

რეზიუმე იხილეთ ყოველმა ჩვენგანმა ეკონომიკისა და ადამიანური სიმდიდრის შესახებ

რ.სტროუნი, ჯ.გვარტნი

James D. Gwartney and Richard L. Stroup, “What Everyone Should Know About Economics And Prosperity”, 1993

ნაწილი I.

ეკონომიკური მეცნიერების ათი მთავარი იდეა

- სტიმულები გავლენას ახდენს ადამიანების ქცევაზე
- ყველაფრისათვის საფასურის გადახდაა საჭირო
- ვაჭრობა ყოველთვის სასარგებლოა
- დაბრკოლებები მინს აყენებს ვაჭრობას
- შემოსავალს წარმოება განსაზღვრავს
- მოსახლეობის შემოსავლის მრდის ოთხი წყარო
- პირადი შემოსავალი არის სხვებისათვის გაწეული სამსახურის ანაზღაურება
- მოგება აგულიანებს ბიზნესს საზოგადოებრივი კეთილდღეობისათვის იმუშაოს
- “უხილავი ხელის” პრინციპი: საბაზრო ფასები საყოველთაო კეთილდღეობისავენ მიმართავს პირად ინტერესს.

გვერდითი ეფექტების უგულებელყოფა.

სტიმულები გავლენას ახდენს ადამიანების ქცევაზე

მთელი ეკონომიკური თეორია ეფუძნება პოსტულატს იმის შესახებ, რომ ადამიანის ქცევაზე სტიმულების ცვლილების გავლენის წინასწარმეტყველება სრულიად შესაძლებელია. ჩვენ მოქმედების იმ ხერხს ვირჩევთ, რომელიც მეტ მოგებას გვპირდება და ნაკლებ დანახარჯს მოითხოვს.

ეს ეკონომიკური თეორიის ფუძემდებლური პრინციპია, მაგრამ ცხოვრების სხვა სფეროებშიც მოქმედებს. სტიმულები პრაქტიკულად ყველგან ახდენს გეგავლენას ჩვენს ქცევაზე - კომერციულ საქმიანობაში, საოჯახო მეურნეობის წარმართვასა თუ პოლიტიკური გადაწყვეტილებების მიღებაში. ასე მაგალითად, პოლიტიკის სფეროში ადამიანებს მიღრეკილება აქვთ მხარი დაუჭირონ იმ კანდიდატებსა და ღონისძიებებს, რომლებიც მათ პირად სარგებელს პირდებიან და შეებრძოლონ მათ, რომლებსაც პირადი ზარალის მიყენება შეუძლიათ.

საბაზრო ეკონომიკის მიმართ თუ გამოვიყენებთ, ეს პოსტულატი ნიშნავს, რომ მომხმარებელი მეტ საქონელს ყიდულობს, როცა ფასი ეცემა და ნაკლებს, როცა იგი მატულობს. მწარმოებლები კი პირიქით, მეტ საქონელს აწოდებენ ბაზარს, როცა ფასები იზრდება და ნაკლებს, როცა ისინი ეცემა. შესაბამისად, მყიდველებიც და გამყიდველებიც იმგვარად რეაგირებენ სტიმულზე – საბაზრო ფასზე, რომ მათი ქმედებანი აბალანსებს მოთხოვნასა და მიწოდებას. თუ მყიდველს მეტი საქონლის შეძენა სურს, ვიდრე გამყიდველი აწოდებს, ამ საქონლის ფასი აუცილებლად იზრდება. შედარებით მაღალი ფასი ამცირებს მოხმარებას და

ასტიმულირებს წარმოებას და ამგვარად, აწონასწორებს მოთხოვნასა და მიწოდებას. პირიქით, თუ მომხმარებელს არ სურს საქონლის არსებული რაოდენობის ყიდვა, მწარმოებლის ხელთ დაგროვილი მარაგი ბეწოლას ახდენს ფასზე. თავის მხრივ, შედარებით დაბალი ფასი სტიმულს აძლევს მოხმარებას და ამუხრუჭებს საქონლის წარმოებას მანამდე, ვიდრე მოთხოვნა არ გაწონასწორდება მიწოდებით. (ცხადია, ეს პროცესი თვალის დახამხამებაში არ ხდება, იმისათვის, რომ მყიდველმა და მწარმოებელმა სრულად მოახდინონ რეაგირება ფასის ცვლილებაზე, გარკვეული დროა საჭირო).

სტიმულების დიდი მნიშვნელობა თვალსაჩინოა 70-იან წლებში ბენზინის ფასების მრდის და იმის მაგალითზე, თუ როგორი რეაგირება მოახდინეს ამაზე მყიდველებმა და გამყიდველებმა. ფასების მრდასთან ერთად მომხმარებლები თანდათან უარს ამბობდნენ იმ მოგზაურობაზე, რომლის გარეშე იოლად გასვლა შეიძლებოდა, ერთიანდებოდნენ სამსახურში სასიარულოდ, დროთა განმავლობაში მცირელიტრაჟიან მანქანებზე გადავიდნენ. იმავედროულად ნავთობის მწარმოებლებმა ახალი საბადოების ძიება გაააქტიურეს, ახალი ჭაბურღილების მოცულობა გაზარდეს, ძველებში კი, მოპოვების გაზრდის მიზნით, წყლის ჩატუმბვის ტექნოლოგიის გამოყენება დაიწყო. 80-იანი წლების დამდეგისათვის მომხმარებელთა და მწარმოებელთა ამ საერთო ქმედებებმა ნელა ნავთობის ფასის შემცირების ტენდენცია გამოიწვია.

სტიმულები ადამიანის ქცევაზე სამოგალოების ეკონომიკური ორგანიზაციის ფორმებისგან დამოუკიდებლად ბემოქმედებს - სოციალისტური იქნება, კაპიტალისტური თუ ნებისმიერი სხვა. მაგალითად, ყოფილი საბჭოთა კავშირის მინის ქარხნები წარმოებული ფურცლოვანი მინის შესახებ ტონაჟით აბარებდნენ ანგარიშს. გასაკვირი არ არის, რომ ქარხნების უმრავლესობა ისეთი სისქის მინას უშვებდა, რომელშიც თითქმის არაფერი ჩანდა. როდესაც სტიმულირების წესები შეცვალეს და წახალისება წარმოებული მინის ფართობის მიხედვით დაიწყო, ქარხნებმა ძალიან თხელი მინის გამოშვება დაიწყო, რომელიც ადვილად იმსხვრეოდა.

ზოგიერთს მიაჩნია, რომ ეკონომიკური ანალიზი მხოლოდ ეგოისტი, ხარბი მატერიალისტების მოქმედებას ხსნის. ეს შეცდომაა – ეკონომიკური ანალიზი გამოყენების ბევრად უფრო ფართო სფეროს მოიცავს. არც ეგოისტი, არც ალტრუისტი ნიაგარის მორევი ბაემვის გადასარჩენად არ გადაეშვება. ერთი და მეორეც ღარიბს უმაღლეს გამოწვევას ნივთს უწყალობებენ, ვიდრე გამოსასვლელ ტანსაცმელს.

ყველაფრის საფასური უნდა გადაიხადო

უკანასკნელი 250 წლის განმავლობაში ადამიანებმა საგრძნობლად გაზარდეს წარმოება, გააუმჯობესეს ცხოვრების ხარისხი. ახლა კაცობრიობის ეკონომიკური პროგრესი მის განუარგულებაში არსებული რესურსების სასურველ საქონლად და მომსახურების ფორმებად გადაქცევის სულ უფრო ეფექტიან საშუალებებს გვაწვდის. მაგრამ ძირითადი კანონი ამით არ გაუქმებულა – ადამიანი მუდამ განიცდიდა

დეფიციტს და ეს მომავალშიც გაგრძელდება. დედამიწაზე რესურსები განსაზღვრულია, ადამიანური სურვილები კი – უკიდევანო. შეუძლებელია, იქონიო ყველაფერი, რაც გსურს, ამიტომ საჭირო ხდება არჩევანის გაკეთება.

თუ რომელიმე საქონლის წარმოებისათვის შრომას, ღამებებს, ბუნებრივ რესურსებს ვიყენებთ, ეს იძულებულს გვხდის, უარი ვთქვათ სხვა საქონელზე, რომელსაც სხვაგვარ სიტუაციაში შევქმნიდით. ამ არჩევანს საბაზრო ეკონომიკაში მოთხოვნა და წარმოების დანახარჯები ახორციელებს. საქონელზე მოთხოვნა მომხმარებლის სიგნალია, რომელიც მიანიშნებს მეწარმეს, რა უნდა აწარმოოს. მაგრამ რაიმეს საწარმოებლად საწყისი რესურსები მათი გამოყენების სხვა მიმართულებებისგან უნდა იქნეს “შესყიდული”. რესურსების შექენასთან დაკავშირებული დანახარჯი შეახსენებს მეწარმეს სხვა წარმოებათა არსებობას, რომლებიც იმავე რესურსებს მოითხოვს.

შედეგად მწარმოებლები ძლიერ სტიმულს იძენენ, ბაზარზე მხოლოდ ის საქონელი გაიტანონ, რომლის ფასიც, სულ ცოტა, წარმოების დანახარჯებს გაუტოლდება, განსაკუთრებით კი ისეთი საქონელი, რომლის ფასეულობა მომხმარებლის თვალში მნიშვნელოვნად აღემატება მათ წარმოებაზე დახარჯულ სახსრებს.

მნიშვნელოვანია გვესმოდეს, რომ ადამიანს ან ადამიანების ჯგუფს საქონელი მხოლოდ იმ შემთხვევაში შეიძლება უფასოდ მიეწოდოს, თუ ვინმე სხვა გადაიხდის მის საფასურს და ამგვარად, დანახარჯების ტვირთი მხოლოდ და მხოლოდ გადაიხდის, მაგრამ სულაც არ შემცირდება. პოლიტიკოსები ხშირად საუბრობენ “უფასო განათლებაზე”, “უფასო მედიცინაზე” ანდა “უფასო ბინაზე”. ამგვარი გამოთქმები მხოლოდ შეცდომაში შეგვიყვანს. არც ერთი სიკეთე არ არსებობს უფასოდ – ყოველი მათგანის წარმოებისათვის აუცილებელია დეფიციტური რესურსები.

მაგალითად, შენობები, შრომა და სწავლების პროცესში ჩართული სხვა რესურსები შეიძლება შამოყენებული ყოფილიყო სურსათის წარმოებისათვის, დასვენებისა და გართობის სფეროში მომსახურების გასაწევად და ა.შ. “განმანათლებელი წარმოების” დანახარჯები არის იმ საქონლის ღირებულება, რომელზეც უარის თქმა მოგვიხდა იმის გამო, რომ მათი წარმოებისათვის საჭირო რესურსები განათლებაზე დაიხარჯა. მთავრობას შეუძლია ეს დანახარჯები ერთიდან მეორეს გადააბაროს, მაგრამ მათგან თავის დაღწევა შეუძლებელია.

წესი “ყველაფრის საფაური გადახდილი უნდა იქნეს” მართებულია ყველა შემთხვევაში.

ვაჭრობა ყოველთვის სასარგებლოა.

ურთიერთსარგებლობა ნებისმიერი ნებაყოფლობითი გაცვლის საფუძველია. მხარეები თანხმდებიან გაცვლაზე იმიტომ, რომ ამ გზით საკუთარი სიმდიდრის გაზრდის იმედი აქვთ. ვაჭრობა, რომელიც ეკონომისტებს ესმით, როგორც ნებისმიერი ნებაყოფლობითი გაცვლა, საწარმოო საქმიანობას წარმოადგენს: იგი ყველა მხარეს საშუალებას აძლევს იმაზე მეტი მიიღოს, ვიდრე ჰქონდა.

აი, სამი ძირითადი მიზეზი, რომლების გამოისობით ვაჭრობა პროლექტიულია, ანუ მრდის ადამიანების კეთილდღეობას.

ჯერ ერთი, ვაჭრობა მიაწოდებს საქონელსა და მომსახურებას იმათ ვინც ყველაზე უფრო მეტად აფასებს მათ.

საქონელს არ გააჩნია ფასი მხოლოდ იმიტომ, რომ არსებობს: იგი სიმდიდრედ გადაიქცევა მხოლოდ მის ხელში, ვინც ამ საქონელს აფასებს. ადამიანების თვალსაწიერი, მიზნები და უპირატესობანი (მჯობინება) მეტად განსხვავებულია და ამიტომ, საქონელი, რომელიც ერთისათვის არაფერს წარმოადგენს, მეორისათვის შეიძლება ძალიანაც ძვირფასი აღმოჩნდეს. მაგალითად, ელექტრონიკის დარგისადმი მიძღვნილ სერიოზულ მეცნიერულ წიგნში, რომელიც რაიმე ფასეულობას არ წარმოადგენს ხელოვნების ნიმუშების კოლექციონერისათვის, ინჟინერმა შეიძლება სიხარულით გადაიხადოს რამდენიმე ასეული დოლარი. თავის მხრივ, სურათი, რომელიც ინჟინრისათვის არაფერს წარმოადგენს, კოლექციონერისათვის უბარმაზარი ფასეულობაა. აქედან გამომდინარე, თავისუფალი გაცვლა, რომლის შედეგად წიგნი ელექტრონიკის შესახებ ინჟინრის ხელში მოხვდება, სურათი კი – კოლექციონერთან გადაინაცვლებს, ორივეს ფასეულობას მრდის.

იმავედროულად, გაცვლის წყალობით იმრდება როგორც მასში მონაწილე პარტნიორების, ისე მთლიანად ქვეყნის კეთილდღეობა, ვინაიდან საქონელი გადაინაცვლებს იმ ადამიანებისაგან, რომლებიც მას ნაკლებად აფასებენ, მათ ხელში, ვინც მას მეტად აფასებს.

მეორე, გაცვლა საშუალებას აძლევს პარტნიორებს, რომლებიც ვაჭრობენ, მოგება ნახონ იმგვარი ნივთების წარმოებაში დასპეციალების გზით, რომლებისაც ისინი სხვებზე უკეთესად ამზადებენ.

სპეციალიზაცია მრდის ერთობლივ წარმოებას. ადამიანთა ასოციაციებს, რეგიონებსა და მთელ ქვეყნებს მეტის წარმოება შეუძლიათ, როდესაც სპეციალდებიან ისეთ საქონელსა და მომსახურებაზე, რომლის წარმოებაც მცირე დანახარჯებით შეუძლიათ, ხოლო მათი გაყიდვით ამოგებული თანხით იძენენ იმ საქონელს, რომლის წარმოებაც თავად ძვირი დაუჯდებოდათ. ამ პრინციპს ეკონომისტები უწოდებენ “შედარებითი უპირატესობის პრინციპს”.

სპეციალიზაციის კეთილისმყოფელი გავლენის მაგალითების მოყვანა უსასრულოდ შეიძლება. ასე მაგალითად, ხელმარჯვე ღურგალს ვაჭრობა საშუალებას აძლევს დასპეციალდეს ძეღური ქოხების შენებაში, მიღებული შემოსავალი კი გამოიყენოს საგვების, ტანსაცმლის, ავტომანქანის და მრავალი სხვა საქონლის შესაძენად, რომელთა წარმოებაში თავად მაინცდამაინც დახელოვნებული არ არის. ბუსტად ასევე, კანადელ ფერმერებს შეუძლიათ ხორბლის მოყვანა და მისი გაყიდვით აღებული თანხის გამოყენება ბრაზილიური ყავის შესაძენად. ეს უკანასკნელი ისეთი საქონელია, რომლის წარმოება კანადელებს მეტისმეტად ძვირი დაუჯდებოდათ. თავის მხრივ, ბრაზილიელებს უფრო იაფი უჯდებათ თავისი რესურსების გამოყენება ყავის წარმოებისათვის, ხოლო მისი გაყიდვით აღებული თანხით კანადური ხორბლის ყიდვა. წარმოების საერთო მოცულობა იმრდება

და ვაჭრობაში მონაწილე ორივე პარტნიორი მოგებული რჩება.

მესამე, თავისუფალი გაცვლა ადამიანებს საშუალებას აძლევს სარგებელი ნახონ შრომის განაწილებისა და მასობრივი წარმოებისაგან.

გაცვლის არარსებობის პირობებში საწარმოო საქმიანობა ნატურალური მეურნეობით იქნებოდა შემოფარგლული. გაცვლა საშუალებას იძლევა საწარმოო პროცესი განხორციელდეს როგორც დამოუკიდებელი ოპერაციების თანმიმდევრობა, რასაც მოსდევს შრომის ნაყოფიერების კოლოსალური ზრდა. “ეკონომიკური მეცნიერების მამა” ადამ სმითი 200 წელზე მეტი ხნის წინ მაღალ შეფასებას აძლევდა შრომის დანაწილების უპირატესობას. ქინძისთავების დამამზადებელი მანუფაქტურის მუშაობის შესწავლისას სმითმა შენიშნა, რომ წარმოება ცალცალკე შესასრულებელ თვრამეტამდე ოპერაციას მოიცავდა. ამასთან, თითოეული მუშა ყოველდღიურად 4800 ქინძისთავს ამზადებდა. სპეციალიზაციისა და შრომის განაწილების გარეშე კი ერთი მუშა ალბათ დღეში 20 ქინძისთავსაც ვერ დაამზადებდა.

შრომის განაწილება ადამიანებს საშუალებას აძლევს სარგებლობა მიიღონ თავიანთი უნარ-ჩვევების განსხვავებისაგან, სამუშაოს მიმცემს კი – კვალიფიკაციის მიხედვით გაუნაწილოს მუშებს დავალებები. მხოლოდ შრომის განაწილების პირობებში ხდება შესაძლებელი რთული, მასობრივი წარმოებისათვის დამახასიათებელი ტექნოლოგიების გამოყენება, რაც ნატურალური მეურნეობის პირობებში წარმოუდგენელია.

დაბრკოლებები ზიანს აყენებს ვაჭრობას

ვაჭრობა პროდუქტიულია, აადვილებს ადამიანების თანამშრომლობას და ზრდის მათთვის საჭირო საქონლის წარმოებას. თუმცა გაცვლა უფასო არ გახლავთ. პარტნიორების მოსაძებნად, მოლაპარაკებების ჩასატარებლად და გარიგებების დასადებად დახარჯულ დროს, ძალ-ღონეს და სხვა რესურსებს ვაჭრობის დანახარჯები ეწოდება. ისინი მლუდავს ურთიერთსასარგებლო ვაჭრობის უპირატესობათა რეალიზაციას.

ვაჭრობის ხარჯები შეიძლება გამოიწვიოს აგრეთვე ბუნებრივმა მლუდეებმა – ოკეანეებმა, მთებმა, მდინარეებმა და ჭაობებმა. ასეთ შემთხვევებში დანახარჯები შეიძლება შემცირებული იქნეს გზების მშენებლობის, ტრანსპორტის და კავშირგაბმულობის განვითარების ინვესტირებით.

ბევრ სხვა შემთხვევაში ვაჭრობის დიდ დანახარჯებს თავად საზოგადოება წარმოშობს გადასახადების, ლიცენზიების, ტარიფების, კვოტების, სახელმწიფო რეგულირებისა და ფასების კონტროლის დაწესებით.

ვისაც არ უნდა შეექმნა ისინი, ბუნებას თუ ადამიანს, ვაჭრობის დიდი დანახარჯები ამცირებს მის უპირატესობებს.

ეკონომიკაში მნიშვნელოვან როლს ასრულებენ შუამავლები, რომლებიც ხელს უწყობენ გარიგებების დადებას, ამ პროცესში მონაწილე მხარეებს აწოდებენ ინფორმაციას და უწევენ სხვა მომსახურებას. შუამავლები არიან უძრავი ქონების აგენტები, საფონდო ბროკერები, საავტომობილო დილერები, სარეკლამო აგენტები,

მაღაზიების გამყიდველები და ბიზნესის სფეროს პროფესიათა დიდი წრე.

ფართოდ არის გავრცელებული შეხედულება, რომ შუამავლები საჭირო არ არიან: ისინი არაფერს აწარმოებენ და მხოლოდ საქონლის ფასს ბრდიან. ამჟამად, რომ ამგვარი შეხედულება მცდარია. თვალსაჩინო მაგალითია სასურსათო საქონლით მოვაჭრის სამშუამავლო მომსახურება, რომელიც მომხმარებლისა და მწარმოებლის ურთიერთობას ორივესათვის უფრო იაფსა და მოხერხებულს ხდის. წარმოიდგინეთ, რამდენი დრო და ძალისხმევა დაიხარჯებოდა თუნდაც ერთი კულინარული კერძის დასამზადებლად, ბოსტნეულის, ხილის, რძისა და რძის პროდუქტების შესაძენად მყიდველს უშუალოდ ფერმერებთან რომ ჰქონდეს საქმე, მეთევზეებთან გამგზავრება რომ უხდებოდეს თევზის მოწოდების შესახებ მოსალაპარაკებლად, რაჩოს მეპატრონესთან კი ხორცის საყიდლად.

შუამავლები მომხმარებლის მაგივრად ახორციელებენ ყველა ამ კონტაქტს, საგანგებოდ ამ მიზნისათვის მოწყობილ ადგილას მიაქვთ საქონელი და ყიდნიან მას. შუამავლების მომსახურება ამცირებს ვაჭრობის დანახარჯებს და საშუალებას აძლევს პოტენციურ მყიდველს და გამყიდველს კიდევ უფრო მეტი ხეირი ნახონ ვაჭრობისაგან. ისინი ბრდიან ვაჭრობის მოცულობას და ამგვარად, ეკონომიკურ ბრდას უწყობენ ხელს.

შემოსავალს წარმოება განსაზღვრავს.

ქვეყნის ეროვნული შემოსავალი და მისი ეროვნული პროდუქტი ერთმანეთის ტოლია და არსებითად, მედლის ორ მხარეს წარმოადგენს. ეროვნული პროდუქტი არის მყიდველის ფასში გამოსახული წარმოებული საქონლისა და მომსახურების ღირებულება, ეროვნული შემოსავალი კი – ამ საქონლის დასამზადებლად საჭირო რესურსების გადასახადს მიმატებული ის, რაც მეწარმეს შემოსავლის სახით რჩება.

მაგალითისათვის ვივარაუდოთ, რომ სამშენებლო კომპანია პროდუქტის - ამ შემთხვევაში სახლის - საწარმოებლად, ქირაობს მუშებს და ყიდულობს მასალებს: ხე-ტყეს, ლურსმნებს, აგურს. სახლის გასაყიდი ფასი შექმნილი პროდუქტის საზომია. ამავე დროს, მუშების ხელფასი, მასალების ღირებულება და ის, რაც სამშენებლო კომპანიას დარჩება მისი საკუთარი მოგების სახით (რომელიც შეიძლება დადებითიც იყოს და უარყოფითიც), ჯამში წარმოადგენს ყველა მწარმოებლის შემოსავალს და ბუსტად უტოლდება წარმოებული პროდუქციის ღირებულებას.

შემოსავალსა და წარმოებას შორის კავშირის გაცნობიერება გვეხმარება დავინახოთ ეკონომიკური კეთილდღეობის ერთადერთი რეალური წყარო. ცხოვრების დონე (შემოსავალი) მატულობს წარმოების მოცულობის გაზრდისას (აღამიანებისათვის საჭირო საქონლის გამოშვებისას). კერძოდ, იგი დამოკიდებულია იმაზე, შევძლებთ თუ არა ჩვენ იმავე რაოდენობის ან უფრო ნაკლები შრომის და სხვა რესურსების საშუალებით ავაშენოთ კიდევ ერთი სახლი, შევქმნათ კიდევ ერთი კომპიუტერი ან ვიდუოკამერა.

აი, შემოსავლისა და წარმოების თანასწორობის ისტორიული ილუსტრაცია.

ჩრდილოეთ ამერიკაში, ევროპასა და იაპონიაში მუშები საშუალოდ ერთ სულ მოსახლეზე დაახლოებით ხუთჯერ უფრო მეტ პროდუქციას აწარმოებენ, ვიდრე მათი წინამორბედები აწარმოებდნენ 50 წლის წინ. ინფლაციის გათვალისწინებით გაანგარიშებული შემოსავალიც ერთ სულ მოსახლეზე, ანუ ის, რასაც ეკონომისტები რეალურ შემოსავალს უწოდებენ, დღეს დაახლოებით ხუთჯერ მეტია.

ერთ მუშაზე გადაანგარიშებით პროდუქციის გამოშვების მოცულობა არის სხვადასხვა ქვეყანაში მუშაკთა ხელფასის განსხვავების მიზეზი. მაგალითად, შეერთებული შტატების საშუალო მუშა უფრო ნასწავლია, უფრო მწარმოებლურ მანქანებს იყენებს და საზოგადოების უფრო ეფექტიანი ეკონომიკური ორგანიზაციით სარგებლობს, ვიდრე ასეთივე მუშა ინდოეთში ან ჩინეთში. ამის შედეგად საშუალო ამერიკელი მუშა დაახლოებით 20-ჯერ მეტ პროდუქციას აწარმოებს. ეს რომ არა, მისი გამომუშავება სხვა ქვეყნებზე უფრო მაღალი არ იქნებოდა.

პოლიტიკოსები ხშირად ცდებიან, როცა ამტკიცებენ, რომ ეკონომიკური პროგრესის წყაროა სამუშაო ადგილების შექმნა. საარჩევნო კამპანიის დროს ერთ-ერთი პოლიტიკური ლიდერი ამტკიცებდა, რომ მისი ეკონომიკური პროგრამა სამ ძირითად ბურჯს ეფუძნება: “სამუშაო ადგილები, სამუშაო ადგილები და კიდევ ერთხელ სამუშაო ადგილები”. თუმცა სამუშაო ადგილებზე აქცენტის გადატანა მხოლოდ აურ-დაურევს სიტუაციას და მეტი არაფერი. დასაქმების ზრდა, თუ მას წარმოების ზრდა არ მოსდევს, ხელს არ უწყობს ეკონომიკურ პროგრესს. ერთ სულ მოსახლეზე წარმოების უფრო მაღალი დონის მისაღწევად მეტი სამუშაო ადგილი კი არა, შრომის უფრო ეფექტიანი ორგანიზაციაა საჭირო.

ზოგიერთი ვარაუდობს, რომ ტექნოლოგიური პროცესი უარყოფით გავლენას ახდენს მუშების მდგომარეობაზე. სინამდვილეში კი სწორედ პირიქით ხდება. თუკი ვაღიარებთ, რომ პროდუქციის გამოშვების გაფართოვება ხელფასის უფრო მაღალი დონის წყაროს წარმოადგენს, აშკარა ხდება ტექნოლოგიურ სრულყოფათა დადებითი გავლენა: მოწინავე ტექნოლოგია საშუალებას აძლევს მუშებს მეტი აწარმოონ და ამის ხარჯზე მეტიც გამოიმუშაონ. მაგალითად, ფერმერს დიდი მოცულობის სამუშაოს შესრულება შეუძლია თუ ცხენებს ტრაქტორით შეცვლის. ბუღალტრებს შეუძლიათ დიდი რაოდენობით დოკუმენტთან მუშაობა, თუ კალკულატორის ნაცვლად კომპიუტერს გამოიყენებენ. ბუსტად ასევე, მდივანი ქალი კომპიუტერზე მეტი წერილის მომზადებას ასწრებს, ვიდრე საბეჭდ მანქანაზე.

ზოგჯერ სპეციფიკური სამუშაო ადგილები დროთა განმავლობაში საერთოდ ქრება. თანამედროვე ტექნოლოგიამ მნიშვნელოვან წილად გააუქმა კაბრიოლეტების დამამზადებელი ხელოსნების, მეღვინეების, უროსმცემლების, შინამოსამსახურის, მიწისმთხრელების პროფესიები. თუმცა, ეს ცვლილებები ათავისუფლებს ადამიანთა რესურსებს, რომლებიც შემდგომ გამოიყენება წარმოების გასაფართოვებლად ეკონომიკის სხვა დარგებში და, შესაბამისად, ცხოვრების უფრო მაღალი დონის მიღწევის საშუალებას წარმოადგენს.

პროდუქციის გამოშვებასა და შემოსავალს შორის კავშირის გაცნობიერება

გვეხმარება გავიგოთ, რატომ არ ხერხდება მუშათა ხელფასის საერთო ღონის გაზრდა მინიმალური ხელფასის კანონით განსაზღვრის გზით, ან პროფკავშირების ძალისხმევით. ხელფასის მინიმალური სარგოს გაზრდა იწვევს არაევალიფიცირებული მუშების ნაწილის განდევნას ბაზრიდან. აქედან გამომდინარე, ამ კატეგორიის დასაქმება შემცირდება, რაც გამოიწვევს ერთობლივი წარმოების შემცირებას. მართალია, ეს შეიძლება დაეხმაროს ბოგიერთი სხვა კატეგორიის მუშებს, მაგრამ ამის შედეგად ერთ სულ მოსახლეზე საშუალო შემოსავალი დაიკლებს, ვინაიდან შემცირდება პროდუქციის წარმოება ერთ სულ მოსახლეზე.

პროფკავშირს, ცხადია, შეუძლია შეზღუდოს კონკურენცია იმ მუშების მხრიდან, რომლებიც პროფკავშირის წევრები არ არიან და ამგვარად, ხელფასი გაუზარდოს თავის წევრებს. მაგრამ შრომის ნაყოფიერების შესაბამისი ბრდის გარეშე იგი ვერ შეძლებს ყველას გაუზარდოს ხელფასი. პროფკავშირს ამის გაკეთება რომ შეეძლოს, მაშინ დიდ ბრიტანეთში, სადაც პროფესიული კავშირები ძალზე მრავალრიცხოვანი და აქტიურია, ხელფასი გაცილებით უფრო მაღალი იქნებოდა, ვიდრე ამერიკის შეერთებულ შტატებში. სინამდვილეში ყველაფერი პირიქით არის. დიდ ბრიტანეთში მუშების ნახევარი პროფკავშირის წევრია, მაგრამ ხელფასები სულ ცოტა 40%-ით უფრო დაბალია, ვიდრე შეერთებულ შტატებში, სადაც პროფკავშირის წევრთა რიცხვი 20%-ს არ აღემატება. შრომის მაღალი ნაყოფიერების გარეშე ვერც ხელფასი იქნება მაღალი. მუსტად ასევე, იმ საქონლისა და მომსახურების წარმოების ბრდის გარეშე, რომელზეც დიდი მოთხოვნა არსებობს, არც ეროვნული შემოსავლის რეალურ ბრდას ექნება ადგილი.

მოსახლეობის შემოსავლების ბრდის ოთხი წყარო:

შედარებით უფრო კვალიფიცირებული შრომა

კაპიტალის დაგროვება

ტექნიკური პროგრესი

სამოგადოების ეკონომიკური ორგანიზაციის გაუმჯობესება.

საქონელი და მომსახურება, რომლებიც ჩვენს კეთილდღეობას ქმნის, ციდან არ ცვივა. მათი წარმოება შრომისა და ინტელექტუალური პოტენციალის ხარჯვას, მოწყობილობასა და ინვესტიციას, შრომის პროცესის ორგანიზებას და ფირმების კოოპერაციას მოითხოვს. არსებობს წარმოების და შემოსავლის ბრდის ოთხი ძირითადი წყარო.

პირველი – მუშათა კვალიფიკაციის ამაღლება.

განათლება, სწავლება და გამოცდილების შექმნა მაღალი კვალიფიკაციის მიღწევის მთავარი საშუალებებია. მუშაობის ჩვევების სრულყოფის გზით ადამიანები ამრავლებენ მთავარ კაპიტალს – საკუთარ უნარს.

მეორე – ინვესტიციები.

უფრო სრულყოფილი მოწყობილობის გამოყენებით მუშები მეტ პროდუქციას შექმნიან. მაგალითად, ტყისმჭრელი მეტ ხეს მოჭრის თუ პრიმიტიული ბირდაბირისა და ნაჯახის ნაცვლად თანამედროვე, ბენზინზე მომუშავე ხერხს გამოიყენებს.

სატვირთო მანქანის მძღოლი მეტ ტვირთს გადაზიდავს, ვიდრე მეურმე. მაგრამ მოწყობილობა და მანქანები უფასო როდია. მათი წარმოებისათვის მოხმარებული რესურსები შეიძლება სხვა მიზნებისთვის გამოეყენებინათ – საკვები პროდუქტების, ტანსაცმლის, ავტომობილების და ყოველდღიური მოხმარების სხვა ნივთების დასამზადებლად.

ეკონომიკა გვასწავლის, რომ ვინც მეტს დამოგავს და მეტ ინვესტიციას მოახდენს, მომვალში მეტ საქონელს აწარმოებს.

მესამე – ტექნიკური პროგრესი.

ეკონომიკური ბრძის უმნიშვნელოვანესი წყაროა ახალი საქონლის ან შედარებით ეფექტიანი ტექნოლოგიების შემქმნელი ადამიანების ინტელექტის გამოყენება.

უკანასკნელი 250 წლის განმავლობაში ტექნიკის განვითარებამ სრულიად გარდაქმნა ჩვენი ცხოვრება. ჯერ ორთქლის მანქანამ, მერე შიგა წვის ძრავამ, ელექტრობამ და ატომურმა რეაქტორმა შეცვალეს ადამიანისა და ცხოველების კუნთები და ენერჯის ძირითად წყაროდ გადაიქცნენ. ავტომობილებმა, ავტობუსებმა, მატარებლებმა და თვითმფრინავებმა განდევნეს ცხენი და ფორანი, როგორც გადაადგილების ძირითადი საშუალებები. ტექნიკური პროგრესი დღესაც ცვლის ჩვენს ცხოვრებას. ლაბერულმა ფირსაურავებმა, მიკროკომპიუტერებმა, ავტომობილის კონდიციონერებმა უკანასკნელი ოცი წლის მანძილზე არსებითად შეცვალეს ჩვენი მუშაობისა და დასვენების ხასიათი.

მეოთხე – სამოგადოების ეკონომიკური ორგანიზაციის გაუმჯობესება.

კანონმდებლობის ისტორიული ცვლილებები ყოველთვის ეკონომიკური პროგრესის მნიშვნელოვან წყაროს წარმოადგენდა. XVIII საუკუნეში შემოღებულმა საპატენტო სისტემამ ინვესტორებს იდეებზე პირადი საკუთრების უფლება მიანიჭა. დაახლოებით იმავე დროს კორპორაციის იურიდიულ პირად ცნობის ფაქტმა გააადვილა დიდი ფირმების შექმნა, რომლებიც საჭირო იყო სამრეწველო საქონლის მასობრივი წარმოებისათვის. სამოგადოების ეკონომიკური ორგანიზაციის ეს პროგრესული ცვლილებები ხელს უწყობდა წარმოების ბრძას ევროპასა და ჩრდილოეთ ამერიკაში.

სამოგადოების ეფექტიანი ეკონომიკური ორგანიზაცია ხელს უწყობს ადამიანების სამეურნეო თანამშრომლობას და მათთვის საჭირო საქონლის წარმოებისათვის მიმართვს რესურსებს. მისი მთავარი მახასიათებლები უფრო დაწვრილებით არის განხილული მომდევნო ნაწილში.

პირადი შემოსავალი არის სხვებისათვის გაწეული სამსახურის ანაზღაურება.

ადამიანები ერთმანეთისაგან განსხვავდებიან უნარით, ჩვევებით, შესაძლებლობებით, მიღრეკილებებით, რისკისადმი დამოკიდებულებით, იბლბიანობით. ეს განსხვავებანი გავლენას ახდენს იმ საქონლისა და მომსახურების ფასზე, რომელსაც ისინი სხვა ადამიანებს სთავაზობენ და აისახება მათი პირადი შემოსავლის სახით.

საბაზრო ეკონომიკის პირობებში შემოსავალი არის სამოგადოების სხვა წევრებისათვის გაწეული სამსახურის კომპენსაცია. მაღალი შემოსავლის მქონენი მრავალ ისეთ საქონელსა და მომსახურებას სთავაზობენ სამოგადოებას, რომლებსაც სათანადოდ აფასებენ სხვა ადამიანები, სხვაგვარად, მათ არავინ გადაუხდიდა ამდენს. აქედან გამომდინარეობს ბაზრის მორალი: თუკი დიდი შემოსავლის მიღება გსურთ, უნდა გააცნობიეროთ, რა როლში იქნებოდით ყველაზე უფრო სასარგებლო სხვებისათვის. და პირიქით: თუ არ შეგიძლიათ ან არ გსურთ ირგვლივ მყოფთათვის სარგებლობის მოტანა, თქვენი შემოსავალი მცირე იქნება.

