Ceyms D. Qvartni, Duayt R. Li,
Tauni H. Ferrarini, Cozef P. Kalhun,
Ceyn Şou Strup, Rəndal K. Fayler

Sağlam düşüncəyə söykənən iqtisadiyyat

Hər kəsin fərdi və milli rifah haqqında bilməli olduqları

İkinci nəşr



efi economic fundamentals initiative

Sağlam düşüncəyə söykənən iqtisadiyyat

Hər kəsin fərdi və milli rifah haqqında bilməli olduqları

Mərkəzi və Şərqi Avropa, habelə Keçmiş Sovet İttifaqı ölkələri üçün yenidən işlənib hazırlanmışdır.

İkinci nəşr

CEYMS D. QVARTNİ
Florida Ştatı Universiteti

DUAYT R. Lİ
Cənub Metodist Universiteti

TAUNİ H. FERRARİNİ
Florida Ştatı Universiteti

COZEF P. KALHUN
Florida Ştatı Universiteti

CEYN ŞOU STRUP
Ceyms G. Martin Akademik Yenilənmə Mərkəzi

RƏNDAL K. FAYLER
Hanter Kolleci və CUNY Məzun Mərkəzi

Sağlam düşüncəyə söykənən iqtisadiyyat: Hər kəsin fərdi və milli rifah haqqında bilməli olduqları Ceyms D. Qvartni, Duayt R. Li, Tauni H. Ferrarini, Cozef P. Kalhun, Ceyn Şou Strup, və Rəndal K. Fayler.

İlk nəşr 2020-ci ildə, ikinci nəşr isə 2024-cü ildə buraxılmışdır.

İqtisadi Əsaslar Təşəbbüsü (EFI), 110 Jabez Street 1060, Newark, New Jersey NJ 07105, USA.

"Sağlam düşüncəyə söykənən iqtisadiyyat: hər kəsin fərdi və milli rifah haqqında bilməli olduqları", Ceyms D. Qvartni, Duayt R. Li, Tauni H. Ferrarini, Cozef P. Kalhun və Ceyn Şou Strup tərəfindən tərtib edilmiş dördüncü nəşr Mərkəzi və Şərqi Avropa, habelə Keçmiş Sovet İttifaqı ölkələri üçün yenidən nəzərdən keçirilmişdir.

Müəlliflik hüquqları qorunur © İqtisadi Əsaslar Təşəbbüsü

Bu əsər "Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International License" (CC BY-NC-ND 4.0) ilə lisenziyalaşdırılıb. Lisenziyanın mətnini https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/ ünvanından əldə etmək olar.



ISBN 978-1-952729-42-3

www.econfun.org

Mündəricat

Nəşr məlumatları

İthaf

Ön söz

HİSSƏ 1: İqtisadiyyatın on iki əsas elementi

Element 1.1: Təşviqlər əhəmiyyət kəsb edir

Element 1.2: Bütün seçimlər xərc tələb edir

Element 1.3: Qərarlar marjinal səviyyədə qəbul edilir

Element 1.4: Könüllü ticarət iqtisadi tərəqqiyə təkan verir

Element 1.5: Tranzaksiya xərcləri ticarət üçün maneə yaradır

Element 1.6: Qiymətlər alıcı və satıcıların seçimlərini tarazlaşdırır

Element 1.7: Mənfəət məhsuldarlığın göstəricisidir

Element 1.8: "Görünməz əl" ümumi rifaha xidmət edir

Element 1.9: Gözlənilməz nəticələrə hazır olun

Element 1.10: Dəyər gəlir və sərvət yaradır

Element 1.11: Məhsuldarlıq yüksək yaşayış standartlarının açarıdır

Element 1.12: Tərəqqinin çox sayda mənbəyi var

HİSSƏ 2: İqtisadi tərəqqinin 7 əsas mənbəyi

Element 2.1: Hüquq sistemi

Element 2.2: Rəqabətli bazarlar

Element 2.3: Ağlabatan və məhdud tənzimləmə

Element 2.4: Səmərəli kapital bazarları

Element 2.5: Monetar sabitlik

Element 2.6: Prudensial fiskal siyasət

Element 2.7: Azad ticarət

Hissə 2 İnstitutlar və siyasət haqqında yekun fikirlər

HİSSƏ 3: Hökumət haqqında iqtisadi düşüncənin on əsas elementi
Element 3.1: Hüquqları qorumaq və məhdud sayda mal və xidmətlər istehsal etmək
Element 3.2: İnhisarların tənzimlənməsi
Element 3.3: Səmərəsizlikdən və israfçılıqdan yayınmaq
Element 3.4: Siyasi təzyiqləri anlamaq
Element 3.5: Xüsusi maraqların təsirini məhdudlaşdıran qaydaların qəbul edilməsi
Element 3.6: Həddindən artıq xərclərdən və kəsirlərdən yayınmaq
Element 3.7: İqtisadi məntiqə əsaslanmayan subsidiyalardan yayınmaq
Element 3.8: Rifah səviyyəsini azaldan transferlərin məhdudlaşdırılması
Element 3.9: Mərkəzi planlaşdırmadan uzaq durmaq
Element 3.10: Mərkəzsizləşdirmə, rəqabət və xarici dayaqlar həlledici amillərdir
Hissə 3 Yekun fikirlər

HİSSƏ 4: Praktiki fərdi maliyyənin on iki əsas elementi
Element 4.1: Müqayisəli üstünlüyünüzü kəşf edin
Element 4.2: Başqaları üçün dəyərinizi artırın
Element 4.3: Xərclərinizi və yığımlarınızı planlaşdırın
Element 4.4: Krediti ağıllı şəkildə idarə edin
Element 4.5: Strateji qaydada xərcləyin
Element 4.6: Gözlənilməz vəziyyətlərə hazırlıq planı
Element 4.7: Mürəkkəb faiz gücünü işə salın
Element 4.8: Aktivlərinizi şaxələndirin
Element 4.9: Heç kimin mütəmadi olaraq “bazarı üstələmək” iqtidarında olmadığını anlayın
Element 4.10: İnvestisiyalarınızın həcmini ehtiyaclarınızın müddətlərinə uyğunlaşdırın

Element 4.11: Risklərinizi azaldın
Element 4.12: Qaçılmaz riskləri idarə etmək üçün sığortadan istifadə edin
Hissə 4 Yekun fikirlər

Yekun mülahizələr

Təşəkkürlər

Qeydlər

Elementlərdə seçilmiş ədəbiyyat
Təşviqlərin gücü
Seçilməmiş yol
Alternativlər və xərclər
Bazarlar və marjinalizm
İxtisaslaşma və sərvət
Mənfəət üçün həyatları qurban vermək
Mən, karandaş və mənim ailə ağacım
İş yerlərinin yaradılması, yoxsa sərvətin yaradılması
Görünən və görünməyən
Ümumi Daxili Məhsul— O nədir və necə ölçülür?
Özəl mülkiyyət və alternativ xərc
Kənd təsərrüfatı torpaqlarının tükənməsi
Kömək üçün senzura yalvarışları
Bazarlar və azadlıq
Günəşlə haqsız rəqabət
Sizin deyil ki, verəsiniz
Siyasət və xarici ticarət
Enerjinin istehsalı və mühafizəsi
Sosial əməkdaşlıq və bazar
Ukraynada konstitusiya islahatına dair nümunə

TƏKLİF EDİLƏN ƏLAVƏ ƏDƏBİYYAT

Lüğət

Müəlliflər haqqında

Akademik məsləhət komitəsi

İthaf

1993-cü ildə Ceyms Qvartni və Riçard Strup *"İqtisadiyyat və rifah haqqında hər kəsin bilməli olduğu şeylər"* adlı bir kitab yazdılar. Kollec səviyyəsində iqtisadiyyat üzrə otuz illik tədris təcrübəsindən sonra onların məqsədi sadə idi: iqtisadiyyatın əsl mahiyyətini əks etdirən anlayışları təqdim etmək və bunu qısa, sistemli bir şəkildə qələmə almaq. Bu ilk nəşr sonrakı nəşrlərin bünövrəsini qoydu.

2005-ci ildə Duayt Li müəllif heyətinə qoşuldu. Kitabın adı *"Sağlam düşüncəyə söykənən iqtisadiyyat: Sərvət və rifah haqqında hər kəsin bilməli olduğu şeylər"* olaraq dəyişdirildi və "Hissə 4: Praktik şəxsi maliyyənin on iki əsas elementi" kitaba əlavə edildi. Sonrakı nəşrlərdə Tauni Hant Ferrarini, Cozef Kalhun və Ceyn Şou Strup həmmüəlliflər sırasına əlavə edildilər. 2020-ci ildə Rəndal K. Fayler isə post-kommunist keçid ölkələri üçün kitabı yenidən işləmək məqsədilə müəlliflərə qatıldı.

Biz 2021-ci ilin noyabr ayında Riki, 2024-cü ilin yanvar ayında isə Cimi itirdik. Bu iki hörmətli şəxs kitabın hazırlanmasına verdikləri töhfə ilə silinməz iz buraxdılar. Onlar minlərlə tələbəyə dərs deməklə yanaşı, dərslikləri vasitəsilə yüz minlərlə insana təsir göstərdilər. Elmi işləri və icmal xarakterli məqalələri saysız-hesabsız insanın dünyagörüşünə təsir etdi. Onlar magistr tələbələrinə, həmkarlarına və siyasətçilərə dəyərli tövsiyələr verdilər.

Digər müəlliflər Rik və Cimin həyatımıza göstərdiyi böyük təsir üçün sonsuz minnətdarlıq duyurlar. Onlar sədaqətli həyat yoldaşı, sevimli dost və dəyərli həmkar idilər. Artıq fiziki olaraq aramızda olmasalar da, *"Sağlam düşüncəyə söykənən iqtisadiyyat"* kitabının bu nəşri onların ruhunu və xatirəsini yaşadacaq.

Təşəkkürlər, Rik və Cim. Siz bizim həyatımızı və dünyamızı gözəlləşdirdiniz. Bu kitab sizə və sizin irsinizə həsr olunur.

Ön söz

Bu kitabın müəllifləri sizin uğurlu və gözəl həyat yaşamağınızı istəyir. Biz, həmçinin sizin və hər bir fərdin maksimum potensialına çatmasına imkan verəcək və həvəsləndirəcək bir mühitdə yaşamasını istəyirik. Hesab edirik ki, bu məqsədlərə nail olmaq üçün həm liderlər, həm də vətəndaşlar iqtisadiyyatın əsas prinsiplərini anlamalıdırlar. İqtisadi qərarlar və siyasətlər gündəlik həyatımızın demək olar ki, hər aspektinə, çox vaxt da tam anlamadığımız şəkildə təsir edir. Siyasətçilər və seçicilər arasındakı iqtisadi cəhalətin dərəcəsinə daima heyrətlənirik. Yanlış iqtisadi düşüncə hər yerdə təhlükəlidir, lakin bu, xüsusilə inkişaf etməkdə olan və post-kommunist keçid iqtisadiyyatlarında çox yayılıb və zərərlidir. "Sağlam düşüncəyə söykənən iqtisadiyyat" layihəsinin əsas məqsədi peşəmizin əsas anlayışlarını hər kəs üçün əlçatan etməkdir.

Vaxtın dəyərli olduğunu nəzərə alaraq, biz bu nəşri elə hazırlamışıq ki, yeni terminləri öyrənmək, düsturları yadda saxlamaq və ya yalnız peşəkar iqtisadçılar üçün mühüm olan mürəkkəb təfərrüatlara yiyələnmək tələbi minimum səviyyədə olsun. Bunun əvəzinə biz diqqəti daha yaxşı qərarlar verməyinizə, olduqca mürəkkəb dünya ilə bağlı təsəvvürünüzü təkmilləşdirməyə və daha məmnun həyat yaşamağınıza kömək edəcək iqtisadiyyatın əsas anlayışlarına yönləndirəcəyik.

İqtisadiyyatla bağlı hazırkı biliyinizdən asılı olmayaraq, bu kitab sizə mühüm qanunauyğunluqları anlamağa kömək edəcək. Kitabı dəqiq, düşünülmüş formada nizamlı və oxunaqlı etməyə çalışmışıq. Layihənin adından göründüyü kimi iqtisadiyyatın əsas prinsiplərinin ilk öncə sağlam düşüncəni əks etdirdiyini hesab edirik. Layihə bu prinsiplərin real dünya hadisələrini izah etmək gücünü nümayiş etdirərək onların işlədiyini göstərir.

Həddindən artıq iddialı olmaq istəmirik, lakin bu kitabı oxumağınızın özü belə minlərlə il əvvəl baş vermiş iqtisadi əməliyyatların nəticəsidir. Bir

çoxları hesab edir ki, yazının ixtirasına və onun mümkün etdiyi bütün nailiyyətlərə iqtisadi ehtiyaclar səbəb olmuşdur.

Video:
Yazılı dil

Bizim məqsədimiz sizə bəzi ölkələrin niyə tərəqqi etdiyini, bəzilərinin isə tənəzzülə uğradığını anlamaqda kömək etməkdir. Kitabda siyasi proseslər araşdırılır, hökumət və bazar bölgüsü arasındakı fərqlər izah olunur. Hətta iqtisadiyyat və biznes üzrə daha dərin biliklərə malik tələbələr belə, bizim burada "böyük mənzərə"ni yaratmaq cəhdlərimizdən faydalanacaqlar. Siz mürəkkəb düsturları, qarışıq modelləri və ixtisasın texniki-riyazi detallarını müvəqqəti olaraq bir kənara qoya və fikrinizi ilk növbədə sizi iqtisadiyyat fənninə cəlb edən iqtisadi prinsiplərə yönləndirə bilərsiniz. Niyə bəzi xalqlar firavan yaşayır, digərləri isə yoxsul qalır? Niyə bəzi insanlar varlı şəkildə təqaüdə çıxır, digərləri isə ömrünü yoxsulluq içində başa vurur? Böyük biznes cəmiyyət üçün zərərlidir, yoxsa faydalı? Hökumətim nə etdiyini bilirmi? İnternetdəki bu qədər səs-küy içində nəyə inanmalıyam?

Lüdviq fon Mizes özünün şah əsəri olan *İnsan fəaliyyəti* əsərində bizim bu mövzuda məsuliyyətimizi çox gözəl ifadə etmişdir:

> *"Kim ki, bu problemləri bacardığı qədər dərindən araşdırmaqdan imtina edir, o, könüllü olaraq özünün doğuşdan qazandığı hüququnu özünü "superinsan" adlandıran bir elitanın ixtiyarına buraxır. Belə həyati məsələlərdə "mütəxəssislər"ə kor-koranə güvənmək və populyar şüarları, stereotipləri tənqidsiz qəbul etmək, özünüidarəetmədən imtina etmək və başqalarının hökmünə tabe olmaq deməkdir. Bugünkü şəraitdə hər bir ağıllı insan üçün iqtisadiyyatdan daha vacib bir şey yoxdur. Onun özü və gələcək nəsillərinin taleyi bundan asılıdır. İqtisadi fikrin bünövrəsinə*

yeni bir ideya əlavə edə biləcək insanların sayı çox azdır. Ancaq bütün tədbirli insanlara iqtisadi təlimlərlə tanış olmaq tövsiyə olunur. Bu, bizim dövrümüzdə əsas vətəndaşlıq vəzifəsidir. İstəsək də, istəməsək də, iqtisadiyyat artıq yalnız azsaylı elm adamı və mütəxəssislərin anlayacağı elmi sahə olaraq qala bilməz. İqtisadiyyat cəmiyyətin fundamental problemləri ilə məşğuldur; o, hər kəsi maraqlandırır və hamıya məxsusdur. Bu, hər bir vətəndaşın əsas və layiqli tədqiqat sahəsidir."

Bizim materiallarımız iqtisadiyyatı hər bir vətəndaş üçün əlçatan etməyə yönəlib və xüsusilə də iqtisadiyyat üzrə başqa dərs keçilməyəcək tələbələr, eləcə də ətrafındakı dünyanın necə işlədiyini anlamaq istəyən geniş oxucu kütləsi üçün möhkəm təməl təqdim edir. Bu kitab həm orta məktəb şagirdləri, həm iqtisadiyyatdan fərqli sahələrdə (məsələn, hüquq və ya jurnalistika) təhsil alan universitet tələbələri, həm də xüsusilə bütün vətəndaşlar üçün nəzərdə tutulub. Hazırda oxuduğunuz bu kitabdan əlavə, biz daim yeni materiallar və fəaliyyətlərimizlə bağlı yenilikləri www.econfun.org veb-saytımızda təqdim edirik. Onlara nəzər salın! İqtisadiyyat müəllimləri də tədris materiallarına diqqət və motivasiya əlavə etmək üçün kitabda bir çox təkliflərlə tanış olacaqlar.

"Sağlam düşüncəyə söykənən iqtisadiyyat" komandası bu materialları hər kəslə bölüşməkdə maraqlıdır. Sosial media hesablarınızda paylaşımlar edərək bizə kömək etməyinizi xahiş edirik. Mərkəzi Asiyadan olan bir oxucumuzun dediyi kimi: "Mən bu kitabı dostlarımla, müəllimlərimlə, valideynlərimlə, nənə-babamla və kiçik bacımla paylaşdım." Biz "Sağlam düşüncəyə söykənən iqtisadiyyat" kitabında öyrənilən ideyaların dünyanın hər yerində ailə süfrələrində müzakirə olunacağını təsəvvür edirik. Berlin Divarının yıxılmasından otuz ildən çox vaxt keçməsinə baxmayaraq, bir çoxları hələ də keçidin sürətini və istiqamətini sorğulayır. Bu regionun vətəndaşlarının "illiberal demokratiya" və ya "dövlət kapitalizmi" kimi yalan vədlərə aldanmaması xüsusilə vacibdir. Bir çox insan siyasi və iqtisadi azadlığın

bəhrəsini bu regiona gətirmək üçün zamanlarını, karyeralarını, hətta həyatlarını fəda etmişlər. Təəssüf ki, bu gün də belə edənlər var. Biz bu kitabı azadlıq uğrunda mübarizə aparan həmin qəhrəmanlara həsr edirik.

HİSSƏ 1

İqtisadiyyatın on iki əsas elementi

İQTİSADİYYAT

FƏRDLƏRİN, HÖKUMƏTLƏRİN, MÜƏSSİSƏLƏRİN VƏ DİGƏR TƏŞKİLATLARIN MƏHDUD RESURSLARIN BÖLÜŞDÜRÜLMƏSİNƏ VƏ PAYLANMASINA TƏSİR EDƏN SEÇİMLƏRİ NECƏ ETMƏSİNİN ÖYRƏNİLMƏSİ

On iki əsas element:

1. Təşviqlər əhəmiyyət kəsb edir.
2. Bütün seçimlər xərc tələb edir.
3. Qərarlar marjinal səviyyədə qəbul edilir.
4. Könüllü ticarət iqtisadi tərəqqiyə təkan verir.
5. Tranzaksiya xərcləri ticarət üçün maneədir.
6. Qiymətlər alıcı və satıcıların seçimlərini tarazlaşdırır.
7. Mənfəət məhsuldarlığın göstəricisidir.
8. "Görünməz əl" ümumi rifahı təşviq edir.
9. Gözlənilməz nəticələrə hazır olun.
10. Dəyər gəlir və sərvət yaradır.
11. Məhsuldarlıq yüksək yaşayış standartlarının açarıdır.
12. Tərəqqinin çox sayda mənbəyi var.

Giriş

Həyat seçimlərdən ibarətdir, iqtisadiyyat elmi isə təşviqlərin həmin seçimlərə necə təsir etdiyini və həyatımızı necə formalaşdırdığını öyrənir. Təhsilimiz, pulumuzu necə xərcləməyimiz və investisiya etməyimiz, iş yerində gördüyümüz işlər və bir çox digər şəxsi məsələlərlə bağlı etdiyimiz seçimlər rifah və həyat keyfiyyətimizə təsir edir. Bundan əlavə, bizim seçici və vətəndaş olaraq etdiyimiz seçimlər qanunlara və ya "oyunun qaydaları"na təsir edir, bu qaydalar isə öz növbəsində bizim azadlıq və firavanlığımıza ciddi töhfə verir. Həm özümüz, həm də cəmiyyət üçün ağlabatan seçimlər etmək üçün biz insanların necə seçim etdikləri, onların fəaliyyətlərinin motivasiya mənbəyi və onların fəaliyyətlərinin şəxsi rifahlarına və başqalarının rifahına necə təsir etməsi haqqında bəzi əsas prinsipləri anlamalıyıq. Beləliklə, iqtisadiyyat insanların qərarları necə qəbul etdiyini öyrənir, seçimləri müəyyən edən amilləri və cəmiyyətin fəaliyyəti üçün potensial nəticələri təhlil edir.

İqtisadi düşüncə tərzi əsas konsepsiyaların düşüncə proseslərinizi əhatə edir. Növbəti bölmədə təqdim olunan on iki konsepsiya iqtisadiyyatı anlamaq və nəyə görə bəzi ölkələrin iqtisadiyyatlarının böyüdüyünü və yüksək gəlir səviyyəsinə çatdığını, digərlərinin isə böyüməməsinin və yoxsul qalmasının səbəblərini başa düşməyə kömək edəcək və bu baxımdan əhəmiyyətlidir. Siz xərclərin həqiqi mənasının nə olduğunu, qiymətlərin nə üçün əhəmiyyət kəsb etdiyini, ticarətin rifahı necə yüksəltdiyini və niyə insanların dəyər verdiyi malların istehsalının bizim yaşayış standartlarımızın əsasını təşkil etməsini öyrənəcəksiniz. Kitabın sonrakı hissələrində digər vacib mövzuları izah etmək üçün də bu konsepsiyalardan istifadə ediləcək.

ELEMENT 1.1

1. Təşviqlər əhəmiyyət kəsb edir

> *“Buna nə ad verirsiniz verin, təşviqlər insanları daha çox işləməyə sövq edir.”*
>
> **— Nikita Xruşşov**

Bütün iqtisadiyyat bir sadə prinsip üzərində qurulub: **Təşviqlərdəki dəyişikliklər**(?) insanların davranışlarına proqnozlaşdırıla bilən qaydada təsir edir. Təşviqlərə həm pulla əlaqəsi olan, həm də pulla əlaqəsi olmayan amillər təsir edir. Əgər bir şeyin xərci artarsa, insanların onu seçmək ehtimalı azalır. Müvafiq olaraq, bir seçimdən əldə edilən fayda artırsa, insanların onu seçmə ehtimalı artır. Bəzən iqtisadiyyatın əsas postulatı da adlanan bu sadə fikir çox güclü bir alətdir, çünki bu demək olar ki, etdiyimiz hər bir işə şamil edilir.

Bir seçimin xərci artarsa, insanların bu seçimi etmək ehtimalı azalır. Bu fikirdən çıxan nəticələr barədə düşünək. Görüşə gecikdikdə, insanın dostunu ziyarət etməyə vaxt ayırmaq ehtimalı azalır. Soyuq və yağışlı bir gündə çox az insan açıq təbiətdə gəzintiyə çıxar. Benzinin qiymətləri artdıqca satılan miqdar azalır. Yaz tətilindən bir gün əvvəl məktəbdə dərslərdə davamiyyət normadan daha az olur. Hər bir hal eyni cür izah edilir: Bir seçimin xərci artdıqca, o daha az seçilir.

Oxşar məntiqlə bir seçimdən əldə edilən fayda artırsa, insanların onu seçmək ehtimalı artır. Küçədə gəzən insanın əyilib dollar və ya avronu götürmək ehtimalı bir senti götürmək ehtimalından daha çoxdur. Bir dərsdə keçilən materialın imtahanda soruşulacağını bilən tələbələr o dərsdə iştirak edərək dərsi daha diqqətlə dinləyəcəklər. Müştərilər aşağı qiymət, yüksək

keyfiyyətli xidmət təklif edən və rahat yerdə yerləşən mağazalardan daha çox alış-veriş edəcəklər. Mükafatlandırılacaqlarını bilən işçilər daha səylə və daha səmərəli işləyəcəklər. Bütün bu nəticələri asanlıqla proqnozlaşdırmaq mümkündür və onlar iqtisadiyyatın məhz "təşviqlər əhəmiyyət kəsb edir" postulatını əks etdirir.

Oxu:
Duayt Li tərəfindən təşviqlərin gücü

Bu əsas postulat **bazar**(?) qiymətlərində baş verən dəyişikliklərin təşviqlərə və nəticə etibarilə alıcı və satıcıların davranışlarına necə təsir etdiyini izah edir. Əgər alıcılar bir məhsuldan, istehsalçıların satmaq istədiyindən (və ya sata bildiyindən) daha çox almaq istəyirsə, qiymət qısa zaman ərzində artacaq. Qiymət artdıqca, satıcılar bu məhsuldan daha çox təmin etmək istəyəcək, alıcılar isə daha az alacaq. Bu proses, artan qiymətin tələb olunan miqdar ilə təklif edilən miqdarı tarazlaşdırmasına qədər davam edəcək. Bu nöqtədə qiymət stabilləşir.

Bəs əks vəziyyətdə? Əgər satıcılar alıcıların almaq istədiyindən daha çox miqdarda məhsul satmaq istəsə, nə baş verəcək? Satıcılar cari qiymətlə məhsullarının hamısını sata bilməsə, onlar məhsulun qiymətini endirməli olacaqlar. Öz növbəsində aşağı qiymət insanları bu məhsuldan daha çox almağa həvəsləndirəcək — lakin istehsalçıları da daha az istehsal etməyə sövq edəcək, çünki məhsulu daha aşağı yeni qiymətlə təmin etmək daha az cəlbedici olacaq. Yenə də qiymət dəyişikliyi istehlakçıların tələb etdiyi miqdarı istehsalçıların istehsal etdiyi miqdarla tarazlaşdırır.(1)

Yüksək tələb nəticəsində qiymətin qalxması zamanı nə baş verdiyini düşünün. Benzin misalını nəzərdən keçirək. Qiymətin artması benzinin alınmasını daha baha edəcək. İstehlakçılar buna cavab olaraq, nəqliyyat vasitəsindən daha az istifadə edəcək, səfərləri birləşdirəcək və nəqliyyat

vasitələrindən növbə ilə istifadəni daha tez-tez həyata keçirəcəklər. Zaman keçdikcə, insanlar benzin xərclərini azaltmaq üçün elektriklə işləyən və daha kiçik, yanacaq sərfiyyatı daha az olan avtomobillərə keçəcəklər. Eyni zamanda, daha yüksək qiymət satıcıları daha çox məhsul istehsal etməyə təşviq edəcək. Əgər məhdudiyyət yoxdursa, benzin istehsalçıları qazma işlərini artıracaq, mövcud quyulardan daha çox neft çıxarmaq üçün yeni texnologiyalar tətbiq edəcək və yeni neft yataqlarının axtarışını intensivləşdirəcək. Bu qüvvələrin kombinasiyası istehlakçılar tərəfindən tələb edilən miqdarla istehsalçılar tərəfindən təklif edilən miqdarı tarazlaşdıracaq. Zaman keçdikcə, təklifin artması qiymət artımlarının istiqamətini geriyə çevirəcək. Qiymət siqnalları alıcıları və satıcıları öz seçimlərini tənzimləməyə və ahəngləşdirməyə təşviq edir.

Məsələn, 2014-cü ilin yayında Gürcüstanda şaftalı qiymətləri əvvəlki ilə nisbətən kəskin şəkildə - 180% artdı. Bu əhəmiyyətli qiymət artımı nəticəsində istehlakçılar şaftalı almaq üçün bazarlarda uzun növbələr yaratmadılar. Əksinə, çoxları yüksək xərclərdən qaçaraq şaftalı əvəzinə digər meyvələrə üz tutdu. Şaftalı qiymətlərinin artmasına cavab olaraq satıcıların da davranışı dəyişdi. Şaftalı tədarükçüləri daha çox ağac əkərək bağlarını genişləndirdilər, bəzi fermerlər isə hətta alma və armud bağlarını şaftalı bağlarına çevirdilər. Bu dəyişikliklər şaftalı təklifini tədricən artırdı. İki ildən sonra yeni ağaclar meyvə verməyə başlayanda, təklifin artması nəticəsində şaftalı qiymətləri azaldı.

İnsanların təşviqlərə necə reaksiya verdiyini keçmiş Sovet İttifaqı ölkələrdəki kollektiv fermer təsərrüfatları (kolxoz) sistemi nümunəsində də görmək olar. Bu sistemdə fermerlər kvotalara riayət etmək üçün dövlətə müəyyən miqdarda məhsul tədarük etməli idilər. Kvotalardan artıq istehsal etdikləri məhsulu isə yerli bazarda sata bilərdilər. İlk dövrlərdə kvotalar çox yüksək təyin edildiyindən, fermerlər üçün şəxsi mənfəət qazanmaq məqsədi ilə satış etmək üçün az imkan yaranırdı. Bu, fermerlərin dövlətin tələb etdiyi minimal məhsuldan çoxunu istehsal etməsi üçün az təşviq yaratdı, belə ki, əlavə səylər heç bir şəxsi maddi fayda gətirmirdi. Motivasiyanın olmamasını və

nəticədə istehsalın səmərəsizliyini qəbul edən kolxoz sistemi, öz tarixi ərzində dövlət siyasəti ilə fermerlərin bu siyasətin verdiyi təşviqlərə reaksiyası arasındakı davamlı qarşılıqlı əlaqəni əks etdirən bir sıra dəyişikliklərə və islahatlara məruz qalmışdır.

Təşviqlər bazardakı seçimlərə təsir etdiyi kimi, siyasi seçimlərə də təsir edir. Seçicilər, böyük ehtimalla, onların şəxsi mənfəətlərini ən çox təmin edəcəklərinə inandıqları namizədləri və siyasətləri dəstəkləyəcəklər. Alacaqları faydalarla müqayisədə onlar üçün xərcləri daha yüksək olan siyasi rejimlərə qarşı çıxmağa meylli olacaqlar. Məsələn, yaşlı vətəndaşlar davamlı olaraq sosial təhlükəsizlik və ya Medikeyr faydalarını azaldan namizədlərə və təkliflərə qarşı səs verirlər. Eyni məntiqlə, aparılan sorğular göstərir ki, tələbələr kredit bağışlanması və "ödənişsiz" təhsil vəd edən namizədləri dəstəkləyirlər. Şəkər qamışı və çuğundur yetişdirilməsindən polad və taxta istehsalına qədər müxtəlif fəaliyyət sahələrində istehsalçılar ticarət məhdudiyyətlərini müdafiə edən, onların satdıqları malların qiymətlərini artırmağa və xarici **rəqabəti**(?) azaltmağa şərait yaradan namizədləri dəstəkləməyə meyllidirlər. Bundan sonra müzakirə ediləcəyi kimi, sosial proqramlar və ticarət siyasəti xərcləri faydalarla müqayisə etdikdə çox vaxt əks nəticə verə bilər.

Təşviqlərin əhəmiyyətini nəzərə almamaq mümkün deyil. Onlar insan təbiətinin bir hissəsidir. Təşviqlər **kapitalizmdə**(?) olduğu qədər **sosializmdə**(?) də eyni dərəcədə əhəmiyyət kəsb edir. Keçmiş Sovet İttifaqında şüşə zavodlarının rəhbərləri və işçiləri müəyyən bir dövrdə istehsal etdikləri şüşə lövhələrinin çəkisinə görə mükafatlandırılırdılar. Onların gəlirləri şüşənin çəkisindən asılı olduğu üçün bir çox zavod şüşə lövhələrini elə qalın istehsal edirdi ki, bəzən şüşənin bir tərəfindən digər tərəfini görmək çətin olurdu. Buna cavab olaraq, qaydalar dəyişdirildi və rəhbərlərə mükafatlar istehsal edilən şüşə lövhələrin sahəsinə görə təyin edildi. Bu qaydalar isə Sovet firmalarının istehsal etdiyi şüşələrinin çox incə olmasına və asanlıqla qırılmasına gətirib çıxardı.(2) Eynilə, çox az dəri ilə təmin edilən Polşa ayaqqabı zavodları üçün ayaqqabı sayına görə kvotalar təyin edildikdə, bazarda uşaq ayaqqabılarının bolluğu

kimisə təəccübləndirə bilərdi?

Video:
Kapitalizm

Bəzi insanlar düşünür ki, təşviqlər ancaq insanlar acgöz və ya eqoist olduqda əhəmiyyət kəsb edir. Bu yanlış fikirdir. İnsanlar bir çox səbəblərə görə hərəkət edirlər - bu səbəblər xudbinlik də ola bilər, xeyriyyəçilik də. Lakin istər xudbin, istərsə də fədakar insanların seçimlərinə şəxsi xərc və faydalardakı dəyişikliklər təsir edəcək. Məsələn, həm xudbin, həm də fədakar insanlar Avropanın ən güclü şəlaləsi olan, İslandiyadakı Dettifoss şəlaləsinə yaxınlaşan sürətli axar çaydansa, dayaz üzgüçülük hovuzunda batan bir uşağı xilas etməyə daha meyllidir. Həmçinin, onların hər ikisi ehtiyacı olan şəxsə yeni paltarlarını deyil, daha çox köhnə paltarını vermək istəyər.

Heç kim mərhum xeyriyyəçi Tereza Ananı acgözlüklə günahlandırmasa da, onun şəxsi maraqları təşviqlərə reaksiya verməsinə səbəb olmuşdu. Tereza Ananın "Mərhəmət Missionerləri" təşkilatını xatırlayın. "Mərhəmət Missionerləri" Cəmiyyəti Nyu-York şəhərində evsizlər üçün sığınacaq açmaq istəyəndə şəhər rəhbərliyi binada bahalı dəyişikliklərin edilməsini tələb etdi ki,“Tereza Ananın fikrincə bu dəyişikliklərə ehtiyac yox idi”. Nəticədə təşkilat layihədən imtina etdi. Bu qərar Tereza Ananın yoxsullara kömək etmək iradəsini dəyişdirmədi. Bu sadəcə təşviqlərdə baş verən dəyişikliyi əks etdirir. Nyu-Yorkdakı kasıblara yardım xərcləri artanda Tereza Ana qərar verdi ki, onun sahib olduğu **resurslar**(?) ilə başqa yerlərdə daha çox xeyriyyəçilik etmək imkanı var.(3) Təşviqlərdəki dəyişikliklər hamının, istər acgöz, materialist məqsədlər güdən, istərsə də mərhəmətli, xeyriyyəçi insanların seçimlərinə və qərarlarına təsir edir.

ELEMENT 1.2

2. Bütün seçimlər xərc tələb edir

> *“Həll yolları yoxdur, yalnız kompromislər var.”*
>
> **— Tomas Souell**



Ümid edirəm ki, hər "gəzinti"nin ödənişli vaxtımın hesabıyla 175 dollara başa gəldiyini anlayırsan.

Ümid edirəm ki, yeganə dostunun mən olduğumu anlayırsan.

Planetimizdəki həyatın reallığı budur ki, insanların mal və xidmətlərdən istifadə etmək istəyi demək olar ki, sonsuz olduğu halda **istehsal resursları**(?) məhduddur. Yeni paltar, dəbdəbəli yaxta və ya ən son model smartfon istərdinizmi? Bəs daha çox istirahət, səyahət və asudə vaxt necə? Yeni elektrik idman avtomobilinizi öz evinizin qarajına sürməyi xəyal edirsinizmi? Əksəriyyətimiz bütün bunları və daha çoxunu istəyər. Lakin bizi məhdudlaşdıran resursların **qıtlığı**(?), o cümlədən vaxtın məhdudluğudur.

XIX əsrin sonlarında bir çox meyxanalarda içki alan hər kəsə "pulsuz nahar" təklif edilirdi. Əslində isə bu nahar heç də pulsuz deyildi, çünki naharı almaq üçün əvvəlcə içki sifariş etmək lazım idi. Həm də (rəvayətə görə) bu naharlar duzlu yeməklərdən — vetçina, pendir, duzlu fıstıqdan ibarət idi ki, bu da müştəriləri daha çox içki almağa vadar edirdi. Beləliklə, insanlar “pulsuz nahar” üçün əslində tam hesab ödəyirdilər.

Bununla da iqtisadçılar arasında məşhur ifadə yarandı: “Pulsuz nahar deyilən bir şey yoxdur.” Məşhur iqtisadçı Milton Fridman bu ifadəni 1975-ci ildə nəşr edilən kitabının adı kimi istifadə etməklə daha da populyarlaşdırdı. Pulsuz nahar ideyasına nümunə kimi subsidiyalı mənzil sistemini göstərmək olar. Sovet dövründə mənzillər tez-tez dövlət tərəfindən “pulsuz” təmin edilirdi. Ancaq əslində bu xərcsiz deyildi. "Pulsuz" adlanan mənzillərin dəyəri vətəndaşlar tərəfindən dolayı yolla uzun iş saatları, aşağı əmək haqqı və istədikləri yerdə yaşamaq seçimi və ya azadlığının olmaması kimi digər yollarla ödənilirdi. Biz hər şeyi istədiyimiz qədər əldə edə bilmirik. Ona görə də alternativlər arasından seçim etməli oluruq. (Sovet mənzil təminatı nümunəsində istehlakçı hətta heç bir seçim etmirdi - bunu onun əvəzinə dövlət edirdi!) Bir şeyi etməyi seçmək fərqli bir şey etmək fürsətini qurban verməyi tələb edir. Buna görə bütün xərclər **alternativ xərc**(?) hesab olunur və hər hansı bir seçim digər imkanlardan imtina etməyi tələb edir.

Oxu:

Robert Frost tərəfindən "Gedilməyən yol"

Çox xərclər pul baxımından ölçülür və bu zaman kompromisi görmək asan olur. Bir şeyə xərclədiyiniz pul başqa alışa və ya yığıma sərf edilə bilmir. Hər hansı bir məhsulu satın aldıqda verdiyiniz pul, başqa alışlarınızda istifadə edə bilməyəcəyiniz puldur. Nə isə etmək üçün pul xərcləmədiyiniz hallarda belə, fəaliyyət tamamilə xərcsiz deyil. Gəzintiyə çıxıb günün batmasını izləmək üçün pul ödəmirsiniz, amma gəzintiyə çıxmağın alternativ xərci xərci var. Gəzintiyə sərf etdiyiniz vaxtı dəyər verdiyiniz başqa bir şey edə bilərdiniz, məsələn, dostlarınızı ziyarət edə, idman edə və kitab oxuya bilərdiniz.

Video:

Alternativ xərc

Video:

Alternativ xərc: Hər şeyin gizlədilmiş xərci

Hamımız bu fikri eşitmişik - bəzi şeylər o qədər qiymətlidir ki, burada xərclər əhəmiyyət kəsb etmir. İlk baxışda belə bir fikir məntiqli səslənə bilər və insanları bizim dəyər verdiyimiz (həmçinin digərlərinin ödəməyə kömək etməsini istədiyimiz) şeylər üçün ödəniş etməyə və beləliklə onların xərcini çəkməkdə bizə yardım etməyə inandıra bilərik. Lakin buraxılmış alternativ xərcləri hesaba qatdıqda, xərcin nəzərə alınmamasının məntiqsizliyi ortaya çıxır. Hər hansı bir fəaliyyəti xərcləri nəzərə almadan həyata keçirməli olduğumuzu iddia etmək imtina etdiyimiz alternativlərin dəyərini nəzərə almadan qərar verməli olduğumuzu deməyə bərabərdir. Bir-birini qarşılıqlı istisna edən alternativlər arasında seçim edərkən, verdiyi fayda ilə müqayisədə daha az xərc tələb edən seçim daha dəyərli seçimdir.

Həm istehlakçıların, həm də istehsalçıların seçimi xərclərə bağlıdır. İstehlakçı olaraq, malın qiymət şəklində, malı əldə etmək istəyimiz ilə alternativ məhsulları əldə etmək istəyimizi müqayisə etməyə kömək edir. Əgər xərcləri nəzərə almasaq, böyük ehtimalla gəlirimizi "yanlış" şeylərə sərf edəcəyik. Nəticədə daha dəyərli alternativləri ciddi şəkildə nəzərdən keçirmədən bir şey aldığımız üçün peşman olacağıq.

İstehsalçılar da xərclərlə üzləşirlər — məhsul istehsal etmək və ya xidmət göstərmək üçün istifadə olunan resurslara sərf edilən xərclər. Məsələn, yeni evlərin tikintisi üçün sərf edilən taxta, polad və gipskarton kimi resursların istifadə edilməsi məktəb və ya xəstəxana tikintisi kimi digər alternativlərə sərf edilə biləcək resursları azaldır. Resurslara çəkilən böyük xərclər bu resursların

digər bazarların alıcı və satıcıları tərəfindən yüksək qiymətləndirildiyini göstərir. Mənfəət axtaran firmalar bu siqnalları dinləyəcək və daha az xərcli alternativlər axtarmağa başlayacaqlar.

Hökumət siyasəti bu siqnalları təhrif edə və aradan qaldıra bilər. Onlar sərbəst və **açıq bazarlarda**(?) yaranan rəqabətli qiymətlərdən narahat olan maraqlı tərəflərə kömək məqsədi ilə vergi və ya subsidiyalar tətbiq edə bilərlər. Lakin bu cür siyasətlər bazar təşviqlərinin resursları istehlakçılar tərəfindən ən yüksək qiymətləndirildikləri sahələrə istiqamətləndirməsinə mane olur. Buna klassik bir nümunə 1991-1994-cü illər arasında Gürcüstanda baş vermişdi. Hökumət çörək qiymətlərini bazar qiymətindən aşağı "dondurdu" və bunun nəticəsində insanlar bir kilometrdən daha uzun növbələrdə gözləməli olurdular. **Qiymət tənzimlənməsi**(?) aradan qaldırıldığı gün mağazalar bir anda məhsullarla doldu, insan növbələri isə yoxa çıxmışdı! Oxşar bir vəziyyət 2006-cı ilin qışında yenə Gürcüstanda yaranmışdı. Rusiyadan qaz nəql edən boru xəttində baş verən partlayış, istilik üçün istifadə edilən kerosinə olan tələbi ciddi şəkildə artırmışdı. **Qiymət şişirdilməsinin**(?) qarşısını almaq üçün kerosinə nəzarət tətbiq olundu, bu da qiymət tənzimlənməsinin aradan qalxmasına və bazar şərtlərinə uyğun səviyyəyə qalxana qədər yenidən böyük növbələrlə nəticələndi.

Siyasətçilər, dövlət məmurları və lobbiçilər tez-tez "pulsuz təhsil", "pulsuz səhiyyə xidməti" və ya "pulsuz mənzil təminatı" haqqında danışırlar. Bu terminologiya yanıldıcıdır. Bütün bunlar təmənnasız deyil. Onların hər birinin təmin edilməsi digər malların istehsalı üçün istifadə edilə biləcək məhdud mənbələrdən istifadə etməyi tələb edir. Məsələn, təhsilin inkişafı üçün istifadə edilən tikililər, işçi qüvvəsi və digər resurslar əlavə qida məhsullarının istehsalı, istirahət və əyləncə infrastrukturunun yaradılması, ətraf mühitin mühafizəsi və ya səhiyyə xidmətinin təmin edilməsi üçün istifadə edilə bilərdi. Təhsilə çəkilən xərc qurban verilməli olan digər malların qiymətinə bərabərdir. Hökumət xərclərin istiqamətini dəyişə bilər, lakin onları ləğv edə bilməz.

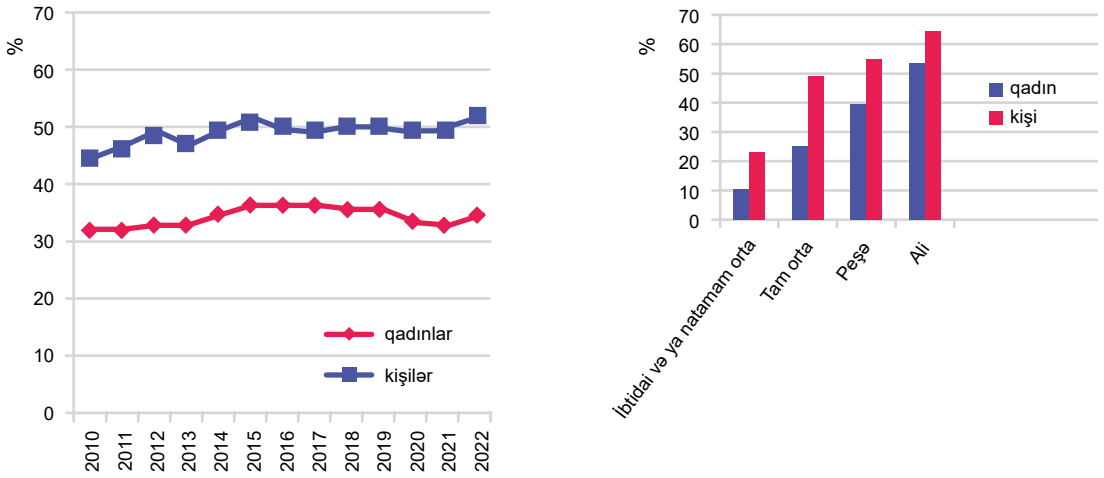
Alternativ xərc əhəmiyyətli konsepsiyadır. Həyatda hər şey alternativ

xərclərlə bağlıdır. Hamımız qıtlıq dünyasında yaşayırıq və seçimlər etmək məcburiyyətindəyik. Alternativ xərcləri nəzərə alaraq yaşadığımız dünyanı daha yaxşı başa düşə bilərik. Alternativ xərclərin işçi qüvvəsində iştiraka, doğum nisbətinə və əhali artımına təsirini nəzərdən keçirək - bunlar bir çoxunun alternativ xərclər xaricində nəzərdən keçirəcəyi mövzulardır.

Təhsilli qadınların daha az təhsilli qadınlara nəzərən evlərindən kənarda işləməyə üstünlük verməsinin səbəbi barədə heç düşünmüsünüzmü? Alternativ xərc bu suala cavab verir. Təhsilli qadınların əmək bazarında daha yüksək ödənişli iş tapmaq imkanları var və buna görə də onlar üçün evdə qalmağın xərci daha böyükdür. Statistik məlumatlar bu arqumenti dəstəkləyir. 2022-ci ildə Gürcüstanda **işçi qüvvəsinin**(?) bir hissəsi olan ali təhsilli qadınların təxminən 53%-i işləyirdi. Peşə təhsili olan qadınların 39%-i və yalnız orta təhsili olan qadınların təxminən 25%-i işləyirdi. İbtidai və ya natamam orta təhsili olan qadınların isə yalnız təxminən 10%-i işləyirdi. Bu rəqəmlər iqtisadi proqnozlarla üst-üstə düşür: işləməməkdən irəli gələn mümkün gəlir itkisi və yaxud alternativ xərc nə qədər böyükdürsə, qadınların əmək bazarına çıxmaq ehtimalı bir o qədər artır. İqtisadi nəzəriyyədə deyildiyi kimi, evdən kənarda işləməmək qadın üçün daha baha başa gəldikdə, bu seçimi edənlərin sayı daha az olur.(4)

Şəkil 1. Gürcüstanda cinsə görə məşğulluq-əhali nisbəti (15 və daha yuxarı yaşlı əhali), faizlə

a) Cinsə görə məşğulluq-əhali nisbəti, 2010-2022-ci illər
b) Təhsil səviyyəsinə görə məşğulluq dərəcəsi, 2022-ci il



Mənbə: Gürcüstan Milli Statistika İdarəsi. www.geostat.ge

Sizcə, iqtisadiyyat böyüdükcə və gəlirlər artdıqca doğum səviyyəsi necə dəyişir? Ev işlərinə sərf edilən vaxt əmək bazarında iş üçün qalan vaxtı azaldır. Gəlirlər artdıqca, uşaqları böyütmək və böyük ailəni saxlamaq üzrə alternativ xərc də artır. Beləliklə, proqnozlaşdırılan nəticə doğum səviyyəsində və əhali artımında azalmadır. Son iki əsr ərzində adambaşına düşən gəlirin artması qısa bir müddət sonra doğum səviyyəsində və əhali artımında azalma ilə müşayiət olunmuşdur. Qeyd etmək lazımdır ki, bu qanunauyğunluq hər ölkədə təkrarlanıb. Ölkələr arasında ciddi mədəni, dini, etnik və siyasi-təşkilati fərqlər olsa da, uşaq böyütmək üzrə daha yüksək alternativ xərc bütün hallarda doğum səviyyəsinə eyni cür təsir etmişdir. Son altmış ildə qlobal doğum göstəricisi yarıbayarı azalıb: 1961-ci ildə bir qadına orta hesabla 4,6 uşaq düşürdüsə, 2021-ci ildə bu rəqəm 2,3-ə enib. Bir qadına düşən doğum nisbətindəki bu azalma

ölkədən asılı olaraq dəyişib. Dünya Bankının məlumatına görə, Ermənistanda doğum nisbəti 4,7-dən 1,6-ya, Azərbaycanda isə 5,9-dan 1,5-ə enib. Eyni dövrdə Gürcüstanda doğum nisbəti 2,9-dan 2,1-ə, Ukraynada isə 2,2-dən 1,2-yə düşmüşdür.

Alternativ xərc güclü iqtisadi təhlil alətidir. Qeyd edilən alət bu kitabda təkrar-təkrar tətbiq ediləcək. Əgər bu aləti mühakimə prosesinizə daxil etsəniz istehlakçıların, istehsalçıların, müəssisə sahiblərinin, siyasi xadimlərin və digər qərar verən şəxslərin real dünyada davranışlarını anlamaq qabiliyyətinizi gücləndirəcəksiniz. Bundan daha vacibi, bu konsepsiya sizə daha düzgün seçimlər etməyə kömək edəcək.

Oxu:

Duayt Li tərəfindən "Alternativlər və xərclər"

ELEMENT 1.3

3. Qərarlar marjinal səviyyədə qəbul edilir

> *“Böyük işlər tələsik qərarlarla deyil, kiçik işlərin ardıcıl silsiləsi ilə görülür.”*
>
> **— Vinsent van Qoq**

Məhdud resurslarımızdan maksimum fayda əldə etmək üçün iqtisadiyyat sadə bir qayda təqdim edir: xərclərdən daha çox fayda gətirən fəaliyyətləri seçin, xərcləri faydaları üstələyən fəaliyyətlərdən isə imtina edin. Bu sağlam qərarvermə prinsipi fərdlərə, bizneslərə, dövlət məmurlarına və bütövlükdə cəmiyyətə şamil edilir.

Demək olar ki, bütün seçimlər marjinal səviyyədə qəbul edilir. Bu, o deməkdir ki, seçimlər "ya hamısı, ya da heç biri" məntiqi ilə yox, demək olar ki, hər zaman mövcud şərtlərə əlavələr (və ya mövcud şərtlərdən çıxarılmalar) əsasında edilir. “Əlavə” sözü “**marjinal**(?)” sözünün əvəzedicisidir. Soruşa bilərik, "Bir vahid daha istehsal etməyin və ya almağın marjinal (və ya əlavə) xərci nə qədərdir?" Marjinal qərarlar böyük və ya kiçik dəyişikliklərlə bağlı ola bilər. "Daha bir vahid" yeni bir köynək, yeni bir ev, yeni bir zavod və ya əlavə sərmayə, və yaxud hətta tələbənin müəyyən fəaliyyətlərdən imtina edib əlavə vaxtını digər fəaliyyətlərə sərf etməsi kimi zaman xərci ola bilər. Bu qərarların hamısı marjinaldır, çünki onlar əlavə xərclərin və əlavə faydaların nəzərə alınmasını tələb edir.

İnsanlar “hamısı və ya heç nə” tipli qərarlar vermirlər; məsələn, yemək yeməklə geyim arasında seçim etmirlər. Bunun əvəzinə marjinal faydaları (bir az daha çox yemək) marjinal xərclərlə (bir qədər daha az geyim və ya başqa bir

şey) müqayisə edirlər. İnsanlar qərar qəbul edərkən yeməyin ümumi dəyəri ilə geyimin ümumi dəyərini müqayisə etmir, onlardan birini və ya digərini seçirlər. Əksinə, onlar marjinal dəyərləri müqayisə edirlər — bir məhsulun bir az daha çoxu, digərlərinin bir az daha azı. Təşviqlər bizi yalnız marjinal faydaları marjinal xərcləri aşdıqda seçim etməyə istiqamətləndirir.

Marjinal qərarlar həm də alacağımız məhsulların və ya edəcəyimiz işlərin xüsusiyyətlərindəki dəyişikliklərin xərclərini və faydalarını əhatə edə bilər. “Bu gün məşqdə əlavə bir mil də qaçım?” “İkiotaqlı ev yoxsa üçotaqlı ev istəyirəm?” “Nike ayaqqabısı alım, yoxsa ayaqqabıları "Walmart"-dan alım?” Oxşar məntiqlə, yeni bir zavod tikməyi planlaşdıran müəssisə rəhbəri yeni fabrikin **marjinal faydalarının**(?) - məsələn, əlavə satış gəlirlərinin **marjinal xərclərdən**(?) (yeni binanın tikinti xərcləri) daha çox olub-olmamasını nəzərə alacaq və digər şeyləri qurban verəcək. Çox olmasa, yeni zavod tikintisindən imtina etmək rəhbər və şirkət üçün daha məqsədəuyğundur.

Effektiv siyasi tədbirlər də marjinal qərarların qəbul edilməsini tələb edir. Ekoloji çirklənmə ilə mübarizə sahəsindəki dövlət siyasətini nəzərdən keçirək. Ətraf mühitin çirklənməsinin nə qədər məqbul olduğunu soruşsaq, bir çox insan "ümumiyyətlə məqbul deyil" cavabını verərdi. Başqa sözlə, çirklənmə səviyyəsi sıfıra endirilməlidir. Səsvermə kabinəsində bu şəkildə səs verə bilərdilər. Lakin marjinal düşüncə tərzi bunun həddən artıq israfçılığa gətirib çıxaracağını göstərir.

Ətraf mühitdə çirklənmə çox olduqda — məsələn, nəfəs aldığımız havadan boğulacaq qədər — çirklənməni azaltmağın marjinal faydası böyük ehtimalla həmin azalmanın marjinal xərclərindən yüksək olacaq. Lakin çirklənmə dərəcəsi azaldıqca havadakı əlavə yaxşılaşmanın dəyəri — marjinal fayda da azalır. Atmosferin daha da çox təmizlənməsinin əlavə faydası var (məsələn, uzaqdakı dağları görə bilərik), lakin bu fayda ağciyərlərimizi qorumaq qədər dəyərli deyil. Çirklənmənin tamamilə, yəni 100 faiz aradan qalxmasından əvvəl, çirklənmənin azalmasının əlavə faydası sıfıra yaxınlaşır.

Çirklənməni bir qədər də azaltmağın marjinal faydası azaldıqca, marjinal

xərc artır. Daha çox resurs digər səmərəli sahələrdən uzaqlaşdırıldıqca, daha təmiz havanın xərci artır. Marjinal xərc — çirklənməni bir az daha azaltmaq üçün qurban verilən şeylərin dəyəridir. Səhiyyə xidmətinə, təhsilə, infrastrukturun yaxşılaşdırılmasına sərf edilən xərclər və digər xərclər yalnız bir neçə nümunədir. Bunlar çirklənmənin daha aşağı səviyyələrə endirilməsinin məqsədəuyğunluğunu qiymətləndirərkən nəzərə alınmalıdır. Atmosferin təmizlənməsi ilə bağlı marjinal xərclər marjinal faydanı üstələdikdə çirklənmənin əlavə dərəcədə azalması israfçılıq olacaq və əks nəticə verəcək. Sadəcə bu cür xərclərin çəkilməsinə dəyməz. Əsas qayda odur ki "əvvəlcə ən sadə işlər görülməlidir!”

Çirklənmə nümunəsinə davam edərək aşağıdakı hipotetik vəziyyəti nəzərdən keçirək: Fərz edək ki, çirklənmə 100 milyon avro dəyərində ziyan vurur və çirklənməni azaltmaq üçün yalnız 1 milyon avro xərclənir. Bu məlumatları nəzərə alaraq bir suala cavab verək — çirklənmə səviyyəsini azaltmaq üçün lazım olandan çox, yaxud az vəsait ayrılıb? Əksəriyyət deyərdi ki, bu məqsəd üçün çox az xərcləyirik. Bu düzgün ola bilər, lakin nəticə çıxarmaq üçün daha çox məlumata ehtiyacımız var.

100 milyon avro ziyan ümumi zərərdir, 1 milyon avro isə təmizlənməyə sərf olunan ümumi xərcdir. Növbəti addımlar barədə əsaslandırılmış qərar vermək üçün təmizlənmənin marjinal faydasını və marjinal xərcini bilməliyik. Çirklənmənin azaldılmasına xərclənən əlavə 10 avro çirklənmənin ziyanını 10 avrodan çox azaltsa, onda çirklənmə ilə mübarizəyə daha çox vəsait xərcləməliyik. Marjinal fayda marjinal xərci üstələyir. Lakin çirklənmə əleyhinə görülən işlər üçün xərclənən əlavə 10 avro vurulan zərəri yalnız bir avro azaldırsa, çirklənməyə qarşı əlavə xərc çəkmək məntiqsiz olardı.

İnsanlar ümumiyyətlə şərhlərində və səs verdikdə marjinalizmə diqqət yetirmir, lakin fərdi seçimlərində bu çox nadir hallarda baş verir. İstirahət ilə yemək arasındakı seçimi nəzərdən keçirək. Bütövlükdə baxsaq, yemək istirahətdən daha dəyərlidir, çünki o insanların sağ qalmasını təmin edir. Yoxsul ölkələrdə yaşayan kasıb insanlar gəlirlərinin çox hissəsini normal qidalanma

səviyyəsi əldə etmək üçün sərf edirlər. Qolf oynamağa, su xizəyi sürməyə və ya digər istirahət fəaliyyətlərinə az vaxt ayırırlar və ya heç ayırmırlar.

Lakin insanlar varlandıqca qida əldə etməyin alternativ xərc azalır. Yemək yaşamaq üçün hələ də həyati əhəmiyyət daşısa da, pullarının çoxunu yeməyə xərcləməyə davam etmək qeyri-zəruri olur. Zənginliyin daha yüksək səviyyəsində olan insanlar hər əlavə avronun necə xərclənməsi barədə qərarlar verdikdə yeməklərin istirahətdən marjinal olaraq daha az dəyəri olduğunu başa düşürlər. Beləliklə, insanlar varlandıqca, gəlirlərinin daha az hissəsini yeməyə, daha çox hissəsini isə istirahətə sərf edirlər. Ermənistan və Fransa öz mətbəxləri ilə məşhurdurlar, lakin 2022-ci ildə erməni ailələri gəlirlərinin orta hesabla 47%-ni qidaya xərcləyibsə, daha varlı Fransa sakinləri isə gəlirinin yalnız 13,3% - ni yeməyə sərf etmişlər.(5)

Marjinalizm konsepsiyası göstərir ki, düzgün qərarvermə üçün marjinal xərclərin və marjinal faydaların nəzərə alınması vacibdir. Əgər resurslarımızdan maksimum səmərəliliklə istifadə etmək istəyiriksə, yalnız marjinal faydası marjinal xərcindən yüksək olan tədbirlər görməliyik. Fərdi və siyasi seçimlər marjinalizmin təsirlərini əks etdirdikdə həm fərdlər, həm də millətlər daha firavan olurlar.

Oxu:

Duayt Li tərəfindən "Bazarlar və marjinalizm"

Marjinal qərarlar zamanla sıx şəkildə bağlıdır. Çoxsaylı qərarlar qəbul edildikdən sonra geri qaytarıla bilmədiyi üçün marjinal qərar verərkən artıq nəzərə alınmır. Məsələn, zavod tikildikdən sonra istehsalçı onu “söküb geri qaytara” bilməz. Bu cür xərclərə “batmış xərclər” və ya “sabit xərclər” deyilir. İqtisadi nəzəriyyədə belə xərclər dəyişən məsələlərlə — məsələn, neçə işçi işə götürülməsi kimi qərarlarla — bağlı seçimlərə təsir etməməlidir, baxmayaraq ki, “zaman səyahəti” mümkün olsaydı, firma zavodu ümumiyyətlə tikməməyə

üstünlük verə bilərdi. Eyni qaydada fərdlər də elə bir dünyada yaşayır ki, xərclər bir dəfə çəkildikdən sonra onları geri qaytarmaq mümkün deyil. Məsələn, bir tələbə vaxtını və təhsil haqqını sərf edərək sosiologiya üzrə diplom alır, lakin sonradan anlayır ki, turizm sahəsində daha çox və ya daha yüksək gəlirli iş yerləri təklif edilir. Bu halda onun əvvəlki təhsil xərcləri artıq "batan xərclər" hesab olunur.

Video:

Batmış xərc yanılqısı: Dayanmaq vaxtını bilməmək

ELEMENT 1.4

4. Könüllü ticarət iqtisadi tərəqqiyə təkan verir

> *“Biz ticarətdən şikayətlənirik, amma dünya tarixçisi görəcək ki, o, azadlığın əsas prinsipi idi.”*
>
> **— Ralf Valdo Emerson**

Video:
"Didərgin" filminin iqtisadiyyatı

Könüllü ticarətin əsasını qarşılıqlı fayda təşkil edir. İnsanlar mübadiləyə ona görə razılaşırlar ki, bunun onların rifahlarını yaxşılaşdıracağını gözləyirlər. Könüllü ticarət ikitərəfli qazanc sövdələşməsidir. Hər iki tərəf verdiyindən daha çox şey əldə edir; əks halda, onlar mübadiləyə razılıq verməzdilər. Cəmi qazancın müsbət olduğu bu fəaliyyət hər bir tərəfə dəyər verdikləri şeylərdən daha çoxunu əldə etməyə imkan verir. Ticarətdən əldə edilən qazancın üç əsas mənbəyi var.

Video:
Azad Bazar İqtisadiyyatı: Niyə Əşyaları Mübadilə Edirik?

Video:

Könüllü ticarət hər iki tərəf üçün qazancdır!

Birincisi, ticarət nəticəsində mallar onlara daha az dəyər verən insanlardan daha çox dəyər verən insanlara keçir. Beləliklə, yeni bir şey istehsal olunmasa belə ticarət malların dəyərini artıra bilər. Məsələn, istifadə olunmuş əşyaların alqı-satqısı zamanı mübadilə əmtəələrin miqdarını artırmır (yeni məhsullar isə artırır). Ancaq bu cür alış-verişlər dəyər yaradır, çünki məhsullar onlara satıcılardan daha çox dəyər verən alıcılara keçir. Hər iki tərəf qazanır. Əks halda, könüllü mübadilə baş tutmazdı.

İnsanların tərcihləri, bilikləri və məqsədləri geniş şəkildə fərqlənir. Bir şəxs üçün demək olar ki, dəyərsiz olan məhsul digəri üçün qiymətli tapıntı ola bilər. Süni intellekt üzrə çox texniki bir kitabın incəsənət kolleksiyaçısı üçün heç bir dəyəri olmadığı halda, bir mühəndis üçün bu kitabın dəyəri yüzlərlə dollar ola bilər. Eynilə, bir mühəndisin dəyər vermədiyi bir rəsm əsəri incəsənət kolleksiyaçısı üçün çox qiymətli ola bilər. Xərçəng xəstəsi sağlam adam üçün mənfi təsiri olan (yan təsirlərə görə) bir dərman üçün minlərlə (hətta daha çox) dollar ödəməyi arzulaya bilər. Süni intellektə dair kitabı mühəndisə və rəsm əsərini isə incəsənət kolleksiyaçısına çatdıracaq könüllü mübadilə hər iki maldan əldə olunan faydanı yüksəldəcək. Ticarət həm insanların, həm də millətlərin sərvətini artıracaq. Millətin zənginliyini təkcə bir ölkədə istehsal olunan mal və xidmətlərin miqdarı deyil, həmçinin bu malların və xidmətlərin necə bölüşdürülməsi müəyyənləşdirir.

İkincisi, ticarət istehsal və istehlak imkanlarını genişləndirir. Ticarət tərəfdaşları hər biri aşağı alternativ xərc ilə istehsal edə bildikləri məhsullar üzrə ixtisaslaşdıqda və digər məhsulları ticarət yolu ilə əldə etdikdə daha böyük həcmlərdə məhsul istehsal edə bilirlər. İnsanlar ixtisaslaşdıqda bu məhsulları başqalarına sata bilirlər. Əldə edilən gəlirlərlə isə özlərinin istehsal etməsi daha baha başa gələcək məhsulları ala bilərlər. Bu **ixtisaslaşma**(?) və könüllü

mübadilə sayəsində insanlar digər hallarda mümkün olandan daha çox mal və xidmət istehsal etmək imkanı qazanırlar. İqtisadçılar bu prinsipi **müqayisəli üstünlük qanunu**(?) adlandırırlar. Bu qanun həm fərdlər, şirkətlər, regionlar və həm də ölkələr arasındakı ticarətə şamil edilir.

Müqayisəli üstünlük qanunu sadəcə sağlam düşüncə məhsuludur. Əgər kimsə sizə hər hansı bir məhsulu sizin özünüzün istehsal edə biləcəyinizdən daha aşağı xərclə (unutmayaq ki, bütün xərclər əslində alternativ xərclərdir) təqdim edə bilirsə, onda könüllü ticarət tamamilə məntiqlidir. Bu halda siz öz vaxtınızı və resurslarınızı nisbətən daha ucuz qiymətə istehsal edə bildiyiniz məhsullardan daha çoxunu istehsal etmək üçün istifadə edə bilərsiniz. Başqa sözlə, ən yaxşı istehsal etdiyiniz məhsulu istehsal edin və qalan məhsulları satın alın. Nəticə etibarı ilə, həm siz, həm də sizin ticarət tərəfdaşlarınız ixtisaslaşma və ticarətdən qarşılıqlı fayda əldə edəcək, ümumi istehsal artacaq, gəlirlər yüksələcək və yaşayış standartları yaxşılaşacaq. Əksinə, hər şeyi özünüz istehsal etməyə, tamamilə özünütəminata çalışmaq isə vaxtınızı, qabiliyyətlərinizi və resurslarınızı yüksək xərclə istehsal etdiyiniz məhsullara sərf etmənizə səbəb olar. Bu isə daha az istehsala, daha aşağı gəlirə və başqalarının sizə təqdim edə biləcəyi məhsul və faydalardan imtina etməyə gətirib çıxarar.

Video:
İxtisaslaşma və ticarət

Məsələn, əksər həkimlər qeydiyyat aparmağı və qəbula növbə təyin etməyi özləri bacarsalar da, bu xidmətləri yerinə yetirmək üçün kimisə işə götürmək ümumilikdə hər kəs üçün məqsədəuyğundur. Həkimlərin qeydiyyat aparmaq üçün sərf etdikləri vaxt onların pasiyentlərə xidmət göstərmək üçün sərf edə biləcəkləri vaxta bərabərdir. Pasiyentlərə sərf edilən vaxt çox qiymətli olduğu üçün həkimlərin qeydiyyat aparmasının alternativ xərci yüksəkdir. Beləliklə, həkimlər demək olar ki, həmişə qeydiyyat aparmaq üçün mütəxəssis

işə götürməyin özləri, ofis işçiləri və ən əsası pasiyentləri üçün faydalı olacağını hesab edirlər. Üstəlik, həkimlər tibbi xidmət göstərməkdə ixtisaslaşaraq, qeydiyyat və ofis işlərini bu sahədə müqayisəli üstünlüyə malik olanlara həvalə etdikdə, xərclər daha az, xidmətlər daha keyfiyyətli olacaq və səhiyyədə ümumi istehsal daha da artacaq. Sibirdə geniş istixanalar vasitəsilə üzüm yetişdirmək və ya Azərbaycanda gölləri soyutmaqla Arktika foreli yetişdirmək mümkündür, lakin bunları sadə mübadilə yolu ilə əldə etmək mümkündürsə, niyə özümüzü bu qədər əziyyətə salaq?

Üçüncüsü, könüllü mübadilə biznes subyektlərinə böyük həcmli istehsal üçün nəzərdə tutulan metodlardan istifadə etməklə məhsul başına düşən xərcləri azaltmaq imkanı verir. Ticarət biznes subyektlərinin öz məhsullarını daha geniş bazarda satmalarını mümkün edir ki, bununla şirkətlər daha böyük istehsal həcminə uyğun plan qura və istehsal proseslərini tətbiq edərək **miqyas qənaətinin**(?) üstünlüklərindən yararlana bilərlər. 1989-cu ildən sonra meyvə sularının Moldovadan beynəlxalq bazara daxil olmasını buna misal göstərmək olar. Bu cür proseslər adətən hər vahid istehsala düşən xərcləri əhəmiyyətli dərəcədə azaldır və hər işçi başına düşən məhsul istehsalında böyük artıma səbəb olur. Ticarət olmadan bu qazanclara nail olmaq mümkün deyil. **Bazar qüvvələri**(?) istehsalı davamlı olaraq aşağı xərclə istehsal edən istehsalçılara yaxınlaşdırır (və yuxarı xərclə istehsal edənlərdən uzaqlaşdırır). Nəticədə, açıq bazarlar məhsul və resursları o şəkildə bölüşdürür ki, ödəyici istehlakçılara yönələn mal və xidmətlərin dəyəri, miqdarı və çeşidi maksimallaşır. Çin, idarə olunan iqtisadiyyatın mükəmməl bir nümunəsidir. Ölkə 1995-ci ildə qlobal ticarət sisteminə qoşulduqdan sonra bu ölkənin vətəndaşları ticarətin verdiyi siqnallardan və müqayisəli üstünlükdən istifadə edərək, təkcə Çində deyil, regiondakı digər ölkələrdə də milyardlarla insanı yoxsulluqdan çıxarmağa nail oldular.

Oxu:

Duayt Li tərəfindən "İxtisaslaşma və sərvət"

Müasir dünyamızda ticarətin əhəmiyyətini vurğulamağa ehtiyac yoxdur. Əslində, Dünya Bankı qlobal ticarət və ticarət maneələrinin azaldılmasını kəskin yoxsulluğun aradan qaldırılmasına kömək edən əsas amillər kimi qiymətləndirir.(6) Ticarət, kəskin yoxsulluq içində yaşayan insanlara öz sərhədləri daxilində mövcud olan məhsul və resurslardan qat-qat artıq imkanlara çıxış imkanı verir. Ticarətin xalis faydaları ölkələr, gəlir səviyyəsinə görə qruplar, irqlər, cinslər və fərqli siyasi baxışlara və mədəni dəyərlərə sahib insanlar arasında bölüşdürülür. Ticarət etmədən kompüterlər, ağıllı cihazlar, qabyuyan maşınlar, avtomobillər və peyvəndlərdən bəhs etmədən öz mənzilinizi, geyiminizi və yeməyinizi istehsal etməyin çətinliklərini və xərclərini təsəvvür edə bilirsinizmi? Bu şeyləri əldə edən insanlar, əsasən iqtisadiyyatlar əməkdaşlıq, ixtisaslaşma və ticarət üçün təşviq edəcək şəkildə təşkil edildiyi üçün bunlara sahibdirlər. İstər daxili, istərsə də beynəlxalq mübadilə üçün maneələr yaradan ölkələr, vətəndaşlarının ticarətdən faydalanmaq və daha firavan bir həyat sürmək imkanlarını azaldır.

Video:

Könüllü mübadilə iqtisadiyyatı

ELEMENT 1.5

5. Tranzaksiya xərcləri ticarət üçün maneədir

> *“İqtisadi fəaliyyət hesab etdiyimiz məfhumun böyük bir hissəsi yüksək tranzaksiya xərcləri vasitəsilə qarşını alınacaq işləri həyata keçirmək üçün nəzərdə tutulur.”*
>
> **— Ronald Koase**

Könüllü mübadilə əməkdaşlığı təşviq edir, habelə ehtiyacmız olan, istədiyimiz və dəyər verdiyimiz hər şeyi əldə etməyimizə kömək edir. Lakin ticarət etməyin özünün də xərcləri var. Potensial ticarət tərəfdaşlarını axtarmaq, şərtləri razılaşdırmaq, riskləri müəyyən etmək və mübadiləni başa çatdırmaq üçün vaxt, əmək və digər resurslar tələb olunur. Bu məqsədlər üçün sərf olunan resurslar **tranzaksiya xərcləri**(?) adlanır və onlar sərvətin yaranmasına mane olur. Həm istehsal imkanlarımızı, həm də qarşılıqlı faydalı ticarət əməliyyatlarından əldə olunan faydaların həyata keçirilməsini məhdudlaşdırırlar.

Tranzaksiya xərcləri bəzən məhsulların müştərilərə çatdırılmasını çətinləşdirən okeanlar, çaylar və dağlar kimi fiziki maneələrə görə yüksək olur. Yolların, nəqliyyatın və kommunikasiyaların yaxşılaşdırılmasına qoyulan investisiyalar bu tranzaksiya xərclərini azalda bilər. Digər hallarda, tranzaksiya xərclərinin yüksək olması məlumat çatışmazlığı ilə bağlı ola bilər. Məsələn, siz işlənmiş bir avtomobil almaq istəyə bilərsiniz, ancaq yaxşı vəziyyətdə olan bir avtomobili cəlbedici qiymətə satmağa razı olan birini tanımırsınız. Bir

avtomobili axtarıb-tapmaq, onun dəyərini qiymətləndirmək və qiymətini razılaşdırmaq üçün sərf olunan vaxt və enerji tranzaksiya xərclərinizin bir hissəsini təşkil edir. Yenə də digər hallarda tranzaksiya xərclərinin yüksək olmasına vergilər, lisenziyalaşdırma tələbləri, qiymət tənzimləmələri, və **tariflər**(?) səbəb ola bilər. Maneələrin fiziki, məlumat və ya siyasi xarakterli olmasından asılı olmayaraq, yüksək tranzaksiya xərcləri ticarətin potensial faydasını azaldır.

Başqalarına ticarət təşkil etməyə və daha yaxşı seçim etməyə kömək edən insanlar tranzaksiya xərclərini azaldır. Onlar iqtisadi tərəqqiyə töhfə verirlər. Bu cür mütəxəssislər bəzən **vasitəçilər**(?) adlandırılır. Bunlara kampus kitab mağazaları, daşınmaz əmlak agentləri, birja brokerləri, avtomobil satıcıları və geniş ticarətçilər qrupu daxildir. Bir çoxları vasitəçilərin heç bir fayda verməndən sadəcə mal və xidmətlərin qiymətini artırdığını iddia edirlər. Əgər bu belə olsaydı, insanlar onların xidmətlərindən istifadə etməzdi. Tranzaksiya xərcləri ticarət üçün bir maneədir və vasitəçilər bu xərcləri azaldır, öz xidmətləri ilə digərlərinə fayda qazandırır. Buna görə də insanlar onların xidmətlərinə dəyər verir və həmin xidmətlər üçün ödəniş etməyə hazırdırlar.

Video:

"Şouşenkdən qaçış" filminin iqtisadiyyatı

Məsələn, baqqal bir vasitəçidir. Əlbəttə ki, bugünkü nəhəng supermarketlər bir çox insanın fəaliyyətlərinin nəticəsini əks etdirir, lakin ümumilikdə bu bir vasitəçi xidmətidir. Baqqalın köməyi olmadan ən azı bir yemək hazırlamaq üçün sərf olunan vaxt və əməyi təsəvvürünüzə gətirin. Tərəvəz alanda fermerlərlə, meyvə alanda sitrus istehsalçıları ilə, süd və ya pendirə ehtiyacınız olanda süd fermaları ilə, mal əti və ya balıq bişirmək istəyəndə fermerlərlə və ya balıqçılarla birbaşa ünsiyyət qurmalı olacaqdınız. Baqqallar bu əlaqələri sizin üçün və digər istehlakçılar üçün qurur, malları

əlverişli satış yerlərində yerləşdirir və kifayət qədər saxlayır. Baqqalların və digər vasitəçilərin xidmətləri tranzaksiya xərclərini əhəmiyyətli dərəcədə azaldır, potensial alıcılara və satıcılara ticarətdən faydalanmağa kömək edir. Bu xidmətlər ticarətin həcmini artırır, iqtisadi tərəqqiyə təkan verir və resursları başqa məqsədlərə yönəldir.

"Amazon", "Alibaba", "AliExpress", "Lazada" və başqa onlayn bazarların heyrətamiz şəkildə böyüməsi, tranzaksiya xərclərinin azaldılmasının vacibliyini nümayiş etdirir. Yalnız iyirmi il ərzində "Amazon" kiçik bir onlayn kitab mağazasından dünyanın ən böyük pərakəndə satış portalına çevrildi. "Alibaba" otuz ildən az müddətdə dünyanın ən dəyərli on şirkəti arasında yer aldı. Buna necə nail olundu? Əsas amil tranzaksiya xərclərinin azalmasıdır. Bu platformalar, digər işlərlə yanaşı, alqı-satqı ilə əlaqəli xərcləri azaltmaqla sürətli şəkildə genişləndi. İstehlakçılar daha ehtiyac duyduqlarını tapmaq üçün bir fiziki mağazadan digərinə getməyə ehtiyac duymurlar. Bunun əvəzinə onlar məhsulları, qiymətləri və onlayn formada rəyləri asanlıqla müqayisə edə bilərlər. Yalnız bir neçə kliklə alış-veriş edirlər və məhsullar birbaşa onların evlərinə çatdırılır.

Son illərdə texnologiya bir çox mübadilənin tranzaksiya xərclərini azaldıb. Sensorlu ekranda sadəcə bir neçə toxunuşla alıcılar demək olar ki, hər məhsulun potensial satıcıları haqqında məlumat əldə edə bilər. Ərzaq, geyim, ev əşyaları və ev almaq üçün geniş şəkildə mobil tətbiqlərdən istifadə olunur. İnsanlar tətbiqlər vasitəsi ilə otel otaqları və aviabiletlər axtarıb-tapır, böyük tədbirlərə bilet alır və hətta birgə səyahətlərdə iştirak edirlər.

Eynilə, texnoloji tərəqqi və son onilliklərdə daha səmərəli iş üsullarının kəşfi malların çatdırılma xərclərini xeyli azaldıb. İnflyasiya ilə tənzimlənən, bir ton həm dəniz, həm də hava yolu ilə çatdırılma dəyəri hazırda 1970-ci illərin əvvəllərindəki dəyərin 50 faizindən azdır. Tranzaksiya xərclərindəki, o cümlədən nəqliyyat xərclərindəki bu azalma ticarətin həcminin artmasına, istehsalımızın genişlənməsinə və yaşayış standartlarımızın yüksəlməsinə səbəb olmuşdur. Onlar dünyada adambaşına düşən gəlirlərin sürətlə artmasında və

yoxsulluğun əhəmiyyətli dərəcədə azaldılmasında mərkəzi rol oynayırlar.

ELEMENT 1.6

6. Qiymətlər alıcı və satıcıların seçimlərini tarazlaşdırır

> *“Qiymətləri aşağı salmaq asandır. Qiymətlərin aşağı salınmasının nəticələrinə hazır olmaq isə çətindir.”*
>
> **— Ceff Bezos**

Bazar qiymətləri həm alıcıların, həm də satıcıların seçimlərinə təsir edir. Bir məhsulun qiyməti artdıqda, bu məhsulu almaq daha baha başa gəlir və istehlakçılar həmin malı daha az miqdarda almağa başlayırlar. Beləliklə, bir malın və ya xidmətin qiyməti ilə ona olan tələb arasında tərs mütənasib əlaqə var. Bu tərs mütənasib əlaqə **tələb qanunu**(?) adlanır.

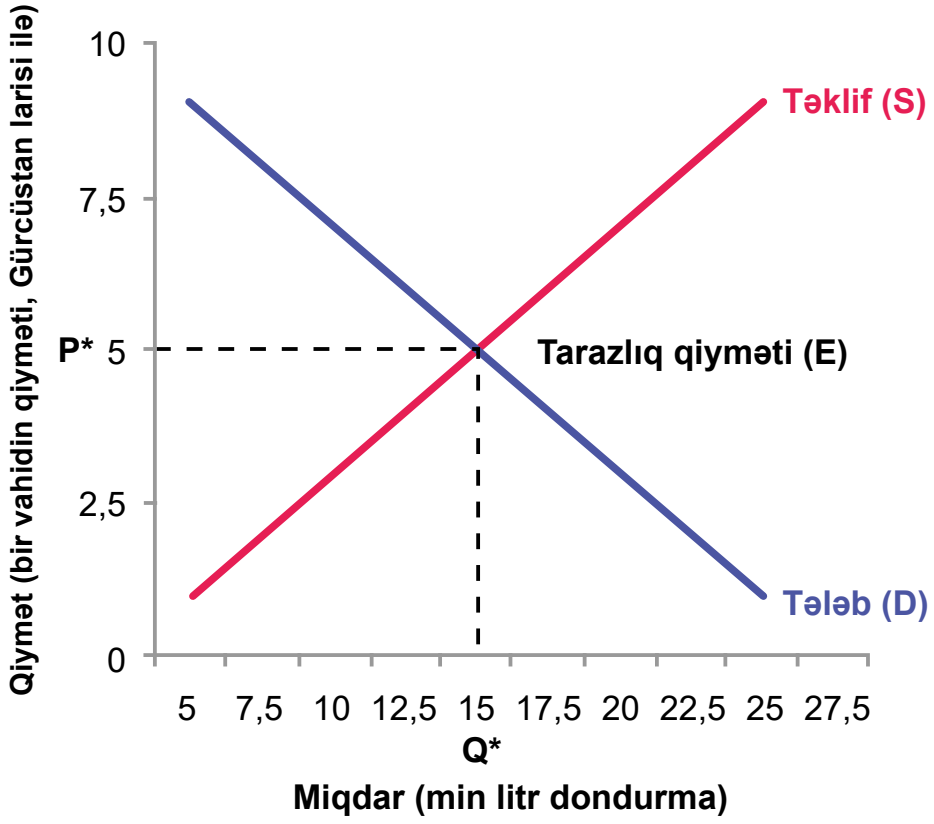
Satıcılar üçün isə məhsulun qiymətindəki artım əlavə gəlir gətirir ki, bu da onlarda bu məhsuldan daha çox təklif etmək istəyi yaradır. Beləliklə, malın qiyməti ilə istehsalçıların təklif edəcəyi miqdar arasında düz mütənasib əlaqə var. Bu düz mütənasib əlaqə **təklif qanunu**(?) adlanır.

Video:
Hər Şeyin Bir Qiyməti Var (Və Bu Yaxşıdır)

İqtisadçılar adətən qiymət, tələb və təklif olunan miqdar arasındakı əlaqələri göstərmək üçün diaqramlardan istifadə edir. Bunu edərkən malın qiyməti şaquli "y" oxuna və malın zaman vahidinə (məsələn, həftə, ay və ya il)

düşən miqdarı isə üfüqi "x" oxuna yerləşdirilir. Nümunə kimi dondurmanın və valyuta olaraq Gürcüstan larisinin (GEL) istifadə edildiyi 2-ci diaqramda klassik tələb və təklif qrafikini təsvir edilir. Tələb əyrisi istehlakçıların alternativ qiymətlərlə alacaqları dondurmanın miqdarını göstərir. Tələb əyrisinin aşağıya sağa doğru necə meyl etdiyinə diqqət yetirin. Bu, qiymət azaldıqca istehlakçıların daha çox dondurma alacağını göstərir. Bu, sadəcə tələb qanununun qrafik təsviridir. (Diqqət yetirin, "əyri" xətt boyunca hər hansı bir nöqtələr toplusudur. Bu o deməkdir ki, düz xətt sadəcə bir növ əyridir. Başqa sözlə, tələb və təklif əyriləri düz xətt kimi göstərilə bilməz. Bu sizi çaşdırmasın!)

Şəkil 2: Tələb, təklif və tarazlıq qiyməti



Təklif əyrisi istehsalçıların müxtəlif qiymətlərlə təklif edəcəyi dondurmanın miqdarını göstərir. 2-ci diaqramda göstərildiyi kimi təklif əyrisi yuxarı sağa doğru meyllidir. Bu, istehsalçıların daha yüksək qiymətlərlə daha çox miqdarda dondurma təklif edəcəklərini göstərir. Təklif əyrisi təklif qanununun qrafik təsviridir.

İndi isə, həqiqətən vacib bir məqamı diqqətinizə çatdıraq: Nümunəmizdəki bir litr dondurma üçün qiymət 5 GEL səviyyəsinə doğru irəliləyəcək, bu da tələb olunan miqdarı təklif olunan miqdarla bərabərləşdirəcək. 5 Gürcüstan larisinə bərabər (GEL) **tarazlıq**(?) qiymətində istehlakçılar gündə 15 min litr dondurma almaq istəyəcək. Bu isə dondurma istehsalçılarının təmin etmək istədikləri miqdar ilə eynidir. Qiymət həm dondurma istehlakçılarının, həm də istehsalçılarının seçimlərini koordinasiya edir və tarazlığa gətirir.

Qiymət 5 laridən yüksək, məsələn, 7 lari olarsa, istehsalçılar istehlakçıların almaq istədiklərindən daha çox dondurma təklif etmək istəyəcək. Bu o deməkdir ki, qiymət 7 lari olarsa, istehsalçılar istədikləri qədər sata bilməyəcəklər. Dondurma ehtiyatları artmağa başlayacaq və bəzi istehsalçılar ehtiyatlarını azaltmaq üçün qiymətləri endirməyə başlayacaq. 5 lariyə bərabər tarazlıq qiymətinə çatana qədər qiymət aşağı düşməyə davam edəcək. Qiymət tarazlıq həddindən yüksək olduğu müddətdə bazar qüvvələri qiyməti aşağı doğru itələyəcək.

Müvafiq olaraq, dondurmanın qiyməti 5 laridən aşağı, məsələn, 3 lari olarsa, istehlakçılar istehsalçıların təklif etmək istədiklərindən daha çox miqdarda dondurma almaq istəyəcək. Bu 3 lari qiyməti normadan artıq tələbat yaradır və istehsalçıları kifayət qədər ehtiyatdan məhrum edir. Qiymətdəki artan təzyiq onu 5 larilik tarazlıq səviyyəsinə qaytaracaq. Alıcıların və satıcıların seçimi yalnız tarazlıq qiyməti ilə bir-biri ilə uzlaşacaq və bazar qiyməti bu səviyyəyə doğru istiqamətlənəcək.

"eBay" platformasındakı auksion sistemi tələb və təklifin necə işlədiyini çoxlarına tanış olan mühitdə təsvir edir. "eBay" platformasında satıcılar rezerv

qiymətlərini - mallar üçün qəbul edəcəkləri minimal qiymətləri daxil edir; Alıcılar isə ödəməyə hazır olduqları maksimal məbləği daxil edir. Hərrac idarəetmə sistemi alıcılar adından əvvəlcədən təyin edilmiş artımlara uyğun məbləğlər təklif edir. Bu proses ticarət müddəti bitənədək, yaxud bir şəxs göstərilən "İndi alın" qiymətini ödəməyi qəbul edənədək davam edir. Mübadilə yalnız alıcılar satıcının minimum tələb qiymətindən yüksək qiymət təklif etdikdə baş verir. Bu halda mübadilə baş tutacaq və həm alıcı, həm də satıcı qazanacaq. Unutmayın ki, könüllü ticarət qarşılıqlı faydalıdır.

"eBay" elektron bazarındakı qədər bariz görünməsə də, digər bazarlardakı tələb və təklif qüvvələri də oxşar qaydada işləyir. "eBay" tələb əyrisinin hündürlüyü istehlakçıların başqa bir mal vahidi üçün ödəməyə hazır olduqları maksimal məbləği, təklif əyrisinin hündürlüyü isə istehsalçıların başqa bir mal vahidi verməyə hazır olduqları minimal qiyməti göstərir. Qiymət istehlakçının ödəməyə hazır olduğu maksimal məbləğ ilə satıcının satmaq istədiyi minimal qiymət arasında olduğu müddətdə ticarətdən potensial gəlirlər əldə etmək mümkündür. Bundan əlavə, tarazlıq qiymətində mübadilədən əldə ediləcək bütün potensial qazanclar reallaşır.

Marjinal düşüncə tarazlıq qiyməti mövcud olduqda niyə alıcılar və satıcıların qarşılıqlı faydalı mübadilələr aparmaq üçün stimula malik olmalarını və nəticənin səmərəli olmasını izah edir. Beləliklə, istehlakçılar yalnız həqiqi qiymətindən daha çox dəyər verdikləri malları alacaq. Oxşar şəkildə, istehsalçılar isə yalnız bu qiymətdən daha aşağı xərclə istehsal edilə bilən malları təklif edəcək. Tarazlıq qiymətində, malların istehlakçı üçün dəyəri onların istehsalına sərf edilən resursların xərcindən daha yüksək qaldığı müddətdə mallar istehsal ediləcək və alınacaq. Çıxarılan nəticə: Bazar qiymətləri nəinki tələb və təklif olunan miqdarları tarazlığa gətirir, həm də istehsalçıları o malların istehsalına yönəldir ki, onların istehlakçılar üçün dəyəri istehsal dəyərindən daha yuxarı olsun. Bu istənilən bazar üçün keçərlidir.

Əlbəttə ki, biz davamlı olaraq dəyişən bir dünyada yaşayırıq. Zaman

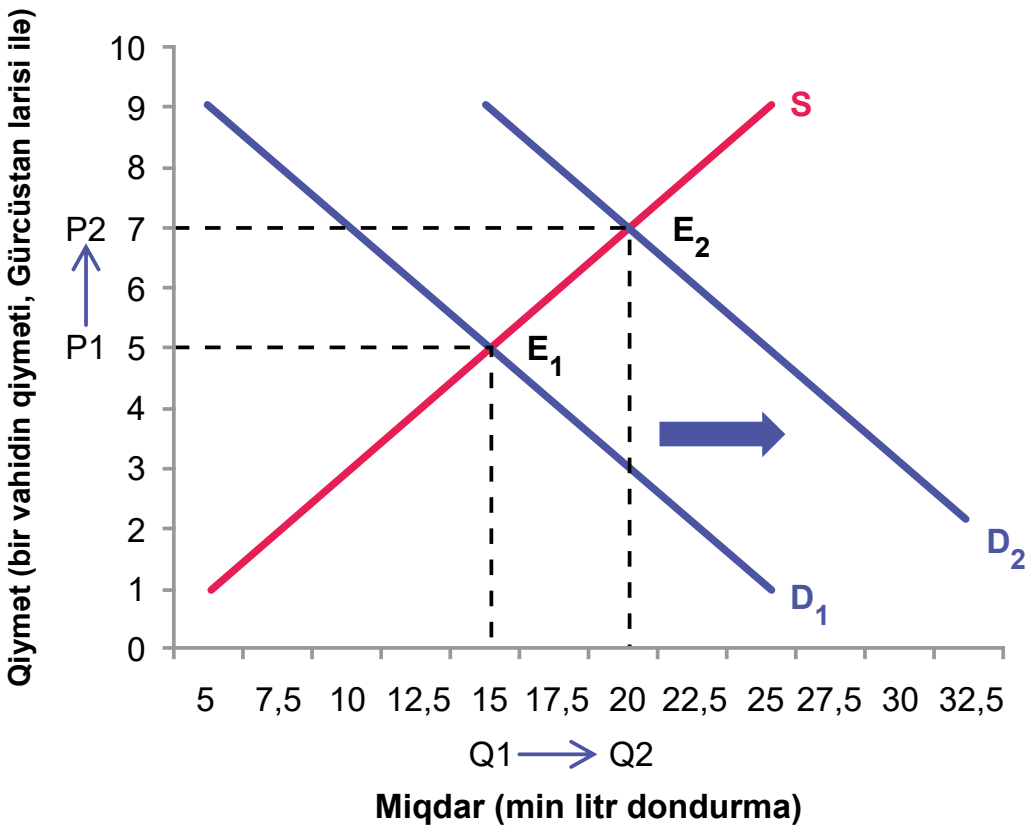
keçdikcə, dəyişikliklər baş verəcək. Dəyişikliklər mal və xidmətlərə olan tələb və təklifi dəyişdirəcək. İstehlakçı gəliri, əlaqəli malların qiymətləri, gələcək qiymət dəyişiklikləri barədə gözləntilər və bazardakı istehlakçıların sayı kimi amillər mala olan tələbin səviyyəsinə təsir edəcək. Bu amillərdən hər hansı birindəki dəyişiklik istehlakçıların müxtəlif qiymətlərlə almaq istədikləri malın miqdarını dəyişdirəcək. Başqa sözlə desək, bu amillərdəki dəyişikliklər tələbin dəyişməsinə, yəni bütün tələb əyrisində yerdəyişməyə səbəb olacaq.

Tələbin dəyişməsini — bütün tələb əyrisinin yerdəyişməsini və tələb olunan miqdarın dəyişməsini - malın qiymətindəki dəyişiklik nəticəsində tələb əyrisi boyunca hərəkəti, bir-birindən ayırmaq vacibdir. Tələbələr üçün vacib qeyd: Tələbin dəyişməsi ilə tələb olunan miqdarın dəyişməsinin ayırd edilməməsi tələbələrin yol verdiyi ən böyük xətalardan biridir. Bu mövzu ilə bağlı suallara bir çox iqtisadiyyat müəlliminin həvəslə cavab verir, ona görə də bu fərqi başa düşdüyünüzdən əmin olun!

Oxu:

Duayt Li tərəfindən "Həyatları mənfəət üçün qurban vermək"

Şəkil 3: Tələbin artması qiymətin yüksəlməsinə səbəb olur



3-cü diaqram tələbin artmasının malın bazar qiymətinə təsirini göstərir. İstehlakçıların gəlirlərində və ya adətən dondurmanın əvəzləyicisi sayılan dondurulmuş yoqurtun qiymətində artım olduğunu fərz edək. Bu dəyişikliklər dondurmaya olan tələbi artıracaq və tələb əyrisinin sağa, D_1-dən D_2-yə yerdəyişməsinə səbəb olacaq. Öz növbəsində daha böyük tələb dondurmanın tarazlıq qiymətini 5 laridən 7 lariyə qədər yüksəldəcək. Yeni, daha yüksək tarazlıq qiyməti ilə istehlakçılar tərəfindən tələb olunan miqdar ilə istehsalçıların təklif etdiyi miqdar yenidən tarazlaşdırılacaq. Qeyd: tələbin artması (bütün tələb əyrisindəki yerdəyişmə) təklif olunan miqdarın 15 mindən

20 minə qədər artması - cari təklif əyrisi boyunca hərəkət ilə nəticələnəcək.

İstehlakçı gəlirlərindəki azalma və ya dondurulmuş yoqurt qiymətlərinin düşməsi isə tam əks təsir göstərəcək. Bu dəyişikliklər dondurmaya olan tələbi azaldacaq (tələb əyrisini sola sürüşdürəcək), qiyməti aşağı salacaq və mübadilə olunan tarazlıq miqdarını azaldacaq.

Video:
"Qiymətlərin şişirdilməsi" pisdir?

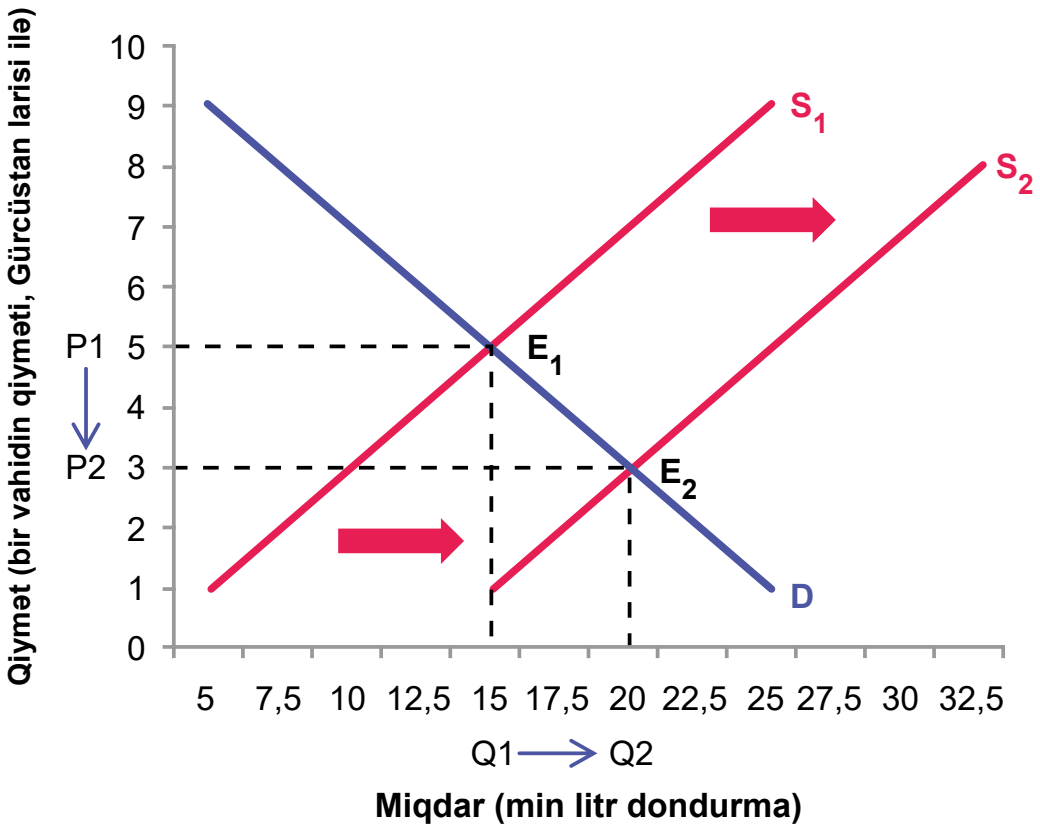
İndi isə bazarın təklif tərəfinə nəzər salaq. Təklif edilən malın hər vahidinə düşən xərcə təsir edən amillərdəki dəyişikliklər bütün təklif əyrisinin yerdəyişməsinə səbəb olacaq. Məsələn, texnologiyanın təkmilləşdirilməsi və ya malı istehsal etmək üçün istifadə olunan resursların qiymətlərinin ucuzlaşması və yaxud istehsalçılara ayrılan subsidiyalar təklifi artıracaq, yəni bütün təklif əyrisinin sağa doğru hərəkət etməsinə səbəb olacaq. Bunun əksinə, məhsulun istehsalını bahalaşdıran dəyişikliklər - məsələn, məhsulu istehsal etmək üçün istifadə olunan materialların qiymətlərinin artması və ya istehsalçılara tətbiq olunan vergi dərəcələrinin yüksəldilməsi təklifi azaldacaq, yəni təklif əyrisinin sola hərəkət etməsinə səbəb olacaq.

Fərz edək ki, dondurma istehsalında istifadə olunan qaymağın və südün qiymətlərində azalma var. Resurs qiymətlərindəki bu azalma dondurma təklifi və bazar qiymətinə necə təsir edəcək? Əgər sizin cavabınız təklifin artacağı və bazar qiymətinin aşağı düşəcəyidirsə, siz haqlısınız. 4-cü diaqram bu məqamı tələb və təklif müstəvisində izah edir. Qaymağın və südün qiymətinin aşağı düşməsi dondurma istehsalının bir vahidinə düşən xərci azaldacaq və təklif əyrisinin sağa (S_1-dən S_2-yə) yerdəyişməsinə səbəb olacaq. Nəticədə dondurmanın tarazlıq qiyməti 5 laridən 3 lariyə enəcək. Bu yeni və daha ucuz qiymətdə tələb olunan miqdar artacaq və bir daha yenidən 20 min litrdə təklif edilən miqdarla bərabərləşəcək. Qeyd: Təklifdəki artım (bütün əyridəki

yerdəyişmə) dondurmanın qiymətini endirdi və tələb olunan miqdarı artırdı - mövcud tələb əyrisi boyunca hərəkət baş verdi.

Bəs əgər dondurma istehsalının maya dəyərinin artmasına səbəb olan dəyişikliklər baş versəydi — məsələn, inqrediyentlərin qiymətinin artması? Bu halda nəticələr nəticə sadəcə olaraq əksinə olardı: təklifdə azalma, yəni sola yerdəyişmə, dondurma qiymətlərinin artması və mübadilə həcminin azalması.

Şəkil 4: Tələbin azalması qiymətin aşağı düşməsinə səbəb olur



Burada qeyd olunan bazar tənzimləmələri dərhal baş vermir. Həm

istehlakçıların, həm də istehsalçıların yeni şərtlərə tam uyğunlaşması müəyyən vaxt alır. Əslində, təsvir etdiyimiz uyğunlaşma prosesi daima dəyişən dünyada durmadan dəyişir.

Texnoloji tərəqqi tələb və təklifdəki dəyişikliklərə cavab verən dinamizm və qiymət tənzimləmələrini daha da nəzərəçarpan edir. Bu yaxınlarda "Uber" və ya "Yandex" xidmətlərindən istifadə etmisinizmi? Bu səfərin qiyməti dəqiqədən asılı olaraq dəyişə bilər. Yağışlı bir gündə daha çox insan piyada gəzməməyə qərar verir (tələb artır) və daha çox sürücü evdə qalır (təklif azalır), buna görə də qiymətlər yüksəlir.

Tələb və təklifdəki dəyişikliklərin təsiri və bu əyrilərdəki dəyişikliklərin arxasında duran amillər bazar prosesini başa düşmək üçün mühüm rol oynayır. Tələb və təklif təhlili bu kitab boyunca təkrar-təkrar istifadə ediləcək.

Video:

"Hudsaker Əlaltısı" filminin iqtisadiyyatı

ELEMENT 1.7

7. Mənfəət məhsuldarlığın göstəricisidir

> *“Mənfəət idarəetmənin lazımi məqsədi və hədəfi deyil – o, bütün lazımi məqsəd və hədəfləri mümkün edən vasitədir.”*
>
> **— Devid Pakard**

Video:
İqtisadi mənfəət və xərclər

Biznes subyektləri təbii resursları, işçi qüvvəsini, kapitalı (dəzgahları, alətləri və digər istehsal vasitələrini) və sahibkarlıq bacarığını satın alırlar (və ya icarəyə götürürlər). Bu istehsal resursları daha sonra istehlakçılara satılan mal və xidmətlərə çevrilir. Bazar iqtisadiyyatında istehsalçılar resursları alternativ istifadələrdən cəlb etməlidirlər, çünki resurs sahibləri onları yalnız başqa yerdə qazana biləcəkləri gəlirə bərabər və ya ondan yüksək qiymət qarşılığında təqdim edəcəklər. Resursları digər mümkün istifadə məqsədlərindən cəlb etmək üçün tələb olunan ödənişlər istehsalçının bir mal və ya xidmət təqdim etməsinin alternativ xərci hesab olunur.

Video:
Bir dəqiqədə izah olunan səlahiyyət ötürülməsi

İstehsalın alternativ xərci ilə biznes firmalarının standart mühasibatlıqda

xərclərin ölçülməsi arasında əhəmiyyətli fərq var. Mühasiblər əsas diqqəti firmanın xalis gəlirinin hesablanmasına yönəldirlər ki, bu iqtisadi **mənfəətdən**(?) azacıq fərqlənir, belə ki burada firmaya məxsus olan aktivlərin alternativ xərci hesaba qatılmır. İqtisadçılar aktivlərin alternativ yollarla istifadə oluna biləcəyi faktını nəzərə alırlar. Mühasiblər, həmçinin, sahibkarların ödədikləri maaşdan əlavə bizneslərinə sərf etdikləri vaxt və əməyin dəyərini də nəzərə almırlar. Mühasiblər bu alternativ xərcləri nəzərə almasalar da, iqtisadçılar nəzərə alırlar.(7) Məsələn, məhəllədəki qəssab dükanını bağlayıb, onu başqa bir mağazaya icarəyə verə bilər. O, həmçinin yerli supermarketdə işə düzələ bilər. Bunların hər ikisi qəssab olaraq qalmağın real xərcləridir. Nəticədə firmanın xalis gəliri iqtisadçının hesabladığı mənfəətdən çox olacaq. Bu alternativ xərcləri qarşılanmadığı halda, mənfəət nəticədə azalacaq və resurslar digər istehsal fəaliyyətlərinə yönəldiləcək.

Bir firmanın mənfəəti aşağıdakı qaydada hesablana bilər:

Mənfəət = Məcmu Gəlir − Məcmu Xərc

Firmanın məcmu gəliri satılan bütün malların satış qiyməti (P) ilə satılan bütün malların miqdarının (Q) hasilidir. Mənfəət əldə etmək üçün firmanın öz məhsulunun satışından əldə etdiyi gəlir həmin məhsulu hazırlamaq üçün tələb olunan resursların alternativ xərclərindən daha çox olmalıdır. Beləliklə, firmalar yalnız istehlakçıların məhsula verdiyi dəyərin o məhsulun istehsalı üçün tələb olunan resursların xərcindən daha çox olduğu təqdirdə mənfəət əldə edəcək.

İstehlakçılar bir malı yalnız o zaman alacaqlar ki, bu malın onlar üçün dəyəri bu malın qiymətinə bərabər və ya daha çox olsun. İstehlakçılar malı almaq üçün istehsal xərclərindən daha çox pul ödəməyə hazırdırlarsa, onda istehsalçının resursları onların alternativ istifadəsindən uzaqlaşdırmaq qərarı qazanclı qərar olacaq. Mənfəət, resursları daha yüksək dəyəri olan bir şeyə çevirməyin mükafatıdır. Biznes qərarları qəbul edənlər həmişə mənfəət gətirən mal və xidmətlərin istehsalını həyata keçirmək istəyəcəklər. Lakin işlər hər zaman gözlənilən nəticəni vermir. Bəzən şirkətlər öz məhsullarını onların

xərclərini ödəyəcək qiymətlərə sata bilmir. Mal və ya xidmətlərin istehsalına sərf edilən resursların alternativ xərcləri satışdan əldə edilən gəlirdən çox olduqda **zərərlər**(?) meydana gəlir. Zərərlər, istehlakçıların mal və ya xidmətlərin istehsalı üçün sərf edilən resursların xərcləri ilə müqayisədə daha az dəyər verdiyi mal və xidmətləri istehsal edən müəssisələrə tətbiq olunan cərimədir. Zərərlər resursların başqa şey istehsal etməklə daha səmərəli istifadə edilə biləcəyini göstərir.

Fərz edək ki, Bolqarıstanda (Bolqarıstanın valyutası levdir, BGN) köynək istehsalçısı ayda min köynək istehsal etmək və satmaq üçün bir binanı və lazımi avadanlığı icarəyə götürmək, habelə istehsala lazım olan işçi qüvvəsini, parça, düymələri və digər materialları almaq üçün ayda 20000 Bolqarıstan levi sərf edir. İstehsalçı min köynəyin hər birini 22 BGN qiymətinə satarsa, aylıq gəlir olaraq 22000 BGN təşkil edəcək. Mənfəət isə 2000 BGN olacaq. Bununla da, firma sərvət yaratmış olur. İstehlakçıların məhsulun istehsal xərclərindən daha çox pul ödəməyə hazır olması göstərir ki, onlar köynəklərə istehsal üçün lazım olan resurslardan daha çox dəyər verirlər. İstehsalçının mənfəəti resursları daha yüksək qiymətləndirilən məhsula çevirərək onların dəyərini artırmağın mükafatıdır.

Digər tərəfdən, köynəklərə tələb azalsa və onların hər birini yalnız 17 BGN qiymətinə satmaq mümkün olsa, istehsalçı 17000 BGN gəlir əldə edərək, ayda 3000 BGN zərər edəcək. Bu zərər ona görə baş verdi ki, istehsalçının fəaliyyəti istifadə edilən resursların dəyərini azaltdı. Son məhsul olan bu köynəklərin istehlakçılar üçün dəyəri, həmin köynəklərin istehsalına sərf olunan resurslarla istehsal oluna biləcək başqa şeylərin dəyərindən aşağıdır. Biz demirik ki, istehlakçılar köynək hazırlamaq üçün istifadə olunan resursların başqa bir məhsula çevrildiyi təqdirdə daha dəyərli olacağını şüurlu şəkildə başa düşürlər. Bununla belə, onların məcmu halında seçimləri və ödəməyə hazır olduqları qiymətlər firmaya dəyərli məlumatlar verir və zərərləri azaltmaq üçün tədbirlər görmək üçün bir təşviq yaradır. Yuxarıdakı nümunədə köynəklərinin gözlənilməz dərəcədə aşağı qiyməti firmanı müəyyən mənada

“təəccübləndirdi”. Bu səbəbdən istehsalçılar adətən məhsullarına olan tələbi qabaqcadan görməyə çalışaraq xeyli vəsait və əmək sərf edirlər və bununla da həm iqtisadçılar, həm də dərzilər üçün çoxlu iş imkanları yaradırlar.

Bazar iqtisadiyyatında zərər və biznes uğursuzluqları məsələn, maya dəyərindən aşağı qiymətə satılan köynəklərin istehsalı kimi səmərəsiz fəaliyyətlərin dayandırılmasına səbəb olur. Zərər və biznes uğursuzluqları resursları daha yüksək qiymətləndirilən digər malların istehsalına yönəldəcək. Beləliklə, uğursuzluqlar əksər hallarda sahibkarlar, investorlar və işçilər üçün ağrılı olsa da, onların müsbət tərəfi də var. Onlar resursların səmərəsiz istehsaldan azad olaraq daha səmərəli fəaliyyətə yönləndirilməsinə imkan yaradır.

Bir ölkənin resursları - ölkənin torpağı, binaları, işçi qüvvəsi və sahibkarlıq bacarığı ilə dəyərli mal və xidmətlər istehsal edilərsə, həmin ölkənin insanları daha yaxşı yaşayacaq. İstənilən vaxt sonsuz sayda investisiya fəaliyyəti həyata keçirilə bilər. Bu investisiyaların bəziləri istehlakçıların xərclərlə müqayisədə daha yüksək dəyər verdiyi mal və xidmətlərin istehsal edilməsi ilə resurların dəyərini artıracaq. Bütün bunlar iqtisadi tərəqqiyə kömək edəcək. Digər investisiyalar resursların dəyərini və iqtisadi tərəqqinin sürətini azaldacaq. Əlçatan resurslardan maksimum yararlanmaq istəyiriksə, dəyəri artıran layihələr dəstəklənməli, resurslardan səmərəsiz istifadə edən layihələrdən isə imtina edilməlidir. Mənfəət və zərərin etdiyi də məhz budur.

Biz dəyişən zövqlər və texnologiya, natamam məlumat və qeyri-müəyyənliklər dünyasında yaşayırıq. Sahibkarlar gələcəkdə bazar qiymətlərinin və istehsal xərclərinin necə olacağını dəqiq bilə bilməzlər. Onların qərarları gözləntilərə əsaslanır. Bir tələbə olaraq, bu il təhsil və kitab almaq üçün xərclədiyiniz pul oxumaq üçün ayrıldığınız iş yerində qazana biləcəyinizdən qat-qat çox ola bilər. Bunu isə gələcəkdə daha böyük qazanc əldə edəcəyinizi gözlədiyiniz üçün edirsiniz.

Xərçəng xəstəliyinin müalicəsi üçün yeni, inqilabi dərman ideyası olan bir tədqiqatçı (adətən şirkət) ilk satışını etməzdən əvvəl yüz milyonlarla dollar

xərcləyə bilər. Digər tərəfdən, hökumət qiymətləri bu cür "ilkin" xərclərin geri qaytarılmasına imkan verməyəcək şəkildə tənzimləməsə, yeni müalicə üsuluna investisiya ediləcək. Bazar iqtisadiyyatının mükafat–cərimə mexanizmi burada da aydın görünür. Əslində dərman kəşfi məsələsi maraqlıdır. Uğurlu dərman satışı, uğursuz alınan bütün sınaq dərmanlarına yatırılan vəsaiti də kompensasiya etməlidir. Minlərlə dollara satılan bir həb bazara çıxmaq üçün bütün sınaqlardan keçdikdən sonra onun istehsal olunması cəmi bir neçə qəpiyə başa gələ bilər. Bir çox inkişaf etmiş ölkələrdə xaricdən dərman idxalı qadağan edilir, bunun səbəbi onların təhlükəsiz olmaması deyil, onlara daha çox (istehlakçılara açıq şəkildə deyilməsə də) "xarici yardım" formasında yanaşılmasıdır. Bu yolla, həyat xilas edən dərmanlar inkişaf etməkdə olan ölkələrin vətəndaşlarına istehsal qiymətinə yaxın məbləğə satıla bilər, halbuki inkişaf etmiş ölkənin səhiyyə sistemi həmin dərmanların hazırlanma xərclərini qarşılayır.

Sahibkarlar(?) səmərəli şəkildə məhsul istehsal etdikdə və istehlakçıları cəlb edən mal və xidmətləri istehsal xərclərindən yüksək qiymətlərlə düzgün proqnozlaşdırdıqları halda uğur qazanacaqlar. Bunu bacarmayanlar isə inkişaf edə bilməyəcəklər. Sahibkarlıq və biznes sahibi olmaq sinonim anlayışlar deyil. Çox vaxt sahibkarların həmişə şirkət sahibi olduğu düşünülür, lakin bu heç də hər zaman belə deyil. Mülkədarlar, xüsusən də çoxsaylı səhmdarları olan iri korporasiyalar adətən şirkətin strategiyasını və istiqamətini müəyyənləşdirən sahibkarları işə götürürlər. Eyni şəkildə, sahibkarlar biznesin istiqamətini özünün müəyyən etməsinə baxmayaraq adətən maliyyə kapitalını mülkiyyət payları formasında təmin edən investorlar axtarırlar.

Video:
Görünməz əllər: Gəlin sahibkarlıq haqqında danışaq!

Sahibkarlıq adətən yüksək maliyyə riskləri ilə müşayiət olunur. Bəziləri

biznes uğursuzluqlarının bazar prosesini müşayiət edə bilmə faktını tənqid edirlər. Resursları qeyri-səmərəli şəkildə, tələbatın xərcləri qarşılamayacaq səviyyədə olduğu sahələrə yönəldən biznes sahibləri zərərlə, maliyyə çətinlikləri ilə üzləşir və uyğunlaşa bilmədikləri təqdirdə nəhayət fəaliyyətlərini dayandırırlar. Bir anlığa bu özəl müəssisələrin davranışının dövlət müəssisələrinin davranışından nə qədər fərqləndiyini düşünün. daha sonra müzakirə edəcəyimiz kimi, dövlət müəssisələri istehlakçıları (vergi ödəyicilərini) az dəyər verdikləri xidmətləri almağa məcbur edə bilirlər.

Video:
Steve Forbes ilə Nailiyyətlər haqqında – Rut Hendler

Maraqlıdır ki, başlarda uğursuz olan bir çox sahibkar, sonda böyük uğurlar qazanıb. Məsələn, 1985-ci ildə "Apple" şirkətindən ayrıldıqdan sonra Stiv Cobs yeni nəsil şəxsi kompüterlər istehsal edəcəyini düşündüyü "neXT" şirkətini qurdu. "Apple" şirkətinin 1990-cı illərdə ciddi itkilər və səhm qiymətlərinin düşməsi ilə müşayiət olunan üçillik tənəzzülə uğramasından sonra şirkət "neXT"-i satın aldı və 1997-ci ildə Stiv Cobsu geri qaytardı. Qısa müddət sonra o, "Apple" şirkətini yenidən təşkil etdi və iPhone, iPad və bazarda möhtəşəm bir uğur qazanmağa davam edən bir çox digər yenilikçi, yüksək gəlirli məhsul və xidmətləri təqdim etdi.

Video:
Steve Forbes ilə Nailiyyətlər haqqında – J.R. Simplot

Buradan çıxarılan nəticə aydındır: Mənfəətlər biznes investisiyalarını iqtisadi tərəqqiyə təkan verən məhsuldar layihələrə yönləndirir, zərərlər isə resursları məhsuldar olmayan layihələrdən uzaqlaşdırır. Bu, həyati vacib

funksiyadır. Bu funksiyanı yerinə yetirə bilməyən iqtisadiyyatlar demək olar ki, bütün hallarda durğunluq və ya hətta geriləmə yaşayacaq.

Video:

Qiymət sistemi

ELEMENT 1.8

8. “Görünməz əl” ümümi rifahı təşviq edir

> *“Hər bir fərd daim sahib ola biləcəyi kapitalı ən faydalı şəkildə istifadə etmək yolunu tapmaq üçün səy göstərir. Bu halda, insan cəmiyyətin maraqlarını yox, öz marağını düşünür. Lakin bu insanın şəxsi maraqlarını davamlı güdməsi onu təbii və hətta qaçılmaz olaraq cəmiyyət üçün ən faydalı məşğuliyyəti seçməyə istiqamətləndirəcək. O, yalnız öz maraqlarını güdür və bir çox halda olduğu kimi burda da o, gizli bir əl tərəfindən heç əvvəlcədən niyyəti olmayan bir nəticəyə doğru istiqamətləndirilir.”*(8)
>
> **— Adam Smit (1776)**

Video:
Görünməz əl steyki

Şəxsi maraq çox güclü stimuldur. Adam Smitin çox əvvəllər qeyd etdiyi kimi şəxsi maraqlarını güdən insanlar **görünməz əl**(?) tərəfindən istiqamətləndirildikdə, cəmiyyətin və ya ölkənin ümumi firavanlığına töhfə verən fəaliyyətlərlə məşğul olmaq üçün güclü stimullara sahib olacaq. Smitin bəhs etdiyi “görünməz əl” bazar qiymətləri sistemidir. Fərd "yalnız öz maraqlarını güdür" lakin başqalarının məqsədlərinə kömək etmək və digərlərini firavanlığa aparmaq üçün bazar qiymətlərinin "görünməz əli" tərəfindən yönləndirilir.

"Görünməz əl" prinsipini başa düşmək çətin ola bilər. Təbii tendensiya ilə

yaranan inanca görə, nizamlı nəticələr yalnız o zaman əldə edilə bilər ki, kimsə görüləcək işə görə məsuliyyət daşıyır və ya mərkəzləşdirilmiş qurum tərəfindən göstərişlər verilir. Lakin Adam Smit iddia edirdi ki, insanların öz maraqlarını güdməsi cəmiyyətdə nizam yaradır və belə cəmiyyətdə ehtiyacların ödənilməsi, mərkəzləşdirilmiş bir qurum olmadan baş verir. Bu nizamın yaranmasına səbəb odur ki, şəxsi mülkiyyət və mübadilə azadlığı mövcud olduqda, bazar qiymətləri şəxsi maraqları olan insanların fəaliyyətlərini ümumi rifahın təşviqinə yönəldir. Sadəcə bir statistik göstərici - bir malın və ya xidmətin cari bazar qiyməti - alıcı və satıcıları, başqa insanların davranışları və seçimlərini nəzərə alaraq qərar vermək və bu qərarları koordinasiya etmək üçün kifayət edəcək qədər məlumatla təmin edir. Bazar qiymətlərində milyonlarla istehlakçı, istehsalçı və resurs tədarükçülərinin seçimləri əks etdirilir. Bu qiymətlər istehlakçı seçimləri, xərclər və vaxt, məkan və şəraitlərə aid məsələlər barədə məlumatları əks etdirir. Ümumiyyətlə, istənilən kifayət qədər böyük bazarda bu məlumatın həcmi hər hansı bir fərd və ya mərkəzi planlaşdırma qurumunun dərk edə biləcəyindən daha çoxdur.

Yaşadığınız ərazidə yerləşən baqqal dükanlarında niyə həmişə lazımi miqdarda süd, çörək, tərəvəz və digər məhsulların olması barədə heç düşünmüsünüzmü? Bu miqdar hamıya çatacaq qədər çox, lakin rəflərdə qalıb xarab olmayacaq qədər az kəmiyyətdə olur. Necə olur ki, dünyanın müxtəlif yerlərində istehsal edilən soyuducular, avtomobillər və sensor ekranlı planşetlər sizin yerli bazarda istehlakçıların demək olar ki, istədiyi kəmiyyətdə mövcud olur? Əlbəttə ki, burada onların istehsal xərcləri nəzərə alınır. Əgər onlar xərc çəkilmədən istehsal olunsaydı və ya kimsə (çox güman hökumət) onları bizə pulsuz versəydi, hamımız daha çox "istəyərdik"! Təəssüf ki, sevgi və gülüş istisna olmaqla, dəyər verdiyimiz demək olar ki, heç nə pulsuz xərc çəkilmədən istehsal edilə bilməz, buna görə də pulsuz nahar əslində heç vaxt pulsuz başa gəlmir – hər zaman kimsə ödəniş edir. Biznes müəssisələri buna nail olmağın yolunu göstərən texniki təlimat kitabçasını haradan əldə edir? Əlbəttə belə bir təlimat mövcud deyil. Bu tapşırığı bazar qiymətlərinin

"görünməz əl"i yerinə yetirir. Bu "görünməz əl" 1.6-cı elementdə qeyd edildiyi kimi, qiymət siqnalları vasitəsilə öz maraqlarını güdən fərdləri birgə fəaliyyətə sövq edir və onların seçimlərini bir-biri ilə uzlaşdırır.

1974-cü ilin Nobel mükafatı laureatı F. A. Hayek bazar sistemini "möcüzə" adlandırmışdır. Bircə göstərici - hər hansı bir malın qiyməti - kortəbii şəkildə özündə alıcı və satıcıların istədiklərini əldə etmək üçün onları istiqamətləndirən böyük miqdarda məlumatı əhatə edir.[(9)] Bir məhsulun bazar qiyməti, digərlərinin nə etdiyini bilməyən insanlar tərəfindən dünyanın müxtəlif yerlərində qəbul edilən minlərlə, hətta milyonlarla qərarları əks etdirir. Hər bir məhsul və ya xidmət üçün bazar, bütün iştirakçılara həm ehtiyac duyduqları məlumatları, həm də ona uyğun hərəkət etmək üçün stimul verən bir göstərici yaradan virtual bulud şəbəkəsi rolunu oynayır.

Bəşər tarixi boyu heç bir fərd və ya mərkəzi planlaşdırma orqanı milyonlarla istehlakçı və istehsalçının hərəkətlərini bazarların etdiyi şəkildə əlaqələndirmək üçün lazım olan bütün məlumatları əldə etmək və ya nəzərə almaq iqtidarında olmamışdır. Bundan əlavə, bazar qiymətləri bu məlumatları saf formada ehtiva edir. Bazar qiymətləri istehsalçıları və resurs tədarükçülərini istehlakçıların ən çox dəyər verdikləri (xərclərinə nisbətən) malların istehsalına yönəldir. Heç kim fermeri alma yetişdirməyə, inşaat şirkətini evlər tikməyə və ya mebel istehsalçısını stul istehsal etməyə məcbur etməli deyil. Bu və digər məhsulların qiymətləri istehlakçıların bu məhsullara onları istehsal etməyin xərcindən daha çox dəyər verdiklərini göstərdikdə, öz maraqlarını güdən istehsalçılar onları təmin edəcək.

Öz maraqları ilə hərəkət edən istehsalçılar bazar qiymətlərinin istiqamətləndirməsi sayəsində ən səmərəli resurs kombinasiyasını və ən aşağı xərcli istehsal üsullarını tapmağa təşviq olunurlar. Aşağı xərclər daha yüksək mənfəət mənasına gəldiyindən, hər bir istehsalçı xərcləri azaltmağa və keyfiyyəti artırmağa çalışır. Əslində onları belə davranmağa məcbur edən rəqabətdir. Müasir iqtisadiyyatda bazar qiymətlərinin istiqamət verdiyi şəxsi maraqlardan irəli gələn əməkdaşlıq həqiqətən heyrətamizdir. Növbəti dəfə

ləzzətli bir şam yeməyi hazırlayarkən, bunu mümkün etməyə kömək edən bütün insanları xatırlayın. Çətin ki, onların hər hansı birini — traktor istehsalçısından tutmuş fermerə, yük maşını sürücüsündən baqqala qədər — sizin minimal xərclə dadlı yemək yeməyiniz motivasiya etsin. Bununla belə, bazar qiymətləri onların maraqlarını sizin maraqlarınızla uzlaşdırır. Ən keyfiyyətli mal ətini və ya hindtoyuğunu yetişdirən fermerlər daha yüksək qazanc əldə edir. Yük avtomobili sürücüləri və ərzaq satıcıları məhsullarını təravətli və keyfiyyətli şəkildə alıcıya çatdırdıqları təqdirdə daha çox qazanırlar və bütün bunları ən aşağı xərclə etməyə çalışırlar. Əksəriyyətini heç vaxt görməyəcəyimiz on minlərlə insan hər birimizin ayrı-ayrılıqda özümüz üçün istehsal edə biləcəyindən qat-qat daha çox məhsulu istehlak etməyimizə imkan yaratmaq üçün töhfə verirlər.

Üstəlik "görünməz əl" o qədər səssiz və avtomatik işləyir ki, nizam, əməkdaşlıq və geniş diapazondakı mal və xidmətlərin mövcudluğu əksərən təbii hal olaraq qəbul edilir. Kifayət qiymətləndirilməməsinə baxmayaraq, şəxsi maraqlar və "görünməz əl"in kombinasiyası iqtisadi tərəqqi üçün güclü qüvvədir.

Video:

Görünməz əl

ELEMENT 1.9

9. Gözlənilməz nəticələrə hazır olun

> *“İqtisadiyyat, təhsil və ya tibb sahəsində seçim etdikdə və yaxud siyasət müəyyənləşdirdikdə, xüsusilə çalışqan, ağıllı və uzunmüddətli düşüncəni dəstəkləyən insanların seçimi cəmiyyətə ən yaxşı şəkildə kömək edir.”*
>
> **— Bill Qeyts**

1946-cı ildə məşhur iqtisadi jurnalist Henri Hazlitt *"Bir dərsdə iqtisadiyyat" adlı bir kitab yazdı*. Fransız iqtisadçı Frederik Bastiatın 1850-ci ildə yazdığı esse əsasında yaradılan "iqtisadiyyat əlifbası", bəlkə də iqtisadiyyat mövzusunda ən çox satılan elmi traktatdır.

Kitab gənc bir oğlanın atdığı topun bir dükanın pəncərəsini sındırması hekayəsi ilə başlayır. Nəticədə dükançı pəncərəni düzəltmək üçün şüşə ustası çağırır. Bu hadisəni müşahidə edən bəzi insanlar aşkar görünən məşğulluğu qeyd edərək pəncərənin sınmasını yaxşı bir hadisə kimi təqdim edirlər. Belə ki, bu hadisə şüşəsalan üçün iş yeri yaratmışdı. Lakin, Hazlittin vurğuladığı kimi, bu uzaqgörən düşüncə deyil, ona görə ki, burada **ikinci dərəcəli təsirlər**(?) nəzərə alınmır.

Mağaza sahibi pəncərəni təmir etdirməyə pul sərf etməsəydi, bu pulu başqa şeylərə, bəlkə də bir cüt ayaqqabı, yeni paltar və ya oxşar şeylərə xərcləyərdi. Pəncərə sındırılmasaydı qeyd edilən digər istehsal sahələrində məşğulluq artacaqdı. Cəmiyyət həm sındırılmamış pəncərəyə, həm də dükan sahibinin alacağı əşyalara sahib olardı. İkinci dərəcəli təsirlər nəzərə alındıqda, daşqınlar, qasırğalar və istehsal əleyhinə siyasətlər kimi destruktiv fəaliyyətlərin cəmiyyətə zərər verdiyi aydınlaşdır. Onlar malların

mövcudluğunu azaldır və xalis məşğulluğu artıra bilmir: Bir sahədə yaradılan iş imkanları digər sahələrdəki iş imkanlarının qarşısını alır. Destruktiv fəaliyyətlərin məşğulluq yaratması və iqtisadiyyat üçün faydalı olması düşüncəsi indi “sındırılmış pəncərə yanılması” kimi təqdim edilir. Bu mövzu 1-11-ci bölmələrdə ətraflı şəkildə müzakirə ediləcək.

Video:
Bastiatın sındırılmış pəncərə səfsətəsi

Hazlittin "bir dərs"inin məğzi o idi ki, iqtisadi təklifi təhlil edərkən bir şəxs:

> *“. . . yalnız dərhal baş verən nəticələri deyil, uzunmüddətli nəticələri, yalnız ilkin nəticələri deyil, ikinci dərəcəli nəticələri, habelə yalnız bəzi xüsusi qruplara təsirləri deyil, hər kəsə olan təsirləri nəzərə almalıdır.”*(10)

Hazlitt iddia edirdi ki, bu gün həyata keçirilən siyasətin gələcək nəticələrini nəzərə almamaq iqtisadi qərarların qəbul edilməsində yol verilən ən çox yayılmış səhvdir. O, 1930-cu illərdəki Böyük Böhran dövründə iqtisadiyyat haqqında çox yazırdı. O, xüsusilə siyasətdə dövlət proqramlarının qısamüddətli faydalarının vurğulanmasını, uzunmüddətli və adətən nəzərdə tutulmayan nəticələrin isə nəzərə alınmaması tendensiyasını vurğulayırdı.

Video:
Gözlənilməyən Nəticələrdə Böyük Anlar (Cild.2)

İkinci dərəcəli təsirlərin potensial əhəmiyyətini göstərən üç nümunəni

nəzərdən keçirək. Benzin istehlakını azaltmaq üçün müxtəlif ölkələrin hökumətləri daha çox çəki və daha güclü mühərrikləri olan avtomobillərə daha yüksək aksiz vergiləri tətbiq edərək avtomobillərin daha qənaətli olmasını tələb edirlər. Bu tənzimləmə məntiqli siyasətdirmi? Bəlkə də məntiqlidir, lakin siyasətin ümumi təsirini qiymətləndirərkən ikinci dərəcəli təsirlər nəzərə alınmalıdır.

Tələb olunan yanacaq səmərəliliyinə nail olmaq üçün avtomobil istehsalçıları avtomobillərin ölçülərini və çəkisini azaldaraq onları qəzaya daha davamlı vəziyyətə gətirdilər. Nəticədə, əvvəlkinə nisbətən daha çox ölümlə nəticələnən yol nəqliyyat hadisələrinin sayı artdı. Bundan başqa, avtomobillər və yüngül yük maşınları üçün yüksək yürüş standartları nəticəsində səyahətlər daha ucuz başa gəldiyindən, insanların avtomobil sürmək meyli əvvəlkinə nisbətən artdı. Bu isə nəqliyyat sıxlığını artırdı və benzin istehlakında proqnozlaşdırıldığından daha kiçik azalmaya səbəb oldu. İkinci dərəcəli təsirlər nəzərə alındıqda, yanacaq səmərəliliyi üzrə tətbiq edilən tənzimləmələr onların tərəfdarlarının proqnozlaşdırdığından daha az faydalıdır. Onlar hətta əks nəticə verə bilərlər.

Ticarət məhdudiyyətlərinin, məsələn, tariflərin və **idxal kvotalarının**(?) tərəfdarları adətən iddia edirlər ki, bu tədbirlər məşğulluğu artırır. Bu, beynəlxalq rəqabətdən qorunan sənaye sahələrində müəyyən qədər doğru ola bilər. Lakin istehlakçı davranışına və digər sənaye sahələrinə təsir edən ikinci dərəcəli nəticələr nəzərə alındıqda, bu məhdudiyyətlərin ümumi məşğulluğu artırdığı fikrinə ciddi şəkildə şübhə ilə yanaşmaq lazım gəlir.

1962-ci ildə qəbul edilmiş Avropa Birliyinin Vahid Kənd Təsərrüfatı Siyasəti (VKTS) xaricdə istehsal edilmiş kənd təsərrüfatı məhsullarının satışını müəyyən edilmiş kvota və tariflərlə məhdudlaşdırır. VKTS siyasətinin məqsədləri arasında fermerləri dəstəkləmək, kənd təsərrüfatı məhsuldarlığını artırmaq və stabil, münasib qiymətli ərzaq təchizatını təmin etmək kimi məqsədlər yer alır. Şübhəsiz ki, bu siyasət nəticəsində kənd təsərrüfatı sektoru əvvəlkindən daha böyük olur. Amma bəs ikinci dərəcəli təsirlər barədə nə

demək olar? Onlar da nəzərə alınmalı deyilmi?

Aİ büdcəsindən VKTS proqramına ayrılan 386,6 milyard avro (2021–2027-ci illər üçün) yalnız kənd təsərrüfatı sektoruna deyil, digər sahələrə də təsir göstərir. Bu, Avropadakı ictimai mallarla əlaqəli digər fəaliyyətlərə potensial ayırmaları azaldır və Aİ büdcəsindən ayrılmış vəsaitlərin çeşidli məqsədlərlə istifadəsinə mane olur. Eyni zamanda, sərhəd müdafiə tədbirləri yerli kənd təsərrüfatı məhsullarının qiymətlərini rəqabətli səviyyədən yuxarıda saxlayır. Bu məhdudiyyətlərin tərəfdarları iddia edirlər ki, VKTS proqramı Aİ-nin kənd təsərrüfatı və qida sektorlarının 8%-ə qədər yüksək səviyyədə saxlanmasına şərait yaradır. Nəticə etibarilə, Aİ-dəki istehlakçılar kənd təsərrüfatı məhsulları üçün daha çox pul xərcləyirlər. Ayrı-ayrı ailələr qida üçün iki dəfə ödəməli olurlar. Onlar, mağazalardakı qiymətlərin artmasına səbəb olan, kənd təsərrüfatı sektorundakı proteksionist yanaşma səbəbindən daha yüksək qiymətlər ödəyirlər. Bundan əlavə, onlar kənd təsərrüfatı sektorunu dəstəkləyən subsidiyalara vergilər vasitəsilə töhfə verirlər. Üstəlik, VKTS dolayı yolla kənd təsərrüfatı məhsullarının emalı yolu ilə qida istehsalı ilə məşğul olan digər firmalara təsir göstərir. Xarici istehsalçılar Aİ bazarında daha az kənd təsərrüfatı məhsulu satdıqları üçün Aİ-dən ixrac olunan malları almaq üçün daha az alıcılıq qabiliyyətinə sahibdirlər. Bu isə öz növbəsində Aİ-də məşğulluğun azalmasına səbəb olur.

Aİ-nin Vahid Kənd Təsərrüfatı Siyasəti kimi ticarət məhdudiyyətlərinin ikinci dərəcəli təsirləri nəzərə alındıqda, Aİ-də məşğulluğun artacağını gözləmək üçün heç bir əsas qalmır. İmtiyazlı sahələrdə iş yerlərinin sayı arta bilər, lakin digər sektorlarda məşğulluq səviyyəsi azalacaq. Ticarət məhdudiyyətləri məşğulluğun səviyyəsinin artmasına deyil, yenidən bölüşdürülməsinə səbəb olur. Aydındır ki, siyasəti qiymətləndirərkən ikinci dərəcəli təsirlərin əsaslı şəkildə nəzərə alınması iqtisadi düşüncə tərzinin vacib bir hissəsidir.

İkinci dərəcəli təsirlər yalnız siyasi qərarların qəbul edilməsi problem yaratmır. Onlar, həmçinin fərdlər üçün gözlənilməz nəticələrə də səbəb ola

bilər. Qərbi Virciniyada birinci sinif müəlliminin təcrübəsi bu məqamı təsvir edir. Onun şagirdləri tez-tez karandaşlarını itirirdilər, buna görə də müəllim düşündü ki, hər karandaş kötüyünə görə şagirdlərə 10 sent ödəsə, şagirdlər karandaşlarını sonuna qədər işlətməyə təşviq ediləcək. Lakin təəssüf ki, nəticədə şagirdlər karandaş yonanın qarşısında uzun növbələr yaratmağa başladılar və mümkün qədər tez karandaş kötükləri hazırlayaraq müəllimin verdiyi pulu qazanmağa çalışdılar. İki iqtisadçı tərəfindən aparılan məşhur bir təcrübədə İsraildəki bir uşaq bağçasında uşaqlarını gec götürən valideynlərə cərimə tətbiq edildikdə nə baş verdiyi araşdırılır. Bu cür gecikməyə görə valideynlərin keçirdikləri utanc hissi kiçik cərimə məbləği ilə əvəz edildikdən sonra valideynlərin gecikmə faizi əhəmiyyətli dərəcədə artdı. Bütün bu sübutlara baxmayaraq, 2024-cü ilin əvvəlində Koloradoda bir məktəb elan etdi ki, 1–10 dəqiqə gecikən valideynlər 10 dollar, 10 dəqiqədən çox gecikənlər isə 35 dollar cərimə ödəyəcəklər. Həmin məhəllədə yol nəqliyyat hadisələrinin artacağını təxmin etmək üçün iqtisadiyyat dahisi olmağa ehtiyac yoxdur! Gözlənilməz nəticələrə hazır olmaq hər zaman ağlabatan addımdır!

Oxu:

Frederik Bastiat tərəfindən "Görünən və görünməyən"

ELEMENT 1.10

10. Dəyər gəlir və sərvət yaradır

"Tərəqqiyə nail olmağın sirri işə başlamaqdır."

— Mark Tven

İnsanlar bir çox cəhətlərinə — istehsal qabiliyyətlərinə, ixtisaslaşmış bacarıqlarına, peşə seçimlərinə, işə münasibətlərinə və riskə etmə istəklərinə görə bir-birindən fərqlənirlər. Bu fərqlər insanların gəlirlərinə təsir göstərir, çünki həmin fərqlər başqalarına cəlbedici qiymət və əməkhaqqı qarşılığında təklif edə bildikləri mal və xidmətlərin dəyərini müəyyənləşdirir.

Bazar iqtisadiyyatında sərfəli olan şey başqaları üçün yüksək dəyərə malik olan mallar istehsal etmək, bacarıqlar qazanmaq və fəaliyyət göstərməkdən ibarətdir. Burada mənəvi bir əlaqə var: Əgər çox gəlir qazanmaq istəyirsinizsə, başqalarına onların xərci ilə müqayisədə yüksək dəyərə malik mal və xidmətlər təqdim etməyin yolunu öyrənin. Hətta çox gəlir əldə etmək məqsədiniz olmadan dünyaya faydalı olmaq istəyirsinizsə, iqtisadi düşüncə tərzindən istifadə edin ki, mövcud resurslar və imkanlar arasında ən mənalı xeyriyyə, sosial və qeyri-kommersiya fəaliyyətlərini seçə biləsiniz. Bütün hallarda, mövcud resurslar haqqında məlumat toplayın və ən az xərclə dəyər verilən məhsulu və ya xidməti təmin edərək maksimum fayda əldə etməyə kömək edəcək seçimlər etmək üçün alternativ xərcləri nəzərdən keçirin. Əgər başqalarına onların dəyərləndirdiyi şəkildə fayda verməyi bacarmasanız və ya istəməsəniz, gəliriniz də az olacaq.

Başqalarına kömək etmək ilə gəlir əldə etmək arasındakı bu birbaşa əlaqə, başqalarına dəyərli mal və xidmətlər təqdim üçün hər birimizi bacarıqlar

və vərdişlər qazanmağa təşviq edir. Universitet tələbələri həkim, müəllim, mühasib və ya mühəndis olmaq üçün saatlarla dərs oxuyur, stress keçirir və maliyyə xərcləri çəkirlər. Digərləri isə elektrik mühəndisi, texniki baxış mütəxəssisi və ya veb-sayt dizayneri olmaq üçün təlimlərdə iştirak edir, sertifikat əldə edir və təcrübə qazanırlar. Başqaları isə sərmayə qoyaraq öz bizneslərini qururlar. Bəs insanlar bunları niyə edirlər? Onlar necə sağ qalır və inkişaf edirlər?

Bəzi insanlar hesab edirlər ki, yüksək gəlirli şəxslər mütləq başqalarını istismar edirlər. Lakin bazar şəraitində yüksək gəlir qazanan insanlar adətən bunu istehlakçılara onların yüksək dəyərləndirdiyi məhsul və xidmətləri cəlbedici qiymətlərlə təqdim etməklə əldə edirlər. "World Wide Technology" şirkətinin sədri, milyarder Devid Stüardın nümunəsinə nəzər yetirək. O, ABŞ-nin təcrid edilmiş cənub ştatlarından birində, on nəfərlik ailədə anadan olub. Onun atası mexanik, təmizlikçi və tullantı toplayıcısı kimi müxtəlif xidmət işlərində çalışıb. Bu sadə başlanğıc Stüardın həyatına bir çox cəhətdən təsir göstərib. Ali təhsil aldıqdan sonra o, "World Wide Technology" şirkətini quranadək bir sıra işlərdə işləyib. Müxtəlif çətinliklərə və taleyin təzadlarına baxmayaraq, Stüard mövcud kompüter texnologiyalarını müasir tələblərə uyğunlaşdıraraq və informasiya sistemlərini təkmilləşdirərək kommersiya və qeyri-kommersiya təşkilatlarına istehsal xərclərini azaltmaqda, səmərəliliyi artırmaqda, yeni bazarlara çıxmaqda və müştəri təcrübəsini daha münasib qiymətə yaxşılaşdırmaqda kömək etdi.

Milyarder və milyonçu idmançılar, həmçinin incəsənət xadimləri də öz pərəstişkarları və müştəri üçün eyni şeyi ediblər. Onlar gəlirlərini və sərvətlərini ixtisaslaşaraq, bacarıqlarını inkişaf etdirərək və istedadlarını, məhsullarını başqalarına təqdim edərək qazanıblar. Hətta böyük istedada malik olan insanlar belə, bu istedadlarını inkişaf etdirməyə sərmayə qoymaqla gəlirlərini maksimuma çatdırıblar. Rus-ukraynalı xoreoqraf Aleksey Ratmanskidən onun öz istedadını mükəmməlləşdirmək üçün neçə saat sərf etdiyini soruşun. Albaniyalı opera ulduzu Ermonela Yahodan, anadangəlmə

böyük istedada malik olan insanların belə uğur qazanmaq üçün hansı fədakarlıqları etməli olduğunu soruşun.

Böyük uğurlara imza atan insanlar bunu milyonlarla istehlakçıya cəlbedici və məqbul qiymətlərlə məhsullar təqdim etməklə bacarırlar. "Walmart" mağazalar şəbəkəsinin qurucusu, mərhum Sem Uolton iri anbarları səmərəli idarə etməyin və tanınmış markalı məhsulları kiçik şəhərlərdə endirimli qiymətlərlə satmağın yolunu taparaq ABŞ-nin ən varlı insanlarından birinə çevrildi. "Microsoft" şirkətinin həmtəsisçiləri - Bill Qeyts və Pol Allen fərdi kompüterlərin səmərəliliyini və faydalılığını əhəmiyyətli dərəcədə artıran məhsullar hazırlayaraq milyardlarla dollar qazandılar. Stüardın, Uoltonun, Qeytsin və ya Allenin adını heç vaxt eşitməmiş milyardlarla istehlakçı onların sahibkarlıq bacarıqlarından və məhsullarından faydalanıblar. Bu şəxslər ona görə çox pul qazanıblar ki, onlar insanların dəyər verdiyi məhsul və xidmətləri münasib qiymətlərlə təqdim ediblər.

Oxu:

Leonard Red tərəfindən "Mən, karandaş və mənim ailə ağacım"

Video:

Mübadilə sərvəti yaratma

Belə “yaxşı kapitalistlər” barədə nümunələrə keçid iqtisadiyyatlarında da rast gəlinir. Çox güman, Bill Qeyts qədər məşhur olmasalar da, çexiyalı Pavel Baudiş ("Avast"), erməni Hovhannes Avoyan ("PicsArt") və ukraynalı Dmitro Zaporojets ("GitLab") proqram təminatı sənayesində bir neçə milyard dollarlıq şirkətlər yaratmış və zəngin şəxsi sərvətlər qazanmışlar.

Bir çox insan sahibkarlara və onların qazandığı gəlirlərə qarşı mənfi münasibət bəsləyir. Lakin bu baxışı dəyərləndirərkən nəzərə almaq lazımdır ki,

sahibkarların fəaliyyəti iqtisadi inkişafın hərəkətverici qüvvəsidir. Bu gün bizim yaşayış standartlarımız əlli və ya yüz il əvvəl əcdadlarımızın sahib olduğu yaşayış səviyyəsindən xeyli yüksəkdir, çünki sahibkarlar həyat keyfiyyətimizi yaxşılaşdıran yeni məhsullar və daha ucuz istehsal üsulları kəşf etmiş və onları təkmilləşdirmişlər. Daha da önəmlisi, onların qazancı — yəni uğurlu innovativ fəaliyyət nəticəsində əldə edilən mənfəət — istehlakçılar üçün yaratdıqları ümumi faydanın yalnız kiçik bir hissəsini təşkil edir. Yel Universitetinin iqtisadiyyat professoru Uilyam Nordhausun hesablamalarına əsasən, 1948–2001-ci illər[(11)] ərzində sahibkarların qazancı onların innovativ fəaliyyətləri nəticəsində istehlakçılara verilən ümumi faydanın cəmi 2,2 faizini təşkil etmişdir. Nə gözəl "razılaşmadır"! Sahibkarların qazandığı hər 2,20 dollar qarşılığında, digərləri üçün təxminən 97,80 dollar dəyərində əlavə fayda yaradıblar. Bu rəqəmləri nəzərə alaraq, Stüard, Uolton, Qeyts, Allen və milyonlarla digər sahibkarın həyat səviyyəmizə bu qədər güclü təsir göstərməsinə təəccüblənmək mümkün deyil.

ELEMENT 1.11

11. Məhsuldarlıq yüksək yaşayış standartlarının açarıdır

> *“İstehlak bütün istehsal prosesinin yeganə məqsədi və nəticəsidir; istehsalçının maraqlarına isə yalnız istehlakçının maraqlarını təşviq etdiyi müddətdə diqqət yetirilməlidir.”*[(12)]
>
> **— Adam Smit**

Adam Smitin təxminən 250 il əvvəl qeyd etdiyi kimi, istehlak bütün istehsal prosesinin məqsədidir. Lakin istehlak yalnız lüğətdə istehsaldan əvvəl gəlir. İnsanların dəyər verdiyi malların və xidmətlərin istehsalı artmadan gəlir və yaşayış səviyyəsi yüksələ bilməz.

"Tesla" şirkətinin qurucusu və aerokosmik sahədə yenilikçi Elon Mask bu fikri incə bir şəkildə vurğulamışdı: “Əgər heç nə istehsal etməsəniz, heç nə olmayacaq.” Mask "COVID-19" pandemiyası dövründə hökumət tərəfindən paylanan çeklərin itirilmiş istehsalı əvəz edə biləcəyi fikrini tənqid edirdi. Onun dediyi kimi: “Hər kəsə sadəcə çek göndərmək və hər şeyin yaxşı olacağını düşünmək — doğru deyil.” Mask tamamilə haqlıdır. Əgər daha çox mal və xidmət yoxdursa, hökumət çekləri daha çox şey almağa imkan verməyəcək — sadəcə qiymətlərin artmasına səbəb olacaq. 2021 və 2022-ci illərdə məhz bu, baş verdi.

İnsanların dəyər verdiyi daha çox mal və xidmətin istehsalı ilə daha yüksək yaşayış səviyyəsi arasında birbaşa əlaqə var. Eyni zamanda, insanların dəyər verdiyi malların və xidmətlərin məhv edilməsi isə cəmiyyəti daha da pis vəziyyətə salır. Bu həqiqətlər o qədər açıq-aşkardır ki, sanki onları xüsusi

vurğulamağa ehtiyac yoxdur. Lakin bəzən malların məhv edilməsinin cəmiyyətə fayda gətirəcəyi kimi yanlış ideyaya əsaslanan siyasətlər qəbul edilmişdir. 1933-cü ildə ABŞ Konqresi kənd təsərrüfatı məhsullarının təklifini azaltmaq və qiymətlərin düşməsinin qarşısını almaq məqsədilə Kənd Təsərrüfatının Tənzimlənməsi Aktını (KTTA) qəbul etdi. Bu "Yeni Kurs" qanunvericiliyi çərçivəsində federal hökumət fermerlərə pambıq, qarğıdalı, buğda və digər məhsulların bir hissəsini şumlayaraq məhv etmələri üçün pul ödəyirdi. Kartof fermerlərinə isə kartoflarını yeyilməz etmək üçün rənglə boyamağa görə ödəniş edilirdi. Sağlam mal-qara, qoyun və donuzlar bazara çıxarılmaması üçün kütləvi şəkildə kəsilərək basdırılırdı. Təkcə 1933-cü ildə KTTA proqramı çərçivəsində 6 milyon donuz balası öldürülmüşdü. Ali Məhkəmə 1936-cı ildə bu qanunu konstitusiyaya zidd elan etdi, lakin buna qədər milyonlarla dəyərli kənd təsərrüfatı məhsulu amerikalı istehlakçılardan uzaq saxlanılmışdı. Üstəlik, qanunun dəyişdirilmiş formaları əsasında bu gün də hökumətlər bəzi fermerlərə istehsalı məhdudlaşdırmaları üçün ödəniş edir və nəticədə istehlakçılar üçün qiymətlər süni şəkildə artır. Bu siyasətlərdən faydalananların siyasi tələbləri anlaşılan olsa da, belə proqramlar dəyərli resursları məhv edir və qiymətlərin süni şəkildə artmasına səbəb olur. Bu cür siyasətlər ölkəni daha da kasıblaşdırır və aztəminatlı təbəqələrin üzərində əlavə yük qoyur.

ABŞ, fermerləri "dəstəkləmək" üçün vergi ödəyiciləri və istehlakçılar üçün böyük xərclər tətbiq etməklə siyasi təzyiqlərə reaksiya verən yeganə ölkə deyil. Avropa İttifaqının Vahid Kənd Təsərrüfatı Siyasəti (VKTS) Aİ büdcəsinin ən böyük və ən çox mübahisə doğuran hissələrindən biridir (bu mövzu 9-cu elementdə müzakirə edilmişdir).

2009-cu ildə ABŞ-də həyata keçirilmiş "Köhnə Avtomobillər üçün Nağd Pul" proqramı isə siyasətçilərin məhsuldar aktivləri — işlənmiş avtomobilləri məhv etməklə rifahı artırmağa çalışmasının başqa bir nümunəsidir. Bu proqram çərçivəsində avtomobil satışı agentlərinə, yenisi ilə əvəz edilməsi üçün təqdim edilən köhnə avtomobillərin məhv edilməsinə görə 3,500–4,500 ABŞ

dolları ödənilirdi. Satış agentlərindən avtomobil mühərriklərini natrium silikat məhlulu ilə sıradan çıxarmaq, daha sonra avtomobilləri əzərək metal tullantı kimi "avtomobil qəbiristanlığı"na göndərmək tələb olunurdu — beləliklə, gələcəkdə onların hətta ehtiyat hissələrinin istifadəsi də mümkünsüz edilirdi. Proqramın tərəfdarları iddia edirdilər ki, bu siyasət insanları yeni avtomobil almağa təşviq etməklə iqtisadi canlanmanı stimullaşdıracaq, baxmayaraq ki, yeni avtomobillər köhnələrdən daha bahadır. Lakin təklifin azalması nəticəsində işlənmiş avtomobillərin qiymətləri artdı. Nəticədə istehlakçılar həm yeni, həm də işlənmiş avtomobillərə daha çox pul xərcləməli oldular, bu isə qənaətin və ya digər sahələrdə xərclənə biləcək vəsaitin azalması demək idi. Beləliklə, “Köhnə Avtomobillər üçün Nağd Pul” proqramı ümumi tələbi stimullaşdırmaq məqsədinə çatmadı. Əslində isə, təxminən 2 milyard dollar dəyərində 700,000 işlənmiş avtomobil məhv edildiyi halda, vergi ödəyiciləri yeni avtomobil alışlarını subsidiyalaşdırmaq üçün 3 milyard dollar ödədilər. Yeni avtomobil almağa imkanı olanlar subsidiyalardan faydalandığı halda, işlənmiş avtomobillərdən asılı olan aşağı və orta gəlirli insanlar zərər çəkdilər. Təəccüblü deyil ki, proqram başa çatdıqdan sonra yeni avtomobil satışları kəskin şəkildə azaldı.[(13)] Almaniya da oxşar utilizasiya proqramı tətbiq etdi və onun vergi ödəyicilərinə dəyəri 7 milyard dollardan çox — ABŞ-dəkindən iki dəfədən baha başa gəldi.

Oxşar proqramlar bir çox Şərqi Avropa ölkəsində, o cümlədən Rusiyada və Slovakiyada da tətbiq edilmişdir. Rumıniyada 2005–2015-ci illər arasında tətbiq edilən “Rabla” (“dəmir qalığı”) adlanan proqram çərçivəsində yaşı səkkiz ildən çox olan 525,000-dən artıq avtomobil utilizasiya edilmiş və onların sahiblərinə 1,500 avroya qədər dəyəri olan vauçerlər verilmişdi. İnsanlar üçədək köhnə avtomobili təhvil verərək əldə etdikləri bu vauçerləri yeni avtomobil alışında istifadə edə bilərdilər.

Əgər avtomobilləri məhv etmək yaxşı fikirdirsə, niyə hamının hər il öz avtomobilini məhv etməsini tələb etməyək? Bunun nəticəsində baş verəcək bütün yeni avtomobil satışlarını təsəvvür edin. Bütün bunlar sağlam olmayan

iqtisadiyyatdır. Məhsulların qıtlığını süni şəkildə artırmaqla müəyyən istehsalçılara kömək etmək olar, lakin istehlak dəyərinə malik satıla bilən malları məhv etməklə ümumi əhalinin rifahını artırmaq mümkün deyil. Bu tip siyasətlər səmərəsiz və cəmiyyət üçün zərərlidir.

Video:
Professor Steve Horvitz: Hökumət iş yerləri yaradırmı?

Dağıdıcılığın daha incə forması isə hökumət siyasətləri vasitəsilə müxtəlif malların əldə edilməsinin alternativ xərclərinin artırılmasıdır. Dünya Bankının *Detoks İnkişafı 2023* adlı nəşrində göstərilir ki, yanacaq, kənd təsərrüfatı və balıqçılıq sahələrinə verilən qlobal subsidiyalar təmiz hava, torpaq və okeanların deqradasiyasına səbəb olur və insanlara, planetə və iqtisadiyyatlara zərər vurur.(14) Bu nəşrdə təqdim edilən məlumata əsasən, yanacaq, kənd təsərrüfatı və kommersiya balıqçılığı sahələrinə verilən qlobal subsidiyalar 7 trilyon ABŞ dollarını ötür ki, bu da dünya ÜDM-nin təxminən 8%-nə bərabərdir. Bu sahələrdə hökumətlərin birbaşa xərcləri, yəni açıq subsidiyalar, təxminən 1.25 trilyon dollar təşkil edir. Lakin bu xərclərin insanlar və planet üzərindəki daha geniş təsiri — gizli subsidiyalar — hər il 6 trilyon dollardan çox hesablanır. Əlavə olaraq, Dünya əhalisini qidalandıran və bir milyarddan çox insanı işlə təmin edən kənd təsərrüfatı sektoru belə, səmərəsizliyi, bərabərsizliyi və dayanıqsızlığı təşviq edən subsidiyalarla təmin edilir. Subsidiyalar meşə ərazilərinə yaxın yerlərdə əkinçiliyi stimullaşdırmaqla illik qlobal meşə qırılmalarının 14 faizində rol oynayır. Təəssüf ki, bu gizli subsidiyaların yükü əsasən yoxsul təbəqələrin üzərinə düşür. Dünya ölkələri hər il kommersiya balıqçılığına 35.4 milyard dollar (2018-ci ilin məlumatı) subsidiya xərcləyirlər. Bu transferlər minlərlə balıqçılıqdan asılı icmaları subsidiyalaşdırılmış rəqiblərlə rəqabətdə aciz qoyur və uzaq ölkələrdən gələn sənaye balıqçı donanmalarının okean ehtiyatlarını tükətməsi nəticəsində milyonlarla insanın

ərzaq təhlükəsizliyini təhdid altına salır. Balıqçılığın yerli əhali üçün ölüm-dirim məsələsi ola biləcəyi Qərbi Afrika ölkələri daha çox təsirə məruz qalır. 1990-cı illərdən etibarən əsasən Aİ və Çin mənşəli xarici gəmilər bu bölgənin sahillərində sənaye miqyasında balıq ovuna başladıqdan sonra yerli balıqçılar üçün "çörəkpulu" qazanmaq və ya öz ailələrini dolandırmaq mümkünsüz vəziyyətə gəlib.

Siyasətçilər və hökumət subsidiyalarını müdafiə edənlər adətən bu proqramların faydalarını şişirdir və onların yaratdığı "iş yerləri" ilə öyünürlər. Bu isə iqtisadi savadlılığı xüsusilə vacib edir. Əmək məşğulluğu çox vaxt sərvət yaratma vasitəsi kimi təqdim olunur, lakin unutmamalıyıq ki, iqtisadi rifahımızı artıran sadəcə iş yerlərinin çoxluğu deyil, insanların dəyər verdiyi mallar və xidmətlər istehsal edən iş yerləridir. Bu sadə fakt unudulduqda, insanlar yanılaraq, çox vaxt sərvət yaradan deyil, əksinə onu azaldan proqramları dəstəkləməyə başlayırlar.

Süni şəkildə iş yerləri yaratmağa yönəlmiş diqqət olduqca yanıldıcı ola bilər. Artıq 1-9-cu elementdə müzakirə etdiyimiz kimi, böyük fransız iqtisadçısı Frederik Bastiat *"Ce qu'on voit et ce qu'on ne voit pas"* ("Görünən və Görünməyən", 1850) adlı essedə yer alan qırıq pəncərə məsəli ilə bu yanlış düşüncəni aydın şəkildə izah etmişdir:

Nə vaxtsa, yaxşı mağaza sahibi Ceyms Qudfellounun oğlunun ehtiyatsızlıqla pəncərə şüşəsini sındırdığı zaman onun hirslənməsinə şahid olmusunuzmu? Əgər belə bir səhnəyə şahid olsaydınız, şübhəsiz ki, tamaşaçıların hər birinin, hətta otuz nəfərinin bir ağızla, bədbəxt mağaza sahibinə bu dəyişməz təsəlli sözlərini dediyinin şahidi olacaqdınız: "Hər işdə bir xeyir var". Axı hər kəs yaşamalıdır, əgər pəncərələr heç vaxt sındırılmasaydı, bəs şüşəsalanların halı necə olardı?"

Beləliklə, bu cür təsəlli bütöv bir nəzəriyyəni özündə ehtiva edir və təəssüf ki, bu sadə nümunədə olduğu kimi, iqtisadi institutlarımızın böyük hissəsi məhz bu yanlış nəzəriyyə üzərində qurulmuşdur.

