

# ეკონომიკის და ბიზნესის განვითარების მიზნები და მიმართულებები

## მოგება და მისი განაწილების მასშტაბულირებადი ფუნქცია

ედუარდ კავთიძე,  
ეკონომიკის აკადემიური დოქტორი

მესაკუთრეთა შრომაზე დამყარებულ ორგანიზაციებში მენარმეობრივი სტიმულები, რომლებიც ბაზრიდან და სახელმწიფოდან მომდინარეობენ, ემთხვევა შრომის სტიმულებს. როგორც ცნობილია, ერთმანეთისგან განსხვავებული ფუნქციების შემსრულებლებს წარმოადგენენ არა მხოლოდ მესაკუთრე და მუშაკი, არამედ მესაკუთრე და მენარმე, მაგრამ მენარმეც შრომის გარკვეულ სახეობას ხარჯავს; იგი წარმოების ორგანიზატორია, ყველაზე მეტადაა დაინტერესებული წარმოების ეფექტიანი ორგანიზაციით, რადგან რისკს ეწევა და მოგება მას ეკუთვნის, ვინაიდან იმ საწარმოებში (ორგანიზაციებში), სადაც მესაკუთრეები თვითონ არიან მუშაკები, ისინი, ამავე დროს, თვითონ ეწევიან სამენარმეო საქმიანობასაც. ჩვენ უნდა განვიხილოთ არა მესაკუთრეთა საქმიანობის და შრომის სტიმულების, არამედ სამენარმეო და შრომის სტიმულების დამთხვევის შემთხვევა.

ასეთ შემთხვევას ხშირად ადგილი აქვს მცირე ბიზნესის სფეროში, თუმცა სხვა ორგანიზაციებიც, მაგალითად, კოოპერაციული ორგანიზაციები, შეიძლება ემყარებოდნენ მესაკუთრეთა საკუთარ შრომას.

ამრიგად, შრომის სტიმულების სისტემის ანალიზი არ შეიძლება ჩათვალოს სრულად მენარმეობრივი სტიმულების განხილვის გარეშე, რაც განაწილების მთელი სისტემის ანალიზთან მიმართებაში უნდა განხორციელდეს.

ნათელია, რომ მენარმეობრივი საქმიანობის მთავარ საბაზრო სტიმულს წარმოადგენს მოგება.

საწარმოს მოგება ეწოდება ამ საწარმოს მიერ გაწეულ ხარჯებსა (რომელიც დაკავშირებულია წარმოებასთან ან მომსახურებასთან) და შემოსავლებს შორის სხვაობას, რომელსაც იღებს საწარმო თავისი პროდუქციის წარმოებისა და რეალიზაციის შედეგად. ხელფასი წარმოადგენს დამქირავებელსა და დაქირავებულს შორის წინასწარ შეთანხმებულ შრომის ანაზღაურებას, ხოლო საწარმოს მოგება არის მენარმის მფლობელობაში არსებული შემოსავალი.

თანამედროვე ეკონომიკურ მეცნიერებაში არც ერთ ტერმინს არ გამოუწვევია იმდენი კამათი და აზრთა სხვადასხვაობა, რამდენიც გამოიწვია მოგების განსაზღვრამ. მისი განმარტება ექვემდებარებოდა

კრიტიკას და იდგა კითხვის ნიშნის ქვეშ. ამიტომ, საჭიროა განვსაზღვროთ პრობლემის ზოგიერთი ასპექტი და მხოლოდ შემდეგ გადავიდეთ ძირითადი საკითხების განხილვაზე. ჩვენ შევეცდებით ერთად შევეკრიბოთ ის ძირითადი ელემენტები, რომლებიც ერთობლიობაში ხელს უწყობს ამ საკითხის ახსნას.

მოგების განსაზღვრისას ხშირად ამბობენ, რომ ის არის მენარმის შემოსავალი, მაგრამ ასეთი განმარტება წარმოშობს არც თუ იოლ პრობლემებს, მათ შორის იმას, ვინ შეიძლება იმსახურებდეს მენარმის სახელს.