სხვებისათვის სარგებლობის მოტანასა და შემოსავლის მიღებას შორის არსებული ეს პირდაპირი დამოკიდებულება თითოეულ ადამიანს მძლავრ სტიმულს აძლევს იმ უნარ-ჩვევების შესაძენად და განსავითარებლად, რომლებსაც განსაკუთრებით აფასებს სამოგადოება. სტუდენტები მრავალ საათს ატარებენ სახელმძღვანელოებთან, განიცდიან სტრესს და ხარჯავენ ფულს მხოლოდ იმისათვის, რომ გახდნენ ექიმები, ქიმიკოსები ან ინჟინრები. ბოგიერთები იძენენ ჩვევებსა და გამოცდილებას, რომლის დახმარებით კვალიფიციური ელექტრიკოსები და პროგრამისტები ხდებიან. სხვები კიდევ საკუთარ საქმეში აბანდებენ ფულს...

რატომ იქცევიან ადამიანები სწორედ ასე და არა სხვაგვარად? მათ გადაწყვეტილებაზე, ცხადია, მრავალი ფაქტორი ახდენს გავლენას. ბოგიერთს, შესაძლოა, უდიდესი სურვილი აქვს გააუმჯობესოს სამყარო, რომელშიც ვცხოვრობთ. თუმცა, ძალზე მნიშვნელოვანია, რომ ისინიც, ვისი მთავარი მოტივი ფულის შოვნაა, უდიდეს ძალ-ღონეს ხარჯავენ იმ კვალიციაცისა და ცოდნის მისაღებად, რომელიც სამოგადოებას სჭირდება.

ბევრი ფიქრობს, რომ დიდი შემოსავლის მქონე ადამიანები აუცილებლად ვისიმე ექსპლუატაციას ეწევიან. თუკი გავაცნობიერებთ, რომ შემოსავალი სხვებისათვის მოტანილი სარგებლობის კომპენსაციაა, ეს დაგვეხმარება მცდარი შეხედულების დაძლევაში. დიდი შემოსავლის მქონე ადამიანები თითქმის ყოველთვის აუმჯობესებენ მრავალი სხვა ადამიანის კეთილდღეობას. მსახიობები და სპორტსმენები თავიანთ უზარმაზარ შემოსავალს იმის წყალობით მოიპოვებენ, რომ მილიონობით ადამიანი მზად არის მათი ოსტატობის სანახავად ფული გადაიხადოს. წარმატებული მეწარმეები თავიანთ საქონელს ხელმისაწვდომს ხდიან მილიონობით მომხმარებლისათვის. სულ ცოტა ხნის წინ გარდაიცვალა სემ უოლტონი – მაღაზიათა ქსელის “Walmart Stores” შემქმნელი, რომელმაც აღმოაჩინა პროდუქციის უზარმაზარი მარაგით ოპერირების ხერხები და იაფფასიანი საფირმო საქონლით აავსო პროვინციული ამერიკა, რისი წყალობითაც შეერთებული შტატების ერთ-ერთი უმდიდრესი ადამიანი გახდა. მოგვიანებით კომპანია “Microsoft”-ის დამაარსებელმა და პრეზიდენტმა ბილ გეიტსმა პირველი სტრიქონი დაიკავა ჟურნალ “Forbes”-ში გამოქვეყნებულ “ოთხასი უმდიდრესი ადამიანის სიაში” იმის შედეგად, რომ შექმნა პროგრამული პროდუქტი, რომელმაც არსებითად გაზარდა პერსონალური კომპიუტერების ეფექტიანობა და შეთავსებადობა. მილიონობით მომხმარებლები, რომელთაც არასოდეს გაუგიათ უოლტონისა და

გეითის სახელები, მოგებული აღმოჩნდნენ, რადგან ამ მეწარმეთა ნიჭიერების წყალობით იაფი და მაღალი ხარისხის საქონელი მიიღეს. უოლტონმა და გეითმა უბარმაზარი ქონება დააგროვეს, რადგან უამრავ ადამიანს მოუტანეს სარგებლობა.

მოგება აგულიანებს ბიზნესს სამოგადოებრივი კეთილდღეობისათვის იმუშაოს ყოველთვის არსებობს უთვალავი შესაძლებელი საინვესტიციო პროექტი. ერთნი რესურსების ფასულობას, და მასთან ერთად, სამოგადოების კეთილდღეობას ბრდიან, მეორენი – პირიქით, აქვეითებენ მას და ეკონომიკური დაცემისაგენ მიჰყავთ ქვეყანა. ცხადია, რომ აუცილებელია ხელი შევუწყოთ პირველთ და შევებრძოლოთ მეორეთ.

სწორედ ამგვარად მოქმედებს საბაზრო ეკონომიკაში მოგებისა და წაგების მექანიზმი. ფირმები ყიდულობენ რესურსებს და იყენებენ მათ საქონლისა და მომსახურების საწარმოებლად, რომლებსაც შემდგომში მომხმარებლს მიჰყიდნიან. თუკი გაყიდვით ამოღებული თანხა დანახარჯებს აღემატება, ფირმა მოგებული რჩება. მოგება არის ჯილდო, რომელსაც ღებულობს ფირმის მფლობელი იმ შემთხვევაში, თუ მომხმარებელი მის მიერ დამზადებულ საქონელს უფრო მეტად აფასებს, ვიდრე ამ საქონლის წარმოებისათვის საჭირო რესურსები ღირდა. ამასთან, მომხმარებლის მიერ საქონლის შეფასება იზომება მისი მზადყოფნით, ამ საქონელში ფული გადაიხადოს, ხოლო რესურსების ღირებულება – იმ სიდიდით, რომელიც საჭიროა გამოყენების ალტერნატიული საშუალებისაგან მის “გამოსასყიდად”.

ამის საპირისპიროდ, წაგება არის იმ ფირმების სასჯელი, რომლებიც თავიანთი მოღვაწეობით აუფასურებენ რესურსებს. ამ ვაი-მეწარმეების მიერ გამოყენებული რესურსების ღირებულება აღემატება მათ მიერ წარმოებულ საქონელზე მომხმარებლისათვის მისაღებ ფასს. წაგება და გაკოტრება არის საბაზრო ხერხი ამგვარი მფლანგველობისთვის ბოლოს მოსაღებად.

მაგალითად, დავეუშვათ, მამაკაცის პერანგების მკერავი მეწარმე ყოველთვიურად 20 ათას დოლარს ხარჯავს სათავსოს და მოწყობილობის იჯარისათვის, შრომის ანაზღაურებისათვის, 1000 პერანგის შესაქერად საჭირო ქსოვილის, ღილების და სხვა აუცილებელი მასალების შესაძენად. თუ მეწარმე თითოეულ პერანგს 22 დოლარად გაყიდის, მისი საქმიანობა მოგებას მოიტანს.. მომხმარებელი ამ პერანგებს უფრო მეტად აფასებს, ვიდრე მათ დასამზადებლად საჭირო რესურსები ღირდა. მეწარმის მოგება ყოველ პერანგზე ორი დოლარის ოდენობით არის ჯილდო რომელსაც იგი ღებულობს რესურსების ღირებულების გამრდისათვის.

თუკი პერანგები 17 დოლარზე მეტად არ გაიყიდა, მეწარმე თითოეულ მათგანზე 3 დოლარს წააგებს. ეს იმ შემთხვევაში ხდება ხოლმე, როცა მეწარმის ქმედებანი ამცირებს რესურსების ღირებულებას – პერანგებს მომხმარებლისათვის ნაკლები ფასი აქვს, ვიდრე მათ დასამზადებლად საჭირო რესურსები ღირდა.

ჩვენ ცვალებადი გემოვნებისა და ტექნოლოგიების სამყაროში,

არასრულყოფილი ცოდნისა და განუსაზღვრელობის პირობებში ვცხოვრობთ. ადამიანები, რომლებიც ბიზნესში გადაწყვეტილებას იღებენ, არასოდეს არიან დარწმუნებული მომავალ საბაზრო ფასებში, წარმოების ხარჯებში. ისინი იძულებული არიან გადაწყვეტილებები ვარაუდებზე დააფუძნონ. მიუხედავად ამისა, აშკარაა, რომ საბაზრო ეკონომიკა აგებულია წახალისებისა და ჯარიმის პრინციპზე. ფირმები, რომლებიც სწორად ივარაუდებენ და იმ საქონელსა და მომსახურებას შესთავაზებენ მომხმარებელს, რომლისთვისაც ეს უკანასკნელი მზად არის გადაიხადოს წარმოების დანახარჯებზე უფრო მეტი ფასი, მოგებას იღებენ; არაუფექტიანად მომუშავე ფირმები, რომლებიც შეცდომით მიმართავენ რესურსებს დაბალი მოთხოვნის სფეროსაკენ, წაგებით ისჯებიან.

ქვეყანა მოგებული რჩება, თუკი მისი რესურსები გამოიყენება იმ საქონლისა და მომსახურების წარმოებისათვის, რომელთა ფასი წარმოების ხარჯებთან შედარებით მაღალია. მოგება, ერთი მხრივ, და წაგება, მეორე მხრივ, მეწარმეთა ინვესტიციებს მიმართავენ პროექტებზე, რომლებიც ხელს უწყობს ეკონომიკურ ზრდას და გაფლანგვისაგან იცავს დეფიციტურ რესურსებს. ეს ბაზრის სასიცოცხლო მნიშვნელობის ფუნქციაა. ქვეყნები, რომლებიც ვერ ახერხებენ მის ეფექტიანად გამოყენებას, თითქმის გარანტირებულად არიან განწირული ეკონომიკური უძრაობისათვის.

“უხილავი ხელის” პრინციპი: საბაზრო ფასები საერთო კეთილდღეობისაკენ მიმართავს პირად ინტერესს.

თითოეული ადამიანი გამუდმებით ცდილობს უფრო სარფიანად გამოიყენოს კაპიტალი, რომელსაც განჯარგავს. იგი გულისხმობს საკუთარ გამორჩენას და არა სამოგადოების ხეირს; ამას ბუნებრივად, ან უფრო სწორად, გარდუვალად მოსდევს იმ საქმიანობის უპირატესობა, რომელიც უფრო სასარგებლოა სამოგადოებისათვის... იგი საკუთარი სარგებლობისათვის მრუნავს, ამასთან, ამ შემთხვევაში, ისევე როგორც მრავალ სხვა შემთხვევაში, უხილავი ხელი მიმართავს მას იმ მიზნისაკენ, რომელიც სულაც არ შედიოდა მის გეგმებში.

აღამ სმითი

ხალხების სიმდიდრის მიზემებისა და ბუნების გამოკვლევა, 1776 წ

როგორც აღამ სმითმა შენიშნა, რომ კერძო საკუთრებასა და თავისუფალ გარიგებებზე დაფუძნებულ ეკონომიკაში გასაოცარ მოვლენას წარმოადგენს ის, რომ საბაზრო ფასები უმორჩილებენ ანგარების მოყვარულთ სამოგადოების ან მთლიანად ერის აყვავების მიზნებს. “მხოლოდ საკუთარი სარგებელით” დაინტერესებული მეწარმის საქმიანობას, ამის მიუხედავად, საბაზრო ფასების “უხილავი ხელი” წარმართავს მიზნისაკენ (კერძოდ, ქვეყნის ეკონომიკური განვითარებისაკენ), რომელისკენ იგი სულაც არ ილტვოდა.

ბევრი ადამიანისთვის ძნელად გასაგებია “უხილავი ხელის” პრინციპი, ვინაიდან არსებობს ბუნებრივი ტენდენცია, წესრიგი ცენტრალიზებულ დაგეგმვასთან დავეკავშიროთ. რესურსების გონივრულად განაწილების ამოცანის გადაჭრისათვის, ბუნებრივად გვეჩვენება, ამ საკითხზე ცენტრალური ხელისუფლების რომელიმე შტომ აგოს პასუხი. “უხილავი ხელის” კანონი ამტკიცებს, რომ ეს სულაც არ არის აუცილებელი. კერძო საკუთრებისა და თავისუფალი გაცვლის პირობებში ფასები აიძულებს მილიონობით მომხმარებელს, მწარმოებელსა და რესურსების მომწოდებელს პერსონალური არჩევანი გააკეთონ და ამასთან, მათი ინტერესების ჰარმონიზაციის საშუალებასაც წარმოადგენს. ფასები შეიცავს ინფორმაციას მომხმარებლის არჩევანის, დანახარჯების, ღრისა და ადგილმდებარეობასთან დაკავშირებული ფაქტორების და სხვა გარემოებების შესახებ, რომელთა გათვალისწინება არც ცალკეულ ადამიანს ძალუძს და არც მთელ საგეგმო ორგანოს. მხოლოდ ერთადერთი განმამოგადებელი ციფრი – საბაზრო ფასი – მიაწვდის მეწარმეებს სრული მოცულობის ინფორმაციას, რომელიც აუცილებელია მათი პირადი ქმედებების სხვათა ქმედებასთან და არჩევანთან შესაბამისობაში მოსაყვანად. საბაზრო ფასი წარმართავს და სტიმულს აძლევს როგორც მეწარმეებს, ისე რესურსების მომწოდებლებს იმ ნივთების დასამზადებლად, რომლებიც მათ წარმოებისათვის გაწეულ დანახარჯებთან შედარებით მეტად ფასობს.

მათ, ვინც ბიზნესში გადაწყვეტილებებს იღებს, არ სჭირდებათ ცენტრალური ხელისუფლება, რომელიც მიუთითებს რა უნდა აწარმოონ და როგორ. ამ ფუნქციას ფასები ასრულებს. მაგალითად, ფერმერს არავინ აძალეებს ხორბლის მოსავალი მოიყვანოს, მშენებელს – სახლები აშენოს, ხოლო მეავეჯეს – სვამები დაამზადოს. თუკი ამ და სხვა საქონლის ფასები მიუთითებს, რომ მომხმარებელი მათ თუნდაც წარმოების დანახარჯების ღონებზე აფასებს, მეწარმეები აუცილებლად დაამზადებენ ამ საქონელს პირადი სარგებლის მიღების მიზნით.

ასევე არ არის აუცილებელი, ცენტრალურმა ხელისუფლებამ გააკონტროლოს საწარმოების მწარმოებლური მეთოდები. ფერმერები, მშენებლები, მეავეჯეები და მრავალი სხვა მეწარმე თავად შეარჩევენ რესურსების საუკეთესო კომბინაციას და მიაღწევენ წარმოების ყველაზე უფრო ეფექტიან ორგანიზაციას, ვინაიდან მცირე დანახარჯი უფრო ღიდ მოგებას ნიშნავს. ყოველი მეწარმის ინტერესებში შედის დანახარჯის გამრდა და ხარისხის ამაღლება. კონკურენცია აიძულებს ასე მოიქცნენ. ღიდი დანახარჯებით მეწარმეს გაუჭირდება ბაზარზე დამაგრება – ამაზე იბრუნებს მომხმარებელი, რომელიც ისწრაფვის რაც შეიძლება უფრო სარგებლიანად დახარჯოს თავისი ფული.

საბაზრო პროცესის “უხილავი ხელი” იმდენად ავტომატურად მუშაობს, რომ ადამიანთა უმეტესობა არც დაფიქრებულა ამაზე. მათ, უბრალოდ, მიაჩნიათ, რომ ასეც უნდა იყოს – საქონელი დაახლოებით იმ რაოდენობით უნდა დამზადდეს, რამდენის შეძენაც სურთ მომხმარებლებს. საბაზრო ეკონომიკის პირობებში მცხოვრებთათვის პრაქტიკულად არ არის ცნობილი ცენტრალიზებულად დაგეგმილი ეკონომიკის მქონე ქვეყნებისათვის დამახასიათებელი გრძელი რიგები. საქონლის

უმარმაზარი მრავალფეროვნება, რომელიც მოგჯერ თანამედროვე მომხმარებლის წარმოსახვასაც კი აოცებს, ასევე ჩვეულებრივ მოვლენად ითვლება. “უხილავი ხელი” წარმოქმნის წესრიგს, ჰარმონიას და მრავალფეროვნებას. თუმცა, ეს პროცესი იმდენად ფარულად მიმდინარეობს, რომ ცოტა ვინმე თუ ერკვევა მის არსში და სათანადოდ აფასებს მას. მიუხედავად ამისა, იგი სამოგადოების ეკონომიკური კეთილდღეობის გადამწყვეტი ფაქტორია.

გვერდითი ეფექტების და ეკონომიკურ გადაწყვეტილებათა შორეული შედეგების უგულებელყოფა ეკონომიკურ გაანგარიშებებში შეცდომების ყველაზე უფრო გავრცელებული მიზეზია

ეკონომიკის დარგში პოპულარული ნაშრომების ცნობილმა ავტორმა ჰენრი ჰაზლიტმა დაწერა წიგნი სათაურით “ეკონომიკა ერთ გაკვეთილში” (Henry Hazlitt, *Economics in One Lesson*, New Rochelle: Arlington House, 1979) ეს ერთადერთი გაკვეთილი იმაში მდგომარეობს, რომ ნებისმიერი ეკონომიკური პროექტის ანალიზისას *“საჭიროა თვალი გავადევნოთ არა მხოლოდ მყისიერ, არამედ გრძელვადიან, არა მხოლოდ პირველად, არამედ მეორად შედეგებს; მის შესაძლო გავლენას არა მხოლოდ მოსახლეობის ცალკეულ ჯგუფებზე, არამედ მთელ სამოგადოებაზე”*.

ჰაზლიტს მიაჩნდა, რომ ამ გაკვეთილის პრაქტიკული გამოყენების უცოდინრობა არის ეკონომიკურ გაანგარიშებებში შეცდომების ყველაზე უფრო გავრცელებული მიზეზი. ძნელია მასთან შედარება. დაუსრულებელ ნაკადად მოედინება ცალკეული დარგის, რეგიონის ან მოსახლეობის ჯგუფების დახმარების წინადადებები, რომლებიც არ ითვალისწინებს, როგორ იმოქმედებს ეს მთლიან სამოგადოებაზე. პოლიტიკოსები ისევ და ისევ მიაქცევენ ჩვენს ყურადღებას მათ მიერ შემოთავაზებული ღონისძიებების ხანმოკლე სარგებლიანობაზე, მაგრამ არ ფიქრობენ შორეულ შედეგებზე. და ცხადია, გადაჭარბებით წარმოგვიდგენენ სარგებელს მაშინ, როცა სიტყვასაც არ ძრავენ დანახარჯების თაობაზე. როდესაც სარგებელი მყისიერია და ბედაპირზე ძევს, დანახარჯები კი ნაკლებად შესამჩნევია და მათი რეალიზება უმთავრესად მომავალში მოხდება, ორგანიზებული ჯგუფები, რომლებიც საკუთარ ინტერესებზე ბრუნავენ, სულ იოლად აჯერებენ ხალხს თავიანთი პროექტების მცდარ ეკონომიკურ დასაბუთებაში. ადვილია იმის მაგალითების მოტანა, რომ მეორადი ეფექტები საერთოდ არ არის მხედველობაში მიღებული. განვიხილოთ, მაგალითად, სახელმწიფოს კონტროლი ბინის ქირაზე. მისი მომხრეები ამტკიცებენ, რომ კონტროლი ეწინააღმდეგება ქირის ზრდას და ამგვარად, ღარიბებისათვის უფრო მისაწვდომს ხდის საცხოვრისს. ღიახ, ეს ასეა, მაგრამ ამავე დროს, შეუძლებელია მეორადი ეფექტების თავიდან აცილება. ბინის ქირის დაბალი განაკვეთები გამოიწვევს ბინათმშენებლობის ინვესტიციისათვის აუცილებელი შემოსავლების შემცირებას. უკვე არსებული ბინების მფლობელებს მოუხდებათ იაფად გააქირაონ ისინი, მაგრამ ბევრი პოტენციური ბინათმფლობელი დაფიქრდება და თავის სახსრებს ეკონომიკის რომელიმე სხვა დარგში დააბანდებს;

ბინათმშენებლობაში ინვესტიციები შემცირდება და ღრითა განმავლობაში ბინები კიდევ უფრო ნაკლებად ხელმისაწვდომი გახდება. წარმოიშვება დეფიციტი, ხოლო ღრითა განმავლობაში გასაქირავებელი საცხოვრებლის ხარისხიც გაუარესდება.

მაგრამ მეორადი ეფექტები მოგვიანებით ხდება აშკარა, ამიტომ ბინის ქირაზე კონტროლი ჯერ კიდევ ფართო პოპულარობით სარგებლობს აშშ-ს აღმოსავლეთ სანაპიროზე მდებარე ნიუ-იორკიდან დასავლეთ სანაპიროზე მდებარე ბერკლიმდე, თუმცა ამგვარი კონტროლის გარდაუვალი შედეგია გასაქირავებელი ბინების სიმცირე და მათი დაბალი ხარისხი. შვედი ეკონომისტის ასარ ლინდბეკის ამრით “ბევრ შემთხვევაში ბინის ქირაზე კონტროლი ქალაქების ნგრევის ცნობლ ხერხებს შორის ყველაზე უფრო ეფექტიანი არის ხოლმე, ცხადია, დაბომბვის გარდა”.

უცხოური ტარიფების და კვოტების მომხრეებს “სამუშაო ადგილების დაცვის” ხათრით ასევე არ სურთ თავიანთი პოლიტიკის მეორადი ეფექტების შემჩნევა.

მაგალითად, განვიხილოთ იმ სავაჭრო შეზღუდვების გავლენა, რომლებიც ამცირებს ამერიკულ ბაზარზე უცხოური წარმოების მანქანების შემოტანას. ამის შედეგად ფართოვდება ადამიანების დასაქმება სამამულო საავტომობილო წარმოებაში. მაგრამ, მოდით, ვნახოთ როგორია მეორადი ეფექტები სხვა სფეროებში. შეზღუდვა ნიშნავს ავტომანქანებზე ფასების გაზრდას. ამის შედეგად მისი მყიდველი იძულებულია შეამციროს სავაჭრო პროდუქტების, ტანსაცმლის და სხვა საქონლის შესაძენად გასაწევი ხარჯები. ეს კი ნიშნავს შესაბამის დარგებში დასაქმების შემცირებას და ნაკლები პროდუქციის გამოშვებას.

უფრო მეტიც, მეორადი ეფექტი უცხოელებზეც ვრცელდება. თუკი ისინი ამერიკელებს ნაკლებ ავტომობილს მიჰყიდიან, ნაკლებ დოლარებს მიიღებენ, რომლითაც შეიძლებოდა ამერიკაში დამზადებული საქონელი შეეძინათ. აქედან გამომდინარე, ავტომობილების იმპორტის შეზღუდვას ამერიკული ექსპორტის შემცირება მოსდევს.

პროტექციონისტული ღონისძიებებით სამუშაო ადგილები კი არ იქმნება, არამედ მხოლოდ გადანაწილდება, მაგრამ სამწუხაროდ, ეს ამბავი თვალში საცემი არ გახლავთ. ამიტომაც გასაუვირი როდია, რომ მრავალი ადამიანი სრულიად დასაბუთებულად მიიჩნევს “სამუშაო ადგილების დაცვის” პოლიტიკას, თუმცა იგი მთლიანად მცდარია.

განვიხილოთ კიდევ ერთი შეცდომა, რომელიც გამოწვეულია მეორადი ეფექტების გაუთვალისწინებლობით. პოლიტიკოსები ხშირად ამტკიცებენ, რომ *მთავრობის ხარჯები პრიორიტეტულ პროგრამებზე მრდის ადამიანების დასაქმებას*. ცხადია, შეიძლება არსებობდეს სახელმწიფოს მოღვაწეობის გონივრული დასაბუთება გზების მშენებლობის დარგში, პოლიციის სამსახურის გაფართოების საქმეში, სასამართლო სისტემის გაუმჯობესებაში და ა.შ. მაგრამ ამ საქმიანობას არ განეკუთვნება სამუშაო ადგილების შექმნა.

მართლაც, დავუშვათ, რომ მთავრობა 2 მილიარდ დოლარს ხარჯავს უინძორისა და მონრეალის დამაკავშირებელი ჩქაროსნული სარკინიგზო ტრასის

მშენებლობისათვის მუშების დასაქირავებლად. რამდენ სამუშაო ადგილს შექმნის ეს პროექტი? მეორად ეფექტებს თუ გავითვალისწინებით, პასუხი იქნება: არც ერთს. ამ პროექტის დასაფინანსებლად მთავრობამ შეიძლება გამოიყენოს ბეგარის სახით ამოღებული თანხა, ან სახელმწიფო ვალი. 2-მილიარდიანი ბეგარა შეამცირებს როგორც სამომხმარებლო ხარჯებს, ასევე კერძო დანაზოგებს და ამგვარად, გაანადგურებს მუსტად იმდენივე სამუშაო ადგილს, რამდენიც მთავრობის მიერ გაწეული ხარჯების შედეგად შეიქმნება. თუ პროექტი სახელმწიფო ვალის ხარჯზე ფინანსდება, ამას მოჰყვება პროცენტული განაკვეთების ზრდა და კერძო ინვესტიციებისა და სამომხმარებლო დანახარჯების შემცირება იმავე 2 მილიარდი დოლარით. ვაჭრობის შემლუდვის შემთხვევის მსგავსად, აქაც შედეგი იქნება სამუშაო ადგილების გადანაწილება და არა ახლის შექმნა. მაშ, გამოდის, ეს პროექტი არ უნდა განხორციელდეს? სულაც არა, მაგრამ მისი დასაბუთება უნდა ემყარებოდეს სარგებლობას რომელსაც ჩქაროსნული სარკინიგზო მაგისტალი მოიტანს, და არა დასაქმების გამრდის მოჩვენებით იმედებს.

ნაწილი II.

ეკონომიკური პროგრესის შვიდი წყარო

კერძო საკუთრება: ადამიანები უფრო გულმოდგინედ შრომობენ და უფრო რაციონალურად იყენებენ რესურსებს, როცა საკუთრება კერძოა;

გაცვლის თავისუფლება: გაცვლის ხელისშემშლელი პოლიტიკური ღონისძიებები აბრკოლებს ეკონომიკურ ზრდას;

კონკურენცია: შეჯიბრი უზრუნველყოფს რესურსების მაქსიმალური სარგებლიანობით გამოყენებას და პროგრესული სიახლეების დანერგვის წყაროს წარმოადგენს;

კაპიტალის ბაზარი: საკუთარი რესურსების რაციონალურად გამოყენებისათვის ქვეყანას ანდა გააჩნდეს ეფექტიან წარმოებაში კაპიტალის წარმართვის მექანიზმი;

ფინანსური სტაბილურობა: ინფლაცია ამახინჯებს ფასების ინდექსს და ძირს უთხრის საბაზრო ეკონომიკას;

დაბალი გადასახადები: რაც უფრო მეტი სახსრები რჩება ადამიანების განვარგულებაში, მით მეტს აწარმოებენ ისინი;

საგარეო ვაჭრობის თავისუფლება: ქვეყანა მოგებულია როცა ყიდის საქონელს, რომლის წარმოებაც იაფი დაუჯდა და მიღებული ფულით ყიდულობს იმ საქონელს, რომლის წარმოებაც ძვირი დაუჯდებოდა.

კერძო საკუთრება: ადამიანები უფრო გულმოდგინედ შრომობენ და უფრო რაციონალურად იყენებენ რესურსებს, როცა საკუთრება კერძოა

ადამიანები უფრო ხალისიანად და გულმოდგინედ მუშაობენ, როცა იმას აწარმოებენ, რაც მომავალში მათი საკუთრება იქნება... ეჭვგარეშეა, როცა ადამიანი ხელს ჰკიდებს სამუშაოს, რომელშიც ფულს უხდიან, მისი გადაწყვეტილების მოტივს წარმოადგენს რაიმე ქონების დასაკუთრება და შემდგომში მისი განვარგვა.

კერძო საკუთრება გულისხმობს: ა) ქონებით განსაკუთრებული სარგებლობის უფლებას; ბ) ქონების სხვისთვის გადაცემის უფლებას; გ) კანონის მხრიდან დაცვას.

კერძო საკუთრება შეიძლება იყოს მატერიალური აქტივებიც: შენობები, მანქანები, მიწა, ბუნებრივი რესურსები, შრომაც და იდეებიც. კერძო მფლობელობის იდეა უფლებას აძლევს ადამიანებს თავად გადაწყვიტონ როგორ გამოიყენებენ საკუთრებას. მაგრამ ამავე დროს, ეს უფლება ავალდებულებს მათ პასუხი აგონ თავიანთ ქმედებებზე. ის პირები, რომლებიც თავის საკუთრებას სხვა ადამიანების უფლებებსა და საკუთრებაზე თავდასხმისათვის გამოიყენებენ, იმწამსვე მოექცევიან იმ საკანონმდებლო ნორმების მოქმედების ქვეშ, რომლებიც მათი საკუთრების დასაცავად არის დადგენილი. მაგალითად, კერძო საკუთრების უფლება მიგრძალავს მე ჩაქუჩი ვესროლო თქვენი კომპიუტერის ეკრანს, რადგან ეს თქვენი საკუთრების ხელყოფა იქნება. იგი მზლუდავს მე უნებართვოდ განვკარგო თქვენი კომპიუტერი. ზუსტად ასევე, ჩემი საკუთრების უფლება ჩაქუჩსა და სხვა ნივთებზე ნებას არ გაძლევთ თქვენ ან ვინმე სხვას ჩემი ნებართვის გარეშე გამოიყენოთ ისინი.

კერძო საკუთრება წარმოშობს ეკონომიკური პროგრესის ხელშემწყობი სტიმულების სისტემას. ამის დასამტკიცებლად ოთხი ძირითადი დასაბუთების მოტანა შეიძლება.

პირველი – კერძო საკუთრება ქონების გონივრული მართვის წამახალისებელი ფაქტორია. თუ კერძო მესაკუთრეებს არ ძალუძთ სათანადოდ მოუარონ თავის საკუთრებას ან ცუდად ექცევიან მას, ისინი დაისჯებიან მის ფასის შემცირებით. მაგალითად, თუ ავტომანქანა გყავთ, თქვენს ინტერესებშია დროდადრო გამოუცვალოთ ბეთი, სისტემატურად ჩაუტაროთ ტექნიკური მომსახურება და გაასუფთავოთ მანქანის სალონი. რატომ? თუ ყოველივე ამაზე არ იმრუნებთ, მანქანის ღირებულება შემცირდება როგორც თქვენთვის, ისე მისი მომავალი პოტენციური მფლობელებისათვის. და პირიქით, თუ ავტომანქანა კარგად არის მოვლილი და მუშა მდგომარეობაშია, მისი ღირებულება თქვენთ თვალშიც მეტი იქნება და მათთვისაც, ვინც მომავალში შეიძლება მისი შექენა მოისურვოს. კერძო საკუთრების პირობებში წამახალისებელია მისი გონივრული მართვა.

თუ საკუთრება სახელმწიფოს ეკუთვნის ან მას ერთობლივად ფლობს ადამიანთა დიდი ჯგუფი, მისი მოვლა-პატრონობისა და წესრიგში ქონის მოტივები სუსტდება. ამიტომ, გასაგვირი როდია საყოველთაოდ ცნობილი ფაქტი, რომ სახელმწიფო საცხოვრებელი სახლების მდგომარეობა საემაოდ ცუდია, თანაც როგორც კაპიტალისტურ (კერძოდ, აშშ), ისე სოციალისტურ (მაგალითად, რუსეთსა და პოლონეთში) ქვეყნებში. ამგვარი უპატრონობა უბრალოდ ქონებაზე სახელმწიფო საკუთრების მიერ შობილი სტიმულების სისტემის ასახვაა.

მეორე – კერძო საკუთრება წაახალისებს ადამიანებს გამარდონ თავიანთი ქონება და ეფექტიანად გამოიყენონ იგი. კერძო საკუთრების პირობებში ადამიანები

ცდილობენ აიმაღლონ კვალიფიკაცია, მეტი და უკეთ იმუშაონ, რადგან ეს მათთვის ხელსაყრელია. მათ უჩნდებათ ქონების (ბინები, ოფისები, შენობები) გაზრდის მისწრაფება.

ყოფილი საბჭოთა კავშირის სოფლის მეურნეობა არის იმის ილუსტრაცია, რამდენად მნიშვნელოვანია საკუთრების უფლება, როგორც სამეწარმეო საქმიანობის სტიმული. კომუნისტური რეჟიმის დროს გლეხებს უფლება ჰქონდათ თავისთვის დაეტოვებინათ და ბაზარზე გაეყიდათ საკარმიდამო ნაკვეთებზე (რომელიც ერთ აკრს – 0,405 ჰა-ს არ აღემატებოდა) მოყვანილი პროდუქტები. ეს საკარმიდამო ნაკვეთები მთელი სავარგულების 1%-ს შეადგენდა, დანარჩენი 99% სახელმწიფო საწარმოები და უზარმაზარი სასოფლო-სამეურნეო კოოპერატივები ამუშავებდნენ. და მაინც, საბჭოთა პრესის ცნობების მიხედვით, საბჭოთა კავშირის სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის მთელი მოცულობის ერთი მეოთხედი ამ პაწაწინა მიწის ნაკვეთებზე მოჰყავდათ.

მესამე – კერძო მესაკუთრეები ისწრაფვიან ისე გამოიყენონ თავიანთი რესურსები, როგორც ეს სხვებისათვის არის ხელსაყრელი. თუმცა კანონი უფლებას აძლევს მათ “როგორც მოეპრიანებათ”, ისე მოექცნენ თავის საკუთრებას, კერძო მესაკუთრეები მოგებულნი მაშინ რჩებიან, თუ ფიქრობენ, როგორც გახადონ თავისი საკუთრება სხვებისათვის მიმზიდველი. თუკი მათი ქმედება სხვების მოწონებას იმსახურებს, ქონების ღირებულება მატულობს, თუ არა – კლებულობს. საკუთარი შრომითი პოტენციალის განვარგვის უფლება ძლიერი სტიმულია საკუთარი სწავლა-განათლების ინვესტირებისათვის და საშუალებას აძლევს ადამიანებს შესთავაზოს სხვებს მომსახურება, რომელსაც ეს უკანასკნელნი ძვირად აფასებენ. ბუსტად ასევე, მატერიალური აქტივების მფლობელებს სტიმული აქვთ სრულყოფილად ეს აქტივები სხვების მიერ მოწონებული მიმართულებით. მაგალითად, მრავალბინიანი სახლის მფლობელს შეიძლება სულაც არ აღარდებდეს თავის საცხოვრებელ კომპლექსში ავტომანქანების სადგომის, სამრეცხაოს, სვერის ან გაბონების არსებობა, მაგრამ თუ მომხმარებელი ამ სიკეთეების არსებობას უფრო მეტად აფასებს, ვიდრე მათი შენახვა დაჯდება, სახლის პატრონი აუცილებლად დაინტერესებული იქნება შესთავაზოს მომხმარებელს ეს მომსახურება, რადგან ამის შედეგად გაიზრდება ბინის ქირა და ბინების საბაზრო ღირებულება. მეორე მხრივ, ბინების მფლობელები, რომლებიც იმას გვთავაზობენ, რაც თავად მოსწონთ და არა მომხმარებელს, პირიქით, ამცირებენ თავიანთ კაპიტალს.

მეოთხე - კერძო საკუთრება ხელს უწყობს რესურსების გონივრულ გამოყენებას და სამომავლოდ მათ დაზოგვას. რესურსების სადღეისო ექსპლუატაცია ქმნის მიმდინარე შემოსავალს, რომელიც დღევანდელი მომხმარებლის მოთხოვნილების შედეგს წარმოადგენს. პოტენციური მოგება მომავალში რესურსების ფასების მოსალოდნელი ზრდის შედეგად ასახავს მომავალი მომხმარებლის მოთხოვნილებას. კერძო მესაკუთრეებს სტიმული აქვთ გააწონასწორონ ეს ორი მოთხოვნა.

