

# ეკონომიკური ადამიანის ევოლუცია: არის თუ არა საკუთარი ინტერესების შესაბამისი ქცევა ეგოიზმი?

## ქეთევან ჭიაბრიშვილი პროფესორი დავით აღმაშენებლის ახელობის საქართველოს თავდაცვის ეროვნული აკადემია მენეჯმენტის მიმართულება

### აბსტრაქტი

ეკონომიკას, როგორც მეცნიერების დარგს და როგორც აზროვნების წესს, ეგოიზმის რეპუტაცია აქვს. დიდწილად ეს მოსაზრება იმას ემყარება, რომ ადამიანებს ყოველთვის აქვთ საკუთარი ინტერესები და გადანაცვებულებებს ამ ინტერესების შესაბამისად იღებენ. ეს მოსაზრება ეკონომიკის მნიშვნელოვანი ნაწილია, მაგრამ არ შეიძლება მიჩნეული იყოს სრულფასოვან ახსნად. სამწუხაროდ, არსებობს ტენდენცია, რომ ის წარმოადგინონ სრულიად შეთანხმებულად და აღიარებულად, თუმცა სინამდვილეში ეს მხოლოდ გაუბრალოებული ფორმულირებაა. უფრო მეტიც, ეკონომისტების განზოგადება ხდება და მათ წარმოადგენენ ძუნწ, უხეშ, სასტიკ ადამიანებად, რომლებიც დაუნდობლად ეძებენ მოგებას და საკუთარი თავის გარდა არავისზე და არაფერზე ზრუნავენ.

არამხოლოდ ეკონომისტები, ფსიქოლოგებიც და სოციოლოგებიც საკითხს ასე სვამენ: ეკონომიკური ეგოიზმი გამანადგურებელია თუ პროგრესის, ევოლუციის საფუძველია?

სტატია იყენებს ნაშრომების შეფასების თეორიულ მეთოდს, ისტორიულს და ლოგიკურ ანალიზს, და ასევე, შედარებით ანალიზს კვლევის მეთოდებს. ახლებურად განიხილავს ადამ სმითის ნაშრომებს პოლიტიკურ ეკონომიაში, სადაც ის ადამიანის ბუნებას აანალიზებს.

საყოველთაო პოლიტიკური, ეკონომიკური და სოციალური დაძაბულობის ფონზე ადამიანების ქცევის მოტივები დღეს განსაკუთრებით ძნელი გასაგები გახდა. მკვლევარები იმასაც ამბობენ, რომ ადამ სმითი თვლის, რომ ადამიანებს მხოლოდ საკუთარი ინტერესი ამოძრავებთ. ნაშრომი ადამიანის პირად ინტერესებს განიხილავს როგორც მართლაც ძლიერ, მაგრამ არა ერთადერთ მამოძრავებელ ძალას.

ნაშრომი მოიცავს აბსტრაქტს, შესავალს, სამ ნაწილს და დასკვნას. თანმიმდევრობით განიხილავს ეკონომიკური ადამიანის ფსიქოლოგიური ბუნებას, ეკონომიკური ადამიანის კონცეფციის ევოლუციას, ეკონომიკურ ცნობიერებას და ქცევას, ეგოისტური ქცევის ეკონომიკურ დანახარჯებს.

**საკვანძო სიტყვები:** ეკონომიკური ადამიანი; ეკონომიკური ცნობიერება; ეკონომიკური ქცევა; ეკონომიკური ქცევის დანახარჯები

# Evolution of human nature: Is self-centered behavior always a selfishness?

**Ketevan Chiabrishvili**  
Professor at  
David Agmashenebeli National Defence Academy of Georgia  
Program of Management

## Abstract

Economics as a field of study and as a mindset bears reputation of selfishness. Most probably, this assumption is built upon the reality that humans always follow their interests and make decisions accordingly. This perception is an important part of economics, but may not be considered as comprehensive elucidation. Unfortunately, there is an attempt to present this viewpoint as completely agreed upon and admitted, although this is just a simplified formulation. Moreover, economists are generalized and presented as stingy, rude, cruel people who ruthlessly seek profit and care about no one and nothing but himself/herself.

Not only economists, but also psychologists and sociologists ask the question: is economic selfishness destructive or the ground for progress and evolution?

The article uses a theoretical method of evaluating papers, historical and logical analysis, and comparative analysis methods. Paper revisits the writings of Adam Smith in political economy, where he first analyzes the building blocks of human nature.

In the face of widespread political, economic and social tensions, the motives for human behavior have become difficult to understand. Some researchers assume that Adam Smith believes that humans are driven only by their own interests. The paper views human personal interests as a powerful but not the sole driving force.