დიდი ხნის მანძილზე არ ხდებოდა მოგების და კაპიტალზე დარიცხული პროცენტის განსხვავება. ა. სმიტი, დ. რიკარდო, ჯ. ს. მილი და სხვა მკვლევარები მენარმეს უთანაბრებდნენ კაპიტალისტს, რაც აიხსნებოდა იმ გარემოებით, რომ მათ ეპოქაში ფირმის მიერ გამოყენებული კაპიტალის უმეტესობა (თუ არა მთელი კაპიტალი) ეკუთვნოდა მენარმეს.

პირველად ამ საკითხის ახსნა სცადას ჟ. ბ. სეიმ და გერმანმა. თანამედროვე ანალიტიკოსები კაპიტალის (საკუთრების) პროცენტს ანსხვავებენ მოგებისაგან. უფრო მეტიც, ხდება განსხვავება ხელმძღვანელის ხელფასსა და მოგებას შორის, სადაც გათვალისწინებულია მენარმის მომსახურების „მიზანმიმართულობის ფასი“. ამასთან, ერთმანეთისაგან განსხვავდება მთლიანი მოგება და ეკონომიკური მოგება. ეკონომიკური მოგება მიიღება მთლიანი მოგებიდან იმ თანხის დაქვითვის შედეგად, რომელსაც მენარმე – ფირმის ხელმძღვანელი მიიღებდა ჯამაგირის სახით სხვა კომპანიაში მუშაობის შედეგად, ხოლო თუ მას ფირმაში თავისი კაპიტალი აქვს გამოყენებული, მაშინ აგრეთვე – თანხისა, რომელსაც ის მიიღებდა ამ კაპიტალის სესხად გაცემის შემთხვევაში ან თანხისა, რომელსაც ის მიიღებდა ფიზიკურ კაპიტალზე იჯარის საფასურის სახით.

უნდა აღინიშნოს, რომ ამ ელემენტებისა და წმინდა მოგების გაყოფა პრაქტიკულად შეუძლებელია; მას არ გააჩნია გარკვეული საზღვარი მენარმის თვალთახედვით. აუცილებელია გათვალისწინებული იქნეს ასეთი გაყოფის ეკონომიკური არსი. მენარმეს შეუძლია მიიღოს შრომის ანაზღაურება, როგორც ხელმძღვანელმა, მაგრამ გრძელვადიანი პერიოდი-

სათვის ის წარმოადგენს მისი შემოსავლის არცთუ მაღალ მაჩვენებელს იმასთან შედარებით, რაც შეიძლება მიეღო იმავე საწარმოს დაქირავებულ მუშას; ამ ზღვარზე ნაკლები ხელფასის გადახდის პირობებში მენარმე იძულებული იქნება შეწყვიტოს თავისი საქმიანობა და მიიღოს მისთვის ყველაზე უფრო ხელსაყრელი წინადადება დაქირავებული შრომითი საქმიანობის დაწყების შესახებ. ეს ზღვარი მხოლოდ თეორიულად დგინდება იმ უპირატესობის გათვალისწინებით, რასაც მენარმე ახორციელებს თავისი საწარმოს კონკურენტუნარიანობის განხორციელების შენარჩუნებით. არსებობს ცნება „გამოსასვლელი ხელფასი“, რომლის დროსაც მენარმე წარმოგვიდგება როგორც მოსამსახურე და ასევე, არსებობს ცნება „შესასვლელი ხელფასი“, როცა მოსამსახურეები წარმოგვიდგებიან როგორც მენარმეები.

განხილული საკითხის ასეთი ანალიზი გაკრიტიკებულ იქნა ა. მარშალის მიერ თავის ნაშრომში „მოგების ახალი თეორიები“. ის თვლიდა, რომ მენარმეები, რომლებმაც იციან თავისი „ფასი“, მასში არ ანგარიშობენ მმართველობითი შრომის ხელფასს, კაპიტალზე პროცენტს და ა.შ. ისინი თავიანთ თავს აიგივებენ საწარმოსთან და მოგებად თვლიან იმას, რაც რჩებათ მუშაკთა ხელფასის გადახდის შემდეგ. „წმინდა მოგება, მმართველის ხელფასი, პროცენტი კაპიტალზე, რომელიც განკუთვნილია მენარმისათვის, არ შეესაბამება რეალობას. ეს არის იმ ეკონომისტების მონაგონი, რომლებიც შეყუჟულნი არიან თავიანთ სპილოს ძვლის სასახლეებში“, – თვლიდა მარშალი.