როცა რესურსების მომავალში მოსალოდნელი ღირებულება აღემატება

მათს დღევანდელ ფასს, კერძო მესაგუთრეები მოგებული დარჩებიან, თუ მომავალი მომხმარებლისათვის შემოინახავენ ამ რესურსებს, თუნდაც იმედი არ ჰქონდეთ, რომ მანამდე იცოცხლებენ. მაგალითად, წარმოიდგინეთ, რომ 65 წლის ფერმერი, რომელიც ტყეს მრდის გასაყიდად, ფიქრობს იმის შესახებ, ღირს თუ არა ახლა მოჭრას თავის ნაძვები. თუ მოსალოდნელია, რომ მომავალში ხე-ტყის კიდევ უფრო მეტი ნაკლებობის გამო იმ დროისათვის კიდევ უფრო გამზდილი ნაძვები გაცილებით მეტი ეღირება, ფერმერი მოგებული დარჩება, თუ ხეებს თავს დაანებებს. იმ პირობებში, როცა საგუთრება შეიძლება გაიყიდოს, ფერმერის კუთვნილი მიწის ფასი გაიზრდება ხეების მრდასთან და მოსალოდნელი მოგების მიღების დროის მოახლოებასთან ერთად. ამგვარად, ფერმერს შეეძლება ხეები “ცოცხლად” გაყიდოს (ანუ მიწა ტყესთან ერთად) და მიიღოს მათი მზარდი ღირებულება ნებისმიერ დროს, იმის მიუხედავად, რომ სასურველი მომენტი შეიძლება მისი სივედილიდან მრავალი წლის შემდეგაც კი დადგეს.

კერძო საგუთრების უნარი, ხელი შეუწყოს ქონების დაგროვებას და შენარჩუნებას, თვალსაჩინოდ დასტურდება თუ შევადარებთ ცხოველების მიმართ არსებულ საგუთრების უფლებებს. კერძო საგუთრებაში არსებული შინაური ცხოველებს – მსხვილფეხა რქოსან საქონელს, ცხენებს, ლამებს, ინდაურებსა თუ სირაქლეებს – პატრონი ინარჩუნებს მომავალი შემოსავლის მისაღებად. კერძო საგუთრების არარსებობას კი პირიქით, მოსდევს ბიზონების, ვეშაპებისა და თახვების განადგურება.

აფრიული სპილოების ბედი კიდევ უფრო აშკარად გვიჩვენებს კერძო საგუთრების გავლენას ცხოველების შენარჩუნებაზე. კენიაში სპილოები არავის ეკუთვნის და თავისუფლად გადაადგილდებიან ქვეყნის ტერიტორიაზე, მთავრობა კი კრძალავს სპილოების გამოყენებას ნებისმიერი კომერციული მიზნისათვის, გარდა ტურიზმისა და, ამგვარად ცდილობს დაიცვას ისინი ბრაკონიერებისაგან, რომლებიც ძვირფასი ეშვების (სპილოს ძვლის) მოსაპოვებლად ნადირობენ. ათი წლის განმავლობაში ამ პოლიტიკის გატარების შედეგად კენიაში სპილოების პოპულაცია 65 ათასიდან 19 ათას სულამდე შემცირდა. უფრო მეტიც, სპილოების პოპულაციები ძალზე შემცირდა აღმოსავლეთი და ცენტრალური აფრიკის სხვა ქვეყნებშიც, რომელთა მთავრობები ასეთივე მიდგომას უჭერენ მხარს. მიმბაბვეში პირიქით, ნებადართულია სპილოს ძვლისა და ტყავის გაყიდვა, ოღონდ კერძო საგუთრების უფლება ეკუთვნის ადგილობრივ მოსახლეობას, რომლის მიწებზეც სპილო სახლობს. ამ პოლიტიკის გატარების დაწყების შემდეგ ქვეყანაში აღრიცხულია სპილოების პოპულაციის მრდა 30 ათასიდან 43 ათასამდე. სპილოების პოპულაციების რიცხოვნობა მატულობს სხვა ქვეყნებშიც, რომელთა მთავრობა ამგვარ მიდგომას იზიარებს, მაგალითად, ბოცვანაში, მალავიში, ნამიბიასა და სამხრეთ აფრიკის რესპუბლიკაში. (ამ პრობლემას დაწვრილებით შეგიძლიათ გაეცნოთ სტატიაში: (Randy Simmons and Urs Kreuter, *Herd Mentality: Banning Ivory Sales Is No Way to Save the Elephant*, Policy Review (Fall 1989), pp. 46 — 49.)

სამყაროს აღსასრულის მოწინასწარმეტყველენი საუკუნეების მანძილზე გვარწმუნებენ, რომ სულ ცოტა ხანში ტყის, სასარგებლო წიაღისეულისა და ენერჯის წყაროების გარეშე დავრჩებით. XVI საუკუნეში ინგლისელები შიშობდნენ, რომ ტყის საფარი მალე გამოილეოდა, ვინაიდან ხე-ტყე ფართოდ გამოიყენებოდა საწვავად. მაგრამ სიძვირემ სტიმული მისცა მის შენარჩუნებას და ქვანახშირის გამოყენების განვითარებას მისცა დასაბამი. “ტყის კრიზისი” დაძლეული იქნა. XIX საუკუნის შუა ხანებში გაისმა შემამოთხლებელი წინასწარმეტყველებანი, რომ მსოფლიოში მალე გამოილეოდა ვეშაპის ქონი – იმდროინდელი ჭრაქების ძირითადი საწვავი. ვეშაპის ქონმა გაძვირება დაიწყო, მაგრამ ამავე დროს სულ უფრო აქტიურად მიმდინარეობდა მისი შემცვლელი ენერჯის წყაროს ძიება, რასაც მოჰყვა ნავთის ფართო გამოყენება და “ვეშაპის ქონის კრიზისსაც” ბოლო მოეღო.

ნავთობისა და ბუნებრივი აირის მოხმარებაზე გადასვლისთანავე გაჩნდა არასანუგეშო წინასწარმეტყველება ამ რესურსების გამოფიტვის შესახებ.

რამდენად ღიბი მასშტაბით ხდება საწვავის მარაგის უსაფუძვლოდ შემცირება, მაგალითად, კანადაში, შეიძლება წარმოვიდგინოთ დოქტორ ქემბელ უოთქინსის მიმართვიდან ენერჯეტის საერთაშორისო ასოციაციისადმი 1992 წელს (International Association for Energy Economics).

უოთქინსმა აღნიშნა, რომ ალბერტის პროვინციაში ბუნებრივი აირის საერთო მარაგი 1957 წელს 75 ტრილიონ კუბურ ფუტს შეადგენდა (1 000 კუბური ფუტი = 28,3 კუბურ მეტრს). 1985 წლისათვის, მიუხედავად მოხმარების გამრდისა, ამ მარაგს აფასებდნენ, როგორც 149 ტრილიონ კუბურ ფუტს, 1987 წელს კიდევ უფრო მეტად – 170 ტრილიონ კუბურ ფუტად, 1992 წლისათვის კი ამ ციფრმა თითქმის 200 ტრილიონი კუბური ფუტი შეადგინა! ასე რომ, კანადას ბუნებრივი აირის გარეშე დარჩენა არ ემუქრება! სამყაროს აღსასრულს ვინც წინასწარმეტყველებს, არ ითვალისწინებს, რომ კერძო საკუთრება სტიმულს აძლევს ადამიანებს გაუფრთხილდნენ ძვირფას რესურსებს და მათი შემცვლელი ეძიონ. ფასების მრდა აიძულებს მწარმოებლებს, გამომგონებლებს, ინჟინრებს და მეწარმეებს: ა) მომჭირნეობა გასწიონ რესურსების პირდაპირ გამოყენებაზე; ბ) უფრო აქტიურად ეძიონ შემცვლელი და გ) განავითარონ მოცემული რესურსის კიდევ უფრო ღიბი რაოდენობის აღმოჩენისა და მოპოვების ახალი მეთოდები. დღეისათვის ამ ფაქტორებმა ნაბიჯ-ნაბიჯ შორეული მომავლისათვის გადადეს სამყაროს აღსასრული. სრული საფუძველი გვაქვს ვიფიქროთ, რომ ეს ტენდენცია მომავალშიც შენარჩუნდება კერძო მფლობელობაში არსებული რესურსების მიმართ.

ემპირიული მონაცემები გვიჩვენებს, რომ თითქმის ყველა რესურსის ინფლაციის გათვალისწინებით შესწორებული ფასები ბოლო ათწლეულების განმავლობაში, მოგჯერ კი საუკუნეების განმავლობაშიც, მცირდებოდა. 1963 წელს გამოცემული ჰაროლდ ბარნეტისა და ჩენდლერ მორისის კლასიკური გამოკვლევა “დეფიციტი და ეკონომიური მრდა: ბუნებრივი რესურსების ხელმისაწვდომობის ეკონომიკა” (Harold Barnett and Chandler Morris, *Scarcity*

and Growth: The Economics of Natural Resource Availability, Baltimore: The Johns Hopkins University Press, 1963) მშენიერად ახდენს ამის დემონსტრირებას. ცოტა ხნის წინანდელი პუბლიკაციები მიუთითებს, რომ რესურსების ფასები კვლავაც მცირდება. 1980 წელს ეკონომისტმა ჯულიან საიმონმა ნიდლავი დალო ეკოლოგ პოლ ერლიჰთან, რომელიც ბუნებრივი რესურსების გამოლევის თაობაზე ყველაზე უფრო პესიმისტური შეხედულებების მომხრეებს მიეკუთვნება. საიმონმა შესთავაზა ოპონენტს თავად შეერჩია ნებისმიერი ხუთი რესურსი და თავს დებდა, რომ ინფლაციის გათვალისწინებით შესწორებული მათი ფასები მომდევნო ათი წლის მანძილზე განუხრელად შემცირდებოდა. მართლაც, ერლიჰის მიერ ამორჩეული ხუთივე რესურსის ფასები შემცირდა და საიმონმა მოიგო ეს მეტად გახმაურებული ნიდლავი. ცოტა ხნის წინანდელმა გამოკვლევამ უჩვენა, რომ 80-იანი წლების განმავლობაში 38 უმნიშვნელოვანესი ბუნებრივი რესურსიდან მხოლოდ ორი – თუთია და მანგანუმი – გაძვირდა (Stephen Moore, *So Much for 'Scarce Resources'*, Public Interest (Winter 1992).

კერძო საკუთრებას ხშირად უკავშირებენ ეგოიზმს. თუმცა, პარადოქსი ის გახლავთ, რომ სინამდვილეში ყველაფერი პირიქით არის. კერძო საკუთრება უმრუნველყოფს დაცვას ხარბი, გაუმაძღარი ადამიანებისაგან, რომლებიც ცდილობენ ხელში ჩაიგდონ ის, რაც მათ ეკუთვნით. კერძო საკუთრება აიძულებს რესურსების მომხმარებლებს პასუხი აგონ თავიანთი ქმედებებზე. როდესაც საკუთრების უფლებები მუსტად არის განსაზღვრული, საიმედოდ არის დაცული და შეიძლება ყიდვა-გაყიდვის საგანი გახდეს, საქონლის და მომსახურების მწარმოებლებს არ შეუძლიათ დეფიციტური რესურსების გამოყენება თუკი მათ მფლობელებს კომპენსაციას არ გადაუხდიან. მათ იმდენის გადახდა უწევთ, რამდენიც საჭიროა, რომ რესურსების მფლობელებმა უარი თქვან მათ ალტერნატიულ გამოყენებაზე.

არსებითად, კერძო საკუთრების მუსტად განსაზღვრული უფლებები საშუალებას არ იძლევა ძალადობა კონკურენციის იარაღად იქნეს გამოყენებული. მეწარმეს, რომლისგანაც თქვენ არ გსურთ საქონლის შექმნა, უფლება არა აქვს შურის საძიებლად სახლი გადაგიწვათ. თუ თქვენ რესურსების მომწოდებელ კონკურენტს ფასები დაუგდეთ, მას უფლება არა აქვს საპასუხოდ ავტომანქანის საბურავები დაგიჭრათ ან ფიზიკური ანგარიშსწორებით დაგემუქროთ.

ამასთან, კერძო საკუთრება ხელს უწყობს ძალაუფლების განაწილებას და აფართოვებს ნებაყოფლობით თანამშრომლობაზე დამყარებული საქმიანობის სფეროს. კერძო მესაკუთრის ძალაუფლება მეცრად არის შემლუდული. კერძო ფირმების მფლობელებს არ შეუძლიათ გაიძულონ იყიდონ მათი საქონელი ან მათთვის იმუშაონ. მათ არ შეუძლიათ შემოსავალზე ან ქონებაზე გადასახადი დაგიწესონ. მათ შეუძლიათ მიიღონ თქვენი შემოსავლის გარკვეული ნაწილი მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ სამაგიეროდ მოგცემენ იმას, რაც თქვენ ფასეულად მიგაჩნიათ.

თვით უმდიდრესი მესაკუთრის (ან უდიდესი ფირმის) ძალაუფლებაც შემლუდულია კონკურენციით მათ მხრიდან, ვისაც სურვილი აქვს ანალოგიური

პროდუქტები და მომსახურება მიაწოდოს მომხმარებელს.

ამის საპირისპიროდ, როგორც აღმოსავლეთ ევროპისა და ყოფილი საბჭოთა კავშირის გამოცდილება, კერძოდან სახელმწიფო საკუთრებაზე გადასვლისას ერთი მუჭა ლიდერების ხელში აღმოჩნდება უმარმამარი პოლიტიკური და ეკონომიკური ძალაუფლება. კერძო საკუთრების ერთ-ერთი უმთავრესი უპირატესობა გახლავთ მისი უნარი შეზღუდოს მცირე რაოდენობის ადამიანების ხელში ეკონომიკური ძალაუფლების მეტისმეტი კონცენტრაცია. მრავალი ადამიანისათვის მინიჭებული საკუთრების ფლობის უფლება ტირანიისა და ძალაუფლების ბოროტად გამოყენების მტერია.

აქედან აშკარაა, როგორ უნდა მოიქცნენ ყოფილი სოციალისტური ქვეყნები. არც ისე დიდი ხნის წინ ნობელის პრემიის ლაურეატმა მილტონ ფრიდმანმა შენიშნა, რომ აღმოსავლეთ ევროპისათვის საუკეთესო პროგრამა შეიძლება ЛАКПНЙЦТАГ ჩამოყალიბდეს “სამი სიტყვით: პრივატიზება, პრივატიზება და კიდევ ერთხელ პრივატიზება”. (Milton Friedman, *Economic Freedom, Human Freedom, Political Freedom*. 1991 წლის 1 ნოემბერს, ჰეივარდში, კალიფორნიის სახელმწიფო უნივერსიტეტში წავითხული ლექცია. მისი ტექსტი ბროშურის სახით შეგიძლიათ მოიძიოთ: Center for Private Enterprise Studies of California State University, Hayward). კერძო საკუთრება როგორც ეკონომიკური პროგრესის, ისე პირადი თავისუფლების ქვაკუთხედაა.

გაცვლის თავისუფლება: გაცვლის ხელის შემშლელი პოლიტიკური ღონისძიებები აბრკოლებენ ეკონომიკურ მრდას.

თავისუფალი გაცვლა საზოგადოებრივი კოოპერაციის ფორმაა, რომელიც პარტნიორებს საშუალებას აძლევს რაც შეიძლება მეტი რაოდენობით მიიღონ ის, რაც უნდათ. საბაზრო სისტემაში არც მყიდველის იძულება შეიძლება და არც გამყიდველის. გარიგებების დასადებად მოტივაციას წარმოადგენს პირადი მოგება.

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, გაცვლის შედეგად მოგებული რჩება მთელი საზოგადოება. ამიტომ, როცა მთავრობა დაბრკოლებებს უქმნის გაცვლას, იგი მთელი ქვეყნის ეკონომიკურ განვითარებას ბლუდავს.

გაცვლას მრავალი სხვადასხვაგვარი მეთოდით ბლუდავენ.

პირველი - ბევრ ქვეყანაში შემოღებულია წესები, რომლებიც ბლუდავს ბოგიერთი სახის ეკონომიკურ საქმიანობას. საკუთარი საქმის წამოწყება თუ გინდათ, გიხდებათ ანექტების შევსება, სხვადასხვა უწყებისაგან ნებართვების გამოთხოვა, მტკიცება, რომ სათანადო კვალიფიკაცია გაქვთ და საკმარისი ფინანსირება გაგაჩნიათ, და კიდევ მრავალი სხვა ტესტის გავლა, რომელსაც მაკონტროლებელი ორგანოები მოითხოვენ. ჩინოვნიკმა შეიძლება უარი გითხრათ შუამდგომლობაზე, სანამ ქრთამს არ მისცემთ ან გარკვეულ თანხას არ შეიტანთ იმ პარტიის ხაზინაში, რომელსაც იგი წარმოადგენს.

პერუელი ეკონომისტი ერნანდო დე სოტოს თავის მამხილებელ წიგნში “სხვა გზა” (Hernando de Soto, *The Other Path*) მოჰყავს შემთხვევა, როცა პერუს დედაქალაქ ლიმაში ხუთ ადამიანს 289 სრული სამუშაო დღე დასჭირდა

იმისათვის, რომ შეესრულებინა ყველა ფორმალობა, რომელიც მთავრობის მიერ დადგენილი იყო ტანსაცმლის კერვის პატარა ფირმის გასახსნელად. ამ ხნის განმავლობაში მათ ოცჯერ მოსთხოვეს ქრთამი, მათ შორის “ლეგალურად” მუშაობის ნებართვის მისაღებად. თუ უცხოური წყაროებიდან ღებულობთ დაფინანსებას, ბიუროკრატიული დაბრკოლებები კიდევ უფრო გადაულახავი ხდება. ბედმეტია იმაზე საუბარი, რომ ამგვარი მომები თრგუნავს კონკურენციას, ხელს უწყობს კორუფციას და წესიერ ადამიანებს ჩრდილოვანი, ანუ როგორც სოტო უწოდებს, “არალეგალური” ეკონომიკისაგან უბიძგებს.

მეორე - გაცვლა გაძნელებულია, როცა კანონის ძალაუფლება, რომლის წინაშე ყველა თანასწორი უნდა იყოს, ადგილს უთმობს დისკრეციულ (ყოველ კონკრეტულ შემთხვევაში ცალკე გამოყენებულ) პოლიტიკურ ძალაუფლებას. ზოგიერთ ქვეყანაში ჩვეულებრივ საქმედ ითვლება საკანონმდებლო აქტების მიღება, რომლებიც არსებით თავისუფლებას ანიჭებს სახელმწიფო ადმინისტრაციას კანონების განმარტების საქმეში. მაგალითად, 80-იანი წლების შუა ხანებში გვატემალის საბაჟო მოხელეებს ნება მიეცათ დროებით თვითონ გაუქმებინათ ტარიფები, თუკი ეს “ეროვნულ ინტერესებს პასუხობდა”. ამგვარი კანონმდებლობა სრულიად ღიად სთავაზობს ჩინოვნიკებს გამომძალველობას. იგი გაურკვევლობას ქმნის რეგულირებაში, ბიზნესს უფრო ძვირად ღირებულ და ნაკლებად მიმზიდველ საქმიანობად გადააქცევს, განსაკუთრებით, პატიოსანი ადამიანებისათვის. კანონთა სისტემა მუსტი, არაორაზროვანი და არადისკრიმინაციული უნდა იყოს. წინააღმდეგ შემთხვევაში იგი გაცვლის შედეგად მოგების მიღების მთავარი დაბრკოლება ხდება.

მესამე - მრავალი ქვეყანა კონტროლს უწევს ფასებს. თუ პროდუქტის ფასი ოფიციალურად ფიქსირდება როგორც საბაზრომე უფრო მაღალი, მყიდველი ნაკლები რაოდენობით შეიძენს მას და გაცვლის მასშტაბი შემცირდება. მეორე მხრივ, თუ საბაზრომე უფრო დაბალი ფასი ფიქსირდება, მცირდება წარმოება და, შესაბამისად, გაცვლა. საბოლოო შედეგის თვალსაზრისით არსებითი განსხვავება არ არის, საით უბიძგებს ფასებს სახელმწიფო კონტროლი - ქვევით თუ ზევით; ერთსა და მეორესაც ვაჭრობის მოცულობის კლება და წარმოებისა და გაცვლისაგან მიღებული სარგებლის შემცირება მოსდევს.

გაცვლა ეფექტიანია, იგი ეხმარება სამოგადოებას უფრო მომგებიანად გამოიყენოს არსებული რესურსები. პოლიტიკური ღონისძიებები, რომლის გამო ვაჭრები იძულებული არიან ნაირგვარი დაბრკოლება გადალახონ, როგორც წესი, წარმოების საწინააღმდეგოდ არის მიმართული მაშინაც კი, როცა ეროვნული მრეწველობის დაცვის ინტერესებით არის ნაყარნახევი. თუ ქვეყანას სურს სრულად მოახდინოს თავისი პოტენციური რეალიზება, აუცილებელია მინიმუმამდე იქნეს დაყვანილი ვაჭრობის ხელისშემშლელი შეზღუდვები, რომლებიც ამავე დროს ბიზნესის დანახარჯებს ზრდის.

ამა თუ იმ კონკრეტული მოღვაწეობის მწარმოებლურობის საუკეთესო დადასტურებაა უნარი, მიაწოდოს მომხმარებელს საქონელი და მომსახურება,

რომელიც მას სჭირდება. ბაზარი საუკეთესო რეგულატორია.

კონკურენცია: შეჯიბრი აიძულებს მეწარმეს მაქსიმალურად სარფიანად გამოიყენოს რესურსები და პროგრესული სიახლეების დანერგვის მუდმივ წყაროს წარმოადგენს.

კონკურენცია უზრუნველყოფს წარმოების ეფექტიანობის განუხრელ ზრდას. იგი აიძულებს მეწარმეებს თავიდან აიცილონ დანაკარგები და შეამცირონ ხარჯები, რათა სხვებზე უფრო იაფად გაყიდონ თავიანთი საქონელი. კონკურენცია განდევნის ბაზრიდან იმათ, ვინც დიდ ხარჯებს სწევს და ბაზარი მათ რჩება, ვისი დანახარჯებიც უფრო ნაკლებია. (Clair Wilcox, *Competition and Monopoly in American Industry*, Monograph no. 21, Temporary National Economic Committee, Investigation on Concentration of Economic Power, 76th Congress, 3rd Session (Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 1940).

კონკურენცია მაშინ მოქმედებს, როცა არსებობს გამყიდველის არჩევანი და ახალ გამყიდველს თავისუფლად შეუძლია ბაზარზე გამოჩენა. კონკურენციაში მონაწილეობა შეუძლიათ დიდ და მცირე ფირმებს. კონკურენტ ფირმებს შეუძლიათ გაეჯიბრონ ერთმანეთს ადგილობრივ, რეგიონულ, ეროვნულ და მსოფლიო ბაზარზეც კი. კონკურენცია ისევე მნიშვნელოვანი საბაზრო ეკონომიკისათვის, როგორც სისხლი ადამიანის ორგანიზმისათვის.

კონკურენცია ბეწოლას ახდენს მეწარმეებზე, აქებებს მათ ეფექტიანად წარმართონ საქმეები და გაითვალისწინონ მომხმარებლის მოთხოვნილებები. იგი შეჯიბრების სარბიელიდან მოაშორებს იმ მონაწილეებს, რომლებმაც თავიანთი არაეფექტიანობა დაამტკიცეს: ფირმები, რომლებსაც არ ძალუძთ ხარისხიანი საქონელი მიაწოდონ მომხმარებელს კონკურენტუნარიან ფასად, ბარალს ნახულობენ და თანდათან განიღვებებიან ბაზრიდან. წარმატებულ კონკურენტებს უხდებათ მეტოქე ფირმებზე უკეთ აწარმოონ საქმეები. ამის მიღწევა სხვადასხვა ხერხით შეიძლება: მაღალი ხარისხის პროდუქციის გამოშვებით, ოფისის მოხერხებული მდებარეობით, რეკლამითა და ფასებით, ოღონდ ამასთან ერთად, მომხმარებლისათვის შეთავაზებული მომსახურება კონკურენტებისაზე ნაკლებად ღირებული არავითარ შემთხვევაში არ უნდა იყოს.

რა აჯავებს “მაკდონალდს”, “ჯენერალ მოტორს” ან ნებისმიერ სხვა კომპანიას თავისი პროდუქციის გაძვირებისაგან, უხარისხო საქონლის გაყიდვის ან ცუდი მომსახურების გაწევისაგან? კონკურენცია. თუკი “მაკდონალდსი” ვერ შეძლებს მოკრძალებულ ფასად, ღიმილით გაყიდოს სენდვიჩები, მომხმარებელი მის კონკურენტებთან, მაგალითად, “ბურგერ ქინგთან” ან “ვედნისთან” გადაინაცვლებს. ცოტა ხნის წინანდელი გამოცდილება მოწმობს, რომ ისეთმა უბარმაზარმა კომპანიამაც კი, როგორიც არის “ჯენერალ მოტორსი”, შეიძლება დაკარგოს მყიდველები – “ფორდს”, “ჰონდას”, “ტოიოტას”, “კრაისლერს”, “ფოლქსვაგენს”, “მამდას” და ავტომობილის სხვა მწარმოებლებს დაუთმოს თავისი მომხმარებელი, თუ ვერ მოახერხებს მეტოქეების დონეზე დარჩენას.

კონკურენცია მძლავრ სტიმულს წარმოადგენს ფირმებისათვის გააუმჯობესონ

გამომწვევები საქონლის ხარისხის და დანერგონ წარმოების შედეგებით იაფი მეთოდები. მუსტად არავინ იცის, უახლოეს მომავალში რომელი პროდუქტის შექმნა მოესურვება მომხმარებელს და რომელი ტექნოლოგია დაეხმარება მწარმოებელს მინიმუმამდე დაიყვანოს პროდუქციის ერთეულზე გაწეული დანახარჯი. კონკურენცია ეხმარება ფირმებს ამ კითხვაზე პასუხის პოვნაში. მეწარმის თავში გაელვებული იდეა ყოველთვის ისეთი გენიალური როდი აღმოჩნდება ხოლმე, როგორც სასაუბრეების ქსელის შექმნის იდეა იყო! ხშირად ეს მორიგი ფანტაზიაა და მალე გამოირევევა ხოლმე, რომ გახვრეტილ გრომადაც არ ღირს. მეწარმეებს თავისუფლად შეუძლიათ აირჩიონ ახალი პროდუქტები ან პერსპექტიული ტექნოლოგიები. მათ მხოლოდ ინვესტორების მხარდაჭერა სჭირდებათ. საბაზრო ეკონომიკის პირობებში არ არის საჭირო ცენტრალური საგეგმო ორგანოების, პარლამენტის უმრავლესობის ან კონკურენტების თანხმობა. მიუხედავად ამისა, კონკურენცია აიძულებს მეწარმეებს და მათ მხარდაჭერ ინვესტორებს ყაირათიანები იყვნენ; მათმა იდეებმა “რეალურობით შემოწმებას” უნდა გაუძლოს. თუ მომხმარებლები იმდენად ძვირად შეაფასებენ ნოვატორულ იდეას, რომ საქონლისა და მომსახურების წარმოებისათვის გაწეული ხარჯები დაიფარება, ახალი ბიზნესის აყვავება და წარმატება უზრუნველყოფილია. თუ არა, კრახი გარდაუვალია. მომხმარებელი სიახლეების და ბიზნესის წარმატების საბოლოო შემფასებელია. მეწარმეები, რომლებსაც სურთ გადარჩნენ კონკურენციის გარემოში, თავს მოღუბნების უფლებას ვერ მისცემენ. პროდუქტმა, რომელიც დღეს წარმატებას უზრუნველყოფს, ხვალ შეიძლება კონკურენციის გამოცდას ვეღარ გაუძლოს. კონკურენციაში წარმატებას რომ მიაღწიოს ფირმას უნდა შეეძლოს იწინასწარმეტყველოს, გამოიცნოს და სწრაფად დანერგოს ნაყოფიერი იდეები.

კონკურენცია თითქოსდა “აღმოაჩენს” ფირმის ორგანიზაციის იმ ტიპს და მის იმ მოცულობას, რომელიც მინიმუმზე დაიყვანს წარმოების ხვედრით დანახარჯს. სხვა ეკონომიკური სისტემებისაგან განსხვავებით, საბაზრო ეკონომიკა წინასწარ არ განსაზღვრავს და არ მზულავს ფირმათა ტიპებს, რომლებსაც კონკურენციაში მონაწილეობის ნება ეძლევათ. დასაშვებია ბიზნესის ორგანიზაციის ნებისმიერი ფორმა: ინდივიდუალური მეპატრონის მიერ მართვადი ფირმა, პარტნიორობა, კორპორაცია, კოლექტივის საკუთრებაში არსებული კოლექტიური საწარმო, სამომხმარებლო კოოპერატივი, კომუნა და ა.შ. წარმატების მოსაპოვებლად საკმარისია ერთადერთი ტესტის გავლა – ეს არის რესურსების ხარჯვის ეფექტიანობის ტესტი.

იგივე ითქმის ფირმის სიდიდემეც. ბოგიერთი სახის პროდუქციის გამოსაშვებად საწარმო საკმაოდ დიდი უნდა იყოს, რათა მის მასშტაბზე გათვლილი პოტენციური მოჭირნეობისაგან მაქსიმალური სარგებელი იქნეს მიღებული. თუ წარმოების მრდასთან ერთად დანახარჯი პროდუქციის ერთეულზე კლებულობს, წვრილ ფირმებს დანახარჯების უფრო მაღალი ღონე ექნებათ და, შესაბამისად, მეტ ფასს დაადებენ თავის პროდუქციას. იმავე ფასად მეტი სიკეთის მიღებით

დაინტერესებული მომხმარებელი შეეცდება პროდუქცია მსხვილი ფირმებისაგან შეიძინოს და ამით გაზრდის მათი გადარჩენის შანსებს.

წარმოების ამგვარი განვითარების ილუსტრაციად შეიძლება გამოდგეს საავტომობილო და საავიაციო მრეწველობა.

სხვა შემთხვევებში უფრო ეფექტიანი აღმოჩნდება ერთი პირის საწარმოები და პარტნიორობის პრინციპით ჩამოყალიბებული მცირე ფირმები. იქ, სადაც მომხმარებელი მეტად აფასებს საქონელსა და მომსახურებას, რომელსაც ოსტატის ინდივიდურობა ატყვია, მსხვილ ფირმებს, მომცროსაგან განსხვავებით, გაუჭირდებათ კონკურენტულ ბრძოლაში უპირატესობის მოპოვება. ასე ხდება, მაგალითად, იურიდიულ და სამედიცინო პრაქტიკაში, ხელოვნების ნიმუშებით ვაჭრობის საქმეში, საპარიკმახეროებში. საბაზრო კონკურენციის წყალობით დანახარჯების და მოთხოვნა მომხმარებლის მხრიდან განსაზღვრავს ფირმის ოპტიმალურ ტიპს და სიდიდეს ყოველ ცალკეულ ბაზარზე.

იმისათვის, რომ მსხვილმა კომპანიებმა დანახარჯების შემცირებას მიაღწიონ, ძალზე მნიშვნელოვანია, ხელისუფლებამ არ შეზღუდოს კონკურენცია უცხოელი მწარმოებლების მხრიდან და ხელი არ შეუშალოს თავის ფირმებს საქონლის უცხოეთში გაყიდვაში. პატარა ქვეყნებისათვის ეს კიდევ უფრო მართალია. მაგალითად, სამხრეთ კორეის მსგავსი ქვეყნის საშინაო ბაზრის მოცულობა მცირეა და იქაურ ავტომობილების მწარმოებლებს ძალზე დიდი ხვედრითი დანახარჯები ექნებოდათ, თავიანთი პროდუქციის უცხოეთში გაყიდვა რომ არ შეეძლოთ. პატარა ქვეყნების მომხმარებლებს კი ავტომანქანა გაცილებით უფრო ძვირი დაუჯდებოდათ, თუკი აკრძალული იქნებოდა მათი შექმნა მცირე დანახარჯებიანი, მსხვილი უცხოური კომპანიებისაგან.

სხვაგვარად რომ ვთქვათ, კონკურენცია მართავს პირად, ანგარებიან ინტერესს და აიძულებს მას საზოგადოების საკეთილდღეოდ იმუშაოს. როგორც ადამ სმითი აღნიშნავდა თავის ნაშრომში “ერის სიმდიდრე”, ადამიანებს ანგარებიანი მიზნები ამოძრავებთ: “ყასბის, ლუდხანის პატრონის ან მეფუნთუშის კეთილმოსურნეობის წყალობით კი არ მივიღებთ მათგან ჩვენს წილ კერძს, არამედ იმის გამო, რომ ისინი საკუთარ ინტერესებს იცავენ. ამ დროს მათი ჰუმანურობის კი არა, ეგოიზმის იმედზე ვართ და ჩვენს გაჭირვებაზე კი არა, მათს ხეირსა და გამორჩენაზე ველაპარვებით” (Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, p. 18.).

კონკურენციის გარემოში ყველაზე უფრო ხარბი მოგებაზე მონადირენიც კი იძულებული ხდებიან სხვათა ინტერესებს ემსახურონ და სხვადასხვა სივითე მიაწოდონ მომხმარებელს. თანაც ეს სივითე, სულ ცოტა, ისეთივე უნდა იყოს (თუ უკეთესი არა!), როგორის მიწოდება სხვებსაც შეუძლიათ. რა პარადოქსულადაც არ უნდა მოგეჩვენოთ, საკუთარი ანგარება ეკონომიკური პროგრესის უმძლავრესი წყაროა, ოღონდ იმ შემთხვევაში, თუ მას კონკურენცია წარმართავს.

კაპიტალის ბაზარი: რესურსების რაციონალურად გამოსაყენებლად ქვეყანას უნდა გააჩნდეს მისი ეფექტიან წარმოებაში წარმართვის მექანიზმი. ნებისმიერი

წარმოების მიზანია მოხმარება. თუმცა, უფრო ხშირად, სამომხმარებლო საქონლის გამოშვების გასაზრდელად, თავდაპირველად რესურსებს ვიყენებთ მანქანების, მძიმე დანადგარებისა და შენობების წარმოებისათვის და მხოლოდ ამის შემდეგ მოვიხმართ ამ კაპიტალს სასურველი სამომხმარებლო საქონლის დასამზადებლად. ამრიგად, ეკონომიკური ბრდის სერიოზული პოტენციური წყაროა სახსრების დაბანდება ხანგრძლივი მოხმარების ისეთი რესურსების შექმნისა და განვითარებისათვის, რომლებსაც მომავალში კიდევ უფრო მეტი საქონლის წარმოება შეუძლიათ.

საინვესტიციოდ მიმართული სახსრები უშუალოდ სამომხმარებლო საქონლის წარმოებისათვის ვერ იქნება გამოყენებული. ამიტომ ინვესტირება მოითხოვს დანაზოგის არსებობას და ღრუბანდელ მოხმარებას უარის თქმას. ვინმეს - ინვესტორს ან იმ პირს, ვინც თავის სახსრებს მის განუარგულებაში გადასცემს, უნდა გააჩნდეს დანაზოგი ამგვარი კაპიტალდაბანდების დასაფინანსებლად.

ყველა საინვესტიციო პროგრამა როდია მომგებიანი. თუ ინვესტირების შედეგად მიღებული პროდუქციის ნაშაბის ღირებულება აღემატება ინვესტიციის ხარჯებს, ამ შემთხვევაში პროექტი ბრდის ქვეყნის სიმდიდრეს, თუ არა - იგი ეფექტიანი არ არის. თუ ქვეყანას თავისი პოტენციალის რეალიზაცია სურს, მას უნდა გააჩნდეს მექანიზმი, რომელიც მოიზიდავს დანაზოგ თანხებს და მიმართავს მათ იმ საინვესტიციო პროექტებში, რომლებიც მას კიდევ უფრო გაამდიდრებს. საბაზრო ეკონომიკის პირობებში ამ ფუნქციას ასრულებს კაპიტალის ბაზარი.

მრავალგვარი ფორმების მექონე ამ ბაზარში შედის საფონდო, უძრავი ქონებისა და საკრედიტო სახსრების ბაზრები. მას მნიშვნელოვან როლს ასრულებს აგრეთვე ისეთი საფინანსო ინსტიტუტები, როგორიც არის ბანკები, სადამღვევო კომპანიები, ფონდები და საინვესტიციო კომპანიები. კაპიტალის ბაზარი კოორდინაციას უწევს დანაზოგთა მფლობელების საქმიანობას, რომლებიც გასცემენ თავიანთ სახსრებს რეალიზაციისათვის და ინვესტორების ქმედებებს, რომლებიც ეძიებენ სახსრებს სხვადასხვა პროექტის განსახორციელებლად. კერძო ინვესტორებმა გულდასმით უნდა შეაფასონ პროექტები და მათ შორის ყველაზე უფრო მომგებიანი შეარჩიონ.

