

ეკონომიკური აზროვნება

პოლ ჰეინე

ტომი I

თავისუფალი უნივერსიტეტის
გამომცემლობა
2009

პოლ ჰეინე

ეკონომიკური აზროვნება

ტომი I

Paul Heyne

The Economic Way of Thinking

Part I

სარედაქციო ჯგუფი:

თეიმურაზ კუპრავა

ზაზა გელაშვილი

ბადრი გელიტაშვილი

თავისუფალი უნივერსიტეტის საგამომცემლო ცენტრი მადლობას უხდის ფონდს „ღია საზოგადოება – საქართველო“ და ჟიული შარტავას სახელობის უნივერსიტეტის ადმინისტრაციას, ამ წიგნის გამოცემის უფლების მიღებაში განეული დახმარებისათვის.

© თავისუფალი უნივერსიტეტის გამომცემლობა

ყველა უფლება დაცულია

მეორე ქართული გამოცემა 2009

ISBN 978 – 9941 – 0 - 1883 – 1

ISBN 978 – 9941 – 0 - 1884 – 8

www.freeuni.edu.ge

თავი 1

ეკონომიკური აზროვნება 7

წესრიგის ამოცნობა 7

საზოგადოებრივი თანამშრომლობის მნიშვნელობა 8

როგორ ხდება ეს? 8

ინტელექტუალური ინსტრუმენტი 9

ურთიერთქმედება ერთობლივი შეთანხმების საშუალებით 10

ეკონომიკური თეორიის მიკერძოებულობა 11

თამაშის წესები 12

დასკვნები თუ მიკერძოება? 13

არავითარი თეორია ნიშნავს ცუდ თეორიას 14

თავი 2

ეფექტიანობა, გაცვლა და შედარებითი უპირატესობა 19

მითი მატერიალური სიმდიდრის შესახებ 19

ვაჭრობა ქმნის სიმდიდრეს 20

ეფექტიანობა და ფასეულობები 20

როგორ გაცვალეს გასმა და ჰარიმ მძიმე სამუშაო 21

გაცვლის არსი, წარმოების ალტერნატიული დანახარჯების შედარება 22

რატომ სპეციალიზაცია? 23

ინდივიდუალური ვაჭრობიდან საერთაშორისო ვაჭრობამდე და პირიქით 23

ტრანსაქციული დანახარჯები 23

საბაზრო აღმოჩენები 24

დავა ფასეულობათა შესახებ 24

თავი 3

შემცვლელი ჩვენს გარშემო: მოთხოვნის ცნება 29

დანახარჯები და შემცვლელი 30

მოთხოვნის კონცეფცია 31

ზღვრული მნიშვნელობები 32

ზღვრულ მნიშვნელობებზე დაფუძნებული გადანყვეტილებები 33

გამოვსახოთ გრაფიკზე 33

მოთხოვნა და მოთხოვნის სიდიდე 34

არის განსხვავება? 35

ფულადი და სხვა ხარჯები 37

ინფლაციასთან დაკავშირებული არასწორი წარმოდგენები 38

თავისუფლება და მწარმოებლურობა 38

დრო ჩვენზე მუშაობს 40

მოთხოვნის საფასო ელასტიურობა 40

ფიქრები ელასტიურობაზე 41

ელასტიურობა და ერთობლივი შემოსავლები	44
მითი ვერტიკალური მოთხოვნის შესახებ.....	45

თავი 4

ალტერნატიული ღირებულება და საქონლის მიწოდება.....	55
დანახარჯები შეფასებები.....	55
მენარმის დანახარჯები, როგორც ალტერნატივის ღირებულება	56
ალტერნატიული ღირებულების მაგალითები	58
დანახარჯები და ქმედება	59
დანახარჯები დაქირავებულ ჯარზე	60
„აუნაზღაურებელი დანახარჯების“ გამორიცხვა	62
ზღვრული დამატებითი დანახარჯები	63
ზღვრული და საშუალო დანახარჯები	64
დანახარჯები, როგორც გამამართლებელი გარემოება	65
დანახარჯები და მიწოდება.....	66
მიწოდების საფასო ელასტიურობა	67

თავი 5

მოთხოვნა და მიწოდება: კოოპერაციის პროცესი.....	77
საბაზრო სისტემები.....	77
ტრანსაქციული დანახარჯები.....	78
საკუთრების უფლება და ინსტიტუტები	79
ფულადი ფასების მარეგულირებელი როლი.....	79
ძირითადი პროცესი	80
დამატებითი პრაქტიკა	82
ფასების დაფიქსირების მცდელობა	84
იშვიათობიდან კონკურენციისკენ.....	84
კონკურენცია ფიქსირებული ფასების დროს	86
მიწოდებლის როლი განაწილებაში.....	87
სწორი და არასწორი გზები.....	87
არსებობს თუ არა უკეთესი სისტემა.....	88
ინფლაცია და ბინის ქირის კონტროლი.....	89
იშვიათობა და სიჭარბე.....	90
მომწოდებლები, რომლებიც გულგრილნი არიან ფასის მიმართ.....	90
თქვენი საკუთარი აეროპორტი	91
ფასები, კომიტეტები და დიქტატორები	92

თავი 6

მიწოდება და მოთხოვნა: თეორიიდან პრაქტიკისაკენ.....	99
განსაზღვრავს თუ არა ფასს ხარჯები?	99
საკვების ფასი და ფერმების დანახარჯები	101
მიწოდების რაოდენობა თუ მიწოდება	102

კიდევ ერთხელ ფასებისა და დანახარჯების შესახებ	103
დანახარჯები და საკუთრება	104
დანახარჯები და გადატვირთულობა	105
ინებე მეტი, სანამ უფასოა	107
სამედიცინო მომსახურების მზარდი დანახარჯები	108
დანახარჯები და დაზღვევა	110
სამედიცინო მომსახურების დანახარჯები	110
ელასტიურობა და ფასების ცვლილება	111
ვინ იხდის გადასახადებს?	112

თავი 7

ინფორმაცია, შუამავლები და სპეკულანტები 123

უძრავი ქონების გაყიდვის აგენტები, როგორც ინფორმაციის მწარმოებლები	123
ძიებაზე განეული დანახარჯების შემცირება	124
ბაზრები ქმნიან ინფორმაციას	125
სპეკულაციის სახეები	126
სპეკულაციის შედეგები	126
წინასწარმეტყველნი და დანაკარგები	127
შიდა ინფორმაციით მოვაჭრეთა საკითხი	128
პასუხისმგებლობის საკითხი	130
ექიმები და არასწორი მკურნალობის საკითხი	131
დამატება: საბირჟო საქონლით სპეკულანტები და „ფიუჩერების“ ბაზრები	132

თავი 8

ფასების დადგენა და მონოპოლიების საკითხი 143

ვის შეიძლება ვუნოდოთ მონოპოლისტი?	143
ალტერნატივები, ელასტიურობა და საბაზრო ძალაუფლება	144
პრივილეგიები და შეზღუდვები	145
ფასის მიმღები და ფასის მაძიებელი	146
ფასის მიმღებთა ბაზრები და რესურსების ოპტიმალური განთავსება	148

თავი 9

ფასის ძიებაში 157

ფასდადების გავრცელებული თეორია	157
გაიცანით — ედ საიკი	158
მოგების მაქსიმიზაციის ძირითადი წესი	159
ზღვრული შემოსავალი	160
რატომაა ზღვრული შემოსავალი ფასზე ნაკლები?	160
ზღვრული დანახარჯის ტოლი ზღვრული შემოსავლის დადგენა	162
ფასისმიერი დისკრიმინაციის დილემა	163
კოლეჯი — ფასების დამდგენი	163
ფასისმიერი დისკრიმინაციის ზოგიერთი სტრატეგია	165

ედ საიკი გამოსავალს პოულობს.....	167
აღშფოთება და ლოგიკური დასაბუთება	168
სადილისა და ვახშმის ფასი.....	169
დავუბრუნდეთ თეორიას — „დანახარჯებს პლუს დანამატი“	169

თავი 10

კონკურენცია და მთავრობის ეკონომიკური პოლიტიკა	181
კონკურენტული ზენოლა	181
სახელმწიფო პოლიტიკის ამბივალენტურობა	184
გაყიდვა დანახარჯებზე ნაკლებ ფასად	185
რას ნიშნავს „სათანადო დანახარჯები“?	185
„მტაცებლები“ და კონკურენცია	186
ფასების რეგულირება	187
„ანტიმონოპოლისტური“ პოლიტიკა	188
შერმანის აქტის ინტერპრეტაცია და გამოყენება	189
ვერტიკალური შეზღუდვები — კონკურენტული თუ ანტიკონკურენტული?	190
აზრთა სხვადასხვაობა	191
შეჯამება.....	192

თავი 11

მოგება	203
რა უნდა შედიოდეს დანახარჯებში?	203
რატომ იხდიან სარგებელს?	204
დროითი უპირატესობები	205
სარგებლის განაკვეთთან დაკავშირებული რისკი	206
სარგებლის რეალური და ნომინალური განაკვეთები.....	207
განუზღვრელობა — მოგების აუცილებელი პირობა.....	208
მოგებისადმი სწრაფვა	208
მენარმე.....	209
სად მთავრდება წინააღმდეგობა?	210
არამომგებიანი ინსტიტუტები	211
სოციალიზმიდან კაპიტალიზმში გარდამავალი პერიოდი	212
ამას ყველა აკეთებს.....	213
კონკურენციის შეზღუდვა	214
კონკურენცია სხვა ფრონტებზე	214
როდესაც განუზღვრელობა ქრება, კონკურენტული ვაჭრობის შედეგად მიღებული მოგება წარმოების დანახარჯებად გადაიქცევა	215
კონკურენცია ძირითად რესურსებზე	215
კონკურენცია და საკუთრების უფლება	216
დამატება: დისკონტირება და მიმდინარე ღირებულებები	216
სადამდე იზრდება დღევანდელი თანხა?	217
მომავალი თანხების დღევანდელი ღირებულება	217
წლიური შემოსავლების დღევანდელი ღირებულება	217

ეკონომიკური აზროვნება



კარგ მექანიკოსს ადვილად შეუძლია თქვენი ავტომობილის გაუმართაობის აღმოჩენა, რადგან იცის, როგორ მუშაობს იგი გამართულ რეჟიმში. მრავალ ადამიანს, ვინც არ იცის, როგორ მუშაობს ნორმალურად ფუნქციონირებადი ეკონომიკა, ეკონომიკური პრობლემების გაგება ეძნელება. ისინი იმ მექანიკოსებს მოგვაგონებენ, რომელთა პრაქტიკა მხოლოდ უნესრიგო ძრავების შესწავლით შემოიფარგლება.

ხშირად იმის გაგებაც კი გვიჭირს, რასაც შეჩვეულები ვართ. სწორედ ამ მიზეზით, ყურადღებას იშვიათად ვაქცევთ საზოგადოებაში არსებულ წესრიგს და არ ძალგვიძს კოორდინაციის იმ მექანიზმების გაგება, რომლებზედაც ყოველდღიურად ვართ დამოკიდებულნი. ამიტომ, ურიგო არ იქნებოდა ეკონომიკური თეორიის შესწავლა იმ მოქნილობის გააზრებით დაგვენყო, რომლითაც ვიღებთ ყოველდღიურ მონაწილეობას საზოგადოებრივ თანამშრომლობაში. ამის შესანიშნავ მაგალითს წარმოადგენს საგზაო მოძრაობა პიკის საათებში.

წესრიგის ამოცნობა

უკანასკნელმა დებულებამ შეიძლება დაგაბნიოთ „როგორ? ნუთუ პიკის საათებში საგზაო მოძრაობა საზოგადოებრივი თანამშრომლობის მაგალითია? განა ის ჯუნგლების კანონის ანუ თანამშრომლობის უარყოფის მაგალითს არ წარმოადგენს?“ სრულიადაც არა. თუ სიტყვათა შეთანხმება: „საგზაო მოძრაობა პიკის საათებში“, თქვენთვის „საგზაო საცობთან“ ასოცირდება, ამით კიდევ ერთხელ ხდება ზემოთ გამოთქმული თეზისის დამტკიცება: „ჩვენ მხოლოდ უნესრიგობებს ვამჩნევთ, ხოლო საქმეთა ნორმალურ მდგომარეობას იმდენად ვეჩვენებთ, რომ ის თავისთავად არსებულად მიგვჩანია“. არადა პიკის საათებში ტრანსპორტის მთავარ თვისებას წარმოადგენს არა საგზაო საცობები, არამედ მოძრაობა. თუკი ადამიანები ყოველდღიურად ენდობიან ტრანსპორტს, ალბათ მხოლოდ იმიტომ, რომ თითქმის ყოველთვის აღწევენ დანიშნულების ადგილს. რა თქმა უნდა, სატრანსპორტო სისტემა უნაკლოდ არ მოქმედებს, მაგრამ სად არ ხდება ეს? საკვირველი ფაქტი ისაა, რომ სისტემა საერთოდ მუშაობს.

ათასობით ადამიანი ყოველდღიურად დილის რვა საათისათვის გამოდის სახლიდან, მიუჯდება საჭეს და მიდის სამსახურში. ისინი მარშრუტებს წინასწარ შეთანხმების გარეშე ირჩევენ, მანქანის მართვის ხელოვნებას სხვადასხვანაირი აქვთ, ასევე ერთნაირი როდია მათი დამოკიდებულება რისკისადმი და შეხედულება თავაზიანობის წესებზე. როცა სხვადასხვა ფორმისა და ზომის მსუბუქი ავტომობილების ეს სიმრავლე შეერწყმება ქალაქის მაგისტრალებს, მათ უერთდება ავტობუსების, მოტოციკლების, ტაქსების მრავალფეროვანი ნაკადი. ყველა მძღოლი სხვადასხვა მიზანს ესწრაფვის, ფიქრობს მხოლოდ საკუთარ ინტერესებზე, მაგრამ არა ეგოიზმის გამო, არამედ მხოლოდ იმიტომ, რომ არაფერი იცის სხვების მიზნების შესახებ. სხვის შესახებ თითოეულმა მათგანმა მხოლოდ ის იცის, რასაც ხედავს: სატრანსპორტო საშუალებათა მცირე და განუწყვეტილ ცვალებადი ჯგუფის მდებარეობა, მიმართულება და სისწრაფე. ამ ინფორმაციას ემატება მხოლოდ ის მნიშვნელოვანი ვარაუდი, რომ სხვა მძღოლებს ისევე გულწრფელად არ სურთ ავარია, როგორც თვითონ მათ. გარდა ამისა, არსებობს ერთიანი წესები, რომელთაც ყველა მძღოლი ემორჩილება: გაჩერება შუქნიშნის წითელ სინათლეზე და სიჩქარის შეზღუდვა. ეს არის და ეს. ყოველივე ეს ძალიან ნააგავს ქაოსის შექმნის ინსტრუქციას, რასაც საბოლოოდ ჯართის მთებთან უნდა მივეყვანეთ.

ამის სანაცვლოდ კი წარმოიქმნება კარგად კოორდინირებული ნაკადი, იმდენად მდორე, რომ მასზე მალეობიდან დაკვირვებისას შესაძლებელია ესთეტიკური სიამოვნების მიღება. მართლაც რომ, პიკის საათებში საქალაქო ტრანსპორტის მოძრაობა გვაძლევს საოცრად წარმატებული საზოგადოებრივი თანამშრომლობის მაგალითს.

საზოგადოებრივი თანამშრომლობის მნიშვნელობა

საგზაო მოძრაობის მაგალითი იმის კარგ დემონსტრაციას წარმოადგენს, თუ რაოდენ ხშირად ვამჩნევთ საზოგადოებრივ თანამშრომლობას. თითოეული ჩვენგანი იცნობს საგზაო მოძრაობას, მაგრამ თითქმის არავინ არ აღიქვამს მას, როგორც გარკვეულ ერთობლივ მოქმედებას. იგივე მაგალითი სხვა მხრივაც საინტერესოა. ის გვიჩვენებს, რომ ჩვენი დამოკიდებულება კოორდინაციის მექანიზმებზე გაცილებით ძლიერია, ვიდრე ჩვეულებრივ იგულისხმება. რომ არ არსებულიყო ეფექტიანი პროცედურები, რომლებიც ადამიანებს თანამშრომლობისკენ უბიძგებს, ჩვენ ვერ შევძლებდით ცივილიზაციის ნაყოფით დატკბობას. ტომას ჰობსი „ლევიათანში“ აღნიშნავდა (1588-1679):

„ასეთ მდგომარეობაში არ რჩება ადგილი შრომისმოყვარეობისათვის, ვინაიდან არავისთვის არ არის უზრუნველყოფილი მისი შრომის ნაყოფი; ამიტომ არ არის მიწათმოქმედება, არ არის საზღვაო ვაჭრობა, არ არის ზღვაოსნობა, არ არის მოხერხებული ნაგებობები, არ არსებობს ნივთების გადაადგილებისა და მოძრაობის საშუალებები, რაც დიდ ძალისხმევას მოითხოვს, არ არსებობს ცოდნა მინის ზედაპირის შესახებ, არ არის დროის გაზომვა, არ არის ხელობა, არ არის ლიტერატურა, არ არის საზოგადოება, და რაც ყველაზე უარესია, ესაა იძულებითი სიკვდილის მუდმივი შიში, ხოლო ადამიანის სიცოცხლე ხანმოკლე, უიმედო, ღარიბი და განმარტოებულია¹“.

ჰობსს მიაჩნდა, რომ ადამიანები იმდენად არიან გართული თავდაცვითა და საკუთარი მოთხოვნების დამყოფილებით, რომ მხოლოდ ძალას (ან მისი გამოყენების შიშს) შეუძლია აიძულოს ისინი, თავი შეიკავონ ერთმანეთზე მუდმივი თავდასხმებისაგან; ამიტომ თავის ქმნილებებში ის აქცენტს საზოგადოებრივი თანამშრომლობის ერთ-ერთ ყველაზე ფუნდამენტურ ფორმაზე აკეთებს, როგორცაა ძალადობისაგან და ძარცვისაგან თავშეკავება. როგორც ჩანს, მას მიაჩნდა, რომ, თუ შესაძლებელი იქნებოდა, ადამიანებს თავი შეეკავებინათ აგრესიისა და სხვისი ქონების წართმევისგან, მაშინ პოზიტიური თანამშრომლობა, რომლის დროსაც შესაძლებელია წარმოების, სოფლის მეურნეობის, მეცნიერების და ხელოვნების განვითარება, თავისთავად განვითარდებოდა. მაგრამ განა ეს მართლაც ასე იქნება? და ან რატომ უნდა იყოს ასე?

როგორ ხდება ეს?

როგორ აიძულებენ ერთმანეთს საზოგადოების წევრები, შეასრულონ ურთიერთდაკავშირებული ქმედებების სწორედ ისეთი ერთობლიობა, რომლის შედეგადაც ხდება მოხმარებისთვის აუცილებელი მატერიალური და არამატერიალური ფასეულობების შექმნა? საჭირო პოზიტიური ქმედებების მაიძულებელი მექანიზმი, წმინდანების საზოგადოებაშიც კი, აუცილებლად უნდა არსებობდეს, თუკი მათ არ სურთ იცხოვრონ „ღარიბულად, განმარტოებით, ხანმოკლედ და არაადამიანურად“. წმინდანებსაც სჭირდებათ წინასწარ განსაზღვრონ, თუ სად, როგორ და როდის დაეხმარონ ადამიანებს, რათა ეს დახმარება ეფექტიანი იყოს.

როგორც ჩანს, ჰობსი კარგად ვერ ხედავდა ამ პრობლემის გადაწყვეტის მნიშვნელობას სახელმწიფოში ცხოვრების სწორად მოსაწყობად. მისთვის ცნობილი საზოგადოება ბევრად მარტივ ტრადიციებსა და წეს-ჩვეულებებს ეფუძნებოდა და არ განიცდიდა ისეთივე სწრაფ და დამანგრეველ ცვლილებებს, რომელთა გარემოშიც ჩვენ გავიზარდეთ. მხოლოდ მეთვრამეტე საუკუნის ბოლოსთვის დაიწყეს მოაზროვნეებმა სულ უფრო ხშირად იმ კითხვის დასმა, თუ მაინც რატომ ფუნქციონირებს საზოგადოება ნორმალურად? როგორ ახერხებენ ინდივიდები, რომლებსაც ამოძრავებთ საკუთარი ინტერესები და გააჩნიათ მცირე ინფორმაცია, შექმნან არა ქაოსი, არამედ საოცრად ორგანიზებული საზოგადოება.

მეთვრამეტე საუკუნეში ასეთი მოაზროვნე იყო ადამ სმიტი (1723-1790), რომელიც ერთ-ერთი ყველაზე შორსმჭვრეტელი აღმოჩნდა. სმიტი იმ ეპოქაში ცხოვრობდა, როდესაც დიდად განსწავლულ ადამიანებსაც კი მიაჩნდათ, რომ სიღარიბესა და უნესრიგობაში დაბრუნებისგან საზოგადოებას მხოლოდ სახელმწიფო მოღვაწეთა დაუძინებელი ყურადღება იცავს. სმიტი არ დაეთანხმა ამ მოსაზრებას. იმისათვის, რომ უარეყო საზოგადოდ გავრცელებული შეხედულება, მას მოუხდა საზოგადოებრივი კოორდინაციის ისეთი მექანიზმის აღმოჩენა და აღწერა, რომელიც, მისი აზრით, მთავრობისგან დამოუკიდებლად მოქმედებდა. ამასთან, ეს მექანიზმი იმდენად ძლიერი იყო, რომ მის წინააღმდეგ მოქმედი სამთავრობო ღონისძიებები ხშირად ამაო აღმოჩნდებოდა ხოლმე.

¹ Hobbes, Leviathan, or the Matter, Forme and Power of a Commonwealth Ecclesiastical and Civil, 1651

თავისი ანალიზის შედეგები სმიტმა 1776 წელს გამოაქვეყნა წიგნში „გამოკვლევები ხალხების სიმდიდრის ბუნებასა და მიზეზებზე“ და ამით ეკონომიკური მეცნიერების დამაარსებლის სახელიც მოიხვეჭა. სმიტს არ აღმოუჩინია ეკონომიკური აზროვნების წესი, მაგრამ იგი იყო პირველი ავტორი, რომელმაც ეს წესი საზოგადოებაში მიმდინარე ცვლილებებისა და თანამშრომლობის ყოველმხრივი გამოკვლევისთვის გამოიყენა.

ინტელექტუალური ინსტრუმენტი

ჩვეულებრივ, რას ვგულისხმობთ „აზროვნების ეკონომიკურ წესში?“ უპირველეს ყოვლისა, მიდგომას და არა უკვე მზა დასკვნების ნაკრებს. ჯონ მეინარდ კეინსმა კარგად ჩამოაყალიბა დებულება, რომელიც ამ წიგნის დასაწყისშია მოყვანილი:

„ეკონომიკური თეორია არ წარმოადგენს სამეურნეო პოლიტიკაში გამოყენებულ უკვე მზამზარეულ რეკომენდაციათა ნაკრებს. ის უფრო მეტოდია, ვიდრე მოძღვრება, ინტელექტუალური ინსტრუმენტი, აზროვნების ტექნიკა, რომელიც მფლობელს ეხმარება სწორი დასკვნების გაკეთებაში“.

მაგრამ რას ნიშნავს „აზროვნების ტექნიკა“? ძნელია ამის მოკლედ და გასაგებად ახსნა. ამას თქვენ საკუთარი პრაქტიკიდან გამომდინარე უნდა მიხვდეთ. შესაძლოა უმჯობესი იყოს, იგი განვმარტოთ, როგორც კონცეფციების ერთობლიობა, იმ ძირითადი დაშვების გათვალისწინებით, რომ სოციალური ინდივიდები მოქმედებენ რაც შეიძლება მეტი მოგების მისაღებად.

ეხება თუ არა ეს დაშვება ყველა სოციალურ ინდივიდს? სიმართლე რომ ვთქვათ, ეკონომისტებს პირნა-ვარდნილი იმპერიალისტური ამბიციები გააჩნიათ. სწამთ, რომ მათი თეორიები ბევრად უფრო ფართოდ მოიცავენ იმას, რასაც ჩვეულებრივ გულისხმობენ ადამიანები, როდესაც საზოგადოების „ეკონომიკური სექტორის“ შესახებ მსჯელობენ. აზროვნების ეკონომიკური სტილით შეგვიძლია შევისწავლოთ როგორც საგზაო მოძრაობა პიკის საათის დროს ან საერთაშორისო ვაჭრობა, ასევე არამომგებიანი ორგანიზაციების, საქველმოქმედო ფონდების და სამთავრობო დაწესებულებების საქმიანობა. თუკი შეიძლება, რომ I-სა და ამერიკელი ფერმერების ფედერაციის ბიუროს საქციელს ახსნა მოვუძებნოთ, რატომ არ შეიძლება ასეთივე ახსნა მოეძებნოს ამერიკის შეერთებული შტატების მთავრობის სასოფლო სამეურნეო დეპარტამენტის და შიდა ანაკრებების სამსახურის ქცევას? სამთავრობო სააგენტოები და მათი განშტოებები, საზოგადოების სხვა ჯგუფების მსგავსად, ხომ იმავე ინდივიდებისგან შედგება, რომლებიც საკუთარ მოგებასა და ხარჯებზე ზრუნავენ? ეკონომიკური თეორია სულაც არ ამტკიცებს იმას, რომ ადამიანები ეგოისტები ან ზედმეტად მატერიალისტები არიან, ვინრო თვალთახედვა აქვთ, აინტერესებთ მხოლოდ ფული და გულგრილები არიან სხვა ყველაფრის მიმართ. ამას როდი ვგულისხმობთ, როცა ვამბობთ, რომ ადამიანები მიელტვიან მაქსიმალურ მოგებას. სინამდვილეში ყველაფერი იმაზეა დამოკიდებული, თუ რა მიაჩნიათ ადამიანებს მოგებად ან ხარჯად და ის ფარდობითი მნიშვნელობა, რომელსაც ისინი მათ ანიჭებენ. ეკონომიკური თეორია არ უარყოფს ხელგაშლილობას, საზოგადოებრივი აზრის ან სხვა სათნოების რეალობასა და მნიშვნელობას.

ეკონომიკური აზროვნება იძლევა ორი ასპექტის ახსნას — ერთი ფოკუსირებულია ქმედებებზე, ხოლო მეორე ურთიერთქმედებებზე. ფოკუსირება ხაზს უსვამს ეკონომიას. ეკონომია ნიშნავს შესაძლო რესურსების ისეთ განაწილებას, რაც ამ რესურსებიდან მაქსიმალური ამოღების საშუალებას იძლევა. ეკონომიას დეფიციტი განაპირობებს, თუნდაც ვინმეს შეუზღუდავ რესურსებზე მიუწვდებოდეს ხელი, მხედველობაში უნდა იქონიოს, რომ მოკვდავთათვის დრო იშვიათი რესურსია. მდიდარმა ადამიანებმა უნდა იცოდნენ, როგორ ხარჯონ ეკონომიურად: რადგან იუტაში, სამთო-სათხილამურო კურორტზე გატარებულ კვირას ვერ გაატარებთ აკაპულკოს სანაპიროზე, თქვენ უნდა გააკეთოთ არჩევანი იმისდა მიუხედავად, თუ რა შემოსავალი გაქვთ. როგორც მომავალ თავებში ვნახავთ, ეკონომიკური აზროვნება ეკონომიის პროცესის და არჩევანის ახსნას იშვიათობის კონცეფციიდან გამომდინარე იძლევა.

ის იძლევა მრავალი გამოუცნობი, მაგრამ მნიშვნელოვანი ურთიერთქმედების ახსნას. თუ ეკონომიური ქმედების მთავარ პრობლემას იშვიათი წარმოადგენს, ეკონომიკური ურთიერთქმედების ძირითადი პრობლემა ინდივიდუალური პროცესების მრავალგვარობასა და არათანაზომადობაში მდგომარეობს. იშვიათობას ეკონომიით ვებრძვი. ვებრძვი იმით, რომ მოვითხოვთ, მილიონობით ადამიანის ურთიერთთანამშრომლობას, რომლებიც ჩართულნი არიან კოორდინირების პროცესში. საგზაო მოძრაობის მაგალითი იძლევა ორივე ასპექტის ახსნას. როდესაც მძღოლები მარშრუტს გეგმავენ, ფიქრობენ რა იმაზე, თუ როგორ შეცვალონ რიგი ან სიჩქარე, ეს ეკონომიურ ქმედებებთან არის დაკავშირებული. მაგრამ მათი ქმედებები კოორდინირებულია პროცესით, რომელიც აღემატება თითოეული მძღოლის ქცევათა მარტივ ჯამს. ვერც მძღოლი და ვერც მოძრაობის დამგეგმავი ვერ აკონტროლებენ ამ პროცესს, მთელი თავისი ურთიერთქმედებით, მაგრამ, მიუხედავად ამისა, ინდივიდუალური გადაწყვეტილებების პროცესი მართვადია.

თანამედროვე ინდუსტრიულ საზოგადოებაში ადამიანების ეკონომიკური ქმედება ხორციელდება სპეციალიზაციის კონტექსტში. სპეციალიზაცია, ანუ როგორც მას ადამ სმიტი უწოდებდა, შრომის დანაწილება, აუცილებელია პროდუქტიულობის გასაზრდელად, რასაც წარსულ საუკუნეებში „ხალხების სიმდიდრე“ მოჰქონდა. მაგრამ სპეციალიზაცია კოორდინაციის გარეშე ეს არის გზა ქაოსისკენ და არა სიმდიდრისკენ. როგორ შეიძლება მილიონობით ადამიანმა განახორციელოს დასახული გეგმები მხოლოდ საკუთარ რესურსებსა და შესაძლებლობებზე დაყრდნობით, იმათი ინტერესების, რესურსებისა და შესაძლებლობების სრული იგნორირებით, ვისთან თანამშრომლობაზეც დამოკიდებულია მათი საკუთარი პროექტების წარმატება?

ეკონომიკური თეორია ცდილობს პასუხი გასცეს ამ კითხვას, რათა ახსნას ის, რასაც ადამ სმიტი უწოდებდა კომერციულ საზოგადოებას, რომლის წიაღშიც „შრომის დანაწევრება ერთხელ და სამუდამოდ მკაცრად დაკანონებული“.

ადამ სმიტის განმარტება კომერციული
საზოგადოების შესახებ

„ადამიანს საკუთარი შრომით წარმოებული პროდუქციის მხოლოდ მცირე ნაწილი სჭირდება, იგი საზოგადოებას საკუთარი შრომის ბევრად მეტ ნაყოფს მიანოდებს, ვიდრე თავად მოიხმარს. ამგვარად, ყოველი ადამიანი ცხოვრობს გაცვლით ანუ გარკვეული ზომით ვაჭრობს და საზოგადოება ყალიბდება როგორც კომერციული საზოგადოება“.

მოქმედების წარმატებული კოორდინაცია ისეთ საზოგადოებაში, რომელშიც ყველა სპეციალიზაციისა და გაცვლის ხარჯზე ცხოვრობს, მეტად რთულ ამოცანას წარმოადგენს. ერთი წუთით დაფიქრდით იმ ქმედებებზე, რომლებიც ზუსტად უნდა იქნას კოორდინირებული, რათა დილის საუზმით დატკბეთ. ფერმერები, სატვირთო მანქანების მძღოლები, მშენებლები, ბანკირები და სუპერმარკეტის გამყიდველები, იმ ადამიანთა მხოლოდ მცირე ნაწილის წარმოადგენენ, რომელთა ძალისხმევა გამოყენებული უნდა იქნას წარმოების, ტრანსპორტირების და მიწოდების საქმეში, რათა საუზმეზე ტორტი ან სიმინდის ბურბუშელა მიირთვათ. რამ აღძრა ამ ხალხში დროსა და სივრცეში ზუსტად შეთანხმებული ქმედებები? ეკონომიკური თეორია გვჩვენებს პასუხი გავცეთ ამ კითხვას და ეკონომისტები კვლავაც ცდილობენ ახსნან კომერციული საზოგადოების ფუნქციონირება იმ კუთხით, რაც ადამიანთა უმრავლესობას „ეკონომიაზე“ საუბრისას აქვს მხედველობაში.

ურთიერთქმედება ერთობლივი შეთანხმების საშუალებით

ეკონომიკური თეორია ამტკიცებს, რომ, მოქმედებენ რა საკუთარი ინტერესების მიხედვით, ადამიანები სხვებსაც უქმნიან არჩევანის შესაძლებლობას და რომ საზოგადოებრივი კოორდინაცია არის წმინდა სარგებლის ცვლილებათა მიმართ უწყვეტი შეგუების პროცესი, რომელიც ურთიერთქმედების შედეგად წარმოიშობება. ეს, რა თქმა უნდა ფრიად აბსტრაქტული მოსაზრებაა და ჩვენ მას სატრანსპორტო ნაკადის ადრე მოყვანილ მაგალითზე დავაკონკრეტებთ.

წარმოიდგინეთ ოთხმწკრივიანი მაგისტრალი, რომელზეც შესვლა და გამოსვლა მხოლოდ მარჯვენა მხარესა დაშვებული. რატომ არ რჩება ყველა მძღოლი განაპირა მარჯვენა მხარეს? რატომ ცდილობს ბევრი მძღოლი იმოძრაოს მარცხენა მწკრივში, თუმცა მშვენივრად იცის, რომ მოუწევს მარჯვენა მწკრივში გადასვლა? ვისაც ავტომაგისტრალზე უმგზავრია, მან იცის, რომ განაპირა მარჯვენა მწკრივში მოძრაობის სიჩქარე კლებულობს ტრასაზე შემომავალი და გამავალი მანქანების მოძრაობის გამო. ამიტომ მას, ვისაც ერქარება, ურჩევნია სწრაფად გაეცალოს მარჯვენა მწკრივს.

დარჩენილი მწკრივებიდან რომელს ამოირჩევენ ისინი? თითოეული მოქმედების წინასწარ განსაზღვრა შეუძლებელია, მაგრამ ზუსტად ვიცით, რომ დარჩენილ სამ გზაზე ისინი დაახლოებით თანაბრად გადანაწილდებიან. რატომ ხდება ეს? როგორ? დასმულ კითხვებზე პასუხი იმავდროულად იმის ახსნასაც წარმოადგენს, რასაც ზემოთ წმინდა სარგებლის ცვლილებათა მიმართ განუწყვეტელი შეგუების პროცესი ვუწოდებთ. მძღოლები აკვირდებიან წმინდა სარგებელს, რომელსაც მათ თითოეული მწკრივი უქადით და ცდილობენ გადავიდნენ იმ მწკრივიდან, სადაც მოძრაობის სიჩქარე ნაკლებია, იმ მწკრივში, სადაც ის მეტია. ამის შედეგად სისწრაფე “ნელ” მწკრივებში იზრდება, ხოლო “სწრაფ” მწკრივებში მცირდება, იქამდე, სანამ სიჩქარე ყველა მწკრივში არ გათანაბრდება. უფრო ზუსტად რომ ვთქვათ, სანამ ვერცერთი მძღოლი ერთი მწკრივიდან მეორეში გადასვლით ველარ ნახავს წმინდა მოგებას. მთელი ეს პროცესი მიმდინარეობს

სწრაფად და უწყვეტად და გაცილებით უფრო ეფექტიანად, ვიდრე ამას ადგილი ექნებოდა იმ შემთხვევაში, თუ ავტომაგისტრალზე შესვლისას რომელიმე კონკრეტულ რიგში მოძრაობის ბილეთები დარიგდებოდა.

ეკონომიკური აზროვნების თვალსაზრისით, სწორედ ასე ფუნქციონირებს საზოგადოებრივი მექანიზმი. ინდივიდები მოქმედებენ მოსალოდნელი წმინდა მოგებიდან გამომდინარე. ეს ქმედებები მცირე დროით მაინც ცვლის ფარდობით ხარჯებსა და მოგებას, რომლებიც დაკავშირებულია იმ შესაძლებლობებთან, ადამიანების წინაშე რომ გადაიშლება. როდესაც პროპორცია რომელიმე ქმედების მოსალოდნელ მოგებასა და მოსალოდნელ ხარჯებს შორის იზრდება, ადამიანები მას უფრო ხშირად მიმართავენ, ხოლო როდესაც მცირდება — უფრო იშვიათად. ის ფაქტი, რომ თითქმის ყველას მეტი ფული ურჩევნია ნაკლებს, საგრძნობლად ამარტივებს პროცესს. ფული საპოხ მასალას წააგავს, რაც მეტად მნიშვნელოვანია საზოგადოებრივი ურთიერთთანამშრომლობის მექანიზმისთვის. ფულადი ხარჯებისა და მოგების ზომიერმა ცვლილებებმა, ზოგიერთ კერძო შემთხვევაში, ადამიანს შეიძლება ისე შეაცვლევინოს ქცევა, რომ ის უკეთ შეეგუება სხვათა ქმედებას. სწორედ ამაში მდგომარეობს საზოგადოების წევრებს შორის თანამშრომლობის მთავარი მექანიზმი, რაც მათ საშუალებას აძლევს, დაიკმაყოფილონ საკუთარი მოთხოვნების, მათთვისვე ხელმისაწვდომი საშუალებების გამოყენებით.

კომერციული საზოგადოებისათვის დამახასიათებელი ისაა, რომ ადამიანები საქციელს ფულად სტიმულებზე ცვლიან. ეს ხდება არა იმიტომ, რომ კომერციულ საზოგადოებაში ფული გადაჭარბებულად უყვართ, არამედ იმიტომ, რომ ფულის მეტი ან ნაკლები რაოდენობა წარმოადგენს სტიმულების დარეგულირების მეტ-ნაკლებად ეფექტიან გზას, რაც კოორდინაციასა და თანამშრომლობას უწყობს ხელს.

უცნობი ადამიანების (ჩვენი სოციალური ქმედებები კი ძირითადად უცნობ ადამიანებთანაა დაკავშირებული) დარწმუნების ყველაზე საიმედო საშუალებას გარკვეული თანხის შეთავაზება წარმოადგენს. მათ, ვინც საყვედურს გამოთქვამს კომერციულ საზოგადოებაში ფულადი მოტივების წამყვანი როლის გამო, ავინყვებათ ის ფაქტი, რომ ფული საკმაოდ ზუსტად განსაზღვრავს მასშტაბს, ვინაიდან სწორედ იგი მართავს რესურსებს. განსაზღვრული მასშტაბის გარეშე ვერ შევძლებდით შედარებით იაფი გაცვლების ჩატარებას, რაც იმას ნიშნავს, რომ ვერასდროს განვაავითარებდით შრომის დანაწილებას, რაც ჩვენი გამდიდრების საშუალებას წარმოადგენს. ჩვენი ცივილიზაცია დამოკიდებულია იმ ფაქტზე, რომ ფულადი შეთავაზების ერთი უნცია, რაკილა იგი ყველასათვის ხელმისაწვდომია, დამოკიდებული ქმედებების ერთ ტონას წარმოშობს.

ეკონომიკური თეორიის მიკერძოებულობა

შესაძლოა ეკონომისტების გლობალური ამბიციების აღიარებამ ისე არ შეგვაშფოთოს, როგორც შეხედულებამ იმის შესახებ, რომ აზროვნების ეკონომიკური წესი მიკერძოებულია. ეკონომიკური თეორია არ გვთავაზობს საზოგადოებაზე მიუკერძოებელ შეხედულებას, რომლის დროსაც ყველა არსებული ფაქტები თანაბარზომიერად არის გათვალისწინებული. გაიხსენეთ ეკონომიკური თეორიის შესახებ ჩვენი ადრინდელი დაშვება, რომ ყველა სოციალური მოვლენა წარმოიქმნება იმ ადამიანთა ქმედებებიდან და ურთიერთქმედებებიდან გამომდინარე, რომლებიც აკეთებენ არჩევანს საკუთარი მოგებისა და დანაკარგების გათვალისწინებით.

განა ეს მიკერძოებული თვალსაზრისი არაა? განვიხილოთ გავლენა არჩევანზე. არჩევანს იმდენად დიდი ადგილი უკავია ეკონომიკურ თეორიაში, რომ ზოგიერთი კრიტიკოსი ბრალს დებს თეორიას იმაში, რომ სიღარიბესა და უმუშევრობასაც კი ის ადამიანთა თავისუფალი არჩევანით ხსნის. როდესაც ჩვენ ამ თემამდე მივალთ, თქვენ თვითონ შეიძლება გადაწყვიტოთ, აქვს ამას რეალური საფუძველი, თუ ის უბრალო გაუგებრობის შედეგია. მაგრამ აშკარაა, რომ ეკონომიკური თეორია ცდილობს სოციალური მოვლენები ახსნას იმ დაშვებიდან გამომდინარე, რომ მოვლენები ადამიანური არჩევანის სხვადასხვა აქტებითაა განპირობებული.

ადამიანების არჩევანი

არჩევანის პრობლემასთან მჭიდროდ არის დაკავშირებული აგრეთვე აქცენტი, რომელიც თეორიას ინდივიდზე გადააქვს. რეალურად არჩევანს ყოველთვის ინდივიდი აკეთებს, ამიტომ ეკონომისტები ცდილობენ დაანაწევრონ კოლექტიური გადაწყვეტილებები, რომლებსაც იღებენ, მაგალითად, მთავრობა, უნივერსიტეტი და კორპორაციები, ამ კოლექტივებში შემავალი ცალკეული ადამიანების გადაწყვეტილებებად. როდესაც ეკონომიკური თეორია ასეთ აქცენტს ინდივიდზე აკეთებს, მხედველობიდან ხომ არ გამორჩება მას ჯგუფური მოქმედების და საზოგადოებრივი კავშირების მნიშვნელობა? მიუხედავად ამ არგუმენტისა, აზროვნების ეკონომიკური წესი ინდივიდს საწყის აზრობრივ ერთეულად აღიარებს

ზოგჯერ ეკონომიკურ თეორიას აკრიტიკებენ მისთვის დამახასიათებელი რაციონალისტური აქცენტის გამოც. ეკონომისტებს მიაჩნიათ, რომ ადამიანი საკუთარი კაპრიზების მიხედვით კი არ მოქმედებს, არამედ წინასწარ აფასებს მისთვის ხელმისაწვდომი ვარიანტების პლიუსებსა და მინუსებს, საკუთარ შეცდომებზე სწავლობს და, აქედან გამომდინარე, არ იმეორებს მათ. ნუთუ ადამიანები ასეთი რაციონალურები არიან? ხომ არ მოქმედებს ჩვენს საქციელზე გაუცნობიერებელი სურვილები და არაკონტროლირებადი ემოციები უფრო მეტად, ვიდრე ამას ვარაუდობს თეორია? განა ნებისმიერი ქმედება ნამდვილად წინასწარდასახული შედეგით მთავრდება? რა თქმა უნდა, ეკონომისტები არ ფიქრობენ, რომ ადამიანებმა ყველაფერი იციან და არასდროს უშვებენ შეცდომებს, მაგრამ ეკონომიკური მიდგომა გულისხმობს, რომ ადამიანების ქმედებები ეფუძნება ხარჯებისა და მოგების გამოთვლებს. იგი აქცენტს უფრო მეტად ადამიანების ქცევის ქმედით მახასიათებლებზე აკეთებს, უარყოფს რა, რომ მრავალი მნიშვნელოვანი ქმედება არ არის დაკავშირებული გარკვეულ შედეგთან.

ინდივიდები არჩევანს მხოლოდ მას შემდეგ აკეთებენ, რაც შეაფასებენ მოგებას და ხარჯებს

კიდევ ერთი ბრალდება, რომელსაც აზროვნების ეკონომიკურ წესს უყენებენ, ეს არის საბაზრო მიდგომის ბრალდება. აქაც ყურადღება ექცევა ეკონომიკური თეორიის ღრმა და მნიშვნელოვან თავისებურებას, თუმცა არა ისეთ საყოველთაოს, როგორც ის თავიდან გვეჩვენებოდა. სინამდვილეში, ეკონომიკური თეორია არ გულისხმობს, რომ ბაზარი უკეთ მუშაობს, ვიდრე ალტერნატიული და, განსაკუთრებით, სახელმწიფო ინსტიტუტები. აქ უფრო სხვა რამ იგულისხმება: ნებისმიერი ინსტიტუტის ფუნქციონირება, რამდენადაც წარმატებული ან წარუმატებელი არ უნდა იყოს იგი, უმჯობესია გავიგოთ როგორც საბაზრო ტიპის პროცესების შედეგი. თუ უტყობობს მოვახდენთ, შეგვიძლია ვთქვათ, რომ ეკონომიკური თეორია არ თვლის რომ საბაზრო გადანყვეტილებები სამთავრობო გადანყვეტილებებზე რამით ნაკლებია (ან მეტია) იმიტომ, რომ მისთვის სამთავრობო გადანყვეტილებები იგივე საბაზრო გადანყვეტილებებია. მთავრობის მოქმედება საბაზრო პროცესების შედეგია: ინდივიდები მოქმედებენ საკუთარი ინტერესებიდან გამომდინარე და ერგებიან სხვათა მოქმედებებს, მაგრამ ამავე დროს იცავენ განსაკუთრებულ, ამ შემთხვევაში მიღებულ “თამაშის წესებს”.

თამაშის წესები

ტერმინი – „თამაშის წესები“ წიგნში მრავალჯერ გვხვდება. მიუხედავად იმისა, თუ რა წარმოადგენს „თამაშს“ - ბიზნესი, მთავრობა, მეცნიერება, ოჯახი, სკოლა, საგზაო მოძრაობა, კალათბურთი თუ ჭადრაკი. ნორმალური თამაში შეუძლებელია უიმისოდ, რომ მოთამაშეებმა არ იცოდნენ წესები და მათ შორის არ არსებობდეს შეთანხმება წესებისადმი უპირობო მორჩილების შესახებ. საზოგადოებაში ურთიერთქმედებების უმრავლესობა იმართება და კოორდინირდება ზოგადი წესებით, რომლებიც ცნობილია მონაწილეთათვის და რომელთაც ისინი ემორჩილებიან.

ყველა ურთიერთქმედება გულისხმობს გარკვეულ „თამაშის წესებს“

როდესაც წესები სადავო, წინააღმდეგობრივი ან გაურკვეველია, თამაში შეიძლება საერთოდ არ შედგეს. ცენტრალური და აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნები, რომლებიც 1990-იან წლებში ცდილობდნენ დაგეგმვის ცენტრალიზებული და ბიუროკრატიული სისტემიდან დეცენტრალიზებულ, საბაზრო სისტემაზე გადასვლას, ნათელი და განსაზღვრული წესების არარსებობის შემთხვევაში უფრო დიდი წინააღმდეგობების წინაშე აღმოჩნდებოდნენ. თუკი ოდესმე გიმოგზაურიათ უცხო ქვეყანაში, რომლის კულტურა რადიკალურად განსხვავდება თქვენი ქვეყნის კულტურისაგან და რომლის ენაც არ იცით, გაგიადვილდებათ იმის წარმოდგენა, თუ რა ხდება, როდესაც თამაშის წესები საზოგადოებაში უეცრად და დრამატულად იცვლება. ადამიანებმა არ იციან რას მოელოან სხვები მათგან და არც ის, თუ თავად რას უნდა მოელოდნენ სხვებისგან. საზოგადოების კოოპერაცია ასეთ შემთხვევაში იცვლება მერყევი მცდელობებით, გაირკვეს, თუ რა წესები მოქმედებს ამჟამად, ხოლო უარეს შემთხვევაში იწყება დესტრუქციული ბრძოლა ახალი წესების დასადგენად, რომლებიც ერთი მხარის სასარგებლოდ მოქმედებენ.

საკუთრების უფლება აყალიბებს წესების დიდ და მნიშვნელოვან ნაწილს, მართავს სოციალურ ურთიერთქმედებებს, რომლებითაც ადამიანები რეგულარულად უკავშირდებიან ერთმანეთს. იგი ამარაგებს საზოგადოების წევრებს საიმედო ინფორმაციითა და სტიმულებით, მაგრამ შეუძლებელია საკუთრების უფლებების საკმარისად ნათელი სისტემის ერთ ლამეში შექმნა. ამას სჭირდება მეტ-ნაკლებად ხანგრძლივი განვითარება, რომლის დროსაც სამართალი, ტექნოლოგია, მორალი, მოხმარება და ყოველდღიური მოქმედება ურთიერთქმედებენ საიმედო სისტემის ჩამოსაყალიბებლად. სოციალიზმზე უარის თქმას მოსდევს საკუთრების ძველი წესების უარყოფა, მაგრამ არა აუცილებლად ახალი წესების შექმნა. ამას შესაძლოა მოჰყვეს ქაოსი და არა საბაზრო კოორდინაცია. ეკონომიკის ბიუროკრატიული კონტროლის გზიდან საბაზრო კონტროლზე გადასვლა ყოფილი საბჭოთა ბლოკის ხალხების მიერ შესაძლოა აღიქმებოდეს ღალატად, ათასგვარი ჩავარდნებით, კატაკლიზმებითა და გაუთვალისწინებელი სიახლეებით.

თუ გსურთ საკუთარი გამოცდილების ხარჯზე წარმოიდგინოთ ის სხვაობა, რასაც საკუთრების უფლება წარმოშობს, კიდევ ერთხელ განიხილეთ საგზაო მოძრაობა. მაგრამ ამავე დროს დაფიქრდით საგზაო გადატვირთვებზე. საქალაქო მოძრაობა არცთუ იშვიათად წარმოადგენს ცუდი კოორდინაციის პროცესს, რომელიც კარგად ცნობილია ყველა ამერიკელი მძღოლისათვის, ვისთვისაც საგზაო გადატვირთულობა სოციალურ პრობლემას წარმოადგენს. რატომ ხდება ეს? რატომ გამოთქვამენ ადამიანები საყვედურს დროის დანაკარგების გამო სულ უფრო ხშირად? რატომ არ ზრუნავს არავინ ამ სიტუაციის გამოსასწორებლად?

პასუხი, რომელსაც მავანნი დაუყოვნებლივ იძლევიან, ისაა, რომ მოსახლეობა იზრდება, არადა როდესაც მოსახლეობა იზრდება, სასურსათო მალაზიებში რიგები არ იზრდება. ამის სანაცვლოდ, ვხედავთ, რომ იზრდება ახალი სახლებისა და მალაზიების რიცხვი. რატომ არ ხდება ასევე საგზაო მოძრაობის შემთხვევაში? რატომ არის დიდი სხვაობა მანქანების რაოდენობას და იმ დერეფნების გამტარუნარიანობას შორის, სადაც ისინი მოძრაობენ? მთავარი განსხვავება, ერთის მხრივ მალაზიებსა და სახლებს, მეორე მხრივ კი გზებსა და ქუჩებს შორის, საკუთრების უფლებაში და თამაშის იმ წესებში მდგომარეობს, რაც ქუჩებსა და გზატკეცილებზე ვრცელდება. თუ განსხვავებას ახლა ვერ ხედავთ, შეგიძლიათ დამშვიდდეთ - მას შემდგომ თავებში დაინახავთ.

დასკვნები თუ მიკერძოება?

დავუბრუნდეთ აზროვნების ეკონომიკური წესის ოთხ ურთიერთდაკავშირებულ თავისებურებას, რომლებიც შეიძლება დახასიათდეს, როგორც მიკერძოება ან ცრურწმენა. მართლაც წარმოადგენენ თუ არა ისინი ნაკლოვანებებს? რატომ არ ვუნოდოთ მათ სარწმუნო ჰიპოთეზა (ან დასკვნა) და არ ვთქვათ, რომ ინდივიდუალური გადანყვეტილებების (არჩევანის) რაციონალურობის პოსტულატიდან გამომდინარე, ეკონომისტები ახერხებენ უფრო მარტივად ახსნან საზოგადოებრივი ურთიერთობები? განა მიკერძოებაში ვადანაშაულებთ ასტრონომებს, რომლებიც ფიქრობენ, რომ მათ მიერ დაკვირვებული ობიექტებიდან სინათლე 186000 მილი/წმ-ში სიჩქარით მოძრაობს, ან ბიოლოგებს, რომლებიც ვარაუდობენ, რომ ორგანიზმების განვითარებას დნმ-ის მოლეკულები აკონტროლებენ?

აღნიშნული საკითხები მნიშვნელოვანი და საინტერესოა, მაგრამ ჩვენ არ შევუდგებით მათ განხილვას, ვინაიდან ვშიშობთ, რომ ეს თავი ძალიან გრძელი გამოვა. ავტორს მიაჩნია, რომ (გნებავთ ცრურწმენა უნოდეთ და გნებავთ — დასკვნა) ნებისმიერი სახის ცოდნის მოპოვება ყოველთვის იწყება გარკვეული მოვალეობებიდან, რომელსაც მკვლევარი თავის თავზე იღებს. რაკი გუშინ არ დავბადებულვართ, ჩვენ არ გაგვაჩნია სრულიად თავისუფალი აზროვნება სამყაროს შესაცნობად. ამასთანავე, სავსებით დამოუკიდებელი აზროვნება აუცილებლად უსაგნო და უნაყოფო აღმოჩნდებოდა. ყველაფერი, რის გამოც მიმდინარეობს მსჯელობა, რაც კვლევის საგანია და რასაც აკვირდებიან, გარკვეულ საფუძველზე აღმოცენდება. არ შეიძლება დავინყოთ ერთდროულად ყველგან და ყველაფრით, არამედ უნდა დავინყოთ საიდანმე და რაიმეთი. ჩვენ ვმოძრაობთ იმ საზღვრებში, სადაც ვიმყოფებით და გამომდინარე იქიდან, რაც მართებულად, მნიშვნელოვნად, სასარგებლოდ და უდავოდ მიგვაჩნია. რა თქმა უნდა, ჩვენი შეხედულებები შესაძლოა მცდარიც იყოს. გარკვეული აზრით ისინი ყოველთვის მცდარია, ვინაიდან ყოველი „ჭეშმარიტი“ მტკიცებულების პარალელურად არსებობს უამრავი ასევე ჭეშმარიტი მტკიცებულება. სწორედ ასე იხადება შეცდომა.

ზოგიერთები მიიჩნევენ, რომ ასეთი რისკის თავიდან აცილება შესაძლებელია თეორიის გარეშე. ის ხალხი, ვინც დასცინის „ბრძნულ თეორიებს“ და ურჩევნია ყოველდღიურ გამოცდილებასა და საღ მოსაზრებებს დაეყრდნოს, სინამდვილეში ხშირად აღმოჩნდება საეჭვო და უსაფუძვლო ჰიპოთეზების ტყვეობა-

2 მას, ვისაც სურს ღრმად ჩაუფიქრდეს ამ თემას, ვურჩევთ წაიკითხოს Thomas S. Kuhl. *The Structure of Scientific Revolutions*. Chicago, University of Chicago Press. (1962) ამ ბრწყინვალე კვლევამ გასულ წლებში დიდი გავლენა იქონია საზოგადოებათმცოდნეების შეხედულებებზე.

ში. მაგალითად, გაზეთში დაიბეჭდა წერილი პენსილვანიელი ახალგაზრდა ქალბატონისა, რომელიც აღ-
მოჩნდა ნარკოტიკების მწველ მოზარდთა ჯგუფში, შემდეგ დაორსულდა და ავადმყოფი ბავშვი გაუჩნდა.
საჭირო გახდა ოპერაციის გაკეთება. გაზეთის მიმომხილველმა, რომელიც ახალგაზრდების სიყვარულის
პრობლემებს აშუქებდა, ეს მაგალითი იმის დასტურად გამოიყენა, თუ რა მძიმე შედეგები მოჰყვება მარ-
იხუანას მოწევას.

შესაძლოა ეს მართლაც ასე იყოს. მაგრამ წარმოვიდგინოთ, რომ წერილის ავტორს სხვანაირად დაე-
წერა, მაგალითად: “პისტურგ სტისლერსმა” მოიგო სუპერთასი, ხოლო “ფილადელფია ფლაიერსმა” კი
სტენლის თასი“. ნებისმიერს შეუძლია შეკამათება, რომ ამგვარ მოვლენებს არაფერი საერთო არა აქვთ
მოზარდთა ჯგუფის მიერ ნარკოტიკების გამოყენებასთან. საიდან ვიცით ეს? თუკი მხოლოდ ის ფაქტი,
რომ უბედურება, რომელიც გოგონას ნარკოტიკის მოხმარების შედეგად დაემართა, წარმოადგენს მიზეზო-
ბრივი კავშირის შედეგს, რატომ არ შეიძლება წარმოვიდგინოთ რაიმე მიზეზობრივი კავშირი სტისლერსისა
და ფლაიერსის შემთხვევაში?

არავითარი თეორია ნიშნავს ცუდ თეორიას

ეს საკითხი მარტივია, მაგრამ მნიშვნელოვანია. შეუძლებელია მიზეზობრივი კავშირის არსებობის აღ-
მოჩენა, დამტკიცება ან ვარაუდი, თუ მხედველობაში რაიმე თეორია არ გვაქვს. ფაქტობრივად ჩვენი წარ-
მოდგენა სამყაროზე მთლიანად თეორიითაა განპირობებული და მხოლოდ მისი დახმარებით შეგვიძლია
გამოვიტანოთ აზრი ბგერებისა და ფერების თავსდატეხილი კაკაფონიიდან. სინამდვილეში დაკვირვებები-
დან ვიღებთ ცოდნის მხოლოდ მცირე ნაწილს და ისიც წყვეტილად - რალაცას აქ დავაკვირდებით, რალაცას
სხვაგან მივხვდებით. დანარჩენს ავსებს ჩვენთვის ცნობილი თეორიები - დიდი თუ პატარა, ბუნდოვანი თუ
მკაფიო, კარგად შემონმებული თუ დაუმტკიცებელი, ზოგადი თუ სპეციალური, საგულდაგულოდ დასაბ-
უთებული თუ ძლივს აღიარებული.

ცნობილი ბრიტანელი ეკონომისტი ი.მ.დ. ლითლი გარკვეული დროის მანძილზე ბრიტანეთის ხაზინის
მრჩეველად მუშაობდა. მოგვიანებით მან გამოაქვეყნა ნაშრომი, რომელშიც, გვიზიარებდა რა თავის გამოც-
დილებას, ეხებოდა ეკონომიკური თეორიების გამოყენების საკითხს პოლიტიკური გადაწყვეტილებების
მიღების სფეროში. აი, საინტერესო ნაწყვეტი ამ ნაშრომიდან:

„ეკონომიკური თეორიები გვიჩვენებენ, თუ როგორ არიან დაკავშირებული ერთმანეთთან ეკონომი-
კური სიდიდეები და რამდენად რთული და გადახლართულია ეს ურთიერთკავშირები. არაეკონომისტები
ჩვეულებრივ ზედმეტად აკადემიურები არიან. ისინი ძალიან აბსტრაგირდებიან რეალური სამყაროსაგან.
ეკონომიკური პრობლემების განხილვისას, მათ არ შეუძლიათ დამოუკიდებელი სისტემის ჩამოყალიბება.
მეორეს მხრივ, გამოუცდელ თეორეტიკოსს მიდრეკილება აქვს ჩამოაყალიბოს მეტისმეტად კერძო თეორ-
ია, რომელიც საშუალებას არ აძლევს, დაინახოს ყველა შესაძლებლობა, ან ის მიმართავს ძველ, მეტად გა-
მარტივებულ თეორიას, რომელიც სადღაც ან ვიღაცისგან აქვს გაგონილი. ამასთან მე ვფიქრობ, რომ ის ამ
კონცეფციას მეტად გულუბრყვილოდ უყურებს. „ოსტ ჰოც ერგო პროპტერ ჰოცჰ“ - ეკონომიკაში იშვიათია
დამაჯერებელი ახსნა. მე ხშირად გაოცებული ვიყავი იმით, თუ როგორი გულუბრყვილო თავდაჯერებით
იზიარებდნენ უაით-ჰოლში ეკონომიკური ანალიზის საკმაოდ სადავო დასკვნებს. რა თქმა უნდა, ეკონო-
მისტები შეიძლება ზედმეტად აკადემიურები იყვნენ სხვა მიმართებაში — ისინი ალბათ ჯეროვნად ვერ
აფასებენ ადმინისტრაციულ სიძნელეებს ან აკლიათ პოლიტიკური შესაძლებლობების შეგრძნება, მაგრამ
ამ შემთხვევაში არც იმის საშიშროება არსებობს, რომ ეს ფაქტორები დავინწყებას მიეცემა“³.

„არაეკონომისტები ხშირად მეტად აკადემიურები არიან. ისინი ზედმეტად აბსტრაგირდებიან რეალური
სამყაროსაგან“. დაგვეთანხმებით, რომ ასეთი მოსაზრების მოსმენა მეტად უჩვეულოა. მაგრამ ლითლი, რო-
გორც ჩანს, მართალია. „მე არაფერი მესმის ამ ბრძნულ ეკონომიკაში“... იწყებს თავის თავში დარწმუნებუ-
ლი დილეთანტი, „მაგრამ მე ზუსტად ვიცი, რომ“... და ის, რაც ამის შემდეგ წარმოითქმება, ნათლად ადას-
ტურებს, თუ რა მართალია იგი, როდესაც აღიარებს საკუთარ თეორიულ უფიცობას და რამდენად ცდება,
როდესაც ფიქრობს, რომ ეს გარემოება მას შეცდომებისგან დაიცავს. ის, ვინც თეორიის გარეშე ცდილობს
იმსჯელოს რთული ეკონომიკური ურთიერთობების შესახებ, როგორც წესი, მსჯელობს მასზე ცუდი
თეორიების გამოყენებით.

აღნიშნული სრულიადაც არ წარმოადგენს იმ ეკონომისტების გამართლებას, რომლებსაც ზოგჯერ აუ-

3 სიტყვასიტყვით ნიშნავს “ამის შემდეგ ნიშნავს ამის გამო”. ლოგიკური შეცდომა, რომელიც გამომდინარეობს იმ დაშვებიდან,
რომ თუ ა დროის მიხედვით წინ უსწრებს ბ-ს, მაშინ ა უნდა იყოს ბ-ს მიზეზი. მაგალითად გამოდგება პენსილვანიელი ქალის
არგუმენტები

4 I.M.D. Little, “The Economist in Whitehall”, Lloyds Bank Review (April 1957)

დიტორიის წინაშე თავის გამოჩენა რთული თეორემების დამტკიცებითა და წმინდა ლოგიკაში ვარჯიშით უყვართ, იმის ნაცვლად რომ ყურადღება გაამახვილონ მსმენელისათვის აქტუალურ საკითხებზე. ეკონომიკური მეცნიერების სწავლების დროსაც კი ჩვენ ისე ვიქცევით, თითქოს შესავალ კურსებზე ჩანერილი ყველა სტუდენტი სადოქტორო ხარისხის მოსაპოვებლად ემზადება, ხოლო ჩვენს მიზანს ამ გამოცდისათვის მათი მომზადება წარმოადგენს. ალბათ ამითაც აიხსნება ის, რომ შესავალი კურსები შეიცავს იმაზე მეტ ინფორმაციას, ვიდრე სტუდენტებს შეუძლიათ აღიქვან.

წინამდებარე წიგნი ნასაზრდოებია ჩემი მზარდი ექვებით, რომ თეორიული ეკონომიკა სტუდენტებს საიდუმლო და მოსაწყენ დისციპლინად მეტწილად იმიტომ მიაჩნიათ, რომ ჩვენ, ეკონომისტები ვცდილობთ მათ ძალიან ბევრი ვასწავლოთ. ამ წიგნში შეგნებულად დაცულია შემდეგი პრინციპი - დავინწყით მცირედით და მივალწიოთ ბევრს. მასალა ძირითადად დაჯგუფებულია იმ რამდენიმე კონცეფციის გარშემო, რომლებიც წარმოადგენს ეკონომისტების ინტელექტუალურ იარაღს. ამ იარაღს კავშირი აქვს ზემოთ აღნიშნულ ფუნდამენტალურ დაშვებებთან. ისინი საოცრად ცოტაა, მაგრამ გამოყენებისას — მეტად მოქნილი. მათი დახმარებით შეიძლება პასუხი გაეცეს ისეთ რთულ კითხვებს, თუ რა არის სავალუტო კურსი, რატომაა თანახმა მოგების მაძიებელი ფირმა იზარალოს, როგორია ფულის ბუნება, რატომაა შესაძლებელი განსხვავებული ფასი იდენტურ საქონელზე. აი, ის იდუმალი პრობლემები, რომლებსაც ტრადიციულად შეისწავლის ეკონომიკა. მაგრამ იგივე იარაღი საშუალებას იძლევა გაშუქდეს სხვა მრავალი საკითხი, რომელიც არ ითვლება ეკონომიკურ საკითხებად, მაგალითად: ტრანსპორტის ნაკადების გადატვირთვა, გარემოს დაბინძურება, მთავრობის ფუქციონირება, სკოლის ადმინისტრატორების ქცევა, რაზედაც შემდგომში იქნება მსჯელობა.

მნიშვნელოვანია იმის შეგნება, რომ მხოლოდ ეკონომიკურ თეორიას არ შეუძლია პასუხი გასცეს ნებისმიერ საინტერესო ან მნიშვნელოვან სოციალურ კითხვას. აზროვნების ეკონომიკური წესი დაკავშირებულია სხვა სფეროებში (ისტორიის, კულტურის, პოლიტიკის, ფსიქოლოგიის და სოციალურ დარგებში) დაგროვილ ცოდნასთან, რომელიც აყალიბებს ადამიანების ქცევას და ფასეულობებს. ეკონომიკური ანალიზის ტექნიკის შესწავლა ბევრად უფრო ადვილია, ვიდრე აქტუალური სოციალური პრობლემების უსასრულო მთლიანობაში მისი პრაქტიკული და დამაჯერებელი გამოყენება.

ახლა იმის დრო როდია, რომ ვიდარდოთ, თითქოს ეკონომიკური თეორიის ინტელექტუალური პროგრამები ყოველთვის რთული და განუსაზღვრელია. წიგნის მთავარი აზრი იმაში მდგომარეობს, რომ თქვენ დაინწყით აზროვნება ისე, როგორც ეკონომისტები აზროვნებენ. რაკი ამას ერთხელ მოახერხებთ, ვეღარ გაჩერდებით. ეკონომიკური აზროვნება ნააგავს ნარკოტიკულ ნივთიერებას. რაკი ერთხელ მიაგნებთ ეკონომიკური მსჯელობის ზოგიერთ საშუალებას, თქვენ ყოველთვის იპოვით მათი გამოყენების შესაძლებლობას. თავად შეამჩნევთ, რომ ყველაფერი, რაც ეკონომიკურ და სოციალურ პრობლემებზე ინერება და გამოითქმება, წარმოადგენს გონიერების და უაზრობის ნარევს და ეკონომიკური ანალიზის საბაზისო კონცეფციების დახმარებით შეძლებთ ერთის მეორედან გარჩევას. ეგებ თქვენ ცინიკოსის სახელიც კი მოიხვეჭოთ, ვინაიდან ისინი, ვინც სისულელეს ლაპარაკობენ, ხშირად ცინიზმში ადანაშაულებენ მათ, ვინც მათს ამგვარ ჩვევაზე მიუთითებს ხოლმე.

მოკლედ გავიხიოროთ

ეკონომიკური აზროვნება შეიქმნა სოციალურ მეცნიერებათა თეორეტიკოსების მიერ, რათა აეხსნათ, თუ როგორ ხდება ინდივიდების კერძო ინტერესებიდან გამომდინარე არაკოორდინირებული ქმედებების კოოპერირება.

ეკონომიკური აზროვნების ძირითადი დაშვება იმაში მდგომარეობს, რომ ყოველი სოციალური მოვლენა იმ ინდივიდების ქმედებებისა და ურთიერთქმედებების შედეგია, რომლებიც არჩევანს საკუთარი სარგებლისა და ხარჯების გათვალისწინებით აკეთებენ. იშვიათობის პირობებში დროს ინდივიდები სხვებისთვისაც ქმნიან ალტერნატიულ შესაძლებლობებს და მათი ურთიერთქმედება წმინდა სარგებლის ცვლილებასთან შეთავსების ხანგრძლივი პროცესია.

ადამიანების ქმედებებისა და ურთიერთქმედებების ეკონომიკური თეორია დიდ მნიშვნელობას ანიჭებს იმ ინდივიდების არჩევანს, რომლებიც მოსალოდნელ ხარჯებსა და სარგებელს მუდმივად ადარებენ ერთმანეთს.

აზროვნების ეკონომიკური წესი ასევე ხაზს უსვამს სოციალური კოოპერირების თამაშის წესებთან საკუთრების უფლების შეთანხმების მნიშვნელობას, რაც განსაზღვრავს, თუ რომელ პირობებში ვის რა ეკუთვნის და მართავს ქმედებებს ძირითადი წესების საშუალებით ნებისმიერ „კომერციულ“ საზოგადოებაში, რომელიც მაღალი სპეციალიზაციითა და გაცვლით ხასიათდება.

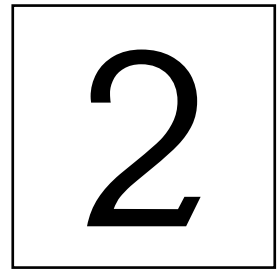
საკითხები განსჯისათვის

1. რამდენად ბევრი უნდა იცოდნენ ადამიანებმა ერთმანეთის შესახებ, რათა შეძლონ ეფექტიანი ურთიერთქმედება? შეადარეთ, ერთის მხრივ, ოჯახის იმ ორი წევრის მდგომარეობა, რომლებიც დასვენებას გეგმავენ, სიტუაციას იმ ორ ავტომობილისტს შორის, რომლებსაც ერთდროულად სურთ ქუჩის გადაკვეთა. როგორ უნდა იქნას აცილებული შეტაკება თითოეულ შემთხვევაში? რა იცით იმ ადამიანების ინტერესების, ხასიათის ან თვისებების შესახებ, რომელთა ურთიერთქმედების შედეგად დილის საუზმეს მიირთმევთ?
2. როგორ ფიქრობთ, რა მოხდება, თუკი ლოს-ანჯელესში მიიღებენ გადაწყვეტილებას იმის შესახებ, რომ ყოველ ავტომობილისტს გააჩნდეს ერთი მწკრივი „სწრაფი ავტომობილებისათვის“, ანუ მათთვის, ვისაც ეშინია, რომ მნიშვნელოვან შეხვედრაზე ტრასის გადატვირთულობის გამო დაიგვიანებს? როგორ ფიქრობთ, შეეცდებოდა თუ არა ამ შემთხვევაში ყველა მძღოლი, თავი აერიდებინა ამგვარი მწკრივისთვის? თუ იგი საბოლოო ჯამში ისევე გადატვირთული აღმოჩნდებოდა, როგორც სხვები? ექნებოდა თუ არა ამ წამოწყებას წარმატების მეტი შანსი იმ შემთხვევაში, მძღოლები უფრო დელიკატურები და ნაკლებ ეგოისტურები რომ იყვნენ?
3. როდესაც 1979 წლის ოქტომბერში დედა ტერეზამ ნობელის პრემიის ჯილდო, 190000 დოლარის ოდენობით, ლეპროზორიუმების მშენებლებს გადასცა, გამოდიოდა თუ არა იგი საკუთარი ინტერესებიდან? შეიძლება თუ არა, მის საქციელს ეგოისტური ვუნოლოთ?
4. საგაზეთო სტატიაში წერდნენ, რომ „მომუშავე დედების ორი მესამედი ამას აკეთებს ფულისთვის და არა საკუთარი არჩევანის გამო“. არის თუ არა ეს მართლაც რეალური ალტერნატივა: ან ფული, ან არჩევანი?
5. აშშ-ის კომერციული ავიახაზები, ზრუნავენ რა ბავშვებზე, ორი წლის ასაკის ქვემოთ არ თხოვენ მგზავრობის საფასურს იმ შემთხვევაში, თუ მოზრდილთა მუხლებზე ისხდებიან, მაგრამ ითხოვენ გადასახადს, თუ თვითმფრინავი სავსეა და მშობლებს სურთ ბავშვები მათთვის განკუთვნილ სპეციალურ ადგილებზე დასვან. თუკი მთავრობა მოითხოვს, რომ ბავშვებმა მხოლოდ მათთვის განკუთვნილი ადგილებით იმგზავრონ, მაშინ ბავშვებს აუცილებლად უნდა ჰქონდეთ ბილეთები. ზოგიერთმა შეიძლება ამტკიცოს, რომ „არჩევანი არ არსებობს, ვინაიდან ბავშვის სიცოცხლე ბევრად უფრო ღირებულია, ვიდრე ავიაბილეთი“. ეთანხმებით თუ არა ამ არგუმენტს? რომელია ნამდვილი ალტერნატივა?
6. „ეკონომიკურად განვითარებულ საზოგადოებაში სიღარიბის არსებობა ან არარსებობა სინამდვილეში ადამიანის არჩევანის საკითხია“. ეთანხმებით თუ არა ამ მოსაზრებას? შეგვიძლია თუ არა სიღარიბის უარყოფა აშშ-ში, მხოლოდ იმიტომ, რომ საკმარისად მდიდრები ვართ? განსხვავდება თუ არა საზოგადოებრივი არჩევანი ინდივიდის არჩევანისაგან?
7. რამდენად მნიშვნელოვანია ფულადი მოტივები? 1995 წლის 1 მაისს „უოლსთრიით ჯორნელში“ გამო-

ქვეყნებულ სტატიაში მოყვანილი იყო იურიდიულ სკოლაში გამოცდების ჩაბარების შესახებ, სტუდენტებს შორის კაპლანის ცენტრის მიერ ჩატარებული გამოკითხვის შედეგები. სტუდენტებს უნდა გაეცათ პასუხი შეკითხვაზე, თუ რის გამო ირჩევდნენ ისინი იურიდიულ კარიერას. მაშინ მხოლოდ 8 პროცენტმა უპასუხა, რომ ამას ფინანსური მოსაზრებით აკეთებდა. 62 პროცენტის აზრით კი, იურიდიულ კარიერას ანაზღაურების გამო სხვები ირჩევდნენ. რითი ახსნით ამ განსხვავებას?

8. რატომ სურს ადამიანთა უმრავლესობას დიდი ფულადი შემოსავალი? დიდი ბრიტანეთის ყოფილმა პრემიერ-მინისტრმა მარგარეტ ტეტჩერმა ერთხელ აღნიშნა, რომ ადამიანებს უყვართ ფული არა იმიტომ, რომ ძუნები არიან, არამედ იმიტომ, რომ ცხოვრებაზე კონტროლის განევის მეტი შესაძლებლობა ეძლევათ. როგორ ფიქრობთ, რას აკეთებენ საბოლოო ჯამში ადამიანები შემოსავლების გაზრდის მიზნით მსხვერპლის გაღების შემდეგ?
9. რა მოხდება, თუ, თამაშის (დანერილი თუ დაუნერელი) კანონების შესაბამისად, მნიშვნელოვანი შეხვედრა არ შეიძლება დაიწყოს მანამდე, სანამ ყველა დაინტერესებული მხარე არ გამოცხადდება, თუმცა დაგვიანებულები არ ისჯებიან? აქვს კი აზრი ამ შემთხვევაში პუნქტუალურობას? გაუძლებს თუ არა თამაშის ეს წესები დროის გამოცდას?
10. შეეცადეთ დაასახელოთ ერთობლივი ქმედებების კოორდინაციის წესები ისეთ „თამაშში“, როგორცაა ეკონომიკის ამ კურსის შესწავლა. ვინ განუსაზღვრა მოცემულ ჯგუფს მეცადინეობების ადგილი, მასწავლებლები, ვინ შეადგინა მსმენელთა სია, ამოარჩია სახელმძღვანელო, დანიშნა გამოცდების ვადები? უცნაურად ხომ არ მიგაჩნიათ ის ფაქტი, რომ ორი სტუდენტი იშვიათად ცდილობს დაიკავოს აუდიტორიაში ერთი და იგივე ადგილი?
11. 80-იანი წლების დასაწყისში, როდესაც პოლონეთში უხდებოდათ გრძელ რიგებში დგომა, მთავრობამ შემოიღო წესი, რომლის მიხედვითაც რიგში ყოველი მესამე ადგილი ორსული ქალებისა და ინვალიდებისათვის იყო გამოყოფილი. ვარაუდობდნენ, რომ მათ ეს ცხოვრებას გაუადვილებდა. როგორ ფიქრობთ, შეუმცირდათ ორსულ ქალებს რიგში დგომისთვის საჭირო დრო? შეგიძლიათ იმის დაშვება, რომ გრძელ რიგში ადგილის მოსაპოვებლად ყველა ქალი ორსულდებოდა?
12. რა გვაქვს მხედველობაში, როდესაც ვამბობთ: „ეს უბრალო დამთხვევაა და ის არაფერს არ ამტკიცებს“? როგორ ახერხებს თეორია ერთმანეთისაგან განარჩიოს საქმისათვის საჭირო ფაქტები უბრალო დამთხვევებისგან?
13. როდესაც ის ექიმები, ვისაც არ სჯერა აკუპუნქტურისა, უარყოფენ მას ისე, რომ საქმეში არც კი გამოცდიან, შეიძლება თუ არა მათი მიკერძოებაში დადანაშაულება? ვინმეს რომ თქვენთვის ეთქვა, თითქოს მოცემულ კურსში ნიშნის მისაღებად სწავლა კი არაა აუცილებელი, არამედ საკმარისია „უხილავი ხელის“ შელოცვის წარმოთქმა, დაუჯერებდით თუ არა მას? ან იქნებ (მიუხედავად იმისა, რომ თქვენ მაღალი ნიშნის მიღების დიდი სურვილი გაქვთ) უარყოფდით ამ წინადადებას? იქნებოდა თუ არა ეს იმის ნიშანი, რომ თქვენი მხრიდან ადგილი აქვს მიკერძოებას ან წინასწარგანზრახვას?
14. ჩარა ქოულმა პარასკევს სალამოს 6 საათზე მაღაზიაში შეიძინა ოთხი ბიფშტექსი. მოგვიანებით მასთან სამი ამხანაგი მივიდა. შეგიძლიათ თუ არა იმის დაშვება, რომ ამხანაგების მისვლის მიზეზი ჩარას მიერ ბიფშტექსების ყიდვა იყო? როგორ უნდა გადაწყვიტოთ, რომელი იყო მიზეზი და რომელი შედეგი? თუ თქვენ წაიკითხავთ ინფორმაციას იმის შესახებ, რომ ქალაქში კრიმინალური შემთხვევების რიცხვი გაიზარდა მას შემდეგ, რაც გაიზარდა რეკლამების შესყიდვა, შეიძლება თუ არა ამ ორი ფაქტორის ერთმანეთთან დაკავშირება? რომელი იქნება მიზეზი და რომელი შედეგი? როგორ უპასუხებთ ამ კითხვას, თეორიიდან გამომდინარე?
15. ვილაცამ გამოთვალა, რომ ამერიკელ ქალს, რომელსაც კოლეჯის ოთხწლიანი განათლება აქვს, საშუალოდ ორჯერ მეტი შვილი ჰყავს, ვიდრე იმას, რომელმაც კოლეჯში ხუთი წელი გაატარა. რა დასკვნას გააკეთებდით? შეგიძლიათ თუ არა დაასკვნათ, რომ კოლეჯში სწავლის მეხუთე წელიწადი ქალების ჩასახვისუნარიანობას ამცირებს? შეგიძლიათ თუ არა, გააფრთხილოთ ქალი, რომელმაც კოლეჯში ოთხი წელი გაატარა და სწავლის გაგრძელებას მეხუთე წელიწადსაც აპირებს, რომ ამაზე უარი თქვას, თუკი მეტი შვილის ყოლა სურს? რომელ თეორიას გამოიყენებთ?
16. ორუელ რაითი აღნიშნავდა, რომ ჩიტისგან ფრენის საიდუმლოს შესწავლა კარგი გარიგებაა, ისევე, როგორც მაგიის საიდუმლოს შესწავლა მაგისგან. მას შემდეგ რაც იცით, თუ რა ეძებთ, თქვენ ამჩნევთ იმას, რაც არ შეგიძინებიათ, როდესაც არ იცოდით სინამდვილეში რა უნდა გეძებნათ. როგორ ვინსწავლოთ, თუ რა უნდა ვეძებოთ?

ეფექტიანობა, გაცვლა და შედარებითი უპირატესობა



3 აჭრობა დასავლურ სამყაროში ძველთაგანვე საეჭვო რეპუტაციით სარგებლობს. შესაძლოა, ესაა შედეგი ხალხში ფესვგადგმული შეხედულებისა, რომ, სინამდვილეში, უბრალო გაცვლით ვერაფერს ვერაფერს მოიგებს. სოფლის მეურნეობა და მრეწველობა მწარმოებლურ სფეროებად ითვლება — მათში თითქოს იქმნება რალაც მართლაც ახალი, ვაჭრობა კი მხოლოდ გადაცვლის ერთ ნივთს მეორეზე. აქედან გამოჰყავთ, რომ ვაჭარი თითქოსდა დამატებითი გადასახადით ბეგრავს საზოგადოებას. ფერმერის ან ხელოსნის ხელფასი თუ სხვა შემოსავალი უკავშირდება „მათი ძალისხმევის რეალურ შედეგს“, ამიტომ მათ ამ შემოსავლის მიღების უფლება აქვთ, — ესენი იმას იმკიან, რაც დათესეს. ამავე დროს, ისე ჩანს, თითქოს ვაჭრები იმკიან, მაგრამ არაფერი დაუთესავთ, მათი მოღვაწეობით არაფერი იქმნება, ისინი კი ჯილდოს ღებულობენ. სწორედ ამიტომ, ზოგს ვაჭრობა საზოგადოების ფუჭ დანახარჯად, არამწარმოებლურობის სინონიმად ეჩვენება.

როგორი ძველი და ღრმად ფესვგადგმულიც უნდა იყოს შეხედულება ვაჭრობის არამწარმოებლურობის შესახებ, იგი აბსოლუტურად მცდარია. არ არსებობს სიტყვა „მწარმოებლურობის“ რომელიმე განმარტება, რომელიც შეიძლება მიესადაგებოდეს სოფლის მეურნეობას ან მრეწველობას, მაგრამ არა — ვაჭრობას. გაცვლა მწარმოებლურია! იგი ასეთია, რადგან ადამიანთა დიდ რაოდენობას გზას უხსნის საჭირო პროდუქციისკენ.

კერძო საკუთრების უფლებათა გაცვლა საბაზრო პროცესების საფუძველია. ამ თავში განხილული მთავარი მიზეზები იმისა, თუ ნებაყოფლობით რატომ ვაჭრობენ ადამიანები საქონლითა და მომსახურებით. ჩვენ გიჩვენებთ, როგორ ზრდის ვაჭრობა მასში ჩართული მხარეების კეთილდღეობას და მწარმოებლურობას. აქვე გაგაცნობთ სანარმოო შესაძლებლობათა მრუდს. გრაფიკები სასარგებლო ინსტრუმენტია მოგებისა და ხარჯების შესადარებლად, აგრეთვე, კეთილდღეობის იმგვარი ზრდის ასახსნელად, რაც სპეციალიზაციით და გაცვლით მიიღწევა.

მითი მატერიალური სიმდიდრის შესახებ

თუკი გვასურს, ვაჩვენოთ, როგორ ქმნის სიმდიდრეს ვაჭრობა და, მაშასადამე, მთლიანად საბაზრო გაცვლები, თავიდანვე უნდა განვსაზღვროთ, როგორ გვესმის ტერმინი „სიმდიდრე“.

რისგან შედგება სიმდიდრე? რა არის ჩვენი საკუთარი სიმდიდრე? ჩვეულებრივ, მავანნი თვლიან, რომ ეკონომიკური სისტემა აწარმოებს ისეთ „მატერიალურ დოვლათს“, როგორიცაა, მაგალითად, ტრაქტორები, სატვირთო ავტომობილები, გიტარები, ვისკი და რომანები ჰარი ჰოტერის შესახებ. მაგრამ თითოეული ამ ნივთთაგან სიმდიდრედ მხოლოდ მაშინ იქცევა, როცა ამ ნივთების დამფასებელ მომხმარებელამდე მიღწევს. ეკონომიკური აზროვნების თვალსაზრისით, სიმდიდრე ისაა, რასაც აფასებენ, შეფასება კი უნდა განისაზღვროს იმისი შეხედულებით, ვინც ირჩევს.

ჩვენ გვახსოვს, რომ ბუდას თავდაპირველად არაფერი სურდა და ამიტომ ვერც ვერაფერი მიიღო. სამაგიეროდ, როგორც კი მიხვდა, თუ რა სურდა, მისი სიმდიდრე გაიზარდა - იგი განათლდა. სხვადასხვა ადამიანებს სხვადასხვაგვარი სიმდიდრის ფლობა სურთ და ფლობენ კიდევ მას (თუკი ამის შესაძლებლობაც

გააჩნიათ). სარწყავი წყალი დოვლათია მრავალი ფერმერისთვის, მაგრამ არა მათთვის, ვინც მისისიპის წყალდიდობით დაზარალდა. თოვლის ნახევარმეტრიანი საფარი სიმდიდრეა სამთო-სათხილამურო კურორტის მფლობელისთვის, მეეზოვისთვის კი დამატებითი თავსატკივარია.

სიმდიდრე ისაა, რასაც ადამიანები აფასებენ

ეკონომიკური ზრდა გამოიხატება არა წარმოებული ნივთების რაოდენობის, არამედ სიმდიდრის ზრდით. მატერიალურ საგნებს, რა თქმა უნდა, თავისი ნვლილი შეაქვთ გამდიდრების პროცესში და, გარკვეული აზრით, წარმოებისთვის უაღრესად მნიშვნელოვანნიც არიან. ისეთი არამატერიალური სუბსტანციებიც კი, როგორცაა ჯანმრთელობა, სიყვარული, სულიერი წონასწორობა, საბოლოოდ რაღაც მატერიალურში განსხეულდება. მიუხედავად ამისა, კატეგორიულად უნდა უარვყოთ ნივთებთან სიმდიდრის გაიგივების ყველა მცდელობა. ასეთი გაიგივება აბრკოლებს ეკონომიკური ცხოვრების მრავალი ისეთი მხარის აღქმას, როგორცაა, მაგალითად, სპეციალიზაცია და გაცვლა — კომერციული საზოგადოების ორი ძირითადი საფუძველი.

ვაჭრობა ქმნის სიმდიდრეს

ადამიანები, ვინც ვაჭრობას უნდობლად უცქერდნენ, ჯერ კიდევ არისტოტელეს დროიდან თვლიდნენ, რომ ნებაყოფლობითი გაცვლა მხოლოდ თანაბარ ფასეულობათა გაცვლაა. არადა, სამართლიანია სწორედ საპირისპირო დებულება. ასე რომ არ იყოს, არავითარი გაცვლა არ შედგებოდა. მოვაჭრენი ურთიერთქმედებენ საკუთარი სიმდიდრის გაზრდის მიზნით. ინფორმირებული და ნებაყოფლობითი გაცვლის დროს თითოეული მონაწილე ცდილობს, მიიღოს უფრო ფასეული და გასცეს ნაკლებ ფასეული პროდუქტი. თუკი ჯეკი თავის საკალათბურთო ბურთს ჯიმის ბეისბოლის ხელთათმანზე ცვლის, მაშინ იგი ხელთათმანს უფრო აფასებს, ვიდრე ბურთს, ჯიმი კი — პირიქით. ჩვენ ვხედავთ, რომ თითოეული მსხვერპლად გაიღებს ფასეულ საქონელს, რათა მიიღოს ის, რასაც კიდევ უფრო მეტად აფასებს. გაცვლა ორივე მხარისთვის არაექვივალენტურია, რადგან არათანაბარფასეული პროდუქტის მფლობელები არიან. წინააღმდეგ შემთხვევაში, ისინი არ შეცვლიდნენ საკუთრების უფლებას ბურთზე და ხელთათმანზე. გაცვლა ეფექტიანი აღმოჩნდა იმიტომ, რომ მან ორივე მონაწილის სიმდიდრე გაზარდა.

„სულაც არა!“ — იტყვის დადარაჯებული კრიტიკოსი, — „სიმდიდრე არ გაზრდილა.“ ჯიმს და ჯეკს მართლაც ჰგონიათ, რომ გამდიდრდნენ და თავსაც უკეთ გრძნობენ, მაგრამ მიუხედავად იმისა, თუ ვინ ფლობს ამ ნივთებს, კვლავაც ერთი ბურთი და ერთი ხელთათმანი არსებობს.

დიახ, გაცვლის პროცესში არასდროს არაფერი უწარმოებიათ, მაგრამ რა არის წარმოება? თვალწინ წარმოგვიდგება ფაბრიკები, ნედლეული, მუშათა შრომა და ოფლისღვრა, მზა პროდუქციის ფუთები... არადა, ყოველგვარი წარმოების საფუძველია ეკონომიკური ელემენტი, ანუ პროდუქტის ფასეულობის ზრდა. ეს რომ გავიგოთ, ჩვეული სტერეოტიპებისგან უნდა გავთავისუფლდეთ. ვაჭრობის პროცესში იშვიათი და ფასეული საქონელი კიდევ უფრო ფასეულ საქონელზე იცვლება. თითოეულ მონაწილეს აქვს დანახარჯები. შეძენილი პროდუქციის ღირებულება განპირობებულია იმ ფასეულობით, რაც გავიღეთ, რათა ახალი შეგვეძინა. მეტი გამომსახველობისათვის ამას ალტერნატიულ ხარჯებს ვუნოდებთ.

ჯეკისთვის: ხელთათმანის ღირებულება, გაყოფილი ბურთის ღირებულებაზე, ერთზე მეტია.
ჯიმისთვის: ბურთის ღირებულება, გაყოფილი ხელთათმანის ღირებულებაზე, ასევე ერთზე მეტია.
ყოველი არჩევანი გარკვეულ მსხვერპლს და ალტერნატიულ დანახარჯებს გულისხმობს.

გაცვლის თითოეული მონაწილე თვლის, რომ მისმა შემოსავალმა გადააჭარბა დანახარჯებს. თითოეულმა მოიგო, თითოეულის სიმდიდრე გაიზარდა. მწარმოებლურ პროცესში (გაცვლაში) შედეგად მივიღეთ მეტი ღირებულება; ხოლო იმისათვის, რომ აქტივობა პროდუქტიული აღმოჩნდეს, სხვა არც არაფერია საჭირო. გაცვლამ გაზარდა რეალური სიმდიდრე — ესაა სასურველი დოვლათის მეტი რაოდენობის მიღების ეფექტიანი მეთოდი.

ეფექტიანობა და ფასეულობები

ლექსიკონში „ეფექტიანობა“ განმარტებულია, როგორც მექანიზმის მიერ შესრულებული ნამუშევრისა და დახარჯული ენერჯის ფარდობა. ოღონდ უნდა გვახსოვდეს, რომ ცნება „შესრულებული ნამუშევარი“

დამოკიდებულია იმაზე, თუ რისი მიღება გვსურს. არის თუ არა ორთქლმავალი ნაკლებ ეფექტიანი, ვიდრე დიზელი? მრავალი წლის წინათ სარკინიგზო კომპანიების უმრავლესობამ გადაწყვიტა, რომ ეს ასეა და ქვანახშირზე მომუშავე ორთქლმავლები ნავთობზე მომუშავე დიზელური ლოკომოტივებით შეცვალა.

ეფექტიანობა ყოველთვის შეფასებითი კატეგორიაა. იგი დაკავშირებულია შედეგისა და დანახარჯების ფასეულობათა თანაფარდობასთან. ეფექტიანობაში აუცილებლად მონაწილეობს ობიექტური კომპონენტი: ჩვენი სიმპათია-ანტიპათია სულაც არ განსაზღვრავს სათბობის ერთეულის თბოშემცველობას, ან მანძილს, რომელზეც ენერჯის მოცემულ რაოდენობას გარკვეული წონა გადააქვს, მაგრამ, თავისთავად, ფიზიკური პარამეტრები ვერასდროს განსაზღვრავენ ეფექტიანობას.

დანახარჯების შედეგებად გარდაქმნის ეფექტიანობა შეიძლება გაიზომოს მხოლოდ მას შემდეგ, რაც დადგენილი იქნება ამგვარი გარდაქმნის ობიექტთა სუბიექტური ღირებულება. ავტომობილის ძრავის ეფექტიანობა განისაზღვრება დადგენილი სუბიექტური მიზანდასახულობით, მაგალითად, ავტომობილის მოძრაობის სიჩქარით. წინააღმდეგ შემთხვევაში შეგვიძლია ჩავთვალოთ, რომ ნებისმიერი ძრავის ეფექტიანობა 100 პროცენტია, რაკი მთლიანი შემავალი ენერჯია სრულად დაიხარჯება ავტომობილის გადაადგილების, დეტალების ხახუნის და მრავალი სხვა ფორმით.

შედეგის ღირებულების შეფარდება დანახარჯების ღირებულებასთან
ეფექტიანობის გაზომვის ერთადერთი მეთოდია

აქედან გამომდინარეობს, რომ ნებისმიერი პროცესის ეფექტიანობა შეფასებების ცვლილებასთან ერთად იცვლება. ნავთობის მნიშვნელოვანმა გაძვირებამ შეიძლება ისე შეცვალოს ფარდობითი ეფექტიანობა, რომ ქვანახშირზე მომუშავე ორთქლმავალი დიზელის ლოკომოტივზე ეფექტიანი აღმოჩნდეს. თუ, მაგალითად, ელექტროენერჯის ფასი კატასტროფულად გაიზრდება, საბეჭდი მანქანა ეფექტიანობით IBM-ის უახლეს ნოუთბუქს გაუსწრებს.

როგორ გაცვალეს გასმა და ჰარიმ მძიმე სამუშაო

მოდით, სიმდიდრისა და ეფექტიანობის ჩვენი გაგება წარმოებისა და გაცვლის გამარტივებული მაგალითის განხილვისთვის გამოვიყენოთ. წარმოვიდგინოთ, რომ გასი და ჰარი ჩიკაგოელი მეზობლები არიან და თითოეული მათგანის ეზო დიდი მოლისა და ყვავილნარისგან შედგება. შაბათობით მეზობლები საკუთარ ეზოებში მუშაობენ — გაზონს კრეჭენ და ყვავილნარს უვლიან. გასი ყოველთვის უფრო ადრე ამთავრებს სამუშაოს, თუმცა ეზოები ზუსტი ასლებით ჰგავს ერთმანეთს. იგი გაზონს 40 წუთში კრეჭს, ყვავილნარის მოვლას კი 80 წუთს ანდომებს, მაშინ, როცა ჰარის თითოეულ ამ ოპერაციაზე 120 წუთი ეხარჯება.

	გასი	ჰარი
გაზონი	40 წუთი	120 წუთი
ყვავილნარი	80 წუთი	120 წუთი

რა თქმა უნდა, ჰარის სურს დროის დაზოგვა და ნეილ დეიმონდის მუსიკის მშვიდად მოსმენა, გასიც სიამოვნებით უყურებდა ბენიბოლის მატჩს ნაცვლად იმისა, რომ ეზოში ემუშავა. კარგა ხნის ფიქრის შემდეგ, ჰარი მეზობელს მიმართავს წინადადებით, რომლის მიხედვითაც თვითონ მზადაა მოუაროს გასის ყვავილნარის სამ მეოთხედს, თუ მეზობელი, თავის მხრივ, მის გაზონს მთლიანად გაკრეჭს. რამდენიმე წუთის ფიქრის შემდეგ გასი თანხმობას აცხადებს, რადგან, ასეთი გადანაწილების დროს, იგი საკუთარ ეზოში ერთ საათს (გაზონი — 40 წთ და ყვავილნარი — 20წთ.), ხოლო ჰარის ეზოში 40 წუთს (გაზონი) იმუშავებს, რითაც 20 წუთს დაზოგავს. მოიგებს ჰარიც, რომელიც საკუთარ ეზოში 120 წუთს (ყვავილნარი) და გასის ეზოში (ყვავილნარის სამი მეოთხედი) საათნახევარს იმუშავებს, რითაც, საბოლოოდ, ნახევარ საათს (240წთ. — 210წთ.=30წთ.) დაზოგავს. გარიგებით ორივემ მოიგო. მოვლილი ეზოების გარდა, ორივეს გაუჩნდა დამატებითი უპირატესობა თავისუფალი დროის სახით.

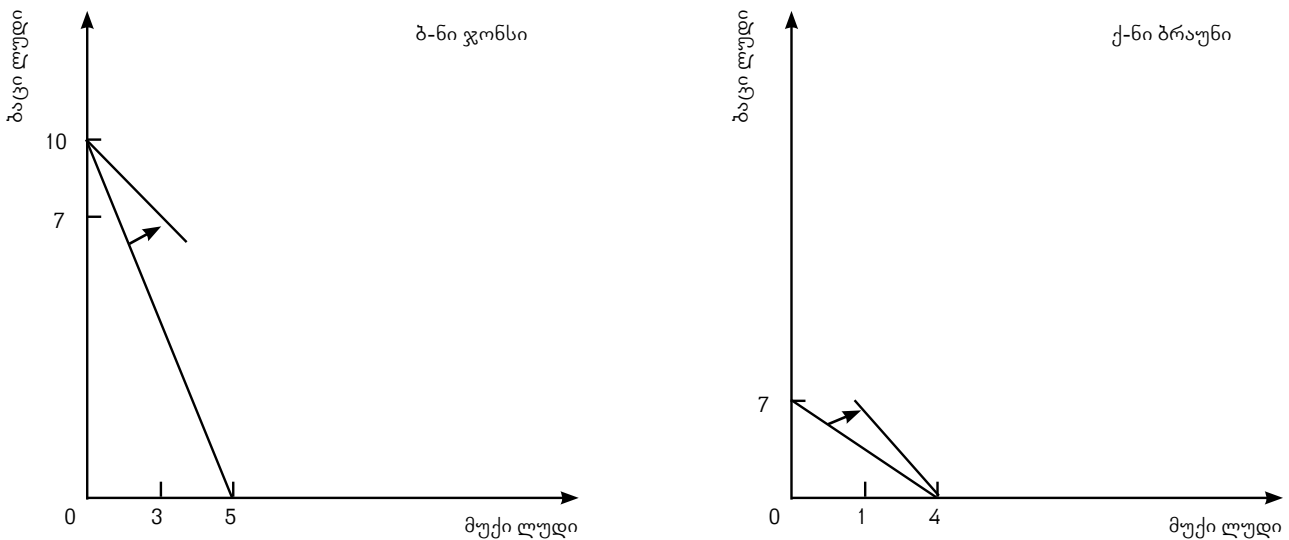
— კი მაგრამ, როგორ? — ისმის ხმა ბოლო მერხიდან — როგორ მოიგო გასმაც, თუ ჰარი გაცილებით უარესად მუშაობს? საიდან გაჩნდა დამატებითი თავისუფალი დრო და, ესე იგი, დამატებითი სიმდიდრე? გადაიკითხეთ ეს ისტორია კიდევ ერთხელ და ყურადღებით გააანალიზეთ ციფრები, თუმცა, იქნებ სჯობდეს შემდეგ მაგალითზე გადახვიდეთ და, პარალელურად, სანარმოო შესაძლებლობათა მრუდებს გავეცნოთ.

გაცვლის არსი, წარმოების ალტერნატიული დანახარჯების შედარება

ჯონსი ელმ-სტრიტზე ორი სახეობის ლუდს ხარშავს — ბაცსა და მუქს. ყოველ კვარტალში მას შეუძლია 10 გალონი ბაცი ლუდის, ან 5 გალონი მუქი ლუდის მოხარშვა. დასაშვებია ამ შესაძლებლობათა გარკვეული პროპორციით შეთავსებაც. ყოველივე ეს ასახულია 2-1 ნახაზზე, სადაც წარმოდგენილია ჯონსის საწარმოო შესაძლებლობები, ანუ ბაცი და მუქი ლუდის ის მაქსიმალური რაოდენობრივი კომბინაციები, რომელთა წარმოება შესაძლებელია ჯონსის ხელთ არსებული რესურსით.

ამავე დროს, ქალბატონი ბრაუნიც ოუკ-სტრიტზე ორი სახეობის ლუდს ხარშავს. ყოველ კვარტალში მას შეუძლია 3 გალონი ბაცი, ან 4 გალონი მუქი ლუდის მოხარშვა. დასაშვები მაქსიმალური კომბინაციები ამ შემთხვევაშიც 2-1 ნახაზზეა წარმოდგენილი საწარმოო შესაძლებლობათა შესაბამის მრუდზე.

ერთის მხრივ, ჯონსი ორივე სახეობის ლუდს უფრო ეფექტიანად ამზადებს. ოღონდ, მეტის დამზადების უნარი თავისთავად არ ნიშნავს ეფექტიანობას. ჩვენ უნდა შევადაროთ, რა უნდა გავიღოთ შედეგის მისაღწევად, რაკი უფასოდ არაფერი გვეძლევა. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, უნდა შევადაროთ ჯონსის და ბრაუნის ალტერნატიული დანახარჯები.



როგორია ჯონსის დანახარჯები? თუ ჯონსი მოინდომებს მხოლოდ ბაცი ლუდის გამოშვებას, იგი მოხარშავს 10 გალონს, მაგრამ ხელიდან გაუშვებს 5 გალონი მუქი ლუდის წარმოების შესაძლებლობას. ღია ლუდის თითოეული გალონის გამოსაშვებად ჯონსი მსხვერპლად წირავს 0,5 გალონ მუქ ლუდს. სწორედ ასევე, მუქი ლუდის ყოველ გალონზე იგი მსხვერპლად წირავს 2 გალონ ღია ლუდს.

თუ ბრაუნი ხარშავს მხოლოდ მუქ ლუდს, იგი მიიღებს 4 გალონს, მაგრამ დაჰკარგავს 3 გალონი ბაცი ლუდის წარმოების შესაძლებლობას. ამრიგად, მუქი ლუდის თითო გალონი მას ბაცი ლუდის სამი მეოთხედი გალონი უჯდება და, პირიქით, 1 გალონი ბაცი ლუდი მისთვის 1,3 გალონი მუქი ლუდის ხარჯის ტოლფასია.

ახლა კი შეგვიძლია, მთავარი კითხვაც დავსვათ — ვინ აწარმოებს ბაც ლუდს უფრო იაფად? გაანგარიშებები გვიჩვენებს, რომ ესაა ჯონსი, რომელსაც ამ პროდუქტის ერთი გალონი მხოლოდ ნახევარი გალონი მუქი ლუდი უჯდება მაშინ, როცა ბრაუნის ხარჯი 1,3 გალონია. ამრიგად, ჯონსის ალტერნატიული ხარჯი ნაკლებია, ანუ მას აქვს ბაცი ლუდის წარმოების „შედარებითი უპირატესობა“. სამაგიეროდ, მუქი ლუდის წარმოებისას, ეს უპირატესობა ბრაუნის მხარეს გადადის, რადგან მისი ალტერნატიული ხარჯი უფრო ნაკლებია, ვიდრე ჯონსის ხარჯი.

აქ უფრო ნათლად გამოიკვეთა ის, რაც გასის და ჰარის მაგალითში ნაწილობრივ უთქმელი დარჩა. რა მოხდება, თუ თითოეული მწარმე სპეციალიზდება უფრო ეფექტიან საქმიანობაზე და ამის შემდეგ ივაჭრებს? ვთქვათ, მათ მოილაპარაკეს და საქმე ასე ააწყეს: ჯონსი აწარმოებს მხოლოდ ბაც ლუდს, ბრაუნი — მუქს, მერე კი პროდუქციას ცვლიან — ჯონსი ცვლის თავისი ლუდის 3 გალონს ბრაუნის ლუდის 3 გალონზე. კვარტლის ბოლოს აღმოჩნდება, რომ ორივე მწარმეს აღმოაჩნდება სხვადასხვა სახეობის ლუდის ისეთი კომბინაცია, რომელიც სჭარბობს საწარმოო შესაძლებლობათა ზღვარს. ჯონსმა მიიღო მოსალოდნელზე მეტი, რადგან მას მიეცა 7 გალონი ბაცი და 3 გალონი მუქი ლუდის გაყიდვის საშუალება. ბრაუნის სიმდიდრეც გაიზარდა, რადგან მან მიიღო 3 გალონი ბაცი და ერთი გალონი მუქი ლუდი. ვერცერთი მწარმე ასეთ მაჩვენებელს დამოუკიდებლად ვერ მიაღწევდა.

რატომ სპეციალიზაცია?

სპეციალიზაცია სხვაგვარად შეგვიძლია განვსაზღვროთ, როგორც „შედარებითი უპირატესობის გამოყენება“. ადამიანები იმიტომ სპეციალიზდებიან, რომ ასე საკუთარ სიმრავლეს ამრავლებენ. მენარმეებს იმისი საშუალება ეძლევათ, რომ განავრცონ საკუთარი შესაძლებლობები წარმოებული საქონლის გაცვლით ისეთ საქონელზე, რომლის წარმოება მათ უფრო ძვირი დაუჯდებათ. შესაძლებლობათა ასეთი გაფართოების მეთოდის იმდენად მნიშვნელოვანია, რომ ეკონომისტები საუბრობენ „შედარებითი უპირატესობის კანონზე“.

სპეციალიზაცია და გაცვლა აფართოებენ სანარმოო შესაძლებლობებს

ეს კანონი ადგენს სპეციალიზაციის სტიმულს და აღწერს ეკონომიკური ზრდის პროცესს, რომელიც ამ ფაქტორითაა გამოწვეული. კანონი ხსნის, თუ რატომ უარყოფენ ადამიანები უნივერსალურ ოსტატობას და რატომ ირჩევენ ძიძის, ბუღალტრის, სტომატოლოგის, მასწავლებლის და სხვა პროფესიებს. ადამიანები ცდილობენ საკუთარი სიმდიდრის გამრავლებას იმ სფეროში სპეციალიზაციით, სადაც მათი აზრით, შედარებითი უპირატესობა გააჩნიათ. თუკი ერთხელ მაინც გიფიქრიათ იმაზე, თუ ვინ გსურთ გამოხვიდეთ, მაშინ თქვენ გიცდიათ საკუთარი შედარებითი უპირატესობის განსაზღვრა.

სპეციალიზაცია საკუთარი შედარებითი უპირატესობის გამოყენების შესაძლებლობას გვაძლევს

ინდივიდუალური ვაჭრობიდან საერთაშორისო ვაჭრობამდე და პირიქით

ვფიქრობ, დავრწმუნდით, რომ გაცვლით ბატონმა ჯონსმაც და ქალბატონმა ბრაუნმაც იხიერეს. მათ, ალბათ, არასოდეს სმენიათ „შედარებითი უპირატესობის კანონის“ შესახებ, თუმცა მის ძალას ექვემდებარებიან. შეგვეძლო გვეთქვა, რომ ჯონსი ახორციელებდა ბაცი ლუდის „ექსპორტს“ და მუქი ლუდის „იმპორტს“, ხოლო ბრაუნი პირიქით იქცეოდა. მცირედით წინ თუ წავინევთ, შეგვიძლია ვთქვათ, რომ ორივე მხარე იმპორტის საფასურს ექსპორტით იხდის. განვავითაროთ ეს აზრი — რა მოხდებოდა, ჯონსი რომ კანზასი ცხოვრობდეს, ბრაუნი კი — პენსილვანიამი? შეგვეძლო თუ არა, გვეთქვა, რომ კანზაში ახორციელებს მუქი ლუდის იმპორტს პენსილვანიიდან? ხომ ცხადია, რომ ჯონსი ვაჭრობს ბრაუნთან და მეტი არაფერი ხდება! მხოლოდ ადამიანები ვაჭრობენ, უნევთ რა, ამ დროს, ქალაქის, ოლქის და შტატის საზღვრების გადაკვეთა.

მხოლოდ ადამიანები აკეთებენ არჩევანს

მაინც რას ვგულისხმობთ, როცა ვამბობთ, რომ აშშ ვაჭრობს ფინეთთან, გერმანიასთან, კანადასთან ან აზიასთან? ეს მხოლოდ იმას ნიშნავს, რომ აშშ-ის მოქალაქეები ამ ქვეყნების მოქალაქეებთან ვაჭრობენ. რა თქმა უნდა, მოსახერხებელია აშშ-ფინეთის ვაჭრობაზე საუბარი, მაგრამ არ უნდა დავივიწყოთ, რომ ესაა ადამიანთა (მათ შორის გარკვეულ ორგანიზაციათა წარმომადგენლების) დიდი რაოდენობის მიერ განხორციელებული გაცვლითი ოპერაციების ჯამი.

ტრანსაქციული დანახარჯები

ახლა ჩვენ გადავდივართ საკმაოდ რთულ თეორიულ საკითხებზე, შემდეგ თავში კი საერთაშორისო გაცვლების განხილვის კარგი შესაძლებლობა მოგვეცემა. ამ შემთხვევაში, სანყისი დებულება უცვლელია — ნე-ბაყოფლობითი გაცვლა ურთიერთხელსაყრელია; კერძო საკუთრების სისტემაში ადამიანებს უჩნდებათ სპეციალიზაციის სტიმული, რადგან შედარებითი უპირატესობა განაპირობებს სიმდიდრის დაგროვებას.

ჩვენ უკვე ვიმსჯელებთ წარმოების ალტერნატიულ დანახარჯებზე, თუმცა არ უნდა დავივიწყოთ ის დანახარჯებიც, რომელიც სავაჭრო პარტნიორის ძიებასთანაა დაკავშირებული.

მაგალითებში შეგნებულად ჩავთვალებთ, რომ ეს ხარჯები მცირეა, — გასი და ჰარი მეზობლები არიან, ჯონსი და ბრაუნი ერთ მრევლს ეკუთვნიან. ამ უკანასკნელთ სხვადასხვა ქალაქებში რომ ეცხოვრათ, გაცვლის შესაძლებლობას ასე ადვილად ვერ აღმოაჩენდნენ. მანძილი და ინფორმაციის უქონლობა ვაჭრობას აძნელებს. სწორედ ამას ვუნოდებთ ტრანსაქციულ დანახარჯებს. ესაა დაინტერესებულ მხარეთა კონტაქტებზე და შეთანხმებაზე განუხლები დანახარჯი. როცა მხარეები ერთმანეთისგან მოშორებით ცხოვრობენ, მათთვის ძნელია ინტერნეტის გარეშე ვაჭრობის შესაძლებლობის გამოძებნა, ამდენად, ინტერნეტი

ეფექტიანად ამცირებს ტრანსაქციულ დანახარჯებს. შუამავლები — ეს ყველასგან ათვალწუნებული ადამიანები — ერთმანეთს ახვედრებენ გამყიდველებს და მყიდველებს, რითაც სპობენ ბარიერებს შეთანხმებისკენ მიმავალ გზაზე. შუამავალს აქვს საკუთარი შედარებითი უპირატესობა — იგი ინფორმაციას დაბალი დანახარჯებით აწარმოებს.

ტრანსაქციული დანახარჯები ხშირად ხელს გვიშლის ურთიერთხელსაყრელ გაცვლაში

საბაზრო აღმოჩენები

ეკონომისტები თვლიან, რომ თითქმის ყოველთვის (ან აბსოლუტურად ყოველთვის), შედარებითი უპირატესობა მხოლოდ გაცვლის საბაზრო პროცესში გამოვლინდება. ადამიანები ცდილობენ საკუთარი შედარებითი უპირატესობის რეალიზაციას იმით, რომ ირჩევენ მაქსიმალურად მიმზიდველ ვარიანტებს. ამერიკელები ყიდულობენ აზიურ სპორტულ ტანსაცმელს, იაპონელები კი — ამერიკულ ხორბალს მხოლოდ იმიტომ, რომ ასეთ ქმედებას სასურველი შედეგის მიღების საუკეთესო გზად მიიჩნევენ. საკუთრებათა გაცვლის საბაზრო პროცესში ჩვენ აღმოვაჩინეთ შედარებითი უპირატესობებს და მათგან წარმოქმნილ ეფექტიანობას.

საბაზისო ინფორმაციას, უმრავლეს შემთხვევაში, ფასები გვანვდიან. მაგალითად, სტუდენტებს სურთ გაიგონ, როგორი შესაძლებლობები იშლება მათ წინაშე კარიერის თვალსაზრისით, ან რა შემზღუდავი ფაქტორები იჩენს თავს, თუკი ისინი პოლიტოლოგიის, მედიცინის ან ფილოსოფიის მაგისტრის დიპლომებს მიიღებენ. სულაც არ გვინდა ვთქვათ, თითქოსდა ადამიანები მხოლოდ ფასებს აქცევდნენ ყურადღებას, მაგრამ, სხვა თანაბარ პირობებში, ფარდობითი ფასები მართლაც წარმართავენ მათს ქცევას. როცა, მაგალითად, იაპონელი ფერმერები ხელს იღებენ ხორბლის წარმოებაზე, რაკი საკუთარ პროდუქციას ამერიკიდან ექსპორტირებულზე იაფად ვერ გაყიდიან, ისინი ისე იქცევიან, თითქოს მიზნის მიღწევის ყველაზე იაფი ხერხი ყველაზე ეფექტიანიც იყოს. ამასთან, მუდმივად ხდება თანამშრომლობის და ურთიერთშეგუების პროცესების წახალისება, რაზეც შენდება კიდევ ყოველგვარი ეკონომიკა.

დავა ფასეულობათა შესახებ

რა უფრო ეფექტიანია — მედდის დიპლომი თუ ფილოსოფიის დოქტორის ხარისხი? მობილური ტელეფონი თუ ტელეფონ-ავტომატი? ტყის მთლიანი გაჩეხვა თუ შერჩევითი გამოხშირვა? ასეთი ფორმულირებით, ამ კითხვებს აზრი არ გააჩნია. ეფექტიანობის და არაეფექტიანობის ჩვენეული ხედვა განისაზღვრება იმით, თუ თავად რას ვაფასებთ. საკითხავი ის კი არაა, თუ რა არის სინამდვილეში ეფექტიანი, არამედ ის, თუ ვისა აქვს უფლება, დაადგინოს ეფექტიანობის კრიტერიუმები. საძილე ტომრიდან გამოძვრომა და მწვერვალზე ასვლა მრავალთათვის საშინლად არაეფექტიანი საქციელია, თუმცა ასეთ მიდგომას აქტიურად გააპროტესტებენ ალპინიზმის მოყვარულები. ამ წინააღმდეგობას იმიტომ არ მივყავართ საზოგადოებრივ კონფლიქტამდე, რომ ყველანი პატივს ვცემთ ადამიანის პირად არჩევანს — კარგად გამოიძინოს თუ მწვერვალზე აძვრეს. უსაგნო დავა მხოლოდ მაშინ იწყება, როცა უფლებების საკითხში შეთანხმებას ვერ ვაღწევთ. როცა საკუთრების უფლებები ზუსტი, სტაბილური და უცვლელია, შეზღუდულ რესურსებს ედება ფულადი ფასი, რომელიც მათს ფარდობით იშვიათობას ასახავს. ის, ვინც გადაწყვეტილებას იღებს, ამ ფასს იყენებს, როგორც ინფორმაციის წყაროს. იმის თქმა, რომ ფასები „არასწორია“ და ვერ ასახავს გარკვეული პროდუქტის რეალურ ღირებულებას, ამ ფასების წარმომქმნილი საბაზრო პრინციპების უარყოფის ტოლფასია. ესაა არა ეფექტიანობის, არამედ საკუთრების უფლების და ამ უფლების მომცველი ზოგადი თამაშის წესების კრიტიკა.

მოკლედ გავიხიოროთ

ეფექტიანობა შეფასებებზეა დამოკიდებული. თუმცა ფიზიკური და ტექნოლოგიური პარამეტრები გათვალისწინებულია ეფექტიანობის განსაზღვრისას, მაგრამ ეს ფაქტორები თავისთავად ვერ განაპირობებენ ალტერნატიული პროცესების ეფექტიანობას. ეფექტიანობა განისაზღვრება, როგორც შედეგის შეფასებისა და დანახარჯთა შეფასების ფარდობა.

სიმდიდრე, ამ სიტყვის უფართოესი გაგებით, ნიშნავს იმას, რასაც ადამიანები აფასებენ. ადამიანები მხოლოდ იმიტომ ცვლიან საკუთრების უფლებებს, რომ ამგვარ გაცვლას პირადი სიმდიდრის გამრავლების ეფექტიან საშუალებად მიიჩნევენ. ნებაყოფლობითი გაცვლა ყოველთვის გულისხმობს ნაკლებად ფასეულზე უარის თქმას უფრო ფასეულის სანაცვლოდ. გაცვლა ისეთივე მწარმოებლური პროცესია, როგორც მრეწველობა ან სოფლის მეურნეობა.

შედარებითი უპირატესობა ალტერნატიული ღირებულებით განისაზღვრება. ადამიანები სპეციალდებიან, რათა ივაჭრონ და გამდიდრდნენ. ისინი ირჩევენ იმ სპეციალობებს, რომლებიც მათი შედარებითი უპირატესობების გამოყენების ასპარეზად გამოდგება. სიმდიდრის მატება აღინერება სანარმოო შესაძლებლობათა მრუდებით.

საკუთრების უფლებებზე და გაცვლის მინიმალურ შეზღუდვებზე დაფუძნებული საზოგადოებრივი სისტემა ხელს უწყობს ადამიანებს იმის გაგებაში, თუ რა მიმართულებით უნდა ეძებონ საკუთარი შედარებითი უპირატესობების გამოყენების პერსპექტივა. ასე იმიტომ ხდება, რომ, ხსენებული ტიპის სისტემებში, საბაზრო პროცესები და თავისუფალი ფასწარმოქმნა ინფორმაციის მოპოვების ეფექტიან მექანიზმად ყალიბდება.

დავა იმის შესახებ, თუ რამდენად ეფექტიანია ესა თუ ის პროცესი, თავისი არსით, არის დავა თამაშის წესებისა და გარკვეულ რესურსებზე საკუთრების უფლების შესახებ.

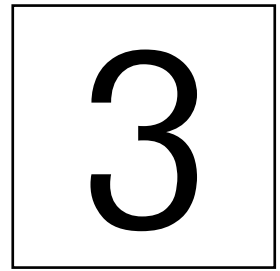
საკითხები განსჯისათვის

1. ხულიგანმა ჯეკს თავში ჩაარტყა და ახალი ხელთათმანი წაართვა. ვინ მოიგო? ვინ წააგო?
2. ბევრს მოსწონს ორთქლმავლის შესახედაობა.
 - ა) უნდა ჩავრთოთ თუ არა ასეთი ესთეტიკური სიამოვნება ორთქლმავლის სასარგებლო თვისებათა ნუსხაში, გადასაზიდი ტვირთის მოცულობასთან ერთად?
 - ბ) თუკი რკინიგზის მფლობელები გამონახავენ იმათი დაბეგვრის ხერხს, ვისაც ორთქლმავლის შესახედაობა მოსწონს, ჩართავდნენ თუ არა ესთეტიკურ სიამოვნებას ორთქლმავლის სასარგებლო თვისებათა ნუსხაში?
 - გ) გაიზრდებოდა თუ არა ორთქლმავლის ეფექტიანობა ამ შემთხვევაში?
3. რა უფრო ეფექტიანია — 1956 წლის გამოშვების „Fender“-ის ცნობილი გიტარა, თუ 2003 წლის გამოშვების „EL Cheapo“-ს იაფი ელექტროგიტარა? შეიცვლება თუ არა თქვენი პასუხი, თუ შეიტყობთ, რომ „Fender“ თავის გიტარას 12000 დოლარად ყიდის, „EL Cheapo“-ს გიტარა კი 175 დოლარი ღირს?
4. რა უფრო ეფექტიანია — „Madison Square Garden“-ში გასამართი კონცერტის ბილეთების გაყიდვა, თუ ადგილობრივ ბარში ანონსირებული პაროდისტა შოუს ბილეთების გასაღება? შეიცვლება თუ არა თქვენი პასუხი იმის მიხედვით, კონცერტს ერიკ კლაპტონი მართავს, თუ რომელიმე რაიონული ანსამბლი?
5. რა უფრო ეფექტიანია — რვაცილინდრიანი „SUV“, თუ მზის ბატარეებით გამართული ავტომობილი?
6. ეფექტიანია თუ არა ოჯახის ნახევარფაბრიკატებით გამოკვება? რა შემთხვევაში განაპირობებს ეს ძვირი პროდუქტები ოჯახური სადილის უმცირეს ხარჯებს? იქნებ ცდებიან ისინი, ვინც ნახევარფაბრიკატების მყიდველებს უყაირათობაში ადანაშაულებს და თვლის, რომ ეს უკანასკნელნი „ნორმალურზე“ ორჯერ ძვირს ხარჯავენ?
7. მრავალი ამერიკელი, საზოგადოებრივი ტრანსპორტის გამოყენების ან კოლეგებთან კოოპერირების ნაცვლად, სამსახურში მისასვლელად საკუთარ ავტომობილს ირჩევს.
 - ა) შეიძლება თუ არა ერთდროულად ეფექტიანი იყოს იმ მძღოლის მოქმედება, რომელიც პიკის საათის დროს საკუთარი ავტომობილით მარტო გადაადგილდება და იმ ადამიანის მოქმედებაც, რომელიც საზოგადოებრივ ტრანსპორტს იყენებს?

- ბ) სინამდვილეში რას გულისხმობენ, როცა თვლიან, რომ ამდენი ადამიანი, ვინც სამსახურში საკუთარო ავტომობილით მიდის, არაეფექტიანად იქცევა?
8. ადვოკატი ფუდი ქვეყანაში ყველაზე ცნობილი იურისტი. ამას გარდა, იგი ფენომენალურად ფლობს საბექდ მანქანას — წუთში 120 სიტყვას ბეჭდავს. უღირს თუ არა ფუდს ნაშრომების საკუთარი ხელით ბეჭდვა, თუ საუკეთესო მდივანი, რომლის დაქირავებაც შეუძლია, წუთში მხოლოდ 60 სიტყვას ბეჭდავს? დაამტკიცეთ, რომ ფული ნაკლებეფექტიანი მბეჭდავია, ვიდრე მისი მდივანი.
 9. ცდილობდა რა დაემტკიცებინა, რომ მოსახლეობის ზრდა სასოფლო-სამეურნეო რესურსებს ამონურვით ემუქრება, WI აღნიშნავდა, რომ 1998 წელს, პირველად ისტორიაში, მოიხმარეს უფრო მეტი საკვები პროდუქტი, ვიდრე აწარმოეს.
 - ა) როგორ ფიქრობთ, ზომის რომელი ერთეულები გამოიყენეს უკანასკნელი დებულების დასამტკიცებლად, — წონა, კალორიულობა, თუ ფასი?
 - ბ) თუ სავაჭრო ბალანსი აჩვენებს, რომ აშშ-ში პროდუქტების წლიური იმპორტი (დოლარებში გამოსახული) სჭარბობს ექსპორტს, რატომ არ იძლევიან ეს ციფრები იმის მტკიცების საფუძველს, რომ ქვეყანას შიმშილი ემუქრება?
 10. ხშირად ამტკიცებენ, რომ კაპიტალისტურ სისტემაში კომპანიები განაგრძობენ გაცვეთილი ალჭურვილობის გამოყენებას, რადგან მათი შექმნა თავის დროზე ძვირი დაუჯდათ. ადასტურებს თუ არა ეს ფაქტი კომპანიების არაეფექტიანობას? რა როლს ასრულებენ, ამ შეთხვევაში, ადრე დახარჯული თანხები? როდის მოინდომებს ავიაკომპანია, რომელსაც „ბოინგ-727“-ში „ფული აქვს ჩადებული“, მის ჩანაცვლებას „ბოინგ-767“-ით?
 11. სამოცდაათიან წლებში, „ბენზინის კრიზისის“ დროს, ბევრი კითხულობდა, რატომ არ აკრძალავენ საწვავის ისეთ „უზარო“ ხარჯს, როგორცაა ავტორბოლა. ეთანხმებით თუ არა მათ მოსაზრებას? მოიფიქრეთ „უზარო ხარჯების“ ისეთი განმარტება, რომელიც ავტორბოლაზე, მაგრამ არ გავრცელდება კრიზისულ პერიოდში ბენზინის გამოყენების სხვა ვარიანტებზე.
 12. თესვამდე ფერმერებს შეუძლიათ მოხნან და გულდასმით გააფხვიერონ მიწა, ან ეს არ გააკეთონ. მოხვნა სპობს სარეველას თესლს და მავნე მწერების ჭუპრებს, მოუხვნელობა კი აუცილებელს ხდის ჰერბიციდების და პესტიციდების გამოყენებას. განმარტეთ, როგორ ზემოქმედებს ქვემოთ ჩამოთვლილი ფაქტორები ტექნოლოგიის არჩევანზე.
 - ა) დიზელის სათბობის გაძვირება;
 - ბ) ჰერბიციდების და პესტიციდების ხარისხის გაუმჯობესება;
 - გ) უფრო მკაცრი სამთავრობო ეკოლოგიური კონტროლი;
 - დ) ფერმერებს მოსწონთ, როცა მათი მიწები კარგადაა დამუშავებული;
 - ე) მიწის გაძვირება.
 13. მდინარე სევიერზე, რომელიც იუტას შტატის ცენტრალურ მიწებს რწყავს, გადაწყვიტეს 3000 მეგავატის ელექტროსადგურის აშენება. მისი წლიური ხარჯი 40000მ³ წყალია.
 - ა) რა უფრო ეფექტიანია — წყლის გამოყენება სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის საწარმოებლად, თუ ელექტროენერჯის გამომუშავების მიზნით?
 - ბ) შეგიძლიათ თუ არა უპასუხო ნინა კითხვას ღირებულებათა შედარებით (დახმარება: ღირებულება ზღვრული სიდიდეებით განისაზღვრება)?
 - გ) უზრუნველყოფს თუ არა ფერმერთა მიერ წყლით სარგებლობის უფლების გაყიდვა წყლის უფრო ღირებულ გამოყენებას?
 - დ) დაასახელეთ რამდენიმე ჯგუფი, რომელთაც ფერმერების ასეთი გადაწყვეტილება დააზარალებს.
 14. 1984 წელს ამერიკის კონგრესის ტექნოლოგიურ შეფასებათა განყოფილების მიერ ჩატარებული კვლევა შეიცავდა დასკვნას, რომლის მიხედვითაც, საქალაქთაშორისო მგზავრობის ჩქაროსნული ქსელი ვერ შესძლებდა მოგების მისაღებად აუცილებელი მგზავრთა რაოდენობის მიზიდვას. ნიშნავს თუ არა ეს ამგვარი ქსელის მშენებლობის არაეფექტიანობას?
 15. გომესს შეუძლია 200 ტონა მარცვლეულის, ან 200 ყუთი ხენდროს მოყვანა ნახევარი წლის განმავლობაში, გუბერი კი იმავე ვადებში მხოლოდ 100 ტონა მარცვლეულს, ან 50 ყუთ ხენდროს მოიყვანს.
 - ა) დახაზეთ საწარმოო შესაძლებლობათა შესაბამისი მრუდები;
 - ბ) როგორია მათი ალტერნატიული ხარჯები?

- გ) ვის აქვს შედარებითი უპირატესობა მარცვლეულის მოყვანაში?
 - დ) ვის აქვს შედარებითი უპირატესობა ხენდროს მოყვანაში?
 - ე) აღწერეთ ურთიერთსასარგებლო გაცვლის პირობები.
16. „სპეციალიზაცია და თავისუფალი ვაჭრობა ქვეყნის შიგნით სიკეთეა, მაგრამ საერთაშორისო თავისუფალი ვაჭრობა დიდი ბოროტების სათავეა. იაფი იმპორტული საქონელი არ ზრდის ჩვენს სანარმოო შესაძლებლობებს და ჩვენს ეკონომიკას. მეტიც, ეს საქონელი ხელს უწყობს სამუშაო ადგილების შემცირებას“ — შეაფასეთ ეს დებულება.

შემცვლელი ჩვენს ბარში: მოთხოვნის ცნება



თქვენ ალბათ ბევრჯერ გსმენიათ ან ნაგვიტოხავთ შემდეგი სახის დებულებანი:

1. სახანძრო უსაფრთხოებისათვის აუცილებელია, რომ ყველა საცხოვრებელს ჰქონდეს ორი გასასვლელი.
2. ჩვენ გვესაჭიროება ახალი ავტომობილი.
3. მიმდინარე ათწლეულში ჩვენს შტატს დამატებით დასჭირდება დიდი რაოდენობით წყალი.
4. სატრანსპორტო ნაკადების შესწავლამ გამოავლინა ახალი ავტომაგისტრალის მშენებლობის აუცილებლობა.
5. ყველა მოქალაქეს, მიუხედავად მისი გადახდისუნარიანობისა, უნდა შეეძლოს აუცილებელი სამედიცინო მომსახურების მიღება.
6. ჩვენ მხოლოდ გამარჯვება გვჭირდება.

სახანძრო უსაფრთხოება, წყალი, ტრანსპორტის სწრაფი და თანაბარი გადაადგილება, სამედიცინო მომსახურება და ახალი ავტომობილიც კი „კეთილდღეობას“ წარმოადგენს. ჩვენ ვამბობთ — „ავტომობილიც კი“, ვინაიდან უკანასკნელ ხანს, სატრანსპორტო ხაზების გადატვირთულობის გამო, ეჭვქვეშ დგება მისი გამოსადეგობის საკითხი, მაგრამ თუ ამის შესახებ შეეკითხებით ავტომობილის მფლობელს ან ახალგაზრდებს, რომლებსაც ჯერ არ ჰყავთ ავტომობილი, ისინი დაგარწმუნებენ, რომ ახალი ავტომობილი ძალიანაც სასარგებლო რამაა. მაშ რა არის მცდარი ამ მტკიცებაში?

აუცილებლობის ცნება არის ის საერთო ელემენტი, რომელსაც ექვსივე კითხვაში ვხვდებით. სწორედ მას შევყავართ შეცდომაში.

განვიხილოთ პირველი მტკიცება. ხანძრის დროს, ერთი გასასვლელის მქონე სახლში განა ყველა მცხოვრები დაიღუპება ან დაინვა? რა თქმა უნდა, არა. უბრალოდ, ორის ნაცვლად ერთი გასასვლელის არსებობისას რისკი მეტი იქნება. მაშინ, რატომ არ უნდა არსებობდეს სამი გასასვლელი? ან ოთხი? რატომ არ მივიდეთ უკიდურესობამდე და კედლების ნაცვლად მრავალი კარი არ გავაკეთოთ? პასუხი ისაა, რომ კეთილდღეობა გულისხმობს არა მხოლოდ სახანძრო უსაფრთხოებას, არამედ ასევე ბინის გათბობისა და გაგრილების დაბალ ფასს, რომ არაფერი ვთქვათ ბინის დაცვაზე ქურდებისაგან, რომლებმაც კარგად იციან, რომ ბინიდან მრავალი გასასვლელი მასში ბევრ შესასვლელსაც ნიშნავს. გარდა ამისა, შესაძლოა არსებობდეს სახანძრო უსაფრთხოების უკეთესი საშუალებები. ცეცხლსაქრობები, ხანძრის ჩაქრობის ავტომატური სისტემები და დიდი საფერფლეები ასევე ამცირებს დამწვრობის მიღების ან ცეცხლში დაღუპვის რისკს. თუკი მოვითხოვთ ბინიდან რამდენიმე გასასვლელის არსებობას, მაშინ რატომ არ დაგვეკიდა თითოეულ კედელზე თითო ცეცხლსაქრობი?

ბინიდან გასასვლელების შესახებ შეხედულება არ ითვალისწინებს სამ ურთიერთდაკავშირებულ ფაქტს - პირველი: დოვლათის უმეტესობა უფასო არ არის და მათი შექმნა მოითხოვს სხვა დოვლათზე უარის თქმას. მეორე: ნებისმიერ დოვლათს გააჩნია შემცვლელი ანუ სუბსტიტუტები. აქედან გამომდინარეობს, რომ გონივრული არჩევანი — არჩევანი, რომელიც შესაძლებელიდან სასურველის ამორჩევის საშუალებას

იძლევა, ანუ ეკონომიკური არჩევანი - ალტერნატივების გამოყენებისას, მოითხოვს დამატებითი ხარჯებისა და დამატებითი მოგების შედარებას. გონივრულ არჩევანს კი გაცვლები მოსდევს.

დანახარჯები და შემცვლელები

დავბრუნდეთ უკან და განვიხილოთ დანარჩენი ხუთი დებულება. ვის სჭირდება ახალი ავტომობილი? ცხადია, ყველას კი არა, არამედ მას, ვინც ახალ ავტომობილს იმაზე მეტად აფასებს, რაზეც, ავტომობილის შეძენის შემთხვევაში, უარის თქმა უხდება.

შესაძლოა საჭირო იყოს უარის თქმა მოგზაურობაზე, ახალ ტანსაცმელზე, კინოში მრავალჯერ წასვლაზე და სტერეოსისტემაზე. გამართლებულია თუ არა ეს მსხვერპლი? ბოლოსდაბოლოს, ახალი ავტომობილის შეძენის ნაცვლად, შეიძლება არსებულის შეკეთება, ნახმარი ავტომობილის ან ველოსიპედის შეძენა, საავტომობილო პულში შესვლა (car pile — მოქალაქეთა ნებაყოფლობითი გაერთიანება, ავტომობილის რიგრიგობით ან ერთდროულად გამოყენების მიზნით), საზოგადოებრივი ტრანსპორტით სარგებლობა, სამუშაოსთან ახლოს საცხოვრებლად გადასვლა, დაბოლოს, სახლში უფრო ხშირად ყოფნა. გონიერი მომხმარებლები არჩევანს აკეთებენ მხოლოდ მას შემდეგ, რაც განიხილავენ სხვადასხვა დანახარჯებსა და სარგებელს.

განვიხილოთ მესამე მოსაზრება. „ჩვენს შტატს მომავალ ათწლეულში დასჭირდება წყლის დიდი დამატებითი რაოდენობა“. ნუთუ რომელიმე შტატს მართლაც ესაჭიროება დამატებითი დიდი რაოდენობის წყალი? წყალსაცავები და კაშხალები, მილგაყვანილობა და სარწყავი დანადგარები ასევე წარმოადგენს წყლის რესურსების გაზრდის საშუალებას. მაგრამ ისინი მოითხოვენ ხარჯებს. ამართლებს თუ არა სარგებელი დანახარჯებს? თუ თქვენ ფიქრობთ, რომ წყალი შეუცვლელი რამაა, თქვენ მეტად აკადემიურად აზროვნებთ, ახდენთ რა აბსტრაგირებას რეალური სამყროდან. თქვენ ალბათ ფიქრობთ, რომ წყალი ძირითადად სასმელად გამოიყენება, მაშინ როდესაც აშშ-ში წყლის უდიდესი ნაწილი სხვა მიზნებით იხარჯება.

თქვენ უკეთ გაერკვევით წყლის პრობლემაში ან ავტომაგისტრალის საკითხში (რომელზედაც ქვემოთ გვექნება საუბარი), თუ არ დაგავიწყდებათ, რომ ისეთი წარმონაქმნები, როგორცაა შტატები ან ქალაქები სინამდვილეში არაფერს არ საჭიროებენ. ბოლოსდაბოლოს სურვილები და მიზნები მხოლოდ პიროვნებებს გააჩნიათ. რას გულისხმობს ადამიანი, როდესაც ამბობს: „ხალხს სურს“? იმას, რომ ეს ყველა ადამიანის სურვილია, თუ ადამიანთა უმრავლესობისა? ან იქნებ ეს მხოლოდ რჩეულთა სურვილია? ამგვარი მტკიცებულებების ანალიზისას ჩვეულებრივ კარგია ასეთი კითხვის დასმა: კერძოდ ვის სჭირდება მეტი წყალი, ან ახალი ავტომაგისტრალი ან ხანძრისგან მეტი უსაფრთხოება?

საგნები იშვიათად არიან ისეთები, როგორც გამოიყურებიან
რძე ამჟავა და სურს თავი არაყნად მოგვაჩვენოს

მეოთხე მცდარ მტკიცებას — „მოძრაობის გადატვირთულობა იწვევს ახალი ჩქაროსნული გზების მშენებლობის მოთხოვნას“ მივყავართ საქალაქო დაგეგმარების ერთ-ერთ ყველაზე მწვავე საკითხთან. ალბათ ეს კითხვა არ გამოიწვევდა ასეთ სირთულეებს, თავიდანვე რომ გველიარებინა ის ფაქტი, რომ ავტომაგისტრალები არა მარტო დადებით ეფექტს იძლევა, არამედ მოითხოვს დანახარჯებსაც, რომ მათ გააჩნიათ მშვენიერი შემცვლელები და, რომ ქალაქის გონივრული დაგეგმარება გულისხმობს დამატებითი დანახარჯებისა და დამატებითი სარგებლის შედარებას. ის ვინც ვარაუდობს ახალი მაგისტრალიდან მოგების დიდი წილის მიღებას შედარებით მცირე დანახარჯით, არ მოისურვებს, რომ სხვებმა დაინახონ ამ მაგისტრალზე განეული დანახარჯების ერთობლიობა, ან გაიგონ, თუ სინამდვილეში რამდენი შემცვლელი გააჩნია. ამიტომ ისინი მოქმედებენ ისე, თითქოს სატრანსპორტო ნაკადების შესწავლას შეუძლია გამოავლინოს „აუცილებლობა“. მაგრამ სატრანსპორტო ნაკადების შესწავლა მხოლოდ იმას გვიჩვენებს, თუ რამდენი ავტომობილი მოძრაობს მოქმედ მარშრუტებზე, მძღოლებზე განეული დანახარჯების პირობებში ისეთი არაფულადი დანახარჯების ჩათვლით, როგორცაა გზაში შეგვიანება, საშიშროებები და კუჭის წყლული. დავუშვათ, რომ ქალაქში ავტომობილების სადგომებზე მანქანის გაჩერების ფასი 500%-ით გაიზარდა. როგორ ფიქრობთ, რა დაემართება მოძრაობას პიკის საათებში? ის, ვინც რეგულარულად მოძრაობს ქალაქში, შექმნის საავტომობილო პულსს და დაიწყებს საზოგადოებრივი ტრანსპორტით სარგებლობას. თუ მანქანის გაჩერების ფასის გაზრდის, საგზაო შემთხვევისთვის დაჯარიმების ან რაიმე მსგავსი გარემოების გამო, ქალაქსა და მის გარეუბნებს შორის მიმოსვლაზე განეული დანახარჯები მძღოლების-

ვის საკმაოდ მაღალი იქნება, მაშინ ახალი ავტომაგისტრალის საჭიროება შეიძლება მყისვე გადაიქცეს სწრაფი სატრანზიტო მიმოსვლის სისტემის განვითარების „აუცილებლობად“. ესაა აუცილებლობის მეტად უცნაური სახე, რომელიც შესაძლოა გაქრეს ფასის სწრაფი ცვლილების შემთხვევაში.

მეხუთე მტკიცება — „ყველა მოქალაქეს, მიუხედავად მათი გადახდისუნარიანობისა, უნდა გააჩნდეს აუცილებელი სამედიცინო დახმარების მიღების შესაძლებლობა“ დიახაც ჰუმანურად და ლიბერალურად გამოიყურება. მაგრამ რა რაოდენობის სამედიცინო დახმარებას საჭიროებს თითოეული ადამიანი? ყველა დაგვეთანხმება, რომ ადამიანს, რომელსაც აპენდიციტის მწვავე შეტევა აქვს და არა აქვს ოპერაციისთვის საჭირო თანხა, აუცილებლად უნდა გაუკეთდეს ოპერაცია გადამხდელთა ხარჯზე. მაგრამ როგორ უნდა მოვექცეთ ადამიანს, რომელსაც ხიჭვი შეესო? სამედიცინო დეფიციტურ პროდუქტს წარმოადგენს და იმ შემთხვევაშიც კი არ იქნება არადეფიციტური, პაციენტისგან არცერთმა ექიმმა საფასური რომ არ აიღოს. მაგრამ, თუკი ნებისმიერი ადამიანი უბრალოდ შეუძლოდ ყოფნისას ექიმს მიმართავს, მაშინ ექიმების რაოდენობა მომსახურებისთვის არასაკმარისი აღმოჩნდება. რაც უფრო დაბალი იქნება ექიმთან ვიზიტის ფასი, მით უფრო ხშირად მივლენ მასთან მიღებაზე, იმის ნაცვლად, რომ არ გაამახვილონ ყურადღება შეუძლოდ ყოფნაზე, დაწვინებლად, ელოდონ და იმედი იქონიონ. შეიძლება დარწმუნებით ვივარაუდოთ, რომ ფულადი ანაზღაურების შემცირება სხვა სახის დანახარჯების ზრდამდე მიგვიყვანს და, ვთქვათ, გამოიწვევს რიგში საათობით ლოდინს, ვინაიდან ექიმების მომსახურება დეფიციტური საქონელია.

რაც შეეხება მეექვსე დებულებას — „ჩვენ გვჭირდება მხოლოდ გამარჯვება“, ის უბრალოდ არამართებულია. შესაძლოა ასეთი მონოღება კარგია ბრძოლის წინ, მაგრამ, პოლიტიკური ანალიზის თვალსაზრისით, ის არარეალისტურია. ჩვეულებრივ, გამარჯვებისთვის საჭიროა მსხვერპლის გაღება. თუ მსხვერპლი გარკვეულ მასშტაბს აჭარბებს, ხალხი კომპრომისზე მიდის და მზად არის თავი დამარცხებულად ცნოს და ამავე დროს გამოაცხადოს, რომ „არჩევანი არ არსებობდა“. კიდევ ერთხელ ვრწმუნდებით, რომ გონივრული პოლიტიკური ფორმულები, მათ შორის საგარეო პოლიტიკის დარგში, დამყარებულია დამატებითი მოსალოდნელი დანახარჯებისა და დამატებითი მოსალოდნელი სარგებლის ზუსტ განსაზღვრაზე.

აუცილებელია ხაზი გავუსვით გამოთქმას „მოსალოდნელი“. ჩვენ ვცხოვრობთ განუზღვრელობის სამყაროში და იძულებულები ვართ გავაკეთოთ არჩევანი, რომელიც გავლენას იქონიებს ჩვენს მომავალზე, იმის ბოლომდე დაუზუსტებლად, თუ როგორი იქნება ეს გავლენა. მსჯელობენ რა ეკონომიკურ პრობლემებზე, ხშირად შეცდომით ვარაუდობენ, რომ არ არსებობს განუზღვრელობა, ან რომ ადამიანები, რომლებიც იღებენ ეკონომიკურ გადაწყვეტილებას, ყოვლისმცოდნენი არიან, მაგრამ ყოვლისმცოდნეობა ჯერჯერობით მიუწვდომელია ჩვეულებრივი მოკვდავისთვის. თუკი ჩვენ განწირულები ვართ იმისათვის, რომ განუზღვრელობის პირობებში ვიცხოვროთ, მაშინ შეგვიძლია არ გავირთულოთ პრობლემები თავის მოტყუებით, თითქოს ეს ასე არაა. ფრთხილად იყავით, თუ ამ წიგნში, ან სადმე სხვაგან, შეგხვდებათ მტკიცებულება, რომელიც გულისხმობს სრული და უტყუარი ინფორმაციის არსებობას. მიაქციეთ ყურადღება იმას, რომ ინფორმაცია ასევე წარმოადგენს ფასეულობას, რომელსაც შესაძლოა გააჩნდეს შემცველები.

მოთხოვნის კონცეფცია

„აუცილებლობის“ კონცეფცია უკომპრომისო მიდგომას გულისხმობს. ამიტომ ეკონომისტები ამჯობინებენ გამოიყენონ მოთხოვნის ცნება. მოთხოვნა არის ცნება, რომელიც ერთმანეთთან აკავშირებს საქონლის და მომსახურების (დოვლათის) შესყიდულ რაოდენობას და იმ მსხვერპლს, რომლის გაღებაც აუცილებელია ამ რაოდენობების შესყიდვისთვის.

დაუსვით საკუთარ თავს შემდეგი კითხვები: რა რაოდენობის გრამფირფიტები გსურთ რომ გქონდეთ? ნელინადში რამდენჯერ გსურთ რესტორანში სადილობა? რა ნიშნის მიღება გსურთ რომელიმე საგანში?

თუ თქვენ შეგიძლიათ პასუხი გასცეთ ამ კითხვებს, მხოლოდ იმიტომ, რომ თითოეულ შემთხვევაში ვარაუდობთ გარკვეული ხარჯის გაღებას. დავუშვათ თქვენ გეგმავთ ხუთიანის მიღებას მოცემულ საგანში. რა მოხდება თუ ხუთიანის ფასი გაიზრდება? მასწავლებელი ქრთამს არ იღებს. ხუთიანის ფასი თქვენთვის (სწორედ ესაა მთავარი) არის ის მსხვერპლი, რომელიც თქვენ უნდა გაიღოთ ნიშნის მისაღებად. მონიდომებთ ხუთიანის მიღებას იმ შემთხვევაში, თუ ამისათვის კვირაში 20 საათის მუშაობა იქნება საჭირო, მაშინ როდესაც ოთხიანის მისაღებად კვირაში ერთი საათის მეცადინეობაც საკმარისია? შეიძლება თქვენ გსურთ ხუთიანი, მაგრამ არა ასე ძვირად, რაკი არცთუ ისე ცუდი შემცველები — „ოთხიანი“ — გაცილებით იაფი დაგიჯდებათ. სწორედ ესაა საქმე. თუ მოთხოვნის დაკმაყოფილება შესაძლებელია მხოლოდ გარკვეული საფასურის გადახდით, ანუ სხვა მოთხოვნების დაკმაყოფილებაზე უარის თქმის ხარჯზე, ჩვენ თავს ვიკავებთ მოთხოვნის დაკმაყოფილებისგან და იმაზე ნაკლებს ვჯერდებით, ვიდრე თავიდან გვსურდა.

მოვლენა, რომელზედაც ჩვენ ვსაუბრობთ, იმდენად ფუნდამენტურია, რომ ზოგიერთი ეკონომისტი

მზად არის იგი კანონის რანგში აიყვანოს. მოთხოვნის კანონი ადგენს, რომ არსებობს უარყოფითი კავშირი ადამიანების მიერ შექმნილი დოვლათის რაოდენობასა და იმ ფასს (მსხვერპლს) შორის, რომელიც მათ ამ დოვლათის შესაძენად უნდა გაიღონ. უფრო მაღალი ფასების დროს ნაკლებს შეიძენენ; უფრო დაბალი ფასების დროს კი — მეტს.

თანახმა ხართ თუ არა, რომ ამ დებულებას კანონი ვუნოდათ? თუ თქვენ გამონაკლისებზე ფიქრობთ? თუკი მართლაც არსებობს ნამდვილი გამონაკლისები, ეს დიდი იშვიათობაა. რატომ არ უნდა მიაქციონ ადამიანებმა ყურადღება მსხვერპლს, რომლის გაღებაც მათ მოუწევთ? განა მათ ურჩევნიათ ნაკლები მსხვერპლის გაღების ნაცვლად მეტის გაღება? სწორედ ასე მოიქცეოდა ის ადამიანი, რომელიც მეტ დოვლათს შეიძენდა მასზე ხარჯების ზრდისას.

მოთხოვნის კანონიდან ე.წ. გამონაკლისები, ჩვეულებრივ დაფუძნებულია ფაქტების არასწორ ინტერპრეტაციაზე. მაგალითად, მაზოხისტი ვერ იქნებოდა გამონაკლისი, ვინაიდან ტკივილი მისთვის სასიამოვნო რამაა და არა მსხვერპლის გაღება. განვიხილოთ ყველასათვის ცნობილი შემთხვევა, როდესაც რაიმე საქონლის ფასი იზრდება და ადამიანები ყიდულობენ მეტს, მოელიან რა ფასების შემდგომ ზრდას. თუ თქვენ ამ მოვლენას ჩაუფიქრდებით, აღმოაჩენთ, რომ ეს არაა გამონაკლისი მოთხოვნის კანონიდან. ფასების საწყისი ზრდა განაპირობებს მომავალში უფრო მაღალი ფასების მოლოდინს, რომელიც ზრდის მიმდინარე მოთხოვნას მოცემულ საქონელზე. ადამიანებს სურთ მეტის შექმნა ახლა, რათა შემდგომში ნაკლების დახარჯვა მოუწიოთ. იმის მიზეზს, რომ ადამიანები აწმყოში მეტს ყიდულობენ, წარმოადგენს არა უფრო მაღალი ფასი, არამედ შეცვლილი მოლოდინი. ფასების საწყის ცვლილებას რომ არ შეეცვალა მოლოდინი, ჩვენ სულ სხვა რამეს შევნიშნავდით.

გარდა ამისა, ისინი, ვისაც ფასების ზრდის მოლოდინი უბიძგებს სწრაფი შესყიდვებისკენ, გასაღებ მსხვერპლს მაინც გაითვალისწინებენ შესყიდვების რაოდენობის განსაზღვრისას.

ზოგჯერ ამტკიცებენ, რომ ეგრეთწოდებული პრესტიჟული საქონელი წარმოადგენს გამონაკლისს მოთხოვნის კანონიდან. მაგალითად, ითვლება, რომ ადამიანები ყიდულობენ ნავის ქურქებს იმიტომ, რომ მათი ფასი მაღალია და არა დაბალი. უდავოა, რომ ზოგჯერ ადამიანები ყიდულობენ მეტად ძვირფას ნივთებს ძირითადად იმიტომ, რომ შთაბეჭდილება მოახდინონ იმ თანხებით, რომელთა დახარჯვის უფლებასაც საკუთარ თავს აძლევენ. ზოგჯერ, ინფორმაციის ნაკლებობის შემთხვევაში, ადამიანები ნივთის ხარისხის შესახებ მსჯელობენ მისი ფასის მიხედვით, ასე რომ, ზოგიერთ შეზღუდულ დიპაზონში მაინც, მათი მსყიდველობითი მზადყოფნა შესაძლოა დაკავშირებული იყოს ფასთან დადებითი და არა უარყოფითი დამოკიდებულებით. მაგრამ ეს მოჩვენებითი გამონაკლისები შეიძლება მარტივად იქნას ახსნილი მოთხოვნის კანონის ფარგლებში. ადამიანები ყიდულობენ პრესტიჟს, და არა უბრალოდ ნავს, ან ისინი მსჯელობენ ხარისხზე ფასის მიხედვით, ვინაიდან არ გააჩნიათ უკეთესი ინფორმაცია.

„მოვიმარაგოთ, სანამ ფასები გაიზრდება“

მაგრამ ეს მაგალითები სხვა არაფერია, თუ არა კურიოზი. მიუხედავად იმისა, მზად ხართ თუ არა ცნობთ კანონად, შემდეგი ფაქტი მეტად მნიშვნელოვანი და უდავოა: საქონლის ფასის ზრდას თან ახლავს შესყიდვების საერთო მოცულობის შემცირება, ხოლო ფასების შემცირებას კი, პირიქით, — მათი ზრდა. ამ კავშირის უგულვებელყოფა სერიოზული შეცდომაა.

ნიშანი	მიღების ფასი
5	20 საათი კვირაში
4	1 საათი კვირაში
3	3/4 საათი კვირაში

ზღვრული მნიშვნელობები

რა უფრო მნიშვნელოვანია, წყალი თუ ბრილიანტები? ადამიანების უმრავლესობა, ვისაც ამ კითხვას დაუსვამთ, დაუფიქრებლად გიპასუხებთ, რომ წყალი, მაგრამ სხვანაირად ვიკითხოთ: რა უფრო მნიშვნელოვანია, ერთი ჭიქა წყალი თუ ერთი ჭიქა ბრილიანტები? თუ მათ კვლავ გიპასუხეს, რომ წყალი, მაშინ შეიძლება ვიკითხოთ, რომელს ირჩევდნენ თავად, ჭიქა წყალს თუ ჭიქა ბრილიანტებს და გამარჯვება ყოველთვის ბრილიანტებს დარჩება. როგორ შეიძლება ადამიანებმა დაუფიქრებლად ამჯობინონ ბრილიანტებს წყალი და აირჩიონ ბრილიანტები, თუკი მათ არჩევანს შესთავაზებენ? ისინი იტყვიან, რომ წყალი

უფრო მნიშვნელოვანი იქნება, თუკი უდაბნოში წყურვილისგან დახრჩობა ემუქრებათ.

მაგრამ ისინი ხომ უდაბნოში არ არიან და არც წყურვილით კვდებიან. ძველი გაზეთი უფრო საჭიროა, ვიდრე შექსპირის ტომეულები, თუ თქვენ უნდა მოიგერიოთ მწერების შემოტევა, რათა ყვითელი ციებ-ცხელება არ დაგემართოთ. თუ კბილებს შორის საჭმელი გაგეჩხირათ და ამას ქუიდან გადაყავხართ, კბილების გამოსაწმენდად ძაფი უფრო საჭიროა, ვიდრე კომპიუტერი. და საერთოდ, ნებისმიერი საგანი შესაძლოა სხვაზე უფრო მნიშვნელოვანი გამოდგეს, ვინაიდან საგნის მნიშვნელობა დამოკიდებულია სიტუაციაზე.

ეკონომისტებს იმავე აზრის გამოსათქმელად საკუთარი საშუალებები გააჩნიათ. მნიშვნელოვანი სიდიდეები ზღვრული სიდიდეებია. ეკონომიკური ანალიზი თავისი შინაარსით ზღვრულ ანალიზს წარმოადგენს. მრავალი ეკონომისტი გამოიყენებს სიტყვას „მარგინალიზმი“ იმის განსამარტად, რასაც ჩვენ ეკონომიკურ აზროვნებას ვუნოდებთ. ზღვრული ნიშნავს იმას, რაც საზღვარზე ან საზღვართან იმყოფება. ეკონომიკური თეორია დაფუძნებულია ზღვრულ ანალიზზე, ვინაიდან გულისხმობს, რომ გადანყვეტილებების მიღება ყოველთვის დამატებითი ხარჯებისა და დამატებითი სარგებლის შედარებით ხდება. გადანყვეტილებების მიღებაზე სხვა ფაქტორები არ მოქმედებენ — მხოლოდ ზღვრული დანახარჯები და ზღვრული სარგებელი.

ზღვრული დანახარჯები ან სარგებელი არის დამატებითი დანახარჯები ან სარგებელი ყოველ კონკრეტულ შემთხვევაში.

ზღვრულ მნიშვნელობებზე დაფუძნებული გადანყვეტილებები

დავუშვათ, რომ სალამოს ცხრა საათზე, როდესაც თქვენ ემზადებით ხვალინდელი გამოცდისათვის, გირეკავთ შეყვარებული, რომელსაც სურს რამდენიმე საათით გესტუმროთ. თქვენ ეუბნებით, რომ მეცადინეობით. ის დაჟინებით გათხოვთ და თქვენ კვლავ უარზე ხართ. ის ნაწყენი ტონით გეკითხებათ: „შენთვის ფიზიკა უფრო მნიშვნელოვანია თუ მე?“ და თუკი ამ დროისათვის თქვენ კარგად აითვისეთ ეკონომიკური აზროვნება, მაშინ პასუხობთ: „მხოლოდ ზღვრული მნიშვნელობით“.

თუ შეყვარებული განაგრძობს ნუნუნს, ურჩიეთ მომავალ წელს ეკონომიკის კურსები გაიაროს და დაუბრუნდით მეცადინეობას. ამ სიტუაციაში არ დაისმის ფიზიკისა და შეყვარებულის ფასეულობის საკითხი. საკითხავი ისაა, წარმოადგენს თუ არა შეყვარებულთან გატარებული ორი საათი მეტ ფასეულობას, ვიდრე იგივე ორი საათი გატარებულ ფიზიკის წიგნთან.

თქვენმა შეყვარებულმა დაუშვა ჩვეულებრივი შეცდომა. ის აზროვნებს „ყველაფერი“ ან „არაფერი“-ს ტერმინებით. მაგრამ მაშინ, როდესაც ის სალამოთი გირეკავთ, ასეთ არჩევანთან როდი გვაქვს საქმე. გადანყვეტილებების მიღებისას, ასეთ არჩევანს სინამდვილეში იშვიათად ვხვდებით. ჩვეულებრივ, რაღაც ერთის დიდ რაოდენობას ვადარებთ, მეორის მცირე რაოდენობასთან. ეკონომიკური აზროვნება უარყოფს „ყველაფერი“ ან „არაფერი“-ს ტერმინებით მიდგომას და ყურადღებას ამახვილებს ზღვრულ მოგებასა და ხარჯებზე.

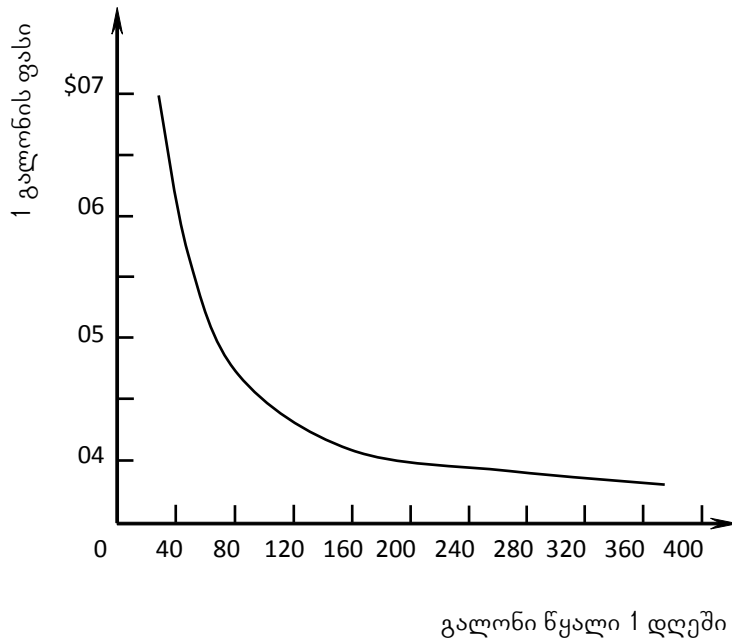
გამოსახოთ გრაფიკზე

ეკონომისტების მიერ გამოყენებული ცნებების უმეტესობის გამოსახვა და შესწავლა მოსახერხებელია გრაფიკების სახით. მოთხოვნასა და მოთხოვნის სიდიდეს შორის არსებული მნიშვნელოვანი და ძნელად გასაგები სხვაობა შედარებით ადვილად შეიძლება წარმოვიდგინოთ გრაფიკებზე დაკვირვებისას. თუ თქვენ ადამიანების იმ მცირე კატეგორიას მიეკუთვნებით, რომლებსაც გრაფიკების დანახვაზე ჟრუანტელი უვლით, გირჩევთ თავი მოთოკოთ. ადვილად დარწმუნდებით, რომ გრაფიკები საშიში არაა, როცა გაერკვევით იმაში, რაც გამოსახულია 3-1 ნახაზზე.

3-1 ნახაზზე გამოსახული გრაფიკი გვიჩვენებს წყალზე მოთხოვნას ტიპური ამერიკული სახლისთვის. ვერტიკალურ ღერძზე გადაზომილია ერთი გალონი წყლის ფასი ცენტებში. ჰორიზონტალურ ღერძზე გადაზომილია წყალზე მოთხოვნის რაოდენობა ანუ წყლის ის რაოდენობა, რომელიც მოიხმარება. ქედან ჩანს, რომ თუ წყლის ფასი გალონში 0,03 ცენტს უდრის, სახლის საჭიროებაზე ყოველდღიურად დაახლოებით 320 გალონი წყალი დაიხარჯება. ოჯახი წყალს ისე მოიხმარს, თითქოს მას ღირებულება არ გააჩნდეს. მოზინადრეები გაზონების გაკრეჭის შემდეგ სამანქანო და ფეხით მოსიარულეთა გზებს კი არ დახვეტენ, არამედ შლანგით მიუშვებენ წყალს. ტუალეტებს გახეხავენ ყოველი ხმარების შემდეგ: დიდხანს მიიღებენ შხაპებს და სარეცხს მეოთხედამდე გავსებულ მანქანებში გარეცხავენ.