საეჭვოა დავეთანხმოთ ასეთ მოსაზრებას. გამოკვლევები გვიჩვენებს, რომ მენარმეთა მცირე ნაწილი უარყოფს თავიანთ ანგარიშზე შეიტანონ საკუთრების (კაპიტალის) პროცენტი, რომელიც მათ დააბანდეს სამენარმეო საქმიანობაში; მათი დიდი ნაწილი აკეთებს იმას, რომ მათ დაუნესდეთ დირექტორის „ჯამაგირი“ და თავიანთ მოგებას ადარებენ იმ შემოსავლებს, რომელიც მათ შეეძლოთ მიეღოთ სხვა საქმიანობით.

ამერიკელმა ეკონომისტმა პ.ლ. ბერნსტეინმა, რომელიც მუშაობდა მცირე მენარმეების დაფინანსების პროგრამებზე, თავის გამოცდილებაზე დაყრდნობით საზოგადოებას შესთავაზა საკმაოდ საინტერესო მოსაზრება: მცირე მენარმე მტკივნეულად აღიქვამს იმ მტკიცებულებას, რომ მის მიერ გაწეული საქმიანობის შედეგად მიღებული მოგება წარმოადგენს ხელფასის, პროცენტის, რენტისა და წმინდა (ეკონომიკური) მოგების ნარევს. უმრავლეს შემთხვევებში სირთულეები, რომლის გადალახვაც უხდება მენარმეს, უბიძგებს მას მიზანდასახულობის ფასის გაანგარიშებისაკენ, რათა წარმატებით გააგრძელოს თავისი საქმიანობა.

იმ შემთხვევაში, როცა მენარმე ეწევა მცირე საქმიანობას, პრაქტიკა აყენებს მიზანდასახულობის ფასის გაანგარიშების აუცილებლობას. მსხვილი წარმოების პირობებში ხდება მისი იგნორირება, რადგანაც მოგება კარგავს პერსონალური სიდიდისათვის

დამახასიათებელ თვისებებს და გადადის ფირმის განკარგულებაში. აქვე წარმოიქმნება სიძნელეები მოგების განსაზღვრისას, როგორც „კლასობრივი შემოსავლისა“, რადგანაც თანამედროვე პირობებში არაფერი არ არის იმაზე ძნელი, ვიდრე მენარმეთა „კლასის“ დახასიათება დღევანდელ საზოგადოებაში.

XIX საუკუნეში მენარმეს უწოდებდნენ იმ პიროვნებას, ვინც იყო რაიმე საწარმოს მფლობელი. ეს კრიტერიუმი, რომელიც თავდაპირველად იყო მიღებული ინდივიდუალური საწარმოსათვის, მოგვიანებით გავრცელდა სხვა საწარმოებზეც, სადაც აქციონერები ითვლებოდნენ მენარმეებად. ისინიმონაწილეობას იღებდნენ საწარმოს ეკონომიკური მოღვაწეობის პერიპეტიებში, რაც აისახებოდა მათი დივიდენდების მოცულობაზე მოცემულ საწარმოში.

საწარმოო პროცესისა და წარმოების განვითარებაში გამოიწვია საწარმოს მფლობელების (მენარმეების) გაყოფა ორ ჯგუფად: ერთი მხრივ – აქციონერთა პასიური მასა, რომლებიც კმაყოფილდებიან მხოლოდ კაპიტალის შეტანითა და დივიდენდების მიღებით, და მეორე მხრივ, – წარმოების რეალური მმართველები, რომლებიც ხელმძღვანელობენ წარმოების პროცესს, მოგებისადა ფირმის მომავალი პერსპექტივისგათვალისწინებით.

