათა „გულის რჩეულთან“ დაკავშირების შესაძლებლობა მისცემოდა? ალბათ, გამოსავალის ძიებაში უნდა გამოეყენებინა ის ჩვევა, რომელიც მან პირველი „ნაჯახის“

შექმნისას შეიძინა და შედგომოდა საქმეს. ის მკითხველი, რომელიც პირველ გადადგმულ ნაბიჯს უკვე გზის დასასრულად მიიჩნევს, აუცილებლად შემოგვეპასუხება: მერე რა თუ „შეუძლია“ დათანხმება, თუ არა და — არა, რა არის აქ გაურკვეველი?

ერთი შეხედვით, მართლაცდა, თუ საკითხს სუფთა პრაგმატულად, ანუ „იქნება არ იქნებას“ თვალსაზრისით მივედგებით, გასარკვევი არაფერია, მაგრამ ჩვენთვის „ნაჯახი“ და „ნიჟარა“ ხომ მხოლოდ ორიენტირს წარმოადგენენ იმ რთულ გზაზე, რომელმაც საბოლოოდ, ღირებულების არსის სიღრმისეულ გააზრებამდე უნდა მიგვიყვანოს? ასე და ამგვარად, როგორ გგონიათ, შეიძლება თუ არა რამდენიმე „ნაჯახის“ წარმოებაზე გაწეული კონკრეტული შრომის დანახარჯთა ჯამის დადგენის ბაზისად, წინასწარ ალებული იქნას იმ პირველი „ნაჯახის“ დამზადებასთან დაკავშირებული და ზუსტად აღრიცხული კონკრეტული შრომის ხარჯი? მკითხველს თვითონვე გავცემთ პასუხს — არა, რამეთუ, ყველას კარგად გვესმის და ეს პირადი გამოცდილებიდანაც ვიცით, რომ ყოველი „პირველი“ გაცილებით მეტ ძალისხმევას მოითხოვს, ვიდრე „მეორე“, „მესამე“ და ა.შ. ე.ი. ყოველი მომდევნო შრომის პროდუქტის დამზადებისას კონკრეტული შრომის დანახარჯთა ოდენობის ცვლილებასთან ერთად, ამ ლოგიკით, სახმარი ღირებულებაც ტრანსფორმაციას (გარდაქმნას) განიცდის და საასპარეზო არენაზე ის უკვე სულ სხვა თვისებით წარმოდგება. არადა, სახმარი ღირებულების ასეთ ტრანსფორმაციაზე „შეფარვით“, მაგრამ მაინც იყო მინიშნება გაკეთებული, როდესაც „ნაჯახის“ სახმარი ღირებულება, „ნაჯახში“ ჩადებული მის რეალურ სარგებლიანობას კი არ დაუკავშირეთ, არამედ, როგორც საჭიროდ ჩავთვალეთ, გაცვლის საშუალებად წარმოვადგინეთ. ასეთი რამ კი დასაშვებია მხოლოდ იმ შრომის პროდუქტის მიმართ, რომელიც მიზანმიმართულად იწარმოება არა პირადი მოხმარებისათვის, არამედ სხვის მიერ ნაწარმოები შრომის პროდუქტში გადასაცვლელად.

ამასთან დაკავშირებით, დავუფიქრდეთ, ჰქონდა კი, ერთადერთი „ნაჯახის“ დამამზადებელ-მესაკუთრეს თავიდანვე გადაწყვეტილი, თვალთახედვის არეში „იშვითი“ „ნიჟარის“ მოხვედრამდე, მყისიერვე მეორე „ნაჯახის“ დამზადება? არ ვიცით ვინ როგორ ჩათვლის, მაგრამ ჩვენ კი მიგვაჩნია, რომ არა! აი, როდესაც ის იძულებული გახდა „სხვისი გარიგებაზე დაყბაულების მიზნით“, საჭირო რაოდენობის „ნაჯახის“ დამზადება-კონსტრუირებას შესდგომოდა და მიხვდა, რომ ეს მას ძალუძდა, რადგანაც სათანადო ჩვევა

უკვე შექმნილი ჰქონდა, უდავოა, მხოლოდ დათქმული ოდენობის ნაჯახების დამზადებაზე ვერ შენერდებოდა. მაშასადამე, ყოველი მომდევნო „ნაჯახის“ სახმარი ღირებულება უკვე გაიგივლა ღირებულების ისეთ ფორმასთან, როგორცაა საცვლელი ღირებულება.¹ ამრიგად, იმ რაოდენობრივ თანაფარდობას, რომლის მიხედვითაც ერთი სახმარი ღირებულება იცვლება მეორეზე, საცვლელ (სიტყვა — გაცვლა!) ღირებულებას უწოდებენ. სწორედ, საცვლელი ღირებულება გამოდის იმ შუამავლად, რომელიც სახმარ ღირებულებას და საერთოდ ღირებულებას ერთმანეთთან აკავშირებს. ამ კავშირის უშუალოდ დასადგენად, მოდით ცოტა ზემოთ მოყვანილი ფრაზის, ოდნავ პერფორაზირებული (სახეშეცვლილი) ვარიანტი გავიძიოთ: „აი როდესაც ის მიხვდა, რომ „ნაჯახის“ კეთება არც თუ ისე რთული საქმე ყოფილა იმათთვის, ვისაც ამის სათანადო ჩვევა-გამოცდილება გააჩნია, „შეკეთილი“ რამდენიმე „ნაჯახის“ დამზადების შემდეგ თავი ვერ „შეიკავა“ და განაგრძო ეს საქმიანობა“. ასე და ამგვარად, ამ საზოგადოების სივრცეში ვილაცამ თავის თავში „ნაჯახის“ კეთების ნიჭი აღმოაჩინა, ვილაცამ კიდევ სხვა რამეში და ა.შ. რა თქმა უნდა, ის, რომ აღამიანმა აღმოაჩინა თავის თავში რაღაც საქმის მიმართ ნიჭი, ამაში არაფერია გასაკვირი. უბრალოდ, აღამიანს მიეცა რა საშუალება ეკეთებინა ის, რაც ხელეწიფებოდა, ამით საფუძველი ჩაუყარა ერთგვაროვანი შრომის ისეთ დანაწევრებას, რომელმაც ითამაშა უდიდესი როლი პირველყოფილ აღამიანთა საზოგადოების განვითარებაში. უდავოა, აქ საუბარია შრომის სპეციალიზაციაზე. თვით სიტყვა სპეციალიზაცია სათავეს იღებს სიტყვა „სპეციალობიდან“, რომელიც ნიშნავს ამა თუ იმ საქმიანობის ხელობას, პროფესიას. სპეციალიზაციამ შრომის ნაყოფიერების ამაღლებას შეუწყო ხელი, რომელიც გამოინატება სამუშაო დროის ერთეულში შექმნილი პროდუქციის რაოდენობით. უნდა განვასხვაოთ შრომის ნაყოფიერება შრომის ნაყოფიერების განზომილების ისეთი ხარისხობრივი მაჩვენებლისაგან, როგორცაა შრომის ინტენსივობა, ანუ მაჩვენებლისაგან, რომლის მეშვეობითაც გაიანგარიშება შრომის დანახარჯები დროის ერთეულში (წამში, წუთში, საათში, დღეში და ა.შ.). აქედან გამოდის, რომ რაც უფრო მეტია შრომის დანახარჯები დროის ერთსა და იმავე შუალედში, მით უფრო მეტი პროდუქცია იქმნება, მაგრამ ნაკეთობის ერთეულის სახმარი ღირებულება, მისი გამკეთებლების საქმიანობაში დახელოვ-

¹ მაშასადამე, აქ მიენიშნება იმაზე, რომ ერთი პირი უბრალოდ ფიზიკურად ვერ შესძლებს ერთდროულად მუშაობისას რამდენიმე „ნაჯახის“ გამოყენებას.

ნების გამო, კი არ მატულობს, არამედ კლებულობს, რადგანაც ახალ პირობებში კონკრეტული შრომის მეტი რაოდენობა ნაწილდება პროდუქციის მეტ რაოდენობაზე, გავიხსენოთ ცოტა ზემოთ ნათქვამი: ყოველი „პირველი“ გაცილებით მეტ ძალისხმევას მოითხოვს ვიდრე „მეორე“, „მესამე“ და ა.შ. ვიდრე მომდევნო საკითხზე გადავიდეთ, ერთ რამესაც მივაქციოთ ყურადღება. კერძოდ იმას, რომ ღირებულების სუბსტანციის (არსის) ძიებაში ჩვენდაუნებურად, გამოიკვეთა კიდევ ერთი ფაქტორი, რომელიც, თავის მხრივ, ღირებულებასთან ერთად მოითხოვს განხილვას ეს უდავოდ — დროა! რატომ დრო? იმიტომ, რომ თუ შრომის ინტენსიობა დროში იზომება და, იმავედროულად, ფასდება კიდევ, მაშინ გამოდის, რომ თვით დრო უნდა იყოს ღირებულების მატარებელი. თუ ეს ასე არ არის, მაშინ რატომ მიანიჭებდა კონკრეტული პიროვნება მნიშვნელობას იმას, თუ რა დრო დასჭირდა, ვთქვათ „ნაჯახის“ კეთებას, ან „ნიჟარის“ ძებნას? ასე რომ დიდი ამერიკელი მოღვაწის ბენჟამენ ფრანკლინის მიერ 1748 წელს „წამოსროლილი“ ფრთოსანი ფრაზა: „დრო-ფულია“, გვკვნიან, დიდ „დადასტურებას“ არ საჭიროებს.

ფულის არსის შესახებ საკითხებს მომდევნო, მეორე თავში განვიხილავთ ახლა კი, მოდით კვლავ შრომის სპეციალიზაციას და ნატურალური მეურნეობის წიაღში მის საფუძველზე წამოჭრილ რიგ პრობლემებს დაუბრუნდეთ.

შემდგომი მსჯელობის ამოსავალ წერტილად კვლავაც მივიჩნით ის ფაქტი, რომ პირველყოფილი საზოგადოებისათვის დამახასიათებელი მკაცრად გამოხატული ნატურალური მეურნეობის ფარგლებში, არ არსებობდა ისეთი ცნება, როგორცაა შრომის სპეციალიზაცია. არადა, ნატურალური მეურნეობრიობის პრინციპის ზედმიწევნით დაცვა უარყოფით ზემოქმედებას რომ ახდენს ერთგვაროვანი შრომის შედეგზე, ამის შესახებ ცხოვრებამ თავისი დასკვნა, როგორც კი მიეცა „ამის შესაძლებლობა“, მაშინვე გამოიტანა! რით გამოხატა ცხოვრებამ თავისი ასეთი შეუვალი მოსაზრება? პასუხი ერთია, რითდა იმ საზოგადოების სიერცეში, „ბოლოსდაბოლოს“ მეტ „მოხერხებულებს“ „მიანიშნა“, უფრო სწორედ, გააცნობიერებინა ის, რომ ნაკლებ „მოხერხებულნი“ ერთობლივ საქმიანობაში მათ დახმარების მაგივრად უფრო მეტად ხელს უშლიან. მაგრამ, როგორც რამდენჯერმე აღინიშნა, „ოჯახის“ ურღვევობის პრინციპიდან გამომდინარე, ამის მიზეზით ნაკლებ „მოხერხებულნი ოჯახიდან“ რომ ვერ მოიკვეთებოდნენ ეს ყველას კარგად ესმოდა. ალბათ დიდი „სჯაბაასის“ შემდეგ გამოინახა კომპრომისული, ანუ ყველასთვის მისაღე-

ბი ვარიანტი, კერძოდ, მათ დაევაღათ (მითუმეტეს, ამის შესაძლებლობა არსებობდა!) მხოლოდ იმ საქმის შესრულება, რომელიც უფრო ხელეწიფებოდათ. ასე და ამგვარად, დღის წესრიგში ერთობლივი საზოგადოებრივი შრომის სპეციალობების მიხედვით დანაწევრების საკითხი დადგა.

მოდით, ახლა ადამიანის რაობის დამამტკიცებელ რიგ დამახასიათებელ მხარესაც მივაგოთ სათანადო ყურადღება. ადამიანი, თავისი საზოგადოებრივი დანიშნულების მიუხედავად ეგოცენტრისტული არსებაა. ეს კი ნიშნავს იმას, რომ მასში თანაზომიერადაა შერწყმული ისეთი თვისებები, როგორცაა ეგოიზმი და ინდივიდუალიზმი. ე. ი. ის მის გარშემო მიმდინარე მოვლენებს მხოლოდ თავის თავთან მიმართებაში აფასებს და, თუ მას ამის შესაძლებლობა ხელოვნურად არ ეზღუდება (რაც ყოველად დაუშვებელია!) გადაწყვეტილებას თუ როგორ მოიქცეს, რატომ, რის გათვალისწინებით, როდის და ა.შ. დამოუკიდებლად თვითონვე ღებულობს. პირველყოფილი საზოგადოების სპეციფიკიდან გამომდინარე ადამიანის ასეთი მისწრაფება, როგორც აღინიშნა, სხვადასხვა მიზეზთა გამო, მიიქმალული იყო. გავიდა ხანი. შრომის სპეციალიზაციამ თანდათან მაგრად „მოიკიდა ფეხი“, რამაც ადამიანში მისი ეგოცენტრისტული საწყისის გაღვივება გამოიწვია. ყველა ამ მოინდომა თავის გამოიყენა. დახელოვნებულმა „მონადირეებმა“ უფრო მეტი ოდენობის „ნანადირევის“ მოტანა დაიწყეს. მათ არც „ნაჯახის“, „ქოთნის“ და ა.შ., დამამზადებლები ჩამორჩნენ. მამასადაბე, შრომის ინტენსიობის ზრდასთან ერთად, ერთობლივი დოვლათი იმაზე მეტი წამოიქმნებოდა, ვიდრე ეს ნატურალური მეურნეობის „ნორმით“ გათვალისწინებოდა. ყოველივე ამან კი, ნატურალური მეურნეობის მიმდევრები ნამატი პროდუქტის „გაწოვის“ პრობლემის წინაშე დააყენა. პირველ ხანს ეს ნამატი პროდუქტი, რომელიც შეიძლება განისაზღვროს, როგორც შრომის პროდუქტის ის ოდენობა, რომელიც პირადი მოხმარების ზეცხთაა ნაწარმოები, მოცემული საზოგადოების წევრთა შორის ნაწილდებოდა ასეთი პრინციპით: შენ მე — მე შენ. თანდათანობით ამ პრინციპმა, ნამატი პროდუქტის სპეციფიკის გამო ამოწურა თავისი შესაძლებლობა და დახურული საზოგადოების ღია საზოგადოებად გარდაქმნის საკითხი „აუცილებლობის“ რანგში აიყვანა. როგორც ვამჩნევთ, ნამატი პროდუქტი უკვე პრინციპულად არ შეიძლება შეფასდეს სახმარო ღირებულების პოზიციიდან, რამეთუ ის იწარმოება მხოლოდ ერთი მიზნით, კერძოდ, სხვა შრომის პროდუქტზე გადასაცვლილად ეს კი სხვა არაფერია, თუ არა ნამატი პროდუქტისათვის ისეთი კარგეორის

მინიჭება, როგორცაა საქონელი, რომელიც ასევე განიმარტება კიდევ:

ყველაფერ იმას, რაც ყიდვა-გაყიდვის ან გაცვლის საგანს წარმოადგენს საქონელს უწოდებენ. ერთი შეხედვით სჩანს, რომ საქონლის ღირებულებითი მანქნებლის განმსაზღვრელ კრიტერიუმად საცვლელი ღირებულება მიიჩნევა. სინამდვილეში კი, საქონელი ისეთი ყოვლისმომცველი კატეგორიაა, რომ საცვლელი ღირებულება მხოლოდ ქმნის საქონლის ღირებულებით ფონს და ამით მიზანდასახულად წარმოებულ პროდუქტს განსაკუთრებულ დანიშნულებას ანიჭებს. საცვლელი ღირებულების საერთოდ ღირებულებაში გადაზრდისათვის კი, საჭიროა შრომის კიდევ ერთი მახასიათებლის გათვალისწინება. თუ კერძოდ რაზეა აქ საუბარი ამის შესახებ ცოტა ქვემოთ, ანუ დასკვნით ნაწილში განხილულ მაგალითზე, დაყრდნობით გადმოვცემთ, მანამდე კი, შრომის სპეციალიზაციასთან დაკავშირებული კიდევ ერთი პრობლემის განხილვა ჩავთვალეთ მიზანშეწონილად.

მაშ ასე, შრომის სპეციალიზაციამ გარდა იმისა, რომ ერთგვაროვანი, ანუ საერთო შრომის ქარგის რღვევა გამოიწვია, ნამატი პროდუქტის წარმოქმნის მიზეზადაც იქცა და დღის წესრიგში დახურული საზოგადოების ღია საზოგადოებად გარდაქმნის აუცილებლობის საკითხი დააყენა. მან კიდევ „ერთი რამის“ ჩამოყალიბებაში მიიღო მონაწილეობა. ეს „ერთი რამე“ კი სხვა არაფერია, თუ არა ისეთი ინსტიტუტისათვის „ცხოვრების საგზურის“ მიცემა, როგორცაა — კერძო საკუთრება. ვერ უარვეყოფთ, ნებისმიერ ჩვენგანს ესმის თუ რა იგულისხმება ცნება საკუთრებაში, რადგანაც ის უშუალოდ ადამიანის ფსიქოლოგიურ-პიროვნულ განწყობას უკავშირდება და შეიძლება გამოიხატოს ერთადერთი ფრაზით: „ის, რაც ჩემია — ჩემია!“ და ეს მიკერძოებულობა ისეა ადამიანში ჩაბუდებული, რომ მისი აღმოფხვრა ადამიანის ფსიქიკიდან არავის ძალუძს! საინტერესოა, იმ საზოგადოებაში, რომლის წევრებისათვის ადამიანში, როგორც აღინიშნა ჩაბუდებული ასეთი ინსტიტუტი, გარემოებათა გამო ერთგვარად „მიძინებული“ იყო, შრომის სპეციალიზაციამ როგორ „მოახერხა“ მისი „გამოღვიძება“ და ამით მათ აზროვნებაში გარდატეხის შეტანა? ვიცით, ეს საკითხი იმდენად რთულია, რომ მისი ასეთი ზედაპირული განხილვა „ზოგმა“ შეიძლება მიუღებლადც მიიჩნიოს, მაგრამ ჩვენ მაინც შევეცდებით პასუხი შეძლებისდაგვარად მარტივად წარმოვიდგინოთ.

მაშ ასე, რატომ მიიჩნევა ის, რომ შრომის სპეციალიზაციამ მიიყვანა პირველყოფილი საზოგადოების წევრები იმ წარმოების სა-

შუალღებების ერთპიროვნულად დაუფლების აზრამდე, რომელიც ერთგვაროვანი, ანუ საზოგადოებრივი შრომის დაყოფამდე ყველას ერთნაირად ეკუთვნოდა? იმიტომ, რომ შრომის სპეციალიზაციამ შრომა, როგორც აღინიშნა, უფრო კვალიფიცირებული გახადა და ამით საზოგადოების ცალკეული წევრები უფრო მჭიდროდ „მიაბა“ იმ წარმოების საშუალებებს, რომელთა მეშვეობითაც მათ მიეცათ შესაძლებლობა საზოგადოებისათვის თავისი თავი სათანადოდ წარედგინათ და დასაბუთებულადაც მოეთხოვათ საზოგადოების იერარქიულ წყობაში თავისი კვალიფიკაციის დონის შესაფერისი ადგილი. გარდა ამისა, არა მარტო დამსახურებული ადგილი „მოეთხოვათ“, არამედ გამოეხატათ კატეგორიული „პრეტენზიაც“ იმ წარმოების საშუალებებზეც, რომელთა დანიშნულებისამებრ გამოყენება მარტო მათ შეეძლოთ და, რომლებიც წარსულში მათი კონკრეტული შრომის შედეგად იყო მოფიქრებულ-დამზადებული. დროთა განმავლობაში ეს პრეტენზია საზოგადოების მხრიდან გათვალისწინებულიც იქნა და საზოგადოებამ სათანადო დასტურიც გამოხატა.

ასე და ამგვარად ჩაეყარა ფესვები კერძო მესაკუთრეობის ინსტიტუტს. ამრიგად, კერძო საკუთრება, თავისი არსით, ითავსებს არა მარტო წარმოების საშუალებებს, არამედ უდავოა, ყველაფერ იმასაც, რაც მისი (წარმოების საშუალებების) მეშვეობით იქმნება, რადგანაც თითოეულ გამოშვებულ პროდუქტში განვითებული სახით ავტომატურად ჩაერთვის წარმოების საშუალების ღირებულების „ნაწილიც“ ნაწილიც. თუ წარმოების საშუალების ღირებულების რა ნაწილზეა საუბარი, ამის გასამართლავად, კვლავაც მარტივ მაგალითს მივმართოთ. როგორ გგონიათ, გარკვეული დროის განმავლობაში, რამდენი ნალის გამოჭედვას შესაძლებელი ერთი და იგივე გრდემლზე? ზუსტი, ანუ თუ გნებავთ მიახლოებითი პასუხი ჩვენ არ ვიცით, მაგრამ მაღალკვალიფიცირებულ მჭედელს, ნათელია, პასუხის გაცემა არ უნდა გაუჭირდეს. დავუშვათ, ჩვენს მიერ დასმულ ასეთ შეკითხვაზე გვიპასუხა – ათასისო! აქედან გამოდის, რომ ათასი ნალის გამოჭედვის შემდეგ ძველი გრდემლი ახლით უნდა შეიცვალოს, მაშასადამე, ვლებულობთ, რომ თითოეული ნალის გამოჭედვის შემდეგ გრდემლი რაღაც ნაწილსაც კარგავს და ასე – ათასამდე. მაგრამ სკოლაში ხომ გვისწავლია, რომ არაფრისგან არ იქმნება არაფერი და არაფერი იკარგება უკვალოდ. ე.ი. გრდემლის „დაკარგულმა“ ნაწილმა თავისი ასახვა „სადღაც“ უნდა ნახოს. აი, აქ უკვე გავიხსენოთ საცვლელი ღირებულების არსი, რამეთუ ამ ლოგიკით, უდავოა, რომ ათასი ნალი, საცვლელი ღირებულების

მარვენებლის მიხედვით, უდრის ერთი გრდემლის საცვლელ ღირებულებას. გვესმის, რომ ეკონომიკურ საკითხებში გაუცნობიერებელი მკითხველისათვის არ არის ადვილი წარმოსადგენი. ეკონომიკისთვის დამახასიათებელი ასეთი ნიუანსები, მაგრამ მუშაობის პროცესში წარმოების საშუალებების აქტიური ნაწილი, ანუ შრომის იარაღები ფიზიკურ-მორალურ ცვეთას რომ განიცდიან, ეს ხომ ყველასათვის ნათელია?

ეკონომიკის თვალთახედვით, წარმოების საშუალების ცვეთის ამ პროცესს ამორტიზაცია ეწოდება, ერთეულ პროდუქტზე გადატანილ მის ხვედრით წილს კი — ამორტიზაციის ნორმა. ის, თუ როგორ გაითვალისწინება ამორტიზაციის ნორმა ერთეული პროდუქციის წარმოებასთან დაკავშირებულ დანახარჯთა ნუსხაში, ამის შესახებ მესამე თავში ვისაუბრებთ.

ამჟამად კი, მთელი ტექსტის მანძილზე შეძლებისდაგვარად განვიხილეთ რა შრომის და ღირებულების რიგი შემადგენელი ელემენტები, დაუბრუნდეთ ძირითად საკითხს და ნაბიჯ-ნაბიჯ შევეცადოთ საქონლის და ღირებულების სრული სურათის შექმნა. მაშ ასე, მოდით ცოტა წავიფანტავთ და ისე დავიწყოთ საკითხის გახსნა.

ნაბიჯი პირველი: წარმოვიდგინოთ, რომ პირველყოფილი, ანუ მკაცრად იზოლირებულ-დახურული საზოგადოების ერთ-ერთმა წევრმა აუცილებელი ერთგვაროვანი სამუშაოს შესრულების შემდეგ გადაწყვიტა თავისი თავისუფალი ღრე ცურვისათვის დაეთმო. ამ მიზნით ის მიადგა შდინარეს და დაიწყო ერთი ნაპირიდან მეორე ნაპირზე გადაცურვა. მაშასადამე, ჩვენი მაგალითის პერსონაჟმა, შემდგომში მოცურავემ, ცურვისას დახარჯული შრომის სანაცვლოდ კონკრეტულად ფასეულობათა სახით მოიპოვა დამატებითი ენერგია და ხალისიანი განწყობა.

ნაბიჯი მეორე: ვთქვათ, მოცურავის ასეთ „გატაცებას“ ამჯერად, სრულიად შემთხვევით, თვალი მოჰკრეს მისმა თანატომელებმა, რომლებსაც ისე „ძალიან“ მოეწონათ ცურვის პროცესი, რომ დაუინებით თხოვეს მოცურავეს მათთვისაც გადაეცა ის, რასაც მეორე მხარე ფლობდა. ე.ი. ცურვა ესწავლებინა.

ნაბიჯი მესამე: ნათელია, რომ ეს თხოვნა მოცურავეს დიდი დილემის, ანუ ძნელად გადასაწყვეტი ამოცანის წინაშე დააყენებდა, რამეთუ, თუკი ის ამ თხოვნაზე თანხმობას განაცხადებდა, იცოდა, რომ მას ამისათვის მარტო თავისუფალი დრო არ ეყოფოდა და, ძალაუნებურად, მოუწევდა იმ დროის გამოყენება, რომლის განმავ-

ლობაშიც ის სხვებთან ერთად ეწეოდა ერთგვაროვან შრომას. თუკი — არა, არ გამოირიცხება, რომ თანატომელებს ეს უარი სხვაგვარად გაეგოთ და იგი ტომიდან მოეკვეთათ. ე.ი. დასაღუპად გაეწირათ.

ნაბიჯი მეოთხე: უნდა ვივარაუდოთ, რომ ცურვის დაუოკებელი შესწავლის სურვილმა, თანატომელებს გამოსავალი თვითონვე გამოაძებნინა. არ იყო ეს მარტივად გადასაწყვეტი, მაგრამ. ვთქვათ, მათ ივალდებულეს ცურვის გაკვეთილების საფასურად მოცურავისთვის გამოეყოთ მის გარეშე მოპოვებული, დაეუშვათ, ნანადირევიდან სათანადო წილი, სარჩოს სახით.

ნაბიჯი მესამე: გამოდის, რომ წარსულში მოცურავის მიერ დახარჯულმა კონკრეტულმა შრომამ, რომლის შედეგადაც მან (პირადად) ცურვა ისწავლა, აწმყოში მიიღო ერთგვარი ნიუთიერი სახე, კერძოდ, ცურვის ცოდნის ფორმით, მაშასადამე. ცხოვრებისეულ არენაზე ცურვის ცოდნა წარმოსდგა პროდუქტად, რომლის მეშვეობითაც მის მქონეს მიეცა შესაძლებლობა ეწარმოებინა გაცვლითი ოპერაცია ზემოთ მოყვანილ ფორმულაზე დაყრდნობით: შენ მე — მე შენ! ე.ი. შრომის სპეციალიზაციამ ცურვის ცოდნის თავდაპირველი ღირებულება, ანუ სახმარი ღირებულება, გარდაქმნა საცვლელ ღირებულებად, რამაც ავტომატურად ცურვის ცოდნას ჩამოაშორა განკერძოებული დანიშნულება და ის ნამატ პროდუქციად აქცია.

ნაბიჯი მეექვსე: გაკვიდა ხანი. დრომ თაყსი გაიტანა. მოცურავეს უკვე არ შეეძლო ზუსტად განესაზღვრა ის, თუ ვინ როგორ იქცეოდა ნადირობისას და ვისი რა წვლილი იღო საზღაურად მოტანილ სარჩოში. მაგრამ, არა იმიტომ, რომ ნადირობას ის ფიზიკურად არ ესწრებოდა, არამედ იმიტომ, რომ მას შედეგის შეფასებისათვის საჭირო ცოდნა უკვე არ გააჩნდა, ანუ უფრო სწორედ, გადაავიწყდა. გამოდის, რომ ყოფილი მონადირე, საბოლოოდ გარდაიქმნა რა ცურვის მასწავლებლად, ახალ ვითარებაში, სხვის მიერ გაწეულ შრომას აღიქვამდა არა კონკრეტულ, არამედ საზოგადოებრივი დანიშნულების ჭრილში. ე.ი. მისთვის შრომამ ადრესატი დაკარგა, ანუ გაუპიროვნულდა. შრომას, რომელსაც თაყსი საზოგადოებრივი დანიშნულების გამო არ გააჩნია ზუსტი ადრესატი, ანუ გაუპიროვნულდა — აბსტრაქტულ შრომას უწოდებენ.

სიტყვა — აბსტრაქცია, ნიშნავს საგანში იმ თვისების გამოყოფას, რომელსაც საგნის მახასიათებელთა შორის პირველხარისხოვანი მნიშვნელობა უჭირავს. სწორედ, აბსტრაქტული შრომა წარმოადგება შრომის იმ საბოლოო მაჩვენებლად, რომელიც საც-

ვლელ ღირებულებას საერთო ღირებულებად, ნამატ პროდუქტს კი, საქონლის რანგში წარმოაჩენს. რატომ ითავსებს აბსტრაქტული შრომა ღირებულების საბოლოო მაჩვენებელს? იმიტომ, რომ საქონლის ყიდვა-გაყიდვისას ჩვენი ინტერესის ობიექტს წარმოადგენს არა ის, თუ ვინ მიიღო მის შექმნაში მონაწილეობა, ან რამდენ პიროვნებას მიუძღვის კონკრეტული წვლილი მისი საბოლოო, ანუ სასაქონლო ერთეულად ჩამოყალიბებაში, არამედ, უშუალოდ, თვით საქონელი, როგორც საზოგადოდ მიღებული თვისებების და, რაც მთავარია, ღირებულების მატარებელი საგანი. დაბოლოს, მკშყად ნაბიჯი: იმის შემდეგ, რაც მოცემული საზოგადოების ფარგლებში, ვისაც სურდა ყველამ ცურვა ისწავლა, უდავოა, ფორმულამ შენ მე — მე შენ ამოწურა თავისი თავი, რამეთუ ის, რასაც მოცურავე ფლობდა, ამ დახურულ საზოგადოებაში უკვე ზედმეტად იქცა. ეს კი ნიშნავს იმას, რომ მოცურავემ დაკარგა რა საარსებო მინიმუმის მოძიების წყარო, ანუ სადღეისოდ ყველასათვის ნაცნობ ტერმინს თუ გამოვიყენებთ — თავისი საქონლის გასაღების ბაზარი, პირველად პირველყოფილი საზოგადოების არსებობის პრაქტიკაში, იძულებული გახდა ცურვის შემსწავლელთა მსურველნი სხვაგან ეძებნა. უდავოა, ეს მაგალითი ჩვენი ფანტაზიის ნაყოფია, მაგრამ ღიდი აღბათობაა იმისა, რომ სწორედ ასეთმა გარემოებამ უბიძგა „მჭედლებს“, „მეთუნეებს“, „ხარაზებს“ და საერთოდ ყველა იმ დროინდელ საქონელმწარმოებლებს სათანადოდ მოქცეულიყვნენ. ასე და ამგვარად, თვით ცხოვრებამ დახურული საზოგადოების ღია საზოგადოებად გარდაქმნის აუცილებლობა რეალურად აქცია, ღირებულება საზოგადოებრივ შრომასთან დააკავშირა და დაიწყო ადამიანთა შორის ურთიერთობათა ახალი ეპოქა. ეპოქა, რომელმაც პროგრესს ჩაუყარა საფუძველი.

როგორც ვხედავთ, წრე შეიკრა. ევოლუციური პროცესი მოძრაობაში მოვიდა. მოძრაობაში, რომელსაც საწყისი იმპულსი შრომამ მისცა. ასე იქნება მუდამ, ვიდრე თვით ადამიანი არ გამოიღებს ხელს მის გასაჩერებლად.