წყლის ფასის გაორმაგებისას მოზინადრეები განსხვავებულად მოიქცევიან. ისინი წყლის მოხმარებას, გრაფიკიდან გამომდინარე, ორჯერ შეამცირებენ. თუ ფასი კიდევ გაორმაგდა, ეკონომია გაიზრდება. ეკონომია

ნომიკური თეორია უშვებს, რომ ისინი მუდმივად ადარებენ წყლის ფასს სხვადასხვა მიზნებისთვის მის „პრაქტიკულობასთან“ და ამცირებენ მოხმარებას იქ, სადაც მოსალოდნელია, რომ ზღვრული პრაქტიკულობა უფრო ნაკლები იქნება, ვიდრე ის ფასი, რომელიც უნდა გადაიხადონ. ფასი და საჭიროება ერთმანეთთან მჭიდრო კავშირში არიან, თუმცა რეალური კავშირი უფრო ზღვრულ საჭიროებასთანაა.



ნახ. 3-1 ტიპური ოჯახის მოთხოვნა წყალზე

წყლის საერთო საჭიროება მოზინადრეებისთვის განსხვავებულია და ისეთი რამაა, რაც წყლის ფასთანა დაკავშირებული. 3-1 ნახაზზე წყლის საერთო საჭიროება შეიძლება გაზომილი იქნას მოთხოვნის მრუდის ქვეშ ფართით. მოთხოვნის მრუდი, სამწუხაროდ, ვერ გადაკვეთს ფასების ღერძს მაღალი ფასების შემთხვევაშიც კი. თუ წყალი არაჩვეულებრივად დეფიციტური იქნება, ერთი ჭიქა წყლის ფასი ბევრად მეტი იქნება, ვიდრე ერთი ჭიქა ბრილიანტებისა.

ნახაზი 3-1 წარმოგვიჩენს შემდეგ მოთხოვნათა ნუსხას. შეადარეთ ის გრაფიკს, რათა დარწმუნდეთ, თუ როგორ კავშირში არიან ისინი.

ერთი გალონის ფასი	გალონი დღეში
\$0.07	23
0.04	40
0.02	80
0.01	160
0.005	320

მოთხოვნა და მოთხოვნის სიდიდე

მოთხოვნის ცნების გამოყენებისას უნდა გაითვალისწინოთ, რომ ფასების ცვლილების გარდა შესაძლოა სხვა ცვლილებებიც. ამ შემთხვევაში აუცილებელია, რომ ნათლად გვესმოდეს სხვაობა მოთხოვნასა და მოთხოვნის სიდიდეს შორის. ეკონომიკური მიმოხილვები ხშირად გამოიყენებენ სიტყვა მოთხოვნას, როგორც მოთხოვნის სიდიდის შემოკლებულ გამოთქმას. ამან, როგორც ვნახეთ, შესაძლოა ხშირად მიგვიყვანოს და მივყავართ კიდევაც შეცდომასთან.

ეკონომიკურ თეორიაში მოთხოვნა ეწოდება კავშირს ორ კონკრეტულ ცვლადს — ფასსა და იმ რაოდენობას შორის, რისი შესყიდვაც სურთ ადამიანებს. არ შეიძლება მოთხოვნა ნებისმიერ პროდუქტზე განსაზღვრული იქნას როგორც რაოდენობა. მოთხოვნა ყოველთვის არის ფასებისა და იმ რაოდენობის (ან სიდიდის) შესაბამისობა, რომლის შექმნაც სურთ ამ ფასად. იმისთვის, რომ ეს გარემოება გამოვხატოთ, ვამბობთ, რომ მოთხოვნა არის ნუსხა. ნუსხის ერთი სტრიქონიდან მეორე სტრიქონისკენ, ან მრუდის ერთი წერტილიდან მეორე წერტილ-

ლისკენ მოძრაობას ყოველთვის მოთხოვნის სიდიდე უნდა ვუნოდოთ და არა მოთხოვნის ცვლილება.

კვლავ დააკვირდით 3-1 ნახაზს. თუ ფასად დაწესებული იქნება ერთ გალონიში 0,04 ცენტი და შემდეგ ეს ფასი 0,03-მდე შემცირდება, მოთხოვნის რაოდენობა შესაძლოა დღეში 160 გალონიდან 320 გალონამდე გაიზარდოს. 0,04 ცენტის ფასის პირობებში მოთხოვნის რაოდენობა დღეში 40 გალონის ტოლი იქნება, მაგრამ მოთხოვნა ამ დროს არ შეიცვლება, ვინაიდან მოთხოვნა ეს არის მთელი მრუდი, ან ცხრილი (ნუსხა). შესაძლოა, ამ განსხვავების გასაცნობიერებელი საუკეთესო საშუალება ისაა, რომ სიტყვები „მრუდი“ ან „ცხრილი“ ყოველთვის მივაყოლოთ სიტყვას „მოთხოვნა“. თუ თქვენ იტყვით „მოთხოვნა“, მაგრამ კონტექსტიდან გამომდინარე არ შეგიძლიათ თქვათ „მოთხოვნის მრუდი“ თქვენ შეცდომას დაუშვებთ, რაკი გულისხმობდით არა მოთხოვნას, არამედ მოთხოვნის რაოდენობას.

იმისათვის, რომ გაიზარდოს მოთხოვნა, უნდა მოხდეს რაღაც ისეთი, რის შედეგადაც ადამიანებს გაუჩნდებათ სურვილი, შეისყიდონ ადრინდელზე მეტი წყალი, მიუხედავად ფასისა. მაგალითად, გვალვამ შესაძლოა აიძულოს ადამიანები უფრო ხშირად მორწყან გაზონები. მოცემულ რაიონში მოსახლეობის ზრდამ შესაძლოა ასევე გამოიწვიოს მოთხოვნის ზრდა ანუ მთელი მრუდის ზემოთ და მარჯვნივ წანაცვლება. წყლის ეკონომიისთვის წარმატებულმა კამპანიამ შესაძლოა შეამციროს მოთხოვნა, რაც მრუდს მარცხნივ და ქვემოთ გადაადგილებს, ეს კი იმის ამსახველი იქნება, რომ უცვლელი ფასის დროს ადამიანები მოისურვებენ ადრინდელზე ნაკლები რაოდენობის წყლის შექენას.

მოთხოვნა არის ნუსხა

თუ გსურთ გრაფიკზე წარმოადგინოთ წყალზე მოთხოვნის ზრდა, აღნიშნეთ 3-1 ნახაზის მეორე სვეტიდან აღებული რაოდენობები. თუ უფრო მეტად მოთხოვნის შემცირების ასახვა გსურთ, ნაივარჯიშეთ მესამე სვეტთან.

ერთი გალონის ფასი	გალონი დღეში	გალონი დღეში
0.07	40	15
0.04	60	25
0.02	140	55
0.01	240	100
0.005	400	200

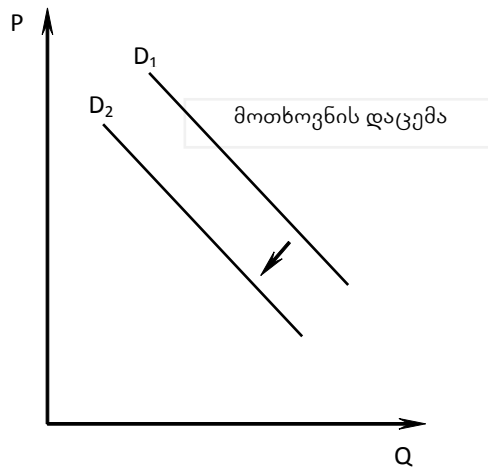
ფასი	მოთხოვნილი რაოდენობა
50\$	125000
40\$	160000
30\$	175000

არის განსხვავება?

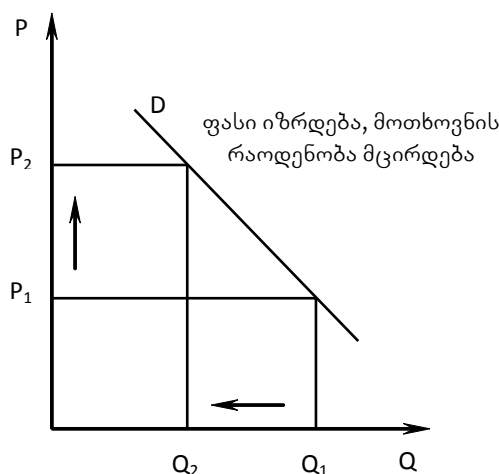
რამდენიმე წლის წინ გაზეთ „უოლ სთრიით-ჯორნელ“-ის მონინავე სტატია ცხადად გვიჩვენებდა, თუ რა საშიშროება მოელის მას, ვისაც სიტყვებს შორის ასეთი განსხვავება უმნიშვნელოდ მიაჩნია. მონინავე სტატიის ავტორს სურდა გამოეაშკარაებინა სოფლის მეურნეობის სამინისტროს ეკონომისტის უვიცობა, როდესაც ამ უკანასკნელმა განაცხადა, რომ: „აშშ-ში მომხმარებელთა მოძრაობის ძალისხმევამ კვლავ გამოიწვია ყავაზე ფასის დაკლება მას შემდეგ, რაც ფასმა ერთ ფუნტში 4,42 დოლარს მიაღწია“. „ეს არ არის სწორი“ — განაცხადა სტატიის ავტორმა, — „ყავის ბაზარი ისე იქცევა, როგორც უნდა იქცეოდეს ბაზარი და როგორც ეს ელემენტარულ სახელმძღვანელოებშია ასახული: ფასები იზრდება, მოთხოვნა კლებულობს და ფასი კლებულობს“.

ელემენტარულ სახელმძღვანელოებში არაფერი მსგავსი არ წერია. პირიქით, მათში ახსნილია, რომ მონინავე სტატიის ავტორმა ერთმანეთში აურია მოთხოვნა და მოთხოვნის სიდიდე. როდესაც ყავის ფასი გაიზარდა, მოთხოვნის სიდიდე დაეცა. მორჩა და გათავდა. თუ მომხმარებელთა მოძრაობამ შეძლო ყავის მოხმარებისადმი ადამიანების მიდგომის შეცვლა, (ზოგიერთი იმდენად უკმაყოფილო იყო ფასების ზრდით, რომ ერთი პერიოდი უარს აცხადებდა ნებისმიერი ფასის ყავის დაღვევაზე), ეს იმას ნიშნავს, რომ მართლაც

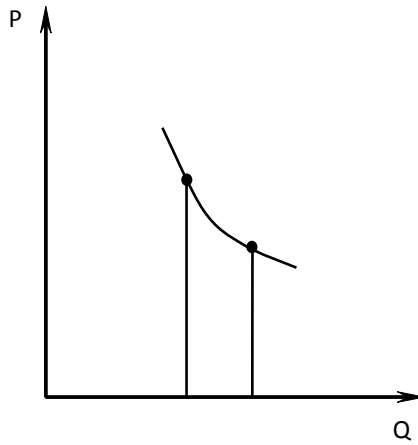
მოხერხდა მოთხოვნის ცვლილება. ხოლო თუ მოთხოვნა ეცემა, მაშინ ფასი კლებულობს. „უოლ სთრიით ჯორნელში“ გამოქვეყნებული სტატიის ავტორის მცდარი შეხედულებით რომ ვიმსჯელოთ, გამოდის, რომ ფასი დაუსრულებლად იხტუნავებს ზემოთ-ქვემოთ, ვინაიდან, როდესაც ფასი კვლავ დაიკლებს, მოთხოვნა გაიზრდება, რაც ფასის ზრდას გამოიწვევს, რის შედეგად მოთხოვნა დაეცემა და ამის გამო ფასი კვლავ დაიწყებს ვარდნას.



მაგრამ ყოველივე ეს სხვა არაფერია, თუ არა გაურკვეველობა, რაც ტერმინების აღრევამ გამოიწვია. საბავშვო საქანელას ორ სანინალმდეგო მხარეს წარმოიდგინეთ ფასი და მოთხოვნის სიდიდე, ხოლო მოთხოვნა — როგორც დიდი საჰაერო ბურთი (ჰაერზე მსუბუქი), რომელზედაც ეს საქანელაა მიმაგრებული. როდესაც ფასი ერთ მხარეს მოძრაობს, მოთხოვნის სიდიდე სანინალმდეგო მხარეს მოძრაობს. მოთხოვნის ცვლილება (საჰაერო ბურთის ზემოთ ან ქვემოთ მოძრაობა) ერთიდაიმავე მიმართულებით მოახდენს გავლენას როგორც ფასზე, ისე მოთხოვნის სიდიდეზე. ნებისმიერ პროდუქტზე მოთხოვნას ისეთი ბიოლოგიური რეაქციების, საზოგადოებრივი ურთიერთობების, ფსიქოლოგიური ფაქტორების და ეკონომიკური ცვლადების ფართო კრებულის კომბინაცია განსაზღვრავს, როგორცაა შემოსავალი და ფასი, ხარისხი და შემცვლელების არსებობა. ყველა ეს ძალები ერთობლივად ქმნიან მოთხოვნას ნებისმიერ კონკრეტულ პროდუქტზე, ანუ ქმნიან კავშირს ფულად ფასსა და შესყიდვების მოცულობას შორის. თუკი მოთხოვნა არ იცვლება (საჰაერო ბურთი არც ზემოთ ადის და არც ქვემოთ ეშვება), მაშინ ფასი და მოთხოვნის სიდიდე ყოველთვის სანინალმდეგო მხარეს იმოძრავენ.



ეს შეიძლება მარტივად ჩამოვაცალიბოთ: ერთადერთი ცვლილება, რაც ველოსიპედზე მოთხოვნის ცვლილებას არ გამოიწვევს, ეს ველოსიპედის ფასის ცვლილებაა. თუ შემოსავლების ზრდა, გარემოს დაბინძურების გამო შეუფოთება და სუფთა ჰაერზე ვარჯიშის ინტერესების ურთიერთშერწყმა მრავალ ადამიანს ველოსიპედის შეძენის სურვილს აღუძრავს, მათზე მოთხოვნა გაიზრდება.



სავსებით შესაძლებელია, რომ ამის გამო მოიმატოს ფასმაც და მოთხოვნის სიდიდემაც. ამის მსგავსი ფაქტები საკმაოდ ხშირად გვხვდება. თუ თქვენთვის ნათელია, რატომ არ ეწინააღმდეგება ასეთი შეხედულება მოთხოვნის სიდიდის განსაზღვრებას, ეს იმას ნიშნავს, რომ კარგად გარკვეულხართ მოთხოვნასა და მოთხოვნის სიდიდეს შორის განსხვავებაში. მოთხოვნის ზრდამ შესაძლოა გაზარდოს ფასი და მოთხოვნის სიდიდე მაღალი ფასის დროს უფრო მცირე იქნება, ვიდრე დაბალი ფასის დროს. სწორედ ამას ამტკიცებს მოთხოვნის კანონი. ეკონომიკური თეორია ფულად ფასს განსაკუთრებული ყურადღების ობიექტად აღიარებს, ვინაიდან ფულადი ფასები განსაკუთრებულ როლს ასრულებენ ადამიანების კოორდინაციისა და შემგუებლობისათვის.



ფულადი და სხვა ხარჯები

ყოველივე ეს არ ნიშნავს, რომ ფულადი ფასი წარმოადგენს საბოლოო საზომს, რომელიც მყიდველის ხარჯების ყველა ტიპს ითვალისწინებს. სინამდვილეში, ზოგჯერ ის წარმოადგენს მეტად არაადამაკმაყოფილებელ მახასიათებელს (მაგალითად იმ შემთხვევის განხილვისას, როდესაც სტუდენტს სურდა „ხუთიანის“ მიღება). ეკონომისტებმა ეს ისევე კარგად იციან, როგორც სხვებმა. მოთხოვნის ცნება სრულიადაც არ გულისხმობს, რომ ფული არის ერთადერთი რამ, რასაც მნიშვნელობა აქვს ადამიანებისთვის. ამასთან დაკავშირებული შეხედულებები იმდენ გაუგებრობას ქმნიან, რომ ჩვენთვის სასარგებლო იქნება, ცოტა ხნით შევყოვნდეთ ამ საკითხის განხილვაზე და საქმის არსი რაც შეიძლება ნათლად წარმოვიდგინოთ.

განვიხილოთ ეიპრილ შაუერის და მისი კოლეგა მეი ფლაუერსის შემთხვევა. ეიპრილი ბუნების დამცველია და ყველგან ან ფეხით მიდის, ან ავტობუსით. მეი ვერ იტანს საზოგადოებრივ ტრანსპორტს და 50 იარდზე მეტი ნებისმიერი მანძილის გასავლელად მანქანით მგზავრობს. მიუხედავად ამისა, ეიპრილი იძულებულია მანქანით იმგზავროს გარეუბანში, ვინაიდან ავტობუსით მგზავრობა მისი ოჯახის ექვსი წევრისთვის უფრო ძვირი ჯდება. მეი კი იძულებულია იმგზავროს ავტობუსით, როდესაც მას საქმე აქვს ქალაქის ცენტრში, ვინაიდან მანქანის სადგომით სარგებლობა ბევრად ძვირია, ვიდრე ავტობუსით მგზავრობის საფასური. ეიპრილი და მეი ერთნაირ ფასს იხდიან მანქანით და ავტობუსით მგზავრობისათვის,

მაგრამ განსხვავებულ გადაწყვეტილებებს იღებენ, განსხვავებული მნიშვნელობების, გარემოებებისა და უპირატესობების გამო.

იმ მტკიცებიდან, რომ ადამიანები ხარჯების გაზრდისას რაიმე პროდუქტს ნაკლები რაოდენობით შეიძენენ, სრულიადაც არ გამომდინარეობს, რომ ისინი ყურადღებას მხოლოდ ფულს აქცევენ, ან რომ ისინი ეგოისტები არიან, ან რომ საზოგადოების კეთილდღეობაზე ფიქრი არ ცვლის ეკონომიკურ ქცევას. აქედან მხოლოდ ის გამომდინარეობს, რომ ადამიანები რეაგირებენ ხარჯების ცვლილებებზე და შეიძლება ვივარაუდოთ, რომ ფასის საკმარისად დიდი ცვლილება თითქმის ყოველთვის გამოიწვევს სასწორის ისრის გადახრას. ფული წარმოადგენს ისეთ მისაღებ მაჩვენებელს, რასაც ყველა აქცევს ყურადღებას, ვინაიდან ყველას შეუძლია მისი გამოყენება იმ გეგმების განსახორციელებლად, რისი ინტერესიც გააჩნიათ. ფულად ფასებში ცვლილებები წარმოადგენს მოსახერხებელ იარაღს ადამიანების საქციელის კოორდინაციისთვის. სწორედ ამიტომ აქცევენ ეკონომისტები ასეთ დიდ ყურადღებას ამ ცვლილებებს.

ინფლაციასთან დაკავშირებული არასწორი წარმოდგენები

ერთ-ერთი ძირითადი მიზეზი იმისა, რომ მრავალ ადამიანს დღესდღეობით მიაჩნია, თითქოს მოთხოვნის კანონი არ მუშაობს, ისაა, რომ ისინი არ ითვალისწინებენ ინფლაციის გავლენას. სწრაფი ინფლაციის პერიოდში ფასების ზრდა ხშირად რეალური არაა. ინფლაციის ბუნებას, მიზეზებსა და შედეგებს დაწვრილებით ქვემოთ განვიხილავთ (მე-15 თავი), მაგრამ ინფლაცია იმდენად ამახინჯებს ფარდობითი ხარჯებისა და ფასების ცვლილების ჩვენებურ გაგებას, რომ ახლავე საჭიროა თავიდან ავიცილოთ ამასთან დაკავშირებული მრავალი გაუგებრობა.

ინფლაცია ნიშნავს ყველა საქონელზე ფასების საერთო დონის ზრდას. მაგრამ ჩვენ მიჩვეულები ვართ ნებისმიერი საქონლის ფასად ფულის ის რაოდენობა ჩავთვალოთ, რომლის გადახდაც აუცილებელია. ადვილად მივდივართ იმ დასკვნამდე, რომ ფულის რაოდენობის გაორმაგება ნიშნავს ორჯერ მეტ ხარჯს, ანუ მსხვერპლის გაღებას.

მაგრამ, როდესაც დოლარების გაორმაგებულ რაოდენობას სანახევრო მსყიდველობითი უნარი აქვს, ეს ასე არ ხდება. თუ აბსოლუტურად ყველა საქონლის ფულად ფასს გავაორმაგებთ, ადამიანის შრომისა და ყველაფერი სხვის ჩათვლით, რასაც ადამიანები ყიდნიან ან აქირავებენ ფულის მისაღებად, არცერთ რეალურ საქონელზე რეალური ფასი არ შეიცვლება, რა თქმა უნდა, ფულის გარდა, რომლის ფასი ორჯერ შემცირდება. ამიტომ ბენზინზე ფასის გაორმაგება აუცილებლად არ უზიძგებს ადამიანებს ბენზინის მოხმარების შემცირებისკენ, თუ იმავედროულად მათი შემოსავლები და ყველა იმ პროდუქტის ფასი, რომლებსაც ისინი მოიხმარენ, გაორმაგდა.

რა ელირება მომავალში ის, რაც 1960 წელს 1 დოლარი ღირდა, თუ ფასები ინფლაციის დონის შესაბამისად აინვეს

სინამდვილეში ინფლაციის შედეგად ფულადი ფასები ერთნაირი პროპორციით არ იზრდება და ეს არის ერთ-ერთი ფაქტორი, რაც ინფლაციას პრობლემად აქცევს. მაგრამ ფასები მართლაც ერთად მოძრაობის ტენდენციას ამჟღავნებენ. ამიტომ თუ გვსურს ფასის გარკვეული ზრდის შედეგებს დავაკვირდეთ, უპირველეს ყოვლისა, ისინი ფასების საერთო ზრდის შედეგებისგან უნდა გამოვყოთ. დავუშვათ, რომ კოლეჯმა, რომელიც 1975 წელს სტუდენტებიდან 5000 დოლარს ითხოვდა, 2000 წელს ეს თანხა 12000 დოლარამდე გაზარდა. რამდენით გაიზარდა განათლების ფასი ამ პერიოდში? საქმე ისა, რომ ისე არ გაზრდილა, რომ სწავლის ფასს ინფლაციის ტემპი შეენარჩუნებინა, რაკი მაშინ ის 5000 დოლარიდან 12000 დოლარზე მეტად გაიზრდებოდა.

თავისუფლება და მწარმოებლურობა

უნდა მიაქციონ კი ეკონომისტებმა ასეთი დიდი ყურადღება ფულად ფასს? ოსკარ უალდის ცინიკური გამოთქმის მიხედვით: „ადამიანმა იცის ყველაფრის ფასი და არაფრის ღირებულება“. ხელს უწყობს თუ არა ეკონომიკა ცინიზმის გავრცელებას?

თუ პროდუქტი იშვიათია — თუ ადამიანებს არ შეუძლიათ მიიღონ იგი სასურველი რაოდენობით, უიმი-სოდ, რომ მათთვის ასევე მნიშვნელოვან რამეს შეელონ, მაშინ საჭიროა ასეთი პროდუქტის რაციონირება, ანუ, სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, გამოყენებული უნდა იქნას გარკვეული კრიტერიუმი იმის განსაზღვრად, თუ ეს პროდუქტი ვის რამდენი ეკუთვნის. მზადყოფნა ფულის გადასახდელად ერთ-ერთ ასეთ

კრიტიკიუმს წარმოადგენს. მაგრამ არსებობს აგრეთვე მრავალი სხვა სისტემა, რომლებსაც ჩვეულებრივ გამოვიყენებთ.

საჭიროებებთან დაკავშირებული რაციონირების იდეას, ბუნებრივია, მრავალი ადამიანი უჭერს მხარს, მაგრამ იგი ნაკლებად მიმზიდველი იქნება ნებისმიერისთვის, ვისაც ნაკითხული აქვს ამ წიგნის პირველი თავი, ან ვინც ხედავს, თუ რამდენად განუზღვრელი, სუბიექტური, შემთხვევითი, ფარდობითი და დამამძიმებელი იქნება ეს კრიტიკიუმები ნებისმიერი საზოგადოებისთვის, რომელიც შეეცდება მისი დიდი მასშტაბით გამოყენებას. მეორე სისტემის არსი შემდეგში მდგომარეობს: „ვინც პირველია, ის გამარჯვებულია“. როდესაც ხედავთ რაიმეს შესაძენად რიგში მდგომ ადამიანებს, თქვენ აკვირდებით ნორმირების სისტემას, რომელიც წნორედ ამ კრიტიკიუმით მოქმედებს. იშვიათი საქონლის ნორმირების სხვა სისტემას ლატარია წარმოადგენს. მრავალ ჩვენგანს ის შეზღუდული რაოდენობის პროდუქციის ნორმირების სამართლიან გზად მიაჩნია იმ შემთხვევაში, როდესაც მსურველთა შორის უპირატესობა არც ერთს არ გააჩნია. ზოგჯერ ნორმირებისთვის ვიყენებთ ტოლ ნაწილებად დაყოფის კრიტიკიუმს. მაგალითად ვჭრით პიცას ან ნამცხვარს ტოლ ნაწილებად ისე, რომ ყველას მხოლოდ ერთი ნაჭერი შეხვდეს. ცხოველები საკვების მოპოვებისას სარგებლობენ კრიტიკიუმით: „ძალა ძლიერის მხარესაა“, ისევე როგორც ამას ზოგ შემთხვევაში ადამიანები სჩადიან. ადამიანები გამოიყენებენ ასევე დამსახურების კრიტიკიუმს. გარკვეულ კონტექსტში იშვიათი პროდუქცია ხვდება იმას, ვინც გარკვეული მიზეზის გამო იმსახურებს მას.

ნორმირების თითოეულ ამ სისტემას გააჩნია უპირატესობები. მაგრამ თითოეულ მათგანს აქვს ზოგიერთი სერიოზული ნაკლი, თუკი მას განვიხილავთ, როგორც იშვიათი პროდუქტის განაწილების ძირითად სისტემას იმ საზოგადოებისათვის, რომელსაც ადამ სმიტი „კომერციულ საზოგადოებას“ უწოდებდა. ადამიანებმა დიდი დრო უნდა დახარჯონ რიგში დგომისას, თუ იშვიათი საქონელი განაწილებული იქნა კრიტიკიუმით: „ვინც პირველი მივა“, მაშინ, როდესაც ლატარია თავისთავად აძლევს შანსს, სურვილის ან მდგომარეობის მიუხედავად. ტოლ ნაწილებად განაწილების პრინციპი ნაკლებად გამოსადეგია, როდესაც შეუძლებელია პროდუქტის ტოლად დანაწილება ან, როდესაც, მრავალი მსურველის არსებობისას, ნაწილები მეტად მცირე ზომისა გამოდის. „ძალა ძლიერის მხარესაა“ პრინციპი, ჩვეულებრივ რთულია არა მარტო სუსტისთვის, არამედ ძლიერისთვისაც, რომელიც იძულებულია მოიძიოს ძვირფასი სახსრები და დაიცვას საკუთარი წილი. დამსახურების მიხედვით განაწილება მეტად მგრძობიარე სისტემაა იმ ხალხისთვის, ვინც უნდა გადაწყვიტოს, თუ რომელ პერსონას რა დამსახურება მიუძღვის სინამდვილეში. ასეთი მდგომარეობა მხოლოდ ისეთ მცირე სოციალურ ჯგუფს აკმაყოფილებს, როგორცაა, მაგალითად, მყარად შეკრული ოჯახი.

უფრო მეტიც, ნებისმიერი ნახსენები კრიტიკიუმით ნორმირება იგნორირებას უკეთებს მიწოდების პრობლემას, ვინაიდან პროდუქტის მხოლოდ მცირე რაოდენობა ვარდება ციდან ციური მანანის მსგავსად. ის, თუ რა რაოდენობა იქნება ხელმისაწვდომი, სინამდვილეში დამოკიდებულია ნორმირების არჩეულ სისტემაზე. პროდუქციის უმეტესობას აწარმოებენ ადამიანები, რომლებსაც სურთ, რომ მათი ძალისხმევა ანაზღაურებული იქნას. იშვიათია პროდუქტის ნორმირების ისეთი სისტემა, რომელიც არ იძლევა ანაზღაურების საშუალებას, მათთვის, ვისი გადაწყვეტილებითაც იქმნება ეს პროდუქტი. მოდით, მიწოდების განხილვა მომავლისთვის გადავდით და ამ თავში მოთხოვნის კონცეფცია განვიხილოთ. მოთხოვნის თვალსაზრისით, ნორმირების ის სისტემა, რომელიც იშვიათ პროდუქტს ანაწილებს მათ შორის, ვინც მზადაა მეტი გადაიხადოს, ამ უკანასკნელთ მნიშვნელოვან უპირატესობას ანიჭებს. ძირითადად ეს უბიძგებს ადამიანებს თავისუფლებისა და ძალაუფლების გაზრდისკენ. განვიხილოთ ბენზინის მაგალითი.

არსებობს ბენზინის ეკონომიის მრავალი გზა. ფეხით სიარული, ავტობუსით მგზავრობა, ველოსიპედის გამოყენება, საავტომობილო პულში გაერთიანება, სამსახურთან ახლოს საცხოვრებლად გადასვლა, ტრასაზე სიჩქარის შემცირება, ძრავის რეგულირება, ალტერნატიული შესაძლებლობების გამოყენება (მაგალითად წყლის თხილამურები ან მანქანის გატაცება) მოგზაურობის უფრო რაციონალური დაგეგმვა და დასასვენებლად სახლთან ახლოს გამგზავრება, მოგზაურობის შეზღუდვა, უფრო მცირე სიმძლავრისა და გაბარიტების მანქანის შექმნა. ეკონომიის თითოეული ამ სახეობის დანახარჯი, შესაძლოა ძალიან გაიზარდოს. ის, ვისთვისაც ხელმისაწვდომია ავტობუსით მგზავრობა, შესაძლოა, ნაკლებს კარგავს, ვიდრე ისინი, ვისაც გული ერევა ავტობუსით მგზავრობისას. ის, ვინც გეგმავს დიდის ნაცვლად პატარა მანქანის ყიდვას, შესაძლოა წააწყდეს უხერხულობას, თუკი დიდი ოჯახის პატრონია ან თუ სურათების გადატანა უხდება. არ არსებობს ისეთი ფორმულა, რომელიც ყველასათვის იქნება გამოსადეგი და რომელიც ყველას მისცემს ეკონომიის საშუალებას. თუკი მიგვაჩნია, რომ მნიშვნელოვანია, ადამიანებმა დაზოგონ ბენზინი და ამასთან, ეკონომია უფრო ძვირი არ დაუჯდეთ, საჭიროა განვიხილოთ ბენზინის ფასის ზრდა.

როდესაც პროდუქტის ფასი იზრდება, მის მომხმარებლებს არ სჭირდებათ იმის შეხსენება, რომ ეკონომია გასწიონ. ეს მათ პირად ინტერესებშია. ასევე არ სჭირდებათ იმის შეხსენება, რომ პირველ რიგში შეამ-

ცირონ არაეკონომიური პროდუქციის გამოყენება. ისინი უნდა დააკვირდნენ იმ საშუალებებს, რაც ნამდვილი ეკონომიის შესაძლებლობას მისცემს. უმეტეს შემთხვევაში ისინი არ დაზარალებიან და, ვინაიდან მათ უკეთეს იციან საკუთარი გარემოებები, უკეთეს პოზიციაში აღმოჩნდებიან და აირჩევენ ეკონომიის საუკეთესო ალტერნატიულ გზას.

დრო ჩვენზე მუშაობს

თუ თქვენ ეჭვიანი ადამიანი ხართ, შესაძლოა დაეჭვდეთ, არიან კი ადამიანები ნამდვილად ასე მოქნილნი და მომზადებულნი ფასების ცვლილებებთან შეგუებისათვის, როგორც ამას ეს მაგალითები წარმოგვიდგენს? ეს საფუძვლიანი ეჭვია. ფასების ცვლილებისას, მოთხოვნის რაოდენობის ცვლილება მით უფრო მეტი იქნება, რაც მეტ ხანს გრძელდება შეგუება.

სცადეთ და აზრობრივი ექსპერიმენტის საფუძველზე თავად დარწმუნდით ამაში. დავუშვათ, ერთი გალონი წყლის ფასი 20 წლის განმავლობაში ნახევარი ცენტი იყო და ერთ ლამეში მისმა ფასმა ერთ ცენტრამდე აიწია. წყლის რომელი შემცვლელი შეიძლება იქნას გამოყენებული უმაღლეს? რომელ შემცვლელებს შეიძლება მოელოდეთ ერთი ან ორი თვის შემდეგ? რომელ შემცვლელებზე შეიძლება ლაპარაკი მომავალი 10 წლის განმავლობაში იმის გათვალისწინებით, რომ შენარჩუნებული იქნება ფასების მაღალი დონე?

რამდენად გაიზარდა 1970-იან წლებში ნავთობმომპოვებელი ქვეყნების კრიზისის დროს ბენზინის ფასი, ვიდრე ამერიკელებმა არ შეამცირეს მისი მოხმარება? არ იჩქაროთ პასუხის გაცემა, სანამ არ გაითვალისწინებთ, რომ ფასი ისე არ გაზრდილა, როგორც ამას გაზეთები იუწყებოდნენ. მნიშვნელობა აქვს ფარდობით ფასს და ბენზინის ფასის ზრდის მნიშვნელოვანი ნაწილი უბრალოდ ინფლაციით გამოწვეული ფულადი ფასის ზრდაა. ბენზინზე ფასები ინფლაციის ტემპთან ერთად რომ იზრდებოდეს, 1972 წელს 38 ცენტი ერთ გალონში დაუყოვნებლივ 1,25 დოლარად გადაიქცეოდა. მიუხედავად ამისა, ეს კარგი კითხვაა: რამდენად უნდა გაიზარდოს ფარდობითი ფასები, რათა ბენზინის მოხმარება 10 ან 25 პროცენტით ან 50 პროცენტით შემცირდეს? ცხადია, რომ პასუხი დამოკიდებულია შეგუების ვადებზე. თუკი ბენზინის ფასი საკმაოდ გაიზარდა, ადამიანები შეიძენენ იმ მანქანებს, რომლებიც ნაკლებსაწვავს მოიხმარენ, საცხოვრებლად სამსახურთან ახლოს გადავლენ, შექმნიან სავაჭრომობილო პულებს. მაგრამ ყოველივე ამას უეცრად ვერ შეძლებენ. საკმაოდ დრო დასჭირდება იმას, რომ ინჟინრებმა შექმნან ისეთი მანქანები, რომლებიც ნაკლებსაწვავს მოიხმარენ და იმასაც, რომ ავიახაზებმა და ავტობუსებმა გაზარდონ მომსახურება, რათა შესთავაზონ ავტომობილისტებს ბენზინის უკეთესი შემცვლელი.

მოგვაქვს რა მაგალითები მოსახლეობის გადაწყვეტილებებთან დაკავშირებით, შესაძლოა, რამდენადმე დაჭრდილოთ ის მნიშვნელოვანი ფაქტი, რომ მომხმარებლები, საოჯახო მეურნეობებთან ერთად, მწარმოებლებსაც მოიცავენ. საქმიანი ფირმები ასევე გამოიყენებენ წყალს და ბენზინს და ზოგჯერ ისეთი დიდი რაოდენობითაც, რომ მეტად მგრძობიარენი ხდებიან ფასების ცვლილების მიმართ. უგულებელყოფთ რა მწარმოებლების როლს, თქვენ მხედველობიდან გამოგრჩებათ ზოგიერთი მეტად მნიშვნელოვანი მიზეზი, რომლებიც ამ პროდუქტზე მოთხოვნის მრუდს ქვემოთ დასწევს, მაგალითად, წყლის შემთხვევაში. გადაწყვეტილება სანარმოს განლაგების თაობაზე ხშირად წყლის ფასიდან გამომდინარეობს, შემდეგ კი ეს გადაწყვეტილება მოქმედებს წყლის იმ რაოდენობაზე, რომელსაც სხვადასხვა გეოგრაფიულ რაიონებში შეიძენენ.

მომხმარებელს სჭირდება გარკვეული დრო, რათა იპოვოს შემცვლელი და დაიწყოს მათი გამოყენება. მწარმოებლებსაც სჭირდებათ გარკვეული დრო, რათა მოიგონონ შემცვლელი, აწარმოონ ისინი და ყურადღება მიიქციონ. ამის შედეგად შესყიდვების ზრდის ან შემცირების მასშტაბები უშუალოდ არის დამოკიდებული ფასების ცვლილებისადმი შეგუების ხანგრძლივობაზე. ზოგჯერ ფასების მეტად მნიშვნელოვან ზრდას (ან შემცირებას) თავიდანვე არ მივყავართ მოხმარების მნიშვნელოვან შემცირებამდე (ან ზრდამდე). ზოგჯერ ამის გამო აკეთებენ დასკვნას, რომ ფასი არ მოქმედებს მოხმარებაზე. ეს მეტად მცდარი შეხედულებაა. ამ ქვეყანაზე არაფერი ხდება მყისიერად, ადამიანები თავიანთი ჩვევების მონები არიან: მათ სჭირდებათ დრო, რათა დაამტკიცონ, რომ ნებისმიერ პროდუქტს გააჩნია შემცვლელი.

მოთხოვნის საფასო ელასტიურობა

უხერხულია ვილაპარაკოთ „იმ რაოდენობის შესახებ, რომლითაც ადამიანები გაზრდიან ან შეამცირებენ თავიანთ შესყიდვებს, ფასების ცვლილებისას“. მიუხედავად ამისა, ეს მეტად მნიშვნელოვანი დამოკიდებულებაა, მრავალი სასარგებლო განშტოებით, ამიტომ ეკონომისტებმა მისთვის სპეციალური მოკლე ტერმინი მოიგონეს. ამ ცნებას მოთხოვნის ფასობრივ ელასტიურობას უწოდებენ. ეს დასახელება საკმაოდ კარგადაა მორგებული ამ ცნებაზე. ელასტიურობა ნიშნავს რეაქციის ინტენსიურობას. თუ ფასის უმნიშვნ-

ნელო ცვლილება ძლიერ ცვლის შესყიდვების მოცულობას, მაშინ ამბობენ, რომ მოთხოვნა ელასტიურია. თუ ფასების ძალიან დიდი ცვლილება მხოლოდ უმნიშვნელოდ ცვლის შესყიდვების მოცულობას, მაშინ ამბობენ, რომ მოთხოვნა არაელასტიურია.

მოთხოვნის ფასობრივი ელასტიურობა განისაზღვრება, როგორც მოთხოვნის რაოდენობის პროცენტული ცვლილების ფარდობა ფასების პროცენტულ ცვლილებაზე. მაგალითად, თუ კვერცხზე ფასების 10 პროცენტთან ზრდას მოჰყვება გაყიდული კვერცხების რაოდენობის 5 პროცენტთან შემცირება, მაშინ მოთხოვნის ელასტიურობა უდრის 5 პროცენტი გაყოფილი 10 პროცენტზე, ანუ 0,5. თუ უფრო ზუსტი ვიქნებით, ის მინუს 0,5 უდრის, ვინაიდან ფასი და გაყიდვების მოცულობა სანინაალმდეგ მიმართულებით იცვლება. მაგრამ სიმარტივისთვის ყურადღებას არ ვაქცევთ ნიშანს და ელასტიურობის ყველა კოეფიციენტი ისე მოვექცევით, თითქოს ისინი დადებითი სიდიდეებია.

$$\text{მოთხოვნის საფასო ელასტიურობა} = \frac{\text{რაოდენობა \% ცვლილება}}{\text{ფასის \% ცვლილება}}$$

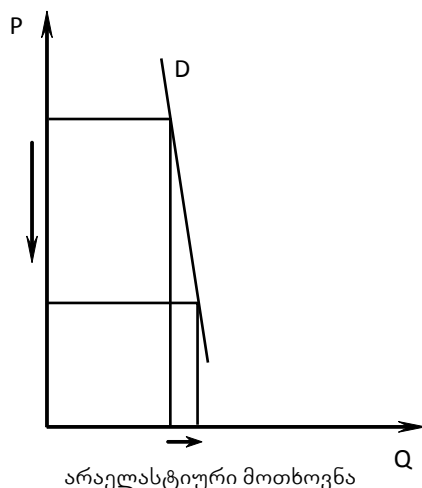
როდესაც ელასტიურობის კოეფიციენტი 1,0-ზე მეტია (ნიშანს ყურადღებას ნუ მივაქცევთ) ანუ, როდესაც შესყიდვების მოცულობის პროცენტული ცვლილება მეტია, ვიდრე ფასის პროცენტული ცვლილება, ამბობენ, რომ მოთხოვნა ელასტიურია. როდესაც ელასტიურობის კოეფიციენტი 1,0-ზე ნაკლებია, ანუ შესყიდვების მოცულობის პროცენტული ცვლილება ნაკლებია ფასების პროცენტულ ცვლილებაზე, ამბობენ, რომ მოთხოვნა არაელასტიურია. განსაკუთრებით დაინტერესებულ მკითხველებს, მათ, ვისაც გაუჩნდებათ კითხვა, თუ რას ამბობენ იმ შემთხვევაში, როდესაც შესყიდვების მოცულობის პროცენტული ცვლილება ზუსტად უდრის ფასის პროცენტულ ცვლილებას, ანუ მოთხოვნის ელასტიურობის კოეფიციენტი უდრის 1-ს, გთავაზობთ ინფორმაციას: ამ შემთხვევაში ლაპარაკობენ ერთეულოვან ელასტიურობაზე.

იმისათვის, რომ მიეჩვიოთ შემოღებული ცნების გამოყენებას, დაფიქრდით შემდეგ შემთხვევებში მოთხოვნის ელასტიურობისა თუ არაელასტიურობის შესახებ. ყველა ეს შემთხვევა მომავალ თავებში იქნება განხილული.

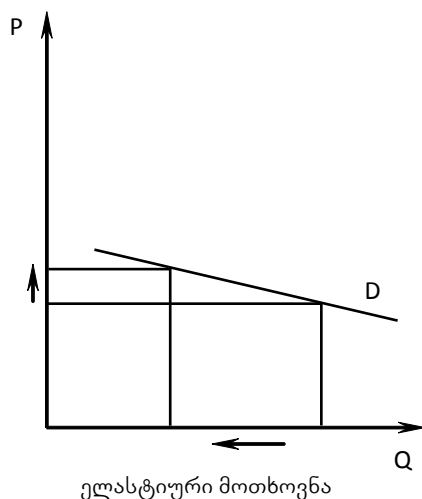
- „რაც უნდა დავუკლოთ ფასს, ჩვენგან ბევრად მეტს არ იყიდებიან“.
- „ეს კონკურენტული ბიზნესია. ფასების მხოლოდ 2 პროცენტით მომატების შემთხვევაშიც კი ჩვენი მყიდველების ნახევარს დაკარგავთ“.
- „მოთხოვნა მარილზე“.
- „მოთხოვნა მორტონის მარილზე“.
- „მოთხოვნა მორტონის მარილზე კრეგერის მაღაზიაში მეხუთე და მთავარი ქუჩების გადაკვეთაზე“.
- სწავლის ქირის 20 პროცენტით შემცირების შემთხვევაში უნივერსიტეტში ერთობლივი ფულადი შენატანები გაიზრდება.
- „უცნაურია, მაგრამ ასეა: ხორბლის მომყვანი ფერმერები მეტს მიიღებდნენ, თუკი თავს ერთად მოიყრიან და წლიური მოსავლის მეოთხედს დაწვავენ“.

ფიქრები ელასტიურობაზე

„რაც არ უნდა დავაკლოთ ფასი, ჩვენგან ბევრად მეტს არ იყიდებიან“. თუ ბიზნესმენი არ არის დარწმუნებული იმაში, რომ ფასის მეტად მნიშვნელოვანი შემცირებაც კი ხელს შეუწყობს გაყიდვებს, ეს ნიშნავს, რომ მის პროდუქტიაზე მოთხოვნა უკიდურესად არაელასტიურია. ცხადია, რომ ასეთ სიტუაციაში ის არ მოისურვებს ფასის შემცირებას, ვინაიდან უფრო მეტს დაკარგავს დაკლებული ფასის გამო, ვიდრე მოიგებს გაყიდვების რაოდენობის გაზრდიდან. მაგრამ თუ ადამიანები მაინცდამაინც არ რეაგირებენ ფასების კლებაზე, შეამჩნევენ კი ისინი ფასების მატებას? თუ არა, მაშინ ბიზნესმენი, რომელიც ესწრაფვის შემოსავლების ზრდას, მოისურვებს საკუთარ პროდუქტიაზე ფასის გაზრდას. ჩვეულებრივ, ბიზნესმენები საყვედურს გამოთქვამენ მეტად დაბალი ფასების გამო, მაგრამ რატომ არ უმატებენ მაშინ ფასს? პასუხი ისაა, რომ ამ შემთხვევაში ისინი ბევრ მყიდველს დაკარგავენ. სწორედ მოთხოვნის ელასტიურობა განსაზღვრავს, შეუძლია თუ არა ბიზნესმენს გაზარდოს თავისი შემოსავალი, პროდუქტიაზე ფასის ზრდის მეშვეობით. „ეს კონკურენტული ბიზნესია, ამიტომ ფასის მხოლოდ 2 პროცენტით გაზრდის შემთხვევაშიც კი დაკარგავთ მყიდველების ნახევარს“. ფასების ადმინისტრატორი, რომელიც ამ განცხადებას აკეთებს, სინამდვილეში ამტკიცებს, რომ საქმე აქვს მაღალელასტიურ მოთხოვნასთან: ფასის 2 პროცენტთან ზრდას მოჰყვება მოთხოვნის რაოდენობის 50 პროცენტთან შემცირება.



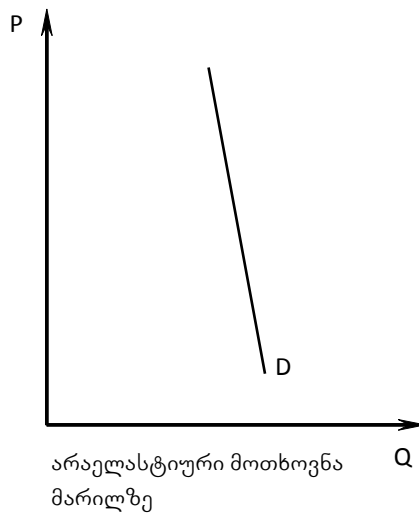
ელასტიურობის კოეფიციენტი 25-ს უდრის. მოთხოვნა მართლაც მეტად ელასტიურია. ეს შეიძლება სხვანაირადაც გამოვხატოთ, ვიტყვიტ რა, რომ მყიდველები მეტად მგრძობიარენი არიან ფასის ნებისმიერი ცვლილების მიმართ. ამიტომ, როგორც არ უნდა სურდეს მას პროდუქციაზე ფასის მომატება, მას ეს ძალიან გაუჭირდება.



„მოთხოვნა მარილზე“. რა აქცევს მოთხოვნის მრუდებს ელასტიურად ან არაელასტიურად? ერთ-ერთ მნიშვნელოვან ფაქტორს, ცხადია წარმოადგენს კარგი შემცვლელების არსებობა. მეორე ფაქტორი არის ის, თუ რამდენად მნიშვნელოვანი ადგილი უკავია მყიდველის ბიუჯეტში პროდუქტს. თუ რაიმე საქონელზე ხარჯები მაღალია მყიდველის შემოსავალთან ან სიმდიდრესთან შედარებით, მაშინ ის უფრო მგრძობიარე იქნება ფასების ნებისმიერი ცვლილების მიმართ.

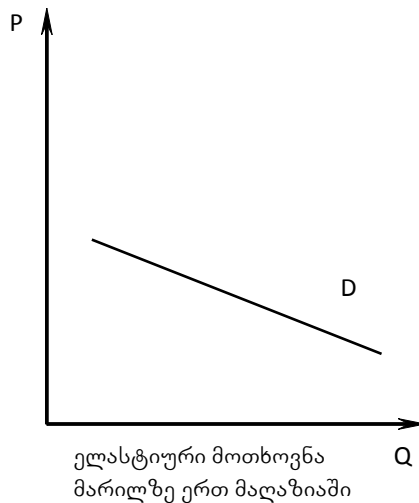
გამოვიყენოთ ეს პრინციპი სუფრის მარილთან მიმართებაში. ერთი გირვანქა მარილი მომხმარებელს დიდხანს ყოფნის და ერთი უნცია რამდენიმე ცენტი ღირს. ვის ალელვებს ეს? მაღაზიის მომხმარებლები საკმაოდ გულგრილად შეხვდებიან ფასის ნებისმიერ ცვლილებას. უფრო მეტიც, მარილს ცოტა შემცვლელი გააჩნია. საეჭვოა, რომ მოხარულ კვერცხს შაქარი მოაყაროთ, იმ შემთხვევაშიც კი, მარილზე ფასი საგრძობად რომ გაიზარდოს. ზუსტად ასევე, თქვენ არ შეამცირებთ წინაკის მოხმარებას და ორჯერ არ გაზრდით მარილის მოხმარებას, ამ უკანასკნელზე ფასის ორჯერ შემცირების შემთხვევაშიც კი.

„ხალხების სიმდიდრეში“ ადამ სმიტი აღნიშნავდა, რომ „მარილი წარმოადგენს მეტად ძველ და ძალიან გავრცელებულ დასაბეგრ ობიექტს. ნებისმიერი ინდივიდის მიერ მარილის წლიური მოხმარება იმდენად მცირეა და მისი შესყიდვა იმდენად მუდმივია, რომ ვერავინ იგრძნობს მასზე ძალიან დიდი ბეგარის დადებას“. უფრო მეტიც, ადამ სმიტის ტერმინოლოგიით, მარილი წარმოადგენს პირველადი აუცილებლობის პროდუქტს. ჩვენ შესაძლოა, არ დავეთანხმოთ სმიტს ტერმინოლოგიურ საკითხში და მისი შეხედულება უფრო ზუსტად გამოვხატოთ: მარილს ცოტა შემცვლელი გააჩნია. ამის შედეგად მოთხოვნა მეტად არაელასტიურია და ზოგიერთ მთავრობას უჩნდება სურვილი, რაც შეიძლება დიდი გადასახადი დაადოს მარილს.



მაგრამ არ შეიძლება მარილზე მოთხოვნის არაელასტიურობაც კი გავაზვიადოთ. ცივი რეგიონების მკვიდრნი სუფრის მარილს აყრიან მოყინულ გზებს და კიბეებს, იმისათვის, რომ ყინული დაადნონ. მარილი ათჯერ ძვირი რომ იყოს, მაშინ ისინი ამას არ გააკეთებდნენ და ყინულის ასაღებად ნიჩაბს გამოიყენებდნენ.

„მოთხოვნა მორტონის მარილზე“. რატომ არ იქნება მოთხოვნა მორტონის მარილზე ისევე არაელასტიური, როგორც ჩვეულებრივზე? იმიტომ, რომ არსებობს მისი შემცვლელი სხვა პროდუქტები. კომპანია „მორტონის მარილი“ არ იმყოფება ისეთივე პრივილეგიებულ მდგომარეობაში, როგორც ძველი მთავრობები, რომლებსაც შეეძლოთ აენიათ ფასი მთელ მარილზე. თუ მორტონის კომპანიის მარკეტინგის განყოფილების რომელიმე თანამშრომელი შემთხვევით ნაიკითხავს ადამ სმიტს და, მისი რჩევებით აღფრთოვანებული, გააორმაგებს მარილის ფასს, მაშინ მალაზიები, რომლებიც მორტონის მარილს ყიდულობდნენ, მას სხვა მწარმოებლებისგან შეიძენენ.



„მოთხოვნა მორტონის მარილზე კრეგერის მალაზიაში, მეხუთე და მთავარი ქუჩების გადაკვეთაზე“. თუ მორტონის მარილს მეტი კარგი შემცვლელი გააჩნია, ვიდრე მარილს საერთოდ, უფრო მეტი შემცვლელი გამოუჩნდება მორტონის მარილს ახლომდებარე კრეგერის მალაზიაში. ჩვენ გადავედით ერთსა და იმავე რაოდენობისთვის ნაკლებ არაელასტიური მოთხოვნიდან მალაელასტიურ მოთხოვნაზე. სწორედ ამიტომ არ აღმოჩნდებით თქვენ თაღლითობის მსხვერპლი მარილის ყიდვისას. თქვენ შეიძლება გადაგებადათ 5 დოლარი ერთ გირვანქაში, თუ უფრო დაბალ ფასად მარილის ყიდვა შეუძლებელი იქნებოდა, მაგრამ, საბედნიეროდ, თქვენ გააჩნიათ არჩევანის მრავალი შესაძლებლობა. ის გამყიდველები, რომლებიც შეეცდებოდნენ მარილზე საერთო მოთხოვნით ესარგებლათ, დაკარგავდნენ მყიდველებს. მათ მიერ გაყიდულ მარილზე მოთხოვნა მეტად ელასტიურია.

ადამიანებს ხშირად მცდარად მიაჩნიათ, რომ მათ, ვინც „სასიცოცხლოდ აუცილებელ საქონელს“ ყიდის, შეუძლიათ ნებისმიერი ფასის დადება. ჩვენ უკვე მივეჩვიეთ უნდობლობით შევხედოთ ტერმინს „სასიცოცხლოდ აუცილებელი საქონელი“ და ახლა კვლავ ვხედავთ, რომ ამ უნდობლობას გარკვეული საფუძველი

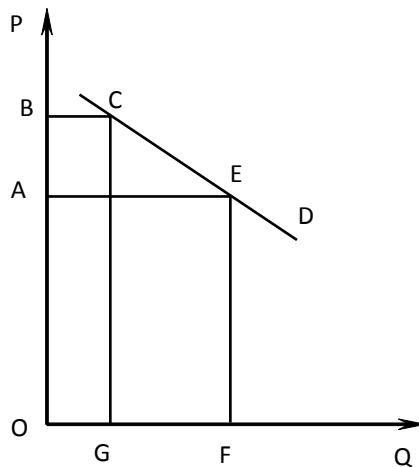
გააჩნია. საკვები, ისე როგორც არცერთი სხვა პროდუქტი, იმსახურებს იმას, რომ მას ეწოდოს „სასიცოცხლოდ აუცილებელი საქონელი“, მაგრამ საქმე ისაა, რომ არავინ ყიდულობს უბრალოდ საკვებს. მომხმარებლები ყიდულობენ არა ერთ გირვანქა საკვებს, არამედ ერთ გირვანქა ჰამბურგერს, შაშხს ან ღვიძლს. მრავალი გამყიდველი ყიდის საკვების უამრავ სახესხვაობას. აქედან გამომდინარეობს, რომ სხვადასხვა საკვებ პროდუქტებს გააჩნიათ შესანიშნავი შემცვლელი და ამიტომ მათი მოთხოვნის მრუდები მეტად ელასტიურია. მგვარად, გამყიდველები ძირითადად ძალიან შეზღუდულები არიან ფასების დადგენის დროს.

ელასტიურობა და ერთობლივი შემოსავლები

„სწავლის ქირის 20 პროცენტით შემცირების შემთხვევაში, უნივერსიტეტში ერთობლივი ფულადი შენატანები სინამდვილეში გაიზარდა“. უნივერსიტეტის ერთობლივი ფულადი შენატანები წარმოადგენს სწავლების გადასახადის და ჩანერილი სტუდენტების რაოდენობის ნამრავს. თუ სწავლის ქირის 20%-იანი შემცირება გაზრდის ფულად შენატანებს, ეს იმას ნიშნავს, რომ ჩანერილი სტუდენტების რაოდენობა 20%-ზე მეტად გაიზარდა. მოთხოვნის სიდიდის პროცენტული ცვლილება მეტია ფასის პროცენტულ ცვლილებაზე, ასე რომ მოთხოვნა ელასტიურია.

ამგვარად წარმოიქმნება ელასტიურობის შეფასების ადვილი ხერხი. არ დაგავიწყდეთ, რომ შესყიდვების მოცულობა და ფასი ყოველთვის სანინაალმდეგო მიმართულებებით იმოძრავენ. თუ ფასის ცვლილებას ერთობლივი შემოსავლის სანინაალმდეგო ცვლილება მოსდევს, მოთხოვნა ნამდვილად ელასტიურია. შესყიდვების მოცულობა, პროცენტული თვალსაზრისით, მეტი უნდა იყოს, ვიდრე ფასის ცვლილება, ვინაიდან ერთობლივი შემოსავალი არის ფასის ნამრავლი რაოდენობაზე. სწორედ ეს არის მოთხოვნის ელასტიურობის განსაზღვრა. თუ ფასის ცვლილება იწვევს ერთობლივი შემოსავლის იმავე მიმართულებით ცვლილებას, მაშინ მოთხოვნა არაელასტიურია. შესყიდვების რაოდენობის ცვლილება საკმარისად დიდი არ აღმოჩნდა იმისათვის რომ, გადაეწონა ფასის ცვლილება. სწორედ ეს აჩვენებს, რომ მოთხოვნა არაელასტიურია.

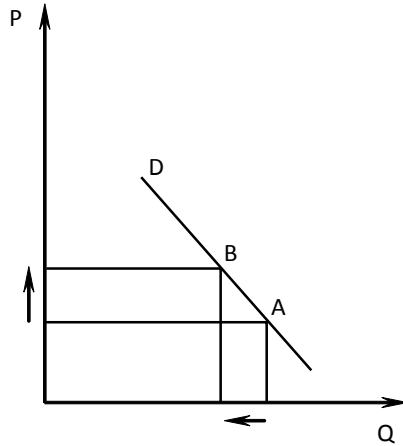
ნუ აჩქარდებით იმ დასკვნის გასაკეთებლად, რომ ელასტიური მოთხოვნისას, უნივერსიტეტის ფინანსური მდგომარეობა სწავლის ქირის შემცირების შემდეგ აუცილებლად გაუმჯობესდება. მართლაც, როდესაც მოთხოვნა ელასტიურია, გადასახადის დაკლება გაზრდის შენატანებს, მაგრამ სტუდენტების უფრო მეტი რაოდენობა მოითხოვს მეტ ხარჯებს. ასეთ სიტუაციაში უნივერსიტეტმა უნდა გადაწყვიტოს, აღმოჩნდება თუ არა შენატანების ნაზრდი მეტი, ვიდრე ერთობლივი ხარჯების ნაზრდი (ფასობრივი სტრატეგიის პრობლემები მე-9 თავამდე უნდა გადავდოთ).



მოთხოვნა ელასტიურია
C-სა და E-ს შორის,
რადგან $S_{OBCG} < S_{OAEF}$

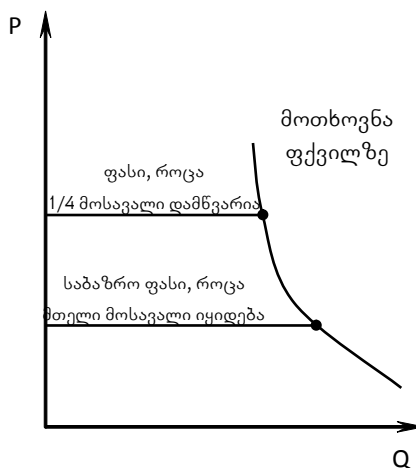
„უცნაურია, მაგრამ ხორბლის მომყვანი ფერმერები მეტს მიიღებდნენ, თუკი თავს ერთად მოიყრიდნენ და წლიური მოსავლის მეოთხედს დაწვავდნენ“. აქ ისევ გამოგვადგება წინა მაგალითის ლოგიკა. ნაკლები ხორბლის გაყიდვისას ფერმერები მეტ ფულს მიიღებენ იმ შემთხვევაში, თუ ფასის პროცენტული ცვლილება მეტი იქნება გაყიდვების მოცულობის პროცენტულ ცვლილებაზე. მოთხოვნა არაელასტიური უნდა იყოს. ერთადერთი განსხვავება იმაში მდგომარეობს, რომ ჩვენ შევცვალეთ მიზეზობრივი კავშირის მიმართულება.

ჩვენ ვვარაუდობდით, რომ გამყიდველები ადგენენ ფასს, ხოლო მყიდველები რეაგირებენ მასზე, მაგრამ ფასსა და გაყიდვებს შორის დამოკიდებულებაზე მსგავსი შეხედულება ყოველთვის მისაღები არაა. ზოგიერთ დარგში, კერძოდ კი სოფლის მეურნეობის მრავალ სექტორში, უფრო მოხერხებულია სანინალმდეგო ვარაუდი - საქონლის მოცულობა ბაზარზე განსაზღვრავს ფასს. მომავალში არაერთხელ ვისაუბრებთ ამის შესახებ. ამჟამად მნიშვნელოვანია ყურადღება მივაქციოთ მხოლოდ იმას, რომ ერთობლივი გაყიდვების ცვლილებასა და ფასის ცვლილებას შორის ურთიერთკავშირს მოთხოვნის ელასტიურობა განსაზღვრავს.



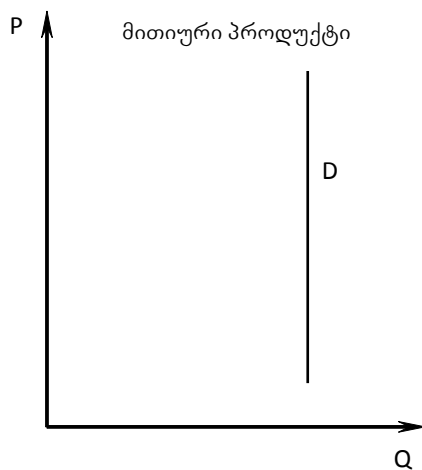
A-სა და B-ს შორის მოთხოვნა არის არაელასტიური

შესაძლოა, ფერმერებს არასდროს სმენიათ ელასტიური და არაელასტიური მოთხოვნის შესახებ. მაგრამ როდესაც ისინი მთავრობისაგან მოითხოვენ წარმოების მოცულობაზე კონტროლს, ძალიან კარგად აქვთ წარმოდგენილი საქონლის ფასსა და რაოდენობას შორის კავშირი. მოლიერის ცნობილი პერსონაჟის ბ-ნ ჟურდენის მსგავსად, რომელიც 40 წლის მანძილზე პროზით ლაპარაკობდა ისე, რომ თავადაც არ იცოდა ამის შესახებ, შესაძლებელია მშვენიერად სარგებლობდე მოთხოვნის ელასტიურობით და არც კი იცოდე ამ ტერმინის არსებობის შესახებ.



მითი ვერტიკალური მოთხოვნის შესახებ

დავუბრუნდეთ დასაწყისს. რა ივარაუდებოდა მოთხოვნის ელასტიურობის შესახებ იმ ექვს მოსაზრებაში, რომლითაც ეს თავი იწყებოდა? რამდენადაც გახსოვთ, ჩვენ ყოველი მაგალითისთვის გაგვაჩნდა უარყოფა, რაც იმაში მდგომარეობდა, რომ ნებისმიერ პროდუქტს გააჩნია შემცველი და რომ ფასების ცვლილებისას, სინამდვილეში ადგილი ექნება ჩანაცვლებას, ანუ სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, მოთხოვნის მრუდები არ არის აბსოლუტურად არაელასტიური. აბსოლუტურად არაელასტიური მოთხოვნის მრუდი ვერტიკალური ხაზით იქნებოდა გამოსახული. მაგრამ თქვენ გონივრულად მოიქცევით, თუ რეალურ ცხოვრებაში არ დაინწყებთ ასეთი მოთხოვნის მრუდების ძებნას.



ახლა მოთხოვნის კანონი ასე შეიძლება იქნას გამოსახული ელასტიურობის გაგებიდან გამომდინარე: არ არსებობს სრულიად არაელასტიური მოთხოვნა, შესაძლო ფასების მთელ დიაპაზონში. ხარჯების მცირე ცვლილებისას, მყიდველთა უმრავლესობა ოდნავ მაინც მოახდენს რეაგირებას, ხოლო დიდი ცვლილებისას, რეაგირებას ყველა მყიდველი მოახდენს. თუ თქვენ ეს იმდენად ნათელი გეჩვენებათ, რომ ამაზე ლაპარაკიც კი არ ღირს, საკმარისია თვალი გადავავლოთ ყოველდღიურ გაზეთებს, რათა სანინაალმდეგოში დარწმუნდეთ. ეს სრულიადაც არ არის ყველასათვის ცხადი. როგორც კეთილგანწყობილი, ასევე არაკეთილგანწყობილი ადამიანები მუდმივად ლაპარაკობენ ძირითადი საჭიროებების, მინიმალური მოთხოვნისა და აბსოლუტური აუცილებლობის შესახებ.

თუმცა მოთხოვნის მრუდები იშვიათად არის ისეთი, როგორც ზოგიერთ ორატორს ჰგონია, აქედან სულაც არ გამომდინარეობს ის, რომ მოთხოვნა ყოველთვის ელასტიურია. ეს უფრო რთული საკითხია და მასზე პასუხის გასაცემად ყველა შემთხვევა სათითაოდ უნდა იქნას განხილული, მაგრამ, როგორც შემდგომში ვნახავთ, ყველასთვის, ვისაც სურს გაერკვეს, რამდენად კარგად ფუნქციონირებს ჩვენი ეკონომიკური სისტემა, ეს საკითხი მეტად მნიშვნელოვანია.

მოკლედ გავიხიოროთ

პროდუქტების უმრავლესობა იშვიათობას წარმოადგენს, რაც იმას ნიშნავს, რომ მათ შესაძენად საჭიროა სხვა პროდუქტებზე უარის თქმა.

ნებისმიერ პროდუქტს გააჩნია შემცვლელეები. ეკონომია არის იშვიათი პროდუქტების გაცვლის პროცესი, დამატებითი ხარჯებისა და დამატებითი სარგებელის ფარდობითი შედარების საშუალებით.

„საჭიროების“ კონცეფცია უგულებელყოფს იმას, რასაც ხაზს უსვამს მოთხოვნის კონცეფცია - მიზნის მიღწევის დიდ მრავალფეროვნებასა და აქედან გამომდინარე, გაცვლის მნიშვნელობას.

„მოთხოვნის კანონი“ გვიჩვენებს, რომ ადამიანები ენევიან ეკონომიას - დაბალი ფასების შემთხვევაში ისინი მეტს შეიძენენ, ხოლო მაღალი ფასისას ნაკლებს.

პროდუქტზე მოთხოვნა გამოსახავს კავშირს იმ ფასსა, რაც პროდუქტში უნდა იქნას გადახდილი და პროდუქციის იმ რაოდენობას შორის, რომლის შეძენაც სურთ ადამიანებს. მოთხოვნა არის გრაფიკი ან მრუდი და იგი არ უნდა აგვერიოს პროდუქტის იმ რაოდენობაში, რაზეც მოთხოვნა ყალიბდება ნებისმიერი განსაზღვრული ფასის დროს.

საჭიროა იშვიათი პროდუქტების ნორმირება, ვიდრე ყველას არ ექნება შესაძლებლობა იქონიოს იმდენი, რამდენიც სურს.

იშვიათი პროდუქტის ნორმირებისთვის შესაძლებელია გამოყენებულ იქნას მრავალი კრიტერიუმი. ფულადი ფასის მიხედვით ნორმირება აძლიერებს ინდივიდის თავისუფლებას და ძალისხმევას იმით, რომ საშუალებას აძლევს მას, აწარმოოს ეკონომია ინდივიდუალური სიტუაციის გათვალისწინებით.

ის რაოდენობა, რომლითაც ადამიანებს სურთ, გაზარდონ ან შეამცირონ პროდუქტების შესყიდვა, ფასებში ცვლილებებიდან გამომდინარე, აისახება მოთხოვნის ფასობრივი ელასტიურობის კონცეფციაში, რომელიც წარმოადგენს პროდუქტზე მოთხოვნის სიდიდის პროცენტული ცვლილების ფარდობას მისი ფასის პროცენტულ ცვლილებასთან.

როდესაც მოთხოვნის სიდიდის პროცენტული ცვლილება უფრო დიდია, ვიდრე ფასის პროცენტული ცვლილება, შეიძლება ითქვას, რომ მოთხოვნა ელასტიურია და ფასებში ცვლილება იწვევს პროდუქციაზე დოლარებში გამოსახული ხარჯების ცვლილებას, რომელიც ფასების ცვლილების სანაწილდემდეგ მიმართულებით მოძრაობს. როდესაც მოთხოვნის რაოდენობის პროცენტული ცვლილება ნაკლებია ფასის პროცენტულ ცვლილებაზე, შეიძლება ითქვას, რომ მოთხოვნა არაელასტიურია და ფასის ცვლილება იწვევს პროდუქტზე დოლარებში ასახული ხარჯების ცვლილებას, რომელიც იმავე მიმართულებით მოძრაობს, საითკენაც ფასების ცვლილება.

მოთხოვნის ფასობრივი ელასტიურობა უშუალოდ არის დაკავშირებული შემცვლელეების არსებობაზე. რაც უფრო უკეთესი შემცვლელეები გააჩნია პროდუქტს, მით უფრო დიდი იქნება მასზე მოთხოვნის ელასტიურობა.

საკითხები განსჯისათვის

- რა აქვთ ადამიანებს მხედველობაში, როდესაც საუბრობენ „საჭიროებების“ შესახებ?
 - ჰელაფის ინსტიტუტის გამოკვლევების თანახმად, საშუალო ამერიკულ ოჯახს ნორმალური არსებობისათვის კვირაში სჭირდება 387 დოლარი მას მერე, რაც გადასახადები გადახდილი აქვს. კოლექტორებულებს კვირაში საშუალოდ 462 დოლარი სჭირდებათ, ხოლო სკოლა-დამთავრებულებს კი 384. მაშინ როდესაც დემოკრატები ამტკიცებდნენ, რომ სჭირდებოდათ 386 დოლარი, რესპუბლიკელები ამბობდნენ, რომ 458 დოლარი მათთვის საკმარისი იყო. როგორ ფიქრობთ, კოლექტორებულებსა და რესპუბლიკელებს მართლაც მეტი მოთხოვნა გააჩნიათ, ვიდრე სკოლა-დამთავრებულებსა და დემოკრატებს?
 - სამამულო ავტომობილების უსაფრთხოების შესწავლისას, რომელიც რამდენიმე წლის წინ ჩრდილო-აღმოსავლეთის უნივერსიტეტის მიერ იქნა ჩატარებული, დადგინდა, რომ გამოკითხულ მომხმარებელთა 16% გამოთქვამს სურვილს შეიძინოს უსაფრთხოების საჭაერო ბალიშები იმ შემთხვევაში, თუ ისინი 500 დოლარი ეღირება. თუ ფასი 100 დოლარი იქნება, ასეთი სურვილი მხოლოდ 5%-ს გააჩნია. საჭაერო ბალიშების „საჭიროების“ შესახებ რის მაჩვენებელს წარმოადგენს ეს, იმ ადამიანებთან მიმართებაში, ვინც საჭაერო ბალიშების მოქმედების ეფექტიანობაში დარწმუნებულია? სიცოცხლის შენარჩუნებისთვის ამ პროდუქციის „საჭიროების“ თვალსაზრისით, რაზე მეტყველებს ეს გამოკითხვა?

- გ) ეთანხმებით თუ არა გამოკითხვის შედეგებს, რომ საშუალო შემოსავლის მქონე ამერიკელების 60 პროცენტს გააჩნია „იურიდიული საჭიროებები“, რას წარმოადგენს ზოგიერთი „იურიდიული საჭიროება“, რომელიც ადამიანებს შეიძლება გააჩნდეთ მხოლოდ მაშინ, თუ შეუძლიათ იაფად დაიქირავონ იურისტი?
- დ) ქვემოთ მოტანილია ნაწყვეტი „უორკერ უორდის“ მონინავე სტატიიდან, რომელიც ეხებოდა აუტანელ სიცხეს ამერიკის შეერთებული შტატების შუადასავლეთში.

რატომ არ უნდა იყოს დაკანონებული ჰაერის კონდიციონერება? რატომ უნდა იყოს ისინი ხელმისაწვდომი მხოლოდ მათთვის, ვისაც მათი შეძენის საშუალება აქვს? მხოლოდ იმ სისტემამ, რომელიც ადამიანების ღირებულებას იმის მიხედვით განსაზღვრავს, თუ ვის რამდენი ფული აქვს, შეიძლება გააპროტესტოს ის უეჭველი გადაწყვეტილება, რომ, ასეთი კრიზისული კვირების განმავლობაში, კონდენციონერები უნდა გააჩნდეს ყველას, ვისაც ის სჭირდება.

ვის სჭირდება „ჰაერის კონდიციონერება“? ვის უფრო მეტად სჭირდება კონდიციონერები, ისეთი მდიდარი ქვეყნის წარმომადგენლებს, როგორც აშშ-ია, თუ უფრო მეტად ცხელი და ნაკლებად მდიდარი ქვეყნების მოსახლეობას, როგორცაა ბანგლადეში და ნიგერია? „სჭირდებოდა“ ვინმეს ჰაერის კონდინციონერები მანამ, სანამ მათ გამოიგონებდნენ?

2. შეხედულება იმის შესახებ, რომ ზოგიერთი პროდუქტი წარმოადგენს აუცილებელ ადამიანურ „საჭიროებას“, გულისხმობს, რომ ამ პროდუქტების ხელმისაწვდომობა უნდა იყოს უფლება და არა პრივილეგია, მაგრამ უფლების აღიარება მოითხოვს მოვალეობების აღიარებას. მაგალითად თქვენს მიერ ხმის მიცემის უფლება მოვალეობას აკისრებს არჩევნების ორგანიზატორებს მოგცენ საარჩევნო ბარათი და შემდეგ დათვალონ თქვენი ხმები. თქვენი უფლება, ისარგებლოთ საკუთარი ქოლგით, მოვალეობას აკისრებს დანარჩენთ, არ აიღონ ის თქვენი ნებართვის გარეშე.

- ა) ამერიკის ექიმთა ასოციაციამ ოფიციალურად გამოაცხადა, რომ „ჯანმრთელობის დაცვა საყოველთაო უფლებაა“. როგორ ფიქრობთ, ჯანმრთელობის დაცვის რა ხარისხს და რაოდენობას გულისხმობდა ამერიკის ექიმთა ასოციაცია? აქვს თუ არა ღვიძლით დაავადებულ ყველა ადამიანს ღვიძლის გადანერგვის უფლება?
- ბ) თუ ჯანმრთელობის დაცვა საყოველთაო უფლებაა, ვის აკისრია მოვალეობა, მიაწოდოს ის ნებისმიერ მსურველს? ვინ იღებს ამჟამად ასეთ პასუხისმგებლობას თავის თავზე? როგორ უნდა დავარწმუნოთ შესაბამისი ხალხი, რომ პასუხისმგებლობა საკუთარ თავზე აიღონ?
- გ) ქვემოთ მოტანილია სამედიცინო მომსახურების ხარჯებთან დაკავშირებული სამი შემთხვევა:
 - 1) პირველადი სამედიცინო დახმარების გამოყენება 11%-ით დაეცა, როდესაც დაწესებული იქნა 5 დოლარიანი გადასახადი;
 - 2) უნივერსიტეტში ჩატარებულმა გამოკვლევებმა აჩვენა, რომ ინვალიდობის დამადასტურებელი განცხადებების რაოდენობა მატულობს ან კლებულობს უმუშევრობის დონის შესაბამისად;
 - 3) როდესაც შვედეთის სამედიცინო დაზღვევის სისტემამ გადასახადები ავადმყოფობის პირველი სამი დღისთვის დღეში 100%-დან 75%-მდე და ყოველი მომავალი დღისთვის 90%-მდე შეამცირა, ავადმყოფობის გამო გაცდენილი სამუშაო დღეების რაოდენობა 20%-ით შემცირდა.

დაცვის „საჭიროების“ როგორ მაჩვენებელზე მიუთითებს ყოველივე ეს?

3. ამერიკის შეერთებული შტატების კონსტიტუციის უფლებათა ბილის პირველი ათი შესწორება არ შეიცავს საცხოვრებლის უფლებას. ზოგიერთები ამტკიცებენ, რომ საცხოვრებლის უფლება უფრო მნიშვნელოვანია, ვიდრე სხვა უფლებები (რელიგიის, პრესის, სიტყვის, პოლიტიკური გაერთიანებების). ეთანხმებით თუ არა მოსაზრებას, რომ საცხოვრებლის უფლება შეტანილი იქნას უფლებათა ბილში. დაასაბუთეთ თქვენი პასუხი.
4. მინესოტას უნივერსიტეტის მკვლევარებმა უნივერსიტეტში დაამონტაჟეს გამყიდველი ავტომატი და 50%-ით შეამცირეს იმ საკვების ფასი, რომელიც 3 გრამზე ნაკლებ ცხიმს შეიცავდა. სამ კვირაში დაბალცხიმოვანი საკვების გაყიდვა 25%-დან 46%-მდე გაიზარდა. შემდგომში მათ ორი სკოლის კაფეში გამოაცხადეს 5%-იანი ფასდაკლება სალათებზე, სტაფილოსა და ხილზე. სამი კვირის შემდეგ სალათების შესყიდვა არ გაზრდილა, მაგრამ სტაფილოს გაყიდვები ქალაქგარეთა სკოლებში გაორმაგდა, ხილისა კი ქალაქის სკოლებში გაოთხმაგდა. ვინაიდან საკვების საერთო რაოდენობა ძირითადად არ შეცვლილა, სკოლის მოსწავლეებს შესაძლებლობა ჰქონდათ ნაკლებ ჯანსაღი საკვების ნაცვლად უფრო ჯანსაღი საკვები მოეხმარათ. როგორ ფიქრობთ, იქნება თუ არა საგანმანათლებლო კამპანია ეფექტიანი გზა იმისათვის, რომ დაარწმუნოს სტუდენტები, რათა ნაკლებ ჯანსაღი საკვების მოხმარე-

ბიდან უფრო ჯანსაღი საკვების მოხმარებაზე გადავიდნენ?

5. ზოგიერთები ამტკიცებენ, რომ „არ არის მართალი, როდესაც ამბობენ, რომ არსებობს ნებისმიერი პროდუქტის შემცველი. თუ თქვენ ერბოკვერცხი გინდათ, გჭირდებათ კვერცხი. არ არსებობს კვერცხის შემცველი ერბოკვერცხისთვის“ რა აზრის ხართ ამის შესახებ?
6. „ელექტრობა თავისთავად არ მოიტანს ენერჯიას, თუ არა მთავრობის ძალისხმევა, ფასები და იდეოლოგია. ეს არის თქვენს მიერ არჩეული ენერჯიის ფორმა“. ეთანხმებით თუ არა ამ გამონათქვამს? არის თუ არა ელექტრობა ფასისგან დამოუკიდებლად არჩეული ენერჯიის ფორმა? ზოგიერთ ქალაქში დიზელის სანვაზე მოქმედ ავტობუსებს იყენებენ მაშინ, როდესაც სხვაგან ელექტროავტობუსები გამოიყენება. რატომ ათბობს ზოგიერთი საკუთარ სახლს გაზით ან სანვათი მაშინ, როდესაც სხვები ამისთვის ელექტრობას იყენებენ?
7. გაზეთის რედაქტორისადმი მიწერილ წერილში მოქალაქე სთავაზობს შემოიღონ კანონით დადგენილი აკრძალვა ბენზინის არააუცილებელი მიზნით გამოყენებისთვის, მაგალითად, ფოსტის მიწოდება სოფლებში კვირაში ექვსი დღის განმავლობაში. მოვახერხებთ კი ბენზინის არააუცილებელი მიზნებისთვის გამოყენების შემცირებას, თუ სოფლის ფოსტალიონები შაბათობით არ იმუშავებენ? თუ სამშაბათსა და ხუთშაბათსაც დასვენების დღეები ექნებათ?
8. 1970-იანი წლების ბოლოს კონგრესმა მიიღო სანვავის ერთიანი ნორმირების ეფექტიანობის კანონი, რომელიც ავალბდა ავტომობილების მწარმოებლებს გაეზარდათ მათ მიერ გაყიდული მანქანების მიერ ერთი გალონი ბენზინით გავლილი მანძილი. საშუალო ავტომობილის მიერ უნდა დახარჯულიყო ერთი გალონი 27,5 მილის გავლაზე, ხოლო მცირე საბარგო მანქანების მიერ — 20,7. როდესაც კანონი მიიღეს, აღრიცხული იქნა 20%-ზე ნაკლები მცირე საბარგო მანქანების რიცხვი. პიკაპები, სპორტული მანქანები და მინივანები, რომლებიც მსუბუქი საბარგო მანქანების კლასიფიკაციას მიეკუთვნება, შეადგენდა სამგზავრო ავტომანქანების ნახევარს. მიუხედავად ამისა, სანვავის ეკონომია საშუალოდ ერთ გალონზე დაახლოებით 28 მილს შეადგენდა. ერთი გალონი ბენზინის მთლიანი ეკონომია სამგზავრო მანქანებზე 10 პროცენტამდე დაეცა უკანასკნელ ათწლეულში. სანვავის დაზოგვის რა მაჩვენებელზე მეტყველებს ყოველივე ეს?
9. დაგეგმვის ამერიკული ასოციაციის მონაცემების მიხედვით, ოთხი სულისაგან შემდგარი ოჯახი ყოველდღიურად საშუალოდ 345 გალონ ნყალს მოიხმარს. ეს რაოდენობა დაყოფილია შემდეგნაირად: 235 გალონი შიდა მოხმარებისთვის, ხოლო 110 — გარე მოხმარებისთვის. შიდა მოხმარების საერთო მოცულობიდან 95 გალონი ყოველდღიურად გამოიყენება ტუალეტში. სასმელად და საჭმლის გაკეთებაზე დღეში 9 ან 10 გალონი იხარჯება. წყლის გადასახადი ყველგან სხვადასხვაგვარია, მაგრამ იშვიათად არის 0,1 ცენტზე მაღალი ერთ გალონში. როგორ ფიქრობთ, მნიშვნელოვნად დაზარალებიან თუ არა ღარიბები წყლის ფასის ორჯერ ან ოთხჯერ მომატების შემთხვევაში?
10. ხორცზე, ავტომობილებსა და ტელევიზორებზე გაზრდილი ფასები ამ პროდუქტებზე მოთხოვნის შემცირებამდე მიგვიყვანს. მოიფიქრეთ რაიმე კონკრეტული ცვლილებები (მაგალითად, პროდუქციის გემოსა, შემცველების ფასებსა ან შემცველების ხარისხში), რაც შესაძლოა აღნიშნულ პროდუქტებზე მოთხოვნის გაზრდის მიზეზი გახდეს ისე, რომ სინამდვილეში უფრო მაღალი ფასის შემთხვევაში მათზე მოთხოვნა გაიზარდოს. რატომ არ ეწინააღმდეგება ეს მოთხოვნის კანონს?
11. „ყავაზე მოთხოვნის შემცირებისას, მისი ფასი კლებულობს“. მართებულად გამოიყენება თუ არა სიტყვა „მოთხოვნა“ გაზეთის ამ სათაურში? როგორ ფიქრობთ, ფასის დაკლებისას, ყავის მოხმარება მცირდება თუ იზრდება?
12. შეაფასეთ შემდეგი არგუმენტი, რომელიც ეწინააღმდეგებოდა 1993 წელს კონგრესის მიერ მიღებულ გადაწყვეტილებას, აეკრძალა სამამულო წარმოების ბენზინზე გადასახადის ზრდა.

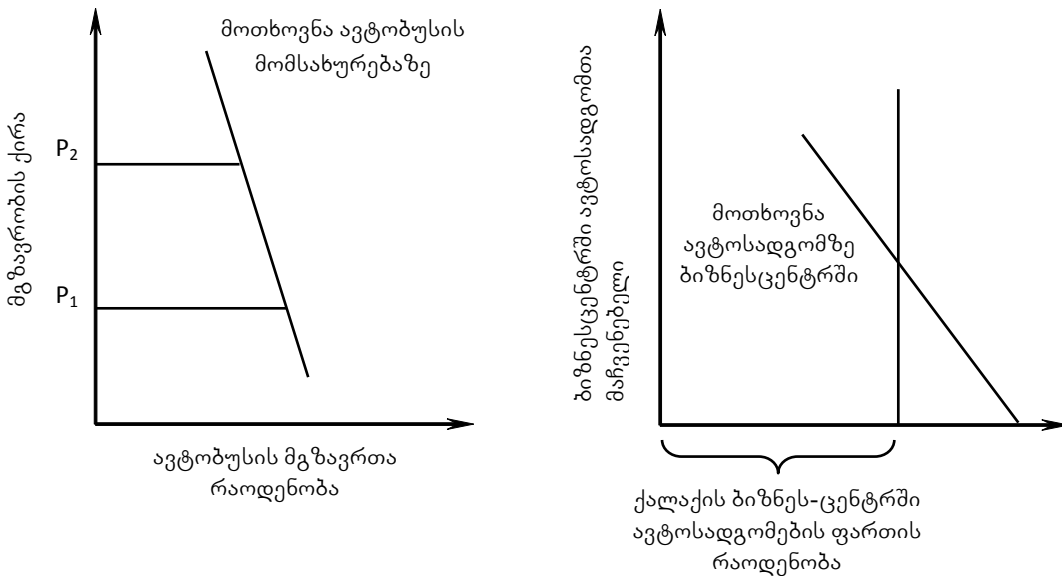
ერთ გალონში 4,3 ცენტი გადასახადის გაუქმება დამატებით სტიმულს მისცემს ნავთობკომპანიებს, რათა გაზარდონ ფასები. თუკი სარაკეტო გაზის ფასები მოთხოვნისა და მიწოდების ფაქტორების შედეგია, როგორც ამას ნავთობის კომპანიები ამტკიცებენ, 4,3 ცენტით შემცირება გამოიწვევს მოთხოვნის ზრდას პროდუქტზე მხოლოდ მოკლევადიანი მიწოდებისთვის. გაზრდილი მოთხოვნა ხელს შეუწყობს ბენზინის ფასის ზრდას.

რა შეცდომას უშვებს ამ არგუმენტის ავტორი?

13. აბსოლუტურად სამართლიანია თუ არა მტკიცება, რომ ზოგიერთი პროდუქტის ფასის ცვლილება იწვევს მასზე მოთხოვნის რაოდენობის ცვლილებას, მაგრამ არ იწვევს მოთხოვნის მრუდის გადაადგილებას?

- ა) როგორ იმოქმედა 1970-იან წლებში ბენზინის ფასის მკვეთრმა ზრდამ იმ ავტომობილების მოთხოვნის მრუდზე, რომლებიც ბენზინს ეკონომიურად ხარჯავდნენ?
- ბ) როგორ იმოქმედა ამან რამდენიმე წლის შემდეგ ბენზინზე მოთხოვნის სანყის მრუდზე?
- გ) როგორ იმოქმედა 1970-იან წლებში სანვაზე ფასის ზრდამ საცხოვრებელი სახლების თბიზოლაციის მოთხოვნაზე? რანაირად შეცვალა ამან საბოლოოდ სანვაზე მოთხოვნა?
- დ) შეგიძლიათ თუ არა, მოიფიქროთ ანალოგიური მაგალითები, როდესაც ერთ პროდუქტზე ფასის ცვლილება თანდათან იწვევს სხვა პროდუქტზე მოთხოვნის ცვლილებას?
- ე) თუ გარკვეული დროის გასვლის შემდეგ პროდუქტის ფასი სანყის დონეს უბრუნდება, ხოლო მოთხოვნის სიდიდე - არა, ნიშნავს თუ არა ეს იმას, რომ შუალედში მოთხოვნა შეიცვალა?

14. 3-2 ნახაზზე გამოსახული გრაფიკები გვიჩვენებს წარმოსახვით ქალაქში ავტობუსებით მომსახურებაზე (მარცხნივ) და სადგომებზე (მარჯვნივ) მოთხოვნას. თუ ქალაქი ავტობუსით მგზავრობის გადასახადს 1-დან 2-მდე ზრდის, მოთხოვნის მრუდი არ იცვლება, მაგრამ მოთხოვნის რაოდენობა ეცემა. რა მოუვა სადგომებზე მოთხოვნას, თუ ავტობუსების მძლოლთა რაოდენობა შემცირდება? რა გავლენას მოახდენს ეს სადგომების ტარიფებზე? სადგომებზე უფრო მაღალი ტარიფების შემთხვევაში, მოისურვებს თუ არა მეტი ადამიანი ავტობუსებით მგზავრობას? რა გავლენას მოახდენს ავტობუსებზე გაზრდილი ფასი ავტობუსით მომსახურების მოთხოვნაზე?



15. თუ მომხმარებლებს მაღალ ფასად ყოველთვის ნაკლების შესყიდვა სურთ, რატომ უნდა აკეთებდნენ ზოგიერთი გამყიდველები იმის რეკლამირებას, რომ მათი პროდუქცია ძვირია?
- ა) „მეიკერზ მარკის“ ვისკის სარეკლამო ლოზუნგი გვამცნობს: „მას ძვირფასი გემო აქვს და ის მართლაც ძვირია“. განა სისულელე არაა, რომ გამყიდველმა რეკლამა გაუწიოს მაღალ ფასს? განა ადამიანები მეტს შეიძენენ მაღალ ფასად? ხომ არ ეწინააღმდეგება ეს მოთხოვნის კანონს?
 - ბ) ვაშინგტონის პოპულარული რესტორნის „ჟან-ლუის“ ოფიციალტი აცხადებს, რომ „კარგია, როდესაც ძვირიანი რესტორნის სახელი გაქვს. ადამიანებმა იციან, რომ შეუძლიათ შთაბეჭდილება მოახდინონ სტუმრებზე“ რას ყიდულობენ ადამიანები როდესაც სავახშმოდ რესტორან „ჟან-ლუი“-ში მიდიან?
 - გ) რობერტ ცილდინის თავის წიგნში „გავლენა“ მოჰყავს შემდეგი მაგალითი: არიზონაში საიუველირო მაღაზიის მეპატრონემ ტურისტული სეზონის პიკის დროს ვერ შეძლო დაბალ ფასად გაეყიდა მაღალი ხარისხის ფირუზებისგან დამზადებული სამკაულები, ამიტომ ვიდრე ის საქმიანი ვიზიტით სხვა ქალაქში წავიდოდა, ასისტენტს დაავალა, ფასი ორჯერ შეემცირებინა, მაგრამ ასისტენტი ვერ მიუხვდა და ფასები ორჯერ გაზარდა. როდესაც მეპატრონე დაბრუნდა, მას ყველა სამკაული გაყიდული დახვდა. შეგიძლიათ ახსნათ ეს ისე, რომ დასკვნა არ ეწინააღმდეგებოდეს მოთხოვნის კანონს?
16. მოლოდინის ცვლილება შესაძლოა გახდეს მოთხოვნის ცვლილების მიზეზი. ახსენით, როგორ შეუძლია ამან მართოს სიტუაცია, რომლის დროსაც ფასების ზრდას მოჰყვება იმ ადამიანთა რაოდენობის ზრდა,

ვისაც შესყიდვა სურს.

17. რის გამოა მოთხოვნის მრუდები არაელასტიური ან ელასტიური?
 - ა) როგორ ფიქრობთ, რა გავლენას იქონიებს კოპირების სხვა მანქანების შექმნა, ქსეროქსის მანქანებზე მოთხოვნის ელასტიურობაზე?
 - ბ) ასპირინზე მოთხოვნა არსებული ფასის პირობებში მეტად არაელასტიურად გამოიყურება. რა დაემართება მოთხოვნის ელასტიურობას, თუ ასპირინის ფასი ყველაფერ დანარჩენთან მიმართებაში ხუთჯერ გაიზარდა? თუ ორმოცდაათჯერ გაიზარდა? რატომ?
 - გ) ელასტიურია თუ არაელასტიური რეცეპტით დამზადებულ წამლებზე მოთხოვნა? რატომ? ეთანხმებით თუ არა ზოგჯერ გამოთქმულ მოსაზრებას, რომ რეცეპტით დამზადებულ წამლებზე ფასის დადგენა მწარმოებლის უფლებას წარმოადგენს, ვინაიდან ადამიანებმა უნდა იყიდონ ის, რასაც ექიმი გამოუწერს?
 - დ) როგორ მოქმედებს უვიცობა მოთხოვნის ელასტიურობაზე?
 - ე) რა გავლენის მოხდენა შეუძლია მეცნიერების და ტექნოლოგიის განვითარებას მოთხოვნის ელასტიურობაზე?
 - ვ) შეიძლება თუ არა, რომ საზოგადოებრივი ტრანსპორტის სისტემამ რაიმე გზით გავლენა მოახდინოს მოთხოვნის ელასტიურობაზე? როგორ?
18. ერთ-ერთი შეფასებით, სიგარეტზე მოთხოვნის ფასის ელასტიურობა 0,4 ტოლია. სიგარეტის ფასის 10%-იანი ზრდა იწვევს მოთხოვნილი რაოდენობის 4%-იან შემცირებას
 - ა) ნიშნავს თუ არა ეს იმას, რომ სიგარეტზე გადასახადის ზრდა ეფექტიანად იმოქმედებს თამბაქოს წვევის შემცირებაზე?
 - ბ) ნიშნავს თუ არა ეს იმას, რომ თამბაქოზე გადასახადის ზრდა ეფექტიანი საშუალება იქნება მთავრობისთვის, რათა გაზარდოს საკუთარი შემოსავალი?
 - გ) თუ მთავრობის წარმომადგენლებს ენდომებათ მონევის შემცირება და ამავე დროს სიგარეტზე დაწესებული გადასახადების აწევით შემოსავლების ზრდა, სიგარეტზე რამდენად ელასტიური ან არაელასტიური მოთხოვნა უნდა სურდეთ მათ?
19. შესწავლამ გვიჩვენა, რომ იმ შტატებში, სადაც სიგარეტზე უფრო მაღალი გადასახადები აქვთ, არასრულწლოვან მწვევლთა ნაკლები პროცენტია. მაგრამ შემდგომმა გამოკვლევებმა, რომლის დროსაც გამორიცხული იქნა ჩრდილოეთ კაროლინის, კენტუკისა, და ვირჯინიის შტატები, ვერ აჩვენა მნიშვნელოვანი ურთიერთგავლენა სიგარეტზე გაზრდილ გადასახადსა და არასრულწლოვან მწვევლთა რაოდენობას შორის. შეგიძლიათ ამის ახსნა? რატომ არ იყო მნიშვნელოვანი განსხვავება არასრულწლოვან მწვევლთა და სიგარეტზე მაღალ ან დაბალ გადასახადს შორის მაშინ, როდესაც შესწავლიდან გამორიცხული იქნა ჩრდილოეთ კაროლინა, ვირჯინია და კენტუკი?
20. ზოგიერთებს მიაჩნიათ, რომ საჭიროება და ფუფუნება შემდეგი გზით შეგვიძლია განვასხვავოთ: ფუფუნება არის პროდუქცია, რომლისთვისაც მოთხოვნა მეტად ელასტიურია, ხოლო საჭიროება არის პროდუქცია, რომლისთვისაც მოთხოვნა მეტად არაელასტიურია. ეთანხმებით თუ არა იმ მოსაზრებას, რომ მოთხოვნის ფარდობითი ელასტიურობა წარმოადგენს ეფექტიან კრიტერიუმს იმისთვის, რომ განვასხვავოთ ერთმანეთისაგან ფუფუნება და საჭიროება? დაფიქრდით იმ სპეციფიკურ პროდუქციაზე, რომელიც უმეტესობისთვის ფუფუნება, ზოგიერთისთვის კი საჭიროებაა და შემდეგ შეეკითხეთ საკუთარ თავს: იქნება თუ არა მოთხოვნის მრუდები, ჩვეულებრივ, ელასტიური ან არაელასტიური თითოეულ შემთხვევაში?
21. ყინვებმა ბრაზილიური ყავის მოსავლის 75 პროცენტი გაანადგურა მაშინ, როდესაც ბრაზილია მიაწოდებდა ყავის მსოფლიო ექსპორტის ერთ მესამედს. მწვანე (მოუხალავი) ყავის ფასი შესაბამისად 400 პროცენტით გაიზარდა. დაახლოებით როგორი იყო ყავაზე მოთხოვნის ელასტიურობა? რატომ იყო ის ასეთი დაბალი?
22. როდესაც კალიფორნიაში მოსავლის აღებისას მოსულმა წვიმებმა გაანადგურა სალათის მოსავალი, ერთი ყუთის ფასმა (რომელშიც 24 თავი სალათა ეტეოდა) სარეკორდო მაჩვენებელს, 18 დოლარს მიაღწია. ორი თვის შემდეგ, როდესაც ახალი მოსავალი მოვიდა, ფასი 2,75 დოლარამდე დაეცა. აქედან გამომდინარე, რა შეიძლება ითქვას თავიანი სალათის მოთხოვნის შესახებ? ადამიანების ჩვევებისა და რესტორნების პრაქტიკიდან გამომდინარე, ფასთან მიმართებაში რა ხდის სალათზე მოთხოვნას მეტად არაელასტიურს?
23. ჟურნალ „ეკონომისტის“ 1998 წლის 18 აპრილის სტატიაში მცდარი სტატისტიკური მონაცემების გამოქვეყნების შემდეგ, მეხიკოს მთავრობამ გადაწყვიტა გაეზარდა საავტომობილო მაგისტრალის „ვიადუქტოს“ გამტარუნარიანობა და ნაცვლად ოთხრრიგვიანი მოძრაობისა, დაწესებული იქნა ექვსრიგია-

ნი მოძრაობა, რამაც 50%-ით გაზარდა გამტარუნარიანობა. მაგრამ მას შემდეგ, რაც ფატალური შემთხვევების რიცხვი გაიზარდა, მთავრობამ ისევ ოთხრიგიანი მოძრაობა დაანესა, რამაც გამტარუნარიანობა 33%-ით შეამცირა. გამოიწვია თუ არა დამატებითი ცვლილებების შეტანამ გამტარუნარიანობის 17%-ით ზრდა, როგორც ამას მთავრობა აღნიშნავდა (თუ გაინტერესებთ რას მოუტანდა ეს ეკონომიკას, დაუბრუნდით 24-ე შეკითხვას)

24. ფასების მიხედვით მოთხოვნის ელასტიურობა, შეიძლება გამოვთვალოთ, თუ მოთხოვნის სიდიდის პროცენტულ ცვლილებას გავყოფთ ფასის პროცენტულ ცვლილებაზე.

ა) რას უდრის მოთხოვნის ელასტიურობის კოეფიციენტი ქვემოთ მოყვანილ თითოეულ შემთხვევაში?

ბილეთის ფასი	შეძენილი ბილეთების რაოდენობა	ჭიქა ყავის ფასი	შეძენილი ჭიქა ყავის რაოდენობა
2 დოლარი	200	35 ცენტი	600
1 დოლარი	400	70 ცენტი	300

ბ) თუ ბილეთების შემთხვევაში თქვენ 100% გაყავით 50%-ზე, ხოლო ყავის შემთხვევაში — 50% გაყავით 100%-ზე, მაშინ მეტად განსხვავებული კოეფიციენტები გექნებათ — შესაბამისად: 2 და 0,5 ფარდობითი ცვლილებებისთვის, რომლებიც სინამდვილეში იდენტურია. განსხვავებული შედეგები მიიღება იმის გამო, რომ პირველ შემთხვევაში პროცენტების გამოსათვლელ ბაზად გამოიყენება მომატებული რაოდენობა და ნაკლები ფასი, ხოლო მეორე შემთხვევაში — ნაკლები ფასი და მომატებული რაოდენობა. მაგრამ ორ წერტილს შორის ელასტიურობის კოეფიციენტი ერთნაირი უნდა იყოს იმის მიუხედავად, თუ რომელი მიმართულებით ვზომავთ ცვლილებას. როგორ გადავწყვიტოთ ეს პრობლემა?

გ) როგორი იქნება ელასტიურობის კოეფიციენტი თითოეულ ამ შემთხვევაში, თუ თქვენ პროცენტული ცვლილებების გამოსათვლელ ბაზად ფასისა და რაოდენობის საშუალო მნიშვნელობებს იღებთ?

დ) ორივე შემთხვევაში ფასის ცვლილებისას ერთობლივი ხარჯები (ფასი გამრავლებული რაოდენობაზე) არ იცვლება. მოთხოვნის ელასტიურობის მიმართ რისი მაჩვენებელი შეიძლება იყოს ეს? შეესაბამება თუ არა ეს შედეგი თქვენს მიერ გ) კითხვაზე გაცემულ პასუხს? (უნდა შეესაბამებოდეს).

ე) შეასწორეთ 23-ე კითხვაში მეხიკო სიტის განვითარების შესახებ მთავრობის მოხსენება

25. მთავრობის მიერ სატელეფონო მომსახურების რეგულირების შეწყვეტის ზოგიერთი მოწინააღმდეგე შიშობდა, რომ ეს გამოიწვევდა ფასების ზრდას შიდა მომსახურებაზე და აიძულებდა ზოგიერთ მომხმარებელს მოეხსნათ ტელეფონები.

ა) თუ სატელეფონო მომსახურების ხარჯები თვეში 20 დოლარიდან 28 დოლარამდე გაიზარდა, ტელეფონების მფლობელთა რა პროცენტმა უნდა თქვას უარი ტელეფონებზე, იმისათვის, რომ მოთხოვნა ელასტიურად ჩაითვალოს?

ბ) თქვენი გამოთვლებით, რა პროცენტი მოიქცევა მართლაც ასე? ელასტიურობის როგორი კოეფიციენტი შეესაბამება თქვენს გამოთვლებს?

26. 3-3 ნახაზი გვიჩვენებს მარწყვზე მოთხოვნის ჰიპოთეტურ მრუდს.

ა) ერთი ყუთი მარწყვის როგორი ფასი იძლევა ერთობლივი ამონაგების მაქსიმუმს მათთვის, ვისაც მოჰყავს მარწყვი? (აჯობებს ჩახედოთ ამ კითხვის „დ“ ნაწილს, ვიდრე დახარჯოთ დიდი დრო სხვადასხვა ფასის მოსინჯვისათვის. თუ მოთხოვნის მრუდი წარმოადგენს წრფეს, მაშინ გავავლებთ რა მას, ლერძებთან გადაკვეთამდე, ფასს, რომელიც იძლევა მაქსიმალურ ერთობლივ ამონაგებს, ზუსტად შუაში აღმოვაჩინოთ. თუ გესმით რატომ ხდება ასე, ძალიან კარგი. თუ არა - სულერთია, რადგან ასეთ ცოდნას მხოლოდ აკადემიური ღირებულება გააჩნია).

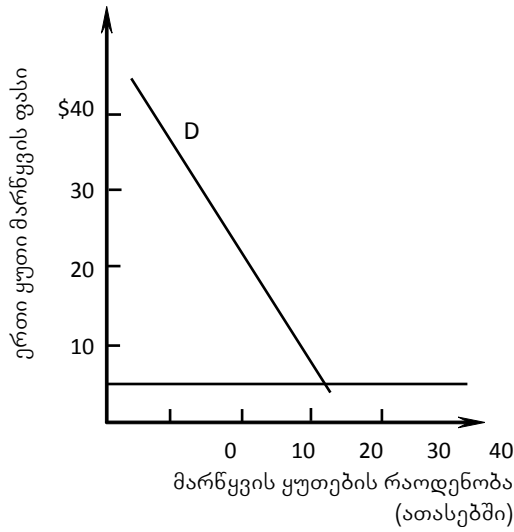
ბ) თუ მარწყვის ფასი მოსავლითა და მოთხოვნით განისაზღვრება, როგორი მოსავლის შემთხვევაში იქნება ფასი ისეთი, როგორც „დ“ ნაწილში?

გ) როგორი იქნება ერთობლივი ამონაგები მათთვის, ვისაც 30000 ყუთი მარწყვი მოჰყავს?

დ) შეგიძლიათ თუ არა დაამტკიცოთ, რომ მარწყვზე მოთხოვნა ელასტიურია ერთ ყუთში 24

დოლარი ფასის შემთხვევაში და არაელასტიკური უფრო დაბალი ფასის დროს?

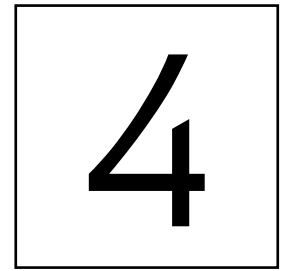
- ე) თუკი მათ, ვისაც მარწყვი მოყავს, შეუძლიათ მეტი ფული მიიღონ 3000-ზე ნაკლები ყუთის გაყიდვისას, მაშინ რატომ გამოაქვთ მათ ბაზარზე პროდუქტი ასეთი დიდი რაოდენობით? რატომ არ სპობენ ისინი მოსავალს, იმის ნაცვლად, რომ „მოშალონ ბაზარი“.



ნახ.3.3. მარწყვზე მოთხოვნის მრუდი

27. დაფიქრდით, შეგიძლიათ თუ არა ახსნათ შემდეგი მოსაზრება: „თუ ხანძარი მოსპობს ჩვენი ტყეების ნახევარს, მაშინ დარჩენილი ხე-ტყის ღირებულება მეტი იქნება, ვიდრე ხანძრამდე არსებული მთელი ხე-ტყის ღირებულება. ეს უაზრობა, თითქოსდა მთელი ნაკლები ღირს, ვიდრე ნახევარი, გვიჩვენებს, რომ საბაზრო ეკონომიკა ღირებულებებს ამახინჯებს.“
28. ეს არის შეკითხვა მათთვის, ვისაც გაუკვირდა, რომ 3-1 ნახაზზე ფასი გამოსახულია ვერტიკალური ღერძის გასწვრივ, როგორც ეკონომიკურ მეცნიერებაშია მიღებული, და არა ჰორიზონტალური ღერძის გასწვრივ, რომელზედაც ჩვეულებრივ დამოუკიდებელი ცვლადი გადაიზომება. არის კი ფასი მართლაც დამოუკიდებელი ცვლადია და რაოდენობა - დამოკიდებული? თუ რაოდენობა დამოკიდებულია ფასზე, მაშინ რაზეა დამოკიდებული ფასი? ვინ ან რა განსაზღვრავს ფასებს?

ალტერნატიული ღირებულება და საქონლის მიწოდება



თქვენ უკვე გაეცანით ამ თავის ცენტრალურ ცნებას. და თუ ეს შეუმჩნეველი დარჩა, მხოლოდ იმიტომ, რომ ჯერჯერობით მას ნამდვილი სახელი არ ვუწოდებთ. წინა თავში, ვიმსჯელებთ რა მოთხოვნის ფასსა და სიდიდეს შორის კავშირის შესახებ, რამდენჯერმე აღვნიშნეთ, რომ იმ საქონლის რაოდენობა, რომლის შექმნაც სურს ადამიანს, მისთვის განისაზღვრება ამ საქონელზე განეული დანახარჯებით, ან იმ საზღაურით, რისი შეწირვაც მის შესაძენად არის საჭირო. სწორედ ეს წარმოადგენს ალტერნატიული ღირებულების, ანუ იმ ცნების განსაზღვრას, რომელიც აერთიანებს მოთხოვნის კანონსა და მიწოდების წარმართველ პრინციპებს. ამ თავში ჩვენ შევეცდებით დაგარწმუნოთ, რომ მოსახერხებელია ვიფიქროთ დანახარჯებზე, როგორც ალტერნატიული შესაძლებლობების ფასეულობაზე, რომელიც მსხვერპლად უნდა იქნას გაღებული.

დანახარჯები შეფასებები

ყველა დაგვეთანხმება, რომ მოთხოვნა ადამიანთა ორიენტირებას ასახავს, მაგრამ ბევრს მიაჩნია, რომ მიწოდება ეკონომიკის მატერიალურ მხარეს მიეკუთვნება და მისი მართვა ხდება ისეთი ობიექტური რეალობით, როგორიცაა წარმოების ხარჯები და არა ადამიანური სუბიექტური ფასეულობები ან პრიორიტეტები. ასეთი შეხედულება მცდარია. მიწოდება და დანახარჯები ასევე შეფასებებზეა დაფუძნებული. იმისათვის, რომ ამაში დარწმუნდეთ, ორშაბათი საღამოს შევიხედოთ სტუდენტთა საერთო საცხოვრებელში და ყური დავუგდოთ შემდეგ დიალოგს:

- „გამარჯობა, ჯეკ, წამოხვალ ახალი ფილმის სანახავად, რომელშიც უიმ ენდერსი თამაშობს? დღეს ბოლო დღეა“.
- „ძალიანაც მინდა, მაგრამ არ შემიძლია. ხვალ საკონტროლო მაქვს რუსულში და თუ სიტყვები არ დავიზიარებ, ორიანს მივიღებ“.
- „არა უშავს. ხვალ შესვენებაზე ამონერილ სიტყვებს მოგცემ და ერთ საათში ისე ისწავლი, რომ ოთხიანი გარანტირებული გექნება“.
- „კარგი, მაგრამ მაშინ აჯობებს, „რედსკინის“ და „მაიამის“ თამაშს ვუყურო და ეს დრო ამგვარად გამოვიყენო“.
- „ექვსსაათიან სეანსზე წავიდეთ და მატრის დანყებასაც მიუსწრობ“.
- „კარგი, მაგრამ მოიცა, ჯერ დავთვალო რამდენი ფული დამრჩა სტიპენდიამდე. რვა დოლარიღაა ხუთშაბათამდე, საჭმლის ტალონები კი უკვე გამითავდა“.
- „არა უშავს, კარაქიანი ბუტერბროდები ჭამე. ეგონა, მართლა გინდოდა ამ ფილმის ნახვა“.
- „მართლაც რომ ძალიან მინდა. კარგი, ჩემი კუჭი ხუთშაბათამდე როგორმე მოითმენს. ექვსს რომ თხუთმეტი დააკლდება, გავდივართ“.

ნამდვილი დანახარჯები, რომლებიც დაკავშირებულია ნებისმიერ ქმედებასთან (კინოში წასვლასთან, ჯინსების შექმნასთან, გაზონის საკრეჭი მანქანის შექმნასთან, გალიფაქსში გამგზავრებასთან, საქონლის

მოშენებასთან, რკინა-კავეულობის მაღაზიის მშენებლობასთან, სადაზღვევო პოლისის მიღებასთან) იმ ალტერნატიული შესაძლებლობების ფასია, რომელზედაც უარი უნდა ვთქვათ, რათა ეს ქმედება განვახორციელოთ. კინოში ნასვლის ხარჯები ჯეკმა თავიდან ინგლისურ ენაში საკონტროლოს კარგად დაწერის შესაძლებლობის ხელიდან გაშვებად შეაფასა. როდესაც მეგობარმა დაანახა, თუ როგორ უნდა შეემცირებინა ეს ხარჯები, ჯეკმა მომდევნო შესაძლებლობა - ფეხბურთის ყურება გაიხსენა, რომელზედაც უარი უნდა ეთქვა. როდესაც მისმა მეგობარმა ამ ხარჯებისგან თავის აცილების შესაძლებლობაც დაანახა, მაშინ ჯეკმა უკვე ფულად ხარჯებს მიმართა. მაგრამ ფულადი ხარჯები არ წარმოადგენს ნამდვილ ხარჯებს. ნამდვილი ხარჯები არაა მხოლოდ დოლარები და ცენტები, არამედ ეს არის ის ალტერნატიული შესაძლებლობები, რომლებზედაც უარი უნდა ვთქვათ უარი ფულის ხარჯვისას და არა — პირიქით. კინოში დახარჯული სამი თუ ოთხი დოლარი დაკავშირებულია იმ საყვარელ კერძებთან, რომლებზედაც ჯეკმა უარი უნდა თქვას ფილმის გამო.

ნებისმიერი მოქმედების ფასი არის იმ გამოუყენებელი შესაძლებლობების ღირებულება, რომლებზედაც ამ ქმედებების განხორციელებისას უარის თქმა მოგვიხდა.

მენარმის დანახარჯები, როგორც ალტერნატივის ღირებულება

ეკონომიკურ მეცნიერებაში არ არსებობს პრინციპული განსხვავება მიწოდების და მოთხოვნის თეორიებს შორის. ერთი და მეორეც ვარაუდობს, რომ გადანყვეტილების მიმღებ პიროვნებებს აქვთ არჩევანის შესაძლებლობა, არჩევანი კი გულისხმობს ალტერნატივების არსებობას და დაფუძნებულია ალტერნატივებთან დაკავშირებული მოსალოდნელი სარგებლობის შედარებაზე. ეკონომიკური პროცესების ლოგიკა ერთნაირია მენარმისა და მომხმარებლისთვის.

როდესაც მენარმის დანახარჯებზე ვმსჯელობთ, ვსვამთ კითხვას, თუ რატომ უნდა ათსიქარიანი ველოსიპედის დამზადება უფრო ძვირი, ვიდრე წითელი ხის საპიკნიკო მაგიდისა და ვინყებთ იქიდან, რომ ვინსენებთ, თუ რა მასალაა გამოყენებული მათ დასამზადებლად. ჩვენ ვფიქრობთ მასალასა და ნედლეულზე, სამუშაო ძალის დანახარჯებზე, აუცილებელ მანქანა-დანადგარებზე, მერე ამ რესურსების ღირებულებას ჩვენ ფულში გამოვხატავთ და ვვარაუდობთ, რომ ველოსიპედის ან მაგიდის დამზადების დანახარჯები ამ ფულადი შეფასებების ჯამის ტოლია. აქ შეცდომას ადგილი არა აქვს, მაგრამ წარმოიშვება ორი უპასუხო კითხვა. რატომ ამჯობინებენ ველოსიპედებისა და მაგიდების მწარმოებლები გამოიყენონ ზუსტად ეს რესურსები მხოლოდ ასეთი კომბინაციით? და რატომ აქვთ მოცემულ რესურსებს სწორედ ასეთი ფულადი შეფასება?

ყველაფერს შეიძლება გააჩნდეს შემცველი, როგორც მოხმარების, ისე წარმოების თვალსაზრისით. ტექნოლოგია ქმნის შესაძლებლობებს და აწესებს იმის საზღვრებს, თუ რისი გაკეთება შეგვიძლია, მაგრამ ის არ აწესებს ერთადერთ, ცალსახა პროცესს ნებისმიერი პროდუქტის წარმოებისთვის. ნიუ დელიში გზების გასათხრელად მამაკაცები იყენებენ თოხს, ხოლო ქალებს ტვირთი თავზე დადგმული კალათებით გადააქვთ. კონტრაქტორები ირჩევენ ამ ტექნოლოგიას, ვინაიდან მიაჩნიათ, რომ ეს არის გზის გათხრის და ტვირთის გადატანის ყველაზე იაფი საშუალება. ინდოეთში ადამიანის შრომას ნაკლები ღირებულება აქვს, ვიდრე მექანიკურს, ვინაიდან ადამიანის დაქირავება შესაძლებელია ძალიან დაბალ ფასად.

რატომ არის ინდოეთში არაკვალიფიციური მუშახელი ასე იაფი? იმიტომ, რომ ამ ქვეყანაში პოტენციურ მუშახელს არა აქვს შესაძლებლობა, თავისი შრომა გამოიყენოს იმგვარი სახით, რასაც შეუძლია სხვებს მნიშვნელოვანი ღირებულება მოუტანოს. ალტერნატიული ღირებულების კონცეფცია ამტკიცებს, რომ ფულის რაოდენობა, რომელიც მენარმემ ნებისმიერ, ადამიანურ თუ ფიზიკურ, რესურსში უნდა გადაიხადოს, დამოკიდებული იქნება იმაზე, თუ რას მოელის ამ რესურსის მფლობელი სხვისგან და, თუ რას მოუტანს ეს რესურსი ნებისმიერ სხვას.

ველოსიპედების დამამზადებლისთვის, ხარჯები უტოლდება შესაბამისი რესურსების შესაძენად გაწეულ დანახარჯებს. მაგრამ, ვინაიდან არსებობს მათი გამოყენების სხვა შესაძლებლობები, მან რესურსებში „საუკეთესო ალტერნატივის“ ფასი უნდა გადაიხადოს. ამგვარად არარეალიზებული ალტერნატიული შესაძლებლობების ფასი გადაიქცევა ველოსიპედის წარმოების ხარჯებად.

განვიხილოთ საპიკნიკო მაგიდის მაგალითი. მისი წარმოების დანახარჯების ნაწილს ნედლეულის ღირებულება წარმოადგენს. დაფუძვით, რომ გაიზრდება მოთხოვნა ახალ საცხოვრებელ სახლებზე და ფირმები დაიწყებენ გაცილებით მეტი რაოდენობის ხის მასალის შექმნას. ამის შედეგად ხის მასალის ფასი

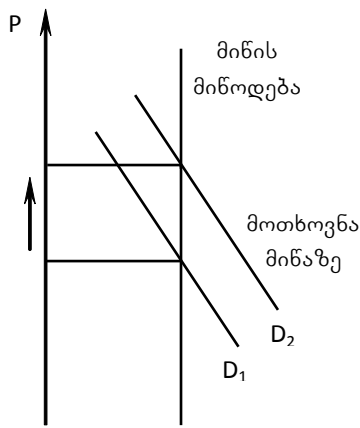
გაიზრდება და, შესაბამისად, პიკნიკის მაგიდის დამზადების დანახარჯებიც მეტი იქნება. არაფერი მომხდარა ისეთი, რასაც შეეძლო მაგიდების წარმოებისთვის საჭირო ფიზიკური რესურსების გაზრდა გამოენვია, მაგრამ დანახარჯები გაიზარდა. ვინაიდან საცხოვრებელი სახლები, რომელთა მშენებლობისთვის ხის მასალა გამოიყენება, ახლა უფრო ძვირად ფასობს, მაგიდების დამამზადებელმა უნდა გადაიხადოს ხის მასალის უფრო მაღალი ალტერნატიული ღირებულება. როდესაც 1992 წელს სამხრეთ ფლორიდაში ქარიშხალმა „ენდრიუმ“ დაანგრია სახლები, შენებებული ფირფიცარის ფასი მთელი აშშ-ის ტერიტორიაზე სწრაფად გაიზარდა. ფირფიცარს მეტად დიდი მნიშვნელობა ჰქონდა მათთვის, ვინც ქარიშხალმა უსახლკაროდ დატოვა, მაგრამ ისინიც, ვისაც ის სხვა მიზნებისთვის სჭირდებოდა, იძულებული გახდნენ ახალი და უფრო მაღალი ალტერნატიული ფასი გადაეხადათ. რა თქმა უნდა, ამან გამოიწვია ის, რომ ყველა შეეცადა ეკონომიურად გამოეყენებინა ხსენებული მასალა.

კვალიფიციური მუშა მეტ ანაზღაურებას მიიღებს, ვიდრე არაკვალიფიციური მხოლოდ იმ მიზეზის გამო, რომ სხვა ადგილას მის კვალიფიკაციას მეტი ფასი ექნება. მუშებს, რომლებსაც შეუძლიათ ყირაზე დადგნენ, უსტივინონ და ისე დაუყენონ ველოსიპედს საბურავებში ჩხირები, საოცარი კვალიფიკაცია აქვთ, მაგრამ ფაბრიკის მეპატრონე არ გადაუხდის მათ მეტ ხელფასს ამ კვალიფიკაციაში, თუ ისინი თავიანთი უჩვეულო ტალანტის გამო რომელიმე სხვა ადგილას უფრო საჭირონი არ აღმოჩნდებიან. ეს სავსებით შესაძლებელია. მაგალითად მათი ნიჭი შესაძლოა გამოადგეთ ცირკში. თუ ცირკში მათ უფრო მეტ ანაზღაურებას შესთავაზებენ, ვიდრე ისინი ველოსიპედის აწყობისას იღებდნენ, მაშინ ფაბრიკის მეპატრონისთვის მათი ალტერნატიული ღირებულება გაიზრდება და ალბათ ფაბრიკის მეპატრონე მათ წარმატებას უსურვებს და დაიქირავებს ახალ მუშებს, რომელთა ალტერნატიული ღირებულება ნაკლები იქნება.

რა დაემართა შვიდი ფუტი სიმალლისა და შესანიშნავი კოორდინაციის მქონე ადამიანების ალტერნატიულ ღირებულებას, როდესაც კალათბურთის ეროვნული ასოციაცია და კალათბურთის ამერიკული ასოციაცია ერთ ლიგაში გაერთიანდა? როდესაც არსებობდა ორი ლიგა, თითოეული მოთამაშის შეძენას ორი გუნდი ცდილობდა. თანხა, რომლის გადახდაც ერთ-ერთ მათგანს უნევდა, დამოკიდებული იყო იმაზე, თუ რა თანხის გადახდას ვარაუდობდა ამ მოთამაშისთვის მეორე ლიგა. ორივე მათგანი თანახმა იყო საკმაოდ სოლიდური თანხა გაეღო მოცემული მოთამაშისთვის, თუკი მიაჩნდათ, რომ ამ მოთამაშის მონაწილეობა დიდ გავლენას მოახდენდა გაყიდული ბილეთების რაოდენობაზე, მაგრამ როდესაც ეს ორი ლიგა გაერთიანდა, კონკრეტული მოთამაშის აყვანის უფლება ერთი ლიგის პრეროგატივად იქცა და შვიდი ფუტი სიმალლისა და შესანიშნავი კოორდინაციის მქონე ადამიანის ალტერნატიული ღირებულება დაეცა. როდესაც მოთამაშეთა კავშირში დაიცვა მოთამაშეების უფლებები და ნება დართო გარკვეულ ვითარებაში სხვა გუნდებში გადასულიყვნენ, მაღალი კალათბურთელების ალტერნატიულმა ფასმა ისევ აიწია. ამიტომ არ არის გასაკვირი, რომ პროფესიონალური საკალათბურთო გუნდების მფლობელთა თვალსაზრისით, ერთი ლიგა სჯობს ორს და რომ ისინი ცხარედ ამტკიცებენ, რომ გუნდის გამოცვლის უფლება, რომელიც მოთამაშეებს მიეცათ, არღვევს ბალანსს და, აქედან გამომდინარე, აუარესებს თამაშის ხარისხს.

მოდით, განვიხილოთ უფრო ზოგადი შემთხვევა. თუ მსხვილი ფირმა, რომელშიც მრავალი ადამიანი მუშაობს, ხსნის თავის ფილიალს პატარა ქალაქში, მაშინ ამ ქალაქში მაღაზიის გამყიდველის, ბანკის მოლარის, მდივნებისა და ბენზინგასამართი სადგურების მუშაკების დაქირავება უფრო ძვირი დაჯდება. რატომ? იმიტომ, რომ მაღაზიებმა, ბანკებმა, დაწესებულებებმა და ბენზინგასამართმა სადგურებმა მათ მიერ დაქირავებულ ადამიანებს უნდა გადაუხადონ ალტერნატიული შესაძლებლობების საფასური, ვინაიდან მათ შეიძლება უფრო მომგებიანი შესაძლებლობები აღმოაჩნდეთ ახალ ფირმაში. დავუშვათ, ახალ ფირმას სურს მხოლოდ ქალების დაქირავება: მაშინ დასაწყისში გაიზრდება ქალების ალტერნატიული ღირებულება. ქალები მიატოვებენ ზოგიერთ სამუშაო ადგილას, შეუქმნიან რა ამით დამატებით ალტერნატიულ შესაძლებლობებს მამაკაცებს და გაზრდიან მათ ალტერნატიულ ღირებულებას.

ალტერნატიული ღირებულების ცნების ნათლად ილუსტრირება შესაძლებელია ისეთი რესურსის მაგალითზე, როგორცაა მინა. დავუშვათ, რომ თქვენ გსურთ სახლის ასაშენებლად ერთი აკრი (0,405 ჰა) ფართი მიწის შეძენა. რა თანხის გადახდა მოგიწევთ? ეს დამოკიდებული იქნება მიწის ღირებულებაზე, მისი ალტერნატიული გამოყენების შემთხვევაში. მიაჩნიათ თუ არა სხვა ადამიანებს ეს მიწა მშვენიერ ნაკვეთად სახლის ასაშენებლად? არის თუ არა იმის შესაძლებლობა, რომ პერსპექტივაში ეს მიწა გამოყენებული იქნას წარმოებაში ან ვაჭრობაში? მიწის შესაძენად განეული ხარჯები განისაზღვრება მისი გამოყენების ალტერნატიული შესაძლებლობებით, რომელსაც სხვა ადამიანები ადგენენ.



როგორ მოქმედებს მოთხოვნა მინის შესყიდვის ფასზე

ალტერნატიული ღირებულების მაგალითები

იმისათვის, რომ გავიგოთ, თუ როგორ ხსნის ალტერნატიული ღირებულების კონცეფცია ნაცნობ, მაგრამ ხშირად არასწორად გაგებულ მოვლენებს, განვიხილოთ ცვალებადი ხარჯების რამოდენიმე მაგალითი.

რატომ გაიზარდა უკანასკნელი ორმოცდაათი წლის მანძილზე თმის შეჭრის ღირებულება ბევრად უფრო მეტად, ვიდრე საშუალოდ სხვა მომსახურების ღირებულება? ეს იმიტომ მოხდა, რომ დალაქთან თმის შეჭრის მსურველები მზად არიან და სურთ გადაუხადონ მას ფულის საკმარისი რაოდენობა, რათა ხელობა არ მიატოვოს. უკანასკნელი 50 წლის განმავლობაში სადალაქოების მწარმოებლურობა რომ არ ჩამორჩებოდეს დამამუშავებელ წარმოებაში შრომის ნაყოფიერებას, დალაქები შესძლებდნენ შეენარჩუნებინათ თავიანთი შემოსავლები. მაგრამ უცვლელი მწარმოებლურობის შემთხვევაში მხოლოდ თითოეული ადამიანიდან აღებული მეტი თანხა აკავებს დალაქებს თავის ადგილზე. ჩვენ თვითონ ავუწიეთ ფასი დალაქების მომსახურებას, ვინაიდან თმის გაკრეჭა პროფესიონალებთან გვსურს და ამგვარად დალაქების მომსახურებას, რომლებიც იმ სფეროში მოღვაწეობენ, სადაც შრომის მწარმოებლურობა არასდროს არ მაღლდება, დანესდა ის ფასი, რომელიც შეესაბამება ალტერნატიული შესაძლებლობების ღირებულებას.

თუ დალაქს შეუძლია საათში ორი ადამიანის დავარცხნა, რა ფასი უნდა დადგინდეს, რათა საათში 15 დოლარი მიიღოს? როგორ უნდა მოიქცეს ის, თუკი მის მომხმარებლებს არ სურთ ასე ძვირის გადახდა?

რატომაა ხშირად მდიდარ საცხოვრებელ რაიონებში ახალგაზრდა ძიძის პოვნა უფრო ძნელი, ვიდრე ღარიბ უბნებში? სასწრაფო მშობლებმა, რომლებიც ვერ პოულობენ ძიძას, შესაძლოა დაიჩივლონ, რომ მათ უბანში ზარმაცები ცხოვრობენ, მაგრამ ეს მეტად მკვეთრი გამოხატულება იქნებოდა. ნებისმიერ ოჯახს შეუძლია, ალტერნატიული ღირებულების გადახდის შემთხვევაში, დაიქირავოს ძიძა. ეს კი ნიშნავს, რომ მათ უფრო მაღალი ანაზღაურება შესთავაზონ, რაც უარს ათქმევინებს ძიძებს ალტერნატიულ შესაძლებლობებზე. თუ უბანში ძიძებზე მოთხოვნა გაზრდილია (ვინაიდან მდიდრები უფრო ხშირად ატარებენ დროს სახლის გარეთ) და თუ ადგილობრივ მოზარდებს იმდენი ფული აქვთ, რომ პაემანზე წასვლას ან დასვენებას მეტად აფასებენ, ვიდრე ბავშვის მოვლით აღებულ თანხას, მაშინ არც უნდა გვიკვირდეს დაქირავებული ძიძების მაღალი ალტერნატიული ღირებულება.

რატომ იზრდებოდა მეორე მსოფლიო ომის შემდგომ წლებში ასე სწრაფად კოლეჯში სწავლების ფასი? მნიშვნელოვან წილად ეს შეიძლება აიხსნას სწავლებაზე ხარჯების მკვეთრი გაზრდით: ერთი მხრივ, პედაგოგების მაღალი ანაზღაურებით და მეორეს მხრივ, პედაგოგიური დატვირთვების შემცირებით. რატომ მოხდა ასე? დაუსვით ეს შეკითხვა ნაცნობ პროფესორს და ის მოგიყვებათ, თუ რამდენი წელი სჭირდება სამეცნიერო ხარისხის მოპოვებას და რომ შეუძლებელია სამეცნიერო მოღვაწეობა მაშინ, როდესაც ყოველდღიურად თორმეტი საათი ლექციების ნაკითხვა გინევს. პროფესორთა გილდიის ნებისმიერი წარმომადგენელი ამ მოსაზრებას დაეთანხმება. მაგრამ ეკონომიკის არცერთი პატიოსანი პროფესორისთვის დამაჯერებლად არ გამოიყურება ის, თუ რატომ იღებდნენ პროფესორები მეტ შემოსავლებს, როცა ნაკლებს მუშაობდნენ.

ეს პროფესორებზე გაზრდილი მოთხოვნით აიხსნება. ფედერალური მთავრობის მიერ ომის ვეტერანებზე

გამოყოფილმა გრანტებმა მკვეთრად გაზარდა კოლეჯებში მიმართების რაოდენობა. შტატების კანონმდებლებმა დიდი თანხები გამოყვეს ახალი კოლეჯების მშენებლობასა და ძველის გაფართოებაზე: ემინოდათ რა საბჭოეთის მეცნიერების უპირატესობისა, ფედერალურმა მთავრობამ უზარმაზარი თანხები გამოყო განათლებასა და მეცნიერულ კვლევებზე, რითაც ახალი შესაძლებლობები შეუქმნა მეცნიერებს. ომის შემდგომი პერიოდის შობადობის ბუმმა, 60-იან წლებში სტუდენტური ბუმიც გამოიწვია. მოსახლეობაში გავრცელდა აზრი, რომ კოლეჯის დიპლომის გარეშე შეუძლებელი იქნებოდა წარმატების მიღწევა. ამავე დროს, გაიზარდა მოთხოვნა მაღალკვალიფიციურ მუშაკებზე სამთავრობო და კერძო საწარმოების მხრიდან, რაც ზრდიდა განათლების მაღალი დონის მქონე ადამიანების შესაძლებლობებს. ყოველივე ამან საბოლოოდ მიგვიყვანა პროფესორებზე გაზრდილ მოთხოვნასთან. კოლეჯის პროფესორები ხომ თავისი ალტერნატიული ღირებულებით იშვიათი რესურსია. იმისთვის, რომ გადაებირებინათ პროფესორები, საჭირო იყო მათი მოზიდვა სამუშაოს ალტერნატიული ადგილებიდან მაღალი ხელფასისა და შემცირებული დატვირთვის შეთავაზებით (კოლეჯის ნებისმიერმა პროფესორმა კარგად იცის, რომ შემოსავლის გაზრდა უფრო ადვილია ახალი სამუშაო ადგილის მონახვით, ვიდრე იმით, რომ ძველ დეკანს საკუთარ ღირსებებზე ესაუბრო. დეკანები უფრო დიდი ინტერესით უსმენენ იმ პროფესორებს, რომლებსაც ალტერნატიული შესაძლებლობები გააჩნიათ).

თუ თქვენ ამ მსჯელობას მიჰყევით, ადვილად შეძლებთ 80-იან და 90-იან წლებში კოლეჯის პროფესორების შემოსავლების შემცირების წინასწარმეტყველებას. ინფლაციას შეუძლია დამალოს ეს შემცირება. მაგრამ, დოლარის მსყიდველობითი უნარის ცვლილების გათვალისწინებითაც, ჩვენ თვალნათლივ დავინახავთ, რომ იგივე ფაქტორები, რომლებიც 50-იან და 60-იან წლებში ინვესტირებენ პროფესორების შემოსავლების ზრდას, 80-იან და 90-იან წლებში მათი შემცირების მიზეზებად იქცნენ.

რატომაა, რომ ეკონომიკური ვარდნის პერიოდში მცირდება იმ ადამიანების რიცხვი, ვინც თავს ანებებს უნივერსიტეტში ან კოლეჯში სწავლას? მოზარდებისთვის შრომის ბაზარზე კონიუნქტურასთან ერთად იცვლება სწავლის გაგრძელების ალტერნატიული ღირებულებაც. სამუშაოს პოვნის შესაძლებლობის კლება ამცირებს ზოგიერთი ახალგაზრდისთვის უნივერსიტეტში დარჩენის ალტერნატიულ ღირებულებას, ამიტომ მათი მხოლოდ მცირე ნაწილი ანებებს თავს სწავლას.

რატომ მოგზაურობენ ღარიბები უფრო ხშირად ავტობუსით, ხოლო მდიდრები თვითმფრინავით? მარტივი პასუხი ის იქნებოდა, რომ ავტობუსი უფრო იაფია. მაგრამ ის იაფი არ არის. ეს მეტად ძვირი სატრანსპორტო საშუალებაა იმ ადამიანებისთვის, ვისთვისაც დროს მაღალი ალტერნატიული ღირებულება აქვს: როგორც წესი დროის ალტერნატიული ღირებულება ღარიბებს ბევრად დაბალი აქვთ, ვიდრე მათ, ვისაც დიდი შემოსავლები აქვს.

მიხვდით თუ არა, რა არის მთავარი იდეა? მაშინ, სცადეთ წარმოიდგინოთ კოლეჯის განათლებასთან დაკავშირებული ხარჯები. თუ თქვენ გამოთვლებში ჩართავთ ღირებულებას, რომელსაც მიიღებდით კოლეჯში რომ არ გესწავლათ, თქვენ ავითვისებთ ალტერნატიული ღირებულების პრინციპი.

დასკვნითი მაგალითი: დავუშვათ, რომ ქალი თვითონ მართავს პატარა ხილბოსტნეულის მაღაზიას. მას მიაჩნია, რომ საქმეები კარგად მისდის, ვინაიდან არ აქვს ხარჯები მუშა ძალაზე. მართალია თუ არა იგი? მისი საკუთარი შრომის ხარჯები არ არის დაკავშირებული ფულად ხარჯებთან, მაგრამ, რა თქმა უნდა ისინი ხარჯებს წარმოადგენენ და ამ ხარჯების სიდიდე შეიძლება გაიზომოს იმ ალტერნატიული შესაძლებლობების ღირებულებით, რაზედაც ის უარს ამბობს, როდესაც თავად ასრულებს სამუშაოს.

დანახარჯები და ქმედება

ეკონომიკური აზროვნება არ სცნობს ობიექტურ ღირებულებებს. ეს ეწინააღმდეგება საღ აზრს, რომელიც გვკარნახობს, რომ საგნებს მაინც გააჩნიათ რეალური ღირებულება, რომელიც უფრო ფიზიკის კანონებითაა განსაზღვრული, ვიდრე ადამიანის ფსიქიკის უცნაურობებით. ძნელია ებრძოლო საღ აზრს, მაგრამ მაინც უნდა ვცადოთ.

იმისთვის რომ საღმა აზრმა უფრო სწრაფად ცნოს თავისი დამარცხება, ახლავე მივაქციოთ ყურადღება იმას, რომ „საგნებს“ საერთოდ არ გააჩნიათ არავითარი ღირებულება. რა თქმა უნდა, ჩვენ ვლაპარაკობთ ხარჯების ღირებულებაზე, რომლებიც მიწოდებასთანაა დაკავშირებული — ანუ იმ ხარჯებზე, რომლებსაც გავლენა აქვთ ადამიანთა გადაწყვეტილებაზე, მომსახურების მიწოდების უზრუნველყოფაზე. ამ გაგებით „საგნები“ არ შეიძლება დაკავშირებული იყოს დანახარჯებთან. ხარჯებთან შეიძლება დაკავშირებული იყოს მხოლოდ ქმედებები. თუ თქვენ მიგაჩნიათ, რომ საგნები უშუალოდაა დაკავშირებული ხარჯებთან და მზადა ხართ ეს მაგალითით დაგვიდასტუროთ, მაშინ აუცილებლად გულისხმობთ რაღაც ქმედებას, რომელიც ამ ხარჯებს მოითხოვს.

მაგალითად, რა ღირს ბეისბოლის ბურთი? თქვენ პასუხობთ: ათი დოლარი. მაგრამ მხედველობაში იქონიეთ, რომ ათი დოლარი შეადგენს ახლომდებარე სპორტულ მაღაზიაში ბურთის შესყიდვის დანახარჯს.

ვინაიდან ყიდვა წარმოადგენს ქმედებას, მასში შეიძლება იგულისხმებოდეს ალტერნატიულ შესაძლებლობებზე უარის თქმა, რაც განაპირობებს ხარჯებს. მაგრამ ყურადღება მიაქციეთ ქმედებას, რომელსაც თქვენ მალულად ჩაატარებთ. თუ შეცვლით ქმედებას, მაშინ ბურთთან დაკავშირებული ხარჯებიც შეიცვლება. ბეისბოლის ბურთის წარმოების ხარჯები სულ სხვაა. ასევე სხვა იქნება ხარჯები მის გაყიდვაზე. როგორაა იმ დანახარჯების საქმე, რომლებიც დაკავშირებულია ბურთის დაჭერასთან, როდესაც ცდილობთ დაიჭიროთ ბურთი და რისკს სწევთ სიცოცხლის ბოლომდე დამტვრეული ცხვირით იაროთ?

დავუბრუნდეთ კოლეჯის განათლების მაგალითს. რა ღირს იგი? ზუსტი პასუხი ისაა, რომ მას არ შეიძლება გააჩნდეს ღირებულება, ჩვენ აქ უნდა გავარჩიოთ განათლების მიღების დანახარჯები და მისი მიწოდების ხარჯები. როგორც კი ეს განსხვავება დაფიქსირდება, აუცილებელია ყურადღება მიექცეს კიდევ ერთ გარემოებას, რომელიც ყოველთვის იგულისხმებოდა, როდესაც ამ და წინა თავებში ლაპარაკი იყო ღირებულებაზე. კერძოდ კი ის, რომ ხარჯებს ყოველთვის ვიღაც გაიღებს. განათლების მიღების ხარჯების ქვეშ იგულისხმება სტუდენტის მიერ გაღებული ხარჯები. მაგრამ ხარჯების ქვეშ შეიძლება იგულისხმებოდეს სტუდენტის მშობლების მიერ გაღებული ხარჯები, რაც ერთი და იგივე არაა. ნ, თუ ერთი სტუდენტის ჩარიცხვა გულისხმობს სხვა სტუდენტისთვის უარის თქმას, მაშინ ეს შეიძლება იყოს ჯონის (რომელიც არ ჩაირიცხა) ხარჯები, რაც გამოწვეული იყო მარიას ჩარიცხვით. ეს ხარჯები სხვადასხვაა.

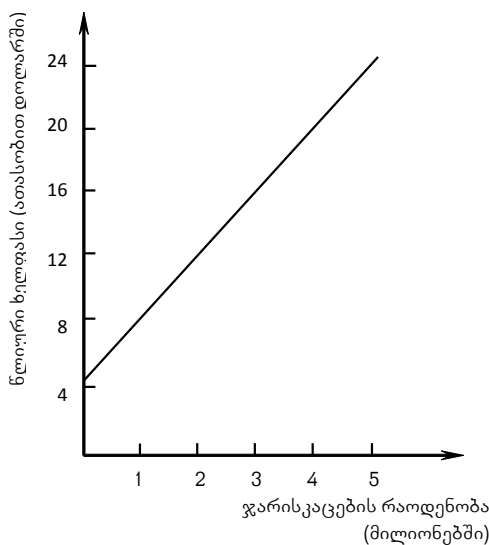
არ არსებობს „ობიექტური“ ხარჯები. ყველა ხარჯი გამოხატავს ვიღაცის მიერ დაკარგული შესაძლებლობის ღირებულებას.

საგნების „ნამდვილი ღირებულების“ შესახებ უნაყოფო დავა გამოწვეულია იმით, რომ ვერ ხდება იმის გაცნობიერება, რომ ხარჯები ახასიათებს მხოლოდ ქმედებებს და ერთი და იგივე ქმედებებს სხვადასხვა ადამიანისთვის სხვადასხვა ხარჯები მოაქვს. ამის შესანიშნავ მაგალითს სამხედრო განწვევის აღდგენის შესახებ მიმდინარე დისკუსია წარმოადგენს. დავუთმოთ მას ყურადღება.

დანახარჯები დაქირავებულ ჯარზე

სამხედრო განწვევა დიდი ხანია დისკუსიის საგანს წარმოადგენს. თითქმის ყველას მიაჩნია, რომ თავისთავად ის არასასურველია, მაგრამ მრავალი ამერიკელი მასში ხედავს ერთადერთ საშუალებას, მისაღები ხარჯებისას უზრუნველყოს სამხედროების საკმარისი რაოდენობა.

შეიძლება მართლაც არსებობს სამხედრო განწვევის სასარგებლო არგუმენტები, მაგრამ მათ რიცხვს არ შეიძლება მივაკუთვნოთ ხშირად გამოთქმული მოსაზრება იმის შესახებ, რომ თითქოს მოხალისეთა⁵ ჯარი მეტად ძვირი ჯდება.



ნახ. 4-1 ჯარისკაცების მიწოდების მრუდი

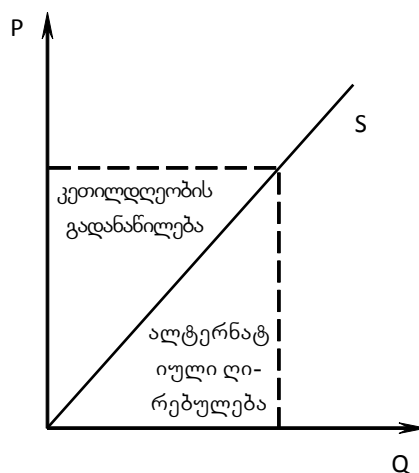
⁵ ზოგიერთ კონტექსტში, „მოხალისე“ ნიშნავს პიროვნებას, რომელიც მუშაობს ანაზღაურების გარეშე (მეხანძრეები, ჰოსპიტალში მომსახურეები). შეიარაღებული ძალების მოხალისეების შემთხვევაში, სადაც მიმზიდველი ანაზღაურება წარმატების გასაღებს წარმოადგენს, ეს ასე არ არის

თავდაცვის სამინისტრო და ყველა, ვინც ფიქრობს აღნიშნულ ხარჯებზე, არ პასუხობენ იმ კითხვას, თუ ვის ხარჯებზეა საუბარი — სამხედრო მომსახურების, გადასახადების გადამხდელების, კონგრესისა თუ პენტაგონის? ეს ხარჯები მეტად განსხვავებულია.

რა უჯდება ახალგაზრდას ჯარისკაცად გახდომა? პასუხის პონის საუკეთესო გზაა, შესთავაზო მას ფულადი ანაზღაურება და გაზარდო იმ დონემდე, სანამ არ დათანხმდება. თუ ჯონი წავა ამაზე წელიწადში 5000 დოლარის გულისთვის, კეროლი — 8000 დოლარისთვის, ხოლო ფილიპი არანაკლებ 60000-სთვის, მაშინ ეს ღირებულებები ასახავენ ალტერნატიულ ღირებულებებს, შესაბამისად, ჯონის, კეროლისა და ფილიპისთვის. მათი განვევის ხარჯები სამივესთვის 73000 დოლარს შეადგენს, თუმცა სახელმწიფოს შეუძლია დამალოს ეს ფაქტი და დააკისროს მათ სამხედრო სამსახური გაცილებით დაბალი ხელფასით.

ალტერნატიული ღირებულება სამუშაოზე მოწყობის არარეალიზებულ ალტერნატიულ შესაძლებლობებზე და ღირებულებათა დიდი რაოდენობის ორიენტირებზე (ცხოვრების წესის არჩევა, ომისადმი დამოკიდებულება, ადამიანური სიმბდალე, სიმამაცე და ა.შ.) არის დამოკიდებული. როდესაც, სამხედრო მოსამსახურეს სახელმწიფო ფულად კომპენსაციას სთავაზობს, ზრდის რა განაკვეთს იმ დონემდე, ვიდრე საჭირო რაოდენობის მოხალისეებს არ დაიქირავებს, ის გარკვეულ წილად მართლაც ცდილობს თავისი პროგრამის ხარჯების მინიმიზაციას, ვინაიდან ქირაობს მათ, ვისაც ყველაზე დაბალი ალტერნატიული ღირებულება აქვს, ანუ მათ, ვინც ჯონსა და კეროლს ჰგავს. სამხედრო განვევის შემთხვევაში ამ მოვლენას შეიძლება ადგილი ჰქონოდა მხოლოდ გარემოებათა არაჩვეულებრივი დამთხვევის პირობებში. ჩვენი მსჯელობის არსი უფრო ადვილად შეიძლება გავიგოთ 4-1 ნახაზის განხილვისას.

აქ წარმოდგენილია მოხალისე ჯარისკაცების მიწოდების მრუდი. ის აჯამებს რაოდენობას ან სიდიდეს, რომელიც შესაძლოა მიწოდებულ იქნას სხვადასხვა ფასად. ის მოსაზრება, რომ ადამიანები არ გასწირავენ სიცოცხლეს ნებაყოფლობით, იმ ფაქტითაა უარყოფილი, რომ ისინი ამას აკეთებენ, ამასთანავე არა მხოლოდ სამხედრო მოხალისეები, არამედ პოლიციელები, მთამსვლელები და სხვები. როგორც არ უნდა იყოს მრუდის ზუსტი მდგომარეობა და დახრილობა, ის აუცილებლად წავა ზემოთ. ზოგიერთი ადამიანი (ვინც მის ხელთ არსებულ ალტერნატივებს მცირედ აფასებს) წავა სამხედრო სამსახურში ძალიან დაბალი ხელფასის პირობებში. მაგრამ მიღებული წინაპირობის შემთხვევაში შეიძლება ვიპოვნოთ სამ მილიონამდე მოხალისე, რომელიც თანახმა იქნება იმსახუროს არანაკლებ წლიური 16000 დოლარიანი ანაზღაურების შემთხვევაში, რაც იმას ნიშნავს, რომ ჯამში ყოველწლიურად 48 მლრდ. დოლარი უნდა იქნას გადახდილი. ვინაიდან გადასახადის გადამხდელებს არ უყვართ, როდესაც მთავრობა ზრდის მათ გადასახადებს, კონგრესი არ მოინდომებს ასეთი უზარმაზარი ასიგნების გამოყოფას. ხოლო თავდაცვის სამინისტრო კი მეტად მგრძობიარედ რეაგირებს იმაზე, თუ რა მოსწონს და რა არა კონგრესს. მათ შეუძლიათ არსებული ხარჯები ორჯერ შეამცირონ, შესთავაზონ მხოლოდ 8000 დოლარი და სამხედრო სამსახური სავალდებულო გახადონ. ხარჯები ამ შემთხვევაში მხოლოდ 24 მლრდ. იქნება. მაშ, გაუმარჯოს დაზოგვას!



რა ვუყოთ იმათ ხარჯებს, ვინც შეიარაღებულ ძალებში მსახურობს? ჩვენი ვარაუდით მოხალისეთა ჯარის ხარჯები 30 მლრდ. დოლარს შეადგენს. ეს ხარჯები ნულიდან სამ მილიონ ადამიანამდე მრუდქვეშა არის ფართობის ტოლია, ანუ უდრის არმიაში მოსამსახურეთა არარეალიზებულ ალტერნატიულ შესაძლებლობათა ჯამურ ღირებულებას. დანარჩენი 18 მლრდ, რომელსაც სახელმწიფო იხდის, წარმოადგენს სიმდიდრის გადანაწილებას გადასახადების გადამხდელთაგან იმ სამხედრო მოსამსახურეებზე, რომლებიც

ჯარში წავიდოდნენ უფრო დაბალი ხელფასის პირობებშიც კი, მაგრამ მიუხედავად ამისა, უფრო მაღალ ხელფასს იღებენ, რათა მოხდეს სამშრომლონიანი ქვოტის შენარჩუნება.

როგორი იქნება სამხედრო მოსამსახურეთა დანახარჯები აუცილებელი სამხედრო სამსახურის გავლის შემთხვევაში? ამის შესახებ არაფრის თქმა არ შეგვიძლია, გარდა იმისა, რომ ისინი გაცილებით მეტი იქნება. იმ შემთხვევაში, თუკი განვევაში მხოლოდ და მხოლოდ მოხალისეები მოხვდებიან, ხარჯები 30 მლრდ. დოლარის ტოლი იქნება. მაგრამ ეს ნაკლებსავარაუდოა. წვევამდელეების რაც უფრო მეტი რაოდენობა იქნება ამოღებული მიწოდების მრუდის ზედა და არა ქვედა ნაწილიდან, მით უფრო მეტი იქნება სამხედრო მოსამსახურეთა ხარჯები. მაგალითად, ადამიანს, რომელიც თანახმაა ნებაყოფლობით იმსახუროს 9000 დოლარად, სთავაზობენ 8000 დოლარს. ის უარს ამბობს და მას არ გაინვევენ სამხედრო სამსახურში. მის ნაცვლად იწვევენ ადამიანს, რომელიც თანახმაა იმსახუროს მხოლოდ 24000 დოლარის საფასურად და უხდიან 8000 დოლარს. გადასახადის გადამხდელემა დაზოგეს 8000 დოლარი, გადაუხადეს რა მხოლოდ 8000 დოლარი მას, ვისთვისაც საყოველთაო განვევის შემთხვევაში 16000 უნდა გადაეხადათ. მაგრამ ის, ვისი ალტერნატიული ღირებულება 24000 დოლარი იყო, შეიცვალა იმ პიროვნებით, რომლის ალტერნატიული ღირებულება მხოლოდ 9000 დოლარს შეადგენდა. ეს არის 15000 დოლარით ხარჯების ზრდა ჯარში მოსამსახურეთა თვალსაზრისით.

სამხედრო განვევის შედეგად არ ხდება შეიარაღებული ძალების შენახვაზე ხარჯების დაზოგვა. ეს ხარჯები გადასახადის გადამხდელთა მხრებიდან წვევამდელეების მხრებზე გადადის. თქვენ შეიძლება თქვათ, რომ ეს არის განვევის ყველაზე მცირე ნაკლი და შემოგვთავაზოთ უპირატესობა, რომელიც ამ ნაკლოვანებას გადანონის, მაგრამ განვევის სწორედ ამ შედეგზე მითითება შეუძლიათ ეკონომისტებს.

„აუნაზღაურებელი დანახარჯების“ გამორიცხვა

მე-2 თავში თქვენ ისწავლეთ, რომ პროდუქციის ღირებულება ყოველთვის ზღვრულად განისაზღვრება. მაგალითად, წყლის ღირებულება არ არის ის, რა მსხვერპლის გაღებასაც აპირებს ადამიანი იმ შემთხვევაში, თუ ალტერნატივა საერთოდ უწყლოდ დარჩენაა. ადამიანებისთვის წყლის ღირებულება ისაა, რასაც გადაიხდიან წყლის დამატებითი რაოდენობისთვის იმ რეალურ სიტუაციაში, რომელშიც აღმოჩნდებიან.

იგივე ზღვრული პრინციპები გამოიყენება ხარჯების მიმართაც. ადამიანების უმრავლესობა ცდება, რადგან ერთმანეთში ერევათ პროდუქციის ან სარგებლის მთლიანი ღირებულება და მათი ზღვრული ღირებულება. დანახარჯების შემთხვევაში ყველაზე ხშირი შეცდომა ისაა, რომ წინასწარ განეული დანახარჯები ხშირად ერევათ ზღვრულ ხარჯებში.

როდესაც კაფეტერიაში იღებთ ერთ ულუფა თევზს და მოლარეს 1,9 დოლარს უხდით, თქვენ სწევთ ხარჯს: კარგავთ ყველა იმ შესაძლებლობების ღირებულებას, რომლებზედაც უარი განაცხადეთ 1,9 დოლარის დახარჯვისას. მაგრამ პირველივე ლუკმის გასინჯვისას უეცრად ინანეთ, რომ ეს კერძი აირჩიეთ. როგორი იქნება თქვენი ხარჯები, თუ თევზს თეფშზე დატოვებთ?

ის არ შეადგენს 1,9 ან 1,8 დოლარს, თუ გავითვალისწინებთ, რომ პირველი ლუკმა 10 ცენტი ღირდა. ეს ხარჯები უკვე ისტორიას ეკუთვნის. ხარჯები, რომლებიც დაკავშირებულია თევზის ულუფის თეფშზე დატოვებასთან, განისაზღვრება ყველა იმ დაკარგული შესაძლებლობების ღირებულებებით, რომელზედაც უნდა თქვათ უარი იმ შემთხვევაში, თუ ასე მოიქცევით. გყავთ ძალღი, რომელსაც უყვარს მაკარონი თევზით, ყველით და ტომატის სანებელით? თუ გყავთ, მაშინ ხარჯები, რომლებიც დაკავშირებულია თეფშზე დატოვებულ თევზთან — ეს არის იმის არარეალიზებული შესაძლებლობა, რომ დაინახოთ თქვენი ძალღის ანთებული თვალები და კუდის ქიციანი. თქვენ ამ შესაძლებლობაზე უარს აცხადებთ, თუკი არ მოითხოვთ, რომ ქალღმის პარკში ჩაგიდონ საჭმლის ნარჩენები.

ეკონომისტებს არ აინტერესებთ ის ფასი, რომელიც თქვენ უკვე გადაიხადეთ, ისინი ამას აუნაზღაურებელ (შეუქცევად) დანახარჯებს უწოდებენ აუნაზღაურებელი ხარჯები გავლენას არ ახდენს ეკონომიკურ გადანყვეტილებებზე. რაც მორჩა, მორჩა და გათავდა.

ერთადერთი დანახარჯი, რაც გავლენას ახდენს გადანყვეტილების მიღებაზე, არის ზღვრული დანახარჯები და ისინი ყოველთვის მომავალზეა გათვლილი.

ყველა დანახარჯი, რაც მნიშვნელოვანია მიწოდების გადანყვეტილებებისთვის, მომავალს მიეკუთვნება

რა თქმა უნდა, ვიდრე გავაკეთებდეთ დასკვნას, რომ ისინი მართლაც არ ახდენენ გავლენას გადანყვეტილე-

ბის მიღებაზე, ჩვენ დარწმუნებულები უნდა ვიყოთ იმაში, რომ ხარჯები მართლაც აუნაზღაურებელია. თქვენ, რომ მოტოციკლი გეყიდათ და მაშინვე გენანათ ეს, რა დაგიჯდებოდათ მოტოციკლის შემდგომი შენახვა? ცხადია, რომ სულაც არ ხართ ვალდებული განაცხადოთ: „მე ეს გავაკეთე და ეს სამუდამოდ ასე იქნება“. თქვენ შეგიძლიათ გაყიდოთ მოტოციკლი. თუ ამას არ გავაკეთებთ, მაშინ გასწევთ ხარჯს (დაკარგავთ სარგებელს), რომელიც მისი ხელახალი გაყიდვის ღირებულების ტოლი იქნება. ამრიგად, ჭეშმარიტი აუნაზღაურებელი ხარჯები გაუტოლდება სხვაობას გადახდილ ფასსა და ხელახალი გაყიდვის ფასებს შორის. თქვენი ხარჯების ამ ნაწილს აღარა აქვს მნიშვნელობა. ეკონომიკური აზროვნების ჩარჩოებში ისინი საერთოდ არ წარმოადგენენ ხარჯებს, ვინაიდან არ არიან დაკავშირებული არჩევანის არცერთ შესაძლებლობასთან.

და მაინც, ჩვენ ვიცით, რომ ადამიანები ყოველთვის არ მსჯელობენ ამგვარად. მრავალ მათგანს, ვინც ასეთი შენაძენი გააკეთა და შემდეგ ინანა, ურჩევნია, დაიტოვოს მოტოციკლი და საწყის ფასთან შედარებით ნაკლებ ფასად არ გაყიდოს. მათ საკუთარი საქციელი იმით შეუძლიათ გაამართლონ, რომ თქვან: „მე არ შემოძლია მივცე თავს უფლება ასე ვიზარალო“. მაგრამ დანაკარგები სახეზეა. შეცდომა დაშვებულია და სრული დანაკარგები იმ მომენტში წარმოიქმნა, როდესაც შეცდომა დაუშვეს. თუკი ვინმე, მიუხედავად ამისა, გადაწყვეტს, არ გაყიდოს მოტოციკლი, ის ალბათ თავს იტყუებს. მრავალი ადამიანი ცდილობს დაარწმუნოს საკუთარი თავი, თითქოს ავტოფარეხში ჟანგმოკიდებულ მოტოციკლს იგივე ღირებულება აქვს, რაც იმ ფულს, რომელიც გადაიხადეს, რათა ის იქ მოეთავსებინათ, არადა, ერთადერთი დანახარჯები, რომელსაც ამჟამად მნიშვნელობა აქვს, ეს ის შესაძლებლობებია, რომელზედაც უნდა ითქვას უარი, თუ არ გავყიდით მოტოციკლს.

ზღვრული დამატებითი დანახარჯები

თუ გაინტერესებთ კავშირი დამატებით ხარჯებსა და ზღვრულ ხარჯებს შორის, ეს მართლაც დროული კითხვაა. ყველა ზღვრული ხარჯი წარმოადგენს დამატებით ხარჯებს და ყველა დამატებითი ხარჯები ზღვრული ხარჯებია. დამატებითი ხარჯი და ზღვრული ხარჯი ერთიდაიგივე რამაა, სხვადასხვა კუთხით დანახული. დამატებითი ხარჯები ყურადღებას ამახვილებს გამოუყენებელი შესაძლებლობების სიდიდეზე, ხოლო ზღვრული ხარჯები კი ცვლილებებზე, რაც ქმედებას მოჰყვება. სრული სახელწოდება ნებისმიერი ხარჯისა, რაც მნიშვნელოვანია გადანყვეტილების მისაღებად, არის ზღვრული დამატებითი ხარჯი.

მხოლოდ ქმედებებს შეიძლება ჰქონდეს ხარჯები;
ყველა დანახარჯი ვინმეს ხარჯს წარმოადგენს;
ყველა დანახარჯი მომავალს ეკუთვნის.

ყველა ამგვარი დანახარჯი წარმოადგენს ქმედებების ან გადანყვეტილებების ხარჯს. ყველა მათგანი დაკავშირებულია ინდივიდთან და ყველა მათგანი მომავალში მოიაზრება.

განვიხილოთ უბრალო მაგალითი. ამბერ კრომბიმ და მისმა ქმარმა ფიჩმა გადაიხადეს 250000 დოლარი ნაკვეთში და სახლში, რომელიც ლამაზი ტბის ნაპირას მდებარეობს. ისინი ვარაუდობენ, რომ იცხოვრებენ ახალ კომფორტულ სახლში, რომლიდანაც მშვენიერი ხელი იშლება და მიიღებენ ბევრად მეტ სიამოვნებას ვიდრე 250000 დოლარია. მაგრამ მალე აღმოჩნდა, რომ ტბა ცუდ სუნს გამოსცემს, როდესაც ქარი აღმოსავლეთიდან უბერავს, რაც შეუმჩნეველი დარჩა, როდესაც ისინი აქ უძრავი ქონების ყიდვა-გაყიდვის აგენტთან ერთად იმყოფებოდნენ. არადა, როგორც აღმოჩნდა, აქ მეტწილად აღმოსავლეთის ქარი უბერავს. ბოლოსდაბოლოს ემბერი და ფიჩი გადანყვეტენ სახლის გაყიდვას, მაგრამ სახლის ყიდვის მსურველი მხოლოდ ერთი წყვილი აღმოჩნდა, რომელთაც ქრონიკული სურდო აქვთ და მზად არიან გადაიხადონ 60000 დოლარი. რა მოხდება შემდეგ?

