

ეკონომიკური თეორია ✦ ეკონომიკური პოლიტიკა
ECONOMIC THEORY ✦ ECONOMIC POLICY

სახელმწიფო არ არის კომპანია¹

პოლ კრუგმანი

პროფესორი, ნობელის პრემიის ლაურეატი ეკონომიკაში

კოლეჯის სტუდენტები, რომლებიც ბიზნესში გეგმავენ ჩართვას, ხშირად სპეციალიზდებიან ეკონომიკაში, მაგრამ მათგან მხოლოდ რამდენიმე სვდება ერთ ფუნდამენტურ ქეშმარიტებას: ეკონომიკის საგნებში მიღებული ცოდნა ნაკლებად დაეხმარება მათ ბიზნესის გაძლოლაში.

ქეშმარიტებაა ისიც, რომ ბიზნესის გაძლოლისას შექმნილი გამოცდილება ადამიანებს ნაკლებად გამოადგება ეკონომიკური პოლიტიკის ფორმულირებაში. სახელმწიფო არ არის დიდი კორპორაცია. გამოცდილება და უნარ-ჩვევები, რომელიც განსაზღვრავს ბიზნესმენის წარმატებას თუ წარუმატებლობას, როგორც წესი, არ შეესაბამება იმ უნარ-ჩვევებს, რაც სჭირდება ეკონომიკის ანალიტიკოსს; ბიზნესმენი, რომელმაც 1 მლრდ დოლარი გამოიმუშავა, ნაკლებად სანდოა 6 ტრლნ დოლარიანი ეკონომიკის მართვის შესახებ რჩევის საკითხავად.

რატომაა ეს მსჯელობა ასეთი მნიშვნელოვანი? ბოლოს და ბოლოს, არც ბიზნესმენები და არც ეკონომისტები, როგორც წესი, არ არიან კარგი პოეტები, მაგრამ მერე რა? მიუხედავად ამისა, ბევრს (არამხოლოდ თავად წარმატებულ ბიზნესმენებს) სწამს, რომ ადამიანს, რომელმაც პირად წარმატებას მიაღწია, ეცოდინება, თუ როგორ უნდა გახადოს მთელი ერი უფრო მდიდარი. სინამდვილეში კი, მისი რჩევა ხშირად ძალზე უარყოფითი შედეგების მომტანია.

არ ვამტკიცებ, რომ ბიზნესმენები სულელები არიან და ეკონომისტები განსაკუთრებით ჭკვიანები. პირიქით, თუ აშშ-ს 100 საუკეთესო ბიზნეს-მენეჯერი „შეერკინება“ 100 ლიდერ ეკონომისტს, მენეჯერების ასეული ამ „დუელში“ გამარჯვებული აღმოჩნდება. მე იმას ვგულისხმობ, რომ ეკონომიკური ანალიზისთვის საჭირო აზროვნება ძალიან განსხვავდება იმისგან, რაც საჭიროა ბიზ-

¹ ნობელიანტი ეკონომისტის **პოლ კრუგმანის** სტატია, რომელიც პირველად გამოქვეყნდა 1996 წელს, თარგმნა თსუ-ის ეკონომიკისა და ბიზნესის ფაკულტეტის ეკონომიკის მიმართულების დოქტორანტმა **სალომე კობახიძემ**. (Krugman, Paul - "A Country Is Not a Company." *Harvard Business Review*, January–February, <https://hbr.org/1996/01/a-country-is-not-a-company>).

ნესში წარმატების მისაღწევად. ამ განსხვავების გაცნობიერების შემდეგ შეგვიძლია დავინყოთ იმის გააზრება, რას ნიშნავს ჩაატარო კარგი ეკონომიკური ანალიზი და შეიძლება დავეხმაროთ კიდევ ზოგიერთ ბიზნესმენს, რომ გახდეს კარგი ეკონომისტი, რისი უნარიც მას დიდი ალბათობით გააჩნია.

მოდით, დავინყებთ ორი მაგალითით, ვიმსჯელებთ იმ ეკონომიკურ პრობლემებზე, რომლებიც აღმოვაჩინე, რომ ბიზნესმენისთვის სრულიად გაუგებარია: პირველი, დამოკიდებულება ექსპორტსა და სამუშაო ადგილების შექმნას შორის და, მეორე, დამოკიდებულება უცხოურ ინვესტიციებსა და სავაჭრო ბალანსს შორის. ორივე საკითხი ეხება საერთაშორისო ვაჭრობას, ნაწილობრივ იმიტომ, რომ ეს სფერო მე ყველაზე უკეთ ვიცი და ასევე იმიტომ, რომ ამ სფეროში ბიზნესმენები ჩვეულებრივ მიდრეკილნი არიან სახელმწიფოსა და კორპორაციების არასწორი შედარებისკენ.

ექსპორტი და სამუშაო ადგილები

ბიზნესმენებს საერთაშორისო ვაჭრობასა და სამამულო სამუშაო ადგილების შექმნას შორის არსებული დამოკიდებულების შესახებ მცდარი წარმოდგენა აქვთ ორ სიტუაციაში. პირველი, ვინაიდან აშშ-ის ბიზნესმენთა უმეტესობა მხარს უჭერს თავისუფალ ვაჭრობას, ისინი ძირითადად თანხმდებიან, რომ გაფართოებული მსოფლიო ვაჭრობა კარგია დასაქმებისთვის მსოფლიო მასშტაბით. უფრო ზუსტად კი, მათ სჯერათ, რომ შეთანხმებები თავისუფალ ვაჭრობაზე, როგორცაა, მაგალითად, გენერალური შეთანხმება ტარიფებისა და ვაჭრობის შესახებ, კარგია უმეტესად იმიტომ, რომ ის გულისხმობს მეტი სამუშაო ადგილის შექმნას მსოფლიოში. მეორე, ბიზნესმენებს სწამთ, რომ ქვეყნები კონკურენციას უწევენ ერთმანეთს ამ სამუშაო ადგილებისთვის. რაც მეტი ექსპორტი ექნება აშშ-ს, მათი აზრით, მეტი ადამიანი დასაქმდება და რაც მეტი იმპორტი გვექნება, ნაკლები სამუშაო ადგილი იქნება ქვეყანაში. თუ ამ ხედვას დავეყრდნობით, აშშ-ს მხოლოდ თავისუფალი ვაჭრობა კი არ უნდა ჰქონდეს, არამედ საკმარისი კონკურენტუნარიანობაც უნდა გააჩნდეს, რათა იმ სამუშაო ადგილების უმეტესობა მოიპოვოს, რასაც თავისუფალი ვაჭრობა ქმნის.

ჟღერს თუ არა ეს მოსაზრებები ლოგიკურად? რა თქმა უნდა, კი. ასეთი მჭერმეტყველური აზრი დომინირებდა აშშ-ის წინა საპრეზიდენტო კამპანიაზე და ალბათ, გაჟღერდება მომავალი არჩევნების წინაც. თუმცა ეკონომისტებს, როგორც წესი, არ სჯერათ, რომ თავისუფალი ვაჭრობა მეტ სამუშაო ადგილს ქმნის მსოფლიოში (ან ის, რომ მისი დადებითი მხარე ზოგადად სამუშაო ადგილების შექმნაში გამოიხატება), ან ამ ქვეყნებს, რომლებსაც მაღალი ექსპორტი აქვთ, ექნებათ დაბალი უმუშევრობის დონე მათთან შედარებით, ვისაც სავაჭრო დეფიციტი გააჩნია.

რატომ არ იზიარებენ ეკონომისტები იმ აზრს, რომელიც ლოგიკურად ჟღერს ბიზნესმენებისთვის? ის იდეა, რომ თავისუფალი ვაჭრობა მეტ სამუშაო ადგილს ქმნის მსოფლიო მასშტაბით, ნათელია: მეტი ვაჭრობა ნიშნავს მეტ

ექსპორტს და მეტ ექსპორტთან დაკავშირებულ სამუშაო ადგილებს. მაგრამ ამ არგუმენტში რალაც პრობლემაა. რადგან ერთი ქვეყნის ექსპორტი მეორის იმპორტია. ყოველი ექსპორტიდან მიღებული დოლარი, როგორც აშკარა მათემატიკური აუცილებლობა, ემთხვევა დოლარს, რომელიც რომელიმე ქვეყნის მიერ იხარჯება იმპორტული საქონლის შესაძენად. თუ არ არსებობს რაიმე მიზეზი იმისა, რომ თავისუფალი ვაჭრობა მსოფლიოს მთლიან დანახარჯებს გაზრდის – რაც დიდი ალბათობით არც მოხდება – ერთობლივი მსოფლიო მოთხოვნა არ შეიცვლება.

