Жеймс Д. Гвартни, Дуайт Р. Ли,
Тауни Х. Феррарини, Жозеф П. Кэлхун,
Жейн Шоу Строуп, Рэндалл К. Файлер

Жүйөлүү экономика

Жеке жана улуттук бакыбаттык жаатында
ар ким билүүгө тийиш маселелер

Экинчи, толукталган басылыш



efi economic fundamentals initiative

Жүйөлүү экономика

Жеке жана улуттук бакыбаттык жаатында ар ким билүүгө тийиш маселелер

Борбордук жана Чыгыш Европа, ошондой эле мурдагы СССРдин курамына кирген өлкөлөр үчүн ылайыктап редакцияланган

Экинчи, толукталган басылыш

ЖЕЙМС Д. ГВАРТНИ
Флорида штатынын университети

ДУАЙТ Р. ЛИ
Түштүк методисттик университет

ТАУНИ Х. ФЕРРАРИНИ
Флорида штатынын университети

ЖОЗЕФ П. КЭЛХУН
Флорида штатынын университети

ЖЕЙН ШОУ СТРОУП
Жеймс Г. Мартин атындагы академиялык жаңылануу борбору

РЭНДАЛЛ К. ФАЙЛЕР
Хантер коллеж жана Нью-Йорк шаардык университетинин аспирантура борбору

Common Sense Economics: What Everyone Should Know About Personal & National Prosperity by James D. Gwartney, Dwight R. Lee, Tawni H. Ferrarini, Joseph P. Calhoun, Jane Shaw Stroup, and Randall K. Filer.

"Жүйөлүү экономика: Жеке жана улуттук бакыбаттык жаатында ар ким билүүгө тийиш маселелер". Авторлор: Жеймс Д. Гвартни, Дуайт Р. Ли, Тауни Х. Феррарини, Жозеф П. Кэлхун, Жейн Шоу Строуп жана Рэндалл К. Файлер.

Кыргызча алгачкы жолу 2021-жылы басылган; 2025-жылы толукталган экинчи басылышы жарык көрдү.

Economic Fundamentals Initiative (EFI), 110 Jabez Street 1060, Newark, New Jersey NJ 07105, USA.

"Жүйөлүү экономика: Жеке жана улуттук бакыбаттык жаатында ар ким билүүгө тийиш маселелер" китебинин төртүнчү басылышынын негизинде Борбордук жана Чыгыш Европа, ошондой эле мурдагы СССРдин курамына кирген өлкөлөр үчүн ылайыкталып редакцияланган. Авторлор: Жеймс Д. Гвартни, Дуайт Р. Ли, Тауни Х. Феррарини, Жозеф П. Калхун жана Жейн Шоу Строуп.

Котормонун редактору: **Тынчтыкбек Чоротегин**

Котормочу: **Алмаз Чороев**

Автордук укук сакталган © Economic Fundamentals Initiative

Бул китеп "автордугун көрсөтүү менен - соода-сатыксыз - эч өндүрүмсүз" деген талаптары бар 4.0 Эл аралык (CC BY-NC-ND 4.0) лицензияга ээ. Лицензия

тууралуу толук маалыматты бул шилтемеден таба аласыз:

https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/



ISBN 978-1-952729-37-9

www.econfun.org

Мазмуну

Басылма жөнүндө маалымат

Арноо

АЛГЫ СӨЗ

1-БӨЛҮМ: Экономиканын он эки негизги параграфы

Параграф 1.1: Стимулдар маанилүү

Параграф 1.2: Ар бир тандоонун чыгымы бар

Параграф 1.3: Чечимдер маржинге (чектүү принцибине) ылайык кабыл алынат

Параграф 1.4: Ыктыярдуу соода экономикалык өрүштү илгерилетет

Параграф 1.5: Транзакция чыгымдары соодага тоскоолдук жаратат

Параграф 1.6: Баалар кардарлар менен сатуучуларды өз ара шайкештеп турушат

Параграф 1.7: Пайда — өндүрүмдүүлүктүн жолдомосу

Параграф 1.8: “Көрүнбөс кол” жалпы бакыбаттыкты илгерилетет

Параграф 1.9: Күтүлбөгөн кесепеттерден этият болуңуз

Параграф 1.10: Нарк киреше менен байлыкты жаратат

Параграф 1.11: Өндүрүмдүүлүк — жогорку жашоо деңгээлинин ачкычы

Параграф 1.12: Өрүштүн көп сандаган булактары бар

2-БӨЛҮМ: Экономикалык өрүштүн негизги жети булагы

Параграф 2.1: Укуктук система

Параграф 2.2: Атаандаш базарлар

Параграф 2.3: Жөндүү жана чектелген жөнгө салуу

Параграф 2.4: Натыйжалуу капитал базары

Параграф 2.5: Монетардык туруктуулук

Параграф 2.6: Жөндүү каржылык саясат

Параграф 2.7: Эркин соода
2-бөлүм. Институттар жана саясат жаатындагы корутунду ойлор

3-БӨЛҮМ: Өкмөттүн ролу тууралуу экономикалык ойлордун негизги он параграфы
Параграф 3.1: Укуктарды коргоо жана чектелген товарлар менен кызматтарды өндүрүү
Параграф 3.2: Монополияларды жөнгө салуу
Параграф 3.3: Майнапсыздык менен ысырапкорчулуктун алдын алуу
Параграф 3.4: Саясий кысымдарды аңдоо
Параграф 3.5: Тар кызыкчылыктардын таасирин чектөө үчүн эрежелер кабыл алуу
Параграф 3.6: Ашыкча чыгымдар менен тартыштыктын алдын алуу
Параграф 3.7: Экономикалык жүйөгө негизделбеген субсидиялардан оолак болуу
Параграф 3.8: Байлыкты азайткан трансферттерди чектөө
Параграф 3.9: Борбордук пландоодон жаа бою качыңыз
Параграф 3.10: Борборсуздаштыруу, атаандаштык жана тышкаркы багыттама нуктар – башкы мааниге ээ
3-бөлүм. Жыйынтыктоочу ойлор

4-БӨЛҮМ: Практикалык жеке каржынын негизги он эки параграфы
Параграф 4.1: Өзүңүздүн салыштырмалуу артыкчылыгыңызды аныктаңыз
Параграф 4.2: Башкаларга өз сунушуңуздун наркын жогорулатыңыз
Параграф 4.3: Сарптоолоруңуз менен сактоолоруңуздун бүжөтүн түзүңүз
Параграф 4.4: Насыяны акыл калчап колдонуңуз
Параграф 4.5: Стратегияңызга төп кылып сарптаңыз
Параграф 4.6: Күтүлбөгөн жагдайларга алдын ала камыныңыз
Параграф 4.7: Татаал пайыздын кубатын ишке жаратыңыз
Параграф 4.8: Активдериңизди (баалуу кагаздарыңызды) түркүмдөштүрүңүз

Параграф 4.9: Эч ким ырааттуу түрдө “базарды жеңе бербестигин” аңдап билиңиз
Параграф 4.10: Инвестицияларыңыздын узактыгы менен муктаждыктарыңыздын мезгилин шайкеш кылыңыз
Параграф 4.11: Тобокелдиктериңизди азайтыңыз
Параграф 4.12: Кутула алгыс тобокелчиликтерди тизгиндөө үчүн камсыздандырууну пайдаланыңыз
4-бөлүм. Жыйынтыктоочу ойлор

Тыянактык ойлор

Ыраазычылык билдирүү

Шилтемелер

Элементтерде көрсөтүлгөн окуу тексттери
Стимулдардын кудурети
Тандалбай калган жол
Мүмкүнчүлүктөр жана чыгымдар
Базар жана маржинализм
Адистешүү жана байлык
Киреше үчүн өмүрдү курмандыкка чалуу
Мен, калем жана үй-бүлөмдүн санжырасы
Жумуш орундарын түзүү жана байлык жаратуу
Көрүнгөн жана көрүнбөгөн жагдайлар
Ички дүң өнүм (ИДӨ) - Бул эмне жана ал кантип өлчөнөт?
Жеке менчик жана мүмкүнчүлүк чыгымдар
Айыл чарба жерлеринин кыскаруусу
Жардам сурап кайрылууларды текшерүү
Базарлар жана эркиндик
Күн менен адилетсиз атаандаштык

Бере бергидей силердики эмес

Саясат жана тышкы соода

Энергия өндүрүү жана энергияны үнөмдөө

Коомдук кызматташтык жана базар

Украинадагы конституциялык реформа иши

Сунушталган кошумча адабият

Сөздүк

Авторлор жөнүндө

Илимий кеңеш тобу

Экономика жаатындагы адис жана котормочу

Арноо

1993-жылы Жеймс Гвартни менен Ричард Строуп “Экономика жана бакыбаттык тууралуу ар ким билүүгө тийиш маселелер” аттуу китебин чыгарышкан. Отуз жыл бою жогорку окуу жайларында экономика сабагын окуткандан кийин, алар жөнөкөй максат койгон: чыныгы мааниге ээ болгон экономикалык түшүнүктөрдү чечмелөө жана аны кыска, так жана иреттүү тил менен жеткирүү. Бул китептин алгачкы басылышы кийинки чыгарылыштарга негиз болуп берди.

2005-жылы Дуайт Ли авторлордун тобуна кошулду. Китептин аталышы “Жүйөлүү экономика: Байлык жана бакыбаттык жаатында ар ким билүүгө тийиш маселелер” деп өзгөртүлүп, жаңы “4-бөлүм: Практикалык жеке каржынын негизги он эки параграфы” кошулуп, китеп кеңейтилди. Кийинки басылыштарга Тауни Хант Феррарини, Жозеф Кэлхун жана Жейн Шоу Строуп авторлордун катарына кирди. 2020-жылы Рэндалл К. Файлер пост-коммунисттик өткөөл мезгилдеги өлкөлөр үчүн бул эмгекти кайра иштеп чыгуу максатында авторлор тобуна кошулган.

Биз Риктен 2021-жылы ноябрда жана Жимден 2024-жылы январда айрылып калдык. Бул эки улуу инсан илимий салымы аркылуу өчпөс из калтырышты. Алар миңдеген студенттерге билим берип, окуу китептери аркылуу жүз миңдеген адамга эргүү берди. Илимий эмгектери жана макалалары сан жеткис окурмандарды таасир этти. Эки инсандын илимий иштери окумуштууларга жана саясий багытты аныктаган адамдарга баа жеткис кеңештерин берди.

Көзү тирүү башка калемдештер маркумдар Рик менен Жимдин жашообузга тийгизген таасирлери үчүн түбөлүк ыраазычылык билдиребиз. Алар сүйүктүү өмүрлүк жолдош, кымбаттуу дос жана урматтуу кесиптештерден болушкан. Учурда алар жаныбызда болбосо да, *Жүйөөлүү экономика* китебинин бул басылышы алардын рухун жана жаркын элесин сактап кала бермекчи.

Сиздерге ыраазыбыз, Рик менен Жим. Сиздер жашообузду жана жалпы

дүйнөнү жакшы нукка өзгөрттүңүздөр. Бул китеп сиздерге жана сиздер калтырган мураска багышталат.

АЛГЫ СӨЗ

Китептин авторлору Сиздин ийгиликтүү жана жигердүү өмүр сүрүшүңүздү тилейт. Ошондой эле Сиздин, – жана деги эле башка ар бир кишинин, – өз дараметиңиздерге толук жетүүгө мүмкүнчүлүк түзгөн жана түрткү болгон дүйнөдө жашооңуздарды каалайбыз. Бул максатка жетүү үчүн өлкө лидерлери менен жалпы жарандар экономиканын негизги принциптерин толук түшүнүүсү шарт деп ишенебиз. Экономикага байланыштуу чечимдер менен саясат күнүмдүк турмушубуздун дээрлик бардык тармактарына таасир этет. Анын таасирин көп учурда анчейин байкабай деле калабыз. Саясатчылардын жана шайлоочулардын экономикалык сабатсыздыгынын деңгээли таң калдырып келет. Экономикалык сабатсыздык бардык эле жерлерде кооптуу, бирок бул багыттагы түркөйлүк өнүгүп келе жаткан жана посткоммунисттик өлкөлөрдө өзгөчө кеңири тараган жана зыяндуу.

"Жүйөлүү экономика" долбоорунун түпкү максаты – экономикадагы негизги түшүнүктөрдү жалпыга жеткиликтүү кылуу. Убакыт баалуу болгондуктан, биз бул китепти жаңы терминдерди үйрөнүүнү, формулаларды жаттоону же экономика боюнча кесипкөй адистерге маанилүү болгон татаал маалыматты өздөштүрүүнү өзгөчө аз өлчөмдө талап кылгандай кылып долбоорлодук. Анын ордуна, китепте экономикадагы эң маанилүү саналган түпкү түшүнүктөр назарда тутулат. Аларды өздөштүрсөңүз, анда сизге турмушта туура чечимдерди кабыл алууга, барган сайын татаалдашып бара жаткан дүйнөнү аңдоого, бакыбат өмүр сүрүүгө көмөк табылмакчы.

Экономика жаатындагы учурдагы билимиңиздин деңгээлине карабастан, бул китеп сизге маанилүү маалымат сунуштайт. Биз китепти кыска-нуска, акыл калчап түзүүгө жана окурмандар үчүн ыңгайлуу кылууга далаалаттандык. Китептин аталышы ишаара кылгандай, экономиканын түпкү принциптери жүйөлүү жана түшүнүктүү болушу керек деп ишенебиз. “Жүйөлүү экономика” эмгеги жогоруда айтылган принциптердин дүйнөдөгү чыныгы окуяларды

түшүндүрүүдөгү кубатын айгинелетет.

Өтө эле аша чаап кетүүнүн коркунучуна карабастан, сиздин бул китепти окуп жатканыңызды миңдеген жыл мурда жасалган экономикалык карым-катнаштардын жыйынтыгы деп айта алабыз. Көптөрдүн пикирине кылчайсак, экономикалык муктаждыктан улам тамга аркылуу маалымат жазуу ыкмасы ойлоп табылган жана бул жөндөм эбегейсиз зор жетишкендиктерге түрткү болду.

Видео:

Жазма тил

Биз айрым мамлекеттер эмне себептен бакыбат өнүгүп жатканын, башкалар эмнеге ага жетпей жатканын түшүндүрүүгө аракеттенебиз. Саясий жүрүмдөргө сересеп салынат жана өкмөттүн алдын-ала пландоосу менен базар экономикасынын ортосундагы айырмачылыктар изилденет. Китепте экономикадагы түпкү принциптерди бирдиктүү алкакта чагылдырууга умтулдук, мындан улам бул эмгек экономика жана бизнес багытында жогорку курстарда окуган студенттерге дагы пайдалуу болуусу керек. Сиз татаал формулаларды, чырмалышкан моделдерди (калыптарды) жана бул кесипке таандык математиканын техникалык усулдарын убактылуу четке жылдырасыз да, оболу көңүлүңүздүн борборуна экономика илиминдеги өзгөчө кызыктырган суроолорду коё аласыз. Эмнеге айрым өлкөлөр бакыбат өнүгүп жатат, башкалар өнүкпөйт? Эмне себептен айрым адамдар бай болуп пенсияга чыгышат, ал эми башкалары жакырчылыкта жашоосун аяктайт? Деги ири бизнес – коом үчүн жаманбы же жакшыбы? Өз мамлекетиңиздин өкмөтү эмне кылып жатканын билесизби? Интернеттеги маалыматтык ызы-чуу кырдаалында эмнеге ишенсе болот?

Людвиг фон Мизес өзүнүн белгилүү эмгеги болгон “Кишинин ишмердүүлүгү” аттуу китебинде биздин милдетибизди так сүрөттөгөн:

“Кимдир бирөө өз мүмкүнчүлүгүнө жараша бардык маселелерди

терең изилдөөдөн баш тартса, анда ал төрөлгөндөн берки өз укугун өздөрүн "элита" деп санаган кишилерге өз эрки менен тапшырып салган болот. Мындай маанилүү маселелерде "адистерге" сокур ишенүү жана эл арасында кеңири тараган ураандарды же коомдогу алдын ала калыптанган көз караштарды сынга албай кабыл алуу – бул тиешелүү кишинин өз алдынча чечим кабыл алуу укугунан баш тартуусуна жана башкалардын үстөмдүгүнө баш ийүүсүнө тете болуп саналат.

Азыркы шартта ар бир эстүү киши үчүн экономикадан маанилүү нерсе жок. Анткени бул анын жеке өзүнүн жана урпактарынын тагдырына түздөн-түз таасир этет. Экономика илимине олуттуу салым кошо алган кишилер аз санда болушу ыктымал. Бирок ар бир акыл-эстүү киши экономика илиминин негизги түшүнүктөрү менен таанышууга тийиш. Бул – биздин заманыбыздагы негизги жарандык милдеттерибиздин бири. Каалайбызбы же жокпу, экономика азганактай сандагы окумуштуулар менен адистерге гана жеткиликтүү болгон тар илимий тармак бойдон кала албайт. Экономика коомдун түпкү көйгөйлөрүн чечмелейт жана ал ар бир кишиге тиешелүү, баарына таандык экени калетсиз. Экономика – ар бир жаран түшүнүүгө тийиш болгон негизги жана зарыл илим."

Биздин материалдарыбыз экономиканы ар бир жаранга жеткиликтүү кылуу максатында түзүлгөн. Алар өзгөчө келечекте экономика боюнча сабак албай калышы мүмкүн болгон студенттерге жана дүйнөдөгү маанилүү окуялардын ички мазмунун аңдоону каалаган кеңири коомчулукка бекем пайдубал түзүү үчүн иштелип чыккан. Бул материалдар орто мектеп окуучуларына, экономикадан башка тармакты (мисалы, укук же журналистика адистигин) тандаган университет студенттерине жана айрыкча бардык жарандар үчүн ылайыкташтырылган. Сиз окуп жаткан китептен тышкары, биз www.econfun.org

интернет баракчасына жаңы материалдарды жана иш-аракеттерибиз жөнүндө маалыматтарды дайыма жайгаштырып турабыз. Баракчага кирип көрүңүз! Мында экономика сабагын окуткан мугалимдер үчүн да окуучуларды кызыктырууга жана шыктандырууга көмөктөшкөн материалдар боюнча дагы сунуштар бар.

“Жүйөлүү экономика” эмгегин даярдаган топ бул маалыматтарды жалпы коом менен бөлүшүүгө абдан ынтызар. Сизден китепти социалдык тармактар аркылуу бөлүшүп кол кабыш кылууну өтүнөбүз. Борбор Азиядагы окурмандарыбыздын бири белгилеп кеткендей: “Китепти досторум, мугалимим, ата-энем, чоң атам, чоң энем жана карындашым менен бөлүштүм. Биздин тилегибиз – дүйнөнүн булуң-бурчундагы үй-бүлөлөр кечки тамак учурундагы маегинде “Жүйөлүү экономика” эмгегинде тартууланган ойлорду талкууга алуусу.

Берлин дубалы ураганынан бери отуздан ашуун жыл өткөндөн кийин көптөгөн кишилер өзгөрүүлөрдүн ыргагына жана багытына байланыштуу суроолорун ортого салууда. Азыркы посткоммунисттик чөлкөмдөрдүн жарандары “либерал эмес демократия” же “мамлекеттик капитализм” ураандарынын жалган убадаларына алданып калбоосу – абдан маанилүү. Бул чөлкөмдөрдө көптөгөн инсандар саясий жана экономикалык эркиндикти орнотуу үчүн өз убактысын, карьерасын жана, жада калса, өз өмүрүн курмандыкка чалышкан эле. Тилекке каршы, азыр деле көптөгөн кишилер алигиче курмандыкка чабылууда. Биз бул китепти эркиндик үчүн күрөшкөн каармандарга арнайбыз.

1-БӨЛҮМ

Экономиканын он эки негизги параграфы

ЭКОНОМИКА

КАНТИП ЖЕКЕ АДАМДАРДЫН, ӨКМӨТТӨРДҮН, ИШКЕР ЧӨЙРӨЛӨРДҮН ЖАНА БАШКА УЮМДАРДЫН ТАНДООСУ ЧЕКТЕЛҮҮ РЕСУРСТАРДЫ ЖАЙГАШТЫРУУГА ЖАНА БӨЛҮШТҮРҮҮГӨ ТААСИР ЭТКЕНИН ИЗИЛДӨӨ

Он эки негизги параграф:

1. Стимулдар маанилүү
2. Ар бир тандоонун чыгымы бар
3. Чечимдер маржинге (чектүү принцибине) ылайык кабыл алынат
4. Ыктыярдуу соода экономикалык өрүштү илгерилетет
5. Транзакция чыгымдары соодага тоскоолдук жаратат
6. Баалар кардарлар менен сатуучуларды өз ара шайкештеп турушат
7. Пайда — өндүрүмдүүлүктүн жолдомосу
8. “Көрүнбөс кол” жалпы бакыбаттыкты илгерилетет
9. Күтүлбөгөн кесепеттерден этият болуңуз
10. Нарк киреше менен байлыкты жаратат
11. Өндүрүмдүүлүк — жогорку жашоо деңгээлинин ачкычы

12. Өрүштүн көп сандаган булактары бар

Кириш сөз

Турмуш деген – ар түркүн тандоолор кезеңи дегендик. Ал эми экономика (economics) илими болсо стимулдар (шыктандыруучу жагдайлар) кантип ошол тандоолорду жасообузга таасир кылаары жана биздин турмушубузду калыптандыраары жөнүндө баяндайт. Билим алуубуз, каражатты кандай сарптап жана кантип инвестиция (капиталдык салым) жасаарыбыз, кызмат ордубуздагы аракеттерибиз жана башка көптөгөн жагдайлар боюнча жеке тандоолорубуз турмуш жыргалчылыгыбызга жана жашообуздун сапатына таасир тийгизет. Анан калса, шайлоочу жана жаран катары кабыл алган чечимдер мыйзамдарга же "оюн эрежелерине" кандай таасир тийгизсе, биз кабыл алчу тандоолор да ошонун сыңарындай таасирге ээ; ал эми бул эрежелер өзүбүздүн эркиндигибиз менен бакыбаттыгыбызга эбегейсиз зор таасир кылат.

Жеке өзүбүз жана жалпы коом үчүн тандоону акыл калчап жасообуз үчүн биз алгач кишилер кантип чечим кабыл алышаары, бул тандоого эмне негиз болоору жана мындай иш-аракеттер жеке кишинин жана башкалардын турмушуна кандайча таасир этээри жаатындагы түпкү жоболорду (принциптерди) аңдап алышыбыз зарыл. Демек, экономика илими кишилердин чечим кабыл алуу жүрүмүн, кандайдыр бир тандоого алып барган өңүттөргө (факторлорго) сереп салууну жана жалпы коомдордун ишмердик жүргүзүүсүндөгү болжолдуу натыйжаларды иликтөөнү камтыйт.

Экономикалык ой жүгүртүү ыкмасы – негизги жоболорду (принциптерди) өзүңүздүн ой чабыт жүрүмүңүзгө ширелтүүнү камтыйт. Ушул бөлүмдө экономиканы түшүнүү үчүн чечүүчү мааниге ээ болгон 12 негизги жобо жаатында баяндалат; алар экономика түрлөрүн жана эмнеге айрым өлкөлөр өнүгүп, жогорку кирешелүү сереге чыккандыгын, ал эми башка өлкөлөр бир орундан жылбай, жакырчылыкка баткандыгын аңдоо үчүн өзөккү мааниге ээ. Сиз

чыгымдардын чыныгы мааниси жөнүндө, эмне үчүн баалар зор маңызга ээ болоорун, соода кандай жол менен бакыбаттыкты андан ары камсыз кылаарын жана кишилер жогору барктаган нерселерди өндүрүү биздин турмуш-тиричилик деңгээлибизге олуттуу таасир кылаарын жана ушщул сыяктуу башка жагдайларды үйрөнөсүз. Ал эми китептин андан кийинки тиешелүү бөлүмдөрүндө бул жоболор турмушта өзөккү мааниге ээ болгон башка темаларды чечмелөөдө колдонулмакчы.

ПАРАГРАФ 1.1

1. Стимулдар маанилүү

> *“Муну кантип атасаңыз өз ишиңиз, кишилерди көбүрөөк мээнет кылып иштетчү өбөлгө – бул стимулдар”*
>
> — Никита Хрущев

Экономика жалпысынан жөнөкөй жобого негизделген: **стимулдардын**(?) өзгөргөнү кишилердин жүрүм-турумуна күтүлгөндөй таасир этет. Акчалай жана акчалай эмес факторлор стимулдарга таасир кылат. Эгерде кайсы бир нерсе кымбатка турчу болсо, кишилердин аны тандап алуу ыктымалдуулугу азаят. Анын сыңарындай, кайсы бир варианттан алынчу пайда көбөйсө, анда кишинин ошол вариантты тандап алуу ыктымалдуулугу жогорулайт. Айрым учурларда экономиканын негизги жобосу деп аталган ушул жөнөкөй идея – өтө кубаттуу курал, анткени ал дээрлик ар бир иш-аракетибизде колдонулат.

Кайсы бир вариант көбүрөөк чыгымга учурата баштаса, андайды кишилер азыраак тандашмакчы. Бул сунуштун ыктымалдуу натыйжасы тууралуу ой калчаңыз. Ансыз да жолугушууга кечигип жаткан киши өз убакытын ара-чолодо теңтушуна учурашып кетүү үчүн колдоноору күмөн. Суук, жаанчыл күнү анча-мынча гана киши табиятка эс алууга чыгат. Баа кымбаттаса, сатылчу нерсенин саны да кемийт. Эс алууга бир күн калганда, сабакка келчү студенттердин саны адаттагыдан кемирээк болот. Ар мисалдын түшүндүрмөсү бирдей эле: тийешелүү варианттын чыгымдары өсчү болсо, аны тандоо ыктымалдуулугу азаят.

Анын сыңарындай, тандалган варианттан пайда улам өсө берсе, анда кишилердин аны тандоо ыктымалдуулугу дагы өсөт. Жөө киши көчөдө жаткан

чака тыйынга (центке) караганда, эвро же доллар акча үчүн бел ийип, аны салып алышы көбүрөөк ыктымал. Дарстын материалы сынакка кирээри маалым болсо, студенттер ал дарска сөзсүз келет жана көбүрөөк көңүл бурат. Дүкөндүн баалары арзан, тейлөөсү жогорку сапатта жана жайгашкан жери ыңгайлуу болсо, анда кардарлар андан көбүрөөк соода кылышат. Эмгегинин акыбети кайтчу болсо, кызматкерлер жигердүүрөөк жана натыйжалуурааk иштешмекчи. Мунун баары – алдын ала көбүрөөк күтүлгөн жыйынтыктар жана тек гана экономикадагы "стимулдар (шыктандырчу жагдайлар) – маниге ээ" деген жобону чагылдырып турушат.

Окуңуз:

Дуайт Ли. "Стимулдардын кудурети"

Бул жөнөкөй жобо **базардагы**(?) баалардын өзгөрүүсү кантип стимулдарга таасир тийгизип, кардар менен сатуучунун аракеттерин шайкештештирээрин түшүндүрөт. Эгерде кардарлар товарды өндүрүүчүлөр каалаган (өндүрө алган) көлөмдөн көп сатып алгысы келсе, анда анын баасы тез арада өсүп чыгат. Товардын баасы өскөн сайын сатуучулар анын санын көбөйтүүгө умтулат, ал эми кардарлар азыраак сатып ала башташат. Бул жүрүм жогорураак баа суроо-талаптын көлөмү менен сунуштун көлөмүн тең салмактаганга чейин уланат. Ушул чекитке жеткенде, баалар турукташат.

Эгерде тескерисинен чыгып, сатуучулар кардарлардын талабынан көбүрөөк товар камсыздоону каалашса эмне болот? Эгерде сатуучулар бардык товарларын өздөрү көксөгөндөй баада сата албай калышса, анда товар баасын төмөндөтүүгө аргасыз болушат. Өз кезегинде, арзанырааk баа кардарларды көбүрөөк товар сатып алууга түртөт, бирок өндүрүүчүлөргө товарды жаңы, төмөнкү баада сунуштоо жагымсыз болгондуктан, алар аны арбын көлөмдө жабдуудан баш тартышат. Кайталасак, баанын өзгөрүүсү кардардын суроо-талабынын саны менен сатуучу өндүргөн товардын санын тең салмакка алып

келет. Ушул учурда бааны өзгөртүүгө түрткөн эч кандай күч жок.[1]

Суроо-талап жогору болуп, бааны көтөргөн учурду элестетсеңиз. Мисалы, мунайдын баасын алалы. Баа көтөрүлүп, мунай сатып алууну кымбаттатты, дейли. Мындай жагдайга жооп катары керектөөчүлөр унаасын аз айдап калат, үнөмдөө үчүн сапарларга топтошуп чыгып калат, кайсы бир жерге чогуу баралы деп калышат. Убакыт өткөн сайын керектөөчүлөр (кардарлар) мунайга болгон чыгымды азайтуу үчүн электр кубаты менен жүргөн жана чакан, мунайды аз сарптаган унааларга өтө баштайт. Ошол эле учурда, баанын жогорулашы мунай сатуучуларын бул чийки затты көбүрөөк өндүрүүгө түртөт. Эгерде чектөө болбосо, өндүрүүчүлөр көбүрөөк мунай казып, колдонулуп келген мунай кудуктарынан көбүрөөк мунай алуу үчүн “фрекинг” сыяктуу жаңы ыкмаларды киргизишет жана жаңы кендерди изилдөөнү күчөтүшөт. Бул күчтөрдүн айкалышы бара-бара керектөөчүлөр талап кылган көлөм менен өндүрүүчүлөр камсыз кылган көлөмдү тең салмакка келтирет. Убакыт өткөн сайын мунайдын көп көлөмдө өндүрүлгөнү баанын өскөнүн артка кайтарат. Баага байланыштуу өзгөрүүлөр сатып алуучулар (керектөөчүлөр) менен сатуучуларга (өндүрүүчүлөргө) чечимдерин тууралоого түрткү берип, тандоолорун шайкеш келтирүүгө көмөктөшөт.

Мисалы, аба ырайынын начардыгынан улам, 2014-жылы жай мезгилинде АКШнын Жоржия штатында шабдалынын баасы ага чейинки жылга салыштырганда 180 пайызга өскөн. Баа кескин өскөнүнө карабастан, дүкөндөрдө шабдалыга карата узун кезек жаралган эмес. Эмне үчүн? Себеби шабдалы өтө эле кымбат болуп кеткенде, кардарлардын көбү анын ордуна башка жемиштерди сатып алышкан. Кышкыга кыямды шабдалынын ордуна алмурут же айвадан даярдашкан. Андан ары, кардарлар да, сатуучулар да шабдалы баасынын өскөнүнө карата өз аракеттерин тууралашкан. Шабдалы өндүргөн дыйкандар анын жаңы көчөттөрүн отургузушкан. Ал эми алма же алмурут өндүргөн дыйкандар шабдалы көчөтүн отургузууга өткөн. Акыры, эки жылдан соң (жаңы отургузулган шабдалы даректары мөмө байлап калганда), өндүрүш көлөмү жогорулап, шабдалы баасы төмөндөгөн.

Стимулдар кишилерге кандай таасир этээрин мурдагы Советтер Биримдигинин жумурияттарындагы коллективдүү чарба (колхоз) системасынын мисалында таасын көрүүгө болот. Бул системага ылайык, дыйкандар мамлекетке белгиленген көлөмдөгү өнүмдү тапшырып, жогору жактан коюлган планды аткарышы керек болчу. Дыйкандар белгиленген пландан ашкан өнүмдү жергиликтүү базарда сатууга укуктуу эле. Алгач бул пландар өтө жогору коюлуп, дыйкандарга ашык өнүм дээрлик калчу эмес. Натыйжада, кошумча эмгек аларга эч кандай жеке пайда алып келбегендиктен, дыйкандар мамлекет талап кылган эң аз көлөмдү гана өндүрчү. Стимулдун жоктугу жана өндүрүштөгү натыйжасыздык ачыкталган соң, колхоз системасы өз тарыхында бир нече өзгөрүүлөргө жана реформаларга учураган. Бул өзгөрүүлөр мамлекеттин саясаты менен дыйкандардын бул саясаттан алган стимулдарга карата жоопторунун ырааттуу улантылган өз ара аракеттерин чагылдырган.

Стимулдар базардагы тандоого кандайча таасир этишсе, саясий чечимдерге деле ошондой таасир кылышат. Эгерде шайлоочулардын оюнча талапкерлердин жана саясий нуктардын ичинен кайсынысы аларга чыгымдардан тышкары көбүрөөк жекече пайда алып келиши мүмкүн болсо, анда алардын дал ошол талапкерлерди жана саясий нуктарды колдошу ыктымалга көбүрөөк жакын. Эгерде кишинин жекече чыгымдары күтүлгөн пайдага салыштырмалуу жогору болушу ыктымал болсо, анда шайлоочулар мындай саясий нукка каршы добуш берүүгө ыкташат. Мисалы, улгайган жарандар пенсияны төмөндөткүсү келген жана медициналык тейлөөдөгү жеңилдиктерди кыскартууга ниеттенген саясатчыларга жана сунуштарга каршы ырааттуу добуш берип келишет. Анын сыңарындай эле, сурамжылоолор студенттер ЖОЖдо окуу карызын кечүүнү жана “бекер” окутууну сунуш кылгандарды кубаттуу колдоп жатышканына ишаара кылат.

Кант камышы жана кант кызылчасын өстүргөн жана эт өндүргөн дыйкандардан тартып, болот жана жыгач өндүргөн ар түрдүү тармактардагы өндүрүүчүлөргө чейин алсак, адатта, алар соодага чектөөлөрдү колдогон талапкерлерге ыкташат, анткени мындай чектөөлөр алардын өнүмдөрүнүн

баасын көтөрүп, чет элдик **атаандаштыкты**(?) төмөндөтөт. Ал эми чыгымдар менен алынчу пайданы өз ара салыштырылганда, социалдык программалар жана соода саясаты көп учурларда күтүлгөндөн тескери натыйжа берип калышы мүмкүн экенин көрсөтөт. Бул жагдайды төмөнүрөөктө талкууга алмакчыбыз.

Стимулдардын маанилүүлүгүн көз жаздымдан чыгарууга эч мүмкүн эмес. Алар – киши табиятынын бир бөлүгү. Стимулдар **социализмде**(?) **капитализм**(?) системасындагыдай эле деңгээлде мааниге ээ. Мурдагы СССРде бир учурда айнек чыгарган ишкананын жетекчилери менен жумушчулары өндүрүлгөн айнектин тонналаган салмагына жараша сыйлык алышкан. Алардын жалпы кирешеси өндүрүлгөн айнектин салмагына багыныңкы болгондуктан, көпчүлүк ишканалар аны өтө калың кылышчу да, мындай калың айнектен дээрлик эч нерсе көрүнчү эмес. Натыйжада эрежелер өзгөрүүгө дуушарланып, ишкана жетекчилерине жана жумушчуларга өндүрүлгөн айнектин чарчы метрине жараша төлөнгөндөй шарт жаратылган. Бул эрежелерге ылайыкташып, эми советтик ишканалар айнекти өтө жука чыгара башташты да, андай морт айнек тез эле сынып калчу болду.(2) Анын сыңарындай, Польшанын ишканаларында өндүрүлчү бут кийимдин квотасы бекитилип, бирок булгаары аз санда жабдылгандыктан, эмне үчүн балдардын көлөмү чакан бут кийимдери базарларды каптап кеткендигине таң калуунун деле кажети жок.

Видео:

Капитализм

Айрым кишилер калайык ач көз жана өзүмчүл болгондо гана стимулдардын мааниси артат деп санашат. Бул – чындыкка төп келбейт. Калайыктын иш-аракети ар кыл себептерден куралат: айрым учурларда алар өзүмчүл, кээде кайрымдуу болушат.

Бирок өз кызыкчылыгын көздөгөндөрдүн да, башкаларга жардам берүүгө умтулган кишилердин да тандоолору жеке чыгым менен пайданын өзгөрүүсүнүн

таасиринен улам жасалат. Мисалы, өзүмчүл же өзгөгө камкор киши болобу, алардын чөгүп бара жаткан баланы Исландиядагы эң кубаттуу Деттифосс шаркыратмасына жетип калган шар дарыядан көрө, тайыз бассейнден эле куткарууга далаалат кылаары кыйла ыктымал. Экөө тең муктаж кишиге өздөрүнүн жаңы жана сонун кийимин эмес, сылап-сыйпап колдонулган эски-куску кийимин берээри дээрлик бышык.

Албаниялык маркум филантроп Тереза энени эч ким "ач көз болгон" деп айыптабаса дагы, стимулдар ал айымды өз кызыкчылыктарына ылайык аракеттенүүгө түрткөн. Тереза эненин "Кайрымдуулук миссионерлери" уюму Нью-Йоркто үй-жайсыз кишилер үчүн баш калка жайын ачууга далаалат жасаганда, шаар бийлиги бул имаратка (Тереза эненин аңдоосунда) өтө кымбат баада имаратты оңдоо иштерин жүргүзүүнү талап кылган. Уюм болсо алиги долбоорун таштап салган. Бул чечим Тереза эненин жакырларга берилгендигине өзгөрүү кирген дегенди эч туюнтпады. Тескерисинче, бул – стимулдун өзгөргөнүн чагылдырды. Нью-Йорктун жакыр тургундарына көмөктөшүүнүн наркы өтө эле кымбат болгондуктан, Тереза эне өз **өндүрүш факторлорун**(?) эске алып, бул ресурстар башка чөйрөдө чыгымы көбөйгөн Нью-Йорктогу долбоордон алда канча көбүрөөк пайдалуу болот деп чечкен.(3) Стимулдардын өзгөрүүсү – бир жагынан ач көз, заттык максаттардын ширендиси болобу, же экинчи жагынан, өзгөчө чечимге шыкактаган боорукердик, алтруисттик максаттар болобу, – ар бир кишинин тандоосуна таасир этет жана тиешелүү чечимдерге келүүгө түртөт.

ПАРАГРАФ 1.2

2. Ар бир тандоонун чыгымы бар

“Эч кандай чечимдер болбойт, бир гана алыш-бериш мунасасы бар.”

— Томас Соуэлл



Киши: Ар жолку "сейилдөө" менин эсепке алынуучу убактымдын 175 долларына барабар экенин баалайсың го деп үмүттөнөм.

Ит: Менден башка досуң жок экенин баалай билесиң го деп үмүттөнөм.

Stu's Views © Stu, 2004 Бардык укуктар корголгон www.STUS.com

Планетабыздагы турмуш чындыгы мына ушунда: **өндүрүштүк ресурстары**(?) – чектелүү, ал эми кишилердин товарларга жана кызматтарга болгон каалоосу – дээрлик чексиз. Сиз жаңы кийим, аябай сонун кеме же жаңы уюкфон сатып алгыңыз келеби? А балким, эс алуу, ден соолукту курортто чыңдоо жана саякат үчүн Сизге көбүрөөк убакыт керектир? Электр кубаты менен жүрчү жаңы спорттук автоунааңызды үйүңүздүн алдына токтотсом деп кыялданасызбы? Көпчүлүгүбүз жогоруда айтылгандын баарын жана андан дагы көп байлыкты топтоп алууну эңсейбиз! Бирок **карамагыбыздагы ресурстар тартыш**(?) жана убакыт жетишсиз болгондуктан, мүмкүнчүлүктөрүбүз дагы чектелүү.

XIX кылымдын акырында көптөгөн таверналарда (шарапканаларда)

ичимдик сатып алган кишиге “бекер түшкү тамак” сунушталган. Албетте, ичимдик сатып алуу – шарт болгондуктан, түштөнүү чын-чынында бекер эмес болчу. Анан калса (бул окуя андан ары баяндалгандай), түшкү бекер тамакка туздуу азыктар, – мисалы, чочко этинин чучугу, сыр, жер жаңгак сыяктуулар, – арбын кошулган; бул болсо суусаган кардарлардын улам жаңы ичимдик сатып алуусуна түрткөн. Ошентип, алар “бекер түшкү тамагы” үчүн балан-байдыбаны менен чогуу толук төлөшчү.

Бул көрүнүш экономика адистеринин арасында кеңири тараган “Эч кандай бекер түштөнүү деген түшүнүк жок" деген накыл кептин жаралышына себеп болгон. Бул ойду атактуу экономист Милтон Фридман 1975-жылы басылган китебинин аталышы катары колдонуп, экономика илиминде кеңири таркаткан. “Бекер түштөнүү деген түшүнүк жок" деген ойду чечмелөө үчүн субсидия берүүгө негизденген турак жай системасын мисал катары алсак болот. Совет доорунда турак жай көп учурда мамлекет тарабынан “бекер” берилчү. Бирок бул, иш жүзүндө, эч акча коротулбай алынчу батир деле болгон эмес. "Бекер" деп аңдалган турак жайлар жарандар тарабынан кыйыр жолдор менен, – маселен, узак сааттар бою иштөө, айлыктын төмөндүгү, жана алардын өздөрү каалаган аймакта жашоосу үчүн тандоонун же эркиндиктин жоктугу сыяктуулар аркылуу, – төлөнчү.

Биз көксөгөнүбүздүн бардыгына эле жете албайт эмеспизби. Демек, биздин атаандаш тандоолордун арасынан бирин тандашыбыз – турулуу иш. (Совет доорундагы турак жай менен камсыздоо мисалына келсек, анда кардар ал түгүл өзү тандоо жасаган деле эмес — бул тандоону ал кардардын ордуна мамлекет жасап, чечим чыгарган!) Бир нерсени тандоо – бул башка бир мүмкүнчүлүктү курмандыкка чалуу дегенди туюндурат. Ошондуктан бардык чыгымдар, бул **мүмкүнчүлүк чыгымдары**(?) болуп саналышат, ал эми бардык тандоолор башка мүмкүнчүлүктөрдөн баш тартууну камтышат.

Окуңуз:

Роберт Фросттун "Тандалбай калган жол" ыры

Чыгымдардын көбү акча менен өлчөнөт жана мындай жагдайда соодалашуу мунасасын билүү оңой. Бир буюмду сатып алуу үчүн короткон акчаны эми башка нерселерди сатып алууга жумшай албайсыз же акчаны сактап коё албайсыз. Сиз сатып алган буюмдун мүмкүнчүлүк чыгымы өзүңүз сатып алуудан баш тарткан алгачкы тандооңуздун кунуна турат, себеби акчаңызды алиги буюмду алуу үчүн коротуп койгонсуз. Бир нерсени ишке ашыруу үчүн акча коротпосоңуз деде, аны акысыз деп айтууга болбойт. Күн батканын көрүп, ыракаттануу үчүн сейилдөөгө акча коротууга тийиш эмессиз, бирок сейилдөөнүн өзү мүмкүнчүлүк чыгымы катары саналат. Сейилге кеткен убакытты сиз башка бир пайдалуу ишке колдонсоңуз деле болмок. Айталы, досуңуздун үйүнө конокко бармаксыз, спорт менен алектенмексиз же китеп окумаксыз.

Видео:

Мүмкүнчүлүк чыгымы

Видео:

Мүмкүнчүлүк наркы: бардык нерсенин жашыруун баасы

Кишилердин “айрым иштер өтө маанилүү болгондуктан, андай иштин чыгымдарын эсептөөнүн эч кажети жок” деген кеп-сөздөрүн ар ким угуп жүрөт. Мындай билдирүү алгач жүйөлүү угулушу мүмкүн жана кишилерди биз жеке өзүбүз барктаган нерсеге (жана башкалардын дагы төлөөбүзгө көмөк кылышын көксөгөн нерселерибизге) көбүрөөк акча сарптоого шыктандырууга багытталган натыйжалуу бир жол болушу ажеп эмес. Бирок четке кагылган башка атаандаш

мүмкүнчүлүктөрдүн чыгымдары эске алынган чакта, чыгымдарга көңүл бурбай коюунун негизсиздигин аңдайбыз.

Чыгымдарды эске албай туруп бир ишти жасайлы деп айтуу - иш жүзүндө биз атаандаш мүмкүнчүлүктөрдүн наркын таназарга албай туруп бул ишти жасашыбыз керек деп айтууну билдирет. Эгерде биз бирин тандаганда, экинчисинен баш тартууга аргасыз болгон атаандаш мүмкүнчүлүктөрдүн арасынан бирөөнү тандай турган болсок, анда эң жогорку пайда алып келип, эң аз чыгым талап кылган атаандаш мүмкүнчүлүк (альтернатива) – туура тандоо болуп саналат.

Керектөөчүлөрдүн (кардарлардын) да, өндүрүүчүлөрдүн да тандоосу чыгымдарды камтыйт. Товардын чыгымы анын баасында чагылдырылат. Керектөөчү (кардар) катары, бул чыгым биздин бир өнүмгө болгон каалообузду башка атаандаш өнүмдөргө болгон каалоо менен салыштырууга жардам берет. Эгерде бул чыгымдарды эске албасак, анда кирешебизди “туура эмес” делген нерселерди сатып алуу үчүн сарптап салышыбыз ыктымал. Сизге кардардын мындайча өкүнүчү тааныштыр: башка алда канча артык товарларды (атаандаш мүмкүнчүлүктөрдү) караштырбастан эле шыр сатып алган нерсеңиз үчүн кээде ичиңиз ачышат эмеспи!

Өндүрүүчүлөр дагы чыгымдарга – товар өндүрүүгө же тейлөө кызматын көрсөтүүгө жумшалчу ресурстардын чыгымдарына туш болушат. Мисалы, жыгач, темир жана гипскартон сыяктуу ресурстарды жаңы үй куруу үчүн колдонуу – оорукана же мектеп сыяктуу башка нерселердин курулуштарын ал каражаттардан куру жалак калтырууга барабар. Ресурстар үчүн жогорку чыгымдар – алар башка базарлардагы сатып алуучулар менен сатуучулардын таразалоосуна ылайык башка да жогору бааланчу наркка ээ экендигине ишаара кылат. Пайда көздөгөн ишканалар бул ушул ишааралрарды эске алышат да, ага ылайык иш-аракетке өтүшөт; маселен, алар чийки заттын же башка товардын алда канча арзанираак атаандаш түрүн издей башташат.

Өкмөттүк саясат бул ишааралрарды (сигналдарды) бурмалап аңдашы же этибарга албай коюшу деле мүмкүн. Мамлекеттик бийликтер эркин жана ачык

базарларда(?) атаандаштыктын негизинде калыптанган баалардан улам ыңгайсыздыкка кептелген тиешелүү кызыкдар топторго көмөк кылууга багытталган салыктарды жана субсидияларды киргизип салышы деле ыктымал. Бирок мындай саясат базар стимулдарынын керектөөчүлөр эң жогору баалаган нерселерге карай ресурстарды жолдоого көмөк кылчу жөндөмүн азайтып салат.

Буга Грузия жумуриятындагы 1991- жана 1994-жж. аралыгындагы окуя мыкты мисал. Өкмөт нандын баасын базардагы деңгээлден төмөн тоңдуруп кармаган. Анын айынан дүкөндөрдүн алдында кардарларынын бир чакырымдан узун кезектери пайда болгон. Бул жумуриятта **бааларга болгон көзөмөл**(?) жоюлаар замат дүкөндөрдүн текчелери азык-түлүккө толуп, кезектер жоголгон! 2006-жылы Грузияда буга окшош көрүнүш кайрадан кайталанган. Бул жолу Орусиядан газ жеткирчү куур жарылгандыктан, өлкөдө үйдү жылытуу үчүн колдонгон керосинге болгон талап кескин жогорулаган. Ошондо "**Бааларды көбүртүүнүн**(?)" алдын алуу үчүн керосин баасы тоңдурулуп, көзөмөл орнотулган, бирок анын айынан кайрадан узун кезектер пайда болгон. Көзөмөл алынып, баалар базар деңгээлине чыккан соң, узун кезек кайрадан жоголгон.

Саясатчылар, өкмөттүн расмий өкүлдөрү жана лоббичилер көп учурларда "акысыз билим", "акысыз медициналык тейлөө" же "бекер турак жай" жаатында кеп кылышат. Бул терминология – алдамчылыкка тете. Жогорудагы кызматтар – эч качан акысыз болушпайт. Алардын ар бирин түзүп чыгуу үчүн чектелүү ресурстар талап кылынат жана аларды башка бир нерсе өндүрүү үчүн колдонсо болмок. Мисалы, билим берүүгө сарпталган имарат, жумушчу күч жана башка ресурстар көбүрөөк азык-түлүктү, көңүл ачуучу жайларды, айлана-чөйрөнү коргоону же медициналык тейлөөнү камсыздоо үчүн сарпталышы деле мүмкүн болчу. Билим берүүнүн чыгымы – курмандыкка чалынууга тийиш болгон башка атаандаш өнүмдөрдүн наркына тете. Өкмөт ошол чыгымдардын орунун алмаштырып коюшу мүмкүн, бирок ал тейленбей калчу кызматтын зарылдыгын толугу менен жок кыла албайт.

Мүмкүнчүлүк чыгымдары – өтө маанилүү жобо. Турмуштагы ар бир нерсе мүмкүнчүлүк чыгымына барып такалат. Ар ким ресурстар чектелүү болгон

дүйнөдө күн өткөрөт, ошондуктан тандоо жасоого тийиш. Мүмкүнчүлүк чыгымдарына көз чаптырып, биз өзүбүз тиричилик кылып жаткан дүйнөбүздү мыктыраак түшүнөбүз. Мүмкүнчүлүк чыгымдарынын жумушчу күчкө, төрөт көрсөткүчүнө жана калктын өсүүсүнө болгон таасирин карап көрсөңүз. Көпчүлүк үчүн бул темалар мүмкүнчүлүк чыгым чөйрөсүнөн тышкары туюлат.

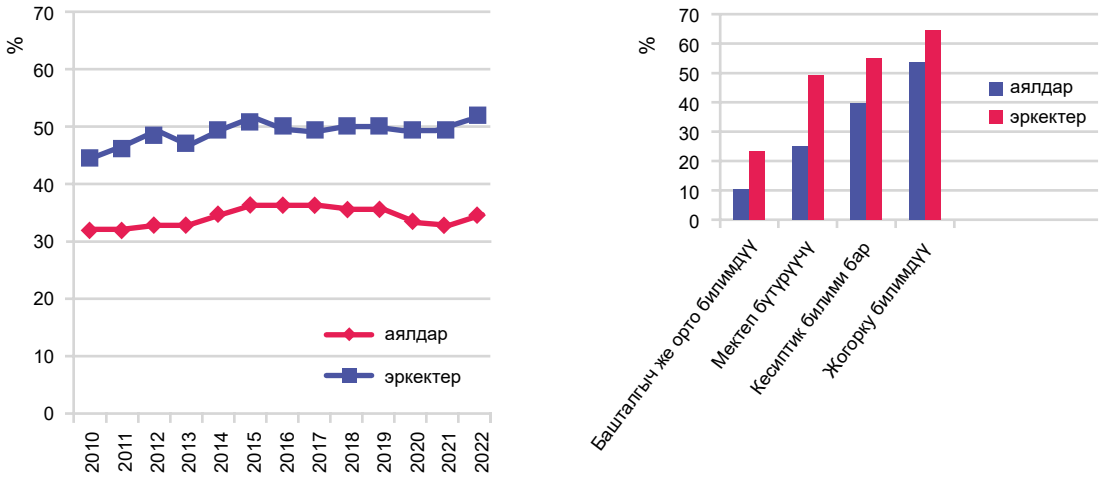
Деги сиз эмне үчүн жогорку билимдүү аялдар билими жок курбуларына салыштырганда үйдөн сырткаркы жактарда көбүрөөк иштей тургандыгы жөнүндө ойлонуп көрдүңүз беле? Мүмкүнчүлүк чыгымы суроого жооп сунуштайт. Жогорку билимдүүрөөк аялдар иште көбүрөөк маяна алуу мүмкүнчүлүктөрүнө ээ. Демек, билимдүү аялдар үчүн үйдө кала берүүнүн чыгымы алда канча жогору.

Колдогу маалыматтар дал ушул көз карашка дал келет. 2022-жылы Грузияда **жумушчу күч**(?) саналган жогорку билими бар аялдардын болжол менен 53%ы жумуш орду менен камсыз болгон. Ал эми буга салыштырмалуу кесиптик билими бар аялдардын 39%ы иш менен камсыз болгон, ал эми орто мектепти толук бүткөн гана аялдардын ичинен болжол менен 25%ы ишке орношкон. Ал эми билим деңгээли төмөн болгондордун катмарын алсак, башталгыч же толук эмес орто билимге гана ээ аялдардын болгону 10%ы гана иш менен камсыз болгон.

Бул сандык көрсөткүч экономикадагы алдын ала божомолдорго шайкеш келет: жумушсуздуктун айынан кирешенин болжолдуу көлөмдө колдон чыгышы (же болбосо колдон чыккан пайда) канчалык жогорураак болсо, аялдардын жумуш ордун издөөсүнүн ыктымалдуулугу ошончолук жогору болот. Экономикалык теория алдын ала болжогондой эле, үйдөн сырткаркы жакта иштебей коюунун чыгымы билимдүү аялдар үчүн башкалардыкына салыштырмалуу алда канча жогору болгондуктан, алардын азыраагы гана үйдө отуруу(4) вариантын тандайт.

1-сүрөт: Грузиянын (15+ жаштагы) калкынын иш менен камсыз болуусу гендердик көрсөткүчтө: пайыз менен (15+ жаштагылар)

a) Калктын иш менен камсыз болуусу, жынысы боюнча; 2010–2023
b) Ээ болгон билимге жараша иш менен камисыздоо деңгээли, 2022



Булак: Грузиянын улуттук статистикалык кызматы. www.geostat.ge

Экономика өсүп, киреше жогорулаган сайын төрөт көрсөткүчүнө эмне болот деп ойлойсуз? Үй чарбасынын милдеттерин аткарууга сарпталган убакыт жумуш базарындагы болгон убакытты кыскартат. Маяна өскөн сайын, балалуу болуу жана чоң үй-бүлөнү багууга байланышкан мүмкүнчүлүк чыгымы дагы жогорулайт. Натыйжада, алдын ала болжолдонгондой эле, төрөт көрсөткүчү төмөндөйт жана калк санынын өсүүсү жайлап калат. Акыркы эки кылымдын ичинде кайсы бир өлкөдө канчалык киши башына киреше жогорулаган сайын, ошончолук төрөт көрсөткүчү төмөндөй берген жана калк санынын өсүүсү жайлап калган.

Анан калса, мындай көрүнүш ар бир өлкөдө катталган. Өлкөлөр маданий, диний, этностук жана саясий түзүлүшү жагынан бири биринен кескин

айырмаланып турганына карабастан, балалуу болуунун мүмкүнчүлүк чыгымынын жогорулаганы ар бир өлкөдө төрөт көрсөткүчүнө бирдей таасир тийгизген. Акыркы алтымыш жыл ичинде дүйнөлүк төрөт көрсөткүчү эки эсеге кыскарды; эгерде 1961-жылы аялдардын ар бирине орточо 4,6 төрөлүү туш келсе, 2021-жылы бул сан 2,3кө төмөндөгөн. Төрөт көрсөткүчүнүн мындайча төмөндөшү ар башка өлкөдө ар кыл болгон. Дүйнөлүк банктын маалыматына караганда, Арменияда төрөт көрсөткүчү 4,7ден 1,6га түшкөн, Азербайжанда төрөт деңгээли 5,9дан 1,5ке төмөндөгөн, Грузияда болсо 2,9дан 2,1ге, ал эми Украинада 2,2ден 1,2ге чейин төмөндөгөн.

Мүмкүнчүлүк чыгымы – кубаттуу аспап. Бул түшүнүк ушул китепте улам-улам колдонулат. Бул аспапты ой жүгүртүүңүзгө ширелте алсаңыз, анда ал керектөөчүлөрдүн, өндүрүүчүлөрдүн, ишкана ээлеринин, саясатчылардын жана башка чечим кабыл алуучулардын чыныгы турмуштагы жүрүм-турумун түшүнүү жөндөмүңүздү алда канча бекемдейт. Андан дагы маанилүүсү, бул түшүнүк жеке өзүңүзгө туура чечим кабыл алууңузга жардам берет.

Окуңуз:

"Мүмкүнчүлүктөр жана чыгымдар", Дуайт Ли

ПАРАГРАФ 1.3

3. Чечимдер маржинге (чектүү принцибине) ылайык кабыл алынат

“Улуу иштер кандайдыр бир түрткүдөн улам эмес, майда-барат нерселердин түрмөктөрүнүн чогуу топтолушу менен жүзөгө ашырылат.”

— Винсент ван Гог

Экономика илими колубуздагы өтө таңкыс ресурстардан мүмкүн болушунча эң жогорку пайда көрүүбүз үчүн жөнөкөй эрежени сунуштайт: чыгымга караганда пайданы көбүрөөк берчү иш-аракеттерди көздөңүз; пайдага караганда көбүрөөк чыгымга туш кылчу иш-аракеттерден оолак болуңуз. Чечим кабыл алуунун ушул туура жобосун жеке кишилер, ишкер чөйрөлөрү, өкмөт өкүлдөрү жана жалпы эле коом колдоно алат.

Тандоонун дээрлик бардыгы тең чектүү принцибине ылайык кабыл алынат. Башкача айтканда, тандоолор дээрлик ар дайым эле "баарын же эчтекени" деген чечимди камтып отурбастан, азыркы шарттарга кошумча (же кемитүү) усулу менен коштолот, дегенди туюнтат. "Кошумча" деген сөз “**маржиндик**(?)” деген сөзгө маанилеш. Мисалы, "Товардын дагы бир нускасын өндүрүүнүн маржиндик чыгымы канчалык?" деген суроону жолдосок болот. Маржиндик тандоолор чоң же чакан өзгөрүүлөрдү камтышы ыктымал. Товардын "дагы бир нускасы" дегенибиз – бул жаңы көйнөк, жаңы үй, жаңы ишкана, кошумча инвестициялар, же ал түгүл, университет студенти ар кыл иш чаралардын ичинен тандап алчу бир вариант сыңарындай, тиешелүү убакытты

коротуу болушу ыктымал. Бул чечимдердин баары – маржиндик, себеби аларды тандоо жүзөгө ашырылып жатканда кошумча чыгым жана пайда эске алынат.

Кишилер "бардыгын тең же эчтекени" деген чечим кабыл алууга тийиш эмес. Мисалы, алар тамактануу менен кийим-кече алуунун бирин гана тандабайт. Анын ордуна кишилер маржиндик пайданы - саал кошумча азык-түлүк, жана маржиндик чыгым – азыраак кийим-кече же дагы бир нерсени кемитүү менен салыштырышат. Чечим кабыл алып жатканда кишилер азык-түлүктүн жалпы наркы менен кийим-кеченин жалпы наркын салыштырып отурушпайт. Мындай учурда кишилер маржиндик наркты таразалашат – алар кайсы бир нерсени көбүрөөк сатып алышса, башкаларды азыраак алышат. Ошондо стимулдар бизди маржиндик пайда маржиндик чыгымдан жогору болгон варианттар жаралганда гана алардын бирин тандоого жетелей алышат.

Чектүү чечимдер биз сатып алчу же биз жасай турган нерселердин мүнөздөмөлөрүндөгү өзгөрүүлөрдүн пайдасы менен чыгымын деле камтышы мүмкүн. “Бүгүнкү машыгууда дагы бир кошумча чакырым чуркашым керекпи?” – “Үч бөлмөлүү үй алсамбы же эки бөлмөлүү батир жетеби?” – “Nike фирмасынын сонун бут кийимин алсамбы же арзаныраак Walmart дүкөнүндөгү бут кийим жетиштүүбү?” Анын сыңарындай эле, жаңы ишкана курууну пландап жаткан ишкер алгач жаңы ишкананын **маржиндик пайдасы**(?) – мисалы, сатуудан түшкөн кошумча киреше – **маржиндик чыгымдан**(?) же жаңы имарат курууну чыгымдарынан жогору болобу же жокпу, деп эсептеп чыгат. Эгерде андай болбосо, анда ишкер жана анын компаниясы жаңы ишкана курууда баш тартканы оң болот.

Натыйжалуу саясий кадам дагы маржиндик чечим кабыл алууну талап кылат. Маселен, абанын булгануусун азайтуу үчүн канчалык зор далаалатты талап кылчу саясат жүргүзүү жана ресурстар керек дейли. Эгерде абанын булгануусуна канчалык деңгээлде жол берүү керек деп сурашса, көптөгөн кишилер "эч кандай" деп жооп кайтарышат. Башкача айтканда, абанын булгануусун нөлгө түшүрүү керек. Суроону добушка койсок, алар дал ушуну тандап добуш бериши ажеп эмес. Бирок маржиндик ой чабыт мындай чечим

өзгөчө ысырапчыл экенин көрсөтөт.

Эгерде аба өтө эле булганып, тим эле дем алган сайын биз түтүнгө тумчугуп жатсак, анда аба булганууусун төмөндөтүүнүн маржиндик пайдасы бул төмөндөтүүнүн маржиндик чыгымынан ашып түшөөрү дээрлик талашсыз. Бирок аба булганычынын деңгээли төмөндөгөн сайын, анын маржиндик пайдасы же абаны тазалоого кеткен аракеттин наркы дагы төмөндөй берет. Албетте, тазараак абанын пайдасы деле көп (мисалы, алыскы тоолор так көрүнөт), бирок бул маанидеги пайда - биздин өпкө ооруулларынан сактануу сыяктуу наркка тете боло бербейт. Абанын булганууусу 100 пайызга жок болгонго чейин, аба булганычын жоюу аракетинин кошумча пайдасы нөлдүк көрсөткүчкө төмөндөй берет.

Абанын булганычын бир бирдикке азайтуунун чектүү пайдасы төмөндөгөн сайын, чектүү чыгымы жогорулайт. Ресурстар башка пайдалуу багыттарга колдонулбай, бул маселеге сарптала берсе, анда таза абанын баасы кымбаттайт. Ошондо чектүү чыгым абанын булганычын бир аз төмөндөтүү үчүн курмандыкка чалына турган башка нерселердин наркына барабар.

Саламаттыкты сактоо, билим берүү, инфраструктураны жакшыртуу жана башка чыгымдар — чектүү чыгымдын бир нече эле мисалы. Бул чыгымдар аба булганычын дагы төмөн деңгээлге түшүрүүгө чейин эске алынышы керек. Аба булганычын тазалоонун чектүү чыгымы чектүү пайдадан жогору болгон чакта, абанын булганычын жоюунун кошумча аракеттери ысырапкорчулукка тете жана тескери натыйжа бериши ыктымал. Ал кошумча чараны жүзөгө ашыруу ага кетчү чыгымга эч татыксыз. Негизги эрежелердин бириде: “адегенде эң жеңилирээк иштерди аткаруу керек!” – деп айтылат.

Булганган аба мисалына улай, дагы бир болжолдуу жагдайды карайлы. Булганган аба келтирчү зыяндын наркы 100 миллион эврону түзөт, ал эми ага каршы күрөшүү үчүн 1 миллион эвро гана жумшалып жатат дейли. Бул маалыматка таянсак, деги булганыч абаны азайтуу мүдөөсү үчүн жетиштүү чара көрүлүп жатабы, же жокпу? Көптөгөн кишилер өтө эле аз каражат жумшалып жатат, деп айтышы ажеп эмес. Бул ой деле туура болушу мүмкүн, бирок

тиешелүү тыянак чыгаруу үчүн колдогудан көбүрөөк маалыматка муктажбыз.

100 миллион эвро – бул зыяндын жалпы көлөмү, ал эми 1 миллион эвро – тазалоо иштеринин жалпы чыгымы. Кандай чара көрүлүшү керек экенин туура аныктоо үчүн биз оболу тазалоо иштеринин чектүү пайдасын жана чектүү чыгымын такташыбыз керек. Эгерде булганыч абаны тазалоого жумшалган кошумча 10 эвро зыянды 10 эвродон көбүрөөк көлөмгө азайтса, анда бул аракетке көбүрөөк каражат бөлгөнүбүз туура. Мындай учурда чектүү пайда чектүү чыгымдан ашып түшөт. Бирок тазалоо иштерине кошумча 10 эвро сарптаганда, зыян көлөмү бир гана эврого кыскарчу болсо, анда бул аракетке акча бөлүү акылсыз кадам болот.

Адатта, кишилер өз пикирин билдирүүдө же добуш берип жатып, чектүү ой жүгүртүүнү эске алып отурушпайт, бирок кишилердин жеке аракеттеринде ал сейрек болсо да байкалат. Мисал катары азык-түлүк менен көңүл ачууну каршы коюп көрөлү. Жалпылап алганда, көңүл ачуудан көрө азык-түлүк сатып алуу кыйла баалуу саналат, себеби кишилер аман калуу үчүн тамак-ашка муктаж. Жакырданып кеткен жамааттардагы жарды жашаган кишилер өз кирешесинин көбүн жетиштүү азык-түлүк менен камсыз болууга жумшайт эмеспи. Алар өтө аз гана акчасын жана анча-мынча убакытын, – эгерде ошондой мүмкүнчүлүктөрү бар болсо, – гольф ойноого, сууда чаңгы тебүүгө же башка кымбат саналган саламаттык чыңдоочу иш-чараларга сарпташат.

Бирок кишилер байыган сайын, алар үчүн азык-түлүккө жетүүдөгү мүмкүнчүлүк чыгымы төмөндөйт. Байларга деле тамак-аш тиричилик үчүн зарыл бойдон калганына карабастан, алар өздөрүн негизги азык-түлүк менен ашыра камсыздай алышат жана аларда колундагы акчасынын көбүн тамак-ашка жумшоонун зарылчылыгы жок болуп калат.

Жыргалчылык менен токчулуктун алда канча жогорку сересине чыккан кезде, – кишилер «ар бир кошумча эвро акчаны кантип сарптоо керек?» деген суроого карата өз чечимин чыгарчу чектеги (маржиндеги) учурда, – алар азык-түлүк көңүл ачып, эрмектөөгө салыштырмалуу алда канча наркы төмөн болуп калганын байкашат. Демек, кишилер канчалык байыган сайын кирешесинин

азыраак бөлүгүн – тамак-ашка, көбүрөөгүн – көңүл ачууга жумшап калышат. Армения менен Франция – даамдуу улуттук тамак-ашы менен дүйнөгө белгилүү өлкөлөр. Бирок 2022-жылы армяндар орточо эсеп менен ар түтүнүнүн кирешесинин 47%ын азык-түлүккө сарпташкан. Ал эми бул түштүк кавказдык өлкөдөн алда канча бай болгон Франциянын калайыгы ар түтүнүнүн кирешесинин 13.3%ын гана тамак-ашка короткон.[5]

Демек, чектүү ой жүгүртүү айгинелеп бергендей, чектүү чыгым менен чектүү пайданы аныктоо – туура чечим кабыл алуунун маанилүү аспабы. Эгерде колдогу ресурстардан болушунча көп пайда көргүбүз келсе, анда биздин ар бир аракетибиздин чектүү пайдасы чектүү чыгымдан жогору болушу керек. Жеке кишилер жана өлкөлөр өз чечимдерин же мамлекеттик саясатты чектүү (маржиндик) болжолдуу натыйжаларга ылайык жасаган чакта, алар алда канча бакыбат болушмакчы.

Окуңуз:

Дуайт Линин "Базар жана маржинализм" эмгеги

Чектик (маржиндик) учурда чечим кабыл алуу – убакыт менен тыгыз байланышта. Көптөгөн чечимдер бир кабыл алынгандан кийин кайра артка кайтарылбайт, ошондуктан алар чектик (маржиндик) учурда кабыл алынчу чечимдерге мындан ары таандык болушпайт. Мисалы чоң ишкана курулуп бүткөндөн кийин, өндүрүүчү аны курулуш катары “кайра жок кыла” албайт. Мындай чыгымдар экономика илиминин теориясында «чөгүп кеткен», б.а. “кайтарылгыс чыгымдар” же “туруктуу чыгымдар” деп аталат. Экономика илиминдеги теорияда мындай чыгымдар келечектеги өзгөртсө боло турган өңүттөргө, мисалы канча жумушчу алуу керектигине, таасир этпеши керек. Анткени, убакытты буруп, артка кайтып барууга мүмкүн болгон доор келип эле ишкананы курууудан баш тартуу мүмкүн болбосо, мындай чечим артка кайтарылбайт.

Анын сыңарындай эле, жеке кишилер деле ошондой шартта иш-аракет кылышат: алардын турмушунда буга чейин жумшалып кеткен чыгымдар эми кайрадан артка кайтарылып, жокко чыгарылышы мүмкүн эмес. Эгерде студент, маселен, социология боюнча дипломго жетүү үчүн билим алып, ага убактысын жана каражатын коротуп, бирок кийин туризм тармагында андан да көбүрөөк же мыктыраак маяна төлөнөөрүн өзү үчүн ачса, анда ал студенттин буга чейинки чыгымы кайтарылгыс бойдон кала берет.

Видео:

Чөгүп кеткен чыгымдар: Качан токтотууну билбөө

ПАРАГРАФ 1.4

4. Ыктыярдуу соода экономикалык өрүштү илгерилетет

> *“Биз сооданы ачуулана сындайбыз, бирок дүйнөнүн тарыхчылары сооданы эркиндиктин негизи катары көрүшөт.”*
>
> — Ралф Уолдо Эмерсон

Видео:
"Азгын" тасмасындагы экономика

Ыктыярдуу сооданын пайдубалы – бул орток пайда. Кишилер айырбаштоого макул, себеби мунун аркасында алар өз бакыбаттыгын жакшыртууну күтүшөт. Ыктыярдуу соода – бардык тарап жеңчү келишим. Эки тарап тең өздөрү бергенден көбүрөөк пайда алышат; эгер андай болбосо, алар мындай соода алмашуусуна макул болмок эмес. Бардык тарап пайда көрчү бул ишмердик соода өнөктөштөрүнө өздөрү баалаган нерсеге азыраак чыгым менен көбүрөөк санда жетүүгө мүмкүндүк ыйгарат. Соода аркылуу пайда көрүүнүн үч негизги булагы бар.

Видео:
Эркин базар экономикасы-эмне үчүн биз нерселерди алмаштырабыз

Видео:

Ыктыярдуу соода - эки тарап үчүн пайдалуу!

Биринчиден, соода товарды төмөн баалаган кишилерден жогору баалаган кишилерге өткөрөт. Демек, жаңы эч нерсе өндүрүлбөсө деле, соода аркылуу товардын наркы жогорулашы мүмкүн. Мисалы, колдонулган буюмдар сатылып алынып жана сатылган учурда, мындай айырбаштоолор товардын жалпы санын (жаңы өндүрүлгөн товардан айырмаланып) эч көбөйтпөйт. Бирок соода өнүмдөрдү аларды көбүрөөк баалаган кишилерди көздөй жолдойт. Эки тарап тең пайда көрөт. Антпесе ыктыярдуу айырбаштоо жүзөгө ашпай калмак.

Кишилердин кайсы бир нерселерге артыкчылык берүүсү, билими жана максаттары өз ара кеңири айырмаланат. Кимдир-бирөөгө барксыз болгон кайсы бир өнүм башка кишиге асыл таш сыяктуу баалуу болушу ыктымал. Жасалма акыл боюнча техникалык китеп көркөм өнөр чыгармаларын жыйноочуга барксыз болушу ыктымал, бирок инженер ал китепти жүздөгөн долларга баалашы мүмкүн. Анын сыңарындай, инженер барктабаган боёк сүрөт көркөм өнөр чыгармасын жыйноочу тарабынан өтө аздектелиши ыктымал. Рак илдетине чалдыккан киши, – ал түгүл кайсы бир дени сак кишинин саламаттыгына (кыйыр таасирлеринен улам) кесепетин тийгизиши ыктымал болгон дары үчүн деле, – эптеп жан аргасын кылып көп миңдеген (же андан да көп) доллар акча төлөөгө даяр болушу ажеп эмес.

Жасалма акыл тууралуу китепти – инженерге, ал эми боёк сүрөттү – көркөм өнөр өрнөктөрүн жыйноочуга жеткирип берчү ыктыярдуу айырбаштоо, натыйжада, бул эки товардан тең түшчү пайданы өстүрүп коймокчу. Бул соода эки кишинин гана эмес, алардын мамлекетинин да байлыгын көбөйтөт. Өлкө байлыгы өлкө ичинде өндүрүлгөн товар менен тейлөө кызматынын көлөмү менен гана аныкталбастан, ошол товарлар менен тейлөө кызматтары кантип бөлүштүрүлгөнү менен дагы аныкталат.

Экинчиден, соода өндүрүш менен керектөөнүн көлөмүн жогорулатат.

Соодалашкан тараптар, – алардын ар бири мүмкүнчүлүк чыгымдары төмөн болгон товарды өндүрүү боюнча адистешкен шартта жана башка нерселердин бардыгын соода аркылуу таап турган чакта, – көбүрөөк көлөмдөгү өнүмдөрдү өндүрүүгө жарамдуу болушат.

Кишилер адистешкенде, алар бул адистиктеги өнүмдөрдү башкаларга сата алышат. Алынган кирешелер өздөрүндө өндүрүү чыгымдары кымбатка тураары ыктымал болгон товарларды сырттан сатып алуу максатына жумшалышы мүмкүн. Бул **адистешүү**(?) жана ыктыярдуу алмашуу кишилерге башка учурларда мүмкүн болгондон алда канча көп сандагы товарларды өндүрүүгө жана тейлөө кызматтарын сунуштоого мүмкүндүк жаратышат. Экономика адистери бул жобону **салыштырмалуу артыкчылык мыйзамы**(?) деп аташат. Бул мыйзам жеке кишилердин, ишкер чөйрөлөрдүн, чөлкөмдөрдүн жана мамлекеттердин ортосундагы соода алакаларында колдонулат.

Салыштырмалуу артыкчылык мыйзамы – тек гана жүйөлүү аңдоо. Эгерде кимдир-бирөө сизге товарды сиз өзүңүздү өзүңүз жабдыганга караганда алда канча арзанираак баада сунуштай алса (эсиңизге тутуп калсаңыз, бардык чыгымдар – мүмкүнчүлүк чыгымдары болот эмеспи), анда ыктыярдуу соода маңызга ээ. Мындан соң сиз убакытыңызды жана ресурстарыңызды өзүңүз арзан баада жасай алчу товарларды өндүрүү үчүн корото аласыз. Башкача айтканда, өзүңүз мыкты жасачу товарларыңызды өндүрүңүз, башка өнүмдөр үчүн соодага өтүңүз. Натыйжада, сиз жана соода өнөктөшүңүз адистешүүдөн жана соодадан орток утушка ээ болосуздар да, бул жүрүм жалпы өндүрүш көлөмүн өстүрүүгө, алда канча жогорураак кирешеге жана жашоо деңгээлин андан ары жогорулатууга жетелейт.

Ал эми бардыгын өз алдыңызча өндүрүүгө жана бардыгын өзүңүзгө өзүңүз камсыз кылууга далаалат кылсаңыз, анда өз убакытыңызды, талантыңызды жана байлыгыңызды кымбат баада өндүрүүңүз ыктымал болгон көптөгөн товарларды чыгаруу үчүн бөөдө жерден сарптап жатканыңызды туюнтат. Бул жагдай сиздин өндүрүшүңүздүн жана кирешеңиздин төмөндөшүнө, ошону менен бирге башкалар сунуш кыла ала турган товарлар менен пайдалардан кол жууп

калууңузга алып келиши ыктымал.

Видео:

Адистешүү жана соода

Мисалы, дарыгерлердин көбү медициналык карталарды толтурууну жана бейтаптардын келчү жадыбалын тактоону мыкты аткара ала тургандыгына карабастан, адатта, бул кыбыр иш үчүн башка кишини жалдоо – бардыгынын кызыкчылыгына төп келет. Дарыгерлер медициналык картаны толтурууга коротчу убакытты бейтаптардын ден соолугун бекемдөөгө сарптай алышы мүмкүн. Бейтаптар менен бирге убакыт коротуу дарыгерлер үчүн өзгөчө баалуу болгондуктан, дарыгерлердин жадыбал ж.б. кагаз баяндама толтурууга сарпталчу мүмкүнчүлүк чыгымдары жогору болмокчу. Дал ошондуктан, дарыгерлер өз иш кагаздарын жүргүзүү үчүн атайын адистерди жалдоо өздөрүнө, кеңсе кызматкерлерине жана, эң негизгиси, анын карамагындагы бейтаптардын өздөрүнө да пайдалуу экендигин дээрлик ар дайым байкашат.

Андан тышкары, дарыгерлер медициналык тейлөө кызматтарын көрсөтүүгө адистешкен чакта жана, ошондой эле, жадыбал, баяндамаларды дептерге жазып, жалпы кеңсе кагаздарын жүргүзүүдө салыштырмалуу артыкчылыктары бар башка адистерди жалдап алган маалында, бул дарыгерлердин чыгымдары кыйла азаят, тейлөө кызматы кыйла жакшырат жана жалпы эле саламаттык сактоодогу биргелешкен натыйжа байсалдуураак болот.

Азербайжанда форель балыгын өстүрүүгө жетиштүү көлөмдөгү муздаткыч көлмөлөр менен Сибирде шарап өстүрсө болот, бирок жөнөкөй алмаштыруу оңой болгондо эмнеге минтип убара болосуз! Айтмакчы, заманбап күнөсканалардын жардамы менен Сибирде (Шиберде) деле жүзүм өстүрүп, андан шарап өндүрсө болот. Ал эми Азербайжандагы көлмөлөрдө муздаткычтарды жетишерлик көлөмдө колдонуу аркылуу арктикалык форел балыгын өстүрүүңүз деле ажеп эмес. Бирок, соода аркылуу буларды өз ара

айырбаштоо ушунчалык оңой болуп жаткан шартта, минтип «кудайдын азабын тартуунун» деги кандай кажети бар?!.

Үчүнчүдөн, ыктыярдуу айырбаштоо ишканаларга өтө чоң көлөмдө өндүрүү усулдары аркылуу ар бир товар бирдигин өндүрүүнүн наркын азайтууга жол ачат. Соода аркылуу ишканалар өндүргөн товарларын кеңири базарда сатууга мүмкүнчүлүк алат. Натыйжада, Молдовада өндүрүлгөн ширелер 1989-жылдан кийин дүйнөлүк базарга чыккандай эле, алар өндүрүш көлөмүн жана чөйрөсүн көбөйтүүнү пландай алышат жана **өлчөмдөн үнөмдөөнүн**(?) артыкчылыктарынан пайдалана алчу өндүрүш жүрүмдөрүн өздөштүрө алышат.

Мындай жүрүмдөр көп учурларда товар бирдигин өндүрүүгө сарпталчу чыгымдарды кыйла кыскартат жана ар бир жумушчунун эмгегинин өндүрүмдүүлүгүн кескин жогорулатат. Соода алакалары болбогон шартта мындай жетишкендиктерди жаратууга эч мүмкүн эмес болчу. **Базар механизмдери**(?) өндүрүштү арзан өндүрүүчүлөрдү көздөй ырааттуу түрдө багыттап (жана да аны кымбат өндүрүүчүлөрдөн оолактатып) келет. Анын натыйжасында, ачык базарлар, – кунун төлөөгө жарамдуу кардарларга жеткирүү максатында өндүрүлгөн тиешелүү товарлардын жана сунушталган тейлөө кызматтарынын наркын, көлөмүн жана ар түрдүүлүгүн жогорулата ала тургандай кылып, – товарларды жана ресурстарды жайгаштырууга ык салышат.

Ал эми Кытай – көзөмөлдөп башкарылган экономиканын мыкты мисалы. КЭР 1995-жылдан тартып дүйнөлүк соода системасына кошулгандан кийин, анын жарандары соодадан жана салыштырмалуу артыкчылыктардан түшүп жаткан ишааралардын (Кытайдын өзүндө да, чөлкөмдөгү башка өлкөлөрдө да байырлап жатышкан) миллиарддаган кишилерди сөздүн түз маанисинде жакырчылык сазынан алып чыгуу үчүн пайдаланууга жетишти.

Окуңуз:

Дуайт Лиге таандык "Адистешүү жана байлык" эмгегин окуңуз.

Заманбап дүйнөдөгү сооданын маанисин жөнсүз апыртып айтуу өтө кыйын. Иш жүзүндө, Дүйнөлүк Банк дүйнөлүк соода менен соода тоскоолдуктарын азайтуу төгөрөктүн төрт бурчундагы өзгөчө курчуган жакырчылыкты жоюуга зор салым кошкондугун тен бере белгилейт.[(6)] Соода жакырчылыкка белчесинен баткан кишилерге алардын байырлаган чектеринин алкагында жеткиликтүү болгондордон алда канча арбын көлөмдө болгон өнүмдөргө жана ресурстарга жетүү мүмкүнчүлүгүн ыйгарат.

Сообадан түшкөн таза пайда ар кыл өлкөлөрдүн, киреше топторунун, расалардын, жыныстардын жана саясий көз караштары менен маданий асыл-нарктары ар түркүн болгон кишилердин арасында жайыла берет. Берки компүтерлер, уюкфондор, идиш жуучу автоматтар, автоунаалар жана эмдөө заттары (вакциналар) жөнүндө сөз козгобой эле коёлу, – деги Сиз жеке үйлөрдү, кийим-кечекти жана азык-түлүктү өндүрүү менен байланыштуу кыйынчылыктар менен чыгымдарды эч кандай соода алакалары жок элестете аласызбы? Бул нерселерди сатып алчу кишилер, негизинен, алардын экономикасы жеке кишилерди кызматташууга, адистешүүгө жана соодалашууга шыктандырган нукта уюштурулгандыктан, дал ушул нерселерге ээ боло алышат. Ички жана эл аралык деңгээлдеги айырбаштоого бөгөт жаратып жаткан өлкөлөр өз жарандарынын сооданын аркасында пайда табуу жана бакыбат турмушка жетүү мүмкүнчүлүктөрүн азайтып салышат.

Видео:

Ыктыярдуу айырбаштоо экономикасы

ПАРАГРАФ 1.5

5. Транзакция чыгымдары соодага тоскоолдук жаратат

> *“Биз "экономикалык ишмердүүлүк" деп санаган аракеттердин олуттуу бөлүгү транзакциялардын жогорку чыгымдары жолтоо кылышы ыктымал болгон сереге жетүүнү камсыз кылууга чакырылган.”*
>
> — Роналд Коуз (Ronald Coase)

Ыктыярдуу айырбаштоо өз ара кызматташтыкка өбөлгө түзөт жана бизге керектүү, каалаган жана баалаган нерсебизге көбүрөөк көлөмдө жетүүгө көмөк кылат. Бирок сооданын өзү чыгашаны камтыйт. Соодалык өнөктөштөрдү табуу, сүйлөшүүлөр аркылуу келишимдерди түзүү, тобокелчиликтерди аныктоо жана сатыкты ишке ашыруу үчүн убакыт, мээнет жана башка ресурстар талап кылынат. Бул жаатта сарпталган ресурстар **транзакциялык чыгымдар**(?) деп аталат жана алар байлыктын жаралуусуна бөгөт кылат. Транзакциялык чыгымдар өндүрүштүк кубаттуулугубузду дагы, сооданын эки тараптуу пайдасына жетүүнү дагы чектеп турат.

Айрым учурларда мухит, дарыя же тоолор сыяктуу физикалык тоскоолдуктардан улам транзакциялык чыгымдар жогору болот. Бул жагдай өнүмдү кардарларга жеткирүүнү кыйындатат. Жол курууга, унаа жана байланышты өнүктүрүүгө болгон капиталдык салымдар – бул транзакциялык чыгымдарды азайта алат. Башка учурларды алсак, маалыматтын жетишсиздигинин айынан транзакциялык чыгымдар жогору болушу да ыктымал.

Мисалы, сиз колдонулган автоунаа сатып алгыңыз келди дейли. Бирок сиз жакшы сапаттагы унаа кимде бар экенин жана аны ал купулуңузга толчу баада саткысы келеби же жокпу, билбейсиз. Сиз колдонулган автоунаа саткысы келген кишини табышыңыз керек, унаанын сапатын текшерүүңүз абзел жана жакшы баа боюнча дагы сатуучу менен өз ара мунаса табуу зарылчылыгы бар: бул иш-аракетке короткон убакытыңыз менен мээнетиңиз – транзакциялык чыгымдарыңыздын бир бөлүгүнө жатат. Башка дагы учурларды алсак, маселен, салык, лицензия талаптары, баа көзөмөлү жана **тарифтер**(?) сыяктуу саясий тоскоолдуктардан улам транзакциялык чыгымдар жогору болот. Тоскоолдуктар физикалык болобу, же маалыматтык же саясий болобу, ага карабастан, жогорку транзакциялык чыгымдар соодадан алынышы мүмкүн болчу пайданы азайтат.

Соода келишимдерин түзүү жана туура тандоо жаатында башкаларга көмөктөшкөн кишилер транзакциялык чыгымдарды кыскартышат. Ошондой эле алар экономикалык өрүшкө (прогресске) өбөлгө түзүшөт. Мындай адистер кээ бир учурларда **ортомчулар**(?), б.а. “далдалдар” деп аталышат. Алардын катарына университеттик китеп дүкөндөрү, кыймылсыз мүлк агенттери, биржа брокерлери, автоунаа саткандар жана жалпы эле соодагерлердин кеңири катмары кирет. Көпчүлүк калайык мындай ортомчулар эч бир пайда алып келишпестен, жөн гана товардын жана тейлөө кызматынын баасын көтөрүп салышат, деп ишенишет. Эгерде мындай жоромолдо чындык бар болсо, анда кишилер алардын кызматтарын эч колдонушмак эмес. Транзакциялык чыгымдар соодага тоскоолдук жаратышат, ал эми ортомчулар ошол чыгымдарды кыскартышат да, өз кызматы аркылуу пайда алып келишет. Дал ошондуктан калайык далдалдардын тейлөө кызматын жогору баалашат жана аларга мындай тейлөөсү үчүн акы төлөөгө ынтызар болушат.

Видео:

"Шоушенктен качуу" көркөм тасмасынын экономикасы

Мисалы, бакалчынын дүкөнүндөгү сатуучуну далдал деп атасак болот. Албетте, заманбап ири соода борборлордун артында көптөгөн кишилердин аракети турат, бирок дүкөндөр жалпысынан далдалдын тейлөө ишин биргелешип аткарышат. Эми бакалчынын ортодогу салымы жок шартта жок дегенде бир эле тамак түрүн кантип даярдашыңыз ыктымал экендигин элестетип көрүңүз. Сиз тамак-аш даярдоо үчүн ар кыл өндүрүүчүлөргө кардар катары тикелей чыгып, жашылча алуу үчүн – дыйкандарга, мөмө алуу үчүн – цитрус багын ж.б. өстүрчү багбандарга, сүт же быштак алуу үчүн – саанчыларга, эт же балыкты тамакка кошом десеңиз – малчы менен балыкчыга тикелей байланышууга аргасыз болосуз. Демек, бир эле тамак түрүн бышырууңуз үчүн сизден канча убакыт жана мээнет талап кылынаарын ой калчап көрсөңүз болот. Бакалчылар жана башка далдалдар керектөөчүлөр (кардарлар) үчүн дал ушул түркүн байланыштарды камсыздап турушат: алар товарды ыңгайлуу сатык жерине жайгаштырып, товарларды керектүү көлөмдө жабдуу үчүн кампада камдап турушат. Бакалчы дүкөнчүлөрдүн жана башка далдалдардын тейлөө кызматтары транзакциялык чыгымдарды олуттуу кыскартууга огожо болуп, болжолдуу кардарларга да, сатуучуларга да соодадан өздөрүнө киреше табууга көмөк кылат. Сатыктагы бул кызмат көрсөтүүлөр сооданын көлөмүн көбөйтөт, экономикалык өрүшкө өбөлгө түзөт жана ар кыл ресурстарды башка өңүттөргө пайдалануу үчүн бошотуп берет.

Amazon, Alibaba, AliExpress, Lazada жана башкалар сыяктуу онлайн базар жайларынын укмуштуудай тез өсүп чыгышы транзакциялык чыгымдарды азайтуунун олуттуу маанисин айгинелеп турат. Жыйырма жылдын эле ичинде Amazon чакан гана онлайн китеп дүкөнүнөн дүйнөдөгү эң ири соода-сатык компаниясына чейин өсүп чыкты.

Alibaba компаниясы болсо отуз жылга жетпеген убакыттын ичинде эле дүйнөдөгү эң баалуу он компаниянын сабына кире алды.

Мындай байсалдуулукка кантип жетишилди? Транзакциялык чыгымдарды азайтуу – ийгилик сыры. Бул онлайн соода жайлары, башкалардын арасында, соода-сатык менен байланыштуу чыгымдарды кыскартуунун аркасында тездик

менен кеңейип кетишти. Бүгүнкү кардарларга зарыктырган товарды табуу үчүн эми улам бир дүкөндөн экинчи дүкөнгө басып баруунун кереги жок болуп калды. Анын ордуна, кардарлар онлайн шартында ар кыл өнүмдөрдү, бааларды жана түркүн пикирлерди бири-бирине оңой салыштыра алышат. Кардарлар компүтеринин же уюкфонунун тамгаларын болгону бир нече жолу чыкылдатып коюшса эле, алардын сатып алуулары жүзөгө ашырылат да, тиешелүү өнүмдөр өз үйлөрүнө тикелей жөнөтүлөт.

Соңку жылдары, соодага байланыштуу көптөгөн транзакциялык чыгымдар технологиянын аркасында кыйла азайтылды. Эми кардарлар сезимтал экранга манжаларын анча-мынча жолу тийгизип, дээрлик бардык товарлардын болжолдуу сатуучулары боюнча маалымат таба алышат. Уюкфондогу тиркемелер аркылуу бакалчылардагы азык-түлүктү, кийим-кечек, үй чарбасына керектүү балан-байдыбанды, ал түгүл батир деле сатып алууга мүмкүн болуп калды. Бул тиркемелер интернет аркылуу конок үйлөрдөгү орундарды, ар кыл унаа каттамдарын, олуттуу маданий жана башка окуяларга катышуу үчүн белеттерди, жада калса таксиде башкалар менен чогуу арзан жетип алуу мүмкүнчүлүктөрүн табуу аргасына айланышты.