ამბერმა და ფიჩმა უნდა შეადარონ ერთმანეთს ზღვრული მოგება (სიამოვნება) და ზღვრული დამატებითი ხარჯები. მათ უნდა აწონონ ცუდი სუნის გამო ამ სახლში ცხოვრებისგან მიღებული სარგებლის შემცირება, იმ ზღვრული შესაძლებელი ხარჯის საპირწონედ, რაც ამ სახლში ცხოვრებას მოჰყვება, ეს არის 60000. თუ ისინი არ მოელონ ზღვრულ (მომავალ) მოგებას, იმაზე მეტს, ვიდრე 60000 დოლარია, მათ უნდა გაყიდონ სახლი.

რა დაემართა დანარჩენ 190000 დოლარს, რომელიც ინვესტირებული იყო? ეს არის დანაკარგები, რაც მათ იზარალებს, ჩადეს რა 250000 დოლარი ისეთ რამეში, რაც, როგორც შემდგომში აღმოჩნდა, მხოლოდ 60000 დოლარი ღირდა. ისინი ვერ გაექცვიან ამ დანაკარგს იმ შემთხვევაშიც კი, თუ განაგრძობენ ცხოვრებას ამ სახლში, თუკი თავად ამ სახლს აფასებენ იმაზე ნაკლებად, ვიდრე ის წყვილი, რომელსაც სურდო

აქვს და მზადაა გადაიხადოს ეს თანხა. მათი სიმდიდრე 190000 დოლარით შემცირდა. ჩვენი მოსაზრებით მათი დანაკარგები კიდევ უფრო გაიზრდება იმ შემთხვევაში, თუკი ისინი შეეცდებიან თავი აარიდონ ამას და არ გაყიდონ სახლს.

დავუშვათ რომ კრომბის ოჯახმა გადაიხადა მხოლოდ 75000 დოლარი, ხოლო 175000 აიღო ბანკში სესხად. ვის დაანვება ამ შემთხვევაში ზარალი? სახლის გაყიდვის შემდეგ ბანკი მოითხოვს იპოთეკის დაფარვას, მაგრამ სახლის გაყიდვისას აღებული 60000 დოლარი ახლოსაც არ არის ამ თანხასთან. თუ მათ არ გააჩნიათ სხვა აქტივები, რომელთა საშუალებითაც შეუძლიათ დააკმაყოფილონ ბანკის მოთხოვნა, ბანკს შეუძლია მიიღოს გადაწყვეტილება და აუკრძალოს სახლის გაყიდვა. მაგრამ რა შეუძლის მაშინ კრომბებს, გამოაცხადონ იპოთეკის გადახდის უუნარობა და გადასცენ სახლი ბანკს? ბანკი გაყიდის სახლს, რათა დაიბრუნოს ჩადებული ფული და მიიღებს 60000 დოლარს იმ წყვილისგან, რომლებსაც ყნოსვა დაქვეითებული აქვთ. ამ შემთხვევაში კრომბების წყვილი დაკარგავს 75000 დოლარს, თავის პირვანდელ ინვესტიციას, ხოლო ბანკი დაკარგავს 115000 დოლარს — ეს არის სხვაობა გაცემულ თანხასა და იმ თანხას შორის, რომელსაც ის უკან დაიბრუნებს, გააუქმებს რა გირაოს და გაყიდის რა სახლს.

რა თქმა უნდა, შესაძლებელია სხვა ვარიანტებიც. შეიძლება კრომბებმა გადაწყვიტონ, რომ სახლის და კრედიტუნარიანობის დაკარგვა ძალიან ძვირი უჯდებათ, არ აღიარონ გადახდის უუნარობა და განაგრძონ ბანკისთვის ფულის გადახდა მას შემდეგაც კი, რაც დატოვებენ ტბის სანაპიროზე მდებარე სახლს. სავსებით შესაძლებელია, რომ კრომბებმა ან ბანკმა სცადონ ზარალი იმას გადააბრალონ, ვინც შესაძლოა ცნობილი იქნას ცუდი სუნის გავრცელებაზე პასუხისმგებლად, მაგალითად, უძრავი ქონების გაყიდვის აგენტს, ვისაც უნდა გაეფრთხილებინა ისინი იმ „სურნელების“ შესახებ, რომელსაც ეს ტბა ავრცელებდა.

თუ პასუხისმგებლობა არ შეიძლება დაეკისროს სხვას, ესე იგი სახლის შესყიდვის ზარალი დაფიქსირდა მაშინ, როდესაც ის იყიდეს. მთელი თანხა, გარდა 60000 დოლარისა, არის შეუქცევადი ხარჯი და ზარალი. ამ შემთხვევაში იპოთეკური გადასახადი წარმოადგენს ზღვრულ ხარჯებს სახლის შემდგომი მფლობელობისა, ან თუ კრომბები გაყიდონ სახლს და განაგრძობენ ბანკისთვის ფულის გადახდას, მათი კრედიტუნარიანობისა და სახელის შენარჩუნების ზღვრული დამატებითი ხარჯებია:

\$	75000 განვადებითი გადახდა + 175000 ბანკის სესხი
\$	250000 შესყიდვის ფასი - 60000 გადაყიდვის ფასი
\$	190000 მთლიანი დანაკარგი - 75000 კრომბების დანაკარგი
\$	115000 ბანკის დანაკარგი

ზღვრული და საშუალო დანახარჯები

მნიშვნელოვანია, რომ ერთმანეთში არ ავურიოთ ზღვრული და საშუალო მნიშვნელობის ცნებები. შესაძლოა თქვენ არც კი აპირებდით, აგრეოდათ საშუალო და ზღვრული მნიშვნელობების ცნებები და მაშინ შემდგომმა მსჯელობამ შეიძლება გზაკვალი აგიბნოთ. იმედი ვიქონიოთ, რომ ეს არ მოხდება. განსხვავება შეიძლება, განხილული იქნას უბრალო მაგალითზე. ქვემოთ ნაჩვენებია სუვენიერების ჰიპოთეკური წარმოების შესაძლო მოცულობები და დანახარჯები:

წარმოებული სუვენიერების რაოდენობა	სუვენიერების წარმოების სრული დანახარჯები
42	4200 დოლარი
43	4257 დოლარი
44	4312 დოლარი
45	4365 დოლარი

გაყოფა გვაძლევს საშუალებას დავადგინოთ, რომ 42-ე სუვენიერის წარმოების საშუალო დანახარჯები

(ერთობლივი ხარჯები ერთეულზე გათვლით) უდრის 100 დოლარს. 43-სთვის — 99 დოლარს, 44-სთვის — 98 და 45-სთვის კი 97 დოლარს. თუ დაფიქრდებით, მივხვდებით, რომ 43-ე სუვენირის დამზადების დანახარჯი შეადგენს არა 99 დოლარს, არამედ 57 დოლარს, 43-ე სუვენირის დამზადების დამატებითი დანახარჯები წარმოადგენს ზღვრულ დანახარჯებს. 44 და 45 სუვენირის ზღვრული დანახარჯები შესაბამისად 55 და 53 დოლარს შეადგენს. ცხადია, რომ ზღვრული დანახარჯები შეიძლება საშუალო დანახარჯებზე მეტი ან ნაკლები იყოს, ან მნიშვნელოვნად განსხვავდებოდეს მათგან. ასევე ცხადია, რომ მწარმოებლებმა გადანყვეტილების მიღებისას, უნდა იხელმძღვანელონ ზღვრული დანახარჯებით. უნდა გაიზარდოს თუ უნდა შემცირდეს წარმოება? ზღვრული დანახარჯები წარმოადგენს მოქმედების შედეგს, ამიტომ ისინი სწორედ ქმედებით უნდა იმართონ.

ნიშნავს თუ არა ეს იმას, რომ ბიზნესმენებს არ აინტერესებთ საშუალო დანახარჯები? თუ ისინი არ მიიღებენ საკმარის ამონაგებს, რათა დაფარონ დანახარჯები, მაშინ იზარალებენ. ისინი არ წავლენ რაიმე ქმედებებზე თავისი ნებით, თუკი არ მოელიან საკუთარი დანახარჯების სრულ დაფარვას. ამიტომ შესაძლოა, ამოცანა ერთეულ პროდუქციაზე მოსალოდნელი დანახარჯებისა და მოსალოდნელი გასაყიდი ფასის შედარებით ტერმინებში წამოაყენონ. მაგრამ, მიაქციეთ ყურადღება იმას, რომ ნებისმიერი გადანყვეტილებისას, მოსალოდნელი ხარჯები სინამდვილეში ზღვრულ დანახარჯებს წარმოადგენს. ვინაიდან უკანასკნელი აუცილებლად არ ნიშნავს პროდუქციის ერთეულზე დამატებით დანახარჯებს. ისინი შესაძლოა აღნიშნავდნენ დამატებით ხარჯებს ერთეულების სერიაზე ან დამატებას ხარჯებზე, რომლებიც მოსალოდნელია მთელი საწარმოო პროცესის შესახებ გადანყვეტილების მიღებისას. გადანყვეტილებები ხშირად სწორედ ასეთი „ბორცვული“ მეთოდით მიიღება.

მაგალითად, არავინ გეგმავს გამაგრებელი ნყლის ფაბრიკის მშენებლობას მხოლოდ ერთი ყუთი ნყლის გამოშვების მიზნით. მრავალ წარმოებაში არსებობს ეკონომია მასშტაბებზე, ასე რომ, თუ ბიზნესმენები ვერ ხედავენ პროდუქციის დიდი მოცულობით წარმოების შესაძლებლობებს, ისინი არც არაფერს არ აწარმოებენ. ისინი ხელს არ მოკიდებენ ამ საქმეს. საერთოდ არ ააშენებენ ამ ფაბრიკას. გადანყვეტილება იმის შესახებ, ააშენონ თუ არ ააშენონ, ააშენონ ამა თუ იმ ზომის ქარხანა, ააშენონ ამგვარად თუ იმგვარად — ეს არის ზღვრული გადანყვეტილება იმ მომენტისათვის, როდესაც მისი მიღება ხდება. გახსოვდეთ, რომ დამატებები შესაძლოა იყოს მეტად მცირე, მაგრამ ამავე დროს მეტად დიდიც.

დამოუკიდებლად იმისა, აზროვნებენ თუ არა ბიზნესმენები საშუალო სიდიდის ტერმინებით, მათი გადანყვეტილებები მართულია მოსალოდნელი ზღვრული ხარჯებით. მომავალში შესაძლოა ყურადღება მიექცეს საშუალო მნიშვნელობებსაც, რათა გავერკვეთ, რამდენად კარგად ან ცუდად გამოგვივიდა ყველაფერი და შევიტყოთ რამე მომავალზე, თუკი ჩავთვლით, რომ მომავალი წარსულს წააგავს. მაგრამ ეს უკვე ისტორია (რომლის ცოდნა უდავოდ სასარგებლოა), მაშინ, როდესაც ეკონომიკური გადანყვეტილებების მიღება ხდება ანმყოფი, მომავალზე გათვლით.

<p>საშუალო დანახარჯები: $4200/42=100$ $4257/43=99$ ზღვრული დანახარჯები: $4257-4200=57$ ზღვრული დანახარჯი ეს არის მოქმედებების შედეგი</p>
--

დანახარჯები, როგორც გამამართლებელი გარემოება

მოუმზადებელ ადამიანს ეკონომიკური ანალიზისას განსაკუთრებით ხშირად მოსდის შეცდომა, ვინაიდან ხარჯებს ჩვეულებრივ გააჩნია არა მარტო ეკონომიკური, არამედ ეთიკური და პოლიტიკური ასპექტები. მრავალ ადამიანს მიაჩნია, რომ გამყიდველებს უფლება აქვთ აინაზღაურონ ხარჯები, მაგრამ არა აქვთ უფლება, დაანესონ ფასები, რომლებიც ბევრად აღემატება განუულ ხარჯებს და ალბათ მაშინაც რაღაც უპატიოსნო მიზნებს ისახავენ, თუკი ხარჯებთან შედარებით ბევრად ნაკლებ ფასს ანესებენ. შეხედულებების ასეთმა სისტემამ, რომელშიც ხარჯები დასაბუთების ფუნქციას ასრულებს, ჩვენს კანონებშიც კი შეაღწია. მაგალითად, ფასებზე საკანონმდებლო კონტროლი ჩვეულებრივ უშვებს ფასების ზრდას ხარჯების ზრდისას, მაგრამ არ უშვებს ფასების არანაირ ზრდას, თუ ეს არ არის დასაბუთებული ხარჯების ზრდით. საზღვარგარეთული ფირმები, რომლებიც საკუთარ პროდუქციას აშშ-ში ყიდიან, შესაძლოა დაისაჯონ, „დემპინგისთვის“. თუ სახელმწიფო დაწესებულება დაადგენს, რომ ისინი პროდუქციას ამ ქვეყანაში ხარჯებზე ნაკლებ ფასად ყიდდნენ. ასეთ გარემოებებში, როდესაც ხარჯები გადანყვეტილებების ორგანიზაციულ რაციონალიზაციად უფრო იქცევა, ვიდრე ჭეშმარიტ მიზეზად, მათ მიმართ ყველანაირი მტკიცებუ-

ლება განსაკუთრებულ შემთხვევებს უნდა დაექვემდებაროს.

მოარული წარმოდგენის მიხედვით, ფასები მჭიდროდ უნდა იყოს დაკავშირებული ხარჯებთან, ვინაიდან იგულისხმება, რომ ხარჯები რეალურ და გარდაუვალ ობიექტურობას წარმოადგენს. ბინის ქირის კონტრაქტის ყველაზე აქტიური მომხრეებიც კი დაგვეთანხმებიან (ყოველ შემთხვევაში, პრინციპში), რომ ბინათმფლობელებს ნება უნდა დაერთოთ მოუმატონ ბინის ფასი, თუ გათბობისთვის საჭირო მაზუთი ძვირდება. ოღონდ, არასდროს დაეთანხმებიან იმას, რომ ბინათმფლობელებს შეეძლოთ ფასების გაზრდა მხოლოდ იმიტომ, რომ ბინაზე მოთხოვნა უფრო სწრაფად იზრდება, ვიდრე მინოდება. მათი თვალსაზრისით, ასეთი მატება იქნებოდა სპეკულაცია, მოტყუება და ტყავის გაძრობა, ვინაიდან ეს არ არის დაკავშირებული ხარჯებთან. მაგრამ ქირის ასეთი ზრდა ისევე დაკავშირებული ხარჯებთან, როგორც სათბობის ფასის ზრდა. როდესაც გასაქირავებელ ბინებზე მოთხოვნა იზრდება, მობინადრეები სთავაზობენ უფრო მაღალ ფასს, ვინაიდან არსებულ ფართზე ერთმანეთს კონკურენციას უწევენ. ამით იზრდება ბინათმფლობელის ხარჯები, რაც დაკავშირებულია ამა თუ იმ დამქირავებლისთვის ბინის მიქირავებასთან. ის თანხა, რომლის გადახდისთვისაც მზადაა სხვა მობინადრე, ბინათმფლობელისთვის წარმოადგენს ამ ბინაში ამჟამად მცხოვრები ადამიანის იქ ცხოვრების ხარჯს. გვეჩვენება, რომ სანვავის შემთხვევაში ეს სხვაგვარადაა, მაგრამ სინამდვილეში ეს ასე არ არის. საბოლოო ჯამში სანვავის ხარჯები ასევე განისაზღვრება ერთმანეთში კონკურირებადი მიმწოდებლების ფასობრივი განაცხადებით. ხარჯები ყოველთვის მინოდებისა და მოთხოვნის ქმედებათა შედეგს წარმოადგენს. ამ თემას ჩვენ მომდევნო ორ თავში გავაგრძელებთ.

დანახარჯები მოთხოვნისაგან დამოუკიდებელი
არასდროს არიან

დანახარჯები და მინოდება

ისე როგორც მოთხოვნის მრუდები გვიჩვენებენ ზღვრულ ხარჯებს ან ხარჯებს, რისი განწევისთვისაც მზად არიან ადამიანები, რათა განსაკუთრებული საქონელი მიიღონ, ისე მინოდების მრუდები გვიჩვენებენ ზღვრულ ხარჯებს, რომლებიც დაფარული უნდა იქნას, რათა პოტენციურმა მიმწოდებელმა საქონელი ხელმისაწვდომი გახადოს.

დავუშვათ, რომ, სმიტი, რიკარდო, მარქსი და კეინსი არიან ეკონომიკის შემსწავლელი კურსის პოტენციური მასწავლებლები. ყოველ მათგანს სურს იმუშაოს დღეში 8 საათი იქ, სადაც მას მეტ ფულს გადაუხდიან. სტუდენტების აზრით, მათი მოსახურება აბსოლუტურად ურთიერთშენაცვლებადია: ამ ოთხიდან თითოეულის მიერ ჩატარებული ყოველი საათი ერთნაირად ღირებულია სტუდენტებისთვის.

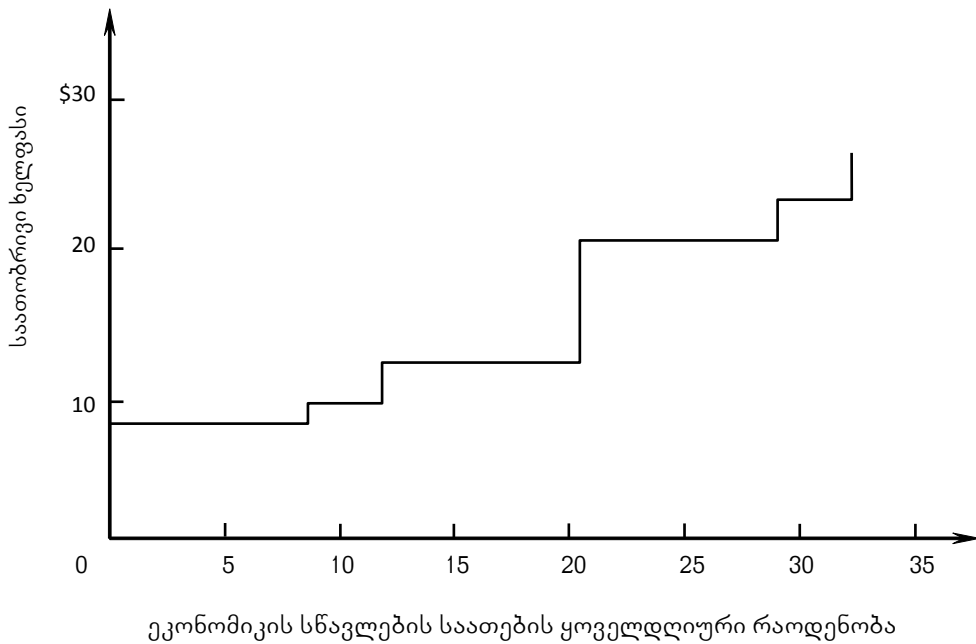
მარქსი მზადაა ასწავლოს დღეში 8 საათი საათში 6 დოლარის ანაზღაურებით, ვინაიდან მისთვის ამჟამად მის ხელთ არსებული შესაძლებლობებიდან ყველაზე საუკეთესოს, რევილუციის მომზადებას, საათში 7,99 დოლარი მაოქვს. რიკარდოს შეუძლია 4 საათი იმუშაოს ფირმაში “მერი ლინჩი” საათში 27,99 დოლარის ანაზღაურებით: გარდა ამისა, მისთვის ფესხაცმელების გაყიდვას დამატებით საათში 9,99 დოლარი მაოქვს. სმიტისთვის საუკეთესო არჩევანია ადგილობრივ კოლეჯში ზნეობრიობის ფილოსოფიის კურსის წაკითხვა დღეში 8 საათის განმავლობაში, საათში 15,99 დოლარის ანაზღაურებით. კეინსი მუშაობს დღეში 8 საათს, აგროვებს რა შეწირულობებს ადგილობრივი სიმფონიური ორკესტრისათვის საათში 23,99 დოლარად. როგორ გამოიყურება ამ ვითარებაში სწავლების მინოდების მრუდი? მოდით დავფიქრდეთ ამაზე.

სწავლება ვერ იქნება უზრუნველყოფილი მანამ, სანამ ფასი საკმარისი არაა ყველაზე დაბალანაზღაურებადი პოტენციური მასწავლებლის დამატებითი ხარჯების დასაფარავად. ეს იქნება მარქსი. როდესაც ფასი 8 დოლარამდე გაიზრდება, მარქსი მზად იქნება შეაჩეროს რევილუციის მომზადება და დაინყებს მასწავლებლობას დღეში 8 საათის განმავლობაში. ასე რომ ჩვენ ავაგებთ მინოდების მრუდს, როგორც ვერტიკალურ ხაზს ნულიდან 8 დოლარამდე. შემდეგ გავაგრძელებთ მას ჰორიზონტალურად 8 საათის სიდიდემდე.

დამატებითი 8 საათიანი სწავლება არ იქნება შეთავაზებული, ვიდრე ფასები იზრდება 10 დოლარამდე საათში. ამ ფასის დროს რიკარდო მიატოვებს სამუშაოს ფესხაცმლის მაღაზიაში და 4 საათის განმავლობაში ასწავლის. ჩვენ ამასობაში ვაგრძელებთ მინოდების მრუდს და ვხაზავთ ვერტიკალურ ხაზს 8 დოლარიდან 10 დოლარამდე 8 საათის განმავლობაში, ხოლო შემდეგ ვაგრძელებთ ჰორიზონტალურ ხაზს 12 საათის სიდიდემდე.

სმიტი ზნეობრივი ფილოსოფიის სწავლებიდან ეკონომიკის სწავლებას დაუბრუნდება, როდესაც ამისთვის მას 16 დოლარს გადაუხდიან. მინოდების მრუდის მისი მონაკვეთი არის ჰორიზონტალური ხაზი 16 დოლარზე, 12-სა და 20 საათს შორის მონაკვეთში. კეინსი მზად იქნება მასწავლებლობისთვის, როდესაც

ფასი საათში 24 დოლარამდე გაიზარდა. რიკარდო მზად იქნება ასწავლოს 4 საათით მეტი დროის განმავლობაში, დამატებით იმ 4 საათამდე, რომელშიც მას 10 დოლარს უხდიან, თუკი ფასი 24 დოლარამდე გაიზარდა. ჩვენი ვარაუდით, რამდენადაც არ უნდა გაიზარდოს ფასი, 32 საათზე მეტი სწავლება არ იქნება შეთავაზებული. მიწოდების მრუდი შესაბამისად ვერტიკალურ ხაზად იქცევა 32 საათზე. განიხილეთ 3-2 ნახაზი, რათა დარწმუნდეთ, რომ მიხვდით, თუ როგორ იქნა აგებული ეს მრუდი.



3-2 სწავლების მომსახურების მიწოდება

სწავლების შესახებ მოყვანილი მაგალითი მარტივად გვიჩვენებს, თუ რა უდევს საფუძვლად ყველა მიწოდების მრუდს. მიწოდების მრუდები წარმოადგენენ ზღვრული შეუქცევადი ხარჯების მრუდებს პროდუქციის ხელმისაწვდომობის შესაქმნელად.

მიწოდების საფასო ელასტიურობა

ელასტიურობის კონცეფცია ყოველმხრივ მნიშვნელოვანია როგორც მიწოდების, ისე მოთხოვნის შემთხვევაში. ფორმალური განსაზღვრება იგივეა. *მიწოდების საფასო ელასტიურობა ეს არის მიწოდებული რაოდენობის პროცენტული ცვლილების ფარდობა ფასის პროცენტულ ცვლილებასთან.* მიწოდების შემთხვევაში ფასები და რაოდენობა ერთიდაიმავე მიმართულებით იცვლება, ასახავს რა იმ ფაქტს, რომ მაღალი ფასი უზიდავს მიწოდებლებს მიაწოდოს მეტი რაოდენობა. მიწოდება შედარებით ელასტიურია, თუ მიწოდებული რაოდენობის პროცენტული ცვლილება უფრო მეტია, ვიდრე ფასის პროცენტული ცვლილება და შედარებით არაელასტიურია, თუ მიწოდებული რაოდენობის პროცენტული ცვლილება ნაკლებია, ვიდრე ფასის პროცენტული ცვლილება.

$$\text{მიწოდების საფასო ელასტიურობა} = \% \text{-ული ცვლილება რაოდ.-ში} / \% \text{-ული ცვლ. ფასში}$$

ეს წიგნი სავსებით არაელასტიური მოთხოვნის მრუდებს იმავე ოჯახს მიაკუთვნებს, რასაც ფასკუნჯს: აუხსნელი ფენომენების ოჯახს. სავსებით არაელასტიური მიწოდების მრუდები სხვა შემთხვევაა. მაშინ, როდესაც საქონელზე ფასების ზრდისას, მოთხოვნის შემცირებას დიდი დრო არ სჭირდება, საკმაოდ მნიშვნელოვანი დრო სჭირდება იმას, რომ საქონელზე ფასების გაზრდისას მიწოდებაც გაიზარდოს. საქონლის ფასის მნიშვნელოვანი ზრდა თავდაპირველად არ იწვევს მიწოდებული საქონლის რაოდენობის შესაბამის ზრდას. ეს მოხდება მაშინ, როდესაც გარკვეული დროის შემდეგ, პოტენციური მიწოდებლები მოიძიებენ შესაძლო რესურსებს და, შესაბამისად, მზად იქნებიან გაზრდილი რაოდენობა უფრო მაღალ ფასად გაყიდონ.

თუ იმ რესურსების დამატებითი რაოდენობა, რომელიც საჭიროა განსაკუთრებული საქონლის დასამზადებლად, დაუყონებლივ შეიძლება იქნას მოპოვებული იგივე ან უფრო ნაკლებ ფასად, საქონლის მიწოდების მრუდი უფრო ახლოს იქნება სრულიად ელასტიურთან. ამ შემთხვევაში ფასების უმნიშვნელო ზრდა

გამოიწვევს გაყიდვისთვის მიწოდებული საქონლის რაოდენობის დიდ ზრდას.

4-1 ნახაზზე წარმოდგენილი სამხედრო მოხალისეების მიწოდების მრუდი წარმოადგენს შუალედურ შემთხვევას. ფასების ელასტიურობა იცვლება მრუდის გასწვრივ, 7 დოლარსა და 9 დოლარს შორის არსებული 2-ის ტოილ ნიშნულიდან 23 დოლარს და 25 დოლარს შორის არსებულ 1,2 ნიშნულამდე კლებულობს. (თუ თავად გასურთ შეამოწმოთ ეს ციფრები, გამოთვლების საფუძვლად ორ ფასსა და რაოდენობებს შორის პროცენტული ცვლილების საშუალო მნიშვნელობები გამოიყენეთ.)

ერთი ნუთით ჩაფიქრდით, რათა დარწმუნებულეხი იყოთ, რომ გაერკვიეთ მიწოდების ფასობრივი ელასტიურობის კონცეფციაში. როგორც შემდეგ თავებში დავინახავთ, მიწოდებისა და მოთხოვნის მრუდების ფარდობითი ელასტიურობა განსაზღვრავს, თუ რა გავლენას მოახდენს ვითარების ცვლილება საქონლის გაცვლის რაოდენობაზე და ფასებზე.

მოკლედ გავიხიოროთ

როგორც მოთხოვნის ისე მიწოდების მრუდები ასახავენ იმას, თუ როგორ აფასებენ ადამიანები ალტერნატიული შესაძლებლობების ღირებულებას. გასაყიდად მიწოდებული საქონლის რაოდენობა და ის რაოდენობა, რომელზედაც მოთხოვნა არსებობს, დამოკიდებულია იმ არჩევანზე, რომელსაც აკეთებენ ადამიანები მას შემდეგ, რაც შეაფასებენ მათთვის ხელმისაწვდომ შესაძლებლობებს.

მიწოდება დამოკიდებულია ხარჯებზე, მაგრამ მიწოდებლის ხარჯები არის ალტერნატიული შესაძლებლობების ღირებულება, რომლის რეალიზაცია ვერ ხერხდება მიწოდების გამო. ხარჯების ეს კონცეფცია ეკონომიკურ თეორიაში ისეთნაირად ფორმულირდება, რომ გადანყვეტილების მიღებასთან დაკავშირებული ყველა ხარჯები წარმოადგენენ ალტერნატიულ ღირებულებებს, ანუ იმ ალტერნატიული შესაძლებლობების ღირებულებას, რომელზედაც უარის თქმა გახდა საჭირო, მოქმედების კონკრეტული გზის შერჩევის გამო.

ალტერნატიული ხარჯები აუცილებლად ზღვრულ ხარჯებს წარმოადგენს: ესაა დამატებითი ხარჯები რაც ქმედებას ან გადანყვეტილებას ახლავს თან.

დავა იმის შესახებ თუ “რა ღირს” ესა თუ ის ნივთი, შეიძლება გადანყვეტილი იქნას, თუკი ვალიარებთ, რომ თავისთავად ნივთს ღირებულება არ გააჩნია. მხოლოდ ქმედებას დაკავშირებული შესაძლებლობების უარყოფასთან და ამიტომ მხოლოდ ქმედებეს ახასიათებს ხარჯები.

ხარჯები ყოველთვის წარმოადგენს იმ შესაძლებლობების ღირებულებას, რომელსაც სწირავენ კონკრეტული ადამიანები. იმისათვის, რომ გადაილახოს შეხედულებათა მრავალგვარობა ხარჯების გამო. ხშირად საკმარისია მიღწეულ იქნას შეთანხმება, თუ ვის ხარჯებზეა კერძოდ საუბარი.

განუვს ხარჯებზე გავლენას ვერ ახდენს მიმდინარე გადანყვეტილებები. ეს არის აუნაზღაურებელი ხარჯები და, აქედან გამომდინარე, ისინი უმნიშვნელოა გადანყვეტილებების მიღებისათვის. გადანყვეტილების მიღებისას გასათვალისწინებელი ხარჯები სამომავლო ხარჯებია.

მიწოდების მრუდები გადახრილია ზემოთ და მარჯვნივ, ვინაიდან აუცილებელია რესურსების მფლობელებს მივანოდოთ უფრო მაღალი ფასი, რათა დავარწმუნოთ ისინი წინა საქმიანობაზე უარის თქმის შესაძლებლობაში.

მიწოდების ფასობრივი ელასტიურობა არის მიწოდებული რაოდენობის პროცენტული ცვლილების ფარდობა ფასების პროცენტულ ცვლილებასთან.

საკითხები განსჯისათვის

1. 1980 წელს ახალი ინგლისის ერთ-ერთმა ცნობილმა კლინიკამ უარყო ამ საავადმყოფოს ექიმების მიერ წამოყენებული წინადადება გულის გადანერგვის ოპერაციების შესახებ. კლინიკის დირექტორს არ მიაჩნდა, რომ აღნიშნული გადანყვეტილება “ხარჯების ანალიზზე იყო დაფუძნებული”. ის, პირიქით, თვლიდა, რომ “ასეთი გადანყვეტილება მნიშვნელოვან წილად შეზღუდულ ფიზიკურ რესურსებთან და მაღალპროფესიონალური პერსონალის ნაკლებობასთან იყო დაკავშირებული და აღნიშნავდა, რომ გულის გადანერგვის თითოეული ოპერაციის ჩასატარებლად იძულებული იქნებოდნენ უარი ეთქვათ სხვა პაციენტებისათვის, რომლებსაც სჭირდებოდათ ჩვეულებრივი, ნაკლებად რესურსტევადი და იმ დროისათვის წინასწარგანსაზღვრული დადებითი ეფექტის მომტანი ოპერაცია”.

ა) ეთანხმებით თუ არა, რომ ეს გადანყვეტილება არ ეფუძნებოდა ხარჯების განხილვას?

ბ) როგორია უარის თქმის სერიოზული შესაძლებლობა ამ შემთხვევაში?

გ) რატომ არ დაიქირავა ჰოსპიტალმა მეტი ქირურგი და არ შეიძინა მეტი მატერიალური რესურსები, თუკი “ხარჯების განხილვა” არ წარმოადგენდა ჰოსპიტალის მიღებული გადანყვეტილებების მიზეზს

დ) როგორ ფიქრობთ, რამ უკარნახა ჰოსპიტალის დირექტორს, ემტკიცებინა, რომ გადანყვეტილება არ ეფუძნებოდა ხარჯების განხილვას?

2. ქვემოთ მოტანილია ნაწყვეტი ფრენსის უელენდის ეკონომიკის სახელმძღვანელოდან, რომელიც ამერიკულ კოლეჯებში 1860 წლამდე გამოიყენებოდა.

“ბუნების ძალების თვისებები და ქმედება ღმერთის მიერაა ბოძებული და ამიტომ არაფერი არ გვიწდება. მაგალითად, თუ გვსურს წყლის ვარდნის გამოყენება, ჩვენ გვჭირდება მხოლოდ შესაბამისი ნაგებობის და წყლის ბორბლის დაყენება. შემდეგ შეგვიძლია ვისარგებლოთ ვარდნილი წყლით ისე,

რომ არ გავწიოთ დამატებითი ხარჯები. რადგან ჩვენი ხარჯები დაკავშირებულია მხოლოდ აღჭურვილობის ხარჯებთან, რაც საშუალებას იძლევა გამოვიყენოთ ბუნების ძალები, მაშასადამე, მხოლოდ ეს ხარჯები მოითხოვს პოლიტიკური ეკონომისტის ყურადღებას”

- ა) რა უფლებობა მეცხრამეტე საუკუნეში ნისქვილის მეპატრონეს წყლის ვარდნის გამოყენება ნისქვილის ასამუშავებლად, თუ წყლის კაშხალი მის ტერიტორიაზე იმყოფებოდა?
- ბ) რისი ტოლი იქნება მენისქვილის ხარჯები, თუ წყლის კაშხალი სხვის მიწაზე იქნება?
- გ) რა გარემოებების დროს იქნება წყლის ვარდნის ნისქვილის ენერჯიად გამოყენების ხარჯები წულის ტოლი?
- დ) რატომ არ ეთანხმებიან თანამედროვე ეკონომისტები ფრენსის უილენდის ამ მოსაზრებას და ყურადღებას ამახვილებენ იმაზე, რომ ბუნების ძალების გამოყენება ხარჯებთანაა დაკავშირებული.

- 3. თაჯ-მაჰალის მავზოლეუმის გარშემო გაზონის ბალახს ხშირად, სამზარეულოს პატარა დანების მეშვეობით ახალგაზრდა ქალები კრეჭენ. ძვირია თუ იაფი გაზონის მოვლის ეს მეთოდი?
- 4. D პუნქტიდან H პუნქტში თვითმფრინავით მისვლა ერთ საათში შეიძლება. ავტობუსით იმავე მარშრუტით გავლა ხუთ საათშია შესაძლებელი. თუ ავიაბილეთი 120 დოლარი ღირს, ხოლო ავტობუსის - 30, გადაადგილების რომელი მეთოდი იქნება უფრო იაფი ადამიანისათვის, რომელიც საათში 6 დოლარს გამოიმუშავებს? იმისთვის, ვინც საათში 30 დოლარს გამოიმუშავებს?
- 5. კანონით აკრძალული რომ არ იყოს 18 წლამდე მართვის მოწმობების გაცემა, როგორ იმოქმედებდა ეს ახალგაზრდობის სასკოლო განათლების დამთავრებასთან დაკავშირებულ ხარჯებზე?
- 6. გაზეთის სათაური გვამცნობს: ”შეურაცხყოფისთვის სარჩელების რაოდენობა იზრდება მაშინ, როდესაც სხვა სასამართლო საქმეები კლებულობს”. გამოიყენეთ ზღვრული ხარჯების კონცეფცია, რათა ახსნათ ეს მოვლენა. შეამცირებს თუ არა კანონები, რომლებიც მკაცრად ზღუდავს შეურაცხყოფისთვის სარჩელებს, ანდერძის შედგენისთვის ადვოკატების დაქირავების ხარჯებს?
- 7. როგორ ახსნით ჯარისკაცების დამქირავებელი ოფიცრის გამონათქვამს: “ეკონომიკური დაღმავლობა ჩვენი პრობლემების გადაწყვეტის საუკეთესო საშუალებაა”?
- 8. ერთ-ერთი მოსაზრება, რომელიც დაქირავებული ჯარის სანინალმდეგოდ გამოითქმის, იმაში მდგომარეობს, რომ თითქოს ის უარეს მდგომარეობაში აყენებს ღარიბებს, რადგან მათ სამხედრო სამსახურთან მიმართებაში გააჩნიათ უმცირესი ალტერნატივები და ამიტომ ისინი მოხალისეთა ჯარის ძირითად ნაწილს შეავსებენ.
 - ა) ეთანხმებით თუ არა ამ ანალიზს?
 - ბ) ზოგიერთი კრიტიკოსი ამტკიცებს, რომ თუკი ჯარი მხოლოდ მოხალისეებს დაეყრდნობა, ის იმდენი არაკვალიფიციური და უუნარო ხალხით შეივსება, რომლებიც ვერ შეძლებენ რთული შეიარაღების მართვას. IBM-ის ფირმაც მხოლოდ მოხალისეებს ქირაობს, მაგრამ მისი თანამშრომლები ძირითადად არც უუნარონი და არც არაკვალიფიციური არიან. რა განსხვავებაა ჯარსა და IBM-ს შორის? როგორ აუხსნიდით ამას კრიტიკოსებს?
 - გ) მოხალისეთა ჯარის სანინალმდეგოდ გამოითქმული კიდევ ერთი მოსაზრება იმაში მდგომარეობს, რომ ჩვენ არ გვჭირდება “დაქირავებული ჯარი”. სამხედრო მოხალისეთა ხელფასის როგორი დონე გადააქცევს მათ დაქირავებულებად? ვალდებულები არიან თუ არა ოფიცრები, დარჩნენ ჯარში? რატომ აგრძელებენ ისინი სამსახურს? არიან თუ არა ისინი დაქირავებულები? დაქირავებულია თუ არა თქვენი მასწავლებელი? თქვენი ექიმი? თქვენი მინისტრი?
- 9. უკანასკნელ წლებში სულ უფრო მეტი ამერიკელი ცდილობს თავი აარიდოს ნაფიც მსაჯულობას, რითიც სერიოზულ პრობლემებს უქმნის ზოგიერთ სასამართლოს, რომლებიც იძულებულნი არიან გადადონ მოსმენა, ვინაიდან არა ჰყავთ საჭირო რაოდენობის მსაჯულები.
 - ა) რა ფასი აქვს მოქალაქისთვის მსაჯულად მუშაობას?
 - ბ) ვისთვის იქნება ეს ფასი დაბალი ან სულაც უარყოფითი? ვისთვის იქნება ეს ფასი მაღალი, შესაძლოა უსაზღვროდ მაღალიც კი?
 - გ) შეგიძლიათ თუ არა შემოგვთავაზოთ მოქალაქეებისთვის მსაჯულად სამსახურის საშუალო ხარჯების შემცირების რომელიმე მარტივი სისტემა?
 - დ) რა შედეგებს იწინასწარმეტყველებთ, თუკი გადავალთ მთლიანად ნებაყოფლობით მსაჯულთა სისტემაზე, რომლის დროსაც სასამართლოები გადაუხდიან ყოველდღიურ ანაზღაურებას, რათა გააჩნდეთ ნაფიც მსაჯულთა ის რაოდენობა, რაც სასამართლოებს სჭირდება?

- ე) მრავალი მოქალაქე, რომელიც კეთილსინდისიერად პასუხობს ნაფიც მსაჯულად გამოცხებას, საყვედურს გამოთქვამს სასამართლოების ოფიციალური წარმომადგენლების მხრიდან მათი შეურაცხყოფის გამო, ვინაიდან ისინი თურმე არ აფასებენ მათ დროს. მაგალითად, მომავალი მსაჯულები შეიძლება მთელი დღეები ისხდნენ მოსაცდელში ისე, რომ სასამართლოს დარბაზი თვალთაც ვერ ნახონ. რა უჯდებათ სასამართლოს ოფიციალურ პირებს მომავალი ნაფიცი მსაჯულების შეურაცხყოფა?
10. რომელ შემთხვევაში შეუძლია მრავალეროვან კორპორაციას, რომელსაც სხვადასხვა ქვეყანაში ერთნაირი ქარხნები აქვს, გადაუხადოს განსხვავებული ხელფასი სხვადასხვა ქვეყნის მუშებს მაშინაც კი, როდესაც მათ კვალიფიკაციის ერთნაირი დონე აქვთ? მიგაჩნიათ თუ არა ეს უსამართლობად? რატომ არის შესაძლებელი, რომ იმ მუშებმა, რომლებიც მეტს იღებენ, პროტესტი გამოთქვან?
 11. უკანასკნელ წლებში კომერციული დანიშნულების შენობების საარენდო ღირებულება სან - ფრანცისკოში მკვეთრად გაიზარდა, რამაც მრავალი კორპორაცია აიძულა, ქალაქგარეთ გაეტანა თავისი ოფისები. თუ ფირმას გააჩნია საკუთარი ოფისი სან-ფრანცისკოში, შეუძლია თუ არა მას იგნორირება გაუკეთოს საარენდო ღირებულების ზრდას?
 12. ჰენრიეტა ჯორჯმა 48 წლის წინ შეიძინა დიდი ძველი სახლი 2000 დოლარად. დღეს რომ მან ამ სახლის გაყიდვა გადაწყვიტოს, 200000 დოლარს მიიღებს. როგორ ფიქრობთ, რა უჯდება მას ყოველთვიურად დიდ, ძველ სახლში ცხოვრება?
 13. როდესაც პროფესიული ბეისბოლის გუნდი ბავშვთა სახლს 50 უფასო ბილეთს სთავაზობს, რა უჯდება კლუბს ერთი ბილეთი? აქვს თუ არა მნიშვნელობა იმას, კერძოდ რომელ თამაშზე სთავაზობენ უფასო ბილეთებს? რატომ დაუჯდებოდა კლუბს უფრო ძვირი ამ ბილეთების კოლექციის სტუდენტებისთვის შეთავაზება?
 14. მოდით, განვიხილოთ ტელერეკლამის საკითხები. რა შედის იმ ხარჯებში, რომელიც 30 წამიან რეკლამას უკეთებს "ფორდის" ტიპის მანქანების გამყიდველ ფირმას "მეგობარი ფრედი"? რითი შეგიძლიათ ახსნათ ის, რომ ერთიდაიგივე სარეკლამო რგოლი ოთხშაბათ დილას 90 დოლარი ეღირება, ხოლო მნიშვნელოვანი საფეხურით მატიჩის წინ 1600 დოლარი? საზოგადოებრივი ორგანიზაციები ადგილობრივ სატელევიზიო სადგურებს ხშირად მიმართავენ თხოვნით, რომ გამოუყონ დრო განცხადებებისათვის. რა უჯდებათ ეს სადგურებს? როგორ ფიქრობთ, შეიძლება თუ არა სადგურების მფლობელთა რელიგიურობით ავსხნათ ის ფაქტი, რომ ისინი კვირა დილით უფრო სიამოვნებით თმობენ უფასო დროს, ვიდრე სამუშაო დღეებში?
 15. რატომ განსხვავდება აშშ-ის სხვადასხვა ქალაქში მანქანების სადგომებზე გაჩერების ფასი? მაგალითად მანჭეტენში სადღელამისო გაჩერების ფასი 20 დოლარს უდრის. ატლანტაში ის, ალბათ, 5 დოლარი იქნება. არის თუ არა ეს დაკავშირებული ნიუ-იორკში ავტოსადგომების მფლობელთა სიხარბესთან?
 16. თუ ფინალური მატიჩის ბილეთს 10 დოლარად გაძღვევენ, ხოლო შავ ბაზარზე მისი ფასი 100 დოლარია, რა გიჯდებათ ამ თამაშზე წასვლა? როდის უფრო ნახვალთ ამ მატიჩზე: როდესაც ვიღაცა მოგცემთ ბილეთს, თუ როდესაც თქვენ თვითონ იყიდით მას 100 დოლარად? როდესაც ვიღაცა მოგცემთ ბილეთს, თუ როდესაც თქვენ თვითონ მოახერხებთ მის შეძენას 10 დოლარად?
 17. ალტერნატიული ხარჯების თვალსაზრისიდან გამომდინარე, არ არსებობს სხვაობა ფულის გადახდასა და ფულის მიღების შესაძლებლობაზე უარის თქმას შორის. მიუხედავად ამისა, ეს არ ეთანხმება ჩვენს ინტუიციას. განვიხილოთ, მაგალითად, შემდეგი შემთხვევები:
 - ა) დევიდი და ჯონათანი მეგობრები არიან. ჯონათანმა სთხოვა დევიდს ერთი წლით ასესხოს 1000 დოლარი და დევიდმაც ასესხა. სამართლიანი იქნება თუ არა, რომ დევიდმა მოსთხოვოს ჯონათანს ვალის პროცენტის გაადახდა? ან იქნებ დევიდმა თავად უნდა ისესხოს ფული პროცენტის გადასახდელად? რამდენადმე ნაკლებად სამართლიანი ხომ არ იქნება დევიდისთვის, პროცენტი გადაახდევინოს ჯონათანს, თუკი ის დეპოზიტური სერთიფიკატიდან იღებს პროცენტებს?
 - ბ) ფრიდრიხმა გამოფენაზე ტერნერის ნახატი შეიძინა. მაგრამ დათანხმდა, ექვსთვიანი გამოფენის დახურვამდე სახლში არ წაეღო. ბოლოსდაბოლოს გამოფენა დაიხურა და როდესაც ფრიდრიხმა სურათი სახლში მიიტანა, ორი რამ აღმოაჩინა: გამოფენაზე გატანამ ისე გაზარდა ტერნერის პრესტიჟი, რომ სურათის ფასი ორჯერ გაიზარდა და, რომ სურათი არცერთი მისი ოთახის კედელზე არ ეტეოდა. ჩარლის ოთახის კედლები უფრო დიდია და მას სურს შეიძინოს სურათი მეგობრისაგან. როგორი იქნება ის სამართლიანი ფასი, რომელიც ფრიდრიხმა ჩარლის უნდა გამოართვას? რა თანხა გადაიხადა მან თავად ამ სურათში, ან რისი მიღება შეუძლია მას ამჯერად ბაზარზე სურათის გაყიდვით?

18. დღესდღეობით მრავალი ამერიკელი განიცდის დროის უკმარისობას იმაზე მეტად, ვიდრე მათი წინაპრები. ეს მით უფრო გასაკვირია, რომ ჩვენი სახლები და სამუშაო ადგილები სავსეა დროის დამზოგავი უამრავი ნივთით, რაც ჩვენს წინაპრებს არ გააჩნდათ. რითი ახსნით ამას? თუ თქვენ არ შეგიძლიათ ამას ახსნა მოუძებნოთ, შეეკითხეთ სხვებს, თუ რა მიზეზი აქვს დროის უკმარისობას. რა ემართება ქმედებაში ჩართვის ფასს, როდესაც უეცრად წარმოიშვება მიმზიდველი ალტერნატიული შესაძლებლობები?
19. როდის აქვს აზრი თავის დანებებას?
- ა) რამდენ ხანს განაგრძობთ დაკარგული 20 დოლარიანის ძებნას, თუ თითოეული თქვენი საათი 5 დოლარად გიღირთ? დავუშვათ, იცით, რომ ის თქვენს ოთახში დაკარგეთ. რაციონალური იქნება თუ არა ეძებოთ ის ოთხ საათზე მეტი ხნის განმავლობაში? შეუქცევადი ხარჯებისა და მოსალოდნელი ზღვრული ხარჯების ცნებების გამოყენებით ახსენით, როგორ შეუძლია რაციონალურ პიროვნებას, რომელიც საკუთარი დროის ერთ საათს 5 დოლარად აფასებს, 20 დოლარიანი კუპიურა უსასრულოდ დიდ ხანს ეძებოს?
- ბ) სასამართლოს 1987 წელს გადაეცა ბინის დამქირავებელსა და მეპატრონეს შორის დავის შემთხვევა, რომლის დროსაც მობინადრე 909 დოლარის ღირებულების ფანჯრის გისოსების დამონტაჟებას მოითხოვდა. შვიდი წლის შემდეგ ეს საქმე ჯერ კიდევ არ იყო დასრულებული და ამ დროისთვის მოსამართლეების ჰონორარმა 1000000 დოლარს მიაღწია. ხომ არ ფიქრობთ, რომ ეს უაზრობაა? რა გარემოებებში შეუძლიათ ადამიანებს გადაიხადონ სასამართლო გადასახადები 1000000 დოლარის ოდენობით, რათა შეეცადონ მოიგონ 909 დოლარის ღირებულების დავა?
20. რა დაგიჯდებათ ერთ-ერთის გაცდენა 30 ლექციიდან, რომლებზე დასასწრებადაც თქვენ 300 დოლარი გადაიხადეთ? რა დაგიჯდათ ლექციაზე დასწრება?
21. უფრო მონდომებულად სწავლობენ თუ არა ადამიანები იმ კურსებზე, რომლებისთვისაც მათ მეტი ფასი გადაიხადეს?
22. უფრო გემრიელია თუ არა შემწვარი სოსისი სტადიონზე, სადაც ისინი ორჯერ მეტი ღირს? შეიძლება თუ არა რომ ის უფრო გემრიელი იყოს მხოლოდ იმიტომ, რომ უფრო ძვირია?
23. როგორ ფიქრობთ, ივლიან თუ არა ადამიანები, რომლებსაც მაინდამაინც არ მოსწონთ ფილმები ინგმარ ბერგმანის მონანილეობით, ფილმების ფესტივალზე, როდესაც 10 ფილმზე დასასწრები ბილეთი 5 დოლარი ეღირება? როგორ ფიქრობთ, ივლიან თუ არა ფესტივალზე ისეთები, ვისაც მაინდამაინც არ მოსწონს ინგმარ ბერგმანის ფილმები, თუ 10 ფილმზე დასასწრები ბილეთის ფასი 50 დოლარი იქნება? შეუძლია თუ არა თქვენს პასუხს ამ კითხვაზე შეცვალოს ადრე (მოხარული სოსისის შესახებ) დასმულ კითხვაზე გაცემული პასუხი.
24. გამოიყენეთ ზღვრული მიდგომა, რათა დაეხმაროთ პოლ ბერერს, მიიღოს გადაწყვეტილება, თუ რა როდენობის სასუქი გამოიყენოს მიწის ნაკვეთზე. ჩვენ გავამარტივებთ პრობლემას იმის დაშვებით, რომ ერთადერთი ფასი, რომელიც იცვლება დამატებითი სასუქის შეძენისას, არის სასუქის შეძენის ფასი. ქვემოთ მოცემულია მოსავლის ზრდა სასუქის დამატებისას.

მოხმარებული სასუქის ტომრების რაოდენობა	მოსავალი ტონებში
1	12
2	22
3	28
4	32
5	35
6	37

პოლს შეუძლია მის მიერ მოყვანილი მთელი მოსავლის თითოეული ტონა 2 დოლარად გაყიდოს. ერთი ტონარა სასუქი 10 დოლარი ღირს, მაგრამ პოლმა ფასდაკლება მიიღო: ორი ტონარა - 18 დოლარად, სამი - 24 დოლარად, ოთხი - 30 დოლარად, ხუთი - 35 დოლარად და ექვსი - 42 დოლარად.

- ა) რისი ტოლია პოლისთვის ზღვრული სარგებელი (დოლარებში) სასუქის გამოყენებისას? ან, სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, რამდენი დოლარი ემატება პოლს მოსავლის გაყიდვისას ყოველ

ელთვის, როდესაც ის დამატებით ტომარა სასუქს იყენებს?

- ბ) რას უდრის დამატებითი ტომარა სასუქის გამოყენების ზღვრული ხარჯი? ანუ, სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, რამდენად იცვლება პოლის ხარჯები ყოველთვის, როდესაც ის სასუქის დამატებით ტომარას იყენებს?
- გ) რამდენი ტომარა სასუქი უნდა მოიხმაროს პოლმა, თუ მას სურს მიიღოს რაც შეიძლება მეტი მოიგოს?

25. ფოტოკოპირების მანქანის დაქირავება თვეში 295 დოლარი ღირს. დაქირავების თანხა ფარავს რემონტის, ფხვნილის, გამჟღავნების, თვეში 200000 ასლის დამზადების ხარჯს. ბიბლიოთეკა 20000-ზე ზემოთ ყველა ასლში იხდის ერთ ცენტს პლუს ერთნახევარი ცენტი ყოველი გამოყენებული ქაღალდისთვის.

ჰარიეტ მარტინს ხვალინდელი ლექციისთვის წასაკითხი აქვს 20 გვერდიანი საჭურნალო სტატია. იგი მზადაა სტატიის ასლში 50 ცენტი გადაიხადოს, მაგრამ, თუ ამაზე მეტის გადახდა გახდა საჭირო, მან სტატია ბიბლიოთეკაში უნდა წაიკითხოს.

- ა) რა არის ერთი გვერდის უმაღლესი ფასი, რომლის გადახდისთვისაც მზადაა ჰარიეტი ასლების გადასაღები მანქანის გამოყენებისას?
- ბ) რა არის ერთი გვერდის უმცირესი ფასი, რომელზედაც თანახმაა ბიბლიოთეკა? რა დამატებითი ინფორმაცია გჭირდებათ, რათა პასუხი გასცეთ ამ შეკითხვას?
- გ) ჰარიეტმა ახლახანს აღმოაჩინა, რომ მას ხვალისთვის სჭირდება მეორე სტატიის წაკითხვა, რომელიც სავსეა გრაფიკებით. ჰარიეტს ძალიან უნდა, რომ ჰქონდეს ამ სტატიის საკუთარი ასლი და მზადაა გადაიხადოს მასში ნებისმიერი თანხა. რა იქნება ახლა ის უმაღლესი ფასი, რის გადასახდელადაც მზადაა ჰარიეტი, რათა გამოიყენოს ბიბლიოთეკის კუთვნილი გადამღები მანქანა?(პასუხისთვის თქვენ უნდა მოგვანოდოთ საკუთარი გამოცდილებით მიღებული ინფორმაცია).
- დ) რა გავლენას ახდენს ყოველთვიური 295 დოლარის ოდენობის ქირა იმ ფასზე, რომელსაც ბიბლიოთეკა აკისრებს ასლების გადამღები მანქანის გამოყენებლებს?

26. თუ ფირმა, რომელშიც მუშაობთ, გიხდით 20 ცენტს ყოველი გავლილი მილისთვის, როდესაც თქვენ საკუთარი მანქანით დადიხართ კომპანიის საქმეებზე, ამ შემთხვევაში, კომპანიის მანქანა უნდა გამოიყენოთ თუ საკუთარი? ქვემოთ ჩამოთვლილი ხარჯებიდან რომელი მოახდენს გავლენას თქვენს გადანყვეტილებაზე?

- ა) თქვენი მანქანის შესყიდვის ფასი;
- ბ) ლიცენზიის გადასახადისგან გათავისუფლება;
- გ) სადაზღვევო პრემია;
- დ) გაკიცხვა;
- ე) ბენზინის ხარჯი.

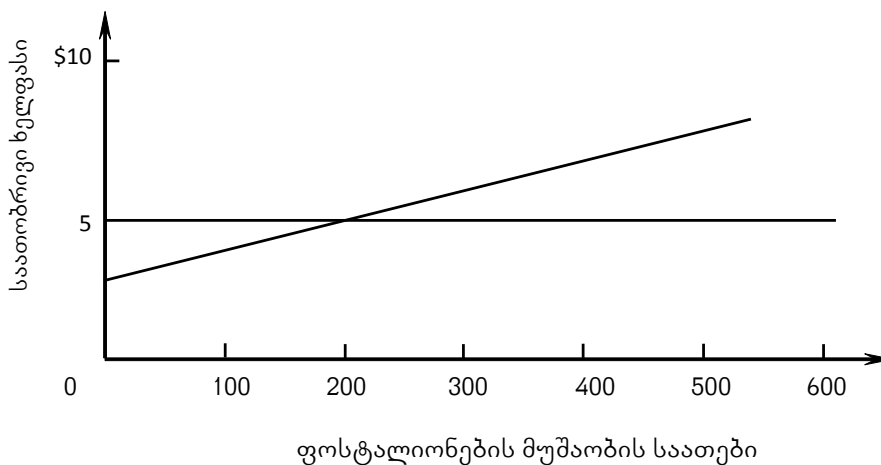
27. იმისათვის, რომ გადანყვიტოს ჩაერთოს თუ არა კოლეჯებს შორის საფეხბურთო ჩემპინატში, თქვენი უნივერსიტეტი აწარმოებს ამ ღონისძიების ხარჯების შესწავლას. როგორ ფიქრობთ, ბიუჯეტის რომელი მუხლები წარმოადგენს ნამდვილ ხარჯებს?

- ა) მოთამაშეების სწავლაზე გამოყოფილი სტიპენდიები;
- ბ) სტადიონის გირავნობის გადასახადი;
- გ) დღის სწავლების სტუდენტებისთვის უფასო ბილეთები;
- დ) გუნდის დირექტორის, ადმინისტრატორისა და მწვრთნელის ხელფასები.

28. თავდაცვის სამინისტრო აფორმებს თქვენთან კონტრაქტს პირობით “ხარჯები პლუს 10 პროცენტი” იმისთვის, რომ თქვენ საკუთარ ავტოფარეხში რაკეტები დაამზადოთ. რომელია კანონიერ საფუძველზე შეტანილი ხაჯები?

- ა) ავტოფარეხის მშენებლობის ხარჯები, ინფლაციისა და ამორტიზაციის გათვალისწინებით;
- ბ) ავტომობილის ცვეთა, იმის გათვალისწინებით, რომ იგი ქუჩაში დგას, რადგან ავტოფარეხში ადგილი აღარაა;
- გ) ავტოფარეხის ოთხი ფუტით დაგრძელების ხარჯები, რათა რაკეტებმა ქუჩაში არ გაყონ თავი და მეზობლის ბავშვებს არ ჰქონდეთ მათი გაშვების შესაძლებლობა;
- დ) ადგილობრივ უნივერსიტეტში ლექციათა კურსის საფასური, რომლის მოსმენაც მოგიწიათ, რათა მიგელოთ რაკეტების ხელოსნის დიპლომი ამ კონტრაქტის გასაფორმებლად;

- ე) მათემატიკის კურსის საფასური, რომელიც თქვენ დიდი ხნის წინ გაიარეთ, მაგრამ რომელიც აუცილებელი აღმოჩნდა, რათა გაგველოთ კურსი რაკეტების სპეციალობაში;
 - ვ) საშუალო სკოლაში სწავლის ხარჯები, რაკი ვერაფრით დაამზადებდით რაკეტებს, წერა-კითხვა რომ არ გცოდნოდათ;
 - ზ) ტეტანუსის აცრის ხარჯი, რომელიც სამი წლის ასაკში გაგიკეთდათ და რომელმაც იხსნა თქვენი სიცოცხლე, რამაც საბოლოოდ საშუალება მოგცათ გამხდარიყავით წარმატებული სამხედრო მოიჯარე;
 - თ) ფსიქოთერაპევტზე განეული ხარჯები, რომელიც დაგეხმარათ იმ დეპრესიის დასაძლევად, რისი მიზეზიც გახდა თქვენი შვილების მიერ თქვენდამი, როგორც სამხედრო სანარმოო კომპლექსის წარმომადგენლისადმი, გამოთქმული უპატივცემულობა.
29. B-2 ტიპის ბომბების დამზადების მომხრეები ამტკიცებენ, რომ კონგრესს ძვირი დაუჯდა ამ ბომბების წარმოების შეჩერება, ვინაიდან უკვე საკმარისად დიდი თანხებია დახარჯული მის შექმნაზე. შეეცადეთ დაეხმაროთ კონგრესს ამ არგუმენტის გაბათილებაში.
30. თქვენი უფროსი ბრაზიანი ხმით გასაყვედურობთ “მე არ მაინტერესებს რა ისწავლეთ ეკონომიკაში. თუ თქვენს ანგარიშში არ ჩართავთ ჩვენი ფირმის ყველა აუნაზღაურებელ ხარჯებს და რეკომენდაციებს, სამსახურიდან გაგათავისუფლებთ”. აქვს თუ არა კავშირი აუნაზღაურებელ ხარჯებს თქვენს მიერ მიღებულ გადაწყვეტილებასთან?
31. ომის გაგრძელების შესახებ გადაწყვეტილების მიღებისას, უნდა მიიღოს თუ არა მთავრობამ მხედველობაში უკვე განეული ხარჯები? ეს ადვილი კითხვა არ არის. საკმაოდ რთულიც კია, თუ მხედველობაში მივიღებთ, რომ მთავრობა დამოკიდებულია საზოგადოების მხარდაჭერაზე.
32. ეკონომისტების ნესი, რომ “აუნაზღაურებელ ხარჯებს მნიშვნელობა არა აქვს” მხოლოდ გვახსენებს, რომ აუცილებელია გავითვალისწინოთ მხოლოდ ზღვრული ხარჯები, მაგრამ ვერ მიგვითითებს, თუ რომელი ხარჯებია ზღვრული. ამისათვის საჭიროა კვალიფიციური მსჯელობა. თქვენ შეგიძლიათ განავითაროთ თქვენი შესაძლებლობები ასეთი დასკვნების გამოსატანად, თუ შეეცდებით ჩამოთვალოთ და შეაფასოთ ზღვრული ხარჯები, რომლებიც დაკავშირებულია იმასთან, რომ ზაფხულის პერიოდში დაიტოვოთ ან არ დაიტოვოთ ოთახი კოლეჯში. შეეცადეთ გამოთვალოთ მინიმალური გაქირავების თანხა, რომელიც გიბიძგებთ იქითკენ, რომ დატოვოთ ოთახი ზაფხულის პერიოდში და შემოდგომაზე ისევ შესახლდეთ იქ.
33. 4-3 ნახაზზე გამოსახული მინოდების მრუდი გვიჩვენებს ხელფასის განაკვეთებს, რომელიც უნდა გადაიხადოს ფირმამ, რათა ყოველდღიურად შეიძინოს გარკვეული რაოდენობის კაც-საათები კონვერტების დასაწებლად.
- ა) ხელფასის რა განაკვეთი უნდა შესთავაზონ ფირმებმა, თუ სურთ კონვერტების დასაწებლად დაიქირავონ 400 კაც-საათი.
 - ბ) როგორი იქნება მათი ერთობლივი დანახარჯები კონვერტების დამწებებლების ხელფასებზე?



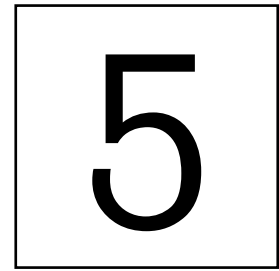
ნახ. 4-3 კონვერტების დამწებებლების შრომის მინოდების მრუდი

- გ) რისი ტოლი იქნება კონვერტების დამწებებლებისთვის ერთობლივი ალტერნატიული ღირებულება (დახმარება: თითოეული უჯრა შეადგენს 20 დოლარს: 20 საათი გამრავლებული 1 დოლარზე);
- დ) რას უდრის მინოდების ფასობრივი ელასტიურობა 4 დოლარსა და 6 დოლარს შორის? 6 დოლარსა და 8 დოლარს შორის?

34. გამოიყენეთ 4-2 ნახაზის გრაფიკი და შესატყვისი ტექსტი:

- ა) აჩვენეთ, როგორ შეიცვლება მინოდების მრუდი, თუ მერილ ლინჩი რიკარდოს მთელი დღით დაიქირავეს;
- ბ) გვიჩვენეთ მრუდის ცვლილება, თუ მარქსს შესთავაზებენ გაზეთის რეპორტიორად მუშაობას, საათში 19,999 დოლარის ანაზღაურებით;
- გ) როგორ შეიცვლება მინოდების მრუდი, თუ საზოგადოება უეცრად უფრო მეტად დაინტერესდება მორალური ფილოსოფიის საკითხების შესწავლით?

მოთხოვნა და მიწოდება: კოოპერაციის პროცესი



ღრმა და დეტალური სპეციალიზაცია სწორედ ის ფაქტორია, რაც ახასიათებს ყველა იმ მდიდარ საზოგადოებას, რომელსაც მსოფლიო ოდესმე იცნობდა. ნაშრომში, რომელშიც მე-18 საუკუნეში დიდი ბრიტანეთის ეკონომიკის აღმავლობის გზებს აშუქებდა, ადამი სმიტი აღნიშნავდა:

„შრომის დანაწილების შედეგად წარმოქმნილი პროდუქციის მრავალსახეობა ქმნის სწორადმართულ საზოგადოებას, რომელშიც საზოგადო სიმდიდრე ყველაზე დაბალი რანგის ადამიანამდე ვრცელდება“.

საზოგადოება მდიდრდება მაშინ, როდესაც მის წევრებს გაცნობიერებული აქვთ სპეციალიზაციის საჭიროება.

როგორ ვითარდება სპეციალიზაცია? პირველ თავში ეს კითხვა დასმული იყო, როგორც ეკონომიკის ძირითადი კითხვა. დადგა დრო, მას პასუხი გაეცეს. მართლაც, როგორ ახერხებენ ადამიანები მდიდარ, მაღალი სპეციალიზაციის მქონე ქვეყნებში განახორციელონ ზუსტად ის ურთიერთშეთანხმებული ქმედებები, რომლებიც ხელს შეუწყობს მოთხოვნილი პროდუქციის შექმნას?

ძირითად სირთულეს მასობრივი ინფორმაციის ნაკლებობა წარმოადგენს. მთელ მსოფლიოში არც ერთმა ინდივიდმა არ იცის, როგორ მზადდება ისეთი მარტივი საგანი, როგორიცაა ფანქარი. მრავალმა სპეციალისტმა იცის, რომ ის ხის, გრაფიტის, საშლელისა და მეტალისგან შედგება. მაგრამ მათ არ იციან, თუ როგორ უნდა აწარმოონ ეს შემადგენელი ნაწილები. ამას ისინი ავალებენ სხვა სპეციალისტებს და არცერთმა მათგანმა არ იცის, თუ როგორ უნდა მოუყაროს თავი ერთად ამ შემადგენელ ნაწილებს.

საბაზრო სისტემები

ბაზრის საოცრება ისაა, რომ მილიონობით ადამიანი, რომელიც არც კი იცნობს ერთმანეთს, ახერხებს გააერთიანოს ძალები და გამოუშვას არა მარტო ფანქრები, არამედ ბევრად უფრო რთული საქონლის უთვალავი რაოდენობა, თანაც, ყოველივე ეს ადვილად გააკეთოს.

საბაზრო სისტემები ხშირად შეიძლება ავტომატურ, თვითრეგულირებად სისტემებად მოგვეჩვენოს, რაც ისეთ წარმოდგენას ქმნის, რომ ყველაფერი ადამიანის ჩარევის გარეშე ხდება. ეს მცდარი შეხედულებაა. საბაზრო სისტემები მომხმარებლების და მიმწოდებლების მიერ არის შექმნილი, რომლებიც განახორციელებენ მათთვის საინტერესო პროექტებს და მოილაპარაკებენ იმის შესახებ, თუ რას მიიღებენ გარანტირებულად მათგან, ვისაც სანაცვლოდ საჭირო საქონელს მიანვდიან. როდესაც ეკონომისტები გამოიყენებენ ტერმინებს: „მოთხოვნა“ და „მიწოდება“, ისინი სინამდვილეში დროში გავრცობილ დასკვნებს გულისხმობენ.

მოთხოვნისა და მიწოდების პროცესები არის კონკრეტულ ურთიერთშეთავაზებათა მიმდინარე ერთობლიობა.

შეთანხმებების მიღწევა არ ხდება საკომიტეტო შეხვედრებზე. უფრო მეტად ესაა მრავალრიცხოვანი წინადადებები ყიდვა-გაყიდვის შესახებ, რასაც ჩვენ, ვცხოვრობთ რა საზოგადოებაში, ყოველდღიურად ვახორციელებთ. ყიდვა-გაყიდვის ასეთი წინადადებები თამაშის განსაზღვრულ წესებს ემყარება, კარგად განსაზღვრული საკუთრების წესების ჩათვლით. „გამიკეთებთ თუ არა თქვენ ამას, თუკი მე ასე გადაგიხდით?“ — ჩვეულებრივ ჩვენ არ გვინევს ამ შეკითხვის დასმა. დაუპატიჟებლად შევდივართ პიცერიაში, ვთხოვთ ოფიციალტს მოგვიტანოს საშუალო ზომის პიცა ზეთისხილით, წინაკითა და საშუალოზე მეტი ყველით. ოფიციალტი არ გვეკითხება, თუ რას გაფუკეთებთ ჩვენ მას საპასუხოდ, მაგრამ ჩვეულებრივ იგულისხმება, რომ გადავუხდით გარკვეულ თანხას.

მესამე თავში თქვენ გაეცანით მოთხოვნას, მეოთხე თავში კი — მიწოდების საფუძვლებს. ეს თავი მოთხოვნას და მიწოდებას ერთდროულად წარმოგიდგენთ. ყოველივე ეს ბევრად მეტია, ვიდრე მიწოდების და მოთხოვნის მრუდების გრაფიკებზე მათი გადაკვეთის წერტილის მოძებნა. ჩვენ ამასაც ვაკეთებთ, ვინაიდან ეს არის ამ ურთიერთკავშირის განხილვის მოხერხებული გზა, მაგრამ თუ გვინდა გავიგოთ, როგორ მოქმედებს და ზოგჯერ რატომ არ მოქმედებს კოოპერაცია საბაზრო სისტემებში, ჩვენ უნდა გავერკვეთ იმაში, თუ რა აბრკოლებს ზოგჯერ ადამიანთა თანამშრომლობას.

ტრანსაქციული დანახარჯები

თავისთავად, ის, რომ ადამიანებს სურთ რალაცის გაკეთება და მზად არიან გადაიხადონ რაც სხვებს უნდათ, არ ნიშნავს, რომ გასაკეთებელი აუცილებლად გაკეთდება. არაფერი ამტკიცებს, რომ მოთხოვნა სავსებით საკმარისია მიწოდებლის ხარჯების დასაფარად. ყოველდღიურად მრავალი ასეული ველოსიპედისტი სარგებლობს საველოსიპედო გზით, რათა გადაიაროს ხიდი. ამ გზაზე დაგდებული გატეხილი შუშა ხელს უშლის მოძრაობას. ყველა სიამოვნებით გადაიხდის ერთ დოლარს ამ შუშის მოსაშორებლად, რაც ნიშნავს, რომ ჯამში გადახდილი იქნება ასეული დოლარი იმისთვის, რასაც მრავალი ადამიანი ათ დოლარზე ნაკლებად გააკეთებდა.

რატომ ხდება ასე? იმიტომ, რომ ტრანსაქციის საშუალო დანახარჯი მაღალია. საკმარისი არ არის, რომ მომხმარებელმა გადაიხადოს ის, რასაც მიწოდებელი მოითხოვს. ვილაცამ უნდა ჩაატაროს აქტიური ქმედება: მოაგროვოს ფული ველოსიპედისტებისგან და მიაქციოს ყურადღება, რომ შუშები გზიდან აიღონ. ეს ადვილი გასაკეთებელი არ არის. ასე რომ არ იყოს, გზებზე ამდენ დამტვრეულ შუშას არ შევხვდებოდით. პიროვნებამ, რომელიც ამ საქმეს ხელს მოჰკიდებს, სათითაოდ უნდა გააჩეროს ყველა ველოსიპედისტი, ჩამოსვას, აუხსნას სიტუაცია და საკუთარ პატიოსნებაში დაარწმუნოს, რათა მათ, რომ ფული გადაიხადონ მაშინ, როდესაც მრავალი მათგანი ვერ ხვდება, თუ რატომ უნდა გადაიხადოს ფული პირადად მან, როდესაც ამით სხვებიც ისარგებლებენ.

ამ სახის ნაკლოვანებები წარმოადგენს ტრანსაქციული დანახარჯის შედეგს - მიწოდებელსა და მომხმარებელს შორის მოლაპარაკებელი კონტრაქტის ფასს.

ტრანსაქციული დანახარჯი იძლევა იმის ახსნას, თუ რატომ არ უთმობენ გზას მათ, ვისაც უფრო ეჩქარება, იმ კომფორტული მანქანების მფლობელები, ვისაც სულაც არ ეჩქარება. ეს იძლევა იმის ახსნასაც, თუ რატომ აბინძურებს გარემოს ის ხალხი, ვინც გულწრფელად განიცდის გარემოს დაბინძურებას. ტრანსაქციული დანახარჯების კონცეფცია საშუალებას გვაძლევს ავხსნათ, თუ რატომ მარცხდება დემოკრატიის მომხრეთა უმრავლესობა. ეს კონცეფცია მეტად მნიშვნელოვანია იმ საზოგადოებისთვის, რომელიც ბიუროკრატიული და ცენტრალიზებული სისტემიდან, საბაზრო ეკონომიკურ სისტემაზე გადადის.

1990-იანი წლების დასაწყისში, საბჭოთა კავშირის ცენტრალიზებული ეკონომიკური სისტემის ნგრევისას, ხშირად ვისმენდით ამბებს ცარიელი მაღაზიების შესახებ. როგორ მოხდა ეს? რატომ არ მიჰქონდათ საკვები ქალაქებში, სადაც მასზე დიდი მოთხოვნა იყო? ბიუროკრატიული სისტემის კოლაფსს არა აქვს ადეკვატური ახსნა. ხალხს ზემოდან მითითების გარეშე უნდა გაეტანა საკვები მინდვრებიდან და მიეცა მშვიერი ხალხისთვის. მოდით დავფიქრდეთ, ვის ხელში იყო მოსავლის აღება? ვინ იყო პასუხისმგებელი აღჭურვილობის გამოყენებაზე? ვის ხელში იყო ქალაქში გადასაზიდი სატრანსპორტო საშუალებები? როგორ უნდა განაწილებულიყო საკვები, როდესაც ის ქალაქამდე მიაღწევდა? მხოლოდ ის ფაქტი, რომ საკვები მინდვრებიდან მიაღწევდა იმ ქალაქამდე, სადაც ხალხი მშვიერი იყო, არაა საკმარისი იმისათვის, რომ მშვიერ ხალხს ჰქონოდა საკვები. სწორი იქნებოდა ხალხისთვის თავდაპირველად მიენოდებინათ შესაბამისი ინფორმაცია და მიეცათ სტიმულები. ტრანსაქციული დანახარჯები იძლევა ამ „გაფლანგვის“ ახსნას. სიტყვა „გაფლანგვა“ ჩასმულია ბრჭყალებში, ვინაიდან სრულიადაც არ არის ნათელი, რომ ის, რაც ნამდვილად ხდებოდა, გაფლანგვას წარმოადგენდა. ფლანგვად არ ჩათვლება ის ქმედება, როდესაც ალბობ საკვებს და არ მიაწვდი მას მომხმარებელს, თუ საკვების მიწოდების ფასი აჭარბებს საკვების ფასს. ეს ცხადია. ტრანსაქციული დანახარჯები არანაკლებ მნიშვნელოვანია და რეალური, ვიდრე ტრანსპორტირების და მოსავლის აღების ფასი.

საკუთრების უფლება და ინსტიტუტები

ასეთი სიტუაცია ნაკლებად მოსალოდნელია აშშ-ში, სადაც მინდვრები, საკვები, აღჭურვილობა, გზები, სანყოფილები და საცალო ვაჭრობა კერძო პირების ხელშია. საკუთრების უფლების მქონე სისტემაში ხალხს აქვს სტიმულები, რათა განახორციელოს კონტროლი, თუ როგორ მოახდინოს საკვების გადანაწილება იმ მხრიდან, სადაც მისი სიჭარბეა, იმ მხარეს, სადაც მის ნაკლებობას განიცდიან. კერძო საკუთრება მფლობელებს საშუალებას აძლევს, თავისუფლად გაცვალონ აუცილებელი რესურსები, სწრაფად და ნაკლებ ფასში მიაწოდონ მას, ვისაც ეს სჭირდება.

შევადაროთ სამწუხარო სიტუაცია, რომელიც ყოფილ საბჭოთა კავშირში შეიქმნა, იმ ვითარებას, როდესაც ყინული, ფიცარი, სამშენებლო მასალა და სხვა ყველაფერი, რაც საჭიროა რეკონსტრუქციისა და კრიტიკულ სიტუაციებში უსაფრთხოებისთვის, დაიდრა ჩარლსტონისაკენ 1989 წელს ქარიშხალ „ჰიუგოს“ ან 1992 წელს მაიამიში ქარიშხალ „ენდრიუს“ დროს. მთავარი განსხვავება კარგად შერჩეული სისტემა, რომელიც ნათლად განსაზღვრავს საკუთრების უფლებას აშშ-ში, თავისუფალი არჩევანის საშუალებასთან ერთად. ყოველივე ეს აშშ-ში წლების განმავლობაში იქმნებოდა ინსტიტუტების ფართო ქსელის მეშვეობით, რაც განსაზღვრავს ყველა გაცვლითი ოპერაციის დაბალ ტრანსაქციულ დანახარჯს, (დაკვირვებული მკითხველი მიხვდება, რომ ხალხი ხშირად და რეგულარულად ახორციელებს ტრანსაქციებს მხოლოდ იმიტომ, რომ ტრანსაქციების ხარჯი დაბალია).

მკაფიოდ განსაზღვრული საკუთრების უფლებები
უფლებების გაცვლის შესაძლებლობა

კვლავ დაფიქრდით იმაზე, თუ რა ადვილია იმ პიციის შექმნა, რომელიც თქვენ გჭირდებათ, როდესაც გშიათ. მრავალი ტრანსაქცია, რაც იძლევა ამის საშუალებას — პიცერიის აგება, წინააღმდეგობა მოყვანა, ზეთისხილის გაზრდა, ძროხების მოწველა და ყველა ამ რეკვიზიტის თავმოყრა — ყველაფერი წინასწარ უნდა იყოს მოლაპარაკებული და გათვლილი. ეს მოლაპარაკებები წარმატებული იქნება, ვინაიდან ტრანსაქციული დანახარჯები საკმარისად დაბალი იყო იმ ინსტიტუტების მძლავრ ქსელში, რაც განვითარდა დროთა განმავლობაში, როდესაც ბაზარი მუშაობდა ტრანსაქციული დანახარჯების დაგდებაზე. დაფიქრდით სპეციალიზებულ წარმოებაზე, სპეციალიზებულ ცალობით გაყიდვებზე, ყველანაირი მომსახურების სპეციალურ მიმწოდებლებზე, ფინანსური აღრიცხვის, საგზაო მოძრაობის, საბაჟო სამსახურის, სხვადასხვა სახის ბიზნესის პრინციპებზე - ბანკებზე, საკრედიტო სააგენტოებზე, მაღალი ორგანიზაციის მქონე საფონდო ბირჟებზე, ყოველდღიური გაზეთების კლასიფიცირებულ ნაწილებზე, სატელეფონო კომპანიების ყვითელ გვერდებზე, ბროკერებისა და მიმწოდებლების სიებზე, რომლებიც შეგვიძლია შევიძინოთ განცხადებებით, ჩვეულებრივი სამართლის წესებზე, ამ წესების გამოყენებაზე, არბიტრაჟის კერძო სისტემებსა და სამოქალაქო სამართლის საკითხებზე. ერები, რომლებიც მოძრაობენ ცენტრალური დაგეგმვის სისტემებიდან თავისუფალი ბაზრის სისტემებისკენ, წინააღმდეგობას აწყდებიან მაღალი ტრანსაქციული დანახარჯების სახით სწორედ იმიტომ, რომ მათ არ გააჩნიათ მრავალი ინსტიტუტი, რაც გადამწყვეტ როლს ასრულებს საბაზრო სისტემების მუშაობისთვის. შეუძლიათ კი ამ ერებს ჩაატარონ ეს გარდაქმნები გრძელვადიანი ჩამოყალიბებული საბაზრო ეკონომიკის გარეშე? შეუძლიათ თუ არა მათ, სწრაფად ჩამოაყალიბონ ინსტიტუტების კომპლექსი, რომელსაც შეუძლია იარსებოს ნელი, ევოლუციური პროცესის პირობებში? შეუძლიათ თუ არა მათ, დაძლიონ მაღალი ტრანსაქციული დანახარჯების პრობლემა იმ მოქალაქეთა მოლოდინის დასაკმაყოფილებლად, რომლებიც მოუთმენლად ელიან საბაზრო სისტემის დანაპირების ასრულებას? ყოფილი საბჭოთა კავშირის მრავალი ერისთვის ეკონომიკური რეფორმის წარმატებას მნიშვნელოვნად განაპირობებს ამ კითხვებზე პასუხი.

ფულადი ფასების მარეგულირებელი როლი

რატომ ხდება კომერციულ საზოგადოებაში ყველანაირი გაცვლები ფულის მეშვეობით? რატომ არ სარგებლობს ხალხი ბარტერული სისტემით, ცვლიან რა მათ მიერ ნაწარმოებ პროდუქციას იმაზე, რაც სურთ, რომ გააჩნდეთ? რატომ იყენებენ ისინი შუამავლად ფულს?

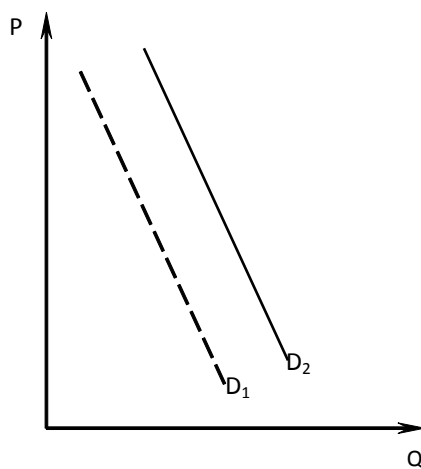
პასუხი ისაა, რომ ფული ამცირებს ტრანსაქციულ დანახარჯს. ბარტერთან შედარებით, ფულის გამოყენების უპირატესობა. გაცვლების ფასი ბევრად მეტი იქნებოდა და ჩვენი სიმდიდრე - როგორც შედეგი — ბევრად ნაკლები, ფული რომ პროცესების მარეგულირებელი არ იყოს. ბარტერით შემოსაზღვრულ სისტემებში ადამიანებს სჭირდებათ უამრავი დრო, რათა იპოვონ სხვები, ვისაც შეუძლიათ გაუცვალონ საკუთარი პროდუქცია. ვილინოს ხელო-

სანმა უნდა იპოვოს ხილ-ბოსტნეულის გამყიდველი, ნების მიმწოდებელი, ელექტრობის მწარმოებელი და მრავალი სხვა, რომლებსაც სურთ თავიანთი პროდუქციის ვიოლინოზე გაცვლა. ეს უამრავ დროს მოითხოვს და ვიოლინოს წარმოება ნელ-ნელა დაეცემა. შეიგნებს რა, რომ ყოველი გაცვლა დაკავშირებულია მაღალ ტრანსაქციულ დანახარჯთან, ხალხი შეეცდება თვითონვე დაამზადოს ის პროდუქცია, რაც მას სჭირდება. ბარტერზე ორიენტირებულ საზოგადოებაში სპეციალიზაციის დონე დაეცემა და ყველა გაღარიბდება. ფულის გამოყენების უპირატესობის ნათელ მაგალითს წარმოადგენს მისი ზოგიერთი სახეობის ევოლუცია, მრავალ საზოგადოებაში, რომელშიც ამისთვის არახელსაყრელი პირობები არსებობდა. გარდა იმისა, რომ ყველა ცდილობს მის გამოყენებას გაცვლისთვის, ფულს გააჩნია კიდევ ერთი უპირატესობა. მისი რაოდენობა შეიძლება იცვლებოდეს ზრდისა და კლების მიმართულებით. ნახევარი ვიოლინო, რომელიც მე გავაკეთე, არაფრად გამოადგება მას, ვისაც სურს დაუკრას მასზე, ხოლო ორი ვიოლინო კი მას არაფრად სჭირდება. ამიტომ საზოგადოებაში, რომელშიც ფული არ ფუნქციონირებს, თუ მე სპეციალიზირებული ვარ ვიოლინოს გაკეთებაზე, ჩემს მიერ დამზადებულ ერთ ვიოლინოში უნდა გავცვალო სხვა საგნები და ამიტომ იძულებული ვიქნები შევიძინო იმაზე მეტი ან ნაკლები, ვიდრე მჭირდება. ხოლო თუ ვიოლინოს ფულზე გავყიდი, შემიძლია ამ ფულიდან მოვიხმარო ზუსტად იმდენი, რაც მჭირდება. შემიძლია, აგრეთვე მოვუმატო ფასს, თუ ვიგრძნობ, რომ მომხმარებელი მზადაა მეტი გადაიხადოს, ან დავაკლო იმ შემთხვევაში, თუ ვიგრძნობ, რომ სხვანაირად ვერ გავყიდი. კომერციული საზოგადოების კოორდინაციისთვის მნიშვნელოვანი როლი ეკისრება მცირე რეგულირების შესაძლებლობას. განვიხილოთ გალონი ბენზინის მაგალითი. თუ ჩვენ გვსურს, რომ პარასკევს 5 სთ. 30 წუთზე ავზი სავსე იყოს, ადამიანებმა და მანქანებმა ზუსტად უნდა იცოდნენ, სად, რამდენი, როდის და რა სამუშაოები ჩაატარონ ბურღვის, ამოქაჩვის, ტრანსპორტირების და სხვა მიმართულებით. ამ ჩახლართულ სისტემაში კოორდინატორის როლს ფასები ასრულებს. ხალხმა შესძლო ამ კოორდინაციის მიღწევა არა იმიტომ, რომ იციან ბენზინზე ჩვენი მოთხოვნის შესახებ, არამედ იმიტომ, რომ საკუთარი ინტერესები გააჩნიათ. მათი ძალისხმევა გაერთიანდა იმიტომ, რომ მისი კოორდინირება ხდებოდა ფასების ცვლადი სიგნალების საშუალებით.

კიდევ ერთხელ ხაზი უნდა გავუსვათ, რომ ფასების უზარმაზარი როლი არანაირად არ არის დაკავშირებული ჩვენი მოქალაქეების ხასიათსა თუ მორალთან. რა თქმა უნდა, ადამიანები მხედველობაში იღებენ არა მარტო ფასს — ეს აბსურდი იქნებოდა. მაგრამ ფასების ცვლილებისას ისინი ცვლიან ქცევას, რათა ისარგებლონ მოგებით, რაზედაც სიგნალს ახალი ფასები იძლევა. სწორედ ამას მოჰყავს ბაზარი წონასწორობაში და საკუთარი მიზნების მიღწევას საერთო თანამშრომლობად გადააქცევს.

ძირითადი პროცესი

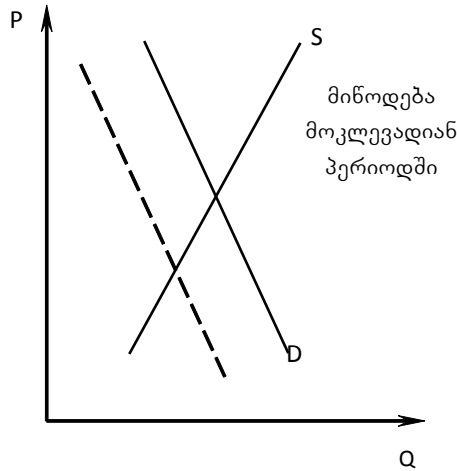
მოთხოვნისა და მიწოდების ანალიზი წარმოადგენს ეკონომისტის ძირითად იარაღს. აზროვნების ეკონომიკური ნესის ჩამოყალიბებისას უნდა ისწავლოთ მიწოდებისა და მოთხოვნის ცნებებით აზროვნება. დასაწყისისთვის, მეტად მნიშვნელოვანია გაიაზროთ, რომ გაცვლაზე მოქმედი უმთავრესი ფაქტორები ჩვეულებრივ შეიძლება ორ კატეგორიად დაიყოს — მოთხოვნაზე მოქმედი ფაქტორები და მიწოდებაზე მოქმედი ფაქტორები. მეორე საფეხურს წარმოადგენს ის, რომ თქვენ მოხერხებულად იგრძნოთ თავი მიწოდებისა და მოთხოვნის მრუდების გარემოში.



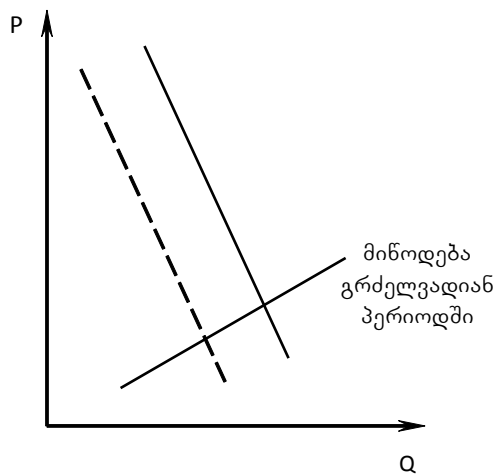
მოდით, დავინწყოთ მარტივი მაგალითიდან. რა დაემართება ხორბლის ფასს და მოსავლის რაოდენობას აშშ-ში, თუკი რუსეთსა და უკრაინაში ხორბლის მოსავლიანობა მნიშვნელოვნად დაეცა? პირველი კითხვა იქნება, იმოქმედებს თუ არა ხორბლის მოუსავლიანობა მოთხოვნასა და მიწოდებაზე აშშ-ში? ვინაიდან აშშ-ში ხორბლის მოსავალი შესანიშნავ შემცვლელს წარმოადგენს რუსული თუ უკრაინული ხორბლისათვის, ამიტომ რომელიმე ადგილას ხორბლის მოუსავლიანობა გამოიწვევს აშშ-ის ხორბალზე მოთხოვნის გაზრ-

დას. მოთხოვნის მრუდი გადაადგილდება ჩრდილო-აღმოსავლეთისკენ. ეს გამოიწვევს ფასების ზრდას, ვინაიდან მოთხოვნის რაოდენობა უფრო მაღალი იქნება, ვიდრე მიწოდებისა. მომხმარებლები იძულებულნი იქნებიან, გადაიხადონ მეტი და მიწოდებლები აღმოაჩინონ, რომ მათ შეუძლიათ გაყიდონ უფრო მაღალ ფასში, მაღალი ფასი კი კვლავ გახდება ხორბლის უფრო მეტი რაოდენობით მიწოდების მიზეზი.

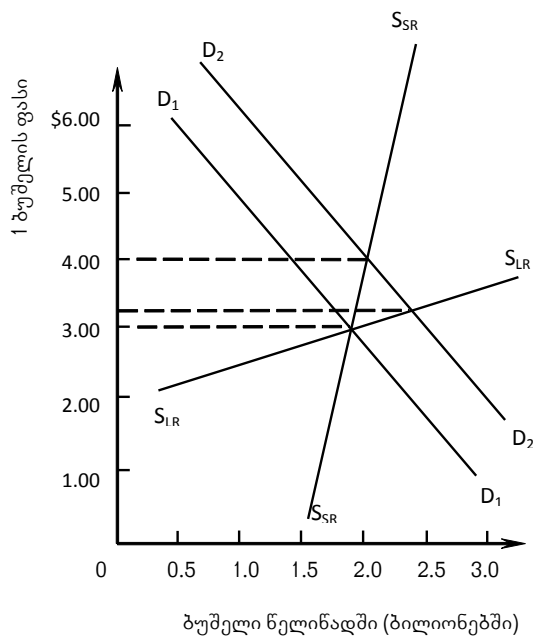
რომელი უფრო მეტად იზრდება – მიწოდების ფასი თუ რაოდენობა? ეს დამოკიდებულია მიწოდების ელასტიურობაზე. თუ ფასის მცირე ზრდა იწვევს მიწოდების რაოდენობის დიდ პროცენტულ ზრდას, მიწოდება ელასტიურია. ამ შემთხვევაში მოთხოვნის დიდი ზრდა ხორბლის ფასს მხოლოდ მცირედ გაზრდის, მაშინ, როდესაც გასაყიდი ხორბლის რაოდენობა მნიშვნელოვნად გაიზრდება. მეორეს მხრივ, თუ ფასების მეტად დიდი პროცენტული ზრდა იწვევს გაყიდვის რაოდენობის მხოლოდ მცირე მატებას, მიწოდება არა-ელასტიურია და მოთხოვნის დიდად გაზრდის შედეგად დადგინდება ბევრად მაღალი ფასი, მაგრამ იმავდროულად ხორბლის შესასყიდი რაოდენობა მხოლოდ ოდნავ გაიზრდება.



ფაქტიურად რა ხდება? ელასტიურია თუ არა ელასტიური მიწოდების მრუდი აშშ-ში? დავუბრუნდეთ ჩვენი მსჯელობების საწყის წერტილს. ხორბლის ფასის მოულოდნელი და უეცარი ზრდა თავდაპირველად არ გამოიწვევს გაყიდვისთვის საჭირო რაოდენობის მეტად დიდ ზრდას, ვინაიდან დამატებითი მოსავლის მოსაყვანად რამდენიმე თვე იქნება საჭირო. ადგილი ექნება გასაყიდი ხორბლის ერთჯერად უეცარ ზრდას, ვინაიდან არსებობს მარაგების მნიშვნელოვანი რაოდენობა. როდესაც მოთხოვნის ზრდა ასწევს მიმდინარე ფასს, ის, ვისაც აქვს მარაგი მომავლისთვის, ამჯობინებს გარკვეული რაოდენობა მაშინვე გაყიდოს. მოკლევადიან პერიოდში მიწოდების მრუდი საკმაოდ არაელასტიური იქნება.



უფრო გრძელვადიან პერიოდში, ხორბლის მიწოდების მრუდი მეტად ელასტიურია. მაღალ მოსალოდნელ ფასებზე ფერმერები მოსავლის მნიშვნელოვანი გაზრდით რეაგირებენ. მივდივართ დასკვნამდე, რომ რუსეთსა და უკრაინაში ხორბლის მოუსავლიანობა თავდაპირველად გამოიწვევს აშშ-ში ხორბლის ფასების ზრდას, მაგრამ, დროთა განმავლობაში, როდესაც მიწოდების რაოდენობა გაიზრდება, ფასები თავის ჩვეულებრივ დონეს დაუბრუნდება.



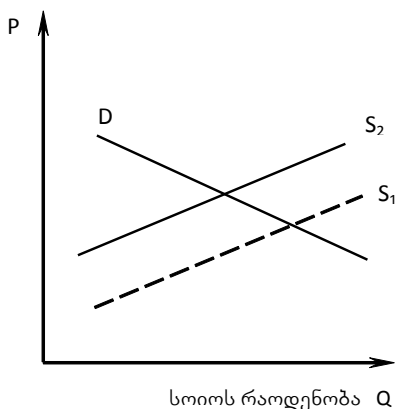
ნახ. 5.1 მიწოდება და მოთხოვნა ფქვილზე

დაფუშვით, ხორბლის ფასი 3 დოლარია და როგორც მოთხოვნის, ისე მიწოდების რაოდენობა 2 მლრდ ბუშელს შეადგენს. D_1 წარმოადგენს ხორბლის მოთხოვნის ჩვეულებრივ მრუდს. მოუსავლიანობა გადაანაცვლებს მრუდს D_2 წერტილში. ეს არ გამოიწვევს მიწოდების რაოდენობის ცვლილებას. თუ ფასი 3 დოლარი დარჩება, მოთხოვნის რაოდენობა ნახევარი მლრდ ბუშელით მეტი იქნება, ვიდრე მიწოდების რაოდენობა და, ამდენად, ხორბლის ფასი გაიზრდება. თუკი ასე მოხდა, მიწოდების რაოდენობაც გაიზრდება. მოკლევადიან პერიოდში ის მნიშვნელოვნად არ გაიზრდება, ვინაიდან გაყიდვისთვის მიწოდებული რაოდენობა უკვე მოყვანილი და დაბინავებული მოსავლიდან უნდა განისაზღვროს. მოკლევადიანი პერიოდის მიწოდების მრუდი S_{SR} საკმაოდ არაელასტიური მოჩანს. ფასი იზრდება 4 დოლარამდე და წონასწორობაში მოჰყავს მიწოდებისა და მოთხოვნის რაოდენობა. ამ დროს ხორბლის მწარმოებლები სხვა კულტურებისთვის განკუთვნილ მიწებს ხორბალს დაუთმობენ და მოიყვანენ მეტ ხორბალს, უფრო მაღალი ფასის გამო. გრძელვადიან პერიოდში მიწოდების მრუდი ელასტიურია. როდესაც გრძელვადიანი მიწოდების S_{LR} მრუდი ამოქმედდება, ფასი, რომელიც მოთხოვნის და მიწოდების რაოდენობას არეგულირებს, 4 დოლარიდან 3,25 დოლარამდე დაინეებს.

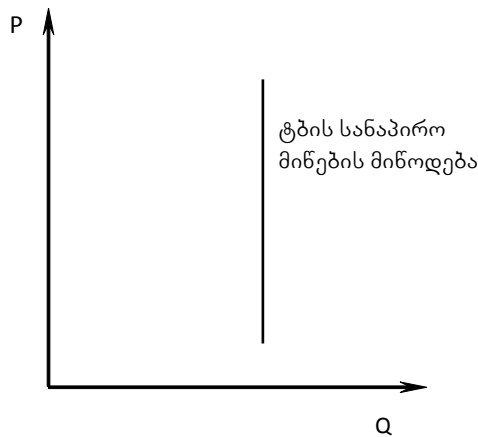
5.1 ნახაზი მოთხოვნის და მიწოდების მრუდებს ეხება. თუკი ყურადღებით დაუკვირდებით ნახაზს და მის ახსნას, კარგ პრაქტიკას გაივლით მოთხოვნის და მიწოდების გასაანალიზებლად.

დამატებითი პრაქტიკა

როგორ მოქმედებს ყოველივე ეს სოიოს ფასზე? როდესაც ხორბლის ფასი გაიზრდება, შეცვლიან მომხმარებლები მას სოიოთი? თუკი ასე მოხდება, მაშინ ეს გაზრდის სოიოზე მოთხოვნას და გამოიწვევს მასზე ფასების ზრდას. მაგრამ განსახილველია სხვა ტიპის ცვლილება — წარმოების შეცვლა. როდესაც ფერმერები გადანყვეტენ, დამატებითი მიწები ხორბლისთვის გამოიყენონ, ისინი ამას სხვა კულტურების ხარჯზე გააკეთებენ.

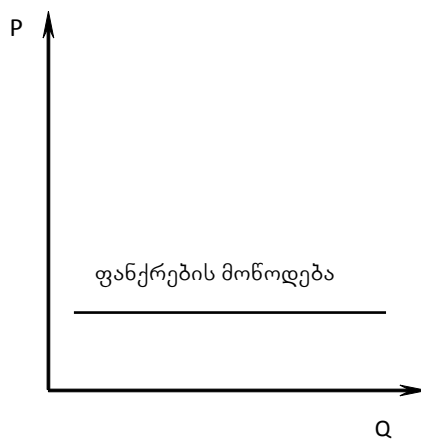


თუკი სოიოს მოსაყვანი მიწა გამოსადეგია ხორბლის მოსაყვანად, ხორბლის ფასის მოსალოდნელი ზრდა გაზრდის სოიოს მოყვანის ალტერნატიულ ღირებულებას და სოიოს მიწოდების მრუდი ამის შედეგად ზემოთ და მარცხნივ გადაინაცვლებს.



რა დაემართება ტბის ნაპირის მიწებს, თუ მრავალი ოჯახი გადაწყვეტს იქ კოტეჯების შექმნას? რას მოელოთ თქვენ, ფასების ზრდას თუ შემცირებას? მოთხოვნა გაიზრდება და მისი მრუდი ჩრდილო-აღმოსავლეთით წაინაცვლებს. მე ვინინასწარმეტყველებდი ასეთი ადგილების ფასების მნიშვნელოვან ზრდას, ვინაიდან მიწოდების მრუდი მეტად არაელასტიურია. ჩვეულებრივ, ძალიან ძნელია ტბის ნაპირზე დამატებითი ადგილების შექმნა, ასე რომ, გასაყიდი მიწების რაოდენობა ფასების ზრდის შესაბამისად არ გაიზრდება.

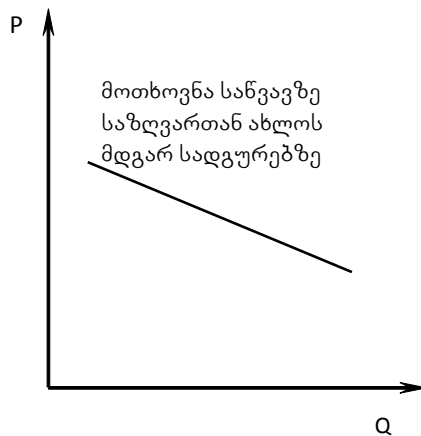
როგორ ფიქრობთ, რა გავლენა ექნება ფანქრების ფასზე იმ ტესტების რაოდენობის გაზრდას, რომელთა შესავსებად ფანქარია საჭირო? თქვენი აზრით, რამდენად გაიზრდება ფასი? ამ ტესტების ზრდა გამოიწვევს ფანქრების მოთხოვნის ზრდას. მე ვინინასწარმეტყველებ ფანქრების წარმოების დიდ ზრდას მათი ფასის მნიშვნელოვანი ზრდის გარეშე, ვინაიდან, როდესაც მოთხოვნა იზრდება, ფანქრების დამატებითი რაოდენობა ადვილად შეიძლება მიწოდებული იქნას ზღვრული ფასის მნიშვნელოვანი გაზრდის გარეშე. მიწოდების მრუდი მეტად ელასტიურია, რაც ნიშნავს, რომ მოთხოვნის ზრდა ფასზე უმნიშვნელო გავლენას მოახდენს.



რა გავლენას მოახდენს ბენზინის ფასზე ის, რომ თქვენი შტატის მთავრობა მნიშვნელოვნად გაზრდის გადასახადს მის გაყიდვაზე? ეს შემთხვევა ბევრად უფრო რთულია. გაყიდვაზე გადასახადის ზრდა ბენზინის ფასის ზრდას გამოიწვევს, მაგრამ ნუთუ ბენზინზე ფასი გადასახადის პროპორციულად გაიზრდება? ან, იქნებ, მიმწოდებლები იძულებულნი იქნებიან ნაწილობრივ თვითონვე დაფარონ გადასახადების ზრდა? იმის გასაგებად, თუ რა მოხდება, დავსვათ კითხვა, თუ რა გარემოებების დროს იქნებიან მზად მიმწოდებლები თავად გადაიხადონ გადასახადების ნაწილი და მომხმარებლებს არ დააკისრონ. რა მდგომარეობაში აღმოჩნდებიან ის მიმწოდებლები, რომელთა ბენზინგასამართი სადგურები ახლოს იმყოფება იმ შტატებთან, სადაც გადასახადები არ გაზრდილა? მაგალითად, კანზასის შტატის ქალაქ კანზას - სიტისთვის მოსახერხებელი იქნება, ბენზინი შეიძინოს მისურის შტატის ნაწილში. რა თქმა უნდა, ყველა არ მოისურვებს რამდენიმე ცენტის გულისთვის სხვა ქალაქში წასვლას, მაგრამ გამოჩნდებიან ისეთებიც, ვინც ამას რეგულარულად ან ხშირად გააკეთებს. ამ შემთხვევაში მოთხოვნის მრუდი ელასტიური იქნება. ომხმარებლები რომ არ დაკარგონ, ბენზინის მიმწოდებელი ბიზნესმენები წავლენ იმაზე, რომ ბენზინის ფასი არ გაზარდონ გადასახადების ზრდის შესაბამისად.

ფასების დაფიქსირების მცდელობა

მომხმარებელი ხშირად მიიჩნევს, რომ საქონლის ფასი მასზე განუყოფელი დანახარჯების პროპორციული უნდა იყოს. შესაბამისად, მომხმარებლები ფასების ზრდას ხშირად უსამართლოდ მიიჩნევენ. მიმწოდებლისთვის ფასი განსაზღვრავს მის შემოსავალს და ფასების დაცემაში ის საშიშროებას ხედავს. სწორედ ამიტომ, მრავალი ადამიანი ვერ შეიგრძნობს ფასების ცვლილების მაკოორდინირებელ როლს და აიძულებს მთავრობას, არ დაუშვას ასეთი ცვლილებები. არადა, შედეგები შორსაა სასურველისგან, ვინაიდან ფასების ფიქსაცია სოციალური კოორდინაციის მექანიზმის გამოთიშვის ტოლფასია. დაფიქსირებულ ფასებში ომბა მთლიანად მოსპო აშშ-ში ნავთობის მიწოდება და სხვა მიმწოდებლები არ ჩქარობენ შეავსონ დანაკლისი. ბენზინის მოთხოვნის მრუდი აშშ-ში საკმაოდ არაელასტიურია, ვინაიდან ბენზინის შემცვლელები არცთუ ისე მიმზიდველია მომხმარებლისთვის, მაგრამ არჩევანი მაინც არსებობს: საავტომობილო პულში შესვლა; ნაკლები ზომის ავტომობილის შექმნა; სამუშაოსთან ახლოს საცხოვრებლად გადასვლა; ავტობუსით მგზავრობა; ძრავის უფრო ხშირი რეგულირება; სახლში უფრო ხშირად ყოფნა. ბენზინის ფასის მატებისას მის შესაძენად გაღებული მსხვერპლი. ამის შედეგად, მაშინაც კი, თუ ადამიანების მცირე რაოდენობა გადაწყვეტს არ შეამციროს ბენზინის მოხმარება, უმრავლესობა მაინც იპოვის გზას, რათა გასწიოს მცირე ეკონომია, ხოლო ზოგიერთები ნავლენ თავისი ხარჯების მკვეთრ შემცირებაზე.



ბენზინზე მოთხოვნა შედარებით არაელასტიურია, ასე რომ, ბენზინის ფასი სწრაფად და მნიშვნელოვნად გაიზრდება. ომი გამოიწვევს მიწოდების მრუდის ჩრდილო-დასავლეთისკენ გადაადგილებას და არ იქონიებს არავითარ გავლენას მოთხოვნის მრუდზე. ვინაიდან მოთხოვნის რაოდენობა გადააჭარბებს მიწოდების რაოდენობას, გამყიდველები მოუმატებენ ფასს. ფასი გაიზრდება იმ დონემდე, რომელიც გაათანაბრებს მოთხოვნისა და მიწოდების რაოდენობას. ეკონომისტები ამ ფასებს ხშირად ნონასწორულ ფასს უწოდებენ. ეს არის ფასი, რომლის პირობებშიც მომხმარებელთა მიერ მოთხოვნილი რაოდენობა ტოლია მიმწოდებელთა მიერ მიწოდებული რაოდენობისა.

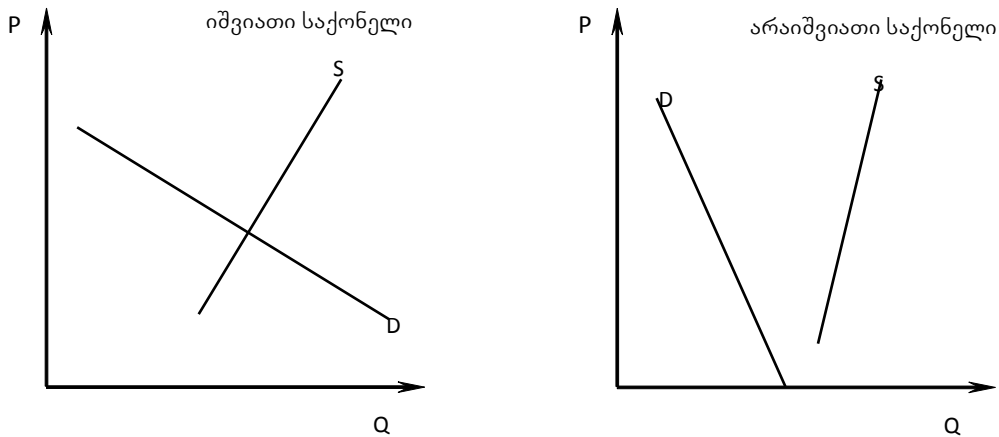
რას გამოიწვევს ფასების მომატება? ერთი რომ, ფული მძღოლების ჯიბეებიდან გადაედინება ბენზინის მწარმოებლებისა და გამყიდველების ჯიბეებში. რადგან მძღოლები ბევრად მეტნი არიან, ვიდრე ბენზინის მიმწოდებლები, ეს იწვევს უკმაყოფილო მითქმა-მოთქმას. კანონმდებლებს შეუძლიათ მიმართონ ფასების კონტროლს — შეზღუდონ ნავთობის ინდუსტრია, რათა, როგორც ისინი იტყვიან, ვინმემ არ ისარგებლოს კრიზისით. მთავრობის ასეთ გადაწყვეტილებას ეკონომისტები მხარს არ უჭერენ, ვინაიდან ფასების გაყინვით მთავრობა სოციალური სისტემის კოორდინაციის ძირითად ჯაჭვს ასუსტებს. იმისთვის, რომ გავიგოთ, რას ნიშნავს ეს, განვიხილოთ ურთიერთკავშირი იშვიათობას, ნორმირებასა და კონკურენციას შორის.

იშვიათობიდან კონკურენციისკენ

არავინ ბრაზობს თერმომეტრზე, როდესაც ის დაბალ ტემპერატურას აჩვენებს და არ ცდილობს სახლის გათბობას ცივ ამინდში იმით, რომ ანთებული სანთელი მიიტანოს თერმომეტრთან. აი, იშვიათ პროდუქტებზე მაღალ ფასებს კი ხშირად ცუდად ახსენებენ და ისე იქცევიან, თითქოს იშვიათობის დაძლევა ფასებზე კონტროლის დაწესებით მიიღწევა. ეს მიდგომა არასწორია.

იშვიათობა არის თანაფარდობა სასურველსა და არსებულს შორის, ან მოთხოვნასა და მიწოდებას შორის. თუ რომელიმე საზოგადოებაში ყველას ეშინია გველების, ამით ისინი არც უფრო ხშირად შეგვხვდება და არც უფრო იშვიათად. თუ მეორე საზოგადოებაში გველებს საკვებად იყენებენ, მაშინ ისინი საკმაოდ

ხშირად შეგვხვდება, მაგრამ ამავე დროს შესაძლოა იშვიათობას წარმოადგენდნენ. პროდუქტი იშვიათობას წარმოადგენს, თუ ხალხს არა აქვს მისი სასურველი რაოდენობით შეძენის საშუალება იმის გარეშე, რომ ამის გამო სხვა ფასეულობაზე უარი არ თქვან.



როგორც მეორე თავში გამოჩნდა, იმ შემთხვევაში, თუ პროდუქტი იშვიათობას წარმოადგენს, გვიხდება მისი განაწილება, ანუ ნორმირება. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, საჭიროა გარკვეული კრიტერიუმების შემუშავება პრეტენდენტების შესარჩევად და იმის განსაზღვრა, თუ ვის რამდენი შეხვდება. კრიტერიუმად შეიძლება გამოდგეს ასაკი, დარწმუნების ნიჭი, საზოგადოებრივი პატივისცემა, გადახდისთვის მზადყოფნა, მოხერხებულობა და უამრავი სხვა. ჩვენი საზოგადოებისთვის დამახასიათებელია იშვიათი პროდუქტების განაწილება ფულის გადახდის შესაძლებლობის მიხედვით. ზოგჯერ შერჩევისთვის სხვა კრიტერიუმებიც გამოიყენება.

მაგალითად, ჰარვარდის უნივერსიტეტში ყოველწლიურად დიდი კონკურსია. ასე რომ, ჰარვარდმა უნდა გაანალიზოს ეს იშვიათი ადგილები. შერჩევა წარმოებს სკოლის ნიშნების, საკონტროლო ნაშრომების, რეკომენდაციების და სხვა კრიტერიუმების მიხედვით.

აშშ-ის პრეზიდენტობა ნებისმიერ დროს შეუძლია მხოლოდ ერთ ადამიანს. ვინაიდან ამ თანამდებობის დაკავების მსურველები ბევრად მეტია, ამიტომ შემუშავებულია შერჩევის რთული სისტემა ყრილობებისა და არჩევნების სახით. თუმცა მთლად ნათელი არაა, რაში მდგომარეობს კრიტერიუმები, მაგრამ სისტემა, მიუხედავად ამისა, მუშაობს. ოთხ წელიწადში ერთხელ მხოლოდ ერთი კანდიდატი აღწევს სასურველ შედეგს.

ჯო კოლეჯი ყველაზე პოპულარული ბიჭია სტუდენტურ ქალაქში და ყველა ახალგაზრდა ქალი ცდილობს მიიპყროს მისი ყურადღება. ამიტომ მას უხდება ყურადღების გადანაწილება თაყვანისმცემლებს შორის. ისარგებლებს თუ არა ის სილამაზის, ჭკუის, განათლების, სიკეთისა და რომელიმე სხვა კრიტერიუმით, მას ასე თუ ისე მოუწევს არჩევანის გაკეთება. მაგრამ არჩევანი წარმოშობს კონკურენციას. როგორც კი ჰარვარდის უნივერსიტეტი გამოაცხადებს მიღებას, პოტენციური პირველკურსელები დაიწყებენ შეჯიბრს, რათა დააკმაყოფილონ კრიტერიუმები. ოპტიმისტები არჩევნების დაწყებამდე დიდი ხნით ადრე დაიწყებენ პრეზიდენტად არჩევის კრიტერიუმების შესწავლას და ბრძოლას. თუკი ჯო კოლეჯის თაყვანისმცემლები გადაწყვიტენ, რომ მისი არჩევანის მთავარ კრიტერიუმს სილამაზე წარმოადგენს, ისინი შეეცდებიან შეეჯიბრონ ერთმანეთს სილამაზეში.

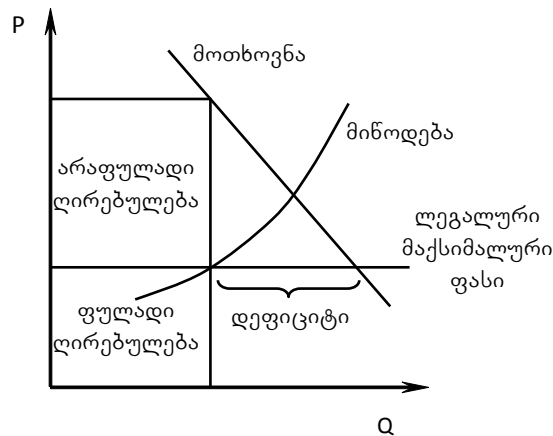
- იშვიათობა იწვევს ნორმირების აუცილებლობას
- ნორმირება (როგორც დისკრიმინაციული კრიტერიუმი) კონკურენციას სასიცოცხლოდ აუცილებელს ხდის

ცხადია, რომ კონკურენცია არ არის დამახასიათებელი მხოლოდ კაპიტალისტური საზოგადოებისათვის, ან მხოლოდ იმ საზოგადოებისთვის, რომელშიც გამოიყენება ფული. ეს არის ფუნდამენტური მნიშვნელობის დასკვნა: კონკურენცია არის იშვიათობის შედეგი და მისგან გათავისუფლება მხოლოდ იშვიათობის აღმოფხვრითაა შესაძლებელი. იქ, სადაც ადგილი აქვს იშვიათობას, უნდა მოხდეს განაწილება. განაწილება არის შერჩევის განთავსება ზოგიერთი კრიტერიუმის შესაბამისად. კონკურენცია უბრალოდ ისაა, რასაც ადგილი აქვს მაშინ, როდესაც ადამიანები ცდილობენ უკეთესად შეეგუონ წარმოდგენილ კრიტერიუმებს.

რა თქმა უნდა, ბევრია დამოკიდებული იმაზე, თუ კერძოდ რომელი კრიტერიუმი გამოიყენება. თუკი საზოგადოებაში განაწილება ხორციელდება ფულის გადახდის მიხედვით, მაშინ ადამიანები შეეცდებიან იშოვონ მეტი ფული, თუ კრიტერიუმად ფიზიკური ძალა გამოიყენება, მაშინ საზოგადოების წევრები ხელს მოკიდებენ კულტურიზმს, ხოლო თუკი კოლეჯები და ინსტიტუტები შერჩევას ნიშნების მიხედვით გააკეთებენ, მოსწავლეები იბრძობებიან კარგი ნიშნებისთვის.

კონკურენცია ფიქსირებული ფასების დროს

რა მოხდება, როდესაც რომელიმე პროდუქტი, მაგალითად ისეთი, როგორც ბენზინია, უფრო ძნელად ხელმისაწვდომი გახდება, ხოლო მის ფასს არ ექნება გაზრდის შესაძლებლობა? ჩვენ აუცილებლად დავინახავთ, რომ მის შესაძენად ფულადი დანახარჯები გაიზრდება, ვინაიდან ბენზინი უფრო იშვიათი გახდება და ამიტომ აუცილებლად მოხდება მისი ნორმირება. თუ კანონი ხელს უშლის განაწილების ისეთი მექანიზმის ფუნქციონირებას, როგორცაა ფასი, მაშინ აუცილებლობისდა მიხედვით გამოყენებული იქნება სხვა კრიტერიუმები და მექანიზმები. ბენზინის პოტენციური მყიდველები შეეცდებიან გამოავლინონ მყიდველების შერჩევის ახალი კრიტერიუმები და ამის საფუძველზე დაინყებენ ერთმანეთთან კონკურირებას. კონკურენცია გაზრდის საერთო ხარჯებს, ფულადსაც და არაფულადსაც, გაზრდის მანამდე, სანამ მოთხოვნის სიდიდე არ გაუტოლდება მიწოდების სიდიდეს.



საუკეთესო მაგალითად ალბათ ბენზინზე რიგები გამოდგება. როდესაც ადამიანებს ეშინიათ, რომ ისინი ვერ შეძლებენ სასურველი რაოდენობის ბენზინის ყიდვას 1 დოლარად ერთ გალონში, ისინი შეეცდებიან უფრო ადრე მივიდნენ სადგურში, მაგრამ ეს იდეა სხვებსაც გაუჩნდებათ. ასე რომ, რიგები უფრო ადრე წარმოიშობა და მათი სიგრძეც იმატებს. ლოდინი უდავო დანახარჯია. მოქმედებას დაინყებს მოთხოვნის კანონი - მომხმარებლები ნაკლებს ივლიან მანქანით, როდესაც მათ რიგში დგომის ხარჯები დაემატება.

ზოგიერთი მძლოლი შეეცდება აღმოაჩინოს ბენზინი სადმე მახლობელ ოქქში და რიგში არ დადგეს. მათი დამატებითი ხარჯებია ბენზინის და დროის დანაკარგები, რაც მოძებნისთვისაა საჭირო. სხვები გარიგებაზე წავლენ და მისცემენ ბენზინის ჩამსხმელს უფრო მეტს: დათანხმდებიან ამ სადგურზე ჩაატარონ ტექნიკური შემოწმება; უშოვნიან თეატრის ბილეთებს სადგურის მფლობელს და სხვა. კონკურენციის ყველა ეს ფორმა ზრდის ბენზინის შეძენის ხარჯს. ხარჯები მანამდე გაიზრდება, სანამ, საბოლოოდ, მოთხოვნის სიდიდე არ გაუტოლდება მიწოდების სიდიდეს. კონკურენცია იმ ადამიანებს შორის, რომელთა ჯამური მოთხოვნა სრულად ვერ კმაყოფილდება ფასების არსებული დონის დროს, მიგვიყვანს შეძენის ხარჯების ზრდამდე. ჩვეულებრივ, ასეთ სიტუაციაში იზრდება ფულადი ფასი. როდესაც პროდუქტის შეძენასთან დაკავშირებული ხარჯების სხვა კომპონენტები იზრდება, უეჭველია, რომ ფულადი ფასის შეკავება რომელიმე საზოგადოებრივი ძალის (მაგალითად, საკანონმდებლო შეზღუდვით) მიერ ხდება. ხოლო როდესაც პროდუქტის განაწილების მთავარ შედეგად იქცევა გაზრდილი რიგები, მოძებნაზე დახარჯული დროის ზრდა და სხვა სპეციფიური კომბინაციები, ჩვენ საქმე გვაქვს მოცემული პროდუქტის დეფიციტთან.

დეფიციტის ეკონომიკური გაგება ფოკუსირებულია ფულად ფასზე. დეფიციტები არსებობს მხოლოდ იმ შემთხვევაში, როდესაც ფულად ფასს არ შეუძლია კონკურირებად მყიდველებს შორის იშვიათი პროდუქტის განაწილების ფუნქციის შესრულება. რეალურად დეფიციტს ვაწყდებით მაშინ, როდესაც აღმოვაჩინთ, რომ საქონლის შესაძენად განეული არაფულადი ხარჯები იზრდება, რათა მოხდეს იშვიათი პროდუქტის ნორმირებული განაწილება.

ფასების რეგულირებისა დეფიციტი გარდაუვალია;
უკმარობისგან თავდაცვა ფასების აწევით შეიძლება

მიმწოდებლის როლი განაწილებაში

ჩვეულებრივ არ გვიკვირს პროდუქტის ფასის მომატება, როდესაც ეს პროდუქტი უფრო იშვიათი ხდება, იმიტომ, რომ მიმწოდებლები პრაქტიკულად ყოველთვის დაინტერესებულნი არიან ფულადი ფასის მომატებით და არა პროდუქტის შესაძენად ხარჯების რომელიმე სხვა კომპონენტის ზრდით. ბოლოსდაბოლოს, განა რა მოგებას მიიღებს ბენზინის გასამართი სადგურის მფლობელი იმით, რომ ხალხი 30 წუთი რიგში დგას? არაფერს და კიდევ უფრო ნაკლებს, როდესაც ნახევარსაათიანი ლოდინის შემდეგ ისინი ნაკლებ სასიამოვნო სუბიექტებად გადაიქცევიან. არადა, ერთი გალონი ბენზინის ფასის 20 ცენტით მომატება, ბენზინგასამართი სადგურის მეპატრონეს თითოეულ გალონზე 20 ცენტის მოგებას აძლევს. არაფულადი დანახარჯების ზრდას მოჰყვება ის, რასაც ეკონომისტები ფუჭ დანახარჯებს უწოდებენ. ეს არის მომხმარებლის დანახარჯები, რომელსაც არ მოაქვს მოგება მიმწოდებლისთვის. ამის შესანიშნავ მაგალითს წარმოადგენს რიგში ლოდინი.

ფუჭი დანახარჯები მჭიდროდაა დაკავშირებული ტრანსაქციულ დანახარჯებთან. რომ არ არსებობდეს ტრანსაქციული დანახარჯი, მომხმარებლები არასდროს დადგებოდნენ რიგში. ამის ნაცვლად, ისინი დათანხმდებოდნენ იმგვარ სისტემაზე, რომელიც ყიდვის პრიორიტეტს ისე გადაანაწილებდა, რომ არავის დასჭირდებოდა რიგში დგომა. სინამდვილეში ასეთი შეთანხმებების მიღწევის და ცხოვრებაში გატარების ფასი ბევრად მაღალია, ვიდრე მოცდის ფასი, რასაც ბენზინის მყიდველები რიგში დგომისას იხდიან. მაგრამ, ისინი ამას აკეთებენ მხოლოდ იქ, სადაც ფასების კონტროლი გამორიცხავს ფუჭი ხარჯებისგან გათავისუფლების სწრაფ და ადვილ გზას — ფულადი ფასის ზრდას.

თუკი მიმწოდებლებს შეუძლიათ მოგება ნახონ ფუჭი ხარჯებიდან, ისინი მოისურვებენ ამის გაკეთებას ყოველთვის, როდესაც მიმწოდებლებს შეუძლიათ მათ მიერ მიწოდებული პროდუქტის ფასის ზრდა. მათ ხელთაა ასეთი გარდაქმნის მარტივი საშუალება. მიაქციეთ ყურადღება, რამდენად მარტივი და მოხერხებული საშუალებაა ეს. ყოველი ადამიანი აფასებს ფულს, ვინაიდან ეს აძლევს პროდუქტების უზარმაზარ ერობლიობის მართვის საშუალებას. ყველა მიჩვეულია, პროდუქტში ფული გადაიხადოს. ჩვეულებრივ, გამყიდველი წარმოადგენს მესაკუთრეს ან მისი ნდობით აღჭურვილ პირს, რომელსაც აქვს უფლება, შეცვალოს ფულადი ფასი. ფასის ნიშნულის ზემოთ ან ქვემოთ მოძრაობა, იმ მიზნით, რომ ნაპოვნი იქნას მისი ისეთი დონე, რომლის დროსაც მომხმარებლის მიერ პროდუქტის შეძენაზე განუვლი ხარჯი მაქსიმალურად აისახება მომწოდებლების მოგებაში, საკმაოდ ადვილია.

ყოველივე ეს იძლევა იმის ახსნას, თუ რატომ წარმოადგენს ფულადი ფასის ცვლილება ჩვეულებრივ რეაქციას პროდუქტის იშვიათობის ცვლილებაზე და რატომ თვლიან ეკონომისტები ფულადი ფასის ცვლილებას საზოგადოებაში კოორდინაციის უზრუნველყოფის პირველხარისხოვან საშუალებად. ეჭვგარეშეა, რომ არსებობს ისეთი პროდუქტები, რომელთა განაწილება შეუძლებელია ცვლადი ფულადი ფასის საშუალებით და სხვა პროდუქტებიც, რომელთა განაწილება, როგორც ამაში უმრავლესობა დაგვეთანხმება, ასეთი გზით არ შეიძლება, მაგრამ აუცილებელია აღინიშნოს, რომ იქ, სადაც საზოგადოებრივი კოორდინაციის ასეთი მექანიზმი გამოყენებული ვერ იქნება, ბევრად უფრო რთულია ფართომასშტაბიანი თანამშრომლობის მიღწევა.

სწორი და არასწორი გზები

როგორი იქნება მიმწოდებლების რეაქცია, თუ კანონი მათ აუკრძალავს ფასების მომატებას აშკარა დეფიციტის დროს? ალბათ, ისინი შეეცდებიან იპოვონ სხვა გზა ამ სიტუაციიდან სარგებლის მისაღებად. ბენზინის გამყიდველებს შეუძლიათ შეამცირონ თავიანთი ხარჯები კლიენტების მომსახურებაზე, შეამცირებენ რა ყოველდღიურ სამუშაო საათებს და საერთოდ არ იმუშავენ უქმე დღეებში. თუკი შეიძლება მათთვის გამოყოფილი ბენზინის 20 საათში გაყიდვა, რატომ იმუშავენ ისინი 120 საათს კვირაში? დეფიციტზე ასეთი რეაქცია გაზრდის მომხმარებლის მიერ ბენზინის შეძენის ხარჯებს — მათ მოუწევთ მოგზაურობაზე უარის თქმა უქმე დღეებში. ისინი თავს უსუსურებად იგრძნობენ, ვინაიდან ვერ იშოვიან სანჯავს. მათ ასევე მოუწევთ დამატებითი ხარჯების გაღება, რაც დაკავშირებული იქნება ძიებასთან, შენუხებას-

6 ძნელი იქნებოდა, კვარტლის ყველა მაცხოვრებლისათვის გამოგვეყო ქუჩის განათების ის ზუსტი რაოდენობა, რომლის საფასურსაც ცალ-ცალკე გადაიხდიდნენ. ხშირად ხომ სხვადასხვა უმჯობესი სიტყვებით მოვიხსენიებთ მათ, ვინც თავის კეთილგანწყობას მხოლოდ ფულადი ფასის მიხედვით აწინააღმდეგებს

თან და შესაძლოა, სიცოცხლის რისკთანაც კი (ბენზინის არასწორი შენახვისა და ჩასხმის დროს).

საზოგადოებასა და ეკონომიკაში ეფექტიანი ურთიერთთანამშრომლობის მისაღწევად ჩვენ, მნიშვნელოვნად ვართ დამოკიდებული ფულადი ფასის ცვლილებაზე. როდესაც ფასები არ მეტყველებენ იშვიათობის ცვლილებაზე, მომხმარებლები და მიმწოდებლები იღებენ არასწორ სიგნალებს. ისინი ვერ პოულობენ საშუალებას, უკეთესად შეეგუონ ერთმანეთს, ვინაიდან არა აქვთ საამისო სტიმულები. მეტად მნიშვნელოვანია, რომ ადამიანები იღებდნენ ასეთ სტიმულებს, რაკილა არსებობს ურთიერთშეთანხმების მრავალი სხვადასხვა მიმართულება, რომელიც შეუძლებელია იწინასწარმეტყველოს რომელიმე ცენტრალურმა ორგანომ და რომელთა ერთობლივი შედეგი განსაზღვრავს სხვაობას კოორდინაციასა და ქაოსს შორის. მოთხოვნისა და მიწოდების ცვლილებისას, სწორედ ცვლადი ფასები უზრუნველყოფს ასეთ სტიმულებს.

არსებობს თუ არა უკეთესი სისტემა

ვამბობთ რა, რომ ფულადი ფასი ასრულებს აღნიშნულ ფუნქციას, ჩვენ არ ვამტკიცებთ, რომ იგი ამას იდეალურად ასრულებს. რა თქმა უნდა, მომდევნო თავებში ჩვენ განვიხილავთ ფასების სისტემის საშუალებით სოციალური კოორდინაციის არა მარტო მიღწევებს, არამედ შეზღუდვებსაც. ჩვენ დავსვამთ კითხვას იმის შესახებ, თუ რა პირობებში ვერ ასახავენ ფასები ადამიანების პრიორიტეტებს და აღმოვაჩინოთ, რომ ფასების სისტემის იდეალურ ფუნქციონირებას ხელს უშლის ცოდნის უკმარისობა, საბაზრო ძალაუფლება, ფარული შეთანხმებები საკუთრების უფლებების შესახებ, შეუთანხმებლობა და არათანასწორუფლებიანობა. მაგრამ ჩვენ არ უარვყოფთ მექანიკის პირველ კანონს (რომელიც ამტკიცებს, რომ მოძრაობაში მყოფი სხეულები ინერციით ცდილობენ განაგრძონ თანაბარი მოძრაობა) მხოლოდ იმიტომ, რომ რეალურ სამყაროში ადგილი აქვს ხახუნს. მსგავსი შეცდომა იქნებოდა ისიც, რომ თვალი დაგვეხუჭა ფასების სისტემის უპირატესობაზე მხოლოდ იმიტომ, რომ იგი ვერ უზრუნველყოფს იდეალურ კოორდინაციას.

ფულადი ფასის მეშვეობით იშვიათი პროდუქტების განაწილების სისტემა, რა თქმა უნდა, ამ პროდუქტს მიმართავს მათკენ, ვინც მზადაა გადაიხადოს. აქედან გამომდინარე, როდესაც განაწილებას ფასები მართავს, ღარიბები, როგორც წესი, იმაზე ნაკლებს მიიღებენ, ვიდრე მდიდრები. სწორედ ამაში მდგომარეობს „მდიდარის“ და „ღარიბის“ ეკონომიკური აზრი. მაგრამ არც მთლად ასეა. ფასებით განაწილებისას, მხედველობაში მიიღება ადამიანებს შორის არსებული სხვა მრავალი განსხვავება, რომელთა გათვალისწინებაც განაწილების ნებისმიერი სხვა ფორმის დროს მეტად ძნელია.

დავუშვათ, გადავწყვიტეთ ბენზინის განაწილება სპეციალური ტალონების საშუალებით. როგორ გაცემს სახელმწიფო ამ ტალონებს? უსამართლობა იქნება, ერთნაირი რაოდენობით გაცეცნ მარტოხელაზე და შვიდი სულისგან შემდგარ ოჯახზე, მაგრამ ასევე უსამართლობა იქნება, რომ ერთ ოჯახს შვიდჯერ მეტი ტალონი შეხვდეს. უსამართლობა იქნება გაგვეცა ერთნაირი რაოდენობის ტალონები, მათზე ვისაც აქვს ავტომობილი და ვინც მხოლოდ სარგებლობს იმით. მჭიდროდ დასახლებული ქალაქებისა და გარეუბნების მოსახლეობა უფრო ხშირად სარგებლობს საზოგადოებრივი ტრანსპორტით, ხოლო საკუთარი მანქანით მოკლე მანძილებს გადის. სამართლიანობა მოითხოვს, რომ ისინი ნაკლები რაოდენობის ტალონებს იღებდნენ, ხოლო ნაკლებად დასახლებული რაიონების მკვიდრნი კი მეტს. მაგრამ ნიუ-იორკის ზოგიერთი მაცხოვრებელი რეგულარულად უფრო შორ მანძილებზე მოგზაურობს, ვიდრე ის, ვინც ცხოვრობს კოლორადოს შტატის ქალაქ სილვერტონში. სამართლიანი იქნება თუ არა სისტემა, რომელიც იგნორირებას უკეთებს ინდივიდუალურ გარემოებებს? როგორ შეიძლება სამართლიანად განაწილდეს ტალონები დასავლეთ ტეხასში მოგზაურ გამსაღებელ აგენტსა და პატარა ქალაქში მაცხოვრებელ მოხუც ქალს შორის, რომელიც მანქანით მხოლოდ ეკლესიაში თუ დადის? განა ერთნაირი რაოდენობის ტალონებს უნდა იღებდეს ის, ვისაც არ უყვარს საჭესთან ჯდომა და ისიც, ვისაც ეს ძალიან მოსწონს?

რა ვუყოთ იმ ფირმებს, რომლებიც ბენზინს გამოიყენებენ? განაწილების ადეკვატურმა სისტემამ მხედველობაში უნდა მიიღოს, რომ დიზელის სანვავი და ბენზინი ერთმანეთს კონკურენციას უწევენ ერთსადაიმავე ნავთობსა და ერთსადაიმავე ნავთობგადამამუშავებელ სიმძლავრეებზე. თუ ტაქსომოტორულ კომპანიებს, კომერციულ თევზმჭერ ფლოტილებს, ავტოგადაზიდვებით დაკავებულ ფირმებს (ჩვენ ჩამოვთვალეთ საქმიანი სანარმოების რამდენიმე სახეობა, რომელიც დიზელის სანვავს გამოიყენებს) მიეცემა ყველაფერი, რაც მათთვის აუცილებელია, აღმოჩნდება, რომ მათ სჭირდებათ ბევრად მეტი, ვიდრე ამას ვინმე წარმოიდგენდა. თუ ამ მიმართულებაში ჩვენ შევქმნით სახელმწიფო დანებსებულებას და დავავალებთ გამოუყოს გარკვეული რაოდენობა ყოველ ფირმას, რა კრიტერიუმებით ისარგებლებს იგი? წარსული მოხმარებით? ალბათ. მაგრამ შეიძლება კი, რომ წარსული მოხმარება რესურსების დღევანდელი განაწილების სწორ ორიენტირად გამოდგეს ისეთ ეკონომიკაში, სადაც უწყვეტად წარმოიქმნება ახალი ფირმები და კვდება ძველი, სადაც წარმოებების ნაწილი იზრდება, სხვები კი წყვეტენ მუშაობას, სადაც

განუწყვეტილი იცვლება ტექნოლოგია და მოთხოვნა?

ვინაიდან ფირმები საქონელს აწვდიან არა მარტო საბოლოო მომხმარებლებს, არამედ სხვა ფირმებსაც, ამიტომ შეუმჩნეველი და გამოუსწორებელი შეცდომები დომინოს ეფექტს გამოიწვევს. რესურსების არასწორ განთავსებას ალბათ მთელი დარგის დახურვაც შეიძლება მოჰყვეს თუ ხელს შეუშლის ერთი შეხედვით უმნიშვნელო, და მეორე მხრივ კი შეუცვლელი რესურსის წარმოებას ან ტრანსპორტირებას. ფირმებს შორის დიზელის სანავის თვითნებური განაწილებისას შეუძლებელი იქნებოდა თანამედროვე განვითარებულ ეკონომიკაში რთული ურთიერთკავშირების შენარჩუნება.

ინფლაცია და ბინის ქირის კონტროლი

ფასების საშუალებით განაწილებისადმი საზოგადოების ცუდი დამოკიდებულება ძლიერდება ინფლაციის პერიოდში, ვინაიდან ადამიანები შეცდომით აიგივებენ ერთმანეთთან ფასების ზრდასა და ცხოვრების დონის დაცემას. მრავალ ჩვენგანს უჭირს იმის გაგება, რომ ჩვენი ფულადი შემოსავლები იზრდება იმ პროდუქტების ფასის ზრდასთან ერთად, რომელსაც ვყიდულობთ. როდესაც გარკვეულ პროდუქტზე დანახარჯები ჩვენი თვითური შემოსავლის საგრძნობ ნაწილს შეადგენს, მაშინ განსაკუთრებით მგრძნობიარენი ვხდებით მასზე ფასების ზრდის მიმართ. ამასთან ერთად, ფასი ხშირად არ იცვლება, მაგრამ თუ შეიცვალა, დიდად იცვლება და მაშინ უფრო მეტად ვბრაზობთ ამ ცვლილებების გამო, ხოლო საზოგადოებრივი უკმაყოფილება ნაყოფიერ ნიადაგს ქმნის ფასების მოძრაობაში საკანონმდებლო ჩარევისთვის.

ყველაზე საუკეთესო მაგალითს წარმოადგენს ბინის ქირაზე კონტროლის დაწესება. ინფლაციის დროს ფასები კვებასა და ტანსაცმელზე ნელ-ნელა იწევს ზემოთ და ამიტომ მათ ყურადღებას ნაკლებად აქცევენ. ბინის ქირა კი დიდი ხნის მანძილზე უცვლელი რჩება და ერთბაშად მკვეთრად მატულობს. ბინის ქირა 450 დოლარიდან 525 დოლარამდე იზრდება, ეს საგრძნობ სიცარიელეს ქმნის ჩვენს ბიუჯეტში და გაუმართლებლად დიდი გვეჩვენება მაშინაც კი, როდესაც იმავე პერიოდში ჩვენს მიერ შეძენილი სხვა პროდუქტების ფასი 50%-ით გაიზარდა. ამგვარ შემთხვევებში ადამიანები განტყვევების ვაცს ეძებენ და ბინათმფლობელები (თვით ეს სიტყვა იწვევს აღშფოთებას) ამ როლისთვის საუკეთესო კანდიდატებად ითვლებიან.

საბინაო გადასახადის მაგალითში თავისებური ბოროტი ირონია იმალება და ეს ირონია ბევრად ამძიმებს პრობლემას. ვინაიდან ბინის გადასახადის განაკვეთები „ხისტი“ და როგორც წესი ჩამორჩება სხვა ფასების ზრდას, ამიტომ სწრაფი ინფლაციის დროს ბინის ქირის საშუალო რეალური დონე ეცემა.

როდესაც პროდუქტის რეალური ან ინფლაციური ფასი სხვა პროდუქტის ფასამდე ეცემა, ამ პროდუქტზე მოთხოვნის რაოდენობა იზრდება და ადგილი აქვს დეფიციტს. საცხოვრებლების ბაზარზე დეფიციტი გამოიხატება ვაკანსიების რიცხვის შემცირებაში: ბინების მხოლოდ მცირე რაოდენობა ქირავდება იმ ხალხზე, ვისაც ბინა არა აქვს. ვაკანტური ბინების რაოდენობის ეს შემცირება გადაიქცევა ბინის ქირის კონტროლის სასარგებლოდ მეტყველი კიდევ ერთი არგუმენტად.

„ჩვენ არ შეგვიძლია დავუშვათ ბინის ქირის ზრდა, როდესაც ვაკანტური ბინების წილი 1 პროცენტზე ნაკლებია“, ან კიდევ უკეთესი: „ჩვენ უნდა დავანესოთ კონტროლი ბინის ქირაზე მანამ, სანამ ვაკანტური ბინების წილი არ მიაღწევს მისაღებ 3 პროცენტთან დონეს“. ვინაიდან ვაკანტური ბინების დაბალი წილი წარმოადგენს ბინის დაბალი ქირის შედეგს, ეს არგუმენტი შეგნებულად თუ შეუგნებლად ბინის ქირის მუდმივი კონტროლის სასარგებლოდ მეტყველებს. მიაქციეთ ყურადღება იმას, რომ ფასების მომატების ამ სპეციალურმა აკრძალვამ სწორედ ის მიმწოდებლები გამოჰყო, რომელთა ფასები უკვე ისედაც ვეღარ ეწევა ინფლაციის ტემპს.

როდესაც კანონი ან ჩვევა ბინის ქირის ფასს უფრო დაბალ დონეზე აჩერებს, ვიდრე ის დონეა, რომელიც მოთხოვნასა და მიწოდებას ანონასწორებს, მაშინ გამოჩნდება რაციონირების სხვა მეთოდები. ბინის მეპატრონეებს შეუძლიათ არჩევანი გააკეთონ ასაკის, სექსუალური მიდრეკილების, პირადი ჩვევების, ოჯახის სიდიდის, სარეკომენდაციო წერილების, შინაური ცხოველების, რაიონში ცხოვრების ხანგრძლივობის და შიდა განაწესის დაცვის მიხედვით. ისინი, ვინც ბინაში ცხოვრობდნენ ბინის ქირაზე კონტროლის დაწესებამდე, შეეცდებიან, რაც შეიძლება დიდი ხნით დაიკავონ მაქსიმალურად დიდი ფართობი, ხოლო წასვლისას მეგობარს გადასცენ ან თავად იქცნენ ქვედამქირავებლებად. ბინის მფლობელები შეამცირებენ მომსახურების ხარისხს, ვინაიდან იციან, რომ თუკი რომელიმე დამქირავებელი უკმაყოფილებას გამოთქვამს, არსებობს ბინაში შესვლის მსურველთა გრძელი რიგი.

ყოველივე ეს იწვევს იმის აუცილებლობას, რომ შეიქმნას ძვირადღირებული დამკვირვებელი ადმინისტრაციული კომისიები და დამატებითი კანონები, რომლებიც ბინის მეპატრონეებს უკრძალავს გარკვეულ ქმედებებს. ამის გრძელვადიანი შედეგი არსებული შენობების ნგრევისდა მიხედვით ბინის მეპატრონეთა საბოლოო მოსპობა იქნება, რადგან რომ შეწყდება იჯარით გადასაცემი ახალი სახლების მშენებლობა. ამ

შემთხვევაში ბინათმფლობელობის ყველაზე აშკარა მონინალმდეგემაც კი უნდა აღიაროს, რომ ძნელია ბინის დაქირავება, როდესაც მას არავინ აქირავებს.

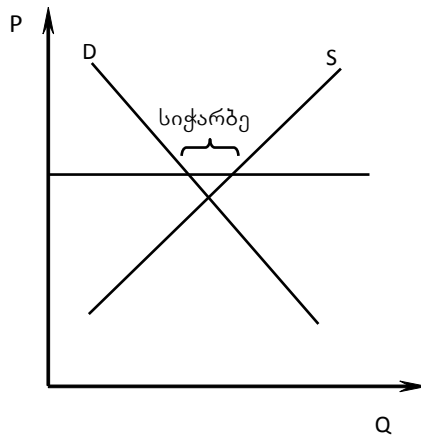
ფასების კონტროლი ქმნის დეფიციტს
გასაქირავებელი სახლების დეფიციტი წარმოჩინდება როგორც ვაკანსიების დაბალი პროცენტი
ვაკანსიების დაბალი პროცენტი ვერ „გამოსწორდება“ ბინის ქირის კონტროლით

იშვიათობა და სიჭარბე

ხშირად, როცა ფიქრობენ, რომ განსაზღვრული პროდუქტი არ წარმოადგენს იშვიათობას, მასთან მიმართებაში იყენებენ სიტყვას “სიჭარბე”.

ამერიკის სამედიცინო ასოციაცია დიდი ხანია გამოთქვამს წუხილს ექიმების მოჭარბების გამო. თუ არ შევაჩერეთ მათი მომზადება, მალე აღმოვჩნდებით ამ სპეციალისტების ჭარბი რაოდენობის წინაშე. მაგრამ არ არსებობს ექიმების ზუსტი რაოდენობა, რომელიც მოსახლეობისთვისაა საჭირო. როდესაც ამა თუ იმ პროფესიის პირები ლაპარაკობენ აუცილებელ რაოდენობაზე, ისინი თითქმის ყოველთვის გულისხმობენ მოთხოვნას მოცემული ფასის პირობებში. რა თქმა უნდა, ისინი ამჯობინებენ არ იფიქრონ მომსახურების ფასის შემცირებაზე.

მასწავლებლების სიჭარბე ბოლო წლებში, თვითონ მასწავლებლებისთვის მაინც, ასევე პრობლემად გადაიქცა. სკოლის საბჭოებისა და ადგილობრივი გადამხდელების თვალსაზრისით, აქ უფრო სასიკეთო შესაძლებლობები იშლება. უფრო დაბალი განაკვეთების შემთხვევაში სასკოლო ოლქები მზად არიან დაიქირაონ მასწავლებელთა მეტი რაოდენობა. გარდა ამისა, ისინი, ვინც ასწავლიან, უფრო დაბალი ხელფასის პირობებში გადაწყვეტენ კარიერა სხვა სფეროში გაიკეთონ. თუ ხელფასების შემცირება არ მოხერხდა პროფკავშირებთან მოლაპარაკებების ან იმის გამო, რომ მართებული არ იქნება ნაკლები გადავუხადოთ მათ, ვისაც ჩვენი შვილების სულსა და გულს ვანდობთ, მაშინ მოიძებნება სხვა საშუალებები მიწოდებისა და მოთხოვნის დასაბალანსებლად. ხელფასის მომატება, რომელიც ჩამორჩება ინფლაციის ტემპს, ამცირებს რეალურ ხელფასს. სასკოლო საბჭოებს შეუძლიათ ასევე გააფართოონ მასწავლებლების მოვალეობების სფერო, შეამცირებენ რა ერთეული გამოშვებული პროდუქციის ღირებულებას უცვლელი ხელფასის პირობებში მეტი პროდუქციის მიღების გზით.



თუკი ეს ზომები არ აღმოჩნდება საკმარისი იმისათვის, რომ დაბალანსებული იქნას მიწოდებისა და მოთხოვნის სიდიდეები, მაშინ მასწავლებლების დეფიციტური ვაკანსიების განაწილებისას სხვა კრიტერიუმების გამოყენება მოგვიხდება (მასწავლებლების სიჭარბე იმავდროულად მასწავლებელთა ვაკანსიების დეფიციტს ნიშნავს). განაწილების თვალნათელ და ფართოდ გამოყენებულ კრიტერიუმს წარმოადგენს ასაკი. ეს კრიტერიუმი მოსწონთ დიდი სტაჟის მქონე მასწავლებლებს, მაგრამ არ ეჩვენებათ მომხიბვლელად ახალგაზრდა და მომავალ მასწავლებლებს. ასეთი მიდგომა, რა თქმა უნდა, ხელს არ უწყობს იმას, რომ კლასის კარი შეაღონ მათ, ვისაც ყველაზე მეტად სურს მასწავლებლობა.

მომწოდებლები, რომლებიც გულგრილნი არიან ფასის მიმართ

როდესაც რომელიმე პროდუქტი უფრო იშვიათი ხდება, მყიდველებს შორის კონკურენცია, როგორც წესი, იწვევს მისი ფასის ზრდას. ჩვეულებრივ მიმწოდებლებს უხარიათ მყიდველებთან თანამშრომლობა ამ

მიზნის მისაღწევად, ვინაიდან მათ აწყობთ მაღალი ფასები. მაგრამ როგორ იქნება საკმე, როდესაც რომელიმე პროდუქტი უფრო იშვიათი ხდება, ხოლო მიმწოდებელი არაფერს იგებს ფასის მომატებით?

ამის კარგ მაგალითად გამოდგება დასაჯდომი ადგილების რიცხვი ქვეყნის ყველაზე მეტად დატვირთულ აეროპორტებში. ავიაციის ფედერალური სამმართველოს პროგნოზით უახლოეს პერიოდში აშშ-ის 50 აეროპორტი დიდი პრობლემების წინაშე აღმოჩნდება. რატომ?

მოთხოვნის სწრაფი და დიდი ზრდაც კი აუცილებლად როდია დეფიციტის მიზეზი. მაგალითია პერსონალური კომპიუტერების დეფიციტის არარსებობა. როდესაც ადამიანების მეტ რიცხვს სურს გაფრენა, ავიაკომპანიები სთავაზობენ მეტ რეისებს. თუ საჭიროა, ისინი ქირაობენ მეტ ხალხს და ყიდულობენ მეტ თვითმფრინავებს. რა თქმა უნდა, მათ უნევთ მეტი ხარჯის განევა, მაგრამ ავიაკომპანიები სიამოვნებით მიდიან ამ ხარჯებზე, ვინაიდან მიაჩნიათ, რომ დამატებითი შემოსავალი გადაფარავს დამატებით ხარჯებს.

აეროპორტებში სირთულეები წარმოიშობა იმიტომ, რომ თვითონ აეროპორტები და მათი გარემომცველი სივრცე კერძო საკუთრებაში არაა და მისი გამოყენების ფასი არ იძლევა მოგებას. დამატებითი მგზავრები, რომლებიც მენეჯერების გულს სიხარულით ავსებენ, მხოლოდ თავის ტკივილს იწვევენ აეროპორტის ხელმძღვანელობაში, ვინაიდან აეროპორტის და მისი გარემომცველი სივრცის „მეპატრონეები“ ვერ ზრდიან ფასს, როდესაც მათ მიერ მიწოდებული პროდუქტი უფრო იშვიათი ხდება.

თქვენი საკუთარი აეროპორტი

დავუშვათ, რომ თქვენ ხართ ვაშინგტონის აეროპორტის — ქვეყნის ერთ-ერთი ყველაზე უფრო გადატვირთული აეროპორტის მეპატრონე და შეგიძლიათ მისი მართვა ისე, როგორც თავად მიგაჩნიათ საჭირო. „გადატვირთულობა“ წამსვე გაქრებოდა, გარდაიქმნებოდა რა სიმძლავრეების სრულად ამოქმედებაში (სწუხან კი თეატრების მფლობელები გადატვირთულობაზე, როდესაც ყველა ბილეთი გაყიდულია?). სხვადასხვა ავიახაზები მაინც ეცდებიან რეისების უმრავლესობა სწორედ ამ აეროპორტისკენ მიმართონ, ვინაიდან ის დედაქალაქიდან რამდენიმე ნუთის სავალზე იმყოფება, რაც აწყობს ვაშინგტონში ჩამავალ მგზავრებს, მაგრამ თქვენ ფულის მოყვარული არამზადა ხართ და აიძულებთ, გაიღონ სოლიდური თანხები, ვინაიდან გსურთ დასაჯდომი ტარიფებიდან მაქსიმალური მოგების მიღება. კონკურენციის შედეგად ფასი გაიზრდებოდა იმ დონემდე, რომელიც ასახავს ალტერნატიულ ღირებულებას პირველი დაუქმყოფილებელი მომხმარებლისთვის. თქვენ უამრავ ფულს გააკეთებდით, მაგრამ ამავდროულად (თქვენის წყალობით) არსებული დასაჯდომი ადგილები იმათ დაეთმობოდა, ვინც მათ სხვებზე მეტად აფასებს.

ხომ არ დაზარალებიან თქვენი მერკანტილური ქმედებების გამო მგზავრები? დიდი ალბათობით, ეროვნულ აეროპორტში ახალი წესების შემოღებისას, ავიაკომპანიები რამდენადმე გაზრდიან ბილეთის ფასს, მაგრამ ეს იშვიათი ადგილი იმ მგზავრებს ერგებათ, რომელთათვის ქალაქის ცენტრში დაჯდომა ბევრად მიმზიდველია, ვიდრე სხვა აეროპორტიდან მგზავრობა.

სინამდვილეში, თუ მგზავრები ეროვნულ აეროპორტში გადაიხდიდნენ მეტ ფულს, ამით მოიგებდნენ სხვა მგზავრები. ავიაკომპანიები უფრო მეტ რეისებს გაუშვებდნენ თავისუფალი ასაფრენი ზოლების მქონე დალასის აეროპორტში. ამიტომ მრავალი მგზავრი, რომელიც არ აპირებდა ვაშინგტონში ჩასვლას, ან ვისაც აუცილებლად სჭირდება იქ გადაჯდომა სხვა რეისებზე, ისარგებლებდნენ დალასის უფრო მოსახერხებელი და უსაფრთხო აეროპორტით.

უფრო მეტიც, თუკი არსებობს თქვენი აეროპორტის გამტარუნარიანობის გაზრდის საშუალება, თქვენ ამას ძალიან საფუძვლიანად განიხილავთ და თუკი გაფართოების ხარჯები იმ ღირებულებაზე ნაკლები აღმოჩნდება, რაც ავიაკომპანიების (საბოლოოდ კი მგზავრების) მზადყოფნით იზომება, თქვენ დაუყოვნებლივ განახორციელებთ ასეთ გაფართოებას. თქვენ არ მოიქცევით ისე, როგორც იქცევა ავიაციის ფედერალური სამმართველო, რომელიც ყვირის კრიზისზე, მაგრამ აცხადებს ავიასადისპეტჩერო მოწყობილობის მოდერნიზაციის პროგრამას, რომელიც ათწლეულზეა გათვალისწინებული.

რეისების დაგვიანება, ავარიული სიტუაციები და საჰაერო სივრცის დეფიციტის სხვა ნიშნები შეიძლება უშუალოდ დაუფკავშიროთ საჰაერო სივრცეზე საკუთრების ჩვენს სისტემას. არსებული კანონები პრაქტიკულად არ იძლევა იმის საშუალებას, რომ ბილეთები შეიძინონ მათ, ვინც ყველაზე მეტად აფასებს და შეაყვინონ ისინი, ვინც მზად არაა ასეთივე მაღალი ფასის გადასახდელად. აჩერებენ რა ფართოფიუნელაჟიან თვითმფრინავს 600 მგზავრით, პროპელერიან და ექვსმგზავრიან პატარა თვითმფრინავს ნებას რთავენ დაჯდეს ვაშინგტონის ეროვნულ აეროპორტში ან ჩიკაგოს ო'ჰარის აეროპორტში, ვინაიდან თამაშის წესები 600 მგზავრს არ აძლევს იმის საშუალებას, რომ 6 მგზავრს ვაჭრობის გზით შეედავოს მათთვის საჭირო დასაჯდომი ბილიკის გამო. თუმცა მოთხოვნა და მიწოდება აქაც მოქმედებს, მაგრამ მათ ამ შემთხვევაში ურთიერთთანამშრომლობამდე არ მივყავართ.

ფასები, კომიტეტები და დიქტატორები

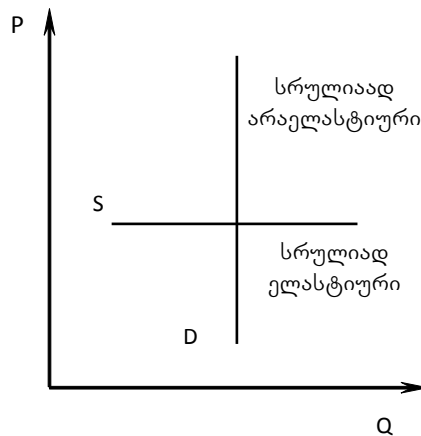
ეკონომიკის ცენტრალური პრობლემა ადამიანებს შორის ისეთი თანამშრომლობის უზრუნველყოფაა, რომ დასახული მიზნების მიღწევა მოხდეს რესურსების ეფექტიანად გამოყენებით. დიდი რაოდენობის ერთმანეთისთვის უცნობი ადამიანების ეფექტიანი თანამშრომლობისთვის აუცილებელია, რომ გაცვლის პირობები იყოს ნათელი, უბრალო და სტანდარტიზებული.

ფულადი ფასები წარმოადგენს გამარტივების, სტანდარტიზაციის და თვალსაჩინოების მხრივ საუკეთესო საშუალებას. რატომ აღწევნ ასეთ მცირე შედეგებს კომისიები, მაშინ როდესაც ამ კომისიის წევრები უამრავ დროსა და ენერჯიას ხარჯავენ? ეს იმიტომ ხდება, რომ კომისიები წარმოადგენს ცუდ საშუალებას იმავე მიზნების მისაღწევად. თუკი კომისია მაინც მოახერხებს ამ ამოცანების გადასაწყვეტი პროცედურების შემუშავებას, ის აღარ ჰგავს კომისიას, უფრო კოოპერატიულ სანარმოს წარმოადგენს.

რა თქმა უნდა, არსებობს კომისიებისთვის დაკისრებული სამუშაოების შესრულების კიდევ ერთი მეთოდი: შეიძლება ნება დავართოთ ერთ ადამიანს, მიიღოს ყველა გადაწყვეტილება. დიქტატორები საქმეებს სწრაფად აგვარებენ. დიდ საზოგადოებაში გადაწყვეტილებების მიღების დიქტატორულ მეთოდებს შეუძლიათ შეასრულონ ფასთა სისტემის მრავალი ფუნქცია.

მედლის მეორე მხარე ისაა, რომ ფასების სისტემა საშუალებას იძლევა მივიღოთ საზოგადოებრივ თანამშრომლობასთან დიქტატორების არარსებობის დროს. ეს აშკარა უპიარტესობაა მათთვის, ვისაც ისინი არ უყვარს.

დიქტატორებს კიდევ უფრო დიდი წინააღმდეგობა იმიტომ ხვდებათ, რომ მათ არ შეუძლიათ მოუარონ იმ ცოდნას, რომელიც გაბნეულია იმ ხალხში, ვისი მბრძანებლობაც განუზრახავთ. ფასთა სისტემა ყურადღებას აქცევს და კოორდინირებას უკეთებს არა მარტო სურვილებს, არამედ მიმწოდებლებისა და მომხმარებლების ცოდნასაც. თუ მოთხოვნის მრუდი იმდენად არაელასტიური იქნებოდა, რომ ადამიანები მოთხოვნდნენ ყველაფერს ზუსტად განსაზღვრული რაოდენობით, ხოლო მიწოდების მრუდი — მეტად ელასტიურია, მაშინ, ვინაიდან ზღვრული ალტერნატიული ღირებულება ფიქსირებულია ტექნოლოგიებით და მუდმივია, მთელი ცოდნაც კი ვერ შეძლებდა თანამედროვე ეკონომიკის განვითარებას. მენარმეები მზად უნდა იყვნენ, რათა აწარმოონ იმ ყველაფრის განსაზღვრული რაოდენობა, რაც კი ადამიანებს სჭირდებათ, თანაც თითოეული ნივთის - განსაზღვრული ფასით.



მაგრამ საქმეც ისაა, რომ მიწოდების მრუდები სრულიად ელასტიური არაა ტექნოლოგიით დადგენილი წარმოების ფასის შესაბამისად და მოთხოვნის მრუდები სრულიად არაელასტიური არაა მოთხოვნის რაოდენობის მიხედვით. ჩვენ ვცხოვრობთ მეტად განსხვავებული დონის ინტერესების, ფასეულობებისა და პრიორიტეტების მსოფლიოში, სადაც რესურსებს მრავალი პოტენციური გამოყენება აქვს და ალტერნატიული ღირებულებები უსასრულოდ იცვლება, ხოლო მიმდინარე ცვლილებები და მუდმივი აღმოჩენები დამახასიათებელია ყოველდღიური ცხოვრებისათვის. ყოფილი საბჭოთა კავშირის ცენტრალური დაგეგმვის სისტემის კოლაფსმა დაგვანახა ის, რასაც ეკონომიკური თეორია დიდი ხნით ადრე ვარაუდობდა. დიქტატორებმა, რაგინდ კეთილი განზრახვები არ უნდა გააჩნდეთ, არ იციან, თუ როგორ უხელმძღვანელონ კომერციული საზოგადოების ყოველდღიურ ბიზნეს-საქმიანობას.