მმართველობითი ჯგუფის შრომის ანაზღაურება (ხელფასი) იანგარიშება არა მოგების გათვალისწინებით, არამედ ისინი ღებულობენ ჯამაგირს, დანამატს და სხვადასხვა პრივილეგიებს. მათი შრომის ანაზღაურება დამოკიდებულია მათზე დაკისრებული ფუნქციების წარმატებით შესრულებაზე, რომელიც დაკავშირებულია წარმოების პროცესის მართვასთან. ისინი დაინტერესებულნი არიან იმით, რომ ფირმამ გრძელვადიანი პერიოდის გათვალისწინებით მიიღოს მაქსიმალური მოგება არა მხოლოდ იმიტომ, რომ აქედან გამომდინარეობს მათი რეპუტაცია და ხელფასი, არამედ იმიტომ, რომ ისინი განიცდიან ლტოლვას ძალაუფლებისაკენ.

ზემოთმოყვანილი პრობლემების განხილვას მივყავართ იმ დასკვნამდე, რომ მოგება არის შემოსავლის ერთ-ერთი ფორმა, რომელიც არ შეიძლება გაიგივებული იყოს რომელიმე სხვა ფორმასთან (ხელფასი, რენტა, პროცენტი) და რომლის სტრუქტურაც თანამედროვე ეკონომიკაში საკმაოდ რთულია. მან სწორედ ამიტომაც გამოიწვია კამათი თანამედროვე ეკონომიკურ მეცნიერებაში. ჩვენი აზრით, რთულია ტერმინის „მენარმე“ შესაბამისი სუბიექტის განსაზღვრა. ეს ტერმინი აბსტრაქტული ტერმინია, ხოლო პრაქტიკაში ძნელია გამოყოფა ინდივიდი, რომელიც მენარმეა, მაგრამ არ არის კაპიტალისმესაკუთრე ან/და მენეჯერი.

თავდაპირველად მოგებას აიგივებდნენ ხელფასთან, რომელსაც მენარმე ღებულობდა თავისი შრომის საფასურად. ფონ უოლკერი თავის ნაშრომში „იზოლირებული სახელმწიფო“ აღწერდა უძილო ღამეებს, „როცა მენარმე ადგენდა ახალ გეგმებს, ამუშავებდა ყველა შესაძლო ვარიანტს, მაშინ, როცა მისი მოადგილე ყოველდღიური დავალების შეს-

რულების შემდეგ იძინებდა წმინდანის ძილით“.

საწარმოს მოგების სიდიდე, ბევრადაა დამოკიდებული მენარმის პირად თვისებებზე, მის განსაკუთრებულ ნიჭზე. სხვადასხვა საწარმოების მოგების სიდიდეებს შორის განსხვავება აიხსნება მათი ინდივიდუალური თავისებურებების მრავალფეროვნებით: ერთნი მოგებას ღებულობენ იმ ხელფასის ტოლი სიდიდით, რომელსაც ისინი მიიღებდნენ მმართველობითი შრომის გამოყენების შედეგად; მეორენი ღებულობენ გაცილებით მეტს ორგანიზაციული ნიჭისა და ბაზრის კონიუნქტურის კარგად ათვისების წყალობით, ხოლო მესამენი „ყველაფერს, რასაც შეეხებიან, ოქროდ გარდაქმნიან“.

ი. შუმპეტერს თავის ცნობილ ნიგნში „ეკონომიკური თეორიის ევოლუცია“, მოცემული აქვს მენარმე-ნოვატორის სახე, სადაც „მოგება წარმოადგენს ახალი საწარმოო ფაქტორების შეერთებისა და განხორციელების ფაქტორს“. მენარმე-ნოვატორების გვერდით არსებობენ იმიტატორებიც, რომლებიც ისაკუთრებენ მენარმის მოგებისგარკვეულ ნილს. ამიტომაც, მენარმეები იძულებულნი ხდებიან სისტემატურად დანერგონ სიახლეები თავიანთ წარმოებაში, რათა უზრუნველყონ წარმოებისმაღალი რენტაბელურობა.