ინვესტორები – მსხვილი კომპანიების აქციონერებიდან პატარა ფირმების მფლობელებამდე – რეალიზაციისათვის ხელსაყრელ პროექტებს არჩევენ, რადგან ასეთი ინვესტიციები მათ პირად კეთილდღეობას ბრდის. საქმეში დაბანდებული თანხის ბევრით მიღებული შემოსავლები იმის დასტურია, რომ საზოგადოება ინვესტირებისას დახარჯულ რესურსებზე უფრო მეტად აფასებს ინვესტირების შედეგს. ამგვარად, მომგებიანი დაბანდებები ბრდის არა მხოლოდ მდიდარი ინვესტორის, არამედ მთელი ერის სიმდიდრეს.

რა თქმა უნდა, კერძო ინვესტორები შეცდომებსაც უშვებენ; ზოგჯერ ისინი ისეთი პროექტების ინვესტირებას ახდენენ, რომლებსაც მოგება არ მოაქვს. მაგრამ თუ ინვესტორების უარს იტყობენ ამგვარ რისკზე, მრავალ ახალ იდეას არავინ გაუსინჯავდა გემოს, ხოლო მომგებიანი მაგრამ მეტისმეტად თამამი

პროექტები განუხორციელებელი დარჩებოდა. შეცლომით გაკეთებული ინვესტიციები გახლავთ ის ფასი, რომელიც გადახდილი უნდა იქნეს ნაყოფიერი სიახლეებისათვის ახალი ტექნოლოგიებისა და პროდუქტების სახით. პროექტები, რომლებმა მოლოდინი არ გაამართლეს, დროულად უნდა შეწყდეს, რისი გარანტია არის სწორედ კაპიტალის ბაზარი. კერძო ინვესტორები არ დახარჯავენ თავის სახსრებს წამგებიანი პროექტების შემდგომი მხარდაჭერისათვის.

კაპიტალის კერძო ბაზრის გარეშე პრაქტიკულად შეუძლებელია თავისუფალი სახსრების მოზიდვა და მათი თანმიმდევრულად მიმართვა პროექტებში, რომლებიც მრდის სიმდიდრეს. თუ საინვესტიციო რესურსებს ბაზარი კი არა, მთავრობა ანაწილებს, თამაშში ჩაერთვება სულ სხვა კრიტერიუმები. სახსრების დაბანდების დასაბუთება უკვე მოსალოდნელი მოგების მიხედვით კი არა პოლიტიკური მოსაზრებების შესაბამისად ხდება. ასეთ შემთხვევებში საინვესტიციო რესურსები ხშირად გადაეცემა პოლიტიკურ პარტნიორებს, ან ისეთ პროექტებს მოხმარდება, რომლებსაც მოგება მოაქვს ცალკეული პირებისა და მათი პოლიტიკური გაერთიანებებისათვის.

როცა ბაზარს პოლიტიკა ცვლის, საინვესტიციო პროექტები უფრო ხშირად ამცირებს სიმდიდრეს, იმის ნაცვლად, რომ გაზარდოს იგი. ასეთი მდგომარეობის ილუსტრაციაა აღმოსავლეთ ევროპისა და ყოფილი საბჭოთა კავშირის გამოცდილება. ოთხი ათეული წლის განმავლობაში (1950-1990 წწ.) ამ ქვეყნებში ინვესტიციების მასშტაბები მსოფლიოში ერთ-ერთი უდიდესი იყო. ცენტრალური საგეგმო ორგანოები ინვესტირებისათვის მიმართავდნენ ეროვნული პროდუქტის თითქმის ერთ მესამედს, მაგრამ ინვესტიციების ასეთმა მაღალმა დონემაც კი დიდად ვერ წასწია წინ ცხოვრების დონის ამაღლების საქმე, ვინაიდან სწორედ პოლიტიკური და არა ეკონომიკური მოსაზრებებით წყდებოდა, რომელი პროექტები უნდა დაფინანსებულიყო. დიდი პოლიტიკური მოღვაწეების ახირების გამო რესურსები ხშირად იხარჯებოდა პოლიტიკურ უამბობაზე და მოჩვენებითობაზე.

მოგჯერ მთავრობები აფიქსირებენ პროცენტულ განაკვეთს და ამით ბლოკირებას უკეთებენ ბაზრის უნარს, იმ პროექტებისაკენ მიმართოს დანაზოგი, რომლებიც სიმდიდრის გამრდას გვპირდება. კიდევ უფრო უარესია, როცა საპროცენტო განაკვეთის მაქსიმუმი შეთანხმებულია ინფლაციურ ფულად პოლიტიკასთან: ამ შემთხვევაში საპროცენტო განაკვეთი ინფლაციის გათვალისწინებით ანუ ის, რასაც ეკონომისტები უწოდებენ “რეალურ საპროცენტო განაკვეთს”, ხშირად უარყოფითი ხდება! თუკი მთავრობის მიერ დადგენილი საპროცენტო განაკვეთი ინფლაციის ტემპებზე დაბალია, რეალური დანაზოგები მცირდება.

საეჭვოა, რომ ასეთმა მდგომარეობამ ხელი შეუწყოს სახსრების დაგროვებისა და ქვეყნის შიგნით განთავსების სტიმულების შენარჩუნებას. უფრო მოსალოდნელია, რომ ეს გამოიწვევს “კაპიტალის გადინებას” ქვეყნიდან, რადგან საკუთარი ინვესტორები შეეცდებიან მოგება ქვეყნის გარეთ მიიღონ, უცხოელი ინვესტორები კი სათოფებეც არ გაეკარებიან. ასეთი პოლიტიკა ანგრევს კაპიტალის შიგა

ბაზარს. საფინანსო კაპიტალის ნაკლებობის და მომგებიან პროექტებისაგან ინვესტიციების მიმართვის მექანიზმების არარსებობის შემთხვევაში ეფექტიანი ინვესტირება აღარ ხდება. ეროვნული შემოსავალი წყვეტს ზრდას ან, კიდევ უფრო უარესი, კლებას იწყებს.

ცხრილ 1- ში ნაჩვენებია, რომ 80-იან წლებში სწორედ ასეთ კურსს მისდევდნენ არგენტინა, ბამბია, სომალი, უგანდა, სიერა-ლეონე, ეკვადორი, განა და ტანზანია. ყველა მათგანის მთავრობამ გაყინა საპროცენტო განაკვეთები და ინფლაციური ფულადი პოლიტიკის გატარებას მიჰყო ხელი. ამის შედეგად, ინფლაციის ტემპის მიხედვით შესწორებული საპროცენტო განაკვეთი, კერძოდ, საშემნახველო დეპოზიტების რეალური შემოსავალი ამ ქვეყნებში თითქმის მთელი ათი წლის განმავლობაში უარყოფითი იყო! ასეთივე გახლდათ ეკონომიკური ზრდის ტემპიც.

ცხრილი 1.

კაპიტალის ბაზარი, რეალური საპროცენტო განაკვეთები და მთლიანი შიდა პროდუქტის ზრდა ერთ სულ მოსახლეზე განვითარებად ქვეყნებში

ქვეყნები უარყოფითი რეალური საპროცენტო განაკვეთით რეალური საპროცენტო განაკვეთი* ერთ სულ მოსახლეზე მთლიანი შიდა პროდუქტის ზრდის საშუალო ტემპები 1980-90 წწ.

1983-1985			
1988-1990			
არგენტინა	-163	-1179	-1,7
ბამბია	-16	-77	-2,8
სომალი	-35	-69	-0,7
უგანდა	-74	-65	0,3
სიერა-ლეონე	-37	-41	-0,9
ეკვადორი	-19	-21	-0,4
განა	-46	-15	-0,4
ტანზანია	-21	-12	-0,3

* რეალური საპროცენტო განაკვეთი არის დეპოზიტებზე ნომინალურ წლიურ განაკვეთებს გამოკლებული ინფლაციის ტემპი. (წყარო: World Bank, *World Development Report (annual)* და *World Tables: 1990 — 1992 edition.*)

ბემოთ ჩამოთვლილი ქვეყნების მიერ გატარებული პოლიტიკა, ანგრევდა მექანიზმს, რომელიც ნორმალურ პირობებში საკრედიტო სახსრებს გამოუყოფს კერძო ინვესტორებს და მომგებიან პროექტებზე მიმართავს მათ. ამ სასიცოცხლო მნიშვნელობის ფუნქციის შემსრულებელი მექანიზმის არარსებობის პირობებში ყველა ამ ქვეყანამ 80-იან წლებში ეკონომიკური დაცემა განიცადა. ქვეყნებს, რომლებიც თავად ანგრევენ საკუთარ კაპიტალის ბაზარს, ძვირად უჯდებათ ეს ეკონომიკური უგუნურება.

ფინანსური სტაბილურობა: ინფლაცია ამახინჯებს ფასების სიგნალებს და ძირს უთხრის საბაზრო ეკონომიკას.

ყველაზე მთავარი ის გახლავთ, რომ ფული გაცვლის საშუალებაა. იგი ამცირებს გაცვლის დანახარჯს, რადგან იმ საერთო მნიშვნელს წარმოადგენს, რომელმაც დაყვანილია ყველა საქონელი და მომსახურება.

ფული საშუალებას აძლევს ადამიანებს დაამყარონ გაცვლითი ურთიერთობა გარკვეული ვადით, რაც გულისხმობს შემოსავლის მიღებას და შენაძენის საფასურის გადახდას ხანგრძლივი დროის შემდეგ, მსყიდველობითი უნარის გადაღებას მომავალში მოხმარებისათვის.

ამავე დროს ფული არის საზომი ერთეული, რომელიც საშუალებას იძლევა გავიანგარიშოთ მომავალი შემოსავალი და ხარჯები.

თუმცა, ფულის ეკონომიკური მნიშვნელობა უშუალოდ არის დაკავშირებული მის სტაბილურობასთან. ამ მხრივ, ფული ეკონომიკისათვის იგივეა, რაც სალაპარაკო ენა ადამიანებს შორის ურთიერთობისათვის. თუკი ზოგიერთი სიტყვის მნიშვნელობა მოლაპარაკის ან მსმენელისათვის გაუგებარია, მათ შორის ურთიერთობა შეუძლებელი იქნება. ასევეა ფულის საქმეც. თუ ფულს არა აქვს სტაბილური ფასეულობა, რომლის წინასწარმეტყველება შესაძლებელია, გაცვლა შეიძლება წამგებიანი აღმოჩნდეს მევალეებისა და კრედიტორებისათვის: დროში გაწეული დანაზოგი, ინვესტიციები და გარიგებები (მაგალითად, ნაყიდი სახლის ან ავტომობილის საფასურის განვადებით გადახდა), დამატებით რისკთან იქნება დაკავშირებული. ფულის არასტაბილური ფასეულობის დროს გაცვლა გაძნელებულია, ხოლო სპეციალიზაციის, მსხვილმასშტაბიანი წარმოებისა და სამოგადობრივი კოოპერაციისაგან მოგება მცირდება.

ფულის არასტაბილურობის მიზეზები აშკარა და გასაგებია. ფულის, ისევე როგორც სხვა საქონლის ფასეულობა განისაზღვრება მოთხოვნითა და მიწოდებით. ფულის მიწოდების მუდმივი ან ნელი, მაგრამ მდგრადი ზრდის პირობებში მისი მსყიდველობითი უნარი შედარებით სტაბილური იქნება. და პირიქით, თუ ფულის მიწოდება საქონლისა და მომსახურების მიწოდებასთან შედარებით სწრაფად იზრდება და ამის წინასწარმეტყველება არ ხერხდება, ფასები იზრდება, ხოლო ფულის მსყიდველობითი უნარი კლებულობს. ასეთი რამ ხშირად ხდება, თუ მთავრობა თავისი ხარჯების დასაფარავად ფულის ნიშნებს ბეჭდავს ან ცენტრალური ბანკიდან სესხულობს მას.

პოლიტიკოსები ინფლაციაში ხშირად აღანაშაულებენ ხარბ მეწარმეებს, ყოვლისშემძლე პროფკავშირებს, მსხვილ ნავთობის კომპანიებს, უცხოელებს. თუმცა, ამგვარი ფანდები ინფლაციის ჭეშმარიტი მიზეზებისაგან სამოგადობრივი ამრის ყურადღების მომორებაა. ეკონომიკური თეორიაც და ისტორიული გამოცდილებაც გვიჩვენებს, რომ ინფლაცია აღმოცენდება ერთადერთი მიზეზის - ფულის მასის სწრაფი ზრდის გამო.

ცხრილ 2-ში ნაჩვენებია ეს მდგომარეობა. ქვეყნებში, რომლებიც 80-იანი წლების განმავლობაში ნელი ტემპით ზრდიდნენ ფულის მიწოდებას, ინფლაციის

დონეც ნაკლები იყო. ასე ხდებოდა გერმანიაში, იაპონიაში, შეერთებულ შტატებში, ასევე რიგ პატარა ქვეყნებში: შვეიცარიაში, ჰოლანდიაში, კოტ დე ივუარიში, კამერუნში.

როცა ფულის მასა სწრაფად მრდას იწყებდა, იგივე ემართებოდა ინფლაციის ტემპებსაც (იხ. პორტუგალიის, ვენესუელის, კოსტა-რიკას, თურქეთის, განის, ბაირის და მექსიკის მაგალითები). ფულის მასის მრდის მეტისმეტად მაღალ ტემპებს შედეგად ჰიპერინფლაცია მოჰყვებოდა, რაც კარგად ჩანს ისრაელის, პერუს, არგენტინის და ბოლივიის მაგალითზე (90-იან წლებში იგივე მიზეზით მოხდა საქართველოში კუპონის ჰიპერინფლაცია). ფულის მასის მრდის სამნიშნა ციფრიანი ტემპი ამ ქვეყნებში ინფლაციის სამნიშნა ციფრიანი ტემპის მიზეზი გახდა.

ცხრილი 2.

ფულის მასის მრდა 1980-90 წწ.

ფულის მასის ჭარბი მრდის საშუალო ტემპი

ფულის მასის მრდის დაბალი ტემპების მქონე ქვეყნები		
ნიდერლანდი	2,8	1,9
გერმანია	4,0	2,7
კოტ დე ივუარი	4,1	2,7
იაპონია	4,9	1,5
შეერთებული შტატები	5,0	3,7
შვეიცარია	5,1	3,7
კამერუნი	5,6	5,6
კანადა	5,6	6,3
ფულის მასის მრდის მაღალი ტემპების მქონე ქვეყნები		
პორტუგალია	13,2	18,2
ვენესუელა	16,8	19,3
კოსტა-რიკა	22,6	23,5
განა	41,8	42,7
თურქეთი	46,8	43,2
მექსიკა	61,4	70,4
ბაირი	67,3	60,9
ფულის მასის მრდის უმაღლესი ტემპების მქონე ქვეყნები		
ისრაელი	98,6	101,4
პერუ	157,3	233,7
არგენტინა	368,9	395,1
ბოლივია	444,1	318,4

იმ ქვეყნებში, რომლებშიც უკანასკნელი ათწლეულების მანძილზე ინფლაციის დაბალი დონე იყო, ფულის მასის ნელი მრდის პოლიტიკას ატარებდნენ. და პირიქით, ყველა ქვეყანაში, რომლებმაც სწრაფი ინფლაცია განიცადეს, აქტიურ ფულად ექსპანსიას ატარებდნენ. კავშირი ფულის მასის სწრაფ მრდასა და

ინფლაციას შორის ეკონომიკის ერთ-ერთი ყველაზე უფრო მდგრადი კანონზომიერებაა.

ინფლაცია ანგრევს ქვეყნის ეკონომიკას. მეტისმეტად რისიკიან საქმედ გადააქცევს საინვესტიციო პროექტების დაგეგმვასა და რეალიზაციას. ინფლაციის ღონის მოულოდნელმა ცვლილებებმა შეიძლება ინვესტორების ტრაგედიად გადააქციონ პროექტი, რომელიც დიდ უკუგებას პირდებოდათ. გაურკვეველობის პირობებში, რაც თან ახლავს ინფლაციის მაღალ ტემპებს, ბიზნესმენტა უმეტესობა უარს ამბობს როგორც კაპიტალის ინვესტირებაზე, ისე სხვა გარიგებებზე, რომლებიც გრძელვადიანი ვალდებულებების აღებას გულისხმობს.

ფულის მასის მრდის ჭარბი ტემპების გაანგარიშებულია, როგორც სხვაობა ფულის მასის მრდის ნომინალურ ტემპებსა და ერთ სულ მოსახლეზე მთლიანი შიდა პროდუქტის მრდის საშუალო ტემპებს შორის მუდმივ ფასებში.

წყარო: (World Bank, *World Development Report, 1992* (tables 2 and 13).

როცა მთავრობა განგებ მრდის ინფლაციას, ადამიანები ნაკლებ დროს ახმარენ წარმოებას და უფრო მეტს – საკუთარი კეთილდღეობის გადარჩენას. თუ ინფლაციის მომავალი ღონის წინასწარმეტყველება შეუძლებელია, ამან შეიძლება არსებითი გავლენა მოახდინოს ყოველი ადამიანის პირად სიმდიდრეზე, რის გამოც ისინი ამცირებენ რესურსების დაბანდებას საქონლისა და მომსახურების წარმოებაში და ინფლაციის მომავალი ტემპების შესახებ ინფორმაციის მისაღებად მიმართავენ ამ რესურსებს. ბიზნესმენტის უნარი, იწინასწარმეტყველოს ფასების მომავალი ცვლილებები უფრო მნიშვნელოვანი ხდება, ვიდრე წარმოების მართვისა და ორგანიზების ნიჭი. რაც მეტად ცდილობენ ადამიანები ერთმანეთს აჯობონ ვარაუდების გამოთქმაში ფასების მომავალი ღონის თაობაზე, მით მეტად ყვავის სპეკულაცია. სახსრები საწარმოო ინვესტიციების (შენობები, მანქანები და მეცნიერულ-ტექნიკური სამუშაოები) გვერდის ავლით ისეთ სპეკულაციურ აქტივებში გადაედინება, როგორც არის ოქრო, ვერცხლი და ხელოვნების ნიმუშები. საქმიანობის საწარმოო სფეროდან არასაწარმოოში რესურსების გადასვლასთან ერთად ეკონომიკა დეგრადაციას განიცდის.

ინფლაციის ყველაზე უფრო დამანგრეველი შედეგი კი, ალბათ, მთავრობისადმი მოქალაქეების ნდობის დაკარგვით გამოიხატება. ადამიანები მთავრობისაგან პირველ რიგში მოელოდნენ თავიანთი პიროვნებისა და საკუთრების დაცვას ყოველგვარი თაღლითებისაგან, სხვის ქონებაზე რომ უჭირავთ თვალი. თუკი თავად სახელმწიფო ასეთი თაღლითი და ეროვნული ვალუტის ღირებულების “განზავებას” ეწევა, საიდან ექნებათ ადამიანებს რწმენა, რომ სახელმწიფო დაიცავს მათ საკუთრებას, თვალყურს მიაღვენებს კონტრაქტების მუსტად შესრულებას და დასჯის ბოროტმოქმედებას? თუკი მთავრობა თვითონ “აზავებს” ფულს, მას ალბათ არ შეუძლია დასაჯოს მეწარმე, რომელიც ფორთოხლის წვენში წყალს ურევს ან კორპორაცია, რომელიც თავის კაპიტალს აქციონერებისაგან ფარულად აზავებს არასანქციონირებული ემისიით.

სტაბილური ფულადი რეჟიმის დასამყარებლად სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანია გარკვეული პრინციპები. თუ ქვეყანას აქვს ცენტრალური ბანკი, რომელიც ფულად პოლიტიკას ახორციელებს, ეს ბანკი, პირველ რიგში, პოლიტიკური ძალაუფლებისაგან დამოუკიდებელი უნდა იყოს და, მეორე – პასუხს უნდა აგებდეს სტაბილური ფასების შენარჩუნებაზე. მსოფლიოში ყველაზე უფრო დამოუკიდებელი ცენტრალური ბანკი გახლავთ გერმანიის ბუნდესბანკი. კანონი ბუნდესბანკის შესახებ ადგენს, რომ ბანკი “არ არის დამოკიდებული ფედერალური მთავრობის მითითებებზე”. უფრო მეტიც, ბუნდესბანკი მოვალეა მხარი დაუჭიროს მთავრობის ეკონომიკური პოლიტიკას “მხოლოდ იმდენად, რამდენადაც ეს მხარდაჭერა ხელს არ შეუშლის მის ძირითად ამოცანას - ფულადი სტაბილურობის შენარჩუნებას.

ლათინური ამერიკის ქვეყნების ცენტრალური ბანკები პირიქით, თითქმის მთლიანად პოლიტიკურ სტრუქტურებს ექვემდებარება. (ასეთივე მდგომარეობაში ასაქართველოს მთავარი ბანკი – ეროვნული ბანკი). ასეთ სიტუაციაში ცენტრალური ბანკების ხელმძღვანელებს, რომელთაც არ სურთ ფულის საბეჭდი მანქანის საშუალებით ბიუჯეტის დეფიციტის დაფინანსება, ცვლიან სხვებით, რომლებსაც მეტი მიდრეკილება აქვთ თანამშრომლობისაკენ. გასაკვირი არ არის, რომ ბუნდესბანკი დიდი ხნის განმავლობაში ინარჩუნებს მსოფლიოში ერთ-ერთ ყველაზე უფრო დაბალ ინფლაციის ტემპს მაშინ, როდესაც ლათინური ამერიკის პოლიტიკებული ცენტრალური ბანკები საქვეყნოდ ცნობილია ინფლაციის დაჩქარების საქმეში მოპოვებული “წარმატებებით”.

ცენტრალური ბანკების ხელმძღვანელობაზე ეკონომიკის ფინანსური სტაბილურობისათვის პასუხისმგებლობის დაკისრების მრავალგვარი ფორმა არსებობს. შეიძლება მათ კანონით მოვთხოვოთ ინფლაციის დონის (ან ფასების საერთო ინდექსის ან ფულის მასის ბრდის ტემპის) შენარჩუნება ვიწრო ფარგლებში. თუ ბანკი ამ მოთხოვნებს ვერ ასრულებს, იყენებენ სანქციებს, რაც გულისხმობს ბანკის გამგეობის წევრების პოსტებიდან გადაყენებას. გარდა ამისა, ხელმძღვანელობის ხელფასი და საქმის წარმოებისათვის გამოყოფილი სახსრები შეიძლება მიბმული იყოს ფულისა და ფასების სტაბილურობის მაჩვენებლებზე.

ზოგიერთ ქვეყანაში, მაგალითად ჰონკონგსა და სინგაპურში, ფულადი სტაბილურობის მიღწევა ხდება საგანგებო *სავალუტო სამმართველოს* (Currency board) საშუალებით. სავალუტო სამმართველო აწესებს გაცვლის ფიქსირებულ კურსს ეროვნულ და ზოგიერთ სარემბერვო მყარ ვალუტას შორის, რომელშიც ქვეყანა თავის სავალუტო მარაგს ინახავს. ამასთან, სავალუტო სამმართველო მოვალეა 100%-ით უზრუნველყოს ეროვნული ვალუტა აქტივებით სარემბერვო ვალუტაში (როგორც არის აშშ დოლარები და სახაზინო ობლიგაციები). არსებითად, უცხოურ ვალუტაში 100-პროცენტული რემბერვების მოთხოვნა და შიდა ვალუტის ფიქსირებული კურსით უცხოურზე გადაცვლის თანხმობა შიდა ვალუტას უცხოურზე მიაბამს. შესაბამისად, ინფლაციის ტემპი სახელმწიფოში, რომელსაც სავალუტო სამმართველო აქვს, დაახლოებით ისეთივეა, როგორც ქვეყანაში, რომლის

ობლიგაციებს და ვალუტას იგი თავის რეზერვებად იყენებს.

მიუხედავად იმ საშუალებათა მრავალფეროვნებისა, რომლებიც ფულის და ფასის სტაბილურობას უზრუნველყოფს, ყველა აღიარებს მისი, როგორც ეკონომიკური აყვავების წყაროს განსაკუთრებულ მნიშვნელობას. ფულის სტაბილურობის გარეშე პოტენციური მოგება ინვესტიციების და სხვა ოპერაციებისაგან, რომლებიც გრძელვადიან ვალდებულებებს ითვალისწინებს, დაიკარგება და ქვეყნის მოსახლეობა ვერ შეძლებს თავისი ეკონომიკური პოტენციალის ბოლომდე რეალიზებას.

დაბალი გადასახადები: რაც მეტი სახსრები რჩება ხალხის განკარგულებაში, მით მეტს აწარმოებენ ისინი

გადასახადები მშრომელთა ოფლით არის გაუღებული. მეტისმეტად დიდი გადასახადების შედეგია უმოქმედო ფაბრიკები, ვალში გაყიდული ფერმები და მშვიერი ბრბო, რომელიც სამუშაოს ძებნაში ფუჭად დაეხეტება ქუჩებში.

ფრანკლინ რუზველტი,

1932 წლის 19 ოქტომბერს პიტსბურგში წარმოთქმული სიტყვა

მაღალი საგადასახადო განაკვეთები ხალხს შემოსავლის მნიშვნელოვან ნაწილს ართმევს და ამით მუშაობისა და რესურსების საწარმოო გამოყენების სტიმულს ართმევს. განსაკუთრების მნიშვნელოვანია მღვრული საგადასახადო განაკვეთი – შემოსავლის ნამატის წილი, რომელიც გადასახადის სახით მიდის.

როდესაც მღვრული საგადასახადო განაკვეთი შემოსავლის დონესთან ერთად იზრდება, დამატებითი გამომუშავების წილი, რომელიც ადამიანმა შეიძლება თავისთვის დაიტოვოს, მცირდება.

მაღალი მღვრული საგადასახადო განაკვეთები ეროვნულ პროდუქტს და ეროვნულ შემოსავალს სამი მიზეზით ამცირებს.

ჯერ ერთი, ისინი ადამიანებს მთელი ძალ-ღონით მუშაობის სურვილს აქრობს და შრომის ნაყოფიერებას აქვეითებს. მღვრული საგადასახადო განაკვეთის 55 ან 60 პროცენტამდე გაზრდა საბოლოო ჯამში ადამიანს მის მიერ გამომუშავებულის ნახევარზე ნაკლებს უტოვებს. ის, ვისაც შესაძლებლობა აღარ აქვს, გამომუშავებულის მეტი წილი თავისთვის დაიტოვოს, ფულის შოვნის მისწრაფებას კარგავს. მოგიერთი (მაგალითად, ვისაც მომუშავე ქმარი ჰყავს) უბრალოდ, სამსახურიდან წავა, სხვები კი ნაკლებ საათებს იმუშავენ. ვიღაცა უფრო ხანგრძლივ შვებულებას აიღებს, ბევრგანაკვეთურ სამუშაოზე უარს იტყვის, პენსიაზე უფრო ადრე გავა; უმუშევარი სამსახურის არჩევისას უფრო მომთხოვნი გახდება, ბიზნესმენი კი იძულებული იქნება, პერსპექტიული, მაგრამ სარისკო პროექტის რეალიზაცია შეაჩეროს. მოგ შემთხვევაში მაღალი საგადასახადო განაკვეთები აიძულებს უფრო შრომისუნარიან მოქალაქეებს, დაბალი გადასახადების მქონე ქვეყნებში გაემგზავრონ. ეს ცვლილებები შრომის მიწოდებას ამცირებს და ქვეყანაში წარმოების დაქვეითებას იწვევს.

მაღალი საგადასახადო განაკვეთები შრომის არაეფექტიან გამოყენებას წარმოშობს. მოგიერთი მოქალაქე იმ საქმის ნაცვლად, რომლის შემოსავალიც

გადასახადით იბეგრება, ნაკლებმწარმოებლურ, მაგრამ დაუბეგრავ საქმიანობას შეუდგება (მაგალითად, შინ იმუშავეს საკუთარი თავისთვის). ამის შედეგი დანაკარგები და ეკონომიკური არაეფექტიანობაა.

მეორე, მაღალი საგადასახადო განაკვეთი ამცირებს კაპიტალდაბანდების როგორც მასშტაბს, ისე ეფექტიანობას. იგი აფრთხობს უცხოელ ინვესტორებს, ადგილობრივებს კი აიძულებს, საინვესტიციო პროექტები საზღვარგარეთ ეძებონ, სადაც გადასახადები უფრო დაბალია. ეს კაპიტალის განახლების ტემპის დაქვეითებას იწვევს და ამით ეკონომიკური ზრდის სტიმულს სპობს. ამას გარდა, შიდა ინვესტორები ირჩევენ პროექტებს, რომლებშიც მიმდინარე შემოსავლის გადასახადისგან დამალვა უფრო ადვილია, და უარს ამბობენ მაღალშემოსავლიან პროექტებზე, რომელთაც დაბეგვრისგან თავის არიდების ნაკლები შესაძლებლობა აქვთ. იმრდება იმ საწარმოთა წილი, რომლებიც საგადასახადო მოხელეს შემოსავლებს უმაღლეს და ანგარიშს წაგების ყალბი ციფრებით აბარებენ. გადასახადისგან თავის არიდების გზით მოგების შედეგად ინვესტორები ხშირად ისეთი პროექტებიდან ნახულობენ სარგებელს, რომლებიც სინამდვილეში მხოლოდ ამცირებს სიმდიდრეს. კაპიტალი ტყუილუბრალოდ იფლანგება, რესურსები კი იმ სფეროებიდან გადაედინება, სადაც მათი გამოყენება ეფექტიანად შეიძლებოდა.

მესამე, მაღალი საგადასახადო განაკვეთები სტიმულს აძლევს არა იმ საქონლის შექმნას, რომელიც რეალურად აუცილებელია, არამედ იმისა, რომლის შექმნა დასაბეგრი თანხის შემცირების შესაძლებლობას იძლევა. მაღალი ბღვრული საგადასახადო განაკვეთების არსებობისას შემცირებული გადასახადის მქონე საქონელი მაღალი გადასახადების გადამხდელებისთვის შედარებით იაფი აღმოჩნდება. გადასახადის გადამხდელები, რომლებიც საკუთარ დანახარჯებზე უფრო ფიქრობენ, ვიდრე საზოგადოების დანახარჯებზე, უფრო მეტ ფულს გაფლანგავენ ფუფუნების საგნებზე, რომლებიც დასაბეგრი თანხიდან გამოიქვითება: ოფისის კაბინეტებზე, ჰავაიზე გამართულ კონფერენციებზე, მდიდრულ ავტომობილებზე და ა.შ. რამდენადაც მსგავსი ხარჯები გადასახადის თანხას ამცირებს, ხალხი მათ მაშინაც კი მიმართავს, როდესაც მათი შეფასება მათი წარმოების დანახარჯებზე დაბალია. დანაკარგები და დაბალი ეფექტიანობა – აი, დაბეგვრის მსგავსი სისტემის თანამდევნი ეფექტები.

ამგვარად, მაღალი საგადასახადო განაკვეთები ამცირებს საწარმოო საქმიანობას, აფერხებს კაპიტალდაბანდებებს და ხელს უწყობს რესურსების უსარგებლო ფლანგვას. ადვილი სავარაუდოა, რომ იმ ქვეყნის შემოსავალი, რომელიც მაღალ საგადასახადო განაკვეთებს შემოიღებს, პოტენციურად შესაძლო დონეზე ბევრად დაბლა დაეცემა.

როგორც მე-3 ცხრილი მოწმობს, ზოგიერთი განვითარებადი ქვეყანა ძალიან დაბალ შემოსავლებზეც კი მეტისმეტად მაღალ ბღვრულ საგადასახადო განაკვეთს აწესებს. მაგალითად, 1989 წელს ტანზანიამ პირადი შემოსავლის პრაქტიკულად მთელ მოცულობაზე 50-პროცენტიანი გადასახადი დააწესა. ამგვარად, ხალხის განკარგულებაში მათ მიერ გამოიმუშავებულის მხოლოდ ნახევარი რჩებოდა.

გამბიაში, ჩინეთსა და ბაირში 10 ათას აშშ დოლარზე ნაკლები წლიური შემოსავლის მქონე ადამიანებს 55-დან 75 პროცენტამდე მღვრული საგადასახადო განაკვეთი დაუდგინდათ. ყველაზე მაღალი განაკვეთები – 60 პროცენტი და მეტი – ირანში, მაროკოში, დომინიკის რესპუბლიკაში, მიმბაბვესა და კამერუნში დაწესდა. გასაკვირი არ არის, რომ 80-იანი წლების განმავლობაში საშუალო რეალური მთლიანი ეროვნული შემოსავალი (ერთ სულ მოსახლეზე) ამ ქვეყნებში მცირდებოდა და მაღალი გადასახადების მქონე მხოლოდ ერთმა ქვეყანამ, კერძოდ, მაროკომ მოახერხა, რაღაც ეკონომიკური ბრდისთვის მაინც მიეღწია.

ხუთ განვითარებად ქვეყანაში: ჰონკონგში, ინდონეზიაში, მავრიკიაში, სინგაპურსა და მალაიზიაში – მღვრული საგადასახადო განაკვეთები მნიშვნელოვნად უფრო მცირე იყო და იქ სწრაფი ეკონომიკური ბრდა შეიმჩნეოდა. რეალური ეროვნული შემოსავალი ერთ სულ მოსახლეზე ამ ქვეყნებში 80-იანი წლების განმავლობაში წელიწადში საშუალოდ 4,2 პროცენტით იზრდებოდა.

მაღალი საგადასახადო განაკვეთები ხელს უშლის შემოსავლების ბრდას. მთავრობას, რომელიც საკუთარი ქვეყნის აყვავებაზე ბრუნავს, საგადასახადო განაკვეთების, მით უმეტეს მღვრულის, დაბალ დონეზე შენარჩუნება მართებს.

ცხრილი 3.

დაბეგვრის მღვრული განაკვეთები და ეკონომიკური ბრდა
დაბეგვრის მღვრული განაკვეთები %

ერთ სულ მოსახლეზე მთლიანი შიდა პროდუქტის ბრდის საშუალო ტემპები 1980-90 წწ.

	1984	1989	
ქვეყნები მაღალი გადასახადებით			
ირანი	90	75	-1,2
მაროკო	87	87	1,4
გამბია	80	75*	-2,9
დომინიკის რესპუბლიკა	73	73	-0,1
ტანზანია	95	50*	-0,3
მიმბაბვე	63	60	-0,5
ბაირი	60*	60*	-1,4
კამერუნი	60	60	-0,7
განა	60*	5*	-0,4
ბრდის საშუალო ტემპი	-0,7		
ქვეყნები დაბალი გადასახადებით			
ჰონკონგი	25	25	5,7
ინდონეზია	35	35	3,7
მავრიკია	30	35	5,0
სინგაპური	40	33	4,2
მალაიზია	45	45	2,6
ბრდის საშუალო ტემპი	4,2		

* - გამოიყენება 10 ათას აშშ-ს დოლარზე ნაკლები შემოსავლისათვის

წყარო: მონაცემები დაბეგვრის ბლვრული განაკვეთების შესახებ მოტანილია: Price Waterhouse, *Individual Tax Rates, 1984 and 1989-ის* მიხედვით. მონაცემები ერთ სულ მოსახლეზე მთლიანი შიგა პროდუქტის წარმოების ბრდის ტემპის შესახებ აღებულია: World Bank, *World Development Report, 1992-დან*.

საგარეო ვაჭრობის თავისუფლება: ქვეყანა მოგებული რჩება, როცა ყიდის საქონელს, რომლის წარმოება იაფი უჯდება და მიღებული ფულით ყიდულობს საქონელს, რომლის წარმოებაც ძვირი დაუჯდება.

ვაჭრობის თავისუფლება ნიშნავს აღამიანებს უფლება ჰქონდეთ იყიდონ და გაყიდონ ისე, როგორც თავად სურთ... პროტექციონისტული ტარიფები ისეთივე ძალადობაა, როგორც ჯარების საშუალებით ბლოკადის შექმნა და მათი მიზანიც იგივეა - ვაჭრობისათვის ხელის შეშლა. განსხვავება მხოლოდ ის გახლავთ, რომ სამხედრო ბლოკადის საშუალებით ქვეყნების ვაჭრობაში ხელს უშლიან თავიანთ მტრებს, პროტექციონისტული ტარიფების დახმარებით კი - საკუთარ მოქალაქეებს.

ჰენრი ჯორჯი პროტექციონიზმში თუ თავისუფალი ვაჭრობა, 1888

(Henry George,

Protection or Free Trade, 1886, p. 47

(reprinted edition, New York: Robert Schalkenbach Foundation, 1980)

საერთაშორისო ვაჭრობა ძირითადად იმავე პრინციპებს ემყარება, რასაც ნებისმიერი სხვა ნებაყოფლობითი ვაცვლა: მოვაჭრე მხარეები აწარმოებენ და მოიხმარენ უფრო მეტს, ვიდრე წინააღმდეგ შემთხვევაში იქნებოდა შესაძლებელი. არსებობს სამი მიზეზი, რომლის გამოც საერთაშორისო ვაჭრობა ყველა მხარისათვის ხელსაყრელია.