Fərz edək ki, pəncərəni təmir altı frank dəyərinə başa gəlir və siz deyirsiniz ki, bu hadisə şüşəsalan işinə altı frank qazanc gətirir, yəni bu hadisə ticarəti altı frank

məbləğində canlandırır. Mən bunu inkar etmirəm — sizin məntiqiniz bu mərhələdə düzgündür. Şüşəçi gəlir, işini görür, altı frank alır, əllərini ovuşdurur və ürəyində o ehtiyatsız uşağa təşəkkür edir. Bütün bunlar işin görünən tərəfidir.

Amma digər tərəfdən, çox vaxt olduğu kimi, siz də pul dövriyyəsini artırdığına və umumilikdə sənayeni canlandırdığına görə pəncərələrin sındırılmasının yaxşı bir şey olduğu nəticəsinə gəlirsinizsə o zaman mən məcburam deyim: "Burada dayanın! Sizin nəzəriyyəniz yalnız görünən məqamlarla məhdudlaşır; görünməyən məqamları isə nəzərə almır."

Heç kim nəzərə almır ki, mağaza sahibi bir şeyə xərclədiyi altı frankı başqa şeyə xərcləmək imkanından məhrum olur. Heç kim nəzərə almır ki, pəncərəni dəyişdirməyə ehtiyac olmasaydı, bəlkə də o, köhnə çəkmələrini dəyişdirər və ya kitabxanasına yeni bir kitab əlavə edərdi. Qısacası, o, bu altı frankı başqa bir faydalı məqsəd üçün istifadə edərdi, lakin bu hadisə onun bunu etməsinin qarşısını aldı.[15]

Bastiat bizim diqqətimizi düzgün şəkildə istehsaldan daha çox sərvətə yönəldir. Artıq mövcud olan dəyərli aktivləri məhv etməklə yeni istehsal üçün tələbat yaratmaq cəmiyyəti daha firavan etməyin effektiv yolu deyil.

Oxu:

Duayt Li tərəfindən "İş yerləri yaratmaq yoxsa sərvət yaratmaq"

Bununla belə, yadda saxlamaq vacibdir ki, məhsulları əvəz etmək üçün məhv etmək arqument deyil. Əgər əşyalar təsadüfən (məsələn, dolu fırtınası nəticəsində) və ya şəxsi mənafe üçün (məsələn, pəncərəni sındıran zinət əşyası oğurlayaraq cəmiyyəti zərərə salan oğrudursa) məhv edilirsə, onda pəncərənin təmiri başqa bir istehsaldan imtina hesabına olsa da ağlabatandır. Bastiatın "qırıq pəncərə yanılması", Ceyms Q. Uilson və Tomas Kellinqin eyni dərəcədə məşhur olan **sınıq pəncərə hipotezindən**(?) tamamilə fərqlidir.[16] Sonuncuya görə, ictimai yerlərdəki nizamsızlıq və baxımsızlıq, sakinlərdə qorxu yaradır və onların həmin ərazinin təhlükəli olduğunu düşünməsinə səbəb olur. İnsanların

ictimai həyatdan bu şəkildə uzaqlaşması əvvəllər cinayətkarları nəzarət altında saxlayan sosial nəzarət mexanizmlərini zəiflədir. Bu proses başladıqdan sonra, öz-özünü qidalandırır. Nizamsızlıq cinayətkarlığa şərait yaradır, cinayətkarlıq isə daha çox nizamsızlığa və yeni cinayətlərə gətirib çıxarır. Bu, iqtisadçıların "mənfi kənar təsir" adlandırdığı hadisəyə aydın bir nümunədir.

ELEMENT 1.12

12. Tərəqqinin çox sayda mənbəyi var

> *“İstənilməyən nəticələr qanunu tarixin yeganə həqiqi qanunudur.”*
>
> **— Niall Ferqyuson**

İqtisadiyyata giriş dərsinin ilk günündə bu kitabın müəllifləri tələbələrə adətən bildirirlər ki, amerikalılar bu gün 1750-ci illə müqayisədə adambaşına təxminən otuz dəfə çox məhsul istehsal edir və qazanırlar. Sonra isə biz tələbələrdən belə bir sual üzərində düşünmələrini xahiş edirik: “Niyə işçilər bu gün iki yarım əsr əvvələ nisbətən daha məhsuldardırlar?” Bu suala necə cavab verəcəyinizi bir anlıq düşünün. Əslində, daha da əvvələ gedə bilərsiniz. İqtisadçılar insan tarixinin başlanğıcına qədər geriyə gedərək həyat səviyyəsini hesablamışlar. Maraqlıdır ki, orta statistik bir insan üçün Tomas Hobbes 1651-ci ildə qələmə aldığı "*Leviafan*" adlı şah əsərində əksər insanların həyatını təəccüblü dərəcədə dəqiq şəkildə "kasıb, xoşagəlməz, qəddar və qısa" kimi təsvir etmişdir.

Dünyada hələ də bərabərsizlik mövcud olsa da, son illərdəki tərəqqi mənzərəni tamamilə dəyişib. Afrikada (dünyanın ən kasıb qitəsində) yeni dünyaya gəlmiş insanın gözlənilən ömür müddəti 1950-ci ildə 37,6 ildə olduğu halda bu gün hətta qiyətə təsir edən HİV epidemiyasına baxmayaraq 68 ildən çoxdur. Dünya Bankının məlumatına görə, hazırda dünyanın əksər kasıb sakinlərinin həm televizoru, həm də mobil telefonu var. BMT-nin Ərzaq və Kənd Təsərrüfatı Təşkilatının məlumatına əsasən 2000–2022-ci illər arasında Mərkəzi Asiyada “qida çatışmazlığı yaşayan” insanların payı 14%-dən 3%-ə enib. Maddi həyat səviyyəsində bu qeyri-adi və davamlı artım “yoxsulluq” anlayışının necə müəyyənləşdirilməli olduğu barədə çoxdan başlayan mübahisəni daha da

aktuallaşdırmışdır. İnsanlar məqbul bir yaşayış səviyyəsinə nail ola bilmədiklərinə görə (cəmiyyət bütövlükdə zənginləşdikcə yüksələ bilər) yoxsul hesab olunmalıdırmı? Yoxsa, gəlirin miqdarının nə qədər böyük olmasından asılı olmayaraq, ölkənin orta gəlirinin müəyyən bir hissəsindən aşağı gəlirə malik olduqlarına görə yoxsuldurlarmı? Bu mübahisənin birmənalı cavabı yoxdur. Bu, iqtisadçıların (və filosofların) **normativ sual**(?) adlandırdığı bir məsələdir. Bəs siz necə düşünürsünüz?

Təkcə ABŞ-də deyil, bütün dünyada bu inanılmaz dəyişikliyin gerçəkləşməsi üçün 18-ci və 19-cu əsrlərdə nə baş vermişdir? Tələbələrimiz demək olar ki, həmişə üç əsas səbəb göstərirlər: Birincisi, bu gün elmi biliklər və texnoloji imkanlar 1750-ci ildə təsəvvür edilə biləcək hər şeydən çox-çox irəlidədir. İkincisi, mürəkkəb dəzgahlar və fabriklər, daha keyfiyyətli yollar və geniş rabitə sistemləri işi həm asanlaşdırır, həm də daha məhsuldar edir. Nəhayət, tələbələr qeyd edirlər ki, 1750-ci ildə fərdlər və ailələr istehlak etdikləri əşyaların əksəriyyətini özləri istehsal edirdilər, halbuki bu gün biz adətən onları bazar vasitəsilə başqalarından satın alırıq.

Əslində, tələbələr əvvəlcədən iqtisadiyyat barədə çox kiçik məlumata malik olmalarına baxmayaraq, onlar insan tərəqqisinin düzgün izahını verirlər. Onlar texnologiyanın, kapitalın (istehsal vasitələrinin), ticarətin və sağlam **iqtisadi institutların**(?) əhəmiyyətini dərk edirlər. Onların cavabları iqtisadiyyatın "sağlam düşüncə elmi" olduğu fikrimizi bir daha təsdiqləyir.

Biz artıq ticarətdən əldə olunan qazanc və transaksiya xərclərinin azalması kimi iqtisadi tərəqqi mənbələrini vurğulamışıq. İqtisadi təhlil daha yüksək gəlir səviyyəsi və həyat standartlarının digər üç əsas mənbəyini müəyyənləşdirir: insanlara və istehsal vasitələrinə qoyulan **investisiyalar**(?), texnoloji irəliləyişlər və iqtisadi təşkilatların təkmilləşməsi. Gəlin bu iqtisadi tərəqqi mənbələrinin hər birini ayrı-ayrılıqda nəzərdən keçirək.

Əvvəla, **fiziki kapitala**(?) (alətlər, avadanlıqlar, binalar kimi) və **insan kapitalına**(?) (işçilərin təhsili, bacarığı, təlimi və təcrübəsi) qoyulan investisiyalar bizim mal və xidmətlər istehsal etmək qabiliyyətimizi artırır.

İşçilər daha yaxşı avadanlıqlardan və texnologiyalardan istifadə etdikdə daha çox məhsul istehsal edə bilərlər. Məsələn, ağac kəsən şəxs əl mişarı əvəzinə motorlu mişardan istifadə etdikdə daha çox iş görə bilər. Eyni şəkildə, nəqliyyat işçisi qatır və arabadan istifadə ilə müqayisədə yük maşını ilə daha çox yük daşıya bilər. Habelə, təcrübəli və yaxşı təlim keçmiş bir mexanik avtomobilinizi ixtisassız bir insana nisbətən daha tez və daha az xərclə təmir edə bilər.

İkincisi, texnologiyadakı irəliləyişlər (beyin gücündən istifadə edərək yeni məhsullar və daha az xərcli istehsal üsullarının kəşfi) iqtisadi tərəqqini sürətləndirir. 1750-ci ildən etibarən buxar mühərriki, daha sonra daxili yanma mühərriki, elektrik və nüvə enerjisi insan və heyvan gücünü əsas enerji mənbəyi kimi əvəz etmişdir. Avtomobillər, avtobuslar, qatarlar və təyyarələr kütləvi nəqliyyat vasitəsi kimi at arabalarını (və piyada səyahəti) əvəz etmişdir. Texnoloji tərəqqi həyat tərzimizi dəyişdirməyə davam edir. Fərdi kompüterlər, mikrodalğalı sobalar, ağıllı cihazlar, istənilən yerdə və vaxtda mövcud olan yayım xidmətləri, ürək baypas əməliyyatları, bud oynağı implantları, kondisionerlər və hətta insan səsi ilə idarə olunan şəxsi köməkçilərin təsirini düşünün. Son altmış il ərzində bu məhsulların meydana çıxması və təkmilləşməsi bizim iş, istirahət və əyləncə tərzimizi köklü şəkildə dəyişdirmişdir. Onlar bizim rifah səviyyəmizi əhəmiyyətli dərəcədə yüksəltmişdir.

Bəzən məlumatsız insanlar iddia edirlər ki, texnoloji tərəqqi zərərlidir, çünki o, “iş yerlərini məhv edir”. Faktlar isə tam əksini göstərir. Bəli, tələb olunan peşələr dəyişəcək və təhsilə sərmayə qoymaq daha vacib olacaq, lakin texnoloji tərəqqinin əsas təsiri vətəndaşlara, daha az işləməklə çox daha yüksək maddi rahatlıqdan zövq almağa imkan yaratmaq olacaq. Son 150 il ərzində inkişaf etmiş ölkələrdə işçilərin ildə işlədikləri orta saat sayı 3000-dən Almaniyada 1400-ə, ABŞ-də isə 1700-ə qədər azalıb. İnkişaf etmiş ölkələrdə 1900-cü ildə gündə 12 saat, həftədə 6 gün işləyən sənaye işçiləri indi gündə 8 saat, həftədə 4 gün işləyirlər. 1900-cü ildə Böyük Britaniyada gənclər arasında orta təhsil müddəti təxminən 5 il idisə, bu gün təxminən 13 ilə yüksəlib. Üstəlik, indi

işçilərə məzuniyyət də verilir. 19-cu əsrin əvvəllərində "ludditlər" adlanan tekstil işçiləri "iş yerlərini qorumaq" üçün fabrikləri yandırır və avtomatik toxuculuq dəzgahlarını qırırdılar. O vaxt 25 dollar ekvivalent qiyməti ilə istehsal edilən parçaların bu gün hər yardı cəmi 1 dollara satıldığını nəzərə alsaq, bu gün kim o dövrün həmin işlərini görmək istəyərdi?

İnvestisiyalar və texnologiyadakı inkişaf sadəcə olaraq öz-özünə baş vermir. Onlar insan kapitalına qoyulan investisiyalardan asılıdır. Eyni zamanda, onlar riskə girərək mənfəət qazanmaq ümidi ilə hərəkət edən sahibkarların fəaliyyətini əks etdirir. Heç kim növbəti innovativ sıçrayışın nə olacağını və ya hansı istehsal üsullarının xərcləri azaldacağını əvvəlcədən bilmir. Üstəlik, sahibkarlar çox vaxt gözlənilməz yerlərdə meydana çıxırlar. Buna görə də iqtisadi tərəqqi müxtəlif təbəqələrdən olan insanların öz ideyalarını sınaqdan keçirə bildiyi bir sistemdən asılıdır. Bu isə həm resursların israfını, həm də mənfi nəticə verən layihələrin həyata keçirilməsini qarşısını alır.

Bu tərəqqinin baş verməsi üçün bazarlar fərdlərin öz innovativ ideyalarını sınamaq azadlığına malik olacaq şəkildə açıq olmalıdır. Yeni məhsul, proses və ya texnologiya təqdim edən bir sahibkar layihəni maliyyələşdirmək və davam etdirmək üçün kifayət qədər investor dəstəyi cəlb etməlidir. Lakin innovativ məhsullar həm də istehlakçıların "reallıq yoxlamasından" keçməlidir: istehlakçılar sahibkarın bazara çıxardığı məhsulu, onun istehsal xərclərini ödəyəcək qədər dəyərləndirirlərmi? Rəqabətli bazar şəraitində istehlakçılar hakimlərə və münsiflərə çevrilirlər. Əgər istehlakçılar yenilikçi məhsulu kifayət qədər dəyərli hesab etmirlərsə, sahibkar istehsalı dayandırmalı və başqa fəaliyyətlərə yönəlməlidir. Əks halda, davamlı zərərlər və nəhayət, müflislik qaçılmaz olacaq.

Üçüncüsü, iqtisadi təşkilatlanmanın təkmilləşdirilməsi iqtisadi böyüməni təşviq edir. "İqtisadi təşkilatlanma" dedikdə biz insanların fəaliyyətini təşkil edən sistemləri və onların fəaliyyət göstərdiyi qaydaları — çox vaxt diqqətdən kənarda qalan amilləri nəzərdə tuturuq. İnsanlar ticarətə nə dərəcədə asan qoşula və ya biznes qura bilirlər? Bir ölkənin hüquqi institutları orada yaşayan

sakinlərin ticarət, sərmayə və iqtisadi əməkdaşlıq səviyyəsini böyük ölçüdə müəyyən edir. Ədalətli və obyektiv hüquq sistemi fərdləri və onların mülkiyyətini qoruyur, müqavilələrin ədalətli şəkildə icra edilməsini və mübahisələrin effektiv şəkildə həll edilməsini təmin edir. Bu, iqtisadi tərəqqinin əsas tərkib hissəsidir. Bu cür hüquq sisteminə malik olmayan ölkələrdə investisiyalar az yatırılır, ticarət məhdudlaşır və innovativ ideyaların yayılması ehtimalı azalır. Bu kitabın 2-ci hissəsində biz hüquqi strukturun, iqtisadi institutların, sülhün və insan tərəqqisinin əsas mənbələrinin əhəmiyyətini daha ətraflı şəkildə araşdıracağıq.

HİSSƏ 2

İqtisadi tərəqqinin 7 əsas mənbəyi



Elementlər:

1. Hüquq sistemi.
2. Rəqabətli bazarlar.
3. Ağlabatan və məhdud tənzimləmə.
4. Səmərəli kapital bazarları.
5. Pul-kredit sabitliyi.
6. Prudensial pul siyasəti.
7. Azad ticarət.

İqtisadi böyümə və inkişaf: Tarixi məlumat

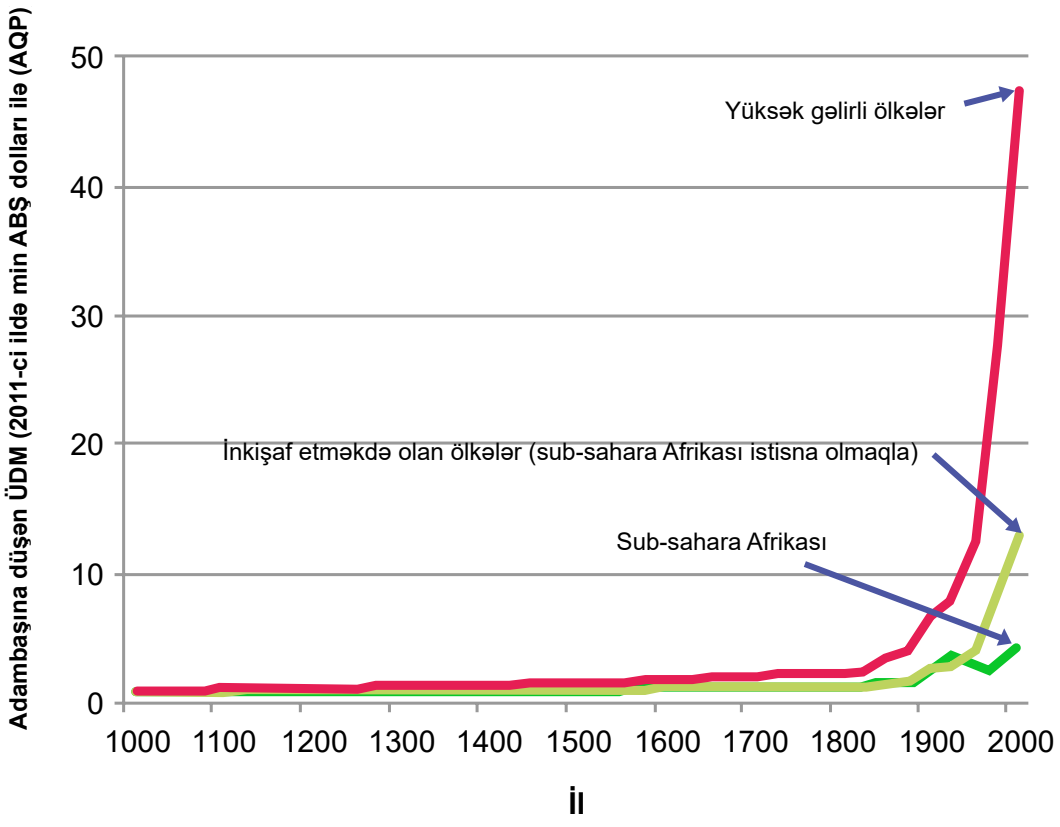
1995-ci ildə iqtisadiyyat üzrə Nobel mükafatı laureatı olmuş Robert Lukas belə

demişdir: "İqtisadi artım haqqında düşünməyə başladıqdan sonra başqa bir şey haqqında düşünmək çətindir".[17] Nə üçün Lukas və digər çoxsaylı iqtisadçılar iqtisadi artıma bu qədər önəm verir? Çünki bir ölkənin gəlir səviyyəsinin və yaşayış standartlarının yüksəlməsinə nail olması üçün yeganə yol adambaşına düşən real ÜDM-nin artmasıdır.

Video:
ÜDM nə deməkdir?

Bəşər tarixinin çox hissəsində iqtisadi artım son dərəcə nadir bir hadisə olmuşdur. İqtisadi əməkdaşlıq və İnkişaf Təşkilatının (İƏİT) iqtisadçısı mərhum Anqus Maddison tarixi gəlir göstəriciləri üzrə aparıcı mütəxəssis kimi tanınır. 5-ci diaqramda onun son min il ərzində adambaşına düşən gəlir barədə hesablamaları təqdim edilir (gəlirlər 2011-ci il üzrə dollar ilə ifadə olunub). Məlumatlar Qərb ölkələri - Qərbi Avropa, Şimali Amerika, Okeaniya və Yaponiyanın daxil olduğu 21 yüksək gəlirli ölkə və inkişaf etməkdə olan ölkələr üçün paralel şəkildə təqdim edilir.[18]

Şəkil 5: Yüksək gəlirli və inkişaf etməkdə olan ölkələr üzrə adambaşına düşən ÜDM (2011-ci ildə AQP dolları ilə) (1000-2018-ci illər)



Mənbələr:

1. C. Bolt və C. van Zanden, "Maddison üslubunda dünya iqtisadiyyatının təkamül təxminləri: 2020-ci il üzrə yenilənmiş məlumatlar," Qroningen İqtisadi Böyümə və İnkişaf Mərkəzi, oktyabr 2020-ci il, www.rug.nl/wp15.pdf

2. C. Bolt, R. İnklaar, H. de Yonq, və C. van Zanden, "Maddison konsepsiyasının yenidən işlənməsi: Gəlirlər üzrə yeni müqayisələr və uzunmüddətli iqtisadi inkişaf perspektivləri" (Maddison layihəsi, iş sənədi No. 10, 2018), www.rug.nl/gd174.pdf

5-ci şəklin, 1800-cü ildən əvvəlki gəlir göstəricilərinə nəzər yetirək. 1800-

cü ilə qədər olan səkkiz yüz il ərzində nə Qərbdə, nə də dünyanın digər bölgələrində adambaşına düşən gəlirdə demək olar ki, heç bir dəyişiklik baş verməmişdir. Bu müddət ərzində insanlar dünyanın hər yerində sadəcə dolanmaq üçün kifayət qədər qida və sığınacaq əldə etmək məqsədilə həftədə əlli, altmış, hətta yetmiş saat işləməli olurdular. Onlar sağ qalmaq uğrunda daim mübarizə aparır, bir çoxları isə bu mübarizəni uduzurdu. Hətta 1800-cü ildə, yaşayış səviyyəsi min il əvvəlkindən və ya iki min il əvvəl qədim Roma dövründəki səviyyədən çox da fərqlənmirdi. Hər dəfə gəlirlər bir qədər artır, Tomas Maltusun təbirincə desək, "əhalinin dəmir qanunu" işə düşür və insanlığın böyük əksəriyyəti üçün gəlirlər yenidən dolanışıq səviyyəsinə enirdi. (19)

Qərbdə isə bu qaranlıq iqtisadi tarix təxminən 1800-cü illərdən dəyişməyə başladı. Tarix və vətəndaş hüquqları dərslərində sizə yəqin ki, Sənaye İnqilabının dünyanın simasını necə dəyişdiyi izah olunub. Yeni ixtira edilən dəzgahlar, texnoloji inkişaf və kapital qoyuluşları gəlir səviyyələrinin və yaşayış standartlarının yüksəlməsinə gətirib çıxardı.

Bu Sənaye İnqilabı, sözsüz ki, Qərbdə fərq yaratdı. 5-ci diaqramda gördüyünüz kimi, Qərbi Avropa, Şimali Amerika və Qərbin digər bölgələrində adambaşına düşən gəlir kəskin şəkildə artaraq, 1820-ci ildə 1.460 dollardan 1870-ci ildə 2.506 dollara, 1913-cü ildə isə 5.413 dollara yüksəldi. 1950-ci ilə isə bu bölgələrdə adambaşına düşən gəlir 8.464 dollara yüksəlmişdi. Beləliklə, Qərbdə gəlir 1820-ci ildə gündə 4 dollardan 1950-ci ildə gündə 23 dollara qalxaraq, cəmi 130 il ərzində təxminən 500 faiz artmışdı. Bu göstəricilər 2011-ci ilin qiymətləri ilə ifadə olunduğundan, qiymət dəyişiklikləri nəzərə alınmışdır, yəni 1950-ci ildə Qərbdəki istehlakçılar 1800-cü illə müqayisədə beş dəfədən çox ərzaq, geyim və digər mallar ala bilirdilər.(20)

Amma dünya əhalisinin təxminən cəmi 15 faizi inkişaf etmiş ölkələrdə yaşayır və dəyişiklik digər bölgələrdə daha az transformativ olmuşdur. 1820–1950-ci illər arasında Asiya, Latın Amerikası, Yaxın Şərq və Şimali Afrikanın inkişaf etməkdə olan ölkələrində adambaşına düşən **ümumi daxili məhsul**

(ÜDM)(?) 816 ABŞ dollarından (gündə 2 dollardan bir qədər çox) 1,426 dollara (gündə təxminən 4 dollar) qədər artmışdır (2011-ci il qiymətləri ilə hesablanmışdır). Bu, ildə orta hesabla cəmi yarım faiz (0,5%) artım dərəcəsi deməkdir. İnkişaf etməkdə olan ölkələrin 1950-ci ildəki gündə 4 dollarlıq gəlir səviyyəsi hələ də dolanışıq səviyyəsinə yaxın idi və 1820-ci ildə yüksək gəlirli ölkələrin səviyyəsinə təxminən bərabər idi. Sub-Sahara Afrikası isə daha da kasıb idi, bir çox ölkələrdə adambaşına düşən ÜDM gündə cəmi 1 dollara yaxın idi və bu göstərici yüz illər boyu dəyişməmişdi.

Oxu:

Ümumi Daxili Məhsul - Nədir və necə hesablanır?

Başqa sözlə, Sənaye İnqilabı Qərbi Avropa, Şimali Amerika, Okeaniya və Yaponiyada iqtisadi artım yaratdığı halda, əhalinin 85 faizinin yaşadığı digər bölgələrdə onun təsiri minimum səviyyədə oldu. Bu ölkələrdə yaşayan insanlar 1800-cü ildən əvvəlki dövrlə müqayisədə bir qədər yaxşı vəziyyətdə olsalar da, fərq çox böyük deyildi. İndi isə son yarım əsrdə baş verənlərə nəzər salaq. 1950-ci ildən bəri dünyada sanki ikinci bir iqtisadi inqilab baş verdi və bu dəfə o, bütün dünyanı əhatə etdi. Tarixdə ilk dəfə olaraq dünyanın digər bölgələri də davamlı iqtisadi artım və dolanışıq səviyyəsindən xeyli yüksək gəlir səviyyələri əldə etdi. Son illərdə adambaşına düşən real gəlirin artımı əvvəlcə sub-Sahara Afrikası istisna olmaqla, inkişaf etməkdə olan ölkələrdə başlamış, lakin son dövrlərdə davamlı artım bu bölgədə də vüsət almışdır. 5-ci diaqramda gördüyünüz kimi, sub-Sahara Afrikası istisna olmaqla inkişaf etməkdə olan ölkələrdə real adambaşına düşən ÜDM (inflyasiyaya görə tənzimlənmiş) 1960-cı ildəki 1,698 dollardan 2018-ci ildə 11,820 dollara yüksəlmişdir — yəni 596 faiz artım baş vermişdir. Cəmi 58 il ərzində baş verən bu artım 1820–1950-ci illər arasında Qərbdə müşahidə olunan artımdan da böyük olmuşdur. Üstəlik, 2000–2018-ci illər arasında sub-Sahara Afrikası ölkələrində adambaşına düşən ÜDM

cəmi 18 ildə 67 faiz artmışdır.[21]

Keçid dövrünün çətin başlanğıc mərhələsindən sonra postsovet ölkələrində də sürətli iqtisadi artım müşahidə edilmişdir. 2002-2022-ci illər arasında Azərbaycan, Ermənistan və Gürcüstan əhəmiyyətli iqtisadi artıma nail olmuş, bu ölkələrdə adambaşına düşən real ÜDM üç dəfədən çox artmışdır. Hətta 2022-ci ildə bu ölkələrin hər biri 10 faizdən çox artım tempi nümayiş etdirmişdir. Eyni dövrdə Qazaxıstan, Monqolustan, Tacikistan və Özbəkistanda da əhəmiyyətli tərəqqi əldə olunmuş, həmin ölkələrdə adambaşına düşən real ÜDM iki dəfədən çox artmışdır.[22]

Tarix göstərir ki, iqtisadi artım avtomatik şəkildə baş vermir. Bəs iqtisadi artımın və ictimai tərəqqinin əsas mənbələri hansılardır? Niyə digərləri durğunluq yaşadığı halda bəzi ölkələr inkişaf edir və yüksək gəlir səviyyəsinə çatır? 5-ci diaqramda göstərilən iqtisadi artım nümunəsini necə izah etmək olar?

Video:

Professor Deirdre McCloskey: Sərvətin iqtisadi bumuna nə səbəb oldu?

Müasir inkişaf nəzəriyyəsi təsdiq edir ki, institutlar və siyasət iqtisadi artıma böyük təsir göstərir. İnstitutlar dedikdə biz davranışları istiqamətləndirən qaydaları, qanunları və ənənələri nəzərdə tuturuq. Bu bölmədə iqtisadi artım prosesinin əsas institusional və siyasət amilləri təhlil ediləcək və onların ölkələr arasında necə fərqlər yaratdığı izah olunacaq. İqtisadi artım üçün vahid bir düstur olmasa da, artıq nələrin faydalı, nələrin isə zərərli olduğu haqda kifayət qədər təsəvvürə sahibik.

ELEMENT 2.1

1. Hüquq sistemi



> *“[A] Xüsusi mülkiyyət rejimi insanları maddi mallar sferasında öz hərəkətlərindən məsul olmağa vadar edir. Bu səbəbdən, bu cür sistem insanların öz davranışlarının nəticələrini yaşamasını təmin edir. Mülkiyyət hasarlar qurur, lakin eyni zamanda bizi öz davranışlarımızın nəticələrini əks etdirən güzgülərlə əhatələndirir.”*[(23)]
>
> **— Tom Betel, iqtisadi jurnalist**

Hüquq sistemi mülkiyyət hüquqlarının qorunması və müqavilələrin icrasının təmin edilməsi üçün zəmin yaradır. Geniş mənada işlədilən “mülkiyyət”

anlayışı insanın sahib olduğu əmlakı, onun ideyalarını və əmək xidmətlərini, habelə binalar və torpaq kimi fiziki əmlakları əhatə edir. Hüquq sistemi mülkiyyət sahiblərini zorakılıq, oğurluq və ya dələduzluqdan qoruyur. Xüsusi mülkiyyət üç əsas elementi olan bir institutdur: (1) müstəsna istifadə hüququ; (2) qəsbkarlara qarşı hüquqi müdafiə — yəni mülkiyyət sahibinin icazəsi olmadan mülkiyyətdən istifadə etmək və ya ona zərər vermək istəyənlərə qarşı qorunma; və (3) mülkiyyəti başqalarına ötürmək (satmaq və ya bağışlamaq) hüququ.

Video:
Eusebionun xəyalındakı mülkiyyət hüquqları

Xüsusi mülkiyyət sahibləri öz mülkiyyətlərindən necə istifadə edəcəklərinə özləri qərar verə bilərlər, lakin onlar həm də öz hərəkətlərinə görə məsuliyyət daşıyırlar. Başqasının mülkiyyət hüququnu ələ keçirənlər və ya pozanlar, onların mülkiyyətini qoruyan eyni hüquqi qüvvələrin təsirinə məruz qalırlar. Məsələn, **xüsusi mülkiyyət hüquqları**(?) mənim çəkicimi götürüb sizin avtomobilinizin ön şüşəsini sındırmağımı qadağan edir, çünki bunu etməklə sizin avtomobil üzərindəki mülkiyyət hüququnuzu pozmuş olardım. Sizin mülkiyyət hüququnuz mənə və başqalarına sizin avtomobilinizdən icazəsiz istifadə etməyi (və ya ona zərər vurmağı) qadağan edir. Eyni şəkildə, mənim çəkicim və digər əşyalarım üzərindəki mülkiyyət hüququm da sizin və başqalarının mənim icazəm olmadan onlardan istifadə etməsini qadağan edir.

Video:
Şəxsi Mülkiyyət

Xüsusi mülkiyyətin ən mühüm tərəfi onun yaratdığı təşviqlərdir. Aydın

şəkildə müəyyən edilmiş və icra edilən xüsusi mülkiyyət hüquqlarının iqtisadi artım və tərəqqiyə təkan verməsinin dörd əsas səbəbi var.

Birincisi, xüsusi mülkiyyət, öz sahiblərinə mülkiyyətlərini qorumaq və onların qayğısına qalmaq üçün güclü stimul verir. Əgər mülkiyyət sahibləri öz əmlakına laqeyd yanaşarsa, habelə ondan qeyri-münasib şəkildə istifadə edilməsinə və ya ona zərər vurulmasına imkan verərsə, nəticələrinə özləri qatlanmalı olacaqlar. Onların mülkiyyətinin dəyəri azalmış olacaq. Məsələn, siz avtomobil sahibisinizsə, ona müntəzəm texniki xidmət göstərmək, yağını dəyişdirmək və interyerini yaxşı vəziyyətdə saxlamaq üçün güclü stimulunuz var. Niyə? Əgər bunu etməsəniz, həm sizin üçün, həm də avtomobilin gələcək sahibləri üçün onun dəyəri azalacaq. Əgər avtomobili yaxşı vəziyyətdə saxlasanız, o sizin və onu almaq istəyən başqaları üçün daha dəyərli olacaq. Bazar qiyməti bu məsuliyyətli yanaşmanı əks etdirəcək. Yaxşı qulluq mükafatlandırılır, pis qulluq isə əmlakın dəyərindəki azalma ilə cəzalandırılır.

Əksinə, mülkiyyət hökumətə və ya böyük bir insan qrupuna məxsus olduqda, hər bir istifadəçinin onun qayğısına qalmaq motivasiyası zəifləyir. Buna bariz nümunələr gətirmək asandır. Heç Amerika kovboy filmlərinə baxarkən özünüzə bu sualı verdinizmi: “Niyə inəklər çoxdur, amma bizonlar (camışlar) demək olar ki, yoxa çıxıb?” Cavab sadədir: heç kimin bizonu yox idi!

Mənzillərin sahibi hökumətdirsə, heç bir fərd və ya kiçik mülkiyyətçilər qrupu bu mülkiyyətin qayğısına qalmaq üçün güclü maliyyə stimuluna malik olmur. Niyə? Çünki mülkiyyətin dəyərinin azalmasının xərclərini və ya yaxşılaşdırılmasından yaranan qazancı heç bir fərd və ya kiçik qrup öz üzərinə götürmür. Buna görə də dövlətə məxsus mənzillər, özəl mülkiyyətdə olan mənzillərlə müqayisədə, çox vaxt daha baxımsız və yararsız vəziyyətdə olur. Bu, həm kapitalist, həm də sosialist rejimli ölkələrdə müşahidə edilən bir reallıqdır. Xüsusi mülkiyyətlə əlaqədar bazar münasibətləri tam işlək olduqda belə, dövlət mülkiyyətinə laqeyd yanaşma, texniki xidmət və təmirdəki səhlənkarlıq təşviqlərin zəif olmasından xəbər verir. Sovet dövründə bu məsələni təsvir edən belə bir deyim var idi: "Bir şey hamıya məxsusdursa, onun yiyəsi yoxdur". Sovet

İttifaqı boyunca geniş yayılmış dövlətə məxsus kommunal mənzillər və ya "kommunalkalar" buna gözəl nümunədir. Bu mənzillərdə bir neçə ailə yaşayırdı, hər biri öz otağına malik olurdu, lakin mətbəx, vanna otağı və dəhliz kimi ümumi sahələri paylaşırdılar. Bu cür dövlətə məxsus mülkiyyətlər adətən baxımsızlıqdan və zəif texniki xidmətdən əziyyət çəkirdilər. Sakinlər tez-tez su sızdıran damlar və köhnəlmiş santexnika kimi problemlərlə qarşılaşırdılar.

Bu qədər problemin səbəbi xüsusi mülkiyyətin olmaması ilə yanaşı, mülkiyyətin istifadəçiləri ilə sui-istifadə xərclərini çəkən qrup və ya fərdlərin maraqları arasındakı ziddiyyətdir. Xüsusi mülkiyyət sahibinin istifadəçidən fərqli olduğu icarə bazarında da eyni problem yaşanır. Buna görə də icarə müqavilələrinə çox vaxt mülkiyyətin istifadəsinə dair icazə və qadağaları əks etdirən uzun siyahılar daxil edilir. Keçid dövründən əvvəl Şərqi Avropada yüksək səviyyədə təmir edilmiş mənzillərə daxil olmaq üçün sınıq liftlər və sıradan çıxmış elektrik lampalarının yanından keçərək çirkli pilləkənlər ilə qalxmaq adi bir hal idi, çünki insanlar ümumi yaşayış sahələrinə deyil, yaşadıqları xüsusi məkanlara qayğı göstərirdilər.

Keçid dövrünün ilk dövrlərində mənzil fondunun sahiblik hüquqlarını təyin etmək kimi böyük bir problem ortaya çıxdı. Aydın idi ki, mənzillər xüsusi mülkiyyətə çevriləcək, lakin kimin mülkiyyəti olacaq? Yaxın keçmişdə tikilmiş evlər və mənzillər üçün cavab asan idi, onları zəbt edənlərə verin yaxud onlara aşağı qiymətə satın. Bəs kommunistlər hakimiyyətə gələn zaman sahiblərindən müsadirə edilmiş daha qədim binalarla bağlı nə etmək olardı? Mülkiyyət orada hal-hazırda yaşayanlara, yoxsa mülkiyyəti “oğurlanmış” şəxslərə (və ya onların varislərinə) verilməli idi? Çexiyada qəbul edilən qərara əsasən mülkiyyət əvvəlki sahiblərinə geri qaytarıldı (əvvəlki hüquqlar bərpa edilməklə), lakin cari sakinlər icarə ödənişi əsasında həmin evlərdə qalmağa davam etdilər. Bu yanaşma gözlənilən problemlərə səbəb oldu, çünki mülk sahibləri nə mülkiyyətlərinə baxmaq üçün kifayət qədər gəlir əldə edə bilirdilər, nə də bu mülkiyyəti bazar dəyərinə sata bilirdilər.

İkincisi, özəl mülkiyyət insanları öz mülklərini başqalarının yüksək

qiymətləndirəcəyi şəkildə istifadə və inkişaf etdirməyə təşviq edir. Xüsusi mülkiyyətçilər özlərinə məxsus mülkləri ilə qanuni yolla istədiklərini edə bilsələr də, başqalarına dəyər qatan fəaliyyətlərdən faydalana bilərlər. Əgər onlar mülkiyyətlərini başqalarının cəlbedici hesab etdiyi şəkildə istifadə və inkişaf etdirsələr, mülkiyyətin bazar dəyəri artacaqdır. Əksinə, başqalarının - xüsusilə, onlar müştəri və ya potensial gələcək alıcılar olarsa - bəyənmədiyi dəyişikliklər mülkün dəyərini azaldacaqdır.

Xüsusi mülkiyyət həmçinin şəxsi inkişafa da təsir edir. İnsanlar əməklərinin qarşılığını ala bildikləri zaman onların bacarıqlarını təkmilləşdirmək, daha çox və ağılla işləmək üçün güclü stimulları olur. Belə davranış onların gəlirini və məmnunluğunu artırır. Nə üçün ali təhsil müəssisələrinin tələbələri saatlarla davam edən yorucu dərslərdə oturmağa və bu təhsil üçün bütün xərcləri ödəməyə razı olurlar? Əmək xidmətləri üzərindəki xüsusi mülkiyyət bu suala cavab verir. Onların əmək xidmətləri üzərində mülkiyyət hüququ olduğu üçün başqaları tərəfindən yüksək qiymətləndirilən bilik və bacarıqlar əldə etdikləri təqdirdə, gələcək qazancları daha yüksək olacaq.

Eynilə, özəl mülkiyyət torpaq, bina və digər fiziki aktivlərin sahiblərini bu aktivlərdən istifadə etməyə, onları qorumağa və başqalarına faydalı olacaq şəkildə inkişaf etdirməyə təşviq edir. Üstəlik, bunları etməyən mülkiyyətçilər isə aktivlərinin dəyərinin azalması ilə əlaqədar yaranan xərclərlə üzləşəcək.

Elə bir çoxmənzilli yaşayış kompleksi sahibi fərz edin ki, kompleks ərazisində avto dayanacaq yerləri, rahat camaşırxana, idman zalı, füsunkar qazon və ya üzgüçülük hovuzu yaratmaq marağında olmasın. Potensial kirayəçilər bu şeyləri, yəni onları təmin etmək xərclərindən daha çox qiymətləndirsələr, kirayəçiləri tapmaq çətin olacaq. Əgər belədirsə, onda yaşayış binasının sahibi onları təmin etmək üçün güclü bir təşviqə malikdir. Yaşayış binası sahibləri kirayəçilərin yüksək qiymətləndirdiyi şəraiti nisbətən aşağı xərc hesabına təmin etməklə həm xalis gəlirlərini (həm də komplekslərinin bazar dəyərini) artıra bilərlər. Əksinə, bu şəraiti yaratmaqdan

imtina edən sahiblər öz gəlirlərinin və mülkiyyətlərinin dəyərinin azalmasına şahidlik edəcəklər. Bununla belə, nəzərə almaq lazımdır ki, əgər kirayəçilər müəyyən infrastrukturun (məsələn, qapalı hovuzun) dəyərini ödəmək istəmirlərsə, sahibin bu imkanı təmin etməsi səhv addım olar.

Xüsusi mülkiyyət hətta sosialist ölkələrində də məhsuldarlığa təsir edir. Keçmiş Sovet İttifaqında əkinçilik bu məqamı aydın şəkildə göstərir. Kommunist rejimində ailələrə ölçüsü yarım hektardan az olan kiçik xüsusi torpaq sahələrində istehsal etdikləri malları saxlamağa və ya satmağa icazə verilirdi. Bu xüsusi torpaq sahələri becərilən ümumi torpaq sahəsinin cəmi 2 faizini təşkil edirdi; qalan 98 faiz ərazi isə orada istehsal edilənlər də daxil olmaqla dövlət mülkiyyətində olan böyük, kollektiv mülkiyyətdə olan fermaların nəzarətində idi. Sovet mətbuatının bildirdiyinə görə, həmin dövrdə ümumi kənd təsərrüfatı məhsullarının təxminən dörddə biri bu kiçik həcmli xüsusi əkin sahələrindən əldə edilirdi. Bu o anlama gəlir ki, xüsusi torpaq sahələrində hər hektar üzrə istehsalın həcmi dövlətə məxsus fermalardakından təxminən on altı dəfə çox idi.[(24)]

Dövlət mülkiyyətindən özəl mülkiyyətə tərəf atılan kiçik bir addım belə inanılmaz nəticələr verə bilər. Çində 1978-ci ildə kommunist hökumət kollektiv fermalarda yetişdirilən düyünün dövlətə verilməli olan müəyyən kvotadan artıq qalan hissəsinin fermerlərdə saxlanılmasına icazə verən de-fakto siyasətə start verdi. Nəticədə məhsuldarlıqda dərhal artım baş verdi, çünki fermerlərin effektiv şəkildə istehsal etmək stimulu yaranmışdı. Fermerlər kvotalar ödənildikdən sonra artıq qalan məhsulları saxlaya bilərdilər. Bu siyasətdən hər kəs xəbərdar olduqdan və hökumət belə "özəlləşdirməyə" qarşı olan rəsmi siyasi xəttə əhəmiyyət verməməyə başladıqdan sonra bu yanaşma daha geniş vüsət aldı, kənd təsərrüfatı üzrə istehsalın həcmində sürətli artım baş verdi və fermerlərin kənd təsərrüfatından başqa iqtisadi sektorlara keçid etmək imkanı yarandı.[(25)]

1990-cı illərin əvvəllərində Polşada dövlətə məxsus müəssisələrin özəlləşdirilməsi məhsuldarlığın yüksəlməsinə dair digər bir yaxşı nümunədir.

1989-cu ildə kommunizmin süqutundan sonra Polşa keçid prosesinə ciddi şəkildə başladı və Şərqi Avropanın ən iddialı özəlləşdirmə proqramlarından birini həyata keçirdi. Bu iqtisadi transformasiya, islahatlardan sonrakı illərdə Polşanın sürətli iqtisadi artımına töhfə verdi və ölkəni Şərqi Avropada post-kommunist iqtisadi keçidin uğurlu hekayələr yaradıcılarından biri etdi.(26) Post-kommunist ölkələrdə özəlləşdirmə müxtəlif formalarda həyata keçirilirdi. Bəzi ölkələrdə əmlaklar "**oliqarxlar**(?)" adlandırılan şəxslərin əlinə keçirdi, digərlərində isə aktivlər daha bərabər şəkildə paylanır və ya xarici investorlara satılaraq, əldə edilən gəlirlər dövlət büdcəsinə yönləndirilirdi. Hətta oliqarxlar belə, mənfəət əldə etmək istəyən özəl sahibkarlar kimi, öz müəssisələrinin səmərəli fəaliyyət göstərməsində maraqlı idilər.

Üçüncüsü, xüsusi mülkiyyətin istifadəsi nəticəsində başqalarına vurulan zərərə görə mülkiyyət sahibləri qanun qarşısında məsuliyyət daşıyır. Məhkəmələr mülkiyyətin verdiyi səlahiyyəti tanıyır və onun icrasını təmin edir, lakin həmin səlahiyyətlə yanaşı mülkiyyət sahibinə məsuliyyət tətbiq edir. Xüsusi mülkiyyət nəzarəti məsuliyyət ilə əlaqələndirir. Bu əlaqə mülkiyyət sahiblərinə öz mülklərindən məsuliyyətlə istifadə etmək, başqalarına və əmlaklarına zərər vermə ehtimalını azaltmaq üçün addımlar atmaq üçün güclü stimul verir.

Video:
Özəl mülkiyyət haqlarının iqtisadiyyatı

Aşağıdakı nümunələrə nəzər salaq. Başqalarını dişləmək ehtimalı olan it sahibləri onları bağlamaq üçün stimula malikdir. Məsələn, avtomobil sahibləri, əyləcin nasaz vəziyyətdə olması ucbatından başqasının əmlakına zərər verərsə, məsuliyyətə cəlb ediləcəklər. Kimyəvi maddələr istehsal edən şirkət kimyəvi maddələri yanlış istifadə edərək başqalarına yetirilən zərərlərə görə qanun qarşısında məsuliyyət daşıyır.

Dördüncüsü, özəl mülkiyyət resursların gələcək üçün qorunmasını, o cümlədən ağıllı şəkildə inkişafını təşviq edir. Bir resursun istifadəsi gəlir gətirə bilər. Bu, həmin resursdan faydalanmaq istəyən cari istehlakçıların arzularını əks etdirir. Lakin mülkiyyət hüquqları sayəsində, gələcək istehlakçıların da söz haqqı var. Fərz edək ki, ağaclıq və ya kiçik meşəliyin sahibi ağacları indi, yaxud daha sonra istifadə etmək barədə qərar verməlidir. Taxtanın qiyməti gələcəkdə arta və ya azala bilərmi? Başqa sözlə desək, ağacların bir az da böyüdükdən sonra gözlənilən dəyəri bu gün kəsildiyi vəziyyətdəkindən daha çox ola bilərmi? Həmin dəyər ağaclar indi kəsilsə qazanılacaq dəyərdən nə qədər çoxdur? Bu fərq ağacların gələcək istifadə üçün saxlanılması və qorunmasına sərf olunacaq xərci üstələyirmi? Əgər belədirsə, bu, sahibkarı ağacları daha dəyərli olduğu zaman istifadə etmək məqsədilə qoruyub saxlamağa təşviq edəcək. Son illərdə bir çox Afrika ölkəsi o qənaətə gəlib ki, yerli vəhşi təbiət üzərində xüsusi mülkiyyət (və ya kiçik icma kənd mülkiyyəti) hüquqları vermək turizm bazarının, o cümlədən məhdud miqyaslı iri ovçuluğun formalaşmasına səbəb olur və bu da əvvəllər nəsli kəsilməkdə olan növlərin sayının sürətlə artmasına gətirib çıxarıb.

Fərdi sahibkarlar üçün resursun gələcək dəyəri indiki dəyərini üstələyəcəyi halda mühafizədən qazanc əldə etmək mümkündür. Bu, hətta mövcud sahibkarın gələcəkdə bu faydanı görməyəcəyi hallarda belə doğrudur. Altmış beş yaşlı fermerin kəsmək üçün optimal ölçüyə çatması adətən əlli il vaxt aparan yalançı tsuqa növünə aid şam ağacları əkdiyini fərz edək. Bu yaşlı fermerin ağacları gələcək üçün qorumaqda marağı varmı? Xüsusi mülkiyyət hüquqları olduğu halda, cavab “bəli”dir. Xüsusi mülkiyyət sayəsində fermerə məxsus torpaq sahəsinin bazar dəyəri, ağaclar böyüdükcə və istifadəyə yararlılıq günü yaxınlaşdıqca artır. Beləliklə, faktiki odun yığımı fermerin ölümündən sonra baş versə belə, sahibkar ağacları (və ya ağaclarla birlikdə torpaq sahəsini) istənilən vaxt sata və onların artan dəyərindən gəlir əldə edə bilər. Yəni, ağacların böyüməsi nəticəsində gələcək gəlirin artımı alternativ investisiyalardan daha çox olacağı təqdirdə, fermer üçün ağacları gələcək

nəsillər üçün qorumaq sərfəlidir.

Əsrlər boyunca pessimistlər ağacların, mühüm mineralların və ya müxtəlif enerji mənbələrinin tükənmək üzrə olduğunu iddia edirdilər. Bir daha qeyd etmək lazımdır ki, onlar yanılırdılar. Niyə? Çünki onlar xüsusi mülkiyyətin rolunu nəzərə almırdılar. Bu cür "qiyamət günü proqnozları"nə nəzər salmaq maarifləndirici olardı. On altıncı əsrdə İngiltərədə insanlar arasında qorxu yaranmışdı ki, əsasən isinmək üçün istifadə edilən odun təminatı tezliklə tükənəcək. Lakin odunun qiymətinin yüksəlməsi ağacların qorunmasına, kömür sənayesinin inkişafına səbəb oldu. Odun böhranı tezliklə aradan qalxdı.

Hətta hər hansı resurs üzərində xüsusi mülkiyyət olmadıqda belə, problemləri xüsusi mülkiyyətdə olan digər resursların bazarı ilə həll etmək mümkündür. XIX əsrin ortalarında - balina yağının süni işıqlandırma üçün əsas yanacaq vasitəsi sayıldığı dövrdə dünyada balina yağı ehtiyatlarının tükənmək üzrə olduğu barədə ciddi proqnozlar verilirdi. Lakin balinalar üzərində xüsusi mülkiyyət hüququ olmadığı üçün onların gələcək nəsillər üçün qorunması üçün stimul yox idi. Balina ehtiyatları azaldıqca, balina yağının qiyməti kəskin şəkildə artdı. Lakin balina yağının qiymətinin artması sahibkarları əvəzləyici məhsullar tapmaq və inkişaf etdirmək üçün təşviq etdi. Zaman keçdikcə, bu vəziyyət kommersiya cəhətdən səmərəli neft yataqlarının kəşf olunmasına, daha ucuz kerosinin fərdi qaydada istehsalının inkişaf etməsinə, sonda isə balina yağı böhranın başa çatmasına gətirib çıxardı.

Daha sonra insanlar benzindən istifadəyə keçid etdikdə, bu resursun da tükənəcəyinə dair proqnozlar ortaya çıxdı. 1891-ci ildə ABŞ-nin Geoloji Kəşfiyyat Xidməti Texasda neft yataqlarının tapılması ehtimalının az olduğunu bildirmişdi. 1926-cı ildə ABŞ-nin Neftin Qorunması üzrə Federal Şurası ölkənin neft ehtiyatlarının cəmi yeddi ilə yetəcəyini hesablamışdı.[(27)] 1972-ci ildə isə “Roma Klubu”nun “İnkişafın hüdudları” adlı hesabatı iqtisadi artımın resursların tükənməsinə və XXI əsrdə ictimai çöküşə səbəb olacağını proqnozlaşdırırdı.[(28)] Hesabat davamlı olmayan resurs istifadəsi ilə bağlı real narahatlıqları gündəmə gətirsə də, onun yaxınmüddətli proqnozları baş

vermədi — səmərəliliyin artması, yeni resursların kəşfi və davamlı inkişaf təcrübələrinə keçid bu nəticələrin qarşısını aldı. 1968-ci ildə Pol Eyrlixin "Əhali Bombası" adlı kitabı sürətli əhali artımının 1970–1980-ci illərdə kütləvi aclığa və ictimai süquta gətirib çıxaracağını iddia edirdi. Hətta Eyerlix iddia etmişdi ki, İngiltərə 2000-ci ilə qədər "mövcudluğunu itirəcək." Məşhur, lakin həqiqi lətifədə, iqtisadçı Culian Saymon Eyrlixə belə bir mərclik təklif edir: "Sən istədiyin beş resursu və istədiyin gələcək ili seç, mən isə mərc gəlirəm ki, onların qiymətləri (inflyasiya nəzərə alınmaqla) azalacaq." Eyrlix bu təklifi qəbul edir və o, məsləhətçiləri ilə birlikdə beş resurs seçir: xrom, mis, nikel, qalay və volfram. Mərc 1980-ci ildə baş tutur və 1990-cı illərin sonunda dünya əhalisinin təxminən bir milyard artmasına baxmayaraq, seçilmiş bütün beş resursun qiyməti aşağı düşür.

Həddindən artıq əhali artımı hələ də narahatlıq doğuran məsələ olsa da, qlobal aclıqla bağlı faciəvi proqnozlar gözlənilən miqyasda gerçəkləşmədi. Kənd təsərrüfatı texnologiyalarındakı irəliləyişlər ("yaşıl inqilab"), bitki məhsuldarlığının yüksəlməsi və ailə planlaşdırılması təşəbbüsləri proqnozlaşdırılan böhranların qarşısını almaqda mühüm rol oynadı.

Bütün bu "qiyamət günü" proqnozlarının və onlara bənzər bir çox digər ssenarilərin yalnız yanlış deyil, həm də tamamilə yanlış olduğu sübuta yetirildi. Niyə? Cavabı xüsusi mülkiyyət verir. Xüsusi mülkiyyətə məxsus resursların qıtlığı artdıqda, qiymət yüksəlir. Qiymətdə artım istehlakçıları, istehsalçıları, innovatorları və mühəndisləri (1) resursun birbaşa istifadəsi zamanı qənaət etməyə, (2) səylə **əvəzedicilər**(?) axtarmağa və (3) daha çox miqdarda resurs kəşf etmək və bərpa etmək məqsədilə yeni üsullar axtarmağa təşviq edir. Bu günə qədər bu qüvvələr "qiyamət günü"nü bizdən daha da uzaqlaşdırmışdır və xüsusi mülkiyyətdə olan resurslar naminə bunu davam etdirəcəklərinə inanmaq üçün hər cür səbəb var.

Aydın müəyyən edilmiş və icra olunan mülkiyyət hüquqları həmçinin ticarətdən əldə olunan mənfəətlərin reallaşması üçün də həyati əhəmiyyət daşıyır. 1.4-cü elementdə müzakirə olunduğu kimi, ticarət malları onlara daha

çox dəyər verən insanların ixtiyarına yönəldir və ixtisaslaşma və böyük miqyaslı istehsal sayəsində daha çox məhsuldarlığa gətirib çıxarır. Müqavilələrin ədalətli şəkildə icrasını və mülkiyyət hüquqlarının qorunmasını təmin edən hüquq sistemi ticarətlə bağlı qeyri-müəyyənlikləri azaldır. Bu isə öz növbəsində ticarətin həcmini artırır, bununla da ticarətdən əldə edilən qazancı artırır və iqtisadi tərəqqiyə təkan verir.

Mülkiyyət hüquqlarını qoruyan və müqavilələrin ədalətli şəkildə icra edilməsini təmin edən hüquq sistemi iqtisadi artımın əsas hərəkətverici qüvvələrinin — ticarətdən qazancın, **kapitalın yaradılmasının**(?) və resursların inkişafının — təməlini təşkil edir. Əksinə, qeyri-sabit mülkiyyət hüquqları, müqavilələrin icrasındakı qeyri-müəyyənlik və qanun qarşısında ayrı-seçkilik ticarəti, investisiyanı və resurslardan səmərəli istifadəni zəiflədir. Tarix boyu insanlar sosializm və kommunizm rejimi altında irimiqyaslı kooperativlər və ya dövlət mülkiyyəti kimi alternativ mülkiyyət formalarını sınaqdan keçirmişlər. Bu təcrübələr güclü mədəni harmoniyaya malik kiçik kənd miqyasından kənara çıxdıqda uğursuzluqlardan fəlakətlərə qədər müxtəlif nəticələrə gətirib çıxarmışdır. Bu gün **qanunun aliliyi**(?) çərçivəsində xüsusi mülkiyyətin etdiyi kimi, fərdlərə azadlıq verərək resursları məhsuldar və effektiv şəkildə istifadə etməklə başqalarına xidmət etməyi təşviq edən hər hansı başqa bir institusional idarəetmə mexanizmi yoxdur.

Video:
Mülkiyyət hüquqlarının gücü

Qeyd etmək lazımdır ki, böyüməni təşviq etməkdə təsirli olmaları üçün onlar aydın şəkildə tanınmalı və tətbiq edilməlidir. İnkişaf etməkdə olan bir ölkədə yerləşən kənddəki hər kəs müəyyən bir torpaq sahəsinin kimə "sahib olduğunu" bilsə də, bu torpağı satmaq və ya yeni bir traktor almaq məqsədi ilə borc almaq üçün **girov**(?) kimi istifadə etmək çətindir. Ən səmərəli inkişaf

strategiyalarından biri, ənənəvi torpaq istifadəçilərinə rəsmi mülkiyyət sənədlərinin verilməsi üzərində qurulur. Məsələn, Ruanda 2013-cü ildə ölkədəki təxminən 11,5 milyon torpaq sahəsindən 11,3 milyon torpaq sahəsini hər sahə üçün təxminən 6 ABŞ dolları xərclə rəsmi qeydiyyata aldı. Cəmi bir neçə il ərzində bu sənədlər 2,6 milyard dollarlıq investisiya kreditlərinin təminatında istifadə olundu.[29]

Oxu:

Duayt Li tərəfindən "Özəl mülkiyət və alternativ xərclər"

ELEMENT 2.2

2. Rəqabətli bazarlar



> *“Rəqabət istehsalın səmərəliliyinin davamlı inkişafına təkan verir. O, məhsullarını rəqiblərindən daha aşağı qiymətə sata bilmək üçün istehsalçıları israfçılığı aradan qaldırmağa və xərcləri azaltmağa təşviq edir. O, xərclərini azalda bilməyən istehsalçıların kənarlaşdırılmasına və bununla da istehsalın xərcləri az olan müəssisələrdə cəmlənməsinə səbəb olur.”*(30)
>
> **— Kler Uilkoks, sabiq iqtisadiyyat professoru, Suortmor Kolleci**

Rəqabət bazar iqtisadiyyatının hərəkətverici qüvvəsidir. Rəqabət o zaman mövcud olur ki, bazar açıqdır və alternativ satıcılar azad şəkildə bazara daxil ola bilirlər. Rəqib firmalar yerli, regional, milli, hətta qlobal bazarlarda fəaliyyət göstərə bilərlər. Rəqabət prosesi hər bir firmaya səmərəli işləmək və istehlakçı

tərcihlərinə uyğunlaşmaq üçün təzyiq göstərir. Rəqabət səmərəsiz istehsalçıları bazardan kənarlaşdırır. İstehlakçılara cəlbedici qiymətlərlə keyfiyyətli mallar təklif edə bilməyən firmalar zərərə uğrayır və nəticədə fəaliyyətini dayandırmalı olur.

Rəqabətdə uğurlu olmaq üçün rəqiblərdən daha üstün fəaliyyət göstərmək lazımdır. Buna müxtəlif üsullarla, o cümlədən məhsulun keyfiyyəti, tərtibatı, xidmət, məkanın rahat olması, reklam və münasib qiymət vasitəsi ilə nail olmaq mümkündür, ancaq istənilən halda firmalar davamlı olaraq istehlakçılara ən azı rəqiblərin, istehsal xərcinə münasibətdə təqdim etdiyi dəyəri təklif etməlidir.

"McDonald's", "Carrefour", "Amazon", "General Motors" və ya digər şirkətlərin qiymətləri qaldırmasına, keyfiyyətsiz mallar satmasına və bərbad xidmət göstərməsinə nə mane olur? Bunun cavabı rəqabətdir. "McDonald's" şirkətinin işçisi üzündə təbəssümlə cəlbedici qiymətə dadlı sendviç təqdim edə bilməzsə, insanlar "Burger King", "Wendy's", "Subway", "Taco Bell" və digər rəqiblərə üz tutacaqlar. Hətta ən böyük şirkətlər belə istehlakçılara daha ucuz qiymətlərlə daha yaxşı seçim təklif etməyi bacaran kiçik startaplara uduza bilər. Avtomobil sənayesində böyük firmalar üstünlük təşkil edir, lakin hələ də kəskin rəqabət mövcuddur. "Toyota" (Yaponiya) və "General Motors" (ABŞ) kimi nəhəng şirkətlər, əgər istehlakçıların istədiyi nəqliyyat vasitələrini rəqabətli qiymətlərlə təqdim etməkdə bir addım geri qalsalar, öz müştərilərini "Changan" (Çin), "Maruti" (Hindistan) və ya hələ adını eşitmədiyimiz digər istehsalçılara uduza bilərlər.

Rəqabət firmalara daha yaxşı məhsullar istehsal etmək və istehsalın daha az xərcli üsullarını kəşf etmək üçün güclü stimul verir. Heç kim istehlakçıların bundan sonra hansı məhsulları arzulayacağını və ya hansı istehsal üsullarının minimum istehsal xərclərini təmin edəcəyini dəqiq bilmir. Bu sualın cavabı "bazarların kəşf edilməsi" prosesi ilə verilir. Onlayn ticarət alış-veriş mərkəzlərindən sonra ən yaxşı pərakəndə satış ideyasıdırmı? Yoxsa bu, sadəcə tezliklə yenisi ilə əvəz ediləcək bir ideyadır? Açıq və rəqabətli bazarlarda

mənfəət və zərərlər bu suala daim cavab verir və bu cavab zamanla dəyişən istehlakçı zövqləri, yeni texnologiyalar və daha səmərəli üsulların tapılması ilə dəyişəcək.

Bazar iqtisadiyyatı şəraitində sahibkarlar yenilik etməkdə sərbəstdirlər. Onlar yalnız lazımi vəsaiti təmin etmək niyyətində olan investorların (çox vaxt həm də özlərinin) dəstəyinə ehtiyac duyurlar. Bunun üçün dövlət qurumlarından, qanunvericilik orqanından və ya biznes rəqiblərindən razılıq alınması tələb olunmur. Buna baxmayaraq, rəqabət sahibkarlar və onları dəstəkləyən investorları məsuliyyətli olmağa məcbur edir, çünki onların fikirləri istehlakçıların "reallıq yoxlanışı"ndan keçməlidir. İstehlakçılar innovasiyanı, onun xərclərini ödəyəcək qədər qiymətləndirsələr, yenilikçi firma mənfəət əldə edərək inkişaf edəcək. Lakin, əgər istehlakçılar yeni məhsulun xərcindən daha az dəyərli olduğunu düşünsələr, müəssisə zərər və uğursuzluqdan əziyyət çəkəcək. Biznes innovasiyası və onun səmərəliliyi barədə son qərarı verən hakimlər və münsiflər istehlakçılardır.

Video:
Corc İstman tərəfindən "Stiv Forbes nailiyyət haqqında" – George Eastman

Yeni məhsullar təqdim edildikdə, adətən proqnozlaşdırıla bilən qiymət-keyfiyyət qanunauyğunluğuna riayət edilir. Bir qayda olaraq, yeni məhsullar əvvəlcə çox bahalı olur və nisbətən az istehlakçı, əsasən yüksək gəlirli insanlar tərəfindən alınır. Firmalar gözlənilməz başlanğıc problemləri ilə üzləşdiyindən bu ilkin mərhələdə məhsulların keyfiyyətinin aşağı olması ehtimalı çox olsa da, istehlakçılar məhdud sayda və yüksək qiymətlər istehsal edilmiş məhsulun erkən istifadəçisi olmaq üçün çox pul ödəməyə hazırdırlar. Bu ilkin alıcılar olduqca vacib rol oynayırlar: onlar yeni məhsulun hazırlanmasına sərf olunan xərcləri ödəyərək sahibkarların təcrübə əldə etmələrinə imkan yaradırlar ki, bu

da öz növbəsində gələcəkdə məhsulun keyfiyyətini yaxşılaşdırmağa və məhsul başına istehsal xərcini azaltmağa kömək edir. Zaman keçdikcə sahibkarlar məhsulu daha münasib qiymətə daha çox istehlakçıya təqdim etməyin yollarını axtarıb tapacaqlar.

1973-2015-ci illərdə mobil telefonların təkamülü



Çoxsaylı məhsullar, o cümlədən avtomobillər, televizorlar, kondisionerlər, qabyuyan maşınlar, mikrodalğalı sobalar və fərdi kompüterlər eyni inkişaf mərləsindən keçmişdir.[31] Onların hamısı ilk dəfə təqdim edildikdə olduqca baha idi, lakin sahibkarlar onları daha səmərəli şəkildə istehsal etməyin və keyfiyyətini yaxşılaşdırmağın yollarını tapdılar; nəticədə məhsullar istehlakçıların böyük əksəriyyəti üçün daha əlçatan oldu. Həm sahibkarların, həm də rəqabət prosesinin rolunu nəzərdən keçirərkən, zamana nisbətdə bu qiymət və keyfiyyət qanunauyğunluğunun əhəmiyyətini nəzərə almaq lazımdır.

Smartfonlar bu qiymət–keyfiyyət qanunauyğunluğunu aydın şəkildə nümayiş etdirir. Mobil telefonlar 1980-ci illərin sonunda ilk dəfə bazara

çıxarıldıqda, təxminən 4000 dollara (inflyasiyanı nəzərə almaqla, təxminən 10,000 dollar) satılırdılar, ölçüləri kərpic boyda idi və zəng etməkdən başqa demək olar ki, heç bir funksiyaları yox idi. Vaxt keçdikcə onların ölçüləri kiçildi, məlumatları emal etmək gücü və funksiyaları artdı, qiymətləri isə aşağı düşdü. Bu gün smartfonlar ilkin qiymətin kiçik bir hissəsinə əldə edilə bilir və demək olar ki, bütün gəlir təbəqələrindəki istehlakçılar tərəfindən zəruri bir əşya kimi qəbul olunur. Bu cihazlar dostların, ailələrin və işgüzar tərəfdaşların ani və çox ucuz şəkildə ünsiyyət qurmasına imkan yaradır. Məsələn, 1920-ci ildə Nyu-Yorkdan Los-Ancelesə 10 dəqiqəlik telefon zəngi 2024-cü ilin qiymətləri ilə 400 dollardan çox başa gəlirdi. Halbuki, 2024-cü ildə həmin zəngi "Zoom" və ya "WhatsApp" kimi xidmətlər vasitəsilə tamamilə pulsuz etmək mümkündür.

Rəqabət mühitində tab gətirmək istəyən istehsalçılar işə laqeyd yanaşa bilməzlər. Bu gün uğurlu olan məhsul sabah rəqabət sınağından keçməyə bilər. Rəqabətli bazarda uğur qazanmaq üçün sahibkarlar qabaqcıl fikirləri öncədən görməyi, müəyyənləşdirməyi və tez tətbiq etməyi bacarmalıdırlar.

Video:
İnternetdən imtina edərdinizmi?

Rəqabət mal və ya xidmət vahidinə çəkilən istehsal xərclərini minimum səviyyədə saxlaya biləcək biznes strukturunu və şirkətin ölçüsünü müəyyənləşdirir. Digər iqtisadi sistemlərdən fərqli olaraq, bazar iqtisadiyyatı hansı növ müəssisələrin bir-biri ilə rəqabətə girə biləcəyini məcburi şəkildə təyin etmir. Burada biznes təşkilatının bütün formaları iştirak edə bilər. Fərdi sahibkarın idarə etdiyi şirkət, kollektiv hüquqi şəxs, korporasiya, kollektiv müəssisə, istehlak kooperativi, icma və ya istənilən təşkilati-hüquqi forması olan subyekt sərbəst şəkildə bazara daxil ola bilər. Uğur qazanmaq üçün o yalnız bir sınaqdan keçməlidir: xərcin səmərəliliyi. Şirkət qazanc əldə etmək və uğur qazanmaq istəyirsə, cəlbedici qiymətlərlə keyfiyyətli məhsullar istehsal

etməlidir. Ancaq onun strukturu oxşar keyfiyyətli məhsul istehsal edən digər təşkilati-hüquqi formadakı müəssisələrə nisbətən daha yüksək xərclərə səbəb olsa, rəqabət onu bazardan kənarlaşdıracaq. Əlbəttə ki, rəqabət eyni zamanda bazarda fərqli keyfiyyətə malik məhsulların olmasını da təmin edir, çünki istehlakçılar qiymət və keyfiyyət baxımından müxtəlif seçimlərə malik olurlar. "Mercedes" qiyməti nisbətən aşağı olan "Volkswagen" ilə yanaşı (daha yüksək qiymətə) satıla bilər. Digər tərəfdən, Şərqi Almaniya avtomobil markası "Wartburg" və Rusiya avtomobil markası "Jiquli" bazar mexanizmlərinə dövlət müdaxiləsi olmadan bazarda qala bilmədilər. Bu cür müdaxilələr bazar iqtisadiyyatı olan ölkələrdən maşın idxalını qadağan edən və ya yüksək idxal tarifləri tətbiq edən kommunist ölkələrdə geniş yayılmışdı.

Rəqabət prosesi iqtisadiyyatın müxtəlif sahələrindəki firmaların həcmini də təyin edir. Təyyarə və avtomobil istehsalı kimi bəzi sektorlarda firmaların miqyas qənaətindən tam şəkildə yararlanmaları üçün ölçüləri kifayət qədər böyük olmalıdır. Bir neçə avtomobil istehsal edən bir firmanın bir vahidə düşən xərci son dərəcə yüksək olardı; lakin, sabit xərclər minlərlə vahidə bölündükdə, hər bir avtomobilə düşən istehsal xərci kəskin şəkildə azala bilər. İstehlakçılar, təbii olaraq məhsulu səmərəli şəkildə istehsal edən və daha ucuz qiymətə satan şirkətlərdən almağa meyl edirlər. Bu kimi sahələrdə kiçik firmalar səmərəli şəkildə rəqabət apara bilməyəcək və yalnız böyük firmalar istehsalını davam etdirəcək. Digər bir nümunə telekommunikasiya bazarıdır. Əhəmiyyətli infrastruktur xərcləri ilə telekommunikasiya bazarında "Vodafone", "Deutsche Telekom", "Telefonica" və "Orange" kimi iri Avropa şirkətləri üstün mövqeyə malikdir.

Lakin digər sektorlarda çox vaxt fərdi sahibkarlıq və ya kollektiv sahibkarlıq formasında təşkil edilən kiçik firmalar xərclər baxımından daha səmərəli olacaq. İstehlakçılar fərdi xidmət və fərdiləşdirilmiş məhsullara yüksək dəyər verdikdə, kiçik müəssisələr bazarda daha üstün mövqe tutacaq, böyük firmalar isə rəqabət aparmaqda çətinlik çəkəcəklər. Bu vəziyyət, ümumilikdə hüquqi və tibbi xidmətlər, yüksək səviyyəli restoranlar, bərbərlər,

gözəllik salonları və fərdiləşdirilmiş çap bazarları üçün səciyyəvidir. Buna görə də belə bazarlarda adətən kiçik müəssisələr hakim mövqe tutur. Avropadakı ənənəvi pivə istehsalı və mikro pivə zavodu sektoru əhəmiyyətli bir yüksəliş yaşayır və kiçik pivə zavodları pivə bazarının şaxələndirilməsində mühüm rol oynayır. Belçika, Böyük Britaniya, Almaniya və Çexiya kimi ölkələrdə kiçik firmalar iri istehsalçılar tərəfindən adətən təklif olunmayan geniş növ və dad çeşidləri təklif edərək pivə istehsalında innovasiyalar etdikləri canlı mühit mövcuddur.

Nə qədər paradoksal görünsə də, rəqabətin istiqamətləndirdiyi şəxsi maraqlar iqtisadi tərəqqi üçün güclü təkanverici qüvvədir. Məhsullar, texnoloji üsullar, təşkilati metodlar və şirkətlər arasındakı dinamik rəqabət səmərəsiz fəaliyyət göstərənləri bazardan sıxışdırıb çıxarır və davamlı olaraq üstün texnologiyaların və yüksək keyfiyyətli malların kəşf edilməsinə və bazara çıxarılmasına səbəb olur. Yeni üsullar keyfiyyəti yaxşılaşdırdıqda və (yaxud) xərcləri azaltdıqda, onlar sürətlə inkişaf və çox hallarda köhnə istehsal metodlarını əvəz edir.

Tarix belə nümunələrlə zəngindir. Avtomobil atla arabanı əvəz etmişdir. Supermarket kiçik ərzaq mağazalarını əvəz etmişdir. "McDonald's" və "Wendy's" kimi "fast-food" restoran şəbəkələri böyük ölçüdə kiçik yerli yeməkxanaları əvəz etmişdir. "Carrefour", "Metro Cash & Carry" kimi şəbəkələr sürətlə böyümüş, digər pərakəndə satış şirkətləri isə fəaliyyət həcmini kiçiltmiş və ya fəaliyyətini tamamilə dayandırmışdır. Fərdi kompüterlər yazı makinalarını əvəz etdi, smartfonlar mobil kompüter cihazlarına çevrilərək müəyyən bir yerə sabitlənmiş fırlanan diskli stasionar telefonların yerini tutdu. "LED" işıqlandırma közərmə lampalarını tədricən bazardan çıxarır, kompüterlər (və hətta mobil telefonlar) riyazi hesablamalarda hesab taxtalarını, loqaritmik xətkeşləri və ya barmaqla sayma üsulunu əvəz etmişdir ki, onlar da öz növbəsində rahatlıq, maddi səmərəlilik və keyfiyyət baxımından daha üstün olmaqla yanaşı, qiymətlərin azalması ilə də müşayiət olunur. Kodak kimi, rəqəmsal inqilaba gec uyğunlaşan şirkətlər ciddi biznes çətinlikləri ilə

üzləşdilər. Əksinə, "Canon" və "Nikon" kimi rəqəmsal texnologiyanı tətbiq edən şirkətlər bazarın liderləri kimi inkişaf etməyə və uğurla fəaliyyət göstərməyə davam etdilər. Buna bənzər nümunələrin siyahısını uzatmaq da olar. Tanınmış iqtisadçı Cozef Şumpeter bu dinamik rəqabəti "**yaradıcı dağıtma**(?)" adlandırmış və bunun iqtisadi tərəqqinin əsasını təşkil etdiyini iddia etmişdir.

Rəqabət şəxsi maraqları cilovlayaraq işə salır və bununla da cəmiyyətimizin rifahını yaxşılaşdırır. Adam Smit *"Xalqların Sərvəti"* adlı kitabında qeyd edir:

> *"Yeməyimizi qəssabın, piväçinin, ya da çörəkçinin xeyirxahlığı hesabına deyil, onların öz mənfəətlərini güdməsi hesabına əldə edirik. Biz onlara insansevərliklərinə görə deyil, eqoizmlərinə görə müraciət edirik. Heç bir zaman öz ehtiyaclarımız barədə yox, əksinə onların qazancları barədə danışırıq."*(32)

Xüsusi mülkiyyət rəqabətli bazarlarla əməkdaşlıq və resurslardan səmərəli istifadənin bünövrəsini təşkil edir. Xüsusi mülkiyyət hüquqları aydın şəkildə müəyyən edilərək, onların tətbiqi təmin edildikdə, istehsalçılar resurslardan istifadəyə görə alternativ xərc ilə üzləşirlər. Yəni, 1-ci hissədə müzakirə etdiyimiz kimi, onlar istifadə olunan resurslardan daha çox dəyər təmin etməlidirlər, əks halda daha səmərəli fəaliyyət göstərən istehsalçılar onları əvəz edəcəklər. Açıq və rəqabətli bazarlardakı qiymətlər istehsalçıları xərcləri aşağı səviyyədə saxlamağa, istehlakçıların gözləntilərini qarşılamağa, daha keyfiyyətli məhsullar istehsal etməyə və daha səmərəli istehsal metodlarını inkişaf etdirməyə təşviq edir.

Rəqabət "istehlakçı yönümlüdür" — əsas qaliblər istehlakçılardır. Rəqabətli bazarlar "biznes yönümlü" deyil. Əslində, müəssisələr rəqabətlə üzləşməyi sevmirlər və adətən özlərini bundan qorumaq üçün bəzi hökumət siyasətlərinin qəbul edilməsi üçün lobbiçilik edirlər. Əksər hallarda onlar potensial rəqiblərinin bazara girişini məhdudlaşdıran maneələr yaratmağa

çalışırlar. Növbəti element çərçivəsində və 3-cü hissədə tənzimləmə və siyasi prosesləri müzakirə etdiyimiz zaman şirkətlərin bazarlardakı rəqabəti azaltmaq üçün göstərdiyi fəaliyyətə dair çoxsaylı nümunələrlə qarşılaşacağıq. Avropa İttifaqı, Avropa Komissiyası vasitəsilə rəqabətə zidd fəaliyyətlərin qarşısını almağa yönəlmiş geniş əhatəli rəqabət siyasəti tətbiq edir. Bu siyasət çərçivəsində Komissiya şirkətləri araşdırmaq, cərimələr tətbiq etmək və bazarda rəqabət mühitini qorumaq məqsədilə müəssisələri bölmək və ya biznes təcrübələrini dəyişməyə məcbur etmək səlahiyyətinə malikdir. Məqsəd istehlakçıların rəqabətli qiymətlərlə geniş çeşiddə məhsul və xidmətlərdən faydalanmasını təmin etməkdir. Digər tərəfdən, **qanunverici funksiyanın ələ keçirilməsi**(?) hallarına qarşı da diqqətli olmaq vacibdir. Belə vəziyyətlərdə, artıq sənayedə fəaliyyət göstərən böyük şirkətlər, qanunverici orqanları elə qaydalar qəbul etməyə təhrik edə bilərlər ki, bu qaydaların icrası kiçik və ya yeni yaranan şirkətlər üçün çox baha başa gəlsin. Nəticədə, daha yaxşı məhsul təklif edə biləcək startaplar bazara daxil ola bilməsinlər. Məsələn, Avropa İttifaqının “Ümumi Məlumatların Qorunması Tələbləri” ("GDPR") o qədər çox hesabatlılıq və inzibati məsrəflər tələb edir ki, potensial yeni onlayn biznes layihələri öz innovativ ideyalarını reallaşdırmağın çox baha başa gələcəyini düşünüb, bazara daxil olmaqdan imtina edə bilərlər.

Oxu:

Duayt Li tərəfindən "Kənd təsərrüfatı torpaqlarının tükənməsi"

ELEMENT 2.3

3. Ağlabatan və məhdud tənzimləmə

> *“10.000 qanun norması qəbul etsəniz, qanuna olan bütün dəstəyi məhv edəcəksiniz.”*
>
> **— Uinston Çörçill**

Dövlət tənzimlənməsi işsizliyin azaldılması, aşağı ixtisaslı işçilərin maaşlarının artırılması və ya keyfiyyətsiz məhsulların bazardan çıxarılması kimi müxtəlif hədəflərə çatmağın asan bir yolu kimi görünür. Lakin tənzimləmə ilə nəyə nail ola biləcəyimizi düşünərkən üç məqamı nəzərə almaq vacibdir.

Birincisi, rəqabət özü böyük bir tənzimləyicidir. Açıq və rəqabətli bazarlar fərdlərə və müəssisələrə gəlirlərini artırmaq üçün, başqalarının dəyər verdiyi mal və xidmətləri təqdim etmək üçün güclü stimul yaradır. Belə şəraitdə, əlavə tənzimləmənin vəziyyəti yaxşılaşdırması ehtimalı adətən çox aşağı olur.

Video:
Səyyar qida maşınlarına əngəl

İkincisi, tənzimləmə çox zaman ikinci dərəcəli arzuolunmaz təsirlər yaradır. Çox hallarda, bu təsirlər tənzimləmənin tərəfdarlarının müəyyən etdiyi məqsədlərlə bilavasitə ziddiyyət təşkil edir.

Məsələn, 1980-ci illərin ortalarında Qvatemaladakı gömrük işçilərinə "milli maraqlar"a uyğun olduğunu düşündükləri hallarda gömrük tariflərini

ləğv etmək səlahiyyəti verilmişdi. Belə qanunvericilik aktı dövlət məmurlarını açıq şəkildə rüşvət istəməyə təşviq edir. Bu, dövlət tənzimləməsində qeyri-müəyyənlik yaradır və xüsusən vicdanlı insanlar üçün biznes fəaliyyətini daha baha və az cəlbedici edir.

Video:
Xoş niyyətlərin riskləri

Üçüncüsü, tənzimləmə çox hallarda istehlakçılardan, vergi ödəyicilərindən və ictimaiyyətdən fərqli olaraq daha yaxşı təşkilatlanmış biznes və maraq qruplarını ütün tutan siyasi prosesin məhsuludur. Tənzimləmənin tərəfdarları çox vaxt nəcib məqsədlər daşıdıqlarını iddia etsələr də, əslində onlar hər zaman siyasi vasitələrlə başqalarının hesabına qazanc əldə niyyəti güdürlər.

Bütün bu müşahidələr mühüm bir şərtə tabedir. Ümumilikdə, biz indiyədək iqtisadi əməliyyatları alıcı və satıcı arasında, hər iki tərəfin yalnız öz maraqlarını düşündüyü şəraitdə müzakirə edirdik. Bəs əgər mənim səndən satın aldığım şey, bu müqaviləni müzakirə etdiyimizdən xəbəri olmayan birisinə təsir edərsə, nə baş verər? Bu cür təsirlər "**kənar təsirlər**[(?)]" adlanır. Kənar təsir müsbət və ya mənfi ola bilər. Müsbət kənar təsirə bir iş yoldaşımın "COVID" peyvəndi vurdurması misal ola bilər — bu, mənim də xəstələnmə riskimi azaldır. Mənfi kənar təsir isə o zaman baş verir ki, qonşumun iti bütün gecə hürür və mən yata bilmirəm.

Kənar təsirlər cəmiyyətlər üçün mürəkkəb problemlər yaradır. İqtisadçı Ronald Kouz müəyyən etmişdir ki, bir çox hallarda heç bir müdaxiləyə ehtiyac yoxdur. Bu bir qədər mürəkkəb arqumentdir, lakin iqtisadi məntiqin gücünə yaxşı bir nümunədir. hürən it misalını nəzərdən keçirək. Burada iki tərəf var: itini çox sevən qonşum və yatmağı sevən mən. Bazar azad olduqda, biz bu münaqişəni öz aramızda həll edə bilərik. Əgər qonşum itinin hürməsinə verdiyi

dəyər mənim yuxuma verdiyim dəyərdən daha çoxdursa, o, mənə müəyyən məbləğ ödəyərək məni bu səsə dözməyimə razı sala bilər və ya qulaq tıxacları almağımı təklif edə bilər. Əksinə, əgər mən sakit yuxuma onun itinin hürməsindən daha çox dəyər verirəmsə, əksi baş verəcək. Mən ona müəyyən məbləğ ödəyib iti susdurmağı (məsələn, ağızlıq taxmağı) xahiş edə bilərəm.

Bununla belə, **Kouz teoremi**(?) yalnız məhdud vəziyyətlərdə işə yarayır. Daha mürəkkəb hallarda - hər iki tərəfdə təsirə məruz qalan insanların sayı çox olduğundan məsələni birlikdə həll etmək mümkün olmadıqda, məhdud dövlət tənzimləməsi tələb olunur. Ölkə vətəndaşlarının birlikdə bir fabrikin havaya buraxdığı tullantıları azaltması üçün lazımi məbləği ödəməyə hazır olduqlarını fərz edək. Problem isə budur: bu qədər insanın ödəniş etməsini təmin etmək, həmçinin "digərləri ödəyirsə, mənim ödəyəcəyim kiçik məbləğin elə də böyük əhəmiyyəti yoxdur" deyən fırıldaqçı şəxsləri nəzarətdə saxlamaq çox çətindir.

Belə hallarda, kollektiv (yəni dövlət) tədbirlərinə ehtiyac yarana bilər. İdeal vəziyyətdə hökumətlər, kollektiv təmsil olunan vətəndaşlar xərcləri və faydaları düzgün qiymətləndirərək çirklənmə kimi genişmiqyaslı problemlərlə məşğul olardı. Bununla belə, hətta bu hallarda da əksər iqtisadçılar qaydalar müəyyən etmək əvəzinə, çirklənmənin hər bir vahidi ("mənfi kənar təsir" adlanır) üçün qiymət mexanizmini tətbiq etməyi üstün tuturlar. Məntiq göz qabağındadır. Məsələn, hər ton çirklənmə üçün bir avro qiymət təyin edilərsə, fabriklər tullantıları təmizləməyin yoxsa sadəcə olaraq bu qiyməti ödəməyin daha ucuz başa gəlməsinə qərar verərlər. Əgər müəyyən edilən qiymət istənilən nəticəni vermirsə, onu asanlıqla artırmaq və ya azaltmaq mümkündür. Beləcə, mənfəətin maksimallaşdırılması işin böyük hissəsini həyata keçirir.

İndi alternativ bir vəziyyəti nəzərdən keçirək. Bəlkə də tənzimləyici orqan hər bir fabrikin yarada biləcəyi çirklənmə səviyyəsini müəyyənləşdirir. Bu tənzimləyici orqan hansı fabriklərin tullarınları daha asan və ya daha aşağı xərclə azalda biləcəyini necə bilər? Bazarlarda gizlənən geniş və mürəkkəb məlumat olmadan səmərəsiz nəticələr qaçılmazdır.

Bizə tanış olan əksər qanun normaları həll etdiklərindən daha çox

problem yaradır. Bazarlara girişi məhdudlaşdıran qaydaların təsirini nəzərdən keçirək. Bir çox ölkələrdə müxtəlif biznes və peşə sahələrində bazara girməyi və rəqabəti çətinləşdirən qaydalar tətbiq edilir. Belə ölkələrdə hər hansı bir biznes qurmaq və ya xidmət göstərmək istəyən şəxs çox vaxt bir neçə lisenziya almalı, saysız-hesabsız formalar doldurmalı, müxtəlif idarələrdən icazə almalı, ixtisasını təsdiqləməli, maliyyə imkanlarını sübut etməli və digər tənzimləyici şərtləri yerinə yetirməlidir. Bəzi məmurlar isə ərizəni yalnız siyasi ianə və ya rüşvət qarşılığında qəbul edirlər. Çox vaxt, yeni bazar iştirakçılarının rəqibi olacaq böyük və siyasi əlaqələri güclü şirkətlər bu müraciətlərin qarşısını almaq üçün öz təsir güclərindən istifadə edə bilirlər.

Hernando de Soto, özünün məşhur "Kapitalın Sirri" kitabında bildirir ki, 2000-ci illərin əvvəllərində Perunun paytaxtı Limada kiçik bir geyim istehsalı müəssisəsini qanuni şəkildə açmaq üçün müəyyən edilmiş tələbləri yerinə yetirmək üçün bir komanda 289 gün ərzində günsə 6 saat işləməli idi. Daha əvvəl yazdığı "Digər yol" kitabında o açıqlayır ki, bu zaman on rüşvət istənilmiş və qanuni fəaliyyət göstərmək məqsədilə icazə almaq üçün tələb olunan rüşvətdən ikisi ödənilməli olmuşdur.[(33)]

2020-ci ildə Dünya Bakı dünyanın müxtəlif ölkələrində həyata keçirilmiş "Biznesin Qurulması" layihəsi üzrə tərtib etdiyi hesabatda[(34)] qeyd etmişdir ki, müəssisə açmaq üçün lazım olan qlobal orta müddət 2005-ci ildə 51 gün idisə, 2018-ci ildə bu müddət 20 günə endirilib. Tələb olunan bu müddət üzrə irəliləyiş bütün gəlir səviyyələrində və dünyanın demək olar ki, bütün regionlarında müşahidə olunmuşdur. İstisna kimi, Şimali Amerikanı göstərmək olar ki, burada göstərici onsuz da aşağı olan səviyyədən — 2003-cü ildə 3,5 gündən 2019-cu ildə 2,85 günə düşmüşdür. Təəcüblü deyil ki, reytinq cədvəlində Venesuela sonuncu yeri tutur — burada biznesi qanuni şəkildə açmaq 230 gün çəkir. Ən yüksək yerləri isə Yeni Zelandiya və Gürcüstan tutur ki, burada bütün proseduru yarım günə tamamlamaq mümkündür. Post-kommunist ölkələr arasında biznes açmaq üçün tələb olunan ən uzun müddət Bosniya və Herseqovinada olmuşdur ki, burada bu proses 80 gün çəkir. Ümumilikdə isə post-kommunist ölkələrdə

biznes fəaliyyətinə başlamaq çox asanlaşmışdır. Belə ki, bölgə üzrə bu proses orta hesabla 14 gün çəkir. Müqayisə üçün qeyd edək ki, 2019-cu ildə bu göstərici Şərqi Asiyada və Sakit Okean bölgəsində 23 gün, Latın Amerikası və Karib dənizi bölgəsində isə 28 gün təşkil etmişdir.[(35)]

Bundan əlavə, hökumətlər bazara giriş imkanlarını məhdudlaşdıran qaydalar tətbiq etdikdə, artıq fəaliyyətdə olan müəssisələr potensial rəqiblərin bazara daxil olmasını daha da çətinləşdirəcək əlavə tənzimləmələrin qəbuluna təkan verirlər. Öz növbəsində, rəqabətin azalması qiymətlərin artmasına və imtiyazlı şirkətlərin daha yüksək mənfəət əldə etməsinə səbəb olur. Bundan başqa, bu vəziyyət məhsuldarlığı azaldır, çünki müəssisələr öz resurslarını və vaxtlarını daha çox hökumət dəstəyi qazanmağa (məsələn, siyasi qərarvericilərə lobbiçilik etməyə) və daha az dərəcədə isə insanların dəyər verdiyi mal və xidmətlərin istehsalına yönəldirlər. Nəticədə, istehlakçılar zərər çəkir və cəmiyyətin ümumi istehsal nəticəsi öz potensialından aşağı səviyyədə qalır.

Könüllü mübadiləyə müdaxilə edən tənzimləyici qaydalar adətən ticarətdən əldə olunan faydaları, sahibkarlıq kəşflərini və sosial əməkdaşlıq imkanlarını azaldır. Qiymət nəzarəti, məcburi fəaliyyətlər və tariflər bu tip müdaxilələrə nümunədir. Qiymət nəzarətinin ticarətdən əldə olunan gəlirlərə təsirini nəzərdən keçirək. Əgər bir malın və ya xidmətin qiyməti normal bazar səviyyəsindən yuxarı müəyyən edilərsə, alıcılar həmin məhsuldan əvvəlkindən daha az miqdarda alacaqlar. Bu, qarşılıqlı faydalı mübadilələrin sayını azaldır və nəticədə ticarətin həcmi azalır. Əksinə, qiymətlər bazar səviyyəsindən aşağı təyin olunduqda, satıcılar təklif etdikləri məhsul miqdarını azaldırlar ki, bu da ticarətin və mübadilədən əldə olunan faydaların azalmasına gətirib çıxarır. Qiymətin bazar səviyyəsindən yuxarı və ya aşağı müəyyən edilməsindən asılı olmayaraq, qiymət nəzarəti ticarətin həcmini və istehsal ilə mübadilədən yaranan ümumi qazancı azaldacaqdır.

Video:

Afrikadan dərslər

Minimum əməkhaqqı(?) dünya miqyasında bəlkə də ən çox tətbiq olunan qiymət nəzarəti formalarından biridir. Minimum əməkhaqqı **minimal qiymət həddi**(?) yaradır ki, bu da bəzi işçilərin (və iş yerlərinin) saatlıq əmək haqqını bazar səviyyəsindən yuxarı qaldırır. Minimum əməkhaqqı məsələsi bir çox Avropa ölkələrində ən mübahisəli mövzulardan biridir. Avropa ölkələrində minimum əməkhaqqı siyasətləri iqtisadi şəraitin, əmək bazarının quruluşunun və sosial siyasətlərin müxtəlifliyini əks etdirərək əhəmiyyətli dərəcədə fərqlənir. 2024-cü ilin yanvar ayına olan məlumata görə, Avropa İttifaqına üzv dövlətlərdə aylıq minimum əməkhaqqı Bolqarıstanda 477 avrodan başlayaraq Lüksemburqda 2,571 avroya çatırdı.(36) Avropa İttifaqına daxil olmayan post-kommunist ölkələrdə isə minimum əməkhaqqı səviyyələri 2024-cü ildə belə, nisbətən daha aşağı idi — məsələn, Albaniyada 376 avro, Qazaxıstanda isə 173 avro təşkil edirdi. Bununla belə, bu rəqəmlər ən aşağı ixtisaslı işçilərin məhsuldarlıq səviyyəsinə nisbətdə hələ də yüksək sayılır.

Daha yüksək əmək haqqının tətbiqi aşağı ixtisaslı işçilərə kömək etmək üçün asan bir yol kimi görünür, lakin bunun ikinci dərəcəli təsirləri də var. İqtisadiyyatın əsas postulatına görə, minimum əməkhaqqının artırılması aşağı ixtisaslı işçilərin məşğulluğunun azalması ilə nəticələnəcək. Bu azalmaların dəqiq miqyası barədə müəyyən fikir ayrılığı olsa da, empirik tədqiqatların böyük əksəriyyəti göstərir ki, minimum əməkhaqqında hər 10 faiz artım, bu əməkhaqqından təsirlənən işçilərin məşğulluğunu 1–3 faiz azaldır.(37) Burada nəzərdə tutulmayan ikinci dərəcəli təsirlər də ortaya çıxacaq.

Video:

Coş Enqrist: Siz Über sürmüsünüz?

İşəgötürənlər əməkhaqqı xərclərinin artımını kompensasiya etmək və ya azaltmaq üçün müxtəlif tədbirlər görürlər. Bu tədbirlər aşağı ixtisaslı işçilər üçün təlim və ixtisasartırma imkanlarının azalmasını, iş qrafiklərinin çətinləşdirilməsini, əlavə sosial imtiyazların azaldılmasını əhatə edəcək. Bundan başqa, minimum əməkhaqqının artması bəzi işçilərin gəlirlərini o qədər yüksəldəcək ki, onlar ərzaq yardımı, səhiyyə xidməti və digər sosial transfer proqramlarına çıxış hüququnu itirəcəklər. Bu halda, vergilər və transferlərdən sonra xalis gəlir artımı, nominal əməkhaqqı artımından daha az, bəzən isə əhəmiyyətli dərəcədə az olacaq.(38)

Əslində, minimum əməkhaqqı, **məhsuldarlıq**(?) səviyyəsi minimum səviyyədən aşağı olan şəxslərin — yəni yaratdıqları dəyərin minimum əməkhaqqının ödənilməsini əsaslandırmayan işçilərin işə götürülməsini qadağan edir. Bu, məqsədəuyğun siyasətdirmi? Məhsuldarlığı minimum əməkhaqqı səviyyəsindən aşağı olan şəxslərin ümumiyyətlə işləmək imkanını əllərindən almaq istəyirikmi? Minimum əməkhaqqı siyasətinin təsiri məhz budur.

Minimum əməkhaqqının mənfi təsirlərini aydın şəkildə görmək üçün, bu təsirlərin əslində işsizlərin sayı ilə tam əks olunmadığını anlamaq vacibdir. Çoxlarının düşündüyünün əksinə olaraq, əksər ölkələrdə rəsmi statistika bir şəxsin işsiz hesab olunması üçün onun işləməməsini deyil, *fəal şəkildə iş axtarmasını* tələb edir. Minimum əməkhaqqı səviyyəsi şəxsin məhsuldarlığından yüksək olduğu üçün işləməyən şəxs isə "işsiz" hesab olunmur. Onlar, **həvəsdən düşmüş işçi**(?) adlanır. Minimum əməkhaqqının yüksəldilməsinin tərəfdarları çox vaxt iddia edirlər ki, bununla yoxsulluq səviyyəsi azalacaq, çünki aşağı gəlirli işçilərin gəlirləri artacaq. İlk baxışda bu məntiqli görünür, lakin məlumatların təhlili göstərir ki, bu iddia olduqca mübahisəlidir. Bunun üç əsas səbəbi var.

Birincisi, minimum əməkhaqqı alan işçilərin böyük əksəriyyəti yoxsul deyil. ABŞ-da minimum əməkhaqqı ilə işləyənlərin təxminən 80 faizi gəliri yoxsulluq səviyyəsindən yüksək olan ailələrdə yaşayır; üçdə biri isə orta

gəlirdən yuxarı gəlirli ailələrdə yaşayanlardır. Minimum əməkhaqqı ilə işləyənlərin yarısı 16–24 yaş aralığındadır və onların çoxu yarımştat işləyir. Minimum əməkhaqqı ilə işləyənlər arasında hər yeddi nəfərdən yalnız biri (təxminən 15 faiz) bir və ya daha çox uşağı olan ailənin əsas gəlir gətirən üzvüdür. Beləliklə, tipik minimum əməkhaqqı ilə işləyən şəxs — gənc, subay, yarımştat işləyən və ailə gəliri yoxsulluq səviyyəsindən yuxarı olan işçidir.

İkincisi, minimum əməkhaqqı ilə işləyənlərin bir çoxu həm də minimum əməkhaqqının artırılmasından təsirlənən məhsulların istehlakçısıdırlar. Minimum əməkhaqqının artırılması nəticəsində ərzaq məhsulları və "fast-food" yeməkləri kimi malların qiymətinin qalxması ehtimalı artır. Bu yüksək qiymətlər isə, ən az qismən, minimum əməkhaqqının artırılmasından əldə edilən qazancı balanslaşdıracaq.

Üçüncüsü, bir çox kasıb ailənin əmək bazarında heç bir üzvü yoxdur, buna görə də minimum əməkhaqqının artırılması onlara yalnız o halda kömək edə bilər ki, artım onların sosial təminat vasitəsilə aldıqları yardımları nəzərə alaraq işə başlamağa dəyəcək qədər böyük olsun.

Avropa ölkələri üzrə müxtəlif elmi işçilər tərəfindən də uyğun nəticələr qeydə alınmışdır. Məsələn, Almaniyada aparılan bir araşdırma nəticəsində müəyyən edilmişdir ki, minimum əməkhaqqının tətbiqi azixtisaslı işçilər üçün iş imkanlarının azalmasına səbəb ola bilər.[(39)] “Avropada Minimum Əməkhaqqının İqtisadi Təsiri” adlı araşdırmada Avropanın on yeddi ölkəsində minimum əməkhaqqının təsirləri təhlil edilmişdir. Araşdırma göstərdi ki, minimum əməkhaqqı gənc işçilərin məşğulluğunu azaldır.[(40)] Post-kommunist Rusiya minimum əməkhaqqının təsirlərini öyrənmək üçün maraqlı bir tədqiqat aparmışdır. 2007-ci ildə ölkə federal minimum əməkhaqqını iki dəfədən çox (və bəzi bölgələrdə bundan da çox) artırdı. Nəticələr göstərdi ki, bu artım gənclərin məşğulluğunun azalmasına səbəb oldu — bəziləri qeyri-rəsmi (qara) iqtisadiyyatda iş tapdı, digərləri isə ümumiyyətlə əmək bazarından çəkildi.[(41)]

Minimum əməkhaqqının az ixtisaslı gənc işçilərə təsiri barədə düşünərkən, həm qısa, həm də uzunmüddətli perspektivlərdə təsirləri nəzərə

almaq vacibdir. İş təcrübəsi gənclərə özünə inam, lazımi iş vərdişləri, dəyərli bacarıqlar və müsbət münasibət kimi keyfiyyətləri inkişaf etdirmək imkanı verir və bu da onların gələcək işəgötürənlər üçün daha dəyərli olmasına səbəb olur. Gənclər işəgötürənlərə öz dəyərlərini sübut etmədən və iş yerində bacarıqlar əldə etmədən, gələcəkdə karyera pillələrində irəliləyərək daha yüksək gəlir əldə etmələri çətin olacaq.

Hətta işçi minimum əməkhaqqının artması səbəbilə daha yüksək ödəniş alsa belə, bu, onun vəziyyətinin mütləq yaxşılaşdığı anlamına gəlmir. İşəgötürənlər işçiyə verdikləri əməkhaqqı qədər dəyər əldə etməlidirlər. Əgər işəgötürənlər maaşın artırılmasına məcbur edilərsə, onlar işçinin vəzifəsi üzrə qanunla tənzimlənməyən digər sahələrdə qənaət edə bilərlər. İşçilərə verilən fasilə müddəti qısaldıla, konveyer xətti bir qədər sürətləndirilə, pensiya planına edilən töhfələr azaldıla bilər. Bəlkə də ən zərərli təsir odur ki, işəgötürənlər işçilərin bacarıqlarını artırmaq üçün təlimlərə investisiya qoymayacaqlar. Əgər işəgötürən digər firmalarda məhsuldarlığı artıran bahalı bir təlim təqdim edirsə, işçi təlim aldıqda işəgötürən bu xərcləri yalnız onun məhsuldarlığından az maaş verərək kompensasiya edə bilər. Bu isə o deməkdir ki, işçinin ümumi qazancı (maaşı və gələcəkdə daha çox qazanmaq imkanı verəcək təlimin dəyəri) onun hazırkı məhsuldarlığına bərabər olacaq.[(42)] Bu cür təlimlərin verilməsinin mümkünsüzlüyü, bəzi işçilərin irəliləməsinə və zamanla daha çox qazanmalarına mane olaraq, onları “**perspektivi olmayan vəzifəyə**[(?)]” məhkum edir.

İş təcrübəsinin və bacarıqların inkişaf etdirilməsinin əhəmiyyəti universitet tələbələrinin nümunəsində daha çox qiymətləndirilir. Konqres üzvləri universitet tələbələrini az maaşlı iş yerləri və hətta ödənişsiz staj proqramları ilə təmin edirlər, çünki bu təcrübənin onların bacarıq qazanmalarına və gələcəkdə daha yüksək gəlir əldə etmələrinə kömək etdiyini qəbul edirlər. Lakin, ironik şəkildə, həmin siyasətçilər təhsil səviyyəsi aşağı olan gənclər üçün iş yerində təlim imkanlarını azaldan minimum əməkhaqqı səviyyələrini dəstəkləyirlər. Minimum əməkhaqqının təhsil səviyyəsi aşağı olan

gənclər üçün istehsalat təcrübəsi və digər təlim imkanları üzrə mənfi təsiri, demək olar ki, heç vaxt minimum əməkhaqqını dəstəkləyənlər, o cümlədən onu qanuniləşdirən qanunverici orqan üzvləri tərəfindən nəzərə alınmır. Bununla belə, bu, minimum əməkhaqqının mühüm və mənfi ikinci dərəcəli təsirlərindən biridir.

Bir çox ölkələr iqtisadi artımı zəiflədən digər əmək bazarı tənzimləmələri də tətbiq edir. İşdən çıxarma qaydaları buna nümunədir. Bir sıra Avropa ölkələrində işəgötürənlər işçi sayını azaltmaq istədikdə (1) siyasi hakimiyyət orqanlarından icazə almalı; (2) çıxarılacaq işçiləri bir neçə ay əvvəldən xəbərdar etməli; və (3) işdən çıxarıldıqdan sonra da həmin işçilərə bir neçə ay maaş ödəməyə davam etməlidirlər. Xüsusilə bir sıra Asiya ölkələrində miqrant işçilərə dair məşğulluq məhdudiyyətləri diqqətəlayiq nümunələrdir. Beynəlxalq Əmək Təşkilatının 2019-cu ilki hesabatı[(43)] göstərir ki, bu məhdudiyyətlər işə qəbul xərclərini artıraraq tikinti və kənd təsərrüfatı kimi sahələrdə tez-tez işçi çatışmazlığına səbəb olur. Bu isə öz növbəsində məhsuldarlığı və iqtisadi artımı ləngidir.

Bu cür qaydalar zahirən işçilərin xeyrinə görünsə də, onların ikinci dərəcəli təsirləri də nəzərə alınmalıdır. İşdən çıxarılmanı baha edən qaydalar eyni zamanda işə götürülməni də bahalaşdırır. İşəgötürənlər, əgər işçinin məhsuldarlığı gözlənildiyi qədər qənaətbəxş olmazsa və ya sonradan gərəksiz olarsa, onu işdən çıxarmağın baha başa gələcəyini bildiklərindən, yeni işçi götürməkdə tərəddüd edəcəklər. Nəticədə, xüsusilə iş təcrübəsi olmayan iş axtaranlar üçün iş tapmaq çətinləşəcək və ümumi məşğulluq səviyyəsinin yüksəlməsi ləngiyəcək. ABŞ ilə müqayisədə əmək bazarının daha sərt tənzimləndiyi Avropa ölkələrində, habelə İtaliya, İspaniya və Fransa kimi Qərbi Avropa ölkələrində son bir neçə onillik ərzində işsizlik səviyyələri orta hesabla ABŞ-dan 4-5 faiz yüksək olmuşdur.[(44)] Cons Hopkins Universitetinin professoru Stiv Hankenin araşdırmaları göstərir ki, 2010–2015-ci illər arasında məcburi minimum əməkhaqqı tətbiq edilən Aİ ölkələrində işsizlik səviyyəsi, bu cür tələblərin olmadığı ölkələrlə müqayisədə 50 faizə qədər daha yüksək olmuşdur.

ABŞ-də işə qəbul və işdən çıxarma qaydaları Avropaya nisbətən ümumilikdə daha az məhdudlaşdırıcı olsa da, **peşə fəaliyyətinin lisenziyalaşdırılması**(?) ölkədə əmək bazarı üçün əsas məhdudiyyətlərdən biridir. Peşə fəaliyyətinin lisenziyalaşdırılması hallarının əksəriyyəti ştat səviyyəsində həyata keçirilir. Lisenziya əldə etmək üçün insanlar bəzən az, bəzən isə çox yüksək məbləğlərdə rüsumlar ödəyir, altı aydan on iki aya qədər davam edən təlim kurslarında iştirak etməli və imtahanlardan uğurla keçməlidirlər.

1970-ci ilə qədər ABŞ-də insanların 15 faizindən azı lisenziya tələb olunan işlərdə işləyirdi. Bu gün isə bu göstərici təxminən 30 faiz təşkil edir və artmaqda davam edir. 1980-ci illərin ortalarında ən az bir ştatda 800 peşə fəaliyyəti üçün lisenziya tələb olunurdu. Lisenziyalaşdırma, Qanunların Tətbiqi və Tənzimləmə Şurasının verdiyi məlumata əsasən, 2023-cü ilə qədər ən az bir ştatda bu rəqəm 1100-dən çox olmuşdur. Peşə fəaliyyətinin lisenziyalaşdırılmasının yaratdığı yükün araşdırıldığı milli tədqiqatda, 2022-ci ildə 50 ştat və Kolumbiya əyalətində 2700 lisenziya növü qeydə alınmışdır.(45) Son tədqiqatlar göstərir ki, Avropa İttifaqında işçilərin təxminən 22 faizi peşə fəaliyyəti lisenziyalaşdırması tələblərinə tabedir. Lakin bu tələblərin sayı və təsiri üzv ölkələr arasında əhəmiyyətli dərəcədə fərqlənir — Almaniya 33 faizlə siyahıya başçılıq edir. Təxmin edilir ki, peşə fəaliyyətlərinin lisenziyalaşdırılması 2015-ci ildə Aİ-də əlaqədar sahələrdə təxminən 700,000 iş yerinin azalmasına səbəb olmuşdur. Həmin araşdırmada, həmçinin müəyyən edilir ki, lisenziyalaşdırma nəticəsində bazar səviyyəsindən yuxarı olan əməkhaqları gəlir bərabərsizliyinin artmasına səbəb olur.(46)

Lisenziyalaşdırmanın tərəfdarları iddia edirlər ki, bu tədbir istehlakçıları keyfiyyətsiz, təhlükəli və sağlamlığa zərərli məhsullardan qorumaq üçün zəruridir. Lakin istehlakçı təhlükəsizliyi ilə çox az əlaqəsi olan və ya heç bir əlaqəsi olmayan bir çox peşə sahəsi var ki, onlar üçün də lisenziya tələb olunur.(47) Məsələn, ABŞ-nin bir və ya bir neçə ştatında aşağıdakı peşələrlə məşğul olmaq üçün lisenziya tələb olunur: interyer dizayneri, vizajist, florist, bərbər,

saç hörən, şampun mütəxəssisi, idman məşqçisi, tur bələdçisi, hərrac aparıcısı, kartof dileri, tabut satıcısı, zoril baxıcısı və əl falçısı. Lisenziyalaşdırma tələbi nadir hallarda istehlakçı qruplarından qaynaqlanır. Əksinə, tələblər demək olar ki, həmişə bu sahədə artıq fəaliyyət göstərən və özlərini rəqabətdən qorumağa çalışan sahibkarlar tərəfindən irəli sürülür.

Bu kimi lisenziyalaşdırılmış sahələrin bir çoxunda, insanlar yüksək səviyyəli fəaliyyət üçün lazım olan bacarıqları iş yerində təcrübə qazanaraq və sahədə bacarıqlı şəxslərlə işləyərək əldə edə bilərdilər. Lisenziya tələbləri insanları bu yolla bacarıq qazanmaq və arzuladıqları karyeranı qurmaq imkanından məhrum edir. Xüsusilə uzunmüddətli formal təlim və yüksək rüsumlar tələb edən lisenziyalaşdırma tələbləri, həmin sahədə təklifin səviyyəsini azaldır və lisenziya əldə etmiş şəxslər tərəfindən təklif edilən məhsulların və xidmətlərin qiymətini artırır. Artıq həmin fəaliyyətlə məşğul olan şəxslər istehlakçıların və lisenziya ala bilməyən potensial istehsalçıların hesabına qazanc əldə edir. Bəzi araşdırmalar göstərir ki, cinayət törədib cəzasını çəkmiş şəxslər, daha ciddi lisenziyalaşdırma tələbləri olan ştatlarda yenidən cinayət törətməyə daha meylli olurlar. Güman edilir ki, bunun səbəbi onların iş tapmaqda çətinlik çəkməsidir.

Lisenziyalaşdırmaya alternativ isə **sertifikatlaşdırma**(?) hesab edilir. Sertifikatlaşdırma sayəsində hökumət, seçilən fəaliyyət növü ilə məşğul olmağa qadağa qoymadan, təchizatçılardan öz təhsilləri, təlimləri və digər ixtisas göstəriciləri barədə istehlakçılara məlumat təqdim etməyi tələb edə bilər. Mahiyyətcə, sertifikatlaşdırma təchizatçılarının ixtisası barədə məlumatı istehlakçılar üçün əlçatan edir, lakin istehlakçıların seçimlərini məhdudlaşdırmır. Bundan başqa, sertifikatlaşdırma müəyyən fəaliyyətlə məşğul olan şəxslərin öz şəriştlərini artırmağa və nümayiş etdirməyə imkan verir ki, bunun əsasında istehlakçılar məlumatlara əsaslanan qərarlar qəbul edə bilirlər.

Tənzimləmə himayədarlıq, siyasi tərəfkeşlik və hətta korrupsiya üçün münbit zəmin yaradır. Rəqabəti məhdudlaşdıran qaydaların tətbiq edilməsinin

tərəfdarları əsl motivlərini gizlətmək üçün adətən sağlamlıq və təhlükəsizlik arqumentlərindən istifadə edirlər. Məsələn, 35 ştatda və Vaşinqton D.C əyalətində “Ehtiyac Sertifikatı” qaydaları tətbiq edilir. Bu qaydalara əsasən, yeni xəstəxana, klinika və digər səhiyyə müəssisələri açmaq istəyən şəxslər dövlət şuralarını və ya komissiyalarını inandırmalıdırlar ki, mövcud səhiyyə xidməti təminatçıları əhalinin tələbatını qarşılaya bilmir. Hazırda bazarda fəaliyyət göstərən şirkətlər isə bunun doğru olmadığını iddia etmək hüququna malikdirlər. Eyni şəkildə, Amerika istehlakçılarına Kanada mənşəli dərman preparatlarını almaq qadağandır — hətta həmin dərmanlar Kanadada daha ucuz qiymətə təklif olunsa belə. Bu cür qaydalar bazar rəqabətini zəiflədir və vətəndaşların siyasi sistemə olan inamını sarsıdır.

Məsələn, Avropa Tibbi Cihazlar Qaydası ("EU MDR") — Avropada tibbi cihazların istehsalını və dövriyyəsini tənzimləyən yeni qaydalar toplusu tibbi avadanlıq sənayesində narahatlıqla qarşılanıb. Yeni qaydalar pasiyentlərin təhlükəsizliyini artırsa da, yeni dərmanlar və innovativ məhsullar üçün gözləmə müddətlərini uzadır.[48] Tənqidçilər iddia edirlər ki, bu qaydalar çox ağır tələblər müəyyən edir, nəticədə innovasiyanın zəifləməsinə və tibbi cihazların Aİ bazarında əlçatanlığının azalmasına səbəb ola bilər.

Yeni dərmanların təsdiqlənməsi və onların həm Aİ, həm də ABŞ-da istifadəyə verilməsi prosesi həddin dən artıq uzun və mürəkkəb olduğu üçün tənqidlə qarşılandı. Çox vaxt ABŞ-də dərmanların təsdiqlənmə prosesinin Aİ ilə müqayisədə daha ləng olduğu iddia edilsə də, bəzi araşdırmalar göstərir ki, əslində ABŞ-də dərmanlar ictimaiyyətə Aİ-də olduğundan daha tez çatır.[49] Hər iki halda, həyati təhlükəsi olan və hər cür riski qəbul etməyə hazır olan xəstələr, ehtiyac duyduqları və istədikləri müalicədən məhrum edilirlər. Ottava Universitetinin tədqiqatçılarının apardığı bir araşdırmaya görə, 2001–2015-ci illər arasında təsdiqlənmiş 21 xərçəng dərmanının təhlili göstərdi ki, hər 12 saniyəlik gecikmə nəticəsində dünyada 1 insan həyatını itirir.[50]

Məlumatsız insanlar üçün qaydalar çox vaxt problemlərin asan həlli kimi görünür. Daha yüksək əməkhaqqı istəyirsiniz? Minimum əməkhaqqını artırın.

İşsizlik səviyyəsini azaltmaq istəyirsiniz? İşçilərin işdən çıxarılmasını çətinləşdirən qanunlar qəbul edin. Bir peşədə əldə edilən gəlirləri artırmaq istəyirsiniz? Aşağı maaşla işləməyə hazır olanların həmin sahəyə daxil olmasını məhdudlaşdırın. Amma bu sadəlövh yanaşmalar cəmiyyətin ümumi istehsalını artırmır və ikinci dərəcəli təsirləri nəzərə almır. Qeyd etdiyimiz kimi, qarşılıqlı faydalı ticarət və rəqabətli bazarlar aşağı xərcli istehsalı və daha yaxşı həll yollarının tapılmasını təşviq edir. Onlar bizi resurslarımızdan daha çox dəyər əldə etməyə təşviq edir. Beləliklə, ticarət və bazara çıxışı məhdudlaşdıran tənzimləyici siyasətlər, demək olar ki, həmişə qeyri-məhsuldar nəticələr verəcək. Əgər bir ölkə böyümək və çiçəklənmək istəyirsə, bu cür tənzimləyici qaydaları minimuma endirməlidir.

Oxu:

Duayt Li tərəfindən "Kömək üçün çağırışlara senzura tətbiq etmək"

Bu vaxta qədər aparılan müzakirələr kənar təsirlərin aradan qaldırılması üçün bazar və dövlət mexanizmləri arasında seçimi iki alternativin sərt qarşıdurması kimi təqdim etmişdir. Əslində isə çox vaxt orta yol da mövcuddur. Əgər kənar təsirlərə məruz qalan qruplar nisbətən kiçikdirsə, onlar hökumət müdaxiləsi olmadan yerli icma daxilində razılaşmalar əldə edərək bu təsirləri azaltmaq və ya aradan qaldırmaq imkanına malikdirlər. Həqiqətən də, 2009-cu ildə Elinor Ostrom dünyanın müxtəlif yerlərində yaranan bir çox fərqli vəziyyətlərdə bu cür anlaşmaları sənədləşdirdiyi üçün iqtisadiyyat üzrə Nobel mükafatını qazanan ilk qadın olmuşdur.

Video:

Qadınlar iqtisadiyyatda - Elinor Ostrom

ELEMENT 2.4

4. Səmərəli kapital bazarları



“Proqnoz vermək çox çətindir, xüsusilə də söhbət gələcəkdən gedirsə.”

— Neils Bohr (Yoqi Burraya da aid edilir)

Bütün istehsalın hədəfi istehlak olsa da, istehlak mallarını istehsal etmək üçün əvvəlcə avadanlıqların, ağır maşınqayırma texnikasının istehsalı və binaların tikilməsi üçün resurslardan istifadə tələb oluna bilər. İstehsal investisiyaları gələcək istehlakı artırır. Beləliklə, **kapital investisiyası**(?) — gələcəkdə daha çox məhsul istehsal etmək üçün nəzərdə tutulmuş uzunmüddətli resursların yaradılması və inkişafı — iqtisadi artımın əsas mənbələrindən biridir. Məsələn, yerli pizza restoranının soba alması onun gələcək istehsal həcmini artıracaq. Eyni şəkildə, nəqliyyat və logistika sektorunda fəaliyyət göstərən şirkətlərin əlavə yük avtomobilləri alması onlara malları daha tez və daha çox miqdarda çatdırmağa şərait yaradacaq.

Aşağıdakı müzakirə fiziki mallar üzərindən aparılsa da, bacarıqların və ya insan kapitalının inkişafına yönələn investisiyalar da eyni dərəcədə əhəmiyyətlidir və (əksər hallarda) tam olaraq eyni məntiq çərçivəsində dəyərləndirilə bilər. Əsas fərq ondan ibarətdir ki, investorlar maşınlara və hətta ideyalara (**patent**(?) vasitəsilə) sahib ola bildikləri halda, bacarıqlara yalnız 'icarə' yolu ilə malik ola bilərlər, çünki sivil ölkələrdə quldarlıq qanunsuzdur.

Bu **investisiya mallarını**(?) istehsal etmək üçün istifadə olunan resurslar (məsələn, işçi qüvvəsi, torpaq və sahibkarlıq) istehlak mallarının istehsalı üçün əlçatan olmayacaqdır. Əgər biz istehsal etdiyimiz hər şeyi istehlak etsək, investisiya üçün resurs qalmaz. Bu səbəbdən, investisiya üçün **qənaət**(?) etmək - cari istehlakın azaldılması hesabına digər məqsədlər üçün vəsait ayırmaq tələb olunur. Qənaət investisiya prosesinin ayrılmaz tərkib hissəsidir. İnvestisiyanı maliyyələşdirmək üçün ya investor, ya da maliyyə vəsaitini investora təqdim etməyə hazır olan şəxs əvvəlcə qənaət etməlidir.

Lakin bütün investisiya fəaliyyətləri məhsuldar olmur. İnvestisiya yalnız o halda milli sərvəti artırır ki, onun nəticəsində əldə edilən əlavə məhsulun dəyəri investisiyanın dəyərini üstələsin. Əks halda, layihə qeyri-məhsuldar olur və sərvəti azaldır. Heç bir investisiya tam dəqiqliklə planlaşdırıla bilməz, beləliklə, hətta ən perspektivli layihələr belə bəzən sərvətin artırılması istiqamətində uğursuzluqla nəticələnə bilər.

Öz iqtisadi potensialından maksimum yararlanmaq üçün bir ölkənin yığım cəlb edən və bu vəsaitləri sərvət yaradan investisiyalara yönəldən mexanizmlərə malik olması vacibdir. Bazar iqtisadiyyatında bu funksiyanı **kapital bazarı**(?) yerinə yetirir. Geniş mənada kapital bazarı səhm, istiqraz və kredit bazarlarını əhatə edir. Bu institutlar vəsaitləri hal-hazırda istifadə etmək istəməyənlərdən (qənaətcilərdən) müəyyən layihəni həyata keçirmək istəyən, lakin kifayət qədər maliyyəsi olmayanlara (borcalanlara) yönəldir. Fond birjaları, banklar, sığorta şirkətləri, investisiya fondları və investisiya firmaları sərvəti artıran kapital bazarının fəaliyyətində mühüm rol oynayırlar.

Kiçik biznes sahibləri, korporativ səhmdarlar və **vençur kapitalistləri**(?)

kimi özəl investorlar öz vəsaitlərini bazarda riskə atırlar. İnvestorlar bəzən səhv edirlər və onların həyata keçirdikləri layihələr zərərlə nəticələnir. Lakin əgər investorlar risk etməyə hazır olmasaydılar, çoxsaylı yeni ideyalar heç vaxt sınaqdan keçirilməzdi və yüksək potensiala malik, lakin risk daşıyan layihələr baş tutmazdı.

Sahibkarlıq, risk etmək və kapital bazarının internet xidmətlərinin inkişafındakı rolunu nəzərdən keçirək. 1990-cı illərin ortalarında Sergey Brin və Lari Peyc Stanford Universitetinin magistr pilləsində təhsil alırdılar və onların tədqiqat işi internetdə məlumat axtarışını asanlaşdırmaq məqsədi daşıyırdı. Onlarlıq sahibkarlıqda uğur qazanmaq üçün zəif namizədlər kimi görünə bilərlər. Lakin 1998-ci ildə Brin və Peyc pulsuz internet xidmətləri göstərən və reklam yolu ilə gəlir gətirən "Google" şirkətini təsis etdilər. Onların güclü axtarış sistemi hər saniyə milyonlarla insan və biznes müəssisəsinin məhsuldarlığını artırır. Nəticədə onlar dünyanın ən tanınmış markalarından biri olan "Google" şirkətinin quraraq və 2023-cü ildə dünya üzrə 180,000-ə yaxın tam ştatlı insanı işlə təmin edərək böyük sərvət qazandılar. "eBay", "Alibaba", "Zalando" və "Amazon" kimi bir çox digər internet şirkətləri məşhur adlara çevrilən və eyni zamanda böyük qazanc əldə edən oxşar sahibkarlıq müəssisələrinə çevrildilər.

Lakin bir çox digər internet əsaslı şirkətlərin təcrübəsi tamamilə fərqli olmuşdur. "Pets.com," "Boo.com", Webvan və "eVineyard" kimi bir çox ‘dot-com’ adlandırılan şirkətlərin gəlirləri xərclərini investorların onların gələcəyinə inanmağa davam edəcək qədər tez və adekvat şəkildə ödəmədiyindən bu şirkətlər artıq bazarda deyillər. Bu şirkətlərin böyük ümidləri reallaşmadı. Nəticədə onlar uğursuzluğa düçar oldular.

Qeyri-müəyyənliklə dolu bir dünyada, uğursuz investisiyalar yeni texnologiyalar və məhsullarda səmərəli yeniliklərə nail olmağın qaçılmaz qiymətidir. Lakin bu cür qeyri-məhsuldar layihələr vaxtında müəyyən edilməli və dayandırılmalıdır. Bazar iqtisadiyyatında bu funksiyanı kapital bazarı yerinə yetirir. Əgər biznes müəssisəsi davamlı şəkildə zərər edirsə, investorlar layihəni sona çatdırır, öz vəsaitlərini israf etməyi dayandırır və daha səmərəli sahələrə

yönəlirlər. Burada “davamlı şəkildə” ifadəsi mühüm əhəmiyyət daşıyır. Kapital bazarlarının əsas funksiyalarından biri, son nəticədə uğurlu olacaq ideyalara sahib sahibkarlara potensiallarına çatmaq üçün kifayət qədər uzun müddət verməkdir ki, bu da hər hansı bir insanın şəxsi resurslarının imkan verdiyindən daha uzun çəkə bilər. Son illərdə bazarı müəyyənləşdirən yeniliklərdən biri olan "Uber", 2023-cü ildə təxminən 2 milyard dollar qazanc əldə etməzdən əvvəl milyardlarla dollar investisiya vəsaiti "itirilmişdir".

Dəyişikliklərin sürəti və sahibkarların müxtəlif bacarıqları nəzərə alındıqda, kapitalın düzgün bölüşdürülməsi üçün tələb olunan bilik heç bir fərdin bacarıq dairəsinə sığmır. Daha da önəmlisi, bu heç bir hökumət qurumunun səlahiyyəti çərçivəsində deyil. Özəl kapital bazarı olmadan vəsaitlərin davamlı şəkildə sərvət yaradan layihələrə yönəldilməsini və qeyri-məhsuldar layihələrdən uzaqlaşdırılmasını təmin edən mexanizm mövcud olmur.

Niyə? Çünki investisiya vəsaitləri bazar tərəfindən deyil, hökumət tərəfindən ayrıldıqda, tamamilə fərqli amillər toplusu rol oynamağa başlayır. Həyata keçirilən layihələr potensial bazar mənfəəti əsasında deyil, siyasi təsir əsasında müəyyən edilir. Nəticədə, sərvət yaradan yox, sərvəti azaldan layihələrin seçilməsi ehtimalı çoxalır.

Sovet dövründəki mərkəzləşdirilmiş planlı sosialist iqtisadiyyatlarının təcrübəsi bu məqamı aydın şəkildə nümayiş etdirir. Dörd onillik ərzində (1950–1990) bu ölkələrdə investisiya səviyyələri dünyanın ən yüksək göstəriciləri arasında idi. Mərkəzi planlaşdırıcılar ümumi daxili məhsulun təxminən üçdə birini kapital qoyuluşuna yönəldirdilər. Lakin bu yüksək investisiya səviyyələrinin yaşayış standartlarının yaxşılaşdırılmasına verdiyi töhfə çox az idi, çünki hansı layihələrin maliyyələşdiriləcəyinə iqtisadi deyil, siyasi mülahizələr əsasında qərar verilirdi. Resurslar adətən böyük xərcli və ya liderlərin üstünlük verdiyi nüfuzlu, diqqətçəkən layihələrinə sərf olunurdu. İnvestisiyaların yanlış istiqamətləndirilməsi və dinamik dəyişikliklərə uyğunlaşa bilməmək, nəhayət, Sovet ölkələrinin əksəriyyətində sosializmin

süqutuna gətirib çıxardı. Bir neçə nümunə bu yanlış vəsait ayrılmalarını nümayiş etdirir. 1931-ci ildə Stalin israrla Ağ Dəniz–Baltik Kanalının inşasını həyata keçirdi, lakin real olmayan müddət tələbinə görə kanal çox dayaz alındı və praktiki istifadəyə yararsız oldu. Xruşşovun Qazaxıstanda buğda istehsalını Amerika və Kanadanın tarlaları səviyyəsinə çatdırmaq, Özbəkistanda isə pambıq istehsalını ABŞ-nin cənubundakı kimi gəlirli etmək cəhdləri, nəhəng suvarma layihələrinin yaradılmasına, nəticədə Aral dənizinin məhvinə səbəb oldu.(51) Sibir çaylarının istiqamətinin dəyişdirilməsi layihəsi də başqa bir uğursuz nümunədir. Sovet mühəndisləri tərəfindən hazırlanmış bu ambisiyalı plan, Ob və İrtış kimi nəhəng çayların sularını Mərkəzi Asiya və Qazaxıstanın quraq bölgələrinə yönəltməyi nəzərdə tuturdu. Lakin 1980-ci illərin əvvəllərində, layihənin ətraf mühitə mümkün təsirləri və texniki-iqtisadi əsaslandırması, habelə böyük tikinti və istismar xərcləri ilə bağlı narahatlıqlar səbəbindən plan ləğv edildi.

Əlbəttə, planlı iqtisadiyyat və bazar iqtisadiyyatları arasında aşkar sərhəd yoxdur. Hətta Sovet İttifaqı və kommunist rejimli Çində belə xırda, qalıq formalarda özəl sahibkarlıq nümunələri mövcud idi. Digər tərəfdən, Venesuela, İran və Liviya kimi ölkələr yüksək dərəcədə planlaşdırılmış iqtisadi sistemlərə malikdir və bu səbəbdən əziyyət çəkirlər. İkinci Dünya Müharibəsindən dərhal sonra Fransa və Birləşmiş Krallıq **dirigizm**(?) doktrinası çərçivəsində dövlət tərəfindən ciddi şəkildə idarə olunan iqtisadi modeli qəbul etdilər. Lakin bu sistemlər uğursuz hesab edilərək sonda seçicilər tərəfindən rədd edildi.

Zamanla Aral dənizi



1990 2000 2010

Video:

Qlobal kənd

ABŞ-da kapitalın siyasi bölgüsü ilə bağlı təcrübə də oxşardır. İpoteka bazarı bunun bariz nümunəsidir. Federal Milli İpoteka Assosiasiyası ("Fannie Mae") və Federal Ev İpotekası Korporasiyası ("Freddie Mac") müvafiq olaraq 1938 və 1970-ci illərdə Konqres tərəfindən hökumətin maliyyələşdirdiyi korporasiyalar kimi yaradılmışdı. Dövlət zəmanəti sayəsində, "Fannie Mae" və "Freddie Mac" özəl şirkətlərə nisbətən təxminən yarım faiz dərəcəsi aşağı faizlə borc ala bilirdilər. Bu da onlara böyük üstünlük qazandırırdı. 1990-cı illərin ortalarına qədər, "Fannie Mae" və "Freddie Mac" bütün ipoteka kreditlərinin

təxminən 40 faizinə sahib idilər. 1998–2008-ci illər arasında isə bu hökumət tərəfindən maliyyələşdirilən müəssisələr banklar və digər kredit təşkilatları tərəfindən satılan ipotekaların 80 faizindən çoxunu satın almışdılar.

Bu qurumlar öz ilkin missiyalarına sadiq qaldıqları müddətdə hər şey qaydasında idi. Ancaq hökumət planlaşdırıcıları qaydasında gedən işlərə müdaxilə etmədən dayana bilmədilər. 1990-cı illərdən etibarən, Konqres "Fannie Mae" və "Freddie Mac" qurumlarına sosial siyasət proqramlarında iştirak etməyi, yəni aşağı və orta gəlirli şəxslərə daha çox kredit verməyi tapşırdı, lakin bu şəxslər ənənəvi ipotekanı təmin etmək üçün kifayət qədər gəlirlərə və girovlara malik deyildi. Kapitalın bu cür siyasi bölgüsü nə ilə nəticələndi? Konqresin tələblərini yerinə yetirmək üçün "Fannie Mae" və "Freddie Mac" kredit standartlarını yumşaltdılar. Onlar az və ya heç bir ilkin ödəniş tələb etmədən kreditlər verməyə, pis kredit tarixçəsi olan şəxslərə borc verməyə və borcalanların gəlirləri ilə onların aldıqları evin qiyməti arasındakı fərqi artırmağa başladılar.

İpoteka kreditləşmə standartları zəiflədikcə və sadələşdirilmiş şərtlərlə kreditlər daha rahat əldə edilə bildikcə, ilkin nəticələr müsbət görünürdü. Mənzilə olan tələbat artdı, 2001–2005-ci illər arasında mənzil qiymətləri kəskin yüksəldi və tikinti sektoru canlandı. Lakin 2006-cı ilin ortalarına kimi mənzil qiymətləri sabitləşdi və tezliklə gəlir imkanlarını aşaraq borc götürmüş bir çox insanlar ödənişləri dayandırmağa başladılar. **İpoteka üzrə defolt dərəcələri**(?) kəskin şəkildə artdı, mülklərin məcburi satışları genişləndi və bu maliyyə böhranı 2008–2009-cu illərdə ciddi **iqtisadi tənəzzül**(?) ilə nəticələndi. 2008-ci ilin yayına qədər "Fannie Mae" və "Freddie Mac" qurumları iflas vəziyyətinə çatdı və nəticədə təxminən 400 milyard ABŞ dolları həcmində zərərli borc yükü Amerika vergi ödəyicilərinin üzərinə qaldı.

Təfərrüatlar fərqli olsa da, ABŞ bu cür uğursuz şəkildə istiqamətləndirilmiş dövlət siyasətləri nəticəsində mənzil bazarında böhran yaşayan yeganə ölkə deyildi. 2007–2010-cu illər arasında İrlandiyada mənzil qiymətləri orta hesabla 35 faiz, Dublində isə yarıdan çox azaldı. “İrlandiya

mənzil köpüyü" partladıqdan sonra xarici mütəxəssislərin, o cümlədən Kanada və Finlandiyanın maliyyə nazirliklərindən olan ekspertlərin qiymətləndirməsi bazarın həddindən artıq şişməsini bir neçə amilin birləşməsi ilə əlaqələndirirdi: Avropa Mərkəzi Bankının (ECB) müəyyən etdiyi həddindən artıq aşağı faiz dərəcələri, İrlandiya hökumətinin dövlət xərclərini kəskin şəkildə artırması (gözlənilən dən yüksək daşınmaz əmlak vergisi gəlirlərinə əsaslanaraq), və xüsusilə, ABŞ-də olduğu kimi, evin satınalma dəyərinin 100 faizinə qədər ipoteka kreditlərinə icazə verən hökumət siyasəti. Korrupsiya da bu prosesdə əhəmiyyətli rol oynadı.(52) Eyni dövrdə İspaniyada tətbiq edilən oxşar siyasətlər də oxşar nəticəyə gətirib çıxardı. Digər bir nümunə isə 2009-cu ildə vüsət alan və Yunanıstanı müasir tarixində ən dərin iqtisadi böhrana sürükləyən Yunanıstan Borc Böhranıdır. Bu hadisə ümumi Avropa dövlət borcu böhranının bir hissəsi idi. İllər boyu Yunanıstan hökumətinin siyasəti yüksək dövlət xərcləri, səxavətli pensiya sistemləri və genişmiqyaslı dövlət sektoru məşğulluğu ilə səciyyələnirdi, lakin bunlar əhəmiyyətli islahatlar və sabit gəlir mənbələri olmadan davamlı deyildi. Yunanıstan Borc Böhranı maliyyə intizamsızlığının və qeyri-dayanıqlı fiskal siyasətin təhlükələri barədə xəbərdarlıq siqnalı xarakteri daşıyır.

Müasir dünyada hər zaman mühüm olmuş, lakin getdikcə daha da əhəmiyyət kəsb edən məsələlərdən biri, kapitalın milli sərhədləri asanlıqla aşaraq sərbəst hərəkət edə bilməsidir. Bir ölkədəki hökumət müdaxiləsi və ya zəif nəzarət yalnız həmin ölkəyə deyil, zəncirvari şəkildə bütün dünyaya yayılır. Daha da önəmlisi, planlaşdırıcıların sahibkarlıq imkanlarını məhdudlaşdırdığı ölkələrdəki investorlar və sahibkarlar, daha dəstəkləyici mühitə malik ölkələrə üz tuturlar.

Hökumət iqtisadiyyata geniş şəkildə müdaxilə etdikdə, investisiyaların bölüşdürülməsi qaçılmaz olaraq qohumbazlıq, maraqların toqquşması, qeyri-münasib maliyyə əlaqələri və müxtəlif formalarda korrupsiya ilə müşayiət olunur. Belə hallar digər ölkələrdə baş verdikdə, bu adətən **klan kapitalizmi**(?) adlanır. Tarixən dövlətin investisiya bölgüsündə rolu bir çox ölkələrdə ABŞ ilə

müqayisədə daha böyük olmuşdur, lakin ABŞ-nin mənzil bazarında dövlət tərəfindən maliyyə vəsaitlərinin yönləndirilməsi təcrübəsi göstərir ki, klan kapitalizmi bu ölkədə də mövcuddur. Necə adlandırılmasından asılı olmayaraq, kapitalın siyasi bölgüsü vətəndaşlar üçün böyük xərclərə səbəb olur.

ELEMENT 2.5

5. Monetar sabitlik

> *“Burjuaziyanı məhv etməyin yolu onları vergi və inflyasiyanın dəyirman daşları arasında əzməkdir.”*
>
> **— Vladimir Lenin**

Pul(?) ticarəti asanlaşdırmaq və tranzaksiya xərclərini azaltmaq üçün insan icadı olaraq meydana çıxmışdır. Müasir pul sadəcə maliyyə hesabında vəsaiti göstərən kağız və ya elektron rəqəmlərdən ibarətdir. Nə kağız pulun, nə də rəqəmsal pulun heç bir daxili dəyəri olmasa da, demək olar ki, hər kəs daha çox pul əldə etmək istəyir. Niyə belə olduğunu heç düşünmüsünüzmü?

Video:
Pul

Video:
Pulun tarixi: Barter, Fiat və Bitkoin

Pul iqtisadiyyatda üç önəmli funksiyanı yerinə yetirir. Birincisi, pul mübadilə vasitəsidir. Pul insanlar tərəfindən malların, xidmətlərin və resursların mübadilə edilməsini asanlaşdıran ortaq dəyər ölçüsüdür. İkincisi, pul dəyərin saxlanması vasitəsi kimi çıxış edir. O, insanlara bugünkü alıcılıq gücünü gələcəyə daşımaq, yəni gələcəkdə də mübadilə aparmaq imkanı verir.

Üçüncüsü, pul insanlar tərəfindən qazancların və xərclərin izlənilə bilməsini təmin etmək üçün hesab vahidi yaradır. Bu üç funksiyanı yerinə yetirməklə pul ticarətdən əldə edilən qazancı artırır, investisiyaları stimullaşdırır və daha yüksək istehsal səviyyəsinə imkan yaradır.

Pulun iqtisadiyyata töhfəsi onun dəyərinin sabitliyi ilə bilavasitə əlaqəlidir. Bu baxımdan, dil ünsiyyətdə nə qədər əhəmiyyətlidirsə, pul da iqtisadiyyatda o qədər əhəmiyyətlidir. Həm danışanın, həm də dinləyicinin aydın şəkildə başa düşdüyü sözlər olmadan ünsiyyətin qurulması çətindir. Pul da belədir. Pulun müəyyən zaman dövründə sabit və proqnozlaşdırıla bilən dəyəri yoxdursa, borcalanlar və kreditorlar qarşılıqlı məqbul kredit şərtlərini razılaşdırmaqda çətinlik çəkirlər, çünki qənaət və investisiya əlavə risklər yaradır və qeyri-müəyyənlik artır. Bütün bunlar zamanla uzanan əməliyyatların baş tutması ehtimalını azaldır. Pulun dəyəri qeyri-sabit olduqda, bir çox potensial faydalı mübadilələr baş vermir və bu da istehsalın, gəlirin və investisiyanın azalmasına səbəb olur.

Pul kütləsi sabit olduqda və ya asta, sabit templə (məsələn, istehsalın artımına bənzər sürətlə) artdıqda, pulun alıcılıq qabiliyyəti nisbətən sabit qalır. Əksinə, əmtəə və xidmətlərin istehsalına nisbətən pul təklifi sürətlə artdıqda, qiymətlərin ümumi səviyyəsi yüksəlir və hər pul vahidinin alıcılıq qabiliyyəti azalır.

Qiymətlərin ümumi səviyyəsində artım **inflyasiya**(?) adlanır. Qeyd etmək vacibdir ki, inflyasiya sadəcə olaraq benzin, ət və hava nəqliyyatı kimi bir neçə malın və ya xidmətin qiymətinin artması demək deyil. O, geniş mal və xidmətlər səbətində qiymətlərin ümumi artımıdır.

İnflyasiya necə ölçülür? **İstehlakçı qiymətləri indeksi**(?) (İQİ) inflyasiyanın ən geniş istifadə olunan ölçüsüdür. İQİ tipik bir ailənin istehlak etdiyi mal və xidmətlər səbətinin alınma xərclərini əks etdirir. Orta hesabla, qiymətlər artdıqda, bu səbətin alınma dəyəri də artır və nəticədə İQİ mütənasib şəkildə yüksəlir.

İQİ aylıq olaraq elan edilir və illik inflyasiya dərəcəsi sadəcə olaraq son on

iki ay ərzində indeksin faizlə artımı deməkdir. Əlbəttə ki, qiymətlər artdıqca, pulun alıcılıq qabiliyyəti azalır, bu da ailələrin öz gəlirləri ilə ala biləcəyi mal və xidmətlərin miqdarını azaldır. Beləliklə, inflyasiyanı pulun alıcılıq qabiliyyətinin azalması kimi də dəyərləndirmək olar.

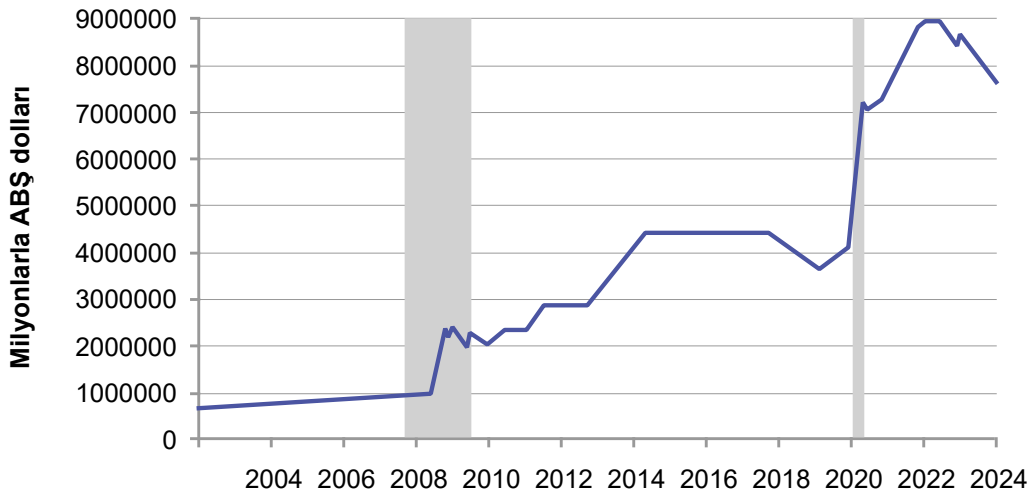
İnflyasiyanın əsas səbəbi pul təklifinin sürətli şəkildə artmasıdır. **Pul kütləsi**(?) dar mənada, ölkənin dövriyyədəki valyutası ilə birlikdə fərdlərin və biznes müəssisələrinin (bank köçürməsi və ya debet kartı vasitəsilə dərhal istifadə oluna bilən) bank depozitlərinin cəminə bərabərdir. Pulun daha geniş tərifi isə maliyyə institutlarında saxlanılan əmanət depozitlərini də əhatə edir. (53)

Mərkəzi banklar, məsələn ABŞ-də Federal Ehtiyat Sistemi (“Fed”) və ya Avrozonada Avropa Mərkəzi Bankı pul kütləsinə nəzarətə cavabdehdirlər. Səmərəli fəaliyyət göstərdikdə bu mərkəzi banklar iqtisadi sabitliyi və artımı təşviq etmək məqsədilə əsas hədəfləri izləyirlər. Bu məqsədlərə qiymət sabitliyini qorumaq və tam məşğulluğa nail olmaq daxildir. Uğurlu fəaliyyət göstərmələri üçün mərkəzi banklar hökumətlərdən müstəqil şəkildə fəaliyyət göstərə bilməlidirlər. Əks halda, onların əsas vəzifələri tez-tez qısamüddətli düşünən siyasətçilər tərəfindən pozula bilər ki, bu cür siyasətçilər çox vaxt bankları, dövlət xərclərini vergiləri artırmadan (seçicilərin xoşuna gəlməyən) maliyyələşdirmək üçün çoxlu pul vəsaiti yaratmağa (seçicilərin xoşuna gələn) məcbur edirlər.

Mərkəzi bank pul təklifini necə dəyişə bilər? Demək olar ki, istənilən ölkənin valyutasına baxsanız, əsginasın üzərində onun həmin ölkənin mərkəzi bankı (və ya Avrozonaya daxil olan ölkələr üçün "ECB") tərəfindən çap olunduğu qeyd edilir. Aydındır ki, pul kütləsini artırmağın bir yolu sadəcə olaraq çap maşınlarını daha sürətli işlətməkdir. Aşağıda müzakirə edilən **hiperinflyasiyanın**(?) ən pis dövrlərində adətən baş verən proses budur. Lakin müasir dünyada mərkəzi banklar pul kütləsi və inflyasiya səviyyəsinə təsir etmək üçün daha güclü vasitələrə malikdir. Sadə bir vətəndaş və ya şirkət hər hansı bir aktiv almaq istədikdə, onlar bu aktivin dəyərini satıcıya vəsait

köçürməklə ödəməlidirlər. Mərkəzi bankların isə pul yaratmaq səlahiyyəti olduğu üçün aldıqları aktivlər üçün sadəcə satıcının bank hesabına kredit yazmaqla "ödəmə" edə bilirlər. Mərkəzi bank pul təklifini artırmaq və faiz dərəcələrini azaltmaq istədikdə, sadəcə olaraq ictimaiyyətdən aktivlər (adətən dövlət borcu) satın alır və bununla da dövriyyədəki pul miqdarını artırır. Bu əməliyyatlar **açıq bazar əməliyyatları**(?) adlanır. Aşağıdakı 6-cı diaqramda 2003–2024-cü illər arasında ABŞ Federal Ehtiyat Sistemi (Fed) aktivlərinin artımı göstərilir.

Şəkil 6: ABŞ Federal Ehtiyatlarının ümumi aktivləri, 2003-2024-cü illər



Kölgəli sahələr ABŞ-da baş verən resessiyaları göstərir.

Mənbə: Federal Ehtiyat Sisteminin (ABŞ) İdarə Heyəti - fred.stlouisfed.org

Davamlı şəkildə pul təklifini məhsul istehsalının artım tempindən daha

sürətlə artıran ölkələr inflyasiya ilə üzləşirlər. Tarixən, pul kütləsi ilə inflyasiya arasındakı bu əlaqə iqtisadiyyat elmində ən sabit və ardıcıl müşahidə olunan münasibətlərdən biri olmuşdur.[54]

Şəkil 7: Monetar artım və inflyasiya, 1996-2021-ci illər

	Pul kütləsinin orta illik artım tempi (%)	Orta illik inflyasiya dərəcəsi (%)
Pul kütləsinin yüksək sürətlə artımı		
Belarus	58	41,1
Türkiyə	37,3	25,9
Rumıniya	25,8	19,1
Qazaxıstan	25,8	9,7
Ukrayna	25,6	15,3
Azərbaycan	23	5,7
Gürcüstan	22,7	6,9
Qırğızıstan Respublikası	20,8	10,1
Ermənistan	19,6	4,6
Pul kütləsinin aşağı sürətlə artımı		
Birləşmiş Krallıq	8,2	2
İsveç	7,6	1,2
Amerika Birləşmiş Ştatları	7,1	2,2

Mənbə: Dünya Bankının açıq məlumatları. worldbank.org

Qeyd: Təhlil olunan dəyişənlər "inflyasiya, istehlak qiymətləri (illik faizlə)" və "ümumilikdə pul kütləsinin artması (illik faizlə)" şəklindədir.

7-ci şəkil pul təklifi ilə inflyasiya arasındakı əlaqəni göstərir. 1996–2021-ci illər ərzində pul kütləsini illik aşağı templə artıran ölkələrin aşağı inflyasiya səviyyəsi ilə necə qarşılaşdığına diqqət edin. Bu, həm ABŞ kimi iri, yüksək

gəlirli ölkələr, həm də İsveç və Birləşmiş Krallıq kimi kiçik ölkələr üçün keçərlidir. 1996–2021-ci illərdə Ermənistan, Qırğızıstan Respublikası, Gürcüstan, Azərbaycan, Ukrayna, Qazaxıstan və Rumıniyada pul kütləsi illik 19–26 faiz arasında artmışdır. Qeyd etmək lazımdır ki, bu ölkələrin hər biri pul kütləsinin aşağı sürətlə artdığı ölkələrlə müqayisədə daha yüksək illik inflyasiya səviyyəsi ilə üzləşmişlər. Türkiyə və Belarusda pul kütləsinin daha sürətli artımı nəticəsində orta illik inflyasiya səviyyəsi müvafiq olaraq 25,9 və 41,1 faiz olmuşdur. 7-ci şəkildə göstərildiyi kimi, uzunmüddətli dövrlər üçün ölçüldükdə, pul kütləsinin sürətli artımı ilə yüksək inflyasiya səviyyəsi arasında sıx əlaqə mövcuddur.

Video:
Milton Fridman inflyasiya haqqında

İnflyasiya gəlir səviyyələrinə və yaşayış standartlarına mənfi təsir göstərir. Yuxarıda qeyd edildiyi kimi, dil ünsiyyətdə nə qədər əhəmiyyətlidirsə, pul da iqtisadiyyata o qədər əhəmiyyətlidir. Qiymətlər mühüm məlumatlar ötürür. İstehlakçıya bu və ya digər məhsulu almaq barədə qərar verməyə kömək edir və istehsalçılara istehlakçı alışlarının həmin məhsulun hazırlanmasına çəkilən xərclərə dəyib-dəymədini bildirir. Bu yolla qiymətlər qərarvericiləri istehlakçılar tərəfindən yüksək qiymətləndirilən mal və xidmətlərin istehsalına istiqamətləndirir. İnflyasiya dövrlərində bəzi malların qiymətləri digərlərindən daha sürətlə dəyişir. Beləliklə, inflyasiya qiymətlərin ötürdüyü məlumatları təhrif edir.

Bundan əlavə, yüksək inflyasiya səviyyəsi demək olar ki, həmişə inflyasiya tempində iri və nizamsız dalğalanmalarla müşayiət olunur. Əgər qiymətlər bir il 10 faiz, növbəti il 5 faiz, ondan sonrakı il 15 faiz artırsa, və proses bu templə davam edirsə, zamanla pulun dəyərinin dəqiq müəyyən edilməsinə əsaslanan fəaliyyətlər, məsələn, investisiya daha riskli olur.

İnflyasiya səviyyəsində gözlənilməz dəyişikliklər yanlış siqnallar yarada və görünüşdə səmərəli layihələri sürətlə səmərəsiz investisiyalara və şəxsi iqtisadi fəlakətlərə çevirə bilər. Bu əlavə risklərlə üzləşmək əvəzinə, bir çox sahibkar və investorlar uzunmüddətli öhdəliklər tələb edən kapital qoyuluşlarından və digər əməliyyatlardan imtina edəcəklər. Nəticədə, investisiya və biznes fəaliyyətlərindən əldə edilə bilən gəlirlər azalacaq və iqtisadiyyatın potensial istehsal səviyyəsinə çatması mümkün olmayacaq.

Mərkəzi bankın siyasəti qiymət sabitliyinə nail olduqda, bu siyasətlər qeyri-müəyyənliyi azaldır və tam məşğulluq üçün möhkəm əsas yaradır. Mərkəzi bank siyasəti qiymət sabitliyinə ən yaxşı şəkildə necə nail ola bilər? Ermənistan, Azərbaycan, Gürcüstan, Belarus, Qazaxıstan, Moldova, Rusiya, Ukrayna və Özbəkistanın mərkəzi bankları 2021–2022-ci illər üçün inflyasiya hədəflərini 3%-dən 6%-dək müəyyən etmişdilər. Bunun əksinə olaraq, ABŞ, Böyük Britaniya, Cənubi Koreya, İsveç və Norveç kimi yüksək gəlirli ölkələr eyni dövr üçün 2%-lik vahid inflyasiya hədəfi təyin etmişlər.(55) İnflyasiya hədəfi mərkəzi banklara **pul siyasətinin**(?) həyata keçirilməsi üçün aydın istiqamətlər verir. Əgər inflyasiya səviyyəsi müəyyən edilmiş hədəfdən yuxarı qalxarsa, bu, mərkəzi banka daha məhdudlaşdırıcı pul siyasətinə keçmək, yəni faiz dərəcələrini artırmaq üçün siqnal verir. Müvafiq olaraq, inflyasiya səviyyəsi hədəf səviyyəsindən aşağı düşərsə, bu, daha stimullaşdırıcı siyasətə keçidin zəruriliyini göstərir.

Lakin inflyasiya hədəfləməsi mürəkkəb məsələdir. Bu, inflyasiya səviyyəsi, faktiki istehsal və potensial istehsal barədə dəqiq məlumata malik olmağı tələb edir. Bəzi iqtisadçılar hesab edirlər ki, inflyasiya səviyyəsini hədəfləmək əvəzinə, mərkəzi bankın **nominal ÜDM-nin artımını**(?) — **həqiqi ÜDM**(?) artımı ilə inflyasiyanın cəmini hədəfləməsi daha məqsədəuyğun olardı. Məsələn, fərz edək ki, "Fed" nominal ÜDM-nin artımı üçün 5 faiz hədəf müəyyən edib. Əgər nominal ÜDM-nin artımı 5 faizdən çox olarsa, "Fed" daha məhdudlaşdırıcı siyasətə keçid edərdi. Əksinə, nominal ÜDM-nin artımı 5 faizlik hədəfdən aşağı düşərsə, "Fed" daha genişləndirici siyasət yürüdərdi.

8-ci diaqram pul kütləsinin artım sürəti (M2 adlanan geniş mənalı tərifdən istifadə edərək [(56)]) və 2000-2022-ci illər arasında ABŞ-də qeydə alınan inflyasiya səviyyəsi arasındakı əlaqə göstərilir. Hər iki göstərici on iki aylıq hərəkətli orta dəyər kimi ölçülür, yəni son on iki ay ərzində baş verən faiz dəyişikliyini əks etdirir. Pul siyasətindəki dəyişikliklərin qiymətlərə təsir etməsi üçün bir neçə rüb vaxt tələb olunduğundan, inflyasiya göstəriciləri on iki aylıq gecikmə ilə hesablanır. 2000–2019-cu illər dövründə pul kütləsinin artım tempi orta hesabla 6 faiz olmuş və bu müddət ərzində 3 faiz ilə 10 faiz arasında dəyişmişdir. Pul kütləsinin bu artım tempi orta hesabla 2 faiz inflyasiya səviyyəsi ilə müşayiət olunmuşdur.

Faiz dərəcələri son dərəcə aşağı olduğundan, dünya üzrə pul tənzimləyici orqanlar pul kütləsini istehsal artımı ilə müqayisədə bir qədər sürətlə artırmaq imkanına malik olmuşlar, amma bu, inflyasiyaya səbəb olmamışdır. Aşağı faiz dərəcələri pul saxlamağın alternativ xərcini azaldır və buna görə də insanlar daha böyük pul balanslarını saxlamağa hazır olurlar, pulun dövriyyə sürəti isə aşağı düşür. Dövriyyə sürəti (iqtisadçılar bunu "sürət" adlandırırlar) bir pul vahidinin malları və xidmətləri satın almaq üçün neçə dəfə istifadə olunduğunu göstərir.

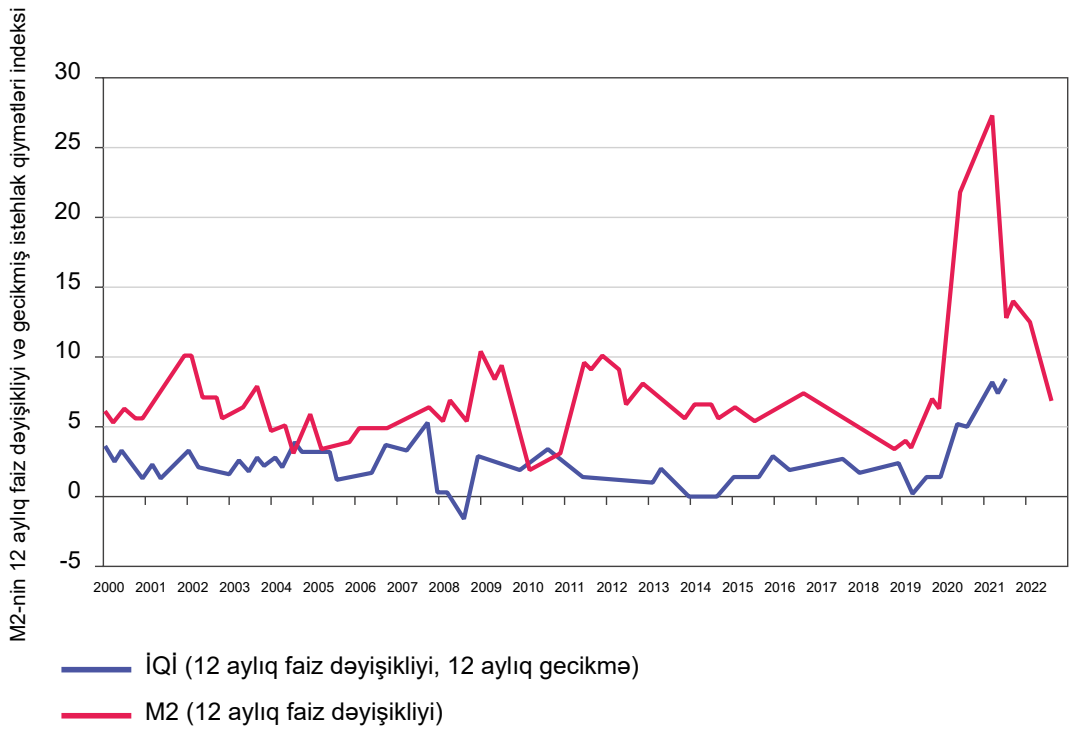
Video:

Həddən çox pul

Bu dövrdə demoqrafik faktorlar faiz dərəcələrini aşağı salmışdır. Yüksək gəlirli ölkələrdə adətən borc alanlar olan gənc yaş qruplarının (məsələn, qırx yaşdan aşağı) payı azalmış, adətən borcverənlər olan yuxarı yaş qruplarının (məsələn, əlli ilə yetmiş beş yaş arası) payı isə artmışdır. Bu dəyişiklik pul tələbini azaldaraq pul təklifini artırmış və dünyada faiz dərəcələrinin aşağı düşməsinə səbəb olmuşdur. Nəticədə, aşağı faiz dərəcələri pulun dövriyyə sürətini azaldaraq pul tənzimləyici orqanların pul kütləsinin istehsal

artımından bir qədər sürətlə artırmasına imkan vermişdir, amma bu, inflyasiyaya səbəb olmamışdır.