Анын сыңарындай, соңку он жылдыкта эле технологиялык өркүндөтүүлөрдүн жана ар кыл иш-аракетти жүзөгө ашыруунун ийкемдүүрөөк жолдорун табуунун үзүрү товарларды жеткирүүнүн баасын олуттуу деңгээлде арзандатып койду. Инфляциянын агымы эске алынып айтылганда деле, мухиттер жана аба жолдору аркылуу бир тонна жүктү ташып жеткирүүнүн баасы азыркы тапта тээ 1970-жылдардын башындагыга салыштырмалуу 50 пайыздан төмөнүрөөк болуп калды. Ошентип, транзакцияга кеткен чыгымдардын, – аларга унаа чыгымдарын кошуп эсептегенде дагы, – дал ушундай көлөмдө кыскарышы, өз кезегинде, соодабыздын көлөмүн көбөйтүп, өндүрүшүбүздү андан ары кеңейтип, турмуш-тиричилик деңгээлибизди кыйла жогорулатып берди. Бул өңүттөр дүйнө жүзүндө жан башына кирешенин өзгөчө тездеп өсүшүндө жана жакырчылыктын олуттуу кыскартылышында өзөккү ролду ойноп келишти.

ПАРАГРАФ 1.6

6. Баалар кардарлар менен сатуучуларды өз ара шайкештеп турушат

“Бааларды төмөндөтүү оңой. Төмөнүрөөк баага көнүгө жарамдуу болуу оор.”

— Жефф Безос

Базар баалары кардарлардын да, сатуучулардын да тандоолоруна таасир тийгизет. Өнүмдүн баасы жогорулап кеткен чакта, аны сатып алуу алда канча кымбаттайт да, адатта, кардарлар аны азыраак көлөмдө сатып алууну чечишет. Демек, товардын же тейлөө кызматынын баасы менен кардардык суроо-талап көлөмүнүн ортосунда терс катыш бар. Ушул терс катыш **талап мыйзамы**(?) деген аталыш менен маалым.

Сатуучуларга товардын баасынын өсүүсү кошумча киреше берет да, мындан улам алар ошол товарды көбүрөөк жабдууну каалашат. Ошентип, товардын баасы менен өндүрүүчүлөр сунуштаган товардын санынын ортосунда оң катыш бар. Ушул оң катыш **сунуш мыйзамы**(?) деп аталат.

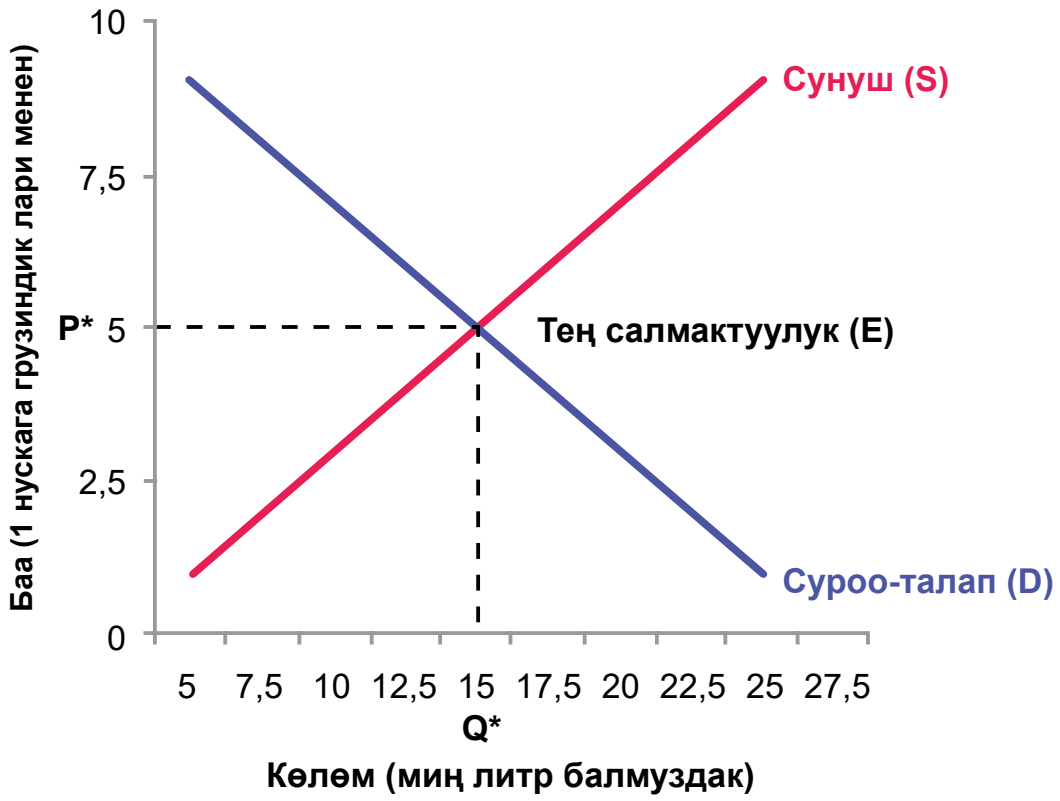
Видео:

Ар бир нерсенин өз баасы бар жана бул жакшы нерсе

Экономика адистери баа, суроо-талап жана сунуштун өз ара байланышын

көрсөтүү үчүн графикалык (чийимдик) көрсөткүчтөрдү колдонушат. Мындай графикалык чийимдерде товардын баасы вертикалдуу Y огунда, ал эми убакыттын бирдигине жараша (мисалы бир жума, ай же жыл) товардын саны горизонталдуу X огунда жайгаштырылат. Грузиянын “лари” аттуу улуттук акча бирдигин (GEL) колдонуп, балмуздакты мисал катары алалы. 2-сүрөттө суроо-талап менен сунушту көрсөткөн классикалык графика чагылдырылган. Талап сызыгы кардарлар ар түрдүү көлөмдөгү балмуздакты атаандаш баада сатып ала тургандыгын көрсөтөт. Талап сызыгы оң тарапка ылдыйды көздөй жылганын байкаңыз. Бул – баасы арзандаган сайын кардарлар көбүрөөк санда балмуздак сатып ала баштаарына ишаара кылат. Бул бир гана талап мыйзамын чагылдырган графика. (Эске алыңыз, “сызык” деп айтканыбызда, аны түз сызыкты бойлой жайгашкан чекиттердин ар кандай жыйындысы деп түшүнүү керек. Демек, түз сызык ийри сызыктын бир гана түрү. Башкача айтканда, суроо-талап жана сунуш чагылдырылчу ийри сызыктар дайыма эле кандайдыр бир түз сызык түрүндө көрсөтүлө бербеши ыктымал. Демек, мындан чаташып калбаңыз!)

2-сүрөт: Суроо-талап, сунуш жана тең салмакталган баа



Сунуш сызыгы өндүрүүчүлөр ар түрдүү көлөмдөгү балмуздакты атаандаш баада сунуштоону көксөгөндүгүнө ишаара кылат. 2-сүрөт далилдегендей, сунуш сызыгы оң тарапты көздөй өйдө жылат. Бул өндүрүүчүлөр кымбатыраак баада көбүрөөк балмуздакты сунуштоого кызыкдар экенин билдирет. Графикадагы сунуш сызыгы сунуш мыйзамын графикалык усулда чагылдырат.

Эми абдан маанилүү жагдайга көңүл буруңуз: биздин мисалда 1 литр балмуздактын баасы 5 лариге карай жогору жылат, ал эми ошол деңгээлде суроо-талаптын көлөмү менен сунуштун көлөмү өз ара теңдешип калат. **Тең**

салмактуулукту(?) камтыган баада же 5 лари болгондо грузин кардарлары күнүгө 15 000 литр балмуздак сатып алууну каалашат. Бул балмуздак өндүрүүчүлөр сунуштоону каалаган көлөмгө барабар. Баалар балмуздактын кардарынын жана өндүрүүчүнүн тандоолорун багыттап, аларды тең салмактуулукка алып келет.

Эгерде баа 5 лариден жогору, мисалы 7 лари болуп калса, анда өндүрүүчүлөр кардарлардын суроо-талабына караганда көбүрөөк балмуздак сунуштоону каалашмак. Балмуздактын баасы 7 лари болсо, анда өндүрүүчүлөр аны өздөрү каалаган көлөмдө сата албай калат. Өнүмдүн кампадагы сунушу көбөйүп, айрым өндүрүүчүлөр ашыкча товар көлөмүн кыскартуу үчүн бааларды төмөндөтүүгө аргасыз болот. Баа төмөндөөгө ык сала берет да, акыры кайрадан 5 лариге – тең салмактуулук баасынын чекитине жетип токтойт. Бул баа тең салмактуулук баасынын чекитинен жогору кала берген жагдайда, базар күчтөрү (механизмдери) ушул бааны төмөндү карай – алиги чекитти көздөй түртө беришмекчи.

Ага ылайык, эгерде балмуздактын баасы 5 лариден төмөн болсо, мисалы 3 лари болсо, анда кардарлар өндүрүүчүлөр чыгарган көлөмдөн көп сандагы балмуздакты сатып алууну көздөп калат. Балмуздактын бул 3 лариге тете (арзан) баасы балмуздакка карата ашыкча суроо-талапты жаратат да, анын айынан өндүрүүчүлөрдүн кампаларында жетиштүү көлөмдө өнүм калбай калат. Мындай жагдайда базар механизмдери балмуздактын баасын кайра өстүрүүгө түртүшөт да, бул арзан бааны балмуздак 5 лариге бычылчу тең салмактуулук баасынын чекитин көздөй кайра жогору багытташат. Сатып алуучулар (кардарлар) менен сатуучулардын тандоосу баалар тең салмактуулукка жеткен чекитте гана өз ара шайкеш келишет. Базар баалары тең салмактуулук баасынын ушул чекитин көздөй улам тартыла беришет.

eBay интернет барагындагы аукцион системасы – калайыкка кеңири таанымал талап жана сунуш жагдайын чагылдырат. eBay барагында сатуучулар товарды сатууга өздөрү макул болгон эң төмөнкү бааны киргизет. Ал эми кардарлар товарды сатып алууга өздөрү макул болгон эң жогорку бааны белгилешет. Аукционду башкаруу системасы кардарлардын атынан алдын ала

белгиленген акчалай көлөмдөгү сунуштарды берет. Аукцион тиешелүү соодалашуу мөөнөтү аяктаганча же кайсы бир киши "Дароо эле сатып ал" делген бааны төлөөгө макул болгуча улантылат. Соода кардарлар сунуштаган баа сатуучу сураган эң төмөнкү баадан жогору болгондо гана жүзөгө ашат. Эгерде жагдай ушуга жетсе, анда соода-сатык байсалдуу болот жана мында кардар да, сатуучу да утушта болушат. Эстен чыгарбыздар, ыктыярдуу соода ага катышкан бардык тараптар үчүн пайда алып келет.

Башка базарларда – eBay электрондук базарыныкындай даана байкалбаса деле, – суроо-талап жана сунуш күчтөрү окшош аракетте болушат. eBay платформасындагы суроо-талап сызыгынын жогорку чеги кардарлар товардын дагы бир бирдиги үчүн төлөөгө даяр болгон максималдуу сумманы көрсөтөт. Ал эми сунуш сызыгынын жогорку чеги өндүрүүчүлөр товардын дагы бир бирдигин сатууга даяр болгон төмөнкү бааны көрсөтөт. Канчалык товар баасы кардар төлөөгө ниеттенген эң жогорку чектен төмөн жана өндүрүүчү өзү сунуштоого макул болгон эң төмөнкү баадан жогору болсо, ошончолук эки тарап тең соодадан утушу мүмкүн. Андан тышкары, баада тең салмактуулук чекити жетишилген чакта, бул айырбаштоодон алынчу бардык күтүлгөн пайда кардарлар тарабынан да, өндүрүүчүлөр тарабынан да жүзөгө ашырылат.

Маржиндик (чектик) ой жүгүртүү эмне үчүн баанын тең салмактуулук чекити жетишилгенде кардарлар менен сатуучулар өз ара пайдалуу алмашууларды жүргүзүүгө шыктандырчу стимулга ээ болушаарын жана натыйжа эки тараптан тең канааттандырааарлык деп кабыл алынаарын аңдатып берет. Керектөөчүлөр аларга чыныгы баага караганда көбүрөөк баалуулук алып келген бирдиктерди гана сатып алышат. Ошо сыяктуу эле, өндүрүүчүлөр наркын жаба турган баада сатууга мүмкүн болгон бирдиктерди гана беришет. Керектөөчүлөр (кардарлар) тиешелүү өнүм өзүнүн чыныгы баасынан жогорураак нарк алып келиши мүмкүн болгон шартта гана бул өнүмдү сатып алышат.

Анын сыңарындай, өндүрүүчүлөр товарды өндүрүштүк чыгымдары анын баасынан төмөн болгон нускада гана кардарларга сунушташат. Өнүм баасындагы тең салмактуулук сакталган учурда, канча мезгилге чейин

кардарлар үчүн товардын наркы аны өндүрүүгө зарыл болгон ресурстардын наркынан жогору болсо, ошончо убакытка чейин товар өндүрүлөт жана сатылат. Натыйжада, базар баалары суроо-талап менен сунуштун көлөмүн тең салмакта кармап чектелбестен, ошондой эле алар өндүрүүчүлөрдү кардарлар товарды өндүрүүгө кеткен чыгымдардан кыйла жогору баалаган буюмдарды сунуштоого багыттайт. Мындай тыянак бардык базарларга тийешелүү.

Албетте, биз ыкчам өзгөрүп жаткан дүйнөдө жашайбыз. Мезгил өткөн сайын жаңы өзгөрүүлөр орун ала бермекчи. Бул күрдөөлдүү өзгөрүүлөр товарларга жана тейлөө кызматтарына болгон суроо-талаптарды да, сунуштарды да өзгөртө бермекчи. Кардарлардын кирешеси, тиешелүү өнүмдөрдүн баасы, келечектеги баалар жөнүндө божомолдоп күтүүлөр, мамлекеттик бийликтин саясатынын өзгөрүүсү жана базар чөйрөсүндөгү кардарлардын саны сыяктуу өңүттөр товарга карата суроо-талаптарга өз таасирин тийгизет. Бул жагдайлардын кайсы бириндеги өзгөрүүлөр кардарлар атаандаш баада сатып алууну көксөгөн кайсы бир товардын көлөмүн дагы өзгөртөт. Башкача айтканда, бул өңүттөрдөгү өзгөрүүлөр суроо-талапты да өзгөртүп, натыйжада графикадагы бүтүндөй сунуш сызыгы да өзгөрөт.

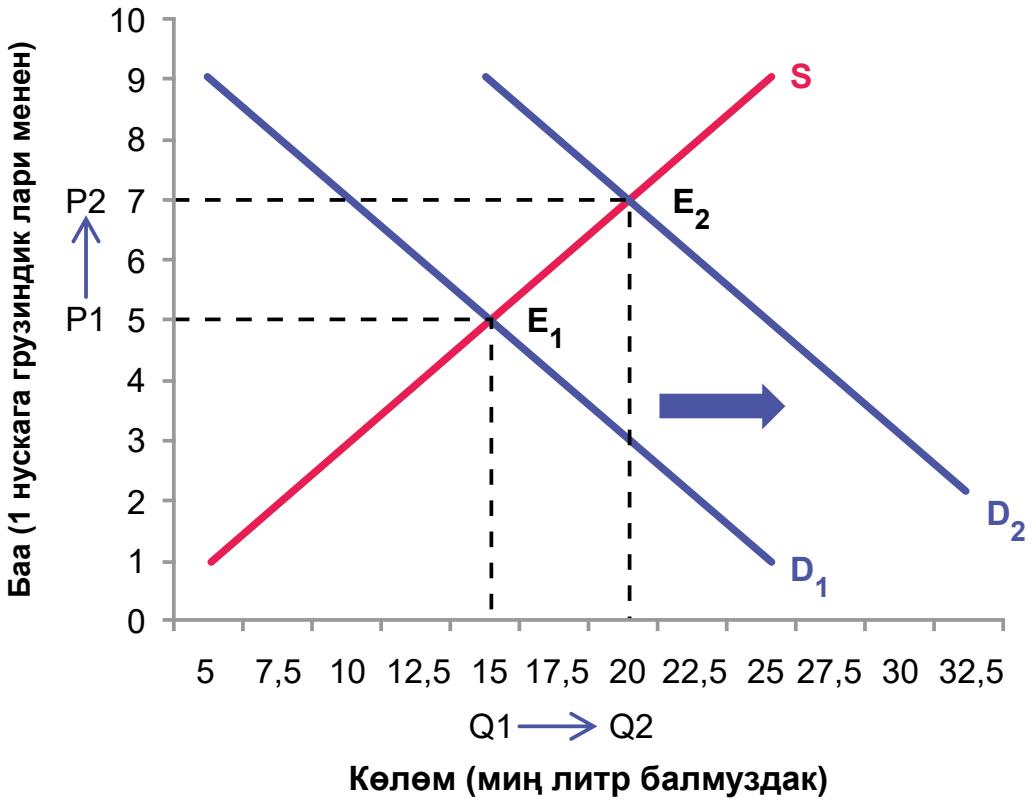
Суроо-талаптын өзгөрүшүн – бүткүл суроо-талап ийри сызыгындагы жылышууну – жана товарга карата суроо-талаптын көлөмдүк көрсөткүчүнүн өзгөрүшүн, демек, товардын баасынын өзгөрүшүнүн натыйжасында суроо-талап ийри сызыгы боюнча жүргөн кыймылды өз ара айырмалап билүү маанилүү.

Үйрөнүүчүлөрдүн кулагына күмүш сырга: суроо-талаптын өзгөрүшү менен суроо-талаптын көлөмүнүн өзгөрүшүнүн ортосундагы айырмачылыкты талдай албастык – студенттер жана башка үйрөнүүчүлөр туш болгон эң чоң көйгөйлөрдүн бири. Бул жаатагы суроолор экономика тармагындагы көптөгөн насаатчы адистердин сүйүктүү темаларына жатат; демек, дал ушул айырмачылыкты таасын аңдоого жетишиңиз!

Окуңуз:

Киреше үчүн өмүрдү курмандыкка чалуу". Автору - Дуайт Ли

3-сүрөт: Суроо-талаптын өсүүсү бааны көтөрөт



3-сүрөт суроо-талаптын жогорулашы товардын базар баасына таасир эткенин чагылдырат. Маселен, кардарлардын кирешеси жогорулады же балмуздактын ордун алмаштыруучу товар болгон тоңдурулган йогурттун баасы өстү деп айталы. Мындай өзгөрүүлөр балмуздакка болгон талапты жогорулатып, графикадагы суроо-талап сызыгын D1ден D2ге, б. а. оң тарапка жылдырат. Өз

кезегинде, суроо талаптын өсүүсү балмуздак баасына болгон тең салмактуулукту дагы 5 лариден 7 лариге көтөрүп коёт. Тең салмактуулуктун жаңы сереге чыккан баасы кардарлардын талабынын көлөмү менен өндүрүүчүлөр сунуштаган товардын көлөмүн кайрадан тең салмактуулукка түртөт. Назар тутуңуз, суроо-талаптын жогорулашы (бүтүндөй талап сызыгындагы өзгөрүүлөр) сунушталган товардын көлөмүн 15,000 20,000 жогорулатат же графикадагы сунуш сызыгы боюнча кыймыл өйдөнү көздөй жылат.

Керектөөчүнүн кирешеси кыскарса же тоңдурулган йогурттун баасы арзандаса, анда тескери нуктагы натыйжа келип чыгат. Бул өзгөрүүлөр балмуздакка болгон суроо-талапты азайтып (суроо-талап сызыгы сол тарапты көздөй жылат), бааларды түшүрүп жана тең салмактуулукка жетүү үчүн сатылган товардын көлөмүн дагы төмөндөтөт.

Видео:

Бааларды көбүртүү жаманбы?

Эми кайсы бир базардагы сунуш жагын карап көрөлү. Бир товар бирдигин сунуштоого болгон баа алмаша тургандай өңүттүк өзгөрүүлөр бүтүндөй сунуш сызыгын да жылдырып салат. Маселен, технологиянын өркүндөтүлүшү, өнүмдү өндүрүүгө сарпталчу ресурстарга (чийки заттарга ж.б.) карата баанын төмөнүрөөк баалары же өндүрүүчүлөргө берилчү субсидиялар сунуштун көлөмүнүн көбөйүшүнө алып келет да, бул жагдай бүтүндөй сунуш сызыгынын оң тарапка жылышына себепчи болот. Тескерисинче, товардын өндүрүү чыгымдары зарыл чийки заттын кымбаттоосунан же өндүрүүчүлөрдүн салык төлөмдөрүнүн өсүүсүнөн улам жогоруласа, анда бул өзгөрүү сунушту төмөндөтөт да, графикалык сунуш сызыгын сол жакка түртөт.

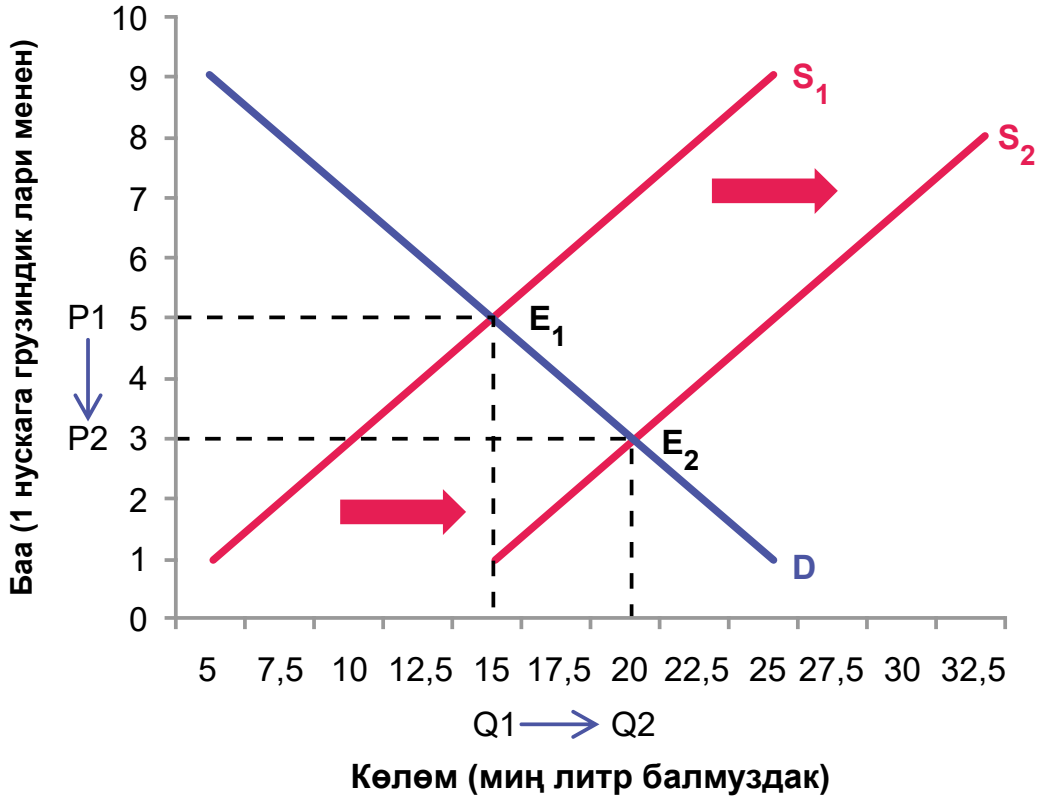
Эми балмуздакты өндүрүү үчүн зарыл каймак менен сүттүн баасы төмөндөдү, деп элестетип көрөлү. Бул ресурстук баанын төмөндөөсү балмуздак

өндүрүүчүлөрүнүн сунушуна жана базар баасына кандайча таасир этет? Эгерде сиз сунуш өсө берет жана базар баасы төмөндөйт деп жооп берсеңиз, анда туура айттыңыз. 4-сүрөт дал ушул өңүттү суроо-талап менен сунуштун алкагында чагылдырат. Каймак менен сүттүн төмөнүрөөк баасы балмуздактын ар бир бирдигине кеткен өндүрүштүк чыгымды азайтат. Андан улам сунуш сызыгы оң жакка (S_1ден S_2ге) жылат. Натыйжада балмуздактын тең салмактуулук баасы 5 лариден 3 лариге чейин төмөндөйт. Бул төмөнгө түшкөн жаңы баадан улам, суроо-талап көлөмү өсүп чыгат да, күнүнө 20,000 литр балмуздакка тете болгон сунуш көлөмүнө дагы бир жолу теңделет.

Эскертүү: Сунуштун өсүүсү — бүткүл сунуш сызыгынын жылышы — балмуздактын баасын төмөндөттү жана суроо-талаптын көлөмүн кеңейтти. Бул жагдай аракетте болгон талап сызыгында кыймылды пайда кылды.

Эми мындай бир жагдайды карайлы: эгерде балмуздактын өндүрүлүшүнүн наркын жогорулатчу өзгөрүүлөр орун алса, – маселен, керектүү чийки заттардын баасы жогорулап кетсе, анда эмне болот? Андай кырдаалда натыйжалар таптакыр тескерисинче болмокчу: сунуш көлөмү азайып кетет, демек, сунуштун ийри сызыгы сол тарапка жылмакчы; бул – балмуздактын баасынын жогорулашы жана айырбаштоо көлөмүнүн азайышы, дегенди туюнтат.

4-сүрөт: Сунуштун өсүүсү бааны төмөндөтөт



Жогоруда айтылган мисалдагыдай базардагы өзгөрүүлөр дароо эле ишке аша койбойт. Керектөөчүлөр (кардарлар) менен өндүрүүчүлөр жаңы шарттарга көнүшү үчүн убакыт талап кылынат. Иш жүзүндө, динамикалуу өнүгүп жаткан дүйнөдөгү биз сыпаттап жаткан мындай шайкештенүү жүрүмү тынымсыз өзгөрүп келет.

Технологиялык тармактардагы өрүштөр суроо-талаптын жана сунуштун өзгөрүшүнө карата баалардын динамикасын жана баалардагы шайкештикти ого бетер айкын чагылдырып салат. Сиз жакында Uber же Яндекс такси компанияларынын тейлөөсүнө кабылдыңыз беле? Кайсы бир белгиленген

сапардын жеткирүү баасы аларда мүнөт сайын өзгөрүшү мүмкүн. Жаан-чачындуу күнү көптөгөн кишилер жөө жүрүүдөн баш тартышат (б.а. таксиге суроо-талап өсөт) жана көптөгөн айдоочулар үйлөрүндө калышат (б.а. такси тейлөөсүнүн сунушу азаят), мунун натыйжасында жеткирүү баасы көтөрүлөт.

Суроо-талап менен сунуштагы өзгөрүүлөрдүн таасири жана графикадагы сызыктарды өзгөрткөн жагдайлар базар экономикасындагы жүрүмдү аңдоо үчүн маанилүү. Бул китепте суроо-талап менен сунуш жаатындагы серептер улам-улам орун алып турмакчы.

Видео:

"Хадсакердин орун басары" көркөм тасмасынын экономикасы

ПАРАГРАФ 1.7

7. Пайда – өндүрүмдүүлүктүн жолдомосу

> *“Пайда — бул башкаруунун түпкү мүдөөсү жана максаты эмес; ал – бардык түпкү мүдөөлөр жана максаттар жеткиликтүү кылып бере алчу бир нерсе.”*
>
> — Дэвид Паккард

Видео:

Экономикалык пайда жана чыгымдар

Ишкер чөйрөлөр жаратылыш байлыктарын, эмгек күчүн, капиталды (жабдууларды, шаймандарды жана башка өндүрүштүк каражаттарды) жана ишкердик таланттарды сатып алышат (же ижарага алышат). Бул өндүрүштүк ресурстары андан соң өнүмгө же тейлөө кызматына айландырылып, булар болсо андан ары кардарларга сатылышат. Базар экономикасында өндүрүүчүлөр ресурстарды башка атаандаш колдонуу нуктарынан четке бурууга аргасыз болот, себеби ресурс ээлери аны жок дегенде башка жакта пайда көрүшү ыктымал болчу баага теңдеш баада камсыз кылмакчы. Ресурстарды башка болжолдуу колдонуу нуктарынан буруп келүү үчүн талап кылынган төлөмдөр өндүрүүчүнүн товарларды жеткирүү же тейлөө кызматын көрсөтүү жаатындагы мүмкүнчүлүк чыгымы болуп саналат.

Өндүрүштүн мүмкүнчүлүк чыгымы менен стандарттык бухгалтердик

эсептөө ыкмасынын ортосунда олуттуу айырма бар. Бухгалтерлер ишкананын таза кирешесин көңүл чордонунда тутушат, бул экономикалык **пайдадан**(?) бир аз айырмаланат, себеби бул ыкма фирманын ээлигиндеги баалуу кагаздардын мүмкүнчүлүк чыгымын эске албайт. Экономисттер ишкананын баалуу кагаздарын бул фирма башка нукта деле колдонушу мүмкүн экендиги жөнүндөгү фактты эске алышат. Ошондой эле, бухгалтерлер ишкананын ээлеринин өз айлык акыларынан тышкары өз бизнесине жумшаган убактысы менен мээнетинин баасын эсепке алып отурушпайт. Бухгалтерлер мындай мүмкүнчүлүк чыгымдарын көңүлгө алышпаганы менен, экономисттер бул өңүткө өзгөчө маани беришет.(7) Мисалы, көчөнүн бурчундагы касапчы ишин жаап, өз дүкөнүн башка дүкөнгө ижарага тапшырышы ыктымал дейли. Ал, ошондой эле, жергиликтүү супермаркетте жумушка орношуп алышы мүмкүн. Бул эки жагдай тең – бул касапчынын чакан ишкер катары калган-каткан макамынын чыныгы чыгымдары. Натыйжада, чакан ишкананын таза кирешеси экономист тарабынан эсептелип чыккан пайдадан ашып кетмекчи. Демек, мүмкүнчүлүк чыгымы эске алынбаса, анда пайда бара-бара жокко чыгат да, ресурстар башка өндүрүмдүү ишмердик нуктарына өткөрүлүп салынат.

Видео:

Жумушту адиске тапшырууну бир мүнөттө үйрөнүңүз

Ишкананын пайдасы төмөнкүдөй аныкталышы мүмкүн:

Пайда = Жалпы киреше − Жалпы чыгым

Ишкананын жалпы кирешеси – бул сатылган бардык товарлардын баасынын (P) сатылган бардык товарлардын санына (Q) көбөйтүлүшүнүн натыйжасы. Ишкана, пайда көрүү үчүн товарды өндүрүүдө талап кылынчу ресурстардын мүмкүнчүлүк чыгымына караганда, анын товар сатуу аркылуу алган кирешеси көбүрөөк болушу тийиш. Демек, ишкана керектөөчү товарды өндүрүү үчүн зарыл болгон ресурстардын наркынан жогору бааланган буюмду

же кызматты сунуштаса гана пайда көрөт.

Керектөөчүлөр тиешелүү товардын наркын өз табити үчүн теңдеш же жогору санашпаса, аны сатып алышпайт. Эгерде керектөөчүлөр товар үчүн анын өндүрүштүк чыгымынан көбүрөөк төлөөгө даяр болсо, анда өндүрүүчүнүн ресурстарды атаандаш (альтернативдүү) колдонуудан бул товарга буруп кетүү чечими кирешеге жеткирет. Пайда көрүү – ресурстарды кандайдыр бир нарктуу товарга айлантуу үчүн ыйгарылчу сыйлык. Ишкердикте чечим кабыл алуучулар пайда өндүрө ала турган товарды өндүрүүгө жана кызматты көрсөтүүгө умтулушат. Бирок далаалаттардын бардыгы тең эле ойдогудай ишке аша бербейт. Айрым учурларда ишканалар өнүмдү анын өндүрүштүк чыгымын жапкыдай баада сата албай деле калышат. Сатуудан түшкөн жалпы киреше товар өндүрүүгө же кызмат көрсөтүүгө колдонулган ресурстардын мүмкүнчүлүк чыгымынан төмөн болгон чакта, **зыян**(?) орун алат. Зыян тартуу – бул керектөөчүлөр (кардарлар) өндүрүлгөн товар же кызматтын наркын ага сарпталган ресурстардан төмөн баалаган учурдагы ишкердикти жазалоо. Бул зыян ресурстардын башка товарды өндүрүү үчүн колдонулса дурусураак болмоктугуна ишаара кылат.

Маселен, Болгарияда (улуттук акча бирдиги – болгардык леви, BGN) көйнөк өндүрүүчү ишкер өз бизнеси үчүн имарат менен тийиштүү жабдууну ижарага алууга, ошондой эле айына бир миң көйнөк чыгаруу жана жарнамалоо иштери үчүн жумушчуларга маяна төлөөгө, кездеме, топчу жана башка керектүү заттарды сатып алууга ай сайын 20,000 леви төлөйт дейли. Эгерде алиги ишкана миң көйнөктүн ар бирин 22 леви акчага баалап сатса, анын айлык кирешеси 22,000 леви болмокчу. Башкача айтканда 2,000 леви пайда көрөт. Алиги көйнөк өндүрүүчү ишкана байлык жаратты. Кардарлар сатыкка сунушталган көйнөктөрдү өндүрүүгө кеткен чыгымдардан көбүрөөк баага сатып алууга ниеттенгендиктери аркылуу бул көйнөктөрдү өндүрүү үчүн талап кылынган ресурстардын наркына караганда бул өнүмгө алда канча жогорураак нарк ыйгарышаарын айгинелетишти. Өндүрүүчүнүн пайдасы – бул чийки затты андан алда канча жогорураак наркка ээ болгон өнүмгө айландыруу менен

тиешелүү ресурс наркын жогорулатууга жетишкени үчүн алчу сыйлыгы.

Экинчи жагынан, эгерде көйнөктөргө болгон талап төмөндөчү болсо жана 1 көйнөк 17 левиге гана сатылса, анда өндүрүүчү 17,000 леви пайда көрүп, ай сайын 3,000 леви акча зыян тартат. Бул зыян өндүрүүчү өз аракеттери аркылуу ресурстардын наркын төмөндөтүп алгандыгынан улам келип чыгат. Мында кардарлар үчүн көйнөк – чыгарылган өнүм – аны өндүрүүгө сарпталчу ресурстардын башка болжолдуу товарларды өндүрүүгө колдонулушунун наркына караганда азыраак баага ээ болуп калган. Биз мында алиги кардарлар көйнөк тигүүгө жумшалган ресурстар башка буюмдарды өндүрүүгө колдонулса, кыйла нарктуурааак болорун аң-сезимдүү түрдө билишкен деп айтып жаткан жокпуз. Бирок кардарлардын ар тарапты камтыган тандоосу жана алар төлөөгө даяр болгон баалар өндүрүүчүгө баалуу маалымат берип, өндүрүштөгү зыянды азайтуу жолдорун караштыруусуна түрткү болот. Жогорудагы мисалда алиги ишкана өзү өндүрүп жаткан көйнөктөргө болгон баанын күтүүсүздөн төмөн түшүп кеткендигине кандайдыр бир мааниде "таң калган" экен. Дал ушул себептен улам, өндүрүүчүлөр, адатта, өз өнүмдөрүнө болгон суроо-талапты алдын ала болжолдоого далаалаттанышып, көп каражат жана күч жумшашат. Мындан улам, өз кезегинде, ишканалар экономисттер үчүн дагы, тигүүчүлөр үчүн дагы көп сандаган жумуш орундарын түзүүгө барышат.

Базар экономикасынын шартында, өндүрүштө зыян тартуу жана ишкердиктеги башка өксүктөр көйнөктү ага жумшалган ресурстардын чыгымынан төмөнүрөөк баада өндүрүү сыяктуу майнапсыз ишкердикти кескин токтотууга ырааттуу түртөт. Зыян тартуу же ишкердиктеги өксүктөр ресурстарды башка, нарктуурааак делген товарларды өндүрүүгө жумшоо үчүн кайрадан багыттайт. Демек, ишкердиктеги өксүктөр ага катышкан ишкерлер, инвесторлор жана жумушчуларга мүшкүлдүк жаратканы менен, анын оң жагы дагы бар. Мындай жагдай ресурстарды байлык жаратуучу иш-аракеттерге бошотот.

Жер, имараттар, эмгек жана ишкердик шык сыяктуу өлкө ресурстары наркы жогору товарларды өндүрүү, тейлөө кызматтарын көрсөтүү үчүн колдонулса, анда анын жалпы калкы байгерирээк жашайт. Көптөгөн чексиз

сандагы болжолдуу инвестициялык долбоорлор каалаган убакытта жүзөгө ашырылуу үчүн күтүп турат. Бул инвестициялардын айрымдары кардарлар өндүрүүгө кеткен чыгымдан жогору баалай турган товарларды чыгаруу жана тейлөө кызматын сунуштоо аркылуу ресурстардын наркын ого бетер жогорулатат. Мындай инвестициялар экономикалык өрүштү андан ары илгерилетишет. Башка инвестициялар ресурстардын наркын төмөндөтүп, экономикалык өрүштү артка тартышмакчы. Эгерде биз колдогу ресурстарды натыйжалуураак пайдаланууну көздөсөк, анда ресурс наркын өстүрчү долбоорлорду шыктандырып, ресурсту өндүрүмсүз сарптачу долбоорлордон баш тартуубуз керек. Дал ошол ылгоону пайда менен зыян таасын аткарат.

Биз табиттер, технологиялар жана өкмөттөрдүн саясаты өтө тез өзгөрүп, жетишсиз билим жана белгисиздик өкүм сүргөн доордо жашап жатабыз. Ишкана ээлери келечектеги базар баалары же өндүрүш чыгымдары кандай болоорун анчейин так биле беришпейт. Алардын чечимдери күтүлүп жаткан жагдайларга негизделген. Студент катары сиз быйылкы жылы ЖОЖдо окуу үчүн таштап кеткен мурдагы жумушуңузда тапканыңыздан алда канча көп акчаны окуунун акысына жана (окуу) китептерге деп коротушуңуз ыктымал. Сиз муну келечектеги мезгилдерде сыйлыктарыңыз көбөйөт деп күткөндүктөн жасайсыз. Ага карабастан, сиз акчаңызды билимге жумшай бересиз, анткени келечекте мунун үзүрү алда канча көп болот деп күтөсүз.

Рак оорусун дарылоо үчүн жаңы саамалыктык дары иштеп чыгуу идеясы менен алектенип жаткан кайсы бир бар изилдөөчү (көбүнчө кайсы бир дары-дармек ишканасы) жаңы дарысынын алгачкы бир нускасын сатыкка чыгаруудан оболу жүздөгөн миллион доллар акча каражатын сарпташы мүмкүн. Башка жагынан алганда, өкмөт тараптан баалар жөнгө салынып, жогоруда айтылган "алдын ала" жасалчу чыгымдарды кайра кайтарып алуу мүмкүн болбой калган шарт түзүлгөнгө чейин, мындай жаңы дарыларга инвестиция салына берет. Мунун өзү – дагы эле ачык-айкын базар экономикасынын сыйлоо–жазалоо түзүлүшү экендиги даана эле айгинеленип турат.

Эгерде саал ой калчап көрчү болсоңуз, анда дарыларды ойлоп табуу жана

чыгаруу – кызыктуу маселе. Натыйжалуу дарыдан түшкөн киреше — майнапсыз деп саналган буга чейинки бардык башка дарыларга кеткен чыгымдарды да жабышы керек. Бардык сыноолордон өтүп, наркы миңдеген долларга бааланып, базарга сатыкка чыгарылган бир тоголок дары, иш жүзүндө, анча-мынча тыйынга гана өндүрүлүшү мүмкүн. Көптөгөн өнүккөн өлкөлөр чет элдик дарыларды өздөрүнө импорттоого тыюу салышат. Анын себеби – бул чет элдик дарыларды өнүккөн өлкөдө кандайдыр бир кооптуу деп эсептешкендиктен деле эмес. Көп учурларда мындайча сырттан ташып келүү (алар муну кардарларга ачыктай беришпейт) "чет элдик жардамдын" бир түрү катары каралат. Ал эми өмүрдү сактап калуучу дары-дармектер өнүгүп келе жаткан өлкөлөрдүн жарандарына бул дарылардын өндүрүштүк наркына жакын болгон өтө арзан баада сатылып келсе, ушул эле маалда өнүккөн өлкөнүн саламаттык сактоо системасы алиги дарыны иштеп чыгууга кеткен жалпы өндүрүштүк чыгымды көтөрүп берет.

Кардарлардын суроо-талабына шайкеш келгендей кылып наркы өндүрүшкө жумшалган чыгымдан жогору бааланчу товарды натыйжалуу өндүрө алган жана байсалдуу тейлөө кызматын сунуштай алган, ошондой эле, бул багытта алдын-ала туура жоромол жасай алган **ишкерлер**(?) өз ишканаларын гүлдөтө алышат. Ал эми мындай жагдайды эске албаган ишкерлер майнапсыз кала беришет. Демилгелүү ишкердик менен ишканага ээлик кылуу – бири-бирине маанилеш болбогон түшүнүктөр. Көпчүлүк учурларда “ишкерлер дайыма эле ишкананын ээси болушат” деген түшүнүккө оop кетишет, бирок бул жагдай ар дайым эле чындыкка төп келе бербейт. Компания ээлери, айрыкча алганда баалуу кагаз ээлери арбын болгон эбегейсиз зор корпорациялар, көп учурларда компаниянын стратегиясы менен өнүгүү багытын камсыздаган демилгелүү ишкерлерди жалдап алышат. Анын сыңарындай, ишкерлер дагы өз бизнесинин багытын өздөрү эле аныкташканына карабастан, каржылык капиталды камсыз кылуу үчүн менчик үлүштү сунуштап, көп учурларда инвесторлорду өздөрүнө тартууга аракет кылышат.

Видео:

«Көрүнбөс кол»: ишкердүүлүк тууралуу сүйлөшөлү!

Ишкердик менен алектенүү, адатта, жогорку деңгээлдеги каржылык тобокелчилик менен коштолот. Айрымдар базар жүрүмүндө ишкерлердин банкрот болуп калышы мүмкүн болгон фактты сынга алып келишет. Ал эми бизнес ээлери ресурстарды майнапсыз колдонуп, суроо-талап аз болгон тармактарга сарптап салып, өз компаниясы өндүрүштүк чыгымдарын жаба албай калган чакта, жоготууларга, каржылык кыйынчылыктарга кабылышат да, эгерде жаңы кырдаалга шайкеш иш-аракет жүргүзүүгө дармансыз болушса, анда акыры-түбү ишкердиктен кол жуушат. Эми төмөнкү жагдайга бир саамга ой калчап көрсөңүздөр: деги жеке менчик ишкана мамлекеттик ишкананыкынан өз жүрүм-туруму жагынан кандайча айырмаланып турат? Ал эми мамлекеттик ишкана, – биз кийинчерээк атайын талкуу кыла тургандай, – өз өлкөсүндөгү кардарларга (салык төлөөчүлөргө) бул кардарлардын өздөрү анчейин дурусураак баалабаган наркы бар кызматтарды сатып алууга мажбурлай бериши мүмкүн.

Видео:

Стив Форбс: жетистік жайында. Рут Хэндлер жетістігі

Кызыгы, башында кыйынчылыкка туш болгон же майнапсыз долбоор баштаган көптөгөн ишкерлер акыры-түбү зор ийгиликке жетишет. Мисалы Стив Жобс 1985-жылы Apple компаниясынан кеткенден кийин, жаңы муундагы жеке компүтерлерди өндүрөт деп өзү болжогон NeXT компаниясын негиздеген. 1990-жылдары үч жыл катары менен олуттуу чыгымдарга учурап, баалуу кагаздарынын (акцияларынын) баасы төмөн түшүп кеткенден кийин Apple компаниясы 1997-жылы өзүнө NeXT компаниясын сатып алып, Стив Жобсту

кайра ишкердик жетекчилик жумушка чакырган. Андан көп узабай эле ал Apple компаниясын жаңыча уюштуруп, iPhone, iPad жана башка да көптөгөн саамалыкчыл, жогорку пайда алып келе алган технологиялык өнүмдөрдү жана кызматтарды киргизе алды да, бул өнүмдөр алигиче базарда өзгөчө ийгиликтин коштоосунда байсалдуу сатылып келет.

Видео:

Стив Форбс ийгилик тууралуу – Дж. Р. Симплот

Маселенин маңызы – өтө таасын: пайда ишкерлердин инвестицияларын экономикалык өрүштү колдоого алчу өндүрүмдүү долбоорлорго багыттап турат, ал эми чыгымга учуроолор болсо ресурстарды өндүрүмсүз болуп жаткан долбоорлордон оолактатып турушат. Бул – өзөккү мааниге ээ кызмат (функция). Өлкөлөрдүн дал ушул кызматты жүзөгө ашырууда майнапсыздыгын көрсөткөн экономикалары, сыягы, ордунан илгери жыла албай токтоп калаары (стагнацияга учураары) же артка кетээри (регресске туш болоору) дээрлик бышык десек болот.

Видео:

Баа системасы

ПАРАГРАФ 1.8

8. “Көрүнбөс кол” жалпы бакыбаттыкты илгерилетет

> *“Ар бир киши колундагы ар кандай капиталды колдонуунун эң артыкчылыктуу жолун тынымсыз издеп келет. Мында ал киши өзү көрүп турган коомдун кызыкчылыгын эмес, албетте, өзүнүн жеке кызыкчылыгын назарда тутат. Бирок бул кишинин жеке кызыкчылыгын тынымсыз иликтеши табигый, же башкача айтканда, сөзсүз түрдө, аны коом үчүн артыкчылыктуу болчу иш-аракетти тандоого түртөт... Ал өзүнүн гана кызыкчылыгын көздөөгө ниеттенет жана көрүнбөс кол, — башка да учурлардагыдай эле бул жолу дагы, — аны мурда өзү ниеттенбеген эле мүдөөнүн мерчемин көздөй жетелейт.”*(8)
>
> — Адам Смит (1776)

Видео:

Көрүнбөс кол сунчу уй эти

Кишинин жеке кызыкчылыгы – кубаттуу шыктандыргыч күч. Адам Смит тээ илгери белгилеп өткөндөй, **көрүнбөс кол**(?) жеке кызыкчылыгын көздөгөн кишилерди багыттаганда, алар коомдун же өлкөнүн жалпы бакыбаттыгына карай алып барчу иш-аракеттерди жүзөгө ашырууга күчтүү стимул алышат. Смит айтып жаткан "көрүнбөс кол" – бул баа системасы. Жеке киши "өз кызыкчылыгын

гана көздөйт", бирок базардык баа системасынын көрүнбөс колу аны башкалардын дагы максаттарын ишке ашырууга багыттап, натыйжада жалпы бакыбатчылыкка салым кошот.

"Көрүнбөс кол" жобосун аңдоо кыйын болушу мүмкүн. Кимдир бирөө башкарганда же борборлоштурулган бийлик көзөмөлдөгөндө гана ырааттуу натыйжага жетишсе болот деген ишенимдин кеңири жайылышы үчүн табигый ык бар. Ошого карабастан, Адам Смит жеке кызыкчылыкка умтулуу ырааттуу коомду жаратып, ал коомдогу суроо-талап борборлоштурулган башкаруусуз эле канааттандырылат деп ырастаган. Бул тартиптин коомдук турмушта орун алышынын себеби мында: жеке менчик жана айырбаштоо эркиндиги жүзөгө ашып жаткан учурда, базар баалары жекече кызыкчылыкты көздөгөн кишилерди жалпы коомдук бакыбаттыкка үлүш кошууга огожо болчу иш-аракеттерге багыттайт.

Эми бир статистикалык көрсөткүчкө токтолсок: кайсы бир конкреттүү товардын же тейлөө кызматынын азыркы таптагы базардык баасы кардарлар менен сатуучуларга башкалардын артыкчылык берген нерселери жана тандоолору менен өз иш-аракеттерин шайкеш келтире турган арганы камсыздап берет. Базар баалары миллиондогон кардарлардын, өндүрүүчүлөрдүн жана ресурстарды (чийки затты) жабдуучулардын тандоолорун каттоого алат. Базар баалары кардарлардын артыкчылык берчү каалоолору, чыгымдар жана убакыт, жайгашкан жер менен учурдагы кырдаал тууралуу өңүттөр камтылган маалыматты чагылдырат. Бул маалыматты ар кандай ири базарда ар кандай жеке киши же борборлоштурулган өкмөттүк башкаруу органдарынын эч бири өзүнө толук сыйдыра албайт.

Сиз өзүңүз жашаган жериңиздеги бакалчынын дүкөнүндө эмнеге болжол менен туура сандагы сүт, нан, жашылча жана башка өнүмдөр бар экендигине көңүл бурдуңуз беле? Башкача айтканда, неге текчелер дайыма дээрлик жеткиликтүү болуп тирелип турушат, бирок алар азык-түлүк бузулуп же ысырап болгудай ашыкча арбын өлчөмгө чейин жеткирилген эмес? Кантип дүйнөнүн чар тарабында өндүрүлгөн муздаткычтар, автоунаалар жана планшеттер сиздин

жергиликтүү базарга кардарлардын көксөөсүнө жараша туура көлөмдө жеткирилет? Мындай жагдай, албетте, өнүмдөрдүн өндүрүш чыгымдары эске алынганда түзүлөт. Биз, дээрлик бардыгыбыз эле, “бул товарлар таптакыр бекер өндүрүлсө болот эле; же кайсы бир киши же кайсы бир мекеме (балким, өкмөттүк мекеме) бул товарларды бизге бекер эле тартуулап салышса эп болмок!” – дегендей “каалоолорубузга” көбүрөөк арбалышыбыз мүмкүндүр. Тилекке каршы, – балким, сүйүү менен күлкүнү эске албаганда, – биз жогору баалай ала турган эч бир нерсе эч кандай чыгымсыз өндүрүлүшү мүмкүн эмес. Демек, “бекер түшкү тамак” делген нерсе, чынында, эч качан бекер болбойт — анын акысын ар дайым башка кимдир бирөө төлөп турат. Бул ыкманы ишке ашыруу үчүн компанияларга арналган техникалык колдонмону каяктан алса болот? Албетте, эч кандай колдонмо жок. Базар баасынын көрүнбөс колу биз эңсеген жагдайды түзүп берет. Көрүнбөс кол, №1.6 параграфта айтылгандай, жеке кызыкчылыгын көздөгөн кишилерди өз ара кызматташууга багыттап, баа белгилери (ишааралары) аркылуу алардын тандоолорун өз ара шайкеш кылып турат.

1974-жылкы Нобел сыйлыгынын ээси Фридрих Хайек базар системасын "керемет" деп баалаган. Жап-жалгыз эле көрсөткүч – базар баасы – бир эле учурда кардарлар менен сатуучулардын ар кимисин өз жеке максаттарына жетүүсүнө багыттаган эбегейсиз зор көлөмдөгү маалыматты өзү менен баш-аламан ташыйт.[(9)] Кайсы бир өнүмдүн базар баасы дүйнө жүзүндөгү башкалардын иш-аракетинен эч кабарсыз болгон миңдеген, жада калса миллиондогон кишилердин тандоо жаатындагы чечимдерин чагылдырып турат. Базар ар бир өнүм же тейлөө кызматы үчүн бардык катышуучуларга керектүү маалымат жана ага жараша иш-аракетке дем (стимул) берген ишааралык көрсөткүчтү “булут үстүндө” өзгөчө кубаттуу эстутуму бар компүтерлер түйүнүнүн сыңарындай эсептеп чыгат.

Бүткүл адамзат тарыхында бир дагы жеке киши же борбордоштурулуп пландоочу орган миллиондогон кардарлар менен өндүрүүчүлөрдүн иш-аракеттерин багыттап туруу үчүн зарыл болгон бардык маалыматты базар системасы жүзөгө ашыра алгандай деңгээлде топтоого жана эске алууга

жөндөмдүү боло алган эмес. Андан тышкары, базар баалары бул маалыматты чыпкаланган түрдө камтыйт. Базар баалары өндүрүүчүлөргө жана ресурстарды жабдуучуларга кардарлар (өнүмдүн чыгымына жараша) баалаган товарларды өндүрүүгө багыт берет. Эч ким дыйкан чарба ээсин – алма өстүрүүгө, курулуш ишканасын – үй курууга, же эмерек чыгарган ишкерди – отургуч жасоого мажбур кылууга тийиш эмес. Бул жана башка товарлардын баасы кардарлар аларды өндүрүү чыгымына тете же андан да жогорку наркта баалап жатканына ишаара кылган чакта, өндүрүүчүлөр өз пайдасын көздөшүп, бул өнүмдөрдү өздөрү жабдышмакчы.

Ошол эле учурда, өндүрүүчүлөргө өндүрүштүн арзан ыкмаларын изилдөө жана жүзөгө ашыруу жаатында эч кимдин эскертүүсү кажет эмес. Базар баалары жеке таламын көздөгөн ишкерге ресурстарды мыкты айкалыштырууга жана чыгымы эң аз болгон өндүрүш ыкмаларын пайдаланууга түрткү берет. Себеби чыгымдардын төмөнүрөөктүгү кирешенин өсүүсүн туюнтат да, ар бир өндүрүүчү чыгашаны азайтып, сапатты жакшыртууга умтулат. Иш жүзүндө, атаандаштык аларды бул кадамга барууга аргасыз кылат.

Заманбап экономикада, базар баасынын көрүнбөс колу жеке кызыкчылыктарын көздөгөн кишилерди кызматташтыкка багыттаганы, чынында керемет нерсе. Эмдиги жолу даамдуу кечки тамакка отурганда, аны даярдоого салымы болгон бардык кишилерди ойлосоңуз. Алардын ар бири – дыйкандан баштап, азык-түлүк жеткирген унаа айдоочу жана азык дүкөнүнүн ээсине чейин – сизди “мүмкүн болушунча өтө арзан баада даамдуу тамак жесе экен” деген санааркоодон түрткү алган деп саноо – чындыкка дал келбейт. Бирок базар баалары алардын таламдарын сиздикине шайкеш келтирип салды. Сапаттуу уй этин же күрп этин саткан дыйкан чарба ээлери көбүрөөк акча табат, азык-түлүктү кардарга жакшы абалда жеткирген жүк унаа айдоочу менен дүкөнчүнүн кирешеси жогорулайт. Бул чынжыр улана берет жана ага катышуучулар ар дайым өз чыгымдарын азайтууга умтулат. Иш жүзүндө он миңдеген кишилер, – баса, алардын көпчүлүгү бири-бирине таптакыр кезигишпейт, – ар бирибиз өз алдыбызча өндүрүүбүзгө караганда алда канча көп сандагы товарларды

керектөөбүзгө көмөк кылчу салымдарын кошуп келишет.

Андан тышкары, көрүнбөс кол ушунчалык тынч жана автоматтык түрдө иштегендиктен, тартип, кызматташтык жана өнүмдөрдүн кеңири түрүнүн жеткиликтүүлүгү көп учурда демейдеги бекер күтүлүп турган нерсе катары кабылданат. Кишинин жеке кызыкчылыгы менен көрүнбөс колдун айкалышы көп учурда бааланбаганы менен, кантсе да бул айкалыш – экономикалык өрүштүн (прогресстин) кубаттуу күчү.

Видео:

Көрүнбөс кол

ПАРАГРАФ 1.9

9. Күтүлбөгөн кесепеттерден этият болуңуз

> *“Экономика, билим берүү же медицина жаатында тандоо жасап же саясий багытты аныктап жатканда, өзгөчө эмгекчил, айдың жана узак мөөнөттү алдын ала серептөөгө дилгир кишилерди шайлап алуу аркылуу (ар кандай) коом эң мыкты тейлөө кызматына ээ болот.”*
>
> — Билл Гейтс

1946-жылы экономика тармагындагы таанымал журналист Генри Хэзлитт *“Бир сабакка сыйган экономика”* аттуу китебин жазган. Белгилүү француз экономисти Фредерик Бастианын 1850-жылы жазылган эмгегине негизделген бул китеп – экономика илиминдеги эң көп сатылган трактат болуп калгансыды.

Бул китеп кайсы бир дүкөндүн терезесине топ ыргытып, айнекти сындырып алган жаш баланын окуясы менен башталат. Натыйжада, дүкөндүн ээси айнек салгычты терезе оңдоого жалдайт. Окуяга күбө болгон байкоочулар “дүкөндүн терезесинин сынганы – жакшы көрүнүш” деген өз жүйөлөрүн айтышат. Анткени терезе салгыч устага жаңы жумуш табылып жатпайбы. Бирок Хэзлитт бул жаңылыштык экенин баса белгилейт, себеби мында окуянын **узак мөөнөттүү таасирлери**(?) эске алынган эмес.

Эгерде дүкөндүн ээси терезени калыбына келтирүүгө каражат жумшабаса, анда ал өз акчасын башкага, маселен жаңы бут кийим, жаңы кийим-кечек же ушуга окшош башка буюмдарга коротмок. Эгерде терезе талкаланбаганда, анда

башка чөйрөлөрдөгү өндүрүш тармагы көбүрөөк иш ордуна ээ болмок; ал эми алиги жамаатта бүтүн терезе деле сакталып турмак, дүкөнчү сатып алчу жаңы буюмдар да бар болмок.

Узак мөөнөттүү кесепеттер эске алынган шартта, сынган терезе болобу, же суу ташкын, бороон-чапкын жана начар иштелип чыккан мамлекеттик саясат сыяктуулардын кыйратуучу аракеттери болобу, айтор, алар коомго өз зыянын тийгизээри бышык. Бул күтүүсүз окуялар товарлардын жеткиликтүүлүгүн азайтышат жана жаңы жумуш орду менен камсыздоону эч кеңейте алышпайт: бир жерде капысынан табылган жумуш башка чөйрөлөрдө жумуш ордун жоготууга туш кылат. Ойрондоочу иш-аракеттер “жумуш ордун жаратышат жана экономика үчүн пайдалуу” делген көз караш азыркы тапта “сынган терезе тууралуу чаташуу” деген аталыш менен белгилүү; биз бул түшүнүк жөнүндө ушул эмгектин №1.11 параграфында кененирээк талкууламакчыбыз.

Видео:

Сынган терезе жаңылыштыгы

Хэзлиттин “Бир сабакка сыйган экономика” эмгегине ылайык, экономикалык сунушка сереп салган киши төмөнкүлөргө көңүл бурушу керек:

> *“...киши кыска мөөнөттө жетишилген натыйжаларды гана эмес, узак мөөнөттүү натыйжаларды дагы, бир гана түздөн-түз келген кесепеттерди гана эмес, кыйыр түрдө сезилген кесепеттерди дагы, ошондой эле айрым гана топторго болгон таасирди гана эмес, жалпы калкка тийгизилчү таасирди дагы сересеп салуусу керек.”*(10)

Хэзлитт бүгүнкү саясаттын келечекте тийгизилчү таасирлерин эмитеден эске албагандык – бул мамлекеттик экономикалык чечимдерди кабыл алууда эң кеңири таралган жаңылыштык, деп баса белгилеген. Ал 1930-жылдардагы “Улуу

көңүл калуу (депрессия)” кезеңинде экономика жаатында байма-бай эмгектер жазган болчу.

Видео:

Күтүлбөгөн натыйжалардагы улуу учурлар (2-том)

Ал узак мөөнөттүү, көбүнчө күтүлбөгөн жерден чыкчу кесепеттерге эч көңүл бурбастан, саясий нуктун кыска мөөнөттө колго тийчү пайдалуу натыйжаларына басым жасоого ык коюлуп жаткандыгын, өзгөчө алганда, бул жагдай саясат тармагында учурап жаткандыгын баса белгилеп көрсөткөн.

Келгиле, эми узак мөөнөттүү кесепеттердин болжолдуу күтүлгөн маанисин чагылдырган бир нече мисалды талдап карап көрөлү. Ар кыл өкмөттөр күйүүчү майды керектөө көлөмүн төмөндөтүү үчүн тулкусу оор салмактуу жана кыймылдаткычтары кубаттуу болгон автоунааларга жогорку акциздик салыкты киргизүү жолу менен автоунаалар бензинди үнөмдүү сарптоосун милдеттендирип келишет. Деги бул жөнгө салуу – жүйөлүү саясатпы? Жүйөлүү болушу деле ажеп эмес, бирок саясаттын ийгилигин жалпылап баалап жатканда, узак мөөнөттүү таасирлерди дагы эске алуу абзел.

Күйүүчү майдын милдеттендирилген үнөмдүүлүгүнө жетишүү үчүн автоөндүрүүчүлөр унаалардын көлөмүн жана салмагын азайтып, анын айынан аларды соккуга туруштук берүүгө азыраак жөндөмдүү кылып коюшкан. Мунун натыйжасында, жол кырсыгынан набыт кеткендер көбүрөөк катталды; эгерде автоунаанын тулкусу мурдагыдай бышыгыраак болсо, анда мындай терс көрсөткүч азыраак болмок. Андан тышкары, жеңил автоунаалар менен жеңил жүк ташуу автоунааларынын чакырымга (же милге) ылайык күйүүчү май коротуусунун стандарттары канчалык жакшырган сайын, калайык ошончолук бул күйүүчү майы улам үнөмдүүрөөк боло баштаган автоунаа түрлөрүн демейдегиден көбүрөөк айдоого ык салышууда; мурдагы жагдайда алар автоунаанын бул түрлөрүн мынчалык арбын айдашмак эмес. Бул жагдай

автожолдогу тыгынды көбөйтүп салууда; күйүүчү майдын үнөмдөлүш көрсөткүчү алдын ала долбоорлонгондон алда канча азыраак болуп калууда.

Эгерде узак мөөнөттүү таасирлерди эске алсаңыз, анда күйүүчү отунду натыйжалуу жөнгө салуу саясаты бул саясатты долбоорлогондор күткөндөн кыйла азырак майнап берген. Ал түгүл бул узак мөөнөттүү таасирлер, тескерисинче, өндүрүмсүздүккө да туш кылышы ажеп эместир.

Соода-сатыкка чектөөлөрдү, мисалы тарифтерди жана **импорттук квоталарды**(?) киргизүүнү жактагандар көп учурларда мындай саясат жумуш орундарын көбөйтөт деп ырасташат. Бул оң натыйжа – эл аралык атаандаштыктан корголгон тармактарда гана чындап орун алышы ыктымал. Бирок керектөөчүлөрдүн (кардарлардын) жүрүм-турумуна жана башка тармактарга тийгизген узак мөөнөттүү таасирлерди эске алганда, мындай чектөөлөр “жалпы жумуш орундарын көбөйтөт” деген көз карашка олуттуу күмөн саноого негиз берет.

Европа Биримдигинин 1962-жылы ишке кирген Бирдиктүү айыл чарба саясатын (БАС) алалы. Бул саясат аркылуу чет өлкөдө өндүрүлгөн айыл чарба өнүмдөрүнө квота жана тарифтер киргизүү аркылуу чектөө жасалып калган. БАС саясатынын негизги максаттарынын арасында дыйкан чарба ээлерин колдоо, айыл-чарба өндүрүмдүүлүгүн жогорулатуу жана калкты жеткиликтүү баадагы азык-түлүк менен жабдуу чаралары аталган. Албетте, мындай жагдайда акыры бул тармак демейдеги шарттарга салыштырганда кыйла чоңураак болуп калат. Бирок анда саясаттын узак мөөнөттүү кесепеттери жагы кандай болот? Деги алар дагы эске алынышы керекпи?

2021–2027-жылдар аралыгында Европа Биримдигинин бүжөтүнөн БАСка 386,6 миллиард эвро бөлүнгөнү айыл чарбадан башка тармактарга дагы кесепеттүү таасирин тийгизет. Бул тармакты каржылоо кадамы Европа Биримдигинин коомуна пайдалуу болгон башка ишмердик түрлөрүнүн болжолдуу каржыланышына бөгөт коюп, Евробиримдиктин корлорун (фонддорун) ар тараптуу колдонууга тоскоолдук жаратып салат. Ошол эле учурда, чек арадагы айыл чарба тармагын коргоо чаралары жергиликтүү бааларды эркин базардагы

атаандаш бааларга салыштырмалуу жогору кармап турат.

БАСтын саясатынын жактоочулары бул саясат Евробиримдиктин айыл чарба жана азык-түлүк тармактарын, – мындай саясат иштелип чыга электеги учурга салыштырганда, – дээрлик 8%га жогорураак колдоого алууга салым кошуп жатат, деп эсептешет. Натыйжада, Евробиримдиктеги керектөөчүлөр (кардарлар) айыл чарба өнүмдөрү үчүн көбүрөөк акча төлөшүүдө. Чөлкөмдөгү карапайым үй-бүлөлөр тамак-аш үчүн эми мурдагыдан эки эсе көп төлөп калышканын байкашууда. Алар өз кезегинде дүкөндөрдө бааларды көтөрүп салган айыл чарба тармагындагы болушчаак (протекционисттик) мамиледен улам кымбатыраак бааларды төлөшүүдө. Мындан тышкары, алар жекече салык төлөө аркылуу да айыл чарба тармагын колдоо максатындагы субсидияларга салым кошуп келишет.

Анан калса, БАС айыл чарба өнүмдөрүн кайра иштетүү аркылуу азык-түлүк өндүрүү менен алектенген башка фирмаларга да кыйыр таасир тийгизет. Ал эми ЕБнын сыртындагы чет элдиктер Евробиримдиктин базарында азыраак гана көлөмдө өз айыл чарба өнүмүн сата алышкандыктан, бул чет элдиктердин каржылык кубаты да Евробиримдиктин экспорттук товарларын сатып алуу үчүн алсырай берет. Бул жагдай, өз кезегинде, Евробиримдиктин жумуш орундарын азайтып салат.

Европа Биримдигинин Бирдиктүү айыл чарба саясаты сыяктуу сооданы чектеген чаралардын узак мөөнөттүү кесепеттерин эске алганыбыздан кийин, Европа Биримдигинде жумуш орундары жогорулайт деп күтүүгө эч негиз жоктугу айгинеленет. Айрым артыкчылыктуу делген тармактарда, албетте, жумуш орундарынын саны көбөйүшү мүмкүн, бирок башка тармактарда жумуш орундары кыскарат. Соода-сатыкка карата чектөөлөр жумуш орундарынын санын көбөйтпөйт, жөн гана иш ордун бир тармактан башка бир тармакка жылыштырып коёт.

Демек, мамлекеттик саясат нуктарынын сапатын баалоо өңүтүн алганда, узак мөөнөттүү таасирлерди изилдөө маалыматына таянып талдап алуу – бул экономикалык ой чабыттын олуттуу мааниге ээ болгон ажырагыс бөлүгү.

Узак мөөнөттүү таасирлер тек гана саясий чечимдерди кабыл алуудагы көйгөй эмес. Алардын жеке кишилерге дагы күтүлбөгөн кесепеттери тийиши ажеп эмес.

Муну АКШнын Батыш Виргиния штатындагы бир баштапкы класстардын мугалиминин баштан кечирген окуясы далилдейт. Ал эжейдин окуучулары улам-улам калемдерин жогото берген. Андан улам мугалим калемдин дүмүрү үчүн он цент төлөп берүүнү сунуштап, окуучулар бул стимулду пайдаланып, калемдин дүмүрчөгү гана калгыча колдонот деп ойлогон. Бирок мугалим кызыктуу окуяга туш болгон: калем учтагычтын алдында окуучулардын узун кезеги жаралган. Эжейден акча алуу үчүн, окуучулары өздөрүнүн жаңы калемдерин тез арада дүмүрчөгүнө чейин учтай башташкан.

Илимде белгилүү сыноолордун биринде эки экономист Израилдеги бир күндүзгү бала бакчанын жетекчилиги ата-энелерден өз балдарын бул бакчадан алып кетээрде кечигип калгандыгы үчүн акча төлөтө баштоону чечкенде, окуя андан ары кантип өнүккөнүн изилдешкен. Мындай кечигип калуу жоругу үчүн өзүн уят болдум деп сезбестен, бир аз гана акчалай жаза төлөө мүмкүнчүлүгү бар экендиги айкын болгон соң, кечиккен ата-энелердин үлүшү олуттуу деңгээлде өсө түшкөн.

Бул далилдерге карабастан, 2024-жылдын башында АКШнын Колорадо штатындагы бир мектептин жетекчилиги 1 мүнөттөн 5 мүнөткө чейин кечигип калган ата-энелер 10 доллар айып пул, ал эми андан да көбүрөөк мүнөттөргө кечиккендиктери үчүн аларга 35 доллар айып пул салына тургандыгын жарыялаган. Мындай шартта ошол мектеп жайгашкан аймакта жол кырсыктарынын жагдайы кандайча өнүгөөрү тууралуу алдын ала жоромолдоо үчүн экономика тармагындагы гений болуунун деле эч кажети жок! Айтор, ар дайым кандайдыр бир күтүлбөгөн кесепеттерден сак болуу өтө маанилүү!

Окуңуз:

Фредерик Бастиаттын "Көрүнгөн жана көрүнбөгөн жагдайлар" эмгеги

ПАРАГРАФ 1.10

10. Нарк киреше менен байлыкты жаратат

“Өрүш (прогресс) жасоонун сыры – ишти баштоо.”

— Марк Твен

Кишилер өздөрүнүн өндүрүштүк жөндөмдүүлүгү, кесипкөйлүк көндүмдөрү, иштеги зобололук артыкчылык берүүлөрү, жумушка карата мамилеси жана тобокелчиликке баруу даярдыгы сыяктуу өңүттөрүндө, айтор, ар кыл жагдайларда өз ара айырмаланып турушат. Бул айырмачылыктар кишилердин жеке кирешесине таасир кылышат, себеби алар кишилердин башкаларга куштар кылчу арзан баада же маяна катары сунуштай турган жана камсыздоого жөндөмдүү болгон өз товарларына жана тейлөө кызматтарына таасир тийгизишет.

Базар экономикасынын шартында, башкалар өтө жогору барктай тургандай кылып товарларды өндүрүү, кесипкөйлүк жөндөмдү өнүктүрүү жана иш-аракетти жүзөгө ашыруу – өзгөчө артыкчылыкка ээ. Бул жердеги негизги адеп-ахлактык сабак ушул: эгерде сиз өзгөчө кирешелүү болууну көздөп жатсаңыз, анда башкаларга өз баасынан да жогору баркталчу товарларды жана тейлөө кызматтарын сунуштоо жолун табууга умтулуңуз.

Эгерде көп киреше табууну көздөбөстөн, анын ордуна дүйнөгө көмөк кылууну кааласаңыз, анда кайрымдуулук иштердин, коомдук демилгелердин жана соода-сатыкка тиешеси жок иш-аракеттердин ичинен кайсынысы ар кыл атаандаш мүмкүнчүлүктөрдүн арасында өзгөчө мааниге ээ экендигин тандоо

үчүн экономика илимине таандык ой чабыт жолун колдонуңуз.

Тандалышы керек болгон бардык эле сценарийлердин кайсы бирин жүзөгө ашыруу маалында өндүрүү чыгымы азыраак болуп, бирок наркы жогору бааланган нерсе менен башкаларды жабдуу аркылуу өзүңүзгө байсалдуу натыйжа берүүгө огожо болчу тандоолорду жасоо максатында жеткиликтүү болгон бардык ресурстар жөнүндө маалымат топтоңуз жана мүмкүнчүлүк чыгымдарын талдап караңыз. Эгерде башкалардын өздөрү жогору барктаган нерсеге жетүүсүнө көмөктөшүүгө жөндөмсүз болсоңуз, же андай көмөктү көрсөтүүнү каалабасаңыз, анда кирешеңиз төмөн болмокчу.

Башкалардын көйгөйүн чечип берүү менен киреше табуунун ортосундагы дал ушул тикелей байланыш – башкаларга алар жогору барктаган товарлар менен кызматтарды камсыздообузга көмөк кылуучу жаңы тажрыйбабызды топтошубуз, шык-талантыбызды өркүндөтүшүбүз жана жагымдуу көндүмдөрүбүздү калыптандырышыбыз үчүн ар бирибизге кубаттуу демилге түрткүсүн (стимулду) тартуулоочу байланыш.

Келечекте дарыгер, мугалим, бухгалтер жана инженер сыяктуу адистиктерге жетүү үчүн университет (коллеж) студенттери узак сааттар бою тырышып окушат, чаалыккандык сезимин жеңишет жана каржылык түйшүктөрдү тартышат.

Башкалар электр адиси, техникалык тейлөө кызматкери же интернет баракчарынын дизайнери болуу үчүн адистик машыгууларга катышып, тиешелүү күбөлүк (сертификат) алып, ар кыл тажрыйба топтошот. Дагы бирөөлөрү капиталдык салымдарды сунушташат жана өздөрү ишкердикти башташат.

Деги кишилер эмне үчүн ушул сыяктуу иш-аракеттерге барышат? Деги алар кантип жан багышат жана ырыс-кешиктүү өсүп-өнүшөт?

Кээ бирөөлөр кирешеси жогору болуп, көп акча тапкан кишилер башкаларды митедей эзип жатышат ко, деп санашат. Бирок базар экономикасынын шартында жогорку кирешеге жетише алган кишилер, жалпысынан алганда, кардарларга алар “өтө кымбат баалуу тура, жагымдуу баада да экен” деп баалаган нерселерди жабдып бере алгандыгы үчүн ошондой

кирешеге арзышат.

Эми World Wide Technology компаниясынын жетекчиси, миллиардер Дэвид Стюард (David Steward) мырзаны мисалга алалы. Ал АКШнын түштүгүндөгү расалык бөлүнүү өкүм сүргөн штатта он балалуу үй-бүлөдө төрөлгөн. Анын атасы тейлөө кызматтарын көрсөткөн тармакта ар түркүн жумуштарды аркалаган, анын ичинде механик, тазалоочу жана таштанды жыйноочу болуп да иштеген.

Ушундай башат Дэвид Стюардга көп жагынан таасирин тийгизген. Жогорку окуу жайды бүткөндөн кийин, ал ар кандай жумуштарда иштеп келди да, акыры 1990-жылы World Wide Technology компаниясын негиздеди.

Ар түркүн кыйынчылыктарды баштан кечирген соң, Д.Стюард ошол кезде жеткиликтүү болгон компүтердик технологияларды улам жаңы талаптарга ыңгайлаштырган жана маалыматтык системаларды кыйла жакшырта алган; анын бул иш-аракеттери пайда көздөгөн ишкерлерге жана соода-сатыктан тышкары иш алып барчу кайрымдуулук уюмдарына өндүрүш чыгымдарын кыскартууга, жалпы натыйжалуулукту жогорулатууга, жаңы базарларга катышууга жана кардарларга арзанираак баада кызмат көрсөтүүгө багытталган.

Миллиардер жана миллионер болуп калган спортчулар менен өнөрпоздор өз күйөрмандары жана кардарлары үчүн дал ушундай эле кызматтарды сунуштап келишти. Алар алгач адистешип, өзүн өзү өнүктүрүп, өз талантын жана товарларын башкаларга сатуу аркылуу кирешеге жетишти жана байлык топтоп келишти.

Өзгөчө шыктуу спортчулар деле өз талантын андан ары үзгүлтүксүз өнүктүрүү үчүн инвестиция салуу аркылуу өз кирешесин улам жогорураак сереге чыгарышат. Орусиялык-украиналык хореограф Алексей Ратманскийден өз чеберчилигин андан ары өркүндөтүүгө канча саат жумшап жаткандыгын өзүнөн сурап көрүңүз.

Албандык опера жылдызы, мукам сопрано үндүү ырчы Эрмонела Яхо айымдан деле нечендеген тубаса таланты бар кишилерге, мындай зор шыгына карабастан, ийгиликке жетүү үчүн кандай гана курмандыктарга барууга туура

келээри жөнүндө кызыгып сурамжылап көрө аласыз.

Кимде-ким эбегейсиз зор ийгиликке жете алса, андай кишилер миллиондогон кардарларга өз өнүмдөрүн айрыкча арбаган жана капчыкка ылайык келген баага сунуштагандыктары үчүн дал ушунчалык мыкты үзүргө ээ болуп келишет.

Маселен, Walmart компаниясын негиздеген маркум Сэм Уолтон (Сэмюэл Мур Уолтон) АКШдагы элеттик чакан шаарчаларга бренд товарларды арзан баада сатууга жана кампалардагы ири көлөмдөгү товарларды натыйжалуу башкаруунун эбин табууга жетишип, өлкөнүн эң бай кишилеринин бирине айланган. Microsoft компаниясынын кош негиздөөчүлөрү Билл Гейтс менен Пол Аллен жеке компүтерлердин натыйжалуулугун жана программаларга шайкештигин кескин жогорулатчу өнүмдөр тармагын иштеп чыгуунун аркасында миллиарддаган акча киреше табышкан.

Албетте, Уолтон, Гейтс же Аллен тууралуу эч кабарсыз жүргөн миллиондогон кардарлар алардын ишкердик шыгынын жана өнүмдөрүнүн үзүрүн көрүп келишти. Бул жеке кишилер ушунчалык көп сандаган калайыкка алар кардар катары өзгөчө барктаган нерселерди кызыктырчу арзан баада сунуштоо аркылуу жардам берүүгө жетишип, укмуштуудай арбын акчага марышты.

Окуңуз:

"Мен, калем жана үй-бүлөмдүн санжырасы". Жазган: Леонард Рид

Видео:

Алмашуу аркылуу байлык топтоо

Ушундай "жакшы капиталисттердин" өрнөктөрүн экономикасы өткөөл доорго таандык өлкөлөрдөн да учурата алабыз. Балким, алар азырынча Билл Гейтс сыяктуу деңгээлде дүйнөгө таанымал эместир. Мисалы, чех Павел

Баудиш (Avast компаниясы), арменияалык Ованес Авоян (PicsArt), украиналык Дмитрий Запорожец (GitLab) технология тармагында көп миллиарддаган долларга бааланган ишканаларды негиздешип, өздөрү дагы эбегейсиз зор көлөмдө байлык топтошкон.

Көптөгөн кишилер ишкерлерге жана алардын тапкан пайдасына карата кыргый кабак маанайда, б.а. терс мамиле кылышат. Арийне, мындай турумду акыл калчап таразалоо менен бирге, ишкерлердин дал ушул жаратман иш-аракеттери экономикалык өрүштүн (прогресстин) кыймылдаткыч күчү болуп жаткандыгын моюнга алуу өзгөчө маанилүү.

Бүгүнкү жашоо-тиричилик деңгээлибиз мындан элүү же жүз жыл мурда жашаган ата-бабаларыбыздыкына салыштырмалуу алда канча жогору. Мунун түздөн-түз себеби – ишкерлер жаңы өнүмдөрдү таап, долбоорлоп жана өндүрүп чыгышты, ошондой эле өндүрүштүн чыгымы арзанираак болгон ыкмаларын иштеп чыга алышты; бул саамалыктардын бардыгы турмуш-тиричилигибизди жакшыртып койду.

Андан тышкаркысын айта кетсек, бул саамалыкчыл ишкерлердин жеке өздөрү үчүн алган акысы — алардын байсалдуу болгон жаңычыл, жаратмандык иш-аракеттеринен түшкөн пайда — кардарлар үчүн алар өндүрүп берген жалпы пайдага салыштырмалуу кыпындай гана үлүштү түзөт.

АКШдагы Йел университетинде (Yale University) узак жылдар бою экономика боюнча профессор болгон Уилям Нордхауз мырзанын эсептөөсүнө караганда, 1948–2001-жылдары ишкерлердин алган акысы алардын жаратман иш-аракеттери кардарларга тартуулаган жалпы пайданын 2,2 пайызын гана түзгөн.(11)

Бул – ушунчалык сонун жагдай эмеспи!

Ошондо ишкерлердин ар бири орточо 2 доллар 20 цент пайда тапкан сайын, алар башкалар үчүн орточо эсеп менен алганда 97 доллар 80 цент пайда түшүрүп беришкен. Мына ушундай сандардан улам, Дэвид Стюард, Уолтон, Гейтс, Аллен жана башка миллиондогон ишкерлер биздин жашоо деңгээлибизге зор таасир тийгизгени таң калычтуу эмес.

Мына ушундай сандарды көңүлгө алчу болсок, анда Дэвид Стюард, Уолтон, Гейтс, Аллен жана башка миллиондогон жаратман ишкерлер биздин жашоо-тиричилик деңгээлибизге зор таасир тийгизе алышкандыгына эч таң калууга деле болбойт, дей алабыз.

ПАРАГРАФ 1.11

11. Өндүрүмдүүлүк — жогорку жашоо деңгээлинин ачкычы

> *“Керектөө – бардык өндүрүштүн бирден бир мерчеми жана максаты; ал эми өндүрүүчүнүн кызыкчылыгы керектөөчүнүн (кардардын) таламын канааттандыруу үчүн зарыл болчудай деңгээлде гана эске алынууга тийиш.”*[(12)]

— Адам Смит

Адам Смит дээрлик 250 жыл мурда белгилегендей, бардык эле өндүрүштүн негизги максаты – керектөө. Бирок “керектөө” (“consumption”) сөзү тек англисче сөздүктө гана “өндүрүш” (“production”) сөзүнөн мурда турат. Кишилер барктаган товарлардын өндүрүлүшү жана тейлөө кызматы көбөйтүлмөйүнчө, калктын кирешеси жана турмуш деңгээли жогорулатыла алышпайт.

Баса, жакында “Tesla” компаниясынын негиздөөчүсү жана аэрокосмостук технологиялар боюнча жаратман иштери менен таанымал Илон Маск бул жагдай тууралуу: “Эгерде Сиз эчтеке өндүрбөсөңүз, анда эчтеке да жок”, – деп таасын айткан. И.Маск бул сөзү менен COVID-19 пандемиясы учурундагы өндүрүштүк жоготууларды “өкмөттүн казыналык чектери менен жаап койсо болот” деген көз карашты сынга алган. “Ар бир кишиге “жөн гана өкмөттүк чекти эптеп жөнөтүп койсоң, анан баары жоктун баары соп-сонун болуп калат да” деп элестетүүнүн өзү чындыкка коошпойт”, – деп Масктын айтканы бар.

Анын көз карашы мерчемине таамай жеткен калетсиз ой.

Эгерде сатыкка жеткиликтүү товарлар менен тейлөө кызматтар көбүрөөк

сунушталбаса, анда таркатылган өкмөттүк чектер менен көбүрөөк нерсе сатып алууга эч мүмкүн эмес. Тескерисинче, бул өкмөттүк чектер баалардын мурдагыдан алда канча жогорулашына туш кылат. 2021- жана 2022-жылдары дал ушундай жагдай орун алган.

Кишилер жогору баалаган көбүрөөк товарлар жана көбүрөөк тейлөө кызматтары менен жогоркураак жашоо деңгээлине жетүүнүн өз ара тикелей байланышы бар. Анын сыңарындай, кишилер жогору барктаган товарлар менен тейлөө кызматтарын ойрондоо – жалпы коомдун акыбалына кесепет тийгизет. Бул аныктама интуиция (туюк сезим) үчүн ушунчалык айкын болгондуктан, аны баса белгилөөнүн кажети деле жок.

Арийне, айрым учурларда “товарларды ойрондоо – коомго пайдалуу” делген калпыс ойго негизделген саясат кабыл алынып деле келди. 1993-жылы АКШнын Конгресси, – айыл чарба өнүмдөрү менен камсыздоо көлөмүн кыскартуу аркылуу бул өнүмдөргө болгон баалардын кескин төмөндөөсүнүн алдын алуу максатында, – "Айыл чарбасын жөнгө салуу" (АЧЖ) деген мыйзам долбоорун кабыл алган.

Бул жаңы мыйзамдык демилгеге ылайык, федералдык өкмөт дыйкан чарбаларга пахта, жүгөрү, буудай жана башка дан өсүмдүктөрүнүн айдоо аянттарын кыскартып салышы үчүн атайын кенемте төлөгөн. Картөшкө тиккен дыйкандарга өнүмдү жегенге жараксыз кылуу максатында картөшкөгө боёк чачкан иш-аракети үчүн кенемте төлөшкөн. Ылаңдан соо болсо дагы, бодо мал, койлор жана чочколор жапырт сойдурулуп, базарга жолотпоо үчүн алардын тулкулары жалпы орго көмүлүп ташталган. АЧЖ мыйзам долбоорунун айынан бир эле 1933-жылы 6 миллион торопой өлтүрүлгөн.

1936-жылы АКШнын Жогорку соту алиги мыйзам долбоорун конституцияга каршы келет деп жарыялаган. Бирок ага чейинки кыска мезгилде миллиондогон баалуу айыл-чарба өнүмдөрү америкалык кардарларга жеткирилбей калды. Анан калса, ошол эски мыйзам долбоорунун жаңыртылган түркүн варианттарына ылайык, ал түгүл бүгүн деле АКШ өкмөтү ар кыл дыйкан чарбаларга алардын өндүрүшүн чектөө үчүн кенемте төлөөнү улантууда жана мунун айынан

керектүүчүлөргө (кардарларга) сунушталчу баа улам өсүп калып жатат.

Мындай саясаттан олжо тапкандардын талабы түшүнүктүү болгону менен, мындай программалар баалуу ресурстарды ойрондоп, бааларды жасалма түрдө жогорулатышат. Буга окшош саясат нуктары өлкөнү жакырдантат жана аярлуу топтогу жарандарга жана аз камсыз болгон үй-бүлөлөргө кошумча мүшкүл жаратат.

АКШ – саясий кысымга моюн сунуп, салык төлөөчүлөр менен кардарларга олуттуу зыян келтирүүнүн эсебинен дыйкан чарбаларга "колдоо" көрсөтүп келген жалгыз өлкө эмес. Европа Биримдигинин "Бирдиктүү айыл чарба саясаты" (“БАС”) – бул уюмдун бүжөтүндөгү эң көлөмдүү жана талаштуу бөлүктөрдүн бири. (Евробиримдиктин бул саясаты тууралуу 9-параграфта [б.а. 9-бөлүмдө] талкуу жүрөт.)

2009-жылы АКШда башталган "Таштанды темир-терсек (б.а. колдонулган автоунаалар) үчүн накталай акча" долбоору – саясатчылардын бакыбаттыкка жамынып, өндүрүлгөн байлыкты, – бул мисалда: эски автоунааларды, – ойрон кылуусунун башка бир мисалы болуп саналат.

Бул программанын алкагында мурда жаңы автоунаага алмаштырып кеткен кардарлардан калган эски автоунааларды жок кылуу үчүн автоунаа саткан далдалчы фирмаларга өкмөт тарабынан 3,500–4,500 доллардай кенемте төлөнгөн. Унаа сатчу фирмаларга эски унаанын кыймылдаткычына натрий силикат эритмесин куюп, унааны толугу менен талкалап, таштандыга ыргытуу талап кылынган. Демек, эски унаанын эч бир тетигинин кайра колдонулушуна жол бербөө керек эле.

Долбоорду жактагандар бул арга кардарларды кымбатыраак экендигине карабастан жаңы автоунаа сатып алууга түртүп, чарбаны жандандырат, деп жүйө айтышкан. Бирок эски автоунаага болгон сунуш кескин төмөндөгөндүктөн, андай унаанын баасы да кескин өскөн. Натыйжада, кардарлар автоунаалардын жаңысына да, эскисине да көбүрөөк акча коротушуп, алардын капчыгында өздөрүндө башка буюмдарды сатып алууга же сактап коюуга бөлүнчү азыраак каражат калган.

Ошентип, "Таштанды темир-терсек үчүн накталай акча" долбоору жалпы суроо-талапты камсыздоого түрткү боло алган эмес. Иш жүзүндө салык төлөөчүлөр жаңы автоунааларды сатып алуу үчүн 3 миллиард доллар субсидия кылышып, ал эми наркы 2 миллиарддай долларга жакын бааланган 700 миңдей эски автоунаа бөөдө эле жок кылынган. Жаңы автоунаа сатып ала алчу байлар субсидия алышкан. Ал эми эски автоунаа гана алууга чамасы келчү орто киреше тапкан кишилер каржылык жазага кабылышкан.

Бул демилгенин мөөнөтү бүткөндө, жаңы автоунаа сатыгы кескин түшкөнүнө таң калуунун эч кажети жок.[13] Германия дагы өзүнүн эски автоунааларын тазалоо программасын киргизген. Бул долбоор салык төлөөчүлөр үчүн 7 миллиард доллардан ашуун, же АКШдагы демилгеден эки эседен көбүрөөк чыгымга турат, деп болжолдуу эсептелип чыкты.

Буга окшош долбоорлор Чыгыш Европада, анын ичинде Орусия менен Словакияда дагы орун алды. Румынияда болсо 2005–2015-жылдар аралыгында ишке ашырылган "Рабла" ("Таштанды") аттуу долбоордун алкагында дээрлик 1,500 эвро акчага жетчү ваучер үчүн 8 жыл же андан ашуун мөөнөттө колдонулуп келген 525 миңден көп эски автоунаа жок кылынган. Бул өлкөнүн тиешелүү тургуну 3төн ашуун эмес сандагы эски автоунаасын ваучерлерге алмаштырып, андан соң ваучерлерди жаңы автоунааларды сатып алууга колдоно алган.

Эгерде автоунааларды ойрондоо – мыкты идея болсо, анда эмнеге автоунаа ээлерин жыл сайын эски автоунаасын жок кылууга милдеттендирбейбиз? Анда эле канчалаган жаңы автоунаалар сатылып кетмек, деп ой калчаңыз. Албетте, мунун бардыгы тең – экономикадагы чийки демилгелер. Мындай жол менен кээ бир өндүрүүчүлөргө алардын өнүмдөрүнө таңкыстык жаратуу аркылуу көмөктөшүүңүз мүмкүн, бирок кардарлар тарабынан базарда жогору баркталып жаткан товарларды ойрондоо аркылуу жалпы калктын бакыбаттыгын жогорулата албайсыз. Мындай нукта саясат жүргүзүү – жалпы коом үчүн өзгөчө ысыраптуу болот жана олуттуу зыянын тийгизет.