პირველი - საერთაშორისო ვაჭრობის არსებობისას ყოველი ქვეყნის მოქალაქეებს საშუალება აქვთ უფრო მეტი საკუთარი რესურსი გამოიყენონ იმ ნივთების დასამზადებლად და გასაყიდად, რომლებსაც ისინი სხვებზე უკეთესად აკეთებენ, ხოლო აღებული ფულით შეიძინონ ის საქონელი, რომლის დამზადება მათგან დიდ დანახარჯებს მოითხოვს.

მსოფლიოს ქვეყნები განსხვავდება ერთმანეთისაგან რესურსებით და ეს განსხვავება გავლენას ახდენს წარმოების დანახარჯებზე. საქონელი, რომლის წარმოება ძვირი ჯდება ერთ ქვეყანაში, მეორეში მცირე დანახარჯებით შეიძლება დამზადდეს. ყოველი ქვეყნის მოსახლეობა მოგებული რჩება, თუ დასპეციალდება იმ საქონლის გამოშვებაზე, რომლის წარმოება შედარებით მცირე დანახარჯებით შეუძლიათ. მაგალითად, თბილი, ტენიანი ჰავის მქონე ქვეყნებისათვის, როგორც ბრამბილია და კოლუმბიაა, ხელსაყრელია ყავის მოყვანა. კანადა და ავსტრალია, სადაც ბევრი მიწაა და მოსახლეობა დიდ სივრცეებზე არის განსახლებული, სპეციალდება ხორბლის, საკვები კულტურების და საქონლის ხორცის წარმოებაზე. იაპონია, სადაც მიწა მეტისმეტად დეფიციტური რესურსია, მაგრამ ბევრი მაღალკვალიფიციური საშუალო ძალა მოიპოვება, სპეციალდება ვიდეოკამერების, ავტომობილების და ელექტრონიკის წარმოებაზე. ამგვარი სპეციალიზაციის და

საერთაშორისო ვაჭრობის შედეგად იზრდება ერთობლივი წარმოება და ადამიანებს საშუალება აქვთ უფრო მდიდრულად იცხოვრონ.

მეორე - საერთაშორისო ვაჭრობა საშუალებას აძლევს როგორც მწარმოებლებს, ისე მომხმარებლებს, მოგებული დარჩნენ დიდი მასშტაბის საწარმოების შექმნის წყალობით პროდუქციის ერთეულზე დანახარჯების შემცირების შედეგად.

ეს განსაკუთრებით ამართლებს პატარა ქვეყნებში. ვაჭრობა საშუალებას აძლევს მწარმოებლებს გააფართოვონ საქმე და ამგვარად, დანახარჯების შემცირებას მიაღწიონ. მაგალითად, ჰონკონგის, ტაივანის და სამხრეთ კორეის საფეიქრო კომპანიებს გაცილებით უფრო მაღალი საშუალო დანახარჯები ექნებოდათ, სამღვარვარეთ რომ არ ყიდდნენ თავიანთ პროდუქციას. ამ ქვეყნების საფეიქრო მრეწველობისათვის შიგა ბაზარი მეტისმეტად პატარა იმისათვის, რომ დიდმა ფირმებმა მცირე დანახარჯებით მუშაობა შეძლონ. საერთაშორისო ვაჭრობის პირობებში კი ეს კომპანიები დიდი მოცულობის საქონელს აწარმოებენ და ყიდიან და წარმატებით უძლებენ კონკურენციას მსოფლიო ბაზარზე.

საერთაშორისო ვაჭრობა ხელსაყრელია ქვეყნის შიგა მომხმარებლისთვისაც, ვინაიდან საშუალებას აძლევს მათ იყიდონ იაფი საქონელი მსხვილი უცხოელი მწარმოებლებისაგან. ამის დამადასტურებელია საავიაციო მრეწველობა. ამ დარგში უზარმაზარი თანხები იხარჯება თვითმფრინავების პროექტირებისა და შექმნისათვის, ამიტომ ნებისმიერი ცალკე ქვეყნის ბაზრის მოცულობა გაცილებით უფრო ნაკლებია, ვიდრე რეაქტიული ლაინერების ეფექტიანი წარმოებისათვის არის აუცილებელი. საერთაშორისო ვაჭრობის საშუალებით მთელი მსოფლიოს მომხმარებლებს აქვთ საშუალება თვითმფრინავები შეიძინონ ისეთი მსხვილმასშტაბიანი მწარმოებლებისაგან, როგორც არიან “ბოინგი” და “მაქდონელ-დაგლასი”.

მესამე - საერთაშორისო ვაჭრობა ხელს უწყობს კონკურენციას შიგა ბაზარზე და მომხმარებლებს საშუალებას აძლევს გონივრულ ფასებად შეიძინონ ნაირგვარი საქონელი მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყნიდან.

უცხოეთთან კონკურენცია აიძულებს შიგა მწარმოებლებს ყურადღებით იყვნენ, გამუდმებით იზრუნონ თავიანთ პროდუქციის ხარისხის გაუმჯობესებაზე და დაბალ ღირებზე შეინარჩუნონ დანახარჯები. ამასთან, უცხოეთიდან შემოტანილი საქონლის ფართო ასორტიმენტი მეტი არჩევანის საშუალებას აძლევს მომხმარებლებს.

ბემოთ ნათქვამის კარგი ილუსტრაციაა ჩრდილოეთ ამერიკის საავტომობილო მრეწველობის ცოტა ხნის წინანდელი გამოცდილება. იაპონური ფირმების მხრიდან ძლიერ კონკურენციას რომ წააწყდნენ, “დიდი სამეულის” მანქანათმშენებლებმა (იგულისხმება ამერიკული საავტომობილო კომპანიები “ფორდი”, “ჯენერალ მოტორსი” და “კრაისლერი”) აქტიურად დაიწყეს მუშაობა თავიანთი პროდუქციის ხარისხის გასაუმჯობესებლად. ამის შედეგად ჩრდილოეთ ამერიკის მომხმარებლისათვის ხელმისაწვდომი მსუბუქი და სატვირთო ავტომობილების (საკუთარი წარმოების მანქანების ჩათვლით) ხარისხი უფრო მაღალი აღმოჩნდა,

ვიდრე იმ შემთხვევაში იქნებოდა, კონკურენცია რომ არ ყოფილიყო.

როცა ქვეყნებს შემოაქვთ ტარიფები, კვოტები, კონტროლს აწესებენ გაცვლის კურსზე, ბიუროკრატიული მეთოდებით არეგულირებენ იმპორტსა და ექსპორტს, შემოაქვთ ვაჭრობის სხვა სახის შეზღუდვები, ისინი მრდიან ვაჭრობის დანახარჯებს და ამცირებენ მის ხელსაყრელობას. როგორც ჰენრი ჯორჯი აღნიშნავდა, ვაჭრობის შეზღუდვები ექვივალენტურია ბლოკადისა, რომელსაც მთავრობა საკუთარი ხალხის საწინააღმდეგოდ აწესებს და მის მიერ მიყენებული მიანი არაფრით ჩამოუვარდება მტრის ბლოკადის შედეგებს.

ცხრილ 4-ში მოტანილია თვრამეტი განვითარებადი ქვეყნის მონაცემები ვაჭრობის შეზღუდვისა და ეკონომიკური ზრდის შესახებ 80-იან წლებში. მათ შორის 8 ქვეყანას მცირე ეკონომიკური ბარიერები აქვს, ათს კი ყველაზე უფრო მაღალი. პირველმა რვა ქვეყანამ 80-იანი წლების განმავლობაში კიდევ უფრო შეამცირა საიმპორტო ტარიფები, რომლებიც მანამდეც არ იყო მაინცდამაინც მაღალი. უმეტეს შემთხვევაში ისინი თავს იკავებდნენ ვალუტის კურსის კონტროლისაგან, ასე რომ, შავ ბაზარს ან საერთოდ არ ჰქონდა შემოსავალი ვალუტის არალეგალური კონვერსიისაგან, ან ეს შემოსავალი ძალზე უმნიშვნელო იყო.

დაბალ ეკონომიკურ ბარიერებს შედეგად მოყვა მსგავსი სიდიდის ქვეყნებთან შედარებით საერთაშორისო ვაჭრობის დიდი მოცულობა, ხოლო ეროვნული შემოსავლის ზრდის ტემპი ერთ სულ მოსახლეზე ამ ქვეყნებში 1980-1990 წლებში საშუალოდ 5%-ს შეადგენდა.

ცხრილი 4.

ვაჭრობის სხვადასხვაგვარი შეზღუდვის მქონე განვითარებადი ქვეყნების ეკონომიკური ზრდა ბეგარის საშუალო განაკვეთი საგარეო ვაჭრობაზე შავ ბაზარზე ვალუტის კონვერტაციის გადასახადი 1988 წელს ერთ სულ მოსახლეზე მთლიანი შიდა პროდუქტის ზრდის საშუალო ტემპები 1980-90 წწ.

	1980	1990		
ქვეყნები ვაჭრობის სუსტი შეზღუდვებით				
სინგაპური	0,5	0,2	0	4,2
ჰონკონგი	0,0	0,0	0	5,7
მალაიზია	7,7	3,2	0	2,6
ირლანდია	3,0	2,5	2	2,9
ტაივანი	3,6	2,2	1	6,5

ტაილანდი	6,9	5,2	1	5,8
სამხრეთი კორეა	4,1	3,0	10	8,6
ინდონეზია	2,9	2,2	16	3,7
ზრდის საშუალო ტემპი	3,7			
ქვეყნები ვაჭრობის ძლიერი შემლუღებით				
ირანი	8,5	14,6	1030	-1,2
ბრაზილია	10,0	5,5	57	0,5
ინდოეთი	15,5	21,6	14	3,2
პერუ	10,6	5,0	240	-2,6
ბანგლადეში	13,4	12,1	318	2,0
რუანდა	13,3	მ/ა	30	-2,3
არგენტინა	9,5	7,0	50	-1,7
სიერა-ლეონე	13,3	11,8	1406	-0,9
პაკისტანი	15,3	16,1	10	3,2
განა	17,3	11,4	36	-0,4
ზრდის საშუალო ტემპი	0,0			

მ/ა – მონაცემები არ არის

ახლა ვნახოთ, რა ხდება იმ ათ ქვეყანაში, სადაც საგარეო ვაჭრობის სერიოზული შემლუღები მოქმედებს. საიმპორტო ტარიფების განაუგეთები ამ ქვეყნებში 10% ანუ საშუალოდ 4-ჯერ მეტი იყო, ვიდრე მცირე შემლუღების მქონე სახელმწიფოებში. ვალუტის გაცვლის კურსზე კონტროლის შედეგად ექვს ქვეყანაში (ირანი, ბრაზილია, ბანგლადეში, პერუ, არგენტინა და სიერა ლეონე) ძალზე მაღალი იყო შავ ბაზარზე ვალუტის კონვერტაციისათვის გადასახადი, იგი 50%-ს და უფრო მეტსაც შეადგენდა. მსგავსი სიდიდის ქვეყნებთან შედარებით ათივე მათგანის საგარეო ვაჭრობის მოცულობა მეტად მცირე გახლდათ.

შავ ბაზარზე ვალუტის კონვერტაციისათვის დიდი გადასახადი იმას მოწმობს, რომ ქვეყანაში მოქმედებს კონტროლი, რომელიც არსებითად ბლუდავს ვალუტის კონვერტაციას.

წყაროები (World Bank, *World Tables, 1991* და *World Development Report, 1992*; International Monetary Fund, *Government Finance Yearbook, 1989 — 90*)

მაშ ასე, 80-იანი წლების განმავლობაში ქვეყანათა ამ ჯგუფში საერთო შიგა პროდუქტი ერთ სულ მოსახლეზე უცვლელი დარჩა, ექვს ქვეყანაში კი შემცირდა კიდეც. მხოლოდ ორმა ქვეყანამ – ინდოეთმა და პაკისტანმა შეძლეს ბრდის ისეთი ტემპის მიღწევა, რომელიც არ ჩამორჩებოდა ვაჭრობის მცირე შემლუდვების მქონე ქვეყნების მაჩვენებლებს. ამგვარად, იმ დროს, როცა მცირე შემლუდვის მქონე ქვეყნები ყვაოდა, ძლიერი შემლუდვების მქონე ქვეყნები ეკონომიკურ უძრაობას განიცდიდნენ.

არაპოფესიონალებში გავრცელებულია მოსაზრება, რომ იმპორტის შემლუდვა ხელს უწყობს სამუშაო ადგილების შექმნას.

ვიდრე ამ საკითხზე მსჯელობას დავიწყებდეთ, კარგი იქნება გავიხსენოთ, რომ ქვეყნის კეთილდღეობისათვის მნიშვნელობა აქვს არა სამუშაო ადგილების რაოდენობას, არამედ წარმოების მოცულობას, რომელიც უფრო დიდია თავისუფალი საერთაშორისო ვაჭრობის დროს. მართლაც, ამ დროს მომხმარებლებს შეუძლიათ იმ გამყიდველისაგან შეიძინონ საქონელი, რომელიც ყველაზე უფრო იაფად ყიდის, მწარმოებლები კი იქ გაყიდიან თავიანთ საქონელს, სადაც ყველაზე დიდ ფასს გადაუხდიან. ამის შედეგად იზრდება ქვეყნის კეთილდღეობა: რესურსების მფლობელები აწარმოებენ, მომხმარებლები თავიანთი ფულის საფასურად უფრო მეტ საქონელსა და მომსახურებას ღებულობენ. სიმდიდრის გასაღები სამუშაო ადგილები რომ ყოფილიყო, სულ იოლად შევქმნიდით ნებისმიერი რაოდენობის სამუშაო ადგილს. ყველა უბრუნველყოფილი იქნებოდა სამუშაოთი – მაგალითად, დღეს ამოთხრიდნენ ორმოებს, ხვალ უკან ჩაყრიდნენ მიწას, და, ამასთან, ძალზე ღარიბები იქნებოდნენ, რადგან ასეთ სამუშაო ადგილებზე არ იქმნება საქონელი და მომსახურება, რომელმაც მოთხოვნა არსებობს.

იმპორტის შემლუდვამ შეიძლება გამარდოს დასაქმება დაცულ დარგებში, მაგრამ ეს არ ნიშნავს, რომ იგი გააფართოვებს საერთო დასაქმებას. იმპორტი მსყიდველობით ძალას წარმოქმნის ექსპორტისათვის. ამიტომ, როცა, მაგალითად, კანადელები აწესებენ ტარიფებს, კვოტებს და სხვა შემლუდვებს კანადაში უცხოური საქონლის გაყიდვაზე, ამით ისინი ბლუდავენ უცხოელების უნარს შეიძინონ კანადური საქონელი. მართლაც, თუ უცხოელებს ნაკლები შესაძლებლობა ექნებათ კანადელებს თავიანთი საქონელი მიჰყიდონ, მათ კანადური საქონლის შესაძენად აუცილებელი ნაკლები კანადური დოლარი ექნებათ ხელთ.

აქედან გამომდინარე, იმპორტის შემლუდვა ამცირებს ექსპორტს. მცირდება წარმოება და დასაქმება საექსპორტო დარგებში და ამის კომპენსაციას ვერ ახდენს დაცული დარგების “გადარჩენილი” სამუშაო ადგილები. საქმე ის არის,

რომ იმპორტის შემზღუდვის შედეგად რესურსები მოაკლდება იმ დარგებს, რომლებშიც მწარმოებლებს მცირე დანახარჯები აქვთ, და გადავა იმ დარგებში, სადაც დანახარჯები დიდია. ამდენად, უფრო მეტი შიგა რესურსი აღმოჩნდება ამოქმედებული იმ საქონლის წარმოებისათვის, რომელსაც კანადელები ცუდად ამზადებენ, ხოლო ნაკლები რესურსი მოხმარდება იმის წარმოებას, რასაც ისინი სხვებზე უკეთესად აკეთებენ.

ბევრი დარწმუნებულია, რომ ადგილობრივი მუშების დასაცავად იაფი შრომის საშუალებით დამზადებული საქონლის იმპორტისაგან ნამდვილად აუცილებელია ვაჭრობის შემზღუდვა. ეს შეხედულებაც მცდარია. ქვეყნები, იმისთვის გააქვთ საექსპორტოდ თავიანთი საქონელი, რომ მიიღონ ვალუტა, რომლითაც იქვე შეიძენენ სხვა საქონელს. ისინი ცდილობენ შემოიტანონ უცხოეთიდან საქონელი, რომელიც იქ იაფია და გაიტანონ თავიანთი იაფი საქონელი. აქედან გამომდინარე, მაგალითად, კანადა და ამერიკის შეერთებული შტატები შრომატევადი საქონლის იმპორტს ახდენენ, როგორც არის პარკები, ხალიჩები, სათამაშოები, ხელით რეწვის ნაკეთობები, ნავთობქიმიის პროდუქტები, უახლესი კომპიუტერები, თვითმფრინავები და სამეცნიერო ხელსაწყოები... ანუ ყველაფერი ის, რაც ამ ქვეყნების უხვი რესურსების - მაღალმწარმოებლური შრომის, ნაყოფიერი სასოფლო-სამეურნეო სავარგულების და ცოდნის შედეგად იქმნება.

ცოტა სხვაგვარად მიმდინარეობს ვაჭრობა მსგავსი სარესურსო პოტენციალის მქონე ქვეყნებს, მაგალითად აშშ-სა და კანადას შორის. აქ ვაჭრობას ტენდენცია აქვს შიგაღარგობრივი გახდეს: მანქანა მანქანის მაგივრად, ლუდი ლუდის მაგივრად, ყველი ყველის მაგივრად, რბილი მერქანი მაგარი მერქნის მაგივრად და ა.შ. შიგაღარგობრივი საერთაშორისო ვაჭრობის დროს ყოველი მხარე სპეციალდება გარკვეული სახის საქონლის წარმოებაზე, მერე კი გაცვლის საშუალებით ღებულობს აღნიშნული დარგის საქონლის მთელ სპექტრს. მაგალითად, ამ ბოლო ხანებში კანადა მთელ ჩრდილოეთ ამერიკას უზრუნველყოფს პლიმუტ ვოიაჟერისა და შევროლე ლუმინის მიკროავტობუსებით, კრაისლერისა და ჯენერალ მოტორსის წარმოების ყველა დანარჩენი ავტომობილი კი უცხოეთიდან შემოაქვს. ამდენად, თავისუფალი ვაჭრობის პირობებში ამერიკელებისა და კანადელებისათვის ხელმისაწვდომი გახდა ავტომობილების ძალზე ფართო არჩევანი უფრო იაფად, ვიდრე წინააღმდეგ შემთხვევაში იქნებოდა შესაძლებელი. კანადასა და ამერიკას შორის ვაჭრობის მოცულობის თითქმის 80% შიგაღარგობრივია და მოსალოდნელია, რომ მომავალში ეს ციფრი კიდევ უფრო გაიზრდება.

[თავისუფალი ვაჭრობის სასარგებლოდ კიდევ არსებობს უდავო საბუთების მნიშვნელოვანი ჯგუფი, რომელიც წიგნის ავტორებს არ მოჰყავთ, იქნებ ლაკონურობისათვის. თანამედროვე ტექნოლოგია მრავალრიცხოვან წვრილ ნაწილებად ანაწევრებს საწარმოო პროცესს და ყოველი მათგანი საუკეთესოდ რეალიზდება ცალკეულ ქვეყანაში. ამის შედეგად ქრება ერთი ქვეყანაში დამზადებული საქონლის ცნება. საუბარი შეიძლება მხოლოდ მოცემული საქონლის ღირებულების ნაწილზე, რომელიც მას მოცემულ ქვეყანაში დაემატა. პროტექციონიზმის მომხრეები

უკვე არაერთხელ შეეჯახნენ ამ პარადოქსს, კერძოდ, ავტომობილების ამერიკულ ბაზარზე. რა უნდა დაიცვან ამერიკული მრეწველობის მზრუნველებმა? ამერიკული КИМРАНИА “ფორდი”, რომელიც სამხრეთ კორეაში ამზადებს თავის ავტომობილებს თუ იაპონური კომპანია მიცუბისი, რომლის ავტომობილებს ამერიაში აწყობენ? ამასთან, თავისი პროდუქციის ასაწყობად ორივე კომპანია უამრავ იმპორტულ საქონელს იყენებს. თუმცა, ეროვნული ბაზრის დაცვა ყოველთვის თვალთმაქცობა იყო, რომლის უკან ვიდაცეების მეტად კერძოდ და მეტად ანგარებიანი ინტერესები იმალებოდა ხოლმე].

როცა ქვეყანას საშუალება აქვს უცხოელებისაგან უფრო იაფად შეიძინოს საქონელი, ვიდრე მისი დამზადება დაუჯდებოდა, იგი მოგებას ნახულობს კიდევ იმაშიც, რომ გამოთავისუფლებულ შინაგან რესურსებს სხვა საქონლის წარმოებისათვის იყენებს. თვალსაჩინოებისათვის განვიხილოთ რაიმე მღვრული შემთხვევა. დავეშვათ, უცხოელი მწარმოებელი, რომელიც ძალზე ცოტას ან პრაქტიკულად არაფერს უხდის თავის მუშებს, აპირებს სანტა-კლასის მსგავსად დაასაჩუქროს კანადელები უფასო ზამთრის ქურთუკებით. განა ამრიგ შემთხვევაში სატარიფო ბარიერის შემოღებას მათი შემოტანის შესაძლებლად? ცხადია, არა. ადრე ქურთუკების წარმოებისათვის დახარჯული რესურსები შეიძლება სხვა საქონლის დასამზადებლად გამოიყენონ. საქონლის გამოშვების მოცულობა და ხელმისაწვდომობა გაიზრდება. ჩვენც ვასვენით, რომ იაფი უცხოური საქონლის შემოტანის ხელის შესაშლელად სატარიფო ბარიერების შექმნაში იმდენივე ამრია, რამდენიც კეთილი უცხოელი სანტა-კლასის შემოთავაზებულ უფასო ქურთუკებზე უარის თქმაში.

კარგი იქნებოდა გვეკითხა “სამუშაო ადგილების დამცველებისათვის” და საერთაშორისო ვაჭრობის შეზღუდვის მომხრეებისათვის რატომ არ უჭერენ ისინი მხარს ქვეყნის შიგნით ვაჭრობის შეზღუდვისათვის გათვალისწინებულ ტარიფებსა და კვოტებს? ბოლოს და ბოლოს, ხომ უნდა ვიფიქროთ უამრავ დაკარგულ სამუშაო ადგილზე, როცა, მაგალითად, ონტარიოს პროვინციას ხეტყე და ვაშლი ბრიტანეთის კოლუმბიიდან შემოაქვს, ხორბალი სასკაჩევანისაგან, ხოლო თევზი ახალი შოტლანდიიდან. ყველა ეს პროდუქტი ონტარიოშიც შეიძლებოდა ეწარმოებინათ. მიუხედავად ამისა, ონტარიოს მოსახლეობა ფიქრობს, რომ უფრო იაფია ამ საქონლის “იმპორტირება”, ვიდრე საუთარ ტერიტორიაზე წარმოება. ონტარიო მოგებული რჩება იმის წყალობით, რომ თავის რესურსებს ავტომობილების წარმოებისა და “ექსპორტისათვის” იყენებს. თავის მხრივ, ავტომობილების გაყიდვა წარმოქმნის მსყიდველობით უნარს, რომელიც საშუალებას აძლევს ონტარიოს მოსახლეობას “შემოიტანონ” საქონელი, რომლის დამზადება თავად ძვირი დაუჯდებოდათ.

კანადელების უმრავლესობა აღიარებს, რომ თავისუფალი ვაჭრობა პროვინციებს შორის აყვავების საშუალებას აძლევს ყოველ მათგანს. მათთვის ცხადია, რომ სხვა პროვინციებიდან “იმპორტი” არ აუქმებს სამუშაო ადგილებს არამედ მხოლოდ ათავისუფლებს მათ სხვა, “საექსპორტო” დარგებში გადასატანად,

სადაც უფრო ფასეული საქონლის შეიძლება. საერთაშორისო ვაჭრობის ხელსაყრელობის მიზეზები მუსტად იგივეა, რაც სხვადასხვა პროვინციებს შორის ვაჭრობისა. თუკი ათ პროვინციას შორის თავისუფალი ვაჭრობა ხელს უწყობს მათ აყვავებას, იგივე შეიძლება ითქვას მსოფლიოს ქვეყნებს შორის თავისუფალ ვაჭრობაზე. მაგრამ თუ ვაჭრობის შეზღუდვა ეკონომიკურ აყვავებას აბრკოლებს, ამდენი ქვეყანა რატომ მიმართავს მას?

ამ კითხვაზე პასუხი მარტივია: ეს ვილაცას ხელს აძლევს. ვაჭრობის შეზღუდვები ხელსაყრელია მწარმოებლებისათვის და რესურსების მიმწოდებლებისათვის და საზარალოა მომხმარებლისათვის. როგორც წესი, წარმოების დარგების მუშაკები - მეწარმეები და მუშები - კარგად ორგანიზებული და პოლიტიკურად ძლიერები არიან, მაშინ როდესაც, მომხმარებლები დაცალკევებული, გათიშული არიან. საერთო ინტერესებით გაერთიანებულ ჯგუფებს დიდი პოლიტიკური წონა გააჩნიათ, ეს კი იმას ნიშნავს, რომ მათ მეტი სახსრების მოპოვება შეუძლიათ საარჩევნო კამპანიისათვის და ხმებსაც მეტს დააგროვებენ. ამიტომ პოლიტიკოსები, ჩვეულებრივ, ხათრს უწევენ ხოლმე ამგვარ ჯგუფებს და ამის შედეგად სალი ეკონომიკური მოსაზრებები წაგებული გამოდის პოლიტიკური გამარჯვების მოპოვების სურვილის წინააღმდეგ ბრძოლაში.

ნაწილი III

ეკონომიკური პროგრესი და სახელმწიფოს როლი

სახელმწიფო იცავს წესრიგს და ყველასათვის უზრუნველყოფს სიკეთეებს, რომლების “ზამარზე” მიღება საზოგადოებას არ შეუძლია. ამდენად, სახელმწიფო ხელს უწყობს მთელი ქვეყნის კეთილდღეობას, მაგრამ....

სახელმწიფო ყველა კარის საცობი როლი გახლავთ. იგი არ შეიძლება გამოყენებული იყოს საზოგადოების ყველა ნაჯლის გამოსასწორებლად.

სახელმწიფო დაბეგვრის ფასი.

გარკვეულ ინტერესთა ჯგუფებს გადასახადის გადამხდელთა და მომხმარებელთა გასაძარცვად სახელმწიფოს პოლიტიკური მექანიზმის გამოყენება შეუძლიათ.

სახელმწიფო ხშირად განგებ ქმნის ბიუჯეტის დეფიციტს, რომელიც ეკონომიკას ემუქრება.

სახელმწიფოს მიერ საზოგადოების სახსრების გადანაწილება ხელს უწყობს მათ დატაცებას.

შემოსავლების გადანაწილების დანახარჯები ბევრად აღემატება მათ მოგებას, ვისთვისაც გადანაწილებული სახსრებია განუთვნილი.

ცენტრალიზებული დაგეგმვა მხოლოდ და მხოლოდ ბაზრის ძალაუფლების პოლიტიკური ძალაუფლებით ჩანაცვლება გახლავთ და მას რესურსების ტყუილ-უბრალო ხარჯვა და ეკონომიკური დაცემა მოსდევს.

ხელისუფლებებს შორის კონკურენცია ისევე მნიშვნელოვანია, როგორც

კონკურენცია ფირმებს შორის. ურთიერთკონკურენცია ხელისუფლებებსა და კერძო საწარმოებს შორის აიძულებს ხელისუფლების ორგანოებს უკეთ ემსახურონ ხალხის ინტერესებს.

კონსტიტუციურმა ნორმებმა უნდა უზრუნველყონ დემოკრატიისა და მყარი ეკონომიკის ჰარმონიული შეხამება.

სახელმწიფო იცავს წესრიგს და ყველასათვის უზრუნველყოფს სიკეთეებს, რომლების “ბაზარზე” მიღება სამოგადოებას არ შეუძლია. ამდენად, სახელმწიფო ხელს უწყობს მთელი ქვეყნის კეთილდღეობას.

ბრძენი და მომჭირნე სახელმწიფო უნდა ბრუნავდეს, რომ ადამიანებმა ერთმანეთს მიანი არ მიაყენონ, ყველაფერ დანარჩენში კი სრული თავისუფლება უნდა მისცეს და არ წაართვას მათ საკუთარი შრომით მოპოვებული ლუკმა-პური... აი, სულ ეს არის, რაც კარგ სახელმწიფოს მოეთხოვება.

თომას ჯეფერსონი

ენდრიუ ჯექსონისათვის მიწერილი წერილიდან.

სახელმწიფოს შეუძლია ხელი შეუწყოს სამოგადოების წევრთა ერთობლივ საქმიანობას და გაზარდოს ქვეყნის ეკონომიკური კეთილდღეობა ორი სხვადასხვა გზით:

ა) უზრუნველყოს ადამიანების სიცოცხლის, თავისუფლებების და საკუთრების დაცვა, თუ ეს უკანასკნელი მოპოვებულია ძალის, თაღლითობის ან ქურდობის გამოყენების გარეშე;

ბ) მიაწოდოს მოსახლეობას ზოგიერთი სპეციფიკური ხასიათის სიკეთე, რომელთა მიღება ბაზრის საშუალებით გაძნელებულია.

ნობელის პრემიის ლაურეატი ჯიმს ბიუქენენი ამას უწოდებს შესაბამისად, სახელმწიფოს დამცველობით (protective) და საწარმოო (productive) ფუნქციებს.

დამცველობითი ფუნქცია მდგომარეობს უსაფრთხოების და წესრიგის შენარჩუნებაში, რაც ამავე დროს, გულისხმობს იმ კანონების შესრულების გაცონტროლებას, რომლებიც კრძალავს ქურდობას, თაღლითობას და ძალადობას. სახელმწიფოს გააჩნია მონოპოლიური უფლება გამოიყენოს ძალა მოქალაქეების ერთმანეთისაგან და გარეშე საფრთხისაგან დაცვის მიზნით. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, სახელმწიფო ისწრაფვის თავიდან ააცილოს ადამიანებს მარალი, რომელიც მათ შეუძლიათ ერთმანეთს მიაყენონ და თვალყურს ადევნებს იმ კანონების შესრულებას, რომლის ჩარჩოებშიც ადამიანებს მშვიდობიანად თანაარსებობა შეუძლიათ. ამ მხრივ ქვეყნის კეთილდღეობისათვის კრიტიკულად მნიშვნელოვანია კონტროლი ხელშეკრულებათა შესრულებაზე და უარის თქმა ყოველგვარ შემლუღვებზე, მითითებებზე და დიფერენცირებულ გადასახადებზე, რაც ხელს შეუშლიდა გაცვლას. დამცველობითი ფუნქციის ეკონომიკური მნიშვნელობა აშკარაა. თუ სახელმწიფო ღირსეულად ასრულებს მას, ადამიანებს სჯერათ, რომ არავინ მოატყუებთ და ყველაფერი, რასაც ისინი აწარმოებენ, დაცული იქნება არა მხოლოდ მპარცველებისაგან, არამედ სახელმწიფოსგანაც (მისი მაღალი გადასახადისა და დამანგრეველი ინფლაციისაგან). ანუ. დაცვა გარანტიას იძლევა,

რომ ვინც ყანა დათესა, მოსავლის აღებაც დასცალდება. სხვათა შორის, მოსავალი უხვი არის ხოლმე.

როცა სახელმწიფო სათანადოდ ვერ ართმევს თავს დამცველობით ფუნქციას, სერიოზული პრობლემები წარმოიშობება. თუ კერძო საკუთრების უფლებები გარკვევით არ არის განსაზღვრული და დაცული, ადამიანები მიითვისებენ სხვის საკუთრებას და მფლობელს არაფერს გადაუხდიან. იმ პირობებში, როცა მათ შეუძლიათ სხვას გადაახდევინონ თავიანთი გადასახდელი, ბაზარს არ ძალუძს ნორმალური ფუნქციონირება, რადგან არ იმოქმედებს. საქონლის წარმოების ჭეშმარიტი დანახარჯების განმსაზღვრელი მექანიზმი, რომელსაც ბაზარი ემყარება.

გარდა ამისა, რესურსები და საკუთრების უფლება, რომლებიც მუსტად განსაზღვრული ან საემარისად დაცული არ არის, მეტისმეტ ექსპლუატაციას განიცდის. ამგვარი სიტუაციის კლასიკური მაგალითია გარემოს დაბინძურება.

სახელმწიფოს მეორე უმნიშვნელოვანესი - საწარმოო ფუნქცია მდგომარეობს მოსახლეობის უმრუნველყოფაში ეგრეთ წოდებული სამოგადობრივი სიკეთეებით, რომლებსაც ორი განმასხვავებელი ნიშანი ახასიათებს:

1. შეუძლებელია ისინი მივაწოდოთ ერთს, თუ იმავე დროს სხვებისათვის მისაწვდომი არ გავხადეთ, და

2. ძნელია, მოგჯერ კი შეუძლებელიც გახლავთ მომხმარებლების წრე მხოლოდ იმ ხალხით შემოიფარგლოს, ვინც ფულს იხდის.

ეროვნული თავდაცვა, წყალდიდობის თავიდან აცილებისათვის ან მწერებთან ბრძოლისათვის გამომზდილი პროექტები სამოგადობრივი სიკეთის მაგალითებია.

კერძო ფირმებისათვის ძალზე რთულია ამგვარი სიკეთის წარმოება და გაყიდვა. თავად ამ სიკეთეების ბუნებიდან გამომდინარე, მათ მიწოდებასა და გადახდას შორის უშუალო კავშირის დადგენა პრაქტიკულად შეუძლებელია და, აქედან გამომდინარე, მომხმარებელს მათი შეძენის სტიმული არა აქვს. ღირებულებას სხვა გადაიხდის, ის კი უფასოდ ისარგებლებს.

მაგალითისათვის განვიხილოთ წყალდიდობების თავიდან აცილებისათვის განუთენილი პროექტები. თუ რომელიღაც ფირმა წყლის ჩადენის რეგულირების მიზნით ჯებირს აშენებს, ძნელი და თითქმის შეუძლებელიც კია ამ ჯებირით სარგებლობის საშუალება მხოლოდ მათ მივცეთ, ვინც მის მშენებლობაში წვლილი შეიტანა, სხვებს კი უარი ვუთხრათ. პოტენციურ სარგებლის მიმღებთ ეს კარგად ესმით და ჩვეულებრივ, არაფრად ეპიტნავენათ ამგვარი პროექტის ხარჯების დაფარვა - ურჩევნიათ, სხვა გადააბარონ ეს “პატივი”. ასეთ სიტუაციაში ნებისმიერი ყველაზე უფრო ეფექტიანი პროექტიც კი განუხორციელებელი აღმოჩნდება.

სამოგადოება მოგებული დარჩება, თუ ამ ტიპის პოტენციურად მომგებიან პროექტს სახელმწიფოს საშუალებით განახორციელებს. არსებითად, სწორედ ამგვარ მოღვაწეობას გულისხმობდა ადამ სმითი, როცა თავისი სახელგანთქმული “გვირგვინის სამი ფუნქცია” ჩამოაყალიბა. სახელმწიფოს კანონიერი უფლებაა გააყეთოს ის, რისი გაკეთებაც ცალკეულ ადამიანებს საერთოდ არ ძალუძთ, ან მაინცდამაინც კარგად ვერ გააკეთებენ.

როგორ უნდა განისაზღვროს, მართლაც ეფექტიანია თუ არა სახელმწიფოს პროექტი? ითვლება, რომ უმრავლესობის მხარდაჭერა კანონიერსა და ეფექტიანს ხდის პოლიტიკურ ქმედებებს. შეიძლება გაგვივირდეთ, მაგრამ თუ პროექტი ნამდვილად ეფექტიანია, მისი რეალიზაციის ხარჯები შეიძლება ისე განაწილდეს, რომ ყველა ამომრჩეველი მოგებულნი დარჩება.