ნებისმიერ წარმოებას თან ახლავს რისკის ფაქტორი. საწარმოს მოგება – ეს არის მენარმის მიერ გაწეული რისკის კომპენსაცია, რომელსაც თან ახლავს გაურკვეველი პერსპექტივა. მენარმე არასოდეს არ არის დარწმუნებული თავისი საქმიანობის წარმატებაში; მან არ იცის, მოცემული კონკრეტული საქმე მას მოგებას მოუტანს თუ ზარალს განაცდევინებს. სხვა სიტყვებით, მენარმე თანაარსებობს გაურკვევლობასთან.

და მართლაც, მენარმე ცხოვრობს სისტემატურად ცვალებად სამყაროში: ის ეჯახება ისეთ მოვლენებს, რომელთათვისაც დამახასიათებელია მკვეთრი ცვლილებები. ამგვარად, მენარმე დაკავშირებულია რისკის ფაქტორთან, რომელიც ღებულობს სხვადასხვა ფორმებს.

არსებობს რისკის ისეთი ფორმები, რომლებიც შესაძლებელია გათვალისწინებულ იქნენ მენარმის მიერ და რომლებიც იფარებიან სადაზღვევო შენატანებით (ხანძარი, სეტყვა). ასეთი რისკის ალბათობის გაზომვა სავსებით შესაძლებელია და იგი შეიძლება გათვალისწინებულ იქნეს მენარმის მიერ. ხანძრის საშიშროებასთან დაკავშირებული სადაზღვევო შენატანი მენარმისათვის წარმოადგენს საწარმოო ხარჯებს, ისევე როგორც ხელფასი ან ნედლეულის შესაძენად დახარჯული თანხები.

რისკის სხვა სახეობები გაუთვალისწინებელთა კატეგორიას განეკუთვნება და მათი დაზღვევა მენარმის მიერ გამოორიცხულია. უნდა გაიზარდოს თუ შემცირდეს წარმოება? საქონელზე ფასებმა უნდა მოიმატონ თუ დაიკლონ? ეს არის ის საკითხები, რომლებიც მენარმემ თავად უნდა გადაწყვიტოს და პასუხისმგებლობაც თავის თავზე აიღოს. ამგვარად, მოგება წარმოადგენს რისკის შედეგს. მოგება დაუ-

კავშირეს მენარმის სამ ფუნქციას:

1. ლიდერობის ფუნქცია, რომელიც ნოვატორის ფუნქციის ანალოგია;
2. ცვლილებების შეგუების ფუნქცია;
3. რისკის თავის თავზე აღებისა და გაუთვალისწინებელი სიმძიმისფუნქცია.

როგორც ზემოთ იქნა აღნიშნული, ამ ფუნქციების განაწილება ხშირად ხდება მესაკუთრეთა და მენეჯერთა შორის, რომლებიც ამ განაწილების შედეგად ასრულებენ მენარმეობრივ ფუნქციებს.

თანამედროვე ეკონომიკაში საწარმოს მოგება წარმოდგენილია სხვადასხვა ფორმით: ინდივიდუალური ფირმის მოგება – ეს არის მენარმის მოგება, რომელმაც თავისიშესაძლებლობები შესწირა თავის საწარმოს და ამისთვის მან დახარჯა საკუთარი კაპიტალი და შრომა; მსხვილი ფირმის მოგება – ეს არის ორგანიზაციისმოგება, რომელიც დაშორდა თავის აქციონერებს და მისი ფუნქციონირება დამოკიდებულია იმ ხალხზე, რომლებიც იურიდიულად დაქირავებულთა კატეგორიას განეკუთვნებიან, ხოლო ეკონომიკურად – საწარმოს „მფლობელებად“ წარმოგვიდგებიან.