Видео:

Профессор Стив Хорвиц: Өкмөт жумуш орундарын түзөбү?

Кыйроого тымызын алып баруунун өзгөчө ийкемдүү түрү – бул ар түркүн товарларды сатып алуудагы мүмкүнчүлүк чыгымдарын жогорулаткан өкмөттүк саясий нук.

Дүйнөлүк банктын “Detox Development 2023” аттуу баяндамасы көрсөткөндөй, казылып алынчу отун, айыл чарбасы жана балык чарбасы үчүн берилген дүйнөлүк субсидиялар – таза абаны, жер кыртышын жана мухиттерди булгашып, кишилерге, планетабызга жана өлкөлөрдүн экономикасына зыян келтирип жатышат.(14)

Аталган баяндамага караганда, дүйнө боюнча казылып алынчу отун, айыл чарбасы жана балык чарбасы үчүн берилчү субсидиялар жылына 7 триллион доллардан ашат; бул – дүйнөлүк ички дүң өнүмүнүн (ИДӨнүн) дээрлик 8 пайызын түзөт. Өкмөттөр болсо бул тармактарга тикелей субсидиялар катары таанылган каражаттарды болжол менен 1,25 триллион доллар көлөмүндө сарпташууда.

Бул айдан ачык көрүнүп турган субсидиялардан тышкары, кишилерге жана жалпы эле планетага карата багытталып жаткан алда канча кеңири таасирлер, – бул кошумча таасирлерди “тымызын субсидиялар” деп коюшат, – ар жылына 5 триллион доллардан ашуун каражаттын кунуна тете. Андан тышкары, жалпы дүйнө калкын азык-түлүк менен жабдууда жана 1 миллиард кишини жумуш орду менен камсыз кылууда өзөккү мааниге ээ тармак – айыл чарба тармагы – натыйжасыздык, теңсиздик жана туруксуздук ого бетер курчуй тургандай ыкмалар менен субсидияланууда.

Ошондой эле субсидиялар токойлорго жакын жерлерде эгин эгип, дыйканчылыкты өнүктүрүүгө шыктандырууда, ал эми токойлордун четинен кыйылып жатышынын жылдык көлөмүнүн 14 пайызы дал ушул субсидиялардын айынан болууда.

Тилекке каршы, теңсиздик орун алып, мындай тымызын субсидиялардын

кесепеттүү түйшүгүнүн басымдуу үлүшүн жакырлар жон териси менен сезишет.

2018-жылдагы маалыматка караганда, дүйнөдөгү өлкөлөр соода-сатыктык балык уулоо тармагындагы субсидияларга жылына 35.4 миллиард доллар сарпташат. Бул субсидиялык акча которуулар жан багыш үчүн жалаң гана балык уулоого көз каранды болгон миңдеген жамааттарды субсидия алган атаандаштары менен аргасыздан таймашууга мажбурлайт жана көп миллиондогон калайыктын азык-түлүк коопсуздугуна олуттуу коркунуч туудурат.

Ошол эле маалда алыскы өлкөлөрдөн сапарга чыгышкан заңкайган өнөр жай кемелери чакан деңгээлде иш алып барган балык уулоочулардын жамааттарынын салттык мухит байлыктарынын кампасын чет-четинен мойсоп түгөтүшүүдө.

Мындай жагдайга, өзгөчө алганда, жергиликтүү калайык балык уулоо менен гана жан сактоосу мүмкүн болгон Батыш Африка чөлкөмү олуттуу зыян тартты.

Ал эми 1990-жж. бери чет өлкөлөрдүн, – өзгөчө Евробиримдик өлкөлөрү менен Кытайдын, – заңкайган өнөр жай кемелери Батыш Африка чөлкөмүндө жээктен узагыраак аймактарда соода-сатыктык деңгээлде балык уулай баштаган соң, чөлкөмдөгү жергиликтүү балыкчылардын көпчүлүгү таптакыр тиричилик кыла албай, же үй-бүлөлөрүн азык менен жөндүү камсыздай албай калышууда.

Саясатчылар жана өкмөттүн мындай долбоорлорун жактагандар бул программалардын алкагында түзүлгөн иш орундары менен сыймыктанышат да, долбоордун пайдасын көбүртүп-жабыртып мактап сыпатташат. Мындай жагдай экономикалык сабаттуулукту өзгөчө маанилүү кылат.

Иш ордун камсыздоо көп учурларда байлык түзүүнүн аргасы катары колдонулганы менен, экономикалык бакыбаттыгыбыз жөн гана “иш ордуна ээ болуудан” улам эмес, кишилер нарктуу деп барктачу товарларды өндүрүү жана кардарларга жакчу тейлөө кызматын сунуштоо аркылуу жакшыра тургандыгын эстен чыгарбайлы. Бул жөп-жөнөкөй факт унутулганда, кишилер байлыкты жаратуунун ордуна, көп учурларда, аны кыскартып салчу долбоорлорду кабыл алышып, одоно калпыстыкка жол беришет.

Жасалма түрдө эле жумуш орундарын түзүүгө басым жасоо өзгөчө жаңылыштык болушу ажеп эмес. Биз буга чейин № 1.9 параграфта талкууга алганыбыздай эле, залкар француз экономисти Фредерик Бастиа (Claude Frédéric Bastiat) мырза өзүнүн "Көрүнгөн жана көрүнбөгөн нерсе" ("Ce qu'on voit et ce qu'on ne voit pas", 1850) деген эмгегиндеги сынган терезе жөнүндөгү баянында жасалма түрдө жумуш ордун түзүү жаатындагы калпыстыкты таасын аңдаткан эле.

Деги сиз мыкты дүкөнчү Жеймс Гудфеллоунун шалаакы уулу терезени сындырып алгандан кийин дүкөнчүнүн ушунчалык каардланганына күбө болдуңуз беле? Эгерде сиз ошол учурда дүкөндө болсоңуз, ал жерде ал түгүл отуз киши болсо дагы, окуяга күбө болгондордун ар бири бечара дүкөнчүгө мындайча окшош маанидеги көңүл жубатчу сөздөрдү айтып жатышкандыгын укмак болчусуз: "Жамандыктын артында жакшылык бар. Ар бир киши жан сактап жашашы керек, эгерде терезелердин айнеги эч качан сынбаса, анда терезе оңдогучтар кантип жан багышмак?"

Эми болсо сооротуунун бул түрү бүтүндөй теорияны камтыйт жана аны бул жөнөкөй мисал менен түшүндүрүү оңой. Тилекке каршы, дал ушул теория биздин экономикалык институттарыбыздын көпчүлүгүн жөнгө салып келет.

Айталы, терезени калыбына келтирүү чыгымы 6 франк болду жана бул аркылуу айнек өндүргөндөр 6 франк алышты, дейли. Демек, сиз терезе оңдогондогу соода 6 франкка жанданды деп жатасыз жана сиздин жүйөңүздө маңыз бар деп айта алам. Терезе оңдогуч келип, ишин аткарып, 6 франкты капчыкка салып, алаканын укалайт да, алиги шалаакы балага батасын берет. Мунун баары – көзгө көрүнгөн жагдайлар.

Бирок, экинчи жагын алсак, адатта көп кайталанып айтылып келгендей, сиз дагы "терезени талкалоо – жакшы иш, ал акчаны улам жүгүртүп турат жана жалпы өндүрүшкө түрткү болот" деген тыянакка келчү болсоңуз, анда мен мындайча чакырык жасоого аргасыз болом: "Ушунчаңызда токтоңуз! Сиздин теорияңыз көзгө көрүнгөн жагдайды гана камтыйт да, көзгө көрүнбөгөндөрүн эч эске албайт".

Терезени кайра оңдотууга 6 франк жумшаган дүкөнчү бул каражатты башка өңүткө эч жумшай албай калат. Көзгө көрүнбөгөн жагдай ушул – берки дүкөнчү терезе оңдоого сарптаган акчаны, балким, өзүнүн эскирген эски бут кийимин алмаштырууга же китепканасына жаңы китеп алууга жумшамак эле да. Ток этээр жери, алиги кокустук дүкөнчүнүн 6 франкты башкача сарптоосуна бөгөт коюп салды, болбосо ал ушул акчасын башка мүдөөгө сарпташы ыктымал эле.[15]

Ф.Бастиа биздин көңүлүбүздү өндүрүшкө эмес, байлыкка таасын буруп жатат. Мурдатан колдо бар баалуу байлыкты ойрондоо менен таптакыр жаңы өндүрүшкө суроо-талап жаратуу – коомдун бакыбаттыгын чыңдоонун эч кандай натыйжалуу жолу эмес.

Окуңуз:

Дуайт Ли. "Жумуш орундарын түзүү жана байлык жаратуу"

Ушул нерсени эсте тутуу өтө маанилүү: мындагы талаштын маңызы кайсы бир нерселерди алмаштыруу үчүн аларды кыйратуу жөнүндө эле болуп жаткан жок. Эгерде кайсы бир нерселер кокустуктун айынан талкаланса (мисалы, мөндүр талкаласа), же кимдир-бирөө жеке керт башынын пайдасы үчүн атайылап бир нерсени ойрондосо (мисалы, тоногуч кылмышкер терезени талкалап, зер буюмдарды уурдаса, анын айынан жалпы коом жоготууга учурайт, бирок кылмышкер туйтунат), анда бул жагдайларда терезени оңдоо, – башка бир нерсени өндүрүүдөн баш тартууга туура келсе да, – акылга төп, туура кадам болот.

Бастианын “сынган терезе калпыстыгы” (же “сынган терезе тууралуу адашуу”) деген түшүнүгү Жеймс К. Уилсон жана Томас Келлингдин ошондой эле даңазалуу болгон **сынган терезе гипотезасынан**(?)(16) өзгөчө айырмаланып турат. Бул соңку илимий жоромолдо “баш аламандыктын үстөмдүк кылып калышы жарандардын аң-сезиминде коркунуч жаратат жана бул жарандар алиги аймак

кооптуу экен, деп ишенип калышат”, – деген ой айтылат.

Алиги жамааттан мындайча чегинип кетүү буга чейин кылмышкерлерди ооздуктап турган коомдук көзөмөлдү алсыратат. Бул жүрүм бир башталып калса эле, андан ары өзүн-өзү күчөтө берет.

Баш-аламан, дүрбөлөңдүү кырдаал кылмыштуулуктун күчөшүнө түрткү болот, ал эми кылмыштуулук болсо мындан да коркунучтуу тартипсиздикти жана, ал түгүл, мындан да арбын кылмыштуулукту жаратат.

Бул жагдай – экономика адистеринин ““терс” тышкы таасир” деп атаган жобосунун таасын мисалы.

ПАРАГРАФ 1.12

12. Өрүштүн көп сандаган булактары бар

> *“Күтүлбөгөн кесепеттер мыйзамы – тарыхтын жападан жалгыз чыныгы мыйзамы.”*
>
> — Нил Фергюсон

Ушул китептин авторлору көп учурларда экономика сабагынын киришүүсүнүн алгачкы күнү: “Азыркы тапта америкалыктар 1750-жылга салыштырганда жан башына болжол менен 30 эсе көп товар өндүрүшөт жана маяна алышат”, – деп студенттерге маалымдап турушат. Андан соң биз алардан төмөнкү суроо боюнча пикирлерин сурайбыз: "Эмне үчүн мындан 2,5 кылым мурдагыга салыштырганда, азыркы жумушчулар кыйла өндүрүмдүү болуп калышты?"

Эми буга өз жообуңуз кандай болоорун бир саамга ой калчап көрүңүз.

Иш жүзүндө, Сиз тарыхка андан дагы терең кайрыла аласыз. Экономика боюнча адистер турмуш-тиричилик деңгээлине адамзат тарыхы каттала баштаган көөнө доордон бери байкоо салып, эсептеп келишет. Эң кызыгы, Томас Гоббстун 1651-жылы жазылган "Левиафан" аттуу шедевр эмгегинде кишилердин басымдуу бөлүгүнүн турмушун “жарды, жийиркеничтүү, ырайымсыз жана кыска” деп сыпатташы орточо алынган карапайым киши үчүн, – тим эле ушунчалык таң калтырчудай деңгээлде, – абдан таасын баа болчу.

Дүйнөдө теңсиздик дагы эле катталып жаткандыгына карабастан, акыркы жылдардагы өнүгүү бул көрүнүштү түп-тамырынан өзгөрттү.

Африкада (дүйнөдөгү эң жакыр континентте), ВИЧ илдети чөлкөмгө дагы

эле олуттуу кесепетин тийгизип жатканын эсепке алган чакта деле, күтүлгөн өмүр узактыгы 1950-жылдагы 37,6 жаш деңгээлинен азыркы таптагы 68 жаш сересине чейин көтөрүлүп келди.

Дүйнөлүк Банктын маалыматына караганда, дүйнө жүзүндөгү жакыр жашагандардын көпчүлүгү азыркы тапта сыналгы жабдуусу менен уюкфонго ээ.

Бириккен Улуттар Уюмунун Азык-түлүк жана айыл чарба уюмунун (ААУ / FAO) маалыматына караганда, 2000-жылдан 2022-жылга чейинки аралыкта Борбордук Азиядагы “жетишсиз тамактанган” кишилердин саны 14%дан 3%га чейин кыскарган.

Турмуш-тиричиликтин заттык деңгээлинин дал ушинтип өзгөчө таасир калтыргандай жана туруктуу өсүп келиши “Деги “жакырчылык” дегенди кантип аныктоо керек?” деген суроо боюнча узактан бери келе жаткан талаш-тартыштар азыркы тапта ого бетер ургааалдуураак болуп калгандыгын туюнтат.

Эгерде кайсы бир кишилер турмуш-тиричилик деңгээлинин жарамдуу деп кабыл алынган сересине жетүүгө шаасы жок болуп калышса, анда алар “жакыр” деп саналышабы (ал эми бул сере жалпы коом канчалык байыраак боло берген сайын, ошончолук бийиктей бериши мүмкүн эмеспи)?

Же болбосо, алиги кишилердин кирешелери канча көлөмдө болгонуна карабастан, жалпы өлкөнүн орточо кирешесинин белгилүү бир чегинен кыйла төмөн болчу болсо, анда ал кишилер “жакыр” деп эсептелүүгө тийишпи?

Бул талаш-тартыштуу сурооого “туура” деп каралышы ыктымал болгон эч кандай жооп жок. Экономика жаатындагы адистер (жана философтор) ушул маңыздагы суроону **нормативдик суроо**(?), – б.а. тиешелүү иш-аракеттерди, саясий нуктарды же ишенимдерди калыптандырган ар кыл асыл-нарктар, жоболор, принциптер же стандарттар жөнүндө жалпы ой чабытты гана чагылдырчу, демек, атайын илимий изилдөөнүн сыпаттамасы камтылбаган жана жекече баа берилчү жооп алына турган суроо түрү, – катары карашат. Бул жаатта Сиз кандай деп ойлойсуз?

Ал эми XVIII жана XIX кылымдарда АКШда гана эмес, жалпы дүйнө жүзүндө мурда болуп көрбөгөндөй ушунчалык таң каларлык өзгөрүүлөргө

себепчи болгон кандай окуялар орун алышты эле?

Студенттерибиз үч жагдайга бир ооздон көңүл бурушат: биринчиден, азыркы таптагы илимий билим менен технологиялык мүмкүнчүлүктөр 1750-жылы алдын ала элестетилгенден алда канча жогору ашып түштү.

Экинчиден, азыр бизде заманбап татаал техникалар жана ишканалар, алда канча мыкты жолдор жана өзгөчө өнүккөн байланыш системалары жумушту алда канча жеңилдетип, эмгек өндүрүмдүүлүгүн кескин жогорулатышты.

Эң акырында, студенттер 1750-жылы жеке кишилер менен үй-бүлөлөр өздөрү керектей турган нерселердин басымдуу көпчүлүгүн өздөрү эле түздөн-түз өндүрүп алышчу, ал эми азыркы тапта биз бул нерселерди базар аркылуу башкалардан товар катары сатып алып калдык, деп белгилешет.

Негизи, бул студенттер, – мурдараак экономика боюнча билими тайызыраак же таптакыр жок болсо дагы, – адамзаттын өрүшү жаатында туура түшүндүрмө беришет.

Алар технология, капитал (өндүрүштүк активдер), соода жана туруктуу **экономикалык институттар**(?) зор мааниге ээ экендигин кабыл алышат. Алардын жообу «экономика – бул жүйөлүү илим" деген пикирибизди ого бетер бекемдейт.

Биз буга чейин эле соодадан түшкөн пайдаларды жана транзакциялык (өндүрүштүк) чыгымдардын кыскартылышын экономикалык өрүштүн булагы катары баса белгилеп койгонбуз.

Экономикалык талдоо жогорураак киреше деңгээлинин жана мыктыраак турмуш-тиричилик деңгээлинин үч башка булагы бар экендигин баса белгилейт. Алар: киши ресурстары менен өндүрүштүк байлыктарга (баалуу кагаздарга) **инвестиция**(?) салуу, технологияны андан ары өркүндөтүү жана экономикалык уюштуруу тармагын андан ары жакшыртуу.

Эми экономикалык өрүштүн бул үч булагынын ар бирине айрыкча токтололу.

Биринчиден, **физикалык капиталга**(?) (мисалы, аспаптар, жабдуулар жана имараттар) жана **киши капиталына**(?) (кызматкерлердин билими, кесипкөйлүгү, кошумча машыгуулары, тажрыйбасы) жасалчу инвестиция товар өндүрүү жана

мыкты кызмат көрсөтүү жөндөмүбүздү чыңдайт.

Эгерде жумушчулар заманбап жабдууларды жана технологияны колдонуп иштешсе, анда алар көбүрөөк өндүрө алышат. Карагайчы (же устун даярдаган кызматкер) жөнөкөй кол араанын ордуна чынжырдуу арааны колдонсо, алда канча көбүрөөк өндүрө алат. Анын сыңарындай, жүк ташуучу автоунаа колдонулса, анда качыр арабага караганда көбүрөөк жүк ташылат. Ал эми тажрыйбалуу жана мыкты машыккан механик болсо автоунааңызды жөндөмү жок, үйрөнчүк кишиге караганда кыйла тезирээк жана арзанираак оңдой алат.

Экинчиден, технологиялык илгерилөө (жаратмандыкты колдонуп, товарлардын жаңы түрлөрүн жана аларды арзанираак өндүрүү жолдорун аныктоо) экономикалык өрүшкө түрткү болот.

1750-жылдан бери кубаттын негизги булагы катары киши күчү менен унаалык жаныбардын күчүн буу кыймылдаткыч, андан кийин ичинен күймө кыймылдаткыч, электр жана өзөктүк кубат алмаштырды. Ат арабаны (жана жөө жүрүүнү) кеңири тараган унаа (транспорт) каражаты катары автоунаалар, автобустар, поюздар жана учактар алмаштырышты.

Технологиялык жетишкендиктер биздин жашоо көндүмдөрүбүз менен салттарыбызды азыркы тапта деле өзгөртүп келет.

Эми жеке компүтер, микротолкундуу меш, уюкфон, интернет аркылуу каалаган жерде жана убакытта көрүүгө болгон берүүлөрдү сунуштаган кызматтар, жүрөккө кан өткөргүч жабдуу орнотчу операциялар, жамбаш сөөгүн алмаштыруу, бөлмөдөгү абаны ысытып же муздатчу жабдуу, ал тургай үн менен башкарууга мүмкүн болгон жеке жардамчы жабдуулар жашообузга кандайча таасир тийгизип жаткандыгын ой калчап көрүңүз.

Соңку алтымыш жылдын ичинде сунушталып, өркүндөтүлгөн бул өнүмдөр биздин иштөө, ойноо жана көңүл ачуу жолдорубузду түп-тамырынан өзгөртүп салышты. Бул жетишкендиктер бакыбаттыгыбызды өтө олуттуу деңгээлде жакшыртышты.

Айрым учурларда жетиштүү маалыматка ээ болбогон кишилер “технологиялык өрүш – жаман көрүнүш, анткени ал жумуш орундарын жок

кылат”, – деген пикирлерди айтып келишет.

Чыныгы факттар мунун теңирден тетирисин чагылдырышат. Ооба, азыркы тапта талап кылынчу жумуш түрлөрү кыйла өзгөрөт; ал эми билимге инвестиция салуу алда канча маанилүүрөөк боло берет; арийне, технологиялык өрүштүн негизги таасири – жарандардын алда канча азыраак иштеп, ошол эле маалда кыйла көбүрөөк заттык жыргалчылыкка бөлөнүп жашоосуна байланыштуу.

Акыркы 150 жылда өнүккөн өлкөлөрдөгү жумушчулардын жылдык иш убактысы орточо алганда 3,000 сааттан 1,400 саатка (Германияда), жана 1,700 саатка (АКШда) чейин кыскарды. Эгерде 1900-жылы өнүккөн өлкөлөрдөгү өнөр жай тармагында иштеген жумушчулар аптасына 6 күн, ал эми ар күнү 12 саат иштешсе, азыркы тапта жумушчулар аптасына 4 күн, ар күнү 8 саат иштейт.

Улуу Британияда 1900-жылы жаш жеткинчектердин жана өспүрүмдөрдүн орточо окуу мөөнөтү 5 жыл болсо, азыр ал дээрлик 13 жылга өсүп жетти.

Ал эми көпчүлүк жумушчулар эс алуу үчүн бош күндөрдү да ала алышат. XIX кылымдын башында кездеме токуу ишканаларынын жумушчуларынан топтолгон жана “луддиттер” (“luddites”) деген аталыш менен даңазаланган мыйзамсыз топтор ишканаларды өрттөшүп, автоматташтырган жабдууларды кыйратышкан жана бул жоруктары аркылуу “жумуш орундарын сактап калуу” мүдөөсүн көздөшкөн.

Деги бүгүн кайсы эле киши ошол доордогу жумуштарга орношуу үчүн баргысы келсин? Ал доордогу ишканада өндүрүлгөн кездеменин ар 1 ярдынын баасы салыштырма алганда $25 долларга турса, ал эми азыркы тапта ошондой кездеме ар 1 ярд үчүн $1 акчага сатылып келет. (Салыштырыңыз: 1 ярд = 91.4 см).

Технологияга инвестиция салуу жана технологиялык жетишкендиктер өзүнөн өзү жүзөгө ашырылып кетпейт. Алар кадр ресурстарына (киши капиталына) инвестициялык салым киргизүүгө таянышат.

Алар, ошондой эле, бул жетишкендиктер ишкердин – пайда табуу үмүтүндө тобокелге барчу кишинин иш-аракетин чагылдырат. Кийинки саамалыктык жаңылык эмне болоорун же кайсы технологиялык жетишкендик

өндүрүштүн чыгымдарын кыскартаарын эч ким билбейт. Андан тышкары, ишкерлер көп учурда күтүлбөгөн жерде табыла беришет.

Демек, экономикалык өрүш ар түркүн катмарларга жиктелген ар башка кишилерге өз идеялары пайда таба алаар-албасын сынап көрүүгө мүмкүнчүлүк берген системага көз каранды. Ошол эле учурда бул система кишилерге ресурстарды ысырап кылуудан жана өндүрүмсүз долбоорлорду жүзөгө ашыруудан ырааттуу түрдө жалкытып турат.

Бул өрүш жүзөгө ашырылышы үчүн базарлар ачык болушу керек. Ошондо жеке кишилер өздөрүнүн жаратмандык идеяларын эркин сынай алышат.

Жаңы товар, жүрүм же технологияны ойлоп чыгарган ишкер өзүнүн долбоорун каржылоо жана ишин туруктуу улантуу үчүн инвесторлордун колдоосуна ээ болууга муктаж. Бирок саамалыктык жаңы өнүмдөр кардарлардын "турмуштук сыноосунан" өтүүсү тийиш. Деги ошондо кардарлар тиешелүү ишкер базарга сатыкка чыгарчу товарды анын өндүрүштүк чыгымын жабуу үчүн жетишерлик деңгээлде баалап жатабы?

Атаандаштык орун алган базарда, кардар акыры-түбү өкүм чыгарчу сот жана калыс арачы болуп саналат. Эгерде алар саамалыктык товарды өз чыгымдарын жапкыдай деңгээлде баалабаса, анда ишкер өндүрүүсүн токтотуп, башка иш-аракеттерге өткөнү эп болот. Муну аткарбай койгон ишкер чыгымдарга үзгүлтүксүз туш болуп, акырында банкротко кабылат.

Үчүнчүдөн, экономикалык уюштурууну жакшыртуу өнүгүүгө колдоо көрсөтөт. “Экономикалык уюштуруу” дегенде биз кишилердин иш-аракеттеринин уюштурулушу жана аларды тескеген эрежелер боюнча системаларды, башкача айтканда, көп учурларда милдеттүү деп каралган же көз жаздымда калган өңүттөрдү (факторлорду) туюнтабыз.

Кишилер кантип соода менен алектенүү же ишкердикти уюштуруу менен жеңилирээк алектене алышы мүмкүн?

Ишкерге соода кылуу же өз ишкерлигин баштоо канчалык оңой? Өлкөнүн укуктук системасы калктын соода кылуу деңгээли, инвестиция тартуу жана экономикалык кызматташуу жөндөмүн аныктайт.

Кайсы бир деңгээлде, тигил же бул өлкөнүн укуктук мекемелери (институттары) өз тургундары тарабынан жүзөгө ашырылып жаткан сооданын, инвестиция салуунун жана экономикалык кызматташтыктын деңгээлин аныктап турушат.

Адилеттүү жана объективдүү укуктук система жеке кишилерди жана алардын мүлктөрүн коргойт, келишимдердин таасын аткарылышын камсыздайт жана талаш-тартыштарды натыйжалуу чечип берет. Бул – экономикалык өрүштүн абдан маанилүү бөлүгү.

Мындай калыс укуктук системасы жок өлкөлөрдө жана коомдордо инвестиция жокко эсе болот, соода-сатык зулумдук басымга кабылат жана саамалыктык жаратман идеялардын жайылышына бөгөт коюлушу ажеп эмес.

Бул китептин экинчи бөлүмүндө биз укуктук түзүлүштүн, экономикалык институттардын, тынчтыктын жана адамзаттын өрүшү менен турмуш-тиричилик деңгээлине таасир этчү негизги булактардын олуттуу мааниси жаатында кененирээк токтолмокчубуз.

2-БӨЛҮМ

Экономикалык өрүштүн негизги жети булагы



Параграфтар:

1. Укуктук система
2. Атаандаш базарлар
3. Жөндүү жана чектелген жөнгө салуу
4. Натыйжалуу капитал базары
5. Монетардык туруктуулук
6. Жөндүү каржылык саясат
7. Эркин соода

Институттар жана саясат жаатындагы корутунду ойлор

Экономикалык өсүү жана өнүгүү: Тарыхый баян

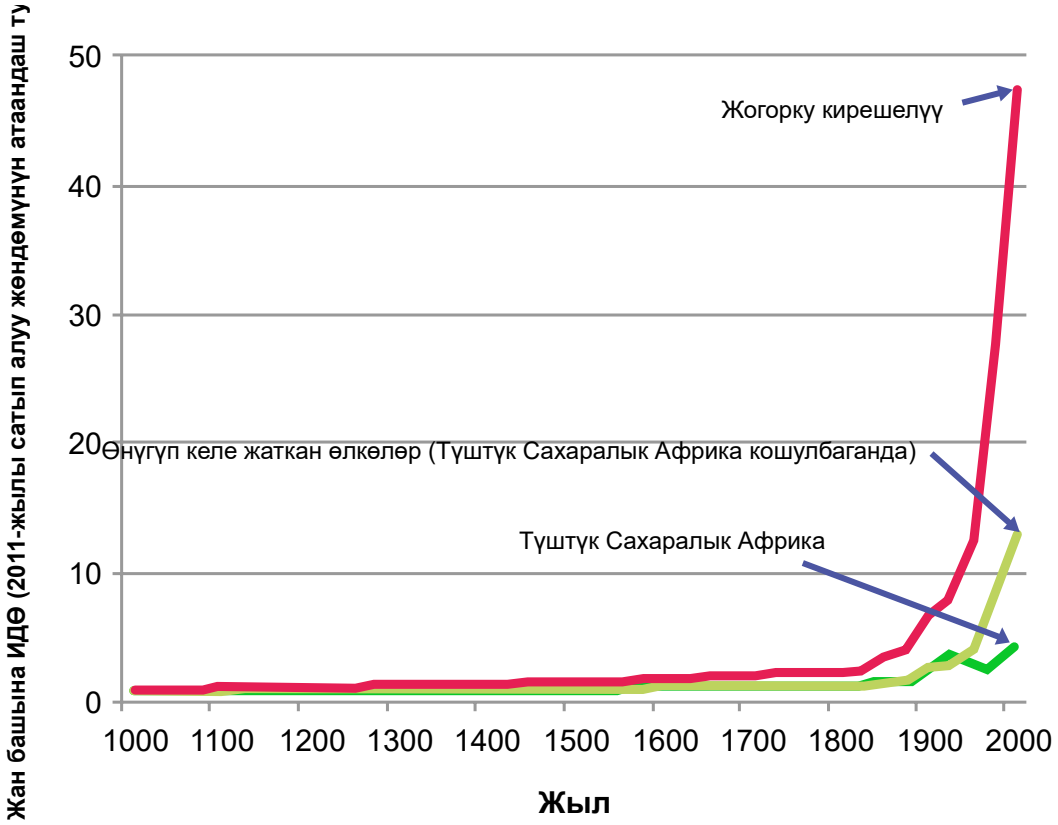
Роберт Лукас, 1995-жылкы Нобел сыйлыгынын лауреаты, мындайча баса айткан: "Экономикалык өсүү жөнүндө ойлоно баштаганыңыздан кийин, башка нерсе жөнүндө ойлонуу кыйын."[17] Эмне үчүн Лукас жана башка көптөгөн экономика боюнча адистер экономикалык өсүшкө ушунчалык зор маани беришет? Себеби ИДӨнүн калктын жан башына карата чыныгы жогору өсүшү гана кирешенин жана турмуш-тиричилик деңгээлинин жогоркураак сереге чыгарылышынын жападан жалгыз жолу болуп саналат.

Видео:

ИДП деген эмне?

Адамзат тарыхынын басымдуу бөлүгүндө экономикалык өсүү өтө сейрек орун алган. Маркум Ангус Мэддисон, Экономикалык кызматташтык жана өнүгүү уюмунун экономисти, тарыхый киреше көрсөткүчтөрү боюнча алдыңкы адис катары кеңири таанылган эле. 5-сүрөттө акыркы миң жыл ичиндеги жан башына болгон жылдык кирешенин Мэддисон эсептеп чыккан деңгээли сунушталат (киреше 2011-жылы доллар бирдиги менен көрсөтүлгөн). Бул маалымат Батыш мамлекеттери – Батыш Европа, Түндүк Америка, Океания жана Жапония сыяктуу аймактардын жогорку кирешелүү жыйырма бир өлкөсү – жана өнүгүп келе жаткан өлкөлөр[18] үчүн жанаша көрсөткүчтөр менен чагылдырылган.

5-сүрөт. Жогорку кирешелүү жана өнүгүп келе жаткан өлкөлөрдүн (1000–2018-жж.) жан башына ИДӨсү (2011-жылкы сатып алуу жөндөмүнүн атаандаш туруму; доллар менен).



Булактар:

1. J. Bolt and J. van Zanden, “Maddison Style Estimates of the Evolution of the World Economy: A New 2020 Update,” Groningen Growth and Development Center, October 2020, www.rug.nl/wp15.pdf

2. J. Bolt, R. Inklaar, H. de Jong, and J. van Zanden, “Rebasing ‘Maddison’: New Income Comparisons and the Shape of Long-Run Economic Development” (Maddison Project Working Paper No. 10, 2018), www.rug.nl/gd174.pdf

Эми 5-сүрөттөгү 1800-жылга чейинки киреше жаатындагы жагдайды караңыз. Тээ 1800-жылга чейинки 800 жыл ичинде жан башына киреше деңгээлинде Батыш жана дүйнөнүн башка аймактарында дээрлик эч кандай деле өзгөрүү орун албаптыр.

Бул убакытта дүйнө калкынын көпчүлүгү эптеп жетиштүү тамак-аш менен башпаанекти камсыздоо үчүн аптасына элүү, алтымыш жана жетимиш саат бою катуу мээнеттенген. Бул – жашоо үчүн тынымсыз күрөш болчу жана бул күрөштө калайыктын көпчүлүгү жеңилип келген. Ал түгүл 1800-жылы деле турмуш-тиричилик деңгээли миң жыл мурункудан, ал тургай эки миң жыл мурунку байыркы Рим доорундагыдан деле анчейин айырмалана берген эмес. Улам киреше деңгээли анча-мынча болсо да жогорулаган сайын, Томас Малтус (Thomas Malthus) “калктын темир мыйзамы” деп атагандай көрүнүш пайда болуп, адамзаттын басымдуу бөлүгүнүн кирешеси кайрадан эле турмуш-тиричиликтин эң төмөнкү деңгээлине(19) түшүп турган.

Дүйнөлүк экономиканын мындай түнөрүңкү тарыхы Батышта болжол менен 1800-жылдардан тартып өзгөрө баштаган. Балким, Сиздерге тарых жана коом таануу сабактарында “Өнөр жай төңкөрүшү” дүйнөнү кандайча өзгөрткөндүгү тууралуу айтылган болушу мүмкүн. Жаңыдан иштелип чыккан машина жабдыктары, технологиялык саамалыктар жана капиталдык инвестициялар кирешенин жана турмуш-тиричиликтин деңгээлинин улам жогорулоосуна алып келген.

Бул өнөр жай төңкөрүшү, шексиз түрдө, Батышта чоң өзгөрүүлөрдү жаратты. 5-сүрөт көрсөткөндөй, Батыш Европа, Түндүк Америка жана Батыштын башка аймактарында жан башына киреше кескин өсүп, 1820-жылдагы 1,460 доллардан 1870-жылдагы 2,506 долларга жогорулап, ал эми 1913-жылы болсо 5,413 долларга жеткен. 1950-жылы бул аймактарда жан башына киреше 8,464 долларга кескин өсүп чыккан. Демек, Батышта ар күндүк киреше 1820-жылдагы 4 доллардан 1950-жылдагы 23 долларга чейин өскөн. Бул – 130 жылдын ичинде ал дээрлик 500 пайызга өскөнүн билдирет.

Бул көрсөткүчтөр 2011-жылдагы баалардын көрсөткүчүнүн негизинде

эсептелген жана анда убакыттын өтүүсү менен баанын өзгөрүүсү да эске алынган. Бул айырма Батыштагы керектөөчүлөр (кардарлар) 1950-жылы тээ 1800-жылга салыштырганда беш эсе көп азык-түлүк, кийим-кече жана башка товарларды сатып алууга жөндөмдүү болуп калышкандыгын(20) туюнтат.

Бирок дүйнө калкынын болгону 15 пайызы гана өнүккөн өлкөлөрдө байырлайт. Башка чөлкөмдөрдө абал анчейин кескин өзгөргөн эмес. 1820-жылдан 1950-жылга чейин Азия, Латын Америка, Жакынкы Чыгыш жана Түндүк Африкадагы өнүгүп келе жаткан өлкөлөрдө, 2011-жылдагы көрсөткүчтү доллар бирдиги менен эсептегенде, жан башына **ички дүң өнүмү (ИДӨ)**(?) 816 доллардан (күнүнө 2 доллардан бир аз жогору) 1,426 долларга (болжол менен күнүнө 4 долларга) чейин өскөн. Орточо эсеп менен алганда, бул – жылына бар болгону жарым пайыздык өсүүнү түзөт. Ал эми өнүгүп келе жаткан өлкөлөрдүн 1950-жылдагы күнүнө 4 долларды түзгөн киреше деңгээли – дагы эле турмуш-тиричиликтин төмөнкү (минимум) баскычына жакын бойдон калган; бул көрсөткүч, болжол менен алганда, кирешеси жогору өлкөлөрдүн 1820-жылдагы ошондой деңгээлине барабар болгон. Африканын Түштүк Сахара чөлкөмүнүн калкы болсо мындан да жакыраак жашап турган; алардын көпчүлүгүнүн жан башына ИДӨсү күнүнө 1 доллардын айланасында гана болгон; б.а. бул көрсөткүч бул чөлкөмдө жүздөгөн жылдар бою өзгөрбөй келген.

Окуңуз:

Ички дүң өнүм: бул эмне жана ал кантип өлчөнөт?

Башкача айтканда, Өнөр жай төңкөрүшү Батыш Европа, Түндүк Америка, Океания жана Жапонияда экономикалык өсүүгө алып барганы менен дүйнө калкынын 85 пайызы жашаган башка аймактарга анын таасири өтө төмөнкү деңгээлде болгон. Бул чөлкөмдөгү айрым мамлекеттердин тургундары 1800-жылга чейинки доорго салыштырмалуу жакшыраак жашаган, бирок айырма анчейин көп деле сезилген эмес. Эми акыркы жарым кылымда болгон

өзгөрүүлөргө көңүл буруңуз. 1950-жылдан бери экинчи экономикалык ыңкылап сыяктуу көрүнүш орун алды жана бул жолу ал бүтүндөй дүйнөнү камтыды. Тарыхта биринчи жолу дүйнөнүн калган бөлүгү да туруктуу экономикалык өсүүгө жана жашоо минимумунан алда канча жогору киреше деңгээлине жетише алды. Жан башына карата чыныгы киреше деңгээлинин өсүүсү алгач Африканын Түштүк Сахара чөлкөмүнөн башка жерлердеги өнүгүп келе жаткан өлкөлөрдө катталган. Ал эми жакынкы мезгилде туруктуу экономикалык өсүү Африканын Түштүк Сахара чөлкөмүндө дагы орун алды. 5-сүрөттө көрсөтүлгөндөй, Африканын Түштүк Сахара чөлкөмүнөн тышкаркы өнүгүп келе жаткан өлкөлөрдүн жан башына чыныгы ИДӨсү (мында инфляция эске алынган) 1960-жылдагы 1,698 доллардан 2018-жылдагы 11,820 долларга чейин өсүп жетти. Бул – 596 пайыздык кескин өсүүнү түзөт. Бар болгону 58 жылын ичинде жетишилген бул өсүү – Батыштагы 1820-жылдан кийинки 130 жылдын ичинде жетишилген жан башына ИДӨнүн өсүүсүнөн алда канча жогору. Мындан тышкары, 2000–2018-жылдар аралыгында Африканын Түштүк Сахара чөлкөмүндөгү өлкөлөрдүн жан башына ИДӨсү бар болгону 18 жылдын ичинде 67 пайызга өсүп чыккан.[21]

Пост-коммунисттик өлкөлөр дагы, өткөөл мезгилдин башталышындагы түйшүктүү кезеңден соң, ыкчам экономикалык өсүүгө жетише алышты. 2002–2022-жылдар аралыгында Түштүк Кавказдагы Азербайжан, Армения жана Грузия өзгөчө маашырлантчу экономикалык өсүүнү башынан кечиришип, алардын жан башына чыныгы ИДӨсү үч эседен да арбыныраак көбөйдү. Албетте, бул жумурияттарда 2022-жылдын өзүндө гана өсүү деңгээли 10 пайыздан жогору көрсөткүчкө чыкты. Ошол эле учурда Казакстан, Монголия, Тажикстан жана Өзбекстан дагы олуттуу натыйжаларга жетишип, бул өлкөлөрдө дагы жан башына чыныгы ИДӨсү эки эседен арбыныраак көрсөткүчкө жогорулады.[22]

Тарых көрсөткөндөй, экономикалык өсүү өзүнөн өзү эле дароо жүзөгө аша бербейт. Экономикалык өсүүнүн жана адамзаттын өнүгүүсүнүн негизги булактары кайсылар? Эмне үчүн кээ бир өлкөлөр өнүгүп, кирешенин жогорку деңгээлине жетишет, ал эми башкалары бир орунда токтоп калышат? 5-сүрөттө

көрсөтүлгөн экономикалык өсүүнүн калыбын кантип түшүндүрсө болот?

Видео:

Профессор Дирд Маклоски: Байлыктын экономикалык өсүүсүнө эмне себеп болгон?

Өнүгүү жаатындагы заманбап көз караш мекемелер (институттар) жана туура саясат экономикалык өсүүгө чоң таасир тийгизет, деп тааныйт. Мында “мекемелер” деп биз жүрүм-турумду жөнгө салган эрежелер, мыйзамдар жана адаттарды түшүнөбүз. Китептин бул бөлүмүндө өсүү жүрүмүнүн кыртышын түзүүчү негизги мекемелик (институттук) жана саясий өңүттөр тууралуу, ошондой эле, ал өңүттөр мамлекеттердин өнүгүүсүндөгү ар кыл өз ара айырмачылыктарды кантип пайда кылаары жөнүндө талданат. Экономикалык өсүү үчүн кандайдыр бир так жобо (формула) жок болсо да, учурда биздин карамагыбызда өнүгүүгө эмне түрткү болоору жана эмнеден обочо болуу керектиги боюнча татынакай бир түшүнүк (идея) бар.

ПАРАГРАФ 2.1

1. Укуктук система



“[Ар кандай] жеке менчик режими кишилерден заттык байлыктар чөйрөсүндөгү жекече аракеттери үчүн жекече жоопкерчиликке ээ кылат. Демек, мындай система кишилердин өз иш-аракетинин натыйжаларын өз керт башынын тажрыйбасы аркылуу тартышына кепилдик жаратат. Менчик өз айланасына корума кашааларын орнотот, ошол эле учурда ал өз тегерегине өз жүрүм турумубуздун натыйжаларын кайра өзүбүзгө чагылдырчу күзгүлөрдү да курчап коёт.”[(23)]

— Том Бетелл, журналист-экономист.

Укук системасы менчик укугун коргоого жана келишимдерди аткарууга негиз түзөт. “Менчик” – бул кеңири түшүнүк; ал өзүнө карата менчик укугун, өз идеяларын жана өз эмгегин, ошондой эле, имараттар жана жер тилкеси сыяктуу заттык байлыктарды камтып турат. Ал эми укуктук система болсо менчик ээлерин зомбулуктан, уурулуктан жана алдамчылыктан коргойт. Жеке менчик – бул өзүнө үч нерсени камтыган институт: (1) өзгөчө пайдалануу укугу; (2) баскынчыларга – менчик ээсинин уруксатысыз менчикти пайдаланууга же ага кыянаттык жасоого далаалат кылгандарга каршы укуктук коргоо; жана (3) менчикти башкаларга өткөрүп берүү (сатуу же тартуулоо) укугу.

Видео:

Эйсебионун менчик укугу жаатындагы кыялы

Жеке менчик ээлери өз менчигин кантип колдоноорун өздөрү чечишет, бирок алар кылган иштери үчүн өздөрү жоопкерчиликти тартууга жана жоопкер болууга тийиш. Башка бирөөнүн менчик укугуна кол салган же анын укугун бузган кишилер өздөрүнүн менчигин коргогон эле мыйзамдык эрежелер тарабынан тескөөгө алынып калышат. Мисалы, **жеке менчик укуктары**(?) мага өз балкам менен унааңыздын маңдайкы айнегин талкалоого тыюу салат, анткени бул жоругум сиздин өз унааңызга карата менчик укугуңузду бузган болмок. Сиздин унааңызга болгон менчик укугуңуз мага жана башка ар кимге сиздин уруксатыңызсыз бул унааңызды колдонууга (же ага кыянаттык кылууга) чектөө киргизет. Анын сыңарындай, менин өз балкама жана башка мүлктөрүмө ээлик кылуу укугум сизге жана башка ар китмге аларды менин уруксатымсыз колдонууңуздарга чектөө киргизет.

Видео:

Жеке менчик

Жеке менчиктеги маанилүү нерсе – андан келип чыккан стимулдар. Так аныкталган жана чыңдалган жеке менчик укуктары менен коштолгон стимулдар эмне үчүн экономикалык өсүүгө жана прогресске түрткү боло тургандыгынын төрт негизги себеби бар.

Биринчиден, жеке менчик кишилердин өздөрүнө таандык нерселерине кам көрүүгө кубаттуу түрткү берет. Эгерде жеке менчик ээлери өз мүлкүн сактай албаса же аны кыянаттык менен пайдаланууга же бузууга жол берсе, анда алар кесепетин тартышат. Башкача айтканда, алардын менчигинин (мүлкүнүн) наркы төмөндөйт. Мисалы, эгер сиздин автоунааңыз бар болсо, анда майды алмаштырууга, аны үзгүлтүксүз тейлөөгө жана унааңыздын ички жасалгасын жакшы сактоого сиз үчүн кубаттуу стимул болот. Эмнеге? Эгерде унааңызды жакшы карабасаңыз, анда сиз үчүн да, келечектеги болжолдуу ээлери үчүн да бул унаанын наркы төмөндөйт. Эгерде автоунаа жакшы абалда сакталса, анда ал сиз үчүн жана аны сизден сатып алгысы келгендер үчүн кымбатыраак наркка ээ болот. Базар баасы ошол мүлк кандай каралганын чагылдырмакчы. Менчикке жакшы карагандык сыйлыкка ээ кылат, ал эми менчикке начар карагандык – ошол байлыктын наркынын төмөндөөсү аркылуу жазаланат.

Тескерисинче, менчик өкмөткө же калайыктын чоң тобуна таандык болгон чакта, ар бир колдонуучунун аны жакшы кароого стимулу начарлайт. Бул көрүнүш боюнча мисалдар оңой табылат. Деги Сиз америкалык ковбойлор тууралуу кино тасма көрүп, “эмне үчүн уйлар ар жерде оттоп жүрөт, ал эми буйволдор дээрлик кырылып жок болуп кетишкен?” деген суроону жолдодуңуз беле? Буга жооп мындай: буйволдорго эч ким ээлик кылган эмес!

Өкмөт турак-жайга ээлик кылган шартта, жеке кишилердин же чакан топтордун бул мүлктү дурус кармоо үчүн кубаттуу каржылык стимулдары болбойт. Эмнеге? Себеби жеке киши же чакан топ бул мүлктүн наркынын төмөндөөсүнүн чыгымын төлөп отурбайт, же анын наркынын жакшыртылышынан эч пайда көрбөйт. Дал ошондуктан жеке менчик үйлөргө салыштырмалуу өкмөттүк менчиктеги үйлөр көбүнчө тезирээк эскилиги жетип, кыйла начар тейленип келет. Бул жагдай – капиталисттик өлкөлөрдө да, социалисттик

өлкөлөрдө да турмуш чындыгы болуп саналат. Мүлктү кармоодогу, тейлөөдөгү жана оңдоодогу шалаакылык, – ал тургай бул мүлктү жеке менчиктеги базар шарттары курчап турса деле, – өкмөттүк ээликтеги менчикти коштоп жүрө турган жүдөңкү стимулдарды мүнөздөп турат. Совет мезгилинде кеңири таралган ылакап ушул көйгөйдү чагылдырат: "Ар ким эле менчик ээси болгон чакта, эч ким бул менчикке ээ эмес". Маселен, өкмөттүк менчиктеги жамааттык (коммуналдык) батирлерди – же “коммуналка” делгендерди – алалык. Алар мурдагы Советтер Биримдигинде өзгөчө кеңири жайылган болчу. Бул батирлерде бир учурда бир нече үй-бүлө байырлап, ар биринин өз бөлмөсү болгон, ал эми ашкана менен жуунчу жайларды жалпы кезектешип колдонушкан. Өкмөткө таандык бул батирлер көп учурларда эч каралбай, башкарып-тейлөөсү начар болгон. Мындай турак үйлөрдүн тургундары чатырдан суунун сызылып агышы жана таптакыр керектен чыккыча эскирген суу түтүктөрү сыяктуу көйгөйлөргө тез-тез туш болуп келишкен.

Көйгөйлөр жеке менчиктин жоктугунан эле пайда болбойт, алар менчикти пайдалануучу топтун же жеке кишилердин ортосундагы кызыкчылыктардын ар түрдүүлүгүнөн да келип чыгат. Ушул сыяктуу эле көйгөй жеке менчик ээси жана колдонуучу эки башка киши болгон мүлк ижаралоо базарында да орун алат. Мындан улам, ижара келишимдери көбүнчө мүлктү кантип колдонууга болот жана болбойт деген шарттар киргизилген узун тизмелерди камтыйт. Посткоммунисттик өткөөл мезгилге чейинки кезеңде Чыгыш Европада татынакай кооздолгон батирге кирүүдөн оболу жолду тосчу бузулган лифттер, күйүп кеткен электр шамдары жана ыплас тепкичтер аркылуу жылуу – демейдеги көрүнүш эле, анткени кишилер жеке өздөрү байырлачу жайына өзгөчө кам көрүшүп, жалпы тургундарга тийешелүү орток жайларга көз жумду мамиле кылышчу.

Өткөөл мезгилдин башында турак-жай коруна менчик укугун кантип өткөрүп берүү керектиги маселеси негизги көйгөйгө айланды. Турак жайдын тиешелүү бир батири жеке менчикке өтүшү керек экени түшүнүктүү болчу, бирок кимдин менчигине? Жакынкы учурда курулган үйлөр жана батирлер үчүн жооп оңой болду: аларды тургундарга ыйгаруу (же арзан баада сатуу) сунушталды.

Бирок коммунисттер бийликке келгенде өз чыныгы ээлеринен күчтөп тартып алынган эскирээк имараттар жагы кандай болот? Менчик укугу анда жашагандарга берилиши керекпи же өз мүлкүн "уурдатып жибергендерге" (же алардын урпактарына) кайтарылышы керекпи? Чехтер бул көйгөйдү мындайча чечишти: мүлк мурунку ээсине кайтарылат (реституция кылынат), бирок анда жашагандарга ижара көзөмөлү шартында байырлап кала берүү мүмкүнчүлүгү ыйгарылат. Бул турум айдан ачык көйгөйлөргө алып келди, анткени менчик ээлеринин мүлктү дурус кармоого жетиштүү кирешеси жок болчу жана алар аны базар баасында кайра сата албай нааразы болушту.

Экинчиден, жеке менчик системасы кишилерди өз мүлкүнүн наркын башкалар жогору баалай тургандай жолдор менен туура колдонууга жана өнүктүрүүгө шыктандырат. Жеке менчик ээлери өз мүлкүн мыйзам чегинде каалагандай колдонууга укуктуу болгон шартта, алар бул мүлкүнүн наркын башкалар үчүн жогорулата турган иш-аракеттерден пайда да көрө алышат. Эгерде менчик ээлери өз мүлкүн башкаларга жагымдуураак көрүнгөндөй иштетип, өнүктүрө алышса, анда бул мүлктүн базар наркы ого бетер өсө бермекчи. Тескерисинче, мүлктө башкалар жактырбаган өзгөрүүлөр орун алса, – айрыкча, бул башка кишилер кардарлардан же келечектеги болжолдуу сатып алуучулардан болсо, – анда бул өзгөрүүлөр мүлктүн наркын төмөндөтүүсү күтүлөт.

Жеке менчик системасы жеке инсандык өнүгүүгө да таасир этет. Кишилер өз эмгегинин үзүрүн сактай алган шартта, аларда адистик тажрыйбасын жогорулатуу, көбүрөөк жана майнаптуураак иштөө үчүн кубаттуу стимул пайда болот. Мындай иш-аракеттер алардын кирешесин жана канааттануусун күчөтөт. Эмне үчүн коллеждин студенттери көп саат бою окууга чыдашат жана коллеждеги окуунун акысын төлөөгө ынтызар болушат? Мунун жообун иш ордун камсыздоодогу жеке менчик система берет. Анткени алар иш камсыздоо кызматтарында жеке менчик укугуна ээ болгондуктан, эгерде алар башкалар тарабынан жогору бааланган билимге ээ болуп, адистик тажрыйбаны өнүктүрүшсө, анда алардын келечектеги кирешелери да жогорураак болот.

Анын сыңарындай, жеке менчик системасы жерлердин, имараттардын жана башка заттык баалуулуктардын ээлерине аларды өздөрү үчүн пайдалуу болгон жолдор менен колдонууга, коргоого жана өнүктүрүүгө түрткү берет. Мындан тышкары, муну аткара албагандар өз байлыктарынын наркынын төмөндөөсү аркылуу чыгымдарды тартууга аргасыз болушат.

Батирлер комплексинин ээсин элестетип көрүңүз. Эгерде бул кожоюн өз менчигинин алкагында айлананы көрктөндүрүү, ыңгайлуу унаа токтоочу жай, ошол эле жердеги кир жуугуч жай, дене машыктыруу бөлмөсү, же бассейн куруп коюу жагына башын эч оорутпады, дейли. Эгерде болжолдуу кардарлар бул саналып өткөн жагдайларды жогору баалашчу болсо, башкача айтканда, аларды камсыздоого кеткен чыгымдардан дагы жогору баалашса, анда алиги турак жай комплексинин ээсине өз батирлерин ижарага алчуларды табуу кыйла оор болот. Андай кырдаалда батирлер комплексинин ээси өз менчигиндеги турак-жайды алиги шарттар менен камсыздоо үчүн кубаттуу түрткүгө (стимулга) ээ болот. Батир ээлери керектөөчүлөр чыгымдардан жогорураак наркка баалаган нерсени камсыздоо аркылуу өздөрүнүн жеке кирешелерин (жана турак-жай комплексинин базардык наркын) көбөйтө алышат. Тескерисинче, мындай кадамга барбаган батир ээлери өздөрүнүн кирешесинин жана капиталынын (батирлеринин) наркынын төмөндөөсүнө кириптер болушат. Бирок бир жагдайды эстен чыгарбаңыз: эгерде ижарачылар кошумча ыңгайлуулуктардын — мисалы, имарат ичиндеги бассейндин — чыгымын төлөөгө даяр болушпаса, анда батир ээси андайды камсыздоо аркылуу ката кетирген болот.

Жеке менчик укугу социалисттик өлкөлөрдө да ресурстардын өндүрүмдүүлүгүнө таасир этет. Мурдагы Советтер Биримдигиндеги дыйканчылык ушул өңүттү чагылдырат. Коммунисттик режимдин тушунда үй-бүлөлөргө жарым гектардан ашпаган чакан өздүк менчик жер тилкелеринде өндүрүлгөн өнүмдөрдү сактоого же сатууга уруксат берилген. Бул өздүк менчиктеги жер тилкелери иштетилүүчү жалпы жердин 2 пайыздайын гана түзгөн; калган 98 пайыз жер – ири жамааттык чарбаларга (колхоз жана совхоздорго) тийешелүү эле жана мындагы жер тилкеси жана андагы өнүм

мамлекетке таандык болчу. Советтик басма сөз билдиргендей, советтик айыл чарба өнүмүнүн жалпы наркынын болжол менен 25 пайыздайы ошол 2 пайыздай өздүк менчик жер тилкелеринде өндүрүлгөн. Бул мисал ишаара кылгандай, өздүк менчиктеги жерлердин ар бир үлүшүнөн алынган түшүм мамлекетке таандык жамааттык чарбалардыкына караганда дээрлик 16 эсе көп болгон.(24)

Ал түгүл мамлекеттик менчиктен жеке менчикке карай жасалган өтө жөнөкөй кадам да эбегейсиз зор таасирге ээ натыйжаларды бериши мүмкүн. 1978-жылы Кытайдын коммунисттик өкмөтү дыйкандарга жамааттык чарбада өстүрүлгөн күрүчтүн мамлекетке милдеттүү түрдө тапшырылчу көлөмүнөн артып калган өнүмүн сактоого уруксат берчү саясатты чындап (де факто) жүзөгө ашыра баштады. Натыйжада түшүмдүүлүк дароо жогорулады, анткени дыйкандарда күрүчтү натыйжалуу өндүрүүгө шыктануу (стимул) пайда болду. Дыйкандарга мамлекеттик квота аткарылгандан кийин артып калган өнүмдүн бардыгын өздөрүндө калтырууга уруксат берилди. Кытайлык өкмөт мындай "менчиктештирүүгө" каршы расмий саясатка көз жумду мамиле жасап койгондугу тууралуу аңыз сөз желдей таркаганда, бул тажрыйба өрттөй тез жайылып, айыл чарба өнүмүнүн тез көбөйүшүнө алып келди жана дыйкандардын экономиканын айыл чарбага тийешеси жок тармактарына көчүү үчүн бошотулушуна мүмкүнчүлүк жаралды.(25)

1990-жылдардын башындагы Польшанын мамлекеттик ишканаларын менчиктештирүү жүрүмү – өндүрүмдүүлүктү жакшыртуунун дагы бир жакшы мисалы. Өткөөл мезгил 1989-жылы коммунисттик бийлик кулагандан кийин башталып, Польша Чыгыш Европадагы эң дымактуу менчиктештирүү программаларынын бирин ишке ашырып кирген. Бул өзгөрүүлөр ушул реформалардан кийинки жылдары Польшанын тездеп экономикалык өсүүсүнө өбөлгө түзүп берди да, бул өлкө Чыгыш Европадагы пост-коммунисттик экономикалык өткөөл мезгилдин ийгиликтүү мисалы катары тарыхта калды.(26) Пост-коммунисттик өлкөлөрдө жеке менчиктештирүүнүн ар кандай түрлөрү орун алып жатышты. Айрымдары байлыктарды (активдерди) “олигархтардын(?)” колуна топтогон болсо, башкалары аларды бирдей бөлүштүрүп же чет элдик

инвесторлорго сатып, алынган каражатты мамлекеттик бүжөткө түшүрдү. Бирок, ал түгүл олигархтар деле пайда табууга умтулган менчик ээлери катары өз ишканаларын натыйжалуу иштетүүгө ынтызарлантчу стимулдарга ээ болушкан.

Үчүнчүдөн, жеке менчик укугу менчик ээлерине башкаларга келтирген зыян үчүн мыйзамдуу жоопкерчиликти жүктөйт. Соттор менчиктик тарабынан берилген укуктарды тааныйт жана алардын корголушун камсыздашат, бирок алар ошол укукка байланыштуу жоопкерчиликти да камсыз кылышат. Жеке менчик укугу көзөмөлдү жоопкерчилик менен тыгыз байланыштырат. Бул байланыш менчик ээлерине өз мүлкүн жоопкерчиликтүү пайдаланууга жана башкаларга же чоочун менчикке зыян келтирүү ыктымалдуулугун азайтуу үчүн чараларды көрүүгө кубаттуу стимул берет.

Видео:

Жеке менчик укуктарынын экономикасы

Төмөндөгү мисалдарды карап көрүңүз. Ит ээлери, эгерде бул иттер тиш салып жибериши ыктымал болсо, анда алар өз иттерин жипке байлап жетелөөгө же алардын кыймыл-аракетин чектөөгө стимул алышат. Автоунаа ээлери, эгерде, маселен, өз автоунааларынын бузулуп калган тормоздору чоочун мүлккө зыян келтирчү кырсыкка жол койсо, анда бул ээлер жоопко тартылышат. Эгерде кайсы бир химиялык компания химиялык заттарды туура эмес колдонуп, анын айынан башкаларга зыян келтирилчү болсо, анда мындай компаниянын ээлери укуктук жоопкерчиликке тартылышат.

Төртүнчүдөн, жеке менчик укугу ресурстарды сарамжалдуу сактоого, ошондой эле, акылга сыйгандай өнүгүү жолун тандоого өбөлгө түзөт. Ресурсту колдонуу киреше алып келиши мүмкүн; бул киреше болсо алиги ресурс бере ала турган өнүмдөрдү каалап жаткан азыркы таптагы кардарлардын эңсөөлөрүн чагылдырат. Бирок, менчик укуктарынын аркасында, келечектеги кардарлардын да өз үнү бар эмеспи. Кайсы бир ресурстун ээси, маселен, даректары азыр же

кийинчерээк кыйылышы мүмкүн болгон токой тилкесинин же чакан токойдун ээси, кандайдыр бир чечимге келиши керек болду дейли. Жыгач наркы бүгүн кымбатыраак болобу же келечектеби? Башкача айтканда, даректардын жетилген кездеги күтүлгөн наркы бүгүнкү күндө кыйылгандагысына караганда кымбатыраак болобу же жокпу? Бул болочокку нарк келечекте колдонуу үчүн ушул даректарды өстүрүп турууга жана коргоого кеткен чыгымдардан көбүрөөк нарк болуп бере алабы? Эгер ошондой болсо, анда чакан токойдун ээси ресурсту сактап турууга, башкача айтканда, даректарды кыйбастан күтө туруп, ресурс наркы көтөрүлгөндө гана колдонууга стимул алат. Соңку жылдары көптөгөн африкалык өлкөлөр жергиликтүү жапайы жаныбарларды жеке менчикке (же чакан айылдык коомдук менчикке) өткөрүп берүү – туризм базарына, – анын ичинде чектелген ири аңчылык оюндарына, түрткү болоорун аңдашты. Ошондой эле бул кадам мурда жок болуп кетүү коркунучунда турган жаныбарлардын кайрадан тездеп көбөйүшүнө алып келди.

Керектелчү ресурстун (чийки заттын) болочоктогу наркы анын учурдагы наркынан ашып кетүүсү күтүлгөндө, жеке менчик ээлери бул байлыкты сактап тура туруудан пайда көрүшмөкчү. Учурдагы кожоюн тээ болочокто түшүүсү ыктымал болгон пайданы көрүү бешенеме жазылат го деп эч үмүт кылбаган учурда да, бул – турмуш чындыгы. Алтымыш беш жаштагы бир багбан илимде “Дуглас карагайы” (латынча Pseudotsuga menziesii) деп шарттуу аталган карагайларды тикти дейли. Адатта, мындай карагайлардын байсалдуу пайда бергидей жетилиши үчүн элүү жылдай талап кылынат. Бул карыя багбандын ушул даректардын пайдасын жаркын келечекте көрүү үчүн аларды коруп, багууга стимулу барбы? Жеке менчик укуктары сакталган шартта, мунун жообу "ооба" деп гана берилет. Жеке менчик укугу сакталганда, алиги багбандын жеринин базар наркы Дуглас карагайлары күтүлгөн карагай кыюу мөөнөтү жакындаган сайын улам жогорулай берет. Демек, карагай кыйып, жыгач даярдоо ал карыя багбан өлгөндөн кийин кыйла убакыт өткөн соң гана жүзөгө аша турган болсо да, бул карагайлуу тилкенин ээси даректарды (же бул карагайлар отургузулган токой тилкесин да) улам өскөн наркын эске алуу менен өзү

каалаган убакта сата алат. Бул карагайдын өсүүсү келечектеги кирешени башка атаандаш инвестицияларга салыштырмалуу алда канча чоңураак көлөмдө камсыз кыла алат деп канчалык күтүлсө, анда алиги багбан Дуглас карагайларын келечек үчүн сактоо аркылуу ошончолук көбүрөөк пайда табат.

Кылымдар бою пессимисттер даректардын, маанилүү кен байлыктардын же ар кандай отун-кубат булактарынын түгөнүп бараткандыгын баса айтып келишт. Алар уламдан улам жаңылып келе жатышты. Эмне үчүн? Анткени алар жеке менчик системасынын олуттуу ролун тааный алышкан жок. “Акыр заман” тууралуу мындай божомолдор жөнүндө ой калчоо дагы чоң сабак бере алат. XVI кылымда Англияда отун катары кеңири колдонулган жыгач бат эле түгөнөт деген коркуу сезими пайда болгон. Арийне, жыгачтын баасынын жогорулашы жыгачтын сакталышына өбөлгө түзүп, таш көмүр кенин табууга алып келди. Жыгач кризиси тез арада эле көздөн кайым болду.

Ал тургай белгилүү бир байлык кимдир бирөөгө таандык болбой жаткан шартта да, жеке менчиктеги башка байлыктар үчүн иштеп жактан базар көп учурларда көйгөйлөрдү чечип бере алат. XIX кылымдын ортосунда жасалма жарыктандыруунун негизги отуну болгон киттин майы түгөнгөнү калыптыр, деген санааркаткан жоромолдор пайда болгон. Киттер эч кимдин жеке менчигинде эмес болгондуктан, аларды келечек үчүн сактоо стимулу дагы жок болчу. Киттердин саны азайган сайын, бул сүт эмүүчүнүн майынын баасы кескин кымбаттаган. Бирок кит майынын кымбаттап кетиши ишкерлер үчүн бул майды алмаштыра турган башка отун булактарын табууга жана өнүктүрүүгө түрткүнү күчөттү. Убакыттын өтүшү менен бул жагдай мунайзаттын соода сатык үчүн пайдалуу болгон булактарын ачууга, салыштырмалуу алда канча арзанираак болгон керосинди өндүрчү жекече ишкердикти өнүктүрүүгө жана кит майынын кризисин биротоло жеңип чыгууга алып келди.

Кийинчерээк, калайык мунайзатка өткөндө, бул кен байлык (ресурс) деле түгөнөт ко, деген божомолдор пайда болду. 1891-жылы АКШнын Геология кызматы Техастан мунай табуу ыктымалдыгы төмөн деген жыйынтык чыгарган. 1926-жылы Федералдык мунай сактоо кеңеши “АКШнын мунай кору кийинки жети

жылга гана жетет ко”, деген эсебин сунуштаган.[27] 1972-жылы Рим клубунун “Өсүүнүн чеги” аттуу баяндамасы экономикалык өсүү акыры-түбү ресурстардын таңкыстыгына жана XXI кылымдын ичинде адамзат коомунун ойрон болушуна алып барат ко, деп божомолдогон.[28] Бул баяндама ресурстарды туруксуз пайдалануу боюнча негиздүү тынчсыздануларды көтөргөнү менен, анын көптөгөн жакынкы мөөнөттө орун алат ко, делген жоромолдору ишке ашкан жок. Мунун себеби – натыйжалуулуктун жогорулоосуна, жаңы кен байлыктардын (ресурстардын) ачылышына жана алда канча туруктуураак өнүгүү тажрыйбаларына өтүүгө жетишүү болду.

1968-жылы Пол Эрлихтин “Калктын бомбасы” аттуу китеби калктын тездик менен өсүшүнөн улам адамзат 1970–1980-жылдары жапырт ачарчылыкка жана коомдун кыйроосуна тушугат ко, деп божомолдогон. Кызыгы, биолог Эрлих мырза (ал 1932-жылы АКШда туулган) Англия 2000-жылга карата “таптакыр жоголушу ыктымал” деген божомолун да айткан. Бул жаатта даңазалуу, жана чындыктан жаралган, бир анекдотко кайрылалы: америкалык экономист Жулиан Саймон мырза (1932–1998) Эрлихке мындайча мөрөйлүк сайышты сунуш кылган: “өзүңүз каалаган ресурстардан бешөөнү жана келечектеги кайсы бир жылды тандаңыз, мен алардын баалары (инфляцияны эске алгандан кийин) төмөндөйт деп сиз менен мөрөйгө сайышам”. Эрлих мырза макул болуп, кеңешчилери менен бирге хром, жез, никел, калай жана волфрам деген беш чийки затты тандаган. Эки тараптын минтип мөрөй үчүн сайышуусу 1980-жылы орун алган. Ал эми 1990-жылы бул мөрөй үчүн сайышуу мөөнөтү аяктаганда, – дүйнө калкы мурдагыдан дээрлик бир миллиард кишиге көбөйгөнүнө карабастан, – алиги беш чийки заттын баалары төмөндөп кеткен.

Калктын жалпы санынын ашыкча көбөйүшү дагы деле санааркоо жаратып жатканына карабастан, дүйнөлүк деңгээлде ачарчылык орун алат ко, делген жүрөк түшүргөн божомолдор ошончолук алааматтуу өлчөмдө эч орун алган жок. Айыл чарба технологиясынын жетишкендиктери (“Жашыл ыңкылап”), түшүмдүүлүктүн жогорулоосу жана үй-бүлөнү пландаштыруу демилгелери алдын ала божомолдонгон кризистерди алдын ала болтурбай коюуга көмөктөштү.

Акыр заманчыл жана көптөгөн башка начар жоромолдордун баары тең тек гана калпыс болуп чектелбестен, толугу менен жаңылыш экендиктерин айгинелетишти. Эмне үчүн? Жеке менчик системасы муну жакшы аңдатып берет. Качан гана жеке менчиктеги ресурстун тартыштыгы көбөйгөндө, мындай ресурстун баасы өсүп чыгат. Баанын жогорулашы кардарларга, өндүрүүчүлөргө, саамалыкчыл жаратмандарга жана инженерлерге: (1) ресурсту тикелей пайдалануу аркылуу үнөмдөөгө, (2) бул ресурстун ордун **алмаштыруучуларды**(?) издөөгө, жана (3) ресурстун жаңы кенин ачуунун жана мурдатан берки кендин алда канча чоңураак көлөмдө казылышына жетишүүнүн жаңы ыкмаларын иштеп чыгууга шыктандырчу түрткү (стимул) болот. Бүгүнкү күнгө карата дал ушул күчтөр “акыр замандык” учурду улам алыскы келечекке карай ого бетер кечеңдетип салышты жана, – ресурстар жеке менчикте кала берген кырдаалда, – ушундай кечеңдете берүү андан ары дагы улантыла берет, деп ишенүүгө толук негиз бар.

Так аныкталган жана аткарылышы камсыздалган менчик укуктары соодадан пайда көрүүгө жетүү үчүн дагы абдан маанилүү. № 1.4 параграфта талкуу кылынгандай, соода жүрүмү товарларды аларды наркынан көбүрөөк баалаган кишилерди көздөй кыймылга келтирет, ошондой эле, соода жүрүмү адистешүүдөн жана ири көлөмдөгү өндүрүш ыкмаларынан түшкөн пайда аркылуу андан дагы көбүрөөк өндүрүшкө жол ачат. Келишимдердин адилеттүү аткарылышын жана менчик укуктарынын корголушун камсыз кылган укуктук система сооданы коштоп жүргөн белгисиздиктерди азайтат. Өз кезегинде бул жагдай көбүрөөк соодага алып барып, анын натыйжасында соодадан түшкөн пайданы да андан ары көбөйтөт, экономикалык өрүштү да андан ары кеңейтет.

Менчик укуктарын коргогон жана келишимдердин аткарылышын бейтарап камсыз кылган укуктук система экономикалык өсүүнүн кыймылдаткыч күчтөрү үчүн – соодадан, **капиталды топтоодон**(?) жана ресурстарды өнүктүрүүдөн пайда алуу үчүн, – пайдубалды камсыздап берет. Тескерисинче, менчик укуктарынын начар корголушу, келишимдердин так аткарылбай калышы жана укуктук жактан бир гана жаатка тартуу (фаворитизм) сооданы, инвестицияларды жана

ресурстарды өндүрүмдүү пайдаланууну үзгүлтүккө учуратат. Тарыхта кишилер менчиктин башка түрлөрүн, маселен, социализм жана коммунизмдин тушунда ири кооперативдерди жана мамлекеттик менчикти сыноодон өткөрүп көрүштү. Бекем маданий гармонияга (телегейи тегиздикке) ээ болгон тепкедей кыштактын чегинен сыртка чыкканда эле мындай тажрыйбалардын айрымдары майнапсыз аякташса, башкалары ал гана түгүл апаатка да алып келди. Бүгүнкү күнгө чейин кишилерге **мыйзам үстөмдүгүнүн**(?) чегинде ресурстарды үзүрлүү жана натыйжалуу колдонуу менен башкаларга кызмат кылуу үчүн көбүрөөк жекече эркиндик жана кубаттуу стимул бергенге жарамдуу жеке менчик системасынан башка эч кандай институтташкан механизмди билбейбиз.

Видео:

Менчик укуктарынын кубаты

Белгилей кетчү нерсе, экономикалык өсүүнү натыйжалуу илгерилетүү үчүн жогорудагы өңүттөр баарына таасын белгилүү болушу жана так жүзөгө ашырылышы зарыл. Өнүгүп келе жаткан өлкөдөгү кайсы бир чакан кыштактын ар бир тургунуна кайсы жер тилкеси кимге “таандык” экени белгилүү болгону менен, ал жер тилкесин сатуу же аны жаңы трактoрго ээ болуу максатында банктан карыз алуу үчүн **күрөө**(?) катары колдонуу кыйынга турат. Чыгымы эң аз болгон экономикалык өнүгүүнүн өзгөчө стратегияларынын бири – жер тилкелеринин салттуу колдонуучуларынын жерге карата таасын менчик укугун расмий каттоону камсыздоо болуп саналат. Мисалы, 2013-жылы Руанда бийликтери өлкөдөгү болжолдуу 11,5 миллион жер тилкесинин ичинен 11,3 миллиондон ашуунун расмий каттоодон өткөргөн. Ар бир жер тилкесин катоо үчүн болжол менен 6 доллар сарпталган. Азганактай жылдардын ичинде расмий каттоодон өткөн жер тилкелери 2,6 МИЛЛИАРД доллар көлөмүндөгү инвестициялык насыяларды алуу үчүн колдоо көрсөтүү максатында колдонулган.(29)

Окуңуз:

Дуайт Ли. Жеке менчик жана мүмкүнчүлүк чыгымдар

ПАРАГРАФ 2.2

2. Атаандаш базарлар



“Атаандаштык өнөр жайдын натыйжалуулугун тынымсыз арттыруу үчүн жагымдуу шарт түзөт. Ал өндүрүүчүлөрдү калдыктарды жоюп чыгымдарды кыскартуу аркылуу өз өнүмүн атаандаштарына караганда арзанираак сатууга түртөт. Ал чыгымдары жогору бойдон калгандарды элек чыпкасынан өткөрбөй коюу менен чыгымы төмөн болгондордун колуна өндүрүштү топтойт.”[30]

— Клэр Уилкокс (1898 – 1970), Суортмор коллежинин мурдагы экономика профессору

Атаандаштык – базар экономикасынын өмүр кубаты. Атаандаштык качан гана базар ачык болгондо жана атаандаш сатуучулар базарга эркин кире алганда орун алат. Атаандаш фирмалар жергиликтүү, чөлкөмдүк, улуттук, ал түгүл дүйнөлүк алкактагы базарларда иш жүргүзө алышат. Атаандаштык жүрүмү

бардык фирмаларга кысым көрсөтүп, натыйжалуу иштөөгө жана кардарлардын каалоолорун канааттандырууга мажбурлайт. Атаандаштык майнапсыз өндүрүүчүлөрдү электен өткөрбөй салат. Кардарларды жагымдуу баадагы сапаттуу товарлар менен камсыздай албаган фирмалар зыянга учурайт жана акыры ишкерликтен сүрүлүп чыгууга аргасыз болушат.

Атаандаштыктагы байсалдуулар атаандаш фирмалардан озушу керек. Алар муну ар кандай ыкмалар менен жасашат, анын ичинде өнүм сапаты, стили, тейлөө кызматы, жайгашкан жайынын ыңгайлуулугу, жарнама жана баа бар, бирок алар дайыма кардарларга кеминде атаандаштарындагыдай баа менен сапаттын айкалышын сунушташы керек.

Деги «Макдоналдс», «Карфур», «Амазон», «Женерал Моторс» же башка ар кандай компаниялардын бааны көтөрүүсүнө, сапатсыз өнүмдөрдү сатуусуна жана начар кызмат көрсөтүүсүнө эмне тоскоолдук кылат? Мунун жообун дал ушул атаандаштык узатат. Эгерде «Макдональдс» фирмасынын сатуучусу жылмайып туруп жагымдуу баада даамдуу бутерброд суна албаса, анда кардарлар «КФС», «Бургер Кинг», «Вендис», «Сабвей», «Тако-Белл» жана башка атаандаштарына бурулуп кетип калышат. Ал тургай эң ири фирмалар деле кардарларды арзан баада жакшыраак өнүм менен камсыз кылуунун ыгын тапкан чакан башталгыч ишканалардан утулуп калат. Автоунаа өндүрүү тармагында ири компаниялар үстөмдүк кылышат, бирок атаандаштык дагы деле абдан курч бойдон калууда. «Тойота» (Жапония) жана «Женерал Моторс» (АКШ) сыяктуу ири компаниялар, – эгерде алар кардарлары эңсеген автоунааны буларга атаандаш базар баасында сунуштоодо ал түгүл бир кадамдай эле арттараак калчу болушса, – анда бул кардарларды «Чанган» (Кытай) же «Марути» (Индия) жана биз мурда атын эч укпаган башка автоунаа өндүрүүчүлөргө тарттырып жиберишет.

Атаандаштык фирмаларга мыктыраак өнүмдү иштеп чыгуу жана өндүрүштүн арзаныраак ыкмаларын табуу үчүн кубаттуу стимул берет. Эч ким кардарлар келечекте эмнени каалаарын же кайсы өндүрүш техникасы өнүм нускасына болгон чыгымдарды азайтаарын таасын биле албайт. Жаңы

базарларды ачуу жүрүмү буга жооп таба алат. Интернеттеги санариптик базар аянтчасы соода борборунан кийинки эле чекене соода чөйрөсүндөгү эң мыкты идея болуп саналабы? Же, балким, бул деле акырында мындан дагы мыктыраак идеяга орун бошото турган көрүнүшпү? Ачык, атаандаштыкка негизделген базардагы пайда менен чыгымдар бул суроолорго ырааттуу түрдө жооп таап турушат, бирок бул жооп убакыттын өтүүсүнө ылайык керектөөчүлөрдүн (кардарлардын) каалоолорунун өзгөрүүсүнө, жаңы технологиялардын иштелип чыгышына жана өндүрүштүн азыркыдан дагы мыктыраак жолдорунун табылуусуна жараша өзгөрүп турат.

Базар экономикасында ишкерлер саамалыктарды киргизүү жаатында эркин болушат. Аларга зарыл каражаттарды салууга даяр инвесторлордун (көбүнчө өздөрү да кошулуп) колдоосу гана керек. Борбордук пландоочулардын, мыйзамчылардын көпчүлүгүнүн же ишкерликтеги атаандаштарынын макулдугу буга талап кылынбайт. Ошентсе да, атаандаштык ишкерлерди жана аларды колдогон инвесторлорду жоопкерчиликте кармайт, анткени алардын идеялары кардарлар тарабынан таңууланчу "чыныгы акыбалды текшерүүдөн" өтүшү керек. Эгерде кардарлар жаңы өнүмдүн наркы анын чыгымдарын жабуу үчүн жетиштүү деп баалашса, анда жаңы ишкердик нук пайда табат жана гүлдөп өсөт. Бирок эгерде кардарлар жаңы өнүмдүн баасы анын ар бирдигин (нускасын) өндүрүүгө жумшалган чыгымдан төмөнүрөөк наркка турат деп табышса, анда ишкердин фирмасы зыянга учурап, майнапсыздыктан улам жарга кептелет. Кардарлар ишкерлик саамалыктын жана ишти аткаруу сапатынын акыркы сотуна жана арачылык сотунун калыстарына айланышат.

Видео:

Стив Форбс ийгилик тууралуу – Джордж Истман

Жаңы өнүмдөр базарга киргизилгенде, алар негизинен баа менен сапаттын алдын ала болжолдончу үлгүсүн карманышат. Адегенде жаңы

өнүмдөр, адатта, абдан кымбат болот жана аларды салыштырмалуу азганактай кардарлар, көбүнесе жогорку кирешелүүлөр сатып алышат. Бул кардарлар саамалык өздөрүнө эрте жеткендиги үчүн кымбат төлөшөт, анткени, өндүрүүчүлөр жаңы иштин күтүлбөгөн башаттык маселелерин чечүү менен алпурушуп жатышкандыктан, алгачкы баскычта өнүм сапаты кийинкиге караганда кыйла төмөнүрөөк болот, ал эми өндүрүш көлөмү азырынча чектелүү болгондуктан, өнүм баасы да кыйла жогору коюлат. Бул алгачкы сатып алуучулар маанилүү рол ойношот: алар өнүмдүн баштапкы чыгымын жабуу үчүн зарыл болгон кирешени камсыздашат жана ишкерлерге тажрыйба топтоого, сапатты жакшыртууга жана келечекте өнүм бирдигинин наркын төмөндөтүүгө мүмкүнчүлүк ыйгарышат. Мезгилдин өтүшү менен ишкерлер өнүмдү кантип жеткиликтүү кылуунун жана аны улам көбүрөөк сандагы кардарларга жайылтуунун нуктарын иштеп чыгышат.

УЮКФОНДОРДУН ЭВОЛЮЦИЯСЫ, 1973-2015



Көптөгөн товарлар, анын ичинде автоунаалар, сыналгы аспаптары, аба

жөндөгүчтөр, идиш жуугучтар, микротолкундуу мештер жана жеке компүтерлер ушундай эле калыпты басып өтүштү.[31] Алгач базарга чыгарылганда, бул товарлардын бардыгы абдан кымбат болчу, бирок ишкерлер аларды кантип үнөмдүүрөөк өндүрүүнү жана сапатын кантип жакшыртууну ойлоп таап, кардарлардын басымдуу бөлүгүнө жеткиликтүү кыла алышты. Биз ишкерлердин жана атаандаштык жүрүмүнүн экөөнүн тең ролу жөнүндө ой жүгүрткөнүбүздө, убакыттын өтүшү менен дал ушул баа менен сапаттын калыбын таануубуз олуттуу мааниге ээ.

Уюкфондор (смартфондор) бул баа-сапат калыбынын өрнөгүн чагылдыра алышат. Тээ 1980-жылдардын аягында уюкфондор алгач базарга сунушталганда, алардын ар бири болжол менен 4,000 долларга (инфляцияны эске алганда, бүгүн ал болжол менен 10,000 долларга тете) сатылганы менен; алар кирпичтин көлөмүндөй болуп, телефон чалуудан башка нерсеге жарачу деле эмес. Мезгилдин өтүшү менен алардын көлөмү кичирейип, маалымат иштетүү кубаты жана тейлөө кызматтары өзгөчө кеңейип, баасы улам төмөндөй берди. Бүгүнкү күндө уюкфондордун баасы баштапкы баанын кенедей гана бүртүгүнө тете. Тиешелүү өкмөтү аларды колдонууга уруксат кылган ар бир өлкөдө, киреше деңгээлинин айырмасына карабастан, бардык кардарлар тарабынан уюкфондор турмуштук зарылчылык катары кабыл алынып келишет. Эми уюкфондор досторго, үй-бүлөлөргө жана ишкерликтеги өнөктөштөргө текейден да арзан баада тынымсыз байланышта болууга мүмкүнчүлүк тартуулап жатышат. Мисалы, 1920-жылы Нью-Йорктон Лос-Анжелеске 10 мүнөттүк телефон чалуунун баасы 2024-жылдагы баа менен алганда 400 доллардан ашуун акчага турган. Ал эми 2024-жылы мындай чалууну Zoom же WhatsApp сыяктуу тиркемелер аркылуу таптакыр акысыз жасоого мүмкүн болуп калды.

Атаандаштык шартында ишканасын сактап калууну көксөгөн өндүрүүчүлөр эч маашырланып жүрбөйт. Бүгүнкү ийгиликтүү өнүм эртеңки атаандаштык сынактан өтпөй калышы мүмкүн. Атаандаштык өкүм сүргөн базарда ийгиликке жетүү үчүн ишкерлер саамалыкчыл идеяларды алдын ала билип, аныктап, ыкчам кабыл алууда дилгир болууга тийиш.

Видео:

Сиз интернеттен баш тартат белеңиз?

Атаандаштык өнүмдүн же кызматтын бирдик наркын эң төмөн кармай алган фирманын ишкердик түзүмүн жана көлөмүн ачыктай алат. Башка экономикалык системалардан айырмаланып, базар экономикасы атаандашууга уруксат берүү максатында фирмалардын түрлөрүнө эч макам ыйгарбайт. Ишкердикти уюштуруунун бардык түрлөрү иш жүргүзүүгө акылуу. Менчик ээси башкарган фирма, өнөктөштүк, корпорация, кызматкерлерге таандык фирма, керектөөчүлөр кооперативи, коммуна же ишкерликтин башка ар кандай түрлөрү – ушулардын бардыгы базар мамилелерине кирүү эркиндигине ээ. Үзүрдүү болуу үчүн катышуучу бир гана сыноодон өтөт: ал – чыгымдардын майнаптуулугу. Пайда көрүп, ийгиликке жетем дегендер жагымдуу баада сапаттуу өнүм өндүрүүгө тийиш. Бирок эгерде компаниянын түзүмү башка ишкерлик түрлөрүнө караганда көбүрөөк чыгымдарга алып келчү болсо, анда атаандаштык бул компанияны базардан сүрүп чыгарат. Албетте, канчалык убакытка чейин кардарлар ар кандай сапат-баа мунасалык катышын өздөрү иргеши мүмкүн болсо, ошончолук убакытка чейин ар кандай сапаттагы өнүмдөрдүн атаандаштык базарда жанаша өкүм сүрүшүнө мүмкүнчүлүк берилет. Бир (кымбат баадагы) «Мерседес» арзанираак «Фолксваген» менен жанаша сатылышы деле мүмкүн. Экинчи жагынан алсак, мурдагы ГДРдин «Вартбург» (Wartburg) автоунаасы менен мурдагы СССРдин «Жигули» автоунаасы өкмөт базар мамилелерине кандайдыр бир ыкмада кийлигишмейинче эч аман сакталып кала алышмак эмес болчу. Бул кийлигишүү – коммунисттик өлкөлөрдө кеңири тараган көрүнүш болгон, себеби алардын бийликтери базар экономикасынын өлкөлөрүнүн өнүмдөрүн сырттан ташып келүүгө тыюу салышкан же аларга жогорку бажы салыгын киргизип коюшкан.

Атаандаштык жүрүмү экономиканын ар кайсы тармактарындагы фирмалардын көлөмүн да аныктайт. Кээ бир тармактарда – маселен, учак жана

автоунаа өндүрүшүндө – компаниялар жогорку өлчөмдөгү көлөмгө таянып үнөмдөөнүн артыкчылыгын толук пайдалануу үчүн кыйла ири болууга тийиш. Бир нече ондогон автоунаа бирдигин гана өндүргөн компаниянын ар бир унааны чыгарууга кеткен чыгымдары өтө кымбатка турат; тескерисинче, туруктуу чыгымдар көп миңдеген бирдиктерге чачыратылганда, ар бир автоунааны өндүрүүгө кеткен чыгымдар кескин азайтылышы мүмкүн. Албетте, керектөөчүлөр товарларды өтө үнөмдүү өндүрүп, арзан баада саткан компаниялардан сатып алууга ык коюшат. Албетте, мындай өнөр жай түрүндө чакан фирмалар натыйжалуу атаандаштыкка туруштук бере алышпайт жана чоң фирмалар гана сакталып кала алышат. Телебайланыш базары дагы буга мыкты мисал. Ири инфратүзүмдүк чыгымдардан улам Европадагы телебайланыш базарын да «Водафон» (Vodafone), «Дойче Телеком» (Deutsche Telekom), «Телефоника» (Telefonica) жана «Орэнж» (Orange) сыяктуу чоң компаниялар үстөмдүк кылып келишет.

Бирок башка тармактарда көбүнчө жеке менчик же шериктештик катары уюштурулган чакан фирмалардын чыгымдары азыраак болот. Кардарлар жекече мамиле жасалуучу кызматка жана өнүмгө чоң маани берсе, анда, адатта, чакан фирмалар үстөмдүккө ээ болушуп, ал эми чоң фирмалар кыйынчылыктарга туш болушат. Мындай кырдаал көбүнчө укуктук жана медициналык тейлөө кызматтары, ресторандар, кишини жеке тейлөө кызматтары жана адистештирилген басмакана базарларында орун алат. Ошентип, бул базарларда демейде чакан фирмалар үстөмдүк кылышат. Соңку мезгилдерде Европада “кол өнөрчүнүн сыраканасы” же чакан сыра (пиво) өндүрүү тармагы кескин өсүп жатат. Чакан сыра өндүргөн ишканалар сыра базарын түркүн кылып кеңейтүүгө зор салым кошту. Белгия, Улуу Британия, Германия жана Чех Республикасы сыяктуу өлкөлөрдө чакан ишканалар сыра өндүрүшүндө улам жаңы саамалыктарды киргизип, чоң өндүрүүчүлөрдө адатта болбогон ар кыл түрлөрдүн жана даамдардын кеңири чөйрөсүн кардарларга сунушташууда.

Парадокс (карама-каршылыктуу) сезилгенине карабастан, атаандаштык шарттарындагы жеке кызыкчылыкка умтулуу экономикалык өрүштүн кубаттуу

кыймылдаткыч күчү болуп саналат. Өнүмдөрдүн, технологиялардын, уюштуруу ыкмаларынын жана фирмалардын ортосундагы динамикалуу атаандаштык майнапсыздыкты жок кылат жана ар дайым артыкчылык берилчү өнүмдөр менен эң мыкты технологиялардын ачылышына жана турмушка киргизилишине жетелейт. Жаңы ыкмалар сапатты жакшырткан жана/же чыгымдарды азайткан чакта, алар тездеп өсүшөт жана көп учурларда алар эски ыкмаларды толук алмаштырышат.