თავი 2. ფული

როგორც აღინიშნა, შრომის სპეციალიზაციამ გარდა იმისა, რომ სასაქონლო წარმოების ფართომასშტაბიან განვითარებას და კერძო მესაკუთრეობას ჩაუყარა საფუძველი იმავდროულად დაარღვია ის ქარგაც, რომელიც ნატურალური მეურნეობისათვის იყო

დამახასიათებელი. საზოგადოების ცალკეულ წევრს მიეცა რა უფლება თვით აერჩია მოღვაწეობის სფერო, ამით ხელი შეეწყო ადამიანის მოთხოვნების ხარისხობრივად უფრო მაღალ საფეხურზე აყვანას. ადამიანი სულ უფრო მომთხოვნი გახდა. მას უკვე არ აკმაყოფილებდა ის, რაც „გუშინ“ მისთვის სასურველის წარმოადგენდა. ამან კი, ლოგიკურად გამოიწვია საქონელმწარმოებელთა შორის ურთიერთობის გართულება, რამეთუ ამ ფონზე ძალზე გაძნელდა იმ საქონელმწარმოებლის ზუსტი „მისამართის“ დადგენა, რომელიც „თანხმობას“ განაცხადებდა თავის მიერ ნაწარმოები საქონელი, უპირობოდ ერთი და იგივე ღირებულების მატარებელ სხვის მიერ დამზადებულ საქონელში გაეცვალა მითუმეტეს, თუ დაუშვებთ, რომ ის „სახლვრებს გარეთ“ იმყოფებოდა. ახალმა ვითარებამ, ყოველივე ამის გათვალისწინებით, საცვლელი ღირებულებისათვის მისაღები ფორმულა საქონელი-საქონელში არასაკმარისად სცნო და პრინციპულად მოითხოვა ისეთი საქონელ-შუამავლის წინა პლანზე წარმოჩენა, რომელიც გაცვლის პროცესის წარმართვისას ჯერ ერთი, საქონელ-ექვივალენტის (შემცვლელის) როლსაც შეასრულებდა და მეორეც, დადებითად განაწყობდა საქონელმწარმოებლებსაც ერთმანეთთან კონტაქტის დამყარების მიზანშეწონილობაზე. სწორედ ასეთ უნივერსალურ საქონელ-ექვივალენტს მიაკუთვნებენ ისეთ საქონელ-შუამავალს, რომელსაც ფულს უწოდებენ, და შეიძლება ითქვას, რომელიც კაცობრიობის ერთ-ერთ ყველაზე უმნიშვნელოვანეს გამოგონებად შეიძლება ჩაითვალოს.

ისტორიამ შემოგვინახა იმის დამადასტურებელი ფაქტები, რომ ფულის დანიშნულებას თავდაპირველად ასრულებდნენ ნიჟარები, სხვა და სხვა ზომის ქვების ფილები, რიგ შემთხვევაში მუჭა მარილიც კი და სხვა. მაგრამ მთავარია არა ის, თუ რას მიიჩნევდნენ „მაშინ“ ფულად, არამედ ის, რომ იმ საზოგადოების ფარგლებში ფულად აღიარებული „ნიჟარები“ და ა.შ. იშვიათობას წარმოადგენდა (გავიხსენოთ სიტყვა — იშვიათობის შინაარსობრივი დატვირთვა. იხ. პირველი თავი). ალბათ, ამიტომაც იყო, რომ ყველა საქონელმწარმოებელი (უდავოა, იგულისხმება ის საქონელმწარმოებლები, რომლებიც ამ ფულის ნიშნის ზემოქმედების არეალში იყრიდნენ თავს) თანხმდებოდა თავისი საქონლის ღირებულების შეკმაყოფილებლად მარკენებელი მათთან მიმართებაში განესაზღვრა და დამატებითი პირობების წამოყენების გარეშე, ეწარმოებინა მეორე მხარესთან გაცვლითი ოპერაცია ფორმიულით:

საქონელი — ფული — საქონელი.

ზოგჯერ ფულის, ანუ საქონელ-შუამავლის ამ ფუნქციას სხვა საშუალებებიც ასრულებენ ხოლმე, (მათ რიცხვში ჩაერთვის: უძრავ-მოდრავი ქონება, ფასიანი ქაღალდები, ოქროს ნაწარმი და სხვა.), მაგრამ ამგვარი პრაქტიკის გამოყენებას, რიგ შემთხვევაში, გარკვეული პრობლემები ახლავს თან კერძოდ, იგულისხმება ის სიძნელე, რომელიც შეიძლება წარმოექმნას გამყიდველს ამ საშუალებების შემდგომ რეალიზაციასთან დაკავშირებით და, ამიტომ, შესაძლებელია მეორე მხარემ უარიც განაცხადოს მათი გაცვლის საშუალებად მისწვას. ეკონომიკურ თეორიაში გაცვლის საშუალების ამ თვისებებს, უფრო სწორედ, მის სრულფასოვან ფულად ქცევასთან დაკავშირებულ სირთულეს ლიკვიდურობის, ანუ სწრაფად რეალიზებადობის მანვენიბელს უწოდებენ, ნათელია, რომ თვით ფულისათვის ეს მანვენიბელი თავის მაქსიმუმს აღწევს, აქედან გამომდინარე, ფულს მინიჭებული აქვს დროში და სივრცეში აბსოლუტურად ლიკვიდური საქონლის კატეგორია.

მოდით, კვლავ ისტორიას მივუბრუნდეთ. ასე და ამგვარად, სასაქონლო-ფულადი ურთიერთობა თანდათანობით ძალას იკრეფდა (ისტორიისათვის დროის ღინების მიმანიშნებელი სიტყვა „თანდათან“ სულ სხვა მნიშვნელობით იხმარება და ხანგრძლივობის თვალსაზრისით, არა ერთ საუკუნეს მოიცავს!). ცხოვრებამ თავისი პირობების წამოყენება დაიწყო. კერძოდ, მან ფულის ნივთობრივი შემადგენლობის მიმართ მოთხოვნები გაამკაცრა. ამას გარდა, ქაოსურად, ანუ შემთხვევითობიდან შემთხვევითობამდე ჩატარებული სავაჭრო ოპერაციები მის დადებით მხარეს სრულფასოვნად რომ ვერ წარმოაჩენდა, ამას ქვეცნობიერად ყველა მიხვდა. ყოველივე ამის გათვალისწინებით, დღის წესრიგში სასაქონლო-ფულადი ურთიერთობის კოორდინაციის, ანუ ერთ სისტემაში მოყვანის საკითხი დადგა. და აი, ერთ „დღეს“ პირველყოფილი საზოგადოების იმ წევრებმა, რომლებიც სხვა წევრებთან შედარებით უფრო მეტი გამჭვრიახობით გამოირჩეოდნენ (უდავოა, მათ რიცხვში: შედიოდნენ ტომის ბელადები, თემის ფუძემდებლები და ა.შ.) მიიღეს გადაწყვეტილება შეემუშაებინათ ყველასათვის სავალდებულოდ შესასრულებელი ერთიანი წესები, ანუ წესები, რომლებიც ხელს შეუწყობდნენ სასაქონლო-ფულად ურთიერთობათა დარეგულირებას.

1 მაგალითად, თუ დაუშვებთ, რომ, რაღაც გარემოებათა გამო, ხელთ არ გააქანია ფულის ნიშნები, რათა მათი მეშვეობით შეციხილი ჩვენთვის სასურველი საქონელი, იქნება ეს საკვები პროდუქტი თუ მოცემული მომენტისათვის ჩვენთვის სხვა აუცილებელი რამ.

მიგვაჩნია, რომ სწორედ ასეთი გადაწყვეტილება იქცა ერთ-ერთ იმ პირველ მიზეზად, რომელმაც არაუკანასკნელი როლი ითამაშა, პირველყოფილი საზოგადოების სამართლებრივ ბაზაზე აგებულ ადამიანთა იმ გაერთიანების ჩამოყალიბებაში, რომელსაც სახელმწიფო ჰქვია. ჩვენ შეგნებულად არ გამოვყოფთ სახელმწიფოს მოწყობის რიგი სპეციფიკური მახასიათებლების არსს, მითუმეტეს, ეს არც შედის ჩვენი ინტერესის სფეროში. გამოვყოფთ მხოლოდ სახელმწიფოს თვითმყოფადობის ეკონომიკური ბაზისის საწყისს. მამ ასე: სახელმწიფო განისაზღვრება, როგორც ხალხთა ერთიანობა, რომლებიც ერთმანეთთან ურთიერთობენ ამ სახელმწიფოში საკუთარებაზე მკაცრად დადგენილი უფლებების შესაბამისად. შეიძლებოდა კი, იმ სახელმწიფოში, სადაც გაცვლითი უნივერსალური საშუალება, ანუ ფული „გაუპიროვნებელი“ იყო ჯერ ერთი – საკუთრებაზე უფლების განმტკიცება, მეორე – სასაქონლო-ფულადი ოპერაციების რეგულირება, და მესამეც – ყველასათვის მისაღები „თამაშების წესების“ დაწესება? რა თქმა უნდა, არა რამეთუ, ვის შეეძლო იმის „დათვლა“ ან „დაზუსტება“, „ნიჟარა“ საზღვრის გახსნის პირობებში, რომელ სახელმწიფოს ტერიტორიაზე იყო ნაპოვნი და სად წარმოადგენდა ის უფრო მეტ იმპიათობას, რომლის მიხედვითაც საყოველთაოდ ხდებოდა საქონელთა ღირებულების განგარიშება და საქონელთა შორის ღირებულებათა შეპირისპირება?

ასე რომ, სახელმწიფოთა ჩამოყალიბების გარიჟრაჟზე, სახელმწიფოთა იმდროინდელი მესვეურები თითქმის ერთდროულად მივიდნენ იმ დასკვნამდე, რომ სახელმწიფოს ეკონომიკური დამოუკიდებლობის და თვითმყოფადობის შესანარჩუნებლად საჭიროა თვით სახელმწიფომ აიღოს თავის თავზე საკუთარი ფულის მოჭრის ფუნქცია. ეს გადაწყვეტილება მალე ცხოვრებაშიც გატარდა. სახელმწიფოს მიერ ერთპიროვნულად მოჭრილ ფულს უკვე ახასიათებდა ყველა ის დადებითი თვისება, რომელიც მის წინამორბედს ნამდვილად აკლდა. კერძოდ, ის მზადდებოდა ისეთი მასალისაგან, რომელიც ჯერ ერთი – იმ პერიოდისათვის ყველას მიერ, მართლაცდა, ძნელად მოსაპოვებლად მიიჩნეოდა, მეორე – ის უფრო მეტად იყო დაცული დაზიანებისაგან და მესამეც – მასზე შეიძლებოდა აღნიშნულიყო გამომშვები სახელმწიფოს რეკვიზიტები – გამომშვების დრო, გამომშვების დასახელება და ღირებულების მაჩვენებლის ერთეული. პარალელურად, სხვა დანარჩენი ფულის ნიშნები, ანუ ფულის ნიშნები, რომლებიც კერძო პირთა მიერ მოიჭრებოდა ყალბად გამოცხადდა და სათანადოდ შემუშავდა „ურჩთა“ დასჯის მექანიზმიც.

რა მოხდა შემდეგ? შემდეგ მოხდა ის, რომ მასალამ, რომლისაგან ფული მოიჭრებოდა ანუ საწყის კომპონენტად გამოიყენებოდა (ბრინჯაო, სპილენძი, ერთგვაროვანი სხვა ლითონი და ა.შ.) დროთა განმავლობაში ისეთი თვისებები გამოავლინა, რომლებიც მას „ყველას შეფასებით“, იშვიათობის მნიშვნელობას აკარგვინებდა. ასე მაგალითად, ამ ლითონების მიდრეკილება ობის და ჟანგის მოკიდებისაკენ სასარგებლო თვისებად, ნამდვილად, არ შეიძლება ჩათვლილიყო გარდა ამისა, მოძიების თვალსაზრისით, მადნეული, რომლისგანაც გამოიღობოდა ეს ლითონები იმ დროისათვის „იშვიათობას“ უკვე არ წარმოადგენდა და ა.შ. ბოლოსდაბოლოს მიხვდნენ, რომ საჭირო იყო ისეთი მასალის გამოძებნა, რომელიც თვისობრივად უფრო მიესადაგებოდა ფულის დანიშნულებას და „იშვიათობის“ მაჩვენებლის ყველა პუნქტს დააკმაყოფილებდა. ასე და ამგვარად, დაიწყეს ფულის ოქროს და ვერცხლის მეტალისაგან მოჭრა. მაგრამ, ვინაიდან ოქროს საბადოების სიმწირე და მისი გამოღობის სირთულე, მას ვერცხლთან შედარებით აშკარად „უკეთეს მდგომარეობაში“ აყენებდა, ამიტომ ოქროსაგან დამზადებული საიუველირო ნაკეთობანი მეტად ფასობდა ვიდრე იგივე წონის ვერცხლისაგან დამზადებული. ეს უპირატესობა გადაეცათ იმ მონეტებსაც, რომლებიც ოქროსაგან გამოიჭედებოდა (არაფერი, რომ არ ვთქვათ, სხვა მეტალისაგან დამზადებული ფულის მონეტაზე). რადგანაც ტექნიკური მიზეზების გამო (უდავოა აქაც ოქროს და ვერცხლის მარაგის სიმწირე იჭრებოდა), შეუძლებელი იყო მთლიანი ფულადი მასის ოქროსა და ვერცხლის მონეტებით შევსება, ამიტომ ბრუნვაში სხვა ლითონებისაგან დამზადებული მონეტებიც გამოიშვებოდა. მაგრამ, მთავარი იყო ის, რომ მათი თანაფარდობა განისაზღვრებოდა მკაცრად დადგენილი ე.წ. ოქროს სტანდარტის მიხედვით. სწორედ, ოქროს სტანდარტზე დაყრდნობით დგინდებოდა ფულის ერთეულის ნომინალიც ანუ ფულის მასშტაბიც.

სახელმწიფოს მიერ გაანგარიშებული ოქროს წონის იმ ოდენობას, რომელიც მიიღება ფულის ერთეულად და რომლის მიხედვითაც საზოგადოებრივი განისაზღვრება ერთობლივი ერთგვანი პროდუქტის ჯამური ღირებულებითი მანკენებელი — ნომინალს, ანუ ფულის მასშტაბს უწოდებენ. მაგალითად, საქართველოში ფულის ნომინალს წარმოადგენს ლარი, ამერიკის შეერთებულ შტატებში — დოლარი, დიდ ბრიტანეთში — ფუნტი სტერლინგი, იაპონიაში — იენი, გერმანიაში — მარკა და ა.შ.

მაშასადამე, ორგანულად დაუკავშირდა რა ოქრო საქონლის

ღირებულებით მაჩვენებელს (ფულის მეშვეობით), ამით ოქრო, სახელმწიფოს მხრიდან აღიარებული იქნა იმ გარანტიად, რომელიც უზრუნველყოფდა სახელმწიფოში ეკონომიკურ სტაბილიზაციას და ხელს უწყობდა საქონელწარმოების განვითარებას. აქედან გამომდინარე, სახელმწიფო, ითვალისწინებდა რა ყოველივე ამას, „იძულებული“ იყო გადაენახა რაღაც ოდენობის ოქრო ზოდების სახით, რათა ბრუნვაში არსებული ოქროსაგან და სხვა მეტალისაგან დამზადებული მონეტების ბალანსის, ანუ თანაფარდობის დარღვევისას, ყოველთვის „ხელით ჰქონოდა“ მისი სტატუს-კვოს (აღრე არსებული მდგომარეობის) აღდგენის საშუალება (თუ რას შეეძლო ამ ბალანსის დარღვევა, ამის შესახებ მიანიშნებს ფულზე დაკისრებული მესამე ფუნქცია).

გავიდა ხანი. წამოჭრილ გარემოებათა გამო, ოქროს სტანდარტმა იწყო მსოფლიო ფულის დანიშნულების შესრულებაც (იხ. ფულის მეხუთე ფუნქცია). მაგრამ, ეს მოხდა გაცილებით გვიან, უფრო ზუსტად XIX საუკუნის დასაწყისიდან, რამეთუ სწორედ ამ საუკუნიდან სახელმწიფოთა შორის კომუნიკაციების (კავშირების) ფართომასშტაბიანი განვითარების გამო, იმ სახელმწიფოთა გეოგრაფია, რომლებსაც სურდათ ურთიერთთან სავაჭრო ოპერაციები ეწარმოებინათ, იმდენად გაფართოვდა, რომ რეალურად ძალზე გაძნელდა ცალკეულ სახელმწიფოებში მიღებული ფულადი ნიშნის ნომინალის ღირებულებითი დატვირთვის სრულფასოვანი აღქმა. არადა, ოქროს არსი, ამ სახელმწიფოების გეოგრაფიულად დაშორების მიუხედავად, მაინც ერთნაირად აღიქმებოდა. რაც შეეხება ქალაქის ფულს, ის მიმოქცევაში მასიურად დაახლოებით XVII საუკუნიდან გამოჩნდა.

საერთოდ მიღებული კლასიფიკაციით გამოყოფენ ფულის შემდეგ დამახასიათებელ თვისებებს ანუ ფუნქციებს:

პირველი — ფული, როგორც ღირებულების საზომი. ფულის ამ ფუნქციის შესახებ ზემოთ ვრცლად იყო გადმოცემული, აძიებთ მასზე მხოლოდ მივანიშნებთ.

მეორე — ფული, როგორც მიმოქცევის საშუალება.

როგორც აღინიშნა, ფულის წარმოშობამდე წარმოებდა საქონლის მარტივი გაცვლა, ე.ი. საქონელი უშუალოდ იცვლებოდა სხვა საქონელზე, ფორმულით: საქონელი — საქონელზე. დააკვირდით: ამ ფორმულით განხორციელებული გაცვლითი ოპერაცია, ფაქტიურად, ერთგვარადად წარმართებოდა. არადა, თვით ცნება საქონელში წარმოსახვის დონეზე ყველაფერი ის არის ნაგულისხმევი, რასაც ადამიანის ყოფიერების მთელ საწიერში სასრული არა აქვს.

მაშასადამე, ამ პროცესმა თვით წამოჭრა ისეთი გაცვლის საშუალებების მოძიების აუცილებლობა, რომელიც ამ პროცესს სტატიკური (უძრავი) მდგომარეობიდან დინამიკურ (მოძრავ) მდგომარეობაში გადაიყვანდა. სწორედ, ეს ფუნქცია დაეკისრა ფულს. ფულს, რომლის მრავალჯერადად გამოყენების თვისებამ ფორმულაში: საქონელი-ფული-საქონელი, განკერძოებულ საქონელს მრავლობითი ნიშანი მიაკუთვნა და ასე და ამგვარად, კონკრეტული საქონელი არა კონკრეტულ საქონელს დაუკავშირა, და ამით საქონეობრუნვის უსასრულო პროცესს ჩაუყარა საფუძველი.

მესამე — ფულის, როგორც დაგროვების, ანუ განძის შექმნის ფუნქცია.

ფულის ამ ფუნქციის შესახებ გამოვიყენებთ პროფესორ ლევან სანიკიძის წიგნიდან „რომის იმპერია“ ერთ ფრაგმენტს, რომელიც რომის იმპერიის იმ პერიოდს ეხება, როდესაც იმპერიას ჩვ.წ.ა 284 წლიდან 305 წლამდე სათავეში იმპერატორი დიოკლეტიანე ედგა. დაცემული ფულადი მეურნეობის აღსადგენად და ფულის კურსის ასაწევად დიოკლეტიანემ გაატარა სამონეტო, ანუ ფულის რეფორმა. ძირითად ფულად ერთეულად დადგენილ იქნა სრულფასოვანი ოქროს მონეტა, ოქროს დენარიუსი. ერთი რომაული გირვანქიდან (327 გრამი) უნდა ჩამოსხმულიყო 60 ოქროს მონეტა, ხოლო ამის შესაბამისად — ერთი გირვანქა ვერცხლიდან 96 ვერცხლის დენარიუსი და გირვანქა სპილენძიდან — 30 სპილენძის ფული.

სამივე სახის მონეტებს შორის ცხადდებოდა ასეთი თანაფარდობა: გირვანქა ოქრო = სამოც ოქროს ფულს = 1.500 ვერცხლის მონეტას = 24.000 სპილენძის ფულს. დიოკლეტიანეს სამონეტო რეფორმამ არავითარი სარგებლობა არ მოუტანა სახელმწიფოს.

საქმე ისაა, რომ ოქროს და დანარჩენი მონეტათა შეფარდება სავსებით ხელოვნური იყო. ოქროს კურსი ძალიან მაღალი იყო. ამიტომ იგი მოსახლეობაში დაუნჯების საგანი შეიქმნა და ფულადი ბრუნვიდან ერთბაშად გაქრა (ხაზგასმა ჩვენია — ბ. ლაგვილავა, ს. გელაშვილი). სამაგიეროდ მოხდა დაბალი ფულის გათავება და პირველადი მოთხოვნების საგნების გაძვირება.¹ რატომ იქცა ოქროს დენარიუსი დაუნჯების, ანუ განძის შექმნის საგნად და რატომ იქნა მიჩნეული ის, რომ: „ოქროსა და დანარჩენ მონეტათა შეფარდება სავსებით ხელოვნური იყო.“? ეს „საიდუმლო“ მარტივად აიხსნება თუ ჩვენ გავიხსენებთ ოქროს ყველა იმ თვისე-

¹ ლ. სანიკიძე „რომის იმპერია“ გვ. 211-212, თბილისი, 1984.

ბას, რომელიც მას ყველა სხვა საქონლისაგან გამოარჩევს და აქედან გამომდინარე, უნიკალურობის რანგს ანიჭებს. სწორედ ოქროს უნიკალურობა იცავს ოქროს მონეტას გაუფასურებისაგან ამიტომაც, ადამიანს თუ მიეცა შესაძლებლობა საქონლის შეძენისას მის მაგივრად გადახდის სხვა საშუალებების გამოყენებისა, ის ყოველთვის შეეცდება ოქროს მონეტის „შავი დღისათვის“ გადაახვეას, ანუ განძად ქცევას. მასიურად ასეთი ვითარების დაფიქსირებისას სახელმწიფო სათანადო ღონისძიებებს ატარებს ხოლმე, კერძოდ:

1) ხსნის ოქროს საცავს, სადაც ოქრო ინახება ზოდების სახით და ბრუნვაში ოქროს მონეტების ახალ პარტიას უშვებს, რათა ამით შეეცადოს ჯერ ერთი – ოქროს მონეტის კურსის დაწვეას და მეორეც – სხვა ლითონებისაგან დამზადებული მონეტების მსყიდველთუნარიანობის გამყარებას. სახელმწიფოს შეუძლია სხვა საშუალებების გამოყენებაც, მაგრამ ჩვენ ამაზე შევჩერდებით.¹ ასე, რომ ფულის ეს ფუნქცია გარკვეულ პრობლემებს უქმნის სახელმწიფოს მიერ გატარებულ ფულად პოლიტიკას.

მეოთხე – ფული, როგორც გადახდის საშუალება.

საქონელი ყოველთვის როდი იყიდება ნაღდ ფულად. საქონლის ყიდვა-გაყიდვა, რიგ შემთხვევაში, ხდება კრედიტად, ანუ ვალად, ე.ი. გადახდის განვადებით. აქედან გამოდის, რომ კრედიტად ყიდვის დროს გამყიდველის ხელიდან მყიდველის ხელში საქონლის გადაცემა ფულის გადაუხდელოდ ხდება. მაშასადამე, ფული მყიდველს გამყიდველის მხრიდან, პირობის თანახმად, მხოლოდ დათქმულ დროს გადაეცემა. სწორედ ეს მომენტი ითვალისწინება, როდესაც ფულს გადახდის ფუნქციის ჭრილში განიხილავენ.

მეხუთე – ფული, როგორც მსოფლიო ფული.

მსოფლიო ფულის ფუნქციას ფული ახორციელებს საერთაშორისო საგადასდელო ურთიერთობების დროს, სადაც იგი გამოდის მისი ნატურალური ფორმით – კეთილმოზობილი ლითონების ზოდების სახით. მაშასადამე, მსოფლიო ფულის ფუნქციას ოქრო ასრულებს. თავისი მხრივ, ოქროს სტანდარტის ნივთობრივი ოდენობის ღირებულება საერთაშორისო ბაზარზე განისაზღვრება ე. წ. „პარიტეტის“ საფუძველზე. ოქროსი უზრუნველყოფილი სხვადასხვა ქვეყნების ფულის ნიშნების (ნომინალების) ურთიერთშეფარდებას პარიტეტს უწოდებენ.

¹ თანამედროვე ეპოქაში ოქროს და ვერცხლის მონეტები ბრუნვაში, ფაქტიურად, არ გამოიშვება, მაგრამ ზოგადად ფულს ეს ფუნქცია მაინც არ დაუკარგავს! იხ. მეხუთე თავი.

ფული კი, რომელიც, საერთაშორისო ვაჭრობაში ჩართული ნებისმიერი სახელმწიფოს მიერ მიიღება, როგორც გადახდის საშუალება ტერმინ „ვალუტით“ აღინიშნება. თვით ფულის, ან სხვა ფასიანი ქალაქის დაბეჭდვის პროცესი – ემისიად, ორგანო კი, რომელსაც მინიჭებული აქვს ამის კანონიერი უფლება – ემისიონარად.

ოქროს სტანდარტის მიმართ ფულის გაუფასურებას, ჩვენთვის ყველასთვის ნაცნობი სიტყვა – ინფლაცია, ზოლო მისი გამყარების პროცესს დეფლაცია ეწოდება. როგორც წესი, ინფლაციის დასაძლევად სახელმწიფო იყენებს ე.წ. დენომინაციის მეთოდს, რაც ნიშნავს ქალაქის ფულის ნიშნების ნომინალური მაჩვენებლის შეცვლას, ფულის ერთეულის სახელწოდების შეუცვლელად, რასაც თან ახლავს ძველი ფულის ნიშნების ბრუნვიდან ამოღება. კერძო საუბარში ძალზე ხშირად გაკვივია იმის შესახებ, რომ ეკონომიკური კრიზისის ფონზე ჩვენთან არა ფულის ინფლაციას, არამედ, დეფლაციას აქვს ადგილი. არადა, ეს ორი ტერმინი ფულის არსში გაუცნობიერებელი პიროვნებისათვის, ფაქტიურად, ერთ კონტექსტში, ანუ სინონიმებად აღიქმება. სინამდვილეში კი, დეფლაციის დროს ხდება არა ოქროს სტანდარტის მიმართ ფულის გაუფასურება, არამედ პირიქით, ადგილი აქვს ფულის ერთეულში ოქროს ოდენობის შემცირებას. თვალსაჩინოებისათვის, მოდით, ზოგადად, ინფლაციის და დეფლაციის ურთიერთკავშირი ერთგვარი სქემის მეშვეობით წარმოვიდგინოთ:

პირველი – ვინაიდან, საქართველოს ეროვნული ფულის ნომინალი – ლარი, ჩვენგან დამოუკიდებელ მიზეზთა გამო არ არის გამაგრებული ოქროთი, ამიტომ საქართველოს მთავრობა „ძულებულია“ ლარის გასამყარებლად სხვა ხერხს მიმართოს. კერძოდ, ოქროს დანიშნულება დოლარს მიანიჭოს (მითუმეტეს, საერთაშორისო სამართლის მიხედვით ოქროს ზოდების „გასესხების“ პრაქტიკა აკრძალულია). მაშასადამე, ცენტრალური ბანკის საცავებში „რალაც მეთოდებით მოძიებული“ იმ მოცულობის დოლარი უნდა იყოს დარეზერვებული (შენახული), რომელიც ვითარებიდან გამომდინარე, საქონელბრუნვის ნორმალური წარმართვის უზრუნველსაყოფად მიიჩნევა. ვთქვათ, ეს მოცულობა, ანუ წლიური საქონელბრუნვის ღირებულებითი მაჩვენებელი მილიონი დოლარის ოდენობით განისაზღვრება. ე.ი., ერთი დოლარის შესატყვისად თუ ერთი ლარი აიღება, მაშინ ბრუნვაშიც მილიონი ლარი გამოიშვება.

მეორე – დავუშვათ, რომ რეალურად საქონელბრუნვამ საერთო ჯამში შეადგინა არა მილიონი ლარი, არამედ – შვიდასი ათასი. ეს კი ნიშნავს იმას, რომ მოსახლეობას ხელზე რჩება სამასი

ათასი ლარი, რომელიც მოკლებულია რა თავისი მეორე ფუნქციის შესრულების შესაძლებლობას, „იწყებს გამოსავალის ძიებას“. ბაზარი, თავის მხრივ, „ზედმეტ ფულს“ ამ ძიებაში დიდ „დახმარებას უწევს“ და ამ ნამატი ფულის ათვისების მიზნით, აძვირებს არა მარტო ფართო მოხმარების საქონელს, არამედ ლარის გამყარების ძირითად ბერკეტს — დოლარასაც. სწორედ, ამ პროცესს უწოდებენ — ინფლაციას. თუ მკითხველი „დაეჭვებას“ გამოხატავს ინფლაციის ამგვარი ახსნის გამო, იმ მოტივით, რომ ხალხის უმეტესობას თვეების განმავლობაში არც პენსია და არც კუთვნილი ხელფასი არ აუღია და საიდან უნდა წარმოიშვას „ზედმეტი“ ფულის პრობლემა? ერთი შეხედვით, პასუხის მოძიება მართლაცდა უნდა გაგვიძნეულდეს. არადა, ეკონომიკური განათლება სრულიად არ არის იმისათვის საჭირო, რათა თვალნათლივ წარმოვიდგინოთ, ბაზარზე გამოტანილი საქონლის ვითომდა სიუხვის მიუხედავად, რა შეიძლება მოჰყვეს იმას, სახელმწიფომ, უცებ, დაგროვილი ვალის გასტუმრება რომ დაიწყოს?! ამიტომაცაა ის, რომ ჩვენ „ჩუმ-ჩუმად“ მხოლოდ პირადი „ვალის“ გასტუმრება გვანალღლებს. ისიც ხომ ფაქტია, „ნანატრი“ პენსიის თუ ხელფასის მიღებისას, მოლარის მიერ მოწოდებული ახალი კუპონები რა განწყობაზე გვაყენებს ხოლმე, იმის შიშით, სახელმწიფომ „ფულის საბეჭდი მანქანა ხომ არ ჩართოლ“? მაშასადამე, „ზედმეტი“ ფულის არსებობას ჩვენ ყველანი კარგად ვგრძნობთ.

მესამე — რადგანაც, საქართველოში მცხოვრები ახლად „ფეხადგმული“ ბიზნესმენების (იხ. მეოთხე თავი) და სათანადო სახელმწიფო სტრუქტურების მიერ საერთაშორისო ვაჭრობისას, გადახდის საშუალებად ვალუტად აღიარებული დოლარი გამოიყენება, ამიტომ, მიუხედავად ადგილობრივი ბაზრისათვის თვალშისაცემი სტაბილურობისა, საერთაშორისო ბაზარზე დოლარის „გაიაფება“, ანუ დოლარისა და ოქროს სტანდარტის პარიტეტის „დარღვევა“, მყისვე ჩვენ ბაზარზეც გამოიწვევს საქონლის და დოლარის გაძვირებას, ანუ იგივე პროცესებს, რომელზედაც უკვე იყო მინიშნებული. ამ მიზეზით გამოწვეულ მოვლენას უკვე დეფლაციაა ჰქვია.

ასე რომ, პირდაპირი დეფლაცია ლარს „ჯერჯერობით“ ნამდვილად არ „ემუქრება“.

საერთოდ, შესაძლებელია კი, ყველა იმ ფაქტორის საფუძველშივე აღმოფხვრა, რომელიც ინფლაციის და დეფლაციის წარმოშობის მიზეზად არის მიჩნეული? მიუხედავად იმისა, რომ ეკონომიკის დარგში სამეცნიერო მიღწევებისათვის დაწესებული უმაღლესი

ჯილდო — ნობელის პრემია, არა ერთ მეცნიერ-ეკონომისტს აქვს მინიჭებული, ასეთი შესაძლებლობის არსებობას, აბსოლუტის დონეზე, ისინიც უარყოფენ. რას იზამთ, ეს ასეა, რამეთუ სასაქონლო-ფულადი კავშირი ისეთ ფაქიზ კონსტრუქციას წარმოადგენს, რომ მისი „დაშლა“ რამ შეიძლება გამოიწვიოს ამის წინასწარ განჭვრეტა არავის ძალუძს. თვით განვითარებულ სახელმწიფოებშიც ყოველწლიური 6%-8%-მდე ინფლაცია სრულიად დასაშვებადაა აღიარებული. აი, როდესაც, ეს მაჩვენებელი მატების ტენდენციას (მიდრეკილებას) ამყლადენებს, მხოლოდ მაშინ ერევა სახელმწიფო ამ პროცესში, იქნება ეს ფისკალური (საგადასახადო), თუ მონეტარული, ანუ ფულის დამატებითი მასის გამოშვების პოლიტიკის გატარებით. ამ საკითხთან დაკავშირებით შედარებით ვრცლად გადმოცემული იქნება წინამდებარე წიგნის მეხუთე თავში.