Şəkil 8: Pul kütləsinin artması və inflyasiya, 2000-2022-ci illər



Mənbələr (hər ikisi 5 iyul 2022-ci ildə əldə edilib):

- Sent-Luis Federal Ehtiyat Bankı, *M2 [M2SL]*, Sent-Luis Federal Ehtiyat Bankı, FRED-dən əldə edilib; fred.stlouisfed.org/M2SL;
- Sent-Luis Federal Ehtiyat Bankı, *Bütün şəhər istehlakçıları üçün istehlakçı qiymətləri indeksi: Bütün mallar ABŞ şəhərləri üzrə orta göstərici ilə verilmişdir [CPIAUCSL]*, Sent-Luis Federal Ehtiyat Bankı, FRED-dən əldə edilib, fred.stlouisfed.org/CPIAUCSL;

Bütün bunlar "COVID" pandemiyası zamanı dəyişdi. 2020–2022-ci illərdə

pul kütləsinin artım sürəti real istehsalın (inflyasiya ilə tənzimlənmiş nominal ÜDM) artım sürətindən xeyli yüksək səviyyəyə çatdı. Nəzəriyyənin proqnozlaşdırdığı kimi, pul kütləsinin kəskin artmasından qısa müddət sonra ABŞ-də inflyasiya səviyyəsi kəskin şəkildə artaraq 2022-ci ilin birinci yarısında 9%-ə çatdı.

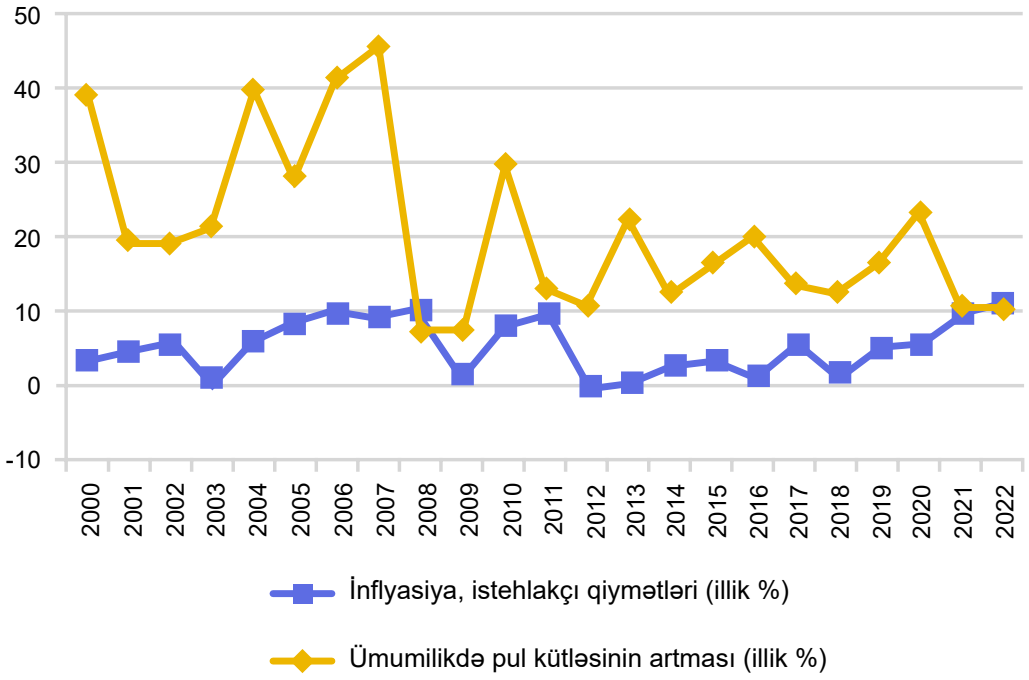
9% inflyasiya sabit qiymətlərə alışmış insanlar üçün yüksək görünə bilər, amma müxtəlif dövrlərdə pul tənzimləyici orqanlar daha böyük problemlər yaradıb. Məsələn, 1994-cü ildə Yuqoslaviyada qiymətlər hər 36 saatda iki dəfə artırdı. Bazar ertəsi səhəri 10 dinar olan çörək bir həftə sonra 300 dinardan baha qiymətə satılırdı. Bu səbəbdən ölkə öz valyutasını ləğv edib Alman markını qəbul etdi. 1946-cı ildə Macarıstanda yaranmış vəziyyət daha da pis idi. Bəzi dövrlərdə qiymətlər hər 15 saatda iki dəfə artırdı. 1993-cü ildə Ukraynada qiymətlər 400 dəfədən çox artmışdı.

Həddindən artıq pul genişlənməsi inflyasiyanın əsas səbəbi olsa da, pul daralması tez-tez deflyasiya və tənəzzül şəklində iqtisadi sabitliyi pozur. Məsələn, 1929–1933-cü illərdə "Fed" pul kütləsinin 30% azalmasına icazə verdi. Bu, Amerikanın iqtisadiyyatının real ifadədə 29% kiçilməsinə və işsizlik səviyyəsinin işçi qüvvəsinin 25%-nə çatmasına səbəb oldu. Bir çox iqtisadçı hesab edir ki, 1929–1933-cü illərdə pul kütləsinin kəskin azalması Dünya İqtisadi Böhranının əsas səbəbi olmuşdur. Buna töhfə verən amillər 1930-cu ildə böyük tarif artımları və 1932-ci ildə gəlir vergisinin kəskin artımı olmuşdur. Bununla belə, qeyri-münasib pul siyasəti əsas səbəb olmasa da, əlbəttə ki, Dünya İqtisadi Böhranının şiddətinə və müddətinə əhəmiyyətli dərəcədə töhfə verdi.

Pul kütləsi ilə inflyasiya arasındakı əlaqə Gürcüstan kimi kiçik, inkişaf etməkdə olan, yuxarı orta gəlirli ölkədə də aydın müşahidə edilir. 9-cu diaqramda bu əlaqə 2000–2022-ci illərdə Gürcüstanda pul kütləsinin artım sürəti (geniş M2 tərifi ilə) ilə inflyasiya dərəcəsi müqayisəsi əsasında göstərilir. 2000–2007-ci illərdə pul kütləsi orta hesabla 32% artmış, bunun nəticəsində 2001–2008-ci illərdə orta inflyasiya dərəcəsi 6,7% olmuşdur. Bu müqayisə, pul siyasətindəki dəyişikliklərin qiymətlərə təsir etməsi üçün vaxt tələb etdiyindən,

keçmişdə qalmış məlumatların istifadə edilməsi daha məqsədəuyğundur. 2008–2021-ci illərdə pul kütləsi orta hesabla 16,4% sürətlə artmış və bunun nəticəsində 2009–2022-ci illərdə orta inflyasiya dərəcəsi 4,7% olmuşdur.

Şəkil 9: Gürcüstanda pul kütləsi və inflyasiya, 2000-2022-ci illər



Mənbə: Dünya Bankının açıq məlumatları. data.worldbank.org.

Tarixən, pul sabitliyinin pozulması iqtisadi sarsıntıların əsas səbəblərindən biri olmuşdur. Niyə belə olub? Müxtəlif dövrlərdə bir neçə amil bu prosesdə rol oynamışdır, lakin onların arasında ikisi xüsusi qeyd edilməlidir. Birincisi, pul siyasətinə cavabdeh olan şəxslər tez-tez hökumət xərclərini pul emissiyası yolu ilə maliyyələşdirmək üçün güclü siyasi təzyiqlərlə üzləşirlər.

Siyasətçilər vergiləri artırmaq istəmirlər, çünki bu, seçicilər üçün birbaşa və görünən xərc yaradır. Beləliklə, siyasətçilər tez-tez pul siyasətinə cavabdeh olan şəxslərə pul təklifini genişləndirərək artan xərcləri maliyyələşdirmək üçün təzyiq göstərəcəklər ki, özləri vergiləri artırmaq məcburiyyətində qalmasınlar. İkincisi, daha əvvəl qeyd olunduğu kimi, pul siyasətindəki dəyişikliklərlə bu dəyişikliklərin istehsal və məşğulluğa təsir göstərməsi arasında adətən altı ilə on səkkiz ay gecikmə baş verir. Bəzən bu vaxt gecikməsi daha da böyük ola bilər. Buna görə də siyasətçilər iqtisadi qeyri-sabitliyi minimuma endirmək məqsədilə siyasəti tez-tez dəyişdikdə, bu uzun və proqnozlaşdırılması çətin olan gecikmələr nəticəsində pul siyasəti səhvlərinə gətirib çıxarır və bu səhvlər iqtisadi sabitliyi azaltmaq əvəzinə artırır.

Pul və qiymət sabitliyinin əhəmiyyətini olduğundan az qiymətləndirmək çətindir. Pul sabitliyi iqtisadi artım və rifahı avtomatik təmin etməsə də bu sabitlik olmadan güclü artım və sabitlik mümkün deyil. Əgər investorlar və biznes qərarvericiləri pul siyasətçilərinə qiymət sabitliyini qorumaqda etibar edə bilsələr, bu, qeyri-müəyyənliyin potensial mənbələrindən birini aradan qaldırır. Pul siyasətçiləri inflyasiya dərəcəsini aşağı və nisbətən sabit saxlamağa yönəlmiş siyasət yürüdürlərsə, onlar iqtisadi artım və rifah üçün zəruri olan valyuta strukturunu yaratmaqla öz vəzifələrini yerinə yetirmiş olurlar.

Video:

Pul çap etməyin təsirləri

ELEMENT 2.6

6. Prudensial fiskal siyasət

> *“Vergilər hər bir işləyən insanın alın təri ilə ödənir.... Vergilər həddindən artıq çox olarsa, bu, fabriklərin fəaliyyətsiz qalmasına, fermaların borca görə bağlanmasına və ac insan ordusunun iş tapmaq üçün əbəs yerə küçələrdə gəzib-dolaşmasına gətirib çıxarar.”*(57)
>
> **— Franklin D. Ruzvelt**



Ötənilki vergiləri uğursuz investisiya kimi silə bilərəmmi?

Yüksək vergi dərəcələri gəlirin böyük hissəsini təşkil etdikdə, işləmək və resurslardan səmərəli şəkildə istifadə etmək istəyi azalır. Burada **marjinal vergi dərəcəsi**(?) xüsusilə əhəmiyyətlidir. Marjinal vergi dərəcəsi hər hansı bir gəlir səviyyəsində olan adamın əldə edəcəyi əlavə gəlirin vergiyə cəlb olunan hissəsidir. Məsələn, marjinal vergi dərəcəniz 25 faizdirsə, vergilər qazandığınız hər hansı əlavə vəsaitin 25 faizini təşkil edir. Siz əlavə 100 dollar qazandığınız halda, yalnızca 75 dollarını özünüzdə saxlayacaqsınız. Əgər marjinal vergi dərəcəsi 40%-ə qalxarsa, vergi ödəyicisi qazancındakı 100 avroluq artımdan yalnız 60 avronu saxlaya bilər. Marjinal vergi dərəcələri artdıqca, insanların əlavə qazancdan

evlərinə apardıqları pay azalır.

Yüksək marjinal vergi dərəcələrinin istehsal və gəliri azaltmasının üç səbəbi var. Birincisi, onlar işləmək həvəsini azaldır. Əgər marjinal vergi dərəcələri 55 və ya 60 faizə qalxarsa və insanlar əlavə qazancının yarısından az hissəsini evlərinə apara bilirsə, bəzi insanlar daha az işləyəcək, daha tez təqaüdə çıxacaq, aşağı vergili yerlərdə işləyəcək və ya daha uzun məzuniyyət götürəcək. Bəzi insanlar, xüsusən həyat yoldaşı da işləyən şəxslər, əmək bazarını tamamilə tərk edəcəklər. Bir qisim işsiz insan isə iş təklifinə xüsusilə seçici yanaşacaq, potensial iş və ya maaş artımı üçün yeni yerə köçməkdən imtina edəcək və ya perspektivli, lakin riskli bir işin ardınca getməyəcək. Yüksək vergi dərəcələri şəraitində bunlar üçün zəhmət çəkməyə sadəcə dəyməz.

Yüksək marjinal vergi dərəcələri hətta təhsilə qoyulacaq investisiyanı da azaldır və insan kapitalına daha az sərmayə qoyulmasına gətirib çıxarır. Yüksək vergi dərəcələri hətta bir ölkənin ən məhsuldar vətəndaşlarını daha az vergi tətbiq edilən ölkələrə köçməyə məcbur edə bilər. Bu cür yerdəyişmələr işçi qüvvəsinin sayını və məhsuldarlığını azaldaraq istehsal həcminin aşağı düşməsinə səbəb olur. Marjinal vergi dərəcələri ölkədən ölkəyə dəyişir. Rumıniyada marjinal vergi dərəcəsi 10 faiz, Ermənistanda və Gürcüstanda 20 faiz, Polşada ildə 120,000 zlotidən çox qazananlar üçün 32 faiz, Fransada isə 2023-cü ildən gəlirləri 177,107 avrodan yuxarı hissəsi üçün 45 faiz təşkil edir.

Əlbəttə, insanların çoxu marjinal vergi dərəcəsi artan kimi dərhal işdən çıxmayacaq və ya daha az çalışmayacaq. Uzun illər müəyyən bir peşə üzrə təcrübə və təhsil almış biri, xüsusilə də həyatının ən çox qazandığı dövrdədirsə, işləməyə və çox çalışmağa davam edəcək. Lakin hələ ixtisas təliminə çoxlu sərmayə qoymamış gənclər əlavə gəlirdən daha az fayda əldə edəcəkləri üçün bu işə girişməyə həvəs göstərməyəcəklər. Beləliklə, yüksək vergi dərəcələrinin iş səylərinə mənfi təsiri gələcəkdə özünü göstərəcək, çünki gənclər yaşlandıqca əvvəlki qədər məhsuldar olmayacaqlar.

Yüksək vergi dərəcələri həmçinin bəzi insanları daha az məhsuldar

olduqları fəaliyyətlərə yönəldəcək. Məsələn, yüksək vergi dərəcələri əlavə qazancın azalmasını kompensasiya etmək istəyən ixtisaslı boyaçıların təyin etdikləri qiymətlərini qaldıra bilər. Bəzi potensial müştərilər isə bunu qənaətbəxş şəkildə etməyi bacarmasalar da, evlərini özləri boyamağa qərar verəcəklər. Əgər yüksək vergi dərəcələri olmasaydı, peşəkar boyaçılar işi daha uyğun qiymətə edərdi və ev sahibləri vaxtlarını özlərinə daha uyğun işlərə sərf edə bilərdilər. İsrafçılıq və iqtisadi qeyri-səmərəlilik vergi ilə təhrif olunmuş bu stimullar nəticəsində yaranır.

İkincisi, yüksək marjinal vergi dərəcələri həm kapitalın əmələ gəlmə səviyyəsini, həm də səmərəliliyini azaldacaq. Yüksək vergi dərəcələri xarici investorları uzaqlaşdırır və yerli investorları həm vergilərin, həm də istehsal xərclərinin az olduğu xarici ölkələrdə investisiya layihələri axtarmağa məcbur edir. Bu, iqtisadi artımın qidası olan investisiya və istehsal avadanlıqlarının əlçatanlığını azaldır. Nəticədə, gələcəkdə işçilərin məhsuldarlığının və qazancının artımı daha aşağı olacaq.

Üçüncüsü, marjinal vergi dərəcələrinin yüksək olması fərdləri vergi məqsədi ilə xərclərə daxil edilməyən mallar əvəzinə, daha arzuolunmaz olsa da, vergidən məqsədi ilə xərclərə daxil edilən malları istehlak etməyə həvəsləndirir. Onlar bunu adətən öz biznes müəssisələri üçün mallar satın alaraq edirlər, çünki biznes xərcləri, adətən, vergidən çıxılır. Bu malları alan şəxslər tam xərc yükünü daşımır, çünki bu xərclər onların ödəməli olduqları vergini azaldır. Yüksək marjinal vergi dərəcələri ilə üzləşən vergi ödəyiciləri dəbdəbəli ofislər, bahalı konfranslar, biznes əyləncələri və şirkət tərəfindən təqdim olunan avtomobillər kimi vergi məqsədilə xərcə daxil edilən mallara daha çox pul xərcləyəcəklər. Bu cür vergidən çıxılan xərclər onların ödəməli olduğu vergini azaltdığı üçün insanlar çox vaxt əslində tam dəyərini ödəməyə razı olmayacaqları malları alacaqlar. İsrafçılıq və qeyri-səmərəlilik yüksək marjinal vergi dərəcələrinin və onların yaratdığı mənfi stimulların yan məhsuludur.

1970-ci illərdə Böyük Britaniyada istehsal olunan lüks Rolls-Roys

avtomobilinin satışı bu məqamı əyani şəkildə nümayiş etdirir. Bu dövrdə Birləşmiş Krallıqda ən yüksək gəlirli şəxslərə tətbiq olunan marjinal gəlir vergisi dərəcələri 98 faizə qədər yüksəlmişdi. Lakin həmin vergi dərəcəsini ödəyən bir biznes sahibi avtomobili almaq üçün sərf etdiyi məbləği vergidən çıxılan biznes xərclərinə daxil edə bilərdi. Bu halda, o niyə daha bahalı, ekzotik bir avtomobil almasın? Bu satınalma biznes sahibin mənfəətini avtomobilin qiyməti qədər — məsələn, 100,000 funt sterlinq azaldardı. Lakin marjinal vergi dərəcəsinin 98 faiz olduğunu nəzərə aldıqda, 100,000 funt strelinq həcmində vergi tutulması sahibin vergi öhdəliyini 98,000 funt sterlinq həcmində azaldardı. Beləliklə, lüks avtomobili satın almaq üçün biznes sahibi cəmi 2,000 funt sterlinq xalis xərc çəkmiş olardı. Əslində, avtomobilin dəyərinin 98 faizi dövlət tərəfindən (itirilmiş vergi gəliri vasitəsilə) ödənilirdi. Birləşmiş Krallıq ən yüksək marjinal vergi dərəcəsini 70 faizə endirdikdə, Rolls-Roys avtomobillərinin satışları kəskin şəkildə azaldı. Marjinal vergi dərəcəsinin bu şəkildə endirilməsindən sonra 100,000 funt sterlinq dəyərində olan avtomobil artıq biznes sahibinə 2,000 funt sterlinqə deyil, 30,000 funt sterlinqə başa gəlirdi. Marjinal vergi dərəcələrinin aşağı salınması varlı britaniyalılar üçün Rolls-Roys almağı xeyli bahalaşdırdı və onlar da buna daha həmi markalı avtomobili daha az alaraq reaksiya verdilər.

Vergi dərəcələrinin, xüsusilə də yüksək dərəcələrin azaldılması, gəlir əldə etməyə olan stimulu artıra və resurslardan istifadənin səmərəliliyini yaxşılaşdıra bilər. Birləşmiş Ştatlarda vergi dərəcələrinin azaldılması üç əsas mərhələdə baş vermişdir: Birinci Dünya müharibəsindən sonra 1920-ci illərdə həyata keçirilən azaldılmalar, 1960-cı illərdə Kennedi dövrünün vergi endirimləri və 1980-ci illərdə Reyqan dövrünün vergi endirimləri. Bunların hamısının ardınca həqiqi ÜDM-də (inflyasiyaya görə tənzimlənmiş istehsalda) güclü və uzunmüddətli artım müşahidə olunmuşdur.

Vergi azaldılmasından sonra əhəmiyyətli iqtisadi artım yaşayan ölkəyə dair başqa bir diqqətçəkən nümunə İrlandiyadır. XX əsrin sonlarında və XXI əsrin əvvəllərində İrlandiya iqtisadiyyatını tez-tez "Kelt pələngi" dövrü

adlandırılan dünyanın ən sürətli böyüyən iqtisadiyyatlarından birinə çevirən bir sıra vergi islahatları həyata keçirdi. Estoniya da vergi islahatlarından sonra əhəmiyyətli iqtisadi artım yaşayan ölkə kimi inandırıcı bir nümunə təqdim edir; Estoniya xüsusilə, 2000-ci illərin əvvəllərində tətbiq etdiyi vahid gəlir vergisi sistemi və digər vergi yenilikləri ilə seçilir.

Vergi dərəcələrinin azaldılması həmçinin postsovet ölkələrində, o cümlədən Gürcüstan və Ermənistanda iqtisadi artımı stimullaşdırmaq məqsədilə həyata keçirilmişdir. 2005–2008-ci illər arasında Gürcüstan hökuməti vergi qanunvericiliyində genişmiqyaslı islahatlar aparmışdır. 2004-cü ildə qüvvədə olan 21 fərqli vergi növü 2005-ci ilə qədər cəmi 6-ya endirildi. 2009-cu ildən başlayaraq hökumət sosial vergini ləğv etməklə və vahid **fərdi gəlir vergisi**(?) tətbiq etməklə vergiləri daha da sadələşdirmiş, beləliklə marjinal gəlir vergisini 32 faizdən 20 faizə endirmişdir. Ermənistan hökuməti də 2020-ci ildə mühüm vergi islahatları həyata keçirmişdir. Fərdi gəlir vergisi 2023-cü ildə 36 faizə qədər artan proqressiv sistemdən 20 faizlik vahid dərəcəyə endirildi. Həqiqətən də, keçid iqtisadiyyatları dünyada ən aşağı maksimum şəxsi gəlir vergisi dərəcələrinə malik ölkələr arasında üstünlük təşkil edir. Bunlara Bosniya və Herseqovina, Qazaxıstan, Kosovo, Qırğızıstan, Rumıniya və Türkmənistan daxildir ki, onların hər birində 2024-cü ilə olan maksimum gəlir vergisi dərəcəsi 10 faiz təşkil etmişdir.(58)

Əksinə, vergilərin kəskin şəkildə artırılması iqtisadiyyata dağıdıcı təsir göstərə bilər. Məsələn, 1970-ci illərin sonlarında Böyük Britaniya ciddi iqtisadi problemlərlə üzləşdi. Hökumət inflyasiyanı və **büdcə kəsirini**(?) aradan qaldırmaq məqsədilə bir neçə mərhələrdən ibarət vergi artımlarını həyata keçirdi. Bu tədbirlərə gəlir vergisi dərəcələrinin çox yüksək səviyyəyə qaldırılması daxil idi ki, burada əldə edilmiş gəlir üçün ən yüksək vergi dərəcəsi 83%, əldə edilməmiş gəlir (məsələn **dividendlər**(?) və faizlər) üçün isə heyrətləndirici formada 98% təşkil edirdi.

Bu yüksək vergi dərəcələri iş, investisiya və innovasiya motivasiyasını azaldırdı. Çox sayda yüksək gəlirli və ixtisaslı mütəxəssislər, onların gəlirlərinin

böyük bir hissəsi hökumət tərəfindən alındığı üçün daha çox çalışmaqdan və investisiya etməkdən çəkinirdilər. Böyük Britaniyada kapital axını baş verdi, biznes müəssisələri və fərdlər öz sərmayələrini daha aşağı vergi dərəcəsi olan ölkələrə köçürdü. İqtisadiyyat durğunlaşdı, aşağı artım və yüksək inflyasiya davam etdi. Vergi yükü iqtisadi dinamizmin azalmasına və Britaniya iqtisadiyyatının ümumi rəqabət qabiliyyətinin azalmasına səbəb oldu. İqtisadi narazılıq yüksək maaş məhdudiyyətləri, yüksək vergilər və pisləşən ictimai xidmətlər səbəbindən genişmiqyaslı tətil və dövlət sektoru narazılığı ilə yadda qalan "Narazılıq Qışı" hadisəsində(59) kuliminasiya nöqtəsinə çatdı. Nəticədə, 1980-ci illərdə Baş nazir Marqaret Tetçer rəhbərliyində əhəmiyyətli siyasi və iqtisadi islahatlar həyata keçirildi, vergi dərəcələri azaldıldı, iqtisadiyyatın tənzimlənməsi dayandırıldı və özəl sahibkarlıq təşviq edildi.

İkinci bir nümunə olaraq, Böyük Böhran dövründə ABŞ-də aparılan vergi siyasəti vergi artımlarının iqtisadiyyata necə ziyan vura biləcəyini göstərir. 1932-ci ildə federal büdcə kəsirini azaltmaq məqsədilə, Respublikaçı Huver administrasiyası və Demokrat Konqres ABŞ tarixində sülh dövrü ərzində ən böyük vergi artımını həyata keçirdi. **Şəxsi gəlir**(?) üzrə tətbiq edilən ən aşağı marjinal vergi dərəcəsi 1,5%-dən 4%-ə qaldırıldı. Gəlir ölçüsündə ən yüksək marjinal vergi dərəcəsi isə 25%-dən 63%-ə çatdırıldı. Mahiyyət etibarilə, şəxsi gəlir vergisi dərəcələri bir il ərzində iki dəfədən çox artırıldı! Bu böyük vergi artımı ailələrin vergidən sonrakı gəlirlərini və işləmək, istehlak etmək, qənaət etmək və investisiya etmək üçün motivasiyanı azaltdı. Nəticələr fəlakətli oldu. 1932-ci ildə həqiqi istehsal həcmi 13% azaldı ki, bu, Böyük Böhran dövründə ən böyük təkillik azalmanı təşkil edir. 1932-ci ildə işsizlik səviyyəsi 15,9%-dən 23,6%-ə yüksəldi. Yalnız dörd il sonra, Ruzvelt administrasiyası yenidən vergiləri artıraraq 1936-cı ildə ən yüksək marjinal dərəcəni 79%-ə qaldırdı. Beləliklə, 1930-cu illərin ikinci yarısında yüksək gəlirli şəxslər qazandıqları hər əlavə dolların yalnız 21 sentini özlərində saxlaya bilirdilər (Namizəd Ruzveltin bu elementin əvvəlində təqdim edilən sözlərini onun prezidentliyi dövründə tətbiq etdiyi vergi siyasəti ilə müqayisə etmək maraqlıdır.) Digər bir neçə amil, o

cümlədən pul kütləsinin kəskin azalması və tarif dərəcələrinin kəskin artımı, Böyük Böhranın həm şiddətinə, həm də müddətinə təsir etdi. Amma həm Huver, həm də Ruzvelt administrasiyaları tərəfindən tətbiq edilən vergi artımlarının ABŞ tarixinin bu faciəvi dövründə əhəmiyyətli rol oynadığı da aydındır.[60]

Gəlir vergiləri (həm şəxsi, həm də korporativ) stimulları təhrif edən və iqtisadiyyatın səmərəliliyinə təsir göstərə bilən yeganə vergi növü deyil. Dünya Bankının "Doing Business" indeksi 190 ölkədə tənzimləyici mühiti və bunun biznes fəaliyyətinə təsirini qiymətləndirir. Bu indeksin kritik komponenti şirkətlərin üzləşdiyi vergi yükünü ölçməyə yönələrək, həm vergi dərəcələrinin birbaşa maliyyə təsirini, həm də vergi öhdəliklərinin inzibati mürəkkəbliyini qiymətləndirir. İndeksin bu aspekti ödənilən vergi sayını, ödəniş üsullarını, vergi uyğunluğuna sərf olunan vaxtı və mənfəətdən vergitutma səviyyəsini araşdırır.[61]

2019-cu il üçün vergilər baxımdan ən əlverişli ölkələr arasında gözlədiyimiz bəzi ölkələr yer alır, məsələn, Honq Konq, Sinqapur, Yeni Zelandiya, İrlandiya və Finlandiya (həmçinin neft gəlirləri sayəsində şirkətlərə demək olar ki, heç bir vergi tətbiq edilməyən bəzi kiçik Fars Körfəzi dövlətləri). Ən pis göstəricilər də təxmin edilən ölkələrdir və bunlara Venesuela, Somali, Boliviya, Çad və Mərkəzi Afrika Respublikası daxildir. Post-kommunist ölkələr arasında ən mülayim vergi sistemləri Estoniya (12-ci yer), Gürcüstan (14-cü yer), Latviya (16-cı yer) və Litva (18-ci yer) ölkələrindədir.[62] Orta keçid iqtisadiyyatı 67-ci yerdədir, bu da Yunanıstanla təxminən eynidir və əksər hallarda nümunə götürüləcək bir model deyil. Bu rəqəmlər yuxarıda qeyd olunan aşağı şəxsi gəlir vergisi dərəcələri ilə uzlaşdırıla bilər, çünki gəlir vergiləri hökumətlərin tətbiq etdiyi yeganə vergilər deyil. Digər vergi növləri arasında əlavə dəyər vergisi (satış vergisi), sosial sığorta vergiləri, əmlak (vərəsəlik) və korporativ gəlir vergiləri də mövcuddur.

Yüksək marjinal vergi dərəcələrinin mənfi stimullaşdırıcı təsirləri yalnız yüksək gəlirli şəxslər üçün problem yaratmır. Nisbətən aşağı gəlirli çox sayda

insan da gizli şəkildə yüksək marjinal vergi dərəcələri ilə üzləşir. Onları ona görə "gizli" adlandırırıq ki, gəlir artdıqca həm əlavə vergiləri, həm də transfer ödənişlərinin itirilməsini özündə ehtiva edir. Məsələn, fərz edək ki, bir şəxsin gəliri 20,000 dollardan 30,000 dollara yüksəlir və nəticədə gəlir və əmək haqqı vergiləri əlavə qazancın 30 faizini təşkil edir. Bundan başqa, bu gəlir artımı səbəbindən şəxs qida subsidiyaları, pulsuz və ya aşağı xərcli tibbi xidmətlər, uşaq baxımı yardımları və digər transfer proqramlarından əldə edilə biləcək 5,000 dollar itirir. Nəticədə, şəxs 80 faiz gizli marjinal vergi dərəcəsinə məruz qalır! 30 faiz yüksək vergi hesabı şəklində, əlavə 50 faiz isə itirilmiş transfer yardımlarından gəlir. Bu vəziyyətdə olan şəxslər əlavə 10,000 dollar qazandığı təqdirdə yalnız 20 faizini özlərində saxlaya bilirlər. Aydındır ki, bu, onların işləmək üçün motivasiyasını əhəmiyyətli dərəcədə azaldacaq və gəlir pilləsini yüksəltmələrini çətinləşdirəcək. Biz bu məsələni 3-cü hissənin 3.8-ci elementində, transfer proqramlarının yoxsulluq səviyyəsinə təsirini araşdırarkən yenidən nəzərdən keçirəcəyik.

Xülasə olaraq, iqtisadi təhlil göstərir ki, yüksək vergi dərəcələri, o cümlədən transfer yardımlarının itirilməsini əks etdirən dolayı dərəcələr mənfi nəticələr doğurur. Onlar məhsuldar fəaliyyətləri azaldır, həm məşğulluğu, həm də investisiyaları əngəlləyir və resursların səmərəsiz istifadəsini təşviq edir. Onlar rifah və gəlirin artımı üçün maneədir. Üstəlik, mənfi və ya zəif böyümə dövründə vergi dərəcələrinin kəskin şəkildə artırılması fəlakətli təsir göstərə bilər. Beləliklə, resurslarımızdan maksimum yararlanmaq üçün vergi dərəcələri, xüsusilə marjinal vergi dərəcələri, aşağı səviyyədə saxlanılmalıdır.

ELEMENT 2.7

7. Azad ticarət

> *"Azad ticarətin mahiyyəti insanların alıb-satmaq istədikləri şeyləri alıb-satmağa imkan verməkdən ibarətdir. Proteksionist tariflər hərbi blokadada olduğu kimi güc tətbiqidir, çünki bu cür tədbirlərin məqsədi eynidir - ticarətin qarşısını almaq. Bu ikisi arasındakı fərq ondan ibarətdir ki, hərbi blokada vasitəsilə düşmənlərin ticarət etməsinə imkan verilmir; proteksionist tariflər vasitəsilə isə öz vətəndaşlarının ticarət etməsinə mane olmağa çalışılır."*[(63)]
>
> **— Henri Corc, XIX əsrin siyasi iqtisadçısı**

Beynəlxalq ticarətin prinsipləri mahiyyət etibarilə könüllü mübadilənin təməlində dayanan prinsiplərlə eynidir. Daxili ticarətdə olduğu kimi, beynəlxalq ticarət də ticarət tərəfdaşlarına digər halda mümkün olandan daha çox mal və xidmət istehsal və istehlak etməyə imkan verir. Bunun üç səbəbi var.

Video:
Azad Ticarət Yoxsulları İstismar Edir?

Birincisi, istənilən ölkədəki insanlar başqa ölkə ilə ticarət nəticəsində mal və ya xidməti yerli istehsal dəyərindən daha ucuz əldə edə bildikdə fayda götürmüş olurlar. Dünya ölkələri hər birinə düşən təbii ehtiyatların miqdarına görə çox fərqlənirlər. Bir ölkədə istehsalı baha başa gələn məhsulların başqa bir ölkədə istehsalı daha səmərəli ola bilər. Məsələn, Braziliya və ya Kolumbiya

kimi isti və rütubətli iqlimi olan ölkələr qəhvə istehsalı üzrə ixtisaslaşmaqda böyük üstünlük əldə edirlər. Torpaqları bol və əhalisi az olan Kanada və Avstraliyada insanlar buğda, yem bitkiləri və heyvandarlıq kimi geniş ərazilər tələb edən sahələr üzrə ixtisaslaşmağa meyllidirlər. Torpaq ehtiyatlarının məhdud və işçi qüvvəsinin yüksək ixtisaslı olduğu Yaponiyada insanlar fotokameralar, avtomobillər və elektron cihazlar kimi yüksək texnologiya məhsullarının istehsalı üzrə ixtisaslaşırlar. Ticarət tərəfdaşların hər birinə daha yaxşı istehsal etdikləri malların istehsalı və satılması üçün malik olduqları resurslardan daha çox istifadə etməyə və onlara baha başa gələn malların istehsalına baş qoşmamağa imkan verir. Bu ixtisaslaşma və ticarət nəticəsində ümumi istehsal həcmi artır, investisiya genişlənir və hər bir ölkədəki insanlar başqa halda mümkün olacaq həyat səviyyəsindən daha yüksəyinə nail ola bilirlər.

İkincisi, beynəlxalq ticarət yerli istehsalçılara və istehlakçılara bir çox iri əməliyyatlara xas olan miqyas qənaətindən bəhrələnmək imkanı verir. Bu məqam kiçik ölkələr üçün xüsusilə əhəmiyyətlidir. Məsələn, ticarət Kosta Rika, Qvatemala, Tailand və Vyetnam kimi ölkələrdə tekstil istehsalçılarına geniş miqyaslı istehsalın faydalarından yararlanmaq imkanı verir. Əgər onlar istehsal etdikləri malları xarici ölkələrə sata bilməsəydilər, daxili tekstil bazarları bu sektordakı böyük həcmli və aşağı xərcli şirkətləri dəstəkləyə bilməyəcək dərəcədə kiçik olduğundan məhsul vahidinə çəkilən xərclər daha yüksək olardı. Beynəlxalq ticarət hesabına bu ölkələrdəki tekstil firmaları böyük miqdarda məhsul istehsal edib satmaqla dünya bazarında effektiv rəqabət apara bilirlər.

İstehlakçılar da böyük xarici istehsalçılardan məhsul almaqla faydalanırlar. Məsələn, bu gün iri reaktiv mühərrikli təyyarələrin böyük layihələndirmə və mühəndislik xərclərini nəzərə alsaq, görərik ki, heç bir ölkənin hətta bircə təyyarə istehsalçısının geniş miqyaslı istehsalın qənaətindən tam yararlanmasına imkan verəcək qədər böyük daxili bazarı yoxdur. Lakin beynəlxalq ticarət hesabına "Boeing" və "Airbus" daha ucuz qiymətə daha çox təyyarə sata bilir. Nəticədə, istənilən ölkədə istehlakçılar bu

cür geniş miqyaslı istehsalçılardan alınan təyyarələrdə əlverişli qiymətə uça bilir.

Üçüncüsü, beynəlxalq ticarət istehlakçılara daha geniş çeşidli malları daha ucuz qiymətə almaq imkanı yaradır. Xaricdən gələn rəqabət yerli istehsalçıları ayıq vəziyyətdə saxlayır. Bu, onları məhsullarının keyfiyyətini yaxşılaşdırmağa və xərcləri aşağı salmağa məcbur edir. Eyni zamanda, xaricdən əldə edilən malların çeşidliliyi istehlakçılara daha çox seçim imkanı verir ki, bu da beynəlxalq ticarət olmadan mümkün olmazdı.

Video:
Azad Ticarət Bu Xərcə Dəyərmi?

Demək olar ki, dünyadakı bütün iqtisadçılar azad ticarətin bu cür siyasət aparan hər bir ölkə üçün faydalı olması fikri ilə razılaşsalar da, siyasətçilər və seçicilər üçün bu sadə arqumenti qəbul etmək çətin görünür. Hökumətlər adətən beynəlxalq ticarəti məhdudlaşdıran qaydalar tətbiq edir. Bunlar rüsumlar (idxal olunan mallara qoyulan vergilər), kvotalar (idxal olunan məhsulun miqdarına qoyulan limitlər), **valyuta məzənnəsi**(?) üzrə nəzarət mexanizmləri (**idxalın**(?)qarşısını almaq və **ixracı**(?)təşviq etmək üçün **xarici valyutanın**(?)dəyərinin süni şəkildə aşağı salınması) və ya idxalçı, yaxud ixracatçılara tətbiq olunan bürokratik qaydalar şəklində ola bilər. Bütün bu qəbildən olan ticarət məhdudiyyətləri tranzaksiya xərclərini artırır və mübadilədən əldə olunan qazancları azaldır. Henri Corcun bu elementin əvvəlindəki sitatında qeyd etdiyi kimi, ticarət məhdudiyyətləri bir dövlətin öz xalqına tətbiq etdiyi hərbi blokadaya bənzəyir.

Bir digər ölkənin azad ticarəti dəstəkləyib-dəstəkləmədiyini müəyyənləşdirmək yerli ticarət mərkəzlərində və supermarketlərdə malların çeşidliliyini müşahidə etməklə bilinəcək qədər asan deyil. Müxtəlif seçimlərin mövcud olması beynəlxalq ticarətə açıq olmağın göstəricisi ola bilsə də, həqiqi

ticarət siyasəti başqa şeydən xəbər verə bilər. Məsələn, Ukraynada sənaye məhsulları üçün orta idxal rüsumu 10 faizi keçir, kənd təsərrüfatı məhsulları üçün isə bu göstərici 20 faizə yaxındır. Bəzi idxal növlərinə daha yüksək rüsumlar tətbiq olunur - məsələn, şəkər üçün 50 faiz, günəbaxan yağı üçün isə 30 faiz. Eyni şəkildə, Bolqarıstanda Avropa İttifaqının üzvü olmayan ölkələrdən idxal üçün rüsum dərəcələri 5-45 faiz arasında dəyişir. ABŞ-də süd məhsulları, şəkər, etil spirti, pambıq, mal əti, konservləşdirilmiş ton balığı və tütünə kvota tətbiq edilir və kvotanı keçən idxal həddən artıq yüksək tarifə məruz qalır.

Gürcüstan ticarət siyasətləri və azad ticarətə münasibəti kontekstində maraqlı bir nümunə təqdim edir. Nisbətən kiçik ölkə olmasına baxmayaraq, Gürcüstan ticarət rejimini liberallaşdırmaq və azad ticarəti təşviq etmək üçün mühüm tədbirlər həyata keçirmişdir. O, Avropa İttifaqı (Aİ) da daxil olmaqla, müxtəlif ölkələr və bölgələrlə azad ticarət sazişləri bağlamışdır. Təəssüf ki, digər ölkələrdə olduğu kimi, Gürcüstanda da bəzi sahələri qorumaq məqsədilə müəyyən ticarət siyasətləri tətbiq edilir. 2006-cı ildən etibarən Gürcüstanda cəmi 3 gömrük rüsumu dərəcəsi mövcuddur: 0, 5 və 12 faiz. Malların təxminən 90 faizinə sıfır rüsum dərəcəsi tətbiq edilir. Ən yüksək rüsum dərəcəsi kənd təsərrüfatı məhsullarına və Gürcüstanda kütləvi şəkildə istehsal olunan digər məhsullara tətbiq edilir ki, bu da yerli fermerləri və istehsalçıları qorumaq məqsədi daşıyır.[(64)]

Rüsumlarla yanaşı, ölkələr kvotalar (idxal olunan malların maksimum miqdarı) tətbiq edə və hətta başqa ölkələrdən (bəzən spesifik ölkələrdən) məhsul idxalını tamamilə qadağan edə bilərlər. Rüsumlar, kvotalar və, daimi və ya müvəqqəti qadağalar, **embarqolar**[(?)] ticarət siyasətindən başqa məqsədlər üçün istifadə edilə bilər. Məsələn, Rusiya həm müxtəlif ticarət məhdudiyyətlərini tətbiq edir, həm də onlarla üzləşir. Bir sıra ölkələr Rusiyanın Ukraynaya təcavüzünə cavab olaraq, xüsusilə neft və qaz kimi əsas mallara diqqət yetirməklə, Rusiya mallarının idxalını qadağan etmişlər. Məqsəd Rusiya enerji resurslarından asılılığı azaltmaq və Rusiya hökumətinin mühüm gəlir mənbəyini kəsmək olmuşdur. Rusiya özü isə Avropa İttifaqından, ABŞ-dən,

Kanadadan, Avstraliyadan və Norveçdən gələn demək olar ki, bütün kənd təsərrüfatı məhsullarının idxalını qadağan etmişdir. Bu embarqolar 2022-ci ildə tətbiq olunmuş və sonradan Avropa İttifaqı və ABŞ tərəfindən Krımın 2018 və 2019-cu illərdə ilhaqından sonra Rusiyaya qarşı əlavə məhdudiyyətlərlə gücləndirilmişdir. ABŞ Prezidenti Tramp da 2018–2019-cu illərdə Çinlə ticarət mübahisələrində rüsum siyasətindən istifadə etmişdir. Ticarət məhdudiyyətlərinə dair başqa yaxşı sənədləşdirilmiş bir nümunə isə ABŞ-nin illər boyu İrana qarşı tətbiq etdiyi tədbirlər silsiləsidir.

Bir çox məhdudiyyətlər "qeyri-münasib davranan" ölkələrin vətəndaşlarına zərər vermək məqsədilə tətbiq olunsa da, etiraf edilməlidir ki, bu məhdudiyyətlər onları tətbiq edən ölkələrin vətəndaşlarına da zərər vurur və buna görə də yalnız təcavüzü və ya etnik azlıqlara qarşı zorakılığı dayandırmaq kimi daha geniş siyasi məqsədlərlə əsaslandırıla bilər. Qeyri-iqtisadçılar adətən idxal məhdudiyyətlərinin iş yerləri yarada biləcəyini iddia edirlər. Lakin, 1-ci hissənin 1.11-ci elementində qeyd etdiyimiz kimi, əslində vacib olan iş yerlərinin sayı deyil, yaradılan dəyərdir. Əgər yüksək gəlirin açarı sadəcə iş yerlərinin çoxluğu olsaydı, istədiyimiz qədər iş yerini asanlıqla yarada bilərdik. Hamımız bir gün çuxur qazıb, ertəsi gün onu doldura bilərdik. Hamımız işlə təmin olunardıq, lakin eyni zamanda son dərəcə kasıb olardıq, çünki bu cür işlər insanların qiymətləndirdiyi mal və xidmətlər istehsal etməzdi.

İdxal məhdudiyyətləri məşğulluğu artırırmış kimi görünə bilər, çünki məhdudiyyətlərlə qorunan sənaye sahələri böyüyə bilər və ya ən azı sabit qalar. Lakin bu, məhdudiyyətlərin ölkədəki *ümumi məşğulluğu* artırması anlamına gəlmir. 1-ci hissə, 1.9-cu elementdə müzakirə olunan ikinci dərəcəli təsirləri xatırlayın. Kvota, rüsum və digər maneələr vasitəsilə xarici şirkətlərin mallarını ölkədə satmaq qabiliyyətini məhdudlaşdırmaqla, dövlət əcnəbilərin ölkədən mal və xidmətlər almaq imkanlarını da azaltmış olur. Bizim digər ölkələrdəki insanlardan aldığımız mallar onlara bizim ixrac etdiyimiz məhsulları almaq üçün lazım olan alıcılıq qabiliyyətini verir. Məsələn, əgər əcnəbilər özbəklərə daha az mal satırlarsa, onların da özbəklərdən mal almaq imkanı azalacaq.

Beləliklə, idxal məhdudiyyətləri təkcə idxalı deyil, ixracı da azaldır. Nəticədə, ixrac sənayesində istehsal və məşğulluq azalacaq və bu da qorunan sənayelərdə "qorunan" iş yerlərini kompensasiya edəcək.(65)

Beləliklə, ticarət məhdudiyyətləri iş yerləri yaratmır və ləğv etmir; yalnız onları qarışdırıb yenidən bölüşdürür. Məhdudiyyətlər süni şəkildə işçiləri və ölkənin digər resurslarını digər ölkələrdə istehsal edilə bilən mallardan daha yüksək xərclərlə istehsal olunan malların istehsalına yönəldir. Onlar səmərəsiz sənaye sahələrini qorumaq məqsədi ilə tətbiq edilir. Nəticədə istehsalın həcmi və məşğulluğun səviyyəsi məhdudiyyətlər olmadan dünya bazarında şirkətlərin müvəffəqiyyətlə rəqabət apara bildiyi yerlərdə, yəni resurslardan daha səmərəli istifadə olunan sahələrdə azalır. Beləliklə, əmək və digər resurslar məhsuldarlığın daha yüksək olduğu sahələrdən məhsuldarlığın aşağı olduğu sahələrə doğru yönləndirilir. Bu cür siyasətlər həm istehsal həcmini, həm də gəlirləri azaldır.

Oxu:

Duayt Li tərəfindən "Bazarlar və Azadlıq"

Daha inkişaf etmiş ölkələrdə bəzi insanlar iddia edə bilərlər ki, onların ölkəsinin işçiləri bəzən gündə cəmi 2 və ya 3 dollar qazanan əcnəbilərlə rəqabət apara bilmirlər. Bu yanaşma tamamilə yanlışdır və həm yüksək maaşların mənbəyini, həm də müqayisəli üstünlük qanununu düzgün başa düşməməkdən irəli gəlir. Məsələn, Almaniyadakı işçilər yüksək bacarıq səviyyəsinə malikdirlər və çoxlu sayda istehsal avadanlığı ilə işləyirlər. Bu amillər onların yüksək məhsuldarlığına gətirib çıxarır və bu da maaşlarının yüksək olmasının əsas səbəbidir. Moldova və Qırğızıstan kimi aşağı maaşlı ölkələrdə isə əmək haqqı aşağıdır, çünki həm insan kapitalı, həm də fiziki kapital səviyyəsi aşağı olduğundan məhsuldarlıq da azdır.

Hər bir ölkənin hər zaman digərlərinə nisbətən daha yaxşı etdiyi bəzi

şeylər olacaqdır. Həm yüksək, həm də aşağı maaşlı ölkələr öz resurslarını müqayisəli üstünlüklərinə malik olduqları sahələrə yönəltməklə və qalan malları ticarət vasitəsilə əldə etməklə hər iki tərəf üçün fayda yarada bilərlər. Əgər yüksək maaşlı ölkə məhsulu xarici istehsalçılardan daxildə istehsal edilə biləcəyindən daha aşağı qiymətə idxal edə bilərsə, bu halda idxal məntiqlidir. Yüksək xərc tələb edən yerli istehsal əvəzinə həmin məhsulları idxal etməklə resurslar daha səmərəli sahələrə - həm də xarici bazarlarda aşağı xərclə istehsal oluna bilən malların istehsalına yönləndirilə bilər.(66) Beləliklə, ölkələrarası ticarət həm yüksək, həm də aşağı maaşlı ölkələrdə işçilərin ümumi istehsal həcmini artırır. Bunun nəticəsində məhsuldarlığın artması bütün ölkələrdə əmək haqlarının yüksəlməsinə gətirib çıxarır.

Xarici istehsalçılar istehlakçıları yerli istehsalçıların rəqabət apara bilməyəcəyi dərəcədə ucuz məhsulla təmin edə bilsəydilər, nə baş verərdi? Bu vəziyyətdə malları idxal etmək və daxili resurslardan başqa şeylərin istehsalı üçün istifadə etmək məntiqli olardı. Unutmayaq ki, yaşayış səviyyəmiz iş yerlərinin sayına görə deyil, mal və xidmətlərin mövcudluğuna görə müəyyən edilir. Adam Smit 1776-cı ildə yazdığı "Millətlərin Sərvəti" əsərində bu fikri belə ifadə etmişdi: "Şüşə örtüklər, istixanalar və divarlarla qorunan yerlər sayəsində Şotlandiyada çox yaxşı üzüm yetişdirmək və onlardan çox yaxşı şərab hazırlamaq mümkündür, lakin bu, xaricdən eyni keyfiyyətdə şərab gətirməyin xərclərindən təxminən otuz dəfə baha başa gələrdi." Bu bənzətmə ilə Adam Smit azad ticarət prinsipini müdafiə edirdi. Smitin fikri ondan ibarət idi ki, soyuq iqliminə görə təbii olaraq bu növ kənd təsərrüfatına uyğun olmayan bir ölkə olan Şotlandiyada üzüm yetişdirmək və şərab istehsal etmək texniki cəhətdən mümkün olsa da, bunu etmək üçün tələb olunan xərclər üzümün təbii şəraitdə və səmərəli şəkildə yetişdirildiyi Fransa və ya İspaniya kimi ölkələrdən şərab idxal etməklə müqayisədə təxminən otuz dəfə daha olardı. Fransız iqtisadçısı Frederik Bastiat 1845-ci ildə yazdığı "Şam istehsalçılarının ərizəsi" adlı satirik məqaləsində bu məqamı dramatik şəkildə təsvir etmişdir. Bu guya fransız şam, fənər və digər daxili işıqlandırma məhsullarının istehsalçıları tərəfindən

Fransız Deputatlar Palatasına yazılmış bir ərizədir. Şikayət ərizəsində yerli işıq məhsulları istehsalçılarının "açıq-aşkar daha əlverişli şəraitdə işıqlandırma məhsulları istehsal edən və bu səbəbdən yerli bazarı məhsulları ilə inanılmaz dərəcədə aşağı qiymətlərlə zəbt edən xarici istehsalçının dözülməz rəqabətindən əziyyət çəkdikləri; o peyda olan kimi satışlarının dayandığı, bütün istehlakçıların ona müraciət etdiyi və şaxələri saysız-hesabsız olan fransız sənayesinin bir anda tamamilə iqtisadi durğunluğa məruz qaldığı" qeyd olunur.

Əlbəttə ki, bu rəqib Günəşdir və şikayətçilərin hamısı deputatlardan Günəş işığının binalara nüfuz etməsinin qarşısını almaq üçün pəncərələrin, jalüzlərin və digər açıq yerlərin bağlanmasını tələb edən qanun qəbul etmələrini istəyirdilər. Şikayət məktubunda Günəşin daxili işıqlandırma üçün istifadəsi qanunsuz olduğu təqdirdə işıqlandırma sənayesindəki məşğulluğu əhəmiyyətli dərəcədə artıracaq peşələrin siyahısı təqdim edilir. Bastiatın bu satiradakı baxışı aydındır: Şikayət məktubunda təklif olunan qanun nə qədər gülünc görünsə də, yerli istehsalçıları “xilas etmək” və məşğulluq səviyyəsini artırmaq adı ilə ucuz mal və xidmətlərin mövcudluğunu azaldan qanunlar qədər mənasız deyildi.[(67)]

Ticarət məhdudiyyətləri istehsalı azaldırsa və məşğulluğu daha az məhsuldar fəaliyyətlərə yönəldirsə, onlar niyə qəbul edilir? Bu suala cavabı qismən, iqtisadi savadsızlıqla verilir. İnsanlar çox vaxt ticarət məhdudiyyətlərinin ikinci dərəcəli mənfi nəticələrini, o cümlədən gömrük rüsumları səbəbindən malların qiymətlərinin artmasını və ixrac sənayelərində istehsal və məşğulluğun azalmasını dərk etmirlər. Lakin iki əlavə amil də ticarət məhdudiyyətlərinin populyarlığına töhfə verir.

Birincisi, ticarət məhdudiyyətləri xüsusi maraq məsələsidir. Onlar istehlakçıların və digər sahələrdəki təchizatçıların hesabına qorunan sənayedəki müəyyən müəssisələrə və işçilərə fayda gətirir. Adətən, ticarət məhdudiyyətlərindən faydalanan müəssisələr və ittifaqlar yaxşı təşkilatlanır və onların əldə etdiyi qazanc həm cəmlənmiş, həm də çox görünəndir. Digər tərəfdən, istehlakçılar, digər işçilər və resurs təminatçıları adətən zəif

təşkilatlanır və beynəlxalq ticarətdən qazandıqları faydalar geniş şəkildə yayılmış olur. Nəticə etibarilə, təşkilatlanmış maraq qrupları daha çox siyasi təsir gücünə malik olur. Onlar siyasətçilərə lobbiçilik edə, seçki kampaniyaları üçün ianələr və digər resurslar təmin edə bilirlər ki, bunun sayəsində ticarət məhdudiyyətlərinin tətbiq edilməsinə nail olsunlar.

Video:
Azadlığa Əsaslanan Beynəlxalq Ticarət

Bundan əlavə, polad və ya ağac kimi məhsullar xarici istehsalçılardan daha ucuz qiymətə əldə oluna bildikdə, işini itirən işçilərə dəyən mənfi təsirlər asanlıqla görünür. Əksinə, istehlakçılar və azad ticarət nəticəsində aşağı qiymətlərdən faydalanan digərlərinin qazancı isə çox az nəzərə çarpır. Nəticədə, siyasətçilər çox vaxt iqtisadiyyata ümumilikdə mənfi təsir göstərsələr belə, ticarət məhdudiyyətlərindən faydalanan biznes və əmək qruplarını dəstəkləməklə siyasi üstünlük qazana bilirlər.

İkincisi, siyasətçilər ticarət tərəfdaşını istənilən şəkildə davranmağa məcbur etmək üçün ticarət məhdudiyyətlərindən istifadə edə bilərlər, xüsusilə də xarici siyasət kontekstində. Əlbəttə, ticarət qarşılıqlı fayda qazandırır, buna görə də ticarət məhdudiyyətləri hər iki tərəfə zərər vurur. Əgər bu zərər kifayət qədər böyükdürsə, bu məhdudiyyətlər qarşı tərəfin davranışını dəyişmək üçün bir vasitə kimi istifadə edilə bilər. Məsələn, Tramp administrasiyası Çin liderlərini hərbi baxımdan daha az aqressiv olmağa inandırmaq məqsədilə Çinə qarşı gömrük rüsumları tətbiq etmişdi. Böyük ölçüdə, Bayden administrasiyası da eyni siyasəti davam etdirdi. Eyni şəkildə, Ukraynanın işğalından sonra NATO üzvləri və digər ölkələr bu təcavüzə görə Rusiyaya qarşı müxtəlif ticarət məhdudiyyətləri tətbiq etdilər.

Xarici təhlükəyə qarşı ticarət məhdudiyyətlərinin tətbiqi tez-tez ictimaiyyət arasında populyar olur, lakin onun effektivliyi şübhə doğurur. Tarix

boyu ticarət məhdudiyyətlərinin münaqişə və ya müharibə təhlükəsini azaltması ilə bağlı tək bir nümunə belə tapmaq çətindir. Üstəlik, bu sahədə ehtiyatla hərəkət etməyə əsaslı səbəb var. Ticarət və onunla bağlı sosial qarşılıqlı əlaqə tərəfdaş ölkələr arasında anlayışı təşviq edə və maneələri aradan qaldıra bilər. Əksinə, ticarət maneələri çox vaxt münaqişəyə və düşmənçiliyin artmasına gətirib çıxarır. Frederik Bastiata aid edilən məşhur ifadə bunu belə ifadə edir: "Əgər mallar sərhədləri keçmirsə, əsgərlər keçəcək."(68) Eyni şəkildə, Con Maynard Keynes 1919-cu ildə yazdığı "Sülhün İqtisadi Nəticələri" adlı əsərində Versal Müqaviləsini, xüsusilə də Birinci Dünya Müharibəsindən sonra Almaniyaya tətbiq edilən təzminatları və iqtisadi sanksiyaları tənqid etmişdi. O, iddia edirdi ki, bu cəza tədbirləri sülhə yol açmayacaq, əksinə, narazılıq və iqtisadi çətinliklər toxumu səpəcək, nəticədə yeni münaqişəyə yol açacaq. Keynesin məşhur ifadəsində belə deyilir: "Karfagen sülhü nə praktik cəhətdən doğru, nə də mümkündür."(69)

Son illərdə bir sıra yüksək gəlirli ölkələrdə beynəlxalq ticarətə qarşı düşmənçiliyin artması müşahidə olunur. Tarix göstərir ki, bu, təhlükəli tendensiyadır. 1920-ci illərin sonlarında iqtisadiyyat yavaşladıqca ABŞ-də ticarətə qarşı düşmənçilik yarandı. Bu, 1930-cu ilin ortalarında **Smut-Houli ticarət qanununun**(?) qəbul edilməsi ilə nəticələndi. Bu qanun təxminən üç min iki yüz idxal məhsuluna tətbiq olunan rüsumları 50 faizdən çox artırdı. Prezident Herbert Huver, senator Rid Smut, konqresmen Uillis Houli və qanunun digər tərəfdarları daha yüksək rüsumların iqtisadiyyatı stimullaşdıracağını və iş yerlərini qoruyacağını düşünürdülər. Houli belə demişdi: "Mən istəyirəm ki, amerikalı işçilər amerikalı istehlakçılar üçün amerikalı malları istehsal edərək işlə təmin olunsunlar."(70)

Bu gün ABŞ-də və bir çox digər ölkələrdə ticarət məhdudiyyətlərini dəstəkləyənlər demək olar ki, eyni fikirləri səsləndirirlər. Bu ritorika gözəl səslənsə də, 1930-cu illərin təcrübəsi göstərir ki, nəticələr dramatik şəkildə fərqlidir. Xarici ticarətçilər daha yüksək rüsumlara cavab olaraq Amerika məhsullarına ticarət məhdudiyyətləri tətbiq etdilər. Beynəlxalq ticarət və

istehsal azaldı. 1932-ci ilə qədər ABŞ-də ticarətin həcmi qanun layihəsinin qəbul edilməsindən əvvəlki səviyyənin yarısından da aşağı düşdü. Ticarət mənfəətləri əldən verildi, dövlətin faktiki rüsum gəlirləri azaldı, istehsal həcmi və məşğulluq səviyyəsi aşağı düşdü və işsizlik dərəcəsi kəskin şəkildə artdı. Qanunun qəbul edilməsinə qədər işsizlik səviyyəsi 7,8 faiz idi və cəmi iki il sonra bu göstərici 23,6 faizə yüksəldi. Smut-Houli qanunu qüvvəyə minməzdən əvvəl 1929-cu ilin oktyabr ayındakı zərərlərin demək olar ki, hamısını bərpa etmiş qiymətli kağızlar bazarı qanun imzalandıqdan bir neçə ay sonra çökdü.

1000-dən çox iqtisadçı Prezident Huverə Smut-Houli qanununun tətbiqinin mənfi nəticələri barədə xəbərdar edən və qanunun qəbul edilməməsini xahiş edən açıq məktub imzaladı. O, bu xahişi rədd etdi, lakin tarix onların sözlərinin doğruluğunu təsdiqlədi. Pul kütləsinin kəskin şəkildə azalması və 1932 və 1936-cı illərin kəskin vergi artımları kimi digər amillər də Böyük Böhranın səbəbləri sırasındadır. Lakin Smut-Houli ticarət qanunu da həmin dövrün faciəli hadisələrinin əsas səbəblərindən biri olmuşdur.

Ölkələr digər ölkələrlə azad şəkildə ticarət etdikdə daha sürətli iqtisadi artım və daha yüksək gəlir səviyyələrinə nail ola bilərlər. Ticarət məhdudiyyətləri bəlkə siyasət baxımından məqsədəuyğundur, amma iqtisadiyyat baxımından zərərlidir. Bundan əlavə, 1930-cu illərdə ABŞ-nin təcrübəsi göstərir ki, məlumatlara əsaslanmayan siyasi ritorika və ticarətə qarşı düşmənçilik fəlakətli nəticələrə gətirib çıxara bilər.

Oxu:

Frederik Bastiat tərəfindən "Günəşlə Ədalətsiz Rəqabət"

Müharibədən sonrakı dövrlərdə beynəlxalq ticarətin təsirini müşahidə etdikdə aydın olur ki, Qərbi Avropadakı açıqlıq səviyyəsi hər iki dünya müharibəsindən sonra həm bərpa sürətini, həm də milli iqtisadiyyatın həcmini artırmışdır. Birinci Dünya müharibəsindən sonra Qərbi Avropadakı onillik

iqtisadi qeyri-sabitlik ilə İkinci Dünya müharibəsindən sonrakı on il ərzində baş verən iqtisadi yüksəliş arasındakı ziddiyyət nəzərə çarpır və ticarət siyasətlərindəki fərqlərlə sıx şəkildə əlaqəlidir.[71] Birinci Dünya müharibəsindən sonra iqtisadiyyatın yenidən qurulması zamanı müharibə vaxtı yaranan və ondan sonra möhkəmlənən ticarət maneələrinin azalmasına kömək edən heç bir institusional mexanizm yox idi. Ancaq Almaniyanın 1945-ci ildə təslim olmasından cəmi iki il sonra 23 ölkə rüsumların azaldılması öhdəliyini nəzərdə tutan Tariflər və Ticarət haqqında Baş Sazişi ("GATT") imzaladı. Müharibə bitdikdən cəmi beş il sonra bütün əsas Qərbi Avropa ölkələri üç ayrı mərhələdə danışıqlar apardılar və bu danışıqlar nəticəsində "GATT" üzvlüyü genişləndi və idxal rüsumları daha da azaldıldı. "GATT"-ın əsas nailiyyəti 1947-ci ildə Cenevrədə aparılan danışıqların ilk mərhələsində rüsumların əhəmiyyətli dərəcədə endirilməsi oldu. Rüsumlarda edilən sürətli azalma 10-cu şəkildə göstərilmişdir.

Şəkil 10: Seçilmiş ölkələrdə orta tarif səviyyələri

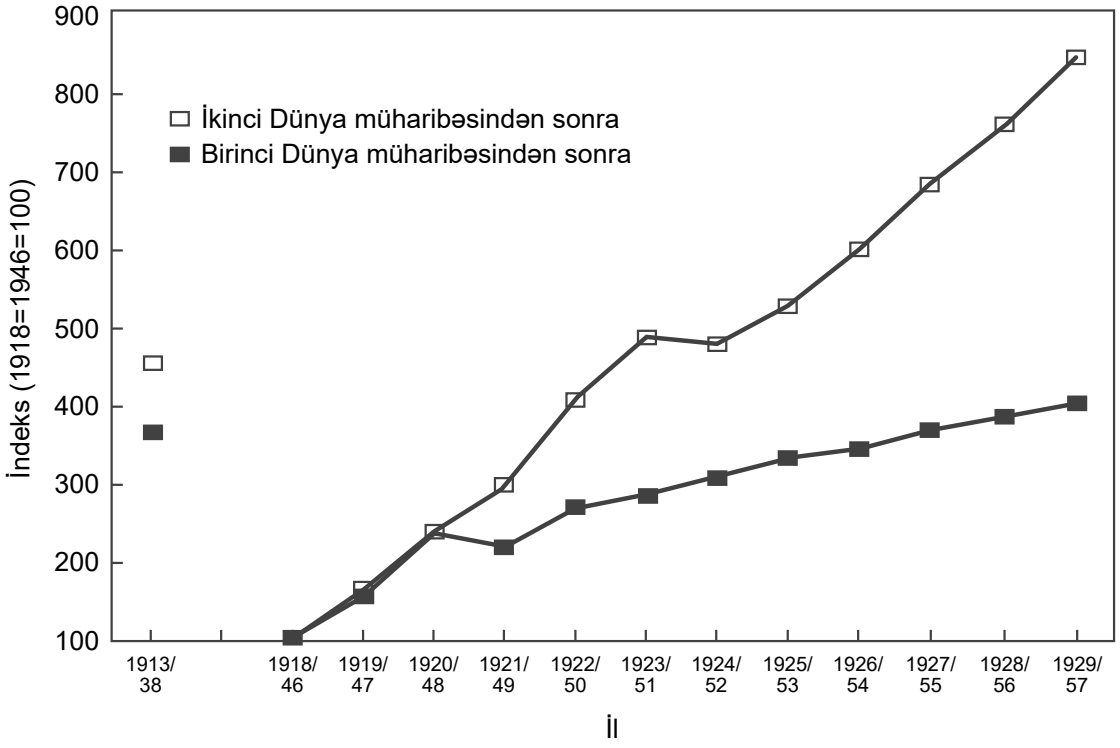
	1913	1925	1927	1931	1952
Belçika	9	7	11	17	N/A
Fransa	14	9	23	38	19
Almaniya	12	15	24	40	16
İtaliya	17	16	27	48	24
Niderland	2	4	N/A	N/A	N/A
Birləşmiş Krallıq	N/A	4	N/A	17	17
Amerika Birləşmiş Ştatları	32	26	N/A	N/A	16

Qeyd: Bütün illər müqayisə olunmur.

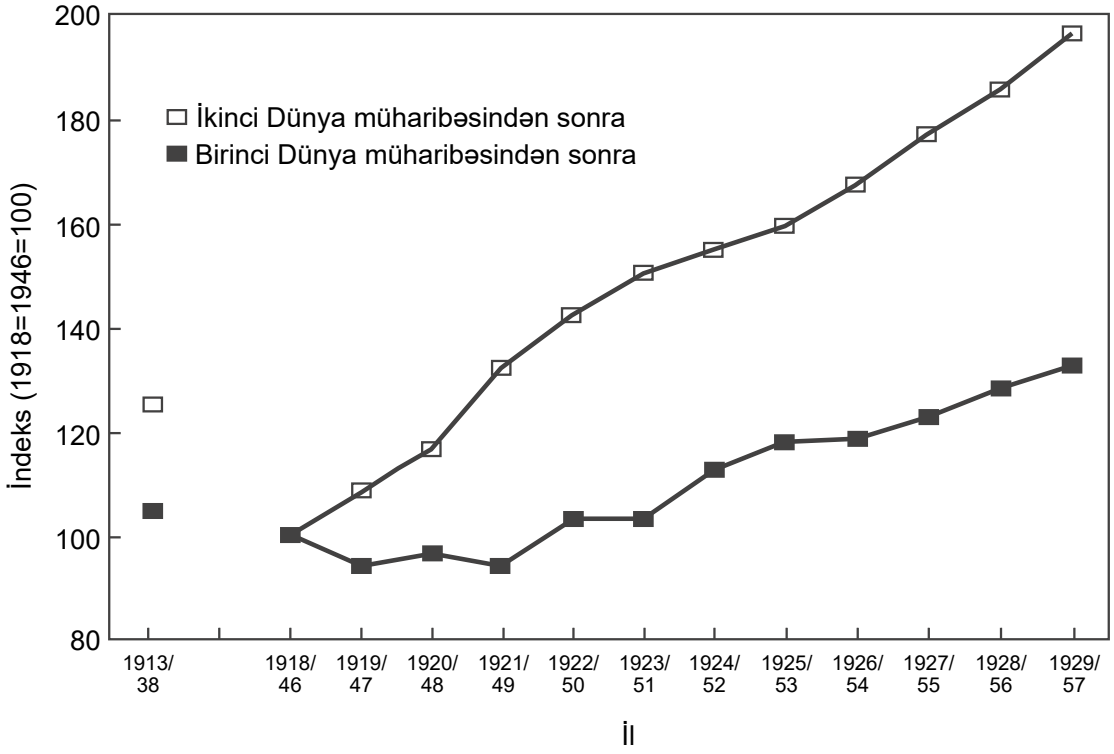
Mənbələr: 1913 və 1925-ci illər üçün hesablamalar GATT (1953), S.62-də göstərildiyi kimi Millətlər Liqasından və 1952-ci il üçün GATT hesablamarı üçün mənbədən götürülmüşdür. 1927 və 1931-ci il üzrə tarif məlumatları üçün bax: Lipmann (1938), s. 415, və 1932-ci ildə Birləşmiş Krallıqdakı tarif məlumatları üçün bax: Kitson and Solomou (1990), s. 65–6.

11 və 12-ci şəkil iki müharibədən sonra beş əsas Qərbi Avropa ölkəsi—Fransa, Almaniya, İtaliya, Niderland və Birləşmiş Krallıq üçün ixrac həcmi və real gəlirin gedişatını göstərir.

Şəkil 11: Birinci və İkinci Dünya müharibələrindən sonra ixracın həcmi (beş Qərbi Avropa ölkəsində)



Şəkil 12: Birinci və İkinci Dünya müharibələrindən sonra real istehsalın həcmi (beş Qərbi Avropa ölkəsində)



Avropanın regional və beynəlxalq ticarətinin dövlət məhdudiyyətlərindən azad olunması ölkə iqtisadiyyatlarının müqayisəli üstünlüklərə uyğun olaraq ixtisaslaşma imkanlarından istifadəsinə və bununla da onların daha sürətli artımına imkan vermişdir.

Siyasət baxımından nəticələr aydındır. Ticarət məhdudiyyətlərinin azaldılması, xüsusilə bu məhdudiyyətlər müqayisəli üstünlükləri fərqli olan ölkələr arasında azaldıldıqda qarşılıqlı fayda gətirən vəziyyətdir. Əsas məsələ budur ki, ticarətin azad vəziyyətə gətirilməsi ölkə vətəndaşlarının rifahını ümumilikdə yaxşılaşdıracaq, lakin hər bir ölkədə həmişə bundan zərər çəkənlər

olacaq (məsələn, Qazaxıstanın şərab istehsalçıları). Əsas anlayış isə budur ki, qazananlar həmişə itirənlərdən daha çox qazanır, buna görə məsələ hər kəsi daha yaxşı vəziyyətə gətirəcək konsensusun necə əldə edilməsidir.

Hissə 2 İnstitutlar və siyasət haqqında yekun fikirlər

Video:
İnkişaf iqtisadiyyatı

İqtisadi nəzəriyyə açıq şəkildə müəyyən etmişdir ki, kitabın bu hissəsində göstərilən yeddi element iqtisadiyyatların fəaliyyətinə müsbət təsir göstərəcək. Bəs bu təsir nə dərəcədə böyükdür? Bu suala cavab vermək üçün institusional keyfiyyətin ölçülməsi tələb olunur. 1980-ci illərin ortalarında Kanadanın Vankuver şəhərində yerləşən Freyzer İnstitutu ölkələrarası iqtisadi azadlıq indeksini hazırlamaq məqsədilə bir layihə üzərində işləməyə başladı. Bir neçə aparıcı elm adamı, o cümlədən Nobel mükafatı laureatları Milton Fridman, Qari Beker və Duqlas Nort bu təşəbbüsdə iştirak etdilər. Nəticədə Dünyanın İqtisadi Azadlığı ("EFW") indeksi yaradıldı. Hazırda dünyanın 90-dan çox ölkəsindəki institutlar tərəfindən nəşr olunan bu indeks ölkənin institut və siyasətlərinin iqtisadi azadlıqla, yəni fərdi seçim, şəxsi mülkiyyət, könüllü mübadilə və rəqabətli bazarlarla nə dərəcədə uyğun olduğunu ölçür.

Video:
İqtisadi Azadlıq İndeksi

Video:
İnstitutların əhəmiyyəti

Video:

İqtisadi azadlıq əslində nə deməkdir?

"EFW" indeksi iqtisadi azadlığın beş əsas sahəsində reytinq göstəricilərini müəyyən etmək üçün 42 ayrı komponentdən istifadə edir: idarəetmə orqanlarının miqyası, mülkiyyət hüquqlarının qorunması və müqavilələrin icrası, valyuta sabitliyi, beynəlxalq mübadilə, habelə kredit, əmək və biznesin tənzimlənməsi. 123 ölkə üçün 10 ballıq şkala üzrə ümumi reytinq mövcuddur. İndeks hər il yenilənir.

Böyük ölçüdə, "EFW" indeksi bu kitabın əvvəlki bölmələrində qeyd olunmuş yeddi əsas elementi əks etdirir. Yüksək "EFW" reytinqinə malik olmaq üçün ölkə xüsusi mülkiyyətin etibarlı qorunmasını, müqavilələrin ədalətli icrasını və sabit monetar mühiti təmin etməlidir. Bundan əlavə, ölkə vergiləri aşağı səviyyədə saxlamalı, daxili və ya beynəlxalq ticarətə maneə törədən baryerlər yaratmamalı, habelə məhsul və resursların bölgüsündə dövlət xərcləri və tənzimləmələrindən daha çox bazar mexanizmlərinə etibar etməlidir.

Bəziləri düşünə bilər ki, "EFW" indeksi bir spektrin bir ucunda “kapitalizm”, digər ucunda isə “sosializm” anlayışlarını ölçür. Lakin bu terminlər müxtəlif insanlar üçün fərqli mənalar daşıdığı üçün biz onları nadir hallarda istifadə edirik. Dəqiq desək, sosializm istehsal vasitələrinin əsas hissəsinin dövlətə məxsus olduğu sistemi nəzərdə tutur. “Sosializm” termini, bəzən dövlət xərclərinin yüksək olduğu Danimarka, Finlandiya və İsveç kimi ölkələrdəki sistemlərə aid edilir. Qeyd olunan Skandinaviya ölkələrini daha yaxından araşdırdıqda aşkar edilir ki, onların hər birinin dövlət sektoru nisbətən böyük və vergilər arzuolunandan daha yüksək olsa da, bu ölkələr hələ də xüsusi mülkiyyət, azad ticarət, biznesin minimal tənzimlənməsi və bazar mexanizmlərinin geniş tətbiqi ilə xarakterizə olunur. Bu xüsusiyyətlər isə sosializmin demək olar ki, əksidir. Skandinaviya ölkələrinin iqtisadi sistemi

Venesuela, Kuba, Şimali Koreya və Çindəki kimi iqtisadiyyatın bir çox sahəsində dövlət mülkiyyətinə əsaslanan sosialist sistemlərdən kəskin fərqlənir.

Eyni şəkildə, "kapitalizm" termini adətən tənzimləmə, qiymət nəzarəti, ticarət məhdudiyyətləri və mülkiyyət hüquqlarının qorunması baxımından əhəmiyyətli dərəcədə fərqlənən iqtisadiyyatlara istinad etmək üçün istifadə olunur. "Kapitalizm" və "sosializm" kimi birmənalı olmayan terminlər əvəzinə, "EFW" indeksi, mövcud mənbələrin bölüşdürülməsi və investisiyaların idarə edilməsində siyasi qərarların qəbul edilməsi və mərkəzləşdirilmiş planlaşdırma əvəzinə ölkələrin şəxsi seçimlərə, könüllü mübadilələrə və bazar tərəfindən müəyyən edilmiş qiymətlərə nə dərəcədə etibar etdiyinə dair daha dəqiq ölçü müəyyən edir.

Əgər burada qeyd olunan institusional və siyasət amilləri doğrudan da əhəmiyyətlidirsə, o halda davamlı olaraq yüksək "EFW" reytinqinə malik ölkələr aşağı "EFW" reytinqli ölkələrə nisbətən daha yaxşı iqtisadi nəticələr əldə etməlidir. Gəlin, bunun həqiqətən belə olub-olmadığına nəzər yetirək.

13-cü şəkildə 2000–2019-cu illər arasında ən yüksək və ən aşağı "EFW" reytinqlərinə malik on ölkənin 2019-cu il üzrə adambaşına düşən gəliri və gəlir artımı barədə məlumat təqdim olunur. Bu iyirmi illik dövrdə "EFW" məlumatlarının mövcud olduğu 123 ölkə və yurisdiksiya arasında azad iqtisadiyyatların siyahısında ən yuxarıda yer alan ölkələr bunlardır: Honkonq, Sinqapur, İsveçrə, Yeni Zelandiya və ABŞ. Spektrin digər ucunda isə Əlcəzair, hər iki Konqo dövləti, Myanma və Venesuela kimi iqtisadi azadlıq səviyyəsi ən aşağı olan iqtisadiyyatlar dayanır.

Gəlirlər və artım templəri necə müqayisə olunur? Ən azad on iqtisadiyyatın adambaşına düşən orta gəliri 62,476 dollar olmuşdur ki, bu da iqtisadi azadlıq səviyyəsi ən aşağı olan on iqtisadiyyatın göstəricisindən (4,520 dollar) demək olar ki, 14 dəfə çoxdur. Ən azad on iqtisadiyyat təkcə əhəmiyyətli dərəcədə yüksək gəlir səviyyəsinə malik deyil, həm də daha sürətli artım tempinə malikdir. 2000–2019-cu illər ərzində ən azad on iqtisadiyyatın adambaşına düşən ÜDM-nin artım tempi illik orta hesabla 1,7 faiz olmuşdur,

halbuki iqtisadi azadlıq səviyyəsi ən aşağı olan on iqtisadiyyatda bu göstərici 1,41 faiz təşkil etmişdir. Diqqətli oxucular, 13 və 14-cü şəkil gəlirlərin "**beynəlxalq dollarlar**(?)" adlanan qəribə valyuta ilə göstərildiyinə diqqət yetirmiş ola bilərlər; bu dəyərlər **alıcılıq qabiliyyəti pariteti**(?) (PPP) əsasında hesablanmışdır. "PPP" sadəcə olaraq eyni məhsulların (xüsusilə ticarəti çətin olan, məsələn, saç kəsimi kimi xidmətlərin) qiymətləri ölkələr arasında fərqli olduqda müqayisə aparmaq üçün istifadə edilən statistik üsuldur. Məsələn, əgər bərbərlər Daşkənddə saç kəsiminə görə 3 dollar, Nyu-Yorkda isə 40 dollar alırlarsa, faktiki gəlirləri birbaşa müqayisə etmək özbəklərin rifah səviyyəsini az göstərəcəkdir. Qəbul olunmuş qaydaya görə, ABŞ-dən başqa ölkələrin valyutaları elə şəkildə yenidən qiymətləndirilir ki, həmin məbləğə ABŞ-də əldə edilə biləcək eyni fiziki mallar və xidmətlər də satın alına bilsin.(72)

Şəkil 13: İqtisadi azadlıq, gəlir və iqtisadi artım

Ölkə	Dünyada İqtisadi Azadlıq ('EFW') reytinqi, 2000-2019-cu illər	2019-cu ildə adambaşına düşən ÜDM, AQP (alıcılıq qabiliyyəti pariteti) (2017-ci il üçün sabit beynəlxalq ABŞ dolları ilə)	2000-2019-cu illərdə adambaşına düşən ÜDM-nin artım tempi, AQP (faizlə, 2017-ci il üçün sabit beynəlxalq ABŞ dolları ilə)
Ən yüksək reytinqli 10 ölkə			
Honkonq	8,94	$59586	2,64%
Sinqapur	8,73	$98412	3%
İsveçrə	8,54	$70920	0,94%
Yeni Zelandiya	8,45	$42878	1,41%
Amerika Birləşmiş Ştatları	8,36	$62631	1,18%
Birləşmiş Krallıq	8,29	$46406	1,02%
Kanada	8,21	$49007	1,46%
İrlandiya	8,15	$87786	3,16%
Avstraliya	8,15	$49456	1,35%
Danimarka	8,08	$57678	0,87%
Orta göstərici		**$62476**	**1,7%**
Ən aşağı reytinqli 10 ölkə			
Qabon	5,52	$14950	-0,54%
Niger	5,47	$1225	1,44%
Mərkəzi Afrika Respublikası	5,26	$945	-0,5%
Çad	5,24	$1580	3,02%
Qvineya-Bisau	5,22	$1939	0,63%
Konqo Demokratik Respublikası	5,07	$1098	2,02%
Əlcəzair	5,03	$11511	1,48%
Myanma	4,79	$5083	8,42%
Konqo Respublikası	4,72	$3843	-0,71%
Zimbabve	4,47	$3028	-1,13%
Orta göstərici		**$4520**	**1,41%**

Mənbələr:

- C. Bolt və C. van Zanden, “Maddison üslubunda dünya iqtisadiyyatının təkamül təxminləri: 2020-ci il üzrə yenilənmiş məlumatlar,” Qroningen İqtisadi Böyümə və İnkişaf Mərkəzi, oktyabr 2020-ci il, www.rug.nl;
- Qvartni və başqaları, *"Dünyanın iqtisadi azadlığı: 2021-ci il üzrə illik hesabat"* (Vankuver: Freyzer İnstitutu, 2021-ci il), www.fraserinstitute.org;
- Dünya Bankı, *Dünyanın inkişaf göstəriciləri* (2022), databank.worldbank.org.

Video:

İqtisadi Azadlığın Təsirləri

14-cü şəkildə 2005–2021-ci illər üzrə bir sıra keçid ölkələri üçün "EFW" göstəricisi, 2021-ci il üçün adambaşına düşən ÜDM göstəricisi və adambaşına ÜDM-in artım tempi təqdim edilir. Həm Gürcüstan, həm də Ermənistan yüksək "EFW" reytinqlərinə malikdir və iqtisadi cəhətdən ən azad ölkələr qrupuna daxildir ki, bu da həmin ölkələrdə iqtisadi azadlıq üçün əlverişli mühitin mövcudluğunu göstərir. Hər iki ölkənin adambaşına ÜDM-nin artım tempi də nisbətən yüksəkdir. Əksinə, Azərbaycan və Ukrayna iqtisadi azadlıq səviyyəsi ən aşağı olan ölkələr qrupuna daxildir. Bununla belə, bu inkişaf etməkdə olan ölkələrin iqtisadi göstəricilərinin "EFW" reytinqlərindən başqa bir çox amil ilə təyin olunduğunu qəbul etmək vacibdir. Geosiyasi mürəkkəbliklər, davam edən hərbi münaqişələr, xarici təsirlərə qarşı həssaslıq, resursların müxtəlifliyi və ÜDM artımındakı təbii dəyişkənlik kimi amillər adambaşına düşən ÜDM və artım templərində müşahidə olunan fərqlərə birgə şəkildə təsir göstərə bilər.

Şəkil 14: İqtisadi azadlıq, gəlir və iqtisadi artım

Ölkə	'EFW' reytinqi, 2005–2021-ci illər	2021-ci ildə adambaşına düşən ÜDM, AQP (alıcılıq qabiliyyəti pariteti) (2017-ci il üçün sabit beynəlxalq ABŞ dolları ilə)	2005-2021-ci illərdə adambaşına düşən ÜDM-nin artım tempi, AQP (faizlə, 2017-ci il üçün sabit beynəlxalq ABŞ dolları ilə)
Gürcüstan	7,69	$17089	5,23%
Ermənistan	7,52	$15676	5,1%
Monteneqro	7,12	$23318	2,74%
Şimali Makedoniya	7,07	$18934	2,68%
Xorvatiya	6,99	$35156	2,17%
Qazaxıstan	6,86	$28812	3,29%
Qırğızıstan	6,82	$5418	1,98%
Serbiya	6,66	$21477	3,26%
Azərbaycan	5,89	$15927	6,21%
Ukrayna	5,76	$14289	1,2%
Orta göstərici		**$19609,57**	**3,39%**

Mənbələr:

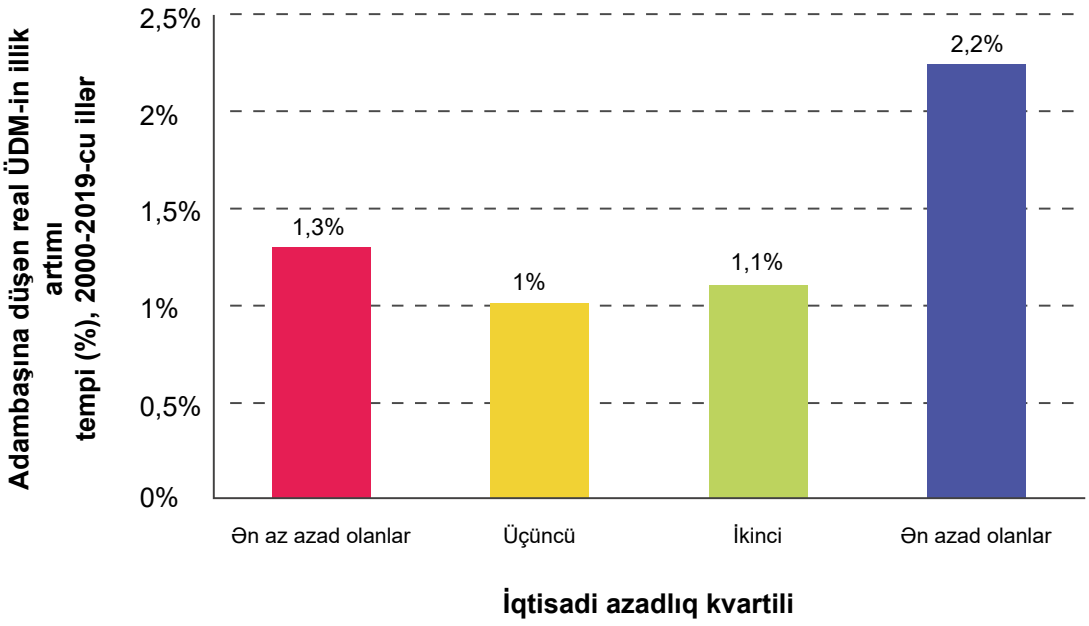
- Freyzer İnstitutu, iqtisadi azadlıq üzrə məlumat toplusu, www.fraserinstitute.org;
- Dünya Bankının məlumatları, data.worldbank.org.

15-ci şəkildə 123 ölkə "EFW" reytinqlərinə əsasən aşağıdan yuxarıya sıralanmış şəkildə **kvartillərə**(?) və ya dörd bərabər qrupa bölünür. Ən yüksək orta iqtisadi azadlıq reytinqinə malik 31 ölkə birinci kvartilə daxildir. Növbəti ən yüksək orta reytinqə malik 31 ölkə ikinci kvartilə, daha sonra gələnlər isə üçüncü və dördüncü kvartilə daxildir. Hər dörd qrup üzrə orta gəlir səviyyəsi və artım templəri ortaq valyutada — 2017-ci il ABŞ dolları ilə ifadə olunur.

15-ci şəkildə təqdim olunan nümunə 13-cü şəkildəki ilə eynidir. 123 ölkə

arasında daha azad iqtisadi sistemə malik ölkələr həm adambaşına düşən gəlir səviyyəsində, həm də artım tempində daha yüksək nəticələr göstərmişlər. Ən azad ölkələrin 2019-cu il üzrə orta adambaşına gəliri 50,619 ABŞ dolları olmuşdur ki, bu da iqtisadi azadlıq səviyyəsi ən aşağı ölkələrin orta gəliri olan 5,911 dollardan səkkiz dəfədən çoxdur. Kvartillər arasında iqtisadi azadlıq səviyyəsi ilə adambaşına düşən ÜDM arasında güclü müsbət əlaqə diqqət çəkir. 15-ci şəkildə rəqəmlər adambaşına düşən gəlirə təsir edə biləcək digər amillər nəzərə alınmadan təqdim edilsə də, daha ətraflı statistik təhlillər göstərir ki, davamlı yüksək iqtisadi azadlıq səviyyəsi ilə gəlir arasındakı güclü müsbət əlaqə gəlir səviyyəsinə təsir edə biləcək digər əsas amillər nəzərə alındıqda da davam edir. Eyni şəkildə, 15-ci şəkildən göründüyü kimi, iqtisadi cəhətdən ən azad ölkə qrupunun orta illik artım tempi 2,2 faiz, iqtisadi azadlıq səviyyəsi ən aşağı ölkələrin artım tempi isə 1,3 faiz olmuşdur. Qeyd etmək lazımdır ki, iqtisadi azadlıq səviyyəsi ən aşağı olan üç kvartilin orta artım templəri bir-birinə bənzərdir, lakin hamısı ən azad kvartildəki ölkələrin göstəricisindən xeyli aşağıdır.

Şəkil 15: İqtisadi azadlıq və iqtisadi artım



Mənbələr:

- Dünya Bankı, *Dünyanın inkişaf göstəriciləri* (2022-ci il);
- Qvartni və başqaları, *"Dünyanın iqtisadi azadlığı: 2021-ci il üzrə illik hesabat"* (Vankuver: Freyzer İnstitutu, 2021-ci il).

Qeyd: Artım məlumatları dövr ərzində iqtisadi azadlığın dəyişməsinə və ilkin gəlir səviyyəsinə nəzarət etmək üçün tənzimlənmişdir.

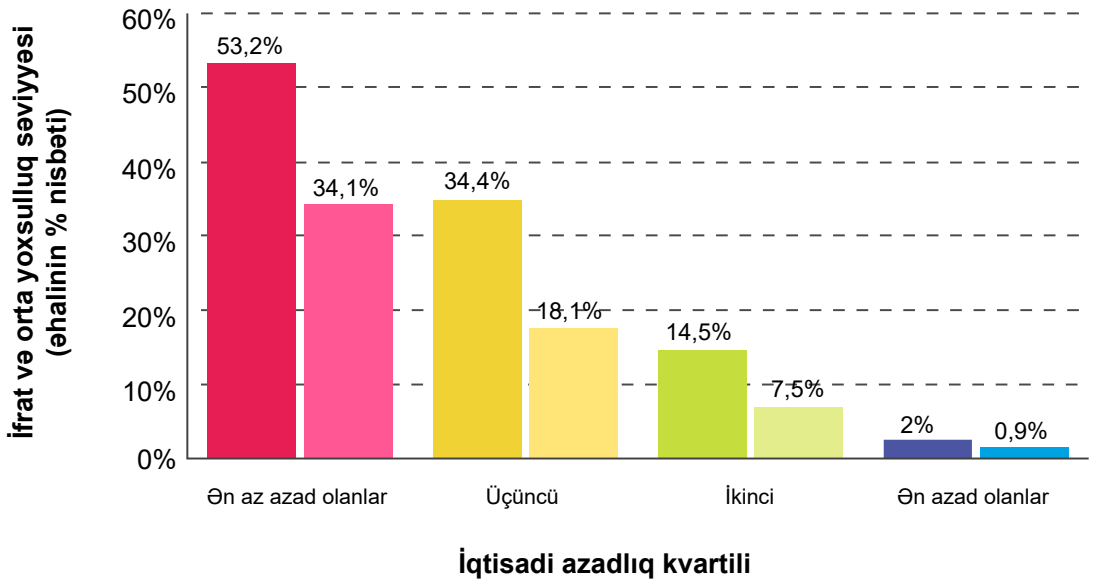
Bəzi insanlar iddia edirlər ki, bazar iqtisadiyyatları kasıbları geridə qoyur. Bəs iqtisadi cəhətdən daha azad ölkələrdəki yoxsulluq səviyyəsi iqtisadi azadlığı daha aşağı olan ölkələrlə necə müqayisə edilir? Dünya Bankı həm ifrat yoxsulluq, həm də orta yoxsulluq səviyyələri üzrə göstəriciləri təqdim edir. **İfrat yoxsulluq səviyyəsi**(?) gündəlik gəliri 2,15 ABŞ dollarından az olan əhalinin

faizini, **orta yoxsulluq səviyyəsi**(?) isə gündəlik gəliri 3,65 ABŞ dollarından az olan əhalinin faizini göstərir (2011-ci il beynəlxalq dolları ilə ölçülür).

Video:
Niyə Bəzi Ölkələr Varlanır, Digərləri İsə Yox?

16-cı şəkildə iqtisadi azadlıq üzrə kvartillərə (ən aşağıdan ən yuxarıya qədər) əsasən 2019-cu il üzrə həm ifrat, həm də orta yoxsulluq göstəriciləri təqdim edilir. Aydın şəkildə görünür ki, daha azad iqtisadi sistemə malik ölkələrdə yoxsulluq səviyyəsi xeyli aşağıdır. 2019-cu ildə ifrat yoxsulluq səviyyəsi iqtisadi azadlıq səviyyəsi ən aşağı olan ölkələrdə 34,1 faiz, iqtisadi azadlıq səviyyəsi ən yüksək olan ölkələrdə isə cəmi 0,9 faiz olmuşdur. Eyni qaydada, orta yoxsulluq səviyyəsi iqtisadi azadlıq səviyyəsi ən aşağı olan kvartildə 53,2 faiz, iqtisadi azadlıq səviyyəsi ən yüksək olan kvartildə isə cəmi 2,0 faiz təşkil etmişdir. İki orta kvartil, ən aşağı və ən yüksək iqtisadi azadlıq səviyyəsinə malik ölkələr arasında həm ifrat, həm də orta yoxsulluq səviyyələrini ehtiva edir.

Şəkil 16: İqtisadi azadlıq, ifrat və orta yoxsulluq səviyyəsi



Mənbə: Qvartni və başqaları, *"Dünyanın iqtisadi azadlığı: 2021-ci il üzrə illik hesabat"* (Vankuver: Freyzer İnstitutu, 2021-ci il).

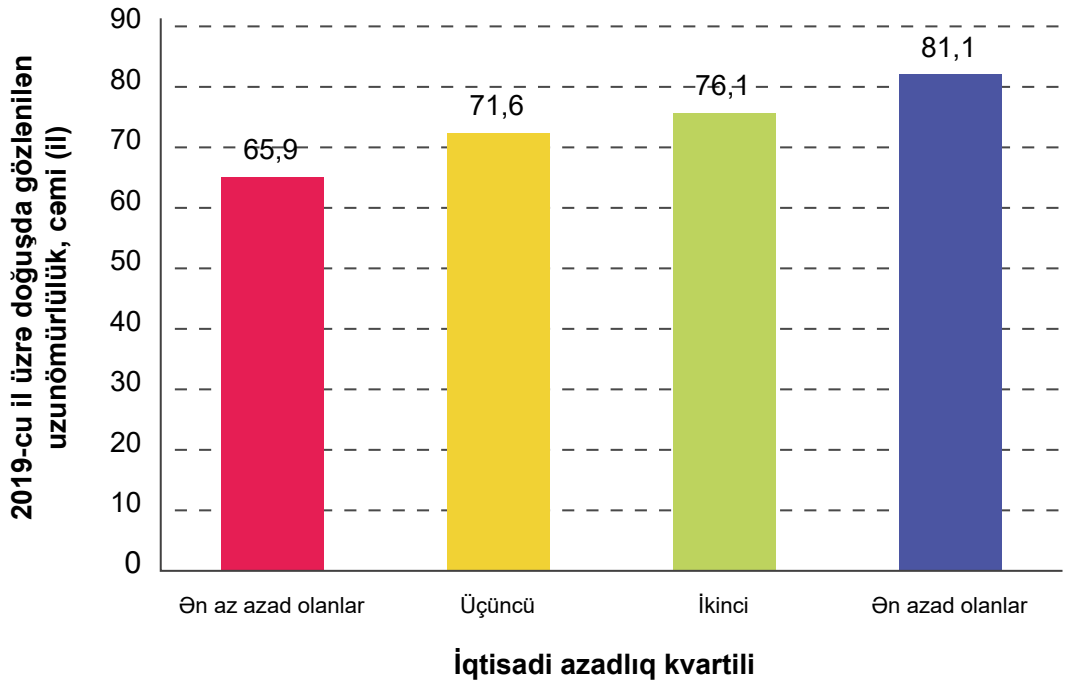
Bundan əlavə, daha ətraflı təhlil göstərir ki, iqtisadi azadlığa doğru irəliləyən ölkələrdə yoxsulluq səviyyəsindəki azalma dərəcəsi, iqtisadi azadlıq səviyyəsi daha aşağı olan ölkələrə nisbətən daha böyük olmuşdur. Bu əlaqələr coğrafi və məkan amilləri, xarici yardımın həcmi və siyasi institutlar kimi amillər nəzərə alındıqdan sonra da sabit olaraq qalır.

Bu məlumatlardan aydın olur ki, iqtisadi azadlığın yüksək olduğu ölkələrdə iqtisadi göstəricilər xeyli yaxşıdır. Bəs iqtisadi azadlıq həyat keyfiyyəti üzrə daha geniş göstəricilərə, məsələn, uzunömürlülük və ətraf mühitin keyfiyyəti kimi sahələrə necə təsir göstərir?

17-ci şəkildə Dünya Bankının kvartillər üzrə orta uzun gözlənilən ömür müddəti göstəriciləri təqdim edilir. İqtisadi cəhətdən daha azad ölkələrdə

yaşayan insanlar daha uzun ömür sürürlər. Orta hesabla, iqtisadi azadlığı ən yüksək olan kvartilə daxil ölkələrdə yaşayan insanların uzunömürlülüyü 81,1 il, iqtisadi azadlığı ən aşağı olan kvartilə daxil olan ölkələrdə yaşayanların uzunömürlülüyü isə cəmi 65,9 il olmuşdur. Beləliklə, ən azad iqtisadi sistemə malik ölkələrdə insanlar iqtisadi azadlığı ən aşağı olan kvartilə daxil ölkələrlə müqayisədə orta hesabla 15 ildən çox daha uzun ömür sürürlər.

Şəkil 17: İqtisadi azadlıq və 2019-cu ildə gözlənilən ömür müddəti

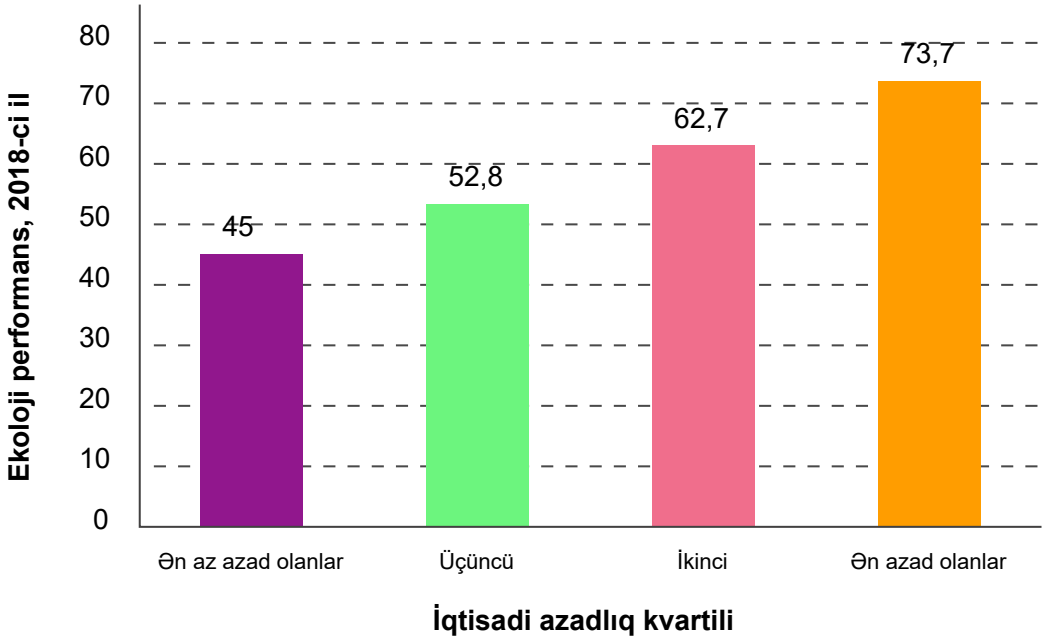


Mənbə: Qvartni və başqaları, *"Dünyanın iqtisadi azadlığı: 2021-ci il üzrə illik hesabat"* (Vankuver: Freyzer İnstitutu, 2021-ci il).

Son illərdə ətraf mühit məsələləri ictimai müzakirələrdə getdikcə daha

çox əhəmiyyətli olmağa başlayıb. İqtisadi azadlıq ətraf mühitə necə təsir edir? Yeil Universitetinin Ətraf Mühit Hüququ və Siyasəti Mərkəzi 180 ölkə üzrə genişmiqyaslı Ətraf Mühit Performansı İndeksini ("EPI") dərc edir. Bu indeks ölkələrin ətraf mühitin müxtəlif sahələrində keyfiyyət və fəaliyyət göstəricilərini qiymətləndirir. 100 ballıq şkalaya malik bu indeksdə daha yüksək rəqəmlər ətraf mühit keyfiyyətinin daha yaxşı olduğunu göstərir. 18-ci şəkildə iqtisadi azadlıq üzrə kvartil ölkələrinin orta "EPI" göstəriciləri təqdim edilir. İqtisadi cəhətdən ən azad kvartilə daxil olan ölkələrin orta "EPI" göstəricisi 73,7, iqtisadi cəhətdən ən azad ikinci qrupda bu göstərici 62,7, və sonuncu iki qrupda müvafiq olaraq 52,8 və 45,0 olmuşdur. Bu göstəricilər iqtisadi azadlıq ilə ətraf mühit keyfiyyəti arasında güclü müsbət əlaqənin mövcud olduğunu göstərir. Böyük ölçüdə, gəlir artdıqca daha təmiz ətraf mühitə olan tələb artır. Beləliklə, iqtisadi azadlıq adambaşına gəliri artırdıqca, ətraf mühitin keyfiyyətinə olan tələb də yüksəlir. Buna görə də, iqtisadi azadlıq ilə ətraf mühit keyfiyyəti arasında müsbət əlaqə gözlənilən nəticə hesab olunur.

Şəkil 18: İqtisadi azadlıq və ekoloji performans



Mənbələr:

- Qvartni və başqaları, *"Dünyanın iqtisadi azadlığı: 2021-ci il üzrə illik hesabat"* (Vankuver: Freyzer İnstitutu, 2021-ci il);
- Z. Vendling və başqaları., *2018-ci il üzrə ekoloji göstəricilərə dair hesabat* (Nyu Haven, Konnektikut: Yale Ekologiya Hüququ və Siyasəti Mərkəzi, 2018-ci il), epi.envirocenter.yale.edu.

Qeyd: Honq Konq və Suriya üçün EPİ verilənlərinə dair məlumatlar mövcud deyil.

Bəs iqtisadi azadlıq bir ölkənin yüksək gəlir səviyyəsinə çatmasına təminat verə bilərmi? İqtisadi azadlıq səviyyəsinin aşağı olmasına baxmayaraq, bir ölkə adambaşına düşən yüksək ÜDM-yə nail ola bilərmi? 2000–2019-cu illər

ərzində "EFW" məlumatları mövcud olan 123 ölkənin iqtisadi azadlıq və adambaşına düşən ÜDM göstəriciləri üzrə aparılan təhlil hər iki suala aydınlıq gətirir. Bu məlumatlar göstərir ki, demək olar ki, istisnasız olaraq, uzunmüddətli yüksək iqtisadi azadlığa malik ölkələr daha sürətlə inkişaf edir və daha yüksək gəlir səviyyələrinə nail olurlar. Bunun əksinə olaraq, dünyanın bir neçə aparıcı neft ixracatçısı istisna olmaqla, heç bir ölkə yüksək iqtisadi azadlığa malik olmadan adambaşına yüksək gəlir səviyyəsinə nail ola bilməmişdir. İqtisadi azadlıq ilə yüksək gəlir səviyyəsi arasındakı bu sıx əlaqə iqtisadi institutların əhəmiyyətini açıq şəkildə göstərir.

Hər hansı bir nəzəriyyənin doğruluğu onun həqiqi nəticələri proqnozlaşdırmaq qabiliyyəti ilə ölçülür. Həm iqtisadi nəzəriyyə, həm də empirik sübutlar göstərir ki, bu bölmədə qeyd edilən prinsiplərə əsaslanan siyasətləri qəbul edən və qoruyub saxlayan ölkələr daha sürətlə inkişaf edir, daha yüksək gəlir səviyyəsinə nail olur və yoxsulluğun azaldılması istiqamətində daha çox irəliləyiş əldə edirlər. Aydındır ki, iqtisadi azadlığı dəstəkləyən institutların və siyasətlərin qəbul edilməsi iqtisadi artım və inkişaf üçün əsas amildir.

Texnologiya, Ticarət, Sahibkarlıq və Son Yarım Əsrdə Diqqətəlayiq İnkişaf.

Gəlin kitabın bu hissəsinin əvvəlində təsvir etdiyimiz tarixi tendensiyaya qayıdaq. Yenidən 5-ci şəklə baxaq. Biz gördük ki, 1800-cü ilə qədər dünya üzrə adambaşına düşən gəlir səviyyəsində çox az dəyişiklik olmuşdur. İnsanların əksəriyyəti bütün həyatlarını doğulduqları yerdən cəmi bir neçə mil uzaqlıqdakı kəndlərdə və fermalarda keçirirdilər. Onların bu kiçik ərazilərin xaricində yaşayanlarla çox az təması və onlar haqqında çox az məlumatı var idi. Bazarların ölçüsü kiçik idi, ticarətdən və kapital yığımından əldə edilən qazanc az, adambaşına düşən gəlir isə dolanışıq səviyyəsinə yaxın idi.

Lakin təxminən 1800-cü ildən sonra texnoloji irəliləyişlər və kapitalın yığılması gəlirlərin yüksəlməsinə səbəb oldu. 5-ci şəkildən gördüyümüz kimi, Qərbdə (Qərbi Avropanın, Şimali Amerikanın, Okeaniyanın və Yaponiyanın yüksək gəlirli ölkələrində) adambaşına düşən gəlir Sənaye İnqilabının başlanmasından sonrakı 150 il ərzində əhəmiyyətli dərəcədə artdı. Qərbdən kənarda isə vəziyyət o qədər də dəyişmədi. Dünyanın qalan hissəsində gəlir səviyyələri yenə də dolanışıq səviyyəsində və ya ona yaxın səviyyədə qaldı. Hətta 1950-ci ildə belə, inkişaf etməkdə olan ölkələrdə adambaşına düşən gəlir təxminən gündəlik 4 ABŞ dolları təşkil edirdi.

Lakin son yarım əsr ərzində diqqətəlayiq dəyişiklik baş verdi. Bir çox inkişaf etməkdə olan ölkələr sürətli artım tempi nümayiş etdirdi. Son 50 il ərzində, inkişaf etməkdə olan ölkələrdə adambaşına düşən gəlir səviyyəsi, Sənaye İnqilabından sonrakı 150 il ərzində yüksək gəlirli ölkələrdə baş verən artımdan da çox artdı.

Son yarım əsrdə əldə edilmiş əhəmiyyətli iqtisadi tərəqqi nə ilə bağlıdır? Bu dövr ərzində nəqliyyat və rabitə xərclərinin böyük ölçüdə azalması və beynəlxalq ticarətin artması dünyanın istehsalını genişləndirməsinə və əhəmiyyətli dərəcədə daha yüksək gəlir səviyyəsinə çatmasına imkan yaratdı. Dəyişiklik o qədər dramatik təsir yaratdı ki, 1970-ci ildə başlayan bu dövr haqlı olaraq nəqliyyat və rabitə sahəsində inqilab hesab edilə bilər. Sənaye inqilabını müşayiət edən iqtisadi tərəqqiyə geniş şəkildə əhəmiyyət verilməsinə baxmayaraq, son yarım əsrdə baş verən nəqliyyat və kommunikasiya inqilabı bir çox cəhətdən daha diqqətəlayiqdir. Bu son iqtisadi inqilaba da əhəmiyyət verilməsinin vaxtı gəlib çatıb.

Həqiqi nəqliyyat və rabitə xərclərinin bu qədər əhəmiyyətli dərəcədə azalması cavabın böyük hissəsini təşkil edir. Texnologiya və sahibkarlığın inkişafı nəticəsində 1974–2016-cı illər arasında okean nəqliyyatında bir ton yükün daşınma xərci (inflyasiya nəzərə alınmaqla) 50 faizdən çox azalmışdır. Eyni dövrdə hava yolu ilə yükdaşıma xərci isə hər ton-kilometr üçün bundan da yüksək dərəcədə azalmışdır. Standartlaşdırılmış polad konteynerlərin və

mexanikləşdirmənin tətbiqi nəticəsində okean gəmilərində yükün yüklənməsi və boşaldılması xərci 1956-cı ildə ton başına 48 dollardan 2006-cı ildə cəmi 18 sentə enmişdir ki, bu, 99 faizdən çox azalma deməkdir. Bir sıra rabitə növləri üçün xərclərin azaldılması o qədər əhəmiyyətli olmuşdur ki, hətta onları qiymətləndirmək çətindir. 1990-cı illərdə belə, beynəlxalq telefon zəngləri həm keyfiyyətcə qeyri-sabit idi, həm də onun bir dəqiqəsi bir neçə dollar başa gəlirdi. Bu gün isə həm audio, həm də video rejimli beynəlxalq zənglər, o cümlədən konfrans zəngləri, internet vasitəsilə demək olar ki, sıfır xərclə həyata keçirilir.

Nəqliyyat və rabitə xərclərinin belə kəskin şəkildə azalması beynəlxalq ticarətin əhəmiyyətli dərəcədə artmasına, sahibkarlıq fəaliyyətindən əldə edilən qazancın çoxalmasına və iqtisadi institutların təkmilləşməsinə töhfə verdi. Bu amillər bütün dünyada iqtisadi göstəriciləri yaxşılaşdırdı, lakin onların təsiri inkişaf etməkdə olan ölkələrdə xüsusilə nəzərə çarpdı. Ticarətin qlobal iqtisadiyyatda əhəmiyyətinə dair geniş yayılmış statistik məlumatlar çaşqınlığa səbəb ola bilər. Bunlar adətən ticarət həcminin ÜDM-yə nisbəti şəklində ifadə olunur. Ticarət isə idxal və ixracın cəmi kimi müəyyən edilir və bu, faktiki olaraq ticarətin iki dəfə hesablanması deməkdir. 1960-cı illərdə beynəlxalq ticarətin ÜDM-dəki payı dünya istehsalının orta hesabla 19 faizini təşkil edirdi ki, bu da ölkələr arasında göndərilən malların dünya məhsulunun təxminən 10 faizindən bir qədər az olduğunu göstərirdi. Sonrakı onilliklərdə bu göstərici davamlı şəkildə yüksəldi və 2023-cü ilə qədər beynəlxalq ticarət 1960-cı illərlə müqayisədə təxminən iki yarım dəfə artdı. Müasir iqtisadiyyatlarda ticarətin əhəmiyyəti daha da aydın görünür, çünki ÜDM-nin bir çox komponentləri, məsələn, saç kəsimi və ya restoran yeməkləri kimi xidmətlər asanlıqla beynəlxalq mübadiləyə daxil edilə bilmir.

Əlbəttə ki, nəqliyyat və rabitə xərclərinin azalması təkcə ölkələr arasında deyil, həm də ölkələrin daxilində miqyas iqtisadiyyatının və yüksək gəlirlərin reallaşmasına şərait yaratdı, xüsusilə də böyük ölkələrdə. XIX əsrdə ABŞ-nin sürətli şəkildə sənayeləşməsinin əsas səbəbkarı ABŞ Konstitusiyası (Maddə I, 10-

cu bölmə) olmuşdur ki, həmin bölmədə ştatlara digər ştatlardan gətirilən məhsullara gömrük rüsumu tətbiq etmək qadağan edilirdi. Bu müddəa xüsusilə XIX əsrin ikinci yarısında, uzaq məsafəli dəmir yollarının daşınma xərclərini kəskin şəkildə azaltması və Mərkəzi və Qərbi ştatların resurslarını Yeni İngiltərə və Atlantika sahillərindəki istehsalçılara çatdırması dövründə olduqca mühüm rol oynadı.

Nəqliyyat və rabitə xərclərinin azalması həmçinin sahibkarlıqdan əldə olunan mənfəətlərin artmasına gətirib çıxardı. İnkişaf etməkdə olan ölkələrdə fəaliyyət göstərən biznes müəssisələri və sahibkarlar inkişaf etmiş ölkələrdə mövcud olan uğurlu texnologiyaları və təcrübələri çox aşağı xərclə mənimsəyə və onlardan istifadə edə bilirlər. İnsanların ölkələrarası əlaqələrinin genişlənməsi və başqa yerlərdə uğurla tətbiq edilən metodlar haqqında biliklərin artması bu mənfəətləri kəskin şəkildə yüksəltdi.

Hətta institusional və siyasi keyfiyyət də bu prosesin təsirinə məruz qaldı. Nəqliyyat və rabitə xərclərinin azalması potensial sahibkarlara və investorlara daha çox geniş imkanlar yaratdı və biznes fəaliyyətlərini həyata keçirmək üçün ölkə seçimi imkanlarını genişləndirdi. Öz növbəsində, bu vəziyyət siyasi qərar verən şəxsləri daha çox sahibkar və sərmayəçi cəlb etmək məqsədilə səmərəli institutlar və sağlam siyasətlər qəbul etməyə təşviq etdi. Beləliklə, nəqliyyat və rabitə xərclərinin azalması ticarət və sahibkarlıq həcminə birbaşa təsirləri ilə yanaşı, ticarət baryerlərinin aradan qaldırılması və hüquqi sistemin təkmilləşdirilməsinə yönəlmiş müsbət dolayı təsirlər də yaratdı. Məhdudiyyətlər azaldıqca, **daha az inkişaf etmiş ölkələrin**(?) hüquq sistemi yaxşılaşdı. İnsanlar başqa ölkələrdə baş verənlər haqqında daha çox məlumat əldə etdikcə, öz hökumətləri qarşısında daha çox tələb irəli sürə bilər və sürəcəklər. "YouTube" və "VPN"-lərin mövcud olduğu bir dünyada, avtokratlar və diktatorlar daha əvvəl heç olmadığı qədər təhdid altındadır.

Rabitə sahəsindəki təsirlər mikrosəviyyədə də müşahidə olunur. Məsələn, fermerlər yeni toxum növləri haqqında məlumatı "Twitter" vasitəsilə paylaşırlar. Xəstəliyə məruz qalmış üzümün şəklini kənd təsərrüfatı üzrə

məsləhət agentliyinə göndərərək bir neçə dəqiqə ərzində məsləhət almaq mümkündür. Bunun üçün əvvəllər bütün günü sərf edərək yaxınlıqdakı şəhərə səfər etmək tələb edilirdi. Mobil telefonla pul köçürmə sistemləri sayəsində miqrantlar ailələrinə vasitəçilərə yüksək komissiya ödəmədən pul göndərə bilirlər. Elektron şəxsiyyət vəsiqələri insanların şəxsiyyətlərinin asanlıqla müəyyən edilməsinə imkan yaradır və korrupsiya üçün çoxsaylı imkanları aradan qaldırır.

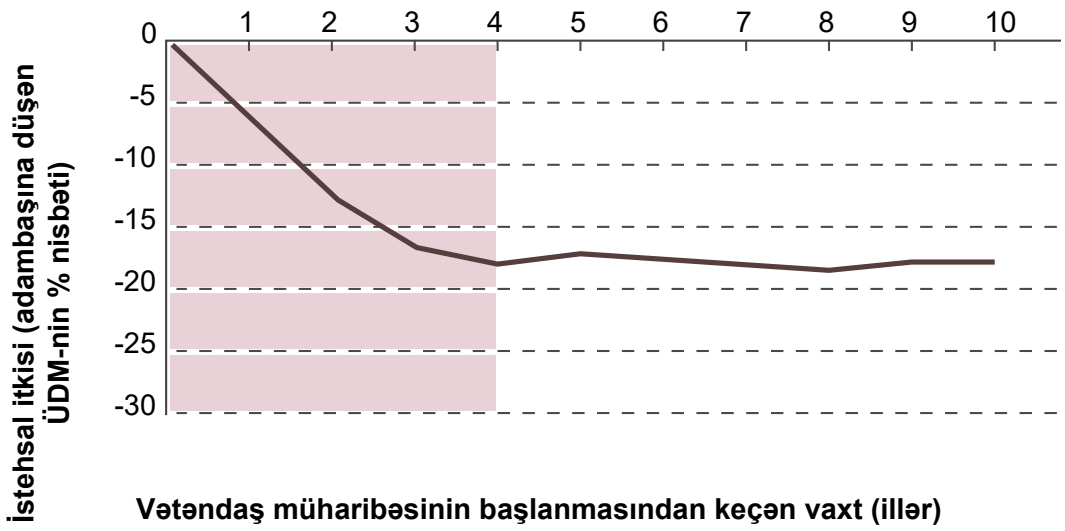
Bəzi inkişaf etməkdə olan ölkələr daha sürətlə inkişaf etdiyi halda, digərləri xeyli geri qalmışdır. Bu iqtisadi artım fərqliliyinə coğrafi amillər, xüsusilə də iqlim şəraiti və yerləşmə mühüm təsir göstərmişdir. Kolumbiya Universitetinin professoru Ceffri Saks coğrafi amillərin əhəmiyyətini vurğulayan tədqiqatçıların ön sıralarında dayanır. O bildirir ki, isti və rütubətli iqlimlərdə yaşayan, Avropa, Şimali Amerika və Asiyanın əsas bazarlarından uzaqda yerləşən və okeana çıxışı məhdud olan xalqlar ciddi iqtisadi çətinliklərlə üzləşirlər. İsti və tropik iqlim şəraiti işçilərin enerji səviyyəsini azaldır, beləliklə malyariya və sarı qızdırma kimi əlillik və ölümcül nəticələr doğuran xəstəliklərin riskini artırır. Dünyanın əsas bazarlarından uzaq məsafədə yerləşmək, ticarət xərclərini artırır və potensial ticarət tərəfdaşlarının sayını azaldır. Okean limanlarına çıxışın məhdud olması, xüsusilə quru ilə əhatə olunmuş ölkələrdə, biznes və istehsal fəaliyyəti üçün ölkənin cəlbediciliyini daha da azaldır.

İqlim, beynəlxalq bazarlara yaxınlıq və okean nəqliyyatına çıxış böyük əhəmiyyət kəsb edir. Əlverişli iqlim şəraiti olan və dünyanın əsas bazarlarına daha yaxın yerləşən inkişaf etməkdə olan ölkələr nəqliyyat və rabitə xərclərinin kəskin azalmasından böyük fayda əldə etmişlər. Onların ticarət sektoru sürətlə böyümüş, adambaşına düşən gəlir səviyyəsi əhəmiyyətli dərəcədə artmışdır. Əksinə, isti və xəstəliklərə meylli iqlimə malik, əsas bazarlardan uzaqda yerləşən ölkələr bu prosesdən daha az fayda əldə etmişlər. Gözlənildiyi kimi, coğrafi baxımdan daha çox mənfi cəhətlərə malik ölkələrdə həm ticarət artımı daha zəif olmuş, həm də iqtisadi inkişaf daha aşağı sürətlə getmişdir. Sub-

Sahara Afrikası ölkələri dünyanın coğrafi cəhətdən ən əlverişsiz bölgələrinin siyahısına başçılıq edir. Beləliklə, bu regionda adambaşına düşən gəlirin artım tempinin inkişaf etməkdə olan digər ölkələrə nisbətən geri qalması təəccüblü deyil.

Lakin, daha da önəmli olan, bir cəmiyyətin öz nəzarətində saxlaya bildiyi amillərdir. İqtisadi rifah artımının zəif olduğu ölkələrdə əsas maneə münaqişələrdir — hərbi çevrilişlər, üsyanlar və vətəndaş müharibələri.[73] 19-cu şəkildən gördüyümüz kimi, Beynəlxalq İnkişaf Mərkəzinin hesablamalarına əsasən, dörd il davam edən bir vətəndaş müharibəsi həmin dövr ərzində ÜDM-ni 18 faiz azaldır və bu daha aşağı gəlir səviyyəsi müharibənin başlanmasından ən azı on il sonra da davam edir.

Şəkil 19: Vətəndaş müharibəsinin iqtisadi xərcləri



Qeyd: Şəkildə adambaşına düşən ÜDM-nin dörd illik vətəndaş müharibəsinə (kölgəli sahə) simulyasiya edilmiş reaksiyası göstərilir. PRİO/UCDP-yə əsasən, vətəndaş müharibəsi dedikdə, əhalinin 1000 nəfərinə 0,08-dən çox döyüşlə əlaqədar ölüm ilə nəticələnən bir il nəzərdə tutulur. Dünya Bankına görə adambaşına düşən ÜDM. Adambaşına düşən göstəricilər üçün bax: Müller (2016, "Economica"), metodologiya üçün bax: Müller (2013). Müddət artdıqca simulyasiyadakı göstəricilərdəki səhvlər çoxalır.

Nəticə

Əvvəlki illərlə müqayisədə, indi bəşəriyyətin tərəqqisini sürətləndirən iqtisadi institutlar və siyasətlərin növləri barədə daha dərin biliklərə və daha güclü sübutlara sahibik. Lakin nəyin işə yaradığını bilmək, mütərəqqi institutların mütləq şəkildə qəbul ediləcəyi demək deyil. İnstitutlar və siyasətlər siyasi prosesin nəticəsi kimi formalaşır. Beləliklə, biz iqtisadi institutların inkişafını anlamaq istəyiriksə, siyasi prosesin necə işlədiyini araşdırmalıyıq. Bu

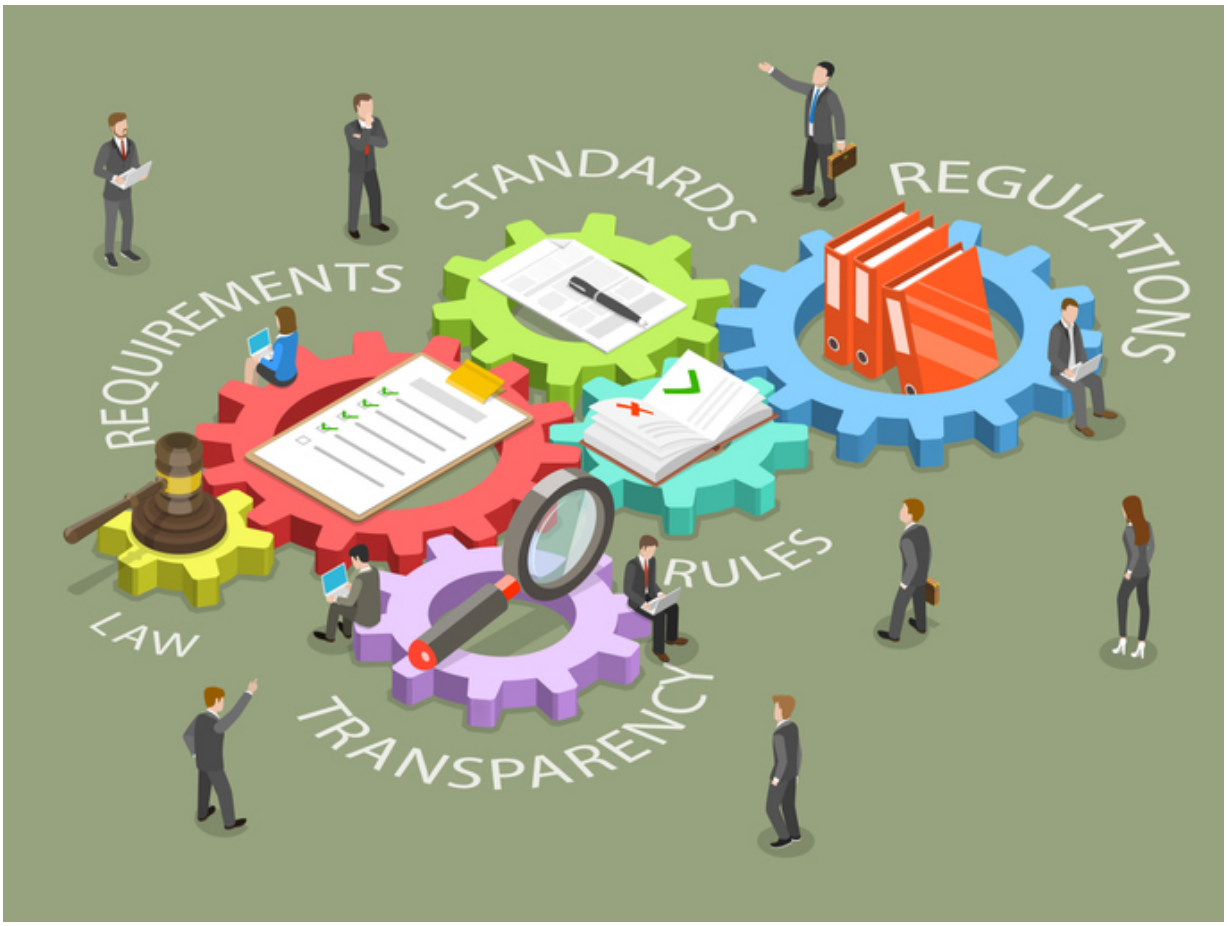
mövzu 3-cü hissənin mərkəzi məsələsini təşkil edəcək.

Video:

İqtisadi Azadlıq, Slovakiya

HİSSƏ 3

Hökumət haqqında iqtisadi düşüncənin on əsas elementi



Elementlər:

1. Hüquqların qorunması və məhdud sayda mal və xidmətlərin istehsal edilməsi.
2. İnhisarların tənzimlənməsi.
3. Səmərəsizlikdən və israfçılıqdan yayınmaq.
4. Siyasi təzyiqlərin anlaşılması.

5. Xüsusi maraqların təsirini məhdudlaşdıran qaydaların qəbul edilməsi.
6. Həddindən artıq xərclərdən və büdcə kəsirlərindən yayınmaq.
7. İqtisadi məntiqə əsaslanmayan subsidiyalardan yayınmaq.
8. Rifah səviyyəsini azaldan transferlərin məhdudlaşdırılması.
9. Mərkəzi planlaşdırmadan yayınmaq.
10. Mərkəzsizləşdirmə, rəqabət və xarici dayaqlar həlledici amillərdir.

Giriş

İqtisadçılar iqtisadiyyatın fəaliyyətini qiymətləndirmək üçün iqtisadi səmərəlilik standartından istifadə edirlər. Resurslardan səmərəli istifadə edildikdə, yalnız faydası xərcini üstələyən fəaliyyətlər həyata keçirilir. Xərcləri faydasından çox olan fəaliyyətlər icra edilmir. Sadə dillə desək, **iqtisadi səmərəlilik**(?) mövcud resurslardan maksimum dərəcədə fayda əldə etmək anlamına gəlir.

İqtisadiyyat kurslarında bazarlarda niyə müəyyən iqtisadi fəaliyyət növləri üzrə ideal səmərəliliyin təmin edilmədiyi ümumi izah edilir və hökumətin bu problemi həll etmək üçün nə edə biləcəyi vurğulanır. Biz bu fikrə sadiq qalaraq, bazarların niyə uğursuz ola biləcəyini təhlil edir və ideallaşdırılan siyasi fəaliyyətin potensialını nəzərdən keçiririk, lakin eyni zamanda siyasi proseslərin gedişatına iqtisadi təhlil alətlərini də tətbiq edirik.

Bu gün dünyanın əksər yerlərində hökumət xərcləri **milli gəlirin**(?) böyük bir hissəsini təşkil edir. Bu, hətta adətən "azad bazar" yönümlü iqtisadiyyat kimi xarakterizə olunan iqtisadiyyatlarda belə keçərlidir. Məsələn, 2022-ci ildə Belçika və Fransada hökumət xərcləri ölkənin ümumi istehsal həcminin yarısından çoxunu təşkil etdiyi halda, ABŞ, Böyük Britaniya, Xorvatiya və Çexiyada isə bu göstərici təxminən 45% olmuşdur. Postsovet ölkələri arasında, Özbəkistan və Qırğızıstanda hökumətlər milli gəlirin təxminən 35%-ni, Azərbaycan və Gürcüstanda isə ölkə istehsalının 30%-dən azını istifadə etmişlər.

Siyasi bölgünün ölçüsünü və əhatə dairəsini nəzərə alaraq, bu prosesin necə işlədiyini başa düşmək olduqca vacibdir.

3-cü hissədə iqtisadiyyatın başlıca prinsiplərindən istifadə edilərək siyasi prosesin necə işlədiyi, niyə bəzən mənfi nəticələrə gətirdiyi və onun fəaliyyətini necə yaxşılaşdırmağın mümkün olduğu təhlil ediləcək. İqtisadçılar bu tədqiqat sahəsindən bəhs edərkən **ictimai seçim**(?) terminindən istifadə edilər.(74) Son yarım əsrdə ictimai seçim iqtisadiyyat elminin ayrılmaz tərkib hissəsinə çevrilmişdir.

Hökumətlər bəzi şəxsləri və müəssisələri pul köçürmələri, subsidiyalar və digər favoritizm formaları ilə təmin etmək üçün tez-tez vergi və kreditlərdən istifadə edirlər. Bu prosesi təhlil edəcəyik və bu proqramların real təsirinin niyə nəzərdə tutulandan fərqli, bəzən də əhəmiyyətli dərəcədə fərqli olduğunu izah edəcəyik. Ümid edirik ki, yanaşmamız sizi həm siyasi prosesin imkanları, həm də məhdudiyyətləri barədə daha ciddi düşünməyə vadar edəcəkdir.

Video:
Gürcüstandan əldə olunan dərs

Video:
Bizim ciddi "unikorn" problemimiz var

ELEMENT 3.1

1. Hüquqları qorumaq və məhdud sayda mal və xidmətlər istehsal etmək



“Müdrik və qənaətcil bir hökumət insanların bir-birinə zərər verməsinə imkan verməməli, iş növü və təkmilləşmə üsulları seçimini insanın özünə buraxmalı və işləyən insanın çörəyini əlindən almamalıdır. Yaxşı hökumətin yekun mənası budur.”

— Tomas Cefferson[(75)]

Dövlət iqtisadiyyatda olduqca vacib rol oynayır. Hökumətlər iki əsas funksiyanı yerinə yetirməklə sosial əməkdaşlığı inkişaf etdirə və vətəndaşların rifahını yüksəldə bilər: (1) insanların həyatlarının, azadlıqlarının və mülkiyyətlərinin qorunmasını təmin edən qoruyucu funksiya; və (2) qeyri-adi xüsusiyyətləri səbəbindən bazarlar vasitəsilə təmin edilməsi çətin olan az miqdarda seçmə malları təchiz edən istehsal funksiyası.

Video:
Məhdud hökumət

Qoruyucu funksiya[(?)] dövlət tərəfindən təhlükəsizlik və asayiş orqanlarının fəaliyyətlərinin təmin edilməsini, o cümlədən oğurluq, saxtakarlıq, habelə digər ölkələr tərəfindən edilən zorakılığa qarşı (milli müdafiə) mübarizə qaydalarının tətbiqini əhatə edir. Vətəndaşları bir-

birlərindən və xarici təhdidlərdən qorumaq üçün hökumətlərə qanuni güc tətbiq etməkdə **inhisar**(?) verilir. Beləliklə, "qoruyucu dövlət" fərdlərin və subyektlərin bir-birlərinə zərər verməsinin qarşısını almağa çalışır və vətəndaşların kollektiv və harmonik şəkildə qarşılıqlı fəaliyyətinə imkan verən bir sıra qaydaları tətbiq edir. Dövlətin qoruyucu funksiyasının əsasını insanları və onların əmlakını təcavüzdən qoruyan, müqavilələrin qərəzsiz icrasını təmin edən və eyni zamanda qanun qarşısında bərabərlik prinsipini həyata keçirən hüquq sistemi təşkil edir (bax: 2-ci hissə, 2.1-ci element).

Qoruyucu funksiya bazarların maneəsiz işləməsi üçün olduqca vacibdir. Dövlət mülkiyyət hüquqlarını aydın şəkildə müəyyənləşdirdikdə və onların icrasını təmin etdikdə, bazar qiymətləri resursların alternativ xərcini əks etdirir (2-ci hissə, 2.1-ci elementdə müzakirə edilmişdir), istehsalçılar isə xərclər ilə müqayisədə istehlakçılar üçün daha dəyərli olan mal və xidmətlərin istehsalında maraqlı olurlar. Bundan əlavə, müqavilələr səmərəli və tərəfkeşlik olmadan icra edilərsə, tranzaksiya xərcləri aşağı olacaq və ticarətin həcmi artacaq. İnsanlar və onların mülkiyyəti qorunduğu halda vətəndaşlar aldadılmayacaqlarına və sərvətlərinin nə acgöz dələduzlar, nə də dövlətin özü tərəfindən əllərindən alınmayacağına əmin ola bilərlər. Bu qoruma vətəndaşlarda əkdiklərini biçəcəklərinə əminlik yaradır. Əgər bu cür qorunma təmin edilərsə, insanlar çox əkib, çox biçəcəklər, bu da iqtisadi artıma gətirib çıxaracaq.

Əksinə, qoruyucu funksiya zəif yerinə yetirildikdə problemlər çoxalacaq. İrəli getmək imkanları ticarət və istehsal yolu ilə deyil, aldatma, fırıldaqçılıq, oğurluq və siyasi tərəfkeşlik hesabına həyata keçiriləcək. Gəlir və sərvətlərin təhlükəsizliyi təmin edilməyəcək, bazar qiymətləri mal və xidmətlərin həqiqi dəyərini əks etdirə bilməyəcək. Resursların inkişaf etdirilməsi üçün təşviqlər zəif olacaq və iqtisadi artım durğunlaşacaq. Təəssüf ki, bir çox kasıb və zəif inkişaf etmiş ölkələrdə vəziyyət tam olaraq belədir.

Video:

Dövlət mülkiyyətini yenidən hesablamaq

Hökumətin ikinci əsas funksiyası - **istehsal funksiyası**(?) bazarlar vasitəsilə təmin edilməsi çətin olan fəaliyyətlərin təmin edilməsini əhatə edir. İstehsal funksiyasının həm dolayı, həm də birbaşa komponentləri var. Dolayı komponent mülkiyyət hüquqlarının qorunması və sabit pul dövriyyəsi yolu ilə bazarların səmərəli işləməsi üçün şərait yaratmağı əhatə edir. Daha əvvəl də qeyd edildiyi kimi, mülkiyyət hüquqlarını qoruyan və müqavilələrin icrasını təmin edən hüquqi struktur ticarətdən əldə edilən qazancı və bazarın səmərəliliyini artırır. Eynilə, rezidentlərin sabit alıcılıq qabiliyyətinə malik pula çıxışını təmin edən monetar tənzimləmələr qeyri-müəyyənliyi azaldır və mübadilələrdən qazanc əldə edilməsini asanlaşdırır. Sabit pul və qiymət mühitinin yaradılması dövlətin ən vacib istehsal funksiyalarından biridir. 2-ci hissə, 2.5-ci elementdə müzakirə edildiyi kimi, dövlət bu funksiyanı uğurla yerinə yetirərsə, insanlar daha çox sərmayə qoyacaq, ticarət yolu ilə daha çox əməkdaşlıq edəcək və daha yüksək gəlir səviyyələrinə nail olacaqlar.

Bəzən hökumətin istehsal funksiyası daha birbaşa xarakter daşıyır. Bəzi mallar üçün bazar qüsurlu şəkildə fəaliyyət göstərir, çünki bu mallar üçün ödəniş etməklə onun qəbul edilməsi arasında birbaşa əlaqə qurmaq çətindir. Bu cür mallar **ictimai mallar**(?) adlanır. Texniki baxımdan, bir mal və ya xidmətin ictimai mal sayılması üçün iki əsas xüsusiyyət olmalıdır: (1) həmin mal "rəqabətdən kənar" olmalı, yəni bir nəfərin bu maldan istifadə etməsi başqaları üçün mövcud olan miqdarı azaltmamalıdır; (2) həmin mal "istisna olunmayan" olmalı, yəni bir nəfər bu mala görə ödəniş etməsə belə, onu istifadə etməkdən məhrum edilə bilməməlidir. Sadə bir nümunəyə - atəşfəşanlıq nümunəsinə nəzər yetirək. O, həm rəqabətdən kənardır - bir nəfərin onu izləməsi başqaları üçün mövcud olan miqdarı azaltmır, həm də istisna olunmayandır - onun üçün ödəniş etməyən bir nəfər onu izləməkdən məhrum edilə bilməz.

Daha ciddi səviyyədə, milli müdafiə bütün vətəndaşlara fayda verir və hamı tərəfindən birgə istehlak olunur. Xarici təcavüzlərdən yalnız bəzi vətəndaşları qorumaq, digərlərini isə müdafiəsiz qoymaq praktik olaraq mümkünsüzdür. Əgər milli müdafiə bazarlara həvalə olunsaydı, kifayət qədər müdafiə təmin edilməz, nəticədə heç kim tam qorunmazdı. Nəticədə, hökumətin bu cür malları təmin etməsi iqtisadi cəhətdən daha səmərəli ola bilər. Bu məsələ 3.3-cü elementdə daha ətraflı şəkildə nəzərdən keçiriləcək.

Bəzi hallarda isə, istifadəyə nəzarət etmək və istifadəçilərdən birbaşa ödəniş toplamaq çox baha başa gəlir. Belə olduqda, bu malların bazar vasitəsilə təmin edilməsi qeyri-səmərəli olur. Məsələn, yollar (məhdud giriş-çıxışlı ödənişli yollar istisna olmaqla) buna tipik nümunədir. Hər bir istifadəçidən ödəniş toplamaq çox baha başa gələrdi. Bu səbəbdən, adətən yollar vergi hesabına maliyyələşdirilir və hamının istifadəsinə açıq olur. Lakin texnoloji irəliləyişlər sayəsində bu vəziyyət dəyişməyə başlayır. Məsələn, London və Nyu-York kimi şəhərlərdə müəyyən ərazilərə daxil olan avtomobillərdən avtomatik ödəniş tutulur ki, bu da istifadəçi ödənişlərinin tətbiqini getdikcə daha mümkün və effektiv edir. Bəziləri parkların da ictimai mal olduğunu iddia edə bilər, lakin "Disney World" tərəfindən açıq şəkildə müəyyən edildiyi parklara ödənişsiz giriş seçim məsələsidir.

Bu, önəmli bir fərqdir. Bəzi mallar **dövlət tərəfindən təmin edilən mallar**(?) adlanır, belə ki, cəmiyyət onları bu cür təyin edir, çünki onlara görə ödəniş toplamaq çətindir və yaxud ya da ictimai tərcihlər bunu tələb edir.

Əvvəlki hissələrdə də vurğuladığımız kimi, resurslardan maksimum dəyər əldə etmək üçün yalnız faydaları xərcləri üstələyən fəaliyyətlərin həyata keçirilməsi tələb olunur. Bu prinsip təkcə bazar fəaliyyəti üçün deyil, həm də hökumət fəaliyyəti üçün keçərlidir. Təəssüf ki, hökumət layihələri vergilər və ya borclanma hesabına maliyyələşdirildikdə həm faydaları, həm də xərcləri ölçmək çətinləşir. Bazar şəraitində alıcı və satıcıların seçimləri fayda və xərclər barəsindəki məlumatları aşkar edir: İstehlakçılar mala onun qiymətindən daha çox dəyər vermədiyi halda onu almayacaqlar. Eyni şəkildə, istehsalçılar da

xərclərini qarşılamadıqları halda malları təmin etməyə davam etməyəcəklər. Lakin hökumət bir fəaliyyət həyata keçirib onu vergi hesabına maliyyələşdirdikdə, istehlakçıların və istehsalçıların seçimi əsasın təmin edilən məlumatlar itirilir. Artıq burada öz pullarını xərcləyən alıcılar olmadığı üçün, onların əldə etdikləri faydalar barədə məlumat da mövcud deyil. Bundan əlavə, təchizatçılara ödənilən gəlirlər də məcburi vergi yığımı vasitəsilə toplandığı üçün bu layihələrin dəyərinin xərcləri üstələdiyinə dair heç bir zəmanət yoxdur.

Video:
Siyasi Seçimlər Yoxsa Bazar Seçimləri

Hökumət planlaşdırıcıları xərcləri və faydaları hesablamağa cəhd edə bilərlər, lakin bu hesablamalar böyük ölçüdə təxminlərə əsaslanacaq, çünki alıcı və satıcıların seçimlərinə əsaslanan etibarlı məlumatlar mövcud deyil. Bundan əlavə, real dünyada bu cür xərc-fayda hesablamaları çox vaxt siyasi mülahizələrin təsirinə məruz qalır.

Tomas Ceffersonun, bu elementin əvvəlində verilmiş sitatında qeyd olunduğu kimi, hökumətin insanların başqalarına zərər vurmasının qarşısını alması (qoruyucu funksiya) olduqca mühüm əhəmiyyət daşıyır. Con Maynard Keynes isə belə demişdi:

> *"Hökumət üçün vacib olan şey fərdlərin onsuz da etdikləri işləri bir az yaxşı və ya bir az pis etmək deyil, hazırda heç kimin etmədiyi işləri görməkdir."*(76)

İqtisadiyyat elmi həmçinin göstərir ki, bazarda təmin edilməsi çətin olan malların hökumət tərəfindən təqdim edilməsinə (hökumətin istehsal funksiyası) da müəyyən əsaslar var. Ancaq dövlət bu fəaliyyətlərin

çərçivəsindən kənara çıxdıqda, dövlət təminatı o qədər də məqsədəuyğun hesab edilmir. Hökumətin və bazarların iqtisadi rolunu daha yaxşı qiymətləndirmək üçün iqtisadi alətləri siyasi proseslərə tətbiq etməklə bazarların məhdudiyyətlərini daha dərindən anlamaq vacibdir.

Oxu:

Edvard Ellis tərəfindən "Sənin deyil ki, verəsən"

ELEMENT 3.2

2. İnhisarların tənzimlənməsi

> *"Əlavə olaraq, inhisar, heç vaxt universal şəkildə qurula bilməyən yaxşı idarəetmənin böyük düşmənidir, lakin nəticədə [əgər olmasa] hər kəsi, özünümüdafiə naminə ona müraciət etməyə məcbur edən azad və universal rəqabətdir."*
>
> **— Adam Smit**(77)

Əgər cəmiyyət öz resurslarından maksimal fayda əldə etmək istəyirsə, bu resursları səmərəli şəkildə istifadə etməlidir. Resurslardan səmərəli istifadənin mərkəzində isə rəqabət dayanır. Daha əvvəl müzakirə etdiyimiz kimi, rəqabət biznes müəssisələrinin istehlakçı fikirlərini nəzərə alınması, beləliklə mal və xidmətlərin səmərəli şəkildə istehsal edilməsi üçün güclü stimul yaradır. Əgər biznes müəssisələri istehlakçıları ödədikləri pul qarşılığında müvafiq dəyər ilə təmin etməzsə, onlar pullarını başqa şeyə xərcləyəcəklər.

İnhisar o zaman mövcud olur ki, mal və ya xidməti təmin edən yeganə istehsalçının yaxşı əvəzediciləri yoxdur. Bu cür vəziyyət istehsalçını istehsal həcmini azaltmağa və qiyməti qaldırmağa təşviq edəcəkdir. Daha aşağı qiymətlə daha çox miqdarda məhsul istehsal edərək resurslarının daha səmərəli istifadə etməklə müqayisədə, şirkət daha az miqdarda məhsul istehsal edib daha yüksək qiymət təyin etməklə, daha çox mənfəət əldə etmək imkanı qazana bilər. İnhisarçı istehlakçıların istehsal dəyərindən daha çox dəyər verdiyi bəzi məhsulları istehsal edə bilməməsinə görə səmərəsizlik ortaya çıxacaq.

İnhisarın iki əsas mənbəyi var: miqyas iqtisadiyyatları və siyasi himayədarlıq. Miqyas iqtisadiyyatları o zaman ortaya çıxır ki, böyük şirkətlər

kiçik rəqibləri ilə müqayisədə hər mal vahidinin istehsalı üçün daha az xərc çəkirlər. Bir firmanın bazardakı payının getdikcə böyüməsi nəticəsində miqyas iqtisadiyyatları öz varlıqlarını davam etdirərsə, həmin firma bazarda üstünlüyə sahib olaraq inhisarçıya çevriləcək. Elektrik enerjisinin istehsalı buna nümunədir. Elektrik enerjisi istehsal edən elektrik stansiyaları böyüdükcə, istehsalın hər vahidə düşən maya dəyəri adətən azalır. Nəticə etibarilə, böyük bir şirkətin bazarda üstünlüyə yiyələnməsi ehtimalı artır. Buna görə də hökumət adətən elektrik enerjisi istehsal edən şirkətlər tərəfindən təyin edilən qiymətləri tənzimləyir və bəzi hallarda özü elektrik stansiyalarının sahibi olur və idarə edir.

Hətta inhisarların inkişaf etmədiyi bəzi sənaye sahələrində yalnız bir neçə dominant şirkət ola bilər, çünki bazara daxil olmaq adətən çox xərc tələb edir. Şirkət hər məhsul vahidinə görə aşağı maya dəyərinə nail olmaq və səmərəli şəkildə rəqabət aparmaq üçün ümumi sənayenin istehsal həcminin böyük hissəsini, məsələn 20-25 faizini istehsal etməli ola bilər. Belə hal baş verərsə, bazarda yalnız aşağı maya dəyəri ilə mal istehsal edən dörd və ya beş şirkət üçün yer olur. Adətən belə bazarlarda az sayda şirkət üstünlüyə malik olur ki, onların da bir-biri ilə gizli birlik yaradaraq məhsullarının qiymətini qaldırmaq və inhisarçı kimi davranmaq marağı olur. Avtomobil, televizor və kompüter əməliyyat sistemləri kimi istehsal sektorlarını nisbətən az sayda şirkətlərin üstünlüyə malik olduğu bazarlara nümunə kimi göstərmək olar. Bu cür sənaye sahələri **oliqopoliya**(?) texniki termini ilə tanınır. Oliqopoliyaların təhlili maraqlı, lakin mürəkkəb bir tədqiqat sahəsidir, belə ki, bu bazarlarda vahid və sabit nəticə yoxdur. Bir iştirakçının ən yaxşı fəaliyyəti, digər iştirakçıların ən yaxşı fəaliyyətindən asılı olur. Bu cür bazarları tədqiq edən riyaziyyat sahəsi kimi tanınan **oyun nəzəriyyəsi**(?) 1950-ci illərdə iqtisadçılar Con Neş, Oskar Morgenştern və Con fon Neyman tərəfindən yaradılmışdır və bu gün də bir çox sahələrdə geniş istifadə olunur.(78)

Lakin bəzən dövlətin özü inhisarın mənbəyi olur. Lisenziyalaşdırma, bir qrupa digəri üzərində üstünlük verən vergilər, rüsumlar, kvotalar və digər

imtiyazlar bazarların rəqabətliliyini azaldır. Bu iqtisadi siyasətlərin bəzilərinin məqsədi yaxşı olsa da, onlar mövcud şirkətləri potensial rəqiblərdən qoruyaraq inhisarları və dominant şirkətləri stimullaşdırır. Dövlət tərəfindən yaradılan inhisarlar Sovet İttifaqının demək olar ki, bütün sektorlarında geniş yayılmışdı. Məsələn, Tikinti üzrə Dövlət Komitəsi ("Qosstroy") tikinti sektoruna tam nəzarət edirdi və tikinti layihələri və materialları üzərində inhisar qurmuşdu. Özəl tikinti şirkətlərinin fəaliyyət göstərməsi qadağan edilmişdi və bütün tikinti işləri, o cümlədən infrastruktur və yaşayış binalarının inşası, tamamilə "Qosstroy" tərəfindən idarə olunurdu. Bu inhisar inşaat sektorunda rəqabəti, innovasiyanı və səmərəliliyi boğurdu, nəticədə bir çox layihədə korrupsiya və keyfiyyətsiz iş ortaya çıxırdı.

Bazarların rəqabətli olmasını təmin etmək üçün hökumət nə edə bilər? Birinci qaydanı tibb peşəsindən götürmək olar: "Ziyan vermə". Hökumət lisenziyalaşdırma tələbləri, ayrı-seçkilik yaradan vergilər və siyasi himayədarlığın digər formalarını tətbiq edərək bazarlara müdaxilə etməkdən və vəziyyəti daha da pisləşdirməkdən çəkinməlidir. Bazarların böyük əksəriyyətində satıcı şirkətlər rəqib şirkətlərin (o cümlədən digər ölkələrdən olan rəqib istehsalçıların) bazara daxil olmasının qarşısını almaqda çətinlik çəkir və ya buna ümumiyyətlə nail ola bilmir. Bu o deməkdir ki, hökumət bazarlara giriş məhdudiyyətləri tətbiq etməsə və ya rəqiblər ilə müqayisədə bəzi şirkətlərə üstünlük qazandıran qaydalar və tənzimləmələr yaratmasa satıcı şirkətlər rəqabəti məhdudlaşdıra bilməz.

Rəqabəti təşviq etmək üçün hökumət **gizli sövdələşmə**(?), yəni sektordakı dominant şirkətlərin birləşməsi və şirkətlərin sahibliyinin bir-birinə bağlanması kimi rəqabətə zidd fəaliyyətləri qadağan edə bilər. Bununla bağlı, Avropa İttifaqının rəqabət haqqında qanunu şirkətlərin gizli sövdələşmələrdə iştirak etməsini və ya bazarı inhisarlaşdırmağa cəhd etməsini qeyri-qanuni edərək vahid Avropa bazarında rəqabəti təşviq edir. Məsələn, 2019-cu ildə Avropa Komissiyası Almaniyanın beynəlxalq sənaye nəhəngi “Siemens”lə Fransanın nəqliyyat sahəsində ixtisaslaşmış beynəlxalq şirkəti “Alstom”un

birləşməsini qarşısını aldı. Komissiya arqument gətirdi ki, bu birləşmə dəmir yolu siqnal sistemləri və sürət qatarları bazarında dominant mövqeyə malik bir şirkət yaradacaq, nəticədə rəqabət azalacaq və istehlakçılar üçün qiymətlər yüksələ bilər. Şirkətlər rəqabətə dair narahatlıqları aradan qaldırmaq üçün müəyyən aktivləri satmaq kimi güzəştlər təklif etsələr də, Komissiya yekunda qərara gəldi ki, bu birləşmə dəmir yolu sektorunda rəqabətə və innovasiyaya zərər vuracaq, buna görə də sövdələşmənin qarşısını aldı.[79]

Ancaq iqtisadiyyatda həmişə olduğu kimi, hər şey o qədər də sadə deyil. ABŞ prezidenti Harri S. Trumen öz məsləhətçilərindən "birtərəfli iqtisadçı" tapmalarını xahiş etmişdi, çünki o, iqtisadçıların hər dəfə "amma, digər tərəfdən..." deməsindən bezmişdi. Bəzən hökumətlər ictimai maraq naminə inhisarlar yaradır. Bunun açıq nümunəsi patentlərdir. Ölümcül bir xəstəliyi sağalda bilən yeni bir dərman təsəvvür edin. Bu dərmanın hazırlanması və sınaqdan keçirilməsi yüz milyonlarla avroya başa gələ bilər, halbuki istehsal xərci hər həb üçün cəmi bir neçə qəpikdir. Əgər ixtiraçının əqli mülkiyyət hüququ qorunmazsa, məhsulun hazırlanmasına pul xərcləməmiş rəqiblər dərmanı yalnız istehsal xərci qiymətinə satmaq istəyərlərdi. Belə olduğu təqdirdə, ümumiyyətlə kim bu dərmanı ixtira etməyə maraqlı olardı?

Başqa bir çətin sual isə budur: "sənaye" və ya "məhsul" tam olaraq, nədir? Gördüyümüz kimi, bəzi mallar bir-birini müəyyən dərəcədə əvəz edə bilər. ABŞ Ali Məhkəməsindən bir vaxtlar alüminium folqa ilə plastik örtüyün bir-birinə kifayət qədər yaxın əvəzləyici olub-olmadığını müəyyənləşdirməsi istənilmişdi; belə ki, istehlakçıların həmişə folqa əvəzinə plastik örtükdən istifadə edə bilməsi səbəbindən folqa istehsalçısının inhisara sahib olub-olmadığı məsələsi müzakirə olunurdu. Bu olduqca əhəmiyyətsiz bir sual kimi görünə bilər, amma əslində vacib siyasi məsələ idi.

Lakin hökumətin bu sahədə nail olduğu nəticələr birmənalı deyil. Bir tərəfdən, hökumətin siyasətləri gizli sövdələşmələrin və rəqabəti məhdudlaşdıran müxtəlif halların sayını azaldaraq bir çox innovasiya üçün şərait yaratdı. Digər tərəfdən, peşə fəaliyyətlərinin lisenziyalaşdırılması, kiçik

biznes müəssisələri üçün tənzimləmə yükü və digər qanunlar demək olar ki, əks təsir göstərmişdir. Onlar bazarlara girişi məhdudlaşdırır, mövcud istehsalçıları rəqiblərdən qoruyur və qiymət rəqabətini məhdudlaşdırır. Beləliklə, bazar giriş üçün yaradılmış yüksək maneələr və rəqabətin olmaması hökumətin bazarların işini yaxşılaşdırma potensialı yaratsa da, bir sıra iqtisadi siyasətlər əslində inhisar səlahiyyətlərinə yol açıb. Kitabın növbəti bölmələrində hökumətlərin bu cür rəqabət əleyhinə siyasi davranışının arxasında duran səbəbləri daha aydın görəcəyik.

ELEMENT 3.3

3. Səmərəsizlikdən və israfçılıqdan yayınmaq

> *“Bizim istədiyimiz bazar iqtisadiyyatının qaydalarını müəyyənləşdirməkdir, onun nəticəsini planlaşdırmaq deyil.”*
>
> **— Vatslav Klaus**

2.1-ci elementdə müzakirə etdiyimiz kimi, əgər bazar mexanizmlərinin resursları səmərəli şəkildə bölüşdürməsini istəyiriksə, mülkiyyət hüquqları tam təmin edilməlidir və istehsalçılar məhsuldar fəaliyyətlərindən faydalana bilməlidirlər. Lakin bəzi malların xüsusiyyətləri bunu çətinləşdirir. Bu elementdə, bazarlar vasitəsilə resursların səmərəli bölüşdürülməsinə ciddi maneələr törədən iqtisadi fəaliyyətlərin iki kateqoriyası nəzərdən keçiriləcək. Bunlar ictimai mallar və kənar təsirlərdir.

İctimai mallar

İstehsalçıların istehsaldan faydalanmasını çətinləşdirən mallar və xidmətlər fikrini yenidən və daha ətraflı şəkildə nəzərdən keçirək. Bu, iqtisadçıların ictimai mallar adlandırdığı mallar kateqoriyasına aiddir. İctimai malların aşağıdakı iki xüsusiyyəti var: (1) birgə istehlak - milli müdafiə mövzusunda müzakirə etdiyimiz məqam, (1) malın bir tərəf üçün təmin edilməsi avtomatik olaraq bu malı digərləri üçün də əlçatan edir; və (2) istisnasızlıq - ödəniş etməyən müştəriləri xidmətin istifadəsindən

kənarlaşdırmaq çətindir. Məsələn, milli müdafiədə olduğu kimi, daşqınlara nəzarət vasitələri birinci amilə uyğun gəlir. Bəndlər və ya su anbarları kimi daşqınlara qarşı mübarizə vasitələri tikildikdən sonra bölgənin bütün sakinləri onlardan faydalanacaqlar. Daşqına qarşı mübarizə vasitələri ikinci meyara cavab verir. Daşqına nəzarət vasitələrinin təminatçısı bu xidmət üçün insanlardan ödəniş almaqda çətinlik çəkəcək, çünki bu vasitələr bir nəfər üçün təmin edilirsə, hər kəs üçün təmin edilmiş olur. Beləliklə, potensial təchizatçılar mala görə ödəniş və malın qəbul edilməsi arasında birbaşa əlaqə qura bilmədikləri üçün ictimai malları bazarlar vasitəsilə təmin etmək çətin olacaqdır.

Video:
İctimai Mallar və Asteroiddən Müdafiə

İstehlakçıların **müftəxorlar**(?) olmaq, yəni ödəniş etmədən mal və ya xidmətdən faydalanmaq stimulu olacaq. İnsanların böyük əksəriyyəti bu mal və ya xidmətdən ödənişsiz faydalanmağa başlayanda, onun istehlakından əldə edilən dəyər xərcindən çox olsa belə, bu mal və ya xidmətin istehsalı dayanır (və ya ondan çox az istehsal edilir). Bu cür hallarda, bazarlar ictimai mallardan iqtisadi səmərəliliyə uyğun miqdarda istehsal edə bilməyəcək. Daşqına nəzarət vasitələri, milli müdafiə, polis mühafizəsi və ağcaqanadların azaldılması da ictimai mal və xidmətlərə aid nümunələrdir. Bu malları bazar vasitəsilə təchiz etmək və onların xərclərini qarşılamaq çətin olduğu üçün onlar adətən hökumətlər tərəfindən təmin edilir.

Video:
Müftəxor Problemi Nədir?

Qeyd etmək lazımdır ki, bir malın ictimai mal kimi təsnif edilməsini müəyyən edən amil onun istehsal olunduğu sektor deyil, həmin malın xüsusiyyətləridir. Belə bir düşüncə formalaşıb ki, əgər bir mal hökumət tərəfindən təmin edilirsə o, ictimai maldır. Lakin bu, həmişə belə deyil. Hökumət tərəfindən təmin edilən malların əksəriyyəti aşkar şəkildə ictimai mal xüsusiyyətlərinə malik deyil. İlk ağla gələn nümunələr tibbi xidmətlər, təhsil xidməti, poçt xidməti, tullantıların toplanması və elektrik enerjisidir. Bu mallar bir qayda olaraq dövlət tərəfindən təchiz edilsə də, bu mal və ya xidmətlərə görə ödəniş etməyən müştəriləri asanlıqla kənarlaşdırmaq olar və bu mal və ya xidmətlərin bir tərəf üçün təmin edilməsi onu digərləri üçün əlçatan etmir. Beləliklə, onlar hökumətlər tərəfindən təmin olunsa da, ictimai mal hesab olunmurlar. Biz bunları dövlət tərəfindən təmin edilən mallar adlandırırıq.

Əksər mal və xidmətlər ictimai mal deyil, şəxsi mallardır. Şəxsi mallar nümunəsində, mal və ya xidmət üçün edilən ödəniş ilə həmin malın və ya xidmətin alınması arasında birbaşa əlaqə qurmaq asandır. Buna görə də, əksər məhsullar bazar vasitəsilə təqdim olunur. Bu barədə onun əhəmiyyəti haqqında düşünün. Dondurma, əyləncə sistemi, ağıllı cihaz, cins şalvar və ya ev üçün ödəniş edən fərdlər bu və minlərlə digər mallardan və xidmətlərdən zövq alırlar. Bazar şəraitində ödəniş etməyənlər isə onlardan faydalanmır və ya istehlak etmirlər. Dəfələrlə vurğuladığımız kimi, istehsalçılar məhsulları yalnız o halda bazarda təklif etməyə davam edirlər ki, istehlakçıların könüllü şəkildə ödədikləri qiymət onların istehsal xərclərini qarşılayır. Qiyməti ödəməyə hazır olmayanlar isə istehlakdan kənarlaşdırılır. Şəxsi malların nümunəsində, dövlətin bu malları təmin etməsinin bazar səmərəliliyini artırma ehtimalı çox azdır.