უფრო მეტიც, ამ არითმეტიკული ჭეშმარიტების მიღმა ჩნდება კითხვა – თუ რა ზღუდავს სამუშაო ადგილების საერთო რაოდენობას. იქნებ ეს უბრალოდ საქონელზე არასაკმარისი მოთხოვნის ბრალია? რა თქმა უნდა, არა, თუ არ გავითვალისწინებთ ძალზე მოკლევადიან პერიოდს. ბოლოს და ბოლოს, მოთხოვნის გაზრდა საკმაოდ მარტივია. ფედერალურ სარეზერვო სისტემას შეუძლია დაბეჭდოს იმდენი ფული, რამდენიც გაუხარდება. მან არაერთხელ გვიჩვენა, რომ სურვილის შემთხვევაში ეკონომიკური ბუმის გამონვევის უნარი ჰქონდა. მაშინ რატომ არ იწვევს ფედი ეკონომიკურ ბუმს მუდმივად? იმის გამო, რომ მას საკმაოდ დასაბუთებულად სწამს, რომ თუ ამას გააკეთებს, თუ ის მეტისმეტად ბევრ სამუშაო ადგილს შექმნის, შედეგი არასახარბიელო იქნება და ინფლაცია დაჩქარდება. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, აშშ-ში შეზღუდული სამუშაო ადგილების რაოდენობა არ არის დამოკიდებული აშშ-ის ექსპორტზე, იგი დამოკიდებულია უმუშევრობის დონეზე, რომელსაც ფედერალური სარეზერვო სისტემა ეკონომიკისთვის საჭიროდ მიიჩნევს, რათა ინფლაციის კონტროლი შეეძლოს.

ეს არ არის მხოლოდ თეორიული მოსაზრება. 1994 წელს ფედერალურმა სარეზერვო სისტემამ შვიდჯერ გაზარდა საპროცენტო განაკვეთები და არც დაუმალია, რომ ეს გააკეთა ეკონომიკური ბუმის შესაჩერებლად. იგი შიშობდა, რომ შეიქმნებოდა მეტისმეტად ბევრი სამუშაო ადგილი, რაც ეკონომიკის გაუარესებას და ინფლაციის ზრდას გამოიწვევდა. განვიხილოთ რას გულისხმობს ვაჭრობის გავლენა დასაქმებაზე. დავუშვათ, რომ აშშ-ის ეკონომიკა ექსპორტის მატებას ელოდებოდა. რას მოიმოქმედებდა ფედერალური სარეზერვო სისტემა? ის ექსპორტის ექსპანსიურ ეფექტს საპროცენტო განაკვეთების გაზრდით დაარეგულირებდა. ამრიგად, ექსპორტთან დაკავშირებული აქტიურობის ნებისმიერი ზრდა მეტ-ნაკლებად შეესაბამება სამუშაო ადგილების დაკარგვას საპროცენტო განაკვეთების მიმართ ეკონომიკის ისეთ მგრძობიარე სექტორში, როგორიცაა მშენებლობა. პირიქით, ფედერალური სარეზერვო სისტემა აუცილებლად უპასუხებდა იმპორტის ტალღას საპროცენტო განაკვეთების შემცირებით იმდენად, რომ იმპორტის მატებით გამოწვეული სამუშაო ადგილების დაკარგა დაკომპენსირდებოდა სხვა ქვეყნებში სამუშაო ადგილების ზრდით.

ის ფაქტი, რომ თავისუფალი ვაჭრობა ყოველთვის ზუსტად იმდენად ზრდის მსოფლიო იმპორტს, რამდენადაც მსოფლიო ექსპორტს, მაინც არანაი-

რი აზრი არ ექნება იმის მოლოდინს, რომ თავისუფალი ვაჭრობა აშშ-ის დასაქმებას გაზრდის. არც რაიმე სხვა სავაჭრო პოლიტიკის შემთხვევაში, როგორცაა, მაგალითად, ექსპორტის წახალისება, არ უნდა ველოდოთ ეკონომიკაში არსებული სამუშაო ადგილების მთლიანი რაოდენობის გაზრდას. როდესაც ამერიკის სავაჭრო მდივანი საზღვარგარეთ მოგზაურობიდან ბრუნდება, აშშ-ის კომპანიებისთვის მილიარდობით დოლარის ახალი მოთხოვნების მისაცემად, მან შეიძლება გამოიწვიოს ახალი სამუშაო ადგილების შექმნა საექსპორტო დარგში და თუ იგი ამას შეძლებს, სამუშაო ადგილების რაოდენობა სხვა დარგებში შემცირდება. აშშ-ის ექსპორტის გაზრდის ან იმპორტის დამუხრუჭების უნარს არანაირი საერთო არ აქვს სამუშაო ადგილების შექმნასთან.

იმაზე მსჯელობაც ზედმეტია, რომ ეს არგუმენტი მიუღებელი იქნება ბიზნეს-აუდიტორიისთვის (როდესაც ერთ-ერთ ბიზნეს-შეხვედრაზე დავასაბუთე, რომ ჩრდილო ამერიკის თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმებას ზეგავლენა არ ექნებოდა-არც პოზიტიური და არც ნეგატიური აშშ-ის სამუშაო ადგილების მთლიან რაოდენობაზე, ერთმა დისკუსიის მონაწილემ, NAFTA-ს მხარდამჭერმა აგრესიულად წამოიძახა: „ზუსტად ასეთი კომენტარებით აიხსნება, რატომ სძულს ხალხს ეკონომისტები!“). სამუშაო ადგილი, რომელსაც გაზრდილი ექსპორტი ქმნის, ან იმპორტთან კონკურენცია ანადგურებს, რეალურია: თქვენ შეგიძლიათ რეალურად დაინახოთ ის ადამიანები, რომლებიც იმ საქონელს ქმნიან, რასაც უცხოელები ყიდულობენ; ასევე ის მომუშავეები, ვისი ქარხნებიც დახურულია იმპორტით გაზრდილი კონკურენციის გამო. სხვა ეფექტები, რომლებზეც ეკონომისტები მსჯელობენ, აბსტრაქტული ჩანს. და მაინც, თუ თქვენ დაუშვებთ იდეას, რომ ფედერალურ სარეზერვო სისტემას გააჩნია როგორც სამუშაო ადგილების მიზნობრივი რაოდენობა, ასევე ამ მიზნის მისაღწევი საშუალებებიც, დაასკვნით, რომ ექსპორტისა და იმპორტის ცვლილებები მცირე გავლენას ახდენს საერთო დასაქმებაზე.

ინვესტიციები და სავაჭრო ბალანსი

ჩვენი მეორე მაგალითი – დამოკიდებულება ინვესტიციებსა და სავაჭრო ბალანსს შორის, ასევე რთულად გასაგებია ბიზნესმენებისთვის. დავუშვათ, ასობით ტრანსნაციონალურმა კომპანიამ გადაწყვიტა, რომ ქვეყანა იდეალური ადგილია წარმოებისთვის და დაიწყო წელიწადში მილიარდობით დოლარის დახარჯვა ამ ქვეყანაში საწარმოების ასაშენებლად. რა დამართება ქვეყნის სავაჭრო ბალანსს? თითქმის ყველა ბიზნესმენს სჯერა, რომ ქვეყანაში სავაჭრო პროფიციტი დაიწყება. რა თქმა უნდა, მათთვის დაუჯერებელი იქნება ეკონომისტების პასუხი, რომ ასეთ ქვეყანაში აუცილებლად ექნება ადგილი სავაჭრო დეფიციტს.