The paper consists of abstract, introduction, three parts and conclusion. It follows the following logical path: discusses the psychological nature of economic man; evolution of the concept of economic nature of human; economic consciousness and behavior; and economic costs of selfish behavior.

**Key words:** Economic man; Economic awareness; Economic behavior; Costs of economic behavior

## შენახვალი

აღამ სმითი ბევრ მეცნიერს ჰყავს აღიარებული, როგორც ყველა დროის უდიდესი ეკონომისტი. მისი თანამედროვეები აქტიურად ცდილობდნენ ადამიანის ბუნების გაგებას და წარმატებულადაც. ასეთ მდიდარ ფონზეც კი საკითხისადმი სმითისეული მიდგომები ფართოდ იქნა აღიარებული მე-18 საუკუნის ევროპაში. იგი ფსიქოლოგიის დამფუძნებელი მამა არ ყოფილა, მაგრამ იმდენად კარგად შეისწავლა და გადმოსცა ადამიანის ბუნება, რომ უამისოდ რთულია ზოგადად ეკონომიკის გაგება (Coase, 1976).

აღამ სმითს ერთ ნაშრომში არ მოუყრია თავი ადამიანის ბუნების შესახებ თავისი მოსაზრებებისთვის. ამ მოსაზრებების ამოკრება შეიძლება მისი ნაშრომებიდან „მორალური სენტიმენტების თეორია“ და „ერთა სიმდიდრე“. ადამიანის ფსიქოლოგიაზე მეტი წიაღსვლები აქვს „მორალური სენტიმენტების თეორიაში“, რომელშიც ის ეცადა ადამიანების გულუხვობის და ხელგამლილობის გრძნობების და მოქმედებების გაანალიზებას. როგორ შეიძლება ეგოისტი და საკუთარ თავზე ორიენტირებული ადამიანი განვიხილოთ? აღამ სმითის მოსაზრებით, როგორც ჩანს, ადამიანის ბუნებაში რაღაც პრონციპებია ჩაშენებული, რაც მის ინტერესს ინვესტს სხვების ქონების მიმართ, თუნდაც ეს მისთვის არაფრისმომცემი იყოს. უბრალოდ უნდა, რომ იცოდეს და ხედავდეს. ყველაზე თალლითებიც კი, ყველაზე დიდი კანონდამრღვევებიც ვერ აუვლიან ამას გვერდს.

აღამ სმითი თავის ეკონომიკურ თეორიაში თვლიდა, რომ ნებისმიერ პოლიტიკურ-ეკონომიკურ წყობაში ადამიანის ეკონომიკური ნება საზოგადოების პროგრესის საფუძველია. მხოლოდ პირადი და არა სხვების ინტერესიდან გამომდინარე, ინდივიდები ძალისხმევას არ იშურებენ თავიანთი კეთილდღეობის ამალღებისთვის. თუმცა, საბოლოო ჯამში, სწორედ ეს მისწრაფება წარმოადგენს როგორც ცალკეული ინდივიდის, ისე საზოგადოების სიმდიდრის შექმნის წყაროს.

ეკონომიკური ადამიანის ტიპი კლასიკოსებს წარმოდგენილი ჰყავთ როგორც დამოუკიდებელი მეურნე სუბიექტი, რომელიც თავისუფალ საზოგადოებაში საქმიანობს. ისინი იდეალური მწარმოებლები არიან, რომელთაც გაცვლა აკავშირებთ. ეკონომიკური ადამიანის მოდელი „ხალხთა სიმდიდრის“ შესწავლის საწყისი წერტილი და ინდივიდუალური საწყისის პრიორიტეტის მეთოდოლოგიური დადასტურებაა. საზოგადოება ინდივიდების ნაკრებაა, სოციალური პროცესები დამოუკიდებელი ინდივიდების ურთიერთქმედებისგან შედგება, საზოგადოებრივი ერთობა კი ამავე ინდივიდების ინტერესებს ეყრდნობა და მყარდება. გაცვლა, „გარიგების ტენდენცია“ პიროვნებათაშორისი ურთიერთობის ნორმაა. ჯერ კიდევ თავის პირველ მთავარ ნაშრომში „მორალური სენტიმენტების თეორია“ აღამ სმითი წერს: „კომუნიკაცია ადამიანებს შორის ურთიერთობაა. ასევეა მოვაჭრეების შემთხვევაშიც, ოღონდ აქ ურთიერთობები ემყარება გაცვლის სარგებლიანობის გაცნობიერებას და არა სიყვარულს, მოვალეობებსა და მადლიერებას. მიუხედავად ამისა, საზოგადოებას შეუძლია წაახალისოს და შეინარჩუნოს საქონლის მფლობელთა ერთიანობის სტატუსი საზიარო ინტერესებიდან გამომდინარე. ერთი შეხედვით ეს აზრები თითქოს ცინიკურია, მაგრამ გაგრძელებას პოულობს „ხალხთა სიმდიდრეში“. თუ ადამიანს ახლობლის მხარდაჭერა ესაჭიროება, სულ ტყუილად აქვს იმედი, რომ დახმარებას მხოლოდ ვინმეს კეთილგანწყობის გამო მიიღებს. ბევრად უფრო გარანტირებულ თანადგომას გარშემომყოფების ეგოიზმის სათავისოდ გამოყენების ფასად მიიღებს.