Video:
Robokopun İqtisadiyyatı

Kənar təsirlər

Bəzən insanların və ya bir qrupun hərəkətləri "daşma effekti" yaradır və digər insanların razılığı olmadan onların rifahına təsir edir. Belə "daşma" effektləri, artıq bildiyiniz kimi, "kənar təsirlər" adlanır. Məsələn, əgər siz dərs oxumağa çalışırsınızsa və sizin evinizdə və ya mənzilinizin yerləşdiyi yaşayış kompleksində yaşayan digər insanlar yüksək səsli musiqi ilə sizin diqqətinizi yayındırırsa, onlar sizi kənardan təsirə məruz qoyurlar. Siz kənar bir tərəfsiniz — tranzaksiya, fəaliyyət və ya mübadilədə birbaşa iştirak etmirsiniz — lakin qeyri-iradi olaraq bu nümunədə dağıdıcı təsirə məruz qalırsınız.

Video:
Mənfi Kənar Təsirlər: Gizlənmiş Sosial Xərclər

Bu cür "daşma effektləri" kənar şəxslər üçün xərclərə səbəb ola və yaxud onlara fayda gətirə bilər. Bu "daşma effektləri" ziyan verdikdə, onlar kənar xərclər adlandırılır. Bu kənar xərcələrə razılığı olmayan insanlar məruz qaldığı üçün, resurslar ümumi istehsal xərclərindən aşağı dəyər verilən mal və xidmətlərin istehsalına sərf edilmiş olur. Bu, iqtisadi səmərəsizliyə gətirib çıxarır.

Kağız istehsalını nəzərdən keçirək. Bazardakı şirkətlər əvvəlcə sellüloz, sonra kağız istehsal etmək üçün ağacları, əməyi və digər resursları satın alır. Köhnə texnologiyanın istifadəsi ilə qurulmuş istehsal prosesi zamanı atmosferə zərərli maddələr buraxıla bilər. Bu çirkləndiricilər fabriklərin yaxınlığında yaşayan sakinlər üçün əlavə xərclər yaradır — kükürd qoxusu, güclü duman, tənəffüs problemləri və sağlamlıqla bağlı digər təhlükələr.

Əgər sellüloz fabrikinin yaxınlığında yaşayan sakinlər ziyana məruz qaldıqlarını sübut edə bilsələr, onlar fabriki məhkəməyə verə və kağız istehsalçısını dəyən ziyana görə xərcləri ödəməyə məcbur edə bilərlər. Əslində,

belə halların qarşısını almaq üçün XIX əsrdə kağız istehsalı ilə məşğul olan şirkətlər adətən çay boyunca, axın istiqamətində bir neçə mildən ibarət əraziləri alırdılar ki, çay suyu müəssisənin tullantılarını seyrəldə bilsin.[80] Bununla belə, ziyanı sübut etmək və müəyyən bir sellüloz zavodunu məsuliyyətə cəlb etmək çox vaxt çətin və baha başa gəlirdi. Belə vəziyyətlərdə, çirklənmə və digər kənar xərclərin ümumi dəyəri bazarda tam əks olunmur. Nəticədə, kağız istehsalının dəyəri az göstərilir. Kənar xərclər nəzərə alındıqda, istehsal xərclərindən daha az dəyərə malik kağız istehsal edildiyi üçün səmərəsizlik baş verir.

Kənar xərclər geniş anlamda mülkiyyət hüquqlarının müəyyən edilməsində və icra edilməsindəki çatışmazlıqları əks etdirir. Mülkiyyət hüququ resursa, məsələn təmiz havaya lazımi şəkildə tətbiq edilmədiyi üçün şirkət bu resursdan istifadə üçün yaranan xərci tam ödəmir. Beləliklə, belə resurslardan istifadə etməklə mal və xidmətlərin istehsal xərcləri olduğundan az göstərilir.

Məsələn, XX əsrin son onilliklərində Avropa və Şimali Amerika böyük bir ekoloji təhlükə — “turşu yağışı böhranı” ilə üzləşmişdi. Turşu yağışları sənaye müəssisələri, elektrik stansiyaları və nəqliyyat vasitələri tərəfindən havaya buraxılan kükürd dioksid və azot oksidləri nəticəsində yaranırdı. Bu çirkləndirici maddələr çox vaxt bir ölkədəki zavod və elektrik stansiyaları tərəfindən atmosferə buraxılır, lakin hava axınları vasitəsilə qonşu ölkələrə daşınaraq orada meşələrin məhv olmasına, həmçinin göllərin və çayların turşulaşmasına səbəb olurdu. Bu vəziyyət açıq şəkildə göstərirdi ki, hava keyfiyyəti ilə bağlı mülkiyyət hüquqları tam müəyyənləşdirilmədiyi və icra edilmədiyi üçün, sənaye müəssisələri çirklənmənin yaratdığı xərcləri üzərinə götürməkdən yayınırdı.[81]

Digər tərəfdən, bəzən "daşma effektləri" digərləri üçün faydalar da yaradır. "Daşma effektləri" başqalarının rifahını yaxşılaşdıranda, onlar kənar faydalar adlandırılır. Lakin kənar faydalar eyni zamanda bazarlar üçün problemlər də yarada bilər. Kənar faydalar yaradan insanlar və ya şirkətlər kənar faydalar bunun üçün müvafiq ödənişlər əldə etmədikdə, onlar bəzi

vahidləri istehsal etməyəcəklər, hətta onlara verilən dəyər istehsal xərclərində çox olsa belə.

Məsələn, fərz edək ki, bir əczaçılıq şirkəti ölümcül bir virusdan qoruyan peyvənd hazırlayır. Peyvəndi ondan birbaşa faydalanacaq istehlakçılara asanlıqla satmaq olar. Peyvənd olunan şəxslər xərclər də çəkəcəklər, hətta bu xərclər yalnız iynə vurulmasının ağrısı və narahatlığı ilə də məhdudlaşa bilər. Hər bir fərd öz şəxsi xərclərini və faydalarını müqayisə edərək peyvənd olunub-olunmamaq barədə qərar verəcək. Lakin virusların ictimai xarakteri ilə əlaqədar olaraq, daha çox insan peyvənd olunduqca, peyvənddən istifadə etməyənlərin belə virusa yoluxma ehtimalı azalır. Buna baxmayaraq, əczaçılıq şirkətləri peyvənd olunmayanların əldə etdiyi bu əlavə faydaları mənfəətə çevirməkdə çətinlik çəkirlər. Nəticədə, istehsal olunan peyvənd miqdarı cəmiyyətin tam immunitet qazanması üçün lazım olandan az olur. Beləliklə, kənar faydalar mövcud olduqda, bazar qüvvələri iqtisadi səmərəliliyə uyğun gələn miqdardan daha az məhsul təklif edə bilər.

Bəlkə də hökumətin fəaliyyəti vəziyyəti yaxşılaşdıra bilər. Çirklənmə kimi kənar xərclər yarandıqda, hökumət çirklənməyə səbəb olan fəaliyyətləri vergiyə cəlb edə və ya cərimələyə bilər. Bu halda, fərdlər və ya şirkətlər zərərli fəaliyyətlərini azaltmağa və daha səmərəli istehsal səviyyəsinə nail olmağa təşviq edilirlər. Eyni şəkildə, məsələn vaksinlərin ümumi sağlamlığa verdiyi faydalar kimi kənar faydalar yarandıqda, hökumətin subsidiyalar tətbiq etməsi istehsalı stimullaşdıra və iqtisadi baxımdan daha səmərəli nəticələrə gətirib çıxara bilər.

Lakin bəzən kənar təsirlərin nəticələrini hökumətin müdaxiləsi olmadan da idarə etmək mümkündür. Gəlin kənar faydaları nəzərdən keçirək. Sahibkarlar çox vaxt fəaliyyətlərindən başqalarına dəyən faydanı mənfəətə çevirmək yollarını axtarıb tapmağa çalışırlar. Rəqabət şəraitindən qolf meydançalarının yaradılması bu məqamı aydınlaşdırır. Qolf sahələrinin gözəlliyi və geniş açıq məkanları yaxınlıqda yaşamağı cazibədar edir. Beləliklə, qolf sahəsinin tikintisi adətən kənar fayda yaradır — yaxınlıqdakı əmlakın

dəyərini artırır. Buna cavab olaraq, qolf sahəsi inşa edən sahibkarlar bu faydadan necə yararlanacaqlarını axtarıb tapdılar. İndi onlar adətən planlaşdırılan qolf sahəsinin ətrafındakı torpaqları əvvəlcədən satın alır. Bununla onlar, qolf sahəsinin inşası başa çatdıqdan sonra dəyəri artmış torpaqları daha baha qiymətə sataraq əlavə gəlir əldə edirlər. Daşınmaz əmlak və qolf sahələrinin inşası hesabına öz fəaliyyətlərinin əhatə dairəsini genişləndirərək, onlar kənar faydalardan gəlir əldə edə bilərlər.

Kənar xərcləri azaltmaq üçün bəzən sadə qaydalar da kifayət edir. Məsələn, yaxınlıqdakı binalardan gələn narahatedici səs-küylə bağlı, bina sahibləri gecə saatlarında yüksək səsli musiqini qadağan edən qaydalar tətbiq edir, qaydaları pozanları cərimələyir və ya binadan kənarlaşdırır. Əxlaq və sosial normalar da bu məsələdə rol oynaya bilər. Əgər sizin otaq yoldaşlarınız bilirsə ki, televizorun səsi sizin dərs oxumağınıza mane olur, nəzakət göstərib onu söndürə bilərlər. Daha geniş miqyasda isə zamanla şirkətlərin insanlara və ətraf mühitə zərər verən çirklənmə yaratması "ictimai cəhətdən qəbuledilməz" sayılmağa başladı. İndi şirkətlərdən məsuliyyətli vətəndaş kimi davranmaq tələb olunur, əks halda özəl nəzarət qurumları və ekoloji təşkilatlar onların məsuliyyətsiz davranışlarını ictimailəşdirirlər.

Video:
Kartof Cipsi Kənar Təsirləri

Kənar təsirlərin idarə edilməsi üçün hökumət fəaliyyətinə ehtiyac olmadığı digər hal o haldır ki, hər iki tərəfdən təsirə məruz qalan insanların sayı azdır və onlar razılığa gələ bilərlər. Fərz edin ki, siz iqtisadiyyat imtahanına hazırlaşarkən yaxın mənzildə yaşayan qonşunuz instrumental orkestr musiqisini çox yüksək səslə oxudur. Hökumət ona musiqi oxutmaq hüququ verən bir qanun qəbul edə bilər (mülkiyyət hüququ) və ya sizə sakitlik və hüzur hüququ verən bir qanun qəbul edə bilər, amma necə qərar verərdi? Digər

tərəfdən, azad bazarlar hökumətin müdaxiləsi olmazsa həmişə ən kimi görünən həll yolunu tapacaqlar. Fərz edin ki, sizin səssizliyə verdiyiniz dəyər qonşunuzun musiqiyə verdiyi dəyərdən çoxdur. Cavab sadədir: siz sadəcə ona musiqi oxutmaq dəyərindən bir az artıq pul ödəyirsiniz ki, sakitliyə riayət etsin. Əksinə, əgər o musiqiyə sizin sakitliyə verdiyiniz dəyərdən daha çox dəyər verirsə, o, sizin qulaqcıq taxıb dözməyiniz üçün pul ödəyəcək. Təsirə məruz qalan insanların sayı az olarsa, kənar təsirlərin bazar tərəfindən və tərəflərin razılığı ilə həll edilə biləcəyini göstərən bu təhlil məşhur Kouz Teoremi kimi tanınır.(82) Yenə də mülkiyyət hüquqları köməyə gəlir.

Beləliklə, təhlilimiz göstərir ki, ictimai mallar və kənar təsirlər bazarların səmərəli fəaliyyətini poza bilər. İqtisadçılar bu cür halları, yəni mövcud təşviqlər strukturunun şəxsi maraqla iqtisadi səmərəlilik – mövcud resurslardan maksimum fayda əldə edilməsi arasında ziddiyyət yaratdığı halları təsvir etmək üçün **bazar uğursuzluğu**(?) terminindən istifadə edirlər. Bu cür bazar uğursuzluqları fərdi maraqlarını güdən qərarvericiləri məhsuldar deyil, əksinə, qeyri-məhsuldar nəticələr doğuran fəaliyyətlərə yönəldir.

Bu bazar uğursuzluğu hökumətin iqtisadi səmərəliliyi artırmaq məqsədilə müdaxilə etməsi üçün imkan yaradır. Lakin siyasi proses sadəcə alternativ bir iqtisadi təşkilatlanma formasıdır. Bazarlar kimi, onun da güclü və zəif tərəfləri var. Onun necə işlədiyini daha dərindən anlamaq lazımdır ki, onu bazarlarla real şəkildə müqayisə etmək mümkün olsun.(83) İndi isə həmin mövzuya keçirik.

ELEMENT 3.4

4. Siyasi təzyiqləri anlamaq

> *"İqtisadiyyatın ilk dərsi resursların məhdudluğudur: heç bir resursdan ona ehtiyacı olanların hamısını tam qane edəcək qədər mövcud deyil. Siyasətin ilk dərsi iqtisadiyyatın ilk dərsini nəzərə almamaqdır."*[84]
>
> **— Tomas Souvel, Rouz və Milton Friedman, Stanford Huver İnstitutunun dövlət siyasəti üzrə baş elmi işçiləri**

Video:
İctimai seçim

Siyasi proses iqtisadi təşkilatlanmanın alternativ formasıdır. Bu, problemlər yaranan zaman sağlam bir həll yolu üçün arxalanacaq bir düzəliş vasitəsi deyil. Hətta seçilmiş siyasi rəsmilər (məsələn, avtokratik rejimin əksinə) tərəfindən idarə edildikdə belə, dövlət tədbirlərinin məhsuldar və yaxud ən azı ola biləcəyi qədər məhsuldar olub-olmayacağına dair təminat yoxdur. Bu, xüsusilə hökumətlər məhdud resursları üstünlük verilən sektorlara, bizneslərə və maraq qruplarına paylaşdıranda aktual olur. 3-cü hissənin girişində qeyd edildiyi kimi, ictimai seçimlərin təhlili demokratik siyasi qərarvermənin necə işlədiyinə böyük aydınlıq gətirir.

Aydındır ki, əksəriyyət tərəfindən üstünlük verilən siyasi qərarlar həmişə cəmiyyəti rifaha doğru aparmır. Bir düşüncə təcrübəsi keçirək: beş seçicisi olan sadə bir iqtisadiyyat fərz edək. Fərz edək ki, seçicilərdən üçü, onların hər birinə 2 avro xalis gəlir gətirən, lakin digər iki seçicinin hər biri üçün 5 avroluq xalis

xərc yaradan bir layihəyə səs verir. Layihənin məcmu xalis xərci 10 avro, məcmu xalis gəliri isə cəmi 6 avro təşkil edir. Bu layihə səmərəli deyil və beş nəfərlik cəmiyyətimizin firavanlığını azaldacaq. Buna baxmayaraq, majoritar sistemdə üç səs lehinə və iki səs əleyhinə səsvermə nəticələri ilə bu layihə qəbul ediləcək. İndi isə, gəlin miqyası böyüdək. Seçicilərin sayının beşdən beş milyona, yaxud 200 milyona qədər artırılması ümumi nəticəni dəyişdirməyəcək. Bu sadə nümunənin təsvir etdiyi kimi majoritar səsvermə cəmiyyət üçün daha zərərli olan, səmərəsiz layihələrin, fəaliyyətlərin qəbul edilməsinə səbəb ola bilər.

Bazarları iqtisadi təşkilatın əsas alternativ forması olan demokratik siyasi təsisat ilə müqayisə etmək faydalıdır. Müqayisə edərkən, aşağıdakı dörd məqamı yadda saxlamaq xüsusilə vacibdir.

Birincisi, demokratiyada dövlətin tədbir görməsi üçün əsas rolunu çoxluğun səsi oynayır. Əksinə, bazar fəaliyyəti qarşılıqlı razılaşma və könüllü mübadiləyə əsaslanır. Demokratik quruluşda cəmiyyətin əksəriyyəti - birbaşa yaxud seçilmiş nümayəndələr vasitəsilə - bir siyasi qərar qəbul edərkən yerdə qalan azlıq bu qərara qəti qarşı olsa belə, onu maliyyələşdirməyə məcbur edilir. Məsələn, əgər çoxluq yeni futbol stadionu, mənzil üçün **subsidiya**(?) proqramı və ya avtomobil şirkətinə dotasiya lehinə səs verərsə, azlıqda qalan seçicilər də həmin layihələrin maliyyələşdirilməsi üçün vergi ödəmək məcburiyyətində qalırlar. Bu qərardan faydalanıb-faydalanmayacaqlarından asılı olmayaraq, onlar yüksək vergilər ödəyir, gəlir itkisi ilə üzləşir və ya digər yollarla ziyana məruz qalır. Məsələn, məhdudiyyətləri olmayan bir demokratiyada gəlir bölgüsündə 60-cı persentildən aşağıda olan vətəndaşlar üçün səxavətli səhiyyə xidməti və ya dövlət pensiyaları kimi bir üstünlüyə səs vermək və bunun maliyyələşdirilməsini “varlıların vergiyə cəlb edilməsi” yolu ilə təmin etmək cəlbedici görünə bilər. Halbuki, artıq gördüyümüz kimi, varlı olmaq çox vaxt istehlakçıların (o cümlədən kasıbların) dəyər verdiyi mal və xidmətlərin təqdim olunmasının nəticəsidir.

Video:
Demokratiya

Video:
Bərabərsizlik mifləri

Vergi qoymaq və tənzimləmə səlahiyyəti çoxluğun azlığı məcbur etməsinə imkan yaradır. Resurslar bazar vasitəsilə bölüşdürülərkən isə belə məcburedici qüvvə mövcud olmur. Bazar mübadiləsi bütün tərəflərin razılığı olmadan həyata keçmir. Özəl şirkətlər yüksək qiymət təyin edə bilər, lakin heç kəsi onların məhsullarını almağa məcbur edə bilməzlər. Əslində, özəl şirkətlər müştəriləri cəlb etmək üçün qiymətdən daha böyük faydalar təqdim etməlidirlər.

Video:
Məcburetmə Gücü

İkincisi, demokratiya şəraitində seçicilərin namizədlər və ya onların platformaları barədə məlumat əldə etmək üçün çox az stimulu var. Bir şəxsin səsi, demək olar ki, heç vaxt seçkinin nəticəsini müəyyənləşdirmir. Seçicinin seçki məntəqəsinə gedərkən yolda ildırım vurması ehtimalı onun səsinin seçkilərdə həlledici rol oynaması ehtimalından daha yüksəkdir! Buna görə də əksər seçicilər tam məlumatlı şəkildə səs vermək üçün problemlər və namizədlər haqqında araşdırma aparmağa çox az vaxt və enerji sərf edir. İqtisadçılar bunu **rasional laqeydlik**(?) effekti adlandırır. Seçicilər çox az məlumatlanır və onların məlumat əldə etməməsi rasionaldır, çünki fərdin verdiyi səsin qalibi müəyyənləşdirməyəcəyi və ya problemi həll etməyəcəyi

virtual müəyyənlikdir. Məlumatlar bu baxışla üst-üstə düşür. Rəsmi nəticələrə əsasən, 2020 və (yaxud) 2021-ci illərdə Ermənistan, Azərbaycan, Gürcüstan, Qazaxıstan, Qırğızıstan, Moldova və Şimali Makedoniyada keçirilmiş milli seçkilərdə qeydiyyatdan keçmiş seçicilər arasında iştirak faizi 52 ilə 62 faiz arasında dəyişmişdir. Aparılan sorğular göstərir ki, seçicilərin çoxu öz nümayəndələrinin adlarını belə bilmir, namizədlərin mövqeləri və ya hökumət siyasətinin (məsələn, kənd təsərrüfatı subsidiyaları və ticarət məhdudiyyətləri kimi) iqtisadiyyata təsiri barədə az və ya heç bir anlayışa malik deyil. Seçicilərin fərdi namizədlərə, yoxsa partiya siyahılarına səs verdiyi seçki sistemlərində daha məlumatlı olub-olmayacaqları açıq sual olaraq qalır. İqtisadçılar adətən rasionallığa həddindən artıq önəm verməkdə ittiham olunsalar da, bu təhlili sizin vətəndaş məsuliyyətinizdən – məsələləri anlamaqdan və öz tərcihlərinizi hər vəchlə - səsvermə yolu ilə və ya digər (dinc) vasitələrlə ifadə etməkdən – yayınmaq tələbi kimi qəbul etməyin.

Siyasi qərarvermə ilə kəskin ziddiyyət təşkil edən bazar münasibətlərində istehlakçılar pul xərcləmək barədə verdikləri qərarların nəticələri ilə fərdi şəkildə üzləşirlər. Əgər səhv seçim etsələr, onun təsirini birbaşa hiss edirlər. Bu fakt onlara pullarını ağıllı şəkildə xərcləməyə motivasiya verir. İstehlakçılar avtomobil, şəxsi kompüter, idman zalına abunəlik, yaxud minlərlə oxşar məhsul almaq barədə qərar verərkən onların məlumat almaq və seçimlərini bu məlumatlar əsasında etmək üçün güclü stimulu olur.

Üçüncüsü, demokratiya şəraitində siyasi proses adətən hər kəsə, ən azı həmin siyasətin əhatə etdiyi hər kəsə eyni nəticəni tətbiq edir. Bazarlar isə əksinə, müxtəlif seçim imkanlarını təmin edir. Başqa sözlə desək, hökumət tərəfindən resurs bölgüsü “hamı üçün eyni ölçü” prinsipinə əsaslanır, halbuki bazarlar fərdlərə və qruplara öz istəklərinə uyğun variantlara “səs vermək” və onları əldə etmək imkanı yaradır. Bu cümlə təhsil nümunəsi ilə izah edilə bilər.

Bəzi ölkələrdə dövlət məktəblərinə gedən şagirdlər yaşayış yerlərinə uyğun olaraq müəyyən edilmiş məktəblərə yönləndirilir və dövlət tərəfindən müəyyən olunmuş standart tədris proqramı tətbiq olunur. Bunun əksinə olaraq,

bazar prinsipi ilə bölgü aparıldıqda, ödəniş etməyə hazır olanlar öz seçimlərinə ən uyğun variantı axtarıb tapırlar. Nəticədə, onların seçimlərində müxtəliflik yaranır. Bəzi valideynlər özəl məktəbləri seçdiyi halda, digərləri evdə təhsili üstün tutur. Bəziləri dini dəyərlərə önəm verən məktəblərə üstünlük verir, digərləri isə əsas bacarıqların, mədəni müxtəlifliyin və ya peşə hazırlığının ön plana çəkildiyi təhsili seçirlər. Bu cür seçim azadlığı daha çox insanın öz istəyinə daha uyğun mallar və xidmətlər əldə etməsinə imkan yaradır. Bazarlar həm də çoxluğun iradəsinin müxtəlif azlıqlara zorla tətbiq edilməsindən doğan ziddiyyətlərin qarşısını alır. Bu təhlillərin heç birində, təhsilin ictimai mal olduğu hallara münasibətdə, deyilmir ki, o, dövlət vəsaiti hesabına - müəyyən məktəblər üçün valideynlərin yaratdığı tələbə uyğun olaraq ayrılmış təhsil talonları və ya hökumət qrantları vasitəsilə maliyyələşdirilməlidir.

Video:
Dövlət Həddən Artıq Böyükdürmü?

Dördüncüsü, demokratiya şəraitində bazar sferasında və siyasi sferada qərar verənlərin maraqları fərqli olur. Əvvəlki bölmələrdə müzakirə etdiyimiz kimi, bazar iqtisadiyyatının mənfəət və zərər mexanizmi resursları qeyri-məhsuldar layihələrdən uzaqlaşdırmağa və məhsuldar layihələrə yönləndirməyə meyillidir. Siyasi proses isə oxşar mexanizmə malik deyil və buna görə də onun resursları məhsuldar fəaliyyətə yönəldəcəyinə əmin olmaq olmaz. Bu, hətta siyasi qərarları verən şəxslərin səsvermə yolu ilə idarə olunduğu hallarda da keçərlidir, belə ki, **konstitusional**(?) məhdudiyyətlərə məruz qalmadığı halda, seçilmiş məmurlar başqalarının xərci hesabına öz seçicilərinin bəzilərinə üstünlük qazandıraraq səs qazanmağa meyl edəcəklər. Necə deyərlər, əgər siz Piterdən alıb, Paula versəniz, adətən Paulun dəstəyinə güvənə bilərsiniz.

Böyük ölçüdə, müasir demokratik siyasi proses koalisiyalar və siyasətçilər

arasında "mübadilələr" silsiləsi kimi nəzərə alına bilər. Təmərküzləşmiş maraq qrupları subsidiyalar, xərcləmə proqramları və adətən vergi ödəyiciləri tərəfindən maliyyələşdirilən tənzimləmə güzəştləri müqabilində seçkidə səslər, maliyyə vəsaitləri, gələcəkdə yüksək ödənişli işlər və digər dəstək üsulları təklif edirlər. Rasional laqeydlik effekti - seçicilərin, tam məlumatlı olmaq üçün lazım olan vaxtı sərf etməməsi faktı bu prosesi asanlaşdırır, belə ki, əksər seçicilər "siyasi sövdələşmələr"dən xəbərsiz olurlar. Nəticədə resurslar istehsal və daha yaxşı məhsulların və xidmətlərin hazırlanmasından uzaqlaşdırılaraq, lobbiçilik və favoritizm fəaliyyətlərinə doğru yönləndirilir.

Yalnız çox nadir hallarda, bu sövdələşmələr nəzarətdən çox uzaqlaşdıqda, əhali vəziyyəti dəyişdirmək üçün qeyri-adi fəaliyyətlərə əl atır. Bir neçə post-kommunist ölkədə son illər baş vermiş müxtəlif "rəngli inqilablar" buna yaxşı nümunədir.

Video:
Stimullaşdırma və Qohumbazlıq Kapitalizmi

3.2 və 3.3-cü elementlərdə izah edildiyi kimi, iqtisadi təhlil bəzi hallarda bazarlar resursları səmərəli şəkildə bölüşdürə bilmədiyi kimi, siyasi prosesin də eyni vəziyyələ üzləşdiyini göstərir. Başqa sözlə desək, bazar uğursuzluğu olduğu kimi hökumət uğursuzluğu da mümkündür. **Hökumət uğursuzluğu**(?) o zaman meydana çıxır ki, siyasi qüvvələrin müqaviməti ilə qarşılaşan təşviqlər resursların məhsuldar deyil, qeyri-məhsuldar istifadəsini stimullaşdırır. Bazar uğursuzluğu kimi hökumət uğursuzluğu da fərdi qərar verən şəxslər üçün ən yaxşı variant ilə resurslardan ən yaxşı şəkildə faydalanmaq variantı arasında münaqişəli vəziyyəti əks etdirir. Məsələn, hökumət uğursuzluğu Venesuela iqtisadi böhranı nümunəsində, xüsusilə də neft sənayesinin idarə olunmasında aydın şəkildə müşahidə olunur. Venesuela dünyanın ən böyük neft ehtiyatlarından birinə malikdir və gəlirlərinin əsas hissəsini neft ixracı təşkil

edir. 1976-cı ildə neft sənayesi milliləşdirildikdə, dövlət hasilat, emal və paylanmaya nəzarəti öz üzərinə götürdü. Neftin yüksək qiymətləri əvvəlcə hökumətə sosial proqramları və subsidiyaları maliyyələşdirməyə imkan versə də, idarəetmədə səriştəsizlik, korrupsiya, habelə infrastruktur və texnologiyaya sərmayə qoyulmaması zamanla hasilatın azalmasına səbəb oldu. Venesuela iqtisadiyyatı neft gəlirlərindən daha çox asılı hala gəldikcə, qlobal neft qiymətlərindəki dalğalanmalara qarşı daha həssas olmağa başladı. 2010-cu illərin əvvəllərində neft qiymətləri kəskin şəkildə aşağı düşdüyü zaman, Venesuela iqtisadiyyatı hiperinflyasiya, zəruri məhsulların çatışmazlığı və dərin tənəzzüllə xarakterizə olunan kəskin böhran dövrünə qədəm qoydu. Beləliklə, Venesuelanın uzun illər davam edən iqtisadi tənəzzülü, resursların idarə olunması və iqtisadi siyasətdə hökumət uğursuzluğunun nəticələrini açıq şəkildə göstərir. Repressiv, avtoritar və kleptokratik hökumətlər hakimiyyətə gəldikdən, dövlət büdcəsinə, orduya və öz yaxınlarını məmnun saxlamaq üçün maliyyə imtiyazlarına nəzarəti ələ keçirdikdən sonra, onları hakimiyyətdən uzaqlaşdırmaq son dərəcə çətin olur. Hətta diktatorun ölümü belə problemi həll etmir. Zimbabvedə də bu, nəticə vermədi.

Gəlin, başqa bir nümunəyə nəzər salaq. Gürcüstanda iqtisadi siyasətin əhəmiyyətli dərəcədə liberallaşdırılmasından sonra Qızılgül İnqilabının liderləri başa düşürdülər ki, hətta demokratik və liberal-yönümlü hökumət də qeyri-məhsuldar işlər görə bilər. Beləliklə, 2010-cu ildə Konstitusiyaya hökumətin iqtisadi roluna dair məhdudiyyətlər əlavə edildi. Konstitusiyanın 94-cü maddəsi hansı vergilərə icazə veriləcəyini (vergilərin sayı və dərəcələrini) müəyyən etdi və vergi dərəcələrini dəyişdirmək, yaxud yeni vergilər tətbiq etmək səlahiyyətini referendum yolu ilə xalqa həvalə etdi. Bundan əlavə, "Azadlıq Aktı" adlanan qanuna əsasən dövlətin büdcə kəsiri ÜDM-nin 3%-dən, borcu isə ÜDM-nin 60%-dən çox ola bilməzdi. Buna baxmayaraq, vaxt keçdikcə və hökumətlər dəyişdikcə, parlamentdə say üstünlüyünə malik partiya bu məhdudiyyətləri aradan qaldırmaq və yeni vergilər təyin etmək və (yaxud) mövcud dərəcələri dəyişdirmək üçün səlahiyyəti bərpa etmək məqsədi güdən

dəyişikliklərə start verdi.

Yəqin ki, demokratiyaların mümkün problemlərini vurğulamaqda həddindən artıq həvəsli olmuşuq, lakin biz Uinston Çörçillin 1947-ci ildə Böyük Britaniya Parlamentində səsləndirdiyi fikirlə razıyıq:

> *"Günah və əzablarla dolu bu dünyada bir çox idarəetmə formaları sınaqdan keçirilmişdir və yenə də keçiriləcək. Heç kim iddia etmir ki, demokratiya mükəmməl və ya müdrikdir. Əslində isə deyilən odur ki, demokratiya, zaman-zaman sınaqdan keçirilmiş digər bütün idarəetmə formalarından başqa, ən pis idarəetmə formasıdır."*(85)

3-cü hissənin qalan bölmələrində biz demokratik siyasi prosesin necə işlədiyini daha ətraflı şəkildə araşdıracaq və siyasi qərarverməni iqtisadi artım və rifahla daha çox ahəngdar vəziyyətə gətirmək üçün mümkün dəyişiklikləri nəzərdən keçirəcəyik.

Oxu:

Duayt Li tərəfindən "Siyasət və xarici ticarət"

ELEMENT 3.5

5. Xüsusi maraqların təsirini məhdudlaşdıran qaydaların qəbul edilməsi

“Alqı-satqı qanunvericilər tərəfindən idarə edilərsə, ilk alınıb-satılanlar qanunvericilərin özü olacaq.”

— P. J. O’Rourke



“Honey, you’ll never guess what just happened! On my way home from work, I was corrupted by several obscure but powerful special interest groups!”

Əzizim, nə baş verdiyini təxmin edə bilməzsən! İşdən evə qayıdarkən, tanımadığım, lakin güclü xüsusi maraq qrupları tərəfindən korrupsiyaya məruz qoyuldum.

Demokratik yolla seçilmiş məmurlar bir çox hallarda ümumi əhalinin hesabına xüsusi maraq qruplarına üstünlük qazandıran siyasətləri dəstəkləməklə fayda əldə bilərlər. Vergi ödəyicilərinin və ya istehlakçıların geniş maraqları hesabına yaxşı təşkil edilmiş qrup üzvləri (məsələn, biznes maraqlarını təmsil edən ittifaq, həmkarlar ittifaqının üzvləri və ya fermer qrupu) üçün əhəmiyyətli miqdarda şəxsi gəlir yaradan bir siyasət düşünün. Bu mütəşəkkil maraq qrupunun üzvlərinin vergi ödəyicilərinin və ya istehlakçıların ümumi sayından az olmasına baxmayaraq, hər bir üzvün bu cür siyasətdən əldə etdiyi şəxsi qazancı adətən böyük olur. Əksinə, tətbiq edilən siyasət nəticəsində bir çox vergi ödəyicisi və istehlakçılara zərər dəydiyi halda, onlardan hər birinin

üzərinə düşən xərc azdır və xərcin mənbəyini müəyyən etmək adətən çətindir.

Maraq qrupu üzvlərinin əldə etdikləri şəxsi qazanc böyük olduğundan, onların namizədlərə və qanunvericilərə məsələ haqqında nə düşündüklərini çatdırmaq məqsədilə ittifaqlar formalaşdırmaq üçün güclü stimulları var. Əksər maraq qrupu üzvləri onlar üçün xüsusi əhəmiyyət kəsb edən məsələlərdə siyasətçilərin mövqeyinə əsasən kimə səs verəcəklərinə və maddi cəhətdən kimi dəstəkləyəcəklərinə qərar verəcəklər. Əksinə, rasional laqeydlik effektinin də təsvir etdiyi kimi, seçicilərin əksəriyyəti adətən ümumiyyətlə məlumatsız olacaq və **xüsusi-maraq məsələsi**(?) onları elə də narahat etməyəcək, çünki bu məsələlər onların şəxsi rifahına cüzi təsir göstərir.

Əgər siz seçicilərin səsini qazanmaq istəyən siyasətçi olsaydınız, nə edərdiniz? Aydındır ki, böyük sayda məlumatsız və qeyri-mütəşəkkil çoxluğun maraqlarını üstün tutaraq kampaniya dəstəyi ala bilməzsiniz. Lakin xüsusi maraq qruplarının mövqeyini üstün tutaraq qızğın tərəfdarlar, seçki kampaniyasının əməkdaşları və ən mühümü kampaniyanıza maliyyə dəstəyi cəlb edə bilərsiniz. Media siyasəti dövründə siyasətçilər güclü təzyiq altındadırlar: onlar xüsusi maraqları dəstəkləməli, seçki kampaniyasının maliyyələşdirilməsini təmin etməli, habelə televiziyada və internetdə müsbət namizəd obrazı yaratmaq üçün ianələrdən istifadə etməlidirlər. Bu oyunu oynamaq istəməyən siyasətçilər, yəni siyasi dəstək müqabilində mütəşəkkil maraq qruplarına himayədarlıq etmək məqsədilə dövlətin xəzinəsindən istifadə etmək istəməyənlər olduqca əlverişsiz vəziyyətə düşürlər. Nəticə etibarilə, resursların əbəs yerə xərclənməsinə və ümumi cəmiyyətin həyat səviyyəsinin aşağı düşməsinə səbəb olan siyasətlər ortaya çıxarsa da, bu amillərə görə siyasətçilər bəzən xüsusi maraq qruplarının baxışlarını əks etdirmək üçün sanki "görünməz əl" vasitəsilə idarə edilirlər. İqtisadçılar siyasi prosesdəki bu qərəzi **xüsusi maraq effekti**(?) adlandırırlar.

Video:

Xüsusi Maraqların Gücü

Xüsusi maraqların gücü loqrollinq və "pork-barrel" qanunvericiliyi ilə daha da qüvvətlənir. **Loqrollinq**(?) arzuolunan qanunvericiliyi qəbul etdirmək məqsədilə zəruri dəstəyi əldə etmək üçün siyasətçilər arasında səslərin mübadilə edilməsi təcrübəsidir. **Pork Barrel qanunvericiliyi**(?) bir çox marağa xidmət edən, bir-biri ilə əlaqəsiz layihələrin vahid bir qanunda toplanmasıdır. Həm loqrollinq, həm "pork-barrel" qanunvericiliyi adətən mərkəzləşmiş maraqlara fayda verən qeyri-məhsuldar layihələrin qanunvericiliklə təsdiq edilməsini mümkün edir.

20-ci şəkildə "pork-barrel" siyasəti və səslərin mübadiləsinin xüsusi maraq qruplarının təsirini necə gücləndirdiyini və qeyri-məhsuldar layihələrin qəbuluna gətirib çıxardığını təsvir edir. Bu sadə nümunədə beş üzvdən ibarət qanunvericilik orqanı üç layihəni nəzərdən keçirir: (1) A rayonunda idman stadionunun inşası; (2) B rayonunda qapalı tropik meşənin salınması; və (3) C rayonunda qarğıdalı fermerləri üçün faydalı olan etanolun istehsalı üçün subsidiyalar. Hər rayonun sakinləri üçün xalis fayda və ya xərc göstərilib, yəni rayon sakinlərinə gələn qazancdan onlara tətbiq edilən vergi xərci çıxılmışdır. Üç layihənin hər birinin ümumi dəyəri qazanılan faydadan çoxdur (20-ci şəklin aşağı hissəsindəki "cəmi" sətrindəki mənfi rəqəmlə sübut olunur). Beləliklə, layihələrin hər biri qeyri-məhsuldardır.

Əgər bu səmərəsiz layihələrə ayrı-ayrılıqda səs verilsəydi, onlardan hər biri 4-1 hesabı ilə rədd edilərdi, çünki yalnız bir rayon xeyir əldə edəcək, digər 4-ü isə zərər ilə üzləşəcəkdi. Lakin, layihələr loqrollinq (A, B və C rayonlarının təmsilçiləri səsləri mübadilə etməyə razılaşır) və ya "pork-barrel" qanunvericiliyi (üç proqramın hər biri vahid bir qanunda birləşdirilir) vasitəsilə birləşdiriləndə səmərəsiz olmasına baxmayaraq, bütün layihələr qəbul edilə bilər. A, B və C rayonlarının təmsilçiləri üçün toplam xalis faydanın müsbət

olması bunu göstərir. Səsverənlərin məlumat əldə etmək üçün marağı az olduğundan, “pork-barrelçilik” və digər xüsusi maraq siyasətlərinin təsir etdiyi insanların (bu nümunədə D və E rayonları kimi) bu qanunlardan xəbərdar olma ehtimalı azdır. Beləliklə, xüsusi maraq layihələrini, o cümlədən səmərəsiz layihələri dəstəkləmək təşviqi 20-ci şəkildəki sadə nümunədə təsvir olunandan da daha güclüdür.

Şəkil 20: Səslərin mübadiləsi və qeyri-məhsuldar qanunun qəbul edilməsi

Eyni ölçülü dairələrdə seçicilər üçün xalis faydalar (+) və ya xərclər (-)

Dairənin seçiciləri	İdman stadionu	Qapalı tropik meşə layihəsi	Etanol subsidiyası	Cəmi
A	$100	-$30	-$30	$40
B	-$30	$100	-$30	$40
C	-$30	-$30	$100	$40
D	-$30	-$30	-$30	-$90
E	-$30	-$30	-$30	-$90
Cəmi	**-$20**	**-$20**	**-$20**	**-$60**

Bazar mübadiləsi hər bir tərəfin qazandığı, cəmin müsbət olduğu fəaliyyətdir. Hər iki ticarət tərəfdaşının qazanc əldə edəcəyi gözlənilir, əks halda mübadilə baş tutmaz. Əksinə, "siyasi mübadilə" bir tərəfin qazandığı, digər tərəfin zərərə məruz qaldığı, cəmin mənfi olduğu fəaliyyət ola bilər: səs verən çoxluq qazanır, lakin azlıq daha çox itirir. Burada qaliblərin əldə etdiyi qazancların digərlərinin məruz qaldığı zərərlərdən çox olacağına dair zəmanət yoxdur.

"İqtisadi piroq"un ölçüsünü kiçildən çoxlu sayda proqramın mövcudluğunu məhdudlaşdırılmayan siyasi prosesin mütəşəkkil qruplara

himayədarlıq etməsi ilə izah etmək olar. Şəkər çuğunduru yetişdirən təxminən 20000 amerikalı ilə bağlı nümunəni nəzərdən keçirək. Uzun illər ərzində amerikalı istehlakçılar üçün şəkərin qiyməti dövlətin qiymət dəstəyi proqramı və şəkər idxalını məhdudlaşdıran yüksək kvotalar səbəbindən dünya qiymətlərindən 50-100% yüksək olmuşdur. Bu proqramlar sayəsində şəkər çuğunduru istehsalçıları təxminən 1,7 milyard dollar, yaxud adambaşına təxminən 85000 dollar gəlir əldə edirlər. Bu faydaların çoxu gəlirləri orta statistik milli gəlirdən yüksək olan böyük fermerlərin payına düşür. Digər tərəfdən, şəkər istehlakçıları hər il yüksək şəkər qiymətləri formasında 2,9-3,5 milyard dollar arası, yaxud hər ev üçün təxminən 25 dollar ödəniş edirlər.(86) Son illərdə qənnadı istehsalçıları və şəkərdən xammal kimi istifadə edən digər iri istehsalçılar Kanadaya, Meksikaya və şəkərin dünya bazarı qiymətlərinə satın alına biləcəyi digər ölkələrə üz tuturlar. Ticarətlə bağlı əvvəlki müzakirəmizi nəzərə alsaq, şəkər istehsalı sənayesində iş yerlərini "qoruyan" idxal məhdudiyyətləri, xüsusilə şəkərdən geniş istifadə edən digər sənayelərdə iş yerlərinin itirilməsinə səbəb olmuşdur.

Nəticədə istehsalı ABŞ üçün münasib olmayan məhsulu ticarət yolu ilə xeyli daha ucuz qiymətə əldə etmək imkanı olduğu halda, amerikalılar öz resurslarını onun istehsalına sərf edərək israf etmiş olurlar.

Buna baxmayaraq, Konqres şəkər proqramını dəstəkləməyə davam edir və bunun səbəbini anlamaq çətin deyil. Öz şəxsi sərvətlərinə olan geniş təsiri nəzərə alsaq, şəkər istehsalçılarının, xüsusilə də iri fermerlərin, onların maraqlarını müdafiə edən siyasətçiləri dəstəkləmək üçün öz sərvətlərindən və siyasi nüfuzlarından istifadə etmələri tamamilə məntiqlidir. Onlar da məhz bunu edirlər. Hər seçki dövründə şəkər lobbiləri və şəkər istehsalçıları demokrat və respublikaçı namizədlərə, həmçinin siyasi fəaliyyət komitələrinə milyonlarla dollar ianə edirlər. "American Crystal Sugar Company" adlı tək bir şirkət adətən ümumi ianələrin təxminən üçdə birini təmin edir. Əksinə, kimə səs verəcəyinə qərar verən zaman bu problemi araşdırmaq və ya ona əhəmiyyət vermək sadə bir seçici üçün məntiqsiz olardı. Əslində, seçicilərin çoxu bu

proqramın onlara maliyyə itkisi yaratdığından xəbərsizdir. Beləliklə, siyasətçilər şəkər sənayesini subsidiyalaşdırmağa davam etməklə bu siyasətin resursların israfına və ölkənin ümumi sərvətinin azalmasına səbəb olmasına baxmayaraq qazanc əldə edirlər.

İkinci Dünya müharibəsindən sonra Böyük Britaniya hökuməti ölkə iqtisadiyyatı və enerji təhlükəsizliyi üçün həyati əhəmiyyət daşıyan kömür sənayesini dəstəkləmək məqsədilə bir sıra subsidiyalar tətbiq etdi. Subsidiyaların verilməsində məqsəd kömür hasilat səviyyələrini qorumaq, mədən icmalarında iş yerlərini saxlamaq, habelə sənaye və əhalinin istifadəsi üçün sabit enerji təchizatını təmin etmək idi. Lakin hökumətin əhəmiyyətli maliyyə dəstəyinə baxmayaraq, kömür subsidiyaları proqramı bir sıra çətinliklərlə üzləşdi və nəticədə öz məqsədlərinə nail ola bilmədi. Subsidiyalar kömür mədənləri olan icmalar arasında asılılıq yaratdı, innovasiyanı və yerli iqtisadiyyatların şaxələnməsini əngəllədi. Daha dayanıqlı sənayelərə keçidi təşviq etmək əvəzinə, bu subsidiyalar mədən bölgələrinin iqtisadi durğunluğunu uzatdı və sosial-iqtisadi bərabərsizliyi dərinləşdirdi. Böyük Britaniyada tətbiq edilən kömür subsidiyaları proqramı, hökumətin müəyyən qrupları dəstəkləmək məqsədilə həyata keçirdiyi müdaxilələrin, dərin struktur problemləri həll edə bilmədiyini və uzunmüddətli iqtisadi məqsədlərə nail olmaqda uğursuz olduğunu göstərən xəbərdarlıq nümunəsidir.[(87)]

Xüsusi maraq effekti adətən hökumətin, istehlakçılarla müqayisədə müəyyən sahələri dəstəkləyən, lakin ümumilikdə zərərli nəticələr doğuran fəaliyyətlərinə gətirib çıxarır. ABŞ Ticarət Gəmiçiliyi Aktı buna başqa bir nümunədir. 1920-ci ildə qəbul edilmiş bu qanuna əsasən, bir Amerika limanından digərinə dəniz yolu ilə daşınan bütün yüklər yalnız ABŞ-da istehsal edilmiş, Amerika şirkətinə məxsus və heyət üzvlərinin ən azı dörddə üçü amerikalılardan ibarət olan gəmilərlə daşınmalıdır. Lakin müasir okean gəmilərinin ABŞ-da istehsal edilməsi və əsasən amerikalı heyətlə idarə olunması, daşınma xərclərini iki və ya üç dəfə artırır. Bu qanun Amerika dənizçilik sənayesində çalışanlara xeyir versə də, ABŞ şəhərləri arasında

məhsul daşınmasının qiymətini yüksəldərək, Amerika istehlakçılarına zərər vurur.

Beləliklə, dəniz yolu ilə daha ucuz daşına biləcək mallar dəmir yol, yük maşınları və ya hava nəqliyyatı ilə daşınır. Bundan əlavə, Amerika şəhərləri arasında dəniz yolu ilə daşımalar çox vaxt xarici limanlar vasitəsilə həyata keçirilir ki, bu da qaydalardan yayınmaq və xarici gəmilərin daha aşağı daşınma xərclərindən faydalanmaq məqsədi daşıyır. Məsələn, Hyuston və ya Nyu-Orleans kimi körfəz sahili şəhərləri ilə Nyu-York və Boston kimi şərq sahili şəhərləri arasında daşınan yüklər çox vaxt Yamayka və Baham adaları kimi ölkələrdən keçərək daşınır. Eyni şəkildə, qərb sahilindən Alyaskaya yollanan ekskursiya gəmiləri Kanadada dayanır. Bu dolayı marşrutlar təkcə xərcləri artırmır, həm də daha çox yanacaq sərfiyyatına və nəticədə daha çox çirklənməyə səbəb olur.

"Jones Act" qanunun tətbiqi nəticəsində yaranan yüksək daşınma xərcləri xüsusilə Alyaskada və Havay adalarında yaşayan insanlar üçün zərərlidir, çünki bu ərazilərdə malların alınması və satışı üçün ABŞ gəmilərindən başqa demək olar ki, alternativ yoxdur. Bəs bu qədər səmərəsiz qanun niyə ləğv edilmir? Cavab aydındır. Gəmiçilik sənayesindəki birləşmiş maraqlar bu qanundan zərər çəkən təşkilatlanmamış istehlakçılardan daha güclü siyasi təsirə malikdirlər.

Müasir siyasətin əsas fəaliyyəti, resursları ümumi ictimaiyyətdən alıb yaxşı təşkilatlanmış seçici qruplarına imtiyazlar yaratmaq və bununla da qanunverici orqanda səs çoxluğunu təmin etməkdir. Bir məsələni nəzərdən keçirək: vergi ödəyiciləri və istehlakçılar taxıl, pambıq, tütün, fıstıq, yun və süd məhsulları proqramlarını dəstəkləmək üçün hər il təxminən 20 milyard dollar xərcləyirlər ki, bütün bu proqramların strukturu şəkər proqramlarının strukturuna oxşardır. Xüsusi maraq qruplarının siyasi gücü həmçinin polad, ayaqqabı, tekstil və bir çox digər məhsullara qoyulan tarif və kvotaların mövcudluğunu da izah edir. Federal büdcədən maliyyələşdirilən suvarma layihələri, bank təşkilatlarına maliyyə yardımı proqramları, idman stadionlarına, etanol istehsalçılarına və müəyyən bölgələrdəki hava limanlarına

subsidiyalar (siyahını uzatmaq da olar) — bütün bunlar amerikalılara xalis fayda gətirməkdən çox, xüsusi maraq effekti ilə həyata keçirilən siyasətlərdir.

Müəyyən sənaye sahələrinə istehlakçılar üzərində üstünlük qazandıran hökumət tədbirlərinə bənzər hallar dünyanın müxtəlif ölkələrində müşahidə olunur. Məsələn, Fransa və Almaniya kimi bir sıra Avropa ölkələri uzun illərdir ki, "Air France" və "Lufthansa" kimi milli aviaşirkətlərinə müxtəlif formalarda subsidiyalar vasitəsilə maliyyə dəstəyi göstərirlər.[88] Bu subsidiyalar adətən qlobal aviasiya bazarında rəqabət qabiliyyətini qorumaq, iş yerlərini qoruyub-saxlamaq və milli hava daşıyıcısına sahib olmaqla bağlı milli qüruru dəstəkləmək məqsədi daşıyır. Bununla belə, iddia etmək olar ki, bu cür subsidiyalar aviasiya sektorunda rəqabəti məhv edir, müəyyən aviaşirkətlərə, xüsusilə də milli daşıyıcılara aşağıbüdcəli aviaşirkətlər və Avropa İttifaqından kənar şirkətlər üzərində ədalətsiz üstünlük qazandırır. Bu vəziyyət istehlakçılar üçün daha yüksək bilet qiymətlərinə, həmçinin hava nəqliyyatında azalan seçim imkanlarına və innovasiyaların zəifləməsinə səbəb ola bilər.

Nə qədər qəribə olsa da, adətən bərabərlik adı altında təbliğ edilən subsidiya proqramları heç vaxt məqsədinə nail olmur və çox zaman əks təsirlərə malik olur. 2014-cü ildə Misirdə ərzaq subsidiyalarının 20 faizdən daha az hissəsi kasıb əhaliyə fayda gətirdi. Əksər ölkələrdə benzin subsidiyaları orta sinfə fayda verir, yoxsullar isə piyada gəzir, yaxud ictimai nəqliyyatdan istifadə edir. Hindistanda mayeləşdirilmiş benzin qazı üçün kəndlərdə yaşayanlara verilən subsidiyaların 0,1 faizdən azı əhalinin ən yoxsulların beşdə birinə, 52,6 faizi isə ən varlıların beşdə birinə qismət olur. Dünya üzrə hidrokarbon yanacaq subsidiyalarının 20 faizdən azı əhalinin ən yoxsul 20 faizinə fayda gətirir.[89] Bu proqramların hər biri iqtisadiyyatlara sadəcə cüzi mənfi təsir etsə də, onlar birlikdə dövlətin büdcə kəsirini artırır, resursları boşa sərf edir və yaşayış standartlarını əhəmiyyətli dərəcədə aşağı salır. Bu nümunələrdən gördüyümüz kimi, xüsusi maraq qruplarının siyasi gücü birbaşa subsidiyalar, tariflər və ya müəyyən məhsullar üzərində kvotaların mövcudluğunu izah edir və bütün bu siyasət növləri siyasi olaraq ümumi əhalinin xalis xeyrinə deyil, xüsusi maraq

effektinə yönəlir.

Xüsusi maraq effekti həmçinin innovasiyanı və rəqabət prosesini boğmağa meyillidir. Siyasi iştirakda daha çox təcrübəsi olan, lobbiçilik üsulları haqqında daha yaxşı məlumatı olan və nüfuzlu siyasi xadimlərlə daha yaxın münasibətləri olan köhnə, daha yaxşı təşkilatlanmış şirkətlər, gözlənildiyi kimi, yeni startaplar, sahibkarlar və ailə müəssisələri ilə müqayisədə daha çox siyasi təsirə malikdirlər. Onlar öz təsir qüvvələrini yeni rəqibləri cilovlamaq və onları təhdid edən yeniliyi yatırmaq üçün istifadə edəcəklər.

"Uber" şirkətinin təcrübəsinə nəzər salaq. Bu şirkət istəyi olan sürücüləri potensial yerüstü nəqliyyat sərnişinləri ilə bir araya gətirən texnologiyadan istifadə edir. Yerüstü nəqliyyat vasitəsi axtaran istehlakçılar ağıllı cihazları vasitəsilə avtomobillər sifariş edirlər və "Uber" tətbiqi dərhal qiyməti, gözləmə müddətlərini və birgə səyahət seçimləri barədə məlumat verir. "Uber", həmçinin sürücülər haqqında rəy məlumatını potensial sərnişinlərə (və əksinə) təqdim edir. Texnologiya transaksiya xərclərini azaldır. Təyinat nöqtəsinə gediş-gəliş prosesi çox vaxt ənənəvi taksi xidmətlərindən daha sürətli və daha ucuz başa gəlir. "Uber" dünya üzrə böyük şəhərlərdə bazarlara daxil olduğu zaman ənənəvi taksi sənayesi buna qarşı mübarizə aparmış və çox vaxt "Uber" və bu bazara daxil olmağa çalışan oxşar şirkətlər tərəfindən istifadə edilən texnologiyanı qadağan edən qanunvericiliyin qəbul edilməsinə nail olmuş, sərnişinləri daha aşağı qiymətə başa gələn nəqliyyat xidmətindən, sürücüləri isə əlavə gəlir qazanmaq imkanından məhrum etmişlər.[(90)] Nəticədə, innovativ texnologiyadan əldə edilən qazanclar və mübadilə həcmində genişlənmə yavaşlamışdır. Lakin bu vəziyyət uzun sürmədi. Son nəticədə istehlakçılar qalib gəldi. İndi bütün dünyada çox sayda səyahət paylaşma xidmətləri mövcuddur.

Elektrik avtomobili istehsalçısı olan "Tesla" şirkətinin təcrübəsi mövcud istehsalçıların yeni bir istehsalçının bazara girişinə mane olmaq üçün siyasi prosesdən istifadə etməsinə dair başqa bir nümunədir. "Tesla" şirkətinin biznes modeli avtomobillərin bilavasitə istehlakçılara satışına əsaslanır. Lakin təşkilatlanmış maraq qrupu, təcrübəli avto dilerlər, dövlət qanunvericilik

qurumlarında lobbiçilik edərək istehsalçıların avtomobilləri bilavasitə istehlakçılara satmasını qadağan edən qanunların qəbul edilməsini tələb etdi. Ştatların təxminən yarısı bu cür bilavasitə satışlara qadağalar tətbiq etdi. Bu qanunlar "Tesla" şirkətinin avtomobil istehsalı bazarına daxil olmasını xeyli çətinləşdirdi.

Hökumət siyasətinə xüsusi maraq qruplarının məxsusi zərərli təsir növlərindən biri, xüsusilə post-kommunist dövrün ilk illərində, istehlakçıların hesabına güclü yerli istehsalçıları qoruyan yüksək tariflər və valyuta məzənnəsi məhdudiyyətləri şəklində geniş formada müşahidə olunurdu. Məsələn, Özbəkistan 1996–2003 və 2007–2016-cı illərdə idxal həcmini azaltmaq məqsədilə xarici valyuta mübadiləsi məhdudiyyətləri tətbiq etdi. İdxal məhdudiyyətləri daxili bazarda qiymətlərin artmasına gətirib çıxardı. Bu məhdudiyyətlərin yumşaldılması isə istehlakçılara daha geniş seçim imkanı, malların keyfiyyətində yaxşılaşma və qiymətlərin azalması şəklində fayda gətirdi. Artan idxalla rəqabətə davam gətirə bilməyən istehsalçılar isə itirən tərəf oldular və zəif sənaye sahələri bazardan çıxmağa məcbur oldu. Qısamüddətli dövrdə bu, yerli sənaye üçün itkilər yaratsa da, uzunmüddətli perspektivdə ölkə rəqabət üstünlüyü olan sahələrdə ixtisaslaşaraq daha çox fayda əldə edir. Yenə də əsas məsələ ondadır ki, bu prosesdən faydalananlar çoxsaylı, təşkilatlanması çətin və bəzən itirdikləri imkanlardan belə xəbərsiz olan qruplardır, halbuki rəqabət qabiliyyətini itirənlər öz potensial itkilərindən çox yaxşı xəbərdardırlar. Onlar siyasətə təsir göstərmək üçün asanlıqla motivasiya oluna bilirlər — istər qanuni lobbiçilik və seçki kampaniyalarına maliyyə yardımı, istərsə də rüşvət və korrupsiyanın digər formaları vasitəsilə.

Xüsusi maraq effekti hökumətin genişlənməsinin və səmərəsiz siyasi fəaliyyətlərin əsas mənbələrindən biridir. Siyasətçilər maraq qruplarına xidmət göstərməyə və siyasi ianələr toplamağa xeyli vaxt sərf edir, sonra isə bu vəsaitləri cəmiyyətin ümumi maraqları əvəzinə dar əhatəli qrupların maraqları naminə istifadə edirlər. Siyasi qərarverici şəxslərlə maraq qrupları arasındakı bu əlaqə təkcə iqtisadi səmərəsizliyin əsas mənbəyi deyil, həm də siyasi

demokratiyanı zəhərləyərək onu zəiflədir.

Amerika Birləşmiş Ştatları konstitusiyasının yaradıcıları xüsusi maraq qruplarının gücündən irəli gələn problemlərə yaxşı bələd idilər. Onlar maraq qruplarını "fraksiyalar" adlandırırdılar. Konstitusiya onların federal xəzinəyə girişlərini məhdudlaşdırmağa çalışırdı. Konstitusiyanın 1-ci maddəsinin 8-ci bölməsinə əsasən Konqres yalnız ümumi müdafiə və rifahı təşviq edən proqramlar üçün vergi alır. Uzun illər ərzində, bu müddəa əhalinin müəyyən alt qruplarına fayda vermək məqsədilə ümumi vergi gəlirindən istifadəni məhdudlaşdırdı. Buna baxmayaraq, illər keçdikcə məhkəmə qərarları və qanunverici aktlar bu müddəanın mənasını dəyişdirirdi. Beləliklə, müddəanın hazırkı şərhinə əsasən Konstitusiya artıq mütəşəkkil xüsusi maraq qruplarının siyasi gücünü məhdudlaşdırmır.

ELEMENT 3.6

6. Həddindən artıq xərclərdən və kəsirlərdən yayınmaq

> *"Borclanma hesabına xərclərin maliyyələşdirilməsinin seçki yolu ilə seçilmiş siyasətçilər üçün cəlbediciliyi aydın məsələdir. Borclanma sayəsində dərhal siyasi dividendlər gətirəcək xərcləmələr həyata keçirilə bilər, halbuki bununla bağlı siyasi xərclər dərhal ortaya çıxmır."*[91]
>
> **— Ceyms Byukenen, 1986-cı il Nobel mükafatı laureatı**

Hökumətin xərcləri gəlirlərini üstələyəndə, büdcə kəsiri yaranır. Hökumətlər büdcə kəsirlərini maliyyələşdirmək üçün adətən faiz qazandıran istiqrazlar buraxırlar. Bu istiqrazlar **dövlət borcunu**[?] təşkil edir. İllik büdcə kəsiri dövlət borcunun həcmini kəsirin məbləği miqdarında artırır. Əksinə, dövlətin gəlirləri xərclərini üstələyəndə, **büdcə profisiti**[?] yaranır. Bu, dövlətə istiqraz sahiblərinə ödəniş etməyə və bununla da borcun miqdarını azaltmağa imkan verir. Mahiyyətcə, dövlət borcu əvvəlki büdcə kəsirləri və profisitlərinin məcmu təsirini əks etdirir.

Video:
Dövlət xərcləmələri iş yerləri yaradır?

1960-cı ildən əvvəl iqtisadçılar arasında bir fikir birliyi var idi ki, borclar ümumiyyətlə müharibələr zamanı artsa da, büdcə profisitlərinin hesabına bu

borcları mümkün qədər tez ödəmək dövlətlərin vəzifəsidir. Napoleon müharibələrindən sonrakı əsrdə Birləşmiş Krallıqda, Fransa-Prussiya müharibəsindən sonra Fransada və Amerika Vətəndaş Müharibəsinin ardından ABŞ-də kəskin borc azalmaları baş verdi.[(92)] XX əsrin əvvəllərində Böyük Britaniya hökumətinin borcu ÜDM-nin 20 faizinə bərabər idi, lakin iki Dünya müharibəsi və Böyük Böhran nəticəsində 1940-cı illərin sonlarına doğru bu göstərici ÜDM-nin 200 faizini keçdi. İkinci Dünya müharibəsindən sonra ölkə ənənəvi iqtisadi müdrikliyə riayət etdi və 1990-cı ilə qədər borcunu ÜDM-nin 25-nə endirdi.

İngilis iqtisadçısı Con Meynard Keyns 1936-cı ildə uzaqgörən fikirlərini qeyd etdiyi bir essedə belə demişdi:

> *"Hakimiyyətdə olan ağılsız adamlar havadan səslər eşidərək, öz ağılsız fikirlərini bir neçə il əvvəlki hansısa akademik cızma-qaralardan götürürlər. Mən əminəm ki, kök salmış maraqların gücü, ideyaların tədricən yayılması ilə müqayisədə çox şişirdilmişdir. Əlbəttə, dərhal deyil, müəyyən fasilədən sonra; çünki iqtisadi və siyasi fəlsəfə sahəsində çox az adam var ki, iyirmi beş və ya otuz yaşından sonra yeni nəzəriyyələrdən təsirlənsin. Buna görə də məmurlar, siyasətçilər, hətta təşviqatçılar tərəfindən cari hadisələrə tətbiq edilən ideyaların ən yeni ideyalar olması ehtimalı yüksək deyil. Lakin gec-tez, istər xeyir, istərsə də şər üçün təhlükəli olan, kök salmış maraqlar deyil, məhz ideyalardır."[(93)]*

XX əsrin ikinci yarısından başlayaraq cənab Keyns özü bu "akademik cızma-qara ustası"na çevrildi. 1936-cı ildə o, həm Böyük Böhranın müddəti və şiddətinin izahını, həm də gələcəkdə oxşar hadisələrin qarşısını almaq üçün bir vasitə təqdim edən bir nəzəriyyə dərc etdi. 1940 və 1950-ci illərdə Keynessayağı fikirlər bütün iqtisadiyyat elmini bürüdü və qısa bir zamanda intellektual və siyasi liderlərin düşüncələrinə hakim oldu. Keynssayağı təhlilə əsasən hökumət xərcləri və büdcə kəsirləri daha sabit iqtisadiyyata nail olmaq üçün istifadə

edilə bilər. Keynesçilər iddia edirdi ki, büdcəni balanslaşdırmaq əvəzinə, hökumət iqtisadi tənəzzül dövrlərində büdcə kəsirləri yaratmalı və inflyasiya ilə bağlı problem yarandıqda isə büdcə profisitinə keçid etməlidir.

Bu məsləhətin birinci hissəsinə siyasətçilər bütün dünyada asanlıqla yerinə yetirdilər, lakin nədənsə onun ikinci hissəsini həyata keçirmək heç vaxt mümkün olmadı. İndi seçicilər xərcləmələri aydın şəkildə görür, lakin sonradan ödəmək o qədər də nəzərə çarpmır. 2023-cü ilə qədər Birləşmiş Krallıqda yaranmış büdcə kəsirləri milli borcun ÜDM-yə olan nisbətini 100 faizdən yuxarı qaldırmışdı. **Balanslaşdırılmış büdcə**(?) məhdudiyyətindən qurtulan siyasətçilər davamlı olaraq vergidən toplanan məbləğlərdən daha çox vəsait xərcləmişlər. 21-ci şəkildə 2005–2023-cü illər arasında son 19 il ərzində inkişaf etmiş ölkələrin hər il ardıcıl şəkildə büdcə kəsiri ilə fəaliyyət göstərdiyi göstərilir. İnkişaf etməkdə olan və yüksələn bazar iqtisadiyyatları 2009-cu ildən etibarən büdcə kəsirləri ilə üzləşməyə başlamışdır. 2005–2023-cü illərin həmin dövründə, inkişaf etməkdə olan və yüksələn bazar iqtisadiyyatlarında büdcə kəsiri orta hesabla ÜDM-nin 2,8 faizini, inkişaf etmiş ölkələrdə isə 4,3 faizini təşkil etmişdir. Təəccüblü deyil ki, kəsirlər iqtisadi tənəzzül dövrlərində, xüsusilə 2008–2009-cu illərin maliyyə böhranı zamanı daha dərin olmuşdur. Qeyd etmək lazımdır ki, maliyyə böhranı inkişaf etmiş iqtisadiyyatlara daha çox zərər vurmuş, bu da onların büdcə kəsirlərini daha da artırmışdır. 21-ci şəkil həmçinin bəzi inkişaf etməkdə olan ölkələrin də bu büdcə kəsiri tendensiyasını təkrarladığını göstərir. Ukrayna istisna təşkil edir, hərçənd Rusiyanın işğalı nəticəsində 2022-ci ildən sonra onun büdcə kəsiri kəskin şəkildə artmışdır. Davam edən müharibə nəticəsində büdcə kəsiri 2023-cü ildə ÜDM-in təxminən 20 faizinə çatmışdır.

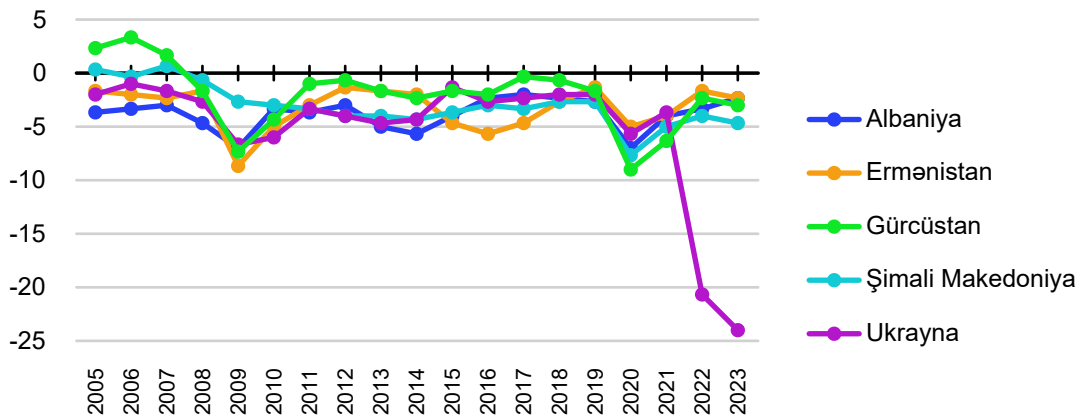
Büdcə kəsirləri labüd şəkildə dövlət borcunun artmasına səbəb olur. İnkişaf etmiş ölkələrdə ÜDM-yə nisbətdə dövlətin ümumi xalis borcu 2005-ci ildə 76 faizdən 2023-cü ildə 112 faizə qədər yüksəlmişdir. Eyni dövrdə inkişaf etməkdə olan və yüksələn bazar iqtisadiyyatlarında bu göstərici 41,5 faizdən 67 faizə qədər artmışdır.(94)

Video:

Borclar və kəsirlər

Albaniyada dövlət borcu ÜDM-in 62,9 faizini, Şimali Makedoniyada 51,6 faizini təşkil etmişdir. Ermənistanda bu göstərici 48,7 faiz, Gürcüstanda 39,3 faiz, ən yüksək isə Ukraynada — ÜDM-in 98,6 faizi səviyyəsində olmuşdur.

Şəkil 21: Dövlətin verdiyi / aldığı xalis ümumi borclar (ÜDM-nin faizi kimi)



Mənbə: BVF, www.imf.org.

Xərclərin vergidənsə borc almaqla maliyyələşdirilməsinin siyasi cəhətdən cəlbedici olması təəccüblü deyil. Bu, iqtisadçıların **yaxıngörmə effekti**(?) adlandırdığı vəziyyəti əks etdirir: seçki yolu ilə seçilmiş siyasi rəsmilərin az nəzərə çarpan gələcək xərclər hesabına dərhal və bariz görünən faydalar yaradan layihələrə üstünlük vermə tendensiyası. Qanunvericilər öz dairələrindəki seçicilərə və seçkini yenidən qazanmağa kömək edəcək xüsusi

maraq qruplarına fayda verən proqramlara pul xərcləməkdə maraqlı olurlar. Onlar vergi təyin etməyi sevmirlər, çünki vergilər seçicilər üçün gözlə görünən xərclər yaradır. Büdcə kəsirləri və borclanma siyasətçilərə yüksək vergilər tətbiq etmədən seçiciləri dərhal faydalar ilə təmin etmək imkanı verir. Beləliklə, büdcə kəsirləri balanslaşdırılmış büdcə öhdəliyi ilə məhdudlaşdırılmamış demokratik siyasətin təbii nəticəsidir.

Məhdudlaşdırılmamış siyasi proses mütəşəkkil maraq qruplarının xeyrinə işləyir və siyasətçiləri kiçik bir qrupa fayda qazandırmaq məqsədilə çoxluğun hesabına xərcləri artırmağa təşviq edir. Məsələn, qanunverici orqanın hər bir üzvünün seçiciləri üçün faydalı olan xərcləmələr ilə əlaqədar mübarizə aparmaq üçün böyük marağı olur. Əksinə, qanunvericinin orqanın xərclərin "gözətçisi" olmaq üçün iki səbəbdən çox az marağı olur. Birincisi, belə bir "gözətçi" həmkarların qəzəbinə tuş gələ bilər, çünki xərcləmə məhdudiyyəti onların xüsusi proqramları öz dairələrinə yönləndirməsini çətinləşdirə bilər. Onlar "gözətçi"nin dairəsində xərcləməyə dəstək verməklə bunun əvəzini çıxacaqlar. İkincisi və daha mühümü, "gözətçi"nin nail olmağa çalışdığı xərclərin və kəsirin azaldılmasının (məsələn, aşağı dərəcəli vergilər) faydaları bərabər şəkildə digər dairələrdəki seçicilərin də payına düşəcək. Beləliklə, hətta əgər "gözətçi" uğurlu olarsa, onun dairəsindəki seçicilər faydaların çox az bir hissəsindən yararlana biləcək.

Çox güman ki, aşağıdakı təsvir bütün ölkələrin parlamentləri üçün dövlət xərcləmələri və büdcə kəsirini nəzarət altına almağın nəyə görə bu qədər çətin olduğunu izah etməyə kömək edəcək. Ukrayna Ali Radasının (Ukrayna parlamenti) 450 deputatı var. Təsəvvür edin ki, bu 450 nəfər birlikdə nahar edir və bilirlər ki, nahardan sonra hesab onların arasında bərabər şəkildə bölüşdürüləcək. Hər kəsə bu qədər kiçik pay düşdüyü üçün heç kim sifariş verməkdə özünə məhdudiyyət qoymur. Nə üçün başlanğıc üçün krevet, əsas yemək kimi steyk və xərçəng, desert üçün isə böyük çizkeyk dilimi sifariş etməyəsiniz? Hətta bir nəfərin israfçı sifarişi hesabı 45 avroya qaldırsa belə, bir nəfərə düşən pay 10 sent olacaq (45 avronun 1/450-i). Əla razılaşmadır! Əlbəttə,

o, həmçinin digər 449 nəfərin israfçı sifarişləri üçün də əlavə ödəniş etməli olacaq. Lakin onun nə sifariş etməsindən asılı olmayaraq bu, belə olacaq. Nəticə isə budur ki, hər kəs geninə-boluna sifariş edərək hər kəs üçün ümumi xərci artırdı, bu əlavə xərc ümumi nəticəyə azacıq dəyər əlavə etdi.[95]

Burada təsvir olunan təşviq strukturu kəsirli maliyyələşmənin siyasətçilər üçün niyə bu qədər cəlbedici olduğunu izah edir. 2007–2023-cü illər ərzində Aİ ölkələrinin büdcə kəsirləri onların borc səviyyəsini təxminən 22 faiz bəndi artıraraq ÜDM-in 84 faizinə çatdırdı.[96] Bundan əlavə, sosial müdafiə proqramları çərçivəsində yaşlı vətəndaşlara verilən vədlər bu proqramların maliyyələşdirilməsi üçün toplanan əməkhaqqı vergilərini xeyli dərəcədə üstələyir. Bu maliyyələşdirilməmiş öhdəliklər borcun başqa bir formasıdır. 2022-ci ildə sosial müdafiə Aİ-yə üzv olan bütün dövlətlərdə dövlət xərclərinin ən böyük hissəsini təşkil edirdi. Burada onun payı ÜDM-in 19,5 faizi səviyyəsində olmuş, Fransada və Finlandiyada isə bu göstərici təxminən 24 faizə çatmışdır.[97] Əmək qabiliyyətli əhalinin payı azaldıqca və təqaüdə çıxanların sayı artdıqca,[98] sosial müdafiəyə çəkilən xərclər onu maliyyələşdirmək üçün toplanan gəlirləri üstələyəcək və bu da federal hökumətin borc yükünü daha da ağırlaşdıracaq.

Əgər Aİ-yə üzv dövlətlər (və ya hər hansı digər ölkə) maliyyələrini nəzarət altına ala bilməsələr nə baş verəcək? Xatırladaq ki, hökumətlər də, insanlar kimi, borc aldıqları pula görə faiz ödəməlidirlər. Dövlətin borcu onun iqtisadiyyatının ölçüsü ilə müqayisədə daha böyük olmağa davam edərsə, bunun kredit bazarlarında uzunmüddətli nəticələri meydana çıxacaq. ÜDM-yə nisbətən böyük borcu olan ölkələrə kreditlərin verilməsi çox risklidir. Nəticədə, yüksək borcu olan dövlətlər yüksək faiz dərəcələri ödəməli olacaq. Öz növbəsində, yüksək faiz dərəcələri hökumətin büdcəni nəzarətdə saxlamasını və vergiləri məntiqli səviyyələrdə təyin etməsini (dövlət xərclərini maliyyələşdirmək üçün pul vəsaitlərini artırmağın daha az populyar yolu) daha da çətinləşdirəcək.

Əgər borc gəlirə nisbətən artmağa davam edərsə, sərmayəçilər ölkənin

xəzinədarlığı tərəfindən buraxılan istiqrazları almaqda daha istəksiz olacaqlar. Əvvəl-axır bu, maliyyə böhranı ilə nəticələnəcək, ya hökumət tərəfindən birbaşa defolt elan olunacaq, yaxud da pul yaratmaq və inflyasiya ilə borcun maliyyələşdirilməsi baş verəcəkdir. Hər iki halda iqtisadiyyat dağıdıcı təsirə məruz qalacaq. Bu vəziyyət Yunanıstan, Venesuela, Şri-Lanka və Zimbabve kimi bir çox ölkədə baş verdi ki, orada hökumət dövlət maliyyəsini idarə etməkdə uğursuzluğa uğradı. Heç bir ölkə iqtisadiyyatın qanunlarından kənarda qala bilməz.

Siyasi prosesin borclanma ilə maliyyələşməyə və maliyyələşdirilməmiş gələcək öhdəliklərə meyilli olması saatlı bombadır. Əgər bu vəziyyətə düzəliş edilməsə, nəticədə iqtisadi böhran meydana çıxacaq: ödənilməsi mümkün olmayan borc öhdəlikləri. Bu öhdəlikləri daha yüksək vergilər və ya pul emissiyası vasitəsilə yerinə yetirmək cəhdləri inflyasiyaya, gəlirlərin ciddi şəkildə azalmasına və ya hər ikisinə gətirib çıxaracaq. Dövlət borcuna — həm mövcud milli borca, həm də təminatsız vəd edilmiş öhdəliklərə nəzarət siyasi qaydalar dəyişdirilmədən, siyasətçilərin vergi yığmağa razı olduqlarından artıq xərcləməsini və vədlər verməsini çətinləşdirmədən mümkün deyil. Bunu etmək üçün bir neçə üsul mövcuddur. Məsələn, ölkənin konstitusiyasına, hökumətin büdcəsini tarazlaşdırmasını tələb edən bir maddə əlavə edilə bilər. Və ya konstitusiya düzəlişi təklif edilə bilər ki, dövlət xərcləri layihələri və borclanma səlahiyyətinin artırılması yalnız parlament üzvlərinin üçdə iki və ya dörddə üç hissəsinin təsdiqi ilə mümkün olsun. Başqa bir variant kimi, cari ilin xərcləri əvvəlki ilin gəlirləri səviyyəsi ilə məhdudlaşdırıla bilər. Bu cür konstitusiya dəyişiklikləri həm hökumətin səmərəliliyini artıra, həm də gələcəkdə fəlakətli borc böhranının qarşısını ala bilər.

Biz bütün dövlət borclarının zərərli olduğunu demək istəmirik. Biznes müəssisəsi məhsuldar aktivlərə sərmayə qoymaq üçün məsuliyyətli şəkildə borc aldığı kimi, hökumət də borc ala bilər. Məsələn, borcun ödənilməsinin yığılan keçid haqqı (rüsumlar) ilə mümkün olduğu yol və ya körpü inşası, yaxud geniş kənar faydaları olan elmi tədqiqatlara dəstək göstərilməsi kimi hallar

buna misaldır. Təəssüf ki, bu gün dünyanın bir çox ölkəsində dövlət borcu gələcək nəsillərin hesabına hazırkı istehlakı maliyyələşdirmək məqsədilə götürülür. Həddindən artıq borcun iqtisadi nəticələri barədə dərin anlayış olmadan, siyasətçilərin hazırkı seçiciləri bu gün mal və xidmətlərlə "ələ almaları" çox asandır — çünki hesab ödənilməsi yalnız onların (siyasətçilərin) vəzifədən getməsindən sonra tələb ediləcək.

ELEMENT 3.7

7. İqtisadi məntiqə əsaslanmayan subsidiyalardan yayınmaq

> *"Siyasətin aləti (adətən onun əsas hədəfinə çevrilir) resursları ümumi vergi ödəyicisindən minimum inciklik yaratmaqla almaq və bunları seçkilərdə dəstəyi maksimallaşdıracaq şəkildə çoxsaylı iddiaçılar arasında bölüşdürməkdir. Dəstək qazanmaq baxımından siyasət mahiyyətcə hesablı aldatmaq və ya daha dəqiq desək yaxalanmadan aldatmaq sənətidir."*(99)
>
> **— Ceyms R. Şlezinger, ABŞ-nin sabiq Müdafiə naziri**

Fərdlərin sərvət qazanmasının iki yolu var: istehsal və **qarət**(?). İnsanlar dəyərli mallar və ya xidmətlər istehsal edərək onları gəlir üçün mübadilə etməklə qabağa düşə bilərlər. Gəlir əldə etməyin bu cür ictimai sərvəti çoxaldan üsulu həm ticarət edən tərəfdaşlara kömək edir, həm də cəmiyyətin sərvətini artırır. Lakin bəzən insanlar qarət vasitəsilə, yəni başqalarının razılığı olmadan onlardan nəyisə almaqla qabağa düşməyə cəhd edir. Əlbəttə, qarətin qurbanları qarətçinin qazandıqlarını itirir. Bundan əlavə, qarətdən qorxu olduğu zaman potensial qurbanlar ona qarşı özlərini qorumaq üçün resurslardan istifadə edəcək. Məsələn, oğurluğun geniş yayıldığı cəmiyyətdə insanlar daha çox kilid alacaq, təhlükəsizlik sistemlərindən daha çox istifadə edəcək, polis sayının artırılmasını tələb edəcək və hətta evlərini oğurluğun qarşısını alacaq şəkildə layihələndirəcəklər. Qarət olunanların (və ya qarətdən qorxanların) çəkdiyi xərclər, həm onların zərərlərini, həm də müdafiə investisiyalarını əhatə

edəcəkdir ki, bu da qarətlə məşğul olanların qazana biləcəyindən çoxdur. Burada qarətdən danışarkən, əlbəttə ki, söhbət yalnız fiziki qarətdən getmir. Məsələn, bu, əqli mülkiyyətin oğurlanması ola bilər və burada müdafiə xərcləri vəkillərin xidmətinə görə edilən ödənişlər təşkil edə bilər. İctimai sərvəti çoxaldan mübadilə fəaliyyətlərinin əksinə, qarət ictimai sərvəti azaldan fəaliyyətdir. O, nəinki əlavə gəlir yarada bilmir, həmçinin cəmiyyətin sərvətini azaldaraq resursları israf edir.

Video:
Səfeh gedişləri subsidiyalaşdırmaq

Hökumətlər istehsal və mübadiləni təşviq edib, qarətin qarşısını aldıqda **iqtisadi çiçəklənmə**(?) dəstəkləmiş olur. Qüvvədə olan qanun və onun tətbiqi cinayət və ya siyasi fəaliyyət vasitəsilə başqalarından nəyisə zorla almağı çətinləşdirərsə, həmin fəaliyyətlərə çox az resurs sərf ediləcək. Bundan əlavə, qarətə qarşı müdafiə üçün istifadə edilən resursların miqdarı da azalacaq.

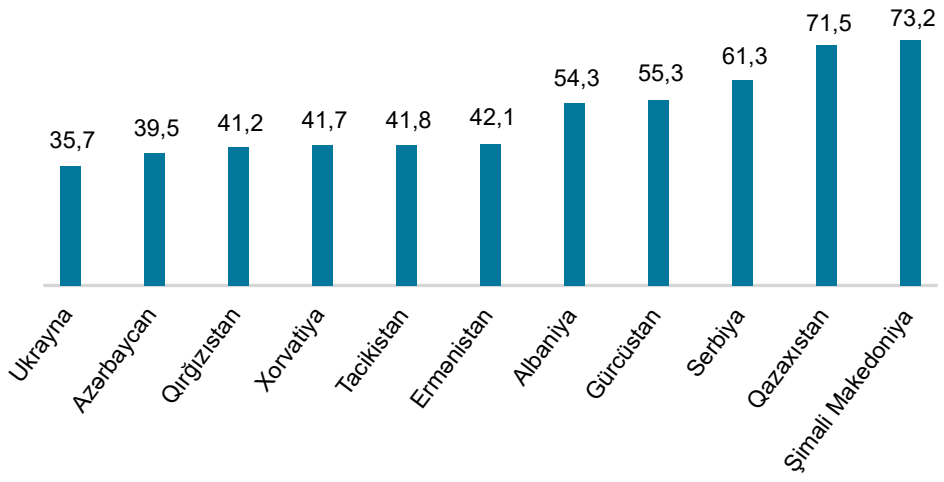
Lakin müasir dünyada dövlətin özü adətən əsas qarətçiyə çevrilir. Hökumətlər resursları vergi ödəyicilərindən alaraq, büdcə ayırmalarını qarışdıraraq və borc alaraq bəzi qrupları subsidiya və himayədarlıqla təmin edir. Bu, qanunlar çərçivəsində edildiyinə görə texniki olaraq oğurluq sayılmasa da, yenə də vətəndaşlara zərər verən və iqtisadi artımı yavaşladan, ictimai sərvəti azaldan fəaliyyətdir.

Video:
Artıq arıq qoyunlar olmasın

2021-ci il Aİ-də subsidiyalar və digər köçürmələr ümumi büdcə xərclərinin yarısını təşkil etmişdir.(100) Məsələn, Fransada subsidiyalar və digər

köçürmələr ümumi xərclərin təxminən 65%-ni təşkil edir. Sosial müdafiə subsidiyaları köçürmələr toplusundan ibarətdir (ümumi xərcin təxminən 39 faizi).[(101)] Digər seçilmiş ölkələrdə ümumi xərclərin faizi kimi subsidiyalar və digər köçürmələr 22-ci şəkildə göstərilmişdir.

Şəkil 22: Subsidiyalar və digər transferlər (2021-ci ildə dövlət xərclərinin faiz nisbəti)



Mənbə: Beynəlxalq Valyuta Fondu, Dövlət maliyyə statistikası illiyi və məlumat sənədləri.

Subsidiyalar və dövlətin favoritizmi həm siyasi demokratiya, həm iqtisadi səmərəlilik üçün təhlükədir. Bunun bir neçə səbəbi var.

Birincisi, subsidiyalar biznes müəssislərini dövlətin idarə strukturunda favoritizm axtarmaq üçün daha çox zaman sərf etməyə və daha yaxşı, qənaətcil məhsullar hazırlamağa isə daha az zaman ayırmağa təşviq edir. Gözləniləndir ki, dövlət favoritizmi imkanlarının çoxalması xüsusi maraq qruplarının gücünü

artıracaq və aldatmanı təşviq edəcək. Daha çox dövlət vəsaiti və rəqiblər ilə müqayisədə üstünlüklər əldə etmək məqsədilə, biznes müəsssisələri və digər üstünlük axtaranlar öz maraqlarını məşğulluğun artırılması, yoxsulluq səviyyəsinin azaldılması, ekoloji keyfiyyətin yaxşılaşdırılması və xarici ölkələrdən asılılığın azaldılması kimi önəmli hədəflər ilə əlaqələndirəcəklər. Onların fəaliyyətlərinin arxasında maddi qazanc və siyasi güc qazanmaq məqsədi dayansa da, maraq qruplarının daha ümumi, daha bəşəri hədəflərə nail olmağa çalışdıqlarını iddia etmək üçün böyük maraqları olacaqdır.

İkincisi, bəzi şirkətlər və sektorlara verilən subsidiyalar bazar qiymətlərini təhrif edir və digərlərini əlverişsiz mövqedə qoyur. Subsidiyalaşdırılmamış şirkətlərdən bəziləri fəaliyyətdən sıxışdırılıb çıxardılacaq, yaxud subsidiyalaşdırılmış rəqibləri ilə rəqabət apara bilmədikləri üçün bazara daxil ola bilməyəcəklər. Alternativ olaraq, müəssisələr bu maneələrin olmadığı başqa bir ölkəyə köçə bilərlər. Məsələn, istehsal prosesində çox miqdarda şəkər istifadə edən firmalar, ABŞ-də subsidiyaların yaratdığı süni şəkildə şişirdilmiş şəkər qiymətlərindən qaçmaq üçün Kanadaya köçdülər. Nəticədə resurslar bazar istehlakçılarından asılı olan müəssisələrdən siyasətçilər tərəfindən himayə edilən müəssisələrə yönləndiriləcək.

Üçüncüsü və bəlkə də ən mühümü, subsidiyalar biznes və siyasi rəsmilər arasında yanlış, qeyri-etik münasibət yaradacaq. Beləliklə, "korporativ rifah" və "klan kapitalizmi" təşviq ediləcək və vergi ödəyicilərinin maraqlarına məhəl qoyulmayacaq. Korporativ rifahın (məsələn, bizneslərə yönləndirilmiş çoxsaylı dövlət subsidiya proqramları) dərəcəsi nə qədər çox olarsa, resursların üstünlük axtaran fəaliyyətlərə yönləndirilməsi o qədər çox olacaq. (Qeyd: İqtisadçılar çox vaxt üstünlük axtaran müəssisələri və digər qrupları təsvir etmək üçün **renta-meyilli**(?) terminindən istifadə edir.) Siyasət bazarları əvəz etdikcə, iqtisadiyyat artan şəkildə qohumbazlıq, korrupsiya və qeyri-məhsuldar fəaliyyətlər ilə xarakterizə olunacaq və iqtisadi artım öz potensialdan aşağı düşəcək.

Video:

Siyasət, iqtisadiyyat və ferma subsidiyaları

Oxu:

Duayt Li tərəfindən "Enerji istehsalı ilə enerji qənaəti seçimi"

Video:

Korporativ rifah

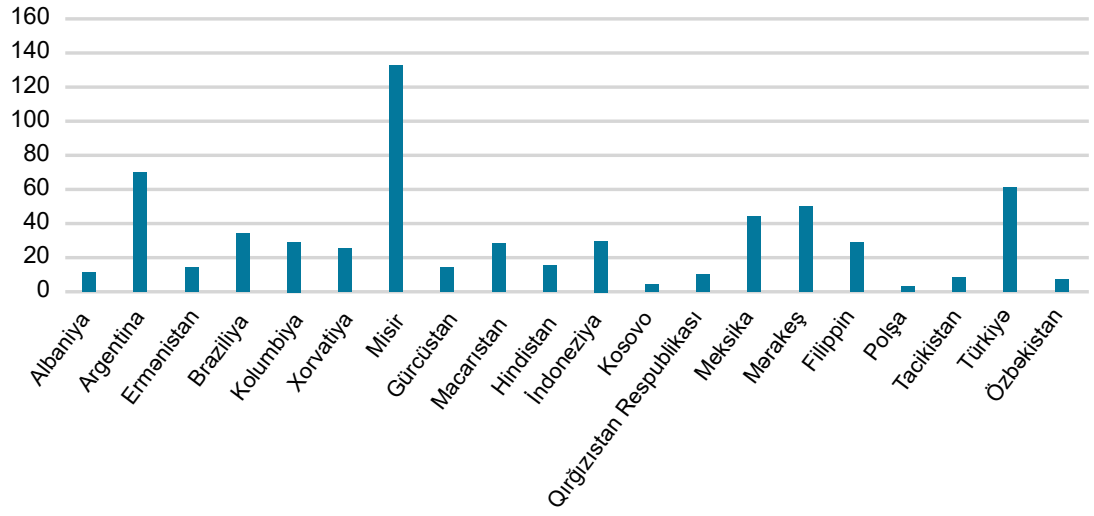
Yüksək gəlirli demokratik ölkələrin hökumətləri (təkcə 22-ci şəkildə göstərilənlər deyil) artan templə siyasi töhfə və dəstək müqabilində müəyyən seçici blokları üçün subsidiyalar və digər üstünlüklər təmin etmək məqsədilə vergi və borcalmadan istifadə edir. Əsasən XIX əsr şotland hüquqşünas və tarixçi Aleksandr Taytlerə aid edilən bir çıxışda aşağıdakı arqument ortaya qoyulur:

> *"Demokratiya dövlətin daimi forması kimi mövcud ola bilməz. O, yalnız seçicilərin dövlət xəzinəsindən özlərinə səxavətin təmin edilməsi lehinə səs verə biləcəklərini kəşf edənə qədər mövcud ola bilər. Həmin andan etibarən əksəriyyət çox vaxt dövlət xəzinəsindən ən çox fayda vəd edən namizədlərə səs verəcək və nəticədə, demokratiya hər zaman boşluğu olan fiskal siyasət qarşısında məhv olacaq."*(102)

Post-kommunist keçid iqtisadiyyatlarında tez-tez yaranan korrupsiya problemlərinə baxmayaraq, 2023-cü ildən etibarən siyasi iradə ilə borc səviyyələri hələ də nəzarət altına alına bilər. 23-cü şəkil müxtəlif keçid və orta gəlirli ölkələrdə dövlət borcu üzrə faizlərin ödənilməsi üçün tələb olunan dövlət

gəlirlərinin payını göstərir.

Şəkil 23: Dövlət gəlirlərinin faizi kimi borc xidməti-2023



Mənbə: Borc xidmətinə nəzarət üzrə məlumatlar bazası, www.development-finance.org, 9 aprel 2024-cü il tarixində əldə edilmişdir

Lakin xəbərdarlıq aydındır. Biznes müəssisələri və digər maraq qrupları siyasətçiləri subsidiyalar və favoritizm müqabilində dəstək ilə təmin etməyə geniş şəkildə cəlb olunduğu zaman bu gücləri məhdudlaşdırmaq çox çətin olacaq. Dövlətin favoritizmi artdıqca və həm xeyir götürənlər, həm də siyasətçilər ondan daha çox asılı olduqca, transfer xərcləməsi artacaq və resurslar məhsuldar fəaliyyətlərdən kənara yönləndiriləcək. Bundan başqa, aldadıcı davranışlar, qeyri-etik münasibətlər və hətta korrupsiya normal hal alacaq. Vergilərin artırılması üçün təzyiqlər artacaq, büdcə kəsiri daha da genişlənəcək və siyasi manipulyasiyaya məruz qalan iqtisadiyyat durğunlaşacaq. Mülkiyyət hüquqları konstitusional şəkildə qorunmadıqca və

dövlətin xərcləmə, subsidiyalaşdırma və borcalma fəaliyyətləri üzərində məhdudiyyətlər müəyyənləşdirilərək tətbiq edilmədikcə, demokratik yolla seçilmiş siyasətçilər resursların israfına səbəb olan və ümumi yaşayış səviyyəsini aşağı salan proqramları qəbul etməyə davam edəcəkdir.

ELEMENT 3.8

8. Rifahı səviyyəsini azaldan köçürmələrin məhdudlaşdırılması

“Mən kifayət qədər uzun müddətdir ki, müşahidə aparıram və bu nəticəyə gəlmişəm ki, insanlar iki şeyə sahib olduqdan sonra onları əldən vermək istəmirlər... Bunlardan biri imtiyazlardır, digəri isə subsidiyalar.”

— Kofi Annan



“You can collect for disability. I don’t know about inability.”

CartoonStock.com

Əlillik üçün pul ala bilərsən. Bacarıqsızlığa görə deyə bilmərəm.

İqtisadçı olmayan şəxslər üçün **gəlir transferləri**(?) hədəf benefisiarlara kömək etmək üçün effektiv üsul kimi görünə bilər. Lakin iqtisadi məntiq göstərir ki, hədəf qrupa onların rifahını uzunmüddətli dövrdə yaxşılaşdıracaq şəkildə köçürmələr etmək əslində çox çətindir. İqtisadiyyatda tez-tez olduğu kimi, bu halın səbəbini gözlənilməz ikinci dərəcəli təsirlər izah edir.(103)

Üç əsas amil gəlir transferlərinin effektivliyini azaldır. Bu proses birbaşa gəlir transferlərində, məsələn sosial yardımda özünü ən aydın şəkildə göstərdiyi halda, eyni növ qüvvələr natura şəklində müavinətlər verilərkən də müşahidə edilir. Məsələn, Hindistanın Qida Paylama Sistemi hər il aztəminatlı ailələri milyardlarla dollar dəyərində pulsuz və ya ucuz sosial əhəmiyyətli ərzaq

məhsulları ilə təmin edir. Əslində, kənd təsərrüfatı subsidiyaları və ya korporasiyalara verilən qrantlar kimi istehsal subsidiyaları da oxşar problemlər yaradır.

Birincisi, dövlət transferlərinin artırılması həm vergi ödəyicisi-donorun, həm də yardım alanların gəlir qazanma və dəyər yaratma marağını azaldacaq. Bir çox transfer proqramlarında alıcının gəliri artdıqca, ona verilən yardımın miqdarı azaldılır, çünki alıcı texniki cəhətdən artıq daha yaxşı vəziyyətdə hesab olunur. Kasıb insanlar daha çox çalışdıqda və ya daha yaxşı işlə təmin edildikdə, bu, çox vaxt onlardan daha varlı vətəndaşlara nisbətən daha yüksək vergi tutulmasına gətirib çıxarır və nəticədə onlar gəlir itkisinə məruz qalır. Buna görə də yardım alanların əlavə qazanc əldə etmək motivasiyası azalır, çünki əlavə gəlir onların xalis gəlirini yalnız cüzi miqdarda, çox hallarda isə əlavə gəlirin çox kiçik bir hissəsi qədər artırır. Eyni şəkildə, əlavə transferlərin maliyyələşdirilməsi üçün vergilər artdıqca, bütün vergi ödəyicilərinin istehsal və qazanc əldə etmək üçün fədakarlıq etmək istəyi azalır və onlar pullarını qorumaq üçün **vergi sığınacaqlarına**(?) investisiya etməyə daha çox meyl göstərirlər. Beləliklə, nə yardım alanlar, nə də vergi ödəyiciləri ümumilikdə transfer proqramlarının tətbiq edilmədiyi şəraitdə olduğu qədər istehsal və qazanc əldə etmirlər. Nəticədə iqtisadi artım ləngiyir.

İstənilən transferin məhsuldarlığa mənfi təsirini görmək üçün bir professorun semestrin əvvəlində imtahan qiymətlərinin heç kəsin "C" qiymətindən aşağı qiymət almayacağı şəkildə yenidən paylaşdırılacağını elan etməsinə tələbələrin reaksiyasını düşünün. Bu plana əsasən imtahanlarda 90% və ya daha yüksək nəticə ilə "A" qiymətləri almış tələbələr "D" və "F" alanların qiymətlərini qaldırmaq üçün öz ballarından müəyyən qədərini verməli olacaqlar. Əlbəttə ki, "B" qiyməti alan tələbələr də balların daha bərabər paylanmasına nail olmaq üçün "A" qiyməti alan tələbələr qədər olmasa da, ballarının bir hissəsini töhfə verməli olacaqlar.

“A” və “B” qiyməti alan tələbələrin bəzilərinin, onların əlavə səylərinin başqalarına fayda vermək üçün “vergiyə cəlb olunduğu” şəraitdə, daha az dərs

oxuyacaqlarına şübhə edən varmı? Bundan başqa, "C" və "D" qiyməti alacaq olan tələbələr də daha az dərs oxuyacaq, çünki az zəhmət çəkməyə görə onların ödədiyi cərimə onların öz səyləri ilə daha çox bal qazanmış olduqları halda itirəcəkləri bal transferləri ilə yumşaldılacaqdı. Eyni məntiq “F” qiyməti alanlara da aiddir, baxmayaraq ki, onlar yəqin ki, onsuz da çox dərs oxumurdular. Gözlənildiyi kimi, nəticə daha az oxuma olacaq və ümumi nailiyyət səviyyəsi aşağı düşəcək.

Vergi və transfer sxemlərinin təsiri oxşardır: daha az işləmək istəyi və daha aşağı ümumi gəlir səviyyəsi. Gəlir öz-özünə yaranmır - o, insanların istehsal etdiyi və qazandığı bir məfhumdur. Fərdlər başqalarının ödəniş etməyə hazır olduqları mal və xidmətləri təmin etməklə gəlir əldə edirlər. Milli gəliri iqtisadi piroq kimi təsəvvür edə bilərik, lakin bu piroqun ölçüsü milyonlarla insanın hərəkətləri ilə müəyyən olunur ki, burada hər bir insan öz dilimini qazanmaq üçün istehsal və ticarətdən istifadə edir. Gəliri formalaşdıran zəhməti və yenilikçi fəaliyyəti eyni zamanda azaltmadan, gəliri yenidən bölüşdürmək mümkünsüzdür.

İkincisi, transferlər uğrunda rəqabət nəzərdə tutulmuş benefisiarların uzunmüddətli qazancının çox hissəsini məhv edə bilər. Hökumətlər gəlir transferlərinin və digər siyasi güzəştlərin kimlərə veriləcəyini müəyyən edən meyarlar formalaşdırmalıdır. Əgər onlar belə etməsələr, transferlər büdcəni dərhal boşaldacaq. Ümumilikdə, hökumət transfer alıcısından bir şeyə sahib olmağı, bir şey etməyi, yaxud bir şey olmağını tələb etməlidir. İki nümunə: İşsizlik müavinəti alan şəxs işsiz olmalıdır; şirkət kiçik biznes yardımı və ya kreditini əldə etmək üçün məhdud sayda işçiyə malik olmalıdır. Meyar müəyyən edildikdən sonra insanlar "müftə" pul və ya digər dövlət dəstəyi üçün öz davranışlarını dəyişdirəcəklər. Onlar belə etdikcə və transfer proqramlarına uyğunluğu qoruyub saxlamaq üçün daha az işçi işə götürür və ya daha az işləyirlərsə onların transferlərdən əldə etdikləri xalis qazanc azalır. Əslində, gəlir artdıqca transferlərin mərhələli şəkildə azaldılması qaydaları əməyin üzərinə çox yüksək “vergi dərəcəsi” qoyur, bu da işləməyə marağı ciddi şəkildə

azaldır və nəticədə benefisiarların əmək bazarında təcrübə qazanmaq imkanlarını və gələcəkdə daha yaxşı iş tapmaq şanslarını azaldır.

Bir nümunəni nəzərdən keçirək: fərz edək ki, Almaniya hökuməti iş günləri saat 9:00-dan 17:00-dək Maliyyə Nazirliyinin kassaları qarşısında növbəyə duran hər kəsə 100 avroluq əskinas paylamağa qərar verir. Uzun növbələr yaranardı. Bəs nə qədər uzun? İnsanlar istirahət və məhsuldar fəaliyyətlərindən nə qədər vaxt ayırmağa hazır olardılar? Saatı 15 avro dəyərində olan bir şəxs 100 avroluq əskinas üçün təxminən altı saat gözləməyə razı olardı. Vaxtının dəyəri daha az olanlar, məsələn saatına 10, 8 və ya 5 avro qazananlar daha uzun, bəlkə də on saatdan çox gözləyərdilər. Nəticədə hər kəs anlayardı ki, növbədə sərf etdikləri vaxt həmin 100 avroluq transferin dəyərinin böyük hissəsini "əridib". Əgər proqramın tərəfdarları insanların vəziyyətinin 100 avro qədər yaxşılaşacağını düşünmüşdülərsə, deməli, yanılıblar.

Bu nümunə transfer proqramlarının nəzərdə tutulan benefisiarlara ümumilikdə niyə düşünülən qədər kömək göstərmədiyini təsvir edir. Benefisiarlar transfer üçün seçilmək məqsədilə bir şey etməli olduqda (məsələn, növbədə gözləmək, formalar doldurmaq, lobbiçilik etmək, imtahan vermək, gecikmələrə səbrlə yanaşmaq, yaxud seçki kampaniyalarına töhfə vermək), potensial qazanclarının çox hissəsi seçim meyarlarına cavab verməyə çalışdıqları üçün adətən itirilir. Eyni şəkildə, subsidiya almaq üçün benefisiarların bir şeyə malik olması şərti tətbiq edildikdə (məsələn, buğda proqramı subsidiyaları almaq üçün keçmişdə buğda istehsalı tarixçəsi olmuş torpaq, yaxud taksi idarə etmək üçün lisenziya), insanlar subsidiyanı əldə etmək üçün lazım olan bu aktivi əldə etmək üçün çalışacaq və nəticədə onun qiyməti qalxacaq. Taksi lisenziyası və ya buğda yetişdirmə tarixçəsi olan torpaq kimi bir aktivin daha yüksək qiyməti subsidiyanın dəyərini əks etdirəcəkdir.

Hər bir halda, potensial benefisiarlar transfer məbləğinin əhəmiyyətli bir hissəsini israf edənə qədər uyğunluq üçün rəqabət aparacaqlar. Nəticədə, benefisiarın xalis qazancı adətən aldığı transfer məbləğindən xeyli az olacaq. Əslində, marjinal benefisiarın (transfer meyarlarına cavab verməyi çətin hesab

edən bir şəxs) xalis qazancı sıfıra bərabər olur və ya sıfıra yaxınlaşır.

Amerika Birləşmiş Ştatlarında kollec tələbələri üçün subsidiyaların (qrantlar və aşağı faizli kreditlər) təsirinin nəzərdən keçirək. Bu proqramlar kolleci daha əlçatan etmək üçün hazırlanıb, lakin subsidiyalar həmçinin kollec üçün tələbatı artırır, bu isə təhsil haqqının artmasına səbəb olur. Nyu-York Federal Ehtiyat Bankının 2017-ci il üzrə hazırladığı hesabata əsasən tələbələr üçün ayrılan transferlərdəki artımın 60%-i yüksək təhsil haqları formasında təmin edilmişdir. Başqa sözlə, tələbə subsidiyalarındakı hər 3 dollar artım üçün kolleclər və universitetlər təhsil haqqını demək olar ki, 2 dollar həcmində qaldırmışlar.[(104)] Təsadüfi deyil ki, 1990-cı ildən etibarən tələbələr üçün verilən qrant və kredit proqramlarının həcmi kəskin şəkildə artdıqca kollec təhsili və digər təhsil xərcləri ümumi qiymət səviyyəsi ilə müqayisədə qat-qat sürətlə yüksəlmişdir.[(105)] Bundan əlavə, subsidiya proqramları çox sayda kollec tələbəsinin iş bazarına daxil olmasına töhfə verib, bu isə onların iş tapmaq imkanlarını, həmçinin gələcəkdə qazanc əldə etmək şanslarını azaldıb, kreditlərin ödənilməsini çətinləşdirib. İkinci dərəcəli təsirlər — təhsil xərclərinin artması və aşağı məşğulluq imkanları nəzərə alındıqda, kollec tələbələrinin əldə etdiyi xalis fayda əslində transfer məbləğindən xeyli az olur. Post-kommunist keçid dövrü ölkələrində universitet təhsilinin aşağı keyfiyyət və qeyri-müvafiqlik (əksər sahələrdə) ilə müşayiət olunan sürətli yayılması "həddindən yüksək təhsil" problemi ilə nəticələndi. Nəticədə məzunların əhəmiyyətli hissəsi universitet təhsilinə ehtiyac duyulmayan aşağı ixtisaslı işlərdə çalışır. Bu məzunların əksəriyyəti təhsillərini bitirdikdən sonra illərlə daha az bacarıq tələb edən işlərdə işləmək məcburiyyətində qalırlar.[(106)]

Transfer proqramları bəzən nəzərdə tutulan benefisiarların vəziyyətini daha da pisləşdirə bilər. ABŞ-də 1862-ci ildə qəbul edilmiş Homstead Aktı bu məqamı təsvir edir. Bu qanuna əsasən, federal hökumət qərbə köç edərək torpaq sahəsinə iddia edən, orada ev tikən və beş il ərzində orada yaşan köçkünlərə təxminən 65 hektar torpaq sahəsi (bəzi qərb bölgələrində 240 hektaradək) verirdi. Bu imkan çoxlarını cəlb etsə də, o dövrdə Qərb ərazilərində

yaşamaq və dolanmaq asan deyildi. Nəticədə, tutulmuş torpaq sahələrinin 60 faizindən çoxu beş il tamam olmadan tərk edilmişdi.[(107)] Əslində, bu transfer proqramı insanları iqtisadi cəhətdən hələ məskunlaşmağa hazır olmayan torpaqlarda məskunlaşmağa təşviq etmiş, nəticədə bir çox sakinlər ciddi maliyyə itkilərinə məruz qalmışdılar.

Müasir dövrdə subsidiyaların yaratdığı təşviqlərin problemlərini ən açıq şəkildə evsizlik məsələsini tədqiq edərkən müşahidə etmək olar. Məsələn, Nyu-York şəhərində evsizlərin əksəriyyəti küçədə yox, şəhərin ictimai və ya özəl sığınacaqlarında gecələyir. Onların bir çoxu doğrudan da psixi sağlamlıq və ya asılılıq problemlərindən əziyyət çəkirlər, lakin bir çoxları sadəcə mövcud təşviqlərdən faydalanırlar. Əgər siz hal-hazırda evsiz deyilsinizsə, hökumətin aşağı qiymətli yaşayış mənzillərinə sahib olmaq üçün növbədə gözləmə müddəti 15 ildən çoxdur. Amma əgər şəxs "evsiz" statusundadırsa, bu müddət cəmi bir neçə aya enir. Burada təşviqi görə bilirsinizmi? Valideynləri ilə yola getməyən bir insan üçün sığınacağa köçüb "evsiz" statusu almaq daha rasional görünə bilər, çünki bu halda o, dövlət mənzil yardımı üçün növbədə birinci sıraya keçmiş olur. Belə vəziyyətin ikinci dərəcəli mənfi təsirlərini təsəvvür etmək çətin deyil. Yenə də iqtisadiyyatın əsas prinsipini xatırlayırıq: "Təşviqlər əhəmiyyət kəsb edir!"

Eyni şəkildə, lakin yəqin ki, daha az dramatik formada, 2-ci hissə, 2.4-cü elementdə müzakirə etdiyimiz kimi, ABŞ hökumətinin mənzilə sahib olma imkanlarını daha əlçatan etmək məqsədilə qəbul etdiyi qanunlar ipoteka krediti üçün tələb olunan meyarlara cavab verməyən şəxslərə ilkin ödəniş etmədən və ya çox az ödənişlə ev almaq üçün kredit verilməsini təşviq edirdi. Bu tənzimləyici subsidiyaların təsiri Homstead Aktındakı kimi nəticələndi: yüksək defolt (ödəmə qabiliyyətsizliyi) səviyyəsi, əmlak müsadirələri və nəzərdə tutulan benefisiarların çoxu üçün maliyyə fəlakətləri.

Transferlərin səmərəsizliyinin üçüncü səbəbi isə ondan ibarətdir ki, bu proqramlar məsuliyyətsiz qərarlar qəbul edənlərin üzləşdiyi mənfi nəticələri azaldaraq onların gələcəkdə belə vəziyyətlərdən yayınmaq motivasiyasını

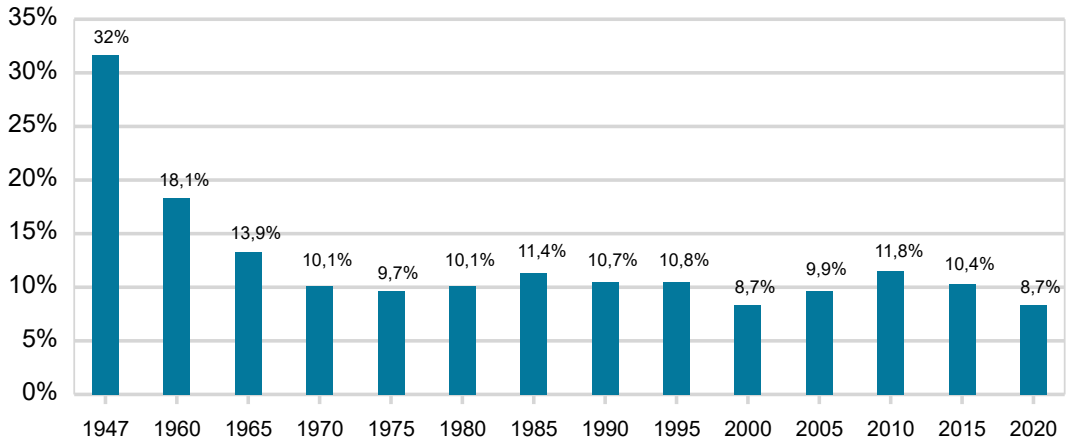
zəiflədir. Məsələn, qasırğalara meylli bölgələrdə sığorta haqlarının dövlət tərəfindən subsidiyalaşdırılması fərdlər üçün itkilərdən qorunma xərclərini azaldır. Lakin cəmiyyət üçün xərclər yaranır. Subsidiya qasırğa sığortasını daha ucuz etdiyinə görə, insanlar həmin riskli bölgələrdə daha çox ev tikməyə başlayır ki, subsidiya olmasaydı, vəziyyət belə olmazdı. Nəticədə, qasırğalar zamanı dəyən zərərin aradan qaldırılması xərcləri insanların sığorta xərclərini tam ödəyəcəyi şəraitdən daha çox olur.

İşsizlik müavinətləri də oxşar təsirə malikdir. Bu müavinətlər işsiz işçilər üçün mövcud iş təkliflərini rədd etməyi daha az xərcli edir və onların bunun əvəzinə daha yaxşı iş tapmaq ümidi ilə axtarışı davam etdirməsinə imkan yaradır. Nəticədə, iş axtarışı daha uzun çəkir və bu, ümumi işsizlik səviyyəsinin artmasına səbəb olur.[(108)] 1960-cı illərin ortalarında ABŞ-də "Yoxsulluğa qarşı Müharibə" elan ediləndə prezident Lindon Conson və proqramın tərəfdarları iddia edirdilər ki, yoxsulluq yalnız amerikalılar cəmiyyətin aztəminatlı üzvlərinə bir qədər çox maddi yardım edilməsinə razı olduqları təqdirdə aradan qaldırıla bilər. Amerikalılar buna razı oldular və gəlir-transfer proqramları əhəmiyyətli dərəcədə genişləndi. Ümumi gəlirdə yoxsul və ya yoxsulluq həddinə yaxın olanlara yönələn transferlərin payı (məsələn, himayəyə uşaq götürən ailələrə edilən yardım, ərzaq talonları və pulsuz tibbi xidmət) 1965–1975-ci illər arasında iki dəfə artdı. 1975-ci ildən etibarən yoxsulluğa qarşı gəlir transferləri milli gəlirdəki payını artırmaqda davam edir.

Şübhə yoxdur ki, "Yoxsulluğa qarşı müharibə" proqramlarının tərəfdarları ali məqsədlərlə hərəkət edirdilər. Lakin vurğuladığımız kimi, yaxşı niyyətlər arzulanan nəticəyə təminat vermir. 24-cü cədvəldə göstərildiyi kimi, "Yoxsulluğa qarşı müharibə" başlanmazdan əvvəl yoxsulluq səviyyəsi sürətlə azalırdı. 1947-ci ildə yoxsulluq içində yaşayan ailələrin payı 32 faiz idisə, 1965-ci ildə bu göstərici 13,9 faizə düşmüşdü. Azalma tendensiyası bir neçə il də davam edərək 1970-ci ildə 10,1 faizə çatdı. 1960-cı illərin sonlarında - "Yoxsulluğa qarşı müharibə" çərçivəsində gəlir transferləri başladıqdan cəmi bir neçə il sonra, yoxsulluq səviyyəsinin azalması dayandı. 1970-ci ildən etibarən ailələr arasında

yoxsulluq səviyyəsi 8 faizlə 12 faiz arasında nisbətən dar bir diapazonda dəyişib. 2010-cu ildə yoxsulluq səviyyəsi 11,8 faiz, 2020-ci ilə qədər isə, pandemiyadan əvvəl təxminən 9 faiz olmuşdur. Bu göstəricilər "Yoxsulluğa qarşı müharibə" proqramlarının başladığı dövrdəki göstəricilərdən cüzi fərqlənir. 2020-ci ildə adambaşına düşən gəlirin (inflyasiya nəzərə alınaraq) 1960-cı illərin sonundakı səviyyədən iki yarım dəfə yüksək olmasını nəzərə alaraq, yoxsulluğun azaldılmasında irəliləyişin olmaması təəccüblüdür.

Şəkil 24: ABŞ-də yoxsulluq həddindən aşağı vəziyyətdə yaşayan ailələrin faiz nisbəti



Mənbə: ABŞ Siyahıyalma Bürosu, cari əhali sorğusu, *İllik sosial-iqtisadi dəstək tədbirləri*, 1960-2022-ci illər ("CPS" "ASEC").

Video:

Bərabərlik və Sahibkarlı qarşı-qarşıya

Rəsmi yoxsulluq səviyyəsinin hesablanmasında ərzaq, səhiyyə və mənzil kimi qeyri-pul formasında olan yardımlar nəzərə alınmamışdır. Əgər bu qeyri-pul yardımları gəlir kimi hesaba alınsaydı, ailə yoxsulluğu səviyyəsi təxminən 3 faiz bəndi aşağı olardı, lakin ümumi meyl 24-cü şəkildə olduğu kimi qalardı. Qeyri-pul yardımları gəlir kimi nəzərə alındıqda belə, 2015-ci ildə ailə yoxsulluğu səviyyəsi demək olar ki, 1970-ci ildəki ilə eynidir.

Bəs niyə yoxsulluğa qarşı transfer proqramları daha səmərəli olmadı? Bu transferlər yoxsulluğa qarşı mübarizəni ləngidən üç nəzərə alınmayan ikinci dərəcəli təsir yaradır.

Video:
Xeyriyyəçilikdən Daha Yaxşı

Birincisi, gəlirlə əlaqəli transferlər aşağı gəlirli şəxslərin işləmək, gəlirlərini artırmaq və yoxsulluqdan çıxmaq motivasiyasını azaldır. ABŞ-də yoxsullara dəstək vermək məqsədilə tətbiq olunan 75-dən çox gəlirə əsaslanan dövlət proqramı mövcuddur (məsələn, ərzaq yardımı, pulsuz tibbi yardım, mənzil subsidiyaları, məktəbdə nahar və uşaq sağlamlığı sığortası). Bu proqramların əksəriyyətində gəlir artdıqca müavinətlər azaldılır və nəhayət tamamilə dayandırılır. Nəticədə, bir çox aşağı gəlirli insanlar "yoxsulluq tələsinə" düşür. Onların gəlirləri artdıqda, əlavə gəlirdən tutulacaq vergi və itirilən transferlərin cəmi o qədər çox olur ki, qazancın yalnız 10, 20 və ya 30 faizini özlərində saxlaya bilirlər. Bəzi hallarda əlavə gəlir hətta onların xalis gəlirini azalda bilər. Bu yoxsulluq tələsi bir çox aşağı gəlirli insanı işləmək, daha çox qazanmaq, təcrübə əldə etmək və peşə nərdivanının pillərində irəliləmək motivasiyasını azaldır. 2018-ci ildə OECD bildirmişdir ki, gəlirlərin artması nəticəsində itirilən müavinətlərin həcmi Çex Respublikasında işçilər üçün minimum əmək haqqının 93 faizinə, Xorvatiyada isə bu göstəricinin 92 faizinə bərabər olmuşdur.[(109)] Bəzi hallarda isə əlavə qazanc hətta benefisiarın xalis

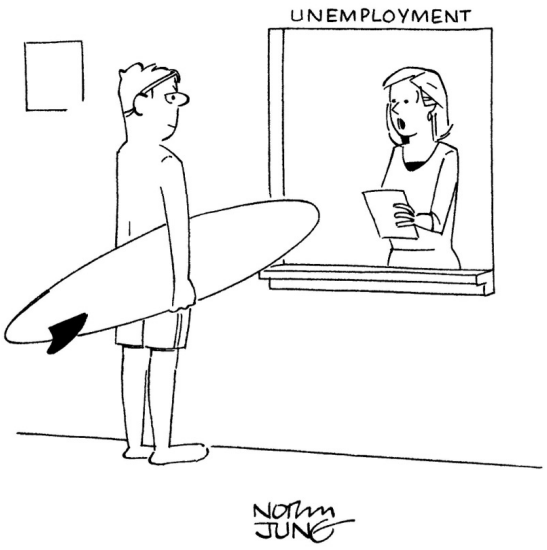
gəlirinin azalmasına səbəb olur. Beləliklə, yoxsulluq tələsi bir çox aşağı gəlirli insanı işləmək, daha çox qazanmaq, təcrübə əldə etmək və peşə nərdivanının pillərində irəliləmək motivasiyasını əhəmiyyətli dərəcədə azaldır. Böyük ölçüdə, transferlər sadəcə olaraq, həmin insanların əslində qazana biləcəyi gəliri əvəz edir və nəticədə yoxsulların əldə etdiyi xalis fayda transfer xərclərinin göstərdiyindən xeyli az olur.

Bu, yeni bir müşahidə deyil. 1835-ci ildə İngiltərənin Yoxsulluq Qanunlarını müşahidə edən fransız siyasi mütəfəkkiri və iqtisadçısı Aleksis Tokvil "Yoxsulluq haqqında xatirələr" (Memoirs on Pauperism) əsərində yazırdı: ifrat yoxsulluğa dair belə yazırdı:

> *"Bütün sosial mütəşəkkil məxluqlar kimi insanın da tənbəlliyə meyli var. Lakin işləmək üçün iki motivasiya var: yaşamaq ehtiyacı və həyat şərtlərini yaxşılaşdırmaq istəyi... Qanuni xeyriyyəni daimi şəkildə təsis edən və ona inzibati forma verən istənilən tədbir sənaye və fəhlə sinfinin hesabına yaşayan bekar və tənbəllər sinfi yaradır."*[(110)]

İkincisi, yoxsulluğun çətinliyini əhəmiyyətli dərəcədə azaldan yardım proqramları həmçinin riskli seçimlərin alternativ xərcini azaldır. Məktəbdən və ya işdən çıxmaq, yeniyetmə və subay qadınların övlad sahibi olması, boşanma, uşaqların ataları tərəfindən tərk edilməsi və narkotik vasitələrin istifadəsi çox vaxt yoxsulluğa səbəb olur. Bu yüksək riskli seçimləri edən insanların sayı çoxaldıqca, yoxsulluq səviyyəsini azaltmaq daha da çətinləşir. Təkvalideynli ailələrin yoxsulluq səviyyəsi ikivalideynli ailələrin yoxsulluq səviyyəsindən olduqca yüksəkdir. Məsələn, 2017-ci ildə Çexiya Respublikasında ümumi əhalinin 9,7 faizi yoxsulluq səviyyəsindən aşağı səviyyədə yaşayırdı, tək ana və ya atalı ailələrin isə 37 faizi bu səviyyədən aşağıda idi. 2013-cü ildə Belarusda tək valideynli ailələr arasında yoxsulluq dərəcəsi 17 faiz, ümumi əhali arasında isə 11 faiz olmuşdur. Brukinqs İnstitutunun əməkdaşları İzabel Souhil və Ron Haskins müəyyən etmişlər ki, bir insan üç sadə addımı atmaqla yoxsulluq

içərisində yaşama şansını 12 faizdən 2 faizə qədər azalda bilər: (ən azı) orta məktəbi bitirmək, tam ştat işləmək və övlad sahibi olmazdan əvvəl ailə qurmaq.[(111)] Gənc insanlar bu seçimlərə üstünlük verdikdə, onların yoxsulluq həddində yaşama ehtimalı kəskin şəkildə azalır. Şəxsi seçimlərin yoxsulluğa təsiri müəllimlər, valideynlər, himayəçilər və digərlərinin həyatı dəyişdirən qərarları verən gənclər ilə müzakirə etməli olduğu çox mühüm məsələdir.



İşsizlik.

Cənab Veber, nəyəsə görə düşünürəm ki, siz iş tapmaq üçün ciddi səy göstərmirsiniz.

Üçüncüsü, dövlətin yoxsulluğa qarşı yardımları fərdi xeyriyyəçilik fəaliyyətlərini azaldır. İnsanlar dövlətin yoxsullar üçün yardım təmin etdiyini bildikdə, ailələrin, kilsələrin və vətəndaş cəmiyyəti təşkilatlarının bu yöndə fəaliyyətləri zəifləyir. Vergilər artırıldıqca və hökumət öz üzərinə daha çox məsuliyyət götürdükcə, təbii olaraq, fərdlər və qruplar daha az fəaliyyət göstərirlər. Halbuki, özəl donorların dövlət yardımlarına nisbətən mühüm üstünlükləri var. Onlar adətən yerli səviyyədə fəaliyyət göstərir, problemin mahiyyətini daha aydın görür, yardım alanların həyat tərzinə daha həssas yanaşır və əsasən özünə kömək etməyə səy göstərənlərə diqqət yetirirlər.

Yuta ştatının qubernatoru Spenser Koksun sözləri ilə desək:

> *"Bizim daha böyük hökumətə ehtiyacımız yoxdur. Bizim daha böyük insanlara ehtiyacımız var. Bu, yüksək funksiyalı cəmiyyət modeli deməkdir. Bunun üçün cəmiyyətin ən yaxşı insanlarının mütəmadi olaraq ən çox çətinlik çəkən icmalarla məşğul olması tələb olunur. İbtidai*

məktəbdə dərs deyən müəllimdən tutmuş, hər həftə ərzaq bankında könüllü çalışan tələbəyə qədər cəmiyyətin sağlamlığı həmin icmanın daxilindəki daxili güclərdən asılıdır.”

İqtisadi baxımdan yanaşdıqda, kənd təsərrüfatı qiymət subsidiyalarından tutmuş yoxsulluğa qarşı proqramlara qədər bütün transfer proqramlarının zəif nəticə verməsi təəccüblü deyil. İkinci dərəcəli təsirlər nəzərə alındıqda, iqtisadi təhlil göstərir ki, nəzərdə tutulan benefisiarlara uzunmüddətli dövrdə yardım göstərmək son dərəcə çətindir.

Oxu:

Duayt Li tərəfindən "Sosial əməkdaşlıq və bazar münasibətləri"

ELEMENT 3.9

9. Mərkəzi planlaşdırmadan uzaq durmaq

> *"Sistem adamı öz təkəbbürünə görə hamıdan ağıllı olduğunu zənn etməyə meyillidir. O, böyük bir cəmiyyətin fərqli üzvlərini əlin şahmat lövhəsində müxtəlif fiqurları düzdüyü kimi asanlıqla düzə biləcəyini təsəvvür edir; O, nəzərə almır ki, şahmat lövhəsindəki fiqurların əlin təsiri xaric başqa heç bir hərəkət prinsipi yoxdur; lakin insan cəmiyyətinin nəhəng şahmat lövhəsində isə hər bir fiqurun qanunvericiliyin onlara tətbiq etmək istədiyindən fərqli hərəkət prinsipləri var. Əgər bu iki prinsip üst-üstə düşərsə və eyni istiqamətdə hərəkət edərsə, insan cəmiyyətinin oyunu asan və ahəngli olacaq, xoşbəxt və uğurlu olma ehtimalı isə yüksələcək. Əgər onlar bir-birinə zidd və ya fərqli olarsa, bu oyun acınacaqlı formada gedəcək və cəmiyyət hər zaman nizamsızlığın ən yüksək səviyyəsində olacaq."*[(112)]
>
> **— Adam Smit**

Əvvəlki bölmələrdə müzakirə edildiyi kimi dövlət çox vaxt ictimai malların, yəni istehlakının yalnız haqqını ödəyən müştərilərlə məhdudlaşdırılması çətin olan malların təminatını bazarlardan daha yaxşı koordinasiya edə bilər. İnsanların bir çoxu həmçinin dövlət rəsmilərinin iqtisadiyyatı bütövlükdə və ya onun əksər hissəsini bazarlardan daha yaxşı idarə edə biləcəyini düşünə bilər. 1917-ci ildə baş vermiş Bolşevik inqilabından sonra mərkəzi planlaşdırmanın çoxsaylı tərəfdarları dövlət rəsmilərinin vergilər, subsidiyalar, mandatlar, direktivlər və qaydalardan iqtisadiyatın əsas sektorlarını mərkəzi şəkildə planlaşdırmaq və idarə etmək üçün istifadə edərlərsə ümumi əhalinin

vəziyyətinin daha yaxşı olacağını iddia edirdilər. Mərkəzi planlaşdırma bazarları dövlət ayırmaları ilə əvəz edir. Köhnə Sovet sistemində olduğu kimi o, birbaşa əmr və nəzarət əsasında fəaliyyət göstərə bilər. Bu, həmçinin seçki yolu ilə təyin olunmuş siyasi rəsmilərin istehlakçılar, sərmayəçilər və sahibkarların bazar mexanizmləri tərəfindən yönləndirilən tərcihlərini öz tərcihləri ilə əvəz etdikləri zaman baş verə bilər.

Mərkəzi planlaşdırmanın nə üçün bu qədər cəlbedici olduğunu görmək çətin deyil. Əlbəttə ki, planlaşdırma məntiqlidir. Seçilmiş rəsmilərin və dövlət ekspertlərinin biznes sahibkarları ilə müqayisədə əhalinin "ümumi rifah"ını təmsil etmək ehtimalı daha yüksək deyilmi? Dövlət rəsmiləri özəl biznes müəssisələri ilə müqayisədə "daha az acgöz" olmalı deyilmi? İctimai seçim nəzəriyyəsi və onun siyasi prosesin fəaliyyətinə təsiri ilə tanış olmayanlar üçün mərkəzi planlaşdırmanın cəlbediciliyi başa düşüləndir. Lakin iqtisadi məntiq mərkəzi planlaşdırmanın hər zaman səmərəsiz olacağını göstərir. Beş əsas səbəb bunun niyə belə olduğunu izah edir.

Video:
Əgər qiymətlər olmasaydı, nə olardı?

Video:
Dövlətin Mərkəzləşdirilmiş Planlaşdırması Uğursuz Olur—Azad İnsanlar Özümüz Qayda Yaradırıq

Birincisi, mərkəzi planlaşdırma bazar qərarları üçün sadəcə siyasəti əvəz edir. Real dünyadakı mərkəzi planlaşdırıcılar (və onları yönləndirən qanunvericilər) məsum düşüncəli müqəddəslər qrupu deyil. Qaçılmaz haldır ki, planlaşdırıcılar tərəfindən ayrılmış subsidiyalar və sərmayə fondları siyasi mülahizələrin təsirinə məruz qalacaq. Hətta qərarlar demokratik şəkildə

verilərkən belə bu prosesin necə işlədiyini düşünün.

Xərclər qanunverici orqan (məsələn, Amerika Birləşmiş Ştatları Konqresi) tərəfindən təsdiqlənməlidir. Müxtəlif biznes müəssisələri, həmkarlar ittifaqları və digər "**xüsusi maraqlar**(?)" investisiya vəsaitləri və subsidiyalar üçün lobbiçilik edəcəkdir. Qanunverici orqanlar seçki kampaniyalarına yardım etmək və ya əsas seçici bloklarını təmin etmək imkanına malik olanlara qarşı xüsusi həssaslıqla yanaşacaqlar. Bu proses daha böyük lobbiçilik təcrübəsinə və siyasi təsir gücünə malik köhnə şirkətlərə, onlar iqtisadi baxımdan zəif olsa da, yeni inkişaf yönümlü şirkətlər üzərində üstünlük qazandıracaq. Bundan əlavə, əsas qanunverici komitələrin sədrləri öz seçiciləri və dəstəklədikləri maraq qrupları üçün faydalı olan layihələr ("pork-barrel" layihələri) digər qanunvericilər tərəfindən dəstəklənmədikcə, müxtəlif proqramları bloklayacaq. Bu təşviq strukturunu nəzərə aldıqda, yalnız sadəlövh idealist bu siyasiləşdirilmiş prosesin bazarlar ilə müqayisədə daha az israf, daha çox sərvətin meydana gəlməsi və sərmayə vəsaitlərinin daha yaxşı paylanması ilə nəticələnəcəyini gözləyə bilər. Ən yüksək səmərəliliyə nail olmaq üçün təşviq olunmayan təkcə rəhbərlər deyil. İşlə artıq təmin edilmiş və nə qədər çox işləməyindən asılı olmayaraq eyni maaşı alan işçilərin də səylərini azaltmaq marağı olur. Sovet reallığı köhnə bir ifadədə öz əksini tapmışdı: "Onlar bizə ödəniş edirmiş kimi, biz isə işləyirmiş kimi davranırıq." (Digər bir yayılmış Sovet ifadəsi isə belə idi: "Dövlətdən oğurlamayan istənilən şəxs öz ailəsindən oğurlayır.")

İkincisi, **dövlət müəssisələri**(?) və qurumlarının xərcləri nəzarətdə saxlamaq və malları səmərəli şəkildə təchiz etmək marağı zəif olur. Öz qurumlarını inkişaf etdirmək üçün müştərilərinin ehtiyaclarının qarşılamaq əvəzinə, onlar dövlət büdcəsinə arxalanırlar. Dövlət təşkilatlarının direktorlarının büdcəni artırmaq motivasiyası təəccüblə qarşılanmamalıdır. Daha böyük büdcə genişlənmə, əməkhaqqı artımları, müştərilərə əlavə xərcləmələr və rəhbərlərin həyatını daha rahat edəcək digər amillər üçün maliyyələşmə təmin edəcək. Demək olar ki, heç bir istisna olmadan, dövlət müəssisələrinin və qurumlarının rəhbərləri qanunverici orqanları inandırmağa

çalışacaqlar ki, onlar ümumi əhali üçün olduqca dəyərli mallar və ya xidmətlər istehsal edirlər və onlara daha çox vəsait ayrılsaydı, cəmiyyət üçün daha inanılmaz işlər görərdilər. Bundan əlavə, onlar vəsaitlər ayrılmazsa insanların əziyyət çəkəcəyini və bunun fəlakətli nəticələrə səbəb olacağını iddia edəcəklər. Bu cür iddiaları qiymətləndirmək qanunverici orqanlar və digər hökumət planlaşdırıcıları üçün çətin olacaq.

Bundan əlavə, dövlət sektorunda olan müəssisələrin direktorları və rəhbərləri üçün malları səmərəli istehsal etmək və xərcləri aşağı səviyyədə saxlamaq stimulu zəifdir. Özəl sahibkarlardan fərqli olaraq, dövlət müəssisələrinin rəhbərləri səmərəliliyin artırılmasından və xərclərin azaldılmasından böyük qazanc əldə etmirlər. Özəl sektorda əldə edilən mənfəət ilə müqayisədə dövlət qurumu və ya müəssisəsinin qənaətbəxş şəkildə idarə olunduğunu sübuta edən daha yaxşı göstərici yoxdur. Özəl sektorda **müflisləşmə**(?) səmərəsiz istehsalçıları sıradan çıxarır, lakin dövlət sektorunda uğursuz proqramların ləğv edilməsini məcbur edən oxşar mexanizm mövcud deyil. Əksinə, qeyri-qənaətbəxş fəaliyyət və məqsədlərə nail olunmaması çox vaxt daha çox dövlət vəsaitinin ayrılması üçün arqument kimi istifadə olunur. Məsələn, polis idarəsi cinayətkarlıq səviyyəsinin artmasını hüquq-mühafizə orqanları üçün əlavə maliyyəsi vəsaitinin ayrılmasına əsas kimi göstərə bilər. Eyni şəkildə, əgər şagirdlərin nailiyyət göstəriciləri azalırsa, dövlət məktəblərinin rəhbərləri bu uğursuzluğu daha çox maddi vəsait tələb etmək üçün əsas kimi göstərirlər. Dövlət müəssisələrinin rəhbərlərinin büdcələri artırmaq üçün güclü stimulları, lakin səmərəli fəaliyyət göstərmək üçün zəif motivasiyaları nəzərə alındıqda, bu müəssisələrin analoji özəl şirkətlərlə müqayisədə hər istehsal vahidi üzrə daha yüksək xərclərə malik olacağı gözlənilməndir.

Üçüncüsü, vergi ödəyicilərinin pullarını xərcləyən mərkəzi planlaşdırıcılar ilə müqayisədə, öz pulları ilə risk edən investorların daha yaxşı sərmayə seçimləri etməsi üçün çoxsaylı səbəblər mövcuddur. Unutmayın ki, mənfəət qazanmaq istəyən investor resursların dəyərini artıracaq layihəni

axtarıb tapmalı və ona sərmayə qoymalıdır. Səhvə yol verən, yəni layihəsi zərərlə nəticələnən sərmayəçi həmin nəticələrdən bilavasitə özü əziyyət çəkəcək. Əksinə, dövlət layihələrinin uğuru və ya uğursuzluğu nadir hallarda dövlət planlaşdırıcılarının şəxsi sərvətinə təsir edir. Hətta layihə məhsuldar olarsa belə, planlaşdırıcının şəxsi qazancı böyük ehtimalla məhdud olacaq. Oxşar şəkildə, əgər layihə səmərəsizdirsə, yəni resursların dəyərini azaldırsa, bu uğursuzluğun planlaşdırıcıların gəlirinə mənfi təsiri çox az olacaq. Onlar hətta subsidiyaları və digər faydaları öz idarə və müəssisələrinə əlavə siyasi dəstək verəcək siyasi cəhətdən güclü qruplara yönləndirən israfcıl layihələrdən şəxsi qazanc da əldə edə bilərlər. Bu təşviq strukturu fonunda, dövlət planlaşdırıcılarının cəmiyyətin rifahını artıran layihələri fərdi investorlara nisbətən daha asanlıqla aşkar edəcəyinə və həmin layihələr üzrə daha yaxşı tədbirlər görəcəyinə inanmaq üçün heç bir əsas yoxdur.

Dördüncüsü, məhdudiyyətsiz hökumət büdcəsinin ümumi istifadə mənbəyi şəklində olması da dövlət xərcləmələrinin səmərəliliyini azaldır. Pul və resurslar ümumi istifadədə olduqda, gələcəyi nəzərə almaq üçün çox az motivasiya olur. Lakin 2.1-ci elementdə gördüyümüz kimi, özəl mülkiyyət cari qərarların gələcək təsirlərini nəzərə almaq üçün güclü motivasiya yaradır. Məsələn, birisi okeandakı balığı tutana qədər bu balıq ortaq mülkiyyət sayılır, nəticədə, həddindən artıq balıq ovuna görə əksər balıq növlərinin nəsli tükənmə mərhələsindədir. Əgər balıqlar daha aşağı sürətlə ovlansaydı, bütün balıqçıların vəziyyəti daha yaxşı olardı, çünki balıqların nəslinin yenidən artması üçün daha çox vaxt olardı. Lakin ümumi mülkiyyət şəraitində hər balıqçı bilir ki, bu gün onun tutmadığı balığı sabah başqa birisi tutacaq. Beləliklə, gələcəkdə daha çox balıq olması naminə istənilən şəxsin bu gün tutacağı balıq sayını azaltmaq marağı çox azdır.

Analoji olaraq, maraq qrupları dövlət xərcləmələri uğrunda "ova çıxdıqda" (yəni, siyasi planlaşdırıcılar arasında lobbiçilik edəndə), onların yüksək vergilər və əlavə borclanmanın gələcək istehsal üzərində mənfi nəticələrini nəzərə almaq üçün çox az stimulu olur. Hər bir xərcləmə

layihəsinin tərəfdarları, vergilərin daha aşağı, **özəl investisiyaların**(?)isə daha yüksək olacağı halda, gələcəkdəki istehsal həcminin daha böyük olacağını anlayır. Lakin onlar həmçinin anlayırlar ki, dövlət büdcəsinin daha çox hissəsini ələ keçirməsələr, buna digər maraq qrupu əl qoyacaq. Bu təşviqləri nəzərə aldıqda, səmərəsiz xərcləmə layihələri və davamlı büdcə kəsirləri gözlənilən nəticədir. 3.6-cı elementdə ABŞ-nin dövlət büdcəsi kəsirinin xroniki şəkildə artan problemini nəzərdən keçirdik.

Beşincisi, mərkəzi planlaşdırıcılar məntiqli bir plan qurmaq, onu icra etmək və davamlı yeniləmək üçün kifayət qədər məlumat əldə etmək iqtidarında deyillər. Biz dinamik dəyişikliklər dünyasında yaşayırıq. Texnoloji tərəqqi, yeni məhsullar, siyasi iğtişaşlar, dəyişən tələb və dəyişkən hava şərait həm malların, həm də resursların nisbi məhdudluğunu davamlı olaraq dəyişir. Heç bir mərkəzi hakimiyyət orqanı bu dəyişikliklərlə ayaqlaşmaq, onları siyasi cəhətdən qiymətləndirmək və müəssisə rəhbərlərini ağlabatan təlimatlar ilə təmin etmək iqtidarında deyil. Dövlət planlaşdırıcıları effektiv planlaşdırma üçün nə məlumat, nə də stimula malikdirlər.

Video:

Rinkonomika (Spontan nizam)

Mərkəzi planlaşdırma çox vaxt nəzərdə tutulmayan ikinci dərəcəli təsirlər və vəd ediləndən xeyli fərqli nəticələr yaradır. Adam Smitin iki yarım əsrdən çox əvvəl qeyd etdiyi kimi, insanların özlərinə aid düşüncələri var ki, Smit bunu "hərəkət prinsipi" adlandırır (Bax: bu elementin əvvəlindəki sitat). Vətəndaşlar öz düşüncələrinə malik olduqları üçün onların hərəkətləri tez-tez gözlənilməz ikinci dərəcəli nəticələr doğurur. Bunun çoxsaylı nümunələri var. Məsələn, Çin hökuməti 1980-ci illərdə "bir uşaq" siyasətini tətbiq etdikdə, potensial valideynlər nizamsız şəkildə dişi dölü abort etdilər ki, bu da əhalidə böyük gender disbalansına səbəb oldu. Nəticədə, bu gün 35 yaşdan aşağı əhalinin

təxminən 60 faizini kişilər təşkil edir. Hal-hazırda Çin Xalq Respublikası tərsinə çevrilmiş demoqrafik piramida ilə üz-üzədir, belə ki, sürətlə çoxalan yaşlı əhalini dəstəkləmək üçün kifayət qədər gənc nəsil yoxdur. Çində yaşlılar üçün pensiya sistemi mövcuddur, lakin onu maliyyələşdirmək getdikcə daha da çətinləşir. Bundan əlavə, hər biri təkuşaqlı ailədə böyümüş gənc evli cütlüklər iki valideyn cütlüyünə baxmaq məsuliyyətini təkbaşına daşımalı olacaqlar. "Bir uşaq" siyasətinin nəzərdə tutulmayan nəticələrindən biri də odur ki, bu siyasət nəinki Çinin ucuz və ixtisaslı əmək qüvvəsi üstünlüyünün sonuna gətirib çıxara həm də sürətlə qocalan əhaliyə qulluq etmək kimi ciddi bir sosial-iqtisadi problemlə nəticələnə bilər.

İkinci dərəcəli təsirlər ABŞ-də də arzuolunmaz planlaşdırma nəticələrinə gətirib çıxarmışdır. 1990-cı illərin əvvəllərində Konqres mənzil planlaşdırma orqanlarından orta və aşağı gəlirli təbəqələr arasında mənzilə sahibolma səviyyəsini artırmaq üçün tədbirlər görməyi tələb etdi. Hökumətin planlaşdırma orqanları bu məqsədlə ipoteka krediti almaq üçün ilkin ödəniş tələblərini və kredit standartlarını azaltdılar və nəticədə bu tədbirlər insanların öz imkanlarından artıq məbləğdə kredit götürməsini təşviq etdi. Zaman keçdikcə bunun nəzərdə tutulmayan nəticələri daha ciddi hal aldı: ipoteka defoltlarının və **müsadirə səviyyələrinin**(?) artması, bir neçə kredit təşkilatının müflis olması, maliyyə böhranı və 2008–2009-cu illərin ağır tənəzzülü — yəni bir çox ölkənin iqtisadiyyatlarına zəncirvari şəkildə təsir edən "domino effekti".

Mərkəzi planlaşdırmanın nəticələri həm də müxtəlif ölkələrin mərkəzi planlaşdırma orqanları arasındakı münaqişələrin təsirinə məruz qala bilər. Bütün dünyada hökumətlərin fosil yanacaqlardan imtina cəhdləri bunun bariz nümunəsidir. 2021-ci ildə Bayden administrasiyası hakimiyyətə gəldiyi zaman əsas neft boru kəmərlərinin çəkilməsini dayandırdı, hökumətə məxsus torpaqlarda hidravlik qırılma üsulunu (ənənəvi qazma üsullarından daha çox neft və qaz çıxaran texnologiya) qadağan etdi və Alyaskadakı Arktika Milli Vəhşi Təbiət Qoruğunun bir hissəsində qazma işlərini dayandırdı. Administrasiya fosil yanacaqların istifadəsini məhdudlaşdırmaq üçün tənzimləmələr tətbiq etdi,

eyni zamanda külək və günəş enerjisi üçün subsidiyaları artırdı. Külək və günəş enerjisinin xərcləri illər ərzində azalsa da, hər iki enerji növü hələ də yüksək dərəcədə subsidiyalardan asılıdır. Bundan əlavə, onlar neft və qaz qədər etibarlı deyil və həmişə fosil yanacaqlar kimi digər mənbələrdən ehtiyat enerji ilə dəstəklənməlidirlər.

Bu siyasətlərin nəticəsində ABŞ-da enerji tələb edən istehsalın xərcləri artdı. Eyni zamanda, Çinin mərkəzi planlaşdırma orqanları enerji xərclərini aşağı səviyyədə saxlamaq məqsədilə siyasətlər həyata keçirirdilər. 2021 və 2022-ci illərdə Çin hər həftə iki kömürlə işləyən yeni elektrik stansiyası inşa edirdi. Kömür nisbətən ucuz olsa da, əsas fosil enerji mənbələri arasında ən çirklisidir. Beləliklə, ABŞ-nin mərkəzi planlaşdırma orqanları enerji xərclərini artırarkən, Çinin müvafiq orqanları onları azaldırdılar. Nəticədə, enerji tələb edən istehsal yüksək xərcli, lakin aşağı karbon emissiyalı ABŞ-dən, aşağı xərcli, lakin daha çox emissiya yaradan Çinə köçdü. Bu isə qlobal karbon qazı emissiyalarının artmasına gətirib çıxardı, yəni ABŞ-nin planlaşdırma orqanlarının niyyətlərinin tam əksinə bir nəticə ortaya çıxdı. Bundan əlavə, ABŞ-də neft hasilatının azalması dünyada xam neft və təbii qaz qiymətlərini yüksəltdi və beləliklə, Rusiya kimi neft ixracatçısı olan ölkələrin büdcələrini zənginləşdirdi, onlara Ukraynaya qarşı apardıqları müharibə üçün əlavə maliyyə mənbəyi yaratdı. Dünya mürəkkəb quruluşa malikdir və nəticələr çox vaxt planlaşdırma orqanlarının niyyətlərindən fərqli olur.

Mərkəzi planlaşdırma demək olar ki, hər zaman siyasi hakimiyyətin möhkəmlənməsi ilə nəticələnir. Bu, siyasətlərin qeyri-məhsuldar olduğu hallarda belə keçərlidir. Venesuela nümunəsini nəzərdən keçirək. Sosialist partiyasının mərkəzi planlaşdırma siyasəti nəticəsində milliləşdirilmiş neft sənayesinin istehsalı üçdə iki həcmində azaldı, hiperinflyasiya baş verdi, yoxsulluq artdı və həyat standartları aşağı düşdü. Son illərdə dörd milyondan çox insan — ölkə əhalisinin 10 faizindən çoxu ölkəni tərk etdi. Buna baxmayaraq, sosialist partiya hələ də ölkədə dominant siyasi mövqeyini qoruyub saxlayır.

Çin tarixində iddialı iqtisadi məqsədlərlə səciyyələnən mühüm bir mərhələ hesab edilən "Böyük sıçrayış" dövrü yekunda fəlakətlə nəticələndi. Li və Yanq kimi alimlər[113] iddia edirlər ki, bu faciə mərkəzi planlaşdırmadakı ciddi çatışmazlıqlardan qaynaqlanırdı. Hökumətin kənd təsərrüfatının hesabına sürətli sənayeləşməyə üstünlük verməsi resursların yanlış bölgüsünə və reallıqdan uzaq istehsal kvotalarının təyin edilməsinə gətirib çıxardı. Bu mərkəzi planlaşdırma uğursuzluqlarının nəticələri dağıdıcı oldu və 1959-1961-ci illərdəki Böyük Çin Aclığı ilə nəticələndi. Təxminən 20–50 milyon insanın həyatına son qoyan bu aclıq bəşəriyyət tarixindəki ən faciəli aclıqlardan biri hesab olunur. "Böyük sıçrayış" mərkəzi planlaşdırmanın uğursuzluğu kimi dəyərləndirilir.

Video:
Leqo filminin iqtisadiyyatı

1970–1980-ci illərdə bir çox ziyalılar və media orqanları hökumət planlaşdırmasının və "sənaye siyasəti"nin iqtisadi artımın açarı olduğuna inanırdılar. İqtisadçılar Paul Samuelson və Lester Turo bu fikrin əsas tərəfdarları arasında idilər. Onların fikrincə, bazar iqtisadiyyatları dilemma qarşısında qalmışdı: ya daha çox dövlət planlaşdırmasına yönəlməli, ya da daha yavaş iqtisadi artım və geriləmə ilə üzləşməli idilər. Lakin Sovet sisteminin süqutu və Yaponiya iqtisadiyyatının qeyri-qənaətbəxş nəticələri bu fikrin populyarlığını əhəmiyyətli dərəcədə azaltdı.

İctimai seçim nəzəriyyəsi və dövlət planlaşdırmasının nəticələri nəyi göstərir? Nobel mükafatı laureatı F. A. Hayek bu suala cavab verir. O, Nobel mükafatını qəbul edərkən öz çıxışında demişdi:

> *"Əgər insan sosial vəziyyəti yaxşılaşdırmaq səylərində xeyirdən çox zərər vermək istəmirsə, o, burada da, mürəkkəb təşkilatlanmış digər sahələrdə*

olduğu kimi, hadisələrə tam nəzarət etmək üçün lazım olan bilikləri tam mənimsəyə bilməyəcəyini öyrənməlidir. Buna görə də o, əldə edə bildiyi biliklərdən nəticələri əl işini formalaşdıran bir sənətkar kimi yönləndirmək üçün deyil, daha çox bağbanın öz bitkiləri üçün münasib mühit yaratdığı kimi, böyüməni təşviq edən şərait formalaşdırmaq üçün istifadə etməlidir."(114)

Başqa sözlə, iqtisadiyyat çox mürəkkəbdir və onu xırdalıqlarına qədər idarə etmək mümkün deyil. Əvəzində, 2-ci hissədə vurğuladığımız kimi, iqtisadi artım və rifaha nail olmağın ən yaxşı yolu sağlam institutların və uzunmüddətli siyasətlərin qurulmasıdır. Bu fərdlərin öz maraqlını güdərkən məhusldar və sərvət yaradan fəaliyyətlərlə məşğul olacaqları bir mühit yaradacaq.

ELEMENT 3.10

10. Mərkəzsizləşdirmə, rəqabət və xarici dayaqlar həlledici amillərdir

> *“İqtisadiyyatın maraqlı vəzifəsi insanlara, onların fikrincə, yarada biləcəkləri şeylər haqqında nə qədər az bildiklərini nümayiş etdirməkdir. Sadəlövh zehin üçün mürəkkəb şəraitdə nizamın mərkəzsizləşdirilmiş qərarlar vasitəsi ilə daha təsirli bir şəkildə əldə edilə biləcəyi absurd görünə bilər.”*
>
> **— Fridrix Hayek**



Seçkilər.

Kim Yonq-Un 100% səslə Şimali Koreyada seçkilərdə qalib gəlir.

Rəqabət islahedici bir qüvvədir. Bazar şəraitində biznes subyektləri müştərilərin sədaqəti üçün rəqabət aparmaq məcburiyyətindədirlər. Demək olar ki, hər kəs özəl sektor ilə əlaqədar bu məqamı bilir və qəbul edir. Təəssüflər olsun ki, dövlət sektorunda rəqabətin əhəmiyyəti adətən gözardı edilir.

Hökumətin əsas məqsədi fərdlərin hüquqlarını təmin etmək və qorumaqdır. Hökumətə zorakılığın qanuni istifadəsi üzrə inhisar verilir ki, bu

da fərdlərin və ya korporasiyalar kimi digər subyektlərin hüquqlarını başqalarının zor tətbiqi ilə onların şəxsinə və ya mülkiyyətinə təhdid, zərər və ya qəsb cəhdlərindən qorumağa xidmət edir. Tarix göstərir ki, hökumətin, xüsusilə də mərkəzi hökumətin məcburedici səlahiyyətləri fərdlərin hüquqları üçün potensial təhlükə yarada bilər. Məhz buna görə də siyasi hakimiyyətin həm məhdudlaşdırılması, həm də bölüşdürülməsi ümumiyyətlə düzgün hesab olunur.

Əvvəlki elementdə müzakirə etdiyimiz kimi, dövlət idarələrinin və müəssisələrinin qarşılaşdığı siyasi təşviqlərin strukturu səmərəli fəaliyyət üçün o qədər də əlverişli deyil. Dövlət qurumları və müəssisələrinin fəaliyyətini dəyərləndirmək üçün vətəndaşlara kömək etmək üçün mənfəətlər və zərərlər göstəricisi ilə müqayisə edilə bilən qiymətləndirmə meyarı yoxdur. Nəticədə, hökumət qurumlarının rəhbərləri adətən iqtisadi səmərəsizliklərini gizlədirlər. Xərclərə nəzarət etmək üçün çox az stimul var. Əgər bir dövlət qurumu bu ilin büdcəsində nəzərdə tutulmuş vəsaiti xərcləyə bilməzsə, növbəti il üçün quruma ayrılacaq büdcə vəsaitinin artırılması üçün arqumentlər zəifləyir. Buna görə büdcə dövrünün sonunda, ayrılan vəsaitlər xərclənmədiyi təqdirdə, qurumlar sürətli xərcləmələr edirlər.

Dövlət sektorunda təşviqlərin strukturunu nəzərə aldıqda, mümkün olan hər məqamda dövlətin rəqabətlə üzləşməsi həyati əhəmiyyət daşıyır. Əldə olan resurslardan maksimum səmərəli şəkildə istifadə etmək istəyiriksə, özəl şirkətlərə hökumət qurumları ilə bərabər şərtlərdə rəqabət aparmağa imkan verilməlidir. Xüsusilə siyasi favoritizm və ya hətta rüşvətxorluğa qarşı tədbirlər görülürsə, özəl firmaların dövlət qurumları ilə məsələn, avtotexniki xidmət, çap xidmətləri, iaşə xidmətləri, tullantıların toplanması xidmətləri, küçə təmiri ilə bağlı xidmətlər, təhsil və tədris və ya oxşar xidmətlər üzrə rəqabət aparması üçün bərabər şərtlər təqdim oluna bilər. Rəqabət dövlət sektorunda, həmçinin özəl sektorda fəaliyyəti təkmilləşdirə, xərcləri azalda və innovativ səyləri təşviq edə bilər.

Hökumətlər arasında rəqabəti təşviq etməyin bir yolu siyasi hakimiyyəti

üfüqi şəkildə — icraedici, qanunverici və məhkəmə qolları arasında bölməkdir. Əgər bu bölgü düzgün şəkildə qurularsa, hər qol digərlərinin səlahiyyətlərinə nəzarət mexanizmi kimi çıxış edəcək. Siyasi hakimiyyət həmçinin şaquli şəkildə — mərkəzi, ştat (və ya əyalət) və yerli idarəetmə səviyyələri arasında bölünə bilər. **Mərkəzsizləşdirmə**(?) prezidentlər, baş nazirlər və qanunvericilər kimi mərkəzi hökumət səviyyəsində səlahiyyət icra edən siyasi liderlərin səlahiyyətini zəiflədir. Mərkəzi hökumətə nisbətən ştat və yerli hökumətlərin rolunun artırılması və mərkəzsizləşdirmə vətəndaşları istismardan qorumağa kömək edə bilər. Bu, ona görə belədir ki, dövlət və yerli hökumətlərin zülmkar səlahiyyətindən yaxa qurtarmaq mərkəzi hökumətin təzyiqindən qaçmaqdan daha asandır. İnsanın yüksək vergilərdən və qeyri-qənaətbəxş dövlət xidmətlərindən qaçmaq üçün ölkədən tamamilə köçməsi ilə müqayisədə, onun ölkə daxilində başqa bir bölgəyə köçməyi daha asan başa gəlir. Mərkəzsizləşdirmə vətəndaşlara bu "çıxış variantı"nı seçməyi, habelə xidmətləri və vergiləri onların istəklərinə daha uyğun olan bir yerdə yaşamağı asanlaşdırır. Nəticə etibarilə, bu hərəkət azadlığı ştat və yerli rəsmiləri öz vətəndaşlarının qayğı və tələblərinə daha həssas yanaşmağa təşviq edir.

Mərkəzsizləşdirmə hökumətlər daxilində rəqabət qabiliyyətini artırır. Əvvəlki bölmələrdə vurğuladığımız kimi, ticarət firmaları arasındakı rəqabət istehlakçıları yüksək qiymətlərdən, keyfiyyətsiz mallardan, aşağı səviyyəli xidmətdən və kobud davranışlardan qoruyur. Firmalar müştərilərinə zəif xidmət göstərdikdə, istehlakçılara daha əlverişli şərtlər təklif edən rəqiblərə məğlub olurlar. Rəqabət islahedici bir qüvvədir və o, məhsuldarlığı yaxşılaşdıra, xərcləri azalda və həm dövlət, həm də özəl sektorda yenilikçi davranışları təşviq edə bilər.

Dövlət və yerli hökumətlərin fəaliyyətindəki mərkəzsizləşdirmə və variasiyalar, vətəndaşlara siyasi proses çərçivəsində təklif olunan mal və xidmətlərin daha geniş seçimini təmin edərək, onların dövlət xidmətlərini öz seçimlərinə uyğun olaraq əldə etmək qabiliyyətini artırır. İnsanlar ev və ya avtomobil almağa nə qədər pul xərcləmək istəklərinə görə fərqlənirlərsə, eyni

qaydada dövlət xidmətləri üzrə xərclərə görə də fərqli fikirlərə sahib ola bilərlər. Əhalinin bir hissəsi yüksək səviyyəli xidmətlərə üstünlük verəcək və bunun üçün yüksək vergilər ödəməyə hazır olacaq. Digərləri isə daha az vergi və daha az dövlət xidmətlərinə üstünlük verəcək. Bəziləri dövlət xidmətlərini vergilərlə maliyyələşdirmək istəyəcək, digərləri isə istehlakçılardan vəsait toplanmasını üstün tutacaq. Mərkəzsizləşdirilmiş siyasi sistemlər çərçivəsində fərdlər dövlət xidmətləri və vergilərin eyni formasını istəyən digər şəxslər ilə qruplaşa biləcək və bu qruplaşma daha çox insanın öz seçimlərinə uyğun xidmətlər əldə etməsinə imkan yaradacaqdır.

Bundan əlavə, insanların mərkəzsizləşdirilmiş hökumət vahidləri arasında hərəkəti həmçinin səmərəliliyin artırılmasına kömək edəcək. Əgər hökumət yüksək vergilər təyin edərsə (paralel olaraq xidmət keyfiyyətini artırmadan) və həddindən artıq tənzimləmə tətbiq edərsə, onların vergi bazasının əsasını təşkil edən bəzi fərdlər və şirkətlər "çıxış variantı"nı seçəcəklər.

Video:
Rəqabət və hökümətin səmərəliliyi

Hər il təxminən 40 milyon amerikalı köç edir. Bu, çox böyük göstəricidir. Üstəlik, onların köçü təsadüfi deyil. 2013–2022-ci illər arasında gəlir, satış (ƏDV) və əmlak vergilərindən ibarət olan ən yüksək vergi yükünə malik on ştatda əhali artımı doğum və ölüm fərqi, eləcə də digər ştatlardan və xarici ölkələrdən miqrasiya nəticəsində orta hesabla 3,7 faiz təşkil etmişdir. Eyni dövrdə ən aşağı vergi yükünə malik on ştatda əhali artımı bundan iki dəfədən çox — 7,7 faiz olmuşdur. Məşğulluq səviyyəsindəki dəyişikliklər də əhali hərəkətləri modelinə işıq salır. Ən çox əhalisi olan dörd ştat arasında 2000–2022-ci illər ərzində məşğulluq səviyyəsi aşağı vergi yükünə malik Texas və Floridada müvafiq olaraq 41 və 36 faiz artdığı halda, yüksək vergili Kaliforniya və Nyu-Yorkda bu

artım cəmi 16 və 4 faiz olmuşdur. Bu miqrasiya edənlər yüksək vergilər qoyan və səmərəsiz idarə olunan hökumətlərə aydın bir mesaj göndərir. Biznes müəssisələri öz müştərilərinə zəif xidmət göstərdikdə zərərə uğradığı kimi, öz vətəndaşlarına pis xidmət göstərən demokratik hökumətlər də öz vətəndaşlarını itirirlər.