ადვილია იმის გაგება, რა ინვესტიციების ასეთ პასუხებს. ისინი ფიქრობენ საკუთარ ფირმებსა და იმაზე, რა მოხდება, თუ მათი წარმოების შესაძ-

ლებლობები მოულოდნელად გაიზრდება. ბუნებრივია, მათი ფორმები მოახდენენ საქონლის ნაკლებ იმპორტს და მეტ ექსპორტს. თუ იგივე ეფექტი ეკონომიკის მრავალი დარგისთვის შენარჩუნდება, რა თქმა უნდა, ეს მთელი ეკონომიკის სავაჭრო პროფიციტის ზრდის მანიშნებელი იქნება.

ეკონომისტებმა იციან, რომ სიმართლე აღნიშნულის საპირისპიროა. რატომ? იმის გამო, რომ სავაჭრო ბალანსი საგადასახდელო ბალანსის მხოლოდ ნაწილია და ნებისმიერი ქვეყნის საგადასახდელო ბალანსი – განსხვავება ქვეყნის პროდუქციის უცხოელებზე მთლიან გაყიდვასა და უცხოელების მიერ ქვეყნის პროდუქციის მთლიან შეძენას შორის – ყოველთვის ნულოვანი უნდა იყოს¹. რა თქმა უნდა, ქვეყანას შეუძლია სავაჭრო დეფიციტი ან პროფიციტი ჰქონდეს. სხვა სიტყვებით, მას შეუძლია შეიძინოს მეტი საქონელი უცხოელებისგან, ვიდრე ყიდის, ან პირიქით. მაგრამ ეს დისბალანსი ყოველთვის უნდა ემთხვეოდეს შესაბამის დისბალანსს კაპიტალის ანგარიშში. ქვეყანამ, რომელსაც აქვს სავაჭრო დეფიციტი, უცხოელებს მეტი აქტივები უნდა მიჰყიდოს, ვიდრე თავად ყიდულობს; ქვეყანა, რომელსაც სავაჭრო პროფიციტი აქვს, ინვესტირებას უნდა ახორციელებდეს უცხოეთში. როდესაც აშშ ყიდულობს იაპონურ ავტომობილებს, ის რალაცას უნდა ყიდდეს სანაცვლოდ; ეს შეიძლება იყოს Boeing-ის თვითმფრინავები, მაგრამ ასევე შეიძლება იყოს Rockefeller-ის ცენტრი, ან სახაზინო ვალდებულებები. ეს არ არის მხოლოდ მოსაზრება, რომელსაც ეკონომისტები იზიარებენ, ეს ბულალტრული ჭეშმარიტებაა.

რა ხდება, როცა ქვეყანა იზიდავს ბევრ უცხოურ ინვესტიციას? კაპიტალის შემოდინებით უცხოელები ამ ქვეყანაში უფრო მეტ აქტივებს ყიდულობენ, ვიდრე ქვეყნის მოქალაქეები საზღვარგარეთ. ეს იმას ნიშნავს, რომ წმინდა ბულალტრული თვალსაზრისით ქვეყნის იმპორტი, ამავე დროს, უნდა აღემატებოდეს ექსპორტს. ქვეყანას, რომელსაც კაპიტალის დიდი შემოდინება აქვს, აუცილებლად ექნება სავაჭრო დეფიციტი.

მაგრამ ეს მხოლოდ ბულალტერიაა. რა ხდება რეალობაში? როცა ფორმები აშენებენ ქარხნებს, ისინი ყიდულობენ იმპორტულ აღჭურვილობას. ინვესტიციების შემოდინებამ შეიძლება გამოიწვიოს შიგა ბუმი, რაც ინვესს იმპორტზე მოთხოვნის ზრდას. თუ ქვეყანას აქვს მცურავი გაცვლითი კურსი, ინვესტიციების ნაკადმა შესაძლოა გამოიწვიოს ადგილობრივი ვალუტის გამყარება; თუ ქვეყანას ფიქსირებული გაცვლითი კურსი აქვს, შედეგი შეიძლება იყოს ინფლაცია. ნებისმიერი სცენარის შემთხვევაში საექსპორტო ბაზრებზე ქვეყნის პროდუქციის ფასი და იმპორტი გაიზრდება. როგორც არ უნდა შევხედოთ სავაჭრო ბალანსზე მოქმედების შედეგებს, ეჭვგარეშეა, რომ კაპიტალის შემოდინება გამოიწვევს სავაჭრო დეფიციტს.

¹ ამ მტკიცებას ორი ტექნიკური კვალიფიკაცია აქვს. ერთი მოიცავს „ტრანსფერულ გადასახადებს“: საჩუქრებს, უცხოურ დახმარებას და ა.შ. მეორე კი მოიცავს შემოსავლებს და საპროცენტო გადასახადებს წინა ინვესტიციებიდან. ეს კვალიფიკაციები მთავარ აზრს არ ცვლის.

განვიხილოთ, მაგალითად, მექსიკის უახლესი ისტორია. 1980-იან წლებში მექსიკაში არავინ ახორციელებდა ინვესტიციებს და ქვეყანას დადებითი სავაჭრო ბალანსი ჰქონდა. 1989 წლის შემდეგ მოხდა უცხოური ინვესტიციების შემოდინება ქვეყანაში მექსიკის პერსპექტივების ზრდასთან დაკავშირებული ოპტიმიზმის გამო. ფულის ნაწილი დაიხარჯა მექსიკაში ახალი ქარხნებისათვის საჭირო იმპორტული აღჭურვილობის შეძენაზე. დანარჩენმა გაამწვავა შიგა ბუმი, რომელმაც ჩაითრია იმპორტი და პესოს დაჩქარებული გამყარება გამოიწვია. ამან, თავის მხრივ, შეამცირა ექსპორტი და მექსიკის მოქალაქეებს იმპორტული საქონლის შეძენისკენ უბიძგა. შედეგი ის იყო, რომ უზარმაზარი კაპიტალის შემოდინება ზუსტად დაემთხვა ასევე მკვეთრ სავაჭრო დეფიციტს.

ამას მოჰყვა 1994 წლის დეკემბრის პესოს კრიზისი. ამჯერად ინვესტორები მექსიკიდან თავის დაღწევას ცდილობდნენ და სცენარი საპირისპიროდ განვითარდა. დასუსტებულ ეკონომიკაში შემცირდა მოთხოვნა იმპორტზე, ვინაიდან პესო გაუფასურდა. იმავდროულად მოხდა მექსიკის ექსპორტის ზრდა, რაც გამოიწვია ვალუტის გაუფასურებამ. როგორც ნებისმიერი ეკონომისტი იწინასწარმეტყველებდა, მექსიკაში უცხოური ინვესტიციების შემცირება მექსიკის სავაჭრო პროფიციტით დაბალანსდა.

თუმცა, როგორც ექსპორტის ზრდა არ ნიშნავს უფრო მეტ დასაქმებას, დასკვნა, რომ უცხოური ინვესტიციების მოზიდვა ქვეყნებში, როგორც წესი, სავაჭრო დეფიციტის გაზრდას იწვევს, ნაკლებად მისაღებია ბიზნეს-აუდიტორიისათვის. კონკრეტული სიტუაციები, როდესაც უცხოურმა ინვესტიციებმა შეიძლება სავაჭრო ბალანსის გაუარესება გამოიწვიოს, მათში კითხვებს ბადებს. მართლაც, ამდენს დახარჯავენ კი ინვესტორები იმპორტულ აღჭურვილობაში? საიდან უნდა ვიცოდეთ, რომ თუ ვალუტის ღირებულება შემცირდება, ექსპორტი შემცირდება და იმპორტი გაიზრდება? ბიზნესმენების სკეპტიციზმის მიზეზია ბუღალტრული სიდიდეების არსში მათი გაურკვეველობა. კერძოდ, იმის არცოდნა, რომ კაპიტალის შემოდინება აუცილებლად უნდა ხდებოდეს სავაჭრო დეფიციტის თანხლებით.