მოკლედ გავიხილოთ

გადაწყვეტილებების კოორდინაცია ისეთ საზოგადოებაში, რომელიც შრომის მაღალი დანაწილებით ხასიათდება, მეტად რთული საკითხია, რომელიც მოითხოვს მილიონობით შეთანხმებების და მოლაპარაკებების ყოველდღიურ გადახედვასა და კონტროლს.

ეფექტიანი საბაზრო ეკონომიკა წარმოქმნის მრავალ ინსტიტუტს, რომლებიც ცდილობენ შეამცირონ ტრანსაქციული დანახარჯები და რომლებიც მოწოდებულია საკონტრაქტო, ან მიმწოდებელსა და მომხმარებელს შორის ტრანსაქციული შეთანხმებების მისაღწევად.

ფასების სისტემა, რომელიც სწრაფად რეაგირებს მოთხოვნისა და მიწოდების პირობების ცვლილებაზე, მაღალი სპეციალიზაციის ხარისხის მქონე ეკონომიკურ სისტემებში ადამიანთა საქციელის კოორდინაციის სასიცოცხლოდ აუცილებელ მექანიზმს წარმოადგენს.

მოთხოვნა და მიწოდება არის ურთიერთქმედების პროცესი, რომლის დროსაც ხდება ფარდობითი ფასების განსაზღვრა. ეს არის ურთიერთშეგუებისა და კოორდინაციის პროცესი.

ფარდობითი ფასების ცვლილება ქმნის ქცევის ცვლილების სტიმულებს - მოიხმარონ ნაკლები და აწარმოონ მეტი ფასების ზრდისას, მოიხმარონ მეტი და აწარმოონ ნაკლები ფასების დაცემისას.

იშვიათობა არის არსებული და სასურველს შორის, ანუ მიწოდებასა და მოთხოვნას შორის ფარდობა. პროდუქტი აღარ წარმოადგენს იშვიათობას, როდესაც ადამიანებს შეუძლიათ მიიღონ ის ნებისმიერი რაოდენობით, ყოველგვარი დამატებითი ხარჯების გარეშე.

იშვიათი პროდუქტები ასე თუ ისე უნდა გადანაწილდეს. განაწილება გულისხმობს შერჩევის კრიტერიუმების გამოყენებას, რომლებიც განსაზღვრავენ, თუ ვის რამდენი შეხვდება. კონკურენცია არის მისწრაფება, რაც შეიძლება კარგად დაკმაყოფილდეს იშვიათი პროდუქტების განაწილების მიდგომის კრიტერიუმები.

როდესაც პროდუქტი უფრო იშვიათი ხდება, ხოლო მისი ფასის გაზრდა შეუძლებელია, წარმოიქმნება დეფიციტი. მოთხოვნის სიდიდე ამ ფიქსირებული ფასის შემთხვევაში აჭარბებს მიწოდების სიდიდეს.

სიჭარბე წარმოიქმნება მაშინ, როცა მიწოდების სიდიდე აჭარბებს მოთხოვნის სიდიდეს არსებული ფასის დროს. თუკი ფასი საკმაოდ მაღალ დონეზე დაფიქსირდა, წარმოიქმნება პროდუქტის ჭარბი მიწოდების რაოდენობა, იმისდა მიუხედავად როგორი იშვიათიც უნდა იყოს ეს პროდუქტი.

თუ კონკურენციას არ შეუძლია ფასების მომატება, ის გაზრდის შეძენის ხარჯების სხვა კომპონენტებს. ეს ხარჯები ხშირ შემთხვევაში ფუჭია — ფულადი გადახდებისგან განსხვავებით, ასეთ ხარჯებს მიმწოდებლებისთვის მოგება არ მოაქვთ.

საკითხები განსჯისათვის

1. აი, კარგი კითხვა, მიწოდებისა და მოთხოვნის მაკოორდინირებელი როლის შესახებ, რომელზეც შეიძლება დაფიქრდეთ: ყოველწლიურად მილიონობით ამერიკელი იცვლის საცხოვრებელ ადგილს, ამასთან, მრავალი მათგანი შორ მანძილზე და უცნობ რაიონებში გადაადგილდება. როგორ პოულობენ ისინი ახალ საცხოვრებელს?
 - ა) ვინ ზრუნავს იმაზე, რომ პრაქტიკულად ყველა ადამიანმა ან ოჯახმა, რომელიც სხვა შტატში გადადის საცხოვრებლად, იპოვოს ის ხალხი, ვინც მზადაა მიაქირავოს ბინა ან სახლი, რომელიც მათ გემოვნებასა და გარემოებებს შეეფერება?
 - ბ) ვინ ადევნებს თვალყურს იმას, რომ იმ შტატებში, რომლებიც განსაკუთრებით სწრაფად იზრდება, ახალი მშენებლობები უზრუნველყოფდნენ საცხოვრებელი ფონდის ზრდას ისეთი სისწრაფით, რომელიც მოსახლეობის ზრდას შეესაბამება?
 - გ) ჩამოთვალეთ ზოგიერთი ინსტიტუტი, რომლებიც ამცირებს ტრანსაქციულ დანახარჯებს იმ ამერიკელებისთვის, ვინც უნდა გაყიდოს ან იყიდოს სახლი სხვა ქალაქში გადასასვლელად.
 - დ) წლების განმავლობაში, როდესაც სახლები ჩინეთის კომუნისტური მთავრობის ხელში იყო, დიდი ქალაქის მცხოვრებთათვის მას ნება უნდა დაერთო ბინების გასაცვლელად. რატომ იყო გაცვლის ტრანსაქციული დანახარჯი ბევრად მეტი, ვიდრე კერძო საკუთრების სისტემაში, სადაც გაცვლის ფასი ვაჭრობის მარეგულირებელია?
2. რუსეთის წითელი ჯვრის ორგანიზაციის თავმჯდომარემ 1990 წელს გამოაცხადა, რომ ის საკვები, რომელიც დასავლეთის მიერ დახმარების სახით იგზავნებოდა, მოიპარეს. „რუსი ქურდები ყველაზე

უფრო გამოცდილები არიან მსოფლიოში“ — თქვა მან. რუსეთისთვის დახმარების კომისიის დირექტორმა დახმარება ცენტრალიზებული სისტემით გააგზავნა, რათა დარწმუნებული ყოფილიყო განაწილების სისწორეში. როგორ ფიქრობთ, დამშეულ ხალხამდე რომელი საკვები მიაღწევდა უფრო სწრაფად და სალად, ის, რომელსაც მთავრობა და საზოგადოებები ანაწილებდნენ, თუ ის, რომელიც მოიპარეს? რატომ?

3. 1990 წელს შეიარაღებული აჯანყების შედეგად სომალი გათავისუფლდა დიქტატორისგან, რომელიც დიდი ხნის მანძილზე მართავდა ქვეყანას. სოფლის მეურნეობა, ვაჭრობა და სოციალური ინსტიტუტები დაინგრა, რამაც გამოიწვია მასობრივი შიმშილის საშიშროება.
 - ა) რა იქნებოდა დასავლეთის ქვეყნებისათვის ყველაზე მოკლე და ეფექტიანი გზა შიმშილის საშიშროების თავიდან ასაცილებლად?
 - ბ) ზოგიერთი დამხმარე ორგანიზაცია ამჯობინებდა, დასავლეთის ქვეყნებიდან მიღებული ხორბალი სანაპირო ზოლის გასწვრივ თვითმფრინავებით ჩაეყარათ. როგორ ფიქრობთ, რა მოხდებოდა, ეს რეკომენდაცია რომ გაეთვალისწინებინათ?
 - გ) როგორ ფიქრობთ, რა მოხდებოდა დასავლეთის ქვეყნებს ხორბლის გაგზავნის ნაცვლად, მთელს ქვეყანაში ვერტიკალურად ერთდოლარიანი და ხუთდოლარიანი ბანკნოტები რომ ჩამოეყარათ? გამოყენებული იქნებოდა თუ არა ეს ბანკნოტები ევროპიდან ხორბლის შემოსატანად?
 - დ) რატომ (რომელი პროცესის დახმარებით) ვრცელდება დიდი რაოდენობით ნარკოტიკები სამხრეთ ამერიკის მთებიდან ამერიკის ქალაქებში, მიუხედავად მთავრობის მცდელობისა, არ დაუშვას ეს?
4. რომელი ნივთები უნდა გაუგზავნოთ იმ რაიონის მკვიდრთ, რომელიც ბუნების დამანგრეველმა ძალებმა დააზარალა? არის თუ არა პასუხი დამოკიდებული იმაზე, ბუნების როგორ კატასტროფას ჰქონდა ადგილი?
5. თუკი გამდიდრების სურვილი წარმოადგენს ეგოისტურობისა და მერკანტილურობის მაჩვენებელს, როგორც ეს მრავალ ადამიანს ჰგონია, მაშინ რატომ ცდილობენ ეკლესიები და სხვა საქველმოქმედო ორგანიზაციები დიდი რაოდენობით ფულის შოვნას?
6. 1988 წლის ზაფხულში აშშ-ში რეკორდული გვალვა იყო. მომდევნო წლებში სასოფლო-სამეურნეო კულტურების ფართი ისე გაიზარდა, როგორც არასდროს, მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ. რამ აიძულა ფერმერები ასეთი ზომებისთვის მიემართათ?
7. მრავალ ადამიანს სწამს, რომ თუ სანჯავის კრიზისი კვლავ წარმოიქმნება შუა აღმოსავლეთში ან რომელიმე სხვა ადგილას გამართული ომის გამო, მთავრობის მიერ ბენზინი განაწილება საჭიროების მიხედვით. როგორ ვარაუდობთ, რის მიხედვით განსაზღვრავენ საჭიროებას?
8. შეაფასეთ ბენზინის ნორმირების შემდეგი სისტემები მათი სამართლიანობის მიხედვით:
 - ა) ისინი, ვისი სანომრე ნიშნებიც კენტია, ბენზინს ყიდულობენ კენტ რიცხვებში, ხოლო ვისი ნომრებიც ლუწია ლუნ რიცხვებში;
 - ბ) ადამიანებმა უნდა აირჩიონ კვირაში ერთი დღე, როდესაც ისინი ავტომობილებს არ გამოიყენებენ. მანქანებზე დანერგილი იქნება ციფრი 1-დან 7-მდე, ხოლო პოლიცია დააკავებს მათ, ვინც ამ წესებს არ დაემორჩილება;
 - გ) ვერავინ ვერ შეიძენს ბენზინს კვირა დღეს.
9. მეორე მსოფლიო ომის დროს კვების მრავალ პროდუქტზე და ტანსაცმლის ზოგიერთ სახეობაზე კანონმდებლობით იქნა დადგენილი ზღვრული ფასები. შემდგომ ამათ გამოიწვია განაწილების წიგნაკების გავრცელება ქვეყნის ყველა მოქალაქეზე. ნებისმიერი ნივთის შესაძენად, გარდა ფულისა, საჭირო იყო წიგნაკში აღნიშვნის შეტანა.
 - ა) რამდენად კარგად ცვლიდა წიგნაკებით განაწილების სისტემა ფულადი განაწილების სისტემას?
 - ბ) რატომ ამჯობინებდნენ იშვიათი პროდუქტის განაწილების სანიგნაკო სისტემას და არა მისი ფულადი ფასის გაზრდას?
10. მრავალი კოლეჯი და ინსტიტუტი რეგულარულად უარს ამბობს მოთხოვნის რაოდენობის შესაბამისად პოპულარული კურსების განაწილებაზე.
 - ა) რატომ ხდება ასე? რატომ ვერ ხვდება სკოლების ადმინისტრაცია იმას, რომ მოთხოვნის რაოდენობა მეტია, ვიდრე მიწოდების და არ ზრდის ამ კურსების ფასს ან რაოდენობას?

- ბ) როგორ გარდაქმნით თქვენ შემდეგ წინადადებას ამ პრობლემის გადასაჭრელად: ყოველი სტუდენტი შესვლისას იღებს 1000 კრედიტს, რაც შეიძლება გამოყენებული იქნას სპეციალური კურსების შესაძენად. როდესაც ხდება რეგისტრაცია, სტუდენტი აღნიშნავს, თუ ამ კრედიტების რა რაოდენობის გადახდას აპირებს ის თითოეულ კურსსა თუ იმ სექციაში, სადაც ცდილობს რეგისტრაცია გაიაროს. კომპიუტერი შემდეგში აღნიშნავს საუკეთესო შეთავაზებებს. კლასზე გამოყოფილი ლიმიტის ზემოთ, როგორ შეედრება განაწილების ასეთი სისტემა ალტერნატივებს?
- გ) რატომ წარმოაჩენს უკეთესად კონკრეტული კურსის ფასს უკანასკნელი დაშვებული სტუდენტის წინადადება, ვიდრე სტუდენტების სხვა წინადადებები?
- დ) მხარს დაუჭერთ თუ არა იმას, რომ სტუდენტებს ნება დაერთოთ, კრედიტები ერთმანეთს ნაღდ ფულზე მიყიდონ, თუკი ასეთ სისტემას სკოლებში შემოიღებენ.
- ე) დავუშვათ, რომ იშვიათი კურსების განაწილებას რეგისტრაციის სისტემა იმისდა მიხედვით ახდენს, თუ ვინ უფრო ადრე მივა და დაიკავებს ადგილს რიგში, რისთვისაც სტუდენტები დილით ადრე უნდა ადგნენ. სტუდენტი მზადაა გადაუხადოს ამხანაგს 20 დოლარი იმაში, რომ ის რიგში ადგილს დაუკავებს და ათ საათიან კურსს აიღებს, მაგრამ მკაცრ პროტესტს გამოთქვამს იმ შემთხვევაში, თუ მას ამხანაგი დამატებით 15 დოლარს მოთხოვს იგივე კურსის ასაღებად. არადა, ეს საშუალებას აძლევს, ისეთივე წარმატებით აარიდოს თავი რიგს, როგორც ადრე. თუ თქვენ ასეთი აშკარა სანაწილმდეგო რეაქცია მართებულად მიგაჩნიათ, მაშინ რითი ახსნით წინააღმდეგობას?
11. მრავალ საქალაქო ავტომაგისტრალზე არ ახდებიან ფასს პიკის საათების დროს, როგორ ხდება შეზღუდული სივრცის ნორმირება?
12. მრავალ საუნივერსიტეტო ქალაქში მანქანების გასაჩერებელი ადგილი ფაქტობრივად ნულოვან ფასად იყიდება, მაშინ, როცა გასაჩერებელი ადგილების რაოდენობა შეზღუდულია.
- ა) როგორ ხდება შეზღუდული სივრცის განაწილება? ნიშნავს თუ არა ეს იმას, რომ გაჩერების უფლებების განაწილება შეუძლებელია?
- ბ) როგორ ხდება იშვიათი გაჩერების უფლებების განაწილების ნორმირება გაჩერების გადასახადით?
- გ) თუკი კოლეჯები ყველა სტუდენტს 200 დოლარს ართმევენ მანქანის გასაჩერებლად, არის თუ არა ეს ნორმირების კარგი საშუალება?
- დ) დავუშვათ, კოლეჯმა გაანაწილა მანქანის გასაჩერებელი ადგილები საერთო საცხოვრებლების გასწვრივ. როგორ შეიძლება ეს ეფექტიანად იქნას გამოყენებული გასაჩერებელი ადგილების შეზღუდული რაოდენობის ნორმირებისათვის? მხედველობაში იქონიეთ, რომ ზოგიერთ გასაჩერებელ ადგილზე უფრო მეტი მოთხოვნაა, ვიდრე სხვაზე.
13. რას ფიქრობთ, თუ კიბორჩხალების გაყიდვის ზღვრული ფასი ერთ გირვანქაში 1 დოლარს აღწევს, როგორ განაწილდება იშვიათი კიბორჩხალები? სად შეგეძლება ნასვლა მათ მისართმევად?
14. იცავს თუ არა მდიდრებს ფასების კონტროლი იმისგან, რომ ღარიბებმა მოიხმარონ მეტი? ნუთუ იმის ერთ-ერთ მიზეზს, რომ ადგილობრივი ხელისუფლება ზოგჯერ კონტროლს ამყარებს ბინის ქირაზე, წარმოადგენს განზრახვა, ხელი შეუშალოს ფასებს საცხოვრებელი ფართის შეზღუდული რაოდენობის რაციონალურ განაწილებაში? მიაღწევს თუ არა ეს კონტროლი დასახულ მიზანს? როგორ მოხდა, რომ ნიუ-იორკში კონტროლს დაქვემდებარებულ ბინებში საკმაოდ მდიდარი ხალხი ცხოვრობს?
15. იყიდდა თუ არა ყველა ერთნაირი ხარისხის მანქანას, შემოსავლების განაწილება აბსოლუტურად თანაბარი რომ იყოს? ვის სანაწილმდეგო დისკრიმინაციას ახორციელებს საავტომობილო ფასები? განა, შემოსავლების ერთნაირი განაწილებისას, ყველა ოჯახი ერთნაირი სიდიდისა და ხარისხის ბინას შეიძენდა ან იქირავებდა? ვის სანაწილმდეგო დისკრიმინაციას ახორციელებს ბინის ქირა?
16. როდესაც გარემოს დაცვის ფედერალურმა დადგენილებამ უფრო მკაცრად შეზღუდა ნიუ-იორკში მანქანების გასაჩერებელი ადგილები, გაიზარდა ავტოფარეხებში გაჩერების ფასებიც. რატომ? ნიუ-იორკის მომხმარებელთა საზოგადოების სამმართველოს უფროსმა მოუწოდა, ბოლო მოეღოთ გამდიდრების მოყვარული ავტოფარეხების მფლობელებისთვის. რასთან გვექნებოდა საქმე, კანონს რომ ეიძულებინა ავტოფარეხებში გაჩერების ფასის დაკლება?
17. შესაძლებელია თუ არა ჯანმრთელობის დაცვის სისტემის აგება ნორმირების გარეშე? 1948 წელს

დიდი ბრიტანეთის ყველა ოჯახმა მიიღო დადგენილება იმის შესახებ, რომ ჯანმრთელობის დაცვის ახალი სისტემა „უზრუნველყოფს ყოველგვარი სამედიცინო, სტომატოლოგიური და საექთანო მომსახურებით ყველას, მდიდარსა და ღარიბს, მამაკაცს, ქალსა თუ ბავშვს. ყველას შეუძლია მიიღოს ის ან მისი ნაწილი მაინც. არ არსებობს შეზღუდვები, გარდა სპეციალური შემთხვევებისა“.

- ა) ჯანმრთელობის დაცვის ეს მოწინავე სისტემა, რომელმაც 1998 წელს 50 წლისთავი იზეიმა, დაფუძნებულია იმ დაშვებაზე, რომ ჯანმრთელობის დაცვა, რომლის ფასი ნულოვანია, მშვენიერია. ეს დაშვება უარყოფილი იქნა ბრიტანეთსა და ყველა იმ ქვეყანაში, რომელმაც ჯანმრთელობის დაცვის იგივე სისტემები შემოიღო და ამით დეფიციტი შექმნა. რა ინვესტაციაში დეფიციტს?
- ბ) თუ ჯანმრთელობის დაცვა ყველასათვის ხელმისაწვდომია ნულოვან ფასად და ამ ფასად მოთხოვნის რაოდენობა აჭარბებს მიწოდების რაოდენობას, როგორ შეიძლება ჯანმრთელობის დაცვის ნორმირება?
- გ) ნორმირების რომელ სისტემას შესთავაზებთ თქვენ?

- 18. ამჟამად აშშ-ში ბევრად მეტ წყვილს სურს ბავშვის აყვანა, ვიდრე გასაშვილებელი ბავშვების რაოდენობაა. მისცემდით თუ არა თქვენ ბავშვს იმ მშობლებს, რომლებიც ყველაზე უფრო მეტად მოითხოვენ ამას? რა შედეგებს გამოიწვევდა ეს? რა კრიტერიუმების მიხედვით ხდება მშობლების შერჩევა?
- 19. ფედერალური სამართალი მკაცრად კრძალავს ადამიანის ორგანოების გაყიდვას ტრანსპლანტაციისთვის. ადამიანებს უხდებათ დიდი ხნის ლოდინი, ვიდრე მათთვის გამოსადეგი ორგანოები გამოჩნდება. ცხადია, რომ შესაძლებელია მეტი ორგანოების მიღება, თუ ფინანსურად დაშვებული იქნება დონორების გამოყენება. ხართ თუ არა ამის მომხრე? რა შედეგებს გამოიწვევს ეს?
- 20. თუ მშობლებს აქვთ ერთი ტელევიზორი და ჰყავთ სამი ბავშვი, უნდა მისცენ თუ არა პროგრამის ამორჩევის უფლება მას, ვინც ყველაზე მეტ თანხას გადაიხდის? დავუშვათ ისინი არჩევანის უფლებას ყველაზე უკეთეს გადამხდელს მისცემენ და თანხას დანარჩენ ორს გაუნაწილებენ. შეცვლის თუ არა ეს თქვენს პასუხს? თუკი მშობლებისთვის უმჯობესია სამართლიანობისა და წესრიგის შესახებ თავიანთი შეხედულებების მიხედვით მიხედვით ამ იშვიათი პროდუქტის განაწილება, ენერგეტიკის სამინისტროსთვისაც უკეთესი ხომ არ იქნება იშვიათი ენერგეტიკული რესურსები კონკურენტუნარიან მოქალაქეებს შორის სამართლიანობისა და წესრიგის შესახებ თავისი შეხედულებისდა მიხედვით გაანაწილოს? რაშია განსხვავება?
- 21. დავუშვათ, თავდაცვის სამინისტრომ გადაწყვიტა სანაპირო ზოლზე სამხედრო ბაზის დახურვა და სურს მინა კერძო მფლობელებს გადასცეს. ეს მინა მდებარეობს მჭიდროდ დასახლებული რაიონის ახლოს და მასზე განლაგებული ნაკვეთებიდან მშენიერი სანახაობა იშლება.
 - ა) თუკი ნაკვეთები ლატარიის მიხედვით განაწილდება, ვინ ააშენებს იქ სახლებს?
 - ბ) ხადია, რომ ზოგიერთი ნაკვეთი სხვებზე უკეთესი იქნება. აშენდება თუ არა უფრო მდიდრული სახლები საუკეთესო მონაკვეთებზე თუ ნაკვეთების განაწილება ლატარიის მიხედვით მოხდა?
 - გ) პასუხობდით რა წინა შეკითხვებზე, ვარაუდობდით თუ არა, რომ სახელმწიფო არ აწესებს არავითარ შეზღუდვებს სახლების გადაყიდვაზე? რა შეიცვლება თუ ლატარიის კანონები კონფისკაციის ან დაჯარიმების მუქარით აკრძალავს მოგებული ნაკვეთების გაყიდვას შეძენიდან ხუთი წლის განმავლობაში?
 - დ) ნაკვეთების როგორი განაწილებაა უფრო სამართლიანი — ლატარიით თუ გადახდისთვის მზადყოფნის მიხედვით?
- 22. ფედერალური ტელერადიოკომიტეტისთვის აუცილებელია, ლიცენზიების შეზღუდული რაოდენობა მცირესიმძლავრიან სატელევიზიო სადგურებზე გაანაწილოს. სულ შემოსულია 5000 განცხადება. დაეხმარეთ კომიტეტს სწორი გადაწყვეტილების მიღებაში, მიუთითებთ რა შემდეგი სისტემების დადებითსა და უარყოფით მხარეებზე. ლიცენზიები გაიცემა:
 - ა) ყველაზე მაღალფასიანი განცხადებების მიხედვით;
 - ბ) პრეტენდენტების კვალიფიკაციის მიხედვით;
 - გ) ლატარიის მიხედვით;
 - დ) ისეთი ლატარიის მიხედვით, რომელიც მეტ შანსს აძლევს იმ ხალხს, ვინც ყველაზე ნაკლებადაა წარმოდგენილი ტელეგადაცემებში, ოღონდ იმ პირობით, რომ ლატარიის მონაწილეები საკმარისად კვალიფიციურნი არიან.
- 23. იუტას შტატი ბიზონებზე სანადიროდ ყოველწლიურად ყიდის 27 ლიცენზიას, ტერიტორიის 1500 კვ

მიღზე. გადასახადი შტატის მაცხოვრებთათვის 200 დოლარს, ხოლო სხვებისთვის 1000 დოლარს შეადგენს. ვინაიდან შტატი ყოველწლიურად 1000-ზე მეტ შეკვეთას იღებს, ის მსურველებს შორის ლატარიას ატარებს.

- ა) როგორ ფიქრობთ, რატომ არ აძლევს იუტას შტატი ლიცენზიას მას, ვინც ყველაზე მაღალ ფასიან განაცხადს გააკეთებს?
- ბ) როგორ მიგაჩნიათ, უნდა მიეცეს თუ არა ლიცენზიის მიმღებს გაყიდვის უფლება?
- გ) ლატარიის შემდეგ ლიცენზიების თავისუფალი გაყიდვა რა შედეგებამდე მიგვიყვანს?

24. თუ ნოემბერში ინდაურების მიწოდება უეცრად არასაკმარისი, აღმოჩნდა. გამოიწვევს თუ არა ეს დეფიციტს? რატომ?

25. ზაფხულში დასავლეთის შტატებში მოგზაურობის დროს გასაჩერებელი ადგილების დეფიციტს თქვენ უფრო ხშირად ნაანყდებით კემპინგებში, ვიდრე მოტელებში, რატომ?

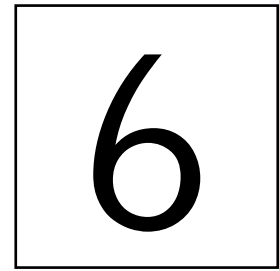
26. ეკონომისტი ჩარლზ ლეივი წერდა: „შესაძლოა, ენერგეტიკულ სექტორში ფასებზე ორიენტირებული გადაწყვეტილებების ერთ-ერთი უპირატესობა იმაში მდგომარეობს, რომ ადამიანებმა უკვე იციან, როგორ გადანყვიტონ პრობლემები ფასების საშუალებით. არსებობს წარსულთან უწყვეტი კავშირი და, შესაძლოა, ბიუროკრატიული გადაწყვეტილებების ძირითადი ნაკლი იმაში მდგომარეობს, რომ მათ არ გააჩნიათ ასეთი უწყვეტობა და ამის ნაცვლად აძულებენ ადამიანებს ისწავლონ და გაიგონ ქცევის ახალი ნორმები. ჩვენ ვერ ვამჩნევთ იმის სირთულეს, რაც ჩვეულებრივია. ბენზინის განაწილება და გაყიდვა საკმაოდ ტრივიალური ამოცანა იყო მანამ, სანამ სახელმწიფო 1973 და 1979 წელს თავად არ შეეცადა ამ საკითხის გადაწყვეტას.“

- ა) შეიძლება თუ არა ასე ავხსნათ ის წინააღმდეგობები, რაც წინა შეკითხვებში იყო? იძლევა თუ არა ეს იმის ახსნას, თუ რატომ ვახდენთ ფასების მიხედვით ზოგიერთი პროდუქტის ნორმირებას ყოველგვარი მერყეობის გარეშე, მაგრამ უარს ვამბობთ ფასის მიხედვით სხვა იშვიათი პროდუქტის ნორმირებაზე? არსებობს თუ არა ამ ორი განსხვავებული მიდგომის რაიმე ადეკვატური ახსნა?
- ბ) როგორ ხდება რთულ სისტემებთან ადაპტაცია? ვის შემოაქვს ასეთი სისტემები? რატომ ცდილობს მავანი ახალი და რთული სისტემის შემოტანას, რათა შეცვალოს უკვე ცნობილი, მაგრამ ნაკლებად ეფექტიანი სისტემა?
- გ) არავინ მოინდომებს ბენზინგასამართი სადგურის გახსნას, ვიდრე მანქანის მფლობელებისა და მძღოლების საკმარისი რაოდენობა არ მოგროვდება, მაგრამ ცოტა თუ იყიდის ავტომობილს, ბენზინგასამართი სადგურებით სარგებლობა თუ არ იქნება შესაძლებელი. ადვილია იფიქრო ასეთ დილემაზე, მაგრამ ძნელია იპოვო სიტყვები ასახსნელად. როგორ ხდება კვერცხისა და ქათმის დილემის გადაწყვეტა პრაქტიკაში? რატომ ყიდულობს ხალხი ტელევიზორებს მანამ, სანამ სატელევიზიო სადგურები აშენდება და რატომ შენდება სატელევიზიო სადგურები მანამ, სანამ ადამიანები ტელევიზორებს შეიძენენ?

27. რატომ იყენებენ რესტორნები ფასთა წარმოქმნის სხვადასხვა მეთოდებს სხვადასხვა პროდუქტსა და მომსახურებაზე? მაგალითად, ქალაქის ხელსაწმენდებში ფასს არ ახდენენ და ნებას რთავენ კლიენტებს ისარგებლონ მათი შეუზღუდავი რაოდენობით. სასმელებზე თანხას იღებენ, ოღონდ დამატებით ულუფაზე თანხა ან მცირდება, ან სულაც განუღდება. რაც შეეხება სხვა პროდუქტებს, ყველა ერთეულზე კლიენტები იხდიან დადგენილ ფასს. თუ თქვენი პასუხი ისაა, რომ ხელსაწმენდები ძვირი არ ღირს, მაშინ რატომ არ არიგებენ მათ მაღაზიები უფასოდ? რატომ იღებენ კაფეში კარაქის ულუფის ფასს, მაშინ როდესაც რესტორნებში კარაქის დამატებითი ულუფა, მოთხოვნის შემთხვევაში, კლიენტებს უფასოდ მიეწოდებათ.

28. ამ სახელმძღვანელოში ამტკიცებენ, რომ ფასების წარმოქმნის სისტემა თანამშრომლობას არსებული შესაძლებლობებიდან არჩევანის გამარტივებით უზრუნველყოფს. სხვა სისტემა, რომელიც ამას ასევე ეფექტიანად აკეთებს, არის შუქნიშანი. სამართლიანია თუ არა შუქნიშნით დამყარებული წესრიგი? ითვალისწინებს თუ არა ის მასთან მისული მძღოლების გარემოებებს? მიანიჭებდით თუ არა უპირატესობას საგზაო მოძრაობის კონტროლის ისეთ სისტემას, რომელიც წითელ შუქზე იმ მძღოლს გაატარებს, რომელსაც უფრო სასწრაფო საქმე გამოუჩნდა?

მიწოდება და მოთხოვნა: თეორიდან პრაქტიკისაკენ



„**ძ**ველი ისტორიის ნიგნში წავანყდი „არქაულ და ტრივიალურ“ შეხედულებას: შუა საუკუნეებში ადამიანებს მიაჩნდათ, რომ საგნების ფასს განსაზღვრავს არა მიწოდება და მოთხოვნა, არამედ ნედლეულისა და შრომის ღირებულება და მათ გააჩნდათ კანონები, რომლებიც ამ ფასებს განსაზღვრავდა. რაოდენ აბსურდული შეხედულებაა ეკონომიკაზე, რომელიც მხოლოდ ფასების მიხედვით ფუნქციონირებს“.

გაზეთის გამომცემლისადმი მიწერილი ეს სარკასტული წერილი ასახავს უცნაურ და ირონიულ, მაგრამ, სამწუხაროდ, გავრცელებულ შეხედულებას, რომ ეკონომია სიძუნწეს ინვესს. ის ასევე ასახავს გავრცელებულ შეხედულებას, რომ წარმოების ხარჯები რამდენადმე დამოუკიდებელია მიწოდებისა და მოთხოვნის პროცესზე. ესაა მთავარი მცდარი შეხედულება, რომლის გაბათილებასაც ამ თავში შევეცდებით.

განსაზღვრავს თუ არა ფასს ხარჯები?

როდესაც გამყიდველები ატყობინებენ საზოგადოებას ფასების მომატების შესახებ, მათ უყვართ იმის აღნიშვნა, რომ ფასების ზრდა ხარჯების ზრდითაა გამოწვეული. საქმიან პრესაში ხშირად იბეჭდება ასეთი სახის განცხადებები. თითქმის ყოველთვის, მათ თან ერთვის განცხადებები იმის შესახებ, თუ როგორ სწუხან მიმწოდებლები, რომ ხარჯების ზრდამ ფასებიც გაზარდა. ჩვეულებრივ, არცერთი გამყიდველი არ სწუხს იმაზე, რომ ფასების ზრდა გამოიწვია მოთხოვნის ზრდამ, არადა, ფასები ყოველთვის მოთხოვნაზეა დამოკიდებული.

მიწის ნაკვეთების შემთხვევა ამის შესანიშნავ მაგალითს წარმოადგენს. მიწის ფასი და, აქედან გამომდინარე, სხვა ფასები ხარჯებში შედის. რა ღირს მიწა? კარგად დაფიქრდით. საგნებს ხარჯი არ გააჩნიათ. მიწა კი საგანია. ხარჯი შეიძლება ჰქოდეს მხოლოდ ქმედებას. იმდენად, რამდენადაც მიწას თავისთავად არ გააჩნია ხარჯი, მიწის გამოყენება შეიცავს ხარჯს მათთვის, ვისაც სურს მისი გამოყენება. რა არის ეს ხარჯი? ეს არის გამომყენებლის მიერ გაღებული ფასი, რომელსაც ისინი გაიღებენ იმ მიზნით, რომ მიწა საკუთარი არჩევანის მიხედვით გამოიყენონ. თუ გამომყენებლები თავად არიან მიწის მფლობელები, მათთვის მიწის გამოყენების ხარჯი იქნება მიწის ნებისმიერი სხვა გზით გამოყენების დაკარგული შესაძლებლობების ზომა. დაფუშვით, რომ მიწა სახლის სამხრეთით მდებარეობს. მფობელი აშენებს ბაღს მიმდებარე ნაკვეთზე და ამას აკეთებს იმის გამო, რომ მოელის მეტ სარგებელს, ვიდრე მანამდე ჰქონდა. თუ ის ცხოვრობს სოფელში ან პატარა ქალაქში, მისი გამოყენება გაცილებით ნაკლები დაუჯდება, ვიდრე დაუჯდებოდა მაშინ, დიდ ქალაქში ან მის გარეუბანში რომ ეცხოვრა. მრავალი ადამიანისთვის მიწაზე მაღალი ფასი იმას ნიშნავს, რომ დიდ ქალაქებში მისი ღირებულება იმდენად მაღალია, რომ მისი ბაღად გამოყენება არ ღირს. მიწაზე მაღალი ფასი და, აქედან გამომდინარე, მეზაღეობის მაღალი ხარჯი წარმოადგენს იმ მოთხოვნის შედეგს, რომელიც წარმოქმნილია მოსალოდნელი გამოყენებით.

როდესაც მიწა სხვისი საკუთრებაა და ვინმეს სურს მისი გამოყენება, მან იგი უნდა იყიდოს ან იქირავოს. ფასი ან ქირის განაკვეთი ჩვეულებრივ იმის მაჩვენებელია, რის გადასახდელადაც არიან მზად სხვა მფლობელები ან გამომყენებლები. მოკლედ, მიწაზე მოთხოვნა განსაზღვრავს მისი გამოყენების ხარჯს.

თუ თქვენ სანინალმდეგო არგუმენტები გაქვთ, მაშინ უნდა შეძლოთ უპასუხოდ შემდეგ შეკითხვას - არის თუ არა ერთი აკრი მინის ფასი უფრო მაღალი კონეკტიკუტში, მასაჩუსეტში და როდაილენდზე, ვიდრე აიოვაში, ილინოისსა და ინდიანაში? ხედავთ თუ არა, რომ ფასი ახალი ინგლისის შტატებში ბევრად მაღალია, ვიდრე შუა დასავლეთში? ფაქტია, რომ აიოვას, ილინოისსა და ინდიანას შტატებს გააჩნიათ ბევრად მეტი ნაყოფიერი ნიადაგი, იქ მოდის ბევრად მეტი სასოფლო-სამეურნეო პროდუქცია, რაც მიუხედავად ყველაფრისა, მხედველობაში არ მიიღება. არასასოფლო-სამეურნეო დანიშნულებისთვის მინაზე მოთხოვნა ახალი ინგლისის სამ შტატში იმდენად მაღალია, რომ ის მიუღწეველია მდიდარი ფერმერებისთვისაც კი. აკრების რაოდენობა, რომელიც გამოყოფილია ფერმერებისთვის კონეკტიკუტში, მასაჩუსეტსსა და როდაილენდში მეტად მცირეა იმასთან შედარებით, რაც აიოვაში, ილინოისსა და ინდიანაშია. და ეს არ არის მხოლოდ ერთეული და იშვიათი შემთხვევა. ჩიკაგოს მიმდებარე მინებიც მეტად ნაყოფიერია, ან შესაძლოა ასეთი ყოფილიყო, ადამიანებს რომ არ გადაეწყვიტათ მათი სხვაგვარად გამოყენება და მთლიანად უარი არ ეთქვათ, ფერმერულ მეურნეობაში მათ გამოყენებაზე.

წარმოვიდგინოთ ფერმერი, რომლის მინის ნაკვეთი დიდი ქალაქის მახლობლად მდებარეობს. ქალაქის მიმდებარე ადგილების ზრდასთან ერთად, სამშენებლო ფირმები სთავაზობენ ნაკვეთის გაყიდვას იმ ფასად, რომელიც სამჯერ ან მეტად მაღალია სასოფლო-სამეურნეო მინის ფასზე. თუ ფერმერს სურს განაგრძოს ფერმერობა და უარს იტყვის გაყიდვაზე, რაც ნაკლებ სავარაუდოა, ის დაიწყებს ჩივილს იმის გამო, რომ მინის ფასი იზრდება. სწორედ ასეთი ჩივილი ისმის ხშირად იმ ფერმერების მხრიდან, ვინც დიდი ქალაქების მახლობლად ქირაობს მინას. ცხადია, რომ მინის მფლობელი, გასაგები მიზეზების გამო, მოისურვებს მინის მიყიდვას სამშენებლო ფირმებისთვის, თუ მინის მოიჯარე არ გადაიხდის მასში სამჯერ მეტ ფასს. რა თქმა უნდა, შეიძლება გარკვეული სიმპათიები გვექონდეს იმ ფერმერის მიმართ, რომელმაც ქალაქის ზრდის გამო მოსავლის მოყვანის საშუალება დაკარგა, მაგრამ მნიშვნელოვანია გვესმოდეს, თუ რატომ ითხოვენ მისგან გაზრდილ საიჯარო ფასს — სწორედ მინაზე მოთხოვნის გაზრდის გამო.

თუ მინის ღირებულების შეფასება დაფუძნებულია „მის საუკეთესო და ყველაზე მომგებიან გამოყენებაზე“, მაშინ იმ ნაკვეთის მფლობელს, რომელიც მოისურვებს ფერმერად დარჩენას, შეუძლია სრულიად საფუძვლიანად დაიჩივლოს იმის გამო, რომ მას არ შეუძლია მისცეს თავს ისეთი ფუფუნების უფლება, რომ არ გაყიდოს მინა. ასეთ სიტუაციაში ის ვალდებულია გადაიხადოს გადასახადები, რომელიც დამყარებულია არა იმაზე, თუ როგორ გამოიყენებს მინას თავად ფერმერი, არამედ იმაზე, თუ როგორ გამოიყენებდა მას ის მყიდველი, რომელიც ყველაზე მეტ ფასს სთავაზობდა ამ ნაკვეთში.

განსაზღვრება, რომელიც დაფუძნებულია „საუკეთესო და ყველაზე მომგებიან გამოყენებაზე“, ეფუძნება ალტერნატიულ დანახარჯებს

დავუშვათ, რომ ფერმერი ფლობს მინას, რომელსაც ამუშავებს და ადგილობრივი ხელისუფლება არ ზრდის მინის ფასს, ვინაიდან სურს იგი შეინახოს სასოფლო-სამეურნეო საქმიანობისთვის, თუმცა მშენებლები ბევრად მეტ ფასს სთავაზობენ. წარმატებული იქნება თუ არა ასეთი პოლიტიკა?

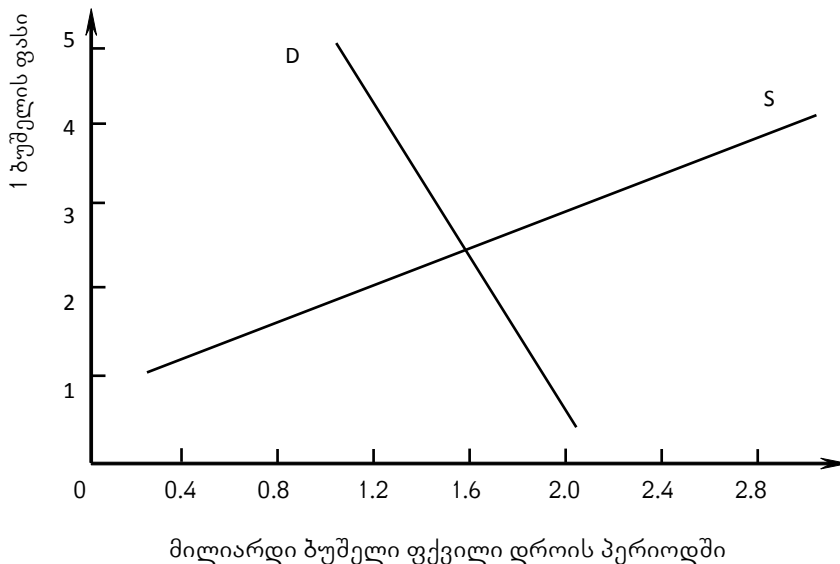
როდესაც ფერმერი განაგრძობს მინის გამოყენებას სასოფლო-სამეურნეო საქმიანობისთვის, მისი ხარჯები იმ ალტერნატიული შესაძლებლობებით განისაზღვრება, რომელზეც ის უარს ამბობს. უარს ამბობს რა მინის გაყიდვაზე, ის კარგავს იმ შემოსავალს, რომელიც შეეძლო მიეღო, თუკი მოახდენდა გაყიდვიდან ამოღებული ფულის ინვესტირებას. თუ ფერმერობას მისთვის წელიწადში 40 000 დოლარის სუფთა მოგება მოაქვს, მაშინ ის ყოველწლიურად დიდ თანხას დაკარგავს, უარს იტყვის რა გაყიდოს მინა 1,2 მილიონ დოლარად, ვინაიდან 1,2 მილიონ დოლარს შეუძლია წელიწადში ბევრად უფრო მეტი მოგების მოტანა, ვიდრე 40 000 დოლარია, თუკი, მაგალითად, ეს თანხა ყოველგვარი რისკის გარეშე ჩაიდება სახელმწიფო ობლიგაციებში.

რა უნდა ეთქვას ფერმერს იმის შესახებ, რომ ისევ ფერმერად დარჩეს? ხომ არ დაკარგავს ის შესაძლებლობას იცხოვროს უბრალო, სამართლიანი, კმაყოფილების მომტანი ცხოვრებით? ალბათ, არა. თუ მას მართლაც სურს ფერმერობა, შეუძლია იყიდოს მინის ნაკვეთი სხვა ადგილას, სადაც გარეუბნების მხრიდან ნაკლები კონკურენციაა. თუ ის ამჯობინებს ეს არ გააკეთოს, სავარაუდოა, რომ იგი დიდად არ აფასებს ფერმერულ ცხოვრებას. ნებისმიერ შემთხვევაში, როგორც კი სამშენებლო ფირმები უმატებენ ფასებს მინის ნაკვეთებზე, მას სწრაფად ეზრდება ფერმერობასთან დაკავშირებული ხარჯები, ამიტომ იგი ალბათ აღარ იმუშავებს მინაზე და ამგვარად ხელს შეუწყობს მინის მიწოდებას გარეუბნების გასაზრდელად.

საკვების ფასი და ფერმერების დანახარჯები

ამავე დროს, რა თქმა უნდა, ფერმერი ამცირებს იმ მიწების რაოდენობას, რომელზედაც მოსავალი უნდა მოიყვანოს. ეს წარმოადგენს საკვების ფასის არცთუ ისე შესამჩნევი ზრდის მიზეზს. ის, ვინც სწუხს, რომ გარეუბნების ზრდა ამდენ ფერმერულ მიწებს იკავებს, რაც ინვესს საკვების ფასის ზრდას, საქმეს კარგად არ იცნობს. ჩიკაგოს გარეუბნებმა დიდი გზა გაიარეს მანამ, სანამ მნიშვნელოვან როლს ითამაშებდნენ ილინოისში 20 მილიონი აკრი სასოფლო-სამეურნეო მიწების გამოსაყენებლად.

იმდენად, რამდენადაც მინაზე ადგილობრივი თუ კომერციული მოთხოვნა ინვესს სოიოს და სიმინდის ფასის ზრდას, ის მათი მიწოდების მრუდს ჩრდილო-დასავლეთისკენ გადაადგილებს. თუ ეს გახდება სიმინდსა და სოიოზე ფასის ზრდის მიზეზი, მაშინ შესაძლოა, საჭირო გახდეს ბრძოლა ამ კულტურების დასაბრუნებლად. უფრო მაღალი ფასი ამ კულტურებზე გამოიწვევს ფერმერობის ალტერნატიული ღირებულების ზრდას და, ამდენად, ადგილობრივი და კომერციული მიზნებით ნაკლები მიწების გადაკეთებას. ის, თუ რა მოხდება, დამოკიდებულია ზღვრულ ხარჯებსა და ზღვრულ სარგებელზე — დამატებითი სიმინდის და სოიოს ღირებულება მუშაობს იმავე მიწის ფართობზე სახლების ღირებულების წინააღმდეგ. მიწოდებისა და მოთხოვნის პროცესი წარმოადგენს ზღვრული მისადაგების გრძელვადიან პროცესს და მასში ყველა ვერ იქნება კმაყოფილი. ის ფერმერი, რომელიც მიწას ქირაობს, მოთხოვნისა და მიწოდების ამ პროცესის უკმაყოფილო მონაწილედ დარჩება. მე-20 საუკუნის უმეტეს და მე-19 საუკუნის დასასრულის დიდი ნაწილის განმავლობაში, ფერმერები, როგორც ჯგუფი, დიდ საყვედურს გამოთქვამდნენ მიწოდებისა და განაწილების პროცესის გამო. გაგიკვირდებათ, მაგრამ დიდი ხნის მანძილზე აშშ-ში სოფლის მეურნეობის განვითარება უსწრებდა მრეწველობის განვითარებას. ამერიკელი ფერმერების ყოველი ახალი თაობა ბევრად მეტს იღებდა თითოეული აკრი მიწიდან, ვიდრე წინა თაობის ფერმერები. ტექნიკის, მექანიზაციის, ტესლის გაუმჯობესებამ და, ძირითადად, ახალი ტექნოლოგიების გამოყენებამ შეამცირა საკვების წარმოების ზღვრული ხარჯები, ანუ, მიწოდებისა და მოთხოვნის ენაზე რომ ვისაუბროთ, ფერმერული წარმოების მიწოდების მრუდი სამხრეთ-აღმოსავლეთით გადაადგილდა. შედეგად მივიღეთ ფერმერული ფასის შედარებითი კლება და, დიდი პოლიტიკური ზენოლის შედეგად, მნიშვნელოვანი სამთავრობო დახმარება. ახლა უკვე შეგვიძლია ავაგოთ მიწოდებისა და მოთხოვნის მრუდები, გამოვიყენებთ რა ეკონომისტების საყვარელ მაგალითს სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის მიწოდებისა და მოთხოვნის შესახებ.



ნახ. 6-1. ფქვილის ჰიპოთეტური მოთხოვნისა და მიწოდების გრაფიკი

6-1 ნახაზი წარმოგვიდგენს ხორბლის მოთხოვნის ჰიპოთეტურ მრუდს, რომელიც აღნიშნულია D-თი და აშშ-ში ყველა ფერმერის მიერ წარმოებული ხორბლის კომბინირებულ ხარჯების მრუდს, რომელიც აღნიშნულია S-ით. ხორბლის ფასი იმოდრავებს ერთბუშელზე 2,5 დოლარის საზღვრებში, ვინაიდან ნებისმიერი უფრო მაღალი ფასის დროს მიწოდების რაოდენობა მეტი იქნება, ვიდრე მოთხოვნის რაოდენობა და ნებისმიერი უფრო ნაკლები ფასის დროს მოთხოვნის რაოდენობა უფრო მეტი იქნება, ვიდრე მიწოდების რაოდენობა. 2,5 დოლარზე მეტი ფასის დროს, შესაბამისად, ფერმერები ვერ შესძლებენ, გაყიდონ ხორბლის სასურველი რაოდენობა და იძულებულნი იქნებიან დაუკლონ ფასი. 2,5 დოლარზე ნაკლები ფასის შემთხვევაში ხორბლის

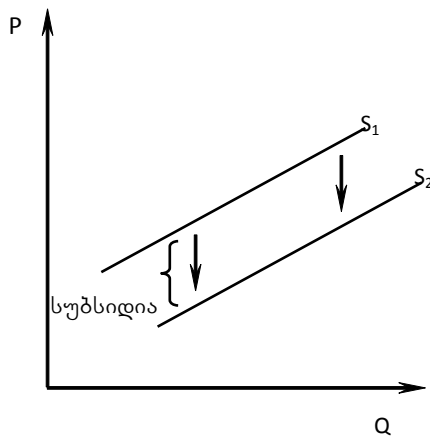
შემსყიდველები ვერ შეძლებენ შეისყიდონ იმდენი, რამდენიც სურთ და მზად იქნებიან, გადაიხადონ მეტი. ასე რომ, ფასი იმოძრავებს წინასწარი ფასის, ანუ ბაზრის მიერ განსაზღვრული 2,5 დოლარის საზღვრებში.

რა მოხდებოდა, დაბალი ფასის გამო, ფერმერებს საჩივრით რომ მიემართათ ამერიკის პრეზიდენტისა და კონგრესისთვის, და ფერმერებისა და, აშშ-ის მოსახლეობის ჯანმრთელობის დაცვის ინტერესებიდან გამომდინარე, მთავრობას მხარი დაეჭირა იმისთვის, რომ ხორბლის ფასი 3,75 დოლარამდე აწეულიყო? ფედერალური მთავრობა მსგავს პოლიტიკას ათწლეულობის განმავლობაში ახორციელებს. ის აკეთებს ამას სასოფლ-სამეურნეო პროდუქციის შესყიდვისას. ამ შემთხვევაში მან შეიძლება თავადვე შეისყიდოს 3,75 დოლარად ის ხორბალი, რომელიც არ გაიყიდა ასეთ ზღვრულ ფასში. მთავრობის მიერ შესყიდული ხორბალი შეიძლება გაიტანონ უცხო ქვეყნებში, საჩუქრად ან გასაყიდად, მაშინ, როცა ეს დიდ გავლენას არ მოახდენს აშშ-ში ხორბლის მოთხოვნის ზრდაზე.

მივყვეთ გრაფიკის ანალიზს. როდესაც მთავრობა გადაუხდის მათ განსაზღვრულ ფასს, ფერმერები მოი-სურვებენ გაყიდონ ხორბალი ბუშელში არანაკლებ 3,75 დოლარად. შესაბამისად, მან, ვისაც სურს ხორბლის ყიდვა, უნდა გადაიხადოს 3,75 დოლარი ბუშელში. ამ ფასად მოთხოვნის რაოდენობა მხოლოდ 1,35 მლრდ ბუშელი იქნება. მაგრამ ფერმერები, რომლებიც მოელიან 3,75 დოლარს ბუშელში, ვარაუდობენ 2,6 მლრდ ბუშელი ხორბლის მოსავალს. მთავრობამ უნდა შეწყვიტოს დამატებითი 1,25 მლრდ ბუშელის შექმნა.

ხორბლის შენახვა ძვირი ჯდება. უფრო ხშირად ეს პროგრამა შეიძლება გახდეს ხორბლის ისეთი პრო-დუქტის ფასის ზრდის მიზეზი, როგორიცაა პური. არსებობს თუ არა უკეთესი გზა ხორბლის მწარმოებლე-ბის დასაშოშმინებლად? დაუშვათ, რომ მთავრობამ, ფასებით მანიპულირების ნაცვლად, დახმარების დი-რექტივა გამოსცა. კონგრესს შეუძლია გამოუცხადოს ხორბლის მწარმოებელ ფერმერებს, რომ გაყიდონ სასოფლო-სამეურნეო პროდუქცია იმ ფასში, რასაც მათ მისცემენ ღია ბაზარზე და დაემორჩილონ გაყიდ-ვების კანონს, რის შემდეგაც მთავრობა მათ გადაუხდის 1,25 დოლარს ყოველ გაყიდულ ბუშელში. (ესაა სხვაობა საბაზრო ფასსა და „სამართლიან“ ფასს შორის) რა მოხდება ამ შემთხვევაში?

1,25 დოლარის სუბსიდია ხორბლის ერთ ბუშელში, ეფექტიანად დასწევს ხორბლის მოყვანის ზღვრულ ხარჯებს. ეს შეიძლება ვაჩვენოთ მიწოდების მრუდის დაწვევით გრაფიკზე, დავენეთ რა მას ვერტიკალუ-რად 1,25 დოლარით. მიწოდების ეს ახალი მრუდი გადაკვეთს მოთხოვნის მრუდს 1,5 დოლარის ფასთან და 1,8 მლრდ ბუშელის რაოდენობასთან. თუ ყველაფერი ისე იქნება, როგორც გრაფიკზეა ნაგარაუდები, ხორ-ბლის მწარმოებელმა ფერმერებმა უნდა შეზღუდონ გაყიდვა. 1,8 მლრდ ბუშელით და აიღონ ერთ ბუშელში 2,75 დოლარი, ანუ წმინდა საბაზრო ფასს დამატებული სუბსიდია. ისინი ბევრად უკეთეს მდგომარეობაში იქნებიან, ვიდრე სამთავრობო ჩარევამდე, მაგრამ არა იმდენად კარგად, როგორც იქნებოდნენ ფასების სისტემის დახმარების შემთხვევაში. ეს შედეგი, რა თქმა უნდა, რამდენადმე დამოკიდებულია იმ სუბიე-ქტურ შეფასებებზე, რომლებზე დაყრდნობითაც იქნება აგებული მრუდები.



მიწოდების რაოდენობა თუ მიწოდება

მაგრამ პრაქტიკაში ყველაფერი ისე უნაკლოდ არაა, როგორც გრაფიკზე. მიწოდებისა და მოთხოვნის მრუდები ასახავენ იმ ადამიანების რაოდენობას, რომლებსაც სურთ შესყიდვა ან გაყიდვა, რათა გადაიხადონ ან მიიღონ განსაზღვრული ფასი. ამიტომ ეს დიდ განსხვავებას ქმნის მოთხოვნისა და მიწოდების მრუ-დებს შორის.

მომხმარებლები, რომლებიც ბაზარზე შედიან, მოელიან, რომ გადაიხდიან ფულის განსაზღვრულ რაო-დენობას განსაზღვრული რაოდენობის საქონელში. ეს რაოდენობა შესაძლოა შეიცვალოს, თუ აღმოაჩინეს,

რომ ფასი ის არაა, რასაც მოელოდნენ, ასე რომ, მოთხოვნის მრუდზე აღნიშნული მოთხოვნის რაოდენობა ყოველი კერძო ფასის შემთხვევაში ახლოს იქნება რეალური შესყიდვების რაოდენობასთან, თუ, რა თქმა უნდა, ფასი მისაღებია.

მიმწოდებლების მხრიდან სიტუაცია განსხვავებულია. მიმწოდებელს არ შეუძლია უეცრად გაზარდოს მიწოდების რაოდენობა, თუ აღმოაჩენს, რომ გაყიდვის ფასი აღემატება იმ ფასს, რომელსაც ის ვარაუდობდა. მიწოდების პროცესი მოითხოვს გარკვეულ დროს, რამდენიმე თვიდან ერთ წლამდე მაინც. მიმწოდებლებს არა აქვთ მიწოდების სწრაფი შემცირების საშუალება კი, როცა აღმოაჩენენ, რომ ფასი გაცილებით ნაკლებია იმასთან შედარებით, რასაც ისინი მოელოდნენ. მათ შეუძლიათ არ გაყიდონ თავისი პროდუქციის ნაწილი, მაგრამ რას მოიგებენ ამით? ეს გაზრდის მათ ხარჯებს, ვინაიდან გასანაღდებელი აქვთ ფინანსური ვალდებულებები და პროდუქციის შენახვაც საკმაოდ ძვირი ჯდება.

აქედან გამომდინარეობს დასკვნა, რომ ფასებს განსაზღვრავს არა იმდენად მოთხოვნა (მრუდი) და მიწოდება (მრუდი), რამდენადაც მოთხოვნის მრუდი და მიწოდების რაოდენობა. მიწოდების რაოდენობა, რა თქმა უნდა, დამოკიდებულია მიწოდების მრუდზე, მაგრამ ცვალებად მსოფლიოში სანარმოო გადაწყვეტილებები დაფუძნებულია მოლოდინებზე, რომლებიც ხშირ შემთხვევაში მცდარია. ფასებს მიწოდების რეალურ რაოდენობასთან ერთად მოთხოვნის მრუდი განსაზღვრავს.

კიდევ ერთხელ განვიხილოთ 6-1 ნახაზი. თუ მოსავლის დათესვის დროისთვის ფერმერებს აქვთ ზუსტი ინფორმაცია, თუ ისინი ამ სიტუაციას დანვრილებით გაანალიზებენ და თუ ამინდი და ყველაფერი სხვა, რაც მათ კონტროლს არ ექვემდებარება, ისე წარიმართება, როგორც ისინი მოელიან, მაშინ წმინდა საბაზრო ფასი შესაძლოა იყოს, 1,5 დოლარი. ხორბლის მომყვანი ფერმერები მოელიან ერთ ბუშელში, 2,75 დოლარის აღებას (1,5 დოლარის დამატებული დახმარება — 1,25 დოლარი), ამიტომ აპირებენ 1,8 მლრდ ბუშელი ხორბლის მიწოდებას. ეს რაოდენობა მოთხოვნილი უნდა იყოს 1,5 დოლარად. ასე რომ, წმინდა საბაზრო ფასი 1,5 დოლარი იქნება. წონასწორობაა!

მაგრამ აქ ძალიან ბევრი „თუ“ გვხვდება. უფრო ადვილი ხომ არ არის იმის დაშვება, რომ მრავალი ფერმერი, რომელიც მოელის დაპირებულ დახმარებას, გაზრდის საწყის ფასს 2,5 დოლარამდე? ხომ არ იქნება მათთვის უკეთესი, ამ გზით მიიღონ მეტი მოგება, ვიდრე 2,75 დოლარად გაყიდვისას? ხომ არ შეძლებენ ისინი, შესაბამისად, 1,8 მლრდ ბუშელზე მეტის გაყიდვას? შეხედეთ გრაფიკს და მიაქციეთ ყურადღება იმას, რომ თუ ხორბლის მომყვანი ფერმერები დათესენ და მოიყვანენ ხორბალს 3 დოლარად, ფასი 0,5 დოლარამდე დაეცემა. სწორედ ესაა მრუდების შინაარსი. მრუდები იხაზება იმისთვის, რომ გაკეთდეს ორი მნიშვნელოვანი დასკვნა:

1) მიწოდებისა და მოთხოვნის მრუდების გადაკვეთის წერტილი არის იმ ადამიანთა შეთანხმების წერტილი, რომლებსაც გადაწყვეტილებები თავისი მოლოდინებიდან გამომდინარე გამოაქვთ და ვისი მოლოდინებიც ხშირად მცდარია.

2) ვინაიდან მიმწოდებლებს არ შეუძლიათ ქცევის ისე სწრაფად და უხარჯოდ კორექტირება, როგორც მომხმარებლებს, სასარგებლოა ვიფიქროთ, რომ ფასები მოთხოვნისა და მიწოდების რაოდენობის ერთობლიობით უფროა განსაზღვრული, ვიდრე მიწოდებით.

კიდევ ერთხელ ფასებისა და დანახარჯების შესახებ

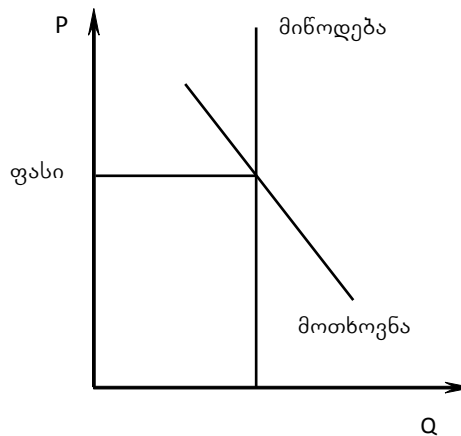
როდესაც პროფესიული საფეხბურთო გუნდების მენეჯერები ზაფხულობით ბილეთების ფასის მომატების შესახებ აცხადებენ, ამას იმით ხსნიან, რომ მოიმატა მიმდინარე ხარჯებმა, განსაკუთრებით კი მოთამაშეთა ხელფასებმა. მაგრამ რატომ იღებენ მოთამაშეები ასე მაღალ ხელფასებს? მიზეზი არ შეიძლება იყოს ის, რომ მათ საშიში და რთული სამუშაო აქვთ, ვინაიდან ის ასეთივე საშიში და რთული იყო მაშინაც, როდესაც ისინი სეზონის განმავლობაში მხოლოდ რამდენიმე ასეულ დოლარს იღებდნენ. ფეხბურთელები ასეთ ძვირადღირებულ რესურსად გადააქცია მოთხოვნამ, ანუ მრავალი ადამიანის მზადყოფნამ, გადაიხადოს დიდი ფული სანახაობაში. ევროპული ფეხბურთის (სოკერის) მოთამაშე ფეხბურთელები აშშ-ში გაცილებით ნაკლებს იღებენ არა იმიტომ, რომ ნაკლებს მუშაობენ, არამედ იმიტომ, რომ ამ ქვეყანაში ევროპული ფეხბურთი იმდენად პოპულარული არ არის.

ყველა ამ მაგალითში ვცდილობდით დაგვემტკიცებინა, რომ ისეთი სანარმოო რესურსების ფასები, როგორიცაა შრომა ან მინა, მოთხოვნის მიხედვით განისაზღვრება. სწორედ ამაზე მიაწინებენ, როდესაც მათ ალტერნატიულ ღირებულებად თვლიან. ასევე მტკიცდება, რომ სამომხმარებლო პროდუქტის ფასები სინამდვილეში წარმოადგენს ალტერნატიულ ღირებულებას, რომლითაც იზომება პროდუქტის ღირებულება მისი ალტერნატიული გამოყენებისას.

განვიხილოთ კობირჩხალების ბაზრის მაგალითი. რაოდენ სამწუხაროც უნდა იყოს, ბაზარზე კიბორჩხა-

ლის რაოდენობა საკმარისი არ არის. უფრო მაღალი ფასები სტიმულს აძლევს კიბორჩხალების დამჭერებს და ბაზარზე მიწოდება იზრდება, მაგრამ უკანასკნელ წლებში მოთხოვნა გაცილებით მეტად გაიზარდა, ვიდრე მიწოდება და შესაბამისად ფასებმაც მკვეთრად იმატა.

უფრო მაღალი ფასი უნდა განვიხილოთ, როგორც იმ რესურსების ალტერნატიული ღირებულება, რომლებიც ამოქმედდა კიბორჩხალებზე მოთხოვნის დასაკმაყოფილებლად. ოღონდ, ერთ რომელიმე კონკრეტულ დღეს, როდესაც ბაზარზე შემოსულია ყველა კიბორჩხალა, ანუ ამ დღის განმავლობაში მიწოდება აბსოლუტურად დაფიქსირებულია, ფასი შეიძლება განვიხილოთ როგორც იმ პოტენციური მყიდველის ალტერნატიული ღირებულება, რომელმაც მაღალი ფასის გამო ხელი აიღო კიბორჩხალის შეძენაზე. შეაფასეთ ეს შემდეგნაირად: არსებობს კიბორჩხალების გამოყენების მრავალი ალტერნატიული ხერხი, არანაკლები, ვიდრე ამ პროდუქტის პოტენციური მოყვარულია. რა თქმა უნდა, გარკვეული თვალსაზრისით, კიბორჩხალები ყოველთვის თითქმის ერთნაირად გამოიყენება, მაგრამ როდესაც მიირთმევს ერთი გურმანი, მეორეს შეიძლება კიბორჩხალები აღარ შეხვდეს. სინამდვილეში კიბორჩხალების მოყვარულები ერთმანეთს კონკურენციას უწევენ შეზღუდული მიწოდების გამო.



მოთხოვნა კიბორჩხალებზე განსაზღვრავს მისი შესყიდვის ხარჯს (ფასს)

ფასი, რომელიც აწონასწორებს ბაზარს, ანუ აწონასწორებს მიწოდებისა და მოთხოვნის რაოდენობას, ეს ის ფასია, რომელიც არწმუნებს იმედგაცრუებული მყიდველებიდან ყველაზე შეურიგებელ ინდივიდსაც კი, რომ სახლში კამბალას ფილეთი ან ორაგულით დაბრუნდეს. ასე რომ, ბაზრის გამაწონასწორებელი ფასი სწორედ ამ ადამიანისთვის გამოსახავს ალტერნატიულ ღირებულებას.

საინტერესოა, ყავის მოყვარულთა რა ნაწილს შეუძლია იმის გააზრება, რომ, თითქოს, როცა ბრაზილიაში ყინვების გამო ფასი იზრდება, ეს ზრდა ხარჯებზეა დაფუძნებული? მაგრამ ამ ახალ გაზრდილ ფასს განსაზღვრავს არა ყავის მოყვანის ხარჯები, არამედ ყავის ალტერნატიული ღირებულება იმ მოყვარულთათვის, ვინც სასურველი კოფეინი უნდა დაუთმოს უარისთვის ნაკლებად მზადმყოფთ და ე.ი. მეტის გადამხდელთ. მიწოდების შეზღუდულ რაოდენობასთან ერთად ფასი განსაზღვრულია მოთხოვნის მიხედვით.

დანახარჯები და საკუთრება

ყველას, ვისაც ჯარში უმსახურია, შეუძლია, რამდენიმე საშინელი ისტორია მოგვიყვებს იმის შესახებ, თუ რამდენად არაეფექტიანად გამოიყენება იქ პირადი შემადგენლობა. მაღალკვალიფიციური ბუღალტერი იძულებულია შეღებოს ყაზარმა მაშინ, როცა ანგარიში დავალებული აქვს ადამიანს, რომელსაც თითებზე თვლა უჭირს. შესაძლოა ყოველივე ეს ოდნავ გადაჭარბებულიც იყოს, მაგრამ, მიუხედავად ამისა, ფაქტია, რომ, როგორც წესი, სამხედრო სამსახურში პირად შემადგენლობას ბევრად უფრო უყაირათოდ ეპყრობიან, ვიდრე სამოქალაქო სამსახურში.

რატომ? იმიტომ, რომ სამოქალაქო სამსახურში სამუშაოს მიმცემნი იძულებულნი არიან თავიანთ მოსამსახურეებს გადაუხადონ ალტერნატიული ღირებულების საფასური. თუ თქვენ ბუღალტერს ბუღალტრის ხელფასი უნდა გადაუხადოთ, ის არ შეღებავს ყაზარმას. მეორეს მხრივ, რაში მდგომარეობს იმ ზემდეგის ხარჯი, რომელიც აიძულებს მაღალკვალიფიციურ ჯარისკაცს, შეასრულოს არაკვალიფიციური სამუშაო? თუ ზემდეგს რაღაც მიზეზის გამო არ მოსწონს ახალგაზრდა, მაშინ წვევამდელის სხვა, მისთვის შესაფერის სამუშაოზე გადაყვანა ზემდეგისთვის ალტერნატიული (ხელქვეითის დამცირება) შესაძლე-

ბლობის დაკარგვას ნიშნავს. ყველა მომჭირნეობს, მაგრამ სხვადასხვა მიზნით.

ასეთი ანალიზიდან ორი დასკვნა გამომდინარეობს — პირველი: იმ შემთხვევაში, როდესაც მომხმარებლებს არ უხდებათ რესურსების ალტერნატიული ღირებულების, ანუ მათი საუკეთესო ალტერნატიული გამოყენების ღირებულების გადახდა, რესურსები, ჩვეულებრივ, მოუფიქრებლად და უყარათოდ გამოიყენება. მეორე: მომხმარებლებს უხდებათ რესურსების ალტერნატიული ღირებულების გადახდა მაშინ, როცა ეს რესურსები აშკარად სხვას ეკუთვნის. ჯარში განვეული პირი არ წარმოადგენს „თავისი შრომის მეპატრონეს“, ვინაიდან კანონმა მას წაართვა უფლება, გადამწყვიტოს, თუ ვის, სად და რა პირობებით უნდა ემსახუროს. ამიტომ, როდესაც „ძია სემი“ დაუძახებს, მას არ შეუძლია მოითხოვოს თავისი ალტერნატიული ღირებულების საფასური, როგორც იმ შემთხვევაში, როდესაც ის კომპანია „იუნაიტედ სოუპრიზს“-ს სჭირდება.

რა თქმა უნდა, იგივე ითქმის ყველა სხვა რესურსზეც. თუკი რესურსი არავის ეკუთვნის, მაშინ ვერავინ დაიჩემებს იმას, რომ ამ რესურსის პოტენციურმა მომხმარებლებმა გადაიხადონ იმ ალტერნატიული შესაძლებლობის ღირებულება, რაზედაც უარის თქმაა საჭირო. კიდევ არაერთხელ მოგვინვეს დარწმუნება იმაში, რომ, არასაკმარისად დაფასებული რესურსები იშვიათად გამოიყენება მოფიქრებულად და ყარათითანად. დაბალი ხარჯების შემთხვევაში რესურსების ეკონომიის სტიმულები სუსტად მოქმედებს.

ყოველივე ეს სრულად შეესაბამება სოციალისტურ საზოგადოებას, რომელშიც რესურსების განაწილება სამთავრობო დაგეგმვით ხდება. ყოფილ საბჭოთა კავშირში, ლიუბნადან მირგოროდამდე, ეკონომიკის დამგეგმავებისთვის რკინიგზის მშენებლობის ხარჯი იყო იმის ღირებულება, თუ სხვაგვარად რა შეიძლებოდა გაკეთებულიყო ამ რესურსებით. მაგრამ თუ ოფიციალურად შესწავლეს ძალა, კონკურენციის გარეშე მიიღოს მნიშვნელოვანი რესურსები, როგორღა უნდა დაადგინონ რესურსების ალტერნატიული გამოყენების ღირებულება? გაიხსენეთ ცნობილი მუშები, რომლებსაც შეეძლოთ ველოსიპედის თვლის მანას შეცვლა ისე, რომ თავდაყირა იდგნენ და უსტვენდნენ. თუკი არ იქნებოდა ცირკის მეპატრონე, რომელიც მზად იქნებოდა კონკურენცია გაენია ამ მუშების მიერ განეული მომსახურებისთვის, როგორღა დარწმუნდებოდნენ ცენტრალური დამგეგმავები, რომ ისინი ძალიან ბევრს უხდიდნენ ველოსიპედების მწარმოებლებს?

განსხვავებული ეკონომიკური სისტემებისთვის გამორჩეულ მახასიათებელს წარმოადგენს ის მეთოდი, რომლის მეშვეობითაც დგინდება ალტერნატიული ქმედებების ღირებულება. იქ, სადაც რესურსები კერძო მფლობელობაშია, წარმოიშობა კონკურენცია და დგინდება ის ფასები, რომლებიც უახლოვდება რესურსების მფლობელისთვის ალტერნატიულ ღირებულებას. იქ, სადაც რესურსებს აშკარად გამოკვეთილი მეპატრონე არა ჰყავთ, ამ პროცესის მართვა შეუძლებელია. რა ხდება? ვინ განსაზღვრავს ან რკინიგზის ხაზის ფარდობით ღირებულებას, ან იმას, ხომ არ აჯობებდა რკინიგზის ლიანდაგისთვის საჭირო ფოლადით სატვირთო მანქანები დამზადებულიყო, ან ტრანსპორტირების გაუმჯობესების ნაცვლად ტრანსპორტით გადასატანი საქონელი გაუმჯობესებულიყო, ან, მეტი და უკეთესი სამომსხმარებლო საქონლის გამოშვების ნაცვლად, ხომ არ აჯობებდა დასვენება? იმ ინფორმაციის არსებობის შემთხვევაში, რომელსაც მოთხოვნის და მიწოდების პროცესი წარმოშობს, ეკონომიკის დამგეგმავები თითქმის იძულებულნი არიან თვითნებურად შეაფასონ მათ წინაშე არსებული ალტერნატივები.

გადამწყვეტილებების მიმღებნი ბრმად რომ არ მოქმედებდნენ, ალტერნატიული ღირებულების, ზღვრული მოგებისა და ასევე ზღვრული ხარჯების შეფასების მეთოდები მუდმივად უნდა გამოიყენებოდეს ეკონომიკურ სისტემებში. მოთხოვნა და მიწოდება, ანუ მყიდველებისა და გამყიდველების კონკურენციის საბაზრო პროცესი შესაბამის შეფასებებს ხელმისაწვდომ რესურსებზე ფასების მაჩვენებლების განთავსებით ქმნის. ყველგან, სადაც კი თამაშის წესები ნათლად არ განსაზღვრავენ ადამიანის მიერ სპეციფიური რესურსების კონტროლისა და გაცვლის წესებს, მოთხოვნისა და მიწოდების პროცესი ვერ გამოიმუშავებს დეფიციტის რეალისტურ მაჩვენებლებს, რათა წარმართოს განაწილება და კოორდინირება გაუკეთოს ქმედებებს.

დანახარჯები და გადატვირთულობა

ახალი ცოდნა ძველ შეხედულებებს აქარწყლებს. ეს ასეა, თუ წარსული შეხედულებები არ ახშობს ახალ ცოდნას. თუ თქვენ არ ეთანხმებით ადრე მოტანილ არგუმენტებს, კიდევ ერთხელ ნათლად უნდა გაიაზროთ და მეტი ყურადღება მიაქციოთ ჩვენს მიერ ადრე განხილულ საგზაო მოძრაობის მაგალითს.

პირველ თავში, საგზაო მოძრაობის მაგალითი გამოყენებული გვექონდა სოციალური კოოპერირების ასახსნელად და ჩვენ გამოვიტანეთ დასკვნა, რომელსაც თქვენ უკვე იცნობთ. ქალაქში მოძრაობა ყოველთვის არ არის მკაცრად კოორდინირებული პროცესი. მოძრაობის გადატვირთულობა, მაგალითად, დაკავშირებულია დარღვევების დონესა და სასკოლო პრობლემებთან, ანუ ისეთ სოციალურ პრობლემებთან, რომელთა კორექტირება მთავრობას ზოგჯერ უჭირს. სასაცილოა, რომ ზოგჯერ იგი თავად არის ამ პრობლემების მიზეზი.

საგზაო მოძრაობის გადატვირთულობა (ძირითადად, ქალაქის ცენტრებში) მხოლოდ მოსახლეობის ზრდით არ არის გამოწვეული, ვინაიდან საგზაო მოძრაობა ზოგჯერ იმ ქალაქებშიც გადატვირთულია, სადაც მოსახლეობა კლებულობს. პრობლემა ხალხის მიერ როდია შექმნილი. ამერიკელებს სურთ მართონ ავტომობილები ქალაქებსა და გარეუბნებში, რაც შეიძლება სწრაფად და ხშირად. მანქანის კერძო მფლობელს სურს სწრაფად, კომფორტულად, უსაფრთხოდ იმოძრაოს არა მხოლოდ სამსახურსა და სახლს შორის, არამედ მაღაზიის, ბაზრობის, ფეხბურთის მოედნის, კინოთეატრის, რესტორნის, ამხანაგის სახლის და საერთოდ ყველა სასურველი მიმართულებით.

მოძრაობის გადატვირთულობის მიზეზს წარმოადგენს უფრო მეტად სიმდიდრე, ვიდრე მოსახლეობის ზრდა. მაგრამ რატომ ხდება ასე? გადატვირთულობა გარდაუვალი რამ არაა. პერსონალურ კომპიუტერებზე მოთხოვნა უკანასკნელ წლებში ბევრად მეტად გაიზარდა, ვიდრე მოთხოვნა იმ გარემოზე, სადაც ჩვენმა ავტომობილებმა უნდა იმოძრაონ. კომპიუტერების მაღაზიებში არ არის დიდი რიგები, გზებზე კი რიგები არცთუ იშვიათი მოვლენაა. ესე იგი, პერსონალური კომპიუტერების მიწოდება გაიზარდა ისევე სწრაფად (ან შესაძლოა უფრო სწრაფადაც კი), ვიდრე მოთხოვნა. რატომ არ გაიზარდა გზების რაოდენობა ისევე სწრაფად, როგორც მოთხოვნა?

რატომაა რომ მიწოდების რაოდენობა ზოგ შემთხვევაში თანხვედბა მოთხოვნის სიდიდეს და ზოგ შემთხვევაში კი - არა?

ორი ყველაზე უფრო მისაღები პასუხი რადიკალურად განსხვავებულია ერთმანეთისაგან. ერთნი ამბობენ, რომ ჩვენთან არ შენდება გზების საკმარისი რაოდენობა. მეორენი ამტკიცებენ, რომ გზების რაოდენობა საკმარისია, მაგრამ არ არსებობს საზოგადოებრივი ტრანსპორტის ადეკვატური სისტემა. არ შეიძლება, რომ ორივე პასუხი სწორი იყოს. სადაა ჭეშმარიტება?

არავინ იცის! რა თქმა უნდა, მრავალი ადამიანი დარწმუნებულია, რომ ამ საქმეში ერკვევა და ხმამაღლაც გამოთქვამს მეტი ტრანსპორტის ან გზების მოთხოვნას, მაგრამ, განა საიდან უნდა იცოდნენ ეს? საიდან უნდა იცოდნენ, გზები გვაქვს თუ არა? სად იღებენ ისინი ინფორმაციას? საიდან უნდა გაიგონ, გზების დეფიციტია თუ, პირიქით, ზედმეტი რაოდენობა?

არ არის ძნელი ხორბლის მოსავლის დეფიციტისა და სიჭარბის განსაზღვრა. 1990 წლებში, მოუსავლიანობის გამო, ხორბლის ფასი ერთ ბუშელში 4 დოლარიდან 6 დოლარამდე გაიზარდა. ეს მომატებული ფასი დეფიციტის მაჩვენებელი იყო და, ამასთანავე, წარმოადგენდა დეფიციტის მოსპობის საშუალებას. მაღალმა ფასმა შეამცირა მოხმარება და სერიოზული სტიმული მისცა წარმოებას. ხორბლის ფასი სწრაფად დაეცა ბუშელში 3 დოლარამდე. ფასების მკვეთრი დაცემა, ერთის მხრივ, სიჭარბეს ნიშნავს, ხოლო, მეორეს მხრივ, სიჭარბის მოსპობის საშუალებას წარმოადგენს, ამიტომ იგი მეტად მტკივნეული მოვლენაა ფერმერთა უმრავლესობისთვის.

რა ემართება გზებით სარგებლობის ფასს? ზოგიერთი გამონაკლისის გარდა, გზების სისტემას აშშ-ში ფასი არ გააჩნია, ვინაიდან იგი კერძო საკუთრებაში არაა. მფლობელს არ შეუძლია ფასის მიხედვით იმსჯელოს იმის შესახებ, თუ ადამიანების რა რაოდენობა მოძრაობს გზებზე სხვადასხვა მიმართულებით და მიწოდების გასაზრდელად რის გადასახდელად არიან მზად. მფლობელმა იცის მხოლოდ არაფულადი დანახარჯების ზრდის შესახებ. ეს გაზრდილი დანახარჯები წარმოადგენს დეფიციტის დამამტკიცებელ საბუთს. მაგრამ დეფიციტი თავისთავად არ არის იმის არგუმენტი, რომ ჩვენ ახალი გზების მშენებლობა დავინწყით.

რას იწინასწარმეტყველებდით თქვენ, რომელიმე სხვა პროდუქტი, მაგალითად, კინოს ბილეთები ნულოვან ფასად რომ მიეწოდებოდა? დაფუძვით, გადავწყვიტეთ, რომ კინო კულტურული თვალსაზრისით იმდენად მნიშვნელოვანია, რომ ყველას უნდა ჰქონდეს მისი ნახვის საშუალება. ასე რომ, მთავრობას ვაიძულებთ, ნება დართოს ყველას, ვისაც სურს, უფასოდ ისარგებლოს კინოთეატრებით. მე ვიწინასწარმეტყველებ, რომ გადატვირთულობის სერიოზულ პრობლემას ნავანწყებოდით.

კინოში ნასვლა სამინელ განსაცდელად იქცეოდა. ჯერ ერთი, ყოველთვის მოგიწევდათ დიდ რიგში ჩადგომა, მეორეც, თქვენ ვერ იპოვიდით ორ ადგილს გვერდიგვერდ, თუკი სეანსზე ერთი საათით ადრე არ მიხვიდოდით. როდესაც კინო დაიწყებოდა, თქვენ არ გექნებოდათ მისი მოსმენის საშუალება. ხალხი იკამათებდა, ირბენდა, იჩხუბებდა. ყველა კინოთეატრი სავსე იქნებოდა მოზარდებით, რომელთა უმრავლესობა დაინტერესებული იქნებოდა არა ფილმის ნახვით, არამედ ერთმანეთთან ურთიერთობით. პატარა ბავშვების დიდი ჯგუფები, პროფესიონალ ძიძებთან ერთად რეგულარულად დაესწრებოდნენ კინოსეანსებს. ისინი აუტანელ ხმაურს გამოიწვევდნენ. უფროსებიც მეტ დროს პოპკორნისთვის გარეთ სიარულში გაატარებდნენ და არ

ისხდებოდნენ თავიანთ ადგილებზე. და ბოლოს, როდესაც ისინი თავიანთ ადგილებს დაიკავებდნენ, მრავალი მათგანი ინტენსიურად იჭორავებდა. ადამიანების უმრავლესობა არ იქნება ფილმით დაინტერესებული და ეს აუტანელ მოვლენად გადაიქცევა მათთვის, ვისაც სურს ფილმის ნახვა. კინოთეატრებში ადამიანებს დიდი ბრძოლის გადახდა მოუწევთ და ზოგიერთი იქ სწორედ ამ სანახაობისთვის ივლის.

რატომ არ შეუძლია მოსახლეობის ზრდას, თეატრების გადატვირთვის გამოწვევა?

როდესაც პროდუქტის ფასი ნულის ტოლია, ადამიანები მას გამოიყენებენ ისე, თითქოს მისი ფასი ნულზე უფრო ნაკლებია. ისინი უფრო ხიან ნივთის გამოყენებას, სანამ მისი ზღვრული ფასი ნულს მიუახლოვდება, ვინაიდან მათთვის ამის გაკეთების ზღვრული ფასი ნულის ტოლია. სწორედ ასეა საქმე წყალთან მიმართებაში. თუმცა ჩვენ ვამბობთ, რომ წყალი წარმოადგენს სიცოცხლისათვის აუცილებელ პროდუქტს, მსოფლიოში ყველაზე საჭიროს და ა.შ., მაგრამ ვიცით, რომ წყლის ზღვრული ფასი ჩვენთვის მეტად უმნიშვნელოა და ამიტომ განვადგობთ წყლის გამოყენებას ისე, თითქოს მას ფასი არ გააჩნდეს. ეს არ ქმნის დამატებით პრობლემებს იქ, სადაც წყლის დამატებითი რაოდენობა შეიძლება მიწოდებული იქნას უმნიშვნელო ფასად. მაგრამ ასეთივე მიდგომა ქმნის სერიოზულ პრობლემებს ჩვენს გზებზე.

გამოიწვევს თუ არა კინოთეატრებში ჩვენს მიერ აღწერილი ვითარება შემოფოტებას და წარმოშობს თუ არა იმ აზრს, რომ საჭიროა მეტი კინოთეატრის მშენებლობა? ან იქნებ გვიჩინონ, რომ გაუმჯობესდეს ტელევიზიის მუშაობა, რათა ხალხი კინოთეატრებიდან გამოვიყვანოთ. რეალურად, ჩვენ არ შეიძლება ვიცოდეთ, კინოთეატრების დიდი თუ მცირე რაოდენობა გვაქვს, ვინაიდან, არ გაგვაჩნია ინფორმაციის ზუსტი წყარო. ზუსტად ასევე, არ გაგვაჩნია საკმარისი ინფორმაცია საავტომობილო გზების რაოდენობის შესახებ.

ინებე მეტი, სანამ უფასოა

გადატვირთულობა დეფიციტის განმსაზღვრელი მეორე სიტყვაა. ნებისმიერ პროდუქტზე იარსებებს დეფიციტი, თუ ფასი საკმარად დაბალი იქნება. ისინი, ვისაც სურს მეტი რაოდენობის გზების მშენებლობა, რათა ბოლო მოეღოს გადატვირთულობას, ამბობენ, რომ უნდა აშენდეს გზების ის რაოდენობა, რაც ხალხს სურს ნულოვან ფასად. ეს ახლოსაა აბსურდთან. დამატებითი გზების ზღვრული ხარჯები არ არის ნულის ტოლი, ხოლო ქალაქის რაიონებში ის საკმარად მაღალია. რატომ უნდა გავილოთ დიდი დამატებითი ხარჯები იმისთვის, რომ მივიღოთ მცირე დამატებითი სარგებელი? თქვენ ამბობთ, რომ მოგება საკმარისი იქნება? მაგრამ როგორ შეიძლება ეს განვსაზღვროთ ბაზრის გარეშე? გადახდისათვის მომხმარებლის მზადყოფნა აჩვენებს კერძო მწარმოებელს, თუ რომელი ხარჯების შემცირება გამოიწვევს მეტ მოგებას. მძლოლების მზადყოფნა, ატეხონ აურზაური და ჩხუბი გზებზე საცობების გამო, არაფერს ეუბნება კანონმდებლებს იმის შესახებ, თუ რა ხარჯების გაღება იქნება საჭირო ქალაქებსა და გარეუბნებში გზების გაყვანისთვის.

საგზაო საცობები = გზების დეფიციტს. შესაძლოა დეფიციტი შეგვექმნას ნებისმიერ საგანზე, თუ მათზე საკმარად დაბალ ფასებს დავანესებთ.

ძვირი და ნამდვილად გასაუმჯობესებელი საზოგადოებრივი ტრანსპორტის დამცველებიც არ იძლევიან უკეთეს რჩევებს. ქვემოთ მოყვანილია ნაწყვეტი გაზეთიდან, რომელშიც ახსნილია, თუ რატომ არ უნდა მოველოდეთ კერძო კაპიტალისგან საზოგადოებრივ ტრანსპორტში სახსრების დაბანდებას.

იმის მიზეზი, რომ კერძო კაპიტალი არ ქმნის და არ მართავს საზოგადოებრივ ტრანსპორტს ისაა, რომ მათთვის ამას ფული არ მოაქვს. საზოგადოებრივი სააგენტოებისთვის საზოგადოებრივი ტრანსპორტის შექმნისა და მართვის სტიმული ისაა, რომ ისინი ითხოვენ სუბსიდიებს იმ მომსახურების მისაწოდებლად, რომელიც საზოგადოებას სჭირდება.

უცნაური არგუმენტი. თუ საზოგადოებას სჭირდება და სურს მომსახურება, რატომ არ შეიძლება ამით ფულის კეთება? თუ მისი დაფინანსება გადასახადების ამოღებით უფრო მოხერხებულია, ვიდრე მომხმარებელთა შენატანებით, საიდან უნდა იცოდნენ საზოგადოებრივმა სააგენტოებმა, თუ რა რაოდენობით უნდა შექმნან და ამოქმედონ ტრანსპორტი?

დამაჯერებელი საბუთია სიძვირე ახალი პროდუქტისა, რომლის განსახორციელებლად საზოგადოებრივი ტრანსპორტის გაუმჯობესების ინიციატორები თავად არ აპირებენ ფულის გადახდას. ეკონომიკის ენაზე რომ ვთქვათ, ზღვრული სარგებელი (გაზომილი გამოყენებისთვის გადახდის მზადყოფნით) ბევრად ნაკლებია საზოგადოებრივი ტრანსპორტის შექმნის და ამოქმედების ზღვრულ ხარჯებთან შედარებით. როდესაც, ფედერა-

ლური მთავრობისგან მიღებული დიდი სუბსიდიების ხარჯზე, ქალაქებში ხდება სარკინიგზო სისტემის აგება, უმრავლესობა უარს ამბობს ავტობუსებით სარგებლობაზე. ელექტროტრანსპორტიდან მიღებული მოგება ალბათ არ შეესაბამება ავტობუსების სისტემების დანაკარგს. იმ მძღოლებს, რომლებიც ამის მომხრეები არიან, მიაჩნიათ, რომ ეს შეამცირებს გზების გადატვირთულობას, ამიტომ ცდილობენ სხვებიც დაარწმუნონ, არ ისარგებლონ ავტობუსებით და ისარგებლონ მატარებლით. არადა ამერიკელები სახლიდან სამსახურამდე და ნებისმიერ სხვა ადგილამდე მისაღწევად, უპირატესობას კერძო ავტომობილით მგზავრობას ანიჭებენ.

მოისმინეთ მატარებლით უბილეთო მგზავრობის მოყვარულთა არგუმენტი — „ეს პრივილეგირებული სისტემაა მხოლოდ იმიტომ, რომ მთავრობა ჩვეულებრივ აფინანსებს ავტომობილისტებს და არ იღებს მათგან მთლიან გადასახადს გადატვირთულ ადგილებში მოძრაობისთვის“. ავტომობილისტების ლობის სტანდარტული პასუხი, რომ მანქანის მფლობელები იხდიან გადასახადს ბენზინზე, საკმაოდ მცდარია. ავტომობილისტები დიდ გამოწვავებს გამოჰყოფენ, განსაკუთრებით — ქალაქებში. ეს ის ხარჯია, რასაც ისინი სხვა ადამიანებზე ავრცელებენ და რაც გადასახადით ვერ შეფასდება. ამ საკითხს ჩვენ მე-13 თავში დავუბრუნდებით. პრინციპული მოსაზრება, რომ დიდი ქალაქების შიგნით და მათ გარშემო, ბევრად მეტი დამატებითი გზები შენდება, ვიდრე სოფლების მიდამოებში. ის, ვისაც სურს იმოძრაოს დიდი ქალაქის გადაუტვირთავ გზებზე, ბევრად დიდ მოთხოვნას წარმოქმნის ბენზინზე გადასახადის შემოსავალთან მიმართებაში, ვიდრე ის, ვისაც სურს ფერმიდან მალაზიამდე გადაუტვირთავ გზაზე მოძრაობა. ეს არის ზღვრული ფასი, ამ კერძო შემთხვევაში, — დამატებითი ხარჯი, მაგრამ ეს არ არის საშუალო ფასი.

როგორია მოცემულ დროს და მოცემულ ადგილას დამატებითი
გზატკეცილების ზღვრული ხარჯები და ზღვრული მოგება?

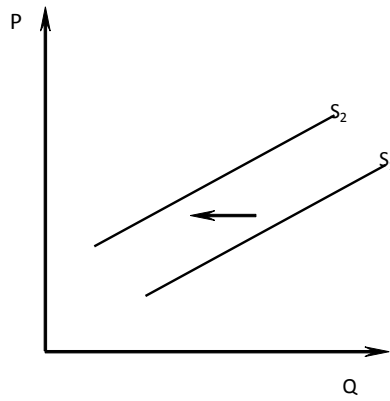
საკითხავია, თუკი ქალაქის მძღოლები მზად იქნებიან გადაიხადონ ფასი, გადატვირთულობის შემამცირებლად, შემცირდება კი იგი? უნდა ვიფიქროთ, რომ არა, თუკი ჩვენ ვფიქრობთ გზების აშენებას ისე, რომ მათით სარგებლობის ფასი ნულის ტოლი იყოს. მაგრამ, თუ ჩვენ ჩავატარებთ ტესტს გადახდისადმი მზადყოფნის შესახებ, სწრაფად აღმოვაჩინებთ, რომ ქუჩებისა და გზების სასურველი რაოდენობა, დეკლარირებულზე გაცილებით ნაკლებია. როდესაც ფასი იზრდება, მოთხოვნის რაოდენობა მცირდება. ადამიანები გამოიყენებენ მანქანებს მხოლოდ მაშინ, როდესაც არ არსებობს ამ პროდუქტის კარგი შემცვლელი და ამგვარად ათავისუფლებენ გზას. ყველას შეეძლო მატერიალურად მოეგო (თუმცა იბუზღუნებდნენ მაღალი გადასახადის გამო), რადგან გზები თავისუფალი იქნებოდა დიდი შესაძლებლობების მქონე გამომყენებლებისთვის და არ დაზიანდებოდა იმათ მიერ, ვისაც დაბალი ზღვრული შესაძლებლობები აქვს.

სანამ მთავრობა გზების მესაკუთრეა და, პოლიტიკური ზეწოლის გამო, საშუალებას იძლევა ისინი ნულოვან ფასად გამოიყენონ, ჩვენ ყოველთვის გვექნება გადატვირთულობა და ეს პრობლემა არც მაშინ მოისპობა, თუ მეტ ახალ მეტროსა და რკინიგზას ავაშენებთ. ამის ნათელ დამამტკიცებელ საბუთს წარმოადგენს ის, რომ სადაც კი ამის გაკეთება სცადეს, არსად არაფერი გამოვიდა. საგზაო მოძრაობა იზრდება და საზოგადოებრივი ტრანსპორტი მნიშვნელოვნად ვერ ცვლის ამ სურათს. ამიტომ, რომ ქალაქის გადატვირთული ადგილების უფასოდ გაცემას განვაგრძობთ.

სამედიცინო მომსახურების მზარდი დანახარჯები

ვხელმძღვანელობთ რა ხარჯებსა და შესაბამის გადანყვეტილებებზე ასეთი შეხედულებით, შევეცადოთ გავიაზროთ სამედიცინო ხარჯების ზრდის შესახებ დაწყებული დავა და ისიც, თუ როგორ შევაჩეროთ ეს ზრდა. დასაწყისისთვის განვიხილოთ ექიმების ანაზღაურების საკითხი.

ხშირად ამტკიცებენ, რომ ექიმები დიდ თანხებს იმიტომ იღებენ, რომ აინაზღაურონ სწავლის ხარჯები. განა ეს სწორია? ასეთი მსჯელობიდან გამომდინარეობს, რომ უვიცები, რომლებიც ერთი წლით გვიან ამთავრებენ ინსტიტუტებს, მოითხოვენ უფრო მეტ ხელფასს, ვიდრე გენიოსები, რომლებიც მთელ კურსს სხვებზე სწრაფად გაივლიან. ამ მსჯელობიდან ისიც გამომდინარეობს, რომ ექიმები, რომლებიც სრულ სტიპენდიას იღებდნენ სწავლისას, ფასების ნაკლებ პრეისკურანტს მოითხოვენ, ვიდრე ისინი, ვინც თავად იხდიდა სწავლის ქირას. დავუშვათ სამედიცინო ინსტიტუტის კურსდამთავრებულმა გაიგო, რომ ორი წლის სიცოცხლე დადარჩა. ნუთუ იგი გაზრდის თავის ჰონორარს ისე, რომ ამ ორ წელიწადში ამოიღოს სწავლის ხარჯი? ასეთი მსჯელობა უაზროდ გვეჩვენება. პრაქტიკოსი ექიმისთვის სამედიცინო განათლებაზე განეული ხარჯები მთლიანად წარსულს ბარდება და, შესაბამისად, არ მოქმედებს მიმდინარე გადანყვეტილებებზე.



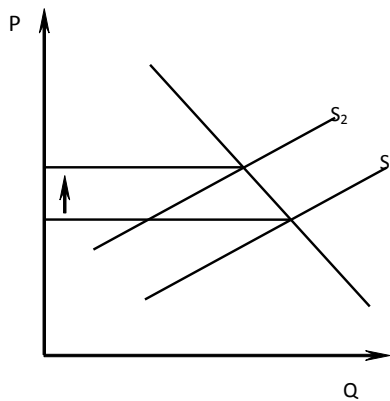
სამედიცინო განათლების მისაღებად საჭირო დიდი თანხა ამცირებს ექიმების მომსახურებას
(გადაადგილებს გრაფიკს მარცხნივ)

ნიშნავს თუ არა ეს იმას, რომ სამედიცინო განათლების ხარჯები არ მოქმედებს ექიმების ანაზღაურებაზე? პასუხი ისაა, რომ მოქმედებს, თუმცა ირიბად: იგი გავლენას ახდენს ექიმების მიერ მომსახურების მიწოდებაზე. მრავალწლიანი გულმოდგინე შრომის პერსპექტივა ბევრს გადააფიქრებინებს, გაიაროს დაწყებითი სამედიცინო კურსები მედიცინაში. ექიმის მომავალი სამუშაოს მიმზიდველობა მცირდება იმის გამო, რომ ამ წლებში უარი უნდა თქვან გასამრჯელოზე და ისე სხონ ფული სწავლისა და ცხოვრებისათვის. ასე რომ, სამედიცინო განათლების მიღების მომავალი ხარჯები ზღუდავს იმ პირთა რაოდენობას, ვინც მომავალში ხალხს სამედიცინო მომსახურებას შესთავაზებს. საბოლოო ჯამში ეს მოქმედებს ანაზღაურებაზე, რომელსაც ითხოვენ ექიმები. მაგრამ იმისთვის, რომ გავერკვეთ, თუ როგორ ხდება ეს, ჩვენს ანალიზში წინ უნდა წავინიოთ.

ჰონორარი, რომელსაც ექიმი ადგენს პაციენტის მისაღებად, დაკავშირებულია ხარჯებთან, მაგრამ სინამდვილეში ესაა პაციენტის მიღების ხარჯები. რა არის ექიმ ჰიპოკრატეს მიერ პაციენტ ანა რექსის მიღების ხარჯი? რა ალტერნატიულ შესაძლებლობაზე უნდა თქვას ექიმმა ჰიპოკრატემ უარი საამისოდ? ესაა შესაძლებლობა, დახმარება გაუწიოს სხვა პაციენტს. რითი განისაზღვრება ასეთი შესაძლებლობის ღირებულება ექიმისთვის? ის განისაზღვრება იმ ჰონორარით, რომელიც მზადაა გადაიხადოს მეორე პაციენტმა.

სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, ადამიანები იხდიან სამედიცინო მომსახურებაზე ექიმების შეზღუდული დროის ღირებულებას მათი მოთხოვნის მიხედვით. ეს მოთხოვნა ურთიერთქმედებს ექიმების მომსახურების მიწოდებასთან, რის შედეგადაც ხდება ექიმთან ვიზიტის, ანუ იმ ფასის დადგენა, რომელსაც ექიმი კონსულტაციაში ითხოვს. რაც უფრო მაღალი ჰონორარის მიღება შეუძლია ექიმ ჰიპოკრატეს სხვა პაციენტებისგან, მით უფრო მაღალი იქნება ანა კონსულტაციის ფასი.

მიაქციეთ ყუარდღება იმას, რომ სიდიდე დადგენილია არა დროის იმ მონაკვეთის ღირებულების მიხედვით, რაც ექიმმა ინსტიტუტში გაატარა, არამედ პაციენტთან მიმართებაში მისი დროის ღირებულების მიხედვით. ეს მეტად მნიშვნელოვანი მომენტი. თუ იზრდება ექიმების მომსახურებაზე მოთხოვნა, მაგრამ არ იზრდება ამ მომსახურების მიწოდება, მაშინ პაციენტები, შეეცდებიან რა ერთმანეთს გადაუსწრონ, ასწევენ სამედიცინო მომსახურების ხარჯებს. მოკლედ რომ ვთქვათ, ჩვენ თვითონ განვსაზღვრავთ საექიმო მომსახურების ღირებულებას მასთან რიგში ჩაწერისას.



სამედიცინო მომსახურების შემცირებისას
მწარმოებლები წევენ ფასებს

ექიმები არ არიან ვალდებული, ასწიონ ფასები, როდესაც მოთხოვნა მინოდებაზე სწრაფად იზრდება და მრავალი მათგანი მართლაც არ აკეთებს ამას. სამაგიეროდ ისინი უშვებენ ხარჯების სხვა ელემენტების ზრდას. „მე ვერ მიგიღებთ თქვენ ხუთშაბათამდე“ ან „თუ გნებავთ შეგიძლიათ მოხვიდეთ კლინიკაში და მოიცადოთ, მაგრამ შესაძლოა ექიმმა ვერ მიგიღოთ“. რაც უფრო ნაკლებ გაიზრდება ფასები, მით უფრო მეტად გაიზრდება რიგში დგომის ხარჯები. ამის შედეგად, ის ვინც მზად იყო მეტი ფული გადაეხადა, დაუთმოვს სამედიცინო მომსახურების ნაწილს მათ, ვინც მზადაა საათობით იცადოს რიგში და იკითხოს ძველი ჟურნალები.

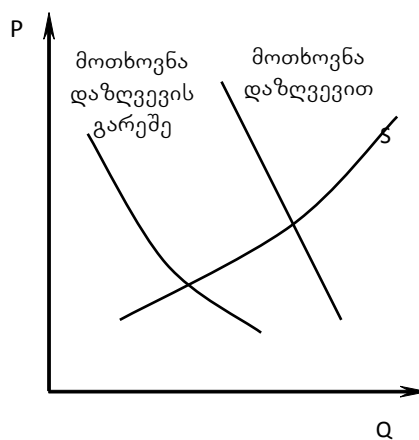
უკანასკნელ წლებში ექიმების მომსახურებაზე მოთხოვნის ზრდის მრავალი მიზეზი გაჩნდა. ადამიანები უფრო დიდხანს ცოცხლობენ, ხანდაზმულებს მეტი პრობლემა აქვთ, ჩვენ ექიმების მეტი იმედი გვაქვს და უფრო ხშირად მივდივართ კონსულტაციებზე, ხოლო კონსულტაციის მსურველებს სულ უფრო ხშირად არ მოეთხოვებათ ამ ვიზიტის ზღვრული ხარჯის გადახდა. უკანასკნელი მიზეზი ერთობ მნიშვნელოვანია, ვინაიდან შეიცავს გაფრთხილებას მედიცინის მზარდი ღირებულების პრობლემის გადანყვეტის ერთ-ერთი პოპულარული მეთოდის მიმართ.

დანახარჯები და დაზღვევა

სამედიცინო დაზღვევის ნებისმიერი სისტემა, რომელიც ექიმების მომსახურებას ანაზღაურებს, ამცირებს პაციენტების ხარჯებს და ამით ზრდის იმ მომსახურების რაოდენობას, რომლის შეძენაც ხალხს სურს. ასეთი მსჯელობისთვის მნიშვნელობა არა აქვს იმას, დაზღვევის სისტემა სახელმწიფოა (მთლიანად გადასახადებით დაფინანსებული), თუ კერძო, რომლის დროსაც გადასახადებს ისინი იხდიან, ვინც ამ დაზღვევით სარგებლობენ. მანამ, სანამ პაციენტის გადანყვეტილება, ენვიოს ექიმს, დიდად ვერ მოქმედებს იმ თანხაზე, რომელიც მან დაზღვევაში უნდა გადაიხადოს, მისთვის ამ ვიზიტის ფასი თითქმის ნულოვანია. თუ დაზღვეულთა გარკვეული რაოდენობა უფრო ხშირად დაინყებს ექიმთან სიარულს, მაშინ მათ მოუნევთ შენატანების (ანუ გადასახადების) გაზრდა. მაგრამ სადაზღვევო პოლისების მფლობელებს (ანუ გადასახადების გადამხდელებს) ამ დამატებითი გადასახადების გადახდა იმისგან დამოუკიდებლად მოუნევთ, ნავლენ ისინი ექიმთან თუ დარჩებიან სახლში, რათა დაისვენონ და ჩაი დალიონ. დამატებითი ხარჯები აუნაზღაურებად ხარჯებს წარმოადგენს და ამიტომ ისინი გავლენას ვერ მოახდენენ გადანყვეტილებაზე.

პაციენტისათვის ექიმთან ვიზიტის ზღვრული ფულადი ხარჯი ნულის ტოლია, როდესაც დაზღვევა იხდის შესატან ჰონორარს.

ამაში მდგომარეობს დაზღვევის, „როგორც მედიცინის ღირებულების პრობლემის გადანყვეტის“, მთავარი ნაკლი. თუ უფრო მაღალ ხარჯებზე რეაგირებას იმით მოვახდენთ, რომ გავზრდით სადაზღვევო გადასახადებს, ამით ხელს შევეწყობთ მომსახურების რაოდენობის შეზღუდვას, მაგრამ ეს მიგვიყვანს მოთხოვნას ზრდასთან, ასწევს ხარჯებს და აუცილებელს გახდის დაზღვევის დამატებით გაძვირებას. მოქალაქეები დაინყებენ გამოკითხვას, თუ რატომ არ კეთდება არაფერი სამედიცინო მომსახურების ღირებულების შესამცირებლად. ჩვენ ვერაფერს მივალწევთ, სანამ ჩვენივე გადანყვეტილებებით ხელს ვუწყობთ მის გაძვირებას, ვზრდით რა მოთხოვნას სამედიცინო მომსახურებაზე უფრო მეტად, ვიდრე იზრდება მისი მინოდება.



სამედიცინო მომსახურების დანახარჯები

კითხვა, თუ ვინ იხდის ფასს, ასევე არსებითია, როდესაც საქმე ეხება სამედიცინო მომსახურების ღირებულების ზრდის კიდევ უფრო მნიშვნელოვან ელემენტს — საავადმყოფოში მკურნალობას. თუ პაციენ-

ტები ერთნაირ თანხას იხდიან ამბულატორიული მკურნალობისა და საავადმყოფოში მკურნალობისათვის, ისინი, რა თქმა უნდა, საავადმყოფოს აირჩევენ. საავადმყოფოში უკეთესი მოვლაა და იქ უფრო ადვილია ყური ადევნო პაციენტის გამოჯანმრთელებას. ამასთან, დაზღვევა ხშირ შემთხვევაში სრულად იხდის საავადმყოფოში მკურნალობის ხარჯებს მაშინ, როდესაც ამბულატორიული მკურნალობის მხოლოდ ნაწილს ფარავს. ეს პირდაპირი სტიმულია საავადმყოფოების შეზღუდულ მომსახურებაზე მოთხოვნის გაზრდისათვის და არაა რთული იმის წინასწარმეტყველება, რომ ეს პალატებზე ფასის ზრდამდე მიგვიყვანს.

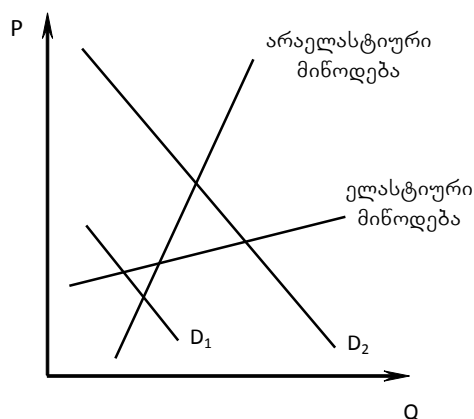
დავუშვათ, რომელიმე საავადმყოფო გაფართოვდა 200 სანოლით და შეიძინა რთული ლაბორატორიული მოწყობილობის დიდი რაოდენობა. მას შემდეგ, რაც ეს გადანყვეტილება მიღებულია, მასთან დაკავშირებული ხარჯები შეუქცევადია, მაგრამ ეს იმას არ ნიშნავს, რომ ისინი ადმინისტრაციისთვის გამოუსადეგარია. თუკი სახელმწიფო და კერძო სადაზღვევო კომპანიები თანახმა არიან, საავადმყოფოს აუნაზღაურონ პაციენტების მომსახურების ხარჯები და თუ საავადმყოფოები თავად იღებენ გადანყვეტილებას, თუ რა შეიტანონ თავის ხარჯებში, ისინი აუცილებლად შეიტანენ შეუქცევადი ხარჯების ყოველ დოლარს. შეუქცევადი ხარჯები ყოველ პაციენტზე განაწილებული იქნება ნებისმიერი ფორმულით, რომელიც საშუალებას მისცემს საავადმყოფოს, რაც შეიძლება სწრაფად აანაზღაუროს ეს ხარჯები გადამხდელებთან კონფლიქტების გარეშე.

ვისთვის წარმოადგენს ეს ყოველივე ხარჯებს? ვისთვისაა ეს მოგება? თუ გვსურს, გავარკვიოთ, რატომ ტარდება ესა თუ ის პოლიტიკა, უმჯობესია, სწორედ ასე დაისვას საკითხი ხარჯებისა და მოგების შესახებ. როცა თანამედროვე სამედიცინო აღჭურვილობის მოხმარებისგან სარგებელს ძირითადად სამედიცინო პერსონალი იღებს, როცა სამედიცინო პერსონალის უკმაყოფილებამ შეიძლება უსიამოვნება მოუტანოს ადმინისტრაციას, როცა მოწყობილობის შეძენის ხარჯებს მთლიანად და წინააღმდეგობების გარეშე თავის თავზე მთავრობა, სადაზღვევო კომპანიები ან ქველმოქმედები იღებენ, მაშინ საავადმყოფოს ადმინისტრაცია შეიძენს ძვირადღირებულ აპარატურას იმ შემთხვევაშიც კი, თუ მას იშვიათად გამოიყენებს და ე.ი. საავადმყოფოში მომსახურების ფასები უეცრად გაიზრდება.

ის მომხმარებლები, ვინც იხდიან სადაზღვევო შენატანს, ფასების კონტროლის მიზნით, უკანასკნელ წლებში ცდილობენ, ზენოლა მოახდინონ დამზღვევებზე, ხოლო დამზღვევები მოუწოდებენ ექიმებს, შეამცირონ სამედიცინო დახმარების ხარჯები. სადაზღვევო კომპანიები აგრეთვე ცდილობენ, გარკვეულ მომსახურებაზე ფიქსირებული თანხა გადაუხადონ იმის ნაცვლად, რომ დაფარონ ყველა ის ხარჯი, რომელიც თითქოსდა გააჩნიათ საავადმყოფოებს. ამის შედეგად, ადმინისტრაციებს ხარჯების კონტროლისთვის მეტი საფუძველი გაუჩნდათ და ეკონომიის სურვილმა პაციენტამდეც მიაღწია. ხარჯების ყოველგვარი ზრდის გარეშე გარანტირებული სამედიცინო დახმარების პრობლემის გადანყვეტა მრავალი ხნის მანძილზე მზადდებოდა. ამ სფეროში გასარკვევად უნდა მივხედეთ — მოთხოვნა განსაზღვრავს ხარჯებს. აუცილებელია სამედიცინო მომსახურების რაციონალიზაციის ზოგიერთი მეთოდის გამოყენება, ვინაიდან ნულოვანი ფასის პირობებში პაციენტებისთვის მოთხოვნის რაოდენობა ბევრად დიდია, ვიდრე ის რაოდენობა, რომლის მიწოდებაც შესაძლებელია.

ელასტიურობა და ფასების ცვლილება

უკანასკნელ წლებში ამერიკელები ბევრად მეტ ყურადღებას უთმობდნენ დიეტის გავლენას ჯანმრთელობაზე. ამან გამოიწვია მოთხოვნის ზრდა ქათმებსა და ზღვის პროდუქტებზე და შეამცირა მოთხოვნა ხორცზე. შეგვიძლია თუ არა ვივარაუდოთ უფრო მაღალი ფასი ქათამსა და თევზზე, ხოლო ნაკლები ფასი ხორცზე, ვინაიდან მოთხოვნა განსაზღვრავს ფასს?



სავარაუდოა, რომ არა. როდესაც პროდუქტზე მოთხოვნა იზრდება ან მცირდება, ფასზე გავლენა დამოკიდებულია მიწოდების ელასტიურობაზე. რამდენად ელასტიურია ქათმების, ზღვის პროდუქტებისა და ხორცის მიწოდება? უპირველეს ყოვლისა, პასუხი დამოკიდებული იქნება წინა პერიოდის ანალიზის შედეგებზე. მეტად ხანმოკლე პერიოდის განმავლობაში მიწოდების მრუდები უკიდურესად არაელასტიურია, ვინაიდან მთლიანად მიწოდების, ან მიწოდების რაოდენობის ცვლილება გარკვეულ დროს მოითხოვს. რაც უფრო დიდი დრო აქვთ მიწოდებლებს, მით უფრო დიდი იქნება მიწოდებული რაოდენობის ცვლილება. ეს კარგი ნუსია. ფაქტობრივად იმას ნიშნავს, რომ მიწოდების მრუდები რამდენადაც არაელასტიურია მოკლე ვადებში, იმდენადვე ელასტიურნი არიან გრძელვადიან პერიოდებში. თუნდაც ფასებში უმნიშვნელო ცვლილებების საპასუხოდ, მიწოდებლებს შეუძლიათ მოძებნონ მრავალი გზა რესურსების გადაადგილებისათვის.

ამერიკელების ქამის ჩვევებში ცვლილებები იშვიათია, რაც იმას ნიშნავს, რომ მიწოდებლებს რეგულირებისათვის საკმაოდ დრო აქვთ. ამდენად, ხორცის ფასი უეცრად არ დაეცემა და ქათმის ფასიც ერთბაშად არ გაიზრდება, რესურსები კი ხორცის წარმოებიდან ქათმის წარმოებაში გადაინაცვლებს.

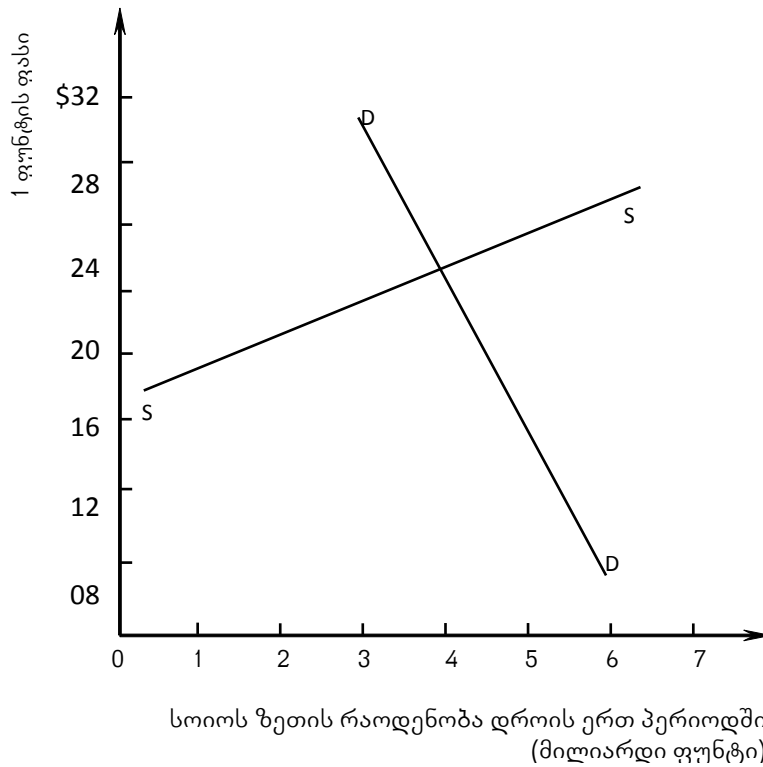
ზღვის პროდუქტების შემთხვევაში საქმე სხვაგვარადაა. ზღვის პროდუქტებზე გაზრდილი მოთხოვნა გამოიწვევს შესაბამის ბიზნესში მეტი რესურსების მოზილიზების აუცილებლობას, მაგრამ ეს პროცესი გაზრდის ზღვრულ ხარჯებს. ძირითადი პრობლემა აქ ისაა, რომ ზღვის პროდუქცია არ იწარმოება მხოლოდ კერძო რესურსების ხარჯზე ისევე ადვილად, როგორც ქათმების შემთხვევაში. რაკი თევზჭერის ზონა, უმეტეს შემთხვევაში საზოგადოებრივი ქონებაა, ყველა შეეცდება, მოიპოვოს სხვაზე მეტი პროდუქტი, გადაჭარბებული ძალისხმევა კი ამ ზონაში ნადავლს შეამცირებს. თევზჭერებს უფრო დიდი ხნის განმავლობაში მოუწევთ ნადავლის ძვირადღირებული ძიება და პორტში ბევრად ნაკლები ნადავლით დაბრუნდებიან. ამის შედეგია არაელასტიური მიწოდების მრუდი, როცა შესაბამისი მოთხოვნის გაზრდა ზღვის პროდუქციის ფასის მნიშვნელოვანი ზრდის მიზეზია.

მოთხოვნის ელასტიურობა ასეთივე სახის ცვლილებებს განიცდის, როდესაც საწყისი ცვლილებები მიწოდების მხრივ მიმდინარეობს. ვინაიდან ნავთობზე მოთხოვნა მეტად არაელასტიურია, 1970-იან წლებში აშშ-სთვის მიწოდებული ნავთობის დაახლოებით 15 პროცენტთანაა შემცირებამ, რაც OPEC-ის (ნავთობის ექსპორტიორი ქვეყნების გაერთიანება) ქმედებით იყო გამოწვეული, ბენზინის ფასი თითქმის ორჯერ გაზარდა. გარკვეული დროის განმავლობაში ნავთობისა და მისი პროდუქტების მომხმარებლებმა იპოვეს შემცვლელი და გადაუმუშავებელი ნავთობისა და მისი პროდუქტების ფასი ისევე დაეცა. მოთხოვნა გრძელვადიან პერიოდში ბევრად უფრო ელასტიურია, ვიდრე მოკლევადიანი პერიოდში. რა თქმა უნდა, ნავთობის ფასის დაცემას გაძვირებაზე მიწოდების გრძელვადიანი საპასუხო რეაქციაც განსაზღვრავდა.

ვინ იხდის გადასახადებს?

რა ეფექტს უნდა მოველოდეთ სიგარეტებზე გადასახადების ზრდის შემთხვევაში? სიგარეტზე მოთხოვნის ელასტიურობა მეტად მნიშვნელოვანი საკითხია. მრავალმა დაკვირვებამ გვაჩვენა, რომ მიმდინარე ფასების საზღვრებში მოთხოვნა საკმაოდ არაელასტიურია, ასე რომ, გაზრდილი გადასახადები მოგებას მეტად გაზრდის, ვიდრე ამერიკელების ჯანმრთელობას გააუმჯობესებს. მზარდი გადასახადები გამოიწვევს სიგარეტის ფასის ზრდას, რაც საბოლოო ჯამში მწვევლთა ბიუჯეტისთვისაა საგრძნობი. გადასახადების საკმაოდ მაღალ დონეზე მოთხოვნა მთლიანად ელასტიკური ხდება, გადასახადების ზრდა შეამცირებს გადასახადებისგან მიღებულ მოგებას. სიგარეტების გადასახადების სტიმულირებით მოწვევის აკრძალვა და მოგების გაზრდა მთლად აზრიანი არ ჩანს.

არსებობს თუ არა ისეთი პრინციპები, რომლებიც საშუალებას მოგვცემს ვინინასწარმეტყველოთ, თუ როგორ შესყიდვის ან გაყიდვის გადასახადები მოქმედებს ფასზე? აქვს თუ არა მნიშვნელობა იმას, ვის აკისრებს მთავრობა გადასახადების გადახდას, მიწოდებელსა თუ მომხმარებელს? 6-2 ნახაზი გაძლევთ მოთხოვნის და მიწოდების მრუდებთან დამატებითი მუშაობის შესაძლებლობას, გადასახადების განსაზღვრის ძირითადი ლოგიკის, ანუ იმის წარმოდგენით, თუ ვინ იხდის გადასახადს. ეკონომისტებს უყვართ სასოფლო-სამეურნეო მაგალითების მოყვანა ასეთი ანალიზისთვის, ვინაიდან არსებობს ტიპური, დიდი რაოდენობის განსხვავებული მიწოდებელი და მომხმარებელი, ასე რომ სტრატეგიული გამოთვლები არ ცვლის სურათს (სტრატეგიულ გამოთვლებს და ყველაფერს, რაც მასთანაა დაკავშირებული მე-8 თავში გავეცნობით).



ნახ. 6-2 მიწოდება და მოთხოვნა სოიოს ზეთზე

ნახაზი 6-2 წარმოგვიდგენს სოიოს ზეთის მიწოდებისა და მოთხოვნის მრუდებს. წმინდა საბაზრო ფასი, როგორც ხედავთ ერთ გირვანქაში 0,20 დოლარს უდრის. შემდეგში მთავრობა მოითხოვს გამყიდველებიდან, რომ მან გადაიხადოს 5 ცენტი თითოეული გაყიდული გირვანქიდან. რა დაემართება ამის შედეგად ფასს?

პირველ ნაბიჯს წარმოადგენს იმის ჩვენება, თუ რა გავლენას მოახდენს გადასახადი მიწოდების მრუდზე. ვინაიდან სოიოს ზეთის გაყიდვის ზღვრული დასაშვები ფასი 5 ცენტით მაღალია, ჩვენ მიწოდების მრუდს მთელი მისი სიგრძის გასწვრივ ვერტიკალურად ზემოთ, 5 ცენტით გადავადგილებთ. ეს არის იმის სანინაალმდეგო პროცედურა, რასაც ვაკეთებდით იმისთვის, რომ გვეჩვენებინა სუბსიდიების გავლენა ხორბლის მომყვანებზე.

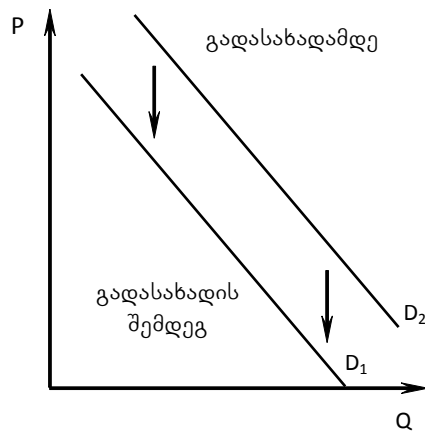
სად მოხდება მიწოდების ამ ახალი და მოთხოვნის მრუდების გადაკვეთა? ვინაიდან მოთხოვნილი და მიწოდებული რაოდენობები ახლა ერთ ფუნტში 24 ცენტის ფასის ექვივალენტურია, ეს მოხდება ახალი წმინდა საბაზრო ფასის ან თანაფარდობითი ფასის დროს. ზეთის გაყიდვის და ყიდვის რაოდენობა დროის განსაზღვრულ პერიოდში 4 მლრდ გირვანქიდან 3,5 მლრდ გირვანქამდე დაეცემა.

ვინ გადაიხდის გადასახადს? მომხმარებლებმა ამჯერად 20 ცენტის ნაცვლად 24 ცენტი უნდა გადაიხადონ ერთ გირვანქაში და მიმწოდებლებმა თითოეულ გირვანქაში 20 ცენტის ნაცვლად, წმინდად 19 ცენტი უნდა აიღონ. ასე რომ, მომხმარებელმა უნდა გადაიხადოს გადასახადის 80 პროცენტი და დანარჩენ 20 პროცენტს კი მიმწოდებელი იხდის, მიუხედავად იმისა, რომ გადასახადი მიმწოდებლისგან უნდა ყოფილიყო ამოღებული ადმინისტრაციული მოსაზრებებით, გაყიდვის გადასახადები ყოველთვის მიმწოდებლებს უნდა ეკისრებოდათ. გადასახადების ამოღება და შეგროვება მომხმარებლისგან ბევრად უფრო რთული იქნებოდა, პრაქტიკულად მთავრობას რომ გადაეწყვიტა მომხმარებლისთვის დაეკისრებინა გადასახადების გადახდა. ვნახოთ, რა მოხდება, თუ მთავრობა მოითხოვს სოიოს ზეთის მყიდველებიდან, გადაიხადონ 5 ცენტი თითოეულ გირვანქაში.

ამ შემთხვევაში ჩვენ დავინახავთ, რომ, გადასახადების გამო, მოთხოვნის მრუდი ვერტიკალურად დაბლა დაინევის. დაფიქრდით, თუ რატომ მოხდა ეს? მოთხოვნის მრუდი წარმოგვიდგენს მომხმარებელთა რაოდენობას, რომელსაც შესყიდვა სხვადასხვა ფასად სურს. თუ გადასახადები მოითხოვს მათგან 5 ცენტით მეტი გადაიხადონ ერთ გირვანქაში, ისინი ნებისმიერი რაოდენობის ზეთის შესყიდვას მხოლოდ 5 ცენტით ნაკლებ ფასად მოინდომებენ, როგორც ეს გადასახადის დაწესებამდე უნდა ყოფილიყო. ამიტომ მოთხოვნის მრუდი მთელი რაოდენობისთვის, 5 ცენტით დაბლა დაინევის.

ახალი, გადასახადებთან მისადაგებული მოთხოვნის მრუდი მიწოდების მრუდს 19 ცენტის ფასის ადგილზე გადაკვეთს. ეს იქნება ახალი, წმინდა საბაზრო ფასი. მიმწოდებლები თითოეულ გირვანქაში მიიღე-

ბენ წმინდა შემოსავალს 19 ცენტს, ისევე როგორც მაშინ, როდესაც გადასახადის გადახდა თავად მათ ევალებოდათ, მომხმარებლები გადაიხდიან ერთ გირვანქაში 24 ცენტს, ანუ ისევ იმდენს, როგორც მაშინ, როდესაც გადასახადს მთავრობას მიმწოდებლები უხდიდნენ. ისევ და ისევ, მომხმარებლები გადასახადების — 80, ხოლო მიმწოდებლები 20 პროცენტს გადაიხდიან.



რატომ რჩება გადასახადები ყოველთვის 80 პროცენტი 20-ის საპირწონედ? მიწოდებისა და მოთხოვნის ფარდობითი ელასტიურობა განსაზღვრავს გამოშვებას. 3,5 მლრდ და 4 მლრდ ერთეულ რაოდენობას შორის მოთხოვნის ფასის ელასტიურობა 0,73 ტოლია, შედარებით არაელასტიურია მოთხოვნა მაშინ, როდესაც მიწოდების ფასის ელასტიურობა 2,6 ტოლია, ანუ მიწოდება შედარებით ელასტიურია. რამდენადაც უფრო ნაკლებად ელასტიური და მგრძობიარე არიან გამყიდველები და მყიდველები გადასახადებით გამოწვეული ფასების ცვლილების მიმართ, იმდენად მეტ გადასახადს იხდიან ისინი.

ყოველივე ამის შემდეგ შესაძლოა, გაგინდეთ კითხვა, მაშ, ვინ იხდის საბოლოო ჯამში იმ გადასახადებს, რომელსაც ფედერალური ან შტატების მთავრობა აკისრებს კორპორაციებს შემოსავლებზე? თუ თქვენ შეგიძლიათ, რომ გადასახადების განხილული მაგალითის საფუძველზე ამ კითხვას სრულად და ნათლად უპასუხოთ, მაშინ ამ წიგნის ავტორზე მეტი გცოდნიათ. შეუძლებელია, კორპორაციებმა ისევე გადაიხადონ გადასახადები, როგორც ამას ადგილი აქვს სიგარეტის ან ზეთის გადასახადის გადახდის დროს. გადასახადებს საბოლოო ჯამში ხალხი იხდის. საბოლოოდ ვინ იხდის იმ გადასახადებს, რომლებსაც მთავრობა კორპორაციების შემოსავალს აკისრებს? იწვევს თუ არა გადასახადების ზრდა იმ პროდუქტის ფასის ზრდას, რომელსაც ეს კორპორაციები უშვებენ? იწვევს თუ არა ეს ხალხის გაღარიბებას და კორპორაციების გამდიდრებას? ამცირებს თუ არა ეს კორპორაციების მფლობელთა შემოსავალს? ტრანსაქციები, რომლებიც საბოლოო ჯამში აყალიბებს კორპორაციების მოგებას, იმდენად მრავალი და სხვადასხვაგვარია, რომ არავინ ფიქრობს იმის შესახებ, თუ ვინ იხდის მთლიანობაში კორპორაციების შემოსავლებზე გადასახადს. ეს შესაძლოა გადასახადების გაუქმების ან მათი შენარჩუნების კარგ პოლიტიკურ მიზეზად მოგვეჩვენოს.

მოკლედ გავიხილოთ

მცდარი იქნება იმის დაშვება, რომ ჩვენ გვაქვს არჩევანის საშუალება ხარჯებზე დაფუძნებულ ფასებსა და მიწოდება - მოთხოვნით განსაზღვრულ შეფასებას შორის, ვინაიდან მოთხოვნა და მიწოდება განსაზღვრავს ყველა ხარჯს.

ცვლის რა ფარდობით ხარჯებს მდგომარეობის ცვლილების საპასუხოდ, მოთხოვნისა და მიწოდების პროცესი აყალიბებს ფასებს, რომლებიც ასახავენ პროდუქტის ფარდობით იშვიათობას და გვიჩვენებენ, თუ როგორ შეიძლება მათი უფრო ეკონომიურად გამოყენება.

ფასები, რომლებიც ასახავენ ფარდობითი იშვიათობის ცვლილებას, კოორდინაციას უკეთებენ ადამიანების ქმედებებს კომერციულ საზოგადოებაში.

ვიდრე რესურსები მთლიანად კერძო საკუთრებაში არ არის, ან არ არსებობს თამაშის ნათელი წესები, რომლებიც მათ გამოყენებას განსაზღვრავს, კომერციულ საზოგადოებაში კოორდინირებული მოქმედება უფრო გართულებულია.

მიწოდებაში ცვლილებებს უფრო მეტი გავლენის მოხდენა შეუძლიათ პროდუქტის ფასზე, როდესაც მასზე მოთხოვნა არაელასტიურია, და მეტად იმოქმედებენ გაცვლის რაოდენობის ცვლილებაზე, როდესაც მოთხოვნა ელასტიურია. ანალოგიურად, მოთხოვნის ცვლილებას მეტი გავლენის მოხდენა შეუძლია ფასებზე, როდესაც მიწოდება არაელასტიურია და მეტად იმოქმედებს გაცვლის რაოდენობაზე, როდესაც მიწოდება ელასტიურია.

მოთხოვნის მრუდს, და განსაკუთრებით, მიწოდების მრუდს, მით უფრო მეტი ელასტიურობის ტენდენცია გააჩნიათ, რაც უფრო დიდი დრო აქვს ხალხს იმისათვის, რომ რეაგირება მოახდინოს ფასების ცვლილებაზე.

საკითხები განსჯისათვის

1. რა კავშირია ფასებსა და ხარჯებს შორის? გააანალიზეთ შემდეგი ოთხი შემთხვევა და გაეცით ამ კითხვას პასუხი.
 - ა) თევზსანერი სეინერების მშენებლობა და აღჭურვა მეტად დიდ ფულს მოითხოვს. სწორედ ამიტომ არის ძვირი მათი შექმნა. რა ურთიერთკავშირია სეინერების ფასსა და მთლიანად აღჭურვილი თევზსანერი სეინერის ხარჯებს შორის?
 - ბ) გადაიხდიან თუ არა მეტ ფასს მაღაზიებში იმ რაიონის მცხოვრები, სადაც ფასები მომატებულია არსებული კრიმინალური მდგომარეობის გასაუმჯობესებლად განეული ხარჯების დასაფარავად? რა კავშირია ფასებსა და კრიმინალურად საშიშ რაიონებში უსაფრთხოების ხარჯებს შორის?
 - გ) აძლევს თუ არა აშშ-ის მთავრობა ზედმეტ დახმარებას იმ ფერმერებს, ვისაც მოჰყავს გარკვეული სახის მოსავალი, რომლის მოყვანაც უფრო ძვირი ჯდება? თუ, პირიქით, განსაზღვრული სასოფლო-სამეურნეო კულტურების მოყვანის ხარჯები იმიტომ არის უფრო მაღალი, რომ მთავრობა ზედმეტ დახმარებას სთავაზობს ფერმერებს?
 - დ) ხელით დამზადებული ხის ფლამინგოები 150 დოლარი ღირს. რატომაა ისინი ასე ძვირი? იმიტომ, რომ ხელითაა დამზადებული? დამოკიდებულია თუ არა საგნის ღირებულება იმაზე რომ ადამიანებმა იციან, როგორ დაამზადონ ისინი? რა შემთხვევაში იქნებოდა ფლამინგო უფრო ძვირი — მაშინ, როცა ადამიანებს ეცოდინებათ, რომ იგი პაპმა იოანე მეცამეტემ დაამზადა, თუ მაშინ, როდესაც თქვენი გაკეთებული ჰგონიათ?
2. გარკვეულ რეგიონებში ქარიშხალმა ჩაამტვრია უამრავი შუშა და ეს გახდა მეშუშეებზე გაზრდილი მოთხოვნის მიზეზი. თუკი მეშუშეები გაზრდიან საათობრივ ანაზღაურებას, სახლის მეპატრონეებს ფანჯრების რემონტის ფასი გაეზრდებათ. გამოიწვია თუ არა ქარიშხალმა მეშუშეების ხარჯების გაზრდა ფანჯრების ჩასასმელად? თუ, პირიქით, ის მეშუშეები, ვინც ასწია თავისი მომსახურების ფასი, ამ სიტუაციიდან არასამართლიან მოგებას იღებენ? შესაძლოა, ამ საკითხის კვლევისას შემდეგი კითხვები დაგეხმაროთ:
 - ა) რატომ შეუძლიათ მეშუშეებს ფასების გაზრდა?
 - ბ) ვინ აიძულებს მათ, გაზარდონ ფასები?
 - გ) რა საშუალებით შეუძლიათ მეშუშეებს, დაადგინონ ზღვრული გაზრდილი ხარჯები?
 - დ) მაინცდამაინც რატომ არ მოინდომებენ მეშუშეები ფასების მომატებას?

- ე) გაზრდილი ფასების შემთხვევაში, რა გზითაა შესაძლებელი საზოგადოების მომსახურება მეტი მეშუმის მიერ?
3. მობილური სახლების მეპატრონეების უმრავლესობას სახლები ეკრძო საკუთრებაში აქვთ, მაგრამ ის მინა, რომელზედაც სახლია განლაგებული, იჯარით აქვთ აღებული. უკანასკნელ ხანს ზოგიერთმა მუნიციპალიტეტმა კონტროლი დააწესა იმ საიჯარო თანხის ზრდაზე, რომელსაც პატრონები ითხოვენ თავიანთ ნაკვეთებში. საიჯარო გადასახადის ასეთი კონტროლის აუცილებლობის ერთ-ერთ საბუთად ის მოჰყავთ, რომ ზონალური რეგულირება ურთულესს მობილური სახლების მეპატრონეებს ახალ ნაკვეთებზე გადასვლას, როდესაც ძველი ნაკვეთის საიჯარო გადასახადი მკვეთრად იზრდება.
- რის მიხედვით განისაზღვრება ის საიჯარო თანხა, რომლის მოთხოვნაც შეუძლია მობილური სახლების პარკის მეპატრონეს?
 - რა ხარჯებთანაა დაკავშირებული ეს თანხა და, საერთოდ, არის თუ არა დაკავშირებული ხარჯებთან?
 - როგორ შეუძლია ზონალურ დაპროექტებას, გავლენა მოახდინოს იმ საიჯარო თანხაზე, რომლის ამორებაც შეუძლიათ პარკების მეპატრონეებს?
 - დაეთანხმებით თუ არა მობილური სახლების პარკის მეპატრონეს, რომელიც საიჯარო თანხის მნიშვნელოვანი მომატებისას აღშფოთებას გამოთქვამს და ამბობს, რომ „მისი სახლი ღირებულიებას სძენს ამ ჭუჭყიან მოედანს“.
4. საიჯარო გადასახადზე კონტროლის დაწესებით ცდილობენ საიჯარო ფასის ზრდის შეჩერებას მეპატრონეთა ხარჯების ზრდის შესაბამისად. შეეცადეთ ამ თავში მოყვანილი მეთოდების გამოყენებით გადაწყვიტოთ შემდეგი საკითხები:
- როგორია სახლის მეპატრონის ხარჯები, რომელმაც თქვენ ბინა 500 დოლარად მოგაქირავათ მაშინ, როდესაც სხვები მზად იყვნენ ის 600 დოლარად დაექირავებინათ?
 - როგორ იმოქმედებს საიჯარო გადასახადზე კონტროლის დაწესების დადგენილება სახლის მეპატრონის ხარჯებზე იმ შემთხვევაში, თუ ის ბინას ცარიელს დატოვებს, ან თავად გამოიყენებს, ან ნებას დართავს ნათესავს, უფასოდ იცხოვროს იქ?
 - როგორ ფიქრობთ, ხარჯების რომელ კონცეფციას ეყრდნობიან საიჯარო თანხის კონტროლის მომხრეები, როდესაც ლაპარაკობენ მაქსიმალური საიჯარო თანხისა და სახლის მეპატრონეთა ხარჯების ურთიერთკავშირის შესახებ?
 - იპოტეკური გადასახადები ასახავენ სახლის შესყიდვის ხარჯებს და, ამდენად, შესაძლებელია შეიცავდნენ ხარჯებს, რომლებიც დაკავშირებულია იჯარის ამოღების კონტროლთან, რაც ქირის ზრდას იწვევს. რა განსაზღვრავს პოტენციური სახლის მეპატრონის მიერ სახლის შესყიდვის ხარჯებს?
 - სანვაგის ხარჯი, რომელიც სახლების გასათბობადაა საჭირო, ყოველთვის შედის კანონიერ ხარჯში, როდესაც სახლის მეპატრონეები ზრდიან საიჯარო თანხას. რა განსაზღვრავს სანვაგის ფასს?
 - დავუშვათ, სახლის მეპატრონემ დაიქირავა მანქანების ფარეხი სახლის ახლოს და თავის მდგმურებს სადგომით სარგებლობის შესაძლებლობას აძლევს. თუ იმ რაიონში გაიზარდა მანქანების გაჩერებაზე მოთხოვნა, მეპატრონე ალბათ მეტ ფასს მოითხოვს. რატომ ნავა უფრო დიდ დათმობაზე საიჯარო კონტროლის კომისია მანქანის გასაჩერებელი ადგილის ფასის, და არა ბინის ქირის ზრდის შემთხვევაში?
5. სიეტლის მუნიციპალიტეტს გააჩნია პატარა ნავსადგომი და მისადგომებს აქირავებს ნავეების მფლობელებზე. როდესაც მუნიციპალიტეტის მესვეურებმა მიიღეს გადაწყვეტილება საიჯარო თანხის ისეთ დონეზე გაყინვის შესახებ, რომელიც გადაიარაღების ხარჯებზე 5%-იან მოგებას მოიტანდა, მათ განაცხადეს, რომ ამისათვის საჭირო იქნება უახლოესი სამი წლის მანძილზე ნავსადგომებით სარგებლობის თანხის ორჯერ გაზრდა.
- რა კავშირშია ერთმანეთთან ნავსადგომების გადაიარაღების და მათი გაქირავების ხარჯები?
 - აღჭურვილობის ყველაზე მნიშვნელოვან ნაწილს წარმოადგენს ოკეანის წყალი, რომელზეც აშენებულია ნავსადგომი (თუ თქვენ ამტკიცებთ, რომ მისი გატვალისწინება არ არის აუცილებელი, რადგან ოკეანე წარმოადგენს ბუნების უფასო საჩუქარს, დაბრუნდით უკან და შეამოწმეთ თქვენი პასუხები მეორე თავის მეორე კითხვაზე).
 - იმ მომენტისთვის, როდესაც მუნიციპალიტეტის წარმომადგენლებმა გამოაცხადეს თავიანთი გადაწყვეტილება ფასების მომატების შესახებ, მუნიციპალიტეტის თანამშრომლები კლიენტთა 17-20 წლიან რიგს ვარაუდობდნენ. რა კავშირი აქვს ამას ნავსადგომების გაქირავების ხარჯებთან?

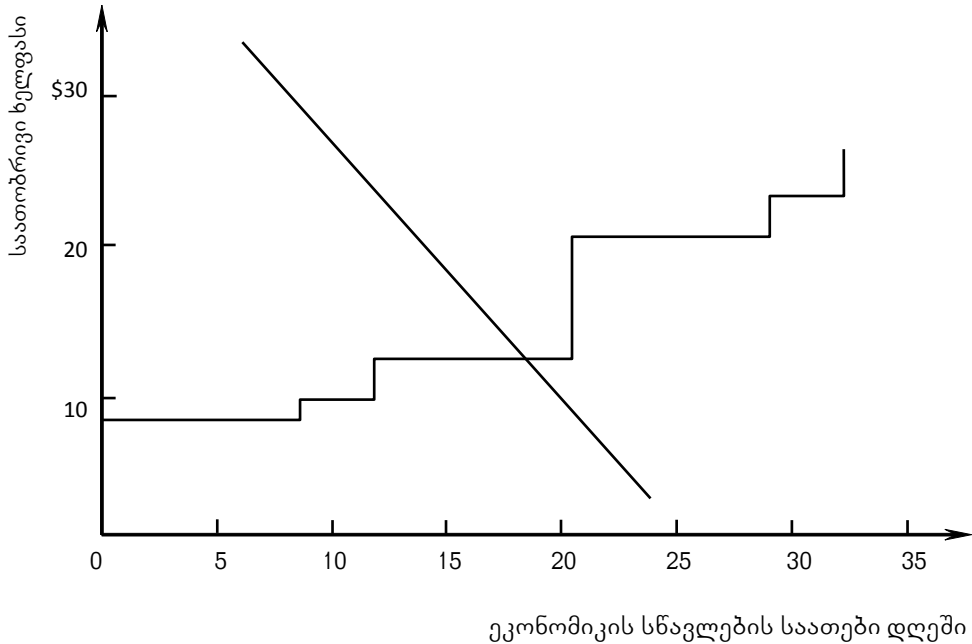
6. ექიმები, რომლებმაც დიდი სესხები აიღეს თავიანთი სამედიცინო განათლების დასაფინანსებლად, პრაქტიკას ხშირად დიდი დანაკლისებით იწყებენ, რაც მათ უნდა აინაზღაურონ.
- როგორ ფიქრობთ, რა განსხვავება იქნება იმ ფასებს შორის, რომელსაც სამი დამწყები ექიმი დაანებს თავის მომსახურებაზე, თუ ერთმა მათგანმა თავისი სწავლა ვალის აღებით დააფინანსა და ახლა 15 წლის განმავლობაში ყოველწლიურად 9600 დოლარი უნდა გადაიხადოს, მეორე მთლიანად მშობლებმა დააფინანსეს, ხოლო მესამე სწავლის განმავლობაში სულ სახელმწიფო სტიპენდიას იღებდა?
 - შეაფასეთ სამედიცინო სკოლის მენეჯერის მიერ გამოთქმული არგუმენტი იმის თაობაზე, რომ სახელმწიფო შეძლებდა სამედიცინო განათლების გაიაფებას, თუკი მთლიანად დაფარავდა სწავლის ხარჯს, გაათავისუფლებდა რა ამით ექიმებს იმ აუცილებლობისგან, რომ თავად დაეფარათ განათლების ხარჯები (დამატებული პროცენტი) ჰონორარების გაზრდის გზით.
 - წინა არგუმენტის ავტორი ამტკიცებს, რომ „მე და თქვენ“ უნდა დაფაროთ ექიმის მიერ აღებული ვალის ხარჯები, ვინაიდან ეს ხარჯები წარმოადგენს „საქმის წარმოების კანონიერ ხარჯებს“. რა მნიშვნელობა აქვს იმას, წარმოადგენს თუ არა ესა თუ ის ხარჯები კანონიერ ხარჯებს? დაუშვათ რომ რაიონში პრაქტიკის მქონე ყველა ექიმისგან ადგილობრივმა მაფიამ მათი უსაფრთხოებისთვის 5000 დოლარი მოითხოვა. იქნებოდა თუ არა ეს ხარჯები „საქმის წარმოების კანონიერი ხარჯები“? იმოქმედებდა თუ არა ეს ექიმების ჰონორარებზე?
7. შაბათობით მთელი კვირისთვის თქვენ ყიდულობთ საყვარელი სასმელის შვიდ ბოთლს და იხდით 1 დოლარს ბოთლში. გუშინ აღმოჩნდა, რომ მაღაზიაში არის ფასდაკლება (მხოლოდ ერთი დღით) და თითოეული ბოთლი 50 ცენტად იყიდება. ახლა კვირა საღამოა. მეზობელი გთხოვთ, რომ მიყიდოთ მას ოთხი ბოთლი. რა ფასი იქნება სამართლიანი?
8. დანიელ კაინემანმა, ჯეკ კენჩმა და რიჩარდ თაილერმა ჩაატარეს გამოკვლევა ბაზრის ტრანსაქციების სამართლიანობის შესახებ. ერთ-ერთი თავი — „სამართლიანობა, როგორც მოგებისაკენ სწრაფვის შეზღუდვა და საბაზრო უფლებები“, — წარმოგვიდგენს საზოგადოების შეხედულებების შესწავლის შედეგებს, რათა გვაჩვენოს სამართლიანობის გაგება, რომელსაც ხალხი გვთავაზობს ბაზარზე ფირმების მოქმედების კორექტირებისათვის. მოცემული გვაქვს ჰიპოთეტიური სიტუაცია:
- მაღაზიას სანყოფში შენახული აქვს არაქისის კარაქის რამდენიმე თვის მარაგი. მესაკუთრემ შეიტყო, რომ კარაქის შესყიდვის საბითუმო ფასმა მოიმატა და მან დაუყოვნებლივ მოუმატა საცალო ფასს.
- 147 გამოკითხული რესპოდენტის მხოლოდ 21 პროცენტს მიაჩნია, რომ ეს ქმედება მისაღებია, 79 პროცენტი კი ფიქრობს, რომ ეს უსამართლობაა.
- მიწის თხილის კარაქის საბითუმო ფასი სანყოფში არის შეუქცევადი ხარჯი. იქნებოდა კი მისაღები ფასების შესახებ გადაწყვეტილება იმ გამყიდველისთვის, რომელიც იზიარებს ფასების მიმართ სამართლიანობის შესახებ უმრავლესობის შეხედულებას?
 - რა აზრის იქნება ამის თაობაზე ის გამყიდველი, რომელიც იზიარებს უმცირესობის შეხედულებას, მაგრამ ამავე დროს იცის, თუ რას იტყვიან მასზე მომხმარებლები, თუ ის მოუმატებს ფასს „ძველ“, ადრე შესყიდულ პროდუქციას?
- ეკონომიკური აზროვნების წესი ჩვეულებრივ არ განასხვავებს ერთმანეთისგან გადახდილ და აუღებელ თანხებს, რადგან ორივე ხარჯებს განეკუთვნება. მათ საზოგადოების უმრავლესობა განასხვავებს, ვინაიდან სწამს, რომ გამყიდველებს შეუძლიათ ასწიონ ფასები, რათა დაფარონ უფრო მაღალი საბითუმო ხარჯები, მაგრამ არ შეუძლიათ, გააკეთონ ეს უბრალოდ იმიტომ რომ, მომხმარებლები თანახმა არიან გადაიხადონ უფრო მაღალი ფასი. იზიარებთ თუ არა თქვენ პოპულარულ განსაზღვრას? ან იქნებ ფიქრობთ, რომ მათ ვერ გაიგეს, რაში მდგომარეობს პრობლემის არსი?
9. დაუშვათ, რომ თქვენ გაქვთ მაღაზია და ამუშავებთ მას. დილით, როდესაც სამუშაოზე წასასვლელად ემზადებოდით, რადიოთი მოისმინეთ განცხადება, რომ არაქისის კარაქის ფასი გაიზარდა, ვინაიდან გაიზარდა მიწის თხილის ფასი. თქვენ გახსოვთ, რომ გუშინ მიიღეთ არაქისის კარაქის ახალი პარტია — ორი თვის მარაგი და გადაწყვეტილი გაქვთ, ფასს არ მოუმატოთ. სამსახურში მისვლისას დაგირეკათ თქვენმა მეგობარმა ეკონომისტმა, რომელმაც იცის თქვენი მდგომარეობის შესახებ და სურს გააფრთხილოთ, რომ თქვენი საზოგადოებრივი მოვალეობაა, გაზარდოთ ფასი მაშინვე, როგორც კი გახსნით მაღაზიას. რა არგუმენტს გამოიყენებთ ის? რატომ იქნება თქვენი საზოგადოებრივი მოვალეობა არაქისის კარაქის ფასის მომატება?
10. ეკონომისტ ტერი ანდერსონის მონაცემების მიხედვით, კალიფორნიის შტატის საირიგაციო რაიონის

ფერმერებმა წყლის ერთ აკროფუტში მხოლოდ 6,5 დოლარი უნდა გადაიხადონ, თუმცა გადასახადების გადამხდლებს ეს 300 დოლარი უჯდებათ.

- ა) რომელ ციფრს დაეყრდნობიან — 6,5-ს თუ 300-ს — ფერმერები, როდესაც გადაწყვეტენ მორწყვის გაზრდას ან შემცირებას?
- ბ) მეტყველებს თუ არა ეს ციფრები იმაზე, რომ სინამდვილეში აზრი არა აქვს საირიგაციო სამუშაოების ჩატარებას?
- გ) რატომ გადაიხდის ვინმე 300 დოლარს, რათა მომხმარებელს მიანოდოს აკრო-ფუტი წყალი, თუ იგი ამ მომსახურებას მხოლოდ 6,5 დოლარად აფასებს?

11. 6-3 ნახაზზე წარმოდგენილი გრაფიკი გვიჩვენებს მე-4 თავში (ნახაზი 4-2) გამოყენებულ მრუდს, რომელიც წარმოგვიდგენს ალტერნატიულ ღირებულებაზე დაფუძნებულ მიწოდების მრუდს. ამასთან ერთად მოცემულია მოთხოვნის მრუდი, რომელიც გვიჩვენებს, თუ რა რაოდენობის საათებს შეიძენენ სტუდენტები სხვადასხვა ფასის შემთხვევაში.

- ა) რა დაუჯდებათ სტუდენტებს ეკონომიკური მეცნიერების შესწავლის ერთი საათი? რამდენ საათს იყიდებენ ისინი?
- ბ) სწავლების ალტერნატიული ღირებულება მარქსისთვის 7,99 დოლარს უდრის — ამ თანხას მიიღებდა იგი რევილუციის მომზადებაში. თუ თქვენ იცით ამ ფაქტის შესახებ და სთხოვთ მას, რომ გამეცადინოთ 10 დოლარად საათში, ის გიპასუხებთ, რომ უნდა გადაიხადოთ საათში 16 დოლარი. მართალი იქნება თუ არა იგი? ან იქნებ იგი ცდილობს თქვენს ექსპლუატაციას?
- გ) თუ მერილ ლინჩი შესთავაზებს რიკარდოს იმუშაოს მთელი სამუშაო დღე საათში 27,99 დოლარად, მაშინ ის აღარ მოისურვებს ასწავლოს დღეში 4 საათი, როცა საათში 10 დოლარს იხდის. როგორ აისახება ეს მასწავლებლის ფასზე?
- დ) თუ მასწავლებელთა მომსახურებაზე მოთხოვნა ორჯერ გაიზრდება (ანუ ყოველი მოცემული ფასის დროს, მოთხოვნა ორჯერ მეტი იქნება საათებზე), რა დაემართება მასწავლებელთა მომსახურებას და საათების რაოდენობას?
- ე) და თუ მოთხოვნა გასამმაგდა? როგორი იქნება მასწავლებლობის ფასი და საათების რაოდენობა?



ნახ. 6-3 ეკონომიკის სწავლებაზე ჰიპოთეტიური მოთხოვნისა და მიწოდების გრაფიკები

12. რა დაგიჯდებოდათ თქვენი ძველი ოცნების ასრულება და პატარა სათხილამურო კურორტის შექმნა?
- მიწის შექმნა — 20 000 დოლარი
 - საბაგირო გზის შექმნა — 100 000 დოლარი
 - მთაზე სახლის შექმნა — 20 000 დოლარი
 - საბაგიროზე მუშაობა — საათში 50 დოლარი

თქვენ გეგმავთ, რომ იმუშაოებთ კვირაში 50 საათს, წელიწადში კი — 20 კვირას. ამგვარად, მიმდინარე

ხარჯები წელიწადში შეადგენს 50 000 დოლარს. თქვენ შეგიძლიათ ისესხოთ 320 000 დოლარი 20 წლის ვადით. სესხზე თქვენი ყოველწლიური გადასახადები (თანხა, რომელსაც ერიცხება პროცენტი) 43 000 დოლარი დაგიჯდებათ.

- ა) როგორ მინიმალურ მოგებას უნდა მოელოდეთ ბილეთების გაყიდვიდან, რათა გარისკოთ 320 000 დოლარის დაბანდება?
- ბ) დავუშვათ, რომ პირველ წელიწადს შემოსავალმა 60 000 შეადგინა. უნდა დახუროთ თუ არა საქმე?
- გ) დროდადრო თქვენ შეგიძლიათ 600 დოლარი აიღოთ, თუ საბაგროს სამუშაო დღეებში 8 საათის განმავლობაში ამუშავეთ (ამ დროს ჩვეულებრივ დაკეტილია) საგანგებო (ჩარტერული) ჯგუფებისთვის. ეს დაფარავს თქვენს მიმდინარე ხარჯებს — 400 დოლარს დღეში, მაგრამ ვინაიდან მიმდინარე ხარჯები შეადგენს თქვენი სრული ხარჯების მხოლოდ 54%-ს, თქვენ დაგჭირდებათ 750 დოლარის შემოსავალი იმისათვის, რომ აზრი ჰქონდეს საბაგროს გახსნას. ან იქნებ არც დაგჭირდებათ?
- დ) თუ თქვენ მეორე წელიწადს დახარჯავთ 10 000 დოლარს რეკლამაზე, რის შედეგადაც თქვენი სრული შემოსავალი 75 000 დოლარამდე გაიზრდება, სწორი იქნება თუ არა თქვენი სარეკლამო გადანაცვეტილება?
- ე) როგორ უნდა იმოქმედოთ იმ შემთხვევაში, თუ რამდენიმე წლის შემდეგ აღმოჩნდება, რომ თქვენი ფინანსური შედეგები ვეღარ გაუმჯობესდება მეორე წელიწადის შედეგებთან შედარებით? უნდა დახუროთ თუ არა საქმე? თუ თქვენ გადანაცვეტთ, რომ არ შეგიძლიათ სატხილამურო კურორტზე დახარჯოთ 28 000 დოლარი წელიწადში, რის გაკეთებას შეძლებთ? როდესაც თქვენ გასაყიდად გაგაქვთ მთელი ეს ავლადიდება, მაქსიმალური თანხა, რასაც გთავაზობენ 100 000 დოლარია. გიღირთ კი გაყიდვა?
- ვ) თუ თქვენ თავი გაკოტრებულად გამოაცხადებთ, რას უზამს კრედიტორი თქვენს ქონებას? რა აჯობებს კრედიტორისთვის, კონფისკაცია გაუკეთოს თქვენს ქონებას, თუ გაგიგრძელოთ სესხის ვადა, რათა გადასახადები შეგიმციროთ იმ სიდიდემდე, რომლის გადახდასაც თქვენ ადვილად შეძლებთ ყოველწლიური შემოსავლიდან?

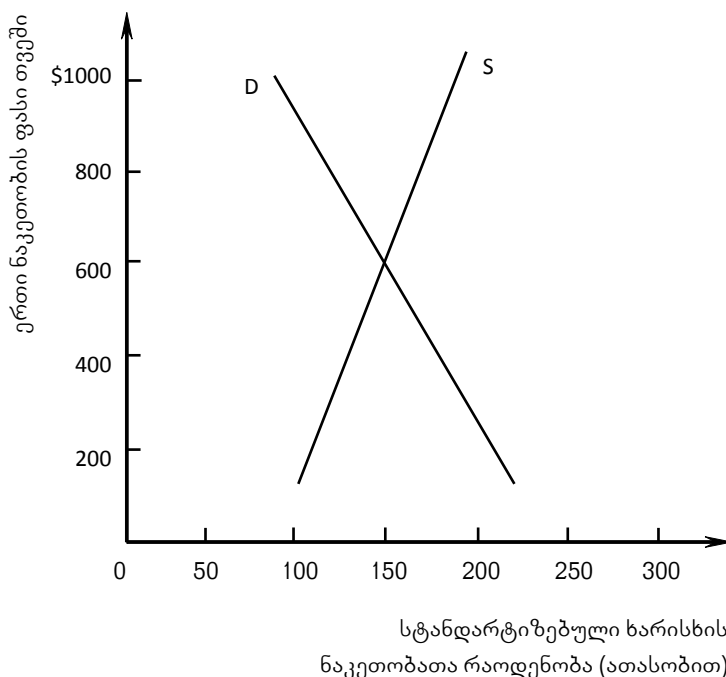
13. შეკითხვებზე პასუხის გასაცემად და სხვა მომსახურებისათვის კოლეჯს აქვს კომპიუტერული ცენტრი, აღჭურვილობითა და შტაბით. ეს ცენტრი დაფინანსებას იღებს სხვადასხვა დეპარტამენტიდან, რომელთა თანამშრომლები და სტუდენტები სარგებლობენ ამ მომსახურებით. ეკონომიკის დეპარტამენტმა, ბიუჯეტის მკაცრი შეკვეცის გამო, გადანაცვითა შეწყვიტოს კომპიუტერული ცენტრის დაფინანსება. ცენტრის დირექტორმა ამის თაობაზე გააკეთა განცხადება: „ვინაიდან, მკაცრი საბიუჯეტო პრობლემების გამო, ეკონომიკის ფაკულტეტმა შეაჩერა კომპიუტერული ცენტრის ნევრობა, შესაბამისად, ფაკულტეტი, თანამშრომლები და სტუდენტები ვერ ისარგებლებენ ჩვენი მომსახურებით“.

- ა) შეამცირებს თუ არა კომპიუტერული ცენტრი თავის ხარჯებს იმით, რომ უარს იტყვის ეკონომიკის დეპარტამენტის მომსახურებაზე?
- ბ) რომელი ხარჯები შემცირდება ეკონომიკის ფაკულტეტისთვის მომსახურების შეწყვეტის შედეგად?
- გ) იქნება თუ არა კოლეჯის ინტერესებში, რომ კომპიუტერულმა ცენტრმა ნება დართოს ეკონომიკის დეპარტამენტის წარმომადგენლებს, გამოიყენონ ცენტრის შესაძლებლობები, როცა მათ სხვა არავინ იყენებს?
- დ) რა ინფორმაციაზე დაყრდნობით ამჯობინებს კოლეჯის ადმინისტრაცია, რომ კომპიუტერული ცენტრი დეპარტამენტებმა დააფინანსონ და არა ცენტრალურმა ბიუჯეტმა?