Тарыхта бул жаатта көптөгөн мисалдар бар. Ат менен арабанын ордуна автоунаа келди. Супермаркет үй-бүлөлүк бакалдык азык-түлүк дүкөнүн алмаштырды. Ал эми «Макдоналдс» (McDonald's) жана «Вендис» (Wendy's) сыяктуу тез татым чынжырлары жергиликтүү ашкананын ордунун оодук бөлүгүн ээлеп алды. «Карфур» (Carrefour) жана «Метро Кэш-энд-Кэрри» (Metro Cash & Carry) тездик менен өсүп жатат, ал эми башка чекене сатуучулар куушурулуп, ал тургай ишкерликтен биротоло сүрүп чыгарылышты. Жеке компүтерлер машинкада жазуу жабдыктарын алмаштырышты, уюкфондор (смартфондор) болсо адатта бир орунга бекитилген жана алкакты улам тегеретип номур терилчү телефондорду алмаштырып, көчмө компүтер жабдыктарына айланышты. Ыңгайлуулук, үнөмдүүлүк жана сапаттын жогорулашы менен баанын төмөндөгөнүнө байланыштуу, диоддук жарык берчү аспап (LED) аркылуу жарыктандыруу мурдагы кызытуу аркылуу жарык берчү шамдарды натыйжалуу түрдө алмаштырууда; компьютерлер (же уюкфондор) эсеп жүргүзүүдө эсеп тактасын, эсеп сызгычын же, ал түгүл, манжаларды да алмаштырып салды. Санарип ыңкылабына ыңгайлашууда ыкшоолук кылган компаниялар, мисалы «Кодак» (Kodak), олуттуу ишкерлик көйгөйлөргө кириптер болушту. Анын тескерисинче, санарип технологиясын кабыл алган «Канон» (Canon) жана «Никон» (Nikon) сыяктуу компаниялар өз өнүгүүсүн улантып, базарда алдыңкы орунду сактап калышты. Ушуга окшош мисалдарды чексиз улантып айта берсек болот. Залкар экономист Йозеф Шумпетер мындай динамикалуу атаандаштыкты "**жаратмандык бүлгүн**(?)," деп атап, аны экономикалык өрүштүн нагыз өзөгүн түзөт деп ырастаган.

Атаандаштык жеке кызыкчылыкты көздөгөнгө түрткү берип, кишилерди иштөөгө жана коомубуздун жашоо деңгээлин жогорулатууга мажбур кылат. Адам Смит *"Улуттар байлыгы"* аттуу китебинде белгилегендей:

> *“Биз ичели деп камынган кечки тамак – касапчынын, сырачынын же наабайчынын ак көңүлдүгүнүн аркасында эмес, алардын жеке кызыкчылыктарын көздөгөнүнөн улам сунушталат. Биз алардын адамгерчилигине эмес, өзүмчүлдүгүнө кайрылабыз жана алар менен эч качан өзүбүздүн муктаждыктарыбыз жөнүндө кеп курбастан, алардын артыкчылыктары жөнүндө баарлашабыз.”*(32)

Жалпысынан алганда, жеке менчик жана атаандаштык базарлары кызматташууга жана ресурстарды майнаптуу пайдаланууга негиз түзөт. Жеке менчик укуктары так аныкталганда жана сакталганда, өндүрүүчүлөр өздөрү колдонуп жаткан ресурстардын мүмкүнчүлүк наркына туш болушат. Башкача айтканда, биз китептин 1-бөлүгүндө талкуулагандай, алар колдонулган ресурстардан көбүрөөк нарк жаратышы керек, болбосо чыгымы азыраак болгон натыйжалуу өндүрүүчүлөр аларды жеңип кетишет. Ошол эле учурда, ачык жана атаандаш базарлардагы баалар өндүрүүчүлөргө чыгымдарды төмөндөтүүгө, кардарлардын каалоолорун канааттандырууга жана мыкты өнүмдөрдү жана иштерди жасоонун жакшыраак жолдорун табууга кубаттуу стимул берип шыктандырат.

Атаандаштык “керектөөчүлөрдүн кызыкчылыктарын” жактап турат – керектөөчүлөр жеңиштин олуттуу ээлери болушат. Атаандаштык орун алган базарлар "ишкерчил" болуп саналышпайт. Иш жүзүндө, ишканалар атаандаштыкка туш болгонду жактырышпайт жана алар демейде лобби саясатын жүргүзүү аркылуу өкмөттөрдү аларды коргоо чараларын кабыл алдырууга умтулушат. Ишкерлер көп учурларда болжолдуу атаандаштардын базарга кирүүсүн чектеген бөгөттү орнотууга далаалат кылышат.

Биз китептин ушул бөлүмүнүн кийинки параграфында мыйзамды жөнгө

салуу жаатында сереп сальабыз, ал эми китептин 3-бөлүмүндө саясий жүрүмдөрдү талдоого өтөбүз. Ошондо базарлардын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн төмөндөтүүгө умтулган ишкердиктин жүрүм-турумдук мисалдары кайра-кайра кездешмекчи. Европа Биримдиги атаандаштыкка каршы келген аракеттердин алдын алууга багытталган атайын саясий иш-чаралардын түрмөгүн Европа Комиссиясы аркылуу жүзөгө ашырып келет. Анда базардагы атаандаштыкты сактап калуу үчүн компанияларды иликтөө, аларга айып пул салуу, баалуу кагаздарды түркүн кылып жайгаштыртуу же ишкердик жүргүзүү тажрыйбасын өзгөртүүнү талап кылуу боюнча ыйгарым укуктары камтылган. Бул саясаттын негизги максаты – керектөөчүлөргө кызматтарды жана товарларды кеңири тандоо мүмкүнчүлүгүн атаандаш баада камсыз кылуу. Экинчи жагынан алганда, **тескөөчүнүн тору**(?) аттуу көрүнүшкө көңүл буруу маанилүү. Анда кайсы бир тармакта мурдатан иш-аракет жүргүзүп келе жаткан ири компания тескөөчүлөрдүн тиешелүү эрежелерди аткаруу ушунчалык кымбатка түшө тургандай кылып өзгөртүүсүнө жетишүүгө далаалат кылат. Натыйжада мыктыраак өнүм сунуштоого жарамдуу болгон чакан, жаңыдан саамалык баштаган фирмалар бул тармакка эч кире албай калышат. Маселен, Европа Биримдигинин “Маалымат топтомун коргоо боюнча жалпы талаптары” (GDPR) эсеп жүргүзүү жана иш башкаруу жаатындагы ашыкча арбын чыгымдарды талап кылат; анын айынан жаңыдан онлайн ишкердикке өтүүгө белсенгиси келген далай интернет ишкерлери өздөрүнүн болжолдуу жаратмандык саамалыктарын жүзөгө ашыра баштоону өтө эле кымбат деп эсептеп калышы ажеп эмес.

Окуңуз:

Дуайт Ли. Айыл чарба жерлеринин кыскаруусу

ПАРАГРАФ 2.3

3. Жөндүү жана чектелген жөнгө салуу

> *“Эгерде Сиз 10 000 эреже түзсөңүз, анда мыйзамга болгон бардык колдоону ойрон кыласыз.”*
>
> — Уинстон Черчилл

Өкмөттүк жөнгө салуу жумушсуздукту азайтуу, адистиги төмөн жумушчулар үчүн айлык акыны көтөрүү же базардан сапатсыз товарларды алып салуу сыяктуу ар кыл максаттарга жетүүнүн оңой жолу катары сезилиши ыктымал. Бирок жөнгө салуу аркылуу эмнеге жетүүгө мүмкүн экенин тариздеп жатып, үч маанилүү жагдайды эске алуубуз зарыл.

Биринчиден, атаандаштыктын өзү эң мыкты тескөөчү болуп саналат. Ачык, атаандаштыкка негизделген базарлар жеке кишилер менен ишканаларды кардарлар жогору баалаган товарлар менен кызматтарды сунуштоого түрткү (стимул) берет, анткени бул түрткү – жогорку киреше деңгээлинин булагы болуп саналат. Мындай шарттарда кандайдыр бир жасалма жөнгө салуу далаалаты, адатта, кырдаалды жакшыртып жибере албайт.

Видео:

Көчмө кафелерге жолдогу бөгөт

Экинчиден, (жогортодон) жөнгө салуу көп учурларда чыгымдуу болгон

жана көздөлгөн максаттарга каршы келген кошумча таасирлерди жаратып салат. Көп учурларда бул кошумча таасирлер анын жактоочулары жарыялаган максаттарга түздөн-түз карама-каршы келишет.

Мисалы, 1980-жылдын ортосунда Гватемаладагы бажы кызматкерлерине эгерде алар өздөрүнүн кандайдыр бир чечими “улуттук кызыкчылыкка” төп келет деп тапчу болсо, анда бажы салыгын (тарифтерди) алып салууга уруксат берилген. Мындай укуктук ченем өкмөт аткаминерлерине пара алууга ачык чакырык болуп саналат. Бул жагдай белгисиздикти жаратып, мыйзамды бузгусу келбеген чынчыл кишилер үчүн ишкерликти жүргүзүүнү кыйла чыгымдуу жана өзгөчө жагымсыз иш кылып салат.

Видео:

Жакшы ниеттин тобокелдиги

Үчүнчүдөн, жөнгө салуу аракеттери саясий жүрүмдү чагылдырат, ал жүрүм, адатта, керектөөчүлөрдүн, салык төлөөчүлөрдүн жана жалпы коомчулуктун мүдөөлөрүнө караганда алда канча мыкты уюшкан ишкер чөйрөлөрдүн жана башка кызыкдар топтордун кызыкчылыгын көбүрөөк коргойт. Жөнгө салууну жактагандар көп учурларда кайсы бир айкөл максатка жетүүнү көздөп жатышкандыгын саймедирлеп айтышса да, турмуш чындыгы айгинелегендей, алар дээрлик бардык учурларда бул саясий жүрүмдү эби менен колдонуп, башкалардын эсебинен туйтунууга гана тырышат.

Бул байкоолордун бардыгы тең бир өтө маанилүү эскертүүгө баш ийишет. Жалпысынан, биз экономикалык алыш-бериш жүрүмдү талдап жатып, ага ар бири өз кызыкчылыгын көздөгөн кардар (сатып алуучу) менен сатуучунун ортосунда жүрүп жаткан алыш-бериш жагдайы сыңары карадык. А балким, мен Сизден бир нерсени сатып алчу болсом, дал ушул аракетим Сиз экөөбүздүн алыш-бериш жөнүндө талкуу кылып жатканыбыздан таптакыр кабары жок болгон дагы бирөөнө таасир тийгизсе, эмне болоор эле? Бул сыяктуу таасирлерди

тышкаркы таасирлер(?) деп аташат. Тышкаркы таасирлер оң же терс маанайда болушу ыктымал. Тышкаркы таасирлердин байсалдуусунун өрнөгү катары айтчу болсок, маселен, эгерде менин кесиптешим Ковид илдетине каршы эмделчү болсо, анда орто жолдо менин ооруп калуу ыктымалдуулугум азыраак күтүлөт. Терс маанайдагы тышкаркы таасирге мисал келтирчү болсок, маселен, эгерде кошунамдын ити түнү менен тынбастан үрүп чыкса, анда мен түнү бою көз ирмей албай кыйналам.

Тышкаркы таасирлер коомчулук үчүн татаал маселени жаратат. Ал эми экономист Роналд Коуз (Ronald Coase) көпчүлүк учурларда буларга карата эч кандай аракет көрүүнүн кажети жок экенин тастыктаган. Бул турум – кандайдыр бир талаш-тартыштуудай жүйө болсо да, экономикалык логиканын кубаттуулугунун мыкты өрнөгү боло алат. Эми алиги иттин түнү бою үрүп чыгышын алалык. Мында эки башка киши камтылган: өз итин аябай жакшы көргөн мага коңшу айым жана ушунчалык уйкуну сүйгөн киши – менин өзүм. Канчалык базар эркин бойдон кала берсе, анда биз ортобуздагы бул жаңжалыбызды ошончолук өз ара чече алабыз. Эгерде коңшу айым менин уйкуну артык көрөөрүмө караганда өз итинин үргөнүн алда канча артык көрчү болсо, анда ал мага бул азапка чыдап коюшум үчүн, – же болбосо, кулагыма атайын тыгын сатып алуум үчүн, – акча төлөп бере алат. Эгерде мен мага коңшу айымдын өз итинин үргөнүн артык көрөөрүнө караганда, өз уйкумду алда канча артык көрөөрүм даана болсо, анда бардыгы тескерисинче жасалышы керек. Андай шартта мен алиги айымга итинин үрүшүн токтотушу үчүн (балким, ага үн чыгарбас тумшук кап сатып алуусу үчүн) акча төлөп бере алам.

Бирок бул **Коуз теоремасы**(?) чектелген жагдайларда гана иштей алат. Эреже катары, эгерде кызыкдар тараптардын саны өтө арбын болуп, алардын биргелешкен аракеттери эч мүмкүн болбогондой татаал кырдаал жаралганда, анда бул сыяктуу өтө татаал жагдайлар чектелген мамлекеттик жөнгө салууга (тескөөгө) жол ачат. Мисалы, кайсы бир өлкөнүн жарандары зыяндуу заттардын абаны булгашын азайтуу максатында атайын ишкана куруу үчүн жетиштүү каражатты чогуу-чаран төлөөгө ынтызар болушту, дейли. Эми маселе түйүнү

мында: “Деги кантип ал жарандардын бардыгын ушул ишти өтөсүнө чыккандай кылып уюштура аласыз жана, ошол эле маалда: “Ап-бали-и, эгерде башкалардын баары тең салым кошчу болсо, анда менин кенедей үлүшүмдүн кыпындай деле пайдасы болбойт да!” – деп айтчу алдамчы шумпайларды кантип тизгиндей аласыз?!.”

Дал ушул сыяктуу учурларда жамааттык (башкача айтканда өкмөттүк) иш-аракеттер негиздүү болушу ажеп эмес. Кыялдагы (идеалдуу) дүйнөдө өкмөттөр, жарандардын атынан жамааттык өкүлдөр катары чыгышып, ири көлөмдөгү көйгөйлөрдү, – мисалы, айлана-чөйрөнүн булгануусу маселесин, – чечүү үчүн анын чыгымдарын жана пайдасын так эсептеп чыгуулары зарыл. Бирок ал түгүл ушул сыяктуу жагдайларда дагы экономика адистеринин көпчүлүгү кайсы бир эрежени кабыл алуудан көрө, айлана-чөйрө булгануусунун бир бирдигин (бул “терс тышкаркы таасир” деп аталат) эсептеп чыгууну дурусураак көрүшөт. Мындай жүйөнү оңой түшүндүрсө болот. Зыяндуу заттын баасы такталаар замат, маселен, мындай бир тонна зат үчүн мынчалык эвро деп бычылса, дароо эле ар кыл ишканалар бул бааны төлөө арзанбы, же болбосо өндүрүштөн пайда болгон зыяндуу затты тазалап коюу арзанираакпы, деп өздөрү үчүн чечим чыгара алышат. Эгерде зыяндуу зат үчүн чегерилген баа күтүлгөн натыйжаны камсыз кылбай калса, анда бул бааны жогорулатып же төмөндөтүп коюу өтө жеңил. Бул иштин көпчүлүк бөлүгүн кирешени жогорулатуунун өзү эле аткарып салат.

Эми буга атаандаш жагдайды карап көрөлүк. А балким, кайсы бир тескөөчү ар бир ишкананын айлана-чөйрөгө зыяндуу зат чыгаруусунун көлөмүн аныктоого укуктуу болсочу? Ал тескөөчү кайсы бир ишкана өндүрүштүк зыяндуу заттарды өздөрү эле тазалап коюуну артык көрөөрүн кантип биле алат? Базарда жашырылган өзгөчө ири көлөмдөгү маалымат эске алынбаган шартта, сөзсүз түрдө майнапсыздык келиап чыгат.

Биз билген жөнгө салуу эрежелеринин көпчүлүгү маселени чечкенден көрө, көбүрөөк көйгөй жаратып салышат. Эми базарга кирүүнү чектеген жөнгө салуу эрежелеринин таасирин карап көрөлүк. Көптөгөн өлкөлөр ар кандай

базарга жана ишкерлик тармактарга кирүүнү жана атаандашууну татаалдаштырган эрежелерди таңуулап келишет. Ал өлкөлөрдө, эгер сиз ишкерликти баштоону же кызмат көрсөтүүнү кааласаңыз, лицензия алышыңыз керек, арыз калыбын толтурушуңуз керек, ар кандай мекемелерден уруксат алышыңыз керек, кесиптик татыктуулугуңузду көрсөтүп, жетиштүү каржылооңуз бар экенин далилдеп, жөнгө салуучу көптөгөн органдардын башка да ар кыл текшерүүсүнөн өтүшүңүз керек. Кээ бир төбөлдөр, эгерде сиз алардын саясий өнөктүгүнө каржылык колдоо көрсөтпөсөңүз же пара бербесеңиз, анда сиздин арызыңызды кабыл албай коюшу деле мүмкүн. Көп учурларда Сиз атаандашууңуз ыктымал болгон саясий жактан таасирдүү, мурдатан калыптанган фирмалар сиздин арызыңызга каршы ийгиликтүү түрдө бут тосуп коюулары ажеп эмес.

Эрнандо де Сото (Hernando de Soto) өзүнүн "Капитал сыры" (The Mystery of Capital) аттуу ашкерелөөчү китебинде чагылдыргандай, 2000-жылдардын башында Перунун Лима шаарында күнүнө 6 саат иштеген кишилердин тобу кийим тигүүчү чакан ишканаңы мыйзамдуу түрдө ачуу үчүн талап кылынган эрежелерди аткарууга 289 күндүк мээнет жумшаган экен. Андан мурунку "Башка жол" (The Other Path) аттуу китебинде Эрнандо де Сото мыйзамдуу түрдө иштөөгө уруксат алып жатканда он жолу пара сурашканын, эки жолу айласыздан пара берүүгө мажбур болгонун ашкерелеп баяндаган.[(33)]

2020-жылы Дүйнөлүк банк “Ишкердик кылуу” (Doing Business) аталышындагы рейтинг баяндамасын чыгарып,[(34)] анда дүйнөнүн булуң-бурчундагы ар кыл өлкөлөрдө жаңы ишкерликти ачууга сарпталган орточо мөөнөт 2003-жылдагы 52 күндөн 2019-жылдагы 20 күнгө чейин кыскарганы көрсөтүлгөн. Бул талап кылынган убакыт мамлекеттин киреше деңгээли ар кандай болушуна жана дүйнөнүн ар кайсы аймактарында жайгашканына карабастан, Түндүк Америкадан башка бардык өлкөлөрдө олуттуу жакшырган, Түндүк Америкада болсо бул көрсөткүч 2003-жылы ансыз да аз болгон 3,5 күндөн 2019-жылы ого бетер 2,85 күнгө чейин кыскарган. Рейтинг жадыбалынын акыркы оруну, күтүлгөндөй эле, Венесуэлага таандык, ал өлкөдө мыйзамдуу

түрдө бизнес ачуу 230 күнгө созулат. Жогорку середеги орундарды Жаңы Зеландия жана Грузия ээлешкен, ал өлкөлөрдө ишкердикти ачуу жүрүмү жарым эле күндө аякталат. Пост-коммунисттик өлкөлөрдүн ичинен бизнес ачууга эң узак убакыт Босния жана Герцеговинагап таандык, ал өлкөдө бул үчүн 80 күн талап кылынат. Пост-коммунисттик өлкөлөр бизнес ачууну жеңилдетүү боюнча чындап эле чоң ийгиликтерге жетишкен, бул чөлкөм боюнча жаңы ишкердикти ачуу, орточо алганда, болжол менен 14 күнгө созулат; ал эми 2019-жылы Чыгыш Азия жана Тынч океан аймагында бул жүрүм 23 күндө бүткөрүлгөн жана Латын Америкасы менен Кариб аймагында – 28 күнгө созулган.(35)

Андан тышкары, өкмөттөр базарга эркин кирүүнү чектеген эрежелерди киргизгенде, ошол убакытта ишкердик менен буга чейин алектенип келген бизнес чөйрөлөрү айтылган эрежелерди андан ары күчөтүүнү талап кылып, келечекте атаандаштык жарата турган болжолдуу ишкерлердин базарга кирүүсүн кыйла татаалдаштырат. Натыйжада, атаандаштыктын мындайча азайтылышы артыкчылыктуу абалды ээлеген азганактай компанияларга бааларды көтөрүүгө жана өз кирешелерин улам көбөйтүүгө мүмкүнчүлүк тартуулайт. Бул жагдай, ошондой эле, өндүрүмдүүлүктү төмөндөтөт, анткени ишкерлик чөйрөлөр кардарлар баалаган товарлар менен кызматтарды сунуштоонун ордуна, өкмөттөн өздөрүнө артыкчылык алуу үчүн (мисалы, саясий чечим кабыл алуучуларга лобби жүргүзүүгө деп) көбүрөөк убакыт менен акча сарптайт. Мындан улам керектөөчүлөр (кардарлар) жабыркашат жана жалпы өндүрүш өз мүмкүнчүлүгүнөн төмөнкү чекке түшөт.

Ыктыярдуу айырбаштоого кийлигишкен эрежелер адатта соодадан, ишкердик жаратмандыктан жана коомдук кызматташтыктан түшкөн пайданы азайтат. Буга бааларды көзөмөлдөө, кандайдыр бир иш-аракеттерди милдеттүү түрдө аткартуу жана салыктар (тарифтер) жакшы мисал. Эми бааларды көзөмөлдөө соодадан түшкөн пайдага кандайча таасир этээрин карап көрөлүк. Эгерде товар же кызматтын баасы базар деңгээлинен жогору коюлса, анда сатып алуучулар адаттагыдан азыраак бирдик сатып алышат. Бул жагдай өз ара пайдалуу айырбаштоону азайтып, сооданы төмөндөтөт. Ошол эле учурда,

тескерисинче, эгерде баалар базар деңгээлинен төмөн коюлса, анда сатуучулар базарга сунуштагысы келген көлөмдү кыскартууга барышат; бул жагдай дагы айырбаштоонун санын жана соодадан түшкөн пайданы кыскартууга себепчи болот. Баалар базар деңгээлинен жогору же төмөн коюлганына карабастан, бааларды көзөмөлдөө соода көлөмүн жана өндүрүш менен ыктыярдуу айырбаштооодон түшкөн пайданы азайтмакчы.

Видео:

Африкадан алынган сабактар

Балким, **минималдуу эмгек акы**(?) өлчөмү дүйнө жүзү боюнча бааны көзөмөлдөөдө эң көп колдонулган ыкма болсо керек. Эмгек акынын минималдуу өлчөмү кээ бир жумушчулардын (жана жумуштардын) сааттык эмгек акысын базар деңгээлинен жогору көтөргөн **бааның минималдуу чегин**(?) негиздейт. Учурда бул «минималдуу эмгек акы» түшүнүгү Европанын көптөгөн өлкөлөрүндө курч талкууланууда.

Европа өлкөлөрүндөгү минималдуу эмгек акы тажрыйбасы ар кыл өлкөлөрдүн арасында бир топ айырмаланып турат. Себеби ал акы чөлкөмдөгү ар түрдүү экономикалык шарттарды, эмгек базарынын түзүлүшүн жана аталган континенттеги социалдык саясатты чагылдырат. Ал эми 2024-жылдын январына карата Евробиримдикке мүчө өлкөлөрдө минималдуу эмгек акы өз ара айырмалуу катталды: ал Болгарияда €477 болсо, Люксембургда €2,571 чейин жеткен.(36) Европа Биримдигине кирбеген пост-коммунисттик башка өлкөлөрдө 2014-жылы минималдуу эмгек акы салыштырмалуу төмөнүрөөк бойдон калган. Мисалы, Албанияда ал киши башына €376 болсо, Казакстанда €173 акчаны түзгөн. Бирок адистиги төмөн жумушчулардын өндүрүмдүүлүк деңгээлине салыштырмалуу бул көрсөткүч дагы эле жогору бойдон калууда.

Жогорку эмгек акыны милдеттендирүү – адистиги төмөн жумушчуларга жардам берүүнүн жеңил жолу катары көрүнүшү ыктымал, бирок мунун узак

мөөнөттүү кошумча таасирлери бар. Экономиканын негизги жобосуна (постулатына) ылайык, минималдуу эмгек акыны жогорулатуу – адистиги төмөн жумушчулардын жумуш менен камсыз болушун кыскартуу дегендик. Жумуш орундарын кыскартуу боюнча кээ бир талаш-тартыштар бар, бирок турмуштук тажрыйбалык (эмпирикалык) далилдер минималдуу эмгек акынын ар бир 10 пайызга жогорулашы тиешелүү тармактагы жумуш менен камсыздоону 1 пайыздан 3 пайызга чейин кыскартаарына ишаарат кылып турат.(37) Мындан тышкары, башка дагы узак мөөнөттүү кошумча таасирлер бар.

Видео:

Джош Ангрист: сиз Uber компаниясында айдоочулук кылгансызбы?

Жумуш ордун камсыз кылуучулар кыйла жогорулаган эмгек акы чыгымдарын көзөмөлдөө же кенемте төлөө үчүн ар кыл кадамдарды жасашат. Бул чаралар адистиги төмөн жумушчулар үчүн кесиптик окуу мүмкүнчүлүктөрүнүн кыскартуу, ыңгайсыз жумуш жадыбалын сунуштоо жана кошумча анча-мынча жеңилдиктерди таптакыр жоюп салууну өзүнө камтыйт. Мындан тышкары, жогоркураак минималдуу эмгек акы айрым жумушчулардын кирешесин тамак-аш, саламаттык сактоо жана башка жөлөк пулдарга болгон укугун жоготкон деңгээлге чейин көтөрөт. Андан улам, бул жумушчулардын салык төлөнгөндөн жана мурда укуктуу болгон жөлөк пулдар алынып салынгандан кийинки кирешеси минималдуу эмгек акынын өсүү деңгээлине салыштырмалуу азыраак, айрым учурларда өтө эле өп-чап гана өсүшү күтүлөт. (38)

Негизинен, минималдуу эмгек акы **өндүрүмдүүлүгү**(?) минималдык деңгээлден төмөн болгон кишилерди, – башкача айтканда, өздөрүнүн аткарчу иши минималдуу эмгек акыны төлөөнү актабай тургандарды, – жумушка алууга тыюу салат. Деги бул – туура идеябы? Чын эле биз өндүрүмдүүлүгү минималдуу эмгек акыдан төмөн саналган кишилерди иштөө мүмкүнчүлүгүнөн таптакыр

ажыраткыбыз келеби? Минималдык эмгек акы дал ушул кесепетке туш кылат.

Минималдуу эмгек акынын зыяндуу кесепеттерин таасын көрүү үчүн бул таасирлер жумушсуздардын сандык көрсөткүчүндө эч кандай чагылдырылбай турганын аңдоо маанилүү. Жалпыга жайылган көз караштын тескерисинче, көпчүлүк өлкөлөрдөгү расмий статистикада тигил же бул киши иштеп жаткандыгын эмес, жигердүү түрдө иш ордун издеп жаткандыгын чагылдыруу талап кылынат. Демек, эгерде кимдир бирөө минималдуу эмгек акы алардын өндүрүмдүүлүгүнөн жогору болгондуктан иш ордун таба албай жатса, анда ал "жумушсуз" деп таанылбайт. Аларды **көңүлү калтырылган жумушчу**(?) деп аташат. Минималдуу эмгек акынын жогорураак болушун колдогондордун көбү бул арга жакыр жумушчулардын кирешесин көбөйтүү аркылуу жакырчылыктын деңгээлин төмөндөтөт, деп ишенишет. Бир караганда, бул туура көз караш сыяктанат, бирок маалыматтардын топтомун изилдөө мунун өтө шектүү экенине ишаара кылат. Мунун талаш-тартыштуулугун ачыктай алчу үч негизги себеп бар.

Биринчиден, минималдуу эмгек акы алгандардын басымдуу бөлүгү жакырчылыкка кептелишкен эмес. АКШда минималдуу эмгек акы алган кызматкерлердин 80 пайыздайы – кирешеси жакырчылык деңгээлинен жогору болгон түтүндөрдүн (үй чарбаларынын) мүчөлөрү; алардын үчтөн бир бөлүгү – кирешеси орточо кирешеден жогору болгон түтүндөрдүн өкүлдөрү. Минималдуу эмгек акы алгандардын жарымы – 16 жаштан 24 жашка чейинкилер жана алардын көбү жарым күн гана иштешет. Минималдуу эмгек акы алган 7 кызматкердин бирөө гана (15 пайызга жакыны) бир же бир нече баласы бар үй-бүлөнүн негизги багуучусу болуп саналат. Ошентип, минималдуу эмгек акы алган демейдеки жумушчу – бойдок, жаш, жарым күн иштеген, ал эми кирешеси жагынан жакырчылык деңгээлинен жогору болгон түтүнгө (үй-бүлөгө) таандык киши.

Экинчиден, минималдуу эмгек акы алган көптөгөн жумушчулар бул эмгек акынын саал жогорулашынан улам кымбаттаган товарлардын кардарлары болуп саналат. Минималдуу эмгек акы азык-түлүк жана тез татым азыгы сыяктуу товарлардын баасын көтөрүп салышы деле ажеп эмес. Бул кымбатыраак

баалар, бери дегенде анча-мынча болсо да, жумушчулардын жогорураак болуп калган минималдуу эмгек акы аркылуу алган пайдасын жокко чыгарышы күтүлөт.

Үчүнчүдөн, көптөгөн жакыр жашаган үй-бүлөлөрдө эмгек базарында иштеген эч кимиси жок, ошондуктан жогорураак минималдуу эмгек акы аларга жарытылуу колдоо болбойт. Эгерде минималдуу эмгек акынын өсүүсү алар жумушка орношсо жогото турган жөлөк пулду эсепке алгандан кийин да жетишерлик жогору болсо, дал ошондо гана алар эмгек базарына кирүүгө дилгирленишет.

Европа өлкөлөрүндөгү түрдүү тармактардагы окумуштуулар тарабынан дагы минималдуу эмгек акы тууралуу окшош жыйынтыктар жарыяланган. Мисалы, Германия жөнүндө жүргүзүлгөн изилдөө минималдуу эмгек акыны киргизүү адистиги төмөн жумушчулар үчүн иш табуу мүмкүнчүлүктөрүн азайтышы мүмкүн деген тыянакка келген.[39] “Европадагы минималдуу эмгек акылардын экономикалык таасири” аттуу изилдөө аймактагы он жети өлкөдө минималдуу эмгек акылардын таасирин талдаган. Анда минималдуу эмгек акылар жаш жумушчулардын иш менен камсыз болуу мүмкүнчүлүктөрүн төмөндөтөөрү далил менен тастыкталган.[40] Пост-коммунисттик Орусия дагы минималдуу эмгек акынын кесепеттерин изилдөө үчүн кызыктуу сыноо өрнөгү боло алат. 2007-жылы өлкөдө федералдык минималдуу эмгек акы эки эсе көбөйгөн (ал эми кээ бир чөлкөмдөрдө андан да жогору көбөйгөн). Мунун натыйжасында жаштардын жумуш менен камсыз болушу төмөндөп, алардын айрымдары экономиканын көмүскө (тымызын) тармактарына ишке орношуп, башкалары толугу менен эмгек базарынан сүрүлүп чыгып калышкан.[41]

Минималдуу эмгек акынын жаш жана атайын адистик даярдыгы жок жумушчуларга тийгизген таасири жөнүндө ойлонгонубузда, кыска мөөнөттүү да, узак мөөнөттүү да таасирлерди эске алуубуз маанаге ээ. Иш тажрыйбасы жаш жумушчуларга өзүнө болгон ишенимди, жакшы иштөө көндүмдөрүн, баалуу кесиптик тажрыйбаны жана жагымдуу жүрүм-турум мамилелерин өнүктүрүүгө мүмкүнчүлүк берет; бул сапаттар аларды келечектеги жумуш берүүчүлөр үчүн баалуу кылат. Эгерде бул жаштар иш берүүчүлөргө өздөрүнүн баалуулугун

далилдей алышпаса жана жумуш ордунда кесипкөйлүгүн өркүндөтүшпөсө, анда алардын келечекте жумушунан жогорураак сереге көтөрүлүп, көбүрөөк маяна таба алышаары күмөн.

Ал түгүл жумушчунун маянасы жогоркураак болуп калган минималдуу эмгек акынын аркасында көбөйгөнүнө карабастан, иш жүзүндө анын акыбалы анчейин оңолуп кетпеши деле ыктымал. Иш ээлери жумушчунун өндүргөн кошумча наркы эң кеминде ага төлөнгөн маянага барабар болушуна муктаж. Эгерде иш ээлери маянаны көтөрүүгө мажбур болушса, анда алар жумушчунун ишиндеги башка, эреже аркылуу жөнгө салынбаган бөлүктөрүн кыскарта алышат. Тыныгуу убакыты кыскарышы мүмкүн, ишканадагы чогултуу конвейери бир аз ылдамдатылышы ыктымал, жумушка алган тараптан пенсиялык салымдар азайтылышы мүмкүн. Балким, булардын ичинен келтирилчү өзгөчө зыяндуу кесепет – бул иш ордун жабдуучулар тарабынан жумушчулардын кесипкөйлүгүн жогорулатууга инвестиция салбай калуусу. Эгерде иш берүүчү башка фирмалардагы эмгек өндүрүмдүүлүгүн жогорулата тургандай өтө кымбат машыктырып-окутууну камсыздачу болсо, анда бул машыктырууга кеткен чыгымдарды ал жумушчулар такшалдырылып окутулуп жаткан учурда бул жумушчуларга алардын өндүрүмдүүлүгүнөн төмөнүрөөк айлык төлөө аркылуу гана өздөрүнө кайтарып ала алышат. Демек, жумушчунун жалпы кенемтеси / компенсациясы (алардын маянасы жана келечекте көбүрөөк акча табууга мүмкүнчүлүк бере турган машыктырып-окутуунун наркы) – бул жумушчунун учурдагы өндүрүмдүүлүгүнө барабар болот.(42) Тиешелүү убакыт өтүүсү менен жумушчуларды кызмат орду жагынан көтөрмөлөй алчу, көбүрөөк маяна алууга мүмкүнчүлүк берчү машыктырып-окутууну камсыздай албаган мындай мажирөө жагдай айрым жумушчуларды эч кандай кызматтык өсүү күтүлбөгөн “**жарга кептээр жумушка**(?)” гана кириптер кылат.

Жумуш тажрыйбасы менен кесипкөйлүктү өнүктүрүүнүн наркы коллеж жана бакалавриат студенттеринин тагдыры үчүн да кеңири таанылган. Америка Кошмо Штаттарынын Конгрессинин мүчөлөрү студенттерге маянасы төмөн жана, ал түгүл, акысыз практиканы (internship) сунушташат, себеби алар баштапкы

деңгээлдеги бул кызмат жаш адистердин өз кесипкөйлүгүн арттырып, жаркын келечекте маянасы жогору иш табууларына жол ача турганын көңүлдө тутушат. Бирок, – тагдыр тамашасы ушунда, – алиги саясатчылардын өздөрү билими тайкыраак болгон жаштар үчүн жумуш ордунда эле машыктырылып-окутулуу мүмкүнчүлүктөрүн төмөндөтүүчү эмгек акынын минималдуу деңгээлин колдоп келишет. Минималдуу эмгек акынын билими тайкыраак жаштар үчүн уюштурулган өндүрүштүк машыгууга жана башка окутууларга болгон кесепеттүү таасирин бул саясаттын жактоочулары, – анын ичинде ушундай акы деңгээли жаатында мыйзамды таңуулаган мыйзам чыгаруучулар дагы, – эч этибарга алышпайт. Ага карабастан, бул жагдай – минималдуу эмгек акынын айынан келип чыкчу маанилүү болгон кесепеттүү кошумча таасир болуп саналат.

Көптөгөн өлкөлөр экономикалык өсүүгө тоскоолдук жарата тургандай кылып эмгек базарын жөнгө салган башка эрежелерди дагы киргизишет. Буга жумуштан бошотуу эрежелери мисал боло алат. Бир катар Европа өлкөлөрүндө жумушчу санын кыскартууну каалаган жумуш берүүчүлөрдөн: (1) мамлекеттик расмий органдардан уруксат алуу; (2) бошотулчу кызматкерлерге бир нече ай мурда бул жөнүндө кабарлоо жана (3) бошотулчу кызматкерлерге алар иштен кеткенден кийин дагы бир нече ай бою эмгек акы төлөп туруу талап кылынат. Эмгек мигранттарына коюлган чектөөлөр, – өзгөчө, айрым Азия өлкөлөрүндө, – көрүнүктүү мисал катары саналат. Эл аралык Эмгек уюмунун 2019-жылдагы баяндамасында баса белгиленгендей,[(43)] мындай чектөөлөр жумушка алуу чыгымдарын жогорулатып салат да, анын айынан көп учурларда курулуш жана айыл чарба сыяктуу тармактарда жумушчулардын тартыштыгына кептеп коёт. Бул жагдай, өз кезегинде, өндүрүмдүүлүктү жана экономикалык өсүүнү басаңдатып салат.

Мындай эрежелер жумушчулардын кызыкчылыгын көздөй тургандай көрүнүшү мүмкүн, бирок кийинки узак мөөнөттүү натыйжаларды эске алуу абзел. Жумушчуларды жумуштан бошотууну кымбаттаткан эрежелер аларды жумушка алууну да кымбаттатат. Иш берүүчүлөр, жаңы жумушчу ишти аткара албай калса аны жумуштан кетирүү чыгымдары жогору болгондуктан, жаңы кызматкерлерди

алуудан кыйылышат. Натыйжада, жаңы жумушчулар, өзгөчө окууну жаңы жыйынтыктагандар үчүн жумуш табуу кыйын болуп, жумуш орундарынын өсүүсү басаңдайт. Эмгек базарынын чектөөчү эрежелери Америка Кошмо Штаттарына караганда көбүрөөк байкалган Европа өлкөлөрүндө, өзгөчө Италия, Испания жана Франция сыяктуу Батыш Европа өлкөлөрүндө жумушсуздуктун деңгээли Америка Кошмо Штаттарынан кеминде 4-5 пайызга жогору болгон.(44) Жонс Хопкинс университетиндеги Стив Ханкенин (Steve Hanke) изилдөөсүнө караганда, 2010–2015-жылдар аралыгында минималдуу эмгек акысы бар Европа Биримдигиндеги өлкөлөрдө жумушсуздуктун деңгээли Евробиримдиктеги минималдуу эмгек акысы жок башка өлкөлөргө караганда 50 пайызга чейин жогорураак болгон.

Жалдоо жана жумуштан бошотуу жалпысынан Америка Кошмо Штаттарында Европага караганда азыраак чектелгени менен, **кесиптик ишмердүүлүктү лицензиялоо**(?) Америка Кошмо Штаттарында эмгек базарынын негизги чектөөсү болуп саналат. Кесиптик ишмердүүлүккө лицензия берүү көбүнчө мамлекеттик деңгээлде жүргүзүлөт. Лицензия алуу үчүн кишилер анча-мынчадан асманды чапчыган көлөмгө чейинки ар кыл төлөмдөрдү төлөп, 6 айдан 12 айга чейин окуу курстарынан өтүп, аягында сынактар тапшыруусу керек.

Жакынкыраак убакта, 1970-жылы, америкалыктардын 15 пайыздан азыраагы лицензия талап кылынган жумуштарда иштеген. Бүгүнкү күндө бул көрсөткүч дээрлик 30 пайызды түзөт жана ал андан ары өсүүнү улантууда. 1980-жылдардын ортосунда 800 кесип жок дегенде бир штатта лицензияга ээ болгон. 2023-жылга карата, Лицензия берүү, аткаруу жана жөнгө салуу боюнча кеңештин маалыматы боюнча, 1100дөн ашуун кесип бери дегенде бир штатта лицензия аркылуу жөнгө салынат. Кесиптик лицензия алуу түйшүктөрү боюнча улуттук изилдөө 2022-жылы 50 штатта жана Колумбия округунда 2700 лицензия бардыгын аныктаган.(45) Акыркы изилдөөлөр көрсөткөндөй, Европа Биримдигиндеги жумушчулардын болжол менен 22 пайызы кесиптик ишмердүүлүктү лицензиялоо талаптарын аткарууга тийиш, бирок мындай

талаптардын саны жана таасири мүчө өлкөлөрдө абдан айырмаланат жана мында Германия 33 пайыз менен биринчи орунда турат. Болжолдуу эсептөөгө караганда, лицензия берүү 2015-жылы Европа Биримдигиндеги тектеш тармактарда болжол менен 700,000 жумуш ордун кыскартып салды. Ошол эле изилдөөгө ылайык, чектөөчү лицензия менен байланышкан базар деңгээлинен жогорку эмгек акы ЕБ ичинде киреше теңсиздигине өбөлгө түзөт.(46)

Лицензиялоону колдоочулар бул кадам – кардарларды сапатсыз жана кооптуу деп жоромолдонгон өнүмдөрдөн коргоо үчүн зарыл, деп өз жүйөсүн айтышат. Бирок коомдук коопсуздукка же кардардын укугун коргоого анчейин тиешеси жок көптөгөн кесиптерде деле лицензиялар талап кылынып жатпайбы.(47) Мисалы, Америка Кошмо Штаттарынын бир же бир нече штаттары төмөнкү кесиптерде иштөө үчүн лицензия алууну талап кылат: интерьер дизайнери, визажист, флорист, чач тарач, чач өргүч, шампун адиси, спорттук машыктыруучу, гид, аукцион жүргүзүүчү, картөшкө соодагери, табыт сатуучу, ал тургай, ачкүсөн багуучу жана алаканга карап төлгө салгыч да бар. Кардарлар топтору сейрек учурларда гана лицензиялоону талап кылышат. Тескерисинче, бул талаптар дээрлик ар дайым тийешелүү кесипти мурдатан аркалап келе жаткан ишкерлер тарабынан өздөрүн болжолдуу жаңы атаандаштардан коргоо үчүн коюлат.

Лицензия талап кылынган бул сыяктуу көптөгөн кесиптерде жогорку деңгээлде иштөө үчүн жумушчулар, көп учурларда, жогорку өндүрүмдүүлүктү камсыз кыла алчудай кесипкөйлүктү тиешелүү жумуш маалындагы тажрыйба аркылуу жана тажрыйбасы мол, дасыккан адистер менен иштешүү аркылуу ала алышат. Лицензиялык талаптар кишилерге бул ыкмалар аркылуу өз иш жөндөмдүүлүгүн өркүндөтүүгө жана каалаган зоболосуна жетүү үчүн умтулуусуна тыюу салат. Лицензиялоо, айрыкча, узакка созулган милдеттүү окутууну жана кымбат төлөмдөрдү расмий талап кылган шартта, сунушту (кадрлык жабдууну) азайтат жана лицензияланган кесип ээлери тарабынан өндүрүлгөн товарлардын жана кызматтардын баасын кескин жогорулатып салат. Учурда алиги тиешелүү кесипти аркалап жаткан ишкерлер кардарлардын жана

лицензия ала албаган болжолдуу өндүрүүчүлөрдүн эсебинен пайдага туйтунушат. Ал түгүл айрым изилдөөлөр лицензиялоо талаптары жогору болгон штаттарда жумушка орношуу абдан кыйын болгондуктан, мындай штаттарда абактык жазасын өтөп бүткөн кишилердин кайра кылмыш жасоо ыктымалдуулугу кыйла жогору экенин да аныктаган.

Албетте, **күбөлүк берүү**(?) – лицензиялоого атаандаш болгон арга. Өкмөт күбөлүк берүү ыкмасын колдонуп, жабдуучулардан алардын билими, даярдыгы жана башка адистик кесипкөйлүгү жөнүндө маалыматтарды талап кыла алат жана эч кимге өзү тандаган кесипте иштөөгө тыюу салынбайт. Негизи, күбөлүк берүү (сертификаттоо) адистердин кесиптик жөндөмү жөнүндө маалыматты кардарларга жеткиликтүү кылат, бирок алардын жеке тандоосун чектебейт. Андан тышкары, бул күбөлүк берүү аргасы тиешелүү адистерге өз кесиптик жөндөмдүүлүгүн өнүктүрүүгө жана шардана кылууга мүмкүндүк берет, ошол эле учурда бул арга кардарларга маалыматка негизденип тандоо үчүн керектүү билгини жабдып турат.

Жөнгө салуу тааныш-билиштикке, саясий жактоочулукка жана, ал түгүл, жемкорлукка да ыңгайлуу шарт түзөт. Атаандаштыкты чектеген жөнгө салуучу эрежелерди колдогондор көп учурда өз мүдөөсүнүн чыныгы себептерин жашыруу үчүн ден соолук менен коопсуздукту сактоону жүйө кылышат. Мисалы, отуз беш штатта жана Вашингтон шаарында «Муктаждык күбөлүгү» (“Certificate of Need”) аттуу жөнгө салуучу эреже бар. Ага ылайык, жаңы ооруканаларды, клиникаларды жана башка саламаттык сактоо мекемелерин ачкысы келгендер, эң оболу, азыркы таптагы камсыздоочулар саламаттык кызматтарын суроо-талапка жараша жеткиликтүү көлөмдө камсыздай албай жатканы жөнүндө штаттын кеңешин же комиссиясын ынандыруусу талап кылынат. Ал эми ушул тапта иштеп жаткан компаниялар болсо бул сын пикирлерде негиз жок экенин далилдөөгө акылуу. Анын сыңарындай эле, жөнгө салуучу эрежелер америкалык кардарларга (керектөөчүлөргө) дарыгер жазып берген дары-дармектерди, баасы арзан болгонуна карабастан, коңшу Канададан сатып алууга тыюу салат. Мындай түрдөгү эрежелер базардагы атаандаштыкты да, жарандардын саясий

жүрүмгө карата ишенимин да төмөндөтөт.

Мисалы, “Европалык медициналык жабдууларды жөнгө салуу” (EU MDR) аттуу Европадагы саламаттык сактоого таандык жабдыктарды өндүрүүнү жана таратууну жөнгө салган жаңы эрежелер топтому медициналык жабдууларды өндүрчү өнөр жай тармагында тынчсызданууну жаратты. Медициналык жабдыктар мыйзамындагы жаңы эрежелер Европанын деңгээлинде бейтаптардын коопсуздугун көбүрөөк камсыздаганына карабастан, ошол эле учурда бул эрежелер жаңы дары-дармектер менен саамалыктык (инновациялык) товарларды өндүрүүгө чейинки күтүү мөөнөтүн жасалма узартып салууда.(48) Сынчылар бул эрежелер өтө оор талаптарды таңуулап, анын айынан жаратмандык ыргагы азайып, Евробиримдиктин (ЕБ) базарындагы медициналык жабдуулардын жеткиликтүүлүгү кыйла чектелип калат, деп кескин белгилешүүдө.

Жаңы дары-дармектик каражаттарды колдонууга уруксат берүү жана аларды ЕБ менен АКШга киргизүү жүрүмү өтө узак мөөнөттү талап кылып жана татаал болгону үчүн сынга алынып келет. АКШда дары-дармектерди колдонууга уруксат берүү жүрүмүнө ЕБге салыштырмалуу узагыраак мөөнөт талап кылынат деген пикирлер көп айтылганы менен, айрым изилдөөлөр дары-дармектер чындыгында ЕБге караганда АКШда коомчулукка ылдамыраак жетип жаткандыгын аныкташкан.(49) Кандай болбосун, оор абалдагы бейтаптар тобокелчиликке карабастан жаңы дарыны ичүүгө даяр болушса деле, аларга өздөрү каалаган жана өтө муктаж болгон дарылар жетпей калып жатат. Оттава университетинин изилдөөчүлөрү рак илдетине каршы чыгарылган жана 2001–2015-жылдар аралыгында колдонууга уруксат берилген 21 дарыны иликтеп чыгып, дүйнө жүзүндө дарынын ар бир 12 секунддук кечигүүсү 1 өмүрдү алганын аныкташкан.(50)

Маселени үстүрт билгендер үчүн бул жөнгө салуу көп учурда көйгөйлөрдү чечүүнүн оңой жолундай сезилиши ыктымал. Сиз көбүрөөк эмгек акы каалайсызбы? Минималдуу эмгек акыны жогорулатыңыз. Эгерде жумушсуздуктун төмөнкү деңгээлин камсыздагыңыз келсечи? Жумушчуларды иштен бошотууну ого бетер кыйындаткан мыйзамдарды кабыл алыңыз. Кесипте

көбүрөөк киреше тапкыңыз келеби? Азыраак маянага иштөөгө даяр болгон жаңы жумушчулардын кирүүсүн чектеп салыңыз. Бирок бул жөнөкөйлөштүрүлгөн саясат өндүрүмдүүлүктү эч жогорулатпайт жана узак мөөнөттүү натыйжаларды эске алып отурбайт. Мурда белгилеп өткөндөй, өз ара пайдалуу соода жана атаандаштык базарлары чыгымы азыраак өндүрүшкө жана ишкердиктин мыктыраак жолдорун табууга шыктандырышат. Алар бизге ресурстарды натыйжалуурааk пайдаланууга көмөк кылышат. Демек, соодага жана базарга кирүүгө тоскоолдуктарды жараткан жөнгө салуу саясаты дээрлик дайыма эле майнапсыздыкка туш кылат. Эгерде кайсы бир өлкө өсүп-өнүгүүнү кааласа, анда ал мындай тескөөчү эрежелерди мүмкүн болушунча төмөнкү чекке чейин азайтышы керек.

Окуңуз:

Дуайт Ли. Жардам сурап кайрылууларды текшерүү

Буга чейинки талкуу азырынча тышкаркы таасирлерди жөнгө салуудагы базар менен мамлекеттик механизмдердин ортосундагы тандоону эки башка атаандаш тандоонун карама-каршылыгы катары көрсөттү. Иш жүзүндө, көп учурларда ортодогу мунаса табуу жолу дагы бар. Эгерде тышкаркы таасирлерден жабыркаган топтор салыштырмалуу чакан болсо, анда алар өкмөттүн кийлигишүүсүз эле жергиликтүү коомчулуктун ичинде тышкаркы таасирлерди азайтуу же жоюу боюнча өз ара келише алышат. Чынында эле, 2009-жылы Элинор Остром (Elinor Ostrom) айым дүйнө жүзүндөгү ар кандай кырдаалдарда түзүлгөн ушундай келишүүлөрдү даректештирип изилдегендиги үчүн экономика тармагында Нобел сыйлыгына татыган алгачкы аял болуп калды.

Видео:

Экономикада аялдар – Элинор Остром

ПАРАГРАФ 2.4

4. Натыйжалуу капитал базары



“Бир нерсени божомолдоо, – эгерде, өзгөчө алганда, ал болочок жаатында болчу болсо, – абдан татаал.”

— Нилс Бор (Йоги Беррага таандык сөз болчу деп дагы айтылып келет)

Керектөө – ар кандай өндүрүштүн өзөккү мүдөөсү болсо деле, кардарды товарлар менен камсыздоо иши кардарлар самаган товарларды чыгарууда колдонулчу техникаларды, оор жабдууларды өндүрүү жана имараттарды куруу максатында кен байлыктарды жана башка ресурстарды пайдаланууну талап кылышы мүмкүн.

Өндүрүмдүүлүктү чыңдаган инвестиция келечектеги керектөөнү көбөйтөт. Демек, **капиталдык салым**(?) – бул келечекте көбүрөөк өндүрүүгө жардам берүү үчүн иштелип чыккан узак мөөнөттүү ресурстарды түзүү жана өнүктүрүү болуп саналат жана ал – экономикалык өсүүнүн маанилүү булагы. Маселен,

жергиликтүү пиццерия ээсинин жаңы меш сатып алуусу анын келечектеги өндүрүшүн кеңейтүүсүнө огожо болот. Анын сыңарындай эле, жүк ташуучу автоунааларды кошумча сатып алуу – унаа (транспорт) жана логистика тармагындагы компанияларга көбүрөөк көлөмдөгү товарларды тезирээк жеткирүүгө көмөкчү жагдай болот.

Төмөндөгү талкуу заттык товарларга байланыштуу болсо дагы жөндөмдү же киши капиталын өнүктүрүүгө болгон инвестиция да абдан маанилүү жана аны заттык түрдөй эле түшүнсө болот; эң чоң айырмачылык, инвесторлор техникаларды жана ал тургай идеяларды (**патент**(?) аркылуу) менчиктей алышат; бирок кишинин жөндөмүн же кесипкөйлүгүн ижарага гана ала алышат, себеби цивилизациялуу өлкөлөрдө кулчулук мыйзамсыз!

Ал эми **инвестициялык товарларды**(?) өндүрүү үчүн колдонулган ресурстарга (мисалы, жумушчу күчү, жер тилкеси жана ишкердик) келсек, алар эл керектөөчү товарларды өндүрүү үчүн жеткиликтүү болбойт. Эгерде биз өндүргөн нерселерибиздин бардыгын азыр керектей турган болсок, анда инвестиция үчүн эч кандай бош ресурстар калбайт. Ошондуктан инвестиция **сактоолорду**(?) – каражаттарды башка атаандаш максаттарга жеткиликтүү кылуу үчүн учурдагы керектөөнү азайтууну талап кылат. Сактоо – инвестициялык жүрүмдүн ажырагыс бөлүгү. Инвестор же инвесторго каражат берүүнү каалаган ар кандай киши инвестицияларды каржылоо үчүн адегенде каражатты үнөмдүү колдонуп, аны сакташы керек.

Бирок бардык эле инвестициялык аракеттер жемиштүү боло бербейт. Инвестициялык долбоор инвестициянын натыйжасында өндүрүлгөн кошумча өнүмдүн наркы инвестиция чыгымдарынан ашып кетсе гана өлкөнүн байлыгын көбөйтөт. Андай болбосо, долбоор өз кесепетин тийгизип, байлыкты азайтат. Инвестициялар эч качан кынтыксыз кыраакылык менен ишке ашпайт, андыктан эң келечектүү инвестициялык долбоорлор дагы кээде байлыкты арттыра албай калышат.

Өз мүмкүнчүлүгүн экономикалык өрүшкө максималдуу пайдалануу үчүн, мамлекет сактоолорду тарта турган жана аларды байлык жаратуучу

инвестицияга багыттоочу механизмге ээ болушу керек. Базар экономикасында бул кызматты **капитал базары**(?) аткарат. Кеңири маанисинде капитал базары баалуу кагаздардын (акциялардын), карыз милдеттенмелеринин (облигациялардын) жана насыялардын базарын камтыйт. Бул институттар каражатты азыр өз каражаттарын колдонгусу келбегендерден (сактоочулар) жетиштүү акчасы жок, бирок кирешелүү болот деп эсептеген долбоорлорду ишке ашырууну каалагандарга (карыз алуучуларга) багыттайт. Баалуу кагаздар биржалары, банктар, камсыздандыруу компаниялары, үлүштөш салым фонддору жана инвестициялык фирмалар сыяктуу каржы мекемелери байлыкты көбөйткөн капитал базарынын амалдарында маанилүү рол ойнойт.

Чакан ишканалардын ээлери, корпорация үлүшчүлөрү жана **венчурдук капиталисттер**(?) сыяктуу жеке инвесторлор өз каражаттарын капитал базарына тобокелдик менен салышат. Инвесторлор кээде жаңылыштык кетиришип, өзүн актай албаган, эч кирешесиз долбоорлорду деле жүзөгө ашырышат. Эгерде инвесторлор мындай мүмкүнчүлүктөрдү колдонууну каалашпаса, анда көптөгөн жаңы идеялар сыноодон өтмөк эмес жана көптөгөн баалуу, бирок тобокелдүү долбоорлор ишке ашмак эмес.

Эми интернет кызматтарын өнүктүрүүдөгү ишкердиктин, тобокелчиликтин жана капитал базарынын ролун карап көрүңүз. 1990-жылдардын ортосунда Сергей Брин (Sergey Brin) менен Ларри Пейж (Larry Page) Стэнфорд университетинде окуп жүрүп, интернеттен маалымат табууну жеңилдетүү максатындагы изилдөө долбоорунун үстүндө иштешкен. Аларды ийгиликтүү ишкерликке талапкер деп айтуу ойго келбестей сезилген. Бирок 1998-жылы Брин менен Пейж жарнак аркылуу киреше жыйып, бекер интернет кызматтарын көрсөтүүчү “Google” баракчасын негиздешкен. Алар иштеп чыккан кубаттуу интернет издөө каражаты миллиондогон жеке кишилердин жана фирмалардын өндүрүмдүүлүгүн ар секунд сайын жогорулатат. Натыйжада алар эбегейсиз зор байлыкка ээ болушту жана 2023-жылы Google болжол менен 180,000 кызматкери толук иш күнүндө эмгектенчү дүйнөгө белгилүү брендге айланды. Интернетте негизделген башка дагы көптөгөн компаниялар, – мисалы eBay, Alibaba, Zalando

жана Amazon, – дүйнөгө белгилүү брендге айланышып, тим эле чексиздей ири киреше табышууда.

Бирок көптөгөн башка интернет-стартаптардын тажрыйбасы такыр башкача болду. Маселен, көптөгөн Pets.com, Boo.com, Webvan жана eVineyard сыяктуу башка “dot-com" интернет-компаниялар ишкерликтен сүрүлүп чыгып калышты; алардын кирешелеринин өндүрүштүк чыгымдарды жабууга жетишсиздиги айгинеленип калган соң, инвесторлор алардын келечегине ишенбей калышты. Бул фирмалардын чоң үмүтү акталган жок. Алар майнапсыздык жарына кептелишти.

Белгисиздик өкүм сүргөн дүйнөдө жаңылыш инвестициялар – жаңы технологиялар менен өнүмдөрдөгү жемиштүү инновациялар үчүн төлөнүүгө тийиш зарыл баа. Бирок мындай майнапсыз долбоорлордун өксүгү таанылып, ишмердиги токтотулууга тийиш. Базар экономикасында бул чыпкалык кызматты капитал базары аткарат. Эгерде кайсы бир фирма ырааттуу зыян тарта берчү болсо, анда акыры инвесторлор бул долбоорду жокко чыгарышып, акчаларын ага курулай эле сарптоону токтотушат да, башка долбоорлорго көңүл бурушат. Мурунку сүйлөмдөгү эң маанилүү сөз – “ырааттуу” сөзү экенине көңүл буруңуз. Капиталдык базардын негизги кызматтарынын бири — акыры-түбү ийгиликке жете турган идеялары бар ишкерлерге өз мүмкүнчүлүгүн жүзөгө ашыруу үчүн жетиштүү убакытка алар аман калып турчудай деңгээлде ишин улантууга шарт түзүү. Көпчүлүк кишилердин жеке карамагындагы байлыгы ийгиликке жетүү үчүн мынчалык узак мөөнөттүк каржылоону камсыздай албашы ыктымал. Акыркы жылдардагы базарды өзгөрткөн инновациялардын бири — Uber компаниясы болду. Бул компания 2023-жылы дээрлик 2 миллиард доллар көлөмүндө киреше тапканга чейин инвесторлордун миллиарддаган доллар каражатын “жоготкон”.

Өзгөрүүлөрдүн ыргагын жана ишкердик таланттардын көп түрдүүлүгүн эске алганда, капиталды бөлүштүрүү боюнча туура чечим кабыл алуу үчүн талап кылынчу билим – ар кандай жеке кишинин мүмкүнчүлүгүнөн алда канча жогору. Мындан дагы маанилүү жагдай – бул сыяктуу билим ар кандай өкмөткө таандык мекеменин мүмкүнчүлүгүнөн алда канча жогору турат. Жеке менчик капитал

базары жок шартта, инвестициялык каражаттарды майнапсыз долбоорлорго эч жумшабастан, байлык жаратуучу долбоорлорго ырааттуу багыттай алчу эч кандай механизм болбойт.

Эмне үчүн? Инвестициялык каражаттарды эркин базар эмес, мамлекеттик бийлик бөлүштүргөн тапта, өңүттөрдүн таптакыр башка топтому иштей баштайт. Мындайда кайсы долбоорлор ишке аша турганын базардын кирешеси эмес, саясий таасир аныктап калат. Байлык жаратуунун ордуна, аны азайтчу инвестициялык долбоорлорду түзүү алда канча ыктымалдуу болуп калат.

Совет мезгилиндеги борбордоштурулган пландуу социалисттик экономиканын тажрыйбалары муну айгинелеп турат. Кырк жыл бою (1950–1990) бул советтик жумурияттардагы инвестициянын өсүү деңгээли дүйнөдөгү эң жогорку көрсөткүчтөрдүн бири болгон. Борбордук пландоочулар улуттук өнүмдүн болжол менен үчтөн бирин капиталдык салымдарга жолдошчу. Ал түгүл инвестициянын бул жогорку көрсөткүчтөрү да жашоо деңгээлин жакшыртууга анча көмөк берген жок, анткени борбордук бийликтер кайсы долбоорлор каржыланышы керектигин экономикалык эмес, саясий жүйөлөргө негизденип аныктап турушту. Ресурстар өтө жогорку чыгымдарга турган же саясий төбөлдөр көзгө толумдуу деп жактырган курулай дымактуу долбоорлорго тез-тез коротулуп жатышты. Советтик жумурияттардын көпчүлүгүндө инвестициянын туура эмес бөлүштүрүлүшү жана динамикалык өнүгүүгө жөндөмсүздүгү акыр аягында социализмдин биротоло кыйроосуна алып келди.

Мындай туура эмес бөлүштүрүүнү бир нече мисал айгинелеп турат. 1931-жылы Сталин Беломор–Балтика каналын курууну талап кылган, бирок анын акылга сыйбаган иш жадыбалын аткарабыз деп жанталашып жатышып, бул канал өтө тайыз казылды да, ошондон улам пайдасыз болуп калган. Никита Хрущёвдун Казакстанда АКШ менен Канаданын прерияларынын деңгээлинде буудай өндүрүү үчүн жүргүзгөн “дың бузуу” өнөктүгү жана Өзбекстанда пахта өстүрүүнү АКШнын түштүк аймагындагыдай кирешелүү кылуу далаалаттары кеңирсиген сугат түзүлүшүн жаратып, мунун айынан акыры-түбү Арал деңизи соолуп калды.[51] Шибер (Сибир) дарыяларынын нугун өзгөртүү долбоору дагы

даңазалуу майнапсыз далаалаттардын сабына кирет. Советтик инженерлер тарабынан иштелип чыккан бул өзгөчө дымактуу план Шибердин Об (Обь) жана Ыртыш (Иртыш) сыяктуу ири дарыяларынын нугун Борбордук Азиянын жана Казакстандын кургак аймактарына бурууну мүдөө кылган. Бирок 1980-жылдардын башында бул долбоордун айлана-чөйрөгө тийгизчү кесепеттери жаатындагы санааркоолордон жана укмуштай ири курулуш менен болочокку нукту тейлөөнүн ири чыгымдарын эске алып, анын экономикалык негиздүүлүгү боюнча жаралган суроолордон улам, акыры андан баш тартышкан.

Албетте, пландуу жана базар экономикасынын ортосунда так айырма деле жок. Советтер Биримдигинде жана коммунисттик Кытайда деле жеке ишкердиктин чакан өрнөктөрү болгон. Ал эми Венесуэла, Иран жана Ливия сыяктуу мамлекеттерде болсо экономика өзгөчө жогорку деңгээлде пландалган (жана ошондон улам алар жабыркап келишет). Экинчи дүйнөлүк согуштан кийин ал түгүл Франция менен Улуу Британия дагы **дирижизм**(?), б.а. “дирижёрлук кылуу” доктринасынын негизинде мамлекет катуу көзөмөлдөгөн экономикалык калыпты тандап алышкан. Акыры, шайлоочулар мындай борбордук багыттоочу саясатты эч майнапсыз деп таанышып, “дирижизм” жобосу четке кагылган.

Арал деңизи мезгилдин өтүшү менен



1990 2000 2010

Видео:

Дүйнөлөшкөн кыштак

АКШнын капиталды саясий мүдөөгү ылайык бөлүштүрүү тажрыйбасы дагы жогорку мисалдын сыңарындай. Турак-жай базары бул тыянакты дурус чагылдырат. Федералдык улуттук ипотека жамааты (ал Fannie Mae деген аталыш менен таанымал) жана Турак-жай ипотека насыясынын федералдык корпорациясы (ал Freddie Mac деген аталыш менен таанымал) АКШ Конгресси тарабынан 1938-жылы жана 1970-жылы өкмөттүн демөөрчүлүгүндөгү корпорациялар катары аныкталышкан болчу. Өздөрү мамлекеттик бийлик тарабынан колдоого алынганы үчүн Fannie Mae жана Freddie Mac

корпорациялары насыяны жеке фирмаларга караганда болжол менен жарым пайызга арзан ала алышкан. Бул айырма аларга эбегейсиз зор артыкчылык тартуулаган. 1990-жылдардын ортосунда Fannie Mae жана Freddie Mac корпорациялары бардык ипотекалык турак-жай насыяларынын болжол менен 40 пайыздайын ээлеп турган. Андан тышкары, 1998–2008-жылдар аралыгында, мамлекет каржылаган бул эки компания банктар жана башка ипотекалык насыячылар саткан турак-жай насыяларынын 80 пайыздан ашуунун сатып алышкан.

Эгерде бул мекемелер өздөрүнүн баштапкы милдеттерин аткаруу менен чектелишкен болсо, анда баары жакшы болмок. Бирок мамлекеттик пландоочулар аларды обочодо жөн калтыра бергиси келбеди. 1990-жылдардын башында АКШ Конгресси Fannie Mae менен Freddie Mac мекемелерин социалдык саясат менен алектенүүгө мажбурлады. Алар турак-жай үчүн ипотекалык каражаттарынын улам көп бөлүгүн демейдеги турак-жайлык насыя алгыдай жетиштүү кирешеси же күрөөсү жок, төмөн жана орто кирешелүү карыз алуучуларды колдоо үчүн чегере башташты. Анан капиталды саясий максаттарга ушундайча бөлүштүрүү кандай жыйынтык берди? АКШ Конгрессинин буйругун аткаруу үчүн Fannie Mae жана Freddie Mac компаниялары насыя берүү стандарттарын жеңилдетишти. Алар насыяларды аз өлчөмдөгү алдын ала төлөмгө ылайык же таптакыр төлөмү жок сунуштай башташты; насыялык тарыхы начар делген кишилерге деле карыз беришти; ошондой эле алар кишилердин кардардын кирешеси менен сатып алынган үйдүн баасына салыштырмалуу кыйла көбүрөөк өлчөмдөгү каражатты насыя катары алуусуна да уруксат кылууга өтүштү.

Канчалык турак-жайга насыя берүү стандарттары жеңилдетилип, насыя алуу жеткиликтүү боло баштаган сайын, ошончолук баштапкы таасирлер жагымдуу маанайда туюлган. Турак-жайга болгон суроо-талап өсүп, 2001–2005-жылдары үйдүн баалары асман чапчыган, ал эми курулуш өнөр жай тармагы гүлдөп өнүккөн. Бирок 2006-жылдын ортосуна карата үйлөрдүн баалары турукташтыда, көп өтпөй насыяны өз мүмкүнчүлүгүнөн ашыра алып алган

кишилер өз карыздарын төлөөсүн токтотушту. Анан **ипотекалык дефолттор**(?) улам көп санда өсүп, насыя алуу үчүн күрөөгө коюлган мүлктөрдү кайра сатып алуу укуктарынан ажыратуу учурлары улам көбөйдү да, 2008–2009-жылдары каржылык баш-аламандык өзгөчө оор **рецессияга**(?) туш кылып салды. 2008-жылдын жай мезгилинде Fannie Mae жана Freddie Mac компаниялары банкрот деп табылышты, ал эми АКШдагы салык төлөөчүлөрдүн мойнуна болжол менен 400 миллиард долларга жакын көлөмдөгү төлөнүшү күмөн ири карыз илинди.

Өзгөчөлүктөрү айырмалуу болгонуна карабастан, АКШ 2010-жылга чейин эле туура эмес өкмөттүк саясат турак-жай базарында кризис жараткан жалгыз өлкө болуп чектелген эмес. 2007–2010-жылдар аралыгында турак-жайдын орточо баасы Ирландияда болжол менен 35 пайызга, Дублинде жарымына же андан көпкө кескин түшкөн. "Ирландия турак-жай көбүгү" жарылгандан кийин, тышкы адистер, анын ичинде Канада менен Финляндиянын каржы министрлигинин жогорку жетекчилери базардын мынчалык өтө ысып кетишин Европа Борбордук банкы (ECB) тарабынан белгиленген өтө төмөн пайыздык чендерден, күтүлгөндөн жогору болгон кыймылсыз мүлк салыгынын шартында Ирландиянын өкмөттүк чыгымдарынын кескин өсүшүнөн жана, өзгөчө алганда, АКШдагыдай үйдүн сатып алуу баасынын 100 пайызына ипотекага уруксат берүү менен үйгө ээлик кылууга үндөгөн мамлекеттик саясаттан улам келип чыкты деп түшүндүрүштү. Жемкорлук (коррупция) да зор рол ойногон.(52) Испаниядагы ушундай эле саясат ушул эле мезгилдик алкакта так ушундай каржылык кесепетке алып келген. Дагы бир мисал катары 2009-жылы башталган “Грек карыз кризисин” көрсөтө алабыз. Ал жылы Грекия өзүнүн заманбап тарыхындагы эң терең экономикалык кризиске кептелген эле. Бул окуя – кеңири алганда – жалпы Европа өлкөлөрүндөгү эгемендик алкагындагы карыз кризисинин бир бөлүгү деп дагы аңдалышы мүмкүн. Көп жылдар бою грек өкмөтүнүн саясаты жогорку деңгээлдеги мамлекеттик чыгымдар, пенсия төлөмдөрүнүн өтө жогорку берешендик чектери жана мамлекеттик органдардагы аткаминерлердин санынын ашыкча арбындыгы менен мүнөздөлгөн. Бирок олуттуу реформалар же кирешенин так булактары болбогон шартта мындай ысырапчыл саясат туруктуу

улантыла алмак эмес болчу. Ошентип “Грек карыз кризиси” туура эмес каржылык башкаруунун коркунучтуу кесепеттерин алдын ала эскерткен уламыш кепке айланды.

Ар дайым маанилүү болуп келген, бирок заманбап дүйнөдө барган сайын мындан дагы маанилүү болуп бараткан маселелердин бири — капиталдын улуттук чек аралардан өзгөчө эркин өтүү касиети. Кайсы бир өлкөдөгү өкмөттүн туура эмес кийлигишүүсү же начар көзөмөлү жалпы дүйнө жүзүнө кесепетин жайылтмакчы. Экономикалык кризистер гана кесепет тийгизбестен, андан да алда канча маанилүүсү, борбордук пландоочулар тарабынан өз мүмкүнчүлүктөрү чектелип калган өлкөлөрдө байырлап келген инвесторлор менен ишкерлер өздөрүн алда канча жагымдуу саясаты менен тосуп алган мамлекеттерге көчө качышмакчы.

Мамлекеттик бийликтер ашыкча кийлигишкен чакта, инвестицияларды бөлүштүрүү сөзсүз түрдө фаворитизм (бир беткей жактоочулук), кызыкчылыктардын кагылышы, орунсуз каржылык мамилелер жана жемкорлуктун ар кыл түрлөрү менен мүнөздөлөт. Мындай иш-аракеттер башка өлкөлөрдө болгондо, алар көбүнчө **жек-жааттык капитализм**(?) деп аталат. Тарыхта байкалгандай, мамлекеттик бийлик башка өлкөлөрдө АКШга караганда инвестицияларды бөлүштүрүү боюнча чоңураак рол ойноп келген, бирок Американын турак-жай үчүн инвестициялык каражаттарды өкмөттүк бөлүштүрүү тажрыйбасы АКШда деле жек-жааттык капитализм көрүнүшү учурап келээрин айгинелейт. Кандай атап айтканда да, капиталдын мамлекеттик бийлик тарабынан үлөштүрүлүшү жарандарга өзгөчө зор чыгымдарды таңуулайт.

ПАРАГРАФ 2.5

5. Монетардык туруктуулук

> *“Буржуазияны таш-талкан кылуунун аргасы — бул аларды салык менен инфляциянын жаргылчак таштарынын ортосуна салып майдалоо.”*
>
> — Владимир Ленин

Акча(?) – соодага ыңгайлуу шарттарды жаратуу жана транзакциялык чыгымдарды азайтуу үчүн адамзат ойлоп тапкан арга катары келип чыккан. Заманбап акча – бул каржылык эсептеги корго ишаара кылуучу тек гана кагаз же электрондук санарип. Кагаз акча деле, санариптик акча деле ички мааниге ээ болбогонуна карабастан, дээрлик ар ким эле алардан көбүрөөк топтоп алгысы келет. Деги “эмне үчүн мындай?” деп ой калчап көрдүңүз беле?

Видео:
Акча

Видео:
Акчанын тарыхы: Бартер, Фиат жана Биткойн

Акча өзүн баалуу кылчу үч маанилүү кызматты аткарат. Биринчиден, акча – алмашуу каражаты болуп саналат. Акча кишилерге товарларды, кызматтарды жана ресурстарды өз ара айырбаштап алууларын жеңилдетүүчү орток

көрсөткүчтү жабдып берет. Экинчиден, акча наркты сактап турчу кампа (казына) кызматын да аркалап берет. Ал кишилерге алардын сатып алуу жөндөмүн (же кунун) болочокку мезгилге көчүрүүгө жана айырбаштоо иш-аракетин ар башка мезгилдерде жүргүзүүгө мүмкүнчүлүк тартуулайт. Үчүнчүдөн, ал кишилерге пайдалар менен чыгымдардын издерин ырааттуу иликтеп турууга мүмкүнчүлүк берчү эсеп бирдигин камсыз кылат. Бул үч кызматты жүзөгө ашыруу аркылуу акча соодадан түшкөн пайданы көбөйтөт жана өндүрүмдүүлүктү алда канча көбүрөөк жогорулатууга мүмкүндүк берчү инвестицияларды тартууну жеңилдетет.

Акчанын экономикага кошкон салымы анын наркынын туруктуулугуна түздөн-түз байланыштуу. Бул жааттан алганда, тил – коомдогү баарлашуу үчүн кандай кызмат аткарса, акча – экономика үчүн анын сыңарындай милдет аркалайт. Эгерде сүйлөп жаткан киши да, анын угарманы да таасын аңдай алчу сөздөр болбосо, анда алардын баарлашуусу кыйынга турат. Демек, акча жаатында деле жагдай – ушундай. Эгерде акча убакыттын өтүшү менен туруктуу жана алдын ала болжолдоно алчу наркка ээ боло албай калса, анда насыя алуучулар менен карызга берүүчүлөр тиешелүү насыя боюнча өз ара макулдашкан шарттарды табуу жаатында кыйынчылыктарга дуушар болушат, анткени каржыны сактап туруу жана инвестиция жасоо иш-аракети кошумча тобокелчиликтерди өзүнө камтыйт; ал эми белгисиздик мезгилдин өтүүсү менен ого бетер күчөйт. Ушулардын бардыгы мөөнөтү обу жок создугуп кетчү ранзакцияларды ишке ашыруу ыктымалдуулугун азайтып салат. Ал эми акчанын наркы туруксуз болгон шартта, көптөгөн болжолдуу пайда берчү алмашуулар жүзөгө ашырылбай калышат да, өндүрүш кыскарып, киреше менен инвестиция азайып калат.

Ал эми акча жабдылышы дайыма туруктуу болгондо же акча көлөмү (өндүрүш көлөмүнүн өсүшүнүн сыңарындай) жай, ырааттуу ыргакта гана өскөн чакта, акчанын сатып алуу жөндөмү (куну) салыштырмалуу туруктуу болмокчу. Тескерисинче, эгерде товарларды өндүрүүнүн же тейлөө кызматтарын сунуштоонун өсүшүнө салыштырмалуу акчалай жабдуу алда канча тез өсүп

чыкса, анда баалардын жалпы деңгээли өсүп чыгат да, акчанын ар бирдигинин сатып алуу куну төмөндөп калмакчы.

Баалардын жалпы деңгээлинин өсүшү **инфляция**(?) деп аталат. Белгилей кетчү жагдай, инфляция – бул бензин, эт жана аба каттамдары сыяктуу азганактай гана товарлардын баасынын өсүшү болуп чектелбейт. Бул – товарлардын жана кызмат көрсөтүүлөрдүн кеңири өңүттүк түрмөгүн камтыган баалардын жалпы өсүшү.

Деги инфляция кантип өлчөнөт? Айтылуу **керектөө бааларынын көрсөткүчү**(?) (КБК / CPI) – инфляцияны өлчөөдөгү эң кеңири колдонулган арга. Бул КБК – демейдеги үй чарбасы (түтүн) тарабынан керектелчү товарлардын жана кызматтардын топтомун сатып алууга кеткен чыгымды чагылдырат. Качан гана баалар, – орточо алганда, – өсүп чыкканда, бул топтомду сатып алуунун баасы да өсүп кетет; андан улам КБК дагы ошол өсүүгө жараша тиешелүү катышта жогорулайт.

Керектөө бааларынын көрсөткүчү (КБК) ай сайын чыгарылып кабардалып турат, ал эми жылдык инфляциянын деңгээли болсо тек гана акыркы он эки айдагы көрсөткүчтүн пайыздык өсүшүн туюнтат. Албетте, канчалык баалар өскөн сайын, ошончолук акчанын сатып алуу куну төмөндөйт да, үй чарбалары өз кирешелерине ылайык сатып ала алчу товарлар менен кызматтардын саны кыскарууга дуушарланат. Дал ошондуктан, инфляцияны акчанын сатып алуу кунунун түшүүсү катары да аңдоого болот.

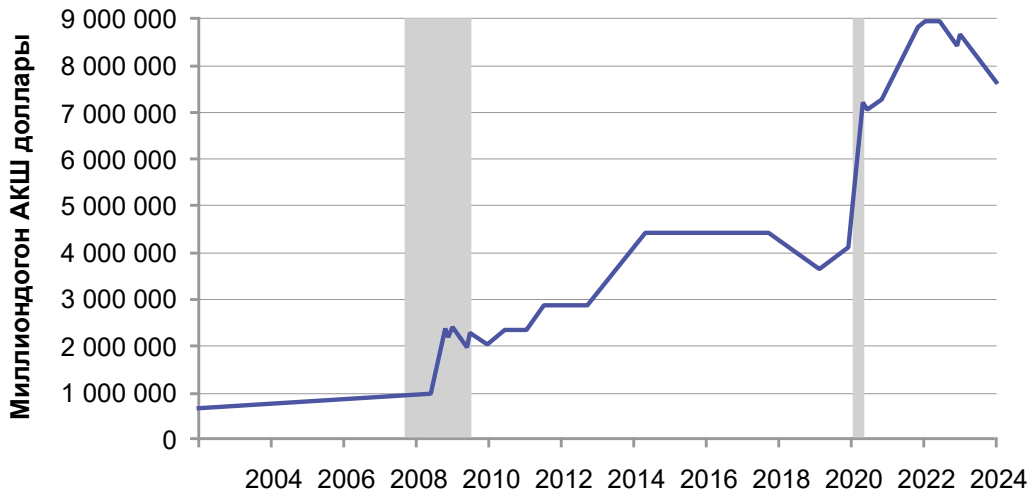
Инфляциянын тикелей себеби – бул акчалай жабдуунун тездеп өсүшү. Мында **акча жабдуу**(?) сөзүнүн тар аныктамасы – бул өлкөнүн улуттук валютасынын жана жеке кишилер менен ишкер чөйрөлөрдүн колундагы аларга (банктык которуу же дебет картасы аркылуу) дароо жеткиликтүү болгон банктык депозиттердин жалпы жыйындысы. Акчанын кыйла кененирээк аныктамасы каржы мекемелеринде сакталып турган аманаттык салымдарды да өзүнө камтууга тийиш.(53)

Борбордук банктар, – мисалы, Америка Кошмо Штаттарынын Федералдык резервдик банкы («ФРБ») же Эвро акча аймагындагы Европа Борбордук банкы,

– акчалай жабдууну көзөмөлдөө ыйгарым укуктарына ээ. Эгерде иш-аракети байсалдуу жүргүзүлсө, анда бул борбордук банктар экономикалык туруктуулукту жана өсүштү камсыздоону көздөгөн өзөккү максаттарды жүзөгө ашырууга умтулушат. Бул мүдөөлөргө баалардын туруктуулугун сактоо жана жумуш орду менен толук камсыздоого жетишүү да кирет. Байсалдуу болуу үчүн борбордук банктар өз амалдарын өкмөттөрдөн көз карандысыз жүзөгө ашыруу мүмкүнчүлүгүнө ээ болууга муктаж. Эгерде анте алышпаса, анда көбүнесе тар мезгилдик ой чабытка алдырып, салыктарды эч көтөрбөстөн туруп (салыктын өсүшүн шайлоочулар жек көрүшөт эмеспи) мамлекеттик бийликтердин чыгашаларын (булар шайлоочуларга майдай жагат эмеспи) каржылоо үчүн борбордук банкты өтө көп сандагы акчаны басып чыгарууга мажбурлоого азгырылган саясатчылар борбордук банктардын түздөн-түз жоопкерчиликтеринин аткарылышына кедерги тийгизиши ыктымал. Борбордук банк акча жабдууну кантип өзгөртө алат? Эгерде сиз иш жүзүндө дээрлик ар бир өлкөнүн улуттук валютасына сереп салчу болсоңуз, анда акча бирдигинде бул акча ошол өлкөнүн борбордук банкы (же эвро акча аймагындагы өлкөлөр үчүн Европа Борбордук Банкы) тарабынан басылган деп таасын маалымдалат. Албетте, акча жабдууну көбөйтүүнүн бир жолу – басмакананын акча басуу аспаптарын улам тездетип иштетүү. Бул окуя, адатта, төмөндө талкууга алына турган **гиперинфляциянын**(?) өзгөчө начар мезгилдеринде учурайт. Арийне, азыркы таптагы дүйнөгө келсек, анда борбордук банктар акча жабдууга жана инфляция деңгээлине таасир тийгизе алчу алда канча кубаттуу аргаларга ээ. Жөнөкөй жаран же фирма баалуу кагаз (актив) сатып алгысы келсе, сатуучуга акча которуу жолу менен төлөшү керек. Бирок борбордук банктар акча жаратуу ыйгарым укугуна ээ болгондуктан, алар бир нерсеге “төлөө” үчүн жөн гана сатуучунун банктык эсебине насыя (кредит) кошуп коёт. Борбордук банк акча жабдууну көбөйтүү жана пайыздык чендерди төмөндөтүүнү каалаган тапта, коомчулуктан жөн гана активдерди (адатта, мамлекеттик карызды) сатып алат. Ошону менен ал жүгүртүүдөгү акча жабдууну көбөйтөт. Бул иш-аракет **ачык базардагы амалдар**(?) деп аталат. Төмөндөгү 6-сүрөттө 2003–2024-жыл

аралыгындагы АКШнын Федералдык резерв системасынын активдеринин (баалуу кагаздарынын) өсүүсү чагылдырылган.

6-сүрөт. АКШнын Федералдык резервдер системасынын жалпы активдери, 2003–2024-жж.



экөлөнгөн чөйрөлөр АКШнын рецессияга кабылган учурларына ишаара кылышат

Булак: Федералдык резерв системасынын Башкаруучулар кеңеши (АКШ) - fred.stlouisfed.org

Акча жабдууну өндүрүштүн өсүүсүнөн тез ылдамдыкта тынымсыз көбөйтүүгө барган өлкөлөр инфляцияга дуушар болушат. Тарыхый жагынан алганда, акча жабдуунун тез өсүүсү менен инфляциянын ортосундагы бул байланыш экономика илими тармагындагы эң туруктуу карым-катнаштардын бири болуп келген.[(54)]

7-сүрөт. Акча жабдуунун өсүүсү жана инфляция, 1996-2021

	Акча жабдуунун жылдык орточо өсүү ылдамдыгы (%)	Инфляциянын жылдык орточо деңгээли (%)
Акча жабдуунун тез өсүүсү		
Беларус	58	41,1
Түркия	37,3	25,9
Румыния	25,8	19,1
Казакстан	25,8	9,7
Украина	25,6	15,3
Азербайжан	23	5,7
Грузия	22,7	6,9
Кыргыз Республикасы	20,8	10,1
Армения	19,6	4,6
Акча жабдуунун жай өсүүсү		
Улуу Британгия	8,2	2
Швеция	7,6	1,2
Америка Кошмо Штаттары	7,1	2,2

Булак: World Bank Open Data. worldbank.org

Эскертүү: Талданган өзгөрмөлөр – "Инфляция, керектөө баалары (жылдык %)" жана "Кеңири акча жабдуунун өсүүсү (жылдык %)".

7-сүрөттө акча жабдуунун өсүүсү менен инфляциянын ортосундагы байланыш чагылдырылган. Акча жабдууну ар жылдык жай ылдамдыкта көбөйткөн өлкөлөр 1996–2021-жылдары инфляциянын төмөн деңгээлин кантип баштан кечиргенине көңүл буруңуз. Бул жагдай АКШ сыяктуу аянты чоң жана жогорку кирешелүү өлкөлөргө да, ошондой эле Швеция жана Улуу Британия сыяктуу чакыраак өлкөлөргө да бирдей тийешелүү. 1996–2021-жылдар аралыгында Армения, Кыргыз Республикасы, Грузия, Азербайжан, Украина,

Казакстан жана Румынияда акча жабдуу жылдык 19 пайыздан 26 пайызга чейин өскөн. Бул өлкөлөр акча жабдуу жай өскөн өлкөлөргө салыштырмалуу жылдык жогорку инфляция деңгээлин башынан кечиргенине көңүл буруңуз. Түркия жана Беларуста болсо акча жабдуунун ылдамыраак өсүүсү орточо жылдык инфляциянын дагы жогорку деңгээлдерине — 25,9 жана 41,1 пайызга – алып барган. 7-сүрөттөн айгиненгендей, узак мезгил бою өлчөгөндө, акча жабдуунун тез өсүүсү менен инфляциянын эң жогорку көрсөткүчүнүн ортосунда тыгыз байланыш бар.

Видео:

Милтон Фридман инфляция жөнүндө

Инфляция киреше деңгээлине жана турмуш-тиричилик деңгээлине терс таасирин тийгизет. Жогоруда белгиленгендей, тил баарлашуу үчүн кандай кызмат кылууга тийиш болсо, акча – экономика үчүн ошондой мааниге ээ. Баалар олуттуу мааниси бар маалыматты жеткирип турушат. Алар керектөөчүгө “товарды сатып алуу керекпи же жокпу?” деген суроого карата чечим чыгарууга көмөкчү болушат жана өндүрүүчү үчүн “керектөөчү (кардар) тиешелүү товарды аны өндүрүүгө коротулган чыгымдан жогору баалайбы же жокпу?” деген суроого жооп таап берет. Демек, баалар чечим кабыл алуучуларды кишилер чыгымга салыштырмалуу наркын жогорураак баалаган товарлар менен кызматтарды өндүрүүгө багыттайт. Инфляция күчөгөн мезгилде айрым товарлардын баасы башкалардыкына караганда тезирээк өзгөрүп турат. Ошентип, инфляция баалар аркылуу жабдылган маалыматты бурмалап салат.

Андан тышкары, инфляциянын деңгээли жогору болгон чакта дээрлик бардык учурларда инфляциянын көрсөткүчү олуттуу көлөмдө жана баш-аламан түрдө чайпалууга дуушарланып турат. Баалар бир жылы 10 пайызга, кийинки жылы 5 пайызга, андан кийинки жылы 15 пайызга жогорулап жана ошентип андан ары кете берсе, акчанын кунун убакыт өтүүсү менен таасын аныктоого

таянган инвестиция сыяктуу иш-аракеттер алда канча көбүрөөк тобокелчиликке туш болуп калышат. Инфляция деңгээлинин күтүлбөгөн жерден өзгөрүүсү бурмаланган маалыматты жаратып коёт да, кирешелүү деп сезилген долбоорду тез арада тескери натыйжа берген инвестицияга жана жекече экономикалык алааматка айландырып салышы мүмкүн. Мындай кошумча тобокелдик менен күрөшүүнүн ордуна, көптөгөн ишкерлер жана инвесторлор узак мөөнөттүү милдеттенмелерди камтыган капиталдык салымдардан жана башка каржы амалдарынан жөн гана баш тартып коюшат. Натыйжада инвестициядан жана башка ишкердик аракеттерден түшө турган пайда үзгүлтүккө учурайт жана өндүрүү көлөмү мүмкүн болгон мерчемге чыгарылбай калат.

Борбордук банктын саясаты баанын туруктуулугун камсыз кылган чакта, бул саясат белгисиздикти азайтып, калайыкты жумуш орду менен толук камсыздоо үчүн пайдубал жаратат. Деги Борбордук банктын саясаты баанын туруктуулугуна кантип жетише алат? Армения, Азербайжан, Грузия, Беларусь, Казакстан, Молдова, Орусия, Украина жана Өзбекстандын борбордук банктары 2021–2022-жылдарга карата инфляциянын мерчемдик деңгээли 3 пайыздан 6 пайызга чейин болот, деп белгилешкен. Тескерисинче, АКШ, Улуу Британия, Түштүк Корея, Швеция жана Норвегия сыяктуу жогорку кирешелүү өлкөлөр ошол эле мезгил аралыгындагы инфляциянын мерчемдик деңгээлин 2 пайыз деп белгилешкен.(55) Инфляциянын мерчемдик деңгээли борбордук банктарга **монетардык саясат**(?) жүргүзүү жаатында таасын белги берет. Эгерде инфляциянын деңгээли белгиленген мерчемден жогорулап кетсе, анда бул жагдай тиешелүү борбордук банкка монетардык саясатты чектөөчү нукка буруу керек деген белги болуп, банк пайыздык чендерди көтөрөт. Буга ылайык, эгерде инфляциянын деңгээли мерчемден төмөндөчү болсо, анда бул жагдай монетардык саясатты кеңейтүүчү нукка өзгөртүү зарыл экенин билдирет.