მეცნიერები ცდილობენ დაამტკიცონ, რომ არსებობს გარემოებები, როცა ადამიანები სცდებიან ამ მოცემულობას და მზად არიან, რომ საერთო დოვლათში შეიტანონ წვლილი უფრო მეტად ალტრუისტული მიზნებით (Meier, 2006).

სმითის მეთოდს კრიტიკოსებმა „ინდივიდუალისტურ-რაციონალური“ უწოდეს. ამ ეს მეთოდი გულისხმობს, რომ ინდივიდის ეკონომიკურ ინტერესს არამხოლოდ საბაზრო ურთიერთობები უდებს საფუძველად, არამედ ის მშვენივრად მართავს შრომის დანაწილებას და ამით მიღწეული მწარმოებლობის გაზრდასაც. ეკონომიკური ადამიანის არსის განსაზღვრის მცდელობისას კლასიკოსები ხაზს უსვამენ ადამიანის ისეთ თვისებებს, როგორიცაა ცნობისმოყვარეობა და წინდახედულება, რაც ენერგიულ, მოაზროვნე მენარმე ადამიანებს ახალი სარისკო ოპერაციებისკენ უბიძგებს.

აღამ სმითის კონცეფციები გამოცდილებითაა გამყარებული. რაციონალური ეკონომიკური ადამიანი იმართება ფიქრებით და გრძნობებით, მაგრამ არ სცდება ცხოვრებისეული ღირებულებების ფარგლებს.

დროთა განმავლობაში, ეკონომიკური პირის ინტერესების სპეციფიკური შინაარსი გამდიდრდა და მოიცავს არა მხოლოდ პირად მოგებას ან გამარჯვებას კონკურენტულ რბოლაში, არამედ პოლიტიკურ კარიერას, მფარველობასა და პატივმოყვარეობის დაკმაყოფილებას.