14. სახელმძღვანელოში მოცემული იყო შეხედულება, რომ როცა ადამიანებს არ უნევთ რაიმეს გადახდა ისეთ საჭირო რესურსზე, როგორცაა საავტომობილო გზების ქსელი, ისინი განაგრძობენ მის გამოყენებას, სანამ ზღვრული სარგებელი (ღირებულება) ნულის ტოლია. ამ დასკვნამდე ხშირად მიდის ის ხალხი, ვისაც გათავისებული არა აქვს ზღვრული აზროვნების მეთოდი. რატომ ირჩევს ხალხი, რომ ქმედებების ზღვრული სარგებელი ნულის ტოლი იყოს? მათ უკვირთ, როცა იგებენ, რომ ესაა ზღვრული სარგებელი და იგი მეტად განსხვავდება სრული ან საშუალო სარგებლისაგან. დავუშვათ, თქვენ გიყვართ შოკოლადის ნამცხვარი. დილის ათი საათია, თქვენ საკმაოდ მშვიდი ხარ და მოვიდა ადამიანი, რომელსაც აქვს ეს ნამცხვარი. თქვენ მზად არა ხართ გადაიხადოთ 3 დოლარზე მეტი თითო ნამცხვარში და არ გასურთ შეჭამოთ 4 ცალზე მეტი. ქვემოთ მოცემულია თქვენი მოთხოვნის ცხრილი:

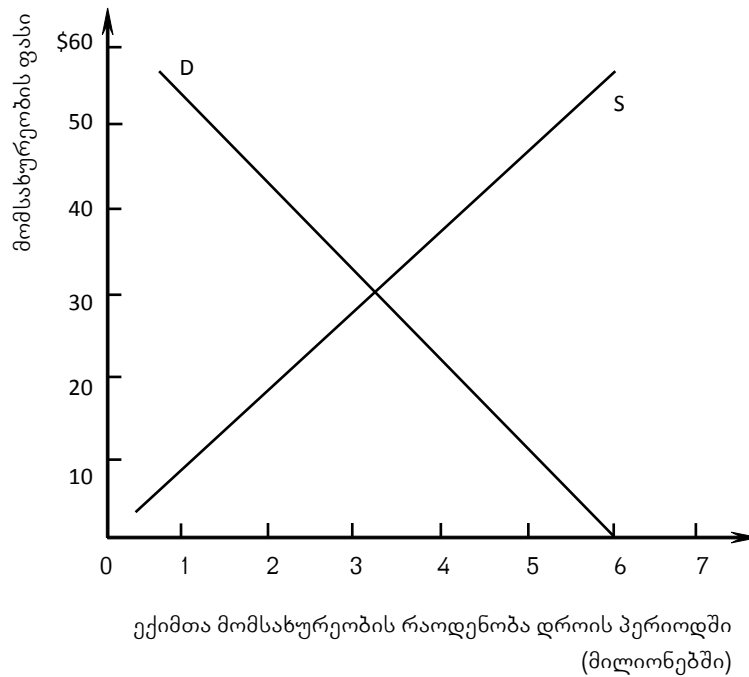
ფასი	მოთხოვნის რაოდენობა
3 დოლარი	1
1,5 დოლარი	2
0,4 დოლარი	3
0,1 დოლარი	4
0,0 დოლარი	4

- ა) რამდენს შეჭამთ, თუ ფასი ნულის ტოლი იქნება?
- ბ) დოლარებში გაზომილ რა საერთო სარგებელს მიიღებთ ამით?
- გ) რა იქნება თქვენთვის ნამცხვრის საშუალო სარგებელი დოლარებში?
- დ) რა იქნება თქვენთვის ნამცხვრის ზღვრული სარგებელი დოლარებში იმ მომენტში, როდესაც თქვენ შეწყვეტთ ჭამას?



ნახ. 6-4 ჰიპოთეტიური მოთხოვნისა და მიწოდების გრაფიკი გასაქირავებელი საცხოვრებელი ადგილისთვის.

15. 6-4 ნახაზზე გამოსახულ გრაფიკზე მოცემულია ქალაქში საცხოვრებელ ფართზე მოთხოვნა და მიწოდება, ამასთან, ბაზრის გამანონასწორებელი ბინის ქირა 600 დოლარს უდრის. შემდეგში ადგილი აქვს ორ მოვლენას: 1) ინფლაციის შედეგად ფულის მსყიდველობითი დონე ერთი მესამედით ეცემა. 2) მუნიციპალიტეტი და მთავრობა მკვეთრად ამცირებს გადასახადს უძრავ ქონებაზე და ბინის მესაკუთრეთა შემოსავალი ერთი მესამედით იზრდება.
- ა) რას ფიქრობთ, როგორ იმოქმედებს ეს ორი მოვლენა გასაქირავებელი ბინების მიწოდებასა და მოთხოვნაზე? რა დაემართება ბინის ქირას? განასხვავეთ მოკლევადიანი და გრძელვადიანი გავლენები.
 - ბ) რა მოხდება, თუ საკუთრებაზე გადასახადის შემცირება მხოლოდ საცხოვრებელ ფართს შეეხება?
 - გ) თუ ბინის ქირა ამ მოვლენების შედეგად გაიზრდება და, ამის საპასუხოდ, მუნიციპალიტეტი შემოიღებს კონტროლს ბინის ქირაზე, როგორი იქნება გრძელვადიანი შედეგები?



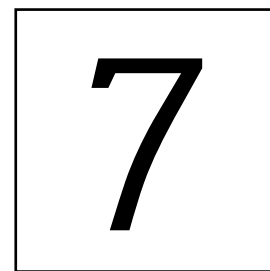
ნახ. 6-5 ექიმთა მომსახურების მოთხოვნა და მიწოდება

16. 6-5 ნახაზზე წარმოდგენილია სამედიცინო მომსახურების მოთხოვნისა და მიწოდების მრუდები. წმინდა საბაზრო ფასი არის 30 დოლარი.
- რა მდებარეობისკენ გადაიხრება მოთხოვნის მრუდი, თუ მთავრობა დათანხმდება გადაიხადოს საწყისი გადასახადი? რა მოუვა ამის შედეგად წმინდა საბაზრო ფასს? (დახმარება: რა რაოდენობას მოითხოვს ხალხი ნულოვან ფასად?)
 - რა დაემართება მოთხოვნის მრუდს და წმინდა საბაზრო ფასს, თუ მთავრობა თავის თავზე აირებს გადასახადების ნახევარს? (დახმარება: რა იქნება მომხმარებლის გადასახადი, როცა დახმარება 30 დოლარია? რა რაოდენობის შეძენას მოისურვებენ ისინი ამ ფასად?)
 - რა მოუვა წმინდა საბაზრო ფასს, თუ მთავრობა გადაიხდის გადასახადის 80 პროცენტს?
17. აზროვნების ეკონომიკური წესის შესწავლა ნიშნავს მოთხოვნისა და მიწოდების ტერმინებით სარგებლობას. ქვემოთ სავარჯიშოდ მოცემულია დამატებითი კითხვები. თითოეული შემთხვევისთვის შეგიძლიათ ააგოთ მოთხოვნისა და მიწოდების მრუდი. შემდეგ დასვით კითხვა, როგორ იმოქმედებს ეს მიწოდებისა და მოთხოვნის მრუდზე, საითკენ წაანაცვლებს მრუდებს და რა გავლენას მოახდენს ეს ფასსა და გაცვლის რაოდენობაზე. არ დაკმაყოფილდეთ მხოლოდ იმ პასუხით, რომ ფასი მოიმატებს ან მოიკლებს. ფასის ან რაოდენობის როგორ ცვლილებას უნდა ველოდეთ, დიდსა თუ მცირეს? მხედველობაში იქონიეთ, რომ პასუხი ხშირად დამოკიდებულია იმ დროის ხანგრძლივობაზე, რომელიც საჭიროა შემთხვევის დასარეგულირებლად. როგორ ზემოქმედებას ვარაუდობთ, მოკლევადიანს თუ გრძელვადიანს?
- დავუშვათ, რომ მეცნიერებმა დაადგინეს, თითქოს სოიოს ჭამა იწვევს კიბოსა და გულის დაავადებებს
 - რა მოუვა სოიოს ფასს?
 - რა მოუვა სხვა ისეთი მარცვლოვანი კულტურის ფასს, რომელიც შეიძლება დაიტესოს სოიოს ნაცვლად?
 - რა გავლენას იქონიებს შემდეგი მოვლენები ადგილობრივი წარმოების ბამბის ბაზარზე?
 - ნეილონის გამოგონება,
 - ბამბის მანქანის გამოგონება,
 - თესლის დაღუპვა,
 - ბამბის უცხოელი მწარმოებლების მიერ დიდი მოსავლის მიღება.
 - დავუშვათ, რომ ყველა შტატმა მიიღო კანონი საავტომობილო ავარიების შემდეგ ზარალის არასავალდებულო ანაზღაურების შესახებ და ინციდენტების შემდეგ შეუძლებელია სარჩე-

ლის აღძვრა.

- (1) რა გავლენას იქონიებს ეს მოსამართლეთა შემოსავლებზე?
 - (2) თუ მხოლოდ ერთი შტატი შემოიღებს ამ კანონს, როგორ გავლენას იქონიებს ეს მოსამართლეთა შემოსავალზე ამ შტატში? გაიზრდება თუ არა გავლენა?
- დ) დავუშვათ, რომ სტომატოლოგებმა ყველას მოუწოდეს, დღეში სამჯერ გაიხეხონ კბილები. რა გავლენას იქონიებს ეს კბილის პასტის ფასზე?
 - ე) თუ იმ მსხვილფეხა საქონლის გამოსაკვებად, რომელიც დიეტური მიზნებით გამოიყენება, ხუთჯერ მეტი ხორბალია საჭირო, ვიდრე ხორბლით ადამიანების დასაპურებლად, ხომ არ წარმოადგენენ ისინი, ვინც ხორციით იკვებება, ღარიბი ადამიანების შიმშილის მიზეზს?
 - ვ) აქ ცოტა სხვანაირი კითხვებია დასმული, რომლებზეც შეიძლება ვერც ვუპასუხოთ საკუთარი გამოცდილებიდან გამომდინარე. დავუშვათ, აღმოაჩინეთ, რომ მომხმარებლები 20-ჯერ მეტს ყიდულობენ, ვიდრე 10 წლის წინ. დღეს უფრო მაღალი იქნება ფასები, თუ 10 წლის წინათ? რატომ ფიქრობთ, რომ ფასები მოიმატებს? რა გარემოებების დროს მოიკლებს ფასები?
 - ზ) როგორ შეიცვლება რეგიონში ბინების ფასი, თუ რამდენიმე ახალი ბიზნესი გაჩნდება?
 - თ) თუ ქალაქის მერია სახლის მეპატრონეებს მოსთხოვს, რომ გააკეთონ მანქანების სადგომი თითოეული აპარტამენტისთვის, რომელსაც ისინი აქირავებენ, როგორ იმოქმედებს ეს ბინის ფასზე და გაქირავებული ბინების რაოდენობაზე?
 - ი) თუ ქალაქის მერია არ მოითხოვს გასაჩერებელ სადგომებს, მაგრამ მოითხოვს ქუჩაში გასაჩერებელი ადგილებით უზრუნველყოფას, რა გავლენას იქონიებს ეს ბინების ფასზე და გაქირავებული ბინების რაოდენობაზე?
 - კ) როგორ შეიცვლება ბენზინის ფასი, თუ ავტომობილის დამამზადებლები ორჯერ გაზრდიან ერთი გალონი ბენზინით გასასვლელ მანძილს.

ინფორმაცია, შუამავლები და საკულანტიები



გადანწყვეტილებაზე მოქმედი ხარჯები და სარგებლობა, რომლებიც მიწოდებასთან ან მოთხოვნასთანაა დაკავშირებული, ყოველთვის მოსალოდნელ ხარჯებსა და სარგებლობას წარმოადგენს. თუმცა, მომავალი გაურკვეველია და მოვლენათა მსვლელობა ხშირად მოლოდინს აქარწყლებს. გადანწყვეტილებები შესაძლოა მცდარი აღმოჩნდეს. შეცდომები ძვირად გვიჯდება, ამიტომ ადამიანები ცდილობენ, თავი აარიდონ მათ. საუბედუროდ შეცდომებისგან თავის არიდებაც ძვირი სიამოვნებაა.

მცდარი გადანწყვეტილების თავიდან აცილების ძირითადი საშუალება ისაა, რომ საჭირო ინფორმაცია მიღებული იქნას მანამდე, სანამ მოქმედებას დავიწყებთ; მაგრამ ინფორმაცია წარმოადგენს იშვიათ პროდუქტს, რომლის შეძენა ხარჯებთანაა დაკავშირებული. შაბლოოდ, შეიძლება ისე აღმოჩნდეს, რომ შეცდომა უფრო იაფი დაგვიჯდეს, ვიდრე ინფორმაციის შეძენა მისი თავიდან ასაცილებლად. ერთ-ერთი შეცდომა, რომლის თავიდან აცილებაც შეგვიძლია, ეს არის მცდარი შეხედულება იმის შესახებ, რომ ინფორმაცია წარმოადგენს უფასო პროდუქტს.

უძრავი ქონების გაყიდვის აგენტები, როგორც ინფორმაციის მწარმოებლები

„როგორ დაზოგოთ 5000 დოლარი და დაკარგოთ 15000... თქვენს საკუთარ სახლზე“ ამ სათაურით გამოაქვეყნა საშუამავლო ფირმების ეროვნულმა ასოციაციამ განცხადება, რომელიც მოსახლეობას მოუწოდებდა, სახლების გაყიდვისას ესარგებლათ შუამავლების მომსახურებით. განცხადებაში ნათქვამი იყო:

„ნუ გეცინებათ. ეს, შესაძლოა, სწორედ ასე მოხდეს. დავუშვათ, რომ სახლის გაყიდვა დამოუკიდებლად გადანწყვიტეთ. თქვენ გგონიათ, რომ ის 80000 დოლარი ღირს და შეძელით ამ ფასად გაყიდვა. ძალიან კარგი, მაგრამ საიდან იცით, რომ ის სწორედ ამდენი ღირს? ეს თქვენი მოსაზრება იყო, მაგრამ ქონების შეფასებისთვის საჭიროა გაცილებით მეტი. საჭიროა შუამავალი, რომელმაც იცის სახლების ფასი. დავუშვათ, მან თქვენი სახლი 15000-ით მეტად შეაფასა — ასეთი მყიდველისა და გამყიდველისთვის სამართლიანი ფასი. რა თქმა უნდა, თქვენ დაზოგეთ საკომისიო გადასახადი, მაგრამ ეს საკმაოდ ძვირი დაგიჯდებათ.

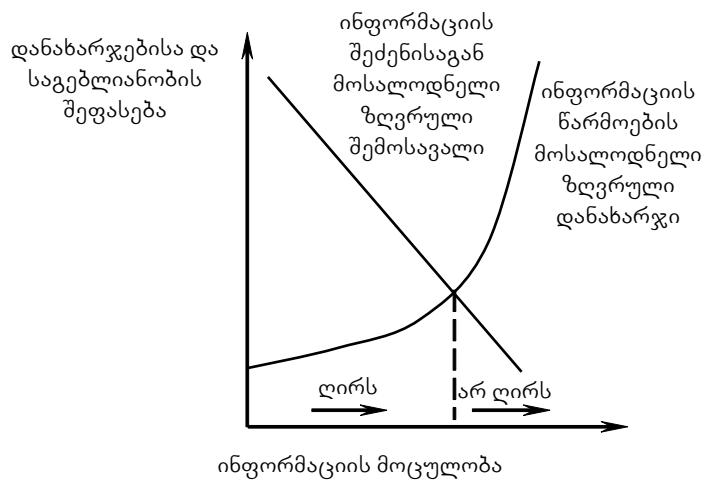
ამიტომ, როდესაც გადანწყვეტთ სახლის გაყიდვას, ისარგებლეთ შუამავლის მომსახურებით. ის არ არის შემთხვევითი ადამიანი. ის პროფესიონალია, რომელიც იცავს მკაცრ ეთიკურ ნორმებს, განსაკუთრებით მაშინ, თუ გსურთ, რაც შეიძლება უკეთ გაყიდოთ, ან რაც შეიძლება უკეთ შეიძინოთ“.

ეს განცხადება წარმოადგენს შესანიშნავ საბუთს შუამავლების შესახებ ღრმად ფესვგადგმული იმ შეხედულებისა, რომელზეც მე-6 თავში ვსაუბრობდით. თუკი შუამავლების ასოციაციამ ასეთი განცხადების გამოქვეყნება მომგებიანად ჩათვალა, ეს ამტკიცებს, რომ ხსენებული ეჭვი არსებობს. მასში მოყვანილი არგუმენტებიც ამის დამატებით დადასტურებას წარმოადგენს. შთაბეჭდილება იქმნება, თითქოს განცხადების ტექსტი ისეა შედგენილი, რომ შუამავლის ფუნქციები დამალოს იმ მოტივით, რომ მყიდველი მზად არ არის სიმართლის გასაგებად.

იბადება კითხვა — ვაითუ, შუამავალმა თქვენი სახლი 15000 დოლარით ნაკლებად შეაფასა, რაკი ასეთი აღმოჩნდა „მყიდველისა და გამყიდველისთვის სამართლიანი ფასი“. მაგრამ, განა სახლის მეპატრონის მიერ გაყიდვისას ფასის მომატება ისევე შესაძლებელი არაა, როგორც დაკლება? შესაძლოა, უფრო სავარ-

აუდოც კია, თუ გავითვალისწინებთ სახლის მეპატრონეებისთვის დამახასიათებელ ოპტიმიზმს. ამ შემთხვევაში შუამავლის მომსახურება მეპატრონეს ორჯერ ძვირი დაუჯდება. რა არის სამართლიანი ფასი? უფრო მეტიც, თუკი შუამავლები ცდილობენ გამყიდველები მაღალი ფასით დააკმაყოფილონ, როგორ უნდა უზრუნველყონ მყიდველები დაბალი ფასით, როგორც უკანასკნელ აბზაცში ამტკიცებენ? ამ მსჯელობაში რაღაც მთლად ისე არ უნდა იყოს.

ნუ აკრიტიკებთ შუამავლების ასოციაციას ასე მკაცრად. მათ ძალიან უჭირთ თავისი ფუნქციების განმარტება, ვინაიდან ადამიანების უმრავლესობას არ ესმის, რომ ინფორმაცია იშვიათ პროდუქტს წარმოადგენს და არ ესმის ამ ფაქტიდან გამომდინარე შედეგები. თუ თქვენ გინდათ სახლის გაყიდვა რაც შეიძლება მაღალ ფასად, მაშინ უნდა იპოვოთ მსოფლიოში ის ერთადერთი მყიდველი, რომელიც მზად იქნება უმაღლესი ფასის გადასახდელად. თითქოს ეს ნათელია, მაგრამ ნათელი არაა, როგორ უნდა იპოვოთ ეს ადამიანი. თქვენ ყველაფერის მცოდნე არა ხართ, ამიტომ, შესაძლოა, ვერასდროს გაიგოთ მრავალი პოტენციური მყიდველის არსებობის შესახებ. როდესაც სახლს გაყიდით, უნდა ვივარაუდოთ, რომ მყიდველი არ იქნება ის ერთადერთი ადამიანი, რომელიც მზად იყო უმაღლესი ფასი გადაეხადა. გამომდინარეობს თუ არა აქედან, რომ ძიება უსასრულოდ უნდა გაგრძელდეს?



ინფორმაცია იშვიათი პროდუქტია, რომელსაც გააჩნია წარმოების ხარჯები, რაშიც შედის მოქმედების გადადების ხარჯებიც. არამომგებიანია მოქმედებების გადადება ინფორმაციის გაუთავებელი მოგროვების გამო უბრალოდ. ამიტომაც, რაციონალური გამყიდველი გააგრძელებს ინფორმაციის შესყიდვას მანამ, სანამ აქედან მიღებული მოსალოდნელი ზღვრული სარგებელი მეტი იქნება, ვიდრე ინფორმაციის შექმნის მოსალოდნელი ზღვრული ხარჯი. რაციონალური მყიდველიც ზუსტად ასე მოიქცევა. ორივეს შეუძლია მოიგოს შუამავლის მომსახურებით, ვინაიდან შუამავალი საშუალებას აძლევს თითოეულ მათგანს, უფრო იაფად იყიდოს დამატებითი ინფორმაცია. თუ ამაზე დავფიქრდებით, აღმოჩნდება, რომ სწორედ ამაში მდგომარეობს შუამავლების ფუნქცია: იაფად აწარმოებენ რა ინფორმაციას, ისინი ხელს უწყობენ ეფექტიანობას და ამით ზრდიან სიმდიდრეს. მყიდველებს და გამყიდველებს შუამავლები უკეთესი ვარიანტებით ამარაგებენ, როცა დამატებით ინფორმაციას აწვდიან. ეს ფასიანი მომსახურებაა. თუმცა სინამდვილეში სახლის გაყიდვისას შუამავალს მხოლოდ გამყიდველი ქირაობს, მომსახურებას იღებს ასევე მყიდველიც, რაზეც მეტყველებს ის ფაქტი, რომ მყიდველებიც მიმართავენ შუამავლებს და სარგებლობენ კარტოთეკებით.

ძიებაზე განეული დანახარჯების შემცირება

დავუშვათ, თქვენ გაქვთ „ჯენერალ მოტორსის“ ათი აქცია, რომლის გაყიდვაც გასურთ. თქვენ შეგეძლოთ მიგემართათ მეგობრებისთვის და რომელიმე მათგანისათვის მიგეჩერებინათ ეს აქციები, ან გაზეთში გამოგექვეყნებინათ განცხადება, მაგრამ ალბათ მეტ ფასს იმ შემთხვევაში აიღებთ, თუ ისარგებლებთ შუამავლის — ამ შემთხვევაში, ბროკერის მომსახურებით. რა თქმა უნდა, თუ განცხადებების გამოქვეყნებას დიდი ხნის მანძილზე განაგრძობთ, იპოვით იმ მყიდველს, რომელიც ისეთსავე ფასს გადაგიხდით, როგორც ბროკერი. მაგრამ ნაკლებ სავარაუდოა, რომ ძიების ხარჯები უფრო ნაკლები დაგიჯდეთ, ვიდრე ბროკერის საკომისიო თანხა.

„საბითუმო ფასში შექმნა“ მრავალი ისეთი ადამიანის გასართობია, რომლებსაც მიაჩნიათ, რომ ეკონო-

მიას აკეთებენ. შესაძლოა ეს ასეც იყოს. თუკი მათ მოსწონთ (და ბევრს ეს მოსწონს) ძიების პროცესი, ისინი შესაძლოა მოგებულნი აღმოჩნდნენ, მაგრამ ადამიანების უმრავლესობისთვის საცალო გამყიდველები წარმოადგენენ ფასეული ინფორმაციის მნიშვნელოვან და იაფ წყაროს. საცალო გამყიდველების მიერ მონოდეზიანი საქონელი გაჩვენებთ არსებული შესაძლებლობების დიაპაზონს, ანუ იმ ინფორმაციას, რომლის მიღება სხვა გზით მეტად რთულია. რამდენჯერ გივლიათ მაღაზიებში უმიზნოდ იმ იმედით, რომ საქონლის შეხედვისას მიხვდებით, თუ რა გსურთ? იგივე ეხება შრომითი დასაქმების სააგენტოებსაც. ბევრი საყვედურს გამოთქვამს იმ უზარმაზარი საკომისიოების გამო, რომელსაც ეს სააგენტოები სამუშაოს მოძიებისთვის იღებენ, მაგრამ მათ რომ არ მიაჩნდეთ, რომ ის ინფორმაცია, რომელსაც სააგენტოების მეშვეობით იღებენ, მეტი ღირს, ვიდრე საკომისიოები, მაშინ არც ისარგებლებდნენ ამ მომსახურებით. დამქირაველებიც მზად არიან გადაიხადონ ასეთი მომსახურების ხარჯები, ზუსტად იმავე მიზეზებიდან გამომდინარე. შუამავლების ცუდი რეპუტაცია შეიძლება ავხსნათ ჩვენი ჩვევით, შევადართო რეალური სიტუაცია რაღაც უკეთესს, მაგრამ სინამდვილეში არარსებულს. ჩვენს მიერ შესრულებული გაცვლითი ოპერაციები იშვიათადაა ისეთივე წარმატებული, როგორც მაშინ იქნებოდა, ჩვენ რომ ყველაფრის მცოდნენი ვყოფილიყავით. აქედან ვაკეთებთ დასკვნას, რომ შუამავლები ჩვენი უცოდინრობით სარგებლობენ. მაგრამ რატომ უნდა შევხედოთ მოვლენებს ამ კუთხით? თუ ასეთი ლოგიკით ვიმსჯელებთ, შეიძლება დავასკვნათ, რომ ექიმები სარგებლობენ ჩვენი ავადმყოფობით და არ უნდა მიიღონ ანაზღაურება, რადგან არაფერს მიიღებდნენ, ჩვენ რომ ჯანმრთელები ვყოფილიყავით. ეს, რა თქმა უნდა, მართალია, მაგრამ ჩვენ ყოველთვის ჯანმრთელები და ყველაფრის მცოდნეები არა ვართ. აქედან გამომდინარე, ექიმები და შუამავლები ქმნიან რეალურ სიმდიდრეს. მსგავს მომსახურებას ეწვევიან ისეთი პაციენტები, როგორებიც არიან იურისტები, მასწავლებლები, მღვდლები და კორპორაციების ხელმძღვანელები.

ბაზრები ქმნიან ინფორმაციას

ამ წიგნის ერთ-ერთი მთავარი თეზისი შემდეგია: მიწოდება და მოთხოვნა, ანუ კონკურენტული ვაჭრობის საბაზრო პროცესი, შეფასებას აძლევს არსებულ რესურსებს და ახდენს ფასეულობათა ინდექსირებას გადამყვეტილების მიმღები ადამიანებისთვის. ბაზრის უნარი, იაფად აწარმოოს მაღალხარისხიანი ინფორმაცია, მის ერთ-ერთ მთავარ, თუმცა კი ნაკლებად აღიარებულ ღირსებას წარმოადგენს. შუამავლები ამ პროცესის მნიშვნელოვან მონაწილეებს წარმოადგენენ.

ისეთი ბაზრები, როგორიცაა საფონდო და სასაქონლო ბირჟები, „კარგად ორგანიზებულია“, ანუ პოტენციური მყიდველისა და გამყიდველის მოთხოვნა და მიწოდება აქ არსებული აუცილებელი ინფორმაციის გათვალისწინებით ერთ მნიშვნელოვან დაიყვანება. არსებობს დაახლოებით ერთნაირ საქონელზე ერთიანი ფასის დადგენის ტენდენცია ყველა გარიგებაში, რომელიც ამ გეოგრაფიულ გარემოში მიმდინარეობს. სხვა ბაზრები, მაგალითად ისეთი, რომელსაც შეიძლება დააკვირდეს ყველაზე გამოუცდელი მყიდველი მარტოხელათა ბარში, გაცილებით ნაკლებადაა ორგანიზებული: ყოველი გარიგებისას უნდა ჩატარდეს სპეციალური მოლაპარაკებები იმ პროდუქტის ზუსტად განსაზღვრისათვის, რომლის გაცვლაც ხდება. ნახმარი ავეჯის ბაზარი საკმაოდ ცუდადაა ორგანიზებული — გარიგებები მეტად განსხვავებულ ფასებს ადგენს, ვინაიდან გამყიდველები და მყიდველები ერთმანეთთან მჭიდრო კონტაქტში არ იმყოფებიან. საკვები პროდუქტების ბაზარი კი, პირიქით, მეტად ახლოსაა „ორგანიზებულ ბაზართან“, ასე რომ, ჰამბურგერების ფასი ბევრად ნაკლებად ცვალებადია, ვიდრე ნახმარი ავეჯის ფასი.

ზოგჯერ ამბობენ, რომ საფონდო სასაქონლო ბირჟა გაცილებით უფრო „სრულყოფილია“, ვიდრე საკვები პროდუქტების და ნახმარი ავეჯის ბაზრები. განსხვავებების ასეთ აღწერას მივყავართ მცდარ შეხედულებამდე, ვინაიდან იგულისხმება, რომ მეორე ჯგუფის ბაზრები უნდა შეიცვალოს (სრულყოფილება სჯობს არასრულყოფილებას). ასეთ რეკომენდაციებს მაშინ ექნებოდა აზრი, თუ ბაზრების გაუმჯობესების ხარჯები ნაკლები იქნება, ვიდრე, გაუმჯობესების შედეგად, უფრო ეფექტიანი გაცვლითი მიღებული მოგება. ხშირად ჩვენ არ ვიცით ამა თუ იმ კონკრეტული ბაზრის გაუმჯობესების არცერთი ხერხი, გარდა იმისა, რომელიც დიდ ხარჯებს გულისხმობს და ცვლილებას არ ამართლებს. უფრო მეტიც, სახელმწიფოს ჩარევის საშუალებით ბაზრის გაუმჯობესების მცდელობა საეჭვოდ წააგავს ვილაცის დახმარების მცდელობას. ამის მაგალითებს მე-10 თავში განვიხილავთ.

ხელმისაწვდომი ვარიანტების ნაკრები იზრდება, როდესაც რესტორანი მენიუს თავისი შემოსასვლელის წინ გამოკიდებს.

ყოველი ფასი წარმოადგენს არსებული შესაძლებლობების შესახებ პოტენციურად ფასეულ ინფორმაციას. რაც უფრო მეტი ასეთი ფასი არსებობს, რაც უფრო ნათლად და ზუსტადაა ისინი დაფიქსირებული და ადამიანების რაც უფრო დიდი რაოდენობისთვისაა ისინი ცნობილი, მით უფრო ფართო იქნება იმ შესაძლებლობების კრებული, რომელიც ხალხისათვის ხელმისაწვდომია. განა ეს ის არაა, რასაც ჩვენ სიმდიდრის ზრდას ვუწოდებთ? ეს არის ხელმისაწვდომი შესაძლებლობების წრის გაფართოება — შანსი, უფრო მეტი ვაკეთოთ ის, რისი გაკეთებაც გვსურს.

შუამავლები, ბროკერები და პროფესიონალი გამყიდველები ინფორმაციის შექმნის სპეციალისტები არიან. უფრო სწორად, ისინი სპეციალიზდებიან ამ საქმეში, ვინაიდან მიაჩნიათ, რომ გააჩნიათ შედარებითი უპირატესობა ინფორმაციის მართვისას. როგორც არ უნდა იყოს მათი მოტივები, ეს ადამიანები გვანვდიან მომსახურებას, რომელზეც დამოკიდებულები ვართ, მაგრამ ვიდრე არ მივხვდებით, თუ როგორ იშვიათ პროდუქტს წარმოადგენს ინფორმაცია, შუამავლების მომსახურებას სათანადოდ ვერ ვაფასებთ. ჩვენ მათ დამამცირებელ სახელებს ვუწოდებთ და ვქმნით კანონებს მათ სანაღმდეგოდ. ერთ-ერთი ასეთი სახელია „სპეკულანტი“, ანუ გადამყიდველი.

სპეკულაციის სახეები

ლექსიკონში სიტყვა „სპეკულაცია“ განმარტებულია, როგორც „ვაჭრობა საბაზრო ფასის ცვლილებისგან მოგების მიღების მიზნით“. ეს საკმაოდ ვიწრო გაგებაა, მაგრამ დასაწყისისთვის გამოდგება. ყველაზე უფრო ცნობილი (ანუ ყველაზე საძრახისი) სპეკულანტი — ეს არის „დათვი“ უოლ-სტრიტზე, რომელიც „ყიდის ვადაზე ადრე“, ანუ იმ პირობით, რომ მყიდველს მომავალში მიაწვდის აქციებს, რომელიც გარიგების დროს ხელთ არა აქვს. სპეკულანტს იმედი აქვს, რომ აქციების ფასი დაიკლებს მყიდველისათვის მისი მიწოდების მომენტის დადგომისას და იაფად ნაყიდს წინასწარ მოლაპარაკებულ მაღალ ფასად გაყიდის.

უფრო მნიშვნელოვან სპეკულანტებს წარმოადგენენ სასაქონლო ბირჟის სპეკულანტები, რომლებიც ვაჭრობენ ისეთი საქონლით, როგორიცაა ხორბალი, ღორის ხორცი, ხე-ტყე, შაქარი, კაკაო და თაფლი. ამ ტიპის სპეკულანტები ყიდულობენ და ყიდიან „ფიუჩერებს“. ფიუჩერსი შეთანხმებაა იმის შესახებ, რომ, გარკვეული მომავალი დროისთვის, საქონლის განსაზღვრული რაოდენობა ამჟამად დადგენილი ფასის მიხედვით იქნება მიწოდებული.

ნაკლებად ცნობილ სპეკულანტს თქვენ თავად წარმოადგენთ. თქვენ ყიდულობთ განათლებას ნაწილობრივ იმიტომ, რომ მომავალში თქვენს მიერ მიწოდებული შრომითი მომსახურების ფასის გაზრდის იმედი გაქვთ. მაგრამ მომავალი თქვენი მომსახურების ფასი, შესაძლოა, მეტად დაბალი აღმოჩნდეს და არ დაფაროს დღევანდელი ინვესტიციები.

სხვა ცნობილ სპეკულანტს წარმოადგენს მომხმარებელი, რომელმაც გაზეთიდან შეიტყო შაქარზე ფასის მომატების მოსალოდნელი ცვლილების შესახებ და იმიტომ თავისი სახლის სარდაფი შაქრის ორწლიანი მარაგით გაავსო. თუ შაქრის ფასი მკვეთრად გაიზარდა, ეს თადარიგის ხალხი მოიგებს, თუ არადა, წააგებს. მათ სიმდიდრე შენახული აქვთ შაქრის სახით, რომელმაც გამოძეგა მთელი სარდაფი და ამ ხალხს მოუსპო საშუალება, იყიდონ უფრო ფასეული პროდუქტი, მაგალითად, მოგების მომტანი საბანკო ანგარიში.

როდესაც მძლოლი ავსებს ბენზინის ავზს, იგებს რა, რომ ბენზინი ამ ადგილას ორი ცენტით ნაკლები ღირს, ისიც სპეკულანტობს, ვინაიდან შესაძლებელია, რომ ორი კვარტლის იქით ფასი ოთხი ცენტით ნაკლები იყოს. მძლოლი, რომელიც ცარიელი ავზით მგზავრობს იმ იმედით, რომ ფასი გარკვეული მანძილის შემდეგ უფრო დაბალი იქნება, პირნავარდნილი სპეკულანტია და ის მძლოლებიც, რომლებიც ბოლომდე ავსებენ ავზებს, როგორც კი ხმა გავარდება, რომ ბენზინი უნდა გაძვირდეს, ასევე სპეკულანტები არიან.

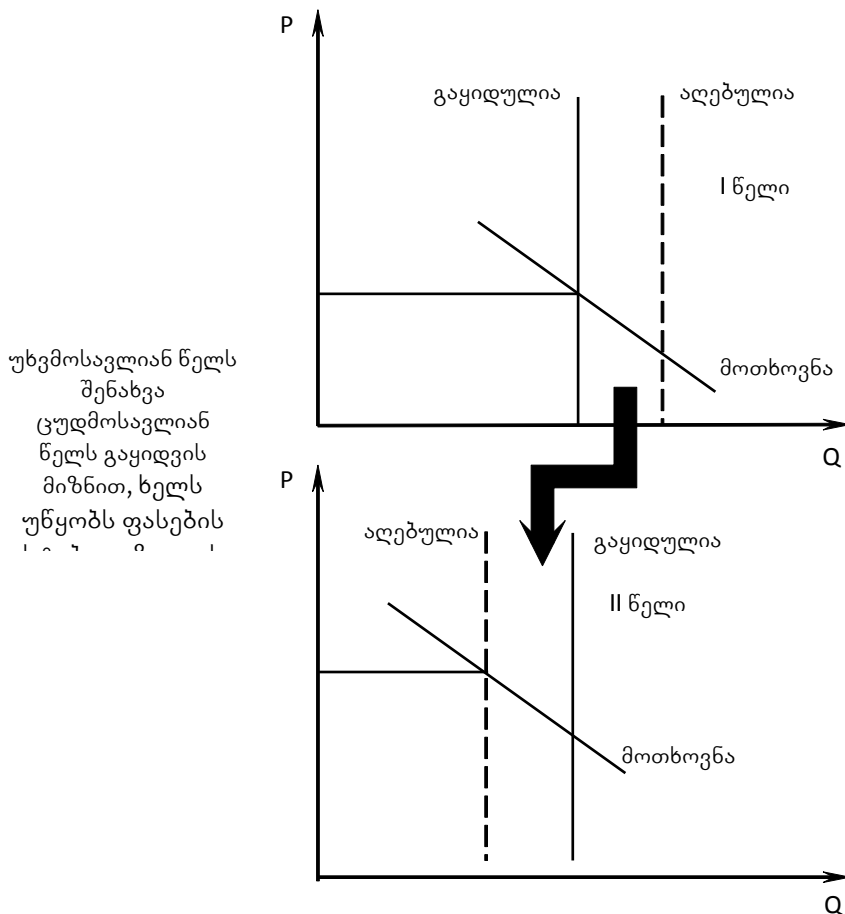
ბევრი ვერ გრძნობს, რომ თავად სპეკულანტია და კიცხავს სპეკულანტებს, როცა მათ განსაკუთრებული სიტუაციებისა და უდანაშაულო ადამიანების „გამოყენებაში“ სდებენ ბრალს. მართლაც არიან თუ არა სპეკულანტები ხალხის მტრები, როგორც ამას ხშირად ამტკიცებენ? ამბობენ, რომ სპეკულანტები იგებენ სტიქიურ უბედურებებზე მანამ, სანამ ეს სტიქიური უბედურებები მოხდება. ეს მართალია, მაგრამ ესაა სიმართლის მხოლოდ მცირე ნაწილი, რომელსაც მცდარ დასკვნებამდე მივყავართ.

სპეკულაციის შედეგები

დავუშვათ, რომ შუა დასავლეთის რაიონებში, სადაც გაზაფხულზე სიმინდის მნიშვნელოვანი ნაწილი მოჰყავთ, გაჩნდა სიმინდის დაავადების ნიშნები. ამის შედეგად შესაძლოა დაიღუპოს სიმინდის მთელი წლიური მოსავლის მნიშვნელოვანი ნაწილი. ვინც ფიქრობს, რომ ეს ასე იქნება, მოელის, რომ მომავალში სიმინდის ფასი გაიზრდება. ეს ზოგიერთ მათგანს უბიძგებს იმისკენ, რომ წლევანდელი მოსავლის ნაწილი შეინახოს მომავალი მოხმარებისთვის, როდესაც, მათი აზრით, ფასი გაიზრდება. ეს სპეკულაციაა.

ასეთ სპეკულაციაში ბევრი მონაწილეობს — ფერმერები სიმინდს სხვა საკვებით ცვლიან, ინახავენ რა ნღვევანდელი სიმინდის მოსავლის მარაგების ნაწილს, რათა მომავალ წელს ალარ იყიდონ ან უფრო მაღალ ფასში გაყიდონ. სამრეწველო მომხმარებლები ზრდიან მარაგებს, სანამ ფასი არ გაზრდილა, ვაჭრები, რომლებიც სიმინდსა და ლობიოს ერთმანეთისგანაც ვერ არჩევენ, ცდილობენ იაფად შეიძინონ ახლა, რათა მომავალში ძვირად გაყიდონ. არსებობს კარგად ორგანიზებული სავაჭრო ბაზრები, რომლებიც ადვილ-ბენ ასეთი ტიპის გარიგებებს. აქ ადამიანებს შეუძლიათ დღევანდელი ფასით შეიძინონ და გაყიდონ „ფიუჩერსები“, ანუ კონტრაქტები საქონლის მომავალ მიწოდებაზე. ამ საქმიანობის შედეგად მცირდება სიმინდის მიმდინარე მიწოდება და იზრდება ფასი. კრიტიკოსების აზრის შესაბამისად, ფასი იმატებს მანამ, სანამ უბედურება მოხდება.

მაგრამ ეს სურათის მხოლოდ ნაწილია. სპეკულანტური ქმედება იწვევს სიმინდის მოხმარების დროში გადაადგილებას მისი შედარებითი სიუხვის პერიოდიდან შედარებითი იშვიათობის პერიოდში. მომავალ წელს, როდესაც სიმინდის დაავადების შედეგები გამოჩნდება, ფასი უფრო ნაკლები იქნება, ვიდრე უამისოდ იქნებოდა. ამგვარად, სპეკულანტები აწონასწორებენ პროდუქტის მოხმარებულ რაოდენობას და ამცირებენ დროში ფასების რყევას. ვინაიდან ფასების რყევა რისკს უქმნის სიმინდის მიწოდებლებსა და მომხმარებლებს, სპეკულანტები სინამდვილეში ამცირებენ სხვა ხალხის რისკს. უფრო ზუსტად, ისინი მოგების მიღების მიზნით რისკს იმათგან ყიდულობენ, ვინც ნაკლებადაა რისკისთვის მომზადებული და მზადაა რაღაც გაიღოს მოსალოდნელი მოგების შემცირების ფორმით (მათ, ვინც ამჯობინებს რისკის გაყიდვას, დაზღვეულებს უწოდებენ).



უხვმოსავლიან წელს შენახვა ცუდმოსავლიან წელს გაყიდვის მიზნით, ხელს უწყობს ფასების

ხელს უწყობს ფასების სტაბილიზაციას

წინასწარმეტყველნი და დანაკარგები

ყოველივე ეს გულისხმობს, რომ სპეკულანტები არ ცდებიან პროგნოზებში. მაგრამ რა მოხდება დიდი, მოსავალი რომ მოვიდეს? ამ შემთხვევაში სპეკულანტები სიმინდის მოხმარებას მისი იშვიათობის პერიოდში სიუხვის პერიოდში გადაადგილებენ და ამით გააძლიერებენ ფასების რყევას. ეს უდავოდ აუარესებს რესურსების განაწილებას.

მაგრამ, ეს მომგებიანი არც სპეკულანტებისთვისაა. ისინი დაკარგავენ იქ, სადაც მოგებას მოელოდნენ.

ესე იგი, შეიძლება იმის ვარაუდი, რომ ისინი ასე მხოლოდ უცოდინრობის გამო მოიქცევიან. მაგრამ არიან კი ისინი უფიცები?

წინასწარმეტყველი არავინაა და სპეკულანტებიც უშვებენ შეცდომებს. (სხვანაირად, რატომ დაუძახებდნენ მათ სპეკულანტებს?)⁷, მაგრამ ჩვენ ვცხოვრობთ გაურკვეველობის სამყაროში და იძულებულნი ვართ, სწორედ ასეთ პირობებში მივიღოთ გადაწყვეტილებები. არ შეგვიძლია თავი ავარიდოთ გაურკვეველობისა და უვიცობის შედეგებს იმით, რომ უარს ვიტყვით მომავალზე ფიქრსა და მოქმედებაზე, ხოლო თუკი მივიჩნევთ, რომ სპეკულანტებზე მეტი ვიცი, შეგვიძლია მათ წინააღმდეგ თამაშით მოვიგოთ კიდევ. საინტერესო და ჭკუის სასწავლებელია, რომ ისინი, ვინც აკრიტიკებს სპეკულანტებს მომავლის არასწორი განსაზღვრისთვის, იშვიათად იყენებენ საკუთარ, ალბათ უკეთეს პროგნოზებს, ბაზარზე სპეკულანტების წინააღმდეგ ვაჭრობისას. პროგნოზები, რა თქმა უნდა, დიდი რაოდენობით მიეწოდება უკანარიცხვით, შესაბამისად - ნაკლებ ფასად.

სპეკულანტები არიან ინფორმაციის მიმწოდებლები. ყიდვისა და გაყიდვის წინადადებები ასახავს მომავალზე ანმყოსთან მიმართებაში მათ შეხედულებას. ამგვარი ქმედების შედეგად წარმოქმნილი ფასები, როგორც ყველა ფასი, წარმოადგენს ღირებულებების მაჩვენებელს ინფორმაციას გადაწყვეტილების მიმღები პირებისთვის, ალტერნატივების დღევანდელი და მომავალი რეალობის გათვალისწინებით.

ყოველ შემთხვევაში, ეს ინფორმაცია კონსერვატორებისთვისაც იმდენადვე ღირებულია, როგორც აზარტული მოთამაშეთათვის. რა თქმა უნდა, როდესაც სპეკულანტები ცდებიან, მათ მიერ მიწოდებული ინფორმაცია ცუდია, მაგრამ ამაზე ყურადღების შეჩერება ნიშნავს იმას, რომ არსებული სიტუაცია შევადაროთ უკეთესს, მაგრამ არარსებულს. ხოლო თუ მიგვაჩნია, რომ მომავლის წინასწარმეტყველება სპეკულანტებზე უკეთ შეგვიძლია, უფლება გვაქვს გამოვთქვათ ჩვენი რწმენა ფულის მეშვეობით, მივიღებთ რა მოგებას ჩვენი ვარაუდებიდან და სარგებლობას მოვუტანთ რა სხვებს.

ჯერჯერობით კი, ადამიანები, რომელთა ყოველდღიური საქმიანობა იმ საქონელთანაა დაკავშირებული, რომლითაც სპეკულანტები ვაჭრობენ, პრაქტიკაში მუდმივად სარგებლობენ იმ ინფორმაციით, რომელსაც ეს სპეკულანტები აწვდიან. ფერმერები ორიენტირებულნი იღებენ სასაქონლო ბირჟების მიერ ნაწინასწარმეტყველებ ფასებს, ასევე იქცევიან მწარმოებლები. ისინიც კი, ვინც ჩვეულებრივ იმ საქონელს გამოიყენებს, რომელიც სპეკულანტური ვაჭრობის საგანს არ შეადგენს, სარგებლობს სპეკულანტების მიერ მიწოდებული ინფორმაციით. ყოველი ჩვენგანი ფასს ისე იყენებს, როგორც ინფორმაციას, რომელიც ძირითადად მომავლის (სპეკულანტურ) წინასწარმეტყველებაზეა დაფუძნებული.

სტიქიური უბედურებები, როგორცაა გვალვა, სასოფლო-სამეურნეო კულტურების დაავადებები და არასეზონური ყინვა, საოცრად მცირე გავლენას ახდენს ხორბლის, ხილის და ბოსტნეულის ფასსა და ხელმისაწვდომობაზე. მოგებას ყოველივე ამისგან უფრო სპეკულანტები იღებენ, რომელთა წინდახედული ქმედებები ერთგვარად აკავშირებს ბუნების გაურკვეველობასა და მალაზიების დამოკიდებულებას (ამ თავის დამატებაში უფრო დეტალურად განვიხილავთ საქონლის სპეკულანტების ფუნქციებს და ფიურჩრულ ბაზრებს)

შიდა ინფორმაციით მოვაჭრეთა საკითხი

სპეკულანტების მიმართ საზოგადოებრივი უნდობლობისა და სიძულვილის ძირითადი წილი ალბათ იმ ეჭვს ეფუძნება, რომ ისინი სარგებლობენ ინფორმაციით, რომლის მოპოვება არ აძლევთ მოგების უფლებას. ინფორმაციის იშვიათობითა და, აქედან გამომდინარე, გაურკვეველობით განპირობებული პრობლემები ხშირად გართულებულია კონკრეტულ მოვალეობებსა და უფლებებზე შეხედულებათა შეუთანხმებლობის გამო. რისი ცოდნის უფლება აქვს მყიდველს? რა უნდა შეატყობინონ გამყიდველებმა მყიდველებს? რას ნიშნავს არასამართლიანი უპირატესობა, როდესაც ლაპარაკია ინფორმაციაზე? ვინ უნდა აგოს პასუხი საქონლის შესახებ მნიშვნელოვანი ინფორმაციის მიღებასა და გავრცელებაზე?

რთული საკითხებია. შუა საუკუნეებში იურისტები და მორალისტები ამტკიცებდნენ, რომ გამყიდველებს მყიდველებისთვის უნდა მიეწოდებინათ ის ინფორმაცია, რაც თავად გააჩნდათ, თუკი ამას შეეძლო ფასის დაგდება. როდესაც ვაჭარს შეაქვს ხორბალი მოშიმშილე ქალაქში, მორალურად ან სამართლებრივად ვალდებული თუ არა ის, მომხმარებლებს უთხრას, რომ გემი, რომლითაც დამატებითი ხორბალი მოაქვთ, უკვე გზაზეა? თუ მან უნდა დამალოს ეს ინფორმაცია და ნახოს დამშეული მომხმარებლები როგორ ასწევენ მისი ხორბლის ფასს?

თუ თქვენ მიგაჩნიათ, რომ ვაჭარი მორალურად ვალდებულია ასეთ შემთხვევაში თავისი ინფორმაცია

⁷ ინგლისურ ენაში სპეკულანტი ნიშნავს ასევე ადამიანს, რომელიც არასწორი და არასრული ინფორმაციის საფუძველზე მცდარ დასკვნებს აკეთებს (მთარგმნელის შენიშვნა)

ხალხს მიაწოდოს (სხვათა შორის, ეს არ წარმოადგენს შუა საუკუნეების მორალისტების მიერ გაკეთებულ უნივერსალურ დასკვნას), თანახმა იქნებით თუ არა, რომ ჩვეულებრივმა აქციონერმა, რომელიც აქციებს ყიდის, წინასწარ გამოაცხადოს ის არასასიამოვნო ინფორმაცია, რომელიც მას ხელთა აქვს? რა ისეთი სხვაობაა ამ ორ შემთხვევას შორის, რაც უფლებას მოგვცემდა ისინი სხვადასხვა სიბრტყეებში განგვეხილა? არის თუ არა აქციებთან ურთიერთობის განსაკუთრებული დამახასიათებელი ნიშანი ის ფაქტი, რომ გამყიდველმა ჩვეულებრივ არ იცის, ვინ არის მყიდველი.

შესაძლებელია თუ არა სრული ინფორმაციის მიწოდება, თუ ზოგიერთები მას ყურადღებას არ აქცევენ.

ვიდრე „სრულ ინფორმაციას“ იცავ, მორალურად მიმზიდველი გარემოს კონცეფცია ისე დამაჯერებლად ვერ იმუშავებს. ზოგჯერ ადამიანებისთვის მიწოდებული ინფორმაცია მცდარია. შესაძლოა მათ ვერ გაიგონ, არ დაუჯერონ, ნაკლები ყურადღება მიაქციონ, არ დაინტერესდნენ, ან საერთოდ დაავიწყდეთ ინფორმაცია. მიმართავთ რა ადამიანების დიდ ჯგუფს, ყოველთვის შეიძლება აღმოაჩინოთ, რომ ნაწილს მანამდე დაავიწყდა, თუ რაზე ელაპარაკებოდით, სანამ სხვა ნაწილმა ეს გაიგო; ნაწილი ჯერ არ დაინტერესებულა იმით, რაზეც ლაპარაკობდით, მაშინ, როცა სხვა ნაწილს უკვე მოზეზრდა თქვენი მოსმენა. უფრო მეტიც, ერთი ნაწილისთვის საჭირო ინფორმაცია მეორეს მხოლოდ ხმაურად ეჩვენება და თუ შევეცდებით თითოეულს ვუთხრათ ის, რისი გაგებაც მას სურს, ამით ალბათ იმდენ არასაინტერესოს იტყვიან, რომ თქვენთან ურთიერთობით ვერავინ იხიერებს. თუ თქვენ შევეცდებით, რომ შეცდომაში არ შეიყვანოთ ზოგიერთი, ვერ მოახერხებთ, სხვებს ის ინფორმაცია მიაწოდოთ, რომლის მიღებაც მათ სურთ.

როდის არის შიდა ინფორმაცია სასურველი და იმავდროულად მორალური?

სრული ინფორმაციის ნებისმიერი ლეგალური მოთხოვნის ყველაზე სერიოზულ წინააღმდეგობას ის მოთხოვნა წარმოადგენს, რომ გამოაცხადონ ყველაფერი, რაც იციან მანამდე, სანამ რაღაც მოქმედებებს შეუძლიათ ზიანი მიაყენონ მასტიმულირებელ, ძვირ, მაგრამ მნიშვნელოვან ინფორმაციას. ჩვენ არ მოვითხოვთ ინვესტორებისა და მწერლებისგან, რომ უარი თქვან თავიანთ იდეებზე. რატომ უნდა მოვითხოვოთ მას, ვინც გააკეთა აღმოჩენა, რომლის დაპატენტება ან კოპირება შეუძლებელია, რომ ეს ინფორმაცია სხვებისთვის თავისუფლად ხელმისაწვდომი გახადოს? ამასთან, მეტად მნიშვნელოვანია ის, რომ საზოგადოებრივი თამაშის წესები ხელს უწყობდეს პატიოსნებასა და წესიერებას. ასევე მნიშვნელოვანია, რომ ეს წესები ხელს უწყობდეს ახალი ცოდნის მოძიებასა და რისკზე წასვლის მზადყოფნას, როდესაც არსებობს უფრო მეტი ცოდნა შორსაა სასურველისაგან.

გაცლვის და უსაფრთხოების კომისიის მიერ შეფასდნენ „შიდა ინფორმაციით მოვაჭრენი“, რომლებიც ისეთ დარღვევებში მონაწილეობდნენ, რასაც კანონი ერთგულების ვალდებულებას უწოდებს. ეს არის მორალური ან სამართლის ნორმები, რომლებიც კონტრაქტებით ან სხვა ვალდებულებითაა განსაზღვრული. როდესაც „შიდა ინფორმაციით მოვაჭრე“ ერთგულების ვალდებულებების დარღვევაში იმხილება, ის დაუყოვნებლივ უნდა იქნას გაკიცხული. წარმოიდგინეთ საბროკერო ან იურიდიული ფირმის მუშაკები, რომლებიც დაქირავებულები არიან იმისთვის, რომ დაეხმარონ ფირმას, შეიძინოს სხვა ფირმის აქციები, ხოლო ისინი იყენებენ მათ ხელთ არსებულ ინფორმაციას იმისთვის, რომ შეიძინონ აქციები მანამ, სანამ გაერთიანების მცდელობა დაფარულია.

ვაჭრობა, რომელიც არღვევს ერთგულების ვალდებულებას, თაღლითობაა.

ვინაიდან მათი ქმედება გაზრდის ფირმის მიერ ნავარაუდევ ფასებს და უპირატესობას გააძვირებს, ისინი დამქირავებელი ფირმის ინტერესების წინააღმდეგ გამოდიან. ეს სიტუაცია ანალოგიურია იმისა, როდესაც საოლქო საბჭოს წევრი იყენებს ინფორმაციას ახალი გზის გაყვანის თაობაზე, რათა მეგობრებს ურჩიოს, რომ მათ შეიძინონ მინები მომავალი გზის ახლოს. ამან მისი ამომრჩევლებისთვის შესაძლოა გამოიწვიოს გზის დაპროექტების ფასის გაზრდა, ამიტომ მისი მეგობრების მიერ გაკეთებული შესყიდვები შეფასდება, როგორც „შიდა ინფორმაციით ვაჭრობა“, რადგან ინფორმაცია მიწოდებული ჰქონდათ ერთგულების ვალდებულების დარღვევით.

ასეთივე სამართლებრივი და მორალური აზრია იმაში, რომ დაგმობილი იქნას შრომა, რომლითაც ირ-

ღვევა ერთგულების ვალდებულება. აბსურდული იქნებოდა, არალეგალურად ჩაგვეთვალა „შიდა ინფორმაციით ვაჭრობა“, როგორც ყველანაირი შრომა, რაც ხორციელდება იმ ინფორმაციის საფუძველზე, რომელიც ყველასათვის ხელმისაწვდომი არაა. ასეთი განსაზღვრება შეიცავს მოსაზრებას თითქოს ინფორმაცია არ არის იშვიათი პროდუქტი და ბაზრებს შეუძლიათ უიმისოდ მოქმედება.

დავუშვათ, რომ მეცნიერი ხართ, მუშაობთ ფარმაცევტულ ფირმაში და მიხვედით იმ დასკვნამდე, რომ თქვენს გამოკვლევებს დიდი წარმატება ელის, თქვენმა ძალისხმევამ იქამდე მიგიყვანათ, რომ მზად ხართ კიბოს სანინალმდეგო ვაქცინის დასამზადებლად. წარმოიდგინეთ, რა მოგებას მოუტანს ეს თქვენს დამქირავებლებს, ამ გარემოებების გამო, თქვენთვის აზრი აქვს იმას, რომ შეიძინოთ ფირმის აქციების დიდი რაოდენობა. თუ თქვენ ამას გააკეთებთ, იქნება თუ არა ეს შესყიდვები უკანონო?

ამგვარი შემთხვევების სამართლიანობა ჯერჯერობით ნათელი არაა. შესაძლოა დაგებადოთ კითხვა, რატომ ვერ უნდა ჩადოს ინვესტიციები მეცნიერმა საკუთარ სამუშაოში? ვის ავენებს ეს? ის ხალხი, ვინც მიყიდის მას აქციებს, იცნობენ იმ აღმოჩენას, რომელმაც შესაძლოა აქციების ფასი გაზარდოს. იმისათვის, რომ სურათი უფრო სრული იყოს, დავუშვათ, რომ მეცნიერს უკვე ჰქონდა შეძენილი ფირმის აქციები, რომლის გაყიდვასაც აპირებდა. მაგრამ მან შეცვალა გადაწყვეტილება, ვინაიდან კვლევები იმედისმომცემი გახდა. შეიძლება თუ არა იგი დავადანაშაულოთ გაყიდვის შეჩერებაში, მის მიერ მიღებული ინფორმაციის საფუძველზე? რომელი უფლებების დარღვევა ხდება მეცნიერის მიერ ყიდვის (მაგრამ არა გაყიდვის) გადაწყვეტილების მიღების შედეგად?

როდისაა ინფორმაციული უპირატესობა არასასურველი?

„შიდა ინფორმაციით მოვაჭრეთა“ მიმართ მტრული დამოკიდებულება დაფუძნებულია იმ მოსაზრებაზე, რომ არავის შეიძლება ჰქონდეს არასამართლიანი მოგება. პრობლემა ისაა, თუ როგორ უნდა იქნას განსაზღვრული არასამართლიანი მოგება. არ უნდა დავასკვნათ, რომ ყველანაირი მოგება არასამართლიანია. თუ ჩვენ შევიგნებთ, რომ ინფორმაცია არის საკმაოდ დეფიციტური პროდუქტი, პასუხი უნდა გავცეთ კითხვას, თუ როდის და რატომ წარმოადგენს შიდა ინფორმაცია უსამართლო მოგების მიღების საშუალებას.

პასუხისმგებლობის საკითხი

რა უნდა გაკეთდეს იმ შემთხვევაში, როდესაც ქმედებებს არ მოსდევს მოსალოდნელი შედეგი? ახალი პროექტი, რომელიც არ მუშაობს, ნამალი, რომელსაც უკუჩვენება აქვს, ან თვითმფრინავები, რომლებიც იმსხვრევა... ვინ უნდა აგოს პასუხი ყოველივე ამაზე?

აი, კარგი პასუხი: მან, ვინც თანახმაა, აიღოს პასუხისმგებლობა. ადვილია პასუხისმგებლობის აღება ქმედებების შემდეგ, გაცილებით რთულია ამისი გაკეთება, ვიდრე ქმედება მოხდება. თუ მყიდველებს სურთ, გააჩნდეთ დეფექტების სანინალმდეგო გარანტიები ან ფულადი კომპენსაციის დაპირება, ყოველი ინციდენტის დროს, მაშინ მათ უნდა შეაჩერონ შესყიდვები მანამ, სანამ არ დადებენ კონტრაქტს გამყიდველთან. გამყიდველებს შეუძლიათ ასეთი გარანტიების მიცემა მხოლოდ იმ შემთხვევაში, როცა ისინი დამატებითი გაყიდვებიდან მოელიან მოგებას, რომელიც აჭარბებს მოსალოდნელ ხარჯებს. უნდა ვივარაუდოთ, რომ გამყიდველები პასუხისმგებლობის ისეთ სახეს შეარჩევენ, რომელიც მათ კონტროლის კარგ საშუალებას მისცემს, ხოლო მყიდველები აირჩევენ ისეთ პასუხისმგებლობას, რომელიც დაუჯდებათ უფრო იაფი, ვიდრე გამყიდველების იმაში დარწმუნება, რომ საკუთარ თავზე აიღონ პასუხისმგებლობა. მყიდველებიც და გამყიდველებიც ერთნაირად შეეცდებიან მოიპოვონ და გამოიყენონ მათ ხელთ არსებული ინფორმაცია, რომელიც შედარებითი მოგების საშუალებას მისცემს.

ჩვენი სასამართლოები წინა წლებში გაემიჯნენ პასუხისმგებლობის პრობლემისადმი ისეთ მიდგომას, რომელიც გამომდინარეობდა რწმენიდან, რომ ზოგიერთ მხარეს აქვს არასამართლიანი კონტრაქტების მიღებისა და განხორციელების ძალა. ჩვეულებრივი მომხმარებელი ადვილად შეიძლება დაიჩაგროს, როდესაც იგი აღმოჩნდება დიდი კორპორაციების და პროფესიონალი ექსპერტების წინაშე, რომლებმაც კარგად იციან, როგორ შეადგინონ კონტრაქტები ისე, რომ თავიდან აიცილონ პასუხისმგებლობა. სასამართლოებმა უარყვეს პირადი შეთანხმებები და უფლება მისცეს მოსამართლეებს, განსაზღვრონ პასუხისმგებლობა, რა თქმა უნდა, ფაქტის დამტკიცების შემდეგ. მოსამართლეები ჩვეულებრივი მომხმარებლების წრიდან არიან. საკითხის გადაწყვეტისას ისინი ყოველთვის მიმართავენ „სქელი ჯიბის“ პრინციპს — „ჩვენ არ ვიცით ვინ არის დამნაშავე, მაგრამ ამ ღარიბმა ხალხმა იზარალა, და მეორე მხარე საკმაოდ მდიდარია, რათა მათ ზარალი აუნაზღაუროს“.

ასეთი მიდგომის სამართლიანობა მართლაც საეჭვოა. მისი გრძელვადიანი შედეგები შესაბამისად ზიანის მომტანი აღმოჩნდება. როდესაც პასუხისმგებლობა რეგიონში „სქელი ჯიბის“ პრინციპით ფასდება, ამ „სქელი ჯიბის“ მეპატრონეები დატოვებენ რეგიონს. ბევრი პროდუქტი და მომსახურება, რომლის გამოყენებაც შესაძლოა რისკთან იყოს დაკავშირებული, მოგების დაკარგვის შიშით არ იქნება მიწოდებული. ქალაქებში დაიხურება პარკები, ვინაიდან საბავშვო მოედნებზე მომხდარ ყოველ შემთხვევას, შესაძლოა, პასუხისმგებლობის საკითხის წამოჭრა მოჰყვეს, ფარმაცევტული წარმოება აღარ აწარმოებს წამლებს იმის შიშით, რომ მოუწევთ პასუხისმგებლობის აღება და დიდი თანხების გადახდა, ფირმები შეწყვეტენ ახალი და უსაფრთხო ტექნოლოგიების დამუშავებას, რადგან პოტენციური პასუხისმგებლობის ხარჯები მეტად მაღალი იქნება.

„სქელი ჯიბის“ პასუხისმგებლობა ხშირად მიმზიდველია მსაჯულებისთვის, მაგრამ საშიშია ყველა დანარჩენისთვის.

„Caveat emptor“ - ნიშნავს „ემინოდეს მყიდველს“. ეს იურიდიული პრინციპი, სასამართლო პრაქტიკაში ერთ დროს ფართოდ გავრცელებული, ნიშნავს იმას, რომ გამყიდველები, კანონის მიხედვით, პასუხს აგებენ მხოლოდ პროდუქციის იმ მაჩვენებლებზე, რომლებზედაც ისინი სპეციალურ გარანტიას იძლევიან. სხვა შემთხვევაში, შეცდომით ნაყიდ პროდუქციაზე პასუხისმგებლობა მყიდველს ეკისრება. ეს დოქტრინა ამჟამად პრაქტიკულად მთლიანად შესცვალა პრინციპმა „Caveat venditor“, ანუ „ემინოდეს გამყიდველს“. მყიდველები პროდუქციის დეფექტურობის გამო, სულ უფრო მეტად იღებენ კომპენსაციას გამყიდველები-სგან. გამყიდველი პასუხს აგებს იმ დეფექტებზე, რომლებზედაც მას წარმოდგენა არ ჰქონდა და იმ დეფექტებზედაც კი, რომელიც მომხმარებლის მიერ საქონლის არასწორი მოხმარებითაა გამოწვეული. გაზონების მჭრელი მანქანის მფლობელმა, რომელმაც მომუშავე მანქანის დანებს შორის ბალახის გამოღებისას თითო დაკარგა, შესაძლოა, ამ აგრეგატის შემქმნელისგან მიიღოს ფინანსური კომპენსაცია, თუ დაამტკიცებს, რომ მანქანაზე არ იყო შესაბამისი აღნიშვნა.

ადამიანები მოქმედებენ მოსალოდნელი ხარჯების შესაბამისად. თუ გამყიდველებს უხდებათ მყიდველების სულელური საქციელის გამო ფულის გადახდა, ისინი შეეცდებიან თავი აარიდონ ასეთ ქმედებებს. როგორ? იმით, რომ გაყიდვიან აბსოლუტურად უსაფრთხო პროდუქციას. რა ვქნათ, ტაში დავუკრათ? პრობლემა ისაა, რომ აბსოლუტურად უსაფრთხო საქონელი ძვირი იქნება. თუ ლეიბების გამყიდველებს უფლება აქვთ გაყიდონ მხოლოდ ისეთი ლეიბები, რომლებიც არ ააღდება, მაშინ ახალი ლეიბის ყოველმა მყიდველმა უნდა გადაიხადოს იმ მახასიათებლისთვის, რომელიც სასარგებლოა მხოლოდ ადამიანთა უმცირესობისათვის, იმათთვის, ვისაც უყვარს მოკიდებული სიგარეტით დაძინება. ასეთი მიდგომა იცავს უმნიშვნელო რაოდენობას და აზარალებს მრავალს.

თუ თავის დროზე პრინციპი „Caveat emptor“ აიძულებდა მყიდველს თავდაცვისთვის გამოეყენებინა ძვირად ღირებული ზომები, სადღეისოდ, პრინციპი „Caveat venditor“ აიძულებს გამყიდველს, მიმართოს ზოგიერთ ისეთ ზომას, რომელსაც მყიდველი ნამდვილად უფრო იაფ შემცვლელს მოუძებნიდა.

ექიმები და არასწორი მკურნალობის საკითხი

ანალოგიური კითხვები წარმოიშვება არასწორ მკურნალობაში დადანიშნულებული ექიმების წინააღმდეგ აღძრული საქმეების გარშემო და ასეთი საქმეების დაზღვევის ხარჯების ზრდასთან დაკავშირებით. უნინ არასწორი მკურნალობის ქვეშ იგულისხმებოდა ექიმის არასწორი ან უდიერი ქმედებები, რომლებსაც პაციენტის სიკვდილი ან დახეიბრება მოჰყვა. დღეს ამ ცნების ქვეშ სულ უფრო ხშირად იგულისხმება ნებისმიერი შეცდომა, რომელსაც ზიანი მოაქვს პაციენტისთვის იმ შემთხვევაშიც კი, თუ საექიმო დიაგნოზი და მკურნალობა სამედიცინო პრაქტიკის ყველაზე თანამედროვე სტანდარტებსაც კი აკმაყოფილებს. სადამდე მიგვიყვანს ასეთი პრაქტიკა?

თუ ექიმებს, ყოველი შეცდომის გამო, არასწორ მკურნალობაში დასდებენ ბრალს, ისინი შეეცდებიან, არ დაუშვან შეცდომები. განა ეს ის არაა, რაც გვსურდა? არც მთლად ასეა. სინამდვილეში, ჩვენ გვინდა, რომ ექიმებმა თავის თავზე აიღონ იმ შეცდომების რისკი, რომლისგან თავის აცილების ხარჯიც პაციენტისთვის აჭარბებს ამ შეცდომის ხარჯებს. დაივიწყეთ ფულადი ხარჯები, ვინაიდან ამას დისკუსიაში არასაჭირო ემოციები შეაქვს და უბრალოდ შეადარეთ ტკივილის ტკივილი და სიკვდილის — სიკვდილი. რამდენი ანალიზი უნდა გააკეთოს ექიმმა, ვიდრე ის დიაგნოზს დასვამს? ყოველი დამატებითი ანალიზი ამცირებს მოცემული დაავადებიდან ტკივილის ან სიკვდილის ალბათობას, მაგრამ მოაქვს ახალი ტკივილი და დამ-

ატებითი რისკი. მზადა ხართ ძვლის ტვინის პუნქციის გასაკეთებლად, რათა დარწმუნდეთ იმაში, რომ არ ხართ დაავადებული მომაკვდინებელი სენით, რომელიც ადრე არასდროს არავის შეხვედრია იავის ზღვაში კუნძულ მადურის მკვიდრთა გარდა?

გავრცელებული შეხედულება, რომ სიცოცხლისათვის ყველაზე პატარა რისკიც კი აბსოლუტურად მიუღებელია, უაზრობაა. მას კიდევ ექნებოდა აზრი, შესაძლებელი რომ ყოფილიყო, თავი აგვერიდებინა საშიშროებისთვის ისე, რომ სხვა საშიშროება არ დაგვეუქრებოდა. ასე მხოლოდ ის ფიქრობს, ვინც ყოველ მომენტში ერთ საშიშროებაზეა კონცენტრირებული. მკაცრი სინამდვილე კი ისაა, რომ სიცოცხლის გაგრძელების ზოგიერთი ხერხი არ ამართლებს ხარჯებს. ამ მოსაზრების მოჩვენებითი სიმკაცრე მაშინვე ქრება, როგორც კი გავიხსენებთ, რომ რაიმე შემთხვევაში შესაძლო სიკვდილიანობის რაოდენობის შესაჩერებლად გამოყენებული რესურსები არ შეიძლება გამოყენებული იქნას სხვა შემთხვევაში, რათა თავიდან ავიცილოთ მეტი სიკვდილი. ჩვენ, მაგალითად, შეგვიძლია თავიდან ავიცილოთ საჰაერო კატასტროფები, თუ ავკრძალავთ ცუდ ამინდში ფრენას, მაგრამ, ამავე დროს, ეს შესაძლოა, გახდეს მრავალი მოგზაურის საავტომობილო კატასტროფაში დაღუპვის მიზეზი. მრავალმა ადამიანმა, კომერციული ავიანაზებით ფრენისგან თავდასაცავად, შესაძლოა, ბევრად უფრო საშიში საავტომობილო მგზავრობა აირჩიოს.

ჩვენ არასდროს ვაკეთებთ მხოლოდ ერთ რამეს!

სასარგებლოა ასევე გვახსოვდეს, რომ საქმე გვაქვს გაურკვევლობასა და ალბათობასთან. თუ დარწმუნდებით სახსრებს საგზაო განყოფილება იმაზე ხარჯავს, რომ რეკონსტრუქცია ჩაუტაროს ე.წ. „მიცვალეზღის მოსახვევს“, სადაც ლეიკ როუდზე ყოველწლიურად სამი კაცი კვდება, ეს სულაც არ ნიშნავს იმას, რომ განყოფილება ამით სამ კაცს სიკვდილს უსჯის. ყოველ მძღოლს საშუალება აქვს გაჩერდეს მოსახვევთან და სიფრთხილე გამოავლინოს. სინამდვილეში, ამ შემთხვევაში სიცოცხლის გადარჩენის ყველაზე ეფექტიანი საშუალება ფულის გადანაწილება იქნებოდა — გზის გარემონტებაზე ხარჯის შემცირება და იმ ხარჯის გაზრდა, რომელიც ნავიდოდა გამაფრთხილებელი ნიშნების დამზადებაზე, რაც გამოიწვევს მყიდველების (მძღოლების) პასუხისმგებლობის ზრდას და გამყიდველების (გზის მშენებლების) პასუხისმგებლობის შემცირებას. უსაფრთხოება წარმოადგენს კომპლექსურ და მრავალსახოვან პროდუქტს, რომლის წარმოება შეიძლება მრავალი გზით. მისი დამზადება უფრო დამაკმაყოფილებელი იქნება იმ საზოგადოებაში, რომელშიც თამაშის წესები ნათელია და მყარი, ხოლო ხალხი მხარს უჭერს მოლაპარაკებებს იმის თაობაზე, თუ რა არის უკეთესი.

დამატება: საბირჟო საქონლით სპეკულანტები და „ფიუჩერების“ ბაზრები

ის სპეკულანტები, რომლებიც ხორბლის მომავალი ფასით სპეკულირებენ, ადამ სმიტმა გემის იმ წინდახედულ კაპიტანს შეაძარა, რომელმაც, მიხვდა რა, რომ მოგზაურობის დასრულებამდე საკვები არ ეყოფათ, ეკიპაჟს მკაცრად შეუზღუდა რაციონი. სმიტი ამტკიცებს, რომ ხორბლით სპეკულანტები ამცირებენ შიმშილის საშიშროებას, ვინაიდან მომხმარებელს აიძულებენ, უფრო ადრე დაინყოს დაზოგვა. ეს არის საქონლით სპეკულანტთა ყველაზე მნიშვნელოვანი მიღწევა. ამას შეგვიძლია დავაკვირდეთ გადასამუშავებელი ნავთობით სპეკულაციის მაგალითზე.

ნიუ-იორკის სავაჭრო ბირჟა ამზადებს ბაზარს გადასამუშავებელ ნავთობზე მომავალი კონტრაქტებისთვის. თითოეული კონტრაქტი გულისხმობს მომავალ თვეში, გადასამუშავებელი ნავთობის 1000 ბარელის მიწოდებას დღევანდელ შეთანხმებულ ფასში. ამ ბაზარს იყენებს ორივე მხარე, როგორც გამყიდველი, რომელსაც სურს დარწმუნებული იყოს, რომ დაზღვეული იქნება პროდუქციაზე ფასების მომავალი დაკლებისას, ისე ნავთობის მომხმარებლები, რომლებსაც სურთ დარწმუნებულნი იყვნენ, რომ დაზღვეული იქნებიან მათ მიერ შესასყიდი ნავთობის ფასის გაძვირებისაგან.

მაგალითად, ავიაკომპანიების მესვეურები უკვე წინასწარ, მაისიდან ემზადებიან იმისთვის, რომ ზაფხულის ბუმის დროს ფასების ზრდამ შესაძლოა დააკარგვინოს მოსალოდნელი მოგება. ავიაკომპანიებს შეუძლიათ თავი დაიზღვიონ იმით, რომ მაისში შეიძინონ გადასამუშავებელი ნავთობის ზაფხულის თვეებისთვის განკუთვნილი ფიუჩერსები. თუ ისინი მაისში 16,5 დოლარად შეიძენენ აგვისტოში გამოსაყენებელი ნავთობის ფიუჩერსებს, ამან შესაძლოა დაიცვას აგვისტოში ნავთობის ფასის ზრდისგან. სანავის ფასის 10 პროცენტით გაზრდა, რომელიც გამოწვეულია ნავთობის გაძვირებით, შეამცირებს ავიაკომპანიების მოგებას, ვინაიდან გაიზრდება მათი ხარჯები. მაგრამ მოგების ეს შემცირება განწონასწორებული იქნება იმ მოგების ხარჯზე, რომელსაც კომპანია მიიღებს მაისში შეძენილი ნავთობის აგვისტოში გამოყენებისას, ვინაიდან ფიუჩერული კონტრაქტები შეცვლიან საქონლისადმი დღევანდელ მიდგომას და იმას, რაც კონ-

ტრაქტში იყო გათვალისწინებული. ყველაფერი ისე გამოიყურება, თითქოს გამყიდველმა, ფიურერსული კონტრაქტის მიხედვით, აგვისტოში ნავთობი 16,5 დოლარად მიანოდა, კონტრაქტის მყიდველმა კი აგვისტოში ნავთობი 18,15 დოლარად გაყიდა, ანუ 10 პროცენტით უფრო ძვირად, ვიდრე მაისში იყო გათვალისწინებული.

დაზღვევა ამცირებს რისკს, ავიაკომპანიები უარს ამბობენ ნავთობის პროდუქციის გაიაფებისაგან ზემოგებაზე, რათა თავიდან აიცილონ დანაკარგები ნავთობის პროდუქციის გაძვირების შემთხვევაში. ნავთობის გამყიდველებმა, მეორეს მხრივ, აგვისტოს ფიურერსების გაყიდვისგან მაისში უნდა დაიზღვიონ თავი. ნავთობის მწარმოებლებმა მაისში უნდა შეზღუდონ აგვისტოს ფიურერსების ფასი იმდენ ბარელზე, რასაც კონტრაქტები ითვალისწინებს. ისინი ისევე არიან დაზღვეულები ფასების კლებისაგან, როგორც ავიაკომპანიები ფასების მომატებისგან. თუ ნავთობის მომპოვებლებმა აგვისტოს ფიურერსები მაისში 16,5 დოლარად გაყიდეს და აგვისტოში ფასი მოსალოდნელთან შედარებით 10 პროცენტით გაიზარდა, ისინი მეტ მოგებას მიიღებენ, ვიდრე მოელოდნენ აგვისტოში გაყიდული მთელი ნავთობისაგან. მაგრამ ნაწილი განონანსწორებული იქნება იმ ფიურერსული კონტრაქტების დანაკარგებით, რომლის მიხედვითაც ფასი 18,15 დოლარამდე უნდა გაზრდილიყო, რაც მოითხოვდა მათგან, რომ შეეძინათ ერთი ბარელი ნავთობი 18,15 დოლარად და შემდეგ გადაეყიდათ 16,5 დოლარად. რა თქმა უნდა, გამყიდველებისგან დაზოგვის მიზანს წარმოადგენს თავის დაზღვევა იმ დანაკარგებისგან, რაც მოჰყვება მაისსა და აგვისტოს შორის ფასების დაცემას. ისინი კმაყოფილდებიან იმ მოგებით, რომელიც ფასების ზრდისგან გამომდინარეობს იმდენად, რამდენადაც ეს მათ დააზღვევს დანაკარგებისგან, რომელთაც ფასების კლებისგან განიცდიან.

რა როლს თამაშობენ პროფესიონალი სპეკულანტები ყოველივე ამაში? სპეკულანტები დასაწყისში აფართოებენ ბაზარს, ისინი ხელს უწყობენ, რომ ადამიანებმა, ვისაც სურთ ფიურერსების ყიდვა-გაყიდვა, იპოვონ ერთმანეთი. დაუშვათ, რომ ნავთობის მრავალი მომხმარებელი, ელის რა ფასების ზრდას, ცდილობს ფიურერსების შესყიდვას. არ შეიძლება დარწმუნებულები ვიყოთ, რომ ნავთობის გამყიდველები მზად იქნებიან, ხელი მოანერონ ყველა კონტრაქტს, რომლითაც სურთ ნავთობის შესყიდვა, მაგრამ, როგორც კი შეიქმნება გამყიდველების დეფიციტი, კონტრაქტების ფასი დაიწყებს ზრდას და მიიზიდავს პროფესიონალ სპეკულანტებს. ეს ის ხალხია, ვინც დახელოვნებულია ინფორმაციის მოპოვებაში იმ საქონლის შესახებ, რომლის ფიურერსებითაც ვაჭრობენ. მონაწილეობას იღებენ რა პროცესში, ისინი მიზანდასახულად ეწევიან რისკს, ვინაიდან სწამთ, რომ სპეციალური ინფორმაცია, რომელსაც ფლობენ, საშუალებას მისცემს, სხვებზე უკეთესად იწინასწარმეტყველონ ფიურერსების ფასი.

სპეკულანტები გაცილებით მეტს აკეთებენ, ვიდრე დაზღვეულების დახმარებაა. ნავთობის პროფესიონალი სპეკულანტები თვალყურს ადევნებენ ყველაფერს, რასაც კი შეუძლია გავლენა იქონიოს ნავთობის მოთხოვნასა და მიწოდებაზე და, აქედან გამომდინარე, — მის ფასზე: მაგალითებია ახალი აღმოჩენები, სამხედრო დაპირისპირება, რევოლუციები, ნავთობის ექსპორტიორი ქვეყნების ორგანიზაციის წევრებს შორის კონფლიქტები ან მათ შორის მიღწეული ჰარმონია, ძლიერი შტორმები ნავთობმწარმოებელი ქვეყნების ოფშორულ ზონებში, პოლიტიკური ცვლილებები, რამაც შეიძლება გავლენა იქონიოს მთავრობის ენერგეტიკულ პოლიტიკაზე, ეკონომიკური განვითარების შენელება, რაც შეამცირებს მოთხოვნას ნავთობზე, გარემოს მიმართ მიდგომებში ცვლილება. როდესაც მათ სწამთ, რომ ნავთობი უფრო დეფიციტური გახდება, ისინი ყიდულობენ ნავთობის ფიურერსებს, რაც იწვევს ფიურერსების ფასის ზრდას. როგორც კი სხვები გაიგებენ, რომ ფიურერსების ფასი იზრდება, ისინიც აკეთებენ დასკვნას, რომ, თუკი დიდი ინფორმაციის მფლობელები ფულს დებენ მომატებული ფასის ფიურერსებში, მაშინ თავადაც შესაბამისად უნდა იმოქმედონ.

მაგალითად, ისინი, ვისაც დიდი ინვესტიციები აქვთ ჩადებული გადასამუშავებელ ნავთობში, შეამცირებენ მიმდინარე გაყიდვებს, რათა მეტი შეინახონ მომავალი გაყიდვებისთვის, როდესაც ფასი უფრო მაღალი იქნება. მიმდინარე მიწოდების რაოდენობა დაიკლებს. ის, ვინც მომავალში აპირებს შესყიდვას, შეეცდება დააჩქაროს შესყიდვები იმ მიზნით, რომ დაასწროს ფასების ზრდას და ამის გამო მიმდინარე მოთხოვნა გაიზრდება. გახსოვდეთ: სპეკულანტების მიერ გამოწვეული ფიურერსების ფასის ზრდა იქნება ნავთობზე ფასის მიმდინარე ზრდა. ფიურერსებით ნაწინასწარმეტყველები ზრდა ახლავს მოხდება და ფასების ეს ზრდა შეეხება ყველას, ვინც იყენებს ნავთობის პროდუქტებს, მილიონი იმ ადამიანის ჩათვლით, რომლებმაც ისიც კი არ იციან, თუ გაზეთის რომელ გვერდზე იბეჭდება ფიურერსების ფასი. ნავთობის პროდუქტების საბოლოო მომხმარებლები მიმდინარე ფასის ცვლილებას იმით უპასუხებენ, რომ დაიწყებენ მის ეკონომიურად მოხმარებას.

კარგია ეს თუ ცუდი? დაუშვათ, რომ სპეკულანტების ქმედება დაფუძნებულია შუა აღმოსავლეთში სამხედრო დაძაბულობის წინასწარმეტყველებაზე, რასაც შეუძლია სერიოზული გავლენა იქონიოს

მსოფლიო ბაზარზე ნავთობის მიწოდებაზე. რა სჯობს? ის, რომ წინასწარ არაფერი ვიცოდეთ, არავითარი ზომები არ მივიღოთ და მხოლოდ მაშინ დავინწყით მოქმედება, როდესაც ფაქტის წინაშე აღმოვჩნდებით? თუ დაზოგვა ადრევე დავინწყით და საჭირო დროს მეტი ნავთობი გვექონდეს ხელთ?

ძალიან გაგვიჭირდება იმის თქმა, რომ პირველი სცენარი სჯობს მეორეს. რა თქმა უნდა, იმ შემთხვევის გარდა, როდესაც სპეკულანტები ცდებიან, რაც სავსებით შესაძლებელია. თუ ისინი ცდებიან და მათი მოქმედება ხელს უწყობს ნავთობის და მისი პროდუქტების ფასის ზრდას იმ საშიშროების გამო, რომელიც არ არსებობს, ჩვენ დავინწყებთ ეკონომიას მაშინ, როდესაც ამის მიზეზი არა გვაქვს და ჩვენი ხელშეწყობით ნავთობის პროდუქციის ფასი დაინვეს იმაზე დაბლა, ვიდრე სხვა შემთხვევაში იქნებოდა. სპეკულანტების შეცდომა გახდება ფასების რყევების მიზეზი, რაც მიწოდებასა და მოთხოვნას შორის ბალანსს დაარღვევს.

მაგრამ ისინი ბევრად უფრო ხშირად მართლდებიან, ვიდრე ცდებიან. მათი საქმე კორექტირებაა და დიდხანს ვერ დარჩებიან ამ ბიზნესში, თუკი ხშირად შეცდებიან, უფრო მეტიც, როდესაც ისინი ცდებიან, ცდილობენ სწრაფად გამოასწორონ შეცდომები და შეცვალონ მიდგომა. ისინი არ ჰგვანან იმათ, ვინც არ იხდის საკუთარი შეცდომების ფასს და ჯიუტად განაგრძობს წინასწარმეტყველებას მას შემდეგაც კი, როდესაც ყველაზე მიუკერძოებელი და დაუინტერესებელი პიროვნებაც კი ხვდება, რომ ეს სიცრუეა.

პროფესიონალი სპეკულანტები წარმოადგენენ დამცველ დისტანციურ სისტემას. ისინი კრიზისებიდან თავის აცილებაში იმით გვეხმარებიან, რომ უკეთეს ინფორმაციას გვანვდიან და გვიბიძგებენ ქმედებისკენ. მათ მიერ ფიზიკურსული კონტრაქტების ყიდვა და გაყიდვა უზრუნველგვყოფს მუდმივად დარეგულირებული წინასწარმეტყველებით ფასების მოსალოდნელი ცვლილების შესახებ, გვეხმარება რა, მივიღოთ უკეთესი გადაწყვეტილება. შუამავლებთან ერთად, სპეკულანტები ძალიან საჭირო რესურსს წარმოადგენენ. თუ პოლიტიკური დაძაბულობა ზოგჯერ მათ უქმნის საშიშროებას, რომ მომაკვდავ სახეობად იქცნენ, ფიზიკურსული ბაზრების უკეთესი გაგება და სპეკულანტური ფუნქციები უზრუნველყოფენ თვითგადარჩენას.

მოკლედ გავიხილოთ

შესაძლებლობა, რომლის შესახებაც თქვენ არაფერი იცით, სინამდვილეში შესაძლებლობას არ წარმოადგენს. აქედან გამომდინარე, ინფორმაცია ფასეული რესურსია, რომელიც მფლობელს საშუალებას აძლევს, გაზარდოს საკუთარი სიმდიდრე.

ინფორმაცია წარმოადგენს იშვიათ პროდუქტს, რომლის წარმოება, როგორც წესი, დაკავშირებულია ხარჯებთან. პიროვნება, რომელიც ეფექტიანად იღებს გადაწყვეტილებას, აგროვებს დამატებით ინფორმაციას მხოლოდ მანამდე, სანამ მოსალოდნელი ზღვრული სარგებელი ზღვრულ ხარჯზე მეტია.

ეკონომიკური მოღვაწეობის მნიშვნელოვანი ნაწილი იმით აიხსნება, რომ ინფორმაცია წარმოადგენს იშვიათ პროდუქტს. შუამავალი, რომელსაც ასე ხშირად და დაუმსახურებლად ლანძღავენ, უფრო ხშირად ინფორმაციის წარმოების სპეციალისტს წარმოადგენს. ისევე, როგორც უძრავი ქონებით მოვაჭრე ბროკერი ეხმარება პოტენციურ მყიდველსა და გამყიდველს ერთმანეთის პოვნაში, ჩვეულებრივი საცალო გამყიდველი ანვდის ინფორმაციას მენარმის მიერ დამზადებული საქონლის შესახებ და ერთმანეთთან აკავშირებს მწარმოებლებსა და მათ, ვისაც სჭირდებათ პროდუქცია.

შუამავლის შესახებ ისეთი წარმოდგენა, თითქოს იგი ვაჭრობის ფართო შარაზე გამოსული არაფრისმწარმოებელი ყაჩაღია, გამომდინარეობს ინფორმაციის ნულოვანი ფასის შესახებ მცდარი შეხედულებიდან.

ყველა, ვინც კი გადაწყვეტილებას იღებს ისე, რომ არ გააჩნია ყველა შესაძლო ვარიანტის მომავალი შედეგების შესახებ სრული ინფორმაცია, სპეკულანტია, ანუ ყველა ადამიანი სპეკულანტია.

თუ ადამიანს მიაჩნია, რომ მან სხვებზე მეტი იცის მომავლის და აწმყოს შორის თანაფარდობის შესახებ, ის მონიდომებს დღეს იყიდოს, რათა ხვალ გაყიდოს. თუ ის მართალი აღმოჩნდა, მიიღებს მოგებას თავისი კარგი წინასწარმეტყველების გამო და ასევე გადაიტანს პროდუქტს ნაკლები იშვიათობის მდგომარეობიდან მეტი იშვიათობის მდგომარეობაში. თუ ის შეცდება ვარაუდში, მაშინ პროდუქტი მეტი იშვიათობის მდგომარეობიდან ნაკლები იშვიათობის მდგომარეობაში იქნება გადატანილი და წინასწარმეტყველი დაისჯება თავისი ქმედებების პირადი ხარჯებით.

ვინაიდან ფასები წარმოადგენს იშვიათობის განზოგადებულ მაჩვენებელს, ისინი საჭირო ინფორმაციას გვანვდიან. ადამიანები, რომელთა შესყიდვები და გაყიდვები აყალიბებს ფასს, აწარმოებენ სხვებისთვის სასარგებლო ინფორმაციას.

მას, ვისაც შეუძლია შეცდომასთან დაკავშირებული მთელი ხარჯები სხვას გადააბრალოს, ინფორმაციის მოგროვების ნაკლები სტიმული გააჩნია. ის, ვინც იძულებულია თავად აანაზღაუროს სხვა პიროვნებების მიერ დაშვებული შეცდომებთან დაკავშირებული ხარჯები, შეეცდება, დაიცვას ისინი ამ შეცდომებისგან. შეცდომების თავიდან აცილება ასევე ხარჯებთანაა დაკავშირებული, მაგრამ ადამიანები, როგორც წესი, დიდ ყურადღებას არ აქცევენ სხვების ხარჯებს.

ინფორმაციის წარმოების ხარჯები ყველასათვის ერთნაირი არ არის. ადამიანები ერთვებიან იმ ტიპის ინფორმაციის წარმოებაში, რომელშიც მათ შედარებითი უპირატესობა გააჩნიათ.

საკითხები განსჯისათვის

1. სტუდენტები ხშირად გამოთქვამენ საყვედურს დაბალი ფასების გამო, რომლებსაც სტუდენტობის წიგნის მაღაზიები ნახმარ წიგნებში სთავაზობენ.
 - ა) მაშინ რატომ ყიდნიან ისინი ამ წიგნებს?
 - ბ) როგორ ფიქრობთ, წიგნის მაღაზიები სასარგებლო ფუნქციას ასრულებენ თუ ატყუებენ სტუდენტებს მათი ნახმარი წიგნებით ოპერირებისას?
 - გ) რატომ ყიდნიან უნივერსიტეტების წიგნის მაღაზიები ყველა ნახმარი წიგნის ერთნაირ ასლებს ერთნაირ ფასში, მიუხედავად მათი მდგომარეობისა? ნახმარი მანქანებით მოვაჭრეები ასე არ იქცევიან. რითი შეგიძლიათ ახსნათ განსხვავება წიგნების მაღაზიებისა და მანქანების გამყიდველების პოლიტიკას შორის?
2. შეაფასეთ საგაზეთო სტატიის შემდეგი ნაწყვეტი: „პროდუქტებზე ეკონომიის განწევის საუკეთესო საშუალებას წარმოადგენს შუამავლობის გამორიცხვა და პროდუქციის შექმნა უშუალოდ ფერმერისგან ან სხვა მიმწოდებლისგან. სწორედ ასე მოიქცა სოციალურად მოტივირებული და საკმაოდ დამშეული ადამიანების ჯგუფი, შექმნა რა სასურსათო კოოპერატივი“.

თუკი შესაძლებელია სასურსათო მაღაზიებში პირდაპირ მიმწოდებლისგან შექმნით ფულის დაზოგვა,

რატომ მიმართავს ამ საშუალებას ადამიანების ასე მცირე რაოდენობა?

3. თუ გაიგებთ, რომ შეგიძლიათ ახალი ტანსაცმლის ყიდვაზე განუხლები ხარჯების 10 პროცენტით შემცირება იმ შემთხვევაში, თუ მას კატალოგებიდან გამოიწეროთ, მოიქცევით თუ არა ამგვარად? რატომ ამბობს ზოგიერთი უარს ასეთ ეკონომიაზე? რას აკეთებენ ადამიანები, როდესაც საყიდლებზე დადიან? რამდენად ხშირად პოულობთ იმას, რასაც ეძებთ, იმის დათვალიერებისას, რასაც გამყიდველები გთავაზობენ?
4. ოსალოდნელია თუ არა, რომ დაახლოებით ერთნაირი ხარისხის საქონლის ფასი ჩვეულებრივ საცალო მაღაზიასა და ბაზრობაზე დიდად განსხვავებული იყოს? ნიშნავს თუ არა ფასებში დიდი სხვაობა იმას, რომ ვილაცას ატყუებენ ან უსამართლოდ იყენებენ საკუთარი მიზნებისათვის?
5. აეროპორტის გადატვირთულ დარბაზში თქვენთან მოდის ადამიანი და 25 დოლარად გთავაზობთ თითქოსდა კარგ საათს, რომელიც, მისი თქმით, 135 დოლარი ღირს. შეიძენთ მას? ყიდვისთვის უფრო მეტად იქნებოდით მზად, მეტი ინფორმაცია რომ გაგაჩნდეთ? რა არ იცით მოცემულ სიტუაციაში ისეთი, რაც გეცოდინებოდათ მაშინ, საათს რომ თქვენი სახლის ახლოს მდებარე მაღაზიაში ყიდულობდეთ?
6. შეგომონებიათ თუ არა ოდესმე სასწორი იმ მაღაზიაში, სადაც ხორცს ყოველდღიურად ყიდულობთ? რატომ ხართ დარწმუნებული, რომ არ გატყუებენ?
7. რატომ იაფდება ახალი ავტომობილი ასე ძალიან ექსპლუატაციის პირველ წელს? გამონვეულია თუ არა ეს ამერიკელების არარაციონალური მისწრაფებით, ჰქონდეთ ახალი და უხმარი მანქანა?
 - ა) რთი წლის ექსპლუატაციის შემდეგ რომელი მანქანა აღმოჩნდება ნახმარი ავტომობილების ბაზარზე — ის, რომელიც კარგად ემსახურებოდა პატრონს, თუ ის, რომელსაც წამდაუნუმ გარემონტება სჭირდებოდა?
 - ბ) გასაყიდად მიწოდებულ რომელ მანქანებს შორის იქნება უფრო დიდი — გამყიდველისთვის ცნობილი, მაგრამ მყიდველისთვის უცნობი დეფექტების მქონე მანქანების წილი, ახლებში თუ ერთი წლის განმავლობაში ნახმარ მანქანებში?
 - გ) რა დასკვნა შეიძლება გაკეთდეს ერთი წლის განმავლობაში ექსპლუატაციაში მყოფი მანქანების ფასების შესახებ? როგორ შეეფარდება ეს იმ ფასებს, რომლებიც დადგინდებოდა იმ შემთხვევაში, გამყიდველებსა და მყიდველებს სრული ინფორმაცია რომ გააჩნდეთ?
 - დ) რატომ იძლევიან ნახმარი მანქანების გამყიდველები ზოგჯერ გარანტიას, ხოლო სხვა შემთხვევაში ამბობენ — „გარანტია არაა. გაყიდვა საბოლოოა“.
8. დეკემბრის ბოლოს იგებთ, რომ შეძლებთ 10000 დოლარის შოვნას, თუ მოიგებთ კლიენტის გულს იმით, რომ უშოვით საფეხბურთო ჩემპიონატის ფინალური მატჩის ბილეთს. თქვენ მოახერხებთ, სპეკულანტისგან კარგ ადგილას შეგეძინათ ორი ბილეთი 750 დოლარად. გაგძარცვათ თუ არა სპეკულანტმა? თუ პირიქით, გიხარიათ, რომ სპეკულანტები არსებობენ? რატომ ვერ იტანს ბევრი ბილეთებით სპეკულანტებს?
9. ოსტონის უნივერსიტეტში საგაზაფხულო გამოშვების ცერემონიალს ესწრებოდნენ აშშ-ის პრეზიდენტი ჯორჯ ბუში და საფრანგეთის პრეზიდენტი ფრანსუა მიტერანი. 5600 სტუდენტიდან თითოეულს მისცეს ოთხი უფასო ბილეთი. ბილეთების ფასმა 100 დოლარამდე აინია.
 - ა) მიგაჩნიათ თუ არა, რომ ის სტუდენტები, რომლებმაც საკუთარი ბილეთები გაყიდეს, არაეთიკურად მოიქცნენ (ეს ოპერაცია არალეგალური არ იყო)?
 - ბ) როგორ გგონიათ, ის ხალხი, ვინც უფასო ბილეთში 100 დოლარი გადაიხადა ექსპლუატაციის მსხვერპლია?
10. გოლფის ეროვნული კლუბი ყიდის სამკერდე ნიშნებს, როგორც დასკვნით შეჯიბრებაზე დასასწრებ ბილეთებს. სამი კვირით ადრე ნიშნები გაყიდულია და სიაში ჯერ კიდევ ბევრია ჩანერილი. ეროვნული კლუბი უყენებს მოთხოვნას სამკერდე ნიშნების გამყიდველებს, რომ მათ არ გაყიდონ ბილეთები ზედმეტ ფასში. როდესაც „უოლ სთრიით ჯორნალი“-ს სპორტულმა კომენტატორმა დაწერა სტატია ამ შეჯიბრების შესახებ, აღმოჩნდა, რომ ბილეთების ფასი 15-ჯერ მეტი იყო, ოფიციალურ ფასთან შედარებით.
 - ა) რატომ არ გაზარდა კლუბმა სამკერდე ნიშნების ფასები?
 - ბ) რატომ უნდოდა კლუბს ზედმეტ ფასში სამკერდე ნიშნების გაყიდვისგან თავის დაცვა?
11. დავუშვათ, რომ დღეს მიემგზავრებით შორეულ მოგზაურობაში, რომლის დროსაც საქმიანი ვიზიტები და დასვენება ერთმანეთს უნდა შეუთავსოთ. თვითმფრინავით მიფრინავთ.
 - ა) რა სახის სპეკულაციას ეწევით ჩემოდნის ჩალაგებისას?

- ბ) რომელ მხარეს გირჩევნიათ შეცდომის დაშვება: ნაილოთ ბევრი ტანსაცმელი და იძულებული გახდეთ ათრიოთ მძიმე ჩემოდანი, თუ ნაკლები ტანსაცმელი ნაილოთ და იმ ნივთების გარეშე აღმოჩნდეთ, რომლებიც შეიძლება დაგჭირდეთ.
- გ) დამოკიდებული იქნება თუ არა წინა შეკითხვაზე პასუხი იმაზე, თუ სად მიფრინავთ — მდიდარ ქალაქში თუ შორეულ კურორტზე?
- დ) დავუშვათ, რომ თქვენ ნაილეთ გამოსასვლელი ფეხსაცმლის ერთი წყვილი და მნიშვნელოვანი შეხვედრის წინ მელნით დასვარეთ. თქვენ გარბიხართ მაღაზიაში და ახალ ფეხსაცმელს ყიდულობთ. ახსენით, როგორ შეამცირა თქვენს მიერ ერთი წყვილი ფეხსაცმლის წაღების რისკი გამყიდველის მიერ საკუთარ თავზე რისკის აღებამ.
12. სტატიაში, რომელშიც მოცემული იყო საზოგადოებრივ მეცნიერებათა წარმომადგენლების შეხედულებები აშშ-ის მომხმარებელთა მიერ მარაგების გაკეთების შესახებ, სოციოლოგი ამტკიცებდა, რომ მომხმარებლების მიერ ბენზინის მარაგების გაკეთება რაციონალური საქციელი კი არ არის, არამედ მოტივირებულია ამერიკელების ემოციური დამოკიდებულებით მანქანების მიმართ. ისტორიკოსი აცხადებდა, რომ ამერიკელებს ახასიათებთ მარაგების მიმართ სიყვარული. ერთნი მარაგების დაგროვებას „დეფიციტის ფსიქოზით“ ხსნიდნენ, მეორენი ლაპარაკობდნენ „აჟიტირებულ მოთხოვნაზე“. ერთ-ერთმა სოციოლოგმა გამოაცხადა, რომ ასეთი „კონკურენტული ქცევის“ აღსაკვეთად საჭიროა ძლიერი ლიდერი.
- ა) როგორ შეიძლება იმის განსაზღვრა, თუ რას წარმოადგენს მარაგების გაკეთება — ირაციონალურ საქციელს, ფსიქიურ მოვლენას, ეროვნული ხასიათის ნიშანს, აჟიოტაჟისა და ემოციების შედეგს თუ გაურკვევლობის მიმართ ნორმალურ რეაქციას?
- ბ) რა განსხვავებაა ზედმეტი მარაგების გაკეთებასა და მარაგების აუცილებელ დონეზე შენარჩუნებას შორის?
- გ) რატომ აქვთ მარაგები ოჯახებს და ფირმებს? როგორ განსაზღვრავენ ისინი თითოეული ცალკეული პროდუქტის მარაგის სათანადო დონეს?
13. ეწევით თუ არა სპეკულაციას, როდესაც საკუთარ სახლს ხანძრისგან აზღვევთ? შეგიძლიათ თუ არა დაზოგოთ ფული იმით, რომ ამხანაგებთან გაერთიანდებით და შექმნით სადაზღვევო კოოპერატივს, აიცილებთ რა თავიდან შუამავლისთვის საჭირო ხარჯებს? სასარგებლო ინფორმაციის რომელ სახეს გვთავაზობენ სადაზღვევო კომპანიები?
14. რამდენიმე წლის წინ მიმომხილველებმა ჩაატარეს გამოკითხვა მომხმარებლებს შორის, რათა შეედარებინათ მათ მიერ ექიმის, ახალი მანქანის, ნაკლებად ძვირი სუპერმარკეტის და ტანსაცმლის მაღაზიის შერჩევაზე დახარჯული დრო. 34 პროცენტმა გამოაცხადა, რომ ისინი უმეტეს დროს სუპერმარკეტის ძიებას ანდომებენ.; 23 პროცენტი ტანსაცმლის მაღაზიების შერჩევას, მხოლოდ 16 პროცენტი ხარჯავს დროის ყველაზე დიდ ნაწილს ექიმის შერჩევაზე და 15 პროცენტი — ახალი მანქანის შესყიდვაზე. რატომ არ წარმოადგენს ეს გამოქვეყნებული ციფრები იმის მაჩვენებელს, თუ რა ფარდობით მნიშვნელობას აძლევს ხალხი პროდუქტის ფასეულობას, როდესაც ეძებს საკვებს, ჩასაცმელს, ექიმებსა და მანქანებს?
15. დავუშვათ, თქვენ მიგყავთ ავტომობილი და ცდილობთ მოუხვიოთ მარცხნივ, რითაც აფერხებთ მოძრაობას გადატვირთულ ტრასაზე. თქვენ აპირებთ, მოუხვიოთ მაშინვე, როგორც კი გაივლის თქვენსკენ მომავალი სატვირთო მანქანა. მაგრამ უკანასკნელ წუთს ამჩნევთ, რომ მას მოსდევს მანქანების გრძელი მწკრივი. იმნამსვე იღებთ გადაწყვეტილებას და უხვევთ სატვირთო მანქანის წინ.
დავუშვათ, რომ ამ მომენტში მობრუნებისას, თქვენ დაზოგეთ 2 წუთი მაშინ, როცა საკუთარი დროის ერთ საათს 6 დოლარად აფასებთ, ხოლო იმის ალბათობა, რომ სატვირთო მანქანა გადაგივლით და დაიღუპებით 0,0001-ის ტოლია. რა თანხად შეაფასებთ დაჯახების თავიდან აცილების შესაძლებლობა, როდესაც მოხვევა გადაწყვიტეთ? შეიძლება თუ არა ჩაითვალოს, რომ თქვენი სიცოცხლის მაქსიმალური ფასი სწორედ ესაა?
16. ადგილობრივ გაზეთში გამოქვეყნებული სტატია, რომელიც ეხებოდა მაქ-ქინლის მწვერვალზე იაპონელი მთამსვლელის ასვლას, მთავრდებოდა ერთი ფრაზით: „ალპინიზმი უსაფრთხოება არის და ყოველთვის უნდა იყოს კანონი“. რას ნიშნავს „უსაფრთხო ალპინიზმი“?
17. ჩემი ყოფილი მეზობელი ქირურგი-ორთოპედი, რომელსაც ძალიან უყვარს ხიდან სხვადასხვა ფიგურების გამოთლა. მან შეიძინა ცირკულარული ხერხი, რათა შეემცირებინა ნაკეთობების დამზადების დრო, მაგრამ შემდეგში გადაწყვიტა, რომ არ უღირს რისკის განევა და ხელის დაზიანება, ამიტომ ეს

ხერხი მე მომყიდა. თუ გავითვალისწინებთ იმას, რომ ჩემი მეზობელი უფრო აკურატულიად მუშაობს, ვიდრე მე, იმის ალბათობა, რომ ის თითოს მოიჭრის, ბევრად ნაკლებია, ვიდრე ჩემი ტრავმის ალბათობა, მაგრამ მე მზად ვარ გავრისკო. გამოიყენეთ ალტერნატივის ღირებულების კონცეფცია იმისათვის, რომ ახსნათ ცირკულარულ ხერხთან მუშაობის რისკის მიმართ ჩვენი განსხვავებული დამოკიდებულება.

18. როდესაც სამრეწველო ფირმა ამცირებს საზღვარგარეთული ფილიალის ხარჯებს იმით, რომ გამოიყენებს ტექნიკური უსაფრთხოების ნაკლებად მკაცრ სტანდარტებს, ექსპლუატაციას უწევს თუ არა იგი უცხოელ მუშებს? რატომ მიდიან ძალიან ღირებულ ქვეყანაში პოტენციური მუშები ამ რისკზე? ვინ აგებს ამით და ეგებ პროტესტსაც კი გამოთქვამს, საზღვარგარეთულ ფირმებში უსაფრთხოების ნაკლებად მკაცრი სტანდარტების გამოყენების წინააღმდეგ?
19. იწვევს თუ არა შეცდომების რიცხვის და ხარჯების ზრდას ადამიანების დაზღვევა იმ ხარჯებისგან, რომლებიც მათი საკუთარი შეცდომებითაა გამოწვეული?
 - ა) სხვა თანაბარი პირობების შემთხვევაში, დაზღვეული სახლები უფრო ხშირად დაინგება თუ დაუზღვეველი? რატომ?
 - ბ) გაატარებენ თუ არა მანქანების მფლობელები მეტ თავდაცვით ღონისძიებებს, თუ სადაზღვევო კომპანიები აღარ გაყიდნიან დაზღვევას, რომელიც მანქანის გატაცების კომპენსაციას იძლევა?
 - გ) ადამიანებს, რომლებიც სამუშაოს დაკარგვისას უმუშევრობის კომპენსაციას იღებენ, გააჩნიათ რიგი უპირატესობები, რომლებიც ნააგავს სამუშაოს დაკარგვის შემთხვევაში დაზღვევის უპირატესობებს. როგორ ფიქრობთ, ხომ არ მივყავართ ამას იქამდე, რომ ასეთ ადამიანებს უფრო ხშირად ითხოვენ სამუშაოდან?
20. თუ საკვებისა და წამლების სამმართველო გაზრდის ახალი წამლების გამოცდის პერიოდს იმ მიზნით, რომ უკეთესად დაიცვას მომხმარებლების ჯანმრთელობა და სიცოცხლე ამ წამლების ნაადრევი გამოყენებისაგან, მიგვიყვანს თუ არა ეს სინამდვილეში მომხმარებლის დაცვამდე? როგორი იქნება სიცოცხლისა და ჯანმრთელობის საფრთხე, რომელსაც სამმართველო გაზრდის, მიიღებს რა ამ გადაწყვეტილებას?
21. საკვებისა და წამლების სამმართველოს უფროსმა განაცხადა, რომ თუმცა ის მზადაა, კომისიის პოლიტიკის ფორმირებისას, რისკი ჯანმრთელობისგან მიღებულ მოგებას შეადაროს, მაგრამ კატეგორიულად წინააღმდეგია იმისა, რომ ჯანმრთელობის რისკი ეკონომიკურ ფაქტორებთან იყოს შედარებული. შეაფასეთ მისი განცხადება.
22. ჩვენ შეიძლება შევამციროთ წამლების მიღებით გამოწვეული ბავშვების სიკვდილიანობა, თუ წამლების მწარმოებლებს მოვთხოვთ, რომ მომხმარებლის, სურვილის შემთხვევაში, ბოთლები სპეციალური, ძნელად გასახსნელი სახურავებით მიანოდონ. შეიძლება თუ არა კიდევ უფრო შევამციროთ ეს ალბათობა იმით, რომ საერთოდ ავკრძალოთ ასეთი სახურავის გარეშე წამლების გაყიდვა? რას იზამენ ის ავადმყოფები, რომლებსაც უძნელდებათ ასეთი სახურავების გახსნა (მაგალითად, ვისაც ართრიტი აქვს), თუ ისინი ვერ შეძლებენ გამონერილი წამლის ყიდვას ადვილად გასახსნელი ბოთლით?
23. ეკონომისტებმა რჩიარდ მაკ-ქეინზმა და ჯონ ყურნერმა გამოთვალეს, რომ გზებზე სიკვდილიანობა ყოველწლიურად 150-ით გაიზრდება, თუ, უსაფრთხოების რეგულირების გამკაცრების გამო, 10 პროცენტით გაიზრდება საჰაერო მოგზაურობის ღირებულება. სადამდე მიგვიყვანს ეს (მაკ-ქეინსი და უორნერი ჩვეულებრივ გულისხმობენ, რომ საჰაერო მოგზაურობის მოთხოვნის ელასტიკურობის ფასი მხოლოდ 0,1 უდრის და მხოლოდ 40 პროცენტს შეადგენენ ისინი, ვისაც არ სურს მაღალი ფასის გამო ფრენა და ურჩევნია მანქანით მოგზაურობა)? 1978 წლიდან დაწყებული, საჰაერო კატასტროფების რიცხვი დაახლოებით 150-ის ტოლია. კომერციული ავიაკომპანიების უსაფრთხოების ზომების გამკაცრების კუთხით რისი მაჩვენებელია ეს? თუ ახალი აღმოჩენები საშუალებას მისცემს ავიაკომპანიებს, გაზარდონ უსაფრთხოება ისე, რომ არ გაზარდონ ფასი ან მოგზაურობის ხარჯები, მიიღებენ კი ისინი ამ სიახლეებს და ნავლენ კი ამაზე იმ შემთხვევაში, თუ კანონი არ მოითხოვს მათგან ამის გაკეთებას?
24. 1980-იანი წლების დასაწყისში საბჭოთა კავშირის მთავრობამ გაზარდა არყის ფასი, იმ მიზნით, რათა შეემცირებინა ალკოჰოლიზმი. ორი წლით ადრე არაყზე ფასი შეამცირეს იმ მიზნით, რომ შეემცირებინათ ალკოჰოლური მონამვლის შემთხვევები. რომელ კანონს ესადაგება ეს შემთხვევა, წამლის ძნელად გასახსნელი ბოთლისა თუ მეტად უსაფრთხო საჰაერო მოგზაურობისა?

25. კანონი, რომელიც კონგრესში იქნა წარდგენილი (მაგრამ არ იქნა მიღებული) გადასახადისგან ათავისუფლებდა ფედერალურ მომხმარებლებს იმ სასტუმროებში გაჩერებისას, რომლებსაც არ გააჩნდათ ცეცხლსაქრობები ან კვამლის დეტექტორები. მიზანს, რა თქმა უნდა, პატრონების მიერ უსაფრთხოების ზომების გაზრდა წარმოადგენდა. შემოვლითი მეთოდი არჩეული იქნა იმიტომ, რომ, კონსტიტუციის მიხედვით, ფედერალურ მთავრობას არა აქვს უფლება საკუთარ თავზე აილოს რეგულირება. მიგაჩნიათ, თუ არა, რომ უსაფრთხოების გაძლიერებით მიღებული მოგება საკმარისად დიდი იქნება იმისთვის, რომ გაამართლოს სასტუმროებში ცეცხლსაქრობების დაყენება? თვლით თუ არა, რომ ხარჯი გამართლებული იქნება იმ შემთხვევაშიც კი, თუ ერთი სიცოცხლე გადაარჩება?
26. სიეტლში არსებობს მუნიციპალიტეტის დადგენილება იმის შესახებ, რომ მრავალსართულიან ავტოფარეხებში კედლების სიმაღლე 18 ინჩის ტოლი უნდა იყოს, რათა ავტომობილები არ გადავარდნენ. ეს მოთხოვნა უსაფუძვლო არ იყო, — როდესაც ავტომობილი გადმოვარდა იმ ავტოფარეხის მე-15 სართულიდან, რომელიც მოთხოვნამდე იყო აშენებული და არ ჰქონდა 15 ინჩის სიმაღლე კედლები, სამი ადამიანი დაიღუპა. ადგილობრივი გაზეთი ამის შესახებ ასე წერდა:
- „ეს იყო უცნაური და ამავე დროს ტრაგიკული შემთხვევა. მაგრამ მიუხედავად ამისა, ეს თურმე შესაძლებელია. ქალაქის მერიამ არ უნდა იყოყმანოს, რათა ყველა ავტოფარეხი უსაფრთხოების სტანდარტების დაცვით აშენდეს“.
- ა) რა ნაკლი აქვს რედაქტორის არგუმენტს?
- ბ) რატომ მოითხოვენ ხშირ შემთხვევებში მაღალ სტანდარტებს მხოლოდ ახალ მშენებლობებზე და ათავისუფლებენ ამისგან უკვე არსებულთ? განვიხილოთ მაგალითად ყველა სახლზე გამოკრული განცხადება — „მინისძვრისგან დაცულია“?
27. ზოგიერთმა გამოკვლევამ გვაჩვენა, რომ ფეხით მოსიარულეები ორჯერ უფრო ხშირად ზარალდებიან, როცა გადადიან იმ ადგილებში, სადაც სპეციალური აღნიშვნებია გაკეთებული, ვიდრე სხვა ადგილების გადაკვეთისას. შეგიძლიათ თუ არა ახსნათ ეს უცნაური ფაქტი.
28. ტექსტში მოცემული იყო შიდა ინფორმაციით სარგებლობის საკითხები. სცადეთ, თავად უპასუხოთ ამასთან დაკავშირებულ შემდეგ კითხვებს:
- ა) ხელოვნებათმცოდნემ ანტიკვარიატის მაღაზიაში აღმოაჩინა ნახატი, რომელიც პიკასოს ნამუშევარს ჰგავს. თუ ის მართლაც გენიოსი პიკასოს ნაწარმოებია, მაშინ ათასობით დოლარი ღირს. არადა, სურათის ფასი 35 დოლარია. როგორ უნდა მოიქცეს ხელოვნებათმცოდნე, — არაფერი თქვას და შეიძინოს ნახატი? უთხრას მაღაზიის მეპატრონეს, რომ პიკასოს ნახატი აქვს? იყიდოს სურათი და მოგების ნაწილი მისცეს მაღაზიის მეპატრონეს, თუკი აღმოჩნდება, რომ ეს მართლაც პიკასოა? შეუძლია თუ არა მას დარწმუნებული იყოს, რომ მაღაზიის მეპატრონე გაუყოფს მოგებას მას, ვისგანაც სურათი შეიძინა?
- ბ) ტიპოგრაფიის მუშაკმა, რომელიც კორპორაციის მასალებს ამზადებს, შეიტყო კორპორაციის მიზნები. აქვს თუ არა მას უფლება, შეიძინოს ამ კომპანიის აქციები?
- გ) ნავთობის კომპანია მზადაა გამოაცხადოს, რომ მან აღმოაჩინა დიდი მარაგი ბრაზილიაში. აქვს თუ არა უფლება კომპანიის მუშაკს, რომელმაც უკეთ იცის კარგი ახალი ამბების შესახებ, შეისყიდოს კომპანიის აქციები მანამ, სანამ ეს საქვეყნოდ გამოცხადდება?
- დ) აქციების ბროკერმა, რომელსაც იმ კლიენტების გრძელი სია აქვს, ვისაც ის ინვესტიციებს აძლევს, შეიტყო, რომ თითქოსდა სანდო სადაზღვევო კომპანია გაკოტრების პირასაა. აქვს თუ არა მას უფლება, უთხრას თავის კლიენტებს, გაყიდონ ამ სადაზღვევო კომპანიის აქციები, სანამ ეს ინფორმაცია გაჟონავს? თუ მან უნდა შეინახოს ეს ინფორმაცია მანამ, სანამ ლეგალურად არ ექნება გამჟღავნების უფლება?
- ე) კორპორაციის აღმასრულებელ დირექტორს სწამს, რომ მის მიერ განხორციელებული მენეჯმენტი ბევრად მეტ მოგებას მოუტანს კომპანიას, ვიდრე მოსალოდნელი იყო. აქვს თუ არა მას უფლება, შეიძინოს კომპანიის აქციების დიდი რაოდენობა მანამ, სანამ საქვეყნოდ გამოაცხადებს თავის ვარაუდებს?
- ვ) უნდა აიღონ თუ არა მორალური პასუხისმგებლობა თავის თავზე გამყიდველებმა სახლების გაყიდვისას, რომ მყიდველებს უთხრან იმ დეტექტების შესახებ, რაც მათ სახლებს გააჩნიათ? სარდაფები, რომლებიც წვიმისას წყლით ივსება, მეზობლები, რომლებიც ყოველდღე ხმაურიან წვეულებებს მართავენ, ციყვები, რომლებსაც მანსარდში ბუდეების გაკეთება უყვართ?
- ზ) თქვენ ჩაატარეთ მნიშვნელოვანი კვლევები XYZ კომპანიაში და ეს უფლებას გაძლევთ, იმედი

იქონიოთ, რომ მისი აქციები უახლოეს მომავალში მკვეთრად გაიზრდება. აქედან გამომდინარე, თქვენ გსურთ აქციების დიდი ნაწილის შესყიდვა. დავუშვათ, რომ დაგირეკათ ამხანაგმა, რომელსაც ამ კომპანიის აქციები აქვს და გითხრათ, რომ დიდი სიამოვნებით მოგყიდით 500 ცალს მიმდინარე ფასად. იყიდით თუ არა ამ წილს თქვენი ამხანაგისაგან?

29. დავუშვათ, რომ არსებობს ძალიან მძიმე, ხშირად საშიში და ზოგჯერ ფატალური ავადმყოფობის წინააღმდეგ ვაქცინის ორი ფორმა: ვირუსის მკვლელი ვაქცინა და ცოცხალი ვირუსის ვაქცინა, ვაქცინის გარეშე დაავადყოფების ალბათობა 1000-დან ერთის ტოლია. ვირუსის მკვლელი ვაქცინის გამოყენებისას, ალბათობა 100000-დან ერთის ტოლია, ხოლო ცოცხალი ვირუსის გამოყენებისას, ალბათობა 1000000-დან 1-ის ტოლია.
- ა) რომელ ვარიანტს ამოირჩევთ თქვენთვის ან ბავშვისთვის — უმოქმედობას, ვირუსის მკვლელ ვაქცინას, თუ ცოცხალი ვირუსის ვაქცინას?
 - ბ) დავუშვათ, რომ ავადმყოფობა თავისთავად არასდროს წარმოიშვება ვირუსის მკვლელი ვაქცინისგან, ცოცხალი ვირუსიდან მისი წარმოშობის ალბათობა კი 1000000-დან 2-ის ტოლია. რაც ნიშნავს, რომ, ცოცხალი ვირუსის ვაქცინის გამოყენებისას, დაავადების ალბათობა 1000000-დან სამს უდრის. სამი ვარიანტიდან რომელს ამოირჩევთ ახლა?
 - გ) აქვს თუ არა უფლება ვინმეს, ვინც იცის ეს ალბათობა ცოცხალი ვირუსის ვაქცინით წარმოშობილი ავადმყოფობის შესახებ, წარმოებას გულგრილობისთვის უჩივლოს?
 - დ) რა უნდა ქნას იმან, ვისაც სურს გამოიყენოს ცოცხალი ვირუსის ვაქცინა, მაგრამ ფიქრობს, რომ მწარმოებლის სადაზღვევო კომპენსაცია არასაკმარისია?
 - ე) დამატებითი ხარჯების განევა იძლევა იმის შესაძლებლობას, რომ უსაფრთხოება გაიზარდოს. რამდენად შორს წავალთ? როდისაა დამატებითი უსაფრთხოება არანაკლებ ღირებული ვიდრე ხარჯი? მზად ხართ თუ არა გადაიხადოთ 250 დოლარი, ნაცვლად 25 დოლარისა, ცოცხალი ვირუსის ვაქცინაში, თუ ეს ავადმყოფობის წარმოშობის ალბათობას 1000000-დან 2-ის ნაცვლად 1000000-დან 1-მდე ამცირებს?
 - ვ) დავუშვათ, წინა შეკითხვაზე უარყოფითი პასუხი გაქვთ. მოსთხოვთ თუ არა ვინმეს, მწარმოებლებს გულგრილობისთვის უჩივლოს, იმ მოტივით, რომ დამატებითი 200 დოლარის გაღება ორჯერ შეამცირებდა დაავადების ალბათობას?
30. წარმოადგენს თუ არა რეკლამა ინფორმაციის საჭირო წყაროს? რას ემსახურება იგი — გვაძლევს ინფორმაციას, გვატყუებს, გვარწმუნებს თუ გემართავს? განიხილეთ რეკლამის თითოეული შემთხვევა:
- ა) სატელეფონო კომპანიის ყვითელი ფურცლები.
 - ბ) გაზეთში გამოქვეყნებული განცხადებები.
 - გ) სასურსათო მაღაზიის რეკლამა გაზეთში.
 - დ) მდიდარი და ჯანმრთელი ადამიანების ჩვენება სარეკლამო ავტომობილში და მის გარეთ.
31. მრავალი რეკლამა შეიცავს მცირე ინფორმაციას მწარმოებლის შესახებ. შესაძლებელია თუ არა, რომ ასეთმა რეკლამამ მოგება მოუტანოს მომხმარებელს? მეტყველებს თუ არა ის ფაქტი, რომ გამყიდველი მზადაა გადაიხადოს დიდი თანხა პროდუქციის სახელწოდების რეკლამაში იმაზე, რომ იგი დარწმუნებულია ამ პროდუქციის ხარისხში?
32. უოლტონ რისტონი, კორპორაცია „სიტი-კორპის“ ყოფილი პრეზიდენტი, გაზეთების რედაქტორთა ამერიკული საზოგადოებისადმი მიმართვაში ამტკიცებდა, რომ მთავრობა მალავდა ინფორმაციას და ცენზურას აწესებდა ახალ ამბებზე, როდესაც ცდილობდა აეკრძალა ფირმებისთვის ფასების მომატება. ის ამტკიცებდა, რომ ფირმები იმდენად ფასებს კი არ ადიდებენ, არამედ იტყობინებიან, რომ ფასები გაიზრდება. ცენზურის რომელ სახეს წარმოადგენს ფასებზე კონტროლი?
33. ამერიკულ კონსტიტუციაში უფლებების ბილი უკრძალავს მთავრობას კანდიდატების წინასაარჩევნო დაპირებების ცენზურას, როგორი აბსურდული და უპასუხუსმგებლოც არ უნდა იყოს ისინი რატომ არ ვრცელდება ასეთი დაცვა კომერციულ რეკლამაზე? ხომ არ არის გამოწვეული ეს იმით, რომ მცდარ კომერციულ განცხადებებს მეტი ზიანი მოაქვთ საზოგადოებისათვის და მისი წევრებისთვის, ვიდრე მცდარ პოლიტიკურ განცხადებებს? იქნებ მოქალაქეებს შეუძლიათ უფრო ადვილად და ეფექტიანად შეაფასონ პოლიტიკური განცხადებები, ვიდრე განცხადებები გასაყიდი საქონლის შესახებ? თუ ამ მოსაზრებებიდან არცერთი არ გეჩვენებათ სწორად, მაშინ რა ახსნას მოძებნით?
34. გაზეთები იტყობინებიან, რომ ფლორიდაში მკაცრი ყინვების გამო ფორთოხლის მოსავალს საფრთხე დაემუქრა და სულ მალე ფორთოხლის წვენის მიწოდება შემცირდება. რას ფიქრობთ ქვემოთ ჩამოთვ-

ლილ შემთხვევებში? აირჩიეთ ერთ-ერთი ვარიანტი — დაიჯერებთ, შესაძლოა დაიჯეროთ, არ დაიჯერებთ, შესაძლოა არ დაიჯეროთ.

- ა) ადგილობრივი სურსათის მაღაზია ზრდის ფასებს ფორთოხლის წვენზე მაშინვე, როგორც კი ახალ ამბავს გაიგებს.
- ბ) დიასახლისი მირბის მაღაზიაში და ყიდულობს გაყინული ფორთოხლის წვენის სამი თვის მარაგს, როგორც კი ახალ ამბავს შეიტყობს. ფორთოხლის მომყვანი, რომლის მოსავალს ყოველწლიურად არ შეხებია, ზრდის ფასებს, როგორც კი ახალ ამბავს შეიტყობს.
- გ) ფორთოხლის მომყვანი, რომლის მოსავალს ყინვებმა ზიანი მიაყენა, ზრდის ფასს ყველა ციტრუსზე მაშინვე, როგორც კი ახალ ამბავს გაიგებს.
- დ) ფორთოხლის წვენის მწარმოებლები გარბიან იმდენი ფორთოხლის შესაძენად მაშინვე, როგორც კი ახალ ამბავს გაიგებენ.

35. მაისში თქვენ გადაწყვიტეთ, რომ ამ წელს სიმინდის მოსავალი გაცილებით მაღალი იქნება და, შესაბამისად, ფასი ბევრად უფრო დაიკლებს, ვიდრე ამას ადამიანების უმრავლესობა მოელის.

- ა) თქვენი ვარაუდის შესაბამისად, უნდა იყოფოთ თუ გაყიდოთ სიმინდზე დეკემბრის ფიურერსები? (ფიურერსი არის კონტრაქტი გარკვეულ დათქმულ დროს დღევანდელი ფასით ყიდვის ან გაყიდვის შესახებ).
- ბ) თუ საქმეში ჩახედული ადამიანების უმრავლესობა იზიარებს თქვენს შეხედულებას მომავალი მოსავლის რაოდენობის შესახებ, რა დაემართება დეკემბრის ფიურერსებს?
- გ) როგორ იმოქმედებს ეს ინფორმაცია გადაწყვეტილებაზე, შეინახონ სიმინდი მომავალში გაყიდვის ან მოხმარების მიზნით?
- დ) როგორ იმოქმედებს დეკემბრის ფიურერსების ფასების ცვლილებაზე დაფუძნებული გადაწყვეტილებები ივნისში სიმინდის მოხმარებაზე?
- ე) შეუძლიათ თუ არა სპეკულანტებს, გადაიტანონ სიმინდის არნახული მოსავალი წარსულში. ნაკლები იშვიათობის პერიოდიდან დიდი იშვიათობის პერიოდში?

36. იანვარში სამშენებლო კომპანია ადგენს კონტრაქტს, რომლითაც ვალდებულებას კისრულობს, ოქტომბრის ბოლოსთვის ააშენოს 100 სახლი იმ ფასად, რომელიც კონტრაქტშია აღნიშნული. სამშენებლო კომპანიას სურს დაიზღვიოს თავი ხის მასალაზე ფასის მოსალოდნელი მნიშვნელოვანი ზრდისაგან, რასაც შეუძლია მისი მოგება ნულამდე დაიყვამოს. ჩიკაგოს სასაქონლო ბირჟაზე შეიძლება იყიდოთ ან გაყიდოთ ფიურერსები ხის მასალაზე, რომლითაც შესაძლებელია 80000 გრძივი ფუნტი ნაძვის, ფიჭვის ან სხვა მასალის დღევანდელი ფასით მიწოდება. გაყიდვაშია ივლისის თვის ფიურერსები.

- ა) განა კომპანია მოინდომებს, იყიდოს ივლისის თვეში მისაწოდებელი ხის მასალის ფიურერსები მას შემდეგ, რაც მან იანვარში ხელი მოაწერა კონტრაქტს?
- ბ) დავუშვათ, რომ ივლისში მისაწოდებელი ხის მასალის ფიურერსები იანვარში იყიდება, 280 დოლარის ფასად 1000 გრძივი ფუნტში. ივლისში ხის მასალის ფასმა 308 დოლარამდე აიწია ყოველ 1000 გრძივი ფუნტში. ამის შედეგად სამშენებლო ფირმას მოუწევს ხის მასალაში 10 პროცენტით მეტის გადახდა, ვიდრე ის აპირებდა. როგორ გამოიყენებს ის თავის ფიურერსულ კონტრაქტებს ამ ხარჯების დასაფარავად?
- გ) დავუშვათ, რომ ხის მასალის ფასი კი არ გაიზარდა 308 დოლარამდე, არამედ პირიქით 252 დოლარამდე დაეცა. რატომ არ მოუტანს ეს სამშენებლო კომპანიას დიდ მოგებას?

37. სამხრეთ-აღმოსავლეთ აფრიკის ქვეყნებში უკანასკნელი 20 წლის განმავლობაში მოსახლეობა შიმშილობს.

- ა) ამ დროს სუდანის მთავრობა გამოსცემს საკრედიტო შეზღუდვებს იმ მიზნით, „რომ აიძულოს ბანკები, შეაჩერონ იმ სპეკულანტების დაფინანსება, რომელთაც სურთ ხელის მოთობა“. მოყვანილია ასევე სუდანში მომუშავე კონსულტანტის აზრი იმის შესახებ, რომ დახმარება ყოველთვის ძალიან გვიან მოდის და აუცილებელია „წინასწარი შეტყობინების სისტემები და სარეზერვო ფონდების შექმნა“. ქმნიან თუ არა სპეკულანტები წინასწარი შეტყობინების სისტემებს? აცნობიერებენ თუ არა სპეკულანტები, რომლებსაც შიმშილზე გამდიდრების იმედი აქვთ იმ უბედურებას, რაზედაც ხელის მოთობას აპირებენ? ამძიმებენ თუ არა ისინი ამ უბედურებას? თუ, პირიქით, ამსუბუქებენ იმ უბედურებას, რომელზედაც ხელს ითბობენ?
- ბ) აღწერილი იყო აგრეთვე პროდუქტის უყარათო გადაზიდვები: სატვირთო მანქანები, რომლებსაც დახმარება „A“ პუნქტიდან „B“ პუნქტში გადააქვთ, გზაში ხვდებიან მანქანებს, რომ-

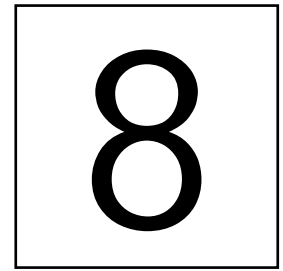
ლებსაც იგივე ტვირთი „B“ პუნქტიდან „A“ პუნქტში მიაქვთ. ამასთან, მოშიმშილეებმა მოთხოვეს აშშ-ს რომ შეენწყვიტა პროდუქციის გაყიდვა და უფასოდ დაერიგებინა ეს, ვინაიდან გაყიდვის სისტემა აზარალებს მათ, ვინც დახმარებას საჭიროებს. ამერიკელმა მოხელემ განაცხადა, რომ პროდუქციის გაყიდვა შემოდებული იქნა ადგილობრივი ხელისუფლების მიერ, რომელსაც არ სურდა დაეშვა ადგილობრივი ბაზრების რღვევა, მაგრამ მიუხედავად ამისა, დათანხმდა, დაბრუნებოდა უფასო დარიგებას. ხედავთ თუ არა კავშირს ადგილობრივი ბაზრების რღვევასა და უყარათო გადაზიდვებს შორის?

- გ) დავუშვათ, რომ აშშ-ის და სხვა ქვეყნების მთავრობებმა, ვინც მონაწილეობს მოშიმშილე ქვეყნების დახმარებაში, დაურიგეს ხალხს ფული და მათ ნებას აძლევენ, თავად იყიდონ საკვები. მიგაჩნიათ თუ არა, რომ ასეთი სისტემის დროს საკვები უფრო სწრაფად მოხვდება მოშიმშილეების ხელში, ვიდრე მაშინ, როდესაც დასავლეთის ქველმოქმედი ორგანიზაციები შეეცდებიან თავად მოაგვარონ საკვების განაწილება?
- დ) მათ, ვინც მაღაზიის მებატრონეებს და შუამავლებს ბრალს სდებს იმაში, რომ საზოგადოებისთვის სარგებლობა არ მოაქვთ და უსინდისოები არიან, ალბათ მიაჩნიათ, რომ უკვე დამზადებული პროდუქციის ფიზიკური გავრცელება არ წარმოადგენს რთულ საზოგადოებრივ პრობლემას. აფრიკის სახელმწიფოებს, რომლებმაც შემოიღეს სიკვდილით დასჯა სპეკულაციისთვის, ალბათ ასეთივე წარმოდგენა აქვთ ყოველივე ამაზე. გექნებოდათ სურვილი, პროდუქტებით გევაჭრათ, როდესაც სპეკულაციისა და გამდიდრებისთვის, შესაძლოა, სიკვდილით დაისაჯოთ?

38. მსოფლიო დაკვირვების ინსტიტუტი რეგულარულად წინასწარმეტყველებს მომავალ წელს ხორბლის დეფიციტის გაზრდას და განიცდის იმას, რომ მსოფლიო საკვების გარეშე დარჩება.

- ა) როგორ შეიძლება გამოიყენოთ გაზეთის ყვითელი ფურცლები ამ წინასწარმეტყველების შესაცვლელად?
- ბ) თუ პროფესიონალი სპეკულანტები არ ეთანხმებიან ამ ინსტიტუტის შეხედულებებს, ვისი ინფორმაცია მიგაჩნიათ უფრო სანდოდ? რატომ?
- გ) მიგაჩნიათ თუ არა, რომ მსოფლიო დაკვირვების ინსტიტუტის თანამშრომლები ყიდულობენ ფიუჩერსებს იმ დროს, როდესაც თავის მოსაზრებებს აყალიბებენ? უნდა მოიქცნენ თუ არა ისინი ასე?

ფასების დადგენა და მონოპოლიების საკითხი



როდესაც ვამბობთ, რომ ფასების დადგენა მოთხოვნისა და მიწოდების მიხედვით ხდება, ჩვენ ვიყენებთ მეტაფორას. თუ გვსურს, რომ რეალისტები ვიყოთ, უნდა ვთქვათ, რომ გამყიდველები ადგენენ ფასების უმრავლესობას, მყიდველები ადგენენ დარჩენილის უმეტესობას და ფასების მცირე რაოდენობა დგინდება გამყიდველსა და მყიდველს შორის მოლაპარაკებების გზით. ზოგჯერ მთავრობა ადგენს ფასების მინიმუმსა და მაქსიმუმს, მაგრამ ეს საშუალებას აძლევს მყიდველებსა და გამყიდველებს, დაადგინონ ფასები დაკანონებულ საზღვრებს შორის.

რამდენად თავისუფლები არიან მყიდველები და გამყიდველები ფასების დადგენისას? ეს არის ის შეკითხვა, რომელსაც ვუტრიალებდით წინა თავებში. ჩვენი მსჯელობა იმ ფარულ პოსტულატს ეფუძნებოდა, რომ ნებისმიერ ბაზარზე იმდენი გამყიდველი და მყიდველი მოქმედებს, რომ არც ერთ მათგანს არ გააჩნია ძალა, რათა თავისი ინდივიდუალური საქციელით გავლენა მოახდინოს ფასზე. დადგა დრო, უფრო დაკვირვებით შევხედოთ იმ პრობლემებს, რომლებიც ადრე ბოლომდე არ გამოგვიკვლევია.

ვის შეიძლება ვუნოდოთ მონოპოლისტი?

ჩვენ ვინცებთ სიტყვით „მონოპოლია“, რომელიც ორი ბერძნული სიტყვისგან წარმოდგება, რაც „ერთადერთ გამყიდველს“ ნიშნავს. არსებობენ თუ არა მონოპოლისტები ამ სიტყვის სრული მნიშვნელობით? რა იცით ისეთი, რასაც მხოლოდ ერთი გამყიდველი ყიდის?

მობილური ტელეფონების შექმნამდე კარგ მაგალითს წარმოადგენდა ადგილობრივი სატელეფონო სამსახური. მაგრამ რამდენად ზუსტია ეს მაგალითი? სინამდვილეში 1984 წელს, AT&T კომპანიის გაყოფამდე კი, აშშ-ში არსებობდა ბევრი დამოუკიდებელი გამყიდველი, რომლებიც სატელეფონო კავშირის მომსახურებას გვთავაზობდა. შესაძლებელია ეს სულაც არ ცვლის საკითხის არსს. როგორც წესი, ნებისმიერ მოცემულ მყიდველზე მხოლოდ ერთი გამყიდველი მოდის, ვინაიდან სატელეფონო კომპანიები ჩვეულებრივ სარგებლობენ გარკვეულ რაიონებში თავისი მომსახურების გაყიდვის განსაკუთრებული უფლებით. მეორეს მხრივ, მყიდველები არ არიან ვალდებული, იცხოვრონ ერთ რაიონში. მათ შეუძლიათ შეიცვალონ საცხოვრებელი ადგილი, თუ სხვაგან მიწოდებული პროდუქტი ურჩევნიათ. ისევ მოისმის მოუთმენელი სამართლიანი ხმა — „ეს საქმეს არ ეხება“. არადა, ამას მაინც გარკვეული კავშირი აქვს საქმესთან. საცხოვრებელი ადგილის გამოცვლა სხვა სატელეფონო კომპანიით სარგებლობის მიზნით შეიძლება დაუშვებლად ძვირი აღმოჩნდეს და ძნელია წარმოიდგინო ადამიანები, რომლებსაც საცხოვრებელი ადგილის გამოცვლა მხოლოდ იმიტომ სურთ, რომ არ აკმაყოფილებთ ადგილობრივი სატელეფონო მომსახურება. და მაინც, ეს წარმოადგენს შემცველი პროდუქტის მიღების საშუალებას. ჩვენი მაგალითი თავისი აბსურდულობით ყურადღებას ამახვილებს საკითხის არსზე — შემცველების ხელმისაწვდომობაზე.

დავუშვათ, რომ ჩვენ სხვანაირად განვსაზღვრავთ სატელეფონო კომპანიების მიერ გაყიდულ საქონელს და მას „კავშირგაბმულობის მომსახურებას“ ვუნოდებთ. ეს არავითარ არსებით შეცდომებთან არ მიგვიყვანს. ბოლოსდაბოლოს, ადამიანები იმიტომ ყიდულობენ ტელეფონებს, რომ ისარგებლონ კავშირგაბმულობის მომსახურებით. მაგრამ, თუ გასაყიდი პროდუქტი ასეა განმარტებული, მაშინ სატელეფონო

კომპანია, როგორც ჩანს, წარმოადგენს არა მონოპოლისტს, არამედ გამყიდველს, რომელიც კონკურენციას უწევს „ვესტერნ იუნინონს“, ფოსტას, კორესპონდენციისა და ამანათების მიმწოდებელ მრავალ კერძო სამსახურს, ხმამაღალ ყვირილს, სირბილს და აგრეთვე კომპიუტერული კავშირის ყველა სახეობას. ყოველივე ამის აზრი ისაა, რომ, თუ საქონელს ფართო განსაზღვრებას მივცემთ, აღმოჩნდება, რომ ქვეყანაში გაყიდულ არცერთ საქონელს არ ყიდის მონოპოლისტი.

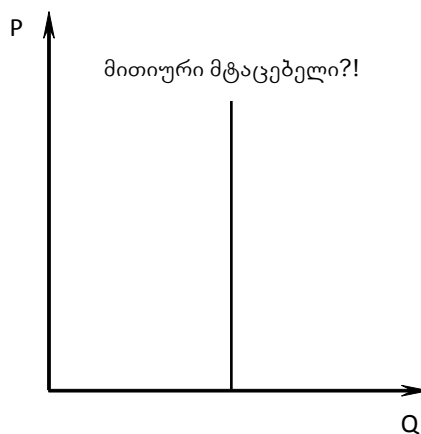
მაგრამ არსებობს მედლის მეორე მხარე. დავუშვათ, საქონლის განმარტება მეტად ვიწროა. თუ ტელეგრაფი იგივე არაა, რაც სატელეფონო ზარი, მაშინ ერთი პაკეტი რძე ახლომდებარე მაღაზიაში, სულაც არაა იგივე, რაც ასეთივე რძის პაკეტი სუპერმარკეტში, რომელიც სახლიდან სამი კვარტლის დაშორებითაა. თუ არა გაქვთ მანქანა და გყავთ მტირალა ბავშვი, რომელსაც შია და არ დაწყნარდება, სანამ რძეს არ დალევს, სახლში კი მას ვერავის დაუტოვებთ, მაშინ „შორეული“ რძე სულ სხვა საქონელია, ვიდრე იგივე რძე ახლომდებარე მაღაზიაში. ამგვარად, იძულებულები ვართ დავასკვნათ, რომ როდესაც საქონელი საკმარისად ვიწრო გაგებითაა განსაზღვრული, ნებისმიერი გამყიდველი შეიძლება მონოპოლისტი აღმოჩნდეს, ვინაიდან ორი გამყიდველი არასდროს შესთავაზებს მყიდველს აბსოლუტურად ერთნაირ პროდუქტს.

სიტყვა მონოპოლია არაზუსტია, ვინაიდან ერთადერთი გამყიდველი შესაძლოა აღმოჩნდეს ან ნებისმიერი პიროვნება, ან არავინ, იმის მიხედვით, თუ როგორ განვმარტავთ გასაყიდ საქონელს. ამასთან, ყოველ კერძო შემთხვევაში, არ არსებობს კრიტერიუმი იმისთვის, რომ გადავწყვიტოთ, რამდენად ფართო ან ვიწრო გაგება შეიძლება მივუყენოთ საქონელს. ბინათმფლობელთა უმრავლესობა ყიდულობს ელექტროენერგიას გამყიდველისგან, რომელიც ელექტროკომპანიადაა ცნობილი. მაგრამ თუ ისინი გამოიყენებენ ენერგობატარებს, მაშინ ენერგიას არა ადგილობრივი კომპანიიდან, არამედ სხვა მიმწოდებლიდან მიიღებენ. ყიდულობენ ისინი რაიმე სიმძლავრეს ადგილობრივი გაზის კომპანიიდან? გაზის კომპანია არ ყიდის ელექტროენერგიას, მაგრამ გაზი და ელექტრობა მრავალი საყოფაცხოვრებო მიზნისთვის სუბსტიტუტებს, ანუ შემცვლელებს წარმოადგენს. რა წარმოადგენს საქონელს ამ შემთხვევაში? ელექტრობა? ენერგოხაზებიდან მოსული ელექტრობა, შევძლებთ კი გავარჩიოთ ერთმანეთისგან მომდინარე ხაზებიდან შემოსული ელექტრობა იმისგან, რომელსაც კომპანია გვანვდის? არსებობს თუ არა ალტერნატიული მომწოდებელი? მართლაც რომ არსებობს, ან ყოველ შემთხვევაში უნდა არსებობდეს!

ალტერნატივები, ელასტიურობა და საბაზრო ძალაუფლება

მოდით, საქმეს სხვანაირად მივუდგეთ. რითი იქნებოდა ცუდი ერთადერთი გამყიდველი? ამაზე პასუხს გვაძლევს სატელეფონო კომპანია, როდესაც რეკლამაში აცხადებს: „ჩვენ შესაძლოა ერთადერთი კომპანია ვართ ქალაქში, მაგრამ ვცდილობთ სხვაგვარად მოვიქცეთ“, თუ გამყიდველი ერთადერთია მყიდველს არჩევანი არა აქვს. არავის სურს, დარჩეს ალტერნატივის გარეშე. რაც უფრო მწირია ჩვენი ალტერნატივები, მით უფრო სუსტია ჩვენი პოზიციები და მით უფრო ადვილია ჩვენს ხარჯზე ხელის მოთბობა.

მაგრამ მე-2 თავიდან ვიცი, რომ რაღაც ალტერნატივები ყოველთვის არსებობს. ნებისმიერ პროდუქტს, ადგილობრივ ელექტრონულ მომსახურებასაც, გააჩნია შემცვლელი. ბოლოსდაბოლოს, ადამიანები ათასწლეულების განმავლობაში ელექტროენერგიის გარეშე ცხოვრობდნენ. მეორეს მხრივ, ელექტროენერგია აუცილებელია მრავალი ფირმისა და მაცხოვრებლისათვის. აქ უნდა გავიაზროთ ისეთი ეკონომიკური ცნება, როგორიცაა ფასის მიხედვით მოთხოვნის ელასტიურობა.



არც ერთი გამყიდველი არ წარმოადგენს მონოპოლისტს, ამ სიტყვის სრული გაგებით, ვინაიდან არ არსებობს ისეთი მოვლენა, როგორიცაა აბსოლუტურად არაელასტიკური მოთხოვნა. არც ერთი მყიდველი არ

არის მთლიანად დამოკიდებული გამყიდველის წყალობაზე. მეორეს მხრივ, გამყიდველების მეტად მცირე რაოდენობას აქვს საქმე აბსოლუტურად ელასტიკურ მოთხოვნის მრუდებთან.



ნებისმიერი შემთხვევა, გარდა აბსოლუტური ელასტიკურობისა, ნიშნავს იმას, რომ გამყიდველები ინარჩუნებენ კლიენტების ნაწილს, როდესაც ისინი ფასებს ზრდიან, რაც, თავის მხრივ, გულისხმობს, რომ გამყიდველებს ხელთ აქვთ ბაზრის ძალაუფლების მცირე ნაწილი მაინც. სად გადის საზღვარი მონოპოლიასა და მცირე ნაწილს შორის?



მკაფიოდ გამოკვეთილი ხაზი აქ არ არსებობს, რა თქმა უნდა, თუ არ მოვილაპარაკებთ მის გატარებაზე. მოთხოვნის ელასტიურობა ასახავს შემცველების ხელმისაწვდომობას: სხვა თანაბარი პირობების დროს, რაც უფრო მეტად კარგი შემცველები გააჩნია რომელიმე პროდუქტს, მით უფრო ელასტიურია მასზე მოთხოვნა. ამგვარად, ცხადია, რომ საბაზრო ძალაუფლებას შეიძლება სხვადასხვა ხარისხი გააჩნდეს და რომ იგი მოთხოვნის ელასტიურობასთან უკუკავშირში იქნება.

ამგვარად განსაზღვრული ტერმინი — „საბაზრო ხელისუფლება“ — ისეთ მნიშვნელობას იძენს, რომლის გამოყენება და მასზე მსჯელობა შესაძლებელია, მაგრამ ჩვენ ჯერ ვერ გვიპოვნია შესაბამისი დატვირთვა სიტყვისთვის „მონოპოლია“

პრივილეგიები და შეზღუდვები

შევეცადოთ, პრობლემას სხვა კუთხით მივუდგეთ. მეცხრამეტე საუკუნის დასაწყისში აშშ-ში ხშირად არ აკეთებდნენ განსხვავებას მონოპოლიასა და კორპორაციას შორის. მიზეზი იმაში მდგომარეობდა, რომ კორპორაციები ყოველთვის მთავრობის სპეციალური ბრძანებულებებით იქმნებოდა. რევოლუციამდე მეფისა და პარლამენტისაგან, ხოლო რევოლუციის შემდეგ ეროვნული მთავრობების, ან შტატების მთავრობებისგან, ისინი იღებდნენ სპეციალურ პატენტებს — ოფიციალურ დოკუმენტებს, რომლებიც მათ აძლევდა ისეთ უფლებებს და პრივილეგიებს, რაც სხვებისთვის ხელმისაწვდომი არ იყო. ამიტომ, კორპორაციების შექმნის ბრძანებულებებს „მონოპოლიურ საჩუქარს“ უწოდებდნენ. ასეთ მონოპოლიას წარმოადგენდა, მაგალითად, ოსტ-ინდოეთის კომპანია და მისთვის 1773 წელს მინიჭებულმა განსაკუთრებულმა უფლებამ, გაეყიდა ჩაი კოლონიურ ქვეყნებში, თავისი როლი ითამაშა ამერიკის რევოლუციაში.

არსებობს სიტყვა „მონოპოლიის“ წინა მნიშვნელობისაგან განსხვავებული მნიშვნელობა, რაც სახელმ-

ნიფოს ქმედებასთან არის დაკავშირებული. თუ სახელმწიფო რაიმე საქმიანობის ნებას აძლევს ერთს და სხვებს კი სჯის ამ საქმიანობისთვის, ან თუ ზოგიერთი (და არა ყველა) გამყიდველის მოქმედება შეზღუდულია, ან თუ ერთნი მფარველობის ქვეშ არიან, ხოლო სხვებს ასეთი მფარველობა არ ეძლევათ, მაშინ სახელმწიფო ქმნის განსაკუთრებულ პრივილეგიებს. სიტყვა „მონოპოლია“ ამ შემთხვევაში არა მარტო ისტორიულ, არამედ თანამედროვე მნიშვნელობასაც იძენს.

მრავალი საქმიანი ფირმა სარგებლობს ასეთი სახის მონოპოლიური პრივილეგიებით. მრავალი სხვადასხვა — ერთი შეხედვით, კეთილშობილური — მიზნით, როგორცაა საზოგადოებრივი წესრიგი, სამართლიანი კონკურენცია, სტაბილურობა, ეროვნული უსაფრთხოება, ეფექტიანობა. ყველა ხელისუფლება ზღუდავდა ფირმებს, მრეწველობისა და ვაჭრობის სხვადასხვა სფეროებში. ამ შეზღუდვებისგან ყოველთვის ის იგებს, ვისზეც ისინი არ ვრცელდება. ეს პირები ჩვეულებრივ არ ამხელენ, რომ მონოპოლიური ძალაუფლებით სარგებლობენ. მიუხედავად ამისა, კონკურენციის ასეთი შეზღუდვის შედეგად, ხდება იმათი ჩამოშორება, ვინც მონაწილეობას მიიღებდა მასში.

სურვილის შემთხვევაში შეგვეძლო სიტყვა „მონოპოლია“ გამოგვეყენებინა ყველა იმ პირის, ან ორგანიზაციის დასახასიათებლად, რომლებიც სარგებლობენ სახელმწიფოს მიერ მინიჭებული სპეციალური პრივილეგიებით. უბედურება ისაა, რომ ადამიანების უმრავლესობა ამ გაგებით არ მოიხმარს ამ სიტყვას. მოცემული განმარტების თანახმად, მონოპოლისტია ფოსტა, კომუნალური მეურნეობის სამსახურების უმრავლესობა, მრავალი მაღაზია, რომელიც სასმელებით ვაჭრობს, დამკრძალავი ბიუროები და ქიმიკატების გამავრცელებელი სამსახური, ამერიკის ექიმთა ასოციაცია, ადვოკატთა ასოციაციები შტატებში, პროფკავშირები, ფერმერები, რომლებიც სახელმწიფოსგან იჯარით იღებენ დამატებით მიწებს შეღავათიანი პირობებით; ლიცენზიების მქონე პარიკმახერები და ტაქსომოტორული ფირმები. მართლაც რომ გრძელი სიაა.

ამიტომ ჩვენ გვსურს გადავდგათ გმირული ნაბიჯი და ამოვადგოთ მუშა ლექსიკონიდან სიტყვა „მონოპოლია“. მას ძალზე ბევრი მნიშვნელობა აქვს და ისინი ძალზე განუსაზღვრელია. მონოპოლია თანამედროვე მოლაპტევების საყვარელი სიტყვაა, ამიტომ ჩვენ მას არ გამოვიყენებთ. შევეცდებით, გამოვიყენოთ სხვა ტერმინები, რომლებიც, ჩვენი აზრით, უკეთესად გადმოგვცემენ იმ კონკრეტული სიტუაციის აზრს, რომელიც მხედველობაში გავქვს.

თუ ასე ძნელია სიტყვა „მონოპოლიის“ განსაზღვრა, რაღა გვეთქმის ისეთ სიტყვაზე, როგორცაა „ოლიგოპოლია“? სიტყვა „ოლიგოპოლია“ ასევე ბერძნულიდან წარმოდგება და ნიშნავს რამდენიმე გამყიდველიდან ერთ-ერთს. მაგრამ რისი რამდენიმე გამყიდველი? რა არის ეს საქონელი, რომელსაც მხოლოდ რამდენიმე ყიდის? მას ვინრო გაგება აქვს თუ ფართო? ოლიგოპოლიის საჩვენებელ მაგალითს წარმოადგენს ამერიკული მანქანათმშენებლობის სამი გიგანტი. მაგრამ ეს იყო მანამ, სანამ საზღვარგარეთული საავტომობილო ფირმები გვაჩვენებდნენ, თუ რაოდენ ვინროა გაგება, რომლის მიხედვითაც საავტომობილო წარმოება განისაზღვრება, როგორც ამერიკის კერძო ფირმების მიერ მანქანების გამოშვება. რა უნდა ვთქვათ დიდ ქალაქებში გამომავალ ყოველდღიურ გაზეთებზე? ისინი არცთუ ისე ბევრია ნიუ-იორკშიც კი. მაგრამ მათ კონკურენციას უწევს სხვა გაზეთები, რომლებიც შეიძლება მივანოდოთ სატვირთო მანქანებით ან თვითმფრინავებით; რა გვეთქმის ნავთობგასამართ სადგურებზე? ავტომობილების გამყიდველ დილერებზე? ჩოგბურთის ჩოგნებზე სიმების გამჭიმავ სახელოსნოებზე? რამდენია „ცოტა“ ყოველი შემთხვევის განხილვისას, რამდენად ვინროდ ან ფართოდ უნდა განვსაზღვროთ გაყიდული საქონელი? რომელ საქონელზე შეიძლება ითქვას, რომ მას მხოლოდ რამდენიმე გამყიდველი ყიდის? არ ღირს სხვა მაგალითების მოყვანა იმისთვის, რომ ყველა პრობლემა, რომელიც დაკავშირებულია მონოპოლისტის, როგორც ერთადერთი გამყიდველის განსაზღვრებასთან, ისევე ჩვენს წინაშე აღმოჩნდეს, როგორც კი ოლიგოპოლიას განვსაზღვრავთ როგორც „გამყიდველებიდან ერთ-ერთს“.

მრავალი ეკონომისტი სიტყვა ოლიგოპოლიას გამოიყენებს განსაკუთრებული საბაზრო სიტუაციის განმარტებისთვის. ამ სიტუაცია ჩვენ მე-10 თავში განვიხილავთ და გავანალიზებთ, მაგრამ ჩვენ არ ვისარგებლებთ სიტყვით „ოლიგოპოლია“, ისევე როგორც სიტყვით „მონოპოლია“, ვინაიდან ეს ტერმინები გაუგებრობას იწვევს, ვიდრე სიცხადე და ნათელი გაგება შემოაქვს.

ფასის მიმღები და ფასის მაძიებელი

დავუბრუნდეთ იმას, რითიც ეს თავი იწყებოდა: — რეალურად ვინ ადგენს ფასს და რამდენად თავისუფალნი არიან ისინი?

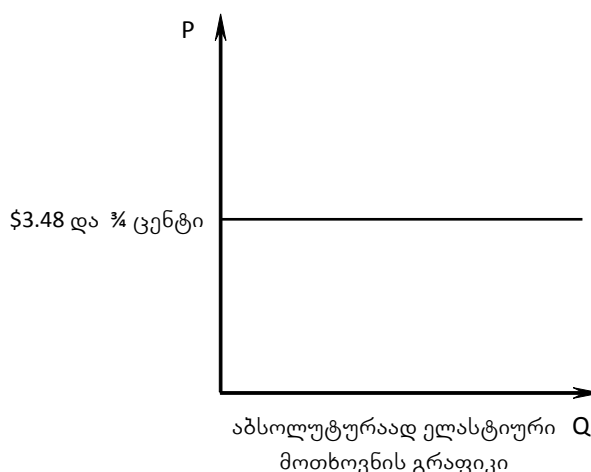
ჩვენი ქვეყანა, როგორც ამბობენ, თავისუფალი ქვეყანაა და ჩვეულებრივ მენარმეებს თავისუფლად შეუძლიათ თავად დაადგინონ ფასები. USX კორპორაცია, ბექდავს რა ფასის პრეისკურანტებს, მოქმედებს

თავისი შეხედულების მიხედვით და კანზასელ ფერმერს შეუძლია სულაც არ ემინოდეს სასამართლოსი, თუ მის მიერ მოყვანილი ხორბლის ერთ ბუშელს 5 დოლარად გაყიდის. მაგრამ ალბათ აქ არის მნიშვნელოვანი განსხვავება, რომელიც გვეხმარება ავხსნათ, თუ რატომ ქირაობს USX კორპორაცია ხალხს, რათა გადამწყვიტოს, თუ როგორი ფასები დაადგინოს, ხოლო ფერმერები ამას არ აკეთებენ. მიუხედავად ამისა, ჩვენ ვამტკიცებთ, რომ ეს განსხვავება რაოდენობრივ ხასიათს ატარებს და არა ხარისხობრივს.

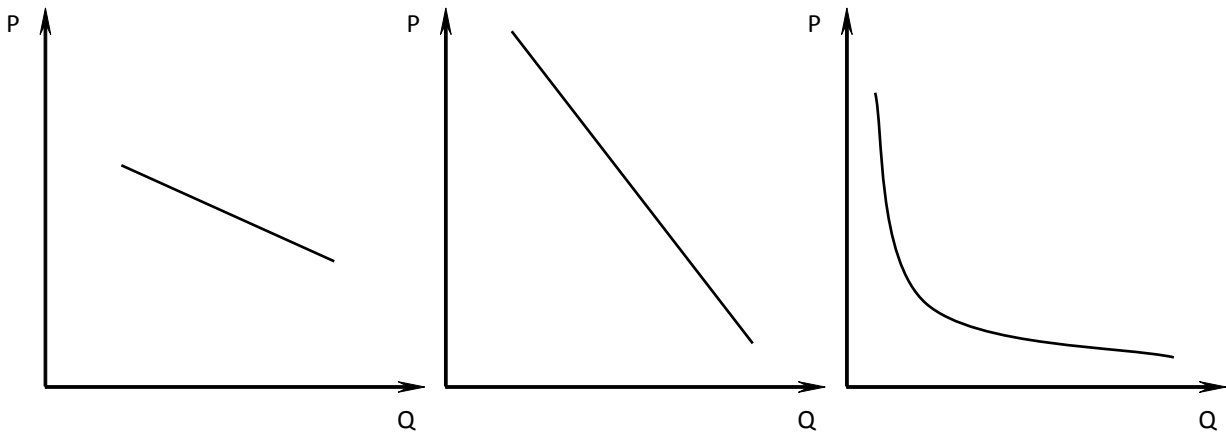
ჯერ განვიხილოთ ხორბლის მომყვანი ფერმერის საკითხი. თუ ის გაზეთებში დილით გაეცნობა ფინანსურ სვეტებს ან შუადღეს მოისმენს რადიოშეტყუობინებას ბაზარზე მდგომარეობის შესახებ, გაიგებს, რომ 2 ჯიშის, სტანდარტული კანზასური ხორბლის ერთი ბუშელი დილით 3,48 დოლარი და 3/4 ცენტი ღირდა. ამ ამბავმა შეიძლება აღაფრთოვანოს, არ პირიქით, დააღონოს იგი. მაგრამ ის თითქმის ვერაფერს გააკეთებს სიტუაციის შესაცვლელად. თუ ის ფასს შესანიშნავად მიიჩნევს და მთელ თავის მოსავალს ბაზარზე გაიტანს, ამ უკანასკნელს მხოლოდ ძალიან უმნიშვნელო ტალღა თუ გადაუზრუნებს. იმ შემთხვევაშიც კი, თუ ეს ფერმერი შტატში ხორბლის ყველაზე დიდი მწარმოებელია, მისი წილი ხორბლის გაყიდვის საერთო მოცულობაში მეტად უმნიშვნელოა, ასე რომ იგი ვერ იმოქმედებს ფასზე. მთელ მოსავალს გაყიდის, თუ მხოლოდ მის ნახევარს, ფასის ცვლილება ცენტის 1/4-ის ტოლიც კი არ იქნება.