რა იურიდიული და ეკონომიკური სახითაც არ უნდა წარმოგვიდგებოდეს მენარმე, მოგება მნიშვნელოვანად დაკავშირებულია წარმატებულ საქმიანობასთან. იგი კი, თავის მხრივ, ჩართულია საბაზრო ეკონომიკის ერთიან მექანიზმში. ეს მოგება წარმოიქმნება მენარმისა და საბაზრო გარემო პირობების ურთიერთმოქმედებიდან და წარმოადგენს მენარმის მმართველობითი უნარის წინასწარ განჭვრეტისა და საქმიანობის წარმატებისნიშანს.

მოგება არ წარმოადგენს მხოლოდ სამენარმეო საქმიანობისათვის გაწეულ გასამრჯელოს და მენარმეობის სტიმულს; ის ასრულებს ზოგ სხვა მნიშვნელოვან როლს, რომელიც დაკავშირებულია შემოქმედებითი საქმიანობის სტიმულირებასთან. ის მენარმეები, რომლებიც ღებულობენ მოგებას, თავიანთ დანაზოგებს მიმართავენ წარმოების შემდგომი სრულყოფა-განვითარებისაკენ. ინდივიდუალური მენარმეების მოგება, აქციონერების მოგება, გაუნაწილებელი მოგება – მიმართულია საწარმოო პროცესის განახლებისა და გაუმჯობესებისაკენ, ასევე ეკონომიკის საწარმოო კაპიტალის ზრდისა და საინოვაციო ხარჯების დაფარვისაკენ.

სამენარმეო საქმიანობის ეფექტიანობისა და კაპიტალის ფორმირების მნიშვნელოვანი წყაროს გარდა, მოგება ასრულებს ორმაგ ფუნქციას, რომელიც აუცილებელია ეკონომიკის ზრდისათვის. მისი სიდიდეები იცვლება რიგი ფაქტორების გათვალისწინებით:

1. მომგებიანი საქმიანობა შეიძლება უზრუნველყოფილ იქნეს როგორც მაღალი, ისე დაბალი ეფექტიანობით. ამის გათვალისწინებით შეიძლება განვასხვავოთ იმ მოგების ხარისხი, რომელიც დაკავშირებულია შემოქმედებით სიახლეებთან, იმ მოგებისაგან, რომელიც ხშირად დაკავშირებულია იმიტაციასთან. ასევე შეგვიძლია ვამტკიცოთ, რომ



არსებობს დინამიკურად მომუშავე საწარმოთა განსაკუთრებული მოგება და რუტინული საწარმოების „ნორმალური მოგება“;

2. მოგება შეიძლება განიცდიდეს გარკვეულ ვარიანტებს, რომელიც დაკავშირებულია საქმიანი ციკლის ფაზასთან: მოგების ნორმა იზრდება კონიუნქტურის რყევის შედეგად, რომელზეც ზემოქმედებას ახდენენ სხვადასხვა ელემენტები;

3. მოგების ნორმები დამოკიდებულია ეკონომიკურ სტრუქტურაზე, უფრო ზუსტად, ამ სტრუქტურაში არსებულ ბაზრის ფორმებზე: მონოპოლისტური მოგება, ოლიგოპოლისტური მოგება, სავაჭრო მოგება და სხვ. გამომდინარეობენ ან ბაზრის ამ ფორმების სპეციფიკური ხასიათიდან, ან თვითონ მენარმეთა საქმიანობის სფეროებიდან, რომელთა შორის მომგებიანობის მნიშვნელოვანი განსხვავებებია;

4. და ბოლოს, მოგების ნორმები დაკავშირებულია სოციალური სტრუქტურების არსებობასთან; ამ სფეროში განმსაზღვრელია სხვადასხვა ჯგუფების და სახელმწიფოს საქმიანობა.