Eyni şəkildə Avropa İttifaqı daxilində daha az gəlir vergisi tətbiq edən ölkələr xarici ölkələrdən böyük miqdarda yüksək ixtisaslı işçiləri özünə cəlb edir.[(115)] Bu miqrasiya kütləsi hökumətlərə mesaj göndərir. Biznes müəssisələri öz müştərilərinə zəif xidmət göstərdikdə zərərə uğradığı kimi, öz vətəndaşlarına pis xidmət göstərən hökumətlər də öz vətəndaşlarını itirirlər. Buna istisna hal olaraq, azad səyahəti məhdudlaşdıran qanunlar qəbul etmiş ölkələri nümunə göstərmək olar. Məsələn, Çində tibbi yardım almaq və ya uşaqları məktəbə göndərmək üçün vətəndaşlardan hər şəhər üzrə yaşayış icazəsi (hukou) tələb olunur.

Dediklərimizi ümumiləşdirsək, mərkəzsizləşdirmə insanlara arzuolunan dövlət xidmətlərini aşağı xərclərlə təmin edən ərazi vahidlərinə köçməyə imkan verir. Öz növbəsində, seçicilərin miqrasiyası hökumətləri öz fəaliyyətlərini vətəndaşların seçimləri ilə uyğunlaşdırmağa sövq edir.

Əgər mərkəzsizləşdirilmiş hökumətlər arasındakı rəqabət vətəndaşların maraqlarına xidmət edəcəksə, bu rəqabəti dövlətin yüksək səviyyəli qurumlarının siyasətləri ilə məhdudlaşdırmaq olmaz. Mərkəzi hökumət (və yaxud Avropa İttifaqı) yerli dövlət qurumları tərəfindən təmin edilən xidmətləri maliyyələşdirdikdə, onlara mandat verdikdə və onları tənzimlədikdə onlar arasındakı rəqabəti zəiflədir. Mərkəzi hökumətin ata biləcəyi ən yaxşı addım öz məhdud funksiyalarını müvafiq şəkildə icra etmək, habelə əyalət və yerli hökumətlər tərəfindən təmin edilən xidmətlərin fəaliyyəti və səviyyəsi ilə bağlı öz neytrallığını qorumaqdır. Özəl müəssisələr kimi dövlət qurumları da rəqiblərdən qorunmağa üstünlük verir. Hökumətlərin inhisar mövqeyi tutmasına cəhd etməsi ilə bağlı bir tendensiya yaranacaq. Buna görə də hökumət qurumları arasında rəqabət avtomatik təkamül etməyəcək. O, siyasi

quruluşa daxil edilməlidir.

Burada təsvir olunan ideal mərkəzsizləşdirmə modelini təcəssüm etdirən bir ölkə varmı? Əhalisi təxminən 8,8 milyon olan İsveçrə — Avropa dövlətləri ilə əhatələnmiş kiçik, dənizə çıxışı olmayan bir ölkə bu modelə ən yaxın nümunə hesab edilə bilər. Onun sahəsi 41.285 kvadrat kilometrdən ibarət olan ərazisi əsasən dağlıqdır və burada əkinçilik üçün yararlı torpaq sahəsi azdır.

Sahəsinin kiçik olmasına baxmayaraq, İsveçrə hökuməti yüksək dərəcədə mərkəzsizləşdirilmişdir və burada siyasi hakimiyyət həm üfüqi, həm də şaquli şəkildə bölüşdürülmüşdür. Burada iyirmi altı kanton (iyirmi tam və altı yarım kanton) mövcuddur və bunlar mərkəzi hökumətin səlahiyyətlərini məhdudlaşdırmaq üçün geniş müstəqilliyə malikdir. İstənilən səkkiz kanton mərkəzi hökumətin qərarını ləğv etmək üçün ümumxalq referendumu çağırmaq hüququna malikdir. Mərkəzi hökumətin iki qanunverici orqanı var — Kantonlar Şurası və Milli Şura. Kantonlar Şurasının üzvləri iyirmi tam kantondan iki, altı yarım kantondan isə bir nəfər nümayəndə olmaqla səs çoxluğu ilə seçilir. Əksinə, Milli Şura proporsional təmsilçilik əsasında formalaşır. Qanunverici orqanların üzvlərinin fərqli qaydada seçilməsi siyasi partiyaların gücünü azaldır və mərkəzi səviyyədə qanunların qəbulunu çətinləşdirir. İsveçrənin hakimiyyət sistemində prezident və ya baş nazir kimi güclü səlahiyyətlərə malik ali icraedici rəhbər yoxdur. Mərkəzi icra hakimiyyəti qanunverici orqanlar tərəfindən seçilən yeddi üzvdən ibarət şura tərəfindən idarə olunur. Mərkəzi hökumətin vergi səlahiyyətləri məhduddur; bu səbəbdən, ümumi vergi gəlirlərinin yarısından çoxu və gəlir vergisinin 80 faizi kanton və bələdiyyə səviyyəsində toplanır. İsveçrənin bu mərkəzsizləşdirilmiş idarəetmə quruluşu ölkəyə böyük fayda gətirmişdir. Təbii sərvətlərinin az olmasına baxmayaraq, İsveçrə sənayeləşmiş ölkələr arasında ən yüksək adambaşına düşən gəlirə malikdir və dünyanın ən azad iqtisadiyyatları arasında ön sıralarda yer alır.

Hissə 3 Yekun fikirlər

> *“Özəl və xüsusilə dövlət təşkilatlarında böyük ətalət, status-kvonun tiranlığı hökm sürür. Həqiqi dəyişikliyə yalnız faktiki və ya qavranılan bir böhran səbəb olur. Bu böhran baş verəndə, görülən tədbirlər ətrafda mövcud ideyalardan asılı olur. Düşünürəm ki, bizim əsas funksiyamız bundan ibarətdir: mövcud siyasətlərə alternativlər hazırlamaq, siyasi cəhətdən mümkünsüz olanlar siyasi cəhətdən qaçılmaz olana qədər bu siyasətləri aktiv və əlçatan saxlamaq.”*(116)
>
> **— Milton Fridman, 1976-cı il Nobel mükafatı laureatı**

Biz həm bazarların, həm də siyasi prosesin fəaliyyətini araşdırdıq. Hər ikisinin çatışmazlıqları və hökumətlərin müəyyən rolları olsa da , empirik sübutlar daha çox iqtisadi azadlığa malik olan və bazar mexanizmlərinə daha çox güvənən ölkələrin daha sürətlə inkişaf etdiyini və daha yüksək gəlir səviyyələrinə nail olduğunu göstərir. (Bax: 2-ci hissə, 13-18-ci şəkillər) Bunun səbəbi nədir? Təşviqlər bu suala cavab verir. Bazarlar fərdləri və şirkətləri başqalarına xidmət etməyə, onların dəyər verdikləri məhsul və xidmətləri daha az xərclə təqdim etməyə güclü şəkildə təşviq edir. Bazar iqtisadiyyatında gəlir başqalarına kömək etməklə qazanılır. Əgər çox gəlir qazanmaq istəyirsənsə, gərək başqalarına çox kömək etməyin yolunu tapasan. İnsanlar bundan xəbərsiz olduqları üçün bəlkə də bu xüsusiyyət çox vaxt diqqətdən kənarda qalır, lakin bazarlar insanları bəşəri tərəqqini təşviq edən fəaliyyətlərə yönəldir. Adam Smitin təxminən 250 il əvvəl qeyd etdiyi kimi, "bazar qiymətlərinin görünməz əli" şəxsi maraqla hərəkət edən fərdləri ümumi rifahı artıran addımlar atmağa yönəldir.

Video:

Afrika niyə bu qədər kasıbdır (İpucu: Səbəb müstəmləkəçilik deyil)

Siyasi bölgü isə bazarlara tamamilə fərqli alternativdir. Demokratik siyasi rejimlərin iki əsas forması mövcuddur: prezidentli və parlamentli sistemlər.

Siyasi sistemin prezidentli və ya parlamentli olmasından asılı olmayaraq, hətta demokratik ölkələrdə resursların siyasi bölgüsü çox vaxt şəxsi maraqlarla ümumi rifah arasında toqquşma yaradır. Seçicilərin məlumatlar əsasında səs verməsi üçün stimulları azdır. Seçkinin nəticəsi seçiciyə müəyyən təsir göstərə bildiyi halda, hər hansı bir səsin seçkilərin nəticəsini müəyyənləşdirmə ehtimalı nə qədərdir? Rasional "xərc-fayda" təhlili apardıqda, ümumiyyətlə, insanların seçkidə səs verməsi möhtəşəmdir. Səsverməni vətəndaş borcu kimi qəbul etmək geniş yayılmış bir normadır, lakin bu, o demək deyil ki, əksər seçicilər qarşılarında duran məsələləri dərindən öyrənməyə cəhd göstərirlər. Məsələn, sorğular göstərir ki, amerikalıların cəmi 37 faizi Konqresdə onu təmsil edən nümayəndənin adını bilir.

Yekun olaraq, majoritar koalisiya formalaşdırmağa çalışan siyasətçilər və siyasi partiyalar vətəndaşlardan alınan resursların faktiki dəyərini borclanma, pul emissiyası və gizli vergilər vasitəsilə gizlətmək güclü təşviqə malikdirlər. Əldə olunan resurslar daha sonra müxtəlif seçici qruplarının dəstəyini "satın almaq" üçün subsidiya və digər imtiyaz formalarında istifadə olunur. Lakin siyasi favoritizm biznes, əmək və digər maraq qruplarını istehsal yönümlü fəaliyyətlərdən uzaqlaşdıraraq hökumət himayələrindən daha çox pay almaq üçün "kirayə axtarışı"na yönəldir. Siyasi bölgü cəlbedici səslənsə də, real dünyada nəticələr cəlbedici deyil. Bu cür bölgü sistemi iqtisadi səmərəliliyi zəiflədir və maraq qruplarının siyasətinə, qohumbazlığa, həddindən artıq borclanmaya və vətəndaşlar arasında qarşıdurmaya gətirib çıxarır.

Bəs demokratiyanın mənfi nəticələrini minimuma endirmək üçün nə

etmək olar? İqtisadi tərəqqi ilə birlikdə daha uyğun siyasi quruluş necə görünməlidir? Bu suallar mürəkkəbdir, lakin əsas elementləri aşağıdakı kimi ümumiləşdirmək olar:

1. **Siyasi hakimiyyət həm bölünməli, həm də konstitusion şəkildə məhdudlaşdırılmalıdır.** Lord Aktounun dediyi kimi: "Hakimiyyət korrupsiyaya yol açır, mütləq hakimiyyət isə mütləq korrupsiyaya yol açır." 3-10-cu elementdə müzakirə etdiyimiz kimi, uğurlu hökumətlər səlahiyyətləri bir çox rəqabətli qurumlar arasında bölürlər. Məsələn, Serbiyanın 2006-cı ildə qəbul olunmuş konstitusiyası mərkəzləşmənin qarşısını almaq məqsədilə muxtar vilayətlərin yaradılmasına icazə verir. Bununla belə, praktikada mərkəzsizləşdirmə səyləri təzyiqlə üzləşdi və mərkəzi hökumət maliyyə və təhlükəsizlik kimi əsas sahələrə əhəmiyyətli dərəcədə nəzarəti əlində saxladı. Serbiya nümunəsi konstitusion məhdudiyyətlərin zamanla aşınmasını nümayiş etdirir. Beləliklə, hakimiyyətin mərkəzləşməsini məhdudlaşdırmaq üçün struktur mexanizmlərə də ehtiyac var.
2. **Dövlət hakimiyyətinin vahidlər arasında aydın şəkildə bölünməsini təmin etmək üçün səlahiyyətlərin qarşılıqlı məhdudlaşdırılması prinsipi tətbiq edilməlidir.** Hökumətlər adətən üç əsas fəaliyyət sahəsinə malik olur: qanunları qəbul edən qanunverici orqan, qanunların icrasını təmin edən icraedici orqan, qanunları təfsir edən məhkəmə orqanı. Lakin bu üç əsas funksiyanın çoxsaylı institusional quruluş formaları mövcuddur. Monarxiyalar, diktaturalar və hərbi xuntalar (zahirdə demokratik atributlara malik olsalar da, əslində bir nəfərin və ya kiçik bir qrupun idarəçiliyində olan rejimlər) istisna edilməklə, bu sistemlərin əsas növləri aşağıdakı kimi təsnif oluna bilər:

    i. **Parlamentli** - Burada icraedici səlahiyyət parlament tərəfindən seçilən liderə (adətən "baş nazir" adlandırılır) məxsus olur və

parlament nazirlər kabinetini baş nazir vasitəsilə seçir. Bu cür sistemlərdə baş nazir parlamentin iradəsinə əsasən xidmət edir və istənilən vaxt vəzifəsindən azad edilə bilər. Belə ölkələrdə dövlətin simvolik başçısı (İngiltərə kraliçası kimi monarx) və ya məhdud səlahiyyətlərə malik prezidenti (Almaniyada olduğu kimi) ola bilər.

ii. **Prezidentli** - Burada icraedici hakimiyyət birbaşa seçicilər tərəfindən seçilir və öz kabinetini yalnız qanunverici orqanın razılığı ilə təyin edir. Amerika Birləşmiş Ştatları bu cür sistemə yaxşı nümunədir.

iii. **Yarım-prezidentli və ya qarışıq** - Burada seçicilər məhdud, lakin əhəmiyyətli səlahiyyətlərə malik olan prezidenti seçir, lakin Kabinet (nazirlər) parlament qarşısında hesabat verir. Bu cür sistemi Fransada görmək olar.

Parlamentli sistemləri öyrənərkən spesifik institusional amilləri nəzərdən qaçırmaq olmaz. Seçkilər tək bir üzv seçən kiçik rayonlarda, yoxsa çoxsaylı üzvlər seçən böyük rayonlarda keçirilir? İkinci halda yerlər səslərin çəkisi əsasında bölünürmü və qanunverici məclisə daxil olmaq üçün minimum nisbət nə qədərdir?

Post-kommunist keçid ölkələrinin əksəriyyəti (təxminən 60%-i) qarışıq sistemi qəbul etmişdir. Bu ölkələrin otuz faizi parlamentli sistemə, qalan ölkələr isə prezidentli sistemə malikdir. Vaxt keçdikcə, bəzi ölkələr, o cümlədən 2004-cü ildə Gürcüstan, 2012-ci ildə Çexiya Respublikası və 2015-ci ildə Ermənistan parlamentli sistemdən qarışıq sistemə keçid etmişlər. Bu qarışıq sistemlərdə prezidentin səlahiyyətləri ölkələr arasında da xeyli fərqlənir. Ukrayna 1994, 1996, 2004, 2010 və 2014-cü illərdə prezident və parlamentin nisbi səlahiyyətlərinə dəyişikliklər etməklə xüsusi qeyri-sabitlik nümayiş etdirmişdir. Əsas qurumların bu cür qeyri-sabitliyi investorlar tərəfindən planlaşdırma işini xüsusilə çətinləşdirir.

Yuxarıdakı sistemlərin hər biri müsbət və mənfi cəhətlərə malik olsa da, tədqiqatlar prezidentli sistemlərin daha kiçik hökumətlərə

malikolma meylinin olduğunu göstərir. Bu, parlamentli sistemlərin koalisiya hökumətləri olmasından irəli gələ bilər, çünki burada çoxsaylı partiyalar hökuməti dəstəkləmək məqsədilə seçiciləri və prioritetləri üçün tələblər irəli sürürlər. Digər tərəfdən, dünyadakı parlamentli sistemlərin prezidentli sistemlər ilə müqayisədə daha sürətlə inkişaf etdiyi müşahidə edilir. Bununla belə, post-kommunist ölkələrdə prezidentli sistemlər əlavə mənfi cəhətlərə malikdir və burada gücü mərkəzləşdirmə tendensiyası var ki, bu bəzən demokratiya pərdəsi altında avtokratik dövlətlərə çevrilmək dərəcəsinə qədər gəlib çatır.

Oxu:

Ukraynada konstitutsiya islahatlarına dair bir nümunə

Parlamentli hökumətlərin fəaliyyətini yaxşılaşdıra biləcək bir neçə mümkün dəyişiklik variantı mövcuddur. 2007-ci ildə iqtisadiyyat üzrə Nobel mükafatı laureatı olan Rocer Mayerson səlahiyyətlərin qarşılıqlı məhdudlaşdırılması prinsipinə riayət edən praktik bir quruluş təklif etmişdir. Keçid iqtisadiyyatlarında korrupsiya ilə bağlı geniş problemləri nəzərə alaraq, məntiqli bir çıxış yolu kimi hökumətin idarə olunması məsuliyyətini cinayət əməllərinin araşdırılması və təqibindən ayırmaq olardı. Birincisi baş nazirin, ikincisi isə prezidentə həvalə edilə bilərdi. Əsas prinsip ondan ibarətdir ki, hətta köklü hüquqi sistemdə, xüsusən də yeni demokratikləşən ölkələrdə, korrupsiya hallarının araşdırılmasına cavabdeh olan müstəqil bir hakimiyyət mənbəyinin mövcudluğu bu cür şəxslərin ədaləti pozmaq imkanlarını əhəmiyyətli dərəcədə azaldır.

Digər mümkün faydalı dəyişiklik ondan ibarət ola bilər ki, hökumətin daha yüksək səviyyələrində layihələrin təsdiqi üçün daha böyük səs çoxluğu tələb olunsun. Məsələn, yerli səviyyədə sadə səs

çoxluğu qərarın qəbuluna kifayət edə bildiyi halda, əyalət səviyyəsində qanunvericilik təsdiqi üçün beşdə üç, mərkəzi səviyyədə isə üçdə iki səs çoxluğu tələb oluna bilər. Bu islahat yerli və əyalət hökumətlərini gücləndirər və hakimiyyətin, həmçinin nəzarətin mərkəzi hökumətə yönəlməsi meylini aradan qaldırmağa kömək edər. Bundan əlavə, əyalət və mərkəzi səviyyədə layihələrin təsdiqi üçün bu cür mütləq səs çoxluğu tələbləri o demək olardı ki, hər hansı layihə həyata keçirilməzdən əvvəl sadəcə sadə çoxluğu deyil, geniş razılaşma da əldə edilməlidir. Bu isə məhdudiyyətsiz demokratiyanın başqa bir çatışmazlığını – xüsusi maraq qruplarının vergi ödəyicilərinin, istehlakçıların və digər vətəndaşların hesabına hökumət güzəştləri əldə etmək imkanını minimuma endirməyə kömək edərdi.

3. **Hökumətin üçüncü qolu olan məhkəmə sistemi müstəqil olmalıdır.** Məhkəmə təyinatlarına nəzarət vacib olsa da, hüquq sisteminin səmərəli şəkildə yoxlama və tarazlıq mexanizmi kimi fəaliyyət göstərməsinə təsir edən yeganə amil deyil. İqtisadi tədqiqatlar dəfələrlə göstərmişdir ki, məhkəmə sisteminin müstəqilliyi iqtisadi rifahı müəyyən edən mühüm amildir. Burada “müstəqillik” dedikdə, yalnız qanunvericilikdə yazılmış *formal* (*"de jure"*) müstəqillik deyil, *faktiki* (*"de facto"*) müstəqillik, yəni məhkəmələrin faktiki olaraq digər hakimiyyət qollarından və siyasi təsirlərdən azad şəkildə fəaliyyət göstərə bilməsi nəzərdə tutulur.[(117)]
4. **Borc vasitəsilə maliyyələşdirmə məhdudlaşdırılmalıdır.** Həm iqtisadi təhlillər, həm də son dövrlərin təcrübəsi göstərir ki, siyasi proses borc götürməyə meyllidir, çünki bu, siyasətçilərə seçicilərin dərhal hiss etdiyi vergi yükünü artırmadan xərcləmələri artırmağa imkan verir. Bu meyl nəzarətdən kənarda qaldıqda, uzaqgörən düşüncəyə malik olmayan siyasətçilər Yunanıstan nümunəsində olduğu kimi, borcun səviyyəsini rifahı təhlükəyə atacaq həddə qədər artırırlar. Bir çox digər ölkələrdə, o cümlədən Yunanıstanda dövlət borcu məsələsi iqtisadi

çətinliklər və maliyyə qeyri-sabitliyi səbəbindən son illərdə davamlı narahatlıq doğurur. Yunanıstan konstitusiyasında fiskal məsuliyyət və büdcə intizamına dair müddəalar olsa da, hökumətin borclanmasına dair açıq konstitusion məhdudiyyətlər müəyyən edilməmişdir. Bu məhdudiyyətlərin yoxluğu nəticəsində milli borcun səviyyəsi çox yüksək həddə çatmışdır. Dünya Bankının məlumatına əsasən, 2021-ci ildə mərkəzi hökumətin ümumi borcu Yunanıstanda ÜDM-nin 237,4%-ni təşkil etmişdir. Bənzər şəkildə, Albaniya və Xorvatiya kimi ölkələrin konstitusiyalarda da fiskal məsuliyyətlə bağlı müxtəlif müddəalar yer alsa da, onların hökumət borcunun ÜDM-yə nisbəti kifayət yüksək olmuşdur (Xorvatiyada 91%, Albaniyada 82,4%). Bu çatışmazlığı aradan qaldırmaq üçün hökumət borclanmasına yalnız parlament səviyyəsində konstitusion mütləq səs çoxluğu ilə icazə verilməsi faydalı ola bilər. Məsələn, dövlət borcu ilə bağlı qərarların qəbul edilməsi üçün üçdə iki və ya dörddə üç səs çoxluğu tələb oluna bilər ki, bu, ölkənin əlavə borc öhdəliklərinə girməsi üçün daha ciddi nəzarət mexanizmi yaradardı.

5. **Mərkəzi Bank müstəqil olmalıdır.** 2.5-ci elementdə müzakirə etdiyimiz kimi, sabit dəyərə malik pul vahidi bazarların səmərəli fəaliyyətinin əsas şərtidir. Bu inflyasiyaya nəzarət deməkdir. Demokratik sistemin bir mənfi tərəfi (baxmayaraq ki, onun çoxsaylı üstünlüklərini aradan qaldırmır) ondan ibarətdir ki, seçkidə rəqabətlə üzləşən siyasətçilər adətən qısamüddətli faydalar gətirən, lakin gələcəkdə, onların artıq vəzifədə olmadığı vaxt böyük xərclər doğuracaq qərarlar qəbul edə bilirlər. Bu qısa zaman bölümü hökumətlərin vergiləri artırmadan dövlət xərcləmələrini artırmasına səbəb ola bilər. Bu dilemma ilə qarşı-qarşıya qalan siyasətçilər adətən Mərkəzi Banka pul buraxmağı əmr edərək xərclərini "ödəməyə" tələsirlər. 2-ci hissə, 5-ci elementdə gördüyümüz kimi, həddindən artıq pul emissiyası yüksək inflyasiyaya, bəzən hətta hiperinflyasiyaya səbəb olur. Pul siyasətinə cavabdeh olan

şəxslər təxmini qiymət sabitliyini qoruya bilmədiklərinə görə daha çox məsuliyyət daşımalıdırlar. Bunun üçün belə bir qayda tətbiq oluna bilər: Mərkəzi Bankın İdarə Heyətinin üzvləri inflyasiya səviyyəsini müəyyən olunmuş intervalda (məsələn, 0–3%) saxlaya bilmədikləri təqdirdə istefa verməlidirlər. Bu cür mexanizm onların məsuliyyətini aydın şəkildə müəyyənləşdirir və uğursuzluq halında onları cavabdeh edir. Yeni Zelandiya artıq bu istiqamətdə siyasət qəbul etmişdir. Həm iqtisadi nəzəriyyə, həm də tarixi təcrübə göstərir ki, inflyasiya gələcəyə dair planlaşdırmanı çətinləşdirərək və qeyri-müəyyənlik yaradaraq növbəti illərdə iqtisadi artımı azaldır və vətəndaşların rifahını aşağı salır. Mərkəzi Banklar siyasi təzyiqlərə qarşı müstəqil qərar qəbul edə bildikdə, nəticə etibarilə qiymətlər daha sabit, inflyasiya aşağı, iqtisadi artım isə daha dayanıqlı olur.

6. **Məhkəmə sistemi mülkiyyət hüquqlarını qorumalıdır.** Filosof Con Lok XVII əsrin sonlarında yazırdı ki, şəxsi mülkiyyətə sahib olmaq və ondan istifadə etmək “təbii hüquq”dur və "mülkiyyətin qorunması" insanların hökumət yaratmasının "əsas və ali məqsədi”dir. Demək olar ki, bütün konstitusiyalarda mülkiyyətin qorunmasına dair müddəalar müəyyən edilmişdir. Məsələn, ABŞ Konstitusiyası və Avropa İttifaqının Əsas Hüquqlar Xartiyası bu prinsipi açıq şəkildə ifadə edir:

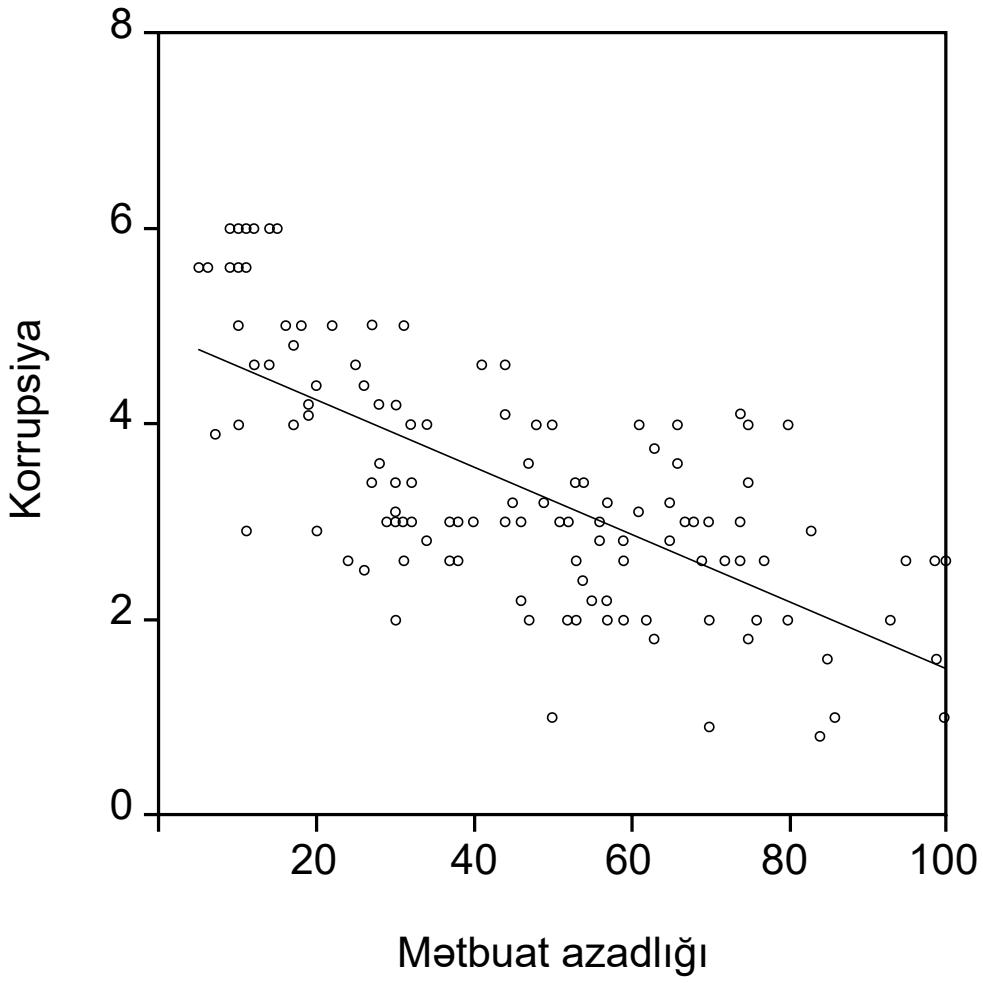
> *“Hər kəs qanuni şəkildə əldə etdiyi əmlaka sahib olmaq, ondan istifadə etmək, onu satmaq və ya miras qoymaq hüququna malikdir. Heç kim öz əmlakından məhrum edilə bilməz, yalnız ictimai maraq naminə və qanunla müəyyən edilmiş hallarda, itirilmiş əmlak üçün vaxtında ədalətli kompensasiya ödənildiyi təqdirdə bu mümkündür.”*

Təəssüf ki, bu cür uca səslənən prinsiplər çox vaxt deyildiyi kimi, “çap olunduqları kağız qədər belə dəyər daşımır.” Hökumətlər adətən

bu hüquqları tədricən zəiflədir və pozurlar. “İctimai maraq”, “ədalətli kompensasiya” kimi ifadələr təfsirdən asılı olan ifadələrdir. Bəzi hallarda hökumətlər müxtəlif qaydalar vasitəsilə hətta heç kimin hüququnu pozmamış vətəndaşların mülkiyyətini kompensasiya ödəmədən ələ keçirir və ya istifadə edirlər. Məhkəmələr çox zaman bu cür hərəkətləri “ictimai marağa uyğundur” və ya “mülkiyyət sahibinə tam istifadədən məhrumiyyət yaratmır” kimi əsaslarla qanuni hesab edirlər. Bu, xüsusilə effektiv mənimsəmə adlanan hallarda ciddi problem yaradır, yəni mülkiyyətin rəsmi sahibi olduğu kimi qalır, amma ondan istifadə edə bilmir. Məsələn, bir şəxs dənizkənarı torpaq sahəsinə sahib olsa da, qanun ona orada tikinti aparmağa icazə vermirsə və eyni zamanda hər kəsin istifadə hüququnu tanıyırsa, bu halda həmin torpaq sahəsinə sahib olmanın bir mənası varmı? Nəticə etibarilə, iqtisadi inkişafın təşviq edilməsi üçün mülkiyyət hüquqlarının yalnız qanun və ya konstitusiyada yazılması kifayət deyil. Bu cür hüquqlar etibarlı olmalı və potensial investorlarda inam yaratmalıdır. İqtisadi tədqiqatlar göstərir ki, mülkiyyət hüquqlarının iqtisadi artıma təsiri müstəqil məhkəmə sistemi və hökumət daxilində yoxlama və tarazlıq mexanizmi ilə birlikdə daha güclü olur.

7. **Söz azadlığı, habelə azad və müstəqil mətbuat olmalıdır.** Yuxarıda müzakirə etdiyimiz kimi hökumət strukturlarında yoxlama və tarazlıq mexanizmi mühüm olsa da, onlara kənar nəzarət də əlavə edilməlidir. Bu, xüsusən həm rüşvət verənin, həm də alanın qanuni olaraq cəzalandırılmalı olduğu “razılaşdırılmış korrupsiya” kimi tanınan hal üçün keçərlidir, yəni iştirakçılardan heç birinin digərini ələ vermək marağı olmadığı üçün dəlil toplamaq çətindir. Daha mürəkkəb statistik testlər mövcud olsa da, azad mətbuatla hökumətin ümumi effektivliyi (və bundan qaynaqlanan daha böyük iqtisadi uğur) arasındakı əlaqə aşağıdakı sadə bir qrafikdə aydın görünür. Təəccüblü deyil ki, avtoritar hökumətdə jurnalistlər senzura, həbs və hətta ölüm ilə hədələnir.

Şəkil 25: Mətbuat azadlığı korrupsiyanı azaldır

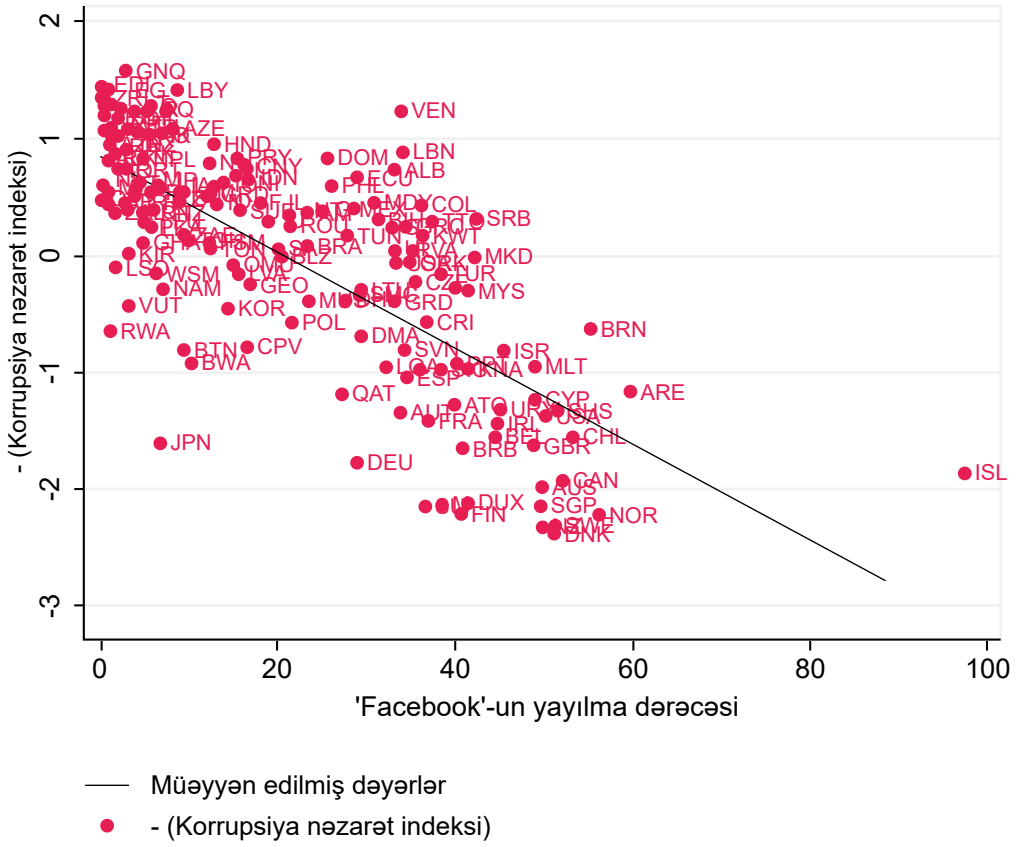


Mənbə: Aymo Brunetti, Beatris Veder, “Azad mətbuat korrupsiya üçün pis xəbərdir,” *"Journal of Public Economics"*, (2003), 87(7): 1801–1824, 10.1016/S0047-2727(01)00186-4.

Son 20 ildə baş verən texnoloji irəliləyiş vətəndaşların dövlətə nəzarət etmək və onlardan hesabat tələb etmək imkanını əhəmiyyətli dərəcədə artırmışdır. Növbəti sadə qrafik internetdən istifadənin artması ilə korrupsiyanın azalması arasındakı əlaqəni aydın izah edir

(Burada "Facebook" bütün sosial media üçün nümunə olaraq istifadə edilmişdir). Əlbəttə ki, bu ikitərəfli təsirə malikdir. Texnoloji tərəqqi totalitar hökumətlərin vətəndaşlarının etdiklərini (və ya hətta düşündüklərini) izləmələrini xeyli asanlaşdırmışdır.

Şəkil 26: Sosial media daha az korrupsiya deməkdir



Mənbə: C.K. Jha, və S. Sarangi "Sosial media korrupsiyanı azaldırmı?", *İnformasiya iqtisadiyyatı və siyasəti*, cild 39 (iyun 2017-ci il): 60–71.

Mətbuat azadlığı kanalları susdurmamaq və ya jurnalistləri hədələməkdən daha çox şey deməkdir. Hökumətlərin təbliğat üçün televiziyaya nəzarət etməsi və ondan istifadəsi əksər ölkələrdə rast gəlinən problemdir. Varlı siyasətçilərin qəzetləri, televiziya və radio stansiyalarını satın alması isə başqa bir narahatverici tendensiyadır. Dövlətin fərdi sahibkarlara müdaxilə etməsi həmişə narahatlıq doğursa da, bu sahədəki problemi müvafiq dövlət siyasəti həll edə bilər.

8. **Hərəkət, investisiya və ticarət azadlığı bütün vətəndaşlar üçün əlçatan olmalıdır.** Fərdlərin biznes sahəsində rəqabət aparmaq və könüllü mübadilə fəaliyyəti ilə məşğul olmaq azadlığı həm iqtisadi azadlığın, həm də tərəqqinin təməl daşıdır. Qiymətlərin tənzimlənməsi, biznes və peşə fəaliyyəti ilə məşğul olmağa dair məhdudiyyətlər, dövlət sərhədləri daxilində malların və xidmətlərin mübadiləsini məhdudlaşdıran qanunlar və ticarəti məhdudlaşdıran digər dövlət tənzimləmələri sağlam iqtisadiyyata xas olmayan amillərdir. Peşə fəaliyyətlərinin lisenziyalaşdırılması (olduqca ekstremal, lakin real bir nümunə olaraq saç hörgüsü kimi bir sənət ilə məşğul olmaq üçün belə dövlətdən icazə alınmasının tələb olunması) cəmiyyətin həssas qruplarından olan vətəndaşlar da daxil olmaqla, iş imkanlarını məhdudlaşdıran əsas anti-rəqabət mexanizmlərindən biridir. İctimaiyyəti qorumaqla bağlı narahatçılıq varsa, sertifikatlaşdırma (şəxsin təlimi haqqında məlumat təmin edir, lakin həmin təlimin müvafiqliyini dəyərləndirməyi istehlakçıların öhdəsinə buraxır) daha yaxşı bir seçimdir. Sertifikatlaşdırma sayəsində alıcılar başqalarını səriştəli təchizatçı olduqlarını sübut etməkdən məhrum etmədən düzgün seçim etmək üçün məlumat əldə edirlər. Lisenziyalaşdırma isə əksinə, ticarəti məhdudlaşdırır və mövcud təchizatçıların inhisar güclərini daha da möhkəmləndirir. Ticarət etmək azadlığı, söz və din azadlığı kimi təməl insan hüquqlarıdır. Ticarət tərəfdaşı başqa bir ölkədə yaşasa belə, vətəndaşların məhsulu ən yaxşı təklif verən şəxsdən

alması və satmasına icazə verilməməsi üçün səbəb yoxdur. Bir qədər təəccüblüdür ki, qarşılıqlı azad ticarət (hər iki tərəfdaşın bir-birindən alqı-satqıya açıq olduğu ticarət) açıq-aşkar faydalı olsa da, iqtisadçıların qənaətinə əsasən ticarət qarşılıqsız da faydalıdır. Ticarət tərəfdaşlarının siyasətindən asılı olmayaraq, demək olar ki, bütün hallarda hər hansı bir ölkə malların sərbəst idxalı üçün maneələri aradan qaldırsa, vətəndaşlarının həyat səviyyəsi yaxşılaşacaq. Bu cür "təktərəfli azad ticarət" məntiqini sonuncu 100 ilin ən orijinal və məhsuldar iqtisadçılarından biri olan Coan Robinsonun (1903-83) sitatında görmək olar:

> *"Ticarət tərəfdaşınız yük gəmilərinin gəlməsinə mane olmaq üçün limanını daşlarla doldursa belə, siz öz limanınıza daş doldurараq vəziyyətinizi yaxşılaşdıra bilməzsiniz."*

İctimai müzakirələr zamanı çox vaxt ticarət azadlığı, hərəkət azadlığı və sərmayə azadlığını ayrıca mövzular kimi təhlil etməyə çalışırlar. Lakin bu, yanlışdır. Əgər bir ölkədə işçilərə digər ölkədəkindən daha az əməkhaqqı ödənilirsə, hər üç azadlıq növü oyuna daxil olacaq. İşçilər daha yüksək əməkhaqqı olan əraziyə köçməyə çalışacaq, investorlar ucuz işçi qüvvəsindən faydalanmaq üçün daha az əməkhaqqı verilən ölkəyə gələcək və bu əməkdən istifadə edilərək istehsal edilmiş mallar qlobal bazarlarda daha ucuz olacaqdır. Bu kanallardan hər hansı birinin məhdudlaşdırılması sadəcə olaraq digərlərinin üzərindəki təzyiqi artıracaqdır.

9. **XARİCİ DAYAQLAR ÇOX ƏHƏMİYYƏTLİDİR.** İqtisadi baxımdan rasional olan bütün insanlar kimi seçicilər də xərcləri və faydaları müqayisə edərək qərarlar verir. Artıq müzakirə etdiyimiz kimi siyasətçilərin növbəti seçkilərlə başa çatan olduqca qısa zamana sahib olurlar. Bu uyğunsuzluq, daha əhəmiyyətli uzunmüddətli faydalar müqabilində

cari xərclərə səbəb olan siyasətlərin qəbul edilməsində çətinliklər yaradır. Bu cür zaman uyğunsuzluğu siyasətçilərin inandırıcı siyasi vədlər verməsini çətinləşdirir. Liderlər, nüfuzlu maraq qruplarının təzyiqinə məruz qala bilər və onları bütövlükdə cəmiyyətin zərəri hesabına həmin qruplara üstünlük qazandıran siyasətlərin qəbul etməyə məcbur edə bilər. Uzaqgörən liderlər üçün belə təzyiqlərə qarşı mümkün çıxış yollarından biri elə bir beynəlxalq təşkilata qoşulmaqdır ki, həmin təşkilat ona qoşulmaq və ya üzvlüyü davam etdirmək üçün şərt kimi səmərəli siyasət yürütməyi tələb edir. Bu cür təşkilatların sayı çoxdur. Avropa İttifaqı (Aİ) aşağı büdcə kəsirinə dair tələblər və hökumət borcunun ümumi səviyyəsinə dair limit tətbiq edir. O, həmçinin üzvlərdən ümumi hüquqi qaydalar ("acquis communautaire") toplusunu qəbul etməyi tələb edir. Baxmayaraq ki, Avropa İttifaqının bəzi siyasətləri (məsələn, Vahid Kənd Təsərrüfatı Siyasəti əsasında tətbiq edilən ferma subsidiyaları) faydalı olmaya, hətta sağlam iqtisadiyyat prinsiplərinə zidd ola bilər, onlar adətən İttifaq üzvlüyü perspektivi olmayacağı halda əksər post-kommunist ölkələrdə tətbiq edilə biləcək siyasətlərdən qat-qat daha yaxşıdır. Avropa İttifaqına qoşulmaq perspektivi real olan ölkələr nəticədə öz vətəndaşlarına fayda verən bir çox çətin islahatlar qəbul etmişlər.[(118)]

Bənzər müsbət təsir göstərə biləcək digər təşkilatlar sırasında Şimali Atlantika Müqaviləsi Təşkilatı (NATO), Ümumdünya Ticarət Təşkilatı (ÜTT), Avropa İnsan Hüquqları Məhkəməsi, İqtisadi Əməkdaşlıq və İnkişaf Təşkilatı (İƏİT) və Beynəlxalq İnvestisiya Mübahisələrinin Həlli Mərkəzi (İCSİD) yer alır. Beynəlxalq Valyuta Fondunun (BVF) hökumətləri inkişafı artıran dövlət siyasətlərinin tətbiqinə məcbur etməkdə rolu xüsusilə önəmlidir. Həddindən artıq dövlət xərcləri beynəlxalq borc bazarlarının yeni dövlət borclarını maliyyələşdirmək imkanlarını qapadan valyuta böhranları yaratdıqda, ölkələr kömək üçün BVF-yə müraciət edirlər. Yalnız BVF və Avropa

Mərkəzi Bankının (ECB) təzyiqləri Yunanıstan hökumətini zəruri islahatlar paketini qəbul etməyə razı saldı.

Hətta üzvlük tələb etməyən xarici reytinqlərin də hökumətin performansına müsbət təsiri ola bilər. Məsələn, Gürcüstan Dünya Bankının "Biznes fəaliyyətinin asanlığı" indeksində ilk 10 ölkə arasında yer almasından böyük qürur duyur və hökumət nazirləri bu mövqeni yaxşılaşdıran islahatlara görə cavabdehlik daşıyırlar. Nümunə olaraq 2010-2018-ci illərdə Yunanıstanda baş vermiş borc böhranını göstərmək olar.

Bu prinsiplər vətəndaşları mərkəzləşdirilmiş hakimiyyətin təzyiqindən qoruyacaq, dövlət xərclərini və borclanmanı nəzarətdə saxlamağa kömək edəcək və siyasətçilərin xüsusi maraq qruplarına xidmət etmə və şəxsi azadlıqları pozma meyllərini məhdudlaşdıracaq. Birlikdə bu dəyişikliklər, soyğunçuluq üçün güc yox, qarşılıqlı razılığa əsaslanan bir hökuməti bərpa etmək üçün müsbət bir addım olardı. Onların gələcək nəsillər üçün artım və firavanlıq təmin edəcəyinə şübhəmiz yoxdur.

Yuxarıda qeyd olunan struktur islahatların qlobal miqyasda və ya dərhal həyata keçirilməsinin çox çətin olduğunu bilirik. Həmçinin etiraf etməliyik ki, ictimai seçim nəzəriyyəsini dəstəkləyən bir neçə iqtisadçı istisna olmaqla, əksər insanlar siyasi prosesin necə işlədiyini və onun daha səmərəli işləməsi üçün nələrin edilə biləcəyi barədə heç düşünmürlər. Media və ictimai rəy formalaşdıran şəxslər isə əsasən kimlərin siyasi hakimiyyəti ələ keçirdiyinə diqqət yetirir, hakimiyyətin necə istifadə olunduğunu və bunun mənfi nəticələrinə çox vaxt göz yumurlar.

Beləliklə, insanları hökumət quruluşu və onun təkmilləşdirilməsi yolları haqqında ciddi düşünməyə vadar etmək çətin bir işdir. Lakin iqtisadi təhlil göstərir ki, hətta ən demokratik ölkələr belə uzunmüddətli davamlı inkişaf yolunda deyillər. Əgər dəyişiklik baş verməzsə, böhranın yaranması ehtimalı yüksəkdir və bu, müsbət dəyişiklik üçün fürsət yarada bilər. Milton Fridmanın

bu elementin əvvəlində qeyd olunan sitatına nəzər yetirin.

Hökumət strukturunu dəyərləndirərkən formal görünüşlə reallıq arasındakı fərqi ayırd etmək olduqca önəmlidir. Bir çox ölkənin hökumət strukturu bizim müzakirə etdiyimiz kimi mükəmməl təsir bağışlayır. Onlar çoxnamizdəli seçki sisteminə, nominal olaraq müstəqil qanunverici və məhkəmə orqanlarına və milli səviyyədən bələdiyyəyə qədər bir neçə idarəetmə səviyyəsinə malikdirlər. Buna baxmayaraq, onlar əslində öz vətəndaşlarının iradəsinə həqiqətən reaksiya vermirlər. Bu cür hallar xüsusilə post-kommunist ölkələrdə, həmçinin Afrikada və Latın Amerikasında –yerləşən post-kolonial ölkələrdə daha çox müşahidə olunur.

Bununla belə, bu cür istismarçı hökumətlərə uzunmüddətli azad bazar iqtisadiyyatına malik ölkələrdə nadir hallarda rast gəlinir. İqtisadi azadlıqla siyasi repressiyanın bir-birilə uzlaşması çətindir.[(119)] Cəmiyyətlər gündəlik yaşayış təminatını əldə etdikcə, onların diqqətləri siyasi və dini azadlıqlar, gender bərabərliyi kimi abstrakt məsələlərə yönəlir. Sahibkarlıq kəşfləri insan tərəqqisinin güclü qüvvəsidir.

Biz bazarların və mübadilənin sosial rifahın təminində hökumətlərə nisbətən daha mühüm rol oynadığını vurğuladıq, çünki çox vaxt bu fərq düzgün başa düşülmür. Bununla belə, biz yaxşı bilirik ki, insanların başqalarına xidmət etmək üçün gördükləri bütün fəaliyyətlər bazar mexanizmləri vasitəsilə mükafatlandırılmır. Fərdi mükafatlar adətən puldan fərqli formalarda olur. Əslində, bizim dövlət və özəl (bazar) sektorlar arasında çəkdiyimiz sərhəd natamamdır. Bundan əlavə, iqtisadçılar tərəfindən **üçüncü sektor**[(?)] adlandırılan bir sahə də mövcuddur ki, buraya xeyriyyə təşkilatları, qeyri-kommersiya təşkilatları, sosial müəssisələr və icma qrupları daxildir. Bu sektor insanların rifahını artıran və iqtisadi artıma töhfə verən vacib xidmətlər göstərir. Üçüncü sektorun həcmi inkişaf etmiş iqtisadiyyatlarda olduqca böyükdür. Məsələn, son bir hesablamaya görə, Avropada ictimai xidmətlərdə çalışan könüllülərin sayı tam ştatlı 15 milyondan çox işçiyə bərabərdir.

Üçüncü sektorun birinci sektor (özəl) və ikinci sektor (dövlət) ilə əlaqəsi

barədə əldə olunan dəlillər müxtəlifdir, lakin ümumilikdə onlar göstərir ki, özəl sektorun uğuru artdıqca xeyriyyə ianələrinin məbləği artır, lakin könüllü əməyin miqdarı ciddi şəkildə dəyişmir. Bununla yanaşı, aydındır ki, dövlət sektorunun genişlənməsi çox vaxt ictimai problemlərə özəl reaksiyanı azaldır. ABŞ və Kanadada aparılan tədqiqatlara əsasən, dövlət qrantları qeyri-kommersiya təşkilatlarına göstərilən özəl dəstəyi 75 faizə qədər azalda bilər. Eyni zamanda, fərdlərə verilən subsidiyalar onların əmək fəaliyyətini və ailə qurmaq meylini zəiflədir. Digər tərəfdən, öz vəzifələrini daha yaxşı yerinə yetirərək işsizliyi və inflyasiyanı azaldan, iqtisadi artımı stimullaşdıran bir hökumət vətəndaşların həm maliyyə xarakterli, həm də fiziki könüllü fəaliyyətə qatılmaq meylini artırır.

Həqiqətən də, Elinor Ostrom ictimai mallarla bağlı problemlərin həllində könüllü icma təşkilatlarının saf bazar və ya dövlət siyasətlərindən daha səmərəli fəaliyyət göstərdiyini sübut edən öncül tədqiqatlarına görə iqtisadiyyat üzrə Nobel mükafatı qazanan ilk qadın olmuşdur.

2-ci və 3-cü bölmələrdə milli rifah məsələlərinə diqqət yetirilmişdir. Növbəti - 4-cü bölmədə isə fərdi rifah mövzusu araşdırılacaq. Burada gələcəyə daha yaxşı hazırlaşmaq və daha firavan həyat qurmaq üçün praktik strategiyalar təqdim olunacaq. Bunu edərkən, Albert Şvaytserin sözlərini yadda saxlamağınızı tövsiyə edirik:

> *"Sizin taleyinizin necə olacağını bilmirəm. Bəzilәriniz bəlkə də görkəmli vəzifələr tutacaq, bəzilәriniz qələminizlə və ya incəsənət əsərlərinizlə məşhur olacaqsınız. Ancaq bir şeyi bilirəm: sizin aranızda ancaq o insanlar həqiqətən xoşbəxt olacaq ki, onlar necə xidmət göstərəcəyini axtarıb tapacaq."*

Bazarlar adətən, qeyd etdiyimiz kimi, bu cür xidmətləri maddi olaraq mükafatlandırır, lakin bəzən bu xidmətlərin mükafatı başqalarına kömək etməyin gətirdiyi sevinc və məmnuniyyət hissi olacaq.

HİSSƏ 4

Praktiki fərdi maliyyənin on iki əsas elementi



Elementlər:

1. Müqayisəli üstünlüyünüzü kəşf edin.
2. Başqaları üçün dəyərinizi artırın.
3. Xərclərinizi və yığımlarınızı planlaşdırın.
4. Krediti ağıllı şəkildə idarə edin.
5. Strateji qaydada xərcləyin.
6. Gözlənilməz vəziyyətlərə hazırlıq planı.

7. Mürəkkəb faiz gücünü işə salın.
8. Aktivlərinizi şaxələndirin.
9. Heç kimin mütəmadi olaraq "bazarı üstələmək" iqtidarında olmadığını anlayın.
10. İnvestisiyalarınızın həcminizi ehtiyaclarınızın müddətlərinə uyğunlaşdırın.
11. Risklərinizi azaldın.
12. Qaçılmaz riskləri idarə etmək üçün sığortadan istifadə edin.

Giriş

> *"Hara getdiyinizi bilmirsinizsə, çox diqqətli olmalısınız, çünki ora çatmaya bilərsiniz."*
>
> **— Yoqi Berra, Amerikan beysbol ulduzu və filosof**

Başqa sözlə, hər birimiz öz maliyyəmizi idarə etmək üçün plan qurmalıyıq. Bir planınız yoxdursa, istəmədiyiniz yerə gedib çıxa bilərsiniz. 4-cü hissədəki on iki element hazırkı yaşınızdan, gəlir səviyyənizdən və təcrübənizdən asılı olmayaraq dərhal nə edə biləcəyinizə və daha yaxşı maliyyə qərarları verməyinizə kömək edəcək praktik bir planın əsasını təşkil edir.

Maliyyə işlərinizə nəzarəti ələ keçirməsəniz, onlar sizə nəzarəti ələ keçirəcək. Nə üçün ABŞ və Avropa İttifaqına üzv dövlətlərin vətəndaşlarının gəlirləri post-kommunist ölkələrininin sakinləri ilə müqayisədə xeyli yüksək olsa da, onların bir çoxu maddi streslə üzləşirlər? Cavab budur ki, maliyyə etibarsızlığı əsasən qazandığımız gəlirin deyil, etdiyimiz seçimlərin nəticəsidir.

Şəxsi maliyyə və investisiya qərarları bəzən iqtisadiyyatdan tamamilə

ayrı bir sahə kimi görünə bilər, amma əslində belə deyil. Müqayisəli üstünlük qanunu (bax: 1.4-cü element) izah edir ki, ölkələr ən yaxşı bacardıqları fəaliyyətlərdə ixtisaslaşmaqla necə fayda əldə edirlərsə, siz də fərd olaraq, bacarıqlı olduğunuz və başqaları tərəfindən yüksək qiymətləndirilən sahələrdə ixtisaslaşmaqla eyni prinsiplə fayda əldə edə bilərsiniz. Eyni şəkildə, uzunmüddətli sərvət yaratmaq məsələsində sahibkarlıq, maliyyə məsuliyyəti, karyera planlaşdırılması və kapitala (xüsusən də insan kapitalına) investisiya ölkələr üçün olduğu qədər fərdlər üçün də vacibdir.

4-cü hissədə təqdim olunan on iki element sizi bir anda maliyyə dahisinə və ya milyonçuya çevirməyəcək, lakin sərvət yaratmağa başlamaq üçün əsas addımları atmağınıza kömək edəcək. Daha da vacibi, onlar sizin böyük maliyyə səhvlərindən yayınmağınızı təmin edəcək. Özlərinin maliyyə planını hazırlamaq üçün "nə vaxtlarının, nə də sərişтələrinin olduğunu düşünən insanlar, çox vaxt sadə qaydaları belə tətbiq etmirlər və nəticədə maliyyə çətinlikləri ilə üzləşirlər.

Həyat, iqtisadiyyat kimi, seçimlər üzərində qurulmuşdur. Məqsədimiz sizi xoşbəxt, rahat və mənalı bir həyata aparan maliyyə qərarları seçməkdə daha bacarıqlı etməkdir. Bu məqsəd təkcə pul qazanmaqla bağlı deyil. Müzakirə mövzusu xoşbəxtlikdirsə, ailə, dostlar, məhsuldar iş, xoşbəxt evlilik, dini inanc, sevimli məşğuliyyətlər və başqalarına yardım etmək kimi qeyri-maddi dəyərlər eyni dərəcədə və bəzən daha əhəmiyyətli olur.

Lakin daha çox sərvət arzulamaq da qınanılası bir hal deyil. Həyatda məqsədləriniz nə olursa-olsun, az borc və çox sərvət sizi bu məqsədlərə daha asan yaxınlaşdırır, çünki sizə daha çox seçim azadlığı verir — təkcə öz həyatınızda deyil, başqalarının həyatında da. Bill Qeyts və Uorren Baffet kimi dünyanın ən varlı adamlarından bəziləri qeyri-adi dərəcədə böyük sərvətlərini xeyriyyə işlərində başqalarına müxtəlif yollarla kömək etmək və dünyanın ən aktual problemlərini həll etmək üçün istifadə etmişlər. Lakin yaşlı valideynlərinizə kömək etmək və ya dini, mədəni və xeyriyyə təşkilatlarına ianə vermək üçün daha çox sərvətə sahib olmağı istəmək üçün super varlılar

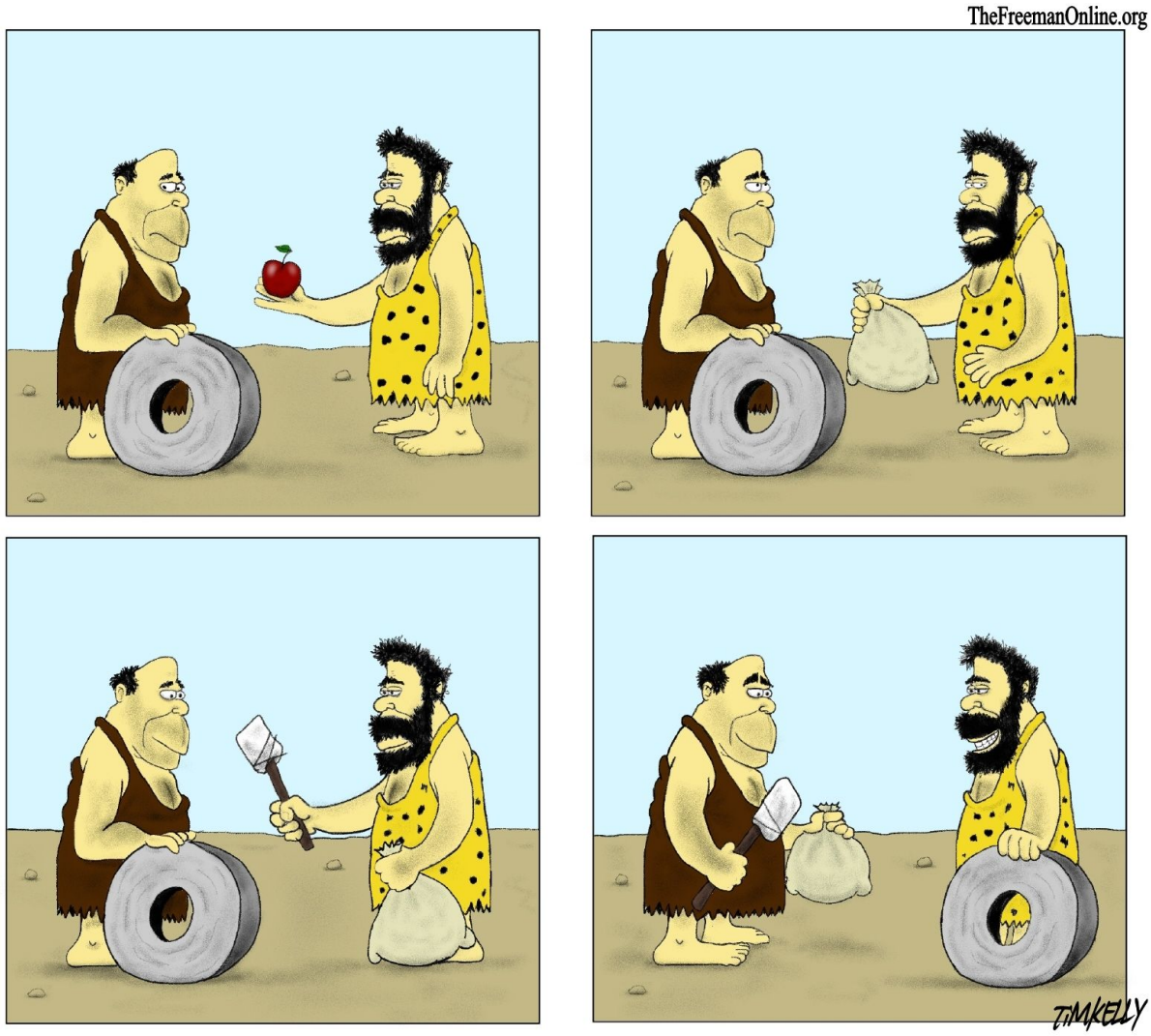
arasında olmaq məcburiyyətində deyilsiniz.

> *Amerikanın aparıcı iqtisadi tədrisçilərindən biri olan Con Morton belə deyir: "Mən tələbələrimə həmişə demişəm ki, həyat nə lotereyadır, nə də* ***sıfır-cəm oyunudur***[(?)]*. Sənin uğurun başqasının uğurunu əlindən almır. Sənin uğurun sənin seçimlərindən asılıdır və hər bir seçimin nəticəsi var."*[(120)]

Beləliklə, hər birimiz maliyyə qərarlarımızı təkmilləşdirmək stimuluna sahibik. Bu on iki qayda bunu etməkdə sizə yardımçı olacaq.

ELEMENT 4.1

1. Müqayisəli üstünlüyünüzü kəşf edin



“Hər kəs dahidir. Lakin əgər siz balığı ağaca dırmaşmaq qabiliyyətinə görə mühakimə etsəniz, o, bütün həyatı boyu özünü axmaq hesab edəcək.”

— Albert Eynşteyn

Bu kitabın müxtəlif bölmələrində beynəlxalq ticarətin və müxtəlif firmaların ixtisaslaşmasının səbəblərini izah etmək üçün müqayisəli üstünlük prinsipindən istifadə etmişik. Müqayisəli üstünlük prinsipi insanların öz peşə və biznes imkanlarını nəzərdən keçirdiyi zaman eyni dərəcədə əhəmiyyətlidir. Bacarıqlarınızla alternativ xərc arasındakı əlaqəni düşünün. Bir ekstremal nümunəni nəzərdən keçirək. Fərz edək ki, bir nəfər bütün istehsal fəaliyyətlərində hər kəsdən daha yaxşıdır (yəni, o, hər işdə **mütləq üstünlük**(?) əldə edir). O hər bir fəaliyyətə bir az vaxt ayıraraq bütün ehtiyac və istəklərini ödəməyə çalışmalıdırmı (və günün sonunda yatağa tükənmiş halda girməlidirmi)? İndi isə digər bir ekstremal nümunəyə baxaq: Fərz edin ki, kimsə bütün sahələrdə başqalarından zəifdir. O, sadəcə təslim olub ac qalmalıdırmı? Hər iki sualın cavabı "xeyr!" olacaq. Hər iki vəziyyətdə insanlar ixtisaslaşma və digərləri ilə mübadilə sayəsində qazanc əldə edərlər.

Nə qədər istedadlı olmağınızdan asılı olmayaraq, alternativ xərclər nəzərə alındıqda siz müəyyən sahələrdə digər sahələrə nisbətən daha məhsuldar olacaqsınız. Eyni şəkildə, istehsal bacarıqlarınızın nə qədər zəif olmasına baxmayaraq, bəzi şeyləri başqalarına nisbətən nisbi olaraq daha az xərclə istehsal edə biləcəksiniz. Siz bəzi sahələrdə uğurla rəqabət aparmaq iqtidarında olacaqsınız və müqayisəli üstünlüyünüzün olduğu sahələrdə ixtisaslaşaraq qazanc əldə edə biləcəksiniz.

Sizin müqayisəli üstünlüyünüz mütləq bacarıqlarınızla deyil, sizin nisbi bacarıqlarınızla müəyyən olunur. Bu, çox vacib bir məqamdır. Siz instinktiv olaraq bunun fərqindəsiniz. Təsəvvür edin ki, həyat yoldaşınız həm yemək

bişirməkdə, həm də bağçılıq işlərində sizdən daha yaxşıdır. Amma əgər bütün bu işləri yalnız o görür, siz isə bütün gününüzü sosial şəbəkələrdə keçirirsinizsə, bu evlilikdə harmoniyanın olması ehtimalı aşağıdır. Digər tərəfdən, əgər siz yemək bişirməyi bağçılıq işlərində olduğunuzdan daha yaxşı bacarırsınızsa, öz vaxtınızı və bacarığınızı dadlı yeməklərin hazırlanmasına sərf edib, həyat yoldaşınızın vaxtı və bacarığı ilə yetişdirdiyi məhsulları mübadilə etsəniz, hər ikiniz qazanarsınız.

Bəzi insanlar digərlərindən daha az imkanlarla başlayırlar, lakin səylə çalışsalar və özlərini inkişaf etdirməyə yönəlsələr, böyük uğurlar qazana bilərlər. Çətin başlanğıclardan çıxaraq uğura nail olmuş insanlara adətən böyük heyranlıq duyulur. Çətinlik — əlverişsiz bir vəziyyətdən çıxmaq əzmi — güclü motivasiya mənbəyi ola bilər.

Karyera inkişafınızı idarə etməyə və istedadınızı ən yaxşı şəkildə inkişaf etdirib bazar əməkdaşlığından istifadə edərək məqsədlərinizə çatmaq üçün plan qurmaq heç vaxt tez deyil. Öz maraqlarınızı və bacarıqlarınızı bildiyiniz halda, onları konkret məqsədlərə çevirmək üçün məlumat toplamaq lazım ola bilər. Sizi hamıdan yaxşı tanıyan müəllimlərinizlə, valideynlərinizlə və yaxud digər qohumlarınızla (güman ki, sizə riskdən uzaq və konservativ məsləhətlər alacaqlarınız) məsləhətləşə və seçmək istədiyiniz peşə üçün tələb olunan ixtisaslar barədə internetdə müəyyən araşdırma apara bilərsiniz. Bu cür “düşüncənin sərbəst uçuşu” demək olar ki, heç bir xərc tələb etmir, lakin sizi əvvəllər ağlınıza gəlməyən peşələr üzərində düşünməyə sövq edə bilər.

Mümkün peşələr və ya peşəkar mühitlər haqqında yaxından təcrübə qazanmağın üç faydalı yolu — kölgə effekti yaratmaq, könüllülük fəaliyyəti və məlumatlandırıcı müsahibələr istəməkdir. Kölgə effekti o zaman baş verir ki, sizi maraqlandıran bir peşədə çalışan şəxslə əlaqə saxlayır və onun gündəlik işini müşahidə etmək üçün bir gününüzü onun yanında, səssiz şəkildə keçirməyə icazə istəyirsiniz. Tanımadığınız bir insanla əlaqə saxlamaqdan çəkinməyin. Bəzən insanlar sadəcə “yox” deyə bilər, amma səmimi maraq göstərən, ehtiramla yazılan bir "e-mail" və ya məktub sayəsində “bəli” cavabını

ala bilərsiniz. Öz işinə maraq göstərən gənc bir insanla tanış olmaq çox vaxt qarşı tərəfdə xoş təəssürat yaradır. Bundan əlavə, bu cür təşəbbüs işəgötürənlərin yüksək qiymətləndirdiyi keyfiyyətlər kimi risk etmək bacarığını və ünsiyyət bacarıqlarında olan inamı nümayiş etdirir. Əgər bir günü öz qrafikinizə uyğunlaşdırmaq mümkün deyilsə, həmin şəxslə sadəcə müsahibə üçün görüş istəyə bilərsiniz. Bu cür şəxsi ünsiyyətlər tələbələr üçün təcrübə proqramı, peşə istiqaməti üzrə məsləhət və mentorluq çox vaxt uğurlu olur və bəzən isə iş imkanı belə qazandıra bilər (hətta bir halda tələbə şirkət prezidentinin assistenti vəzifəsinə qəbul edildi!).

Könüllülük fəaliyyəti, xüsusilə yaşlı və ya əlilliyi olan şəxslərlə işləmək kimi yardıma ehtiyac duyulan sahələrdə həm şəxsi məmnuniyyət yaradır, həm də potensial karyera istiqamətlərini sınamağa imkan verir. Məsələn: 10-cu sinif şagirdləri Zara və Tina məktəbdən sonra hər həftə 3 saatını xəstəxanada xroniki xəstələrlə söhbət etməyə və onlara kitab oxumağa sərf edirdilər. Hər ikisi mənəvi məmnuniyyət və başqalarına qarşı dərin empatiya hissi qazandı, lakin Zara anladı ki, tibb sahəsi onun üçün deyil, çünki başqalarının ağrısını çox dərindən hiss edir. Tina isə əksinə, həkim oldu.

İndi isə təhsil və karyera seçimi kontekstində müqayisəli üstünlük prinsipinə qayıdaq. Biz adətən xərcləri mümkün qədər aşağı səviyyədə saxlanmalı olan bir şey kimi qəbul edirik. Amma unutmayın ki, xərclər, bir seçim etdiyiniz zaman imkan verdiyiniz ən dəyərli alternativin dəyərini əks etdirir. Beləliklə, cəlbedici alternativlər çox olduqda, seçimləriniz də daha baha başa gəlir. Tələbə olarkən daha çox pul qazanmaq üçün yarım-ştat ofisiant kimi işə düzələrdinizmi? Yoxsa, daha tez məzun olmaq üçün əlavə bir təhsil kursu keçmək üçün borc alardınız? Hər iki seçim cəlbedicidir. Daha da maraqlısı odur ki, bacarıqlarınız artdıqca və imkanlarınız daha cəlbedici olduqca, seçimləriniz də daha baha başa gələcək.

Əksinə, cəlbedici seçimlərinizin sayı çox az olduqda xərcləriniz də aşağı olur. Məsələn, bu kitabı oxumağın xərcini azaltmağın çox effektiv bir yolu sizi tənha bir adada bu kitabla baş-başa qoymaq olardı ki, bu halda kitab oxumaq

sizin okeanı seyr etməkdən başqa yeganə məşğuliyyətiniz olardı. Beləliklə, bir çox digər alternativ seçimləri dəyərləndirmək fürsətini aradan qaldırmaqla, bir cəlbedici fəaliyyətin, yəni kitab oxumağın dəyəri azalmış olardı. Tənha adada qalmaq sizin seçiminiz olmaya bilər, amma öz vəziyyətinizi daha yaxşı etmək üçün imkanlarınızı artırmaq, yəni seçimlərinizi məhdudlaşdırmaq yox, genişləndirmək sizin əlinizdədir.

Gənclərə adətən ali təhsil almaq tövsiyə olunur ki, gələcəkdə daha çox və daha cəlbedici imkanlara sahib olsunlar. Ancaq bu, onları etdikləri hər hansı bir seçimlə əlaqəli xərcləri artırmağa təşviq etməklə eynidir. Yaxşı təhsil, adətən, sizin məhsuldarlığınızı və işəgötürənlərin sizə ödəməyə hazır olduqları məbləği artırır. Gələcək gəlirlərinizi yüksəltsə də, bu həm də o deməkdir ki, siz ali təhsilə sərf etdiyiniz üç il ərzində daha erkən işləyərək qazana biləcəyiniz gəlirdən imtina etmiş olursunuz.

Sağlam karyera qərarları vermək təkcə nəyi daha yaxşı bacardığınızı müəyyənləşdirməkdən ibarət deyil. Həvəs və maraqlarınızın istiqamətləndiyi — sizə ən çox mənəvi məmnunluq gətirən fəaliyyət sahələrini tapmaq da son dərəcə vacibdir. Əgər etdiyiniz işi sevirsinizsə və onun vacib olduğuna inanırsınızsa, siz onu daha çox və daha yaxşı etmək üçün can atacaqsınız. Beləcə, bacarıq və ehtiras bir-birini tamamlayır və bu uyğunluq cəmiyyətin rifahına (və ya daha iddialı olsaq, bütün bəşəriyyətə) töhfə verməklə daha da güclənə bilər. Həqiqi sərvəti şəxsi məmnuniyyət ilə ölçməyi nəzərdən keçirin.

ELEMENT 4.2

2. Başqaları üçün dəyərinizi artırın

> *"Dəyərli insanlarla qarşılaşdıqda, onlara bənzəməyə çalışmalıyıq; əks xasiyyətli insanlarla qarşılaşdıqda isə, daxilimizə dönüb özümüzü."*
>
> **— Konfutsi**

Bazar iqtisadiyyatında maliyyə uğuru bir insanın başqalarını dəyərlə təmin etmək bacarığını əks etdirir. Bu həm işçilər, həm də biznes müəssisələri üçün keçərlidir. Yüksək qazanc əldə etmək istəyirsinizsə, başqalarının yüksək qiymətləndirdikləri xidmətləri necə təqdim edə biləcəyinizi axrtarıb tapmalısınız.

Daha əvvəl vurğuladığımız kimi, biliklərin təkmilləşdirilməsi, bacarıq səviyyəsinin və təcrübənin artırılması ümumilikdə məhsuldarlığı artırır və başqalarına dəyərli xidmətlər göstərmək imkanlarını genişləndirir. Nəticədə insan kapitalına qoyulan investisiyalar - təhsil, təlim və digər bacarıq qazanma üsulları həm məhsuldarlığı, həm də qazancı artırır. Ancaq digər şəxsi xüsusiyyətlər də məhsuldarlığa təsir göstərir. Ən vaciblərindən ikisi şəxsi yanaşma və təşəbbüskar düşünmə tərzidir. Bu iki xüsusiyyətin məhsuldarlıq mənbəyi kimi əhəmiyyəti psixoloqların emosional zəka (EQ) adlandırdıqları amillə sıx bağlıdır. Hazırda bir çox psixoloq fərdi müvəffəqiyyətin müəyyənləşdirici amili kimi emosional zəkanın intellektual zəkadan daha əhəmiyyətli olduğunu hesab edir.[(121)] Hətta iqtisadçılar çox vaxt fərdi məhsuldarlığın bu hədsiz əhəmiyyətli mənbələrinə kifayət qədər diqqət yetirmir. Onların hər birini nəzərdən keçirək.

Bir nəfərin şəxsi yanaşma tərzi məhsuldarlığa və uğura necə təsir edir?

Aşağıdakı sadə düşüncə təcrübəsini nəzərdən keçirək: İşəgötürənin iki potensial işçini qiymətləndirdiyini fərz edək. Birinci namizəd bu xüsusiyyətlərə malikdir: dürüstlük, etibarlılıq, mətanət, güvənirlik, sədaqət, başqalarına qarşı hörmət, öyrənmək və təkmilləşmək arzusu, habelə başqaları ilə işləmək bacarığı. İkinci namizəd isə fərqli xüsusiyyətlərə malikdir: başqalarına qarşı hörmətsizlik, etibarsızlıq, davakarlıq, təhsilə etinasızlıq, danışıqda kobudluq, problemlər yaranarkən başqalarını günahlandırmaq adəti, səmimiyyətsizlik. İşəgötürən olsaydınız, hansı namizədi işə götürərdiniz? Təxmin edildiyi kimi, əksəriyyət ilk namizədi işə götürərdi, çünki bu keyfiyyətlər müvəffəqiyyətə kömək edir. Digər xüsusiyyətlər bərabər olduğu təqdirdə, bu müsbət xüsusiyyətlərə malik işçilər adətən daha məhsuldar olur və həmkarları ilə daha yaxşı əməkdaşlıq edir. Əksinə, sadalanan ikinci xüsusiyyətlər uğursuzluq yönümlüdür. Onlar məhsuldarlığı və işçinin başqaları ilə işləmək qabiliyyətini korlayır.

Uğurlu olmaq istəyirsinizsə, birinci sadalanan xüsusiyyətləri inkişaf etdirməli, təkmilləşdirməli və gücləndirməlisiniz ki, onlar da vərdişlərə - həyatınızın əsas dəyərlərinə çevrilsin. Eynilə, ikinci sadalanan xüsusiyyətləri həyatınızdan çıxarmağınız vacibdir. Dostlarınız da daxil olmaqla heç kimin sizi hər hansı bir uğursuzluq yönümlü xüsusiyyətlərin "yaxşı" olduğuna inandırmasına icazə verməyin. Onlar problemlərə aparan yoldur və bu yolla getmək istəməzsiniz.

Burada yaxşı xəbər ondan ibarətdir ki, uğursuzluq gətirən yox, müvəffəqiyyət gətirən xüsusiyyətləri seçmək sizin əlinizdədir. Bundan əlavə, siz bunu ailənizin keçmişindən, cari gəlirinizdən, təhsil səviyyənizdən və peşə seçiminizdən asılı olmayaraq edə bilərsiniz. Sizin yanaşma tərziniz gələcək maliyyə uğurlarınıza böyük təsir göstərəcək. Müsbət yanaşmalar zəif təhsil və ya maddi cəhətdən məhdud bir uşaqlıq dövrü kimi digər zəif cəhətləri aradan qaldırmaqda sizə kömək edəcək.

Bu yanaşmalar nədir? Onlar *"Yüksək effektli insanların 7 vərdişi"* adlı məşhur kitabda aşağıdakı kimi ümumiləşdirilir:

1. Proaktiv olun (öz seçimlərinizə görə məsuliyyət daşıyın)
2. Sonu zehninizdə canlandırın (istədiyiniz nəticəni aydın şəkildə təsəvvür edin)
3. Ən vacib işləri ilk sıraya qoyun (fəaliyyətlərinizi prioritetləşdirin)
4. Qarşılıqlı qələbəni düşünün (bu kitabın müxtəlif bölmələrində vurğuladığımız kimi hər iki tərəf üçün faydalı olan nəticələri axtarıb tapın)
5. Anlayın və anlaşılın (fəal dinləmə və empatik ünsiyyət qurun)
6. Sinerji yaradın (fərqləri və müxtəlif baxış bucaqlarını dəyərləndirin)
7. Mişarı itiləyin (kütləşmiş bıçaq bənzətməsi – bu, özünə qayğı, ömürboyu öyrənmə və şəxsi inkişaf üçün sərmayə qoymaq deməkdir).

Video:
"Ruh ovçuları" filminin iqtisadiyyatı

Əlbəttə, uğursuzluq gətirən xüsusiyyətləri seçsəniz, başqalarını - ailənizi, etnik mənşəyinizi, yaşadığınız məhəlləni, oxuduğunuz məktəbləri və ya ümumiyyətlə cəmiyyəti günahlandıra bilərsiniz. Bu amillər seçimlərinizə təsir edə bilər, amma bunlar həlledici rol oynamır. Yanaşmanızın xüsusiyyətləri sizin nəzarətiniz altındadır. Problemli bir mühitdə böyümüsünüzsə, bu xüsusiyyətləri əldə etmək və qorumaq daha çətin ola bilər. Lakin mənfi bir mühiti dəf edən bir insana demək olar ki, hər kəs heyranlıq və hörmətlə yanaşır. Özünüzdə müsbət yanaşma xüsusiyyətlərini inkişaf etdirməyə qərar verdiyiniz təqdirdə problemli keçmiş hətta uğurunuza kömək də edə bilər.

Video:
Yoxsulluq və sahibkarlıq

Bəzilərіniz düşünə bilərsiniz ki, “Mənim yanaşmamın heç kimə dəxli yoxdur. Heç kim mənə nə edəcəyimi, yaxud davranışımı dəyişdirməli olduğumu deyə bilməz.” Fərz edək ki, Aleksey adlı bir sahibkar da belə düşünür. Aleksey istehlakçıların istəklərinə məhəl qoymur və bunun əvəzinə istehlakçıların dəyər verməli olduğunu düşündüyü şeyi təqdim edir və işçilərinə hörmətlə yanaşmır. Aleksey bu seçimləri etməkdə sərbəstdir. Ancaq bunu edərsə, o, itirilmiş satışlar və ehtimal olunan biznes uğursuzluğu formasında cərimə ödəyəcək.

Video:
Sahibkarlar əslində nə işlə məşğuldurlar

Eynilə, potensial işçilər də "xoşlarına gələn kimi davranmaqda" sərbəstdirlər. Onlar yanaşma və davranışlarının məhsuldarlığa və əmək qabiliyyətinə necə təsir etdiyini nəzərə almaya bilərlər. Lakin istehlakçıların istəklərini nəzərə almayan şirkət kimi yanaşma və davranışlarının məhsuldarlığa necə təsir etdiyini nəzərə almayan işəgötürənlər də zəif imkanlar, aşağı qazanc və işsizlik dövrləri formasında cərimə ödəyəcəklər. Heç birimiz müstəqil bir ada deyilik. Başqalarının bizə gəlir gətirməsini istəyiriksə, əməkdaşlıq etməli və xidmətlərimizi onlar üçün dəyərli etməliyik.

Video:
Haitinin günəş enerjisi sahibkarları

Çıxarılacaq dərs isə çox sadədir: Uğura yönəlmiş yanaşma tərzləri maliyyə uğurunun son dərəcə vacib bir amilidir. Bu keyfiyyətləri satın ala bilməzsiniz. Başqası da onları sizə verə bilməz. Siz onları seçməli və həyatınıza daxil etməlisiniz. Bundan əlavə, siz bunu etsəniz, əhəmiyyətli dərəcədə iqtisadi

bir müvəffəqiyyətə sahib olacağınız, demək olar ki, mütləqdir. Lakin bunun əksi də doğrudur. Həyatınız böyük dərəcədə uğursuz keyfiyyətlər toplusunu əks etdirirsə, gələcəyinizdə maddi çətinliklər və şəxsi əziyyətlərin olması da mütləqdir.

Məhsuldarlığınızı artıra biləcək başqa bir şəxsi keyfiyyət sahibkarlıq düşüncəsidir. Sahibkarlıq çox vaxt biznesdə qərar qəbuletmə ilə əlaqələndirilir, lakin həqiqi mənada hamımız sahibkarıq. Nəzarətimizdə olan bilik, bacarıq və digər resursların inkişafı və istifadəsi ilə bağlı daim qərarlar qəbul edirik. Maddi uğurlarımız bu seçimlərin nəticəsini əks etdirəcək.

Maddi cəhətdən uğurlu olmaq istəyirsinizsə, sahibkar kimi düşünün. Başqa sözlə, insanları faydalı mal və xidmətlər ilə təmin etmək üçün istedadlarınızı necə inkişaf etdirəcəyinizə və onlardan necə istifadə edəcəyinizə diqqət yetirin və mövcud resurslarınızı səfərbər edin. Biz demirik ki, tələbin nə qədər yüksək olmasından asılı olmayaraq, siz zərərli dərmanlar satmaqla sərvət qazanmalısınız!

Video:

Yaradıcı fəaliyyət

Sahibkar kimi düşünməyə başqadıqdan və xidmətlərinizin dəyərini başqaları üçün necə artıra biləcəyinizi gördükdən sonra müvəfəqqiyyətə nail olmaq qabiliyyətizi aşağı qiymətləndirməyin. Sahibkarlıq qabiliyyətini çox vaxt gözlənilməz yerlərdə müşahidə etmək olur. Kim düşünərdi ki, orta yaşlı, süd kokteyli maşını satıcısı Rey Krok françayzinq biznesində inqilab edəcək və Kaliforniyanın San Bernardino şəhərindəki bir "McDonald's" restoranını dünyanın ən böyük "fast-food" şəbəkəsinə çevirəcək? Yaxud kim təxmin edə bilərdi ki, 1924-cü ildə anasının mətbəxində Adi Dasslerin yaratdığı idman ayaqqabısı markasi olan Adidasın ümumi satışları 20 milyard dolları keçəcək? [(122)] Kim düşünərdi ki, 1994-cü ildə öz qarajında onlayn kitab mağazası açan Cef

Bezos "Amazon" şirkətini dünyanın ən böyük pərakəndə satış portalına çevirəcək? 1950-ci illərdə kimsə "IKEA"-nın qurucusu İnqvar Kampradın İsveçdəki Almhult qəsəbəsindəki kiçik salonunu dünyanın ən böyük pərakəndə mebel satışı şəbəkəsinə çevirəcəyini gözləyə bilərdimi?[(123)] Bunlar ictimaiyyətin diqqətini cəlb edən nümunələrdir, lakin oxşar nümunələr dəfələrlə təkrarlanır. Öz biznesini quraraq uğur qazanan insanlar və biznes liderləri və ya dünyanın aparıcı şirkətlərinin qurucuları adətən müvəffəqiyyət qazandıqları sahələr ilə çox əlaqəsi olmayan fərqli iş təcrübələrinə sahib olurlar.

Öz biznesini quran sahibkarlar varlılar arasında qeyri-mütənasib qaydada təmsil olunurlar. Öz biznesini quranlar işçi qüvvəsinin əhəmiyyətli bir hissəsini təşkil etsələr də, milyonerlər arasında onların faiz nisbəti daha çoxdur. Öz işini quran insanlar maaşla işləyənlərdən, orta hesabla dörd dəfə varlıdır.[(124)] Fərdi sahibkarların maliyyə uğuruna dörd əsas amil töhfə verir. Birincisi, onlar başqalarının gözdən qaçırdığı cəlbedici fürsətləri müəyyənləşdirməkdə və onlardan yararlanmaqda mahirdirlər. İkincisi, onlar risk etməyə hazırdırlar. Daha yüksək risklər daha yüksək gəlirlərlə müşayiət olunur. Müəyyən mənada, fərdi sahibkarların daha yüksək gəlirləri onların biznes fəaliyyətlərini müşayiət edən qeyri-müəyyənliklər üçün bir növ kompensasiyadır. Üçüncüsü, onların investisiya dərəcələri yüksək olur. Öz biznesini quran sahibkarlar adətən gəlirlərinin böyük hissəsini bizneslərini böyütməyə və genişləndirməyə yönəldirlər. Dördüncüsü, onlar adətən gördükləri işi sevirlər və buna görə də saatlarla işləyirlər.[(125)]

Eyni zamanda işçilər "sahibkar kimi düşünərək" qazanc əldə edə bilərlər. Biznes sahibkarlarının gəlirləri müştəriləri məmnun etmək qabiliyyətindən asılı olduğu kimi, işçilərin qazancı da həm cari, həm də gələcək dövr üçün öz dəyərlərini işəgötürənlər üçün artırmaq qabiliyyətindən asılıdır. İşçilər vəzifə yüksəlişi və yüksək qazanc əldə etmək istəyirsə, başqaları tərəfindən yüksək qiymətləndirilən bacarıq, bilik, yanaşma və iş vərdişlərini inkişaf etdirməlidirlər.

İstedadlarınızı başqalarına böyük fayda təmin edəcək şəkildə inkişaf

etdirmək və istifadə etmək maliyyə uğurunun açarıdır. Bu, Artur Bruksun "qazanılmış uğur" adlandırdığı məqsəd üçün də vacibdir. Üstəlik, qazanılmış uğur xoşbəxtliyin və həyat məmnuniyyətinin əsas elementidir.[(126)] Heç kim qazanılmış uğuru sizə verə bilməz; siz buna özünüz nail olmalısınız. Qazanılmış uğur o zaman ortaya çıxır ki, sizin təhsiliniz, işiniz və həyat tərziniz həyatınızın məqsədini əks etdirir. Karyeramız boyunca tələbələrimizdən öz həyatlarını necə keçirmək istədiklərini soruşmuşuq. Bu və ya digər şəkildə cavab demək olar ki, həmişə eyni olur: *Mən dünyanı daha yaxşı bir yerə çevirmək istəyirəm*. Əlbəttə ki, bu məqsədə nail olmaq üçün insanların qurduğu planlar bir-birindən çox fərqlənəcək. Ancaq onların planlarından asılı olmayaraq, müsbət fərdi keyfiyyətlər və sahibkar kimi düşünmək onların mənalı və faydalı həyat sürmə qabiliyyətlərini artıracaq.

Video:

Yoxsullara kredit vermək

ELEMENT 4.3

3. Xərclərinizi və yığımlarınızı planlaşdırın

> *"Pul yalnız bir vasitədir. O, sizi istədiyiniz yerə aparacaq, lakin sürücü kimi sizi əvəz etməyəcək."*(127)
>
> **— Ayn Rand**

Bugünkü maliyyə çətinliklərinin əksəriyyəti yanlış seçimlərin nəticəsidir. Büdcənin planlaşdırılmaması, qazandığınızdan daha çox xərcləmək, necə qaytaracağınızı düşünmədən borc götürmək və digər yanlış maliyyə vərdişləri dağıdıcı təsir göstərir və stresə səbəb olur. Büdcənizi planlaşdırmaq qətiyyyəti isə sağlam maliyyə vəziyyətinə nail olmaq, sərvət qazanmaq və şəxsi hədəflərinizə çatmaq üçün həlledici amildir. İnsanlar da dövlətlər kimi, qənaət və investisiya edərək sərvət toplayırlar, lakin bunun üçün strateji planlaşdırma tələb olunur. Xərclərinizin, qənaətlərinizin və investisiyalarınızın sərvətinizi necə artıracağına dair bir planınız olmalıdır. Fərdlər və ya ailə təsərrüfatları üçün bu plan **büdcədir**(?). Büdcənin planlaşdırılması sizə gəlirlərinizdən maksimum dərəcədə faydalanacaq şəkildə vəsaitlərinizi ağlabatan xərclərə, müntəzəm qənaətə və şaxələndirilmiş investisiyalara yönəltməyə kömək edir. Büdcənizi rifahınızın naviqatoru kimi təsəvvür edin. O, sizi hədəflərinizə yönəldəcək və ya onlardan uzaqlaşdığınız zaman xəbərdarlıq edəcək.

Səmərəli büdcə planlaşdırması birdəfəlik deyil, davam edən bir prosesdir. O, iki konkret hərəkətdən ibarətdir. Birinci olaraq, müəyyən müddət üçün planlaşdırdığınız və ya gözlənilən bütün gəlir və xərclərinizi müəyyənləşdirən ilkin büdcəni(128) hazırlamalısınız. Əksər insanlar aylıq büdcə tərtib edir, lakin illik büdcə planlaşdırması da geniş yayılmışdır. Büdcə planlaşdıranda yalnız

ərzaq məhsulları, avtomobilin kredit ödənişləri, kirayə, yaxud ipoteka kimi məlum və böyük xərcləri deyil, bütün xərclərinizi diqqətlə nəzərdən keçirmək vacibdir. Doğum günü hədiyyələrini, sürücülük vəsiqəsinin yenilənməsi rüsumlarını, jurnal abunəliklərini və avtomobilinizin yağını dəyişdirmə xərclərini də unutmayın. Aylıq və ya illik gəlirinizi proqnozlaşdırın; sonra hər qəpiyi hara xərcləyəcəyinizi müəyyənləşdirin. Sıfır əsaslı büdcəni tövsiyə edirik, yəni qənaət və investisiya büdcənizin xüsusi maddələridir və yalnız bir balans deyil (əgər varsa). Bir çox mütəxəssislər büdcənin əsas bölgüsünün aşağıdakı kimi həyata keçirilməsini tövsiyə edirlər: gəlirin 50%-i "ehtiyaclara" (məsələn, kirayə, təhsil haqqı kimi mütləq ödənilməli olan xərclərə), 30%-i "istəklərə" (məsələn, restoranda yemək, kinoya getmək kimi zövq üçün olan, amma imtina edilə bilən xərclərə) və 20%-i "qənaətə". Əlbəttə, qənaət çox vaxt gələcək xərclər üçün vəsait ayırmaq məqsədi daşıyır — məsələn, avtomobil və ya mənzil almaq, yaxud ailə qurmaq üçün. Planlaşdırma və gələcəyə baxışınız krediti vaxtında ödəmək üçün gündəlik ehtiyaclarınızdan çox gəlir əldə etməyi açıq şəkildə nəzərdə tutursa, təhsilə investisiya qoymaq kimi fəaliyyətlər üçün də məsuliyyətlə borc ala bilərsiniz. Növbəti elementdə biz borc alma və borc vermə mövzularını ətraflı şəkildə müzakirə edəcəyik.

İkinci addım faktiki xərclərin qeydiyyatının aparılması və lazımi büdcə düzəlişlərinin edilməsidir. Bütün xərcləri izləmək və büdcənizdəki kateqoriyalara görə təsnifat aparmaq sizin vərdişləriniz və maliyyə hədəflərinizə çatmaq üçün əldə olunan irəliləyişlər haqqında dəyərli məlumat təqdim edir. Xərclərinizin qeydiyyatını aparmaq gələcəkdə daha yaxşı, daha dəqiq bir büdcə hazırlamağınıza kömək edəcək. Məsələn, bir və ya iki xərcləmə maddəsini ilkin büdcənizə daxil etməmisinizsə, sonra bu faktiki xərcləri müşahidə etdikdə, növbəti dəfə büdcənizə lazımi düzəlişi edə bilərsiniz. Fərz edək ki, bir ay ərzində restoran yeməkləri üçün 50 avro büdcə ayırmısınız, ancaq sonra 150 avro xərclədiyinizi görürsüz. Bu fərqi nəzərə almaq üçün büdcənizi və ya xərclərinizi dəyişdirmək üçün bunu bilmiş olacaqsınız. Faktiki xərclərinizin sənədləşdirilməsi gələcəkdə büdcənizə və xərclərinizə davamlı

şəkildə düzəlişlər etməyə kömək edəcək bir mexanizm rolunu oynayır ki, bununla siz heç vaxt öz hədəflərinizdən çox uzaqlaşmayacaqsınız. Bunu gündəlik əsasda etməklə özünüzü təkmilləşdirmək ən yaxşı üsuldur.

Gəlirinizi planlaşdırmaq və davranışlarınızı izləmək xərclərinizi qiymətləndirməyə və onları sizə ən çox fayda verəcək sahələrə yönəltməyə kömək edəcək. Dörd sadə addım sizi maliyyə sabitliyinə aparan yola çıxaracaq: Dərhal başlayın, hədəflər müəyyən edin, alətlər əldə edin və hədəflərinizə uyğun büdcə hazırlayın.

1-ci addım. İndi başlayın və uğur qazanmaq ehtimalınızı artırın! Büdcənin yalnız işi olan və ya yüksək maaşlı insanlar üçün olduğunu, yaxud "sonra" başlayacağınızı düşünərək özünüzü aldatmayın. Cibxərci alan uşaqlar, valideynlərindən dəstək alan tələbələr və birbaşa gəliri olmayan insanlar da büdcələrini planlaşdırmalı və hədəflər müəyyən etməlidirlər. Qocalanda və ya daha çox pul qazandığınızda büdcəni planlaşdırmaq daha asan olmayacaq. Əslində, çox güman ki, daha mürəkkəb olacaq. Vaxtı boşa vermək asandır. Büdcələrini planlaşdıran, pullarını məntiqli xərcləyən və gələcək üçün qənaət edən insanlar adətən büdcəni planlaşdırmağa erkən, gəlirləri nisbətən az olanda başlayanlardır.[(129)]

2-ci addım. Hədəflər müəyyən edin. Təşviqlər əhəmiyyət kəsb edir. Şəxsi həyatınızda bunu nəzərə alın və hədəflərinizin davranışlarınızı idarə etməsinə imkan yaradın. Qısa, orta və uzunmüddətli maliyyə hədəfləri müəyyən edin və onları büdcənizə daxil edin. Qısamüddətli hədəflərə bir il ərzində çatmaq olar və onlar dərhal fayda verir. Olduğunuz vəziyyətdən asılı olaraq, bunlara ən yüksək faiz dərəcəsi ilə kredit kartı borcunuzu ödəmək (fövqəladə hallar istisna olmaqla, ilk imkanda bu cür borcun yığılması ən yaxşı fikir olmasa da), gözlənilməz xərcləri ödəmək üçün ehtiyat fondunuzu və yaxud telefonunuzu və ya digər texnoloji cihazınızı yeniləmək üçün pulunuzu əhəmiyyətli dərəcədə artırmaq daxil ola bilər. Orta müddətli hədəflərə daha uzun müddət ərzində - bir ildən üç ilə qədər çatmaq olur. Nağd şəkildə ikinci əl avtomobil satın almaq, bir mənzil və ya ev üçün ilkin ödəniş etmək, yaxşı şaxələndirilmiş investisiya

portfeli yaratmaq üçün əmanət hesabına kifayət qədər vəsait yığmaq daha çox vaxt tələb edəcək hədəflərə nümunələrdir. Nəhayət, uşaqlarınızın təhsili və təqaüdünüz üçün qənaət və investisiya etmək, təhsil kreditlərinin və ya ev **ipotekasının**(?) ödənilib bağlanılması bir çox insanın arzusunda olduğu daha uzunmüddətli hədəflərə nümunələrdir.

Daha əvvəl qeyd etiyimiz kimi, qənaət və investisiya etmək büdcənizdə ayrıca bir kateqoriya olmalıdır. Strateji olaraq qənaət və investisiya etməyə nə qədər tez başlasanız, bir o qədər çox sərvət toplayarsınız. Cavabsız qalan sual isə daha erkən başlayaraq nə qədər çox sərvət toplayacağınızdır. Bu gün qənaət edilən və ya investisiya edilən ən kiçik məbləğ belə çox böyük bir fərq yarada bilər. Aşağıdakı uzunmüddətli planı nəzərdən keçirin.

Fərz edək ki, siz iyirmi iki yaşınız tamam olduqda iki il ərzində gündə 2 avro qənaət etməyə başlamısınız. Yəqin ki, bu, qəhvə, qablaşdırılmış su və ya qəlyanaltılara xərcləyəcəyiniz, yaxud günün sonunda cibinizdə qalan xırda pullardan daha az bir məbləğdir. Sonra isə iyirmi dörd ilə iyirmi altıncı ad günləriniz arasında gündə 3 avro qənaət etməyə başlamısınız. Bu, yalnız bir avro çoxdur və sizin gəliriniz çox güman ki, artmış olacaq. İyirmi altı ilə otuz yaş arasında, qənaətlərinizi gündə 4 avroya qədər artırın. Gündəlik olaraq bu məbləği xərcləmədən və müsbət gəlirlilik faizi verən bir hesaba qoyaraq, həyat tərzinizi o qədər də dəyişməli olmayacaqsınız. Otuz yaşına çatanda artıq 9,490 avro üstəgəl alınan faiz məbləğində pul qənaət etmiş olacaqsınız - bu kifayət qədər çox gözəl bir məbləğdir. Hər gün 2, 3 və ya 4 avro qənaət etmək həqiqətən sizin sərvətinizi artırır.

Lakin əsl sürpriz bundan sonra başlayır. Altmış yeddi yaşında təqaüdə çıxdığınız zaman, yalnız bu doqquz illik erkən dövrdən qənaət etdiyiniz məbləği ağıllı bir şəkildə investisiya etsəniz, sərvətinizə 150000 avrodan çox məbləğ əlavə edə bilərsiniz. Bir yaxşı xəbər daha, bu məbləğ inflyasiya nəzərə alınaraq hesablanıb. Bu, təxminən 7 faiz real gəlir dərəcəsi qazandığınız halda mümkün olacaq — bu, tarixən fond bazarının verdiyi gəlir səviyyəsidir (bu gəlir dərəcəsi və mürəkkəb faizlərin gücü barədə növbəti elementlərdə daha ətraflı

danışılacaq). Üstəlik, büdcəni planlaşdırmağa erkən başlasanız, həyatınız boyu müntəzəm qənaət planına sadiq qalmaq ehtimalınız daha yüksək olacaq.

3-ci addım. Büdcə planlaşdırması alətlərindən istifadə edin. Büdcə hazırlamaq üçün boş bir kağız parçasından başlayaraq təkəri yenidən ixtira etməyə çalışmayın. Bugünkü veb saytlar, elektron cədvəllər və proqramlar ilə büdcə planlaşdırması heç vaxt bu qədər asan olmayıb. Bu cür çoxsaylı resurslardan çox kiçik məbləğ qarşılığında və ya ödənişsiz istifadə etmək mümkündür. Yüksək keyfiyyətli və etibarlı büdcə planlaşdırma alətlərini tapmaq üçün internetdə "büdcə alətləri" yazaraq axtarış etməyiniz kifayətdir. Elə büdcə planlaşdırma aləti seçin ki, xərclərinizi və gəlirlərinizi dəqiqliklə qeyd etməkdə sizə kömək etsin, maliyyə hədəflərinizi gözünüzün qarşısında saxlasın, ödənişlərinizi sizə xatırlatsın, büdcəniz xaricində impulsiv xərcləmələrə qarşı sizi qorusun və maliyyə hədəflərinizə çatmaqda sizə seçimlər təqdim etsin. Seçdiyiniz büdcə alətini istifadə etməyi vərdiş halına gətirin. Müvafiq alət vasitəsilə xərc və gəlirlərinizə asanlıqla nəzarət edə bilərsiniz. Öz fəaliyyətinizi qeyd etmək üçün hər gün 5 dəqiqə vaxt ayırmağınız kifayətdir. İnsanlar pullarının fərqinə varmadan axdığını görəndə adətən şoka düşürlər.

4-ci addım. Fəaliyyət planı hazırlayın. Hədəflərinizə çatmaq üçün faktiki və təklif olunan maddələrlə şəxsi büdcənizi hazırlayın. Daima “ehtiyac duyduğumuz” şeyləri almaq barədə düşünsək də, kifayət qədər qida, təmiz su, yaşayış yeri və sadə paltardan başqa həqiqətən ehtiyacımız olan şeylərin sayı çox azdır. Hədəflərinizə çatmağa haradan başlayacağınızı görməyin ən yaxşı yolu “ehtiyaclarınız”ı qeyd etmək və onları “istəklərinizdən ayırmaqdır. Qısa, orta və uzunmüddətli hədəflərinizə nail olmaq məqsədilə qənaət və investisiya etməyiniz və büdcəniz daxilində düzəlişlər etməyiniz üçün istəklərinizi azaldın. Bunun sayəsində maliyyə həyatınızın sükanı sizin əlinizdə olacaq.

Heç bir memar bir layihə planı olmadan ev tikmir. Heç bir cərrah, əməliyyat planlarını tibbi briqadadakı digər həkimlərlə məsləhətləşmədən xəstənin apendisitini əməliyyat etmir. Heç bir idmançı Olimpiya oyunları

səviyyəsində yarışmazdan çox əvvəl özündə uğur fəlsəfəsi mənimsəmədən Olimpiya oyunlarına qoşula bilməz. Həyatınızın bütün sahələrində, o cümlədən maliyyə həyatınızda uğur qazanmaq üçün hərtərəfli bir fəaliyyət planı hazırlamaq, ona sadiq qalmaq və lazım olduqda ona düzəlişlər etmək zəruridir.

Büdcənin hər bir maddəsi digərlərinin kontekstində qiymətləndirilməlidir. Gəliriniz məhdud olduğundan yeni gəlir mənbəyi olmadan, bir sahədəki artan xərclər başqa sahədə xərclərin azalması deməkdir. 1-ci hissədə vurğuladığımız kimi hər seçimin alternativ var. Xərcləmə qərarı verərkən alternativ xərclərinizi nəzərə alın. Büdcə obyektivinizlə böyük mənzərəni nəzərdən keçirin. Əsas aylıq xərclərinizi ortaya çıxarın: nə qədər qazandığınızı, nə qədər vergi ödədiyinizi, nə qədər məbləğdə pul qənaət etdiyinizi və ya investisiya qoyduğunuzu, hansı məbləği xərclədiyinizi və nə qədər borc aldığınızı qeyd edin.

Peşəniz, gəliriniz və ya həyatdakı mövqeyinizdən asılı olmayaraq, büdcə planlaşdırma prosesindəki iki fəaliyyət - rifahınızı yaxşılaşdırmaq üçün büdcənizi planlaşdırmaq və xərclərinizə nəzarət edib düzəlişlər etmək sizə hədəflərinizə çatmaq üçün xərclərinizi müntəzəm olaraq izləməyə və onları istiqamətləndirməyə kömək edəcək. Dəqiq və aydın bir plan hazırlayın və özünüz özünüzün icraçı direktoru olun. Xərclərinizi nizamlayan, borclarınıza nəzarət edən, fövqəladə vəziyyətlər üçün vəsait təmin edən, müxtəlif maliyyə hədəflərinizə çatmağa kömək edən və investisiya üçün maliyyə vəsaiti təmin edən bir büdcə planlaşdırmağı qarşısınıza məqsəd qoyun.

ABŞ-nin aparıcı maliyyə məsləhətçilərindən biri olan Deyv Remzi sağlam pul vərdişlərinin formalaşması üçün şəxsi öhdəlik götürməyin vacibliyini vurğulayır. *"Şəxsi maliyyə ilə bağlı bir şeyi anladım ki, bu sahə qeyri-adi zehni qabiliyyətlər tələb edən iş deyil. Şəxsi maliyyənin təxminən 80%-i davranışdan ibarətdir. Onun yalnız 20%-lik bir hissəsi biliklərdən ibarətdir."*[(130)] 4-cü hissəni bütövlüklə oxuyub qurtardıqdan sonra bu biliklərə yiyələnmiş olacaqsınız. Diqqətinizi cəmləyib istehlakınızı, yığımınızı, borcunuzu və gəlir qazanma qərarlarınızı maliyyə sabitliyi və mükafatlandırıcı bir ömür vəd edən bir

istiqamətə yönləndirmək üçün öhdəlik götürməyə hazırsınızmı?

ELEMENT 4.4

4. Krediti ağıllı şəkildə idarə edin

> *“Borcun ödənilməsinin cəmi iki yolu var — gəlirin artırılması üçün əməksevərliyin yüksəldilməsi və xərclərdə qənaətin artırılması.”*
>
> **— Tomas Karlayl**

Uilyam Şekspirin "Hamlet" əsərində Polonius kollecə yola düşən oğlu Laertə məsləhət verir: *“Nə borc alan ol, nə də borc verən, çünki borc çox vaxt həm özünü, həm də dostu itirir, və borclanmaq qənaəti kütləşdirir.”* Bu, konkret vəziyyətdə yeganə yaxşı məsləhət deyil, belə ki, məsuliyyətli və planlı borclanma və borcvermə (başqa sözlə, investisiya) müasir iqtisadiyyatın əsas tərkib hissələridir. Problem o zaman yaranır ki, emosiyalar rasional və uzaqgörən qərarları üstələyir.

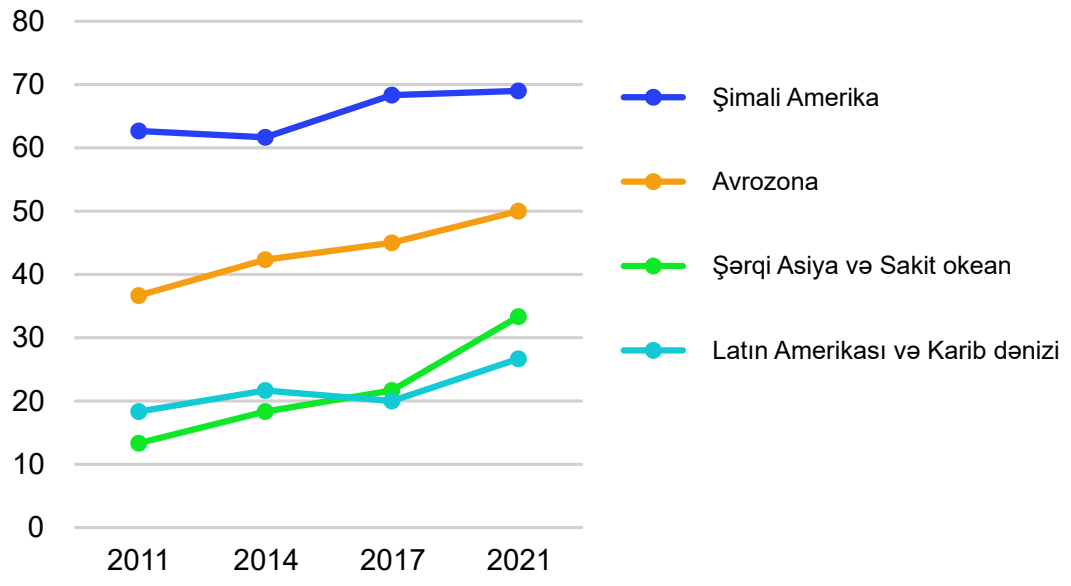
Kredit kartlarından və borclardan ehtiyatsız istifadə maliyyə uğuru üçün böyük bir maneə ola bilər. Bir çox insan kreditlərdən ehtiyatla istifadə etsə də, digərləri elə davranır ki, sanki istifadə olunmamış kredit kartı qalığı onların bank hesabındakı puldur. Bu açıq-aşkar yanlış və təhlükəli düşüncədir. Kredit kartınızdakı istifadə olunmamış balans yalnız borc almaq üçün bir qədər əlavə borc almaq imkanlarınız olduğunu bildirir; bu, nə sizin sərvətinizi artırır, nə də sizi daha çox pulla təmin edir. Kredit kartınızı cari hesabınızda olan vəsaitdən istifadə etmək üçün bir vasitə kimi təsəvvür etmək ən yaxşı üsuldur. Cari hesabınızda vəsaitiniz varsa, siz həmin vəsaitdən istifadə etmək üçün kredit kartınızdan istifadə edə bilərsiniz, bir şərtlə ki, kredit kartı borcunuzu hər ay bağlayasınız. Hesabınızda kifayət qədər vəsait yoxdursa, alış-veriş etməyin.

Video:

Kredit Kartları

27-ci şəkildə kredit kartına sahib olma faizinin regionlara görə fərqləndiyi göstərilir. Avrozonada bu göstərici 50 faizə qədər yüksəlir, Şimali Amerikada isə 68 faiz təşkil edir. Şərqi Asiya və Latın Amerikasında isə nisbətən aşağı göstəricilər müşahidə olunur. Bununla belə, qeyd etmək vacibdir ki, dünya üzrə kredit kartına sahibolma artan xətlə inkişaf edir. 2011–2021-ci illər arasında 15 yaş və yuxarı şəxslər arasında kredit kartına sahibolma göstəricisi qlobal miqyasda təxminən 15 faizdən 25 faizə yüksəlmişdir.

Şəkil 27: Kredit kartı sahibi (15 yaşdan yuxarı şəxslər, faizlə)



Mənbə: databank.worldbank.org.

Kredit kartları və onların elektron analoqlarından (məsələn, "PayPal" kimi rəqəmsal pul qabları və "Apple Pay" kimi mobil ödəniş proqramları) istifadə etmək rahat olsa da, onlar eyni zamanda həm cazibədar, həm də bahalı bir borc alma üsuludur. Kredit kartınızdakı istifadə edilməmiş balans kreditdir - ödənilməli olan borcdur. Kredit kartları borc götürməyi asanlaşdırdığı üçün potensial təhlükədir. Belə görünür ki, bəzi insanlar kartlarında istifadə olunmamış qalıq olduğu zaman impulsiv xərcləmə vərdişlərinə nəzarət edə bilmirlər.[131] Sizin də belə bir probleminiz varsa, dərhal tədbir görməlisiniz. Ödəyə bilməyəcəyiniz xərclər üçün kreditdən istifadə etməyi dayandırın. Əlinizə qayçı götürüb bütün kredit kartlarınızı kəsib doğrayın. Bunu etməsəniz, onlar sizi maddi uğursuzluğa düçar edəcək.

Kredit kartınızla alış-veriş edərkən sizdə elə təəssürat yaranır ki, siz pulunuzla daha çox şey alırsınız. Lakin hər dəfə borcu ödəmək vaxtı gəlib çatdıqda başqa bir cəlbedici fikir yaranır: faizləri və borcun kiçik bir hissəsini ödəmək üçün kiçik bir məbləğ ayırmaq və pulunuzun böyük hissəsini daha çox məhsul almağa xərcləmək seçimi. Bu seçimi edib borcunuzu artırmağa davam etsəniz, tezliklə böyük bir problemlə — bağlanmamış məbləğin üstünə gələn yüksək faiz dərəcələri ilə üzləşəcəksiniz. ABŞ-də və Avrozonada kredit kartı borclarına görə faiz dərəcələri əsasən 15-18% və ya daha çoxdur.[132] Daha az inkişaf etmiş bazarlarda fazi dərəcələri adətən xeyli yüksəkdir. Bu mətn yazıya alınarkən Qazaxıstanın nüfuzlu bankları illik faiz dərəcəsi 39,9% olan istehlak kredit kartları təklif edirdi, Azərbaycanda isə faiz dərəcəsi cəmi 25% idi. Bu faiz dərəcələri əksər insanların, hətta uğurlu investorların öz qənaətləri və investisiyaları hesabına qazana biləcəyindən qat-qat yüksəkdir. Növbəti elementlərdə görəcəyimiz kimi, investisiyalarınızdan ildə 7% qazanaraq zənginləşə bilərsiniz. Təəssüf ki, ödənilməmiş borc üzrə yüksək faiz dərəcələri tam əks təsir göstərəcək. Kredit kartı borcuna görə 15-18 faiz dərəcəsi ilə döniş etmək hətta yaxşı gəliri olan bir insanı maliyyə böhranına sala bilər.

Santorini adasında bir neçə gün dincəlməyə qərar verən gənc mütəxəssis İvanın nümunəsini nəzərdən keçirək. Bu səyahətin 1500 avroluq xərcini İvan

kredit kartı ilə ödəyir. Lakin ayın sonunda bütün məbləği ödəmək əvəzinə İvan yalnız tələb olunan minimum məbləği ödəyir və növbəti on il ərzində, bu məbləğ tam bağlanana qədər bunu etməyə davam edir. Kredit kartı borcu üzrə illik 18 faiz dərəcəsini nəzərə alsaq, İvan ümumi olaraq bu səyahətinə nə qədər pul xərcləmiş oldu? 120 ay ərzində ayda 27 avro, yaxud ümumilikdə 3243 avro ödəmiş olacaq. Beləliklə İvan kredit kartı şirkətinə hava səyahəti, otel, yemək və əyləncə üçün ödədiyi pulun iki qatından çox pul ödəyir.

Səyahətdən sonra kredit kartı şirkətinə ödəniş etməkdənsə, əvvəlcədən plan quraraq və səyahətdən əvvəl özünə ödənişlər edərək İvan bu istirahətə çox daha az məbləğlə gedə bilərdi. İvan illik 5 faiz mürəkkəb faizlə (mürəkkəb faizi 4.7-ci elementdə müzakirə edəcəyik) ayda 75 avro yığmaqla 20 ay ərzində səfər üçün 1 560,89 avroya sahib ola bilərdi; halbuki eyni səfəri daha əvvəl kredit kartı ilə etdiyinə görə faizlər də daxil olmaqla 3 243 avro ödəyib. Başqa sözlə, səyahətini planlaşdıraraq və qənaət edərək İvan kredit kartı borcunu artırmaq əvəzinə bir kredit kartı borcu üzrə ödədiyi ödənişdən daha az vəsaitlə iki dəfə səyahətə çıxa bilərdi.

Artıq kifayət qədər kredit kartı borcunuzun olduğunu fərz edək. Əgər maliyyə uğuru əldə etməkdə ciddisinizsə, ilk etməli olduğunuz iş, əgər mümkündürsə bu *borcu yığımlarınız hesabına ödəməkdir*. Əgər kifayət qədər qənaət etməmisinizsə, xərclərinizi azaldın. Düzdür, həmin borcu ümumiyyətlə götürməmək daha yaxşı olardı, amma onu ödəmək sizə çox yüksək gəlir əldə etmək imkanı yaradır. Fərz edək ki, borc üzrə faiz dərəcəsi 18 faizdir. İndi kredit borcunun ödənilməsi üçün qənaət etdiyiniz hər bir avro, əslində, sizə illik 18 faiz gəlir qazandırır. Məsələyə belə baxaq: Əgər siz 18 faiz ödəməklə bir avronu investisiya etsəniz, bir il sonra xalis sərvətinizə 1,18 avro əlavə etmiş olacaqsınız. Eyni şəkildə, əgər siz kredit kartı borcunuzu ödəmək üçün bir avroya qənaət etsəniz, bir il sonra bu pul da xalis sərvətinizə 1,18 avro əlavə edəcək. Borcunuz bu məbləğ qədər azalacaq - birincisi, qənaət etdiyiniz məbləğlə borcunuzu ilkin olaraq azaltdığınız üçün və ikincisi, faiz olaraq borclanacağınız 18 sent üçün.

Bəs, bir fərdin və ya ailənin hər hansı bir malı kreditlə alması ümumiyyətlə, məntiqlidirmi? Cavab "bəli"dir, amma yalnız o halda ki, alınan mal uzunömürlü bir aktiv olsun və borc həmin aktiv tam yararsız vəziyyətə düşməzdən əvvəl ödənilsin. Bu zaman siz aktivin dəyərini ondan istifadə etdiyiniz müddət ərzində ödəmiş olursunuz.

Bu meyarlara cavab verən alışlar çox azdır. Ağla gələn üç əsas kateqoriya bunlardır: mənzil, avtomobil və təhsil. Əgər yeni ev lazımi şəkildə qorunarsa, 40–50 il ərzində istifadə üçün yararlı qala bilər. Bu halda, alınacaq mənzilin xərclərini maliyyələşdirmək üçün mümkün olan ən uzunmüddətli ipoteka götürmək tam məntiqlidir. Eynilə, əgər bir avtomobilin 5–6 il sürülməsi gözlənilirsə, onun dörd il ərzində maliyyələşdirilməsi də normal sayılır.

Burada biznes qurmaq üçün lazım olan və gələcəkdə qazanc hesabına qaytarılması gözlənilən investisiya məqsədli birclardan deyil, istehlak yönümlü alışlardan danışırıq. Əgər uzunömürlü aktivlər onların alınması üçün götürülmüş kreditlər tam ödəndikdən sonra da əlavə gəlir gətirir və ya dəyərli xidmət göstərməyə davam edirsə, bu zaman kredit ödənişlərinin bir hissəsi, əslində, yığım və investisiya forması sayılır və ailənin xalis sərvətini artırır. Mənzil kimi, təhsilə qoyulan investisiyalar da adətən uzunmüddətli dövrdə xalis gəlir gətirir. Təhsilini borc hesabına maliyyələşdirən gənclər sonradan daha yüksək qazanc əldə etmək şəklində bu sərmayənin bəhrəsini görə bilərlər. Əgər növbəti 20–30 il ərzində həmin əlavə qazanc götürülmüş borcu tam ödəməyə kifayət edərsə, bu təhsil investisiyası uğurlu sayılır. Lakin burada müəyyən risklər də mövcuddur: əgər əlavə təhsil gələcək qazancı ya artırmasa, ya da cüzi şəkildə artırsa, götürülmüş borcu ödəmək çox çətin ola bilər. (Qeyd: Bu məsələ 4.11-ci elementdə daha ətraflı izah ediləcək.)

Bir əşyanı onun faydalı istismar müddətindən daha uzun müddətə maliyyələşdirmək, gələcəkdə artıq sizin üçün dəyəri qalmayacaq bir şeyə görə ödəniş etməyə məcbur edir. Nəticədə, siz gələcək istehlakınızı azaltmaq məcburiyyətində qalacaqsınız. Bundan əlavə, bu strategiya borclarınızı artırır və gələcəkdə sizi daha kasıb vəziyyətə salır.

Əksər ailələr üçün bu qaydanın nəticələri aydındır: mənzil, avtomobil və təhsildən və ya biznesə investisiya qoymaqdan başqa heç bir məqsəd üçün başqa borc götürməyin. Həmçinin, bu əşyaların alınması üçün borc alınan vəsaitlərin aktivin faydalı ömrü bitməmiş tam qaytarılmasını təmin edin. Bu sadə qaydanın tətbiqi sizi maliyyə çətinliklərindən qorumaqda böyük rol oynayacaq.

Kredit və borclarınızı ağıllı şəkildə idarə edib-etmədiyinizi necə müəyyənləşdirmək olar? İki geniş yayılmış təlimata nəzər salaq. Birincisi, hər hansı bir aylıq borc ödənişiniz ümumi aylıq gəlirinizin 28 faizindən çox olmamalıdır. İkincisi, bütün borc ödənişlərinizin cəmi ümumi aylıq gəlirinizin 36 faizini keçməməlidir. Hətta əgər bu iki qaydaya əməl etsəniz, əsas göstərici sizin kredit balınızdır. Bir çox şirkətlər müxtəlif modellər əsasında kredit ballarını hesablayır və təqdim edirlər. Bu modellər bal diapazonu, alqoritm və nəzərə alınan amillərə görə fərqlənsə də, hamısının məqsədi fərdin kredit ödəmə qabiliyyətini qiymətləndirməkdir. ABŞ-də "Fair Isaac Corporation" tərəfindən yaradılmış **FICO balı**(?) ən geniş istifadə olunan göstəricidir. 300–850 aralığında dəyişən bu bal banklar və digər maliyyə qurumları tərəfindən riskin dərəcəsini və kreditlər üzrə tətbiq ediləcək faiz dərəcəsini müəyyənləşdirmək üçün istifadə olunur. Digər bir beynəlxalq kredit məlumatı və analitika xidməti təminatçısı isə "Experian"dır. Onun kredit qiymətləndirmə modeli Avropa bazarına uyğunlaşdırılmışdır. **Experian kredit balı**(?) fərdlərin kredit ödəmə qabiliyyətini bir neçə amil, o cümlədən ödəniş tarixçəsi, kredit istifadəsi və kredit növlərinin müxtəlifliyi əsasında qiymətləndirir. Yüksək kredit balını davamlı şəkildə qorumaq sizin sərvətinizi artırmaq potensialınızı gücləndirəcək.

Bu bölmədə demək olar ki, yanız rəsmi, hüquqi qurumlardan - məsələn banklardan (və ya investisiya məqsədli mikrokredit təşkilatlarından) borc almağı müzakirə etdiyimizə diqqət yetirin. Əlbəttə ki, kreditin başqa mənbələri də mövcuddur. Ailələr adətən xüsusilə gənclər universitetə daxil olanda, ailə quranda və ya biznes qurmağa hazırlaşanda bir-birlərinə borc verirlər. Bu cür

həmrəylik həm təqdirəlayiq, həm də müəyyən qədər risklidir. Əsas odur ki, bütün tərəflər borcun qaytarılması və digər şərtlərlə bağlı gözləntiləri aydın şəkildə başa düşsünlər ki, sonradan gərginlik yaranmasın. Qısamüddətli, qeyri-rəsmi borclar dostlar və qonşular arasında, xüsusilə inkişaf etməkdə olan ölkələrdə, cəmiyyət həyatının bir hissəsi kimi geniş yayılmışdır.

Əsas məsələ isə, mümkünsə, "sələmçilər" kimi şübhəli şəxslərdən uzaq durmaqdır. Belə şəxslər çox yüksək faizlə borc verərək, ümidsiz vəziyyətdə olan borcalanları uzunmüddətli və ağır borc yükünün altına sala bilirlər. Ən diqqətli planlaşdırma zamanı belə, gözlənilməz hadisələr baş verə bilər, lakin əgər siz məsuliyyətli və dürüst insan kimi tanınırsınızsa, bədbəxt hadisə (məsələn, avtomobil qəzası) baş versə belə, dostlarınızın, ailənizin və ya icmanızın köməyi demək olar ki, həmişə mövcud olacaq.

ELEMENT 4.5

5. Strateji qaydada xərcləyin

> *“Gəlin həddindən artıq xırdalığa varmayaq; köhnə, ikinci əl almazlara sahib olmaq, almaza heç sahib olmamaqdan daha yaxşıdır.”*
>
> **— Mark Tven**

Əksəriyyətimiz, bu gün çox şeydən imtina etmədən, gələcəkdə daha çox imkanlara sahib olmaq istəyirik. Bir çox insan, o cümlədən gəlirləri orta səviyyədən yüksək olanlar bu məqsədə çatmağa mane olan iki səhvə yol verir. Birincisi, əvvəlki bölmədə gördüyümüz kimi, insanlar hələ ala bilmədikləri şeyləri əldə etmək üçün borca girirlər. İkincisi, insanlar alternativləri diqqətlə nəzərdən keçirmədən əşyaları almaqda təkid edirlər.

Büdcənin planlaşdırılması barədə 4.3-cü elementdə gördüyümüz kimi, alışlarınızın büdcənizə uyğun olmasından əmin olun. Satın almadan əvvəl özünüzə aşağıdakı sualları verin. Bu alış-veriş məni hədəflərimə yaxınlaşdırır, yoxsa onlardan uzaqlaşdırır? Bu alış-verişdən sonra həyatımda nə dəyişəcək? Bu alış-veriş olmadan həyatım necə olardı? Bu ehtiyacdır, yoxsa istək? Mən sadəcə hələ də işlək vəziyyətdə olan bir əşyanı yenisi ilə əvəz edirəm, yoxsa tamamilə yeni bir şey əldə edirəm? Alternativ variantlar varmı? Sizin məqsədiniz pulunuz qarşılığında maksimum fayda əldə etmək olmalıdır.

Onlar sizə yeniləri qədər xidmət edə biləcəklərsə istifadə edilmiş əşyaları almaqla pulunuza qənaət edə bilərsiniz. Yeni alınan əşyaların problemi ondan ibarətdir ki, onlar çox tez, demək olar ki, dərhal öz dəyərini itirməyə başlayırlar. Demək olar ki, əşya alındığı andan bazar dəyəri baxımından artıq “istifadə olunmuş” sayılır. İstifadə olunmuş, yaxud müasir dildə desək, “ikinci əl”

məhsullar almaqla əhəmiyyətli qənaət əldə etmək mümkündür. Yeni avtomobil almaqla ikinci əl avtomobil almağın xərclərini müqayisə edək. Qiymətlər bazarlardan asılı olaraq dəyişsə də, ümumi qəbul edilmiş qayda belədir ki, yeni avtomobil alındıqdan sonrakı ilk bir-iki ildə hər kilometrə görə dəyər itkisi, onun qalan ömrü boyu olan orta itkidən iki dəfədən çox artıq olur. Hesablamalarımıza görə, 2024-cü il istehsalı olan "Toyota Camry" markalı avtomobilin dəyəri hər kilometrə görə təxminən 0,23 ABŞ dolları həcmində azalır, lakin avtomobil köhnəldikcə bu **amortizasiya xərci**(?) bir neçə sentə qədər düşür. Müvafiq texniki xidmət göstərməklə, avtomobillərin nə qədər uzunömürlü olduğunu nəzərə alsaq, ilk illərin yüksək dəyər itkisinin artıq başqaları tərəfindən ödənildiyi ikinci əl avtomobil alacağınız təqdirdə, həmin avtomobil sizə uzun illər ərzində keyfiyyətli şəkildə xidmət edə bilər və siz minlərlə dollar qənaət etmiş olarsınız. Əlbəttə, bir neçə il köhnəlmiş avtomobil üçün təmir xərcləriniz bir qədər çox ola bilər, amma ümumi maliyyə mənfəətiniz yenə də yüksək olacaq. Bəlkə də qızınızın universitetdə təhsil haqqını ödəməyə bəs edəcək qədər! Yeni (istifadə edilməmiş) avtomobil sahibi olmaq statusu üçün bu qədər pul ödəmək dəhşətli dərəcədə çoxdur.(133)

İstifadə edilmiş bir çox digər əşyalar yeniləri qədər funksionaldır və adətən onlardan dəfələrlə ucuzdur. Geyimlər, mebel, məişət texnikası, yenilənmiş telefonlar və oyuncaqlar bu qəbildəndir. İkinci əl məhsulların satıldığı mağazalarda və bazarlarda vaxt keçirmək faydalı ola bilər, lakin zamanınızın dəyərini nəzərə alsaq, onlayn axtarış daha səmərəli ola bilər. ABŞ-nin nəhəng onlayn ticarət platforması "eBay" 190-dan çox ölkədə fəaliyyət göstərdiyini iddia edir, yəni Kuba, İran və ya Şimali Koreyada yaşamırsınızsa, bu qlobal ikitərəfli ticarət platforması sizə də açıqdır. Hər ölkədə, beynəlxalq çatdırılma xərcləri tələb etməyən oxşar veb-saytlar mövcuddur. Cəmi bir neçə kliklə həm əla vəziyyətdə olan, həm də pərakəndə qiymətindən xeyli aşağı satılan əşyalar tapa bilərsiniz. Məsələn, bəzən pərakəndə satıcılar kosmetik qüsurları olan məişət texnikaları və mebel satırlar. Məsələn, qapısında kiçik bir cızıq olduğu üçün soyuducu tam qiymətə satıla bilmir, lakin həmin qüsuru

nəzərə almasaq soyuducu əslində tam yenidir.

Video:

Borcların ödənilməsi üçün strategiyalar

Əlbəttə, elə hallar da var ki, məhsulun yenisini almaq daha sərfəlidir. Xüsusilə geyim sektorunda bəzi mağazalar əvvəlki mövsümün mallarını böyük endirimlərlə satır. Əgər siz mütləq son dəbdə olan geyim geyinmək zərurəti hiss etmirsinizsə, bu cür endirimli satış məntəqələri sizə xeyli qənaət imkanı qazandıra bilər. Biz sadəcə sizi istehlakçı məmnuniyyətini çox güzəştə getmədən adətən ikinci əl alış-veriş və ya endirimlə əldə edilə bilən potensial qənaət barədə düşünməyə çağırırıq. Pulunuzdan maksimum yararlanmaq üçün imkanlar axtarın.

ELEMENT 4.6

6. Gözlənilməz vəziyyətlərə hazırlıq planı



> *"Ən pis vəziyyətə hazırsınızsa, ən yaxşı vəziyyətə ümid etməyin ziyanı yoxdur."*
>
> **— Stefen Kinq**

Gələcəyiniz üçün qənaət etməyin əhəmiyyəti barədə danışdıq, lakin siz həm də fövqəladə vəziyyətlər üçün vəsait ayırmalısınız. Bu nədir? Həyat sonsuz sayda gözlənilməz hadisələrlə doludur: gözlənilmədən avtobilinizin təkəri boşala, evinizi damı su sızdıra və telefonunuz qəfildən xarab ola bilər - bunlar gözlənilməz hadisələrə çox kiçik nümunələrdir.[(134)] Hansı hadisənin nə vaxt baş

verəcəyini təxmin edə bilmərik, lakin istənilən bir uzun müddət ərzində hər birimizin başına böyük xərcə səbəb olan hadisələrin gələcəyini proqnozlaşdıra bilərik. Beləliklə, bu kimi hallar üçün əvvəlcədən vəsait ayırmaq məntiqlidir. Ehtiya fondu bu cür hallar üçündür. Bu, sizə ciddi emosional və maddi gərginlik yaşada biləcək gözlənilməz xərcləri qarşılamağa kömək edəcək. Gözlənilməz hadisənin yaratdığı mənəvi gərginliklə mübarizə aparmaq çətin olsa da, ehtiyat fondu maliyyə tərəfini sadəcə kiçik bir narahatlığa çevirir. Başqa sözlə desək, ehtiyat fondu maliyyə azadlığı fondu deməkdir.

Alternativ olaraq, insanlar çox vaxt hadisə baş verdikdən sonra həmin hadisə ilə mübarizə aparmaq üçün plan qurmağa çalışırlar. Bu strategiya adətən kredit kartı borcunun artmasına və ya çox əlverişsiz şərtlərlə borc götürməyə səbəb olur. Sonra faiz ödənişlərini necə ödəyəcəyinizi və nəticədə vəsaitləri geri qaytaracağınızı düşünməlisiniz. Bütün bu gərginlik adətən düşünülməmiş maliyyə qərarlarına gətirib çıxarır.

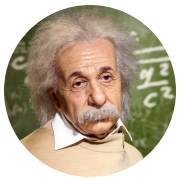
Bəs bu cür hallara hazırlaşmaq üçün hər ay nə qədər vəsait ayırmaq lazımdır? Yanaşmalardan biri budur: keçən il qarşılaşdığınız gözlənilməz vəziyyətləri siyahıya alın və onların sizə nə qədər başa gəldiyini hesablamağa çalışın. Avtomobil təmiri, gözlənilməz bir səyahət, həkimə baş çəkmək, məişət texnikasını dəyişdirmək — keçən il baş verməsini gözləmədiyiniz hər şeyi nəzərdən keçirin. Bütün bu xərcləri toplayın, on iki aya bölün və həmin məbləği hər ay ehtiyat fondunuza köçürməyə başlayın. Digər yanaşma isə üç–altı aya bəs edəcək xərcləri yığmaqdır. Başqa sözlə, üç ay ərzində bütün gəlirlərinizi itirdiyinizi təsəvvür edin. Ehtiyat fondunuz bu müddətdə sizi təmin etməyə kifayət edəcək qədər genişdirmi?

Hətta gələcəkdə bu sahədə daha çox xərclə qarşılaşa biləcəyinizi nəzərə alaraq, fonda bir qədər artıq vəsait yatırmaq da məqsədəuyğundur. Hesaba lazım olduğunundan çox pul yığsanız, "rahat yata bilərsiniz". Əgər hesabda artıq vəsait toplanarsa, onu sonradan investisiyalara yönəldə bilərsiniz. Əsas məsələ budur ki, ehtiyat fonduna aylıq ayırmalarınızı məcburi büdcə maddəsi kimi nəzərdə tutasınız. Beləliklə, onlara ipoteka ödənişləriniz, elektrik fakturalarınız

və digər müntəzəm xərclərinizi kimi yanaşmalısınız. Ehtiyat fondu sizə həyatın maliyyə çətinlikləri barədə narahat olmaq əvəzinə zehni rahatlıq qazanmaq imkanı verir. Bu fond vasitəsilə siz vaxtı dəqiq bilinməyən, lakin baş verəcəyi az-çox ehtimal olunan xərclərə özünüzü inamla hazırlaya bilərsiniz. Gözlənilməz xərclərinizin ortalama göstəricidən aşağı olduğu dövrlərdə ehtiyat fondunuzdakı balans artacaq. Gözlənilməz xərclər tipik olaraq böyük olduqda, ehtiyat fondunuzdakı vəsaitdən istifadə edə bilərsiniz, lakin hazırlıqlı olduğunuz üçün sakit ola bilərsiniz. Bu, "pulunuzu idarə etmək" və "pulunuzun sizi idarə etməsi"nə imkan verməyiniz arasındakı fərqi müəyyənləşdirən vacib elementidir.

ELEMENT 4.7

7. Mürəkkəb faiz gücünü işə salın



“Mürəkkəb fazilər kainatdakı ən güclü qüvvədir.”[(135)]

— Albert Eynşteyn

4.3-cü elementdə biz büdcəni mütəmadi olaraq planlaşdırmağın, qənaət etmə vərdişinin və pulunuzu səmərəli xərcləməyin əhəmiyyətini vurğuladıq. Bütün bunlara mümkün qədər erkən başlamaq üçün iki əsas səbəb var. Birincisi, müzakirə etdiyimiz kimi, büdcə planlaşdırmasına, qənaət etməyə və səmərəli xərcləməyə başlamamaq üçün bir çox bəhanə gətirənlər daha sonra bunu daha çətin şərtlərlə etməli olacaqlar. Lakin bu elementdə dərhal qənaətə başlamağın faydasının ikinci səbəbi haqqında daha çox danışmaq istəyirik: erkən başlamağın gətirdiyi böyük gəlir. Yığım proqramınızdakı kiçik erkən başlanğıc, əmanətlər investisiyalara yönəldildikdə gəlirlərin əhəmiyyətli dərəcədə artmasına səbəb olur. 4.3-cü elementdə bir gəncin iyirmi iki yaşından otuz yaşına qədər kiçik məbləğ qənaət etməklə əldə edə biləcəyi əlavə pensiya sərvəti nümunəsini xatırlayın. Həmin doqquz il ərzində 9500 avrodan kiçik alıcılıq qabiliyyətindən imtina etmək altmış yeddi yaşında təqaüdünüzə asanlıqla 150 000 avrodan çox sərvət əlavə edə bilər. İndiki az miqdarda pulu gələcəkdə böyük bir məbləğə çevirməyin açarı “mürəkkəb faiz möcüzəsi” üstünlüyündən tam istifadə etməklə dərhal qənaət etməyə başlamaqdır.

Mürəkkəb faiz[(?)] əslində möcüzə deyil, lakin bəzən möcüzə təssüratı yaradır. İzahı asan olsa da, nəticələri həqiqətən heyrətamizdir. Mürəkkəb faiz sadəcə faizdən faiz qazanmaqdır. Yığımınızdan qazandığınız faizləri bu il xərcləməsəniz, bu faiz gəliri həm sizin yığımınıza, həm də gələn il

qazanacağınız faiz gəlirinizə əlavə ediləcək. Gələcəkdə hər il eyni şeyi təkrar etməklə, faiz gəlirinizdən əldə etdiyiniz faiz gəlirindən faiz gəliri qazanacaqsınız və bu, bu şəkildə dacam edəcək. Bu elə də çox görünməyə və ilk bir neçə ildə sərvətinizə o qədər də çox məbləğ əlavə etməyə bilər. Lakin çox keçmədən sərvətiniz nəzərəçarpacaq dərəcədə artmağa başlayır və nə qədər çox böyüyürsə, o qədər də sürətli artır. Bu, qarla örtülmüş bir dağdan aşağı yuvarlanan kiçik bir qartopuna oxşayır. Əvvəlcə onun ölçüsü çox yavaş artır, lakin hər kiçik qar miqdarı qartopuya əlavə edilməsi daha çox qar toplanmasına imkan verir və tezliklə qartopu sürətlə böyüyərək nəhəngləşir.

Yığım proqramınıza erkən başlamağın vacibliyi mürəkkəb fazilərin təsirinin gələcəkdə sürətlənməsi ilə izah olunur. Təqaüdə çıxmamışdan qısa müddət əvvəl etdiyiniz qənaət təqaüd sərvətinizə sizin qənaət etdiyiniz məbləğdən elə də çox məbləğ əlavə etməyəcək - müəyyən məbləğ əlavə edəcək, lakin bu, miqdarca elə də böyük olmayacaq. Dağın ətəyindən hərəkətə başlayan qartopunun yuvarlanması dayandıqda qartopu o qədər də böyük olmayacaq. Beləliklə, qənaətə nə qədər erkən başlasanız, erkən yığımın artması üçün o qədər çox vaxt olacaq və artım bir o qədər kəskin olacaq.

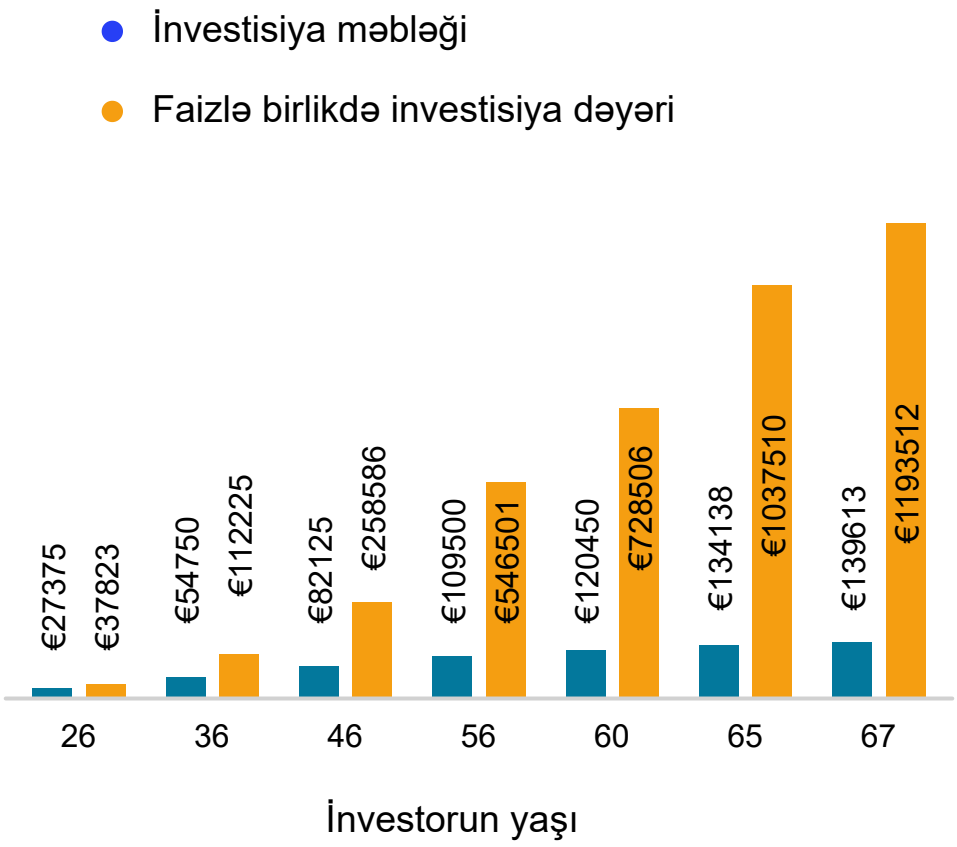
Sadə bir nümunəni nəzərdən keçirək. Fərz edək ki, 16 yaşlı qız Maya bu kitabı oxuyur və oxuduqları əsasında hərəkətə keçməyə qərar verir. O, məqsədlər müəyyənləşdirir, büdcə tərtib edir və xərclərini gündə 7,50 avro azaltmaqla strateji qərarlar qəbul edir. Müqayisə üçün qeyd edək ki, 7,50 avro Albaniya və ya Ermənistanda “McDonalds Happy Meal” menyusunun qiymətinə bərabərdir. (Yaxud, əgər Mayanın bir qədər pis vərdişləri varsa, bu məbləğ bir qutu "Marlboro" siqareti və bir şüşə "Heineken" pivəsi deməkdir.) Burada 7,50 avro çox kiçik bir məbləğ kimi götürülür. Məktəbdən sonra işləyərək əldə etdiyi əlavə gəlirlə Maya bunu hər gün edə bilər, bəs əgər o bunun yarısı qədər və ya həftədə üç dəfə sifariş etsə necə? Sonra o, hər həftə bir az daha çox qənaət edə bilər. Əgər edə bilməsə, bayram və ya ad günü kimi hallarda hədiyyə əvəzinə kiçik bir pul yardımı istəməklə bu məbləği artıra bilər. Əsas fikir budur ki, yeniyetmə davranışını bir az dəyişməklə il ərzində əhəmiyyətli məbləğdə

qənaət edə bilər. Fərz edək ki, Maya bu pulu xırda zövqlərinə xərcləmək əvəzinə, onu illik 7 faiz real gəlir (yəni inflyasiya nəzərə alındıqdan sonra) qazandıran bir müştərək fonda investisiya qoyur. Bu 7 faiz göstərici təxminən **Standard & Poor's (S&P) 500 Indexin**(?) – ABŞ-nin ən böyük 500 şirkətini əhatə edən və ümumi qiymətli kağızlar bazarının fəaliyyətini əks etdirən indeksin orta illik gəlirinə bərabərdir. Hətta bu 7 faiz, Almaniyanın "DAX" ("Deutscher Aktien Index") indeksinin 2024-cü illər qədər 50 ildən çox müddət ərzində əldə etdiyi orta gəlirdən bir qədər azdır. Hər iki hesablama dividendlərin yenidən investisiya qoyulduğunu göstərir. Həmçinin başa düşmək vacibdir ki, bu uzunmüddətli orta göstəricilər illik dəyişkənliyi gizlədir. Elə illər olub ki, "S&P" və ya "DAX" 40 faizdən çox artıb, elə illər də olub ki, eyni qədər azalıb. Əgər sizin vaxt intervalınız qısamüddətlidirsə (məsələn, gələn ilin təhsil haqqı və ya yaxın zamanda baş tutacaq toy), bu pulu bankda saxlamaq daha məqsədəuyğundur. Qiymətli kağızlar bazarı bir müddət ehtiyacınız olmayacaq pul üçündür, beləliklə dalğalanmalar tarazlaşacaqdır. Qiymətli kağızlar bazarına investisiyaları növbəti bölmələrdə daha ətraflı müzakirə edəcəyik.

28-ci şəkildə göstərildiyi kimi, əgər Maya bu planı on il ərzində davam etdirərsə, 26 yaşına çatanda o 27.375 avro qənaətdən 37.823 avro əldə etmiş olacaq. Kiçik bir fədakarlıq üçün pis nəticə deyil. Əgər Mayanın qənaəti bir kosmik gəmi olsaydı, bu sadəcə kosmik gəminin yerdən qalxması olardı – yəni mürəkkəb faizlərin təsiri hələ indi özünü göstərməyə başlayır. Əgər Maya bu qənaət planını 36 yaşına qədər davam etdirsə, o 54.750 avro qənaətdən 112.225 avro pul qazanmış olacaq. 46 yaşına çatanda isə 82.125 avro qənaətdən 258.586 avro əldə etmiş olacaq. Bu mərhələdə isə sanki raketin ikinci mühərriki işə düşür. 56 yaşına qədər davam etsə, Maya 109.500 avro qənaətdən 546.501 avro toplayacaq. 28-ci şəkildə göstərildiyi kimi, əgər o, 60 yaşında təqaüdə çıxarsa, 120.450 avro birbaşa qənaətdən 728.506 avro qazanmış olacaq. Əgər o, 67 yaşında təqaüdə çıxarsa, cəmi 139.613 avro(136) şəxsi qənaətlə 1.193.512 avroya sahib olacaq. Beləliklə, xərclərini bir qədər fərqli şəkildə idarə etməklə və pulunu investisiya etməklə Maya təxminən 1,2 milyon avro dəyərində pensiya kapitalı

toplaya bilər ki, bu məbləğ bugünkü alıcılıq qabiliyyəti ilə hesablanmışdır. Əgər Maya bu pulu **annuitet**(?) formasında investisiya etsə, o, ömrünün qalan hissəsi boyunca hər il 70.000 avro gəlir əldə edə bilər![137]

Şəkil 28: Siqaret çəkməyin - zəngin olun!



Mənbə: Müəlliflərin hesablamaları. Gündə 7,50 avroya qənaət etmək və ildə 7% bank faizi qazanmaq üçün xərcləmə vərdişlərinin dəyişdirilməsi nəzərdə tutulur.

Alternativ olaraq, təsəvvür edin ki, Maya 16 yaşından 26 yaşına qədər əvvəlki xərcləmə vərdişlərini davam etdirir və yalnız bundan sonra hər gün 7,50

avronu investisiya fonduna ayırmağa başlayır. Onun bu dəyişikliyi etməsi yaxşı haldır və o, bu qənaətdən yenə də fayda görəcək. Lakin investisiya proqramını on il təxirə salmaqla, Maya 67 yaşında 1.193.512 avro əvəzinə cəmi 587.494 avro toplamış olacaq. 51 illik investisiya planını on il gecikdirməsi, Mayanın təqaüd zamanı 606.018 avro itirməsinə səbəb olacaq!

Böyük məbləğdə qənaət etmək üçün çox şeydən imtina etməyə ehtiyac yoxdur. İstehlakda kiçik fədakarlıqlar etmək eyni dərəcədə güclü nəticələr verə bilər. Hər səhər bir fincan premium qəhvə almaq əvəzinə sadə kofe alın və ya kofenizi evdə hazırlayın. Hər gün restoranda nahar etmək əvəzinə həftənin bir-iki günü naharınızı evdən gətirin. Restoranda qazlı içki və ya spirtli içki sifariş etmək əvəzinə su için. Yanacağa sərf etdiyiniz pula qənaət etmək üçün dostlar arasında avtomobil istifadəsini növbələşdirin və ya avtobusdan istifadə edin (hətta piyada getsəniz, idman zalı abunəsinə də qənaət etmiş olarsınız). Hər kəs qənaət etmək üçün istehlak vərdişlərində kiçik dəyişikliklər edə bilər.

Video:
Artan pul

Yenə də demək istəmirik ki, təqaüdə çıxanda varlı olmaq üçün məhrumiyyət və fədakarlıqla dolu acınacaqlı bir həyat sürməlisiniz. Gələcək gəlib çatana qədər gələcəkdə varlı olmaq üçün yoxsulluq içində yaşamağın hansı üstünlüyü ola bilər ki? Əksinə, biz vurğulamaq istəyirik ki, istənilən insan yüksək həyat səviyyəsinə malik ola, eyni zamanda əhəmiyyətli sərvət toplaya bilər — çünki böyük nəticə üçün böyük miqdarda qənaət etməyə ehtiyac yoxdur. Mayanın xərclərini dəyişdirərək topladığı 1.193.512 avrodan yalnız 139.613 avro onun istehlakını azaldaraq əldə edildi. Əslində, qənaət edən və investisiya edən insanlar, bunu etməyənlərdən daha çox şey istehlak edə biləcəklər. Maya təqaüdə çıxanda və ya daha tez sərvətini xərcləməyə başlaya və qənaət etmədiyi halda olduğundan qat-qat çox imkana sahib ola bilər.

Bunun üçün lazım olanlar sadəcə erkən qənaət proqramına başlamaq, bir az səbirli olmaq, sərmayələrinizdən necə ağlabatan gəlir əldə edəcəyinizi bilmək (bax: 4.8 və 4.9-cu element) və mürəkkəb faizlərin gücündən istifadə etməkdir.

Bu elementdəki təhlilləri təqaüd üçün qənaət üzərində qurmağımızın çox vacib bir səbəbi var. Belə ki, təqaüd üçün qənaət etmək demək olar ki, hər kəsin məqsədi olmalıdır. Əlbətdə ki, biznesinizi qiymətli kağızlar bazarından daha sürətli inkişaf etdirə biləcəyinizə inanaraq, 40 yaşına qədər yığdığınız dörddə bir milyon avronu biznes qurmağa sərf etmək istəyə bilərsiniz. Hətta əgər ömrünüzün sonuna qədər maaşla işləsəniz belə, işdən ayrıldığınızda və ya işləyə bilmədiyinizdə yaşayışınızı təmin etmək üçün əhəmiyyətli qənaətiniz olmalıdır.

Bir çox gənc düşünə bilər ki, "Aha, hökumətin pensiya proqramı gələcəkdə məni təmin edəcək". Bu təhlükəli düşüncədir. Az sayda çox varlı ölkə istisna olmaqla, dünyanın bir çox ölkəsində dövlət pensiyaları ölkənin yoxsulluq həddinin cüzi bir hissəsini təşkil edir. 2024-cü ildə bir çox keçid iqtisadiyyatlarında orta aylıq pensiya təxminən 100 ABŞ dolları təşkil etmişdir. Ölkə inkişaf etdikcə bu pensiyalar bir qədər artacaq, amma onların üzərində "Damokl qılıncı" kimi başqa bir təhlükə də var. Qazancınızdan qənaət etdiyiniz və bu pulun sizin ehtiyacınız yaranacağı vaxtı gözləyən özəl pensiyalardan fərqli olaraq, dövlət pensiyaları **cari gəlirlər hesabına maliyyələşən pensiya sistemi**(?) kimi tanınan bir formaya malikdir. Başqa sözlə, həmin dövrdə təqaüddə olanlara ödənilən pensiyalar o dövrdə işləyənlərdən toplanan vergilərlə maliyyələşdirilir. İndiki gənclər yaşlandıqca iki amil bu sistemlərə böyük təzyiq göstərəcək. Birincisi, insanlar daha uzun yaşayırlar. Son onilliklərdə inkişaf etmiş ölkələrdə 65 yaşında təqaüdə çıxan bir işçinin orta ömür uzunluğu bir neçə il artmışdır. Bu artımın, ölkənin cari ödənişlərlə maliyyələşən pensiya sistemini dəstələmək qabiliyyətinə təsiri pensiya yaşının artırılması ilə yüngülləşdirilə bilsə də, başqa bir görünən problemdən yayınmaq o qədər də asan deyil. Demoqrafların fikrincə, bir ölkənin əhali

artımın sabit qalması üçün hər yaş qrupundakı qadınlar orta hesabla 2,1 uşaq dünyaya gətirməlidir.(138) Əgər bu göstərici daha az olarsa, zamanla əhalinin yaş strukturu tərsinə çevrilmiş piramida kimi olacaq — yuxarı hissəsi geniş, alt hissəsi isə dar.

Post-kommunist ölkələr arasında yalnız bir neçə Orta Asiya ölkəsində bu göstərici **nəsil artımı səviyyəsində doğum**(?) səviyyəsindən yüksəkdir. Qalan bütün ölkələrdə bu göstərici qeyd edilən səviyyədən aşağı, adətən xeyli aşağıdır. Bu isə o deməkdir ki, gələcəkdə əhali tədricən azalacaq və işləyən hər bir insan cari gəlirlərlə maliyyələşən dövlət pensiya sistemi ilə təmin edilən daha çox sayda təqaüdçünü dolandırmalı olacaq. Bu, həmçinin o deməkdir ki, getdikcə hər yaşlı insanın ona dəstək ola biləcək daha az sayda gənc ailə üzvü olacaq. Məhz buna görə də, öz gələcəyiniz üçün şəxsi qənaət və maliyyə məsuliyyəti daşımaq çox vacibdir və buna nə qədər tez başlasanız, sizin üçün bir o qədər yaxşıdır.

ELEMENT 4.8

8. Aktivlərinizi şaxələndirin

> *“Ağıllı insan bu günü sabah üçün qorumalı və bütün yumurtalarını eyni səbətə qoymamalıdır.”*
>
> **— Miqel de Servantes**

Ən çox yayılmış maliyyə investisiyalarından ikisi səhmlər və istiqrazlardır. Gəlin bu iki maliyyə alətinin mahiyyətini tam başa düşdüyünüzə əmin olaq. **Səhmlər**(?) korporativ müəssisələrdə mülkiyyət payını ifadə edir. Səhm sahibləri şirkətin gələcək xalis gəlirlərindən öz paylarına uyğun olan hissəyə sahib olmaq hüququ qazanırlar.(139) Əgər müəssisənin gələcək xalis gəlirləri artarsa, səhm sahibləri də qazanc əldə edir. Bu qazanclar adətən iki formada - dividendlər (mülkiyyətçilərə müntəzəm ödənişlər) və ya səhm dəyərində artım formasında olur. Lakin şirkətin uğurlu olacağına və gələcəkdə gəlir əldə edəcəyinə dair heç bir zəmanət yoxdur. Əgər uğursuz olarsa, şirkətin səhmlərinin dəyəri azalacaq. Səhm sahibləri şirkətin borclarına görə məsuliyyət daşımasalar da, səhm almağa sərf etdikləri vəsaiti tam şəkildə itirə bilərlər.(Qeyd: “Kapital” termini də “səhm” mənasında işlədilə bilər.)

Video:
Səhm bazarı necə işləyir

İstiqrazlar(?) isə müəssisələrə, hökumətlərə və digər təşkilatlara borc almağın rahat bir yolunu təqdim edir. Bu təşkilatlar istiqraz alanlardan vəsait

əldə edir və bunun müqabilində müəyyən edilmiş vaxtlarda faiz ödəməyə və bütün **əsas məbləği**(?) (borc alınan məbləği) geri qaytarmaq üzrə hüquqi öhdəlik götürürlər. İstiqraz buraxan təşkilat ödəmə qabiliyyətinə sahib olduğu müddətcə istiqraz sahibi əmin ola bilər ki, vəsaitləri faizlərlə birlikdə qaytarılacaq.

Bütün investisiyalar müəyyən risk daşıyır. Korporativ səhm investisiyalarının bazar dəyəri nisbətən qısa müddət ərzində kəskin şəkildə dəyişə bilər. Hətta yüksək keyfiyyətli istiqrazlarda olduğu kimi **nominal gəlirə**(?) zəmanət verilsə belə, faiz dərəcələri və (yaxud) inflyasiya səviyyəsindəki dəyişikliklər aktivin dəyərinə ciddi təsir göstərə bilər. Sərvətinizin çox hissəsi az miqdarda korporativ səhmlərə (və ya daha da pis, bir səhm) sahib olmağa yönəlibsə, siz xüsusi risklə üz-üzəsiniz. "Blockbuster", "Sears" və "JCPenney" kimi şirkətlərin **səhmlərinə**(?) çox sərmayə yatıranların təcrübələri bu məqamı aydın şəkildə göstərir.(140)

Diversifikasiya(?) vasitəsilə - bir-biri ilə əlaqəsiz aktivlərə sahib olmaqla risklərinizi azalda bilərsiniz. Diversifikasiya "böyük ədədlər qanunu"nun sizin xeyrinizə işləməsini təmin edir. Şaxələndirilmiş **portfeldəki**(?) bəzi investisiyalar pis nəticə verə bilər, lakin digərləri çox yüksək gəlir gətirəcək. Yaxşı nəticə verənlər zəif nəticə göstərənləri kompensasiya edir və ümumi gəlir orta səviyyəyə yaxınlaşır.

Gündəlik biznes qərarlarında iştirak etmədən sərvətini artırmaq istəyənlər üçün səhm bazarı cəlbedici gəlir imkanları təqdim edir. Tarixən də belə olub. Son iki əsrdə korporativ səhmlər ildə təxminən 7 faiz real gəlir (yəni inflyasiyaya uyğunlaşdırılmış gəlir) təmin etmişdir,(141) halbuki istiqrazlar üzrə real gəlir təxminən 3 faiz olmuşdur.

Səhmlərlə bağlı əsas risk ondan ibarətdir ki, gələcəkdə onların hansı dəyərə malik olacağını heç kim dəqiq bilə bilməz. Qaçılmaz olaraq elə dövrlər olacaq ki, investisiyalarınızın bazar dəyəri azalacaq və yalnız aylar və ya illər sonra yenidən yüksələcək. Lakin qiymət dəyişkənliyi kimi tanınan bu risk, səhmlərin əmanət hesabları, **pul bazarı sertifikatları**(?), və qısamüddətli **dövlət**

istiqrazları(?) ilə müqayisədə əhəmiyyətli dərəcədə yüksək gəlir gətirməsinin əsas səbəbidir və bunların hamısı gələcəkdə müəyyən bir məbləğə zəmanət verir. Əksər insanlar səhmlərlə müqayisədə istiqrazların və əmanət hesablarının verdiyi daha çox sabitlik və əminliyi üstün tuturlar. Buna görə də səhmlərin orta gəlir dərəcəsi investorları daha az riskli, lakin daha yaxşı proqnozlaşdırıla bilən gəlirli variantlardan uzaqlaşdırmaq üçün daha yüksək olmalıdır.

Müştərək fondlar(?) investorlara fəaliyyətlərini şaxələndirməyə və riskləri azaltmağa kömək edə bilər. Müştərək fondlar investorların vəsaitlərini bir araya gətirərək onları müxtəlif kateqoriyalı aktivlərə – səhmlərə (kapital), istiqrazlara, daşınmaz əmlaka və ya **xəzinə veksellərinə**(?) yönəldir. Bu səbəbdən müxtəlif növ Müştərək fond kateqoqriyaları mövcuddur.

Səhm müştərək fondu(?) investorların pullarını çoxsaylı şirkətlərin səhmlərinə yatırır. Bu fondlar hətta kiçik investorlar üçün də vəsaitlərini şaxələndirmək və riski azaltmaq üçün sərfəli bir üsul təqdim edir. Əgər investor uzun müddət, məsələn, 30–35 il ərzində müxtəlif səhmlərdən ibarət bir portfeli saxlayır və ya ona davamlı şəkildə vəsait əlavə edirsə, səhmlərin risk səviyyəsi əhəmiyyətli dərəcədə azalır. Tarixən, uzun müddət ərzində müxtəlif səhmlər dəstinə sahib olduqda, gəlirlilik nisbəti yüksək və bu gəlirlilikdəki dalğalanmalar nisbətən aşağı olmuşdur. Şaxələndirilmiş səhmlər dəstinə sahib olan səhmdar investisiya fonduna edilən müntəzəm ödənişlər investorlara qiymətli kağızlar bazarına az xərclə investisiya etmək imkanı təmin edir.