ფასი	მოთხოვნის რაოდენობა (ამ ფერმერის ხორბალზე)
3,5 დოლ.	ნულოვანი
3,48 დოლ.	ყველაფერი, რაც ფერმერს გააჩნია
3,46 დოლ.	ყველაფერი, რაც ფერმერს გააჩნია (როდესაც საბაზრო ფასი 3,48 დოლარია)

ამიტომ ეკონომისტები ხორბლის მომყვან ფერმერს ფასის მიმღებს უწოდებენ. მას არ შეუძლია, საკუთარი ქმედებებით შეცვალოს ხორბლის ფასი. ადგილობრივ ელევატორზე ხორბლის ფასის დადგენა ხდება მთელ ქვეყანაში მრავალი გამყიდველისა და მყიდველის ქმედებების შედეგად. თუ ფერმერი, გამოიყენებს რა თავის კანონიერ უფლებას და საბაზრო ფასზე 2 ცენტით მაღალ ფასს დაანესებს, ის ვერაფერს გაყიდის. ვინაიდან მას შეუძლია მთელი ხორბლის გაყიდვა არსებულ ფასად. ამიტომ, მას არ გააჩნია სტიმული, მიანოდოს ხორბალი იმ ფასად, რომელიც არსებულ ფასთან შედარებით დაბალია. ფასის მიმღებები ხვდებიან მოთხოვნის აბსოლუტურად ელასტიკურ მრუდებს, ანუ მრუდებს, რომლებიც ყველა პრაქტიკული მიზნებისთვის აბსოლუტურად ელასტიკურად შეიძლება ჩაითვალოს. არსებული ფასის დონეზე, მოთხოვნის მრუდებს ჰორიზონტალური მიმართულება აქვთ.



გამყიდველთა უმრავლესობა სხვა მდგომარეობაში იმყოფება. სურვილის შემთხვევაში მათ შეუძლიათ ფასების აწევა ისე, რომ არ დაკარგონ ყველა მუშტარი და, ფერმერისგან განსხვავებით, მათ ყოველთვის არ შეუძლიათ ყველაფრის გაყიდვა, რასაც აწარმოებენ ისე, რომ ფასი არ დააკლონ. უფრო მაღალ ფასად ისინი ნაკლებს გაყიდიან, შედარებით დაბალ ფასად კი გაყიდიან მეტს, ამიტომ ეკონომისტები მათ ფასის მაძიებლებს უწოდებენ. ყოყმანობენ რა უფრო მაღალ ფასად გაყიდვის სურვილსა და გაყიდვის მოცულობის გაზრდის სურვილს შორის, მათ უნდა მოძებნონ ყველაზე მისაღები ფასი ან ფასთა კომპლექსი.



ფასის მაძიებლების მოთხოვნის რამოდენიმე მრუდი

ფასის მაძიებლებს მიეკუთვნება **USX**, კერძო უნივერსიტეტის მზრუნველთა საბჭო, რომელიც სწავლის ქირის გაზრდის შესაძლებლობას აფასებს, სასურსათო მაღაზიის მეპატრონე და პატარა ბიჭი, რომელიც სიცხეში ლიმონათს ყიდის. ეკონომიკურ მეცნიერებაში არსებობს ტრადიცია, რომ ყველა ფასის მაძიებელს „მონოპოლისტი“ უწოდონ. მაგრამ ეს სიტყვის ტექნიკური გამოყენებაა, რომელსაც ყველა შეცდომაში შეჰყავს, გარდა პროფესიონალი ეკონომისტებისა. ვინაიდან პატარა ბიჭი, რომელიც ლიმონათს ყიდის, ვერ ხვდება აბსოლუტურად ელასტიკურ მოთხოვნის მრუდს, ის არის არა ფასის მიმღები, არამედ ფასის მაძიებელი. ნებისმიერი ადამიანი, ვინც ეკონომიკური მეცნიერების ისტორიაში არაა ჩაფლული, მას მონოპოლისტს არ უწოდებს, ამიტომ არც ჩვენ მოვიქცევით ასე. ტერმინი ფასის მაძიებელი წარმოადგენს იმ სიტუაციის არსს, რომელიც ჩვენ გვინტერესებს. ყველა ფასის მაძიებელს გააჩნია ბაზარზე გარკვეული ძალაუფლება, მაგრამ სხვადასხვა ხარისხში, ამასთან ეს ხარისხი გამყიდველის პროდუქციაზე მოთხოვნის ელასტიურობისა უკუპროპორციულია.

ფასის მიმღებთა ბაზრები და რესურსების ოპტიმალური განთავსება

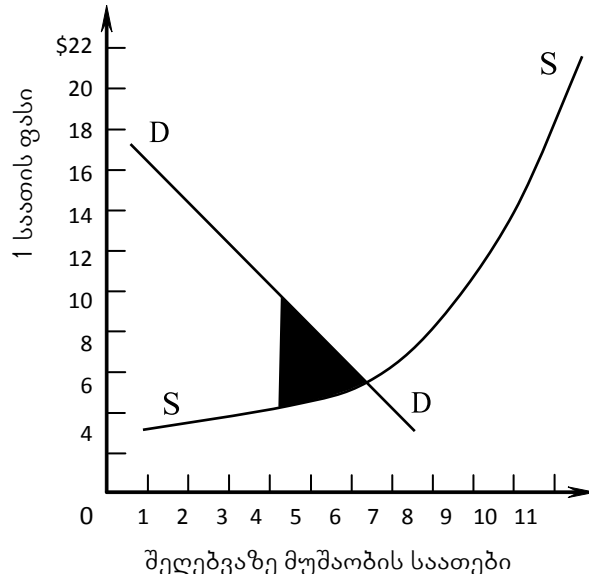
ეკონომისტებმა არასასიამოვნო ტერმინი „მონოპოლისტი“ იხმარეს იმის მიმართ, ვისაც ჩვენ „ფასის მაძიებელს“ ვუწოდებთ უფრო მეტად იმიტომ, რომ ცდილობდნენ, ხაზი გაესვათ ფასების დადგენის ამ ორი ტიპის შედეგებისთვის. ბაზრებს, სადაც ყველა მყიდველი და გამყიდველი წარმოადგენს ფასის მიმღებს, მონონების ნიშნად, „კონკურენტული ბაზრები“ უწოდეს. გვსურს გაჩვენოთ ის უპირატესობები, რომლებსაც ისინი ხედავდნენ ფასის მიმღებთა ბაზრებში ისე, რომ არ იყენებდნენ მონოპოლიისა და კონკურენციის დაპირისპირების შესახებ მცდარ წარმოდგენას, თითქოს ფასის მაძიებლები არ ხვდებიან კონკურენციას. ამისთვის გამოვიყენებთ გრაფიკს (ნახ. 8.1), რომელზედაც მოცემულია მიწოდებისა და მოთხოვნის მრუდები ზაფხულში პრატი-ფოლზში სახლების მღებავებზე.

სამღებრო სამუშაოების მოთხოვნილი და მიწოდებული საათების რაოდენობა დამოკიდებულია სახლის შეღებვის სამუშაოების ერთი საათის ღირებულებაზე. ვინაიდან ამ სფეროში მოღვაწე ადამიანების ოსტატობა განსხვავებულია, ჩვენ გავამარტივებთ მიდგომას და დავუშვებთ, რომ ჰორიზონტალურ ღერძზე გადაზომილი მომსახურების ყოველი საათი წარმოადგენს ერთნაირი ხარისხის სამუშაოს. თუ ფრედი ფამბლფინგერის ერთსაათიანი გამომუშავება პრატი-ფოლზის საშუალო მღებავის გამომუშავების მხოლოდ 40%-ს შეადგენს, მაშინ მას 2,5 საათი დასჭირდება, რათა მიაწოდოს გრაფიკზე გამოსახული პროდუქტის „ერთი საათი“. ბეტსი ბრაიბრაში, რომელიც საშუალოზე სამჯერ უკეთესად მუშაობს, სახლის შეღებვის „ერთ საათს“ ყოველ 20 წუთში აწვდის.

პირველი, რაც უნდა დავიმახსოვროთ, ისაა, რომ მიწოდების მრუდები წარმოადგენენ ალტერნატივის ზღვრული ღირებულების მრუდებს. **SS** მრუდი, 8.1 ნახაზზე წარმოგვიდგენს ყველა ალტერნატიული შესაძლებლობების ღირებულებას, რომელზედაც უარის თქმა გვიხდება, როდესაც პრატი-ფოლზში სახლების შეღებვის სულ უფრო დიდი მოცულობის სამუშაოები ტარდება. ადამიანებს, რომლებსაც წვლილი შეაქვთ მრუდის ქვემოთა მარცხენა ნაწილში, გააჩნიათ დიდი შედარებითი უპირატესობები სახლების შეღებვაში, ვინაიდან ისინი ან გამოცდილი მღებავები არიან ან, უბრალოდ, სხვა არაფრის გაკეთება არ შეუძლიათ.

მრუდის ზემოთა მარჯვენა ნაწილი, მათ შორის ის მონაკვეთები, რომლებიც მრუდზე არ არის გამოსახული, გვიჩვენებს, თუ როგორ რეაგირებს მიწოდება მათი მხრიდან, ვინც იმისთვის, რომ მღებავი გახდეს,

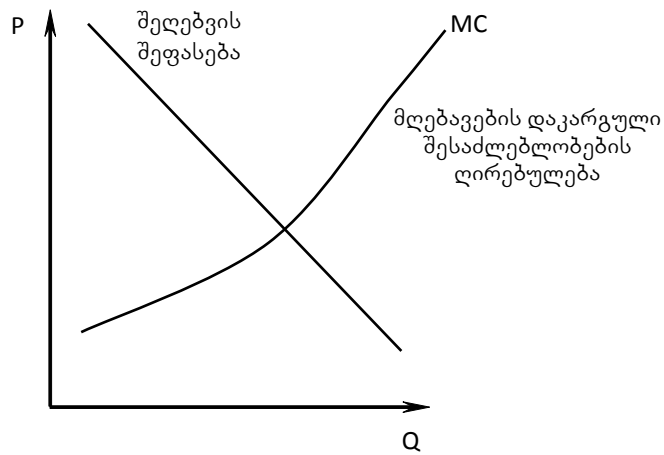
უარი უნდა თქვას მომგებიან იურიდიულ პრაქტიკაზე; ვისაც თავბრუსხვევები ეწყება შვიდ ფუტზე მაღალ სიმაღლეზე, ან ვისაც ნებისმიერი სხვა მიზეზის გამო მოუწევს დიდი ღირებულების ალტერნატივაზე უარის თქმა, რათა სამღებრო სამუშაოების ერთი საათი მიანოდოს. არ დაგავიწყდეთ, რომ ყოველი ადამიანის ზღვრული ხარჯების მრუდი ასევე მარჯვნივ და ზემოთ აინევს. რაც უფრო მეტ დროს უთმობს ადამიანი საქმიანობის გარკვეულ სახეს, იმ ალტერნატიული შესაძლებლობების ღირებულება, რომელსაც საქმიანობის ეს სახე გამოაძევეს, აუცილებლად გაიზრდება. ეს იმიტომ ხდება, რომ ადამიანები თავიდან უარს ამბობენ ნაკლებად ფასეულ შესაძლებლობებზე, ხოლო შედარებით მეტად ფასეულ შესაძლებლობებზე უარს მხოლოდ ძლიერი სტიმულის საპასუხოდ აცხადებენ.



ნახ. 8-1 სახლის შეღებვის მოთხოვნის და მიწოდების გრაფიკი პრეიტ-ფოლში

თუ ფასი საათში 6 დოლარის დონეზე დადგინდება ისე, რომ ზაფხულის განმავლობაში ხელიდან ხელში 6000 საათის პროდუქტი გადავა, მრავალი ეკონომისტის გული სიხარულით აძგერდება. რატომ? იმიტომ, რომ 6 დოლარის შემთხვევაში მიწოდებისა და მოთხოვნის მოცემული მრუდებისას, არ ხდება პროდუქტის არც ერთი ერთეულის წარმოება, რომლისთვისაც მიწოდების მრუდით წარმოდგენილი ალტერნატივის ზღვრული ღირებულება მეტი იქნება მოთხოვნის მრუდით წარმოდგენილი ზღვრულ სარგებელზე. უფრო მეტიც, ნაწარმი პროდუქტის ყოველი ერთეულის ზღვრული მოგება მეტია ზღვრულ ხარჯებზე. რა შეიძლება იყოს ამაზე უკეთესი? ტრადიციულად, ეკონომისტები ამას რესურსების ოპტიმალურ განთავსებას უწოდებენ. ოპტიმალური ნიშნავს საუკეთესოს, რაც რა თქმა უნდა მაღალი შეფასებაა, მაგრამ, მოდით, ყურადღებით ვიყოთ, რათა გავიგოთ, თუ რასთან გვაქვს საქმე. დავუშვათ, რომ ის ადამიანები, რომლებიც მიაწვდიან 6000 საათს 6 დოლარის ღირებულებით, გადანყვეტენ, რომ უფრო მაღალ ანაზღაურებას იმსახურებენ და გარკვეული მეთოდებით დაარწმუნებენ ქალაქის ხელმძღვანელობას იმ კანონის აუცილებლობაში, რომელიც სახლის შეღებვის ერთი საათის მინიმალურ ღირებულებას 10 დოლარამდე გაზრდის. დავუშვათ, რომ ეს კანონი ცხოვრებაში ეფექტიანად გატარდა. რა მოხდება? ახლა მოთხოვნა მხოლოდ 4000 საათზე იქნება. იმდენად, რამდენადაც მხოლოდ ეს რაოდენობა გაიყიდება, სწორედ ასეთი იქნება მიწოდებაც მიუხედავად იმისა, რომ, როგორც გრაფიკი გვიჩვენებს, მღებავები მოინდომებენ საათში 10 დოლარად პროდუქტის დაახლოებით ორჯერ მეტი რაოდენობის შექმნას.

10 დოლარის დონეზე ფასების დაყენება და იძულებითი შენარჩუნება გააუმჯობესებს ერთი ნაწილის, მაგრამ გააუარესებს მეორე ნაწილის მდგომარეობას. მიაქციეთ ყურადღება, რომ იმათ შორის ვისი მდგომარეობაც გაუარესდება, შესაძლოა აღმოჩნდნენ ის მღებავები, რომლებიც კანონით დადგენილი ფასების ზრდის გამო იძულებულნი გახდებიან ნაკლებ სასურველ სამუშაოზე დათანხმდნენ. ეკონომისტებს არ გააჩნიათ შედარებით დამაკმაყოფილებელი მეთოდი, რომელიც ერთი ადამიანის მოგების და მეორის დანაკარგის შედარებით, საშუალებას მოგვცემს, საზოგადოებრივი კეთილდღეობის ჯამის გაზრდასა და შემცირებაზე ვიმსჯელოთ



ერთადერთი, რისი გაკეთებაც მათ შეუძლიათ, ისაა, რომ მიუთითონ, პრაქტიკულად კანონები ხელს უშლის ურთიერთსასარგებლო გაცვლას. მოთხოვნის მრუდზე 4000 საათსა და 6000 საათს შორის მრუდის ქვეშ ფართობი წარმოადგენს დოლარებში გამოსახულ იმ თანხას, რომლის გაღებაზეც თანახმანი არიან მომხმარებლები, რათა მიიღონ ეს პროდუქტი. მიწოდების მრუდის ქვეშ ფართი წარმოადგენს დოლარებში შეფასებულ იმ თანხას, რომლის გაღებაზეც თანახმანი არიან მიმწოდებლები, რათა გაყიდონ ამ რაოდენობის მომსახურება. ამ ფართობებს შორის სხვაობა, რომელიც 8-1 ნახაზზე დაშტრიხულია, ეს არის ვაჭრობიდან მიღებული პოტენციური მოგება, რომელიც სინამდვილეში იკარგება, რადგან კანონი კრძალავს ნებისმიერ გაცვლას 10 დოლარზე ნაკლებ ფასად.

რა კავშირში აქვს ყოველივე ამას ფასის მიმღებთა ბაზრებსა და მათ უპირატესობასთან, ფასის მაძიებელთა ბაზრებთან შედარებით? საქმე ისაა, რომ ფასები, რომლებიც ზღვრულ ხარჯებზე მაღლაა დაფიქსირებული, გამორიცხავს ურთიერთსასარგებლო გაცვლის ზოგიერთ შესაძლებლობას. ფასის მიმღებთა ბაზრებზე გამყიდველებს არ გააჩნიათ ისეთი ძალაუფლება, რომ დაადგინონ და შეინარჩუნონ ზღვრულ ხარჯებზე მაღალი ფასები, ხოლო ფასის მაძიებელთა ბაზარზე ეს ძალაუფლება მათ აქვთ.

მე-9 და მე-10 თავებში სხვა საკითხებთან ერთად ჩვენ განვიხილავთ იმ საკითხებსაც, თუ რამდენად სერიოზულია ეს პრობლემა და რამდენად მაღალი შეიძლება იყოს მისი გადაჭრის ხარჯები.

სიტყვასიტყვით „მონოპოლია“ — ნიშნავს „ერთადერთ გამყიდველს“. მაგრამ არის თუ არა რომელიმე გამყიდველი მართლაც ერთადერთი, დამოკიდებულია იმაზე, თუ რამდენად ვიწრო ან ფართო გაგებას ვაძლევთ პროდუქტს. საკმაოდ ფართო განსაზღვრებისას, არსებობს თითოეული პროდუქტის უამრავი გამყიდველი. მაგრამ ვიწრო გაგებით, ნებისმიერი მოცემული გამყიდველის პროდუქტი განსხვავდება სხვა გამყიდველის პროდუქტისგან და ყველა გამყიდველი შეიძლება მონოპოლისტად მივიჩნიოთ. ამიტომ სიტყვა „მონოპოლიას“ ახასიათებს განუზღვრელობა და მომავალ თავებში მას არ გამოვიყენებთ.

სიტყვა „ოლიგოპოლია“ ისევე განუზღვრელია, როგორც „მონოპოლია“. მოიძებნება პროდუქტის მხოლოდ რამდენიმე თუ ბევრი გამყიდველი დამოკიდებულია იმაზე, პროდუქტის რომელ განსაზღვრებას შევარჩევთ. ამიტომ ჩვენ უარს ვამბობთ სიტყვა ოლიგოპოლიაზე სხვა ტერმინების სასარგებლოდ, რომლებიც უფრო ზუსტად ასახავენ ამგვარ სიტუაციას.

ნეგატიური ასოციაციები, რომლებიც დაკავშირებულია სიტყვასთან „მონოპოლია“, წარმოიშობა იმ გაგებისგან, რომ ერთადერთი გამყიდველისგან მყიდველს არჩევანი არ გააჩნია და ამიტომ მთლიანად მასზეა დამოკიდებული. ვინაიდან მოქმედების ნებისმიერ სახეს სინამდვილეში გააჩნია ალტერნატივები, ამიტომ არცერთ გამყიდველს არა აქვს განუზღვრელი ძალაუფლება მყიდველზე. საბაზრო ძალაუფლებას შესაძლოა მხოლოდ გარკვეულ ხარისხში ფლობდე.

გაგება „ფასის მიხედვით ელასტიურობა“ საშუალებას გვაძლევს საფუძვლიანად შევისწავლოთ საბაზრო ძალაუფლების პრობლემა. მოთხოვნის ელასტიურობები, რომლებსაც შეუძლიათ ნულიდან უსასრულობამდე რყევა, ასახავენ შემცვლელების ხელმისაწვდომობას. რაც უფრო მდიდარია მყიდველის არჩევანი, მით უფრო ელასტიურია მოთხოვნის მრუდები, რომლებსაც აწყდებიან გამყიდველები და მით უფრო შეზღუდულია გამყიდველების ძალაუფლება, მათ მიერ მომგებიანი გაყიდვის პირობების დადგენის შესაძლებლობები.

აშშ-ის არსებობის ადრეულ პერიოდში, მონოპოლია ჩვეულებრივ ნიშნავდა ისეთ ორგანიზაციას, რომელსაც სახელმწიფომ რაღაც განსაკუთრებული პრივილეგიები მიანიჭა. ამგვარად, მონოპოლისტი იყო ერთადერთი კანონიერი გამყიდველი. თუმცა ეს სიტყვა ამ გაგებით საზოგადოდ აღარ იხმარება, მას თანამედროვე ჟღერადობაც გააჩნია, ვინაიდან ფედერალური, ადგილობრივი და შტატების ხელისუფალნი ფართოდ იყენებენ სპეციალური პრივილეგიების პრაქტიკას, რაც კონკურენციას ზღუდავს.

ვცდილობთ რა გავიგოთ, როგორ ხდება ფასების დადგენა, სასარგებლოა ერთმანეთისგან განვასხვავოთ ფასის მიმღებები და ფასის მაძიებლები. ასის მიმღებები იძულებულნი არიან მიიღონ ბაზრის მიერ ნაკარნახევი ფასები. მყიდველებს გააჩნიათ ისეთი შესანიშნავი შემცვლელები, რომ ფასების გაზრდის ან გაყიდვის პირობების ნებისმიერი მცდელობა, გამყიდველს საერთოდ კლიენტის გარეშე დატოვებს. მეორეს მხრივ, ფასის მაძიებელს შეუძლია, პროდუქტის სხვადასხვა რაოდენობები სხვადასხვა ფასად გაყიდოს, ამიტომ უნდა ეძებოს ყველაზე მომგებიანი ფასები.

როდესაც ფასი ზღვრულ ხარჯებზე მეტია, ზოგიერთი პროდუქტის წარმოება და გაყიდვა შეწყდება მიუხედავად იმისა, რომ მყიდველის მიერ მათი შეძენის შესაძლებლობა უფრო მაღალი იქნება, თუ პროდუქტს ხელმისაწვდომს გახდიდნენ ფასის მიმღებების ბაზრებზე. კონკურენცია წარმოებას იმ წერტილისკენ უბიძგებს, სადაც ფასი ზღვრული ხარჯების ტოლია.

საკითხები განსჯისათვის

1. ჩამოთვალეთ რამდენიმე საქონელი ან მომსახურება, რომელსაც მხოლოდ ერთი გამყიდველი ყიდის. შემდეგ ჩამოთვალეთ ამ პროდუქტების რამდენიმე შემცვლელი. რამდენად ძლიერია ის საბაზრო ძალაუფლება, რომელსაც თქვენს მიერ დასახელებული ერთადერთი გამყიდველები ფლობენ.
2. წარმოადგენს თუ არა მონოპოლიას ფირმა, თუ ის გამოსცემს ერთადერთ დილის გაზეთს რომელიმე ქალაქში? თუ ის გამოსცემს ერთადერთ ყოველდღიურ, დილის ან საღამოს გაზეთს? თუ ის გამოსცემს ერთადერთ ყოველდღიურ გაზეთს და მის საკუთრებაშია ქალაქში ერთადერთი სატელევიზიო არხი? რა არის ის პროდუქტი, რასაც აწვდის ყოველდღიური გაზეთი? რომელ სხვა პროდუქტს უწევს ის კონკურენციას?
3. ჩვეულებრივ ელექტროენერგიის მწარმოებელ კომპანიებს სახელმწიფო აძლევს განსაკუთრებულ უფლებას, გაყიდონ ენერჯია ზოგიერთ რაიონებში. უწევს თუ არა ისინი კონკურენციას სხვა გამყიდ-

ველებს, ვინც სხვა პროდუქტს ყიდის? უნევენ თუ არა ისინი კონკურენციას იმ ელექტრულ კომპანიებს, რომლებმაც სხვა რაიონებზე გარკვეული უფლებები აქვთ?

4. წარმოადგენს თუ არა მონოპოლიას აშშ-ის საფოსტო სამსახური?
 - ა) ვის უნევს კონკურენციას საფოსტო სამსახური პირველი კლასის მომსახურების მიწოდებისას (კორესპონდენციის მიწოდებისას)? მეორე კლასის მომსახურების მიწოდებისას (გარკვეული ჟურნალ-გაზეთების მიწოდებისას)? მესამე კლასის მომსახურების მიწოდებისას (რეკლამის მიწოდებისას)? ამანათების მიწოდებისას? ექსპრეს-ფოსტით მიწოდებისას (მეორე დღეს მიღების გარანტიით)?
 - ბ) თუ საფოსტო მომსახურებას გააჩნია ფასების დადგენის ძალაუფლება ისე, რომ ყურადღება არ მიაქციოს მიწოდებას და მოთხოვნას, რატომ არის ის ჩვეულებრივ წამგებიანი? რატომ არ ასწევს ის ფასებს და არ აიცილებს თავიდან დანაკარგებს?
 - გ) როდესაც საფოსტო მომსახურებამ 1994 წელს პირველი კლასის მომსახურების ფასი 10 პროცენტით, 29 ცენტრიდან 32 ცენტრამდე გაზარდა, ამ სახის მომსახურებიდან მიღებული მოგებაც გაიზარდა თუ არა 10 პროცენტით? რა შეიძლება ითქვას პირველი კლასის საფოსტო მომსახურების მოთხოვნის ელასტიკურობის შესახებ იმ შემთხვევაში, თუ მოგება 10%-ით გაიზარდება?
5. წარმოადგენს თუ არა მონოპოლიას სარკინიგზო კომპანია **Amtrak**? თუ მოისურვებთ ამერიკის ქალაქებს შორის მატარებლით მგზავრობას, აღმოაჩინებთ, რომ ასეთ მომსახურებას მხოლოდ **Amtrak** აწვდის. მიუხედავად ამისა, რატომ არ შეიძლება იგი მონოპოლისტად ჩავთვალოთ? წარმოადგენს თუ არა რკინიგზით მგზავრთა საქალაქთაშორისო გადაყვანები ისეთ პროდუქტს, რომელსაც კარგი შემცველები არ გააჩნია?
6. მრავალი ადამიანი კანონით ვალდებულია მოიხმაროს პროდუქტი, რომლის მიწოდებლებს სახელმწიფო სკოლები წარმოადგენენ. უფრო მეტიც, ვინაიდან კონკურენტებს აკრძალული აქვთ გადასახადების მეშვეობით საკუთარი საქმიანობის ფინანსირება, მათ უხდებათ უფრო მაღალი ფასების დადგენა, ვიდრე სახელმწიფო სკოლებს. წარმოადგენს თუ არა მონოპოლისტებს სახელმწიფო სკოლების სისტემები?
7. კანონით აკრძალულია ისეთი სასოფლო-სამეურნეო საქონლით ვაჭრობა, როგორცაა თამბაქო და ჭვავი, თუ ის არ არის მოყვანილი იმ მიწაზე, რომელიც სახელმწიფომ სპეციალურად ამ პროდუქტებისთვის გამოჰყო. ნიშნავს თუ არა ეს იმას, რომ ის ფერმერები, რომლებსაც ეს კულტურები მოჰყავთ, მონოპოლისტები არიან? ისინი ფასის მაძიებლები არიან თუ ფასის მიმღებები?
8. თუ მონოპოლიები არასასურველია, როგორც ეს ზოგიერთს მიაჩნია, ხშირად რატომ ცდილობს სახელმწიფო, დაიცვას განსაზღვრული გამყიდველები კონკურენციისგან, რომელსაც ადგილი ექნებოდა ამ დარგში დამატებითი მწარმოებლების გამოჩენისას?
 - ა) რატომ უკრძალავს აშშ-ის მთავრობა ადამიანებს, კონკურენცია გაუწიონ საფოსტო მომსახურებას პირველი კლასის საფოსტო მიწოდებაში?
 - ბ) რატომ ცდილობენ თითქმის ყოველთვის ქალაქების ხელისუფალნი, შემოიღონ მკაცრი შეზღუდვები იმათ საქმიანობაზე, რაც კონკურენციას გაუწევს ქალაქის საავტობუსო მომსახურებას, რომელიც ქალაქის ხელისუფლებას, ან მათ ეკუთვნის, ვინც მის მიერ გაცემული ლიცენზიის საფუძველზე მუშაობს?
9. ზოგიერთი ეკონომისტი ამტკიცებდა, რომ ის ხარისხი, რომლითაც მონოპოლისტები და ოლიგოპოლისტები აკონტროლებენ ამერიკის ეკონომიკას, შეიძლება შეფასდეს სხვადასხვა დარგებში კონცენტრაციის კოეფიციენტების განხილვის შედეგად. აღწერის ბიუროს მიერ გამოთვლილი ეს კოეფიციენტები ასახავს სხვადასხვა დარგებში გაყიდვების საერთო მოცულობის იმ პროცენტს, რომლებიც მოდის თითოეულ დარგში 4 უდიდეს, 8 უდიდეს, 20 უდიდეს და 50 უდიდეს კომპანიაზე. 8.1 ცხრილში მოყვანილია არჩეული დარგების კოეფიციენტები, რომლებიც წარმოებების აღწერის ბიუროს მიერ გამოთვლილია 1987 წელს.

გაყიდვების პროცენტი, რომელიც მოდის აშშ-ს
მსხვილ სამრეწველო კომპანიებზე

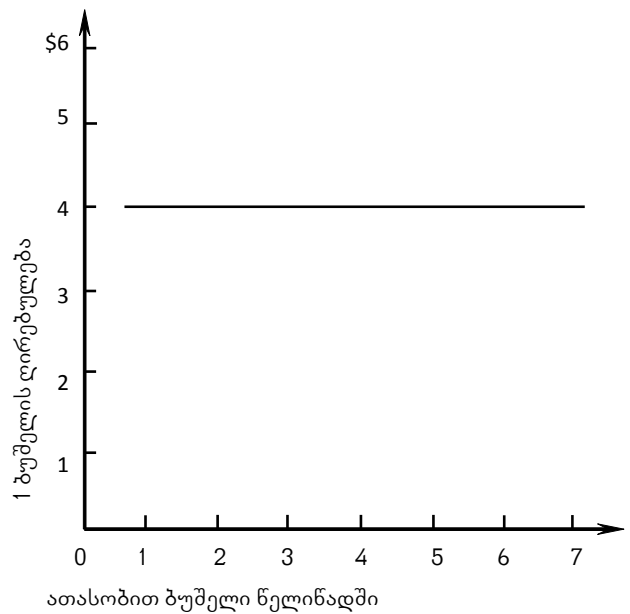
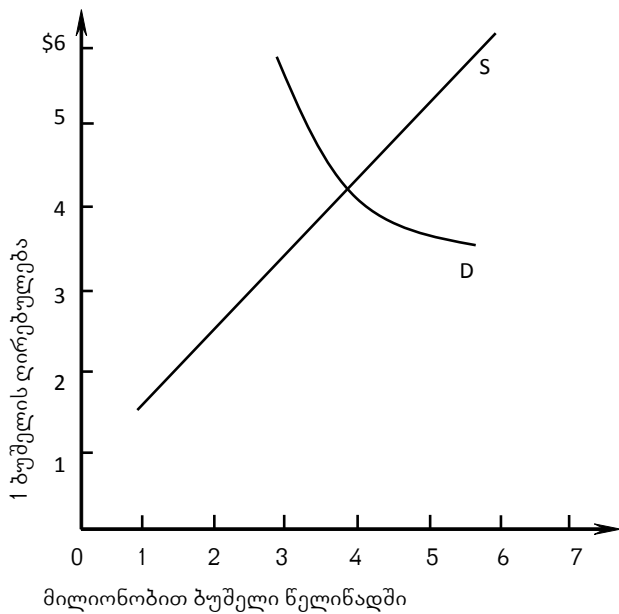
ცხრილი 8-1

დარგი	4 უმსხვილესი	8 უმსხვილესი	20 უმსხვილესი	50 უმსხვილესი
ნავთობგადამუშავება	32%	52%	78%	95%
ავტომობილების და ძარების დამზადება	90	95	99	99+
ბრძმელების და ლითონჩამო- სასხმელი ქარხნების წარმოება	44	63	81	94
ავიამშენებლობა	72	93	99	99+
ხორცკომბინატები	32	50	66	80
რძისწარმოება	21	32	48	67
გაზეთები	25	39	55	71
სამხერხაო	15	21	31	44
პლასტიკური და რეზინის მასალები	20	33	61	89
საპონი და სარეცხი საშუალებები	65	76	84	89

- ა) რატომ წარმოადგენს ავტომანქანების ძრავების და საბარგულების წარმოების დარგში კონცენტრაციის კოეფიციენტი მაჩვენებელს, რაც სერიოზულად ზრდის ავტომობილების ამერიკელი მწარმოებლის საბაზრო ძალაუფლებას?
 - ბ) „ხორცკომბინატების“ და „რძის“ დარგების კონცენტრაციის კოეფიციენტები ერთმანეთის მსგავსია. მაგრამ დიდ გზაზე რძის გადატანა ბევრად უფრო ძვირია, ვიდრე გადამუშავებული ხორცის გადატანა. რაზე მეტყველებს ეს განსხვავება, თუ კონცენტრაციის დარგობრივი კოეფიციენტის მიხედვით შევეცდებით გავაკეთოთ დასკვნა საბაზრო ძალაუფლების ხარისხის შესახებ?
 - გ) რატომ არ არის „გაზეთების“ და „ხორცკომბინატების“ დარგების კონცენტრაციის კოეფიციენტების მსგავსება მნიშვნელოვანი?
 - დ) მეტყველებს თუ არა ხე-ტყის დამზადების პლასტმასების და საპნის წარმოების (ცხრილში 8, 9 და 10 სტრიქონები) დარგების კონცენტრაციის მზარდი კოეფიციენტები საბაზრო ძალაუფლების შესაბამის ზრდაზე? რამდენად დიდია ხე-ტყის, პლასტმასის ან საპნის გეოგრაფიული ბაზრები გარკვეული სამრეწველო სანარმოსთვის?
 - ე) ნავთობის მოპოვება უფრო მეტად კონცენტრირებულია, ვიდრე მისი წარმოება, ან გავრცელება. მეტყველებს თუ არა ეს იმაზე, რომ ნავთობმოპოვებელ კომპანიებს შეუძლიათ მათ მიერ შერჩეული ნებისმიერი ფასების დადგენა?
10. ხშირად შეიძლება წაიკითხოთ, რომ დარგში მოქმედებს მხოლოდ სამი (ცხრა, ხუთი ან რვა) ფირმა და რომ ეს მეტად მცირე რიცხვია იმისათვის, რათა კონკურენცია ეფექტიანი იყოს. როგორ განსაზღვრავდით „დარგს“? უნევენ თუ არა ერთმანეთს კონკურენციას ის ფირმები, რომლებიც (ნებისმიერი კლასიფიკაციის მიხედვით) სხვადასხვა დარგებს მიეკუთვნებიან? უნევენ თუ არა ერთმანეთს კონკურენციას ერთი დარგის ფირმები (ნებისმიერი კლასიფიკაციის მიხედვით)?
 11. უნევენ კი როდესმე კონკურენციას ერთმანეთს ხიდების ლითონის კარკასების მწარმოებელი ფირმა იუტაში და კარკასების ფირმა მერილენდში? შეგიძლიათ ახსნათ, თუ როგორ უნდა გაუწიოს კონკურენცია ხის ნაწარმმა ლითონის ძელებს?
 12. წარმოადგენს თუ არა ის კოლეჯი, სადაც თქვენ სწავლობთ, ფასის მაძიებელს? რამდენად თავისუფალია ის იმ ფასის დადგენისას, რომელსაც თქვენ იხდით? შესაძლებელია თუ არა, რომ ამ კითხვას

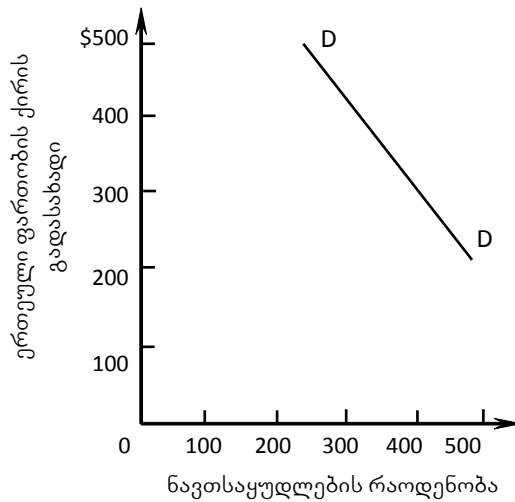
განსხვავებული პასუხი გასცენ პირველკურსელმა, რომელიც ახლახან მიიღეს და უფროსკურსელმა, რომელიც სადაცაა დაამთავრებს სწავლას? სარგებლობს თუ არა თქვენი კოლეჯი კანონით მინიჭებული რაიმე განსაკუთრებული პრივილეგიებით?

13. ადამ სმიტი ნაშრომში „ხალხების სიმდიდრე“ წერდა: „მონოპოლიების ფასი ყველა შემთხვევაში ყველაზე მაღალია იმ ფასებიდან, რომელთა ამოღება შესაძლებელია მყიდველისგან, ან რისი გადახდისთვისაც იგი მზადაა სავარაუდოდ“. აქვს თუ არა ამ გამონათქვამს მკაფიო და გამართლებული ახსნა, თუ უნდა გავაკეთოთ დასკვნა, რომ ეკონომიკური მეცნიერების დამაარსებელიც კი ზოგჯერ სიტყვებს უდიერად ექცეოდა.
14. ითვლება, რომ მეცხრამეტე საუკუნის შუა წლებში რკინიგზების განვითარებამ მნიშვნელოვნად შეამცირე მრავალი ამერიკული ფირმის საბაზრო ძალაუფლება. ახსენით, რატომ.
15. დავუშვათ, რომ სანამ თქვენ უკანა ეზოში პიონებს რგავდით, იქ ნავთობმა ამოხეთქა. ყოველდღიურად შესაძლებელია 20 ბარელი ნავთობის ამოღება. რამდენად უნდა შეზღუდოთ ყოველდღიური მოპოვება, რათა არ მისცეთ ფასებს დაცემის საშუალება? რატომ ფიქრობს თქვენთან შედარებით გაცილებით მეტს ნავთობის მოპოვების შეზღუდვაზე საუდის არაბეთის ნავთობის მინისტრი?
16. გაზეთის სათაური გვამცნობს: „ნავთობის ფასის მონაცემები გვაუწყებენ ზამთრის სიცივეების დროს გრიპის გაზრდილი საშიშროების შესახებ“. თუ ზამთრის სიცივეებისას ხალხის გასათბობად ფასები იზრდება, ნიშნავს თუ არა ეს, რომ მას, ვინც გასათბობ ნავთობს ყიდის, ბაზარზე დიდი ძალაუფლება აქვს?
17. როდესაც ამერიკის ავიახაზებმა შეამცირეს გადახდები, სამოგზაურო სააგენტოებისთვის მრავალმა სამოგზაურო სააგენტომ დაიწყო მომხმარებლებიდან ფულის აღება ისეთ მომსახურებაში, რასაც ადრე უფასოდ აკეთებდა. ნიშნავს თუ არა ეს იმას, რომ სამოგზაურო სააგენტოებს გააჩნიათ საბაზრო ძალაუფლება? ზოგჯერ, მას შემდეგ, რაც გამყიდველები ზრდიან ფასებს, ისინი კვლავ სწრაფად ამცირებენ მათ, რატომ?
18. 8-2 ნახაზის მარცხენა ნაწილი გვიჩვენებს მოცემულ წელს აშშ-ში ხორბალზე მოთხოვნის (D) და გაერთიანებული ზღვრული ხარჯების (S) მრუდებს.
 - ა) დახაზეთ მარჯვენა მხარეს. სამხრეთ დაკოტელი ფერმერის ფერდინანდ ელიზერის ხორბალზე მოთხოვნის მრუდი;
 - ბ) როგორ გადაადგილდება ფერდ ელიზერის ხორბალზე მოთხოვნის მრუდი, თუ მთავრობა გადაუხდის ფერმერებს 1.5 დოლარს თითო ბუშელში?
 - გ) რას დაემსგავსება ფერდ ელიზერის ხორბალზე მოთხოვნის მრუდი, თუ მთავრობა თითოეული გაყიდული ბუშელიდან ფერმერებს 1 დოლარს მოსთხოვს?
19. მას შემდეგ, რაც 1975 წელს სიეტლში მიღებული იქნა კანონი სანაპირო ზონის მართვის შესახებ, ნავსაყუდლების რაოდენობა კანონით 440-მდე შეიზღუდა. ამჟამად ყველა ნავსაყუდელი დაკავებულია. ნავების მფლობელებმა, რომლებსაც საკუთარი ნავსაყუდლები არა აქვთ, მიმართეს ადგილობრივ ხელისუფლებას თხოვნით, რომ დაანესოს კონტროლი ნავსაყუდლების გადასახადებზე. მათ განაცხადეს, რომ ვინაიდან ცარიელი ნავსაყუდლების რაოდენობა ნულის ტოლია, მათ მფლობელებს აქვთ მონოპოლია და აქედან გამომდინარე, შეუძლიათ ნებისმიერად მაღალი ფასის დადგენა.
 - ა) შემდეგ ნახაზზე მოცემულია ნავსაყუდლებზე მოთხოვნის წარმოსახვითი მრუდი, რომელიც აღნიშნულია DD-თი. ზემოთ მოყვანილი მონაცემების მიხედვით, ააგეთ მიწოდების მრუდი. ამ პრობლემაზე მსჯელობისას („ი“ პუნქტამდე), ჩათვალეთ, რომ ნავსაყუდლები 440 სხვადასხვა ადამიანს ეკუთვნის.
 - ბ) რა მოხდება იმ შემთხვევაში, თუ მეპატრონეები თვეში 275 დოლარს მოითხოვენ?
 - გ) რა მოხდება იმ შემთხვევაში, თუ მეპატრონეები თვეში 225 დოლარს მოითხოვენ?
 - დ) მართალია თუ არა, რომ ცარიელი ნავმისადგომების არარსებობა მფლობელებს საშუალებას აძლევს დაანესონ მათთვის სასურველი ნებისმიერი გადასახადი? რაზე მეტყველებს საცხოვრებელ ან სამუშაო შენობებში ცარიელი ფართობების დაბალი წილი?
 - ე) თქვენის აზრით, როგორ იმოქმედებდა გადასახადზე ნავებზე ცხოვრების პოპულარობის ზრდა სიეტლში? რა მოხდებოდა თუ ნავებზე ცხოვრების პოპულარობა დაეცემოდა? რომელია ის ფაქტორები, რასაც შეუძლია მოთხოვნის ასეთი ზრდისა თუ შემცირების გამოწვევა?



ნახ. 8-2 ბაზრის მოთხოვნა და მოთხოვნა ერთი მწარმოებლისათვის

- ვ) თუ სანაპირო ზოლის მართვის გეგმის ცვლილების შედეგად შესაძლებელი გახდება ნავსაყუდლების რიცხვის 40-ით გაზრდა, რა გავლენას მოახდენს ეს გადასახადზე?
- ზ) როგორ იმოქმედებს გადასახადზე ნავსაყუდელის მფლობელებისთვის საკუთრების უფლების ყოველთვიური გადასახადის 50 დოლარით გაზრდა? წარმოადგინეთ პასუხი გრაფიკის სახით.



ნახ. 8-3 ჰიპოთეტიკური მოთხოვნისა და მიწოდების მრუდები მცურავი სახლების ნავსაყუდლებისათვის

- თ) როგორ იმოქმედებდა გადასახადზე ნაგების მფლობელებისთვის ყოველთვიური გადასახადის 50 დოლარით გაზრდა? პასუხისთვის გამოიყენეთ გრაფიკი.
- ი) მეტყველებს თუ არა თავისუფალი ადგილების არარსებობა მონოპოლიურ ძალაუფლებაზე? დავუშვათ, რომ ყველა 440 მისადგომი ერთ პირს ეკუთვნის, რომელიც ამგვარად წარმოადგენს სიეტლში ნავსაყუდლების ერთადერთ მიმწოდებელს. შეძლებს ეს მეპატრონე დაადგინოს ისეთი მაღალი ფასი, რაც მას სურს? როგორ ფიქრობთ, რა დაემართება ცარიელი ადგილების რიცხვს, თუ ნავსაყუდლების გამყიდველი ერთი პიროვნება იქნება?
- კ) როგორ ფიქრობთ, რატომ აირჩიეს სიტყვა „მონოპოლია“ ნაგების მეპატრონეებმა იმ მიმართვის შედგენისას, რომელიც მათ გადასახადების რეგულირების მოთხოვნით, ქალაქის მმართველებს გაუგზავნეს?

20. საბაზრო ძალაუფლება არ არის ძალაუფლების ერთადერთი სახე, რომელიც ხელთ აქვთ და რომლის გამოყენებაც შეუძლიათ საქმიან ფირმებს. საბაზრო ძალაუფლება აუცილებლად დამოკიდებულია ფირმის ზომაზე. ეგებ მოისურვოთ დაფიქრება ძალაუფლების ქვემოთ ჩამოთვლილი ტიპების ბუნებაზე, წყაროებსა და შედეგებზე, ან იმაზე, თუ როგორ არიან (ან არ არიან) ისინი დაკავშირებული საბაზრო ძალაუფლებასთან. ძალაუფლების სახეებია:

- ა) სასურველი შედეგების მიღწევის უნარი.
- ბ) ავლენა არჩევნების შედეგებზე.
- გ) გავლენა საკანონმდებლო ხელისუფლებაზე.
- დ) გავლენა სახელმწიფო მართვის ორგანოებზე.
- ე) ადამიანებზე გავლენა რეკლამის საშუალებით.
- ვ) გარემოს დაბინძურება, დაბინძურების შემცირება.
- ზ) დასაქმების პოლიტიკაში რასობრივი დისკრიმინაციის და ქალების მიმართ დისკრიმინაციის გატარება: წამახალისებელი პროგრამების გატარება.
- თ) სხვა ხალხების საქმეებში ჩარევა.
- ი) ადამიანების უმნიშვნელოვანესი შეხედულებების და აზრების ფორმირება.

რას იტყობით იმ ძალაუფლების შესახებ, რომელსაც ჩვენი წარმოდგენით სხვებს ვანიჭებთ მხოლოდ იმიტომ, რომ თავი უძღურად მიგვაჩნია? მართალია თუ არა, რომ ადამიანს ყოველთვის აქვს შესაძლებლობა გამოიწვიოს ან თავიდან აიცილოს არასასურველი მოვლენები?

21. კონგრესმა კავშირგაბმულობის ფედერალურ კომისიას დაავალა, დააკვირდეს რადიოსა და ტელევიზიის გადაცემების შინაარსს და ჩამოართვას ლიცენზიები იმ სადგურებს, რომლებიც არ ემსახურებიან ხალხის ინტერესებს. კონგრესის არცერთ წევრს აზრად არ მოუვა ასეთივე კურირება გაუწიოს გაზეთებს, განსაკუთრებით, ამერიკის შეერთებული შტატების კონსტიტუციის უფლებათა ბილიდან გამომდინარე. ჩვეულებრივ, გადაცემების თავისუფლების კონტროლის ორი გამართლება არსებობს. ერთი ისაა, რომ კონგრესს აქვს უფლება არეგულიროს რადიო და სატელევიზიო სადგურების მუშაობა, ვინაიდან საჰაერო ტალღები საზოგადოებრივი კუთვნილებაა. მეორე ისაა, რომ გადაცემების სიხშირეები ბუნებრივად შეზღუდულია და გადამცემები დაცული უნდა იყვნენ ძალაუფლების გადამეტებისგან, რომელიც მათ მიეცემათ შეზღუდული ბუნებრივი რესურსების კონტროლის საშუალებით.

- ა) რატომ ეკუთვნის საზოგადოებას საჰაერო ტალღები? შეგიძლიათ თუ არა გვიჩვენოთ საზოგადოებისთვის საკუთრებაზე უარის თქმის ეფექტიანი და სამართლიანი გზა იმისთვის, რომ კონგრესს არ გააჩნდეს გადაცემების კონტროლის ძალაუფლება?
- ბ) აშშ-ში 1500-ზე მეტი სატელევიზიო სადგური და 10000-ზე მეტი რადიოსადგურია. აშშ-ის მოსახლეობის 95 პროცენტზე მეტს შეუძლია 5 სატელევიზიო სიგნალის მიღება, კაბელები კი ამ რიცხვს უსასრულოდ ზრდის. რადიოსადგურების მიღება შესაძლებელია უმრავლეს რაიონებში და შეუძლებელია მხოლოდ იქ, სადაც გარემოს მხრიდან შეზღუდვები არსებობს. რამდენად დიდ ძალაუფლებას აძლევს გადაცემების სიხშირეების ბუნებრივი დეფიციტი გადამცემებს?
- გ) შეგიძლიათ თუ არა დაფიქრდეთ იმ მიზეზებზე, თუ რატომ სურთ კონგრესის წევრებს იმის დამტკიცება, რომ რადიო და სატელევიზიო გადამცემებს აქვთ მონოპოლია?

ფასის ძიებაში

9

როგორ პოულობენ ფასის მაძიებლები იმას, რასაც ეძებენ და რა ხდება, როდესაც ძებნა დამთავრებულია? ამ თავში ვაპირებთ ვაჩვენოთ, რომ ისინი ადგენენ ზღვრულ დანახარჯებს და ზღვრულ შემოსავლებს, შემდეგ კი ირჩევენ იმ ფასს, რომელიც საშუალებას მისცემს გაყიდონ თავიანთი პროდუქტის ყველა ის ერთეული, რომლებზეც, მათი აზრით, ზღვრული შემოსავლები ზღვრულ დანახარჯებზე მეტი იქნება. რთულად ჟღერს? მაგრამ სწორედ ამაში მდგომარეობს მოგების — მთლიანი შემოსავლისა და მთლიანი დანახარჯის სხვაობის — მაქსიმიზაციის პროცესის ლოგიკა. იყენებენ თუ არა სინამდვილეში ამ პროცედურას ფირმები? ყველაფერი ეს მეტად თეორიულად ჟღერს - როგორც რალაც ისეთი, რაზეც შეუძლია იოცნებოს ეკონომისტმა, მაგრამ რასაც თითქმის ვერცერთი რეალური გამყიდველი ვერ წარმოიდგენს.

წმინდა შემოსავალი = მთლიან შემოსავალს – მთლიანი დანახარჯები

ფასდადების გავრცელებული თეორია

რა თქმა უნდა, ადამიანების უმრავლესობას ფასების დადგენა ასე არ წარმოუდგენია. ჩვეულებრივ, გამოიყენება მარტივი თეორია — „დანახარჯებს პლუს დანამატი“. ფირმები დანახარჯებს ანგარიშობენ და გარკვეულ პროცენტს უმატებენ. მრავალი ფასის მაძიებელი ფასების დადგენის პრაქტიკას ამ სახით აღწერს. მათი ჩვენებები სერიოზულ მიდგომას იმსახურებს, მაგრამ ეს არ არის გადამწყვეტი მტკიცებულება. მრავალ ადამიანს არ შეუძლია სწორად ახსნას ის, რასაც რეგულარულად და წარმატებით აკეთებს. მაგალითად, ვინც ველოსიპედს ატარებს, არ იცის, როგორ ინარჩუნებს ველოსიპედს წონასწორობაში. თუ სთხოვთ, რომ ამაზე დაფიქრდეს, ის იტყვის, რომ ველოსიპედს დაცემის საშუალებას არ აძლევს იმით, რომ წინ, ან, ველოსიპედის გადახრის შემთხვევაში, საპირისპირო მხარეს იხრება. წონასწორობას ასეთი მეთოდით რომ ინარჩუნებდეს, ველოსიპედისტი ერთ კვარტალსაც ვერ გაივლიდა. სინამდვილეში ის წონასწორობას საჭის ტრიალით ინარჩუნებს და არა სხეულის გადახრით. ის წინა ბორბალს მიმართულებას უცვლის, რის შედეგადაც ცენტრისკენული ძალა ველოსიპედს დაცემის საშუალებას არ აძლევს. იმის გაუაზრებლობა, რასაც სინამდვილეში აკეთებს, ველოსიპედისტს ტარებაში ხელს არ უშლის. მიხვეულ-მოხვეული ტრაექტორიით მოძრაობისას, რომლის თითოეული ხვეულის სიმრუდე ველოსიპედის სიჩქარის კვადრატის უკუპროპორციულია, ველოსიპედისტი წონასწორობას მხოლოდ საჭის ტრიალით ინარჩუნებს, არადა, მათემატიკის მრავალი უცოდინარი კარგი ველოსიპედისტია.

რატომაა პროცენტულად ავეჯის ფასის დანამატი მეტი, ვიდრე კვების პროდუქტების ფასების დანამატი?

არსებობს იმის მტკიცე საფუძველი, რომ ეჭვი შევიტანოთ თეორიაში „დანახარჯებს პლუს დანამატი“. ეჭვის ერთ-ერთი მიზეზი ისაა, რომ ეს თეორია არაფერს ამბობს დანამატის სიდიდეზე. რატომ ირჩევენ 25%-იან დანამატს და არა 50%-იანს? რატომ უმატებენ სხვადასხვა ფირმები თავიანთ პროდუქტს სხვადასხვა პროცენტს? რატომ შეუძლია ფირმას, გამოიყენოს სხვადასხვანაირი საპროცენტო დანამატი სხვადასხვა დროს სხვადასხვა პროდუქტის მიმართ და სხვადასხვა ადამიანებთან ვაჭრობის შემთხვევაშიც კი? რატომ ადგენს გამყიდველი ზოგჯერ უფრო ნაკლებ ფასებს, ვიდრე მისი საშუალო დანახარჯებია?

რატომ კოტრდება ზოგჯერ ესა თუ ის ავეჯის მაღაზია, როდესაც ფასის დანამატი ასე დიდია?

გარდა ამისა, თუკი დანახარჯების ზრდისას ფირმებს ყოველთვის შეუძლიათ ფასების პროპორციულად გაზრდა, რატომ არ ზრდიან ფასებს წინასწარ, დანახარჯების გაზრდამდე? რატომ კმაყოფილდებიან, ნაკლები მოგებით, როდესაც მეტის მიღება შეუძლიათ? ეს არ შეესატყვისება ფასის მაძიებელთა მიერ გამოთქმულ საყვედურს იმის შესახებ, რომ ისინი საკმაო მოგებას ვერ იღებენ. გარდა ამისა, ვიცით, რომ ფირმებს დანახარჯების ზრდის გამო ზოგჯერ თავიანთი საქმიანობის შეწყვეტა უწევთ. ეს არ მოხდებოდა, ყველა ფირმას ფასების ზრდისა და ამ გზით საკუთარი დანახარჯების დაფარვის შესაძლებლობა რომ ჰქონდეს.

გავრცელებული თეორია „დანახარჯებს პლუს დანამატი“, როგორც ჩანს, არასწორია. ის უბრალოდ არ იძლევა იმ მოვლენების დამაჯერებელ ახსნას, რომელთა მონმეც ხშირად ვართ. ჩვენ კიდევ ვიმსჯელებთ იმის შესახებ, თუ რატომ იზიარებს ამ თეორიას მრავალი ადამიანი, მათ შორის გამყიდველები. მანამდე კი, უნდა გავეცნოთ ეკონომისტების თვალსაზრისს ფასების ძიების პროცესის შესახებ.

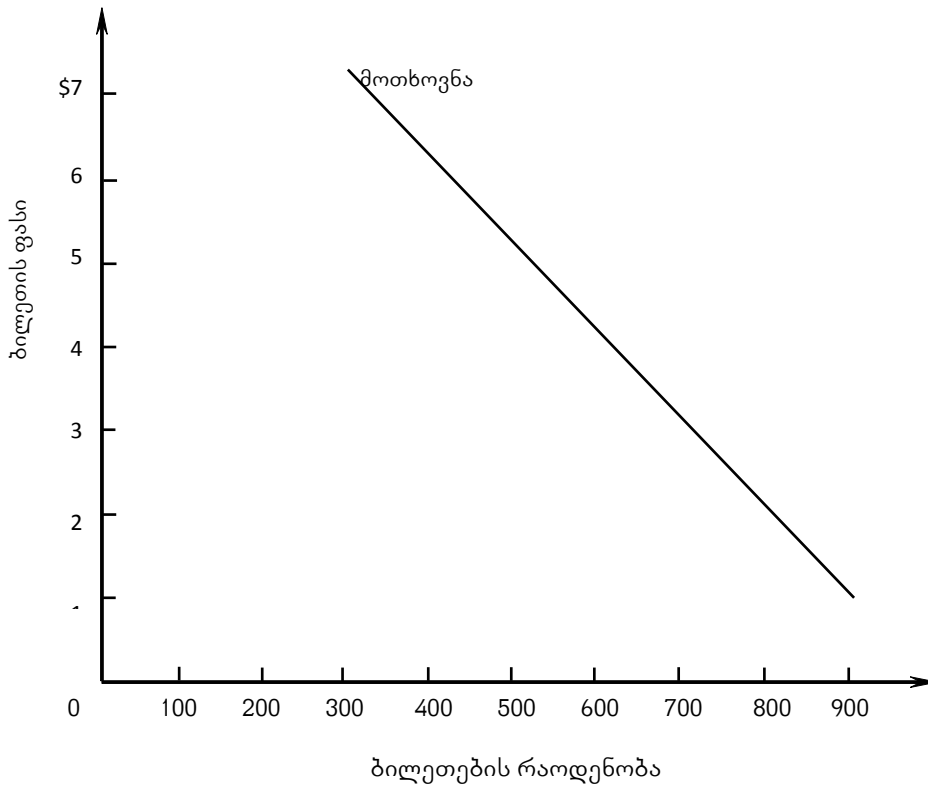
გაიცანით — ედ საიკი

უმნიშვნელოვანეს პრინციპებს ყველაზე კარგად უბრალო მაგალითები წარმოგვიჩენს. განვიხილოთ წარმოსახვითი სიტუაცია, რომელიც ედ საიკს, მეორე კურსის სტუდენტს უკავშირდება. ის აივი კოლეჯში სწავლობს და თავი იმით გააქვს, რომ კოლეჯის სტუდენტთა ასოციაციაში კულტურულ ღონისძიებებს ხელმძღვანელობს. ედის ერთ-ერთი მოვალეობაა ყოველ პარასკევს სტუდენტებისა და მასწავლებლებისათვის ფილმების ჩვენების ორგანიზება, ხოლო ამ საქმიანობის მნიშვნელოვან ნაწილს ბილეთებზე ფასების დადგენა წარმოადგენს.

დავუშვათ, რომ ყოველთვის, როდესაც ედი ფილმს აჩვენებს, მისი დანახარჯებია:

ფილმის დაქირავების თანხა	— 1800 დოლარი
დარბაზის იჯარის თანხა	— 250 დოლარი
კინომექანიკოსი	— 50 დოლარი
ბილეთების კონტროლიორი	— 100 დოლარი
სულ	2200 დოლარი

ბილეთების გაყიდვიდან აღებული მთელი თანხა ედის ბიუჯეტში გადაირიცხება. დარბაზში 700 ადგილია. ედმა როგორღაც მოახერხა მის მიერ ნაჩვენებ ფილმებზე ზუსტი მოთხოვნის გამოთვლა (შემდგომში მის გამოთვლებზე უარს ვიტყვით). მოთხოვნა, რაც უნდა საკვირველი იყოს, ყველა ფილმზე ერთნაირია და 9-1 ნახაზზეა წარმოდგენილი. რა ფასს დააწესებს ასეთი ინფორმაციით „შეიარაღებული“ ედი? ამ კითხვას ვერ ვუპასუხებთ, სანამ არ დავადგენთ, თუ რისკენ მიისწრაფვის ედი. თუ მისი მიზანია დარბაზის მთლიანად გავსება, თანაც ისე, რომ არც ერთ მსურველს უარი არ ეთქვას, საუკეთესო ფასი იქნება 3 დოლარი. ასეთ ფასად მოთხოვნილი ბილეთების რაოდენობა დარბაზში ადგილების რიცხვის ტოლია. მაგრამ ამ ფასის ერთ-ერთი შესაძლო კონტრარგუმენტი იმაში მდგომარეობს, რომ ამ შემთხვევაში ყოველი კინოსეანსი წამგებიანი იქნება. მთლიანი დანახარჯი 2200 დოლარია, ხოლო მთლიანი შემოსავალი — მხოლოდ 2100 დოლარი.



ნახ. 9-1 ყოველკვირეული მოთხოვნა კინოს ბილეთებზე

ფასი (\$)	მოთხოვნის რ-ბა	მთლიანი შემოსავ. (\$)	მოგება (\$)
3,00	700	2100	-100
2,5	750	1750*	-450

* გახსოვდეთ, კინოთეატრში მხოლოდ 700 ადგილია.

ეს კონტრარგუმენტი შეიძლება დამაჯერებელი სულაც არ იყოს. მაგალითად, სტუდენტურ ასოციაციას შეუძლია ფილმების სუბსიდირება, ვინაიდან ითვლება, რომ კინო დიდ როლს ასრულებს ჰუმანიტარულ განათლებაში. თუ ედი ვალდებული არაა ზარალი დაფაროს, მაშინ მის ხელთაა მრავალი შესაძლებლობა. მაგალითად, მას შეუძლია ბილეთს 2,5 დოლარი დაადოს. მოთხოვნა მიწოდებას გადააჭარბებს, ედი კი გახდება სტუდენტულ მეტად პოპულარული ადამიანი, რომელსაც შეუძლია პარასკევს საღამოს გიშოვით ბილეთი კინოსეანსზე, რომლის ყველა ბილეთი გაყიდულია.

მომავალში კვლავ დავუბრუნდებით ამ შესაძლებლობას, როდესაც უფრო ყურადღებით განვიხილავთ, თუ როგორ მუშაობენ „არამომგებიანი“ ორგანიზაციები. ახლა კი დავუშვათ, რომ ედმა არა მარტო დანახარჯები უნდა დაფაროს, არამედ მაქსიმალური მოგებაც უნდა ნახოს. როგორ ფასს დაანესებს ამ შემთხვევაში ედი?

მოგების მაქსიმიზაციის ძირითადი წესი

კიდევ ერთხელ მიაქციეთ ყურადღება ამ თავის პირველ აბზაცში მოცემულ წესს, რომლის მიხედვითაც, როგორც ადრე აღვნიშნეთ, მოქმედებს ნებისმიერი გამყიდველი, თუ მის მიზანს მოგების მაქსიმიზაცია წარმოადგენს — დაანესეთ ისეთი ფასი ან ფასები, რომლებიც საშუალებას მოგცემთ, გაყიდოთ ის და მხოლოდ ის ერთეულები, რომლებისთვისაც ზღვრული შემოსავალი, სავარაუდოდ, მეტი იქნება ზღვრულ დანახარჯზე.

თუ მოგების მაქსიმიზაცია გსურთ, დაანესეთ ფასი, რომელიც საშუალებას მოგცემთ, გაყიდოთ საქონლის ყველა ის (და მხოლოდ ის) ერთეული, რომელთა გაყიდვით მიღებული ზღვრული შემოსავალი, თქვენი ვარაუდით, ზღვრულ დანახარჯებზე მეტი იქნება.

ზღვრული დანახარჯის შესახებ ზემოთ უკვე ვისაუბრეთ. ესაა ამა თუ იმ კონკრეტული ქმედებისას მოსალოდნელი დამატებითი დანახარჯი. ჩვენს შემთხვევაში „ქმედება“ კიდევ ერთი ბილეთის გაყიდვაა. შეხედეთ ედ საიკის დანახარჯების მონაცემებს. რას უდრის მის მიერ კიდევ ერთი ბილეთის გაყიდვის დამატებითი დანახარჯი? რამდენი ბილეთიც არ უნდა გაყიდოს, ედმა 2200 დოლარის დანახარჯი უნდა დაფაროს, ამიტომ კიდევ ერთი ბილეთის გაყიდვის ზღვრული დანახარჯი, ჩვენი დაშვებებიდან გამომდინარე, ნულის ტოლია. 9-1 ნახაზზე ზღვრული დანახარჯის მრუდს თუ ავაგებთ, ეს იქნება ნულოვან ნერტილში გამავალი ჰორიზონტალური წრფე.

ზღვრული შემოსავალი

რას ნიშნავს ზღვრული შემოსავალი? ესაა ამა თუ იმ კონკრეტული ქმედების შედეგად მოსალოდნელი დამატებითი შემოსავალი. ედ საიკის ზღვრული შემოსავალი კიდევ ერთი ბილეთის გაყიდვიდან მიღებული შემოსავალია

ფასი (S)	მოთხოვნის რაოდენობა	მთლიანი შემოსავალი (S)
7	300	2100
6	400	2400
5	500	2500
4	600	2400
3	700	2100

თუ 9-1 ნახაზზე ნაჩვენებ მოთხოვნის მრუდს განვიხილავთ, ადვილად მივხვდებით, რომ ედ საიკის ზღვრული შემოსავალი დამოკიდებული იქნება იმ ფასზე, რომლის დაწესებაც ის გადაწყვეტს. 3 დოლარის შემთხვევაში მთლიანი შემოსავალი 2100 დოლარის ტოლია, ასე რომ, მოგება მინუს 100 დოლარია. 6 დოლარის შემთხვევაში, მოგება 200 დოლარის ტოლია — მთლიან შემოსავალს (2400) მინუს დანახარჯი (2200). 4 დოლარის შემთხვევაშიც მოგება 200 დოლარის ტოლია. რომელი ფასის დროს იქნება მოგება მაქსიმალური?

პასუხი: 5 დოლარის შემთხვევაში. ამ ფასად გაიყიდება 500 ბილეთი. მთლიანი შემოსავალი 2500 დოლარია, ხოლო მოგება — 300 დოლარი. უკეთეს შედეგს ედ საიკი ვერაფრით მიაღწევს.

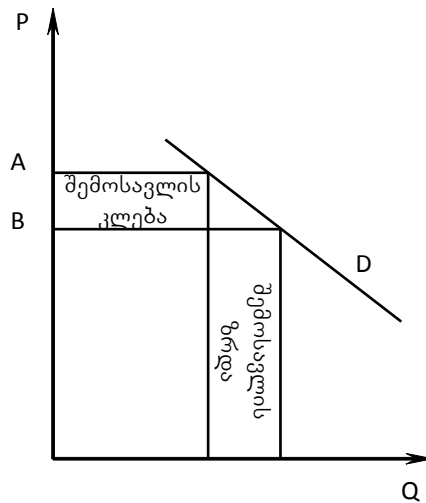
საიდან ვიცით ეს? პასუხის პოვნის ერთ-ერთი საშუალება ყველა შესაძლო ფასის განხილვაა, მაგრამ იმისათვის, რომ გავიგოთ ფასდადების პროცესის ლოგიკა, უმჯობესია სხვა ხერხის გამოყენება. დავადგინოთ ბილეთების ისეთი რაოდენობა, რომლის დროსაც ზღვრული შემოსავალი ზღვრული დანახარჯის ტოლი იქნება, შემდეგ კი დავადგინოთ ფასი, რომლის დროსაც სწორედ ასეთი რაოდენობა გაიყიდება.

ლოგიკა აქ მეტად მარტივია. პირველი 500 ბილეთიდან, რომელსაც ედ საიკი ყიდის, ყოველი ბილეთი მის შემოსავლებს უფრო მეტად ზრდის, ვიდრე დანახარჯებს (გახსოვდეთ, რომ მის დანახარჯებს არაფერი ემატება და ზღვრული დანახარჯი, რამდენი ბილეთიც უნდა გაიყიდოს, ნულის ტოლია.). მაგრამ 500-ზე ზემოთ გაყიდული ნებისმიერი ბილეთიდან დანახარჯებს უფრო მეტი ემატება, ვიდრე შემოსავალს. უფრო სწორად, დანახარჯებს არაფერი ემატება, მაგრამ მთლიან შემოსავალს „არაფერზე“ ნაკლები ემატება, ვინაიდან მას შემდეგ, რაც გაყიდულია 500 ბილეთი, ზღვრული შემოსავალი უარყოფითი ხდება.

რატომაა ზღვრული შემოსავალი ფასზე ნაკლები?

დასაწყისში შეიძლება მოგეჩვენოთ, რომ ეს არასწორია. რადგან 500-ს ზემოთ გაყიდულ ყოველ ბილეთში ედი კვლავინდებურად იღებს ფულს, შეიძლება ვიფიქროთ, რომ კიდევ ერთი გაყიდული ბილეთის ზღვრული შემოსავალი დადებითი უნდა იყოს. მაგრამ ასე მხოლოდ გვეჩვენება. აქ არ ვითვალისწინებთ ერთ მეტად მნიშვნელოვან გარემოებას. იმისათვის, რომ დამატებითი ბილეთები გაყიდოს, ედი იძულებულია ფასი შეამციროს, ხოლო როდესაც ის ამას აკეთებს, ფასი მცირდება არა მარტო იმ დამატებითი მაყურებლისთვის, რომლის მოზიდვასაც ამ გზით ცდილობს, არამედ ყველა იმ მაყურებლისთვისაც, ვინც მზად იყო უფრო მაღალი ფასის გადასახდელად. ახალი მაყურებლებისგან მიღებული შემოსავალი ნულამდე მცირდება იმ შემოსავლის დაკარგვის შედეგად, რასაც ედს ძველი მაყურებლები მოუტანდნენ. მას შემდეგ, რაც 500 ბილეთი გაიყიდა, ასეთი დანაკარგები გადააჭარბებს მიღებულ დამატებით შემოსავალს, ამიტომ ზღვრული შემოსავალი უარყოფითია.

A-დან B-მდე ფასის შემცირებას მოაქვს გარკვეული შემოსავალი გაყიდვის ზრდის შედეგად და, ამავე დროს, შემოსავლის დანაკარგებიც, რაც იმის შედეგია, რომ მყიდველები ამჯერად უფრო დაბალ ფასს იხდიან.



A-დან B-მდე ფასის დაწევა გაზრდის გაყიდვას, მაგრამ შეამცირებს შემოსავალს, რადგან ყველა მყიდველი იხდის ნაკლებ ფასს

მოდით, შევამოწმოთ ეს დასკვნა, რისთვისაც ყურადღებით უნდა განვიხილოთ გრაფიკი. დავუშვათ, რომ ედმა ბილეთს 5 დოლარი დაადო. ამ ფასად გაყიდება 500 ბილეთი და მთლიანი შემოსავალი 2500 დოლარის ტოლი იქნება.

რა მოხდება იმ შემთხვევაში, თუ ედი 550 ბილეთის გაყიდვას გადაწყვეტს? ამის მისაღწევად ის ფასს 4,5 დოლარამდე შეამცირებს. ეს ყოველი დამატებითი მაყურებელიდან 4,5 დოლარს, ანუ მთლიანობაში 225 დოლარს მოიტანს. მაგრამ ედს ეს თითოეული ძველი მაყურებლის მიერ გადაუხდელ 50 ცენტად დაუჯდება. ძველი მაყურებლები მზად იყვნენ, ბილეთში 5 დოლარი გადაეხადათ, სანამ ედმა მათ ბილეთები 4,5 დოლარად არ შესთავაზა. ხუთასჯერ 50 ცენტი 250 დოლარია. შედეგად მთლიანი შემოსავალი კი არ გაიზარდა, არამედ 25 დოლარით შემცირდა, როდესაც ედმა ბილეთების რაოდენობა 500-დან 550-მდე გაზარდა. ამ მონაკვეთში ზღვრული შემოსავალი უარყოფითია.

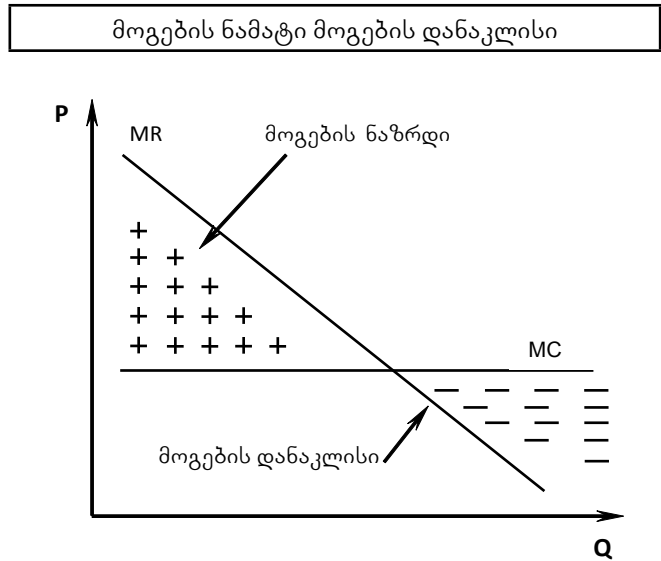
შეიძლება უფრო ზუსტადაც ითქვას — ვინაიდან დამატებითი 50 ბილეთის გაყიდვიდან მიღებული დამატებითი შემოსავალი მინუს 25 დოლარია, ამიტომ როდესაც ედი ცდილობს გაყიდული ბილეთების რაოდენობის 500-დან 550-მდე გაზრდას, ყოველი ბილეთის გაყიდვიდან მიღებული ზღვრული შემოსავალი მინუს 50 ცენტის ტოლია. ეს რომ 9-1 ნახაზზე ვაჩვენოთ, ზღვრული შემოსავალი უნდა გამოვსახოთ, როგორც მინუს 50 ცენტი 525 ბილეთის გაყიდვისას.

რათა შევამოწმოთ, სწორად გავიგეთ თუ არა ძირითადი იდეა, დავფიქრდეთ, რა მოხდება, თუ ედი ბილეთების რაოდენობას 450-დან 500-მდე გაზრდის. მოთხოვნის მრუდი გვიჩვენებს, რომ ედს შეეძლო 450 ბილეთის გაყიდვა 5,5 დოლარად. იმისთვის, რომ 500 ბილეთი გაყიდოს, ფასი 5 დოლარამდე უნდა შეამციროს. ამგვარად, მისი მთლიანი შემოსავალი იქნება 2475 დოლარი 450 ბილეთის გაყიდვის შედეგად და 2500 დოლარი 500 ბილეთის გაყიდვის შედეგად. როდესაც ედი ბილეთების რაოდენობას 450-დან 500-მდე გაზრდის, დამატებითი ანუ ზღვრული შემოსავალი თითოეული დამატებითი ბილეთიდან 50 ცენტის ტოლი იქნება, ამიტომ 50 ცენტს აღვნიშნავთ, როგორც ზღვრულ შემოსავალს 475 ბილეთის დროს.

თუ ამ ორ წერტილს სწორი ხაზით შევაერთებთ, მიღებული ზღვრული შემოსავლის მრუდი გადაკვეთს ზღვრული დანახარჯების მრუდს ზუსტად 500 ბილეთის დონეზე. ესე იგი, შეგვიძლია ვთქვათ, რომ, თუ ედი 500-ზე ნაკლები ბილეთის გაყიდვით კმაყოფილდება, ამით უარს ამბობს პოტენციურ მოგებაზე, ვინაიდან არ ყიდის ბილეთების გარკვეულ რაოდენობას, რომლის ზღვრული შემოსავალი ზღვრულ დანახარჯზე მეტია. თუ ედი 500 ბილეთზე მეტს ყიდის, ის უარს ამბობს პოტენციურ ზღვრულ შემოსავალზე, რომელსაც იმ ბილეთების გაყიდვით მიიღებდა, რომელთა ზღვრული შემოსავალი ზღვრულ დანახარჯზე ნაკლებია. ამიტომ ის ახდენს მოგების მაქსიმიზაციას 500 ბილეთის გაყიდვით. ეს ბილეთების ის რაოდენობაა, რომლის დროსაც ზღვრული დანახარჯი ზღვრული შემოსავლის ტოლია. მოთხოვნის მრუდიც გვიჩვენებს, რომ 500 ბილეთის გაყიდვა შესაძლებელია 5 დოლარის ფასის დაწესების შემთხვევაში.

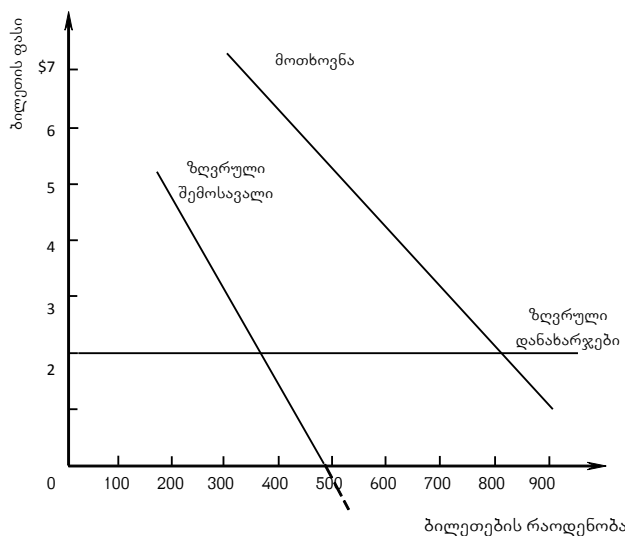
ზღვრული დანახარჯის ტოლი ზღვრული შემოსავლის დადგენა

ძირითადი იდეა ავითვისეთ, თუკი შეგვიძლია დავადგინოთ, რა მოხდება, თუ ფილმების გამქირავებლები ფასს შეცვლიან და ერთიანი 1800 დოლარის ნაცვლად 800 დოლარსა და თითოეულ გაყიდულ ბილეთში დამატებით 2 დოლარს მოითხოვენ.



ძირითადი განსხვავება აქ ისაა, რომ ედის ზღვრული დანახარჯი ნულიდან 2 დოლარამდე გაიზარდა. თითოეული გაყიდული ბილეთი მთლიან დანახარჯს 2 დოლარით ზრდის: ზღვრული დანახარჯის მრუდი 2 დოლარის შესაბამის წერტილში გამავალი პორიზონტალური წრფე იქნება. ვინაიდან მოგების მაქსიმიზაციისთვის ედმა ყველა ის ბილეთი უნდა გაყიდოს, რომლის ზღვრული შემოსავალი ზღვრულ დანახარჯებზე მეტია და არც ერთი ის ბილეთი, რომლის ზღვრული დანახარჯი ზღვრულ შემოსავალზე მეტია, ამიტომ მან უნდა დაადგინოს ისეთი ფასი და რაოდენობა, როდესაც ზღვრული შემოსავალი ზუსტად 2 დოლარის ტოლი იქნება.

ზღვრული შემოსავლის მრუდი 9-1 ნახაზზეა ნაჩვენები. მრუდი გვიჩვენებს, თუ რამდენად ზრდის მთლიან შემოსავალს ერთი დამატებით გაყიდული ბილეთი, გაყიდვების სხვადასხვა შესაძლო მოცულობის შემთხვევაში. ზღვრული შემოსავალი 4 დოლარის ტოლია 300 ბილეთის გაყიდვის დროს, სწრაფად ეცემა გაყიდული ბილეთების რაოდენობის ზრდასთან ერთად და უარყოფითი ხდება მას შემდეგ, რაც გაყიდულია 500 ბილეთი. ცხადია, რომ ფილმების გაქირავების ახალი პოლიტიკის დროს ედი 400 ბილეთის გაყიდვას მოისურვებს. ეს ის რაოდენობაა, რომელიც ერთმანეთს უტოლებს ზღვრულ დანახარჯებსა და ზღვრულ შემოსავალს. იმისათვის, რომ 400 ბილეთი გაყიდოს, ედმა ბილეთს 6 დოლარი უნდა დაადოს. ირკვევა, რომ ფილმების გაქირავების ახალი პოლიტიკის დროს ედის საქმეები უკეთ მიდის, ვიდრე ადრე. მთლიანი შემოსავალი ახლა 2400 დოლარს უდრის, ხოლო მთლიანი დანახარჯები — 2000 დოლარს. ასე რომ, მოგება 400 დოლარს შეადგენს.



ნახ. 9-2 კინოს ბილეთებზე ყოველკვირეული მოთხოვნა და ბილეთების გაყიდვის ზღვრული დანახარჯები

ამ გრაფიკზე აკლია ჰორიზონტალური სხივი, გამომავალი ზღვრული დანახარჯი=2 დონიდან

გამქირავებელთა როგორც ძველი, ისე ახალი პოლიტიკის პირობებში, დარბაზში ადგილები „უყაირათოდ“ გამოიყენება. ეს სიტყვა ბრჭყალებში იმიტომაც ჩასმული, რომ, როგორც მე-6 თავშიც ვთქვით, უყაირათობა სუბიექტური ცნებაა. ის, რაც მაყურებელთათვის უყაირათობაა, შეიძლება ეფექტიანობას ნიშნავდეს იმისი შეფასებით, ვინც ფილმებს აჩვენებს. თუმცა ამ სიტუაციაში უყაირათობა მაინც რეალურად არსებობს. არსებობენ ადამიანები, რომლებსაც სურთ ფილმის ნახვა და მზად არიან ედ საიკს გადაუხადონ თანხა, რომელიც მის ზღვრულ დანახარჯებზე მეტია, თუკი ედი მათ დარბაზში შეუშვებს, მაგრამ, მიუხედავად ამისა, გარეთ რჩებიან. კინოს მოყვარულები კარგავენ ფილმის ნახვის შესაძლებლობას, რისთვისაც მზად არიან ზღვრული დანახარჯის ტოლი თანხა გადაიხადონ, ხოლო ედი ვერაფერს იღებს იმ ცარიელი ადგილებიდან, რომელთათვისაც ხალხი მზადაა გადაიხადოს მეტი, ვიდრე ზღვრული დანახარჯებია. იქმნება შთაბეჭდილება, თითქოს იკარგება გაცვლის შედეგად მნიშვნელოვანი მოგების შესაძლებლობა (ეს სიტუაცია გვაგონებს მე-8 თავში განხილულ მღებავების შემთხვევას, რომელთა ხელფასის მინიმუმი კანონით იყო დადგენილი, ეს კი რესურსების „არაოპტიმალური“ გამოყენებაა).

რა თქმა უნდა, ასეთი სიტუაციები ძალიან ხშირია. ბეისბოლის უმაღლესი ლიგის გუნდების ნებისმიერი მატჩის დროს, სტადიონზე არის ცარიელი ადგილები და გარეთ არიან ადამიანები, რომლებიც გადაიხდიდნენ გარკვეულ თანხას, რათა ამ ადგილებზე აღმოჩენილიყვნენ. ვინაიდან კიდევ ერთი მაყურებლის დამატება არაფერს ამატებს მატჩის ჩატარების დანახარჯს, ორგანიზატორი მიიღებს დამატებით მოგებას ყოველი დამატებითი მაყურებლიდან, რომელიც ბილეთს ნულს ზემოთ ნებისმიერ ფასში შეიძენს. მაგრამ ეს ასე იქნება მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ მატჩის ორგანიზატორი მოახერხებს ბილეთებზე ფასის შემცირებას ახალი მაყურებლისთვის იმგვარად, რომ არ შეამციროს ფასი მათთვის, ვინც მზადაა, მეტი გადაიხადოს ამ თამაშზე დასასწრებად.

ფასისმიერი დისკრიმინაციის დილემა

აი, რაში ყოფილა საქმე. ედისთვის (მისი აზრით) უმჯობესია 200 ან 300 თავისუფალი ადგილის დატოვება, ვინაიდან ბილეთების პოტენციურ მყიდველებს შორის დისკრიმინაციის განხორციელების დანახარჯები მეტია, ვიდრე ის დამატებითი მოგება, რომელიც დისკრიმინაციის შედეგად შეიძლება იქნას მიღებული. ვნახოთ, რას ნიშნავს ეს.

დავუშვათ, ედი ფილმის გამქირავებლებს ერთიან განაკვეთს — 1800 დოლარს უხდის ბილეთს 5 დოლარს ადებს, ყოველ სეანსზე 500 ბილეთს ყიდის და კვირაში 300 დოლარს შოულობს. ერთხელ, პარასკევს საღამოს, ედი საკუთარ თავს ეუბნება: „მე შემიძლია გავზარდო ჩემი მოგება, თუკი ამ 200 ცარიელ ადგილს შევავსებ. ამისთვის მხოლოდ ფასის 3 დოლარამდე შემცირებაა საჭირო, მაგრამ ეს ფასდაკლება უნდა შეეხოს მხოლოდ მათ, ვინც კინოთეატრში არ მოდიოდა, თუ უფრო მაღალ ფასს დავანესებდი. ისეთ შემთხვევაში, კვირაში 600 დოლარს მეც დამატებით მივიღებდი და კიდევ 200 კაცით მეტი ისიამოვნებდა ამ ფილმების ნახვით“.

ბრწყინვალე იდეაა? მეორე დღეს ედი სტუდენტების სარეკლამო ფარზე აკრავს განცხადებებს, რომელშიც ნათქვამია: „ბილეთის ფასი — 5 დოლარი“, ქვემოთ კი წვრილი შრიფტით დამატებულია: „3 დოლარი მათთვის, ვინც მეტის გადახდისთვის მზადა არაა“. რა მოხდება? როდესაც ბილეთის 3 დოლარად ყიდვა შეუძლიათ თითქმის ყველა მაყურებელი გადაიხდის 3 დოლარს, ვინაიდან „მეტის გადახდისთვის მზად არ იქნებიან“, საქმე იმით დამთავრდა, რომ ამ კვირაში ედის შემოსავალი 2100 დოლარი იქნება, ხოლო ზარალი — 100. ბოლოს და ბოლოს, ეს იდეა არც ისეთი ბრწყინვალე აღმოჩნდა.

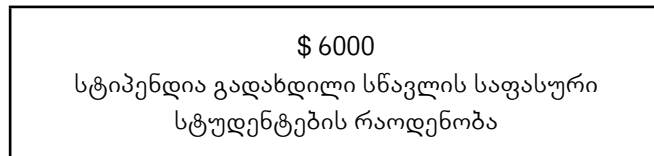
მაგრამ შეცდომა, ძირითადად, უფრო იდეის განხორციელებაში იყო დაშვებული, ვიდრე თვით იდეაში. თუ ედს სურს, თავიდან აიცილოს ცარიელი ადგილების უყაირათობა და მოგების დაკარგვა, მაშინ უნდა მოძებნოს პოტენციური მყიდველების განსხვავების მცირედანახარჯიანი მეთოდი. მას უნდა ჰქონდეს იმის შესაძლებლობა, რომ შესთავაზოს დაბალი ფასები მათ, ვინც წინააღმდეგ შემთხვევაში არაფერს იყიდის, თანაც ისე, რომ ეს დაბალი ფასები მათ არ ეხებოდეს, ვისაც მეტის გადახდა შეუძლია. ედმა ამ საქმეში აივი კოლეჯის ხელმძღვანელობას უნდა მიბაძოს.

კოლეჯი — ფასების დამდგენი

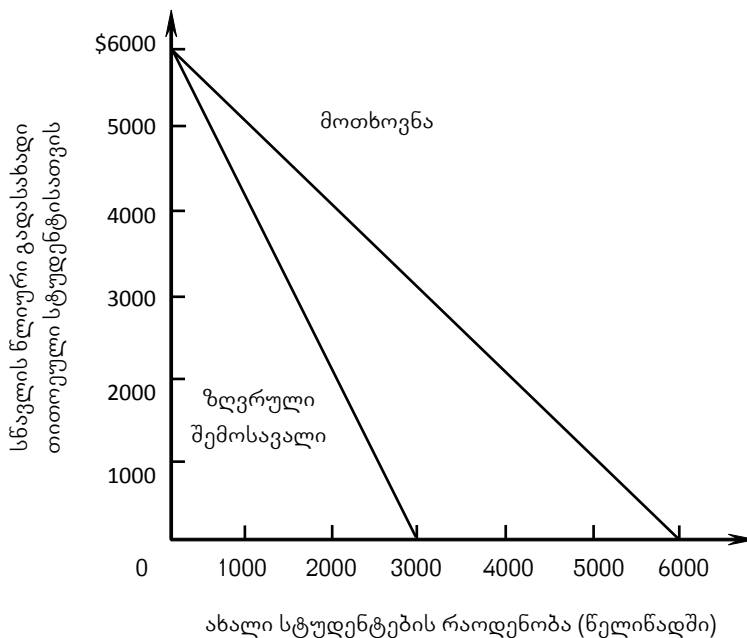
კოლეჯების ადმინისტრატორები ხშირად აცხადებენ, რომ მათი დანახარჯები ძალიან დიდია და საჭიროა საქველმოქმედო შემოსწორებები, რათა დაიფაროს დანახარჯების დაახლოებით 50%, რომელსაც სწავლის ქირა ვერ ანაზღაურებს. არასდროს გიფიქრიათ, რატომ აძლევენ კერძო კოლეჯები სტიპენდიებს ხელმოკლე სტუდენტებს? თუ კოლეჯები ისე ღარიბები არიან, რომ ქველმოქმედთა დახმარებას ითხოვენ,

თავად რატომ ეწევიან ქველმოქმედებას? საქმე ისაა, რომ სინამდვილეში ისინი ქველმოქმედები არ არიან. ხელმოკლე სტუდენტებისთვის გაცემული სტიპენდიები იმის მიღწევის მეტ-ნაკლებად წარმატებული მცდელობაა, რასაც ედ საიკმა ვერ მიაღწია.

9-3 ნახაზზე წარმოდგენილია აივი კოლეჯის ხელმძღვანელობის მიერ გამოთვლილი მოთხოვნა. დავუშვათ, კიდევ ერთი სტუდენტის მიღების ზღვრული დანახარჯი ნულის ტოლია. ეს მთლად ასე არ არის, მაგრამ საკმაოდ ახლოსაა სინამდვილესთან, ყოველ შემთხვევაში, მსჯელობის ლოგიკაზე გავლენას არ ახდენს. აივი კოლეჯი ცდილობს დაადგინოს სწავლის ქირის ისეთი სიდიდე, რომელიც კოლეჯის შემოსავლის მაქსიმიზაციას მოახდენს.



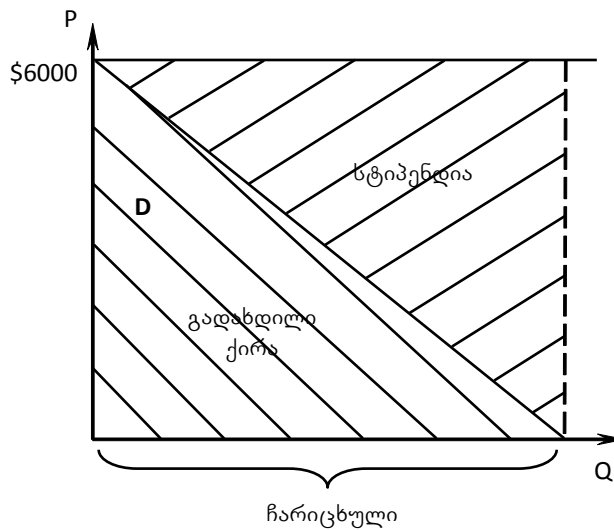
თუ კოლეჯი ყველასთვის ერთიანი ფასის დაწესებას გადაწყვეტს, მაშინ დაანესებს 3000 დოლარს წელიწადში, მიიღებს 3000 სტუდენტს (რაოდენობა, რომლის დროსაც ზღვრული შემოსავალი ზღვრული დანახარჯების ტოლია) და შემოსავალი 9 000 000 დოლარი იქნება.



ნახ. 9-3 „აივი კოლეჯში“ სწავლაზე მოთხოვნის მრუდი

შენიშვნა: არსებობს მარტივი მეთოდი, რომელიც მოთხოვნის ნებისმიერი წრფივი მრუდის შესაბამისი ზღვრული შემოსავლის მრუდის სწრაფად აგების საშუალებას იძლევა. მოთხოვნის მრუდიდან ფასების ღერძამდე ააგეთ ფასების ღერძის პერპენდიკულარული მონაკვეთები, მიღებული მონაკვეთების შუანერტილები კი სწორი ხაზით შეაერთეთ. მოთხოვნის მრუდის ნებისმიერი ნერტილის შესაბამისი ზღვრული შემოსავალი იქნება ამ ახალი წრფის (ზღვრული შემოსავლის მრუდის) ის ნერტილი, რომელიც მოთხოვნის მრუდის ხსენებული ნერტილის ქვემოთ მდებარეობს. მაგალითად, როდესაც სტუდენტების რაოდენობაა 1500, ზღვრული შემოსავალია \$3000, ხოლო ფასი — \$4500.

ამ შემთხვევაში სტუდენტების ერთ ნაწილს, რომელთა მიღება მომგებიანი იქნებოდა, არა აქვს ეს თანხა, ხოლო ზოგიერთი სტუდენტისგან, რომელიც მზადაა მეტი გადაიხადოს, მხოლოდ 3000 დოლარს იღებენ. აივი კოლეჯის ჯელმძღვანელობა მოხარული იქნებოდა, აეღო თითოეული სტუდენტისგან ზუსტად ის თანხა, რისი გადახდისთვისაც ის მზადაა. მათ რომ შეეძლოთ იმის გაგება, თუ როგორ მაქსიმალურ თანხას გადაიხდიდა სტუდენტი (ან მისი მშობლები) კოლეჯში მიღების სანაცვლოდ, მაშინ შეძლებდნენ წელიწადში 6000 დოლარის ტოლი ქირის დაწესებას, შემდეგ კი გასცემდნენ სტიპენდიებს (ფასდაკლება) თითოეული სტუდენტისათვის. სტიპენდია 6000 დოლარსა და იმ მაქსიმალურ თანხას შორის სხვაობის ტოლი იქნებოდა, რომლის გადახდისთვისაც მზადაა თითოეული სტუდენტი.



პრობლემა ისაა, თუ როგორ მიიღონ ინფორმაცია გადახდისათვის მზადყოფნის შესახებ. სტუდენტები ან მათი მშობლები არ გამოტყდებიან, თუ რამდენად აფასებენ აივი კოლეჯში სწავლის შესაძლებლობას, ვინაიდან იციან, რომ გულახდილობა მათ სწავლის ქირის გაზრდით ემუქრება. მაგრამ, თუ გადახდისთვის მზადყოფნა სიმდიდრესთანაა დაკავშირებული, პრობლემის ნაწილობრივი გადაწყვეტა შესაძლებელია. აივი კოლეჯი აცხადებს, რომ სტიპენდიები მხოლოდ ხელმოკლე სტუდენტებს მიეცემა. სიღარიბე დამონ-მებული უნდა იქნას ოჯახის შემოსავლების შესახებ დეკლარაციის საფუძველზე. იმისთვის, რომ სტიპენ-დია მიიღონ, ოჯახებმა უნდა შეავსონ ანკეტები და კოლეჯს მიაწოდონ ინფორმაცია, რომელიც მას შეუ-ძლია გამოიყენოს დისკრიმინაციისთვის. თუ შემოსავალი და გადახდისთვის მზადყოფნა ზუსტად შეესაბამება ერთმანეთს და თუ ოჯახები ანკეტებს სწორად ავსებენ, აივი კოლეჯს შეუძლია ჩაატაროს სრულყოფილი დისკრიმინაცია და შესატანები 18 000 000 დოლარამდე გაზარდოს (მოთხოვნის მრუდის ქვეშ მდებარე არის ფართობი). ზღვრული შემოსავალი სწავლის ქირის ტოლი იქნება, მიუხედავად იმისა, რომ კოლეჯი ამ სიდიდეს თავად დაანესებს.

ნუ იჩქარებთ აივი კოლეჯის დადანაშაულებას! ყურადღება მიაქციეთ ფასისმიერი დისკრიმინაციის პო-ლიტიკის ზოგიერთ შედეგს. უპირველეს ყოვლისა, აივი კოლეჯი მეტ შემოსავალს იღებს. თუ აივი კოლეჯის მოქმედებას ამართლებთ, გაზრდილი შემოსავლის რატომღა გშურთ? განა უკეთესი იქნებოდა, რომ აივი კოლეჯის ყოველწლიური დეფიციტი ფილანტროპებსა და გადასახადის გადამხდელებს დაეფარათ და არა სტუდენტებს (ან მათ მშობლებს), რომლებიც იხდიან იმ მაქსიმალურ თანხას, რომლის გადახდისთვისაც მზად არიან? იმასაც მიაქციეთ ყურადღება, რომ სრულყოფილი დისკრიმინაციის დროს იმ 3000 სტუდენტს, რომელთაც აივი კოლეჯი ვერ მიიღებდა, სწავლის შესაძლებლობა მიეცემა. მათ კოლეჯის მიმართ საყვე-დური ნამდვილედ არ ეთქმით.

ფასისმიერი დისკრიმინაციის ზოგიერთი სტრატეგია

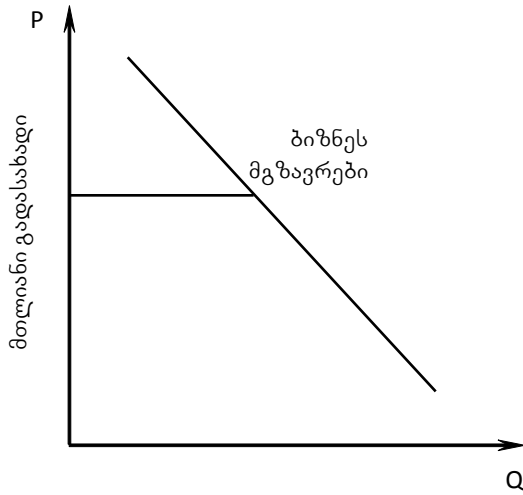
გამყიდველებმა შეიმუშავეს მრავალი ხერხი, რომლებიც მათ იმის საშუალებას აძლევს, რის მიღწევა-საც ცდილობს აივი კოლეჯი სტიპენდიების დანესების პროგრამის მეშვეობით. ისინი ცდილობენ, მოძებ-ნონ მცირედანახარჯიანი მეთოდები, რათა გამოარჩიონ ის მყიდველები, რომლებიც მზად არიან ძვირი გა-დაიხადონ, შემდეგ კი ფასდაკლება შესთავაზონ იმ მყიდველებს, რომლებიც, წინააღმდეგ შემთხვევაში, არაფერს იყიდებენ.

მაგალითად, სასურსათო მაღაზიებში ხშირად ფასდაკლებით აძლევენ პროდუქტს იმას, ვინც წარმოად-გენს გაზეთებში გამოკრული სარეკლამო განცხადებების კუპონებს. რატომ იქცევიან ასე? ფასდაკლება ხორციელდება იმ მყიდველების მისაზიდად, რომლებიც იაფფასიან პროდუქციას ეძებენ და წინააღმდეგ შემთხვევაში ამ მაღაზიის მომსახურებით არ ისარგებლებენ. აქედან გამომდინარე, თუ სალაროსთან მი-სვლისას მყიდველი კუპონს არ წარმოადგენს, ეს იმას ნიშნავს, რომ იაფფასიან პროდუქტს არ ეძებს, ამი-ტომ მეტ ფასს გადაიხდის.

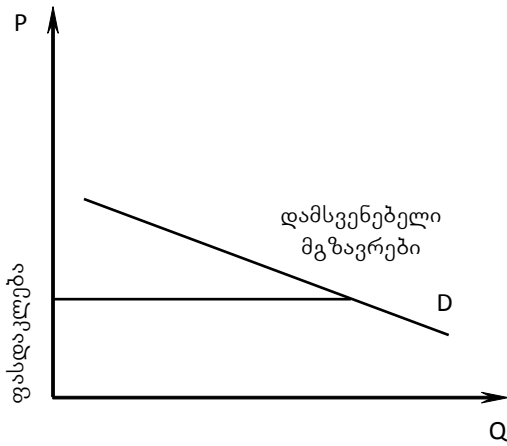
თუ ავიაკომპანიები ბილეთის ფასს შეამცირებენ, შეძლებენ ცარიელი ადგილების გარკვეული რაოდე-ნობის შევსებას შვებულებაში მიმავალი იმ მგზავრების ხარჯზე, რომლებიც წინააღმდეგ შემთხვევაში მან-ქანით იმგზავრებდნენ. მაგრამ ავიაკომპანიებს არ სურთ ფასების შემცირება ბიზნესმენებისთვის, რომ-

ლებიც საქმიან მივლინებაში მიემგზავრებიან და მზად არიან ძვირი გადაიხადონ, რათა დრო დაზოგონ. როგორ უნდა განასხვავოს ავიაკომპანიამ მგზავრთა ეს ორი კატეგორია და ფასდაკლება მისცეს მხოლოდ იმათ, ვინც არ გაფრინდება, თუ ფასს არ დაუკლებენ?

მთლიანი ფასი
ბიზნეს-მგზავრები



ტურისტები
შელავათიანი ფასი



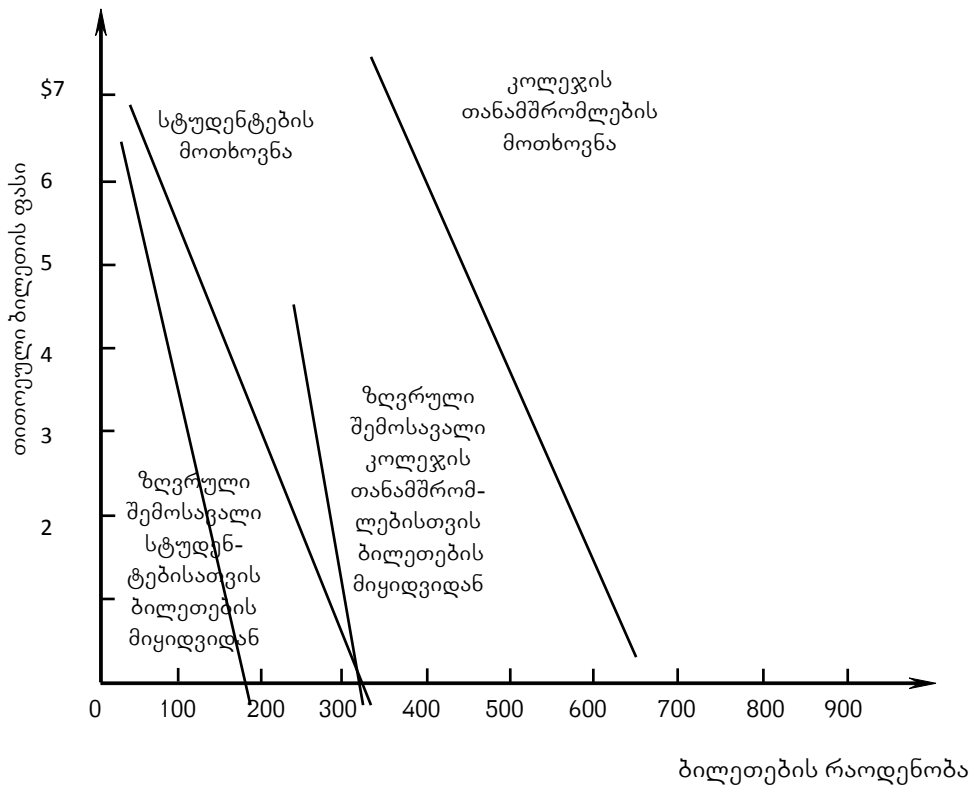
ამის ერთ-ერთი შესაძლო ხერხი იმაში მდგომარეობს, რომ ფასდაკლება შეეხოს მხოლოდ იმ მგზავრებს, ვინც უკან დასაბრუნებელ ბილეთსაც ყიდულობს და ადგილზე ერთ კვირაზე მეტს ან გამოსასვლელ დღეებში რჩება. ბიზნესმენებს, ჩვეულებრივ, სანარმოების მიტოვება ასე ხანგრძლივად არ შეუძლიათ. ეს არ არის დისკრიმინაციის სრულიად უშეცდომო ხერხი, მაგრამ ასეთი სისტემა მცირეხარჯიანია და, რაც უნდა საკვირველი იყოს, კარგად მუშაობს.

ჩვეულებრივ, ბავშვებს, სტუდენტებსა და მოხუცებს სხვადასხვა სახის გასართობებზე ფასდაკლებას სთავაზობენ. არის თუ არა ეს სულგრძელობა ამ ლონისძიებების სპონსორების მხრიდან? უფრო მოსალოდნელია, რომ მათ სურთ ისე, რომ დანარჩენებისთვის ფასი არ შემცირდეს, იმ დამატებითი კლიენტების მიზიდვა, ვინც უფრო მგრძობიარეა ფასების მიმართ. უფრო ელასტიური მოთხოვნის მქონე პოტენციური მყიდველები სპეციალური ფასდაკლებების მთავარი სამიზნეა, თუ გამყიდველს შეუძლია დიდი დანახარჯების გარეშე განასხვავოს უფრო ელასტიური მოთხოვნის მქონე ადამიანები და ალკვეთოს მათ მიერ ნაყიდი საქონლის იმ ადამიანებისთვის მიყიდვა, ვისაც ნაკლებად ელასტიური მოთხოვნა აქვს.

ედ საიკი გამოსავალს პოულობს

დავუბრუნდეთ ედ საიკს, დავუშვათ, რომ ბილეთებზე მოთხოვნის გამოკითხვის მონაცემებმა მას საშუალება მისცა, ერთმანეთისგან განასხვავოს სტუდენტების მოთხოვნა კოლეჯის თანამშრომლების მოთხოვნისგან. 9-4 ნახაზზე გამოსახულია სტუდენტებისა და მასწავლებლების მოთხოვნის მრუდები პარასკევისთვის (თუ ამ ორ მრუდს შეკრებთ, შეაჯამებთ რა სხვადასხვა ფასის დროს თითოეული ჯგუფისთვის მოთხოვნის სიდიდეს, მიიღებთ 9-1 ნახაზზე გამოსახულ მრუდს). ჩვენი კითხვა ასეთია: შეუძლია თუ არა ედს გაზარდოს მოგება სტუდენტებისა და მასწავლებლებისთვის სხვადასხვა ფასების დანესებით, იქიდან გამომდინარე, რომ იგი იცნობს სტუდენტებისა და კოლეჯის თანამშრომლების მოთხოვნის მრუდებს?

ინტუიცია გვკარნახობს, რომ ეს შესაძლებელია. სტუდენტს, როგორც წესი, მაღალი შემოსავალი არა აქვს და ამიტომ ფასს ყურადღებას აქცევს. ნაკლებად სავარაუდოა, რომ, ფასის უმნიშვნელო ცვლილების გამო, მასწავლებელმა ფილმის ნახვაზე უარი თქვას. ედს შეუძლია უკეთესი შედეგის მიღწევა, თუ სტუდენტებისთვის ფასს შეამცირებს, ხოლო კოლეჯის თანამშრომლებისთვის — გაზრდის.



ნახ. 9-4 ყოველკვირეული მოთხოვნა კინოს ბილეთებზე

გაიხსენეთ, რომ, როდესაც ზღვრული დანახარჯები ნულის ტოლი იყო, ედმა თავისი მოგების მაქსიმიზაციას მიაღწია, რისთვისაც ბილეთს 5 დოლარი დაადო და 500 ბილეთი გაყიდა. ახლა მას სურს მყიდველთა ყოველი ცალკეული ჯგუფისთვის ზღვრული დანახარჯის ტოლი ზღვრული შემოსავალი დაანესოს.

სტუდენტებისთვის მიყიდული ბილეთებიდან მიღებული ზღვრული შემოსავალი ნულის (ზღვრული დანახარჯის) ტოლია მაშინ, როცა 175 ბილეთი იყიდება. იმისათვის, რომ სტუდენტებს 175 ბილეთი მიყიდოს, ედმა ბილეთს 3,5 დოლარი უნდა დაადოს.

კოლეჯის თანამშრომლებისთვის მიყიდული ბილეთებიდან მიღებული ზღვრული შემოსავალი ნულის ტოლია მაშინ, როდესაც იყიდება 325 ბილეთი. იმისათვის, რომ თანამშრომლებს ამ რაოდენობის ბილეთები მიჰყიდოს, ედმა ბილეთს 6,5 დოლარი უნდა დაადოს. ის ძველებურად გაყიდის 500 ბილეთს, მაგრამ მისი მთლიანი შემოსავალი 2725 დოლარი იქნება და არა 2500, ხოლო მოგება 300 დოლარიდან 525 დოლარამდე გაიზრდება. რატომ? საქმე ისაა, რომ ერთნაირი, 5-დოლარიანი ფასის შემთხვევაში სტუდენტების მოთხოვნა ბილეთებზე გაცილებით ელასტიკური იყო, ვიდრე თანამშრომლებისა. სტუდენტებისთვის (რომლებიც მეტად რეაგირებენ ფასების ცვლილებაზე) ფასის შემცირებითა და თანამშრომლებისთვის (რომლებიც ნაკლებად რეაგირებენ) ფასის გაზრდით, ედმა შეძლო, ეფექტიანად ამოელო თითოეული ჯგუფიდან ის,

რისი გადახდისთვისაც ეს ჯგუფები მზად არიან.

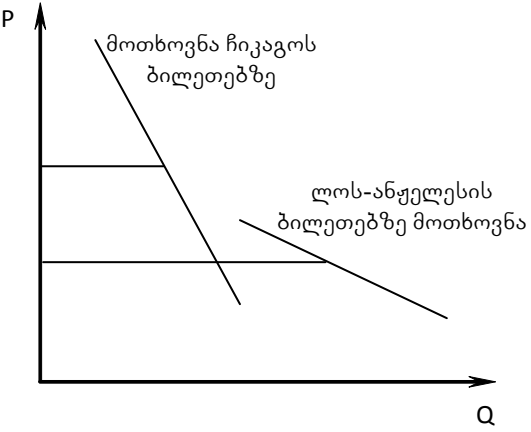
ყურადღება მიაქციეთ იმას, რომ მთელ ამ პროექტში გადამწყვეტი მნიშვნელობა აქვს ედის უნარს, განასხვავოს ამ ორი ჯგუფის წარმომადგენლები და ხელი შეუშალოს მათ შორის ბილეთების ხელახალ გაყიდვას. ის ვერაფერს მიაღწევდა, თუ სტუდენტები ბილეთებს 3,5 დოლარად შეიძენდნენ და მასწავლებლებსა და თანამშრომლებს მიყიდდნენ. ფასისმიერი დისკრიმინაციის სისტემა, რომელიც ედმა მოიგონა, ალბათ მაინც იმუშავებდა, ვინაიდან ედს შეეძლო, მცირე თანხად დაებეჭდა სხვადასხვა ფერის ბილეთები და მოეთხოვა, რომ დარბაზში შესვლისას, ბილეთების შემოწმების დროს, წარმოედგინათ სტუდენტისა თუ კოლეჯის თანამშრომლის მონობა.

აღშფოთება და ლოგიკური დასაბუთება

რა თქმა უნდა, ედს მოუწევდა მასწავლებლებისა და თანამშრომლების „ექსპლუატაციისთვის“ გამართლების მოძებნა. მოცემულ შემთხვევაში ეს რთული არ იქნებოდა. მას შეეძლო ეთქვა, რომ „სინამდვილეში“ ბილეთი 6,5 დოლარი ღირს და რომ სტუდენტებისთვის 3,5 დოლარის დანება მხოლოდ სპეციალური სუბსიდიის დახმარებითაა შესაძლებელი, რომელიც გამოიყოფა ჰუმანიტარული განათლებისთვის. ამას გარდა, ასეთი სახის ფასისმიერი დისკრიმინაცია ედის მოგებას ზრდის და არავის აიძულებს გადაიხადოს იმაზე მეტი, რის გადახდისთვისაც მზად არაა. მაგრამ ედის მიმართ შესაძლოა დიდი უკამყოფილება იქნას გამოთქმული მათი მხრიდან, ვისაც ფასდაკლება არ ეხება.

წარმატებული ფასისმიერი დისკრიმინაციის სამი პირობა:
გამყიდველს უნდა შეეძლოს განასხვავოს მოთხოვნის სხვადასხვა ელასტიურობის მქონე მყიდველები; თავიდან აიცილოს შეღავათიანი ბილეთების ხელმეორედ გაყიდვა გაზრდილ ფასად; თავიდან აიცილოს მომხმარებელთა უკამყოფილება.

მაგალითად, გაიხსენეთ იმ ავიახაზების მგზავრების აღშფოთება, რომლებიც ქვეყნის ერთი ბოლოდან მეორეში დაფრინავენ, როდესაც რამდენიმე წლის წინ აღმოჩნდა, რომ ფრენის თითოეული მილისთვის მათ უწევთ მეტი თანხის გადახდა, ვიდრე იმ მგზავრებს, რომლებიც ლოს-ანჯელესსა და ნიუ-იორკს შორის დაფრინავენ. რატომ უნდა ღირდეს ნიუ-იორკსა და ჩიკაგოს შორის ბილეთი უფრო ძვირი, ვიდრე ნიუ-იორკისა და ლოს-ანჯელესს შორის, მით უმეტეს, რომ ჩიკაგო უფრო ახლოსაა ნიუ-იორკთან? ამის მიზეზი ქვეყნის ამ ორი უდიდესი ქალაქის დამაკავშირებელ უამრავ ავიაკომპანიას შორის არსებული ძლიერი კონკურენციაა. ეს კონკურენცია ნებისმიერი სახის ბილეთისათვის კარგი შემცველებების არსებობას უზრუნველყოფს, თითოეული ავიაკომპანიის მოთხოვნის მრუდის ელასტიურობას ზრდის და ხელს უწყობს ფასის ისეთ დონეზე შენარჩუნებას, რომელიც ახლოსაა ზღვრულ დანახარჯებთან. მაგრამ ჩიკაგოსა და ნიუ-იორკს შორის მგზავრობის მსურველთა თვალსაზრისით, ისინი ახდენდნენ ლოს-ანჯელესსა და ნიუ-იორკს შორის მგზავრობის მსურველთა სუბსიდირებას, რაც, ცხადია, მათ უკამყოფილებას იწვევდა.



სადილისა და ვახშმის ფასი

მაგალითად, შეგვიძლია მოვიტანოთ რესტორნები, სადაც კერძების ფასი სალამოს მეტია, ვიდრე დღისით.

რატომ ანესებენ რესტორნები გაცილებით მაღალ ფასს ვახშამზე? ჩვენს მიერ განხილული თეორიიდან გამომდინარე, პასუხი დაკავშირებულია მოთხოვნის სხვადასხვა ელასტიურობასთან. კლიენტები დღისით გაცილებით მტკივნეულად რეაგირებენ ფასების აწევასა თუ დაწევაზე, ვიდრე სალამოს. სადილის დროს შეთავაზებული კერძის 10%-იანი გაძვირება რესტორანს შესაძლოა უფრო მეტი კლიენტის დაკარგვად დაუჯდეს, ვიდრე ამავე კერძის 30%-ით გაძვირება სალამოს. საამისოდ ბევრი მიზეზი არსებობს.

ერთ-ერთი მიზეზი ისაა, რომ კლიენტები ბევრად უფრო ხშირად სადილობენ სახლის გარეთ. იმ ადამიანებს, რომლებიც კვირაში ხუთჯერ რესტორანში სადილობენ, ფარდობითი ფასების შესახებ ინფორმაციის შეგროვების კარგი საშუალება აქვთ. იმის გამო, რომ თვის განმავლობაში მათ ბევრჯერ უნევთ 50 ცენტით მეტის ან ნაკლების გადახდა, მათ აქვთ შესაძლებლობა, მოძებნონ უფრო მომგებიანი ადგილი, სისტემატურად ისარგებლონ ამ ადგილით და შეცვალონ არჩევანი, თუ უკეთესი ვარიანტი გამოჩნდება. ამავე დროს, ვახშამი სახლის გარეთ — მრავალი ადამიანისთვის გაცილებით უფრო იშვიათი მოვლენაა და, ამიტომ, მათ ნაკლები შესაძლებლობები გააჩნიათ იმისთვის, რომ მოაგროვონ ინფორმაცია ფარდობითი ფასების შესახებ.

სალამობით მოთხოვნის ნაკლები საფასო ელასტიურობის მეორე მნიშვნელოვანი მიზეზი ისაა, რომ, მათ მიერ საჭმელში გადახდილი თანხა, ჩვეულებრივ, მცირე ნაწილია იმ დანახარჯისა, რაც სახლს გარეთ ვახშამთანაა დაკავშირებული. მეუღლეები, რომლებიც რესტორანში ვახშამობენ, 8 დოლარს უხდიან ბავშვების მომვლელს, 2 დოლარს იხდიან მანქანის გასაჩერებელი ადგილისთვის, 10 დოლარს — ღვინოსა და კოქტიელში. ამიტომ, თუ ვახშამში 10 დოლარს გადაიხდიან, ეს მათი დანახარჯების მხოლოდ ნახევარი იქნება. ამგვარად, მენიუში ფასების ოცპროცენტიანი ზრდა მათთვის სალამოს ღირებულების ორმოცპროცენტიან ზრდას შეესაბამება.

ამდენად, მოსალოდნელია, რომ რესტორნების მენეჯერები სადილს ნაკლებ, ხოლო ვახშამს — მეტ ფასს დაადებენ. იმისთვის, რომ თავიდან აიცილონ მოსალოდნელი უკმაყოფილება და აღშფოთება, მათ შეუძლიათ გააკეთონ იმაზე მეტი, ვიდრე სალამოს ლონდონურ მწვადზე ფასის უბრალო გაზრდაა 8 დოლარიდან 12 დოლარამდე. სალამობით კლიენტს სთავაზობენ, აგრეთვე, უფასო წვნიანს ან სალათს და, შესაძლოა, ყავას (რასაც სადილის დროს არ აკეთებენ). ამგვარად, ფასის 6 დოლარით გაზრდა „გამართლებულია“ ზღვრული დანახარჯების 40 პროცენტით გაზრდით, მაგრამ ფასებს შორის სხვაობის ნამდვილი მიზეზი დღისა და სალამოს კლიენტების მოთხოვნის სხვადასხვა ელასტიურობასთანაა დაკავშირებული.

მან, ვინც ავტომატურად იწუნებს ფასების დისკრიმინაციის ყველა ცალკეულ შემთხვევას, უფრო ფართოდ უნდა შეხედოს ამას პრაქტიკული თვალსაზრისით. წარმატებული დისკრიმინაციის შედეგად, რა თქმა უნდა, გაიზრდება გამყიდველების შემოსავლები, მაგრამ ეს ასევე გაზრდის კეთილდღეობას იმ მყიდველებისა, ვისთვისაც ფასების დისკრიმინაციის მეშვეობით ხელმისაწვდომი გახდება პროდუქცია, რომელიც სხვა შემთხვევაში მათთვის არ იქნებოდა ხელმისაწვდომი. ფასების დისკრიმინაცია გამოიწვევს „ფლანგვის“ ზოგიერთ შემთხვევას, რასაც ადგილი აქვს, როდესაც A-სა და B-ს არ შეუძლიათ შეთანხმების მიღწევა, მიუხედავად იმისა, რომ A-ს სურს ის, რასაც სთავაზობს და მზადაა გადაიხადოს იმდენი, რამდენიც B-ს სურს.

ფასების დისკრიმინაცია, სავსებით სამართლიანად შეგიძლიათ განიხილოთ მყიდველსა და გამყიდველს შორის კოოპერაციად, როდესაც ტრანსაქციული დანახარჯები საკმაოდ დაბალია. ფასების დისკრიმინაციის შემთხვევაში, ეს ფასები პრინციპულად განსხვავებულია სხვადასხვა მომხმარებლისთვის, რაც ზღუდავს მათ შორის გაცვლას და აკონტროლებს ნებისმიერ უკმაყოფილებას, რომელმაც, შესაძლოა, უზიდავს პოტენციურ მყიდველს, სხვასთან დაიჭიროს საქმე. რომ არ არსებობდეს ტრანსაქციული დანახარჯები, ჩვენ შეგვიძლია ფასების დისკრიმინაციის ბევრად უფრო მეტი შემთხვევის განხილვა, ვიდრე ამას ჩვეულებრივ ვაკეთებთ.

დავუბრუნდეთ თეორიას — „დანახარჯებს პლუს დანამატი“

ამგვარად, როგორ ანესებენ გამყიდველები ფასებს? ა) ისინი ადგენენ ზღვრულ დანახარჯებს და ზღვრულ შემოსავალს, 2) ადგენენ პროდუქციის მოცულობას, რათა გაყიდონ პროდუქციის მხოლოდ ის ერთეულები, რომლებისთვისაც ზღვრული შემოსავალი ზღვრულ დანახარჯებზე მეტია და 3) ანესებენ ისეთ ფასებს, რომლებიც მათ საშუალებას მისცემს, გაყიდონ მთელი წარმოებული პროდუქცია. ეს რთულად ჟღერს და მართლაც საკმაოდ რთულია, თუმცა ლოგიკა ნათელია. ძნელია, ზუსტად განსაზღვრო ზღვრული დანახარჯები და, განსაკუთრებით, მოთხოვნა და ზღვრული შემოსავალი. სწორედ ამიტომ ეწოდათ გამყიდველებს „ფასის მაძიებლები“.

ფასის ძიების ამოცანის სირთულე გვეხმარება ავხსნათ „დანახარჯებს პლუს დანამატი“ თეორიის პო-

პულარობა. ნებისმიერი ძიება როგორღაც უნდა დაიწყოს. რატომ არ დავიწყეთ, მაგალითად, მოცემული საქონლის დამზადების საბითუმო ხარჯებს პლუს პროცენტული დანამატიდან, რომელიც საკმარისია ზედნადები ხარჯების დასაფარავად და საკმაო მოგების მისაღებად? თუ დანახარჯები იზრდება, რატომ არ დავუშვათ, რომ კონკურენტის დანახარჯებიც იზრდება და შევეცადოთ, გაზრდილი დანახარჯები მომხმარებელს დავაკისროთ? ხომ არ დაგვეწყოს იმ ვარაუდით, რომ მომავალი წარსულის მსგავსი იქნება და რომ ის, რასაც წარსულში კარგი შედეგი მოჰქონდა, ასეთსავე შედეგებს მოგვითმის მომავალში? ამ შემთხვევაში, საჭიროა ფასების მეტნაკლებად პროპორციული ზრდა დანახარჯების ნებისმიერი ზრდის შესაბამისად. უნდა მოველოდეთ, რომ თანდათან, კონკურენტის შედეგად, მოგვინევს ფასების შემცირება დანახარჯების ნებისმიერი შემცირების პროპორციულად.

პრინციპი „დანახარჯებს პლუს დანამატი“ გამყიდველისთვის ცნობილი უბრალო წესია, რომელიც გვთავაზობს ძიების სანყის წერტილს, იგი პირველი ნაბიჯია მოუხელთებელი მიზნისკენ მიმავალ გზაზე. ოღონდ, ამ პრინციპით ფასების დადგენა მხოლოდ ძიებისა და მხოლოდ შეცდომის დაშვებამდე ხდება. ზღვრული დანახარჯებისა და ზღვრული შემოსავლის ანალიზი გვიჩვენებს, თუ როგორ აანალიზებენ შეცდომებს გამყიდველები და რა კრიტერიუმებით სარგებლობენ ყველაზე უფრო მომგებიან ფასთა სისტემაზე გადასვლისას.

მოკლედ გავიხიოთ

ფასის მაძიებლები ეძებენ ფასდადების ისეთ სტრუქტურას, რომელიც საშუალებას იძლევა, სწრაფად გაასაღონ პროდუქციის ის ერთეულები, რომლებისთვისაც ზღვრული შემოსავალი ზღვრულ დანახარჯებზე მეტია.

თეორიის („დანახარჯებს პლიუს დანამატი“) პოპულარობა ემყარება მის მოხერხებულობასა და ფაქტს, რომ ადამიანებს ხშირად არ შეუძლიათ იმ პროცესების სწორად ახსნა, რომლებშიც რეგულარულად და წარმატებით მონაწილეობენ.

ფასის მაძიებლისთვის მნიშვნელოვანია მისი უნარი, დაანესოს მაღალი ფასები პროდუქციის იმ ერთეულებზე, რომლებზედაც მაღალი მოთხოვნაა და დაბალი ფასები იმ პროდუქციაზე, რომელიც სხვაგვარად არ გაიყიდებოდა. ამასთანავე, მან არ უნდა დაუშვას, რომ იაფი პროდუქციის გაყიდვამ უარყოფითად იმოქმედოს მაღალი ფასის მქონე პროდუქციის ბაზარზე.

ფასების წარმატებული ძიების წესი, რომელსაც ეკონომისტები ხშირად იმეორებენ, ასეთია — დაანესეთ ისეთი ზღვრული შემოსავალი, რომელიც ზღვრული დანახარჯების ტოლია, ანუ განაგრძეთ პროდუქციის გაყიდვა მანამ, სანამ გაყიდვიდან მიღებული დამატებითი შემოსავალი დამატებით დანახარჯებზე მეტია. კვალიფიციური ფასის მაძიებლები სწორედ ისინი არიან, ვინც ამ წესით სარგებლობს (თუმცა ზოგჯერ ბოლომდე არც კი ესმით, რომ მას იყენებენ). შესაძლებლობები უსასრულოა და სწორედ ეს აქცევს ფასის თეორიას საინტერესოდ მათთვის, ვისაც თავსატეხი უყვარს.

სინამდვილეში გამყიდველებს არა აქვთ ზუსტად განსაზღვრული მოთხოვნის მრუდები, რომელთა საფუძველზე შესაძლებელი იქნებოდა ზღვრული შემოსავლის მრუდების აგება ზღვრული დანახარჯების მრუდებთან შედარების მიზნით. მიუხედავად ამისა, ასეთ მრუდებთან მუშაობა კარგი სავარჯიშოა სტუდენტებისთვის, ვისაც აინტერესებს კონკურენციის გავლენა იმ არჩევანზე, რომელსაც ადამიანები აკეთებენ.

საკითხები განსჯისათვის

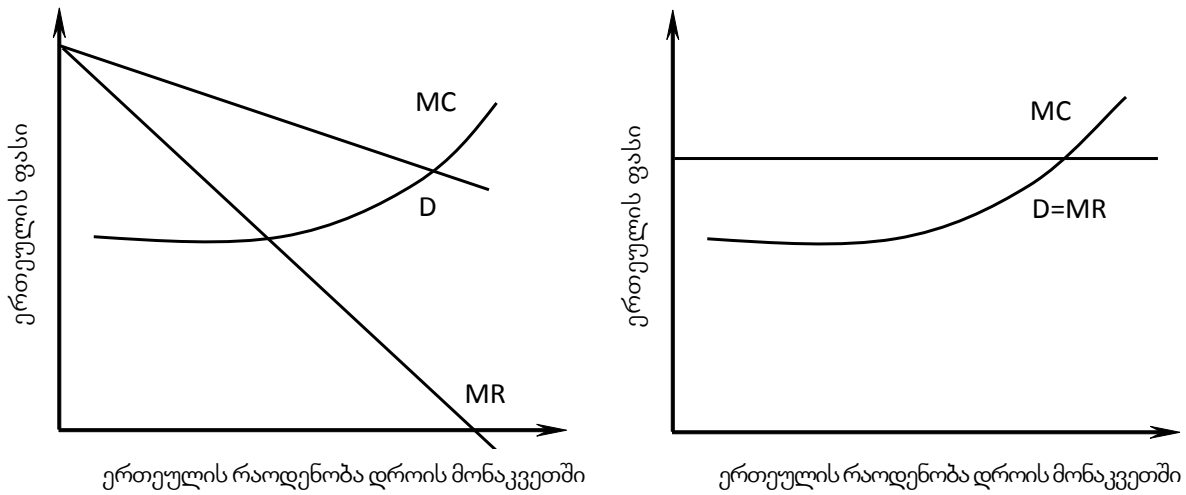
1. მოგების (მთლიან შემოსავალს მინუს მთლიანი დანახარჯები) მაქსიმიზაციის წესი შემდეგია: იმოქმედეთ მანამ, სანამ მოსალოდნელი ზღვრული შემოსავალი მოსალოდნელ ზღვრულ დანახარჯებს გადაამეტებს. რას ნიშნავს ზღვრული შემოსავალი? როგორაა ის დაკავშირებული მოთხოვნასთან? თუ რამდენად კარგად გაიგეთ ეს მნიშვნელოვანი ცნება, შეგიძლიათ შეამოწმოთ იახტების გამყიდველი მორინ საფლაიზის მაგალითზე. მას ხუთი პოტენციური მყიდველი ჰყავს და იცის, რა თანხის გადასახდელადაა მზად თითოეული მათგანი:

მორგანი	13 მლნ. დოლარი
როკფელერი	11 მლნ. დოლარი
ევინგი	9 მლნ. დოლარი
პენი	7 მლნ. დოლარი
კენედი	5 მლნ. დოლარი

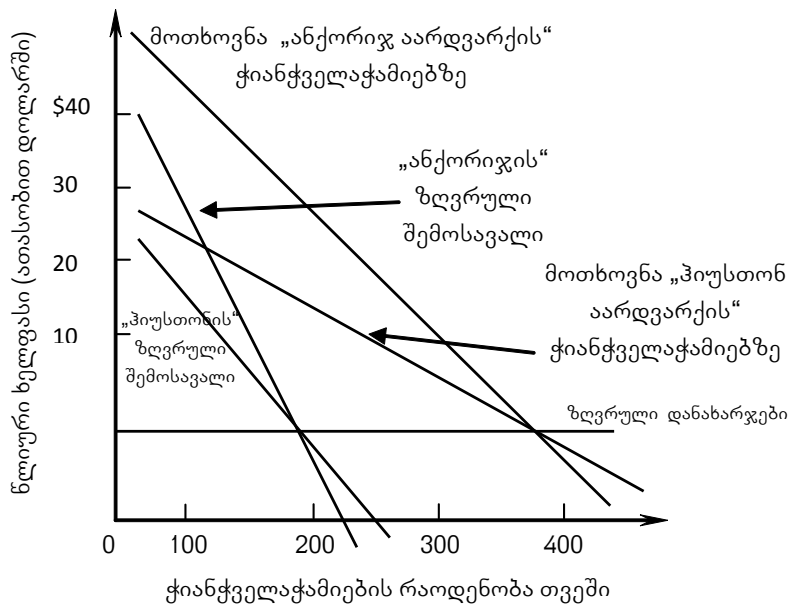
- ქვემოთ მოცემული ცხრილის მეორე სვეტში ჩანერეთ ამ მონაცემების შესაბამისი მოთხოვნები.
- მესამე სვეტში ჩანერეთ მორინის მთლიანი შემოსავალი იახტების სხვადასხვა ფასების შემთხვევაში.
- მეოთხე სვეტში ჩანერეთ მორინის მიერ მიღებული ზღვრული შემოსავალი, რომელსაც ის ყოველი დამატებითი იახტის გაყიდვიდან მიიღებს, თუ ფასს დააკლებს.
- რამდენი იახტის გაყიდვის სურვილი ექნება მორინს, თუ მისი მიზანი მთლიანი შემოსავლის მაქსიმიზაციაა? (სხვადასხვა მყიდველისთვის იახტის სხვადასხვა ფასად მიყიდვაზე ჯერჯერობით ნუ ვიფიქრებთ. ამას მომავალში განვიხილავთ. დაუშვათ, რომ ამჟამად მორინს არ შეუძლია ერთ მყიდველს იახტა მეორეზე მეტ ფასში მიყიდოს) რა ფასის დადებას მოისურვებს მორინი?

				სრული ფასისმიერი დისკრიმინაციისას	
იახტის ფასი	მოთხოვნის რაოდენობა	მთლიანი შემოსავალი	ზღვრული შემოსავალი	ზღვრული შემოსავალი	მთლიანი შემოსავალი
\$ 13 მლნ.					
11					
9					
7					
5					

- ე) დავუშვათ, რომ მორინის მიზანია მაქსიმალური მოგების მიღება და რომ იახტის გაყიდვის ზღვრული დანახარჯი 6 მლნ დოლარია. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, ყოველ დამატებით გაყიდულ იახტას მისთვის დამატებით 6 მლნ დოლარი მოაქვს. რამდენი იახტის გაყიდვის სურვილი ექნება მას ამჟღერად? რა ფასის დადებებს მოისურვებს?
- ვ) უ მდგომარეობას სწორად აფასებთ, მაშინ აშკარად იგრძნობთ მორინის იმედგაცრუებას. ევინგი და პენი მზად არიან, იახტებში გაყიდვის დანახარჯებზე მეტი გადაიხადონ, მაგრამ იახტებს მორინი ვერც ერთს ვერ მიყიდის ისე, რომ მისი მოგება არ შემცირდეს. რატომ?
- ზ) დავუშვათ, რომ მყიდველები ერთმანეთს არ იცნობენ და, აქედან გამომდინარე, მორინს შეუძლია თითოეულისგან აიღოს ის მაქსიმალური თანხა, რომლის გადახდისთვისაც კლიენტი მზადაა. ასეთ ვითარებაში, რასაც შეიძლება სრული ფასისმიერი დისკრიმინაცია ვუნოდოთ, როგორი იქნება მორინის ზღვრული შემოსავალი? ეს მონაცემები მეხუთე სვეტში ჩანერთ.
- თ) რამდენი იახტის გაყიდვის სურვილი ექნება ახლა მორინს?
- ი) შეავსეთ მორინის მთლიანი შემოსავლის გრაფა სრული ფასისმიერი დისკრიმინაციის შემთხვევაში.
2. „ფასის მაძიებელმა უნდა დაანესოს ისეთი ზღვრული შემოსავალი, რომელიც მაქსიმალურად გადააჭარბებს ზღვრულ დანახარჯებს“. ახსენით, რატომაა ეს მტკიცება მცდარი. რა შეცდომას უშვებს ადამიანი, რომელსაც მიაჩნია, რომ თუ ზღვრული შემოსავალი ზღვრული დანახარჯების ტოლია, მაშინ მოგება ნულის ტოლი იქნება?
3. გვიჩვენეთ ყველაზე უფრო მომგებიანი ერთიანი ფასი, რომლის დაწესებაც შეუძლიათ გამყიდველებს 9-5 ნახაზზე ასახულ ყველა სიტუაციაში და აგრეთვე პროდუქციის ის მოცულობა, რომლის წარმოებისა და გაყიდვის სურვილიც გაუჩნდებათ. დაშტრიხეთ ფართობი, რომელიც ასეთი საფასო პოლიტიკის შედეგად მიღებულ მოგებას შეესაბამება. რა დაემართება მოგებას ყოველ კონკრეტულ შემთხვევაში, თუ ფასს მოვუმატებთ? და თუ შევამცირებთ (დაფიქრდით, რა მოხდება, თუ გამყიდველი, რომლის ზღვრული შემოსავლის მრუდი მოთხოვნის მრუდს ემთხვევა, ფასს მოუმატებს)?
4. ჭიანჭველაჭამიების მწარმოებელი ფირმების „Anchorage Aardvark Breeding“ და „Houston Aardvark Breeding“ ზღვრული დანახარჯების მრუდები ერთნაირია, მაგრამ მოთხოვნის მრუდები სხვადასხვაა, რასაც 9-6 ნახაზზე ვხედავთ.
- ა) რა ფასის დაწესებებს მოისურვებს თითოეული ფირმა?
- ბ) დავუშვათ, რომ, გარკვეული მიზეზის გამო, თითოეული ფირმის ზღვრული დანახარჯები 20 დოლარამდე აიწევს, სხვა კი არაფერი შეიცვლება. რა ფასს დააწესებს ამჟღერად თითოეული ფირმა?
- გ) რა კავშირშია ერთმანეთთან მოთხოვნის ელასტიურობა და პროცენტული დანამატი, რომელსაც მაქსიმალური მოგება მოაქვს?



ნახ. 9-5 ყველაზე მომგებიანი გასაყიდი ფასის ძიება



ნახ. 9-6. ორი კომპანიის ზღვრული ღირებულებისა და მოთხოვნის მრუდი

5. არასდროს დაფიქრებულხართ იმაზე, თუ რატომ ღირს სქელყდიანი ნიგნი გაცილებით ძვირი, ვიდრე ასეთივე, მაგრამ თხელყდიანი ნიგნი? სქელყდიანი ნიგნის დამზადების დანახარჯები ნამდვილად არ არის ამდენად მეტი. ეს კითხვა დაგეხმარებათ ზღვრული დანახარჯებისა და ზღვრული შემოსავლის იდეის უკეთ გაგებაში.

ახალი ნიგნების ზოგიერთ პოტენციურ მყიდველს სურს დაბეჭდვისთანავე მათი შეძენა და მზადაა, ნიგნში მაღალი ფასი გადაიხადოს. ის, ვისაც ნიგნი სხვისთვის საჩუქრად უნდა, მზად იქნება, გადაიხადოს უფრო მეტი სქელყდიანი ნიგნში, ვინაიდან, მისი აზრით, ეს ნიგნის მაღალ ხარისხზე მეტყველებს. სხვა პოტენციურ მყიდველებს, მაგალითად, ბიბლიოთეკებს, სურთ სქელყდიანი ნიგნების შეძენა, ვინაიდან ისინი უფრო გამძლეა. ბიბლიოთეკებს სურთ პოპულარული ნიგნების შეძენა დაბეჭდვისთანავე, რათა თავიანთი მკითხველების მოთხოვნა დააკმაყოფილონ. არსებობს მრავალი პოტენციური მყიდველი, რომლისთვისაც სულერთია, სქელი ყდა აქვს ნიგნს თუ თხელი, და ნიგნის იაფად ყიდვა სურს. 9-7 ნახაზზე მოცემული გრაფიკის მარცხენა ნაწილში მოცემულია მოთხოვნის მრუდი ამგვარი მიდგომის შემთხვევაში. (საზოგადოდ, მოთხოვნის მრუდებს არ ახასიათებთ წრფივობა, მაგრამ წრფეებთან მუშაობა უფრო ადვილია, ვიდრე სხვა წირებთან). მრუდის ზედა სეგმენტი წარმოადგენს იმათ მოთხოვნას, ვინც მზადაა, მეტი გადაიხადოს, რათა სწრაფად წაიკითხოს ნიგნი,

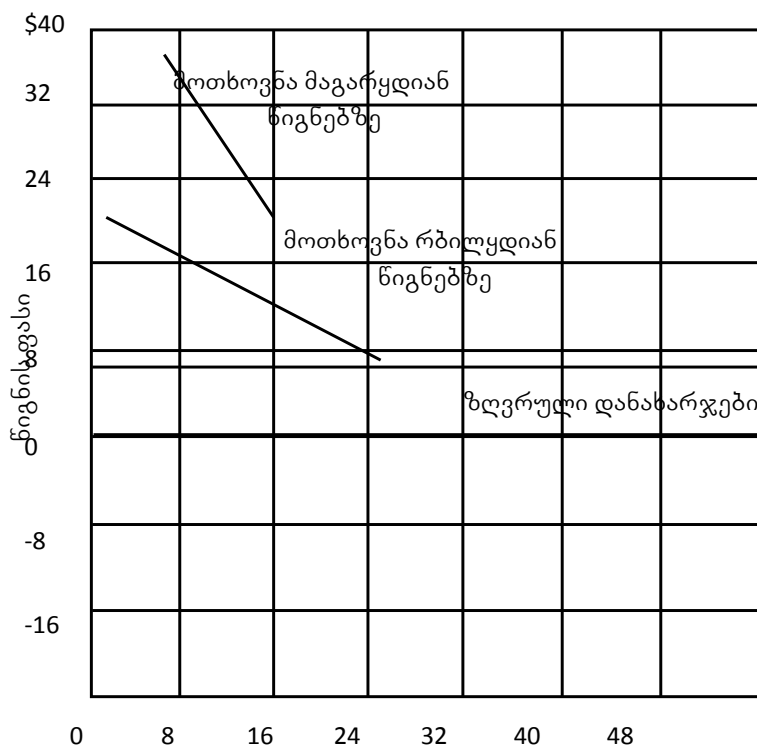
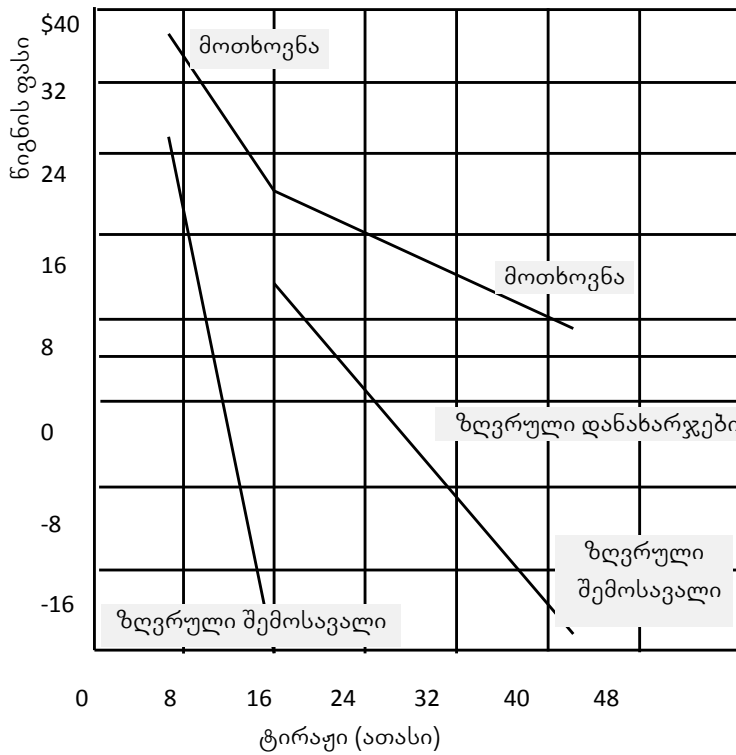
ან სქელყდიანი წიგნის ყიდვა სურს. მას მერე, რაც ფასი 20 დოლარს ჩამოსცდება, „მთავარი მყიდველები“ მზად არიან ასლის შესაძენადაც

დავუშვათ, რომ ერთი წიგნის დაბეჭდვის და აკინძვის ზღვრული დანახარჯი 4 დოლარის ტოლია.

- ა) რომელი ფასის დაწესება იქნება გამომცემლისთვის ყველაზე მომგებიანი? ზღვრული შემოსავლის მრუდები, რომლებიც მოთხოვნის მრუდის თითოეულ სეგმენტს მიეკუთვნება, აგებულია 9-3 ნახაზზე გამოყენებული ხერხით.
- ბ) ყველაზე მომგებიანი ფასი ისაა, რომელიც გამომცემელს საშუალებას აძლევს, გაყიდოს ყველა ასლი იმ და მხოლოდ იმ ფასად, რომლისთვისაც ზღვრული შემოსავალი ზღვრულ დანახარჯებზე მეტია. ამ შემთხვევაში პრობლემა ისაა, რომ 16000-დან 24000-მდე წიგნის გაყიდვის შემთხვევაში, როდესაც ზღვრული შემოსავალი ზღვრულ დანახარჯებზე მეტია, გამომცემელმა უნდა გაყიდოს წიგნების ის რაოდენობაც, რომელიც 12000-სა და 16000-ს შორისაა, ხოლო ამ მონაკვეთში ზღვრული შემოსავალი ზღვრულ დანახარჯებზე ნაკლებია. რა რაოდენობაა ყველაზე მომგებიანი? რა აჯობებს გამომცემლისთვის, 28 დოლარი დაადოს და 12000 წიგნი გაყიდოს, თუ 16 დოლარი დაადოს და 24000 გაყიდოს?
- გ) დავუშვათ, გამომცემელმა წიგნი თავდაპირველად სქელ ყდაში გამოსცა, შემდეგ შეისვენა ექვსი ან რვა თვე და იგივე წიგნი თხელ ყდაში და უფრო დაბალ ფასად გამოსცა. რა ფასი უნდა დააწესოს თითოეულ გამოცემაზე? გააზრებულ მიდგომას შეუძლია გვაჩვენოს, რომ ისინი, ვისაც მოცდა არ სურთ ან სქელყდიანი წიგნი მოსწონთ, მზად იქნებიან 20 დოლარზე მეტი გადაიხადონ, ხოლო დანარჩენებს შეუძლიათ დაელოდონ თხელყდიან გამოცემას, რომელიც 20 დოლარზე ნაკლები ეღირება. თითოეული გამოცემის ფასის გამოთვლისას, უნდა განაცალკევოთ მოთხოვნის ორი მრუდი. ჩამოაჭერით მოთხოვნის მრუდს ზედა სექციის ქვემოთა ნაწილი და გადაიტანეთ ის მარცხნივ ისე, რომ ფასების ღერძიდან იწყებოდეს. ეს მრუდი გვიჩვენებს თხელყდიან წიგნებზე მოთხოვნის რაოდენობას სხვადასხვა ფასის დროს. ეს უკვე გაკეთებულია 9-7 ნახაზის მარჯვენა გრაფიკზე. დახაზეთ ზღვრული შემოსავალი თითოეული მოთხოვნის მრუდისთვის, დაადგინეთ, სად გადაკვეთს ზღვრული შემოსავალი ზღვრულ დანახარჯებს თითოეული ბაზრისთვის და დააწესეთ შესაბამისი ფასი.

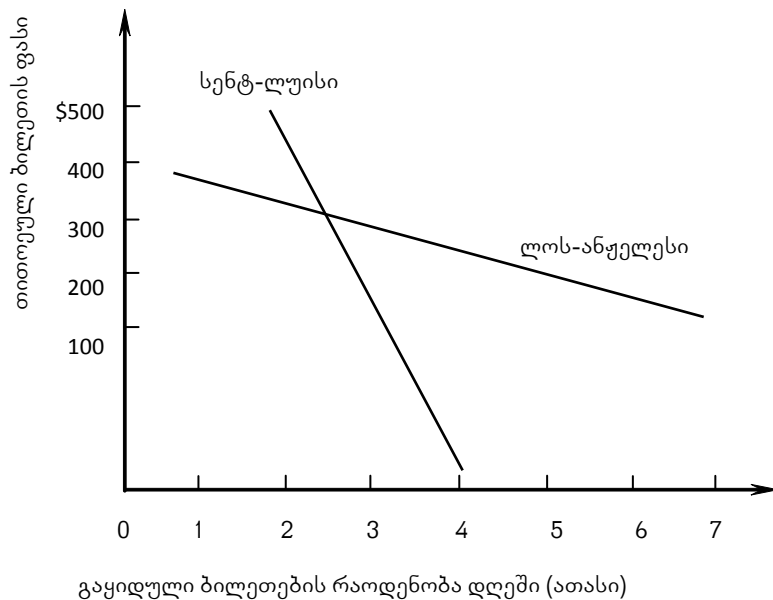
6. 9-8 ნახაზზე წარმოდგენილია დღიური მოთხოვნა ავიაკომპანია „ტრანსკონტინენტალ ეარლაინის“ მიერ სენტ-ლუისსა და ნიუ-იორკს, აგრეთვე, ლოს-ანჯელესსა და ნიუ-იორკს შორის თვითმფრინავის ბილეთებზე. დავუშვათ, კომპანიის დანახარჯები დამატებითი მგზავრის ერთი მიმართულებით გადაყვანისას 25 დოლარს უდრის, ხოლო ორმხრივი გადაყვანის ზღვრული დანახარჯი — 50 დოლარს.

- ა) კომპანიის რა ხარჯებისგან შედგება ორმხრივი მიმართულებით გაყიდვის დანახარჯები?
- ბ) თითოეული მოთხოვნის მრუდისთვის ააგეთ ზღვრული შემოსავლის მრუდები, რისთვისაც ისარგებლეთ იმავე ხერხებით, რომელთა დახმარებითაც აგებულია 9-3 ნახაზი.
- გ) თითოეული სახეობის რამდენი ბილეთის გაყიდვას ისურვებდა კომპანია „ტრანსკონტინენტალი“, რათა საკუთარი მოგების მაქსიმუმისთვის მიეღწია?
- დ) რა ფასს დააწესებდა თითოეული მარშრუტისთვის?
- ე) ახდენენ თუ არა სენტ - ლუისის მგზავრები ლოს-ანჯელესის მგზავრების სუბსიდირებას? რა ფასს დააწესებდა კომპანია „ტრანსკონტინენტალი“ სენტ - ლუისის ბილეთებზე, თუკი ლოს-ანჯელესის მიმართულებით ფრენის მომსახურებას შეწყვეტდა? რა ფასს დააწესებდა ლოს-ანჯელესის ბილეთებზე, თუკი შეწყვეტდა სენტ - ლუისის ფრენას? არის თუ არა სენტ - ლუისის ბილეთების მაღალი ფასი ლოს-ანჯელესის ბილეთების დაბალი ფასის შედეგი?



ნახ. 9-7. გამომცემლის ზღვრული ხარჯებისა და მოტოვონის მრუდები

- ვ) შესაძლოა თუ არა, რომ სენტ - ლუისის ბილეთების ფასმა იკლოს მხოლოდ იმიტომ, რომ კომპანია „ტრანსკონტინენტალის“ თვითმფრინავები სენტ - ლუისის დაფრინავს? იმის გამო, რომ ლოს-ანჯელესში მგზავრების გადაყვანით „ტრანსკონტინენტალი“ თავის მოგებას ზრდის, სავსებით შესაძლებელია, რომ ლოს-ანჯელესის ფრენების მომსახურება მას ფუნქციონირების გაგრძელების საშუალებას აძლევდეს. რანაირად შეუძლია ამას, ხელი შეუწყოს სენტ - ლუისის მგავრობის გააიფებას?



ნახ. 9-8. ბილეთები რეისებზე სენტ-ლუისი — ნიუ-იორკი და ლოს-ანჯელესი — ნიუ-იორკი

7. ახალი პროდუქტის ფასის შესახებ გადაწყვეტილების მიღებისას მრავალი ფირმა იყენებს ე.წ. მიზნობრივი ფასების დადგენის პროცედურას. მიზნობრივი ფასი ის ფასია, რომელიც ფირმას საშუალებას აძლევს, აინაზღაუროს წარმოების დანახარჯების გარკვეული პროცენტი. დანახარჯების შესახებ ინფორმაციის გარდა, რა უნდა იცოდეს გამყიდველმა, რათა გამოთვალოს ის მოგება, რასაც მას ესა თუ ის კონკრეტული ფასი მოუტანს? უნდა გაზარდოს თუ არა ფასი ფირმამ, თუ პროდუქტის გაყიდვიდან მიღებული შემოსავალი სასურველზე ნაკლები აღმოჩნდება? უნდა შეამციროს თუ არა ფასი, თუ შემოსავალი მოსალოდნელზე მეტია?
8. როგორ უნდა გაითვალისწინონ ზებგერთი სიჩქარის სატრანსპორტო ავიალაინერ „კონკორდის“ ინგლისელმა და ფრანგმა მწარმოებლებმა თვითმფრინავის შექმნის დანახარჯები ფასების დადგენისას? უნდა შეწყვიტონ თუ არა თვითმფრინავის წარმოება, თუკი ვერ ხერხდება ისეთი ფასის დადგენა, რომელიც წარმოების დანახარჯებს დაფარავს.
9. როდესაც უნივერსიტეტის სპორტული განყოფილების ხელმძღვანელი სამომავლოდ ფეხბურთის ბილეთების გაძვირების შესახებ აცხადებს, იგი ამბობს, რომ ეს ხარჯების ზრდით გამოწვეული იძულებითი ნაბიჯია. ამ ხარჯებს შორისაა ქალთა სპორტის განვითარების ხარჯებიც. როგორ მოქმედებს ქალთა სპორტის განვითარების ხარჯები ფეხბურთის ბილეთების გაყიდვის ზღვრულ ხარჯებზე? თუ ამ კითხვაზე პასუხი არ გაქვთ, დაფიქრდით იმაზე, თუ როგორ მოქმედებს ჩემპიონატში გამარჯვების იმედი ფეხბურთის ბილეთების გაყიდვის ხარჯებზე. რა ასრულებს უფრო მნიშვნელოვან როლს ფეხბურთის ბილეთის ყველაზე მომგებიანი ფასის განსაზღვრისას — ქალთა სპორტის განვითარებაზე სპორტული ბიუჯეტიდან გამოყოფილი თანხა თუ ბრწყინვალე გუნდი?
10. საფეხბურთო მატჩის დროს უნივერსიტეტი ავტოსადგომის ფასს 1,5-დან 10 დოლარამდე ზრდის. ტრანსპორტის კომიტეტის განცხადების თანახმად, ეს იმიტომ კეთდება, რომ ავტოსადგომების მუდმივ მომხმარებლებს არ მოუწიოს ფეხბურთის გულშემატკივრებისთვის ავტოსადგომების უზრუნველყოფის დანახარჯების სუბსიდირება. აფინანსებენ თუ არა ავტოსადგომების მუდმივი მომხმარებლები ფეხბურთის მოყვარულებს, როდესაც ავტოსადგომების ფასი საფეხბურთო დღეს უცვლელი რჩება?
11. მოქმედებს თუ არა სარეკლამო დანახარჯები რეკლამირებული პროდუქციიდან მიღებულ მაქსიმალურ მოგებაზე?
 - ა) ნევთ თუ არა ლუდის მოყვარულებს მეტის გადახდა იმის გამო, რომ ლუდის ქარხნები უამრავ ფულს ხარჯავენ რეკლამაზე?
 - ბ) როდესაც კომპანია მილიონობით დოლარს უხდის ცნობილ ათლეტს, რათა მისი ფოტო დილის საუზმისთვის განკუთვნილი ბურლულის კოლოფზე მოათავსოს, ინვესს თუ არა ეს ამ პროდუქტის ფასის ზრდას?
12. შეუძლია თუ არა ნავთობის კომპანიას, გაზარდოს ნავთობის ფასი, რათა დაფაროს ნავთობის დაღვრით გამოწვეული ხარჯები, რაზეც თვითონვეა პასუხისმგებელი? რა მოხდება, თუ, მაგალითად, კომპანია „ექსონი“

ბენზინის რაფინირების ფასს გაზრდის მაშინ, როცა სხვა გადამამუშავებელი კომპანიები ამას არ გააკეთებენ?

13. რატომ აწესებენ პატარა, მოსახერხებელ ადგილებში განთავსებული მაღაზიები უფრო მაღალ ფასებს, ვიდრე დიდი სუპერმარკეტები? იმიტომ ხომ არა, რომ პატარა მაღაზიებს მეტი ზედნადები დანახარჯები აქვთ პროდუქციის ერთეულზე? როგორ შეუძლია გამყიდველს, დაითანხმოს მყიდველი სხვასთან შედარებით მაღალი ფასის გადახდაზე?
14. შეუძლია თუ არა ღორების მეპატრონეს, გაზარდოს ღორის ფასი, როდესაც იზრდება საკვების ფასი?
 - ა) ღორების საკვების ფასის ზრდა იწვევს იმ ფერმერების დანახარჯების ზრდას, რომლებიც ღორების გამოკვებას გაანგრძობენ. როგორია ღორების გამოკვების გაგრძელების ალტერნატივა? რატომაა, რომ საკვების ფასის ზრდა დროებით ღორის ხორცის გაიაფებას იწვევს?
 - ბ) აღწერეთ პროცესი, რომლის შედეგადაც ღორის საკვების ფასის ზრდა ღორის ფასის თანდათანობით ზრდას გამოიწვევს.
15. როდესაც საგადასახადო შემოსავლების გაზრდის მიზნით, მისურის შტატში კომერციული სანარმოების ქონების შეფასება დაიწყო, მასზე დაანესეს „სამართლიანი საბაზრო ღირებულების“ უფრო მაღალი პროცენტი, ვიდრე მოქალაქეთა ქონებაზე. ხუთ და მეტბინიანი საცხოვრებელი სახლები კომერციულ ქონებას მიაკუთვნეს. შედეგად, ამგვარ შენობებზე დაწესებული ქონების გადასახადები სწრაფად გაიზარდა მაშინ, როდესაც ოთხ ან ნაკლებ ბინიანი შენობების გადასახადები არ შეცვლილა.
 - ა) გამოიწვევს თუ არა ეს ცვლილებები ბინის ქირის ზრდას ხუთ და მეტბინიანი საცხოვრებელი სახლების მობინადრეებისთვის, იმ ქირასთან შედარებით, რომელსაც ოთხ და ნაკლებბინიანი სახლების მობინადრეები იხდიან? მოქმედებს თუ არა გადასახადების ზრდა ბინათმფლობელის ზღვრულ დანახარჯებზე, რომლებიც დაკავშირებულია ბინის გაქირავებასთან, ან ბინის დამქირავებელთა მოთხოვნასთან?
 - ბ) როგორ იმოქმედებს ეს საგადასახადო ცვლილებები არსებულ შენობებში ბინების საშუალო ზომებზე? როგორ იმოქმედებს ახლად აგებული სახლების საშუალო ზომებზე?
 - გ) როგორ შეცვლის შეფასების ახალი მეთოდი ბინის ქირას?
 - დ) სენტ-ლუისის ბინათმფლობელთა ასოციაციის პრეზიდენტმა განაცხადა, რომ თუ არც ერთი ბინათმფლობელი არ გადაიხდის გაზრდილ გადასახადებს, უფრო სავარაუდოა, რომ ბინის ქირა გაიზრდება. თუ ქონების გადასახადების გაზრდისას ბინათმფლობელებს შეუძლიათ ბინის ქირის გაზრდა, რატომ არ ზრდიან ქირას და საკუთარ შემოსავალს გადასახადების გაზრდამდე? თუ ბინათმფლობელებს შეუძლიათ, გადასახადების ზრდა მობინადრეებს გადააბარონ, რატომ გაიღეს მისურის შტატის ბინათმფლობელებმა დამატებითი ხარჯები, რომლებიც ქონების ახალი შეფასების გაუქმების სასამართლო პროცესებს მოხმარდა?
16. მაღაზიის ერთ-ერთ ფილიალში ფირმა „უოლსონ ჩემპიონშიპის“ ჩოგბურთის ზეგამძლე ყვითელი ბურთები 3,49 დოლარი ღირს. იმავე მაღაზიის სხვა ფილიალში ფირმა „უილსონ ჩემპიონშიპის“ ჩოგბურთის ზეგამძლე ყვითელი ბურთები 2,99 დოლარი ღირს. რატომ ხდება ასე? რატომ იყიდის ვინმე ბურთებს პირველ ფილიალში? როგორ ფიქრობთ, რატომ გავიმეორეთ მეორე წინადადებაში ბურთების გრძელი დასახელება ნაცვლად იმისა, რომ მოკლედ გვეთქვა: „ისეთივე ბურთები“?
17. ხშირად რატომ ყიდვიან ფოტოაპარატებს საბითუმო ფასად, ხოლო აქსესუარების — ყუთების, დამატებითი ლინზების, ფილტრების და ა.შ. — ფასებს 100 პროცენტით და მეტით ზრდიან?
18. მანჰეტენზე ზოგიერთი რესტორანი ექსპერიმენტს ატარებდა საუზმის ორი მენიუს გამოყენებით. ერთს, რომელშიც შედარებით მაღალი ფასები იყო მითითებული, სთავაზობდნენ იმ მომხმარებლებს, რომლებიც ტურისტებს ჰგავდნენ, ხოლო მეორეს, შედარებით დაბალი ფასებით, სთავაზობდნენ მათ, ვინც სამსახურში მიიქაროდა. როგორ შეეძლო ამ ორმაგ მენიუს გაეზარდა რესტორნების მოგება?
19. ჩინეთში იმ ტურისტებს, რომელთაც კინოტეატრში წასვლა, ტაქსით, რკინიგზით ან თვითმფრინავით მგზავრობა სურთ, ორჯერ მეტი ფასის გადახდა უწევთ, ვიდრე თავად ჩინელებს. მრავალი სამრეწველო ნივთი, რომელიც ტურისტებისთვის განკუთვნილ მაღაზიებში იყიდება, ჰონკონგის ბაზრობაზე შეიძლება ნახევარ ფასად იყიდოთ. შეგიძლიათ თუ არა ამის ახსნა?