Бирок инфляция үчүн мерчемдик деңгээлди белгилөө – табышмактуу машакат. Ал инфляция жөнүндө, өндүрүштүн көлөмүнүн чыныгы көрсөткүчү жана болжолдуу өндүрүш көлөмү тууралуу билимди талап кылат. Айрым экономисттер инфляциянын мерчемдик деңгээлин белгилөөнүн ордуна

борбордук банк **ИДӨнүн номиналдуу өсүүсүн**[(?)] — б.а. **чыныгы ИДӨнүн**[(?)] өсүүсү менен инфляцияны кошкондогу санды — колдонуу туура болмок, деп эсептешет. Мисалы, АКШнын Федералдык резерв системасы ИДӨнүн номиналдуу өсүүсү үчүн 5 пайыздык мерчемди белгиледи дейли. Эгерде ИДӨнүн номиналдуу өсүүсү 5 пайыздан жогору болсо, анда Федералдык резерв системасы (“Фед”) өз саясатын чектөөчү нукка бурууга бармак. Ал эми ИДӨнүн номиналдуу өсүүсү 5 пайыздык мерчемден төмөн түшүп калчу болсо, анда “Фед” алда канча кеңейтүүчү монетардык саясат жүргүзүүгө бармак.

8-сүрөт 2000–2022-жылдар аралыгындагы АКШдагы акча жабдуунун өсүү ылдамдыгы (M2 деп аталган кеңири аныктама колдонулган[(56)]) менен инфляциянын деңгээлинин ортосундагы байланышты чагылдырат. Экөө тең он эки ай ичинде жылма орточо көрсөткүч катары өлчөнгөн, бул жөн гана акыркы он эки ай ичиндеги пайыздык өзгөрүү дегенди билдирет. Монетардык саясаттын өзгөрүүсү баага таасир эткенге чейин, адатта, бир нече чейректик (бир нече үч айлык) убакыт талап кылынгандан улам, инфляция боюнча маалымат топтому он эки айга кечиктирилип берилет. 2000–2019-жылдар аралыгында акча жабдуунун өсүү ылдамдыгы орточо 6 пайызды түзүп, бул мезгил ичинде ал 3 пайыздан 10 пайызга чейинки диапазондо кармалган. Акча жабдуунун ушундай өсүү ыргагы орточо 2 пайыздык инфляция деңгээли менен коштолгон.

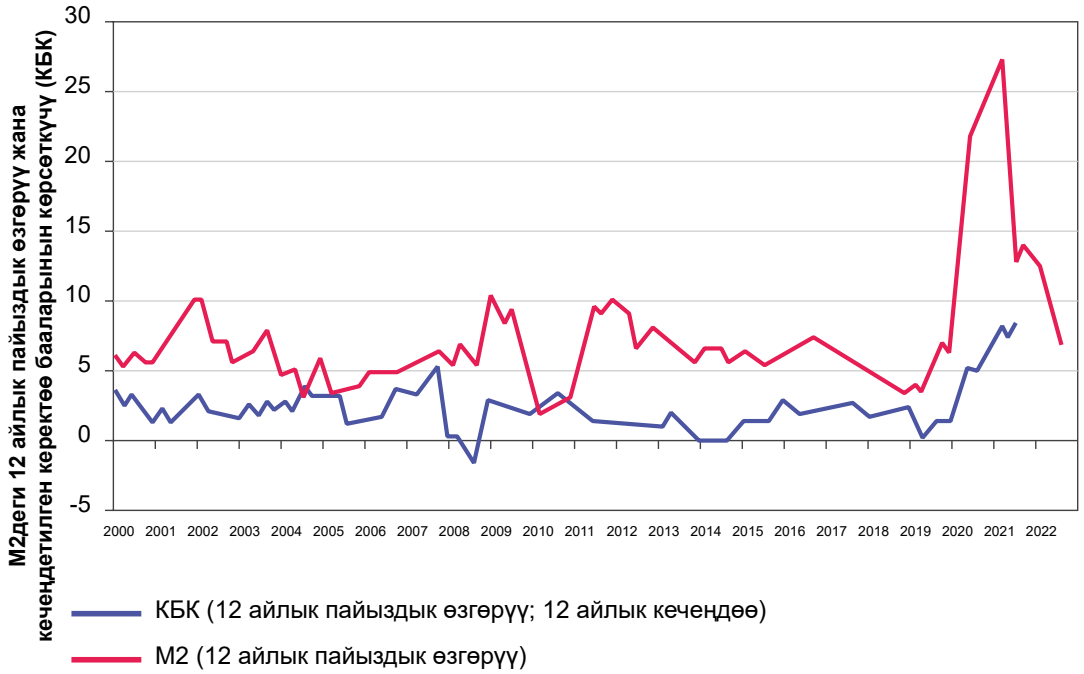
Пайыздык чендер абдан төмөн болгондугунун аркасында дүйнө жүзүндөгү монетардык саясат жүргүзгөн бийликтер, инфляцияны пайда кылбастан эле, акча жабдууну өндүрүштүн өсүүсүнө салыштырмалуу бир аз тезирээк кеңейте алышты. Төмөн пайыздык чендер акчаны кармоонун мүмкүнчүлүк наркын азайтат. Ошондуктан кишилер көбүрөөк көлөмдөгү акчаны эсебинде сактап турууга даяр болушат жана акчанын айлануу ылдамдыгы төмөндөйт. Акча айлануу ылдамдыгынын чени (экономисттер муну “айлануу ылдамдыгы” деп аташат) – бул акчанын бир бирдиги канча жолу товар жана кызмат көрсөтүүлөрдү сатып алуу үчүн колдонулганын чагылдырган көрсөткүч.

Видео:

Акчага көмүлүп калуу

Ушул учурда демографиялык өңүттөр пайыздык чендерди төмөндү көздөй түртүшкөн. Жогорку кирешелүү өлкөлөрдө калктын жашыраак курактагыларынын (мисалы, кырк жаштан төмөнкүлөрдүн) киреше үлүшү азайган; бул курактагылар жалпысынан таза насыя алуучулар болуп саналышат. Ал эми улгайган курактагылардын (мисалы, элүү жаштан жетимиш беш жашка чейинкилердин) киреше үлүшү көбөйгөн; бул курактагы кишилер адатта таза насыя берүүчүлөр катары каралышат. Бул өзгөрүү акчага болгон суроо-талапты азайтып, акча жабдууну көбөйттү жана дүйнө жүзү боюнча пайыздык чендерди төмөндөттү. Өз кезегинде, төмөнкү пайыздык чендер акчанын айлануу ылдамдыгын кыйла басаңдатып, монетардык саясатка жооптуу бийликтерге, эч инфляцияны козгобой туруп эле, акча жабдууну анча-мынча тезирээк кеңейтүүгө мүмкүнчүлүк берди.

8-сүрөт: Акчанын өсүшү жана инфляциянын деңгээли, 2000–2022-жж.



Булактар (экөө тең 2022-жылдын 5-июлунда интернеттен алынган):

- Сент-Луис федералдык резервдик банкы, M2 [M2SL]; бул маалымат FRED, Сент-Луис Федералдык резервдик банкынын интернет барагынан алынды; дареги: fred.stlouisfed.org/M2SL;
- Сент-Луис Федералдык Резервдик Банкы, Шаардын бардык кардарлары үчүн керектөө бааларынын көрсөткүчү: бардык товарлар АКШнын шаарларынын орточо көрсөткүчүнө [CPIAUCSL] ылайык берилген; бул маалымат FRED Сент-Луис Федералдык резервдик банкынын интернет барагынан алынды; дареги: fred.stlouisfed.org/CPIAUCSL;

Ковид илдети капысынан жайылганда мунун баары өзгөрүүгө дуушар болду. 2020–2022-жылдары акча жабдуунун өсүү ылдамдыгы чыныгы

өндүрүштүн өсүүсүнөн (инфляцияны эске алуу менен эсептелген ИДӨнүн номиналдуу өсүүсүнөн) алда канча жогорулады. Теория алдын ала божомолдогондой эле, акча жабдуунун өсүү ылдамдыгы кескин жогорулагандан көп узабастан, АКШда инфляциянын деңгээли кескин көтөрүлүп чыкты да, 2022-жылдын биринчи жарымында 9 пайызга жетти.

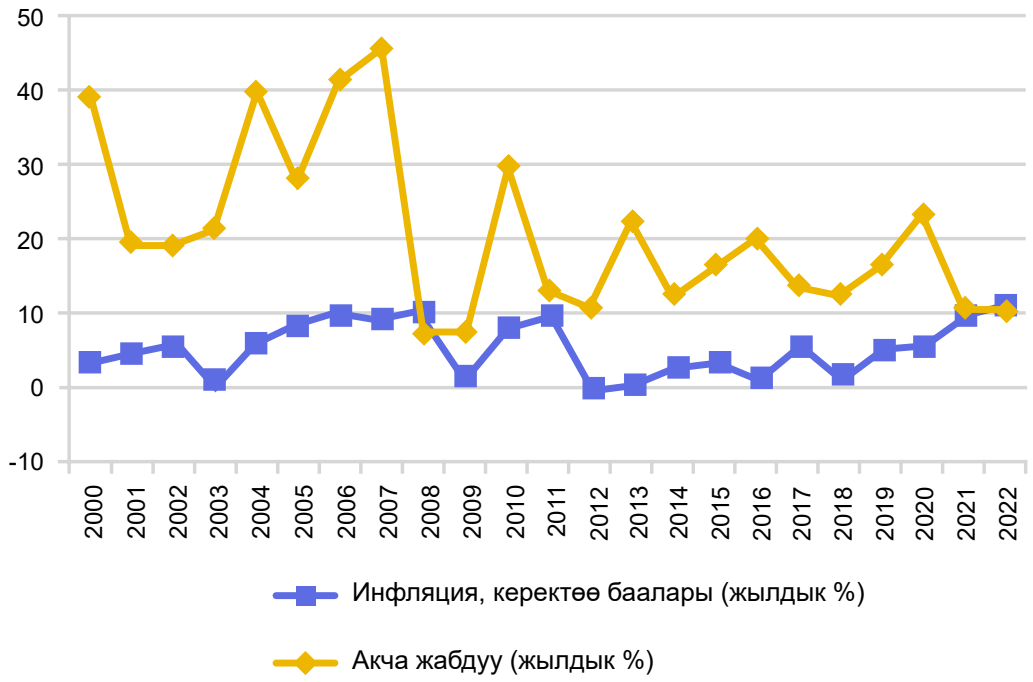
Туруктуу бааларга көнгөн кишилерге 9 пайыздык инфляция жогору көрүнүшү ыктымал, бирок тарыхта монитардык саясатты жүргүзгөндөр мындан дагы чоң көйгөйлөрдү жаратышкан кезеңдер болгон. Мисалы, 1994-жылы Югославияда баалар ар бир 36 саат сайын эки эсеге өскөн. Дүйшөмбү күнү таң эртең менен 10 динар турган нан кийинки эле аптада 300 динардан ашуун баага сатылган. Бул жагдай өлкөнү өз улуттук валютасынан баш тартып, германдык марканы кабыл алууга мажбур кылган. 1946-жылы Венгриядагы абал мындан да начар болгон. Кайсы бир убакта баалар ар бир 15 саат сайын эки эсеге өсүп турган. Украинада болсо 1993-жылы баалар 400 эседен ашуун өскөн кезең болгон.

Акча жабдууну обу жок көбөйтүү инфляцияны козутуунун негизги себеби болгонуна карабастан, акча жабдуунун төмөндөшү деле көбүнчө дефляция жана рецессия түрүндөгү экономикалык туруксуздукка туш кылып салат. Мисалы, 1929–1933-жылдары “Фед” акча жабдуунун көлөмүн 30 пайызга кыскартууга жол берген. Бул АКШнын чыныгы экономикасынын 29 пайызга куушурулуп кыскартуусуна жана жумушсуздук деңгээлинин 25 пайызга чейин өсүүсүнө алып барган. Көптөгөн экономисттер 1929–1933-жылдардагы акча жабдуунун кескин төмөндөөсү Улуу Депрессиянын негизги себеби болгон деп ойлошот. Буга башка да кошумча себептер болгон, анын ичинде 1930-жылдагы бажы салыктарынын (тарифтердин) кескин өсүүсү жана 1932-жылдагы киреше салыгынын ченинин эбегейсиз зор көтөрүлүшү да бар. Бирок, эгерде монетардык саясат Улуу Депрессиянын тикелей себеби болбогон шартта деле, дал ушул саясат экономикалык кыйынчылыктардын мүшкүлдүү болушуна жана узак мөөнөттү кучагына камтышына өтө олуттуу салым кошкону шексиз.

Акча жабдуу менен инфляциянын ич ара байланышы Грузия сыяктуу

чакан, өнүгүп келе жаткан, жогорку-орто кирешелүү өлкөдө дагы таасын көрүнөт. 9-сүрөт бул байланышты 2000–2022-жылдар аралыгындагы Грузиядагы акча жабдуунун өсүү ылдамдыгын (M2 монетардык кеңири аныктамасы колдонулган) инфляциянын деңгээли менен салыштыруу аркылуу чагылдырат. 2000–2007-жылдары акча жабдуу орточо эсеп менен алганда 32 пайызга көбөйгөн. Ал эми 2001–2008-жылдары орточо инфляция деңгээли 6,7 пайызга жеткен. Бул салыштыруу инфляция тууралуу маалымат топтому кечиктирип берилгенде көбүрөөк турмуштук мааниге ээ, анткени монетардык саясаттын өзгөрүүсүнүн баага таасир этүүсү үчүн тиешелүү убакыт талап кылынат. 2008–2021-жылдары акча жабдуу орточо эсеп менен алганда 16,4 пайыз өсүү ырааты менен кыйла жайыраак көбөйгөн. Натыйжада 2009–2022-жылдары орточо инфляция деңгээли 4,7 пайызга төмөндөгөн.

9-сүрөт. Грузиядагы акча жабдуу менен инфляция деңгээли, 2000-2022-жылдар



Булак: World Bank Open Data. data.worldbank.org.

Тарыхка кылчайсак, монетардык туруксуздук экономикалык дүрбөлөң кырдаалга негизги себеп болуп келген. Деги эмнеге ушундай болду экен? Ар кайсы тарыхый кезеңдерде экономикалык кыйынчылыктарга бир нече өңүт таасир тийгизген, бирок алардын ичинен экөө көңүл бурууга арзышат. Биринчиден, монетардык саясатты жүргүзгөндөр көп учурларда өкмөттүн чыгымдарын акча жабдуу аркылуу каржылоого жол берүү үчүн кубаттуу саясий кысымга кабылышат. Саясатчылар салыктарды жогорулатканды жактыра беришпейт, анткени бул арга – шайлоочуларга даана көрүнгөн чыгым эмеспи. Ошондуктан саясатчылар көп учурларда монетардык саясат жүргүзгөн расмий

тараптардан өкмөттүн чыгымдарын каржылоону акча жабдууну көбөйтүү аркылуу жүргүзүүнү талап кылышат. Себеби мындай ыкма аркылуу салыктарды көтөрүүгө муктаждык жаралбайт. Экинчиден, жогоруда белгиленгендей, монетардык саясаттагы өзгөрүүнүн өндүрүшкө жана жумуш менен камсыз кылуу деңгээлине тийгизчү таасири алтыдан он сегиз айга чейин кечеңдеп айкын болот. Айрым учурларда бул кечеңдеген убакыт чени мындан дагы узакка созулушу ыктымал. Ошондуктан, эгерде өлкө жетекчилери экономикалык туруксуздукту жеңилдетүү максатында монетардык саясатты улам-улам өзгөртүү менен алпурушчу болушса, андай кырдаалда узакка созулган жана белгисиздикке чырмалган мындай кечеңдетилген убакыт чени монетардык саясаттагы калпыстыктарга дуушар кылмакчы; бул жагдай экономикалык туруксуздукту азайтпастан, тескерисинче, ого бетер курчутуп салат.

Монетардык (акча-насыялык) туруктуулук менен баанын туруктуулугу өзгөчө маанилүү экенин баса белгилебей коё албайбыз. Монетардык туруктуулук экономикалык өсүү менен бакыбатчылыкка кепилдик бере албаса дагы, ансыз кубаттуу өсүүгө жана экономикалык туруктуулукка жетүүгө эч мүмкүн эместиги шексиз. Эгерде инвесторлор жана башка ишкерлик чөйрөсүндөгү чечим кабыл алуучулар монетардык саясат жүргүзгөндөр бааларды туруктуу кармай алаарына ишенишсе, анда келечектеги белгисиздиктин болжолдуу булагы жоюлат. Эгерде монетардык саясат жүргүзүп жаткан бийликтер инфляцияны төмөнкү жана салыштырмалуу туруктуу деңгээлде кармачу саясатты жүзөгө ашыра алышса, анда алар экономикалык өсүүнү жана бакыбатчылыкка жетүүнү көздөгөн монетардык пайдубалды түзүү милдетинин өздөрүнө тиешелүү бөлүгүн аткарууга жетишти, десек болот.

Видео:

Акча басып чыгаруунун таасирлери

ПАРАГРАФ 2.6

6. Жөндүү каржылык саясат

“Салыктар эмгектенген ар бир кишинин маңдай тери менен төлөнөт... Эгерде ал салыктар өтө ашыкча таңууланса, анда алар иши токтоп турган ишканаларда, салыгы төлөнбөй тарттырып жиберилген дыйкан чарбаларда, ошондой эле майнапсыз иш издеп көчөлөрдө самсыган ачка кишилердин котологон топторунда чагылдырылат.”[(57)]

— Франклин Д. Рузвелт



"Мен былтыркы салыкты жаман инвестиция болуп калды деп жоюп таштасам болобу?"

Салыктын жогорку чендери кирешенин олуттуу үлүшүн ээлеген чакта, иштөөгө жана ресурстарды өндүрүмдүү пайдаланууга болгон стимул төмөндөйт. Мында **чектүү салык чени**[(?)] өзгөчө маанилүү. Бул чектүү салык чени – кирешенин ар кандай деңгээлине карата салык салынууга жата турган кошумча кирешенин үлүшү. Маселен, эгерде Сиздин чектүү салык чениңиз 25 пайыз болсо, анда сиз иштеп тапкан ар кандай кошумча каржыңыздын 25 пайызын салык катары төлөшүңүз керек болот. Ошондо сиз ишкердикке салган акчадан тышкары киреше катары

100 доллар тапсаңыз, анда натыйжада 75 долларды гана өзүңүзгө алып калууга акыңыз бар. Эгерде чектүү салык чени 40 пайызга көтөрүлсө, анда Сиз кошумча киреше катары алган 100 долларыңыздын 60 гана долларын өзүңүзгө ала аласыз. Чектүү салык чени канчалык жогорулаган сайын, кишилердин үйүнө алып кете алган кошумча кирешесинин үлүшү ошончолук төмөндөй берет.

Эмне үчүн чектүү салык ченинин жогорулатылышы өндүрүш көлөмүн жана кирешени төмөндөтөөрүнүн үч себеби бар. Биринчиден, ал мээнет кылууга дилгирликтен айнытып салат. Качан гана салык чендери 55 же 60 пайызга жеткенде жана жеке кишилер өздөрүнүн кошумча кирешелеринин жарымынан азын гана өз үйүнө алып кетүүгө тийиш болгондо, мындай жагдайда кээ бир кишилер жумушта анча-мынча гана саат иштөө, ардагерликке эрте чыгуу, же болбосо салыгы төмөнүрөөк болчу аймактардан жумуш ордун табуу, же көбүрөөк мөөнөткө убактылуу тыныгууга (өргүүгө) чыгуу сыяктуу түрлөр аркылуу жооп узатышат. Кээ бирөөлөр, балким, иштеп жаткан жубайы бар кишилер деле, эмгек базарынан жумушчу күч катары толугу менен чыгып кетишет. Ал эми алардан башкалары жумушсуз калган чакта жаңы ишке чакырыкты шектенүү менен кабыл алышы, кайсы бир жумуш ордун ээлөө үчүн башка жакка көчүп баруудан же маянасынын жогорулатылышынын үзүрүнөн баш тартышы, же болбосо көп нерседен үмүттөндүргөн, бирок тобокелчилиги көп ишкерлик долбоорлорду көздөөдөн жаа бою качышы күтүлөт. Албетте, салыктын жогорку ченин эске алганда, булар түйшүк тартууга арзыбай турган далаалаттарга жатышы мүмкүн.

Кыйла деңгээлдеги жогорку чектүү салык жада калса тиешелүү кесипке окуудан түшкөн пайданы төмөндөтүп коёт да, натыйжада киши капиталына салынчу инвестицияны азайтат. Салыктын жогорку чендери ал түгүл өлкөнүн эң жөндөмдүү жарандарын салыктык чени азыраак өлкөлөргө көчүп кетүүгө түртөт. Салыкка болгон мындай жооп жумушчу күчүнүн көлөмүн жана өндүрүмдүүлүгүн кыскартып, өндүрүш көлөмүнүн төмөндөөсүнө алып келет. Чектүү салык чендери ар башка мамлекетте ар кандай болот. Румынияда чектүү салык чени 10 пайызды түзөт; Армения менен Грузияда – 20 пайыз; ал эми Польшада эгерде

салык төлөөчүнүн жылдык кирешеси 120,000 злотыйдан ашса, анда – 32 пайыз болот; Францияда 2023-жылга карата кирешеси 177,107 эвродон жогору болгон тургундар үчүн чектүү салык чени 45 пайызга чейин жетет.

Албетте, көпчүлүк кишилер чектүү салык ченинин жогорулашына жооп иретинде дароо эле жумушун таштап кетишпейт, ал тургай дилгирлигин дагы токтотушпайт. Кайсы бир кесипте жылдар бою иштеп дасыккан киши, – өзгөчө ал өз өмүрүнүн кирешелүү жылдарынын туу чокусун баштан кечирип жаткан болсо, – өз жумушун жогорку деңгээлде уланта бериши жана өзгөчө мээнет кыла бериши ажеп эместир. Бирок атайын бир кесипке машыгып-окуу жаатына кымбат инвестиция салууга анчейин үлгүрө элек көптөгөн жаштар антип жөн келди иштей берүүдөн мант бериши күтүлөт, себеби алар канчалык көбүрөөк кирешеге жетишсе, мындай арбын кошумча кирешенин артыкчылыктарына ошончолук азыраак ээ болуп калышмакчы. Ошентип, жогорку салык чендеринин эмгек аракетине тийгизген кээ бир кесепеттери келечекте гана сезилет, себеби жаштар деле жыл өткөн сайын картая беришмекчи жана алардын өндүрүмдүүлүгү болжолдуу күтүлгөндөн төмөнүрөөк боло баштамакчы.

Салыктын жогорку чендери кээ бир кишилерди өндүрүмдүүлүгү өздөрү үчүн төмөнүрөөк боло турган жумуштарга өтүүгө да мажбур кылат. Мисалы, жогорку салык чендери чебер сырдоочуну өз кызмат акысын өтө жогору көтөрүп салууга түрттү дейли, себеби сырдоочу усталар кошумча кирешенин колдон чыгып жаткан наркынын ордун толтургусу келээри бышык. Мындай жагдайда айрым кардарлар сырдоочу жумуштарды сапаттуу аткаруу үчүн өз жөндөмдүүлүгү өп-чап болсо дагы, өз үйүн өзү эле сырдап алууну туура көрүү аркылуу жооп табышат. Эгерде салыктын жогорку чендери таңууланбаса, анда колунан көөр төгүлгөн сырдоочу уста алиги жумушту кардар көтөрө ала тургандай баада эле аткарып бермек эле жана берки кардар өз убакытын өзүнүн колунан келе турган башка бир жумушка сарптоо мүмкүнчүлүгүн алмак болчу. Дал ушундай салык саясаты аркылуу одоно бурмалоого туш болгон стимулдар ысырапчылык менен экономикалык майнапсыздыкка кептеп салат.

Экинчиден, жогорку чектүү салык чендери капитал түзүүнүн деңгээлин да,

натыйжалуулугун да төмөндөтөт. Салыктын жогорку чендери чет элдик инвестицияларды үркүтүп салат жана ички инвесторлорду салыгы жана өндүрүш чыгымдары төмөнүрөөк болуп жаткан чет өлкөлөрдөн өздөрү үчүн инвестициялык долбоорлорду караштырууга түртөт. Бул жагдай экономикалык өсүүнүн кыймылдаткычы болгон инвестицияны жана өндүрүштүк жабдуулардын жеткиликтүүлүгүн азайтат. Натыйжада, келечекте жумушчулардын эмгек өндүрүмдүүлүгү жана кирешелери алда канча төмөн болмокчу.

Үчүнчүдөн, жогорку чектүү салык чендери жеке кишилерди салыктан бошотулбаган товарларга караганда, салыктан бошотулган (салыкты кийин кайтарып алууга мүмкүн болгон ж.б.) товарларды көбүрөөк керектөөгө түртөт; бирок мында кардарлар салыктан бошотулбаган товарларды өзгөчө эңсеп издешкен болуулары деле ажеп эмес. Көп учурларда кишилер мындай товарларды өз бизнеси (ишкерлик жайы) үчүн сатып алуу аркылуу өз ниетин жүзөгө ашырышат, анткени ишкерлик үчүн кетирилген чыгашалар, эреже катары, салыктан бошотулат эмеспи. Салыктан бошотулган товарды сатып алган жеке кишилер анын толук наркын төлөшпөйт, себеби чыгаша алар башка учурда төлөшү ыктымал болгон салыкты кыйла кыскартып салат. Жогорку чектүү салык чендерине туш болгон салык төлөөчүлөр бизнес жүргүзүүдө салык салынбаган нерселерге, – мисалы, кымбат жасалгаланган кеңселерге, ашкере шаан-шөкөттүү жыйындарга, ишкерликке байланыштуу оюн-зооктук көңүл ачууларга жана компания камсыздаган автоунааларга, – көбүрөөк акча коротушмакчы. Мындай салык салынбаган чыгашалар алардын жалпы салыгын кыскарткандыктан, жеке кишилер товардын толук наркын төлөөгө тийиш болгондо сатып албай турган товарларды ушундай жагдайда тез-тез сатып алып турушат. Ысырапкорчулук жана майнапсыздык — жогорку чектүү салык чендеринин жана алардан улам жаралчу калпыс стимулдардын кошумча кесепеттүү өнүмдөрү.

Улуу Британияда өндүрүлгөн өтө кымбат баалуу Rolls-Royce автоунаасынын 1970-жылдары сатылышы буга өзгөчө айкын мисал боло алат. Бул мезгилде Улуу Британияда чектүү салык чендери ири киреше алгандарга 98

пайызга чейин кескин секирген болчу. Бирок бул чектүү салык ченин төлөгөн ишкер өзүнүн ишкердик чыгашасы катары салык салынбаган унаа сатып алса болот; демек, ага эмне үчүн өз жумуш ордуна экзотикалык, алда канча кымбатыраак унаа сатып алууга болбосун? Мындай сатып алуу бизнес ээсинин кирешесин автоунаанын баасына, айталы, 100,000 фунт стерлингге азайтмак. Арийне, чектүү салык чени 98 пайыз болгондуктан, 100,000 фунт стерлинг акча каражатын салык салынбаган товарга сарптоо аркылуу бизнес ээси өзүнүн салык милдеттенмесин 98,000 фунтка кыскарткан болот. Ошондо бизнес ээсинин кымбат баалуу көркөм унаага болгон чыгымы бар болгону 2,000 фунтка тете болот. Иш жүзүндө өкмөттүк бийлик автоунаа чыгымдарынын 98 пайызын (жоготулган салык кирешеси аркылуу) өзү эле төлөп калып жатат. Улуу Британия эң жогорку чектүү салык ченин 70 пайызга түшүргөндө, Rolls-Royce унаасынын сатылышы кайра кескин төмөндөгөн. Салык чени азайгандан кийин 100 миң фунт стерлингдик унаанын чыгымы эми ишкерге 2,000 фунт стерлинг эмес, 30,000 фунт стерлинг акчага өсүп чыкты. Чектүү салык ченин кыйла төмөндөтүп салуу бай британдыктар үчүн Rolls-Royces автоунаасын мурдагыдан алда канча кымбаттатып койду жана алар мындай кымбат автоунааны азыраак сатып алуу аркылуу жооп беришти.

Салык чендеринин, – өзгөчө алганда жогорку салык чендеринин, – төмөндөөсү, киреше алууга жана ресурстарды пайдалануу натыйжалуулугун арттырууга түрткүнү (стимулду) жогорулата алат. Америка Кошмо Штаттарында салык чендери үч жолу ири көлөмдө төмөндөтүлгөн: алар – 1920-жылдары Биринчи дүйнөлүк согуштан кийинки кыскартуулар, 1960-жылдардагы Кеннединин салык кыскартуулары жана 1980-жылдардагы Рейгандын салык кыскартуулары. Бул кыскартуулардын бардыгынан кийин чыныгы ИДӨнүн (өндүрүштүн көлөмү инфляцияны эске алуу менен эсептелген) бекем жана узак мөөнөттүү болуп өсүүсү байкалган.

Салык кыскартууларынан кийин олуттуу экономикалык өсүүгө жетишкен өлкөлөрдүн дагы бир көрүнүктүү өрнөгү – Ирландия. XX кылымдын аягында жана XXI кылымдын башында Ирландия бир катар салык реформаларын

жүргүзүп, бул реформалар мамлекеттин экономикасын дүйнөдөгү эң тез өсүп жаткан экономикага айлантууда чечүүчү рол ойношкон. Бул мезгил көп учурларда “Келт жолборсу” доору деп аталып келет. Эстония да салык реформаларынан кийин олуттуу экономикалык өсүүгө жетишкен өлкөлөрдүн дагы бир ишенимдүү өрнөгү болуп саналат. Бул өлкөдө 2000-жылдардын башында кирешеге карата бирдиктүү (“жалпак”) салык системасы жана башка салыктык саамалыктар киргизилген.

Пост-коммунисттик өлкөлөрдө дагы, – мисалы, Грузия менен Арменияда, – салык чендерин төмөндөтүү аркылуу экономикалык өсүүгө түрткү берилген. Грузия өкмөтү 2005–2008-жылдары салык мыйзамдарын түп-тамырынан өзгөрткөн кеңири реформаларды жүзөгө ашырган. 2004-жылы колдонулган ар түрдүү 21 салыктан 2005-жылы 6 гана салык түрү калган. 2009-жылдын башында Грузиянын өкмөтү салык системасын андан ары жөнөкөйлөштүрүп, социалдык салыкты жоюп, бирдиктүү **жеке киреше салыгын**(?) киргизген. Бул аргалар аркылуу өкмөт чектүү салык ченин 32 пайыздан 20 пайызга кыскарткан. Армения өкмөтү дагы 2020-жылы олуттуу салык реформаларын жүзөгө ашырды. 2023-жылы бул өлкөдө жеке киреше салыгы 36 пайызга чейин жеткен прогрессивдик системанын ордуна бирдиктүү 20 пайыздык ченге кыскартылган. Чынында эле, өткөөл мезгилдеги экономикалар дүйнөдөгү эң төмөнкү жеке киреше салыгынын чени менен айырмаланган өлкөлөрдө үстөмдүк кылып келишет. Алардын катарына Босния жана Герцеговина, Казакстан, Косово, Кыргызстан, Румыния жана Түркмөнстан кирет. Бул өлкөлөрдүн бардыгында тең 2024-жылга карата кирешеге коюлган эң жогорку салык чени 10 пайызды түзөт.(58)

Анын тескерисинче, салыктардын олуттуу түрдө көбөйтүлүшү экономикага алааматтуу кесепетин тийгизиши мүмкүн. Мисалы, 1970-жылдардын аягында Улуу Британия олуттуу экономикалык кыйынчылыктарга туш болгон. Өкмөт инфляция жана **бүжөт дефицитин**(?) чечүү үчүн бир катар салыктарды көтөрүүгө барган. Бул чаралар киреше салыгынын чендерин өтө жогорку деңгээлге көтөрүүнү өзүнө камтыган; анын ичинде эмгектен алынчу маянанын киреше салыгы 83 пайызга чейин көтөрүлсө, ал эми маянага жатпаган булактардан

(мисалы, **дивиденддер**(?) жана насыя берүү аркылуу алынчу пайыздар, б.а. “сүт”) алынган кирешенин салыгы аң-таң калтыраарлык мерчемге – 98 пайызга чейин көтөрүлүп салынган.

Ушул жогорку салык чендери эмгекке, инвестицияга жана жаратмандык саамалыкка умтулууну басаңдаткан. Көптөгөн жогорку кирешелүүлөр жана кесипкөй адистер өз тапкан кирешелеринин олуттуу бөлүгүн өкмөт алып жаткандыктан, дилгирлене иштөөгө жана инвестиция салууга көңүлдөнбөй калышкан. Улуу Британия капиталдын сыртка чыгып кетүүсүнө дуушар болгон; ишкер чөйрөлөр жана жеке кишилер өз инвестицияларын салыктар азыраак болгон өлкөлөргө чыгара башташкан. Экономикалык өсүү басаңдап жана жогорку инфляция деңгээли туруктуу кармалып, өлкөнүн жалпы экономикалык өсүшү жайлаган. Салык жүгү Улуу Британиянын экономикалык динамикасынын жоктугуна жана экономикасынын жалпы атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүнүн төмөндөөсүнө салым кошкон. Экономикалык көңүл калуучулук 1978–1979-жылдардагы “Нааразылыктын кышы” деген аталыш менен белгилүү болгон туу чоку кырдаалга кептеген.(59) Анда эмгек акылардын чектелишинен, жогорку салык чендеринен жана мамлекеттик чарба тармактарынын начарлашынан улам кеңири иш таштоолор жана мамлекеттик чарба тармактарындагы толкундоолор орун алган. Бул кырдаал акырында 1980-жылдары премьер-министр Маргарет Тэтчердин жетекчилиги астында жүргүзүлгөн олуттуу саясий жана экономикалык реформаларга алып келген; бул айымдын өкмөтү салык чендерин төмөндөтүүгө, экономиканы жөнгө салууну азайтууга жана жеке ишкердик демилгелерди шыктандырууга багытталган саясий нуктарды жүзөгө ашырган.

Экинчи бир мисал катары кеп кылсак, АКШдагы айтылуу Улуу депрессия кезеңиндеги салык саясаты өлкөнүн экономикасына салыктарды көтөрө берүүнүн өзгөчө зыяндуу кесепети тийе тургандыгын баса көрсөтөт. 1932-жылы федералдык бүжөттүн таңкыстыгын (дефицитин) азайтууну көздөп, Республика партиясынын тарабы болгон Гувердин өкмөтү менен Демократия партиясы басымдуулук кылган Конгресс бүтүндөй АКШнын тарыхында тынчтык мезгилдеги эң жогорку салык ченин расмий кабыл алышкан. **Жеке кирешенин**(?) эң төмөнкү

чектүү салык чени 1,5 пайыздан 4 пайызга көтөрүлдү. Киреше сересинин чокусундагы эң жогорку чектүү салык чени 25 пайыздан 63 пайызга чейин жогорулатылды. Мындагы өзөккү маанидеги жагдай: жеке киреше салыгынын чендери бир жылдын ичинде эле эки эседен ашуун өсүп чыкты! Салыктын бул эбегейсиз тездик менен өсүүсү үй-бүлөлөрдүн (б.а. ар түтүндүн) салыктан кийинки кирешелерин кескин кыскартып, маяна алуу, керектөө, каржылык сактоо жана инвестициялоо жаатындагы стимулдарын өзгөчө алсыратты. Мунун натыйжасы өзгөчө алааматтуу болду. 1932-жылы чыныгы өндүрүш көлөмү 13 пайызга чейин төмөндөдү, бул – Улуу депрессия мезгилиндеги бир жыл ичинде орун алган төмөндөөнүн эң жогорку көрсөткүчү болду. Жумушсуздук 1931-жылкы 15,9 пайыздан 1932-жылы 23,6 пайызга чейин өсүп чыкты. Төрт жыл өтөөр замат эле Рузвелттин өкмөтү салыктарды кайра көбөйтүп, 1936-жылы эң жогорку чектүү салык чени 79 пайызга жеткирилди. Ошентип, 1930-жылдардын экинчи жарымында жогорку кирешелүү ар бир киши өзү иштеп тапкан кошумча кирешелик бир доллардын 21 центин гана өзүнө алып кала алган. (Бул параграфтын башында берилген президенттикке талапкер Рузвелттин сөздөрүн ал президент катары бийлеген учурда өлкөдө жүргүзүлгөн салык саясатына каршы коюп салыштыруу өтө кызыктуу). Башка бир нече өңүттөр, анын ичинде акча жабдуунун кескин кыскаруусу жана бажы салыгынын (тарифтин) чендеринин зор көлөмдө жогорулатылышы Улуу Депрессиянын катаал мүнөзүнө да, узак мөөнөткө созулушуна да өбөлгө түздү. Бирок Гувердин да, Рузвелттин да өкмөттөрүнүн салыктарды көбөйтүүсү Америка тарыхынын дал ушул өтө кейиштүү барагында олуттуу кесепеттик ролго ээ болгондугу – айдан ачык.[(60)]

Киреше салыктары (жеке жана компаниялык салыктардын экөө тең) стимулдарды бурмалап, экономиканын жүрүшүнө терс таасир этүүчү жападан-жалгыз калпыс салыкка жатышпайт. Дүйнөлүк Банктын “Ишкерликти жүзөгө ашыруу” – “Doing Business” көрсөткүчү 190 өлкөдөгү ишкерликти жүргүзүүнү жөнгө салчу мыйзамдарга жана алардын ишкердик ишмердүүлүгүнө тийгизчү таасирине баа берет. Бул көрсөткүчтүн өзгөчө маанилүү бөлүгү ишканалар туш болгон салык жүгүн өлчөөгө багытталган, анда салык чендеринин ишканага

болгон тикелей каржылык таасири жана салыктык милдеттенмелерди аткаруунун бийликтик башкарууга байланыштуу татаалдыгы бааланат. Бул көрсөткүчтүн ушул жааты төлөнгөн салыктардын жалпы көлөмү, төлөө ыкмалары, салыктык милдеттенмелерди аткарууга кеткен убакыт жана кирешеге салынчу салыктын жалпы чени талдоого алынат.(61)

2019-жылы, – өзүбүзгө күтүлгөндөй эле, – салыкка эң ыңгайлуу өлкөлөрдүн катарына Гонконг, Сингапур, Жаңы Зеландия, Ирландия жана Финляндия (ошондой эле мунай кирешелеринин эсебинен ишканалар дээрлик салык төлөбөгөн Перс булуңундагы айрым чакан мамлекеттер) кирген. Эң начар көрсөткүчтөргө ээ өлкөлөргө дагы, – мурдатан алдын ала жоромолдонгондой эле, – Венесуэла, Сомали, Боливия, Чад жана Борбордук Африка Республикасы кирет. Пост-коммунисттик өлкөлөрдүн арасындагы салык жүгү өзгөчө аз деп саналган системалар Эстонияда (12-орунда), Грузияда (14-орунда), Латвияда (16-орунда) жана Литвада (18-орунда) орун алган.(62) Экономикасы өткөөл мезгилде деп саналган өлкөлөр орточо эсеп менен алганда 67-орунду ээлеп, Грекия (Греция) менен дээрлик бир тепкичте жайгашкан. Албетте, бул тепкич башка өлкөлөр экономика жаатында өрнөк алчудай бийик сереге жатпай тургандыгы шексиз. Бул көрсөткүчтөр, жогоруда айтылгандай, жеке киреше салыктарынын ченинин төмөндүгү менен шайкеш салыштырылууга тийиш, анткени киреше салыктары – өкмөт киргизип турган жалгыз салык түрү эмес. Башка салык түрлөрүнө кошумча нарк салыгы (соода-сатык салыгы), социалдык камсыздандыруу салыктары, кыймылсыз мүлккө (өлүмгө) байланыштуу салыктар жана компаниялык киреше салыктары кирет.

Жогорку чектүү салык чендеринин олуттуу кесепети жогорку маяналуу кишилердин гана көйгөйү болуп чектелбейт. Салыштырмалуу кирешеси төмөн көптөгөн кишилер дагы кыйыр таңууланчу жогорку чектүү салык чендерине туш болушат. Биз мындайларды “кыйыр” деп айтканыбыздын себеби – алар кошумча салыктарды дагы, киреше көбөйгөн сайын жөлөкпулдардан кыркылып салынчу жоготууларды дагы камтышат. Маселен, жеке кишинин кирешеси 20,000 доллардан 30,000 долларга чейин көбөйдү дейли; мунун натыйжасында

кирешеден жана эмгек акыдан алынчу салыктар кошумча кирешенин 30 пайызын кишиден алат, деп коёлу. Мындан тышкары, кирешенин көбөйгөнүнө байланыштуу алиги жеке киши азык-түлүк субсидиясынан, саламаттык сактоодогу акысыз же арзан баадагы тейлөөдөн, бала бакча жеңилдиктеринен жана башка социалдык программалардан алынып келген жөлөк каржыдан 5,000 долларды жоготот. Ошентип, мунун натыйжасында алиги киши 80 пайыздык кыйыр таңууланган чектүү салык ченине дуушар болот! Анын 30 пайызы – жогорку салык милдеттенмеси түрүндө жана 50 пайызы – трансферттик төлөмдөрдүн, б.а. жөлөкпул төлөмдөрүнүн кыскартылышынын айынан өз чөнтөгүнө түшпөй калган пайда түрүндө болот. Демек, кошумча 10,000 доллар тапкан мындай турумдагы кишилер анын 20 пайызын гана колго алышат. Албетте, бул жагдай алардын киреше табуу стимулдарын олуттуу түрдө төмөндөтмөкчү жана киреше тепкичтери аркылуу жогорулашын алда канча оордотуп салмакчы. Биз социалдык жөлөк уюштуруу жаатындагы (трансферттик) программалардын жакырчылык деңгээлине тийгизип жаткан таасирлерин талдоого алган 3-бөлүмдүн 3.8 параграфында ушул масеге кайрадан кылчаймакчыбыз.

Жыйынтыктасак, экономикалык талдоо ишаара кылгандай, салыктын жогорку чендердин, – анын ичинде трансферттик зыянды чагылдырган кыйыр чендердин, – кесепеттери өзгөчө мүшкүлдүү. Алар өндүрүштүк жигердүүлүктү төмөндөтүшөт, калкты иш менен камсыз кылууга да, инвестицияга да тоскоол болушат жана ресурстарды ысырапчыл колдонууга түртүшөт. Жогорулап кеткен салыктык чендер бакыбаттыкка жана кирешенин өсүүсүнө тоскоолдук жаратышат. Анан калса, экономика таптакыр артка кетип же жарытылуу өспөй жаткан мезгилдеги салык чендерин жогорулатып салууга баруу экономикага каргашалуу таасирин тийгизиши ажеп эмес. Демек, эгерде биз колдогу ресурстардан алда канча арбын пайда тапкыбыз келсе, анда салык чендери, – өзгөчө алганда чектүү салык чендери, – төмөнкү деңгээлде кармалып турууга тийиш.

ПАРАГРАФ 2.7

7. Эркин соода

> *“Эркин соода – жөн гана кишилерге өздөрү кандайча сатып алгысы же саткысы келсе, так ошондой сатып алууга жана сатууга мүмкүнчүлүк кылуу. Ички базарды коргоочу бажы салыктары бөгөттөп турчу аскердик кемелер тобунун сыңарындай эле күч колдонуучулук болуп саналат жана алардын мүдөөлөрү бирдей – соодага тоскоолдук жаратуу. Бул экөөнүн ортосундагы айырмачылык ушунда: бөгөттөп турчу аскердик кемелер тобу мамлекеттердин өз кас душмандарынын соода жүргүзүүсүнө тоскоолдук жаратуу үчүн далаалат жасоо аргасы болуп саналат; ал эми ички базарды коргоочу бажы салыктары – бул мамлекеттердин өз элинин соода жүргүзүүсүнө бөгөт коюу үчүн далаалат жасоо аргасы.”*[(63)]
>
> — Генри Жорж, XIX кылымдагы саясий экономист

Эл аралык соодада колдонулган принциптер, негизинен, ар кандай ыктыярдуу айырбаштоону баса белгилеген принциптер менен бирдей эле болушат. Ички соодадагыдай эле, эл аралык соода дагы ар бир соодалык өнөктөшкө башка учурларда мүмкүн болгондон алда канча көбүрөөк товарларды жана кызматтарды өндүрүүгө жана керектөөгө ыңгайлуу шарт ыйгарат. Эмне үчүн дал ушундай кырдаал жаралышынын үч себеби бар.

Видео:

Эркин соода жакырларды эзеби?

Биринчиден, эгерде ар бир өлкөнүн калайыгы соода аркылуу товарды же кызматты өз өлкөсүндө өндүргөнгө караганда сырт жактан кыйла арзанираак сатып алчу болсо, албетте, утушка ээ болот. Ресурстар (байлыктар) ар кыл өлкөлөрдө өз ара олуттуу айырмаланышат. Бир өлкөдө өндүрүү үчүн кымбатка турчу кайсы бир товарлар башка бир өлкөдө алда канча арзанираак өндүрүлүшү ажеп эмес. Маселен, Бразилия жана Колумбия сыяктуу жылуу, нымдуу климаты бар өлкөлөр кофе өндүрүүгө адистешүүнү өздөрү үчүн алгылыктуу деп санашат. Ал эми жери мол жана калкы сейрек болгон Канада менен Австралиядагы калайык тоюттук дан эгини, уй эти жана кой сыяктуу жер тилкелерин көбүрөөк талап кылчу өнүмдөргө адистешкен. Ал эми жери тар жана жумушчу күчү жогорку кесипкөйлүккө жетишкен Жапониянын жарандары болсо фото жана видео аппараттар, автоунаалар жана электрондук өнүмдөр сыяктуу товарларды чыгарууга адистешкен. Соода жүрүмү соодадагы өнөктөштөрдүн ар бирине өз ресурстарын жогорку чыгымды талап кылган товарларды өндүрүүгө байлап салбастан, бул ресурстардын улам көбүрөөгүн төмөнкү чыгым аркылуу товарларды өндүрүүгө жумшап, анан аларды сатыкка чыгарууга мүмкүндүк берет. Дал ушундай адистештирүүнүн жана сооданын аркасында жалпы өндүрүш көлөмү көбөйөт, инвестиция кеңири жайылат жана ар бир өлкөнүн калайыгы башка жол менен жетүүгө мүмкүн болгондон алда канча жогорураак середеги турмуш-тиричилик деңгээлине жетишет.

Экинчиден, эл аралык соода өндүрүүчүлөргө жана керектөөчүлөргө (кардарларга) көптөгөн абдан ири өндүрүш жана соода амалдарын жүзөгө ашырган өлкөлөрдүн экономикасынын деңгээлинде үзүр көрүүгө мүмкүнчүлүк жаратат. Бул жагдай, өзгөчө алганда, чакан өлкөлөр үчүн олуттуу мааниге ээ. Маселен, соода Бангладеш, Коста-Рика, Тайланд жана Вьетнам сыяктуу өлкөлөрдүн токуу жана тигүү менен алектенген узканаларынын өндүрүүчүлөрүнө

чет жактык ири өндүрүштүн артыкчылыктарынан пайдаланууга көмөк берет.

Эгерде алар өз өнүмүн чет өлкөгө сата алышпаса, анда алардын өнүм бирдигине кетчү чыгымдары алда канча жогору өсүп чыкмак, анткени алардын ички токуу-тигүү базарлары бул жеңил өнөр жай тармагындагы эң ири көлөмдө өндүрчү жана чыгымдары азыраак компанияларды колдоого алуу үчүн өтө эле чакандык кылышат. Эл аралык соода бул өлкөлөрдөгү токуу-тигүү фирмаларын ири көлөмдө өндүрүп, сатууга жана дүйнөлүк базарда натыйжалуу атаандашууга жөндөмдүү кылат.

Керектөөчүлөр (карларлар) да чет өлкөлөрдө жайгашкан ири өндүрүшчүлөрдөн сатып алуунун үзүрүн көрүшөт. Маселен, азыркы таптагы ири реактивдүү кыймылдаткычтуу учактарды жасоонун конструктордук жана инженердик чыгымдарынын эбегейсиз зор көлөмүн эске алганда, бир дагы өлкөнүн ички базары мынчалык өтө зор өлчөмдөгү өндүрүштүк долбоордун экономикалык жүгүн толук жүзөгө ашыруусу үчүн ал түгүл бир эле учак жасоо өнөр жай ишканасына дагы уруксат берүүгө жарамдуу чоң көлөмгө караандабайт. Арийне, эл аралык сооданын аркасында “Boeing” жана “Airbus” компанияларынын ар бири улам көптөгөн учактарды азыраак чыгым менен өндүрүп сата алышат. Натыйжада, ар бир өлкөнүн керектөөчүлөрү ушундай эң ири өндүрүүчүлөрдөн арзаныраак баада сатып алынган учактарга түшүп уча алышат.

Үчүнчүдөн, эл аралык соода керектөөчүлөргө (кардарларга) товарлардын алда канча кеңирирээк түрлөрүн арзан баада сатып алууга мүмкүндүк берет. Чет өлкөдөн кысып келген атаандаштык атамекендик өндүрүшчүлөрдү сергек болууга түртүп турат. Бул атаандаштык аларды өз өнүмдөрүнүн сапатын жакшыртууга жана чыгымдарды азайтууга мажбурлап турат. Ошол эле учурда чет өлкөдөн кирген товарлардын ушунчалык ар түрдүүлүгү керектөөчүлөргө (кардарларга) эл аралык соода жок кезде сунушталгандарга салыштырмалуу алда канча көп сандагы тандоону камсыз кылат.

Видео:

Аталышы: Эркин соода чындап пайдалуубу?

Экономисттердин дээрлик барлыгы тең эркин соода өз саясатында соода эркиндигин кабыл алган ар бир өлкөгө үзүр алып келет деген тыянакка макул болуп жаткан тапта, саясатчылар менен шайлоочулар дал ушул өтө жөнөкөй жүйөнү аңдоодо кыйынчылыкка туш болуп жатышкандай. Өкмөттөр эл аралык сооданы чектеген эрежелерди тез-тез эле киргизип турушат. Бул чектөөлөр – бажы салыктары (сырттан ташылып келүүчү товарларга коюлчу салыктар), квоталар (импорттолчу товардын көлөмүнө жасалма чектөөлөр), **акча алмашуу чени**(?) жаатын көзөмөлдөө (өлкөдө **импорттор**(?) жагынан баш тартууну жана **экспорттор**(?) жагын шыктандырууну жүзөгө ашыруу үчүн жергиликтүү акчанын **чет өлкөлүк акча алмашуу**(?) жаатындагы кунун жасалма түрдө кармап туруу), же болбосо сырттан товар ташуучулар менен сыртка товар ташуучулардын иш-аракеттерине бюрократтык тескөөнү таңуулоо түрүндө болушу ажеп эмес. Ушул сыяктуу соода чектөөлөрүнүн бардыгы тең транзакциянын чыгымдарын (соода-сатыкка байланыштуу көрүнөө жана көмүскө чыгашалардын жыйындысын) өстүрүп салат жана алмашуудан түшкөн пайданы азайтып коёт. Бул параграфтын башындагы эпиграфта Генри Жорж (Henry George) белгилегендей, соодага карата чектөөлөр кайсы бир өлкөнүн бийликтеринин өз элине каршы таңуулаган аскердик камалоосу сыяктуу эле терс аракет кылат.

Өлкөнүн эркин сооданы колдой тургандыгын же колдобостугун аныктоо – жергиликтүү соода борборлорунда жана дүр-дүйнөлүү ири дүкөндөрүндө (супермаркеттеринде) топтолгон өнүмдөрдүн ар түрдүүлүгүн байкап билүү сыяктуу оңой-олтоң гана иш эмес.

Тандоодогу ар түркүндүк эл аралык соодага карата ачыктыкка ишаара кылганына карабастан, иш жүзүндө соода жаатындагы саясат таптакыр башка турумду баяндай алат. Маселен, Украинада өнөр жай өнүмдөрүнө карата орточо бажы салыгы (тариф) 10 пайыздан ашат, бирок ал айыл чарба товарларына 20

пайызга чейин көтөрүлөт. Айрым импорттолчу айрыкча товарлар мындан да жогорураак бажы салыктарына дуушар болушат; мисалга алсак, кантты ташып келүүгө 50 пайыз, күн карама майына 30 пайыз бажы салыгы таңууланып келет. Анын сыңарындай эле, Болгария Евробиримдикке кирбеген өлкөлөрдөн импорттолчу товарларга 5 пайыздан 45 пайызга чейинки бажы салыгын колдонот. Ал эми Америка Кошмо Штаттарында болсо сүт, кант, этанол жана уй эти сыяктуу кээ бир өнүмдөр тиешелүү квотага байланып салынган; эгерде аларды сырттан ташып келүү көлөмү алиги квоталардан ашып түшчү болсо, анда аларга карата өзгөчө жогорку бажы салыктары таңууланат.

Грузия соода саясатынын жана эркин соодага карата турумунун мазмунун эске алганда, өтө кызыктуу көрүнүштү сунуштайт. Өзүнүн салыштырмалуучаканыраак өлкө болгонуна карабастан, Грузия соода режимин либералдаштыруу жана эркин сооданы өнүктүрүү нугунда олуттуу аракеттерди көрө алды. Ал жакында өлкөлөр жана аймактар, анын ичинде Европа Биримдиги (ЕБ) менен эркин соода келишимдерин (FTA) түзгөн. Тилекке каршы, башка өлкөлөр сыяктуу эле Грузиянын өзү дагы белгилүү бир чарба тармактарын коргой турган атайын соода саясатын жүргүзүп келет. 2006-жылдан бери Грузияда 3 гана бажы салыгынын тепкичи бар: алар – 0, андан кийин 5 жана 12 пайыздык тепкичтер. Товарлардын дээрлик 90 пайызы бажы салыгынын нөлдүк тепкичинин үзүрүн көрөт. Бажы салыгындагы эң жогорку тепкич – айыл чарба товарларына жана башка өнүмдөрүнө тиешелүү. Алар Грузияда олуттуу көлөмдө өндүрүлүп келишет жана мындай товарлар, эгерде сырттан ташылган чакта, жергиликтүү дыйкан чарбалары менен өндүрүүчүлөрдү коргоо мүдөөсүндө бажы салыгынын эң жогорку тепкичине таандык салыкка туш болушат.[64]

Бажы салыктарынан (тарифтерден) тышкары, өлкөлөр квоталарды (импорттолуучу өнүмдөрдүн көлөмүнө сандык чектөөлөрдү) киргизе алышат; же, ал түгүл, алар башка өлкөлөрдөн, – же болбосо, өзгөчө алганда, кээ бир гана өлкөлөрдөн, – ташылып келчү товарларга толук тыюу салышы деле мүмкүн. Бажы салыктары, квоталар жана убактылуу же туруктуу тыюу салуулар жана **эмбарголор**[(?)] соода саясаттарынан башка максаттарда колдонулушу деле ажеп

эмес. Маселен, Орусия соода чектөөлөрүнүн бир нече түрүн жүзөгө ашырууда жана өзү да чектөөлөргө туш болууда. Бир катар өлкөлөр расмий Кремлдин эгемен Украинага басып киришине жооп катары Орусиядан товарларды ташып келүүгө тыюу салып коюшту; мында көңүл чордонуна, – өзгөчө алганда, Орусиянын отун-кубат ресурстарына көз карандылыкты азайтуу жана орус өкмөтү үчүн киреше булагын олуттуу деңгээлде кыскартуу үчүн, – анын мунайзат жана газ сыяктуу башкы товарларына басым жасалууда. Орусиянын өзү дагы Европа Биримдигинен, АКШдан, Канададан, Австралиядан жана Норвегиядан ташылчу дээрлик бардык айыл чарба өнүмдөрүн импорттоого тыюу салды. 2022-жылдагы бул эмбарго чаралары жана андан кийинки мезгилдеги улам күчөгөн чектөөлөр расмий Кремл 2014-жылы Кырым жарым аралын басып алгандан жана 2022-жылы баскынчыл согушту кеңири өлчөмдө улантып киргенден соң Европа Биримдиги жана АКШ тарабынан Орусияга каршы киргизилген болчу. Ал эми 2018- жана 2019-жылдары АКШнын президенти Д.Трамп Кытай менен болгон талаш-тартыштары маалында бажы салыгы (тариф) саясатын колдонгон. Соода чектөөлөрүнүн дагы бир мыкты даректелип изилденген мисалы – бул Кошмо Штаттардын Иранга каршы узак жылдар бою киргизип келе жаткан бир катар чектөө чараларынын түрмөгү.

Көптөгөн чектөөлөр “туура эмес жүрүм-турумдагы” мамлекеттердин жарандарына зыян келтирүү үчүн киргизилгенине карабастан, бул чектөөлөр аларды киргизген мамлекеттердин өздөрүнүн жарандарына да кесепет тийгизээрин моюнга алуу керек; дал ошондуктан бул сыяктуу чектөөлөр баскынчылыктан баш тарттыруу же этностук жана башка азчылыктарга карата ырайымсыз мамилелерге чекит коюу сыяктуу алда канча олуттуураак саясий ой калчоо менен гана акталууга тийиш. Экономика адистигине тиешеси жоктор сырткарыдан товар ташууну чектөөлөр өлкө ичинде жаңы жумуш орундарын түзүп бере алышат, деген жоромолду ортого салышат. Биз биринчи бөлүмдөгү 1.11 параграфта талкуу кылганыбыздай, чыныгы маанилүү нерсе – бул иш орундары эмес эле, наркты өндүрүү болуп саналат. Эгерде чын эле жумуш орундары жогорку кирешенин ачкычы болчу болсо, анда биз канчалык кааласак,

ошончолук арбын санда жумуш ордун оңой эле түзө салмакпыз. Анда баарыбыз тең бир күнү терең аңдарды казып, экинчи күнү бул аңдарды кайра көмүү менен алектенмекпиз. Ошентип, баарыбыз тең жумушка орношмокпуз, бирок баарыбыз тең итке минген кедейдей болмокпуз, анткени мындай жумуштар кишилер кадырлаган жогорку наркы бар товарларды жана кызматтарды эч качан өндүрө алышпайт.

Импорттук чектөөлөр калайыкты иш менен камсыз кылууну кеңейте тургандай сезилиши мүмкүн, анткени чет элдик атаандаштыктан коргоого алынган жергиликтүү тармактар өз көлөмүн көбөйтүшү же, жок дегенде, туруктуу бойдон калышы ыктымал эмеспи. Арийне, бул чектөөлөр жалпы калайыкты иш менен камсыз кылууну кеңейтет дегенди эч билдирбейт. Келгиле, биринчи бөлүмдөгү 1.9 параграфта талдоого алынган узак мөөнөттүү натыйжалар (кошумча таасирлер) жөнүндө эстейлик. Кайсы бир өлкөнүн бийликтери чет элдиктердин бул өлкөдө сатуу мүмкүнчүлүгүн чектеген бажы салыктарын, квоталарды жана башка бөгөт чараларын таңуулаган шартта, бул бийликтер ошол эле учурда чет элдиктердин өз өлкөсүнөн сатып алуу мүмкүнчүлүктөрүн да азайтып салышат. Биз башка өлкөлөрдүн калайыгынан эмнени сатып алчу болсок, дал ошол нерсе бул чоочундарга өзүбүздүн экспортко чыгарылгандарыбызды сатып алууга жарамдуу кылчу кардардык жөндөмдү тартуулайт. Маселен, эгерде чет өлкөлүктөр өзбектерге азыраак өнүм сатышса, анда алар өзбектерден бир нерсе сатып алуу үчүн ошончолук азыраак жөндөмгө ээ болушат. Дал ошондуктан импорттук чектөөлөр импортту гана эмес, экспортту дагы азайтат. Бул кырдаалда экспорттук тармактарда өндүрүш көлөмү жана иш орду менен камсыздоо кыйла төмөндөп кирет да, коргоого алынган чарба тармактарында “сакталып калган” ар кандай жумуш орундары жоюлууга кириптер болот.(65)

Ошондуктан соода чектөөлөрү жумуш орундарын түзө да алышпайт, жок кыла да алышпайт; бул чектөөлөр алиги иш орундарын кайра бөлүштүрүп салышат. Бул чектөөлөр өлкөнүн жумушчуларын жана башка ресурстарын башка өлкөлөрдө арзанираак өндүрүлгөнгө караганда алда канча кымбатыраак

өндүрүлчү нерселерди өндүрүүгө жасалма түрдө багыттайт. Алар – майнапсыз өндүрүш тармактарын коргоо үчүн долбоорлонгон аргалар. Чектөө киргизген өлкөнүн ресурстары көбүрөөк өндүрүмдүү болгон чөйрөлөрдө – эгерде бул чектөөлөрдүн таасирине кабылбаса, дүйнөлүк соода базарында деле өз фирмалары байсалдуу атаандаша алчу чөйрөлөрдө – өндүрүш көлөмү менен жумуш ордун камсыздоо кыскарып калат. Демек, эмгек күчү жана башка ресурстар салыштырмалуу жогорку өндүрүмдүүлүккө ээ болгон чөйрөлөрдөн алыстап, эмгек өндүрүмдүүлүгү төмөн чөйрөлөргө которулат. Мындай саясат жарандардын өндүрүшүнүн көлөмүн да, кирешесинин деңгээлин да азайтат.

Окуңуз:

«Базарлар жана эркиндик». Автору - Дуайт Ли

Өнүккөн өлкөлөрдөгү кээ бир кишилер өз өлкөсүнүн жумушчулары кээде күнүнө 2 же 3 доллардай гана өп-чап маяна алган чет элдиктер менен атаандаша алышпайт деген жүйө келтириши ажеп эмес. Бул көз караш таптакыр туура эмес жана ал жогорку эмгек акынын булагын да, салыштырмалуу артыкчылык мыйзамын да калпыс аңдоонун айынан жаралат. Маселен, Германиядагы жумушчулар жогорку кесипкөйлүк деңгээлге ээ жана ири өлчөмдөгү капиталдык жабдуулар менен иштешет. Бул өңүттөр германдык жумушчулардын өндүрүмдүүлүгүнүн жогорку середе болушуна салым кошот; дал ушул жагдайдын аркасында алардын маянасы жогору. Ал эми Молдова жана Кыргызстан сыяктуу аз өлчөмдө маяна төлөнчү өлкөлөрдө эмгек акы төмөн, анткени киши капиталы менен физикалык (каражаттык) капиталдын төмөндүгү эмгек өндүрүмдүүлүгүнүн төмөндүгүн да туюнтат.

Ар бир өлкөдө ар дайым башкаларга караганда салыштырмалуу сапаттуураак өндүрүлчү кээ бир нерселер болот. Маяналары жогору же аз болгон өлкөлөрдүн бардыгы тең өздөрү салыштырма сапаттуу өндүрө алчу нерселерди чыгарууга өздөрүнүн ресурстарын көбүрөөк пайдалануу жана бул

өнүмдү башкаларга сатуу аркылуу үзүр көрө алышат. Эгерде маяна жогору төлөнчү кайсы бир өлкө өз аймагында өндүрүлгөнгө салыштырмалуу азыраак чыгым менен өндүрүлгөн кайсы бир товарды чет өлкөлүк өндүрүүчүлөрдөн импорттоп келе алса, анда сырттан мындай ташып келүү байсалдуу маңызга ээ. Жергиликтүү деңгээлде өтө жогорку чыгымдар аркылуу гана өндүрүлүшү ыктымал болгон өнүмдөрдү сырткарыдан ташып келүү – өлкөнүн ичинде мыкты сапатта жасоого мүмкүн болчу нерселерди өндүрүү үчүн жергиликтүү ресурстарды бошотуп берет жана бул жергиликтүү өнүмдөрдү өлкөнүн ичинде да, чет өлкөлөрдө да төмөнкү өздүк наркта сунуштоого болот.[66] Мамлекеттер аралык соода жогорку жана аз көлөмдө маяна алган өлкөлөрдүн бардыгында тең жумушчуларга өнүмдөрдү башка учурда мүмкүн болгондон алда канча көбүрөөк көлөмдө өндүрүүгө мүмкүндүк берет. Өз кезегинде өндүрүмдүүлүктүн жогорку деңгээли бардык өлкөлөр боюнча эмгек акынын кескин жогорулатылышына жетелейт.

Эгерде кайсы бир чет элдик өндүрүүчүлөр керектөөчүлөрдү (кардарларды) ата мекендик өндүрүүчүлөр атаандаштыкка туруштук бере албай тургандай өтө арзан товар менен жабдычу болушса, анда кандай болмок? Мындагы эң акылга сыярлык турум – бул алиги товарды кабыл алууга жана жергиликтүү ресурстарды таптакыр башка нерселерди өндүрүү үчүн пайдаланууга баруу. Эсиңизде болсун, биздин турмуш-тиричилик деңгээлибизди аныктап турчу жагдай – эч кандай жумуш орду эмес, товарлар менен кызматтардын жеткиликтүү болушу. Адам Смит өзүнүн "Мамлекеттердин байлыгы" (Adam Smith; 1776) деген эмгегинде мындайча белгилеген: "Шотландияда айнек аспаптардын, очоктордун жана ысытылган дубалдардын көмөгү менен тим эле соп-сонун кылып жүзүм өстүрсө деле болот жана андан өтө мыкты шарапты чет өлкөлөрдөн ташылып келине турган бери дегенде ага тете болчу товарга коротулчу каражаттан отуз эседей көп чыгым тартуу менен жасоого деле болот". Бул салыштыруу аркылуу Адам Смит эркин соода принцибин жактаган болчу. Смиттин оюна караганда, Шотландияда жүзүм өстүрүү жана шарап өндүрүү – техникалык жактан мүмкүн болсо деле, климаты

суук болгондуктан, шотланд жергеси айыл чарбасынын бул түрүнө табиятынан ылайыктуу эмес эле; мындай товарды өндүрүүнүн чыгымдары Франция же Испания сыяктуу жүзүм табигый жана берекелүү өскөн өлкөлөрдөн шарап импорттоого салыштырмалуу өтө жогору, дээрлик отуз эсе жогору болмок эле. Дал ушул ойду француз экономисти Фредерик Бастиа (Frédéric Bastiat) өзүнүн 1845-жылы басмадан чыккан «Шамчылардын атынан жасалган петиция» аттуу сатиралык чыгармасында өзгөчө баса белгилеген. Бул кайрылууну (петицияны) Франциянын депутаттар үйүнө (палатасына) шамдарды, чырактарды жана ички жарык берүүчү башка буюмдарды чыгарган француз өндүрүүчүлөрү жолдоп жазышкан имиш. Бул кайрылууда ата-мекендик жарык өндүрүүчүлөр “чет өлкөлүк өндүрүүчүнүн ойрончул атаандаштыгынан жапа чегип жатабыз, ал атаандаш тарап чырак өндүрүүдө биздикине караганда алда канча ыңгайлуу шарттарда иштегендиктен, ички базарды укмуштуудай арзан баадагы өнүм менен каптатып жатат; анын өнүмү пайда болоору менен биздин соодабыз токтоп, бардык сатып алуучулар ал атаандашка жүздөрүн буруп жатышат; ал эми Франциянын кесепеттерге жыш толгон бүтүндөй өнөр жай тармагы өнүкпөстөн, толугу менен бир орундан жылбай эле туруп калды» деген маанидеги арыз камтылган эле.

Албетте, бул атаандаш тарап – кадимки эле Күн болгон, ал эми кайрылуу ээлери депутаттардан күн нуру имараттарга кирбеши үчүн терезелерди, терезе капкактарын (жалюз) жана башка жылчыктарды жабууну талап кылган кандайдыр бир мыйзамды кабыл алып берүүнү суранышкан. Петицияда жарыктандыруу тармагындагы кесиптердин тизмеси берилген, эгерде Күндүн нуруна имараттын жарык болушу үчүн колдонууга тыюу салынган болсо, анда жогорудагы кесиптер боюнча жумуштуулуктун өсүшү чоң болмок. Бул сатирадагы Бастианын ою абдан таасын: петицияда сунушталып жаткан мыйзам канчалык акылга сыйгыс болсо да, ал ата мекендик өндүрүүчүлөрдү «сактап» жана иш менен камсыз кылууга көмөктөшүү үчүн арзан товарлардын жана кызматтардын жеткиликтүүлүгүн азайткан мыйзамдардан өз аңкоолугу боюнча эч кем калышпайт.[(67)]

Эгерде соода чектөөлөрү өндүрүш көлөмүн азайтып, жумуш орундарын эмгек өндүрүмдүүлүгү азыраак иш-аракеттерге бурчу болсо, анда эмне үчүн мындай чектөөлөр тез-тез эле кабыл алынып келишет? Экономикалык сабатсыздык – буга карата жооптун бир бучкагын түзөт. Кишилер соода чектөөлөрү терс маанайдагы узак мөөнөттүү натыйжаларга туш кылаарын, – анын ичине бажы салыктарынын айынан товарлардын бааларынын жогорулашы, ошондой эле өндүрүш көлөмүнүн жана экспорттук тармактардагы жумуш орундарынын кыскарышы да камтылаарын, – көп учурларда анчейин түшүнө беришпейт. Бирок эки кошумча өңүт соода чектөөлөрүнүн калайыкка жагымдуу болушуна өбөлгө түзөт.

Биринчиден, соодалык чектөөлөр өзгөчө кызыкчылык туудурчу маселе болуп саналат. Алар башка өнөр жай тармактарындагы керектөөчүлөрдүн жана жабдуучудардын эсебинен тиешелүү коргоого алынган тармактын конкреттүү ишканаларына жана кызматкерлерине үзүрдүү шарттарды түзүп беришет. Адатта, соодалык чектөөлөрдүн көмөгү тийчү ишканалар жана кесиптик кошуундар мыкты уюмдашкан жана алардын көргөн үзүрлөрү топтоштурулуп, өтө таасын көрүнүп турат. Башка жагынан алганда, керектөөчүлөр (кардарлар), бөлөк жумушчулар менен бөлөк ресурс жабдуучулар, жалпысынан, өз ара начар уюмдашкан жана алардын эл аралык соодадан алынчу үзүрлөрү өтө чар жайыт жиктелген. Алдын ала күтүлгөндөй, ич ара уюшуп алган кызыкчылык топторунун саясий таасири көбүрөөк болмокчу. Алар өздөрү эңсеген соодалык чектөөлөргө жетишүү максатында саясатчылардын лобби тобун түзүүгө жана аларга шайлоодогу үгүт өнөктүгү үчүн салымдарды жана башка ресурстарды тартуулоого жарамдуу боло алышмакчы.

Видео:

Эркиндиктин мыкты эл аралык соодасы

Андан тышкары, болот же жыгач тактайлар сыяктуу өнүмдөр чет өлкөлүк

өндүрүүчүлөрдөн салыштырмалуу арзан баада сатып алынганда, өз жумуш ордунан ажырап калган жумушчуларга тийчү кесепеттер оңой эле көзгө учурайт. Тескерисинче, баанын төмөндөшүнүн жана эркинирээк сооданын аркасында керектөөчүлөргө жана башкаларга тийчү пайда көзгө азыраак байкалат. Натыйжада, саясатчылар өз аракеттери жалпы экономикага терс таасирин тийгизгенине карабастан, соодалык чектөөлөрдөн пайда алып жаткан ишкер чөйрөлөрдүн жана кесиптик кошуундардын кызыкчылыктарын колдоо аркылуу көп учурларда өздөрүнө саясий упай алууга жетишип турушмакчы.

Экинчиден, саясатчылар кайсы бир соода өнөктөшүн өздөрү каалагандай жүрүм-турумда болууга мажбурлоо үчүн, – өзгөчө алганда, тышкы саясатта, – соодалык чектөөлөрдү колдонушу ажеп эмес. Албетте, соода – өз ара пайдалуу, ошондуктан соодалык чектөөлөр соода өнөктөштөрүнүн эки тарабын тең зыян тарттырат. Эгерде зыян олуттуу болсо, анда алиги чектөөлөр алардын жүрүм-турумун өзгөртүү үчүн курал катары колдонулушу деле мүмкүн. Мисалы, АКШдагы Трамптын өкмөтү Кытайдын жетекчилигин аскердик жактан азыраак баскынчыл маанайда болууга көндүрүү үчүн Кытайга бажы салыгынын төлөмдөрүн таңуулаган. Олуттуу бир деңгээлде, АКШдагы Байдендин өкмөтү деле так ушундай саясий нукту уланткан болчу. Анын сыңарындай, Орусиянын эгемен Украинага басып киришинен кийин НАТОго мүчө өлкөлөр жана башка мамлекеттер Орусияны бул баскынчылыгы үчүн жазалоо ирээтинде ага каршы ар кандай соода чектөөлөрүн киргизишкен.

Чет элдик коркунучка каршы соода чектөөлөрүн киргизүү көп учурларда калайыктын арасында жагымдуу кабыл алынат, бирок анын натыйжалуулугу күмөн туудурат. Тарыхый жактан алганда, соода чектөөлөрү чыр-чатактын жана согуштун коркунучун азайткан бир дагы учурду табуу кыйын. Анан калса, дал ушул жаатта этият болууга толук негиз бар. Соода жана аны коштогон коомдук өз ара аракеттенүү соода өнөктөштөрүнүн ортосундагы өз ара түшүнүшүүгө жана ич ара тоскоолдуктарды жоюуга көмөк кыла алышат. Ал эми анын тескерисинче, соодага каршы бөгөттөр көп учурларда жаңжалга жана кастыктын күчөшүнө алып келишет. Фредерик Бастиа мындай деп айткан имиш: "Чек

арадан ары товарлар өтпөгөн чакта, аны жоокерлер кесип өтүшөт".[68] Анын сыңарындай эле, Жон Мейнард Кейнс (John Maynard Keynes) өзүнүн "Тынчтыктын экономикалык кесепеттери" (1919) деген эмгегинде Версал тынчтык келишимин, – өзгөчө андагы Биринчи дүйнөлүк согуштан кийинки Германияга карата репарацияны (каржылык кенемте төлөө үчүн милдеттендириши) жана ага каршы экономикалык санкцияларды, – сынга алган. Анын пикирине караганда, бул жазалоочу чаралар эч кандай тынчтыкка алып келбестен, тескерисинче, кыжырдануунун жана экономикалык азаптануунун үрөнүн сээп, келечектеги жаңжалга кептеп салышы ыктымал болчу. Кейнс мындай даңазалуу сөзүн айткан: "Карфагендик тынчтык – иш жүзүндө туура да эмес, мүмкүн деле эмес".[69]

Акыркы жылдарда эл аралык соодага карата кастык жогорку кирешелүү көптөгөн өлкөлөрдө күчөп баратканы байкалат. Ал эми тарых бул – өтө кооптуу нукка бет алуу экенине ишаара кылып турат. 1920-жылдардын аягында экономикалык өнүгүү ыргагы басаңдагандыктан, АКШда соодага болгон кастык күчөй берген. Бул жагдай 1930-жылдын орто ченинде **Смут-Хоули соода мыйзамы**[(?)] деген мыйзамдык долбоордун кабыл алынышына алып келди. Бул мыйзам долбооруна ылайык, болжол менен алганда 3,200гө жакын импорттук өнүмгө карата бажы салыктары (тарифтер) 50 пайыздан ашыгыраак өлчөмдө жогорулатылды. Президент Герберт Гувер, сенатор Рид Смут, конгрессмен Уиллис Хоули жана башка мыйзам долбоорунун демилгечилери тарифтердин жогорулашы экономикага жагымдуу түрткү берип, жумуш орундарын сактап калат, деп ойлошкон. Хоули мырза мындай деп айткан: “Мен америкалык жумушчулардын Американын керектөөлөрү үчүн америкалык товарларды өндүрүп жатышканын көргүм келет”.[70]

Бүгүнкү күндө Америка Кошмо Штаттарында жана башка көптөгөн өлкөлөрдө соода чектөөлөрүнүн жактоочулары, иш жүзүндө, так ушул эле сөздөрдү колдонуп жүрүшөт. Куру чечендик кандай сонун, бирок 1930-жылдардын тажрыйбасы айгинелегендей, жыйынтыктар таптакыр теңирден тескери келип чыккан. Чет өлкөлүктөр бажы салыктарынын кескин

жогорулашына жооп кылышып, америкалык товарларга да соода чектөөлөрүн киргизип салышты. Эл аралык соода кескин төмөндөп, өндүрүш көлөмү да түшүп кетти. 1932-жылга карата АКШ соодасынын көлөмү алиги Смут-Хоули мыйзам долбооруна чейинки деңгээлдин жарымынан азыраак тепкичке төмөндөгөн. Соодадан түшүүчү кирешелер жокко чыкты, федералдык өкмөттүн бажы салыгынан түшчү кирешелери иш жүзүндө төмөн кулады; өндүрүш көлөмү жана жумуш орду менен камсыз кылуу төмөндөп, жумушсуздуктун деңгээли кескин өсүп чыкты. Смут-Хоули мыйзам долбоору кабыл алынган тапта жумушсуздук 7,8 пайызды түзсө, 2 жылдан кийин ал 23,6 пайызга өсүп чыкты. Смут-Хоули мыйзамы кабыл алынаарда, 1929-жылдын октябрындагы жоготуулардын дээрлик бардыгын кайтарып алууга жетишкен баалуу кагаздар базары бул мыйзам долбоору кабыл алынгандан кийинки бир нече айдын ичинде төмөн кулоого дуушар болду.

Миңден ашуун экономист адистер президент Гуверге жолдонгон ачык катка кол коюшуп, Смут-Хоули мыйзам долбоорунун зыяндуу кесепеттерин эскертип, андан бул мыйзамга кол койбоосун өтүнүштү. Гувер алардын өтүнүчүн четке какты, бирок тарых алардын эскертүүлөрүнүн негиздүүлүгүн кийин тастыктады. Башка өңүттөр, мисалы, акча жабдуунун кескин кыскарышы жана 1932- жана 1936-жылдардагы салыктын эбегейсиз зор деңгээлде өсүшү да АКШдагы Улуу депрессиянын ого бетер тереңдешине салым кошту. Бирок дал ушул Смут-Хоули соода мыйзам долбоору ошол кезеңдеги кайгылуу окуялардын башкы себептеринин бири катары саналып кала берүүдө.

Өлкөлөр башка өлкөлөр менен эркин соода жүргүзгөн шартта тездеп өсүүнү жана кирешенин жогорку деңгээлин камсыздоого жөндөмдүү боло алышмакчы. Соодага чектөө коюу – жакшы саясат болушу мүмкүндүр, бирок бул кадам – жаман экономикалык нук. Анын үстүнө, 1930-жылдардагы Америка Кошмо Штаттары баштан кечирген тажрыйба көрсөтүп тургандай, сабатсыз (билгиге таянбаган) саясий куру чечендик жана соодага карата кастык – өзгөчө алааматтуу кесепеттерге кириптер кылып салышы ажеп эмес.

Окуңуз:

"Күн менен адилетсиз атаандаштык". Автору: Фредерик Бастиат

Согуштан кийинки мезгилдеги эл аралык сооданын таасирине көз чаптырсак, Батыш Европанын ачыктык деңгээли эки дүйнөлүк согуш тең артта калгандан кийинки экономиканын калыбына келтирүү ылдамдыгына жана көлөмүнө жагымдуу таасир эткени айдан ачык. Биринчи дүйнөлүк согуштан кийинки кезеңдеги Батыш Европадагы экономикалык туруксуздуктун он жылдыгы менен Экинчи дүйнөлүк согуштан кийинки он жылдыкта түзүлгөн экономиканын калыбына келишинин ортосундагы карама-каршылык таң калычтуу жана соода саясатындагы айырмачылыктар менен тыгыз байланышып турат.(71) Биринчи дүйнөлүк согуштан кийинки экономикалык кайра түзүү согуш учурунда келип чыккан жана андан кийин бекемделген соода тоскоолдуктарын кыскартууга көмөктөшчү кандайдыр бир институттук механизмге ээ болгон эмес. Ошого карабастан, 1945-жылы Германия багынып бергенден эки жыл өткөндөн кийин, 23 өлкө бажы салыктарын (тарифтерди) төмөндөтүү боюнча милдеттенмелер белгиленген Тарифтер жана соода боюнча башкы келишимге (GATT) кол коюшкан. Согуш аяктаган соң 5 жыл өткөндөн кийин эле Батыш Европанын бардык негизги өлкөлөрү GATT мүчөлүгүн кеңейткен жана импорттук тарифтерди андан ары төмөндөткөн үч башка сүйлөшүү айлампасын жүргүзүшкөн. GATT башкы келишиминин негизги жетишкендиги – бул 1947-жылы Женевада өткөн сүйлөшүүлөрдүн биринчи айлампасында бажы салыктарынын олуттуу азайтылышы болду. Тарифтердин ыкчам төмөндөөсү 10-сүрөттө чагылдырылган.

10-сүрөт. Тандалып алынган өлкөлөрдөгү орточо бажы салыгынын (тарифтин) деңгээли

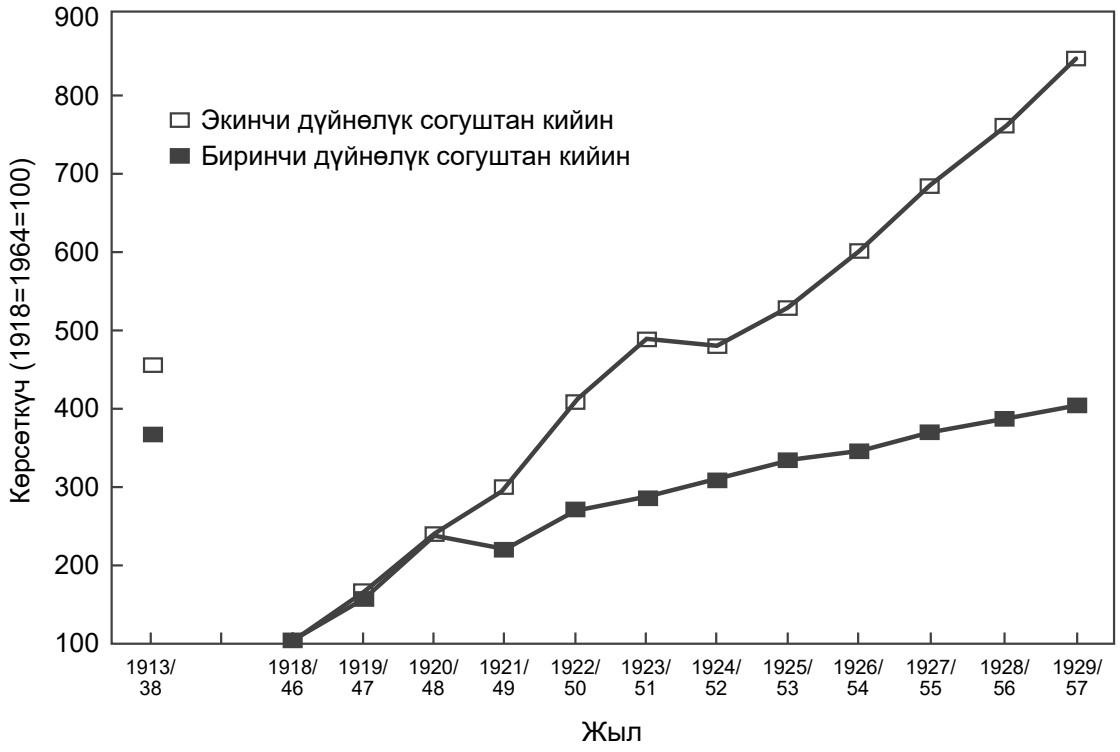
	1913	1925	1927	1931	1952
Бельгия	9	7	11	17	N/A
Франция	14	9	23	38	19
Германия	12	15	24	40	16
Италия	17	16	27	48	24
Нидерланддар	2	4	N/A	N/A	N/A
Улуу Британия	N/A	4	N/A	17	17
АКШ	32	26	N/A	N/A	16

Эскертүү: Бардык жылдарды салыштырууга мүмкүн болбоду.

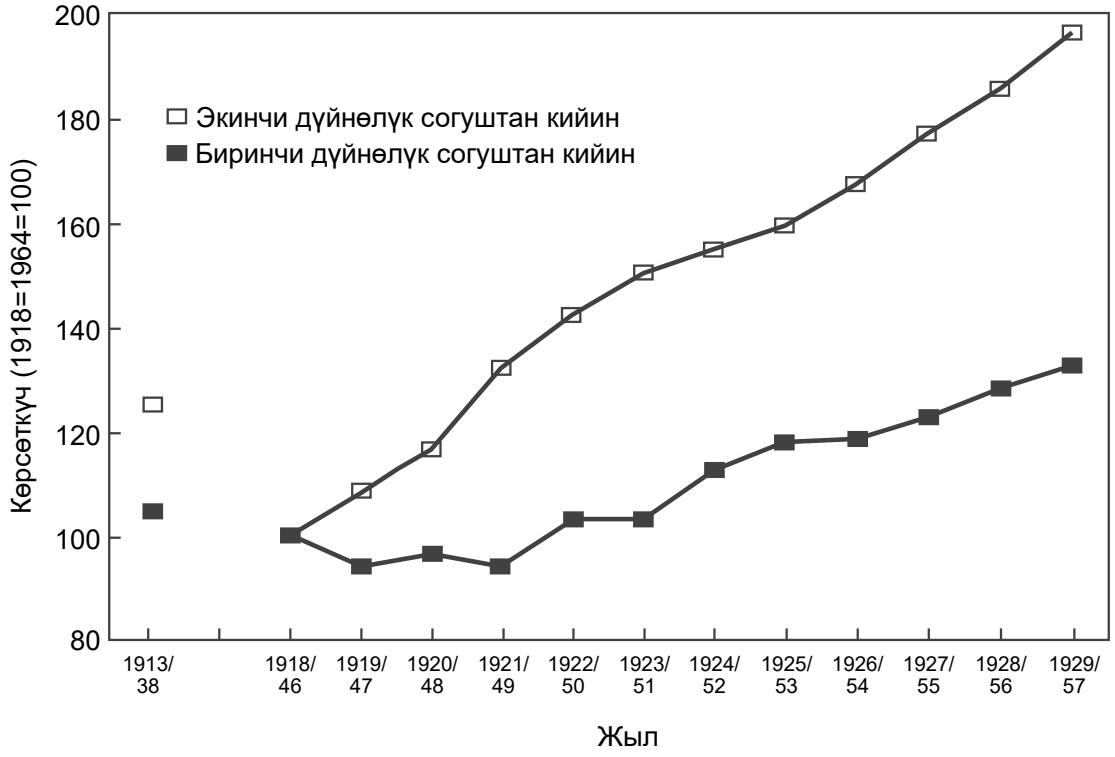
Булактар: 1913- жана 1925-жылдардагы эсептөөлөр, GATT (1953, 62-бет) тарабынан билдирилгендей, Улуттар Лигасынан алынган; ошондой эле GATT (1952) эсептөөсүнүн булагы. Ал эми 1927- жана 1931-жылдардагы тарифтик маалыматтар үчүн караңыз: Liepmann (1938), б. 415; Kitson and Solomou (1990), 65–66-беттер, мында 1932-жылдагы Улуу Британия жөнүндө камтылган. М/Ж – маалымат жок.

11- жана 12-сүрөттөр Батыш Европанын дүйнөлүк эки согуштан кийинки беш ири өлкөсүнүн — Франциянын, Германиянын, Италиянын, Нидерланддардын жана Улуу Британиянын экспортунун көлөмү менен чыныгы кирешесинин динамикалуу чыйырын чагылдырышат.

11-сүрөт. Биринчи жана Экинчи дүйнөлүк согуштан кийинки экспорттун көлөмү (Батыш Европанын 5 өлкөсүнүн экономикасында)



12-сүрөт. Биринчи жана Экинчи дүйнөлүк согуштан кийинки нагыз көлөмү (Батыш Европанын беш өлкөсүнүн экономикасында)



Европанын аймактык жана эл аралык соодасын мамлекеттик (өкмөттүк) чектөөлөрдөн бошотондукка чыгаруу – бул өлкөлөрдүн экономикаларына өздөрүнүн салыштырмалуу артыкчылыктарына жараша адистешүүдөн пайдаланууга, жана, ошонун аркасында, мурдагыдан алда канча тезирээк кеңейүүгө мүмкүндүк жаратты.

Саясаттын жүргүзүлүшүнүн тийгизчү таасирлери айдан ачык болот. Соода чектөөлөрүн төмөндөтүү эки тарап үчүн тең үзүр тартуулачу “жеңиш–жеңиш" жагдайы болуп саналат; айрыкча алганда, бул чектөөлөр ар кандай

салыштырмалуу артыкчылыктары бар өлкөлөрдүн ортосундагы соодага карата төмөндөтүлгөндө жагымдуу натыйжа алынат. Мындагы өзгөчө олуттуу нерсе ушунда: сооданы эркин ачып коюу ар кандай өлкөнүн жарандарынын жалпы акыбалын жакшыртмакчы, бирок ар бир өлкөнүн ичинде ар дайым кээ бир утулушта калчулар табылбай койбойт (маселен, атаандаштыкка кабылган казак шарап өндүрүүчүлөрү). Башкы маңыз мындайча: утулгандарга салыштырмалуу жеңүүчүлөр ар дайым көбүрөөк үзүргө ээ болушат; демек, ар бир киши өзүн үзүргө жеткендей санашы үчүн ылайыктуу мунаса табууга жетишүүсү – көйгөйдүн көйгөйү.

2-бөлүм. Институттар жана саясат жаатындагы корутунду ойлор

Видео:

Өнүгүү экономикасы

Экономикалык теория таасын тастыктагандай, китептин бул бөлүгүндө жети параграфта баяндалган жети өңүт экономиканын натыйжалуу көрсөткүчтөрүнө оң таасирин тийгизет. Бул таасир канчалык деңгээлде олуттуу боло алат? Бул суроого жооп берүү үчүн институттук сапатты аныктап өлчөө керек. 1980-жылдардын орто ченинде Ванкувердеги Фрейзер институту (Канада) экономикалык эркиндиктин өлкөлөр аралык өлчөмдүк көрсөткүчүн иштеп чыгуу боюнча долбоордун үстүндө иштей баштады. Бир нече алдыңкы окумуштуулар, – анын ичинде Нобел сыйлыгынын лауреаттары Милтон Фридман, Гэри Беккер жана Дуглас Норт дагы, – аталган долбоорго катышкан. Анын натыйжасында Дүйнөлүк экономикалык эркиндик (ДЭЭ / EFW) көрсөткүчү жаралды. Азыркы тапта 90дон ашуун өлкөлөрдө бүткүл дүйнөлүк институттар тармагы тарабынан жарыяланып жаткан бул көрсөткүч ар кандай өлкөнүн институттары жана саясаты экономикалык эркиндикке, – башкача айтканда, жеке кишинин тандоосуна, жеке менчикке, ыктыярдуу айырбаштоого (алмашууга) жана атаандаштыкка негизделген базарларга, – канчалык шайкеш келээрин өлчөөгө алат.