მაგალითისათვის, განვიხილოთ გმის გაყვანის შედეგად ამომრჩევლების მიერ მიღებული სარგებელი და გაწეული ხარჯები.

ამომრჩეველი	მიღებული ხიერი	გადასახადები	
		ვარიანტი ა	ვარიანტი ბ
ადამსი	20.00	5.00	12.50
ბრაუნი	12.00	5.00	7.50
გრინი	4.00	5.00	2.50
ჯონსი	2.00	5.00	1.25
სმითი	2.00	5.00	1.25
სულ	\$40.00	\$25.00	\$25.00

მაშ ასე, პროექტი 25 დოლარი ჯდება და ამომრჩევლებისათვის 40 დოლარი შემოსავალი მოაქვს. შემოსავალი აღემატება დანახარჯს, ამდენად, პროექტი მომგებიანია. თუ პროექტის ღირებულებას ყველა ამომრჩეველს შორის თანაბრად გავანაწილებთ (ვარიანტი ა), ადამსი და ბრაუნი მოგებულნი დარჩებიან, გრინი, ჯონსი და სმითი კი - წაგებული. ყოველი მათგანისათვის პროექტის ფასეულობა ნაკლებია, ვიდრე მასზე გაწეული ხარჯი - 5 დოლარი. ასეთ შემთხვევაში, პროექტის ბედი ხმათა უმრავლესობით თუ გადაწყდებოდა, იგი უარყოფილი იქნებოდა, ვინაიდან ხუთი ამომრჩევიდან სამი ხმას წინააღმდეგ მისცემდა.

ვნახოთ, რა მოხდება, თუ ხარჯები ისე განაწილდება, როგორც ვარიანტი ბ-შია მოცემული. ამ შემთხვევაში ადამსი პროექტის ხარჯების ნახევარს (12,5 დოლარს) იხდის საერთო შემოსავალში თავისი წილის შესაბამისად; დანარჩენებით თავიანთი შემოსავლის პროპორციულად გაიღებენ თანხას. პროექტის დაფინანსების ამგვარ ვარიანტში ყველა მონაწილე მოგებულნი რჩება. აქედან გამომდინარე, ხარჯების თანაბრად განაწილების შემთხვევაში პროექტი ხმათა უმრავლესობას ვერ მიიღებდა (ვარიანტი ა), ხოლო ყოველი მონაწილის შემოსავლის პროპორციულად გადასახადის განაწილებისას მას ყველა დაუჭერს მხარს (ვარიანტი ბ).

ეს უბრალო მაგალითი თვალსაჩინოდ წარმოგვიდგენს მეტად მნიშვნელოვან თემის სახელმწიფო პროექტების დემოკრატიული კენჭისყრის შესახებ. თუ კენჭისყრის მონაწილენი პროექტის განხორციელების შემთხვევაში მოსალოდნელი შემოსავლის პროპორციულად იხდიან, პროექტის ეფექტიანობის შემთხვევაში ყველა მათგანი მოგებულნი იქნება, წინააღმდეგ შემთხვევაში კი - ყველა წააგებს. პრინციპი, რომელიც გვაუწყებს, რომ ეფექტიანი პროექტები ხელს უწყობს

პოლიტიკური ერთსულოვნების მიღწევას, პირველად ჩამოაყალიბა შვედმა ეკონომისტმა კნუტ ვიქსელმა 1896 წელს (იხ. Wicksell, “A New Principle of Just Taxation” in James Gwartney and Richard Wagner (eds.), *Public Choice and Constitutional Economics* (Greenwich: JAI Press, Inc., 1988). ნობელის პრემიის ლაურეატმა ჯიმს ბიუქენენმა აღნიშნა, რომ სწორედ ვიქსელის ამ ნაშრომმა უბიძგა მას იდეებისაკენ, რომელთა წყალობით შემდგომში წამყვანი პოზიცია დაიკავა სამოგადოებრივი არჩევანის თანამედროვე თეორიაში.

ამგვარად, რაკი დანამდვილებით ეფექტიანი პროექტებს, როგორც წესი, მოქალაქეთა დიდი უმრავლესობა იწონებს, ბევრ ეკონომისტს მიაჩნია, რომ გადასახადის გადამხდელთა სახსრები უფრო გონივრულად დაიხარჯებოდა, თუ ნებისმიერ სახელმწიფო პროგრამას კენჭი ეყრებოდა ხმათა კვალიფიციური უმრავლესობით და არა უბრალო უმრავლესობით, როგორც დღეს კეთდება.

სახელმწიფო ყველა კარის საცობი როდი გახლავთ. იგი არ შეიძლება გამოყენებული იყოს სამოგადოების ყველა ნაკლის გამოსასწორებლად

ადამიანები ფიქრობენ ხოლმე, რომ მთავრობას, განსაკუთრებით, დემოკრატიული წესით არჩეულს, შეუძლია სამოგადოების ყველა ნაკლის გამოსწორება.

მათი ამრით, სახელმწიფოს ჩარევით შეიძლება გადაწყდეს ნებისმიერი სამოგადოებრივი პრობლემა: ღარიბების დახმარება, სამედიცინო მომსახურების გაუმჯობესება, განათლების დონის ამაღლება, ბინების გაიაფება და ა.შ.

ამგვარი თვალსაზრისი მცდარია ორი მიზეზის გამო:

ჯერ ერთი, მთავრობა ყოველთვის როდი ღებულობს გადაწყვეტილებებს “სამოგადოების ინტერესების დასაცავად”, რაც არ უნდა იგულისხმებოდეს ამ ბუნდოვანი გამონათქვამის უკან.

მეორე, მთავრობას ყოველთვის როდი შეუძლია გამოასწოროს მდგომარეობა იქ, სადაც საბაზრო ეკონომიკა სასურველ შედეგს არ იძლევა.

სახელმწიფო მხოლოდ და მხოლოდ სამოგადოების ორგანიზაციის ფორმას, ძალაუფლების ინსტიტუტი, რომლის ფარგლებშიც ადამიანები კოლექტიურად იღებენ გადაწყვეტილებებს და გარკვეულ საქმიანობას ეწევიან. ამიტომ, არ არსებობს რაიმე გარანტია, რომ ხალხის არჩეული წარმომადგენლების უმრავლესობის მიერ მოწონებული პოლიტიკა ხელს შეუწყობს ეკონომიკურ პროგრესს. პირიქით, ყველანაირი საფუძველი არსებობს მოველოდეთ, რომ ხალხის მიერ არჩეული ხელისუფლება სამოგადოებრივი კეთილდღეობის დამანგრეველ გადაწყვეტილებებს მიიღებს, თუკი ამომრჩეველთა უმეტესობა ვერ შეძლებს მათი ქმედებების შეზღუდვას.

ბევრი ერთმანეთთან ათანაბრებს პოლიტიკურ დემოკრატias და საბაზრო ეკონომიკას. მართლაც, საბაზრო ეკონომიკის მქონე ქვეყნების უმეტესობას დემოკრატიული პოლიტიკური ინსტიტუტები გააჩნია. თუმცა, სხვა ვარიანტებიც შესაძლებელია. მაგალითად, ჰონკონგში, რომლისთვისაც დინამიკური საბაზრო ეკონომიკა ახასიათებს, არასოდეს ჩატარებულა დემოკრატიული არჩევნები:

ბრიტანეთის კოლონია როცა იყო, თითქმის მთელი საუკუნის მანძილზე მეტროპოლია უწევდა პოლიტიკურ კონტროლს. სინგაპურში, სამხრეთ კორეასა და ჩილეში, სადაც ბოლო წლებში მძლავრად ვითარდებოდა საბაზრო ეკონომიკა, გარკვეულ პერიოდებში რეპრესიული და ავტორიტარული პოლიტიკური რეჟიმები ბატონობდა.

და პირიქით, პოლიტიკური დემოკრატია ყოველთვის ვერ უზრუნველყოფს საბაზრო ეკონომიკის განვითარების სარბიელს. მოგიერთი დემოკრატიული ქვეყანა, კერძოდ, ისრაელი და ინდოეთი საქონლისა და რესურსების განაწილების საქმეში უფრო ადმინისტრაციულ მეთოდებსა და მაღალ გადასახადებს ეყრდნობიან, ვიდრე საბაზრო ეკონომიკას.

მნიშვნელოვანია გვესმოდეს ფუნდამენტური სოციალური განსხვავებები პოლიტიკურ დემოკრატიაში და საბაზრო ეკონომიკას შორის.

როცა დემოკრატიული სახელმწიფო ბეგარას ადებს მოსახლეობას იმისათვის, რომ დააფინანსოს თავისი მოქალაქეებისათვის გარკვეული სიყვითელის მიწოდება, ადგილი აქვს ძალდატანებას. უმცირესობამ (რომელიც თანახმა არ არის) უნდა გადაიხადოს ბეგარა და დააფინანსოს სამოგადოებრივი სიყვითელისათვის გასაწევი ხარჯები იმისგან დამოუკიდებლად, იღებენ თუ არა სამოგადოების წევრები ამ სიყვითელს და აფასებენ თუ არა მას. დაბეგვრის უფლება საშუალებას აძლევს სახელმწიფოს ნებართვის გარეშე წაართვას ადამიანებს მათი საკუთრება, მაგალითად, შემოსავალი. კერძო სექტორში ასეთი ძალდატანების მექანიზმი არ არსებობს. კერძო ფირმებს შეუძლიათ თავიანთი საქონელი და მომსახურება გააძვირონ, მაგრამ ვერაფერს აიძულებენ მათ შექენას.

სხვათა შორის, კერძო ფირმის პროდუქცია მომხმარებლისათვის ყოველთვის უფრო მეტად ღირებულია, ვიდრე მის შესაქმნელად გაწეული ხარჯები, სხვაგვარად ფირმა ერთ დოლარსაც ვერ მოიგებს. სახელმწიფო დაწესებულებებზე იგივეს ვერ ვიტყვით. იგი ფინანსდება ან სუბსიდირდება გადასახადების ხარჯზე და არ არსებობს გარანტია, რომ მისი საქმიანობის შედეგი ადამიანებისათვის უფრო მეტად ღირებული იქნება, ვიდრე ამ საქმიანობის განსახორციელებლად გაწეული ხარჯები.

განუსამღვრელი პოლიტიკური დემოკრატია არის უმრავლესობის ძალაუფლების სისტემა, მაშინ როდესაც საბაზრო განაწილება ყველას პროპორციული წარმომადგენლობის სისტემას წარმოადგენს.

მაგალითად, როცა სახელმწიფო დონეზე მიიღება გადაწყვეტილება საბინაო მშენებლობის გაფართოვების ან სახელმწიფო სკოლაში მოზარდების სქესობრივი აღზრდისათვის ხარჯების გაზრდის თაობაზე, უმცირესობა მოვალეა დაემორჩილოს მას და რეალიზაციისათვის სათანადო თანხა გაიღოს, თუნდაც დაინტერესებული არ იყოს.

ამის საპირისპიროდ, საბაზრო ურთიერთობები საშუალებას აძლევს სხვადასხვა რიცხოვნობის ჯგუფებს რაც სურთ იმას მისცენ ხმა და სასურველს მიაღწიონ. ასე მაგალითად, თუ მოსახლეობას განათლებას საბაზრო საფუძველზე

სთავაზობენ, მოგიერთ მშობლებს შეუძლიათ ამოარჩიონ სკოლა, რომელშიც რელიგიური ფასეულობების პროპაგანდა ხდება, მოგიერთი კი ამჯობინებს საერო სკოლაში მიაბაროს შვილი. კიდევ ვიღაც ისეთ სკოლას შეარჩევს, სადაც განსაკუთრებული ყურადღება ეთმობა პრაქტიკულ ჩვევებს, კულტურულ პროგრამებს ანდა მაღალ პროფესიულ მომზადებას.

ბაზრის პირობებში ყოველ ჩვენგანს შეუძლია მიიღოს ის, რასაც უპირატესობას ანიჭებს. ამისათვის არ არის აუცილებელი უმრავლესობას ვეკუთვნოდეთ; ნებისმიერ უმცირესობას საშუალება აქვს “ზმა მისცეს” რასაც უნდა, თავისი სამომხმარებლო დოლარებით. ვიდრე ადამიანი ან ადამიანების ჯგუფი მზად არის დაფაროს ხარჯები, ბაზარი ყოველთვის გამოეხმაურება მათ სურვილებს. საბაზრო სფეროში ყოველი ინდივიდი წარმოდგენილია თავისი დანახარჯების პროპორციულად. ამიტომ არჩევის პროცესი ბაზარზე არ წარმოქმნის კონფლიქტებს სახელმწიფო სექტორში გადაწყვეტილებების მიღებისას.

სახელმწიფო ბეგარის ფასი

კერძო სექტორიდან რესურსების ამოღების გამო მასში წარმოების მოცულობის შემცირება.

ხარჯები, რომელსაც ქვეყანა სწევს გადასახადების გადახდასა და ამოღებასთან დაკავშირებით.

ქვეყნის მიერ ხელიდან გაშვებული სარგებელი იმ განუხორციელებელი გარიგებებისაგან, რომლებიც სახელმწიფომ ჩაშალა.

პოლიტიკოსები ხშირად ამბობენ, რომ გადასახადები სახელმწიფო ძალაუფლების ხარჯია. ნებისმიერი პროდუქტის შექმნის ხარჯი არის ის, რამაც უარის თქმა გვიხდება მის მისაღებად. სახელმწიფოც არ არის გამონაკლისი.

არსებობს სამი სახის ხარჯი, რომლებიც წარმოიქმნება, როცა სახელმწიფო სხვადასხვა სიკეთითა და მომსახურებით უბრუნველყოფს თავის მოქალაქეებს.

პირველი არის კერძო სექტორში იმ პროდუქციის დანაკარგი, რომელიც შეიძლებოდა დამზადებულიყო სახელმწიფო სექტორში დახარჯული რესურსებისაგან.

რესურსებს, რომლებიც წარიმართება გზების მშენებლობის, რაკეტების დამზადების, პოლიციის შენახვის, განათლების, ჯანმრთელობის დაცვის უბრუნველსაყოფად ან სახელმწიფო წარმოების ნებისმიერი სხვა “პროდუქტის” დასამზადებლად, გამოყენების ალტერნატიული სფეროც აქვთ. სახელმწიფოს რომ არ დაეხარჯა, ისინი კერძო სექტორში იქნებოდა გამოყენებული. დანახარჯების ეს სახე წარმოიქმნება იმისაგან დამოუკიდებლად, რა წყაროებით ფინანსდება სახელმწიფო სექტორი - ბეგარით, სახელმწიფო ვალის გაზრდით თუ ფულის ემისიის საშუალებით. ამ ხარჯების შემცირება შესაძლებელია მხოლოდ სახელმწიფოს ხარჯების შეზღუდვით.

მეორე - არც თუ მცირე ხარჯებია საჭირო გადასახადების ასკრეფად და საგადასახადო კანონმდებლობის შესრულების უბრუნველსაყოფად: დასაბეგრი შემოსავლები უნდა დაანგარიშდეს და გაცონტროლდეს, საგადასახადო კანონები მოქმედებაში იქნეს მოყვანილი.

ამ მიზნებისათვის დახარჯული რესურსები მიუწვდომელი რჩება სხვა პროდუქციის წარმოებისათვის როგორც კერძო, ისე სახელმწიფო სექტორში. გამოვლევები გვიჩვენებს, რომ შეერთებულ შტატებს ყოველწლიურად დაახლოებით 5,5 მილიარდი ადამიან-საათი (ეს ექვივალენტურია ერთი წლის განმავლობაში 2 მილიონ 750 ათასი კაცის სრული სამუშაო განაკვეთით მუშაობისა) იხარჯება მარტო დაბეგვრასთან დაკავშირებული ათასგვარი საბუთის შექმნაზე. ეს დანახარჯები სახელმწიფო მიერ გადასახადის სახის ამოღებული ყოველი დოლარიდან 20 ცენტს შეადგენს.

და ბოლოს, მესამე, დაბეგვრის შედეგად არამომგებიანი ხდება და ამიტომ აღარ განხორციელდება გარიგებები, რომლებიც ალრე ურთიერთსასარგებლო იყო. ამავე დროს, ადამიანები მეტ დროს უთმობენ დასვენებას და არაეფექტიან საქმიანობას. ამ პოტენციურ სარგებელზე უარის თქმა მთელი ეკონომიკის ბარალს ნიშნავს. გარდა ამისა, გადასახადები წააქეზებს მათგან თავის არიდებისაკენ მიმართულ არაპროდუქტიულ საქმიანობას, რასაც ასევე ეკონომიკური დანაკარგები მოსდევს.

ამრიგად, სამოგადოებას სახელმწიფო გაცილებით უფრო ძვირი უჯდება, ვიდრე ყველა საგადასახადო მოსაკრებელის ჯამი ან მთელი სახელმწიფო ხარჯების ჯამი. ამა თუ იმ სახელმწიფო პროგრამის ღირსებების ანალიზისას აუცილებელია მისი ყველა დანახარჯის გათვალისწინებაც.

პოლიტიკოსები ყოველთვის ცდილობენ თავიანთი საქმიანობის დანახარჯების დაფარვას. როგორც ლუდოვიკო XIV-ს კარის ფინანსთა მინისტრი ჟან-ბატისტ კოლბერი ამბობდა, “დაბეგვრის ხელოვნება ნიშნავს ისე გაპუტო ბატი, რომ რაც შეიძლება ნაკლები ისისინოს”. საბიუჯეტო დეფიციტების, ფულის ჭარბი ემისიისა და სხვადასხვა არაპირდაპირი გადასახადების პოლიტიკური მიმზიდველობა იმაში მდგომარეობს, რომ ამ გზით შეიძლება სახელმწიფო პროგრამების რეალური ხარჯების დამალვა.

განსაკუთრებით ფართოდ არის გავრცელებული მოტყუება ბიზნესის დაბეგვრის დროს. ხშირად პოლიტიკოსები ისე საუბრობენ ბიზნესის დაბეგვრაზე, თითქოს გადასახადის სიმძიმე მოქალაქეთა მხრებიდან რაღაც უსხეულო არსებებზე გადადიოდეს. სინამდვილეში კი ბიზნესის ბეგარას, ისევე როგორც ყველა დანარჩენს, მთლიანად მოქალაქეები იხდიან. კორპორაცია თუ ფირმა თავად კი არ იხდის ბეგარას, ის მხოლოდ თავისი კლიენტებისაგან ან აქციონერებისაგან აგროვებს ფულს, რათა შემდეგ სახელმწიფოს გადასცეს.

გარკვეულ ინტერესთა ჯგუფებს გადასახადის გადამხდელთა და მომხმარებელთა გასაძარცვად სახელმწიფოს პოლიტიკური მექანიზმის გამოყენება შეუძლიათ.

როცა სახელმწიფოს საქმიანობა მკაცრ ჩარჩოებშია მოქცეული, მას შეუძლია დაუფასებელი წვლილი შეიტანოს ეკონომიკური აყვავების საქმეში. ოღონდ ამისათვის დემოკრატიამე ცოტა უფრო მეტია საჭირო. თანამედროვე დემოკრატიის პირობებში, დემოკრატიულად არჩეული პოლიტიკური მოღვაწეებისათვის,

სამწუხაროდ, ხელსაყრელია მთელის საზოგადოების საზიანოდ ცალკეული ჯგუფების ინტერესების მხარდაჭერა.

ამ მიზნით განხორციელებული სახელმწიფო ღონისძიებები სერიოზულ მოგებას პირდება კარგად ორგანიზებული ჯგუფების წევრებს (მაგალითად, მეწარმეებს, პროფკავშირის წევრებს ან ფერმერებს), რაც სრულიად ეწინააღმდეგება გადასახადების გადამხდელთა და მომხმარებელთა მასების ინტერესებს. თუ ეს ჯგუფი შედარებით პატარაა, მისი ყოველი წევრის მოგება საკმაოდ მნიშვნელოვანი გახლავთ. და პირიქით, თუ ისინი ბევრ ადამიანს აყენებენ მარალს, თითოეული მათგანის დანახარჯი არც ისე შესამჩნევია და მისი წყაროს აღმოჩენა საკმაოდ ჭირს.

ძნელი მისახვედრი არ არის, რატომ აღმოჩნდებიან ხოლმე პოლიტიკოსები ამგვარი დაჯგუფებების მხარეზე. ასეთი ჯგუფის ყველა წევრს საგრძნობი მოგება ელოდება ამიტომ ყველა მათგანი დაინტერესებულია, რომ გაერთიანდნენ და ერთობლივი ძალისხმევით გააგებინონ კანდიდატებს ან უკვე არჩეულ კანონმდებლებს, როგორც ეჩქარებათ თავიანთ საქმეში წარმატების მიღწევა. ამა თუ იმ კანდიდატის არჩევისას და მისთვის ფინანსური დახმარების გაწვევისას ჯგუფის წევრები იმის მიხედვით მოქმედებენ, თუ როგორი პოზიცია აქვს კანდიდატს მათთვის მნიშვნელოვან საკითხებში. რაც შეეხება დანარჩენ ამომრჩევლებს, რაკი ეს საკითხები ნაკლებად ეხება მათს ინტერესებს, მათი მასა არ იქნება საკმარისად ინფორმირებული და ამიტომ პასიურობას გამოიჩენს.

როგორ უნდა მოიქცეს პოლიტიკოსი, რომელიც არჩევნებზე გამარჯვებისაგან მიისწრაფვის? სრულიად ცხადია, რომ გაუთვითცნობიერებელი და დაუინტერესებელი უმრავლესობისაგან დიდი ხეირი ვერ იქნება, მაშინ როცა ადვილად შეიძლება ხმაურიანი მომხრეების და, რაც მთავარია, საარჩევნო კამპანიაში მათი შენატანების მოპოვება, თუკი მათი ჯგუფური ინტერესების შესატყვის ღონისძიებებს გაატარებს. იმ ეპოქაში, როცა მასობრივი ინფორმაციის საშუალებები უზარმაზარ ბემოქმედებას ახდენს, პოლიტიკოსები განსაკუთრებული გულმოდგინებით უჭერენ მხარს ამგვარ ჯგუფებს, რათა საარჩევნო კამპანიისათვის ფული გამოსტყუონ მათ და დააბანდონ, მაგალითად, კეთილსასურველი სატელევიზიო იმიჯის შესაქმნელად. ამასთან, პოლიტიკური მოღვაწეები, რომელთაც არ სურთ სახელმწიფო ხაზინის გაცვლა დაინტერესებული ჯგუფების მხარდაჭერაზე, მეტად მოწყველად მდგომარეობაში აღმოჩნდებიან ხოლმე. ამრიგად, არსებული წესების პირობებში, პოლიტიკოსთა ქმედებებს უხილავი ხელი მართავს და აიძულებს მათ ჯგუფების ინტერესებს ემსახურონ, თუმცა ამას საზოგადოებისათვის დანაკარგები მოსდევს. მხოლოდ და მხოლოდ უმრავლესობის მმართველობის პრინციპით ჩამოყალიბებულ ხელისუფლების წარმომადგენლობით ორგანოებს არ ძალუძთ ჯგუფური ინტერესებთან დაკავშირებული პრობლემების გადაჭრა.

სწორედ პოლიტიკოსების მიდრეკილებით იმოქმედონ კარგად ორგანიზებული ჯგუფების სასარგებლოდ, შეიძლება ავხსნათ ეკონომიკაში სახელმწიფოს ჩარევის მრავალრიცხოვანი კატეგორიები, რა ამცირებს საზოგადოებრივი ეკონომიკური

“ღვემელის” ბომებს.

ამის ნათელი მაგალითია კანადაში არსებული სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის გამსაღებელი საბჭოები, რომლებიც პროვინციათა ხელისუფლების ინიციატივით შეიქმნა თითქოსდა იმისათვის, რომ ხარჯების სტაბილიზაცია და თავიანთი ეგიდით წარმოებული პროდუქტების ხარისხის უზრუნველყოფა მოეხდინათ. ეკონომიკური თვალსაზრისით ეს საბჭოები წარმოადგენს ოფიციალურ, ნებადართულ კარტელს, რომელიც აკონტროლებს რძის, კვერცხის, ქათმის ხორცის და ა.შ. მიწოდებას მითითებებით, ვის და რა პირობით შეუძლია ამ პროდუქტების წარმოება.

სინამდვილეში ამგვარი კონტროლი ნიშნავს მიწოდების შემცირებას და ფასების ზრდას. გამსაღებელ საბჭოებს საშუალება აქვთ გააკონტროლონ არა მხოლოდ ქვეყნის შიგა წარმოება, არამედ უცხოური პროდუქციის იმპორტიც ანუ ისინი აბსოლუტურ კონტროლს უწევენ მიწოდებას და ფასებსაც იმ დონეზე აწესებენ, რომელიც მიზანშეწონილად მიაჩნიათ. ერთადერთი შეზღუდვა შეიძლება იყოს პოლიტიკური წინააღმდეგობის საშიშროება მეტისმეტად მაღალი ფასების შემთხვევაში.

იმისათვის, რომ განვსაზღვროთ რამდენად ალემატება საბჭოების მიერ დადგენილი ფასი იმას, რომელიც მათი არარსებობის შემთხვევაში თავისთავად დადგინდებოდა, საკმარისია ვიცოდეთ, რა უჯდება ყოველ ცალკეულ მეწარმეს მოცემულ ბაზარზე დაშვება. მაგალითად, კვერცხისა და რძის წარმოების ნებართვა, ანუ ქალაქის ფურცელი, რომელიც ამის უფლებას იძლევა, იმდენივე ღირს, რამდენიც მიწის, შენობების, მოწყობილობისა და პირუტყვის მინიმალური რაოდენობა რომელიც წარმოების დაწყებისათვის არის აუცილებელი. ამ ნებართვის მისაღებად კანადელ ფერმერს მომზდილი სესხის აღება უხდება ბანკიდან ან საკუთარი ბიუჯეტიდან უნდა ამოიღოს სახსრები.

რაკი ფერმერების კეთილდღეობა მნიშვნელოვან წილად არის დამოკიდებული ამ წესების შენარჩუნებაზე, მათ გამართლებულად მიაჩნიათ თავიანთი ხმები და ფული იმ პოლიტიკოსებს მისცენ, ვინც მათ ინტერესებს იცავს. რიგითი ამომრჩევლები კი ხმის მიცემისას ამ საკითხზე არ ფიქრობენ. კანადელთა უმრავლესობა (იმათ გარდა, ვინ ქათმის ხორცს, კვერცხს და რძის პროდუქტებს შეერთებულ შტატებში ყიდულობს) არც კი ეჭვობს, რომ ხელოვნურად გაბერილი ფასების გამო ყოველი მათგანი წელიწადში რამდენიმე ასეული დოლარით მეტს იხდის კვერცხსა და რძეში და ამ თანხის უდიდესი ნაწილი საკმაოდ შეძლებულ ფერმერებს რჩებათ. ამიტომაც პოლიტიკური მოღვაწეები ჩვეულებრივ, მოგებული რჩებიან ხოლმე, თუ ფერმერებს დაუჭერენ მხარს, თუმცა ამგვარი ღოტაცეები რესურსების ტყუილ-უბრალოდ ფლანგვა და მთლიანად საზოგადოების ძარცვაა.

ჯგუფური ინტერესების პოლიტიკური ძალებით აიხსნება საიმპორტო ტარიფების და კვოტების არსებობა ფოლადზე, ფეხსაცმელზე, საფეიქრო ნაწარმზე, ტანსაცმელსა და ზოგიერთ სხვა საქონელზე. ფედერალურ დონეზე ფინანსირებადი საირიგაციო პროექტები, ბიზნესისათვის გაცემული შეღავათიანი პროექტები,

დოტაციები აეროპორტების, სამხატვრო კოლექტივების და კულტურის დაწესებულებებისათვის, ახალგაზრდობისა და მოხუცების, უმუშევრების დახმარების პროექტები და მათი მხარდაჭერა, ვინც კანადელი პოლიტიკოსების იმელსა და საყრდენს წარმოადგენს, დოტაციები რეგიონებისათვის – აი მაგალითები პოლიტიკისა პოლიტიკის გულისათვის. მას საფუძვლად უდევს გარკვეული ჯგუფების ინტერესები და არა ეკონომიკის ან საზოგადოების მოთხოვნილებები. და თუ ყოველი ცალკეული ასეთი პროგრამა უმნიშვნელო ტვირთია ეკონომიკისათვის, ჯამში ისინი წარმატებით აჩანაგებენ ფედერალურ ბიუჯეტს, ფლანგავენ რესურსებს და მოსახლეობის ცხოვრების დონეს აქვეითებენ.

აშშ-ს კონსტიტუციის მამებს კარგად ესმოდათ დემოკრატიული სისტემის ეს ნაკლი და ცდილობდნენ შეემლუდათ ორგანიზებული ჯგუფების გავლენა, რომლებსაც ისინი “ფრაქციებს” უწოდებდნენ. ასე მაგალითად, აშშ-ს კონსტიტუციის პირველი მუხლის მეორე ნაწილში წერია, რომ მთელი საზოგადოების უსაფრთხოებისა და კეთილდღეობისა ხელშემწყობი პროგრამების განხორციელებისათვის კონგრესმა მხოლოდ ერთგვაროვანი გადასახადები უნდა დააწესოს. ეს პუნქტი მოწოდებული იყო აღეკვეთა გადასახადებიდან მიღებული სახსრების გამოყენება მოსახლეობის ცალკეული ჯგუფების ინტერესებისათვის. თუმცა დროთა განმავლობაში ამ მუხლის შინაარსი დამახინჯდა სასამართლოების გადაწყვეტილებებით და საკანონმდებლო აქტებით. თანამედროვე ინტერპრეტაციით ამერიკის კონსტიტუციას უკვე აღარ ძალუძს კარგად ორგანიზებული ჯგუფების პოლიტიკური ძალის შემლუღვა.

კანადის კონფედერაციის დამაარსებლებს ამ საკითხის განსაკუთრებული ცოდნა ან მისდამი დიდი ინტერესი არ გამოუჩენიათ და, ამიტომ, კანადის კონსტიტუციაში ამგვარი მუხლი საერთოდ არ არის. იქნებ ამის გამო, ან იქნებ იმიტომ, რომ კანადელები ნაკლებ მტრულად არიან განწყობილი მთავრობის გადამანაწილებელი საქმიანობისადმი, კანადაში ჯგუფური ინტერესების მომსახურებისათვის განუყოფილი კიდევ უფრო მეტი პროგრამა არსებობს, ვიდრე აშშ-ში.

სახელმწიფო ხშირად განგებ ქმნის ბიუჯეტის დეფიციტს, რომელიც ეკონომიკას ემუქრება.

თუ სახელმწიფოს ხარჯები მის შემოსავალს აღემატება, წარმოიქმნება ბიუჯეტის დეფიციტი, რომლის დასაფინანსებლად სახელმწიფო, როგორც წესი, ობლიგაციებს უშვებს ხოლმე. ეს სახელმწიფო ვალია. ბიუჯეტის დეფიციტი ბრდის სახელმწიფო ვალის მასშტაბებს. თანამედროვე სახელმწიფოებს ჩვევად გაუხდათ დეფიციტური დაფინანსება. 70-80-იან წლებში ყველა წამყვანი სამრეწველო ქვეყნის ცენტრალური მთავრობები დეფიციტიან ბიუჯეტს ქმნიდნენ, რაც თავის მხრივ, სახელმწიფო ვალის ბრდას იწვევდა.

როგორ გავლენას ახდენს დეფიციტური დაფინანსება ეკონომიკაზე? ამბობენ, რომ სახელმწიფო ვალი საშუალებას გვაძლევს დღეს ვიმხიარულოთ ცხოვრების დღესასწაულზე და გასანადღებელ ანგარიშებს შვილიშვილებს ვუტოვებთ. ეს რა

თქმა უნდა, გადაჭარბებულია იმ შემთხვევაში, თუ სახელმწიფო ვალის უდიდესი ნაწილი შიგა ვალია. ცხადია, გადასახადების გადამხდელებს უფრო დიდი ბეგარის გადახდა მოუხდებათ, რომელიც სახელმწიფო ვალის პროცენტების გადახდას მოხმარდება. თუმცა, ამ პროცენტების დიდ ნაწილს ასევე ქვეყნის მოსახლეობა მიიღებს. ამგვარად, შვილები და შვილიშვილები მარტო ბეგარას კი არ გადაიხდიან ვალის დასაფარავად, არამედ პროცენტებსაც აიღებენ. ამასთან, ცხადია, მოხდება გარკვეული გადანაწილება, რადგან გამრდილი ბეგარის გადამხდელთაგან ყველა როდი მიიღებს შემოსავალს სახელმწიფო ობლიგაციებიდან. ეკონომისტთა უმეტესობა ფიქრობს, რომ სახელმწიფოს მიერ ბიუჯეტის დეფიციტის დასაფარავად ვალის აღება ზრდის პროცენტულ განაკვეთს, ეს კი, თავის მხრივ, იწვევს კერძო ინვესტიციების შემცირებას. სახელმწიფოს შეუძლია კერძო ინვესტიციების შემცირების კომპენსირება მოახდინოს, თუ ნასესხებ სახსრებს კაპიტალდაბანდებისათვის გამოიყენებს, მაგრამ ჩვეულებრივ, ასე არ ხდება ხოლმე. ინდუსტრიულად განვითარებულ ქვეყნებში სახელმწიფო ხარჯების უდიდესი ნაწილი გადანაწილებას, სუბსიდიებს და ჯგუფური ინტერესებისათვის ხელსაყრელ სხვა მიზნებს ხმარდება. ამრიგად, ბიუჯეტის დეფიციტი თითქმის გარდუვალად ამცირებს მომავალი თაობებისათვის მეტევიდრობით დასატოვებელი კაპიტალის (ინსტრუმენტები, მანქანები, ნაგებობები) მარაგს. ამის შედეგად შრომის ნაყოფიერება და, შესაბამისად, მისი ანაზღაურების ღირებულება უფრო მცირე აღმოჩნდება, ვიდრე უდეფიციტო პირობებში იქნებოდა.

იმისგან დამოუკიდებლად, სახელმწიფოს მიერ მოსახლეობისათვის გასაწევი მომსახურება ვალის ხარჯზე ხორციელდება თუ გადასახადების ხარჯზე, ამისთვის გამოყენებული რესურსები ნებისმიერ შემთხვევაში ვეღარ იქნება გამოყენებული სხვა პროდუქციის დასამზადებლად. მაგალითად, ავტომაგისტრალის მშენებლობისათვის სახელმწიფო კერძო სექტორიდან მოიზიდავს რესურსებს, სადაც ისინი შეიძლებოდა სხვაგვარად გამოეყენებინათ. ამის შედეგად საქონლის მიმდინარე გამოშვება კერძო მოხმარებისათვის მცირდება. ეს სახელმწიფო გასაფლას დღევანდელი ხარჯებია და სახელმწიფო ვალის საშუალებით დაფინანსებას არ შეუძლია მისი მომავლისათვის გადაღება.

შეიძლება თუ არა დეფიციტმა ეკონომიკური კრაზი გამოიწვიოს? კრედიტი ბიზნესის წარმოების ჩვეულებრივი ხერხია. მრავალ მსხვილ და მომგებიან კორპორაციას სისტემატურად აქვს გადაუხდელი ვალი. როგორც კერძო პირის, ისე ფირმის მიერ აღებული კრედიტის მიზანშეწონილობის განსაზღვრის გასაღებია თანაფარდობა მოსალოდნელ შემოსავალსა და გადასახდელ პროცენტებს შორის. ვიდრე ფირმის მოგება ვალის პროცენტებს აღემატება, ეს ვალი განსაკუთრებულ პრობლემას არ წარმოადგენს. ეს ეხება ფედერალურ მთავრობასაც. ვიდრე მოქალაქეები დარწმუნებული არიან, რომ სახელმწიფოს ბეგარის სახით შეუძლია საკრედიტო ვალდებულებების მომსახურებისათვის აუცილებელი სახსრების შეგროვება, სახელმწიფოს პრობლემა არ ექნება თავისი დაუფარავი ვალის ფინანსირებასა და რეფინანსირებასთან დაკავშირებით.

თუმცა, სახელმწიფო ვალის მომსახურების ხარჯები შეიძლება ძალზე სწრაფად გაიზარდოს და საგადასახადო რესურსების გამოლევა გამოიწვიოს. მაგალითად, დღეისათვის სახელმწიფო ვალის პროცენტების გადახდაზე იხარჯება კანადის ფედერალური მთავრობის მიერ ბეგარის სახით შეგროვილი ყოველი დოლარიდან 31 ცენტი. დიდი სახელმწიფო ვალის შემთხვევაში გადასახადების გადამხდელებმა შეიძლება აღარ მოისურვონ მაღალი ბეგარის გადახდა, რომლის სულ უფრო მცირე ნაწილი წარიმართება გადასახადების გადამხდელთათვის სახელმწიფო მომსახურების გასაწევად.