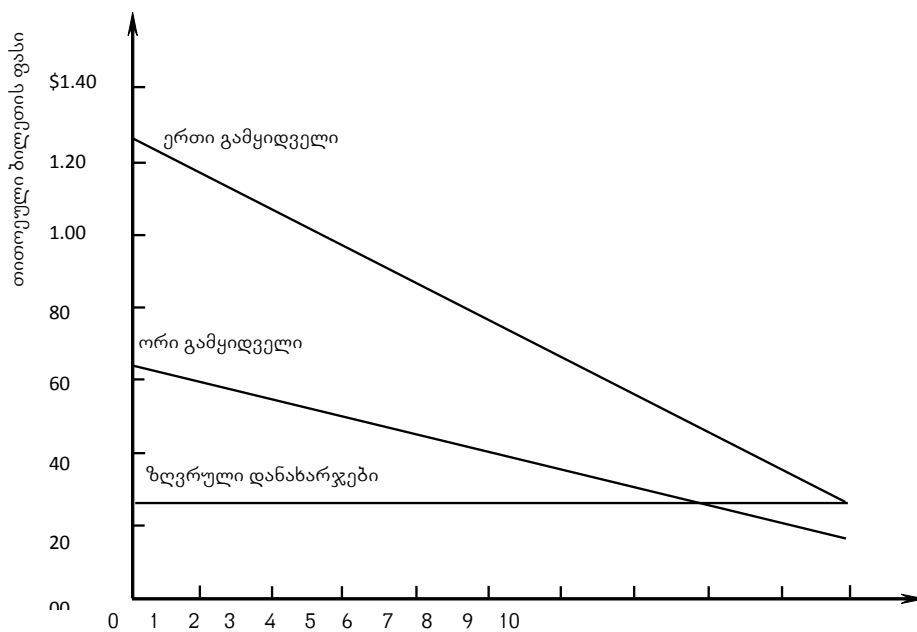
ჩინელები ასევე ძალიან მაღალ ფასებს ადებენ უცხოელი დიპლომატებისთვის განკუთვნილ ბინებს, თუმცა ღარიბი, „მესამე ქვეყნების“ დიპლომატებს გაცილებით ნაკლებს ახდევინებენ. არის თუ არა დაბალი გადასახადი, რომელსაც „მესამე მსოფლიოს“ წარმომადგენლები იხდიან, პოლიტიკური გადაწყვეტილება? ან, იქნებ, ეს მოგების მაქსიმიზაციის ცდაა?

20. ერთ დროს პროფესიული სპორტული გუნდები აწყობდნენ ე.წ. „ქალთა დღეებს“, როდესაც ქალებს ბილეთებს ნაკლებ ფასად სთავაზობდნენ. იყო თუ არა ეს მამაკაცების დისკრიმინაცია იმის გათვალისწინებით, რომ „მამაკაცის დღეები“ არასოდეს მოუწყვიათ? როგორ ახსნით „ქალთა დღეების“ არსებობას?
21. ქალაქში, სადაც თითქმის ყველა კინოთეატრი სეანსზე დასასწრებად 5 დოლარს ან მეტს ანებს, არსებობს რამდენიმე კინოთეატრი, რომელთაც შეღავათიან კინოსახლებს უწოდებენ. აქ ბილეთი 1 ან 2 დოლარი ღირს, თუმცა იგივე ფილმებს უჩვენებენ, რასაც დიდ კინოთეატრებში, ოღონდ რამდენიმე თვის დაგვიანებით.
- ა) აქვთ თუ არა ადრეული ჩვენების კინოთეატრებს უფრო მაღალი დანახარჯები, რაც ბილეთების შედარებით მაღალ ფასს განაპირობებს?
 - ბ) სტუდიებში, რომლებიც კინოთეატრებს ფილმებს აწვდიან პრემიერის დღიდან ერთი ან ორი კვირის განმავლობაში, გასამრჯელოდ ხშირად სალაროს შემოსავლის 90 პროცენტს ითხოვენ, რის შედეგადაც საფასური მკვეთრად მცირდება. იმ დროისთვის, როცა ფილმი შეღავათიან კინოსახლებს აღწევს, სტუდიების წილი შეიძლება მხოლოდ 35 პროცენტი იყოს. არის თუ არა ეს ფასთა სხვაობის მიზეზი?
 - გ) რატომაა, რომ სტუდიები მთლიანი შემოსავლის 90 პროცენტს იღებენ ადრეული ჩვენების კინოთეატრებიდან, მაგრამ მზად არიან, შეღავათიან კინოთეატრებს ფილმები მხოლოდ 35 პროცენტად დაუთმონ?
 - დ) კინოთეატრები ფილმების ჩვენებისას მნახველების მიერ ტკბილეულსა და სასმელზე დახარჯულ თითოეულ დოლარზე 75 ცენტს იგებენ. გვეხმარება თუ არა ეს იმის ასახსნელად, თუ რატომ არიან მზად, უარი თქვან შემოსავლის 90 პროცენტზე ფილმების პირველი ჩვენების უფლების სანაცვლოდ (ახლა ხომ ხვდებით, რატომ უკრძალავენ მნახველებს საჭმელ-სასმელის გარედან შეტანას „კლიენტების უსაფრთხოებასა და კომფორტზე ზრუნვის მიზნით“?)
 - ე) თუ სტუდიები შეღავათიანი კინოსახლების გადასახადს ყოველი ბილეთიდან 1 დოლარამდე ან ბილეთებიდან შემოსული თანხის 35 პროცენტამდე გაზრდიან, რამდენით გაიზრდება, თქვენის აზრით, შეღავათიანი კინოსახლების მიერ დაწესებული 1 დოლარიანი ფასი?
22. ზოგიერთი თეატრი ატარებს ექსპერიმენტს, რომლის დროსაც ყიდის ბილეთებს პრინციპით — „გადაიხადეთ იმდენი, რამდენიც შეგიძლიათ“. ექსპერიმენტის შედეგად, იმ ბილეთების ფასი, რომლებიც, ჩვეულებრივ, 18 დოლარიდან 28 დოლარამდე ღირდა, სან-დიეგოში 25 ცენტიდან 18 დოლარამდე მერყეობდა.
- ა) როგორ უნდა მოახერხოს თეატრმა, რომ ყველა მსურველმა დაბალი ფასით არ ისარგებლოს?
 - ბ) რატომ გადაიხდის ვინმე 18 დოლარს ბილეთში, რომელიც შეუძლია 25 ცენტად შეიძინოს?
 - გ) ფიქრობთ თუ არა, რომ ასეთი სისტემის პირობებში ადამიანები რეალურად გადაიხდიან იმას, რაც შეუძლიათ? როგორ ფიქრობთ, მდიდრები მეტს გადაიხდიან, თუ ღარიბები?
 - დ) მრავალი თეატრი წარმოდგენის დღეს ბილეთებს ჩვეულებრივზე ბევრად უფრო იაფად ყიდის. როგორ უნდა მოახერხონ ამ თეატრებმა, რომ მნახველებმა ბილეთები მხოლოდ წარმოდგენის დღეს არ იყიდონ?
23. ნიუ-იორკში არსებობს მითითება, რომელიც მოითხოვს, რომ გამყიდველებმა ყველა გასაყიდი ნივთის ფასი გამოაკრან. როდესაც მომხმარებლების საქმეთა დეპარტამენტმა ამ განკარგულების შესრულება საგამოფენო დარბაზებსაც მოსთხოვა, ამან მეპატრონეების პროტესტი გამოიწვია. რატომ?
24. საგაზეთო სტატია იუწყებოდა „საოცარი შემთხვევის შესახებ“. თხილამურების მწარმოებელი ფირმის „ჰედის“ წარმომადგენლები და გასაღების რეგიონული მენეჯერი ცდილობდნენ თხილამურების მთელი იმ მარაგის შესყიდვას, რომელზეც ფასდაკლება იყო გამოცხადებული. ერთ-ერთ მაღაზიაში შეძენილი თხილამურები მათ გარეთ გამოიტანეს და იქვე, მაღაზიის ავტოსადგომზე დაამსხვრიეს. შეგიძლიათ ამ საოცრების ახსნა? ახსნისას სცადეთ შემდეგი ინფორმაციის გამოყენება: სპორტული საქონლის მაღაზიის მენეჯერმა განაცხადა, რომ გამსაღებლის ეს ქმედება მიმართული იყო იქითკენ, რათა დეფექტური თხილამურები ბაზრიდან ამოეღოთ. ფასდაკლების მაღაზიის ხელმძღვანელმა კი განაცხადა, რომ ეს იყო სტანდარტული მოდელები, რომლებიც თავდაპირველად საექსპორტოდ იყო გამზადებული. რის გაკეთებას ცდილობდნენ მწარმოებელი და გამსაღებელი და რა შეცდომა დაუშვეს?
25. გაზეთის მიმომხილველმა ანა ლანდერმა თავის რეპორტაჟებში რამდენჯერმე გაილაშქრა ტანსაცმლის მაღაზიებში არსებული პრაქტიკის წინააღმდეგ. მაღაზიების ხელმძღვანელები ანადგურებენ ტანსაცმელს, რომლის გაყიდვაც არ სურთ, იმის ნაცვლად, რომ პროდუქცია თანამშრომლებს, ან დაბალშემოსავლიან მომხმარებლებს დაურიგონ. ანა გაკვირვებული იყო ამგვარი საქციელით. მისი აზრით, ერთადერთი მისაღები ახსნა იყო ერთ-ერთი ნებრასკელი მკითხველის მიერ გამოთქმული მოსაზრება: მაღაზიები ცდილობენ, თავი დაიცვან იმ ხალხისგან, ვინც ამ საქონელს უფასოდ მიიღებს, შემდეგ კი კვლავ მაღაზიაში დააბრუნებს,

რათა გარკვეული გამორჩენა მიიღოს. ხომ ვერ მოიფიქრებთ ამ მოვლენის სხვა ასხანას?

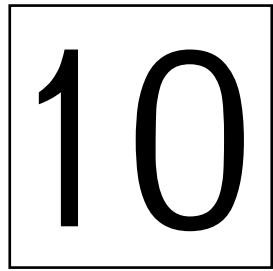
26. გაიზრდება თუ შემცირდება სატელეფონო კომპანიების მოგება, თუ ისინი ადგილობრივი მომსახურების გადასახადს ზარების რაოდენობის მიხედვით დაანესებენ? ააგეთ მომხმარებლის მოთხოვნის ტიპური მრუდი და შეადარეთ შესაძლებლობები. მოიგებს თუ არა სატელეფონო კომპანია, თუკი თითოეული ინდივიდუალური ზარისთვის დაანესებს იმ მაქსიმალურ ფასს, რომლის გადახდისთვისაც მზადაა მომხმარებელი, შემდეგ კი მომხმარებლებს შეუზღუდავი რაოდენობის „უფასო“ ზარების ნებას მისცემს? რატომ ხდება, რომ ადგილობრივი ზარები „უფასოა“, ხოლო საქალაქთაშორისო ზარისთვის მომხმარებელმა დამატებითი გადასახადი უნდა გადაიხადოს?
27. ათლექთა ეროვნული სტუდენტური ასოციაციის მიერ მიღებული კანონის თანახმად, სეზონის დამთავრებისას გამართული ბოულინგის ჩემპიონატის სპონსორებმა მინიმუმ 500000 დოლარი უნდა გადაუხადონ იმ კოლეჯებს, რომელთაც საფეხბურთო გუნდები ჰყავთ. ზოგჯერ ამ თანხის სიდიდე კოლეჯის მიერ ბილეთების დიდი რაოდენობით შექმნის მზადყოფნის პროპორციულია.
- ა) რამდენს გადაუხადიან კოლეჯს, თუ ის მიიღებს 500000 დოლარს იმ პირობით, რომ 20-დოლარიან 10000 ბილეთს შეიძენს?
 - ბ) დათანხმდება თუ არა კოლეჯი ასეთ პირობას, თუ მხოლოდ ასიოდე ბილეთის გაყიდვის იმედი აქვს?
28. ამ თავის ბოლოს განხილულ მაგალითში, რომელიც ვახშმისა და სადილის ფასებს შეეხებოდა, ზოგიერთი მნიშვნელოვანი მომენტი გამოგვჩნდა. სადილზე კლიენტები ყველგან ყოველთვის მეტ დროს ხარჯავენ, ვიდრე ვახშამზე. ხომ არ ზრდის ეს სადილის დანახარჯებს? რა შემთხვევაში არ გაიზრდება სადილის ფასი? თუ ხანგრძლივი სადილები რესტორნებს ძვირი უჯდებათ, ისინი ასეთი სადილების ხანგრძლივობის შეზღუდვას უნდა ცდილობდნენ, მაგრამ ამით მომხმარებლების გალიზიანებას გამოიწვევენ. მოისურვებენ თუ არა რესტორნები სადილების ხანგრძლივობის შეზღუდვას? როგორ?
29. როდესაც კორპორაცია „ჰობლინმა“ „პოპოვის“ მარკის არყის ფასი 8%-ით გაზარდა, კომპანიის წარმომადგენელმა განაცხადა, რომ კომპანია ამით „პოპოვისთვის“ ბაზარზე „სათანადო პოზიციის“ მოპოვებას ცდილობდა. ფასის 8-პროცენტის მატების პირობებში გაყიდვები მხოლოდ 1 პროცენტით შემცირდა.
- ა) მიუხედავად იმისა, რომ არაყს არც სუნი აქვს, არც ფერი და არც გემო, რატომ არიან მზად მომხმარებლები გარკვეული მარკის არაყში გაცილებით მეტი ფული გადაიხადონ?
 - ბ) როგორ ფიქრობთ, რის მიღწევას ცდილობდა კორპორაცია „ჰობლინი“ „პოპოვის“ მარკის არყისთვის „სათანადო პოზიციის“ მინიჭებით?
 - გ) მარკეტინგის სპეციალისტები ზოგიერთ საქონელს „პრესტიჟულს“ უწოდებენ და მიუთითებენ, რომ მომხმარებლები უპირატესობას ანიჭებენ მაღალ ფასებს. ნიშნავს თუ არა ეს იმას, რომ ასეთი საქონლის გამყიდველებს ფასების მომატებით ყოველთვის შეუძლიათ მეტი მოგების მიღება?
30. დავუშვათ, მზადა ხართ გადაიხადოთ 60 ცენტი ფუნთუშაში, რომელსაც დილით ყავასთან ერთად მიირთმევთ და 30 ცენტი — მომდევნო ფუნთუშაში. ფუნთუშების გამყიდველმა ეს იცის. იცის ისიც, რომ მეორე ფუნთუშის გაყიდვის ხარჯი 20 ცენტია. თუ მას საკუთარი მოგების მაქსიმიზაცია სურს, რამდენად უნდა მოგყიდოთ ფუნთუშა — 60 თუ 30 ცენტად? რას იტყოდით, ერთი ფუნთუშა რომ 60 ცენტი ღირდეს, ორი ფუნთუშა კი — 90 ცენტი?
31. რატომ იძლევიან გამყიდველები ასეთ წინადადებას: „იყიდეთ ორი გიგანტური პიცა ჩვეულებრივ ფასად და დამატებით მიიღებთ პიცას ერთ დოლარად“.
32. თუ ქირურგი ნალვლის ბუშტის ამოკვეთის ოპერაციაში იღებს 2500 დოლარს მდიდარი პაციენტისგან და 750 დოლარს — სხვა პაციენტისგან, უწევს თუ არა ის ექსპლუატაციას პირველს, ხოლო მეორეს ფასდაკლებას სთავაზობს? რა უშლის ხელს მეორე პაციენტს, რომ შეიძინოს რამდენიმე იაფფასიანი ოპერაციის უფლება და მომგებიანად, ზედმეტ ფასად მიყიდოს ისინი მდიდარ პაციენტებს?
33. თქვენ გსურთ აუქციონზე ძველებური ავეჯის გაყიდვა. მისი შექმნა სურს სამ ადამიანს, შესაბამისად, 8000, 6000 და 4000 დოლარად. თქვენი მინიმალური ფასი 5000 დოლარია. არავინ იცის, რა ღირებულება აქვს ამ ავეჯს სხვებისთვის.
- ა) დაახლოებით რა ფასად გაიყიდება თქვენი ავეჯი?
 - ბ) დავუშვათ, თქვენ ატარებთ ე.წ. „ჰოლანდიურ“ აუქციონს. წამყვანი ასახელებს ისეთ თანხას, რომელიც ბევრად მეტია იმ ფასზე, რომლის გადახდისთვისაც ვინმე მზადაა, შემდეგ კი ფასს თანდათან ამცირებს, ვიდრე არ გამოჩნდება მყიდველი, რომელიც მზადაა ამ დასახელებულ ფასად ავეჯის შექმნისთვის. დაახლოებით რა ფასად გაიყიდება ავეჯი?

- გ) რატომ უმატებენ რეკლამას გამოთქმას — „საქონელი შეიძლება შეიძინოთ მანამ, ვიდრე ის გვაქვს“?
34. თქვენ და თქვენი საცოლე ბეჭდებს ირჩევთ. ნიმუშების ჩვენების შემდეგ იუველირი გეკითხებათ — რა ფასის გადახდისთვის ხართ მზად?
- რატომ სვამს ის ამ კითხვას?
 - თუ ეუბნებით, რომ არ აპირებთ 200 დოლარზე მეტის დახარჯვას, იმ ბეჭდების მოძებნაში ეხმარებით, რომლებიც უნდა მოგყიდოთ, თუ იმ ბეჭდების ფასის დადგენაში, რომლებიც მოგწონთ?
 - რა ხერხით გაარკვევთ ყველაზე დაბალ ფასს, რომელზეც თანახმა იქნება გამყიდველი?
35. უალკოჰოლო სასმელების ორი გამყიდველი მოლაპარაკებას აწარმოებს აივი კოლეჯის ადმინისტრაციასთან და ცდილობს, კოლეჯში სასმელების გაყიდვის ექსკლუზიური უფლება მოიპოვოს. კოლეჯს სურს ეს უფლება უფრო მაღალი ფასის შემთავაზებელს მიანიჭოს, მაგრამ სტუდენტური ასოციაციის პრეზიდენტი ითხოვს, რომ აივიმ აკრძალოს ექსკლუზიური უფლების გაცემა და, ამის ნაცვლად, სასმელის გაყიდვის უფლება ორივე გამყიდველს დართოს. დაეხმარეთ ადმინისტრაციას, გადანყვიტოს, როგორ მოიქცეს 9-9 ნახაზზე მოცემული ინფორმაციის მეშვეობით. წრფე, რომელსაც აწერია „ერთი გამყიდველი“ წარმოგვიდგენს მოთხოვნას, რომელიც შეესაბამება ექსკლუზიური უფლებების მფლობელს. წრფე „ორი გამყიდველი“ გვიჩვენებს მოთხოვნას, რომელიც იარსებებს ორი გამყიდველის სიტუაციაში. ერთი ბოთლის ზღვრული ფასი 0,25 დოლარია.
- რა ფასი უნდა გადაიხადონ სტუდენტებმა ექსკლუზიური უფლებების შემთხვევაში და რამდენი ქილა უნდა იყიდონ კვირაში?
 - რა თანხა უნდა გადაიხადონ სტუდენტებმა, თუ ადმინისტრაცია გაყიდვის უფლებას ორივე გამყიდველს მისცემს და რამდენი ბოთლი გაიყიდება ასე კვირაში?
 - როგორი მოგება ექნება ყოველკვირეულად ექსკლუზიური უფლების მქონე გამყიდველს?
 - როგორი მოგება ექნებათ გამყიდველებს კონკურენციის პირობებში?
 - რა შეიძლება გადაახდევინოს აივიმ ექსკლუზიური უფლებების მინიჭებისთვის?
 - რა შეიძლება გადაახდევინოს აივიმ თითოეულ გამყიდველს, თუ გადანყვიტს, რომ კოლეჯში ორივე გამყიდველი დაუშვას?
 - თქვენ რას ურჩევდით?
36. მე-5 თავში მოცემულია მეტად მოხერხებული წესი, რომელიც ფასების ცვლილებების განხილვისას გვეხმარება — ესა თუ ის მოვლენა საქონლის ფასს არ ცვლის, თუ არ შეიცვალა მოთხოვნისა და მიწოდების რაოდენობა. ეს წესი ეხება როგორც ფასის მაძიებელთა, ასევე ფასის მიმღებთა ბაზარს.
- რა განსაზღვრავს ფასის მაძიებლის მიერ დაწესებულ ფასს?
 - ატომ არა აქვს ფასის მაძიებელს მიწოდების მრუდი?



ნახ. 9-9. ყოველკვირეული მოთხოვნა უალკოჰოლო სასმელებზე

კონკურენცია და მთავრობის ეკონომიკური პოლიტიკა



გ აქრება თუ არა ეკონომიკური კონკურენცია, თუ სახელმწიფო აქტიურად არ იმოქმედებს მის შესანარჩუნებლად? თუ ის თავად ინარჩუნებს თავს, მიუხედავად სახელმწიფოს მხრიდან მისი შეზღუდვის აქტიური მცდელობებისა?

უჭერს თუ არა სახელმწიფო მხარს კონკურენციას, როდესაც ხელს უშლის უფრო დიდ, უფრო ნაყოფიერ და, შესაძლოა, ნაკლებსინდისიერ ფირმებს, რომლებიც თავიანთი დარგებიდან სხვა ფირმების გაძევებას ცდილობენ? თუ კონკურენტების დაცვა კონკურენციის შეზღუდვას იწვევს?

როდესაც სახელმწიფო შერწყმას კრძალავს, უშლის თუ არა ამით ხელს კონკურენტების მიერ მონიშნულმდეგების თავიდან მოშორებას? ან იქნებ კონკურენტუნარიანი და ეფექტიანი საორგანიზაციო ფირმების განვითარებას აბრკოლებს?

თუ გამყიდველები იმდენად მცირე კონკურენციას აწყდებიან, რომ მათ შეუძლიათ დანახარჯებზე ბევრად მეტი ფასის დაწესება, შეძლებს თუ არა სახელმწიფო, ექსპლუატაციისგან მომხმარებლის დაცვას ფასების რეგულირებით?

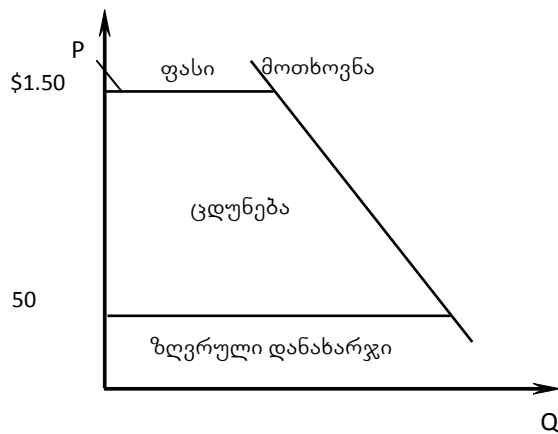
რას ვგულისხმობთ კონკურენციაში და როგორ უნდა დავადგინოთ, საკმარისად კონკურენტულია თუ არა ეკონომიკა, ან მისი ცალკეული სექტორი? რის მიხედვით უნდა ვიმსჯელოთ დარგში კონკურენციის შესახებ — კონკურენტების რაოდენობის, მათი ქმედებების თუ ფასების, დანახარჯების, მოგების, ქცევისა თუ ინოვაციური პროცესების მონაცემთა მიხედვით?

მოცემულ კითხვებს ამ თავში საბოლოო პასუხი არ გაეცემა. მაგრამ ვიმედოვნებთ, რომ როდესაც კონკურენციის წყაროებსა და შედეგებზე, აგრეთვე სახელმწიფო პოლიტიკის წარმოშობასა და შედეგებზე მსჯელობას დავასრულებთ, ამ საკითხების არსს უკეთ ჩავწვდებით!

კონკურენტული ზენოლა

ის გამყიდველები, რომელთა ნაწარმზეც მოთხოვნა კლებულობს, მოგების მაქსიმიზაციის მიზნით წარმოების მოცულობასა და გასაყიდი საქონლის რაოდენობას ამცირებენ და ზღვრულ დანახარჯებზე მაღალ გასაყიდ ფასს ინარჩუნებენ (გარდა იმ შემთხვევებისა, როდესაც მათ შეუძლიათ სრული ფასისმიერი დისკრიმინაციის განხორციელება). წინა თავში ვიმსჯელებთ, თუ როგორ და რატომ ხდება ასე.

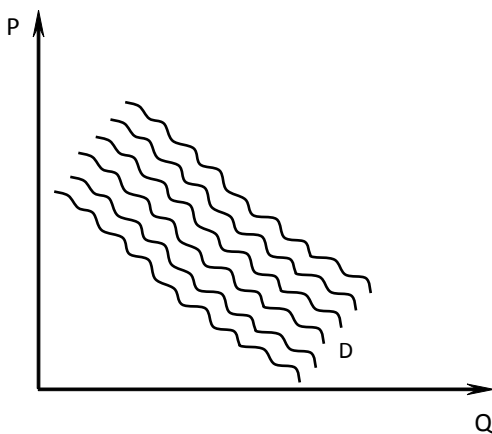
როდესაც ფასი ზღვრულ დანახარჯზე მეტია, გამყიდველის წინაშე ჩნდება პრობლემა — ფასი კონკურენციის ზრდას იწვევს. თუ ვაშლის ღვეზლის ნაჭერი კაფეს მეპატრონეს 50 ცენტი უჯდება და 1,5 დოლარად იყიდება, მაშინ უნდა ვივარაუდოთ, რომ მეპატრონე განაცხადებს, თითქოს 1-დოლარიანი სხვაობა მოგება კი არაა, არამედ ის თანხაა, რომელიც მას ეხმარება, დაფაროს კაფეს შენახვის ყველა დანარჩენი დანახარჯები — ხელფასები, გადასახადები, იჯარის გადასახადი, მოწყობილობების ექსპლუატაციის დანახარჯები, დაზიანებებითა და ქურდობით გამონვეული ზარალი და სხვა. შეიძლება ეს ასეცაა. მიუხედავად ამისა, ღვეზლის ყოველი დამატებითი ნაჭერი, რომელიც 1,5 დოლარად იყიდება, მეპატრონის ქონებას 1 დოლარს უმატებს. თუ ეს სხვა კაფეების მეპატრონეებსაც შეეხება, მაშინ თითოეული მათგანის გულწრფელი სურვილი იქნება, რაც შეიძლება მეტმა მშვიერმა ადამიანმა თქვას უარი სხვა კაფეში შესვლაზე და ვაშლის ღვეზელი მხოლოდ მასთან იყიდოს.



ასეთი სურვილები ადამიანებს ხშირად ქმედებისკენ უბიძგებენ. შეგვიძლია სამი საათის შემდეგ ფასი ოდნავ შევამციროთ, რათა ზოგიერთ მომხმარებელს, რომელიც სადილის შემდეგ ერთი ჭიქა ყავის დასალევად შემოვა, ნამცხვრის მირთმევის სურვილი გაუჩნდეს, ან, შეგვიძლია გავაკრათ განცხადება, რომ მას, ვინც ერთ ნაჭერ ნამცხვარს შეიძენს, ყავას უფასოდ მიართმევინ. ასეთი სტრატეგია საშიშია. მრავალი მომხმარებელი საუზმის დროს უარს იტყვის ღვეზელზე, თუ ეცოდინება, რომ შეუძლია სამ საათზე ის უფრო იაფად მიიღოს. კონკურენტი რესტორნებს შეუძლიათ კლიენტების მისაზიდად განუული ძალისხმევა ნულზე დაიყვანონ, რისთვისაც კლიენტებს საკუთარი სტიმულები უნდა შესთავაზონ. ამგვარად, იმის ნაცვლად, რომ დამატებითი მომხმარებლები მიიზიდოს, ყოველი მეპატრონე გაყიდის იმდენ ნამცხვარს, რამდენსაც ადრე ყიდდა, ოღონდ ამჯერად უფრო დაბალ ფასად.

წინა თავში დავუშვიტ, რომ ედ საიკმა და ზოგიერთმა სხვა გამყიდველმა, რომელთა პოლიტიკასაც განვიხილავდით, ზუსტად იციან, თუ რა მოთხოვნაა მათ პროდუქციაზე. ეს დაშვება სასარგებლოა, ვინაიდან საშუალებას გვაძლევს აღვწეროთ ფასის ძიების მარტივი პროცესი. ჩვეულებრივ, გამყიდველებს უხდებათ ინფორმაციის შეგროვება პროდუქციაზე მოთხოვნის შესახებ. ისინი ცდილობენ, რეკლამისა და საიმედო მომსახურების შეთავაზებით, სტიმული მისცენ მომხმარებელს. უფრო მეტიც, როდესაც ბაზარზე ერთი და იმავე საქონლის რამდენიმე გამყიდველი არსებობს, თითოეული გამყიდველის მოთხოვნის მრუდი დამოკიდებული იქნება მის ქცევაზე და აგრეთვე კონკურენტების საფასო პოლიტიკაზე. კინოსეანსებზე მოთხოვნის მრუდი ქვემოთ და მარცხნივ გადაადგილდება, თუ მეზობელ კინოთეატრებში უკეთეს ფილმებს აჩვენებენ, ან ფასს დააკლებენ, ან თუ კოლეჯის კალათურითის გუნდი პარასკევობით გამართავს თამაშებს და ზედიზედ გაიმარჯვებს.

ვაშლის ღვეზელის ფასი, რომელსაც კაფეები ქალაქის ცენტრში დაანესებენ, შეცვლის სხვა რესტორნებში არსებულ მოთხოვნას. ვინაიდან თითოეული რესტორანი მოთხოვნის საკუთარი მონაცემების მიხედვით დაანესებს ფასებს, რომლებიც, თავის მხრივ, გავლენას მოახდენს სხვა რესტორნებში არსებულ მოთხოვნაზე, ეს სიტუაცია უფრო ჭადრაკს ან პოკერს დაემსგავსება და არა მაქსიმიზაციის ამოცანას. საუკეთესო ფასი, რომელიც შეიძლება დადგენილ იქნას მომდევნო მომენტში, ჭადრაკის მსგავსად, შესაძლებელია დამოკიდებული იყოს მანამდე დადგენილ ფასზე. მე-9 თავში მოყვანილი პატარა სამყარო, თავისი მკაფიოდ განსაზღვრული მრუდებით, სიმკვეთრეს კარგავს და ბუნდოვანდება. სამწუხაროდ (ან იქნებ საბედნიეროდ), ანალიტიკოსის თვალსაზრისით რეალური სამყარო ისე ზუსტად არ არის დასურათებული, როგორც ლამაზი წიგნის ფურცლები.



გამყიდველის მიერ აღქმული მოთხოვნის მრუდი

მე-8 თავში გავეცანით ტერმინს „ოლიგოპოლია“, რომელიც „რამდენიმე გამყიდველის“ უპირატესობას აღნიშნავს. იქ გადავწყვიტეთ, რომ ცნება „რამდენიმე გამყიდველი“ ისევე ბუნდოვანია, როგორც „ერთადერთი გამყიდველი“ და ეს ბუნდოვანება დაკავშირებულია იმასთან, თუ რამდენად ფართოდ ან ვიწროდ განისაზღვრება გასაყიდი საქონლის ცნება. ზოგიერთი ეკონომისტი ტერმინს „ოლიგოპოლია“ განსაკუთრებულ მნიშვნელობას ანიჭებს — ესაა სიტუაცია, როდესაც ერთი გამყიდველის მოთხოვნის მრუდი დამოკიდებულია სხვა ცნობილი გამყიდველების რეაქციაზე, რომელთაც ზოგჯერ „მეტოქეებს“ უწოდებენ. იმის მიუხედავად, გადავწყვიტეთ თუ არა ტერმინ „ოლიგოპოლიის“ გამოყენებას, რომელსაც, უდავოდ, შეცდომაში შევყავართ, ამგვარი სიტუაციები, როდესაც სხვადასხვა გამყიდველთა მოთხოვნის მრუდები არსებითად ერთმანეთზეა დამოკიდებული, საკმაოდ ხშირია და დიდად მნიშვნელოვანიცაა. ყოველივე ეს აძლიერებს კონკურენტულ ზენოლას, რაც გამყიდველების დიდ უკმაყოფილებას იწვევს.

კონკურენციის მართვა

კარტელის წინაშე ნამოიჭრება ორი პრობლემა — შეზღუდოს თავისი წევრების კონკურენტული ქმედებები და ასევე შეზღუდოს დარგში ახალი ფირმების შეღწევა

რატომ არ შეთანხმდებიან გამყიდველები კონკურენციის შემცირების, ან, სულაც, შეწყვეტის თაობაზე, ან ბაზრის ისეთ დაყოფაზე, რაც ყველასათვის მისაღები იქნება? ამას სიამოვნებით გააკეთებდნენ და ხშირად ცდილობენ კიდევ, მაგრამ ეს არც ისე იოლია, როგორც ერთი შეხედვით ჩანს. რადგანაც საოპერაციო დანახარჯები ხელს უშლის მიმწოდებლებისა და მომხმარებლების ეფექტიან კოოპერირებას, ისინი ხშირად აბრკოლებს მიმწოდებელთა შეთანხმებული ქმედებებით მომხმარებელთა იძულებას. კონკურენტი გამყიდველებს შორის მიღწეულ შეთანხმებას ფასების შენარჩუნებისა და ბაზრის გაყოფის შესახებ, როგორც წესი, იურიდიული ძალა არ გააჩნია. უფრო მეტიც, მრავალ შტატში ეს კანონით აკრძალულია. თუნდაც მხოლოდ ეს ფაქტი მნიშვნელოვნად ზრდის კონკურირების უარყოფის ტრანსაქციულ დანახარჯებს. გარდა ამისა, ძალიან ძნელია ისეთი შეთანხმების მიღწევა, რომელიც ყველასათვის მისაღებია, ითვალისწინებს ყველა ვარიანტს და შეიძლება მისი ეფექტიანად ამოქმედება. კონკურენციის სტიმულები იმდენად მყარია, რომ სულ მალე რომელიმე მონაწილე შეეცდება, გვერდი აუაროს შეთანხმების პირობებს. და ბოლოს, კარტელის⁸ მონაწილეთა წარმატებული შეთანხმება უსათუოდ მიიპყრობს აუტსაიდერების ყურადღებას, რომლებიც შეეცდებიან შეაღწიონ ამ სფეროში, რათა მოგების წილი მიიღონ.

ამიტომაც, რომ კარტელს ახასიათებთ არამდგრადობა, რაც ხშირად აკვირვებს იმ ადამიანებს, ვისაც არ ესმით, რამდენად ყოვლისმომცველია კონკურენცია. იმისათვის, რომ მიაღწიოს თავისი წევრების სიმდიდრის ზრდას, კარტელმა უნდა გადანყვიტოს ორი პრობლემა.

პირველ რიგში, მან ხელი უნდა შეუშალოს წევრებს შორის კონკურენციას, რასაც შეუძლია დაგეგმილი შეთანხმებული მოგების მოსპობა (როგორც არსებული გასაყიდი ფასების შემცირებით, ისე გაყიდვის ხარჯების ზრდით), მეორეც, კარტელმა არ უნდა დაუშვას, რომ ბაზარზე ახალი კონკურენტების შემოსვლამ უაზრობად აქციოს მათი შეთანხმება.

სწორედ ამიტომ იცავენ ასე მედგრად კონკურენციის საკანონმდებლო შეზღუდვებს ფასის მაძიებლები და ფასის მიმღებნი. გამყიდველები ხშირად ძალიან მახვილგონივრულ მიზეზებს იგონებენ, რათა მთავრობამ ფასების დაკლება არაკანონიერად გამოაცხადოს და ახალ გამყიდველებს ბაზარზე შესაღწევი გზები გადაუკეტოს. ქვემოთ მოგვყავს შესატყვისი ნაწყვეტები გაზეთებიდან. ძალიან საინტერესოა დაფიქრება იმაზე, თუ ვინ აღმოჩნდება ნაგებული ან მოგებული ყოველ ცალკეულ შემთხვევაში.

„ვაშინგტონი. სამედიცინო საზოგადოება კვირას ატარებს ფართომასშტაბიან კამპანიას იმ კანონპროექტის საწინააღმდეგოდ, რომელიც სამედიცინო პრაქტიკის ნებას რთავს ექთნებს, ფსიქიატრებს, ორთოპედებს და სხვა მედპერსონალს, რომლებსაც ექიმის დიპლომები არა აქვთ. სამედიცინო საზოგადოება ამას სტანდარტების დაქვეითებად მიიჩნევს და თავის ყოველკვირეულ ბიულეტენში გამოთქვამს მოსაზრებას, რომ ძალიან მალე ბოისკაუტებს ნებას დართავენ, ჟანგიანი დანებით ოპერაციები აკეთონ“.

„ყველა სანტექნიკოსმა ხუთი წლის განმავლობაში წელიწადში 140-საათიანი კურსები უნდა გაიაროს მათემატიკაში, ფიზიკაში, ჰიდრაულიკასა და მხაზველობით გეომეტრიაში“.

⁸ კარტელი არის გამყიდველთა ჯგუფის შეთანხმება ფასების ან პროდუქციის მოცულობის რეგულირების შესახებ. არსებობს აგრეთვე მყიდველთა კარტელები. მაგალითად, მე-3 თავში განხილული იყო კალათბურთის პროფესიონალური გუნდების მეპატრონეების კარტელი, რომელიც მოთამაშეთა დაქირავების ხარჯების დაბალ დონეზე შენარჩუნებას ცდილობს.

„შალის ნაწარმის მწარმოებლები აცხადებენ, რომ, ვინაიდან შალის ნაწარმის წარმოება მნიშვნელოვანია ეროვნული თავდაცვისათვის, ამიტომ მთავრობამ უნდა დაანესოს ქვოტები საზღვარგარეთიდან მის იმპორტზე“.

„კოსმეტოლოგებისთვის და დალაქებისთვის ლიცენზირების მოსპობა ჩვენი შტატის მომხმარებლებს არაპროფესიონალი კოსმეტოლოგებისა და დალაქების ხელში ჩააგდებს. ამის დაშვება არ შეიძლება, ვინაიდან ისინი ჯანმრთელობისთვის საშიშ ტუტეებსა და მჟავებს იყენებენ“.

„ტელევიზორების გაყიდვისა და მომსახურების ადგილობრივი ცენტრის ცნობილმა მეპატრონემ განაცხადა, რომ მიესალმება სახელმწიფო გამოძიებას ტელევიზორების სარემონტო სფეროში და მოითხოვს ამ დარგის რეგულირების შემოღებას — „ჩვენ უნდა გავთავისუფლდეთ დამლაგებლების, მეხანძრებისა და სხვა დილექტანტებისგან, რომლებიც მომხმარებლებს ატყუებენ და დაბალი ხარისხის მომსახურებას მცირე ფასად სთავაზობენ“.

„გუშინ სენატის ჯანმრთელობის დაცვის კომიტეტმა უარყო კანონი, რომელიც ნებას რთავდა არასპეციალიზებულ პოლიკლინიკებსა და ფირმებში თვალის სნეულებათა დიაგნოსტიკისა და სათვალეების შერჩევის ჩატარებას. ოფთალმოლოგები, რომლებსაც კერძო პრაქტიკა აქვთ, ამტკიცებენ, რომ მათ საკუთარი პაციენტები ქირაობენ. თუ ოფთალმოლოგი მუშაობს ფირმაში, მაშინ ის ემსახურება თავის უფროსს“.

„ბინეი-ვუდის კერძო კლინიკის მეპატრონემ და ლიცენზირებული კერძო კლინიკების სახელმწიფო ასოციაციის მდივანმა გუშინ ბრალი დასდო ჯანმრთელობის დაცვის სახელმწიფო სამმართველოს, რომ ის ამართლებს ახალი კერძო სამკურნალო დაწესებულებების მშენებლობას ისე, რომ სათანადოდ არ არკვევს, არსებობს თუ არა დამატებითი სამკურნალო დაწესებულებების საჭიროება და ან როგორი კვალიფიკაცია აქვთ კანდიდატებს. ხალხს, ვისაც არა აქვს შესაბამისი პროფესიული მომზადების დონე, მათ შორის ქვეყნის სხვა რაიონებიდან ჩამოსულ შარლატანებს, იმედი აქვთ, რომ დიდ მოგებას მიიღებენ“ — თქვა მან. „საავადმყოფო საწოლების დიდი რაოდენობა სასტიკ კონკურენციას გამოიწვევს და კერძო საავადმყოფოებს მოუწევთ ხარჯების შემცირება ბევრ აუცილებელ მომსახურებაზე, რაც გააუარესებს მკურნალობის ხარისხს პაციენტებისა და მთელი საზოგადოების საზიანოდ“.

„ზოგიერთი სახელმწიფო მოხელე მოითხოვს, რომ ძალების კბილების წმენდის უფლება მხოლოდ ლიცენზირებულ ვეტერინარებს მიეცეთ, ვინაიდან რამდენიმე თვის წინ ასეთი არალიცენზირებული ვეტერინარის მიერ ჩატარებული ოპერაციის შედეგად ძაღლს კბილები დაუზიანდა. ქვეყნის სავეტერინარო სამსახურის უფროსმა განაცხადა, რომ ზოგი ვეტერინარი შეიძლება ძაღლის ტკივილის მიზეზი გახდეს (როგორ ფიქრობთ, შეიძლება თუ არა ძაღლის ტკივილის მიზეზი გახდეს ის, ვინც ძაღლს პირში ხელს უყოს?)“

სახელმწიფო პოლიტიკის ამბივალენტურობა

კონკურენციაზე ზრუნვა იგივე არ გახლავთ, რაც კონკურენტებზე ზრუნვა.

ბრძენ ხალხს უთქვამს, მგელი ფარაში არ უნდა შეუშვაო. შეიძლება თუ არა, რომ ეკონომიკაში კონკურენციის შესანარჩუნებლად სახელმწიფოს იმედი ვიქონიოთ? ეკონომიკურ ცხოვრებაში სახელმწიფო-ბრივი ჩარევის ისტორია გვიჩვენებს, რომ კონკურენტების ინდივიდუალურ ინტერესებზე ზრუნვა არანაკლებ როლს თამაშობდა, ვიდრე კონკურენციაზე ზრუნვა. ეს ერთი და იგივე სულაც არაა, თუმცა კამათის დროს ამას ხშირად ივინყებენ.

ზემოთ მოყვანილი მაგალითები გვიჩვენებს, რა ქმედებებს ახორციელებს (ან იძულებულია განახორციელოს) სახელმწიფო, რათა ხელი შეუშალოს პოტენციურ გამყიდველებს, რათა მათ მომხმარებლებს უფრო მისაღები პირობები ან უფრო მიმზიდველი შესაძლებლობები შესთავაზონ. მიუხედავად გამყიდველების დასაცავად მოტანილი არგუმენტებისა, ეს ქმედებები კონკურენციას ზღუდავს. კონკურენციის გარკვეული შეზღუდვების საბოლოო შედეგი შეიძლება იყოს კონკურენციის შენარჩუნება, თუ შენარჩუნებულია იმ კონკურენტების საკმარისად დიდი რაოდენობა, რომლებიც, წინააღმდეგ შემთხვევაში, დარგიდან გაძევებულნი აღმოჩნდებოდნენ. მიუხედავად იმისა, მოჰყვება თუ არა ასეთ ქმედებას გრძელვადიანი ეფექტი, კონკურენციასთან დაკავშირებული სახელმწიფო პოლიტიკის შეფასება ყოველთვის ერთი პრინციპის აღიარებით უნდა დავინყოთ — კანონი, რომელიც ზღუდავს კონკურენტებს, ზღუდავს კონკურენციასაც.

ასეთი კანონების სასარგებლოდ ყველაზე ხშირად მოტანილი არგუმენტი ისაა, რომ ეს კანონები „მტაცებლურ“ ქმედებებს ზღუდავს.

გაყიდვა დანახარჯებზე ნაკლებ ფასად

იმისათვის, რომ დავიცვათ ჩვენი კონკურენტული ეკონომიკური სისტემა, გვჭირდება კანონები, რომლებიც კრძალავს უსინდისო ქმედებებს, მაგალითად ისეთებს, როგორცაა დანახარჯებზე ნაკლებ ფასად გაყიდვა. მსხვილ ფირმებს შეუძლიათ, თავს საკუთარი პროდუქციის ასეთ ფასად გაყიდვის უფლება მისცენ, სანამ მათი მეტოქეები იძულებულნი არ გახდებიან, დარგიდან გავიდნენ. თუ მათ კანონი არ შეაკავებთ, ადვილად შეიქმნება ისეთი ვითარება, როცა ეკონომიკაში მხოლოდ რამდენიმე უზარმაზარი კორპორაცია იბატონებს.

ამერიკელების უმრავლესობა ამ აზრს იზიარებს. ამერიკის ფედერალური და ადგილობრივი კანონები სავსეა მუხლებით, რომლებიც ფასების შემცირებას ზღუდავს ან კრძალავს. მრავალ შტატში დღემდე მოქმედებს კანონები, რომლებიც ხარჯებზე იაფად გაყიდვას კრძალავს და რომელთაც ხშირად „არაკეთილსინდისიერი ქმედებების ამკრძალავ აქტებს“ უწოდებენ. მარეგულირებელი კომისიები, რომლებიც კომუნალური მომსახურების ფასების ზედამხედველობისათვის იქმნება ხოლმე, ხშირად ფასების დასაშვებ ქვედა ზღვარს აწესებენ, რითაც აბრკოლებენ ცალკეული ფირმების მიერ უფრო დაბალი ფასის არჩევის ყოველგვარ მცდელობას. საუკეთესო მაგალითია ასეთი კომისიების მამამთავარი — რეგიონთაშორის ვაჭრობის კომისია, რომელიც კონგრესმა 1887 წელს შექმნა.

სავსებით ცხადია, თუ რატომ უჭერს მხარს ასეთი ტიპის კანონებს ზოგიერთი ფირმა — მათ კონკურენტისგან დაცვა სურთ. მაგრამ, რატომ არ გამოთქვამს პროტესტს მომხმარებელი და მთელი საზოგადოება? საზოგადოება თითქოს ეთანხმება იმ არგუმენტს, რომ ფასების შემცირებას შეუძლია „მონოპოლიების“ შექმნა და კონკურენტების ბაზრებიდან გაძევება გამოიწვიოს. მონოპოლია კი, რა თქმა უნდა, საშინელებაა!

ამ თავის პირველ აბზაცში მნიშვნელოვანი არგუმენტები იყო მოტანილი. რამდენად სამართლიანია ისინი? შეიძლება თუ არა ისეთი კანონების მხარდაჭერა, რომლებიც კრძალავს „გაყიდვას ხარჯებზე ნაკლებ ფასად“? ამასთან დაკავშირებით მრავალი კითხვა ჩნდება.

რას ნიშნავს „სათანადო დანახარჯები“?

რამდენია ის დანახარჯები, რომლებზეც ნაკლები ფასის დანესება არ შეიძლება? ყიდის კი ვინმე სინამდვილეში თავის საქონელს ხარჯებზე დაბალ ფასად? განვიხილოთ სუპერმარკეტის მეპატრონე მათილდას მაგალითი: დავუშვათ, იგი 1000 ფუნტ მწიფე ბანანს უკვეთავს. ბითუმად მოვაჭრე, რომელსაც მწიფე ბანანების სწრაფად გაყიდვა სურს, თანახმაა, მათილდას ერთი ფუნტი 5 ცენტად მიჰყიდოს. უქმე დღეებში მათილდა ბანანებს უჩვეულოდ დაბალ ფასს — ფუნტში 10 ცენტს ადებს, მაგრამ ორშაბათ დილისთვის მას 500 ფუნტი ბანანი გაუყიდავი რჩება, არადა, ბანანები უკვე ფუჭდება. სადამდე შეუძლია მათილდას ფასის დაკლება ისე, რომ ეს ფასი დანახარჯებზე ნაკლები არ იყოს? პასუხი — 5 ცენტამდე ერთ ფუნტზე — არასწორია. ეს დაკარგული ხარჯია და მთლიან დანახარჯებში საერთოდ არ უნდა ჩაითვალოს! თუ სამშაბათ დილით მათილდას ფულის გადახდა მოუწევს, რათა გაუყიდავი ბანანები მოიშოროს, მაშინ გამოდის, რომ მისთვის ორშაბათის ხარჯები იზრდება. იქნებ ამ შემთხვევაში მისთვის უფრო მომგებიანი იყოს ბანანების უფასოდ დარიგება? თუ ნულოვანი ფასი მათილდასთვის მომგებიანია, მაშინ როგორ შეიძლება ის „დანახარჯებზე ნაკლები“ იყოს?! სხვათა შორის, შეიძინა თუ არა მათილდამ ბანანები დანახარჯებზე დაბალ ფასად?

ან, დავუშვათ, რომ მათილდამ 1000 ქილა ყავა იყიდა, 1 გირვანქა 750 დოლარად. ამ ყავის დასახელება მომხმარებლისთვის უცნობია, ამიტომ ადგილობრივმა ბითუმად გამყიდველმა ყავა მიმზიდველ ფასად მიჰყიდა, მაგრამ აღმოჩნდა, რომ მომხმარებლებს ეს ყავა არ აინტერესებთ. მათილდა ფასს ფუნტში 80 ცენტამდე ამცირებს, მაგრამ ყავას მაინც ვერ ყიდის და ერთი კვირის შემდეგ მას კიდევ 987 ქილა ყავა რჩება გასაყიდი. თუ ფასს 75 ცენტამდე შეამცირებს, განა ყავას დანახარჯებზე ნაკლებ ფასად გაყიდის? არა. მას არ შეუძლია ბითუმად მოვაჭრეს ყავა დაუბრუნოს, ამიტომ ყოველი ქილის გაყიდვას დამატებით რამდენიმე ცენტი და თაროზე გამოთავისუფლებული ადგილი მოაქვს. ერთი ფუნტი ყავის მისაღები ხარჯი შეიძლება განუღდეს კიდევ.

მოდით, განვიხილოთ კიდევ ერთი მაგალითი და შემდეგ ისევ მათილდას დაუბრუნდეთ. შეიძლება მართლაც აზრი ჰქონდეს მოზერის გამოზრდის დანახარჯების შეფასებას, მაგრამ რა აზრი აქვს ბეჭისა და ბარკლების გამოზრდის დანახარჯების ცალ-ცალკე შეფასებას? უნდა ფარავდეს თუ არა ბარკლიდან დამზადებული ბიფშტექის ფასი ამ ბარკლების წარმოების დანახარჯებს, ხოლო მოხარშული ხორცის ფასი — ბეჭის წარმოების დანახარჯებს? ეს უაზრო კითხვაა. თუ ბეჭისა და ბარკლების ცალ-ცალკე წარმოება

შეუძლებელია, მაშინ ცალ-ცალკე თითოეულის წარმოების დანახარჯებზე საუბარიც არ შეიძლება. ბეჭი და ბარკლები, ანუ ბიფშტექსი და მოხარშული ხორცი, ერთმანეთთან დაკავშირებულია საერთო ხარჯებით. ჩვენ არ შეგვიძლია განვსაზღვროთ ერთობლივი პროდუქტების წარმოების ზუსტი ხარჯები ან „მართებულად“ გავანაწილოთ მთლიანი ხარჯები.⁹

დავუბრუნდეთ მათილდას. შეგვიძლია თუ არა სწორად გამოვყოთ მის მაღაზიაში თითოეული საქონლის გაყიდვასთან დაკავშირებული დანახარჯები? დაფიქრდით, მაგალითად, გაყიდულ პროდუქტებზე. საყინულეების შენახვის და გამოყენების ხარჯების რა ნაწილი მოდის ბოსტნეულზე, რა ნაწილი — ჩინურ საჭმელზე და რა ნაწილი — ფორთოხლის წვენზე? რა თქმა უნდა, მათილდა გაყიდულ ყვავილოვან კომბოსტოს ვერ შეინახავდა, საყინულე რომ არ ჰქონდეს. მაგრამ, თუ ჩათვლის, რომ უფრო მომგებიანია მხოლოდ ფორთოხლის წვენის შესანახად საყინულის გამოყენება, რომ შემდგომში გაყიდოს და გამოთავისუფლებულ ადგილზე ყვავილოვანი კომბოსტოს ყუთები დაანყოს, მაშინ აზრი არ ექნება იმას, რომ საყინულის გამოყენების ხარჯები ყვავილოვანი კომბოსტოს შენახვის ხარჯებს მიენეროს.

დანახარჯებზე ნაკლები? ვის დანახარჯებზე? რის დანახარჯებზე?

წარმატებულ ბიზნესმენს არ აინტერესებს ისეთი დანახარჯების განაწილების საკითხები, რომელთაც არავითარი კავშირი არა აქვთ გადამწყვეტილებების მიღებასთან. მან იცის, რომ წარმოება — გამყიდველი ხომ იგივე მწარმოებელია — ჩვეულებრივი პროცესია, ერთობლივი პროდუქტებითა და ერთობლივი დანახარჯებით. საქმიან ადამიანს აინტერესებს გადამწყვეტილებასთან დაკავშირებული დამატებითი (ზღვრული) ხარჯები და ის დამატებითი (ზღვრული) შემოსავალი, რომელსაც იგი ამ გადამწყვეტილებიდან მოელის; ხოლო, მეორეს მხრივ, არ აინტერესებს ისეთი უაზრო პრობლემები, როგორიცაა საერთო დანახარჯების გადანაწილება გასაყიდად განკუთვნილ გარკვეულ პროდუქტებზე. თუ სალაროს გვერდით ჟურნალების სტენდის ადგილიცაა, მაშინ ჩნდება კითხვა: რამდენს მოუმატებს სტენდის დადგმა მთლიან დანახარჯებს და რამდენს — მთლიან შემოსავალს? თუ უკანასკნელი სჭარბობს, მაშინ სტენდის დადგმას აზრი აქვს და აუცილებელი სულაც არაა, გასაყიდი ჟურნალების ფასი ისეთი იყოს, რომ ცალკე მან მთლიანად დაფაროს კომუნალური მომსახურების, იჯარის, სალაროს აპარატების ამორტიზაციის, ან თუნდაც ამ ჟურნალების ბითუმად შექენის ხარჯები.

ყურადღება მიაქციეთ გახაზულ სიტყვებს. ჟურნალი შეიძლება სარფიანად გაყიდოს 10 ცენტად, იმ შემთხვევაშიც კი, თუ ბითუმად მოვაჭრისაგან მისი შექენა 15 ცენტი ჯდება. რატომ? იმიტომ, რომ ჟურნალებს შეუძლია მოიზიდოს ახალი მყიდველები, რომლებიც სხვა საქონელსაც იყიდიან და მაღაზიის მოგებას გაზრდიან. მათილდა დაინტერესებულია არა ერთი რომელიმე საქონლის გაყიდვიდან მიღებული მოგებით, არამედ მთლიან შემოსავალსა და მთლიან დანახარჯებს შორის სხვაობით. გამყიდველები სიგარეტებით ვაჭრობენ არა აქედან მიღებული შემოსავლის მიღების, არამედ სხვა საქონლის გაყიდვიდან მიღებული შემოსავლის გაზრდის მიზნით, რასაც სწორედ სიგარეტით ვაჭრობა შეუწყობს ხელს. სწორედ ასევე, რკინაკავეულობის პატარა მაღაზიები, რომლებიც ცალობით ყიდიან ჭანჭიკებსა და ქანჩებს, დანაკარგებს განიცდიან, მაგრამ კარგ რეპუტაციას იქმნიან და ამით სრულად ინაზღაურებენ ამ დანაკარგებს.

„მტაცებლები“ და კონკურენცია

ალბათ ყოველივე ამაზე საუბარი არც ღირდა, რომ არა გავრცელებული მითი „დანახარჯებზე ნაკლებ ფასად გაყიდვის“ შესახებ. ჩვენი არგუმენტები იმაზე მეტყველებს, რომ დანახარჯებზე ნაკლებ ფასად გაყიდვის შესახებ არსებული მრავალი გამონათქვამი დაკავშირებულია ცნებების — „შეუქცევადი დანახარჯები“ და „საერთო დანახარჯები“ — თავისუფალ ინტერპრეტაციასთან. ფირმები ხშირად საყვედურს გამოთქვამენ დანახარჯებზე დაბალ ფასად გაყიდვების გამო, მაგრამ ეს იმასთანაა დაკავშირებული, რომ მათ არ მოსწონთ კონკურენცია და სურთ, რომ სახელმწიფომ ისინი დაიცვას.

კონკურენტების დაცვა იგივე არაა, რაც კონკურენციის შენარჩუნება!

მაგრამ ხომ არ ემუქრება საშიშროება კონკურენციას, თუკი ფირმებს ნება მიეცემათ, როგორც სურთ, ისე დააკლონ ფასები? უცნაურია, მაგრამ არც თუ ისე გასაკვირია, რომ ადამიანები კონკურენტების

⁹ თუ შესაძლებელია ისეთი მოზვერების გამოზრდა, რომლებსაც უფრო დიდი ბარკლები და პატარა ბეჭები ექნებათ, ან პირიქით, მაშინ შეიძლება გამოჩნდეს დანახარჯების განცალკევების შესაძლებლობაც.

დაცვას ხშირ შემთხვევაში კონკურენციის შენარჩუნებასთან აიგივებენ. სინამდვილეში კი, ეს სრულიად საპირისპირო რამაა. ჩვეულებრივ, კონკურენტების დასაცავად შემოღებულია ისეთი კანონები, რომლებიც სინამდვილეში აბრკოლებს კონკურენციას. როგორც წესი, ასეთი კანონები ზღუდავს მომხმარებლებსა და ჩვეულებრივი მწარმოებლების უმეტესობას, ხოლო განსაკუთრებით მაღალი მოგება მოაქვს ცალკეული პრივილეგიებული მწარმოებლებისათვის.

ამის გასამართლებლად ხშირად იყენებენ გამოთქმას „მტაცებლური ფასდაკლება“, რაც „ფულით სავსე ტომრის“ ასოციაციას იწვევს. „მტაცებლური ფასდაკლება“ ნიშნავს ისეთი ფასების დადგენას, რომლებიც დანახარჯებზე ნაკლებია, რათა ინიციატორებმა დარგიდან გამოაძევეთ მეტოქე ან ხელი შეუშალონ ახალი მეტოქეების გამოჩენას, შემდეგ კი ფასები გაზარდონ და დანაკარგები აინაზღაურონ. სწორედ ეს არის იმ დიდი ფირმების საყვარელი ტაქტიკა, რომელთაც შეუძლიათ გაუძლონ ხანგრძლივ, ან დროებით დანაკარგებს, ვინაიდან დიდი ფინანსური რესურსები, ანუ „ფულის დიდი ტომრები“ გააჩნიათ. ეკონომიკური თეორია არ უარყოფს მტაცებლური ფასდაკლების შესაძლებლობას, მაგრამ ზრდის სკეპტიკური კითხვების ნუსხას და, პირველ ყოვლისა, დანახარჯების სწორ განსაზღვრასთან დაკავშირებულ იმ კითხვებს, რომლებზეც ზემოთ ვიმსჯელებთ.

რამდენ ხანს უნდა განხორციელდეს ასეთი პოლიტიკა, რათა მან მიზანს მიაღწიოს? რაც უფრო დიდ ხანს იქნება ასე, მით უფრო დიდი იქნება მტაცებლური ფირმის მოკლევადიანი დანაკარგები და, აქედან გამომდინარე, მით უფრო მეტი უნდა იყოს გრძელვადიანი მოგება, რათა პოლიტიკამ გაამართლოს.

რა მოუვა დარგიდან გაძევებული ფირმების ფიზიკურ აქტივებსა და შრომით რესურსებს? ეს მნიშვნელოვანი საკითხია, ვინაიდან თუ ეს აქტივები არსებობს განაგრძობს, განა რა შეუშლის ხელს, რომ ვინმემ ისევ დაიწყოს მათი გამოყენება მას შემდეგ, რაც მტაცებელი ფირმა ფასებს გაზარდის, რათა თავისი ქმედებების ნაყოფით ისარგებლოს? და თუ ასეა, როგორღა შეუძლია ფირმას ჰქონდეს იმის იმედი, რომ მოიგებს თავისი მტაცებლური პოლიტიკით? მეორეს მხრივ, შეიძლება შრომითი რესურსები წარმოების სხვა სახეობებზე გაიფანტოს და მათი დაბრუნებისთვის მნიშვნელოვანი სახსრების დახარჯვა გახდეს საჭირო.

უნდა მოველოდეთ თუ არა, რომ მტაცებელი ფირმა შესძლებს თავისი მეტოქეების საკმარისი რაოდენობის განადგურებას, რათა ხელში ჩაიგდოს საბაზრო ძალაუფლება, რომელიც იმისთვის სჭირდება, რომ გრძელვადიანი მოგება მიიღოს და ამით გაამართლოს მოკლევადიან ზარალი? ფასების მტაცებლურ პოლიტიკაში ბრალს ხშირად მსხვილ მაღაზიებსა და სუპერმარკეტებს სდებენ, მაგრამ ეს მაღაზიები ებრძვიან არა მხოლოდ პატარა, დამოუკიდებელ კონკურენტებს, არამედ სხვა დიდ მაღაზიებსა და სუპერმარკეტებსაც. სუპერმარკეტების რომელიმე ქსელს შეეძლო, საკმარისად დაბალი ფასები დაენესებინა და დიდი ხნის მანძილზე შეენარჩუნებინა ისინი, რათა მათი ბიზნესიდან გამოეძევიან, მაგრამ ეს არ იმოქმედებდა სხვა სუპერმარკეტებზე, ხოლო მათი სრულიადაც არ არის სუპერმარკეტების მფლობელთა უძილობის მთავარი მიზეზი.

ჩვენ არ უარვყოფთ ბიზნესში ფასების მტაცებლური პოლიტიკის არსებობის შესაძლებლობას. თუმცა დოკუმენტურად დასაბუთებული მაგალითების მოძიება ძნელია, მაგრამ სავსებით შესაძლებელია. მინიმალური ფასების შესახებ არსებული კანონები განაპირობებს უფრო მაღალი ფასების აუცილებლობას, რათა გამოირიცხოს უფრო მაღალი ფასების შესაძლებლობა. ამის მაგალითად შეიძლება მოვიყვანოთ შემთხვევა, როცა ცნობილი და მოსალოდნელი ბოროტების შეცნობა არის მოულოდნელი და უცნობი ბოროტების თავიდან აცილების გზა. საზოგადოებისთვის ეს კანონები შესაძლოა სასარგებლო ან, პირიქით, საზიანო აღმოჩნდეს და რადგან ფირმები, რომლებიც აქედან სარგებლობას იღებენ, მათ ასე ხშირად უჭერენ მხარს, ამიტომ მათ არგუმენტებს მაინც სკეპტიკურად უნდა მივუდგეთ.

ფასების რეგულირება

რა შეიძლება ითქვას იმ გამყიდველების შესახებ, რომლებიც ძალიან მცირე კონკურენციის პირობებში მოქმედებენ და მაღალი ფასების დანესებით დიდი მოგების მიღება შეუძლიათ? ამის სტანდარტულ მაგალითს ელექტროენერჯისა და სატელეფონო მომსახურების მიმწოდებლები წარმოადგენენ. შეუძლია თუ არა მთავრობას ექსპლუატაციისგან მომხმარებლის დაცვა იმ ფასების რეგულირებით, რომელსაც ფირმები ანესებენ, თუ ეს ფირმები კერძო ინვესტორები არიან?

როგორ განსაზღვრავენ მარეგულირებელი საწარმოს მართვის დანახარჯებს?

როგორ უნდა განსაზღვრონ მარეგულირებლებმა ასეთ შემთხვევებში „სწორი“ ფასი? რა თქმა უნდა, დანახარჯების მიხედვით. ფასები ისეთი უნდა იყოს, რომ დანახარჯები დაფაროს და ზომიერი მოგება მოი-

ტანოს. მაგრამ, როგორც უკვე იცით, დანახარჯები ბუნების უბრალო მოვლენები არაა. ისინი ადმინისტრაციული გადაწყვეტილებების შედეგია. თუ წარმოების მენეჯერებმა იციან, რომ მათი ფასები შეიძლება დარეგულირებულ იქნას ხარჯების ნებისმიერი ცვლილებისას, რალა სტიმულები უნდა ჰქონდეთ იმისათვის, რომ ხარჯები შეამცირონ ან მათი დაბალი დონე შეინარჩუნონ? რა სტიმულები უნდა ჰქონდეთ ცვლილებებისათვის? რატომ უნდა წავიდნენ რისკზე ასეთ პირობებში?

მარეგულირებლები მუდმივად გააკონტროლებენ მენეჯერების გადაწყვეტილებებს. იმისთვის, რომ ეფექტიანად იმოქმედონ, მათ ფირმების შესახებ იმდენივე უნდა იცოდნენ, რაც თვით მენეჯერებმა იციან. ეს კი იმას ნიშნავს, რომ საბოლოოდ ყველა რეგულირებად ფირმას მენეჯერების ორი გუნდი ეყოლება. აქვს კი ამას აზრი? დროთა განმავლობაში ხომ არ შეუერთდება მარეგულირებელთა გუნდი მენეჯერთა არჩევანს? ვინ უნდა არეგულიროს მარეგულირებლები? მრეწველობის ისტორიას ახსოვს მარეგულირებელი კომისიების წევრებს შორის წარმოქმნილი საშიში ტენდენციები, როდესაც თანდათან „ემორჩილებოდნენ“ მათ, ვისაც არეგულირებდნენ არა კორუფციისა და ქრთამის გამო, არამედ მხოლოდ იმიტომ, რომ მარეგულირებელი კომისიები ხშირ შემთხვევაში ლობიერები არიან იმ საწარმოების მიმართ, რომლებზეც პასუხს აგებენ.

1980 წლამდე აშშ-ის საბანკო ინსტიტუტები ძალიან მკაცრად რეგულირდებოდა მთავრობის მიერ. სა-მთავრობო შეზღუდვები მათ კონკურენციისგან იცავდა. ბანკები 10 საათზე იღებოდა და 3 საათზე იკეტებოდა. აქ კლიენტებს არც ერთ იმ მომსახურებას არ სთავაზობდნენ, რომლებიც 1980 წლის შემდეგ გაჩნდა, ბანკომატებით დაწყებული და სატელეფონო ტრანსფერებით დამთავრებული.

უკეთესი იყო თუ არა რეგულირების პირობებში მომხმარებელთა მდგომარეობა

- ა. საბანკო საქმეში?
- ბ. საჰაერო ტრანსპორტში?
- გ. სატელეფონო მომსახურებაში?

1978 წლამდე მთავრობა არეგულირებდა ფასებს კომერციულ ავიარეისებზე და ზღუდავდა დარგში შეღწევას. რეგულირების დროს მომსახურება გაცილებით უკეთესი იყო, მგ ზავრი კი – გაცილებით ნაკლები. ავიახაზები აწესებდნენ მაღალ ფასებს, რომლებსაც მთავრობა კარნახობდა და მომხმარებელთა მცირე რაოდენობისთვის იყო ხელმისაწვდომი. მომხმარებლებისთვის არსებობდა ისეთი ფუფუნება, როგორიცაა თავისუფალი ადგილები, კარგი საჭმელი და სასმელი, მომხიბლავი გამცილებლების მომსახურება.

1980-იან წლებში, კონკურენციის გამო სახელმწიფო კავშირგაბმულობის სისტემაში სახელწოდება რეგულირება მოიხსნა, და მრავალი ახალი წინადადება გაჩნდა. აქამდე ეს ინდუსტრია სანდო იყო, მაგრამ სტატიკური, ყოველგვარი ინოვაციურობის გარეშე და უცებ მან აღმოაჩინა ტელეფონის გამოყენების სხვადასხვა ახალი საშუალებები, რომელის შესახებაც ადრე არავის ფიქრობდა.

ფასების სახელმწიფო რეგულირების მხარდამჭერი პოზიცია, როგორც წესი, ამბობს რომ მთავრობამ უნდა დაარეგულიროს ის სფეროები, სადაც კონკურენცია არაა. წინააღმდეგ შემთხვევაში, მომხმარებლები ხარბი გამყიდველების წყალობაზე უნდა იყვნენ დამოკიდებულნი. ეს არგუმენტი ხშირად ბლოკავს კითხვებს, რეალურად ზღუდავს თუ არა კონკურენცია ფირმების ქცევას ტრადიციულად რეგულირებად წარმოებაში. ჩვენ უპირობოდ მივიღეთ, რომ კონკურენცია არ იქნება ეფექტიანი ტრანსპორტის, კომუნიკაციების, ფინანსური მომსახურებისა და სხვა მრავალ დარგში, ისე, რომ არც შევამოწმეთ ეს დებულება. ბოლო ორი ათწლეულის განმავლობაში დერეგულაციის განვითარებამ ყველა საკითხი ვერ გადაწყვიტა, მაგრამ დაგვანახა, რომ კონკურენციას გაცილებით მეტი შეუძლია, ვიდრე წარმოგვედგინა და მას, როგორც ბაზრის გაძლიერების მეთოდს, მკვეთრად გამოხატული უპირატესობა აქვს სამთავრობო კომისიებთან შედარებით.

„ანტიმონოპოლისტური“ პოლიტიკა

მე-14 თავში ვნახავთ, თუ რატომ ხდება, რომ მთავრობა მომხმარებლებს ასე ხშირად აზარალებს კონკურენციის შეზღუდვით, იმის მიუხედავად, რომ მომხმარებლები და კონკურენცია ყოველთვის ადვილად იმარჯვებენ სიტყვიერ დებატებში. ადგილობრივი, შტატებისა და, განსაკუთრებით, ფედერალური მთავრობები ხშირად ისეთ პოლიტიკასაც ახორციელებენ, რომელიც კონკურენციის შენარჩუნებისკენაა მიმართული. ასეთ პოლიტიკას ხშირად იმით ამართლებენ, რომ კონკურენცია ეკონომიკური საქმიანობის ეფექტიანი კოორდინატორია, მაგრამ იმისათვის, რომ ის სათანადო დონეზე შევინარჩუნოთ, საჭიროა გარკვეული სახელმწიფოებრივი მხარდაჭერა. ამ კანონების შეფასება, მათი გამოყენება და შედეგები ძალიან საინტერესოა არა

მართო ეკონომიკური ანალიზისათვის, არამედ ისტორიული და იურიდიული გამოკვლევებისთვისაც. ამჯერად შევეცდებით, მხოლოდ რამდენიმე უმნიშვნელოვანესი საკითხით დავკმაყოფილდეთ.

ასეთი სახის ყველაზე უფრო მნიშვნელოვანი კანონია შერმანის კანონი, რომელსაც ხშირად „შერმანის ანტიმონოპოლისტურ აქტსაც“ უწოდებენ. ეს კანონი კონგრესმა თითქმის მსჯელობის გარეშე მიიღო 1890 წელს (სახელი დაკავშირებულია მეცხრამეტე საუკუნის მწარმოებლების მცდელობასთან, კონკურენციის თავიდან ასაცილებლად გამოეყენებინათ კანონით დადგენილი სატრესტო შეთანხმებები). ყოვლისმომცველობის გამო მას კონკურენტული სისტემის კონსტიტუციასაც უწოდებდნენ. ის კრძალავს ნებისმიერ კონტრაქტს, გაერთიანებას და ფარულ შეთანხმებას, რომლებიც შტატებს შორის ვაჭრობის შეზღუდვად და ასევე ვაჭრობის ამ სფეროს მონოპოლიზაციის მცდელობად აღიქმება. სინამდვილეში, კანონის ენა იმდენად დეკლარაციულია, რომ მისი მრავალი დეტალი დაზუსტებას მოითხოვს. ამ კანონის მიხედვით, ნებისმიერი ორი პარტნიორი, რომელიც საქმის ერთად წარმოებას შეეცდება, შეიძლება ჩაითვალოს გაერთიანებულად იმ მიზნით, რათა კონკურენტებს ვაჭრობა გაუძნელოს და ამ გზით ხელში ჩაიგდოს ბაზრის დიდი ნაწილი. ამის შედეგად, ფედერალური სასამართლოები იმ დასკვნამდე მივიდნენ, რომ გაერთიანების და მონოპოლიზების სხვა მცდელობები შეიძლება აიკრძალოს მხოლოდ იმ შემთხვევაში, როდესაც ასეთი ქმედებები „არაგონივრულია“, ან სერიოზულ საფრთხეს უქმნის საზოგადოების კეთილდღეობას.

შერმანის აქტის ინტერპრეტაცია და გამოყენება

იმისათვის, რომ მოსამართლეებს შერმანის აქტის ნორმების შესრულებაში დახმარებოდა, კონგრესმა მიიღო დამატებითი კანონები, მათ შორის, კლეიტონისა და ფედერალური სავაჭრო კომისიების კანონები, რომლებიც ძალაში შევიდა 1914 წელს. უკანასკნელი კანონის მიხედვით შეიქმნა ფედერალური სავაჭრო კომისია, როგორც საექსპერტო ორგანო და დაევალა კონკურენციის შენარჩუნება სხვადასხვა „უსამართლო“ ქმედებების აღკვეთის გზით. კლეიტონის კანონის (და მომდევნო შესწორებების) მთავარი დებულება ცალკე განიხილავს შერწყმის საკითხს და კრძალავს ნებისმიერ შერწყმას, რომელსაც შეუძლია მნიშვნელოვნად შეასუსტოს კონკურენცია. ამავე დროს, გადაუწყვეტელი რჩება რთული და მნიშვნელოვანი საკითხები.

ჰორიზონტალური შერწყმა: ორი ნავთობგადამამუშავებელი კომპანია

რა შემთხვევაში იწვევს შერწყმა კონკურენციის მნიშვნელოვნად შესუსტებას? შეუძლია თუ არა შერწყმებს კონკურენციის გაძლიერება? დავუშვათ, შერწყმა სურს ორ მეტალურგიულ ფირმას. ამას, ჩვეულებრივ, ჰორიზონტალურ შერწყმას უწოდებენ. ერთი შეხედვით, შეიძლება მოგვეჩვენოს, რომ შერწყმა მნიშვნელოვნად შეამცირებს კონკურენციას იმ დარგში, რომელიც ისედაც შედარებით მცირე რაოდენობის მსხვილი ფირმებისაგან შედგება, მაგრამ, რა მოხდება, თუ ეს ორი ფირმა სხვადასხვა რეგიონებში ვაჭრობს? თუ ისინი სხვადასხვა სახეობის ლითონის პროდუქციას აწარმოებენ? თუ ორივე გაკოტრების პირასაა და მხოლოდ შერწყმა გადაარჩენს?

კონგლომერატული შერწყმა: ნავთობგადამამუშავებელი და ფოლადის მწარმოებელი

უკანასკნელ ხანებში დიდი კამათია გაჩაღებული ე.წ. კონგლომერატულ შერწყმებთან დაკავშირებით. ესაა ისეთი ფირმების შერწყმა, რომლებიც სრულიად განსხვავებულ პროდუქციას აწარმოებენ. თუ ავტომობილების გამქირავებელ ფირმას შეიძენს ელექტროსაქონლის მწარმოებელი ფირმა, გაიზრდება თუ არა მანქანების გამქირავებელი ფირმის კონკურენტუნარიანობა? გამოიწვევს თუ არა ეს ახალი ურთიერთობების დამყარებას და კონკურენციის შემცირებას ელექტროსაქონლის მწარმოებლებს, მათ მიმწოდებლებსა და იმ გამქირავებელ ფირმებს შორის, რომლებიც ავტომობილების გაქირავების ბაზრის ნაწილს ფლობენ? გამოიწვევს თუ არა კონგლომერატული შერწყმა ფინანსური ძალაუფლების ისეთ კონცენტრაციას, რომელიც ძალიან სახიფათო და არასასურველია, კონკურენციაზე მისი ზეგავლენის მიუხედავად?

ვერტიკალური შერწყმა: ნავთობგადამამუშავებელი და ბენზინით საბითუმო ვაჭრობის ქსელი

რა შეიძლება ითქვას ვერტიკალური შერწყმის, ანუ იმ ფირმების შერწყმის შესახებ, რომლებიც შერწყმამდე მიმწოდებლისა და მომხმარებლის როლს ასრულებდნენ, როგორც, მაგალითად, სუპერმარკეტების ქსელი და კვების პროდუქტების მწარმოებელი ფირმა? რა მოჰყვება ამას — ეფექტიანობის შემცირება, თუ

კონკურენციის შემცირება, კვების პროდუქტების სხვა მწარმოებლებისთვის საწარმოო შესაძლებლობების შეზღუდვის შედეგად?

უსამართლო ვაჭრობის რომელი მეთოდი შეიძლება ჩაითვალოს კანონით აკრძალულად? თუ მსხვილი ფირმა თავისი მიმწოდებლებისგან ფასდაკლებას მოითხოვს, იქნება თუ არა ეს უსამართლო ქმედება? თუკი მიმწოდებლები ერთ მყიდველს ფასდაკლებას სთავაზობენ, ხოლო სხვებს — არა, ჩაითვლება თუ არა ეს უსამართლობად? რა შეიძლება ითქვას რეკლამის შესახებ? სარგებლობენ თუ არა მსხვილი ფირმები უსამართლო უპირატესობებით, რომელთაც მათ რეკლამა აძლევს? უნდა იყოს თუ არა რეკლამა გულწრფელი, რათა იგი სამართლიანი იყოს? რა თქმა უნდა, მაგრამ რა არის სამართლიანობა? ყველა, ვინც დიდხანს სერიოზულად ფიქრობს ამ პრობლემაზე, იძულებულია აღიაროს, რომ ფედერალური სავაჭრო კომისიის მიერ „ცრუ“ რეკლამის რეგულირება კომისიას აუცილებლად აიძულებს რეკლამის ეფექტიანობისა და მიზანდასახულობის რთული საკითხების კვლევას მიჰყოს ხელი და გამოიტანოს მრავალი დასკვნა, რომლებიც ხშირად საკმაოდ არათანმიმდევრული იქნება.

საბოლოოდ, კვლავ ძირითად პრობლემას ვუბრუნდებით - კონკურენტების შეზღუდვა მათ კონკურენტუნარიანობას ამცირებს. კონკურენცია, არსებითად, დამატებითი შესაძლებლობების შეთავაზებაა, ხოლო დამატებითი შესაძლებლობები უფრო დიდ არჩევანს და, აქედან გამომდინარე, მეტ სიმდიდრეს გულისხმობს. მაგრამ იმ ხერხებს, რომელთა მეშვეობითაც ფირმა მის მიერ შეთავაზებული შესაძლებლობების ნუსხას ზრდის, შეუძლია შეამციროს იმ შესაძლებლობების ნუსხა, რომელთა შეთავაზებაც სხვა ფირმას შეუძლია. როდისაა გამართლებული ერთი ფირმის კონკურენტული ძალისხმევის სახელმწიფოებრივი შეზღუდვა კონკურენტული ვითარების გაუმჯობესების უფრო ხანგრძლივი პერსპექტივით? უნდა გვახსოვდეს, რომ მთავრობის ეკონომიკურ პოლიტიკაზე ძირითად გავლენას ახდენენ არა მომხმარებლები, არამედ მწარმოებლები. ამ პოლიტიკის ფორმირება ძალიან ხშირად გამომდინარეობს მწარმის სურვილიდან, თავი დაიცვას კონკურენტული ცხოვრების ციებ-ცხელებებისგან.

ვერტიკალური შეზღუდვები — კონკურენტული თუ ანტიკონკურენტული?

დავა კონკურენციის ვერტიკალური შეზღუდვის შესახებ, მრავალ ურთიერთსაწინააღმდეგო არგუმენტსა და ინტერესების კონფლიქტს ასახავს, რომლებიც ასე ართულებს ანტიმონოპოლისტური პოლიტიკის განხორციელებას. 1937 წლიდან 1976 წლამდე ფედერალური კანონმდებლობა მწარმოებლებსა და გამყიდველებს ათავისუფლებდა შტატებს შორის ფასების ფიქსირების შესახებ შეთანხმების შერმანის აქტისაგან. კონგრესმა უარყო ეს შეთანხმებები, რამაც ისინი ავტომატურად არალეგალური გახადა. ვიდრე სასამართლოებმა, დიდი გაჭირვებით არ მიიღეს შენიშვნები, რომ მწარმოებლები არ უნდა შეეცადონ გააკონტროლონ კონკურენცია საბითუმო დონეზე. შემდგომში კონგრესი შეეცადა აეკრძალა ის, რასაც ადრე მხარს უჭერდა. კანონმდებლებმა არაერთხელ ახსნეს, რომ მკაცრად შეზღუდვად მწარმოებელთა მცდელობებს, გაეკონტროლებინათ პროდუქციის გამავრცელებელთა ქცევა.

რატომ უნდა სურდეს მწარმოებელს ბითუმად მოვაჭრის მიერ მაღალი ფასის დაწესება (და, შესაბამისად, ნაკლები საქონლის გაყიდვა)?

არსებობს თუ არა რაიმე შანსი, რომ მომხმარებლებმა მიიღონ სარგებლობა მწარმოებელთა ბოიკოტიდან იმათ წინააღმდეგ, რომლებიც რეკომენდებულ მინიმალურ ფასზე იაფად ვაჭრობენ, ან იმ გადაწყვეტილებიდან, რომ შემცირდეს საცალო ვაჭრობის ნერტილების რაოდენობა, თითოეულ რეგიონში? იქმნება შთაბეჭდილება, თითქოს ასეთი ქმედებები წაახალისებენ მაღალ ფასებს და ნაკლები ხარისხის მომსახურებას. ეს დასკვნა საეჭვო ხდება, როდესაც ვსვამთ კითხვას, თუ რატომ უნდა სურდეს ზოგიერთ მწარმოებელს თავიდან აიცილოს გამყიდველების მხრიდან ფასების კლება, ან შეამციროს იმ მაღაზიების რაოდენობა, რომლებიც მათი პროდუქციით ვაჭრობენ.

რატომ უნდა სურდეს მწარმოებელს მისი საქონლით ბითუმად მოვაჭრეთა რაოდენობის შემცირება?

მწარმოებლები ზოგჯერ ფიქრობენ, რომ ვერ შეძლებენ საკუთარი პროდუქციის წარმატებით გაყიდვას, თუკი მომხმარებელი, გაყიდვამდე და გაყიდვის შემდგომ, უზრუნველყოფილი არ იქნება მომსახურების მნიშვნელოვანი კომპლექსით, როგორცაა, მაგალითად, ინფორმაცია იმის შესახებ, თუ როგორ შეი-

ძლება პროდუქციის მომგებიანი მოხმარება, ინსტრუქციების გამოყენება საყოფაცხოვრებო ტექნიკის ხმარებისას, ან მისი სწრაფი და საიმედო მიმდინარე რემონტი. ასეთი სახის მომსახურების მიწოდებას გამყიდველები მხოლოდ იმ შემთხვევაში მოისურვებენ, თუ ეს მათ პირად მოგებას და გაყიდვებს საკმარისად გაზრდის, ხოლო მომსახურების დანახარჯებს სრულად დაფარავს.

ასეთი სახის მომსახურება შეთავაზებული არ იქნება და, აქედან გამომდინარე, მწარმოებელთა პროდუქცია წარმატებით ვერ გაიყიდება, თუ გამყიდველებს შეუძლიათ „უბილეთოდ იმგზავრონ“ სხვა გამყიდველების მიერ მიწოდებული მომსახურების ხარჯზე. განვიხილოთ პერსონალური კომპიუტერების მაგალითი. ეს პროდუქცია ოფისებსა და ბინებში ასე სწრაფად არ დაინერგებოდა, გაყიდვებს თან რომ არ ხლებოდა საგანმანათლებლო ძალისხმევის სრული კომპლექტი. საგანმანათლებლო ძალისხმევა, შესაძლოა, გაყიდვების ძალისხმევის ყველაზე ეფექტიანი სახეა. სწორედ ესაა მნიშვნელოვანი. გამყიდველები, რომლებიც ხარჯს ეწევიან, რათა ადამიანებს პერსონალური კომპიუტერების ერთ-ერთი ნაირსახეობის ეფექტიანი გამოყენება ასწავლონ, შეიძლება ადვილად დაამარცხონ იმ კონკურენტებმა, რომლებიც ასეთ საგანმანათლებლო მომსახურებას არ ეწევიან, მაგრამ აკმაყოფილებენ სხვების ძალისხმევის შედეგად წარმოქმნილ მოთხოვნას.

ის მწარმოებლები, რომლებიც აწესებენ გასაყიდი ფასების მინიმალურ დასაშვებ საზღვრებს, ან ამცირებენ რეგიონში მაღაზიების რაოდენობას, შესაძლოა სწორედ იმას ცდილობენ, რომ საკუთარი დისტრიბუტორები დაიცვან „უბილეთოდ იმგზავრობის“ მოყვარული დისტრიბუტორებისგან. შესაძლოა, ისინი დაინტერესებულნი არიან საკუთარი პროდუქციის ეფექტიანი გაყიდვით და არა – კონკურენციის შემცირებით. რა თქმა უნდა, მწარმოებელთა ასეთ ქმედებას კონკურენციის შემცირებაც შეუძლია, მაგრამ მათ გარეშე, შეიძლება, კონკურენციამ კიდევ უფრო იკლოს, თუ პროდუქცია ეფექტიანად არ იქნება მიწოდებული.

უნდა დაერთოს თუ არა მწარმოებელს ნება, კონკურენცია შეზღუდოს, საცალო გაყიდვების დონეზე, რათა საკუთარი პროდუქციის გაყიდვას შეუწყოს ხელი? წინა წლებში სასამართლოები ამგვარი მოქმედების უფლებას იძლეოდნენ „ვერტიკალური“ შეზღუდვებისათვის, საქმიდან, კონტექსტიდან და შესაძლო ეფექტიანი გამომდინარე. მაგრამ ამას ყველასთვის როდი მოჰქონდა ხიერი. დისტრიბუტორებმა, რომლებიც შეზღუდეს ან მწარმოებლებს ჩამოაცილეს, კონგრესში იჩივლეს, რასაც კონგრესის ზოგიერთმა წევრმა უპასუხა მკაცრი კანონპროექტებით, რომლებიც მწარმოებელთა უფლებებს ზღუდავდა. ამ კანონპროექტების მომხრეები ამტკიცებდნენ, რომ მათ კონკურენციის გაძლიერება სურდათ. ოპონენტები პასუხობდნენ, რომ ამის შედეგად მნიშვნელოვნად შეიზღუდებოდა მწარმოებელთა ქმედებები და შემცირდებოდა კონკურენცია, ხოლო დისტრიბუტორები ახალ სავაჭრო სტრატეგიებს გამოიგონებდნენ და შეთანხმებულად იმოქმედებდნენ.

აზრთა სხვადასხვაობა

იქნებ „ანტიმონოპოლისტური“ კანონმდებლობის მთელი სისტემა ხელშეწყობის ნაცვლად მხოლოდ ზღუდავს კონკურენციას? არსებობენ ადამიანები, რომლებიც ასე ფიქრობენ. არსებობენ სხვები (ძირითადად ეკონომისტები), რომლებიც მხარს უჭერენ შერმანის აქტის და კლეიტონის კანონის შერწყმების ამკრძალავი დებულებების შენარჩუნებას. ზოგიერთი მათგანი აცხადებს, რომ შერმანის და კლეიტონის კანონებმა დიდი წვლილი შეიტანა კონკურენტული ეკონომიკის შენარჩუნებაში. სხვები აცხადებდნენ, რომ ამ კანონებს გაცილებით დიდი წვლილის შეტანა შეეძლოთ, მათ შესრულებას მეტ ყურადღებას რომ აქცევდნენ. ზოგიერთები ამ კანონებს, უკეთეს შემთხვევაში, უწყინარ რიტორიკად განიხილავენ, უარეს შემთხვევაში კი, როგორც იარაღს, რომელსაც უცოდინარი პოლიტიკური მოღვაწეების ხელში ეკონომიკისთვის დიდი ზიანის მოტანა შეუძლია.

ამ წიგნის ავტორი აღიარებს, რომ არ იცის, ამ შემთხვევაში ვინ არის მართალი. ცხადია, „ანტიმონოპოლისტური“ პოლიტიკა სავსეა წინააღმდეგობებითა და ისეთი სიტუაციებით, როდესაც მარჯვენა ხელმა არ უწყის, რასა იქმს მარცხენა. სახელმწიფო კანონები იშვიათად იცავენ კონკურენციას, გაცილებით ხშირად კი ისინი ცალკეულ კონკურენტთა მფარველების ინტერესებს უფრო იცავენ, ვიდრე კონკურენციის დამცველთა ინტერესებს. შერმანისა და კლეიტონის კანონების შესრულებისას, მთავრობის მოხელეები დიდ ყურადღებას უთმობენ წვრილმანებს და მხედველობის მიღმა რჩებათ მთავარი. ფირმები, რომლებსაც არ შეუძლიათ ეფექტიანი კონკურენცია გასწიონ ისე, რომ მომხმარებლებს შედარებით დაბალ ფასად უკეთესი ხარისხის პროდუქცია შესთავაზონ, სასამართლოებისგან მოითხოვენ, რომ მათმა კონკურენტებმა ფასი მოუმატონ, ან ხარისხი გააუარესონ. მეორეს მხრივ, შერმანის კანონი, რომელიც კიცხავს ფიქსირებული ფასების დასაწესებლად დადებულ ფარულ შეთანხმებებს, შესაძლოა, ხელს უშლიდა აშშ-ში საკარტელო

შეთანხმებების განვითარებას, რომლებიც ესოდენ ხშირად გვხვდება ევროპასა და იაპონიაში. ეკონომისტი-მა ჯორჯ სთიგლერმა ერთხელ განაცხადა, რომ „სენატორ შერმანის აჩრდილი ყოველი მსხვილი კომპანიის დირექტორთა საბჭოს არაოფიციალური წევრია“. ეს, რა თქმა უნდა, ემპირიული ჭეშმარიტება არ გახლავთ, მაგრამ ისტორია ზუსტი მეცნიერებისაგან საკმაოდ შორსაა.

შეჯამება

ის დასკვნები, რომლებსაც ამ თავის ბოლოს გავაკეთებთ, ბევრად უფრო მოკრძალებული იქნება იმ კითხვებთან შედარებით, რომლებითაც დავიწყეთ. დასკვნების რაოდენობა ორს არ აღემატება.

შერზლუდები, რომლებიც პოტენციურ კონკურენტებს ეხება, ზღუდავს შემცველი საქონლის რაოდენობას და გამყიდველებს საშუალებას აძლევს გაზარდონ საკუთარი სიმდიდრე სხვების შესაძლებლობების შეზღუდვის ხარჯზე. კონკურენცია პროცესია და არა კონიუნქტურა. სხვანაირად რომ ვთქვათ, კონკურენციის დანახვა მხოლოდ კინოფირზე შეიძლება და არა ფოტოსურათზე. მაგალითად, ის ფაქტი, რომ გარკვეული პროდუქტის ფასი ყველა გამყიდველისთვის აბსოლუტურად ერთნაირია, სრულიადაც არაფერს მეტყველებს იმაზე, საკმარისად კონკურენტულია თუ არა ის დარგი, რომელიც ამ პროდუქტს აწარმოებს. მნიშვნელოვანია, თუ როგორ გახდა ეს ფასები ერთნაირი. საოცარია, მაგრამ ხშირია შემთხვევა, როცა სახელმწიფო მოღვაწეები, რომლებიც თითქოს უკეთესად უნდა ერკვეოდნენ ყოველივე ამაში, კონკურენციის არსებობის შესახებ დასკვნებს აკეთებენ ერთნაირი ფასების საფუძველზე. ამგვარი შეცდომის თავიდან ასაცილებლად თუნდაც მხოლოდ ის უნდა გავიხსენოთ, რომ ხორბლის მომყვანი ყველა ფერმერი ერთნაირ ფასს აწესებს.

მეორე დასკვნა იმაში მდგომარეობს, რომ ყველა არაადეკვატური სიტუაცია უნდა შევადაროთ იმ სასურველ ვითარებას, რომელიც რეალურად მიღწევადია. შეცდომას დავუშვებთ, თუ არაიდეალურ სიტუაციას იდეალურ, მაგრამ მიუღწევად სიტუაციას შევადარებთ. ამას გარდა, საბაზრო სტრუქტურებისა და სანარმოო პრაქტიკის ცვლილება გარკვეულ დანახარჯებთანაა დაკავშირებული, მათ შორისაა გამოძიების, სასამართლოში საქმის წარმოებისა და სასამართლო გადაწყვეტილების აღსრულების დანახარჯები. მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ ეს ზღვრული დანახარჯები ნაკლებია ზღვრულ შემოსავალზე, შეგვიძლია ვამტკიცოთ, რომ ჩვენი კეთილდღეობა გაიზრდებოდა, თუკი აღვძრავდით სასამართლო პროცესს, რათა შეგვემცირებინა ფასის მაძიებლების საბაზრო ძალაუფლება, შეგვეჩერებინა ფირმების შერწყმა, ან აგვეკრძალა ისეთი ქცევა, რომელსაც კონკურენციის შემცირება შეუძლია.

მოკლედ გავიხილოთ

პროდუქტის ფასსა და მისი წარმოების ზღვრულ დანახარჯებს შორის განსხვავება პოტენციური უპირატესობის წყაროა. ეკონომიკაში კონკურენცია მაშინ არსებობს, როდესაც ადამიანები ამ განსხვავებას ხედავენ და დამატებითი საქონლით მათ აღმოფხვრას ცდილობენ.

კონკურენციას უფრო მეტი ფორმა აქვს, ვიდრე შეგვიძლია ჩამოვთვალოთ და იმაზე მეტიც, ვიდრე კონკურენტებს შეუძლიათ ივარაუდონ და თავიდან აიცილონ.

ვინაიდან კონკურენციას ახასიათებს პროდუქციის მიწოდებიდან მიღებული სარგებლობის გადანაწილება მყიდველებსა და სხვა მიმწოდებლებს შორის, ამიტომ ფირმები კონკურენტების მოსაცილებლად ხშირად ცდილობენ მიიღონ მთავრობის მხარდაჭერა და საამისოდ განსაკუთრებულ გამომგონებლობას იჩინენ, ავლენენ რა სოფისტიკაში დიდ სოფისტიკაში განაფულობას.

ფირმები ადგილობრივ და უცხოელ კონკურენტებს ხშირად ადანაშაულებენ იმაში, რომ ისინი „დანახარჯებზე დაბალ ფასად ყიდიან“ და მიმართავენ სახელმწიფოს, რათა მან აკრძალოს ასეთი მტაცებლური ქმედებები. ამგვარ ბრალდებებს აზრი აქვს მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ მათში ლაპარაკია პროდუქციის ერთეულზე განუვლ დანახარჯებზე, რაც არაა დაკავშირებული იმ გადანყვეტილებებთან, რომელთა საწინააღმდეგოდც მიმართულია ეს ბრალდებები. გავიხსენოთ, რომ, როგორც წესი, გამყიდველებს ნაკლები კონკურენცია ურჩევნიათ.

მთავრობა რომ მტაცებელი მონოპოლიებისგან კონკურენციის დამცველად წარმოვიდგინოთ, ალბათ მთლად სწორი არ იქნება. ფედერალურმა, ადგილობრივმა და შტატების ხელისუფლებამ მრავალი ფირმისთვის შექმნეს სპეციალური პრივილეგირებული მდგომარეობა, რის შედეგადაც იზღუდება კონკურენცია და მცირდება მომხმარებლების შესაძლებლობები.

ჯერ კიდევ არ გამოქვეყნებულა იმ კანონების, დადგენილებებისა და იურიდიული ნორმების სწორი და შენონილი შეფასება, რომლებიც ფედერალური ანტიმონოპოლური პოლიტიკის შემადგენელი ნაწილებია.

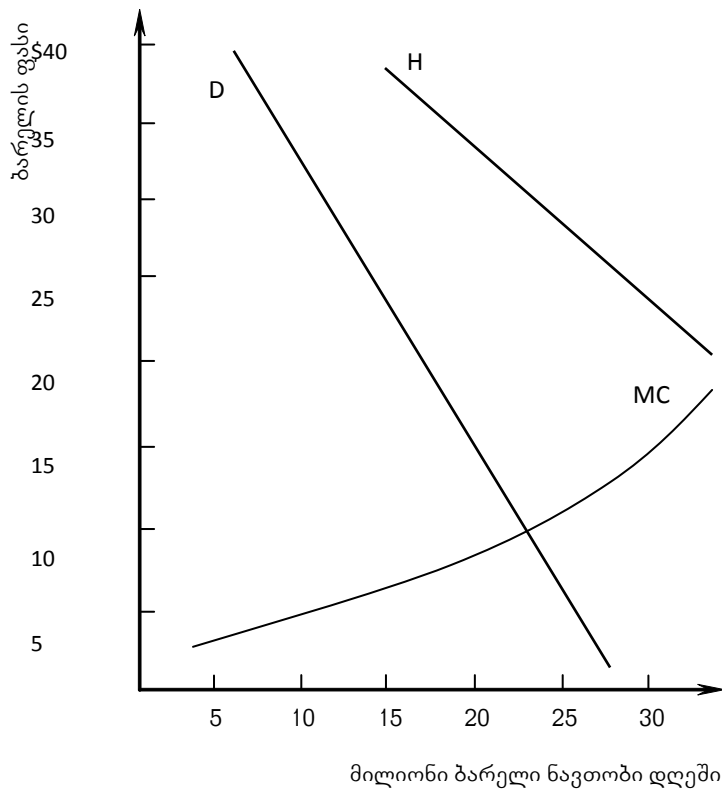
კონკურენცია ისეთი პროცესია, რომელშიც კონკურენტები მონაწილეობენ. ცხადია, კონკურენცია არ შეიძლება არსებობდეს კონკურენტების გარეშე, მაგრამ ადამიანებს ასევე ნათლად არა აქვთ წარმოდგენილი, რომ კონკურენცია შეუძლებელია, თუ კონკურენტებს ეკრძალებათ ისეთი ქმედებები, რომელთა მიზანს ბაზარზე მათი წილის გაზრდა შეადგენს.

საკითხები განსჯისთვის

1. მას შემდეგ, რაც მთავრობამ ავიაბილეთების ფასების რეგულირება შეწყვიტა, ერთ-ერთმა მსხვილმა ავიაკომპანიამ მგზავრების გამოკითხვა დაიწყო და „გამოკითხულ მგზავრთა“ გრძელი სია შეადგინა. მარკეტინგის დარგში კომპანიის ვიცე-პრეზიდენტი აღნიშნავდა, რომ მგზავრებს შეუძლიათ დიდი დახმარება აღმოუჩინონ ავიაკომპანიებს, რათა მათ შეძლონ „საუკეთესო მომსახურების მიწოდება“. კითხვები ეხებოდა მგზავრობის მიზნებს, ფრენის სიხშირეს, ბილეთების ღირებულების გადახდის ტიპებს, შეღავათიანი ბილეთების უქონლობისას მგზავრების სასარგებლოდ მიღებულ ზომებს, ბილეთების შეძენის ხერხებსა და მგზავრების შემოსავალს, რის გაკეთებას ცდილობდა ავიაკომპანია?
2. როგორ ახსნით იმ ფაქტს, რომ, მიუხედავად მრავალი დამკვირვებლის აზრისა, რომლის თანახმად, ამერიკულ ეკონომიკაში კონკურენცია მცირდება, ყველა საქმიანი ფირმა ამტკიცებს, რომ ის მძაფრი კონკურენციის პირობებში მუშაობს?
3. გადაიკითხეთ ტერმინ „ოლიგოპოლიის“ ტექსტში მოცემული განმარტება. ამ განმარტების თანახმად, წარმოადგენენ თუ არა ოლიგოპოლისტებს სიგარეტის მწარმოებლები? წარმოადგენენ თუ არა ოლიგოპოლისტებს პატარა ქალაქში ბენზოგასამართი სადგურის მეპატრონეები? დაასახელეთ რამდენიმე სხვა გამყიდველი, რომლებიც განმარტების მიხედვით, არიან, ან არ არიან ოლიგოპოლისტები.
4. სექტემბერში, შვებულებების სეზონის დამთავრებისას, თუ ერთ-ერთი კომერციული ავიაკომპანია ამცირებს ფასებს ორი კვირით ადრე შეძენილ ბილეთებზე, რომლებიც შაბათი ღამის გათევას გულისხმობს, როგორ შეიცვლება გაყიდული ბილეთების რაოდენობა? მოხდება თუ არა იგივე ცვლილება იმ შემთხვევაში, როდესაც სხვა ავიაკომპანიები ამ ქმედებას ბილეთების ფასის დაკლებით უპასუხებენ? დაფუძვით, ავიაკომპანიამ იცის, რომ მის მიერ ფასების ცვლილებას ყველა მსხვილი კონკურენტი უპასუხებს. თუ, მიუხედავად ამისა, ის მაინც გადანყვეტს მგზავრობის ღირებულების შემცირებას, ეს მის ბილეთებზე მოთხოვნის ცვლილების მიზეზი იქნება, თუ მხოლოდ მათი რაოდენობის ცვლილების მიზეზი?

5. გამყიდველების მცდელობას საიმისოდ, თავიანთი საქონელი მომხმარებლისთვის უფრო მიმზიდველი გახადონ, ზოგჯერ საქონლის დიფერენციაციას უწოდებენ.
- არის თუ არა საქონლის დიფერენციაცია მფლანგველობა, როდესაც ის გამყიდველებს უფრო მეტ ხარჯებს აკისრებს, ვიდრე მომხმარებლიდან მიღებული მოგებაა? მოიყვანეთ მაგალითები, როდესაც ეს იქნება, ან არ იქნება გამფლანგველობა.
 - შეაფასეთ შემდეგი მსჯელობა: „გამყიდველების მიერ საქონლის დიფერენციაციისთვის გადადგმული ახალი ნაბიჯები, საზოგადოების აზრით, გამფლანგველობაა, ვინაიდან ისინი მაღალ ზღვრულ დანახარჯებსა და დაბალ ზღვრულ სარგებლიანობასთანაა დაკავშირებული. მაგრამ ეს მხოლოდ იმას ნიშნავს, რომ მწარმოებლებმა უკვე ისარგებლეს საქონლის დიფერენციაციის მცირეხარჯიანი და მაღალსარგებლიანი მეთოდებით. ეს არ ამტკიცებს, თითქოს საქონლის დიფერენციაციის მთელი პროცესი გამფლანგველობა იყოს“.
6. ნიუ-იორკის სარეკლამო სააგენტოს მიერ ჩატარებული გამოკითხვისას გამოიკვია, რომ, მრავალი მომხმარებლის აზრით, ზოგიერთი კატეგორიის საქონლის ძალიან ბევრი ნაირსახეობა იყიდება. მაგალითად, გამოკითხულთა 72% თვლიდა, რომ ბურღულის ნაირსახეობათა რაოდენობა ძალიან დიდია, 60%-ს კი მიაჩნდა, რომ საპნის ნაირსახეობებია ჭარბი. თქვენი აზრით, რას ნიშნავს „ძალიან ბევრი“, თუკი ზუსტად იცით, რა გსურთ? რამდენია „ძალიან ცოტა“, თუკი ვერ პოულობთ იმას, რასაც ეძებთ?
7. რატომ უნდა შეიცავდეს ფიქსირებული ფასების შესახებ გამყიდველებს შორის მიღწეული ეფექტიანი შეთანხმება გაყიდვების ისეთ შეზღუდვებს, როგორცაა პროდუქციის მოცულობის შემცირება, ან გაყიდვების ტერიტორიულ-გეოგრაფიული დანაწილება?
8. ეს კითხვა უნდა დაგეხმაროთ კარტელების შექმნასთან დაკავშირებული პრობლემების შეფასებაში. დავუშვათ, 10-1 ნახაზზე D არის ნავთობზე მოთხოვნა, ხოლო MC — ნავთობის ყველა მწარმოებლის ზღვრული დანახარჯების მრუდების ჯამი. ჯერჯერობით, ყურადღებას ნუ მიაქცევთ H მრუდს.
- თუკი იმის გამო, რომ ნავთობის მწარმოებლები ათასობითაა და მათ არა აქვთ ეფექტიანი საკარტელო შეთანხმებები, ისინი ფასის მიმღებებს წარმოადგენენ, მაშინ რატომ მიიწევს ნავთობის ფასი ერთ ბარელში 9 დოლარისკენ? რა მოხდება, თუ ფასი 9 დოლარზე ბევრად მეტი, ან ნაკლები იქნება?
 - დავუშვათ, ერთი ფირმა აწესებს კონტროლს ყველა მოქმედ ქაბურღილზე და, აქედან გამომდინარე, წარმოების მოცულობის კონტროლის საშუალებით, ფასის კონტროლიც შეუძლია, რამდენი მილიონი ბარელი იქნება წარმოებული დღეში (მბ/დღ), თუ ფირმის მიზანი მოგების მაქსიმიზაციაა? რა ფასი დადგინდება?
 - ოდნავ შევცვალოთ დაშვება. ნავთობის ქაბურღილები პირად საკუთრებაშია და ათასობით თავდაპირველი მეპატრონის კონტროლქვეშ რჩება, მაგრამ თითოეული მეპატრონე იძლევა თანხმობას, გაყიდოს მხოლოდ იმ ფასად, რასაც „მომხმარებელთა ექსპლუატაციისთვის ფასების ორგანიზატორი“ დაადგენს.¹⁰ ნავთობის მწარმოებლები ქირაობენ ამ სააგენტოს, რათა მან განსაზღვროს და გამოაცხადოს ნავთობის ისეთი ფასი, რომელიც მაქსიმალურად მომგებიანი იქნება ნავთობის ყველა მწარმოებლისათვის. ორგანიზაცია აცხადებს, რომ ასეთი ფასია ბარელში 29 დოლარი. რა მოხდება, თუ ეს ფასი შენარჩუნდება?
 - რატომ მოისურვებს ნავთობის ინდივიდუალური მწარმოებელი იმდენი ნავთობის გაყიდვას, რომ ჯამში გაიყიდოს ბევრად მეტი, ვიდრე 13 მლნ. მბ/დღ?
 - როგორ შეუძლია OPEC-ს (ნავთობის ექსპორტიორი ქვეყნების ორგანიზაციას) თავიდან აიცილოს დღეში 13 მლნ ბარელზე მეტის წარმოება და, შესაბამისად, ნავთობის ფასების შემცირება? თუ OPEC ნავთობის თითოეული მწარმოებლისთვის წარმოების მოცულობის კვოტებს დაანესებს, როგორ უნდა უზრუნველყოს მან, რომ ყველა მწარმე ამ კვოტებით დაკმაყოფილდეს? როგორ შეუძლია მას იმის გარანტირება, რომ ინდივიდუალური მწარმოებლები არ გადააჭარბებენ თავიანთ კვოტებს?

¹⁰ ამ ორგანიზაციის შემოკლებული დასახელება ინგლისურად ისევე ჟღერს, როგორც ნავთობის ექსპორტიორი ქვეყნების ორგანიზაციის — OPEC (Organizer of Prices to Exploit Consumers) — მთარგმნ. შენიშვნა



ნახ. 10-1. საბაზრო მოთხოვნა ნავთობზე და მწარმოებელთა ერთობლივი ზღვრული დანახარჯების მრუდები

- ვ) შეიძლება თუ არა, ვივარაუდოთ, რომ ნავთობზე მოთხოვნის არსებული მრუდი არ შეიცვლება, თუ ნავთობის ფასი ბარელში 29 დოლარამდე გაიზრდება და, როგორც მოსალოდნელია, წლების განმავლობაში ამ მაღალ დონეზე დარჩება? რა სახის მოვლენებს შეუძლიათ მოთხოვნის მრუდის დროში გადაადგილება? რა გავლენას იქონიებს ეს ნავთობის მწარმოებლებზე, რომლებმაც OPEC დააარსეს?
- ზ) OPEC-ის წევრებისათვის სერიოზულ საფრთხეს, ალბათ ის ახალი მწარმოებლები შექმნიან, ვინც ნავთობის ფასის ზრდამ მიიზიდა. ნავთობის მწარმოებელი ქვეყნების ორგანიზაციის 13 წევრის მიერ 1980-85 წლებში განხორციელებული გაყიდვები 30 მბ/დღ-დან 15 მბ/დღ-მდე შემცირდა, ნაწილობრივ, ერთობლივი მოთხოვნის შემცირების გამო, ძირითადად კი, ამ ორგანიზაციის გარეთ დარჩენილი ქვეყნების მიერ ნავთობის მოპოვების გაზრდის გამო. დაუშვათ რომ H იყო ნავთობზე მოთხოვნა OPEC-ის არსებობის დასაწყისში. შეადარეთ ამ ორგანიზაციის წევრების ფასი, წარმოების მოცულობა და მთლიანი შემოსავალი, როდესაც მოთხოვნა H მრუდითაა წარმოდგენილი და ფასი, წარმოების მოცულობა და მთლიანი შემოსავალი, როდესაც მოთხოვნა D მრუდითაა წარმოდგენილი. დაუშვით, რომ კარტელის მონაწილეები შეთანხმებას არ არღვევენ.
9. მთავრობის დახმარების გარეშე, რაც შეთანხმების დამრღვევთა დასჯას გულისხმობს, კარტელები ხშირად იშლება. რატომ ხდება ასე? განა კარტელის თითოეული წევრის ინტერესებში არ უნდა იყოს, შეასრულოს ყველა შეთანხმება და ამით ხელი შეუწყოს კარტელის მოგების მაქსიმიზაციას? რატომ უნდა აიძულებდეს მთავრობა კარტელის წევრებს მათივე შეთანხმების შესრულებას? იმის გასაგებად, თუ რატომ იშლება კარტელები, ვნახოთ, რა მოხდება, თუ ოთხი ადამიანი შემდეგ თამაშს თამაშობს:
- თითოეულ მოთამაშეს აქვს ორი ბარათი, ერთს აწერია L, მეორეს — S. ნიშნის მიცემისას თითოეული მოთამაშე ერთ-ერთს ბარათს მაგიდაზე დებს და იღებენ პრიზს, იმის მიხედვით, ვინ რა ბარათს ჩამოდის.
- თუ ოთხივე S ბარათს ჩამოვა, მაშინ თითოეული მოთამაშე იგებს 5 დოლარს.
- თუ მაგიდაზე სამი S და ერთი L ბარათია, მაშინ, ვინც S-ს ჩამოვა, 5 დოლარს აგებს, ხოლო ის, ვინც L-ს ჩამოვა, 15 დოლარს იგებს.
- თუ მაგიდაზე ორი S და ორი L ბარათია, მაშინ ის, ვინც S ბარათს ჩამოვა, 10 დოლარს კარგავს, ხოლო ის, ვინც L ბარათს ჩამოვა, 10 დოლარს იგებს.

თუ მაგიდაზე ერთი S და სამი L ბარათია, მაშინ ის, ვინც S ბარათს ჩამოვა, 5 დოლარს კარგავს, ხოლო ის, ვინც L ბარათს ჩამოვა, 5 დოლარს იგებს.

თუ ოთხივე მოთამაშე L ბარათს ჩამოვა მაშინ თითოეული 5 დოლარს კარგავს.

- ა) როგორ ფიქრობთ, რა მოხდება, თუ დავუშვებთ, რომ თითოეული მოთამაშე თავისუფლად და დამოუკიდებლად მოქმედებს და ცდილობს, მაქსიმალური მოგება მიიღოს?
- ბ) რატომ იქნება მოთამაშეებისთვის უფრო ძნელი, თავიდან აიცილონ წაგება, ვიდრე მოიგონ „მეთვალყურის“ გარეშე, რომელიც სჯის ყველას, ვინც L-ს ჩამოდის?
- გ) დავუშვათ, ოთხი „მოთამაშე“ სინამდვილეში დარგის ოთხი წამყვანი მწარმოებელია, „L ბარათის ჩამოსვლა“ პროდუქციის მოცულობის გაზრდას ნიშნავს, ხოლო „S ბარათის ჩამოსვლა“ — მის შემცირებას. კიდევ ერთხელ გადავხედოთ მოთამაშეთა მიერ მიღებულ თანხებს. ეს იყოს ამ მწარმოებლების მოგება, რომელიც დამოკიდებულია, იმაზე 1) იღებენ თუ არა ისინი ინდივიდუალურად გადაწყვეტილებას პროდუქციის მოცულობის შემცირების შესახებ, მაღალი ფასების შენარჩუნების მიზნით ან 2) სხვების ასეთივე გადაწყვეტილებებზე. რატომ იღებს მწარმოებელი მეტ მოგებას პროდუქციის მოცულობის ზრდისას, სხვა მწარმოებელთა გადაწყვეტილების მიუხედავად?
- დ) რის გაკეთება შეუძლიათ მონაწილეებს, რათა თითოეულმა მწარმოებელმა პროდუქციის მცირე მოცულობის შენარჩუნება გადაწყვიტოს და ამით ხელი შეუწყოს მთელი დარგის მოგების მაქსიმიზაციას?

10. წინა ორ კითხვაზე პასუხის გაცემისას ჩნდება შემდეგი საკითხი: ასე დიდი ხნის განმავლობაში რატომ ახერხებდა ნავთობის ექსპორტიორი ქვეყნების ორგანიზაცია ნავთობზე მსოფლიო ფასების ზრდას? ამ კითხვაზე გაცემული ნებისმიერი პასუხი, მნიშვნელოვანწილად, ნავთობის წარმოებისა და გაყიდვის ზღვრულ დანახარჯებს შეეხება, არსებული საბადოდან ნავთობის მოპოვების დანახარჯები ხშირად ისეთი მცირეა, რომ შესაძლებელია მათი უგულვებელყოფა. აგრამ, შესაბამისი ზღვრული დანახარჯები — ეს არის მოპოვებისა და გაყიდვის დანახარჯები. 70-იან წლებში მრავალი პატივსაცემი ადამიანი გვინიშნავს წარმეტყველებდა, რომ, ვინაიდან, ნავთობპროდუქტებზე მოთხოვნა მეტად არაელასტიურია, ხოლო მსოფლიო მარაგი სწრაფად მცირდება, ამიტომ ბარელის ფასი საუკუნის ბოლოსთვის, შესაძლოა, 1000 დოლარამდე გაიზარდოს. როგორ მოქმედებს მომავალი მაღალი ფასები ნავთობის ალტერნატიულ ღირებულებებზე? როგორ დაეხმარებოდა ასეთი მოლოდინი ნავთობის ექსპორტიორი ქვეყნების ორგანიზაციას „თაღლითობის“ პრობლემის გადაჭრაში? რატომ გაქრა 80-იან წლებში ზოგიერთი საკმაოდ ექსტრავაგანტული პროგნოზი, რომელიც ასე ხშირად გამოითქმებოდა 70-იან წლებში?
11. უძრავი ქონებით მოვაჭრე ერთსა და იმავე რაიონში, ჩვეულებრივ, გაყიდულ სახლებზე ერთნაირ საკომისიო თანხას იღებს. ესაა ფასის გარკვეული პროცენტი, რომელსაც შესაბამისი ასოციაცია აწესებს და ყველა შუამავალი იცავს, როგორც ერთგვარ „ეთიკურ ნორმას“.
 - ა) რატომ იქნება არაეთიკური, თუ გამყიდველი თქვენი სახლის გაყიდვის შემდეგ მოითხოვს 5 პროცენტს და არა 6-ს? ვის მიმართ იქნებოდა ეს არაეთიკური?
 - ბ) როგორ უნევენ ერთმანეთს კონკურენციას უძრავი ქონების გამყიდველები?
 - გ) მოსალოდნელია თუარა, რომ დარგში იქნება ძალიან ბევრი ფირმა, თუ მოხერხდება საქონელზე მაღალი მინიმალური ფასის დანესება? როგორ ფიქრობთ, ძალიან ბევრი ადამიანი ხომ არ არის დაკავებული უძრავი ქონების გაყიდვით? რა ფაქტები შეიძლება გამოვიყენოთ ამის დასაბუთებლად?
12. ჟურნალში „ჰარვარდ ბიზნეს რევიუ“ გამოქვეყნებული იყო შედეგები გამოკითხვისა, რომელშიც ბიზნესმენებს თხოვდნენ, აღენერათ საკუთარ დარგებში არსებული ის არაეთიკური ქმედებები, რომელთა აღმოფხვრაც ყველაზე მეტად სურდათ. გამოკითხულთა 62 პროცენტმა დაასახელა „ფასების უსამართლო დანესება“, „უსამართლო რეკლამა“, „კონკურენციის უსამართლო მეთოდები“ და „მომხმარებელთა მოტყუება“. რით ახსნით ამ პასუხებს? როგორ განმარტავდით იმ ქმედებებს, რომელსაც გამოკითხული ბიზნესმენები აკრიტიკებენ?
13. ყურადღებით წაიკითხეთ ტექსტის ის აბზაცი, რომელშიც წარმოდგენილია კერძო საავადმყოფოს ხელმძღვანელის საჩივრები. რამდენი მცდარი მტკიცებულება შეგიძლიათ დაითვალოთ ამ აბზაცში?
14. მსხვილი შტატის საკანონმდებლო ხელისუფლება ცოტა ხნის წინ განიხილავდა კანონტპროექტს, რომელიც აიძულებდა სპირტიანი სასმელებით მოვაჭრე ყველა სასურსათო მაღაზიასა და ჯიხურს, სპირ-

ტიანი სასმელების განყოფილებისთვის ცალკე შესასვლელი მოეწყოს. ამ კანონპროექტის მომხრეები ამტკიცებდნენ, რომ ეს აუცილებელია, რათა მოზარდები არ შედიოდნენ იმ განყოფილებაში, სადაც სპირტიანი სასმელები იყიდება. როგორ ფიქრობთ, ვინ ლობირებდა ამ კანონპროექტს? რატომ?

15. გამოკვლევამ ცხადყო, რომ აშშ-ის ცენტრალური ნაწილის ერთ-ერთ მჭიდროდ დასახლებულ შტატში ლიცენზირებადი პროფესიების წარმომადგენელთა 73 პროცენტს ლიცენზიების გაცემისას უყენებდნენ ისეთ მოთხოვნას, როგორცაა „კარგი ხასიათი“, რატომ? როგორ შეიძლება განისაზღვროს კარგი ხასიათი? ვის შეუძლია ყველაზე კარგად განსაზღვროს, აქვს თუ არა კარგი ხასიათი დამკრძალავი ბიუროს მეპატრონეს, რათა მას ლიცენზია მიეცეს?
16. სიეტლის საქალაქო საბჭომ 1979 წლის მაისში ტაქსით მგზავრობის გადასახადის რეგულირება შეწყვიტა. შემდგომში რამდენჯერმე სცადეს ეიძულებინათ საბჭო, რათა მას განეახლებინა რეგულირება. გაგიკვირდებათ თუ არა, როცა შეიტყობთ, რომ ამ მცდელობას აფინანსებდნენ და მხარს უჭერდნენ ტაქსის მეპატრონეები? გჯერათ თუ არა მათი, როცა ამბობენ — „ჩვენ ამას ვაკეთებთ იმისათვის, რომ ხალხი არ მოატყუონ“?
17. როდესაც შტატის კანონმდებლები განიხილავდნენ კანონპროექტს, რომელიც ოფთალმოლოგებს ავადმყოფის მხედველობის გასინჯვისას თვალის წვეთების გამოყენების ნებას რთავდა, 50 ოფთალმოლოგმა კონგრესს მოსთხოვა, მხარი არ დაეჭირა ამ კანონპროექტისთვის. ოფთალმოლოგიის სახელმწიფო აკადემიის თავმჯდომარემ რეპორტიორს განუცხადა: „ჩვენ აქედან არავითარ ეკონომიკურ მოგებას არ ვიღებთ“. ოფთალმოლოგების ერთადერთი მიზანი ის იყო, რომ, თუკი კანონპროექტს დაამტკიცებდნენ, „ადამიანების უფრო მეტ რაოდენობას მოუტანდნენ ზიანს წამლების არასწორი გამოყენებით“. გჯერათ თუ არა, რომ ეს 50 სპეციალისტი საზოგადოების ჯანმრთელობაზე იმდენად ზრუნავდა, რომ ერთდროულად თქვა უარი ერთი დღის სამუშაოზე, რათა გავლენა მოეხდინათ საკანონმდებლო ხელისუფლებაზე?
18. „უოლ სთრით ჯორნელში“ გამოქვეყნებულ წერილში ნათქვამი იყო, რომ „საავტომობილო გადაზიდვების დარგში ეკონომიკური რეგულირების შენარჩუნება საზოგადოების ინტერესებშია“. საავტომობილო გადაზიდვების ამერიკული ასოციაციის პრეზიდენტის მიერ ხელმოწერილ წერილში კი ნათქვამი იყო, რომ გადაზიდვების გადასახადის კოლექტიური დადგენა და შეზღუდვები აუცილებელია, რათა თავიდან იქნას აცილებული არასაიმედო მომსახურება, პატარა ქალაქების მომსახურების შეწყვეტა, ფასების მტაცებლური დადგენა და მცირე ტვირთების გამგზავნა დისკრმინაცია. გაკვირვებთ თუ არა ის, რომ საავტომობილო გადაზიდვების ამერიკული ასოციაციის წევრებს სურთ, რომ სახელმწიფომ არეგულიროს მათი საქმიანობა, რათა თვითონვე არ მოქმედებდნენ საზოგადოების ინტერესების სანინაღმდეგოდ?
19. ფლორიდის საოლქო სამედიცინო საზოგადოების პრეზიდენტმა ადგილობრივი ექიმები გააფრთხილა, რომ თუ ისინი თუნდაც პატარა სარეკლამო ფურცელს გამოაქვეყნებდნენ, „მაშინვე გამოძახებული იქნებოდნენ ადგილობრივი ასოციაციის აღმასრულებელ კომიტეტში, რათა განმარტება მიეცათ თავიანთი საქციელის გამო“ და დაუმატა, რომ სატელეფონო წიგნის სარეკლამო ნაწილში მსხვილი შრიფტის გამოყენება „არაპროფესიული საქციელია“.
 - ა) როგორ ფიქრობთ, ყველაზე ნაკლებად რომელი ექიმები მოისურვებდნენ რეკლამის განთავსებას? ვინ მოისურვებს ამას ყველაზე მეტად?
 - ბ) როგორია კლიენტის ინტერესი ამ შემთხვევაში? გააუმჯობესებს თუ გააუარესებს ექიმების მიერ რეკლამის გამოყენება პაციენტების მომსახურებას?
20. კოსმეტოლოგებისა და დალაქების საქმიანობის სახელმწიფოებრივი რეგულირების ერთ-ერთი მომხრე აცხადებდა, რომ შტატის კოსმეტოლოგიურმა სააგენტომ გასულ წელს მიიღო 756805 დოლარის შემოსავალი, მხოლოდ 589014 დოლარი დახარჯა და, ამგვარად, შტატის შემოსავალი გაიზარდა. არსებობს თუ არა რაიმე დამატებითი დანახარჯები, რომლებიც სააგენტოების საქმიანობასთანაა დაკავშირებული?
21. ვაშინგტონის შტატის ტრანსპორტისა და კომუნალური მომსახურების კომისია დროგამოშვებით მკაცრად კრძალავს ბინებიდან არალიცენზირებულ გადასვლას.
 - ა) კომისიის თავმჯდომარემ განაცხადა, რომ ამ აკრძალვის მიზეზი ისაა, რომ მომხმარებლები საყვედურს გამოთქვამენ დაზიანებული ნივთებისა და ფასებით მანიპულირების გამო, ხოლო ლიცენზირებული გადამზიდველები უკმაყოფილონი არიან არალიცენზირებული გადამზიდველების მხრიდან მზარდი კონკურენციით. როგორ ფიქრობთ, რომელი საჩივარი უფრო დაარ-

წმუნებს კომისიას? რამდენმა მომხმარებელმა და რამდენმა ლიცენზირებულმა გადაამზი-
ველმა იცის რაიმე ამ კომისიის შესახებ?

- ბ) შტატის ოფიციალურმა პირებმა განაცხადეს, რომ კანონმდებლობამ დაანესა მოთხოვნები გა-
დაზიდვების სფეროში. ძველი მოთხოვნები მე-20 საუკუნის 1930-იანი წლებიდან არსებობს,
როდესაც კანონმდებლები შიშობდნენ, რომ „არარეგულირებადი კონკურენცია გამოიწვევდა
მომსახურების გაუარესებას, უსაფრთხოების პრობლემებს, ძლიერ კონკურენციას ქალაქებში
და ცუდ მომსახურებას სოფლებში“. როგორ ფიქრობთ, იარსებებს თუ არა ეს პრობლემები
რეგულირების არარსებობის შემთხვევაშიც? ინვესს თუ არა კონკურენცია მომსახურების
გაუარესებას? როდისაა კონკურენცია „ზედმეტად ინტენსიური“ და „დამახრჩობელი“? თუ ამ
კითხვას იმ ადამიანებს დავუსვამთ, რომლებიც გადაზიდვის სფეროში მოღვაწეობენ, რა პა-
სუხს მივიღებთ?
- გ) არსებობს „მოხერხებულობისა და აუცილებლობების ზუსტი ტესტი“ ნებისმიერი ახალი ფირ-
მისთვის, რომელსაც სურს გადაზიდვების ლიცენზიის მოპოვება. ტესტი ფირმებისაგან მოი-
თხოვს, დაამტკიცონ მათი მომსახურების საჭიროება. შეიძლება თუ არა ამის დამტკიცება?
- დ) შტატის სატრანსპორტო კომისიის დირექტორი აცხადებს, რომ „რაც შეეხება მომსახურებას
და არა ფასებს, არსებობს ბევრად მეტი ლიცენზირებული გადაამზიდველი, ვიდრე აუცილებე-
ლია“. რა კავშირია მაღალ ტარიფებსა და მომსახურების საკმარის რაოდენობას შორის?
- ე) როგორ ეხმიანება შტატში ათობით არალიცენზირებული გადაამზიდველის არსებობის ფაქტი
დირექტორის ამ განცხადებას?

22. ავტომობილების მწარმოებლებმა მიმართეს აშშ-ის ვაჭრობის დეპარტამენტს, იაპონელ მწარმოე-
ბლებთან ჩაეტარებინა „კონსულტაცია“ ქვეყნის ბაზარზე კომპაქტური სატვირთო ავტომობილების
„დემპინგთან“ დაკავშირებით. სავაჭრო კანონმდებლობის მიხედვით, არალეგალური „დემპინგი“ მა-
შინ ხორციელდება, როდესაც უცხოური ფირმები საქონელს აშშ-ში იმაზე ნაკლებ ფასად ყიდიან, ვი-
დრე საკუთარ ბაზარზე, რაც, შესაბამისად, ამერიკელი კონკურენტების მოგებისა და სამუშაო ადგი-
ლების შემცირებას იწვევს.

- ა) რატომ სურთ იაპონურ ფირმებს სატვირთო მანქანების გაყიდვა აშშ-ში უფრო ნაკლებ ფასად,
ვიდრე იაპონიაში?
- ბ) საჩივრის შეტანას „დიდი სამეულის“ სატვირთო მანქანების გაყიდვების რეკორდული დონე
დაემთხვა. შესაბამისად, არც შემოსავლები და არც სამუშაო ადგილების რაოდენობა არ შემ-
ცირებულა. ამის მიუხედავად, ამერიკელი მწარმოებლები საუბრობდნენ „დაკარგული შე-
საძლებლობების შესახებ“ — თითქოსდა, 140 000 დამატებითი ავტომობილი გაიყიდებოდა,
იაპონიას რომ აშშ-ში ავტომობილების „დემპინგი“ არ განეხორციელებინა. თუ დაკარგული
შესაძლებლობები ასეთ ზარალს იწვევს, არსებობს თუ არა იმის საფუძველი, რომ მხარი დაუ-
ჭირონ ავტომობილების შემოტანის წინააღმდეგ გამოთქმულ საჩივრებს?

23. აშშ-ის იუსტიციის დეპარტამენტი დათანხმდა იმ ვალდებულებების მოქმედების შეჩერებას, რომელიც
მან 25 წლის წინ მიიღო კომპანია „სეიფუეისგან“ და, რომლის თანახმადაც, „სეიფუეის“ ეკრძალებოდა
ვაჭრობა საქონლის შესყიდვის დანახარჯებზე დაბალ ფასად ან „არაგონივრულად დაბალ ფასად“,
რომელიც, შესაძლოა, დანახარჯებზე მაღალი ყოფილიყო. ეს ვალდებულება სამთავრობო სარჩელის
შედეგი იყო, რომლითაც „სეიფუეის“ ბრალი ედებოდა იმაში, რომ ცდილობდა საქონელი გაეყიდა და-
ნახარჯებზე ნაკლებ ფასად, რათა მოეპოვებინა მონოპოლია კვების პროდუქტებით ვაჭრობაზე ტე-
ხასსა და ნიუ-მექსიკოში.

- ა) როგორი იქნება იმის ალბათობა, რომ „სეიფუეი“ ან ვინმე სხვა შეძლებს კვების პროდუქტებით
საცალო ვაჭრობის ბაზრის მონოპოლიზაციას ამ ორ შტატში?
- ბ) „სეიფუეის“ მცდელობამ, მოეპოვებინა მონოპოლია, სამომხმარებლო ფასების შემცირება გა-
მოიწვია. თქვენი აზრით, ვინ ჩიოდა იუსტიციის დეპარტამენტში „სეიფუეის“ საქციელის გამო?
- გ) რა ხერხი უნდა გამოვიყენოთ იმისთვის, რომ განვსაზღვროთ კვების პროდუქტებთან დაკავ-
შირებული ხარჯები? ყიდის თუ არა გამყიდველი ქალაქის პაკეტებს დანახარჯებზე ნაკლებ
ფასად, როდესაც მომხმარებლებს მათ უფასოდ სთავაზობს? გასცემს თუ არა გამყიდველი
სუბსიდიას ქალაქის პაკეტებზე (უფრო დანვრილებით „სუბსიდიების“ შესახებ საუბარია
26-ე კითხვაში, კერძოს კი, მის დ) ნაწილში)?

24. შემდეგი პროდუქტებიდან რომელი იყიდება დანახარჯებზე ნაკლებ ფასად? რომელ სხვა პროდუქტებს

უნევენ ისინი კონკურენციას? „უსამართლო“ თუ არა ეს კონკურენცია?

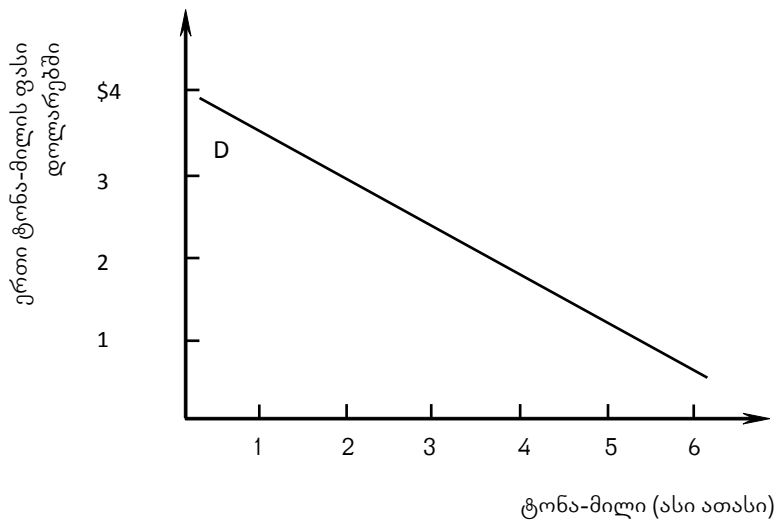
- ა) ყავა, რომელსაც ბანკი კლიენტებს უფასოდ სთავაზობს;
- ბ) იმდენი ჭიქა ყავა, ყოველგვარი საფასურის გარეშე, რამდენსაც მოითხოვს რესტორნის კლიენტი სადილის შემდეგ;
- გ) სარეკლამო სატელევიზიო პროგრამები;
- დ) ფოტოფირი, რომელიც გადაეცემა პიცერიის ყველა ხანდაზმულ სტუმარს პიცერიის გახსნის პირველი კვირის განმავლობაში.

25. თუ ფირმა ჩართულია მტაცებლური ფასების დადგენის პროცესში, აუცილებელი ფასები დგინდება: ა) დანახარჯებზე ნაკლები, ბ) მეტოქეთა განადგურების მიზნით, გ) დანაკარგების ანაზღაურების მიზნით, იმ ვარაუდით, რომ ფასები მომავალში გაიზრდება. რომელი ფაქტორები უშლის ხელს ამ პროცესში უკანასკნელი საფეხურის განხორციელებას? რა გარემოებების დროსაა ამის გაკეთება შედარებით იოლი? შეიძლება თუ არა ისეთი მაგალითების მოტანა, რეალური ცხოვრებიდან?

26. იმისათვის, რომ უფრო ნათელი წარმოდგენა შეგიქმნათ ზოგიერთი პრობლემის შესახებ, გთავაზობთ ამოცანას „ფასების მტაცებლური დადგენის“ შესახებ.

სარკინიგზო კომპანია „მიდვესტერნის“ მიერ ტვირთების გადატანის მომსახურებაზე მოთხოვნა 10-2 ნახაზზე D მრუდითაა წარმოდგენილი. კომპანიის ზღვრული დანახარჯები ტვირთის გადატანისას შეადგენს 1 დოლარს ტონა-მილზე. ზღვრული დანახარჯების გარდა, კომპანია ყოველთვიურად ხარჯავს 480000 დოლარს, რათა დაფაროს ის დანახარჯები, რომლებზედაც არ მოქმედებს რკინიგზით გადატანილი ტვირთების მოცულობა — საკუთრების გადასახადი, აღჭურვილობის გირაოს გადასახადები, ხელფასები და სხვ.

- ა) თუკი, სარკინიგზო გადაზიდვებით მიღებული მოგების მაქსიმიზაციის მიზნით, „მიდვესტერნი“ მოისურვებს ზღვრული დანახარჯების ტოლი ზღვრული შემოსავლის მიღებას, რა ფასს დააწესებს ტონა-მილზე? რამდენ ტონა-მილს გადაზიდავს ერთ თვეში? რა დანაკარგები ექნება ყოველთვიურად?



ნახ. 10-2. მოთხოვნა „მიდვესტერნის“ სარკინიგზო გადაზიდვებზე

- ბ) დავუშვათ, რომ მოთხოვნის მრუდით 2 დოლარს ზემოთ წარმოდგენილია ქვანახშირის მწარმოებელთა მოთხოვნა, ხოლო 2 დოლარს ქვემოთ — ხორბლის გადამზიდველთა მოთხოვნა. თუ „მიდვესტერნი“ დააწესებს სხვადასხვა ფასს ქვანახშირისა და ხორბლის გადატანაზე, რა თანხა უნდა დაადგინოს მან ყოველ ცალკეულ შემთხვევაში, რათა მაქსიმალური მოგება მიიღოს? რამდენ ტონა-მილს ხორბალსა და ქვანახშირს გადაზიდავს „მიდვესტერნი“ ყოველთვიურად? რისი ტოლი იქნება მისი მთლიანი დანახარჯები და მთლიანი შემოსავალი?
- გ) დავუშვათ, ის კომპანიები, რომლებიც დაკავებული იყვნენ სატრანსპორტო გადაზიდვებით ოჰაიოს, ილინოისის და მისისიპის მდინარეებზე, ხორბლის გადატანაზე უფრო დაბალი ფასის დადგენამდე, ერთ ტონა-მილზე 2 დოლარს აწესებდნენ. რატომ დარჩნენ უკმაყოფილო ეს კომპანიები, როდესაც შეიტყობენ „მიდვესტერნის“ მიერ დაწესებული ორგვარი ფასის შესა-

ხებ? თუ ისინი მოისურვებენ პროტესტის გამოთქმას კომპანია „მიდვესტერნის“ მიერ დანახარჯებზე დაბალი ფასის დანესების გამო, რა მტკიცებულებების მოყვანა დასჭირდებათ საჩივრის დასამტკიცებლად? რას უდრის „მიდვესტერნის“ მთლიანი დანახარჯები ერთ ტონა-მილზე ტვირთის გადატანისას?

- დ) თუ „მიდვესტერნის ხორბალი“ დანახარჯებზე დაბალ ფასად გადააქვს, ახდენს თუ არა ის სუბსიდირებას იმ „ჭარბი მოგების“ მეშვეობით, რომელსაც ქვანახშირის მწარმოებლებისგან იღებს? ან იქნებ მას ქვანახშირიც დანახარჯებზე დაბალ ფასად გადააქვს? როგორ ახერხებს „მიდვესტერნი“ მიიღოს მოგება, თუ ყველა სახის ტვირთის გატანაზე „დანახარჯებზე დაბალ ფასს“ აწესებს (სიტუაცია რომ ნათელი გახდეს, შეგიძლიათ გრაფიკზე დაიტანოთ „მიდვესტერნის“ სრული დანახარჯები, რომლებიც ტვირთის ერთეულზე მოდის და შეადაროთ, თუ როგორ შეეფარდება ერთმანეთს ფასები და დანახარჯები ერთიანი ფასების შემთხვევაში, ხოლო შემდეგ, — ორგვარი ფასის შემთხვევაში)?
- ე) გაამართლებდით თუ გაამტყუნებდით „მიდვესტერნის“ ორგვარი ფასების პოლიტიკას, თუ იმ მარეგულირებელი კომისიის წევრი ხართ, რომლის მოვალეობაცაა ტვირთის გამგზავნთა ექსპლუატაციისა და ფასების მტაცებლური პოლიტიკის აღკვეთა და, ამავე დროს, რკინიგზის შემოსავლებზე ზრუნვა?

27. რკინიგზის შესახებ 1980 წელს მიღებულმა სტივერსის კანონმა მნიშვნელოვნად შეკვეცა ფედერალური სავაჭრო კომისიის უფლებამოსილება სარკინიგზო გადაზიდვების ფასების კონტროლზე.

- ა) ქვანახშირის მწარმოებელთა ეროვნული ასოციაციის პრეზიდენტმა გააკრიტიკა სისტემა, რომელიც „ნებას რთავს რკინიგზას, დაანესოს ნებისმიერი ფასი, რის საშუალებასაც მას სარკინიგზო მოძრაობა მისცემს“ და მოუწოდა მისი რეგულირების აღდგენისკენ, მაგრამ ტვირთის მრავალმა სხვა გამგზავნმა მხარი დაუჭირა რკინიგზის რეგულირებას. რატომ დაუჭირეს მხარი ქვანახშირის მომპოვებლებმა გადასახადის რეგულირებას მაშინ, როდესაც ტვირთის გამგზავნების უმრავლესობა ამის წინააღმდეგია?
- ბ) „ხორბლეულის სარტყელის“ შტატებში ჩატარებულ ერთ-ერთ გამოკვლევაში, რომელიც ხორბლის გატანაზე სარკინიგზო მომსახურების მოთხოვნის ფასისმიერ ელასტიურობას ეხებოდა, ელასტიურობის კოეფიციენტი შეფასებული იყო, როგორც 3,75. დაახასიათეთ კონკურენცია, რომელიც ასეთ მაღალ ელასტიურობას ქმნის.
- გ) რა მოხდება, თუ სარკინიგზო, სამდინარო და ავტოსატრანსპორტო ფირმები, მიუხედავად სახელმწიფო რეგულირებისა, თავიანთი ფასების დანესებას შეძლებენ — „კლიენტების გაყვლეფა“ (უფრო მაღალი ფასები) თუ „გამაკოტრებელი ფასების შემცირება“ (უფრო ნაკლები ფასები)? რა ხდება ეკონომიკის სხვა დარგებში, სადაც სახელმწიფო ფასებს არ არეგულირებს — მაგალითად, კვების პროდუქტებით ან ავტომობილებით ვაჭრობაში?

28. რა განსხვავებაა კლიენტების მოზიდვის მიზნით ფასების შემცირებასა და მონოპოლიის დამყარების მიზნით ფასების შემცირებას შორის?

29. რამდენიმე წლის წინ ფრანკფურტიდან ჩიკაგომდე თვითმფრინავის ბილეთის ფასი 1313 დოლარი იყო, ხოლო ათენიდან ჩიკაგომდე ტრანზიტული მგზავრობა, ფრანკფურტში გაჩერებით, მხოლოდ 839 დოლარი ღირდა.

- ა) რატომ ღირდა უფრო იაფი უფრო ხანგრძლივი ფრენა?
- ბ) მგზავრებმა, რომლებმაც იცოდნენ ფასებს შორის ამ სხვაობის შესახებ, დაიწყეს ბილეთების შეძენა ათენიდან ჩიკაგომდე. ისინი თვითმფრინავში ფრანკფურტში სხდებოდნენ, ათენი-ფრანკფურტის ბილეთს კი აგდებდნენ. ავიაკომპანიებმა შემოიღეს წესი, რომელიც ნებას რთავდა სააგენტოებს, გაეყიდათ ბილეთები მხოლოდ გზის საწყის ქვეყანაში, ამ შემთხვევაში, საბერძნეთში. აშშ-ის ტრანსპორტის დეპარტამენტმა გამოსცა ამ წესის საწინააღმდეგო კანონი, რომელიც მგზავრების დასჯას კრძალავდა. ავიაკომპანიებმა, დროებით მაინც, უკან დაიხიეს. მიგაჩნიათ თუ არა, რომ ფრანკფურტიდან ჩიკაგოში მიმავალი ის მგზავრები, ვინც ათენის ბილეთებს იყენებდნენ, უსამართლოდ იქცოდნენ? იყო თუ არა კანონი, რომელსაც ავიაკომპანიები ეწინააღმდეგებოდნენ, უსამართლოდ? სამართლიანია თუ არა ტრანსპორტის დეპარტამენტის მიერ დანესებული აკრძალვა (გაითვალისწინეთ, რომ ტრანსპორტის დეპარტამენტს შესწევს იმის ძალა, რომ ავიაკომპანიებს ცხოვრება გაუართულოს, ან გაუიოლოს.)? უსამართლოა თუ არა ავიაკომპანიების მიერ ათენიდან ფრენაზე ნაკლები ფასის დანესება?
- გ) როგორი იქნება საბოლოო შემოსავალი, თუ ტრანსპორტის დეპარტამენტი ავიაკომპანიებს

აიძულებს, დაიცვან საწყის ქვეყანაში ბილეთების აუცილებელი გაყიდვის აკრძალვის წესი?

- დ) ტრანსპორტის დეპარტამენტის რომელი პოლიტიკა შეუნყოფს ხელს კონკურენციას უფრო მეტად? უნდა დაერთოს თუ არა ავიაკომპანიებს ნება, თავად დაადგინონ ბილეთების ფასები და გაყიდვის წესი, თუ უნდა აიკრძალოს იმ წესების მიღება, რომლებიც ბილეთების უფრო იაფად ყიდვას შეზღუდავს?

30. როდესაც მთავრობა არეგულირებს მაქსიმალურ ფასებს, რომელთა დანესებაც ზოგიერთ დარგში მოქმედ ფირმებს შეუძლიათ, ჩვეულებრივ ის ეყრდნობა იმ აზრს, რომ კონკურენციას არ შეუძლია ფასების ადეკვატურად რეგულირება, ვინაიდან დარგის სპეციფიკა ეფექტიანი კონკურენციის საშუალებას არ იძლევა. ფასების რეგულირებას, ჩვეულებრივ, თან ახლავს ფირმების დაცვა ბაზარზე ახალი ფირმების შემოსვლისაგან. ამის ნათელი მაგალითია საკაბელო ტელევიზია.

- ა) დავუშვათ, საკაბელო ტელევიზიას რომელიმე დიდ ქალაქში სპეციფიკური სახის მომსახურების ექსკლუზიური უფლება აქვს. რა საზღვრებში გავრცელდება კონკურენცია?
- ბ) რა უნდა მოიმოქმედონ ფირმებმა, რათა გაზარდონ საკუთარი მოგება, თუ მარეგულირებელი კომისიები მათ ამის უფლებას არ აძლევენ?
- გ) არ არსებობს ისეთი სტანდარტული საქონელი, როგორცაა „საკაბელო ტელევიზიის მომსახურება“. მარეგულირებელმა კომისიებმა, რომლებიც ანებსებენ მაქსიმალურ ფასებს, საკმაო სიზუსტით უნდა მიუთითონ ის რეალური საქონელი, რომელიც გაიყიდება. რა სირთულეებს ვაწყდებით იმ შემთხვევაში, როდესაც საქმე საკაბელო ტელევიზიას ეხება?
- დ) სწორია თუ არა, რომ საკაბელო ტელევიზიებს უნდა მიენიჭოთ ექსკლუზიური უფლებები, ვინაიდან რეგიონში ერთზე მეტი ქსელის შექმნა საკმაოდ ძვირია? არსებობს თუ არა საკაბელო ტელევიზიის მომსახურების მინოდების სხვა გზები, რეგიონში ახალი საკაბელო ქსელების შექმნის გარდა?
- ე) ვინ იღებს სარგებლობას საკაბელო ტელევიზიისგან, იმ საკაბელო სატელევიზიო კომპანიების გარდა, რომლებსაც ქალაქში ექსკლუზიური უფლებები აქვთ?

31. როგორ შეიძლება რეცეპტით გამოწერილი წამლების ფასის რეგულირება? იმ შემთხვევაში, როდესაც წამლები არ არის პატენტით დაცული, ჩვეულებრივ, არსებობს საკმაოდ დიდი კონკურენცია წამლების იმ დამამზადებელთა მხრიდან, რომლებიც ფასების „მისაღები“ დონის შენარჩუნებას ცდილობენ. მაგრამ რა მოსდის იმ წამლებს, რომლებზეც საპატენტო მფარველობა არ ვრცელდება?

- ა) საპატენტო მფარველობის მიზანი კონკურენციისგან დაცვაა, არის თუ არა ეს პოლიტიკა სადავო?
- ბ) ფარმაცევტული ფირმები იძენენ პატენტებს, ვინაიდან პატენტი ამცირებს კონკურენციას, რაც მაღალი ფასების დანესებისა და დიდი მოგების საშუალებას იძლევა. როგორ შეგვიძლია გავიგოთ ფარმაცევტული ფირმის მოგების ჭეშმარიტი სიდიდე? რამდენია „საკმარისი“, მაგრამ „არცთუ ძალიან ბევრი“?
- გ) ზოგიერთი წამალი ისე იშვიათად კურნავს ავადმყოფობას, რომ ფარმაცევტულ ფირმებს მათი წარმოების დანახარჯების დაფარვის იმედი თითქმის არა აქვთ. რატომ უნდა ვიდარდოთ ამაზე?
- დ) გაიზრდება თუ არა წამლის ფასი, თუ მთავრობა გადაწყვეტს, რომ, მაღალი ფასის გამო, თავად მთავრობამ უნდა დაფაროს პაციენტის ყველა დანახარჯი ან დანახარჯების უმეტესობა?

32. ფედერალური კანონის მიხედვით, კომერციულ ავიაკომპანიას უფლება აქვს, შეღავათიან სამოგზაურო სააგენტოებს ბილეთების გაყიდვაზე უარი უთხრას. შეღავათიანი სამოგზაურო სააგენტოები, საკუთარი საკომისიო გადასახადების შემცირების ხარჯზე, ბილეთებს ავიაკომპანიების მიერ დანესებულ ფასებზე იაფად ყიდიან იმ მგზავრებზე, რომლებმაც ზუსტად იციან, რომელი ბილეთები სჭირდებათ. ეს სააგენტოები მგზავრებს არ ეხმარებიან მოგზაურობის დაგეგმვაში.

- ა) როგორ შეუძლიათ მზავრებს, მიუხედავად ინფორმაციის საჭიროებისა, შეღავათიანი ფასების უპირატესობით ისარგებლონ?
- ბ) როგორ შეუქმნის საფრთხეს თავად დისტრიბუტორების არსებობას მთავრობის ძალისხმევა, დაიცვას დისტრიბუტორების დამოუკიდებლობა მწარმოებლებთან მათი საქმიანი ურთიერთობის დროს?

33. კანონიერია თუ არა მთავრობის მიერ დამოუკიდებელი ფირმების დაცვა ისეთი შეთანხმებისგან, რომელიც დანესებულზე ნაკლებ ფასად საქონლის გაყიდვას კრძალავს? ასევე, მისაღებია თუ არა მთავრობისთვის, დაიცვას ფირმები შეთანხმებისაგან, რომელიც გარკვეულ ფასზე ძვირად შესყიდვებს კრძალავს? და თუ ეს აკრძალვა მომხმარებლებს შეეხება? რატომ შეიძლება მომხმარებლისთვის კა-

ნონიერი იყოს ის, რაც უკანონოა ფირმებისთვის? რას იტყვით იმ მშრომელთა შესახებ, ვინც თანახმაა, არ იმუშაოს დანესებულზე დაბალი გასამრჯელოსთვის? შეგიძლიათ თუ არა შეუსაბამოთ ფირმების დისკრიმინაცია პრინციპს: „კანონის წინაშე ყველა მოქალაქე თანასწორია“?

34. კომერციული ავიაკომპანიების დერეგულირებამდე სამოქალაქო ავიაციის საბჭომ „რიფაბლიქ აირლაინზს“ და „ნორთუესტ აირლაინზს“ ერთნაირი ფასების დანესება მოსთხოვა. დერეგულაციის შემდეგ მათ ფასების შესახებ შეთანხმების დადება ეკრძალებოდათ, შერწყმის შემდეგ კი ამ კომპანიებს ფასების დანესება უკვე საკუთარი ინტერესებით შეეძლოთ. თუ რომელიმე ეს ფაქტი სამართლიანია, როგორ უნდა დაიცვან სხვებმა საკუთარი უფლებები?
35. ვაჭრობის ფედერალური კომისიის თანამშრომლები წარუმატებლად ცდილობდნენ ანტიმონოპოლისტური კანონმდებლობის მიხედვით აღძრულ საქმეებში „უდანაშაულო“ ფირმების წინააღმდეგ სამხილების მოძებნას. ასეთი მიდგომის შედეგად, მთავრობამ ვერ შეძლო იმის დამტკიცება, რომ ამა თუ იმ მსხვილმა ფირმამ თავისი საქციელით ზიანი მოუტანა კონკურენციას. მხოლოდ იმის დამტკიცება მოხერხდა, რომ ფირმა რეალურად აკონტროლებდა ბაზრის დიდ ნაწილს. ამცირებდა თუ ზრდიდა ეს კონკურენციას ბაზარზე?
36. დაუფიქრდით ეკონომისტ მ.ა. ადელმანის მიერ გამოთქმულ აზრს — „კონკურენციის ინტენსიურობის სასარგებლო, თუმცა არცთუ ზუსტ მაჩვენებელს უიღბლო კონკურენტების აღშფოთება წარმოადგენს“. როგორ შეაფასებდით კომპიუტერული პროგრამების მწარმოებელი დარგის ფირმების მტკიცებას, რომ IBM უსამართლო კონკურენტულ ბრძოლას აწარმოებს?

შესაძლოა, არც ერთ ეკონომიკურ ტერმინს ან ცნებას არ იყენებენ ისეთი დამაბნეველად განსხვავებული მნიშვნელობებით, როგორც „მოგებას“. ამ ფრაზით დაიწყო ენციკლოპედიის ის ნაწილი, რომელიც მოგებას შეეხებოდა, ცნობილმა მეცნიერმა ფრენკ ნაითმა 75 წლის წინ. მისი სინონიმია „წმინდა შემოსავალი“. მას შემდეგ, რაც ფირმამ ყველა ხარჯი გაიღო, რჩება მოგება ანუ წმინდა შემოსავალი. ინტუიციურად ამ ტერმინს თითქმის ყველა ასე განსაზღვრავს და დღემდე სწორედ ამ მნიშვნელობით იყენებს. ეს საკმაოდ მარტივი და ნათელია. მაშ, რატომ თვლის ნაითი ამ ტერმინის გამოყენებას დამაბნეველად?

რა უნდა შედიოდეს დანახარჯებში?

მფლობელის დროის გამოყენების ალტერნატიული ღირებულება მოგება არ არის

პრობლემები იწყება სიტყვიდან „დანახარჯები“. ფულადი ხარჯები იგივე არაა, რაც საერთოდ ხარჯები. ყოველ შემთხვევაში, ასეა ალტერნატიული ღირებულების თვალსაზრისიდან გამომდინარე. ეს ნათელი ხდება მაშინ, როდესაც მფლობელი თავად უძღვევა წარმოებას: დანახარჯების ნაწილს მისი საკუთარი შრომა წარმოადგენს, იმ შემთხვევაშიც კი, თუ ის მიმდინარე დანახარჯებში არ ითვალისწინებს საკუთარ ხელფასს და საკუთარ სახელზე ყოველკვირეულ ქვითრებსაც არ გასცემს. იმ შესაძლებლობების ღირებულება, რომელზეც მფლობელი უარს ამბობს საკუთარ სანარმოში შრომის სანაცვლოდ, რა თქმა უნდა ხარჯია.

მანქანა-დანადგარების ქირის სიდიდე მოგება არ არის

მრავალი ადამიანი მოგებას კაპიტალს უკავშირებს და ფიქრობს მოგებაზე, როგორც შემოსავალზე, რომელსაც კაპიტალის მფლობელი ღებულობს. ტერმინი „კაპიტალი“ ეკონომიკაში ნიშნავს „წარმოებულ საქონელს, რომელიც გამოიყენება მომავალი საქონლის წარმოებისთვის“. მანქანა-დანადგარები ამის სტანდარტული მაგალითია. მაგრამ შემოსავალი, რომელსაც კაპიტალის მფლობელი იღებს იმისგან, ვისაც საკუთრების გამოყენების ნებას აძლევს, არის რენტა, ანუ ქირა. ესაა თანხა, რომელსაც ვიხდით, მაგალითად, ხელსაწყოების გამქირავებელ მაღაზიაში რაიმე ხელსაწყოს დაქირავებისას. ეს წარმოების გარკვეული სახის დანახარჯია და, აქედან გამომდინარე, სრულიადაც არ არის მოგება. გამოყენებული კაპიტალის ფლობა, ნაკლებად მნიშვნელოვანია, ვიდრე წარმოების დროს გამოყენებული შრომის ფლობა. კაპიტალის, ან შრომის არაოპტიმალურად გამოყენების გამო დაკარგული შემოსავალი ალტერნატიული ღირებულებაა და არა მოგება.

მინისა და შენობების ქირის სიდიდე მოგება არ არის

შენობები, რომლებიც სანარმოო მიზნებისთვის გამოიყენება, ისეთივე კაპიტალია, როგორც გამოყენებული მანქანა-დანადგარები. გამოყენებული ქირა ნარმოების რეალური დანახარჯია, როდესაც შენობა სანარმოს მფლობელის საკუთრებაშია, ისევე, როგორც მაშინ, როდესაც ის შენობას სხვისგან ქირაობს.

მსყიდველობითი უნარის მქონე აქტივის შესაძენად გადახდილი ფული მოგება არ არის

ამგვარად, კაპიტალის გამოყენების გადასახადი მოგება არ გახლავთ, ისევე, როგორც მიწის ან შენობის გამოყენების გადასახადი. რა შეიძლება ითქვას ფულის გამოყენების გადასახადის ანუ, როგორც მას უწოდებენ, სარგებლის შესახებ? მკაცრად რომ ვთქვათ, ჩვენ არ ვიხდით საფასურს ფულის გამოყენებისთვის, რაზეც ქვემოთ ვისაუბრებთ. როდესაც ფირმა სარგებელს იხდის, ის იხდის მსყიდველობითი უნარის გამოყენების საფასურს. ფირმას შეუძლია სარგებლის გადახდა კაპიტალის ქირის გადახდათ. ვთქვათ, მას სურს კონკრეტული მანქანა-დანადგარების ან შენობის გამოყენება, მაგრამ არ აწყობს პირობები, რის გამოც იღებს გადაწყვეტილებას შეძენის შესახებ. ამისთვის მას მსყიდველობითი უნარი უნდა ჰქონდეს. თუ სანარმოს მფლობელი მსყიდველობით უნარს საკუთარი დანაზოგებიდან იღებს, ის კარგავს იმ სარგებელს, რომელსაც ეს დანაზოგი მოუტანდა. ის ალტერნატიულ ღირებულებას იხდის. თუ მწარმოებელს დანაზოგი არა აქვს, მაშინ უნდა ისესხოს, რათა საჭირო მსყიდველობითი უნარი ჰქონდეს და სარგებელი უნდა იხადოს. თითოეულ შემთხვევაში სარგებელი დანახარჯია და არა – მოგება.

რატომ იხდიან სარგებელს?

სარგებელი არ არის „ფულის ფასი“ ან ფულის გამოყენების სანაცვლოდ გადახდილი თანხა

სარგებლის იდეა ითხოვს ვრცელ ახსნა-განმარტებას, რის შემდეგაც კვლავ მოგების მნიშვნელობის ახსნას დავუბრუნდებით. მცდარი იქნება საქმის წარმოდგენა ისე, თითქოს სარგებელი ფულის გამოყენების გადასახადი იყოს, როგორც, მაგალითად, მანქანების გამქირავებელი ფირმისთვის მანქანის გამოყენებისთვის გადახდილი თანხაა. ჩემი დამქირავებელი ფულს მიხდის ჩემს მიერ მისთვის განეული სამსახურის სანაცვლოდ. მე ამ ფულს გადავცემ სასურსათო მაღაზიებს, კომუნალური მომსახურების კომპანიებს და სხვა ადამიანებს, რათა მივიღო ის პროდუქტი, რასაც ისინი ყიდიან და რაც მე მჭირდება. ისინი, თავის მხრივ, ჩემგან მიღებული ფულით ხელფასს უხდიან მოსამსახურეებს და ა.შ. არც ერთი ჩვენგანი არ იხდის სარგებელს იმ ფულზე, რომელიც ხელიდან ხელში გადადის. უფრო მეტიც, იმ შემთხვევაში, თუ მე გადავწყვეტ შავი დღისთვის ლეიბის ქვეშ ორი ოცდოლარიანი ბანკნოტის შენახვას, ხოლო ეს „შავი დღე“ რამოდენიმე წლის განმავლობაში არ დადგება, ფედერალური სარეზერვო ბანკი არ მომთხოვს ამ პერიოდში ფულის გამოყენების სარგებელს. შეადარეთ ეს ავტომობილების გამქირავებელი ფირმის შესაძლო რეაქციას, რომელიც მას მაშინ ექნებოდა, მე რომ მისი მანქანა შავი დღისთვის ჩემს ავტოფარეხში გამეჩერებინა.

სარგებელს ვიხდით მხოლოდ მაშინ, როდესაც ფულს ვსესხულობთ. სესხი არის იმ ფულის მიღების საშუალება, რომელიც ჩვენ არ გამოგვიმუშავებია. მსესხებელს ფული დღესვე სჭირდება, თუმცა მიმდინარე მომენტში მის სანაცვლოდ ვერაფერს გაიღებს. ის არწმუნებს გამსესხებელს, მისცეს ფული დღესვე და ჰპირდება, რომ მომავალში დაუბრუნებს. დაბრუნებული თანხისა და სესხად აღებული თანხის შეფარდება განსაზღვრავს სწორედ სარგებლის განაკვეთს.