Видео:

Экономикалык эркиндиктин көрсөткүчү

Видео:

Институттардын маанилилүүгү

Видео:

Экономикалык эркиндик чынында эмнени билдирет?

ДЭЭ көрсөткүчү беш негизги багыт боюнча рейтингдик өлчөмдү жаратуу үчүн айырмалуу кырк эки компонентти колдонот: өкмөттүн көлөмүнүн чоңдугу; менчик укуктарын коргоо жана келишимдердин аткарылышын камсыздоо; туруктуу акчанын жеткиликтүүлүгү; эл аралык айырбаштоо; насыяны, эмгек күчүн жана ишкерликти багыттап жөнгө салуу. Мында нөлдөн 10го чейинки упайга ылайык жалпы рейтингдик көрсөткүч 123 өлкө үчүн жеткиликтүү кылынат. Бул көрсөткүч ар жыл сайын жаңыланып турат.

Олуттуу деңгээлден алганда, ДЭЭ көрсөткүчү ушул китепте саал мурдараак сыпатталган жети өзөккү өңүттү (элементти) чагылдырат. ДЭЭ көрсөткүчүндөгү жогоркураак тепкичке жетүү үчүн кайсы бир өлкө жеке менчиктеги мүлктү ишенимдүү коргоону, келишимдердин эки жакка тең бирдей аткарылышын жана туруктуу акча чөйрөсүн камсыз кылууга тийиш. Ал салыктарды төмөнкү деңгээлде кармап турууга, ички же эл аралык сооданы бөгөттөөчү тоскоолдуктарды жаратуудан карманууга, ошондой эле, өнүмдөр менен ресурстарды бөлүштүрүү жаатында мамлекеттик чыгымдарга жана жөндөөчү эрежелерге караганда базарларга көбүрөөк өлчөмдө таянууга тийиш.

Айрымдар ДЭЭ көрсөткүчү бирдиктүү таяктын (же спектрдин) бир учунда “капитализмди”, ал эми экинчи учунда “социализмди” өлчөп турат, деп ойлошу деле ажеп эмес. Бул терминдер көп маанини өзүнө камтып, ар башка кишилер ар кыл маңызда аңдашкандыктан, биз бул сөздөрдү өтө сейрек колдонуп келебиз. Так кесе айтканда, социализм – негизги өндүрүш каражаттарына карата мамлекеттик менчикти билдирет. Айрым учурларда мамлекеттик чыгымдардын

деңгээли жогору болгон Дания, Финляндия жана Швеция сыяктуу өлкөлөрдөгү системаларга карата “социализм" сөзү колдонула калып жүрөт. Арийне, ушул скандинавиялык өлкөлөрдү кылдатыраак иликтечү болсок, анда алардын ар биринде мамлекеттик менчиктеги чарба ортодон кыйла жогору болгонуна жана салыктар каалаган деңгээлден жогорураак экендигине карабастан, бул өлкөлөр баары бир жеке менчик, эркин соода, ишкерликти жөнгө салуунун өтө төмөнкү катышы жана базарлардын кеңири жайылтылышы менен мүнөздөлүшөт эмеспи. Дал ушул сапаттар иш жүзүндө социализмге караманча каршы келишет. Скандинавия чөлкөмүндөгү өлкөлөрдүн экономикалык түзүлүшү экономиканын көп сандаган тармактарында мамлекеттик менчик үстөмдүк кылып жаткан социалисттик өлкөлөрдүкүнөн – Венесуэла, Куба, Түндүк Корея жана Кытайдыкынан – түп тамырынан айырмаланып турат.

Анын сыңарындай эле, “капитализм” сөзү көп учурларда бийликтик жөнгө салуу деңгээли, бааларды көзөмөлдөө, соода чектөөлөрү жана менчик укуктарынын коопсуздугу боюнча олуттуу түрдө айырмаланган экономикаларды чагылдыруу үчүн колдонулат. Ал эми ДЭЭ көрсөткүчү, – “капитализм" жана "социализм" сыяктуу көп маани камтычу терминдердин ордуна, – кайсы өлкөлөр саясий чечимдерди кабыл алууга, колдо болгон ресурстарды борбордоштуруп үлөштүрүүгө жана инвестицияларды борбордоштуруп багыттоого эмес, жеке кишинин тандоосуна, ыктыярдуу айырбаштоого жана базар тарабынан аныкталчу бааларга канчалык деңгээлде таянып жатышкандыктарынын өзгөчө кылдат өлчөмүн камсыз кылып берет.

Эгерде бул жерде сыпатталган институттук жана саясий өңүттөр маанилүү болсо, анда ДЭЭ көрсөткүчүндөгү рейтинги ырааттуу түрдө жогору болгон өлкөлөр бул көрсөткүчтөгү орду ырааттуу түрдө төмөн болгон өлкөлөргө караганда алда канча мыктыраак экономикалык натыйжаларды камсыздоого тийиш. Эмесе, жагдай чындап ушуга төп келеби, бир таразалап көрөлүк.

13-сүрөт ДЭЭ көрсөткүчүндөгү рейтинги 2000–2019-жылдар аралыгында эң жогору жана эң төмөн болгон он өлкөнүн 2019-жылдагы жан башына кирешеси жана анын өсүшү жөнүндө маалымат топтомун сунуштайт. Ушул

жыйырма жыл ичинде ДЭЭ көрсөткүчүнүн маалыматтары жеткиликтүү болгон 123 өлкө менен ыйгарым укуктуу аймактардын арасында төмөнкүлөр эркин экономикасы бар өлкөлөрдүн жана аймактардын тизмесинин сап башын ырааттуу түрдө ээлеп келишет: Гонконг, Сингапур, Швейцария, Жаңы Зеландия жана Америка Кошмо Штаттары. Бул спектрдин карама-каршы четине келсек, Алжир, эки Конго, Мьянма жана Венесуэла – эркин экономикасы эң төмөнкү тепкичке түшүрүлгөн өлкөлөрдүн сабында жайгашкан.

Деги киреше жана өсүү ыргагынын көрсөткүчтөрү кантип салыштырылышат? Өзгөчө эркин экономикага ээ он өлкөнүн жан башына орточо кирешеси 62,476 долларды түздү; бул – эркин экономикасы өтө төмөндө турган он өлкөнүн көрсөткүчүнөн (4,520 доллар) дээрлик 14 эсеге көптүк кылат. Өзгөчө эркин экономикага ээ болгон ушул он өлкө олуттуу деңгээлде жогорураак болгон киреше деңгээли менен гана айырмаланбастан, өзгөчө тездик менен өсүштү да камсыздай алышкан. 2000–2019-жылдар аралыгында өзгөчө эркин экономикага ээ он өлкөнүн жан башына ИДӨнүн өсүү ыргагы жыл сайын орточо 1,7 пайызды түздү, ал эми эркин экономикасы өтө төмөндө турган он өлкөнүн экономикасы үчүн мындай көрсөткүч 1,41 пайызга жетти. Сергек окурмандар төмөнкүнү байкашы мүмкүн: 13- жана 14-сүрөттөрдө таң каларлыктай **эл аралык долларлар**(?) деген аталышка ээ болгон акча түрүн (валютаны) колдонгон кирешелик баяндаманын маалыматы камтылган; бул акча түрү **сатык кунунун шайкештиги**(?) аркылуу бааланат. Ал эми сатык кунунун шайкештиги (СКШ / PPP) – бул бир эле товар түрүнүн баалары (адатта, чач кыркуу сыяктуу иштердин акысын соодалашуу кыйынга турат эмеспи) ар башка өлкөлөр боюнча айырмаланып турган шартта өз ара салыштырууга мүмкүндүк берчү статистикалык ыкма болуп саналат. Эгер чачтарачтар, маселен, Ташкентте чач кырктырууга 3 доллар алышчу болсо, ал эми Нью-Йоркто 40 доллар акы алышат; демек, бул шаарлардагы чыныгы кирешени өз ара салыштыруу өзбектердин жыргалчылыгынын деңгээлин чыныгы акыбалынан төмөн көрсөтүп салат. Өз ара келишүү салтына ылайык, АКШдан тышкаркы чет өлкөлүк валюталар АКШда дагы ошол акча көлөмүнө сатып алынышы мүмкүн болгон

товарлардын физикалык (каражаттык) топтомун сатып алууга жөндөмдүү кылуу үчүн кайра бааланат.[72]

13-сүрөт: Дүйнөлүк экономикалык эркиндик (ДЭЭ) көрсөткүчүндөгү эң жогорку жана эң төмөнкү рейтинги бар өлкөлөрдүн упайлары

Өлкө	ДЭЭ рейтинги 2000–2019	ИДӨ жан башына; 2019, СКШ (сатык кунунун шайкештиги) (2017-жылдагы туруктуу эл аралык $)	ИДӨ катышынын жан башына өсүшү, 2000–2019; СКШ (пайыз, 2017-жылдагы туруктуу эл аралык $)
Эң жогорку упай алган 10 өлкө			
Гонконг атайын акимдик дубаны, КЭР	8,94	$59 586	2,64%
Сингапур	8,73	$98 412	3%
Швейуария	8,54	$70 920	0,94%
Жаңы Зеландия	8,45	$42 878	1,41%
АКШ	8,36	$62 631	1,18%
Улуу Британия	8,29	$46 406	1,02%
Канада	8,21	$49 007	1,46%
Ирландия	8,15	$87 786	3,16%
Австралия	8,15	$49 456	1,35%
Дания	8,08	$57 678	0,87%
Орточо		**$62 476**	**1,7%**
Эң төмөнкү упай алган 10 өлкө			
Габон	5,52	$14 950	-0,54%
Нигер	5,47	$1 225	1,44%
Борбордук Африкалык	5,26	$945	-0,5%
Чад	5,24	$1 580	3,02%
Гвинея-Бисау	5,22	$1 939	0,63%
Демократиялык Конго Республикасы	5,07	$1 098	2,02%
Алжир	5,03	$11 511	1,48%
Мьянма	4,79	$5 083	8,42%
Конго Республика	4,72	$3 843	-0,71%
Зимбабве	4,47	$3 028	-1,13%
Орточо		**$4 520**	**1,41%**

Булактар:

- J. Bolt and J. van Zanden, “Maddison Style Estimates of the Evolution of the World Economy: A New 2020 Update,” Groningen Growth and Development Center, October 2020, www.rug.nl;
- Gwartney et al., *Economic Freedom of the World: 2021 Annual Report* (Vancouver: Fraser Institute, 2021), www.fraserinstitute.org;
- World Bank, *World Development Indicators* (2022), databank.worldbank.org.

Видео:

Экономикалык эркиндиктин таасири

14-сүрөттө 2005-жылдан 2021-жылга чейинки ДЭЭ упайлары 2021-жылдагы ИДӨнүн жан башына катышынын маалыматтык топтому коммунизмден капитализмге өткөөл коомдогу бир нече өлкөнүн ИДӨсүнүн жан башына өсүшүнүн ыргагынын маалыматын камтуу менен бирге сунушталган. Грузия да, Армения да ДЭЭ көрсөткүчүндө жогорку рейтингге ээ болгон жана экономикалык жактан көбүрөөк эркин саналган өлкөлөр тобуна киргизилишкен; мунун өзү бул эки өлкөдө экономикалык эркиндик үчүн жагымдуу чөйрө түзүлгөнүнө ишаара кылат. Бул эки коңшу өлкөдө тең ИДӨнүн жан башына өсүү ылдамдыктары (ыргактары) – салыштырмалуу жогору.

Булардын тескерисинче, Азербайжан менен Украина экономикасынын эркиндиги өтө төмөн өлкөлөр тобуна туш болушкан. Бирок, дал ушул өнүгүп келе жаткан мамлекеттердин экономикалык иш-аракет көрсөткүчтөрү алардын ДЭЭ көрсөткүчүндөгү рейтингдеринин алкагынан сырткаркы эбегейсиз көп сандагы өңүттөргө байланыштуу калыптанаарын моюнга алуу алгылыктуу. Геосаясий татаал жагдайлар, улантылып жаткан аскердик жаңжалдар, тышкы таасирлерге карата аялуулук, ресурстардын ар түрдүү болушу жана ИДӨнүн өсүүсүнө мүнөздүү туруксуздук сыяктуу өңүттөрдүн таасирлери ИДӨнүн жан башына жана өсүү ыргактарына карата байкалган айырмачылыктарына биргелешип салым кошо алышат.

14-сүрөт: Дүйнөлүк экономикалык эркиндик (ДЭЭ) упайлары өткөөл экономикалуу өлкөлөрдө

Өлкө	ДЭЭ рейтинги, 2005–2021	ИДӨ жан башына, 2021; СКШ (сатык кунунун шайкештиги) (2017-жылдагы туруктуу эл аралык $)	ИДӨ катышынын жан башына өсүшү, 2005–2021; СКШ (пайыз, 2017-жылдагы туруктуу эл аралык $)
Грузия	7,69	$17 089	5,23%
Армения	7,52	$15 676	5,1%
Монтенегро (Чергогория)	7,12	$23 318	2,74%
Түндүк Македония	7,07	$18 934	2,68%
Хорватия	6,99	$35 156	2,17%
Казакстан	6,86	$28 812	3,29%
Кыргызстан	6,82	$5 418	1,98%
Сербия	6,66	$21 477	3,26%
Азербайжан	5,89	$15 927	6,21%
Украина	5,76	$14 289	1,2%
Орточо		**$19 609,57**	**3,39%**

Булактар:

- Fraser Institute, Economic Freedom Dataset, www.fraserinstitute.org;
- The World Bank Data, data.worldbank.org.

15-сүрөт 123 өлкө өзүнчө **чейректер**(?) (же “квартилдер”) деп аталган, б.а. ДЭЭ көрсөткүчүнүн рейтингдерине ылайык төмөнкүдөн жогоруга чейин тизилген төрт бирдей топко бөлүп коюлган. Орточо алганда экономикалык эркиндиги эң жогорку тепкичте болгон 31 өлкө эң жогорку чейректи (quartile) түзөт. Андан соң экономикалык эркиндиги жогорку тепкичте болгон 31 өлкө кийинки чейрекке жайгаштырылган; жана ушинтип кийинки башка бөлүктөр да түзүлгөн.

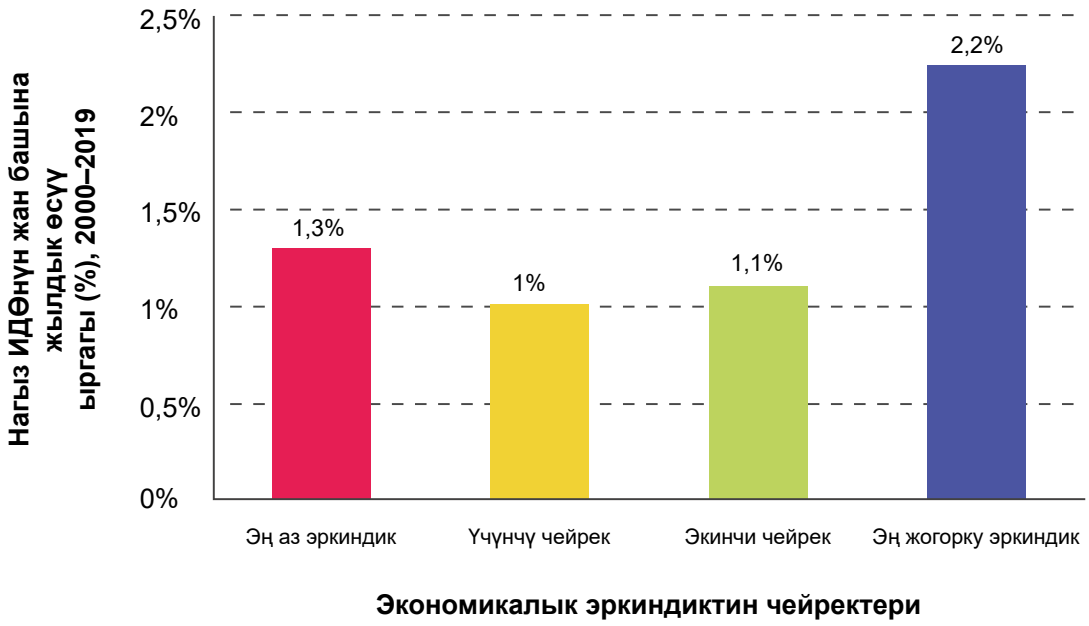
Бул төрт чейректик топтун ар биринин орточо алгандагы киреше деңгээли жана өсүш ыргактары бирдиктүү акча менен – 2017-жылдагы АКШ долларынын

кунуна ылайык чагылдырылган.

15-сүрөттө жогорудагы 13-сүрөттө көрсөтүлгөндөй эле калып байкалып турат. Жалпы 123 өлкөнүн ичинен кайсы өлкөлөрдүн экономикалары алда канча эркинирээк болчу болсо, дал ошол өлкөлөрдө жан башына киреше да жогорураак болот жана өсүш да алда канча тезирээк жүзөгө ашырылат. Экономикасы алда канча эркинирээк өлкөлөрдө 2019-жылы жан башына орточо киреше 50,619 долларды түздү; бул – экономикасы эркиндикке өтө азыраак ээ болгон өлкөлөрдүн орточо 5,911 доллардык көрсөткүчүнөн сегизден ашуун эсе көбүрөөк. Сиз ушул чейректердин (квартилдердин) өз ара салыштырылышына ылайык экономикалык эркиндик менен ИДӨнүн жан башына үлүшүнүн ортосунда кубаттуу жагымдуу карым-катнаш орун алып жаткандыгын көңүлүңүзгө түйө аласыз.

Албетте, чоо-жайына чейин терең жасалган статистикалык талдоонун ишаарасына караганда, 15-сүрөттөгү сандык көрсөткүчтөр жан башына үлүштөлчү кирешеге таасир этиши ыктымал болчу башка өңүттөргө шайкештелбегендигине карабастан, экономикалык эркиндиктин өзгөчө ырааттуу болгон жогорку деңгээли менен кирешенин ортосундагы кубаттуу чыккан жагымдуу карым-катнаштар киреше деңгээлине таасир тийгизе алчу башка негизги өңүттөргө карата маалымат шайкеш кылынгандан соң деле сакталып кала беришкен. Анын сыңарындай, 15-сүрөттө чагылдырылып тургандай, эң жогорудагы чейректик топтогу өсүштүн жылдык орточо ыргагы 2,2 пайызды түзгөн; ал эми эң төмөнкү чейректик топтогу өсүш ыргагы 1,2 гана пайызды түзгөнүн салыштырып кароого мүмкүн. Төмөнкү жагдайга назар бура аласыз: экономикалык эркиндиги кыйла азыраак болгон үч чейректик топто өсүштүн орточо ырганынын көрсөткүчтөрү бири-бирине окшош болуп чыккан, бирок бул үч топтун бардыгынын тең өсүш ыргактары эң жогорку чейректик топтун орточо көрсөткүчүнөн олуттуу деңгээлде төмөнүрөөк болгон.

15-сүрөт: Экономикалык эркиндик жана экономикалык өсүш



Булактар:

- World Bank, *World Development Indicators* (2022);
- Gwartney et al., *Economic Freedom of the World: 2021 Annual Report* (Vancouver: Fraser Institute, 2021).

Эскертүү: Бул өсүш маалымат топтому иликтелген мезгил ичиндеги экономикалык эркиндиктин өзгөрүшүн жана кирешенин баштапкы деңгээлин көзөмөлдөө үчүн шайукештелген.

Кээ бирөөлөр “базар экономикасы жакырларды обочодо эле калтырып салат”, деген ойду таңуулашат. Андай болсо, алар экономикасы алда канча эркин болгон өлкөлөрдөгү жакырчылык деңгээлин экономикасы азыраак эркин болгон өлкөлөрдөгү жакырчылык деңгээлине кантип салыштырышкан? Дүйнөлүк

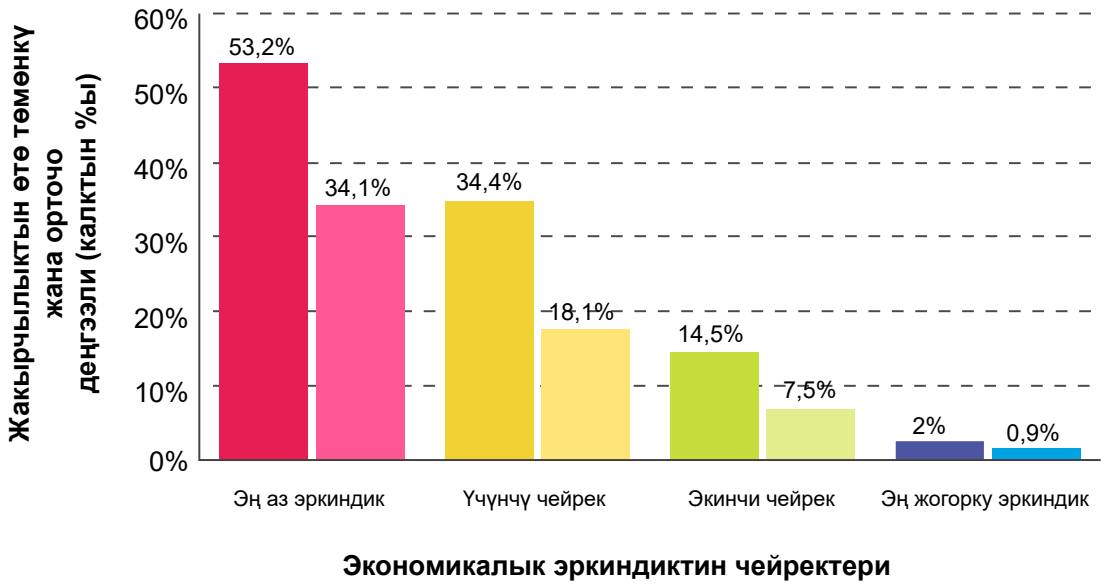
банк жакырчылыктын өтө төмөнкү жана орточо (байистүү) деңгээлдери боюнча маалымат топтомун сунуштайт. Мында **өтө төмөнкү жакырчылык чени**(?) түшүнүгү – кирешеси күнүнө 2,15 доллардан азыраак болгон калктын пайыздык үлүшүн туюнтат; ал эми **орточо жакырчылык чени**(?) түшүнүгү болсо – кирешеси күнүнө 3,65 доллардан азыраак болгон калктын пайыздык үлүшүн билдирет (бул 2011-жылдагы эл аралык доллардын куну менен өлчөнгөн).

Видео:

Эмне үчүн кээ бир өлкөлөр байыса, башкалары байышпайт?

16-сүрөт экономикалык эркиндиктин эң төмөнкүдөн эң жогоркуга чейин жайгаштырылган чейректерине ылайык маалымат топтомундагы 2019-жылдагы жакырчылыктын өтө төмөнкү жана орточо чендерин жабдып берет. Албетте, мындан таасын көрүнгөндөй, экономикасы эркинирээк өлкөлөрдө жакырчылыктын чени бир кыйла төмөн болгон. 2019-жылы экономикасы өтө азыраак эркин болгон өлкөлөрдө калктын 34,1 пайызы эң төмөнкү деңгээлдеги жакырчылыкка туш болгон, бирок экономикасы алда канча эркин болгон өлкөлөрдө эң төмөнкү деңгээлдеги жакырчылыкка калктын 0,9 пайызы гана дуушар болгон. Буга ылайык эле, экономикасы өтө азыраак эркин болгон өлкөлөрдөн куралган чейректе (квартилде) орточо жакырчылык катышы 53, 2 пайызды түзгөн, ал эми экономикасы бардыгынан эркинирээк болгон өлкөлөрдүн чейрегинде бул катыш бар болгону 2,0 пайызды түзгөн. Бул эки чейректик топтун ортосунда жайгашкан эки чейректе болсо эң жакыр жана орточо жакыр катмарлардын чендери берки эң жогорку жана эң төмөнкү тепкичтердеги чейректердин ортосундагы чендердин аралыгындагы көрсөткүчтү түзүшкөн.

16-сүрөт: Экономикалык эркиндик жана жакырчылыктын өтө төмөнкү жана орточо деңгээлдери



Булак: Gwartney et al., *Economic Freedom of the World: 2021 Annual Report* (Vancouver: Fraser Institute, 2021).

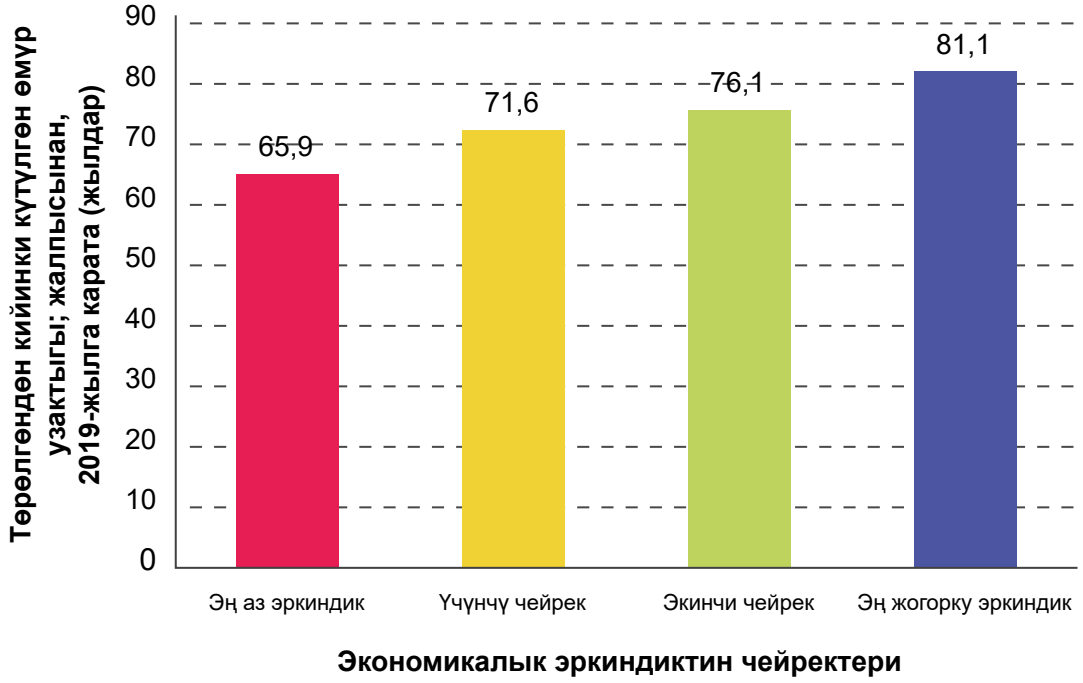
Андан тышкары, чоо-жайына чейин талдоо ишаара кылгандай, экономикалык эркиндикке көбүрөөк умтулган өлкөлөр азыраак экономикалык эркиндикке ээ болгон өлкөлөргө караганда жакырчылыктын ченинин көрсөткүчүн чоңураак өлчөмдө кыскартууга жетише алышкан. Бул өз ара карым-катнаш ал түгүл географиялык жана чөлкөмдүк өзгөчөлүктөргө таандык өңүттөр, тышкы жардамды алуу жагдайы жана саясий институттар кырдаалы боюнча тиешелүү шайкеш кылып оңдоолордон кийин деле сакталып кала берген.

Бул маалымат топтомунан таасын көрүнүп тургандай, экономикалык иш-аракет көрсөткүчтөрү экономикалык эркиндикке көбүрөөк ээ болгон өлкөлөрдө

алда канча жогорураак экен. Деги экономикалык эркиндик жашоо сапатынын кээ бир кеңирээк көрсөткүчтөрүнө, – маселен, өмүрдүн орточо узактыгы жана айлана-чөйрөнүн тазалыгынын сапаты боюнча, – канчалык таасир тийгизе алат болду экен?

17-сүрөт Дүйнөлүк банктын өмүр узактыгы боюнча көрсөткүчтөрүндөгү жогорудагы төрт чейректик топко кирген өлкөлөргө таандык сандарды чагылдырат. Экономикалык эркиндиги көбүрөөк болгон өлкөлөрдө байырлаган кишилер кыйла узагыраак жашашат. Орточо алганда, экономикалык жактан өзгөчө эркин өлкөлөрдү камтыган чейректик топтогу кишилердин күтүлгөн өмүр узактыгы 81,1 жылды түзгөн; ал эми экономикалык жактан эркиндиги алда канча азыраак өлкөлөрдүн чейректик тобундагы кишилердин күтүлгөн өмүр узактыгы бар болгону 65,9 жыл экен. Дал ошентип, экономикасы баарынан эркинирээк болгон өлкөлөрдө байырлаган калайык экономикалык жактан эркиндиги алда канча азыраак өлкөлөрдүн чейректик тобундагы калайыкка салыштырмалуу кошумча 15 жылга көбүрөөк өмүр сүрүшөт.

17-сүрөт: Экономикалык эркиндик жана 2019-жылдагы өмүрдүн күтүлгөн узактыгы

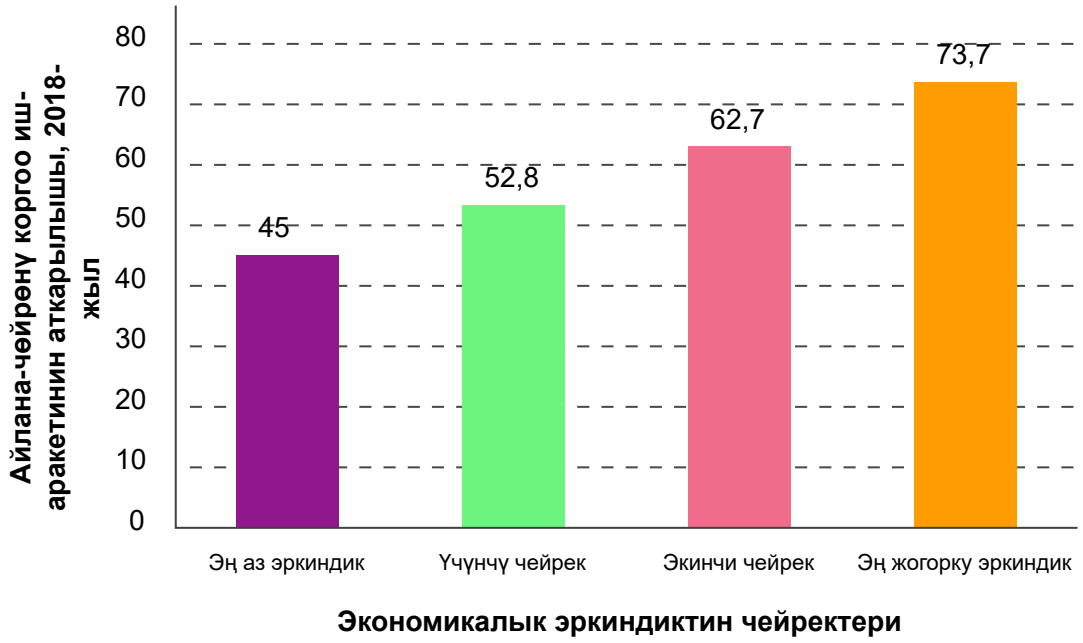


Булак: Gwartney et al., *Economic Freedom of the World: 2021 Annual Report* (Vancouver: Fraser Institute, 2021).

Акыркы жылдары экологиялык көйгөйлөр коомдук талкууларда барган сайын орчундуу мерчемге айланууда. Деги экономикалык эркиндик айлана-чөйрөгө кандайча таасир этет болду экен? Йел экологиялык укук жана саясат борбору (Yale Center for Environmental Law & Policy) 180 өлкө үчүн комплекстүү “Экологиялык натыйжалуулук көрсөткүчүн” (ЭНК / EPI) жарыялап келет. Бул көрсөткүч экологиялык чөйрөлөрдүн кеңири топтомундагы ар кыл өлкөлөрдүн сапатын жана ишинин натыйжалуулугун баалайт. Бул көрсөткүч нөлдөн 100гө чейинки упайлык тепкичтен турат; мында канчалык жогорку упайлык сан болсо,

айлана-чөйрөнүн сапаты ошончолук жогору саналат. 18-сүрөттө экономикалык эркиндиктин чейректик (квадрилдик) топтору үчүн өлкөлөрдүн орточо экологиялык натыйжалуулук көрсөткүчүнүн (ЭНК) упайлары чагылдырылган. Мында экономикасы өзгөчө эркинирээк болгон өлкөлөрдүн чейректик тобу үчүн орточо ЭНК упайы 83,7 болсо, андан төмөнүрөөк чейректик топто 62,7 упай, андан да ылдыйыраактагы топто 52,8 упай болгон; ал эми экономикалык эркиндиги өтө төмөнүрөөк болгон өлкөлөрдүн чейректик тобу 45,0 упай алган. Бул сандар баяндап тургандай, экономикалык эркиндик менен айлана-чөйрөнүн тазалыгынын сапатынын ортосунда кубаттуу жагымдуу карым-катнаш бар. Көбүрөөк деңгээлде алганда, алда канча тазараак айлана-чөйрөгө болчу суроо-талап киреше өскөн сайын жогорулай берет. Демек, экономикалык эркиндиктин аркасында жан башына киреше өскөн сайын, экономикалык жогоркураак эркиндик айлана-чөйрөнүн тазалыгынын сапатына карата суроо-талапты дагы күчөтө берет. Дал ошондуктан экономикалык эркиндик менен айлана-чөйрөнүн сапатынын ортосундагы жагымдуу маанайдагы байланыш – күтүлгөн эле натыйжа болуп саналат.

18-сүрөт: Экономикалык эркиндик жана экологиялык иш-аракеттин аткарылышынын деңгээли



Булактар:

- Gwartney et al., *Economic Freedom of the World: 2021 Annual Report* (Vancouver: Fraser Institute, 2021);
- Z. Wendling et al., *The 2018 Environmental Performance Index Report* (New Haven, CT: Yale Center for Environmental Law and Policy, 2018), epi.envirocenter.yale.edu.

Эскертүү: Экологиялык натыйжалуулук көрсөткүчүндө (ЭНК) Гонконг жана Сирия боюнча маалыматтар жок.

Экономикалык эркиндик кайсы бир өлкөнүн жогорку киреше деңгээлине жетишине кепилдик береби? Ал эми экономикалык эркиндиги өп-чап гана болгон

өлкө буга карабастан ИДӨнүн жан башына карата жогорку деңгээлдеги үлүшүн камсыздай алышы ыктымалбы? 2000–2019-жылдардагы ДЭЭ көрсөткүчүнүн маалымат топтому менен 123 өлкөнүн экономикалык эркиндигин жана ИДӨнүн жан башына үлүшүн таразалоо аркылуу ушул эки сурооого тең жооп табууга болот. Ушул маалыматтар топтому ишаара кылгандай, эгерде маңызын гана алсак, эч бир чектен тышкаркы көрүнүшсүз эле, экономикалык эркиндиги жаатында ырааттуу түрдө эң жогорку тепкичте жайгашкан өлкөлөр башкалардан алда канча тезирээк өсүшкө ээ болушуп, кирешенин жогорку деңгээлине жете алышат. Анын тескерисинче, – дүйнөдөгү мунайзат экспорттоп жаткан анча-мынча сандагы башкы өлкөлөрдү эсепке албаганда, – экономикалык эркиндиктин жогорку деңгээлине ээ болбостон туруп, эч бир өлкө кирешенин жан башына карата жогорку деңгээлине жете албай келди. Демек, экономикалык эркиндик менен жан башына карата жогорку кирешенин ортосундагы бул тыгыз байланыш – экономикалык институттардын олуттуу мааниге ээ экендигин баса белгилеп турат.

Теориянын сынактан өтүшү – бул анын турмуштук чыныгы натыйжаларды алдын ала айтуу жөндөмдүүлүгү. Экономикалык теория дагы, турмуштук тажрыйбалык (эмпирикалык) далилдер дагы ишаара кылып турушкандай, китептин ушул бөлүмүндө баяндалган саясатты кабыл алып, аны турмушта колдонгон шартта, өлкөлөр алда канча тезирээк өсүшкө ээ болуп, кирешенин жогоркураак деңгээлине жетишип, ошондой эле жакырчылыкка каршы алда канча көбүрөөк өрүштү камсыз кыла алышат. Экономикалык эркиндикти колдой турган институттарды жана саясий нукту кабыл алуу – экономикалык өсүштүн жана өнүгүүнүн башкы өңүтү экендиги айдан ачык.

Акыркы жарым кылымдагы технология, соода, ишкердик жана таң каларлыктай өсүш

Келиңиздер, эми китептин бул бөлүгүнүн башында сыпатталган тарыхый

калыпка кайра кылчая кетелик. Азыр 5-сүрөткө кайра назар салалычы. Биз 1800-жылга чейин дүйнөнүн калкынын жан башына карата кирешесинде дээрлик эч кандай өзгөрүү деле орун албагандыгын көрдүк. Калайыктын көпчүлүгү өздөрүнүн бүткүл өмүрүн өздөрү туулуп-өскөн жерлерден анчейин узак эмес жайгашкан кыштактарда жана дыйкан чарбаларда өткөрүп келишкен. Алардын бул чакан аймактардан тышкаркы чөлкөмдөрдө байырлагандар жөнүндө билими жана алар менен карым-катнаштары өп-чап гана болгон. Базарлардын көлөмү кичинекей болгон, соодадан жана капиталды түзүүдөн түшкөн кирешелер өтө өп-чап болуп, ал эми жан башына түшкөн киреше турмуш-тиричиликтин төмөнкү деңгээлине жакын ары-бери термелип турган.

Бирок, болжол менен 1800-жылдан кийин, технологиялык өркүндөөлөр жана капиталды түзүү кирешелерди кескин жогорулатты. 5-сүрөттө көрүнүп тургандай, Батышта (Батыш Европанын, Түндүк Американын, Океаниянын жана Жапониянын кирешеси жогору өлкөлөрүндө) жан башына карата киреше өнөр жай ыңкылабы башталгандан кийинки 150 жылдын ичинде олуттуу деңгээлде өсүп чыккан. Бирок Батыштан сырткаркы чөлкөмдөрдө абал мынчалык өзгөргөн жок. Дүйнөнүн калган өлкөлөрүндө кирешенин деңгээли жашоо минимумунун деңгээлинде же ага жакын бойдон кала берген. Береги 1950-жылы эле өнүгүп келе жаткан өлкөлөрдүн ар жанга карата кирешеси күнүнө болжол менен 4 долларды гана түзгөн.

Бирок акыркы жарым кылымдын ичинде укмуштуудай зор өзгөрүү орун алды. Көптөгөн өнүгүп келе жаткан өлкөлөр тездик менен өнүгүп чыгышты. Акыркы 50 жылдын ичинде өнүгүп келе жаткан өлкөлөрдүн ар жанга карата кирешеси жогорку кирешелүү өлкөлөрдөгү өнөр жай ыңкылабынан кийинки 150 жылдын ичинде жетишилгенге салыштырмалуу алда канча зор көлөмдө өсүп чыкты.

Деги акыркы жарым кылымдагы ажайып экономикалык өрүштүн себеби эмнеде болду экен? Бул мезгилдин ичинде унаага жана байланышка сарпталчу чыгымдардын эбегейсиз зор көлөмдө кыскартылышы, аны коштой эле эл аралык сооданын өсүшү дүйнө жүзүнө өндүрүштү кеңейтүүгө жана кирешени алда канча

жогорураак деңгээлге жеткирүүгө мүмкүндүк жаратты. Өзгөрүүлөр ушунчалык кескин жүргөндүктөн, болжол менен 1970-жылдан тартып башат алган доорду сөздүн нагыз маанисинде “унаа–байланыш ыңкылабы” деп атоого да болот. Өнөр жай ыңкылабын коштогон экономикалык өрүш калайыкка кеңири таанылганы менен, соңку жарым кылымдагы унаа–байланыш ыңкылабы, көп жагынан алганда, беркиге салыштырмалуу алда канча эсте калаарлык жүрүм болууда. Эми ушул эң соңку мезгилди кучагына камтыган экономикалык ыңкылапты да дурус таанып-билүүнүн кезеңи келип жетти.

Унаа менен байланыштын нагыз чыгымдарынын дал ушундай эбегейсиз зор көлөмдө кыскарышы жогорудагы суроого берилчү жооптун бир кыйла бөлүгүн камсыз кылат. Технологиянын жана ишкердиктин өркүндөтүлүшүнүн аркасында, 1974–2016-жылдары мухит аркылуу ташылчу жүктүн ар тоннасынын чыгымы (инфляцияны эске алганда) 50 пайыздан ашык көлөмгө кыскарган. Ушул эле мезгилдин ичинде абада ташылчу жүктүн ар бир тонна-километринин чыгымы дагы андан көбүрөөк көлөмгө төмөндөгөн. Стандартташтырылган (ташууда колдонуу үчүн бирдей көлөмдө өндүрүлүп даярдалган) болот контейнерлер жана механикалаштыруу чаралары мухиттеги жүк ташуучу ири кемелерге жүктөрдү жүктөө жана кайра түшүрүү амалдарынын чыгымдарын 1956-жылдагы тоннасына 48 доллардан 2006-жылдагы тоннасына 18 центке чейин төмөндөттү да, чыгымдар 99 пайыздан ашык көлөмгө кыскарды. Байланыштын бир катар түрлөрүнүн чыгымдарынын төмөндөшү ушунчалык эбегейсиз зор көлөмдө жана тездик менен жүргөндүктөн, аны жалпылап эсептеп чыгуу да кыйынга турат. Тээ 1990-жылды эле алсак, ошол жылы эл аралык телефон чалуулардын сапаты туруксуз болчу жана анын наркы мүнөтүнө бир нече долларга бааланган. Азыркы тапта болсо доош да, видео да камтылган теефон чалуулар, анын ичинде жыйындык чалуулар, интернет аркылуу таптакыр бекер жүзөгө ашырыла алат.

Унаа жана байланыш чыгымдарынын дал ушундайча кескин төмөндөшү эл аралык сооданын олуттуу түрдө өсүшүнө, жаратмандык ишкердик иш-аракеттен түшкөн кирешенин көбөйүшүнө жана экономикалык институттардын

жакшырышына өбөлгө түздү. Бул өңүттөр бүткүл дүйнө жүзү боюнча экономикалык ишмердик көрсөткүчтөрүн жогорулатты, бирок өнүгүп келе жаткан өлкөлөргө алардын таасири өзгөчө зор деңгээлде болду. Дүйнөлүк экономикадагы сооданын олуттуу мааниси жаатындагы кеңири жарыяланган статистикалык маалымат чаташууларга жетелеши деле ажеп эмес. Демейде, алар сооданын ИДӨгө карата катышы сыяктуу баяндалып келишет. Бирок соода импорт менен экспорттун жалпы жыйындысы катары аныкталып келет, бул болсо иш жүзүндө сооданын сандык көлөмүн эки эсе кылып чоңойтуп жазып салууга тете. Тээ 1960-жылдары эл аралык сооданы ИДӨнүн бир үлүшү катары дал ушундай өлчөө ыкмасынын көрсөткүчү дүйнөлүк өндүрүштүк көлөмдүн орточо алганда 19 пайызын эл аралык соода түзгөн деп белгилеген; мунун өзү ар кыл өлкөлөрдүн өз ара жөнөткөн товарлары дүйнөлүк жалпы өнүмдүн 10 пайызына да анча-мынча жетпеген үлүштү түзөт, деген бүтүмгө ишаара кылган. Бул пайыздык катыш кийинки ондогон жылдар ичинде ырааттуу түрдө өсүп чыкты да, 2023-жылга карата эл аралык соода көлөмү 1960-жылдардагы көрсөткүчтөн болжол менен эки жарым эсеге көптүк кылды. Эгерде ИДӨнүн көптөгөн бөлүктөрү (компоненттери), – маселен, чач кыркуу ишмердиги жана ресторандагы түштөнүүлөр, – соода-сатыктын оңой-олтоң түрлөрүнө жатпай тургандыктарын ар кандай киши аңдап-билген шартта, азыркы таптагы өлкөлөрдүн экономикасындагы сооданын олуттуу мааниси мурдагы учурлардан алда канча таасын айгинеленет.

Албетте, унаага жана байланышка сарпталчу чыгымдардын төмөндөшү өлкөнүн ички алкагында жана өлкөлөрдүн арасында, – өзгөчө алганда, ирирээк көлөмдөгү мамлекеттердин ортосунда, – кеңири өлчөмдөгү экономиканы жүзөгө ашырууга жана мурдагыдан жогорураак кирешелерге жетишүүгө жөндөмдүү кылып койду. XIX кылымда Америка Кошмо Штаттарынын тездик менен өнөржайлаштырылышы, көп жагынан алганда, АКШнын Баш мыйзамында (1-берене, 10-бөлүм) штаттарга башка штаттардын өнүмдөрүнө бажы салыгын (тариф) киргизүүгө жол берилбегендигине байланыштуу болгон. Бул берене XIX кылымдын экинчи жарымында өзгөчө маанилүү болуп калды; дал ошол кезеңде

узак аралыкка каттоого мүмкүндүк ачкан темир жол тармагы жүк ташуу унаасынын чыгымдарын өзгөчө олуттуу деңгээлде азайтып салды да, АКШнын ортоңку жана батыштык штаттарынын байлыктарын (ресурстарын) өлкөнүн Жаңы Англия жана Ортоңку Атлантика аймактарындагы штаттарында байырлаган өндүрүүчүлөргө байсалдуу жеткирип бере алды.

Унаа жана байланыш чыгымдарынын төмөндөшү ишкердиктен мурдагыга салыштырмалуу көбүрөөк үзүр алууга да мүмкүн кылды. Өнүгүп келе жаткан өлкөлөрдөгү ишканалар жана ишкерлер экономикасы алда канча жогору өнүккөн башка өлкөлөрдө колдонулуп жаткан өтө ийгиликтүү технологиялар менен тажрыйбаларды өтө арзан баада өздөштүрүү же аларды колдонуу үчүн уруксат алуу мүмкүнчүлүгүнө ээ болуп калышты. Кишилер канчалык мамлекеттик чек аралар аркылуу башкалар менен өз ара карым-катнаш жүргүзүшсө, канчалык башка өлкөлөрдө колдонулуп жаткан байсалдуу тажрыйбалар жөнүндө билимдер кеңейе берсе, дал ушул булактардан алынчу пайда ошончолук кескин түрдө өсүп жатты.

Ал гана түгүл институттар менен саясаттын сапаттары дагы чоң таасирге учурады. Унаа менен байланышка таандык чыгымдардын кыскаруусу болжолдуу жаратман ишкерлерге жана инвестиция ээлерине көбүрөөк ийкемдүүлүктү камсыз кылат жана аларга өз ишкердик чөйрөсүн жайгаштыруу үчүн мүмкүн болчу ар кандай өлкөлөрдүн алкагын андан ары кеңейтип берет. Бул, өз кезегинде, саясий чечимдерди кабыл алуучуларды ушул сыяктуу дүйнөлүк деңгээлде орун которо алчу жаратман ишкерлерди өзүнө тартуу мүдөөсүндө байсалдуу институттарды түзүүгө жана туура саясий чараларды кабыл алууга шыктандырчу стимулдарды (түрткүлөрдү) көбөйтөт. Ошентип, унаа жана байланышка таандык чыгымдардын төмөндөшү, – сооданын жана ишкердиктин көлөмүнө өзүнүн алда канча тикелей таасиринен тышкары, – соодага каршы тоскоолдуктарды жоюу жана укуктук системаны өркүндөтүү үчүн стимулдарды күчөтүү сыяктуу узак мөөнөттүү кошумча таасирлерди жаратты. Чектөөлөр улам азайган сайын, начарыраак өнүккөн өлкөлөрдүн(?) укуктук системасынын сапаты жакшыра берди. Жарандар башка жерлерде эмнелер болуп жаткандыгын

канчалык көбүрөөк билишсе, өз өкмөттөрүнөн ошончолук көбүрөөк талап кыла алышат жана талап кылышмакчы. Авторитардык төбөлдөр жана диктаторлор дүйнө жүзүндө YouTube интернет барагы жана интернеттеги жасалма бөгөттөрдү жоюуда огожо болуп жаткан VPN сыяктуу тиркемелер бар шартта мурда эч болуп көрбөгөндөй коркунучка кептелип жатышат.

Байланыштын аркасында орун алчу таасирлер өзгөчө чакан чөйрөдө (микро деңгээлде) да байкалышы мүмкүн. Дыйкан чарба ээси үрөндүн жаңы түрлөрү жөнүндөгү маалыматты X (мурдагы Twitter) тармагы аркылуу башкалар менен бөлүшөт. Илдетке учураган жүзүмдүктүн сабагынын фотосүрөтүн тиешелүү кеңеш угуу үчүн айыл чарба жаатындагы кеңеш берүү агенттигине жөнөтүү, – тээ бир кездери жакынкы шаарчага бир күн бою иш сапар менен барууну талап кылган болсо, – эми көз ирмемдин ичинде эле жүзөгө ашырылат. Уюкфондун акча ыкмасы чет өлкөгө чыгып кеткендерге, – орто жолдо кайсы бир арачыларга бөөдө жерден өтө эле ашыкча акы төлөп отурбастан, – өз атажуртундагы үй-бүлөсүнө дароо эле акча которуп коюу мүмкүнчүлүгүн ачты. Санариптик күбөлүк аркылуу инсандын кимдигин аныктоо өтө жеңил болуп калды жана жемкорлукту козутчу көптөгөн жагдайлар жокко чыгарылды.

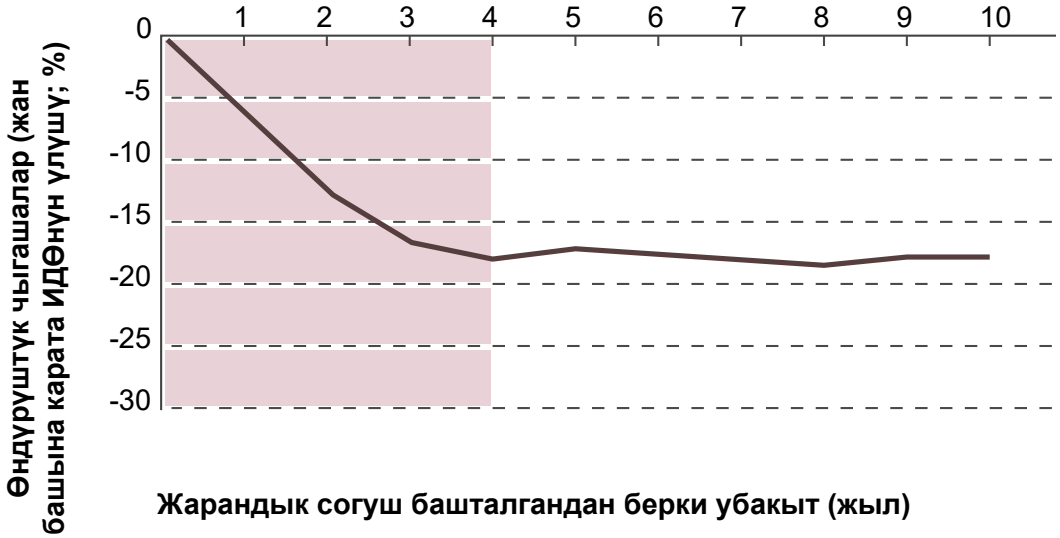
Кээ бир өнүгүп келе жаткан өлкөлөр алда канча тездик менен өнүгө башташса, башкалары бир кыйла артта кала беришүүдө. Экономикалык өсүштүн бул айырмачылыктарынын калыптанышына географиялык жагдайлар, – өзгөчө алганда, климат жана жайгашкан жер сыяктуу өңүттөр, – өз салымын кошуп жатты. Колумбия университетинин өкүлү Жеффри Сакс (Jeffrey Sachs) географиялык өңүттөрдүн таасирин белгилеп, мисалы, Европанын, Түндүк Американын жана Азиянын негизги базарларынан алыс жайгашкан ысык, нымдуу климатта жашаган жана мухит жээгине жетүү мүмкүнчүлүгү чектелген калайыктар олуттуу экономикалык көйгөйлөргө дуушар болушат, деп эң алгачкылардан болуп өз жоромолун ортого салган. Ысык жана нымдуу тропикалык климаттык шарттар жумушчулардын дем-күүсүн азайтып, майып болуу тобокелчилигин, ошондой эле безгек жана тропикалык сары безгек сыяктуу өмүргө коркунуч туудурган оорулардын коркунучун жогорулатат.

Дүйнөнүн негизги базарларынан алыс аймакта жайгашуу сооданы алда канча көп чыгымдуу кылат жана болжолдуу соода өнөктөштөрүнүн санын кыйла азайтат. Мухит аркылуу жүк ташуу мүмкүнчүлүгүнүн чектелгендигинен улам, – өзгөчө алганда, тиешелүү өлкө чар тарабынан кургактык менен курчалып калган жагдайдын айынан, – мындай өлкөнүн ишкерлик жүргүзүү үчүн өзүнө тартчу жагымдуулугу жана өндүрүштүк ишкананы жайгаштыруу ыктымалдуулугу ого бетер азая түшөт.

Климат, дүйнөлүк базарларга жакын жайгашуу жана мухиттеги кемелерге жетүү мүмкүнчүлүктөрү олуттуу мааниге ээ. Ыңгайлуу климаттык шарттары жана дүйнөнүн негизги базарларына жакыныраак жайгашуусу жагынан айырмаланган өнүгүп келе жаткан өлкөлөр унаа жана байланыш чыгымдарынын кескин төмөндөшүнүн аркасында өтө олуттуу пайда көрүп келишти. Алардын соода тармактары өзгөчө тездик менен өсүп, ар жан башына карата киреше деңгээли өзгөчө кескин түрдө жогорулап жатты. Тескерисинче, ири базарлардан алыс жайгашкан жана ысык, ооруга жакын климаты бар өлкөлөр соңку шарттарда алда канча азыраак пайда көрүштү. Алдын ала жоромолдонгондой эле, географиялык кемчиликтери арбын болгон өлкөлөрдө сооданын анча-мынча гана көлөмдө өсүшү жана экономикалык өсүштүн кыйла жайыраак жүрүшү орун алды. Сахарадан түштүгүрөөктөгү Африка өлкөлөрү дүйнөдөгү географиялык жактан эң начар жайгашкан делген өлкөлөрдүн тизмесинде үстөмдүк кылышат. Ошентип, дал ушул африкалык чөлкөмдө жан башына карата кирешенин өсүшү башка өнүгүп келе жаткан өлкөлөрдөгү көрсөткүчтөн артта калганы анчейин таң калычтуу деле эмес.

Арийне, андан да маанилүүсү, бул – коом көзөмөлдөй ала турган нерселер. Турмуш жыргалчылыгынын өсүшү жагынан артта кала берип жаткан өлкөлөр үчүн өзгөчө олуттуу тоскоолдук – бул кутумдар, көтөрүлүштөр жана жарандык согуштар.[(73)] Ал эми 19-сүрөттө көрүнүп тургандай, Эл аралык өсүү борборунун эсебине караганда, төрт жылга созулган жарандык согуш жүрүп жаткан учурда ИДӨ 18% га кыскартылды жана бул төмөнкүрөөк киреше согуш башталгандан кийинки 10 жылдан ашуун убакыт бою сакталат деп эсептейт.

19-сүрөт. Жарандык согуштун экономикалык чыгымдары



Эскертүү: Сүрөттө төрт жылга созулган жарандык согушка жан башына карата ИДӨнүн болжолдуу калып аркылуу түзүлгөн туруму көрсөтүлгөн (көлөкөлүү аянтча). Жарандык согуш, PRIO/UCDP маалымат топтомунун негизинде, калктын 1000 кишисине 0,08ден ашык сандагы кан майданга байланыштуу курман болгон киши туура келген жыл катары аныкталат. Дүйнөлүк банктын жан башына карата ИДӨ үлүшү тууралуу маалыматы. Караңыз: жан башына киреше өлчөмү тууралуу: Mueller (2016, Economica); методология тууралуу: Mueller (2013). Жасалма калыпка салып эсептөөдө учураган калпыстыктар мезгилдин өтүшү менен көбөйөт.

Тыянак

Мурдагы доорлорго салыштырмалуу азыркы тапта бизде экономикалык институттардын түрлөрү жана адамзаттын өрүшүн арттырган саясаттар жөнүндө алда канча тереңирээк билим жана таасыныраак далилдер бар. Арийне, кайсы бир нерсе ишке жараары жөнүндө билимге ээ болуунун өзү байсалдуу институттар сөзсүз түрдө кабыл алынат дегенди билдире албайт. Институттар

менен саясий нуктар – саясий жүрүмдүн мөмөлөрү. Ошентип, эгерде биз экономикалык институттардын өнүгүшүн аңдагыбыз келсе, анда биз саясий жүрүмдүн кантип жүзөгө ашырылып жаткандыгын талдап карап чыгууга тийишпиз.

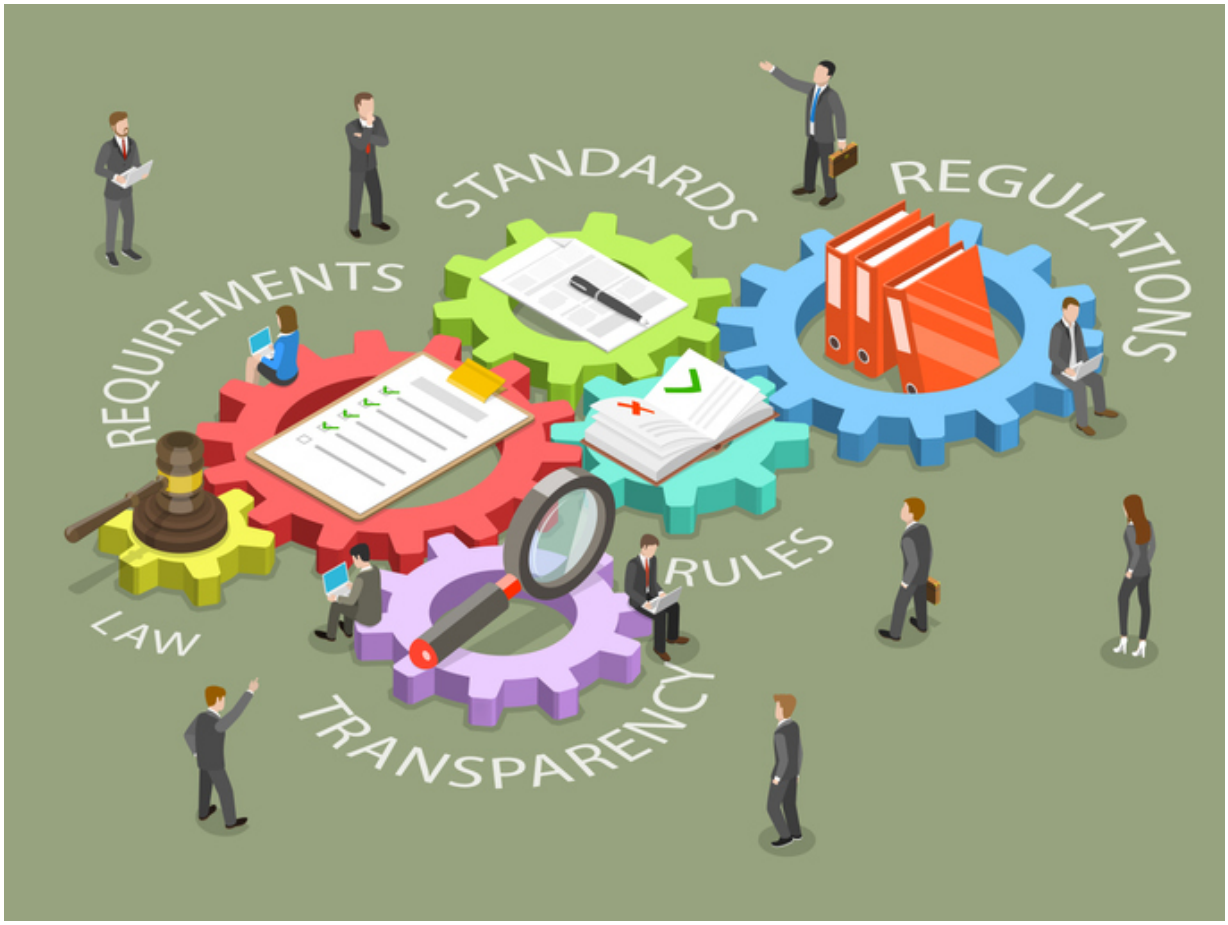
Бул өңүт – 3-бөлүмдүн чордондук мерчеми болмокчу.

Видео:

Словакиядагы экономикалык эркиндик

3-БӨЛҮМ

Өкмөттүн ролу тууралуу экономикалык ойлордун негизги он параграфы



Параграфтар:

1. Укуктарды коргоо жана чектелген товарлар менен кызматтарды өндүрүү.
2. Монополияларды жөнгө салуу.
3. Майнапсыздык менен ысырапкорчулуктун алдын алуу.

4. Саясий кысымдарды аңдоо.
5. Тар кызыкчылыктардын таасирин чектөө үчүн эрежелер кабыл алуу.
6. Ашыкча чыгымдар менен тартыштыктын алдын алуу.
7. Экономикалык жүйөгө негизделбеген субсидиялардан оолак болуу.
8. Байлыкты азайткан трансферттерди чектөө.
9. Борбордук пландоодон жаа бою качыңыз.
10. Борборсуздаштыруу, атаандаштык жана тышкаркы багыттама нуктар – башкы мааниге ээ.
11. Үчүнчү бөлүм. Жыйынтыктоочу ойлор

Кириш сөз

Экономисттер экономиканын иштөө амалдарын баалоодо экономикалык майнаптуулук стандартын колдонушат. Ресурстар натыйжалуу колдонулган чакта, чыгымынан пайдасы көбүрөөк болгондой өндүрчү иш-аракеттер гана жүргүзүлөт. Ал эми өнүмдүн чыгымы анын пайдасынан жогору болуп кеткендей иш-аракет жүзөгө ашырылбайт. Жөнөкөй туюнтканда, **экономикалык майнаптуулук**(?) – бул колдогу ресурстардан көбүрөөк пайда табуу дегенди билдирет.

Экономика боюнча сабактар, адатта, эмне үчүн базарлар экономикалык иш-аракеттердин айрым түрлөрүнүн телегейи тегиз майнаптуулугун камсыз кыла албастыгын жана жагдайды жакшыртуу үчүн өкмөт эмне кылуусу мүмкүн экенин түшүндүрүп берет. Биз мында төмөнкү салтка айланган ыкманы улантабыз: базарлар эмне үчүн майнапсыздыкка жол коюшу ыктымалдыгын талдап беребиз жана идеалдаштырылган саясий иш-аракеттин мүмкүнчүлүгүнө сереп салабыз, бирок, ошол эле учурда, саясий жүрүмдө жүзөгө ашырылуучу амалдарга карата экономика илиминин куралдарын да колдонобуз.

Азыркы учурда дүйнөнүн көпчүлүк бөлүгүндө өкмөттүн чыгашалары **улуттук кирешенин**(?) олуттуу үлүшүн түзөт. Албетте, бул көрүнүш өз багыты

жагынан «эркин базар» катары каралган экономикаларда деле орун алып келет. 2022-жылы Белгия менен Франциянын бийликтери бул өлкөлөрдүн өндүрүшүнүн жарымынан көбүн сарпташкан, ал эми АКШ, Улуу Британия, Хорватия жана Чехияда бул көрсөткүч болжол менен 45 пайызды түзгөн. Пост-советтик өлкөлөрдүн ичинен Өзбекстан менен Кыргызстандын өкмөттөрү улуттук кирешенин болжол менен 35 пайызын колдонушкан, ал эми Азербайжан менен Грузияда өкмөттүк сарптоолор бул өлкөлөрдүн өндүрүшүнүн 30 пайызынан бир аз төмөн болгон. Ушундай каражатты саясий бөлүштүрүүнүн көлөмү жана жалпы өлчөмү эске алынганда, мындай сарптоо ыкмасынын кандай иштеп жатканын аңдоо абдан маанилүү.

3-бөлүмдө биз экономиканын негизги принциптерин колдонуп, саясий жүрүм кандай иштээрин, эмне үчүн кээде тескери натыйжаларга алып келээрин жана аны жакшыртуу үчүн кандай аракеттер керек экенин талдайбыз. Экономисттер бул изилдөө тармагы тууралуу сөз кылганда **коомдук тандоо**(?) деген терминди колдонушат.(74) Акыркы жарым кылым ичинде коомдук тандоо экономика илиминин ажырагыс бөлүгүнө айланды.

Демократиялык өкмөттөр көп учурларда айрым жеке кишилерге жана ишкердик чөйрөлөргө трансферттерди (мүлккө, каржыга ж.б. ээлик укукту айырбаштоону), субсидияларды жана башка кол ийрисине тартуучу бир жактуу артыкчылык шарттарын камсыздоо үчүн салыктарды жана карыз берүү ыкмаларын колдонушат. Биз бул жүрүмдү талдоого алмакчыбыз жана эмне үчүн бул (бир жактуу) программалардын таасири айырмалуу болоорун, ал түгүл көпчүлүк ишенгиси келген мерчемден өзгөчө кескин түрдө айырмаланарын түшүндүрмөкчүбүз. Биздин турумубуз сиздин саясий жүрүмдүн мүмкүнчүлүктөрү жана чектелүүлөрү тууралуу олуттуу ой калчооңузга огожо болот деп үмүттөнөбүз.

Видео:

Грузиядан алынчу сабактар

Видео:

Бизде олуттуу “жапайы керемет ат” көйгөйү бар

ПАРАГРАФ 3.1

1. Укуктарды коргоо жана чектелген товарлар менен кызматтарды өндүрүү



“Акылман жана үнөмдүү өкмөт кишилерди бири-бирине зыян келтирүүдөн арачалоого тийиш, аларга өнөр жайлык тармакты жекече тандоо жана жекече жакшыртуу эркиндигин калтырууга тийиш жана алардын мээнет кылып тапкан нанын оозунан тартып албоого тийиш. Бул – айкөл өкмөттүн (маңызы) тууралуу жалпылама.”

— Томас Жефферсон (Thomas Jefferson; 1743–1826)[(75)]

Өкмөттөр өзөккү мааниге ээ экономикалык ролду аткарышат. Өкмөттөр төмөндөгү эки негизги кызматты (милдетти) аркалоо менен коомдук кызматташууга өбөлгө түзүп, жарандардын жыргалчылыгын арттырышы мүмкүн: (1) кишилердин өмүрүн, эркиндиктерин жана мүлктөрүн коргоону камсыз кылуучу коргоо кызматы; (2) базарлар аркылуу жабдуу кыйынчылык жаратчу айрым өзгөчө товарлардын жана тейлөө кызматтарынын өндүрүлүшүн камсыз кылуучу өндүрүү кызматы.

Видео:

Чектелген өкмөттүк башкаруу

Мындагы **өкмөттүн коргоо кызматы**(?) өз алкагына коопсуздук жана тартипти камсыз кылуу алкагындагы иш-аракеттерин, анын ичинде уурулукка, алдамчылыкка жана зордук-зомбулукка каршы күрөшүү боюнча эрежелерди жүзөгө ашырып турууну, ошондой эле, башка өлкөлөрдөн коргонуу (улуттук коргоо) милдеттерин дагы камтыйт. Өкмөттөргө жарандарды бири-биринен жана сырткаркы тараптардын келтирчү коркунучтарынан коргоо үчүн мыйзамдуу күч колдонуу жаатында **монополия**(?) тартууланат. Ошентип, «коргоочу мамлекет» жеке кишилердин бири-бирине зыян келтирүүсүнө жол бербөөгө жана, ошондой эле, жарандардын өз ара кызматташуусуна жана өз ара телегейи тегиз мамиле түзүүсүнө мүмкүнчүлүк жаратчу эрежелердин инфратүзүмүн ырааттуу жүзөгө ашырып турууга умтулат. Жеке кишилерди жана алардын мүлкүн баскынчылардан коргоочу, келишимдердин аткарылышын бейтарап жүзөгө ашырып туруучу жана мыйзам чегинде бардыгына бирдей мамилени камсыздоочу (2-бөлүмдүн 1-параграфын караңыз) укуктук система – өкмөттүн коргоо кызматынын негизин түзөт.

Өкмөттүн коргоо кызматы – базарлардын үзгүлтүксүз ийкемдүү иштөөсү үчүн тагдыр чечерлик олуттуу мааниге ээ. Өкмөт менчик укуктарын так аныктаган жана камсыздаган тапта, базар баалары ресурстарды пайдаланууга байланыштуу мүмкүнчүлүк чыгымдарын чагылдырып турмакчы (1-бөлүмдүн 2-параграфын караңыз), ал эми өндүрүүчүлөр кардарлар үчүн өндүрүштүк чыгмдарга салыштырмалуу өзгөчө баалуу болгон товарлар менен тейлөө кызматтарын өндүрүүгө шыктандырылышмакчы. Мындан тышкары, эгер келишимдер натыйжалуу жана өз тарабынын жасалма колдоого алынган жек-жаатын эч кандай коргоосуз (б.а. фаворитизмге жол берилбестен) жүзөгө ашырылуусу камсыздалчу болсо, анда транзакциялык чыгымдар төмөн болмокчу да, сооданын көлөмү кеңейтилмекчи. Кишилер жана алардын менчигиндеги мүлктөр коргоого алынган чакта, жарандар эч ким өздөрүн алдап кетпей тургандыгына, жана да, эч бир өзүмчүл бузукулар, – же болбосо өкмөттүн өзү дагы, – бул жарандар жараткан байлыкты өздөрүнөн тартып алып койбостугуна ишеним арта алышат. Мындай коргоо жарандарда “өзүм эккен үрөнүмдүн

түшүмүн өзүм эле жыйнап алуума уруксат берилет ко”, – деген ишеним жаратат. Мындай коргоо камсыздалган чакта, кишилер көбүрөөк үрөн сээп, мол түшүм алышмакчы; натыйжада экономикалык өрүш жүзөгө ашырылмакчы.

Тескерисинче, коргоо кызматы начар аткарылган тапта, көйгөйлөр өтө арбын болот. Өндүрүш жана соода аркылуу эмес, алдамчылык, көз боёмочулук, уурулук жана саясий фаворитизм аркылуу ийгиликке жетишүү мүмкүнчүлүктөрү пайда болмокчу. Кирешелер менен байлыктарды коргоо кепилдиги жаралбай калмакчы, ал эми базар баалары товарлар менен тейлөө кызматтарынын чыныгы чыгымдарын даана чагылдыра албай калышмакчы. Ресурстарды өнүктүрүү үчүн стимулдар чабал болмокчу да, экономикалык өсүү ыргагы бир орунда токтоп калмакчы. Тилекке каршы, көптөгөн жакыр, начар өнүгүп жаткан өлкөлөрдөгү кырдаал – дал ушундай.

Видео:

Мамлекеттик мүлктү кайра эсептөө

Өкмөттүн экинчи негизги кызматы, – **өкмөттүн өндүрүүчүлүк кызматы**(?), – базарлар аркылуу жүзөгө ашырууга кыйынчылык жаралчу иш-аракеттерди жүзөгө ашырууну өзүнө камтыйт. Бул өндүрүү кызматынын кыйыр жана тикелей компоненттери (ажырагыс бөлүктөрү) бар. Кыйыр компоненттер өздөрүнө менчик укуктарын коргоо жана туруктуу акча камсыздоо аркылуу базардын натыйжалуу иш амалдарды жүргүзүшү үчүн жагымдуу чөйрөлүк шарттарды түзүү милдетин камтышат. Мурдараак белгиленип өткөндөй, менчик укуктарын коргоп, келишимдердин аткарылышын камсыздоочу укуктук түзүм соода менен базар натыйжалуулугунан пайда көрүү мүмкүнчүлүгүн чыңдап берет. Анын сыңарындай, туруктуу сатып алуу жөндөмү бар тургундарга акчанын жеткиликтүүлүгүн камсыздоочу монетардык аргалар белгисиздикти азайтат да, алмашуудан пайда табууга өбөлгө түзөт. Туруктуу акча жана баа чөйрөсүн камсыздоо – өкмөттүн өзгөчө маанилүү экономикалык (өндүрүштүк)

кызматтарынын бирине жатат. Жогоруда 2-бөлүмдүн 5-параграфында талкуулангандай, өкмөт ушул кызматты жакшы аткарган чакта, кишилер алда канча көбүрөөк инвестиция жасашмакчы, жалаң соода аркылуу алда канча толугураак кызматташууга барышмакчы жана алда канча жогоркураак киреше деңгээлине жетишмекчи.

Кээде өкмөттүн өндүрүү кызматы кыйла тикелей жүзөгө ашырылат. Айрым товарлар үчүн базарлар өксүккө ээ, анткени андай товарлардын соода-сатыгын жүзөгө ашырууда товардын акысын төлөө менен товарды алуунун ортосундагы бетме-бет (колмо-кол) тикелей карым-катнашты түзүү кыйынчылык жаратат. Аларды **коомдук товар**(?) деп атап келишет. Техникалык жактан алганда, товарды же тейлөө кызматын коомдук деп атоо үчүн аларга эки өзгөчөлүк мүнөздүү болушу керек: (1) алар эч кандай “атаандаштыксыз” болушу зарыл, башкача айтканда, бир киши тарабынан колдонулуп жаткан көлөм башка кишиге бул көлөмдүн жеткиликтүүлүгүн эч азайтпашы керек; жана (2) алар эч кандай “чектөө салынбагыдай” болушу керек, башкача айтканда, эгерде киши тиешелүү товар үчүн эч нерсе төлөбөсө деле, бул кишиге аны кардар катары колдонууга тоскоолдук кылуунун эч бир аргасы жаратылбоого тийиш. Келгиле, анчейин деле маниге ээ эмес бир мисалды келтирелик: бул – атылган салютту көрүү. Дал ушул кооз көрүнүш, бир жагынан алганда, “атаандаштыксыз” – анткени салютту кайсы бир кишинин ыракаттанып көрүп жаткан учурунда башка кишилердин бул жыбыраган от учкундарын көрүп турушуна бөгөт түзүлбөйт; экинчи жагынан алганда – “чектөө салынбагыдай” иш-аракет, анткени эч акы төлөбөгөн кимдир-бирөө деле көктөгү салютту көрүүдөн обочого чыгарылып салынышы мүмкүн эмес.

Ал эми кыйла олуттуу мисалды алчу болсок, мамлекеттик коргоо кызматы – жарандардын бардыгына бирдей пайдалуу болот жана бул кызмат менен өлкөнүн бардык жарандары чогуу-чаран тейленишет. Иш жүзүндө, чет өлкөлүк баскынчылардан кээ бир жарандарды гана коргоп, ошол эле мезгилде башкаларын эч кандай коргоосуз калтырууга таптакыр мүмкүн эмес. Эгерде улуттук коргоо кызматын жүзөгө ашыруу иши базарларга жүктөлчү болсо, анда

базарлар ар кимди коргогудай көлөмдө коргоо аргаларын өп-чап гана өндүрүүгө жарамдуу болушмак болчу. Натыйжада өкмөттүн ушул сыяктуу тейлөө кызматтарын камсыздашы экономикалык шарттарды жакшыртып бериши мүмкүн. Бул маселе төмөндөгү 3-параграфта чоо-жайын камтуу менен каралып өтмөкчү.

Башка да айрым учурларда товарлардын колдонулушун көзөмөлдөө жана кардарлардан тикелей төлөм алуу өтө көп чыгымга турушу ыктымал. Мындай учурларда товарларды базарлар аркылуу сунуш кылуу майнапсыз болушу ажеп эмес. Бул өзгөчө учурларга автоунаа жолдору, – акча төлөнө турган айрым айланма унаа жолдордон тышкары, – дурус мисал боло алышат. Жалпы жолду пайдаланчу кардарлардан акы алуу жана алардан акы төлөөсүн тикелей талап кылуу өтө кымбатка түшөөр эле. Демек, жолдорду жалпы пайдаланууга берүү жана аларга кам көрүүнү салыктар аркылуу каржылоо, адатта, алда канча майнаптуураак болот. Арийне, соңку технологиялык жетишкендиктердин аркасында, – Лондон жана Нью-Йорк шаарларында ишке ашырылгандай, – айрым автожолдорду колдонууда белгилүү жол тилкелерине кирүү үчүн автоматтык түрдө төлөө мүмкүнчүлүгүнүн аркасында өкмөттүн мындай тейлөө кызматтары үчүн төлөм алуусу барган сайын жеңилдеп бара жатат. Айрымдар парктарды да мисал катары эскеришет, бирок паркка акысыз кирүү – тандоонун бир гана нугу экендигин кирүү акысы төлөнчү “Дисней дүйнөсү” оюн-зоок паркы далилдеп койду.

Бул – абдан маанилүү айырмачылык. Айрым товарлар – **коомдук пайдалануга багытталган товарлар**(?) болуп эсептелишет, себеби аларга акы алуу кыйынчылык жараткандыктан, коом аларга ушундай макам берет. Башка учурларда социалдык артыкчылык ыйгарчу көз караштардан улам дагы алигиндей товарларга ушундай макамы бар деген мамиле жасалышы мүмкүн.

Биз буга чейин эле баса белгилеп келгенибиздей, өз ресурстарыбыздан пайданы көбүн чыгарып алуубуз үчүн пайда чыгымдан көбүрөөк болгон учурда гана иш-аракет кылуубуз керек. Бул принцип өкмөттөрдүн да, базардын да ишмердигине бирдей тийешелүү. Тилекке каршы, өкмөт салыктын же насыянын

эсебинен каржыланчу долбоорлорду жүзөгө ашырган учурларда, пайданы да, чыгымды да өлчөө кыйынга турат. Базар шарттарында кардарлар менен сатуучулардын тандоолору пайда менен чыгым жөнүндөгү маалыматты айкындап беришет. Керектөөчүлөр (кардарлар) кайсы бир товардын наркын өздөрү анын чыныгы баасынан жогору коймоюнча, бул товарды сатып алышпайт. Анын сыңарындай, өндүрүүчүлөр да өнүмдүн чыгымы акталмайынча, бул өнүмдү товар катары жабдууну улантышпайт. Бирок өкмөт кандайдыр-бир ишмердикти жүзөгө ашырып, аны салыктын эсебинен каржылаган учурда, кардар менен сатуучунун тандоосунан келип чыкчу маалымат жоголуп кетет. Мындай учурда өз акчасын сарптап, ошонусу менен кандай пайда алаарынын маалыматын өзүнө ачыктай алчу кардарлар болбойт. Андан тышкары, жабдуучулардын кирешелери жарандар тарабынан төлөнүшү милдеттүү болгон жалпы салыктардын эсебинен өндүрүлүп берилет, мунун айынан бул жабдуучулар долбоордун наркы анын чыгымдарынан жогору болооруна эч кепилдик бере алышпайт.

Видео:

Саясий тандоого каршы базар тандоосу

Өкмөттүк пландоочулар пайдаларды жана чыгымдарды эсептөөгө далаалат кылышы деле мүмкүн, бирок кардарлар менен сатуучулардын тандоосу аныктай тургандай олуттуу маалыматтын жоктугунан улам, алардын баалоосу ашып кетсе тек гана божомол болуп калмакчы. Анын үстүнө, чыныгы турмуштук шарттарда мындай пайда-чыгым эсебин тактоого, көп учурларда, саясий ой калчоолор да өз таасирин тийгизип турмакчы.

Ушул параграфтын башындагы Томас Жефферсондун сөзүнөн келтирилген эпиграфтык шилтеме ишаара кылгандай, өкмөт үчүн кишилердин башкаларга зыян келтирүүсүнө жол бербөө (өкмөттүн коргоо кызматы) – тагдыр чечерлик зор мааниге ээ. Жон Мейнард Кейнс таасын белгилегендей:

“Өкмөт үчүн маанилүү жагдай — кишилер өздөрү буга чейин эле жасап жаткан иштерди аткаруу эмес, жана бул иштерди бир аз жакшыраак же бир аз начарыраак аткаруу да эмес; тескерисинче, учурда таптакыр жасалбай жаткан (олуттуу) нерселерди жүзөгө ашырып берүү.”[76]

Базар аркылуу жабдылышы өтө кыйын болгон шарттарда товарларды өкмөт өзү камсыздай турган (өкмөттүн өндүрүү кызматына таандык) учурлар да болооруна экономика илими ишаара кылып турат. Бирок өкмөт бул ишмердиктин чегинен чыгып кеткен чакта, анын тейлөөсүнүн кеңейишинин зарылдыгына карата талап дагы азая берет. Өкмөттүн дагы, базарлардын дагы экономикалык ролдорун кыйла мыктыраак баалоо үчүн экономика илиминин саясий жүрүмдөргө байланыштуу аргаларын колдонуу аркылуу базарлардын чектелүүлөрүн терең аңдоого жетишүү олуттуу мааниге ээ.

Окуңуз:

Бере тургандай силердики эмес. Автору: Эдвард Эллис

ПАРАГРАФ 3.2

2. Монополияларды жөнгө салуу

> *“Монополия, – андан тышкары, – жакшы башкаруунун эң коркунучтуу душманы болуп саналат; эгерде ар ким эле өзүн өзү коргоо мүдөөсүндө эркин жана жалпыга бирдей таандык атаандаштыкка катышуу үчүн каражат издөөгө мажбурлана тургандай кырдаал түзүлчү дал ушундай атаандаштыктын натыйжасы болбогон чакта, мындай жакшы башкаруу эч качан жалпыга бирдей негизделе албайт.”*
>
> — Адам Смит(77)

Эгерде коом өз ресурстарынан көбүрөөк пайда алгысы келсе, анда бул ресурстар натыйжалуу колдонулууга тийиш. Атаандаштык – дал ушул натыйжалуу колдонуунун өзөгү. Мурда талкуулангандай, атаандаштык шарттары ишкердик чөйрөлөргө өз кардарларынын кызыкчылыктарына кам көрүү жана товарлар менен кызматтарды үнөмдүү чыгаруу үчүн кубаттуу түрткү (стимул) жаратат. Эгерде ишкерлер кардарлар тарабынан төлөнө турган акчага салыштырмалуу наркы алда канча жогорураак бааланчу өнүм менен кардарларды жабдый алышпаса, анда бул кардарлар өз акчасын башка жактарда сарпташмакчы.

Ал эми тийешелүү товарлар же тейлөө кызматтары бир гана компания тарабынан өндүрүлүп, базарда ал өнүмдөрдүн ордун толук алмаштыргычтар болбой калган чакта, мындай тармакта монополия өкүм сүрөт. Ушундай кырдаал жаралганда, бул компанияда өндүрүштү кыскартып, өз өнүмүнүн баасын кымбаттатууга стимул (түрткү) келип чыгат. Ресурстарды сарамжал пайдаланып,

көбүрөөк сандагы товарларды арзанираак баада сунуштоонун ордуна өндүрүштү кыскартып, бааны кымбаттатуу аркылуу компания көбүрөөк киреше табышы мүмкүн. Эгерде монополист компания өндүрүш чыгымдарынан өнүмдүн өзүнүн наркын кардарлар жогору баалай тургандай кылып товарлар менен тейлөө кызматтарын сунуштай албай калса, анда мындан улам майнапсыздык келип чыгат.

Монополиянын эки негизги булагы бар: жалпы көлөмдөн үнөмдөө жана саясий фаворитизмдин негизинде каржы бөлүү (өзүнүн жек-жаатына жана башка өзү колдоочу тараптарга жасалма каржылык артыкчылыктар ыйгаруу). Чоң фирмалардагы өнүмдүн өздүк наркы анын кичирээк атаандаштарыныкына салыштырмалуу арзанираак болгон учурда, жалпы көлөмдөн үнөмдөө орун алат. Эгерде жалпы көлөмдөн үнөмдөө ырааттуу өкүм сүрүп, бир фирма базардын басымдуу үлүштөрүн улам күчөп ээлеп алса, анда бир гана фирма үстөмдүк кылып, монополияга айланат. Мисал катары электр кубатын өндүрүүнү алып көрөлү. Адатта электр өндүрүү ишканалары ирилешкен сайын, электр кубатынын бирдигин өндүрүүнүн чыгымы кыскара берет. Мунун натыйжасында бул базарда бир гана ири фирманын үстөмдүк кыла баштоосуна ык жаралат. Ушундан улам, адатта өкмөт электр кубат компанияларынын тарифтерин жөнгө салып турат жана, айрым учурларда, электр ишканаларына өзү ээлик кылып, өзү аларды башкарат.

Ал турсун монополия өөрчүп кетпесе деле, экономиканын айрым тармактарында азганактай компания үстөмдүк кылат; буга базарга кирүү өтө кымбатка тураары себеп. Товар бирдигине кеткен чыгымды азайтуу жана натыйжалуу атаандашуу үчүн кайсы бир компания базардын бир кыйла үлүшүн, маселен 20 же 25 пайызын ээлегендей арбын өнүм өндүрүүгө аргасыз болушу ыктымал. Мындай шарттарда товар бирдигине кеткен чыгымы азыраак 4 же 5 компанияга гана базарда орун болот. Мындай базарларда аз сандагы фирмалар үстөмдүк кылышы күтүлөт; ал фирмалар өз ара жең ичинен сүйлөшүп алууга, өз өнүмүнүн баасын көтөрүүгө жана монополист катары аракеттенүүгө түрткү алышат. Автоунаа, телевизор, компүтердин эсептик системалары сыяктуу

өнүмдөрдү чыгаруучу өнөр жай тармактары салыштырмалуу аз сандагы өндүрүүчүлөр үстөмдүк кылчу базарлар үчүн таасын мисал боло алышат. Мындай өнөр жай тармактары **олигополия**(?) деген техникалык термин менен сыпатталышат. Олигополияларды талдоо абдан кызыктуу, бирок ал – татаал илимий түшүнүк, себеби анын бир жактуу жыйынтыгы жок. Бир оюнчунун эң мыкты аракети башка оюнчунун (оюнчулардын) аракетине көз каранды эмеспи. Мындай базарларды изилдеген **оюн теориясы**(?) деп аталган илимий математикалык тармак 1950-жылдары экономисттер Жон Нэш (John Nash), Оскар Моргенштерн (Oskar Morgenstern) жана Жон фон Нойман (John von Neuman) ойлоп табышкан жана ал бүгүнкү күндө көптөгөн тармактарда кеңири колдонулат.(78)

Бирок кээде өкмөт өзү деле монополиянын булагы болот. Башкалардын арасынан айрым топторго артыкчылык берчү лицензиялар менен салыктар, анан да тарифтер (бажы салыктары), квоталар жана башка артыкчылыктуу гранттар базарлардын атаандаштыкка туруштук кылуу жөндөмүн азайтып салат. Бул экономикалык саясаттын айрым чаралары жакшы ниетти көздөшсө да, артыкчылык берүү аргалары базардагы буга чейин аракетте болуп келе жаткан компанияларды жасалма колдоого алып, алардын болжолдуу атаандаштарынын базарга кирүүсүн татаалдантышат; ошентип бул өкмөттүк аргалар монополияларды жана үстөмдүкчү фирмаларды ого бетер шыктандырышат. Өкмөт түзгөн монополиялар мурдагы Советтер Биримдигинде дээрлик бардык тармактарда кеңири тараган. Мисалы, Мамлекеттик курулуш комитети (Мамкурулуш, орусча “Госстрой”) курулуш тармагын жеке басар катары толук көзөмөлдөп, иш жүзүндө курулуш долбоорлору менен курулуш каражаттары жаатында өз монополиясын түзүп алган болчу. Мурдагы Советтер Биримдигинде жеке курулуш компанияларына тыюу салынган; ал эми бардык курулуш иштери, – анын ичинде жаңы инфратүзүм жаратуу жана турак жайларды куруу иштери, – Мамкурулуш тарабынан көзөмөлдөнүп жана башкарылып турган. Бул советтик мамлекеттик чарбалык монополия атаандаштыкты, саамалыкчыл жаратмандыкты жана натыйжалуулукту муунтуп, көптөгөн долбоорлорду

жемкорлукка жана төмөнкү сапатка туш кылган болчу.

Базарларда атаандаштыкты камсыздоо үчүн өкмөт эмне кыла алат? Биринчи жолдомо медицина кесибинен алынса болот: “Зыян келтирбе!” Өкмөт лицензиялык эрежелик талаптар, бир беткей салыктар жана башка саясий фаворитизм аргаларын колдонуп, базарларга кийлигишүүдөн жана акыбалды ого бетер начарлатуудан өзүн оолак кармоого тийиш. Атаандаштыкка негизделген базарлардын басымдуу көпчүлүгүндө сатуучуларга атаандаш фирмалардын (анын ичинде чет өлкөлүк атаандаш өндүрүүчүлөрдүн) базарга кирүүсүн чектөө өтө кыйынга турат же таптакыр мүмкүн эмес. Бул жаглдай төмөнкүнү туюнтат: эгерде өкмөт өз саясаты аркылуу базарга кирүүгө жасалма бөгөт жаратпаса, же айрым ишканаларга артыкчылык берчү эрежелер менен мыйзамдарды кабыл албай турган болсо, анда сатуучулар эркин атаандаштыкты эч чектей алышпайт.