სოციალურ-ეკონომიკური ჯგუფები, რომლებიც ზეწოლას ახდენენ სახელმწიფოზე, ამის მეშვეობით ახდენენ გავლენას მოგების ოდენობაზე. სუბსიდიებით, დახმარებით, საკრედიტო და საგადასახადო პოლიტიკის გატარებით, სახელმწიფოს შეუძლია არა მარტო გაზარდოს მოგების სიდიდე, არამედ საშუალება მისცეს ფირმებს (რომლებსაც ემუქრებათ გაქრობის საშიშროება ძლიერი კონკურენციის გამო), გაიხანგრძლივონ არსებობა და გააგრძელონ თავიანთი საქმიანობა. შეიძლება, მოხდეს ისეც, რომ გარკვეული მიზნების მიმდევარმა სახელმწიფომ თავისი არასწორი პოლიტიკით შეზღუდოს მომგებიანობა, რასაც შეუძლია ეკონომიკის ზრდის შეწყვეტა.

მოგების განაწილება თანამედროვე პირობებში წარმოადგენს არა მხოლოდ საწარმოს შიდა პრობლემას; მას ასევე აქვს სოციალური და პოლიტიკური ასპექტები.

უპირველეს ყოვლისა, მოგების განაწილება საწარმოს შიგნით გამომდინარეობს ამ საწარმოს ფორმისა და სტრუქტურისაგან: თუ საწარმოს აქვს ინდივიდუალური ფირმის სახე, მაშინ საკითხი მოგების შესახებ გარკვეულია – მოგება მთლიანად რჩება საწარმოს მფლობელის განკარგულებაში; სხვა შემთხვევაში მოგების განაწილებას აქვს რთული ხასიათი, რადგანაც ის გამომდინარეობს ფირმის მენეჯერთა კორპუსსა და აქციონერებს შორის არსებული ძალთა თანაფარდობიდან. ხშირ შემთხვევაში, აქციონერებს აქვთ ობლიგაციების მფლობელების ფსიქოლოგია: ისინი ღელავენ თავიანთი კაპიტალის უსაფრთხოების გამო; შემდეგ მათი ფიქრი მიმართულია აქციების შემოსავლიანობაზე, რომელიც განისაზღვრება პროცენტის საბაზრო განაკვეთით და დივიდენდის განაკვეთით. აქციების ფასი, ამასთან ერთად, განისაზღვრება ფირმის რეპუტაციით და პერსპექტივით, რომლებიც მენეჯერთა კორპუსის კურსზე ბევრად არის დამოკიდებული.

ფირმის ხელმძღვანელობა უფრო მეტს ფიქრობს

თვითონ ფირმაზე, ვიდრე მის აქციონერებზე. პ. ბერნსტეინი ამბობდა: „ფირმას აქვს საკუთარი ცხოვრება და საკუთარი ფასეულობები და, რაც უფრო მნიშვნელოვანია, საკუთარი ინტერესი, რომელსაც ის ემსახურება“. ამიტომ, უპირველეს ყოვლისა, მოგება ნაწილდება ფირმის ინტერესებიდან გამომდინარე, როგორც ამას საჭიროდ ჩათვლიან ფირმის ხელმძღვანელები: რეზერვის შექმნა; ახალი ინვესტიციები, რომლებიც მიმართულია წარმოების გაფართოებისაკენ; ფირმის პრესტიჟის შენარჩუნებისათვის განეული ხარჯების გაზრდა და სხვ.

შელავათები, რომლებიც შემოსავლების განაწილების დროს მიეცემა ფირმის მომსახურე პერსონალს, ასევე პასუხობს მის ინტერესებს.

და ბოლოს, ხდება დივიდენდების გადანაწილება „დივიდენდების პოლიტიკის“ გატარებით.

ყოველივე ეს უკვე მოგების განაწილების ტრადიციულ, უფრო მეტიც, გაზვიადებით შეიძლება ითქვას „არქაულ“ სქემას წარმოადგენს. ამასთან ერთად, ჩვენთვის უფრო მნიშვნელოვანია ის, რომ დღეს მოგების განაწილება წარმოშობს საწარმოში მომუშავე თანამშრომლების მონაწილეობის საკითხს საწარმოს განვითარების საქმეში. საწარმოს მუშაობის ეფექტიანობა მჭიდრო კავშირშია იმ წილებთან, რომლებსაც ფლობენ სხვადასხვა პროფილისა და შეძლების ადამიანები ფირმის ქონებიდან. ნათელია, რომ ამ შემთხვევაში დაქირავებული მუშები ითხოვენ თავიანთი უფლებების აღიარებას აქტივების ზრდის შედეგად მიღებული საწარმოს მოგების განაწილებისას. თუმცა, ერთმნიშვნელოვანი კავშირი მათ წილებსა და აქტივების ზრდის შედეგად მიღებულ დაქირავებულ მუშათა წილს შორის არ არსებობს.