ზემოთ მოყვანილი მაგალითებიდან ნათლად ჩანს, რომ ეკონომისტები მართლები არიან და ბიზნესმენები ცდებიან. მაშინ რატომ ჟღერს ეკონომისტების მიერ დამაჯერებლად მიჩნეული არგუმენტები ასე საეჭვოდ და ალოგიკურად ბიზნესმენებისთვის?

ამ კითხვაზე ორი პასუხი არსებობს. მარტივი პასუხია, რომ ბიზნესის სფეროში მიღებული ყოველდღიური გამოცდილება არ ასწავლის ამ „პრაქტიკოსებს“ იმ პრინციპებს, რაც გაამყარებდა ეკონომისტების არგუმენტებს. უფრო ღრმა პასუხი კი ასეთია: უკუკავშირის სახეობები, რომლებიც ჩვეულებრივ წარმოიქმნება ცალკეულ ბიზნესში, სუსტია და განსხვავებულია უკუკავშირის იმ სახეობებისგან, რომლებიც ჩვეულებრივ ყალიბდება მთლიანად ეკონომიკაში. ქვემოთ თითოეული ამ პასუხის ანალიზს შემოგთავაზებთ.

იგავი პარალიზებულ მრავალფეხაზე

ძალიან ხშირად რომელიმე უაღრესად წარმატებული ბიზნესმენი წერს წიგნს საკუთარ გამოცდილებაზე. ამ წიგნების ნაწილი მემუარებია, სხვები ამ პიროვნების წარმატების გამნაპირობებელი პრინციპების დემონსტრირების ამბიციურ მიზანს ემსახურება.

თითქმის გამონაკლისის გარეშე პირველი კატეგორიის წიგნები გაცილებით უფრო წარმატებულია, ვიდრე მეორე არამხოლოდ გაყიდვებით, არამედ სერიოზული მოაზროვნეების შეფასებებითაც. რატომ? იმის გამო, რომ კორპორაციის ლიდერი წარმატებას აღწევს არა კორპორაციის თეორიის განვითარებით, არამედ კონკრეტული პროდუქტის სტრატეგიების შედეგით, ან ორგანიზაციული ინოვაციების მოძიებით, რაც გაამართლებს. არსებობენ ბიზნეს-ლიდერები, რომლებიც ცდილობდნენ გაეზიარებინათ საკუთარი ცოდნა, მაგრამ ასეთი მცდელობა თითქმის ყოველთვის წარუმატებლად მთავრდებოდა. ჯორჯ სოროსის წიგნი ძალიან ცოტას თუ ასწავლის მკითხველებს იმის შესახებ, თუ როგორ გახდნენ „მეორე ჯორჯ სოროსი“. ბევრმა ადამიანმა აღნიშნა, რომ პრაქტიკაში უორენ ბაფეტი ყოველთვის როდი ახორციელებდა ინვესტიციებს „უორენბაფეტისეულად“. ბოლოს და ბოლოს, „ფინანსური ჯადოქარი“ წარმატებას აღწევს არა ფინანსური ბაზრების საერთო პრინციპების ფორმულირებით, არამედ კონკრეტული, ძალიან სპეციფიკური შესაძლებლობების სხვებზე გაცილებით უფრო სწრაფად აღმოჩენით.

მართლაც, წარმატებული ბიზნესმენები ხშირად ზიანს აყენებენ საკუთარ თავს, როდესაც ცდილობენ საკუთარი საქმიანობის ფორმულირებას და პრინციპების სახით სახელმძღვანელოში წარმოდგენას. ისინი თავიანთი წარმატების ფაქტორად მიიჩნევენ კარგ ინტუიციას და ინოვაციებისკენ სწრაფვას. ამ საკითხზე ერთი ძველი ხუმრობა მახსენდება. ერთხელ მრავალფეხას ჰკითხეს, თუ როგორ ახერხებდა საკუთარი 100 ფეხის კორდინირებულად მართვას. მრავალფეხამ დაიწყო ამაზე ფიქრი და მას შემდეგ სწორად აღარასოდეს გაუვლია.

იმ შემთხვევაშიც კი, თუ ბიზნეს-ლიდერმა შეიძლება კარგად ვერ შეძლოს ზოგადი თეორიების ჩამოყალიბება, ან საკუთარი საქმიანობის ახსნა, მაინც არსებობენ ადამიანები, რომლებსაც სჯერათ, რომ ბიზნესმენის უნარი აღმოაჩინოს შესაძლებლობები და გადაჭრას საკუთარ ბიზნესთან დაკავშირებული პრობლემები, შეიძლება გამოყენებულ იქნეს ეროვნულ ეკონომიკაში. ბოლოს და ბოლოს რა სჭირდება აშშ-ის პრეზიდენტს მისი ეკონომიკური მრჩეველების გან? – არა ტრაქტატების ცოდნა, არამედ სათანადო რჩევები იმის შესახებ, თუ რა მოიმოქმედოს. რატომ არ შეიძლება, რომ, მან, ვინც გამოავლინა ბიზნესის მართვის შესანიშნავი უნარი, მისცეს პრეზიდენტს რჩევა, თუ როგორ მართოს ქვეყანა? მოკლედ რომ ვთქვათ, იმიტომ, რომ **ქვეყანა არ არის დიდი კომპანია**.

ბევრ ადამიანს უჭირს იპოვოს განსხვავება, თუნდაც ყველაზე დიდ ბიზნესსა და ეროვნულ ეკონომიკას შორის. აშშ-ის ეკონომიკა ასაქმებს 120 მლნ

ადამიანს, დაახლოებით 200-ჯერ მეტს, ვიდრე ჯენერალ მოტორსი – ამერიკის უდიდესი დამსაქმებელი ფირმა. ეს 200:1 პროპორცია საკმარისია იმ კომპლექსურობაში არსებული სხვაობის დასანახად, რომელიც არსებობს ამერიკის ყველაზე დიდ ფირმასა და ეროვნულ ეკონომიკას შორის. მათემატიკოსები გვარწმუნებენ, რომ ადამიანების დიდი ჯგუფის ურთიერთკავშირების მაჩვენებელი პროპორციულია ამ ადამიანების რაოდენობის კვადრატისა. გადაჭარბებაში არ ჩამეთვლება თუ გეტყვით, რომ სავარაუდოდ აშშ-ის ეკონომიკა ასჯერ კი არა, ათი ათასჯერ უფრო კომპლექსურია, ვიდრე უდიდესი კორპორაცია.

უფრო მეტიც, არსებობს აზრი, რომლის მიხედვითაც ძალიან დიდი კორპორაციებიც კი არ არიან მრავალფეროვანი. კორპორაციების უმეტესობა საქმიანობს ძირითადი კომპეტენციის ირგვლივ, კონკრეტული ტექნოლოგიით, ან მიდგომით კონკრეტული ტიპის ბაზარზე. შედეგად უზარმაზარი კორპორაციაც კი, რომელიც ჩართულია საქმიანობის ძალიან ბევრ განსხვავებულ სფეროში, ცდილობს საქმიანობა განახორციელოს ერთი კონკრეტული სექტორის სფეროში.

ამის საპირისპიროდ, აშშ-ის ეკონომიკა მოუწესრიგებელი კონგლომერატია, რომელსაც ბიზნესის ათობით ათასი სრულიად განსხვავებული სახეობა აქვს, მათ ყველას აერთიანებს ერთი გარემოება – ისინი თავმოყრილია ერთი სახელმწიფოს საზღვრებში. წარმატებული ხორბლის ფერმერის გამოცდილება ნაკლებად ეფექტიანი იქნება კომპიუტერულ ინდუსტრიაში, რაც თავის მხრივ, ნაკლებად მისაღები იქნება სარესტორნე ქსელში წარმატების მისაღწევად.