Атаандаштыкты колдоо ирээтинде өкмөт **көмүскө бүтүм**(?), өнөр жайдагы үстөмдүк кылчу компаниялардын өз ара биригүүсү, ишканалардын менчик ээлерин ич ара ширелтүү сыяктуу атаандаштыкка каршы амалдарга тыюу сала алат. Бул жаатта айта кетсек, Европа Биримдигинде иштелип чыккан атаандаштык жөнүндөгү мыйзам көмүскө келишимдерге жана базарды монополиялаштыруу далаалаттарына тыюу салуу аркылуу Европанын бирдиктүү базарындагы атаандаштыкка өбөлгө түзөт. Мисалы, 2019-жылы Европа Комиссиясы Германиянын көп тармактуу жана көп өлкөлөрдө иштеп жаткан конгломераты – “Siemens” ишканасы менен Франциянын унаа тармагында адистешкен жана көп өлкөлөрдө иш алып барган Alstom компаниясынын биригүүсүнө бөгөт коюп салды. Еврокомиссия бул болжолдуу биригүүдөн улам Европа базарында темир жол белги системалары жана жогорку ылдамдыктагы поюздар боюнча үстөмдүк кылчу оюнчу жаралып, бул жаңы ири оюнчу атаандаштыкты солгундатууга алып келет жана кардарлар үчүн баалардын кескин жогорулашына алып келиши ыктымал, деген санааркаткан жүйөлөрдү келтирген. Ал эми өз ара биригүүнү көздөгөн алиги ишканалар атаандаштыкка байланыштуу тынчсызданууларды жоюу үчүн өздөрүнө таандык айрым баалуу

кагаздардан (активдерден) баш тартууну сунушташканына карабастан, Еврокомиссия бул биригүү темир жол тармагындагы атаандаштыкка жана саамалыкчыл жаратмандыкка зыян келтириши ыктымал, деген тыянак чыгарып, дал ушул келишимге бөгөт коюп салды.(79)

Буга карабастан, демейдегидей эле экономика илимий тармагында жагдай анчейин жөнөкөй эмес. АКШнын президенти Гарри С. Трумэн кеңешчилеринен “бир жактуу экономист” таап берүүнү суранган, себеби ал экономисттердин “ошол эле учурда, экинчи жагынан алсак” деп айткандарын уга берип тажаган экен. Кээде өкмөттөр коомдук кызыкчылык үчүн монополияларды деле атайын түзүшөт. Патенттер – мунун ачык мисалы. Өлүмгө алып келүүчү алааматтуу ооруну айыктыра турган кайсы бир жаңы дары тууралуу элестетип көрөлүк. Мындай дарыны колдонууга чейин иштеп чыгуу жана сынактан өткөрүү жүз миллиондогон евролук каражатты талап кылышы мүмкүн, бирок дарынын бир гана бирдигин (таблетин же тамчысын) өндүрүү – бар болгону анча-мынча тыйындын гана кунуна татыйт. Ойлоп табуучунун интеллектуалдык (айдыңдык) менчиги корголбогон шартта, дарыны иштеп чыгууга эч кандай инвестиция салбаган атаандаштар анын баасын өндүрүш наркына гана бычып, арзан сатууга даяр болушаар эле. Эгерде жагдай чынында ушундай нукта өнүгө турган болсо, анда деги ким бул жаңы дарыны биринчилерден болуп өндүрүп чыгуу үчүн өзүнө түрткү (стимул) таба алмак?

Башка бир татаал маселенин төркүнү мындай: деги кайсы бир өнөр жай тармагы, же кайсы бир өнүм дегендин өзү эмнени аңдатат? Буга чейин биз таасын аңдаганыбыздай, товарлар, – азыраак деңгээлдеби, же көбүрөөк деңгээлдеби, – айтор, колдонуу үчүн бири-бирин алмаштырууга жарамдуу келишет. Бир ирет АКШнын Жогорку Сотунан: “Алюминий оромо (фольга) менен желим оромо каражаттары бири-бирин дээрлик алмаштырууга жарамдуу товарлар болуп саналышабы?” деген суроо боюнча чечим чыгаруусун өтүнүшкөн. Эгерде кардарлар желим оромо каражатты ар дайым алюминий оромонун ордуна колдонуп калышса, анда алюминий оромосун өндүрүүчү ишкана монополияга ээ болбой калат эмеспи. Бул суроо өтө эле майда сыяктуу

көрүнүшү мүмкүн, бирок ал чыныгы турмуштук мааниге ээ саясий көйгөйгө жатат.

Өкмөттүн ишмердигин чагылдыруучу бардык маалыматтардын топтомуна бир беткей баа берүүгө болбойт. Бир жагынан алсак, өкмөттүн саясаты эркин атаандаштыкты чектөөчү жең ичинен көмүскө бүтүмгө келүү сыяктуу жана башка ар кыл жосунсуз тажрыйбаларды азайтты. Экинчи жагынан алсак, кесиптик тармактарга таандык лицензиялоо, чакан ишкерлик чөйрөлөргө түйшүк жаратчу жөнгө салуучу эрежелер жана башка мыйзамдар таптакыр теңирден тескери кесепеттерге туш кылып салып жатышты. Мындай өкмөттүк мыйзамдар жана токтомдор эркин базарларга кирүүнү чектеп салышат, учурдагы өндүрүүчүлөрдү болжолдуу атаандаштарынан коруп турушат жана баалардын атаандаштыгына чектөө киргизишет. Демек, өкмөттүн базарга кирүүдөгү зор бөгөт чегин коюусу жана атаандаштыктын жоктугу тийешелүү өкмөткө базардагы өз иш жүргүзүү сапатынын көрсөткүчүн жакшыртып коюу үчүн мүмкүнчүлүктү камсыздап берген тапта, анын айрым саясий нуктары иш жүзүндө монополиялык ыйгарым укуктарды (өз компаниясына) белекке берүүгө тете. Биз талдообузду улам алдыга илгерилеткен сайын, өкмөттөрдүн эркин атаандаштыкка каршы саясат жүргүзүү жаатындагы дал ушундай көндүмдөрүнүн өтө маанилүү кыртыштык себептери ого бетер таасын айкындала бермекчи.

ПАРАГРАФ 3.3

3. Майнапсыздык менен ысырапкорчулуктун алдын алуу

> *“Биз көздөп жаткан мерчем – базар экономикасынын натыйжасын пландоо эмес, базар экономикасынын эрежелерин орнотуу болуп саналат.”*
>
> — Вацлав Клаус (Václav Klaus), Чехиянын мурдагы өкмөт башчысы жана мурдагы президенти

Биз 2-бөлүктүн 1-параграфында талкуу кылганыбыздай, базарлар ресурстарды майнаптуу бөлүштүрүшү үчүн менчиктик укуктар так көрсөтүлүүгө тийиш, ал эми өндүрүүчүлөр өз өндүрүмдүү иш-аракеттеринен пайда көрүүгө тийиш. Бирок айрым товарлардын табияты бул жагдайды кыйындатат. Бул параграфта базарлар аркылуу ресурстардын майнаптуу бөлүштүрүлүшүн өзгөчө кыйындата турган экономикалык иш-аракеттин эки түрү каралат. Булар – коомдук товарлар жана тышкаркы таасирлер.

Коомдук товарлар

Келиңиздер, өндүрүүчүлөрдүн өз өндүрүшүнөн пайда табуусун татаалдаштырган товарлар менен тейлөө кызматтары тууралуу түшүнүктүн чоо-жайын кененирээк карап чыгалы. Экономисттер “коомдук товарлар” (“коомдук жыргалчылык товарлары”) деп атаган товарлар түрүнүн жагдайы дал ушундай. Алар төмөнкү эки өзгөчөлүккө ээ: (1) чогуу керектөөчүлүк, мисалы, бул – мурда

мамлекеттик коргоо жаатын талкуулаганыбыздай эле кеп; (1) башкача айтканда, товарды бир тарапка сунуштоодо аны башкалар да чогуу колдоно алышат; жана (2) колдонууну чектей албастык, башкача айтканда, товардын өндүрүшүнө акы төлөбөгөн колдонуучуларга бөгөт коюу – татаал түйшүк. Маселен, мамлекеттик коргоонун сыңарындай эле, суу ташкындарын көзөмөлдөө да биринчи өзгөчөлүктүн критерийине жооп берет. Ар кандай ташкын же селди тизгиндөө мүдөөсүндө дамбалар (суу тосмо коргондор) же суу сактагычтар сыяктуу ыкмалар орнотулгандан кийин, тийешелүү аймактагы ар бир тургунга алардын пайдасы тиймекчи. Ошол эле учурда сел же ташкынды көзөмөлдөө экинчи өзгөчөлүктүн критерийине да жооп берет. Сел же ташкынды көзөмөлдөөчү курулуштарды тургузган ишкана өз тейлөө кызматы үчүн калайыктан акы алууда кыйынчылыктарга кабылат, себеби бул тейлөө кызматы бир кишиге камсыздалчу болсо, ал тейлөө кызматынан аймактагы бардык тургундар дагы пайдалана алышат. Демек, коомдук товарларды базарлар аркылуу сунуш кылуу кыйынга турат, себеби болжолдуу тейлөө кызматын жабдуучуларда сунушталган товары үчүн жасалган төлөм менен бул товардын жеткирилишинин өз ара тикелей байланышын тастыктоого эч кандай мүмкүнчүлүк жок.

Видео:

Коомдук товарлар жана астероидден коргонуу

Керектөөчүлөрдө **бекер ашка кыныккан**(?) пендеге айлануу – товарды акчасын төлөөгө үлүш кошпостон эле колдоно берүү азгырыгы үчүн түрткү пайда болот. Ал эми көп сандаган калайык “бекер ашка кыныгып” кетчү болсо, анда мындай товарларды өндүрүү, – ал турсун керектөөдөн түшкөн пайда өндүрүш чыгымдарынан ашып түшсө деле, – токтотулуп калышы ыктымал (же өтө аз санда гана өндүрүлүп калаары ажеп эмес). Мындай учурларда базарлар экономикалык майнаптуулукка төп келчү коомдук товарларды өндүрүп чыгара албай калышат. Сел же ташкын көзөмөлүнө кошумча эле мамлекеттик коргоо,

жергиликтүү коопсуздук кызматы жана чымын-чиркейлерге каршы күрөшүү мекемеси да коомдук товарларга мисал боло алышат. Бул товарларды базарлар аркылуу жабдып берүү кыйынга тургандыктан, көбүнчө алар мамлекет тарабынан камсыз кылынышат.

Видео:

"Акысыз жүргүнчү көйгөйү" деген эмне?

Белгиленчү маанилүү нерсе – "коомдук товар" деп каралчу өнүм өзүнүн өндүрүлгөн тармагынан улам эмес, өзүнүн товардык өзгөчөлүктөрүнөн улам ушундайча аныкталат. Айтмакчы, эгерде кайсы бир товар өкмөт тарабынан жабдылса эле, андай товарды дароо эле “коомдук товар” катары санайбыз, деп түшүнүүгө ык койгондор да учурашат. Бирок дайым эле ушундай боло бербейт. Мамлекет тарабынан сунуш кылынган көптөгөн товарлар коомдук товарлардын өзгөчөлүктөрүнө таптакыр ээ эмес. Көңүлүбүзгө медициналык тейлөө, билим берүү, почтоо кызматы, таштанды жыйноо жана электр кубатын камсыздоо тармактары келбей койбойт. Бул товарлар көбүнесе мамлекет тарабынан сунуш кылынып жаткандыгына карабастан, бул кызматтар үчүн акы төлөбөгөн кардарлар оңой гана керектөөчүлөр тизмесинен чыгарылып салынышы мүмкүн; ошондой эле бул кызматтар менен кайсы бир жакты жабдуу дароо эле башкаларга да бул тейлөөнү жеткиликтүү кылып салбайт. Демек, ал түгүл бул товарлар мамлекет тарабынан жабдылып жаткандыгына карабастан, алар – коомдук товарлар эмес. Биз аларды “камсыздалышы жаатында коомго ачык шардана кылынган товарлар” деп атап келдик.

Көпчүлүк товарлар менен кызматтар коомдук товарлар (коомдук жалпы жыргалчылык товарлары) эмес, жеке кишиге ылайыкталган товарлар болуп саналышат. Жеке товарларды алсак, мында товарлар менен кызматтардын төлөмү менен алардын керектелишинин ортосундагы байланыш оңой эле аныкталат. Ошондуктан, көпчүлүк өнүмдөр базарлар аркылуу камсыздалышат.

Бул тууралуу сереп салып ойлонуп көрсөңүз, себеби бул – өзгөчө маанилүү өңүт. Эгерде кайсы бир кишилер балмуздак, көңүл ачуучу система, жаңы акылдуу электрондук жабдык, жынсы шым же үй үчүн тийешелүү төлөмдү төлөп беришсе, анда алар ушул буюмдарды жана дагы миңдеген башка нерселерди пайдаланышып, өздөрү ыракатка бата алышат. Ал эми базардан бул сыяктуу оокаттар үчүн төлөбөгөндөр аларды кардар катары керектей алышпайт жана аларды колдонуунун ыракатына бата алышпайт. Биз улам ырааттуу айтып келе жатканыбыздай, базардагы өндүрүүчүлөр өнүмдү жабдууну сиз жана башка кардарлар бул өнүмгө кетчү чыгымдарды жапчу бааны ыктыярдуу түрдө төлөгөн учуруңуздарда гана улантышат. Ал эми бул бычылган бааны төлөгүсү келбегендер алиги товарды керектөөдөн четтетилип калышат. Жеке товарлар жаатына келсек, алар менен мамлекеттик менчик деңгээлинде жабдуу базардын натыйжалуулугун жакшыртып салат, деп айтууга негиз деле жок.

Видео:

"Робокоп" тасмасындагы экономика

Тышкаркы таасирлер

Кээде бир жеке кишинин же топтун иш-аракетинин таасири "жайылып", башкаларга тийет да, алардын макулдугусуз эле алардын жалпы турмуштук жыргалчылыгына таасир этет. Жайылып кетүүнүн дал ушундай кошумча таасирлери, буга чейин эле сиз кабардар болгонуңуздай, «тышкаркы таасирлер» деп аталат. Мисалы, сиз сабак окуюн деп далаалаттанып жатсаңыз, ал эми үйдөгүлөр же батириңизге жакын коңшуларыңыз музыканы катуу коюп, сизге жолтоо болушса, анда алар сизге тышкы таасирин тийгизип жатышкан болот. Сиз мындайда тышкы жаксыз – транзакцияга, иш-аракетке же алмашууга тикелей катышпай турасыз, – бирок алар сизге тышкаркы таасир тийгизишти, бул

учурду алганда, болгондо да сизге терс таасир тийгизишти.

Видео:

Терс тышкы таасирлер: жашыруун социалдык чыгымдар

Ушул жайылуу таасирлери тышкы жактарга чыгымды же пайданы таңуулашы деле мүмкүн. Бул жайылуу таасирлери чыгымга дуушар кылчу болушса, анда алар тышкаркы чыгымдар деп аталышат. Чыгымдар макулдук бербеген жактарга таңуулангандыктан, ресурстар толук өндүрүштүк чыгымдарынан төмөнүрөөк бааланчу товарларды өндүрүү үчүн пайдаланылып калууда. Мындан улам экономикалык майнапсыздык келип чыгат.

Эми кагаз өндүрүшүн алып көрүңүздөр. Компаниялар оболу целлюлоза өндүрүү үчүн, андан соң кагаз өндүрүү үчүн базар жайлардан жыгачты (даректарды), эмгек күчүн жана башка ресурстарды сатып алышат. Өндүрүш жүрүмү маалында эски технологияны колдонгон ишканалар абага булганыч заттарды чыгарышат. Булганыч заттар ишкананын жанында жашап жаткан тургундарга өлчөөсүз зыян келтиришет: күкүрт жагымсыз жытты пайда кылат, калың түтүн каптап турат, кишилердин дем алышы кыйындайт жана ден соолукка байланыштуу башка көйгөйлөр да жаралат.

Эгерде целлюлоза өндүрүү ишканасына жакын байырлап жаткан тургундар келтирилген зыянды өлчөп, далилдей алышса, анда алар бул ишкананы сотко берип, кагаз өндүрүүчүнү келтирген зыян үчүн кенемте төлөөгө мажбур кылышмак. Мындай соттук териштирүүлөрдү алдын алуу үчүн XIX кылымдагы кагаз өндүргөн компаниялар, адатта, дарыянын ылдый тарабындагы көптөгөн чарчы чакырымдык жерлерди сатып алышчу да, бул ыкма аркылуу зыяндуу калдыктар агын сууга аралашып, бара-бара суюлуп кетишээр эле.[80] Ошондуктан көп учурларда келтирилген зыянды жана бул үчүн кагаз ишканасы күнөөлүү экендигин далилдөө кыйынга турчу жана кыйла чыгымдуу болгон. Мындай учурларда тургундардын ден соолугуна келтирилген зыяндын жалпы

чыгымдары жана башка тышкаркы таасирлер базарлар аркылуу чагылдырылбай калышмакчы. Демек, кагаз өндүрүүнүн чыгымдары төмөндөтүлүп калмакчы. Өндүрүлчү кагаз бирдигинин наркы анын өндүрүш чыгымдарынан, – анын ичинде тышкаркы чыгымдардан, – төмөнүрөөк бааланып калгандыктан, мында майнапсыздык орун алат.

Көп жагынан алганда, тышкаркы чыгымдар менчик укуктарынын толук аныкталбагандыгын жана камсыз кылынбагандыгын чагылдырат. Кайсы бир ресурска, – маселен, таза абага, – карата менчик укугу начар жүзөгө ашырылгандыктан, алиги өндүрүүчү компания бул ресурсту пайдалануунун толук чыгымдарын төлөп отурбайт. Демек, мындай ресурстарды пайдалануу аркылуу товарлар менен тейлөө кызматтарын өндүрүүнүн нагыз чыгымдары азайтылып берилет.

Мисалы, XX кылымдын акыркы он жылдыктарында Европа менен Түндүк Америка чоң экологиялык коркунучтарга – кычкыл жамгыр (серке жамгыр, кислоталык жамгыр) кризисине дуушар болушкан. Кычкыл жамгыр өнөр жай жүрүмүнөн, электр кубат ишканаларынан жана унаа тармагынан чыккан күкүрт диоксиди менен азот оксиддеринин зыяндуу булганыч топтомдорунун натыйжасында келип чыккан. Кычкыл жамгырга себеп болчу бул зыяндуу заттар көбүнчө кайсы бир өлкөдөгү өнөр жай ишканалары менен электр кубат ишканалары тарабынан абаны булгап чыгарылган, бирок кубаттуу шамалдардан улам бул булганыч жамгыр коңшу өлкөлөрдөгү токойлордун бара-бара жок болушуна жана көлдөр менен дарыялардын серкеленип кычкылданышына алып келчү айлана-чөйрөлүк (экологиялык) зыянга себепчи болуп келишкен. Бул жагдай канчалык абанын сапатына байланыштуу менчик укуктары толук аныкталбаса жана көзөмөлдөнбөсө, ошого жараша өнөр жай ишканалары зыяндуу заттардын чыгымдары боюнча жоопкерчиликти өздөрүнө албай келишкендигин таасын айгинелейт.[81]

Ошол эле учурда, кээде жайылып кетүү таасирлери башкаларга пайда бермекчи. Ал эми жайылуу таасири башкалардын бакыбаттыгын чыңдаган чакта, ал "тышкаркы пайда" деп аталат. Бирок тышкаркы пайдалар базарлар

үчүн көйгөйлөрдү жаратышы деле мүмкүн. Тышкаркы пайданы жараткан жеке кишилер же фирмалар кенемте албай калышкан чакта, алар, – айрым товарлардын бирдиги өздүк чыгымынан жогору болгон учурда да, – мындай товарды өндүрө албай калышы мүмкүн.

Мисалы, кайсы бир дары-дармек компаниясы жапырт өлүмгө кириптер кылчу вируска каршы вакцина иштеп чыкты дейли. Бул вакцинаны керектөөчүлөргө жарнамалоо оңой, анткени кардарлар үчүн бул эмдөө заты тикелей пайдалуу. Кардарлар деле бул эмдөө затын алууда, – ал түгүл бар болгону ийне сайылгандагы денесинин ооруксунганы жана ыңгайсыздык жаралганы түрүндө болсо дагы, – тийешелүү чыгымга туш болушат. Ар бир киши бул жеке чыгымдарды жана алына турган пайдасын салыштырып, бул вакцинаны алуу же эмдетпөө боюнча жеке чечим кабыл алмакчы. Вирустардын жамаатчыл табиятынан улам, эмдөөдөн өткөн кишилердин саны көбөйгөн сайын, эмделбеген кишилердин да алиги вируска кабылуу ыктымалдуулугу азая бермекчи. Ошого карабастан, дары-дармек компаниялары үчүн вакцина албагандардан өндүрүлүшү мүмкүн болчу пайданы аныктоо өтө кыйынга турат. Натыйжада бул компаниялар жалпы коомдун жугуштуу ооруга каршы толук иммунитетке ээ болуусун камсыздабастан, вакцинаны өтө аз санда өндүрүшү деле ажеп эмес. Демек, тышкаркы пайдалар бар кырдаалда, базар күчтөрү тийешелүү өнүмдү экономикалык майнаптуулук жагынан зарыл болгон көлөмдөн азыраак жабдышы деле ыктымал.

Балким, өкмөттүн кийлигишүүсү кырдаалды жакшыртып коюшу деле ажеп эмес. Тышкаркы чыгымдарды, – мисалы аба булгачу зыяндуу заттар сыяктуу учурларды алсак, – өкмөт зыяндуу заттар менен абаны булгай турган иш-аракеттер үчүн салык салышы же айып пул чегериши деле мүмкүн; мындай чаралар кишини же компанияны зыяндуу иш-аракеттерин азайтууга жана анын аркасында өндүрүш көлөмүнүн деңгээлин экономикалык натыйжалуулукка көбүрөөк төп келгендей өзгөртүүгө жетелеши мүмкүн. Анын сыңарындай эле, тышкаркы пайда түшчү учурларда, – мисалы, вакциналар бакыбаттыккка алып келгендей кезеңдерде, – өкмөттүк субсидиялар өндүрүшкө түрткү бериши

ыктымал; анын аркасында өндүрүш көлөмү кыйла натыйжалуураак сереге чыга алмакчы.

Бирок кээде тышкаркы таасирлердин кесепеттерин мамлекеттик бийликтин кийлигишүүсү жок эле көзөмөлдөсө да болот. Келгиле, эми тышкаркы пайдаларга токтоло кетелик. Ишкерлер өз аракетинин натыйжасында башкалар ала турган пайданы өздөрү үчүн толугураак колдонуу аргаларын иликтөөгө түрткү (стимул) алышат. Гольф талааларын атаандаштыкта өөрчүтүүнүн мисалы ушул өңүттү дурус чагылдырат. Көп кишилерди гольф оюнунун майдандарынын кооздугу менен ачыктыгы суктандырат да, алар ушул жайларга жакыныраак жерде байырлоого кызыгышат. Демек, гольф майданын куруу, адатта, тышкаркы пайдаларды да жаратат: бул майдандын айланасындагы кыймылсыз мүлктүн наркы өсүп чыгат. Натыйжада, соңку жылдарда гольф майдандарын курган компаниялар мындан көбүрөөк пайда табуунун жолун аныктоого үлгүрүштү. Эми алар, адатта, курулуш башталганга чейин эле алиги оюн майданы түшө турган жер тилкесинин тегерегиндеги тилкелерди бүт сатып алышат. Ал эми гольф майданы курулуп бүткөндө жана анын айланасындагы жер тилкелеринин наркы өсүп чыккан соң, берки курулуш компаниялары ошол коңшу жер тилкелерин алда канча кымбат баада сатуу мүмкүнчүлүгүнө ээ болушат.

Тышкаркы чыгымдарга келчү болсок, айрым учурларда аларды жөнөкөй эрежелер аркылуу көзөмөлдөсө деле болот. Мисалы, кошуналардын ызы-чуусун алсак, батир ээлери көп учурларда түнкүсүн үнү катуу музыкага тыюу салчу эреже киргизишет жана тартип бузгандарга айып пул салуу же күч менен батирден көчүрүү аркылуу эреженин аткарылышын камсыздашат. Жүрүм-турум жаатындагы жана башка коомдук эрежелер да жагымдуу рол ойной алышат. Эгер бөлмөлөштөрүңүз сыналгы берүүсү сиздин окууңузга жолтоо болоорун билишсе, анда адеп сактап, сыналгы аспабын өчүрүп салышы мүмкүн. Кененирээк мааниде алганда, калайыкка жана айлана-чөйрөгө зыяндуу болгон заттар менен абаны булгоо жоруктары бара-бара компаниялар үчүн “коом тарабынан кабыл алынгыс иш” боло баштады. Компанияларга ээлик кылган ишкерлерди жакшы жаран болууга мажбурлоочу кысым барган сайын күчөп

баратат, ал эми экологиялык топтор сыяктуу көзөмөлдөөчү жеке менчик уюмдар кайсы бир ишканалар жоопкерчиликсиз иш-аракеттерге барчу болсо, бул жосунсуз жорук жөнүндөгү маалыматты калың элге (жалпы коомчулукка) ашкерелеп салышмакчы.

Видео:

Куурулган картөшкө тилиминин тышкы натыйжалары

Тышкаркы таасирлерды көзөмөлдөө үчүн өкмөттүн кийлигишүүсү эч талап кылынбаган дагы бир учур – бул тийешелүү көйгөйдүн өз ара карама-каршы болгон эки жагында тең азганактай сандагы гана кишилер камтылчу жана алардын өз ара сүйлөшүү жүргүзүү аркылуу көйгөйдү чечип алуу мүмкүнчүлүгү бар жагдай. Маселен, коңшу батирдеги кошунаңыз музыкалык аспапта ушунчалык катуу ойноп, сиз экономика сабагынын сынагына даярдана албай жатасыз дейли. Өкмөт кошунаңызга музыка ойноого укук (менчик укугу) бере турган мыйзам кабыл алышы мүмкүн, же сизге бейпилдикте жана тынчтыкта байырлоо укугун бере турган мыйзам кабыл алышы деле ыктымал, бирок мындай жагдайда өкмөт кантип чечим кабыл ала алат? Эгерде өкмөт эч кийлигишпесе, анда, башка жагынан алсак, эркин базарлар ар дайым эң жакшы деп элестетилген чечимди таап беришмекчи. Эми сиз үчүн бейпилдик коңшуңуздун музыкасына караганда маанилүүрөөк бааланат, деп эсептеп көрөлүк. Анда жооп өтө жөнөкөй: сиз коңшуңузга анын музыка ойноого быча турган баасынан бир аз көбүрөөк акча төлөп, анын аспапта ойноосун токтотуп коё аласыз. Тескерисинче, эгерде коңшуңуз үчүн музыка аспабында ойноо сиздин бейпилдигиңизден алда канча маанилүүрөөк болсо, анда ал коңшуңуз сизге кулакчын тагынып, ызы-чуунун мүшкүлүнө кайыл болушуңуз үчүн акча төлөмөкчү. Эгерде катышуучулардын саны аз болсо, анда тышкаркы таасирлерди ар кыл тараптардын макулдашуусу аркылуу базар жөнгө сала алат, деген дал ушул талдоо – даңазалуу “Коуз теоремасы” болуп саналат.[82] Бул

жагдайда дагы менчик укуктары кайрадан жардамга келет.

Демек, биздин талдообуз коомдук товарлар жана тышкаркы таасирлер базарлардын натыйжалуу иштешин үзгүлтүккө учуратышы ыктымал экендигине ишаара кылат. Экономисттер **базар майнапсыздыгы**(?) түшүнүгүн учурдагы стимулдар түзүмү кишинин жекече кызыкчылыгы менен экономикалык натыйжалуулуктун – колдо бар ресурстардан мүмкүн болушунча көбүрөөк пайда табуунун – ортосунда жаңжал жаратып салчу кырдаалдарды сыпаттоодо колдонушат. Бул сыяктуу базар майнапсыздыгы өзүнүн жеке кызыкчылыгын көздөгөн чечим чыгаруучуларга өндүрүмдүү иш-аракеттерден баш тартып, тескерисинче, майнапсыз ишмердик менен алектенүүгө шыктандырат.

Дал ушул базар майнапсыздыгы өкмөттүн экономикалык натыйжалуулукту жогорулатуу максатын көздөгөн болжолдуу кубатын жаратат. Бирок саясий жүрүм – бул экономиканы уюштуруунун жөн гана атаандаш түрү болуп саналат. Базарлардай эле, бул атаандаш арганын артыкчылыктары да, өксүк жактары да бар. Базарлар менен бул түрдү чындыкка төп салыштыруу үчүн биз уюштуруунун ушул түрүнүн (б.а. саясий жүрүмдүн) кантип иш амалдарын жүзөгө ашыраары жөнүндө көбүрөөк билүүгө тийишпиз.(83) Биз эми дал ушул көйгөйгө назар бурмакчыбыз.

ПАРАГРАФ 3.4

4. Саясий кысымдарды аңдоо

> *“Экономика илиминин биринчи сабагы – ресурстардын тартыштыгы: кишилердин талабын толук канааттандыруу үчүн эч бир нерсенин көлөмү эч качан жетиштүү болбойт. Ал эми саясаттын биринчи сабагы – экономика илиминин биринчи сабагына көңүл бурбай коюу.”*(84)
>
> — Томас Соуэлл (Thomas Sowell), Стэнфорд университетине караштуу Гувер институтунун Роуз жана Милтон Фридман атындагы коомдук саясат бөлүмүнүн улук окутуучусу

Видео:

Коомдук тандоо

Саясий жүрүм – экономиканы уюштуруунун атаандаш түрү. Ал – келип чыкчу көйгөйлөрдү натыйжалуу оңдоп бере алчу аспапка жатпайт. Ал түгүл саясий жүрүм шайланган саясатчылар тарабынан көзөмөлдөнгөн учурда (айталы, авторитардык режимдерге карама-каршы делген шартта) деле, тийешелүү өкмөттүн иш-аракети майнаптуу болот, же, колдон келишинче натыйжалуу болот, деп ишенүүгө эч кандай кепилдик жок. Бул жагдай өкмөт чектелүү ресурстарды артыкчылык берилчү тармактардын, ишкердике чөйрөлөрдүн жана тар кызыкчылыктуу топтордун пайдасына жайгаштыруу менен жигердүү алектенгенде өзгөчө таасын байкалат. Үчүнчү бөлүмдүн кириш сөзүндө айтылгандай, коомдук тандоо жаатында сереп салып талдоо – демократиялуу саясий чечимдерди кабыл алуу иш-амалдарын аңдоо үчүн терең маалымат

сунуштайт.

Калктын басымдуу бөлүгү жактаган саясий багыт дайыма эле коомдун турмушун жакшырта бербейт. Келиңиз, жөнөкөй мисал жөнүндө ой калчап көрөлүк: беш шайлоочусу бар жөнөкөй экономика (б.а. чакан чарбалуу өлкө) бар экен, дейли. Шайлоочулардын үчөө ар бири 2 доллар таза пайда берген долбоорду жактырды дейли, бирок бул шартта калган эки шайлоочунун ар бирине 5 доллар өлчөмүндө таза чыгым жүктөлмөкчү. Жалпысынан алганда, бул долбоор 6 доллардык көлөмдү гана түзчү таза пайдага каршы 10 доллардык көлөмдөгү таза чыгымдарды жаратат. Бул долбоор – майнапсыз (б.а. өндүрүмдүүлүккө каршы) жана ал беш кишиден турган коомдун турмуштук акыбалын начарлатат. Буга карабастан, эгерде чечим көпчүлүк добуш менен кабыл алынчу болсо, анда 3 киши колдоп, 2 киши каршы чыгат да, ушул чечим кабыл алынып салынышы ыктымал. Эми өлчөмдү андан ары чоңойтолу. Шайлоочулардын санын беш кишиден беш миллион кишиге же эки жүз миллион кишиге чыгарсак деле, жалпы натыйжа эч өзгөрбөйт. Ушул жөнөкөй мисал айгинелегендей, көпчүлүктүн колдоп добуш берүүсүнө негизделген ыкма майнапсыз долбоорлордун кабыл алынышына даана жетелеши мүмкүн жана, акыры-түбү, коомчулукка зыян келтириши ыктымал.

Базарлар менен демократиялык саясий бөлүштүрүүнү экономиканы уюштуруунун өз ара атаандаш нуктары катары салыштыруу пайдалуу болот. Бул эки түзүмдү өз ара салыштырып жатып, төмөнкү төрт жагдайды эске алуу керек.

Биринчиден, демократиялык коомдо өкмөттүн иш-аракетинин негизин көпчүлүктүн башкаруусу түзөт. Анын тетирисинче, базардын иш-аракети өз ара макулдашууга жана ыктыярдуу алмашууга негизделет. Демократиялык түзүлүштө, саясий чечимди, – тикелей же шайланган өкүлдөр аркылуу, – көпчүлүк кабыл алган чакта, коомдогу азчылыкта калчу шайлоочулар, тийешелүү чечимге таптакыр макул болушпаса деле, ушул чечимди каржылоого мажбур кылынышат. Мисалы, эгерде көпчүлүк шайлоочулар жаңы футбол стадионун куруу, турак-жай үчүн **субсидия**(?) программасы же автоунаа компаниясына дотация берүү үчүн добуш беришсе, анда шайлоочулардын азчылыгы да ушул

чечимге баш ийип, бул долбоорлорду колдоо үчүн салык төлөөгө мажбур болушат. Булардан пайда көрүшөбү же көрүшпөйбү, буга карабастан, айтор, алар – баары бир көбүрөөк салык төлөөгө, чыгым болууга же башкача түрдө зыян тартууга аргасыз калышат. Бул мааниден алган чакта, “азчылык” деген термин этностук азчылыкты билдирбейт; арийне, бул сөз ушундай маңызга деле ээ болушу ажеп эмес. Чексиз демократиялык түзүлүш кырдаалында, маселен, кирешенин 60 пайыздык сересинен төмөн кирешелүү болгон жарандар үчүн, айталы, ушунчалык берешен деңгээлдеги саламаттык сактоо же мамлекеттик пенсия үчүн добуш берүү жана аны “байларга салык салуу” аркылуу төлөтүү чечими – өзүнчө эле азгырык болушу ыктымал; арийне, буга чейин эле талдаганыбыздай, мында “байыраак болуп калуу” дегендик – көп учурларда кардарлар (анын ичинде жакыр кардарлар дагы) өздөрү наркын жогору баалашкан товарлар менен тейлөө кызматтарын жабдуунун эле натыйжасы болуп саналат.

Видео:

Демократия

Видео:

Теңсиздик мифтери

Салык киргизүү жана эрежелер менен жөндөп туруу ыйгарым укугу көпчүлүк шайлоочуларга азчылыктагы шайлоочуларга өз чечимине баш ийүүгө мажбур кылуу мүмкүнчүлүгүн берет. Ал эми ресурстар атаандаш базарлар аркылуу бөлүштүрүлгөн чакта, бул сыяктуу мажбурлоочу ыйгарым укугу бар күч үчүн орун жок. Базардагы алмашуулар бардык жактардын өз ара макулдашуусуна жетишилмейинче жүзөгө ашырылышпайт. Жеке менчик компаниялар кымбат бааны сурашы деле ыктымал, бирок алар өз өнүмүн сатып

алууга эч кимди мажбурлай алышпайт. Чындыгында, жеке менчик фирмалар кардарларды өзүнө тартуу үчүн товардын баасынан аша турган пайданы кардарларга сунуш кылышы абзел.

Видео:

Мажбурлоо кубаты

Экинчиден, демократиялык түзүлүш маалында шайлоочуларда талапкерлер жана козголуп жаткан көйгөйлөр жаатында жакшы деңгээлде кабардар болуу үчүн түрткү (стимул) аз болот. Жеке шайлоочунун добушу эч качан кайсы бир шайлоонун тагдырын чече албайт. Кайсы бир шайлоочунун добушу шайлоодо чечүүчү ролго ээ болгон учурга караганда, анын шайлоо түйүнүнө бараткан кезинде чагылгандын соккусуна кабылышынын ыктымалдуулугу алда канча жогору! Дал ошондуктан, көпчүлүк шайлоочулар толук деңгээлде кабардар болуп туруп, добуш берүү үчүн камылга кылып отурушпастан, көйгөйлөр жана талапкерлер тууралуу окуганга өз убакытын же күчүн анча-мынча гана деңгээлде коротуп тим болушат. Экономисттер бул көрүнүштү **жүйөлүү сабатсыздык**(?) таасири деп аташат. Шайлоочулар начар деңгээлде кабардар болушат; арийне, алардын маалымат алууга мажүрөөлүк кылышынын жүйөсү бар, анткени иш жүзүндө шайлоочулардын ар биринин жекече (конкреттүү) добушу алдыдагы шайлоодогу жеңүүчүнү аныктабайт же алдыга коюлган тийешелүү көйгөйдү чечпейт. Соңку маалымат топтому дал ушул көз карашка шайкеш келет. Расмий жыйынтыктарга караганда, 2020- жана/же 2021-жылдары өткөн жалпы мамлекеттик шайлоолордо добуш берүүгө катышкандар төмөнкү өлкөлөрдө, – Азербайжан, Армения, Грузия, Казакстан, Кыргызстан, Молдова жана Түндүк Македонияда, – 52ден 62 пайызга чейин болгон. Сурамжылоолор көрсөткөндөй, шайлоочулардын көпчүлүгү жада калса талапкерлердин ысымдарын да билишпейт, алардын кайсы көйгөйлөр жаатында кандай турумда экендигин, же болбосо өкмөттүн ишмердигинин же саясатынын

(мисалы, айыл чарба субсидиялары, соода чектөөлөрү боюнча турумдарынын) экономикага кандайча таасир этээри жөнүндө анчейин же таптакыр эле биле беришпейт. Шайлоочулар белгилүү бир талапкерлерге добуш берген системада дурусураак кабардарбы же партиялык тизмелерге добуш берген системада көбүрөөк маалымдуу болобу? деген суроо ачык бойдон калууда. Экономисттер, көп учурларда өздөрүнүн “жүйөлүүлүккө (рационалдуулукка) ашыкча эле маани бере беришет” деген сынга кабылып келишкендиктерине карабастан, биздин талдообузду коомдогу көйгөйлөрдү түшүнүүңүздөн жана добуш берүү же башка (тынчтык жолу менен жүзөгө ашырылчу) ыкмалар аркылуу өзүңүз артыкчылыктуу деп санаган көз карашыңызды билдирүүңүздөн баш тартууңуз керек, деген үндөөгө ишаара катары кабыл албасаңыз, деп өтүнөбүз.

Өздөрүнүн саясий чечим кабыл алуу иш-аракетинен кескин айырмаланып, базардагы кардарлар акчаны кайсы нукта сарптоо тууралуу өз чечимдеринин оң же терс натыйжасынын жүгүн жеке өздөрү көтөрүшөт. Эгерде алардын чечимдери калпыс болуп чыкса, анын кесепеттерин жеке өздөрү жон териси менен тартышат. Бул факт кардарларга өз каражатын акыл калчап жумшоо үчүн түрткү берет. Кардарлар автоунаа, жеке компүтер, спорт клубуна мүчөлүк сыяктуу миңдеген товарлар менен тейлөө кызматтарын караштырып жатканда, аларда толук маалыматка негизделген чечим кабыл алуулары үчүн маалымат чогултуу жаатында кубаттуу түрткү (стимул) бар.

Үчүнчүдөн, демократиялуу түзүлүштөгү өлкөдө, адатта, саясий жүрүм ар кимге, – же, жок дегенде, ушул саясатка кабылуучу ар бир кишиге, – бардыгы үчүн бирдей болгон натыйжаны таңуулап турат. Ал эми базарларга келсек, экинчи жагынан алганда, базарлар ар түрдүү кишилер үчүн ар түркүн өңүттөрдөгү мол мерчемдерди сунуштай алышат. Башкача айтканда, өкмөттүк бөлүштүрүү “бардыгы үчүн бирдей өлчөмдөгү” натыйжага такап салат, ал эми базарлар болсо ар кыл кишилер менен топторго өздөрү көксөгөн варианттарга өз-өзүнчө иргеп “добуш берүү” жана аны алуу мүмкүнчүлүгүн камсыздап турат. Бул кырдаалды мектептеги билим берүүнүн мисалында чагылдырууга мүмкүн.

Айрым өлкөлөрдө мамлекеттик менчиктеги мектептерге барган окуучулар

өздөрү жашаган районго жараша белгилүү бир мектепке чегерилишет; ал эми стандартташтырылган окуу программасы аларга мамлекет тарабынан милдеттүү таңууланат. Тескерисинче, базар аркылуу бөлүштүрүлгөндө, акы төлөөгө ниеттенген ата-энелер өздөрү артыкчылыктуу санаган нуктарга төп келчү мектептик вариантты тандап алышат. Натыйжада, алардын тандоосу үчүн ар түрдүүлүк пайда болот. Айрым ата-энелер жеке менчик мектептерди тандаса, башкалар үйдө окутууну деле туура көрүшөт. Кээ бирлери диний асыл-нарктарга көбүрөөк көңүл бурууну каалашса, башкалары негизги көндүмдөргө, маданий ар түрдүүлүккө, же болбосо кесиптик даярдыкка багытталган билим берүүгө басым жасашат. Мындай тандоо мүмкүнчүлүгү кишилерге өз каалоосуна алда канча төп келчү товарлар менен тейлөө кызматтарын алууга жол ачат. Базарлар көпчүлүктүн ар түрдүү азчылыктарга өз эркин таңуулоосунан улам акыры келип чыга турган жаңжалдардан дагы ийкемдүү айланып өтүшөт. Бул талдоонун бөлүктөрүнүн эч биринде тең, билим берүү – кайсы бир деңгээлде коомдук товар болуп саналат, ошондуктан ал мамлекеттик казынадан, – ата-энелердин белгилүү мектептерге болгон суроо-талабына жараша бөлүштүрүлгөн билим берүү ваучерлери же өкмөттүк гранттар аркылуу болобу, – эч кандай каржыланбашы керек деген көз караш айтылган эмес.

Видео:

Өкмөт өтө чоң болобу?

Төртүнчүдөн, демократиялуу өлкөдө, базардагы чечим кабыл алчулар менен саясаттагы чечим кабыл алчулар бири-биринен айырмалуу түрткүлөргө туш келишет. Жогоруда талкууланып өткөндөй, базар экономикасынын пайда жана чыгым механизми ресурстарды өндүрүмдүү долбоорлорго багыттап, майнапсыздарынан алып чыгып кетүүгө ык коёт. Ал эми саясий жүрүмдө буга окшош механизм жок болгондуктан, саясий жүрүм ресурстарды өнүмдүү иш-аракеттерге багыттайт, деп саноого эч болбойт. Ал турсун бул жагдай добуш

берүү аркылуу көзөмөлдөнгөндө деле ушундай натыйжа берет, себеби **конституциялык**(?) чектер менен ооздукталбаган чакта, шайланган жетекчилер шайлоочулардын айрым топторуна башкалардын эсебинен артыкчылыктуу кызмат аткарып берүү аргасына таянып, добуштарды “сатып алууга” ык коюшмакчы. Белгилүү бир макалды эскерип өтсөк, эгерде бир нерсени Ташматтан алып, Эшматка кармата салсаңыз, анда, адатта, Эшматтын колдоосуна өзгөчө ишеним арта аласыз да.

Олуттуу деңгээлден алсак, заманбап саясий жүрүм коалициялар менен саясатчылардын өз ара (жең ичинен) «алмашууларынын» түрмөгү катары карала алат. Тар кызыкчылыктары жаатында макулдашып алышкан топтор добуштарды, каржылык колдоону, келечектеги чоң маяналуу кызматтарды жана башка колдоо түрлөрүн саясатчылар сунуштай алчу субсидияларга, расмий сарптоо программаларына жана көп учурда салык төлөөчүлөрдүн эсебинен каржыланчу мыйзамдарга айырбаштап келишет. Жүйөлүү сабатсыздык таасири, башкача айтканда, шайлоочулардын жакшы кабардар болуу үчүн атайын өз убакытын бөлүүдөн баш тарткандыгы бул (жосунсуз) жүрүмгө жагымдуу шарт түзүп берет, анткени шайлоочулардын көпчүлүгүндө бул (тымызын) “саясий келишимдер” тууралуу эч кандай маалымат жок. Натыйжада ресурстар жакшыраак сапаттагы өнүмдөрдү жана тейлөө кызматтарын өндүрүү иш-аракетинен жазгырылып кетишет да, лоббичилерди жана башка да артыкчылыктуу колдоого ээ болгондорду туйтундурчу иш-аракеттерге багытталып калышат.

Мындай келишимдер өтө аша чаап кеткен сейрек учурларда гана калк жосунсуз кырдаалды өзгөртүүнү мүдөө кылган өзгөчө чараларга барат. Соңку жылдардагы бир катар пост-коммунисттик өлкөлөрдө жүзөгө ашырылган “түстүү ыңкылаптар” бул коомдук жоопко жакшы мисал боло алышат.

Видео:

Стимулдар жана жек-жааттык капитализм

Үчүнчү бөлүмдүн 2- жана 3-параграфтарында түшүндүрүлгөндөй, базарлар кээ бир учурларда ресурстарды натыйжалуу бөлүштүрө албай калаарына экономикалык талдоо ишаара кылып жаткан чакта, ушундай эле майнапсыздыктын өзү саясий жүрүмгө деле тийешелүү. Башкача айтканда, өкмөт дагы майнапсыз иштеп калышы мүмкүн, базар деле майнапсыз аракеттенип калышы ыктымал. Ал эми **мамлекеттин майнапсыздыгы**(?) – саясий күчтөрдүн каршылыгына дуушар болгон түрткүлөр ресурстарды натыйжалуу эмес, майнапсыз пайдаланууга өбөлгө түзгөн тапта келип чыгат. Базардын майнапсыздыгы сыяктуу эле өкмөттүн майнапсыздыгы дагы жеке чечим кабыл алгандар үчүн абдан жагымдуу болгон натыйжа менен ресурстарды абдан майнаптуу колдонуунун ортосундагы жаңжалдын кырдаалын чагылдырат. Маселен, мамлекеттик бийликтин майнапсыздыгы Венесуэланын экономикалык кризисинин мисалында, айрыкча мунай тармагын башкаруу жаатында байкалат. Венесуэла дүйнөдөгү эң ири мунай кенине ээ жана бул өлкөнүн киреше топтоосу – мунайзатты тышка сатууга (экспортко) өзгөчө көз каранды. 1976-жылы мунай тармагы улутташтырылганда (мамлекеттик менчикке тартып алынганда), өкмөттүк бийлик мунай өндүрүүнү, кайра иштетүүнү жана бөлүштүрүүнү өз көзөмөлүнө алган. Алгачкы баскычта мунайдын жогорку баалары өкмөттүн ар кыл социалдык программаларды жана субсидияларды каржылоосуна шарт түзгөнү менен, убакыттын өтүшү менен жумурияттагы чабал мамлекеттик башкаруу, жемкорлук жана инфратүзүм менен технологияга карата капиталдык салымдардын өп-чаптыгы мунай өндүрүшүнүн бара-бара төмөндөөсүнө алып келди. Венесуэланын экономикасы мунайдан түшкөн кирешеге барган сайын көбүрөөк көз каранды болуп кала берген сайын, ал дүйнөлүк мунай бааларынын опурталдуу өйдө-төмөн өзгөрүүсүнө карата кыйла аялуу турумга кептеле берди. 2010-жылдардын башында мунай баалары кескин төмөндөп кеткенде, Венесуэланын экономикасы гиперинфляция, негизги товарлардын тартыштыгы жана кыска убакытка созулган курч экономикалык рецессия менен мүнөздөлгөн жана спирал менен улам төмөндөөгө ык койгон экономикалык каатчылыкка кабылды. Ошентип, көп жылдардан бери уланып келе жаткан Венесуэланын

экономикалык кризиси өкмөттүн ресурстарды туура эмес башкаруусунун жана анын экономикалык саясатындагы майнапсыздыктын кесепеттерин чагылдырып турат. Качан гана мамлекеттеги бийликке жазалагыч, авторитардык жана клептократтык (б.а. жемкор, ууру, жек-жаатчыл, мыйзамды тебелеген) саясатчылар келип алышкан соң, мамлекеттик казынаны жана аскердик мекемелерди көзөмөлдөп, өз тарапкерлерин каржылык артыкчылыктар менен ыраазы кылып алышкан чакта, аларды кайра бийликтен кетирүү – өтө зор кыйынчылыктарга кириптер кылчу милдетке айланат. Кээде ал гана түгүл кайсы бир диктатордун өлүмү да кырдаалды өзгөртүүгө жардам бере албайт. Мындай жагдай, маселен, Зимбабведе байкалды.

Эми, келиңиздер, айырмалуу өзгөчөлүгү бар башка бир мисалга кайрыла кетелик. Грузиядагы 2003-жылдын ноябрындагы “Роза ыңкылабынын” негиздөөчүлөрү демократиялык жана либералдуу өкмөт дагы майнапсыз иш-аракеттерди жасашы ыктымал экендиги жөнүндө олуттуу либералдаштырылган экономикалык саясаттан кийин деле кабардар болушчу. Дал ошондуктан, 2010-жылы Грузиянын Башмыйзамына өкмөттүн экономикадагы ролун чектөөчү өзгөртүүлөр киргизилди. Бул Башмыйзамдын 94-беренесинде кайсы салыктарга уруксат берилээри (салыктардын саны жана үстөк пайыз чендери) аныкталып, элге референдум жолу менен салыктардын үстөк пайыз чендерин өзгөртүү жана жаңы салыктарды киргизүү ыйгарым укугу берилди. Андан тышкары, “Эркиндик мыйзамы” деп аталган олуттуу мыйзамга ылайык, мамлекеттик бүжөттүн (бюджеттин) тартыштыгы ИДӨнүн 3 пайызынан төмөн кармалууга, ал эми мамлекеттик карыз ИДӨнүн 60 пайызынан ашпоого тийиш, деп чектелди. Арийне, мезгилдин өтүүсү менен Грузияда өкмөттөр алмашып калышты да, парламенттин кийинки чакырылышындагы көпчүлүктүн партиясы алиги чектөөлөрдү кайра жоюп, жаңы салыктарды киргизүү жана/же колдонуудагы үстөк пайыздар ченин өзгөртүү боюнча (парламенттик) ыйгарым укуктарды калыбына келтирүү үчүн өзгөртүүлөрдү киргизүү боюнча демилге көтөрдү.

Балким, биз демократиялык түзүлүштөгү өлкөлөрдүн ыктымалдуу көйгөйлөрүн өтө эле ашыкча ынтаа менен баса белгилеп жаткандырбыз, бирок

биз Уинстон Черчиллдин (Winston Churchill; 1874–1965) Улуу Британиянын парламентинде 1947-жылы чыгып сүйлөгөн төмөнкү сөзүнө толук макулбуз:

> *“Дал ушул күнөө менен кайгыга чыланган дүйнөдө өкмөттүн көптөгөн түрлөрү сыноодон өтүп келишкен жана да сынала беришмекчи. Эч ким демократияны телегейи тегиз же бардык жагынан акылга төп деп көрсөтүмүш эте албайт. Чындыгында эле, буга чейин мезгил-мезгили менен сынактан өткөрүлө жүргөн башка бардык [башкаруу] түрлөрүн эсепке албаганыбызда, айтыла жүргөндөй, демократия – өкмөттүк [башкаруунун] эң начар түрү болуп саналат”.*(85)

Үчүнчү бөлүмдүн калган параграфтарында биз демократиялык саясий жүрүмдүн иш-амалдарын чоо-жайынан бери кенен талдамакчыбыз жана, ошондой эле, саясий чечимди жүзөгө ашыруучулукту экономикалык өнүгүү жана бакыбаттык менен алда канча өз ара эриш-аркак кылдыра алчу өзгөртүүлөр жаатын карап чыкмакчыбыз.

Окуңуз:

«Саясат жана тышкы соода». Автору: Дуайт Ли

5. Тар кызыкчылыктардын таасирин чектөө үчүн эрежелер кабыл алуу

“Мыйзам чыгаруу бийликтери сатып алуу жана сатуу жүрүмүн көзөмөлдөп калган чакта, эң биринчи кезекте сатып алынчу жана сатыкка коюлчу нерселер – бул мыйзам чыгаруучулардын өздөрү болушат.”

— Патрик Жейк О’Рурк (Patrick Jake O’Rourke; 1947–2022)



“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!”

"Жаным, сен азыр эмне болгонун эч качан болжой албайсың! Жумуштан үйгө келе жатсам, мени бир нече бейтааныш, бирок таасирдүү кызыкчылык топтору жемкор кылып бузуп коюшту!"

Демократиялык нукта шайланган расмий жетекчилер өзгөчө кызыкчылыгы бар топторго пайдалуу, бирок жалпы коомчулуктун эсебинен жүргүзүлчү саясатты колдоо менен көп учурда пайда таба алышат. Эми салык төлөөчүлөрдүн же кардарлардын кеңирээк кызыкчылыктарынын эсебинен мыкты уюмдашкан топтун (мисалы, ишкерлик кызыкчылыкты көздөгөн жамааттын, кесиптик кошуундун же дыйкан чарба тобунун) мүчөлөрүнө өзгөчө деңгээлде жекече пайда жаратчу саясатты талдап көрөлү. Уюшкан кызыкчылык тобу жалпы салык төлөөчүлөр же кардарлар сыяктуу көп санда болбогону менен

кабыл алынган мыйзамдан бул топтун ар бир мүчөсү зор пайда табаары ажеп эмес. Тескерисинче, көптөгөн салык төлөөчүлөр менен кардарлар зыян тартышканына карабастан, алардын ар бирине келтирилчү чыгымдын үлүшү – чакан болот жана, көп учурларда, мындай зыяндын булагын аныктоо оңойго турбайт.

Таасирдүү топтордун мүчөлөрүнүн жеке кызыкчылыгы өзөккү мааниге ээ болгондуктан, алар ар кыл ынтымактарга баш кошуп, тийешелүү маселеге абдан кызыкдар экендиги жөнүндө талапкерлер менен мыйзам чыгаруучуларды кабардар кылышат. Кызыкчылык топторунун көптөгөн мүчөлөрү өздөрү үчүн маанилүү болгон азганактай көйгөй боюнча саясатчылардын турумдарын алдын ала иликтеп алышып, кимге добуш беришээрин жана кимге каржылык колдоо көрсөтүшөөрүн чечип коюшат. Тескерисинче, жүйөлүү сабатсыздык таасири көрсөткөндөй, шайлоочулардын басымдуу бөлүгү, адатта, көйгөйлөр боюнча анчейин дурус кабардар боло беришпейт жана **өзгөчө кызыкчылык маселесине**(?) эч баш оорутуп отурушпайт, анткени бул көйгөй алардын жекече бакыбаттыгына анчейин таасирин тийгизе бербейт эмеспи.

Эгерде сиз шайлоочулардын добушун топтоону көздөгөн саясатчы болсоңуз, анда эмне кылаар элеңиз? Эгерде сиз көп жагынан анчейин жакшы кабардар эмес жана ич ара уюмдаша албаган басымдуу көпчүлүктүн кызыкчылыктарын жактачу болсоңуз, анда шайлоо өнөктүгүңүз анчейин деле колдоо таппай кала тургандыгы бышык. Бирок өзгөчө кызыкчылыгы бар топтордун турумун колдоо аркылуу жалындаган тарапкерлерге, шайлоо өнөктүгүнүн өкүлдөрүнө жана, эң негизгиси, шайлоо өнөктүгү үчүн зарыл каржылык салымдарга ээ болушуңуз мүмкүн. Жалпыга маалымдоо каражаттарынын азыркы заманында саясатчылар өзгөчө кызыкчылык топторун колдоо жаатында кубаттуу кысымга кабылып келишет: шайлоо өнөктүгүн каржылоо үчүн алардын колдоосугна ээ болуу зарыл; ал эми сыналгы менен интернетте талапкердин оң бейнесин жаратуу үчүн алардын каржылык салымын да колдонуу керек. Мындай (жосунсуз) оюндарга кошулууну каалабаган саясатчылар, – мыкты уюшкан өзгөчө кызыкчылык топторуна мамлекеттик

казынанын эсебинен жеңилдик берүү аркылуу алардан саясий колдоо алууга көңүлү чаппаган саясий ишмерлер, – өтө оңтойсуз абалга кириптер болушат. Бул түрткүлөрдү (стимулдарды) эске алсак, саясатчылар көрүнбөс колдун күүсү менен өзгөчө кызыкчылык топторунун таламдарын чагылдырууга аргасыз болушат; арийне, бул турум бардык шайлоочулардын атынан эле дүңүнөн жыйынтыкталып, көп учурларда ресурстардын ыксыз сарпталышына жана шайлоочулардын бакыбат жашоо деңгээлинин төмөндөшүнө туш кылчу саясий нуктарга жетелейт. Саясий жүрүмдөрдүн мындайча бир беткейлигин экономисттер **өзгөчө кызыкчылык таасири**(?) катары аныкташат.

Видео:

Өзгөчө кызыкчылыктардын кубаты

Өзгөчө кызыкчылык топторунун саясий кубаты өз ара колдоо (логроллинг) жана «кокту-колотчул мыйзам» менен бекемделет. Мындагы **логроллинг (өз ара колдоо)**(?) – бул көксөлгөн мыйзамдардын кабыл алынуусу үчүн зарыл колдоо алуу максатында жүзөгө ашырылчу саясатчылардын ич ара добуш алмашуу тажрыйбасы. Ал эми **«кокту-колотчул» мыйзам**(?) болсо – ар түрдүү топторго пайда алып келчү, бири-бирине тийешеси жок долбоорлорду бирдиктүү мыйзам долбооруна байлоо. Логроллинг (өз ара колдоо) да, “кокту-колотчул” мыйзам да көп учурларда тар кызыкчылыктуу чөйрөдөгү топтор үчүн гана пайдалуу болгон майнапсыз долбоорлорго мыйзам чыгаруу бийлик бутагынан колдоо алууга мүмкүндүк жаратат.

20-сүрөттө “кокту-колот” мыйзамы жана добуш соодасы өзгөчө кызыкчылык топторунун таасирин күчөтүп, майнапсыз долбоорлордун кабыл алынышына жетелей тургандыгы чагылдырылган. Бул жөнөкөй мисалда 5 мүчөдөн турган мыйзам чыгаруу бийлиги 3 долбоорду карайт: (1) А районунда спорт стадионду куруу; (2) В районунда жабык тропикалык токойду куруу; (3) С районунда жүгөрү өстүрчү дыйкан чарбаларга пайда берчү этанол өндүрүшүнө

субсидия берүү. Ар бир райондун тургундарына таза пайда же чыгым, башкача айтканда, аларга тийчү пайдадан аларга таңууланчу салык чыгымдарын алып таштагандагы көрсөткүч чагылдырылган. Үч долбоордун ар биринин жалпы чыгымы түшө турган пайдадан жогору болуп турат (20-сүрөттүн этегиндеги “Жалпы” деген саптагы терс сан муну далилдеп турат). Дал ошондуктан, мындагы ар бир долбоор – майнапсыз (б.а. өндүрүмдүүлүккө каршы келет).

Эгерде бул майнапсыз долбоорлордун ар бири үчүн өзүнчө добуш берилсе, анда алардын эч бири төрттөн бир катышта өтпөй калмак, анткени бир район гана пайдага ээ болуп, калган райондор утулмак. Бирок ушул долбоорлор өз ара колдоо, б. а. логроллинг ыкмасы менен (A, B жана C райондорунун өкүлдөрү добуш соодасына макул болушу мүмкүн) же “кокту-колот” мыйзамы аркылуу (бул үч долбоор бирдиктүү мыйзам долбооруна жуурулушат) өз ара байланса, анда бардыгы тең натыйжасыз болгонуна карабастан, чогуу кабыл алынып кетиши ажеп эмес. A, B жана C райондорунун өкүлдөрү үчүн жалпы таза пайданын жалпы көлөмүнүн оң натыйжада болгондугун белгилей кетсек, бул жыйынтыкты оңой эле боолголоп көрө алабыз. Шайлоочулардын кеңири маалымат алууга стимулу (түрткүсү) чабал экенин эске алсак, анда “кокту-колот” мыйзамынан жана өзгөчө кызыкчылык топторунун таламындагы башка долбоорлордон зыян тарткандар (ушул мисалдагы D жана E райондору сыяктуулар) бул майнапсыз долбоорлордон кабардар деле болоору күмөн. Демек, өзгөчө кызыкчылык топторунун долбоорлорун, анын ичинде майнапсыздарын да колдоо түрткүсү 20-сүрөттөгү жөнөкөй сан менен кыйыр аңдатылгандан дагы алда канча кубаттуу.

20-сүрөт: Добуш соодасы жана майнапсыз мыйзам долбоорлорун кабыл алуу

Бирдей көлөмдөгү райондордогу шайлоочулар үчүн таза пайдалар (+) же чыгымдар (-)

Райондордун добуштары	Спорттук стадион	Жабык тропикалык токой	Этанол субсидиясы	Жалпы
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
Жалпы	**-$20**	**-$20**	**-$20**	**-$60**

Базар алмашуусу – эки жакка тең пайдалуу, жалпы жагымдуу тыянактуу ишмердик. Соодалашкан эки жак тең өз пайдасын күтөт, же алмашуу амалы ишке ашпай калмакчы. Тескерисинче, “саясий алмашуу” – утуш-утулуш, б. а. жактардын бирине пайда, экинчисине зыян келтирчү, терс натыйжалуу ишмердик: мында шайлоодогу көпчүлүк утат, бирок азчылык көбүрөөк утулат. Мында жеңүүчүлөрдүн алчу пайдасы жеңилгендерге таңууланчу жоготуудан көбүрөөк болушуна эч кандай кепилдик болбойт.

Чектелбеген саясий жүрүмдүн жакшы уюмдашкан топтордун таламын жактоого ык коюшу экономикалык майтокочтун көлөмүн кертип азайтуучу көп сандаган программалардын орун алыш сырын түшүндүрөт. Мисалга америкалык 20 000ге жакын шекер өндүрүүчүлөрдүн ишин алып көрөлү. Федералдык өкмөттүн бааны колдоо программасынын аркасында шекер импортун катуу чектеген квотадан улам узак жылдар бою шекердин баасы америкалык кардарлар үчүн дүйнөдөгү шекер баасынан 50–100 пайызга кымбатыраак болуп келген. Бул программалардын аркасында шекер өндүрүүчүлөр болжол менен 1,7 миллиард доллар пайда көрүшкөн, же ар бир өндүрүүчүгө болжолдуу 85 миң доллардан тийген. Бул пайданын көпчүлүк мөмөсүн орто жолдон ири

өндүрүүчүлөр “терип” алышкан; алардын кирешелери өлкө боюнча орто деңгээлден алда канча жогору экендиги калетсиз. Экинчи жагынан, америкалык кардарлар ар жыл сайын 2,9 миллиарддан 3,5 миллиардга чейин, же болбосо, ар түтүнгө болжол менен 25 доллардай ашыкча акчаны шекер баасынын алда канча кымбаттыгын жабуу үчүн төлөп келишет.(86) Соңку жылдары конфет (момпосуй) өндүрүүчүлөр жана шекерди көп колдонгон башка ишканалар дүйнөлүк базардын баасында шекер сатып алууга мүмкүн болгон Канадага, Мексикага жана башка өлкөлөргө журт которуп келишти. Соода тууралуу мурдагы талкуубузду чагылдыра кетсек, шекер өндүрүү тармагындагы жумуш орундарын “сактап калды” делген импорттук чектөөлөр башка тармактарда, – өзгөчө шекерди байма-бай колдончу тармактарда, – жумуш орундарын жоготууга алып келди.

Натыйжада америкалыктар оор акыбалга кептелишет, анткени базар соодасы аркылуу алда канча арзан баада сатып алынышы мүмкүн болгон товарды алып кирүүнүн ордуна, америкалыктар өздөрү иштеп чыгууда мажирөөлүк кылчу товарды өндүрүү үчүн өз ресурстарын бөөдө коромжуга учуратышат.

Ага карабастан, АКШ Конгресси шекер программасын колдоого алууну улантууда жана мунун сырын оңой эле аңдаса болот. Өздөрүнүн жеке байлыгы үчүн зор таасир тийгизээрин эске алганда, шекер өндүрүүчүлөрдүн, – өзгөчө алгнада ири ишкерлердин, – өз байлыгын жана саясий таасирин өздөрүнүн жеке таламдарын жактап берип жүрчү саясатчыларга көмөктөшүү үчүн колдоноору айдан ачык аңдалып турат эмеспи. Бул мисал – алар жасап жаткан иш-аракеттин нагыз өзү. Ар бир шайлоо айлампасында шекер өндүрүүчүлөр лоббиси менен шекер өндүрүүчүлөр Демократиялык жана Республикачылар партияларынын талапкерлерин жана саясий чара көрүүчү комиссияларды колдоо үчүн көптөгөн миллион доллардык салымдарды кошуп келишет. Бир эле American Crystal Sugar Company аттуу фирма үгүт иштерине сарпталган жалпы сандын үчтөн бирин өз салымы катары которот. Мунун тескерисинче, орточо алынган карапайым шайлоочунун жеке керт башы үчүн бул көйгөйдү иликтөөнүн же, добуш берип

жатканда, ага олуттуу маани берүүнүн майнабы деле жок сыяктуу. Чындыгында, көпчүлүк шайлоочулар бул майнапсыз программага өз акчалары сарпталып жатканынан эч кабары жок кала беришүүдө. Демек, мындай саясат ресурстарды коромжуга учуратуу менен сарптап, элдин жалпы бакыбаттыгын алсыратып жаткандыгына карабастан, өлкөдөгү саясатчылар шекер өнөр жайын субсидиялоону улантуу аркылуу көздөгөн жеке мүдөөлөрүнө жетишүүдө.

Экинчи дүйнөлүк согуштан кийин Улуу Британия өкмөтү өлкөнүн экономикасы жана отун-кубат коопсуздугу үчүн өзөккү мааниге ээ деп эсептелген көмүр казуу тармагын колдоо максатында бир катар субсидиялар түрмөгүн киргизген. Бул субсидиялар көмүр өндүрүшүнүн деңгээлин кармап турууга, таш көмүр кенчилеринин жамааттарындагы жумуш орундарын сактап турууга жана өнөр жай менен тургундарды туруктуу отун-кубат менен камсыздап турууга багытталган. Бирок өкмөттүн олуттуу каржылык колдоосуна карабастан, таш көмүр тармагына багытталган субсидия программасы бир катар кыйынчылыктарга туш болуп, акыры өз максатына жете албай калган. Субсидиялар таш көмүр кенчилеринин жамааттарын өкмөттүн колдоосуна көз каранды кылып, саамалыкчыл жаратмандыкты тушап жана жергиликтүү экономиканы ар түркүн тармактарга жиктеп өнүктүрүүнү басаңдатып койгон. Туруктуу тармактарга өтүүнү жеңилдетүүнүн ордуна, бул субсидиялар кенчилердин аймактарында экономикалык өнүгүүнү ого бетер бир орунга матап салды да, коомдук жана экономикалык теңсиздикке салым кошуп койду. Улуу Британиядагы көмүр субсидия программасы өкмөттүн мындай кийлигишүүсү өзгөчө кызыкчылыгы бар топторго пайда алып келгенине карабастан, көмүскөдөгү өзөккү милдеттерди эч чече албастыгын же узак мөөнөттүү экономикалык мерчемдерге эч жеткирбей тургандыгын алдын ала эскертүүчү олуттуу мисал кызматын аркалайт.[(87)]

Өзгөчө кызыкчылыктардын таасири көп учурларда өкмөттүн тийешелүү бир тармактарды кардарлардын эсебинен артыкчылыктуу колдоого алчу майнапсыз иш-аракеттерине жетелеп коёт. АКШнын Соода кемелери менен ташуу жөнүндөгү мыйзам долбоору бул көрүнүшкө дагы бир мисал боло алат.

1920-жылы кабыл алынган бул мыйзам долбоорунун талаптарына караганда, бир америкалык порттон өлкөнүн башка портуна жөнөтүлчү жүктөр АКШда курулган, америкалык компанияга таандык жана ар кемедеги экипаждын мүчөлөрүнүн кеминде төрттөн үчү АКШнын жараны болгон гана кемелерде ташылууга тийиш болчу. Арийне, АКШда заманбап деңиз кемелерин курууга жана аларды көбүнесе америкалык жарандардан турган экипаждын эмгек күчү менен колдонууга кетчү чыгымдар жүктү жеткирүү чыгымдарын эки эсеге, ал түгүл үч эсеге деле өстүрүп салат. Бул мыйзам долбоору америкалык кеме унаасы тармагына пайда келтирип жаткандыгына карабастан, бул өлкөнүн ичиндеги шаарлар аралык жүк ташуу чыгымдарын кескин көбөйтүп салат да, мындан улам америкалык кардарларга зор зыян келтирип коёт.

Ошентип, суу аркылуу арзанираак ташылуучу жүктөр темир жол, жүк ташуучу унаа же аба жолдору аркылуу жөнөтүлөт. Мындан тышкары, америкалык шаарлардын ортосундагы ички жүктөр эрежелерди айланып өтүү максатында жана чет өлкөлүк кемелердин жүк ташуудагы төмөнүрөөк болчу чыгымдарынан пайда көрүү үчүн, көп учурларда, орто жолдон эле чет өлкөлүк портко кире кетүү аргасын колдонуу менен жөнөтүлүп турат. Мисалы, Хьюстон же Жаңы Орлеан сыяктуу Мексика булуңунун жээгиндеги шаарлардан Нью-Йорк же Бостон сыяктуу АКШнын чыгыш жээгиндеги шаарларга багытталчу жүк ташуулар, көп учурларда, орто жолдон Ямайка жана Багама аралдары сыяктуу өлкөлөрдү тепчип сжүзөгө ашырылат. Анын сыңарындай, АКШнын батыш жээгиндеги шаарлардан Аляскага барган круиздик кемелер Канадада токтоп өтүшөт. Мындай обочого чыгып жасалчу каттамдар чыгымдарды гана көбөйтпөстөн, аны менен катар күйүүчү майды текке кетиришип, жөн жерден кошумча зыяндуу заттарды дагы абага чыгарышат.

“Жоунс мыйзамы” деп аталган Соода кемелери менен ташуу жөнүндөгү мыйзам долбоорунун жогорку жүк ташуу чыгымдары Аляска жана Гавайиде жашагандар үчүн өзгөчө кесепеттүү, себеби бул аймактарда товарларды сатып алуу жана сатуу үчүн америкалык кемелерди колдонуудан тышкары өп-чап гана сандагы атаандаш аргалар бар. Андай болсо бул өтө майнапсыз мыйзам

долбоору эмне үчүн жокко чыгарылбай келет? Буга айдан ачык жооп даяр. Кемеде ташуу ишкердик чөйрөсүндө топтолгон тар кызыкчылыктар алиги мыйзамдан жабыркап жаткан жана ич ара уюмдашпаган кардарларга салыштырмалуу алда канча көбүрөөк саясий таасирге ээ.

Заманбап саясаттын башкы милдети – мыйзам чыгаруу бийлигинде көпчүлүк добушту түзүү мүдөөсүнөн улам, мыкты уюмдашкан шайлоо блокторуна артыкчылыктуу шарт тартуулап берүү үчүн ресурстарды жалпы коомчулуктан чыгарып алууда болуп калды. Эми төмөнкү жагдайды карап көрүңүз: салык төлөөчүлөр менен кардарлар жыл сайын дан, пахта, тамеки, жер жаңгак, жүн жана сүт программаларын колдоо үчүн болжол менен 20 миллиард доллар сарпташат; алардын баары жогорудагы шекер программасына окшош түзүлгөн. Өзгөчө кызыкчылык топторунун саясий кубаты темирге, бут кийимге, кездемеге жана башка көптөгөн товарларга карата бажы салыктары (тарифтер) менен квоталардын киргизилишин да түшүндүрөт. Федералдык бүжөттөн каржыланган сугат системасынын долбоорлоруна, банктарды каржылык жактан куткаруу чараларына, жана ошондой эле, спорттук стадиондорго, этанол өндүрүүчүлөргө жана айрым аймактардагы аба майдандарына берилген субсидиялар, — бул тизмени андан ары деле уланта берүүгө болот, —америкалыктарга пайда алып келүүнү көздөшпөстөн, тескерисинче, өзгөчө кызыкчылык топторунун саясий таасири тарабынан шыкакталган саясий чечимдер болуп саналышат.

Кардарлардын эсебинен белгилүү бир тармактарды артыкчылык берип колдогон өкмөттүк аракеттердин ушуга окшош мисалдарын дүйнөнүн бардык булуң-бурчунан кезиктирүүгө болот. Маселен, Франция жана Германия сыяктуу бир катар европалык өлкөлөр Air France жана Lufthansa[(88)] сыяктуу улуттук авиакомпанияларга ар кандай нуктагы субсидиялар түрүндө каржылык колдоо көрсөтүп келгендиктеринин узак тарыхы бар. Көп учурларда бул субсидиялар дүйнөлүк аба каттамдары базарында атаандаштыкты кармап турууга, жумуш орундарын сактоого жана улуттук сыймык саналган жолбашчы аба жолдору компаниясына ээ болууну колдоп турууга багытталышкан. Бирок, бул субсидиялар, айрым аба жолдору компанияларына, – өзгөчө алганда, улуттук

аба жолдору компанияларына, – алардын атаандаштары катары саналган арзан аба жолдору фирмалары менен Евробиримдиктен тышкаркы ушундай компанияларга салыштырмалуу адилетсиз мүнөздөгү артыкчылыктарды жабдуу аркылуу, жалпы аба каттамдары тармагындагы атаандаштыкты бурмалап жатышкандыгын жүйө келтирип баса белгилөөгө болот. Бул жагдай кардарлар үчүн учак белет бааларынын алда канча жогорулашына, ошондой эле, аба каттамдарында тандоо мүмкүнчүлүгүнүн жана саамалыкчыл жаратмандыктын төмөндөөсүнө жетелеши мүмкүн.

Тагдырдын тамашасын карасаңыз, субсидия программалары көп учурларда теңдик үчүн деген ураан менен башталышат да, дээрлик эч качан көздөгөн мерчемине дээрлик жетишпейт жана, көп учурларда, теңирден тескери натыйжага туш кылышат. 2014-жылы Египеттин жакыр катмарына өкмөттүк азык-түлүк субсидияларынын 20 пайыздан азыраагы эле тийген. Көпчүлүк өлкөлөрдөгү бензин субсидиялары ортоңку катмар үчүн гана пайдалуу, ал эми жакырлар жөө жүрүшөт же коомдук унааны пайдаланышат. Индияда элет субсидияларынын катарына кирген суюлтулган газ үчүн бөлүнгөн субсидиянын 0,1 пайызы гана калктын эң жакыр бөлүгүнө тийсе, 52,6 пайызы байыраактардын капчыктарына түшөт. Дүйнөдөгү калктын эң жакыр болгон 20 пайыз бөлүгү казылып алынуучу отун субсидиясынын 20 пайыздан азыраак үлүшүн гана алат. [(89)] Бул программалардын ар бири өлкөлөрдүн экономикасына бир аз гана түйшүк жаратканы менен, аларды жалпылап эсептегенде, алар мамлекеттик бүжөттүн таңкыстыгын көбөйтүп, ресурстарды коромжуга учуратышат жана биздин бакыбат жашоо деңгээлибизди олуттуу түрдө төмөндөтүшөт. Жогорудагы мисалдардан өзүңүздөр күбө болгонуңуздай, өзгөчө кызыкчылык топторунун саясий кубаты айрым өнүмдөр үчүн тикелей субсидиялардын, бажы салыктарынын (тарифтердин) жана квоталардын эмне үчүн турмушта орун алып жаткандыгын аңдатат; ал эми бул сыяктуу саясий нуктардын бардыгы тең жалпы элдин нукура пайдасын эмес, өзгөчө кызыкчылык топторунун таасирине ээ болууну саясий жүйөө менен көздөшөт.

Өзгөчө кызыкчылыктардын таасири саамалыкчыл жаратмандыкты

басаңдатып салууга жана атаандаштык жүрүмүн чектөөгө ык коёт. Эскирээк, мурдатан калыптанып калган ишкер чөйрөлөр саясий чечимдердин кабыл алынышын каржылаган бекемирээк салт түзүп алышкан; алар лобби ыкмаларын жакшыраак билишет жана таасири чоң саясий ишмерлер менен тыгызыраак мамиледе болушат. Күтүлгөндөй эле, мурдатан бутуна турган фирмалардын саясий таасири, адатта, жаңы башаттагы (“стартап”), чаканыраак ишкердик кылган жана үй-бүлө ээлик кылган ишкерлик чөйрөлөрүнө салыштырмалуу абдан кубаттуу болот. Бул “карт бөрүлөр” өз таасирин пайдалануу менен жаңы пайда болгон атаандаштарын чектөөгө жана өз ишине коркунуч жараткан саамалыкчыл жаратмандыкты кыйратууга умтулушат.

Эми Uber компаниясынын тажрыйбасын карап көрөлүк. Бул компания кызыкдар айдоочуларды болжолдуу жүргүнчүлөр менен байланыштыруучу технологияны пайдаланып келет. Бир жерге жетүү үчүн унаа издеп жаткан кардарлар смартфондогу Uber тиркемеси аркылуу такси кызматын чакыра алышат; тиркеме болсо дароо тейлөө баасы, таксини күтүү убакыты жана, ал түгүл, такси унааны башка бирөө менен үлөшүп колдонуп, арзандатып алуу жолдорунан берки маалымат менен өз кардарын жабдыйт. Uber мындан тышкары болжолдуу жүргүнчүлөргө айдоочулар жөнүндө, айдоочуларга болсо – жүргүнчүлөр жөнүндө кайтарма пикир узатат. Бул технология транзакциялык чыгымдарды азайтып салат. Uber менен бир жайга жетип алуу же ал жайдан өз тарабына кайтып келүү, көп учурларда, салттуу такси кызматтарыныкына караганда тезирээк жана арзаныраак болот. Uber дүйнөнүн бардык ири шаарларынын базарына киргенде, салттуу такси өнөр жай тармагы ага каршы күрөшүп, көп учурларда таксини үлөшүп пайдалануу жаатындагы жаңы технологияга тыюу салчу мыйзамдарды кабыл алдырууга да жетишкен; бул тыюу салчу аргалар болсо жүргүнчүлөрдү сапарга чыкканда арзаныраак тейленүү мүмкүнчүлүгүнөн, ал эми көптөгөн айдоочуларды болсо – киреше табуудан ажыраткан.[(90)] Натыйжада алдыңкы саамалыкчыл технологияларды киргизүүдөн жана соода көлөмүнүн көбөйүүсүнөн пайда алуу жүрүмү кескин жайлаган; бирок мындай абал узак мөөнөткө созулган эмес. Акырында

кардарлар жеңишке жетишти. Азыркы тапта дүйнөнүн булуң-бурчтарында мындай үлөшүп унаа пайдалануу технологиясын колдонгон эбегейсиз зор сандагы такси кызматтары калайыкты атаандаш тейлеп келишет.

Электромобилдерди өндүрүп чыгаруучу Tesla компаниясынын тажрыйбасы азыркы өндүрүүчүлөр жаңы ишкерлердин базарга кирүүсүнө кедерги жаратуу үчүн саясий жүрүмдөрдү кантип пайдаланаарына ачык-айкын мисал болуп бере алат. Tesla компаниясынын ишкерлик калыбы өз автоунааларын кардарларга тикелей сатууга негизделген. Бирок тар кызыкчылыгы бар мыкты уюмдашкан топ – мурдатан бутуна турган автодилерлердин, б.а. автоунаа сатуучулардын кубаттуу тобу, – өлкөнүн мыйзам чыгаруу бутактарында лобби тобун түзүп алышып, өндүрүүчүлөрдүн өз автоунаасын кардарларга тикелей сатуусуна тыюу салчу мыйзамдардын кабыл алынышын талап кылып чыгышты. Болжол менен АКШдагы штаттардын жарымына жакыны автоунааны тикелей сатууга тыюу салган чараларды кабыл алды. Бул мыйзамдар Tesla компаниясынын автоунаа өндүрүүчүлөрүнүн базарына кирүүсүн мурдагыдан алда канча оордотуп салышты.

Өзгөчө кызыкчылык топторунун өкмөттүн саясатына карата таасиринин абдан зор зыян келтирчү бир түрү – бул жогорку бажы салыктары (тарифтер) менен акча алмаштырууга карата чектөөлөр. Бул жосунсуз тажрыйба айрыкча өткөөл өлкөлөрдө пост-коммунисттик жылдардын башында кеңири жайылган болчу; ушул арга кардарлардын эсебинен таасирдүү, тамырлашкан ички өндүрүүчүлөрдү коргоого багытталган болчу. Маселен, Өзбекстан 1996–2003-жана 2007–2016-жылдары импорт көлөмүн азайтуу үчүн чет элдик валютаны алмаштырууга чектөөлөрдү киргизген. Импорттук чектөөлөр болсо өлкөдөгү ички баалардын кыйла жогорулашына алып келген. Бул чектөөлөрдү жумшартуу – кардарларга тандоо мүмкүнчүлүгүн сунуштоо, товарлардын сапатын жакшыртуу жана баалардын төмөндөтүлүшү дегенди туюнтат. Импорттун көбөйүшү менен атаандашууга мажбур болгон жергиликтүү өндүрүүчүлөр утулуп, эски өнөр жайды колдонгон ишканалар базардан чыгып кетүүгө аргасыз болушкан. Бул жагдай кыска мөөнөттө ички өнөр жай үчүн жоготууларды жаратса да, кайсы бир

өлкө атаандаштык үчүн артыкчылыкка ээ болчу өз тармактарында узак мөөнөттө адистешкен тапта, бул өлкө байсалдуу өнүкмөкчү. Дагы бир жолу эске салчу жагдай, пайда көрүп жаткандар – чачыранды болушат, өздөрүн ич ара уюштуруу кыйынга турат; ал түгүл алар өз колунан чыгарылып жаткан сонун мүмкүнчүлүктөр тууралуу дээрлик эч кабардар эмес болушат; ал эми жаңы кырдаалда ар кандай атаандаштыкка туруштук берүүгө жөндөмсүз болуп калгандар болсо – өздөрүнүн колунан чыгып жаткан болжолдуу удул жөнүндө өзгөчө таасын билип турушат. Бул кийинки топту өз кызыкчылыгы үчүн мыйзам чегинде лобби уюштуруу, шайлоо өнөктүгүнө салым кошуу, же болбосо, ал гана түгүл, расмий өкүлдөргө пара берүү жана башка жемкорлук жоруктарды колдонуу аркылуу саясатка таасир тийгизүү далаалатын жасоого оңой-олтоң шыктандырууга болот.

Өзгөчө кызыкчылыктар таасири – бул өкмөттүн көлөмүнүн (жөнсүз) өсүшүнүн жана майнапсыз саясий иш-аракеттин башкы булагы.

Саясатчылар өздөрүнүн убакытынын басымдуу бөлүгүн өзгөчө кызыкчылык топторуна жагынууга жана саясий салымдарды издөөгө коротушат, андан кийин алар топтоого жетишилген каражаттардын корун жалпы коомдун кызыкчылыктары үчүн эмес, тескерисинче, өтө тар кызыкчылыктарды көздөө үчүн сарпташат. Саясий чечимдерди кабыл алуучулар менен тар кызыкчылык топторунун ортосундагы карым-катнаш экономикалык майнапсыздыктын башкы булагы гана болуп чектелбестен, саясий демократияны булгап салат жана алсыратат.

Кошмо Штаттардын Конституциясын (Баш мыйзамын) түзгөндөр өзгөчө кызыкчылыгы бар топтордун саясий кубатына байланыштуу көйгөйлөрдү мыкты аңдай алышкан. Алар мындай кызыкчылык топторун «фракциялар» деп аташкан. АКШ Конституциясы фракциялардын федералдык казынага жетүүсүн чектөөгө умтулган. Бул Башмыйзамдын 8-бөлүмүнүн 1-беренесинде АКШ Конгресси улуттук коргоого жана жалпы жыргалчылыкка өбөлгө түзө турган программаларды ишке ашыруу үчүн бирдиктүү салык гана алууга тийиштиги көрсөтүлгөн. Көп жылдар бою бул берене жалпы салыктан түшкөн каражатты

өлкө калкынын басымдуу бөлүгүнүн эсебинен бул калктын айрым чакан топторунун кызыкчылыгында гана сарптоону чектеп келген. Бирок жылдар өткөн сайын сот токтомдору жана мыйзамдык акттар алиги берененин маани-маңызын өзгөртүп салды. Ошентип, АКШ Конституциясы өзүнүн азыркы чечмеленишинде мыкты уюмдашкан өзгөчө кызыкчылык топторунун саясий кубатын чектөө жаатында өп-чап гана иш аткарып калды.

ПАРАГРАФ 3.6

6. Ашыкча чыгымдар менен тартыштыктын алдын алуу

> *“Карыз милдеттенмелерин басып чыгаруу аркылуу чыгымдарды каржылоо аргасы шайланган саясатчылар үчүн жагымдуу экендиги айдан ачык аңдалышы керек. Карыз алуу сарптоого мүмкүнчүлүк берет да, бул жагдай эч кандай ошол замат келип чыкчу саясий чыгашаларга учуратпастан, дароо эле саясий пайдага марытып коёт.”*(91)

— Жеймс Бүкенен (James M. Buchanan; 1919–2013), 1986-жылкы Нобел сыйлыгынын ээси

Өкмөттүк сарптоолор анын кирешелеринен ашып кеткен чакта, өлкөдө бүжөт тартыштыгы келип чыгат. Өкмөттөр, адатта, бүжөт тартыштыгын жабуу үчүн үстөк пайыздуу насыя кагаздарын (облигацияларды) чыгарышат. Бул насыя кагаздары – **мамлекеттик карызды**(?) түзүшөт. Жылдык бүжөт тартыштыгы мамлекеттик карыздын көлөмүн алиги тартыштыктын жалпы саны менен көбөйтөт. Тескерисинче, мамлекеттик кирешелер сарптоодон көп болгон чакта, **бүжөт ашырымы**(?), б.а. бүжөт профицити келип чыгат. Бул бүжөт ашырымы болсо өкмөткө насыя кагаз ээлерине өз карызын төлөп, муну менен калган карыздын көлөмүн азайтуусуна мүмкүн кылат. Негизинен, мамлекеттик карыз мурдагы жылдардагы бүжөт тартыштыгы менен бүжөт ашырымынын удаалаш келчү таасирин чагылдырат.

Видео:

Өкмөттүк сарптоолор жумуш орундарын түзөбү?

1960-жылга чейин экономисттердин арасында, адатта, согуштун айынан карыздар көбөйгөндө, өкмөт бул карызынан мүмкүн болушунча тезирээк кутулуу үчүн бүжөт ашырымына (профицитине) жетүүгө жоопкер, деген көз караш мунасалык ой катары таркаган. Наполеондун согуштарынан соң ошол кылымдын кийинки бөлүгүндө Улуу Британиянын карызы олуттуу азайган жана ушундай эле жагдай франк-прусс согушунан кийинки Францияда, жарандык согуштан кийинки АКШда да орун алган.(92) XX кылымдын башында Улуу Британиянын мамлекеттик карызы ИДӨнүн 20 пайызын түзгөн, бирок эки дүйнөлүк согуштун жана Улуу депрессиянын айынан 1940-жылдардын аягында бул карыз ИДӨнүн 200 пайызынан ашып кеткен. Экинчи дүйнөлүк согуштан кийин британ өкмөтү салттуу экономикалык турумду карманып, 1990-жылга чейин өз мамлекеттик карызын ИДӨнүн 25 пайызына чейин түшүрүүгө жетишкен.

1936-жылы англиялык экономист Жон Мейнард Кейнс (John Maynard Keynes; 1883–1946) көрөгөчтүк менен жазылган эссесинде төмөнкүнү баса белгилеген:

> *“Туңгуюктан сырдуу үн угуп турчу пенделер болгон бийликтеги акылынан азгандар өздөрүнүн каарын кайсы бир окумуштуу сымак жазгычтын бир канча жыл мурдараак жазылган эптеп-септемей чүргөмөсүнө негизденип кайнатышат. Менин ишенимимде, жеке арамза кызыкчылыктардын кубаты идеялардын акырындык менен жайылышына салыштырмалуу өтө эле апыртылып бааланып салынган. Дароо болбосо дагы, белгилүү бир убакыт өткөндөн кийин, жаңы идейлар жайылаары шексиз. Себеби экономикалык жана саясий философия тармагында жаңы пайда болгон теориялардан таасирленчү 25 же 30 жаштан кийинки муундагы*

кишилер анчейин көп деле эмес, ошондуктан мамлекеттик кызматкерлер, саясатчылар жана, ал түгүл, үгүтчүлөр дагы учурдагы окуяларды түшүндүрүүгө колдонгон идеялар эң жаңы көз караштар болуп саналышпайт. Бирок, эртеби-кечпи, айтор, арамза кызыкчылыктар эмес, дал ушул ар кандай идеялар жакшылык тарабына дагы, жамандык тарабына дагы коркунуч түзүшмөкчү."(93)

XX кылымдын экинчи бөлүгүнөн тартып лорд Кейнстин өзү дал ошол «окумуштуу сымак жазгычка» айланды. Ал 1936-жылы Улуу депрессиянын узактыгын жана каатчылыгын түшүндүрүп, мындайга келечекте жол бербөөнүн аргаларын сунуштаган бир теорияны иштеп чыккан. 1940–1950-жылдары Кейнстин көз карашы экономика илиминин бардык тармактарына жайылып, көп өтпөй эле ошол мезгилдеги айдыңдар менен саясий лидерлердин ой чабытында үстөмдүк кыла баштады. Кейнстин талдоосуна караганда, өкмөттүк сарптоо жана бүжөт тартыштыгы алда канча туруктуураак экономикага огожо болуу үчүн пайдаланылышы мүмкүн. Кейнсчилер өкмөт бүжөттү тең салмактоонун ордуна, рецессия мезгилинде бүжөт тартыштыгына жол берип башкарып, ал эми инфляция санаарката баштаган учурда, бүжөт ашырымына өтүп кетиши керек, деген жүйөлөрүн ортого салышкан.