## ეკონომიკური ადამიანის კონცეფციის ევოლუცია

აღფრედ მარშალი თავისი დროის ეკონომიკური ადამიანს ასე ახასიათებს: საკუთარ ძალებში დარწმუნებული, წინდახედული, დამოუკიდებელი, ოპტიმალური გადაწყვეტილებების მიძღვნილი. „მართალია, წარმოების ადრინდელ ფორმებში გაცნობიერებული სიხარბე ნაკლებად შეინიშნებოდა, ვიდრე თანამედროვე წარმოების ფორმებში, თუმცა მაშინ გაცნობიერებული უანგარობაც ნაკლებად შესამჩნევი იყო“ (Marshall, 1890). ადამიანის არასრულფასოვანი ბუნება კონკურენციაში. ახალი ეკონომიკური წესრიგის დამყარება მხოლოდ იმ ქვეყნებს შეუძლიათ, რომლებმაც ეკონომიკური თავისუფლების გამოცდას გაუძლეს. ეკონომიკური ადამიანის საქმიანობის მოტივები ირიბად ფულით იზომება. ფულით გაზომვამ ეკონომიკური მეცნიერება ბევრად ზუსტი გახადა. ეკონომიკური ადამიანის მოქმედების წესზე საუბრისას აღფრედ მარშალი მიიჩნევს, რომ სანარმოო ურთიერთობებს ყოველთვის ეგოისტური მოტივები არ აქვს. ზოგჯერ იწონებენ თუნდაც აშკარად მომგებიან სანარმოო გეგმას სხვა ადამიანების მიმართ მოსალოდნელი არაკეთილსინდისიერი ქცევის გამო, შიშის გამო, უხერხულობის გრძობისა და არასასურველი აზრის შექმნის მიზეზითაც. ეკონომიკური ადამიანისთვის არაფერი ადამიანური არ არის უცხო, მაგრამ ყველაზე სისტემური და განმსაზღვრელი ის ნაწილია, რომელიც საარსებო საშუალებების შეძენას ეხება. ნობელის პრემიის ლაურეატები ეკონომიკის დარგში და საზოგადოებრივი გადარჩევის თეორიის შემქმნელები ჯეიმს ბიუკენენი და კენეტ ეროუ ეკონომიკურ ადამიანს სოციალური განვითარების ამოსავალ და საბოლოო წერტილად თვლიან. ეკონომიკური ადამიანის ქცევა, რა თქმა უნდა ეგოიზმით, სარგებლის მაქსიმალური ზრდით, და საკუთარი ინტერესებითაა გაპირობებული. საბაზრო ურთიერთობების ამ უნივერსალურმა პრინციპმა პოლიტიკაშიც შეაღწია. ბიუკენენ-ეროუს ანალიზის წინაპირობაა რაციონალურ ადამიანზე ორიენტირება, რომელიც ბიჰევიორისტული კონცეფციით ქმედითი და აქტიური ადამიანია. ასევე მნიშვნელოვანია დაშვება, რომ საზოგადოება გამოიყენებს ყველა ხელმისაწვდომ ინფორმაციას, ხოლო ეკონომიკა – საბაზრო რაციონალიზმის პრინციპებს, ანუ არსებობს მოქნილი ფასები და შრომის ანაზღაურება. გარდა ამისა, ყველა ეკონომიკური სუბიექტისთვის ხელმისაწვდომი და სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანი ინფორმაცია არის ურთიერთობის და საქმისწარმოების საშუალება, შრომის იარაღი და განათლების მეთოდი. ბიუკენენი ამტკიცებს, რომ თითოეული ინდივიდი პოლიტიკურ სისტემას განიხილავს, როგორც ვერძო მიზნების კოლექტიური დაცვის მექანიზმს, რომლის ეფექტიანობა ინდივიდუალური საბაზრო ქმედებებით შეუძლებელია. პოლიტიკაში ადამიანები „ნებაყოფლობით ცვლიან თავიანთი მონაწილეობის წილს ყველასთვის საჭირო მომსახურების დანახარჯებში, დანაწილებული ადგილობრივი სახანძრო სამსახურიდან, მოსამართლეთა მომსახურებით დამთავრებული“ (Buchanan & Lee, 1982). სახელმწიფო პოლიტიკა იძულების და ძალადობის ელემენტებს შეიცავს, რაც კოლექტიური ქმედების მახასიათებელია. შესაძლებელია სახელმწიფოსა და ინდივიდებს შორის ნებაყოფლობითი პოლიტიკური გაცვლა? ინდივიდი კოლექტიურ ძალადობას ითმენს მხოლოდ იმ შემთხვევაში თუ აღნიშნული საკუთარი მიზნის მიღწევაში ეხმარება. ასეთი მსჯელობისას, მართალია ეკონომიკური ადამიანი წარმოგვიდგება, თუმცა არსებობენ „არაეკონომიკური ადამიანებიც“, რომლებიც ცხოვრების არსს შთამბეჭდავ საბანკო ანგარიშებში არ ხედავენ. ისინი შთამბეჭდავი ნატურები, ხელოვანი ადამიანები არიან, რომლებსაც ცხოვრების შეწირვა შეუძლიათ იდეებისთვის და გმირული წარსულის ანარეკლით საზრდოობენ. ასეთები დამყოლები არიან, ბევრი არიან და ეკონომიკური ადამიანები გარშემო არსებულ სისასტიკეს ასე თუ ისე ამსუბუქებენ. საზოგადოებრივი ინტერესების გატარებასა და განვითარებაზე გადამწყვეტი გავლენა პირდაპირ თუ ირიბად მაინც ეკონომიკურ ადამიანებს აქვთ.

## ეკონომიკური ცნობიერება და ქცევა

რა არის ეკონომიკური ადამიანის ცნობიერება, მისი ფსიქოლოგიური ყოფის საწყისი? თუ ნების თავისუფლება იზღუდება ან ნადგურდება, ირღვევა ნამოქმედარზე პირადი პასუხისმგებლობის გრძობაც. ნელ-ნელა ადამიანი ვარგავს მოქმედების თავისუფლებას. ეკონომიკურ ცნობიერების და ქცევის შემსწავლელი ფსიქოლოგ-ბიჰევიორისტები (ნეობიჰევიორისტები) ან ანალიტიკური მეთოდით მკვლევარები თვლიან, ეკონომიკური ცნობიერება ინდივიდუალური და საზოგადოებრივი ცნობიერების ძირითად ნაწილს წარმოადგენს და ეკონომიკური პროცესების აღქმის დონეს განსაზღვრავს. სწორედ ის აყალიბებს ინდივიდის რეაქციებს და შესაბამის ქცევებს.