თავი 3. ფასი

წარმოვიდგინოთ რომ, „რალაც“ გარემოებათა გამო, ხანგრძლივი დროის განმავლობაში ვიმყოფებოდით რა საქართველოს ფარგლებს გარეთ, დაბრუნებისთანავე უცებ, „ვილაც“, საუბრის წამოწყების მიზნით, გვისვამს კითხვას, ჩვენი აზრით, რამდენი კილოგრამი შაქრის ყიდვა შეიძლება, ვთქვათ, ასი ლარით, ანდა, თხუთმეტი კილოგრამი შაქრის შესაძენად საკმარისი იქნება თუ არა იგივე ოდენობის თანხა? უდავოა, მიმდინარე პერიოდისათვის არ ვიცით რა ადგილობრივი ბაზრისათვის დამახასიათებელი „რალაც“ საწყისი პირობა, ზუსტი პასუხის გაცემა, ნათელია, გაგვიჭირდება. მაშასადამე, განვლილი მასალის საფუძველზე, მეტ-ნაკლებად გავერკვიეთ რა ღირებულების და ფულის არსში, ძალაუნებურად დავდექით ისეთი ათვლის წერტილის დადგენის აუცილებლობის წინაშე, რომელიც საქონლის ერთეულად ღირებულებას ფულთან დააკავშირებდა. სწორედ, ისეთ ეკონომიკურ კატეგორიას, როგორცაა — ფასი, მინიჭებული აქვს ამ დამაკავშირებელი რგოლის ფუნქცია. აქედან გამომდინარეობს მისი განმარტებაც: ღირებულების ფულად გამოხატულებას — ფასი ეწოდება. მაგრამ ფასის ამგვარი გადმოცემა, სრულიად ვერ წარმოადგენს ფასის ძირითად დანიშნულებას, რადგანაც თუ ღირებულების საზომად შრომა აიღება (უდავოა, ჩვენ აბსტრაქტული შრომის ერთობლივი დანახარჯები ვივარაუდეთ), ფული კი, მისი თვალსაჩინო გამოხატულებაა, რომელიც, თავისი მხრივ, კონკრეტიზირდება ფასის სახით, მაშინ გამოდის, რომ ფასი და ღირებულება,

როგორც ურთიერთთან მკაცრად დაკავშირებული ეკონომიკური კატეგორიები, სამოქმედო არენაზე „ერთიანი ფრონტი“ უნდა გამოდლოდნენ, ანუ ფასი ზუსტად უნდა შეესატყვისებოდეს ღირებულების იმ ოდენობას, რომელიც ერთეულ საქონელში ნივთობრივი ფორმითაა ჩართული. მაგრამ, რატომღაც ჩვენ ყოველდღიურ ცხოვრებაში ასეთ თანხვედრობას ვერ ვამჩნევთ ხოლმე, ვხედავთ რა, რომ ერთი და იგივე საქონელი სხვადასხვა სავაჭრო ობიექტებში განსხვავებული ფასით შეეთავაზება მომხმარებელს. მაშ, რაშია საქმე? საქმე მდგომარეობს იმაში, რომ სასაქონლო-ფულადი ურთიერთობის პირობებში საქონელი წარმოდგება არა მხოლოდ ღირებულების მატარებელ აბსტრაქტულ შრომის პროდუქტად, არამედ იმ ღირებულების ნაწილის მატარებლადაც, რომელიც ე.წ. დამატებითი ღირებულებად იწოდება და რომელსაც საერთოდ ღირებულებისაგან განსხვავებით გააჩნია მატების ან კლებადობის თვისება, იმისდა მიხედვით, თუ რა სიტუაცია წარმოიქმნება ბაზარზე, ანუ იმ სივრცეში, სადაც უშუალოდ ერთმანეთს ხვდებიან და აწარმოებენ მოლაპარაკებას საქონელმწარმოებელი (გამყიდველი) და მომხმარებელი (მყიდველი).

დამატებითი ღირებულების არსის სიღრმისეულად გააზრებისათვის, საჭიროდ მივიჩნით საქონლის ღირებულების იმ მხარის უფრო დეტალურად განხილვა, რომელიც თვითღირებულებად იწოდება.¹ ზოგადად, საქონლის თვითღირებულება განისაზღვრება, როგორც ფულადი ფორმით გამოსახული იმ დანახარჯთა ჯამი, რომლებიც საქონლის წარმოებას თან სდევს.

ეკონომიკურ თეორიაში დანახარჯები, რომლებიც საქონლის თვითღირებულების ნუსხით გაითვალისწინება, ორ ჯგუფად იყოფა. პირველ ჯგუფში გაერთიანებულია ე.წ. მუდმივი დანახარჯები, მეორეში კი — ცვალებადი. მუდმივ დანახარჯებს, რომლებსაც რიგ შემთხვევაში ზედნაღებ ხარჯებსაც უწოდებენ, მიაკუთვნებენ ისეთ დანახარჯებს, რომლებიც პირდაპირ არ არიან დაკავშირებული გამოსაშვები საქონლის მოცულობასთან, მაგრამ, ამასთან ერთად, ისინი უშუალოდ მონაწილეობენ სასაქონლო წარმოების მიზანმიმართულად წარმართვის ორგანიზებაში. კერძოდ, ამ დანახარჯთა ნუსხაში ძირითადად ჩაერთვის:

- წარმოებისათვის საჭირო საიჯარო გადასახადი;
- აღმინისტრაციულ-ტექნიკური პერსონალის ხელფასი;
- საკანცელარიო-სამიველინებო ხარჯები;

¹ ფაქტიურად, ჩვენს მიერ, პირველ და მეორე თავში ღირებულებასთან დაკავშირებული საკითხები, თვითღირებულების ჭრილში იყო წარმოდგენილი.

– იმ ენერგორესურსის სატარიფო ღირებულება, რომელიც მოიხმარება არასაწარმოო დანიშნულებით (მაგალითად, გასათობად, გასანათებლად და ა.შ.);

– დამხმარე მეურნეობის შენახვის ხარჯები და ა.შ.

კიდევ ერთხელ მივატყვიოთ ყურადღება, ყველა ეს დანახარჯი მხოლოდ ირიბად ჩაერთვის ერთეული საქონლის ღირებულებაში. მართლაცდა, საიჯარო ქირა არის კი იმაზე დამოკიდებული, თუ რამდენი დაზგა ან სხვა სახის შრომის იარაღი იქნება განლაგებული იჯარით აღებულ ფართზე, ანდა ერთი ნათურით შესაძლებელია კი მთელი შენობის განათება? მაგრამ ყველაფერს აქვს თავისი ზღვარი. ასეა ამ შემთხვევაშიც. ამ დანახარჯთა ჯამის მაქსიმალური (დასაშვები) სიდიდე გაიანგარიშება წინასწარ დადგენილი ნორმატივების საფუძველზე.

ცვალებადი დანახარჯები, რომლებსაც მიმდინარე ხარჯებსაც უწოდებენ, აერთიანებენ ყველა იმ დანახარჯს, რომლებიც პირადადპროპორციულად იცვლება წარმოებული საქონლის მოცულობის ცვალებადობასთან ერთად. ამ დანახარჯებს მიაკუთვნებენ:

– იმ მომუშავეთა შრომის ანაზღაურებას, რომლებიც უშუალოდ მონაწილეობენ საწამო პროცესში;

– გამოყენებული შრომის საშუალებების ღირებულებას (მაშალების, ნახევარფაბრიკატების, ნედლეულის და ა.შ.);

– შრომის იარაღების საექსპლუატაციო ხარჯს (საწვავის, ელექტროენერჯის, საპოხი მასალის, ანუ დანახარჯს, რომელთა გარეშეც საწარმოო-ტექნოლოგიური პროცესი ვერ წარიმართება);

– შრომის იარაღების ღირებულების იმ ნაწილს, რომელიც ნივთდება წარმოებულ ყოველ ერთეულ საქონელში, ამორტიზაციის ნორმის შესაბამისად (გაუიხსენოთ მაგალითი მეორე თავიდან, სადაც საუბარი იყო „გრდემლზე“ და „ნაღზე“).

მამასადამე, შეგვიძლია გამოვიტანოთ ერთი ფრიად საყურადღებო დასკვნა. კერძოდ, დასკვნა იმის შესახებ, რომ:

სასაქონლო ერთეულის საწყისი ფასი განისაზღვრება თვით საქონელმწარმოებლის მიერ იმ ჯამურ დანახარჯებზე დაყრდნობით, რომელიც თვითღირებულების ნუსხაში ჩაერთვის.

მაგრამ, ეს არ არის სულ. ჩვენ არ აღმოვაჩინეთ „ამერიკას“, თუკი აღვნიშნავთ, რომ „ცარიელ ადგილზე შიშველი ხელებით“,

¹ აკუმულირებული, ანუ დავროვილი საამორტიზაციო ანარიცხები, შემდგომში მოიხმარება წარმოების საშუალებების მიმდინარე და კაპიტალური შეკეთებისათვის, მოდერნიზაციისათვის და ა.შ.

დიდი სურვილის მიუხედავად, არაფრის შექმნა არ შეიძლება. ხომ არ აკნინებს ასეთი განცხადება შრომის მნიშვნელობას? შეკითხვა მართებულია, მაგრამ იმავედროულად გავიხსენოთ შრომის პროცესის სამი შემადგენელი: თვით შრომა, როგორც მიზანდასახული მოღვაწეობა; შრომის საგანი და შრომის იარაღი. მხოლოდ, მაშინ, როდესაც ეს სამი ელემენტი ერთიანდება განუყოფელი ტრიადის სახით, წარმოდგება შრომა, როგორც ადამიანისათვის აუცილებელი ყველა დოვლათის შემოქმედი. მაშასადამე, ვიდრე შეკუდგებოდეთ მიწის დამუშავებას, „თოხის“ გამოჭედვას, პურის გამოცხობას, ტვირთის გადაზიდვას და ა.შ. უპირველეს ყოვლისა საჭიროა: მიწის შექმნა, სამჭედლოს, ქარხნის აშენება და სათანადოდ მოწყობა და სხვ., მაგრამ საწყის ეტაპზე, ყოველივე ამისათვის, ალბათ დაგვეთანხმებით უდავოა, ასევე საჭიროა გარკვეული რაოდენობის, „რალაცა“ სახის სასტარტო საშუალების გამოძებნა. არადა ეს სხვა არაფერია, თუ არა ისეთი ფუნდამენტალური ეკონომიკური კატეგორია, როგორცაა — კაპიტალი, საინტერესოა, რომ „კაპიტალი“ ლათინურ ენაზე „მთავარს“ ნიშნავდა. რეალობაში „კაპიტალის“ ცნება მიუხედავად იმისა, რომ გაცილებით მეტს ითავსებს, აღიქმება ფინანსური რესურსის, ანუ ფულის სახით. თვით კაპიტალის გამოყენების პროცესი კი — კაპიტალდაბანდებად. დავაკვირდეთ: ეს სიტყვა ძალზე ზუსტად გამოხატავს კაპიტალის არსს — დააბანდე ფული, კაპიტალი — და შეუდექი საქმეს!

ამასთან ერთად, დროის ფაქტორის თვალსაზრისით, კაპიტალდაბანდებას ერთჯერად დანახარჯებს მიაკუთვნებენ (გავიხსენოთ: თვითღირებულების არსი). რატომ ერთჯერადს? იმიტომ, რომ სამჭედლოს, ქარხნის, პურსაცხობის და ა.შ., ასაშენებლად გამოყოფილი ფულადი თანხა ერთჯერადად გაიხარჯება — გასაგებია არა ერთ „საათში“, ერთ „დღეში“, ან ერთ „კვირაში“, არამედ დროის იმ ფარგლებში, რომელიც ამ ობიექტების საბოლოო სახით ჩამოყალიბებისათვისაა საჭირო.

ხშირად „კაპიტალის“ მაგივრად გამოიყენება ტერმინი „ინვესტიცია“, რაც კაპიტალის არსს სრულიად არ ცვლის. აი ჩვენ ერთობლივად „გამოვავლინეთ“ დანახარჯთა კიდევ ერთი მუხლი, რომელმაც „რალაცანიარად“ უნდა ნახოს თავისი ადგილი, უფრო სწორედ, ასახვა შრომის პროდუქტში, ანუ საქონელში.

შევაჯამოთ ზემოთ გადმოცემული და შევეცადოთ კაპიტალის და დამატებითი ღირებულების ურთიერთდაკავშირება (მოდით, დამატებითი ღირებულება „ჯერ-ჯერობით“ ასეთად მოვიხსენიოთ!).

მაშ ასე, როგორც უკვე აღინიშნა, საქონლის თვითღირებულებაში ჩაერთვის წარმოებასთან დაკავშირებული ისეთი სახის ხარჯები, რომელთა უდანაკარგოდ უკან დაბრუნება (ამოღება) საქონელმწარმოებელს შეუძლია იმ შემთხვევაშიც, თუკი ის საქონელს გაყიდის თვითღირებულების ტოლ ფასად. მოდით, ამ ფასს ნულოვანი ფასი ვუწოდოთ. ეს პირველი.

ე.ი. ათასი ნალის გამოჭედვის შემდეგ (იხ. მაგალითი მეორე თავიდან) თუ მჭედელი სათანადოდ მოიქცა, მას ეძლევა შესაძლებლობა, უკიდურეს შემთხვევაში, ზუსტად იგივე გრდემლის შექმნისა (კარგია თუ იმ „დროისათვის“ მისი ფასი არ გაიზარდა!) „უკეთესის“ ყიდვას, მითუმეტეს წარმოების გაფართოებას მჭედელი, უდავოა, საჭირო თანხის (საწყისი კაპიტალის) უკმარისობის გამო, ვერ შეძლებს. ეს მეორე.

თუ მჭედელი, ერთი შეხედვით, პირადი მოსაზრებიდან გამომდინარე (არადა, ამისაკენ მას „ბაზარი“ მისგან „დაუკითხავად“ აუცილებლად უბიძგებს) გადაწყვეტს „უკეთესი“ გრდემლის შექმნასა და წარმოების გაფართოებასაც, დასახული ამოცანის განსახორციელებლად მას მხოლოდ ერთი საშუალება რჩება, მოიძიოს დამატებითი კაპიტალი „გარედან“, ანუ უნდა ისესხოს იგი, რათა ნასესხები კაპიტალით მიეცეს შესაძლებლობა მეტი დოვლათი აწარმოოს მომავალში. ეს მესამე.

ყველას კარგად გვესმის, რომ „დღეს“ ჩვენს ხელთ არსებული კაპიტალი გაცილებით მეტს „ფასობს“ ჩვენთვის ვიდრე „ზვალ“, ამიტომ, ამ კაპიტალის დაუყოვნებლივ გამოყენების უფლებაზე დადგენილ გადასახადზე (ფასზე) – საპროცენტო განაკვეთის სახით, არა გვეონია „ვინმეს“ უარის თქმის საბაზი ჰქონდეს, მათ შორის მსესხებელსაც – რომელსაც ეკონომიკური ენით დებიტორი, სესხის გამცემს კრედიტორი, ნასესხებ თანხას (კაპიტალს) კრედიტი ეწოდება. ეს მეოთხე.

როგორც იტყვიან: „ვალის დროულად დაბრუნებელი, სხვისი ფულის პატრონიაო“, ამიტომ, ის დებიტორი, რომელიც ღებულობს გადაწყვეტილებას გაყიდოს საქონელი თვითღირებულების, ანუ ნულოვან ფასად (აქვს თუ არა მას ამის უფლება, ამის შესახებ ცოტა მოგვიანებით გვექნება საუბარი), წინასწარ იგდებს თავს იმ დებიტორის მდგომარეობაში, რომელიც, არა თუ კრედიტის დაფარვას, არამედ საპროცენტო განაკვეთის გადახდასაც ვერ შეძლებს.

მაშასადამე, იმისათვის, რომ საქონელმწარმოებელმა გამოერიცხოს ის არასასურველი მოვლენები, რომლებიც მომავალში აუ-

ცილებლად იჩენენ თავს, რეალური მდგომარეობიდან გამომდინარე, ის იძულებულია წარმოების საერთო დანახარჯებთან ერთად გაითვალისწინოს ღირებულების ის ნაწილიც, რომელიც ერთეული საქონლის დანახარჯებში არ აისახება და ამიტომ, საქონელმწარმოებლის მიერ არც ნაზღაურდება. ეს შეხუთე.

აი, ჩვენ უკვე წარმოვაჩინეთ ღირებულების არსი, რამეთუ, სწორედ ღირებულების ეს ნაწილი ატარებს დამატებითი ღირებულების დატვირთვას და, იმავედროულად, კაპიტალის მუდმივ თანამგზავრად ევლინება ბაზარს. ეს კი, სხვა არაფერია, თუ არა ჩვენთვის ყველასათვის ნაცნობი და კარგად აღქმული ისეთი ცნება, როგორცაა მოგება. ეს შეიქმნა.

აქედან გამომდის, რომ ზოგადად, ფასის ფორმულა შეიძლება შემდეგი ჯამის მეშვეობით გამოისახოს:

საფიქსირებულებას პლუს მოგება (დამატებითი ღირებულება).

მოდით ახლა, ჩანართის სახით დაუბრუნდეთ ისევ ფასს, რომელიც თვითღირებულების ტოლად შეიძლება იქნეს გაანგარიშებული. ეს იმდენად მნიშვნელოვანი მომენტია ფასწარმოქმნის პოლიტიკის განსაზღვრისას, რომ ამ საკითხისადმი გვერდის ავლა არ ჩავთვალეთ მიზანშეწონილად.

საქონლის გაყიდვას საფიქსირებულების ტოლ ფასად, ან ისეთ ფასად, რომელშიც მოგების აშკარად შექცევა ნორმაოთვალისწინება — დემინგს უწოდებენ, საფიქსირებულებას კი — დემინგურ ფასს.

დავუშვათ, საქონელმწარმოებელმა მიიღო გადაწყვეტილება, ერთი შეხედვით, თავის საზიანოდ, გაყიდოს საქონელი დემინგურ ფასად. რა მოხდება მაშინ? უფრო სწორედ აქვს კი მას საერთოდ ასეთი უფლება? ვითომდა რატომ არ უნდა ჰქონდეს. მითუმეტეს, ჯერ ერთი — პირადი საკუთრების თავისი შეხედულებისამებრ განკარგვის უფლება მას თვით სახელმწიფომ მიანიჭა და, მეორეც — ჩვენ ხომ დასკვნაში მივანიშნეთ რომ ფასის ათვლის წერტილად საქონლის თვითღირებულება მიიჩნევა, განა ამით ვუარვეყვით ასეთი ფასის გამოყენების პრაქტიკა? საინტერესოა, საერთოდ რატომ წამოვიწიეთ ჩვენ ეს საკითხი და გავხადეთ იგი მსჯელობის საგნად? საქმე იმაშია, რომ კონკურენტული გარემო, რომელიც მხოლოდ ბაზრისათვისაა დამახასიათებელი, ქმნის ასპარეზის იმ ერთიან ჰარმონიულ ფონს, რომლისკენაც ასე მიილტვიან ერთობლივი ძალისხმევით, როგორც საქონელმწარმოებლები, ასევე მომხმარებლებიც. ბა-

ზარს ეს ძალიან „კარგად ესმის“ და, ამიტომაც, ყოველნაირად ცდილობს მის შენარჩუნებას. მაშასადამე, თუ საქონელმწარმოებელთა შორის წარმართული ჭიდილი, უპირატესობის მოპოვების მიზნით (სწორედ, ასე განისაზღვრება სიტყვა – კონკურენცია), ლებულობს არასასურველ ელფერს, დამტკიცებულია, რომ ასეთი ქმედებით ერთდროულად შეიძლება მომხმარებელთან ერთად ზიანი მიადგეს სახელმწიფოსაც. რატომ? იმიტომ, რომ ძლიერი საქონელმწარმოებელი მიმართავს რა ბაზრის სივრციდან უფრო სუსტი საქონელმწარმოებლის განდევნის მიზნით ფასდადგენის ამ ტაქტიკას, გარდა იმისა რომ ის ამით მომხმარებლის არჩევანს აშკარად ზღუდავს, სახელმწიფოსაც ორმაგად აზარალებს. კერძოდ, ჯერ ერთი – თვით მას ხაზინაში იმაზე ნაკლები თანხა შეაქვს ვიდრე არადემპინგური ფასით საქონლის გაყიდვის შემთხვევაში გაიანგარიშებოდა და მეორეც – ხაზინას აკლებს იმ თანხასაც, რომელიც, შეიძლება ითქვას, არაპატიოსანი მეთოდის გამოყენებით „დამარცხებულს“ ხაზინაში შეედლო შეეტანა. ასე რომ, უმეტეს განვითარებულ სახელმწიფოთა მიერ, საქონელმწარმოებელთა მხრიდან ასეთი ფასის გამოყენების პრაქტიკა, დასაბუთების გარეშე, კანონმდებლობით იკრძალება. საერთოდ, ფასის გაანგარიშების პრობლემა, განეკუთვნება იმ ჯგუფის ეკონომიკურ პრობლემათა რიცხვს, რომლებიც ერთჯერად გადაწყვეტას არ ექვემდებარებიან. ეს გასაგებიცაა, რამეთუ ბაზრისათვის უძრავი (სტატიკური) მდგომარეობა იმდენად უცხოა, რომ „მავანის“ მხრიდან ამის ოდნავ მცდელობის დაფიქსირებისთანავე, მყისიერვე გამოხატავს თავის უარყოფით დამოკიდებულებას, იქნება ეს უზარისხო საქონლის მასიური წარმოება, დეფიციტის წარმოქმნა, ჩრდილოვანი ეკონომიკის განვითარება და სხვა. მოდით, მივცეთ ბაზარს საშუალება თვით არეგულიროს ის პროცესები, რომლებიც მისთვისაა დამახასიათებელი და რომლებიც, მხოლოდ საქმეში ჩაუხედავთ მიაჩნიათ ქაოსურად და არამართვადად. მთავარია შევეწყოთ მის რითმს და ნუ გვექნება იმის იმედი, რომ ბაზარი თავისი მხრიდან ჩვენს ქმედებას არ აკონტროლებს.

მართლაცდა, გამოვიყენოთ რა ფასის ფორმულა: დანახარჯს პლიუს მოგება, ხომ არ ღირდა ამაზე შეკჩერებულიყავით, მითუმეტეს ამ ფორმულაში ორივე შესაკრები ჩვენს მიერვე არ გაიანგარიშება? ავიღოთ და უბრალოდ დანახარჯს დაუმატოთ მოგების ის ოდენობა, რომელსაც მისაღებად მივიჩნევთ, დავადგინოთ საქონლის ფასი ამ პრინციპზე დაყრდნობით, აღვიჭურვოთ მოთმინებით და დავეწყოთ ლოდინი მყიდველს, კარგი ნათქვამია – დაველოდოთ მყიდველს.

მაგრამ, საინტერესოა, ეს ლოდინი რამდენ ხანს გასტანს? ალბათ, ძალზე ბევრ ხანს, თუ სრულიად შემთხვევით ბაზარი არ მიიღებს ხელოვნურად გაანგარიშებულ ამ ფასს და არ გამოგვიგზავნის სასურველ მუშტარს.

მაინც რა აილება იმ ფასის ბაზისად, რომელიც ერთდროულად მისაღებად მიიჩნევა, როგორც საქონელმწარმოებლის, ასევე, მყიდველის მიერ?

ეკონომიკური თეორია ამაზე ცალსახა პასუხს იძლევა. კერძოდ, მიანიშნებს, რომ ბაზრისათვის მისაღები ფასის დადგენის საფუძველს წარმოადგენენ ისეთი ცნებები, როგორიცაა: მოთხოვნა და მიწოდება.

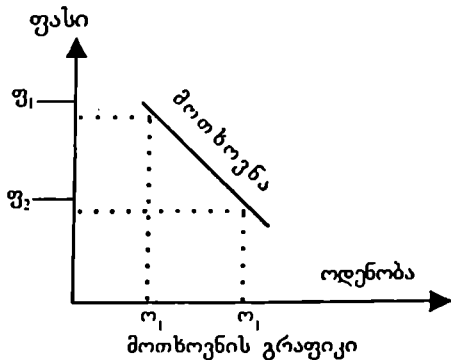
ცნება მოთხოვნა თავის საწყისს იღებს ადამიანის მოქმედების განმსაზღვრელ ისეთ ორიენტირიდან, რომელიც ცნება მოთხოვნილებით აღინიშნება.

საჭიროება, რომელმაც მიიღო სპეციფიკური ფორმა ინდივიდის პიროვნული და კულტურული დონის შესაბამისად, მოთხოვნილებას უწოდებენ.

გასაგებია, რომ ადამიანის მოთხოვნილება, ფაქტიურად უსაზღვროა, ყველას გვინდა გვექონდეს ყველაფერი, რაც „თვალს ახარებს“ — მაგრამ, რა ვუყოთ ჩვენს შესაძლებლობებს, ანუ იმ საშუალებებს, რომლებმაც გაცვლითი ფუნქციის შესრულება უნდა ითავონ, რათა მოთხოვნილება დაკმაყოფილებული იქნას? აი სწორედ ამაში მდგომარეობს მოთხოვნილების ეკონომიკური არსი, ვინაიდან, ობიექტური (ჩვენგან დამოუკიდებელი) მიზეზების გამო იძულებულნი ვართ რიგ შემთხვევაში „მოვთოკოთ“ სუბიექტურ საწყისებზე (ჩვენგან დამოკიდებელი) აღმოცენებული ჩვენი სურვილები და ისინი შევუთანაზომოთ იმ შესაძლებლობებს (ფინანსურს, მატერიალურს, შრომითს და სხვა), რომელთა განკარგვაც გეძალდის. ყოველივე ეს კი, უკვე ცნება მოთხოვნით აღინიშნება. თავის მხრივ, ცნება-მოთხოვნა, შეიძლება ზოგადად განისაზღვროს, როგორც მოთხოვნილება, რომელიც მსყიდველთუნარიანობით მაგრდება, ანუ უზრუნველყოფილია სათანადო შესაძლებლობით.

აქედან გამოდის, რომ მომხმარებელი იძენს უფრო მეტი რაოდენობის დოვლათს დაბალი ფასის შემთხვევაში, და პირიქით. ფასის და მოთხოვნის ასეთი დამოკიდებულება მოთხოვნის კანონის სახელითაა ცნობილი. გრაფიკულად ამას შემდეგი სახე აქვს (სქემა 1.)

დავაკვირდეთ, გრაფიკიდან ჩანს, რომ მოთხოვნის რაოდენობის განზომილება ფასის და გაყიდული რაოდენობის გადამრავლებით



სქემა № 1

მიიღება. ე.ი. თუ ერთეული საქონლის ფასი ფ₁ – უდრის, რაოდენობა კი – ო₁, მაშინ, $p_1 = p_1 \times o_1$, და შესატყვისად – $p_2 = p_2 \times o_2$.

შეიძლება თუ არა, რომ სხვადასხვა ფასის არსებობის პირობებში, მოთხოვნის საერთო მაჩვენებელი ურთიერთს უდრიდეს? კი, ასეთი რამ შესაძლებელია და ეს მარტივი მაგალითითაც დასტურდება. დავუშვათ, კერძო შემთხვევისათვის ფ₁ = 4ლ., ო₁ – კი – 8ც. აქედან ვღებულობთ, რომ $p_1 = 4ლ \times 8ც = 32$ ლ. ვთქვათ, ფასი 4 ლ შემცირდა და ახალი ფასი ფ₂ უდრის 2 ლ, მაშინ, მოთხოვნის კანონის შესაბამისად ო₂ უნდა გაიზარდოს. ვთქვათ, გაიზარდა 16 ცალამდე. მაშინ, $p_2 = 2 ლ \times 16ც = 32$ ლ. ე.ი. $p_1 = p_2$.

ამ მაგალითიდან, ერთი შეხედვით სჩანს, რომ ადგილი აქვს მოთხოვნის კანონის შეუსაბამისობას მის ძირითად არსთან. სინამდვილეში კი, ეს ასე არ არის, რადგანაც, მოთხოვნის კანონის არსი არა p_1 და p_2 შორის არსებულ ტოლობა ან უტოლობაში ჰპოვებს თავის ასახვას, არამედ, იმ მიზეზის გამოვლენაში, რომელიც მოთხოვნის აბსოლუტურ მნიშვნელობას სულ სხვა კუთხით წარმოაჩენს, ანუ აკავშირებს იმ სიტუაციასთან, რომელიც ბაზრის სივრცეში წარმოიქმნება. საერთოდ კი, თანაბარ პირობებში მისაღები თანაფარდობა, ანუ დასაშვები მერყეობის ამპლიტუდა (გადახრა) ფ₁ და ფ₂ შორის განისაზღვრება ე.წ. მოთხოვნის ელასტიკურობის კოეფიციენტის დახმარებით, რომლის შესახებაც ოდნავ ქვემოთ ვისაუბრებთ, მანამდე კი, მიზანშეწონილად მივიჩნით ცნობილი ამერიკელი მეცნიერ-ეკონომისტის პოლ ჰენის მიერ წამოყენებული ერთი მოსაზრება მიგვეწოდებინა მკითხველთათვის. კერძოდ, ის აღნიშნავს: „ე.წ. მოთხოვნის კანონთან დაკავშირებული გამონაკლისი, როგორც წესი, ეფუძნება ფაქტების არა მართლებულ ინტერპრეტაციას.

განვიხილოთ ყველასათვის ნაცნობი შემთხვევა, როდესაც ზოგიერთ დოკლავთზე ფასის მატების მიუხედავად ხალხი უფრო მეტ მის ოდენობას ყიდულობს (ხაზგასმა აქ და შემდეგაც ჩვენია - ბ. ლავკილავა. ს. გელაშვილი). უფრო დაწვრილებით გააზრებისას თქვენ აღმოაჩენთ, რომ ეს არ არის გამონაკლისი, გამომდინარე მოთხოვნის კანონიდან. ფასის მიმდინარე მატება განაპირობებს მის მომავალში უფრო მეტად გაზრდის მოლოდინს, რომელიც ზრდის ამ დოკლავთზე არსებულ მოთხოვნას. ხალხს აწმყოში სურს შეიძინოს მეტი იმისათვის, რათა შემდეგ დახარჯოს ნაკლები. იმის მიხედვით, რომ აწმყოში ხალხი ყიდულობს მეტს წარმოადგენს არა ფასის მატება, არამედ შეცვლილი მოლოდინი... ზოგჯერ ამტკიცებენ, რომ ზოგიერთი პრესტიჟული საქონელი წარმოადგენს გამონაკლისს მოთხოვნის კანონიდან. მაგალითად, ითვლება, რომ ხალხი ყიდულობს სიასამურის ქურქს იმიტომ, რომ მასზე მაღალი ფასია დაწესებული, და არა დაბალი. არ იწვევს ეჭვს ის, რომ ზოგჯერ ადამიანები ყიდულობენ საქონელს ძირითადად იმისათვის, რათა გარემოცვაში დაინახონ დანახარჯთა ის ოდენობა, რომელიც მათ შეუძლიათ გაწიონ. ზოგჯერ, ინფორმაციის სიმწირის გამო, ხალხი საქონლის ხარისხის შესახებ მსჯელობენ ფასის მიხედვით, ასე, რომ უკიდურეს შემთხვევაში, რაღაც შეზღუდული დიაპაზონის ფარგლებში, მათი მზადყოფნა შეიძინონ, შეიძლება დაკავშირებულია დადებით და არა უარყოფით ფასთან. მაგრამ, ეს მოჩვენებითი გამონაკლისი თავისუფლად შეიძლება აიხსნას მოთხოვნის კანონის ჭრილში. ხალხი ყიდულობს პრესტიჟს, და არა უბრალოდ ქურქს, ან ისინი მსჯელობენ ხარისხის შესახებ ფასის მიხედვით, რადგანაც არ გააჩნიათ უკეთესი ინფორმაცია“¹.

დაუბრუნდეთ ელასტიკურობის კოეფიციენტის არსს. თუ მოთხოვნის კლებადობის პროცენტის შეფარდება ფასის მატების პროცენტთან ერთზე ნაკლებია, ამბობენ, რომ მოთხოვნა არაელასტიკურია, თუ ერთზე მეტი - ელასტიკური. ელასტიკურობის კოეფიციენტის უფრო თვალსაჩინო წარმოსახვისათვის განვიხილოთ მარტივი მაგალითი. დავუშვათ საქონელმწარმოებელმა (შემდგომ - გამყიდველმა) საგემო პერიოდის ფარგლებში (ვთქვათ ერთი თვის განმავლობაში) ერთეულ საქონელზე ყველაზე მისაღებ ფასად მიიჩნია 10 ლარი. თვის ბოლოს გაირკვა, რომ ამ ფასად მან გაყიდა 100 ერთეული საქონელი და, აქედან გამომდინარე, მისმა შემოსავალმა

¹ პ. ჰიენე „ეკონომიკური აზროვნების სახე“ . მ. გვ. 42-43 (ციტატა ჩვენს მიერაა ნათარგმნი - ბ. ლავკილავა, ს. გელაშვილი).

შეადგინა 1000 ლარი (10ლ x 100ც). თუ ასეთი ვითარება მას აწყობს, უდავოა, რომ მომდევნო თვესაც ის ფასის განსაზღვრის ამ ტაქტიკას გამოიყენებს. მაგრამ, დაეუშვათ, რომ მისი საქონლისადმი მომხმარებლის მხრიდან გამოხატულმა დაინტერესებამ მას ამ ტაქტიკის შეცვლა გადააწყვეტინა და ის ზრდის ფასს 10%, ანუ უკვე მომხმარებელს სთავაზობს საქონელს 11 ლარად. ვთქვათ, ამ ოპერაციის შედეგად მომდევნო თვის ბოლოს უკვე გაირკვა, რომ გაიყიდა არა 100 ერთეული არამედ 5% ნაკლები ანუ 95 (100ც x (100% - 5%)/100%) ე.ი. ადგილი აქვს არაელასტიკურ მოთხოვნას, რადგანაც, $5\%/10\% < 1$.