როგორ უნდა ვმართოთ ასეთი რთული სისტემა? ეროვნული ეკონომიკა ზოგად პრინციპებს უნდა ეყრდნობოდეს და არა კონკრეტულ სტრატეგიებს. განვიხილოთ, მაგალითად, საგადასახადო პოლიტიკის საკითხი. მთავრობა არ აწესებს გადასახადებს კონკრეტული ინდივიდებისთვის, ან კორპორაციებისთვის და არ სთავაზობს მათ სპეციალურ საგადასახადო შეღავათებს. მთავრობისთვის ისეთი საგადასახადო პოლიტიკის ფორმულირება, რომელიც წახალისებს, ან ხელს შეუშლის ეკონომიკის რომელიმე დარგის საქმიანობას, არც თუ ისე კარგი აზრია. ამის ნაცვლად, კარგი საგადასახადო სისტემა ემორჩილება წლების განმავლობაში ფისკალური ექსპერტების მიერ შემუშავებულ პრინციპებს, როგორცაა – ნეიტრალიტეტი ალტერნატიულ ინვესტიციებს შორის, დაბალი ზღვრული განაკვეთები და მინიმალური განსხვავება მიმდინარე და სამომავლო მოხმარებას შორის.

რატომ არის ეს პრობლემა ბიზნესმენებისთვის? ბოლოს და ბოლოს, არსებობს მრავალი ზოგადი პრინციპი, რაც საფუძვლად უდევს კორპორაციის მართვას: თანმიმდევრული აღრიცხვა, პასუხისმგებლობის მკაფიო ხაზები და ა.შ. მაგრამ, ბევრი ბიზნესმენი ვერ ეგუება იმას, რომ ეკონომიკური პოლიტიკის ფქვიანი გამტარებელი ზოგჯერ ეკონომიკაში ჩაურევლობას ირჩევს. ბიზნესმენები, როგორც ჩანს, ზედმეტი აქტიურობის მომხრენი არიან. იმისთვის, ვისაც მსგავსი როლი აქვს მორგებული, რთულია გაიაზროს, თუ რამდენად ზედმე-

ტი სირთულის მომტანი და ნაკლებად საჭიროა აღნიშნული მიდგომა ეროვნულ ეკონომიკურ პოლიტიკაში.

განვიხილოთ, მაგალთად, ბიზნესის წამყვანი სფეროების ხელშეწყობის საკითხი. მხოლოდ უპასუხისმგებლო აღმასრულებელი დირექტორი არ შეეცდება განსაზღვროს, თუ რომელი ახალი სფეროა კომპანიის მომავლისთვის აუცილებელი; აღმასრულებელი დირექტორი, რომელიც საინვესტიციო გადაწყვეტილებების მიღებას მთლიანად ცალკეული მენეჯერების გუნდს ანდობს, რომლებიც უძღვებიან დამოუკიდებელ ცენტრებს და ორიენტირებული არიან მოგების მიღებაზე, არც თუ ისე წარმატებულად ასრულებენ დაკისრებულ მოვალეობას. უნდა შეადგინოს კი მთავრობამ წამყვანი ინდუსტრიების სია და შემდეგ აქტიურად შეუწყოს ხელი მათ განვითარებას? ინდუსტრიის თარგეთირების საწინააღმდეგოდ მიმართული ეკონომისტების თეორიული არგუმენტების საპირისპიროდ, ქვეყნების მთავრობებს იმის განსჯის სუსტი უნარი შესწევთ, თუ ეკონომიკის რომელი დარგების განვითარებაა პრიორიტეტული ქვეყნისთვის. სხვადასხვა დროს, მთავრობების წარმომადგენლები დარწმუნებულნი იყვნენ, რომ მომავლის ინდუსტრიის სფეროებს შეადგენდა ფოლადის, ბირთვული ძალის, სინთეტიკური საწვავის, კომპიუტერული ჩიპების და მეხუთე თაობის კომპიუტერების წარმოება. რა თქმა უნდა, ბიზნესის სფეროშიც უშვებენ შეცდომებს, მაგრამ ბიზნესის წარმატებულ ლიდერებს გააჩნიათ საკუთარი ბიზნესის და წარმოების სფეროს შესახებ ისეთი დეტალური ცოდნა, რაც ყველაზე ჭკვიან მთავრობის წარმომადგენელსაც კი ვერ ექნება ისეთ კომპლექსურ სისტემაზე მუშაობისას, როგორც ეროვნული ეკონომიკაა.

მიუხედავად ამისა, იდეა, რომ საუკეთესო ეკონომიკური მენეჯმენტი თითქმის ყოველთვის მოიცავს კარგი ჩარჩოპირობების ჩამოყალიბებას და შემდეგ ბიზნესის თავის ნებაზე მიშვებას, კვლავ გაუგებრად რჩება ბიზნესმენებისთვის, ვინაიდან მათ ინსტინქტის დონეზე აქვთ გამჯდარი როს პეროტის სიტყვები: „აწიე კაპოტი და აამუშავე მანქანა“.

სკოლაში დაბრუნება

სამეცნიერო სამყაროში სინდრომი სახელწოდებით – „დიდი ადამიანის დაავადება“, გვხვდება მაშინ, როდესაც ცნობილი მკვლევარი არის ერთი სფეროს სპეციალისტი და აყალიბებს მყარ მოსაზრებებს სხვა სფეროსთან დაკავშირებით, რომელიც მას საერთოდ არ ესმის. მაგალითად, ქიმიკოსი, რომელიც ფიქრობს, რომ ის არის მედიცინის ექსპერტი, ან ფიზიკოსი, რომელიც გადაწყვეტს, რომ ის არის ექსპერტი კოგნიტიურ მეცნიერებებში. იგივე სინდრომი გამოუვლინდა ზოგიერთ ბიზნეს-ლიდერს, რომლებიც ეკონომიკურ მრჩეველებად იქნენ დაწინაურებული: მათ უჭირთ იმ ფაქტის აღიარება, რომ სკოლაში სჭირდებათ დაბრუნება მანამ, სანამ ახალ სფეროში განცხადებების გაკეთებას დაიწყებენ.

ზოგადი პრინციპები, რომლებზე დაყრდნობითაც ეკონომიკა უნდა მუშაობდეს, ბიზნესის სფეროს პრინციპებისგან განსხვავებულია, თუმცა, გასაგებად არც თუ ისე რთული. კომპანიის აღმასრულებელი დირექტორის მიერ ბიზნეს – ანგარიშგების ზედმინევენით ცოდნა არ ნიშნავს იმას, რომ ავტომატურად მან იცის, თუ როგორ უნდა ნაიკითხოს ეროვნული სამემოსავლო ანგარიშები, რომლებიც ზომავენ სხვა მაჩვენებლებს და იყენებენ სხვადასხვა ცნებას. პერსონალის მართვა და შრომითი კანონმდებლობა არ არის ერთი და იგივე ისე, როგორც კორპორაციის ფინანსური კონტროლი და მონეტარული პოლიტიკა. ბიზნეს-ლიდერმა, რომელსაც სურს ეკონომიკური მენეჯერი ან ექსპერტი გახდეს, საკუთარ მეტყველებაში უნდა დანერგოს ახალი ლექსიკონი და ცნებების ნაკრები. მათ შორის ზოგი აუცილებლად იქნება მათემატიკური, რაც ბიზნეს-ლიდერისთვის, განსაკუთრებით კი ძალიან წარმატებულისთვის, რთულად განსახორციელებელია. წარმოიდგინეთ ადამიანი, რომელმაც უზარმაზარი ინდუსტრიის სირთულეები დაძლია, რომელიც მართავს მრავალ მილიარდიან საწარმოს. შეძლებს ასეთი ადამიანი, ვისი რჩევაც ეკონომიკური პოლიტიკის შესახებ შეიძლება ძალიან მოთხოვნადი იყოს, დრო ისეთი საკითხების შესწავლაზე დახარჯოს, როგორიც ეკონომიკის კურსებია? თუ ის უფრო სავარაუდოა ჩათვალოს, რომ ბიზნეს-გამოცდილება საკმარისზე მეტი აქვს და უცნობი სიტყვები და კონცეფციები, რასაც ეკონომისტები იყენებენ, სხვა არაფერია, თუ არა შელამაზებული ჟარგონი.