საზოგადოების განვითარებასთან ერთად, ეკონომიკური ცნობიერებაც იცვლება და განახლდება. საყოფაცხოვრებო აქტივობის ინტენსიური ზრდა ცნობიერებაზე აისახება და გავლენა აქვს მის შემადგენლებზე, ვერძოდ მორალზე, პოლიტიკაზე, სამართალზე, რელიგიასა და ესთეტიკაზე. ადამიანების ყოველდღიური ქცევის საფუძველი ეკონომიკურ ცნობიერებაშია და ცნობიერების იმპულსებითვე განისაზღვრება. ამის შედეგია ადამიანების გადამწყვეტილებით განხორციელებული ფინანსური ოპერაციები (დანაზოგების

დაბანდება, ვალუტის გაცვლა). ცხადია, ხშირად ეს გადაწყვეტილებები სულაც არ შეესაბამება პოლიტიკოსების მოლოდინებს. ადამიანის ეკონომიკური ცნობიერება მოიცავს ემოციებსა და გრძობებს, გაცილებით მეტს, ვიდრე მხოლოდ ყიდვა და გაყიდვაა. ნეობიჰვიორისტი ამერიკელი მეცნიერი კლარკ ჰალი (1884-1952) სტიმულის, აღქმისა და რეაქციის ურთიერკავშირის სქემაზე მუშაობდა. ამ თეორიის ერთ-ერთი ვარიანტი, რომელიც ქცევას შეისწავლის, სუბიექტურ ბიჰვიორიზმად ითვლება და ყურადღება ეთმობა ცნობიერების ისეთ კომპონენტებს, როგორცაა: ორგანიზაცია, გეგმა და არსი.

ორგანიზაცია ქცევის თვისებაა, რაც მოსდევს აღქმას მოსდევს, ნაწილდება დროში და, უპირველეს ყოვლისა, მეტყველებით გამოიხატება. გეგმა იერარქიული, თანმიმდევრული პროცესია, რომელიც იქმნება გონებაში და აკონტროლებს ოპერაციების წარმოების პროცესს. სტრატეგიის და ტაქტიკის ცნებები ქცევის იერარქიულ ორგანიზაციასთან დაკავშირებით სპეციფიკურია. დიდი და მნიშვნელოვანი მიზნების დასახვა და მიღწევა სტრატეგიად განიხილება, ხოლო ქცევის ტაქტიკა მიმართულია მცირე, მოკლევადიან მიზნებზე. საქმის არსი არის ინდივიდის ცოდნა საკუთარი თავისა და სამყაროს შესახებ, რომელშიც ის მოქმედებს. გეგმა და არსი ერთმანეთთან დაკავშირებულია. გეგმის შედგენა და ჩამოყალიბება ნაწილობრივ მოიცავს არსის კომპონენტებს, რამდენადაც გეგმით შესასრულებელი არსს უნდა შეესაბამებოდეს. გეგმის შედგენის უნარი ქვეცნობიერის ძალაა.

ჩვენი დროის ეკონომიკური ადამიანის მოდელი პერსონალიზმის ფსიქოლოგიისა და რაციონალური ინდივიდუალიზმის გავლენას განიცდის. პერსონალიზმი თავდაჯერებული და გადაწყვეტილების მიმღები პიროვნების მქონე აქტიური ადამიანის ფსიქოლოგიაა, რომელიც მიზანმიმართულად და შეგნებულად მოქმედებს. ადამიანს აქვს უნარი ნებაყოფლობითი ქმედებებით შეცვალოს ობიექტური გარემოებები. პიროვნება მრავალფეროვანია და ტრანსფორმაციის უნარი და ფსიქოლოგიურ დამოკიდებულებებში ცვლილების შეტანის შესაძლებლობა აქვს; ორგანიზებულია, აქვს შინაგანი პოტენციალი, ფარული ენერჯია, ხვდება სხვადასხვა სიტუაციაში, მუდმივად ამა თუ იმ მოვლენისა და პროცესის მონაწილეა. ამის შედეგად დაგროვილი განცდები ქმნის ყოფიერების ცნობიერებას, რომელიც გამოცდილებასა და ფასეულობებს აერთიანებს და სირთულეებთან გამკლავებაში ეხმარება. პერსონალიზმი რეალისტურად ხსნის ეკონომიკასა და პოლიტიკაში არსებულ „არაცნობიერის“ პრობლემას.