მაღალგანვითარებულ ქვეყნებში მუშა-მოსამსახურეების მონაწილეობა საწარმოს განვითარებაში ხდება ორი გზით: 1. აქციების მიყიდვის გზით, რომელიც ატარებს ნებაყოფლობით ხასიათს და 2. მოგების განაწილების გზით, რომელიც ატარებდა როგორც ფულად ხასიათს, ასევე ვადაგადაცდილებული ვექსილების ფორმას. აღსანიშნავია, რომ ეს პროგრამები სარგებლობენ სახელმწიფო ხელისუფლების მხარდაჭერით და მნიშვნელოვანი საგადასახადო შეღავათებით. ეს პროგრამები ფართოდ არის გავრცელებული დასავლეთის ქვეყნებში, რადგანაც ისინი გამოიყენება ყოველ მეოთხე წარმოებაში, სადაც მომუშავეთა რიცხვი აღემატება 50 კაცს. მათი მიზანია შრომითი ეფექტიანობის ამაღლება, დასაქმების სტაბილურობის გამყარება და საწარმოს შიგნით მეგობრული ატმოსფეროს შექმნა. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, ეს ნაკარნახევია პრაქტიკული მოტივით და არა იდეოლოგიური მოსაზრებებით.

ბოლოს, რეზიუმეს სახით, ავლნიშნავთ, რომ საწარმოს მოგებაზე მოქმედებს მრავალი ფაქტორი. შეიძლება თუ არა არსებობდეს მოგების ერთიანი თეორია? ჩვენი აზრით, საკითხი დასმულია არასწორად. ინსტიტუციონალური თვალთახედვით, მოგება წარმოიქმნება სხვადასხვა ფორმებით; ხანდახან მათ აქვთ განსაკუთრებით რთული ფორმის სახე,

რომელიც განპირობებულია სხვადასხვა სოციალური და პოლიტიკური პირობებით. მთავარი არის ის, რომ ეს ინსტიტუტი ასრულებს ფუნდამენტალურ ეკონომიკურ ფუნქციას პროგრესირებადი ეკონომიკის განვითარების საქმეში. მოგებას აზრი აქვს მხოლოდ მაშინ, როცა ის არის სტიმულირების საშუალება ეკონომიკის ეფექტიანობისა და განვითარების, შრომის ეფექტიანობის საქმეში.

### გამოყენებული ლიტერატურა

1. პოლ ჰეინე, ეკონომიკური აზროვნება, ტომი 1, თბილისი 2009
2. პოლ ჰეინე, ეკონომიკური აზროვნება, ტომი 2, თბილისი 2009.
3. А. Маршалл - „Принципы политической экономии“, М., 1984 г., стр. 128.
4. П. Бернштейн - „Финансирование предприятий“, М., 1988 г., стр. 59.
5. Уолкер Ф. - „Предпринимательство и доходы“, М., 1994, с тр. 78.
6. Бар Р. - „Политическая экономия“, т. 2, М., 1995, стр. 191.

### SUMMARY

*E. kavtidge*

The difference between the expenses and the incomes made by this industry, which it takes as a result of realization of its product is called industry's profit. Salary is the wage agreed between the employer and the employee, but industry profit is the income existing in the enterpriser's ownership.

While defining the profit they say that it is enterpriser's income, but such definition arises difficult problems, including who might deserve enterpriser's name.

In the modern economy enterprise income is represented by different forms: profit of an individual firm – this is the enterpriser's profit which dedicated its ability to the enterprise and has spent its own capital and labor; wide firm profit – is the organization profit, which has left its shareholders and the function of which depends on the people, which belongs to the employee category, but economically – they are represented as the enterprise "owners."