სარგებელი ფასია, რომელსაც ადამიანები იხდიან იმისთვის, რომ რესურსები დღესვე მიიღონ და არ ელოდონ, როდის გამოიმუშავებენ იმდენ ფულს, რომ ამ რესურსების შეძენა შეძლონ. ყველაფერს აჯობებს, სარგებელი განვიხილოთ, როგორც დანამატი იმისთვის, რომ გვქონდეს საშუალება, რესურსით დღესვე ვისარგებლოთ.

ადამიანები სარგებელს იმისთვის იხდიან, რომ დღესვე შეძლონ რესურსებით სარგებლობა

მიმდინარე რესურსები, ჩვეულებრივ, უფრო ძვირად ფასობს, ვიდრე სამომავლო რესურსები, ვინაიდან მოცემულ მომენტში რესურსების ფლობა ადამიანის შესაძლებლობებს ზრდის. რესურსების მიმდინარე გამოყენება ხშირად საშუალებას გვაძლევს ისე ვიმოქმედოთ, რომ დროთა განმავლობაში გავზარდოთ შემოსავლის მიღების ჩვენი შესაძლებლობები და, ამის შედეგად, მომავალში გვექონდეს მეტი რესურსები, ვიდრე სხვა შემთხვევაში გვექნებოდა. როდესაც ასეთ შესაძლებლობას ვხედავთ, გვსურს ფულის სესხება და მზად ვართ, გადავიხადოთ დანამატი — სარგებელი, სანამ ეს სარგებელი ნაკლებია იმასთან შედარებით, რის მოგებასაც ვაპირებთ სესხის აღების შემთხვევაში.

რესურსებით დღეს სარგებლობა, ჩვეულებრივ, უფრო მეტი ღირს, ვიდრე ამავე რესურსებით სარგებლობა მომავალში

დავუშვათ, რობინზონ კრუზო, რომლის მაგალითსაც ეკონომისტები ხშირად იყენებენ, ყოველდღიურ საკვებს იმით შოულობს, რომ ფრჩხილებით ზღვისპირა ქვებიდან მოიპოვებს ლოკოკინებს. ამგვარი მუშაობით მას შეუძლია დღეში ხუთი ლოკოკინა მოიპოვოს, რაც ძლივს ყოფნის იმისთვის, რომ შიმშილით არ მოკვდეს და ამიტომ მუდმივად შიმშილით სიკვდილის პირასაა. ნიჩაბი რომ ჰქონდეს, დღიური რაციონის გასამზავლებს და 15 ლოკოკინის მოპოვებას შეძლებდა. საუბედუროდ, საჭირო ნიჩბის დასამზადებლად ერთი თვის მუშაობა დასჭირდება, ამ ხნის განმავლობაში კი ვერ შესძლებს ლოკოკინის მოპოვებას და შიმშილით მოკვდება.

რამდენ ლოკოკინას მისცემდა რობინზონი მომავალში იმისათვის, რომ დღეს 150 ლოკოკინა ჰქონდეს, ან, უფრო ზუსტად, ყოველდღიურად 5 ლოკოკინა რომ ჰქონდეს იმ ოცდაათი დღის განმავლობაში, რომელსაც ის ნიჩბის დამზადებას მოანდომებდა? მას შეუძლია თავს უფლება მისცეს მომდევნო და ყოველი შემდეგი თვის ბოლოს 300 ლოკოკინა დააბრუნოს, ვინაიდან დღევანდელი კრედიტი, 150 ლოკოკინის სახით, მომავალში მის მწარმოებლურობას სწორედ ამ სიდიდით გაზრდის. სავარაუდოდ, რობინზონი მზად იქნება, გასცეს ამაზე ნაკლები ნებისმიერი რაოდენობა, თუ ნიჩბის დამზადების სხვა საშუალება არ გამოუჩნდა.

თუ კი დღევანდელი ლოკოკინებით სარგებლობა ადამიანს საშუალებას აძლევს, გაზარდოს მათი მომავალი წარმოება, მაშინ დღევანდელი ლოკოკინები მეტი ღირს, ვიდრე მომავალი ლოკოკინები. პროპორცია, რომლის მიხედვითაც, დღევანდელი ლოკოკინები მომავალ ლოკოკინებზე იცვლება, წარმოადგენს სარგებლის განაკვეთს რობინზონ კრუზოს სამყაროში და მას არავითარი კავშირი არა აქვს ფულთან. აქედან გამომდინარე, სარგებელი არ არის მხოლოდ კაპიტალისტური ეკონომიკისათვის დამახასიათებელი მოვლენა და მისი არსებობა კიდევ უფრო ნაკლებად შეიძლება აიხსნას ბანკირებისა და სხვა გამსესხებლების სიხარბითა და ძალაუფლებით. უპირველეს ყოვლისა, ეს არ არის ისეთი რამ, რისი გამორიცხვაც შესაძლებელია ფულის რაოდენობის უბრალო გაზრდით. ფულის რაოდენობის ზრდა მხოლოდ შეამცირებს ფულის მსყიდველობით უნარს. ჩვენ კი სწორედ იმას ვუსვამთ ხაზს, რომ მსესხებლებს არა იმდენად ფული, არამედ მსყიდველობითი უნარი სჭირდებათ. ჩვეულებრივ, სარგებლის განაკვეთს ფულის ნახესხებ ღირებულებასთან მხოლოდ იმიტომ აიგივებენ, რომ ფული დღევანდელი საქონლის შეძენის ძირითადი საშუალებაა, მაგრამ სარგებელი იმ ეკონომიკაშიც იარსებებდა, რომელიც უფულოდ ფუნქციონირებს, ვინაიდან თავისი არსით იგი წარმოადგენს სხვაობას დღევანდელი და მომავალი საქონლის ღირებულებათა შორის.

დროითი უპირატესობები

არ უნდა შეგექმნათ შთაბეჭდილება, თითქოს დღევანდელი რესურსების მეტი ღირებულება, მომავლის რომელიღაც მომენტში მათს ღირებულებასთან შედარებით, მხოლოდ კაპიტალის მწარმოებლურობითაა განსაზღვრული. მომხმარებლებსაც ახასიათებთ ის, რასაც ეკონომისტები „დროითი პრეფერენციების დადებით ნორმას“ უწოდებენ: როგორც წესი, ადამიანები ახლო მომავალში მოხმარებას მეტ ღირებულებას ანიჭებენ შორეულ მომავალში მოხმარებასთან შედარებით.

აი, პატარა ტესტი, რომელიც შეგიძლიათ გამოიყენოთ იმის გასარკვევად, მიეკუთვნებით თუ არა კაცობრიობის უმრავლესობას, რომელსაც დროითი პრეფერენციების დადებითი ნორმა ახასიათებს. წარმოიდგინეთ, რომ ურიცხვ გზავნილებს შორის მიიღეთ წერილი, რომელზედაც დიდი და მყვირალა წარწერაა – “თქვენ, შესაძლოა, უკვე მოიგეთ 45 000 დოლარის ღირებულების სპორტული ავტომობილი.” თქვენდა გასაოცრად, წერილის გახსნისას აღმოაჩინეთ, რომ მართლაც მოგიგიათ ეს დიდი პრიზი. რა თქმა უნდა, თქვენს ბედნიერებას საზღვარი არა აქვს. შემდეგ აღმოაჩინეთ, რომ მანქანას მხოლოდ ერთი წლის შემდეგ

მიიღებთ. თქვენ მაინც ბედნიერი ხართ, მაგრამ უფრო ნაკლებად, ვიდრე მაშინ იყავით, როდესაც წარმოიდგინეთ, რომ ერთ კვირაში ახალი სპორტული ავტომობილით ისეირნებდით. ფაქტობრივად, მზად ხართ გადაიხადოთ გარკვეული მნიშვნელოვანი თანხა, რათა მანქანა ახლავე მიიღოთ და არ იცადოთ კიდევ ერთი წელი. თუ ყოველივე ამას ეთანხმებით, ეს იმას ნიშნავს, რომ დროითი უპირატესობების დადებითი ნორმა გახასიათებთ.

თუ დღევანდელ 1000 დოლარს იმავე ღირებულებას ანიჭებთ, რასაც მომავალი წლის 1250 დოლარს, მაშინ თქვენი დროითი უპირატესობების მიმდინარე ნორმა 25 პროცენტის ტოლია

ზოგიერთი მოწინააღმდეგე დროითი უპირატესობების დადებით ნორმას არაშორსმჭვრეტელობის დადასტურებად მიიჩნევს, ან იმით ხსნის, რომ არ გაგაჩნიათ უნარი, შორეული მომავალი ახლო მომავალივით ნათლად და ხატოვნად წარმოიდგინოთ, ანდა იმით, რომ ადამიანი თავისი ბუნებით ოპტიმისტია და მომავალსაც გადამეტებული ოპტიმიზმით უყურებს. ნებისმიერი ასეთი ახსნა დროითი პრეფერენციების „რაციონალობას“ ეჭვქვეშ აყენებს. თუ გავითვალისწინებთ, რომ ადამიანი მოკვდავია და ცხოვრებაში ყველაფერი მოსალოდნელია, დღევანდელი კვერცხის ნაცვლად ხვალინდელი ქათამი სულაც არ მოგვეჩვენება არარაციონალურად, ან არაშორსმჭვრეტელურად. უფრო მეტიც, თუ ადამიანებს იმის იმედი აქვთ, რომ დროთა განმავლობაში მათი შემოსავალი გაიზრდება, მაშინ მათ შეუძლიათ სრულიად ლოგიკური დასკვნის გამოტანა — დღეს რაიმეზე უარის თქმა უფრო მეტ სუბიექტურ მსხვერპლს გამოიწვევს, ვიდრე იმავე საქონლის გაცილებით მეტ რაოდენობაზე უარის თქმა მომავალში, როდესაც მათგან შემოსავალი, სავარაუდოდ, დღევანდელზე მეტი იქნება.

ახლა კი შეგვიძლია დავუბრუნდეთ ამ თავის დასაწყისში დასმულ კითხვას. სარგებლის გადახდა იმისთვისაა საჭირო, რომ ადამიანებმა უარი თქვან რესურსების მიმდინარე გამოყენებაზე. ეს არის ფასი, რომელიც გამსესხებლებს უნაზღაურებს დაკარგული შესაძლებლობების ფასს და ფასი, რომლის გადახდისთვის მზად არიან მსესხებლები იმ შესაძლებლობების სანაცვლოდ, რომელსაც მათ სესხი აძლევს.

სარგებლის განაკვეთთან დაკავშირებული რისკი

სარგებლის განაკვეთები, რომლებსაც იღებენ ბანკები კორპორაციული მსესხებლებისგან, მაღაზიები — იმ მომხმარებლებისგან, რომლებსაც ღია საკრედიტო ანგარიშები აქვთ, ხოლო ინდივიდები — ფინანსური ინსტიტუტებისგან, საზოგადოების დროითი უპირატესობების მიმდინარე ნორმას ასახავს. ამას გარდა, ისინი შეიცავენ სხვადასხვა სიდიდის პრემიებს რისკისთვის და იმ დანახარჯებს, რომლებიც სესხებასთან დაკავშირებულ მოლაპარაკებებს თან ახლავს. როგორც წესი, კომერციული ბანკისგან თითოეული დოლარის სესხება ინდივიდებს უფრო ძვირი უჯდებათ, ვიდრე მსხვილ, წარმატებულ კორპორაციებს. მაგრამ ეს არ ნიშნავს, რომ ინდივიდები სარგებლის უფრო მაღალ განაკვეთს იხდიან. ისინი ანაზღაურებენ ბანკის იმ დანახარჯებს, რომელსაც ბანკი მათი ფინანსური მდგომარეობისა და ანგარიშების შესასწავლად ეწევა. გარდა ამისა, ისინი იხდიან ერთგვარ სადაზღვევო პრემიას, რომელსაც ბანკი მსესხებლებისგან იღებს იმ რისკის სანაცვლოდ, რაც სესხის დაბრუნებასა და მსესხებლის შესაძლო გაკოტრებასთანაა დაკავშირებული. ბანკს რომ ამ პრემიის მიღება არ შეეძლოს, ის არ დაინტერესდებოდა იმ ინდივიდთათვის სესხის მიცემით, რომელთაც რისკის მაღალი ფაქტორი აქვთ. ამიტომ, როდესაც კანონმდებლები აფიქსირებენ „წლიური სარგებლის“ ზედა ზღვარს, ისინი არა იმდენად სარგებლის განაკვეთს ამცირებენ, არამედ მსესხებლების ზოგიერთ კატეგორიებს ართმევენ სესხის მიღების შესაძლებლობას. ვინაიდან მსესხებლები სესხს არასოდეს აიღებენ, თუ ის მათ მდგომარეობას არ გააუმჯობესებს, ძნელია იმის დადგენა, თუ რა სარგებლობა უნდა მოუტანოს მაქსიმალური სარგებლის განაკვეთის შემზღუდავმა კანონებმა მცირე შემოსავლის მქონე მსესხებლებს.

ეს მნიშვნელოვანი მომენტი და არა მხოლოდ იმიტომ, რომ უარყოფს ზოგიერთ გავრცელებულ და მცდარ წარმოდგენას სარგებლის განაკვეთის საკანონმდებლო შეზღუდვებზე. შემოსავალი, რომელსაც ითხოვს გამსესხებელი სესხის გაცემის სანაცვლოდ, დამოკიდებულია იმაზე, თუ რისი მიღება შეეძლო მას, სესხი სხვა მსესხებლისთვის რომ მიეცა და, აგრეთვე, ამ კონკრეტულ სესხთან დაკავშირებულ რისკზე. კომერციული გამსესხებლები, ამ მხრივ, უნიკალური მოვლენა არ გახლავან. წარმოიდგინეთ ორი კორპორაციის სასესხო თამასუქები, რომელთაც, ჩვეულებრივ, ობლიგაციებს უწოდებენ. ერთ-ერთი კორპორაციაა „პროექტერ ენდ გემბელი“, ხოლო მეორე — გაკოტრების პირას მდგარი კომერციული ავიაკომპანია.

ორივე კორპორაციის ობლიგაციების ღირებულებაა 1000 დოლარი, ხოლო განაღდება ვადა — ერთი წელიწადი. რა ფასად გაიყიდება ეს ობლიგაციები ბაზარზე?

დავუშვათ, „პროექტერ ენდ გემბელის“ ობლიგაციები იყიდება 917 დოლარად. თუ სარგებლის განაკვეთი 9%-ია, დღევანდელი 917 დოლარი ღირს იმდენივე, რაც 1000 დოლარი განაღდება ვადის გასვლის შემდეგ (ერთი წლის შემდეგ). ეს ფასი — 917 დოლარი — სინამდვილეში იმას ნიშნავს, რომ ადამიანები მზად არიან შეინახონ „პროექტერ ენდ გემბელის“ ობლიგაციები წლიური 9%-იანი შემოსავლის გამო, ვინაიდან 917 გამრავლებული 1,09-ზე (ძირითადი თანხა პლუს სარგებელი) უდრის 1000 დოლარს.

$$\$917 \times 1,09 = \$1000$$

ავიაკომპანიის ობლიგაციები გაცილებით იაფად გაიყიდება მაშინაც კი, თუ მათ იგივე ადამიანები შეიძენენ, რომლებიც „პროექტერ ენდ გემბელის“ ობლიგაციებს ყიდულობენ. ამ ობლიგაციების გაუნაღებლობის ალბათობა იმდენად დიდია, რომ მყიდველების დარწმუნება, რომ ასეთ რისკზე წავიდნენ, მხოლოდ იმ შემთხვევაში შეიძლება, თუ მათ ძალიან მაღალი მოგების მიღების შესაძლებლობა მიეცემა. თუ ავიაკომპანიის ობლიგაციები 714 დოლარად გაიყიდება, ეს იმას ნიშნავს, რომ მყიდველები წლიურ 40 პროცენტს მოითხოვენ.

$$\$714 \times 1,40 = \$1000$$

თუ ყველაფერი კარგად დამთავრდა, მყიდველები მიიღებენ 203 დოლარით მეტს, ვიდრე „პროექტერ ენდ გემბელის“ ობლიგაციებით მიიღებდნენ, მაგრამ ამას ახლავს დიდი გაურკვეველობა და არსებობს იმის ალბათობა, რომ გადახდილი თანხის დიდი ნაწილი, ან, შესაძლოა, მთლიანი თანხაც, დაიკარგება. ამგვარად, უფრო მაღალი სარგებელი უნდა განვიხილოთ არა როგორც წმინდა სარგებელი, არამედ პრემია რისკისთვის. ვიდრე სარგებლის მაქსიმალურ განაკვეთს დაანუსებენ, კანონმდებლებმა საკუთარ თავს უნდა ჰკითხოთ, იყიდდნენ თუ არა ისინი ოდესმე ობლიგაციებს დიდი ფასდაკლებით?

სარგებლის რეალური და ნომინალური განაკვეთები

სარგებლის განაკვეთები კიდევ ერთ კომპონენტს შეიცავს, რომელიც რეალურად სარგებელი არც არის. ამ კომპონენტმა განსაკუთრებული მნიშვნელობა 1960-იანი წლების მეორე ნახევრიდან შეიძინა. სარგებლის განაკვეთში შედის დამატებითი თანხა ფულის მსყიდველობითი უნარის მოსალოდნელი შემცირების შემთხვევაში გამსესხებლის საკომპენსაციოდ.

1981 წელს აშშ-ის მთავრობა დათანხმდა გადაეხადა 14 პროცენტის წლიური სარგებელი, რათა მოსახლეობისგან ხუთი წლით სესხი აეღო. იმის რისკი, რომ ფედერალური მთავრობა ვალს არ გადაიხდის, ძალიან მცირეა, ვინაიდან, როგორც შემდგომში ვნახავთ, ფედერალურ მთავრობას შეუძლია ფულის წარმოება ვალების დასაფარავად. ამ სესხებისთვის ისეთი განვითარებული ბაზრები არსებობს, რომ სესხების ტრანსაქციული დანახარჯები აშშ-ს ხაზინისთვის ასევე უმნიშვნელოა. მაშ, რატომ იყო სარგებლის წლიური განაკვეთი 14%-ის ტოლი? იყო თუ არა რესურსების მართვა 1981 წელს 14%-ით უფრო ძვირი, ვიდრე იმავე რესურსების მართვა 1982 წელს? სრულიადაც არა. ისეთი დიდი განაკვეთი იმას ნიშნავდა, რომ 1981 წელს გამსესხებლები მომავალი ხუთი წლის განმავლობაში სერიოზულ ინფლაციას მოელოდნენ. ვინაიდან ფასების დონე წელიწადში 10%-ზე მეტად იზრდებოდა, გამსესხებლები ვარაუდობდნენ, რომ მათ მიერ მიღებული ფულის ღირებულება ყოველწლიურად 10%-ით შემცირდებოდა. ამიტომ ისინი უმატებდნენ 10%-ს იმ სარგებლის განაკვეთს, რომლის მიღებაც მსესხებლებისგან სურდათ. მსესხებლები მზად იყვნენ, გადაეხადათ ამდენი, ვინაიდან ისინიც ვარაუდობდნენ, რომ დოლარის ღირებულება ყოველწლიურად 10 პროცენტით შემცირდებოდა, რაც იმას ნიშნავს, რომ დოლარის გამომუშავება ყოველწლიურად 10 პროცენტით უფრო იოლი გახდებოდა. გაცვლა-გამოცვლა ხდება არა ფულით, არამედ მსყიდველობითი უნარით. სარგებლის საბაზრო განაკვეთი, რომელიც გამოქვეყნებულია გაზეთებში, არის „რეალური“ განაკვეთისა და ინფლაციის მოსალოდნელი დონის ჯამი.

სარგებლის რეალური განაკვეთი საბაზრო (ნომინალური) განაკვეთისა და ინფლაციის მოსალოდნელი დონის სხვაობის ტოლია

ეკონომისტები სარგებლის საბაზრო განაკვეთს ხშირად ნომინალურ განაკვეთს უწოდებენ, რათა წარმოაჩინონ ის ფაქტი, რომ ინფლაციის კომპენსაციისთვის გადახდილი დამატებითი სარგებლის განაკვეთი რეალური სარგებელი არ გახლავთ. 1970 წლიდან მაღალი რანგის კორპორაციების (მაგალითად, „პროექტერ ენდ გემბელის“) ობლიგაციების საშუალო განაკვეთი წელიწადში 7%-ზე ნაკლებიდან 14%-ზე მეტამდე მერყეობს. ეს მერყეობა ძირითადად ინფლაციის მოსალოდნელი დონის ცვლილებების შედეგია. იგივე

ითქმის უძრავი ქონების სარგებელზეც. მსესხებლებს, რომლებმაც გადაიხადეს 15%-ზე მეტი, რათა 1982 წელს აღებული სესხით უძრავი ქონება შეეძინათ (მაშინ ახალ სახლებზე სარგებელი საშუალოდ 15,1% იყო), საცხოვრებელი ფართის ახლანდელი მფლობელობისთვის ოდნავ მიახლოებული სარგებელიც კი არ გადაუხდიათ. რეალური სარგებელი, რომელიც მათ გადაიხადეს, დაახლოებით 3 პროცენტი იყო. შესაძლოა, 2 პროცენტს შეადგენდა სესხის აღებასთან დაკავშირებული მოლაპარაკების დანახარჯები და ვალის გადაუხდელობის რისკის საზღაური. დანარჩენი ასახავდა ინფლაციის იმ მაღალ დონეს, რომელიც 1980-იანი წლების დასაწყისში არსებობდა.

განუზღვრელობა — მოგების აუცილებელი პირობა

დროა, დავუბრუნდეთ კითხვას, რომელიც ადრევე დავსვით. რა არის მოგება? ჩვენ შევთანხმდით, რომ ეს არის მთლიანი შემოსავლისა და მთლიანი დანახარჯების სხვაობა. მთლიანი დანახარჯები ალტერნატიული ღირებულებებია, ამიტომ შეიცავს არა მხოლოდ იმას, რაც ფირმამ სხვას გადაუხადა საქონლისა და მომსახურების გამოყენებისთვის, არამედ თვით ფირმის მიერ მიწოდებული ყველა საქონლის — შრომის, კაპიტალის, მიწის, პირადი დანაზოგის — ღირებულებას. როდესაც მთლიანი დანახარჯების დაანგარიშებისას ვითვალისწინებთ ყველა ამ ალტერნატიულ ღირებულებას, იქმნება შთაბეჭდილება, თითქოს ფირმას აღარ სჭირდება დანახარჯებზე მეტ შემოსავალზე ზრუნვა. ფირმებს შეუძლიათ ჰქონდეთ ნულოვანი მოგება და მაინც განაგრძობდნენ ფუნქციონირებას. ისინი წარმატებულ ფირმებადაც კი შეიძლება ჩაითვალოს, რომელთაც სრული შესაძლებლობა აქვთ, ისე სხონ დამატებითი სახსრები წარმოების გასაფართოებლად მანამ, სანამ მათი შემოსავალი ყველა დანახარჯს ფარავს.

„სარფიანი საქმე“, რომელსაც „ნაღდი მოგება“ მოაქვს, აღარ იქნება ისეთი „სარფიანი“, როდესაც მის შესახებ სხვებიც შეიტყობენ

სინამდვილეში, თუკი ფირმას დანახარჯებზე მეტი შემოსავლის მიღება შეუძლია, განა ამ დარგს იმდენი ხალხი არ მიაწყდება, რომ მათ შორის კონკურენციამ ნულზე დაიყვანოს შემოსავალსა და დანახარჯებს შორის სხვაობა? გარანტირებული შემოსავალი, რომელიც დანახარჯებზე მეტია, აუცილებლად მიიზიდავს ახალ ფირმებს. დარგში მათი შეღწევა პროდუქციის მოცულობას გაზრდის და, მოთხოვნის კანონის თანახმად, საქონლის ფასს შეამცირებს, რითაც შემცირდება სხვაობა მთლიან შემოსავალსა და მთლიან დანახარჯებს შორის. ეს სხვაობა შესაძლოა შემცირდეს მეორე მხრივაც, თუ ახალი ფირმები გაზრდიან მოთხოვნას და დანახარჯებს იმ რესურსებზე, რომლებიც ამ კონკრეტული საქონლის წარმოებას სჭირდება. როდესაც სხვაობა მთლიან დანახარჯებსა და მოსალოდნელ მთლიან შემოსავალს შორის გაქრება, ანუ როდესაც მოგება განუღდება, ახალ ფირმებს მოცემულ სფეროში შეღწევის სტიმულები აღარ ექნებათ.

რეალურ, ცვალებად და არასტაბილურ სამყაროში ასეთი რამ არ ხდება. ადამიანები ხედავენ, რომ ზოგიერთი დარგი მომგებიანია, მაგრამ არ იციან, როგორ დაიდონ წილი ამ მოგებაში. ბევრმა, ინფორმაციის დეფიციტის გამო, შესაძლოა, არც კი იცის ასეთი მოგების არსებობის შესახებ, ამიტომ მოგება არსებობს და იარსებებს კონკურენციის შედეგად მისი შემცირების ტენდენციის მიუხედავად. მაგრამ ეს ხდება განუზღვრელობის გამო, ურომლისოდაც ყველაფერი, რაც კი მოგებასთანაა დაკავშირებული, ყველასთვის ცნობილი გახდებოდა. ადამიანები მოგების მიღების ყველა შესაძლებლობას გამოიყენებდნენ და, აქედან გამომდინარე, მოგება თანდათან ყველგან განუღდებოდა.

ასევე შეგვიძლია ვიმსჯელოთ დანაკარგებზეც. არავინ დაიწყებს კომერციულ საქმიანობას, თუ ეცოდინება, რომ მთლიანი შემოსავალი მთლიან დანახარჯებზე ნაკლები იქნება. მაგრამ მომავალი გაურკვეველია — მოვლენები ყოველთვის ისე არ ვითარდება, როგორც ჩვენ ვვარაუდობთ. გადამწყვეტილებები და ქმედებები ზოგჯერ მცდარია. ყოველივე ამის შედეგად ჩნდება დანაკარგები.

განუზღვრელობა რომ არ არსებობდეს, არც მოგება იქნებოდა და არც დანაკარგები. ამიტომ შეგვიძლია დავასკვნათ, რომ მოგება (ან დანაკარგები) განუზღვრელობის შედეგია. ამგვარად, მოგება არ გახლავთ ამა თუ იმ რესურსების დაუფლების საფასური. ეს არის ნაშთი, ანუ ის, რაც რჩება შემოსავლიდან, როცა ყველა დანახარჯი დაფარულია. ეს არის სხვებზე ზუტი სამომავლო პროგნოზის მიხედვით მოქმედების შედეგი.

მოგებისადმი სწრაფვა

განვიხილოთ მარტივი მაგალითი. ერთ-ერთი სარეკლამო განცხადება მოგიწოდებთ, თანხები ფლორიდაში მდებარე უძრავ ქონებაში დააბანდოთ, რადგან უძრავი ქონების ღირებულება აქ ყოველწლიურად

30%-ით იზრდება. ოცდაათპროცენტიანი წლიური შემოსავალი ბევრად მეტია, ვიდრე ის, რასაც სხვა ინვესტიციებიდან მოვლით, ამიტომ 30 ათას დოლარს ორლანდოსთან მდებარე დაუმუშავებელ მიწის ნაკვეთში აბანდებთ, მომავალ წელს კი ნაკვეთის 39 ათას დოლარად გაყიდვას გეგმავთ. სავსებით მოსალოდნელია, რომ იმედები გაგიცრუვდეთ.

თუ მართლაც მოსალოდნელია, რომ ფლორიდაში უძრავი ქონების ღირებულება წელიწადში 30%-ით იზრდება, იქ მიწის ნაკვეთების შეძენას ბევრი მოისურვებს. ასეთი მისწრაფება ნაკვეთების ფასს მანამდე გაზრდის, სანამ მათში დაბანდებული ფული ზუსტად ისეთ მოგებას არ მოიტანს, როგორც სხვა არსებული საინვესტიციო შესაძლებლობები. თუ სარეკლამო დაპირებებს ბევრი ინვესტორი დაუჯერებს, მათ მიერ დიდი მოგების მიღების სურვილი გამოიწვევს ნაკვეთების ფასის კიდევ უფრო გაზრდას, რის შედეგადაც მომავალში ეს ფასი კი არ გაიზრდება, არამედ შემცირდება.

ვერავინ მოიგებს იმ აქტივებში ან საწარმოებში ფულის დაბანდებით, რომელთაც, გავრცელებული აზრით, შეუძლიათ სარგებლის მიმდინარე განაკვეთზე მაღალი შემოსავლის მოტანა. ასეთი ინვესტირება ჩაითვლება „სარფიან საქმედ“, ხოლო მოთხოვნა „სარფიან საქმეზე“ ისე გაზრდის მასში შეღწევის დანახარჯებს, რომ ეს „საქმე“ სხვა აქტივებსა და შესაძლებლობებზე მომგებიანი აღარ იქნება.

ამის შესახებ ყველა ინვესტორმა იცის. ისეთი კომპანიების აქციების შეძენა, როგორებიცაა „ქსეროქსი“, „პოლაროიდი“ და „მაიკროსოფტი“, მანამდე იყო მომგებიანი, სანამ ისინი სახელს გაითქვამდნენ. ინვესტორებმა, რომლებმაც ხსენებული აქციები ამის შემდეგ შეიძინეს, მოგება ვერ მიიღეს. ყველაზე მეტი, რისი იმედიც მათ შეიძლება ჰქონდეთ, არის ჩადებულ ინვესტიციებზე ისეთი შემოსავლის მიღება, რომელიც დაახლოებით მაინც გაუტოლდება სარგებლის მიმდინარე განაკვეთს. ადამიანები, რომლებიც ცდილობდნენ მიეღოთ „ქსეროქსის“, „პოლაროიდისა“ და „მაიკროსოფტის“ შემოსავლების ნაწილი, ამ კომპანიების აქციების საბაზრო ღირებულებას მანამდე ზრდიდნენ, სანამ შემოსავლის იმ თანხასთან შედარებამ, რომელიც უნდა გადაეხადათ, რათა კომპანიების მოგებაში წილი დაედოთ, ეს აქციები თავისი მიმზიდველობით ურისკო სესხებს არ გაუტოლა.

ამგვარად, გავრცელებული აზრი, რომ შესაძლებელია გამდიდრება წარმატებული კომპანიების აქციებში ფულის ჩადებით, მცდარია. „ინტელი“ სამართლიანად ითვლება მაღალი მოგების მქონე კორპორაციად, მაგრამ „ინტელის“ აქციების საბაზრო ფასი დიდი ხანია ისე გაიზარდა, რომ მასში სრულადაა გათვალისწინებული კომპანიის ყველა სამომავლო მოგება. აქედან გამომდინარე, „ინტელის“ აქციები საუკეთესო შენაძენი არ გახლავთ იმ კომპანიების აქციებთან შედარებით, რომელთა მოგება წლების განმავლობაში ასეთივე მაღალი არ ყოფილა.

ქონების დაგროვება შეიძლება ისეთი საქონლის წარმოებით, რომელიც წარმოების დანახარჯებზე გაცილებით მეტ ფასად გაიყიდება, ან ისეთ საწარმოში ინვესტირებით, რომელიც მოგებას მოიტანს. მაგრამ, მეტად მნიშვნელოვანია, რომ შედეგი განუზღვრელი იყოს. მაღალი მოგების იმედი რომ გქონდეთ, სხვებზე მეტი უნდა იცოდეთ, ან უკეთ უნდა შეგეძლოთ მომავლის წინასწარმეტყველება. წინააღმდეგ შემთხვევაში, მთლიანად ბედის ანაბარა რჩებით. მაგრამ, თუ ბედს მიენდეთ, არსებობს ალბათობა იმისა, რომ არ გაგიმართლებთ და დიდად იზარალებთ. ილბლის მნიშვნელოვანი თვისება ისაა, რომ ის არაპროგნოზირებადია. ინვესტორი, რომელიც თანამიმდევრულად იღებს მოგებას, როგორც არსებული საინვესტიციო შესაძლებლობებიდან მიღებული უკუგების ჩვეულებრივ დონეზე მეტ წმინდა შემოსავალს, სხვებზე უკეთ უნდა ჭვრეტდეს მომავალს.

მენარმე

წინა მსჯელობამ, ალბათ, შეგიქმნათ შთაბეჭდილება, თითქოს ადამიანები მოგებას მხოლოდ იმის შედეგად იღებენ, რომ სხვებზე უკეთესად ჭვრეტენ მომავალს, ხოლო მოგება სხვა არაფერია, თუ არა წარმატებული განსჯის შედეგი. ეს მცდარი შეხედულებაა. მოგების მეტად მნიშვნელოვანი შემადგენელი ნაწილი შრომის აქტიური და შემოქმედებითი მხარეა. ადამიანები უსაქმოდ კი არ სხედან და სხვის შემოსავალს კი არ აკვირდებიან, არამედ ცდილობენ — ყოველ შემთხვევაში, ზოგიერთი მათგანი — საქმეები სხვებისგან განსხვავებულად წარმართონ. მათ იმის რწმენა ამოძრავებთ, რომ განხორციელებული ქმედებები დანახარჯებზე მეტ შემოსავალს მოუტანს. ასეთ ადამიანებს ანტრეპრენიორები ანუ მწარმოებლები ეწოდებათ.

„მენარმე“ ფრანგულად „პასუხისმგებელს“ ნიშნავს. მენარმეები ის ხალხია, ვინც პასუხისმგებლობას კისრულობს სოციალური ცხოვრების ერთ-ერთი სეგმენტის გარდაქმნაზე. მენარმედ ანუ „პასუხისმგებლად“, და არა — უბრალო მონაწილედ, მათ აქცევს ის, რომ საკუთარი აქტივობის შედეგებზე პასუხს აგებენ. ისინი თავიანთ პროექტებში მონაწილეებს ეუბნებიან: „მოგებას მე მივიღებ, სამაგიეროდ, დანაკარგებსაც ჩემს თავზე ავიღებ“. მენარმეები პრეტენზიას აცხადებენ იმ ნაშთზე, რომელიც ყველა შეთანხმების

შესრულების შემდეგ დარჩება. ისინი ამ პოზიციას ირჩევენ, ვინაიდან ფიქრობენ, რომ შეუძლიათ ამოცანის გადანყვეტა. ისინი დარწმუნებულები არიან საკუთარ მორალურ, ფიზიკურ და საორგანიზაციო შესაძლებლობებში. ის, რასაც ადამ სმიტი კომერციულ საზოგადოებას უწოდებდა, ხოლო ადამიანების უმეტესობა კაპიტალისტურ საზოგადოებას უწოდებს, ზოგჯერ შეიძლება განვიხილოთ, როგორც მენარმეთა საზოგადოება. ის, ვინც ამ სახელს ამჯობინებს, ამით ხაზს უსვამს მენარმეთა გადამწყვეტ როლს.

იმისათვის, რომ გავიგოთ მენარმის როლი და მისი პრეტენზია მოგებაზე, დავსვათ კითხვა — „ვინ ხდება ხელმძღვანელი?“ როგორ უნდა შეთანხმდეს მრავალი ადამიანი, რომელთა გაერთიანებაც აუცილებელია გარკვეული საქონლის საწარმოებლად, თუ ვინ რა კონკრეტულ ამოცანას შეასრულებს? ეს მეტად მნიშვნელოვანი კითხვაა, ვინაიდან ადამიანთა შეხედულებები და ინტერესები ხშირ შემთხვევაში კონფლიქტის მიზეზი ხდება. მექანიკურ საწარმოში, რომელიც აღმოსავლეთ ინდუსტრიულ ავენიუზე მდებარეობს, აქილევსი ამტკიცებს, რომ ექვსი მოქლონი საკმარისია ნაკეთობის დასამაგრებლად, ხოლო ჰექტორს მიაჩნია, რომ ცხრაზე ნაკლები არ ივარგებს. რა თქმა უნდა, ცხრა უკეთ დაამაგრებს ნაკეთობას, მაგრამ, ამავე დროს უფრო ძვირიც დაჯდება. უფრო მყარი ნაკეთობა მომხმარებელს მიიზიდავს, მაგრამ უფრო მაღალი ზღვრული დანახარჯების დასაფარავად დანესებულმა მაღალმა ფასმა, შესაძლოა, ზოგიერთი მათგანი დააფრთხოს. ჰექტორს მიაჩნია, რომ გადანყვეტილება მან უნდა მიიღოს, ვინაიდან საინჟინრო განათლება აქვს, მაგრამ აქილევსი არაფრად დაგიდევთ კოლეჯის განათლებას და საკუთარ შრომით გამოცდილებაზე მიუთითებს. შეხედულებებს შორის არსებული სხვაობა, შესაძლოა, აბსოლუტურად გულწრფელი იყოს, მაგრამ ისიც შესაძლებელია, რომ ჰექტორს მეტი სამუშაო უნდოდეს, ხოლო აქილევსს შრომითი დატვირთვის შემცირება სურდეს. ვინ იღებს საბოლოო გადანყვეტილებას? უფრო ზუსტად, ვინ იღებს გადანყვეტილებას იმის თაობაზე, თუ ვინ გააკეთებს საბოლოო დასკვნას?

საბოლოო გადანყვეტილებისათვის მზადყოფნა გადანყვეტილების მიღების უფლებამოსილებას გულისხმობს

ძირითადი პასუხი შემდეგია: ეს უნდა იყოს საბოლოო გადანყვეტილების მიმღები. თუ თქვენ გინდათ, იყოთ უფროსი, უნდა გახდეთ საბოლოო გადანყვეტილების მიმღები. ამას მაშინ შეძლებთ, თუ გუნდის ყველა წევრის თანხმობას მიიღებთ. მწარმოებელი აცხადებს, რომ ყველა პირობას შეასრულებს. რა თქმა უნდა, ამ დაპირებას უნდა ენდონ. სხვები უნდა დარწმუნდნენ, მიაწოდონ საუკეთესო წინადადებები და ძლიონ შიში და შეუთანხმებლობა, დათანხმდნენ იმაზე, რასაც მწარმოებელი გადანყვეტს. ამისათვის, სწორედ მან უნდა წარმოადგინოს სანდო გარანტიები.

სად მთავრდება წინააღმდეგობა?

დავუშვათ, აქილევსმა და ჰექტორმა, რომელთაც ერთმანეთთან კარგი ურთიერთობა აქვთ, ხელოვნების გალერეის გახსნა გადანყვეტეს. აქილევსი კარგად ერკვევა მარკეტინგში, ჰექტორი — ხელოვნებაში. მათ მიაჩნიათ, რომ კარგად ითანამშრომლებენ. თითოეული მათგანი ამ საქმეში 1000 დოლარს აბანდებს და თანახმაა კვირაში 40 საათი იმუშაოს. შემდგომში მეგობრებმა აღმოაჩინეს, რომ ვერ აღწევენ შეთანხმებას იმ საკითხში, თუ როგორ უნდა შეაფასონ მხატვართა ნამუშევრები. ჰექტორს მიაჩნია, რომ საბოლოო გადანყვეტილება მან უნდა მიიღოს, ვინაიდან აქილევსს არაფერი ესმის ხელოვნებაში. აქილევსს კი მიაჩნია, რომ საბოლოო გადანყვეტილების უფლება მას ეკუთვნის, ვინაიდან ჰექტორს არაფერი ესმის მარკეტინგში. თუ ისინი ვერ შეთანხმდნენ, მაშინ პარტნიორობის დასასრულის ალტერნატივა ის იქნება, რომ ერთ-ერთი მათგანი სრულუფლებიანი ხელმძღვანელი გახდება.

ჰექტორი ამბობს: „მოდი, გადანყვეტილებას მე მივიღებ. გარანტიას გაძლევ, რომ საათში 15 დოლარს და, ამას გარდა, შენი ინვესტიციებიდან 10%-იან მოგებას მიიღებ“. თუ აქილევსი მზადაა საგამოფენო დარბაზში საათში 15 დოლარად იმუშაოს და მიიღოს თავისი ინვესტიციებიდან 10%-იანი მოგება, ამასთან, თუ მას მიაჩნია, რომ ჰექტორი საკუთარ ვალდებულებებს შეასრულებს, მაშინ, შესაძლოა, ასე უპასუხოს — „კარგი, მასე იყოს, თუმცა მე მაინც ვფიქრობ, რომ შენ ცდები. იცოდე, თუ შენ ამას ვერ გააკეთებ, ეს შენთვის სიკვდილის ტოლფასი იქნება“. ამრიგად, აქილევსმა ჰექტორი ხელმძღვანელად ცნო. ჰექტორმა კონტრაქტი დადო აქილევსის მომსახურებაზე და საბოლოო გადანყვეტილების მიმღები გახდა. თუ მისი ვარაუდი ამჯერად არ გამართლდა, მთლიან დანაკარგებს ის განიცდის, ხოლო თუ გამართლდა, მთლიან მოგებას იღებს.

განვიხილოთ სხვა მაგალითი. მაღაზიაში ნახეთ მშვენიერი ჩამოფასებული სვიტრი, რომელმაც თვალი

მოგჭრათ და გადანყვიტეთ მისი შექენა. სახლში დაბრუნებისას აღმოჩნდა, რომ ის ოდნავ პატარა გაქვთ. სვიტრი მალაზიაში დააბრუნეთ და აღმოაჩინეთ, რომ მხედველობიდან გამოგრჩათ წარწერა: „ფასდაკლების დროს საქონლის დაბრუნება და გაცვლა აკრძალულია“.

გამყიდველი ძალიან წუხს, მაგრამ სვიტრის დაბრუნება ან გაცვლა არ შეუძლია. თქვენ აღშფოთებული ეუბნებით, რომ ამ მალაზიის მუდმივი კლიენტი ხართ და აქ საკმაო ფულს ხარჯავთ. გამყიდველი კიდევ უფრო მეტად წუხს, მაგრამ ამბობს, რომ ამის უფლება არა აქვს. თქვენ კიდევ უფრო ცხარდებით, ის კი გეუბნებათ — „ჩემს უფროსს დაელაპარაკეთ“.

უფროსიც წუხს, მაგრამ გპასუხობთ, რომ ფასდაკლება იმიტომ ჩაატარა, რომ სვიტრების მთლიანად გაყიდვა სურდა, რის გამოც სვიტრს იმავე ფასად ვერ დაიბრუნებს. თან სწორედ იმიტომ ბრძანა, გამაფრთხილებელი განცხადება გამოეკრათ. საერთოდაც, მალაზია შეღავათიან ფასად გაყიდულ საქონელს არასოდეს იბრუნებს. თქვენ სასტიკად ბრაზდებით და ეუბნებით, რომ ყოველწლიურად ამ მალაზიაში ასობით დოლარს ხარჯავთ. უფროსი გნებდებათ და ნებას გრთავთ, რომ სვიტრი გადაცვალოთ, მაგრამ, სამწუხაროდ, თქვენი ზომის სვიტრის ფერი არ განყოფილ. უფროსი გეუბნებათ, რომ ფულის დაბრუნება მხოლოდ საკუთარი ჯიბიდან შეუძლია, ვინაიდან კომპიუტერით ამის გაკეთება არ შეიძლება. „ეს მალაზიის პოლიტიკაა და მე ვერაფერს შევცვლი“ — წუხს იგი.

საბოლოო გადანყვიტელების მიმღები ერთადერთია, ვისაც აქვს იმის სტიმული, რომ გაითვალისწინოს ყველაფერი, რაც კი დაკავშირებულია დანახარჯებთან და შემოსავალთან

„ეს არასწორი პოლიტიკაა, დამალაპარაკეთ მალაზიის მფლობელთან“, — პასუხობთ თქვენ. მაგრამ რატომ გსურთ მალაზიის მფლობელთან საუბარი? იმიტომ, რომ ეს არის ის, სადაც წინააღმდეგობა მთავრდება. ის არ მთავრდება „მალაზიის პოლიტიკასთან“ დაპირისპირებით. მალაზიის პოლიტიკას ვილაც მართავს. თუ ეს პოლიტიკა უფრო დიდი პოლიტიკის შემადგენელი ნაწილია, მაშინ ამ უკანასკნელსაც ვილაც სხვა მართავს. თქვენ სწორედ ამ დიდი პოლიტიკის განმსაზღვრელის ნახვა გსურთ. თქვენ გსურთ, მიაღწიოთ იმ პიროვნებამდე, რომელსაც საბოლოო პასუხისმგებლობა აკისრია. თქვენ გსურთ დაუმტკიცოთ, რომ თანხა, რომელსაც არ გიბრუნებენ, ბევრად ნაკლებია იმასთან შედარებით, რასაც დაკარგავენ, თუ თქვენ უკმაყოფილო დარჩებით. პიროვნება, ვისთვისაც ამის დამტკიცება გსურთ, არის ის, ვინც მალაზიასთან დაკავშირებულ ყველა დანახარჯსა და მოგებას განაგებს. სწორედ ისაა საბოლოო გადანყვიტელების მიმღები.

„დამალაპარაკეთ მფლობელს“ — ნიშნავს ნაწილიდან მთელზე გადასვლას. თქვენ გსურთ დაელაპარაკოთ პიროვნებას, რომელსაც ამოძრავებს სტიმული, განიხილოს ყველაფერი, რაც მის საქმიანობას შეეხება, ივარაუდოს მომავალი შედეგები, შეადგინოს მოგებისა და დანაკარგების ბალანსი. მხოლოდ მას აქვს გადანყვიტელების მიღების უპირატესობა და ამ აღწერას მხოლოდ საბოლოო გადანყვიტელების მიმღები შეესატყვისება.

არამომგებიანი ინსტიტუტები

საბოლოო გადანყვიტელების მიმღებები ყველა იმ საზოგადოების მთავარი მოქმედი პირები არიან, რომელთაც ახასიათებთ მაღალი სპეციალიზაცია და გაცვლა. ის ინსტიტუტები, რომლებსაც არა ჰყავთ საბოლოო გადანყვიტელების მიმღები, უარესად ფუნქციონირებენ, ვიდრე ისინი, რომელთაც ამგვარი ხალხი ჰყავს. განვიხილოთ, მაგალითად, რიგში მდგომი მყიდველების შემთხვევა. როგორც მე-4 თავში აღვნიშნეთ, რიგში მდგომისას მყიდველები განიცდიან დროის დანაკარგს, მაგრამ არც გამყიდველები იღებენ მოგებას. რიგში მდგომის გამო მცირდება მოთხოვნის რაოდენობა, ვინაიდან ეს მყიდველთა რეალურ დანახარჯებთანაა დაკავშირებული. რამდენჯერ გამობრუნებულხართ და სხვაგან წასულხართ, როდესაც დიდი რიგი დაგინახავთ? რატომ არ იღებენ გამყიდველები ზომებს რიგების შესამცირებლად? შესაძლოა ეს იმიტომ ხდება, რომ რიგის შემცირების ზღვრული დანახარჯები მოსალოდნელ ზღვრულ შემოსავალს გადააჭარბებს. მაგრამ ეს შეიძლება იმის ბრალიც იყოს, რომ ასეთ დროს საბოლოო გადანყვიტელების მიმღები ადგილზე არ იმყოფება. აქ არავინაა ისეთი, ვისაც იმის სტიმული აქვს, რომ შეაფასოს ყველა დანახარჯი და შემოსავალი და შესაბამისად მართოს სიტუაცია.

სწორედ იმიტომაც გრძელი რიგები საფოსტო განყოფილებებში და არა სასურსათო მაღაზიებში. ფოსტის თანამშრომლები დაახლოებით ისევე იხარჯებიან, როგორც სასურსათო მაღაზიების მოლარეები.

განსხვავება კი იმის შედეგია, რომ სასურსათო მაღაზიის პოლიტიკას აწესებს საბოლოო გადაწყვეტილების მიმღები, რომელსაც იმის სტიმული აქვს, რომ გამოთვალოს გრძელი რიგების და დამატებითი მოლარეების დაქირავების დანახარჯები და იმოქმედოს ამ დანახარჯების შედარების საფუძველზე. საფოსტო განყოფილებებში და, საერთოდ, საფოსტო მომსახურებაში ასეთი საბოლოო გადაწყვეტილების მიმღები არ არსებობს.

არამომგებიან ინსტიტუტებს არ ჰყავთ საბოლოო გადაწყვეტილების მიმღები და ხშირად ამიტომაცაა მათი მდგომარეობა სავალალო. თუ ამის მაგალითი გსურთ, გაიხსენეთ თქვენთვის ნაცნობი კოლეჯი ან უნივერსიტეტი. კოლეჯები და უნივერსიტეტები ბევრ „სისულელეს“ სჩადიან, ვინაიდან არავინ არის ისეთი, ვისაც აქვს სტიმული, რომ ერთმანეთს შეადაროს მიმდინარე პოლიტიკისა და მისი შეცვლისთვის საჭირო ქმედებების დანახარჯები. სიტყვა „სისულელე“ მხოლოდ ყურადღების გამახვილების მიზნით გამოვიყენეთ. სინამდვილეში, კოლეჯებს და უნივერსიტეტებს არ ჰყავთ საბოლოო გადაწყვეტილების მიმღებები და, აქედან გამომდინარე, არა აქვთ გონივრულად მმართველი ცენტრები.

„სისულელის“ კიდევ ერთი სტანდარტული მაგალითია ის, რის შესახებაც იცის ყველამ, ვისაც საქმე ჰქონია არამომგებიან ინსტიტუტებთან. ეს არის საბიუჯეტო პერიოდის დასრულებისას ატეხილი ფაციფუცი, როდესაც დეპარტამენტის მენეჯერები ცდილობენ ბიუჯეტის თითოეული ცენტის დახარჯვას; რატომ ხდება ეს? „თუ არ დავხარჯეთ, დავკარგავთ“ — ისმის პასუხად. დეპარტამენტი, რომელსაც საბიუჯეტო წლის ბოლოს 1000 დოლარი აქვს, კარგავს ორი ადამიანის სასიამოვნო მოგზაურობის შესაძლებლობას. ეს ფული შეიძლება, ფრიად საჭირო შესყიდვებისთვის სხვა დეპარტამენტს გამოეყენებინა, მაგრამ პირველი დეპარტამენტის ხელმძღვანელობისთვის სასიამოვნო მოგზაურობის მნიშვნელობა ბევრად მეტია, ვიდრე მეორე დეპარტამენტისთვის — აუცილებელი შესყიდვები.

ვისა აქვს ამ შემთხვევაში უფლება და სტიმული, განსაზღვროს ორგანიზაციის მთლიანი რეალური მოგება ამ მოგზაურობისა და აუცილებელი შესყიდვებისგან, ანუ იმის უფლება, რომ შესაბამისად გადაანაწილოს ეს 1000 დოლარი? კოლეჯისა და უნივერსიტეტის ადმინისტრაციამ იცის, რომ გადახარჯვა ხშირი მოვლენაა. ასევე იციან ეს არამომგებიანი ინსტიტუტების, მათ შორის, სამთავრობო ინსტიტუტების ხელმძღვანელებმა, მაგრამ, საბოლოო გადაწყვეტილების მიმღების გარეშე, ამ სიტუაციის შეცვლა არავის შეუძლია.

სოციალიზმიდან კაპიტალიზმში გარდამავალი პერიოდი

შესაძლოა, სწორედ ეს იყო ცენტრალიზებულად დაგეგმილი ეკონომიკის იმ კრახის მიზეზი, რომელიც ეკონომისტებმა საუკუნით ადრე იწინასწარმეტყველეს, მაგრამ ყველასთვის ცხადი მხოლოდ 1980-იანი წლების ბოლოსთვის შეიქნა. ცენტრალიზებული დაგეგმვის ისტორია სავსეა ცნობებით უსარგებლო ნივთების უზარმაზარი დანახარჯებით წარმოების შესახებ, ალტერნატიული ღირებულებების გაუთვალისწინებლად. მანქანა-დანადგარები მზადდებოდა სათადარიგო ნაწილების გარეშე, რაც მათი გამოყენების საშუალებას არ იძლეოდა. მოსავალი ძალიან მცირე იყო, ვინაიდან არ ხდებოდა დათესვის და კულტივაციის შესახებ კოორდინირებული გადაწყვეტილებების მიღება. ეკონომია პროდუქციის დაბალ ხარისხში გამოვლინდებოდა, რის გამოც ეს პროდუქცია, ძირითადად, ჯართად იქცეოდა. არსებობდა ლურსმნების ქარხანა, რომელიც პანანინა ლურსმნებს აწარმოებდა იმის გამო, რომ ლურსმნების რაოდენობა გეგმით იყო განსაზღვრული და ქარხანა, რომელიც ნელინადნი ერთ უზარმაზარ ლურსმანს ამზადებდა, ვინაიდან გეგმა მხოლოდ წარმოებული ლურსმნის წონას განსაზღვრავდა.

ლურსმნების სწორი ასორტიმენტი ისაა, რომელიც ალტერნატიული საწარმოო სტრატეგიის შედეგია, ანუ იმ სტრატეგიისა, რომელიც ყველა ხარჯსა და ყველა მოგებას ითვალისწინებს. სწორი ასორტიმენტი შეკვეთილ იქნება მხოლოდ იმ შემთხვევაში, როდესაც ერთდროულად იარსებებენ სტიმული და უფლებები, რომელთაც საბოლოო გადაწყვეტილების მიმღებზე დაფუძნებული სისტემა მოუყრის თავს.

ნებისმიერი საზოგადოება, რომელიც ოფიციალურად გმობს მოგებას, როგორც შრომის ექსპლუატაციიდან მიღებულ ზედმეტ ღირებულებას, ხელს უშლის გადაწყვეტილების მიმღები სისტემის განვითარებას. ის ხელს უშლის ადამიანებს, საკუთარ თავზე აიღონ მენარმის ფუნქცია, უკრძალავს შეთანხმებებს, რომელიც მათ საშუალებას მისცემდა მენარმეზად ქცეულიყვნენ, ის არ მისცემს ჰექტორს უფლებას, შეუთანხმდეს აქილევსს, ვინაიდან ჰექტორი ამ შემთხვევაში „კაპიტალისტად“ გადაიქცევა, ხოლო აქილევსი ექსპლოატირებულ მუშად დარჩება. ყველაზე ცუდი ისაა, რომ ასეთი საზოგადოება განვითარების საშუალებას არ აძლევს იმ ინსტიტუტებს, რომლებიც ხელს შეუწყობენ შეთანხმებებს და დაიცავენ მოლაპარაკებებს.

ასეთი ინსტიტუტების არარსებობა ხელს უშლის ყოფილ სსრკ-ში საბაზრო სისტემის ჩამოყალიბებას. ახალ რესპუბლიკებს არ გააჩნიათ ძირითადი ინსტიტუტები, რომლებიც „კაპიტალისტურ“ საზოგადოება-

ში გარდამავალი პერიოდის დანახარჯებს უზრუნველყოფენ და ადამიანებს საშუალებას აძლევენ ჩამოაყალიბონ ახალი ურთიერთობები. რათა დავინახოთ, რამდენად რთულია ამ შეთანხმებების მიღწევა, უნდა გადავხედოთ „უოლ სთრით ჯორნელს“, განსაკუთრებით, რუბრიკას „ფული და ინვესტიციები“. შეთანხმება რთულია არა იმიტომ, რომ ექსპერტებს სურთ, უმეცრებაში გვამყოფონ, არამედ იმიტომ, რომ ინსტიტუტები, როგორც კომერციული საზოგადოების წევრები, ცდილობენ ნაკლებხარჯიანი გზების გამოძიებას, რათა დადონ შეთანხმებები და უზრუნველყონ მათი შესრულება. ბანკების, სადაზღვევო კომპანიების, ბროკერების, საკონსულტაციო სააგენტოების, საბუღალტრო ფირმების, სალიზინგო კომპანიების და სხვა ინსტიტუტების მოვალეობაა, ხელი შეუწყოს საზოგადოებაში საკუთრების უფლების დანესებას, მიწის საკუთრების კანონის ძირითადი საკანონმდებლო აქტის შექმნას, იმ მორალური პრინციპების დანესებას, რომლებიც „თამაშის ახალ წესებს“ ქმნის.

სოციალიზმიდან კაპიტალიზმზე წარმატებული გადასვლა არანაკლებ დროს მოითხოვს, ვიდრე ამ ინსტიტუტების მშენებლობას სჭირდება და არანაკლებ რთულია, ვიდრე ამ ინსტიტუტების წარმატებული განვითარება. ეს გადასვლა ვერ იქნება წარმატებული, თუ ხალხის მოთმინების ფიალა მანამდე აივსო, სანამ ამ ინსტიტუტების საკმარისი რაოდენობა ჩამოყალიბდება.

საზოგადოება, რომელიც მოგებას კრძალავს, თავისი წევრების პასუხისმგებლობას ასუსტებს

შევაჯამოთ: მწარმოებლები საზოგადოების ცვლილების განმახორციელებელი აგენტები არიან. ეს ის ხალხია, ვისაც გაცნობიერებული აქვს განსხვავება იმათ შორის, რაც არის და რაც უნდა იყოს, აგრეთვე ამ განსხვავების აღმოფხვრისგან მიღებული მოგების შესაძლებლობები. ისინი აწესებენ კონტროლს იმ რესურსებზე, რომლებიც უნდა გამოიყენონ და ამ რესურსებს მფლობელებისგან ქირაობენ. მფლობელები თმობენ საკუთარი რესურსების კონტროლის უფლებას, მწარმოებელთა მხრიდან გადახდილი თანხების სანაცვლოდ. ამ გადასახადების ჯამი მწარმოებელთა დანახარჯებია. სხვაობა ამ დანახარჯებსა და მწარმოებელთა პროექტებისაგან მიღებულ მოგებას შორის არის მწარმოებელთა მოგება (ან წაგება, იმ შემთხვევაში, თუ მათი ვარაუდი მცდარი აღმოჩნდა).

ამას ყველა აკეთებს

ერთი წუთით შევჩერდეთ და ცნება „მოგება“ (და წაგება) გავათავისუფლოთ ისეთი შემზღვეველი ასოციაციებისაგან, რომლებიც შეიძლება ჩვენ მსჯელობისას წარმოიშვას. მოგება და წაგება შეიძლება ჰქონდეს ყველას და არა მხოლოდ ფირმებს ან იმ ადამიანებს, რომლებიც ინვესტიციებს ფინანსურ აქტივებში დებენ.

განვიხილოთ ჯუზეპე ვიბრატოს სევდიანი ისტორია. ჯუზეპე სამი წელიწადია კონსერვატორიაში სწავლობს იმ იმედით, რომ კარიერას ოპერაში გაიკეთებს. დაახლოებით იმ მომენტისთვის, როდესაც ჯუზეპე კონსერვატორიას ამთავრებს, საზოგადოება მთლიანად კარგავს ინტერესს ოპერის მიმართ და ჯუზეპე ზარალობს, მაგრამ არ ღირს ამ ზარალის ძალიან გამუქება, ვინაიდან ჯუზეპეს, შესაძლოა, არცთუ მცირე უკუგება მიეღო მუსიკალურ განათლებაში ინვესტიციების ჩადებით — იგი ხომ ამდენი წლის განმავლობაში უსმენდა ვერდისა და ვაგნერის არიებს. განათლებას შეუძლია ადამიანები მოამარაგოს არა მარტო ღირებული საბაზრო ჩვევებით, არამედ იმითაც, რომ შესძლონ სიცოცხლით ტკობა. ოღონდ, თუ გავითვალისწინებთ, რომ ჯუზეპე სამი წლის განმავლობაში სწავლის საფასურს იხდიდა და მომავალი შემოსავლის იმედით უარს ამბობდა საკუთარ შემოსავალზე, მაშინ შეგვიძლია ვთქვათ, რომ საზოგადოების გემოვნების ცვლილების შედეგად ჯუზეპემ ბევრი დაკარგა.

დანაკარგებს განიცდიან აეროკოსმონავტიკის ინჟინრებიც, როდესაც ფედერალური მთავრობა კოსმოსურ პროგრამებს კვეცავს, კოლეჯის პროფესორები აგებენ, როდესაც ფედერალური მთავრობა იღებს უმაღლესი განათლებისთვის დამატებითი თანხების გამოყოფის შესახებ გადაწყვეტილებას, მწერალი იღებს მოგებას, როდესაც ისეთ წიგნს წერს, რომელიც მკითხველის ყურადღების ცენტრში ექცევა, დიდად განსწავლული ასტროლოგები განიცდიან დანაკარგებს, როდესაც ადამიანებს აღარ სჯერათ იმისა, რომ ვარსკვლავები მათ ბედს განსაზღვრავენ (მიაქციეთ ყურადღება ბოლო მაგალითს — ასტროლოგიის ზოგიერთი მიმდევარი დღესაც მოგებაშია, ვინაიდან უკანასკნელ ხანს ისევ გაიზარდა ინტერესი ძველი შეხედულებების მიმართ).

ყველა ამ მაგალითში საქმე ფულად შემოსავალს ეხება, მაგრამ მოგება და წაგება აუცილებლად არაა დაკავ-

შირებული ფულადი სიმდიდრის ცვლილებასთან. მოთხილამურე, რომელიც მთაზე ავიდა და იქ ცუდი ამინდი დახვდა, დანაკარგებს განიცდის, მაგრამ თუ დაბრუნებისას დარდის გასაქარვებლად რესტორანში შევა და იქ თავის მომავალ მეუღლეს გაიცნობს, მაშინ მოგებას მიიღებს. თუ რამდენიმე წლის შემდეგ აღმოჩნდება, რომ მისი ცოლი კიდევ უფრო ჭკვიანი და სასიამოვნო ქალია, ვიდრე თავიდან ეგონა, მაშინ მისი მოგება გაიზრდება. დასასრულ, წვიმიანი სამთო კურორტიდან მიღებული მოგება მაქსიმუმს აღწევს, როდესაც ცოლ-ქმარს პატარა ანგელოზის მსგავსი არსება გაუჩნდება, რომელიც მათ ცხოვრებას ბედნიერებით ავსებს. ეს მაგალითები შეგვახსენებს, რომ მოგებას ცხოვრების ყველა სფეროში ვხვდებით და, რაც არანაკლებ მნიშვნელოვანია, ისინი უმეტეს შემთხვევაში, დაკავშირებულია შორსმჭვრეტელობასა და გადაწყვეტილების მიღების უნართან.

კონკურენციის შეზღუდვა

იქმნება შთაბეჭდილება, თითქოს მოგების ანალიზისას მხედველობიდან გამოგვრჩა გარკვეული მნიშვნელოვანი დეტალი. თუ მოგება ყოველთვის განუზღვრელობის შედეგია, მაშინ რისკენ მიისწრაფოდნენ განსაკუთრებული ინტერესების მქონე ჯგუფები, რომლებზეც წინა თავში ვისაუბრეთ? რის მიღებას ლამობენ ექიმების, სანტიქნიკოსების, ფერმერების, მფრინავების, ექთნების ან მშენებლების ასოციაციები, როდესაც მთავრობას თხოვენ, მათ სფეროში კონკურენცია შეზღუდოს? ისინი ნამდვილად არ ესწრაფვიან განუზღვრელობას. პირიქით, ცდილობენ შეზღუდონ განუზღვრელობა, ყოველ შემთხვევაში, საკუთარი თავისთვის მაინც. ეწინააღმდეგებიან რა ფასების შემცირებას და დარგში კონკურენტების შემოსვლას. თუ წარმატებას მიაღწევენ, განა გარანტირებულ მოგებას არ მიიღებენ? ხოლო გარანტიები და განუზღვრელობა სხვადასხვა პოლუსებია. ყურადღებით დავაკვირდეთ, მართლაც უქმნის თუ არა კონკურენციის შეზღუდვა ნიადაგს იმას, რასაც გარანტირებული მოგება შეიძლება ვუნოდოთ.

წარმოიდგინეთ, რომ თქვენ, შემთხვევით, ანუ დროის, ძალისხმევითა და სხვა რესურსების დახარჯვის გარეშე, გამოიგონეთ გაუმჯობესებული სათაგური, რომლის ნახაზი თევზაობისას შეადგინეთ. მთავრობა აფასებს თქვენი გამოგონების მნიშვნელობას, გაძლევთ პატენტს, რის შემდეგაც მომავალი წარმოების დაგეგმვას იწყებთ. ვინაიდან მთელი მსოფლიო მზადაა, დაუკავშირდეს მას, ვინც გაუმჯობესებულ სათაგურს გამოიგონებს და იმიტომ, რომ თქვენი პატენტი კრძალავს 17 წლის განმავლობაში სხვების მიერ მის გამოყენებას, თქვენ მდიდრდებით. პირველი წლის შედეგები სასიხარულო პროგნოზებს ადასტურებს: მოგებამ 100 000 დოლარი შეადგინა და შეგიძლიათ, მომავალი 16 წლის განმავლობაში, ყოველწლიურად 100 000 დოლარის მოლოდინში იყოთ. თითქოს ეს საკმარისად გარანტირებული მოგებაა. მაგრამ დავაკვირდეთ მოვლენათა მსვლელობას.

რა არის თქვენი მოგების წყარო? რა თქმა უნდა, ეს თქვენი პატენტი, რომელიც ხელს უშლის კონკურენტებს, შეამცირონ სხვაობა თქვენს მთლიან შემოსავალსა და მთლიან დანახარჯებს შორის, მაგრამ სწორად გამოიანგარიშეთ თუ არა ამ გაუმჯობესებული სათაგურის წარმოების დანახარჯები?

კონკურენცია სხვა ფრონტებზე

თუ პატენტს ყოველწლიურად თქვენთვის გარანტირებული 100 000 დოლარის მოგება მოაქვს, განა მისი ფლობა ასეთსავე შემოსავალს არ მოუტანს სხვასაც? მართლაც, განა პატენტს მეტი ფასი არ ექნება და 100 000 დოლარზე მეტს არ მოუტანს იმას, ვინც მთელი ცხოვრება სათაგურებს აწარმოებდა და თქვენზე გაცილებით უკეთ ერკვევა მის წარმოებასა და გასაღებაში? ამიტომ, იმათ შორის, ვინც თავქუდმოგლეჯილი გამოიქცევა თქვენთან, როდესაც გაუმჯობესებულ სათაგურს გამოიგონებთ, ალბათ იქნებიან, სათაგურების დამზადების გამოცდილი სპეციალისტები, რომლებიც მოინდომებენ თქვენი პატენტის შეძენას ან ლიცენზიის აღებას. ამის შედეგად თქვენ აღმოაჩენთ, რომ, თუ უარს იტყვით პატენტის გაყიდვას ან ლიცენზიის გაცემაზე და გაუმჯობესებული სათაგურების ერთადერთ დამამზადებლად დარჩებით, მაშინ დანახარჯებს თქვენს მიერ უარყოფილი შესაძლებლობების ღირებულებაც დაემატება.

დავუშვათ, სათაგურების გამოცდილი დამამზადებელი რომელიმე ფირმა გათავაზობთ, რომ პატენტი მილიონნახევარ დოლარად მიყიდოთ. საიდან აიღო მან ეს ციფრი? ფირმას შეეძლო გაეთვალა, რომ თქვენი პატენტი საშუალებას მისცემს გაზარდოს წლიური შემოსავალი მინიმუმ 200 000 დოლარით. თუ ისეთ, შედარებით უსაფრთხო ინვესტიციებში ფულის ჩადებისას, როგორცაა აშშ-ს მთავრობის ობლიგაციები, უკუგების მიმდინარე ნორმა 7%-ის ტოლია, მაშინ თქვენი პატენტი, რომლის ფასიც ერთნახევარი მილიონია, კარგი საინვესტიციო ობიექტი იქნება — ის წლიურ 13%-იან შემოსავალს იძლევა. რა თქმა უნდა, ფირმას ერჩივნა, პატენტის ნაკლებ ფასად შეეძინა. 1,2 მილიონის შემთხვევაში 200 000 უკვე წლიურ 16,67%-ს ნიშნავს. მაგრამ არსებობენ სათაგურის სხვა დამამზადებლებიც. მათთვის 16,67% შემოსავალი ისეთი გარიგებაა, რომელსაც ხელიდან არ გაუშვებენ ასეთი ვაჭრობის შედეგად ფასი 1,5 მილიონამდე იზრდება. ასეთია პროცესი, რომლის მეშვეობითაც განისაზღვრება თქვენი პატენტის საბაზრო ღირებულება.

როდესაც განუზღვრელობა ქრება, კონკურენტული ვაჭრობის შედეგად მიღებული მოგება წარმოების დანახარჯებად გადაიქცევა

როგორ აისახება ყოველივე ეს თქვენს ყოველწლიურ 100000-დოლარიან მოგებაზე? სინამდვილეში თქვენი მოგება დანაკარგად იქცევა. გესმით თუ არა, როგორ და რატომ ხდება ასე? როდესაც, სათაგურების დამამზადებლებს შორის კონკურენციის გამო, თქვენი პატენტი 1,5 მილიონ დოლარად ფასდება, სათაგურების დამზადების გაგრძელების დანახარჯები ყოველწლიურად დაახლოებით 105000 დოლარით იზრდება: ეს არის შემოსავალი, რომელზეც უარს ამბობთ, თუ წინააღმდეგი ხართ პატენტის გაყიდვასა და მიღებული თანხების სახელმწიფო ობლიგაციებში ჩადებაზე. მოხდა შემდეგი: როდესაც ხმა დაირხა, რომ თქვენი პატენტის ფლობას გარანტირებული მოგება მოაქვს, ანუ წლიური შემოსავალი, რომელიც დანახარჯებზე მეტია, პოტენციურმა მფლობელებმა დაიწყეს ვაჭრობა პატენტის მოსაპოვებლად. მათმა ვაჭრობამ თქვენი მოგება წარმოების დანახარჯებად გადააქცია — იმ შესაძლებლობის ფასად, რომელიც დათმეთ, როდესაც გაყიდვაზე უარი განაცხადეთ.

რა მოსდის ფირმას, რომელმაც თქვენი პატენტი იყიდა? მიიღებს თუ არა იგი მომავალში მოგებას? შესაძლოა, ასეც მოხდეს. თუ მოვლენები ისე განვითარდა, როგორც ფირმა ვარაუდობდა და მისი მოგება ყოველწლიურად 200000 დოლარით გაიზარდა, მაშინ თქვენი პატენტის შეძენის გადანყვეტილება მართებული ყოფილა. რა თქმა უნდა, ამ ორასი ათასი დოლარის ნახევარზე მეტი წარმოების ხარჯები იქნება — ის შემოსავალი, რომელზეც ფირმამ უარი განაცხადა, როდესაც 1,5 მილიონი დოლარი პატენტის შესაძენად დახარჯა და სახელმწიფო ობლიგაციებში არ დააბანდა. დანარჩენი შეიძლება განხილულ იქნას, როგორც ნამდვილი მოგება, როგორც მყიდველი ფირმისთვის პატენტის ნამდვილი ღირებულების მიმართ სანყისი განუზღვრელობის შედეგი, შემოსავალი, რომელიც მიიღო ფირმამ თქვენი პატენტის შეძენისა და გამოყენების ინიციატივისთვის.

აქვე ისიც უნდა აღინიშნოს, რომ აღწერილი კონკურენტული პროცესი მაშინვე განახლდება, როგორც კი მოგება შედარებით გარანტირებული გახდება. სხვა ფირმებს შეუძლიათ განახლოონ პატენტზე ვაჭრობა და მისი ფასი 1,5 მილიონზე მეტად გაზარდონ. ეს პატენტი 1,5 მილიონი მხოლოდ ამ ფირმისთვის რომ ღირდეს, ეს იმის მიმანიშნებელი იქნებოდა, რომ ფირმა რაღაც დამატებით უნიკალურ რესურსებს იყენებს — შესაძლოა, მარკეტინგის მენეჯერს, რომელიც განსაკუთრებული ნიჭითაა დაჯილდოებული და ისეთ რეკლამას ამზადებს, რომელიც მომხმარებელს თავგების წინაშე შიშს აღუძრავს. ამ შემთხვევაში კონკურენტული ვაჭრობის შედეგად ამ დამატებითი რესურსის ფასი გაიზრდება, როდესაც სხვა ფირმების მოვლენებს გააანალიზებენ და ამ „მომგებიანი“ რესურსის ხელში ჩაგდებას შეეცდებიან. თუკი ფირმა იძულებულია მეტი გადაუხადოს მარკეტინგის მენეჯერს, რათა მისი მომსახურებით სარგებლობა განაგრძოს, მისი „მოგების“ წილი სახელფასო დანახარჯების ნამატად გადაიქცევა.

ასეთი მოვლენები ყველა დარგში ხდება და მათ დანახვას შეეძლებოთ, თუ გვეცოდინება, რას უნდა დავაკვირდეთ.

კონკურენცია ძირითად რესურსებზე

ხორბლის მაღალი ფასის დანესება ხორბლის მოყვანის დანახარჯებს ზრდის

როდესაც მთავრობა ცდილობს ფერმერების შემოსავლის გაზრდას და ხორბლის მაღალ ფასს აწესებს, მიწა უფრო ღირებული ხდება და, შესაბამისად, მისი ფასიც იზრდება. ფერმერ-მოიჯარეები მეტ ქირას იხდიან, ხოლო ის ფერმერები, რომელთაც მიწის ნაკვეთების შეძენა სურთ, იძულებულნი არიან, ამისთვის მეტი გადაიხადონ. ფერმერების „მოგების“ ზრდა, რომელიც მთავრობის ასეთი ქმედების მიზანი იყო, იწვევს ხორბლის წარმოების დანახარჯების ზრდას, რაც მიწის გამოყენების დანახარჯების ზრდითაა განპირობებული. ეს პროცესი მაშინვე დაიწყება, როგორც კი მთავრობის მიერ მიღებული ზომები გახმაურდება. ამ ზომების შედეგად, სარგებლობას მიიღებენ ისინი, ვინც მიწას ფლობდა მანამ, ვიდრე მთავრობის ეს გადანყვეტილება ყველასათვის ცნობილი გახდებოდა. ფასების ხელოვნური ზრდის შედეგად წარმოქმნილი მოგება დარჩება მას, ვისაც, იღბლისა თუ შორსმჭვრეტელობის გამო, სათანადო პერიოდში საკუთრების შესაბამისი უფლებები ჰქონდა.

რომელიმე საქმიანობის შემზღვეველი ლიცენზიები ამ
საქმიანობის დანახარჯების ზრდას იწვევს

როდესაც ტაქსების მფლობელები ადგილობრივ მთავრობას ქალაქში მუშაობის ლიცენზიის მქონე ტაქსების რაოდენობის შემცირებას აიძულებენ, ლიცენზიის ფლობა უფრო ღირებული ხდება. ამ შემთხვევაში ლიცენზიის მისაღებად დაწყებული კონკურენცია ლიცენზიის ფასს მანამდე ზრდის, სანამ ტაქსების ექსპლოატაციის დანახარჯები, ლიცენზიის შენარჩუნების ან ყიდვის ალტერნატიული ღირებულების ჩათვლით, არ გაუტოლდება ექსპლოატაციიდან მიღებულ შემოსავალს. ეს იმას არ ნიშნავს, თითქოს ტაქსის მფლობელები ამ ლობისტური კამპანიიდან მოგებას არ მიიღებენ. მათ, ვისაც ლიცენზიები იმ მომენტამდე ჰქონდათ, როდესაც სხვებმა შემზღვეველი ზომების მიღების შესახებ შეიტყვეს, მოგება მიიღეს ლიცენზიების ღირებულების გაზრდის შედეგად. ეს ზრდა მათი მოგებაა და სწორედ ამის იმედი ჰქონდათ, როდესაც ლობისტურ კამპანიას იწყებდნენ, მაგრამ, როგორც კი ლობისტური ძალისხმევა წარმატებით დასრულდება, ტაქსების ექსპლოატაცია გაძვირდება, ვინაიდან ტაქსის მფლობელებს ძვირადღირებული ლიცენზიების შექმნა მოუწევთ.

დიდ ქალაქში ზემოაღნიშნული სიხშირის სატელევიზიო არხის გამოყენების უფლება მეტად ღირებული საკუთრების უფლებაა. კავშირგაბმულობის ფედერალური კომისია ამ უფლებას მხოლოდ იმათ რომ აძლევდეს, ვინც უმაღლეს ფასს შესთავაზებს, მთავრობა საკმაოდ დიდ თანხას მიიღებდა, ხოლო ტელეარხის გამოყენებისგან მიღებული „მოგება“ ტელეკომპანიის საქმიანობის დანახარჯი გახდებოდა. სინამდვილეში კომისია ზოგიერთი არხით სარგებლობის უფლებას უფასოდ იძლევა საკმაოდ ბუნდოვანი კრიტერიუმების საფუძველზე, რომლებიც დაკავშირებულია კონკურენტი კანდიდატების ღირებულებებთან და საზოგადოებისთვის სასარგებლო სამომავლო დაპირებებთან. ამის შედეგად, კანდიდატები კონკურენციას იურისტების, ბუღალტრების და საზოგადოებასთან ურთიერთობის ყველანაირი სპეციალისტების მეშვეობით ეწევიან, რათა გავლენა მოახდინონ კავშირგაბმულობის ფედერალური კომისიის გადწყვეტილებებზე. მოცემულ შემთხვევაში „მოგების“ შემქმნელ კრიტიკულ რესურსს ამ კომისიის გადწყვეტილება წარმოადგენს, კონკურენცია კი მიმართულია ამ გადწყვეტილებაზე კონტროლის მისაღწევად. ტელეარხის მიღების „მოგება“, ამგვარად, პოლიტიკური ზენოლის დანახარჯებად გადაიქცევა.

კონკურენცია და საკუთრების უფლება

მოგება და წაგება განუზღვრელობის შედეგია და მის გარეშე არ არსებობს. იქ, სადაც ყველაფერი ზუსტადაა ცნობილი, მოგებისთვის გამართული კონკურენცია ამ მოგებას თავადვე სპობს — ის ან მოგებას ამცირებს, ან დანახარჯებს ზრდის. ასეთ დასკვნაში არაფერია გასაოცარი — იგი ლოგიკურად გამომდინარეობს მოგებისა და დანახარჯების ჩვენეული განსაზღვრიდან. ის, რაც ნამდვილად მნიშვნელოვანია და რის ახსნასაც ამ თავში შევეცადეთ, არის ფორმა, რომელსაც შესაძლო მოგების მისაღებად ღებულობს კონკურენცია და შესაბამისი სოციალური შედეგები.

უბიძგებს კი მოგების სურვილი ადამიანებს იმისკენ, რომ გაუმჯობესებული სათაგურები დაამზადონ, თუ იმისკენ, რომ იბრძოლონ, რათა მათ ტერიტორიაზე სხვისი სათაგურები არ გაიყიდოს? ასეთი სურვილი მეტ ხორბალს მოიტანს, თუ მინის ფასს გაზრდის? სამომხმარებლო ფასები გაიზარდება, თუ მნიშვნელოვანი რესურსების მფლობელების შემოსავლები გაიზარდება? ტაქსით მგზავრობის ფასები გაიზარდება, თუ მომსახურება გაუმჯობესდება? ახალი მეცნიერული კვლევები ნახალისდება თუ შეიზღუდება? პასუხები განისაზღვრება „თამაშის წესებით“ და საკუთრების უფლებათა სისტემით, რომელსაც ისინი ქმნიან.

დამატება: დისკონტირება და მიმდინარე ღირებულებები

თუ წლიური განაკვეთის არსებული სარგებელი ასახავს გაზრდილ ღირებულებას, რომელსაც ადამიანები მათ ხელთ არსებულ საქონელს იმ საქონელთან შედარებით მიანერენ, რომელიც ერთი წლის შემდეგ ექნებათ, მაშინ იმ საქონლის დღევანდელი ღირებულების განსაზღვრისათვის, რომელიც მხოლოდ ერთი წლის შემდეგ ექნებათ, აუცილებელია მისი ღირებულების დისკონტირება სარგებლის განაკვეთის მიხედვით.

დისკონტირების პროცესი, რომელიც მომავალი საქონლის დღევანდელი ღირებულების განსაზღვრის საშუალებას იძლევა, ეკონომიკური გადწყვეტილებების მისაღებად მნიშვნელოვან როლს ასრულებს. ამ პროცესის ათვისება საშუალებას მოგცემთ, უკეთ გაიგოთ მომავალ თავებში მოყვანილი მსჯელობა და გაგაცნობთ ფინანსურ და საქმიან სამყაროში ფართოდ გამოყენებულ პროცედურებს.

დავუშვათ, რომ აივი კოლეჯი, რომელსაც მე-9 თავში გაეცანით, სანიმუშო უმაღლესი სასწავლებელია, რომელიც პირველკურსელების მშობლებს განათლების ხარჯების სტაბილიზაციას სთავაზობს. ადმინისტრაციის-

ტრაცია ამტკიცებს, რომ სწავლის ქირა, რომელიც ამჟამად 4000 დოლარია, ინფლაციის გამო ყოველწლიურად გაიზრდება. უფრო მეტიც, კოლეჯი აცხადებს, რომ განზრახული აქვს მომავალი სამი წლის განმავლობაში სწავლის ფასის ყოველწლიურად 400 დოლარით გაზრდა. ამავე დროს სტაბილიზაციის პროგრამის მონაწილეებს განსაკუთრებულ პირობებს სთავაზობენ. პირველი წლის სექტემბერში მათ უნდა შეიტანონ 16000 დოლარი, შემდეგ კი უკვე არაფერს იხდიან. კოლეჯის ფერად სარეკლამო ბროშურაში ნათქვამია, რომ ამ პროგრამის მონაწილეები შვილების განათლებაზე 2400 დოლარს დაზოგავენ. კოლეჯი ამას 15 პროცენტთან ეკონომიას უწოდებს.

მართლაც ნაკლებია თუ არა დღევანდელი 16000 დოლარი, ვიდრე 4000 — წელს, 4400 — მომავალ წელს, 4800 — ერთი წლის შემდეგ და 5200 — ორი წლის შემდეგ? უკანასკნელი სამი თანხა მომავალში უნდა იქნას გადახდილი და მომავალი თანხები, ისევე, როგორც ნებისმიერი საქონელი, დისკონტირებულ უნდა იქნას, რათა მათი დღევანდელი ღირებულება გავიგოთ. სარგებლის როგორი განაკვეთი უნდა გამოვიყენოთ? ამ კითხვაზე პასუხის გასაცემად განვსაზღვროთ მშობლების მიერ აივი კოლეჯისთვის სესხად მიცემული ფულის ალტერნატიული ღირებულება. მშობლები კოლეჯს სესხს აძლევენ, ვინაიდან სწავლის ქირას წინასწარ იხდიან. მეორე კურსზე სწავლების საფასური — 4000 დოლარი — ერთი წლით გაიცემა სესხად, მესამე კურსის 4000 დოლარი — ორი წლით, დამამთავრებელი კურსის 4000 დოლარი კი — სამი წლით. როგორია ამ თანხების გამოყენების ალტერნატიული შესაძლებლობები?

სადამდე იზრდება დღევანდელი თანხა?

დავუშვათ, ფულის მისაღებად მშობლები ყიდიან აქციებს, რომელთაც, ჩვეულებრივ პირობებში, დივიდენდებისა და აქციების საკურსო ღირებულების ზრდის გამო წლიური 12%-იანი შემოსავალი მოაქვს. ეს იმას ნიშნავს, რომ აივი კოლეჯისთვის ერთი წლით 4000 დოლარის სესხების ალტერნატიული ღირებულება 480 დოლარია. ეს 480 დოლარი იხარჯება იმაზე, რათა თავიდან აიცილონ სწავლების ხარჯების 400 დოლარით ზრდა — როგორც ვხედავთ, არცთუ სახარბიელო გარიგებაა. უფრო უარესია მეორე წლის სესხი: ორი წლის განმავლობაში 4000 დოლარი, 12%-იანი ზრდის პირობებში, გაიზრდება $4000 \times 1,12^2 = 5017,60$ დოლარამდე. მოქმედებს სარგებლის პროგრესული განაკვეთის ეფექტი, რომელიც სამწლიან სესხს კიდევ უფრო ნაკლებმიზიდველს ხდის. იმისათვის, რომ თავიდან აიცილონ მაღალ კურსებზე სწავლის დამატებითი ხარჯები, რომლებიც 1200 დოლარის ტოლია, მშობლები უარს ამბობენ 1619.71 დოლარზე, რომლის მიღებაც აქციებიდან შეეძლოთ, ვინაიდან $4000 \times 1,12^3 = 5619.71$.

მომავალი თანხების დღევანდელი ღირებულება

ჩვენ გავაანალიზეთ აივი კოლეჯის წინადადება და გამოვითვალეთ, როგორ გაიზრდება დღევანდელი თანხა უკუგების შესაბამისი ნორმის შემთხვევაში, ერთ, ორ და სამ წელიწადში. იმავე დასკვნამდე მივალთ, თუ პროცესს უკუმიმართულებით განვიხილავთ. როგორია იმ 4400 დოლარის დღევანდელი ღირებულება, რომლის გადახდაც ერთი წლის შემდეგაა საჭირო? ანუ, დღევანდელი თანხის რა რაოდენობა გაიზრდება ზუსტად 4400 დოლარამდე ერთი წლის შემდეგ, 12%-იანი ინვესტიციებისას? პასუხი იქნება — 4400 გაყოფილი 1,12-ზე, ანუ 3928,57. ეს იმას ნიშნავს, რომ მეორე წლის გადასახადის წინასწარ გადახდით მშობლები უარს ამბობენ დღევანდელ 4000 დოლარზე, რის შედეგადაც ამ თანხის დღევანდელი ღირებულებაზე 70 დოლარით ნაკლებს ზოგავენ. იმ 4800 დოლარის დღევანდელი ღირებულება, რომელიც ორი წლის შემდეგ უნდა გადაიხადონ, არის $4800 / (1,12 \times 1,12) = 3826,53$, რაც 175 დოლარით ნაკლებია იმაზე, რასაც მშობლები სინამდვილეში იხდიან. თუ 5200 დოლარს 1,12³-ზე გავყოფთ, მივიღებთ თანხას, რომლის დღევანდელი ღირებულება მხოლოდ 3701,26 დოლარის ტოლია.

აღამიანები, რომლებიც ასეთ გათვლებს აწარმოებენ, იყენებენ ცხრილებს, რომლებიც მათ საშუალებას აძლევს, სწრაფად გამოთვალონ, როგორ გაიზრდება მომავალში დღევანდელი თანხები, ანუ როგორია მომავალი ფულის დღევანდელი ღირებულება. მომდევნო გვერდებზე სამი ასეთი ცხრილია მოყვანილი. აქ გაკეთებული დასკვნების შესამოწმებლად შეგიძლიათ გამოიყენოთ 11-1 და 11-2 ცხრილები. ეს იმის საშუალებასაც მოგცემთ, რომ ივარჯიშოთ ასეთი ცხრილების გამოყენებაში, სანამ თავად არ შეძლებთ ასეთივე შედეგების მიღებას. 11.3 ცხრილის გასაგებად კიდევ ერთი პრობლემა უნდა განვიხილოთ.

წლიური შემოსავლების დღევანდელი ღირებულება

რამდენს გადაიხდის სათაგურების დამამზადებელი ფირმა იმ პატენტში, რომელიც მას, შესაძლოა, ყოველწლიურად დამატებით 200000 დოლარს მოუტანს მომავალი 17 წლის განმავლობაში? ალბათ იმაზე ნაკლებს, რასაც უდრის 17-ისა და 200000-ის ნამრავლი, ანუ 3,4 მლნ. დოლარზე ნაკლებს. თუ შესაძლებე-

ლია ფულის ინვესტირება აშშ-ს სახელმწიფო ობლიგაციებში, რომლებსაც ყოველწლიურად 7%-იანი მოგება მოაქვს, მაშინ 3,4 მლნ. დოლარიდან მიღებული ყოველწლიური სარგებელი 238000 დოლარი იქნება, რაც გაცილებით მეტია, ვიდრე ყოველწლიური 200000 დოლარი. უფრო მეტიც, ამ 238000 დოლარის მიღება უსასრულოდ დიდი ხნის განმავლობაში იქნება შესაძლებელი, ხოლო 200000 დოლარის მიღება 17 წლის შემდეგ შეწყდება. ამიტომ სათაგურების დამამზადებელი ალბათ მზად არ იქნება, რომ სათაგურის პატენტში 3,4 მლნ. დოლარი გადაიხადოს.

მაქსიმალური თანხა, რომლის გადახდისთვისაც ის მზად იქნება, არის დღევანდელი ღირებულება 200000 დოლარისა, რომლის მიღებაც ფირმას შეუძლია ყოველწლიურად, მომავალი 17 წლის განმავლობაში. ამ თანხის მიღება შეგვეძლო, თუკი შევკრებდით 11-2 ცხრილის პირველ ჩვიდმეტ რიცხვს შესაბამისი სვეტიდან და შედეგს 200000-ზე გავამრავლებდით. 11-3 ცხრილი ამ პროცედურის გამარტივების საშუალებას იძლევა. სვეტში, რომელიც 17 წელიწადს შეესაბამება, მოყვანილია ყოველი წლის ბოლოს არსებული ერთი დოლარის დღევანდელი ღირებულება სარგებლის სხვადასხვა განაკვეთის შემთხვევაში.

როგორი განაკვეთი უნდა ავირჩიოთ? თუ ისეთ მცირერისკიან ინვესტიციებს, როგორც სახელმწიფო ობლიგაციებია, ყოველწლიურად 7%-იანი მოგება მოაქვს, არაგონივრულია 10%-ზე დაბალი განაკვეთის არჩევა. მეორეს მხრივ, სახელმწიფო ობლიგაციების 7%-იანი სარგებელი ის შემოსავალია, რომელიც დოლარების ფიქსირებულ რაოდენობას მოაქვს. ამიტომ ეს არის შემოსავლის ნომინალური და არა რეალური ნორმა — შემოსავალი გამოსახულია არა რეალურ მსყიდველობით უნარში, არამედ თანხებში, რომელთა ღირებულება შეიძლება იცვლებოდეს. თუ დოლარის ღირებულება ყოველწლიურად 4%-ით მცირდება, ანუ თუ ინფლაციის ტემპი წელიწადში 4%-ია, მაშინ 7%-იანი ნომინალური განაკვეთის შემთხვევაში რეალური განაკვეთი მხოლოდ 3% იქნება.

სავსებით დასაშვებია, რომ სათაგურების დამამზადებელს მიღებული მოგება ინფლაციის ტემპის შესაბამისად იცვლებოდეს. თუ ფასები გაორმაგდება, მაშინ სათაგურების წარმოებიდან მიღებული მოგებაც უნდა გაორმაგდეს, რა თქმა უნდა, თუ ყველა სხვა პირობა თანაბარია. თუ პატენტის შექმნისაგან მიღებული შემოსავლის დისკონტირებას იმ განაკვეთის მიხედვით მოვახდენთ, რომელიც მოსალოდნელ ინფლაციასაც შეიცავს, მაშინ ფასების ზრდას ორჯერ გავითვალისწინებთ. უფრო მიზანშეწონილია ინფლაციის პოტენციური შედეგების უგულვებელყოფა და დისკონტირება 3- ან 4-პროცენტის განაკვეთის მიხედვით. აღსანიშნავია, რომ ჩვენ მხედველობაში არ მივიღეთ რისკის ფაქტორი. დისკონტის სწორი განაკვეთი იქნება ის სიდიდე, რომელიც ითვალისწინებს პატენტის მყიდველის მიერ იმ რისკის სუბიექტურ შეფასებას, რაც ამ პატენტის შექმნასთან არის დაკავშირებული. შესაძლებელი იქნება თუ არა სასამართლოში პატენტის საშუალებით მწარმოებლის უფლებების დაცვა?

ხომ არ გამოიგონებს ვინმე კიდევ უფრო სრულყოფილ სათაგურს? ხომ არ გადაიქცევა სათაგური სამუზეუმო ექსპონატად, თავგების მოსპობის ახალი მეთოდების გამოგონების შემთხვევაში? რაც უფრო განუზღვრელია მოსალოდნელი შემოსავალი, რომლის დღევანდელი ღირებულების დადგენასაც ვცდილობთ, მით უფრო მაღალი განაკვეთით მოხდება მისი დისკონტირება.

ყოველივე ეს ერთობ სარისკოდ გვეჩვენება. ამიტომ რეალურ 3-პროცენტის განაკვეთს დავამატოთ რისკის 6 პროცენტი და ავიღოთ 9%-იანი დისკონტი. როგორია 200000 დოლარის დღევანდელი ღირებულება, რომლის გადახდა ყოველი წლის ბოლოს, 17 წლის განმავლობაში მოხდება, თუ დისკონტი 9%-ის ტოლია? 11-3 ცხრილის მიხედვით, 17 წლის შემდეგ არსებული 1 დოლარის დღევანდელი ღირებულება 8,5436 დოლარის ტოლია. აქედან გამომდინარე, 17 წლის შემდეგ 200000 დოლარის დღევანდელი ღირებულება 1708720 დოლარის ტოლი იქნება.

უკანასკნელი შეკითხვა — რა მოუვა პატენტის დღევანდელ ღირებულებას, თუ დავუშვებთ, რომ მოხერხდება მისი მოქმედების ვადის გაგრძელება კიდევ 13 წლით? 0-პროცენტის დისკონტის შემთხვევაში ყოველწლიურ 200000-იან შემოსავალს 30 წლის მანძილზე 2,054 740 დოლარის ღირებულება აქვს. მიაქციეთ ყურადღება, რომ ეს მხოლოდ 346 000 დოლარით მეტია, ვიდრე 17 წლიანი შემოსავალი. ამან არ უნდა გაგაკვიროვთ. 9%-იანი დისკონტირებისას ღირებულება დღევანდელი ერთი დოლარისა, რომლის მიღება მხოლოდ 18 წლის შემდეგ შეიძლება, 21 ცენტია, ხოლო 30 წლის შემდეგ მისაღები დოლარის დღევანდელი ღირებულება მხოლოდ 7,5 ცენტია (იხ. ცხრილი 11-2).

ცხრილი 11-1. როგორ იზრდება \$ წლების მიხედვით, სარგებლის სხვადასხვა პროგრესული განაკვეთის შემთხვევაში

წელი	1%	2%	3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%	11%	12%	15%	წელი
1	1,0100	1,0200	1,0300	1,0400	1,0500	1,0600	1,0700	1,0800	1,0900	1,1000	1,1100	1,1200	1,1500	1
2	1,0201	1,0404	1,0609	1,0816	1,1025	1,1236	1,1449	1,1664	1,1881	1,2100	1,2321	1,2544	1,3225	2
3	1,0303	1,0612	1,0927	1,1249	1,1576	1,1910	1,2250	1,2597	1,2950	1,3310	1,3676	1,4049	1,5209	3
4	1,0406	1,0824	1,1255	1,1699	1,2155	1,2625	1,3108	1,3605	1,4116	1,4641	1,5181	1,5735	1,7490	4
5	1,0510	1,1041	1,1593	1,2167	1,2763	1,3382	1,4026	1,4693	1,5386	1,6105	1,6851	1,7623	2,0114	5
6	1,0615	1,1262	1,1941	1,2653	1,3401	1,4185	1,5007	1,5869	1,6771	1,7716	1,8704	1,9738	2,3131	6
7	1,0721	1,1487	1,2299	1,3159	1,4071	1,5036	1,6058	1,7138	1,8280	1,9487	2,0762	2,2107	2,6600	7
8	1,0829	1,1717	1,2668	1,3686	1,4775	1,5938	1,7182	1,8509	1,9926	2,1436	2,3045	2,4760	3,0590	8
9	1,0937	1,1951	1,3048	1,4233	1,5513	1,6895	1,8385	1,9990	2,1719	2,3579	2,5580	2,7731	3,5179	9
10	1,1046	1,2190	1,3439	1,4802	1,6289	1,7908	1,9672	2,1589	2,3674	2,5937	2,8394	3,1058	4,0456	10
11	1,1157	1,2434	1,3842	1,5395	1,7103	1,8983	2,1049	2,3316	2,5804	2,8531	3,1518	3,4785	4,6524	11
12	1,1268	1,2682	1,4258	1,6010	1,7959	2,0122	2,2522	2,5182	2,8127	3,1384	3,4985	3,8960	5,3503	12
13	1,1381	1,2936	1,4685	1,6651	1,8856	2,1329	2,4098	2,7196	3,0658	3,4523	3,8833	4,3635	6,1528	13
14	1,1495	1,3195	1,5126	1,7317	1,9799	2,2609	2,5785	2,9372	3,3417	3,7975	4,3104	4,8871	7,0757	14
15	1,1610	1,3459	1,5580	1,8009	2,0789	2,3966	2,7590	3,1722	3,6425	4,1772	4,7846	5,4736	8,1371	15
16	1,1726	1,3728	1,6047	1,8730	2,1829	2,5404	2,9522	3,4259	3,9703	4,5950	5,3109	6,1304	9,3576	16
17	1,1843	1,4002	1,6528	1,9479	2,2920	2,6928	3,1588	3,7000	4,3276	5,0545	5,8951	6,8660	10,7613	17
18	1,1961	1,4282	1,7024	2,0258	2,4066	2,8543	3,3799	3,9960	4,7171	5,5599	6,5436	7,6900	12,3755	18
19	1,2081	1,4568	1,7535	2,1068	2,5270	3,0256	3,6165	4,3157	5,1417	6,1159	7,2633	8,6128	14,2318	19
20	1,2202	1,4859	1,8061	2,1911	2,6533	3,2071	3,8697	4,6610	5,6044	6,7275	8,0623	9,6463	16,3665	20
21	1,2324	1,5157	1,8603	2,2788	2,7860	3,3996	4,1406	5,0338	6,1088	7,4002	8,9492	10,8038	18,8215	21
22	1,2447	1,5460	1,9161	2,3699	2,9253	3,6035	4,4304	5,4365	6,6586	8,1403	9,9336	12,1003	21,6447	22
23	1,2572	1,5769	1,9736	2,4647	3,0715	3,8197	4,7405	5,8715	7,2579	8,9543	11,0263	13,5523	24,8915	23
24	1,2697	1,6084	2,0328	2,5633	3,2251	4,0489	5,0724	6,3412	7,9111	9,8497	12,2392	15,1786	28,6252	24
25	1,2824	1,6406	2,0938	2,6658	3,3864	4,2919	5,4274	6,8485	8,6231	10,8347	13,5855	17,0001	32,9190	25
26	1,2953	1,6734	2,1566	2,7725	3,5557	4,5494	5,8074	7,3964	9,3992	11,9182	15,0799	19,0401	37,8568	26
27	1,3082	1,7069	2,2213	2,8834	3,7335	4,8223	6,2139	7,9881	10,2451	13,1100	16,7386	21,3249	43,5353	27
28	1,3213	1,7410	2,2879	2,9987	3,9201	5,1117	6,6488	8,6271	11,1671	14,4210	18,5799	23,8839	50,0656	28
29	1,3345	1,7758	2,3566	3,1187	4,1161	5,4184	7,1143	9,3173	12,1722	15,8631	20,6237	26,7499	57,5755	29
30	1,3478	1,8114	2,4273	3,2434	4,3219	5,7435	7,6123	10,0627	13,2677	17,4494	22,8923	29,9599	66,2118	30

ცხრილი 11-2. \$-ის დღევანდელი ღირებულება მითითებულ წლებში, სარგებლის სხვადასხვა
 პროგრესული განაკვეთის შემთხვევაში

წელი	1%	2%	3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%	11%	12%	15%	წელი
1	0,9898	0,9798	0,9700	0,9604	0,9510	0,9417	0,9327	0,9238	0,9150	0,9065	0,8981	0,8898	0,8659	1
2	0,9897	0,9796	0,9697	0,9600	0,9505	0,9412	0,9320	0,9230	0,9142	0,9056	0,8971	0,8888	0,8646	2
3	0,9706	0,9423	0,9151	0,8890	0,8638	0,8396	0,8163	0,7938	0,7722	0,7513	0,7312	0,7118	0,6575	3
4	0,9895	0,9792	0,9691	0,9592	0,9495	0,9400	0,9307	0,9216	0,9126	0,9038	0,8951	0,8867	0,8621	4
5	0,9894	0,9790	0,9688	0,9588	0,9490	0,9394	0,9300	0,9208	0,9117	0,9029	0,8941	0,8856	0,8608	5
6	0,9420	0,8880	0,8375	0,7903	0,7462	0,7050	0,6663	0,6302	0,5963	0,5645	0,5346	0,5066	0,4323	6
7	0,9327	0,8706	0,8131	0,7599	0,7107	0,6651	0,6227	0,5835	0,5470	0,5132	0,4817	0,4523	0,3759	7
8	0,9235	0,8535	0,7894	0,7307	0,6768	0,6274	0,5820	0,5403	0,5019	0,4665	0,4339	0,4039	0,3269	8
9	0,9143	0,8368	0,7664	0,7026	0,6446	0,5919	0,5439	0,5002	0,4604	0,4241	0,3909	0,3606	0,2843	9
10	0,9053	0,8203	0,7441	0,6756	0,6139	0,5584	0,5083	0,4632	0,4224	0,3855	0,3522	0,3220	0,2472	10
11	0,9887	0,9777	0,9669	0,9563	0,9460	0,9358	0,9259	0,9161	0,9066	0,8972	0,8880	0,8790	0,8529	11
12	0,8874	0,7885	0,7014	0,6246	0,5568	0,4970	0,4440	0,3971	0,3555	0,3186	0,2858	0,2567	0,1869	12
13	0,8787	0,7730	0,6810	0,6006	0,5303	0,4688	0,4150	0,3677	0,3262	0,2897	0,2575	0,2292	0,1625	13
14	0,8700	0,7579	0,6611	0,5775	0,5051	0,4423	0,3878	0,3405	0,2992	0,2633	0,2320	0,2046	0,1413	14
15	0,8613	0,7430	0,6419	0,5553	0,4810	0,4173	0,3624	0,3152	0,2745	0,2394	0,2090	0,1827	0,1229	15
16	0,8528	0,7284	0,6232	0,5339	0,4581	0,3936	0,3387	0,2919	0,2519	0,2176	0,1883	0,1631	0,1069	16
17	0,8444	0,7142	0,6050	0,5134	0,4363	0,3714	0,3166	0,2703	0,2311	0,1978	0,1696	0,1456	0,0929	17
18	0,8360	0,7002	0,5874	0,4936	0,4155	0,3503	0,2959	0,2502	0,2120	0,1799	0,1528	0,1300	0,0808	18
19	0,8277	0,6864	0,5703	0,4746	0,3957	0,3305	0,2765	0,2317	0,1945	0,1635	0,1377	0,1161	0,0703	19
20	0,8195	0,6730	0,5537	0,4564	0,3769	0,3118	0,2584	0,2145	0,1784	0,1486	0,1240	0,1037	0,0611	20
21	0,8114	0,6598	0,5375	0,4388	0,3589	0,2942	0,2415	0,1987	0,1637	0,1351	0,1117	0,0926	0,0531	21
22	0,8034	0,6468	0,5219	0,4220	0,3418	0,2775	0,2257	0,1839	0,1502	0,1228	0,1007	0,0826	0,0462	22
23	0,7954	0,6342	0,5067	0,4057	0,3256	0,2618	0,2109	0,1703	0,1378	0,1117	0,0907	0,0738	0,0402	23
24	0,7876	0,6217	0,4919	0,3901	0,3101	0,2470	0,1971	0,1577	0,1264	0,1015	0,0817	0,0659	0,0349	24
25	0,7798	0,6095	0,4776	0,3751	0,2953	0,2330	0,1842	0,1460	0,1160	0,0923	0,0736	0,0588	0,0304	25
26	0,7720	0,5976	0,4637	0,3607	0,2812	0,2198	0,1722	0,1352	0,1064	0,0839	0,0663	0,0525	0,0264	26
27	0,7644	0,5859	0,4502	0,3468	0,2678	0,2074	0,1609	0,1252	0,0976	0,0763	0,0597	0,0469	0,0230	27
28	0,7568	0,5744	0,4371	0,3335	0,2551	0,1956	0,1504	0,1159	0,0895	0,0693	0,0538	0,0419	0,0200	28
29	0,7493	0,5631	0,4243	0,3207	0,2429	0,1846	0,1406	0,1073	0,0822	0,0630	0,0485	0,0374	0,0174	29
30	0,7419	0,5521	0,4120	0,3083	0,2314	0,1741	0,1314	0,0994	0,0754	0,0573	0,0437	0,0334	0,0151	30

ცხრილი 11-3. წლიური შემოსავლის ცხრილი: ყოველი მომდევნო წლის ბოლოს მიღებული დოლარის დღევანდელი ღირებულება სარგებლის სხვადასხვა პროგრესული განაკვეთის შემთხვევაში

წელი	1%	2%	3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%	11%	12%	15%	წელი
1	0,9901	0,9804	0,9709	0,9615	0,9524	0,9434	0,9346	0,9259	0,9174	0,9091	0,9009	0,8929	0,8696	1
2	1,9704	1,9416	1,9135	1,8861	1,8594	1,8334	1,8080	1,7833	1,7591	1,7355	1,7125	1,6901	1,6257	2
3	2,9410	2,8839	2,8286	2,7751	2,7232	2,6730	2,6243	2,5771	2,5313	2,4869	2,4437	2,4018	2,2832	3
4	3,9020	3,8077	3,7171	3,6299	3,5460	3,4651	3,3872	3,3121	3,2397	3,1699	3,1024	3,0373	2,8550	4
5	4,8534	4,7135	4,5797	4,4518	4,3295	4,2124	4,1002	3,9927	3,8897	3,7908	3,6959	3,6048	3,3522	5
6	5,7955	5,6014	5,4172	5,2421	5,0757	4,9173	4,7665	4,6229	4,4859	4,3553	4,2305	4,1114	3,7845	6
7	6,7282	6,4720	6,2303	6,0021	5,7864	5,5824	5,3893	5,2064	5,0330	4,8684	4,7122	4,5638	4,1604	7
8	7,6517	7,3255	7,0197	6,7327	6,4632	6,2098	5,9713	5,7466	5,5348	5,3349	5,1461	4,9676	4,4873	8
9	8,5660	8,1622	7,7861	7,4353	7,1078	6,8017	6,5152	6,2469	5,9952	5,7590	5,5370	5,3282	4,7716	9
10	9,4713	8,9826	8,5302	8,1109	7,7217	7,3601	7,0236	6,7101	6,4177	6,1446	5,8892	5,6502	5,0188	10
11	10,3676	9,7868	9,2526	8,7605	8,3064	7,8869	7,4987	7,1390	6,8052	6,4951	6,2065	5,9377	5,2337	11
12	11,2551	10,5753	9,9540	9,3851	8,8633	8,3838	7,9427	7,5361	7,1607	6,8137	6,4924	6,1944	5,4206	12
13	12,1337	11,3484	10,6350	9,9856	9,3936	8,8527	8,3577	7,9038	7,4869	7,1034	6,7499	6,4235	5,5831	13
14	13,0037	12,1062	11,2961	10,5631	9,8986	9,2950	8,7455	8,2442	7,7862	7,3667	6,9819	6,6282	5,7245	14
15	13,8651	12,8493	11,9379	11,1184	10,3797	9,7122	9,1079	8,5595	8,0607	7,6061	7,1909	6,8109	5,8474	15
16	14,7179	13,5777	12,5611	11,6523	10,8378	10,1059	9,4466	8,8514	8,3126	7,8237	7,3792	6,9740	5,9542	16
17	15,5623	14,2919	13,1661	12,1657	11,2741	10,4773	9,7632	9,1216	8,5436	8,0216	7,5488	7,1196	6,0472	17
18	16,3983	14,9920	13,7535	12,6593	11,6896	10,8276	10,0591	9,3719	8,7556	8,2014	7,7016	7,2497	6,1280	18
19	17,2260	15,6785	14,3238	13,1339	12,0853	11,1581	10,3356	9,6036	8,9501	8,3649	7,8393	7,3658	6,1982	19
20	18,0456	16,3514	14,8775	13,5903	12,4622	11,4699	10,5940	9,8181	9,1285	8,5136	7,9633	7,4694	6,2593	20
21	18,8570	17,0112	15,4150	14,0292	12,8212	11,7641	10,8355	10,0168	9,2922	8,6487	8,0751	7,5620	6,3125	21
22	19,6604	17,6580	15,9369	14,4511	13,1630	12,0416	11,0612	10,2007	9,4424	8,7715	8,1757	7,6446	6,3587	22
23	20,4558	18,2922	16,4436	14,8568	13,4886	12,3034	11,2722	10,3711	9,5802	8,8832	8,2664	7,7184	6,3988	23
24	21,2434	18,9139	16,9355	15,2470	13,7986	12,5504	11,4693	10,5288	9,7066	8,9847	8,3481	7,7843	6,4338	24
25	22,0232	19,5235	17,4131	15,6221	14,0939	12,7834	11,6536	10,6748	9,8226	9,0770	8,4217	7,8431	6,4641	25
26	22,7952	20,1210	17,8768	15,9828	14,3752	13,0032	11,8258	10,8100	9,9290	9,1609	8,4881	7,8957	6,4906	26
27	23,5596	20,7069	18,3270	16,3296	14,6430	13,2105	11,9867	10,9352	10,0266	9,2372	8,5478	7,9426	6,5135	27
28	24,3164	21,2813	18,7641	16,6631	14,8981	13,4062	12,1371	11,0511	10,1161	9,3066	8,6016	7,9844	6,5335	28
29	25,0658	21,8444	19,1885	16,9837	15,1411	13,5907	12,2777	11,1584	10,1983	9,3696	8,6501	8,0218	6,5509	29
30	25,8077	22,3965	19,6004	17,2920	15,3725	13,7648	12,4090	11,2578	10,2737	9,4269	8,6938	8,0552	6,5660	30

მოკლედ გავიხილოთ

განმარტების თანახმად, მოგება მთლიანი შემოსავლისა და მთლიანი დანახარჯების სხვაობის ტოლია, თუკი მთლიანი დანახარჯების გამოთვლაში ყველა ალტერნატიული ღირებულება გათვალისწინებული.

სარგებელი, რომელსაც ხშირად მოგებაში ურევენ, ხარჯია მისთვის, ვინც მას იხდის. ესაა იმის ხარჯი, რომ მივიღოთ რესურსები დღეს, ანუ ესაა დღევანდელი და მომავალი საქონლის ღირებულებებს შორის სხვაობა. სარგებელი, როგორც წესი, დაკავშირებულია ფულად სესხებთან იმიტომ, რომ ფული გამოსახავს დღევანდელი და მომავალი საქონლის გამოყენების შესაძლებლობას.

სარგებლის განაკვეთი ითვალისწინებს მოლაპარაკებების და სესხების დაზღვევის დანახარჯებს და აგრეთვე, ინფლაციის მოსალოდნელ დონეს. სარგებლის რეალური განაკვეთი არის ნომინალური განაკვეთისა და ინფლაციის მოსალოდნელი დონის სხვაობა.

საზოგადოებაში სარგებლის განაკვეთი ჩვეულებრივ დადებითია, ვინაიდან ადამიანები დღევანდელ საქონელს მეტად აფასებენ, ვიდრე მომავალს.

მოგება ჩნდება განუზღვრელობის შედეგად. განუზღვრელობის არარსებობისას კონკურენციის შედეგად მთლიან შემოსავალსა და მთლიან დანახარჯებს შორის სხვაობა მოისპობოდა და მოგება განუღებოდა.

მოგების მიღების შესაძლებლობა მწარმოებელს ქმედებისკენ უბიძგებს. მწარმოებლები ცდილობენ, გარდაქმნან სოციალური სამყაროს გარკვეული ნაწილი იმის იმედით, რომ ეს გარდაქმნები მათ მოუტანს მეტ მოგებას, ვიდრე დანახარჯებს. მწარმოებელთა მოგება ნარჩენი სიდიდეა — იგი რჩება მას შემდეგ, რასაც გადაუხდიან ყველას, ვისი შრომაც აუცილებელია, რათა მწარმეთა გეგმები შესრულდეს.

საბოლოო გადანყვეტილების მიმდების სისტემა ხელს უწყობს საზოგადოების კოოპერირებას, ვინაიდან ადამიანებს საშუალებას აძლევს, შეუთანხმდნენ ერთმანეთს ან იმას, ვინც აიღებს პასუხისმგებლობას პროექტების თითოეულ ასპექტზე.

მწარმეთა მოგება ქრება, როდესაც „სიმართლე გარეთ გამოდის“, როგორც კი მათი ქმედება დაანახევებს სხვებს, თუ როგორ ხდება მოგების მიღება, მწარმოებლის ან მისი ნებისმიერი მიმბაძველის შესაძლო შემოსავალი შემცირდება. თუ ძირითადი რესურსის შემცირება ზღუდავს დარგში კონკურენტების შეღწევას, ამ რესურსისთვის დაწყებული კონკურენცია მის ფასს გაზრდის, სანამ მოსალოდნელი მთლიანი დანახარჯები მოსალოდნელ მთლიან შემოსავალს არ გაუტოლდება.

კონკურენციის ფორმები ნებისმიერ საზოგადოებაში „თამაშის წესებით“ ან საკუთრების უფლებით განისაზღვრება, რაც რესურსების განთავსებისა და მათი გამოყენებისგან მიღებულ მოგებას განაპირობებს.

საკითხები განსჯისათვის

- ჩაკ ვაგენი საკუთარი სახლის სარდაფში განთავსებული პატარა ფირმის მმართველი და მფლობელია.
 - სარდაფი ცარიელი იყო, როდესაც ჩაკმა ის საკუთარი ფირმის ოფისად გადააქცია. ჩაკი ამტკიცებს, რომ მისი საქმე უფრო მომგებიანია, ვიდრე ამავე ბიზნესში დაკავებული სხვა ფირმებისა, ვინაიდან ის ქირას არ იხდის. ეთანხმებით თუ არა იმას, რომ ქირის სიდიდე არ შედის ჩაკის დანახარჯებში?
 - ჩაკმა ახლახანს უარი განაცხადა სხვა, უფრო მსხვილ კომპანიაში გადასვლაზე, სადაც მას წლიური წმინდა შემოსავალი 45000 დოლარი ექნებოდა. საკუთარი ფირმიდან მიღებული პირადი წლიური შემოსავალი 35000 დოლარია. როგორ ფიქრობთ, ჩაკის ფირმა მომგებიანია?
 - ჩაკი ამბობს, რომ ურჩევნია საკუთარ თავს თავად უფროსობდეს და თანახმაა, საამისოდ უარი თქვას 25000 დოლარიან წლიურ შემოსავალზე. ცვლის თუ არა ეს ინფორმაცია თქვენს პასუხს ბ) კითხვაზე?
 - ცოტა ხნის წინ ჩაკმა ფირმისთვის საჭირო კომპიუტერში 10000 დოლარი გადაიხადა, როგორ ჩართავთ ამ ინვესტირების შედეგებს მის დანახარჯებში?
 - ჩაკს შეეძლო მიეღო 12-პროცენტის წლიური შემოსავალი საკუთარი დანაზოგიდან, ეს ფული პერსონალური კომპიუტერის ყიდვაზე რომ არ დაეხარჯა. ეს დანაზოგი რომ არ ჰქონოდა, ის მაინც იყიდდა კომპიუტერს, რისთვისაც აპირებდა ბანკში წლიური 18%-იანი სესხის აღებას. იკლებს თუ არა კომპიუტერის ალტერნატიული ღირებულება იმის გამო, რომ ჩაკს დანაზოგი გააჩნდა. რის დასაფარავად წავიდოდა დამატებითი 6% იმ შემთხვევაში, თუ მას მოუ-

წევდა ბანკისთვის გადაეხადა 18% და უარი არ ეთქვა 12%-იან შემოსავალზე? ამცირებს თუ არა საკუთარ დანახარჯებს ჩაკი, როდესაც კომპიუტერს საკუთარი თანხებით ყიდულობს?

2. ფედერალური სარეზერვო ბანკის მიერ ნიუ-იორკში გამოცემული ბუკლეტის („სარგებლის განაკვეთების არითმეტიკა“) პირველი სამი ფრაზა ასე ჟღერს: „ყველაფერს თავისი ფასი აქვს. ფული გამონაკლისი არაა. ფულის ფასი — სარგებლის განაკვეთი — განისაზღვრება ბაზარზე, სადაც ფულს სესხულობენ და გაასესხებენ. მართებულია თუ არა სარგებლის ფულის ფასთან შედარება?
 - ა) თუ სარგებელი ფულის ფასია, როგორც, მაგალითად, ფორთოხლის ფასია 35 ცენტი, მაშინ უნდა ვივარაუდოთ, რომ ფულის რაოდენობის ზრდა სარგებლის განაკვეთის შემცირებას გამოიწვევს, ისევე როგორც ფორთოხლის რაოდენობის ზრდა იწვევს მისი ფასის შემცირებას. თუ ეს ასეა, რატომაა სარგებლის განაკვეთები ძალიან მაღალი იმ ქვეყნებში, სადაც ფულის რაოდენობა ძალიან სწრაფად იზრდება?
 - ბ) ფულის რაოდენობის ზრდა ისევე ზემოქმედებს „ფულის ფასზე“, როგორც ფორთოხლის მიწოდების ზრდა მის ფასზე. სხვა საქონელთან შედარებით ფულის ღირებულების დაცემას ინფლაცია ეწოდება. რა მოუვა სარგებლის განაკვეთებს, თუ ფულის მიწოდების ზრდა ინფლაციის მოლოდინს გამოიწვევს?
 - გ) სარგებელი მართლაც ფასია, მაგრამ არა ფულისა. რომელი საქონლის ფასი იზრდება, როდესაც იზრდება სარგებლის განაკვეთი?
 - დ) მოთხოვნის კანონის თანახმად, რაც მეტია საქონლის ფასი, მით ნაკლებია მასზე მოთხოვნა. რომელ საქონელზე ხდება მოთხოვნის შემცირება, როდესაც სარგებლის განაკვეთი იზრდება?
3. რა ფორმას მიიღებს სარგებლის განაკვეთი საზოგადოებაში, რომელიც ფულს არ იყენებს და საქონლის გაცვლის ბარტერულ სისტემას ემყარება?
4. თქვენ 900 დოლარად ყიდულობთ 1000-დოლარიან სახელმწიფო ობლიგაციას, რომლის განაღების ვადაა შექმნიდან ერთი წელიწადი. მიიღებთ თუ არა მოგებას, თუ ობლიგაციას მთელი ვადის განმავლობაში შეინახავთ? მიიღებთ თუ არა მოგებას, თუ შექმნიდან ერთი კვირის შემდეგ სარგებლის განაკვეთები მკვეთრად გაიზრდება? როგორ იმოქმედებს ეს იმ თანხაზე, რომლის მიღებაც შეგიძლიათ თქვენი ობლიგაციის გაყიდვის შემთხვევაში?
5. ჰუმბერტი და ამბლერი ძალიან განსხვავებული პიროვნებები არიან. ჰუმბერტს უყვარს ჭამა, სმა, მხიარულება და მომავალზე არ დარდობს. მას ეჭვი აქვს, რომ რამდენიმე წელიწადში მსოფლიო დაინგრევა. ამბლერი მხოლოდ 21 წლისაა, მაგრამ უკვე გეგმავს, თუ რას გააკეთებს, როდესაც პენსიაზე გავა. როგორია, თქვენი აზრით, მათი დროითი უპირატესობები? როგორ იღებენ სარგებლობას ამბლერის მსგავსი ადამიანები ისეთი პიროვნებების არსებობიდან, როგორიცაა ჰუმბერტი და პირიქით?
6. თქვენი აზრით, რა გავლენას ახდენს ტექნოლოგიური პროგრესის ტემპი სარგებლის განაკვეთების დონეზე? რატომ?
7. „როდესაც გამსესხებლები სესხებს მაღალრისკიან მსესხებლებს აძლევენ, მათ უნევთ სარგებლის განაკვეთის მომატება, რათა დაფარონ კლიენტების გაკოტრებისგან მიყენებული ზარალი“. ეთანხმებით თუ არა ამ მოსაზრებას?
8. დავუშვათ, კონგრესი სახელმწიფოს მიერ გარანტირებული სესხების სარგებლის განაკვეთის 10%-იან ზედა ზღვარს აწესებს, ამასთან, გამსესხებელ დანესებულებებს სურთ სესხების 12-პროცენტის განაკვეთით გაცემა. გასცემენ თუ არა ისინი 10-პროცენტის სესხებს? რა ხერხები არსებობს იმისათვის, რომ გვერდი აუარონ სარგებლის განაკვეთის შეზღუდვებს? თუ სახლის შეძენა გსურთ და სახელმწიფოს მიერ გარანტირებული სესხის აღების უფლება გაქვთ, მოისურვებთ თუ არა, რომ კონგრესმა შეზღუდოს ასეთი სესხების სარგებლის განაკვეთები?
9. „მდიდარი საზოგადოებისთვის სარგებლის გადახდა სირთულეს არ წარმოადგენს. მაგრამ ღარიბ ქვეყანაში, სადაც კაპიტალი პრაქტიკულად არ არსებობს, ეკონომიკის დამგვემავები თავს იმის უფლებას ვერ მიცემენ, რომ გამოთვლებში სარგებლის განაკვეთები ჩართონ“. რა არის მცდარი ამ მსჯელობაში?
10. თუ ანტიმონოპოლიური კანონმდებლობის დარღვევის გამო საოლქო სასამართლო კორპორაციას 300 მლნ. დოლარის გადახდას მიუსჯის, იზარალებენ თუ არა კორპორაციის მესაკუთრეები? რა სახის იქნება ეს ზარალი? თუ დარწმუნებული ხართ, რომ მოსამართლემ შეცდომა დაუშვა და მისი გადაწყვეტილება აპელაციის შემდეგ აუცილებლად გაუქმდება, როგორ შეგიძლიათ მოგების მიღება?

11. თქვენ შეიძინეთ ორი კორპორაციის ჩვეულებრივი აქციების პაკეტი. ნახევარი წლის განმავლობაში ერთ-ერთი კორპორაციის აქციების ფასი დაეცა, მეორესი კი გაიზარდა. რომელი აქციებია წარმატებული შენაძენი? რომლის გაყიდვა აჯობებს, თუ ნაღდი ფული დაგჭირდათ?
12. როდესაც ფედერალური მთავრობის მელიორაციის ბიურომ გამოაქვეყნა მონაცემები იმის შესახებ, რომ მოცემულ რეგიონში მოსალოდნელი ნალექის რაოდენობა, წინა გვალვიანი ზამთრის გამო, ნორმის მხოლოდ 6 პროცენტის ტოლი იქნება, ფერმერებმა გააზურდეს ძვირადღირებული ჭები, დათესეს ნაკლებად ფასეული კულტურები, ხოლო ზოგს საერთოდ არაფერი დაუთესავს. რეალურად ნალექის რაოდენობა ბევრად მეტი აღმოჩნდა, ვიდრე ბიურო ვარაუდობდა. როგორ უნდა გაანაწილონ ფერმერებმა ზარალი? რა იყო ფერმერების ზარალის მიზეზი? 157 ფერმერმა სასამართლოში შეიტანა სარჩელი ფედერალური მთავრობის წინააღმდეგ. ისინი მოითხოვდნენ 18 მლნ. დოლარის ზარალის ანაზღაურებას, რაც მათ ბიუროს არასწორმა პროგნოზმა მოუტანა. მიგაჩნიათ თუ არა, რომ საჩივარი სამართლიანია? უნდა მიეცეთ თუ არა უფლება კარნავალის ორგანიზატორებს, უჩივლონ ამინდის პროგნოზის ბიუროს, თუ მზიან დღეს არავინ მივა კარნავალზე იმის გამო, რომ ბიურომ წვიმა იწინასწარმეტყველა?
13. რას უნდა ეფუძნებოდეს კომპენსაციის ზომა, რომელსაც მთავრობა მინის კერძო მესაკუთრეებს უხდის, როდესაც ეს მინა მას ავტომაგისტრალის გასაყვანად სჭირდება - დღევანდელ ღირებულებას, იმ ღირებულებას, რომელიც ექნება მთავრობის მიერ დასახული გეგმის განხორციელების შემთხვევაში, თუ მიმდებარე მიწების ღირებულებას, რომელიც გაიზრდება (ან შემცირდება) ავტომაგისტრალის მშენებლობის შედეგად? ახლავს თუ არა თითოეულ ვარიანტს უსამართლობა?
14. წარმოიდგინეთ ნიუ-იორკში, მანჰეტენზე მდებარე ძველი, უზარმაზარი ტაძარი, რომლის შენახვასაც წელიწადში 100000 დოლარი სჭირდება. მრევლის რაოდენობა ას კაცამდე შემცირდა და ისინი განიხილავენ საკითხს, შეძლებენ თუ არა მომავალში ტაძრის შენახვას.
 - ა) როგორი იქნება თითოეული ადამიანის დანახარჯი, დაკავშირებული ტაძრის შენარჩუნებასთან? დანახარჯების რომელი ძირითადი ელემენტი გამოგრჩათ მხედველობიდან, თუ უპასუხეთ, რომ ამას 1000 დოლარი დასჭირდება?
 - ბ) თუ მშენებლები ამ ნაკვეთში 2 მლნ. დოლარს გთავაზობენ (რაც სავსებით დასაშვებია ფასია მანჰეტენისთვის), როგორი იქნება ამ შენობის გამოყენებისთვის მრევლის წლიური დანახარჯები?
 - გ) თუ მრევლის რაოდენობა 400 ადამიანს შეადგენს და მათ ძალუძთ ტაძრის ხარჯების დაფარვა, შეუძლიათ თუ არა თავს იმისი უფლება მისცენ, რომ უარი განაცხადონ მშენებლების მიერ შეთავაზებულ 2 მლნ დოლარზე? ნომინალური და ფულადი დანახარჯების გარდა, რა რეალურ დანახარჯებს გამოიწვევს ამ წინადადებაზე უარის თქმა?
 - დ) როდესაც მანჰეტენზე მდებარე სინაგოგამ, მრევლის შემცირების შედეგად, შენობა მეშვიდე დღის ადვენტისტებს 400000 დოლარად მიჰყიდა, რაბინმა განაცხადა — „ბედნიერი ვარ, რომ ეს შენობა თავიდან მოვიშორე, — შენობის ექსპლუატაცია ძვირი ჯდება.“ ახალი მფლობელები მალე იმავე პრობლემის წინაშე აღმოჩნდნენ. საბოლოოდ, მათ შენობა 2,4 მლნ. დოლარად გაყიდეს. მოუტანა თუ არა ამან მოგება ვინმეს და, თუ მოუტანა, ვის?
 - ე) ადამიანებს, რომლებიც ძველი, ლამაზი ტაძრის მახლობლად ცხოვრობენ, როგორც წესი, მისი შენარჩუნება უფრო სურთ, ვიდრე მის ნაცვლად რომელიმე ფირმის ან საცხოვრებელი სახლის აგება. ნიუ-იორკში ასეთი მაცხოვრებლები ზოგჯერ ახერხებენ ზეგავლენის მოხდენას არქიტექტურული ძეგლების დაცვის კომისიაზე, რის შედეგადაც ასეთი შენობა „არქიტექტურულ ძეგლად“ ცხადდება და ამის შემდეგ მისი დანგრევა-გადაკეთება აკრძალულია. როგორ ცვლის საკუთრების უფლებას ასეთი ოფიციალური განცხადება? მიიღებს თუ არა მოგებას მრევლი, რომელსაც სურს „არქიტექტურული ძეგლის“ გაყიდვა, ამ სტატუსის გაუქმების შემთხვევაში?
 - ვ) როდესაც ერთ-ერთმა მრევლმა, რომლის ეკლესიაც არქიტექტურული ძეგლების სიაში არ შეიტანეს, სასამართლოში იჩივლა, ძეგლთა დაცვის ნიუ-იორკის კომისიის აღმასრულებელმა დირექტორმა განაცხადა — „ეკლესია მარადიული უნდა იყოს“. მიგაჩნიათ თუ არა, რომ საზოგადოებაში არსებული „თამაშის წესები“ ითვალისწინებს (ან უნდა ითვალისწინებდეს) იმას, რომ ეკლესიები სამუდამოდ იქნას შენარჩუნებული?
 - ზ) როდესაც კომერციული დაწესებულებების აგების მიზნით ეკლესიის დანგრევის შესახებ შეიტყო, ეკლესიების ეროვნული საბჭოს ყოფილმა სამხატვრო ხელმძღვანელმა თავისი აზრი ასე

გამოხატა — „ჩემთვის სულ ერთია, რას ფიქრობენ სხვები, მაგრამ როდესაც საკუთრებას სილამაზეზე მაღლა აყენებენ, ეს გარყვნილებაა“. ზუსტად აღწერა თუ არა მან პრობლემა, როდესაც ეს პრობლემა „საკუთრებასა“ და „სილამაზეს“ შორის არჩევანზე დაიყვანა?

15. ზოგიერთი ადამიანი, გაზაფხულზე ქაშაყის გადაადგილებისას, ალასკაზე მდებარე სიტკას მსოფლიოში ყველაზე მომგებიან თევზსაჭერ ადგილად მიიჩნევს. თევზსაჭერი გემები თევზჭერის სამსაათიანი ციკლის განმავლობაში ზოგჯერ 500000 დოლარის ღირებულების თევზს იჭერენ. მეთევზეები ძირითადად ქაშაყს კი არ იჭერენ, არამედ მის ქვირითს მოიძიებენ, რაზედაც იაპონიაში დიდი მოთხოვნაა. ძირითადი კითხვა შემდეგია: მართლაც შესაძლებელია თუ არა დიდი მოგების მიღება სიტკაზე რამდენიმე საათის განმავლობაში თევზის ჭერის შედეგად?
 - ა) იმისათვის, რომ ქაშაყი დაიცვას, შტატი აწესებს თევზჭერის საათებს და განსაზღვრავს მცირე ტერიტორიას, სადაც თევზჭერა ნებადართულია, ამასთანავე, გემებისგან მოითხოვს თევზჭერის ლიცენზიებს. 1978 წლიდან ლიცენზიების რაოდენობა 52-ს უდრის. ვისაც თევზჭერაში მონაწილეობის მიღება სურს, ახლანდელი მფლობელისგან უნდა შეიძინოს ლიცენზია, რომლის ფასი დაახლოებით 300000 დოლარია. რატომ? რამ გამოიწვია ლიცენზიის ფასის ზრდა? როგორ იმოქმედებს ეს ქაშაყის დაჭერით მიღებულ მოგებაზე?
 - ბ) გემების კაპიტნები ქირაობენ სადაზვერვო თვითმფრინავებს, რათა გაზარდონ სამსაათიანი თევზჭერის დროს ქაშაყის დაჭერის ალბათობა. დაზვერვა, როდესაც მცირე ტერიტორიაზე რამდენიმე თვითმფრინავი დაფრინავს, მეტად საშიში ოპერაციაა, ამიტომ მფრინავები 30000 დოლარს ითხოვენ. რატომ არიან მზად გემის კაპიტნები ასეთი თანხის გადასახდელად?
 - გ) თუ ლიცენზირებული გემის თევზსაჭერი მონყობილობა დაზიანდა, კაპიტანს შეუძლია სხვა გემი იქირავოს 100000 დოლარზე უფრო ძვირად. რატომ გადაიხდიან ასეთ მაღალ ქირას? რატომ არსებობს თავისუფალი გემები?
 - დ) ლიცენზირებულ გემებს შეუძლიათ დაიჭირონ 500000 დოლარის ღირებულების თევზი, თუმცა ნადავლის გარეშე დარჩენაც შეუძლიათ. გამოთვალეთ იმ გემის კაპიტნის დანაკარგები, რომლის მეთევზეებმა ვერაფერი დაიჭირეს.
 - ე) ეკიპაჟის ხელფასი დამოკიდებულია გემის წარმატებაზე. არიან თუ არა ისინი მენარმეები? არის თუ არა მათი ხელფასი მართლაც ხელფასი? ან იქნებ ეს მოგებაა, ან დანაკარგი?
 - ვ) თუ გემის კაპიტანი თანახმაა ყოველი 100000 დოლარის ღირებულების ნადავლიდან, ეკიპაჟის ხუთ წევრს ნადავლის 10-10% გადაუხადოს, ხოლო თვითმფრინავის პილოტს — 20%, მიიღებს თუ არა თვითონ მოგებას?
16. ზემოთ ითქვა, რომ, თუ რაიმე ქმედებას მოგება მოაქვს, ამ საქმეს მრავალი მოჰკიდებს ხელს და მოგება შემცირდება. ეხება თუ არა ეს კოკაინის გაყიდვას?
 - ა) კოკაინის გავრცელების დანახარჯები შეიცავს დაპატიმრების რისკს. რატომ არ არის ათწლიანი განაჩენი ორჯერ უფრო მკაცრი, ვიდრე ხუთწლიანი? ითვალისწინებენ თუ არა დანახარჯების გამოთვლისას კოკაინის გამავრცელებლები შესაძლო პატიმრობის დანახარჯების დისკონტის განაკვეთებს? რატომ აკავებს დაპატიმრების შიში ზოგს სხვებზე მეტად?
 - ბ) კოკაინის გავრცელების ერთ-ერთი დანახარჯია გამავრცელებლის მოკვლა კონკურენტის მიერ. ეს დანახარჯი, შესაძლოა, ერთი ადამიანისთვის ბევრად ნაკლები იყოს, ვიდრე მეორესთვის. დაახასიათეთ ის ადამიანი, რომლისთვისაც ეს დანახარჯი შედარებით ნაკლებია.
 - გ) ვისთვისაა კოკაინის გაყიდვა მომგებიანი?
17. ახლადგახსნილი რესტორნების ნახევარი ერთი წლის განმავლობაში კოტრდება, 85 პროცენტი კი ხუთ წელიწადში იხურება. რატომ ხსნიან, მიუხედავად ამისა, მწარმოებლები ყოველწლიურად ახალ რესტორნებს?
18. როგორ ითვლება კორპორაციის ღირებულება? დაფუძვალთ, მთავრობამ გადანყვიტა კომპანია „კონგლომერატ ოილის“ ნაციონალიზაცია. ეს კერძო კომპანიაა, რომელიც ქვეყანაში ნავთობთან დაკავშირებულ ყველა ოპერაციას წარმართავს. მთავრობა აცხადებს, რომ მზადაა გადაიხადოს მნიშვნელოვანი კომპენსაცია.
 - ა) თავისუფალი გაყიდვისას, ფასი შეთანხმებების შედეგად დგინდება. იძულებითი გაყიდვისას, ექსპროპრირებული საკუთრების ფასის ან კომპენსაციის განსაზღვრისთვის სხვა მეთოდები უნდა იქნას გამოყენებული. სამთავრობო კომისიამ „კონგლომერატ ოილს“ ერთ აქციაში 40\$ შესთავაზა. თვით კომპანიის მიერ ჩატარებული გამოთვლების თანახმად, აქცია 100\$ ღირს.

როგორ ფიქრობთ, რომელი სიდიდეა სწორი?

- ბ) დავუშვათ, რომელიმე პიროვნებას მიაჩნია, რომ კორპორაციის ფასი განსაზღვრულ უნდა იქნას „კონგლომერატ ოილის“ ობლიგაციების მიმდინარე საბაზრო ფასის მიხედვით. თუ ობლიგაციები საზოგადოების ხელშია, ინვესტორები განსაზღვრავენ იმ ფასს, რომელიც საჭიროა, რათა ეს წილი დაისაკუთრონ ან სხვა მესაკუთრეები ჩამოიცილონ. რა არის ასეთი მიდგომის ნაკლი? რა განსაზღვრავს კორპორაციის აქციების ფასს, როდესაც ეს კორპორაცია დაუყოვნებლივი ნაციონალიზაციის საფრთხის წინაშე აღმოჩნდება?
- გ) შეიძლება თუ არა, რომ კორპორაცია „კონგლომერატ ოილის“ აქციონერებმა მოგება ნაციონალიზაციის შედეგად ნახონ, თუ მიღებული კომპენსაცია ნაკლები იქნება, ვიდრე კომპანიის აქციების შეძენისთვის გადახდილი თანხის და იმ თანხის ჯამი, რაც აქციებსა და მათ გაუმჯობესებას დამატებით ხმარდება?

19. ყველასათვის ცნობილია, რომ „მუშები იღებენ ხელფასს და მხოლოდ მფლობელები იღებენ მოგებას“. მართალია თუ არა ეს?

- ა) თუ დაქირავებულები თანახმანი არიან გააგრძელონ მუშაობა დამქირავებლისთვის, რომელსაც გაკოტრების შიშით, მოცემულ მომენტში არ შეუძლია მათთვის ანაზღაურების გადახდა, ამ შემთხვევაში ისინი ხელფასისთვის შრომობენ თუ მოგებისთვის?
- ბ) თუ თანახმა ხართ გააქირავოთ გაზონის საკრეფი მანქანა იმ პირობით, რომ 2 დოლარს გადაგიხდიან, მაშინ თქვენ კაპიტალისტი ხართ, რადგან 2 დოლარი თქვენი მოგებაა. როგორი იქნება თქვენი პასუხი, თუ ის, ვინც თქვენს მანქანას ქირაობს, თანახმაა, გადაგიხადოთ თავისი მთლიანი შემოსავლის 20 პროცენტი?

20. სკოლის დირექტორმა მოთმინება დაკარგა გამგეობის ჩარევის, ზედამხედველთა ბიუროკრატიის, მასწავლებელთა შეუთანხმებლობის, მშობლების სიავისა და მოსწავლეების სიზარმაცის გამო. მას სკოლის მართვის სისტემის შეცვლა სურს ისე, „როგორც უმაღლეს სკოლას შეეფერება“.

- ა) ახსენით, რატომ შეიძლება ვუნოდოთ მას მენარმე ან პოტენციური მენარმე?
- ბ) რა უნდა გააკეთოს დირექტორმა თავისი სურვილის ასასრულებლად? ვინ არის ის ხალხი, ვისაც გარანტიები უნდა წარუდგინოს?
- გ) არის თუ არა მისი პრეტენზია პოზიტიური (ანუ აქვს თუ არა მას მოგების მიღების შანსი?)

21. ღარიბი ქვეყნების მთავრობები ხშირად ენთუზიაზმით აგებენ ახალ გზებს, კაშხლებს და სხვა სტრუქტურებს, შემდგომში კი არ უვლიან მათ.

- ა) შეგიძლიათ თუ არა ამ ფენომენის ახსნა საბოლოო გადაწყვეტილების მიმღების კონცეფციიდან გამომდინარე?
- ბ) როგორ მიუდგებოდა კერძო მფლობელი გზის მოვლას?

22. არიან თუ არა მენარმეები კაპიტალისტები?

- ა) ამ თავში მოყვანილი მსჯელობის თანახმად, მენარმეები ის ხალხია, რომლებიც პასუხისმგებლობას კისრულობენ, რათა გადაუხადონ სხვებს ფიქსირებული გადასახადი თანამშრომლობისთვის. რატომ და რისთვის ენდობიან სხვები მენარმეთა გარანტიებს? თუ ეს კითხვა აბსტრაქტულად გერჩვენებათ, ჰკითხეთ საკუთარ თავს, რატომ იქნებოდით თანახმა, აქტიურად გემუშავათ ვინმესთვის, თუ პირველ ქვითარს მხოლოდ სამი კვირის შემდეგ მიიღებდით? რატომ და რისთვის არ უნდა ენდოთ დამქირავებელს ამ შემთხვევაში?
- ბ) დაქირავებულთა გარდა, ვინ იღებს მენარმისგან გარანტიებს, რომელსაც უნდა ენდოს, თუკი მენარმესთან საქმიან ურთიერთობას ამყარებს? რაზეა დაფუძნებული მენარმეთა მიმართ მათი ნდობა?
- გ) რატომ არიან ყოველთვის თანახმა მენარმეები, გადაუხადონ ხელფასი დაქირავებულებს, მიუხედავად იმისა, კარგად მიდის საქმეები თუ ცუდად?

23. თქვენ მიიღეთ კოლეჯის ნებართვა ლიმონათის გაყიდვაზე დიპლომების გადაცემის ცერემონიის დღეს. მას შემდეგ, რაც აუცილებელი მასალების (ლიმონი, შაქარი, ქიქები და ა.შ.) ყველა გადასახადი გადაიხადეთ, ერთი დღის შემდეგ დაგრჩათ 250 დოლარი.

- ა) არის თუ არა ეს 250 დოლარი მოგება?
- ბ) როგორ ფიქრობთ, მიიღებთ თუ არა მომავალ წელს უფლებას ლიმონათის გაყიდვაზე? რას მოიტანს თქვენი შემოსავლის შესახებ ინფორმაციის გავრცელება?
- გ) რამდენს შესთავაზებთ კოლეჯს, თუ მომავალ წელს ვაჭრობის ნებართვას იგი აუქციონზე გაყიდის? ვინ მიიღებს ამ შემთხვევაში მოგებას?

24. 1980 წლამდე შტატთაშორისი სავაჭრო კომისია იშვიათად აძლევდა ავტოსატრანსპორტო კომპანიებს შტატებს შორის გადაზიდვების უფლებას, ამიტომ ეს უფლება, ჩვეულებრივ, მეტად ფასეული იყო. ისინი შედიოდა ავტოსატრანსპორტო კომპანიების ბალანსების აქტივების სიაში და, კომპანიების გაყიდვის შემთხვევაში, შესასყიდი ფასის მნიშვნელოვან ნილს შეადგენდა.
- რა ფაქტორები განსაზღვრავდა გადაზიდვების უფლების საბაზრო ღირებულებას?
 - როდესაც 1980 წელს ამოქმედდა აქტი ავტოგადაზიდვების შესახებ, რომელიც საკმაოდ ამარტივებდა შტატებს შორის გადაზიდვების ორგანიზაციას, ასეთი უფლებების ღირებულება მკვეთრად შემცირდა. რატომ?
 - იყო თუ არა ეს შემცირება დანაკარგი?
 - დანაკარგები, ისევე როგორც მოგება, განუზღვრელობის შედეგია. კერძოდ, რომელმა განუზღვრელობამ გამოიწვია 1980 წელს ავტოსატრანსპორტო კომპანიების დანაკარგები?
 - რა მოუვიდოდა გადაზიდვების უფლების ღირებულებას 70-იან წლებში, თუ ცნობილი იქნებოდა, რომ კონგრესი აპირებს 1980 წლის შემდეგ შტატებს შორის სატვირთო გადაზიდვების შეზღუდვების გაუქმებას?
 - 1980 წელს მიღებულმა აქტმა საავტომობილო გადაზიდვების შესახებ „თამაშის წესები“ შეცვალა. საკუთრების რომელ ძირითად უფლებებს შეეხო ეს და რა იყო ამის შედეგი?
25. აშშ-ის სოფლის მეურნეობის სამინისტრომ, სვიის მოსავლის კონტროლის მიზნით, მის მწარმოებლებს სვიის მთლიანი გაყიდვების წილი დაუნწა. ვისაც ამ დარგში შესვლა სურდა, ლიცენზია მფლობელისგან უნდა ეყიდა ან ექირავებინა. სოფლის მეურნეობის სამინისტრო რეგულირების ამ სისტემაზე უარის თქმას იმით ასაბუთებდა, რომ სვიის ახალ მწარმოებლებს უნდა გადაეხადათ ფასი იმ ლიცენზიებში, რომლებიც ადრე უფასოდ იქნა გაცემული. აქვს თუ არა სოფლის მეურნეობის სამინისტროს განცხადებას რაიმე აზრი? ლიცენზიებს ფასი რომ არ დადებოდათ, როგორ დაახასიათებდა ეს სვიის წარმოების შეზღუდვის შესახებ პირველად მიღებულ გადანყვეტილებას?
26. შემდეგი ნაწყვეტი აღებულია დიდი ქალაქის გაზეთის რედაქტორისადმი გაგზავნილი გრძელი წერილიდან: „თუ გსურთ, სწრაფად გააკეთოთ ფული, შეიძინეთ მობილური სახლების პარკი. თქვენ შეგეძლებათ ფასების გაზრდა ისე, როგორც მოგესურვებათ, ვინაიდან მცხოვრებლებს სხვაგან გადასვლა არ შეუძლიათ, რადგან არ არსებობს მობილური სახლების პარკების საკმარისი რაოდენობა“.
- თუ სიტუაცია მობილური სახლების მფლობელებისთვის მართლაც ისეთი მომგებიანია, როგორც ამ წერილშია აღწერილი, რა მოუვა მობილური სახლების პარკების ფასს? მიიღებენ თუ არა დიდ მოგებას ასეთი სახლებისათვის განკუთვნილი ადგილების მფლობელები იმით, რომ ადგილი მობილური სახლების მფლობელებს მიაქირავებენ?
 - თუ მობილური სახლების პარკები ასეთ დიდ მოგებას იძლევა ან ასე მაღალ ფასად იყიდება, რატომ არ აწარმოებენ მათ დიდი რაოდენობით?
 - თუ ქალაქი ამ წერილის საპასუხოდ მობილური სახლებისთვის განკუთვნილი ადგილების გასაქირავებელი ფასის კონტროლს დაანებს, რა მოუვა მობილური სახლების მიერ უკვე დაკავებული ადგილების ფასს?
27. შეუძლიათ თუ არა დიდი კორპორაციის აქციათა მფლობელებს, აიძულონ მენეჯერები, არ დაიცვან საკუთარი ინტერესები აქციონერების ინტერესებზე მეტად? როგორ შეუძლიათ მათ ეფექტიანად აწარმოონ დაკვირვება მენეჯერების ქმედებაზე და დაარწმუნონ კორპორაციის დირექტორთა საბჭო, რომ გაათავისუფლოს ხელმძღვანელობა, რომლის მიზანია პრივილეგიები, ძალაუფლება, დამატებითი უპირატესობები და არა აქციონერთა მოგება? ხომ არ შეუძლიათ მენეჯერებს გამოიყენონ საკუთარი მდგომარეობა და კორპორაციის რესურსები იმისთვის, რომ დაიცვან და დანიშნონ ის დირექტორები, რომლებიც მმართველთა მიმართ უფრო უკეთ იქნებიან განწყობილნი, ვიდრე აქციონერთა მიმართ (მომდევნო შეკითხვა ამავე თემას ეხება, ოღონდ სხვა კუთხით)?
28. შეუძლიათ თუ არა დიდი კორპორაციის აქციათა მფლობელებს, აიძულონ მენეჯერები, არ დაიცვან საკუთარი ინტერესები აქციონერთა ინტერესებზე მეტად?
- რა მოსდის კორპორაციების აქციების ფასს, როდესაც ის მენეჯერების მოგებაზე უფრო მუშაობს, ვიდრე აქციონერებისა?
 - რა მოუვა აქციების ფასს, თუ ზოგიერთი პიროვნება ან პიროვნებათა ჯგუფი მიიღებს დირექტორთა საბჭოს ხმების კონტროლის უფლებას და შემდეგ მართვას იმ ხალხს გადასცემს, ვისაც შეუძლია მართვა და იმის უზრუნველყოფა, რომ აქციონერებმა მაქსიმალური მოგება მიიღონ?

- გ) როგორ იმოქმედებს ეს ფაქტები აქციონერთა სურვილზე, მოახდინონ რესურსების ინვესტირება მენეჯერების საქციელზე დაკვირვებისთვის?
- დ) როგორ ზღუდავს პერსპექტივა, რომელსაც მენეჯერები „მტრულ გამარჯვებას“ უწოდებენ, მენეჯერების საქციელს? ვის მიმართ არის ეს გამარჯვება მტრული? ვის მიმართაა მეგობრული?
29. მარქსისტები ხშირად აცხადებენ, რომ კაპიტალის მფლობელებს არავითარი უფლება არა აქვთ საკუთრებიდან შემოსავლის მიღებაზე, ვინაიდან მთელი ღირებულება მუშების მიერაა შექმნილი. დღესდღეობით ისინი მზად არიან აღიარონ, რომ კაპიტალს ღირებულების შექმნაში წილი უდევს, მაგრამ ძველებურად უარყოფენ კაპიტალისტების მიერ მოგების მიღების უფლებას იმ მიზეზით, რომ კაპიტალის მფლობელობა არამწარმოებლურია.
- ა) რა კანონები უნდა შეუთანხმოს კორპორაციის (და არა მხოლოდ მისი კაპიტალის) მფლობელმა აქციონერებს?
- ბ) დამოკიდებულია თუ არა რესურსების მწარმოებლურობა იმათზე, ვინც განკარგავს ამ რესურსებს, თუ ყველა ადამიანსა და ორგანიზაციას ერთნაირი ეფექტიანობით შეუძლიათ ამ რესურსების განკარგვა?
- გ) რა კავშირი აქვს მფლობელობას მართვასთან?
- დ) მართალია თუ არა, რომ კაპიტალის მფლობელობა არამწარმოებლურია?
30. რა არის მწარმოებელთა მოგების წყარო — იძულება თუ დარწმუნება (ტერმინების განსაზღვრება: იძულება — ადამიანების ნაქეზება თანამშრომლობაზე მათი შესაძლებლობების სპექტრის შევიწროვების გზით. დარწმუნება — ადამიანების ნაქეზება თანამშრომლობაზე მათი შესაძლებლობების სპექტრის გაფართოების გზით)? თუ არ იცით, როგორ გასცეთ პასუხი ამ კითხვას, დაფიქრდით იძულები-სა და დარწმუნების შემოთავაზებულ განსაზღვრებაზე.
31. კაკლის ხის ავეჯზე მოთხოვნის გაზრდამ შავი კაკლის ხის მასალის ფასის ზრდა გამოიწვია, რამაც ადამიანებს კაკლის ხეების მოშენებისკენ უბიძგა. თუ ზრდასრული კაკლის ხის ფასი 500 დოლარია, ხოლო მის გაზრდას 30 წელი სჭირდება, რისი ტოლი იქნება ახლადდარგული კაკლის ხის მიმდინარე ფასი? დაიცავით თქვენს მიერ არჩეული დისკონტის განაკვეთი. რამდენად დაბალი უნდა იყოს კაკლის ხის დაკარგვის დანახარჯი, რომ დღესვე გამოიწვიოს მათი დიდი რაოდენობით დარგვა? როგორ იმოქმედებს ასეთი დარგვა ხეების მომავალ მოსავალზე? ხედავთ თუ არა, რატომ არის ძნელი მოგების მიღება ძვირფასი ხეების დარგვით?
32. „უოლ-სტრიტ ჯორნელში“ გამოქვეყნებულ სტატიაში, რომელიც მაღლივ შენობებში სახანძრო უსაფრთხოებას შეეხებოდა, მოყვანილია შემდეგი არგუმენტი — „ხანძარსაწინააღმდეგო სისტემების დაყენება უსაფრთხოებას ზრდის და სადაზღვევო შესატანების ეკონომიის საშუალებას იძლევა. ერთ-ერთი შეფასებით, ამ ეკონომიას 30 წლის განმავლობაში შეუძლია სისტემის დაყენების ხარჯების დაფარვა, მაგრამ მაღლივ შენობებს ხშირად ისინი აგებენ, ვინც მათ გაყიდვას ამ ვადაზე გაცილებით ადრე ვარაუდობს“.
- ა) რატომ არ არის მაღლივი შენობების სწრაფი გაყიდვის ფაქტი დაკავშირებული ხანძარსაწინააღმდეგო სისტემების შესახებ მიღებულ გადაწყვეტილებებთან?
- ბ) თუ საკითხის დასმას არ ეთანხმებით, ჰკითხეთ საკუთარ თავს, რატომ იყენებენ თხუთმეტწლიანი გარანტიის მქონე გადასახურავ მასალებს ის კომპანიები, რომლებიც სახლებს აშენებენ, რათა ერთი წლის შემდეგ გაყიდონ?
- გ) დავეუშვათ, ხანძარსაწინააღმდეგო სისტემა 30000 დოლარი ღირს და ყოველწლიურად 1000 დოლარის ოდენობის დაზღვევის ეკონომიას იძლევა. ასეთი ეკონომიის რამდენი წელია საჭირო, რათა გამართლებულ იქნას სისტემაში ინვესტირება, თუ სარგებლის განაკვეთი წელიწადში 1 პროცენტის ტოლია? და თუ ორი პროცენტის ტოლია? გაკვირვებთ თუ არა ის ფაქტი, რომ მშენებლები აღფრთოვანებას არ გამოთქვამენ დაზღვევაზე გაკეთებული ეკონომიის გამო, როცა ასეთი ეკონომია 30 წლის დანახარჯების ტოლია?
33. სამხედრო ინჟინრების ორგანიზაციის შეფასებით, თასლსა და ბიგ სთოუნს შორის არხის გაყვანას შეეძლო გემთმფლობელებისთვის ყოველწლიურად 500000 დოლარის ეკონომია მოეტანა. არხის მშენებლობა 20 მლნ. დოლარი დაჯდებოდა, ხოლო მისი შენახვა — წელიწადში 200000 დოლარი.
- ა) სწორი იქნება თუ არა იმის თქმა, რომ გრძელვადიან პერსპექტივაში, არხის მშენებლობა ინვესტიციისთვის კარგ ობიექტს წარმოადგენს, ვინაიდან საზოგადოებას წელიწადში 300000 დოლარის დაზოგვის საშუალებას აძლევს, ხოლო ეს ეკონომია საბოლოოდ დაფარავს მშენებლობის საწყის ხარჯს, 20 მლნ. დოლარს?

- ბ) რამდენად დაბალი უნდა იყოს სარგებლის განაკვეთი, რათა არხის მშენებლობა თანხების კარგ დაბანდებად იქცეს (არხი მომგებიანი იქნება, თუ გემთმფლობელთა ეკონომია გადააჭარბებს სარგებლის გადასახდელების და მიმდინარე დანახარჯების ჯამს)?
- გ) „ხაზინის ხარჯზე არხის მშენებლობის უპირატესობა ისაა, რომ მთავრობას შეუძლია იმოქმედოს საზოგადოების ინტერესებიდან გამომდინარე, ხოლო კერძო ორგანიზაციები მკაცრად არიან შეზღუდულნი მოგების მოსაზრებებით“. შეაფასეთ ეს თეზისი.
34. პენსიაზე გამსვლელ თანამშრომლებს კომპანია პენსიის მიღების ორ გზას სთავაზობს. პირველ ვარიანტში თანამშრომელი ყოველთვიურად, სიცოცხლის ბოლომდე, მიიღებს ფიქსირებულ ფულად თანხას. მეორე ვარიანტში, პენსიაზე გასვლისას ის ერთიან ფულად თანხას მიიღებს.
- ა) როგორ შეუძლია ფირმას განსაზღვროს მთელი სიცოცხლის მანძილზე გასაცემი ფიქსირებული ფულადი თანხის დღევანდელი ღირებულება?
- ბ) როგორ იმოქმედებს სარგებლის განაკვეთის ზრდა ერთიანად გაცემული თანხის სიდიდეზე?
- გ) როგორია 10000 დოლარის ოდენობის ყოველწლიური პენსიის დღევანდელი ღირებულება 15 წლის განმავლობაში, როდესაც დისკონტის განაკვეთია 9%? და თუ დისკონტის განაკვეთია 12%? ამცირებს თუ არა, სარგებლის განაკვეთის ზრდა, პენსიაზე გამსვლელი თანამშრომლებისთვის ერთდროული დახმარების გაცემის მიმზიდველობას?
35. შტატის მიერ ჩატარებული ლატარეის ორგანიზატორები აცხადებენ, რომ მთავარი პრიზი 1 მლნ. დოლარია. მომგებიანი ბილეთის ბედნიერი მფლობელი წარდგენისთანავე მიიღებს 50000 დოლარს, ხოლო მომდევნო 19 წლის განმავლობაში — ყოველწლიურად 50000 დოლარს. არის თუ არა ეს პრიზი 1 მლნ. დოლარის ტოლფასი? რა ღირს ის სინამდვილეში? მომავალი თანხების დისკონტირებისას, სარგებლის რეალურ განაკვეთს გამოიყენებთ თუ ნომინალურს? რატომ? წარმოიდგინეთ, რომ ყველა მომავალი 19 გადახდა კორექტირებული იქნება ფულის ღირებულების მიმდინარე ცვლილებების შესაბამისად. სარგებლის რომელ განაკვეთს გამოიყენებთ ამ შემთხვევაში? ფულის ღირებულების ცვლილებასთან ერთად, რა გავლენა მოახდინა პრიზის დღევანდელ ღირებულებაზე მომავალი გადახდების ინდექსირების გადნყვეტილებამ?
36. „შეინახეთ ეს ნივთი“, — გირჩევენ თქვენ — „არ გაყიდოთ. დღეს ის ბევრი არ ღირს, მაგრამ 20 წლის შემდეგ შეიძლება ხუთჯერ მეტი ღირდეს“. რა სჯობს, შეინახოთ თუ გაყიდოთ? რა ეღირება დღევანდელი ერთი დოლარი 20 წლის შემდეგ, თუ მის ინვესტირებას ისეთი სარგებლის განაკვეთით მოვახდენთ, რომლის მიღებაც შედარებით უსაფრთხო კრედიტით შეიძლება?
37. როგორია ქვემოთ ჩამოთვლილი საგნების დღევანდელი ღირებულება, თუ დისკონტირება 4%-იანი და 15%-იანი განაკვეთების მიხედვით მოხდება?
- ა) საუკეთესო სახუმარო სიმღერის შესრულებისთვის 10000 დოლარის პრემია, რომელსაც ერთი წლის შემდეგ მიიღებთ.
- ბ) დეიდა მეჭიტაბელისგან მიღებული მემკვიდრეობა 10000 დოლარი ნაღდი ფულით, რომელსაც მიიღებთ, როცა 25 წელი შეგისრულდებათ (თუ ეს თარიღი უკვე გასულია, აირჩიეთ თქვენი ასაკის შესაბამისად).
- გ) მომავალი წლიდან დაწყებული წლიური, 10000 დოლარი მომავალი ათი წლის განმავლობაში, იმ კონკურსში გამარჯვებისათვის, რომელზედაც 25 სიტყვით ან უფრო მოკლედ უნდა ახსნათ, რატომ მოგწონთ კონკრეტული სარეცხი ფხვნილი.
- დ) საოფისე შენობა, რომლიდანაც ყოველწლიური წმინდა შემოსავალი, სავარაუდოდ, 10000 დოლარს შეადგენს (მომავალი 30 წლის განმავლობაში). შემდგომში ვარაუდობთ შენობის და მიწის ნაკვეთის გაყიდვას 100000 დოლარად. დავუშვათ, რომ წლიურ შემოსავალს ყოველთვის წლის ბოლოს იღებთ.
38. თუ ერთი გალონი ბენზინი დღეს 1 დოლარი ღირს და თუ მისი ფასი ისევე შეიცვლება, როგორც ფასების საერთო დონე, როგორი იქნება ბენზინის ფასი 5, 10 და 20 წლის შემდეგ, თუ ინფლაციის წლიური დონე 2%-ია? თუ 6%-ია? თუ 10%-ია?
39. აშშ-ის კონსტიტუცია მთავრობას უკრძალავს საზოგადოებრივი სარგებლობის მიზნით კერძო საკუთრების ჩამორთმევას „ანაზღაურების გარეშე“.
- ა) როგორ ახერხებს ქირის კონტროლი კერძო საკუთრების „ჩამორთმევას“?
- ბ) თუ ქალაქმა მესაკუთრეებს უნდა აუნაზღაუროს ქირის კონტროლით გამოწვეული დანაკარგები, მოინდომებს თუ არა იგი ასეთი კონტროლის დაწესებას?
- გ) თუ ქალაქი კრძალავს ქირის კონტროლს, რაც მრავალი წლის განმავლობაში ეფექტიანად მოქმედებდა, ვინმეს „ჩამორთმევს“ თუ არა იგი ამით საკუთრებას?