კარგად ორგანიზებული ეკონომიკური ადამიანებისგან საუკეთესო შემთხვევაში იქმნება ძლიერი საშუალო ფენა. ძლიერ საშუალო ფენაზე (საშუალო კლასობრივი ფენა) თანამედროვე ეკონომისტები მსჯელობენ, როგორც სოციალური და პოლიტიკური სტაბილურობის ერთ-ერთ მნიშვნელოვან წინაპირობაზე. საშუალო კლასის ნაწილი ოფიციალურ წესრიგს აყალიბებს, ნაწილი კი ეწინააღმდეგება მას. საშუალო ფენის კრიტერიუმი განათლების დონე და სოციალური და პროფესიული სტატუსია. გასწავთრებით გამოყოფენ ამ ფენის ისეთ კლასიკურ ნიშანს, როგორცაა ეკონომიკური დონორი, ანუ ის გადასახადების ძირითადი გადამხდელია და ამავე დროს აქვს ბიუჯეტის ხარჯვის კონტროლის უნარი. საშუალო კლასის კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი მახასიათებელია ის, რომ იგი განასახიერებს ვერტიკალურ მობილობას, ესეიგი აღმაშავალ საფეხურებს, რომლითაც ეკონომიკურად აქტიური, უნარიანი და შესაქმნელი მოთამაშეები იერარქიულ კიბეზე ზემოთ ადიან. განათლება, პროფესიონალიზმი, სოციალური მობილობა უზრუნველყოფს საშუალო ფენის კეთილდღეობის შედარებით მაღალ დონეს. საშუალო ფენის შიგნით ადამიანები განსხვავდებიან ადაპტაციის უნარით, გავლილი გზის მრავალფეროვნებით, და ა.შ.. საშუალო კლასის ფარგლებში განასხვავდებიან წარმატებულ ჯგუფს, ცვლილებებთან მარტივად მორგებულ ჯგუფს, გადარჩენისთვის მებრძოლ ჯგუფს, არამოთხოვნად და მომიტინგეთა ჯგუფს. პრაქტიკაში კლასისადმი კუთვნილება არ ნიშნავდა სასტიკ სოციალურ დემარკაციას. თანამედროვე საზოგადოებებისათვის დამახასიათებელია სოციალური სტრატეგიკაცია, რომელიც გამოწვეულია საბაზრო ძალების მოქმედებით. ვარაუდობენ, რომ თითოეულ კლასს ან სოციალურ ქვეყანას აქვს კონკრეტული მოხმარების მოდელი, ცხოვრების სპეციფიკური სტილი და განსხვავებული ღირებულებითი ორიენტაცია.

## **ეკონომიკური ქცევის ეკონომიკური დანახარჯები**

ერთი მხრივ გასაგებია, რომ ეკონომისტების რწმენით ბაზარი ქმნის წანამძღვრებს და სტიმულებს რესურსების ეფექტიანად გასანაწილებლად. ნეოკლასიკური ეკონომიკური მოდელი - კეთილდღეობის ეკონომიკის პირველი ფუნდამენტური თეორემას წინ უძღვოდა ადამ სმიტის „ერების სიმდიდრე“. ინდივიდებს შეუძლიათ ისეთი შედეგების დადება, რომლებსაც მთავრობა ვეღარ სრულყოფს. ეს დებულება ნეოკლასიკური მოდელის დასკვნაა და ბევრი ეკონომისტი ეთანხმება. ეკონომიკა უფრო საინტერესო ხდება, თუ მოდელიდან დროებით გამოვრიცხავთ სრულყოფილი კონკურენციის დაშვებას და შევხედავთ არასრულყოფილ ბაზრებს,

ასიმეტრიულ ინფორმაციას, არარაციონალურ მოქმედებებს და ბაზრის სხვა ჩავარდნებს (NDSU News Release). მაგალითად, საზოგადოებრივი საქონლის დამახასიათებელია ის, რომ მისი მოხმარებიდან ვინმეს არც გამორიცხვა შეიძლება და არც მის მოსაპოვებლად კონკურენციაში ჩართვაა შესაძლებელი (მაგალითად, საჯარო განათლებაზე უარს ვერ ეტყვი მოსწავლეს, ვისი მშობლებიც გადასახადებს არ იხდიან). მეორე მხრივ, ვერძო ბაზრები ამ საზოგადოებრივ საქონელს ვერ შესთავაზებენ, რადგან მათ მიერ გადასახადების ამოღება მომხმარებლებისგან რთულია, წარმოუდგენელია. ასევე, არასასურველი გარემოებები წარმოიქმნება მაშინ, როდესაც ეკონომიკური საქმიანობა დადებითად ან უარყოფითად მოქმედებს მესამე მხარეზე (მაგალითად, როგორც საზოგადოებრივი პასუხისმგებლობის უგულებელყოფით გამოწვეული დაბინძურება ზიანს აყენებს მესამე პირებს). ბაზრის არაეფექტიანი მოქმედების მაგალითია აგრეთვე არარეგულირებულ ვერძო ბაზრებზე ზედმეტი საქონლის წარმოება. სახლის ინდივიდუალური მესაკუთრის მცდელობა გაალამაზოს სამეზობლო სასურველი გარემოებაა, რომლისგანაც მესამე მხარე სარგებელს ღებულობს. ნაკლებსავარაუდო და გამორიცხულიც კია, რომ ვერძო ბაზრებმა ეს მოისურვონ და გააკეთონ.