Diversifikasiya səhmlərin qiymət dəyişkənliyini iki yolla azaldır. Birincisi, bəzi şirkətlər pis nəticə göstərdiyi halda, digərləri yaxşı nəticə göstərə bilər. Neft sənayesində mənfəətlərin azalmasına səbəb olan neft qiymətinin enməsi, hava yolu sənayesindəki mənfəəti artıracaq, çünki aviasiya yanacağının qiyməti də azalacaq. Polad qiymətlərindəki azalmaya görə polad sənayesindəki mənfəət azaldıqda, aşağı polad qiymətləri avtomobil sənayesindəki mənfəətin artmasına töhfə verəcək.

İkincisi, diversifikasiya sizi ümumi iqtisadi şərtlərdəki dəyişikliklərdən

qorumağa kömək edə bilər. İqtisadi tənəzzül və ya genişlənmə demək olar ki, bütün firmaların səhmlərinin dəyərində dəyişikliklərə səbəb olacaq. Lakin şaxələndirmə investisiyalarınızın dəyərindəki qiymət dəyişikliyi səviyyəsini azaldır, çünki tənəzzül bəzi firmalar və sənayelərə digərlərinə nəzərən daha çox təsir göstərir və iqtisadi genişlənmə də bəzi şirkətlərə digərləri ilə müqayisədə daha yaxşı təsir edir. Məsələn, dünya səviyyəsində satılan yüksək dəb markası olan "Max Mara" şirkətinə zərər verən tənəzzül daha aşağı qiymətlər təklif edən rəqib "Zara" şirkətinin satışını və qazancını artıra bilər. Eyni şəkildə, tənəzzül "Şkoda" markalı avtomobillərin vəziyyətini "BMW" markalı avtomobillərə nisbətən yaxşılaşdıra bilər.

Bəzi işəgötürənlər elə pensiya proqramları təklif edirlər ki, bu proqramlar sizin şirkətin səhmlərini almanız üçün etdiyiniz ödənişlərə uyğundur (amma digər şirkətlərə qoyulan investisiyalara aid olmur) və ya sizə həmin səhmləri əhəmiyyətli endirimlə almağa imkan verir. Belə bir plan şirkətinizin səhmlərinin alınmasını cəlbedici edir. İşlədiyiniz şirkətə ciddi inamınız varsa, bu təklifdən yararlanmaq istəyə bilərsiniz. Bir gözləmə müddəti, ümumi bir qayda olaraq üç il keçdikdən sonra bu planlar satın alınan səhmləri satmağınıza və əldə etdiyiniz gəlirləri digər investisiyalar etməyiniz üçün istifadə etməyə imkan verəcək. Bunu etməyinizə icazə verilən kimi bu seçimi dəyərləndirməlisiniz. Bunu etməmək, tezliklə investisiya resurslarınızın çoxunu çalışdığınız şirkətin səbətinə qoymağınız mənasına gələcək. Bu sizi ikiqat təhlükəyə salır: həm işiniz, həm də investisiyalarınızın dəyəri böyük ölçüdə işəgötürəninizin uğurundan asılı olacaq. Özünüzü bu vəziyyətə salmayın.

İş yeriniz sizə dövlət tərəfindən tələb olunan ümumi bir pensiya fondu təklif edə bilər. Bu fondlar işlədiyiniz yerdən asılı olaraq fərqli investisiyalara sahib ola bilər. Şirkətinizin pensiya fondunun vəsaitlərinin nələrə investisiya edildiyini bilmək və öz şəxsi investisiyalarınızı pensiya fondlarından kənarda şaxələndirməyiniz vacibdir.[(142)]

Səhm investisiyalarının və şaxələndirmənin əhəmiyyətini qısaca bu

şəkildə ümumiləşdirə bilərik: maliyyə potensialını reallaşdırmaq üçün insanlar öz yığımlarını cəlbedici gəlir gətirən müxtəlif investisiyalara yönəltməlidir. Keçmişdə qiymətli kağızlar bazarına uzunmüddətli investisiyalar yüksək gəlir gətirmişdir. Səhmdar investisiya fondları kiçik investorların şaxələndirilmiş portfelə sahib olmasına, aylıq artımlar etməsinə və tranzaksiya xərclərini azaltmasına imkan yaradır. Uzun müddət ərzində şaxələndirilmiş portfelə investisiya qoymaq səhmlərin risk səviyyəsini risklərini minimuma endirir. Bütün investisiyalarda qeyri-müəyyənlik var. Lakin keçən bir əsr yarımdakı təcrübəyə nəzər salsaq, əmanət hesabları, istiqrazlar, **depozit sertifikatları**(?), pul bazarı fondları və oxşar maliyyə alətləri ilə müqayisədə şaxələndirilmiş korporativ səhmlərdən ibarət investisiya portfelinin daha yüksək bir real gəlir gətirəcəyini əminliklə gözləmək olar. Səhm fondlarına investisiya etmək xüsusilə təqaüdləri üçün pul yığan gənclər üçün çox cəlbedicidir.

Hətta səhmlər və istiqrazlarla müqayisədə daha az riskli hesab olunan bank əmanətləri ilə belə, bank iflası riskindən xəbərdar olmaq vacibdir. Əgər bank müflis olsa və vəsaitlərinizi qaytara bilməsə, əksər ölkələrdə milli əmanət sığortası sistemi mövcuddur ki, bu sistem müəyyən həddə qədər əmanətlərinizi sizə geri ödəyir və həmin limit ictimai şəkildə elan edilir. Əgər sizin vəsaitiniz sığorta limitindən artıqdırsa, pulunuzu bir neçə bank arasında bölərək hər bankdakı məbləği sığortalanmış limitdən aşağı səviyyədə saxlanılmasını təmin edə bilərsiniz. Əgər hansısa bank adi bazar səviyyəsindən çox yüksək faiz dərəcəsi təklif edirsə, ehtiyatlı olun, belə ki bu, çox vaxt təcrübəli investorların həmin bankdan uzaq durduğunun və bankın vəsaitə ciddi ehtiyac duyduğunun göstəricisidir. Bir qədər artıq faiz dərəcəsi üçün pullarınızı riskə atmayın! (Postsovet ölkələrinin birində tanınmış bir iqtisadçı “ən yüksək faiz” təklif edən üç ardıcıl bankda pulunu itirib. Xoşbəxtlikdən, o, maliyyə üzrə deyil, nəzəriyyə üzrə professor idi.)

Dələduzluq ehtimalından da xəbərdar olmaq vacibdir, xüsusən bazarın orta göstəricisindən daha yüksək gəlirlilik vəd edən bir investisiyanın sizə satıldığı hallarda (bu hal adətən “həddindən artıq yaxşı təklif” adlandırılır). Bu

cür hallara ən bariz nümunələrdən biri 1996-cı ildə Albaniyada tətbiq edilən “Ponzi” (və ya “Piramida”) sxemləridir. Albaniya planlı iqtisadiyyatdan bazar iqtisadiyyatına keçid dövründə olduğundan, insanların çoxu investisiya təcrübəsinə malik deyildilər. Cinayətkarlar bundan istifadə edərək, ayda 5 faiz və ya ildə 60 faiz kimi yüksək gəlir vəd edərək insanlardan nağd pul toplayırdılar. Lakin bu gəlirlər qanuni biznes fəaliyyətindən əldə edilmirdi, yeni gələn investorların pulları hesabına əvvəlkilərə ödəniş etmək prinsipi ilə təmin olunurdu (klassik piramida sxemi). Şəbəkələr böyüdükcə, dayanıqsız vəziyyətə gəldilər və onların fırıldaqçı olduğu ortaya çıxdı. Şəbəkələrin dağılması iştirakçılar üçün əhəmiyyətli maliyyə itkilərinə səbəb oldu.[(143)]

Video:
Ölkəni çökdürən piramida sistemi

Bənzər fırıldaqçı sxemlər bir çox ölkədə ortaya çıxdı; bunlara misal olaraq 1990-cı illərdə Rusiyada fəaliyyət göstərmiş "MMM" şirkətini göstərmək olar. Hətta inkişaf etmiş maliyyə bazarlarında fəaliyyət göstərən investorlar belə, “yalnız sizin üçün” şüarı ilə təqdim edilən və “həddindən artıq yaxşı görünən” sxemlərə aldanaraq tamahlarının qurbanı olurlar. ABŞ-də minlərlə insan dünyada geniş yayılan “Nigeriya şahzadəsi” fırıldağının qurbanı olub. Bu nümunədə dələduz özünü varlı bir şəxs və ya böyük vəsaitlərdən istifadə etmək imkanı olan bir adam kimi təqdim edir. 1980-ci illərdə məktublar və fakslar vasitəsilə başlayan bu fırıldaq indi elektron poçt və sosial media vasitəsilə yayılır. Adətən sizə müharibə və ya siyasi qeyri-sabitlik şəraitində olan bir ölkədə çətin vəziyyətdə qalmış bir şəxsdən mesaj gəlir. O, pulunu ölkədən çıxarmağa kömək edəcəyiniz təqdirdə sizi böyük məbləğlə mükafatlandıracağını və bunun üçün bank hesabı məlumatlarınızı göndərməyinizi xahiş edir. Əgər siz bu məlumatları təqdim etsəniz, fırıldaqçı həmin hesabdan vəsaitlərinizi oğurlayır və adətən itirdiklərinizi geri almaq

mümkün olmur. Bu fırıldağın çoxsaylı variantları mövcuddur: bəzən fırıldaqçı xidmət haqqı və ya inzibati xərcləri qarşılamaq üçün sizdən əvvəlcədən ödəniş istəyir. Lakin heç bir real ödəniş baş vermir, əvəzində daha çox pul istəkləri davam edir.

Daha böyük miqyasda isə, 2009-cu ildə Nyu-Yorkun cənub dairəsinin federal məhkəməsi tərəfindən Berni Madoffun **64 milyard dollarlıq** qiymətli kağızlar üzrə "Ponzi" fırıldağı ilə bağlı ittiham irəli sürüldü. Bu hadisə maliyyə tarixinin ən genişmiqyaslı maliyyə cinayətlərindən biri hesab olunur.

ELEMENT 4.9

9. Heç kimin mütəmadi olaraq “bazarı üstələmək” iqtidarında olmadığını anlayın

> *“Gözləri bağlı bir meymun qəzetə ox ataraq elə bir investisiya portfeli seçə bilər ki, bu portfel peşəkarlar tərəfindən diqqətlə seçilmiş portfel qədər yaxşı nəticə verər.”*
>
> **— Burton Malkiel**

Bir çox insan gələcəkdə müvəffəqiyyətli olacaq biznes sahələrini müəyyənləşdirmək üçün vaxtları və ya səriştələri olmadığını düşündükləri üçün səhmlərə investisiya qoymaqdan çəkinirlər. İstərsə fərdi səhmlərin, istərsə də onların orta qiymətlərinin dəyişməsinin gələcək istiqamətini proqnozlaşdırmağın çətinliyi barədə onların mövqeləri haqlıdır. Heç kim gələcəkdə hər hansı bir səhmin və yaxud səhmlərin ümumi qiymət səviyyəsinin nə olacağını əminliklə dəqiq deyə bilməz.

Əksər iqtisadçılar **təsadüfi gəzinti nəzəriyyəsini**(?) qəbul edirlər. Bu nəzəriyyəyə görə, cari səhm qiymətləri şirkətin gəlirlərinin gələcək vəziyyəti, iqtisadiyyatın sağlamlığı və səhm qiymətlərinə təsir göstərən digər amillər haqqında məluma olan bütün məlumatları özündə əks etdirir. Bu isə o deməkdir ki, səhmlərin gələcək qiymətlərindəki dəyişikliklər insanların hal-hazırda gözləmədikləri sürpriz hadisələrin təsiri nəticəsində baş verəcək. Xarakter etibarilə bu amillər proqnozlaşdırıla bilməyəndir. Əgər bu dəyişikliklər proqnozlaşdıra bilən olsaydı, onlar artıq səhmlərin mövcüd qiymətlərində öz əksini tapmış olardı.

Video:

Wall Street boyunca təsadüfi gəzinti: Səhm bazarları səmərəlidirmi?

Nə üçün yalnız "Apple", "Google" və "Microsoft" kimi yaxşı göstəricilərə malik səhmləri seçib qalan bütün səhmlərdən uzaq durmayaq? Əslində əla fikirdir, bircə problemdən başqa: Təsadüfi gəzinti nəzəriyyəsi, həmçinin konkret səhmlərin qiymətlərinə də şamil olunur. Gələcəkdə cəlbedici mənfəət potensialı olan səhmlər artıq bunu öz qiymətində əks etdirir. Konkret səhmin gələcək qiymətinə gözlənilməz dəyişikliklər və firmanın yalnız zaman keçdikcə məlum olacaq perspektivləri haqqında əlavə məlumatlar istiqamət verəcək. Müəyyən bir səhmin gələcək qiymətinə saysız-hesabsız amillər təsir edir və bunlar daima təxmin edilə bilməyəcək şəkildə dəyişir. Məsələn, hal-hazırda orta məktəbdə təhsil alan bir uşağın zirzəmidə çalışdığı bir ideya nəticəsində "Apple" şirkətinin səhmlərinin qiyməti gələcəkdə aşağı düşə bilər. Beləliklə, hansı səhmlərin maliyyə stratosferinə qədər yüksələcəyini, hansıların isə start meydançasından hərəkət etməyəcəyini və ya havaya qalxdıqdan sonra dərhal dağılacağını təxmin etmək mümkün deyil.

Qiymətli kağızlar bazarını, müəyyən şirkətlərin vəziyyəti barədə məlumatları, iqtisadi trendləri və proqnozları öyrənərək şansınızı azacıq artırmaq ehtimalı belə azdır. Bəziləriniz sırf təsadüf nəticəsində bazardan daha yaxşı nəticə göstərəcək, digərləri isə daha pis nəticə əldə edəcək. Bu arada, bir çoxunuz bazara qalib gəlməyə çalışmaq üçün çoxlu vaxt və enerji sərf edəcək, halbuki bu vaxt və enerjini daha səmərəli işlərə yönəltmək olardı. Əsas məqam budur ki, həmişə bazarı məğlub edən biri olacaq, lakin tədqiqatçılar əvvəlcədən bu şəxsin kim olacağını proqnozlaşdıra bilməzlər.

Bəs internetdə gördüyünüz, “"Gorilla Investments" bazarı ardıcıl 10 il üstələyib!!! Gec olmadan, pulunuzu indi göndərin, gec olmadan!” kimi elanlar haqqında nə demək olar? Onlar sizə yalan deyirlər? Tam olaraq xeyr. Bir

düşüncə təcrübəsi aparaq. 10.000 dostunuzun hər biri sikkə ilə püşk atsın (50% "baş", 50% "quyruq" gəlmə ehtimalı var). Dostlarınızın yarısı püşkdə qalib gələcək. Sonra eyni prosesi yalnız birinci dəfə qalib gələm 5.000 nəfərlə təkrarlayın. Onuncu püşkatmadan sonra 20 dostunuz ardıcıl 10 dəfə püşkatmada qalib gəlmiş olacaq. Məhz bu 20 nəfər "sikkə ilə püşkatma məsləhətləri" xidmətlərini reklam edəcək. İnvestisiya məsləhətçiləri də eyni prinsiplə işləyir.

Əksəriyyətimiz üçün ən doğru seçim uzunmüddətli (yəni təqaüd məqsədli) yığımlarımızı müştərək fondlara qoymaqdır. **Birja ticarət fondları (ETF-lər)**(?) investisiya fondlarına bənzəyir, lakin birbaşa fond birjalarında alınıb-satılır.

Müştərək fondların iki əsas kateqoriyası mövcuddur: **idarə olunan müştərək fond**(?) – burada "mütəxəssis", yəni fondun portfel meneceri, hansı səhmlərin saxlanılacağını və nə vaxt alınıb-satılacağını müəyyən edir. Fond menecerinə, gələcəkdə yaxşı nəticələrə malik olma ehtimalı olan səhmləri müəyyən etmək məqsədilə adətən şirkətləri və bazar meyllərini təhlil edən tədqiqat qrupu tərəfindən dəstək verilir. Menecer fondun səhmlərini fondun gəlir dərəcəsini maksimum dərəcədə artıracaq şəkildə seçməyə çalışır.

İkinci növ fond – **indeksli müştərək fond**(?) sadəcə səhmləri onların səhm bazarının geniş indekslərindəki pay nisbətində saxlayır. Geniş bir indeksi əks etdirən bir səhm portfelini qorumaq üçün kiçik bir ticarət tələb olunur. Həmçinin, şirkətlərin gələcək perspektivlərini qiymətləndirmək üçün geniş tədqiqat aparmağa ehtiyac qalmır. Bu iki amilə görə indeks fondlarının əməliyyat xərcləri idarə olunan fondlara nisbətən əhəmiyyətli dərəcədə, 1–2 faiz bəndi daha aşağı olur. Nəticədə, indeks fondları daha az xidmət haqqı tutur və beləliklə, sizin investisiyanızın daha böyük hissəsi birbaşa səhmlərin alınmasına yönəlir.

"S&P 500" kimi geniş bir fond bazarı göstəricisinə indeksləşdirilmiş bir müştərək fond öz səhmdarlarına qiymətli kağızlar bazarının orta gəlirliyinə yaxın gəlir gətirəcək. ABŞ, indeks fondlarına sahib olan yeganə ölkə deyil. Bir

çox böyük iqtisadiyyatlarda bir və ya bir neçə belə fond var və müntəzəm olaraq bu cür yeni fondlar açılır. Şərqi Avropadakı ölkələr də daxil olmaqla inkişaf etməkdə olan ayrı-ayrı ölkələr üçün indeksləşdirimiş fondlar ("iShares MSCI China ETF", "Franklin India Index Fund", "Expat Czech PX UCITS ETF" və ya "VanEck Vectors Russia ETF") almaq mümkündür. Müəyyən qrup ölkələrdəki səhmlərdən ibarət regional fondları da satın ala bilərsiniz.[144]

Bəs bu orta gəlirlilik niyə belə vacibdir? Daha əvvəl də qeyd edildiyi kimi, tarixən qiymətli kağızlar bazarı uzun dövrlərdə orta hesabla 7 faiz nisbətində real gəlir gətirir. Bu o deməkdir ki, qiymətli kağızlar protfelinizin **real dəyəri**[(?)], təxminən hər on ildən bir iki dəfə artır. Bu, pis göstərici deyil. Daha da əhəmiyyətlisi, geniş indeks fondlarının qazandırdığı orta gəlirlilik, on il kimi bir müddət üzrə müqayisə edildikdə, demək olar ki, bütün idarə olunan paylı investisiya fondlarının gəlirliyini üstələyir. Bu təəccüblü deyil, çünki təsadüfi gəzinti nəzəriyyəsinin göstərdiyi kimi, hətta mütəxəssislər də ayrı-ayrı səhm qiymətlərinin gələcək istiqamətini hər hansı bir dəqiqlik dərəcəsində proqnozlaşdıra bilməzlər. Bəziləri atdıqları püşkdə sikkənin ardıcıl olaraq on dəfə "baş"ı göstərməsinə sevinirlər, amma iqtisadi araşdırmalar bunun ya şansdan, ya da qanunsuz bir şeydən qaynaqlandığını göstərir.

Tipik onillik dövr ərzində "S&P 500" aktiv olaraq idarə olunan fondların 85%-dən daha yüksək gəlirlilik göstərmişdir. Avropadakı aktiv və passiv idarə olunan fondların müqayisəli təhlili də bu nəticəni təsdiq edir.[145]İyirmi illik dövrlər üçün isə "S&P 500"-ə indeksləşdirilmiş paylı investisiya fondları ümumilikdə aktiv idarə olunan fondların 98%-ni üstələmişdir.[146] Beləliklə, sizin və ya başqa birinin *uzunmüddətli dövrdə* bazar ortalamasından daha yaxşı nəticə göstərən idarə olunan fond seçə bilmə ehtimalınız çox aşağı - əllidə birdir.

Dostlarınızın sikkə ilə püşk atması kimi, idarə olunan müştərək fondun bir neçə il və ya hətta on il ərzində uğur qazanması, onun gələcəkdə də uğur qazanacağına təminat vermir. Məsələn, 1980-ci illərdə ABŞ-nin ən yaxşı iyirmi idarə edilən investisiya fondu on il boyunca "S&P 500 Index"-dən illik 3,9 faiz

bəndi daha yaxşı nəticə göstərmişdir. Lakin 1990-cı ildə bazara daxil olan investorlar 1980-ci illərin "ən yaxşı" fondlarını seçərək bazarı məğlub edəcəklərini düşünsəydilər, məyus olardılar. 1980-ci illərin ən yaxşı iyirmi fondu 1990-cı illər ərzində "S&P 500 Index"dən illik 1,2 faiz bəndi daha aşağı nəticə göstərdi. Oxşar şəkildə, 1990-1999-cu illərdə idarə olunan ən yaxşı iyirmi investisiya fondunun orta gəlirliliyi "S&P 500 İndex"i illik 3,1 faiz bəndi üstələmişdir, lakin 2000-2009-cu illərdə həmin fondlar "S&P 500" indeksindən ildə 1,3 faiz bəndi daha aşağı nəticə göstərmişdir.[147] 1993-2007-ci illər arasındakı iyirmi beş illik müddət ərzində, "S&P 500 Index" 9.7% illik gəlirlilik göstərmiş, hərçənd idarə edilən səhmdar investisiya fondu üçün orta illik göstərici 8.6% olmuşdur.[148]

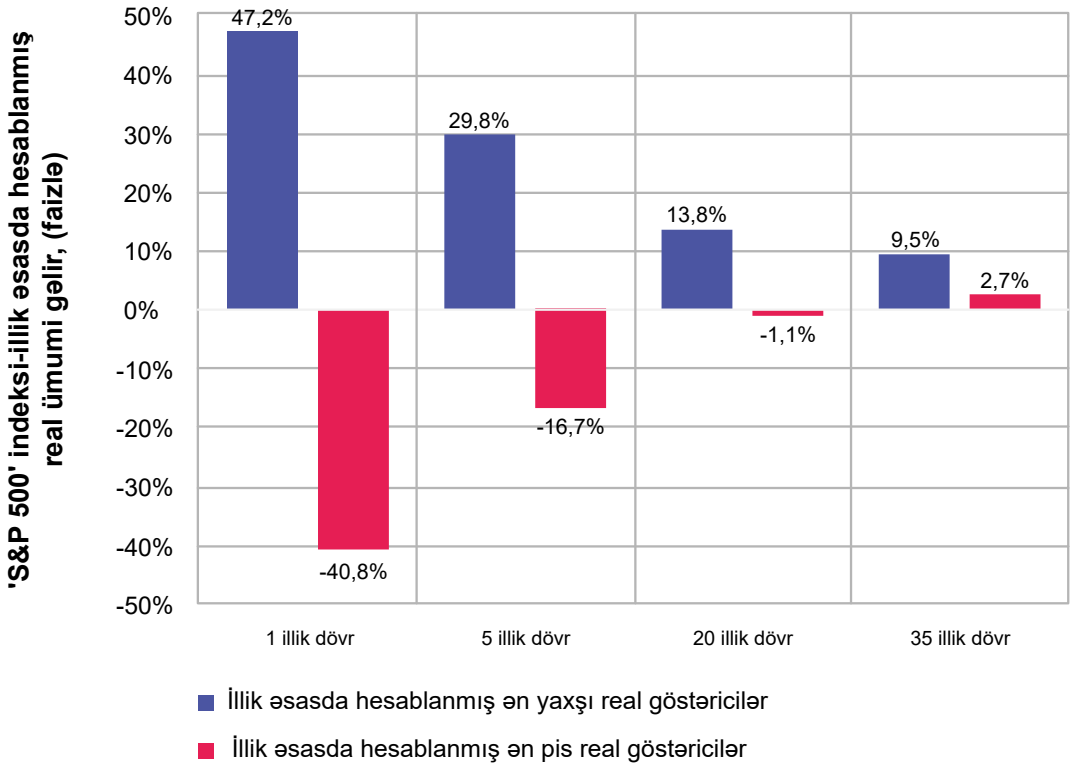
Bu nümunələr əslində sağ qalma qərəzinə görə "S&P 500"-ə indeksləşdirilmiş müştərək fondların idarə olunan fondlar ilə müqayisədəki üstünlüyünü olduğundan daha az göstərir. "S&P 500" indeksinin yoxa çıxma ehtimalı çox azdır, lakin pensiya yığımı ilə əlaqədar tələb olunan müddət ərzində idarə olunan fondun bağlanmasının ehtimalı olduqca yüksəkdir. Paylı investisiya fondu iki səbəbdən yox ola bilər və hər iki səbəb də zəif nəticələrlə əlaqəlidir: Fond qalıq dəyəri sahibkarlara paylanaraq bağlana, yaxud daha yaxşı göstəriciyə malik başqa bir idarə olunan fond ilə birləşdirilə bilər. Bu gün minlərlə idarə olunan paylı investisiya fondu olsa da, 1970-ci ildə Birləşmiş Ştatlarda sadəcə 358 bu cür fond fəaliyyət göstərirdi. Burton Malkiel bu fondların göstəricilərini 2013-cü ilə qədər izləmişdir. Bu 43 il ərzində 274 fond - ümumi fondların 75%-dən çoxu fəaliyyətini dayandırmışdır. Qalan 84-dən yalnız 4-ü "S&P 500" indeksini illik əsasda 2 faiz bəndi və ya daha yuxarı göstərici ilə üstələyə bilmişdir.[149]

Qiymətli kağızlar bazarı tarixən digər böyük investisiya kateqoriyalarına nisbətən daha yüksək gəlirlilik gətirmişdir və indeks fondları sadə investorun fərdi səhmləri və ya spesifik müştərək fondu düzgün seçmək barədə narahat olmadan bu gəlirləri qazanmasını mümkün edir. 21 ölkənin səhm və istiqrazlarının 118 illik gəlirliliyini müqayisə edən bir tədqiqat qiymətli kağızlar

bazarının hər bir ölkə üzrə bu dövr ərzində istiqrazlardan daha yaxşı nəticə verdiyini göstərmişdir.[150] Hətta iki Dünya müharibəsi dövrünü nəzərə almaqla belə onlar illik ortalama 3-6% gəlir qazandırmışdır.

Əlbəttə ki, qalxmalar və enmələr, hətta səhm qiymətlərinin ucuzlaşmasının uzun dövrləri də olacaq. Buna görə də, bir çox investor pensiya yaşı yaxınlaşdıqda aktivlərində səhmlərin payını azaltmaq istəyəcəkdir (bax: növbəti element 4-10). Lakin qiymətli kağızlar bazarının uzunmüddətli göstəricilərinin tarixçəsinə əsaslanaraq demək olar ki, qiymətli kağızlar bazarının geniş bir indeksindən əldə edilən uzunmüddətli gəlir idarə olunan kapital fondları da daxil olmaqla hər hansı digər alternativdən əldə olunacaq gəliri üstələyəcək.[151]

Şəkil 29: Səhmlər uzun müddət saxlanılarsa daha az risklidir



Mənbə: Linqun Liu, Endryu Rettenmayer və Zijun Van, *Sosial təminat və bazar riskləri* (Milli Siyasət Təhlili Mərkəzinin 244 saylı iş sənədi, iyul 2001-ci il). Gəlirlilik, bir fərdin investisiya dövrü ərzində hər il üçün sabit bir məbləğ investisiya etməsi fərziyyəsinə əsaslanır. Məlumatlar 2019-cu ilin sonuna qədər yenilənmişdir.

29-cu şəkildə göstərildiyi kimi, uzun müddət saxlanıldıqda müxtəlif növ səhmlərdən təşkil olunmuş investisiya portfeli tarixən həm yüksək, həm də nisbətən sabit gəlirlilik təmin etmişdir. 1871 və 2019-cu illər arasındakı müxtəlif uzunluqdakı dövrlər üçün geniş qiymətli kağızlar bazarının investisiyalarından əldə edilən ən yüksək və ən aşağı orta illik real gəlirlilik faizləri üzrə

məlumatlar burada göstərilmişdir. Şəkildə investorun "S&P 500" indeksini əks etdirən müştərək fonda hər il sabit bir məbləğ yatırdığı ehtimal olunur.[152] Səhmlər yalnız qısa müddət ərzində saxlanıldıqda, böyük dalğalanmalar ola bilər. 1871–2019-cu illərdəki dövrdə "S&P 500"-in bir illik gəlirliliyi 47,2% ilə mənfi 35,5% arasında dəyişmişdir. Hətta beş illik bir dövrdə, mürəkkəb illik gəlirlər 29,8% ilə mənfi 16,7% arasında dəyişmişdir.

Lakin investisiya müddəti artdıqca “ən yüksək gəlirlilik” və “ən aşağı gəlirliliyin" necə yaxınlaşdığına diqqət edin. Otuz beş illik dövrə nəzər salanda 1871-2019-cu illər arasındakı ən yaxşı otuz beş illik dövr üzrə mürəkkəb illik gəlirlilik 9,5% ikən, ən pis otuz beş illik dövr üzrə 2,7% olduğunu görürük. Beləliklə, ən pis dövr ərzində səhmlərin illik real gəlirliliyi istiqrazların real gəlirliyi ilə demək olar eyni olmuşdur. Bu yüksək və nisbətən sabit uzunmüddətli gəlirlilik səhmləri təqaüd üçün xüsusilə cəlbedici bir investisiya üsulu halına gətirir.

Bu elementdən çıxara biləcəyimiz ən vacib nəticə budur: zaman və səriştə çatışmazlığının sizi qiymətli kağızlar bazarına investisiya etməkdən çəkindirməsinə icazə verməyin. Uğurlu investor olmaq üçün daha çox araşdırma etməyinizə, yaxud “super maliyyə analitiki” olmağınıza ehtiyac yoxdur. İndeksləşdirilimiş səhmdar investisiya fonduna müntəzəm ödənişlər minimum risklə uzunmüddətli investisiyalarda sizə cəlbedici gəlirlilik gətirəcəkdir. Bu investisiyalar əksər insanlar üçün sağlam təqaüd planının vacib bir komponenti olacaqdır. Hər bir böyük nüfuzlu investisiya şirkəti sizə seçim üçün bir neçə indeksləşdirilimiş səhmdar investisiya fondu təklif edəcək. Bu şirkətlərin fondları fərqli adlara malik ola bilər, bu səbəbdən ehtiyaclarınıza ən uyğun olanı təyin etmək üçün fondlar barədə açıqlamanı mütləq oxuyun.

Bu elementdən çıxarıla biləcək ikinci ən vacib nəticə odur ki, iqtisadçılar bazar “analitikləri”nə sataşmağı sevirlər. “Peşəkar” fond menecerlərini üstələyənlər arasında Rusiyanın müştərək fondlarının 94 faizini qabaqlayanlardan biri də Adam Monk adlı darçın rəngli quyruğu olan sirk şimpanzesi də olub: o, *"Chicago Sun-Times"* qəzetində səhmlərini narıncı qələmlə

dairəyə alaraq seçirdi. 2013-cü ildə Britaniyanın *"The Observer"* qəzeti üç komanda arasında yarış təşkil etdi. Birinci komanda maliyyə üzrə başlanğıc səviyyəli tələbələrdən, ikinci komanda özəl aktivlər meneceri, səhm brokeri və fond menecerindən ibarət idi, üçüncü komanda isə... Orlando adlı zəncirotu rəngli pişik idi. İlin sonunda tələbələr pullarını itirdilər, "peşəkarlar" 3,5 faiz qazanc əldə etdilər, Orlando isə (oyuncaq siçanını səhmlərin üzərinə ataraq seçim edirdi) təxminən 11 faiz gəlir qazandı. Bir şərhçi öz müşahidələrini bu cür ifadə etmişdi: "Səhmlərinizin seçimini pişiyə həvalə etməkdə ən gözəl cəhət komissiyanın çox aşağı olmasıdır." Əgər bu real investisiyalar olsaydı, Orlando quru yem və pişikotu üçün əla gəlir əldə etmiş olardı.

ELEMENT 4.10

10. İnvestisiyalarınızın həcmini ehtiyaclarınızın müddətlərinə uyğunlaşdırın

> *"Əgər səhmlərin dəyərinin qısa müddətdə 50 faiz azalması sizdə ciddi narahatlıq yaradırsa, siz adi səhmlərə sahib olmamalısınız."*
>
> **— Uorren Baffet**

Təqaüd planınıza ayrılan vəsaitlər kimi uzunmüddətli investisiyalar edərkən, ümumiyyətlə birja indeks fondları ən yaxşı seçimdir. Səhmlərin uzunmüddətli gəliri istiqrazlardan və ya bank hesabındakı puldan əhəmiyyətli dərəcədə çox olsa da, qısa (və hətta orta) müddət ərzində istiqrazların gəliri daha stabildir. İnvestisiya planındakı vəsaitlərə ehtiyacınız ola biləcəyi vaxt yaxınlaşdıqda, fondları daha sabit dəyərli investisiyalara yönəltmək məntiqli addım olacaq. Beş illik investisiya müddətini nəzərə aldıqda, nisbətən etibarlı investisiya variantı beş illik ödəniş müddəti olan istiqraz satın almaqdır. Beləliklə, beş ilin sonunda ilkin investisiyanızı və faizləri əldə edəcəksiniz. Ümumi bir tövsiyə olaraq, istiqraz alarkən, ipoteka üçün ilkin ödəniş yaxud pensiyaya çıxış vaxtınıza qədər müddəti bitən istiqrazlar alın.

İstiqrazlara sahib olmağın əsas riski inflyasiyadır, çünki inflyasiya həm əsas məbləğin, həm də sabit faiz ödənişlərinin real dəyərini azaldır. Bu riskdən qorunmaq üçün inflyasiyadan qorunan dövlət istiqrazlarına sərmayə qoymaq mümkündür. ABŞ-də **Xəzinədarlığın inflyasiyadan qorunan qiymətli kağızları (TIPS)**(?), Fransada isə "Obligations Assimilables du Trésor" (OATs) adlanır. Bu

istiqrazlar alındıqları anda bazarda müəyyən olunan sabit faiz dərəcəsi ilə yanaşı, istiqrazın müddəti ərzindəki illik inflyasiya göstəricisinə uyğun olaraq tənzimlənən gəliri də təmin edir. Almaniya, Kanada, Yunanıstan, Avstraliya, İtaliya, Yaponiya, İsveç, İsrail və İslandiya da inflyasiyadan qorunan istiqrazlar buraxır. Gözlənilməz inflyasiya istiqraz gəlirliliyinin gözləniləndən aşağı olmasına səbəb olan amillərdən biri olduğundan, inflyasiyadan qorunan istiqrazların alınması və saxlanması onun sahibini bu riskdən qoruyacaqdır. İnvestorlar inflyasiyanı gözlədikdə, bu istiqrazların ilkin sabit faiz dərəcəsi adi dövlət istiqrazlarının faiz dərəcəsindən aşağı olur, çünki adi istiqrazların ödənişlərinə artıq müəyyən miqdarda gözlənilən inflyasiya daxil edilir. Əgər faktiki inflyasiya gözləniləndən yüksək olarsa, inflyasiyadan qorunan istiqrazlar daha yüksək gəlir gətirir, əksinə, inflyasiya gözləniləndən aşağı olarsa, daha az gəlir təmin edir. Beləliklə, bu istiqrazlar inflyasiyanın gözlənilmədən artması riskinə qarşı sahibini qoruyur, lakin inflyasiyanın azalması halında gəliri də azaldır. İnflyasiyadan qorunan istiqrazlar, öz aktivlərindən real alıcılıq qabiliyyətini sabit saxlamaq istəyən təqaüdçülər üçün xüsusilə cəlbedicidir. Bununla belə, onların qısamüddətli bazar dəyəri faiz dərəcələrindəki dəyişikliklərin və gələcək inflyasiya gözləntilərinə dair siyasətin təsirinə məruz qalır. Buna görə də, inflyasiyadan qorunan istiqrazlara böyük məbləğdə sərmayə yatırmazdan əvvəl maliyyə məsləhətçisi ilə məsləhətləşmək tövsiyə olunur.[(153)]

İstiqrazlarla əlaqəli bir digər risk də faiz dərəcələrindəki dəyişikliklərin təsiridir. Fərz edək ki, 5 faiz dərəcəsi ilə 1000 avroluq otuz illik bir istiqraz almısınız. Bu istiqraz sizə otuz il ərzində hər il 50 avro vəd edir və müddətin sonunda 1000 avronuzu da geri alırsınız. Lakin bu istiqrazı aldıqdan dərhal sonra ümumi faiz dərəcəsi 10%-ə yüksəlsə, onda istiqrazınızın dəyəri ilkin qiymətinin təxminən yarısı qədər düşəcək. Niyə? 10 faiz dərəcəsi ilə bir sərmayəçi 500 avroluq bir istiqraz alaraq hər il 50 avro faiz gəliri əldə edə bilər. Beləliklə, 1000 avroluq istiqrazınızı almaq üçün insanlar artıq ən çox 500 avro ödəməyə razı olacaq. Əlbəttə, otuz illik 5%-lik istiqrazınızı aldıqdan dərhal

sonra faiz dərəcəsi 2,5%-ə düşərsə, qiymət də təxminən *iki dəfə* artacaq. Yığımınızı beş il sonra bir malı almaq üçün edirsinizsə, belə bir dalğalanma (və ya risk) sizin üçün qəbul etmək istədiyinizdən daha çoxdur.

Səhmlərdən ibarət portfeli hansı müddətə saxlamaq lazımdır? Səhmləri istiqrazlara nə vaxt dəyişməliyik? Bu, investisiya portfelinizdəki vəsaitlərə nə vaxt ehtiyacınız olacağından asılıdır. Yuxarıda da qeyd etdiyimiz kimi, nisbətən qısamüddətli investisiyaları müstəsna olaraq istiqrazlarda saxlamaq ən yaxşı seçimdir. Məsələn, Gənc bir ailənin mənzil almaq üçün 20 faizlik ilkin ödəniş üçün pul yığmağa çalışdığını fərz edək. *Bu məqsəddən* ötrü yığdıqları əmanətlərini qiymətli kağızlar bazarından uzaq tutmaqları məsləhətdir. Belə ki, bir ev və ya kooperativ yaşayış binasında mənzil almağa lazım olan ilkin ödənişi toplamaq üçün adətən bir neçə il qənaət etmək kifayət edir. Bunun əksi olaraq, gənc ailə yeni doğulmuş uşaqlarının universitet təhsilini maliyyələşdirmək məqsədilə on səkkiz il, yaxud təqaüdə çıxmaq məqsədi ilə 35-45 il vəsait yığa bilər. Bu iki halda, səhmlər yığılma illərinin çox hissəsi üçün əhəmiyyətli bir hissəni və ya bəlkə də bütün investisiya fondunu təşkil etməlidir.

Uşağın universitet təhsili üçün dərhal qənaət etməyə başlayan yeni doğulmuş körpənin valideynlərinin sərvət yığmaq və səhmlərin daha sürətli artması üçün kapitallaşma riskini şaxələndirmək üçün daha çox vaxtı var. Bu halda, universitet portfelinin bir hissəsinin səhmlərdən ibarət olması məntiqli addımdır. Bununla belə, 2008-ci ilin Böyük Böhranı zamanı səhm qiymətlərinin düşməsi və 2022-ci ildə bazar tənəzzülünün göstərdiyi kimi, hətta 18 illik perspektivdə qiymətli kağızlar portfelinə sahib olmaq risklidir. Bir daha qeyd edək ki, universitet təhsili üçün investisiyaların riskini azaltmaq istəyən investorlar pula ehtiyac duyulacağı vaxt yaxınlaşdıqda, portfellərində daha az səhm və daha çox istiqraz saxlayaraq investisiya edə bilərlər.

İnsanlar daha çox qazandıqca və orta ömür müddəti artdıqca, təqaüd üçün yığım etmək daha da aktuallaşır. Təqaüdə çıxdıqdan sonra həyat tərzimizi kəskin və mənfi şəkildə dəyişmək istəmirik, habelə təqaüd üçün yığdığımız vəsaitlərin ömrümüzün sonuna qədər çatmamasına imkan verə bilmərik. Bir

insanın təqaüdə çıxmasına on ildən çox vaxtı qalıbsa, "S&P 500"-ə indeksləndirilmiş müştərək fond kimi şaxələndirilmiş səhmlər portfeli yəqin ki, ən yaxşı investisiya portfelidir. Daha mühafizəkar əmanətçilər üçün portfelinin 10, 20 və ya hətta 40 faizini istiqrazlara qoymaq, ümumi gəlirin daha aşağı olmasına baxmayaraq, pensiya aktivlərinin dəyərində daha çox sabitlik təmin edəcək.

Təqaüdə çıxmaq vaxtı yaxınlaşdıqda, əgər çox varlı insanlardan deyilsinizsə, sırf səhmlərdən ibarət investisiya portfelini tədricən istiqrazlara çevirməyə başlamaq məntiqlidir. Bu keçidə nə vaxt başlamalı olduğunuz qismən təqaüd zamanı aylıq gəlirinizi nə vaxtdan və hansı məbləğdə istədiyinizdən asılıdır. Böyük investisiya portfelinə və ya bütün ehtiyacları ödəyən böyük təqaüd gəlirinə malik olan insanlar gözlədikləri ümumi gəliri maksimallaşdırmaq üçün investisiyalarını səhmlərdə daha uzun müddət saxlaya bilərlər. İstiqrazlara keçidin əsas məqsədi ilk növbədə səhmlərin müvəqqəti aşağı qiymətlərlə satılması ehtiyacının qarşısını almaqdır. Aylıq yaşayış xərclərini ödəmək üçün investisiya portfelinizdəki vəsaitlərə ehtiyacınız nə qədər tez ortaya çıxarsa, strateji olaraq və tədricən istiqrazlara keçərək riski azaltmaq bir o qədər vacibdir.

Pensiya investisiyalarına gəldikdə, həm investisiya töhfələrinizin, həm də pensiya gəlirlərinizin vergi rejimini nəzərə almaq çox vacibdir. Bir çox ölkədə təqaüd üçün yığımlar bəzi gəlir vergilərindən azaddır və bu, yığımlarınızın daha sürətli böyüməsinə imkan verir. Məsələn, Ukraynada qeyri-dövlət təqaüd fondlarına edilən ödənişlərin şəxsin maaşının 15%-ə qədər olan hissəsi vergilərdən azaddır və investisiya gəlirləri də vergiyə cəlb edilmir, bu səbəbdən yığım daha sürətli artır.[(154)] Daha aşağı vergilərlə hökumətlər vətəndaşları təqaüd üçün yığım etməyə təşviq edir; Bolqarıstan kimi bəzi ölkələr, hətta özəl təqaüd fondlarındakı yığımı, faiz və komissiya gəlirlərini bütün növ vergilərdən azad edir.[(155)] Bəzi Mərkəzi və Şərqi Avropa ölkələrində hələ də özəl pensiya investisiyası praktikasının olmamasına baxmayaraq, bütün dünyada vergi güzəştləri yolu ilə könüllü pensiya yığımlarını artırmaq üçün qlobal bir

tendensiya müşahidə edilir. Vergi güzəştlərinin tətbiq edildiyi özəl pensiya hesablarına çıxışınız yoxdursa, qənaət edərək pul yığmağa davam edin; bu yolla, bu cür hesablar mövcud olduqda, hər il icazə verilən maksimum məbləği təqaüd hesabınıza yatıra biləcəksiniz.

Gələcək təqaüdə hazırlaşmaq istəyənlərə tövsiyələrimizi belə ümumiləşdirmək olar: pensiya üçün qənaət etməyə erkən başlayın, fondlara ehtiyac istiqrazlar kimi daha aşağı riskli və aşağı gəlirli aktivlərə tədricən keçidi əsaslandırmaq üçün kifayət olana qədər çoxşaxəli səhm portfellərinə sadiq qalın və pensiya planları üçün təmin edilən güzəştli vergi rejimindən faydalanın.

Video:
Əlçatanlıq qərəzi

Video:
Zərərdən yayınma

Video:
Yerli ölkə qərəzi

Video:
Sürü davranışı

ELEMENT 4.11

11. Risklərinizi azaldın

“Yüz ölç, bir biç”

— Ezop, Tülkü və keçi

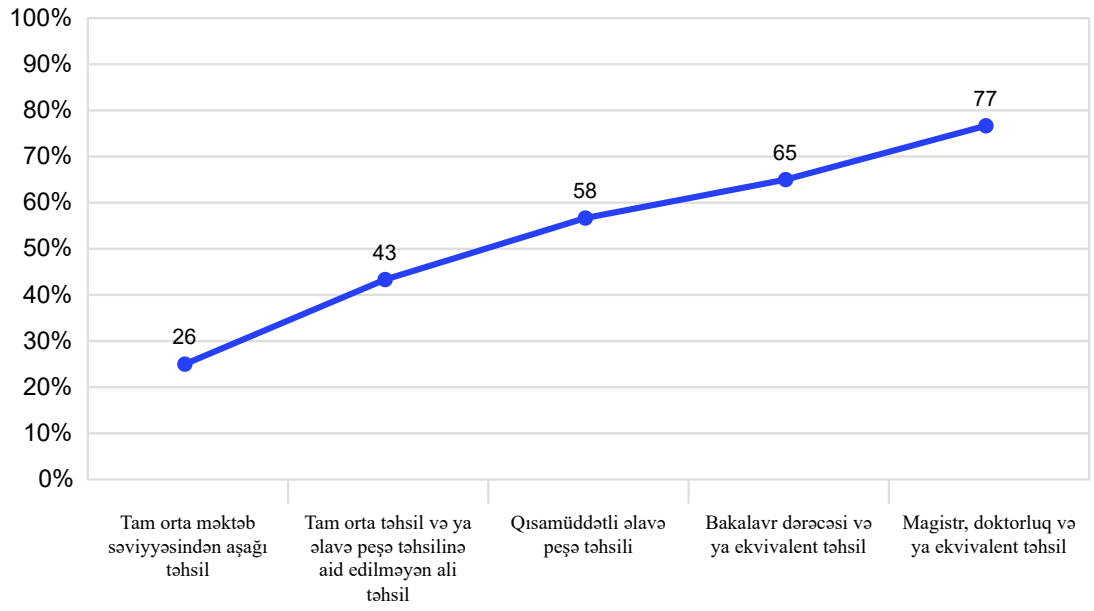
Bu kitabı oxuyanların bir çoxu yaxın gələcəkdə təhsilini bitirdikdən sonra nə edəcəklərinə dair mühüm qərarlar verəcək. Universitetə daxil olmalısınız, peşə təhsili almalısınız, yoxsa dərhal əmək bazarına daxil olmalısınız? Əgər universitetə daxil olmalısınızsa, hansını seçməlisiniz? Üçillik, yoxsa dördillik proqram? Özəl, yoxsa dövlət universiteti? Tədris yerli, yoxsa xarici dildə olsun? Ölkə daxilində, yoxsa xaricdə təhsil? Hansı ixtisası seçməlisiniz? Hansı universitet sizə daha cəlbedici imkanlar təqdim edir? Bunlar vacib investisiya qərarlarıdır, çünki həm xeyli maliyyə vəsaiti, həm də emosional məmnuniyyət baxımından ciddi risklər daşıyır. Buna görə də təhsil seçimlərinin məlumatlara əsaslanmış şəkildə verilməsi son dərəcə vacibdir. Təhsil seçiminə qərar verərkən bir neçə vacib amil nəzərə alınmalıdır.

Universitet təhsili çoxları üçün arzuolunan bir seçim olsa da, bu, hər kəsə uyğun deyil. Universitetə getmək xeyli xərc tələb edir. Əgər bir tələbə universitetdə bir neçə il oxuyub həm vaxt, həm də pul sərf etdikdən sonra diplom almadan təhsili dayandırarsa, bu sərmayə çox güman ki, səmərəli nəticə verməyəcək. Ali təhsil haqqında düşünən bir tələbə üçün ən böyük risk sərmayənin mənfi nəticə vermə ehtimalıdır. Ali təhsil nəticəsində əldə edilən gəlir, həmin təhsilin alınmasına sərf edilən xərclərdən az olarsa, bu, nəticənin mənfi olması mənasına gəlir.

İƏİT-in məlumatına əsasən, ali təhsil almaq orta gəlirdən yüksək gəlir

əldə etmək ehtimalını əhəmiyyətli dərəcədə artırır (bax: 30-cu şəkil). Orta təhsillə kifayətlənən şəxslərin cəmi 26 faizi orta gəlirdən yüksək qazandığı halda, magistr, doktorant və ya bərabər səviyyəli dərəcəyə malik şəxslərin 77 faizi orta gəlirdən yüksək gəlir əldə edir.

Şəkil 30: Təhsil səviyyəsinə görə orta göstəricidən yuxarı gəliri olan əhalinin faizi (İƏİT-in orta göstəricisi)



Mənbə: stats.oecd.org.

Ümumiyyətlə, bakalavr dərəcəsinə malik işçilərin illik orta gəliri yalnız məktəb diplomu olan şəxslərin gəlirindən daha yüksəkdir. Bu, demək olar ki, dünyanın bütün ölkələrində belədir. (Əgər istisna tapsanız, bizə bildirin və biz veb-səhifəmizdə sizə istinad edəcəyik!) Lakin universitet məzunlarının gəlirləri arasında xeyli fərq mövcuddur. Məzun olduqdan sonrakı real qazanc bir çox

amillərdən, o cümlədən əldə edilən bacarıqlardan, seçilən ixtisasdan və əmək bazarındakı ümumi tələb və təklif şəraitindən asılıdır. 2024-cü ilin əvvəlində Nyu-York Federal Ehtiyat Bankı 75 fərqli ixtisas üzrə universitet məzunlarının karyera yolunun yarısında əldə etdikləri gəlirləri haqqında bir tədqiqat dərc etmişdir. Ən yüksək ödənişli 10 ixtisas aşağıdakılardır:

1. Kimya mühəndisliyi
2. Kompüter mühəndisliyi
3. Aerokosmik mühəndislik
4. Elektrik mühəndisliyi
5. İnformatika
6. Maşınqayırma
7. İnşaat mühəndisliyi
8. Sənaye mühəndisliyi
9. İqtisadiyyat
10. İnşaat xidmətləri[(156)]

Buradakı qanunauyğunluğu görə bilirsinizmi? Kiçik bir ipucu verək: “tikinti xidmətləri” ixtisasına “konstruksiya mühəndisliyi”nin də daxil olduğunu bilsəniz, bu qanunauyğunluq daha aydın görünəcək. Biz demirik ki, siz tarix, latın dili, sosiologiya və ya dram kimi sahələri oxumamalısınız. Əgər sizi xoşbəxt edəcəksə, bu sahələri seçmək tamamilə doğrudur. Sadəcə, daha az gəlir şəklində ortaya çıxacaq alternativ xərclərdən xəbərdar olun. Maddi fədakarlığı etməyə kifayət qədər sevdiyiniz bir sahə seçdiyinizdən əmin olun. Bundan əlavə, təhsilinizi maliyyələşdirmək üçün borc götürürsünüzsə, həmin borcu gələcəkdə nisbətən az gəlirdən ödəməli olacağınızı da unutmayın.

Tələbələrin niyə bəzən mənfi gəlirlə nəticələnən təhsil seçimləri etdiyinə nəzər salaq. Birincisi, bir çox tələbə peşə seçimi ilə müşayiət olunan gələcək qazancla bağlı qeyri-real gözləntilərə malikdir. Yüksək gözləntilərə malik tələblər təhsil üçün, gələcək qazanclarının təmin edə biləcəyindən daha çox

ödəməyə hazır ola bilərlər. Əmək bazarının mövcud və proqnozlaşdırılan şərtlərindən və potensial qazancdan xəbərdar olmaq üçün müxtəlif mənbələri araşdırmağınız tövsiyə olunur. Ölkəniz və miqrasiya etməyi düşündüyünüz ölkələr haqqında peşə bələdçilərini və statistik məlumatları araşdıra bilərsiniz. Bu mənbələr əsas peşələr, onların tələbləri, iş perspektivləri, artım imkanları və orta əmək haqqı barədə məlumat verir. Onların çoxu həmçinin gələcək tələbatla bağlı proqnozlar da təqdim edir. (Məsələn, doğum səviyyəsi azalırsa, yaxın illərdə yeni məktəb müəllimlərinə tələbatın az olacağı aydınlaşır.) Gələcək gəlirlərlə bağlı real gözləntilərə sahib olmaq, orta təhsildən sonrakı mərhələ ilə bağlı daha düzgün qərarlar verməyin əsas şərtidir. Miqrasiya perspektivini də nəzərə alaraq, erkən yaşlardan faydalı dilləri öyrənməyə başlamaq vacibdir. Gələcək seçim imkanlarınız arasında ingilisdilli ölkələrin, yoxsa fransızdilli ölkələrin olmasını istəyirsiniz?

İkincisi, bir çox tələbə təhsil xərclərini olduğundan aşağı qiymətləndirir. Təhsilin ümumi dəyəri birbaşa təhsil haqqı, kitablar, ödənişlər, yaşayış və qidalanma xərclərini əhatə edir. Lakin alternativ xərcləri unutmayın. Yarı növbəli olsa da, universitetə getmək bir işdən əldə edəcəyiniz cari gəlirdən imtina etmək deməkdir. Təhsilin bütün xərclərini nəzərə aldığınızdan əmin olun.

Üçüncüsü, tələbələr borcdan həddən artıq istifadə edirlər. Bəziləri tələbə krediti ilə verilən pulu “sərbəst pul” kimi qəbul edir və həddindən artıq borc götürürlər. Bir çox gənc məzun olduqdan sonra tələbə kreditlərinin qaytarılması üçün aylıq büdcələrindən pul ayırmağın nə qədər çətin olacağını təsəvvür etmirlər. 3 faiz dərəcəsi ilə kredit götürdüyünüzü fərz etsək, 50.000 avro krediti ödəmək üçün on beş il ərzində hər ay 345 avro ödəməli olacaqsınız. 75.000 avro krediti ödəmək üçün on beş il ərzində hər ay 518 avro, 100.000 avro krediti ödəmək üçün isə hər ay 691 avro ödəniş etməli olacaqsınız. Gələcək qazancınız ümumi büdcəniz daxilində təhsili maliyyələşdirmək üçün götürdüyünüz kreditlər üzrə aylıq ödənişi etməyə kifayət edəcəkmi? Təhsil krediti götürməzdən əvvəl bu məsələ barədə ciddi düşünün.

Dördüncüsü, tələbələr adətən məşhur və varlı insanlar barədə eşitdikləri “uğur hekayələri”ni özlərinin seçəcəkləri karyera üçün səciyyəvi hesab edirlər. Məsələn, dram məktəbi məzunlarının neçə faizi film ulduzu olur? Çoxlarınnı karyerası karikaturadakı adamı xatırladacaq:



“I’m not really a waiter, I’m an actor. I’ll act like I’m waiting on you.”

CartoonStock.com

Mən əslində ofisiant deyiləm, aktyoram. Sadəcə ofisiant obrazı yaracağam.

Təhsili maliyyələşdirmək üçün heç vaxt borc almamalı olduğunuzu demirik. Bir çox hallarda bu seçim məntiqlidir. Təhsilin iki fərqli komponentə malik olduğunu düşünmək faydalıdır: İstehlak komponenti – kollecdə idman komandalarını dəstəkləmək, dostlar qazanmaq (o cümlədən potensial həyat yoldaşı), gecə saatlarında pivə şənlikləri və bəzi maraqlı kurslar (məsələn, “16-cı əsr dini hərəkatları”). İkinci hissə, karyeranıza fayda gətirəcək bacarıqlara (o cümlədən kitabxanaya baş çəkərək yeni şeylər öyrənmək) investisiya qoymaqdır. Dünya Kubokuna bilet almaq üçün borc almağınızı (istehlak) heç vaxt tövsiyə etmədiyimiz kimi, yeni icad etdiyiniz elektron idarə olunan futbol oyununu istehsal etmək məqsədilə avadanlıq almaq üçün borc götürməyinizi (investisiya) də alqışlayarıq. Hər hansı digər borc forması kimi, tələbə krediti borcu da əsas borcun və faiz və ödənişlərin ödənilməsini tələb edir. Müxtəlif növ tələbə kredit proqramları mövcuddur. Hansına sizə uyğun olduğuna qərar vermək üçün onları hərtərəfli araşdırın. Faktiki təhsil xidmətlərini zövqlü yeməkxana və dırmaşma divarları kimi istehlak məhsulları ilə bəzməyən, aşağı ödənişli məktəblərdə əla təhsil ala bilərsiniz. Məsələn, Çikaqo Universiteti və

Kaliforniya, San Dieqo Universitetinin məzunlarının qazancları dəqiqliklə eyni dərəcədədir, lakin hazırda Çikaqo Universitetində təhsil alanlar ildə 62.200 dollar təhsil haqqı ödəyirlər (təqaüdlər çıxılmaqla), San Dieqo Universitetinin tələbləri isə başqa bir əyalətdən gəlmədikləri təqdirdə ildə 16.050 dollar ödəyirlər, digər əyalətdən gəldikdə isə ildə 48.600 dollar təhsil haqqı ödəyirlər. 4 illik universitet müddəti ərzində bu, o deməkdir ki, San-Diyeqo Universitetinin tələbəsi digər ştatdan oxumağa gəlmişsə 54.000 avro daha az, yox əgər Kaliforniya vətəndaşıdırsa 185.000 avro daha az təhsil haqqı ödəyərək eyni təhsili alırlar.(157)

Təhsil risklərini daha da minimuma endirmək üçün tələbələr və onların valideynləri təhsili maliyyələşdirmək üçün digər variantları da nəzərdən keçirə bilərlər. Ümumi bir qayda olaraq, təhsil kreditinin son seçim olduğu bir maliyyə planı hazırlayın. Valideynlər, qohumlar və dostlar öz qənaət planlarını qura və ya maliyyə qurumlarında müxtəlif formalarda uzunmüddətli yığımların nisbi faydalarını nəzərdən keçirə bilərlər.

Təqaüd və qrantlar da mövcuddur. Onlar xüsusilə cəlbedicidirlər, çünki onları geri qaytarmaq tələb olunmur. Ali təhsil müəssisələrinin məsləhət ofisləri və internet təqaüd və qrant siyahıları ilə doludur. Onları axtarmaq üçün vaxt ayırın. Hər bir təqaüd və ya qrant üzrə təlimatlar, uyğunluq tələbləri və müraciət üçün son tarixlər mövcuddur. Təhsilə investisiya qoymağa qərar verərkən bütün bu variantları nəzərdən keçirin və bazar şərtlərini nəzərə alaraq sizin üçün məntiqli bir yol seçin.

Təhsil almaqla yanaşı, ev almaq, çox güman hər birimizin həyatı boyu verməli olduğumuz ən vacib investisiya qərarıdır. Əksər insanlar üçün ev almaq ən azı ilkin mərhələdə ən böyük investisiya olacaq. İstədiyiniz yerdə bir ev almaq və onu yaxşı vəziyyətdə saxlamaq yaxşı bir investisiya ola bilər. Ancaq potensial tələ ilə üzləşə bilərsiniz. Aşağıdakı amilləri öyrənmək ən böyük problemlərdən yayınmağınıza kömək edə bilər.

Əvvəlcə “almaq yoxsa kirayə götürmək” seçimini diqqətlə nəzərdən keçirin. Bir çox insan dərhal belə bir nəticəyə gəlir ki, satın almaq, kirayə

götürməkdən daha yaxşı seçimdir, çünki satınalma sizin üçün kapital yarada bilər. Onlar düşünür ki, kirayə götürdükdə vəsait çölə atılır, kirayə üçün edilən ödənişlər ev sahibinin cibinə gedir, halbuki ipoteka kreditinin bağlanmasına ediləcək ödənişlərlə və mülkün əmlak bazarında dəyər qazanması ilə şəxsi kapitalı artırmaq mümkündür. Bununla belə, ipotekanın ilk bir neçə ili ərzində aylıq ödənişlərin demək olar ki, hamısı faizlərin ödənilməsinə sərf edilir və çox az hissəsi kapitalın yaranmasına sərf olunur. Əksər hallarda, evə sahib olduğunuz ilk üç il ərzində çox az kapital yığmış və ya heç bir kapital yığmamış olacaqsınız. Ev sahibinə kirayə ödəmək əvəzinə sadəcə bank faizini ödəmiş olacaqsınız.

İkincisi, daşınmaz əmlakın alqı-satqısı baha başa gəlir və buna görə də alacağınız evdə ən azı üç il yaşamağı düşünmürsünüzsə, ev almaq yaxşı fikir deyil. Siz ölkəyə görə dəyişən (Avstriyada 3%; Xorvatiyada 3%; İtaliyada 7%-ə qədər) **rieltor komissiyaları**(?) və **ƏDV**(?) ödəməli olacaqsınız.(158) İpoteka müqaviləsinin bağlanması üçün çəkilən müxtəlif xərclər ümumilikdə bir neçə min dollar təşkil edir. Evi aldıqdan sonra bir neçə il ərzində satsanız, böyük ehtimalla bu xərclər kapitalınızdan çox olacaq.

Üçüncüsü, ilkin ödəniş üçün pul yığmamış ev almayın. Məsələn, ABŞ-də əgər sizin ilkin ödənişiniz 20%-dən azdırsa, siz ipoteka sığortası üçün ödəniş etməli olacaqsınız ki, bu da sizin aylıq ödənişinizin məbləğini artırır (İpoteka sığortası borc verən tərəfi ödəmələr yerinə yetirilməyən zaman meydana gələn zərərlərdən qoruyur). Bu, İngiltərə, Danimarka və Avstraliya kimi ölkələrdə geniş yayılmışdır. Bu barədə fərqli ölkələrin fərqli qaydaları var, buna görə hansı ödənişləri etməli olduğunuzu bildiyinizə əmin olun.(159) Bundan əlavə, evinizi almaq üçün aşağı ilkin faiz dərəcəsinə malik ipotekadan istifadə etməyin. Bu dərəcələr faiz dərəcələrində kəskin artımla müşayiət edilir və ilkin müddət bitdikdən sonra aylıq ipoteka ödənişinizi əhəmiyyətli dərəcədə artıracaqdır. 4.4-cü element qeyd etdiyimiz kimi gəlirinizdən fərqli bir valyuta ilə borc almamağa çalışın. Əgər gəlir valyutanız dəyərini itirsə, gözlədiyinizdən daha çox borclu olacaqsınız.

Dördüncüsü, ipoteka ödənişini ödəmək iqtidarında olmağınız mənzili ala biləcəyiniz anlamına gəlmir. İpoteka hər ay edilən ilk və ən aydın görünən ödənişdir. Lakin mənzilə sahib olmaq üçün digər müntəzəm ödənişləri və öhdəlikləri də nəzərə almalısınız. İpotekaya xüsusi sənəd şəklində daxil deyilsə, əmlak və (yaxud) torpaq vergiləri ayrıca ödənilməlidir. Ev sahibinin sığortası da tələb olunur. Dam örtüyü bir gün sıza bilər, isti su qızdırıcısı, kondisioner, yaxud santexnika sistemində təmirə ehtiyac yarana, ya da başqa bir sıra əşyaların istismar xərcləri ortaya çıxa bilər. Həyətinizə qulluq etmək üçün otbiçən və digər avadanlıqlara ehtiyacınız ola bilər. Bunların hamısı bir ev sahibi olaraq sizin üçün gözlənilən müntəzəm xərclərdir. Ev sahibi olmağın məqsədəuyğun olub-olmaması barədə qərar verərkən bu xərcləri aylıq büdcənizə daxil etməlisiniz.

Nəhayət, ipoteka krediti götürərək kapital yığmağa çalışarkən, başqa bir ipoteka krediti götürmək və ya cari istehlakınızı artırmaq üçün öz kapitalınızı zamin qoyaraq borca girmək həvəsinə düşməyin. Ev qiymətləri arta biləcəyi kimi, düşə də bilir. 2008-2009-cu illərdə ABŞ-də baş vermiş ipoteka böhranından sonra bir çox insan mənzilləri ilə əlaqədar pis vəziyyətə düşmüşdülər. Onların mənzillərinin bazar qiyməti ödənilməmiş ipoteka krediti borcundan daha aşağı idi. Bəzi insanlar evlərini sataraq çox ziyana düşdülər. Digərləri sadəcə evlərini böyük zərərlə sata bilmədikləri üçün bazarda canlanmaya ümid edərək gözləyirdilər. Bəziləri hətta ağrılı iflas və ya müsadirə prosesindən keçdilər. Beləliklə, təhlükəsizlik baxımından evinizdə əhəmiyyətli bir miqdarda kapitalın saxlanılması vacibdir.

Yuxarıda sadalanan təlimatlara riayət etməklə imkanlarınız daxilində yaşamağı, ev almaqla bağlı qərarlarda qənaət etməyi və bu qərarlar ilə əlaqədar riskləri minimuma endirməyi öyrənəcəksiniz. İndi isə digər investisiyalara nəzər yetirək.

Təhsil və mənzil, çox güman ki, edəcəyiniz ən böyük investisiya olsa da, digər investisiya imkanları da ortaya çıxacaq. Hansını seçəcəyinizə qərar verərkən müəyyən ehtiyat tədbirləri görmək vacibdir. İnvestisiya qərarları

qəbul edilərkən, risklərə məruz qalındığını dərk etmək vacibdir; maraqlarınızın investisiya təklif edən tərəfin maraqları ilə uyğun olub olmadığını düşünməlisiniz. Sizə son dərəcə cəlbedici görünən bir şey təklif edildikdə, geri addım atmağa və bu təklifin niyə sizə təqdim olunmasının arxasındakı stimulları diqqətlə nəzərdən keçirməyə dəyər. Layihəni maliyyələşdirmək üçün pul axtaran borcalanlar əvvəlcə bank kreditləri kimi ucuz mənbələrə müraciət edəcəklər. Əgər maliyyələşdirmə bank kreditorlarından və digər investisiya mütəxəssislərindən əldə oluna bilərsə, sizin kimi fərdi investorları tapmaq və yüksək gəlir vəd etmək məntiqsizdir. Hər hansı bir investisiyanın yüksək potensial gəliri qaçılmaz olaraq yüksək risk daşıyır, yəni uğursuzluq ehtimalı yüksəkdir. Banklar və peşəkar investorlar investisiya etməkdə maraqlı deyilsə, özünüzdən soruşmalısınız: "niyə mən maraqlı olmalıyam?”

Alternativ investisiya variantları satanların maraqları çox vaxt sizin maraqlarınızdan xeyli fərqlənir. Siz cəlbedici bir qazanc əldə etmək istədiyiniz halda, onlar çox güman ki, ilk növbədə satış komissiyaları və ya idarəetmə haqları, yaxud da layihə ilə əlaqəli yüksək əmək haqqı ilə maraqlanacaqlar. Kobud desək, onların əsas marağı pulunuzu ələ keçirməkdir. Onlar mütləq sizi aldatmağa çalışmırlar; onlar investisiyanın əhəmiyyətli gəlir potensialı olan real bir fürsət olduğuna inana bilərlər. Ancaq nə qədər yaxşı insan olsalar da, onları nə qədər yaxşı tanısanız da və ya sizə nə qədər kömək etmək istəsələr də, onların maraqları sizinkindən fərqlidir. Üstəlik, pulunuzu aldıqdan sonra vəziyyəti dəyişdirmək şansınız çox az olacaq.

Bu gün "Bitcoin" və digər kriptovalyutalar sərhədləri olmayan virtual aləmdə, blokçeyn texnologiyası üzərindən qarşılıqlı əməliyyatlara imkan verən aktivlərdir. Bütün əməliyyatlar başlanğıcdan etibarən qeydə alınır və komissiyasız, vasitəçilərsiz həyata keçirilir. Əməliyyat tarixçəsi və kripto birjalarında iştirak edən şəxslər haqqında məlumatları qeyd etdikdən, təsdiqlədikdən və mərkəzləşdirilməmiş ümumi reyestrdə təsdiqlədikdən sonra onları dəyişdirmək çətindir. Bu, saxtalaşdırma və kriptoqrafik məlumatların ikiqat sayılmasını demək olar ki, mümkünsüz edir. Digər tərəfdən, hökumətlər

bazara nəzarət etmir və kriptovalyuta istifadəçilərinin hər hansı bir itkidən qorunmasını onların özlərinə həvalə edirlər. Üstəlik, bu aktivlərin riski çox yenidir, buna görə də onları dəqiq qiymətləndirmək və sığortalamaq mümkün deyil. Kriptovalyutalar spekulyativ aktivlərdir. Onların nisbətən yenidir və dövlətlər tərəfindən rəsmi ödəniş vasitəsi kimi tanınmır. Beləliklə, əgər kriptovalyutaları investisiya portfelinizə daxil etməyi düşünürsünüzsə, ehtiyatla hərəkət edin.

Video:

Bir dəqiqədə izah olunan Bitkoin və Kriptovalyutalar

Bir investisiyanın məntiqli olub-olmadığını əvvəlcədən necə bilə bilərik? Bütün investisiya qərarlarının müsbət nəticələrini təmin edə biləcək "gümüş güllə" mövcud deyil. Ancaq on minlərlə dollara başa gələcək investisiya fəlakətlərindən yayınmağınıza kömək edə biləcək addımlar ata bilərsiniz. Aşağıdakı altı qayda xüsusilə əhəmiyyətlidir.

1. Həddindən artıq yaxşı görünürsə, böyük ehtimalla həqiqət deyil. Şablon olsa da bu, düzgün ifadədir. Bəzi investisiya marketoloqları pulunuzu əldə etmək üçün hər şeyi etməyə hazır ola bilər, çünki pulunuzu ələ keçirdikdən sonra siz asılı vəziyyətə düşürsünüz, onlar isə vəziyyəti istədikləri kimi idarə edir.
2. Yalnız öz nüfuzlarını qorumağa çalışan şəxslərlə əməkdaşlıq edin. Yüksək nüfuza malik olan köklü şirkətlər müştərilərini əsassız investisiyalara yönəltmək istəməz.
3. Heç vaxt telefon, e-poçt və ya sosial mediada təklif olunan investisiyaları almayın. Bu cür marketinq asan hədəf olan insanları ovlamaq istəyənlərin istifadə etdiyi bir üsuldur. Özünüzü fırıldaqçıların qurbanına çevrilməyə imkan verməyin. Şəxsi məlumatlarınızı heç vaxt tam etibar

etmədiyiniz şəxslərlə bölüşməyin. Sosial sığorta nömrəniz, kredit kartınızın nömrəsi, doğum tarixiniz, mobil telefon nömrəniz və poçt ünvanınız diqqətlə qorunmalıdır.

4. Sizi tez qərar verməyə məcbur edənləri dinləməyin. Bir investisiya strategiyası hazırlamaq üçün özünüzə vaxt ayırın. İmkan verməyin ki, kimsə sizi tələsik qərar verməyə məcbur etsin.
5. Dostluqların investisiya qərarlarına təsir etməsinə icazə verməyin. Çox sayda insan dostlarının tövsiyəsi ilə zərərli investisiyalara yönəlib. Bir insanla dost qalmaq istəyirsinizsə, obyektiv üçüncü tərəflə əməkdaşlıq edin.
6. Çox təkidlə sizi inandırmağa çalışan marketinqə məruz qalsanız, pulunuzu götürüb aradan çıxın. Cəlbedici investisiya məhsulları yüksək təzyiqli marketinq üsullarından istifadə edilmədən təqdim edilir. Onsuz da əhəmiyyətli bir portfeliniz varsa, burada **yüksək gəlirli istiqrazlar**(?) və qiymətli metallar daxil olmaqla yüksək riskli investisiyalara da yer ola bilər. Lakin bu investisiyalar itirməyi gözə ala biləcəyiniz vəsaitlərlə edilməlidir. Sərvət toplamağın etibarlı bir yolunu axtarırsınızsa, vəsaitlərinizin əksəriyyəti daha ənənəvi, az riskli investisiya məhsullarında olmalıdır ki, onların sayəsində şaxələndirilmiş bir portfel yarada biləsiniz.

Video:

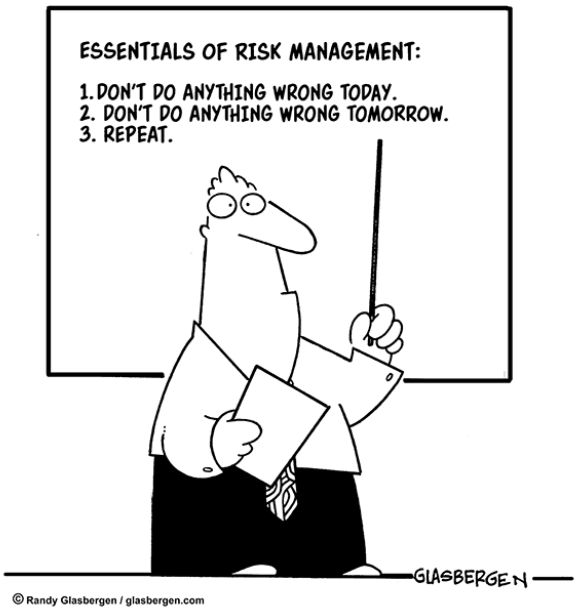
İnvestisiya fırıldaqlarını necə tanımaq olar

ELEMENT 4.12

12. Qaçılmaz riskləri idarə etmək üçün sığortadan istifadə edin

"Nuh gəmini düzəldəndə yağış yağmırdı"

— Anonim



Risklərin idarə olunmasının əsasları:

1. Bu gün heç bir səhv iş görməyin.

2. Sabah heç bir səhv iş görməyin.

3. Təkrarlayın.

Həyat risklərlə doludur. Həyatın riskləri kiçik və maliyyə cəhətdən əhəmiyyətsiz olanlardan, məsələn, restoranda pis xidmətlə qarşılaşmaqdan tutmuş böyük və maliyyə cəhətdən dağıdıcı, məsələn şiddətli bir xəstəlik və ya evinizin qasırğa (və ya hətta müharibə) nəticəsində məhv olması kimi risklərdən ibarətdir. Riskləri aradan qaldıra bilməsəniz də, onları azaltmaq və idarə etmək üçün addımlar ata bilərsiniz.

Riskləri azaldacaq seçimlər edə bilərsiniz. Avtomobil idarə edərkən mesaj yazmamaq qəzaya düşmə ehtimalını azaldır. Təhlükəsizlik kəmərini taxmaq, toqquşma halında yaralanma ehtimalını azaldır. Tüstü detektorlarının və təhlükəsizlik sisteminin quraşdırılması yaşayış yerinizdə yanğın və ya oğurluq hadisəsinin baş vermə ehtimalını azaldır. Evinizin yaxınlığındakı kolun

kəsilməsi meşə yanğını zamanı evinizin məhv olma ehtimalını azaldır. Şəkər istehlakının azaldılması və aşağı xolesterollu qidaların qəbulu xəstəlik ehtimalını azaldır. Seçimləriniz riski azalda bilsə də, heç vaxt onu tamamilə aradan qaldıra bilmir.

Riski necə idarə edə və ən pis nəticələrdən özünüzü necə qoruya bilərsiniz? Sığorta əmlaka (evinizə və ya avtomobilinizə) dəyən zərər, xəstəlik, gəlir itkisi və ya digər zərərli hadisələr nəticəsində yaranan maddi itkini azalda bilər. Sığorta bir qrup insana mənfi bir hadisə nəticəsində həqiqətən zərər görən üzvlərin zərərlərini ödəmək üçün ödənişləri birləşdirmək və riskləri bölüşmək üçün bir üsul təqdim edir. Sığorta şirkəti riskin bölüşdürülməsi prosesində bir vasitəçidir. Şirkət, qrupun hər bir üzvündən (sığortalılarından) ödənişləri toplayır, daha sonra təminat altına alınmış zərər baş verdikdə sığorta pulunu ödəyir. Riskin bölüşdürülməsi prinsipi tez-tez unudulur, çünki fərdlər sığorta şirkətinə aylıq ödənişlər edir və qrupun digər üzvləri ilə heç bir əlaqədə olmur.

Riskin bölüşdürülməsinin necə işlədiyini anlamaq üçün aşağıdakı vəziyyəti təsəvvür edin. Siz və dörd iş yoldaşınız nahar üçün bir restorana gedirsiniz və ümumi hesabın 200 avro olacağını gözləyirsiniz. Beşiniz də razılığa gəlib ofisianta deyirsiniz ki, yeməyin sonunda çeki sizin aranızdan təsadüfən seçdiyi bir nəfərə versin və həmin şəxs bütün məbləği ödəyəcək. Bundan sonra siz və digər qrup üzvləri iki seçimdən birini seçə bilərsiniz: (1) bəxtinizin gətirməsi və 200 avroluq çeki ödəmək üçün seçilməməyinizə ümid edirsiniz; yaxud (2) seçildiyiniz təqdirdə 200 avroluq çeki ödəyəcək bir sığortaedənə 40 avro sığorta haqqı ödəyirsiniz. Bir çox insan daha az riskli olduğu üçün ikinci seçimə üstünlük verəcək. 40 avro sığorta haqqı ödəməli olsanız da, 200 avroluq çekin hamısını ödəməli olacağınız 20 faizlik ehtimala qarşı özünüzü qoruyursunuz.

Əlbəttə ki, risk bölüşdürmə xidməti göstərən sığortaedənlərin xərcləri var. Onlar riskləri qiymətləndirməli, müqavilələri rəsmiləşdirməli, ödənişləri toplamalı, iddiaları araşdırmalı, doğrulamalı və ödəmələri həyata

keçirməlidirlər. Risklə bağlı xərclərdən əlavə daşınma və emal xərcləri də qarşılamalıdırlar. Beləliklə, sığorta haqları zərərin gözlənilən xərclərindən bir qədər çox olmalıdır. Məsələn, bir sığorta şirkəti naharda iştirak edən qrupun 200 avroluq çeki qəbul edə biləcək üzvlərini 20 faizlik riskə qarşı qoruma ilə təmin edəcəksə, sığorta şirkəti xidməti təklif etmək təşviqinin olması üçün hər bir üzvdən 40 avrodan bir az çox, təxminən 44 avro sığorta haqqı almalıdır.

Sığorta riski azaldır, çünki bir neçə insanın başına gələn uğursuz hadisələrin yükünü geniş insan kütləsinə yayır. Nahar nümunəsində 200 avroluq çek müəyyənliklə gəlir. Qeyri-müəyyənlik qrupun hansı üzvünün xərci ödəyəcəyini bilməməyinizdən yaranır. Qrupdakı insanların sayı artdıqda, potensial zərərin məbləği də artacaq, lakin eyni zamanda hər bir üzvün hesabı ödəmək ehtimalı da azalmış olacaq.

Böyük məbləğlərə gəldikdə, çoxumuz riskə meylli deyilik, yəni müxtəlif hadisələrin mənfi təsirlərini azaltmaq üçün daha çox pul ödəməyə hazırıq. Sığorta almaq risklərin təsirini azaltmaq üsullarından biridir. Fərz edək ki, sizin 200.000 avro dəyərində bir eviniz var və siz evinizin yanğın nəticəsində zədələnmə riskindən narahatsınız. İldə 1500 avro ödəməklə evi sığortalaya bilərsiniz. Sığorta olmadan, yanğın baş verərsə və evinizə ziyan dəyərsə, onu təmir etmək və ya dəyişdirmək üçün tam 200.000 avro ödəmək məcburiyyətində qalacaqsınız. Lakin evi sığortaladığınız təqdirdə, yanğın baş verərsə, yalnız çıxılan məbləği ödəməlisiniz (deyək ki, 1000 avro) və xərclərin qalan hissəsi sığorta şirkəti tərəfindən ödəniləcəkdir. Beləliklə, ildə 1500 avro ödəniş etməklə riskinizi tam 200.000 avrodan çıxılan məbləğə endirmiş olursunuz. Bu yolla, siz potensial bir hadisənin (yanğın nəticəsində evinizə dəyən zərər) mənfi təsirlərini (pul itkisini) azaltmaq üçün sığorta haqqı (sığorta dəyəri) ödəməyə hazırsınız.

Lakin sığorta həmişə rentabellik baxımından səmərəli deyil. Hər hansı riskdən sığortalanmazdan əvvəl bunun məqsəduyğun olub-olmadığını düşünməlisiniz. Bəli, ciddi maddi çətinliklərə səbəb olacaq hadisələrdən sığortalanmalısınız. Uzun müddət işləməyinizi əngəlləyəcək ağır bir

xəstəlikdən, avtomobil qəzasından, yaxud evinizə zərər verəcək bir daşqından sığortalanmalısınız. Adətən bir məişət texnikasının və ya televizorun sıradan çıxması kimi nisbətən kiçik bədbəxt hadisələrdən sığortalanmaq ümumiyyətlə sərfəli deyil, belə ki, riskin bölüşdürülməsi xidməti potensial ziyanla müqayisədə bahalı olacaqdır. Beləliklə, bu riskləri qəbul etmək, planlaşdırmaq və xərclərini ödəmək üçün ehtiyat fondundan istifadə etmək (bax: 4.6-cı element) daha qənaətcil olacaqdır. Digər tərəfdən avtomobil, mənzil və tibbi sığorta ümumiyyətlə rentabellik baxımından səmərəlidir. Bu hallarda, riskin insanlar arasında bölüşdürülməsinin xərci bədbəxt hadisənin potensial təsirinə nisbətən daha azdır. İndi isə bu mövzuları müzakirə edək.

Əksər ölkələrdə avtomobil sahiblərindən müəyyən səviyyədə avtomobil sığortası tələb edilir. Məsələn, hər hansı bir Aİ ölkəsində bir avtomobili qeydiyyata aldığınız zaman onu üçüncü tərəflər qarşısında məsuliyyətdən sığortalamalısınız. Bu icbari sığorta bütün digər Aİ ölkələrində tanınır. O, sürücüdən başqa kiməsə maddi ziyan və ya xəsarət yetirəcək bir qəza baş verəcəyi təqdirdə, sizi qoruyacaqdır. Bununla belə, o, sizin avtomobilinizin təmiri kimi əlavə xərcləri qarşılamır. İstəyinizdən asılı olaraq, daha geniş riskləri əhatə edən birinci tərəf məsuliyyəti sığortası kimi tanınan əlavə sığorta da ala bilərsiniz. Bu genişləndirilmiş əhatə dairəsinə sürücünün aldığı xəsarət, avtomobilinizə dəyən ziyan, avtomobilinizin və ya avtomobildəki əşyaların oğurlanması, vandalizm və hüquqi yardım daxildir. Müştərinin ödəyəcəyi sığorta haqqının məbləği bir sıra amillərdən asılıdır. Bu amillərə sürücünün stajı, sürücünün xarakteristikası, avtomobilin növü və sığorta polisinin əhatə limitləri və azadolma məbləği daxildir. Azadolma məbləği deyəndə, hər hansı bir sığorta ödənişi edilməmişdən əvvəl müştərinin özünün ödəməli olduğu məbləğ nəzərdə tutulur. Məsələn, 500 avroluq azadolma məbləği o deməkdir ki, sığorta hadisəsi baş verdikdə sığorta şirkətinin zərəri ödəməsindən əvvəl müştərinin 500 avro ödəniş etməlidir. Azadolma məbləği nə qədər yüksəkdirsə, sığorta haqqı da bir o qədər az olur. Sığorta məbləği sığorta hadisəsi baş verdiyi təqdirdə ödəniləcək maksimum məbləğdir.

Avtomobil sığortası polisi bir neçə əsas zərər növlərini qarşılayır. Qəza sığortası yalnız yol-nəqliyyat hadisəsi zamanı avtomobilinizə dəyən ziyanı ödəyir. Tam sığorta isə avtomobilin oğurlanması, vandalizm və avtomobilin şüşəsinin üstünə ağac budağının düşməsi kimi təbiət hadisələrinin vurduğu ziyanı hərtərəfli ödəyir. Mülki məsuliyyət sığortası iki formada olur. Birincisi, bu sığorta sizin avtomobilin idarə olunması zamanı başqalarının özlərinə və ya nəqliyyat vasitələrinə dəyən ziyanı ödəyir. İkincisi, bu sığorta sizin və sərnişinlərinizin tibbi xərcləri və ölüm müavinətlərini ödəyir. Məsələn, 500.000 avro məbləğində təminat öhdəliyi, ziyan baş verdiyi təqdirdə həqiqi zərər daha böyük olsa da sığortanın maksimum 500.000 avro ödəyəcəyini bildirir. Sığortanı satın alarkən, təminat və azadolma məbləğlərini diqqətlə nəzərdən keçirməlisiniz. Məsələn, azadolma məbləğinin həcmini seçərkən, bədbəxt hadisə baş verdiyi təqdirdə çıxılan məbləği ödəməklə qarşılaşacağınız çətinliklərin dərəcəsini nəzərə almalısınız.

4.11-ci elementdə müzakirə etdiyimiz kimi insanların çoxunun edəcəyi ən böyük investisiya evdir. Ən böyük aktivinizin itirilməsindən sığortalanmaq məntiqlidir. Avtomobil sığortası kimi ev sığortasında da azadolma və sığorta təminatı məbləği olacaq. Ev sığortası ümumiyyətlə üç əsas sığorta təminatını əhatə edir. Birincisi evə və müstəqil qaraj və ya anbar kimi digər tikililərə dəyən ziyanı ödəyir. İkincisi ev sahibinin şəxsi əmlakına, yəni evin içindəki əşyalara dəyən ziyanı ödəyir. Üçüncüsü maddi məsuliyyəti ödəyir və evinizdə xəsarət ala biləcək digər insanları əhatə edir. Avtomobil sığortasında olduğu kimi, daha yüksək bir azadolma məbləği seçsəniz, aylıq sığorta haqqı ödənişləriniz daha az olacaq. Özünüzün nə qədər risk götürməli olduğunuzu diqqətlə təhlil etməlisiniz.

Tibbi sığorta müxtəlif planlar, müştərilərə təqdim edilən maliyyələşdirmə və ödəmə üsulları səbəbindən mürəkkəb bir məsələ ola bilər. Bəziləri sığortanı işəgötürən vasitəsi ilə əldə edərkən, bəziləri bunu birbaşa olaraq sığorta şirkətindən alır. Bəzi insanlar sığorta haqlarını özləri, digərlərinin əvəzinə isə dövlət və ya işəgötürən ödəyir. Sığorta planları

ödənişləri kimin edəcəyi və nələri əhatə etməsindən asılı olaraq fərqlənir. Məsələn, Aİ-yə üzv olan bir çox ölkədə milli səhiyyə sistemləri mövcuddur ki, burada vətəndaşlara və qanuni rezidentlərə səhiyyə xidməti vergitutma yolu ilə göstərilir. Bu sistemlər daxilində fərdlər ümumiyyətlə özəl tibbi sığortanı ayrıca satın almağa ehtiyac duymurlar, çünki bunlar milli tibbi sığorta sistemi ilə əhatə olunur. Aİ vətəndaşları, həmçinin Avropa tibbi sığorta kartından (EHIC) da faydalana bilərlər. Bu kart Aİ-yə üzv olan bir ölkənin vətəndaşlarına Aİ-yə üzv olan başqa bir ölkəyə müvəqqəti səfər edərkən həmin ölkənin vətəndaşları ilə eyni şərtlərlə və eyni qiymətə lazımi tibbi xidmətlər göstərməyə imkan verir. Məsələn, Gürcüstanda Ümumdünya Səhiyyə Proqramı bütün vətəndaşların və qanuni qeydiyyatdan keçmiş rezidentlərin zəruri səhiyyə xidmətlərindən istifadə etmələrini təmin edir. Tələblərə cavab verən şəxslər ambulator müalicə, stasionar müalicə, təcili tibbi yardım və bəzi reseptlə yazılan dərmanları əhatə edən əsas tibbi xidmətlər paketini pulsuz alırlar. Bundan əlavə, vətəndaşlar və rezidentlər müxtəlif səviyyələrdə sığorta təminatı və əlavə faydalar təklif edən özəl sığorta şirkətlərindən özəl tibbi sığorta paketləri almaq imkanına malikdirlər. Tibbi sığorta və sistemlərin beynəlxalq müqayisəsi ilə bağlı mürəkkəbliklər bu kitabın əhatə dairəsindən kənara çıxır, lakin biz bir neçə prinsipi aydınlaşdırmaq istəyirik.

Tibbi sığorta üçün edilən ödənişlər dörd formada həyata keçirilir. Birincisi, planın təklif etdiyi təminatı əldə etmək üçün sığorta haqları (və ya vergilər) ödənilir. İkincisi, azadolma məbləği tətbiq oluna bilər. Üçüncüsü, həkim qəbulu və ya resept yazdırmaq kimi müəyyən xidmətlər üçün əlavə ödənişlər olan birgə ödəniş planları var. Dördüncüsü, müştərək sığorta planı, müştərinin bir hissəsini ödəməli olduğu tibbi sığorta planıdır. Məsələn, bir plan müştərinin xəstəxanada yatması və ya tibbi prosedur üçün fakturadakı məbləğin 20%-ni ödəməsini tələb edə bilər.

İstehlakçıların daha az seçim imkanı olan tibbi sığorta sahəsində rəqabət digər sığorta növlərinə nisbətdə ümumiyyətlə daha məhduddur. Bundan əlavə, əksər sığorta növlərindən fərqli olaraq, istehlakçılar adətən sığorta planlarında

ildə bir dəfə dəyişiklik edə bilərlər. Bu, ehtiyaclarınıza uyğun bir plan tərtib etməyi çətinləşdirir. İstəmədiyiniz və ya istifadə edə bilməyəcəyiniz bir müddət üçün bəzi sığortalardan istifadə etmək məcburiyyətində qala bilərsiniz. Bu məhdudiyyətlərlə belə, nə qədər risk götürməyə hazır olduğunuz və başqaları ilə nə qədər risk paylaşa biləcəyiniz barədə müəyyən seçimlər etməlisiniz.

Elə hallar da var ki, orada sığorta olunmaq əslində zərərli hadisənin başvermə ehtimalını artıra bilər. Bu hal **mənəvi təhlükə**(?) kimi tanınır. Mənəvi təhlükənin klassik bir nümunəsi insanların sığorta təminatını aldıqdan sonra daha az ehtiyatlı olmalarıdır, çünki itki və ya ziyan yaranacağı təqdirdə maddi cəhətdən qorunacaqlarını bilirlər. Aşağıdakı ssenariləri nəzərdən keçirək. Nina on iki yaşında olan avtomobilini dəyişir və bütün son texnoloji yeniliklər və təhlükəsizlik mexanizmlərinə sahib olan ən son model avtomobil alır. Təhlükəsizlik mexanizmləri sayəsində, toqquşmada yaralanma şansının daha az olduğunu bilən Nina yeni avtomobildə özünü daha təhlükəsiz hiss etdiyi üçün avtomobili bir qədər diqqətsiz idarə edə bilər. Domun anası onun skeytborda minərkən dəbilqə, diz və dirsək yastıqları, habelə uzun şalvar geyinməsi üçün təkid edir. Təhlükəsizlik və qoruma hissi ilə cəsarətlənən Dom zədələnmə ehtimalının daha az olduğunu bilərək skeytbordunda daha təhlükəli sıçrayış və manevrlər edə bilər. İvana artıq bir neçə ildir xizək sürmür və indi nə qədər yaxşı xizək sürə biləcəyindən əmin deyil. Sümük sınıqlarını tam əhatə edən tibbi sığortası varsa, "Black Diamon" xizəkçilik enişlərində belə sürüşməyə cəsarət edə bilər. Sığortasız isə o, "Blue runs" enişlərində sürüşməyə qərar verərdi. Bu halların hər birində insanların özünü daha təhlükəsiz hiss etməsindən irəli gələn davranış dəyişikliyi səbəbindən risk artır.

Mənəvi təhlükə sığorta sahəsində ortaya çıxan yeganə mürəkkəb problem deyil. Fərz edək ki, siz ciddi xəstəliyiniz olduğu üçün xəstəxana çarpayısında uzanmısınız və həkiminiz sizə gəlib deyir: "Edə biləcəyimiz yeganə şey əməliyyatdır. Bunu etsək, daha altı ay yaşamağınız üçün 10 faiz şans var, ancaq bu sizə 1.000.000 avroya başa gələcək." Hesab edək ki, bank hesabınızda 1,000,000 avro pul var və istəsəniz ödəyə bilərsiniz. Ancaq alternativ xərclər

haqqında hər şeyi bilən biri olaraq özünüzə deyə bilərsiniz: "Mən uzun bir ömür sürmüşəm və bu əməliyyatı etməsəm, qənaət olunan pul dörd nəvəmin də seçdikləri universitetdə oxumaları üçün kifayət edər." Siz rasional olaraq, əməliyyat olunmamağa qərar verə bilərsiniz. İndi isə fərz edin ki, bunun əvəzinə həkim sizə deyir: "Xərcdən narahat olmayın. Bu 1.000.000 avro, hətta tanımadığınız digər sığorta olunanlar tərəfindən ödəniləcəkdir (bəlkə də minlərlə kilometr məsafədə yaşayan vergi ödəyiciləri tərəfindən). Bu sizə bir sentə belə başa gəlməyəcək." Bu halda, seçiminiz nə olardı? Bəs hamı sizin kimi düşünsəydi nə olardı? Səxavətli tibbi sığorta sistemləri olan ölkələrin niyə digər prioritetlərin hesabına milli gəlirin daha böyük bir hissəsini səhiyyə xidmətinə xərclədiyini anlamaq asandır. Tibbi sığorta nə qədər səxavətli "olmalıdır" dilemması iqtisadiyyatın ən vacib iki postulatını təsdiqləyir: "Təşviqlər əhəmiyyət kəsb edir" və "Pulsuz nahar olmur".

Burada sadalanmayan, lakin nəzərə alacağımız sığorta növlərinə həyat sığortası, əlillik və uzunmüddətli qayğı sığortaları daxildir. Həyatınızdakı risk səviyyəsini təyin edən şəxsi seçimlərinizi qiymətləndirdikdən sonra qarşısını ala bilməyəcəyiniz, lakin sığortadan səmərəli istifadə edərək azalda biləcəyiniz riskləri diqqətlə təhlil edin. Böyük potensiallı mənfi nəticələri olan risklərdən sığortalanmaq məntiqlidir, lakin potensial maliyyə zərəri az olduqda, ən yaxşısı onun dəyərini ya aylıq büdcənizdə nəzərə almaq, ya da ehtiyat fondunuzdan ödəməkdir. Sığorta strategiyasının ən önəmli məqsədi fəlakətli maliyyə itkilərinin qarşısını almaqdır.

Hissə 4 Yekun fikirlər

Ağıllı maliyyə idarəetməsi mürəkkəb görünə bilər, amma yuxarıda göstərilən qaydalar sizi doğru istiqamətdə düşündürməyə başlamalıdır. Əslində, o qədər də mürəkkəb deyil. Qənaət edin və pulunuzu ağılla xərcləyin. Fəaliyyətə keçməzdən əvvəl düşünün. Mütləq hərəkətə keçin - başımız daha aktual məsələlərə - iş, ailə və əyləncəyə qarışanda maliyyə vəziyyətimizi düşünməyi asanlıqla unuda bilərik. Partnyorunuz varsa, onunla birlikdə, həmçinin ailənizlə və sizi düşünən digər insanlarla öz vəziyyətinizi nəzərdən keçirmək (və maliyyə dünyasını dərk etmək) üçün müntəzəm şəkildə vaxt ayırın. Müzakirə etdiyimiz fikirləri əks etdirən kitablar var, lakin oxumaq üçün təklif olunan kitablar siyahımızda onlar daha geniş şəkildə sadalanır. Hər şeydən önəmlisi, Çarlz Dikensin "Devid Kopperfild" romanındakı cənab Mikouberin tövsiyələrini xatırlayın: “İllik gəlir iyirmi funt, illik xərclər isə on doqquz funt altı penni olarsa, nəticə xoşbəxtlikdir. İllik gəlir iyirmi funt, illik xərclər iyirmi funt və altı penni olarsa, nəticə səfalətdir.”

Yekun mülahizələr

Müəlliflərin hər biri, iqtisadçı və pedaqoq olmaqla yanaşı, həm də valideyn, xala və dayılardır. Tələbələrimizə və bu kitabın digər oxucularına bir bilik mirası buraxmaqla yanaşı, gələcək nəsillərin həyatına müsbət təsir göstərmək arzusundayıq. Əminik ki, siz də eyni arzulara sahibsiniz.

Biz bu məqsədə müxtəlif yollarla nail oluruq. Lokal, milli və qlobal səviyyədə əməkdaşlıq edərək, dövlət siyasətinin fərdlərin potensiallarını istifadə edə biləcəkləri bir mühit yaratmasını təmin edə bilərik. Fərdi səviyyədə, nümunə obrazı yaradaraq və uşaqlarımızı düzgün seçimlərə istiqamətləndirərək onların uğura aparacaq vərdişləri mənimsəmələrinə çalışa bilərik.

Sağlam düşüncəyə söykənən iqtisadiyyat kitabının bu bölməsində gördüyümüz kimi maliyyə təhlükəsizliyi zəruri şeyləri əlçatan etməklə və əsas ehtiyacları ödəmə narahatlığını aradan qaldırmaqla ümumi rifahı yüksəltməyə kömək edir. Çalışqanlıq, hədəflər təyin etmək və onlara nail olmaq vərdişlərini inkişaf etdirənlər, habelə mövcud seçimlərin gələcək nəticələrini nəzərə alaraq ani məmnunluq vəsvəsələrindən uzaq duranlar həyatın bütün səviyyələrində bunu etməyənlərə nisbətən daha uğurlu olurlar.

Gənclərə məsuliyyəti aşılamağın ən vacib yollarından biri pulun göydən tökülmədiyini, onun qazanılmalı olduğunu anlamalarına kömək etməkdir. Uşaqlara erkən yaşlarında belə, istədiklərini əldə etmək üçün pul qazanmalarına imkan verən işlər tapşırmaqla, onları gücləndirmək olar. Bu tapşırıqlar müəyyən dərs hədəflərinə çatmaq, it gəzdirmək və ya şam yeməyi üçün kartof soymaq kimi ev işlərinə köməyi əhatə edə bilər. Pul istədiyinizi əldə etmək üçün bir vasitə olmaqla yanaşı, həm də başqalarının istədiklərini əldə etməyinə nə qədər kömək etdiyinizi ölçən bir vasitədir. Daha çox pul qazanmağın ən yaxşı yolu başqalarına xidmət etmək və onları daha yaxşı vəziyyətə gətirmək yollarını axtarıb tapmaqdır. Bu sahibkarlıq dərsi uşağın

hansı peşənin arxasınca getməsindən asılı olmayaraq, bütün karyerası boyu ona əhəmiyyətli dividendlər verəcək.

Uşaq üçün alış-veriş edərkən belə, bütün məsrəflərə xas olan xərcləri və mübadilələri onlara başa salmaq mümkündür. Uşaqlarımızın hər biri ömrü boyu məhdud miqdarda gəliri necə xərcləyəcəklərinə dair qərarlar verməli olacaqlar. Bir əşyaya daha çox pul xərcləsələr digərlərinə daha az pul xərcləməli olacaqlar. Hamımız seçimlər etməli oluruq. Erkən yaşlardan başlayaraq uşaqlarımıza bu reallığı öyrətməliyik və onlara ağıllı seçim etməyi öyrənmələrinə kömək edəcək imkanlar təqdim etməliyik. Bir çox valideyn (hətta qarşılığında heç bir şey tələb etmədən uşaqlarına cibxərci verənlər də) uşaqlarını aldıqları pulun bir hissəsini xeyriyyəçiliyə sərf etməyə təşviq edir. Bu valideynlər çox vaxt övladlarının öz vəsaitlərini hara yönəldəcəklərini və niyə başqalarının rifahı haqqında düşünməyin özlərinə və yaşadıqları cəmiyyətin rifahına töhfə verdiyini müzakirə etməyə də vaxt ayırırlar.

Həyatda müvəffəqiyyət əldə etmək əsasən qarşıya məqsədlər qoymaq, onlara nail olmaq üçün çox çalışmaq, xidmətlərinizi başqalarına necə faydalı edəcəyinizin yollarını axtarıb tapmaq, müəyyən bir məqsəd üçün qənaət etmək və pulu ağıllı şəkildə xərcləməkdən ibarətdir. Bunlar müvəffəqiyyətə aparan həlledici komponentlərdir. İqtisadiyyat daha dolğun bir həyat yaşamağın reseptini təqdim edir.

Biz bir səyahətin sonuna çatdıq. Bu kitab boyunca bizim məqsədimiz sizə daha uğurlu həyat sürməyinizə kömək edəcək məlumat və vasitələr təqdim etmək olmuşdur. Beyninizin yeni düşüncə tərzlərinə açıldığına və əldə etdiyiniz fikirləri özünüzün və ətrafınızdakı insanların həyatını yaxşılaşdırmaq üçün istifadə edəcəyinizə ümid edirik.

Təşəkkürlər

Müəlliflər bu layihəyə töhfə vermiş bir neçə önəmli şəxsə dərin təşəkkürlərini bildirirlər. Biz Ceyn Şou Strupun müəlliflər heyətinə qoşulmasından xüsusilə məmnunuq. O, əvvəlki nəşrlərin də ərsəyə gəlməsində iştirak etmiş və bu nəşrdə daha mühüm rol oynamışdır. Bir çox müəllimlərin, kollec təlimçilərinin və iqtisadi təhsil üzrə ekspertlərin dəyərli fikirləri mətnə daxil edilmişdir. Con Kessler, Kelli Markson və Mişel Vakris tərəfindən bu nəşrin təkmilləşdirilməsi ilə bağlı verdikləri dəyərli töhfələr xüsusi əhəmiyyət daşıyır. Əlavə materialların hazırlanmasında göstərdikləri köməyə görə Con Morton, Skott Naydercon, Mark Şuq, Uilyam Vud, Co Konners və Pam Kuperə xüsusi təşəkkürümüzü bildiririk. Şərh və redaktə işlərində göstərdikləri köməyə görə Kevin Reilli, Meril Levavi, Qabriel Quma, Olya Kirilyuk, Dayan Dilluvio, Liz Bleyz, Kiffin Stoyrer, redaktor Keyt Deyvis və korrektorlar Marinda Valenti və Sue Makqrata (St. Martin's nəşriyyatı) dərin minnətdarlığımızı bildiririk.

Post-kommunist ölkələrə dair məlumatların hazırlanmasında göstərdiyi köməyə görə, habelə layihənin çətin mərhələlərində bizi ruhlandıran və çoxşaxəli dəstəyi ilə fərqlənən Barbara Forbesə xüsusi təşəkkürümüzü bildiririk. Əlavə məzmun Laşa Labadze, Maya Qriqoliya, Marta Kota və Ante Şterç tərəfindən tərtib edilmişdir. Lesli Makkoll isə IV bölməyə böyük töhfə vermişdir. Nəhayət, layihəni başlanğıcdan etibarən həm maliyyə, həm də intellektual cəhətdən dəstəkləyən anonim donorumuza özümüz və oxucularımız tərəfindən xüsusi minnətdarlıq borcunu ifadə edirik. Onun səyləri sayəsində bu kitab və "EFI" üzrə əlavə materiallar pulsuz təqdim edilir. Onun iqtisadi və siyasi müstəqillik üzrə qətiyyəti sayəsində sözün əsl mənasında, milyonlarla insan öz həyatlarını yaxşılaşdıracaq.

İllər ərzində müəlliflər təxminən 75.000 tələbəyə dərs demişlər. Dərs zamanı və dərsdən kənarda tələbələrin iştirakı ilə baş tutan çoxsaylı müzakirələr bizə dəyərli məlumatlar qazandırmış, bizim qarşımıza maraqlı

suallar çıxarmış və bu layihənin əsasını qoymuşdur. Bu qarşılıqlı əlaqələri dərin minnətdarlıqla xatırlayır və bu kitab vasitəsilə tələbələrimizə, həyatımıza mənəvi zənginlik qatdıqları üçün öz təşəkkürümüzü bildiririk.

Qeydlər

1. Bazarları inkişaf etdirmək tendensiyasının insan təbiətinin demək olar ki, universal bir hissəsi olduğunu söyləmək mümkün olsa da, cəmiyyət kifayət qədər səy göstərərsə, onları normal insan fəaliyyətindən kənarlaşdırmaq mümkündür. Post-kommunist keçid dövrünün (və ya hətta Roma Katolik kilsəsi dövrünün) ilk günlərini xatırlayın, burada vətəndaşlara malların həqiqi dəyərinin olduğu öyrədilmişdi və onlar aclığa səbəb olsa da, bu nəzərdə tutulan "dəyərdən" daha ucuz qiymətə satmaqdan imtina edirdilər. ↩

2. P. S. Roberts və C. L. Follett, *Tənəzzül: Sovet İqtisadiyyatı Daxilində* (Vaşinqton, DC: Cato İnstitutu, 1990). ↩

3. Philip K. Hovard, *"Sağlam Düşüncənin Ölümü"* (Nyu-York: Random Haus, 1994): 3-5. ↩

4. Gürcüstan Milli Statistika İdarəsi. www.geostat.ge ↩

5. https://armstat.am və https://tradingeconomics.com. ↩

6. Dünya Bankı Qrupu və Dünya Ticarət Təşkilatı, "Yoxsulluğun aradan qaldırılmasında ticarətin rolu" (Cenevrə: Dünya Ticarət Təşkilatı, 2015). ↩

7. Məsələn, əgər bir korporasiya köynək istehsal etmək üçün binalara və avadanlıqlara 100 milyon ABŞ dolları sərmayə qoyursa, bu vəsaitləri başqa sahələrə, məsələn, motosiklet istehsalına investisiya etməklə qazana biləcəyi gəlirdən imtina etmiş olur. Korporasiya sadəcə olaraq, 100 milyon ABŞ dollarını banka yerləşdirə və məsələn, 5 faizlik gəlir əldə edə bilərdi. Bir il ərzindəki faiz gəliri 5 milyon ABŞ dolları təşkil edərdi. Bu 5 milyon ABŞ dolları dəyərində itirilmiş faiz gəliri korporasiyanın fəaliyyətinin alternativ xərcidir, lakin bu xərc şirkətin mühasibat hesabatında əks olunmayacaq. Bu çatışmazlıq səbəbindən mühasibat xərcləri istifadə olunan resursların alternativ xərclərini olduğundan az göstərir. Ona görə də, xalis gəlir mənfəəti olduğundan çox göstərir. ↩

8. Adam Smit, *Xalqların sərvətinin təbiəti və səbəbləri haqqında tədqiqat*, II. cild Qlazqo nəşri (İndianapolis: Azadlıq Fondu [1776], 1981), 660. Həmçinin, www.econlib.org veb səhifəsində mövcuddur. ↩

9. F. A. Hayek, "Biliyin Cəmiyyətdə İstifadəsi", *Amerikanın İqtisadi İcmalı*, 35 (Sentyabr 1945-ci il): 519-30. ↩

10. Henri Hazlitt, *"Bir Dərsdə İqtisadiyyat"* ("New Rochelle": "Arlington House", 1979), 103. ↩

11. Uilyam Nordhaus, "Amerika İqtisadiyyatında Şumpeterçi Mənfəət: Nəzəriyyə və Ölçü" (Milli İqtisadi Tədqiqatlar Bürosunun 10433 saylı iş sənədi, aprel 2004), www.nber.org. ↩

12. Smit, *"Millətlərin Sərvəti"*, 454. ↩

13. T. Gayer and E. Parker, *Köhnə avtomobillər üçün nağd pul: Qiymətləndirmə* (Vaşinqton, DC: Brukinqs İnstitutu, 9 mart, 2022-ci il), www.brookings.edu. ↩

14. Dünya Bankının Nəşri: "Detoks İnkişafı: Ekoloji Cəhətdən Zərərli Subsidiyaların Təyinatının Dəyişdirilməsi", 2023. Dünya Bankı: Trilyonların Transformasiyası: İqlim Dəyişikliyi ilə Mübarizə və İqtisadi Dayanıqlılıq üçün Subsidiyaların Təyinatının Dəyişdirilməsi. ↩

15. Bax: sındırılmış pəncərə məsəli, Vikipediya (Son dəfə 2019-cu ilin iyun ayında redaktə edilib): wikipedia.org. ↩

16. Uilson, Ceyms K. və Corc L. Kellinq. - "Sınıq pəncərələr". "Atlantic monthly" 249, no. 3 (1982): 29-38. ↩

17. Bax: Robert E. Lukas Jr., "İqtisadi İnkişaf Mexanikası Haqqında", *"Journal of Monetary Economics"*, 22, № 1 (1988): 3-42. ↩

18. Yüksək gəlirli iyirmi bir ölkə bunlardır: Almaniya, Amerika Birləşmiş Ştatları, Avstraliya, Avstriya, Belçika, Birləşmiş Krallıq, Danimarka, Finlandiya, Fransa, İrlandiya, İslandiya, İspaniya, İsveç, İsveçrə, İtaliya, Kanada, Lüksemburq, Niderland, Norveç, Yaponiya, Yeni Zelandiya. Adətən onlar birlikdə "Qərb" adlanırlar. ↩

19. Maltus, yəqin ki, iqtisadiyyatın “darıxdırıcı elm” kimi tanınmasının əsas səbəbkarıdır. O belə yazırdı: “Əhalinin artım gücü Yer kürəsinin insan üçün yaşayış vasitələrini istehsal etmə gücünü o qədər üstələyir ki, insan cinsi hansısa formada vaxtından əvvəl ölümə məruz qalmalıdır. Bəşəriyyətin mənfi xüsusiyyətləri azalma prosesinin fəal və bacarıqlı vasitəçiləridir. Onlar böyük məhvedici ordunun qabaqcıl nümayəndələridir və çox vaxt dəhşətli işi özləri tamamlayırlar. Amma əgər bu məhvedici müharibədə uğur qazanmasalar xəstəliklər mövsümü, epidemiyalar, vəba və tauna bənzər fəlakətlər qorxunc şəkildə irəliləyərək minlərlə, on minlərlə insanı məhv edəcək. Əgər bu da kifayət etməzsə, nəhəng və qaçılmaz aclıq vüsət alacaq və bir zərbə ilə əhalinin sayını dünyanın ərzaq ehtiyatları ilə eyni səviyyəyə endirəcək.” —*Maltus T.R. 1798. Əhali Prinsipi haqqında Esse. VII fəsil* ↩

20. Həyat keyfiyyətindəki yaxşılaşma yəqin ki, bundan xeyli çox olmuşdur. Yeni məhsulların meydana çıxması və keyfiyyətin artması şəraitində uzun müddət ərzində qiymət dəyişikliklərini dəqiq hesablayıb müqayisə etmək çətindir. 1950-ci ilin istehlakçıları 1800-cü ildə mövcud olmayan televizor və soyuduculara sahib idilər. ↩

21. Etnik müharibələr və korrupsiyaya uğramış rejimlər səbəbindən yalnız bəzi sub-Sahara ölkələri davamlı iqtisadi artıma nail ola bilmişlər. ↩

22. Mənbə: Dünya Bankının açıq məlumatları. (worldbank.org). ↩

23. Tom Betel,*"Ən Şərəfli Zəfər"* (Nyu-York: "St. Martin Press" nəşriyyatı, 1998), 10. ↩

24. Sovet İttifaqında özəl sektorun kənd təsərrüfatı istehsalının ümumi həcminə əhəmiyyətli töhfələri haqqında daha çox məlumat üçün bax: C. V. Pauv, "Sovet Kənd Təsərrüfatında Özəl Sektor", *"Slavic Review"*,

28, № 1 (1969): 63-71, doi.org. ↩

25. Daha çox məlumat üçün bax: Con Makmillan, "Bazarın Yenidən İxtira Edilməsi: Bazarların Təbii Tarixi" (Nyu-York: Norton, 2002): 94-101. Makmillanın qeyd etdiyi kimi, həqiqi özəlləşdirməyə üstünlük veriləcəkdi. Bununla belə, xüsusi mülkiyyətə keçid hələ də "dünyanın indiyə qədər gördüyü ən böyük yoxsulluqla mübarizə proqramı" idi. ↩

26. Amess, K. və Roberts B. M. (2007). Özəlləşdirmənin əmək məhsuldarlığına təsiri: Polşa kooperativlərinin nümunəsi. Maliyyə Təhlili üzrə Beynəlxalq İcmal, 16 (4), 354-366. Rondinelli D. A. və J. Yurkeviç. (1996). Polşada Özəlləşdirmə və İqtisadiyyatın Yenidən Qurulması: Keçid Siyasətlərinin Qiymətləndirilməsi. "The American Journal of Economics and Sociology", 55(2), 145–160. www.jstor.org. ↩

27. Proqnozlar Çarlz Mauris və Çarlz U. Smmitsonun *"Qiyamət Günü Mifi" adlı kitabında verilmişdir: 10.000 illik iqtisadi böhranlar"* (Stanford, CA: Huver İnstitutu Nəşriyyatı, 1984), 12. ↩

28. Robinson, U. K. (1973). Artımın hüdudları: Roma Klubu Layihəsi üçün Bəşəriyyətin Çətin Vəziyyətinə dair Hesabat. ↩

29. Bax: Byamuqişu, F. Və N. Dubosse (2023) "Sub-Sahara Afrikasında Torpaq Mülkiyyəti üzrə İnvestisiya Əsaslandırılması", *"Journal of Cost Benefit Analysis"*, 13 (S1). ↩

30. Kler Uilkoks, *Amerika Sənayesində Rəqabət və İnhisarçılıq*, 21 saylı monoqrafiya, Müvəqqəti Milli İqtisadi Komitə, İqtisadi Gücün Konsentrasiyası üzrə Araşdırma, 76-cı Konqres, 3-cü iclas. (Vaşinqton, DC: ABŞ Hökumət Nəşriyyatı, 1940). ↩

31. Həqiqətən, mobil telefonların inkişafı daha diqqətəlayiqdir. Bu kitabın müəlliflərindən biri 1986-cı ildə 12 MB RAM, 20 MB sabit disk və 1,2 MB disk yaddaşı olan portativ kompüter (12 kiloqram ağırlığında) satın ıb və bunun üçün 2024-cü ilin qiymətləri 14.000 dollardan çox pul ödəyib. İndi telefonunuz dünyanın istənilən nöqtəsinə zəng etməyə imkan verməklə yanaşı, həm də sonsuz dərəcədə daha güclü bir kompüterdir. ↩

32. Adam Smit, *"Xalqların sərvətinin təbiəti və səbəbləri haqqında"*, I cild Qlazqo Nəşri (Indianapolis: Azadlıq Fondu, Inc., [1776] 1981): 18. Həmçinin bu lində mövcuddur: www.adamsmithworks.org. ↩

33. Hernando de Soto, *"Kapitalın Sirri: Nə üçün Kapitalizm Qərbdə qələbə qazanır, amma digər yerlərdə uğursuz olur"* (Nyu-York: "Basic Books", 2006); Hernando de Soto, *"Digər Yol: Terrorizmə İqtisadi Cavab"* (Nyu-York:" Basic Books", 2002). ↩

34. archive.doingbusiness.org. ↩

35. Dünya Bankı, *"Biznesin Qurulması" layihəsi*, 2015. Bu linkdə tanış ola bilərsiniz: www.worldbank.org Dünya Bankı Qrupu *"Biznesin Qurulması" Layihəsini* 2020-ci ildə bitirdi və son hesabat 2019-cu il üzrə məlumatları əhatə edir. ↩

36. EuroStat. ec.europa.eu/eurostat. ↩

37. Bax: Devid Noymark və Uilyam Vaşer, "*Minimum Əməkhaqqı*" (Kembric, MA: MIT Nəşriyyatı, 2008). Həmçinin bax: Devid Noymark, "Ekonometrika və Minimum Əməkhaqqının Məşğulluğa Təsirinin İqtisadiyyatı: Məlum bilinməyən miqdarlardan məlum olanlara keçid", "*German Economic Review*", 20 (avqust 2019): 293-329. ↩

38. Riçard B. Makkenzi, "Minimum Əməkhaqqı barədə hər iki öz tərəf iqtisadi qiymətləndirmələrində səhv edirlər", *Qanun*, Yay 2021, www.cato.org. ↩

39. Knabe, A., və Schöb, R. (2011). Minimum əməkhaqqı və onun alternativləri: tənqidi qiymətləndirmə. "German Politics", 20(4), 506-526. ↩

40. Dolado, J., Kramarz, F., Machin, S., Manning, A., Margolis, D., & Teulings, C. (1996). Avropada minimum əməkhaqqının iqtisadi təsiri. İqtisadi siyasət, 11 (23), 317-372. ↩

41. Muravyev A., Oşçepkov A. (2016) "Minimum əməkhaqqının ikiqat artırılmasının məşğulluğa təsiri: Rusiya üzrə qeydə alınan məlumatlar." IZA J "Labor Develop" 5, 6. ↩

42. İşəgötürən işçiyə təlimdən sonra istehsal etdiyi dəyərdən daha az əməkhaqqı ödəməklə çəkdiyi xərcləri geri qaytara bilməz, çünki təlimə heç bir vəsait xərcləməyən başqa bir işəgötürən işçini onun istehsal etdiyi tam dəyər səviyyəsində işə cəlb edə bilər. ↩

43. Asiya və yaxın bölgələrdə miqrant işçilərin əmək bazarına çıxışı. www.ilo.org ↩

44. Bu mövzuda sübutlar üçün bax: Edvard Birhanzl və Ceyms Qvartni "Qaydalar, Həmkarlar İttifaqları və Əmək Bazarları", *Qayda,* yay, 1998, s.40-53. Müxtəlif ölkələrdə işsizlik səviyyələlərini müqayisə etmək üçün bax: data.worldbank.org. ↩

45. Peşə Fəaliyyətinin Lisenziyalaşdırılmasının Yükləri, ([Arlington, Virginia]: Ədliyyə İnstitutu, noyabr 2022). Bu linkdə tanış ola bilərsiniz: https://ij.org. ↩

46. Maria Koumenta və Mario Pallero, 2018. "Avropa İttifaqında Peşə Fəaliyyətinin Lisenziyalaşdırılması: Ödəniş və Əməkhaqqı Təsiri", CEPR Müzakirə Sənədi 12577, CEPR Müzakirə Sənədləri Seriyası. ↩

47. Bax: İqtisadi Siyasət İdarəsi, Xəzinadarlıq Şöbəsi *"Peşə Fəaliyyətlərinin Lisenziyalaşdırılması: Siyasətçilər üçün Qanunvericlik Bazası"*, Vaşinqton, D. C., 2015; Morris M. Klayner, "Çiçək satana niyə lisenziya verək?" *"Nyu-York Tayms"*, 28 may 2014; Yakob Qoldştayn, "Düşünürsən ki, sən saç hörügüsü ustası ola bilərsən?" *"Nyu-York Tayms"*, 12 iyun 2012; və Knepper l, Deyo, D. Svitland K. Tiezzi J. və Mena A., İşləmək üçün Lisenziya 3: Milli Tədqiqat. ↩

48. Kaule S., Bok A., Dirke A., Sivert S., Şmitz K. P.,Ştim M. və Qrabov N. (2020). Tibbi Avadanlıqlara dair qaydalar və yeni texnologiyaların tətbiqi ilə bağlı mövcud problemlər. Biotibbi Mühəndislikdə Müasir İstiqamətlər, 6 (3), 334-337. Bu linkdə mövcuddur: www.degruyter.com. ↩

49. Van Norman, G. A. (2016). Dərmanlar və cihazlar: Avropa və ABŞ-də təsdiq proseslərinin müqayisəsi. JACC: fənlərarası elmi tədqiqatın əsasları, 1 (5), 399-412. Bu linkdə mövcuddur: www.jacc.org. ↩

50. Stuart D. J., Stuart A. A., Uitli-Prays P. et al.: Dərmanların təsdiqlənməsinə sərf olunan vaxtın potensial həyat itkisinə təsiri: Tədqiqat və tənzimləmənin effektivliyini artırmaq üçün təcili ehtiyac. Ağciyər Xərçəngi mövzusunda 16-cı Dünya Konfransı. Abstract ORAL12.05. 7 sentyabr 2015-ci il tarixində təqdim edilmişdir. ↩

51. Diqqətli oxucular fərq etmiş ola bilər ki, bu ardıcıllıqda olan ən erkən mənzərə 1990-cı ilə — Sovet İttifaqının süqutundan sonrakı dövrə aiddir. Bunun səbəbi qismən ondan ibarətdir ki, Sovet hava məkanından havadan çəkilişlər aparmaq asan deyildi. Daha vacib səbəb isə odur ki, 1990-cı ildən sonrakı kiçilmə (azalma) hələ də əsasən sovet siyasətlərinin mirasıdır. Regional iqtisadiyyat məntiqsiz istehsal fəaliyyətlərini zorla həyata keçirməyə yönəlmiş sxemlər üzərində qurulduqda oradakı infrastruktur və əmək bacarıqlarını dəyişdirmək çox çətin olur. Məsələn, Xəzər dənizi balıqçılarına birdən-birə "Artıq balıq tutmaq olmaz, başqa iş tapın" deyilsə, onların aqibəti necə olacaq? ↩

52. Bax: Peter Niberq (2011) Araşdırma Komissiyasının İrlandiyada Bank Sektoruna dair Hesabatı (Dublin) merrionstreet.ie, və Ron Rayt, Maliyyə İdarəsinin Potensialının Atırılması (Dublin) web.archive.org. ↩

53. Kredit kartları populyar bir ödəmə vasitəsi olduğundan, tələbələr tez-tez kredit kartı qalıqlarının niyə pul kütləsinə daxil edilmədiyini düşünürlər. Kredit kartınızdakı ödənilməmiş balans ödənilməli olan öhdəlikdir. Pul isə, əksinə, aktivdir. Beləliklə, kredit kartı qalıqları pul deyil. ↩

54. Əlbəttə ki, iqtisadçıların dediyi kimi,"korrelyasiya səbəb-nəticə əlaqəsi demək deyil". Bəlkə də yüksək inflyasiya ilə üzləşən ölkələr ayaqlaşmaq üçün daha çox pul çap edirlər. Lakin dərin məlumat təhlilləri açıq şəkildə göstərir ki, inflyasiyanın əsas səbəbi (adətən hökumət xərclərini vergiləri artırmadan maliyyələşdirmək üçün) həddindən artıq pul çap edilməsidir. Milton Fridmanın məşhur ifadəsi ilə desək: "İnflyasiya həmişə və hər yerdə pul kütləsi ilə bağlı baş verən bir hadisədir." ↩

55. www.centralbanknews.info. ↩

56. Bu tərif əmanət hesabları, kiçik müddətli depozitlər və pul bazarının qarşılıqlı vəsaitləri kimi asanlıqla əldə edilə bilən aktivləri əhatə edir. ↩

57. Franklin D. Ruzvelt, *19 oktyabr 1932-ci ildə Pensilvaniya ştatının Pittsburgh şəhərində seçki kampaniyası zamanı federal büdcə haqqında nitq*. Gerhard Peters və Con T. Vullinin rəhbərlik etdiyi Amerika Prezidentliyi layihəsi, presidency.ucsb.edu. ↩

58. taxsummaries.pwc.com 17 mart 2024-cü il tarixi üzrə qeydə alınmışdır. ↩

59. Daha çox məlumat üçün Vaşinqton Post nəşrinin məqaləsini oxuyun: Britaniyanın yeni "narazılıq qışı" təkcə maaşlarla bağlı deyil. www.washingtonpost.com. ↩

60. Böyük Böhran dövründə vergilər və iqtisadi siyasətin digər aspektlərinə dair daha çox məlumat üçün *"CSE"*-nin veb saytında mövcud olan "Böyük Böhrandan çıxarılan dərslər" haqqında əlavə məlumatlarla tanış olun: commonsenseeconomics.com. ↩

61. Bax www.doingbusiness.org. ↩

62. archive.doingbusiness.org. ↩

63. Henri Corc, *"Mühafizə və ya Azad Ticarət"* (Nyu-York: Robert Şalkenbax Fondu, 1980). ↩

64. Gürcüstanın İqtisadiyyat və Davamlı İnkişaf Nazirliyi. www.economy.ge. ↩

65. Bir çox "iş qoruyucuları" elə davranılar ki, sanki əcnəbilər bizdən mal almaq üçün qazandıqları dollarlardan istifadə etmədən bizə mal göndərməyə hazırdırlar. Amma bu belə deyil. Bizə məhsul ixrac edən digər ölkələrdəki insanlar pulumuzu deyil, bu pulun ala biləcəyi şeyləri istəyirlər. Əks halda, biz sadəcə onların mallarını mümkün qədər ucuz almaq üçün istədiyimiz qədər dollar çap edə bilərdik və inflyasiyadan da qorxmazdıq, çünki həmin dollarlar bazarımıza qayıdıb heç nə almazdı. Lakin əksər dollarlar bazarımıza xarici alışlar şəklində geri qayıdır. Beləliklə, bizim əcnəbilərdən aldığımız mallar — idxal malları bizim mallarımıza olan tələbi, yəni ixracı yaradır. ↩

66. Eyni məntiq "autsorsinq", yəni xərcləri azaltmaq üçün müəyyən fəaliyyətlərin xaricdə həyata keçirilməsinə də aiddir. Əgər hər hansı bir fəaliyyət xaricdə daha aşağı xərc ilə yerinə yetirilə bilirsə, bunu etmək ölkə daxilindəki resursları azad edəcək və həmin resurslar daha məhsuldar sahələrdə istifadə oluna biləcək. Nəticədə, istehsal həcmi artacaq və gəlir səviyyələri yüksələcək. ↩

67. Frederik Bastiatın "Günəşlə rəqabət" kitabının qısaldılmış versiyası *CSE*veb saytında mövcuddur: commonsenseeconomics.com. ↩

68. Tez-tez bu ifadə Bastiata aid edilsə də, onun nəşr olunmuş əsərlərində bu ifadə yoxdur. XIX əsr yazıçısı Otto T. Malleri isə oxşar bir fikri *"İqtisadi İttifaq və Davamlı Sülh"* adlı əsərində oxşar fikir qeyd etmişdi: "Əgər əsgərlərin beynəlxalq sərhədləri keçməsini istəmiriksə, onda mallar keçməlidir. Əgər ticarəti qandallardan azad etmək mümkün olmasa, göydən bombalar yağacaq". Əlavə məlumat üçün bax: Nikolas Snou, "Əgər Mallar Sərhədləri Keçməzsə . . .," İqtisai Təhsil Fondu, 26 oktyabr 2010-cu il, fee.org. ↩

69. Karfagen sülhü **məğlub olan tərəfi daimi olaraq zəiflətməyi nəzərdə tutan çox sərt sülhün tətbiqi deməkdir.** Bu termin Pun müharibələrindən sonra Roma Respublikası tərəfindən Karfagen imperiyasına qoyulan sülh şərtlərdən götürülmüşdür. ↩

70. Frank Uitson Fetterdən sitat, "Konqresin Tarif Nəzəriyyəsi", *"American Economic Review"*, 23 (sentyabr 1933): 413-27. ↩

71. Duqlas A. İrvin,"GATT-ın Müharibədən sonrakı Qərbi Avropa iqtisadiyyatının bərpasına verdiyi töhfələr", ed. B. Ayxenqrin(Kembric: "Cambridge University Press", 1995): 127-150. Bax: Diaqramlara istinadlar üçün İrvinin mətni. ↩

72. Bu çevirmələr həmişə müəyyən dərəcədə ixtiyari xarakter daşıyır və müqayisə üçün istifadə olunan mal və xidmətlər səbətindən asılıdır. Müqayisə özbək, yoxsa amerikan istehlakçıların alış modellərinə əsaslanmalıdır? ↩

73. Müller, Haynes və Culia Tobias (2016)," Şiddətin Xərcləri: Münaqişənin iqtisadi nəticələrinin qiymətləndirilməsi", Beynəlxalq İnkişaf Mərkəzi. ↩

74. Ceymz Byukenen, ictimai seçim iqtisadiyyatının inkişafındakı roluna görə 1986-cı ildə iqtisadiyyat üzrə Nobel mükafatına layiq görülmüşdür. İctimai seçim təhlilinin aydın və hərtərəfli xülasəsi üçün bax: Rendi Simmons, *Siyasətdən Kənar: Hökumətin uğursuzluğunun kökləri* (Oakland, CA: Müstəqil İnstitut, 2011). ↩

75. İlk inaqurasiya nitqi, 4 mart 1801-ci il. ↩

76. Cm Keynes, (1926) "Laissez-Fairenin Sonu", Hoqart Nəşriyyatı. ↩

77. Millətlərin sərvəti", kitab 1, fəsil 11, hissə 1. ↩

78. Gündəlik həyatda oyun nəzəriyyəsinə dair asanlıqla oxuna bilən kitab üçün bax: Diksit, Avanaş və Barri Neilbuff (1991), "Strateji düşünmək; Biznesdə, siyasətdə və gündəlik həyatda rəqabət üstünlüyü", Norton. ↩

79. İş M.8677 - "SIEMENS"/"ALSTOM". ec.europa.eu. ↩

80. Peter Deyvis, “Su çirklənməsi üzrə məhkəmə mübahisələrinə dair nəzəriyyələr,” *"Wisconsin Law Review"* 3 (1971): 738–816, at 777–80. ↩

81. Turşu yağışı. Elm və siyasət 50 ildən çoxdur ki, qarşılıqlı əlaqədədir. www.diva-portal.org. ↩

82. Ronald Kouz (1960) "Sosial inkişaf problemi", "Journal of La and Economic", s.1-44. ↩

83. Çoxları tərəfindən rifah iqtisadiyyatının atası hesab edilən A. C. Piqu da eyni məqama diqqət çəkir. 1932-ci ildə nəşr olunmuş *“Rifah İqtisadiyyatı”* adlı klassik əsərində (II hissə, 20-ci fəsil, 4-cü bölmə) Piqu belə yazırdı: “Qeyri-məhdud özəl təşəbbüslərin natamam tənzimlənməsini iqtisadçıların öz tədqiqatlarında təsəvvür edə biləcəkləri ən mükəmməl tənzimləmə ilə müqayisə etmək kifayət deyil. Çünki biz heç bir hakimiyyət orqanının bu ideal səviyyəyə çatacağını, hətta ona səmimi şəkildə can atacağını da gözləyə bilmərik. Bu cür orqanlar nadanlıq, qrup təzyiqləri və şəxsi maraqların təsiri ilə korrupsiyaya meyilli ola bilərlər. Onların seçicilərinin yüksək səsli hissəsi, səs vermək üçün təşkilatlanarsa, hamını asanlıqla üstələyə bilər." ↩

84. Tomas Souvel, "BrainyQuote.com", 14 yanvar 2023-cü ildə "BrainyQuote.com" saytından əldə edilmiş məlumat: BrainyQuote.com. ↩

85. Volter isə bir qədər daha istehzalı bir baxış bucağından yanaşaraq belə yazmışdı: “Ən yaxşı idarəetmə bəzən sui-qəsdlə yumşaldılmış xeyirxah tiranlıqdır.” ↩

86. Bax: Jared Meyer and Preston Kuper, “Şəkər subsidiyaları amerikalı istehsakçılar üçün acı dad verən sövdədir,” *Manhetten institutunda 21-ci əsr üçün iqtisadi siyasətlər*, Manhetten İnstitutu, 23 iyun 2014-cü il manhattan.institute. ↩

87. ourworldindata.org. ↩

88. www.dw.com, www.euronews.com. ↩

89. Cefri Frankel, “Ərzaq və enerji subsidiyaları əleyhinə arqumentlər,” Dünya İqtisadi Forumu, 18 avqust 2014-cü il. www.weforum.org. ↩

90. Bax: Holman V. Cenkins Jr., “"Uber" böyük "Apple" şirkətinə necə qalib gəldi,” *"Wall Street Journal"*, 24 iyul 2015-ci il, www.wsj.com. ↩

91. Ceyms Byukenen, *Büdcə kəsiri və Amerika demokratiyası* (Memfis, TN: P. K. Staydman Fondu, 1984). ↩

92. Aynxenqrin, B., El-Qanaini, A., Esteves, R., & Mitçener, K. J. (2019). Əsrlər boyu dövlət borcu (No. w25494). Milli İqtisadi Tədqiqatlar Bürosu. ↩

93. Con Meynard Keyns (1936) **Bioqrafik esselər**, Kembric: Makmillan, pp: 383-384 ↩

94. www.imf.org. ↩

95. Bu nümunə üçün Şimali Karolina Dövlət Universitetinin fəxri iqtisadiyyat professoru E. S. Pasura borcluyuq. ↩

96. www.imf.org. ↩

97. "Eurostat", Statistikanın izahı, “Sosial müdafiə üzrə dövlət xərcləri.” ec.europa.eu. ↩

98. "Eurostat", Statistikanın izahı, “Əhali strukturu və yaşlanma.” ec.europa.eu. ↩

99. Ceyms R. Şlezinger, “Sistemlərin təhlili və siyasi proses,” *"Journal of Law & Economics"*, oktyabr 1968-ci il, 285. ↩

100. data.worldbank.org. ↩

101. ec.europa.eu. ↩

102. Digərləri bu ifadəni Lord Tomas Macaulaya aid edirlər. Müəllifi əminliklə müəyyən etmək mükün deyil. Bu mövzuda əlavə məlumat üçün bax: Loren Kollins, “Taytler haqqında həqiqət,” www.lorencollins.net. ↩

103. Bu məsələnin ətraflı təhlili üçün bax: Ceyms Qvartni və Riçard Strup, “Köçürmələr, bərabərlik və dövlət siyasətinin hüdudları,” *"Cato Journal"*, Yaz/yay 1986. ↩

104. Bax: Lukka, David O., Nadauld, Teylor, və Şen, Karen. (2017). Kredit təklifi və kollec təhsil xərclərinin artması: Federal tələbə yardım proqramlarının genişləndirilməsinə dair dəlillər (Nyu-York Federal ehtiyat bankı işçilərinin hesabatları, No. 733). ↩

105. Bu təhsil xərclərinin artması siniflərin ölçüsünün azaldılması kimi amillərlə təhsilin keyfiyyətini artırıb-artırmadığı sualı və ya kitabxana kitablarının sayının artması və ya sadəcə alpinizm divarları və ya idarəçilərin maaşlarının artırılması kimi imkanlar açıq və mübahisəli olaraq qalır. ↩

106. Bax: məsələn, Anna Kirştin, "Uyğunsuzluqda ilişib qalmısınız? Polşada post-kommunist keçid dövründə iyirmi il ərzində həddindən artıq təhsilin qorunması", "Economics of Education Review", 32: 1 (2013), s.78-91. ↩

107. Fred A. Şennon, "Homstedlər Qanunu və həddindən artıq əmək resursu," *"American Historical Review"* 41 (iyul 1936-cı il): 637–51. ↩

108. Bu məsələ ilə bağlı dəlillər üçün bax: Lourens Ktz və Bryus Meyer, "İşsizlik müavinətlərinin potensial müddətinin işsizlik müddətinə təsiri", *"Journal of Public Economics"* 41, no. 1 (fevral 1990-cı il): 45–72. Həmçinin bax: Daniel Aaronson, Başkar Mazumder, və Şani Şexter, "Uzunmüddətli işsizliyin artmasının arxasında nə dayanır?," Çikaqo Federal Ehtiyat Bankı, *"Economic Perspectives"* (2010-cu ilin ikinci rübü): 28–51. İsveç haqqında bir məqalədə daha səxavətli işsizlik müavinətlərinin işsizlik səviyyəsinin artmasına səbəb ola biləcəyi də bildirilir. Fredriksson, P., & Söderström, M. (2008). İşsizlik müavinətləri işsizlik səviyyəsini artırırmı?: Köhnə suala yeni cavab. Əmək Bazarı Siyasətinin Qiymətləndirilməsi İnstitutu. ↩

109. İƏİT-in məlumatları (2019), "İşə qayıtmağın qarşısın alan maliyyə amilləri" (göstərici). doi.org. ↩

110. Seymor Dreşer, tərcüməçi (London: Civitas, 1997): 27-28. ↩

111. Ron Haskins və İzabel V. Souhill, *İmkanlar Cəmiyyəti* (Vaşinqton, DC: Brukinq İnstitutu Nəşriyyatı, 2009). ↩

112. Adam Smit, *Mənəvi hisslər nəzəriyyəsi*, Qlazqo buraxılışı (Indianapolis: Azadlıq Fondu [1759], 1976): 233–34. Həmçinin bax: www.econlib.org. ↩

113. Li, W., & Yang, D. T. (2005). Böyük sıçrayış: Mərkəzi planlaşdırma fəlakətinin anatomiyası. "Journal of Political Economy", 113(4), 840-877. ↩

114. F. A. Hayek,"Bilik bəhanəsi", iqtisadiyyat üzrə Nobel mükafatı laureatı çıxışı, Stokholm, İsveç, 11 dekabr 1974-cü il. ↩

115. M. Çayka və C. R. Parsons, "Yüksək ixtisaslı kadrların miqrasiya siyasətinin əhəmiyyəti", *Demoqrafiya*, 54 (2017): 60 ↩

116. Milton Fridman, *"Kapitalizm və azadlıq"* (Çikaqo: Çijaqo universitenin nəşriyyatı, 2002). ↩

117. Stefan Voiqt, Stefan, Yerq Qutmann və Lars P. Feld (2015) "İllər sonra iqtisadi böyümə və məhkəmə hakimiyyətinin müstəqilliyi: yenilənmiş göstəricilər toplusundan istifadə edərək ölkə məlumatları", "European Journal of Political Economy", 38 s.: 197-211. ↩

118. Aİ-yə qoşulma ehtimalının post-kommunist ölkələrdə daha uğurlu islahatlara necə töhfə verdiyi barədə aparılan müzakirələr üçün bax: Oleq Qavrilişin "Keçiddə olanlar" kitabının 6-cı fəsli (Kembric: Kembric universitetinin nəşriyyatı, 2020). ↩

119. Çətindir, lakin qeyri-mümkün deyil, ən azı qısa müddətdə. Çinin son zamanlarda artan şəxsi və siyasi azadlıq məhdudiyyətləri kontekstində sürətli iqtisadi böyüməni davam etdirə bilib-bilməyəcəyini görmək maraqlı olacaq. ↩

120. Bu sitat müəlliflərin sözlərinə uyğun olaraq təqdim edilmişdir. Con Morton Çikaqo bölgəsində yerləşən Homvud-Flosmur liseyinin əfsanəvi iqtisadiyyat müəllimi olmuşdur. O, həmçinin Arizona İqtisadi Təhsil Şurasının təsisçisi və prezidenti, eləcə də İqtisadi Təhsil Şurasında proqramların hazırlanması üzrə vitse-prezident vəzifəsində çalışmışdır. Sözün həqiqi mənasında, on minlərlə tələbə "AP" iqtisadiyyat imtahanlarına hazırlaşmaq üçün onun *"Advanced Placement Economics"* (Qabaqcıl iqtisadiiyat proqramı) adlı dərsliyindən istifadə etmişdir. ↩

121. Bax: Janae Ernst, "Emosial zəkanız (EQ) varmı? Bu barədə necə danışmaq olar," "Performance Magazine", 12 fevral 2021-ci il, www.performancemagazine.org. ↩

122. "Adidas AG", Maliyyə nəşrləri: www.adidas-group.com. ↩

123. Maykl Carret və Quy Nquyen Huy, "IKEA-nın uğuru bir xarismatik liderə aid edilə bilməz," "Harvard Business Review" (hbr.org), 2 fevral 2018-ci il. https://hbr.org/. ↩

124. Öz biznesini quran insanlar digər işlərdə çalışan işçilərdə orta hesabla 4 dəfə zəngindir www.businessinsider.com. ↩

125. Tomas C. Stenli, *Milyoner təfəkkürü* (Kansas şəhərio, MO: Endryus Makmil nəşriyyatı, 2000-ci il). ↩

126. Harvard universitetinin professoru Artur C. Bruks bu mövzuda bir neçə məqalə və köşə yazısı yazmışdır. Amerika Sahibkarlıq İnstitutu tərəfindən hazırlanmış videoda müvafiq xülasə ilə tanış ola bilərsiniz, 14 dekabr 2013-cü il, www.youtube.com. ↩

127. Ayn Rand, *Atlas Şraqqed* (Nyu-York: "Random House", 1957), 411. ↩

128. "Mindful Budgets" platformasının təsisçisi və büdcə planlaşdırması üzrə sertifikatlı məşqçi Kerrie Saephanh, belə deyir: "Ən çox istifadə edilən praktiki qaydalardan biri 50-30-20 qaydasıdır. Bu qaydaya əsasən, xalis gəlirinizi üç kateqoriyaya bölürsünüz: gəlirin 50%-ni zəruri ehtiyaclara, 30%-ni istəklərə və 20%-ni isə qənaətə yönəldirsiniz. mindfulbudgets.com. money.usnews.com. Yuxarıdakı linkdə bir çox faydalı məlumat, habelə büdcə, istək və ehtiyaclar, onların idarə edilməsi barədə interaktiv məqalələr yer alır. Əsas versiyası üçün pulsuz. Yaxşı başlanğıc nöqtəsi ola bilər. goodbudget.com. Çox az pulsuz büdcə planlaşdırması tətbiqi mövcuddur. time.com. ↩

129. Tomas Stenli və Uilyam D. Danko *"Qonşuluqdakı Milyonçu"* (Atlanta: "Longstreet Press", 1996) adlı bestseller kitablarında qeyd edirlər ki, milyonçular üçün ümumi xüsusiyyət uzun müddət gəlirlərindən

aşağı səviyyədə yaşamalarıdır. Onların yarıdan çoxu heç vaxt irs yolu ilə sərvət əldə etməyib, və 20 faizdən azı sərvətlərinin 10 faizini və ya daha çoxunu miras kimi əldə edib (s. 16). ↩

130. Bax: Deyv Remzi, Brainyquote.com, www.brainyquote.com. ↩

131. Bəzi insanlar impulsiv xərcləmələrini nəzarətdə saxlamaq üçün yaradıcı üsullara ehtiyac duya bilər. Belə hallarda iqtisadçı və maliyyə məsləhətçisi Uilyam C. Vud maraqlı bir üsul təklif edir: kredit kartınızı bir buz parçasının içinə qoyub dondurucuya yerləşdirin. Buzun əriməsinə qədər keçən vaxt ərzində sizin almaq istəyiniz də "soyuya" bilər. Xristian baxış bucağından şəxsi maliyyə mövzusuna həsr olunmuş əla bir kitab oxumaq üçün bax: Uilyam C. Vud, *"Getting a Grip on Your Money" (Pulunuza nəzarət etmək)* ("Downers Grove", IL: "Inter-Varsity Press", 2002). Bir çox islam alimləri isə kredit kartlarını, borc vaxtında ödənilsə belə, haram hesab edirlər. Bunun səbəbi, gözlənilməz hallar nəticəsində ödənişin gecikməsi halında faizli müqavilənin yaranma ehtimalıdır. ↩

132. data.ecb.europa.eu. ↩

133. Bir xəbərdarlığı diqqətinizə çatdıraq. İşlənmiş avtomobil alarkən onda problem yaranarsa məsuliyyət daşıyacaq etibarlı mənbədən almaq çox vacibdir. Avtomobilin əvvəlki sahibinin onun gizli nasazlıqlarından xəbərdar olması və ondan qurtulmağa can atması riski hər zaman mövcuddur. Bax: Akerlof, Corc A. (1970). "Limonlar bazarı: Keyfiyyət qeyri-müəyyənliyi və bazar mexanizmi". *"Quarterly Journal of Economics"*, **84** (3). MIT Press: 488–500. doi.org. ↩

134. Professor Uilyam K. Vud bu cür şeyləri "SIT xərclər" adlandırır. Vud qeyd edir ki, "SIT" qısaltmasının iki mənası var: (1) gözlənilməz hesab aldığınız zaman oturmaq; və (2) sürprizlər, sığorta və vergilər." ↩

135. Minyon Maklaflin, "BrainyQuote.com" çox güman Albert Einşteyndən sitat gətirir, www.brainyquote.com. Bu fikrin Albert Eynşteyn tərəfindən deyilib-deyilmədiyi ilə bağlı bəzi mübahisələr var, lakin o, açıq şəkildə mürəkkəb faizlərin gücünü vurğulayan oxşar açıqlamalar verib. ↩

136. Təqaüd yaşı ölkələr arasında dəyişir və cinsiyyətə görə də fərqlənə bilər. www.weforum.org. ↩

137. Yəqin ki, pivə və siqaretsiz həyat daha uzun olacaq! 😊 ↩

138. 0.1 heç vaxt reproduktiv yaşa çatmayacaq qızlara icazə verməkdir. ↩

139. "Səhm" və "pay" terminlərinin mənşəyi maraq doğurur. İlk səhmdar cəmiyyətləri kimi təşkil olunan müəssisələr dəniz səyahətləri dövründəki ticarət ekspedisiyaları olmuşdur. İngiltərədən və ya Niderlanddan Asiya kimi uzaq yerlərə gəmi göndərmək tək bir tacir üçün çox riskli idi. Buna görə də, bir neçə tacir birləşərək öz ticarət mallarını ("səhmlərini") bir araya gətirir, hər biri qazancın müəyyən bir "payını" alırdı (və eyni zamanda zərərin də müəyyən payını üzərinə götürürdü). ↩

140. Bu şirkətlər bir vaxtlar öz sənaye sahələrində böyük oyunçular idilər, lakin zaman keçdikcə texnoloji nasazlıqlar, istehlakçı seçimlərinin dəyişməsi və rəqabət təzyiqi kimi əhəmiyyətli problemlərlə üzləşdilər.

Zamanla bu çətinliklər, dəyişən bazar şərtlərinə uyğunlaşmaq uğrunda mübarizə apardıqları üçün səhm qiymətlərinin əhəmiyyətli dərəcədə aşağı düşməsinə səbəb oldu. ↩

141. Əvvəlki bölmədə gördüyümüz kimi, dividendlər reinvestisiya olunduqda 7 faiz real gəlir böyük, inkişaf etmiş bazarlarda orta göstərici hesab olunur. Əlbəttə, müəyyən dövrlərdə bəzi səhmlər bundan daha yaxşı, digərləri isə daha pis nəticə göstərir. Əsas məsələ ondadır ki, heç kim hansı səhmlərin daha yaxşı nəticə verəcəyini qabaqcadan dəqiq bilə bilməz! Bunu edənlər sadəcə şanslı olurlar. 7 faiz mürəkkəb faiz dərəcəsi ilə gəlir əldə etmək o deməkdir ki, sizin qənaətlərinizin dəyəri təxminən hər on ildən bir ikiqat artır. Bunun əksinə olaraq, pulunuzu 2 faizlik dərəcə ilə ikiqat artırmaq otuz beş il çəkəcək ki, bu tarixən əmanət hesabları və pul bazarının paylı fondları tərəfindən əldə edilən vergi sonrası mənfəətin təxmini məbləğinə bərabərdir. Qeyd: Müxtəlif faiz dərəcələri ilə pulunuzu ikiqat artırmaq üçün tələb olunan illərin təxmini sayını hesablamaq üçün hasilatı (pulunuzdan əldə etdiyiniz illik orta gəliri) yetmişə bölə bilərsiniz. Bu, bəzən "70 qaydası" adlanır. ↩

142. Kristina Krzijak, “CEE: Qeyri-müəyyən sistem,” "Investment & Pensions Europe", yanvar 2018-ci il (jurnal). www.ipe.com. ↩

143. Kristofer Carvis, “Albaniyanın piramida sxemlərinin yüksəlişi və enişi,” "Finance & Development", BVF-nin rüblük jurnalı, mart 200-ci il, 37-ci cild, nömrə 1. www.imf.org. ↩

144. Konkret fondlardan bəhs etməyimiz, onları hər hansı bir alternativdən üstün hesab etdiyimiz anlamına gəlmir. İnvestisiya almadan əvvəl özünüz hərtərəfli araşdırma aparmalısınız. Unutmayın ki, investisiya etdiyiniz gələcək sizə məxsusdur. ↩

145. Dimitar Boyadjiev və başqaları, "Morningstar Manager Research EMEA", “Morningstar-ın Avropa aktiv/passiv barometri,” fevral 2019-cu il. www.morningstar.com. ↩

146. Bax: Ceremi J. Siqal, *Uzun müddət üçün səhm*, 3-cü nəşr (Nyu-York: Makqrou Hill, 2002), 342–43. ↩

147. Bax: Burton Malkiel, *"Wall street" boyunca təsadüfi gəzinti: Uğurlu investisiya üçün zamanla sınaqdan keçirilmiş strategiya* (Nyu-York: V. V. Norton, 2015), 177–78. Bir müddət ərzində yüksək gəlir gətirən qarşılıqlı fondun gələcəkdə də həmin gəliri gətirməyə davam edəcəyinə etməmək lazım olduğuna dair əlavə sübutlar üçün, bax: Mark M. Karhart, “Paylı investisiya fondlarının göstəricilərinin davamlılığı haqqında,” *"Journal of Finance"* 52, no. 1 (mart 1997-ci il), 57–82. ↩

148. Bax: Malkiel, *Təsadüfi gəzinti* (2020), 173. ↩

149. Malkiel, *Təsadüfi gəzinti* (2015), 177–78. ↩

150. Abraham Okusanya, “Aktiv sinifləri üzrə 118 illik gəlirlilik məlumatlarının təhlilindən çıxarılan dərslər,” "FinalytiQ", 28 mart 2018-ci il. finalytiq.co.uk. ↩

151. İndeks fondlarına investisiya qoyanlar da mütəxəssislərlə məsləhətləşməlidirlər. Vergi və hüquqi məsələlər, məsələn vergidən təxirə salınmış imkanlardan düzgün yararlanmaq, vəsiyyət və etimad

fondları yaratmaq, sığorta ilə bağlı ağlabatan qərarlar vermək və sair üçün mütləq şəkildə bu sahədə ixtisaslaşmış mütəxəssislərin rəyini tələb edilir. ↩

152. Linqun Liu, Endryu J. Rettenmayer, and Zijun Vanq, *Sosial təminat və bazar riski* (Milli Siyasət Təhlili Mərkəzi, iş sənədi No. 244, iyul 2001-ci il). Son illərdə qiymətli kağızlar bazarında baş vermiş dəyişikliklər Şəkil 27-nin məlumatlarını dəyişdirmir. ↩

153. Əksər ölkələrdə maliyyə məsləhətçilərinin iki növü mövcuddur: "komissiya əsaslı" və "portfel əsasında" məsləhətçilər. Komissiya əsaslı məsləhətçilər sizə verdikləri məsləhətlər üçün saatlıq sabit ödəniş alırlar, portfel əsaslı məsləhətçilər isə sərmayənizin müəyyən faizini idarəetmə haqqı kimi tələb edirlər. Lakin artıq gördüyümüz kimi, "peşəkar" portfel menecerləri orta hesabla qazanan səhmləri seçməkdə meymun və ya pişiklərdən daha uğurlu deyillər. Buna görə də, komissiya əsaslı məsləhətçilərə müraciət etmək daha məqsədəuyğundur — onlar sizə konkret investisiya tövsiyələri verməkdənsə, ümumi maliyyə prinsipləri və strategiyalar barədə məlumat verə bilərlər (bizim burada etdiyimiz kimi). ↩

154. İƏİT, Məşğulluq, Əmək və Sosial Məsələlər Direktorluğu: Pensiya sistemləri: "Ukrayna: Pensiya sistemi profili." www.oecd.org. ↩

155. İƏİT-in maliyyə təşviqləri və pensiya əmanətləri layihəs, analitik arayış N°1, "Özəl pensiya planlarında pensiya əmanətlərinin vergi rejimi," dekabr 2018-ci il. www.oecd.org. ↩

156. www.goingmerry.com. ↩

157. Əslində, Çikaqodan olan bir tələbə daha yaxşı bir orta məktəbi bitirmişsə və ya varlı valideynləri sayəsində başqa üstünlüklərə malikdirsə, San Dieqo şəhəri daha az xərclə ona daha çox təhsil verə bilər. ↩

158. Tranio, "Müxtəlif ölkələrdə daşınmaz əmlak agentliklərinin komissiya dərəcələri," 18 sentyabr 2017-ci il. tranio.com. ↩

159. Beynəlxalq Hesablaşmalar Bankı, Birgə Forum, "İpoteka sığortası: bazar strukturu, anderraytinq dövrü və siyasət nəticələri," avqust 2013-cü il. www.bis.org. ↩

Elementlərdə seçilmiş ədəbiyyat

1. Təşviqlərin gücü
2. Seçilməmiş yol
3. Alternativlər və xərclər
4. Bazarlar və marjinalizm
5. İxtisaslaşma və sərvət
6. Mənfəət üçün həyatları qurban vermək
7. Mən, karandaş və mənim ailə ağacım
8. İş yerlərinin yaradılması, yoxsa sərvətin yaradılması
9. Görünən və görünməyən
10. Ümumi Daxili Məhsul— O nədir və necə ölçülür?
11. Özəl mülkiyyət və alternativ xərc
12. Kənd təsərrüfatı torpaqlarının tükənməsi
13. Kömək üçün senzura yalvarışları
14. Bazarlar və azadlıq
15. Günəşlə haqsız rəqabət
16. Sizin deyil ki, verəsiniz
17. Siyasət və xarici ticarət
18. Enerjinin istehsalı və mühafizəsi
19. Sosial əməkdaşlıq və bazar
20. Ukraynada konstitusiya islahatına dair nümunə

Element 1.1-ə qayıt

Təşviqlərin gücü

Duayt Li

Düşünmək üçün sual: Bu mətni oxuyarkən təşviqlərin nə olduğunu və onların əhəmiyyəti barədə düşünün.

İnsanları arzuolunan tərzdə davranmağa sövq etməyin ən yaxşı yolu onları mükafatlandırmaq - başqa sözlə desək, onları təşviq etməkdir. Bu, o qədər sadə bir həqiqətdir ki, bəlkə də bunu qeyd etməyin yersiz olduğunu düşünə bilərsiniz. Lakin yenə də bu məsələyə diqqət yetirmək vacibdir.

Deyə bilərsiniz ki, insanların arzuolunan şeyləri etməsi üçün onlara mükafat (yaxud rüşvət) verilməməlidir. Təşviqlərin zəruri olduğunu qəbul etsək belə, arzuolunan davranışa gətirəcək təşviqlərin hansılar olduğunu təyin etmək bəzən elə də asan olmur.

Bu yaxınlarda bəzi insanlarda yaxşı nəticələr əldə etmək üçün təşviqlərdən istifadə edilməsinə qarşı emosional müqavimət halları ilə qarşılaşdım. Zimbabve və Cənubi Afrikada insanların fil sürülərini qoruyub saxlamaqdan gəlir əldə etməsini təmin edən qanunlar olduğu üçün bu ərazilərdə fil populyasiyasının artdığını qeyd edirdim. Ətraf mühit məsələlərinə həssas olan bir tələbəm insanların acgözlüyü nəticəsində bir filin xilas olacağını bilsə, o filin xilas edilməməsini istədiyi yönündə fikir bildirdi. Başqa sözlə, pis nəticələrin əziyyətini yalnız fillər çəkəcəksə, o, prinsiplərində möhkəm durmağa qərarlı idi. Bu tələbəmin prinsipi, "yaxşı davranışları şəxsi maraqlarla yox, mərhəmət və qayğı ilə əldə etmək lazımdır" fikrinə əsaslanır. Məncə digərləri də bu fikirə şərik idilər. Özümü saxlaya bilməyib, həyatının qurtulması üçün qəliz bir əməliyyata ehtiyacı olduğu anda, əməliyyatın keçirilməsi üçün cərraha yox, anasına müraciət etsə, onun mənəvi

prinsipiallığına heyran olacağımı dedim.

Düzgün təşviqləri təyin etmək insanları təşviqlərin lazımlı olduğuna inandırmaqdan daha çətindir. Əlbəttə insanları arzuolunan yöndə davranmağa sövq edən təşviqlər istəyirik, lakin bu arzuolunan nədir? Bəzi hallarda cavab aydındır. Ancaq həmişə deyil.

Hər dəfə yaxşılıq edəndə, mütləq başqa bir yaxşılıq etmək imkanınızı azaldırsınız. Bu, məhdudluq prinsipinin qaçınılmaz bir nəticəsidir və alternativ xərc konsepsiyasında öz əksini tapır. Həmişə seçim etmək lazım gəlir və ən düzgün qərarı vermək üçün bir çox mənbədən məlumata ehtiyacımız olur. Beləliklə, təşviqlərin iki vacib funksiyası var: (1) ən yaxşı davranışlar barədə məlumatı ötürmək və (2) insanları bu davranışlara təşviq etmək.

Təşviqlər və məhkumlarla davranış

Bir sıra hallarda arzuolunan davranış bəllidir və bu hallarda diqqəti insanları həvəsləndirmək üçün təşviqlərin gücünə yönəldə bilərik. 1860-cı illərdə məhbusların Avstraliyaya köçürülməsi üçün İngiltərə hökümətinin gəmi kapitanları ilə bağladığı müqavilələr buna yaxşı bir nümunədir. Avstraliyaya gəmi ilə göndərilən məhbusların cəmi 40 faizi sağ qalırdı və bu göstəricinin çox aşağı olduğu hamı tərəfindən qəbul edilirdi. Humanitar qurumlar, kilsə və hökümət gəmi kapitanlarına mənəvi prinsipləri əsas gətirərək daha insani davranış qaydaları tətbiq etməklə sağ qalma nisbətini artırmaq istiqamətində çağırışlar edirdilər. Lakin bütün bu müraciətlərə baxmayaraq məhbusların həyatda qalma nisbəti eləcə 40 faizdə qalırdı.