რა თქმა უნდა, იმ მაგალითის მიუხედავად, რომელიც ზემოთ მოვიყვანე, ბევრ მკითხველს, ალბათ, ისევ სჯერა, რომ მეორე რეაქცია უფრო კეთილგონივრულია. რატომ სჭირდება ეკონომიკურ ანალიზს განსხვავებული ცნებები, სრულიად განსხვავებული აზროვნება, ვიდრე ბიზნესის გაძლოლას? ამ კითხვაზე პასუხის გასაცემად უფრო ღრმად უნდა წარმოგიდგინოთ განსხვავება კარგ ბიზნეს-აზროვნებასა და კარგ ეკონომიკურ ანალიზს შორის.

ფუნდამენტური განსხვავება ბიზნესის სტრატეგიასა და ეკონომიკურ ანალიზს შორის არის შემდეგი: უდიდესი ბიზნესიც კი ღია სისტემის მქონეა. ზრდადი მსოფლიო ვაჭრობის მიუხედავად, აშშ-ის ეკონომიკას კი მაინც ჩაკეტილი სისტემა აქვს. ბიზნესმენები არ არიან მიჩვეულნი ჩაკეტილ სისტემებზე ფიქრს, ეკონომისტები კი არიან.

ვიტოვებ უფლებას რამდენიმე არაეკონომიკური მაგალითი შემოგთავაზოთ დახურულ და ღია სისტემებს შორის არსებული განსხვავების საილუსტრაციოდ. განვიხილოთ მყარი ნარჩენები. ყოველწლიურად სტანდარტული ამერიკელი მოქალაქე დაახლოებით ნახევარ ტონა მყარ ნარჩენებს ყრის, რისი გადამუშავება, ან დანვა შეუძლებელია. რა ემართება ამ ნარჩენებს? ბევრ საზოგადოებაში, ეს ნარჩენები სადმე სხვაგან იგზავნება. ჩემი ქალაქის მერია მოითხოვს, რომ თითოეულმა მოქალაქემ ხელშეკრულება გააფორმოს ნაგვის გადამუშავების კერძო კომპანიასთან, რომელსაც არ გააჩნია ნაგავსაყრელი; გადამუშავების სამსახური თანხას უხდის სხვა რეგიონს, რომ იქ გაკეთდეს ჩვენი ნარჩენების ნაგავსაყრელი. ეს ნიშნავს, რომ ნაგვისგან გასუფთავება ჯდე-

ბა უფრო ძვირი, ვიდრე იმ ქალაქებში, რომლებშიც ნაგავსაყრელი არსებობს. მაგრამ ქალაქის მთავრობამ ასეთი არჩევანი გააკეთა: ფულის გადახდა არჩია ქალაქის საზღვრებთან ნაგავსაყრელის ქონას.

ინდივიდუალური ქალაქისთვის ასეთი არჩევანი განხორციელებადია. მაგრამ შეუძლია კი აშშ-ს ყოველ ქალაქს და შტატს მსგავსი არჩევანის გაკეთება? ყველას შეგვიძლია ჩვენი ნარჩენების სადმე სხვაგან გაგზავნა? რა თქმა უნდა, არა (თუ არ ჩავთვლით ჩვენი ნარჩენების მესამე სამყაროს ქვეყნებში გაგზავნის შესაძლებლობას). აშშ-ის, როგორც მთლიან სისტემას, პრინციპი – „ნაგავი შიგნით, ნაგავი გარეთ“, ზუსტად შეეფერება. ქვეყანას შეუძლია არჩევანის გაკეთება, თუ სად დამარხოს მყარი ნარჩენები, მაგრამ არ შეუძლია აირჩიოს, დამარხოს თუ არა ისინი საერთოდ. მყარი ნარჩენების მოშორების თვალსაზრისით აშშ დახურული სისტემაა, მიუხედავად იმისა, რომ თითოეული ქალაქი, მიღებული გადაწყვეტილებების გათვალისწინებით, ღია სისტემას შეადგენს.

ეს საკმაოდ ნათელი მაგალითი იყო. აი, კიდევ ერთი, ამჯერად ნაკლებად ცხადი მაგალითი. ჩემი სიცოცხლის ერთ პერიოდში ქვეითი მგზავრი ვიყავი. ყოველ დღით ვმგზავრობდი დიდ საპარკინგე ავტოფარეხამდე და შემდეგ საზოგადოებრივი ტრანსპორტით ქალაქის ცენტრამდე. საუბედუროდ, ავტოფარეხი საკმარისად დიდი არ იყო. ის ივსებოდა და გვიან მოსული მგზავრები იძულებულნი ხდებოდნენ სამსახურამდე მანქანით მისულიყვნენ. მალე ვისწავლე, რომ თუ ავტოფარეხში დილის ცხრის თხუთმეტ წუთზე მივიდოდი, აუცილებლად ვიპოვიდი ადგილს პარკინგისთვის.

ამ შემთხვევაში, ყოველი მგზავრი წარმოადგენდა ღია სისტემას: ის შეძლებდა გასაჩერებელი ადგილის პოვნას, თუ ადრე მივიდოდა. მაგრამ მგზავრების ჯგუფი მთლიანად იგივეს ვერ გააკეთებდა. თუ ყველა ეცდებოდა ადრე მისვლას, ავტოფარეხი უბრალოდ დროზე ადრე გაივსებოდა! მგზავრები ერთობლიობაში წარმოადგენდნენ დახურულ სისტემას, ყოველ შემთხვევაში, თუ ამას პარკირების კუთხით შევხედავთ.

რა შუაშია ეს ბიზნესისა და ეკონომიკის შედარებასთან? ყველაზე დიდი კორპორაციებიც კი, როგორც წესი, ღია სისტემებია. მაგალითად, მათ შეუძლიათ ერთდროულად ყველა ფილიალში დასაქმება, საზღვარგარეთ ინვესტიციების გაზრდა, ყველა ბაზარზე უფრო მაღალი წილის დაკავება. ცხადია, რომ ორგანიზაციის საზღვრები საკმარისად ფართო არ არის. კომპანიისთვის რთულია სწრაფი გაფართოება, რადგან რთულია სათანადო კადრების სწრაფად მოძიება, ისე როგორც მცირე ვადებში კაპიტალის გაზრდა. ორგანიზაციისთვის კიდევ უფრო რთულია შემცირება, რადგან არ არის მისაღები კარგი მომუშავეების განთავისუფლება სამსახურიდან. თუმცა, ჩვენ ვერაფერ განსაკუთრებულს ვერ ვხედავთ კორპორაციაში, ვისი საბაზრო წილიც გაორმაგდა, ან განხევრდა ბოლო რამდენიმე წლის მანძილზე.

ამისგან განსხვავებით, ეროვნული ეკონომიკა, განსაკუთრებით კი ისეთი დიდი სახელმწიფოსი, როგორც აშშ-ა, ჩაკეტილი სისტემაა. შეძლებს აშშ-ის ყველა ფორმა საკუთარი საბაზრო წილის გაორმაგებას შემდეგი ათი წლის

მანძილზე¹⁷ რა თქმა უნდა, ვერა. არ აქვს მნიშვნელობა რამდენად გააუმჯობესებენ ისინი მენეჯმენტს. პირველ რიგში, იმის მიუხედავად, რომ მსოფლიო ვაჭრობა იზრდება, აშშ-ს სამუშაო ძალის უმეტესი ნაწილი დასაქმებულია და დამატებული ღირებულების 70%-ზე მეტი იქმნება საცალო ვაჭრობის სანარმოებში, რასაც არ აქვს კავშირი ექსპორტისა და იმპორტის კონკურენციასთან. ამ ინდუსტრიებში აშშ-ს ერთ კომპანიას თავისი წილის გაზრდა მხოლოდ მეორის ხარჯზე შეუძლია.