ცხადია, ჯანდაცვა იმ სახის მომსახურებაა, რაც სასურველ დადებით შედეგებს ქმნის. ხშირად ინდივიდების გამორიცხვა ამ მომსახურებიდან შეუძლებელია. ვერ გამოვირცხავთ ჩვენ თავს ინფექციურ დაავადებათა გავრცელების შემცირების ღონისძიებებიდან. საზოგადოებრივი ჯანდაცვის ფართე კამპანიები კიდევ ერთი მაგალითია იმისა, რაც ვერძო სექტორს არ ძალუძს.

ჩვენი ინდივიდუალური მცდელობები სოციალური დისტანციის შესანარჩუნებლად და ნიღბების ტარება დადებით გავლენას ახდენს ჩვენს გარემოზე, ადამიანებზე. საზოგადოებრივი უსაფრთხოების პროტოკოლების დაცვა, რომლებიც მკაცრად არის შემოთავაზებული სამედიცინო და ეპიდემიოლოგიური ექსპერტების მიერ და სავალდებულოა, არა მხოლოდ იცავს ფართე საზოგადოებას დაავადებისგან, არამედ საშუალებას გვაძლევს, პირადი წვლილი შევიტანოთ მათ ჯანმრთელობაზე ზრუნვაში, ვინც დაუცველია დაავადების შემოქმედების მიმართ. ამ ყოველივესთან ერთად ჩვენ პირდაპირ და ირიბად ვიცავთ და ვმფარველობთ ბიზნესს ინფექციის საშიში გადაცემისგან, ესეიგი წვლილი შეგვაქვს ეკონომიკის მდგრადობაში. თუ მიმდინარე პანდემიის პირობებში საპირისპირო შემთხვევებს განვიხილავთ, როდესაც ინდივიდუალური გადაწყვეტილების საფუძველზე ადამიანები არ იცავენ საზოგადოებრივი ჯანმრთელობისა და უსაფრთხოების პროტოკოლებს, ცხადია, რომ ეს დაბინძურების მსგავსად უარყოფით გავლენას ახდენს გარემოზე, რადგან შეუძლია ზიანი მიაყენოს სხვა ადამიანებს. სამწუხაროდ, ნიღბების გამოყენება პოლიტიკურ ჭრილში გადავიდა და საზოგადოებრივი ჯანმრთელობისა და უსაფრთხოების ხელშეწყობის მცდელობები დაუპირისპირდა პირადი თავისუფლების ეგოისტურ გრძნობას.

ეკონომისტისთვის ნორმა ქმნის სხვების მოქმედებების მოლოდინს, რაც შემდეგ ჩვენს მოქმედებებს განაპირობებს. მთელს მსოფლიოში მიუღებელი იყო ღვედის გარეშე მგზავრობის აკრძალვა, ან შენობაში სიგარეტის მოწვევა. ადამიანებს გააზრებული ჰქონდათ ორივე ნორმის პოტენციური სარგებელი, მაგრამ ორივეს ეწინააღმდეგებოდნენ იმ უბრალო მიზეზის გამო, რომ თაობებისთვის ეს ნორმა არ იყო და, შესაბამისად, ახალი იყო. პანდემიის გავრცელების შესამცირებელი რეკომენდებული ახალი ნორმებიც, როგორც ჩანს, დროს მოითხოვს, რომ გადანონოს ეგოისტური გადაწყვეტილებები და მისაღები გახდეს.

შესაძლოა, გარკვეულ ეკონომიკურ ქმედებებში ჩვენი ინდივიდუალური თავისუფლებები და ეგოისტური გადაწყვეტილებები დაუპირისპირდეს საზოგადოებრივ ნორმებს და საბოლოოდ გაუთვალისწინებელი უარყოფითი გარემოებების გამომწვევი მიზეზი გახდეს.

ისე რომ, ინდივიდუალური ეგოისტობა ყოველთვის არ ქმნის საუკეთესო ეკონომიკურ შედეგებს. პირიქით, ეს ინვესს სხვების საკეთილდღეო ნორმების უგულებელყოფას როგორც ეკონომიკაში, ისე საზოგადოების საქმიანობის სხვა სფეროებშიც.

საზოგადოებებში, სადაც ინდივიდებს მოეთხოვებათ საერთო უსაფრთხოების და განვითარების ნორმების დაცვა, ეკონომიკური აქტივობა არ დაბრკოლდება იმის შიშით, რომ ვაითუ საზოგადოებრივ საქმიანობაში ჩართვა საფრთხეს შეიცავდეს, ვაითუ ბიზნესის მფარველობა დასაძრახი იყოს, შვილების განათლების ხარისხი მიუღებელი იყოს, და საერთოდ - საქონლისა და მომსახურების წარმოება ღირდეს თუ არა.