Nəhayət, Eduin Çedvik adlı bir iqtisadçı təşviqlərdə dəyişiklik etməyi təklif etdi. Təklif İngiltərədə gəmiyə minən hər məhbus üçün ödəniş etməyin əvəzinə, Avstraliyada gəmidən enən hər məhbus üçün ödəniş edilməsindən ibarət idi. Nəticə demək olar ki, ani və böyük idi. Sağ qalma nisbəti 98 faizdən yuxarıya qalxdı, belə ki, kapitanların məhbusların sağlamlığını qorumaq üçün

ciddi stimulu yarandı və səyahət zamanı məhbusları gəmidə kütlə halında saxlamamağa başladılar, onlara daha yaxşı qida və gigiyena imkanları verildi.[1]

Birbaşa və dolayı təşviqlər yaratmaq

Lazımi təşviqləri, məhbusların daşınması nümunəsində olduğu kimi bəzən birbaşa yaratmaq mümkündür. Hansı nəticəni istədiyinizi bilirsiniz və bunun əldə edilməsi üçün müvafiq mükafat yaradırsınız (məsələn, nağd ödəniş). Təəssüflə qeyd etmək lazımdır ki, bir çox hallarda istədiyimiz nəticə üçün incə tarazlaşdırma tələb olunur. Belə hallarda bir işin icra edilməsini birbaşa təşviq etmək həddən *artıq* səmərəli ola bilər, lakin insanlar digər işlərə fikir verməməyə başlayırlar.

Keçmiş Sovet İttifaqında təşviqlərin birbaşa tətbiqinin səbəb olduğu bir çox məntiqsiz nəticələr var idi. Rəhbər şəxslər təşviqlər nəticəsində ayaqqabı istehsalını artırmaq üçün müxtəlif üsullara əl atırdılar. Məsələn, yalnız bir neçə ölçüdə məhsul istehsal edir və istehlakçıların hansı ölçüləri istədiyinə əhəmiyyət vermirdilər. Bu cür təşviqlər insanların davranışına təsir edirdi, lakin məhsuldar iqtisadiyyat üçün labüd olan sosial əməkdaşlığa töhfə vermirdi.

Məqsəd insanları əməkdaşlığa həvəsləndirmək olduqda, nadir hallarda birbaşa təşviqləri tətbiq etməklə arzuolunan nəticələri əldə etmək olur. Bunun əvəzinə, təşviqlərin sosial qarşılıqlı münasibətlərdən irəli gəlməsini təmin etmək üçün onları dolayı yolla, bir sıra ümumi qaydalar vasitəsilə tətbiq etmək lazımdır.

Yol hərəkəti qaydaları insanların əməkdaşlığa həvəsləndirilməsində ümumi qaydaların vacibliyini aydın şəkildə göstərir. Pik saatlarda yollarda hərəkətin vəziyyəti nə qədər ağır olsa da, nəqliyyatın hərəkəti ciddi dərəcədə insanlar arasında təsadüfi sosial əməkdaşlığı əks etdirir. Bu əməkdaşlıq olmadan, hər böyük şəhərdəki on minlərlə insan ümidsiz tıxac dolaşığında ilişib qalardı.

Sürücülərin bir-biri ilə bu cür səmərəli əməkdaşlıq etməsinə səbəb olan əsas qaydalar çox sadədir: (1) yolun sağ tərəfində hərəkət etmək; (2) yaşıl işıqda hərəkət etmək, sarı işıqda sürətlənmək və ya dayanmağa hazırlaşmaq və qırmızı işıqda dayanmaq; (3) göstərilən sürət həddini saatda 10 km-dən daha çox keçməmək; və (4) digər avtonəqliyyat vasitələrinə toxunmamaq. Bu qaydalar gedəcəyimiz yerə təhlükəsiz və rahat şəkildə çatmaq istəyini hamının marağına xidmət edən uyğun bir davranış şablonuna çevirir.[(2)]

Bazar iqtisadiyyatı bir sıra qaydalar vasitəsilə fərdi maraqların sosial əməkdaşlığa necə şərait yaratmasına mükəmməl bir nümunədir. Bazar iqtisadiyyatı birbaşa təşviqlər yaratmır. Hətta hərfi mənada bazarlar heç vaxt təşviqlər yaratmır. Ən vacib təşviqlər insanların subyektiv arzularından irəli gəlir: sevgi tapmaq, hörmət qazanmaq, dünyanı daha yaxşı yerə çevirmək, ailəni təmin etmək istəyi. Bazarlar insanların öz istəklərini bir-birinə çatdırmasını təmin edərək bu müxtəlif maraqları bir ahəngə salan davranış qaydalarıdır. Ümumiyyətlə, bazar təşviqləri deyə də adlandırılan qiymətlər, mənfəətlər və zərərlər insanların bir-biri ilə qarşılıqlı əlaqəsi nəticəsində yaranır. Yalnız bazarlar vasitəsilə insanlar arasında ötürülən bu təşviqlərdə sosial əməkdaşlığa həvəsləndirən məlumatlar mövcuddur.

Yekun suallar: Fərdi maraqların niyə bazarlar vasitəsilə sosial əməkdaşlığı inkişaf etdirdiyini izah edin. Fərdi maraqların dünyanı daha yaxşı bir yerə çevirdiyinə inanırsınızmı? Niyə?

Element 1.1-ə qayıt

---

1. Bu nümunə haqqında əlavə məlumat üçün bax: Robert B. Ekelund, Jr., and Richard Ault, *Intermediate Microeconomics: Theory and Applications* (Lexington, Mass.: D.C. Heath and Company, 1995), səh. 21–22. ↩

2. Nəqliyyatın hərəkəti nümunəsi üçün bax: Paul Heyne, *The Economic Way of Thinking*, 8th ed. (Upper Saddle River, N.J.: Prentice-Hall, Inc.), chapter 1. ↩

"Təşviqlərin gücü", Duayt Li. Bu material Creative Commons Attribution 4.0 Beynəlxalq Lisenziyası əsasında İqtisadi Təhsil üzrə Fondun icazəsi ilə istifadə edilib.

Element 1.2-yə qayıt

Seçilməmiş yol

Robert Frost

Düşünmək üçün sual: Yolayrıcında olanda hər iki yol ilə eyni anda getmək mümkün deyil. Bu vəziyyət səyyahı seçim etməyə məcbur edir. Bu şeiri oxuyarkən, seçilən yol ilə getməyin xərcini düşünün.

İki yol kəsişdi qızıl meşədə.
Əfsus, tək biriylə gedə bilərəm
Bir yol yolçusuyam. Durub düşündüm,
Könlümə deyəsən biri düşürdü,
Baxdım ki, kolluqda hara əyilir.

Saldım ikinciyə sonra meylimi,
Onun üstünlüyü göz önündədir –
Ot basıb-bürüyüb, çox da gedilmir;
Əgər olubsa da onu gedənlər,
Yaxşı öyrəniblər yolçuluq nədir.

Ayaq izləriylə qaralanmayan,
Yarpaqlar örtmüşdü hər ikisini.
Gün gələr, gedərəm o biri yolla!
Bilərək hər yolun təhlükəsini,
Yoxdu ümüdim də dönməyə amma.

Haçansa, hardasa, başqa həyatda,
Bunu danışaram bəlkə kədərlə.
İki yol kəsişdi, xeyli dayandım
Daha az gedilən qəlbimə yatdı,
Yoxdu iki yolun özgə fərqləri.

Yekun sual: Həyatda oxşar yolayrıcları ilə qarşılaşanda niyə insanlar fərqli seçimlər edirlər? Subyektiv xərc və faydalar baxımından izah edin.

Element 1.2-yə qayıt

Element 1.2-yə qayıt

Alternativlər və xərclər

Duayt Li

Düşünmək üçün sual: Bu mətni oxuyarkən niyə resursların məhdudluğunun bizi seçimlər etməyə məcbur etdiyi barədə düşünün.

Bazarlar sosial əməkdaşlığa şərait yaratmaq hesabına fəaliyyət göstərir. Onlar insanları məlumatla təmin edir və təşviq edir ki, insanlar öz maraqlarını güdməklə başqaları üçün də ən yaxşı imkanları yaratsınlar. Mənim məqsədim iqtisadiyyatın ayrı-ayrı elementlərinə yox, ümumi mənzərəyə diqqət yetirməkdir. İndi iqtisadi düşüncəni bütün insan fəaliyyətinə tətbiq etmək üçün vacib olan əsas konsepsiyaları nəzərdən keçirəcəyik. Əvvəlcə alternativ xərclə başlayaq.

Məhdudiyyətlər və fürsətlər

İqtisadiyyat ən fundamental problem olan məhdudluğu öyrəndiyi üçün eyni zamanda bədbin elm də adlandırılır. Resursların məhdudluğu səbəbindən hamımız bədbin bir həqiqətlə qarşı-qarşıyayıq - imkanlarımızın bir limiti var. Nə qədər məhsuldar olsaq da, arzuladıqlarımızın hamısını əldə edə və nailiyyətlərimizin nəticələrindən istədiyimiz qədər həzz ala bilməyəcəyik. Məhdudiyyətsiz edə biləcəyimiz tək bir şey var - daha çox arzu etmək. Resursların məhdudluğu səbəbindən hər dəfə nə isə etdikdə, başqa bir imkanı əldən buraxırıq. Digər bir sözlə, həyata keçirdiyimiz hər bir fəaliyyətin alternativ xərci var və bu xərc qurban verilən ən qazanclı alternativlə ifadə olunur.

Lakin xərclərin həyatımızın hər sahəsinə nüfuz etməsi, bizə

məhdudluğun bədbin həqiqətinin yalnız reallıq aysberqinin görünən tərəfi olduğu nəticəsini çıxarmaq imkanı verir. Məhdudluğun limitləri yalnız alternativlər olan zaman xərclər yaradır. Alternativləri yığışdırsaq, xərc də olmayacaq. Məsələn, əgər mən müəyyən bir evdə yaşamağa, müəyyən bir işdə işləməyə, müəyyən bir qadınla evlənməyə və müəyyən məhsullardan faydalanmağa məcburamsa, bu hərəkətlərimə görə əlavə xərcim yoxdur. Deməli, xərclərin müsbət tərəfi odur ki, onları yaradan alternativlərdir. Alternativləri çoxaltsaq, xərclərimiz də artacaq.

Adətən xərcləri azaltmalı olduğumuzu düşünməyimizə baxmayaraq, əslində bütün hərəkətlərimizin xərclərini nəzərə almaq məcburiyyətində olduğumuz bir iqtisadiyyatda yaşamaq daha yaxşıdır. Şəxsən mən məhsulların xərclərini nəzərə almadan, məsələn, xərcləri başqalarına ödətdirməklə, istehlak edə bilsəm daha yaxşı olardı. Lakin başqaları da hərəkətlərinin xərclərini düşünməsə və bu xərcləri mənə yönəltsə, əldə edə biləcəyim hər hansı bir faydanı itirərdim. Nəticə etibarilə, heç birimizdə düzgün seçim etmək üçün kifayət qədər məlumat və motivasiya olmazdı. Yalnız insanlar seçimlərinin xərcinə görə məsuliyyət daşıdığı halda mövcud imkanlardan ən optimal qaydada istifadə etmək olur.

Bu, bazar qiymətlərinin faydasını izah etməyin üsullarından biridir. Bazarda insanların ödədiyi qiymətlər onların seçimlərinin alternativ xərcini əks etdirir. Bir qayda olaraq, azad bazarda hər hansı bir məhsulu alanda onu digərlərinin ödəməyə hazır olduğundan və ya maya qiymətindən daha aşağı qiymətə ala bilməzsiniz. Bu bazar əməliyyatlarından irəli gələn sosial əməkdaşlığın vacib bir hissəsidir.

Xüsusi maraqları olan qruplar xərcləri nəzərə almaq istəmir

Təəssüf ki, iqtisadi qərarların çoxu hökümət tərəfindən bazarda yaranmış

qiymətlər nəzərə alınmadan siyasi məqsədlərlə verilir. Bu da öz növbəsində siyasi təsirə malik insanların xərcləri ictimaiyyət *tərəfindən ödənilən* xeyir əldə etməsinə gətirib çıxarır. Həmişə siyasi fayda əldə etmək istəyənlər davamlı olaraq xərclərin əhəmiyyətini azaldır və bununla daha böyük xərclərə haqq qazandırmağa cəhd edirlər. Belə ki, onlar ümumiyyətlə bir sıra məhsul və xərclərin əhəmiyyətinin xərclər nəzərə alınmayacaq qədər böyük olduğunu iddia edirlər.

Maarifçilər təhsil həddən artıq vacib olduğu üçün ona xərc kimi yanaşmanın düzgün olmadığını iddia edirlər; ətraf mühiti mühafizə edənlər planetin xilasının ən əhəmiyyətli tapşırıq olduğunu deyərək, ekoloji proqramların xərclərindən asılı olmayaraq icra edilməsini tələb edirlər; tibbi araşdırmalar üçün qrant alanlar insan sağlamlığının istənilən xərcləri kölgədə qoyduğunu; İncəsənətə Milli Dəstək Fondundan qrant alan insanlar isə "incəsənətin dəyərinin insanlığın əsl ruhuna işlədiyini" bildirir və "dollar və sentlərlə müqayisənin incəsənəti çirkləndirdiyini" deyirlər. (Milli İctimai Radioda incəsənətə maliyyə dəstəyi barədə təxminən bu sözləri demişdilər.)

Bütün bu sözləri təşkilatlanmış müxtəlif qrupların daha çox büdcə vəsaiti əldə etmək cəhdi kimi başa düşmək lazımdır. Xərclərin nəzərə alınmasının pulun əhəmiyyətinin şişirdilməsi ilə heç bir əlaqəsi yoxdur. Pul xərclərin daha rahat ifadə edilməsi üçün bir vasitədir, lakin pul heç bir şeyin xərci deyil. Bir yemək üçün on dollarlıq banknotla ödəniş etdikdə, bu pul yeməyin xərci kimi görünə bilər, lakin həqiqi xərc alternativ xərcdir - bu pulu ən dəyərli alternativə xərcləmək əvəzinə yemək üçün xərcləyərək əldən buraxılan subyektiv dəyərdir.

Cəfəng iddialar

Bir sıra hərəkətlərin xərcini nəzərə almağın lazım olmadığını iddia etmək alternativlərini nəzərə almadan bu hərəkətləri icra etməyi iddia etməyə bərabərdir. Xüsusi maraqları olan qrupların belə bir cəfəng iddianı

səsləndirməyə davam etməsi siyasi debatlarda yalanın məntiqə üstün gəldiyini göstərir. Hər hansı bir hərəkətin alternativini nəzərə almamaq yalnız o halda məntiqli olar ki, bu hərəkətləri etmək həmişə alternativlərdən daha dəyərli olsun. Lakin bu o deməkdir ki, bütün resurslarımızı buna sərf etməliyik. Gözəl klassik musiqi xərcləri nəzərə alınmayacaq qədər qiymətli olsaydı, hamı evsiz və ac olar, bütün vaxtını da çılpaq olaraq konsert zalında keçirərdi. Əlbəttə, bu çox cəfəng fikirdir, lakin hansısa hərəkətin onun xərclərini nəzərə almağa ehtiyac olmadığı qədər vacib olduğunu iddia etmək ən az bunun qədər məntiqsizdir.

İki və ya daha artıq qrup xərclər nəzərə alınmadan proqramların maliyyələşdirilməsinin lazım olduğu iddia edildikdə xərclərin əhəmiyyəti aydın olmalıdır. Gənclərin təhsilini və xəstələrin müalicəsini xərclər nəzərə alınmayacaq qədər vacib hesab etmək olmaz - resursların məhdud olduğu dünyada bu qeyri-mümkündür. Gənclərin təhsil keyfiyyətinin artırılması xəstələrin müalicəsinin keyfiyyətinin azalması hesabına və ya əksinə olur. Bir tərəfin xərclərini hesaba qatmamaq, digərinə daha az əhəmiyyət vermək deməkdir.

Şübhəsiz ki, xüsusi maraqları olan qrupların xərc məsələlərinə laqeyd yanaşmasına baxmayaraq, resursların məhdudluğu və bunun nəticəsində ortaya çıxan alternativ xərclər siyasi proseslərə təsir edir. Müqayisələr rəqib alternativlər arasında aparılmalıdır və buna görə də alternativ xərclər siyasi proseslərdə nəzərə alınır. Təəssüf ki, siyasi proseslərdəki qüsurlar və qərəzli fikirlər hökümətin fəaliyyətində alternativ xərclərin adekvat qaydada nəzərə alınmasına mane olur. Nəticə etibarilə alternativ variantlar düzgün nəzərə alınmadıqda gözlənilən nə idisə, o da baş verir. Resursları daha dəyərli fəaliyyətlərdən daha az dəyəri olan və qoyulan hədəflərə çatmaq üçün səmərəli olmayan fəaliyyətlərə istiqamətləndirən qərarlar nəticəsində itkilər baş verir.

Bazar qiymətləri alternativ xərcləri mükəmməl şəkildə əks etdirməsə də, siyasi qərarların çox vaxt siyasətin xərclərinin əksəriyyətini nəzərə almadığını nəzərə alaraq, bazar qiymətlərinin nə qədər yaxınlaşdığını anlamaq

mümkündür.

Yekun sual: Hökumətimizin gənclərə təhsil vermək, xəstələrə tibbi xidmət göstərmək və yaşlı insanlara pensiya ödənişləri etmək səyləri zamanı alternativ xərclərini nəzərə almaması ilə bağlı hansı çatışmazlıqlar var?

Element 1.2-yə qayıt

"Alternativlər və xərclər", Duayt Li. Bu material Creative Commons Attribution 4.0 Beynəlxalq Lisenziyası əsasında İqtisadi Təhsil üzrə Fondun icazəsi ilə istifadə edilib.

Element 1.3-ə qayıt

Bazarlar və marjinalizm

Duayt Li

Düşünmək üçün sual: Bu mətni oxuyarkən firmaların marjinal gəlirləri və marjinal xərcləri müqayisə etməklə istehsal həcmini və dəyəri necə artırdığını müəyyənləşdirin.

Şəxsi fəaliyyətlərinizdə uğur qazanmaq üçün "marjinal faydalar ilə marjinal xərcləri bərabərləşdirməlisiniz". Digər bir sözlə, vaxtınızı müxtəlif fəaliyyətlər arasında elə bölməlisiniz ki, hər fəaliyyət növünə ayırdığınız vaxtın marjinal dəyəri eyni olsun. Marjinal fayda və xərclərin bərabərləşdirilməsi yalnız fərdlər səviyyəsində rasional qərarların verilməsi üçün deyil, bütövlükdə iqtisadiyyatın uğuru üçün də çox vacibdir. İnsanlar və müəssisələr şəxsi maraqlarını güdərək bazar qiymətləri vasitəsilə ötürülən məlumat və təşviqlərlə qarşılıqlı əməkdaşlığa sövq edilir ki, bunun nəticəsində iqtisadiyyatın bütün sahələrində marjinal fayda və xərclər arasında bərabərlik əldə edilir. Bu prosesin müzakirəsi bazar qiymətləri vasitəsilə yaranan ünsiyyət və əməkdaşlığın üstünlükləri barədə bizə əlavə məlumat verir.

İqtisadiyyatda çox sayda firma var və hər biri ilk növbədə mənfəətinin artırılmasında maraqlıdır. Lakin *bu* firmaların verdikləri qərarlar *hər kəsə* təsir edir. Məsələn, bir firma nə qədər çox məhsul istehsal edərsə, digər müəssisələrə bir o qədər az resurs qalar və onlar daha az istehsal edə bilər. İdeal halda hər bir firma iqtisadiyyatın başqa sahələrində qurban verilən dəyəri minimuma endirəcək şəkildə istehsal etmək qərarı verməlidir. Bu ideal nəticəyə nail olmaq hava şəraiti, resursların kəşfi, ölkələr arasındakı ədavət, məhsuldar texnologiyalar, habelə milyonlarla işçinin, resurs sahibinin mövcud vəziyyəti və subyektiv seçimləri kimi mövzularda böyük miqdarda məlumat tələb edilir.

Heç bir dövlət qurumu bu qədər məlumatı əldə edə, daim yeniləyə və lazımi şəkildə istifadə edə bilməz. Xoşbəxtlikdən bu məlumatlar bazar qiymətləri vasitəsilə çatdırılır: firmaların resursları əldə etmək üçün ödədikləri qiymətlər bu resursların ən səmərəli alternativ istifadəsi zamanı marjinal dəyərini əks etdirir. Buna görə də hər bir firma nəzərdə tutulan istehsal həcminin əldə edilməsi üçün minimal xərclərin olduğu resurslar kombinasiyasını tapmaq üçün səy göstərdikdə (bu zaman bütün resurslar üzrə marjinal məhsularlıq bərabərliyi şərtinə riayət edərək [(1)]), resursların bu kombinasiyası bütün iqtisadiyyat üzrə minimum itkilərlə nəticələnən istehsal səviyyəsinə uyğun olacaqdır. Marjinal xərc və gəlirlərin bu şəkildə bərabərləşdirilməsi, hər bir müəssisənin digər firmaların istehsal resurslarının dəyərini nəzərə aldığı möhtəşəm bir əlaqələndirmə səviyyəsini əks etdirir.

Buraxılış və marjinal tənzimləmələr

Lakin məhdud resurslarımızın ən yaxşı qaydada istifadə edilməsi üçün hər firmanın öz məhsul istehsalına sərf etdiyi dəyəri (xərci) minimuma endirməsi kifayət etmir. Hər firma öz məhsulunu ən aşağı xərclə istehsal etsə belə, bütün firmaların istehsal etdiyi məhsulların ümumi xərci çox ola bilər. Məsələn, resurslara maksimal qənaət etməklə hər gün hər bir amerikalı üçün onlarla birdəfəlik uşaq bezi istehsal edə bilərdik. Bu açıq-aşkar çox sayda birdəfəlik uşaq bezidir, çünki birdəfəlik uşaq bezlərinin marjinal xərcləri (hətta mümkün qədər aşağı olsa da) onların marjinal dəyərindən - daha bir uşaq bezi istehsal etmək üçün qurban verilən dəyər uşaq bezindən daha yüksəkdir. Məhsulların səmərəli istehsalı üçün təkcə hər məhsulun ən az xərclə istehsal edilməsi kifayət etmir, əlavə olaraq hər məhsulun marjinal dəyərinin marjinal xərclərinə bərabər olan sayda istehsal edilməsi lazımdır.

Marjinal xərclərlə marjinal dəyərlərin bərabər olduğu səviyyədə istehsal etmək, bütün müəssisələr üzrə məhsulların ən yüksək dəyərli kombinasiyasını

ortaya çıxarır. Sadəcə bazar qiymətlərinə reaksiya verməklə hər bir firma bütün lazımi məlumatlara sahib olur. Bir firmanın məhsulunun qiyməti onun marjinal dəyərini əks etdirir və istehsal resurslarının qiymətləri firmanın marjinal istehsal xərclərini əks etdirir. Bu məlumatlar maksimal mənfəət əldə etməyə çalışan firmalar tərəfindən istifadə edildikdə ən çox dəyər yaradan məhsullar kombinasiyası ilə nəticələnir. Hər bir firma, məhsulun qiyməti onun marjinal xərcindən (digər firmaların istehsal etdiyi miqdarın azaldılması ilə qurban verilən dəyərdən) çox olduğu hallarda istehsal həcmini artırır ki, mənfəəti artsın.[(2)] Bu o deməkdir ki, hər bir firma marjinal xərclə qiymətin bərabərləşdiyi həcmdə məhsul istehsal edəcək, bununla öz mənfəətini maksimallaşdıracaq və istehsal olunan bütün məhsulların kombinasiyasının dəyəri də maksimuma çatacaq. İstehsal qərarları bazar qiymətləri ilə əlaqələndirildiyi üçün bu qərarlar bütün firmalar üçün marjinal xərclər ilə qiymətləri bərabərləşdirir və buna görə də bəzi müəssisələrin istehsal həcminin azaldılması hesabına digərlərinin istehsalının artırılması ilə məhsulların daha yüksək dəyərli kombinasiyasına nail olmaq mümkün deyil.

Azadlıq böyük üstünlükdür

Real dünyada heç vaxt əldə edilməyən bir "mükəmməllik" səviyyəsini müzakirə etdik. İstehsal resurslarının və buraxılışın dəyərinə təsir edən saysiz hesabsız seçimlər, şərtlər və texnologiyalar daim dəyişdiyi üçün marjinal xərclər və gəlirlər heç vaxt tam tarazlığa çatmır. Lakin bazar qiymətləri yeni şərtlər haqqında məlumat vermək və bərabərliyə doğru aparan davranışları mükafatlandırmaq üçün dayanmadan dəyişir. Bu, istehsal olunan məhsulun xərcini azaldır və dəyərini artırır. Bazardakı bu dəyişikliklər iqtisadi qərarların dəyərinin maksimallaşdırılması işini bütün qərarverənləri bir-birilə əlaqələndirərək hər hansı bir dövlətin görə biləcəyindən qat-qat daha yaxşı görür.

Lakin bazarın ən böyük üstünlüyü, onun təmin etdiyi azadlıqdır. Azad bazarda insanlar öz şəxsi maraqlarını güdə və müxtəlif dəyərlərə sahib ola bilər, dövlət isə yalnız uzaqdan onları geniş kateqoriyalar üzrə təsnif edə və ümumi xeyir naminə davranmalarını tələb edə bilər. Məsələn, sahibkar imkansız ailələrdən gəncləri işə cəlb etmək, yaxud vaxtını könüllü ictimai işə sərf etmək istədiyi üçün biznes mənfəətini maksimallaşdırmaya bilər. Ya da bir işçi xəstə valideynindən uzaqlaşmaq istəmədiyi üçün ən yüksək maaşlı işdən imtina edə bilər. İnsanlar hər gün bu cür qərarlar qəbul edir - belə qərarların əks etdirdikləri dəyərləri heç vaxt siyasi proseslər vasitəsilə əldə etmək olmaz və siyasi qurumlar belə qərarları nəzərə ala bilməz. Lakin insanlar verdikləri qərarlarının bazar qiymətləri üzərindəki təsiri vasitəsi ilə dəyərlərini və narahatlıqlarını ötürə bilərlər. İnsanlar bunu etdikdə başqalarının bu narahatlıqları öz qərarlarında nəzərə alacaqlarına əmin ola bilərlər. Bunun nəticəsində isə mərkəzi idarəetmə ilə əldə edilə biləndən daha çox sərvət və fürsət yaradan qarşılıqlı tənzimləmə və koordinasiya vəziyyəti yaranır.

Yekun sual: Hökumətlər yoxsa firmalar istehsalın həcmini və dəyərini artırmaq üçün daha yaxşı iş görürlər? İzah edin.

Element 1.3-ə qayıt

---

1. Məsələn, sərf edilən 1 dollarlıq X resursunun marjinal məhsuldarlığı 2 ikən, 1 dollarlıq Y resursunun marjinal məhsuldarlığı sadəcə 1 olsa, firma X resursunun istifadəsini 1 dollarlıq artıra (istehsal həcmi 2 vahid artacaq), Y resursunun istifadəsini 2 dollar azalda bilər (istehsal həcmi 2 vahid azalacaq) və beləliklə eyni istehsal həcmini 1 dollar daha az xərclə qoruyub saxlaya bilər. ↩

2. Burada bir məqama diqqət yetirilməlidir. Əgər müəssisə inhisarçıdırsa, mikroiqtisadi nəzəriyyə dərsliklərində izah olunduğu kimi qiymət və marjinal gəlir bir-birinə bərabər olmur. Lakin belə inhisar vəziyyəti hökumət tərəfindən "əbədiləşdirilmirsə", bu inhisarçı “təhrifin” uzun müddətdə müsbət nəticəsi

ola bilər. Əslində firmalar “inhisarçı” olmaq üçün səy göstərərək müvəqqəti olaraq bu hədəfə nail ola bildikdə, bu, dinamik iqtisadi səmərəliliyi artırır. ↩

"Bazarlar və Marjinalizm", Duayt Li. Bu material Creative Commons Attribution 4.0 Beynəlxalq Lisenziyası əsasında İqtisadi Təhsil üzrə Fondun icazəsi ilə istifadə edilib.

Element 1.4-ə qayıt

İxtisaslaşma və sərvət

Duayt R. Li

Düşünmək üçün sual: Bu mətni oxuyarkən ixtisaslaşma, könüllü mübadilə və əməkdaşlığın sərvətin toplanmasına necə gətirib çıxara biləcəyi haqqında düşünün.

Bazarlar vasitəsilə qurulan ünsiyyətdə nəzərə çarpacaq dərəcədə böyük sosial əməkdaşlıq ortaya çıxır. İndi bu əməkdaşlıqdan əldə etdiyimiz bəzi faydaları nəzərdən keçirək. Ümumi səviyyədə bu faydalar aydındır. Əslində fəaliyyətlərimizin bir-birimizin əksinə olması yerinə harmoniyada olmasının daha çox məhsul istehsal etməyimizə şərait yaratması təbii haldır. Lakin iqtisadiyyatı həqiqətən də başa düşmək üçün qarşılıqlı əməkdaşlıq ilə məhsuldarlıq arasındakı əlaqəni daha diqqətlə nəzərdən keçirməliyik.

Sərvət çox nadir hallarda göydən üç alma kimi düşür. Sərvəti yaratmaq üçün öz nemətlərini bizə könülsüz verən təbii resurslarla böyük səy, zəka və səbrlə işləmək lazımdır. Bu, aşkar bir həqiqət olmalıdır. Lakin bazarın istehsal gücümüzü yaxşılaşdırmasının bir göstəricisi odur ki, insanlar sərvəti təbii nizamın bir hissəsi kimi qəbul etməyə başlayıblar. Alimlər və siyasi ekspertlər sərvətin necə *paylanmasını* əsas problem hesab edir, ancaq öz "siyasi reseptlərinin" bu sərvətin yaradılmasına mane ola biləcəyinə fikir vermirlər. Yorulmadan yoxsulluğun səbəbləri (və ya sərvətin "yanlış" bölüşdürülməsi) haqqında danışırlar, lakin sərvətin yaranmasının səbəblərini müəyyən etməyin ciddi bir cağırış olduğundan xəbərsizdirlər. İnsanlar bir çox məsələdə ağıllı ola bilər, lakin kapitalizmin uğuru əksəriyyətinin gözlərini bağlayır və onlar istehsalın bölgüdən *əvvəl* gəldiyini görmürlər.

İxtisaslaşmanın xüsusi rolu

On səkkizinci əsrin sonlarında iqtisadiyyat ayrı bir elm sahəsi kimi ortaya çıxanda iqtisadi problemin nə olduğu aşkar idi. Adam Smit öz iqtisadiyyat kitabını *"Xalqların sərvətinin təbiəti və səbəbləri haqqında araşdırma"* adlandırmışdır və ilk səhifədən onun sərvətin necə yarandığını izah etmək niyyəti aydın görünür.

Smit müşahidə ilə başlayır: "Əməyin istehsal gücündəki ən böyük irəliləyişi. . . əmək bölgüsü nəticəsində ortaya çıxıb." O, iynə fabrikindəki hər bir işçinin başdan sona bir iynə istehsal etmək əvəzinə diqqəti istehsal prosesinin müəyyən bir hissəsinə cəmləməsinin daha faydalı olacağını qeyd edərək ixtisaslaşmanın, yaxud əmək bölgüsünün vacibliyini vurğulayır. İxtisaslaşma sayəsində işçilər bacarıqlarını artıra, məhsuldar güclərini çoxaldan maşınlardan istifadə edə və görəcəkləri işi daima dəyişməkdən yaranan vaxt itkisinin qarşısını ala bilərlər. Bu üstünlüklər olduqca aşkardır, lakin məhsuldarlıqdakı artım gözləniləndən daha çoxdur. Smitə görə fərqli işlərin yerinə yetirilməsində ixtisaslaşan on nəfər iynə hazırlayan gündə təxminən qırx səkkiz min iynə istehsal edə bilər. Əksinə, hər biri bütün işləri yerinə yetirməyə çalışsaydı, Smitə görə hər işçi gündə ən çox iyirmi, yaxud hamısı birlikdə gündə ən çox iki yüz iynə istehsal edə bilərdi.

Ancaq məhsuldarlığın ciddi artımını əldə etmək üçün əlavə məhsul istehsalından daha çox şey lazımdır. Bir mütəxəssis özünün istehlak etmək istədiyindən daha çox məhsul və ya məhsulun bir hissəsini istehsal edir. Çox məhsul istehsal etmək bu məhsulun onu qiymətləndirənlərin əlinə keçmədiyi təqdirdə məhsuldar deyil. Beləliklə, insanların ixtisaslaşmanın üstünlüklərindən faydalanmasının dərəcəsi qarşılıqlı əməkdaşlığın dərəcəsindən asılıdır. Hər kəs başqalarının istədiyi hansısa bir şeyin istehsalında ixtisaslaşır ki, özünün istədiyi şeyləri də başqalarının ixtisaslaşmış istehsalından əldə etsin. Bu qarşılıqlı əməkdaşlığın baş verməsi və, beləliklə, ixtisaslaşmadan yaranan məhsuldarlıq artımına nail olmağın yeganə yolu

mübadilədən keçir.

Adam Smit mübadilə ilə məhsuldarlığın arasındakı bu vacib əlaqəni görürdü və qeyd edirdi: “bu [əməyin] bölgünün genişləndirilməsinin səviyyəsi həmişə . . . bazarın ölçüsü ilə məhdudlaşmalıdır.” Yalnız kiçik bir kənddə olanlarla mübadilə edə bilirsinizsə, məhsuldar ixtisaslaşma qabiliyyətiniz olduqca məhdud olar. Məsələn, nailiyyətlərini təqdir edən və mükafatlandıran çox az adam olsaydı, bacarıqları nə qədər böyük olursa-olsun neçə nəfər roman yazmaq, mənzərə rəsmi çəkmək, yaxud musiqi alətlərinin ifasında peşəkar karyerasını davam etdirə bilərdi? Bu şərtlərdə, insanların çoxu "bir çox işi bacarmağa, lakin heç birində peşəkar olmamağa” meyilli olardı. Bazar nə qədər kiçikdirsə, ixtisaslaşmanın məhsuldar potensialı da bir o qədər məhduddur.

Bazarın genişləndirilməsi

İxtisaslaşma ilə bazarın ölçüsü arasındakı əlaqə özəl mülkiyyət və könüllü mübadiləyə əsaslanan bazar əməkdaşlığının əhəmiyyətini bir daha vurğulayır. Qarşılıqlı əməkdaşlıq bazarlar olmadan, daha dəqiq desək bizim düşündüyümüz formada "bazarlar" olmadan da mümkündür. Ailə üzvləri bir-birini yaxından tanıdıqları və ortaq maraqları olduğu üçün əməkdaşlıq edirlər. Kiçik firmaların işçiləri ortaq bir hədəf və həmkarların təzyiqlərinə reaksiya olaraq qarşılıqlı əməkdaşlıq şəraitində işləyə bilər. Eyni şey kilsələr, klublar və digər nisbətən kiçik ictimai təşkilatlar haqqında da deyilə bilər. Ailələr, firmalar və ictimai təşkilatların daxilindəki əməkdaşlığı mübadilə əlaqələrinin bir nəticəsi kimi izah etmək olar. (Qeri Bekerin ailəyə dair yazıları və firmanın "müqavilələr arasında əlaqə" kimi təsvir edilməsi bu cür izahatlara yaxşı nümunələrdir.) Lakin bu cür münasibətlər şəxsi əlaqələr və ümumi hədəflərdən asılı olduqları üçün nisbətən kiçik qruplarla məhdudlaşır.

Bazarın məhsuldarlığının açarı onun əməkdaşlığımızın əhatə dairəsini genişləndirməsi və bu səbəbdən də məhsuldar şəkildə ixtisaslaşma

qabiliyyətimizi artırmasıdır.

Aydındır ki, bazarların genişlənməsi nəqliyyat və kommunikasiya şəbəkələrindəki inkişafdan asılı olub. Lakin bazar qiymətləri ilə ötürülən məlumat və bu qiymətlərin yaratdığı əməkdaşlıq imkanları olmadan nəqliyyatda, şifahi və yazılı kommunikasiyadakı inkişaf ixtisaslaşmanın üstünlüklərinin böyük hissəsini reallaşdırmaq üçün kifayət etməzdi. Braziliyalılar bütün dünyadakı geyim istehsalçılarına davamlı faks, e-poçt göndərərək və telefon zəngləri edərək daha çox denim (cins) geyim almaq barəsində istəklərini bildirə bilər və əslində bir gecə ərzində bu geyim məhsullarını onlara çatdırmaq olar. Lakin bu məlumat nisbi bazar qiymətlərindəki dəyişikliklərsiz ötürülsə, paltarların tələb olunan miqdarda və çeşidlərdə Braziliyaya çatdırılmasını təmin etmək üçün braziliyalılar pambıq istehsalçılarını, kənd təsərrüfatındakı kimyəvi maddə istehsalçılarını, boya istehsalçılarını, tekstil işçilərini, yük maşını sürücülərini, təyyarə pilotlarını, satıcıları və saysız-hesabsız digər insanları ixtisaslaşmış səylərini əlaqələndirməyə həvəsləndirə bilməzlər.

Şəxsi olmayan bazar

Bazar heç kimə mənsub olmadığı üçün çox vaxt tənqid edilir. Bu düzgün ola bilər, lakin elə bu səbəbdən bazarlar qarşılıqlı səmərə gətirən ixtisaslaşmanın miqyasını artırır. İnsanlar bazar qiymətlərinə reaksiya verəndə kimlə əməkdaşlıq etdiklərini və ya əməkdaşlıqlarının kimin maraqlarına xidmət etdiyini bilməli deyillər və bu onları maraqlandırmır da.

Nə qədər səy göstərsələr də, heç bir dövlət diplomatı bazar qədər multikultural əməkdaşlığı və qlobal harmoniyanı inkişaf etdirə bilməz. Məhz bazarlardakı qarşılıqlı əməkdaşlıq və harmoniyanın yaratdığı ixtisaslaşma

sərvətin necə yaradıldığını izah edir.

Yekun sual: İndi qarşılıqlı əməkdaşlıq və könüllü mübadilənin nə üçün ixtisaslaşma nəticəsində məhsuldarlığın həqiqi artımına səbəb olduğunu izah edə bilərsinizmi?

Element 1.4-ə qayıt

"İxtisaslaşma və Sərvət", Duayt Li. Bu material Creative Commons Attribution 4.0 Beynəlxalq Lisenziyası əsasında İqtisadi Təhsil üzrə Fondun icazəsi ilə istifadə edilib.

Element 1.6-ya qayıt

Mənfəət üçün həyatları qurban vermək

Duayt R. Li

Düşünmək üçün suallar: Avtomobil istehsalçıları mənfəət əldə etmək üçün insanların həyatlarını qurban verirlər? Nə üçün həyatın dəyəri ilə mənfəət arasında ziddiyyət ola bilər?

İnsan həyatının nə qədər dəyərli olduğu haqqında insanların dediklərinə baxmayaraq, hərəkətləri ilə həyatlarına hər gün bir qiymət təyin edirlər. İnsanlar əyləncə xatirinə ömürlərini qısaldan riskli hərəkətlər edə bilər və ya rahatlıqları və qənaət etmək üçün təhlükəsizlik tədbirlərinə məhəl qoymaya bilərlər. İnsanlar istehlak edilməsi riskli olan malları bilərək əldə etdikdə, öz hərəkətləri ilə bildirir ki, onların həyatlarının marjinal dəyəri acgözlükdən, passiv həyat tərzindən, avtomobili sürətli sürməkdən və digər təhlükəli, lakin əyləncəli məşğuliyyətlərdən əldə etdikləri, çox vaxt elə də yüksək olmayan, faydadan daha aşağıdır.

Təəssüf ki, insanlar risk etdikdə bəzən kədərli qəzalara uğrayırlar. Özlərini riskə atdıqları üçün ciddi yaralanan və ya ölənlər üçün kədərlənməkdən daha təbii bir şey ola bilməz. Lakin onlara qarşı hiss etdiyimiz kədərlə yanaşı başa düşməliyik ki, yetkin bir insanın öz istəklərini və olduğu şəraiti nəzərə alaraq özü üçün məntiqli görünən riskli seçimləri etməsinə müdaxilə etməyimiz düzgün olmaz. Bu fakta baxmayaraq, yaxşı niyyətli insanlar (1) insan həyatının marjinal dəyərinin hədsiz olmadığını və (2) qiymətlərin və mənfəətlərin insanlara istəklərini şirkətlərə səmərəli şəkildə çatdırmaq imkanı verdiyini anlamayaraq bu kimi qərarları dəstəkləyirlər. Bu insanlar şirkətlərin qazanclarını artırmaq üçün təhlükəli məhsullar istehsal edərək insan həyatlarını qurban verdiyini eşidəndə buna qəzəblə yanaşırlar.

İnsanlar hər gün qəzalar nəticəsində yaralanır və həyatlarını itirir, çünki istifadə etdikləri məhsullar kifayət qədər təhlükəsiz deyil. Qüvvədə olan qanunvericilik belə qəzalarda zərər çəkən insanları ağrı və əzablarının kompensasiyası üçün "təhlükəsiz olmayan" məhsulların istehsalçılarını məhkəməyə verməyə təşviq edir. Bu cür məhkəmə işlərinin olmasının bariz bir səbəbi də iddiaçılar və onların müvəkkillərinə ediləcək potensial ödənişlərin böyüklüyüdür - bu ödənişlər bəzən çox yüksək məbləğdə ola bilər. Məsələn, 1999-cu ildə altı nəfər General Motors-a qarşı 4,9 milyard dollarlıq bir məhkəmə işini uddular. Məhkəmə işinin açılmasına səbəb, sərxoş sürücünün saatda 50 ilə 70 mil arasında idarə etdiyi avtomobillə toqquşan 1979-cu il istehsalı Malibu avtomobilinin alışıb yanması və onların ağır yanıqlar alması idi.[(1)]

Acgöz şirkətləri öz mənfəətlərini artırmaq üçün insan həyatlarını qurban verməkdə ittiham edərək iddiaçılar münsifləri onların lehinə qərar verməyə asanlıqla inandırmış və ictimai rəyi dəyişdirə bilmişdilər.

Bu ittiham doğrudurmu? Əlbəttə ki, doğrudur. Ancaq bu, şirkətlərin tənqidi deyil, düzgün işləyən bazar iqtisadiyyatının nəticəsidir. Şirkətlər müntəzəm olaraq mənfəətlərini artırmaq üçün bəzi müştərilərinin həyatlarını qurban verirlər və onlar bunu etdikləri üçün hamımız daha firavan yaşayırıq. Bəli, doğrudur, şirkətlərin daha az təhlükəsiz məhsulları istehsal edib sataraq qazanclarını artırmasına imkan verən bir iqtisadiyyatda yaşadığımız üçün şanslıyıq. Gəlir əldə etmək naminə insan həyatlarını qurban vermək həyatımızı daha rahat və sakit etmir, lakin bu, dəyişdirə bilməyəcəyimiz bir həqiqətdir.

Reallıqda isə məhdudiyyətlər var. Arzu olunan malların istehsalının bir həddi var. Bir şeyin daha çoxunu istəyiriksə, digər şeylərin daha azına razı olmalıyıq. Mənfəət üçün təhlükəsizlikləri qurban edildiyinə narazılıqlarını bildirənlər bu aşkar məqamı nəzərdən qaçırırlar. Məsələn, avtomobillər Sherman tankları kimi düzəldilsəydi, yol qəzalarında ölümlər az olardı. Lakin belə əlavə təhlükəsizliyi əldə etsəydik, yanacaq xərcləri, komfort, sürət və parklanma rahatlığından itkilər etməli olacaq idik. Bundan başqa, tankmobilə son dərəcə yüksək qiymət ödədikdən sonra ala bilmədiyiniz bütün məhsul və

xidmətləri də nəzərə almaq lazımdır. Avtomobil təhlükəsizliyini bir tankmobil səviyyəsinə qədər artırdıqda, orta ömür müddətinin artmasının marjinal dəyəri imtina olunan şeylərin marjinal dəyərindən qat-qat az olardı. Avtomobilləri mümkün qədər təhlükəsiz hala gətirərək yol qəzalarında ölümlərin sayını minimallaşdırmaq sadəcə olaraq məntiqli deyil.

Mənfəət vasitəsilə kommunikasiya

Bəs lazımi təhlükəsizliyin dərəcəsi nə qədərdir? Bunun cavabı hər insana görə dəyişir. Məsələn, motosikletdə qəza ehtimalı avtomobildə qəza etməkdən 17 qat çox olsa da, bəzi insanlar motosiklet sürməkdən daha çox zövq alır. Adətən insanlar gəlirləri artdıqca və daha çox insan onlardan asılı olduqca təhlükəsizliyə daha çox pul ödəyir. Universitetdə oxuduğum zaman qapısı tam örtülməyən əzilmiş Volkswagen Bug sürürdüm. Daha az təhlükəsizlik hesabına təhsilə daha çox pul ödəyirdim. İndi isə ailəm və daha çox qazancım olduğuna görə təhlükəsizlik üçün daha çox pul ödəməyə hazıram, buna görə də bir Suburban avtomobil sürürəm - bir Sherman tankı deyil, amma ona yaxındır.

İnsanlar təhlükəsizlik tələblərini avtomobil istehsalçılarına necə çatdırır? Müxtəlif növ avtomobillər üçün ödəməyə hazır olduqları qiymətlər və bu qiymətlər sayəsində ortaya çıxan mənfəətlər vasitəsilə. Bir avtomobili Sherman tankı qədər təhlükəsiz etməyin heç bir mənfəəti olmazdı, çünki heç kim onu almayacaqdı. Avtomobil şirkətləri istehlakçıların istədikləri dəyişiklikləri avtomobillərdə tətbiq edərək daha çox mənfəət əldə edirlər. Beləliklə, avtomobil istehsalçıları mənfəəti artırmaq üçün təhlükəsizlikdən güzəştə getdikdə, bizim istəyimizi yerinə yetirirlər - istəklərimizi nəzərə alırlar.

Şübhəsiz ki, səhvlər də olur. Qiymətlər və mənfəətlər istehlakçıların avtomobillər üzrə seçimlərinin bütün aspektlərini tam dəqiqliklə çatdırmasına imkan vermir. Lakin avtomobil təhlükəsizliyini stimullaşdırmaqda mənfəətin üstünlüyü ondadır ki, bir avtomobil şirkəti istehlakçılara istədiklərini

vermədikdə, bunları verən avtomobil şirkətləri üçün mənfəət fürsətləri artır. Bu bazar prosesi mükəmməl işləməsə də, digər proseslərdən daha yaxşı işləyir.

Təəssüf ki, istənilən əsaslandırılmış məhsul təhlükəsizliyi ilə insanlar qəzalarda öləcək və yaralanacaq. Belə qəzaların doğurduğu maliyyə xərcləri və insan həyatı itkiləri aydın görünür, habelə istifadə edilən məhsulun təhlükəsizliyi artırılsaydı, bu qəzaların ziyanlarının daha az olacağı barizdir. Əlavə təhlükəsizlik üçün ödəniş etməyən milyonlarla insan aşkar olmayan, çoxsaylı üstünlüklər əldə edirlər - təhsilə, dərmana, geyimə və mənzilə xərcləmək üçün daha çox pul ayırmaq imkanları artır. Daha keyfiyyətli təhsil, daha yaxşı dərmanlar, habelə mövcud geyim və mənzil şəraitinin yaxşılaşdırılması daha uzun orta ömür müddətinə töhfə verir. Həyatını qəzalarda itirənləri rahatlıqla müəyyən edə bilərik, lakin bazar qiymətləri və mənfəətə əsaslanan iqtisadi sistemin yaratdığı rifah səbəbindən erkən ölümdən kimin xilas olduğunu heç vaxt bilməyəcəyik. İkinci rəqəmin birincidən daha çox olduğuna heç bir şübhə yoxdur.

Yekun sual: İzah edin, qiymət və mənfəətlər seçimləriniz barədə şirkətlərə necə məlumat vermək imkanı verir?

Element 1.6-ya qayıt

---

1. Son razılaşma məbləği daha az, lakin yenə də insanların o hadisədəki marjinal təhlükəsizliyə verdiyi dəyərdən qat-qat çox olacaq. 2000-ci ilin mart ayında iddiaçılar 400 milyon dollara razılaşma təklif etdilər, lakin General Motors bundan imtina etdi və apelyasiya etirazı verməyə davam etdi. ↩

"Mənfəət üçün həyatları qurban vermək", Duayt Li. Bu material Creative Commons Attribution 4.0 Beynəlxalq Lisenziyası əsasında İqtisadi Təhsil üzrə Fondun icazəsi ilə istifadə edilib.

Element 1.10-ə qayıt

Mən, karandaş və mənim ailə ağacım

Leonard E. Rid

Düşünmək üçün sual: Bu mətni oxuyarkən bazarların milyonlarla insanı necə bir-biri ilə əməkdaşlıq etməyə təşviq edərək və istiqamətləndirərək bir şəbəkə yaratmasını izah edin.

Mən qurğuşun karandaşam - oxuyub yaza bilən bütün oğlanların, qızların və böyüklərin tanıdığı adi taxta karandaş.

Yazmaq həm peşəm, həm də məşğuliyyətimdir; bacardığım tək şey budur.

Niyə bir şəcərə yazmağa başladığımı soruşa bilərsiniz. Deməli, ən birincisi, mənim hekayəm maraqlıdır. İkincisi, mənim hekayəm sirlidir - bir ağacdan və ya bir gün batımından, hətta bir şimşək çaxmasından daha çox sirli. Lakin təəssüflər olsun ki, məni istifadə edənlər məni adi bir əşya kimi qəbul edirlər, sanki mənim bir tarixçəm yoxdur. Belə təkəbbürlü yanaşma məni çox sıradan bir səviyyəyə salır. Bu çox böyük xətadır və uzun müddət bu xətanı anlamamaq bəşəriyyətə təhlükəli ola bilər. Müdrik G.K. Çestertonun dediyi kimi "Möcüzələr olmadığı üçün deyil, möcüzələri görmədiyimizə görə təlәf oluruq."

Mən, karandaş, sadə görünsəm də sizin maraq və həyəcanınıza layiqəm və bu iddiamı da sizə sübut etməyə çalışacağam. Əslində əgər məni anlaya bilsəniz - yox, kimsədən bunu istəmək düzgün olmaz - əgər məndə gizli olan möcüzədən xəbərdar olsanız, bəşəriyyətin çarəsizcəsinə itirdiyi azadlığı geri qazanmasına kömək edə bilərsiniz. Sizə dərin bir dərs öyrədə bilərəm. Mən bu dərsi avtomobildən, təyyarədən və ya mexaniki qabyuyan maşından daha yaxşı öyrədə bilərəm, çünki, necə deyim, görünüşcə çox sadəyəm.

Sadə? Yenə də yer üzündə bir nəfər belə məni necə istehsal etməyi bilmir.

Çox qeyri-adi səslənir, elə deyilmi? Xüsusilə, ABŞ-da hər il təxminən bir milyard yarım karandaşın istehsal edildiyini nəzərə alanda.

Məni götürün və mənə diqqətlə baxın. Nə görürsünüz? Elə də çox şey yoxdur - oduncaq, lak, ad çap edilib, qrafit qurğuşun, bir az metal və bir silgi var.

Saysız-hesabsız sələflər

Necə ki, şəcərə ağacınızı çox uzaq keçmişə qədər izləyə bilmirsiniz, mənim də bütün sələflərimin adını çəkib izah etməyim mümkün deyil. Ancaq mən keçmişimin zənginliyini və mürəkkəbliyini başa düşməyiniz üçün bir qismi haqqında sizə danışmaq istəyirəm.

Mənim ailə ağacım əslində Şimali Kaliforniya və Oreqonda böyüyən bir ağacdan, düz oduncaqlı sidr ağacından başlayır. İndi isə sidr ağaclarını kəsib dəmir yoluna qədər aparmaq üçün istifadə olunan bütün mişarları, yük maşınlarını və kəndirləri, saysız-hesabsız digər avadanlığı düşünün. Bu proseslərdə iştirak edən bütün insanları və sərf edilən bacarıqları düşünün: metal filizi çıxarmaq, polad əldə etmək və onu mişar, balta, mühərrik halına gətirmək; çətənənin əkilib-becərilməsi daha sonra bütün mərhələlərdən keçirilərək ağır və möhkəm ip halına gətirilməsi; odunçu şəhərcikləri, onların içindəki yataqxanalar və yeməkxanalar, sahə mətbəxi və bütün qidaların yetişdirilməsi. Odunçuların əlindəki kofe fincanının hazırlanmasında adı çəkilməyən minlərlə insanın əməyi var!

Kötüklər Kaliforniyanın San Leandro şəhərindəki bir taxta kəsim zavoduna göndərilir. Vaqonları, relsləri və dəmir yolu mühərriklərini istehsal edən və dəmir yolu ilə əlaqədar bütün kommunikasiya sistemlərini istehsal edən və quraşdıran bütün insanları təsəvvür edirsinizmi? Onların hamısı sələflərim hesab olunur.

San Leandrodakı taxta kəsim zavodundakı işlərə diqqət yetirək. Sidr

kötükləri qalınlığı qarışın dörddə birindən az olan kiçik, qələm uzunluğundakı lövhələrə kəsilir. Bu taxtalar sobada qurudulur və daha sonra eynilə qadınların allıq istifadə etməsi kimi rənglənir. İnsanlar məni boza çalan ağ rəngdə yox, daha gözəl görmək istəyir. Daha sonra taxtalar mumlanır və sobada yenidən qurudulur. Rəngin və sobaların hazırlanmasına, istiliyi, işığı və enerjini, kəmərləri, mühərrikləri və bir zavodda tələb edilən bütün digər şeyləri təmin etmək üçün nə qədər səy sərf edilib? Zavoddakı süpürgəçilər də sələflərim sayıla bilər? Bəli, zavoda elektrik enerjisini təmin edən Pasifik Qaz və Elektrik Şirkəti hidro stansiyasının tikintisində bəndə beton tökənlər də daxildir!

Altmış vaqon yüklü lövhələrin ölkə boyu daşınmasında əli olan yaxın və uzaq qohumlarımı da unutmayaq.

Qələm zavoduna gəldikdən sonra (qənaətcil sələflərim sağ olsun, zavodda 4 milyard dollarlıq avadanlıq və binalar var) hər bir çubuqda kompleks bir maşın tərəfindən səkkiz yiv açılır, bundan sonra başqa bir maşın hər bir çubuğa qurğuşun yerləşdirir, yapışqan vurur və başqa bir çubuğu üstünə yerləşdirir - bir növ qurğuşun sendviçi hazırlanır. Daha sonra bir dəzgah belə bir "sendviçdən" məni və yeddi qardaşımı mexaniki olaraq oyur.

Ortadakı "qurğuşunun" özü - heç bir qurğuşun ehtiva etmir - çox mürəkkəbdir. Qrafit Seylonda çıxarılır. İcazə verin sizə burda işləyən mədən işçilərini, bir çox alətləri hazırlayanları, habelə qrafitin yığıldığı kağız kisələrin istehsalçılarını və kisələrin bağlandığı ipi düzəldənləri, onları gəmilərə yükləyənləri və gəmini düzəldənləri təqdim edim. Hələ gəminin yolu üstündəki mayakların gözətçiləri və liman losmanları da mənim ərsəyə gəlməyimə kömək ediblər.

Daha sonra qrafiti Mississipi gili ilə qarışdırırlar - onun tərkibində saflaşdırma prosesində istifadə edilən ammonium hidroksid var. Sonra sulfonatlı yosun kimi nəmləndirici maddələr əlavə olunur - kimyəvi yağlar sulfat turşusu ilə kimyəvi reaksiyaya girir. Çoxsaylı maşınlardan keçdikdən sonra həmin qarışıq nəhayət sosiska ölçüsündə saysız kiçik parçalara bölünür, qurudulur və bir neçə saat ərzində 1850 Farenheyt istilikdə sobada bişirilir.

Qrafitin möhkəmliyini və hamarlığını artırmaq üçün onların üzərinə daha sonra Meksikadan gətirilmiş kandelilla mumu, parafin mumu və hidrogenləşdirilmiş təbii yağlardan ibarət isti bir qarışıq tətbiq olunur.

Sidr korpusuma altı qat lak vurulur. Lakın bütün tərkib hissələrini bilirsinizmi? Gənəgərçək yetişdirənlərin və gənəgərçək yağı istehsalçılarının bu prosesin bir hissəsi olduğunu kim düşünə bilərdi? Amma bu belədir. Gözəl sarı lakımın rəngində saysız-hesabsız insan əlinin əməyinin olduğundan hələ heç danışmıram!

Kənardakı yazıya baxın. Bu, kauçukla qarışdırılmış texniki karbona istilik tətbiq edərək əmələ gətirilən bir plyonkadır. Kauçuku necə əldə edirlər və siz Allah, texniki karbon nədir?

Metal hissəm - halqa - latundur. Sink və mis filizi çıxaran, habelə təbiətin bu məhsullarından parlaq latun təbəqələr emal etmək bacarığı olan insanları düşünün. Halqamdakı qara zolaqlar qara nikeldir. Qara nikel nədir və necə tətbiq olunur? Halqamın mərkəzində niyə qara nikel olmadığının tam hekayəsini izah etmək üçün səhifələr lazımdır.

Bundan başqa mənim ən dəyərli parçam, bəzilərinin laqeydcəsinə "rezin" deyə adlandırdıqları, insanın (mənim də iştirakımla) etdiyi səhvləri silmək üçün istifadə etdiyi parçam var. Silmə işini əslində icra edən "faktis" adlanan bir maddədir. Bu rezinə bənzər bir maddədir və Niderland Ost-Hind Şirkətinin gətirdiyi raps yağı ilə kükürd xloridin reaksiyasından istifadə edilərək əldə edilir. Çoxunun düşündüyünün əksinə olaraq, kauçukun özü yalnız birləşdirici rol oynayır. Bundan əlavə, burda çox sayda vulkanizasiya və katalizator maddə var. Pemza İtaliyadan gətirilir və silgiyə rəngini verən piqment isə kadmium sulfiddir.

Heç kim bilmir

Hə, indi bu dünyadakı heç bir insanın təkbaşına mənim necə

hazırlandığımı bilmədiyinə dair iddiama meydan oxumaq istəyən var?

Bəlkə də uzaq Braziliyadakı bir qəhvə plantasiyalarında işləyənlərin və başqa yerlərdəki qida yetişdirənlərin mənim istehsalım ilə əlaqələndirməkdə ağ etdiyimi deyə bilərsiniz; deyə bilərsiniz ki, bu lap uc nöqtədir. Amma mən iddiamın arxasında duracağam. Bütün bu milyonlarla insanlar arasında, karandaş şirkətinin rəhbəri də daxil olmaqla mənim ərsəyə gətirilməyimdə çox cüzi istehsalat biliyindən artığını sərf edən bir nəfər də yoxdur. Texnoloji nöqteyi-nəzərindən Seylondakı qrafit mədənçisi ilə Oreqondakı ağac kəsən arasındakı fərq yalnız onların nou-hau növündədir. Nə mədənçi, nə də odunçu olmadan mənim istehsalım mümkün deyil. Eyni zamanda zavoddakı kimyaçı və ya neft sahəsindəki işçi olmasa da işimiz dayanar - axı parafin neftin yan məhsuludur.

Sizə heyrətamiz bir həqiqət deyim: Nə neft sahəsindəki işçi, nə kimyaçı, nə qrafit və ya gil qazan, nə də gəmiləri, qatarları, ya da yük maşınlarını istifadə və ya istehsal edənlər, nə də mənim metal hissəmin üstündə yivi açan operator, nə də şirkətin rəhbəri məni istədiyi üçün işini yerinə yetirmir. Hər biri məni, bəlkə də birinci sinifdəki bir uşaqdan daha az istəyir. Həqiqətən də, bu çoxsaylı insanlar arasında həyatları boyu bir qələm görməyən və ya ondan necə istifadə edəcəyini bilməyənlər də var. Onları işləməyə həvəsləndirən şey başqadır, mən deyiləm. Yəqin ki, bunun sirri bundadır: bu milyonlarla insanların hər biri bu şəkildə öz cüzi biliklərini ehtiyac duyduğu və ya istədiyi mal və xidmətlər ilə dəyişdirə biləcəyini başa düşür. Bu əşyalar arasında ola da bilərəm, olmaya da.

Bütün bunların arxasında kim durur?

Sizə daha da təəccüblü bir həqiqət deyim: məni meydana gətirən bu saysız hərəkətləri diktə edən və ya məcburi yönləndirən heç bir üstün zəka yoxdur. Belə bir diktatorun izi-tozu da yoxdur. Bunun əvəzinə "Görünməz Əlin"

əməyini görürük. Bax, bu sirri nəzərdə tuturdum.

Bir söz var: "Yalnız Allah ağac yarada bilər". Niyə bu sözlərlə razılaşırıq? Bu, özümüz edə bilməyəcəyimizin fərqində olduğumuz üçün deyilmi? Həqiqətən, bir ağacı sadəcə təsvir edə bilərikmi? Sadəcə ümumi sözlərlə bunu edə bilərik. Məsələn, deyə bilərik ki, müəyyən bir molekulyar konfiqurasiya özünü bir ağac kimi göstərir. Lakin insanlar arasında heç bir nəfər varmı ki, bir ağacın ömrü boyu baş verən molekulyar dəyişiklikləri təsvir etsin? Belə bir bacarıq tamamilə ağlasığmazdır!

Mən, karandaş, möcüzələrin mürəkkəb bir birləşməsiyəm: bir ağac, sink, mis, qrafit və digər möcüzələr. Lakin təbiətdə özünü büruzə verən bu möcüzələrə daha da fövqəladə bir möcüzə əlavə edildi: insanların yaradıcı gücünün toplusu - milyonlarla kiçik biliklər insanların ehtiyaclarına və arzularına bir reaksiya olaraq və heç bir planlaşdırma olmadan təbii yolla birləşdilər. Ağacı yalnız Allah yarada bildiyi üçün mən də iddia edirəm ki, məni yalnız Allah yarada bilər. Heç bir insan sayı milyonlarla olan bu bilikləri istiqamətləndirərək məni meydana gətirə bilməz, necə ki, bir ağac yaratmaq üçün molekulları bir araya gətirə bilmir.

Yuxarıda "əgər məndə gizli olan möcüzədən xəbərdar olsanız, bəşəriyyətin çarəsizcəsinə itirdiyi azadlığı geri qazanmasına kömək edə bilərsiniz" deyə iddia edəndə məhz bunu nəzərdə tuturdum. Çünki əgər siz bütün bu impulsların, bütün bu biliklərin təbii, hətta deyərdim avtomatik yolla insanların istək və tələblərinə cavab olaraq yaradıcı bir istehsalata çevrildiyini və bütün bunların heç bir hökümət və ya icbari ssenari olmadan baş verdiyini bilirsinizsə, deməli sizdə artıq azadlığın ən vacib tərkib hissəsi var - azad insanlara inam. Bu inam olmadan azadlıq mümkün deyil.

Lakin hökümət hər hansı bir fəaliyyət, məsələn, poçt xidməti üzrə monopoliyaya malik olsa, insanların çoxuna elə gələcək ki, müstəqil hərəkət edən insanlar normal poçt xidmətini özləri təşkil edə bilməz. Səbəb də budur: Hər bir insan özü-özünə poçt çatdırılması ilə bağlı bütün işləri necə edəcəyini bilmədiyini etiraf edir. O, həm də başa düşür ki, heç bir insan bunu bacarmaz.

Bu mülahizələr tamamilə doğrudur. Heç bir insan ölkə miqyasında poçt xidmətinin necə təşkil ediləcəyini biləcək qədər peşəkar bacarıqlara sahib deyil. Eynilə, heç bir insanın bir qələm düzəltmək üçün yetərli bir biliyə sahib olmadığı kimi. Beləliklə, azad insanlara inam olmayanda - milyonlarla kiçik biliklərin bu ehtiyacı təmin etmək üçün təbii və möcüzəvi şəkildə bir araya gələcəyini və əməkdaşlıq edəcəyini bilməyəndə - insan səhv bir nəticəyə gəlir ki, poçtun çatdırılması xidmətini yalnız dövlətin "yüksək zəkası" təşkil edə bilər.

Çoxsaylı sübutlar

Əgər mən, karandaş insanların azad olanda əldə edə biləcəkləri nailiyyətlərin yeganə sübutu olsaydım, bəlkə də bu iddiada cüzi bir həqiqət payı olardı. Lakin mənim kimi sübutların sayı-hesabı yoxdur və onları görməmək mümkün deyil. Bir nümunə olaraq poçt çatdırılması, avtomobil və ya hesablama maşını və ya taxıl kombaynı və ya frezer maşını və yaxud on minlərlə başqa mıhsulların istehsalı ilə müqayisədə olduqca sadədir. Çatdırılma? Bu sahədə özlərini sınamaq azadlığı verilən insanlar inanılmaz nailiyyətlər əldə edir: bir saniyədən az müddətdə insan səsini dünyanın istənilən nöqtəsinə çatdırırlar; bir hadisə baş verən anda dünyadakı istənilən bir insanın evinə hərəkətli təsvir halında bu hadisəni çatdırırlar; dörd saatdan daha az müddətdə Sietldan Baltimora 150 sərnişin çatdırırlar; inanılmaz dərəcədə aşağı qiymətlərlə və heç bir subsidiya olmadan təbii qazı Texasdan Nyu-Yorkdakı insanların evinə və ya sobalara çatdırırlar; onlar Fars körfəzindən 4 funtluq nefti ABŞ-ın şərq sahilinə, hökumətin küçənin aşağısındakı bir evə otuz qramlıq məktub çatdırmağından daha ucuz çatdırırlar!

Sizə öyrətməyə çalışdığım dərs budur: bütün yaradıcılıq impulslarına azadlıq verin. Cəmiyyət sadəcə bu dərslə ahəng içərisində yaşamağı öyrənməlidir. Cəmiyyətin hüquq aparatının bunun qarşısındakı bütün maneələri aradan qaldırmasını təmin edin. Yaradıcılığa istiqamətlənən bu

biliklərin sərbəst şəkildə ötürülməsinə icazə verin. Azad kişi və qadınların "Görünməz Ələ" reaksiya verəcəyinə inanın. Bu inam özünü doğruldacaq. Mən, karandaş, sadə görünsəm də təmsil etdiyim möcüzəni dəlil kimi gətirərək iddia edirəm ki, bu inanc həqiqətdir, eynilə günəş, yağış, sidr ağacı və bizim gözəl planetimiz qədər həqiqətdir.

Yekun sual: Əməkdaşlıq şəbəkəsi bir ölkənin istehsal potensialını necə genişləndirir və nəticədə müasir həyat standartlarımızın təməlini necə qoyur?

Element 1.10-ə qayıt

"Mən, karandaş", Leonard Rid. Bu material Creative Commons Attribution 4.0 Beynəlxalq Lisenziyası əsasında İqtisadi Təhsil üzrə Fondun icazəsi ilə istifadə edilib.

Element 1.11-ə qayıt

İş yerlərinin yaradılması, yoxsa sərvətin yaradılması

Duayt Li

Düşünmək üçün sual: Hökumət iş yerləri açmaq üçün hərbi bazalar qurmalı və magistral yollar tikməlidirmi?

Dövlətin iqtisadi siyasəti adətən neçə iş yeri yaratması baxımından qiymətləndirilir. İdxalın məhdudlaşdırılması yerli iş yerlərini qorumaq və artırmaq üçün bir vasitə kimi görülür. Vergi güzəştləri və qanunvericilikdəki boşluqlar dövlətin dəstəklədiyi fəaliyyətlərdə məşğulluğun artırılmasının üsulları kimi əsaslandırılır. Prezidentlər öz idarəetməsi dövründə iqtisadiyyatda yaradılan iş yerlərinin sayını qürurla qeyd edirlər. Belə ki, daha çox iş yeri açılıbsa, həmin hökumət daha uğurlu hesab edilir. Yəqin ki, hökümətin xərc proqramlarının elə bir nümunəsi yoxdur ki, bu proqramların tərəfdarları onların yeni iş yerləri yaratdığını qeyd etməsin. Hətta müharibələr belə müsbət tərəfdən, iş yerlərinin yaradılması yönündən qeyd edilir.

Ümumiyyətlə, iş yerlərinin yaradılmasında heç bir problem yoxdur. Məşğulluq - sərvətin yaradılmasının vacib üsullarından biridir. Buna görə də iş yerlərinin yaradılmasına verilən əhəmiyyət başa düşüləndir. Lakin insanlar unudurlar ki, əslində əldə etmək istədiyimiz sərvət yaratmaqdır və məşğulluq da bu məqsədə çatmaq üçün yalnız bir vasitədir. Bu sadə həqiqəti unudanda, insanlar iş yerlərinin yaradılmasını əsas məqsəd kimi qəbul edən arqumentlərə tez inanırlar. Bu arqumentlər inandırıcı görünsə də, onlardan sərvət yaradan yox, məhv edən iqtisadi siyasətləri dəstəkləmək üçün istifadə olunur. Məyusedici bir çox nümunədən bir neçəsini nəzərdən keçirək.

İş yerlərinin yaradılması problem deyil

Bütün iqtisadi fəaliyyətlərin məqsədi mövcud olan məhdud resurslarla (insan səyi daxil olmaqla) mümkün qədər çox dəyər istehsal etməkdir. Lakin nə qədər çalışsaq da, məhdudluğu birdəfəlik ortadan qaldıra bilmərik. Məhdudluq həmişə arzuladığımız hər şeyi təmin etməyimizin qarşısını alacaq. Həmişə edə biləcəyimizdən daha çox iş olacaq. Beləliklə, iş yerləri açmaq problem deyil. Əsas problem insanların ən çox dəyər istehsal etdiyi iş yerlərinin yaradılmasıdır. Təsdiqlənməmiş bir hekayəyə görə, bir mühəndis-alim Çinə səfər edərkən qazma və kürəklərlə su bəndi tikən böyük bir insan dəstəsi ilə rastlaşır. Mühəndis insanlara mühərrikli yerqazan avadanlıqlar verilsə, işin bir neçə ayda deyil, bir neçə gündə başa çatdırılacağını nəzarətçiyə deyəndə, nəzarətçi bu cür texnikanın bir çox iş yerini məhv edəcəyini bildirir. "Ah" mühəndis cavab verir, "Mən də elə bildim ki, siz su bəndi tikmək istəyirsiniz. Əgər daha çox iş yeri istəyirdinizsə, nə üçün insanlara kürək yerinə qaşıq verməmisiniz?"

Corciya Universitetindəki tələbələrimə dediyim kimi, əgər Afinanın tələbə şəhərciyindəki insanlar mənim üçün kifayət qədər ucuz, deyək ki, ayda beş sentə işləsəydi, onların hamısını işlə təmin edərdim. Maaşı bir az daha aşağı endirsələr, bütün Corciya ştatındakı hər kəsi işə götürərdim. Bu maaşlarla işçi götürsəydim, onlara qaşıqlarla bəndlər tikdirib pul qazana bilərdim. Əlbəttə ki, tələbələr təklifimin axmaq olduğunu başa düşürlər, çünki digər işəgötürənlər üçün işləyib qat-qat daha çox pul qazana biləcəklərini bilirlər. Bu nümunə göstərir ki, iş yerlərinin sayını əsas götürərək, bu işlərlə yaradılacaq dəyəri nəzərə almamaq olmaz. Tələbələrim mənim yanımda işləməkdənsə, daha yüksək gəlirli işləri görərək daha çox dəyər yarada bilərlər. Açıq əmək

bazarlarında ortaya çıxan əmək haqlarının böyük bir üstünlüyü də insanları hər hansı bir işə deyil, insanların ən yüksək dəyər verdiyi işə cəlb etməsidir.

Bazarda formalaşan əmək haqlarının bir başqa üstünlüyü də odur ki, işəgötürənlər işçilərin işə götürülməsinin alternativ xərclərini daima nəzərə alırlar və davamlı olaraq daha az işçi ilə eyni dəyəri yaratmaq üçün iş yerlərini azaltmağa çalışırlar. Bütün iqtisadi tərəqqinin təməlində eyni və ya daha keyfiyyətli mal və ya xidmətləri, daha az işçi ilə təmin etmək bacarığı dayanır. Beləcə, bir sıra iş yerlərinin sayı azalır, sərbəst qalan işçi qüvvəsi isə yeni və daha məhsuldar işlərə istiqamətləndirilir. Vətəndaşların rifahının artırılmasının bu vasitəsinin başa düşülməməsi dövlətin dağıdıcı iqtisadi siyasətinə niyə böyük rəğbət bəsləndiyini izah edir.

Daha çox iş yeri üçün dağıntı

1840-cı illərdə bir fransız siyasətçi Bordoda daha çox iş yeri açmaq üçün Parisdən İspaniyaya gedən dəmiryollarının partladılmasını ciddi şəkildə təklif edirdi. Yüklərin bir qatardan digərinə köçürülməli olacaqdı və sərnişinlər də otellərə ehtiyac duyacaqdı, bütün bunlar isə daha çox iş yeri demək idi. (Bu təklif XIX əsrin iqtisadçısı və esseist Frederik Bastiat tərəfindən *İqtisadi Sofizmlər* kitabında müzakirə olunub və darmadağın edilib, səh. 94-95, İqtisadi Təhsil Fondunda mövcuddur.)

Bu təklif bir aya beş sent ödəyərək insanları işə götürmək təklifimdən də daha məntiqsizdir. Mən ən azından əbəs yerə ziyan verib sonra onun bir hissəsini bərpa etməkdənsə, dəyərli bir şey istehsal etmək üçün işçiləri işə cəlb edirdim. Təəssüf ki, absurdluq iqtisadi cəhətdən dağıdıcı siyasətlərin irəli sürülməsinin və həyata keçirilməsinin qarşısını almır. İş yerlərinin açılmasını bir bəhanə kimi istifadə edərək siyasətçilər adətən müəyyən bir dəyər yaratmaq üçün tələb olunan səylərin kəmiyyətini şişirdən qanunlar qəbul edirlər.

İdxalı məhdudlaşdırmaq üçün arqumentlərdən biri də bununla daxili iş

yerlərinin açılmasıdır (və ya qorunmasıdır). Doğrudur, bununla bir sıra yerli iş yerləri yaradılacaq, eynilə dəmiryolu xəttinin bir hissəsini məhv etməklə bəzi iş yerlərinin açılacağı kimi. Lakin dəmiryolu xəttindəki partlayış kimi, idxal məhdudiyyətləri də qiymətli məhsulların əldə edilməsini bahalaşdırır. Bir ölkənin bir məhsulu idxal etməsinin yeganə səbəbi bunun daha ucuz qiymətə başa gəlməsidir; xarici ticarət yolu ilə idxal olunan məhsulları əldə etmək onları birbaşa istehsal etməkdən daha az işçi tələb edir. Bu cəhətdən ticarət elmi-texnoloji tərəqqiyə bənzəyir, çünki işçi qüvvəsini sərbəst buraxır və istehlak üçün mal və xidmətlərin istehsalını artırmaq imkanı verir. İdxal məhdudiyyətləri dəmiryollarımızı dinamitləmək, fabriklərimizi bombalamaq və müasir yerqazan avadanlıqlar əvəzinə işçilərdən kürək istifadə etmələrini tələb etməklə eyni şəkildə iş yerləri açır.

İş yerlərinin açılmasının yalnız iqtisadi fəaliyyətin məqsədinə - sərvət yaratmağa gedən yolda bir vasitə olduğunu heç vaxt unutmayın.

Dövlət iş yerləri yaratmaq

İnsanlar iş yerlərini vasitədən daha çox məqsəd olaraq görmək meylində olduqları üçün asanlıqla aldanır və iş yerlərinin açılmasını əhatə edən dövlət proqramlarını dəstəkləyirlər. Müxtəlif insanların hərbi bazaların, magistral yolların tikintisi və ətraf mühitə uyğun olan bizneslə bağlı çıxışlarını eşitmişik. Xərcləri əsaslandırmaq üçün dövlət qurumları tez-tez iş yerlərinin açılmasını müsbət cəhət kimi qeyd edən fayda/xərc hesablamaları aparır. Bu, maşın almaq üçün işlədiyiniz saatları da avtomobilin faydalarından biri olaraq saymanıza bənzəyir. Bir dövlət layihəsi tərəfindən yaradılan iş yerləri layihənin xərcini təmsil edir: alternativ xərcini. Dövlətin yaratdığı iş yerlərində çalışan işçilər başqa işlərlə məşğul olaraq daha çox dəyər yarada bilərdilər. Əsas sual dövlət layihəsinin iş yerləri açıb-açmaması deyil, bu iş yerlərindəki işçilərin digər

işlərdə olduğundan daha çox sərvət yaradıb-yaratmayacağıdır. Dövlət proqramlarını müdafiə edənlər bu barədə düşünməyi sevmirlər. Fərqli yanaşmada aşağı məhsuldarlıqlı dövlət iş yerlərinin sayı azalar, özəl sektordakı yüksək məhsuldarlıqlı iş yerlərinin sayı isə artardı.

Yekun sual: Yüksək həyat səviyyəsinə çatmaq istəyiriksə, iş yerlərinin açılması, yoxsa sərvətin yaradılması daha vacibdir? Fərq nədir?

Element 1.11-ə qayıt

"İş yerlərinin yaradılması, yoxsa sərvətin yaradılması", Duayt Li. Bu material Creative Commons Attribution 4.0 Beynəlxalq Lisenziyası əsasında İqtisadi Təhsil üzrə Fondun icazəsi ilə istifadə edilib.

Element 1.9-a qayıt

Görünən və görünməyən

Frederik Bastiat (Qısaldılmış versiya)

Aşağıdakı məqalə Frederic Bastiat-ın "Görünən və görünməyən" əsərinin yığcam bir versiyasıdır.(1) Bastiat on doqquzuncu əsrin ortalarında Fransa parlamentinin üzvü olan bir iqtisadçı idi. Maraqlıdır ki, onun qaldırdığı məsələlər 150 il əvvəl olduğu kimi, bu gün də aktual olaraq qalmaqdadır.

İqtisadi sahədə bir hərəkət, vərdiş, institut, qanun təkcə bir təsir deyil, bir sıra təsirlər yaradır. Bu təsirlərdən yalnız birincisi dərhal olur; səbəbi ilə eyni vaxtda ortaya çıxır; o, görünəndir. Digər təsirlər yalnız sonradan ortaya çıxır; onlar görünmür; onları əvvəlcədən proqnozlaşdırmaq çətindir.

Pis iqtisadçı ilə yaxşı iqtisadçı arasında yalnız bir fərq var: pis iqtisadçı özünü görünən effektlə məhdudlaşdırır; yaxşı iqtisadçı isə həm görünən təsiri, həm də əvvəlcədən proqnozlaşdırılması lazım olan təsirləri nəzərə alır.

Bu fərq isə çox önəmlidir; çünki demək olar ki, hər zaman qısa müddətdəki nəticə əlverişli olsa belə sonrakı nəticələr fəlakətli ola bilər və əksinə. Buradan belə nəticə çıxarmaq olar ki, pis iqtisadçı qısa müddətli kiçik faydaya nail olmağa çalışır və bu zaman daha sonra baş verəcək fəlakəti nəzərə almır, yaxşı iqtisadçı isə qısa müddətdəki çətinliklərə baxmayaraq uzun müddətdəki böyük faydanın ardınca gedir.

Sındırılmış pəncərə

Sadə vətəndaş Ceyms Qudfelloun islah olunmaz oğlu pəncərə şüşəsini sındırdığı zaman onun necə qəzəbləndiyinin şahidi olmusunuzmu? Bu səhnəni görsəydiniz, şübhəsiz ki, hadisəni izləyənlər otuz nəfər olsa da hamısının

bədbəxt sahibkara təsəlli vermək üçün eyni söz dediyinə şahid olardınız: "Şər olmadan xeyir olmaz. Bu cür qəzalar iş yaradır. Hər kəs öz güzəranını qazanmalıdır. Heç kim heç vaxt pəncərə sındırmasaydı, şüşəsalanlar necə qazanardı?“

Bu təsəlli sözlərinin arxasında geniş bir nəzəriyyə var. Bu nəzəriyyənin səhv olduğunu bizim nümunəmizdə sübut etmək çox asandır, çünki əslində bu nəzəriyyə təəssüf ki, bir çox iqtisadi institutlarımızın təməlində dayanan başqa bir nəzəriyyəyə əsaslanır.

Fərz edək ki, pəncərəni təmir etmək üçün altı frank lazımdır. Sizin fikrinizlə razıyam - qəzaya görə yuxarıda qeyd edilən sektora altı frank dəyərində əlavə vəsait daxil olacaq. Buna heç bir şəkildə etiraz etmirəm; məntiqi mülahizəniz düzgündür. Şüşəsalan gələcək, öz işini görəcək, altı frankını alacaq, özünü təbrik edəcək və ehtiyatsız uşağa ürəyində xeyir-dua verəcək. Bu məsələnin görünən tərəfidir.

Lakin çox vaxt baş verdiyi kimi pəncərələri sındırmağın yaxşı olduğunu, beləliklə pulun dövriyyəsinin artdığını, ümumilikdə sənayenin həvəsləndirilməsi ilə nəticələndiyini iddia etsəniz, qışqıraram: Dayanın! Sizin nəzəriyyəniz görünən nəticədə bitir. Bu nəzəriyyədə görünməyənlər nəzərə alınmır.

Görünməyən odur ki, vətəndaşımız şüşəyə altı frank xərclədiyi üçün bu pulu başqa bir şey üçün xərcləyə bilməyəcək. Görünməyən odur ki, pəncərə şüşəsi dəyişdirilməsəydi, məsələn, o köhnəlmiş ayaqqabılarını yenisilə əvəz edərdi və ya kitabxanası üçün bir kitab alardı. Qısacası, altı frankını indi istifadə etməyəcəyi bir şəkildə istifadə edər, yaxud başqa bir işə qoyardı.

Gəlin ümumilikdə sahəni nəzərdən keçirək. Pəncərə sındırıldı, şüşə sənayesi altı frank dəyərində təşviq aldı; görünən budur.

Pəncərə sındırılmasaydı, ayaqqabı sənayesi (və ya başqa bir sənaye) altı frank dəyərində təşviq alacaq idi; görünməyən budur.

Görünməyənləri mənfi amil kimi, görünənləri isə müsbət amil kimi nəzərə alsaq, belə bir nəticə ortaya çıxır - şüşələrin sındırılmasından asılı

olmayaraq bunun bütövlükdə sənaye, ya da milli məşğulluğa heç bir faydası yoxdur.

İndi isə Ceyms Qudfellouya qayıdaq.

Birinci fərziyyədə, şüşə sındırılıb və o, pəncərə üçün altı frank xərcləyir və pəncərənin əvvəlki vəziyyətinə qayıtmasına görə, əvvəlkindən nə az, nə də çox sevinir.

İkincisində isə belə bir qəza baş verməyib, o, altı franka özünə yeni ayaqqabılar alacaqdı və pəncərə ilə yanaşı bir cüt ayaqqabıya görə də sevinəcəkdi.

Ceyms Qudfellou cəmiyyətin üzvü olduğuna görə, biz belə nəticəyə gəlirik ki, cəmiyyət, sındırılmış pəncərənin dəyərini, zəhməti və faydasını nəzərə alaraq, itirib.

Deyilənləri ümumiləşdirərək bu gözlənilməyən nəticəyə gəlirik: "Cəmiyyət lazımsız yerə dağıdılmış şeylərin dəyərini itirir"... "Sındırmaq, məhv etmək, dağıtmaq milli məşğulluğu təşviq etmir," yaxud daha qısaca: "Dağıtmaq xeyir gətirmir."

Oxucu nəzərə almalıdır ki, təqdim etdiyim kiçik hekayədə yalnız iki nəfər yox, üç nəfər var. Onlardan biri Ceyms Qudfellou istehlakçını təmsil edir, bu qəzaya görə iki fayda əvəzində bir fayda ilə kifayətlənməli olur. Digər iştirakçı şüşə ustası qəzanın xeyir verdiyi sənayedəki istehsalçını təmsil edir. Üçüncüsü isə eyni səbəbdən sənayesi xeyirdən məhrum olan ayaqqabı istehsalçısıdır (yaxud başqa bir istehsalçı). Bu üçüncü şəxs isə həmişə kölgədə qalır, görünməyənləri təmsil edir və bu da problemin vacib bir elementidir. Məhz o bizə dağıntının fayda gətirmədiyini göstərir.

Teatr və təsviri incəsənət

Dövlət incəsənətə subsidiya verməlidirmi? Əlbəttə, bu mövzunun müsbət və mənfi tərəfləri haqqında çox şey demək olar.

Subsidiya sisteminin lehinə demək olar ki, incəsənət bir millətin ruhunu qidalandırır, göylərə qaldırır və poetikləşdirir. İncəsənət gündəlik maddi məşğuliyyətlərdən uzaqlaşdırır, gözəlliyi hiss etməyə kömək edir və beləliklə millətin davranışlarına, adətlərinə, əxlaqına, hətta sənayesinə müsbət təsir edir. İtaliya komediyası teatrı və Konservatoriya olmasaydı, Fransada musiqinin; "Teatr-Fransez" olmasaydı, dramatik sənətin; kolleksiyalarımız və muzeylərimiz olmasaydı, rəsm və heykəltəraşlığın nə halda olacağını təsəvvür edin. Bu vəziyyəti daha da ətraflı incələsək: mərkəzləşdirmə və buna görə də incəsənətin subsidiyalaşdırılması olmasaydı bütün dünyada Fransa və fransız məhsulları ilə əlaqələndirilən o incə və zəngin zövq yaranardımı? Ortada belə nəticələr var ikən, vətəndaşlardan üstünlüyünün bu cəhətini almaq ağılsızlığın ən üst səviyyəsi olmazmı? Axı bütün Avropanın gözündə fransızlar məhz zövqü, üstünlüyü və şöhrəti ilə tanınırlar.

Əsaslı olmağına qətiyyən şübhə etmədiyim bu və digər səbəblərə qarşı başqa və əsaslı arqumentlər irəli sürmək olar. Birinci olaraq ədalətli bölgü məsələsini qaldırmaq olar. Qanunverici orqanın səlahiyyətləri rəssamın qazancını artırmaq üçün digər peşə sahiblərinin cibinə girməyə icazə verirmi? M. de Lamartine[(2)] deyirdi: “Teatrların subsidiyalarını ləğv etsəniz, bu bizi hara aparıb çıxaracaq? Eyni məntiqlə universitet fakültələrini, muzeylərini, institutlarını, kitabxanalarını da ləğv etmək tələb olunmayacaqmı?” Ona belə cavab vermək olar: "Yaxşı və faydalı olan hər şeyə dotasiya vermək niyyətiniz varsa, məntiqli olaraq harda dayanmalıyıq? Eyni məntiqlə kənd təsərrüfatı, sənaye, ticarət, sosial müdafiə və təhsil ehtiyacları üçün də subsidiya siyahıları tərtib etmək lazım olunmayacaqmı? Bundan əlavə, subsidiyaların sənətin inkişafını dəstəklədiyi dəqiqdirmi?" Bu suallar hələ də tam cavablandırılmayıb. Müşahidələr göstərir ki, inkişaf edən teatrlar öz qazancı ilə fəaliyyətini davam etdirənlərdir. Nəhayət, dərin mülahizələrə davam etsək, görərik ki, ehtiyaclar və arzular bir-birini ortaya çıxarır və milli sərvət bu ehtiyac və arzuları təmin etdikcə, get-gedə artır və mürəkkəbləşir[(3)]; hökumət bu prosesə qarışmamalıdır, çünki milli sərvətin miqdarı nə olursa olsun, zəruri sahələrə zərər vermədən

lüks sahələri yığılmış vergilər hesabına stimullaşdırmaq olmaz, yoxsa nəticə etibarilə sivilizasiyanın təbii irəliləyişinə zidd davranmış olarıq. Digər tərəfdən istəklərin, zövqlərin, əməyin və əhalinin süni şəkildə bu cür dəyişdirilməsi dövləti riskli və təhlükəli bir vəziyyətə salır, onu möhkəm bir bünövrədən məhrum edir.

Vətəndaşların öz ehtiyaclarını və arzularını təmin etməsinə və bununla əlaqədar fəaliyyətlərinə hökumətin müdaxiləsinin əleyhdarlarının irəli sürdüyü arqumentlərdən bir neçəsi bu şəkildədir. Etiraf edirəm, mən də inanıram ki, seçim və motivasiya yuxarıdan yəni dövlətdən yox, aşağılardan yəni vətəndaşların özlərindən gəlməlidir; bunun əksini iddia edən sistem insan hüquqlarının və insan ləyaqətinin məhvinə gətirib çıxarır.

Lakin bu müdaxilə səhv və ədalətsiz olduğu halda indi iqtisadçıların nədə ittiham olunduğunu bilirsinizmi? Subsidiyalara qarşı çıxdığımız zaman, subsidiyalaşdırılması təklif edilən şeyə qarşı olduğumuzda və hər cür fəaliyyətin düşməni olmaqda ittiham edilirik, belə ki, bu fəaliyyətlərin könüllü olmasını və özü-özlərini təmin etməsini istəyirik. Beləliklə, əgər biz dövlət dini məsələlərə vergi yolu ilə, müdaxilə etməsin desək, bizə ateist deyəcəklər. Dövlətin yığılan vergilərdən təhsilə subsidiya verməklə müdaxilə etməməsini istəsək, onda maariflənmə düşmənləri elan edilərik. Dövlətin vergilərdən istifadə edərək torpağın dəyərini və ya hər hansı bir sənayenin məhsullarının dəyərini süni şəkildə artırmamalı olduğunu desək, bizi şəxsi mülkiyyət və zəhmətkeşlərin düşməni elan edəcəklər. Dövlətin rəssamlara subsidiya verməməli olduğunu düşünsək o zaman biz incəsənəti faydasız hesab edən barbarlar hesab olunuruq.

Bu nəticələrə qarşı bütün gücümlə etiraz edirəm. Dövlətdən bütün bu cür fəaliyyətləri başqalarının hesabına dəstəkləməməsini istəyəndə dinin, təhsilin, şəxsi mülkiyyətin, əməyin və incəsənətin ləğv edilməsi kimi absurd fikirləri nəzərdə tutmuruq. Əksinə, cəmiyyətin bütün bu həyati güclərinin azad bazar şəraitində ahəngdar bir şəkildə inkişaf etməsinin tərəfdarıyıq. Bundan başqa, bunların heç birinin bu gün müşahidə etdiyimiz kimi problemlər, istismar,

zülm və nizamsızlıq mənbəyinə çevrilməməli olduğuna inanırıq.

Rəqiblərimiz subsidiya verilməyən və tənzimlənməyən fəaliyyətlərin ləğv olunduğuna inanırlar. Biz əksinə inanırıq. Onların inancı bəşəriyyətə deyil, qanunverənədir. Bizim inamımız isə qanunverənə deyil, bəşəriyyətədir. Beləliklə, M. de Lamartine deyib: "Bu prinsip əsasında bu ölkəyə sərvət və şərəf gətirən ictimai müdaxiləni ləğv etməliyik."

Mən isə M. de Lamartine-yə cavab verirəm: Sizin nöqteyi-nəzərinizdən subsidiyalaşdırmamaq ləğv etmək deməkdir, çünki dövlətin iradəsi xaricində heç bir şeyin mövcud olmadığı müddəasından irəli gələrək iddia edirsiniz ki, bir fəaliyyət yalnız vergilər hesabına yaşaya bilər. Ancaq elə sizin nümunəniz əsasında haqsız olduğunuzu isbat edəcəyəm. İndiyəyək təşkil olunan sərgilərin ən böyük, ən nəcib olanı, hətta heç bir şişirtmə etmədən "ən humanitar", ən liberal və universal konsepsiyaya əsaslanan sərgi hazırda Londonda hazırlıqları davam edən sərgidir.[4] Bu sərgiyə heç bir hökümət müdaxilə etmir və vergi dəstəyi vermir.

Təsviri incəsənətə qayıdaraq, təkrar edirəm, subsidiya sisteminin lehinə və əleyhinə arqumentlər gətirmək mümkündür. Oxucu başa düşür ki, bu essenin xüsusi məqsədinə uyğun olaraq nə bu səbəbləri izah etməyə, nə də aralarında qərar verməyə ehtiyacım yoxdur.

Lakin M. de Lamartine bu iqtisadi araşdırmanın dəqiq təyin edilmiş çərçivəsi daxilində olan və mənim laqeyd yanaşa bilməyəcəyim bir arqument irəli sürdü.

O, deyib:

Teatrlar məsələsindəki iqtisadi məsələ qısaca olaraq bir sözlə ifadə oluna bilər: məşğulluq. Bu məşğulluğun təbiəti az əhəmiyyət kəsb edir; o eynilə digər növlərdəki qədər məhsuldar və bəhrəlidir. Bildiyiniz kimi teatrlar səksən min işçidən az olmamaqla hər növ - bu paytaxtın bir çox kvartalının həyatı və fəaliyyəti olan rəssam, bənna, dekorator, müştəri, memarlar və digərlərini əmək haqqı ilə təmin edir. Bütün bu insanlar rəğbətinizə layiqdirlər!

Rəğbətinizə? Tərcümə edək: subsidiyalarınıza. Daha sonra:

Parisin əyləncə sənayesi əyalətlərdəki sektorları işlə və istehlak məhsulları ilə təmin edir. Zənginlər üçün dəbdəbəli bir əyləncə olan teatr, bütün respublika ərazisindəki çoxyönlü teatr sənayesində müxtəlif peşələrdə işləyən iki yüz mindən çox işçinin güzəranını təmin edir. Fransanı bütün dünyada məşhurlaşdıran teatrlarda işləyərək bu insanlar özlərini və ailələrini saxlayırlar. Bu altmış min frankı onlara siz verirsiniz. [Çox yaxşı! Çox yaxşı! Alqışlar.]

Mən isə öz növbəmdə deməliyəm: Çox pis! Çox pis! Əlbəttə ki, cavabım burda müzakirə etdiyimiz iqtisadi arqumentə əsaslanır.

Bəli, sözügedən altmış min frankın heç olmasa bir hissəsi teatrlarda işləyənlərə çatacaq. Bir hissə yolda itə bilər. Mövzunu yaxından araşdırsanız, pulun böyük hissəsinin başqa yerə gedəcəyini də görə bilərsiniz. Onlara bir neçə qırıntı qalsa, işçilər özünü xoşbəxt hesab edə bilər! Lakin bütün subsidiya məbləğinin rəssamlara, dekoratorlara, kostyum hazırlayanlara, qrim işçilərinə və sair işçilərə çatacağını düşünmək istərdim. Görünən budur.

Bəs bu pullar haradan gəlir? Bu, sikkənin digər tərəfidir və üz tərəfi qədər vacibdir. Bu 60000 frankın mənbəyi nədir? Qanunvericilikdəki səsvermə bu pulları əvvəlcə Rivoli küçəsinə, daha sonra isə Qrenel küçəsinə yönəltməsəydi, bu pullar hara xərclənəcəkdi? [(5)] Görünməyən budur.

Əlbəttə ki, heç kim bu məbləğin qanunverici səsvermə zamanı seçki qutusunda yarandığını iddia etməyə cəsarət etməz; bu məbləğin milli sərvətə xalis bir əlavə olduğunu iddia etməz; bu möcüzəli səsvermə olmadan bu altmış min frankın yaranmayacağını deməyə cəhd etməz. Etiraf etmək lazımdır ki, parlamentdəki çoxluq sadəcə bu məbləğin bir yerdən götürülüb başqa bir yerə göndəriləcəyinə qərar verə bilər. Bir işə pul ayırmaq üçün başqa icra ediləcək işlərdən imtina etmək lazımdır.

Aydındır ki, vergi olaraq bir frank verən vergi ödəyicisi artıq bu frankın hara xərclənəcəyinə dolayı yolla da olsa qərar verə bilməz. Aydındır ki, bu insan ona lazım olan məhsullar və xidmətləri almaq üçün artıq bir frank daha az xərcləyə biləcək və bu məhsul və ya xidmətləri ona təmin edəcək işçi də bu bir

frankı əldə edə bilməyəcək.

Beləliklə, gəlin hərdəmxəyal olmayaq və 16 may səsverməsinin milli rifah və məşğulluğa nəsə əlavə etdiyi illüziyasına qapılmayaq. Bu səsvermə sadəcə mülkiyyətləri, əmək haqlarını yenidən bölüşdürür, vəssalam.

Subsidiyaların lehinə çıxış edənlər pul vəsaitlərinin bir sahədən götürülüb daha təcili, daha əxlaqlı, daha rasional bir sahənin ehtiyaclarına istiqamətləndirildiyini iddia edə bilər? Bu iddianın düzgünlüyü barədə mübahisə etməyə hazıram. Belə bir arqument gətirərəm: vergi ödəyicilərindən altmış min frank alaraq əkinçilərin, xəndək qazanların, dülgərlərin və dəmirçilərin əmək haqqlarını azaldırsınız və eyni məbləğdə müğənnilərin, bərbərlərin, dekoratorların və kostyum tikənlərin əmək haqqlarını artırırsınız. İkinci sadalananların birincilərdən daha vacib olduğunu sübut edən heç nə yoxdur. M. de Lamartine bu iddianı irəli sürmür. Onun sözlərinə görə, teatrların işi ən azı digər fəaliyyət növləri qədər məhsuldar və bəhrəlidir. Lakin bunun barəsində də sual qaldırmaq olar - teatr bu qədər məhsuldardırsa, başqa sektorların hesabına teatrı subsidiyalaşdımağa niyə ehtiyac var?

Lakin müxtəlif növ işlərin özü özlüyündə dəyəri və ləyaqətinin müqayisəsi indiki essenin mövzusu deyil. Bu essemdə əsas məqsədim cənab de Lamartiniyə və onun tərəfdarlarına baş verən hadisənin bütün cəhətlərini göstərməkdir: bir tərəfdən teatr sektorunun işçilərinin maaşlarının subsidiyalaşdırılması, digər tərəfdən isə vergi ödəyicilərindən alınmış məbləğdə məhsul və xidmətlər təmin edənlərin qazancındakı itki. Məsələnin ikinci tərəfini nəzərə almayaraq Lamartine və onun kimilər resursların yerdəyişməsini qazanc kimi başa düşərək özlərini gülünc vəziyyətə salırlar. Öz nəzəriyyələrinə tam sadiq qalsaydılar, sonsuz miqdarda subsidiya istəməli idilər, çünki bir frank və altmış min frank üçün doğru olan bənzər bərabər şərtlərdə bir milyard frank üçün də doğru olmalıydı.

Cənablar, vergilərdən bəhs edərkən onların faydalı olduğunu "ayırılan büdcə vəsaitləri işçi sinfin dolanışığını təmin edir" kimi gülünc fikirlər ilə əsaslandırmayın. Bu ifadədə böyük səhv var, çünki, o, çox əhəmiyyətli bir faktı

gizlədir: ayırılan büdcə vəsaitləri həmişə vergi ödəyicilərinin şəxsi xərclərindən ibarətdir. Buna görə də burada bir işçinin güzəranı başqa işçinin vəsaiti hesabına yaxşılaşdırılır, ümumilikdə götürüldükdə isə işçi sinfi heç nə qazanmır...

Düşünmək üçün suallar

1. Dövlətin idman stadionlarına sərf etdiyi xərcləri dəstəkləyənlər tez-tez bu xərclərin məşğulluğu artırdığını iddia edirlər. Bu baxışı dəyərləndirin.
2. ABŞ federal hökuməti kənd təsərrüfatına subsidiya vermək üçün milyardlarla dollar xərcləyir. Bu subsidiyalar məşğulluğu və məhsul istehsalını artırırmı? İzah edin.

Element 1.9-a qayıt

---

1. [1850-ci ilin iyul ayında nəşr olunan bu kitabça Bastiatın yazdığı sonuncu əsərdir. Bir ildən daha uzun müddətdə o, ictimaiyyətə bu əsəri nəşr edəcəyini vəd etmişdi. Lakin onun nəşri gecikdi, çünki o, Şuazel küçəsindən Aljen küçəsinə köçən zaman əlyazmanı itirmişdi. Uzun və nəticəsiz axtarışdan sonra əsərini tamamilə yenidən yazmağa qərar verdi və yaxınlarda Milli Məclisdə edilən bəzi çıxışları əsərdə nümunə kimi istifadə etməyə qərar verdi. Bu iş bitdikdən sonra mətni çox ciddi yazmaqda özünü qınadı, ikinci əlyazmanı atəşə atdı və yenidən çap etdiyimiz olanı yazdı.—Redaktor.] ↩

2. [Alfons Mari Luiz de Lamartine (1790-1869), Fransız romantizminin böyük şairlərindən biri və daha sonra görkəmli bir dövlət xadimi. 1834-cü ildə ilk dəfə millət vəkili seçilmiş, əsas şöhrətini 1848-ci ildə Respublikanın qurulmasının əsas fəallarından biri olaraq çıxış etməklə qazanmışdır. Milli Məclisi məhv etməklə hədələyən Paris dəstələrini öz natiqliyi ilə sakitləşdirmişdir və keçid hökumətinin başçısı olmuşdur. Lakin o, praktik siyasətçidən daha çox idealist və natiq idi, buna görə də tezliklə nüfuzunu itirdi və 1851-ci ildə təqaüdə çıxdı.—Tərcüməçi.] ↩

3. [*İqtisadi Harmoniyaların* 3-cü fəslinə baxın.—Redaktor.] ↩

4. [Burada söhbət 1851-ci ildə Londonda Hayd-Parkda sənət və sənayenin inkişafına həsr olunmuş bir dərnək olan London İncəsənət Cəmiyyətinin sponsorluğunda Böyük Sərgidən gedir. Bir sıra möhtəşəm beynəlxalq sərgilərin, yaxud "dünya yarmarkalarının" birincisi olan sərgi, eksponatların nümayiş olunduğu əlamətdar bir memarlıq strukturu olan Kristal Saray ilə məşhur idi. Sərgi Kraliça Viktoriyanın Kral-konsortu Albertin hamiliyi altında keçirilirdi.—Tərcüməçi.] ↩

5. Yəni meriya binasından Sol Sahildəki teatrlara qədər.—Tərcüməçi.] ↩

Hissə 2 Giriş-ə qayıt

Ümumi Daxili Məhsul (ÜDM)

O nədir və necə ölçülür?

Ümumi Daxili Məhsul (ÜDM) verilmiş dövr (il və ya rüb) ərzində ölkə daxilində istehsal olunan bütün son mal və xidmətlərin məcmu bazar dəyəridir. ÜDM istehsal həcminin ölçüsüdür - iqtisadiyyatda istehsal olunan mal və xidmətlərin istehsal həcmini ölçmək üçün nəzərdə tutulub. ÜDM-in nəyi ölçməsi onun tərifində əks olunub. O, istehsal olunan mal və xidmətlərin "bazar dəyərini" ölçür. Müxtəlif məhsullar üçün ödənilən bazar qiymətləri bu məhsulların ÜDM-ə nə qədər əlavə edəcəyini müəyyənləşdirir. Məsələn, 1000 ABŞ dollarına satılan yeni televizorla 20000 ABŞ dollarına satılan yeni avtomobili müqayisə etsək, avtomobil televizora nisbətən ÜDM-ə 20 dəfə çox dəyər əlavə edəcək.

Mallar və xidmətlər yalnız son istifadəçilər tərəfindən satın alındıqda hesablanır. Bir çox mallar bir neçə aralıq istehsal mərhələsindən keçir. Bu aralıq istehsal mərhələlərindən keçərkən xammal və materialların alışı nəzərə alınmır, çünki onların qiyməti mal və ya xidmətin son istifadəçisi tərəfindən ödənilən alış qiymətində əks olunacaq. Buna görə də xammal və aralıq məhsullar, habelə son istifadəçilər tərəfindən ödənilən alış qiymətləri nəzərə alınsaydı, bu, ikiqat hesablama ilə nəticələnərdi.

ÜDM "yerli istehsalın" - ölkənin coğrafi sərhədləri daxilində istər yerli vətəndaşlar, istərsə də əcnəbilər tərəfindən istehsal olunan məhsulun həcminin göstəricisidir. Bir ölkənin coğrafi sərhədləri xaricində öz vətəndaşları tərəfindən həyata keçirilən istehsal fəaliyyətləri bura daxil deyil. Məsələn, Meksikada işləyən amerikalı biznes-konsultantın qazandığı gəlir ABŞ-ın ÜDM-inə deyil, Meksikanın ÜDM-inə hesablanır. Müvafiq olaraq, ABŞ-da işləyən yaponiyalı kimya mühəndisinin gəliri Yaponiyanın deyil, ABŞ-ın ÜDM-inə daxil

ediləcək.

Yalnız cari dövr ərzində istehsal olunmuş mal və xidmətlər bu ilin ÜDM-inə daxil edilir. İstifadə olunmuş əşyaların alqı-satqısı cari istehsalı əks etdirmədiyi üçün nəzərə alınmır. Onların dəyəri artıq istehsal olunduqları əvvəlki dövr ərzində hesablanıb. Məsələn, 2007-ci ildə istehsal olunan avtomobil 2010-cu ildə satılsaydı, 2010-cu ildə istehsal olunmadığı üçün həmin ilin ÜDM-inə daxil edilməzdi. İstehsal edildiyi 2007-ci ildə o, artıq ÜDM-ə daxil edilmişdir və istifadə olunmuş məhsul yenidən satıldıqda onun yenidən ÜDM-ə daxil edilməsi ikiqat hesablama ilə nəticələnərdi. Lakin istifadə edilmiş əşyaların, daşınmaz əmlak və maliyyə aktivlərinin və digər malların alqı-satqısını təşkil etməyə kömək edən şəxsin göstərdiyi xidmətlər cari istehsalı əks etdirir. Beləliklə, il ərzində göstərilən satış xidmətləri üçün satış komissiyaları və digər ödənişlər xidmət göstərilən dövrə hesablanır. Maliyyə əməliyyatları və gəlir transfertləri istisnadır, çünki onlar istehsalı əhatə etmir.

Səhmlər və istiqrazlar, paylı investisiya fondları və depozit sertifikatları kimi digər maliyyə alətlərinin alqı-satqısı mülkiyyətin bir şəxsdən və ya bir təşkilatdan digərinə keçməsini göstərir. Eynilə, sosial sığorta müavinətləri, əlilliyə görə edilən ödənişlər, hədiyyələr və digər gəlir transfertləri sadəcə olaraq gəlir və mülkiyyət hüquqlarının bir tərəfdən digər tərəfə ötürülməsi deməkdir. Onlar cari istehsalı əhatə etmir və bu səbəbdən transfertlər ÜDM-ə daxil edilmir.

ÜDM məcmu istehsalın bazarlar vasitəsilə ölçüsüdür. Bazarlardan kənar istehsal fəaliyyətləri bura daxil deyil. Məsələn, evdə yeməyin hazırlanması və ya uşağa qulluq xidmətləri kimi ev təsərrüfatı fəaliyyətləri bazar əməliyyatları ilə əlaqəli deyil və bu səbəbdən də ÜDM-ə daxil edilmir. Bundan başqa, ÜDM kölgə iqtisadiyyatının fəaliyyətlərini - narkotik vasitələrin ticarəti, fahişəlik və vergidən yayınmaq üçün bəyan edilməyən gəlir kimi qeyri-qanuni fəaliyyətlərlə əlaqəli qeydə alınmamış əməliyyatları əhatə etmir.

ÜDM həm özəl, həm də dövlət sektorunda istehsal olunan mal və xidmətlərin dəyərini əks etdirir. Vətəndaşlara və ya əcnəbilərə məxsus

olmasından asılı olmayaraq, biznes sektorunun yerli istehsalı ÜDM-ə daxil edilir. Yuxarıda qeyd olunduğu kimi dövlətin gəlir transfertləri ÜDM-də nəzərə alınmır. Ancaq yerli, əyalət və federal hökumətlər tərəfindən mal və xidmətlərin alınması və/və ya təminatı ÜDM-ə daxil edilir, çünki onlar cari istehsalı əks etdirir.

ÜDM-in dəyişmə dinamikası

Müxtəlif dövrlər üzrə ÜDM müqayisələri apararkən, qiymətlərin ümumi səviyyəsindəki dəyişiklikləri nəzərə almaq vacibdir. Nominal ÜDM-in bir dövrdə digərindən daha yüksək olmasının iki səbəbi var: (1) qiymətlərin ümumi səviyyəsində artım və (2) istehsal olunan mal və xidmətlərin miqdarında artım. Yaşayış səviyyəsinin yaxşılaşdırılması yalnız ikinci halda mümkündür. Buna görə də, nominal ÜDM müxtəlif dövrlər üzrə dəyişdikcə, istehsal edilmiş mal və xidmətlərin miqdarının artması nəticəsində yaranan ÜDM artımını sadəcə olaraq qiymətlərin yüksəlişi ilə əlaqədar müşahidə olunan ÜDM artımından fərqləndirmək vacibdir.

Nominal ÜDM məlumatlarında ümumi qiymət səviyyəsindəki artımları nəzərə almaq üçün iqtisadçılar ÜDM deflyatoru adlanan qiymət indeksindən istifadə edirlər. ÜDM deflyatoru baza ili ilə müqayisədə qiymətlərin ümumi səviyyəsinin göstəricisidir və baza ili üçün bu göstərici 100 olaraq təyin edilir. Qiymətlər baza ili ilə müqayisədə artdıqca ÜDM deflyatoru proporsional şəkildə artır. ÜDM deflyatoru nominal ÜDM ilə birgə real ÜDM-i əldə etmək üçün istifadə oluna bilər ki, bu da sabit alıcılıq qabiliyyəti ilə ölçülən ÜDM deməkdir. Real ÜDM, bir növ nominal ÜDM-dəki qiymət səviyyəsindəki dəyişikliklərdən qaynaqlanan artımı təmizləyir. İndiki (t) dövründəki real ÜDM baza ilinin qiymətləri ilə aşağıdakı kimi hesablanır:

$$\text{Real ÜDMt} = \frac{(\text{Nominal ÜDMt}) * 100}{(\text{ÜDM Deflyatoru}_t)}$$

Əgər qiymətlər əvvəlki baza ili ilə müqayisədə artıbsa, deflyator 100-dən böyük olacaq. Bu, cari nominal ÜDM göstəricisini qiymətlərin artımına uyğun tənzimləyəcək. ABŞ-ın 2005 və 2009-cu illərdəki ÜDM göstəricilərini nəzərdən keçirək. 2009-cu ildə ABŞ-ın nominal ÜDM-i 14256 milyard ABŞ dolları təşkil edibsə, 2005-ci ildə bu göstərici 12638 milyard ABŞ dolları idi. Beləliklə, nominal ÜDM 2005-ci illə müqayisədə 2009-cu ildə 12,8 faiz daha yüksək olmuşdur. Bununla belə, nominal ÜDM-dəki bu artımın böyük hissəsi real istehsal həcmindəki artımı deyil, inflyasiyanı əks etdirirdi. ÜDM-ə daxil edilən bütün istehlak məhsullarının qiymətindəki dəyişiklikləri əks etdirən qiymət indeksi olan ÜDM deflyatoru 2005-ci ildə 100% təşkil edirdisə, 2009-cu ildə bu göstərici artaraq 109,7702%-ə bərabər olmuşdur. Bu, 2005 və 2009-cu illər arasında qiymətlərin təxminən 9,8 faiz artdığını göstərir (109,8 -100, faizlə göstərilib). 2009-cu ilin real ÜDM-ini əldə etmək üçün 2009-cu ilin nominal ÜDM-i 2005-ci illə müqayisədə ümumi qiymət səviyyəsinəki artım nəzərə alınaraq kiçildilməlidir. Yuxarıdakı tənlikdən istifadə edərək, 2009-cu ildə 14256,3 milyard ABŞ dolları dəyərində olan nominal ÜDM əvvəlcə 100-ə vurulur və sonra 109,8-ə bərabər olan ÜDM deflyatoruna bölünür. Bu yolla 12987,4 milyard ABŞ dolları [(14256,3 ABŞ dolları * 100)/ 109,8] məbləğində olan real ÜDM əldə edilir ki, bu da 2005-ci illə müqayisədə yalnız 2,8 faiz çoxdur. Beləliklə, nominal ÜDM 12,8% artdığı halda, real ÜDM yalnız 2,8% artmışdır.

Müxtəlif dövrlər üzrə ÜDM-i müqayisə edərkən nominal ÜDM-dən çox, real ÜDM-dən istifadə etmək vacibdir. Real ÜDM göstəricilərində ümumi qiymət səviyyəsindəki dəyişikliklər nəzərə alınır, buna görə də yalnız istehlak malları və xidmətlərin faktiki istehsal həcmindəki dəyişikliklər əks olunur. Bu səbəbdən, real ÜDM göstərcilərini müqayisə etmək daha məqsədəuyğundur.

Bundan əlavə, müxtəlif dövrlər üzrə yaşayış səviyyəsini müqayisə edərkən, adambaşına düşən ÜDM-dən istifadə etmək mümkündür. Adambaşına düşən ÜDM-in artımı zaman keçdikcə adambaşına istehsal edilən məhsul və xidmətlərin həcminin artdığını göstərir. Adambaşına düşən istehsalın həcmində artım olmadan əhalinin həyat səviyyəsinin yüksəlməsi mümkün deyil.

ABŞ-ın Ticarət Departamentinin İqtisadi Təhlil Bürosu (BEA) ÜDM-i rüblük hesablayır və ABŞ iqtisadiyyatının ümumi icmalını hazırlamaq üçün bu hesablamalardan istifadə edir. BEA dövlət məmurları, işgüzar adamlar və fiziki şəxslərin verdiyi qərarlara təsir edən iqtisadi statistika hazırlayır. http://www.bea.gov/index.html səhifəsində verilən statistik məlumatlar ABŞ iqtisadiyyatının hərtərəfli və ən son yenilənmiş mənzərəsini təqdim edir.

Hissə 2 Giriş-ə qayıt

Sağlam İqtisadi Düşüncə kitabından götürülüb.

Element 2.1-ə qayıt

Özəl mülkiyyət və alternativ xərc

Duayt Li

Düşünmək üçün sual: Özəl mülkiyyət hüquqları ilə alternativ xərcləri arasındakı iqtisadi əlaqə nədən ibarətdir?

Dövlətlər adətən xərcləri gizlədərək xüsusi maraqlara üstünlük verdiyi halda, bazarlar bu xərcləri üzə çıxarmaqla ümumi maraqlara xidmət edirlər. Bu məqalədə mən özəl mülkiyyətin mühüm rolunu izah edərək, alternativ xərclərini müzakirə edəcəyəm. Özəl mülkiyyət bazar iqtisadiyyatlarının təməlində dayanır, çünki özəl mülkiyyət və ondan qaynaqlanan mübadilə olmadan insanlar verdikləri qərarların maliyyətini tam olaraq nəzərə ala bilməzlər.

Sürülməyəcək qədər baha

Fərz edək ki, siz lotoreyada sığorta, texniki qulluq, yanacaq xərcləri və vergiləri ödənilmiş Rolls Royce Silver Shadow avtomobili udmusunuz. Bu, milli lotoreyanı udmaq qədər qazanclı olmasa da, Silver Shadow-nun satış qiyməti təxminən 250000 ABŞ dollarıdır. Bu, yaxşı xəbərdir. Pis xəbər isə odur ki, siz çox güman ki, bu avtomobili sürəcək qədər zəngin deyilsiniz. Yəqin ki, ilk reaksiyanız belə olacaq: Necə yəni bu avtomobili sürəcək qədər zəngin deyiləm? Bütün xərclər başqa birisi tərəfindən ödənilib.

Düzdür, lakin yenə də təxmin edirəm ki, sizə bu avtomobili sürmək həddindən artıq baha başa gələcək. Rolls Royce avtomobilini necə əldə etdiyinizdən asılı olmayaraq, onu sürmək xərci əslində başqa birinin bunun üçün ödəməyə razı olduğu qiymətdir. Avtomobil özəl mülkiyyətiniz olduğu

üçün siz həmin xərci görməzdən gələ bilməzsiniz. Siz avtomobilin sahibi olduğunuz üçün onu başqasının verdiyi ən yüksək dəyəri əks etdirən bir qiymətə sata bilərsiniz. Yəni bu avtomobili yalnız o halda sürəcəksiniz ki, ona ən azı 250000 dollara ala biləcəyiniz mallar qədər dəyər verəsiniz. Belə ki, bu məbləği Rolls Royce modelinin həqiqi həvəskarı sizə avtomobil müqabilində ödəməyə hazırdır. Çox güman ki, siz bu avtomobili satıb 20000 dollara servisi asan olan əla bir avtomobil alacaqsınız və əlinizdə arxaya qoymaq, yaxud digər şeylərə xərcləmək üçün əlavə 230000 dollar qalacaq.

Əlbəttə ki, bu hekayə bir xəyal məhsuludur, çünki Rolls Royce qazanmaq ehtimalınız yoxdur. Lakin bu hekayə gerçək və mühüm bir məqamı izah edir - özəl mülkiyyət insanları qərarlarının alternativ xərcini (imtina edilən dəyəri) nəzərə almağa vadar edir. Məhz özəl mülkiyyət sayəsində, bu məqam bazar fəaliyyətinin ən əlamətdar xüsusiyyətidir və bazarlardakı qarşılıqlı əmakdaşlığın resursların və məhsulların onlara ən çox dəyər verənlərə yönləndirilməsini izah edir.

Quş həvəskarları ilə avtoyürüşçülər arasında əməkdaşlıq

Odyubon Cəmiyyətinin üzvləri quşlar və digər heyvanlar üçün asanlıqla məhv edilə bilən yaşayış mühitini qorumaqda maraqlıdır. Vəhşi təbiətin qorunması ilə yüksək gücə malik avtomobillər və ya ümumiyyətlə bütün avtomobillər üçün yanacaq sərfiyyatının artırılması arasında seçim edəsi olsa, bu cəmiyyətin qərarının necə olacağını təxmin etmək çətin deyil. Məsələn, Odyubon Cəmiyyəti dənizdə neft qazıntılarının aparılmasına qətiyyətlə qarşı çıxır. Neft şirkətləri neft dağılmalarının qarşısını almaq üçün müstəsna ehtiyat tədbirləri görəcəklərinə dair vəd verir və həqiqətən də bu tədbirləri icra edirlər, lakin bu Odyubon Cəmiyyəti üçün kifayət etmir. Ehtiyat tədbirlərinə baxmayaraq, cəmiyyətin mövqeyi dəyişməzdir: dənizdə qətiyyən *heç bir* qazıntı

aparmaq olmaz!

Avtoyürüşçülər ucuz yanacaq almaq istəklərini Odyubon Cəmiyyətinə necə izah edə bilərlər ki, onu vəhşi təbiət üçün yaşayış sahəsini təhlükəyə atmağa inandıra bilsinlər? Əslində onlar elə bunu bacarıblar. Bütün digər benzin istehlakçıları ilə birgə avtoyürüşçülər Odyubon Cəmiyyətini inandırıblar ki, onların yanacağa verdikləri *dəyər* təbiəti mühafizənin alternativ xərcidir və Cəmiyyət bu xərcə laqeyd qalmamalıdır. Onlar özəl mülkiyyətə əsaslanan bazar kommunikasiyası vasitəsilə bunu həyata keçirməyə nail olub.

Odyubon Cəmiyyətinin Luizianada Reyni Qoruğu kimi tanınan vəhşi təbiət sahəsi var. Bu ərazi quşlar və digər vəhşi heyvanlar üçün ideal yaşayış sahəsidir, lakin ərazidə, həmçinin neft şirkətlərinin əldə etməyə çalışdığı ticari miqdarda neft və qaz yataqları var. Odyubon Cəmiyyəti torpağın sahibi kimi neft şirkətlərinin orada qazıntı aparmasının qarşısını asanlıqla ala biləcəyi üçün onların elə bu cür davranacağını düşünmək olar. Lakin bu belə deyil. Odyubon Cəmiyyəti neft şirkətlərinin burada qazıntılar aparmasına icazə verir.

Əlbəttə, Cəmiyyət şirkətlərdən neft sızmalarına qarşı ciddi ehtiyat tədbirləri görülməsini tələb edir, lakin bunlar şelf buruqlarındakı qədər ciddi tədbirlər deyil. Bəs nə üçün belə fərqli davranış var? Odyubon Cəmiyyəti Reyni Qoruğunun sahibi olduğuna görə digərlərinin neft üçün ödəməyə hazır olduğu pul qazmaya icazə verilmədiyi təqdirdə, fəda ediləcək fürsəti əks etdirir. Lakin Cəmiyyət şelf ərazilərinə sahib olmadığı üçün bu sahələrdəki qazmalarda alternativ xərci ilə üzləşmir. Buna görə də onun başqalarının şelf neftinə marağını nəzərə almaq motivasiyası yoxdur.

Özəl mülkiyyət sadəcə Odyubon Cəmiyyətini avtoyürüşçülər ilə əməkdaşlıq etməyə motivasiya etmir, həmçinin avtoyürüşçüləri də Odyubon Cəmiyyəti ilə əməkdaşlıq etməyə təşviq edir. Onların yanacağı satın alması Odyubon Cəmiyyətinin qazma işlərinə görə Reyni qoruğunda fəda etdiyindən daha dəyərli hesab etdiyi vəhşi təbiət üçün yaşayış sahəsi əldə etməsinə və onu qorumasına imkan yaradır. Odyubon Cəmiyyətinin üzvləri avtoyürüşçüləri sevməyə, avtoyürüşçülər isə quş həvəskarlarına gülə bilər, lakin özəl

mülkiyyətə görə hər bir tərəf digərinin istəklərini (və alternativ xərclərini) nəzərə alır və digər tərəfin maraqlarını dəstəkləmək üçün fəaliyyət göstərir.

Hərbi əsirlərin alternativ xərci

Orta əsrlərdə baş verən Avropa müharibələrində münasibətlər adətən daha çox sülhə meyilli idi, əsirlərlə isə yaxşı davranılırdı. Bir çox hallarda düşmən ordular üz-üzə gələndə, hər iki tərəfdəki əsgərlər sayılır, sonra daha azsaylı ordu təslim olurdu. Belə qeyri-zorakı "döyüş" həmin vaxtlarda əsgərlərin ələ keçirdikləri əsirlər üzərində mülkiyyət hüququna sahib olmasına görə meydana gəlmişdi. Bu qanuna əsasən qalib əsgərlərin əsirləri ailələrinə geri satmaq hüququ var idi və tutulan əsirləri öldürdükdə, qaliblərin alternativ xərci yaranırdı. Bəzi özəl qurumlar, o cümlədən bir sıra dini cəmiyyətlər əsirləri satmaq istəyənlər ilə almaq istəyənlər arasında vasitəçi kimi ixtisaslaşmağa başlamışdı.

Hərbi əsirlərin bədbəxtliyindən uzun məsafəli silahlar ixtira edildikdən sonra əlbəyaxa döyüşdən daha az istifadə edilməyə başlandı və nəticə olaraq fərdi əsgərlərin düşməni əsir götürmək ehtimalı azaldı. Bundan sonra müharibələr daha amansız oldu ki, bunun da səbəbi qətliam silahlarının təkmilləşdirilməsi ilə yanaşı əsirlərin tabeçiliyinin dövlətə keçməsi oldu. Mülkiyyət dövlətə məxsus olanda fərdlər üçün alternativ xərcləri azaldığına görə əsirləri öldürmək və ya şikəst etmək halları daha geniş yayıldı. Şübhəsiz ki, insanlar özəl mülkiyyət hesab edilməməlidir. Lakin alternativ xərc baxımından əsir götürülmüş əsgərlər üçün "dövlət mülkiyyəti" ilə müqayisədə "özəl mülkiyyət" olmaq qat-qat daha yaxşı idi.

Özəl mülkiyyət bazardakı qarşılıqlı əlaqə nəticəsində meydana gələn əməkdaşlıq üçün mühümdür, çünki onun sayəsində insanlar öz əməllərinin alternativ xərcini nəzərə alırlar. Bu qədər insanın özəl mülkiyyətin olmamasından qaynaqlanan mövcud problemlərə görə özəl mülkiyyəti

günahlandırması həm ağlamalıdır, həm də gülməlidir.

Yekun Suallar: Nə üçün bazarlar xərcləri dövlətdən fərqli şəkildə dəyərləndirir? Bu fərq bazar mübadiləsi və səmərəli davranışa necə təsir edir?

Element 2.1-ə qayıt

"Özəl mülkiyyət və alternativ xərc", Duayt Li. Bu material Creative Commons Attribution 4.0 Beynəlxalq Lisenziyası əsasında İqtisadi Təhsil üzrə Fondun icazəsi ilə istifadə edilib.

Element 2.2-yə qayıt

Kənd təsərrüfatı torpaqlarının tükənməsi

Duayt Li

Düşünmək üçün sual: Özəl mülkiyyət mülk sahiblərini resursları qoruyub saxlamağa təşviq edirmi? İzah edin.

İnsanlar tarix boyu vacib resursların tükənəcəyi qorxusu ilə yaşayıb. Ən çox narahatlıq yaradan məsələlərdən biri neft ehtiyatlarının tükənməsidir. Başqa bir məsələ tullantılar üçün yerin qalmaması və digər biri isə meşələrin qırılmasıdır. İnsanların yaxın zamanlarda tükənəcəyindən narahat olduqları ehtiyatları (kömür, mis, dəmir filizi, hətta qalay) sadalamağa davam etmək olar. Əksər hallarda bu qorxular əsassızdır - bu cür qorxuları cəmiyyətdə çaxnaşma yaradaraq mənfəət əldə etmək istəyən mütəşəkkil maraq qrupları, peşəkar olmayan jurnalistlər və ümumilikdə iqtisadiyyatla bağlı əsas biliklərin olmaması yaradır. Narahatlıq əsaslı olduqda, onun kökündə mütləq tükənmək üzrə olan resursla bağlı özəl mülkiyyət hüquqlarının olmaması dayanır.

Özəl mülkiyyətin resursların tükənməsinin qarşısını necə ala biləcəyini görmək üçün aşağıdakı suala cavab vermək lazımdır: indiyə qədər bərpa olunmayan hər hansı bir resurs tükənibmi? Mən bu sualı onlarla dinləyici qrupuna vermişəm və heç kim bir misal göstərə bilməyib. Bəs bərpa olunmayan resurslar tükənmə ehtimalı ən yüksək olan resurslar deyilmi? Onlar elə bu səbəbdən "bərpa olunmayan" adlandırılır. Ən təəccüblü məqam isə budur ki, "bərpa olunan" sayılan bəzi heyvan növləri tükənib - yoxa çıxıb. Bəs bu resursların tükənmə ehtimalı az deyildimi? Bu müəmmanı həll etmək üçün bərpa olunmayan resursların hərəkət etmədiyini, sadəcə bir yerdə saxlanıldığını qəbul etmək olar. Bu zaman onlar üzərində özəl mülkiyyət hüquqları təyin etmək asandır. İnsanlar malik olduqları resursları gələcək

dəyərini nəzərə alaraq mühafizə edirlər. Əksər heyvanlar tez-tez yerlərini dəyişdiyi üçün onları özəl mülkiyyətə salmaq çətindir, buna görə də insanlar onların gələcək dəyərlərini düşünməkdə çox da maraqlı deyillər. Nəticədə, bərpa olunan ehtiyatlardan olsalar da, bəzi heyvan növlərinin nəsli kəsilmişdir.

İnsanlar özəl mülkiyyətin resurslarımızın gələcəkdəki dəyərinə necə güclü bir maraq yaratdığını anlasaydılar, onları bərpa olunmayan resursların tükənməsi ilə qorxutmaq daha çətin olardı. Səhv düşüncə də olsa, insanlar resursların tükənməsindən və ya onları bitirəcəyimizdən bir səbəbə görə də qorxurlar - onlar marjinal dəyər ilə ümumi dəyəri ayırd edə bilmirlər.

Kənd təsərrüfatı torpaqlarının yoxa çıxması

Kolorado Universitetində ilk müəllimlik işimə təzə başladığım zaman məndən yoxa çıxan kənd təsərrüfatı sahələri "problemi" ilə bağlı debatlarda iştirak etməyimi istədilər.

Kənd təsərrüfatı sahələrinin azalmasının bazar mexanizmlərinin düzgün işləməsi nəticəsində baş verdiyinə dair inandırıcı arqumentlərimə baxmayaraq (debatdan əvvəl mənimlə həmfikir olanlar sonradan da fikirlərini dəyişdirmədilər), tükənən torpaqlarla bağlı narahatlıqlar səngimirdi. Məsələn, Worldwatch İnstitutunun təsisçisi Lester Braun hər il ərzaq tədarükünün əhali artımından geri qalacağına dair illik hesabat dərc edir və bu problemi qismən əkin sahələrinin azalması ilə əlaqələndirir.

Bu gün dünya miqyasında kənd təsərrüfatı ərazilərinin sahəsi əvvəlki illərə nisbətən azalsa da, bu "itki" böhran vəziyyəti deyil və heç bir narahatçılığa da səbəb yoxdur. Əksinə, bu yaxşı xəbərdir. Məsələn, Polşada kənd təsərrüfatına ayrılan ərazilərin payı 1960-cı illərin sonlarından bəri 28% azalmış, ancaq kənd təsərrüfatı istehsalının həcmi təxminən 70% artmışdır. Əkinçilik məqsədləri üçün daha az torpaq istifadə edildikdə, qalan torpaqlar boş sahələrə və meşələrə çevrilə bilər.

Böhran carçılarından bunu eşitməzsiniz, amma indi ABŞ-da 80 il bundan əvvəlki dövrlə müqayisədə daha çox meşə var.[1] İkincisi, əkin sahələri ticarət mərkəzləri və magistral yollar salmaq üçün asfaltlanmış, şəhərətrafı yaşayış sahələrinə çevrilmiş, əyləncə parkları ilə əhatə olunmuş, qolf sahələrinə çevrilmişdir ki, bunun da səbəbi istehlakçıların bu cür infrastrukturun onlar üçün torpaqda yetişdirilən məhsullardan daha dəyərli olduğunu bazar qiymətləri vasitəsilə bildirmələridir.

Qida, yoxsa qolf

Bəs istehlakçılar nəyə görə məmnuniyyətlə kənd təsərrüfatı məhsullarının əvəzinə qolf sahələrini, ticarət mərkəzlərini və parkinqləri üstün tuturlar? Qida qolf və parkinqdən daha dəyərli deyilmi? Mütləq mənada, bəli. Qolfsuz yemək və ya yeməksiz qolf oynamaq arasında seçim edərkən, hətta ən qatı qolf həvəskarı belə yeməyi seçəcəkdir. Lakin iqtisadi seçimlər biryolluq seçimlər deyil. Əksinə, biz marjinal dəyişikliklər əsasında, bir seçimi azca artırmağın başqa bir seçimdən azca qurban verməyə dəydiyini nəzərə alaraq qərar veririk. Marjinal mühakimə edərkən isə qidanın qolfdan və ya bizim üçün dəyərli olan digər şeylərdən daha qiymətli olub-olmaması aydın deyil. Qolf oynamaq üçün ödəniş edən qolfçular bununla bildirir ki, onlar üçün daha bir qolf sahəsinin tikilməsi ən az onların qurban verdiyi əlavə qida məhsulları qədər dəyərlidir.

Marjinal yanaşmada milyonlarla hektar əkinçilik sahəsi tikinti üçün "itirilməsəydi", qolf sözsüz ki, qidadan daha qiymətli olardı. 1900-cü ildə fermada istifadə olunan at gücü həqiqətən at gücü və ya qatır gücü idi və bu heyvanları yemləmək üçün milyonlarla hektar əraziyə ehtiyac duyulurdu. Yük maşınları, traktorlar, kombaynlar və benzinlə işləyən digər kənd təsərrüfatı maşınları bu heyvanları və onları yemləmək üçün lazım olan əraziləri səmərəli şəkildə əvəz etdi. Bundan başqa, hazırda eyni sayda insanı qida ilə təmin etmək

üçün daha az əkin sahəsinə ehtiyac var, çünki gübrələr, pestisidlər, suvarma, toxum və hava proqnozları ilə bağlı təkmilləşmələr hər hektarda daha çox məhsulun yetişdirilməsinə və məhsul yığımı, qablaşdırılması, saxlanması və daşınması ilə bağlı təkmilləşmələr isə yetişdirilən məhsulların daha çox hissəsinin yemək masasına gətirilməsinə şərait yaradır. Bugünkü texnologiyalardan istifadə edərək əkin üçün 1900-cü ildə olduğu qədər çox yer ayırsaydıq, indi qovun içində batıb qalmışdıq. Bütün bunları nəzərə alsaq, bir neçə hektar ərazidə əkiləcək əlavə qovun sahəsi həmin ərazidə salınacaq əlavə qolf sahəsi ilə müqayisədə nə dərəcədə qiymətlidir?

Bu marjinal dəyərdəki azalma, istehlakçıların seçimləri ilə əlaqədar, ərzaq qiymətlərinin əkinçilik sahələrindən digər məqsədlər üçün istifadə qiymətləri ilə müqayisədə aşağı düşməsinin nəticəsidir. Bu isə, əkinçilik ərazilərinin azalmasına gətirib çıxarır və bu tendensiya torpağın marjinal dəyərinin əkin təyinatlı istifadəyə nisbətən qeyri-əkin təyinatlı istifadəsindən yüksək olduğu müddətcə davam edəcəkdir.

Ancaq əkinçilik sahələrindəki "böhranın" yoxa çıxacağını gözləməyin. Daha böyük büdcə ayırmalarına ümid bəsləyən dövlət qurumları və daha çox araşdırma maliyyələşdirilməsinə və ya daha böyük subsidiyalara ümid bəsləyən özəl təşkilatlar ictimaiyyəti qorxutmaq üçün hər zaman böhranlar yaratmağa hazırdırlar. Ümumi dəyərlə marjinal dəyər arasındakı fərqi daha çox insan başa düşsəydi, böhran yaratmaq o qədər də asan olmazdı.

Yekun suallar: Niyə güvənilən mülkiyyət hüquqları iqtisadi tərəqqini təşviq edir? Niyə ümumi mülkiyyət və lazımi səviyyədə qorunmayan mülkiyyət hüquqları iqtisadi tərəqqiyə mane olur?

Element 2.2-yə qayıt

1. Gregg Easterbrook, *A Moment on the Earth* (New York: Viking, 1995), səh. 10-13. ↩

“Kənd təsərrüfatı torpaqlarının tükənməsi”, Duayt Li. Bu material Creative Commons Attribution 4.0 Beynəlxalq Lisenziyası əsasında İqtisadi Təhsil üzrə Fondun icazəsi ilə istifadə edilib.

Element 2.3-ə qayıt

Kömək üçün senzura yalvarışları

Duayt Li

Düşünmək üçün sual: Nə üçün insanlar dövlətin iqtisadiyyatda rolu ilə bağlı bu qədər fərqli mövqelərə malikdirlər?

İnsanlardan dövlət senzurasını dəstəkləyib-dəstəkləmədiklərini soruşun və demək olar ki, yekdilliklə "Xeyr" cavabı alacaqsınız. Yenə də eyni insanlardan dövlətin qiymətlərə nəzarət siyasətini dəstəkləyib-dəstəkləmədiklərini soruşsanız, cavab birmənalı olmayacaq. Onlardan dövlətin təbii fəlakətlərdən sonra qiymət şişirdilməsinin qarşısını almaq üçün qiymətləri tənzimləməli olub-olmadığını soruşsanız, yekdilliklə "Bəli!" cavabı alacaqsınız.

Təəssüf ki, bu cavablar bazarların bir-birimizlə əlaqə qurmağımıza necə şərait yaratdığına dair cəhaləti əks etdirir. Bazar qiymətlərinin məlumat ötürülməsi vasitəsi olduğunu anlasaq, dövlətin qiymət tənzimlənməsi siyasətinin senzuranın xüsusi zərərli forması olduğunu asanlıqla dərk edərik. Tənzimlənmədən ən böyük zərər isə təbii fəlakətlər zamanı yaranır, çünki təbii fəlakətin qurbanı olmuş insanların ehtiyacları barədə məlumatların çatdırılması xüsusi əhəmiyyət daşıyır.

Bazar mübadiləsi ilə təmin olunan əlaqə və nəticədə yaranan qiymətlər sosial əməkdaşlığı əhəmiyyətli dərəcədə artırır. Təbii fəlakətlər bu əlaqə və əməkdaşlığın faydalarına dair ən yaxşı nümunədir. Təbii fəlakətin təsirinə məruz qalan insanlar mümkün qədər tez bir zamanda vəziyyətdən çıxmaq üçün həm fəlakət zonası xaricində olan insanların yardımına, həm də bir-birləri ilə əməkdaşlığa ehtiyac duyurlar. Təəssüf ki, təbii fəlakətlər baş verdikdə, əksər hallarda hökumət bu əməkdaşlığa imkan yaradan qiymət siqnallarını qeyri-qanuni elan edir və bu, elə cəmiyyətin dəstəyi ilə həyata keçirilir.

Təbii fəlakətdən sonra onun nəticələrini aradan qaldırmaq üçün lazım olan işçi qüvvəsinin, tikinti materiallarının, elektrik generatorlarının və bir çox digər bərpaedici məhsulların qiyməti adətən kəskin şəkildə artır. Bu qiymət artımlarının izahı adətən belə olur ki, vicdansız təchizatçılar zərərçəkən insanların hesabına qazanc əldə edirlər. Təchizatçılar qazanc əldə edə bilər, ancaq bu, zərərçəkmişlərin hesabına baş vermir. Evləri dağılmış və həyatı "alt-üst olmuş" insanlar təbii fəlakətin qurbanlarıdır, fəlakətdən sonra insanlara lazım olan mal və xidmətləri təmin edən insanların qurbanı deyil. Yüksək qiymətləri, zərərçəkənlərin köməyə olan ehtiyacını onu ən yaxşı şəkildə təmin edə bilənlərə çatdırmağın ən yaxşı yolu kimi izah etmək olar. Yüksək qiymətlər həm də kömək müraciətlərinə tez və effektiv şəkildə reaksiya verilməsini təmin edir.

Mayamiyə taxta-şalbanın göndərilməsi

Floridanın cənub hissəsində baş verən Endryu qasırğasından bir müddət sonra, 1992-ci ildə Ohayo ştatında mühazirə oxuduğum zaman bu reaksiya ilə bağlı maraqlı bir əhvalat eşitdim. Qiymət kommunikasiyasının vacibliyini göstərmək üçün qasırğa və onun nəticələrindən bəhs edirdim. Bu zaman auditoriyadan bir nəfər həyat yoldaşı ilə illərdir xəyal etdikləri evi tikməyə başlayan, Klivlenddən kənarda inşaat podratçısı kimi çalışan oğlu barədə bir əhvalat danışdı. Evin təməli atılmışdı, taxta-şalban yolda idi və bu zaman Mayamidə Endryu qasırğası baş verdi. O, fəlakət xəbərini eşidəndə taxta-şalbanı özü üçün istifadə etməmək qərarına gəldi və bunun əvəzinə (həyat yoldaşı ilə fikir ayrılığı olmasına baxmayaraq) materialları Mayamiyə göndərdi. Niyə? Çünki onun üçün ən cəlbedici xəbər taxta-şalban qiymətlərinin belə məqamda artması idi və bu artım ona Mayamidəki taxta-şalban tələbinin Klivlenddəkindən çox olmasını bildirirdi.

Klivlenddən olan podratçı insafsız bir möhtəkir idimi? Çətin ki. O, Endryu

qasırğasından zərərçəkmişlərə, oturub qiymət "şişirdənlərə" rişxənd edən şəxslərlə müqayisədə daha çox xeyir verirdi. Düzdür, bəzi insanlar Mayamidə qasırğadan zərərçəkmişlərə pulsuz materiallar göndərərək kömək edirdilər. Şübhəsiz ki, bu insanların hərəkəti təqdirəlayiqdir. Lakin onların köməyi ölkənin hər yerindən (əslində dünyanın hər yerindən) daha yüksək qiymətlərə reaksiya verərək Endryu qasırğasından zərərçəkənlərə ən çox ehtiyac duyduqları şeyləri (yüksək qiymətlərlə ifadə edilən tələb əsasında) təmin edən təchizatçıların yardımı ilə müqayisədə cüzi idi.

Təbii fəlakət qurbanlarına yüksək qiymətlərə məhsullar satan insanlara nifrətini bildirənlər əslində onları tənqid etməməlidir. Onların (iqtisadi cəhalətdən qaynaqlanan) tənqidi və alovlandırdıqları ictimai rəy köməyə ehtiyacı olanları boğan davamlı qiymət tənzimlənmələrinə səbəb olur. Keçən ilin aprel ayında "The Atlanta Journal-Constitution" qəzeti Corciya ştatında tədarükçülərin qiymətləri "fəlakət baş verməzdən bir gün əvvəl olan qiymətdən bir sentdən çox" artırmasını qadağan edən "qiymət şişirdilməsi" qanununun olduğu haqqında yazmışdı. Qəzetdəki məqalə əslində Atlantada baş vermiş qasırğadan sonra tikinti materialları tədarükçülərinin ştata axışması barədə idi və müəllif bu qanun haqqında istehzasız çox müsbət rəy vermişdi. "Qiymət şişirdilməsini" məhdudlaşdıran qanun tam şəkildə qüvvədə olsaydı, bu köməyin uzaqlardan gələcəyinə və ya bu miqyasda olacağına ümid bəsləmək olardımı? (Corciyada qiymət şişirdilməsi ilə bağlı cəza tədbirlərinə bir ildən on ilədək həbs və 5000 ABŞ dolları məbləğində cərimə daxildir.)

Elektrik ülgüc

Təbii fəlakət qurbanları bir-biri ilə də ünsiyyət qurmalıdır. Bazar qiymətləri yeganə praktik üsuldur. Fəlakət bölgəsindəki bütün insanların onlara verilən məhsullara çox ehtiyacı olsa da, insanlar bu malların ən çox ehtiyacı olduğuna inandıqları şəxslərə verilməsini istəyirlər. Qiymət tənzimlənmələri

zərərçəkənlər arasında qarşılıqlı əlaqəni məhdudlaşdıraraq bunun qarşısını alır.

Bir dostum Cənubi Karolina ştatının Çarleston şəhərində yaşayırdı. 1989-cu ildə Hüqo qasırğası baş verəndə, o, tətbiq olunan bu cür məhdudiyyətlərin gətirdiyi ziyanı öz gözləri ilə görüb. Dostumun olduğu ərazidə günlərlə elektrik olmurdu və insanların əksəriyyəti qaz generatorlarına ciddi ehtiyac duyurdu. Təəssüf ki, yerli avadanlıq mağazasında yalnız iki generator var idi və qiymət tənzimlənmələri səbəbindən mağaza daha çoxunu əldə edə bilmirdi. Lakin qiymət tənzimlənmələri ilə bağlı başqa problem vardı - elə bir problem ki, əslində başqalarının zərəri hesabına dostumun ailəsinə fayda gətirdi. Dostumun atası yerli avadanlıq mağazası sahibinin yaxın dostu olduğundan, elektrogeneratorlardan birini tənzimlənən qiymətə aldı. Mağaza sahibi generatoru qanuni olaraq daha yüksək qiymətə sata bilmədiyi üçün onu dostuna təklif etmək qərarına gəldi. Dostumun atası elektrik ülgüclə üzünü qırxmağa davam edə biləcəyi üçün məmnun idi. Təəssüf ki, şəhərdəki qastronomlar minlərlə dollarlıq qida məhsullarının xarab olmaması üçün elektrik enerjisinə həddən artıq çox ehtiyac duyurdu. Qiymət tənzimləmələri olmasaydı, bu mağazalardan biri generator üçün daha yüksək qiymət təklif edər və bununla da (müştərilər adından), onun bu elektrogeneratora dostumun atasından daha çox ehtiyacı olduğunu bildirərdi. Bir nəfər üzünü köpüklə qırxmağın narahatlığını yaşaya bilərdi, lakin onun yüzlərlə qonşusu generatora daha yüksək qiymət təklif edərək onu təzə qida məhsullarını almaq istəklərinin daha üstün olduğuna inandıra bilərdi. Əlbəttə ki, qiymət tənzimlənmələri olmadan, bütün mağazalar, eləcə də dostumun atası (yenə də generator istəsəydi) fəlakətin baş verdiyi ərazidən kənardakı təchizatçılarla əlaqə qura bildikləri üçün tez bir zamanda elektrogeneratorlar əldə edərdilər.

Təbii fəlakətlər qiymət tənzimlənmələrinin vurduğu zərər barədə parlaq nümunə ortaya qoyur. Təəssüf ki, hökumətlərin qiymətləri diktə etməklə sosial əməkdaşlığın sarsıdılması və sərvətin dağıdılmasını əsaslandırmaq üçün təbii fəlakətlərə ehtiyacı yoxdur. Bir çox məhsul və xidmətlər üzrə dövlətin qiymət tənzimləmələrinin uzun bir tarixi var. Bu cür nəzarətin dövlət qadağalarının

xüsusilə ziyanlı bir forması olması əksəriyyət tərəfindən qəbul edilənə qədər bu tarix davam edəcək.

Yekun sual: Dövlət təbii fəlakətlər zamanı fəlakətin baş verdiyi ərazilərə malların, xidmətlərin və resursların axınına mane olacaq maksimal qiymət tavanı təyin etməlidirmi?

Element 2.3-ə qayıt

"Kömək üçün senzura yalvarışları", Duayt Li. Bu material Creative Commons Attribution 4.0 Beynəlxalq Lisenziyası əsasında İqtisadi Təhsil üzrə Fondun icazəsi ilə istifadə edilib.

Element 2.7-yə qayıt

Bazarlar və azadlıq

Duayt Li

Düşünmək üçün sual: Bazar iqtisadiyyatında mübadilə azadlığı və sərvət bir-birinin inkişafına necə kömək edir?

Sərbəst bazarlarda ortaya çıxan sosial əməkdaşlıq tərəqqinin təməllərindən biri olan ixtisaslaşmaya imkan yaradır. İstehsal və istehlakın çoxsaylı insanlar tərəfindən bazar mübadiləsi vasitəsilə koordinasiyası sayəsində ərsəyə gələn ixtisaslaşma olmasa, çox kasıb olardıq. Lakin bazarda əldə etdiyimiz maddi sərvətdən daha da əhəmiyyətli fayda azadlıqdır. Yalnız bazar iqtisadiyyatı şəraitində mümkün olan məsuliyyət və nizam-intizam olmasaydı, tezliklə azadlığımızın böyük bir hissəsindən məhrum olardıq.

Azadlığı göydəndüşmə havayı bir nemət kimi qəbul etmək asandır, xüsusən də ABŞ-da - bir çox digər ölkələrdə insanların yalnız xəyal edə bildikləri şeylərə sahib olduğumuz məkanda. Bir çox xüsusiyyətinə görə azadlıq sağlamlığa çox oxşayır: insanlar onu yalnız itirdikləri zaman qiymətləndirməyə başlayırlar. Sağlam insanlar qısamüddətli zövqlərə aldanaraq sağlamlıqlarını məhv edə bildikləri kimi, azad insanlar da azadlığın asılı olduğu şərtləri pozan qısamüddətli siyasi mənfəətləri güdərək öz azadlıqlarını məhv edə bilərlər.

Sərvət nə qədər vacib olsa da, sağlamlıq və azadlıq qədər vacib ola bilməz. Bir insanın sağlamlığı yerində deyilsə və ya sərvətindən istifadə etmək üçün kifayət qədər azadlığı yoxdursa, bu sərvətin dəyəri o qədər də böyük olmayacaqdır. Bundan başqa, sağlamlıq və azadlıq sərvətin yaranması üçün vacib elementlərdir; azadlıq isə ən vacib komponentdir. Xəstə insanlar səmərəli ola bilər, lakin azadlıq olmadan, bazarda səmərəli əməkdaşlıq qurmaq mümkün deyil.

Buna görə burada iki ayrı, lakin əlaqəli məqamları müzakirə edəcəyəm. Birincisi, bazarda səmərəli əməkdaşlıq azadlıqdan, ikincisi, azadlıq bazarda səmərəli əməkdaşlıqdan asılıdır. İqtisadçılar çox vaxt qıtlığın qaçılmaz nəticəsi olan kompromisə gətirib çıxaran xoşagəlməz halla qarşılaşırlar. Lakin həm sərvət, həm də azadlıq olduqda, kompomisə ehtiyac qalmır; bazar iqtisadiyyatı şəraitində onlar bir-birlərini gücləndirir, ümumiyyətlə, biri olmadan digərini əldə etmək mümkün deyil.[(1)] Azadlığı azaldan siyasi qərarlarla sərvəti artırmaq cəhdləri istər-istəməz ikisini də azaldır.

Bazarların azadlığa ehtiyacı var

Bazar mexanizminin sehri məhz ondadır ki, o, insanlara digər insanların səyi ilə başa gələn mənfəətləri əldə etməyə və öz səylərindən qaynaqlanan xərclər ilə digərlərinə fayda verməyə imkan verir. Ən əsası isə, bütün faydalar və xərclər subyektiv xarakter daşıyır. Onlar insanların fərdi seçimlərindən və şəraitdən asılıdır və yalnız insanların özləri onları dəqiq qiymətləndirə bilər. Bu, faydalar baxımından özünü daha aydın büruzə verir. Mal və ya xidmətdən istifadə edən şəxsdən başqa, bu mal və ya xidmətdən aldığı faydaların dəyərini kim daha dəqiq qiymətləndirə bilər? Lakin gəlirlər subyektiv xarakter daşıyırsa, xərclər də subyektiv xarakter daşıyır, bu da itirilmiş faydanın dəyərindən başqa bir şey deyildir. Fayda və xərclər subyektiv olduğundan, insanlar onları başqaları ilə səmərəli şəkildə mübadilə etmək üçün bazarlara məhdudiyyətsiz daxil olmaq, yaxud maneəsiz çıxmaq imkanına və qarşılıqlı şəkildə razılaşdırılan qiymətlərlə mal almaq və satmaq azadlığına malik olmalıdırlar. Dövlətin qiymət tənzimləmələri həm alıcı, həm də satıcı kimi azadlıqlarımızı məhdudlaşdırır və bir-birimizlə ünsiyyətimizə senzura qoyaraq sərvəti məhv edir.

Mərkəzi planlaşdırma uğursuz bir sistemdir, çünki insanların yalnız özlərinin sərəncamında olan məlumatlar əsasında addım atmaq azadlığı olmur.

Bazar seçimlərini mərkəzləşdirilmiş siyasi qurumlar əvəz edirsə, istehsalçıların və istehlakçıların iqtisadi qərarları qaçılmaz olaraq informasiya boşluğunda qəbul edilir. Səmərəli iqtisadiyyat yalnız əhalinin sərəncamında olan məlumatların istifadəsini tələb edir və bu məlumatlar şəxsi azadlıq olmadan istifadə edilə bilməz. Azadlığı məhv etməklə, bazar iqtisadiyyatının mahiyyəti olan informasiya axınını məhv etmiş olacaqsınız.

Azadlıq üçün bazarlara ehtiyac var

Azadlıq və bazarlar arasındakı əlaqə qarşılıqlıdır. Bazar azadlıqdan asılı olduğu kimi, azadlıq da bazardan asılıdır. Əlbəttə ki, bütün bazar iqtisadiyyatlarının təməl prinsipi olan xüsusi mülkiyyət fərdi azadlığı da qoruyur. Dövlət bütün auditoriya və KİV-ləri idarə edirsə, dövlət siyasətinə qarşı nə dərəcədə sərbəst danışa bilərsiniz? Dövlət bütün istehsal vasitələrinə sahibdirsə, öz biznesinizi qurmaqda nə dərəcədə azadsınız? Xüsusi mülkiyyəti ləğv etməyə və ondan asılı olan bazarı sarsıtmağa başlayın, azadlıq yox olacaq.

Lakin bazar azadlığa imkan verən şərtləri müəyyənləşdirərək azadlığı həm də qoruyur. Nəticədə, məsuliyyət olmadan azadlıq, sadəcə olaraq sərbəstlik, yola vermə və imtiyazdır ki, bu da uzun müddətdə dözülməz olacaq. Həqiqi azadlıq - davamlı olan yeganə azadlıq hamının mənafeyi nəzərə alındıqda mövcud olur. Bu tələbi ödəyən yeganə azadlıq bazar nizam-intizamına tabe olan azadlıqdır. Bazarları ləğv etsəniz, azadlığın mövcudluğu üçün zəruri olan məsuliyyəti məhv etmiş olacaqsınız.

Məsələn, ətraf mühitin çirklənməsi problemləri birbaşa olaraq ətraf mühitin zibillik kimi istifadəsini tənzimləyən bazarların olmaması ilə əlaqədardır. Əgər belə bazarlar mövcud olsaydı, ətraf mühiti çirkləndirənlər tullantılar nəticəsində başqalarının üzləşdikləri xərcləri əks etdirən qiyməti ödəməli olardı. Bu zaman ətraf mühiti çirkləndirənlər məsuliyyət daşıyardılar və ətrafa tullantı atma azadlığına yol verə bilərdik. Ancaq bu cür bazarlarımız

olmadığından, həyatımızın əksər sahələrində qəbuledilməz olan dövlət müdaxiləsinin ətraf mühiti çirkləndirən fəaliyyətlərə tətbiqi ilə razılaşmalı oluruq.

Azadlıqlarımız həssasdır

Nadir hallarda bütün azadlıqlarımızı bir anda itiririk. Ümumiyyətlə, onlar zaman keçdikcə yavaş-yavaş itirilir və itkilər, bir qayda olaraq, hiss olunmur. İstehlakçıları qorumaq adı altında azadlıq birbaşa məhdudlaşdırılsa belə, məsələn, fəaliyyətin lisenziyalaşdırılması tətbiq edilsə belə, bunu çox az adam hiss edər və hiss etsə belə, bu məhdudiyyətləri şəxsən özlərinə təsir edən amil kimi qəbul etməzlər. Lakin tanınmış Avstriyalı iqtisadçı F. A. Hayekin qeyd etdiyi kimi "Azadlığın mənə verdiyi faydalar. . . geniş mənada azadlığın başqaları tərəfindən istifadəsinin nəticəsidir." [(2)] Məsələn, saç ustası olmaq azadlığına saçın kimyəvi tərkibi ilə bağlı dövlət imtahanlarını vermək ehtiyacı mane olursa, bundan potensial saç ustaları deyil, saçını düzəltdirməyə ehtiyacı olan insanlar əziyyət çəkirlər.

Bundan əlavə, azadlığın pozulması gizli dinamika ilə xarakterizə olunur. Birbaşa məhdudiyyətlər hər zaman azadlığı göründüyündən çox azaldır, çünki hər bir məhdudiyyət azadlığa imkan yaradan bazar məsuliyyəti səviyyəsini nəzərəçarpmayacaq dərəcədə zəiflədir.

Tomas Ceferson "Azadlığın qiyməti əbədi sayıqlıqdır" deməkdə haqlı idi. İnsanlar azadlıq ilə bazar arasındakı qırılmaz əlaqəni başa düşdükdə, öz azadlıqlarını qorumaq üçün daha sayıq olurlar.

Yekun suallar: Ticarət məhdudiyyətləri və vergilər mübadilə azadlığına necə təsir edir? Bəs bunlar sərvətin artırılmasına necə təsir edir?

Element 2.7-yə qayıt

1. Zəngin təbii ehtiyatları sayəsində böyük sərvətə və vətəndaşlarının azadlıqlarını boğan avtoritar siyasi rejimə sahib olan bir ölkədəki vəziyyəti nəzərdən qaçırmamaq üçün bu məsələni qeyd etdim. Hətta belə bir halda da, azadlığın olmaması ölkənin öz resurlarından maksimum dərəcədə yararlanmasına mane olur və sərvətini artırmaq və ya hətta qorumaq üçün lazım olan məhsuldarlığı aşağı salır. ↩

2. Bax: F.A. Hayek, *The Constitution of Liberty* (Chicago: University of Chicago Press, 1960), səh. 32. ↩

“Bazarlar və azadlıq”, Duayt Li. Bu material Creative Commons Attribution 4.0 Beynəlxalq Lisenziyası əsasında İqtisadi Təhsil üzrə Fondun icazəsi ilə istifadə edilib.

Element 2.7-yə qayıt

Günəşlə haqsız rəqabət

Frederik Bastiat ("Şam istehsalçılarının ərizəsi" məqaləsinin qısaldılmış versiyası)

Düşünmək üçün sual: Siyasətçilər çox vaxt ucuz idxalın iqtisadiyyat üçün zərərli olduğunu iddia edirlər. Bu sənədi oxuduqca bu nöqteyi-nəzər haqqında düşünün.

"Cənablar, doğru yoldasınız. Siz mücərrəd nəzəriyyələri rədd edirsiniz, ucuzluq və bolluq sizi elə də narahat etmir. Yalnız istehsalçının maraqları barədə düşünürsünüz. Onu xarici rəqabətdən qorumaq və milli bazarı yalnız milli məhsullar üçün saxlamaq istəyirsiniz.

Əcnəbi bir rəqibin dözülməz rəqabətindən əziyyət çəkirik, bu işıq istehsalçısının üzləşdiyi şərtlər bizimki ilə müqayisədə o qədər asandır ki, o, milli bazarımızı inanılmaz dərəcədə aşağı qiymətlərlə tamamilə zəbt edib. O, meydana çıxan anda bizim ticarətimiz donur - bütün istehlakçılar ona müraciət edirlər və çoxsaylı qolları olan yerli sənaye bir anda tamamilə durğunluq vəziyyətinə düşür. Hamımızın tanıdığı Günəş olan bu rəqib bizimlə amansız müharibə aparır və onun xain Albion tərəfindən ucaldılmasından şübhələnirik (bu gün üçün yaxşı siyasətdir); bu təkəbbürlü adanın qarşısında ehtiyatla davransa da, o bizimlə o qədər də ehtiyatlı deyil.

Minnətdarlıq əlaməti olaraq, bizi bərabər olmayan mübarizədə tərk etməli olmayan, ölkənin xeyrinə işlədiyini zənn etdiyimiz tərifəlayiq istehsalçıların xatirinə bütün şüşələri, şüşə damları, pəncərələri, xarici və daxili qapıları, jalüzləri, pərdələri, gizli pəncərələri, bir sözlə gün işığının içəri girə biləcəyi bütün dəlikləri, yarıqları, çatları bağlamağınıza dair qanun qəbul etməyinizi xahiş edirik.

Cənablar, tələbimizi bir satira hesab etmədən nəzərə alacağınıza və ya

onu dəstəkləyən dəlilləri ən azından dinləmədən bizi rədd etməyəcəyinizə inanırıq.

İlk olaraq, təbii işığın bütün yollarını mümkün qədər bağlasanız və süni işığa tələbat yaratsanız, hansı fransız istehsalçı bundan ruhlanmaz?