მეტისმეტად დიდი ვალი ყოველთვის და ყველგან ფინანსურ კრახს იწვევდა. მთელი რიგი ქვეყნების – ბოლივიის, არგენტინის, ჩილეს, ბრაზილიისა და ისრაელის ეკონომიკა უკანასკნელ წლებში ინგრეოდა განუზომლად დიდი ვალების, ფულის ემისიისა და სწრაფად მზარდი ინფლაციის წყალობით. თუკი ფედერალური მთავრობის საპროცენტო ვალდებულებების ზრდის ტემპი კვლავინდებურად გაასწრებს სახელმწიფო შემოსავლების ზრდის ტემპს, კანადაც აღარ იქნება დაზღვეული ასეთი ხვედრისაგან.

ბიუჯეტის დეფიციტის მიზეზი საიდუმლო არ გახლავთ. პარლამენტარებს უყვართ ფულის ხარჯვა ისეთ პროგრამებზე, რომლებითაც ამომრჩევლებს ასიამოვნებენ. ამავე დროს მათ არ უყვართ ბეგარის გამრდა, ვინაიდან ამ შემთხვევაში ამომრჩევლების ხარჯები შესამჩნევი ხდება. სახელმწიფო ვალი მიმდინარე გადასახადების მოხერხებული ალტერნატივაა – იგი მალავს დანახარჯებს და მომავლისათვის გადადებს მათ.

“დეფიციტის პრობლემა” პოლიტიკური სისტემის პრობლემა გახლავთ. დეფიციტური დაფინანსება გადაწყვეტილებათა მიღების შეუძლებელი დემოკრატიული პროცედურის ბუნებრივი შედეგია. პოლიტიკოსები, რომლებსაც არც კონსტიტუციური ნორმები აკავებთ და არც პრინციპული შეხედულებები, ცხადია, გამოიყენებენ დეფიციტურ დაფინანსებას იმისათვის, რომ ამომრჩევლებს დაუმალონ თავიანთი პროგრამების ხარჯები.

ჯგუფური ინტერესების წამქეზებელი პოლიტიკური თამაშები ზრდის ხაზინის ხარჯებს. მაგალითად, კანადის პარლამენტის 295 წევრიდან თითოეულს სერიოზულს საფუძველი გააჩნია დაჟინებით მოითხოვოს იმ ხარჯების გაწევა, რომლებიც სარგებლობას მოუტანს მის ამომრჩევლებს და თითქმის არ გააჩნია საფუძველი წინააღმდეგობა გაუწიოს სხვა პარლამენტარების მიერ შემოთავაზებულ ხარჯებს. კანონმდებელი, რომელიც შეეცდება ბიუჯეტის ხარჯვის საკითხებში “ფხიბელი დარაჯის” როლი შეასრულოს, თავისი კოლეგების დიდ უკმაყოფილებას გამოიწვევს, რადგან ეს უკანასკნელნი თავისი ამომრჩევლებისათვის განსაკუთრებული პროგრამების მიღებას მოითხოვენ. კიდევ უფრო მნიშვნელოვანია, რომ ხარჯების შემზღვევით და დეფიციტის შემცირებით გამოწვეული სარგებელი (მაგალითად, ბეგარის შემცირება ან საპროცენტო განაკვეთების ვარდნა) თხელი ფენის სახით თანაბრად განაწილდება ყველა ოლქის ამომრჩეველს შორის. ამგვარად, პარლამენტის ამა თუ იმ წევრის მხარდამჭერ ამომრჩევლებს ამ

УАТВДБЛЙУ მხოლოდ უმცირესი ნაწილი შეხვდება. (აღსანიშნავია, რომ სახელმწიფოს ხარჯების ყოველი ცალკე მუხლის შემცირებით მიღებული ხსენებული სარგებელი არა მხოლოდ ძალზე მცირეა, არამედ შეუძლებელია იმის წინასწარმეტყველება, როგორ განაწილდება იგი ქვეყნის მოსახლეობას შორის. რედ შენიშვნა).

ეს იგივე იქნებოდა, 295 ოჯახი სადილად რომ მიდიოდეს რესტორანში, სადაც ყოველ მათგანს შეჭმული საკვების საერთო ღირებულების 1/295 ნაწილის ოდენობის ანგარიშს წარუდგენენ. არც ერთი ოჯახი არ ჩათვლის საჭიროდ ნაკლები შეუკვეთოს, ვინაიდან მათი თავშეკავება საერთო თანხაზე საგრძნობ გაზღვრას არ მოახდენს. მაშ რატომ არ უნდა შეუკვეთონ კრევეტები, ბიფშტექსი და ომარები, ღვებელის დიდი ნაჭერი ჩარობად? ბოლოს და ბოლოს, საერთო ანგარიშში ყოველი ოჯახის წილს მხოლოდ რამდენიმე ცენტი დაემატება. მაგრამ თუ ყველა ასე იფიქრებს და მოიქცევა, შეკვეთის ფასეულობა მასზე დახარჯულ თანხაზე ნაკლები აღმოჩნდება.

მუსტად იგივე ხდება პარლამენტში გადაწყვეტილებების მიღების დროს. პარლამენტარები დაინტერესებული არიან გაათრიონ თავიანთი ოლქებისათვის ხელსაყრელი პროექტები, მით უმეტეს, თუ ყოველმა მათგანმა იცის, რომ დანარჩენები მუსტად ასევე იქცევიან. გარდა ამისა, ყველა დაინტერესებულია დაუმალოს ამომრჩევლებს ინფორმაცია სახელმწიფო პროგრამების დანახარჯების შესახებ. სტიმულების ამგვარი სისტემის პირობებში მოსალოდნელი შედეგია ბიუჯეტის დიდი დეფიციტი.

გადასახადების გამრდა ამცირებს თუ არა ბიუჯეტის დეფიციტს? პროფესორებმა ჯეიმს აპიაქფორმა და სალვჰ ამირჰალქალიმ ყურადღებით შეისწავლეს კანადის სტატისტიკა და უარყოფით დასკვნამდე მივიდნენ (James Ahikpor and Sallen Amirkhalkhali, *On the Difficulty of Eliminating Deficits with Higher Taxes: Some Canadian Evidence*, South Economic Journal, Vol. 56, No. 1, July 1989, pp. 24 — 31). ამის მიზეზი ის გახლავთ, რომ საბიუჯეტო შემოსავლების ზრდა პარლამენტარებს სურვილს უჩენს კიდევ უფრო მეტი განაცხადი განიხილონ და საბოლოოდ, ბიუჯეტის დეფიციტის შემცირებით მიღებული სარგებელი ნულის ტოლი ხდება. ცოტა ხნის წინ ოტავაში მარცხით დამთავრდა კონსერვატორთა მთავრობის მცდელობა გადასახადების საგრძნობი გამრდის საშუალებით 30 მილიარდ დოლარზე დაბლა ჩამოეყვანა ბიუჯეტის დეფიციტი. ეს ფაქტი გვაფიქრებინებს, რომ მეცნიერების მიერ მოძველებული მონაცემების საფუძველზე გაკეთებული დასკვნა დღესაც ძალაშია.

როგორც ჩანს, იგივე ხდება შეერთებულ შტატებშიც. 1991 წელს კონგრესის გაერთიანებული ეკონომიკური კომიტეტისათვის მომზადებულმა გამოკვლევამ უჩვენა, რომ 1947 წლიდან გადასახადების სახით მიღებული ყოველი დამატებითი დოლარი იწვევდა ხარჯების გამრდას 1,59 დოლარით! ამრიგად, დამატებითი შემოსავალი გასავლის კიდევ უფრო მეტ ზრდას იწვევდა. 1982 წელს პრეზიდენტი რეიგანი დათანხმდა გადასახადების გამრდაზე (რასაც ფართო საზოგადოებრივი

რემონანსი მოყვა,) იმ პირობით, რომ კონგრესი ხარჯებს შეამცირებდა. გადასახადები გაიზარდა, მაგრამ ხარჯების შემცირებას განხორციელება არ ეწერა. 1990 წელს პრეზიდენტი ბუშიც ასეთივე ხაფანგში გაება თავისი ყბადალეული საბიუჯეტო შეთანხმებითურთ. გადასახადები კვლავ გაიზარდა, ხარჯებმა კიდევ უფრო იმატა და ბიუჯეტის დეფიციტიც გაიზარდა. კონგრესი დახარჯავს ყოველ დოლარს, რომელიც ხელთ ჩაუვარდება და კიდევ რამდენიმე ასეულ მილიარდსაც!

თუ მართლა ვაპირებთ დეფიციტთან ბრძოლას, პოლიტიკური სისტემის მოდიფიცირება უნდა მოვახდინოთ. კანონები იმგვარად უნდა შეიცვალოს, რომ პოლიტიკოსებს გაუძნელდეთ იმაზე მეტის დახარჯვა, რისი შეგროვებაც შეუძლიათ გადასახადების სახით.

ამის მიღწევა სხვადასხვა ხერხით შეიძლება. აი, მოგიერთი მათგანი:

შეიძლება კონსტიტუციაში შეტანილი იქნეს შესწორება მოთხოვნით, რომ ფედერალურმა მთავრობამ დააბალანსოს თავისი ბიუჯეტი. ასეთი მოთხოვნა უნდა წაუყენდეს კანადის მუნიციპალურ ხელისუფლებას და აშშ-ს უმეტესი შტატების ადმინისტრაციას.

შეიძლება მიღწეული იქნეს სხვა შესწორების მიღება – იმის შესახებ, რომ ფედერალური მთავრობის მიერ გასაწევ ხარჯებსა და სესხის ობლიგაციების გამოშვების უფლებასთან დაკავშირებულ საკითხებზე აუცილებელი იყოს ორივე პალატის წევრთა ორი მესამედის ან სამი მეოთხედის თანხმობა.

მიმდინარე წლის ხარჯები შეიძლება გასული წლის შემოსავლების ოდენობით შემოიფარგლოს.

შემოთავაზებული ცვლილებები გაართულებდა კანონმდებლების მიერ სახსრების ხარჯვას, მხოლოდ, თუ მათ არ ნებავთ ბეგარის გამრდა ან სახელმწიფოს გაწეული სამსახურისათვის საფასურის დაწესება. ეს ცვლილებები გაამყარებდა მთავრობის საბიუჯეტო შეზღუდვებს, შეასუსტებდა ჯგუფურ ინტერესებს და კარგ გაგვეთილს ჩაუტარებდა საერთო ქვაბში ხეირის მაძიებელთ. გარდა ამისა, ისინი აიძულებდა კანონმდებლებს უფრო გულდასმით დაეანგარიშებინათ სახელმწიფო პროგრამების ხარჯები. ყოველივე ეს, უდავოდ აამაღლებდა მთავრობის საქმიანობის ეფექტიანობას.

სახელმწიფოს მიერ საზოგადოების სახსრების გადანაწილება ხელს უწყობს მათ დატაცებას.

პოლიტიკის საშუალება, რომელიც ხშირად თვითმიზანი ხდება, იმაში მდგომარეობს, რომ უჩუმრად წაართვას ფული გადასახადის უბრალო გადამხდელს, შემდეგ კი უთვალავ პრეტენდენტს გაუნაწილოს იგი და ამით არჩევნებზე ღირსეული მხარდაჭერა მოიმზადოს. პოლიტიკა, ყოველ შემთხვევაში, ამომრჩეველთა ხმების მიზიდვის საქმეში, წარმოადგენს კარგად გათვლილი მოტყუების ხელოვნებას ან უფრო ზუსტად, მოტყუების ხელოვნებას, რომელში გამოჭერაც შეუძლებელია.

ჯიმს შლესინჯერი აშშ-ს თავდაცვის მინისტრი 1973-1975 წლებში. (*James R. Schlesinger, System Analysis and the Political Process, Journal of Law and Economics, p. 281 (October 1968)*)

არსებობს ორი ხერხი, რომლითაც ადამიანებს თავიანთი კეთილდღეობის გაუმჯობესება შეუძლიათ: მუშაობა და ძარცვა. პირველ შემთხვევაში ისინი აწარმოებენ საქონელსა და მომსახურებას და ფულად შემოსავალზე ცვლიან მათ. შემოსავლის მიღების ასეთი ხერხი ხელსაყრელია პარტნიორებისათვის და მთელი სამოგადოებისათვის, რადგან ამის შედეგად მატულობს მისი კეთილდღეობა. მეორე შემთხვევაში ადამიანები მდიდრდებიან იმიტომ, რომ მიითვისებენ სხვის შექმნილ სივეთეს. ამ ხერხს არ მოსდევს ქვეყნისათვის რაიმე დამატებითი შემოსავალი, რადგან ერთი მოგება მეორის დანაკარგს ნიშნავს; უფრო მეტიც, ამ შემთხვევაში სამოგადოების კეთილდღეობა მცირდება კიდევ იმიტომ რომ რესურსები გადანაწილებაზე იხარჯება. როცა ძალაუფლება მოქმედებს როგორც პირუთვნელი არბიტრი, იცავს საკუთრების უფლებას და უზრუნველყოფს კონტრაქტების შესრულებას, იგი წაახალისებს სამეწარმეო საქმიანობას და აღკვეთს ძარცვას, რითიც ხელს უწყობს სამოგადოების ეკონომიკურ აყვავებას.

სამწუხაროდ, თანამედროვე მსოფლიოში ძალაუფლება ხშირად თვითონ ეხმარება მძარცველებს. ჩვენს ეპოქაში, როცა სახელმწიფო ყოვლისშემძლეა, გადასახადის გადამხდელთაგან მიღებული შემოსავლის გადანაწილება კარგად ორგანიზებული ჯგუფებისა და საარჩევნო ბლოკებისათვის ჩრდილოეთ ამერიკის და დასავლეთ ევროპის განვითარებული ქვეყნების პოლიტიკოსთა ჩვეულებრივი საქმიანობა გახდა. მოგებული რჩება ის, ვისაც შეუძლია გაიანგარიშოს, როგორ შეიძლება შედარებით უმტკივნეულოდ ხაზინის შემოსავლის გამზრდა, რათა შემდეგ ეს სახსრები იმ ჯგუფური ინტერესების გულის მოსაგებად გამოიყენოს, რომლებიც მზად არიან პოლიტიკოსებისათვის ამომრჩეველთა ხმები უზრუნველყონ.

ლობირების, პოლიტიკური კამპანიისა და ყველა მიმართულებით “სახელმწიფოს კეთილი განწყობილების მოსაპოვებლად” წარმართული რესურსების მოცულობას აწონასწორებს ის სიადვილე, რომლითაც პოლიტიკური პროცესი დანარჩენი მოქალაქეების ხარჯზე შეიძლება გამოყენებული იქნეს პირადი ან ჯგუფური ინტერესების სასარგებლოდ. თუ სახელმწიფოს არ ძალუძს სახელმწიფო პროგრამების დანახარჯები უშუალოდ სარგებლის მიმღებთ დაავისროს (მაგალითად, შესაბამისი მომსახურებისათვის გადასახადის დაწესების გზით) და გადამანაწილებელი საქმიანობის ჭაობში ეფლობა, სულ უფრო მეტი ძალ-ღონე იხარჯება პოლიტიკური ორგანიზაციების შექმნისა და საკუთარი ინტერესების ლობირებისათვის და სულ უფრო ნაკლები – საქონლისა და მომსახურების წარმოებისათვის (იხ. Richard Epstein, *Takings: Private Property and the Power of Eminent Domain*, Cambridge: Harvard University Press, 1985). რესურსები, რომლებიც სხვა შემთხვევაში სიმდიდრის გასამრავლებლად იქნებოდა მოხმარებული, ფუჭად იხარჯება ეკონომიკური “ღვებელის” ნაჭრისათვის ბრძოლაში იმ დროს, როცა ღვებელი სულ უფრო პატარავდება. ამგვარი სრულიად არამწარმოებლური მოღვაწეობა ამომრჩეველების თავის მხარეზე გადასაბირებლად, აბსოლუტურად შეუძლებელი დემოკრატიის ბუნებრივი ნაყოფია.

თუკი დემოკრატიული მთავრობის საქმიანობას კონსტიტუციური ნორმები

არ შეაყავებს, პოლიტიკოსები ცხოვრებაში გაატარებენ პროგრამებს, რომლებიც რესურსების გაფლანგვას გამოიწვევს და მიანს მიაყენებს მოსახლეობის ცხოვრების დონეს.

შემოსავლების გადანაწილების დანახარჯები ბევრად აღემატება მათ მოგებას, ვისთვისაც გადანაწილებული სახსრებია განუთვნილი.

როცა 60-იანი წლების შუა ხანებში შეერთებულმა შტატებმა “სიღარიბეს ომი გაუცხადა”, ხოლო კანადის მთავრობამ “სამართლიანი სამოგადოების” მშენებლობას მიჰყო ხელი, ადამიანებს სჯეროდათ, რომ სიღარიბისაგან თავის დაღწევა შეიძლება, თუკი საკუთარი შემოსავლის ოდნავ უფრო მეტ ნაწილს გადასცემდნენ სამოგადოების წარუმატებელ წევრებს. ითქვა და გაკეთდა კიდევ, გადანაწილების პროგრამების მასშტაბებმა მკვეთრად იმატა. მოხუცებულობის პენსიები, დახმარება უმუშევრებისათვის, შემწეობა ღარიბებისათვის და სხვა უთვალავი პროგრამა ერთად აღებული, ამჟამად სახელმწიფო ხარჯების ყველაზე დიდ და სწრაფად მზარდ ნაწილს (სახელმწიფო ვალის პროცენტების შემდეგ) შეადგენს. მიუხედავად ასეთი გრანდიოზული ძალისხმევისა და გადასახადების გადამხდელთა გულუხვობისა, სოციალური უზრუნველყოფის ეროვნული საბჭო და კანადის სოციალური განვითარების საბჭო ამტკიცებენ, რომ 4 მილიონი კანადელი ძველებურად ღატაკია!

1992 წელს ფრეიმერის ინსტიტუტის მიერ გამოქვეყნებული წიგნის “სიღატაკე კანადაში” ავტორის ქრისტოფერ სარლოს აზრით წარმოდგენა სიღატაკის დაუძლეველობის შესახებ ძირითადად იმ მეთოდის შედეგია, რომლითაც იგი იბრძობა. თუკი სტუდენტებს შორის გამოვრიცხავთ იმათ, ვისთვისაც მცირე შემოსავალი მხოლოდ და მხოლოდ დროებითი მოვლენაა, აშკარა ხდება, რომ პრობლემა არც ისე მასშტაბური გახლავთ, თუმცა კი იგი უდავოდ არსებობს და ამრიგად, ისმის კითხვა – რატომ? გადასახადების გადამხდელებს ხომ 100 მილიარდამდე დოლარს ართმევენ იმისათვის, რომ სახელმწიფო პროგრამების მეშვეობით გაანაწილონ!

ეკონომიკური ანალიზი გვიჩვენებს, რომ სახელმწიფო პროგრამების არაეფექტიანობა შედარებით უფრო ბოგადი კანონზომიერების შედეგია: ძნელია შემოსავლის გადანაწილება გაჭირვებულთა სასარგებლოდ ისე, რომ მათი კეთილდღეობა ხანგრძლივი პერსპექტივით გაუმჯობესდეს. ამის მიზეზია გაუთვალისწინებელი მეორადი ეფექტები. (James Gwartney and Richard Stroup, *Transfers, Equality, and the Limits of Public Policy*, Cato Journal Spring/Summer 1986). შემოსავლების გადანაწილების ეფექტიანობას სამი ძირითადი ფაქტორი აქვეითებს.

პირველი – გადანაწილების გაფართოვება ხელს უშლის ეკონომიკურ ზრდას. ეროვნული შემოსავალი არც ციური მანანა გახლავთ და არც სახელმწიფო სამმარეულოში გამომცხვარი ღვებელი, რომელსაც სხვადასხვა ბომის ნაჭრებად ჭრიან და ცხელ-ცხელს მიართმევენ მოქალაქეებს. პირიქით, შემოსავალი არის ის, რასაც ადამიანები თვითონ აწარმოებენ და გამოიმუშავენ იმ საქონლისა

და მომსახურების მიწოდების გზით, რომლისთვისაც მომხმარებელი მზად არის ფული გადაიხადოს.

გადასახადები და ტრანსფერების პოლიტიკა ფულის გამომუშავების დესტიმულირებას იწვევს როგორც გადასახადების გადამხდელებში, ისე ტრანსფერის მიმღებთა შორის. ტრანსფერების დასაფინანსებლად საჭირო თანხების ამოსაღებად ბეგარის მრდასთან ერთად გადასახადების გადამხდელებს ყოველგვარი სურვილი ეკარგებათ რაიმე აწარმოონ და ფული აკეთონ. პირიქით, წარმოიშვება სტიმულები ფული ნაკლებად ეფექტიან, მაგრამ დაუბეგრავ საქმიანობაში იქნეს დაბანდებული. ბოგიერთი არჩევს საერთოდ თავი დაანებოს ოფიციალურ ეკონომიკას და ბარტერს ან რომელიმე სხვა არაეფექტიან ეკონომიკურ საქმიანობას მიჰყოს ხელი. მცირდება ფულის კეთების სტიმული ტრანსფერის მიმღებთა შორისაც, რადგან ტრანსფერის რაოდენობა კლებულობს შემოსავლის მრდასთან ერთად. ამგვარად, არც გადასახადების გადამხდელები, არც ტრანსფერის მიმღებნი არ აწარმოებენ და არ გამოიმუშავებენ იმდენს, რამდენიც შეეძლებოდათ, ტრანსფერული პროგრამები რომ არ არსებობდეს. ამასთან, პოლიტიკოსების მიერ შემოსავლის გადანაწილება წააქეზებს ადამიანებს მეტი დრო დაახარჯონ პოლიტიკას და ნაკლები წარმოებას. ყველა ეს ფაქტორი მზუდავს ეკონომიკურ მრდას და უკლებლივ ყველა მოქალაქის მატერიალური კეთილდღეობის შემცირებას იწვევს.

მეორე – ტრანსფერებისათვის ბრძოლამ შეიძლება საგრძნობლად შეამციროს მათ მიმღებთა საერთო სარგებელი. ბიუჯეტი სულ მთლად რომ არ გაჩანაგდეს, ხელისუფლება იძულებულია გარკვეული კრიტერიუმები შემოიღოს იმისათვის, რომ განსაზღვროს, ვინ უნდა მიიღოს ტრანსფერები და სხვა პოლიტიკური წყალობანი. ჩვეულებრივ, ტრანსფერის მიმღებს მოეთხოვება რაიმეს ფლობდეს, რაიმეს აკეთებდეს, რაიმე წარმოადგენდეს. მაგრამ, როგორც კი კრიტერიუმი დადგინდება, ადამიანების ქცევაც იცვლება, რომ იოლი სახელმწიფო ფული ან შეღავათი ჩაიგდონ ხელში. ამასთან, ტრანსფერების წმინდა სარგებელი კლებულობს.

ნათქვამის ილუსტრაციისათვის შემდეგი მაგალითი გამოდგება. დავუშვათ, მთავრობამ გადაწყვიტა დილის 9-დან საღამოს 5 საათამდე 50-დოლარი გადაუხადოს ყველას, ვინც კანადის ბანკის სალაროსთან რიგში დადგება. მართალია, რიგი გრძელი იქნება, მაგრამ საკითხავია, რამდენად გრძელი. რამდენ დროს გაიმეტებენ ადამიანები დასვენებიდან ან საწარმოო საქმიანობიდან? ვისი დროც საათში 5 დოლარი ღირს, მზად იქნება 10 საათი გაატაროს რიგში, რომ ამისთვის 50 დოლარი მიიღოს. სხვები, ვისი დროც კიდევ უფრო იაფია, მაგალითად, 3 ან 4 დოლარი საათში - კიდევ უფრო მეტი ხალხით დადგებიან ამ რიგში, მაგრამ მალე ისინიც დარწმუნდებიან, რომ ის, რისი გაკეთებაც უხდებათ ტრანსფერის მისაღებად, საგრძნობლად აუფასურებს ამ უკანასკნელს.

ეს უბრალო მაგალითი გვიჩვენებს, რატომ არ შეიძლება არსებითი იყოს ტრანსფერული პროგრამების გზით გაწეული დახმარება. როცა ტრანსფერის პოტენციურ მიმღებთ რაიმეს გაკეთება უხდებათ (მაგალითად, რიგში დგომა, გარკვეული ფორმების შევსება, სახელმწიფო სამსახურების ლობირება, გამოცდების

ჩაბარება, დაბრკოლებების გადალახვა ან პოლიტიკურ კამპანიებში მონაწილეობა), იმისათვის, რომ ტრანსფერი მიიღონ, მათი პოტენციური მოგების მნიშვნელოვანი ნაწილი იყარება ამ უფლების მოპოვების მცდელობის პროცესში. ანალოგიურად, თუ სუბსიდიის მიმღებნი ვალდებული არიან რაიმე ფლობდნენ (მაგალითად, მიწის ნაკვეთს ხორბლის მოსაყვანად, ტაქსის ლიცენზიას ან საექსპორტო კვოტას), მათ მხოლოდ მანამდე ენდომებათ ამის საფასურის გადახდა, ვიდრე ეს უკანასკნელი თავად სუბსიდიის რაოდენობას არ გადააჭარბებს. ერთმანეთთან კონკურენციის და ხელისუფლების მოთხოვნათა დაკმაყოფილების მცდელობის პროცესში პოტენციური მიმღებნი თანდათანობით კარგავენ ტრანსფერისაგან მოსალოდნელი წმინდა მოგების დიდ ნაწილს, რომელიც დროთა განმავლობაში ტრანსფერის თანხაზე ნაკლები აღმოჩნდება ხოლმე.

ცხადია, ტრანსფერულ პროგრამებში მომხდარმა მოულოდნელმა ცვლილებებმა შეიძლება გარკვეული ჯგუფებისათვის დროებით წარმოშვას მაღალი მოგება ან დიდი დანაკარგები, მაგრამ როცა პროგრამა დიდი ხნის განმავლობაში ხორციელდება, მისი სიყვითის მისაღებად გამართული კონკურენცია გაანადგურებს მასში მონაწილეობით განპირობებულ არსებით მოგებას.

არსებობს გადამანაწილებელი საქმიანობის არაეფექტიანობის შესაძენი მიზეზიც: პროგრამები, რომლებიც უნდა იცავდეს ტრანსფერების პოტენციურ მიმღებთ არაგონივრული გადაწყვეტილებებით გამოწვეული გასაჭირისაგან, პირიქით, კიდევ უფრო აქებებს ისეთი გადაწყვეტილებების მიღებას, რომლებიც მრდის გაჭირვებული სიტუაციების აღბათობას. ამგვარი ტრანსფერები შეამსუბუქებს ხოლმე უბედურებათა შედეგებს და სურვილს უკარგავს ადამიანებს რაიმე ზომები მიიღონ მათი თავიდან ასაშორებლად.

მაგალითად, თუ ხელისუფლება სტიქიური უბედურების, დავუშვათ, წყალდიდობის შედეგების ლიკვიდაციისათვის ატარებს ღონისძიებებს, ეს ამცირებს დამარალებულთა დანაკარგებს, მაგრამ ამავე დროს, (თუმცა ეს სულაც არ არის მთავრობის მიზანი), აქებებს ადამიანებს სახლები ააშენონ წყალდიდობის მხრივ საშიშ რაიონებში. ამის შედეგად წყალდიდობების გამოწვეული მარალი მატულობს.

მეორე მაგალითია უმუშევრად დარჩენისაგან დაზღვევა. დახმარებას თუ მიიღებს, უმუშევარმა შეიძლება უარი თქვას არსებულ წინადადებებზე და უკეთესი ადგილის მოძებნა სცადოს. აქედან გამომდინარე, უმუშევრობის ღონე მატულობს იმ სიტუაციასთან შედარებით, დახმარება რომ არ არსებობდეს. მხოლოდ გულუხვი დახმარებების გაცემით შეიძლება აიხსნას ის ფაქტი, რომ უმუშევრობის შემწეობის მიმღებთა დაახლოებით ნახევარი რეგულარულად ღებულობს მას. ისინი ამ შემწეობის გათვალისწინებით აგებენ თავის შრომით კარიერას.

ბევრი მათგანი, ვინც ასეთ ცხოვრებას მიეჩვია, წელიწადში მხოლოდ რამდენიმე კვირას მუშაობს იმისათვის, რომ შემწეობის სრული თანხა მიიღოს. თუ თქვენ რაიმე სუბსიდირებას ახდენთ, სუბსიდიის სულ უფრო მეტი საბაბი წამოყოფს თავს. სიდატაყესთან ბრძოლისათვის გამიმზული ტრანსფერებიც არ არის გამონაკლისი. ისინი ხელს უწყობს რისკიან ცხოვრების ნირს: ნარკოტიკების

მოხმარებას, უსწავლევლობას და უმუშევრობას, განქორწინებებს, უკანონო ბავშვების გაჩენას და მათი აღზრდისათვის თავის არიდებას. ყოველივე ეს კიდევ უფრო ბრდის ღარიბთა რიგებს. მართალია, ასეთი მეორადი ეფექტები ხანმოკლე პერსპექტივაში შეიძლება არც ისე მნიშვნელოვანი აღმოჩნდეს, მაგრამ დიდი ხნის თვალსაზრისით მათი უარყოფითი შედეგები სულ უფრო საგრძნობი ხდება. ამასთან, სიღარიბესთან ბრძოლისათვის გამომწვეული ტრანსფერები განდევნის მოქალაქეების, ოჯახების, რელიგიური და სამოგადოებრივი ორგანიზაციების ქველმოქმედებას. როცა გადახანაწილების მიზნით საგანგებო გადასახადების წესდება, კერძო პირები და ორგანიზაციები იმით რეაგირებენ, რომ ნაკლებად მონაწილეობენ საქველმოქმედო საქმიანობაში.

ეკონომიკური თვალსაზრისით გასაოცარი არ არის გადამხანაწილებელი პროგრამების ჩავარდნა. ეკონომიკური ანალიზი გვიჩვენებს, რომ მეორადი ეფექტების გათვალისწინებით მთავრობას საუმალოდ უჭირს დიდი ხნის განმავლობაში რეალურად დაეხმაროს გაჭირვებულებს, რადგან ამ ხალხის ქცევა თანდათან იცვლება, აღმოცენდება უკუეფექტი და სიტუაცია გაუმჯობესების მაგივრად უარესდება.

ცენტრალიზებული დაგეგმვა მხოლოდ და მხოლოდ ბაზრის ძალაუფლების პოლიტიკური ძალაუფლებით ჩანაცვლება გახლავთ და მას რესურსების ტყუილ-უბრალო ხარჯვა და ეკონომიკური დაცემა მოსდევს.

... სისტემის ადამიანს მიღრეკილება აქვს თავდაჯერებულად განადიდოს თავისი სიბრძნე... მას, როგორც ჩანს, წარმოუდგენია, რომ შეუძლია ისევე ადვილად უხელმძღვანელოს უზარმაზარი სამოგადოების წევრებს, როგორც ჭადრაკის დაფაზე ფიგურების გადაადგილებაა. ამასთან, იგი არ ფიქრობს, რომ ჭადრაკის ფიგურებს ადამიანის ხელის გარდა მოძრაობის რაიმე სხვა წყარო არ გააჩნიათ მაშინ, როცა ადამიანთა სამოგადოების უზარმაზარ საჭადრაკო დაფაზე არსებულ ყოველ ფიგურას მოძრაობის საკუთარი პრინციპი აქვს, რომელიც ხშირად განსხვავდება კანონით გათვალისწინებულისაგან. როცა ისინი ერთმანეთს ემთხვევა და ერთი მიმართულებით მოქმედებს, ადამიანთა სამოგადოების თამაში იოლად და ჰარმონიულად მიმდინარეობს და მოსალოდნელია მისი წარმატებით დამთავრება. თუკი ეს პრინციპები ურთიერთგამომრიცხავია, თამაში ცუდად წარიმართება და სამოგადოება სამუდამოდ ქაოსის მდგომარეობაში ღარჩება.

აღამ სმითი, მორალური სენტიმენტების თეორია, 1759 წ.

(*Adam Smith*

The Theory of Moral Sentiments, 1759;

New York: A. M. Kelley, 1966)

როგორც უკვე ითქვა, ითვლება, რომ სახელმწიფოს ბაზარზე უკეთესად შეუძლია სამოგადოებრივ სიკეთეთა წარმოების კოორდინირება. საუბარია საქონლისა და მომსახურების მცირე კლასზე, რომელთა მოხმარება ძნელია შემოიფარგლოს მარტო იმ ადამიანებით, ვინც მის საფასურს იხდის.

გარდა ამისა, ბევრს მიაჩნია, რომ ცალკეული დარგების მხარდაჭერით,

მათთვის დოტაციებისა და ინვესტიციების გამოყოფით, სახელმწიფო ხელს უწყობს ეკონომიკურ ზრდას. “მრეწველობის სახელმწიფო დაგეგმვას” და “ინვესტიციებს მომავალი ეკონომიკური განვითარებისათვის” თითქოსდა შეუძლია საბაზრო შედეგების გაუმჯობესება. ძნელი გასაგები არ გახლავთ, რატომ არის ამგვარი მიდგომა მეტ-ნაკლებად მიმზიდველი. დაგეგმვა სრულიად გონივრული ჩანს. განა ხალხის არჩეული პოლიტიკოსები და სამთავრობო ექსპერტები უკეთესად არ გამოხატავენ “საყოველთაო კეთილდღეობის” ინტერესებს, ვიდრე საკუთარი ბიზნესით დაკავებული მეწარმეები? განა სახელმწიფო მოხელეები “ნაკლებად ხარბები” არ არიან, ვიდრე კერძო კომპანიონები? ისინი, ვისაც “უხილავი ხელისა” არაფერი გაეგება, ხშირად პოულობენ დამაჯერებელ არგუმენტებს ცენტრალიზებული დაგეგმვის სასარგებლოდ. მაგრამ ეკონომიკური მეცნიერება უარყოფს მათ. არსებობს ოთხი ძირითადი მიზეზი იმისა, თუ რატომ მოაქვს ცენტრალიზებულ დაგეგმვას ნამდვილად უფრო მეტი ზიანი, ვიდრე სარგებლობა.

პირველი – ის უბრალოდ ჩაანაცვლებს ბაზარს პოლიტიკით. მინდა გაგახსენოთ, რომ სახელმწიფო არ გახლავთ ეკონომიკური რეგულატორი. ისინი, ვინც ცენტრალიზებული დაგეგმვებით არის დაკავებული (და აგრეთვე მათი მაკონტროლებელი კანონმდებლები), სინამდვილეში, სულაც არ ჰგვანან უანგარო წმინდანებს. ბუნებრივითა, რომ საგეგმო ორგანოების გამოყოფილი სუბსიდიები და ინვესტიციები პოლიტიკური მოტივების გავლენას განიცდის.

იფიქრეთ იმაზე, როგორ ხორციელდება ეს პროცესი დემოკრატიულად მიღებული გადაწყვეტილების პირობებში. საკანონმდებლო ორგანოებმა უნდა დაამტკიცონ ხარჯები. პროფკავშირებში გაერთიანებული სხვადასხვა ჯგუფი, რომლებიც ბიზნესისა და შრომის ინტერესებს წარმოადგენენ, ლობირება გაუწევენ საინვესტიციო რესურსებისა და სუბსიდიების მიღებას. კანონმდებლები განსაკუთრებულ ყურადღებას დაუთმობენ იმ ჯგუფებს, რომლებსაც უნარი შესწევთ გარკვეული წვლილი შეიტანონ საარჩევნო კამპანიაში და უბრუნველყონ ამომრჩეველთა ძირითადი ბლოკების შექმნა. ძველ ფირმებს, რომელთაც ახლად შექმნილებზე უფრო მყარი პოზიციები აქვთ ბაზარზე, აქტივში ექნებათ უფრო მნიშვნელოვანი დაბანდებები, ლობირების ტექნიკის უკეთესი ცოდნა და უფრო ახლო კონტაქტი ყოვლისშემძლე პოლიტიკურ მოღვაწეებთან. როგორც აშშ-ს ყოფილმა სენატორმა უილიამ ფროქსმაიერმა თქვა, “ფული იქით მიედინება, სადაც პოლიტიკური ძალა ეგულება”. ცხადია, რომ პოლიტიკური დამსახურებები დაეხმარება ძველ ფირმებს (თუნდაც ისინი ამჟამად მოისუსტებდნენ ეკონომიკური თვალსაზრისით), აჯობონ ახლებს, რომლებსაც გემი აქვთ აღებული სწრაფი ზრდისაგან. ამასთან ერთად ხშირად პოლიტიკოსები ხშირად ახდენენ სხვადასხვა პროგრამის ბლოკირებას, თუკი სხვები არ თანხმდებიან მხარი დაუჭირონ პროექტებს, რომლებიც მათი მფარველობის ქვეშ მყოფი ამომრჩეველებისა და ჯგუფებისათვის შეღავათებს ითვალისწინებს. მხოლოდ უიმედო მეოცნებეს შეუძლია დაიჯეროს, რომ ეს პოლიტიკიზებული პროცესი მიგვიყვანს ნაკლებ დანაჯარგებთან, გამზრდის სიმდიდრეს და უკეთ განათავსებს ინვესტიციებს, ვიდრე ბაზრის მექანიზმი.