მაგრამ ყოველივე ამის მიუხედავად (ანუ 5-ერთეული საქონლის გაუყიდაობის შემთხვევაში), გამყიდველმა „აღმოაჩინა“, რომ მისი შემოსავალი გაიზარდა 4,5%-ით, რადგანაც $11ლ x 95ც = 1045ლ$ ($1045ლ x 100\%/1000ლ = 104,5\%$).

დაეუშვათ, რომ გამყიდველმა ეს სიტუაცია მისაღებად მიიჩნია და შემდგომშიც ამ ტაქტიკას არ უღალატა. არადა, სჯობდა, რომ ბაზარში მიმდინარე პროცესებისადმი უფრო მეტი ყურადღება დაეთმო, რადგანაც იგივე პერიოდის გასვლის შემდეგ, ვთქვათ, მას ხელზე დარჩა უკვე არა 5 ერთეული საქონელი, არამედ, 15. ე.ი. მოთხოვნამ დაიკლო საბაზისო საგეგმო პერიოდთან შედარებით 15%. ანუ გაიყიდა 85 ცალი საქონელი ($100ც x 85/100\%$). ე.ი. ადგილი აქვს ელასტიკურ მოთხოვნას, რადგანაც $15\%/10\% > 1$. თავისი მხრივ კი, შემოსავალმა შეადგინა 935ლ ($11ლ x 85ც$). მაშასადამე, შემოსავალმა პირველ ვარიანტთან შედარებით დაიკლო 6,5%-ით, მეორესთან მიმართებაში კი 10,5%. კერძოდ: ა) $935ლ x 100\%/1000ლ = 93,5\%$, ბ) $935ლ x 100\%/1045ლ = 89,5\%$. გამოდის, რომ მოთხოვნის არაელასტიკური კოეფიციენტის დაფიქსირებისას, როგორც წესი, შემოსავალი მატულობს, ელასტიკური კოეფიციენტისას კი – კლებულობს. როგორც ვხედავთ, მოთხოვნა ძალზე მგრძობიარედ აღიქვამს ფასის ცვალებადობას, ვინაიდან მასზე მიმდინარე მოვლენებისათვის დამახასიათებელი ისეთი ფაქტორები ახდენენ ზემოქმედებას, რომლებიც ამ დამოკიდებულებას თვალსაჩინოდ წარმოადგენენ. კერძოდ, ამ ფაქტორებს მიაკუთვნებენ:

პირველი – მოსახლეობის შემოსავალს, რომელიც თავის მხრივ, დამოკიდებულია:

ა) დახარჯული შრომის ანაზღაურების ტარიფზე, ანუ ხელფასზე;

ბ) სოციალური დახმარების ოდენობაზე, რომელსაც მოსახ-

ლეობა სახელმწიფოსაგან ან სხვა ინსტიტუტებიდან ლებულობის;

გ) დანაზოგზე;

დ) კრედიტის ხელმისაწვდომობაზე;

ე) მოსახლეობის ხელთ არსებულ ლიკვიდური აქტივების (აქციები, ობლიგაციები, ოქროს ნაწარმი თუ სხვა) მოცულობაზე და ბევრ სხვა ისეთ ფაქტორზეც, რომლებიც ბაზრის მხრიდან პირდაპირ აღრიცხვას არ ექვემდებარებია, არადა, ყველაფერი გასათვასწინებელია!

მეორე — ბაზრის გაჯერების დონეს ე.წ. საქონელ-სუბსტიტუციით. საქონელ-სუბსტიტუტს უწოდებენ ისეთ სასაქონლო ერთეულს, რომელიც თავისი ანალოგისაგან ფუნქციონალური დანიშნულებით, (გარკვეულ ფარგლებში) დიდად არ განსხვავდება მაგ: სხვადასხვა მარკის ტელევიზორი, ავტომობილი და ა.შ.

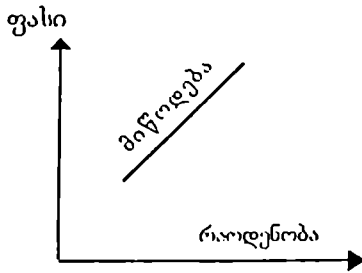
მამასადაამე, თუ მომხმარებელი ჩათვლის, რომ რიგ საქონელზე დაწესებული ფასი მისთვის მიუღებელია ის აუცილებლად, მის სანაცვლოდ, უფრო იაფ საქონელ-სუბსტიტუტს შეიძენს. მაგალითად, ისეთ სატრანსპორტო საშუალებაზე, როგორცაა „მეტრო“ მგზავრობის ღირებულების (ფასის) მკვეთრი გაძვირება, უდავოა, გამოიწვევს მგზავრთა ნაკადის სხვა სატრანსპორტო საშუალებებზე გადაწარმოების პროცესს და ა.შ. ბაზრისათვის ასეთი მოვლენა იმდენადა დამახასიათებელი, რომ ამის უგულვებელყოფა, უბრალოდ, არ შეიძლება!

აქედან გამომდის, რ.შ ფასის დადგენის ძირითად ორიენტირებს, მოთხოვნის თვალსაზრისით, შექმოსაყალი და ბაზარზე საქონელ-სუბსტიტუტების არსებობა წარმოადგენს.

რაც შეეხება ფასის რეგულირების მეორე შემადგენელს — მიწოდებას, მას მოთხოვნისაგან განსხვავებით, სულ სხვა დატვირთვა გააჩნია, მიუხედავად იმისა, რომ ეკონომიკური თეორია მათ შორის პირველადის და მეორადის გამოყოფას არ ახდენს.

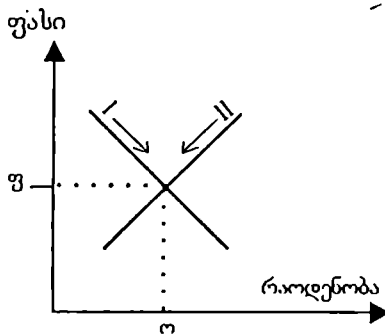
მაშ ასე, მოლით შევეცადოთ მიწოდების განსაზღვრას. ცნება მიწოდებად აღინიშნება იმ ზღვრული ოდენობის საქონლის მოცულობა, რომელიც მოცემული მომენტისათვის საქონელმწარმოებელს ძალუძს წარუდგინოს ბაზარს იმ შეპთხევაში, თუ ბაზარი მზადყოფნას გამოხატავს შეიძინოს ის იმ ფასად, რომელშიც ჯერ ერთი — ჩაერთვის ყველა ის ხარჯი, რომელიც ამ საქონლის წარმოებისას საქონელმწარმოებლის მიერ გაიღება და, მეორეც — თუკი ფასში გათავადისწინება მოგების ის ნორმაც, რომელსაც საქონელმწარმოებელი მისაღებად მიიჩნევს.

მიწოდების გრაფიკს შემდეგი სახე აქვს



მიწოდების გრაფიკი
სქემა № 2

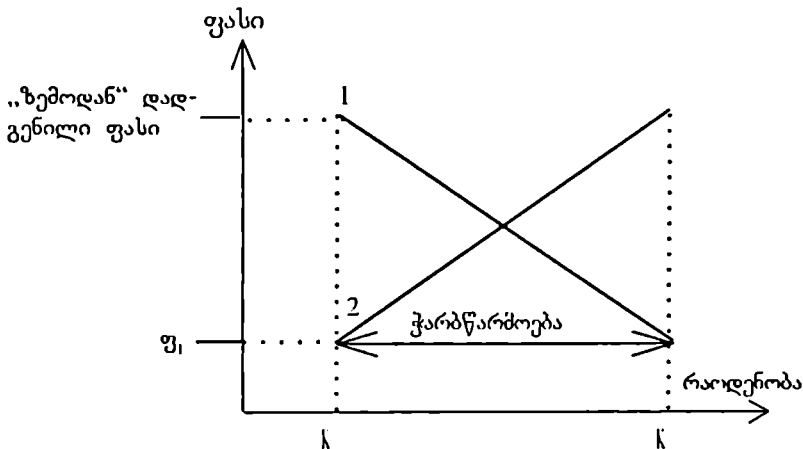
მოდით ახლა, თვალი მივადევნოთ იმას, თუ რა შეიძლება მოხდეს მოთხოვნა-მიწოდების თვალსაზრისით, სახელმწიფომ „უცებ“ რომ მიიღოს ცალმხრივი გადაწყვეტილება ჩაერთოს ფასწარმოქმნის პროცესში. მაგრამ, თავდაპირველად ავდგეთ და მოთხოვნის და მიწოდების გრაფიკი ურთიერთს შევაჯეროთ.



მოთხოვნა-მიწოდების გრაფიკი
სქემა № 3

როგორც ვხედავთ, მოთხოვნის გრაფიკმა (I) რაღაც წერტილში გადაკვეთა მიწოდების გრაფიკი (II) სწორედ, გადაკვეთის წერტილის მიხედვით დადგენილ ფასს (ფ) უწოდებენ ე.წ. შეწონასწორებულ ფასს, ანუ ისეთ ფასს, რომელიც ერთდროულადაა მისაღები ორივე მხარის მიერ. ისრებით კი, გრაფიკზე აღინიშნება ასეთი თანხვედრობისაკენ (თანამშრომლობისაკენ) სწრაფ-

ვის ტენდენცია. მიუხედავად იმისა, რომ წარმოდგენილ მოსაზრებას დაუშვავთ, სახელმწიფომ „რალა“ მიზეზით, „რომელიღაც“ საქონლის გაყიდვა აკრძალა იმ ფასად, რომელსაც ბაზარი თავისთავად აღიარებდა და კანონის ძალით დაადგინა ახალი, ანუ უფრო მაღალი ფასი. გამოვსახოთ ეს ვარიანტი გრაფიკის მეშვეობით.



ჭარბწარმოების ამსახველი გრაფიკი
სქემა № 4

უდავოა, სახელმწიფოს ასეთი ცალმხრივი გადაწყვეტილება ამ კონკრეტული საქონელმწარმოებლის მიერ დადებითად აღიქმება და ის, დაუყოვნებლივ მოახდენს მასზე რეაგირებას K - ოდენობის საქონლის წარმოებით (აი ამას უკვე სახელმწიფო მას ვერ დაუშვავთ!). მაგრამ, მოგვიანებით აუცილებლად გაირკვევა, რომ მოთხოვნის კანონის თანახმად „ზემოდან“ დადგენილ ფასად მოსახლეობას ძალუძს მხოლოდ K - მოცულობის საქონლის შექმნა. მაშასადამე, წარმოიქმნება ჭარბი პროდუქტი, ანუ იმ რაოდენობის პროდუქტი, რომელიც ადგილობრივ ბაზარზე, ფასის გამო, თავის მყიდველს ვერ პოულობს. ბიზნესის არსიდან გამომდინარე, ბიზნესმენი შესაბამისად იძულებული ხდება სათანადო ზომებს მიმართოს კერძოდ, შეკვეცოს წარმოება, დაითხოვოს „ზედმეტი“ მუშახელი, დახუროს რიგი საწარმოები და, ამრიგად გამოუშვას მხოლოდ K - რაოდენობის საქონელი, პარალელურად კი, გაიტანოს ჭარბი საქონელი იმ ბაზარზე, სადაც თვით ეძლევა შესაძლებლობა არეგულიროს ფასი. ყოველივე ამის შემდეგ მას ექმნება „მანსი“ ორმაგად

მოგებული დარჩეს. კერძოდ, ადგილობრივ ბაზარზე კ – მოცულობის საქონლის გაყიდვას მისთვის ზენორმაციული მოგება მოაქვს (გრაფიკზე ამ მოგების სიდიდე 1 და 2 ციფრების მნიშვნელობების სხვაობით აღინიშნება, მეორეც გადის რა „სხვა“ ბაზარზე, არც იქ ნახულობს ზარალს. ასე რომ...!

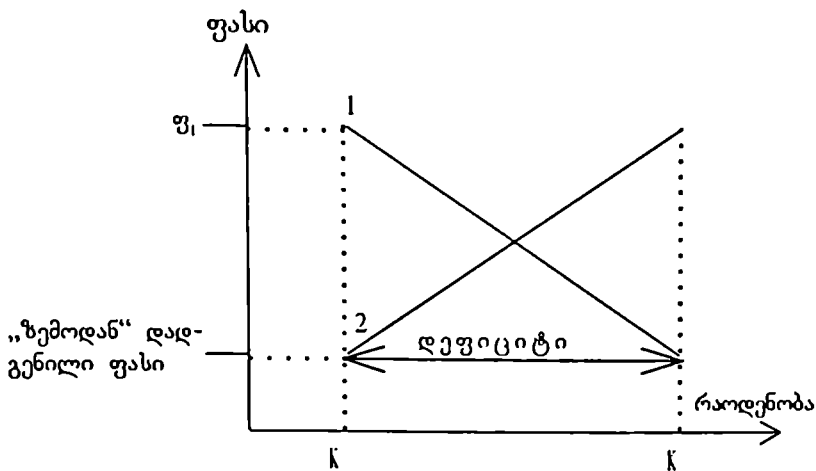
აქედან გამომდის, რომ სახელმწიფოს მხრიდან გატარებულმა ამგვარმა პოლიტიკამ მხოლოდ მოსახლეობის ის ნაწილი დააზარალა, რომლებმაც, უმუშევართა არმია შეავსო. მოვლენების ზედაპირული განხილვისას ეს მართლაცდა ასე სჩანს, სინამდვილეში კი, რეალური სიტუაცია სულ სხვა კუთხით წარმოჩნდება. საქმე იმაშია, რომ უმუშევართა ეს დამატებითი ოდენობა ბაზრისათვის წარმოადგენს არა მარტო ზედმეტ მუშახელს, არამედ იმ ხალხსაც, რომელთაც ჩამორთმეული აქვთ რა „მყიდველად ყოფნის უფლება“, ამით ხელს უწყობენ „სხვა“ საქონელზე მოთხოვნის დაცემასაც. მაშასადამე, „სხვა“ საქონელმწარმოებლებიც იძულებულნი არიან შეკეცონ წარმოება და ა.შ. და ა.შ. ყოველივე ეს კი, ქმნის საფუძველს ე.წ. ჯაჭვური რეაქციის წარმოშობისა, რამაც შესაძლებელია უმართავი ხასიათი მიიღოს და სახელმწიფოს ეკონომიკა დიდი პრობლემების წინაშე დააყენოს.

ეკონომიკურ თეორიაში მოვლენათა შორის ასეთ მიზეზ-შედეგობრივ კავშირს კომუნიკატურ კუჟიქტს უწოდებენ.

განვიხილოთ მეორე ვარიანტი. დავუშვათ, სახელმწიფო (უდავოა, მთავრობის სახით) კრძალავს „რალაც“ საქონლის იმ ფასად გაყიდვას, რომელიც ადრე ბაზრის მხრიდან იყო დაფიქსირებული და თვით აწესებს აშკარა დაბალ ფასს. წარმოვიდგინოთ ეს სიტუაციაც გრაფიკის მეშვეობით (სქემა 5).

როგორც გრაფიკიდან სჩანს, სახელმწიფოს მიერ დადგენილ ფასად, ბაზარს შეუძლია აითვისოს კ – ოდენობის ამ დანიშნულების საქონელი, მაგრამ საქონელმწარმოებელს დადგენილ ფასად მხოლოდ კ – ოდენობის საქონლის წარმოება აძლევს ხელს. მაშასადამე, ფასწარმოქმნის ამ პოლიტიკის გატარების შედეგად, აუცილებლად წარმოიქმნება დეფიციტის პრობლემა კ – კ სხვაობის სიდიდით.¹ დეფიციტი, როგორც ჭარბწარმოება, ბაზრისათვის, პრინციპში, არაადაზარალებელ მოვლენებს წარმოადგენენ, რამეთუ ბაზარი თავისი არსით თვითაა მოწოდებული ამ არასასურველი მოვლენების

¹ მაქციათ ყურადღება, ჭარბწარმოებისას კ – აღინიშნება მოცემული საქონლის წარმოების მოცულობა, კ – კი, მისი ამ ფასად შემქმნთა ოდენობა. დეფიციტის პირობებში კი, იგივე აღნიშვნების მიუხედავად, პირიქითაა (იხ. სქემა 4-5).



დეფიციტის ამსახველი გრაფიკი
სქემა № 5

თავის წიაღში წარმოქმნისთანავე, წინააღმდეგობის გაწევაზე. ასე რომ, არის კი დაინტერესებული საქონელმწარმოებელი, რომელიც „ძალით“ მოაქვედრეს ასეთ რთულ მდგომარეობაში (უდავოა, იგულისხმება მოთხოვნა (2) და მიწოდებას (1) შორის თანაფარდობის დარღვევა) დეფიციტის სალიკვიდაციოდ მიიღოს სათანადო ზომები? სათუთაა, რომ კი. მართლაცდა, ღირს კი, „თავზემოხვეული“ ფასიდან გამომდინარე, წარმოების გაფართოება და დამატებითი მუშახელის დაქირავება? ე.ი. ჩვენ კვლავაც სახეზე გვაქვს კუმულირებული ეფექტის წამოქმნის მიზეზი, რამეთუ საქონელმწარმოებლის პასიური დამოკიდებულება მიმდინარე მოვლენებისადმი, მიგვაჩნია, რომ ასეთი მინიშნების გაკეთების ყველა პირობას ქმნის. ჩვენ თვითონ კი, როგორ ვწყვეტთ დეფიციტის პრობლემას? თუ ბოლომდე პატიოსანი ვიქნებით გამოვტყდეთ, რომ ზოგჯერ ამისათვის არაკანონიერ ხერხსაც მივმართავთ ხოლმე: ზედმეტს ვუხდით რა გამყიდველს, ვიყენებთ რა „ზემდგომთა“ ზარს, ვთავაზობთ რა დეფიციტის განკარგვის უფლებამინიჭებულთ ჩვენს ხელთ არსებულ სხვა საშუალებებს და ა.შ.

ასე რომ დაბალი ფასიც, რომელსაც სახელმწიფო გეთავაზობს, არანაკლებ „საშიშროებას“ ატარებს ისევ ჩვენთვის!

საერთოდ, მიუხედავად იმისა, რომ ნებისმიერი ჩვენგანი თანაზომიერად ატარებს რა, როგორც აღინიშნა, ინდივიდუალიზმის და ეგოიზმის ნიშანს, მაინც ყველას ბრწყინვალედ გვესმის, რომ „მამონტის მონადირება“ და, ამგვარად, საზრდოს მოპოვება მხოლოდ

ერთობლივი ძალისხმევით თუ იყო შესაძლებელი. ეს თანხმობა, თანამედროვე ენაზე საზოგადოებრივ კოორდინაციად, ანუ საზოგადოებრივ თანამშრომლობად იწოდებოდა. ასე იქცევიან საქონელმწარმოებლებიც, როდესაც გამოაქვთ დასკვნა რა აწარმოონ, როდის, ვისთვის და, კითარებიდან გამომდინარე, რა ფასად შესთავაზონ ის მომხმარებელს, რათა მათი მხრიდან კეთილგანწყობა გამოიწვიონ, კონკურენტულ ბრძოლაში კი, წარმატებას მიაღწიონ.

თავი 4. ზოგიერთი რამ ბიზნესის ორბანიზაციაზე

სიტყვა „ბიზნესი“ ინგლისურ ენაზე „საქმეს“, „ბიზნესმენი“ კი, „საქმიან კაცს“ ნიშნავს („იენ“ - კაცი). მოდით, ახლა ქართული ენის განმარტებით ლექსიკონში მოვიძიოთ სიტყვა „საქმის“ განსაზღვრა. (1) საქმე — რაც უნდა აკეთონ, შესასრულებელი, გასაკეთებელი. იქვე (8) საქმე — ცოდნის ან მოქმედების სფერო, დარგი, პროფესია. მაშასადამე, სიტყვის — „საქმე“, შინაარსობრივი ლატვირთვა, თუ დავეყრდნობით ჩვენს მიერ შერჩეულ ამ განმარტებებს, ორ ჭრილში (რაკურსში) უნდა იყოს აღქმული:

პირველი — საქმე (შემდგომ — ბიზნესი), როგორც მომავალი ქმედებების ამსახველი ერთგვარი პროგრამა (გეგმა);

მეორე — ბიზნესი, როგორც მიმანიშნებელი იმ აუცილებელ მახასიათებლებზე (კერძოდ: მოქმედების სფერო, დარგი, პროფესია), რომელთა გარეშეც მისი წარმართვა არა თუ არაა მიზანშეწონილი, არამედ ყოვლად წარმოუდგენელია.

ე.ი. ბიზნესის წამოწყებამდე, უპირველეს ყოვლისა, წინასწარ სიღრმისეულად უნდა გავიზიაროთ რის გაკეთებას ვაპირებთ, რის საფუძველზე და რომელ სფეროში. ამრიგად, საბაზრო ეკონომიკისათვის დამახასიათებელ პროცესებში ჩასართავად, მარტო პირადი ზურვილის გამოხატვა, ან ფსიქოლოგიური განწყობა არ არის საკმარისი. ცხოვრებამ არაერთგზის დაამტკიცა, რომ ბაზარი კატეგორიულად არ პატიობს იმათ, ვინც მის წიაღში შეღწევას „იქნებ“-ას პრინციპით აპირებს. მყისიერვე სჯის განურჩევლად ყველას, ვისაც ამის ოდნავ მცდელობასაც კი შეამჩნევს. მაინც, რატომ ექცევა ბაზარი მათ ასე „მკაცრად“? იმიტომ, რომ ბაზრისათვის „ძიძის“ ფუნქციის შესრულება არასოდეს არავის დაუვალებია და ერთი იგავისა არ იყოს, ღმერთი რომ ღმერთია, ისიც ვერ გიშველის თუ „ცურვა“ არ იცი და „ფონის“ გადალახვას ისე შეეცდები. თუ რა შედეგი შეიძლება მოჰყვეს ამას ყველამ კარგად უწყის. მაგრამ, თუ

გარშემო მიმოვიხედავთ, დავრწმუნდებით, რომ ასეთი ქმედების მსურველთა რაოდენობის ჩამოსათვლელად „თითებიც“ არ გვეყოფა. სამწუხაროდ, ეს ასეა, რადგანაც ეკონომიკის ცოდნას ისეთები „იბრალებენ“, ვისაც ეკონომიკის ელემენტარული ცოდნა არ გააჩნია. არადა, პირი, რომელიც თვითღირებულებას ღირებულებისაგან ვერ განასხვავებს, ან დამატებითი ღირებულების არსში ვერ გარკვეულა, სხვა ეკონომიკურ კატეგორიებზე რომ არაფერი ვთქვათ, შეიძლება, კი თავის თავს ბიზნესმენს უწოდებდეს? „უწოდებდეს“ რბილად არის ნათქვამი, საერთოდ, ეკონომიკურ პრობლემებზე საუბარს ბედავდეს?! „ბედავენ“ და მერე როგორ?! საუბარში „ერთ სიტყვასაც არ ჩაგაკერინებენ“. საინტერესოა, რატომ შეიმჩნევა ეკონომიკისადმი ასეთი ტენდენციური მიდგომა? ალბათ, იმიტომ, რომ ეკონომიკის, როგორც ურთულესი მეცნიერების მნიშვნელობა წინა წლებში ისე იყო დაკნინებული, რომ თუ შეიღლი ეკონომიკური პროფილით სწავლობდა უმაღლეს სასწავლებელში, ამას გამხელა მეზობელ-ნათესავებშიც კი გვეუხერხულებოდა. დღეისათვის, უდავოა, ვითარება შეიცვალა, მაგრამ ეკონომიკის „მცოდნეობის“ პრეტენზია, სამწუხაროდ, ისევ მძლავრობს და ავტომატურად „ბიზნესმცოდნეობის“ რანგში გადაიზარდა. ამის მაგალითები უამრავია. ერთი ჩვენი შორეული ნაცნობი, რომელიც განათლებით გეოგრაფია და რომელსაც ეკონომიკის სახელმძღვანელო გულდასმით არასდროს გადაუფურცლავს იმავედროულად კი, დიდ ბიზნესს „იყო შეჭიდებული“ (მიაქციეთ ყურადღება სიტყვა „იყო“-ს), ერთხელ შეგვეკითხა: ვერ გამიგია, თუ საქონლის ფასი „ზუსტად“ მისი ღირებულების გამოხატულებაა, მაშინ საქონლის გარკვეული რაოდენობის ზევით გაყიდვისას, გამყიდველს ე.წ. „პრემია“, რატომ უნდა მიეცეოდეს? იქნებ, თქვენ ასეთი შეკითხვის დასმა უხერხულადაც მიგაჩნიათ, იცით, რა, რომ საქონლის ფასი რომელიც დადგენილია ფორმულით: დანახარჯს პლიუს მოგება, საქონელს მუდმივად კი არ „სდევს თან“, არამედ იცვლება საქონელმფლობელთა მონაცვლეობასთან ერთად და მომდევნო მფლობელისათვის უკვე (ადრინდელი ფასი) დანახარჯად წარმოდგება. მაშასადამე, გაანგარიშების ფორმულა იგივე რჩება, მაგრამ წინა ციკლთან შედარებით შემდეგ სახეს იძენს:

დანახარჯი + მოგება + მოგების ახალი ნორმა



ახალი ფასი

ე.ი. ძველ ფასს მოგების ის ნორმა უნდა დაემატოს, რომე-

ლიც მოთხოვნის ელასტიკურობაზე დადებითად იმოქმედებს. მოგებისა, რომელიც შენ კი არ უნდა დაიტოვო სულ, არამედ, იმასაც უნდა „გაუნაწილო“, ვისაც საქონლის გაერცელებაში (გაყიდვაში) თავისი წვლილი აქვს შეტანილი. ხომ მარტივად უღერს იმათთვის, ვისაც ეკონომიკური განათლების არ ქონის მიუხედავად ინტერესი გამოუხატავს და გარკვეულა ფულის, ღირებულების, ფასის და მოგების არსში? რაც არ უნდა „გულნატკენი“ ვიყოთ ბევრის მხრიდან ეკონომიკისადმი ასეთი ზერელე დამოკიდებულების გამო, მაინც არ გვეგულება ვინმე ისეთი, ვინც ცნება „ბიზნესს“ „მოგებასთან“ არ აკავშირებდეს. ეს ასეც არის, რადგანაც „მოგება“ გამოხატული ნებისმიერი სახით და „ბიზნესი“ ისე არიან „შედუღაბებულნი“, როგორც „სიამის ტყუპები“, რომელთა დამორიძორება „არაფრისდიდებით“ არ შეიძლება. ზოგადად, ბიზნესი მოგებასთან მიმართებაში, ასეც განიმარტება: საქმიანობას, რომელიც მოგების მიღების მიზნით წამოიწყება – ბიზნესი ეწოდება.

საერთოდ, ცნება „ბიზნესი“ საქმიანობის ისეთ ფართო სპექტრს აერთიანებს და საბაზრო ეკონომიკისათვის ისეთ ძირითად ატრიბუტს წარმოადგენს, რომ ძალზე ძნელია ვინმეს „ბიზნესმენობა“ ან უარყო, ან დაუდასტურო. ისე კი, ბიზნესმენტა კოპორტას მიაკუთვნებენ ყველა იმ პირს, ან რაღაც ნიშნით გაერთიანებულ პირთა ჯგუფს, რომლებიც ჯერ ერთი – ამ სტატუსს ოფიციალურად განიბტკიცებენ, ანუ ბიზნესთან დაკავშირებულ ყველა ქმედებას სახელმწიფოს სათანადო ორგანოებთან ათანხმებენ და მეორეც – მზად არიან დაიცვან ყველა ის მოთხოვნა, რომელიც კანონმდებლობით გაითვალისწინება, იქნება ეს დამატებითი ღირებულების თუ სააქციზო გადასახადი, საბაჟო ანაკრეფი თუ სხვა. წინა თავში გადმოცემული იყო საკითხი, რომელიც ბიზნესის „მკვდარი წერტილიდან დაძვრის“ ძირითად საშუალებას ეხებოდა. უდავოა, ჩვენ ვგულისხმობთ ცნება კაპიტალს. კაპიტალი კაპიტალია, მაგრამ ხომ უნდა არსებობდეს „რაღაც“ წყარო, საიდანაც კაპიტალი უნდა იქნეს მოძიებული? სწორედ, ამ წყაროთა რიცხვს მიაკუთვნებენ:

- პირად დანაზოგს;
- ანდერძით დატოვებულ ქონებას;
- ლარატიის, ობლიგაციის და ა.შ.; გათამაშებაში მოგებულ თანხას;

– სახელმწიფოს ან კერძო პირის მიერ ამა თუ იმ მიღწევისათვის, ან საზოგადოებისათვის გაწეული განსაკუთრებული სამსახურისათვის დადგენილ ფულად პრემიას.

- პირადი უძრავ-მოდრავი ქონების დაგირავებით ან გაყიდვით

აღებულ თანხას;

– სესხს, ანუ კრედიტს.

ბოლო პუნქტი, უდავოა, ყველაზე ქმედით ბერკეტად ვვლინება ბიზნესში ჩართვის მსურველს. ფაქტიურად, არ გვეგულება ბიზნესმენი, რომელიც კაპიტალის შევსების ამ წყაროს არ მიმართავდეს. ვიდრე გავაგრძელებდეთ, ჩანართის სახით გვინდა მკითხველს შევახსენოთ: სამ წელზე ნაკლები ვადით გაცემულ კრედიტს – მოკლევადიან, სამიდან ხუთ წლამდე – საშუალოვადიან, ხოლო ხუთი წლის ზევით – გრძელვადიან კრედიტს უწოდებენ. კრედიტის ვადასთან დაკავშირებით, მთავარია ის, რომ კრედიტის დაფარვის ვადა და კრედიტზე დაწესებული „ფასი“, ანუ საპროცენტო განაკვეთის ოდენობა, მოკლევადიანი კრედიტისათვის უფრო მეტად განისაზღვრება, ვიდრე საშუალოვადიანი და გრძელვადიანისათვის და ა.შ.

დავუბრუნდეთ კვლავ ძირითად თემას. კერძოდ, კრედიტთან დაკავშირებით გვინდა რამდენიმე მოსაზრება მივაწოდოთ მკითხველს.

ვინაიდან დამტკიცებულია, რომ ბიზნესის წამოწყების საწყის ეტაპზე (რომლის ხანგრძლივობა ზუსტ აღრიცხვას არ ექვემდებარება), მოგება თითქმის არ მიიღება, კრედიტორსა და დებიტორს შორის „გაუგებრობის“ თავიდან ასაცილებლად, მაქსიმალურად უნდა ვეცადოთ ბიზნესის პირადი კაპიტალით წამოწყებას.

თუ ჩვენს პირად განკარგულებაში არსებული კაპიტალი ბიზნესის ასამოქმედებლად საკმარისი არაა და იგი შევსებას საჭიროებს, მაშინ კრედიტის ოდენობა, საზღვარგარეთული სტანდარტებით, არ უნდა აღწარბებდეს მთელი კაპიტალის 20%. თუ თავისუფალი კაპიტალი საერთოდ არ გავგაჩნია და მისი მოძიების წყაროს პირადი უძრავ-მოძრავი, ქონების დაგირავებით მიღებული თანხა წარმოადგენს, მაშინ ბიზნესთან დაკავშირებით მეტი დაფიქრება გვმართებს. ამას განაპირობებს ის, რომ:

ა) როდესაც კაპიტალის ამ წყაროს ვიყენებთ ბიზნესის დასაწყებად და ეაცნობიერებთ იმას, რომ გაკოტრების შემთხვევაში შეიძლება დავკარგოთ ყველაფერი, რაც გავგაჩნდა ანუ განკლილი ცხოვრების განმავლობაში შეგვიძენია, გვიყალიბდება ე.წ. „შიშის სინდრომი“. ამის გამო კი, შესაძლებელია ისეთი ქმედებების განხორციელებაზე ან ისეთი რისკის გაწევაზე ვთქვათ უარი, რომელთა გარეშეც ბაზარზე წარმატება ძნელად თუ მიიღწევა. მაშ, როგორ მოვიქცეთ? რეცეპტი ერთია და ამ რეცეპტს კვლავაც ეკონომიკური თეორია გვთავაზობს გაფრთხილების სახით: „ყველა კვერცხს ერთ კალათაში ნუ ჩაალაგებთ“-ო.

ბ) ამას გარდა, ნათელია, რომ კრედიტის ან პირადი ქონების

დაგირავეების გირაუნობის საპროცენტო განაკვეთის დაფარვის წყაროს მოგების ის ნაწილი წარმოადგენს, რომელიც ამისთვისაა გამოხუნული. მაგრამ ხომ შეიძლება, მოგება ან საერთოდ ვერ მივიღოთ, ან მივიღოთ იმაზე ნაკლები, ვიდრე წინასწარ გექონდა ნავარაუდევები?! არადა, მეორე მხარისათვის ამას არავითარი მნიშვნელობა არა აქვს. დათქმული ღრის გასვლის შემდეგ, ის „ნებაყოფლობით“ თუ არა, კანონის ძალით „თავისას“ აუცილებლად „წაიღებს“.