Cənablar, etirazlarınızı başa düşürük, amma bilirik ki, azad ticarət tərəfdarlarının dəyərsiz işlərinə istinadlardan başqa bir şeylə bizə qarşı çıxa bilməzsiniz. Sizi inandırmaq istəyirik ki, bizə qarşı deyilən hər bir söz anında sizə və bütün siyasətinizə qarşı çevriləcəkdir.

Bizə deyəcəksiniz ki, axtardığımız mühafizəni əldə etsək, ölkə bundan əziyyət çəkəcək, çünki itkini istehlakçı öz üzərinə götürməli olacaq.

Cavab veririk:

Artıq istehlakçıda maraq oyatmaq hüququnuz yoxdur, çünki onun maraqları bizim istehsalçının maraqlarına uyğun gəlmədikdə, bizim məhsulumuzu qurban verirsiniz. Bunu işçilərə və iş axtaranlara kömək etmək məqsədilə etmisiniz. Elə bu səbəbdən də bunu təkrar etməlisiniz.

Bunu etməmə səbəbini siz özünüz aradan qaldırdınız. İstehlakçının dəmir, kömür, qarğıdalı, tekstil parçaların sərbəst idxalında maraqlı olduğu deyildikdə, "Əlbəttə" deyə cavab verirsiniz, amma yerli istehsalçı bu malların idxalını qadağan etməkdə maraqlıdır. Əgər belədirsə, istehlakçı təbii işığın sərbəst axınını istədikdə, süni işıq istehsalçıları eynilə onu qadağan etməkdə maraqlı olacaqlar.

Günəş işığının təbiətin bizə bəxş etdiyi müftə hədiyyə olduğunu və bu hədiyyəni əldə etməyin üsullarını təşviq etmək məqsədilə onu rədd etməklə sərvəti rədd etdiyimizi israr edirsinizsə, öz siyasətinizə ölümcül zərbə vurma riski yaradırsınız. Unutmayın ki, indiyə qədər həmişə xarici məhsulları rədd etdiniz, çünki onlar öz xüsusiyyətlərinə görə yerli məhsullarla müqayisədə pulsuz hədiyyələrə bənzəyir.

Malların istehsalı zamanı təbiət və insan əməyi müxtəlif baxımlardan bir-birinə qarşılıqlı təsir göstərir (ölkə və iqlimdən asılı olaraq). Təbiətin bizə bəxş etdiyi hissə havayıdır; insan əməyi sayəsində ərsəyə gələn hissə isə dəyərə

malikdir və ödənilməlidir.

Lissabondan olan portağallar Paris portağallarının qiymətinin yarısına başa gəlirsə, bunun səbəbi təbii gün işığıdır, bir ölkədə süni istiliklə yetişdirilən portağal digər ölkədə təbii üsulla becərilən portağaldan baha başa gəlir.

Bizə Portuqaliyadan portağallar gəldikdə, bir hissəsinin pulsuz, digər hissəsinin isə əziyyətlə başa gəldiyi qənaətinə gələ bilərik; başqa sözlə, portuqal portağalı bizə Paris portağalının yarısı qiymətinə başa gəlir.

İndi biz tam olaraq bu pulsuz hissəni (bu sözə görə üzr istəyirik) kənarlaşdırmaq üçün mübarizə aparırıq. Özünüz deyirsiniz ki, milli zəhmətkeşlər əcnəbi işçilərlə necə rəqabət apara bilər, axı birincilər bütün işləri görməli olduğu halda, əcnəbilər işlərin yalnız yarısını icra edir. Bu havayı hissəyə görə xarici rəqabəti daxilə buraxmırsınızsa, bəs bütövlüklə havayı başa gələn bir rəqabətə necə tab gətirək?

Bu məntiqlə, yerli sənayedən təkcə yarısı havayı başa gələnləri deyil, tamamilə havayı olanları ikiqat səylə rədd etməlisiniz.

Bir məqam da var - kömür, dəmir, qarğıdalı, parça kimi məhsullar xaricdən bizə göndərildikdə və onları özümüz istehsal edəcəyimiz halda sərf etdiyimizdən daha az əməklə əldə edə bildiyimiz zaman yaranan fərq bizə verilən pulsuz hədiyyədir. Fərq nə qədər böyükdürsə, hədiyyə o qədər dəyərli olur. Məsələn, bir əcnəbi özümüz istehsal etdiyimiz təqdirdə, ödəməli olduğumuz qiymətin yalnız dörddə üçünü, yarısını və ya dörddə birini istəsə, bu hədiyyənin dəyəri məhsulun qiymətinin dörddə biri, yarısı və ya dörddə üçünə bərabərdir. Hədiyyə verən (yəni bizə işıq verən günəş) bizdən hədiyyə müqabilində heç nə istəmədiyi təqdirdə, hədiyyə mükəmməl və qüsursuz olur. Sual belədir və biz onu rəsmi olaraq soruşuruq: ölkəmizə havayı istehlakın faydalarını yoxsa çətin istehsalın yalançı faydalarını istəyirsiniz?

Seçiminizi edin, amma məntiqli olun; axı qiymətlərinin sıfıra bərabər olduğu proporsiyada ölkəyə kömür, dəmir, qarğıdalı, parça təchizatı qadağan olunduğu halda, qiymətləri onsuz da sıfıra bərabər olan günəş işığına bütün gün icazə verilməsi nə dərəcədə məntiqə uyğundur?"

Yekun suallar: Tariflər və kvotalar kimi ticarət məhdudiyyətləri ölkədə məşğulluğu artırırmı? Məhdudiyyətlər gəlirlərin səviyyəsini artırmağa kömək edirmi? Cavabınızı əsaslandırın.

Element 2.7-yə qayıt

“Günəşlə haqsız rəqabət”, Frederik Bastiatın müəllifi olduğu “Şam istehsalçılarının ərizəsi” adlı məqalənin yığcam versiyası. Müəllif hüquqları qorunur. Yenidən çap və ya yayım haqqında ətraflı məlumat üçün webmaster@econlib.org ilə əlaqə saxlayın.

Element 3.1-ə qayıt

“Polkovnik Deyvid Kroketin həyatı” əsərindən “Sizin deyil ki, verəsiniz”

Eduard Ellis (qısaldılmış)

Düşünmək üçün sual: Bir şəxs və ya ailə çətin vəziyyətə düşərsə, dövlətin köməyi yoxsa özəl şəxslərin öz vəsaitləri hesabına köməyi daha yaxşı variantdır?

Bir gün Nümayəndələr Palatasında tanınmış bir dəniz zabitinin dul həyat yoldaşına maddi yardımın təyin edilməsi haqqında qanun layihəsi müzakirə edilirdi. Bu qanun layihəsini dəstəkləyən bir neçə gözəl çıxışlar edildi. Spiker səsverməyə keçmək istəyərkən Kroket ayağa qalxaraq dedi:

“Cənab spiker, bu Palatadakı digər insanlar kimi, mən də mərhumun xatirəsinə hörmət edirəm və onların yaxınlarının dərdinə şərikəm, lakin mərhum və ya onun yaxınlarına göstərdiyimiz hörmətin əldə edilən həyat tarazlığını haqsız şəkildə pozmasına icazə verməməliyik. Konqresin bu pulu xeyriyyəçilik işlərinə ayırmaq səlahiyyətinin olmadığını sübut etmək üçün mübahisə etməyəcəm. Bunu burada iştirak edən hər kəs bilir. Adi vətəndaş kimi xeyriyyə işlərinə istədiyimiz qədər pul vermək hüququmuz var, lakin Konqres üzvləri kimi dövlət vəsaitlərindən bir dollar belə bağışlamağımıza icazə verilmir. Burada səsləndirilən gözəl çağırışlar da mərhum qarşısında borcumuzun olması ilə bağlıdır. Cənab spiker, mərhum müharibə bitdikdən sonra xeyli yaşadı; öldüyü günə qədər vəzifədə idi və hökumətin ona borclu olduğunu heç eşitmədim.

Burdakı hər kəs bilir ki, bu borc deyil. Bu pulu borcun ödənişi olaraq ayırmaq çox kobud qanun pozuntusu olar. Onu xeyriyyə məqsədi ilə bağışlamaq səlahiyyətimiz yoxdur. Hörmətli spiker, bayaq vurğuladım ki, öz pulumuzdan

istədiyimiz qədər bağışlamaq hüququmuz var. Mən burdakı ən kasıb konqresmenəm. Bu qanun layihəsinin lehinə səs verə bilmərəm, amma həftəlik maaşımı bu məqsədlə verəcəyəm və hər Konqres üzvü bunu edərsə, yardım miqdarı qanun layihəsində nəzərdə tutulandan çox olacaq."

O bunu dedi və yerində əyləşdi. Heç kəs cavab vermədi. Qanun layihəsi səsə qoyuldu və bu nitqdən sonra əvvəlcədən nəzərdə tutulduğu kimi yekdilliklə qəbul edilmək əvəzinə və şübhəsiz ki, gözlənildiyindən fərqli olaraq yalnız bir neçə səs aldı və təbii ki, rədd edildi.

Daha sonra bir dostu Kroketə yaxınlaşıb niyə xeyriyyə işinə vəsait ayrılmasına qarşı olduğunu soruşduğunda o belə izah etdi:

“Bir neçə il əvvəl bir axşam Konqresin bir neçə üzvü ilə Konqresin binasının pilləkənlərində durmuşdum. Birdən Corctaun üzərində nəhəng bir işıq diqqətimizi çəkdi. Aydın idi ki, bu, böyük bir yanğındır. Dərhal faytona minib həmin yerə yollandıq. Görülən bütün tədbirlərə baxmayaraq, bir çox evlər yandı, bir çox ailələr evsiz qaldı, bəziləri əyinlərindəki paltarlarından başqa hər şeyi itirdilər. Hava çox soyuq idi və bu qədər qadın və uşağın əziyyət çəkdiyini görəndə düşündüm ki, onlara nəsə etmək lazımdır. Ertəsi gün səhər bu insanların ehtiyaclarını qarşılamaq üçün 20000 dollar vəsaitin ayrılması barədə qanun qəbul edildi. Bütün digər işləri təxirə saldıq və qanunu ən qısa müddətdə qəbul etdik.

Növbəti yay seçkilər barədə düşünmək vaxtı gələndə mənə baxan ərazidəki vəziyyəti araşdırmaq qərarına gəldim. Burada mənə müxalif heç kim yox idi, amma seçkiyə az vaxt qaldığından hər şey ola bilərdi. Ərazinin az tanıdığım bir hissəsində olduğum zaman tarlada torpaq şumlayan bir nəfərin yola yaxınlaşdığını gördüm. Addımlarımı sürətləndirdim ki, hasara yaxınlaşanda onunla qarşılaşa bilim. O gəlib çatanda onunla danışdım. Nəzakətlə cavab verdi, amma səsində bir soyuqluq hiss etdim.

Sözə başladım: "Hə dostum, mən namizəd adlandırılan uğursuzlardan biriyəm və... "

"Bəli, sizi tanıyıram; siz polkovnik Kroketsiniz, mən sizi daha əvvəl bir

dəfə görmüşəm və son dəfə seçiləndə sizə səs vermişəm. Yəqin yenə seçkiöncəsi təbliğat kampaniyası aparırsınız, amma yaxşı olardı ki, nə mənim vaxtımı alasınız, nə də öz vaxtınızı boşuna sərf edəsiniz. Artıq sizə səs verməyəcəm."

"Donub qalmışdım... Ondan bunun nə məsələ olduğunu söyləməsini xahiş etdim."

"Bəli, polkovnik, boşuna vaxt və ya sözləri sərf etməyin mənası yoxdur. Bunu artıq düzəltmək mümkün deyil, ancaq keçən qışda səsverməyə qoyulmuş bir məsələ var idi və qərarın lehinə səs verməyiniz Konstitusiyanı başa düşmək iqtidarında olmadığınızı və ya ona vicdanla və daim əməl etmək istəmədiyinizi göstərdi. İstənilən halda, məni təmsil etməyinizi istəmirəm. Sizinlə bu şəkildə danışdığım üçün üzr istəyirəm. Seçicinin namizədə açıq şəkildə müraciət etmək imtiyazından istifadə edərək sizi incitmək və ya təhqir etmək istəməzdim. Mən yalnız öz Konstitusiya anlayışımın sizin anlayışdan fərqli olduğunu demək istədim; və daha nəzakətli birinin sizə deyə bilməyəcəyi fikri də bildirmək istəyirəm, çünki dürüstlüyünüzə inanıram... Lakin Konstitusiya ilə bağlı anlayışınız mənimkindən fərqlənirsə, buna laqeyd qala bilmərəm, çünki Konstitusiyanın faydalı olması üçün onu müqəddəs qəbul etməli və bütün müddəalarına ciddi əməl etməliyik. Güc sahibi olan insan nə qədər dürüst olarsa, bu gücün mənasını anlamırsa, bir o qədər təhlükəlidir."

"Dediklərinizin dürüstlüyünə inanıram, amma burada bir səhvlik var. Keçən qış hər hansı bir Konstitusiya məsələsində səs verdiyimi xatırlamıram."

"Xeyr, polkovnik, heç bir səhvlik yoxdur. Burada tənha yaşamağıma və nadir hallarda evdən ayrılmağıma baxmayaraq, Vaşinqtondan qəzetləri alıram və Konqresdəki işlər barədə hər şeyi çox diqqətlə oxuyuram. Qəzetlərdə yazılıb ki, keçən qış Corctaundakı yanğın nəticəsində bəzi yanğın qurbanlarına 20000 dollar verilməsi barədə qanun layihəsinə səs vermisiniz. Bu həqiqət deyilmi?"

"Dostum, etiraf etməliyəm ki, belədir. Düzgün vurğuladınız. Ancaq şübhəsiz ki, bizim kimi böyük və zəngin bir ölkənin - xüsusən də kifayət qədər vəsaiti olan ölkənin, qadın və uşaqların əzablarını azaltmaq üçün 20000 dollar məbləğində kiçik bir vəsait ayırması ilə bağlı heç kəs şikayət etməz və əminəm

ki, orada olsaydınız, eynisini edərdiniz."

“Söhbət məbləğdən getmir, polkovnik, prinsipdən gedir. Birincisi, dövlətin qanuni öhdəliklərini yerinə yetirmək üçün lazım olduğundan artıq vəsaiti olmamalıdır. Ancaq məsələ heç bunda da deyil. Pulu öz səlahiyyəti çərçivəsində toplamaq və xərcləmək gücü bir insana verilə biləcək ən təhlükəli gücdür. Xüsusən də ölkəmizdə tətbiq olunan vergi vasitəsilə gəlir toplama sistemində - ölkədə bir insan nə qədər kasıbdırsa, qazancı nisbətində bir o qədər çox pul ödəyir. Ən dəhşətlisi isə budur ki, bu sistem insana təzyiq göstərir, bu insan isə sistemin ağırlıq mərkəzinin harada olduğunu bilmir, çünki ABŞ-də dövlətə nə qədər pul ödədiyini doğru-düzgün bilən bir nəfər belə yoxdur.

Beləliklə, görürsünüz ki, birinə yardım edərkən ondan da pis yaşayan minlərlə insandan pul almış olursunuz. Bu cür pul vermək haqqınız olsaydı, məbləğ seçimi sizin ixtiyarınızda olacaqdı və sizin 20 min dollar əvəzində 20 milyon vermək hüququnuz olacaqdı. Birinə nəsə vermək hüququnuz varsa, bunu hamıya vermək hüququnuz var; və Konstitusiyada xeyriyyəçilik təyin edilmədiyi və miqdar göstərilmədiyi üçün xeyriyyə yardımı hesab etdiyiniz və doğru hesab etdiyiniz məbləği hər kəsə verə bilərsiniz. Asanlıqla anlaya bilərsiniz ki, bu vəziyyət bir tərəfdən saxtakarlığa, korrupsiyaya və favoritizmə, digər tərəfdən isə insanların soyulmasına geniş bir qapı açır.

Xeyr, Polkovnik, Konqresin xeyriyyəçilik etmək hüququ yoxdur. Ayrı-ayrı üzvlər öz pullarından istədikləri qədər verə bilərlər, ancaq onların bu məqsədlə dövlət xəzinəsinin bir dollarına belə toxunmaq hüququ yoxdur. Bu ölkədə Corctaundakından iki qat daha çox ev yansaydı, nə siz, nə də Konqres üzvləri ehtiyaclarımıza görə bizə bir dollar belə verməyi düşünməzdiniz. Konqresin təxminən iki yüz qırx üzvü var. Zərərçəkmişlərə simpatiya göstərərək hərəsi bir həftəlik qazanclarından onlara yardım etsəydilər, bu, 13000 dollardan çox edərdi. Vaşinqtonda və ətraf bölgələrdə dəbdəbəli həyatından məhrum olmadan 20 min dollar bağışlaya biləcək çox sayda zəngin adam var. Konqresmenlər pullarını saxlamağı üstün tutdular və hesabatlara nəzər salsaq görərik ki, bəziləri bu vəsaiti kifayət qədər ağıllı şəkildə xərcləmirlər; Vaşinqton əhli isə,

şübhəsiz ki, başqalarının pulunu verməklə onları öz vəsaitlərini vermək zərurətindən xilas etdiyinizə görə sizə minnətdardır. Xalq Konstitusiyaya əsasən müəyyən fəaliyyətləri həyata keçirmək səlahiyyətini Konqresə həvalə edib. Bunları etmək üçün ona pul toplamağa və xərcləməyə icazə verilir. Bu səlahiyyətlərdən kənar hər hansı bir addım qəsb və Konstitusiyanın pozulması anlamına gəlir.

Görürsünüz, polkovnik, Konstitusiyada mənim vacib hesab etdiyim prinsipi pozmusunuz. Bu, ölkə üçün təhlükəli presedentdir, çünki Konstitusiya hüdudlarından çıxdıqdan sonra Konqresi artıq heç nə məhdudlaşdıra bilməz və insanların təhlükəsizliyi təmin edilməz. Şübhəsiz ki, dürüst bir insan kimi davrandınız, amma bu, vəziyyəti heç də yaxşılaşdırmadı, lakin bir şeyə səbəb oldu: namizəd siz olsanız, sizə səs verə bilməyəcəm."

Bu söhbətin mənə necə təsir etdiyini izah edə bilmərəm. Başa düşdüm ki, mənim müxalifətim olsaydı və bu adam belə bir çıxış etsəydi, başqalarını da özünə qoşardı və bu dairədə mənə səs yox, bir qırıq qəpik də verməzdilər. Ona cavab verə bilmədim və əslində onun haqlı olduğuna o qədər əmin idim ki, mübahisəyə belə girmədim. Lakin mən ona cavab verməli idim, ona görə dedim:

"Yaxşı, dostum, Konstitusiyanı başa düşmək üçün yetərincə ağlım olmadığını söyləyəndə bunu tam düzgün vurğuladınız. Düşünürdüm ki, Konstitusiya mənim bələdçimdir və onu tamamilə öyrənmişəm. Konqresdə səlahiyyətlərlə bağlı nə qədər çıxış eşitmişəm, amma burada - əkin sahəsinin yanında söylədiklərinizdə indiyə qədər eşitdiyim bütün gözəl çıxışlardan daha çox həqiqət, daha çox məna var. Əvvəllər buna sizin nöqteyi-nəzərinizdən baxsaydım, bu qanun layihəsinə səs verməkdənsə, özümü yandırardım; məni bağışlayıb mənə bir dəfə də səs verməyinizi xahiş edirəm və əgər Konstitusiyaya zidd bir qanuna səs versəm, qoy məni güllələsinlər."

O gülərək cavab verdi: "Yaxşı, polkovnik, buna əvvəl də bir dəfə and içmisiniz, amma bir şərtlə sizə yenidən etibar edəcəyəm. Səsinizin səhv olduğuna əmin olduğunuzu söyləyirsiniz. Etirafınız cəzadan daha faydalı

olacaq. Bölgəni gəzərkən insanlara bu səsvermədə səhv etdiyinizi desəniz, səsimi sizə verməklə yanaşı, müxalifəti də geri çəkmək üçün əlimdən gələni edəcəyəm və düşünürəm ki, bu istiqamətdə nəsə edə bilərəm."

"Bunu etməsəm" dedim, "qoy məni güllələsinlər; və sizi səmimiyyətimə inandırmaq üçün bir həftədən, yaxud on gündən sonra buraya yenidən qayıdacağam və insanları toplasanız, onların qarşısında çıxış edəcəyəm. Mənim hesabıma açıq havada qonaqlıq hazırlayın."

“Xeyr, Polkovnik, bu ərazidəki insanlar olaraq zəngin insanlar deyilik, amma qonaqlığa gətirməyə bir şey taparıq, heç nə gətirə biməyənlərə də yemək verə bilərik. Bir neçə gündən sonra məhsul yığımı bitəcək və istirahətə bir gün vaxt ayıra biləcəyik. Bu gün cümə axşamıdır; gələn həftənin şənbə gününün münasib olduğunu düşünürəm. Cümə günü evimə gəlin, birgə gedək və sizi görüb dinləyə biləcək çox hörmətli insanları toplayacağıma söz verirəm."

“Danışdıq, gələcəyəm. Ancaq sağollaşmazdan öncə bir şey soruşum. Adınız nədir?” ““Adım Bansdır”““Horasio Bans?”““Bəli.”

““Yaxşı, cənab Bans, məni gördüyünüzü desəniz də, mən əvvəllər heç sizi görməmişəm, amma sizi çox yaxşı tanıyıram. Sizinlə görüşdüyüm üçün şadam və dostluğunuza ümid edə biləcəyim üçün çox qürurluyam.”

“Onunla görüşmək həyatımın ən uğurlu anlarından biri oldu. O, ictimai dairələrdə çox da gəzib dolaşmırdı, lakin çoxları onu seçilən zəkası və prinsiplərə sədaqəti, xeyirxahlıqla dolu bir qəlbi və insanpərvərliyinə görə tanıyırdı, bu, təkcə onun sözlərində deyil, əməllərində də özünü göstərirdi. O, bölgənin əsl korifeyi idi və şöhrəti tanışlarının əhatəsindən çox-çox kənara çıxırdı. Əvvəllər heç onunla rastlaşmamağıma baxmayaraq, onun haqqında eşitmişdim və bu görüş olmasaydı, böyük ehtimalla mənə qarşı müxalif qüvvələr baş qaldırar və məğlub olardım. Bir şeyə əmin idim: bu şərtlərlə həmin dairədə heç kim qalib gələ bilməzdi.

“Təyin olunmuş vaxtda onun evinə getdim və getməzdən əvvəl axşam görüşdüyüm hər kəsə əvvəlki söhbətimiz barədə danışdım və insanlar mənə qarşı əvvəllər heç görmədiyim maraq və etimadı göstərdilər.

“Evinə çatanda çox yorğun olsam da, normal şəraitdə tez yatmalıydımsa da, gecə yarısına qədər onunla dövlət işləri və prinsipləri barədə danışdıq və əvvəllər heç vaxt düşünmədiyim şeylər barədə həqiqi bilgilər əldə etdim.

“Ertəsi səhər qonaqlıq təşkil etdik və qonaqlığa min kişinin gəlməyi məni təəccübləndirdi. Daha əvvəl tanımadığım bir çox insanla tanış oldum və dostum məni hamıya təqdim etdi - heç olmasa hamısı məni tanıdı.

"Çıxışımın vaxtı gəlib çatdı. Hamısı əvvəlcədən qurulmuş tribunanın ətrafına toplandı. Çıxışımı bu sözlərlə başladım:

““Əziz həmvətənlər –Bu gün qarşınızda özümü yeni bir insan kimi hiss edirəm. Əvvəllər doğru olduğuna inandığım, cəhalət və ya qərəz, ya da hər ikisi ilə təhrif olunan baxışlarım son zamanlar həqiqətlərə açılıb. Hiss edirəm ki, bu gün sizə əvvəlkindən də yaxşı xidmət edə bilərəm. Seçkilərdə dəstək axtarmaqdan çox səhvimi etiraf etmək üçün buradayam. Bunu yalnız sizə görə deyil, özüm üçün də edirəm. Mənə səs verib-verməyəcəyiniz sizin qərarınızdır.”

“Onlara yanğından və vəsait ayrılması üçün səsimdən danışdım, sonra səhv etdiyimi anladığımı onlara dedim. Çıxışımı belə yekunlaşdırdım:

“““İndi həmvətənlərim, yalnız onu deyə bilərəm ki, bu qədər maraqla dinlədiyiniz nitqin böyük hissəsi qonşunuz cənab Bansın məni səhv etdiyimə inandırdığı mülahizələrin təkrarından başqa bir şey deyil.

““Bu, həyatımdakı ən yaxşı çıxışım idi, amma bu nitqi məhz onun sayəsində etdim. Ümid edirəm ki, o, baxışlarımı dəyişdiyindən razıdır və buraya gəlib bu barədə özü deyəcək.”

“O, tribunaya çıxdı və dedi

““Hörmətli həmvətənlərim, polkovnik Kroketin xahişini böyük məmnuniyyətlə yerinə yetirirəm. Onu həmişə şərəfli bir insan olaraq görmüşəm və bu gün mənə verdiyi bütün sözləri yerinə yetirməsindən məmnunam.”

“O, kürsüdən enərkən kütlə Deyvi Kroketi əvvəllər olmadığı qədər şiddətlə alqışladılar.

“Sentimentallıqdan uzaq olsam da, məni qəhər boğdu və yanaqlarımdan

bir neçə iri göz yaşlarının yuvarlandığını hiss etdim. Baxın nə deyirəm. Belə bir insanın söylədiyi bu bir neçə kəlmə, kütlənin həqiqi və səmimi qəlbdən alqışı mənim üçün indiki və gələcəkdə edilən bütün hörmətlərdən və Konqres üzvü kimi qazandığım bütün nüfuzdan daha qiymətlidir.

“İndi isə cənab” - deyə Kroket yekunlaşdırdı, "dünən bu nitqi niyə söylədiyimi bilirsiniz.”

“İndi nəzərinizə çatdırmalı olduğum bir şey var. Yadınızdadır, həftəlik maaşımı verməyi təklif etmişdim. Bu Palatada çox varlı onlarla insan var ki, bir həftəlik maaşını özləri üçün faydalı olacağı təqdirdə şam yeməyinə və ya qonaqlığa xərcləməkdən çəkinməz. Həmin insanların bəziləri minnətdarlıq bildirməklə yanaşı, ölkənin bu mərhum şəxsə borclu olması və bu borcun heç bir pulla ödənilə bilinməyəcəyi və millətin şərəfi ilə müqayisə edildikdə 10 min dollarlıq məbləğinin nə qədər əhəmiyyətsiz olması barədə gözəl çıxışlar etdilər.

Ancaq onlardan heç biri təklifimə cavab vermədi. Əhalidən toplanan pullar onlar üçün sadəcə zibildir. Lakin pul, əksəriyyətinin uğrunda mübarizə apardığı və bir çoxunun şərəfini, prinsiplərini və ədaləti qurban verməyə hazır olduğu böyük bir hədəfdir."

Siyasi vəzifə sahibləri seçicilər arasında üstünlük təşkil edən həm yaxşı, həm də pis liderlik keyfiyyətlərini əks etdirirlər.

Horatio Bans məsuliyyətli vətəndaşın bariz nümunəsidir. Onun kimi insanlar daha çox olsaydı, dövlət vəzifələrində bir çox yeni simalar görərdik; ya da Deyvi Kroket nümunəsində olduğu kimi yeni Kroket görərdik.

Yeni simaların və ya yeni Kroketlərin peyda olması üçün özümüzdə Horatio axtarmalıyıq!

Yekun fikirlər. Leonard E. Ridin bu hekayə ilə bağlı şərhləri barədə nə düşünürsünüz?

Siyasi vəzifə sahibləri seçicilər arasında üstünlük təşkil edən həm yaxşı, həm də pis liderlik keyfiyyətlərini əks etdirirlər.

Horatio Bans məsuliyyətli vətəndaşın bariz nümunəsidir. Onun kimi insanlar daha çox olsaydı, dövlət vəzifələrində bir çox yeni simalar görərdik; ya

da Deyvi Kroket nümunəsində olduğu kimi yeni Kroket görərdik.

Yeni simaların və ya yeni Kroketlərin peyda olması üçün özümüzdə Horatio axtarmalıyıq!

Element 3.1-ə qayıt

“Polkovnik Deyvid Kroketin həyatı” əsərindən “Sizin deyil ki, verəsiniz”, Eduard Ellis. Bu material Creative Commons Attribution 4.0 Beynəlxalq Lisenziyası əsasında İqtisadi Təhsil üzrə Fondun icazəsi ilə istifadə edilib.

Element 3.4-ə qayıt

Siyasət və xarici ticarət

Duayt Li

Düşünmək üçün sual: Nə üçün hökumətlər ticarətə vergi qoyur və onu məhdudlaşdırır?

Alternativ xərcləri və müqayisəli üstünlük konsepsiyaları nöqteyi-nəzərindən azad ticarətin lehinə gətirilən arqumentlər həm nəzəri, həm də praktiki baxımdan çox güclüdür. Hətta əgər bir ölkə əhalisinin hər şeyi istehsal etməkdə mütləq üstünlüyü varsa, o belə beynəlxalq ticarətdən fayda əldə edə bilər, çünki onun hər şeyi istehsal etməkdə müqayisəli üstünlüyü ola bilməz.

Sərbəst ticarətin lehinə nəzəri arqumentləri dəstəkləyən kifayət qədər çox empirik sübutlar var. Ölkələr beynəlxalq ticarətin onların istehsal səylərini müqayisəli üstünlükləri olan sahələrə yönəltməsinə nə qədər çox imkan yaradarlarsa, ticarəti məhdudlaşdıran ölkələrlə müqayisədə bir o qədər çox inkişaf edərlər. Buna baxmayaraq, demək olar ki, heç bir ölkə azad ticarət siyasətinə əməl etməyib. Nadir və adətən qısa müddətli istisnalar nəzərə alınmazsa, adətən dövlətlər idxal üzərinə vergilər və ya kvotalar tətbiq edərək iqtisadi məhsuldarlığı və vətəndaşlarının firavanlığını azaldır. Niyə? Bu məqalədə bu suala cavab verməyə çalışacağıq.

Əməkdaşlıq və müsadirə

Əgər siyasi proses də bazar prosesi qədər sosial əməkdaşlığa imkan versəydi, azad ticarətin üstünlüklərini nəzərə alaraq, heç bir hökumət idxala maneə qoymazdı. Ticarət məhdudiyyətləri aradan qaldırılanda, istehlakçılar qazanır, lakin bəzi işçilər və investorlar itirir. İtkilərin əksəriyyəti müvəqqəti,

bəziləri isə daimi olur. Öz sənayelərindəki ticarət qorumaları aradan qaldırıldığından daimi itkilərə məruz qalanlar belə bütün milli sənayelərin qorunduğu ölkələr ilə müqayisədə tamamilə azad ticarətin bərqərar olduğu iqtisadiyyatda yaşamaqdan daha çox faydalanacaqlar. İnsanlar öz sənayelərinin qorunmasından faydalansalar belə, istehlakçı kimi digər sənayelərdəki ticari qoruma tədbirlərinə görə daha böyük itkilərə məruz qalacaqlar.

Güclü xarici rəqabətlə üzləşən bir sektorun nümayəndələri, başqalarının məruz qalacağı xərclərə məhəl qoymaq məcburiyyətində deyillərsə, hökumətin onları qorumasını istəyəcəklər. Lakin həmin sektor bu xərcləri ödəmək məcburiyyətində qalsaydı, bu qoruma tədbirləri baş tutmazdı, çünki istehlakçılara yüklənən xərclər qorunan sənayeyə verilən faydadan həmişə daha böyükdür.

Təəssüflər olsun ki, insanlar dövlətdən fayda əldə edərkən bunun xərclərini əks etdirən qiyməti ödəmirlər, halbuki bazar şərtlərində bu faydalara görə ödəniş etməli olardılar. Bazar əməkdaşlığı bazarın çoxlu sayda insan arasında xərcləri toplamaq, cəmləşdirmək və geniş kütlələrə çatdırmaq bacarığından irəli gəlir, ona görə də bu xərclər onlara görə məsuliyyət daşıyanlar tərəfindən nəzərə alınır. Tam əksinə, siyasi qərarlarla təmin edilmiş faydaların xərcləri böyük kütlələr arasında bölüşdürüləndə, bu xərclər bir qayda olaraq nəzərə alınmır. Beləliklə, dövlət adətən insanların əməkdaşlıq əvəzinə müsadirə üsulu ilə şəxsi üstünlük əldə edə biləcəyi vasitəyə çevrilir.

Əksəriyyətinin zəifliyi

Ticarət məhdudiyyəti faydaları qorunan sənayedəki azsaylı şəxslərə yönəldir, xərcləri isə cəmiyyətin bütün istehlakçıları arasında bölüşdürür. Ticari məhdudiyyətlərin xərcləri milyonlarla istehlakçı arasında bölüşdürüləndə çox az insan qorunan məhsul üçün ödədiyi bir qədər əlavə ödənişin fərqinə varacaq. Çünki nəticədə istehlakçılar yüzlərlə müxtəlif məhsul alırlar və bir

məhsulun qiymətindəki cüzi artım onlardan hər hansısa birinin firavanlığına adətən çox az təsir edir. Hətta əgər istehlakçı əlavə xərcdən xəbərdardırsa, o, bunun səbəbinin ticarət məhdudiyyəti olduğunu nadir hallarda biləcək. Əgər istehlakçı təsadüfən əlavə xərcin əsl səbəbini bilsə, buna münasibətini bildirmək üçün çox az siyasi motivasiyası olacaq. Hətta əgər o, ticarət məhdudiyyətini aradan qaldıra bilsə belə, buna sərf edəcəyi səylərin xərci həmin məhdudiyyətin ona təsiri dəyərində, yaxud ondan çox ola bilər. Məhdudiyyətin aradan qaldırılmasından əldə edilən ümumi fayda böyük olsa da, bu faydanın böyük bir hissəsi siyasi addım atıb-atmamaqlarından asılı olmayaraq digər istehlakçılara çatacaq. Bir istehlakçının siyasi addımları tək hərəkət etdiyi halda, heç bir nəticə verməyə bilər.

Əlbəttə ki, əgər istehlakçıların böyük bir hissəsi birgə hərəkət edərsə, onların təbii ki, həlledici siyasi nüfuzu olar. Lakin istehlakçıların sayının çox və hər birinin nəticədən əldə edəcəyi faydanın cüzi olması səbəbindən siyasi fəaliyyət təşkil etmək demək olar ki, mümkün deyil. Hər zaman olduğu kimi, siyasətdən zərər görən insan sayı nə qədər çoxdursa, onların siyasi nüfuzları da bir o qədər azdır.

Azlığın gücü

Digər tərəfdən, ticarət məhdudiyyətindən nisbətən az sayda insan faydalandığına görə onların bu məhdudiyyətlər üçün lobbiçilik etməsi təsirli olacaq. Hər bir şəxs üçün fayda əhəmiyyətli olacaq və hər kəs öz qazancından və həmin qazancın mənbəyindən xəbərdar olacaq. Həmçinin, benefisiarların sayının azlığına görə onların siyasi tədbir üçün təşkilatlanması nisbətən daha asandır. Əslində, onlar artıq sənaye və peşə asossasiyaları vasitəsilə artıq təşkilatlanmış olacaq. Beləliklə, ticarət məhdudiyyəti qərarları müzakirə edilən zaman siyasətçilər məhdudiyyət tərəfdarlarından daha çox, onun mənfi təsirinə məruz qalmış şəxslərdən isə daha az arqument eşidəcək. Nəticə etibarilə

faydalar azlıqların əlində cəmləşir, xərclər isə daha geniş kütlənin arasında bölüşdürülür və adətən nəzərə alınmır. Buna görə də belə bir qanunauyğunluq ortaya çıxır: müəyyən bir siyasi qərardan faydalanan insanların sayı nə qədər az olarsa, bu qərar lehinə onların siyasi nüfuzü bir o qədər çox olur.

Kiçik mütəşəkkil qruplar geniş ictimaiyyətin hesabına ticarət məhdudiyyətlərindən (xüsusi maraqları olan qrupların lehinə qəbul edilən digər iqtisadi siyasət qərarlarından) faydalananda siyasi proses əsaslı sosial əməkdaşlığın əldə edilməsinə xidmət etmir. Bu səbəbdən, dövlət azad bazar fəaliyyətindən irəli gələn sosial əməkdaşlıq üçün daimi təhlükə yaradır.

Bəzi xərclərin nəzərə alınması

Ticarət məhdudiyyətlərinin xərclərini müəyyən etmək yuxarıda göstərilənlərdən daha çətindir. Polad idxalı üzrə məhdudiyyətləri misal götürək. Çox az insan poladı birbaşa alır. Onlar poladdan hazırlanmış məhsulları alanda onun üçün dolayı yolla ödəniş etmiş olurlar. Həmçinin, idxal məhdudiyyəti polad qiymətlərini artıranda, resurs olaraq polada əsaslanan sənayelərdə iş imkanları azalır. Ticarət məhdudiyyətinə görə işini itirən şəxslər nadir hallarda bunun əsl səbəbini biləcək. Hesablamalara görə ABŞ bazarında polad idxalını 15 faiz məhdudlaşdırmaq Amerika istehlakçılarına polad sektorunda xilas edilən hər iş yeri üçün 189000 ABŞ dollarına başa gələcək və artan polad qiymətlərinə görə polad sənayesində qorunan hər iş yeri üçün ABŞ-da 3,5 iş yeri bağlanacaq. [(1)]

Yekun suallar: Sosial əməkdaşlığı hansı daha çox gücləndirir? Bazarlar yoxsa dövlət tədbirləri? Sosial əməkdaşlığın səviyyəsi iqtisadi tərəqqi və insanların yaşayış standartlarına təsir edirmi? Cavabınızı izah edin.

Element 3.4-ə qayıt

1. Baxın: Arthur Denzau, “American Steel: Responding to Foreign Competition,” Center for the Study of American Business, Washington University, St. Louis, Mo., February 1985. ↩

"Siyasət və beynəlxalq ticarət", Duayt Li. Bu material Creative Commons Attribution 4.0 Beynəlxalq Lisenziyası əsasında İqtisadi Təhsil üzrə Fondun icazəsi ilə istifadə edilib.

Enerjinin istehsalı və mühafizəsi

Duayt Li

Düşünmək üçün sual: Dövlət nə qədər enerji istehsal və mühafizə etməyin düzgün və səmərəli olduğunu müəyyən edə bilərmi? İzah edin.

İqtisadiyyatda ən mühüm anlayışlardan biri "Cəmiyyətdə biliyin istifadəsi" (*American Economic Review, Sentyabr, 1945*) adlı məşhur məqalədə F. A. Hayek tərəfindən qeyd edilib. Hayekin mülahizəsi sadə, lakin güclü idi: məqbul iqtisadi seçimlər etmək üçün lazım olan məlumat bir şəxs, yaxud mütəxəssislər qrupu tərəfindən sahib ola bilinməyəcək qədər səpələnmiş və mürəkkəbdir. Hayek məqaləsində vurğulayıb ki, insanlar yalnız bazar qiymətləri vasitəsilə resurslardan ən dəyərli şəkildə istifadəyə imkan verəcək qədər məlumata sahib ola bilər. Bazar qiymətlərini aradan qaldırsanız, yaxud onları siyasi yollarla təhrif etsəniz, siz resursların korlanmasından yayınmaq üçün lazım olan məlumatı sistematik olaraq məhv etmiş olarsınız.

Təəssüf ki, insanların əksəriyyəti Hayekin qeyd etdiyi fikri anlamırlar. Bu məqam, xüsusilə siyasətçilər və jurnalistlər arasında geniş yayılıb. Geniş yayılmış fikir budur ki, iqtisadi problem yaranan zaman həll yolu ona əhəmiyyət verməməkdən ibarətdir.

Bu baxışa ən son nümunə enerji siyasətində istehsalla mühafizəni qarşılaşdıran debat olmuşdur. Geniş şəkildə qəbul olunub ki, istehsal və mühafizənin düzgün nisbəti barədə ən yaxşı qərarı mühüm enerji qiymətlərinin üzərinə "bazar əsaslı" qiymət məhdudiyyətləri tətbiq etdikdən sonra Konqres verir. 28 may 2001-ci ildə *Business Week* jurnalında redaktor şərhinə nəzər salın: "Bir qrup eko-ekstremistlərdən başqa heç kəs enerji böhranının yeganə həll yolunun mühafizə olduğuna inanmır. Eyni zamanda çox

az sayda insan bu cür mühafizənin heç bir rol oynamadığına inanır. İrəlidəki həftələrdə tarazlığı razılaşdırmaq Konqresdən asılıdır." (Vurğulamaq lazımdır. Mən onu da qeyd etməliyəm ki, bu yazıda qiymət tənzimləmələri tövsiyə olunmur.)

Əgər siyasətçilər enerji qiymətlərinə nəzarət etmək istəklərinə qarşı gələ bilsəydilər, enerjinin istehsalı ilə mühafizəsi arasında "tarazlığı razılaşdırmaq" barədə narahat olmalarına ehtiyac qalmazdı. Lakin bu qiymətlərə nəzarət etmək istəyinə təslim olan nə siyasətçilər, nə başqa birisi nə qədər istehsal və nə qədər mühafizənin uyğun olduğuna dair ən kiçik bir təsəvvürə belə sahib ola bilməzlər.

Hər dəfə enerji ehtiyatı barədə düşünəndə, enerjinin mühafizəsi və istehsalı ilə əlaqədar müzakirə meydana çıxır. Bu, 1970-ci və 80-ci illərin başlanğıcında OPEC-in ixrac məhdudiyyətlərinə və daha sonra bu ilin əvvəllərində daha mülayim OPEC azaltmaları ilə paralel olaraq müşahidə olunan Kaliforniyada siyasi səbəblərdən qaynaqlanan elektrik qıtlıqlarına cavab olaraq baş vermişdi. Bir tərəf hesab edir ki, biz daha kiçik avtomobillərdən istifadə etməli, ictimai nəqliyyatdan daha çox yararlanmalı, enerjiyə daha qənaətli ev alətləri almalı, evlərimizi və ofislərimizi izolyasiya etməli və onları yayda mülayim və qışda isə sərin saxlamalıyıq və s. Mümkün tədbirlər siyahısını uzatmaq olar. Digər tərəf isə iddia edir ki, biz özümüzü gələcək rifah üçün konservasiya edə bilmərik, daha çox neft üçün qazıntı aparmaqla daha çox enerji istehsal etməliyik, mədənlərdən daha çox kömür çıxarmalı, elektrik hasil edən zavodlar tikməli və nüvə zavodlarını işə salmalıyıq.

Əlbəttə, müzakirənin hər iki tərəfində dayanan məntiqli insanlar qəbul edir ki, mühafizə və istehsalın müəyyən səviyyədə kombinasiyası zəruridir. Lakin hamı təkid edir ki, onların siyasət tövsiyələri düzgün kombinasiya ilə nəticələnəcək, yaxud digər tərəfin tövsiyəsi yanlış kombinasiyaya səbəb olacaqdır.

Hansı tərəf haqlıdır? İstehsal və mühafizənin ən yaxşı kombinasiyası hansıdır? Cavab budur ki, bunu heç kəs bilmir. Heç kəs! Vaşinqtonda və ya

başqa bir yerdə heç bir şəxs və ya mütəxəssislər qrupunun nə qədər enerji istifadə etməli, nə qədərini qorumalı olduğumuza dair heç bir məlumatı yoxdur.

Lakin tapa bilərik

Lakin mühafizə ilə istehsal arasındakı ən yaxşı balansı müəyyən etmək üçün lazım olan məlumatın bir qismi enerji resurslarını bərpa etmənin (həmin resursları istifadə edilə bilən enerjiyə çevirmək və istifadəçilərə ötürmək) texniki detalları mütəxəssis biliyi formasında mövcuddur. Bu məlumatlar dünya üzrə səpələnmiş on minlərlə insandadır və onların çox az bir hissəsinin bir-biri ilə birbaşa əlaqəsi var. Lakin enerji ilə bağlı qərarların məntiqli olması üçün bu məlumatlar toplanmalı, qiymətləndirilməli və ondan ən yaxşı şəkildə istifadə edə bilən şəxslərə ötürülməlidir.

Eyni dərəcədə mühüm olan başqa bir məlumatın isə mütəxəssis biliyi ilə əlaqəsi yoxdur. Daha dəqiq desək milyonlarla insanın vəziyyəti, seçimi və etmək istədikləri mübadilələr haqqında məlumatlar hətta daha geniş şəkildə səpələnib. Bəziləri işə getmək üçün asanlıqla avtobusdan istifadə edir, digərləri isə avtobusdan istifadə etməyi olduqca çətinləşdirən işlərə və ya yaşayış yerlərinə sahibdirlər. Bəzi insanlar kiçik avtomobillərdən istifadəyə etiraz etmir, lakin digərləri böyüyən ailələri və digər xüsusi ehtiyacları baxımından etiraz edə bilər. Bəziləri daxili temperaturların geniş diapazonuna görə böyük narahatlıq keçirməz, lakin müəyyən sağlamlıq problemləri olan şəxslər ciddi şəkildə əziyyət çəkə bilərlər. Bəzi insanlar sadəcə qaranlıqdan qorxur və gecələr işıqları yanılı qoymaq üçün digər şeyləri qurban verməyə hazırdır. Bu məlumatlar mütəxəssis məlumatlarına nisbətən daha səpələnmiş və dağınıq olmaqla yanaşı, eyni zamanda olduqca subyektivdir və dəqiqliklə ifadə edilməsi mümkün deyil. Bu məlumatlar çox adi görünə bilər, lakin düzgün enerji seçimləri etmək baxımından ən azı mütəxəssislərin sahib olduğu elmi biliklər qədər önəmlidir.

Xoşbəxtlikdən, mühafizə və istehsalın düzgün miqdarını kompüterin köməyi ilə müəyyən etmək üçün bu məlumatların hamısını bir yerdə toplamağa ehtiyac yoxdur, çünki hətta əgər bütün məlumatlar toplansa belə, heç bir kompüter onun hamısını emal edə bilməz və hətta bunu bacarsa da, emal prosesi bitənə kimi məlumatlar dəyişə bilər. Enerji ilə əlaqədar məntiqli qərarlar vermək üçün lazım olan məlumatların əldə edilməsinin yeganə yolu bazar qiymətlərindən istifadə etməkdir ki, bu zaman da qiymətlər siyasi cəhətdən tətbiq edilmiş məhdudiyyətlərlə təhrif olunmamalıdır. Bu mexanizm məlumatların ona sahib olanlar tərəfindən adekvat şəkildə cavab vermək üçün ən yaxşı mövqedə olanlara ötürülməsini və cavabların münasib olanlarını təşviq edəcək şəkildə əlaqələndirilməsini təmin edir.

Bazar qiymətləri istehlakçılara müxtəlif enerji növlərinə nə qədər dəyər verdikləri barədə istehsalçıları və bir-birini məlumatlandırmağa imkan verir və istehsalçılara enerjinin müxtəlif növlərini təmin etməyin neçəyə başa gələcəyi barədə məlumat əldə etməyə şərait yaradır. Buna cavab olaraq, istehlakçılar enerji istehlakını o həddə qədər azaldacaqlar ki, bu azalmadan doğan narahatlıq qənaət edilən enerjinin dəyərindən az olsun. İstehsalçılar isə tələbə uyğun xərc müqabilində istehlakçılara ən yaxşı dəyəri təmin edən enerji mənbələrinin istehsalını genişləndirəcək və istehlakçılar əlavə enerjiyə, onu istehsal etmək üçün sərf edilən dəyərdən daha artıq dəyər verdiyi müddətcə bu mənbələri genişləndirməyi davam edəcəklər. Nəticədə hər birimizin maraqlarını ən yaxşı şəkildə uzlaşdıran mühafizə və istehsalın kombinasiyası ortaya çıxacaq.

Qiymətlərin əlaqələndirilməsi mükəmməl şəkildə işləmir və hətta qiymət məhdudiyyətləri olmadan belə iddia etmək olar ki, bazarlar enerjinin mühafizəsi və istehsalının düzgün kombinasiyasına zəmanət vermir. Lakin bazar qiymətlərinin təmin etdiyi məlumat qarşılığında verilmiş enerji qərarları siyasətçilər və bürokratların qiymət məhdudiyyətləri tətbiq edərək yaratdıqları məlumat vakuumunda verdikləri qərarlardan çox daha yaxşıdır.

Yekun sual: Qiymət siqnallarına reaksiya olaraq fərdi şəxslər tərəfindən verilən enerji qərarlarının səmərəliliyi ilə siyasi mülahizələri nəzərə alan

hökumət rəsmiləri tərəfindən verilən qərarların səmərəliliyini müqayisə edin.

Element 3.7-yə qayıt

"Enerjinin istehsalı və mühafizəsi", Duayt Li. Bu material Creative Commons Attribution 4.0 Beynəlxalq Lisenziyası əsasında İqtisadi Təhsil üzrə Fondun icazəsi ilə istifadə edilib.

Element 3.8-ə qayıt

Sosial əməkdaşlıq və bazar

Duayt Li

Düşünmək üçün sual: Məqaləni oxuyarkən aşağıdakı sual haqqında düşünün: azad və açıq bazarlar sosial əməkdaşlığı təşviq edirmi?

İqtisadiyyatın əsas dərsləri öz maraqlarını güdən fərdlərin etdikləri seçimlərin başqalarının da öz maraqlarının arxasınca getməsinə imkan yaratmasının izahı üzərində qurulur. Bu sosial əməkdaşlıq mütləq şəkildə baş verəcək deyil. Bu, insanları başqalarının maraqlarını nəzərə almağa təşviq edən qaydalar tələb edir. Bu heyranedici uğuru təmin edən qaydalar azad bazar iqtisadiyyatının əsasıdır.[(1)]

Ölkələrin azad bazar iqtisadiyyatlarının müəyyən xüsusiyyətləri mədəniyyət fərqliliklərinə görə eyni olmaya bilər. Lakin fundamental qaydalar özəl mülkiyyət baxımından sadalana bilər. Mülkiyyət özəldir və mülkiyyət sahiblərinin geniş məhdudiyyətlər çərçivəsində öz mülkiyyətlərindən uyğun gördükləri kimi istifadə etmək hüququ var; mülkiyyət hüquqlarını qarşılıqlı razılaşdırılmış şərtlər çərçivəsində ötürmək olar. Bu qaydaların sosial əməkdaşlığı necə təşviq etdiyinə nəzər salmazdan əvvəl bu nailiyyətin necə əhəmiyyətli olduğuna baxaq.[(2)]

Mümkünsüz görünür

Tam sosial əməkdaşlıq üçün hər bir şəxs qərarlarının təsir etdiyi digər şəxslərin istəkləri və resursların nisbi məhdudluğunun davamlı dəyişən şərtləri haqqında məlumatlı olmalı olardı. Məsələn, pambıq məhsullarından istifadə etməyi nəzərdə tutan hər kəs modanın braziliyalı yeniyetmələrin denim

paltarlara istəklərini artırıb-artırmaması və ya Missisipidə pis hava şəraitinə görə denim istehsalı üçün lazım olan pambıq təchizatının azalması və ya yeni faktlara görə pambıq tarlalarında işləyən insanlarda respirator problemlərin yaranması riski barədə məlumatlı olmalı olardı. İnsanların qərarlarını qarşılıqlı olaraq tənzimləmək üçün kifayət edəcək qədər məlumatlı olmaları üçün minlərlə məhsulun istehlakı və istehsalına təsir edən milyonlarla şeyi bilmələri lazım olardı. Belə halda əlimizi çarəsizlik içərisində qaldırıb, bu tələbin təmin edilməsinin mümkünsüz olduğunu deyə bilərik.

Məlumatların ötürülməsi sadəcə problemin bir hissəsidir. Hətta ötürülsə belə, insanlar uyğun şəkildə qərar vermək, hər kəsin rifahı öz rifahları imiş kimi reaksiya vermək üçün təşviq edilməli olacaqdı.

Lakin sosial əməkdaşlığı əldə etmək üçün indiyədək qurulmuş informasiya şəbəkələrindən qat-qat daha mürəkkəb və geniş şəbəkə lazım olduğu və adi insanlarda nadirən görülən səviyyədə mərhəmət duyğusu tələb edildiyi qənaətinə gəlməzdən əvvəl bir an dayanıb, bizim hər gün elə bu cür sosial əməkdaşlıqdan faydalandığımızı xatırlayın. Əslində, bu əməkdaşlıq o qədər geniş yayılıb ki, insanların əksəriyyəti bunu adi qəbul edir.

Bu necə baş verir

Bir-birlərinin vəziyyəti haqqında çox az birbaşa məlumata və ya məlumatlı olmaq marağına sahib olan milyardlarla insanın davranışlarını ahəngləşdirən nədir? Cavab insanlar bazarın özəl mülkiyyət və könüllü mübadilə qaydalarına müvafiq olaraq hədəflərini izləyən zaman ortaya çıxan məlumat və təşviqlərdədir.

Mülkiyyət özəl və mübadilə könüllü olanda, alıcılar və satıcıların qarşılıqlı əlaqəsindən yaranan qiymətlər çox böyük həcmli məlumat ötürür. Məhsulun qiyməti digər istehlakçıların onun hər əlavə vahidinə nə qədər dəyər verdiyini əks etdirir. Əgər braziliyalı yeniyetmələrin denim paltarlara olan

marağı artarsa, onların əlavə alışları pambıq məhsulları üçün bir qədər yüksək qiymətlər formasında bütün dünyaya bu məlumatı ötürəcək. Bu məhsulları almağı nəzərdə tutan hər kəs onların başqaları üçün artan dəyərindən dərhal xəbərdar olacaq. Qiymətlər həmçinin müxtəlif məhsulların nisbi əlçatanlığını və onların daha çoxunun istehsalı üçün çəkilən xərcləri göstərir.

Bazar qiymətləri insanları öz maraqları kimi, digərlərinin də maraqlarını düşünürmüş kimi hərəkət etməyə təşviq edir. İstehlakçılar braziliyalı yeniyetmələrin səbəb olduğu yüksək qiymətlərə sanki bu düşüncə ilə cavab verəcək: "Braziliyadakı yeniyetmələr denim paltarlarda istifadə edilən pambığa bizim istifadə etdiyimiz məhsullardakı pambığa verdiyimizdən bir qədər çox dəyər verdiklərini söyləyir; buna görə də braziliyalıların öz sərfiyyatını artırması üçün biz öz sərfiyyatımızı azaldacağıq." Yaxud pambıq işçilərinin sağlamlığına ziyan sübutu olduğu təqdirdə, istehlakçılar yüksək qiymətlərə sanki belə düşünürmüş kimi reaksiya verəcək: "Pambıq tarlalarında riskə məruz qalmış insanların sayını azaltmaq üçün pambıq məhsullarından istifadəmizi azaldacağıq və həmin riski almağa istəkli olanlara təzminat ödəmək üçün bir qədər əlavə ödəniş edəcəyik."

Əlbəttə, istehlakçıları bu şəkildə reaksiya verməyə heç vaxt qarşılaşmayacağı insanlar üçün narahatlıqları deyil, öz maraqları təşviq edir. Əslində, yüksək qiymətlər pambıq məhsullarının birdən-birə nəyə görə daha dəyərli olduğuna dair heç *bir* məlumat vermir. (Sözsüz ki, mühüm məlumat həmçinin daha aşağı qiymətlər vasitəsilə də ötürülür.) Bazar qiymətləri səmərəlidir, çünki istehlakçıları artıq məlumat ilə yükləmir.

Qiymətlər həmçinin təchizatçıları da digərlərinin maraqlarına reaksiya verməyə təşviq edir. Aydındır ki, yüksək qiymətlər təchizatçılara istehlakçıların məhsuldan daha çox istədiyini bildirir. Təchizatçıların müvafiq şəkildə cavab vermək üçün güclü motivasiyası var. Lakin istehlakçılar məhsuldan daha az istədiklərinə qərar verdikləri zaman təchizatçılara xoş olmayan məlumat da ötürülür.

İstehlakçılar təchizatçılar ilə işçi qüvvəsi, torpaq, mexanizmlər,

yarımfabrikat məhsullar və xammallar üçün qiymətlər vasitəsilə dolayısıyla əlaqə qurur. Məsələn, tekstil istehsalçılarının xammallar üçün ödədiyi məbləğlər istehlakçıların həmin xammallar ilə istehsal edilə biləcək digər məhsullara verdiyi dəyəri əks etdirir. Əgər həmin digər məhsullar istehlakçılar üçün daha dəyərli olarsa, tekstil istehsalçıları bu məlumatı xammalların qiymətinin digər sənayelər tərəfindən tələbin artması səbəbindən yüksəlməsi vasitəsilə alacaqlar. Tekstil istehsalı azaldılacaq və bəzi tekstil istehsalçıları müflisləşəcək. Təchizatçı istehsalın həcmini azaldanda, yaxud müflis olanda, sanki belə demiş olacaq: "İstehlakçılar istifadə etdiyim resursların digər işlərdə daha dəyərli şəkildə istifadə edildiyini deyir, ona görə də mən onlardan daha az istifadə edəcəm ki, başqaları ondan daha yaxşı istifadə edə bilsin."

Bazarın uğuruna görə təqsirləndirilməsi

Bazar vasitəsilə ötürülən məlumat və təşviqlərdən irəli gələn sosial əməkdaşlıq mükəmməl deyil. Lakin digər heç bir iqtisadi sistem insanların bir-biriylə məhsuldar əməkdaşlıq çərçivəsində hədəflərinə nail olmağa icazə verməkdə bazara uzaqdan belə yaxınlaşa bilməz. Bazar əsasən uğursuzluğundan çox uğuruna görə tənqid edilir. Daha çox məhdudluq (qıtlıq) ilə bağlı xəbər verdiyinə görə təqsirləndirilir. Heç kəs qıtlığı sevmir, lakin bunun səbəbi bazarlar deyil. Əslində, bazarların möcüzəsi budur ki, onlar yaxşı mövqedə olanları reaksiya verməyə çağırır. Bazarların qıtlığa görə təqsirləndirilməsi yanğınlara görə yanğın həyəcanı siqnallarını təqsirləndirmək kimi mənasızdır.

Qıtlıq problemi həmişə bizimlə olacaq. Lakin yalnız bazar vasitəsilə həyata keçirilən sosial əməkdaşlıq digər başqa bir sistem ilə müqayisədə qıtlıq limitlərini geri çəkməyimizə imkan verir.

Yekun suallar: Bazar qiymətləri insanları bir-biri ilə əməkdaşlıq etməyə təşviq edirmi? Fərdi maraqlar bazar fəaliyyətinin səmərəliliyini azaldırmı?

Resurslarımızdan ən yaxşı şəkildə istifadə edə biləcəyiksə, bazarlar vasitəsilə sosial əməkdaşlıq vacibdirmi? İzah edin.

Element 3.8-ə qayıt

---

1. Adam Simit sosial əməkdaşlığı "görünməz əl" nəzəriyyəsi vasitəsilə müzakirə edib. Baxın: *Xalqların Sərvəti* (Nyu-York, Müasir Kitabxana, 1937 [1776]), s. 423. ↩

2. Oxuculara F. A. Hayekin *İndividualizm və iqtisadi nizam* kitabında "Cəmiyyətdə biliyin istifadəsi" adlı məqaləsini oxumaqla bu müzakirəni dərinləşdirmək tövsiyə olunur (Çikaqo: Çikaqo Kitabxanası Mətbəəsi, 1980 [1948]). Fikrimcə, bu, yazılmış ən mühüm iqtisadi məqalələrdən biridir. ↩

"Sosial Əməkdaşlıq və Bazar", Duayt Li. Bu material Creative Commons Attribution 4.0 Beynəlxalq Lisenziyası əsasında İqtisadi Təhsil üzrə Fondun icazəsi ilə istifadə edilib.

Ukraynada konstitusiya islahatına dair nümunə

13 aprel, 2016

Müəlliflər: Rocer Mayerson, İqtisadi Elmlər üzrə Nobel mükafatı qalibi (2007); Cerard Roland, Kaliforniya Universiteti, Berkli və E. Morris Koks professoru; Timofey Milovanov, VoxUkraine həmtəsisçisi, KSE-nin fəxri prezidenti

Ukraynanın təkrarlanan siyasi böhranları

10 aprel 2016-cı ildə Ukraynanın baş naziri Arseni Yatsenyuk istefasını elan etdi və gələcəkdə prezidentliyə namizədliyini irəli sürmək iddiasının ola biləcəyini bildirdi. Cənab Yatsenyuk Ukrayna prezidenti Petro Poroşenkoya sadiq hesab edilən parlament spikeri Vladimir Qroysmanı öz xələfi olaraq təsdiqlədi.

Təkrarlanan siyasi böhranlar, qısa müddətli hökumətlər və geniş yayılmış korrupsiya Ukraynada normal hala çevrilib. Prezidentin həqiqi səlahiyyətlərin çox hissəsini əlində cəmləşdirdiyi hallar istisna olmaqla, prezident və baş nazir arasında siyasi qarşıdurma da eyni dərəcədə normal haldır. Bununla belə, güclü prezidentlər öz səlahiyyətlərindən sui-istifadə etməyə meyillidirlər və bu vəziyyətə küçə etirazları ilə nəzarət etmək mümkündür ki, bu da bəzən prezidenti devirəcək Meydanlarda kuliminasiya nöqtəsinə çatır. Ən son Meydanda baş verən etirazlardan bəri daxili siyasi mübarizələrdən, islahatlar və korrupsiyanın aradan qaldırılmasının yavaş irəliləməsindən məyus olan Ukrayna ictimaiyyəti hansı demokratik sistemin Ukrayna üçün ən yaxşı variant olacağını aktiv şəkildə müzakirə edir. Sistematik davamlı siyasi böhranlardan və

endemik korrupsiyadan qurtulmaq üçün Ukraynada əsaslı konstitusional dəyişikliklərin lazım olduğuna inanmaq üçün əsaslı səbəblər var.

Konstitusiyada qüsurlar?

Ukraynada hökumətin icra strukturunun müxtəlif hissələri üzərində həm baş nazirin, həm də prezidentin nəzarətinin olduğu qarışıq parlamentli-prezidentli bir sistem mövcuddur. Prezident birbaşa xalq tərəfindən seçilir, baş nazir isə parlament tərəfindən təyin edilir. Prezidentin yerli icra orqanlarının başçıları və milli hökumətin bəzi hissələri üzərində səlahiyyəti var, baş nazir isə milli hökumətin əksər hissəsini idarə edir. Parlamentə hesabat verən dövlət nazirləri ilə birgə yerli hökumətlər üzərində prezidentin səlahiyyətinin olması Ukraynaya xas unikal bir nümunədir.

Səlahiyyətlərin belə dolaşıqlığı daxili siyasi qarşıdurmalara və məsuliyyətin başqalarının üzərinə atılmasına zəmin yaradır. Prezidentin yerli administrasiya rəhbərlərini təyin etmək səlahiyyəti xüsusilə qeyri-funksionaldır. Prezident tərəfindən təyin edilmiş bu məmurlar seçicilərin istəyini yerinə yetirməkdə çox da maraqlı olmurlar, əksinə prezidentin istədiklərini icra edirlər. Eyni zamanda, baş nazir milli hökumət nazirlərinin əksəriyyətinə nəzarət edir. Prezident və baş nazir daha çox güc qazanmaq uğrunda rəqabət apardığına görə milli və yerli idarəedici orqanların müxtəlif vəzifəli məmurları bir-birilərinin hərəkətləri ilə bağlı təxribatlar etməklə çarpışmalı olurlar.

Digər fundamental problem isə Ukraynanın özünü hökumətdəki korrupsiya ilə mübarizəyə həsr edəcək milli liderə böyük ehtiyacının olmasıdır. Ukrayna Konstitusiyası prezidentə baş prokuroru və təhlükəsizlik xidmətlərinin rəhbərini təyin etmək səlahiyyəti verir, lakin bu təyinatlar parlament tərəfindən təsdiqlənməlidir. Lakin prezidentin korrupsiyaya qarşı mübarizə aparmaq öhdəliyi olan lider vəzifəsini icra etməsi üçün onun inzibati heyəti

təyin etmək səlahiyyətinin ləğv edilməsi zəruridir. Belə ki, istənilən liderin özü tərəfindən təyin edilən məmurların korrupsiya cinayətlərini araşdırması siyasi baxımdan çətin olar.

İcraedici strukturun məmurlarını təyin etmə səlahiyyəti tamamilə Verxovna Radanın təyin etdiyi baş nazirə və yerli şuralar tərəfindən seçilən yerli icraedicilərə keçsə, Ukrayna xalqı öz prezidentinə anti-korrupsiya araşdırmalarını tam vicdanla icra etməyə istəkli olan biri kimi etibar edə bilər. Bu, eyni zamanda, icra strukturunun uğursuzluqlarında prezident və baş nazirin bir-birini təqsirləndirməsini mümkünsüz etməklə, daxili siyasi mübarizə imkanlarını azaldar və hökumətin hesabatlılığını artırardı.

Prezidentli və parlamentli sistemlərin müqayisəsi

Dünyadakı demokratiyalar prezidentli və parlamentli sistemlər olmaqla iki yerə bölünür. Əlbəttə ki, mükəmməl demokratik sistem yoxdur. Hər bir demokratik sistemin müsbət və mənfi cəhətləri vardır. Növbəti iki bölmədə biz prezidentli və parlamentli sistemlərin və onların qanunvericiliyi müəyyən edən seçkilərin müxtəlif keçirilmə qaydalarından asılılığı haqqında müqayisəli müzakirə təqdim edirik (bu müzakirə məqalənin sonundakı Cədvəldə xülasə halında verilib).

Prezidentli demokratiyalarda hökumətin icraedici qolunun başçısı (prezident) hökumətin qanunverici qolundan (parlament) müstəqil şəkildə seçki ilə təyin edilir. Müstəsna hallarda impiçment istisna olmaqla, parlamentin prezidentin əksinə səs vermək səlahiyyəti yoxdur.

Parlamentli sistemdə parlament icraedicini (baş naziri) səsvermə ilə seçir və parlamentin etimad səsi verməməklə hökuməti buraxmaq səlahiyyəti olur. Yəni parlamentli sistemlərdə icraedici və qanunverici qurumlar konstitusional olaraq bir-birindən ayrılmır.

Parlamentli sistemdə koalisiya çoxluğu hökuməti idarə edən zaman

qərarları sürətli və effektiv verə bilir. Baş nazirin qanunverici çoxluqdan asılılığı, hakimiyyət resurslarını onu dəstəkləyən qanunverici orqanlara etibarlı şəkildə paylamaqla öz nüfuzunu qoruma marağını artırır. İqtidardakı parlamentar koalisiyanın üzvləri həmçinin hökumətə etimad səviyyəsini və bununla da onun səlahiyyət müddətini artıracaq qanun layihələrini dəstəkləyə bilər. Nəticə etibarilə, parlamentar partiyalar prezidentli sistemdəki partiyalara nisbətən daha intizamlı və bir-birinə bağlı olmağa meyilli olurlar.

Prezident sistemində isə özünün yenidən seçilməsinə dəstək ola biləcək insanlara prezidentin himayədarlıq etmək ehtimalı daha yüksəkdir. Parlamentli sistemdəkinə nisbətən daha az partiya intizamı olan qanunvericilərin dəstəyini qazanmaq üçün qanun layihələrinə “pork barrel" imkanlarını təmin edən müddəalar əlavə edilməlidir.

Parlamentli sistemdə əgər heç bir partiyanın parlamentdə çoxluğu yoxdursa, bəzi partiyalar birləşib hökuməti formalaşdırmaq barədə razılığa gələnə qədər hökumət iflic vəziyyətində qala bilər. Bu, adətən seçkidən sonrakı bir neçə həftə ərzində baş verir, lakin yeni iqtidar koalisiyası adətən tez bir zamanda qurula bilinir. Prezidentli sistemdə isə əgər prezidentin partiyası hakim səs çoxluğuna malik deyilsə, qərar qəbul etmənin belə iflic vəziyyəti prezidentin bütün hakimiyyət müddəti ərzində davam edə bilər.

Parlamentar koalisiyadakı partiyalar koalisiyada iştirak etməkdə kifayət qədər fayda görməsələr hökuməti devirməklə hədələyə bilərlər. Parlamentar sistemdəki belə hədələr təkrarlanan hökumət böhranları və uzun dövlər ərzində qeyri-işlək hökumətin varlığı kimi risklər yarada bilər. Lakin sonuncu risk "etimadsızlığın konstruktiv səsi" adlı konstitusional qayda ilə minimallaşdırıla bilər. Bu qayda onu ifadə edir ki, parlamentar hökumət yalnız onu əvəz etmək üçün alternativ majoritar olduğu halda buraxıla bilər. Bu qayda ilk dəfə Almaniyada tətbiq edilib və hazırda əksər ölkələrdə istifadə edilir.

İcraedici hakimiyyətin səlahiyyətlərinin məhdud olduğu, müvəffəqiyyətli şəkildə fəaliyyət göstərən prezidentli rejimlərə aid bəzi nümunələr mövcuddur, çünki qanunvericilik prezidentlərin güclərini artırmaq imkanlarını effektiv

şəkildə nəzarətə götürüb. İlk ağla gələn nümunələr ABŞ və Çilidir. Lakin dünyadakı əksər prezidentli rejimlərin avtokratiyaya meyilliliyi var, çünki prezidentlər hökumətin bütün şaxələrini effektiv şəkildə nəzarət altına alana qədər səlahiyyətlərini müntəzəm olaraq genişləndirməyə çalışırlar. Prezidentin səlahiyyətlərinə nəzarət edilmədikdə, bu vəziyyət vəzifədən sui-istifadəyə səbəb ola bilər. Rusiya və Türkiyə bunun yaxın tarixdəki nümunələridir. Moldovadan başqa bütün keçmiş Sovet İttifaqı ölkələri prezidentli rejimə keçib və bu ölkələrin əldə etdiyi nəticələr Mərkəzi Avropa və Qərbi Avropanın parlamentar rejimləri ilə müqayisədə ürəkaçan deyil. Ukraynanın son 25 ildəki tarixi həmin pis təcrübənin bir hissəsidir.

Ukrayna da daxil olmaqla, bəzi ölkələr yarı-prezidentli qarışıq sistemdən istifadə edib. Bu sistemdə hakimiyyət seçilmiş prezidentlə parlament qarşısında öhdəlik daşıyan baş nazir arasında bölüşdürülür. Belə yarı-prezidentli sistemlərin tərəfdarları prezidentli və parlamentli sistemlərin ən yaxşı aspektlərini bir yerdə cəmləşdirməyə ümid edir, lakin tənqidçilər onların yaxşı aspektlər əvəzinə hər iki sistemin ən pis cəhətlərini cəmləşdirəcəyindən narahatdır. Əlbəttə ki, istənilən yarı-prezidentli sistemdə prezident ilə baş nazir arasında ən sadə icraedici işdə belə münaqişə yarana bilər.

İlk yarı-prezidentli sistemlərdən biri Alman Veymar respublikası (1919-1933) idi, hansı ki, İkinci Dünya Müharibəsindən əvvəl nasistlər hakimiyyətə gələndə dağıldı. Bugün Fransa da əsasən yarı-prezidentli sistem hesab edilir, lakin Fransa daha çox parlamentli sistem kimi təsnif edilir, çünki (Fransada "birgə yaşamanın" qəbul edilmiş normalarına əsasən) parlamentə prezidentə aid olmayan partiya nəzarət etdikdə baş nazir bütün hakimiyyətə rəhbərlik edir.

Seçki sistemindən asılılıq

Bəzi ölkələrdə parlamentarilər müxtəlif partiyaların yer paylarının səs paylarına müəyyən qədər mütənasib olduğu "proporsional nümayəndəlik"

sistemi ilə seçilir. Digər ölkələrdə qanunvericilər majoritar seçki sistemi ilə seçilir ki, burada hər bölgə üçün yalnız bir yer var və səslərin əksəriyyətini qazanan namizəd həmin yeri əldə edir.

Proporsional təmsilçilik sistemi qanunvericilikdə daha kiçik partiyalar yaratmağa meyillidir, bu isə parlamentli sistemdə seçkidən sonra idarəedici koalisiyanın formalaşması ilə bağlı problemlər yarada bilər. Belə olan halda qərarlar da adətən gec verilir və çox vaxt səmərəsiz olan güzəştlər meydana çıxır. Hökumətin stabilliyi adətən yüksək olmur, çünki partiyalardan biri və ya bir neçəsi hökuməti dəstəkləməyi dayandırmaq ilə hədələyə bilir.

Lakin majoritar seçki sistemi, əgər müəyyən bir rayonda əksəriyyət formalaşdırmaq üçün coğrafi baxımdan kifayət qədər cəmləşməyiblərsə, təsirə malik azlıq qruplarının qanunvericilikdə təmsil edilməsini azalda bilər və hətta onlar heç təmsil edilməyə bilərlər. Bundan əlavə, majoritar seçki sistemləri nümayəndələri idarəedici koalisiyanın bir hissəsi olmayan rayonlara qarşı coğrafi favoritizm problemini artıra bilər. Bu sonuncu problemi mühüm səlahiyyətlərin yerli idarəetmələrə verilməsi (mərkəzsizləşdirmə ilə) ilə qismən azaltmaq olar, beləliklə, insanlar idarəedici milli koalisiyanın coğrafi mərkəzindən kənarda olmalarına baxmayaraq, yerli idarəetmə xidmətlərindən faydalana bilərlər.

Təmsil edilməyən azlıqların kənarda qalmaması üçün parlamentli sistemlərdə adətən proporsional təmsilçiliyə üstünlük verilir. Proporsional seçki qaydası ilə parlamentli sistem majoritar qaydalı sistem ilə müqayisədə daha inklüzivdir. Proporsional nümayəndəliyin başqa bir üstünlüyü ondan ibarətdir ki, o, ictimai malların xüsusi bölgələrə görə yox, universalist paylanmasında maraqlı olur, çünki seçki rəqabəti sadəcə xüsusi mühüm rayonlarda səslərin qazanılması üzərində deyil, ümumilikdə səslərin qazanılması üzərində qurulur. Bu, həmçinin azlıqların qorunması üçün yaxşıdır.

Lakin prezidentli sistemlərdə proporsional təmsilçilik partiyaların parçalanmasına səbəb olur ki, bu da qanunvericiliyin prezidentin səlahiyyətinə

nəzarət etmə imkanlarını azaldır.

Nəzarət olunmayan prezidentin özünü avtokrat etməsi kimi ümumi təhlükəni nəzərə alaraq, əksəriyyət hesab edir ki, qanunverici hakimiyyət ABŞ və Çilidəki kimi majoritar seçki sistemi ilə seçilən zaman prezidentli demokratiya daha yaxşı işləyir.

Ukrayna üçün hansı sistem daha yaxşı olar?

Ukrayna üçün hansı sistem daha yaxşı olar? Hakimiyyətin hazırki bölgüsü ən az üç şəkildə Ukrayna üçün ciddi problemlər yaradıb. Bu, ilk olaraq, dövlət nazirləri ilə yerli idarəetmə rəhbərləri arasında qalıcı daxili münaqişə üçün bir potensial yaradıb. İkincisi, prezidentə daha az səs verilən regionlarda prezident təyin etdiyi yerli məmurların rüşvətxorluğundan daha az narahat ola bilər və buna görə də prezidentin diqqət əhatəsindən kənarda qalan bölgələrdə insanların ona qarşı çıxması üçün bütün səbəblər mövcuddur. Beləliklə, bu müddəa Ukraynada prezidentin yürütdüyü siyasətə qarşı regionlarda qütbləşməni azacıq, lakin sistematik olaraq artırıb.

Üçüncüsü, yerli administrasiyanın prezident tərəfindən təyin edilməsi seçicilərin yerli idarəetmə orqanlarında perspektivli yeni dövlət liderləri tapmaq imkanını azaldıb. Əksər uğurlu demokratiyalarda yerli idarəetmə orqanlarının seçilmiş rəhbərləri yerli idarəetmə orqanında daha yaxşı ictimai xidmət göstərməklə milli səviyyədə liderliyə layiq güclü namizəd olmalarını sübut edə bilirlər. Lakin Ukrayna Prezidentinin yerli idarəetmə orqanlarının rəhbərlərini təyin etmək və işdən azad etmək səlahiyyətləri olduqda, bundan istifadə edərək özünə qarşı güclü rəqib ola biləcək istənilən yerli lideri sıradan çıxarda bilər. Beləliklə, Ukraynanın yarı prezidentli sistemi demokratik rəqabəti zəiflədəcək xüsusiyyətlərə malikdir.

Bu gün Ukraynaya ən çox lazım olan şey özünü hər yerdə rüşvətxorluğu həqiqətən də aradan qaldırmağa həsr edəcək milli lideridir. Həm prezident,

həm də baş nazir hökumətin əksər məmurlarını özləri təyin etdiklərindən onların hər ikisi istənilən böyük korrupsiya skandalına görə utanılacaq vəziyyətə düşə bilər. Əgər Ukrayna xalqı hər yerdə korrupsiyanın qarşısını almaq motivasiyası olan Prezident istəyirsə, o zaman Prezident hökumət məmurlarının təyinatından tamamilə uzaq durmalıdır. Bu, əsl parlamentli sistemə doğru irəliləmək, dövlətin idarəedici məmurlarını Verxovna Rada qarşısında məsul etmək və bölgələr və rayonlarda yerli idarəetmə orqanı işçilərini əlaqədar bölgə və ya rayon şuraları qarşısında tamamilə hesabatlı etmək üçün güclü arqumentdir.

Avstriya Ukrayna üçün yaxşı bir nümunə ola bilər. Avstriyanın Prezidenti birbaşa xalq tərəfindən seçilir, lakin hökumət üzərində çox məhdud səlahiyyəti var. Hökumət məsələlərində birbaşa məsuliyyətdən kənarlaşdırılma Avstriya prezidentlərinin ölkədə geniş ictimai maraqların səmimi müdafiəçisi olmasına imkan yaradıb. Nəticədə, Avstriya prezidentləri çox sevilir və müntəzəm olaraq səsvermədə böyük əksəriyyətin dəstəyi ilə yenidən seçilirlər (hətta prezidentlərin partiyaları digər seçkilərdə qalib ola bilməsələr belə).

Prezidentə aid səlahiyyətlərin azaldılması və yerli idarəetmə orqanlarında yenidən mərkəzləşdirilməsi üçün gətirilən yuxarıdakı arqumentlər Ukrayna seçki sistemində keçiriləcək islahatlardan asılı deyil. Lakin bəziləri proporsional təmsilçilik vasitəsilə Verxovna Radada ayrılan mandat sayının 50%-dən 100%-ə artıracaq seçki islahatının keçirilməsinin lehinə iddialar səsləndiriblər. Əgər tək mandatlı rayonlar aradan çıxarılsaydı, onda açıq partiya siyahılarının tətbiq edilməsi məqsədəuyğun olardı, çünki bu siyahılar seçicilərin regionları üçün partiya tərəfindən namizəd göstərilənlər arasında hansı şəxslərin birinci seçiləcəyini təyin etməyə imkan verir. Əgər proporsional təmsilçilik 20 və ya daha çox nümayəndəsi olan böyük seçki dairələrinə tətbiq edilsə, Verxovna Radada idarəedici çoxluq formalaşdıra biləcək partiyalar koalisiyasında hər seçki dairəsindən ən azı bir neçə nümayəndənin daxil olması ehtimalı olacaq. Beləliklə, seçki islahatı Ukraynada regional qütbləşməni azaltmağa kömək edə bilər.

Ukraynada konstitusional islahat haqqında istənilən məsələ haqqında qərar vermək üçün mütəq səlahiyyət demokratik olaraq Ukrayna vətəndaşlarına məxsus olmalıdır. Bir qayda olaraq, seçilmiş cari liderlərin aparatlarının səlahiyyətlərini azaldacaq istənilən dəyişikliklərə müqavimət göstərəcəyi gözləniləndir və ona görə də konstitusional islahatlar xalqın güclü tələbi olmadan nadir hallarda uğurlu olur. Konstitusional islahata belə müqavimət heç də pis bir şey deyil, çünki hökumətdə sabitlik mühümdür və konstitusiyalar yalnız böyük ehtiyac yarananda dəyişdirilməlidir. Bu məqalə Ukrayna xalqına bəlkə də konstitusional islahat ilə bağlı məsələlər barədə ciddi şəkildə düşünməyin vaxtının çatdığını göstərmək məqsədi daşıyır.

Müxtəlif demokratik siyasi quruluşlar arasında seçimlər

Prezidentli majoritar seçkilər

Müsbət cəhətləri

- səlahiyyətlərin ciddi şəkildə ayrılması mümkündür

Mənfi cəhətləri

- hakimiyyətin prezidentin əlində həddən artıq cəmləşməsi
- daha az partiya intizamı, daha çox "pork-barrel" yönümlü siyasət
- hökumətin mümkün iflic vəziyyəti

Parlamentli majoritar seçkilər

Müsbət cəhətləri

- sürətli və səmərəli qərar vermə
- güclü partiya intizamı

Mənfi cəhətləri

- icraedici və qanunverici qurumlar arasında səlahiyyətlərin bölüşdürülməməsi
- azlıqlar hökumətdən daimi şəkildə xaric edilə bilər
- bəzi azlıqlara və yerlilərə həddindən artıq üstünlüklər verilə bilər

Prezidentli proporsional seçkilər

Müsbət tərəfləri

- səlahiyyətlərin ciddi şəkildə ayrılması mümkündür

Mənfi cəhətləri

- hakimiyyətin prezidentin əlində həddən artıq
- daha az partiya intizamı, daha çox "pork-barrel" yönümlü siyasət
- hökumətin mümkün iflic vəziyyəti
- daha çox parçalanma prezidentə daha çox güc verir və klientalizmi daha da pisləşdirir

Parlamentli proporsional seçkilər

Müsbət cəhətləri

- çoxluqların inklüzivliyi
- güclü partiya intizamı
- universalist ictimai mallar

Mənfi cəhətləri

- icraedici və qanunverici qurumlar arasında səlahiyyətlərin bölüşdürülməməsi
- daha yavaş və az səmərəli qərarvermə
- azlıqların hökumətdə tərəfdaşlarına həddindən artıq səlahiyyət verilməsi
- hökumətdə daha az sabitlik

Hissə 3 Yekun fikirlərə qayıt

Bu məqalə VoxUkraine platformasının icazəsi ilə istifadə edilib.

TƏKLİF EDİLƏN ƏLAVƏ ƏDƏBİYYAT:

Ümid edirik ki, "*Sağlam düşüncəyə söykənən iqtisadiyyat*" kitabını oxumaqla siz iqtisadiyyatın nə qədər vacib, maraqlı və olduqca maraqlı sahə olduğuna əmin oldunuz. Əgər bu mövzuda biliklərinizi daha dərinləşdirmək istəyirsinizsə, mövcud olan bir neçə başlanğıc səviyyəli dərsliklərdən istfadə edə bilərsiniz (həmin kitablardan biri hazırkı kitabın müəllifləri tərəfindən qələmə alınmışdır). Bu kitablar müzakirə etdiyimiz ideyaları daha ətraflı şəkildə və daha çox sayda qrafiklərlə təqdim edir. Aşağıdakı istər klassik, istər müasir xarakterli çoxsaylı kitabın siyahısı verilmişdir ki, onlar sizin iqtisadi biliklərinizi artıracaq və hətta riyaziyyata meylli olmayan insanlar tərəfindən də anlaşılandır. Təəssüf ki, biz bu kitablardan hansılarının, "*Sağlam düşüncəyə söykənən iqtisadiyyat*" kitabının təqdim edildiyi dillərə tərcümə edildiyini asanlıqla izləyə bilmirik. Əgər həmin kitabların sizin dilinizə tərcümə edilmiş versiyalarına rast gəlsəniz, "EFI"-yə və yaxud ölkənizdəki yerli tərəfdaşımıza məlumat verməyinizi xahiş edirik.

Hansı kitabları bəyəndiyinizi və hansılarının bu siyahıya əlavə edilməli olduğunu suggestions@econfun.org ünvanına yazaraq bildirməyinizi xahiş edirik. Həmçinin fikirlərinizi sosial mediada bölüşməkdən çəkinməyin. Yeni kitablar nəşr edildikcə, biz bu siyahını vaxtaşırı yeniləyəcəyik. Ona görə də bizim https://econfun.org. ünvanındakı veb-saytımızı izləməyinizi tövsiyə edirik. Bu arada bu müəlliflərdən hər hansı birinin yeni çıxmış kitabına rast gəlsəniz, onun oxumağa dəyər olduğunu güman edə bilərsiniz. Maraqlı araşdırmalar arzu edirik!

Acemoglu, Daron, and James A. Robinson. *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty.* Crown, 2012.

Acemoglu, Daron, and James A. Robinson. *The Narrow Corridor.* Penguin, 2019.

Acton, H. B. *The Morals of Markets and Related Essays.* Liberty Fund, 1993.

Alchian, Armen A. and William R. Allen (ed. Jerry L. Jordan). *Universal Economics.* Liberty Fund, 2018.

Avinash K. Dixit and Barry J. Nalebuff *Thinking Strategically, the Competitive Edge in Business, Politics, and Everyday Life.* Norton, 1991.

Bahnsen, David L. *There's No Free Lunch: 250 Economic Truths.* Post Hill Press, 2021.

Barro, Robert. *Nothing is Sacred: Economic Ideas for the New Millennium.* MIT Press, 2003.

Barro, Robert. *Getting It Right: Markets and Choices in a Free Society.* MIT Press, 1996.

Becker, Gary. *The Economics of Life (Revised).* McGraw Hill, 1997.

Becker, Gary and Posner, Richard. *Uncommon Sense: Economic Insights, from Marriage to Terrorism.* University of Chicago Press, 2009.

Bernstein, Andrew. *The Capitalist Manifesto.* University Press of America, 2005.

Boettke, Peter. *Living Economics: Yesterday, Today and Tomorrow.* Independent Institute, 2012.

Boettke, Peter. *The Four Pillars of Economic Understanding.* American Institute for

Economic Research, 2020.

Boettke, Peter. *The Struggle for a Better World.* Mercatus, 2021.

Bogle, John. *The Little Book of Common Sense Investing.* Wiley, 2017.

Bourne, Bryan A., ed. *The War on Prices.* Cato Institute, 2024.

Bryce, Robert. *Smaller, Faster, Lighter, Denser, Cheaper.* PublicAffairs, 2014.

Buchholz, Todd G. *New Ideas from Dead Economists (4th edition).* Plume, 2021.

Butler, Eamonn. *An Introduction to Entrepreneurship.* Publishing Partnership, 2020.

Caplan, Bryan. *The Myth of the Rational Voter: Why Democracies Choose Bad Policies.* Princeton University Press, 2007.

Chancellor, Edward. *The Price of Time.* Atlantic Monthly Press, 2022.

Clark, Anthony. *Economics Through Everyday Life: From China & Chili Dogs to Marx & Marijuana.* Zephyros, 2016.

Colander, David and Craig Freedman. *Where Economics Went Wrong.* Princeton University Press, 2019.

Conard, Edward. *Unintended Consequences: Why Everything You've Been Told About the Economy is Wrong.* Penguin, 2012.

Covey, Stephan et al. *7 Habits of Highly Effective People, 30th Anniversary Edition.*

Simon & Schuster, 2020.

Cowen, Tyler. *Discover Your Inner Economist: Use Incentives to Fall in Love, Survive Your Next Meeting, and Motivate Your Dentist.* Plume, 2007.

Cowan, Tyler. *An Economist Does Lunch.* Penguin, 2013.

Cowen, Tyler. *Big Business: A Love Letter to an American Anti-Hero.* St. Martin's Press, 2019.

Coyle, Diane. *Sex, Drugs and Economics.* Texere Publishing, 2002.

Coyne, Christopher. *Doing Bad By Doing Good.* Stanford University Press, 2013.

Davies, Richard. *Extreme Economies: What Life at the World's Margins Can Teach Us About Our Own Future.* Picador, 2019.

Davies, Richard. *The Wealth Explosion: The Nature and Origin of Modernity.* Edward Everett Root, 2019.

Dercon, Stefan. *Gambling on Development: Why Some Countries Win and Others Loose.* C. Hurst & Co., 2022.

Desai, Mihir. *The Wisdom of Finance.* Houghton Mifflin Harcourt, 2017.

de Soto, Hernando. *The Mystery of Capital.* Basic Books, 2000.

Diamond J., Arthur M. *Openness to Creative Destruction.* Oxford University Press, 2019.

Dixit, Avinash and Barry Nalebuff. (1991) “Thinking Strategically, the Competitive Edge in Business, Politics, and Everyday Life, Norton.

El Harmouzi, Nuah and Linda Whetstone. *Islamic Foundations of a Free Society.* Institute of Economic Affairs, 2016.

Foster, Peter. *Why We Bite the Invisible Hand.* Pleasaunce Press, 2014.

Frank, Robert. *The Economic Naturalist: In Search of Explanations for Everyday Enigmas.* Basic Books, 2008.

Friedman, David. *Hidden Order: The Economics of Everyday Life.* Harper Business, 1997.

Friedman, Milton. *Capitalism and Freedom.* University of Chicago Press, 2002.

Friedman, Milton and Rose Friedman. *Free to Choose.* Harcourt Brace Jovanovic, 1980.

Galles, Gary. *Pathways to Policy Failure.* American Institute for Economic Research, 2020.

Galor, Oded. *The Journey of Humanity.* Dutton, 2022.

Goklany, Indur M. *The Improving State of the World.* Cato Institute, 2007.

Gwartney, James D., et al. *Economic Freedom of the World, 2023 Annual Report.* Fraser Institute, (Updated Annually – Authors May Change).

Hamermesh, Daniel. *Economics is Everywhere.* Irwin, 2004.

Harford, Tim. *The Data Detective: Ten Easy Rules to Make Sense of Statistics.* Riverhead, 2020.

Harford, Tim. *Dear Undercover Economist: Priceless Advice on Money, Work, Sex, Kids, and Life's Other Challenges.* Random House, 2009.

Harford, Tim. *The Logic of Life: The Rational Economist in an Irrational World.* Random House, 2008.

Harford, Tim. *The Undercover Economist: Exposing Why the Rich Are Rich, the Poor Are Poor – and Why You Can Never Buy a Decent Used Car! Revised, Updated Edition.* Oxford University Press, 2012.

Harford, Tim. *The Undercover Economist Strikes Back: How to Run or Ruin an Economy.* Riverhead, 2014.

Hayek, Friedrich. *Nobel Prize Lecture: The Pretense of Knowledge. 1974.* Available online: www.nobelprize.org.

Havrylyshyn, Oleh. *Present at the Transition: An Inside Look at the Role of History, Politics, and Personalities in Post-Communist Countries.* Cambridge University Press, 2020.

Hazlitt, Henry. *Economics in One Lesson.* Arlington House, 1979.

Henderson, David R. (ed.). *Concise Encyclopedia of Economics.* Liberty Fund, 2008. Available online: www.econlib.org.

Hennessey, Matthew. *Visible Hand: A Wealth of Notions and the Miracle of the Free Market.* Encounter Books, 2022.

Heyne, Paul. *Are Economists Basically Immoral?* Liberty Fund, 2008.

Hogan, Chris. *Everyday Millionaires: How Ordinary People Built Extraordinary Wealth and How You Can Too.* Ramsey Press, 2019.

Kishtainy, Niall. *The Economics Book: Big Ideas Simply Explained.* DK, 2018.

Koyama, Mark and Jared Rubin. *How the World Became Rich.* Polity, 2022.

Landsburg, Steven E. *More Sex Is Safer Sex: The Unconventional Wisdom of Economics.* Free Press, 2008.

Landsburg, Steven E. *The Armchair Economist: Economics & Everyday Life.* Free Press, 2012.

Landsburg, Steven E. *The Big Questions: Tackling the Problems of Philosophy with Ideas from Mathematics, Economics, and Physics.* Free Press, 2009.

Lawson, Robert and Benjamin Powell. *Socialism Sucks, Two Economists Drink Their Way Through the Unfree World.* Regenery, 2019.

Leeson, Peter T. *The Invisible Hook: The Hidden Economy of Pirates.* Princeton University Press, 2009.

Leeson, Peter T. *WTF?! An Economic Tour of the Weird.* Stanford University Press, 2017.

Leiser, David and Yhonatan Shemesh. *How We Misunderstand Economics and Why It Matters.* Routledge, 2018.

Lemieux, Pierre. *What's Wrong With Protectionism?* Rowman & Littlefield, 2018.

Levitt, Steven and Stephen Dubner. *When to Rob a Bank ...And 131 More Warped Suggestions and Well-Intended Rants.* William Morrow, 2015.

Levitt, Steven and Stephen Dubner. *SuperFreakonomics: Global Cooling, Patriotic Prostitutes, and Why Suicide Bombers Should Buy Life Insurance.* William Morrow, 2011.

Levitt, Steven and Stephen Dubner. *Freakonomics: A Rogue Economist Explores the Hidden Side of Everything.* William Morrow, 2009.

Lomborg, Bjorn. *Best Things First.* Copenhagen Consensus Center. 2023.

Malkiel, Burton. *A Random Walk Down Wall Street, 13th Edition.* W. W. Norton & Company, 2023.

McCleary, Rachael M. and Robert J. Barro. *The Wealth of Religions.* Princeton University Press, 2019.

McCloskey, Deirdre Nansen. *Why Liberalism Works: How True Liberal Values Produce a Freer, More Equal, Prosperous World for All.* Yale University Press, 2019.

McCloskey, Deirdre Nansen. *The Myth of the Entrepreneurial State.* American Institute for Economic Research, 2020.

Mokyr, Joel. *A Culture of Growth: The Origins of the Modern Economy.* Princeton University Press, 2018.

Monnery, Neil. *A Tale of Two Economies.* Gulielmus Occamus, 2019.

Munger, Michael. *Is Capitalism Sustainable?* American Institute for Economic Research, 2019.

Norberg, Johan. *In Defense of Global Capitalism.* Cato Institute, 2003.

Norberg, Johan. *Open: The Story of Human Progress.* Atlantic Books, 2020

Norberg, Johan. *The Capitalist Manifesto.* Atlantic Books, 2023.

North, Douglass C. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance.* Cambridge University Press, 1990.

Novak, Michael. *Free Persons and the Common Good.* Madison Books, 1989.

O'Rourke, P. J. *Eat the Rich: A Treatise on Economics.* Atlantic Monthly Press, 1999.

O'Rourke, P. J. *None of My Business: P. J. Explains Money, Banking, Debt, Assets, Liabilities and Why He's Not Rich and Neither Are You.* Atlantic Monthly Press, 2018.

Ottesen, James R. *Seven Deadly Economic Sins.* Cambridge University Press, 2021.

Oyer, Paul. *Everything I Ever Needed to Know About Economics I Learned from On-Line Dating.* Harvard Business Review Press, 2014.

Palmer, Tom G. and Matt Warner. *Development with Dignity.* Routledge, 2021.

Radelet, Steven. *The Great Surge.* Simon & Schuster, 2015.

Ridley, Matt. *How Innovation Works and Why It Flourishes in Freedom.* HarperCollins, 2020.

Rose, David C. *Why Culture Matters Most.* Oxford University Press, 2019.

Rosenberg, Nathan, and L. E. Birdzell. *How the West Grew Rich.* Basic Books, 1986.

Rubin, Paul H. *The Capitalism Paradox.* Post Hill Press, 2019.

Schrager, Allison. *An Economist Walks into a Brothel (and Other Unexpected Places to Understand Risk).* Penguin, 2019.

Schultz, George P. and John B. Taylor. *Choose Economic Freedom.* Hoover Institution, 2020.

Shiller, Robert J. *Narrative Economics.* Princeton University Press, 2019.

Sirico, Robert. *Defending the Free Market.* Regenery, 2012.

Sirico, Robert. *The Economics of the Parables.* Action Institute, 2022.

Skousen, Mark. *The Making of Modern Economics (4th ed.).* Routledge, 2022.

Smith, Adam. *The Theory of Moral Sentiments.* Library of Economics and Liberty, 1759. Available at: www.econlib.org/smMS.html.

Smith, Adam. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations.* Library of Economics and Liberty, 1776. Available online at: www.econlib.org/smWN.html.

Sorman, Gary. *Economics Does Not Lie.* Encounter, 2009.

Sowell, Thomas. *Basic Economics: A Common Sense Guide to the Economy, 5th Edi-*

tion. Basic Books, 2015.

Sowell, Thomas. *Economic Facts and Fallacies.* Basic Books, 2011.

Sowell, Thomas. *Applied Economics: Thinking Beyond Stage One.* Basic Books, 2009.

Sowell, Thomas. *Wealth, Poverty and Politics.* Basic Books, 2015.

Standage, Tom. *Uncommon Knowledge: The Economist Explains.* The Economist Books, 2019.

Storr, Virgil Henry and Ginny Seung Choi. *Do Markets Corrupt Morals?* Palgrave, 2019.

Tamny, John. *Popular Economics: What the Rolling Stones, Downton Abbey, and LeBron James Can Teach You About Economics.* Regenery, 2015.

Thaler, Richard H. *Misbehaving.* Norton, 2015.

Tomasi, John. *Free Market Fairness.* Princeton University Press, 2012.

Tucker, Jeffrey. Pathways to Policy Failure. American Institute for Economic Research, 2021.

Tucker, Jeffrey. *Bourbon for Breakfast: Living Outside the Statist Quo.* Ludwig von Mises Institute, 2010.

Tupy, Marian I. and Gail I. Pooley. *Superabundance: The Story of Population Growth, Innovation and Human Flourishing on a Infinitely Bountiful Planet.* Cato Institute, 2022.

Velez-Hagan, Justin. *The Common Sense Behind Basic Economics: A Guide for Budding Economists, Students, and Voters.* Lexington Books, 2015.

Wheelan, Charles. *Naked Economics: Undressing the Dismal Science.* W. W. Norton & Company, 2002.

Wolfram, Gary. *A Capitalist Manifesto.* Dunlap Goddard, 2013.

Zitelmann, Rainer. *How Nations Escape Poverty.* Encounter Books. 2024

Zitelmann, Rainer. *In Defense of Capitalism.* Republic, 2023.

Zitelmann, Rainer. *The Power of Capitalism.* LID Publishing, 2019.

Lüğət

açıq bazar əməliyyatları: Mərkəzi bank tərəfindən açıq bazarda dövlət qiymətli kağızlarının (məsələn, istiqrazların) alınıb-satılması. ↩

açıq bazarlar: Satıcıların dövlət orqanlarından icazə əldə etmədən daxil ola bildikləri bazarlar. ↩

alıcılıq qabiliyyəti pariteti: Müxtəlif valyutaların alıcılıq qabiliyyətini vahid ölçü vahidində ifadə etmək üçün istifadə olunan pul çevirmə məzənnəsi. ↩

alternativ xərclər: Bir seçimin edilməsi müqabilində imtina edilməli olan ən yüksək dəyərə malik alternativ mal və ya fəaliyyət. ↩

amortizasiya xərci: Aktivin istifadə olunduqca dəyər itirməsi. ↩

annuitet: Fərdlər və ya maraqlı qruplar tərəfindən özlərinin daha çox gəlir əldə etməsi məqsədilə birbaşa və ya dolayı yollarla dövlət siyasətinin dəyişdirilməsi üçün atılan addımlar. ↩

balanslaşdırılmış büdcə: Vergilər, rüsumlar və digər mənbələrdən daxil olan cari dövlət gəlirlərinin cari dövlət xərclərinə bərabər olduğu dövlət maliyyəsinin vəziyyəti. ↩

bazar: Tələb və təklif qüvvələrini formalaşdıran alıcılar və satıcılar arasındakı ticarət sövdələşmələrini əhatə edən mücərrəd məfhum. ↩

bazar qüvvələri: Bazar qiymətləri vasitəsilə ötürülən informasiya və təşviqlər; alıcı və satıcıları öz qərarlarını koordinasiya etməyə yönəldən mənfəətlər və

zərərlər. ↩

bazar uğursuzluğu: Bazarlardakı təşviq strukturunun fərdləri iqtisadi cəhətdən səmərəli olmayan addımlar atmağa sövq etməsi. ↩

beynəlxalq dollarlar: Milli iqtisadiyyatları müqayisə edərkən alıcılıq qabiliyyəti fərqlərini aradan qaldırmaq üçün istifadə olunan süni valyuta. ↩

büdcə: Müəyyən bir dövr üçün planlaşdırılan gəlirlər və planlaşdırılan xərclər maddələri. ↩

büdcə kəsiri: Müəyyən dövr, adətən bir il, ərzində məcmu dövlət xərclərinin məcmu dövlət gəlirlərini üstələdiyi məbləğ. ↩

büdcə profisiti: Müəyyən dövr, adətən bir il, ərzində məcmu dövlət xərclərinin məcmu dövlət gəlirlərindən az olduğu məbləğ. ↩

cari gəlirlər hesabına maliyyələşən pensiya sistemi: Bir şəxsin və ya təşkilatın xərcləri əvvəlcədən və ya sonradan deyil, yarandığı anda ödədiyi sistem. ↩

daha az inkişaf etmiş ölkələr: Adambaşına düşən gəliri aşağı olan, təhsil səviyyəsi zəif, savadsızlığın geniş yayıldığı və yüksək gəlirli ölkələrdə artıq köhnəlmiş sayılan istehsal üsullarından geniş istifadə olunan ölkələr. Bu ölkələrə bəzən inkişaf etməkdə olan ölkələr də deyilir. ↩

depozit sertifikatları: Təsbit edilmiş ödəmə tarixi və faiz gəlirinə malik, minimal investisiya tələbləri xaric istənilən nominalda buraxıla bilən yığım sertifikatı. Belə alətlər vəsaitləri götürmək imkanını investisiyanın son ödəmə tarixinə qədər məhdudlaşdırır. Depozit Sertifikatları termini Birləşmiş ştatlarda istifadə olunur. Oxşar alətlər əksər ölkələrdə mövcuddur, lakin fərqli adlardan

istifadə edilə bilər. Aİ-də bunlar "Təsbitlənmiş Dərəcə" və ya "Təsbitlənmiş Depozit" hesabları adı altında tanınır. ↩

dirigizm: İqtisadi və sosial məsələlər üzərində dövlət nəzarəti. ↩

diversifikasiya: İnvestisiyaların riskini minimallaşdırmaq üçün çoxlu sayda fərqli şirkətlərə, sənayelərə və səhm, istiqraz və daşınmaz əmlak kimi alətlərə investisiya strategiyası. ↩

dividend: Şirkətin mənfəətinin səhmlərə sahib olan şəxslərə ödənilən (bir hissəsi). ↩

dövlət borcun: Dövlətin faiz gəliri ödəyən istiqrazlar formasında olan qalıq borclarının cəmi. Bu, dövlət büdcəsinin kəsir və profisitlərinin kumulyativ təsirini göstərir. ↩

dövlət istiqrazı: Dövlət xərclərini maliyyələşdirmək üçün dövlət tərəfindən buraxılan borc qiymətli kağızı. Birləşmiş Ştatlarda Federal hökumətin buraxdığı istiqrazlara yığım istiqrazları, Xəzinə istiqrazları və inflyasiyadan-qorunan Xəzinə istiqrazları (İQXİ) daxildir. ↩

dövlət müəssisəsi: Dövlət tərəfindən yaradılan və dövlətin adından kommersiya fəaliyyəti göstərən hüquqi şəxs. ↩

dövlət tərəfindən təmin edilən mal: Dövlət tərəfindən təmin edilən nemət, başqa sözlə ictimai nemət, istehlakda kənarlaşdırılması mümkün olmayan və rəqabətsiz xarakter daşıyan mal və ya xidmət növüdür. ↩

Birja ticarət fondları (ETF-lər): Birjada fərdi səhmlər kimi alınıb-satılan investisiya fondlarıdır. Onlar müəyyən bir indeksin, əmtəənin, sektorun və ya

aktiv sinfinin göstəricilərini izləmək üçün yaradılır. ETF-lər investorlar üçün qarşılıqlı fondlara bənzər şəkildə şaxələndirilmiş aktiv portfelinə çıxış imkanı yaradır, lakin onlar gün ərzində birjalarda bazar tərəfindən müəyyən edilən qiymətlərlə ticarət olunur. ↩

Experian kredit balı: Bu, Experian-ın özünəməxsus kredit qiymətləndirmə modeli əsasında şəxsin kredit tarixçəsi və maliyyə davranışı nəzərə alınmaqla onun kredit qabiliyyətinin rəqəmsal göstəricisidir. ↩

embarqo: Müəyyən bir ölkə ilə ticarətə və ya digər kommersiya fəaliyyətinə dövlət tərəfindən qoyulan məhdudiyyət. ↩

ƏDV: əlavə dəyər vergisi, mal və xidmətləri alan şəxs tərəfindən ödənilən vergi növü. ↩

əsas məbləğ: Borca götürülən vəsait məbləği. Borcalan bu məbləğə faiz ödəyir. ↩

əvəzedicilər: Oxşar məqsədlər üçün istifadə olunan məhsullar. Bu məhsullardan birinin qiymətinin artması digərinə olan tələbi artıracaq və birinin qiymətinin düşməsi digərinə olan tələbi azaldacaq (məsələn, hamburgerlər və tako, kərə yağı və marqarin, Chevrolet və Ford markalı maşınlar). ↩

fərdi gəlir vergisi: Fiziki şəxslərin il ərzində əldə etdikləri əməkhaqqı, maaş, dividendlər, faizlər və digər gəlirlər üzərinə tətbiq olunan vergi. ↩

FICO balı: Bu bal kreditorlar tərəfindən müştəri həyat dövrü boyunca dəqiq, etibarlı və sürətli kredit riski qərarları qəbul etmək üçün istifadə olunur. Kredit balı istehlakçıları kredit öhdəliklərini razılaşdırılmış qaydada yerinə yetirmə

ehtimallarına görə sıralayır. ↩

fiziki kapital: Digər mal və xidmətlərin istehsalı üçün istifadə edilən, insanlar tərəfindən yaradılmış resurslar (alətlər, avadanlıqlar və mexanizmlər kimi). Bunlar bizim gələcəkdə istehsal etmək imkanlarımızı artırır. ↩

gəlir transferləri: Müqabilində heç bir mal və ya xidmət alınmadan dövlətin fərdlərə və şirkətlərə etdiyi ödənişlər. Bu ödənişlər bəzilərindən vergi kimi toplanaraq digərlərinə köçürülən vəsaitlərdir. ↩

girov: Kreditin qaytarılmasının təminatı kimi girov qoyulan və öhdəlik yerinə yetirilmədikdə müsadirə olunan əmlak və ya vəsait. ↩

gizli sövdələşmə: Başqalarını aldatmaq və ya fırıldaq gəlmək məqsədi güdən gizli və ya qeyri-qanuni əməkdaşlıq və ya sövdələşmə. Gizli sövdələşmə ilə məşğul olan şirkətlər qrupu adətən kartel adlandırılır. ↩

görünməz əl: Bazar qiymətlərinin öz şəxsi maraqlarını güdən fərdləri cəmiyyətin iqtisadi rifahını yaxşılaşdıran fəaliyyətlərə yönləndirməsi. ↩

həqiqi ÜDM: Müəyyən dövr ərzində ölkənin ümumi iqtisadi istehsalını inflyasiya və ya qiymət dəyişikliklərinə uyğunlaşdırılmış şəkildə ölçür. ↩

həvəsdən düşmüş işçi: İş axtarmaqdan imtina etmiş və əmək bazarını tərk etmiş şəxs. ↩

hiperinflyasiya: Milli iqtisadiyyatda hər bir şeyin qiymətinin nəzarətdən çıxdığı və sürətlə artdığı vəziyyət. İnsanlar arasında hələ də sürətli inflyasiyanın dəqiq nə zaman hiper-inflyasiyaya keçməsi (qiymətlərin il ərzində 50% və ya 100% və ya daha çox artması) ilə bağlı ümumi razılıq yoxdur. ↩

Hökumət uğursuzluğu: Təşviqlərin strukturunun elə qurulduğu vəziyyət ki, siyasi proses, o cümlədən demokratik siyasi qərar qəbuletmə, fərdləri iqtisadi səmərəliliklə ziddiyyət təşkil edən addımlar atmağa təşviq edir. ↩

xarici valyuta: Adətən forex və ya FX kimi qısaldılan bu termin, valyutaların alınıb-satıldığı qlobal bazarı ifadə edir. Məsələn, ABŞ-dan olan bir turist Fransaya səfər edərkən orada mal və xidmətlər üçün ödəniş etmək məqsədilə ABŞ dollarını (USD) avroya (EUR) dəyişməlidir. Bu zaman o, USD satıb EUR almaqla xarici valyuta bazarında əməliyyat həyata keçirir. ↩

Xəzinədarlığın inflyasiyadan qorunan qiymətli kağızları (TIPS): Birləşmiş Ştatların Xəzinə Departamenti tərəfindən buraxılan inflyasiyaya indeksləşdirilmiş istiqrazlar. Bu istiqrazların həm əsas məbləği, həm də faiz ödənişləri inflyasiya səviyyəsinə uyğun olaraq artırılır ki, onların real gəlirliliyi dəyişməz qalsın. Bu istiqrazlar Birləşmiş Ştatlarda 1997-ci ilin yanvar ayından buraxılır. ↩

xəzinə vekseli: Müddətin sonunda faiz ödənişi edilən qısamüddətli dövlət borcunun forması. Bu alətdən dövlətin qısamüddətli nağd pul ehtiyacını qarşılamaq üçün istifadə olunur. ↩

xüsusi maraq: Müəyyən sənaye sahələrinə, məqsədlərə və ya seçici qruplarına fayda verən konkret siyasətləri, qaydaları və ya maliyyələşdirmə qərarlarını təşviq edən qruplar və ya təşkilatlar. ↩

xüsusi maraq effekti: Siyasi prosesdə yaxşı təşkilatlanmış maraq qruplarına əhəmiyyətli fayda verən proqramların qəbul edilməsi qərəzi. Bu proqramların xərci seçicilərin əksəriyyəti arasında kiçik xərclər formasında bölünür. Belə proqramların, adətən səmərəli olmadıqda belə, qəbul edilməsi meylliliyi var. ↩

xüsusi-maraq məsələsi: Çoxluq təşkil edən seçicilərin hər birinə dəyəcək kiçik zərər hesabına, mütəşəkkil kiçik azlığa böyük faydanın verilməsi məsələsi. ↩

xüsusi mülkiyyət hüquqları: Müstəsna olaraq sahibinə və ya sahiblər qrupuna məxsus mülkiyyət hüquqları. Bu hüquqlar sahibinin istəyinə uyğun olaraq başqalarına ötürülə bilər. ↩

ictimai seçim: Dövlət və bu qəbildən olan kollektiv qurumların yaranması və fəaliyyəti ilə əlaqədar qərarvermənin öyrənilməsi. Burada adətən iqtisadiyyatın prinsip və metodologiyası politologiya mövzularına tətbiq olunur. ↩

ictimai mal: Bu iki xarakteristikası olan mallar: (1) istehlakın müştərəkliyi - malın bir tərəfə təqdim olunması onu hamı üçün əlçatan edir və (2) istisna edilə bilinməmə - ödəniş etməyənlərin istifadəsinin qarşısını almaq ya çox çətin, ya da praktiki olaraq mümkünsüzdür. ↩

idarə olunan müştərək fond: Hansı səhmlərin əldə olunacağına və bu səhmlərin nə zaman alınıb satılacağına qərar verən portfel meneceri olan paylı investisiya fondu. Adətən fondun menecerinə tədqiqat heyəti kömək edir. ↩

idxal: Xaricilər tərəfindən istehsal olunan, lakin yerli alıcılar tərəfindən satın alınan mal və xidmətlər. ↩

idxal kvotası: Ölkəyə idxalına icazə verilmiş malın miqdarına və ya dəyərinə qoyulan məhdudiyyət. ↩

İfrat yoxsulluq səviyyəsi: Həddindən artıq yoxsulluq səviyyəsi əhalinin beynəlxalq yoxsulluq həddindən aşağı yaşayan hissəsini göstərən göstəricidir. Dünya Bankının müəyyənləşdirdiyi bu həddi 2017-ci ilin alıcılıq qabiliyyətinə uyğunlaşdırılmış qiymətlərlə gündə 2,15 ABŞ dollarından az gəlir əldə etməklə

müəyyən olunur. ↩

ixrac: Daxildə istehsal olunan, lakin xarici alıcılara satılan mal və xidmətlər. ↩

ixtisaslaşma: İxtisaslaşma istehsal prosesinin metodu olmaqla, bir qurumun məhdud malların istehsalına diqqət ayıraraq daha yüksək səmərəlilik əldə etməsidir. ↩

ikinci dərəcəli təsirlər: İqtisadi dəyişikliklərin ilk başda görünməyən, lakin bir müddət sonra hiss edilən təsirləri. ↩

iqtisadi çiçəklənmə: Adambaşına düşən gəlirin və yaşayış standartlarının davamlı artması. ↩

iqtisadi institutlar: Mülkiyyət hüquqlarının qorunmasına, müqavilələrin icra edilməsinə və mübadilələrin həcminə təsir edən hüquqi, tənzimləyici və maliyyə qaydaları, qanunlar və adət-ənənələr. Xüsusilə, ticarət edən tərəfdaşlar bir-birini tanımayanda, bunlar tərəflər arasındakı transaksiya xərclərinə əhəmiyyətli dərəcədə təsir edir. ↩

iqtisadi səmərəlilik: Elə bir vəziyyətdir ki, (1) faydası xərcindən çox olan bütün fəaliyyətlər icra edilir və (2) xərci faydasından çox olan heç bir fəaliyyət icra edilmir. ↩

iqtisadi tənəzzül: Real Ümumi Daxili Məhsulun (ÜDM) azalması ilə xarakterizə olunan iqtisadi fəaliyyətin zəifləməsi. Bir qayda olaraq, iqtisadçılar ardıcıl iki rüb real ÜDM-nin azalmasını iqtisadi tənəzzül kimi qəbul edirlər. ↩

indeksli müştərək fond: Standard & Poor's 500 qəbildən hər hansı bir bazar indeksi ilə eyni olan və ya onun komponentlərinə uyğunlaşdırılan portfeldən

təşkil olunan paylı investisiya fondunun bir növü. ↩

inflyasiya: Mal və xidmətlərin ümumi qiymət səviyyəsinin davamlı artımı. İnflyasiya zamanı pul vahidinin, misal üçün qrivnanın alıcılıq qabiliyyəti azalır. ↩

inhisar: (1) Əvəzedicisi olmayan məhsulun bir satıcısının və (2) başqa şirkətlərin bu məhsulun bazarına daxil olmasına maneələrin olması ilə xarakterizə olunan bazar. ↩

insan kapitalı: İnsanların cari və gələcək istehsala töhfə verən qabiliyyətləri, bacarıqları və sağlamlığı. Təlim və təhsilə edilən yatırım insan kapitalını artıra bilər. ↩

investisiya: İnsan və qeyri-insan kapitalı da daxil olmaqla, kapital resurslarının alınması, quraşdırılması və inkişaf etdirilməsi. İnvestisiyalar kapitalın təklifini artırır. ↩

investisiya malları: Gələcəkdə iqtisadi fayda əldə etmək məqsədilə alınmış və ya quraşdırılmış mallar və/və ya obyektlər. Buna misal olaraq kirayə evləri, fabrikləri, gəmiləri və ya yolları göstərmək olar. Bunlara çox vaxt kapital malları da deyilir. ↩

ipoteka: Ev kimi aktiv qarşılığında vəsaitlərin borc götürülməsi üçün istifadə edilən alət. Aktivlər təminat kimi istifadə olunur. Əgər borc götürülən məbləğ söz verildiyi kimi geri qaytarılmasa, borcverən aktivi sata və əldə etdiyi gəlirləri ödənilməmiş qalıq balansa yönəldə bilər. ↩

ipoteka üzrə defolt dərəcəsi: Borcalanın 90 və ya daha artıq gün gecikməsinin olduğu və ya tutmanın yönəldildiyi ev ipotekalarının faizi. Bu nisbətə bəzən

ciddi gecikmə dərəcəsi deyilir. ↩

istehlak qiymətləri indeksi: Mallar və xidmətlər səbətinin dəyərində zamanla baş verən dəyişiklikləri izləyən indeksdir və inflyasiya ilə yaşayış xərclərinin əsas göstəricisi kimi çıxış edir. Bu indeks müəyyən dövrdə həmin səbətin qiymətini baza ili ilə müqayisə edərək qiymətlərin necə dəyişdiyini və bunun istehlakçıların alıcılıq qabiliyyətinə necə təsir etdiyini göstərir. ↩

istehsal funksiyası: Dövlətin 1) bazarların normal fəaliyyətini təmin etmək məqsədilə hüquqi və monetar mühiti yaratması və 2) bazar tərəfindən istehsalı çətin olan bəzi malları istehsal etməsi. ↩

istehsal resursları: Mal və xidmətlərin istehsalı üçün istifadə olunan resurslar (məsələn, təbii ehtiyatlar, insan resursları və kapital). ↩

istiqraz: Əsas vəsait (borca götürülmüş məbləğ) və ona hesablanacaq faiz gəlirinin gələcəkdə müəyyən edilmiş vaxtda geri ödənilməsi barədə vəd. Şirkətlər və dövlətlər kimi təşkilatlar istiqrazları istiqraz sahiblərindən borc götürmək üçün buraxırlar. ↩

işçi qüvvəsi: İşçi qüvvəsi işləyən və işsiz şəxslərin cəmidir. Əhalinin bu iki qrupu birlikdə cari əmək təklifini təşkil edir. ↩

kapitala investisiya: Gələcək məhsuldarlığı artıracaq tikililər, maşınlar, alətlər və digər avadanlıqların alınmasına xərclənən vəsaitlər. ↩

kapital alətləri (səhmlər): Şirkətlər tərəfindən buraxılan mülkiyyət paylarına və ya səhmlərə istinad edir. ↩

kapital bazarı: Səhm və istiqraz kimi investisiya alətlərinin alqı-satqısının baş

verdiyi müxtəlif bazar məkanları üçün istifadə edilən termin. ↩

kapitalın yaradılması: Tikililərin, maşınların, alətlərin və gələcəkdə məhsuldarlığı artıracaq digər avadanlıqların istehsalı. Bu termin həmçinin işçilərin bilik və bacarıqlarının (insan kapitalı) və bununla da onların gələcəkdə istehsal qabiliyyətlərinin artırılmasına da şamil edilə bilər. ↩

kapitalizm: Əmlak, biznes və sənayelərin fərdi sahibkarlara məxsus olduğu və məqsədi təşkilatların və insanların rifahı üçün mümkün ən yüksək mənfəətin əldə edilməsi olan iqtisadi, siyasi və sosial sistem. ↩

kənar təsir: Müəyyən bir fəaliyyətin razılığı olmayan kənar şəxslərin rifahına təsiri. Bu təsir müsbət olduqda, buna kənar fayda, mənfi olduqda isə kənar zərər deyilir. ↩

klan kapitalizmi: Bazar institutlarının mövcud olduğu, lakin resursların bölgüsünün və bizneslərin mənfəət və zərərlərinin istehlakçıların hərəkətləri və bazar qüvvələrindən deyil, əsasən siyasi qərarlardan asılı olduğu vəziyyət. Özəl şirkətlərin fəaliyyəti əsasən dövlət subsidiyaları, müqavilələri və tənzimləmələri ilə idarə olunur. Bu şirkətlərin çoxu, öz növbəsində, dövlət imtiyazları uğrunda rəqabət aparmaq üçün ianələr və siyasi dəstəyin digər formalarından istifadə etməli olurlar. ↩

konstitusiya: Dövlətin və ya digər qurumun əsasında idarə edildiyi qəbul edilmiş fundamental prinsiplər və ya presendentlər toplusu. ↩

Kouz teoremi: Mülkiyyət hüquqları üzərində fərdlər və ya qruplar arasında aparılan danışıqların optimal və səmərəli nəticəyə gətirib çıxaracağını irəli sürən nəzəriyyə. ↩

Kvartillər: Kvartillər məlumat dəstini dörd bərabər hissəyə və ya qrupa bölən statistik göstəricilərdir; hər bir hissə məlumatların dörddə birini təşkil edir. Məlumat dəsti əvvəlcə artan sırada düzülür, daha sonra onu dörd bərabər qrupa ayıran üç nöqtə müəyyən edilir. ↩

qanunun aliliyi: Hamının eyni qanunlar qarşısında cavabdeh olması anlayışıdır. Bu, bəzilərinin özlərinin əməl etməyəcəyi qanunları qəbul etməsinin qarşısını alır. ↩

qanunverici funksiyanın ələ keçirilməsi: İctimai maraqları qorumaq üçün yaradılmış tənzimləyici qurumun tənzimlədiyi sahələrin maraqlarını üstün tutduğu vəziyyət. ↩

qarət: Başqalarından alaraq əşyaların və ya resursların əldə edilməsi hərəkəti. ↩

qənaət: Vergilərdən sonrakı gəlirin istehlaka xərclənməyən hissəsi. ↩

qıtlıq: Dövlətin tarazlıq qiymətindən aşağı qiymət təyin etməsi səbəbindən, istehsalçıların satış üçün təklif etdikləri malın miqdarının alıcıların almaq istədikləri miqdardan daha az olması. ↩

qiymət şişirdilməsi: Satıcılar tərəfindən mal, xidmət və ya əmtəə qiymətlərinin ağlabatan və ya ədalətli sayılan səviyyədən çox yuxarı və qeyri-etik dərəcədə istismarçı sayıla biləcək səviyyəyədək kəskin şəkildə artırılması. ↩

qiymət tənzimlənməsi: Dövlət tərəfindən təyin edilən qiymətlər. Qiymətlər bazar tərəfindən müəyyən ediləcək səviyyədən yuxarı və ya aşağı təyin edilə bilər. ↩

Qoruyucu funksiya: İnsanları və onların əmlakını zor, dələduzluq və ya oğurluq nəticəsində dəyəcək zərərdən qoruyan qayda və qanunlar sistemi. ↩

loqrollinq: Siyasətçilər arasında hər hansı bir məsələdə siyasi dəstəyin digər bir məsələdə siyasi dəstək müqabilində mübadiləsi. ↩

marjinal: Mövcud vəziyyətə ediləcək kiçik dəyişikliyin təsirini təsvir edən termin. Məsələn, marjinal xərc cari istehsal vasitələri və səviyyəsi ilə əlavə bir vahid məhsulun istehsalına çəkiləcək xərcdir. ↩

marjinal fayda: Əlavə bir vahid mal və ya xidmətin istehlakı nəticəsində məcmu faydanın və ya dəyərin dəyişdiyi miqdar. Bu, fəaliyyətin icrasını həyata keçirəcək fərdin onun üçün ödəyəcəyi maksimal məbləği əks etdirir. ↩

marjinal xərc: Əlavə bir vahid məhsulun istehsalı nəticəsində məcmu xərcin dəyişdiyi miqdar. ↩

marjinal vergi dərəcəsi: Əlavə bir manat gəlirdən vergi kimi ödənilməli olan faiz. Fərdi qərarvermədə marjinal vergi dərəcəsi əsas götürülür. ↩

məhsuldarlıq: Müəyyən dövr ərzində işçi başına istehsal olunmuş ortalama miqdar. Adətən bu, bir iş saatına düşən istehsal miqdarı ilə ölçülür. ↩

mənəvi təhlükə: Riskdən qorunmanın təmin edilməsi nəticəsində həmin riskli davranışın artdığı vəziyyət; çünki qorunma tədbiri hərəkətin mümkün mənfi nəticələrini azaldır. ↩

mənfəət: Gəlirlərin istehsal xərclərini üstələyən hissəsi. Xərclərə istehsal prosesində istifadə olunan bütün resursların, şirkətin mülkiyyətində olanlar daxil olmaqla, alternativ xərci daxildir. Mənfəət ancaq o zaman əldə olunur ki

istehsal olunmuş mal və xidmətlərin dəyəri onların istehsalı üçün zəruri olan resurslara çəkilən xərcləri üstələsin. ↩

mərkəzsizləşdirmə: Səlahiyyətlərin mərkəzi hökumətdən yerli hökumətə ötürülməsi. ↩

miqyas qənaəti: İri müəssisələrdə böyük həcmdə məhsul istehsal edilməsi nəticəsində bir vahidə düşən xərcin azalması. ↩

milli gəlir: Ölkənin vətəndaşları tərəfindən müəyyən dövr ərzində qazanılmış gəlirlərin cəmi. ↩

minimal qiymət həddi: Alıcıların mal və ya resurs üçün ödəməli olduğu qiymətin dövlət tərəfindən təyin olunmuş minimal həddi. ↩

minimum əməkhaqqı: İşçilərə hər saat işə görə ən azı müəyyən məbləğin ödənilməsini tələb edən qanun. ↩

müflisləşmə: Borcalanın kreditora ödəməli olduğu ödənişləri etmək iqtidarında olmaması barədə məhkəmənin qərar verməsi. ↩

müftəxor: Kollektiv resursdan, xidmətdən və ya nemətdən onun təmin olunmasına və ya saxlanılmasına ədalətli şəkildə töhfə vermədən faydalanan şəxs. ↩

müqayisəli üstünlük qanunu: Fərdlərin, şirkətlərin, regionların və ya millətlərin ticarətlə necə daha çox istehsala və qarşılıqlı qazanca nail ola biləcəklərini göstərən prinsip. Bu prinsipə əsasən, hərə daha az məsrəflə (daha aşağı alternativ xərci ilə) istehsal edəcəyi məhsulların istehsalı üzrə ixtisaslaşır və bu məhsulları digər alternativ xərci yüksək olan məhsullarla mübadilə edir.

↩

mürəkkəb faizlər: Yalnız əsas məbləğə deyil, həm də əvvəllər qazanılmış faizə hesablanan faiz. ↩

müsadirə səviyyəsi: Borcalanın aylıq ödənişləri etməməsi səbəbindən kreditorun mülkiyyət hüququnu ələ keçirmə prosesinə başladığı ipoteka kreditlərinin faiz nisbəti. ↩

Müştərək fond: İnvestorların vəsaitlərini birləşdirərək onları müxtəlif investisiya kateqoriyalarına yönəldən qurum. Müxtəlif növ qarşılıqlı fondlar mövcuddur, o cümlədən səhmlər üzrə fondlar, istiqraz fondları, daşınmaz əmlak fondları və pul bazarı fondları. ↩

mütləq üstünlük: Mütləq üstünlük bir subyektin daha yüksək istehsal qabiliyyətlərini ifadə edir, müqayisəli üstünlük isə alternativ dəyərin təhlilinə əsaslanır. ↩

nəsil artımı səviyyəsində doğum: Əhalinin sayını zamanla sabit saxlayan hər qadına düşən doğumların sayı. ↩

nominal gəlir: Aktivə görə əldə olunmuş gəlirliliyin pulla ifadəsi. Real gəlirlilikdən fərqli olaraq, burada qiymətlərin ümumi səviyyəsinin dəyişilməsi (inflyasiya) nəzərə alınmır. ↩

nominal ÜDM-nin artımı: Müəyyən dövr ərzində iqtisadiyyat tərəfindən istehsal olunan bütün mal və xidmətlərin dəyərinin cari bazar qiymətləri ilə ölçülən faiz artımına istinad edir. ↩

normativ sual: Obyektiv faktı soruşmaq əvəzinə, nəyin OLMALI olduğunu

(subyektiv vəziyyəti) soruşan sual. ↩

oliqarx: Çox böyük sərvətə və güclü siyasi təsirə malik biznes lideri (xüsusilə Sovet İttifaqının dağılmasından sonra dövlətə məxsus sənayelərin özəlləşdirilməsindən faydalanmış şəxslərə istinadla). ↩

oliqopoliya: Oliqopoliya müəyyən bir məhsul və ya xidmət bazarında az sayda iri firmanın üstünlük təşkil etdiyi bazar strukturudur. ↩

orta yoxsulluq səviyyəsi: Orta səviyyəli yoxsulluq göstəricisi əhalinin ifrat yoxsulluq həddindən yüksək, lakin yenə də aşağı həyat səviyyəsini göstərən 3,65 ABŞ dolları məbləğində yoxsulluq həddindən aşağı yaşayan hissəsini ifadə edir. 3,65 dollar yoxsulluq həddi Aşağı Orta Gəlirli ölkələr kimi təsnif edilən ölkələrdəki tipik milli yoxsulluq hədləri əsasında müəyyən edilmişdir. ↩

oyun nəzəriyyəsi: Oyun nəzəriyyəsi riyaziyyat və iqtisadiyyatın rasional qərar qəbul edənlər arasında strateji qarşılıqlı təsirləri öyrənən sahəsidir. Bu nəzəriyyə elə vəziyyətlərin təhlili üçün çərçivə təqdim edir ki, həmin hallarda fərdin qərarının nəticəsi yalnız onun öz hərəkətlərindən deyil, həm də başqalarının hərəkətlərindən asılı olur. ↩

özəl investisiyalar: Müəyyən dövr ərzində özəl sektorun uzunömürlü aktivlərə (əsas kapital qoyuluşu) çəkdiyi xərclərin və ehtiyatların artımının (ehtiyatlara investisiya) cəmi. Bu xərclər gələcəkdə istehlakçılara fayda təqdim etmək imkanımızı artırır. ↩

patent: Müəyyən müddət üçün verilən və sahibinə ixtiranın hazırlanması, istifadəsi və ya satışı üzərində başqalarını kənarlaşdırmaq üçün müstəsna hüquq verən hüquq və ya titul. ↩

perspektivi olmayan vəzifə: Karyera inkişafı və daha yaxşı vəzifəyə yüksəlmək imkanı az və ya ümumiyyətlə olmayan iş. ↩

peşə fəaliyyətinin lisenziyalaşdırılması: Bir şəxsin müəyyən biznes fəaliyyəti icra etmək və ya müəyyən peşələrdə işləmək üçün dövlətdən icazə alması üçün qoyulan tələb. ↩

pork-barrel qanunvericiliyi: Dövlət tərəfindən yerli icmaların xeyrinə həyata keçirilən, lakin maliyyələşdirilməsi ölkənin bütün vergi ödəyiciləri hesabına aparılan layihələr. Adətən, bu layihələrin xərcləri faydalarını üstələyir; fayda alan ərazilərin əhalisi xərclərin böyük hissəsini ödəmədiyi üçün, bu layihələri dəstəkləyir. ↩

portfel: Fərdlər və ya maliyyə institutlarının sahib olduqları yığım, investisiya və daşınmaz əmlak kimi real aktivlər. ↩

pul: Alıcı və satıcılar tərəfindən mal və ya xidmətlər üçün son ödəmə kimi qəbul olunan hər hansı bir şey; mübadilə vasitəsi, yığım vasitəsi və dəyərin standartı kimi istifadə olunur. Pulun xüsusiyyətləri onun daşınar, dəyərinin sabit, eynicinsli, dayanıqlı və qəbulolunan olmasıdır. ↩

pul bazarı sertifikatı: Bank və ya borcverən qurumun sizin pulunuzu müxtəlif investisiyalara yatırdığı yığım məhsulunun növü. ↩

pul kütləsi: Alış etmək üçün istifadə olunan yüksək likvidli (rahatlıqla istifadə edilə bilən) aktivlərin təklifi. Pul təklifinə adətən valyuta və cari hesablardakı balans daxildir. Başqa tərifl ərdə bura əmanət hesablarının balansı kimi, rahatlıqla ödəmə mexanizmlərinə çevrilə bilən aktivlər də daxil edilir. Nəzərə almaq lazımdır ki, kredit kartları pul təklifinə aid edilmir. Əgər onlar ayın sonu ödənilirsə, onları saymaq cari hesablardakı balansın iki dəfə sayılması demək

olardı. Maraqlı müzakirələrdən biri mərkəzi bankların bitkoini (və başqa kiber valyutaları) pul təklifinə daxil edib etməyəcəyi və əgər bu baş verərsə, bunun nə zaman baş verəcəyidir. ↩

pul siyasəti: Dövlət tərəfindən milli pul kütləsinin və bəzi hallarda kredit şərtlərinin məqsədli şəkildə tənzimlənməsi. Bu siyasət bazar mübadiləsi üçün mühiti formalaşdırır. ↩

rasional laqeydlik: Seçicilərin öz səslərinin həlledici olmayacağını düşündükləri üçün seçkilərə qarşı laqeydliyi. Buna görə də onların düzgün səs vermək üçün məlumatlı olmağa səy göstərməməkləri rasionaldır. ↩

real dəyər: İnflyasiyanın təsiri nəzərə alınaraq hesablanan dəyər. ↩

renta-meyilli: Fərdlər və maraq qrupları tərəfindən ictimai siyasəti elə şəkildə yenidən formalaşdırmağa yönəlmiş addımlar ki, nəticədə gəlirin birbaşa və ya dolayı yolla onların özlərinə daha çox yönəldilməsi təmin olunsun. ↩

resurs: İqtisadi mal və xidmətləri istehsal etmək üçün istifadə olunan istənilən bir şey. Buna misal olaraq, təbii ehtiyatlar, əmək, bacarıqlar, sahibkarlıq bacarığı və kapitalı göstərmək olar. Bəşər tarixi bizim əlimizdə olan məhdud resursları əldə etmək istədiyimiz şeylərə (iqtisadi mallara) çevirmək üçün mübarizəmizin sübutudur. ↩

rəqabət: Keyfiyyət, qiymət və məhsul haqqında məlumatların hamısı nəzərə alınmaqla alıcılara daha yaxşı təklif vermək istəyən istehsalçı və ya xammal təchizatçıları kimi tərəflər arasında dinamik rəqabət prosesi. Rəqabət bazara girişin hamıya açıq olmasını nəzərdə tutur. Potensial təchizatçılar bazara daxil olmaq üçün hökümətdən icazə almalı deyil. ↩

rieltor komissiyası: Daşınmaz əmlak agentinə və ya brokerinə göstərdiyi xidmətə görə ödənilən məbləğ - bəzən satış qiymətinin müəyyən faizi, bəzən isə fərqli model ilə hesablanan məbləğ. ↩

sahibkar: Mənfəət əldə etmək məqsədi ilə innovativ yanaşma və məhsul yaratmaq risklərini öz üzərinə götürən şəxs. Uğurlu sahibkarın fəaliyyəti resursların dəyərini artırır. ↩

sertifikatlaşdırma: Fərdin təhsilini, hazırlığını və digər bacarıqlarını təsdiq edir. Lisenziyalaşmadan fərqli olaraq, sertifikatlaşma sertifikatsız fərdlərin bazarda rəqabət aparmasını qadağan etmir. ↩

səhm: Sahibinə (səhmdara) şirkətin atacağı addımlarla bağlı məsələlərdə səsvermə hüququ verən hüquqi alət. Hər bir səhmdar sahib olduğu səhmlərin sayının ümumi emissiya edilmiş səhmlərin sayına nisbəti həcmində səs hüququna malikdir. Səhm əslində ehtiyatın bir hissəsidir. "Ehtiyat" termini ("stock" İngilis dilində səhmlə yanaşı həm də qalıq, ehtiyat mənasını verir - tərc.) ilk şirkətlərdən qalmadır. Həmin şirkətlər ticarətlə məşğul idilər və ehtiyatın hərfi mənası satış üçün anbarda olan mallar demək idi. ↩

Səhm müştərək fondu: İnvestorların vəsaitlərini birləşdirərək onlardan səhmlər paketini almaq üçün istifadə edən qurumdur. Qarşılıqlı fondlar hətta kiçik investorların da şaxələndirilmiş səhmlər paketinə sahib olmasına imkan yaradır. ↩

sıfır-cəm oyunu: Oyun nəzəriyyəsində bir şəxsin qazancının digərinin itkisinə bərabər olduğu və nəticədə ümumi sərvət və ya faydada xalis dəyişmənin sıfır olduğu vəziyyət. Maliyyə bazarlarında opsionlar və fyuçerslər (əməliyyat xərcləri nəzərə alınmadıqda) sıfır cəmli oyunlara nümunədir. ↩

sınıq pəncərə hipotezi: Ətraf mühitdə nizamsızlıq və baxımsızlığın görünən əlamətlərinin həm xırda, həm də ciddi cinayətlərin artmasına səbəb ola biləcəyini irəli sürən nəzəriyyə. ↩

Smut-Houli ticarət qanunu: 1930-cu ilin iyununda qəbul olunmuş və tariflərin təqribən 50 faiz artırılmasını nəzərdə tutan qanun. Digər ölkələrin buna verdiyi cavabla beynəlxalq ticarət kəskin azalmışdır. Bu qanun Böyük Böhrana səbəb olan əsas amillərdən biri idi. ↩

sosializm: Bütün insanların bərabər olduğunu və ölkənin pulunun bərabər bölünməli olduğunu bəyan edən inanclar toplusu və ya bu inanclara əsaslanan siyasi sistemlər. ↩

Standard & Poor's (S&P) 500 Indeksi: Beş yüz şirkətin səhmlərindən ibarət olan və kollektiv şəkildə bütün fond bazarını təmsil etdiyi hesab edilən səbət. Birləşmiş Ştatların qiymətli kağızlar bazarının dəyərinin 70%-dən çoxu bu indeksdə əks olunub. ↩

subsidiya: Dövlət tərəfindən müəyyən məhsulların istehsalçı və ya istehlakçılarına edilən ödəmələr və vergi güzəştləri. Misal kimi etanol istehsalçılarına bir qalona görə edilən 1,50 dollarlıq ödəməni göstərmək olar. ↩

Şəxsi gəlir: Yerli ev təsərrüfatları və hüquqi şəxs olmayan sahibkarların əldə etdiyi məcmu gəlir. ↩

tarazlıq: Bir-birinə əks olan tələb və təklif qüvvələrinin tarazlıqda olduğu vəziyyət. Bazar tarazlıqda olduqda, istehlakçı və istehsalçıların qərarları ahəngləşir və tarazlıq qiymətində tələb olunan miqdar təklif edilən miqdara bərabər olur. ↩

tarif: Ölkəyə idxal olunan mallara tətbiq olunan vergi. ↩

təklif qanunu: Digər amillər sabit saxlanıldıqda, məhsulun qiyməti ilə istehsalçıların təklif etmək istədikləri miqdar arasında düz mütənasib əlaqənin olduğunu ifadə edən prinsip. Məhsulun qiyməti yüksəldikcə, istehsalçılar bu məhsuldan daha çox təklif edəcəklər. Qiymət azaldıqca isə, daha az məhsul təklif olunacaq. ↩

tələb qanunu: Digər amillər sabit saxlanıldıqda, məhsulun qiyməti ilə alıcıların almaq istədikləri miqdar arasında tərs mütənasib əlaqənin olduğunu ifadə edən prinsip. Məhsulun qiyməti yüksəldikcə istehlakçılar bu məhsuldan daha az alırlar. Qiymət azaldıqca isə, daha çox məhsul alınır. ↩

təsadüfi gəzinti nəzəriyyəsi: Cari səhm qiymətlərinin gələcək barədə bütün məlum informasiyanı özündə əks etdirməsi nəzəriyyəsi. Bu nəzəriyyəyə görə səhm qiymətlərindəki dəyişikliklər yalnız gözlənilməyən hadisələrlə müəyyən olunur və buna görə də qiymətlərdəki dəyişikliklər təsadüfi formada baş verir və təxmin edilməsi qeyri-mümkündür. ↩

təşviqlər: Fəaliyyətin həyata keçirilməsi qarşılığında gözlənilən fayda/zərər. Fəaliyyət mükafatlandırıldıqda bunlar müsbət, fəaliyyət cərimələndikdə isə mənfi ola bilər. ↩

tranzaksiya xərci: Mal və ya xidmətlərin alqı-satqısını və ya mübadiləsini aparmaq üçün axtarışa, sövdələşməyə və tamamlamaya tələb olunan zaman, səy və başqa resurslar. ↩

üçüncü sektor: Dövlət sektoruna (yəni, dövlətə) və ya mənfəət məqsədli özəl sektora aid olmayan, müxtəlif strukturlara və məqsədlərə malik təşkilatları əhatə edən ümumi termin. ↩

ümumi daxili məhsul (ÜDM): Ölkə daxilində müəyyən dövr ərzində son istehlak üçün (aralıq deyil) istehsal edilmiş bütün mal və xidmətlərin bazar dəyəri. Bu eyni zamanda həm gəlirin, həm də istehsalın həcminin ölçüsüdür. ↩

valyuta məzənnəsi: Xarici valyutanın bir vahidinin yerli pulla qiyməti. Məsələn, bir ABŞ dollarını almağa 1,7 manat lazımdırsa, dollar-manat məzənnəsi 1,7-ə bərabərdir. ↩

vasitəçilər: Mal və ya xidmətləri alan və satan və ya alqı-satqıları təşkil edən şəxslər. Vasitəçilər transaksiya xərclərini azaldırlar. ↩

vençur kapitalisti: Perspektivli biznes ideyaları olan sahibkarlara kredit verməkdə ixtisaslaşan maliyyə investorları. Belə ideyalar adətən sürətlə böyümə potensialına malik olsalar da, əksər hallarda yüksək riskli olurlar və buna görə də normal kommersiya banklarının kreditlərini ala bilmirlər. ↩

vergi sığınacağı: Vergi sığınacağı fiziki şəxslərə və ya müəssisələrə vergiyə cəlb olunan gəlirlərini azaltmağa və bununla da vergi öhdəliklərini aşağı salmağa imkan verən qanuni üsul və ya maliyyə mexanizmidir. ↩

yaxıngörmə effekti: Dövlət sektorunun qərəzli olaraq (1) cari faydası aydın, lakin gələcək xərclərinin hesablanması çətin olan təkliflərə üstünlük verməsi və (2) cari xərcləri aydın, lakin gələcək faydası qeyri-müəyyən və qeyri-aşkar olan təkliflərə qarşı çıxması nəticəsində resursların yanlış bölüşdürülməsi. ↩

yaradıcı dağıtma: Köhnə məhsul və istehsal üsullarının istehlakçıların daha çox dəyər verdiyi innovativ yeniləri ilə əvəzlənməsi. Bu proses iqtisadi artım və daha yüksək yaşayış standartları ilə nəticələnir. ↩

yüksək gəlirli istiqrazlar: Adətən kifayət qədər möhkəm və tanınmış olmayan şirkətlər tərəfindən buraxılan, yüksək risk daşıdığı üçün yüksək faiz dərəcəsi ödəyən istiqrazlar. ↩

zərər: Mal və ya xidmətin satışından daxil olan gəlirin onun istehsal və ya təklif olunmasına çəkilən xərci qarşılaya bilmədiyi məbləğ. Zərər, resurslardan əldə edə biləcəklərindən daha az dəyər yaradanların üzləşdiyi cərimədir. ↩

Müəlliflər haqqında

Ceyms D. Qvartni Florida Ştatı Universitetinin iqtisadiyyat fakültəsində fəxri professor kimi 53 il dərs demişdir. O, *“İqtisadiyyat: Özəl və Dövlət Seçimi”* ("Cengage Learning", 2020) adlı, hazırda 17-ci nəşri işıq üzü görən və geniş istifadə edilən iqtisadi prinsiplər dərsliyinin əsas müəllifi olmuşdur. Professor Qvartni eyni zamanda Freyzer İnstitutunun *“Dünyanın İqtisadi Azadlığı”* adlı illik hesabatının da həmmüəlliflərindən biridir. Bu hesabatda, 165 ölkədəki iqtisadi institutların və siyasətlərin azad bazar prinsiplərinə uyğunluğu qiymətləndirilir. Onun məqalələri *"American Economic Review", "Journal of Political Economy", "Journal of Economic Education", "Southern Economic Journal" və "Journal of Institutional and Theoretical Economics" kimi müxtəlif elmi nəşrlərdə dərc edilmişdir.* 1999–2000-ci illərdə ABŞ Konqresinin Birgə İqtisadi Komitəsində baş iqtisadçı vəzifəsində çalışmışdır. O, Cənubi İqtisadiyyat Assosiasiyasının və Özəl Sahibkarlıq Təhsili Assosiasiyasının sabiq prezidentidir. Dr. Qvartni 2024-cü ilin yanvar ayında vəfat etmişdir.

Duayt R. Li 1972-ci ildə Kaliforniya Universitetində (San-Dieqo) iqtisadiyyat üzrə fəlsəfə doktoru (PhD) dərəcəsi almışdır. O, Kolorado Universiteti, Virciniya Texniki Universiteti, Corc Meyson Universiteti və Corciya Universitetində pedaqoji fəaliyyət göstərmişdir. 1985–2008-ci illərdə Corciya Universitetində İqtisadiyyat və Özəl Sahibkarlıq üzrə Remzi titulluna layiq görülmüşdür. 2008–2014-cü illərdə Dallasdakı Cənubi Metodist Universitetində Qlobal Bazarlar və Azadlıq üzrə Uilyam J. O’Neil tituluna layiq görülmüşdür. Hazırda o, "Ball State" Universitetinin Miller Biznes Kollecinin nəznində fəaliyyət göstərən Siyasi İqtisadiyyat İnstitutunda dəvətli professor və tədqiqatçı kimi fəaliyyət göstərir. Professor Linin elmi tədqiqatları ətraf mühit və təbii resurslar iqtisadiyyatı, siyasi qərar qəbuletmə iqtisadiyyatı, ictimai maliyyə, hüquq və iqtisadiyyat, əmək bazarı kimi geniş sahələri əhatə edir. Elmi jurnallarda onun 170-dən çox

məqaləsi, həmçinin qəzet və jurnallarda 300-ə yaxın məqaləsi dərc edilmişdir. Li, həmçinin 14 kitabın həmmüəllifi və digər beş kitabın redaktorudur. Li, Amerika Birləşmiş Ştatları, habelə Avropa, Mərkəzi Amerika, Cənubi Amerika, Asiya və Afrikadakı universitetlərdə və konfranslarda mühazirə oxumuşdur. O, 1994–1995-ci illərdə Özəl Sahibkarlıq Təhsili Assosiasiyasının, 1997–1998-ci illərdə isə Cənubi İqtisadiyyat Assosiasiyasının prezidenti olmuşdur.

Tauni Hant Ferrarini Florida Ştatı Universitetində yerləşən Qus A. Stavros Azad Sahibkarlıq və İqtisadi Maarifləndirmə Mərkəzi üçün məzmun üzrə məsləhətçidir. O, daha əvvəl Lindenvud Universitetində iqtisadi təhsil üzrə R. V. Plaster titullu professoru olmuş və 2023–2024-cü illərdə "İlin Elmi Müəllimi" adına layiq görülmüşdür. Dr. Ferrarini iqtisadi təhsil sahəsindəki işi və dinamik təqdimatları ilə milli və beynəlxalq səviyyədə məşhurluq qazanmışdır. O, müxtəlif auditoriyaları iqtisadi prinsiplərlə tanış etmək, iqtisadi düşüncə tərzini digər fənlərə inteqrasiya etmək və texnologiyadan istifadə edərək öyrənməni cəlbedici etmək üzrə ixtisaslaşmışdır. Onun görkəmli tədqiqatçı, dərslik müəllifi, məruzəçi və seminar rəhbəri kimi nüfuzu, 2015-ci ildə Milli İqtisadiyyat Maarifləndiriciləri Assosiasiyasının prezidenti seçilməsinə və Milli İqtisadiyyat Maarifləndiriciləri Assosiasiyasının texnologiya mükafatına və beynəlxalq mükafatanı layiq görülməsinə səbəb olmuşdur. O, Yaponiya İqtisadi Maarifləndirmə Şurasının müşaviri və "Junior Achievement USA", "Economic Fundamentals Initiative" (Şərqi Avropa və Mərkəzi Asiya) və Koreya İnkişaf İnstitutu kimi qurumlarla məsləhətçi kimi əməkdaşlıq edir. Professor Ferrarininin məqalələri iqtisadi təhsil, texnologiya və pedaqogika mövzulu jurnallarda dərc edilir. O, 1993-cü il Nobel mükafatı laureatı Duqlas Nortun rəhbərliyi altında Sent-Luisdəki Vaşinqton Universitetində iqtisadiyyat üzrə doktorluq dərəcəsi almışdır.

Cozef P. Kalhun Florida Ştatı Universitetinin iqtisadiyyat fakültəsində müəllim-professor və eyni zamanda universitetin Qus A. Stavros Azad Sahibkarlıq və

İqtisadi Maarifləndirmə Mərkəzinin direktorudur. O, hazırda iqtisadiyyatın əsas prinsipləri və şəxsi maliyyə üzrə dərslər tədris edir. Stavros Mərkəzinin sponsorluğu ilə "Borcla fəth olunmayan" yenilikçi maliyyə sağlamlığı proqramı yaradaraq ona rəhbərlik edir. Bakalavr dərəcəsi üzrə təhsil alan tələbələr bu proqram çərçivəsində təmənnasız seminarlar və onlayn resurslar vasitəsilə maliyyə biliklərini artırmaq imkanı əldə edirlər. Professor Kalhun milli pedaqoji konfranslarda mütəmadi olaraq, sinif otağında media və texnologiyanın səmərəli istifadəsinə həsr olunmuş təqdimatlar keçirir. Xaricdə təhsil proqramlarının fəal tərəfdarı kimi o, İngiltərə, İtaliya və İspaniyada Florida Ştatı Universitetinin beynəlxalq proqramlarını tədris etmişdir. Professor Kalhun Florida Dövlət Universitetində bir neçə tədris mükafatına, o cümlədən Bakalavr Tədris Mükafatına layiq görülmüşdür. Doktorluq dərəcəsini Corciya Universitetində almışdır.

Ceyn Şou Strup (Ceyn S. Şou kimi də yazılır) yazıçı və müstəqil redaktordur. O, Şimali Karolinada yerləşən Ceyms G. Martin Akademik Yenilənmə Mərkəzinin idarə heyətinin sədri və sabiq prezidentidir. Bundan əvvəl xanım Strup Montana ştatının Bouzman şəhərindəki Mülkiyyət və Ətraf Mühit Araşdırmaları Mərkəzində ("PERC") baş elmi işçi vəzifəsində çalışmışdır. Digər kitablarla yanaşı, o Maykl Sanera ilə birlikdə *“Qorxu yox, faktlar: Uşaqlar üçün ətraf mühit haqqında tədris”* ("Regnery Publishing", 1996) adlı kitabın həmmüəllifidir. Daha əvvəl o, *"Business Week" dərgisində iqtisadiyyat üzrə redaktor köməkçisi kimi çalışmışdır.* O, Uellesli Kollecində ingilis ədəbiyyatı üzrə bakalavr dərəcəsi, 2020-ci ildə isə Şimali Karolina Dövlət Universitetində tarix üzrə magistr dərəcəsi almışdır. O, Özəl Sahibkarlıq Təhsili Assosiasiyasının sabiq prezidenti, *"Econ Journal Watch"* və "CL Press" dərgilərinin redaksiya müşaviri, *"Regulation"* dərgisinin redaksiya şurasının üzvü, həmçinin Londonun İqtisadi Məsələlər İnstitutunun redaksiya şurasının üzvüdür. O, bu kitabın əvvəlki həmmüəlliflərindən biri olan mərhum Riçard L. Strupun həyat yoldaşıdır.

Rendal K. Fayler Nyu-York Şəhər Universitetinin Hanter Kollecində və Magistr Mərkəzində iqtisadiyyat professorudur. 1993-cü ildən bəri o, Çexiya Respublikasında yerləşən Karl Universiteti və Elmlər Akademiyasının birgə müəssisəsi olan "CERGE-EI" təşkilatının qonaq professoru və baş elmi işçidir. Professor Fayler 1999–2021-ci illərdə post-kommunist keçid ölkələrində iqtisadi təhsilin inkişafına dəstək verən "CERGE-EI" fondunun prezidenti olmuşdur. O, həmçinin 28 post-kommunist ölkədə 200-dən çox universitetdə 275.000-dən çox tələbəyə iqtisadiyyat təhsili vermiş Tədris Həmkarları və Distant Öyrənmə proqramlarına rəhbərlik etmişdir. Fayler, post-kommunist ölkələrdə iqtisadi savadlılığı artırmağa həsr olunmuş "Economic Fundamentals Initiative" (EFI - İqtisadi Əsaslar Təşəbbüsü) təşkilatının da prezidentidir. O, Gürücüstanın paytaxtı Tbilisi şəhərində yerləşən Beynəlxalq İqtisadiyyat Məktəbinin (ISET) idarə və akademik şuralarının üzvüdür. Daha əvvəl professor Fayler Dünya Bankının sponsorluğu ilə həyata keçirilən "Global Development Network" (Qlobal İnkişaf Şəbəkəsi) proqramının Mərkəzi və Şərqi Avropa üzrə koordinatoru olmuşdur. O, "IZA" (Bonn) və "CESifo" (Münhen) institutlarının tədqiqat üzvüdür, Nyu-Yorkdakı Manhattan İnstitutunun isə "Wriston" təqaüdçüsü kimi fəaliyyət göstərmişdir. Fayler Harvard Kollecini bitirmiş, fəslsəfə doktoru dərəcəsini isə Prinston Universitetindən almışdır. Onun tədqiqatları Milli Elm Fondu, Avropa İttifaqının "ACE" proqramı, Alfred P. Sloan Fondu, "Volkswagen" Fondu və Milli İncəsənətə Dəstək Fondu tərəfindən dəstəklənmiş, habelə digər nəşrlərlə yanaşı *"The American Economic Review", "The Journal of Political Economy", "The Review of Economics and Statistics", "The European Economic Review" və "The Economics of Transition"* kimi aparıcı jurnallarda dərc edilmişdir. O, iki dəfə Fulbrayt təqaüdçüsü olmuş və Xorvatiyanın Zaqreb şəhərində yerləşən İqtisadiyyat İnstitutunda qonaq tədqiqatçı kimi çalışmışdır. 2023–2024-cü illərdə "Fulbright Global Scholar" mükafatına layiq görülmüş və iki ay ərzində Özbəkistan, Gürcüstan və Qırğızıstanda elmi fəaliyyət göstərmişdir. Onun fikirləri *"Wall Street Journal", "New York Times", "BBC", "ABC" və "Good Morning Saudi Arabia"* kimi media

orqanlarında işıqlandırılmışdır.

Akademik məsləhət komitəsi

Boris Kota Zaqreb Universitetinin iqtisadiyyat fakültəsinin professoru və beynəlxalq iqtisadiyyat və maliyyə üzrə magistr proqramının rəhbəridir. O Zaqreb İqtisadiyyat İnstitutunun direktorlar şurasının üzvü (1997-2000) və Xorvatiya Respublikasının Elm və Ali Təhsil İttifaqının Müşahidə Şurasının sədri (2003-2006) kimi fəaliyyət göstərmişdir. O, Xorvatiya Milli Bankının Şurasının üzvü (2006-2013), Xorvatiya Respublikasının Prezidentinin iqtisadiyyat üzrə xüsusi müşaviri (2010-2012) və Xorvatiya Respublikasının Prezidentinin iqtisadiyyat şurasının prezidenti (2010-2015) kimi fəaliyyət göstərmişdir.

Oleh Havrylyshyn is a Ph.D. in Economics from M.I.T, a non-resident Senior Fellow at CASE Research Institute in Warsaw, and currently Adjunct Research Professor at Carleton University's Institute of European, Russian and Eurasian Studies. Oleh has served as an Advisor to the Government of Ukraine, preparing the "Background Review Of Reforms Since Independence" (2014 to October 2016). He is currently writing a new book on transition which asks a new question: *Why did some countries choose a strategy of early and rapid reforms, while others decided to proceed more gradually?* The book will provide an inside look at policy-making in post-communist countries. Between 1991 and 2007, Oleh served as Deputy Director of the Europe Department at the International Monetary Fund (IMF), responsible for countries of the FSU. He has been an Alternate Executive Director of the IMF Board of Directors as well as serving for a period as Deputy Finance Minister of Ukraine.

Oleq Havrilişin Massaçusets Universitetinin iqtisadiyyat üzrə fəlsəfə doktoru, Varşavadakı "CASE" Tədqiqat İnstitunun qeyri-rezident baş elmi işçisi və hal-hazırda Karlton Universitetinin Avropaşünaslıq, Rusiyaşünaslıq və

Avrasiyaşünaslıq İnstitutunun köməkçi tədqiqat professorudur. Oleq Ukrayna hökumətinin müşaviri kimi "Müstəqilliyin qazanılmasından etibarən islahatların arxa planı" layihəsini hazırlamışdır (2014-2016).

Onun hal-hazırda yazmaqda olduğu yeni bir kitabda yeni bir sual verilir: *Niyə bəzi ölkələr erkən və sürətli islahatlar strategiyasını seçdilər, digərləri isə tədricən hərəkətə keçməyə qərar verdilər?* Kitab post-kommunist ölkələrdə siyasətlərin qurulması prosesinə dərin baxışı təmin edəcək.

1991-2007-ci illərdə Oleq, Beynəlxalq Valyuta Fondunun (BVF) Avropa şöbəsinin direktor vəzifəsində çalışmış və orada keçmiş Sovet İttifaqı ölkələri üzrə məsuliyyət daşımışdır. O, BVF-nin direktorlar şurasının icraçı direktor vəzifəsini müvəqqəti icra etmiş, həmçinin Ukrayna maliyyə nazirinin müavini vəzifəsində çalışmışdır.

Cozef Pelzman Boston Kollecində fəlsəfə doktoru dərəcəsi almış və Corc Vaşinqton Universitetində iqtisadiyyat və beynəlxalq münasibətlər professoru, peşəkar hüquq mühazirəçisi və iqtisadiyyat üzrə doktorluq proqramının direktorudur.

1980-ci ildə fakültəyə qoşulmazdan əvvəl o, Brukinqs İnstitutunun iqtisadi siyasət üzrə elmi işçisi və Cənubi Karolina Universitetinin müəllimi vəzifələrində çalışmışdır.

O, Gürcüstanda Tbilisi Dövlət Universitetinin nəzdindəki Beynəlxalq İqtisadiyyat Məktəbinin beynəlxalq akademik şurasının təsisçi sədri (2006-2008) və Ukraynada Kiyev İqtisadiyyat Məktəbinin beynəlxalq məşvərət şurasının üzvü (2002-2017) vəzifələrini icra etmişdir.

O, eyni zamanda Ticarət, Yardım və Təhlükəsizlik Koalisiyasının (TASC)

direktorlar şurasının, həmçinin Vaşinqtondakı Qlobal İşlər Fondunun üzvüdür.

O, hal-hazırda *"Global Economy Journal"* nəşrinin baş redaktoru, Beynəlxalq Ticarət və Maliyyə Assosiasiyasının sabiq prezidentidir.