მეორე – ყველა საფუძველი არსებობს ვივარაუდოთ, რომ ინვესტორები, რომლებიც რისკს ეწევიან თავიანთი ფულით, უფრო სწორ გადაწყვეტილებებს მიიღებენ, ვიდრე ცენტრალური საგეგმო ორგანოები, რომლებიც გადასახადებით გადამხდელთა ფულს განაგებენ. თუ ინვესტორს მოგების მიღება სურს, ისეთ პროექტში უნდა ჩადოს ფული, რომელიც მრდის დახარჯული რესურსების ფასს, ხოლო თუ შეცდომას დაუშვებს და საინვესტიციო პროექტი მარცხით დამთავრდება, ამის შედეგად თვითონვე დაზარალებულა. და პირიქით, კავშირი ეფექტიანი პროექტების მიღებასა და მათ პირად კეთილდღეობას შორის, ვინც ცენტრალიზებული დაგეგმვით არის დაკავებული, მეტისმეტად სუსტია: თუ პროექტი ეფექტიანი აღმოჩნდება, მათი პირადი სარგებელი ალბათ ძალზე მცირე იქნება, ხოლო თუ ეს პროექტი წამგებიანი იქნა, მარცხი საგრძნობ უარყოფით გავლენას არ მოახდენს მათზე. უფრო მეტიც, მათ შეუძლიათ მოგებაც კი ნახონ წარუმატებელი პროექტებისაგან, თუკი ისინი დაკავშირებულია პოლიტიკურად ძლიერი ჯგუფების მიერ სუბსიდიებისა და სხვა შეღავათების მიღებასთან. ამდენად, არ არსებობს რაიმე საფუძველი ვიფიქროთ, რომ ცენტრალური საგეგმო ორგანოები უფრო ეფექტიანად გამოავლენენ და განახორციელებენ კეთილდღეობის გასაუმჯობესებლად გამიზნულ პროექტებს, ვიდრე ინვესტორები.

მესამე – ცენტრალური საგეგმო ორგანოები მცდარი ინფორმაციით სამრდობენ. რამდენადაც ისინი საინვესტიციო საშუალებების წყაროა, როგორც კერძო, ისე სახელმწიფო საწარმოების ხელმძღვანელები, სამთავრობო შეღავათების მიღების მიზნით, სწორ ინფორმაციას არ მიაწოდებენ მათ. ისინი ეცდებიან დაარწმუნონ საგეგმო ორგანოები, რომ მათ საწარმო ამზადებს (ან შეუძლია დაამზადოს) იმ სახის საქონელი ან მომსახურება, რომლებიც ძალზე საჭიროა მთელი მოსახლეობისათვის და, თუ მათ საწარმოს უკეთ დააფინანსებენ, ისინი სამოგადოების კეთილდღეობისათვის რაღაც არაჩვეულებრივს გააკეთებენ. მეორე მხრივ, თუ მათ სახსრებს არ გამოუყოფენ, სამუშაო ადგილები დაიკარგება და რეგიონის ეკონომიკას კრაზი დაემუქრება. საგეგმო ორგანოების თანამშრომლებმა, შესაძლოა იციან კიდევ, რომ მსგავსი მოთხოვნები უსაფუძვლოა, მაგრამ შეიძლება არ ჰქონდეთ მათი სწორად შეფასებისათვის საჭირო ინფორმაცია, განსაკუთრებით იმ შემთხვევაში, როცა მეწარმე მონოპოლისტია.

მეოთხე – არ არსებობს გონივრული სახელმწიფო გეგმის შესამუშავებლად საჭირო ინფორმაციის მოპოვების საშუალება. ჩვენ ვცხოვრობთ დინამიური ცვლილებების სამყაროში. ტექნიკური ძვრები, ახალი პროდუქტები, პოლიტიკური მღელვარება, მოთხოვნილების ცვლილება და კლიმატური პირობების ნახტომები გამუდმებით ცვლიან რესურსების და საქონლის შეფარდებით დეფიციტურობას. არავითარ ცენტრალურ ხელისუფლებას არ შეუძლია ფეხი აუწყოს ასეთ ცვლილებებს და, შესაბამისად, არ ძალუძს ადგილობრივ დონეზე გონივრული ინსტრუქციები მისცეს კომპანიების მენეჯერებს.

ბაზარი აფიქსირებს და თავს უყრის მილიონ ნაწილად დაქუცმაცებულ ინფორმაციას, აყალიბებს ფასებს, რომლებიც კარნახობს საწარმოებსა და

მესაკუთრეებს შეცვლილი პირობების შესაბამისად განახორციელონ თავიანთი ქმედებები. არც ერთ ცენტრალურ საგეგმო ორგანოს არ შეუძლია ამ მნიშვნელოვანი, მაგრამ ძალზე დაქსაქსული ინფორმაციის მიღება, თანაც დაუმახინჯებლად.

ადამიანების ხელმოკლეობისა და სურვილების წარმოუდგენელი მრავალფეროვნება, დროისა და ადგილმდებარეობის უნიკალური თავისებურებების ცოდნა – ყოველივე ეს ცნობილი არ არის არც ერთი საგეგმო ორგანოსათვის. ეს ორგანოები მოქმედებენ აუცილებელი ინფორმაციის იმ უმცირეს ნაწილზე დაყრდნობით, რომელიც მისი მიღების მომენტშივე უკვე მცდარია. ასევე სრულიად მცდარია მოსაზრება იმის თაობაზე, რომ ცალკეულ პირს ან რომელიმე კომიტეტს შეუძლია ფლობდეს და ისარგებლოს ინფორმაციით, რაც საემარისი იქნებოდა ჩვენს სწრაფად ცვალებად სამყაროში სწორი გეგმიური გადაწყვეტილების მისაღებად. ეკონომიკური ერთეულების კოორდინაცია ძალზე რთული პროცესია იმისათვის, რომ იგი რომელიმე ცენტრალურმა საგეგმო უწყებამ განახორციელოს.

გეგმიურობის მომხრეთ ხშირად მოჰყავთ მაგალითად იაპონიის საგარეო ვაჭრობისა და მრეწველობის სამინისტრო, მაგრამ მისი წარმატებები ძალზე გამზიადებულია, ხოლო შეცდომები – იგნორირებული. სამინისტრო ცდილობდა შეეჩერებინა ფირმების - “მაზდას” და “ჰონდას” შესვლა საავტომობილო ბიზნესში, რადგან ფიქრობდა, რომ ისინი კონკურენციას ვერ გაუძლებდნენ. იგი ცდილობდა “სონისათვის” ტრანზისტორული რადიომიმღების გამოშვების საშუალება არ მიეცა, იცავდა გემთმშენებელ და სამთო მრეწველობის დარგში მომუშავე ფირმებს, რომლებიც დიდი დანახარჯებით გამოირჩეოდნენ. ხორცის, ციტრუსებისა და სხვა სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტების იმპორტზე მათ მიერ დაწესებულმა შეზღუდვებმა იძულებული გახადეს იაპონელი მომხმარებელი ბევრად უფრო მეტი გადაეხადათ საკვებ პროდუქტებში, ვიდრე სხვა განვითარებულ ქვეყნებში იხდიან. იაპონელებმა ბიზნესში წარმატება მოიპოვეს არა სამინისტროს დაგეგმვის წყალობით, არამედ, სწორედ მის მიუხედავად.

სახელმწიფო დაგეგმვა კანადაშიც შინაგანი არათანმიმდევრულობით გამოირჩევა. პროვინციების მთავრობები სუბსიდიებს აძლევენ თამბაქოს მომპოვებლებს და ამავე დროს, მოწვევის მავნებლობის პროპაგანდას ახდენენ; დოტაციებს უხდიან ფერმერთა ერთ ნაწილს, ვინაიდან ხორბლის საბაზრო ღირებულება ვერ ფარავს მის მოსაყვანად გაწეულ ხარჯებს და, ამავე დროს საირიგაციო პროექტების სუბსიდირებას ახდენენ, რაც ხელს უწყობს ხორბლის მოსავლიანობის ზრდას და ბაზარზე მისი ფასის შემდგომ შემცირებას; ინარჩუნებენ რძის მაღალ ფასებს და ახორციელებენ მოსწავლეთა უფასო სადილებით უმრუნველყოფის პროგრამებს იმისათვის, რომ ძვირი რძე უფრო ხელმისაწვდომი გახადონ; ავტომობილების საიმედოობის გამზრდის მიზნით მოითხოვენ მათზე უფრო გამძლე ბამპერების დაყენებას, მაშინ როცა საწვავის ეკონომიის ნორმები მანქანების წონის შემცირებას მოითხოვს და ა.შ.

გულუბრყვილობა იქნებოდა გვეფიქრა, რომ ცენტრალიზებული დაგეგმვა

ხელს უწყობს ეკონომიკის ზრდას. როცა საწარმოები მთავრობისაგან უფრო მეტ სახსარს ღებულობენ ვიდრე მომხმარებლისაგან, ისინი უფრო მეტ ღროს ანდომებენ პოლიტიკოსებისათვის სიამოვნების მინიჭებაზე და ბევრად ნაკლებს იმისათვის, რომ მომხმარებელს ასიამოვნონ. ძნელი არ არის იმის წინასწარმეტყველება, რომ სამოგადოებრივი ძალების ასეთ განიავებას უფრო ეკონომიკური დაცემისაგან მივყავართ, ვიდრე აყვავებისაგან.

ხელისუფლებებს შორის კონკურენცია ისევე მნიშვნელოვანია, როგორც კონკურენცია ფირმებს შორის. ურთიერთკონკურენცია ხელისუფლებებსა და კერძო საწარმოებს შორის აიძულებს ხელისუფლების ორგანოებს უკეთ ემსახურონ ხალხის ინტერესებს.

კონკურენცია დისციპლინას მოითხოვს. თუ კერძო ფირმა კლიენტებს ცუდად ემსახურება, ის წაგებული იქნება იმ კონკურენტთან, ვინც უკეთეს პირობებს სთავაზობს მომხმარებელს. კონკურენცია იცავს მომხმარებელს მაღალი ფასებისაგან, უხარისხო საქონლისაგან და ცუდი მომსახურებისაგან, პერსონალის უხეშობისაგან. კერძო სექტორთან დაკავშირებით ამას ყველა ეთანხმება. კონკურენციის მნიშვნელობა სახელმწიფო სექტორში, სამწუხაროდ, ასე ფართოდ აღიარებული არ გახლავთ.

სტიმულების სისტემა, რომელიც გავლენას ახდენს სახელმწიფო დაწესებულებებსა და საწარმოებზე, არ ისე წაადგება მათს ეფექტიან მოღვაწეობას. კერძო მფლობელებისაგან განსხვავებით სახელმწიფო სექტორის საწარმოების დირექტორები და მმართველები იშვიათად რჩებიან მოგებულ ხარჯების შემცირებითა და თავიანთი მოღვაწეობის შედეგების გაუმჯობესებით. პირიქით, საწარმო, რომელიც ვერ ახერხებს მისთვის წლიურად გამოყოფილი თანხის დახარჯვას, მომდევნო წელს უფრო მეტს ალბათ ვერ მიიღებს. ამიტომაც საწარმოები, რომლებმაც ვერ მოახერხეს მათთვის წლიურად გამოყოფილი თანხის ათვისება, ცდილობენ, რაღაც არ უნდა დაუჯდეთ, წლის ბოლოს დახარჯონ იგი. თავად თანამშრომლები ამ მდგომარეობას “ფისკალურ იდიოტიზმს” უწოდებენ.

კერძო სექტორში მოგების ნორმა ეფექტიანობის საუმალოდ აშკარა ინდიკატორს წარმოადგენს. სახელმწიფო სექტორში, სადაც ასეთი ინდიკატორები არ არის, მმართველები წარმატებით ახერხებენ სახელმწიფო ფირმების ეკონომიკური არაეფექტიანობის დამალვას. კერძო სექტორში არაეფექტიანი მოღვაწეობის შედეგია გაკოტრება. სამთავრობო სექტორში მსგავსი მექანიზმი არ არსებობს. პირიქით, ცუდი შედეგები და დასახული მიზნების მიღწევის უუნარობა ხშირად გამოიყენება ხარჯების გამრდის არგუმენტად. მაგალითად, სახელმწიფო სკოლების ადმინისტრატორები მოსწავლეების წარუმატებლობას იყენებენ დამატებითი დაფინანსების აუცილებლობის დასაბუთებად; ზუსტად ასევე იყენებს პოლიცია დანაშაულის ზრდის მაჩვენებლებს.

ამიტომაც, სასიცოცხლოდ აუცილებელია, რომ სახელმწიფო საწარმოები კონკურენციას უწევდნენ კერძო ფირმებს. თუკი სახელმწიფო იცავს ქუჩებში წესრიგს, გააქვს ნაგავი, ასწავლის სკოლებში და ა.შ. კერძო ფირმებსაც უნდა

მიეცეთ შესაძლებლობა იგივე საქმიანობა განახორციელონ და კონკურენცია გაუწიონ სახელმწიფო საწარმოებს. კონკურენცია სტიმულს მისცემს მოღვაწეობის გაუმჯობესებას, დანახარჯების ხარჯების შემცირებას და ინოვაციურ პროცესს როგორც სახელმწიფო, ისე კერძო საწარმოებში. ამის შედეგად გადასახადის გადამხდელები თავისი თანხის საფასურად სამოგადოებრივი კეთილდღეობის უფრო დიდი წილის მიღებას შეძლებენ.

რეგიონულ მთავრობებს შორის კონკურენცია ასევე ხელს უწყობს ეკონომიკურ პროგრესს. ადგილობრივი მმართველობა არ შეიძლება იყოს დესპოტური, თუკი შედარებით ადვილია “თამაშიდან გამოსვლა” – სხვა ადგილას გადასვლა, სადაც უფრო მოგწონთ სახელმწიფო მომსახურების დონე და გადასახადები. და თუმცა საკუთარ რეგიონულ მთავრობასთან დამორება არც ისე ადვილია, როგორც ერთი ბაყლისაგან მეორესთან გადასვლა, მოქალაქეებს მაინც აქვთ საშუალება “ფეხების ბრაგუნით მისცენ ხმა”.

მაშინ, როცა ცენტრალური ხელისუფლების ფუნქციები მკაცრად შემზღუდულია, პიროვნების უფლებების, ვაჭრობის თავისუფლების და ეროვნული უსაფრთხოების დაცვით, ტერიტორიები შეიძლება არსებითად განსხვავდებოდეს სამოგადოებრივი მომსახურების დონი და, შესაბამისად, დაბეგვრის მიხედვით. სწორედ ისე, როგორც ადამიანები განსხვავდებიან იმის მიხედვით, თუ რამდენად მზად არიან ფული დახარჯონ ბინის ან მანქანის შესაძენად, ისინი განსხვავდებიან სამოგადოებრივი ხარჯების გაწვევითაც. ზოგს სურს სამოგადოებრივი მომსახურების მაღალი დონე და დიდი გადასახადები იყოს, სხვები უპირატესობას აძლევენ ნაკლებ გადასახადებს და ნაკლებ სამოგადოებრივ მომსახურებას. ზოგს სურს, რომ სამოგადოებრივი მომსახურება მხოლოდ გადასახადების მიხედვით ფინანსდებოდეს, სხვებს უნდათ ამაში საფასური იყოს გადასახდელი. სამოგადოებრივ მომსახურებასთან დაკავშირებული გადაწყვეტილებების რეგიონალიზაცია საშუალებას იძლევა უფრო ხშირად დაემაყოფილდეს ამგვარი ურთიერთსაწინააღმდეგო მოთხოვნები.

ხელისუფლების ადგილობრივ ორგანოებს შორის კონკურენცია ხელს უწყობს მათი მოღვაწეობის ეფექტიანობის ამაღლებას. როცა ადგილობრივი ადმინისტრაცია გადასახადებს ზრდის და მომსახურებას არ აუმჯობესებს, იგი ხელს ჰკრავს ხალხსაც, ფირმებსაც და ისინიც მიდიან იქ, სადაც თავიანთი თანხის სანაცვლოდ ადმინისტრაციისაგან მეტს მიიღებენ. ხელისუფლების ადგილობრივი ორგანოები, რომელთაც არ შეუძლიათ თავისი მოქალაქეების გულის მოგება, კარგავენ შემგვეთებს (მოსახლეობას) და შემოსავალს, ზუსტად ისე, როგორც ეს ემართებათ ფირმებს ბაზარზე.

რეგიონების ადმინისტრაციებს შორის კონკურენცია გადასახადების გადამხდელთა ინტერესებს ემსახურება. ოღონდ საჭიროა, რომ ცენტრალურმა მმართველობამ არ ჩაახშოს იგი. როცა ცენტრალური მთავრობა სუბსიდიებს აძლევს, აკონტროლებს და არეგულირებს ადგილობრივი ხელისუფლების შემოთავაზებულ სამოგადოებრივი მომსახურების მთელ მრავალფეროვნებას,

სწორედ ამითი უთხრის ძირს მათ კონკურენციას. ყველაზე უკეთესი, რაც შეიძლება ცენტრალურმა მთავრობამ გააკეთოს, ის არის, რომ კარგად შეასრულოს თავისი შემზღვეული ფუნქციები და ნეიტრალური დარჩეს პროვინციის, რეგიონის და ადგილობრივი ადმინისტრაციების მიერ შემოთავაზებული მომსახურების მიმართ.

ადგილობრივ ხელისუფალთ, ისევე, როგორც კერძო საწარმოებს, სურთ კონკურენციისაგან თავის დაცვა და მუდამ ესწრაფვიან მონოპოლურ მდგომარეობას. ამიტომ კონკურენცია ადგილობრივ ხელისუფლებებს შორის ავტომატურად არ ყალიბდება. ის სამოგადოების პოლიტიკური ორგანიზაციის შემადგენელი ნაწილი უნდა იყოს. სწორედ ამის მიღწევას ცდილობდნენ ამერიკული ფედერალიზმის და აშშ-ს კონსტიტუციის შემოქმედები. კანადის ფედერალურ სისტემას უნარი შესწევს წარმოგვიდგინოს კონკურენციის ასეთივე გარანტიები, თუმცა ამ უკანასკნელის აუცილებლობა კანადის კონფედერაციის მამა-დამფუძნებლები შედარებით ნაკლებად აცნობიერებდნენ.

კონსტიტუციური ნორმები უნდა უზრუნველყოფდეს დემოკრატიის და მძლავრი ეკონომიკის ურთიერთჰარმონიულ შერწყმას.

აღრინდელი თვალსაზრისი, რომელიც ადამიანთა ერთი ნაწილის მეორეზე ბატონობის მრავალსაუკუნოვანი ისტორიის ტკივილებშია აღმოცენებული, იმაში მდგომარეობდა, რომ შემზღვეული გონებრივი შესაძლებლობების და გადამეტებული თავდაჯერებულობის ადამიანთა მღვარდაუდებელ ძალაუფლებას გარდაუვალად მივყავართ დესპოტიზმამდე, უძრავობამდე და კორუფციამდე, ხოლო პროგრესის პირობაა უფლებების შემზღვევა კომპენსაციის მღვრამდე და მმართველების სათნოებამდე... ამჟამად გაბატონებული შეხედულების მიხედვით მმართველების მიერ ქვეყნის მართვის უნარს საზღვარი არა აქვს, ამიტომაც არ არის საჭირო მათი მმართველობის ჩარჩოების დადგენა...

ხალხებს იქნებ კიდევ მოუხდეთ დიდი გამოცდების ჩაბარება, ვიდრე კვლავ ირწმუნებენ დავიწყებულ ჭეშმარიტებებს მაგრამ, აღრე თუ გვიან, ისინი ირწმუნებენ მათ, როგორც აღრე სწამდათ; მთავარია უარი თქვან გზაკვალის დამაბნეველ იდეებზე.

უოლტერ ლიფმანი,
“კარგი სამოგადოება”, 1956 წ.

იმის დაჯერება, რომ დემოკრატიული პროცესი თავისთავად ქმნის ეკონომიკური პროგრესის ხელშემწყობ პირობებს, დღევანდელი უდიდესი შეცდომაა. როგორც თეორია, ისე პრაქტიკული გამოცდილება გვარწმუნებს, რომ ეს ასე არ არის. თუ სახელმწიფოს სურს ხელი შეუწყოს ეკონომიკურ აღმავლობას, მაშინ პოლიტიკური თამაშის წესები ისე უნდა დადგინდეს, რომ ამომრჩეველთა, პოლიტიკოსთა და ბიუროკრატთა ანგარებიანი ინტერესები ეკონომიკის განვითარების მოთხოვნებს შევუფარდოთ. ამისთვის სახელმწიფოს მოღვაწეობის სფერო უნდა შეიზღუდოს, ხოლო მისი დამოკიდებულება მოსახლეობის

სხვადასხვა ჯგუფთან მიუკერძოებელი უნდა გახდეს.

როცა სახელმწიფოს მოღვაწეობა შეუზღუდავია და პოლიტიკური პროცესი ფულის მოხვეჭის შესაძლებლობას იძლევა, აყვავებულია მტაცებელთა ბრძოლა. ადამიანები ეკონომიკური “ღვემელის” ერთი ნაჭრის მოსაპოვებლად გამართულ გააფთრებულ პოლიტიკურ ბატალიებზე უფრო მეტ ღროს ხარჯავენ, ვიდრე ამ “ღვემელის” გამოცხობაზე. ამის შედეგად წარმოება ქვემოთ მიექანება, ხოლო მტრული დამოკიდებულება, უნდობლობა და თვით მიზნი სხვადასხვა ჯგუფებს შორის იმრდება ეკონომიკური კვდომის გაძლიერებასთან ერთად. ძალზე პოლიტიმიზებული ეკონომიკის პირობებში ცხოვრება არც თუ ისე სასიამოვნოა.

საუკუნეების მანძილზე ჩვენი თავისუფლებები მონარქებისა და სახელმწიფოს ძალაუფლების შეზღუდვის გზით ხორციელდებოდა. 1215 წლის თავისუფლების დიდი ქარტია, რომელმაც პირველმა კანონით დაადგინა მათი ძალაუფლების საზღვრები, არსებითად ხალხის ეკონომიკური უფლებების დეკლარაციად იქცა. შემდგომში მეფე კარლოს II-ის ძალაუფლება კიდევ უფრო შეიზღუდა ხალხის სასარგებლოდ, რომელსაც პარლამენტი წარმოადგენდა. ძირითადი ბრძოლა მიმდინარეობდა სახელმწიფოს უფლების თაობაზე, გადასახადების სახით ჩამოერთმია მოქალაქეებისათვის შემოსავალი და ქონება. თუმცა დღეს პარლამენტმა, რომელიც თავდაპირველად იმისათვის შეიქმნა, რომ გადასახადების დაკისრების საქმეში მეფის განუსაზღვრელი უფლებები შეეზღუდა, თვითონ მიიტაცა ეს უფლება და განუსაზღვრელად სარგებლობს ამით.

ხალხი ცდილობს შეზღუდოს სახელმწიფოს უფლებები, გასაქანი მისცეს კერძო საქმიანობას და გამორიცხოს სახელმწიფოს ჩარევა მოქალაქეების პირად საქმეებში. მაგრამ რაც ღრო გადის, ბღვარი კერძო და სახელმწიფო მოღვაწეობას შორის იშლება და ამჟამად სახელმწიფო თითქმის ყველაფერში აღმოჩნდა ჩარეული. ამ პოლიტიმიზებული სისტემის მეორადი ეფექტები უკვე სახეზეა: მაღალი გადასახადები, რეგულირების უსაზღვრო მასშტაბები, ჯგუფური ინტერესების წასაქებებლად მიმართული დანახარჯები და ბიუჯეტის დეფიციტი, რომელიც ფინანსურ სისტემას ემუქრება.

ერთადერთი ალტერნატივა გახლავთ კონსტიტუციური ნორმების შემოღება, რომლებიც თავიდან აგვაცილებს დემოკრატიის ამ ნაკლოვანებებს და ხელს შეუწყობს ეკონომიკურ პროგრესს.

შენიშვნები:

ნაწილი I

1. Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and the Causes of the Wealth of Nations*, 1776; (Cannan's ed., Chicago: University of Chicago Press, 1976), p. 477.
2. Henry Hazlitt, *Economics in One Lesson*, New Rochelle: Arlington House, 1979.

ნაწილი II

1. უფრო დაწვრილებით ამის თაობაზე იხ სტატიამი: Randy Simmons and Urs Kreuter, *Herd Mentality: Banning Ivory Sales Is No Way to Save the El-*

phant, Policy Review (Fall 1989), pp. 46 — 49.

2. Harold Barnett and Chandler Morris, *Scarcity and Growth: The Economics of Natural Resource Availability*, Baltimore: The Johns Hopkins University Press, 1963

3. Stephen Moore, *So Much for 'Scarce Resources'*, Public Interest (Winter 1992).

4. Milton Friedman, *Economic Freedom, Human Freedom, Political Freedom*. 1991 წელს ჰეივარდში, კალიფორნიის უნივერსიტეტში წაკითხული ლექცია. ბროშურა ამ ლექციის ტექსტი შეგიძლიათ მიიღოთ Center for Private Enterprise Studies of California State University, Hayward-დან.

5. Hernando de Soto, *The Other Path*.

6. Clair Wilcox, *Competition and Monopoly in American Industry*, Monograph no.21., Temporary National Economic Committee, Investigation on Concentration of Economic Power, 76th Congress, 3rd Session (Washington, D.C.: U.S Government Printing Office, 1940

7. Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, p. 18.

8. Henry George, *Protection or Free Trade*, 1886 (reprinted edition, New York: Robert Schalkenbach Foundation, 1980), p. 47.

ნაწილი III

1. James Ahikpor and Sallen Amirkhalkhali, *On the Difficulty of Eliminating Deficits with Higher Taxes: Some Canadian Evidence*, South Economic Journal, Vol.56, No.1, July 1989, pp. 24 — 31.

2. James R. Schlesinger, *System Analysis and the Political Process*, Journal of Law and Economics, (October 1968), p. 281.

3. იხ. Richard Epstein, *Takings: Private Property and the Power of Eminent Domain*, Cambridge: Harvard University Press, 1985.

4. James Gwartney and Richard Stroup, *Transfers, Equality, and the Limits of Public Policy*, Cato Journal (Spring/Summer 1986).

5. Adam Smith, *The Theory of Moral Sentiments*, 1759; New York: A. M. Kelley, 1966.

6. Walter Lippmann, *The Good Society*, (New York: Grosset and Dunlop, 1956), p. 38.

ეკონომიკური აყვავების შვიდი პრინციპი

რ.სტროუფი, ჯ.გვართნი

ბილი ადამიანის ეკონომიკური უფლებების შესახებ, რომელიც დაეხმარებოდა კანადის ეკონომიკურ პროგრესს

1. არც ერთ მთავრობას არა აქვს უფლება გასხვისების ან რეგულირების, ასევე ნებისმიერ სხვა უფლებაზე დაყრდნობით ნაწილობრივ ან მთლიანად წაართვას ვისმე კერძო საკუთრება გარდა იმ შემთხვევებისა, როცა ეს კეთდება საზოგადოების საჭიროებისათვის, კანონით დადგენილი პროცედურით და

მეპატრონისათვის ჩამორთმეული საკუთრების სრული საბაზრო ღირებულების კომპენსაციის შემდეგ.

ბოლო წლებში პროვინციების და, განსაკუთრებით, ოლქების ხელისუფლებები ღებულობდნენ ისეთ დადგენილებებს, რომლებიც უფლებას აძლევდათ კომპენსაციის გარეშე წაერთმიათ კერძო საკუთრება. სასამართლოები, როგორც წესი, ამის უფლებას იძლეოდნენ მაშინ, როცა საკანონმდებლო ორგანოს მიაჩნდა, რომ აღნიშნული ქმედება საზოგადოების ინტერესების დასაცავად ხდება ან როცა გასხვისება მფლობელს თავისი ქონებით სარგებლობის უფლებას უნარჩუნებს. ამგვარი სიტუაცია ბოროტად გამოყენების საშუალებას იძლევა და ეს უნდა აღივებითოს.

2. ხალხის უფლება ღიად ივაჭროს ლეგალური საქონლით და მომსახურება გასწიოს ურთიერთხელსაყრელი პირობებით არ შეიძლება შეიზღუდოს ფედერალური და ადგილობრივი ხელისუფლების მხრიდან.

გაცვლის თავისუფლება ეკონომიკური პროგრესის უმნიშვნელოვანესი პირობაა. ფასების კონტროლი, მოღვაწეობის გარკვეული სახეობების შემზღუდა, სხვადასხვა რასის, ეთნიკური და რელიგიური ჯგუფების წარმომადგენლებს შორის ვაჭრობის ამკრძალავი კანონების და ვაჭრობის შემზღუდველი სხვა მითითებების გამოცემა უნდა აიკრძალოს.

ძალზე მნიშვნელოვანია განსხვავების დადგენა ლიცენზირებასა და სერთიფიცირებას შორის. სალიცენზიო მოთხოვნები კრძალავს რაიმე პროფესიულ მოღვაწეობას სახელმწიფოს ნებართვის გარეშე. ისინი სრულიად აშკარად მზღუდავს ვაჭრობას. ამის საპირისპიროდ სერთიფიცაცია უბრალოდ მოითხოვს ადამიანისაგან მიაწოდოს კლიენტს გარკვეული ინფორმაცია (მაგალითად, საკვალიფიკაციო გამოცდების ჩაბარების ან განათლების დონის შესახებ). სანამ სერთიფიცაციას საინფორმაციო ხასიათი აქვს, მას არსებობის უფლება გააჩნია.

3. ფედერალურ ხელისუფლებას უფლება არა აქვს გადასახადი დაუწესოს ან კვოტებით შემზღუდოს იმპორტი ან ექსპორტი. აქ საუბარია თავისუფლად ვაჭრობის უფლების საერთაშორისო ასპექტზე, რაც მეორე პუნქტში იყო ნახსენები.

4. სახელმწიფო ხარჯების შესახებ ფედერალური ბიუჯეტის მუხლების დასამტკიცებლად აუცილებელია ის მოიწონოს პარლამენტის ორივე პალატის სამმა მეთხედმა.

პროვინციათა ადმინისტრაციების ხარჯების დასამტკიცებლად საჭიროა იგი საკანონმდებლო ორგანოს სულ ცოტა ორმა მესამედმა მოიწონოს. უნდა შეგახსენოთ, რომ თუ სახელმწიფო ხარჯების ესა თუ ის პროექტი ნამდვილად ეფექტიანია, ყოველთვის გამოინახება მისი დაფინანსების ისეთი მეთოდი, რომელიც ყველასათვის ხელსაყრელი იქნება. ამრიგად, კვალიფიცირებული უმრავლესობის მოთხოვნა ხელს არ უშლის იმ პროექტების მიღებას, რომლებიც მართლაც აუმჯობესებს კეთილდღეობას, მაგრამ ამავე დროს აძნელებს პოლიტიკური ჯგუფების მხრიდან უფლებამოსილების ბერეკტებით სარგებლობას სახსრების გამანაწილებელი

ინსტრუმენტის სახით. ამას გარდა, ეს მოთხოვნა ხელს უწყობს ადგილობრივი ხელისუფლების ხარჯების შემცირებას იმ დროს, როცა საერთაშორისო კონკურენცია მათ აშკარა სტიმულს აძლევს თავისი მოქალაქეების საერთო ინტერესებს ემსახურონ.

5. სახელმწიფო ბიუჯეტის დეფიციტის დასაფინანსებლად სახსრები რომ ისესხოს, ფედერალურ ხელისუფლებას პარლამენტის ორივე პალატის წევრთა სამი მეოთხედის მხარდაჭერა სჭირდება.

ეს შეამცირებს პარლამენტის სწრაფვას ხარჯოს იმაზე მეტი, ვიდრე მის განკარგულებაშია.

ფედერალურ ხელისუფლებას პარლამენტის ორივე პალატის წევრთა სამი მეოთხედის მხარდაჭერის გარეშე უფლება არა აქვს გააკონტროლოს როგორც პროვინციების ადმინისტრაციები, ისე კერძო ფირმები.

ეს დებულება რომ არა, პარლამენტი ისარგებლებდა თავისი ძალაუფლებით და დაიწყებდა პროვინციებისა და კერძო ფირმების სახსრების განკარგვას, რათა გვერდი აევლო წინა პუნქტებში მოყვანილი ფედერალური საბიუჯეტო ხარჯებისა და სესხების შემლუღებისათვის.

კანადის ბანკი უნდა იცავდეს კანადის ვალუტას და ფასებს სტაბილურ დონეზე. თუ ფასები იზრდება ან ეცემა წელიწადში 5%-ზე მეტად ბელიზელ 2 წლის განმავლობაში, კანადის ბანკის მმართველი უნდა გადადგეს.

ეს დებულება ნათელს მოჰფენდა, რა ამოცანები უნდა იდგეს კანადის ბანკის წინაშე. ფინანსური სტაბილურობის შენარჩუნებით ის ხელს შეუწყობდა მთლიანად ეკონომიკის მდგრადობას და პროგრესს.

ზემოთ მოცემული პრინციპები დაეხმარებოდა ქვეყნის ეკონომიკურ განვითარებას და შემლუღავდა ჯგუფური ინტერესების პოლიტიკურ ზეგავლენას.

ეს უკანასკნელი პოზიტიური ნაბიჯი აღმოჩნდებოდა სახელმწიფო ხელისუფლებისაგან, რომელიც მოქალაქეთა თანხმობაზე და მოკიდებული და არა იმის უფლებაზე, რომ ერთის ქონების კონფისკაცია მოხდეს მეორეთა სასარგებლოდ. თუმცა სანამ ისეთ კონსტიტუციურ წესებს დავამყარებდეთ, რომელიც ეკონომიკური წინსვლის მიზნებს უპასუხებდა, აუცილებელია შევქმნათ სახელმწიფო ხელისუფლების შემლუღვის ინტელექტუალური საფუძველი. უარი უნდა ვთქვათ მითზე, რომლის მიხედვითაც საერთო სახალხო არჩევნები ვითომცდა პოლიტიკური პროცესის ის თვისებაა, რომელიც ხელს უწყობს კანადელების თავისუფლებას. უნდა ვაღიაროთ, რომ პოლიტიკური მოღვაწეების არჩევა ხმათა უმრავლესობით ერთია და ხმათა უმრავლესობით დადგენა, რა უნდა აკეთონ – მეორე. მით უმეტეს, რომ პარლამენტი სუვერენული ორგანოა, სწორედ მისი უფლების შემლუღვის ტრადიციები ემსგავსება კანადელების უფლებების გარანტიებს. ავტონომიის უფლება, საკუთრების ფლობა, გადაადგილებისა და გაერთიანების თავისუფლება და, ბოლოს, ვაჭრობის უფლება — აი, რა განსაზღვრავს ჩვენს ეკონომიკურ პროგრესს. მიუხედავად იმისა, რომ სახელმწიფო დიდ როლს ასრულებს მართლწესრიგის დაცვის საქმეში, რაც ასე აუცილებელია ნორმალური ეკონომიკური მოღვაწეობისათვის, სწორედ შემლუღული

სახელმწიფო ხელისუფლება წარმოადგენს ეკონომიკური პროგრესის გასაღებს. რაც უფრო ადრე გავაცნობიერებთ ამ მნიშვნელოვან მოსაზრებას, მით უფრო სწრაფად შევძლებთ აყვავების მიღწევას.

თარგმნა ნანა კენაძემ