მამასადამე, საჭირო თანხის გამოსატეხნად იძულებული ვხდებით ან კვლავაც კრედიტორს მივმართოთ, ანდა კაპიტალის ის ნაწილი გავყიდოთ, რომლის გაყიდვის „უფლებას“ მეტ-ნაკლებად, თვით საწარმოო გვაძლევს (დავუშვათ ადრე კრედიტით შექმნილი ხუთი დაზვიდან – ერთი).

ეს კი (და ამას მარტივი გაანგარიშებაც ადასტურებს), იწვევს ძირითად კაპიტალთან შეფარდებით საპროცენტო განაკვეთის ხვედრითი წილის ზრდას, რაც, უდავოა, ბიზნესის დასასრულის დასაწყისად შეიძლება იქნას მიჩნეული. ზემოთ ნათქვამის დასადასტურებლად განვიხილოთ ორივე შესაძლო ვარიანტი.

პირველი ვარიანტი: დავუშვათ, ინვესტიციური კრედიტი, რომლის საბოლოო დაფარვის ვადა 10 წლით განისაზღვრა, შეადგენს 10.000 ლ, წლიური საპროცენტო განაკვეთი კი 24%. ანგარიშის გასამართლებლად, ასევე დავუშვათ, რომ ამ საპროცენტო განაკვეთის მიხედვით გაანგარიშებული ეს სიდიდე, ანუ 2.400 ლ (10000 ლ – 24%/100%), მხოლოდ საგეგმო წლის ბოლოს გვაქვს გადასახდელი. წლის ბოლოს კი ირკვევა, რომ ძთელი ამ ხნის განმავლობაში ბევრი ისეთი რამე არ გაგვითვალისწინებია, რომელთა „გარეშეც წარმატება ძნელად თუ მიიღწევა“. იმ მცირეოდენი მოგებით კი, რომელიც ყველა აუცილებელი გადასახადის შემდეგ გვრჩება, ნათელი ხდება – ინვესტორის წინაშე კანონით განმტკიცებული ვალდებულების შესრულებას ვერ შევძლებთ, ვინაიდან, დავუშვათ, საკუთარი ძალებით მხოლოდ 1000 ლ გადასჯა გვაძლუძს.

ამრიგად, გვრჩება ერთი გამოსავალი – ახალი კრედიტი, ან პირადი საკუთრების დაგირავება.

დავაკვირდეთ: ერთი მხრივ – ამ გზით მოპოვებულ ფულად სახსარს არ შეიძლება კაპიტალი დაერქვას, რადგანაც ის ძირითად კაპიტალში განივთებული ფორმით ვერ აისახება და მხოლოდ ვალის დასაფარავად გამოიყენება; მეორე მხრივ კი, მისი მფლობელისათვის მას კაპიტალის ფუნქცია არ დაუკარგავს. რომ „მოენდომებიდა“, მაინც ვერ დაკარგავდა, რადგანაც, ინვესტორი მის უკან დაბრუნებას სარგებელით ელის, ვთქვათ, 30% ნამატით, ჯამში კი 1820 ლ ოდე-

ნობით (1400ლ (ახალი კრედიტი) + 1400ლ x 30%/100%).

მაშასადამე, „როგორღაც“ მოვახერხეთ რა, მოღვაწეობის პირველ წელს თავის „გატანა“, მომდევნო წელს უკვე მოგვიწვეს აუცილებელი გადასახადების გასტუმრების შემდეგ ვალის სახით 4220 ლ გაღება = 2400 ლ (ძირითადი სესხის პროცენტული გადასახადი) + 1820ლ = 4220 ლ;

კვლავაც დავაკვირდეთ, მიღებული ჯამი, უკვე ძირითადი სესხის (რომლის მეშვეობითაც უნდა დაიფაროს, როგორც აღინიშნა, არა მარტო ვალდებულების ეს მუხლი!) არა 24%, არამედ, გაცილებით მეტს, კერძოდ 42,4% შეადგენს.

მოკლევადიანი კრედიტი სამი წლითაც რომ ყოფილიყო აღებული (არადა, მეტი ვადით, სიტუაციიდან გამომდინარე, „არცერთი“ ინვესტორი არ დაგაფინანსებდა მყარი გარანტიების უქონლობის გამო!), სურათი, უდავოა, მეტ-ნაკლებად შეიცვლებოდა, მაგრამ ეს არ არის მთავარი, მთავარია მინიშნება იმ ტენდენციაზე, რომელიც ბიზნესისადმი ასეთი „მიდგომით“ წარმოიშობა!

მეორე ვარიანტი: ავიღოთ საწყისად იგივე პირობები, მაგრამ იმ განსხვავებით, რომ დანაკლისის შესავსებად, არც ახალ კრედიტს მიემართავთ და არც პირად ქონებას ვაგირავებთ. ვხელმძღვანელობთ რა „ნაკლების დათმობით მეტის შენარჩუნების“ პრინციპით, „ვასხვისებთ“ კაპიტალის იმ ნაწილს, რომელსაც უკვე განივთებული სახე აქვს შეძენილი (ანუ ვყიდით, როგორც აღინიშნა, ვთქვათ, ხუთი შეძენილი დაზგიდან – ერთს!)

მაშასადამე, მომდევნო წელს ბიზნესს ვაგრძელებთ 14%-ით შემცირებული საწარმოო სიმძლავრით, ანუ ფულად გამოხატულებაში 8.600 ლარად შეფასებული კაპიტალით:

$$10.000\text{ლ} - 1400\text{ლ} = 8.600\text{ლ}.$$

ე.ი საპროცენტო განაკვეთის მიხედვით გაანგარიშებული თანხის მუდმივობის პირობებში, მისი ხვედრითი წილი ძირითად სესხთან მიმართებაში გაიზარდა 24%-დან, ანუ 28%-მდე.

$$2400\text{ლ} \times 100\%/8600\text{ლ} = 27,9\%$$

ე.ი მიღებულ ციფრებს თუ გავანალიზებთ, მაშინ ეს ვარიანტი უფრო „მიმზიდველად“ უნდა მოგვეჩვენოს, ვიდრე პირველი. ერთია მხოლოდ, ვინც „ბიზნესის“ არსში სიღრმისეულად ერკვევა, ის, ალბათ, მაინც პირველ ვარიანტს მიანიჭებს უპირატესობას, რამეთუ წარმოების შეკვეცა, იმთავითვე ბაზარზე გასაყიდად გასატანი საქონლის რაოდენობის შეკვეცას გამოიწვევს, ეს კი, სავარაუდოდ მოგების მოცულობაზე მოახდენს პირდაპირ ზეგავლენას. მოგების შემცირება კი, ადექვატურად, უფრო რთული პრობლემების წინ წამოწე-

ვის მაუწყებლად შეიძლება იქნას მიჩნეული და ა.შ.

ისე კი, ასეთ ვითარებაში ჩავარდნილი ბევრი „ბიზნესმენი“ გვინახავს, თავდაღწეული კი იშვიათად. ასე რომ...!

რეალურად, არც ინვესტორს აწყობს იმ ბიზნესმენტთა წარუმატებლობა, რომლებიც მისი დახმარებით ცდილობენ ბიზნესის წამოწყებას, ან წამოწყებული ბიზნესის გაფართოებას, რადგანაც ამ უკანასკნელთა გაკოტრებით, მასაც ექმნება პრობლემები. ამიტომ, ერთგვარი თვითდაზღვევის მიზნით, როგორც წესი, იგი ავალდებულებს (და ეს „ვალდებულება“ კანონმდებლობითაც გაითვალისწინება) ინვესტიციის მსურველს წარმოუდგინოს ე.წ. ბიზნეს-გეგმა, სადაც უნდა აღწეროს ყველა ის მოსაზრება, რომელიც ბიზნესთან დაკავშირებით „მომავალ“ ბიზნესმენს გააჩნია, რათა დარწმუნდეს, რამდენად კარგად ესმის ამ უკანასკნელს ის საქმე, რომელსაც ხელს კიდებს და რამდენადაა გარანტირებული გაცემული კრედიტის უკან დაბრუნების შანსი.

ბიზნეს-გეგმის შედგენის წესი და თავისებურება იმდენად ბევრი რამის გათვალისწინებას საჭიროებს, რომ მოკლედ მისი გადმოცემა, ფაქტიურად, შეუძლებელია. ამიტომ, ჩვენ, შევხებით მხოლოდ იმ მხარეებს, რომელთა გათვალისწინების გარეშეც ბიზნესი, დაბეჯითებით შეიძლება ითქვას, წინასწარაა განწირული „დასამარცხებლად“.

საერთოდ, ნებისმიერი სახეობის საქმიანობის დაწყების წინ, ყველა ბიზნესმენი (თუ კი ის, რა თქმა უნდა „ბიზნესს“ ხსენებული – „იქნებას“ პრინციპზე არ აგებს) სამი პრობლემის წინაშე დგება. კერძოდ, მან პასუხი უნდა გასცეს ისეთ შეკითხვებს, როგორიცაა: როგორი, როგორ და ვისთვის?

პირველი მათგანი, ანუ შეკითხვა „როგორი?“ უშუალოდ იმ საქმიანობის სფეროს ეხება, რომლის ბაზაზეც ბიზნესმენი აპირებს ბაზარზე პოზიციის განმტკიცებას. თავის მხრივ კი, სიტყვათა წყობა „საქმიანობის სფერო“, ითავსებს იმ საქონლის შინაარსობრივ დატვირთვასაც, რომლის წარდგენასაც ბაზარზე ბიზნესმენი ყიდვა-გაყიდვის მიზნით აპირებს. არადა, საქონლის სახეობის დადგენის საკითხი იმდენად ძნელად გადასაწყვეტ და მნიშვნელოვან პრობლემათა რიცხვს განეკუთვნება, რომ მართლაც ღირს მასზე ხანგრძლივი დაფიქრება, რამეთუ ზედაპირულად იმის განსაზღვრა; თუ რომელ საქონელს და რატომ აქცევს ან მიაქცევს მომხმარებელი ყურადღებას, ერთობ რთულია. პირად გამოცდილებაზე დაყრდნობამ კი, შესაძლებელია მცდარ გადაწყვეტილებამდეც მიგვიყვანოს;

თავის დროზე ფორდმა საქმიანობა უბრალო მექანიკოსობი-

დან დაიწყო, ამერიკის გამოჩენილი პრეზიდენტის აბრამ ლინკოლნის საადვოკატო მოღვაწეობისადმი დანიტერესება, რომელმაც შექმდგომ მას აღიარება მოუტანა და პრეზიდენტობამდეც მიიყვანა, სრულიად შემთხვევით მის ხელში მოხვედრილმა იურისპრუდენტიაზე დაწერილმა პატარა ბროშურამ გამოიწვია. დავით სარაჯიშვილის ღიდი რანგის მეწარმედ ჩამოყალიბებას კი, ქიმიის ზედმიწევნით ცოდნამ შეუწყო ხელი და ა.შ. და ა.შ.

მიქაქციეთ ყურადღება იმას, თუ რის საფუძველზე მიაღწიეს ზემოთ ჩამოთვლილმა პირებმა უდიდეს წარმატებას იმ სფეროში, რომელიც საასპარეზოდ გაიხადეს? მიხვდით? დიახ, ეს არის მინიმუმება იმ საქმის ღრმა და საფუძვლიანი ცოდნის აუცილებლობაზე, რომლის მეშვეობითაც ვაპრებთ საზოგადოების წინაშე, ჩვენი თავის წარდგენას. ბიბლიაში ნათქვამია: „ეძიებდე და პოუვებდე“. „ეძიებდე“, მაგრამ არა „თვალდახუჭული“, არამედ: „ფართოდ გახელილი თვალებით“ – მიზანმიმართულად და საკუთარი ბუნების გათვალისწინებით. კაცი, რომელიც „სისხლის დანახვაზე ცუდად ხდება“, ქირურგად ვერ ივარგებს, მისგან ალბათ, არც კარგი მონადირე გამოვა. კაცმა, რომელსაც ბავშვები არ უყვარს, აჯობებს სათამაშოების კეთებაზე არც „იოცნებოს“, კაცი, რომელსაც რცხვენია უცხო პირს „რაიმე შეეკითხოს“, სავაჭრო აგენტის მოვალეობას ვერ შეასრულებს, კაცი, რომელსაც თავის თავზე აშკარად ზედმეტი წარმოდგენა აქვს, მმართველად (მენეჯერად) არ გამოდგება და ა.შ. ზოგი „დედას პური“ იმიტომ მოგეწონს, რომ მისი გამომცხობი „ხაბაზი“ კი არაა პროფესიით, არამედ „ხაბაზობა“ მისი მოწოდებაა...!

ნათელია ისიც, რომ ყველას ვერც „ფორდობას“, „ვერც „ლინკოლნობას“ და ვერც „სარაჯიშვილობას“ მოვთხოვთ, მაგრამ, სანამ ბიზნესმენობას გადაეწყვეტდეთ „ბევრი რამე“ უნდა გავითავისოთ. ცხოვრებას საღი თვალებით ჩაუუკვირდეთ და მხოლოდ მეორე ვიმოქმედოთ. განა დავით გურამიშვილიც ამასვე არ გვეუბნება აფორიზმით, „თავს სინანული სჯობია, ბოლო ჟამს დანანება“:ა.“

უდავოა, ყურადღებიდან ბაზრის მოთხოვნაც არ უნდა გამოგვრჩეს, რამეთუ, ბიზნესმენტა შორის ფართოდაა გავრცელებული გამონათქვამი: „ბაზარს უნდა შესთავაზო არა ის, თუ რისი წარმოება შეგიძლია, არამედ ის თუ რა სჭირდება მას“. ხომ არ ეწინააღმდეგება ეს თეზისი ჩვენს მიერ წარმოდგენილ მოსაზრებებს? რა თქმა უნდა, არა. განა ბაზრის მოთხოვნაზე დაყრდნობით არ ვღებულობთ გადაწყვეტილებას, როდესაც „თერაპევტობის“ მაგიერ „ქირურგად“, „კარდიოლოგად“ ან „დერმატოლოგად“ ვსპეციალიზდებით, მაგრამ რის ბაზაზე? რის ბაზაზე და იმ ბაზაზე, რომელსაც

„ექიმის“ პროფესია ჰქვია. და ეს არის მთავარი!

მეორე პრობლემა, ანუ შეკითხვა „როგორ?“, უკვე შერჩეული საქონლის ან მომსახურების წარმოება-მიწოდებისათვის საჭირო დანახარჯების პოზიციიდან უნდა გადაწყდეს. ეს მომენტიც ფრიად მნიშვნელოვან მომენტს წარმოადგენს ბიზნესთან დაკავშირებულ საკითხთა შორის, რადგანაც სწორედ დანახარჯები განაპირობებენ ჩვენს არჩევანს, და, რიგ შემთხვევაში „უარსაც გვათქმევენებენ“ კიდევ იმ საქმიანობის წამოწყებაზე, რომელიც მიგვაჩნია, რომ, ფულადი სახსრები რომ არა, ხელგაქაწიყება. საერთოდ კი, რაც არ უნდა მნიშვნელოვანი თანხის „გამოძებნა“ შეგვეძლოს, თუ ეს პირადად ჩვენი გადასაწყვეტია, თავდაპირველად ფართო მასშტაბიანი ბიზნესის წამოწყება, უბრალოდ, არ ღირს. ბევრმა ეს პრინციპი „ყურად არ იღო“, დანახარჯს არ „მოერიდა“ დიდი საქმე წამოიწყო, სხვდასხვა „ობიექტური“ თუ „სუბიექტური“ მიზეზთა გამო, საქმე ბოლომდე ვერ მიიყვანა, ამით კაპიტალს თავისი ფუნქცია ბოლომდე ვერ შეასრულებინა და სათანადო შედეგი მოიმკო კიდევ. რაც შეეხება, მესამე შეკითხვას „ვისთვის?“, მას მხოლოდ მარკეტინგთან მიმართებაში უნდა გაეცეს პასუხი. მარკეტ ინგლის-ურად „ბაზარს“ ნიშნავს, „ბაზარი“ კი, ცნობიერების დონეზე აღიქმება ადგილად, სადაც თავს იყრიან სქონელმწარმოებლები (გამყიდველები) და მომხმარებლები (მყიდველები). მაშასადამე, ამ სივრცეში წარმოდგენილი ბაზრის ერთი სუბიექტი ფლობს „რაღაც“ ისეთს, რომლის გაყიდვაც სურს, მეორეს კი, გააჩნია სურვილი (მოთხოვნილება) ასევე „რაღაც“ შეიძინოს. დააკვირდით, თუ გამყიდველს ბაზარში გამოაქვს ისეთი „რაღაც“, რომელიც მყიდველის „რაღაც“-ას არ შეესატყვისება, მაშინ, უდავოა, ყიდვის პროცესი არ განხორციელდება, თუ ასეთ თანხვედრას აქვს ადგილი, მაშინ — კი სწორედ, მარკეტინგია მოწოდებული ადამიანის რაობის დამადასტურებელი ისეთი გრძნობის წინასწარ განჭყრეტაზე, გაანალიზებაზე და დაკმაყოფილებაზე, როგორცაა — მოთხოვნილება (იხ. მესამე თავი). თავის მხრივ, ადამიანის მოთხოვნილების მრავალფეროვან ბუნებაზე ისეთი ფაქტორები ახდენენ ზეგავლენას, რომლებიც უშუალოდ ლებულობენ მონაწილეობას ადამიანის ქცევის მოდელის ჩამოყალიბებაში. კერძოდ, რა შეიძინოს, ვისგან, რატომ, როდის და ა.შ. ამ ფაქტორთა შორის მარკეტინგის კლასიფიკაციით გამოიყოფა: ასაკი, სქესი, რელიგიური მრწამსი, შემოსავლის და განათლების დონე, ოჯახი, გეოგრაფიული ადგილმდებარეობა, კლიმატური პირობა, დემოგრაფიული ვითარება, სოციალურ-პოლიტიკური გარემო და ა.შ.

აღსანიშნავია, რომ თითქმის XX საუკუნემდე, ადამიანის მოთ-

ხოვნილებაზე ზემოქმედ ამ ფაქტორებს დიდი ყურადღება არ მიექცეოდა, ვინაიდან, ამ პერიოდამდე საქონლის გასაღების პრობლემა, არ იყო იმდენად პრობლემატური, როგორც დღეს და ამიტომ, „ბიზნესმენი“ თავის საქმიანობას წარმართავდა უმეტესწილად შეკითხვებზე: „როგორი“ და როგორ“-ზე პასუხის მოძიებაზე დაყრდნობით. თანამკდროვე პირობებში კი, ნათელია, საქონლის გასაღება-გაერცელების უკვე ისეთი სირთულეები ახლავს თან, რომ, თუ არა „საკუთარი“ მომხმარებლის გამოვლენა, მისი მოთხოვნის ზედმიწევნით დადგენა, გათვალისწინება და, იმავდროულად, გადავიწყობაც, ისე კონკრეტულ ბრძოლაში ჩაბმას აზრი ეკარგება. თემატიკას თუ გადაუხევეთ, სიმბოლურად, მარკეტინგი შეიძლება შევადაროთ იმ „ძაფის გორგალს“, რომლის მეშვეობითაც კრეტის მეფის მინოსის ასულმა არიადნემ თავის რჩეულ თეზევს ლაბირინთიდან თავი დააღწევინა და ამით შეეცადა თეზევსის მხრიდან „სიყვარული“ დაემსახურებინა. მოკლედ რომ დავასკვნათ, მარკეტინგი, ბიზნესის მთელ საწიერში, ასრულებს იმ რგოლის დანიშნულებას, რომელზედაც დიდად არის დამოკიდებული ბიზნესის წარმატება. იმას, თუ როგორ გამოიყენებს ბიზნესმენი, ბაზარზე თავისი პოზიციის გასამყარებლად მარკეტინგის არსენალში არსებულ ხერხებს და მეთოდებს და რამდენად ზუსტად და დროულად გასცემს პასუხს შეკითხვას „ვისთვის“, ეს უკვე მის გამჭრიახობაზე და ცოდნაზეა დამოკიდებული.

ბიზნესის ორგანიზატორულად ჩამოყალიბებულ მრავალრიცხოვან ფორმათა შორის, გარკვეულ მიზეზთა გამო, მხოლოდ ერთს გამოვყოთ. ჩვენი არჩევანი ე.წ. „ბირჟაზე“ შეჩერდა, რამეთუ მასზე ბევრი გვსმენია, მაგრამ მის მუშაობის სპეციფიკაში მეტ-ნაკლებად ვართ გარკვეული. საყოველთაოდ მიღებული განმარტების თანახმად, ორგანიზაციულად გაფორმებულ და მუდმივმოქმედ ფუნქციონირებად ბაზარს ბირჟა ეწოდება. მაშასადამე, განმარტების ამ ლოგიკით გამოდის, რომ ბირჟა შეიძლება ეწოდოს ნებისმიერ სავაჭრო სივრცეს, რომელიც ოფიციალურ დონეზეა გაფორმებული და სათანადო მისამართის მიხედვით რეგისტრირებული. მაგრამ, ეს ასე არ არის, რადგანაც სხვა რანგის სავაჭრო დაწესებულებებისაგან განსხვავებით, ბირჟაზე ყიდვა-გაყიდვის პროცესი წარიმართება არა უბრალოდ მყიდველის მხრიდან „ლარის“ მიცემით, არამედ კონკურსის წესით

! ამ ხერხებში და მეთოდებში ძირითადი იგულისხმება: სარეკლამო საქმიანობა, საქონლის დიაზნის (გაფორმების) დაწესება, ფასის დადგენის ტაქტიკის შერჩევა, სტუმბულირების მეთოდების გამოყენება, გასაღების არხების ორგანიზება, შეფუთვის მისადაგება მოთხოვნისთვის და ა.შ.

გამოვლენილ გამყიდველსა და მყიდველს შორის დადებული და კანონის ყველა მოთხოვნის დაცვით შედგენილი ხელშეკრულების საფუძველზე. ამას გარდა, უდავოა, რომ ბირჟაზე გამოტანილი საქონელიც თავისი განსაკუთრებულობითაც გამოირჩევა. ყოველივე ამის გათვალისწინებით დანიშნულების მიხედვით გამოყოფენ ბირჟის სამ სახეობას: სასაქონლო ბირჟას, საფონდო და შრომის ბირჟას.

სასაქონლო ბირჟა. სასაქონლო ბირჟაზე გასაყიდად გამოტანილი საქონელი, სასაქონლო ერთეულის განზომილებას და სპეციფიკურობას თუ მივიღებთ მხედველობაში, გამორჩევა თავისი სპეციფიკურობით, წარმოების სირთულით და წარმოების სეზონურობით.

ამ საქონელითა რიცხვში შედის: მარცვლეული, ბამბკული, ნაკოთბროდუქტა, მადანა, ლითონი, რთული ტექსტილოგურია და ნადგარეხა, კომპლუტურული ტექნიკა და სხვა.

როგორც ვხედავთ, საქონლის მასობრივი ხასიათის გამო, მყიდველს არ ეძლევა რა საშუალება შეაფასოს მისი სრული მოცულობა, ის საქონელს ირჩევს ნიმუშების და სტანდარტების ურთიერთშედარების საფუძველზე. აქედან გამომდინარე, ნიმუშის და სტანდარტის შესატყვისობას, ისევე როგორც მოწოდების ვადას, ხელშეკრულებაში განსაკუთრებული ყრადღება ექცევა. ნათელია, რომ საქონლის სპეციფიკურობა განაპირობებს მიწოდების ვადის დროში და სივრცეში „წელვადობასაც“. ეს ვადა მერყეობს 3-12 თვემდე.

ასე მაგალითად, ბამბულის მოყვანის სეზონი უშუალოდ, ბუნების მიერაა მკაცრად განსაზღვრული, ნავთობპროდუქტებისათვის განკუთვნილი ტერმინალების (სათავსების) შევსებას კი, ზოგჯერ თვეები სჭირდება ხოლმე და ა.შ.

ბირჟაზე ისეთი გარიგებებიც იღება, რომელიც ფიუნერსული გარიგების სახელითაა ცნობილი. ფიუნერსულ გარიგებას უწოდებენ ისეთი სახის გარიგებას, რომლის დროსაც მყიდველი ვალდებულებას ღებულობს საქონელში, რომელიც ჯერ კიდევ არ არის წარმოებული, მაგრამ რომლის წარმოებაც მომავალში ივარაუდება, გასაყიდველს იგივე ფასი გადაუხადოს, რომელიც მოცემული მომენტისათვის ანუ ხელშეკრულების დადებისას ანალოგიურ საქონელზეა დაფიქსირებული.

დავაკვირდეთ, ასეთი გარიგება ორივე მხარეს გარკვეულ რისკის წინაშე აყენებს, რამეთუ იმ „დროისათვის“ ბაზარზე უფრო მაღალი ფასის არსებობისას, ნათელია, დაზარალდება გამყიდველი, დაბალი ფასის შემთხვევაში კი, მყიდველი. უმეტესწილად, ბირჟაზე ასეთი გარიგების ინიციატორად სახელმწიფო გამოდის. ამით სახელმწიფო ერთგვარად ასტიმულირებს იმ მწარმოებლებს, რომელთა საქონელი სახელმწიფოს მიერ სტრატეგიული დანიშნულების მატარე-

ბელ საქონლად მიიჩნევა. არადა, გასაღებასთან დაკავშირებული სირთულეების გამო, შესაძლებელია მეწარმემ ან შეკვეცოს მათი წარმოება, ანდა საერთოდ სხვა საქმიანობას მოკიდოს ხელი (გავიხსენოთ, ერთ ღროს კახელმა გლეხმა ვენახი ამოძირკვა და მის ადგილზე საზამთროს მოყვანას შეუდგა. ზოგმა კი, იმ ადგილზე სათბურის მშენებლობა წამოიწყო და ა.შ.)

საყოფნდო ბირჟა. საფონდო ბირჟაზე ყიდვა-გაყიდვის ობიექტს ფასიანი ქაღალდები, ვალუტა და ძვირფასი ლითონები წარმოადგენენ. თავის მხრივ, ცნება ფონდით აღინიშნება რაიმეს მარაგი, კაპიტალური ქონება, რესურსი და ა.შ. მაშასადამე, მარკეტინგის თვალთახედვით, სწორედ ფონდის ის ნაწილი წარმოადგება ბირჟაზე საქონლის რანგში, რომელიც თითოეული ფასიანი ქაღალდის მიხედვით არის დანაწევრებული (ივარაუდება, როგორც ფასიანი ქაღალდის ნომინალური, ანუ საწყისი ღირებულება, ასევე ის ფასიც, რომელიც მიმდინარე მომენტისათვის ბირჟაზე ფიქსირდება).

ფასიან ქაღალდებს მიაკუთვნებენ: აქციას, ობლიგაციას, საკრედიტო-საფინანსო დაწესებულების მიერ გაცემულ სერტიფიკატს; ვექსილს და სახაზინო ვალდებულებას.

რადგანაც ჩვენს მიზანს არ წარმოადგენს ყველა ფასიანი ქაღალდის თავისებურების დეტალური განხილვა, ამიტომ მხოლოდ აქციაზე და ობლიგაციაზე შევჩერდებით.

დაინტერესებულ მკითხველს კი, ვურჩევთ წაიკითხოს ბირჟის შესახებ გამოცემული სათანადო ლიტერატურა.

აქცია. აქცია ეწოდება ისეთ ფასიან ქაღალდს, რომლის მფლობელსაც (სხვა სახის ფასიანი ქაღალდების მფლობელებისაგან განსხვავებით), უფლება აქვს მიიღოს მონაწილეობა სააქციო საზოგადოების მართვაში (გამონაკლისის შესახებ ცოტა ქვემოთ გვექნება საუბარი).

მაშასადამე, აქციონერად იწოდება ყველა ის სუბიექტი (კერძო პირი, ორგანიზაცია და ა.შ.), რომელიც ეკლავს ბირჟას ან საზოგადოებას, როგორც გარკვეული ოდენობის უძრავ-მოძრავი ქონების მესაკუთრე, დადასტურებული მის ხელთ არსებული აქციებით.

მართვის თვალსაზრისით, აქციონერთა კრება წარმოადგენს სააქციო საზოგადოების მართვის უმაღლეს ორგანოს, რომელიც უფლებამოსილია გადაწყვიტოს, როგორც საკადრო, ასევე საწარმოო და ფინანსური საკითხები. სწორედ აქციონერთა კრებაზე დგინდება დივიდენდის ანუ მრგების იმ წილის ოდენობაც, რომელიც უნდა დაერიცხოს თითოეულ აქციას და როდის. თუ გავითვალისწინებთ იმასაც, რომ კრებაზე ერთი აქცია — ერთი ხმაა, ლოგიკურია, რომ ის, ვინც

აქციათა 51%-ს, ანუ საკონტროლო პაკეტს ფლობს, ხმების აბსოლუტური რაოდენობის პრონციპიდან გამომდინარე, სწორედ ის განსაზღვრავს სააქციო საზოგადოების მუშაობის პოლიტიკას (იქნება ეს ორგანიზაციული, თუ წარმოების კრილში და ა.შ.) კერძო შემთხვევაში კი, თუ აქციონერთა შორის ერთსულოვნება აშკარად არ შეიმჩნევა, მაშინ საკონტროლო პაკეტის მფლობელად, სიმბოლურად, შეიძლება იწოდებოდეს ის პირიც, რომელსაც აქციათა 20%-30% გააჩნია.

აქვე დაეძინოთ: აქციის მოქმედების ვადა არ განისაზღვრება. გამომშვების მიხედვით განასხვავებენ აქციათა სამ ნაირსახეობას: პრივილეგირებულს, სახელობითს და წარმომდგენზე. პრივილეგირებულ აქციას უწოდებენ ისეთ ფასიან ქალაქს, რომელზედაც დასარიცხი დივიდენდის ოდენობა წინასწარაა დადგენილი. თუ მოგება ვერ უზრუნველყოფს მის დაფარვას, ანდა ის იმაზე ნაკლებია ვიდრე ეს სხვა აქციებზე გაითვალისწინება, მაშინ სხვაობა იფარება სააქციო საზოგადოების სარეზერვო ფონდიდან.

სააქციო საზოგადოების ლიკვიდაციისას, პიველ რიგში ზარალი ამ აქციების მფლობელებს უნაზღაურდებათ, სწორედ ამიტომ ეწოდებათ ამ აქციებს, დივიდენდის განაწილების პრიორიტეტულობასაც თუ მივიღებთ მხედველობაში, პრივილეგირებული. მაგრამ მას ზოგიერთი უარყოფითი მხარეც ახასიათებს, კერძოდ ის, რომ: ამ აქციის მფლობელს არა აქვს უფლება მიიღოს ხმის მიცემით მონაწილეობა სააქციო საზოგადოების მუშაობაში (თუ სხვა რამ არ გაითვალისწინება წესდებით); მისი რაოდენობა არ უნდა აჭარბებდეს მთელ აქციათა 10%; საკონტროლო პაკეტის შევსებისას პრივილეგირებული აქციების ოდენობა, გამონაკლისის გარდა, მხედველობაში არ მიიღება.

ბირჟაზე აქციის ღირებულების (კურსის) მიუხედავად, აქციების ნომინალური ფასით შეძენის პრიორიტეტი (შემდგომ მისი გაყიდვის უფლებით, როგორც სარგოზე (ხელფასზე) საარემიო დანამატისა, ეძლევათ სააქციო საზოგადოებაში მომუშავე იმ პირებს, რომლებსაც უკავიათ მენეჯერის (მმართველის) თანამდებობა და რომლებიც თავდაპირველად ამ საზოგადოების აქციონერთა სიაში არ ირიცხებოდნენ. ასეთ დათმობას ოფიციალსს უწოდებენ.

სახელობითი აქცია უპირატესად ვრცელდება იმ მოქალაქეებზე, რომლებმაც ან საზოგადოების ფორმირებისთანავე განაცხადეს თანხმობა მიეღოთ მონაწილეობა სააქციო საზოგადოების მართვაში, ანდა ჩამოყალიბებაში.

სახელობით აქციათა საერთო რაოდენობა 40%-60% მერყეობს. სახელობითი აქციის განსხვავება აქციაზე წარმომდგენზე მდგომარეობს მხოლოდ იმაში, რომ აქციის „დაკარგვის“ შემთხვევაში

მისი მფლობელის წინაშე სააქციო საზოგადოება ყოველგვარ ვალდებულებას იხსნის. შექმნის თვალსაზრისით კი, ამ აქციის შექმნა არავითარ ფორმალური მხარის დაცვას არ საჭიროებს და ამრიგად, მისი მფლობელის ინკოგნიტოდ (უცნობად) დარჩენის შესაძლებლობა ხშირად გადამწყვეტ როლს თამაშობს ხოლმე. დივიდენდების განაწილების მხრივ კი, არცერთ მათგანს უპირატესობა არ ენიჭება.