საზოგადოებებში, სადაც საკუთარ ინტერესებზე ორიენტირებული გადაწყვეტილებები ჭარბობს და არ არსებობს საზოგადოებრივი უსაფრთხოების ნორმების დაცვის გარანტია, უნდა ველოდოთ პოლიტიკურ არასტაბილურობას, შენელებულ ეკონომიკურ ზრდას და ბევრ სხვა შეზღუდვას/შენელებას სოციალური კეთილდღეობის გაუმჯობესებაში.

## დასკვნა

ეკონომიკური ადამიანის ინდივიდუალური სანყისი ქცევაში ვითარდება ცნობიერების განვითარების პარალელურად, იზოლაციის ხარისხით, ჯგუფური და კერძო მიკუთვნებულობით. ეკონომიკური ურთიერთობა ღებულობს რეგულარული გაცვლის ფორმას. თანამედროვე ეკონომიკური ადამიანი სამეურნეო ცხოვრებაში დამოუკიდებლად მოქმედი სუბიექტია, ამავე დროს საბაზრო ურთიერთობებში რაციონალური და ანგარებიანი მონაწილეა. იგი ცდილობს მაქსიმალური სარგებლის მიღებას. რაციონალურობის კონცეფცია ყველაზე ზოგადი გაგებით გულისხმობს ქმედებებს, რომლებიც ოპტიმალურად მიმართულია მიზნისკენ.

დღევანდელ ცივ და რაციონალურ სამყაროში არავინ არ მოქმედებს ისე, რომ თავის ხარჯზე სხვა ასარგებლოს. არავინ არ გამოიჩინს კეთილ ნებას სხვის მიმართ, თუ სანაცვლოდ იგივე ან უფრო მეტ სარგებელს არ ელის. ეს, თავის მხრივ, უკვე აღარ არის კეთილმოსურნეობის აქტი, არამედ ამ მომენტში უკვე უბრალოდ მომსახურებად იქცევა, რაც სამაგიერო მომსახურებას მოითხოვს. არავინ გამოვა მოხალისედ, რადგან ის დრო, რაც სხვას უნდა დაეხმარონ, ურჩევნიათ თავიანთ თავს მოახმარონ.

რატომ აკეთებენ სიკეთეს ადამიანები და მოხალისეობენ კიდევ, თუ ყველა მხოლოდ საკუთარი ინტერესებისთვის ცხოვრობს? იქნებ ეკონომიკა და მისი დამთრგუნველი შეხედულება ადამიანის ბუნებაზე და მოტივაციაზე მცდარია? ან იქნებ მცდარად გვესმის „საკუთარი ინტერესების“ მნიშვნელობა?

ცხადია, ეკონომიკურად მოაზროვნე ადამიანები მაქსიმუმის მიღებას ცდილობენ უმცირესი დანახარჯებით. ან რატომ არ უნდა ეცადონ? რატომ უნდა დახარჯონ მეტი რესურსი, ვიდრე საჭიროა? თუმცა, ბევრი ფულის მოხვეჭა ყველასთვის მაქსიმალურ გამორჩენას არ ნიშნავს.

ეკონომიკა მხოლოდ აშკარა ფულადი დანახარჯები და სარგებელი არაა. როცა ადამიანები საკუთარი ინტერესებისთვის ირჩებიან, ინდივიდის ბუნებიდან გამომდინარე ეს შესაძლოა არ გამოირიცხავდეს სხვების დახმარებას. საკუთარი ინტერესებისთვის გარჯა არაა ეგოიზმის სინონიმი.

## გამოყენებული ლიტერატურა

Buchanan, J. M., and Lee, D. R., "Politics, time, and the Laffer curve"

Journal of political economy. - Chicago, Ill. : Univ. Press, ISSN 0022-3808, ZDB-ID 3026-0. - Vol. 90.1982, 4, p. 816-819

Coase, R. H., "Adam Smith's View of Man". The Journal of Law & Economics, 1976, 19(3), 529-546. <http://www.jstor.org/stable/725080>

Marshall, A., Principles of Economics, MacMillan & Co., London and New York, 1890. Vol. I, pp. xxviii, 754

Meier, S., "The Economics of Non-selfish Behaviour, Decisions to Contribute Money to Public Goods", Elgar, 2006, 176 pp

"Spotlight on Economics: Selfish Behavior has Economic Costs", NDSU News Release; September, 2021

<https://www.ag.ndsu.edu/academics/spotlight-on-economics-selfish-behavior-has-economic-costs>

Tracer, D. P., "Selfishness and Fairness in Economic and Evolutionary Perspective: An Experimental Economic Study in Papua New Guinea", Current Anthropology, 2003, Volume 44, N3