აშშ-ს კომპანიებს ეკონომიკის ისეთ დარგებში, რომლებიც მსოფლიო ვაჭრობაში არიან ჩართულნი, ჯგუფურად შეუძლიათ გაზარდონ ბაზრის წილი, მაგრამ მათ ამისთვის ან ექსპორტი უნდა გაზარდონ, ან შეამცირონ იმპორტი. ნებისმიერი მათგანის მიერ საბაზრო წილის გაზრდა სავაჭრო ბალანსის პროფიციტს გამოიწვევს. ჩვენ კი უკვე ვნახეთ, რომ სავაჭრო ბალანსის პროფიციტის მქონე ქვეყანა ყოველთვის ახდენს კაპიტალის ექსპორტს. მარტივი არითმეტიკა გვკარნახობს, რომ თუ საშუალო ამერიკული კომპანია მსოფლიო ბაზარზე საკუთარ წილს 5 %-ით მაინც გაზრდის, აშშ, რომელიც ამ მომენტი-სათვის კაპიტალის წმინდა იმპორტიორია, ჯერ არნახული მასშტაბებით კაპიტალის წმინდა ექსპორტიორი უნდა გახდეს. ეს სცენარი, ალბათ, შეუძლებლად მიგაჩნიათ, ვინაიდან აშშ-ის კომპანიებს რაოდენ კარგადაც არ უნდა იფუნქციონირონ, მათი საერთო წილის გაზრდა 1 ან 2%-ზე მეტად არ შეუძლიათ.

ბიზნესმენებს იმიტომ უჭირთ ეკონომიკური ანალიზის გაკეთება, რომ ისინი ღია სისტემაზე ფიქრს არიან მიჩვეულნი. ჩვენს ორ მაგალითს რომ დავუბრუნდეთ, ბიზნესმენი უყურებს ექსპორტის მიერ შექმნილ სამუშაო ადგილებს და ამას აღიქვამს მთლიანი პროცესის ყველაზე მნიშვნელოვან ნაწილად. მან შეიძლება აღიაროს, რომ დასაქმების ზრდა საპროცენტო განაკვეთის ზრდასაც იწვევს, მაგრამ ეს საეჭვო და უმნიშვნელო ფაქტად მიიჩნის. ეკონომისტი კი დასაქმებას ხედავს როგორც დახურულ სისტემას: მომუშავეები, რომლებიც სამუშაო ადგილებს პოულობენ გაზრდილი ექსპორტის ხარჯზე, ჰგვანან იმ ქვეითებს, რომელთაც ადრე უკვე დააპარკინგეს საკუთარი ავტომობილები ავტოფარეხში და აღნიშნული საპარკინგე ადგილები სხვისი ადგილის დაკავების ხარჯზე მოიპოვეს.

რაც შეეხება უცხოური ინვესტიციების გავლენას სავაჭრო ბალანსზე, ბიზნესმენი ამას აღიქვამს, როგორც ინვესტიციების ზეგავლენას კონკურენციაზე კონკრეტულ ინდუსტრიაში, კაპიტალის შემოდინების ზეგავლენას გაცვლით კურსებზე, ფასებზე და ა.შ. კი საერთოდ უმნიშვნელოდ მიიჩნევს. ეკონომისტმა კი იცის, რომ საგადასახდელო ბალანსი დახურულ სისტემას შეადგენს: კაპიტალის შემოდინება ყოველთვის ბალანსდება სავაჭრო დეფიციტით. შესაბამისად, კაპიტალის ნებისმიერი შემოდინება უნდა აისახოს სავაჭრო დეფიციტში არსებული სხვაობით.

¹⁷ მკაცრად რომ ვთქვათ, მსჯელობა კომპანიებზე, რომლებიც აშშ-ში აწარმოებენ. ცხადია, რომ აშშ-ში დაფუძნებულ კომპანიებს შეუძლიათ მსოფლიო ბაზარზე საკუთარი წილის გაზრდა უცხოეთში ფილიალების გახსნით.

უკუკავშირები ბიზნესსა და ეკონომიკაში

ეკონომიკასა და კომპანიებს შორის განსხვავების უკეთ საილუსტრაციოდ წარმოვიდგინოთ კიდევ ერთ კარგ მაგალითს – თუ რატომ ცდებიან ბიზნესმენები ეკონომიკაზე მსჯელობისას და რატომ არის ზოგიერთი ეკონომიკური იდეა უფრო პოპულარული ბიზნესმენტთა შორის, ვიდრე სხვა დანარჩენი. კომპანიის, როგორც ღია სისტემის მიერ მიღებული უკუკავშირები უმეტესად განსხვავებულია ეკონომიკის, როგორც დახურული სისტემის უკუკავშირებისგან.

ეს კონცეფცია ყველაზე უკეთ იხსნება ჰიპოთეტური მაგალითით. წარმოვიდგინოთ კომპანია, რომელსაც აქვს ბიზნესის ორი ძირითადი ხაზი: ვიჯეტები და გიზმოები¹.

წარმოვიდგინოთ, რომ კომპანიაში უეცრად ვიჯეტების გაყიდვებმა საგრძნობლად მოიმატა. რა გავლენას მოახდენს ეს ზრდა კომპანიის მთლიან გაყიდვებზე? ვიჯეტების გაყიდვების ზრდა დაეხმარება, თუ დააზიანებს გიზმოების ბიზნესს? პასუხი უმეტეს შემთხვევაში ის იქნება, რომ ეს ცვლილება არსებით გავლენას არ მოახდენს გიზმოების გაყიდვაზე. ვიჯეტების განყოფილება უბრალოდ მეტ მომუშავეს დაიქირავებს და კომპანია შეიძენს მეტ კაპიტალს, სულ ეს იქნება.

რა თქმა უნდა, ისტორია აქ არ მთავრდება. ვიჯეტების გაზრდილი გაყიდვების მაჩვენებელმა შეიძლება ხელი შეუწყოს ან შეუშალოს გიზმოების ბიზნესის განვითარებას, ერთი მხრივ, მომგებიან ვიჯეტების ბიზნესს შეუძლია გიზმოს განვითარებისთვის ხელის შეწყობა საჭირო თანხების ნაკადებით, ან მიღებული გამოცდილების გაზიარებით. კომპანიას ასევე შეუძლია გაზრდილი თანხები კვლევებსა და განვითარებაში ჩადოს, რაც ბიზნესის ორივე ხაზისთვის დადებითი შედეგის მომტანი იქნება. მეორე მხრივ, სწრაფმა გაფართოებამ შეიძლება კომპანიის რესურსები შეამციროს და ვიჯეტის ხაზის გაფართოება გიზმოს დეპარტამენტის ხარჯზე მოხდეს. თუმცა, ასეთი ზრდის ერთი ნაწილის არაპირდაპირი გავლენა მეორე ნაწილის კეთილდღეობაზე ორაზროვანია და პრაქტიკაში ძნელად გასაანალიზებელი. უკუკავშირები ბიზნესის განსხვავებულ ხაზებს შორის იმის მიუხედავად, ისინი სინერგიული ეფექტით ფუნქციონირებენ, თუ რესურსებისთვის კონკურენციას უწევენ ერთმანეთს, ხშირად რთული დასაანალიზია.

ამის საპირისპიროდ, წარმოვიდგინოთ ეროვნული ეკონომიკა, რომელიც სწრაფად მზარდ ექსპორტის დარგს აღმოაჩენს. თუ ეს ინდუსტრია დასაქმებას ზრდის, ბუნებრივია, ეს მოხდება სხვა ეკონომიკის სხვა დარგების ხარჯზე. თუ ქვეყანა ამავდროულად არ შეამცირებს კაპიტალის შემოდინებას, ქვეყანაში სხვა საქონლის ექსპორტი შემცირდება, ან ზოგადად იმპორტი გაიზრდება იმ ანგარიშსწორების ბალანსის გამო, რაზეც უკვე ვიმსჯელებთ. სწორედ აქ ჩანს

¹ ვიჯეტი და გიზმო – პატარა აპარატები, პროგრამები ან მექანიკური მოწყობილობები, რომელთა სახელიც დაუზუსტებელი ან უცნობია და რომლებიც შეიძლება იქნეს გამოყენებული სხვადასხვა საქმიანობის გასამარტივებლად.

ექსპორტის ზრდის უარყოფითი ზეგავლენა დასაქმებასა და ექსპორტის მწარმოებელი ეკონომიკის სხვა დარგებზე, რაც იმდენად ძლიერი იქნება, რომ ხელს შეუშლის დასაქმების ნებისმიერ ზრდას და სავაჭრო ბალანსის გაუმჯობესებას. რატომ? იმიტომ, რომ დასაქმება და საგადასახდელო ბალანსი დახურული სისტემებია.