მოდით ახლა, სხვა ფასიანი ქაღალდის წარმოდგენამდე თეა-ლი მივადევნოთ სააქციო საზოგადოების ჩამოყალიბების და ბირჟაზე მიმდინარე პროცესების იმ სპეციფიკურ მხარეებს, რომლებიც ხშირად არაკეთილსინდისიერი პირების მიერ თავის სასარგებლოდ გამოიყენება. განვიხილოთ რამოდენიმე ვარიანტი.

ა) დავიწყოთ იქიდან, რომ სააქციო საზოგადოების ჩამოყალიბების შესახებ განაცხადის გაკეთება და სათანადოდ იურიდიული ფორმალობის დაცვა ჯერ კიდევ არ ნიშნავს იმას, რომ სააქციო საზოგადოება უფლებამოსილია განახორციელოს ის ფუნქცია, რომელიც მისი წესდებით გაითვალისწინება. პირველყოვლისა საჭიროა მსურველთა სიის შედგენა. იმ გაჩაღებული სარეკლამო საქმიანობის ფონზე, რომელსაც ძალზე ხშირად წარმართავენ სააქციო საზოგადოების დამფუძნებლები, დაგვეთანხმებით ალბათ, რომ მსურველები აუცილებლად გამოიძებნება. შემდეგ ყოველი მსურველისაგან აიკრიფება აქციის ნომინალური ღირებულების 10%. იმავდროულად მათზე გაიცემა ხელწერილი, სადაც აღინიშნება, რომ აქციების გამოშვებისთანავე მათ მიეყიდებათ აქციები, მხოლოდ ნომინალური ღირებულებით ადრე გადახდილი თანხის ჩათვლით. თუ ექვსი თვის განმავლობაში ვერ ხერხდება აქციათა შექმნის მსურველთა სიობრივი შემადგენლობის 60% მოზიდვა, მაშინ სააქციო საზოგადოება ჩამოყალიბების ფაზაშივე არაქმდითუნარიანად ცხადდება და ადრე აკრეფილი თანხა მათ გამდებთ უკან უბრუნდებათ, ე.ი. უნდა დაუბრუნდეთ!!!

ბ) დავუშვათ, რომ მოხერხდა აქციის შექმნის მსურველთა 60% მოზიდვა, მაშინ აკრეფენო ეტაპზე, როგორც აღინიშნა, პოტენციურ აქციონერთა შორის ვრცელდება აქციათა სათანადო რაოდენობა, მართალია საწყისი ფასით, მაგრამ მაინც ხომ „ვრცელდება“! არადა, ახლად შექმნილი სააქციო საზოგადოების აქციონერები სამწუხაროდ „მოგვიანებით“ არკვევენ, რომ თურმე, უკეთეს შემთხვევაში, სააქციო საზოგადოების პერსპექტივა არ ყოფილა იმდენად სახარბიელო, როგორც ამას რეკლამა გვამცნობდა. ამ მიზეზით აქცია (აქციები) ბირჟაზე თურმე იმაზე ნაკლებად ფასობს, ვიდრე მისი ნომინალური ღირებულება. უარეს შემთხვევაში კი, თურმე სააქციო საზოგადოება მხოლოდ „ქაღალდზე“ ყოფილა ჩამოყალიბებული!!!

გ) და ბოლოს, დებულების თანახმად ნებადართულია შექმნილი აქციების ღირებულების არა მყისიერვე დაფარვა, არამედ გარკვეული პერიოდის გასვლის შემდეგ. გადახდის მიხედვით განასხვავებენ გადახდის ორ ფორმას: საკასოს, რომლის დროსაც თანხა გადახდილი უნდა იქნას 2-3 დღეში და ვადიანს, რომლის დროსაც თანხა უნდა დაიფაროს ერთი თვის განმავლობაში. აღსანიშნავია, რომ გადახდის პირობას გამყიდველი რიგ შემთხვევაში თვით უსაზღვრავს მყიდველს. სწორედ მეორე პირობა გამოიყენება იმ დილერების მიერ, რომლებსაც ბირჟაზე მიღებული ტერმინოლოგიით, ბირჟის „დათვებს“ უწოდებენ. აქციონერთა „მოტყუების“ მექანიზმი, თუ დაუუკვირდებით, არც ისე ძნელად აღსაქმელია. სქემატურად მიმდინარე მოვლენები, მოდით, ეტაპების მიხედვით განვიხილოთ:

პირველი ეტაპი – შეგნებულად ვრცელდება რომელიმე სააქციო საზოგადოებაზე ცრუ ინფორმაცია.

ინფორმაციის გავრცელების წყაროდ შეიძლება გამოყენებული იქნას:

პირველი – პრესაში გამოთქმული „ექსპერტთა“ მოსაზრებები;

მეორე – საქმეში „აბამენ“ ამ სააქციო საზოგადოების (დავაკვირდეთ) აქციებს – წარმომდგენზე. კერძოდ, ბირჟაზე გასაყიდად გამოიტანება მისი საკმარ რაოდენობა და ამით მის ღირებულებას, ანუ აქციის კურსს ხელოვნურად დაბლა სწევენ.

სხვა აქციონერები, პანიკის დათესვის მიზნით, გამოიყენებენ აგრეთვე სახელობითი აქციების მცირე ოდენობასაც. დაკვირვებულმა აქციონერმა, ამ ორი სახის აქციების თანაფარდობის მიხედვით, თვით შეიძლება გამოიტანოს დასკვნა, რამდენად საფუძვლიანია წარმოქმნილი აჟიოტაჟი, მაგრამ ძალზე ხშირად უბრალო აქციონერის ქმედებას განაპირობებს წამოჭრილი უმართავი შიშის გრძნობა (როგორც წესი, პრივილეგირებული აქციის მფლობელები უფრო მეტ თავშეკავებას იჩენენ ხოლმე).

მეორე ეტაპი – ყოველივე ამის ფონზე, ნათელია, რომ აქციების კურსი დაბლა ეცემა. აი აქ, უკვე, „სცენაზე“ გამოდის „ამ თამაშის წამომწყები“, რომელიც შეისყიდის, ფაქტიურად გაუფასურებულ აქციებს იმ პირობით, რომ აანაზღაურებს მათ ღირებულებას ერთი თვის განმავლობაში (ე.ი. არა 2-3 დღეში).

მესამე ეტაპი – ამ პროცესის მიმდინარეობის დინამიკური ხასიათის გამო, პანიკა 1-2 დღეში ცხრება.

თანდათანობით აქციის კურსი სტაბილიზირდება და მერე კი, როგორც ეს იყო ჩაფიქრებული, მაღლა იწევს.

მეოთხე ეტაპი – როდესაც აქციის კურსი სცილდება წინას-

წარსაორიენტაციოდ მიჩნეულ რაღაც ზღვარს, ბირჟის „დათვს“ ისინი უკვე გასაყიდად გამოაქვს, მაგრამ იმ პირობით, რომ მსურველმა შესყიდვის თანხა მას 2-3 დღეში უნდა გადაუხადოს (და არა ერთ თვეში!).

მეხუთე ეტაპი — ამოღებული თანხის ნაწილი გაიცემა იმ პირებზე, ვისგანაც ადრე იქნა შეძენილი აქციები, ღირებულების სხვაობას კი დილერი „ჯიბეში იღებს“.

მაშასადამე, ფაქტიურად, ამ სპეკულანტური თამაშის წამომწყები ძალზე დიდ მოგებას ნახულობს ისე, რომ ამისათვის მას არავითარი სახლურის გაღება არ უწევს. უნდა აღინიშნოს, რომ თუ მტკიცდება ბირჟაზე წარმოქმნილი ასეთი სიტუაციის ვილაცის მხრიდან მართვალობა, ის პირი (პირთა ჯგუფი) კანონის ძალით მკაცრად ისჯება (ისჯებიან). ამის შესახებ ჩვენ არაერთხელ გაგვიგია სხვადასხვა საინფორმაციო წყაროებიდან.

აქედან გამომდის, რომ ვიდრე გადაწყვეტდეთ აქციების ან სხვა სახის ფასიანი ქაღალდების შექმნას, ბევრი რამ წინასწარვე უნდა გავითვალისწინოთ.

ობლიგაცია. როდესაც აქციონერთა კრება ღებულობს გადაწყვეტილებას აქციონერთა, ანუ სააქციო საზოგადოების მმართველთა რიცხვის გაზრდის გარეშე მიიზიდოს დამატებითი სახსრები, მაშინ ამ მიზნით გამოიშვება ფასიანი ქაღალდი, რომელსაც ობლიგაციას უწოდებენ. ნორმატივის თანახმად, გამოშვებულ ობლიგაციათა საერთო ღირებულება სააქციო საზოგადოების საწესდებო ფონდის 25%-ს არ უნდა აღემატებოდეს.

ჩვენ ყველას კარგად გვახსოვს უახლოეს წარსულში მოსახლეობაში ფართოდ გავრცელებული ე.წ. სახელმწიფოს მიერ სესხად აღიარებული „ოქროს“ 3% ობლიგაცია, რომლის ნებისმიერ დროს დაფარვაც შეიძლებოდა და გათამაშების ტირაჟში მონაწილეობის შემთხვევაში კი, საკმაო ოდენობის მოგების მიღებაც. საბაზრო ეკონომიკის პირობებშიც სახელმწიფო ბიუჯეტის შევსების ერთ-ერთ წყაროდ, სხვა ფასიანი ქაღალდების დარად, ასეთი ხერხიც მიიჩნევა. მაშასადამე, საფონდო ბირჟაზე გასაყიდად გამოიტანება, სხვა სუბიექტებთან ერთად, სახელმწიფოს მიერ გამოშვებული ობლიგაციებიც. მაგრამ იმ წლებისგან განსხვავებით, ობლიგაციაზე აღნიშნული პროცენტის მნიშვნელობა უკვე მინიშნებს არა იმაზე, თუ მთლიან მოცულობიდან რა ოდენობის თანხის დაფარვაა გადაწყვეტილი გათამაშების მორიგი ტირაჟისას, არამედ, იმაზე, თუ ზუსტად რა ოდენობის დივიდენდი (გაანგარიშებული მისი ნომინალური ღირებულებიდან) გაიცემა თითოეულ ობლიგაციაზე წინასწარ დადგენილი

საგვემო (და არა დაფარვის) პერიოდის გასვლის შემდეგ.

ობლიგაციის მოქმედების ვადის და პერსონიფიცირებულობის მიხედვით ის შეიძლება იყოს მოკლევადიანი (1-5 წლამდე), საშუალოვადიანი (5-10 წლამდე), გრძელვადიანი (10-25 წლამდე), სახელობითი და წარმომდგენზე.

საფონდო ბირჟაზე ობლიგაციები შემდეგი კრიტერიუმების გათვალისწინებით ფასდებიან:

- გარანტიის დონით;
- დივიდენდის გაცემის მოახლოებული ვადით;
- გათამაშების ტირაჟებში მონაწილეობის ხარისხით;
- გამოსყიდვის პირობების ხელსაყრელობით;
- ემიტენტის მიერ დაწესებული რიგი შეღავათებით;
- საჭიროებისამებრ იმავე ორგანიზაციის სხვა სახის ფასი-

ანი ქალაქში გაცვლის შესაძლებლობით და სხვა.

შრომის ბირჟა. ნათელია, რომ შრომის ბირჟის დანიშნულება მკვეთრად განსხვავდება სასაქონლო და საფონდო ბირჟების დანიშნულებისაგან, რამეთუ შრომის ბირჟაზე ყიდვა-გაყიდვის ობიექტად წარმოდგება ისეთი დელიკატური საქონელი, როგორცაა სამუშაო ძალა, რომლის უკანაც დგას ადამიანი. ადამიანი, რომელსაც სხვა არა გააჩნია რა, გარდა ცოდნისა, გამოცდილებისა, ფიზიკური ძალისა და სურვილისა მოიპოვოს საარსებო მინიმუმი.

ამ თვალსაზრისით, უდავოა, შრომის ბირჟას ორმაგი ფუნქციის შესრულება ევალება, კერძოდ: სოციალური და ეკონომიკური. სწორედ ამ ჭრილში იგება კიდევ შრომის ბირჟის სამოქმედო პროგრამაც. ამრიგად, შრომის ბირჟის მიერ განსახორციელებელ ამოცანათა შორის შედის:

- უმუშევართა აღრიცხვა;
- სჭიროებისამებრ, უმუშევართა ფსიქოლოგიურ-რეაბილიტაციური ხასიათის მკურნალობის ჩატარება;
- უმუშევართათვის ეკონომიკური დახმარების გაწევა;
- სამუშაო ადგილების გამოძებნა და უმუშევართა დასაქმების პრობლემის მოგვარება;
- სამუშაო ადგილის შეცვლასთან დაკავშირებით საკითხების გადაწყვეტა;
- უმუშევართა ბაზრის კონიუნქტურის შესწავლა და სათანადო საკვლევ-საძიებო სამუშაოების ჩატარება.

ვინაიდან შრომის ბირჟის შემოსავლის ფორმირების უპირველეს წყაროს წარმოადგენს ის ოფიციალურად დადგენილი ტარიფი, რომელსაც დამქირავებელი იხდის შრომის ბირჟის მიერ გაწეული

მომსახურების საფასურად, გამოდის, რომ უმუშევართა სამუშაო ადგილის უზრუნველყოფა და შემოსავალი ურთიერთთან პირდაპირ-პროპორციულად არიან დაკავშირებულნი. სწორედ შემოსავლისა და სამუშაო ადგილის ასეთი კავშირი განაპირობებს შრომის ბირჟათა შორის კონკურენციის ძირითად მიზეზს.

ამით ჩვენ ვამთავრებთ იმ საკითხების გადმოცემას, რომლებიც ეკონომიკის და ბიზნესის საწყისებს დაუეკავშირეთ. მომდევნო თავში კი, უკვე ეკონომიკა განიხილება სახელმწიფოს, ანუ მაკროეკონომიკის დონეზე.

თავი 5. კვლავ ეკონომიკის შესახებ: მაკროეკონომიკა

ძალზე ხშირად კერძო საუბრისას პირადად გვითქვამს და სხვებისგანაც მოგვისმენია შემდეგი ფრაზები: „ეს საკითხი სახელმწიფომ უნდა გადაწყვიტოს“, „სად არის სახელმწიფოს ნება...?“, „ცალკეულ ჩვენგანს რა შეუძლია“ და ა.შ. მაშასადამე, ყველას კარგად გვაქვს გათავისებული, რომ ჩვენს გარშემო არსებობენ რაღაც ისეთი, ყველაზე უარყოფითად ზემოქმედი საყოფაცხოვრებო პრობლემები, რომელთა გადაწყვეტა ან აღმოფხვრა, თუ არა ერთიანი სახელმწიფოებრივი მიდგომა, არც ყოვლად შეუძლებელია. სწორედ, მაკროეკონომიკა შეისწავლის იმ რანგის ეკონომიკურ მოვლენებს, რომლებიც დაკავშირებულნი არიან მთლიან ეკონომიკასთან, ანუ სახელმწიფოს ეკონომიკურ ცხოვრებასთან ფართო გაგებით. თვით ცნება „მაკრო“ ძველბერძნულ ენაზე ნიშნავს „დიდ“, ანუ თვისობრივად რაღაც ისეთ მნიშვნელოვანს, რომელიც განსაკუთრებულ გააზრებას საჭიროებს. აქედან გამოდის, რომ ეკონომიკის ის სფერო, რომელიც ეკონომიკურ პროცესებს მაკროეკონომიკურ კრილში წარმოაჩენს აერთიანებს ეკონომიკის გაძლოლის იმ ნორმასა და წესებს, რომლებიც მხოლოდ „დიდი ოჯახური მეურნეობისათვის“ დამახასიათებელია.

გასაგებია, რომ მაკროეკონომიკის სრული კურსის გადმოცემა არ წარმოადგენს ჩვენს მიზანს, რამეთუ ასეთი ამოცანის გადაწყვეტა, წინამდებარე წიგნის მცირე მოცულობის გამო, ერთობ რთულად გვესახება. ამიტომ, მოცემულ თავში შევეცდებით მხოლოდ მაკროეკონომიკის იმ საწყისებზე გავამახვილოთ ყურადღება, რომლებიც ერთგვარ შეხედულებას შეუქმნიან მკითხველს მაკროეკონომიკის თეორიულ-პრაქტიკულ დანიშნულებაზე.

მაკროეკონომიკის საწყისის წარმოჩენას ვიწყებთ ისეთი ეკო-

ნომიკური კატეგორიის განხილვით, როგორცაა — ფული. საინტერესოა, რატომ ჩავთვალეთ მიზანშეწონილად მაკროეკონომიკასთან შეხების წერტილის ძიება ფულით დაგვეწყო? იმიტომ, რომ „ფული“, თავისი განსაკუთრებული დანიშნულების გამო, მთელ ეკონომიკურ სივრცეში წარმოდგება იმ უნივერსალური განზომილების როლში, რომლის მეშვეობითაც ხდება ცალკეული მაკროეკონომიკური პარამეტრების არა მარტო ურთიერთთან შეპირისპირება, არამედ შეფასებაც: იქნება ეს ერთობლივი, ანუ ჯამური ეროვნული პროდუქტი, ერთობლივი, ანუ, ასევე ჯამური მოთხოვნა-მიწოდება, ინფლაცია და უმუშევრობა, ექსპორტ-იმპორტის თანაფარდობა და სხვა.

საერთოდ, ფული ურთულეს ეკონომიკურ კატეგორიათა რიცხვს განეკუთვნება. ამ სირთულის შეძლებისდაგვარად მარტივად აღსაქმელად, მოდით, თავდაპირველად შევეცადოთ პასუხი გაეცეთ ისეთ შეკითხვას, როგორცაა: რისთვის უნდა ადამიანს ფული — დაუყოვნებლივ დასახარჯად, ხანგრძლივი ვადით შესანახად, თუ მიზნობრივად ნაწილ-ნაწილ გამოსაყენებლად? დაგვეთანხმებით აღბათ, რომ ბოლო მოსაზრება უფრო მიესადაგება ფულის რეალურ დანიშნულებას. რატომ ვთვლით ყველა ასე? იმიტომ, რომ კარგად გვესმის, ფული მხოლოდ იმ შემთხვევაშია ჩვენთვის სასარგებლო, თუ მას ეძლევა დროში და სივრცეში თავისი ლიკვიდურობის გამოვლენის უპირობო შესაძლებლობა (გავიხსენოთ ის, თუ რას უწოდებენ ლიკვიდურობას — იხ. მეორე თავი). მაშასადამე, ჩვენ ფული გვჭირდება იმისათვის, რათა მომდევნო დღეს, უკვე დღესვე მომზადებულად დაეხვედეთ. უფრო ზუსტად, დღევანდელ ჩვენს სურვილს (ამ სურვილს უფრო ეკონომისტები ფულზე მოთხოვნას უწოდებენ) გვექონდეს ფული, ხვალინდელი დღე განაპირობებს. დაიმახსოვრეთ ეს ბოლო მოსაზრება, რამეთუ სწორედ წარსულის ანალიზი და „ხვალინდელი დღის“ მოლოდინი უდევს საფუძვლად მთელ მიკრო და მაკროეკონომიკურ თეორიას!

ისე კი, ეკონომისტები იმ „ძაპებს“ შეიძლება შევადაროთ, რომლებსაც გააჩნიათ რა წარსულის დიდი გამცდილება, „ბავშვისათვის“ სიარულის სწავლებას კი თავობენ, მაგრამ არავითარ გარანტიას არ იძლევიან, რომ სიარულნასწავლი „ბავშვი“, აწმყოში, ხანდახან არ წაიბორძიკებს. ერთია მხოლოდ, როდის და რა ვითარებაში ამას კი, უკვე არ აზუსტებენ. ვერც დააზუსტებენ. განა ხალხის მიერ არ არის ნათქვამი: „ცხოვრება სავსეა მოულოდნელობებით“?! ეს რეალობაა და ამას ვერსად გავუქცევით. ასეა ეკონომიკაშიც, რომლის ცხოვრებისაგან დაშორიშორება, მკითხველი, უდავოა, დაგვეთანხმება, ლოგიკის დონეზეც ყოვლად შეუძლებელია.

მაშ, როგორ მოვიქცეთ, უკანმოუხედავად მივწვდეთ საბაზრო ეკონომიკას, „გულზე ხელები დავიკრიფოთ“ და „გარდაუვალს მაინც ვერ გავუქცევით“ მომიზეზებით ჩვენი საქმიანობა „რაც იქნება, იქნებას“ პრონციპზე ავაგოთ? რა თქმა უნდა, არა. ასეთი მიდგომა ჩვენს საქმიანობაში უნდა გამოვრიცხოთ, რადგანაც „გულზე ხელდაკრეფილობას“, არასოდეს არავისათვის სიკეთე არ მოუტანია, მითუმეტეს ბიზნესის სფეროში. ასე რომ, თუ გვინდა დღევანდლობას მომზადებულად დახვდეთ, გუშინდელ დღეს ჩვენს თავს გადახდენილი მოვლენები ყურადღებიდან არ უნდა გამოვკარჩეს. მისაღები გავითვალისწინოთ, მიუღებელი კი უკუვაგდოთ. გვახსოვდეს, არც „გუშინ“ და არც „გუშინწინ“ მოედნის ბოლოს ყოველგვარი საზღაურის გარეშე „ფლავი“ არავის დაურიგებია. მაშასადამე, ვიდრე მოლანასრედინს დაუუჯერებდეთ, ოდნავ დაფიქრება „არ გვაწყენდა“, მიუხედავად იმისა, თავისივე ტყუილს დაჯერებულმა მოლამ, წინაც რომ გადაგვირბინოს! არადა, ეკონომიკურად ჩამორჩენილ და განუითარებადი ქვეყნის სტატუსმინიჭებულ სახელმწიფოებში, რომლებსაც, სამწუხაროდ, სადღეისოდ საქართველოც მიეკუთვნება, ეკონომიკურ-პოლიტიკური ხასიათის არასტაბილურობას ისეთი მაღალი გაურკვევლობის ხარისხი გააჩნია, რომ ზუსტ სტატისტიკურ აღრიცხვას არც კი ექვემდებარება. სწორედ ამიტომაც, მსოფლიოში აღიარებული მეცნიერ-ეკონომისტები ამ ქვეყნების ეკონომიკას, როგორც აღინიშნა, მისი არამდგრადობის გამო, თავის სამეცნიერო გამოკვლევებში მაგალითის სახითაც, ფაქტიურად, არ განიხილავენ. მართლაცდა, როგორ უნდა მოხერხდეს ეკონომიკური პროცესებისათვის დამახასიათებელი ტენდენციების დადგენა და გაანალიზება იმ ქვეყნებში, სადაც უმეტეს შემთხვევაში, „მარჯვენამ არ იცის, მარცხენა რას აკეთებს“. ვიმეორებთ, სამწუხაროდ, საქართველოს ეკონომიკაც მათ მიერ ამ კუთხით გაიანჯრება.

სწორედ ამიტომაც, ძალზე ძნელია ჩვენი მკითხველი დაარწმუნო ფულის თეორიის შესწავლის აუცილებლობაში, ფულის მოთხოვნა-მიწოდების თავისებურებასა და მის პრაქტიკულ დანიშნულებაში იმ დროს, როდესაც მოსახლეობის ასოლუტურ უმეტესობას, არა თუ ფულის ასე რიგად განკარგვის საკითხი, არამედ ფულის საერთოდ უქონლობა და მისი მოძიების პრობლემა აწუხებს. რას ვიზამთ, დღეს ეს ასეა, მაგრამ, მოდით, ჩვენ მაინც ჩვენსას ვეცადოთ.

როგორც აღინიშნა, ადამიანის მოთხოვნას ფულზე საფუძვლად უდევს მისი ისეთი თვისება, როგორიცაა – ლიკვიდურობა, რომელსაც დროში და სივრცეში სასრული არა აქვს. ეკონომიკურ თეორიაში ფულის ის ოდენობა, რომელიც ინდივიდს (ცალკეულ

აღებულ ადამიანს), რაღაც ფიქსირებულ დროის მონაკვეთში „ხელზე“ აქვს ფულის მარაგად იწოდება, მისი შევსების წყარო კი, კერძოდ, ხელფასი, დივიდენდი და სხვა სახის შემოსავალი, ფული ნაკადად. აქედან გამომდინარე, რომ ფულის მარაგი და ფულის ნაკადი ერთმანეთთან მიზეზ-შედეგობრივად არიან დაკავშირებულნი, რამეთუ, თუ პიროვნება მიზნად დაისახავს ფულის მარაგის გაზრდას, მაშინ მან შემოსავლის მუდმივობის პირობებში, ან უნდა შეამციროს მიმდინარე ხარჯის მოცულობა, ანდა მუდმივი შემოსავლის ზევით უნდა მოიძიოს დამატებითი სახსრები. მეორე შემთხვევაში, თუკი ის ჩათვლის, რომ ფულის მარაგი მას ხელზე იმაზე მეტი დაუგროვდა, ვიდრე მიზანშეწონილია, მაშინ ის პირიქით უნდა მოიქცეს, ანუ უნდა გაზარდოს ფულის ნაკადთან მიმართებაში ხარჯვის ტემპი. ხარჯვის მოცულობის გაზრდის მიზნით კი, ადამიანს შეუძლია შემდეგ ზომებს მიმართოს, კერძოდ: იყიდოს ისეთი „რამ“, რომლის ყიდვისაგანაც „ადრე“ თავს იკავებდა, დააბანდოს თანხა საბანკო დაწესებულებებში, წამოიწყოს ბიზნესი, ანდა ჩაერთოს სხვის მიერ წამოწყებულ ბიზნესში, ფასიანი ქაღალდების შექმნის მეშვეობით და ა.შ. მაგრამ თუკი, რაღაც გარემოებათა გამო საზოგადოების ცალკეული წევრი გადაწყვეტს, რომ ნებისმიერი ოდენობის თანხის ხელზე დატოვება მისთვის უფრო ნაკლებ სარისკოა, ვიდრე „დღესვე“ ფულისაგან „ხელის დაცლა“, მაშინ როგორც წესი, ის გაცილებით ფრთხილად იქცევა და მოლოდინის პოზიციას ამჯობინებს.

ასეთი ქცევა გვახასიათებს ნებისმიერ ჩვენგანს, და არც არის ეს გასაკვირი, რადგანაც, განა თვით ცხოვრებამ არ გვიჩინა: „სიფრთხილეს თავის არ სტკივარ“?

იმავდროულად, ადამიანის ქცევის მოდელის ამგვარი გააზრებით, ეკონომიკის თვალსაზრისით, მთავარი და მნიშველოვანია ის, რომ თუ მოლოდინით გამოწვეული გაურკვეველობა აითქმის გამოირიცხება, ანუ თუ ეკონომიკური პროცესების მიმდინარეობის სტაბილურობა აწავისში ეჭვს არ იწვევს, მაშინ, წლების განმავლობაში დაგროვილმა პრაქტიკულმა გამოცდილებამ აჩვენა, რომ საზოგადოების ხელთ არსებული ფულის მარაგის ერთობლივი მოცულობა, რომელიც მაკრო დონეზე, უკვე დაგროვებად იწოდება, მისი ხარჯვის პროცესი კი, მოსმარებად, ერთობლივ მოთხოვნა-მიწოდების მიზანშეწონილად წარმართვისათვის საჭირო ჯამური, ანუ ბრუნვაში ჩართული ფულადი მასის რაღაც, გარკვეულ ანუ მუდმივ წილს შეადგენს. ვიმეორებთ, ეკონომიკური სტაბილურობის პირობებში, მიღწეული ერთობლივ მოთხოვნა-მიწოდებას შორის დამყარებული თანაფარდობა. გამოხატული ფულად ერთეულში, სახელმწიფოს მხრიდან

აღრიცხვას და, იმავდროულად, კანონით დაშვებულ ფარგლებში, კონტროლს ექვემდებარება.

თავის მხრივ, ეკონომიკური ვითარების შემაფასებელ ერთმნიშვნელობიან განზომილებად, მაკრო, ანუ სახელმწიფოს დონეზე, აიღება ე.წ. ერთობლივი ეროვნული პროდუქტი, ანუ მთელი წლის განმავლობაში საზოგადოების ერთიანი ძალისხმევით ნაწარმოები დოვლათის ჯამი, რომელიც ფულად ერთეულში გაიანგარიშება. მაგრამ, თუ ცალკეულ ოჯახს დროის ნებისმიერ მონაკვეთში, სურვილისამებრ, შეუძლია მოახდინოს ოჯახის ეკონომიკური მდგომარეობის აკარგობის შეფასება და, შესატყვისად, მიზანმიმართულად არეგულიროს ფულის მარაგის და გასაკვლის ბალანსი, „დიდი ოჯახის“ მართვის სირთულიდან გამომდინარე, უკვე, ერთობლივი ეროვნული პროდუქტის მოცულობა სრულიად და ზუსტად მხოლოდ განვლილი წლის ბოლოს დგინდება და მხოლოდ მაშინ (ე.ი. წლის ბოლოს) გამოითვლება დასკვნა, ამ პერიოდში ეკონომიკურ კრიზისს პქონდა თუ არა ადგილი, და — რა მასშტაბით! ერთი ქართული ანდაზის სახეშეცვლილ ვარიანტს თუ გამოვიყენებთ, სწორედ ამაზე ითქმის: „ურემი რომ გადაბრუნდება, ეკონომისტები, მაშინ იწყებენ ურმის გადმოტრიალების საშუალებების ძიებასო!“ რას ვიზამთ, ეს ასეა, და ამის შესახებ უკვე გვქონდა საუბარი მეორე თავის დასკვნით ნაწილში, მითუმეტეს, ვის შეუძლია იმის წინასწარ განჭვრეტა როდის „ააფორიაქებს“ საზოგადოებას და რა ქმედებით მორიგი „მოლა ნასრედინი“?! „ურმის გადმოტრიალების“ სახელმწიფოებრივი მიდგომის შესახებ, მკითხველს სათანადო მოსაზრებებს, მოგვიანებით მივაწვდით, მანამდე კი, განვიხილავთ იმ მეთოდოლოგიურ ბაზას, რომლის საფუძველზეც სახელმწიფოს ოურისდიქციის შემოქმედების ფარგლებში იგება ერთიანი ფულად — საკრედიტო სისტემა. დავიწყოთ, საბანკო საფინანსო დაწესებულებების ასეთებად ჩამოყალიბებიდან. ცნობილია, რომ საბანკო-საფინანსო დაწესებულებების (შემდგომში — ბანკი) არენაზე გამოჩენის ისტორიას ინგლისში ჩაეყარა საფუძველი. ყველაფერი, კარგად დაცული საიუველირო დუქნების შემნახველ საკნებად გამოყენებიდან დაიწყო. იმ დროს, კერძო პირი გარკვეულ საზღაურად აპარებდა რა თავის ფულს (ოქროს მონეტების სახით) შემნახველ საკნის მეპატრონეს, სანაცვლოდ იძენდა „ღამე მშვიდად ძილის“ უფლებას. მამასაღამე, მედუქნეს შემოსავალი პირდაპირპროპორციულად იყო დამოკიდებული იმ პასუხისმგებლობის ხარისხზე, რომელსაც ის მეორე მხარის წინაშე ვალდებულიობდა. აღსანიშნავია, რომ საიუველირო დუქნებზე ასეთი ფუნქციის დაკისრების გარიყრაფზე, შემნახველ საკნებში ნებისმიერ დროს ინახებოდა (დაიცვებოდა)

იმდენი ფული ნიშანი, რამდენიც შეიტანებოდა. არც მეტი, არც ნაკლები. რატომ? იმიტომ, რომ თუ მედუქნე მიბარებულ თანხას თავის შეხედულებისამებრ „ბიზნესში“ ჩართავდა, და ამით ფულს მიმოქცევის დანიშნულებას კვლავ დაუბრუნებდა, მას არ ჰქონდა არავითარი გარანტია იმისა, რომ ფულის მიმბარებელს, დათქმული ვადის გასვლისას, „ცარიელ საკანს“ არ დაახვედრებდა და ამით, იურიდიულ პასუხისმგებლობაზე არაფერი რომ არ ითქვას, საზოგადოების მხრიდან ნდობას არ დაკარგავდა, რომელსაც ის, შეიძლება ითქვას, საციცოცხლო მნიშვნელობას ანიჭებდა. მაგრამ, წლების განმავლობაში დაგროვილმა გამოცდილებამ აჩვენა, რომ ასეთი საშიშროება უბრალოდ არ არსებობდა, რადგანაც ფულის მოძრაობა (იგულისხმება მისი შეატანა-გატანის პროცესი), ფაქტიურად, ჩანაცვლების პრინციპით წარიმართებოდა, დროთა განმავლობაში დაზუსტდა ფულის ის მინიმალური, ზღვრული ოდენობაც, რომელიც უზრუნველყოფდა ფულის მიმბარებლის წინაშე აღებულ ვალდებულებას. ფულის ამ ზღვრულ, ანუ გარანტირებულ ოდენობას შემდეგში სარეზერვო ფონდი ეწოდა, ფულის მიმბარებელს – მეანაბრე, მიბარებულ ფულად თანხას კი – ანაბარი.