ბიზნესის ღია სისტემაში უკუკავშირები ძირითადად სუსტია და თითქმის ყოველთვის განუსაზღვრელი. ეკონომიკის დახურულ სისტემაში კი უკუკავშირები ხშირად ძალიან ძლიერი და ზუსტია. მაგრამ მხოლოდ ეს არაა განსხვავება. უკუკავშირები ბიზნესში უმეტესად პოზიტიურია; მსოფლიოს ეკონომიკურ პოლიტიკაში კი ხშირად, თუმცა არა ყოველთვის, ნეგატიური.

კიდევ ერთხელ შევადაროთ ერთმანეთს ერთი კონკრეტული დარგის გაფართოების ზემოქმედება ბიზნესსა და ეროვნულ ეკონომიკაზე. ბიზნესის ერთი ხაზის წარმატება, რაც აუმჯობესებს კომპანიის ფინანსურ, ტექნოლოგიურ ან მარკეტინგულ ბაზას, ხშირად ეხმარება კომპანიას ბიზნესის სხვა ხაზების გაფართოებაში. კომპანია, როცა ერთ სფეროში წარმატებით ფუნქციონირებს, ქირაობს მეტ სამუშაო ძალას და ავითარებს სხვა სფეროსაც. მაგრამ ეკონომიკაში, სადაც უამრავი პროდუქტი ინარმოება და იყიდება, ერთი სექტორის განვითარება ჩვეულებრივ ნეგატიური უკუკავშირის მომტანია დანარჩენი სექტორებისთვის: ერთი დარგის გაფართოება იწვევს მის მიერ კაპიტალისა და შრომის ბაზრის რესურსების გადაქაჩვას დანარჩენი დარგებიდან.

თუმცა, ისიც ფაქტია, რომ არსებობს ეკონომიკის პოზიტიური უკუკავშირის მაგალითებიც. ისინი ხშირად თავს იჩენს ეკონომიკის კონკრეტული დარგში ან მასთან დაკავშირებულ მსგავს დარგებში, განსაკუთრებით იმ შემთხვევაში, თუ ეს დარგები გეოგრაფიულად კონცენტრირებულია. მაგალითად, ლონდონის ფინანსურ ცენტრად გადაქცევა და ჰოლივუდის გასართობ ცენტრად გარდაქმნა პოზიტიური უკუკავშირების ნათელ მაგალითებს წარმოადგენს. თუმცა, ასეთი მაგალითები ჩვეულებრივ შემოიფარგლება კონკრეტული რეგიონებით, ან ეკონომიკის ცალკეული დარგებით. ეროვნული ეკონომიკის დონეზე ზოგადად უარყოფითი უკუკავშირი ჭარბობს. ამის მიზეზი ნათელია: ინდივიდუალური რეგიონი, ან ეკონომიკის დარგი ბევრად უფრო ღია სისტემაა, ვიდრე აშშ-ს მთლიანი ეკონომიკა, მსოფლიო ეკონომიკას რომ თავი დავანებოთ. ინდივიდუალური მრეწველობის დარგს, ან დარგების ჯგუფს შეუძლია მიიზიდოს მუშაკები ეკონომიკის სხვა სექტორებიდან. ასე რომ, თუ ეკონომიკის ინდივიდუალური დარგი კარგად იმუშავებს, დასაქმება მხოლოდ ამ სექტორში კი არა, მონათესავე დარგებშიც გაიზრდება, რამაც სამომავლოდ შეიძლება მრეწველობის თავდაპირველი დარგის წარმატებას შეუწყოს ხელი და ა.შ. ამდენად, საქმე გვაქვს დადებით უკუკავშირთან. მთლიანად ეკონომიკისათვის კი ეს ლოკალური დადებითი უკუკავშირები გადანონილი იქნება უარყოფითი უკუკავშირებით ეკონომიკის სხვა ნაწილში. დამატებითი რესურსები, რაც ეკონომიკის კონკრეტული დარგის, ან დარგების კლასტერის განვითარებისთვისაა საჭირო, ეკონომიკის სხვა დარგებიდან უნდა იქნეს მოძიებული.

ბიზნესმენები არ არიან მიჩვეულნი იმ სისტემაზე ფიქრს, რომელშიც ძლიერი ნეგატიური უკუკავშირები არსებობს. ისინი არ ფიქრობენ იმ ეფექტებზე, რაც ინდივიდუალური კომპანიის გადმოსახედიდან სუსტი და ბუნდოვანი ჩანს. მაგალითად, როგორცაა სამუშაო ძალის დაქირავების შემცირების გავლენა საშუალო ხელფასზე, ან უცხოური ინვესტიციების მატების გავლენა გაცვლით კურსზე. ეს ეფექტები მაშინ ხდება უმნიშვნელოვანესი, როდესაც საქმე ეხება ეროვნულ ეკონომიკას, როგორც ერთ მთლიანობას.

რა უნდა ქნას პრეზიდენტმა?

იმ საზოგადოებაში, რომელიც ბიზნესის წარმატებას ემყარება, პოლიტიკური ლიდერებიც, დიდი ალბათობით, ბიზნეს-ლიდერებს მიმართავენ ეკონომიკურ პოლიტიკაზე რჩევების მისაღებად, განსაკუთრებით მათ, ვინც ბევრ ფულს გამოიმუშავებს. როგორც მრჩეველები, ასევე რჩევის მიმღებნიც არიან საქმის კურსში იმასთან დაკავშირებით რას გვასწავლის და რას არ გვასწავლის ბიზნესის სფეროში მიღწეული წარმატება ეკონომიკური პოლიტიკის გადანყვეტილებების მიღების კუთხით.

1930 წელს მსოფლიოში მძვინვარებდა დიდი დეპრესია. კრიზისისგან თავის დაღწევის მიზნით ჯონ მეინარდ კეინზმა მოითხოვა ძლიერი მონეტარული ექსპანსია და ეკონომიკურ ანალიზზე დაფუძნებული ეკონომიკური პოლიტიკის განხორციელება. მან უარყო ბანკირების რჩევა ოქროს სტანდარტის შენარჩუნების შესახებ და ასევე მხარი არ დაუჭირა მწარმოებლების პოზიციას, რომელთაც სურდათ შემცირებული წარმოების მეშვეობით გაეზარდათ პროდუქციაზე ფასები. „მართალია, ამას არავინ დაიჯერებს, მაგრამ ეკონომიკა სპეციფიკური და რთული საგანია“¹. მისი რჩევის გათვალისწინების შემთხვევაში შესაძლებელია თავიდან აცილებულიყო დეპრესიის ყველაზე ცუდი შედეგები.

კეინზი მართალი იყო. ეკონომიკა რთული და სპეციფიკური საგანია. კარგი ეკონომისტობა კარგ ბიზნესმენობაზე რთული არაა (პრინციპში შეიძლება მართივც კია, ვინაიდან ეკონომისტებს შორის კონკურენცია ნაკლებია), მაგრამ ეკონომიკა და ბიზნესი არ არის ერთი და იგივე საგანი. შესაბამისად, ერთის სწავლა მეორის ცოდნას არ ნიშნავს. წარმატებული ბიზნეს-ლიდერი ისევე ვერ იქნება ეკონომიკის ექსპერტი, როგორც იგი ვერ იქნება სტრატეგიულად მოაზროვნე სამხედრო პირი.

შემდეგში, როცა გაიგონებთ, რომ ბიზნესმენები „აფრქვევენ“ საკუთარ შეხედულებებს ეკონომიკის შესახებ, ჰკითხეთ თქვენ თავს, დაუთმეს თუ არა მათ დრო ამ საგნის შესწავლას? აქვთ ნაკითხული ის, თუ რას წერენ ამ საკითხზე ეკონომისტები? თუ არა, არ აქვს მნიშვნელობა რამდენად წარმატებულნი არიან ისინი ბიზნესში. უარყავით ისინი, ვინაიდან, სავარაუდოდ, მათ წარნოდგენაც კი არ აქვთ, რაზე ლაპარაკობენ.

¹ “The Great Slump of 1930,” reprinted in *Essays in Persuasion* (New York: Norton, 1963).