ასე და ამგვარად, შემნახველმა საკნებმა იწყეს საბანკო დაწესებულებათა (ბანკების) მოვალეობის შესრულება და, ფულის სახელმწიფოებრივი მნიშვნელობიდან გამომდინარე, სახელმწიფოს მართვის სტრუქტურაში დაიკავეს ის ადგილი, რომელიც მოწოდებულია სახელმწიფოს მიერ დასახული ფულად-საკრედიტო პოლიტიკის გატარების უზრუნველყოფაზე. მაშასადამე, ბანკი, როგორც ბაზრის სივრცეში მოღვაწე დამოუკიდებელი სუბიექტი, ერთდროულად ანაბრებსაც იღებს და მსურველზე კრედიტსაც (სესხსაც) გასცემს იმ სარეგბლის გათვალისწინებით, რომლის სიდიდეც საფინანსო ბაზარზე ფულის მოთხოვნა-მიწოდებას შეესაბამება. ერთია მხოლოდ, ბანკის დამოუკიდებლობა სახელმწიფოს მხრიდან იზღუდება სარეზერვო ფონდის ნორმატივის დადგენასთან დაკავშირებით. კერძოდ, ბანკს ეკრძალება გასცეს კრედიტი სარეზერვო ფონდის შემცირების ხარჯზე, რომელიც გაიანგარიშება ბანკის ანგარიშზე რიცხული ლიკვიდური აქტივების მიხედვით. ე.ი. გამოდის, რომ თუ სახელმწიფოს მიერ დადგენილი და მკაცრად განსაზღვრული სარეზერვო ფონდის ნორმატივი მცირდება, მაშინ სახელმწიფო ბანკებს უფლებას აძლევს თავისი შეხედულებისამებრ განკარგონ უფრო მეტი ფულადი თანხა კრედიტის (სესხის) სახით, ვიდრე ადრე. ისეთი, ფულად-საკრედიტო პოლიტიკით სახელმწიფო ასტიმულირებს ბანკებს უფრო აქტიური მონაწილეობა მიიღონ ან პირდაპირ ან ირიბად საწარმოო, კომერცი-

ულ თუ სხვა საქმიანობაში, რამეთუ ჯერ-ერთი, ძალზე ხშირად თვით ბანკები გამოდიან ხოლმე ბაზარზე სულ სხვა პროფილის „ბიზნესმენტა“ როლში, და მეორეც – სხვებზე გაცემული კრედიტიც ხომ სხვა არაფერია, თუ არა კაპიტალდაბანდება, რომელმაც მათ მომავალში მოგება უნდა მოუტანოს? თუ სარეზერვო ფონდის ნორმატივი იზრდება, მაშინ, უდავოა, განსაკარგავი ფულადი მასის შემცირების ფონზე, მასზეც (კრედიტზეც) ვრცელდება მოთხოვნის კანონი (იხ. მესამე თავის). კერძოდ, თუ ამ გზით სახელმწიფოს მიერ ფულის მიწოდება იზღუდება, მოთხოვნის კანონის თანახმად, კრედიტის ფასი, ანუ სარგებლის საპროცენტო განაკვეთი მატულობს (უდავოა, ზემოთ განხილული შემთხვევისას – კლებულობს). კრედიტსა და მის „ფასს“ შორის დამახასიათებელ ამ დამოკიდებულებას მიაქციეთ ყურადღება, რადგანაც ის ძალზე მნიშვნელოვანი დასაკენების გაკეთებისათვის დაგეგმირდება. მაშასადამე, სარეზერვო ფონდი თამაშობს იმ მექანიზმის როლს, რომლის მეშვეობითაც სახელმწიფო არეგულირებს ბიზნესში ჩასართავი ფულის მოძრაობის პროცესს და, საერთოდ, ფულის საერთო მასას. მაგრამ, განა სარეზერვო ფონდი, მხოლოდ ამ მიზნით იქნა შექმნილი? გავიხსენოთ, რომ არა. ე.ი. სარეზერვო ფონდის მოცულობა მექანიკურად შეიძლება შემცირდეს იმ შემთხვევაშიც, თუ მეანაბრე მონიღომებს თავისი ანაბრის გამოტანას სარეზერვო ფონდის ხარჯზე (ამის უფლება, უდავოა, მას აქვს). სახელმწიფო ამასაც ითვალისწინებს და კანონის ძალით, ავალდებულებს კიდევ ბანკს, ანაბრის გატანის შემდეგ, რეზერვის დადგენილ ნორამამდე შევსებას. ამისათვის კი, არსებობს ორი გზა კერძოდ, ან სხვა ბანკისაგან სესხის აღება, ანდა მის ხელთ არსებული აქტივების (აქციების, ობლიგაციების თუ სხვა ფასიანი ქაღალდების) ღია საფინანსო ბაზარზე გაყიდვით საჭირო თანხის მოზიდვა. ბანკს შეუძლია აგრეთვე ძალზე არაპიკულარულ ხერხსაც მიმართოს, მაგალითად, არ გაუგრძელოს კრედიტის ვადა დებიტორს და სანქციების (ჯარიმის) დაწესებით აიძულოს ის, კალა დაუყოვნებლივ დააბრუნოს. ეს კი, უდავოა, ამ ბანკის მიმართ უარყოფითად განაწყოებს არამართო დებიტორს (რაც იბღენად არცაა საშიში!), არამედ, ბაზრის იმ სუბიექტებსაც, რომლებიც მის სავარაუდო კლიენტებად ითვლებოდნენ. გამოდის, რომ თუ ბანკი წარმატებულად წარმართავს თავის კომერციულ საქმიანობას, მაშინ ნებისმიერ ცალკე აღებულ მეანაბრეს, რაღაც მომენტში შეუძლია ის „აიძულოს“ თვით გამოვიდეს მსესხებლის როლში? უკიდურეს შემთხვევაში ასეთი რამ არ გამოირიცხება. მაგრამ ვინაიდან საბაჟო ოპერაცია, ნათელია, არაერთჯერადად წარიმართება და მას ბრუნვადობის მაღალი კოეფიციენტი ახასიათებს, ამიტომ, ეკონომიკურ

სტაბილურობის პირობებში, ბანკის განკარგულებაში, ფაქტიურად, ყოველთვის იმაზე მეტი ფული, ვიდრე რეზერვით გაითვალისწინება. აი, ეკონომიკური სტაბილურობის დარღვევამ კი (რომელსაც ხალხი ყოველთვის, „სხვას“ აბრალებს ხოლმე), შესაძლებელია მთლიანად საბანკო სისტემის მოშლა გამოიწვიოს, ხალხს ბანკის მიმართ ნდობა დააკარგვოს და ამით სახელმწიფოს შიგნით ფულის მოძრაობა უკონტროლო და ქაოსური გახადოს.

ეს კი, თავისთავში, უფრო მეტ საშიშროებას მოიცავს, ვიდრე ზოგადად ეკონომიკური კრიზისი. რატომ? იმიტომ, რომ საბანკო სისტემის სახელმწიფოს კონტროლიდან გამოსვლა სახელმწიფოს და საზოგადოებას ისე ამორიშორებს ურთიერთისაგან, როგორც, ვაიკვათ, პირი, რომელიც მეორე პირის მხრიდან გამოწვდილ ხელს, ხელის ჩამორთმევის სურველად კი არ მიიჩნევს, არამედ სახეში გასარტყამ მუშტად აღიქვამს, რადგანაც ასეთი რამ მისი აზრით, იგივე პირმა მის მიმართ, ერთხელ, ანუ „გუშინ“ უკვე მოიმოქმედა.

ნდობის აღდგენას ხშირად რა ძალისხმევა სჭირდება ყველამ კარგად ვიცით და ზოგჯერ ამისათვის იმ ოდენობის დრო და ენერჯია დაგვიხარჯავს კიდევ, რომ თუ არა ურთიერთისაგან გარიყულობა, ამ ენერჯიით და ამ დროში ერთობლივად საქმის არა თუ გამოსწორება, არამედ ბევრი კარგი საქმის გაკეთებაც შეიძლებოდა. სწორედ ამიტომაც, 1935 წ., ანუ ჯერ კიდევ მიმდინარე მძაფრი კრიზისის ფონზე (ამ კრიზისისათვის დამახასიათებელ რიგ მონაცემებს, ცოტა მოგვიანებით მივაწვდით მკითხველს), ამერიკის შეერთებული შტატების მთავრობამ (კონგრესმა) მიიღო გადაწყვეტილება შეექმნა დეპოზიტების (ანაბრების) დაზღვევის ფედერალური კოოპერაცია. ფაქტიურად, ეს კოოპერაცია საბაზრო სივრცეს სადაზღვევო კომპანიის სტატუსით მოეწვინა. განსხვავება მდგომარეობდა მხოლოდ იმაში, რომ მისი სადაზღვევო საქმიანობა მარტო ბანკების ფინანსების დაზღვევაზე ვრცელდებოდა, ანუ ამა თუ იმ კომერციული ბანკის გაკოტრებას მთელ პასუხისმგებლობას მენაბრებების წინაშე, სახელმწიფოს სახელით, ეს კოოპერაცია თავის თავზე იღებდა. სხვათაშორის, იყვნენ ამ სისტემის დანერგვის მოწინააღმდეგეებიც, მაგრამ შეერთებულ შტატებში დაზღვევის ამ სისტემის ამოქმედების შემდეგ არც ინფლაციას და არც სხვა არასასურველ ეკონომიკურ გადახრებს საბანკო სისტემაზე, რეალურად, არავითარი ზემოქმედება არ მოუხდენია. იქნებ, ჩვენს შემთხვევაშიც ღირდა ამაზე დაფიქრება?! დაფიქრება, უდავოა, ღირდა, მაგრამ ამას სახელმწიფოს მძლავრი ეკონომიკური ბაზა და პოტენციალი უნდა უწყობდეს ხელს!

როგორც ვხედავთ, ფულად-საკრედიტო პოლიტიკა, რომლის

წარმართვაც სახელმწიფოს აძლევს შესაძლებლობას საზოგადოების თვალში წარმოდგეს არა როგორც გარეშე მაყურებელი, არამედ, როგორც რეჟისორი, რომელიც მკაცრად მოითხოვს მსახიობებისაგან დაიცვან ყოველი მისი მითითება, რათა სპექტაკლმა მაყურებლის (საზოგადოების) მოწონება დაიმსახუროს, მაინც არ შეიძლება ჩაითვალოს სახელმწიფოს მხრიდან ერთობლივ მოთხოვნა-მიწოდებაზე პირდაპირი ზეწოლის საშუალებად. სინამდვილეშიც ეს ასე რომ არის, ამაზე ისიც მიანიშნებს, რომ სახელმწიფოს არა აქვს არავითარი კონსტიტუციური უფლება „ვინმეს“ უბრძანოს სესხის აღება, ან საქმიანობის წამოწყება-გაფართოება, რაიმეს შექმნა ან გაყიდვა, ანაბრის გახსნა ან ანაბრის გამოტანა და ა.შ. მას (სახელმწიფოს) შეუძლია მხოლოდ არეგულიროს ეს პროცესები იმ ბერკეტების მეშვეობით, რომელთა ამოქმედების უფლება, უკვე მისი განსაკუთრებული პრეროგატივაა. ვიდრე მორიგ საკითხზე გადავიდოდეთ, და ამ ბერკეტებზე გავამახვილებდეთ ყურადღებას, კარგად გავიაზროთ, რა იგულისხმება ცნება „სახელმწიფოში“, მაგრამ არა მისი ინსტიტუციონალური მოწყობის კუთხით, არამედ საბაზრო სივრცეში მისი მონაწილეობის პოზიციიდან.

როდესაც საუბარია კერძო საკუთრებაზე, რატომღაც ნაკლებად ვაქცევთ ყურადღებას იმას, რომ სახელმწიფოც ჩაერთვის საბაზრო პროცესში, როგორც უმსხვილესი მესაკუთრე, ანუ სუბიექტი, რომელიც ფლობს ძალზე დიდი მოცულობის ფინანსურ და მატერიალურ რესურსს. მაშასადამე, სახელმწიფო სხვა მესაკუთრეთა დარად, თავისი კომერციული თუ სამეწარმეო საქმიანობის და, იმავედროულად, სახელმწიფოებრივი მოვალეობის აღსრულების მიზნით, თვით ეკლინება ბაზარს სამუშაო ძალის დამქირავებლად, მატერიალურ-ტექნიკური რესურსის მიმწოდებელ-მყიდველად და ფინანსური ოპერაციების აქტიურ მონაწილედ და ა.შ. რაც შეეხება სახელმწიფოს ამ პროცესში მონაწილეობის სამართლებრივ მხარეს, ამ თვალსაზრისით, კანონი მას (სახელმწიფოს) არავითარ უპირატესობას არ ანიჭებს.

მაშ ასე, მიუხედავად იმისა, რომ კანონი არ აკეთებს განსხვავებას საბაზრო პროცესში მონაწილე სუბიექტთა შორის, ანუ ის, რომ პროტექციონიზმის მომენტს კანონი კატეგორიულად გამოორიციხავს, განსხვავება მაინც არსებობს. მაგრამ ეს განსხვავება მხოლოდ ეკონომიკურ ხასიათს ატარებს და ის უშუალოდ ბიუჯეტის შედგენის თავისებურებას ეხება. თვით ცნება „ბიუჯეტი“, ძალზე მოკლედ, შეიძლება განიმარტოს, როგორც დოკუმენტის სახით ჩამოყალიბებული სახარჯთაღრიცხვო ნუსხა, ანუ ნუსხა, სადაც თავის ასახვას კპოეებს ყველა ის წყარო, რომელთა საფუძველზეც ივსება

ბიუჯეტის საშემოსავლო ნაწილი და ყველა ის ხარჯი, რომელიც სამეწარმეო თუ სხვა სახის საქმიანობას თან სდევს. მაშასადამე, ვიმეორებთ: ბიუჯეტი შედგება საშემოსავლო და საგადასახადო ნაწილისაგან. თუ ბიუჯეტი სკურპულოზურად ღრმა ანალიზის საფუძველზე შედგენილი, მაშინ ბიუჯეტის მოქმედების არეალში საშემოსავლო და საგადასახადო ნაწილები ურთიერთს უნდა უტოლდებოდეს. იმ შემთხვევაში კი, თუ ბიუჯეტის საგასავლო ნაწილი, რაღაც მიზეზთა გამო მეტია, ვიდრე საშემოსავლო, მაშინ ამბობენ, რომ აღგილი აქვს ბიუჯეტის დეფიციტს, თუ პირიქითაა — ბიუჯეტის მეტობას. თუ პირველი შემთხვევა აშკარად არასასურველ ელფერს ატარებს, მიგვანჩია, რომ ვერც მეორე შემთხვევა უნდა ჩაითვალოს მთლად დადებით მოვლენად, (უდავოა, ჩვენ განსაკუთრებულ შემთხვევას არ ვგულისხმობთ) ვინაიდან საშემოსავლო ნაწილის ზრდა ყოველთვის არ მიანიშნებს საქმიანობის წარმატებით განხორციელებაზე. ასეთი ვითარება შეიძლება ისეთი ფაქტორების წინ წამოწევამ გამოიწვიოს, რომელთა ზეგავლენითაც, უკვე დღესვე მომდევნო საგეგმო პერიოდისათვის შედგენილი ბიუჯეტის დეფიციტის წარმოქმნას მიეცეს დასაბამი. ნათელია, რომ მიკროეკონომიკის დონეზე ბიუჯეტის ფორმირების მეთოდოლოგია, მკვეთრად განსხვავდება მაკროეკონომიკის დონეზე მისი შედგენის მეთოდოლოგიისაგან. კერძოდ, ეროვნული ბიუჯეტის საშემოსავლო ნაწილი ორიენტირებულია ე.წ. იმ საგადასახადო, ანუ დაბეგვრის სისტემაზე, რომელიც სახელმწიფოს მიერ აიკრიფება, როგორც მოსახლეობიდან, ასევე მეწარმეებიდან, საზოგადოებრივი ორგანიზაციებიდან და ა.შ.

საგადასახადო სისტემა, თავის მხრივ, მოიცავს: საბაჟო, სააქციზო, სალიცენზიო, საშემოსავლო, დამატებითი ღირებულების, საქონელბრუნვის, მოგებიდან გაანგარიშებულ და სხვა გადასახადთა ნუსხას. გარდა ამისა, ეროვნულ ბიუჯეტში ჩაერთვის აგრეთვე მოგების ის ოდენობაც (იგულისხმება სუფთა მოგება), რომელიც რჩება სახელმწიფოს მის მიერ, წარმოებული კომერციული, სამეწარმეო თუ სხვა სახის საქმიანობიდან. ჩვენ არ ვეხებით ამ გადასახადთა გაანგარიშების მექანიზმს, ვინაიდან ვთვლით, რომ ყველა დამწყები მეწარმე (ბიზნესმენი) ამ მექანიზმის არსში დამოუკიდებლად უნდა გაერკვეს. მითუმეტეს, ღროღადრო, ანუ არსებული სიტუაციიდან გამომდინარე, ეს მექანიზმი, ისევე როგორც საგადასახადო ნორმატივები იცვლება ხოლმე.

ვიდრე, შევეხებოდეთ ბიუჯეტის ხარჯვით მხარეს, რომელსაც ბიუჯეტის შედგენისას პრიორიტული მნიშვნელობა ენიჭება, მანამდე ბიუჯეტთან დაკავშირებით ერთსაც აღვნიშნავდით. ეროვნუ-

ლი ბიუჯეტი, თავისი არსით, წარმოადგენს იმ ქმედით საშუალებას, რომლის მეშვეობითაც სახელმწიფო ფინანსურად უზრუნველყოფს ყველა იმ ვალდებულებას, რომელიც სახელმწიფოს საზოგადოების მხრიდან აკისრია. ამიტომ, ეროვნული ბიუჯეტი, როგორც ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი დოკუმენტი, მტკიცდება სახელმწიფოს უმაღლესი საკანონმდებლო ორგანოს მიერ (იქნება ეს პარლამენტი, კონგრესი თუ სხვა) და მას კანონის რანგი ენიჭება. მაშასადამე, ბიუჯეტის შეუსრულებლობა დასჯადია. ეს კი ნიშნავს იმას, რომ საზოგადოების ნებისმიერი წევრი, რომელიც თავს არიდებს გაილოს თავისი წვლილი ბიუჯეტის ფორმირებაში და ამით აღასრულოს მოქალაქეობრივი ვალი, სახელმწიფოს მიერ დამნაშავედ ცხადდება და დანაშაულის სიმწვავის მიხედვით ისჯება სამოქალაქო, ან სისხლის სამართლის კოდექსის სათანადო მუხლის მიხედვით.

რაც შეეხება ეროვნული ბიუჯეტის ხარჯვით ნაწილს, მასზე ოდნავ ზევით უკვე მივანიშნეთ. კერძოდ, როდესაც ვთქვით, რომ ეროვნული ბიუჯეტი წარმოადგენს იმ ფინანსურ ბაზას, რომელიც აძლევს საშუალებას სახელმწიფოს აღასრულოს თავისი სახელმწიფოებრივი და საზოგადოებრივი მოვალეობა. ამ თვალსაზრისით, ყველა ხარჯს, რომელიც სახელმწიფომ ამ უზენაესი მიზნის შესასრულებლად უნდა გაილოს სამთავრობო ხარჯებს უწოდებენ. უდავოა, ბიუჯეტის საგასავლო ნაწილის ყველა მუხლის ჩამონათვალი ძალზე შორს წაგვიყვანდა. მაგრამ, მარტო ამ მოსაზრებით არ გვიხელმძღვანელია, ამ მუხლების სრულ ჩამონათვალს რომ არ ვაწვდით მკითხველს, რამეთუ ჩავთვალეთ, რომ მოსახლეობამ ძალზე კარგად იცის რისთვის უნდა გაწიოს სახელმწიფომ აღნიშნული ხარჯი და რატომ. ამ საკითხთან დაკავშირებით ეს არაა მთავარი, მთავარია ის, რომ (და ამას ვთხოვთ მკითხველს განსაკუთრებული ყურადღება მიაქციოს!), როდესაც სახელმწიფო მოსახლეობისაგან იღებს გარკვეულ თანხას ბეგარის სახით, ამით სახელმწიფო ერთგვარად უარყოფითად ზემოქმედებს ერთობლივ მოთხოვნის დონეზე, ანუ ამცირებს მას იმ ოდენობით, რა ოდენობასაც შეადგენს ერთობლივ საზოგადოებრივ შემოსავალში საგადასახადო ხვედრითი წილი. მეორე მხრივ, როდესაც სახელმწიფო, მომდევნო ეტაპზე იწყებს მოსახლეობისაგან ამონაგები თანხის მეშვეობით ბიუჯეტის ხარჯვითი მუხლების დაფინანსებას, ამით ის კვლავ არა მარტო აბრუნებს ერთობლივ მოთხოვნას საწყის დონემდე, არამედ, გარკვეულწილად უფრო ზრდის მას. ერთი შეხედვით, ბოლო მოსაზრება რთული აღსაქმელია, რამეთუ თუ არ გავითვალისწინებთ იმას, რომ გარდა ე.წ. დაცული მუხლების დაფინანსებისა, სახელმწიფო ბიუჯეტის საშემოსავლო

ნაწილის დიდ ხვედრით წილს გამოყოფს, ასევე, იმ პროგრამების დასაფინანსებლადაც, რომლებსაც აშკარა სოციალური დატვირთვა გააჩნიათ და რომელთა ჩამონათვალის ბიუჯეტის გაანგარიშებისას გაითვალისწინება, ისე ამ საკითხის გააზრება, მართლაცდა გაგვიძნელებს. ეს საკითხის ერთი მხარეა, მეორე კი მდგომარეობს იმაში, რომ როგორც აღინიშნა, სახელმწიფოც წარმოდგება ბაზარზე მსხვილი „ბიზნესმენის“ რანგში. მოდით ახლა გავიხსენოთ თუ რა იგულისხმება ტერმინ „ბიზნესში“. საყოველთაო მიღებული განმარტებით: ბიზნესი ეწოდება კანონით ნებადართულ ნებისმიერი სახის სამეწარმეო-კომერციულ თუ სხვა საქმიანობას, რომელიც წამოიწყება ან წარმართება ბაზრის სუბიექტის მიერ, მოგების მიღების მიზნით. მაშასადამე, თუ სახელმწიფო წარმატებულად და, თანაც, აქტიურადაც განახორციელებს ამ მიმართულებით თავის ქმედებებს, მაშინ, უდავოა, მიღებული მოგება, როგორც ვიცით, მთლიანად ჩაირიცხება ბიუჯეტში. ე.ი. ყოველი ლარი, რომელიც სახელმწიფოს მიერ ბეგარის სახით საზოგადოებიდან აიკრიფება, გარკვეული პერიოდის შემდეგ, კვლავაც საზოგადოებას უბრუნდება, მაგრამ უკვე გაზრდილი ნაშთით.

სწორედ, ეს ნაშთი და ის დახმარება, რომელსაც სახელმწიფო საზოგადოების სასარგებლოდ სხვადასხვა ფორმით და დანიშნულებით გასცემს, უწყობს ხელს ერთობლივი მოთხოვნის ზრდას. გარდა ამისა, უდავოა, სახელმწიფო თავის „ბიზნესს“ და ე.წ. „საქველმოქმედო“ საქმიანობას (უდავოა, ამისათვის ისევე „ჩვენგან“ აკრეფილი ფული გამოიყენება!), წარმართავს არა ეულად, არამედ, სხვა „ბიზნესმენებთან“ მჭიდრო კონტაქტში, რაც თავისი მხრივ, განაპირობებს ერთობლივი მიწოდების ზრდასაც, აქედან გამომდინარე ყველა დადებითი შედეგით, იქნება ეს მათ მხრიდან დამატებითი მუშახელის დაქირავება, წარმოების გაფართოება თუ სხვა.

როგორც ვამჩნევთ, სახელმწიფოს ძალუძს, თუ ამას წამოჭრილი საჭიროება მოითხოვს, წინა პერიოდთან შედარებით, გაცილებით გააფართოვოს თავისი მოღვაწეობის სპექტრი. ჯა ამით, უკვე აწმყოში, აქტიურად ჩაერთოს ბაზრის წიაღში მიმდინარე პროცესში, მაგრამ სახელმწიფოს მხრიდან გამოვლენილმა ასეთმა აქტიურობამ შესაძლოა უარყოფითი ზეგავლენა მოახდინოს ბაზრის თვითმყოფადობაზე, ამიტომ, ასეთი ქცევის გამოვლენისათვის საჭირო დროის შერჩევას და ზუსტად განსაზღვრას, ეკონომისტები ძალზე საპასუხისმგებლო მნიშვნელობას ანიჭებენ. ყოველივე ზემოთ ნათქვამის გათვალისწინებით, შეგვიძლია დავასკვნათ, რომ სახელმწიფოს ხელთ უპყრია ორი ბერკეტი, რომელთა მეშვეობითაც მას გააჩნია კანონიერი უფლება, კრიზისის წამოჭრისას, არეგულიროს მაკროეკონომიკის დონეზე ერთობლივი

მოთხოვნა-მიწოდებას შორის დარღვეული თანაფარდობა.

პირველი ბერკეტი ატარებს ფულად-საკრედიტო, მეორე კი, საბიუჯეტო (ფისკალური) პოლიტიკის სახელწოდებას.

იმ მეცნიერ-ეკონომისტებს, რომლებიც თვლიან, რომ ეკონომიკაში წარმოქმნილი კრიზისული მოვლენების აღმოფხვრისათვის, სახელმწიფომ უპირატესობა, სხვა ღონისძიებებთან შედარებით, ფულის მიწოდებას, ანუ ფულად-საკრედიტო პოლიტიკას უნდა მიანიჭოს — მონეტარისტებს უწოდებენ. იმ მეცნიერ-ეკონომისტებს კი, რომლებიც თვლიან, რომ განსაკუთრებულად მძაფრი კრიზისის დაფიქსირებისას ფულის მიწოდების პოლიტიკა შედეგს ვერ გამოიღებს და, ამიტომ აქცენტს საბიუჯეტო-საგადასახადო პოლიტიკაზე უნდა იყოს აღებული — კეინსიანელებს (იგლისელი ეკონომისტის „კეინსის“ გვარის მიხედვით). თუ რაში მდგომარეობს ამ მიდგომათა შორის პრინციპული განსხვავება, სწორედ ამის შესახებ გვექნება წინამდებარე თავის დასასრულამდე საუბარი.

როგორც უახლესი ისტორიიდან ვიცით, ისეთი განვიითარებული სახელმწიფო, როგორცაა ამერიკის შეერთებული შტატები, XX საუკუნის ოცდაათიან წლებში ძალზე მძაფრმა ეკონომიკურმა კრიზისმა მოიცვა. კრიზისმა, რომელიც შემდგომში დიდი დეპრესიის სახელით მოიხსენიება. კრიზისის დასაწყისად 1929 წ. მიიჩნევა და ის თითქმის მთელი ათწლეული გრძელდებოდა. კრიზისის მასშტაბები იმდენად შთამბეჭდავი იყო, რომ დღესაც ეკონომისტთა შორის განსჯის და მსჯელობის საგანს წარმოადგენს. ასე მაგალითად, 1929-33 წლებში წარმოების ფიზიკური მოცულობა და რეალური შემოსავალი შემცირდა სათანადოდ 1930 წ 9%-ით, 1931 წ - 8%-ით, 1932 - 14%-ით, 1933 წ კი, 16%-ით. მხოლოდ 1939 წ ანუ კრიზისის მეათე წლისთავზე აღინიშნა წარმოების მოცულობის 1,5%-ით, ზრდა 1929 წ. შედარებით. მაგრამ, თუ გავითვალისწინებთ იმასაც, რომ ამ ხნის განმავლობაში მოსახლეობის რაოდენობაც შესაბამისად გაიზარდა, მაშინ ერთობლივი ეროვნული პროდუქტის ეს მატება, 1929 წლამდე არსებული ეკონომიკური მდგომარეობის გაუმჯობესებულ მაჩვენებლად, უდავოა, ვერ ჩაითვლებოდა. იმავედროულად, ამ კრიზისულ წლებში ერთობლივმა შემოსავალმა საშუალოდ 7% დაიკლო, უქმშევართა დონემ ფანტასტიკურ მაჩვენებელს მიაღწია. კერძოდ, ფაქტიურად, ყოველი მეოთხე შრომისუნარიანი მოქალაქე უმუშევარი იყო და ა.შ.

ტრადიციული ეკონომიკური თეორიის მიმდევრების (რომელთა შორის ძირითად ბირთვს მონეტარისტები შეადგენენ), რეკომენდაციების მიუხედავად ფულად-საკრედიტო პოლიტიკა, რომელიც უპირატესად, როგორც უკვე ვიცით, ორიენტირებულია სარეზერვო

ფონდის ნორმატივის მეშვეობით ფულის მიწოდებზე, „რატომდაც“ აგვიანებდა თავისი დადებითი მხარის გამოჩენას. კრიზისის ისეთი უმნიშვნელოვანესი მაჩვენებელი, როგორცაა ფასი, არ „იქცეოდა“ ისე, როგორც მას ეს მეცნიერ-ეკონომისტები უწინასწარმეტყველებდნენ. არადა, კრიზისის დაძლევის წინაპირობად მონეტარისტები ფასს განიხილავენ, როგორც საბაბს, რომელსაც უნდა განეწყო ერთის მხრივ მომხმარებლები და მეორეს მხრივ კი, საქონელმწარმოებლები, კრიზისის დაძლევისაკენ მიმართულ ერთობლივ ქმედებაზე. მოდით ამ საკითხთან დაკავშირებული მათი მოსაზრება მათ მიერვე შემოთავაზებულ სქემაზე დაყრდნობით წარმოვიდგინოთ.

პირველი: დავიწყოთ იქიდან, რომ კრიზისის მიმანიშნებელ მაჩვენებლად და მიზეზად მონეტარისტები წარმოების დაცემას მიიჩნევდნენ.

მეორე: წარმოების დაცემასთან ერთად, მონეტარისტების აზრით, ადგილი უნდა ჰქონოდა ფასების დაცემასაც, რამეთუ, მათი ვარაუდით, სხვაგვარად ჭარბწარმოებული საქონლის „გაწოვის“ პრობლემა ვერ გადაწყდებოდა;

მესამე: მონეტარისტები თვლიდნენ, რომ საქონელზე საწყისი ფასის დაცემას აუცილებლად უნდა მოყოლოდა ფასის კლების მორიგი ფაზა. ეს კი მომხმარებელს „აიძულებდა“ შემდგომი ფასების დაკლებამდე, თავის ფულის მარაგს უფრო ფრთხილად მოპყრობოდა, რაც დადებითად იმოქმედებდა ფულის მსყიდველთუნარიანობაზე, ანუ გაზრდიდა მას. რატომ? ამ შეკითხვაზე მონეტარისტები პასუხს ფულის იმ თვისებას უკავშირებენ, რომელიც, უშუალოდ, „მომავალში“ შესყიდული საქონლის რაოდენობაში გამოიხატება. დროის ფაქტორად კი, აიღებოდა „ხვალ!“

მეოთხე: ყველაფერს აქვს თავისი დასაწყისი და დასასრული. ამიტომ, მონეტარისტების განგარიშებით, როდესაც მოსახლეობა და მთლიანად საზოგადოება დარწმუნდება იმაში, რომ ფასების კლება მეტად მოსალოადნელი არ არის, და პირიქით, დიდია ალბათობა ფასის მატებისა, აი, მაშინ (და ამაში მონეტარისტები ღრმად იყვნენ დარწმუნებულნი) დაიწყებოდა მოსახლეობის მხრიდან, მის ხელთ არსებული ფულის მარაგის მიმოქცევის სფეროში აქტიურად ჩართვის პროცესი. ამას უნდა გამოეწვია, ერთობლივი მოთხოვნის ზრდის ფონზე, ერთობლივი მიწოდების ზრდა, ანუ ეკონომიკის გამოჯანსაღება.

პარალელურად მონეტარისტები ურჩევდნენ სახელმწიფოს, ეკონომიკაში კრიზისული მოვლენების დაფიქსირებისთანავე, როგორც აღვნიშნეთ, ძირითადი კურსი მხოლოდ ფულის მიწოდების პოლიტიკაზე აედო და, ბაზრის თვითმყოფადობის შესანარჩუნებლად, თავისი

მოქმედება მხოლოდ ამით შემოეფარგლა. ამრიგად, მონეტარისტიკის რჩევის თანახმად, სახელმწიფოს სარეზერვო ფონდის მიმართ ორმაგი მიდგომა უნდა განეხორციელებინა. კერძოდ, კრიზისის საწყის ეტაპზე, მნიშვნელოვნად უნდა დაეკლო სარეზერვო ფონდის ნორმატივი, შემდგომ კი, ვითარების გამოსწორებისთანავე, უნდა გაეზარდა. მონეტარისტიკის აზრით, დაბალი ნორმატივი ხელს შეუწყობდა საფინანსო ბაზარზე უფრო მეტი ოდენობის ფულის მასის გამოჩენას და გამოიწვევდა კრედიტზე საპროცენტო განაკვეთის შემცირებას. ეს კი, „უბიძგებდა“ ბიზნესმენებს ხელი მოეკიდათ იმ პროგრამების განხორციელებაზე, რომელთა განხორციელებაზეც ადრე „ძვირადღირებული“ კრედიტის გამო თავს იკავებდნენ.

მეორე შემთხვევაში კი, სარეზერვო ფონდზე ნორმატივის ეტაპობრივად მომატებას ხელი უნდა შეეშალა დაგროვების ზრდისათვის, რადგანაც უკვე „ძვირადღირებული“ კრედიტის გამო, ბაზარი „იძულებული“ გახდებოდა, ადგილიდან დაძრული საწარმოო პროცესების წასამართავად, ადრე დაგროვილი მარაგისათვის მიემართა და ამით, შესატყვისად, საინფლაციო პროცესების დასაწყისზეც უარყოფითად ემოქმედა.

საბოლოო ჯამში მონეტარისტიკი ეკონომიკური კრიზისის წარმოქმნაში „იმათ“ (საზოგადოებას) კი არ ღებდნენ ბრალს, ვინც ფულზე გაზრდილი მოთხოვნის პრეტენზიას აცხადებდა, არამედ, „იმას“ (სახელმწიფოს) ვინც პასუხისმგებელია ფულის მიწოდებაზე. სხვათაშორის, ბრუნვაში ჩართული ფულის ერთობლივი მასის რეგულირების ეს პოლიტიკა არც მანამდე და არა თანამედროვე პირობებში ხელაღებით და კატეგორიულად არცერთ ცნობილ მეცნიერ-ეკონომისტს არ უარყვია, რადგანაც დამტკიცდა, რომ ეს ეკონომიკური პოლიტიკა კარგ შედეგს იძლევა იმ შემთხვევაში, თუ ეკონომიკას მკვეთრად გამოხატული რყევები არ ახასიათებს. მძაფრი კრიზისის მიმდინარეობისას, განსაკუთრებით განვითარებულ ქვეყნებში, ფულადსაკრედიტო, ანუ ფულის მიწოდების პოლიტიკა სათანადო შედეგს რომ ვერ გამოიღებდა, პირველად ამას განსაკუთრებული ყურადღება ინგლისელმა ეკონომისტმა ჯ. მ. კეინსმა მიაქცია და თავის ნაშრომში, რომელსაც უწოდა: „დასაქმების, სარგებლის და ფულის ზოგადი თეორია“ (გამოიცა 1936 წ) დაამტკიცა კიდევ, თუ რატომ თვლიდა ასე (მომდევნო წლებში კეინსს ამ ნაშრომში უმაღლესი ჯილდო — ნობელის პრემია მიენიჭა). იმავდროულად, აღსანიშნავია, რომ ამ მეცნიერის მიერ შემოთავაზებული მოსაზრებანი ძალზე რთული დასკვნების გაკეთებას საჭიროებენ, ამიტომ ჩვენ, ტექსტი ზედმეტად რომ არ გადავტვირთოთ, შევჩერდებით მხოლოდ იმ ძირითად იდეა-

ზე, რომელიც, შეიძლება ითქვას, ამ ნაშრომის ძირითად არსს ზედმიწევნით წარმოაჩენს. მაშ ასე, ის რომ განვითარებად და ეკონომიკურად ჩამორჩენილი ქვეყნებისაგან განსხვავებით, განვითარებულ და ეკონომიკურად მძლავრ ქვეყნებში, კრიზისის დასაწყისის წინაპირობას საქონლის ჭარბწარმოება და მისი გაწოვის პრობლემა წარმოადგენდა, ამაში კეინსი თავის კოლეგა — მონეტარისტებს, უდავოდ, ეთანხმებოდა. მაგრამ მათ მიერ შეთავაზებული რეკომენდაციები უკვე ჩამოყალიბებული კრიზისის შემაჩერებელ მუხრუჭად რომ ვერ გამოდგებოდა, აა შედეგს ვერ გამოიღებდა, კეინსმა ეს „დიდი დეპრესიის“ მიმდინარეობის მიხედვით ჩატარებული ანალიზის საფუძველზე დაამტკიცა. უპირველეს ყოვლისა კეინსმა ყურადღება მიაქცია იმ ფაქტს, რომ წარმოების დაცემის დროს ფასების დაცემას, მხოლოდ მაშინ შეიძლება ჰქონოდა ადგილი, თუ ორივე ამ პროცესის ამოსავალ წერტილს ერთი და იგივე პირობები წარმოადგენდნენ. ანალიზმა, ცხადყო, რომ სხვა შემთხვევაში წარმოების დაცემა, არ იწვევდა შესატყვისად ფასების დაცემას. ამას ხელს უშლიდა ის, რომ მიუხედავად კრიზისის გამო უმუშევართა არმიის კატასტროფული ზრდისა, დარჩენილ დასაქმებულთა შემოსავალი, ანუ ხელფასი (სარგო) არ მცირდებოდა, რადგანაც მისი სიდიდე გრძელვადიანი და კანონის ძალის მქონე კონტრაქტის საფუძველზე იყო განსაზღვრული. აქედან გამომდინარე, რომ მეწარმეებს, მოცემულ მომენტში, წარმოების სიმძლავრეების შეკვეცა ხელს უფრო აძლევდა, ვიდრე ფასის დაკლება და ამ გზით, წარმოქმნილი ნამატი პროდუქტის გასაღების პრობლემის გადაწყვეტა. ე.ი. ერთობლივი მოთხოვნის კლებადობის ფონზე, ერთობლივი მიწოდებაც ადექვატურად (შესაბამისად) რეაგირებდა. მაშასადამე, მოსახლეობა „ამჩნევდა“ რა, რომ ფასების დაცემა არ არის მოსალოდნელი, ხვალინდელი დღის მიმართ შიშის გამო, გაცილებით ფრთხილად ეპყრობოდა იმ მარაგს, რომელიც მათთვის სიტუაციის გამორკვევამდე ერთგვარი გარანტიის ფუნქციას ასრულებდა. შესატყვისაღ აქცეოდნენ ისინიც, ვისი მოღვაწეობის საგანს ერთობლივი მიწოდების საკითხის გადაწყვეტა წარმოადგენდა. მაშასადამე, მთელი საზოგადოება გაურკვეველობით გამოწვეული ხვალინდელი დღის შიშის გასამკლავებლად უკვე „დღეს“ მიმართავდა სათანადო ზომებს, ანუ თავს იზღვევდა. სხვათაშორის, შეიმჩნეოდა ისიც, რომ მოსახლეობის გარკვეული ნაწილი, სახელმწიფოს მიერ ფულად-საკრედიტო პოლიტიკის ლიბერალიზაციის შედეგად „გაიაფებულ“ კრედიტს კი იღებდა, მაგრამ მის ხელთ არსებული ფულის მარაგის დარად, არ ჩქარობდა მისი დანიშნულებისამებრ გამოყენებას და ლოდინის პოზიციას ირჩევდა. ასეთ ვითარებას

კეინსმა „მომჭირნეობის“ პარადოქსი უწოდა. კეინსი სვამდა შეკითხვას: რა დრო შეიძლებოდა მოეცვა ამ ლოდინს? პასუხი მხოლოდ ერთია: ალბათ, იმდენი, რამდენიც საჭიროა იმისათვის, რათა განვითარებული სხელმწიფოს ეკონომიკა განვითარებადი სახელმწიფოს ეკონომიკის დონემდე არ დაიწვევდეს!

ვიმეორებთ, ჩვენ კეინსის მიდგომა ამ ურთულესი საკითხისადმი ძალზე ზედაპირულად და ძალზე მარტივად წარმოვადგინეთ და არ გამოვრიცხავთ, რომ ამით რიგი მკითხველისა გავანაწყენეთ კიდევ, იმ მოტივით, რომ ნაშრომი, რომელმაც ნობელის პრემია დაიმსახურა ასეთ „ზერეულე“ მიდგომას არ იმსახურებს. უდავოა, ჩვენ ვღებულობთ ამ განაწყენებული მკითხველის შენიშვნას, მაგრამ თავის გამართლებას იმაში ვხედავთ, რომ მკითხველს ვაწვდით იმ ძირითად იდეას, რომელიც კეინსმა რეცეპტის სახით სახელმწიფოს შესთავაზა. ეს იდეა ზოგადად ასე ჟღერს: „თუ კერძო სექტორს არ სურს იმ ოდენობის ინვესტიციების გაღება, რამდენიც სრული დასაქმებისთვისაა საკმარისი, მაშინ სახელმწიფომ თვით უნდა მიიღოს ყველა ზომა ამ ვაკუუმის შესავსებად“. უფრო მარტივად რომ ვთქვათ, ეს ნიშნავს იმას, რომ მძაფრი კრიზისის მიმდინარეობის პერიოდში სახელმწიფომ თვით უნდა ითავოს იმ შუამავლის როლი, რომელიც თავისი აქტიური ქმედებით სხვებს შიშის გრძნობას დააძლევინებს.

იმავედროულად კეინსი, კრიზისის ჩასახვის პირველ მიზეზად, არა წარმოების დაცემას, არამედ საზოგადოებრივი კოორდინაციის მექანიზმის მოშლას მიიჩნევდა, რაც, თავის მხრივ, კუმულაციური ეფექტის (იხ. მესამე თავი) დასაბამს აძლევდა ბიძგს. მაშასადამე, კრიზისის საწყის ფაზაში საზოგადოების შიგნით ირღვევა ის კავშირი, რომელიც საზოგადოებას ერთიან, მონოლითურ ორგანიზმად კრავს. ყოველივე ეს კი, იწვევს ადამიანში ისეთი საწყისის მძაფრ გავლევებას, როგორიცაა: ინდივიდუალიზმი და ეგოიზმი (იხ. პირველი თავი). ყველა ცდილობს გამოსავალი თვით ეძიოს. მაგრამ ამ ფონზე, სრულიად მიუღებლად ჟღერს, ჩვენს მიერ მეოთხე თავში მოყვანილი ისეთი ცხოვრებისეული შეგონება, როგორიცაა: „ეძიებდე და ჰპოვებდე“, რამეთუ ის, რაც ბიზნესის ენაზე ძიებას უნდა მოჰყვეს, ადამიანის საზოგადოებრივ დანიშნულებას კი არ უარყოფს, არამედ მას უფრო მეტად განამტკიცებს მძაფრი კრიზისის დროს კი, ეს პროცესი საპირისპიროდ წარიმართება. მოდით, ოდნავ გადავუხვიოთ თემას და ეს საკითხი გზებზე წარმოქმნილი საავტომობილო საცობის მაგალითზე დაყრდნობით განვიხილოთ.

მაშ ასე, სად და როდის წარმოიქმნება საავტომობილო საცობი (შემდგომ, მხოლოდ — საცობი)? უდავოა, გზის იმ მონაკვეთ-

ში, სადაც ავტომობილები დიდი ინტენსიურობით მოძრაობენ და მაშინ, როდესაც ეს ინტენსიურობა, ანუ ერთეულ დროში გზის ამ მონაკვეთზე ავტომობილითა რაოდენობა თავის მაქსიმუმს (პიკს) აღწევს მარტო ეს ორი მიზეზი წარმოშობს „საცობს“? რა თქმა უნდა, არა. შეიძლება კიდევ ორი ხელშემწყობი ფაქტორის დასახელება, კერძოდ: პირველი – გზის გამტარუნარიანობა; მეორე – ვილაც კონკრეტული პირის მხრიდან, ან ძალაუვნებურად, ანდა შეიძლება შეგნებულადაც სახელმწიფოს მიერ დადგენილი და საზოგადოების მიერვე აღიარებული მოძრაობის წესების დარღვევა და ამით სხვა მძღოლების პროვოცირება იგივე ქმედებაზე. ეს არის და ეს. ახლა მოდით წარმოვიდგინოთ, რა დრო დასჭირდება წარმოქმნილი „საცობის“ დაშლას, თვით „საცობის“ მონაწილეებს რომ მიეცეთ ნებართვა მისი ლიკვიდირებისა? გვჯონია იმდენი, რამდენიც სრულიად საკმარისი იქნება იმისათვის, რათა საცობის გაღმა მყოფმა, ვთქვათ, ექიმმა მისი მომლოდინე გამოღმა მყოფი ავადმყოფი, სამუდამოდ გაანაწყენოს. იგივე, ითქმის ბიზნესმენზე და საერთოდ ბაზრის ყველა სუბიექტზე. მაშასადამე, გამოდის, რომ „საცობს“, არც მის აქეთ და არც მის იქით მყოფთათვის საზიანოს გარდა სიკეთის მოტანა არ შეუძლია, ანუ ეკონომიკის ენით რომ ვთქვათ, „საცობი“ ერთობლივ მოთხოვნა-მოწოდებას ურთიერთს აშორიშორებს. საზოგადოებას ეს, შეიძლება ქვეცნობიერადაც, მაგრამ კარგად აქვს გაცნობიერებული. თუ ჩვენ მაგალითში გამოყენებული სიტყვის ზოგიერთ მნიშვნელობას სიმბოლურად სულ სხვა ჭრილში წარმოვაჩინოთ, სწორედ, ამიტომაცაა, რომ „საცობის“, რომ და სხვა მნიშვნელოვანი პრობლემების მოგვარება სახელმწიფომ უნდა ითავოს, ამის შესახებ სახელმწიფომ თავისი დასტური მაშინ გამოხატა, როდესაც ის როგორც სამმართველო სუბიექტი ჯერ კიდევ ყალიბდებოდა. იმავდროულად, განა „მაშინაც“ სახელმწიფოს ხაზინაში თავმოყრილი მატერიალურ-ფინანსური რესურსები ძირითადად ამისათვის არ იყოს გამოიხმული? როგორც ვამჩნევთ, ჩვენ შორეულ წარსულს აწმყოს თუ დავუკავშირებთ, კვლავ ეროვნული ბიუჯეტის ფორმირების და განკარგვის საკითხს მიუბრუნდით. ჩვენი სურვილის მიუხედავად ეროვნული ბიუჯეტის დანიშნულების არსს მაინც ვერსად გავექცევოდით, რადგანაც ბუნებაში არ არსებობს ისეთი განყენებული ცნება, როგორცაა „სახელმწიფო“. „სახელმწიფო“ ეს ჩვენ ვართ ყველანი ერთად, ანუ მისი უდიდებულესობა ხალხი! სწორედ, ხალხის ამგვარი გააზრება წარმოადგენს დემოკრატიის საწყისთა საწყისს. დემოკრატიის, რომელიც კანონს აღიარებს უზენაეს ჭეშმარიტებად (გაციხსენოთ ბიუჯეტის სახელმწიფოებრივი მნიშვნელობა!), ამიტომ ის,

რაც ერთი შეხედვით, სახელმწიფოს მხრიდან დახმარების სახით გაგვეწვეა, სინამდვილეში რეალობას არ შეესაბამება, რადგანაც ამ დახმარებაში ნებისმიერ ჩვენგანს გარკვეული საზღაური აქვს გადახდილი.

მამასადამე, ნებისმიერი ღონის სახელმწიფო მოხელე, იქნება ეს პრეზიდენტი თუ უბრალო საგზაო პოლიციელი, რომელსაც ვვალუბა საგზაო მოძრაობის რეგულირება, დემოკრატიული პრინციპზე აგებული სახელმწიფოში ხალხის მიერვეა შერჩეული და დაქირავებული!

უდავოა, ასეთი ვრცელი მაგალითი მხოლოდ ამის შესახებ ნებლად არ მოგვიყვანია. მოდით კარგად დაუფიქრდეთ, თუ „საცობი“ ვრცელ მონაკვეთს მოიცავს, შეძლებს კი მის დაშლას, „პრეზიდენტმა“ რომ „უბრძანოს“, ვთქვათ, შტატით გათვალისწინებული ერთი საგზაო პოლიციელი, მითუმეტეს იმ ვადაში, რომლის განმავლობაშიც „ექიმი“ და „ბიზნესმენი“ საბოლოოდ არ „ჩაიქნევენ“ თავის საქმიანობაზე ხელს? არა თუ სათუთა, არამედ, თქმა არ უნდა, ვერ შეძლებს. გამოდის, რომ სახელმწიფომ „საცობის“ ფარგლებში გაერთიანებული საზოგადოების იმედის სწორუპოვრად გასასამართლებლად, რაღაც დამატებითი ხერხი უნდა გამოიყენოს. კერძოდ, თუ მას (სახელმწიფოს) არა აქვს არავითარი საშუალება „მეზობელი უბნებიდან“, თავისი განკარგულებაში საგზაო პოლიციელთა დამატებითი კონტიგენტის გადმოსროლისა, მაშინ სხვა გზა არ არის, უნდა გაიღოს რაღაც სახსრები და დაიქირაოს მოცემული მომენტი-სათვის საგზაო პოლიციელთა ეს საჭირო რაოდენობა (ე.ი. გამოდის რომ, უნდა დაასაქმოს, ამ მიზნისათვის, უმუშევართა რაღაც გარკვეული ოდენობა). სხვა შემთხვევაში, სახელმწიფომ სხვადასხვა ხელშემწყობ ღონისძიებებსაც რომც მიმართოს (მაგალითად, დააწესოს „ჯილო“ იმათთვის ვინც „გზას“ დაუთმობდა „საცობის“ სხვა მონაწილეს), საქმე წინ მაინც ვერ წაიწეოდა. თუ განხილულ ცხოვრებისეულ მაგალითს კრიზისს დავეუკავშირებთ, სწორედ ეს წარმოადგენდა კეინსის თეორიის ძირითად ლაიტმოტივს. უფრო ზუსტად, კეინსი რეკომენდაციას აძლევდა სახელმწიფოს საზოგადოებრივი ურთიერთთანამშრომლობის კოორდინაციის დისბალანსის წარმოქმნისას, ემოქმედა უფრო აქტიურად ვიდრე მანამდე და დროულად (რა თქმა უნდა, შექლებისდაგვარად დროულად!) მოვლენოდა ბაზარს ეკონომიკაში წარმოქმნილი ბზარის შევსების ინიციატორად. ინიციატივის განსამტკიცებლად კი, არ მორიდებოდა ხარჯს, რათა უზრუნველყო ერთობლივი მოთხოვნა-მიწოდებას შორის „ჩატეხილი ხიდის“ აღდგენა. პარალელურად, კეინსი ურჩევდა სახელმწიფოს გადაეხედა საგადასახადო პოლიტიკისათვის და მხოლოდ მოკლენების სკრუპულოზუ-

რად გაანალიზების შემდეგ, მოეხდინა მისი კორექტირება მატების ან კლებადობის თვალსაზრისით. ეკონომიკის მაკრო დონეზე რეგულირების სწორედ ეს მეთოდი წარმოადგება იმ მეორე მეთოდად, რომლის შესახებაც რამდენჯერმე გვექონდა მინიშნება გაკეთებული.

მეთოდს კი, რომელიც ძალზე მძაფრი კრიზისული მოვლენების დროს, კეინსის და მის გარშემო შემოკრეფილი თანამოაზრეთა აზრით, სახელმწიფომ სახელმძღვანელოდ უნდა გამოიყენოს — ფისკალური პოლიტიკის სახელწოდება დაემკვიდრა. ნიშანდობლივია ისიც, რომ ცნება „ფისკალური“ თავის ფუძეს სიტყვა „ფისკი“-საგან იღებს, რაც ლათინურად „ხაზინას“ ნიშნავს. ე.ი. როდესაც, კეინსის თეორიის მიხედვით საუბარია ფისკალური პოლიტიკის ბერკეტების ამოქმედებაზე, ამით მიეიშნება იმაზე, რომ მოსახლეობიდან დამატებითი სახსრების ამოღების გარეშე, ხაზინის მეშვეობით მზარდი ტემპით უნდა დაფინანსდეს ის პროგრამები, რომლებიც სახელმწიფოს მიერ ბაზარზე თავისი პოზიციის გასამყარებლად და კრიზისის დასაძლევად მიზანშეწონილად მიიჩნევა.¹ გასათვალისწინებელია ისიც, რომ „იძულებითი“ წესით ბიუჯეტის ხარჯვითი ნაწილის საშემოსავლოსთან შედარებით ზრდა, გარდაუვლად მიიყვანს სახელმწიფოს ბიუჯეტის დეფიციტამდე. კეინსი ამასაც ითვალისწინებდა, მაგრამ ის თვლიდა, რომ საბიუჯეტო კრიზისის ასეთ გარდუვალობას, სახელმწიფოს მესვეურებისათვის ხელი არ უნდა შეეშალა ემოქმედათ ზემოთ წარმოდგენილ სქემაზე დაყრდნობით. რატომ? იმიტომ, რომ სახელმწიფოს ეკონომიკურ სიძლიერეში ის ხედავდა კრიზისამდე მიღწეულ განვითარების იმ დონეს, რომელსაც საფუძველი, არა „გუშინ“ ან „გუშინწინ“ ჩაეყარა, არამედ გაცილებით უფრო „ადრე“ და, ამიტომ, ამ სახელმწიფოსათვის დამახასიათებელი ფესვებგამჯდარი სოციალური კულტურის და დანაგროვები დოვლათის ერთი ხელის მოსმით ამოძირკვა და განიაგება მას ყოვლად შეუძლებლად მიაჩნდა. მთავარი იყო აღდგენითი პროცესი იმდენად არ დაგვიანებულიყო, რომ „აღდგენის“ მაგივრად ყველაფერი თავიდან ყოფილიყო დასაწყისი. სამწუხაროდ, ჩვენ ეკონომიკას სწორედ ეს „ავადმოყოფობა“ სჭირს, ანუ „სიარულს გადაჩვეულებს“ ახლა გვიწევს „სიარულის“ სწავლა და „მუხლის თავები“ ზედმეტად რომ არ დავიზიანოთ, გარედან ხელის შემშველვლების ძიება, რამეთუ

¹ აღსანიშნავია, რომ, ფართო გაგებით, ფისკალური პოლიტიკა აერთიანებს ყველა იმ ღონისძიებებს, რომლებიც თანაზომიერად გამოიყენება, როგორც ბიუჯეტის საშემოსავლო, ასევე საგასავლო ნაწილის დარეგულირების მიზნით. ამიტომ, ზემოთ განხილული მოსაზრება, უდავოა, ფისკალური პოლიტიკის მხოლოდ ერთ მხარეს წარმოაჩენს.

ბევრი ისეთი ხელოვნურად შექმნილი დაბრკოლება გვაქვს გადასალახი, „სხვებისათვის“ დაბრკოლებას ნამდვილად რომ არ წარმოადგენს.

მაშ ასე, კეინსის რეკომენდაციით, რომელიც ზემოთ წარმოდგენილ მოსაზრებას ეფუძნებოდა, სახელმწიფოს დამატებითი სახსრების მოძიება შემდეგი წყაროებიდან შეეძლო: პირველი-დახმარებისათვის მიემართა კომერციული ბანკებისათვის;

მეორე – საფონდო ბირჟაზე გასაყიდად გამოეჩანა მაღალლიკვიდური აქტივები (აქცია, ობლიგაცია, ძვირფასი ლითონი და ა.შ.).

მესამე – გავერცელებინა ე.წ. მოკლევადიანი სახაზინო ვალდებულებები, ანუ ვალდებულებები, რომელთა შეუფერხებელ განაღდებასაც, სარგებლის დარიცხვით სახელმწიფო (!) გარანტიად უდგება;

მეოთხე – განეხორციელებინა სახელმწიფო საკუთრების რაღაც წილის დენაციონალიზაცია (პრივატიზება);

მეხუთე – მოეხდინა იმ პროგრამების დაფინანსების სეკვესტრირება (შეკვეცა), რომლებიც, მოცემულ ეტაპზე, პრიორიტეტულად არ მიიჩნევა.¹

მივაქციოთ ყურადღება, გარდა ბოლო პუნქტისა, თუ სახელმწიფო კეინსის რჩევას დაყვებოდა, მაშინ სახელმწიფო საზოგადოების წინაშე „ფულის მთხოვნელის“ როლში გამოდიოდა. მაგრამ, შიში იმისა, რომ საზოგადოება ყურად არ იღებდა სახელმწიფოს ამ „თხოვნას“ და „მომჭირნეობის“ პოზიციას არ დათმობდა, კეინსი, ფაქტიურად, გამორიცხავდა. სკეპტიკოსების უარყოფითი განწყობის მიუხედავად, პრაქტიკამ ცხადყო და დაადასტურა კეინსის ეს ვარაუდი: საზოგადოებამ გაიღო ეს თანხა და ამრიგად, ერთობლივი ძალისხმევით კრიზისიც დაძლეული იქნა. უდავოა, ეს იმდენად რთული თემაა, რომ გაცილებით მეტ დასაბუთებას საჭიროებს, მაგრამ ზოგადი სურათის შესაქმნელად გადმოცემული მასალა გვგონია, სრულიად საკმარისი, რადგანაც ის, რაც ითქვა – სინამდვილეა.

კვლავაც „საცობის“ საკითხს თუ მიეუბრუნდებით, გავიხსენოთ ის სიტყვები, რომელთაც „საცობის“ შუაგულში გამოჩენილ „ფორმიანებს“ ამკობენ ხოლმე. დაკვირვებისხარო, შემკობით კი ამკობენ, მაგრამ სახელმწიფოს წარმომადგენელთა ამ სივრცეში ყოფნის

¹ თანამედროვე პირობებში ბიუჯეტის დაბალანსების ამ ხერხს ძალზე იშვიათად მიმართავენ ხოლმე, რადგანაც ძალზე დიდი დრო ჭირდება იმის გამოჩვენებას, რომელიც პროგრამა პრიორიტეტული და რომელი არა. თანაც თუ გავითვალისწინებთ იმასაც, რომ ყოველი მათგანის უკან საკმაოდ მძლავრი „ღობი“ მოიაზრება, ასეთმა გადაწყვეტილებამ შესაძლებელია პოლიტიკური გართულებებიც გამოიწვიოს!

მიზანშეუწონლობას რეალურად არავინ არ განიხილავს. პრეტენზია გამოითქმის მხოლოდ მათ მხრიდან ზედაპირზე ხილული უნიათობის, უგერგილობის, უინიციატივობის და შეუთანხმებელ მოქმედებათა გამო. ხაღჩი სახელმწიფოსაგან ქმედით დახმარებას ყოველთვის ელის, და ეს არის მთავარი!

ერთი კია, როდის უნდა გამოხატოს და რა ფორმით სახელმწიფომ, მის ხელთ არსებული ბერკეტების მეშვეობით, ასეთი მიზანდასახული „თანადგომა“ თუ აქტივობა, სწორედ ამის დადგენა წარმოდგება ეკონომიკურ მეცნიერებისათვის ურთულეს ამოცანად.

გადაჭარბებით რომელიმე, კერძოდ მონეტარულ თუ ფისკალურ პოლიტიკაზე ყურადღების გამახვილებამ, თანაც ნაჩქარევად ან დაგვიანებით, შესაძლოა „ეკიმსა და პაციენტს“, ბიზნესმენსა და მომხმარებელს, საერთოდ კი, „სახელმწიფოსა და საზოგადოებას“ შორის ფეხადგმული გათიშულობა, ფეხზე მყარად მდგომი გათიშულობამდევ მიიყვანოს.

თავის დროზე, ერთ-ერთ წვეულებაზე, სადაც სხვადასხვა დარკის მეცნიერებიც იყვნენ მოწვეულნი, კენსმა თავის სადღეგრძელოში, ეკონომისტები ადღეგრძელა როგორც პირები, რომლებიც ცივილიზაციას შესაძლებელს ხდიან. წვეულების არც ერთ წევრს, ეკონომისტების ასეთი, ერთი შეხედვით, მართლაცდა მიკერძობული შეფასებისათვის შენიშვნა არ გამოუთქვამს. არ გამოუთქვამთ არა იმიტომ, რომ ფისკალურ პოლიტიკას ხელალებით აღიარებდნენ და, ამიტომ, მის მამამთავრად მიჩნეულ და ნობელის პრემიის ლაურეატის კენსის მიმართ რიდი გააჩნდათ, არამედ იმიტომ რომ ამ ღვაწლმოსილ მეცნიერებს კარგად ჰქონდათ გაცნობიერებული ის შეუფასებელი წვლილი, რომელიც „ეკონომიკას“ და მის „მსახურთ“ ჰქონდათ შეტანილი იმ მეცნიერებათა განვითარებაში, რომლებსაც ისინი წარმოადგენდნენ და რომლის ბაზაზეც არის აგებული ცივილიზაციის ერთიანი ქარგა!

აი, მოკლედ ის საკითხები, რომელთა წარმოდგენაც გვექონდა გათვალისწინებული.

შესაძლებელია გადმოცემულმა მასალამ რიგ მკითხველს ბევრ შეკითხვაზე პასუხი ვერ მოაძებინა და უკმარისობის გრძნობაც აღუძრა, მაგრამ მათზე პასუხის მოძიება მას სხვა წყაროებიდან შეუძლია, იმ შემთხვევაში თუ მკითხველს არა მარტო უბრალოდ „ცნობისმოყვარეობა“ ამოძრავებს, არამედ ეკონომიკის უფრო ღრმა და საფუძვლიანად გაცნობა დაუსახავს მიზნად.

დასკვნის მაგიერ

თითქმის ათი წელია, ანუ დამოუკიდებლობის მოპოვების დღიდან საქართველოს ეროვნული ეკონომიკა ვერა და ვერ წამოდგა ფეხზე. ისე კი, ჩვენში წარმოქმნილ კრიზისს აშკარად ობიექტური საფუძველი რომ აქვს, ამის შესახებ არაერთგზის გვითქვამს და მას ღიდი დადასტურებაც გვგონია არ ჭირდება.

ასე რომ, მსოფლიოში უდიდესი „დერეჟის“ რღვევის შედეგად წარმოშობილ კრიზისს, მის ჩამოყალიბების ფაზაში, ვერც მონეტარული და ვერც ფისკალური პოლიტიკა წინ რომ ვერ აღუდგებოდა, დარწმუნებულნი ვართ, ისიც კი ხვდება, ვისაც ეკონომიკასთან კავშირი მხოლოდ მომხმარებლის დონეზე თუ გააჩნია.

არადა, საქართველო ყველა მონაცემებით აშკარად არ შეიძლება მიეკუთვნებოდეს იმ სახელმწიფოთა რიცხვს, რომლებსაც განვითარებადობის სტატუსი გეოგრაფიული მდგომარეობის, კლიმატური პირობების, ღრმად ფესვებამჯღარი და დრომოჭმული ტრადიციების ბუნებრივი რესურსების სიმწირის თუ სხვა ხილულ და უხილავ მიზეზთა გამო, თითქმის სამუდამოდ დაეხუდათ. კრიზისს კი დაუძლევეთ და არა გვგონია ასეთი თვითდაჯერებულობისათვის ვინმემ გადაჭარბებული ოპტიმისტობა დაგვეწამოს, საკითხავია მხოლოდ — როდის?! ზუსტ დროს, ნათელია, ვერავინ დაასახელებს, მაგრამ მისი დაძლევის წინაპირობა, ჩვენი ღრმა რწმენით, იმ სიტყვებში დევს, რომელიც თავის დროზე (ალბათ, ძალზე საჭირო დროს!) ამერიკის შეერთებული შტატების ერთ-ერთმა თავლსაჩინო პრეზიდენტმა, ჯეიმს მარიტად დემოკრატიმა, აბრაამ ლინკოლნმა წარმოთქვა: „ხალხიდან, ხალხთან ერთად, ხალხისათვის!“ და თუ „საშველი“ მხოლოდ ამაშია, მაშინ უკუვაგდოთ ყველაფერი ის რაც ამის წარმოთქმაში „რატომღაც“ ხელს გვიშლის და თუ დემოკრატიული სახელმწიფოს აშენება მართლაც უზენაეს მიზნად გვაქვს და! ახალი, მოღვაწეობის ნებისმიერ დონეზე ეს ღოზუნგი სამოქმედო პროგრამად მივიჩნიოთ. დაგვერწმუნეთ, ამ სიტყვების მაგიური ძალა „დღეს“ თუ არა „ხვალ“ მაინც, თავის გამოვლენას აუცილებლად ჰპოვებს და, ბოლოსდაბოლოს, საქართველოს ეკონომიკურ მდგომარეობასაც მიეცემა შესაძლებლობა, რათა მსოფლიოში წამყვან მეცნიერ-ეკონომისტებმა თავის გამოკვლევებში ის დადებით მაგალითად მოიხსენიონ!

ბორის ლაგვილავა
სერგო გელაუშილი

ეკონომიკისა და ბიზნესის

ორგანიზაციის საფუძისებთან

გამომცემლობის რედაქტორი: დოც. დ. სიჭინავა
ტექნიკური რედაქტორი: დ. ჩხაიძე
კორექტორი: ნ. კვარაცხელია

სააღრიცხვო საგამომცემლო თაბახი 7,5. 60X82. 1/16.
ფასი სახელშეკრულებო.

© გამომცემლობა „ეკონომილი“, კოსტავა 63