Бул кеңештин биринчи бөлүгүн дүйнө жүзүндөгү саясатчылар оңой эле аңдап, колдоно алышкан, бирок кандайдыр бир себептен улам экинчи бөлүгү эч качан алардын жан дүйнөсүндө өздөштүрүлгөн эмес. Өкмөттүн чыгымдары шайлоочуларга дароо көрүнөт, ал эми карызды болочокто кайтарып берүү зарылдыгы көз жаздымда калып турат. 2023-жылга карата Улуу Британиянын удаама-удаа бүжөт тартыштыгынан улам мамлекеттик карыз чени ИДӨнүн 100 пайызынан ашып кеткен. Ал эми **тең салмактуу бүжөттүн**(?) чектөөлөрүнөн бошонгон саясатчылар салык аркылуу чогултууга өздөрү ниеттенишкен көлөмдөн көбүрөөк каражатты ырааттуу түрдө коротуп келишкен. 21-сүрөттө өнүккөн экономикалуу өлкөлөрдүн өкмөттөрү 2005-жылдан 2023-жылга чейинки 19 жыл ичинде жыл сайын туруктуу түрдө бүжөт тартыштыгын колдонууга ык

коюшкандыгын чагылдырат. Ал эми базар экономикасына жаңыдан кирген жана өнүгүп келе жаткан экономикалуу өлкөлөр бүжөт тартыштыгына 2009-жылдан тартып ырааттуу туш болушууда. Ушул эле 2005–2023-жылдардын аралыгында өнүгүп келе жаткан экономикалуу өлкөлөрдө бүжөт тартыштыгы орточо эсеп менен алганда ИДӨнүн 2.8 пайызын түзгөн, ал эми өнүккөн экономикалуу өлкөлөрдө орточо алганда ИДӨнүн 4.3 пайызында болгон. Бүжөттүк тартыштык рецессия учурунда, – өзгөчө 2008–2009-жылдардагы каржылык кризис маалында, – алда канча даана айгинеленгендиги таң калычтуу эмес. Белгилеп кетчү жагдай, каржылык кризис өнүккөн экономикалуу өлкөлөргө көбүрөөк таасир эткен, бул алардын бүжөттүк тартыштыгын ого бетер күчөткөн. 21-сүрөт айрым өнүгүп келе жаткан экономикалуу өлкөлөр да жогорудагы бүжөттүк тартыштык динамикасына ык коюуну кайталашкандыгын көрсөтөт. Украина – бул өлкөлөрдөн адаттан тыш бөлүнүп турат; арийне, 2022-жылы Орусиянын кеңири өлчөмдө согуш баштагандыгынан улам, андан кийинки кезеңде Украинадагы бүжөттүк тартыштык кескин өсүп чыкты. Бул создугуп жаткан согуш 2023-жылга карата Украинанын бүжөттүк тартыштыгын анын ИДӨсүнүн дээрлик 20 пайызына чейин жеткирүүгө дуушар кылып салды.

Тартыштыктар, б. а. бүжөттүк дефициттер сөзсүз түрдө мамлекеттик карыздын көбөйүшүнө туш кылышат. Өнүккөн экономикалуу өлкөлөрдө жалпы мамлекеттик карыз, ИДӨгө болгон пайыздык катыш катары эсептелгенде, 2005-жылы 76 пайыздан 2023-жылы 112 пайызга чейин кескин өскөн. Анын сыңарындай, базар экономикасына жаңыдан кирген жана өнүгүп келе жаткан экономикалуу өлкөлөрдө бул көрсөткүч ошол эле мезгил ичинде 41.5 пайыздан 67 пайызга чейин жогорулаган.[(94)]

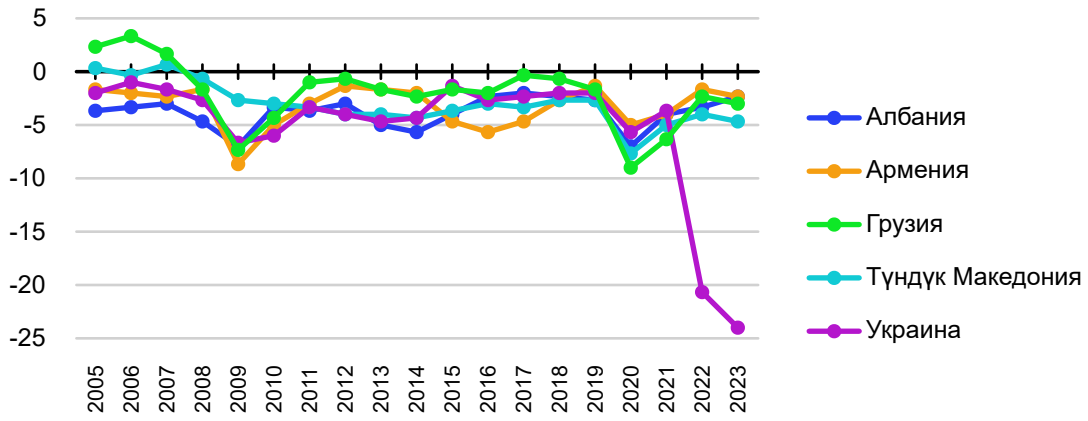
Видео:

Карыздар жана дефициттер

Албанияда мамлекеттик карыз ИДӨнүн 62.9 пайызын түзгөн, ал эми

Түндүк Македонияда 51.6 пайызга чыккан. Арменияда бул көрсөткүч 48.7 пайызды түзгөн, анын артындагы Грузияда болсо 39.3 пайызды түзгөн; ал эми согушуп жаткан Украинада эң жогорку көрсөткүч катталып, ал ИДӨнүн 98.6 пайызын түзүп калган.

21-сүрөт: Өкмөттөрдүн насыя берүү/карыз алуу көрсөткүчү (ИДӨгө карата пайыз менен)



Булак: IMF. www.imf.org.

Сарптоолорду салык чогултуу аркылуу эмес, карыз алуу аркылуу каржылоо ыкмасы саясий жактан өзүнө тартаарын алдын ала жоромолдоого болот. Мында экономисттер **көрөгөчсүздүк таасири**(?) деп атаган түшүнүк байкалат: шайланган саясий жетекчилер төлөмүн кийин кайтарса боло турган, азыр байкалбаган чыгымдардын эсебинен дароо көзгө көрүнөрлүк, саясий упай алып келе турган долбоорлорду колдоого ык коюшат. Мыйзам кабыл алуучулар өздөрүнүн шайлоо чөлкөмдөрүндөгү калкка жана кайра шайлануууда каржылык колдоо көрсөтө турган өзгөчө тар кызыкчылыгы бар топторго пайда алып келүүчү программаларга бүжөттүк акчаларды сарптоо үчүн түрткүгө (стимулга)

ээ. Алар салык салууну жактырышпайт, анткени ар кандай салыктар шайлоочуларга ачык көрүнүп турчу чыгымды таңуулашат эмеспи. Бүжөт тартыштыгы жана карыз алуу аргалары саясатчыларга көбүрөөк өлчөмдөгү салыктарды киргизбестен эле, шайлоочуларды ошол замат пайдага марытууга мүмкүндүк ыйгарат. Демек, бүжөттүк тартыштык (дефицит) – демократиялык саясаттын – тең салмактанган бүжөттү колдоо милдеттенмеси менен чидерленбеген саясаттын табигый өнүмү.

Эрежелерге эч чидерленбеген саясий жүрүм жакшы уюмдашкан тар кызыкчылык топторуна майдай жагат жана саясатчыларды бир ууч топко гана пайда алып келчү сарптоону көпчүлүктүн эсебинен көбөйтүүгө шыктандырат. Мисалы, мыйзам чыгаруу бутагынын ар бир мүчөсү өз аймагындагы шайлоочуларынын жыргалчылыгы үчүн чыгымдарды көбөйтүү боюнча бар күчү менен күрөш жүргүзүү үчүн кубаттуу түрткүгө ээ. Тескерисинче, кайсы бир мыйзамчы эки себептен улам чыгымдарды өстүрүп жибербей турган «күзөтчү» (б.а. коруп туруучу; англисче тексттеги мааниси: “короо кайтаргыч ит”) болууга азыраак гана түрткүгө ээ. Биринчиден, мындай коруп турчу көзөмөл анын башка кесиптештеринин кыжырын келтирээр эле, анткени сарптоону чектөөчү ар кандай аргалар берки мыйзамчылардын өз аймактарынын кызыкчылыктарына төп келчү атайын программаларды кабыл алуусун олуттуу түрдө кыйындатып салышы ыктымал. Анан берки мыйзамчылар бул «күзөтчүнүн» өзүнүн шайлоо чөлкөмү үчүн сунушталчу сарптоону анча-мынча гана деңгээлде колдоого алуу аркылуу андан өч алуулары ажеп эмес. Экинчиден, алда канча маанилүүрөөк себеп: алиги «күзөтчүнүн» өзү алууга далаалдат кылчу сарптоо менен бүжөт тартыштыгын кыскартуудан түшчү пайдалар (мисалы, салыктарды азайтуу) башка чөлкөмдөрдүн шайлоочуларына да бирдей топтоло берет. Демек, алиги «күзөтчү» ийгиликке жеткен күндө да, анын чөлкөмүндөгү шайлоочулар бул сунушталган пайданын кенедей гана үлүшүнө ээ болушмакчы.

Балким, төмөндөгү сүрөттөмө эмнеге бардык өлкөлөрдүн парламенттери үчүн өкмөттүк сарптоолорду жана бүжөт тартыштыгын көзөмөлдөө кыйынга тураарын түшүндүрүүгө жардам берээр. Украинанын Жогорку радасы

(Украинанын парламенти) 450 депутаттан турат. Ушул 450 киши чогуу-чаран кечки тамакка барганын элестетсеңиз, алардын ар бири жалпы эсептин болгону бир бөлүгүн гана төлөй турганын билип турушат, дейли. Жалпы эсептин өтө аз үлүшүн гана төлөшү керек экенин алдын ала билгендиктен, алардын эч кимиси өзүн чектей турган буюртма (тапшырык) айтууга өзүн милдеттүү санабайт. Анан эмне үчүн өзүнө сейрек деңиз балыгын, мыкты куурулган эт тилимин жана суу чаянын, ал эми соңунда – кымбат баалуу таттуу десертти алып келиңиз, деп буюртма жасоого болбосун? Ал түгүл бул кечки сый тамакта бир эле кишинин көйрөң буюртмасы жалпы төлөнчү эсепти 45 эврого көтөрүп койсо деле, мыйзамчылардын ар биринин орток төлөмдөгү жеке үлүшү бар болгону 10 центти (45 эвронун 1/450 бөлүгүн) гана түзөт эмеспи. Кандай гана сонун сатык келишими сыяктанып турат! Албетте, ал өзү да калган 449 кишинин көйрөң буюртмаларын чогуу төлөшкөнгө аргасыз болушат, деңизчи. Чынын айтканда, бир кишинин кандай буюртма бергени маанилүү деле эмес. Натыйжада, сый тамакка келгендердин бардыгы өзгөчө кымбат тамакка марттык менен көйрөң буюртма беришет да, жалпы чыгым кескин жогорулайт, ал эми кошумча нарк чыгымга салыштырмалуу өтө төмөн болот.[95]

Мында баяндалган стимулдардын (түрткүлөрдүн) түзүмү бүжөттүк тартыштык аргасы аркылуу каржылоо саясатчыларга эмне үчүн жагымдуу экенин таасын көрсөтөт. 2007–2023-жылдар аралыгында Евробиримдикке мүчө өлкөлөрдөгү бүжөт тартыштыгынан улам алардын карызы 22 пайызга өсүп, ИДӨдөгү үлүшкө карата 84 пайызга чейин жеткен.[96] Мындан тышкары, социалдык коргоо программаларына ылайык улгайган жарандарга убадаланган жеңилдиктердин өлчөмү мындай программалар каржылана турган жеке кишилердин салыгынан алда канча жогору. Каржыланышы камсыздалбаган бул милдеттенмелер мамлекеттик карыздын дагы бир түрү болуп эсептелет. 2022-жылы Евробиримдикке мүчө өлкөлөрдүн бардыгында тең мамлекеттик чыгымдардын өзгөчө чоңураак бөлүгү социалдык коргоо тармагына туура келген. Бул көрсөткүч ИДӨнүн 19.5 пайызын түзгөн, эң жогорку көрсөткүч болсо ИДӨнүн дээрлик 24 пайыз үлүшү менен Франция менен Финляндияга таандык

болгон.[97] Калктын эмгекке жарамдуу бөлүгү улам азайып, пенсияга чыккандардын саны көбөйгөн сайын[98], социалдык коргоо чыгымдары аларды каржылоочу кирешелерден ашып кетмекчи да, мунун өзү федералдык өкмөттүн карыз жоопкерчилигин андан ары ого бетер оорлотуп салмакчы.

Эгерде ЕБге мүчө өлкөлөрдүн (же кайсы бир башка өлкөнүн) өкмөттөрү өздөрүнүн каржы көйгөйүн көзөмөлгө албай турган болушса, анда деги эмне болот? Банктан карыз алган кишилердей эле, өкмөттөр дагы карызга алган акча үчүн үстөк пайыз төлөшү керектигин эсибизден чыгарбайлык. Өлкөнүн карызы анын экономикасынын көлөмүнө салыштырмалуу уламдан улам көбөйө берген сайын, бул абал насыя базарындагы күтүлбөгөн кесепеттерге учуратып салат. Карыздын ИДӨдөгү үлүштүк катышы чоң болуп калган өлкөнүн өкмөтүнө насыя сунуштоо – опурталдуу тобокелдик болуп саналат. Натыйжада, мойнундагы карызы өтө жогору болуп калган өлкө алда канча көбүрөөк үстөк пайыз төлөөгө мажбур болмокчу. Ал эми үстөк пайызды төлөөгө кетчү алда канча жогорку чыгымдар тийешелүү өкмөттүн бүжөттү кармап туруу жана салык өлчөмүн кармап туруу далаалаттарына зор кыйынчылыктар жаратат; мындай кармап туруу аргалары болсо өкмөттүн сарптоолорун жүйөлүү деңгээлде каржылап туруу үчүн каражат топтоонун калайык өзгөчө жактырбай турган ыкмалары болуп саналышат.

Эгерде карыз кирешеге карата өсө берсе, анда инвесторлор өлкөнүн казынасы тарабынан чыгарылган насыя кагаздарын (облигацияларды) сатып алууну ого бетер каалабай калышат. Акырында каржы кризиси келип чыгат да, бир жапгынан, өкмөт өзүн толук дефолт жарыялашы күтүлөт, же, экинчи жагынан, бул карызды жабуу үчүн акчаны басып чыгаруу жана инфляцияга баруу аргасы колдонулушу күтүлөт. Бул эки арга тең өлкөнүн экономикасын ойрондогуч кесепетке кириптер кылат. Мындай жагымсыз окуя буга чейин өкмөттүк каржы системасын көзөмөлдөй албай калган Грекия, Венесуэла, Шри-Ланка жана Зимбабве сыяктуу өлкөлөрдө орун алды. Эч бир өлкө экономика мыйзамдарына баш ийбестен обочодо кала албайт.

Саясий жүрүмдүн карыз алуу аркылуу каржылоого жана, ошондой эле,

каржылануусу келечекте караштырылбаган карыздык милдеттенмелерге болгон ыктоосу – убакыт өткөн сайын акыры жарыла турган кандайдыр бир бомбага айланат. Эгерде бул багыт өз маалында тууралanбаса, анда ал экономикалык кризиске туш кылат: бул – аткарууга мүмкүн болбогон карыздык милдеттенмелер. Бул карыздык милдеттенмелерди мурдагыдан жогоркураак салыктар же көбүрөөк акча чыгаруу жолу менен чечүү далаалаттары инфляцияга, кирешенин олуттуу кыскаруусуна, же экөөнө тең дуушар кылмакчы. Тийешелүү саясий эрежелер киргизилип, саясатчылардын салыктан көбүрөөк сарптоосуна жана убада берүүсүнө чек койчу өзгөртүүлөр орун албачу болсо, анда өкмөттүн карызын, – анын ичинде мамлекеттик карызды да, каржыланышы алдын ала камсыздалбаган келечектеги карыздык милдеттенмелерди да, – көзөмөлгө алуу дээрлик мүмкүн эмес. Муну ишке ашыруунун бир нече жолу бар. Тең салмактанган бүжөттү сактоого өкмөттү милдеттендирүү үчүн Башмыйзамга түзөтүү киргизүүгө болот. Же болбосо, өкмөттүн ыйгарым укуктарына жатчу чыгымдар боюнча сунуштарды жана өкмөттүн карыз алуу мүмкүнчүлүгүн жогорулатуу кадамын жактыруу үчүн мыйзам чыгаруу органынын жалпы курамынын үчтөн экиси же төрттөн үчү тарабынан колдоо алуу керектиги шартын Баш мыйзамга өзгөртүү киргизүү аркылуу тастыктап, парламентке тийешелүү ыйгарым укук берсе да болот. Же болбосо үстүбүздөгү жылдын чыгымдарынын көлөмү былтыркы жылдын кирешелеринин көлөмү менен чектелип салынышы деле ыктымал. Баш мыйзамга ушундай маанайдагы өзгөртүүлөрдү сунуштоо, бир жагынан, өкмөттүн натыйжалуу ишмердүүлүгүн чыңдап берсе, экинчи жагынан, болочокто келип чыгышы ыктымал болгон алааматтуу каржылык кризисти болтурбай коё алмакчы.

Биз бардык мамлекеттик карыздар зыяндуу болушат, деп кыйыр түрдө айткан жерибиз жок. Тек гана ишкер чөйрөлөр өндүрүмдүү байлыктарга (баалуу кагаздарга) капиталдык салымдарды киргизүү максатында карыз алууда канчалык жоопкерчиликке ээ болушса, кайсы бир өкмөт деле дал ошондой жоопкерчиликке ээ болот. Маселен, карызды жол акысы аркылуу кайтарууга мүмкүн болгон кандайдыр бир жол же көпүрө куруу ишин, же болбосо андан да

абстракттуу мисал катары, тышкаркы таасирлери кыйла кеңири болчу илимий изилдөө долбоорун назарга алсак болот. Тилекке каршы, азыркы күндө дүйнөдөгү көптөгөн өлкөлөрдөгү мамлекеттик карыздардын басымдуу бөлүгү учурдагы керектөөлөрдүн акысын келечек муундардын эсебинен жаап коюу үчүн сарпталууда. Жарандардын басымдуу бөлүгү карыздын өтө эле ашыкча болуп кеткен көлөмүнүн экономикалык кесепеттерин терең түшүнбөгөн кырдаалда, саясатчылардын өз шайлоочуларын товарлар жана тейлөө кызматтары менен “чүлүктөп” алуусу – ушунчалык жеп-жеңил жүзөгө ашчу амал. Алар (саясатчылар) расмий карызды кайтаруунун кезеңи келген чакта өз кызмат орундарынан бир кыйла убакыт мурдараак эле кетип калышаарын соп-сонун билишет эмеспи.

ПАРАГРАФ 3.7

7. Экономикалык жүйөгө негизделбеген субсидиялардан оолак болуу

“Саясаттын куралы (көп учурларда анын мерчеми да болуп калат) – бул карапайым салык төлөөчүдөн ресурстарды болушунча азыраак эреже бузуу менен алып, шайлоодо мүмкүн болушунча эң көбүрөөк колдоого жетүү үчүн алиги каражаттарды сан жеткис муктаждарга бөлүштүрүп берүү. Мындай колдоону чыңдоого келгенде, саясат – бул алдын-ала ойлонуштурулган алдамчылык өнөрү, тагыраак айтканда, эч колго түшпөстөн алдап кетүү өнөрү болуп саналат.”(99)

— Жеймс Р. Шлезингер (James R. Schlesinger; 1929–2014), АКШнын мурдагы коргоо министри

Жеке кишилер үчүн байлык топтоонун эки жолу бар: өндүрүш жана **талоон**(?). Кишилер нарктуу товарларды жана тейлөө кызматтарын өндүрүп, аларды кирешеге айлантуу аркылуу илгерилей алышат. Киреше табуунун мындай оң натыйжалуу ыкмасы соодалашкан жактардын өз ара пайдасына негизделет да, жалпы коом байлыгын кеңейтет. Бирок кээде кишилер талоон жолун тандашып, башкалардын байлыгын алардын макулдугусуз тартып алуу аркылуу ийгиликти камсыздоого далаалат кылышмакчы. Албетте, мындайда талоончулуктун курмандыктары талоончу эмнени тартып алса, ошондон кол жууп калышмакчы. Кошумчалай кетсек, кайсы жерде талоон коркунучу жаралчу болсо, ошол жерде болжолдуу курмандыктар өз ресурстарын талоончулуктан коргоп калуу үчүн

тийешелүү каражаттарды сарптоого барышмакчы. Мисалы, уурулук демейдеги көрүнүш болгон кайсы бир коомдо калайык кулпуларды көбүрөөк сатып алышып, сакчы кызматынан арбыныраак пайдаланышмакчы; алар полициячыларды көбөйтүүнү талап кылышмакчы жана, ал турсун, үйлөрүн эч ууру кирбес кылып долбоорлошмокчу. Талоонго туш болгондордун (же талоондон корккондордун) коопсуздукка жумшачу чыгымдары алардын жоготууларын да, коргонууга кеткен инвестицияларын да камтыйт жана бул чыгымдар тоноп жаткан тарап алчу пайданы камтыбайт. Бул жерде талоон жөнүндө сөз кылганда, албетте, зат түрүндөгү уурулук эле эске алынып чектелбейт. Маселен, ал интеллектуалдык (айдыңдык) менчикти уурдоо түрүндө болушу мүмкүн, ал эми андан коргонуу чыгымдары – жактоочу укук адистерине төлөнгөн акы болушу ыктымал. Өз ара пайдалуу алмашуу ишмердигинен таптакыр айырмаланып, талоончулук – зыяндуу иш-аракет болот. Талончулук кошумча киреше бермек турсун, ошондой эле жалпы коомдун байлыгын азайтып, ресурстарды бөөдө жерден керектеп салат.

Видео:

Жинди чалыш басыкты субсидиялоо

Өкмөттөр өндүрүш менен сооданы колдоп, талоонго бөгөт коюу менен **экономикалык бакыбаттыкка**(?) өбөлгө түзүшөт. Натыйжалуу мыйзамдар жана алардын так аткарылышы орун алган чакта, кылмыш же саясий аракеттер аркылуу бирөөнүн мүлкүн тартып алуу кыйындамакчы жана бул жосунсуз багытта ресурстарды колдонуу дагы басаңдайт. Мындан тышкары, талоонго каршы коргонуу үчүн ресурстар да кыйла азыраак сарпталышат.

Бирок заманбап дүйнөдө өкмөттөрдүн өздөрү талоончулуктун башкы булагына айланган учурлар арбын кездешет. Айрым өкмөттөр, көп учурларда, салык төлөөчүлөрдүн ресурстарын бүжөттүк бөлүштүрүүнү будамайлоо жана расмий карыз алуу аркылуу тартып алышып, кайсы бирөөлөргө субсидия берип,

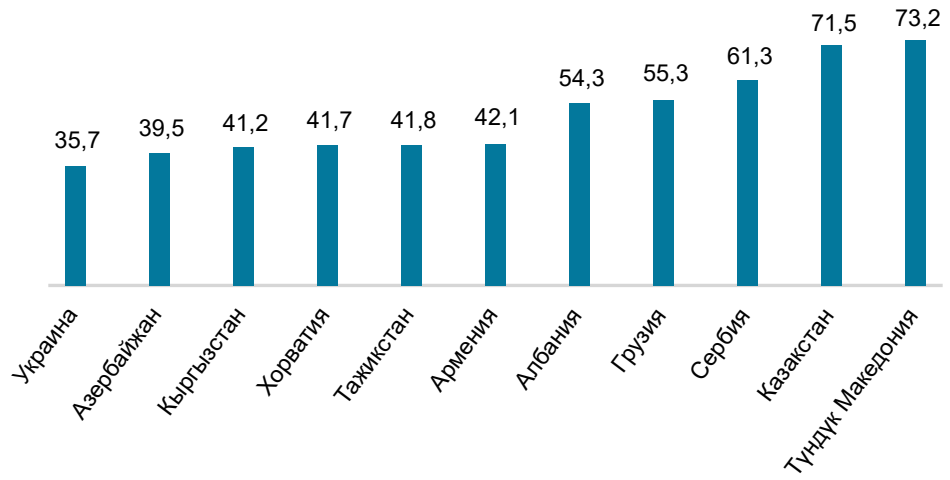
аларга артыкчылыктуу шарт түзүп келишет. Мыйзам аркылуу жүзөгө ашырылгандыктан, бул амалдар – техникалык жактан уурулукка жатышпайт, бирок ошол эле учурда дал ушул амалдар өздөрүнүн жалпы жарандарга зыян келтирген жана экономикалык өнүгүүнү жайлаткан жыйынтыгы боюнча кесепеттүү иш-аракет катары терс бааланып кала беришет.

Видео:

Арык койлорго жол жок

2021-жылы Европа Биримдигинде трансферттик төлөмдөр менен субсидиялар анын бүжөттүк чыгашаларынын жарымына жакынына туура келген.[(100)] Мисалы, Францияда субсидиялар менен трансферттик төлөмдөр жалпы бүжөттүк чыгашалардын болжол менен 65 пайызын түзгөн. Социалдык коргоо субсидиялары трансферттик төлөмдөрдүн негизги бөлүгүн (жалпы бүжөттүк чыгашалардын 39 пайызын) түзүп турат.[(101)] Башка өлкөлөрдөгү субсидиялар менен трансферттик төлөмдөрдүн бүжөттүк чыгашалардагы пайыздык үлүшү 22-сүрөттө жалпыланып көрсөтүлгөн.

22-сүрөт: Субсидиялар менен трансферттик төлөмдөр (2021-жылкы өкмөттүн чыгашаларынын % үлүшү)



Булак: International Monetary Fund, Government Finance Statistics Yearbook and data files.

Өкмөттүк субсидиялар жана бийликтеги жек-жаатчылдык саясий демократия үчүн да, экономикалык натыйжалуулук үчүн да коркунуч түзүп турушат. Эмне үчүн ушундай кооптуу жагдай түзүлө тургандыгынын бир нече себеби бар.

Биринчиден, субсидиялар ишкерлерди убакыт менен аракеттин көбүн борбордук өкмөттүн жек-жаатчыл колдоосуна жетишүүгө, азыраагын – сапаттуураак жана экономикалык жактан пайдалуураак өнүм өндүрүүгө жумшоого түртөт. Алдын ала болжолдонгондой, өкмөттүн жек-жаатчыл колдоосунун жеткиликтүүлүгүнүн өсүүсү өзгөчө тар кызыкчылык топторунун таасирин чыңдап, алдамчылыкка шыктандырат. Мамлекеттик каражаттардан көбүрөөк алып, теңтайлаштарына караганда салыштырмалуу артыкчылыкка ээ

болуу үчүн, ишкерлер жана өкмөт колдоосуна умтулган башка тараптар өз кызыкчылыктарын жумуш орундарын көбөйтүү, жакырчылыкты азайтуу, айлана-чөйрөнүн сапатын жакшыртуу, чет өлкөлүктөрдөн көз карандылыкты азайтуу сыяктуу калайыкка жаккан максаттарга байланыштырып түшүндүрүп жымсалдашат. Ал түгүл өз аракетине каржылык пайда жана саясий бийлик мүдөөсү гана түрткү болуп жаткан күндө да, өзгөчө тар кызыкчылык топтору “кеңирирээк, калайыкка көбүрөөк жаккан мүдөөлөргө жетүүгө умтулуп жатабыз”, деген билдирүүлөрдү таратууга кубаттуу түрткү алышмакчы.

Экинчиден, айрым фирмаларга жана экономиканын айрым тармактарына берилген субсидиялар базардагы бааларды бурмалап, башкаларды алда канча ыңгайсыз абалга кептейт. Субсидияланбаган фирмалардын айрымдары субсидия алган атаандаштары менен теңтайлаша албагандыктарынан улам ишкерлик чөйрөсүнөн сүрүлүп чыгарылышат же базарга кире албай калышат. Атаандаш вариант катары, мындай ишканалар ушлул сыяктуу тоскоолдуктарорун албаган башка кайсы бир өлкөгө жер которушу деле мүмкүн. Мисалы, өндүрүш жүрүмүндө көп өлчөмдө шекер колдонгон компаниялар АКШдагы субсидиялар жараткан жасалма жогору баадан качуу үчүн Канадага көчүп кетишкен. Натыйжада ресурстар базардагы кардарларга көз каранды болгон ишкердик чөйрөлөрдөн саясатчылар жактырган ишканаларга багытталып бөлүштүрүлүп калат.

Үчүнчүдөн, балким эң маанилүү жагдай, субсидиялар жана жек-жаатчыл колдоочулук ишкерлер менен саясий жетекчилердин ортосунда жарамсыз, адепке сыйбаган мамилелерди пайда кылат. Бул болсо «корпорациялык жыргалчылыкка» жана «жек-жааттык (кландык) капитализмге» жол ачат жана салык төлөөчүлөрдүн кызыкчылыктары опурталдуулукка кептелет. Корпорациялык жыргалчылыктын деңгээли канчалык жогору болсо (б.а., корпорациялардын өнүгүүсүнө багытталган өкмөттүк субсидиялардын саны канчалык арбын болсо), өкмөттүн колдоосуна ээ болуу үчүн ошончолук көбүрөөк ресурс сарпталат. (Эскертүү: Мамлекеттик колдоо алууга умтулган ишканалардын же башка топтордун иш-аракетин сүрөттөө үчүн экономисттер

көп учурларда **рента издөөчүлүк**(?) деген терминди колдонушат). Базарлардын ордун саясат ээлеген сайын экономика жек-жаатчыл (кландык), жемкорлук, майнапсыз иш-аракеттер менен мүнөздөлүп калат да, экономикалык өсүш өз мүмкүнчүлүгүнөн алда канча төмөнкү тепкичке ылдыйлай бермекчи.

Видео:

Саясат, экономика жана дыйкан чарба субсидиялары

Окуңуз:

«Энергия өндүрүү жана энергияны үнөмдөө». Автору: Дуайт Ли

Видео:

Корпоративдик жыргалчылык

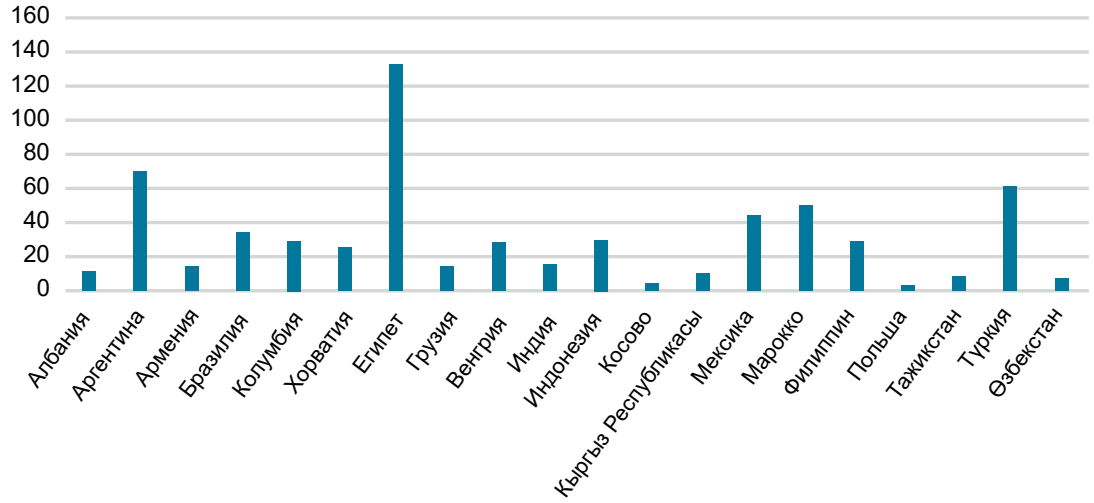
Киреше деңгээли жогору болгон демократиялык өлкөлөрдүн өкмөттөрү (жана алар гана эмес экендигин 22-сүрөт айгинелеп турат) шайлоочулардын айрым уюмдашкан топторуна (блокторуна) субсидияларды жана башка жеңилдиктерди берип, алардын саясий салымдарына жана колдоосуна ээ болуу үчүн салыктарды жана расмий карыздарды арга катары барган сайын көбүрөөк пайдаланышууда. XIX кылымдагы шотландиялык адвокат жана тарыхчы Александр Фрейзер Тайтлерге (Alexander Fraser Tytler) таандык деп көбүрөөк жоромолдонуп жүргөн бир пикирде төмөнкүдөй жүйө келтирилет:

> *“Демократия башкаруунун туруктуу түрү болуп жашап кала бере албайт. Ал шайлоочулар добуш берип, мамлекеттик казынанын эсебинен белекти берешендик менен алууга мүмкүн экендигин өздөрү үчүн ачып үйрөнгөнгө чейин гана жашай алат. Дал ошол көз*

ирмемден тартып басымдуу көпчүлүк дайыма мамлекеттик казынанын эсебинен эң көп колдоону убада кылган талапкерлерге добуш беришет да, натыйжада демократия көпшөк (мажүрөө) каржы саясатынан улам ар дайым кыйроого учурап турат."[(102)]

Пост-коммунисттик өткөөл мезгилди баштан кечирип жаткан өлкөлөрдүн экономикаларында жемкорлук көрүнүштөрү тез-тез учурап жаткандыгына карабастан, эгерде саясий эрк бар болчу болсо, анда бул өлкөлөрдүн 2023-жылдагы көрсөткүчтөргө карата мамлекеттик карыз деңгээлин дагы эле көзөмөлгө алууга мүмкүн. 23-сүрөт ар кыл посткоммунисттик өткөөл мезгилдеги жана орто кирешелүү өлкөлөр үчүн мамлекеттик карыздын пайыздарын төлөө үчүн зарыл болгон каражаттын мамлекеттик кирешедеги үлүшүн чагылдырат.

23-Сүрөт: Карызды кайтаруу каражатынын мамлекеттик кирешедеги үлүшү (%)



Булак: Debt Service watch Database, www.development-finance.org, Retrieved April 9, 2024

Арийне, бул эскертүү – өзгөчө таасын. Ишкерлер жана башка кызыкчылык топтору субсидиялар жана жек-жаатчыл колдоо алуу үчүн саясатчыларга жигердүү колдоо көрсөтө баштаган соң, бул зыяндуу күчтөрдүн таасирин чектөө өтө кыйын болот. Мамлекеттик бир беткей артыкчылык берүүчүлүк (фаворитизм) саясий нугу күчөп, жеңилдик алуучулардын да, саясатчылардын да бул жагдайдан көз карандылыгы ого бетер арта берген сайын, трансферттик чыгымдар өсө бермекчи жана ресурстар өндүрүмдүү нуктагы өндүрүш иш-аракетинен терс жакка бурдурулуп кетмекчи. Мындан тышкары, эки жүздүү жүрүм-турум, адепке сыйбаган мамилелер, ал турсун жемкорлук да демейдеги көрүнүшкө айланышмакчы. Салыктарды көбөйтүү нугунда кысым күчөп, бүжөт тартыштыгы ого бетер кеңирээк жайылат, ал эми саясий жактан бурмаланган

экономика өспөй, бир орунда туруп калмакчы. Менчик укугунун корголушуна, ошондой эле мамлекеттик бүжөттүк сарптоого, субсидиялоого жана расмий карызды көбөйтүүгө чектөө киргизүүгө байланыштуу өзгөртүүлөр Башмыйзамга киргизилмейинче, демократиялык жол менен эле шайланып алган саясатчылар коомдук ресурстарды коромжуга учурата турган жана жалпы турмуш деңгээлин кыйла начарлата турган программаларды кабыл алуусун ого бетер жаңы күч менен улантышмакчы.

ПАРАГРАФ 3.8

8. Байлыкты азайткан трансферттерди чектөө

“Мен өзүм үчүн төмөнкүнү аныктап алуума жетишерликтей убакыт бул жакта болуп келдим: көрсө, качандыр бир жолу кишилер өз колуна тийгизген соң, таптакыр андан баш тарткысы келбей турган эки нерсе бар экен... Алардын бири – артыкчылыктар болсо, экинчиси – субсидиялар.”

— Кофи Аннан (Kofi Annan), БУУнун мурдагы Баш катчысы



"Сиз майыптык үчүн чогулта аласыз. Ал эми жөндөмсүздүк үчүн жагын билбейм”

Экономист эмес замандаштар үчүн **трансферттик төлөмдөр**(?) (киреше өткөрүүлөр; жөлөкпулдар) атайын даректүү көмөк алуучуларга тикелей жардам берүүнүн натыйжалуу жолу сыяктуу көрүнөт. Арийне, экономика илиминин жүйөсү болсо трансферттик төлөмдү көмөк алуучулар тобуна алардын жыргалчылыгы узак мөөнөттүк мезгилде жакшыртылгандай кылып жүзөгө ашыруу зор кыйынчылык туудураарына ишаара кылат. Экономика илиминде көп учурай тургандай, күтүлбөгөн узак мөөнөттүү кыйыр таасирлер жогорудагы

пикирдин эмне үчүн туура экенин түшүндүрүп беришет.(103)

Үч негизги өңүт кирешелик трансферттик төлөмдүн майнаптуулугуна доо кетирет. Бул жүрүмдү кайрымдуулук жардам көрсөтүү сыяктуу тикелей трансферттик төлөмдөрдүн мисалында кароо абдан жеңил болмок болсо да, ушул эле өңүттөр жыргалчылыкты жакшыртуудагы көмөктү, – маселен, ар жыл сайын эң төмөнкү кирешелүү үй-бүлөлөргө миллиарддаган доллардык наркы бар бекер таркатылчу же өтө арзан сатылчу негизги азык-түлүктөрдү жабдып келүүчү индиялык Азык-түлүк таркатуу системасынын алкагындагы көмөк сыяктуу жардамдарды, – заттык түрүндө өткөрүп берүүдө да орун алышат. Албетте, айыл чарба субсидиялары, же болбосо, корпорацияларга берилчү гранттар (дотациялар) сыяктуу өндүрүш үчүн бөлүнгөн субсидиялар дагы ушундай эле көйгөйдү козгошот.

Биринчиден, мамлекеттик (өкмөттүк) трансферттик төлөмдөрдүн көбөйүшү, жалпысынан алганда, салык төлөөчү-демөөрчүнүн да, трансферттик төлөм алуучунун да киреше табууга болгон ички түрткүсүн (стимулун) начарлатат. Көптөгөн трансферттик төлөмдүк программалардын алкагында, канчалык төлөм алуучунун кирешеси өсүп чыккан сайын, трансферт көлөмү азая баштайт, анткени төлөм алуучунун жашоо деңгээли, техникалык жактан алганда, жакшыра түшөт эмеспи. Канчалык жакыр кишилер мурдагыга караганда тырышып иштеп калышса, же мурдагыдан жакшыраак жумуш орунга жетишсе, бул жагдай ошончолук алардын салыктарынын өсүшүнө алып келет; ал эми иш жүзүндө бул салыктар алда канча бакыбатыраак жашап жаткан жарандардыкына салыштырмалуу кыйла жогорураак болот; дал ошондуктан бул жаңы кырдаал жакырлардын кирешесинин бөлүгүнөн кол жуушуна туш кылат. Трансферттик төлөм алуучулардагы көбүрөөк акча иштеп табууга карата түрткү (стимул), демек, алда канча азаят, анткени кошумча иштеп тапкан маяна бул төлөм алуучу жакырлардын таза кирешесин кошумча иштеп тапканынын чакан гана үлүшүнө тете жогорулатат, – ал эми көп сандаган учурларда кымындай гана үлүшкө тете өстүрөт. Анын сыңарындай, кошумча трансферттерди каржылоо үчүн салыктар көбөйгөн сайын, бардык салык төлөөчүлөрдүн өндүрүш жана

киреше алуу үчүн зарыл болгон курмандыктарга барууга стимулдары азая берет жана алар **салык башпааналарына**(?) инвестициялоо аркылуу өз акчасын сактап калууга далаалат жасоо үчүн көбүрөөк стимулга ээ болушат. Ошентип, салык төлөөчүлөр дагы, трансферттик төлөм алуучулар дагы, жалпысынан алганда, трансферттик төлөм программасы жоктогу кырдаалдагыдай көлөмдө өндүрүп, киреше таба албай калышмакчы. Мунун кесепетинен улам, экономикалык өсүш ыргагы солгундай бермекчи.

Дээрлик ар бир трансферттик төлөм саясатынын өндүрүмдүүлүк деңгээлине тийгизген кесепеттүү таасирин аңдоо үчүн ушундай абалды талдайлы: эгерде кайсы бир профессор “эч ким начар баа албашы үчүн сынактагы жалпы баа баарына бирдей бөлүнөт, натыйжада эч бирөө орто (C) упайдан төмөн албайт”, деп семестрдин башында эле жарыяласа, анда анын сөзүнө студенттер кандай мамиле кылаарын элестетели. Бул план боюнча, сынактардан орточо 90 пайыз же андан жакшыраак упай (A) алган студенттер орточо деңгээлди көтөрүү үчүн өтө начар упайларды (D жана F) алгандарга өздөрүнүн белгилүү бир упайларын бериши керек эле. Анан, албетте, жакшы упай (B) алган студенттерге да баалар бир кыйла теңдеш чыгышы үчүн өз упайларынан, арийне, аздыр-көптүр болсо дагы, өтө начар жыйынтыкка ээ болчуларга үлөштүрүүгө туура келет.

Деги буга чейин мыкты жана жакшы окуган студенттердин бери болгондо айрымдары тырышып окуганы үчүн окубагандарга жардам ирээтинде өздөрүнүн «салык төлөп атканын» көргөн соң, мурдагысынан начарыраак окуй башташат ко, деген күдүк ой эч кимде пайда болбойбу? Анан калса, эгер саал дилгирленип окушса, C жана D упайларына жетиши ыктымал болгон студенттер мындан ары начарыраак окуп калышпайбы? Себеби, – бул кийинки студенттердин дурусураак окуганда жетишүүсү мүмкүн болгон ыктымалдуу жогорку упайларынын жалпы казынага салым кошуу милдетинин айынан ансыз да жоголуусу күтүлгөндүгүнүн негизинде, – алар азыраак тырышып окушкандыгы үчүн өздөрү төлөөгө тийиш болгон айып жумшартылып калбайбы? Ушул эле жүйө эң начар (F упайы менен) окуган студенттерге деле тийешелүү, бирок алар ансыз деле буга чейин өз

окуусунда кыйратып жиберишкен жери жок болчу да. Натыйжада, алдын ала болжолдонгондой, бул топтогу ар бир студент мурдагысынан начарыраак окуп, алардын жалпы жетишүү көрсөткүчү кескин төмөндөп кетээри бышык.

Салык трансферттик төлөм схемаларынын таасири деле ушунун сыңарындай: мээнеттенүүнүн азаюусу жана жалпы киреше деңгээлинин төмөндөөсү келип чыкмакчы. Киреше өзүнөн өзү пайда болбойт. Тескерисинче, аны кишилер өндүрүшөт жана иштеп табышат. Жеке кишилер товарлар менен тейлөө кызматтарын төлөөгө даяр кишилерге өз өнүмүн жабдуу аркылуу киреше алышат. Улуттук кирешени экономикалык май токоч деп элестетсек деле болот, бирок мындагы май токочтун көлөмү анын тийешелүү тилимин актап жеш үчүн ар бир кишиси өндүрүштү жана сооданы колдонуп жаткан миллиондогон калайыктын иш-аракети аркылуу аныкталат. Жумшалып жаткан эмгек аракеттерин кыскартууну жана киреше өндүрүүчү саамалыкчыл жаратмандыкты мезгилдеш жүзөгө ашырбастан туруп, кирешени кайра бөлүштүрүүгө эч мүмкүн эмес.

Экинчиден, трансферттик төлөм үчүн атаандаштык болжолдуу трансферттик төлөм алчулардын узак мөөнөттүү пайдасынын көпчүлүк бөлүгүн таптакыр жууп кетиши күтүлмөкчү. Өкмөттөр кирешелик трансферттик төлөмдөрдү жана башка саясий бир беткей артыкчылыктарды алуунун критерийлерин иштеп чыгууга тийиш. Эгер өкмөттөр андай иштерди аткарышпаса, анда трансферттик төлөм өлкөдөгү бүжөттү дароо эле мойсошу ыктымал. Адатта, өкмөт трансферттик төлөм алуучунун ээлигинде кайсы бир нерсеси болушун, ал кайсы бир иш менен алектенишин, же кайсы бир сапатка ээ болушун талап кылат. Эки мисал келтирсек: жумушсуздук боюнча жөлөк пул алчу кишинин өзү жумуш ордунан айрылып калган болууга тийиш, ал эми чакан ишкердикти колдоо боюнча азыраак дотация же грант алууга талапкер ишкананын курамында белгилүү сандан ашпаган гана кызматкер (жумушчу) болууга тийиш. Критерийлер тастыкталаары менен көптөгөн кишилер «бекер» акчага же башка өкмөттүк артыкчылыктарга арзуу үчүн өз жүрүм-турумдарын өзгөртүүгө барышмакчы. Эгерде алар бул кадамга барчу болушса жана

трансферт төлөмүнө арзуу үчүн компаниясына азыраак киши алып, же өздөрү азыраак иштеп калышса, анда алардын трансферттен алынчу таза кирешеси азайып калат.

Иш жүзүндө, кирешенин көбөйүшүнө жараша трансферттерди (которууларды) бара-бара азайта берип токтотуу эрежелери турмуш тажрыйбасында жумушка карата өтө жогорку салык ченин киргизип салат да, мындай жумушту аткарууга карата түрткүнү (дилгирликти) кескин кыскартып коёт; бул жагдайда көп учурларда трансферт алуучу эмгек базарында анчейин көп деле тажрыйбага ээ болбой калат жана анын келечекте жакшыраак жумуш сунуштарын алуу мүмкүнчүлүгү азаят.

Эми төмөнкүлөрдү ойлонуп көрүңүз: эгерде Германия өкмөтү ар аптанын жумуш күндөрү таңкы саат 9:00дан кечки саат 5:00ке чейин өлкөнүн Каржы министрлигинин кассаларында кезекке турууга даяр болгон ар бир кишиге 100 эвролук акчаны бекер таркатабыз деп чеччү болсо, анда кандай кырдаал жаралмак эле? Албетте, узун кезектер пайда болмок. Алар канчалык узун болмок? Кишилер өздөрүнүн эс алуу убакытынан жана өндүрүмдүү ишмердигинен канча убакытты алып салып, аны кезек күтүүгө арноого даяр болмок? Эгерде кайсы бир кишинин жумуш убакытынын баасы саатына 15 эвро турса, анда ал 100 эвролук акча үчүн болжол менен алты саат кезек күтүүгө даяр болмоктур. Ал эми жумуш убакытынын баасы мындан да азыраак болгон башка кишилер, – мисалы, саатына 10, 8 же 5 эвро алчулар, — беркилерден ого бетер узагыраак, ал түгүл он саат же андан да көп мезгил күтүшмөктүр. Андан соң алардын бардыгы тең ушуну аңдашмак: кезек күтүүгө коротулган убакыт 100 эвронун кунунун көбүрөөк бөлүгүн жеп салган турбайбы. Эгерде бул программаны колдоочулар “трансферт алуучулар 100 эврого чындап эле марып калышат” деп ойлошсо, анда алар терең жаңылышкан болоор эле.

Бул мисал трансферттик программалардын кайрымдуулук каражатын алууга ниеттенген болжолдуу кишилер ушул программаларды колдоп чыккандар кыялында ойлогондой деңгээлдеги жардамды ала алышпастыгын таасын чагылдырып турат. Трансферттик төлөмдү алуучулар мындай жардамды алуу

үчүн кандайдыр бир нерсе жасоого (мисалы, кезекте турууга, тийешелүү өтүнүч кагаздарды толтурууга, өкмөттүн өкүлдөрүнүн кызыкчылыктарына төп лобби иштерин жасоого, сынак тапшырууга, кечиктирүүлөргө чыдап берүүгө же иргелген тийешелүү саясий өнөктүктөргө салым кошууга) аргасыз болгон чакта, алар алигиндей тандоо критерийлерине жооп берүүгө далаалат кылып жатышып, ыктымал болгон пайдасынын көп бөлүгүнөн кол жууп калышат. Анын сыңарындай эле, трансферт төлөмүн алуучулар тийешелүү жардам алуу үчүн кайсы бир нерсеге ээлик кылышы талап кылынчу жагдайларда (мисалы, буудай программасынан субсидия алуу үчүн буудай өстүрүү тарыхы бар жер тилкесине, же жеке субсидия алуу үчүн такси айдоочунун лицензиясына ээ болуу), кишилер ошол субсидияга жетүүгө зарыл болгон байлыгынын баасын көтөрмөлөп сунуштоого умтулушмакчы. Демек, такси айдоочунун лицензиясы же буудай өндүрүү тарыхы бар жер тилкеси сыяктуу байлыктын (мүлктүн) жогорулатылып маалымдалчу баасы субсидиянын наркын өзүнө жутуп алат.

Ар бир учурда болжолдуу трасферт төлөмүн алуучулар критерийлерге жооп берүүгө жарамдуу болуу үчүн өз ара атаандаша беришмекчи да, трансферттин наркынын көп бөлүгүн ысырапка учуратып коюшмакчы. Натыйжада трасферт төлөмүн алуучунун таза пайдасы, адатта, трансферттик төлөмдүн көлөмүнөн олуттуу деңгээлде азыраак болуп калмакчы. Албетте, трансфертти алууга араң татыктуу болгон, б.а. маржиндик алуучунун (трансферттик төлөм критерийине татыктуу болуу үчүн алпурушууну анча-мынча деңгээлде гана ылайык көргөн кишинин) таза пайдасы дээрлик нөлгө барабар же таптакыр нөл болуп калмакчы.

Эми АКШдагы коллеж студенттерине берилчү субсидиялардын (гранттар менен арзан насыялардын) таасирин талдап көрөлү. Бул программалар тийешелүү коллежди кыйла жеткиликтүүрөөк кылуу үчүн иштелип чыгышкан болчу, бирок субсидиялар коллежге болгон суроо-талапты көбөйтүп салат да, анын айынан студенттер окуу акысынын кымбатташына дуушар болушат. Нью-Йорктогу Федералдык резервдик банктын 2017-жылкы баяндамасына караганда, студенттерге берилген трансферттердин өсүш көлөмүнүн болжол менен 60

пайыздайы окуу акыларынын жогорулашын жабууга коротулган. Муну башкача нукта туюнтсак, студенттик субсидиялардын ар бир 3 долларга тете көбөйүшү коллеждер менен университеттердин окуу акысын дээрлик 2 долларга көтөрүп салган.[104] Бул жагдай кокусунан гана дал келүүгө жатпайт: 1990-жылдан бери студенттик гранттар жана насыя жардам программалары олуттуу санда көбөйгөн сайын, коллеждин окуу акысы менен башка чыгымдары дагы жалпы баалардын деңгээлине салыштырмалуу алда канча тезирээк өсүп чыгышты.[105] Мындан тышкары, бул субсидиялык программалар эмгек базарына коллеж студенттеринин ушунчалык мол санда кирип келишине салым кошуп жатышты да, студенттердин ишке орношуу мүмкүнчүлүктөрүн гана эмес, келечектеги кирешелерин да азайтып салышты; натыйжада бул студенттер үчүн өз насыяларын кайта төлөө жааты мурдагыдан алда канча кыйындап калды. Кыйыр таасирлерди – коллеж чыгымдарынын жогорураак өсүшүн жана жумушка орношуунун жагымдуураак мүмкүнчүлүктөрүнүн төмөндөп кетишин – эске алган чакта, коллеж студенттеринин таза пайдасы берилген трансферттик төлөмдөрдүн көлөмүнө салыштырмалуу олуттуу деңгээлде азыраак болушу деле мүмкүн. Пост-коммунисттик өткөөл өлкөлөрдө университеттик билим берүүнүн тездеп кеңейиши, аны менен удаалаш университеттик окутуунун сапатынын төмөн болушу жана (көп тармактарда) адистиктердин ургаалдуулугунун аздыгы “артыкбаш таалимдүүлүк” деген олуттуу көйгөйдү жаратып салды. Бул көйгөйдөн улам көптөгөн бүтүрүүчүлөр университеттик билимди талап кылбаган жумуштарда деле аргасыз иштеп калышууда. Көп сандаган мындай бүтүрүүчүлөр өздөрүнүн жогорку окуусун аяктаган соң төмөнкүрөөк кесипкөйлүк тажрыйба жетиштүү саналган жумуш орундарынын тузагында көп жылдар бою деле кала беришүүдө.[106]

Трансферттик программалар кээде аларды алууга баштапкы учурларда ниет кылгандарды деле оор акыбалга кептеп салышы ыктымал. АКШдагы 1862-жылкы “Жер берүү акты” (Homestead Act) – бул көз карашты жакшы чагылдырып берет. Бул мыйзам долбоорунун негизинде АКШнын федералдык өкмөтү өлкөнүн батышындагы айрым аймактарда жайгашмакчы болгондорду болжол

менен 65 гектар жер тилкеси (бул көлөм кийинчерээк 240 гектарга чейин кеңейген) менен камсыздаган; ал укукту алуу үчүн алиги тургундар тийешелүү жер тилкесин казык менен белгилеп энчилеп, ага үй салып жана ал тилкеде беш жыл байырлап турушу керек болгон. Бул мүмкүнчүлүк көп сандаган калайыкты өзүнө арбап алган, бирок алгачкы мезгилдерде АКШнын Батыш аймагында тирүү калуу, – ал түгүл 65 гектар жер тилкесинде деле өз жанын аман сактап калуу, – оңойго турчу эмес. Дал ошондуктан алгачкы 5 жылдык мөөнөт толо электе эле жекече энчиленген жер тилкелеринин 60 пайыздан ашыгын ээлеген келгиндер өз тилкесин таштап көчүп кетишкен болчу.[107] Негизинен, бул трансферттик программа келгин кишилерди тийешелүү жер тилкесинин экономикалык жактан пайдалуу боло элек кезинде эле анда конуш табууга шыктандырган; натыйжада көптөгөн келгин тургундар олуттуу каржылык жоготууларга туш болушкан.

Бүгүнкү дүйнөдө субсидиялардан жаралчу түрткүлөрдүн (стимулдардын) маселеси үй-жайсыздардын көйгөйлөрүн иликтеген чакта айдан ачык көрүнө алат. Мисалы, Нью-Йорк шаарында үй-жайсыздардын басымдуу көпчүлүгү көчөлөрдө эмес, шаар акимияты тарабынан же жеке менчик уюмдар тарабынан камсыздалчу башпаана жайларда түнөк таап келишет. Алардын арасында көптөгөн кишилер чыныгы психикалык же ичимдик сыяктуу заттарга көз карандылык көйгөйлөрүнө дуушар болушу мүмкүн, бирок алардын бир кыйласы жөн гана стимулдарга (түрткүлөргө) жооп кылышууда. Эгер сиздин азыркы учурда гана баш калкалоочу жайыңыз болбой жатса, анда Нью-Йоркто өкмөттүн арзан турак жайын алуу үчүн күтүү мөөнөтү – 15 жылдан ашык эмеспи; ал эми эгерде сиз ырааттуу үй-жайсыз кала берип жатсаңыз, анда бар болгону бир нече айдын ичинде эле башпаана ала аласыз. Ушул жагдайдан сиз стимулдун (түрткүнүн) изин баамдай аласызбы? Ата-энеси менен тил табыша албаган кайсы бирөөгө турак жай жөлөкпулунун кезегинде алдыга секирип өтүш үчүн башпаана жайына көчүп барып, “үй-жайсыз” болуп калуу – алгылыктуу чечим болушу деле ажеп эмес. Мунун терс маанидеги болжолдуу кыйыр таасирин элестетүүгө гана болот. Бул жагдайда биз экономика илиминдеги өзөккү ойду –

“Стимулдар (түрткүлөр) олуттуу мааниге ээ!” деген ойду – дагы бир жолу көрүп турабыз.

Ушунун сыңарындай эле, бирок, балким, кыйла азыраак кескин түрдө, 2-бөлүмдүн 2.4-параграфында талкуулангандай, АКШ өкмөтүнүн турак жайга ээ болууну жеткиликтүүрөөк кылуу мүдөөсүндө иштелип чыккан эрежелери ипотекалык насыя менен жабдуучу компанияларды демейдеги ипотека насыясын алуу үчүн талаптанууга эч мүмкүнчүлүгү болбогон турак-жай кардарларына баштапкы ипотекалык салымынын деңгээли өтө төмөн болгон же таптакыр мындай баштапкы салымы жок эле ипотекалык насыяларды берүүгө шыктандырып турган. Бул жөнгө салуучу субсидиялардын таасири “Жер берүү акты” (Homestead Act) мыйзам долбоорунукундай эле болду: берилген ипотекалык насыяларды төлөй албай калган учурлардагы жогорку дефолт чендери, аманат мүлктөрдүн банктар тарабынан тартып алынышы жана трансферттик төлөм алууга ниеттенген көптөгөн кишилердин каржылык оор түйшүктөрү жарга такашты.

Трансферттердин натыйжасыздыгынын үчүнчү бир себеби: трансферт программалары жүйөгө негизделбеген чечимдерди кабыл алып койгондор жаратчу мүшкүлдүү кесепеттерди азайтып салат да, анын натыйжасында бул кишилердеги мүшкүлгө кабылуудан качууга болгон түрткүлөрдү кыскартып коёт. Мисалы, улуу бороонго (ураганга) көп дуушар болчу аймактарда өкмөт камсыздандыруу төлөмдөрүн субсидиялаган чакта, мындагы тургундардын ар кандай чыгашалардан өздөрүн коргоого багытталчу жекече чыгымдары азайтылып калат. Бирок жалпы коом үчүн бул жагдай кошумча чыгымдарга турат. Анткени, бул субсидия ураганга каршы камсыздандырууну сатып алууну арзандатып койгондуктан, улам көбүрөөк сандагы кишилер демейде толук чыгымдарын төлөшү керек болгон кырдаалга салыштырмалуу алда канча көбүрөөк үйлөрдү дал ушул ураган коркунучу сакталган аймактарда кура башташмакчы. Натыйжада, урагандардан кийинки зыянды жоюу мурдагыдан алда канча кымбатка түшмөкчү.

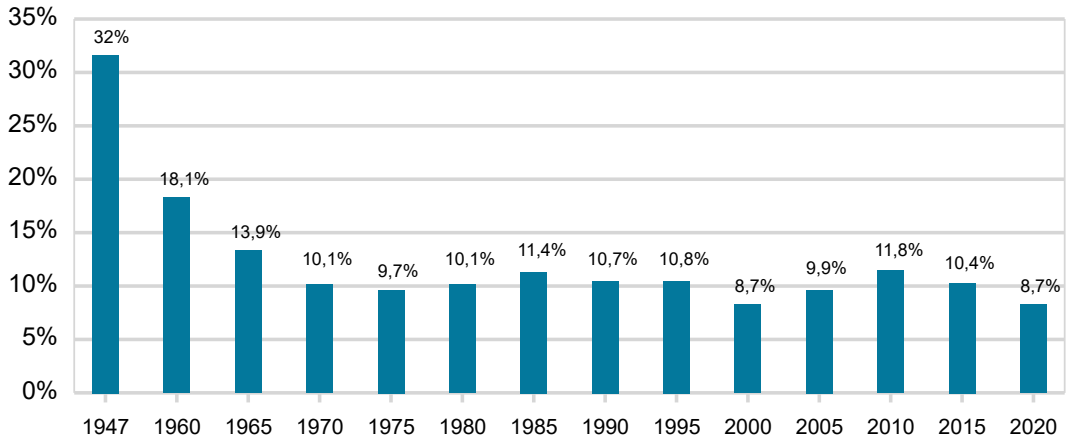
Жумушсуздук боюнча төлөнчү кенемтенин таасири да ушунун

сыңарындай болот. Бул жөлөкпулдар жумушсуздарга учурда бар болгон сунуштардан баш тартып, алда канча жакшыраак жумуш издөө далаалаттарын улантуунун чыгымдарын кыйла арзанираак кылат. Мындан улам жумушчулар жумуш издөө жүрүмүн узагыраак жүзөгө ашыруу менен алектенишет, бул жагдай болсо жумушсуздуктун ченин ого бетер жогорулатып салат.[108] АКШда 1960-жылдардын ортосунда “Жакырчылыкка каршы согуш” долбоору жарыяланган чакта, президент Линдон Жонсон жана бул программаны жактап чыккандар: “эгерде америкалыктар коомдун азыраак камсыздалган катмарларына өз кирешесинин анча-мынча гана үлүшүн ыйгарууга ниеттенишсе эле, өлкөдө жакырчылыкты жоюуга болот”, – деген жүйөлөрүн ортого салышкан. Андан соң америкалыктар бул кадамга макул болушкан жана кирешени бөлүштүрүүчү трансферт программалары олуттуу деңгээлде кеңейген. Жалпы кирешеге салыштырмалуу үлүш катары өлчөнгөн соң, жакыр же дээрлик жакырчылыктагы жакын катмарларга багытталган трансферттер (мисалы, “Багуудагы балдары бар үй-бүлөлөргө көмөк” долбоору, атайын азык-түлүк талондору жана Medicaid программасы) 1965–1975-жылдар аралыгында эки эсеге көбөйгөн. 1975-жылдан бери жакырчылыкка каршы кирешени бөлүштүрүү боюнча трансферт программалары улуттук кирешенин үлүшү катары өсүүсүн улантып келе жатат.

Шексиз түрдө, “Жакырчылыкка каршы согуш” программаларынын жактоочулары бийик максаттарга шыктанышканы анык. Арийне, биз жогоруда баса белгилегенибиздей, жакшы ниет эңсеген жыйынтыкка кепилдик бере бербейт эмеспи. 24-сүрөт чагылдырып тургандай, жакырчылык деңгээли “Жакырчылыкка каршы согуш” программасы башталганга чейин эле өтө тездикте төмөндөп жаткан болчу. Жакыр жашаган үй-бүлөлөрдүн үлүшү 1947-жылдагы 32 пайыздан 1965-жылдагы 13,9 пайызга чейин төмөн түшкөн. Төмөндөөгө ык коюу дагы анчаң-мынча жылга улантылган жана 1970-жылы алиги чен 10,1 пайызга чейин төмөндөгөн. 1960-жылдардын аягында, “Жакырчылыкка каршы согуш” программасынын трансферттери башталгандан анча-мынча жылдан кийин эле, жакырчылык ченинин төмөндөөгө ык коюусу токтоп калган. Ал эми 1970-жылдан бери үй-бүлөлөрдүн жакырчылык чени салыштырмалуу өтө тар алкакта – 8

пайыздан 12 пайызга чейин ары-бери термелип келди. 2010-жылы болсо жакырчылык чени 11,8 пайызды түзгөн, ал эми 2020-жылы, – коронавирус пандемиясы башталаардан саал мурда, – алиги чен болжол менен 9 пайызга чейин төмөндөгөн. Бул чендик көрсөткүчтөр “Жакырчылыкка каршы согуш” программалары башталганда катталган деңгээлден бир аз гана төмөн түштү. 2020-жылы, инфляцияны эске алуу менен, жан башына киреше деңгээли 1960-жылдардын аягындагыдан эки жарым эсе жогору өсүп чыккандыгын эске алганда, жакырчылыкты азайтууда мынчалык катыштагы илгерилөөнүн болбой жатышы, албетте, өтө таң калтырат.

24-сүрөт. Жакырчылык ченинен төмөнкү шарттагы үй-бүлөлөрдүн пайызы



Булак: АКШнын Калкты каттоо бюросу, Учурдагы калкты изилдөө, Жылдык социалдык жана экономикалык кошумчалар, 1960–2022 (CPS ASEC).

Видео:

Теңдикке каршы ишкердик

Расмий жакырчылык ченин эсептөөдө азык-түлүк, саламаттык сактоо жана турак жай сыяктуу накталай акча эмес жөлөкпулдар камтылышпайт. Эгерде мындай накталай эмес жөлөкпулдар киреше катары эсептелчү болсо, анда үй-бүлөлөрдүн жакырчылык чени болжол менен 3 пайыздык сереге төмөнүрөөк болмок, бирок тигил калып 24-сүрөттөгүдөй бойдон эле турат. Ал эми накталай акча эмес жөлөкпулдар киреше катары эсептелгенде деле, 2015-жылдагы үй-бүлөлөрдүн жакырчылык чени дээрлик 1970-жылдагы чендин деңгээлинде бойдон өзгөрбөй турат.

Эмне үчүн жакырчылыкка каршы трансферт программалары алда канча натыйжалуураак боло албай калышты? Бул трансферттер жакырчылыкка каршы күрөштөгү өрүштү басаңдаткан жана алдын ала ниеттен келип чыкпаган үч кыйыр таасирди жаратып коюшат.

Видео:

Кайрымдуулуктан жакшыраак

Биринчиден, кирешеге байланышкан жөлөкпулдар (трансферттер) аз кирешелүү жеке кишилердин маяна иштеп табуу, өз кирешесин жаңы сереге көтөрүү жана жакырчылыкка туш келбөө жаатындагы стимулдарын (түрткүлөрүн) төмөндөтүп салат. АКШда жакырларга көмөк уюштурууга багытталган, муктаждыкка жараша текшерилүүчү 75тен ашуун (мисалы, азык-түлүк жардамдары, Medicaid, турак жайга субсидиялар, мектептеги түшкү тамактар жана балдардын саламаттыгын сактоону камсыздандыруу сыяктуу) мамлекеттик программалар бар. Бул программалардын көпчүлүгүндөгү жөлөкпулдар трансферт алуучулардын кирешеси өскөн сайын бара-бара азайтылып, акыры

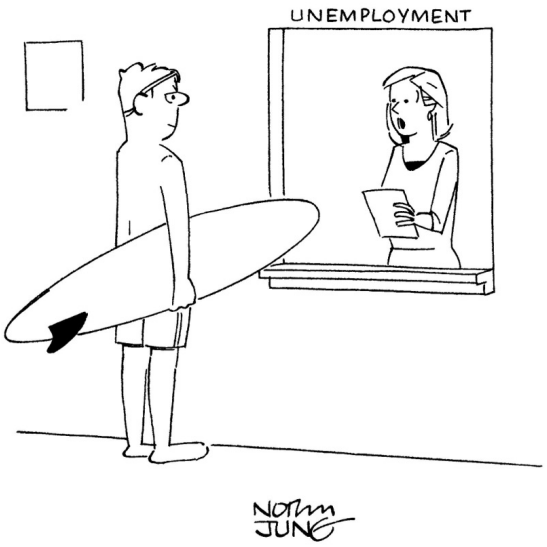
аларды берүү толук токтотулат. Натыйжада, көптөгөн аз кирешелүү трансферт алуучулар жакырчылык тузагына түшүп калышат. Эгерде алар көбүрөөк акча таба башташса, анда кошумча салынчу салыктар менен колдон чыгып калчу трансферттик төлөмдөрдүн (жөлөкпулдардын) өз ара айкалышы мындай жакыр кишилер тапчу кошумча кирешенин болгону 10, 20 же 30 пайызы гана алардын өздөрүнө калтырылат. Айрым учурларда, кошумча киреше трансферт алуучунун таза кирешесин деле азайтып салышы ыктымал. Бул жакырчылык тузагы көптөгөн аз кирешелүү трансферт алуучулардын иштөөгө, көбүрөөк киреше табууга, тажрыйба топтоого жана кызмат тепкичи менен зоболосун жогорулатууга болгон ынтаасын (ститмулун) азайтып салат. 2018-жылы Экономикалык кызматташтык жана өнүгүү уюму (ЭКӨУ / OECD) билдиргендей, киреше өскөнүнө байланыштуу жоголгон жөлөкпулдар Чех Республикасында жумушчулардын эң төмөнкү айлык маянасынын 93 пайызына, ал эми Хорватияда – 92 пайызына барабар болгон.[(109)] Айрым учурларда, кошумча иштеп табуу трансферт алуучунун таза кирешесин да азайтып салышы мүмкүн. Дал ошентип, жакырчылык тузагы көптөгөн аз кирешелүү трансферт алуучулардын иштөөгө, көбүрөөк киреше табууга, тажрыйба топтоого жана кызмат тепкичи менен көтөрүлүүгө болгон стимулун (түрткүсүн) олуттуу деңгээлде төмөндөтүп салат. Көпчүлүк учурларда трансферттик төлөмдөр (жөлөкпулдар) аларды алчу киши иштеп табышы ыктымал болгон кирешени жөн гана алмаштырып салат; мунун натыйжасында жакырлардын таза кирешеси өтө эле аз бойдон калып, бул киреше көлөмү трансферттик төлөмдөргө (жөлөкпулга) кетчү чыгымдар болжолдогон көлөмдөн алда канча төмөнүрөөк болуп калат.

Бул көз караш – жаңылык жаратчу пикир болуп саналбайт. Англиянын 1835-жылдагы жакырлар жөнүндөгү мыйзамдарын карап чыгып, француз ойчулу жана экономисти Алексис де Токвил (Alexis de Tocqueville; 1805–1859) өзүнүн “Жакырчылдык жөнүндө эскерүүлөр” эмгегинде мындай деп жазган:

> *“Киши коомдук жактан уюшкан башка бардык жаныбарлар сыяктуу эле табиятынан бекерчиликке (жанбактылыкка) тартылып турат.*

Бирок мында эмгектенүү үчүн эки стимул бар: жашоого муктаждык жана тиричилик шартын жакшыртууну эңсөө… Кайрымдуулукту мыйзамдуу түрдө киргизип, ага туруктуу расмий башкаруу түрүн таңуулаган ар кандай арга, дал ушунусу менен, өнөр жайдагы жана жумушчу таптын эсебинен жан баккан бекерчилер менен жалкоолордун табын жаратып салат.”[(110)]

Экинчиден, жакырчылыктын оорчулуктарын олуттуу түрдө жеңилдеткен трансферттик төлөм программалары ошону менен бирге тобокелчил тандоолордун мүмкүнчүлүк чыгымдарын да төмөндөтөт. Окуудан чыгып калуу же жумуш ордунан айрылуу, өспүрүмдөрдүн жана жалгыз аялдардын бала төрөөсү, ажырашуулар, аталардын өз балдарын таштап кетүүсү жана баңгизатты колдонуу көп учурларда жакырчылыкка туш кылат. Улам көп сандаган кишилер дал ушундай жогорку тобокелчиликти тандап алып жатышкандыгынан улам, жакырчылыктын ченин төмөндөтүү – абдан оор иш. Атасы же энеси гана бар (жалгыз бойлуу) үй-бүлөлөрдө жакырчылык чени толук үй-бүлөлөргө караганда абдан эле жогору. Мисалы, 2017-жылы Чехия Республикасында жалпы калктын 9,7%ы жакырчылык сызыгынан да төмөнкү абалда жашашса, ал эми толук эмес үй-бүлөлөрдө бул көрсөткүч 37% болгон. 2013-жылы Беларуста толук эмес үй-бүлөлөрдө жакырлар чени 17% түзсө, жалпы калкта бул чен 11% болгон. Изабел Сохилл менен Рон Хаскинс



Жумушсуздук.

Эмнегедир, Вебер мырза, сизди жумуш табайын деп жанталашып жатат деп санай албай турам.

тарабынан 2009-жылы Брукингс институтунда жүргүзүлгөн изилдөөдө өз далилдерин шардана кылышкандай, АКШда кайсы бир киши, жынысына карабастан, үч негизги шартты аткаруу менен жакырчылыкка туш болуу тобокелдигин 12%дан 2%га чейин төмөндөтө алат: орто мектепти бүтүрүү (эң кеминде), толук убакыт иштөө, ошондой эле, бала төрөлгөнгө чейин никелешүү.[(111)] Эгерде ушул варианттарды тандашкан болчу болсо, анда жаштар жакырчылык шартында эч кандай олуттуу убакыт коротпостон жашай тургандыктары күтүлөт. Бул жагдай – турмуштук өзөккү мааниге ээ өңүт, дал ошондуктан педагогдор, ата-энелер, камкорчулар жана башкалар жаштар (улан-кыздар) менен дал ушул маселени чогуу-чаран талкуулашы зарыл; кантсе да, алардын көпчүлүгү дал ушундай тагдыр чечээр чечимдерди кабыл алышат эмеспи.

Үчүнчүдөн, жакырчылыкка каршы күрөшкө багытталган өкмөттүк трансферттик төлөмдөр (жөлөкпулдар) жеке кайрымдуулук аракеттерин четке сүрүп коёт. Кишилер “өкмөт жакырларга жардам берип жатат” деп бир беткей аңдап алышкан чакта, үй-бүлөлөрдүн, чиркөөлөрдүн (диний уюмдардын) жана жарандык коомдук бирикмелердин аракеттеринин олуттуу мааниси азайтылып аңдалып калат. Салыктар салынганда жана өкмөт көбүрөөк жардам көрсөткөн чакта, мыйзам ченемдүү күтүлгөндөй эле, жеке кишилер жана топтор бул багытта азыраак аракет кылып калышмакчы. Ошого карабастан, жеке менчиктик кайрымдуулук көрсөтүүчүлөрдүн өкмөттүк трансферттик төлөмдөргө (жөлөкпулдарга) салыштырмалуу чыныгы артыкчылыктары бар. Алар, адатта, жергиликтүү негизде иш алып барышкандыктан, көйгөйлөрдүн чыныгы маңызын таасыныраак аңдап билишет, трансферттик төлөм алуучулардын жашоо бейнесине алда канча сезимталыраак мамиле жасашат; ошондой эле, адатта, өз алдынча мээнеттенүүгө далаалат кылып жаткан кишилерге жардам берүүгө көбүрөөк көңүл бурушат.

АКШнын Юта штатынын губернатору Спенсер Кокс (Spenser Cox) мырзанын сөзү менен айтканда:

“Бизге көлөмдүүрөөк өкмөт зарыл эмес. Бизге көбүрөөк кишилер зарыл. Бул – жогорку натыйжалуу иш алып барчу коомдун өрнөгү. Бул – биздин эң мыкты кишилерибиздин өзгөчө көйгөйлүү жамааттарыбыздын жагдайы менен ырааттуу алпурушуусун талап кылат. Башталгыч мектепте сабаттуулукту үйрөткөн илим докторунан тартып, жакырларга бекер азык-түлүк таркатчу чакан кайрымдуулук жайында апталык тейлөө жумушуна орношкон коллеж студентине чейин эске алуу менен бирге (айтсак), кайсы бир коомдун саламаттыгы дал ошол жамааттын ички күчтөрү тарабынан аныкталып турат.”

Экономикалык көз караштан алганда, дыйкан чарбалык бааларды жасалма колдоодон тартып жакырчылыкты жоюу программаларына чейин камтылчу трансферттик төлөм (жөлөкпул) программаларынын натыйжасынын канааттандырбай тургандай төмөн деңгээли эч кандай таң калуу деле жаратпашы керек. Ал эми узак мөөнөттүү кыйыр таасирлерди эске алганда, экономиалык талдоо трансферттик төлөмдөрдү алууга ниеттенгендерге өтө узак мөөнөттү камтый турган көмөктү камсыздоо өтө эле кыйынга тураарына ишаара кылат.

Окуңуз:

Коомдук кызматташтык жана базар. Автору: Дуайт Ли

ПАРАГРАФ 3.9

9. Борбордук пландоодон жаа бою качыңыз

“Системанын кишиси текеберлигине салып, өзүн "өтө акылдуумун" деп ойлоого ык коёт... Ал, сыягы, залкар коомдун ар кыл мүчөлөрүнө өз тартибин таңуулоо – тактадагы шахмат сөлөкөттөрүн кол менен алмаштырып койгондой эле оңой деп элестетет көрүнөт; ал сөлөкөттөрдүн өздөрүнүн аракет принциптери жок, алар оюнчунун колунун буйругуна гана баш ийет деп эсептейт; бирок адамзат коомунун залкар шахмат тактасында ар бир сөлөкөттүн акыл-эси, алдына койгон максаттары бар жана бул мүдөөлөр мыйзам чыгаруу бутагы ага таңуулаш үчүн тандашы мүмкүн болгон мүдөөлөрдөн башкача болот. Эгерде ушул эки принцип бири-бирине дал келип, бирдей эле нукта иш-аракет жасашчу болсо, анда адамзат коомунун (шахмат) оюну жеңил жана телегейи тегиз улантылмакчы жана аны бакыт менен ийгилик коштоосу ажеп эмес. Эгерде алар бири-бирине карама-каршы келишсе же өз ара айырмалуу болушса, анда бул (шахмат) оюну аянычтуу улантылмакчы да, алиги коом ар дайым тартипсиздиктин эң жогорку сересинде кала берүүгө тийиш.”[(112)]

— Адам Смит (Adam Smith; 1723–1790)

Буга чейин эле жогоруда талкуулангандай, көп учурларда өкмөттөр коомдук бакыбаттык товарларын, – керектөөнү төлөөгө жарамдуу кардарлар менен гана

чектеп салууга кыйын болгон товарлардын салыштырмалуу өп-чап гана тобун, – базарларга салыштырмалуу жакшыраак камсыз кыла алышы мүмкүн. Көптөгөн кишилер “өкмөт жетекчилери экономиканын бардыгын, же көпчүлүк бөлүгүн, базарларга караганда алда канча жакшыраак башкара алышат”, деген ойду көшөрүп айтып туруп алышы деле мүмкүн. 1917-жылдагы болшевиктик ыңкылаптан кийин борбордук пландоонун көп сандаган тарапкерлери эгерде бийликтеги жетекчилер салыктарды, субсидияларды, буйруктарды, көрсөтмөлөрдү жана эрежелерди борбордук пландоону жүзөгө ашыруу жана экономиканын чечүүчү тармактарын башкаруу мүдөөсүндө колдончу болушса, анда калайык, жалпысынан, алда канча бакыбатыраак турмуш кечирмек, деп ырастап келишет. Борбордук пландоо болсо базарларды мамлекеттик бийликтин бөлүштүрүп туруу аргасы менен алмаштырып салат. Өкмөт, – мурдагы советтик системадагыдай эле, – тикелей буйрук берүүчүлүк менен көзөмөл кылуучулукту өзүнө камтышы мүмкүн. Бул жагдай, ошондой эле, шайланган саясий жетекчилер, – кардарлардын, инвесторлордун жана ишкерлердин базар системасынын күчтөрү тарабынан багытталып турчу жана алар өздөрү ыктыярдуу артыкчылык берген тандоолорунун ордуна, – расмий түрдө артыкчылык берилген тандоолорду таңуулай турган кубаттуу түрткүлөрдү (стимулдарды) жараткан учурда да пайда болушу мүмкүн.

Борбордук пландоо эмне үчүн ушунчалык жагымдуу кабыл алынаарын аңдоо өтө оңой. Албетте, бир нерсени пландоонун өзү жүйөлүү иш-аракет. Деги шайланган саясатчылар менен өкмөттүк адистердин элдин «жалпы жыргалчылыгынын» өкүлү ирээтинде каралышы ишкерлерге салыштырмалуу алда канча орундуу көрүнбөйбү? Деги өкмөт жетекчилери жеке ишкерлерге салыштырмалуу "азыраак ач көз" деп саналбай жаткан жокпу? Коомдук тандоо теориясы жана анын саясий жүрүмдөрдүн жүзөгө ашырылышына тийгизчү болжолдуу таасирлери тууралуу эч кандай кабардар болбогон кишилер бул борбордук тандоону жагымдуу арга катары жактырышаары түшүнүктүү. Бирок экономика илиминин жүйөсү борбордук пландоонун дээрлик ар дайым майнапсыз болуп келээрине ишаара кылат. Муну аңдатуу үчүн төмөнкүдөй

негизги беш себеп бар.

Видео:

Эгер баалар болбосо эмне болмок?

Видео:

Мамлекеттик борбордук пландаштыруу ишке ашкан жок

Биринчиден, борбордук пландоо базардык чечимдерди жөн гана саясий чечимдер менен алмаштырып коёт. Чыныгы турмуштагы борбордук пландоочулар (жана аларды багыттаган мыйзамчылар) – тим эле баары жоктун баарын билген, өз керт башынын таламын эч качан көздөп койбогон ыйык олуялардын өзүнчө тобу эмес. Пландоочулар тарабынан бөлүнүп берилчү субсидиялар жана инвестициялык фонддор (корлор) алардын саясий көз караштарынын таасирине багынаарын бөркүбүздөй көрсөк болот. Эми болсо, ал гана түгүл чечимдер демократиялык нукта кабыл алынган чакта да, бул жүрүм кандайча жүзөгө ашырылаары жаатында ой калчап көрүңүз.

Чыгымдар бийликтин мыйзам чыгаруу бутагы (мисалы, Америка Кошмо Штаттарынын Конгресси) тарабынан бекитилүүгө тийиш. Ар түрдүү ишкер чөйрөлөрү, кесиптик кошуундар жана башка **"өзгөчө кызыкчылык**(?) топтору инвестициялык фонддор (корлор) жана субсидиялар үчүн лобби жасашат. Мыйзамчылар болсо саясий өнөктүктү каржылай ала тургандарга же көпчүлүк добушту алып бере тургандарга айрыкча ылым санап мамиле кылышат. Болжолдонгондой эле, саясатчылар жаңы, экономикалык жактан күчтүүрөөк, өсүп келаткан фирмаларга эмес, экономикалык жактан алсыз болушса да, лобби жасап көнүп калган, саясий таасири бар эски фирмаларга колдоо көрсөтүшөт. Мындан тышкары, тиешелүү парламенттик комитеттердин башчыларынын өз шайлоочулары жана өздөрү колдоого алып жаткан кызыкчылык топтору үчүн

пайдалуу долбоорлорду ("кокту-колот" долбоорун) башка мыйзам чыгаруучулар колдоп берүүгө макулдук бербей койгон көп учурларда, бул башчылар ар кыл программаларды бөгөттөөгө барып турушат. Түрткү (стимул) жаратуунун ушундай системасын эске алганда, өзгөчө баёо кыялкеч киши гана базарларга караганда дал ушул саясатташкан жүрүм ысырапкорчулукту азайтууга, улам көбүрөөк байлыкты жаратууга жана инвестициялык салымдарды алда канча майнаптуураак жайгаштырууга алып келет, деп күтүшү ыктымал эмеспи. Кыйла майнаптуураак иш жүргүзүүгө шыктантчу түрткү жетекчилерде гана жок дешке деле болбойт. Жумушка орношууга кепилдик берилип, аны менен бирге эмгек акысы аткарылган иш көлөмүнө карабастан башкалар менен бирдей төлөнүп жаткан жумушчулар дагы өз иш аракетин азайтуу үчүн шыктандырчу терс түрткүгө ээ болушат. Мурдагы советтик турмуш чындыгын төмөнкү эски учкул сөз таасын чагылдырган: “Алар бизге төлөп жаткансыгандай түр көрсөтүшөт, биз болсок аларга иштеп жатканыбыздай түр көрсөтөбүз”. (Совет мезгилинде баарына түшүнүктүү дагы бир ылакап кеп бар эле: “Кимде-ким мамлекеттен эчтеке уурдабаса, дал ошол киши өз үй-бүлөсүнөн уурдаган болот”).

Экинчиден, мамлекеттик ишканалар **мамлекеттик ишканалар**(?) менен мекемелерде чыгашаларды көзөмөлдөө жана товарларды жабдууну майнаптуу уюштуруу стимулу абдан алсыз болот. Алар, кардарларынын көксөгөнүн табуу үчүн өз мекемесин чыңдоонун ордуна, мамлекеттик бүжөткө таянышат. Мамлекеттик менчиктеги ишканалардын мындай директорлору бүжөттүк каражатты көбүрөөк бөлүп алууга гана ынтызар болмокчу жана алардын мындай турумуна таң калуунун эч кажети жок. Бүжөттүн чоңураак бөлүнүшү мамлекеттик ишканалардын жетекчилеринин турмушун алда канча бакыбат кылууга мүмкүнчүлүк ачаар жагдайларды – ишкананын кеңейишин, эмгек акынын көбөйүүсүн, кардарлар үчүн кошумча чыгашаларды жана башка да өңүттөрдү камсыз кылат. Адаттан тышкаркы учурларсыз эле, дээрлик бардык эле мамлекеттик ишканалардын жана мекемелердин жетекчилери: "Биздин товарларыбыз же кызматтарыбыз жалпы коомчулук үчүн ушунчалык зор мааниге ээ, жана, эгерде бизге мындан да көбүрөөк бүжөттүк акча бөлүнүп берилчү

болсо, анда биз коомго ого бетер көбүрөөк сонун нерселерди жасап бере алмакпыз", – деп мыйзам чыгаруучуларды ынандырууга далаалат жасашмакчы. Мындан тышкары, алар эгер болочокку мындай каражат келбечү болсо, анда орто жолдо калайык жабыр тартат жана анын кесепеттеринен улам алааматтуу натыйжага кириптер болуп калышыбыз ажеп эмес, деген жүйөлөрүн айтышмакчы. Мыйзам чыгаруучулар же башка өкмөттүк пландлоочулар үчүн ушундай кескин билдирүүлөрдүн негиздүүлүгүн баалоо өтө кыйынчылык жаратмакчы.

Андан тышкары, мамлекеттик менчиктеги ишканалардын директорлору жана аткаруучу башчылары өндүрүштүн натыйжалуулугун жогорулатуу жана чыгымдарды улам азайтуу жаатында өтө алсыз стимулга (түрткүгө) ээ болушат. Жеке менчик ээлеринен айырмаланып, мамлекеттик менчиктеги тармактын жетекчилери натыйжалуулукту жогорулатуудан жана чыгымдарды азайтуудан анчейин пайда көрө беришпейт. Кайсы бир өкмөттүк мекеме же мамлекеттик ишкана жакшы башкарылып жатканын далилдей алчудай болгон жана бул жаатта жеке менчик тармактагы кирешеге теңдеш келчүдөй эч бир көрсөткүч жок. Жеке менчик тармакта **банкроттук**(?) өндүрүштүк иш-аракети майнапсыз болуп калган өндүрүүчүлөрдү акыры-түбү элек чыпкасынан өткөрбөй коёт, бирок мамлекеттик менчиктеги тармакта майнапсыз программаларды жаап салууга мажбурлай турган банкроттук чарасына окшогон эч бир механизм жок. Иш жүзүндө, өндүрүмдүүлүктүн төмөн көрсөткүчтөрү жана алдын ала белгиленген мерчемге жете албай калуу жагдайы көп учурларда мамлекеттик каржылоону ого бетер көбөйтүү үчүн жүйөлүү негиз катары пайдаланылып калууда! Мисалы, полиция башкармалыгы кылмыштуулуктун улам өсүп бараткан деңгээлин тартип коргоо органдарын кошумча каржылоонун зарылдыгы үчүн жүйө катары келтирмекчи. Анын сыңарындай, окуучулардын жетишүү көрсөткүчтөрү төмөндөп кеткенде, мамлекеттик менчиктеги мектептердин директорлору бул майнапсыздыкты мектепке ого бетер кошумча каражат бөлдүрүү үчүн жүйө ирээтинде колдонушат. Мамлекеттик ишкана жетекчилеринин өз бүжөтүн көбөйтүү жаатындагы түрткүсүнүн (стимулунун) кубаттуу экенин, ал эми

натыйжалуу иштөөгө карата түрткүсүнүн өтө аз экендигин эске алганда, мамлекеттик ишкананын ар бир өнүм бирдигине жумшалчу чыгымдары жеке менчик фирмалардыкына караганда кыйла жогорураак болоору күтүлүшү мүмкүн.

Үчүнчүдөн, өз акчасын тобокелге салган инвесторлор салык төлөөчүлөрдүн акчасын сарптаган борбордук пландоочуларга караганда жөндүү инвестициялык чечимдерди чыгарат деп эсептешке толук негиз бар. Эсиңизде болсун, пайда алууну көздөгөн инвестор өзү сарптачу ресурстардын наркын андан ары өстүрүп берчү инвестициялык долбоорду таап, ага капиталдык салым киргизүүгө тийиш. Эгер инвестор жаңылышса, башкача айтканда, зыян тарта турган долбоорго инвестиция кылып алса, анын кесепетин өзү тикелей тартмакчы. Тескерисинче, мамлекеттик долбоорлордун ийгилиги же оңунан чыкпай калышы мамлекеттик пландоочулардын жеке жыргалчылыгына өтө сейрек учурларда гана олуттуу таасир тийгизет. Ал түгүл кайсы бир долбоор ийгиликтүү болгон күндө да, пландоочу андан анча-мынча гана пайда көрүшү ыктымал. Анын сыңарындай, эгер долбоор экономикалык жактан ысырапчыл болуп чыкса, башкача айтканда, ал өзүнө сарпталган ресурстардын наркын азайтып салса, мындан улам пландоочунун кирешеси бир аз өлчөмгө гана азаймакчы. Ал түгүл алар таасирдүү саясий топтордун пайдасына субсидияларды жана башка төлөмдөрдү багыттоо менен ысырапчыл долбоорлордон да өздөрүнө пайда таап, мекемесине же ишканасына алиги топтордун кошумча саясий колдоосун алып бериши мүмкүн. Түрткүлөрдүн (стимулдардын) ушундайча түзүмүн эске алганда, мамлекеттик пландоочулардын коомдун жыргалчылыгын жогорулатуучу долбоорлор менен иштөө үчүн түрткүсү жеке инвестордукуна караганда көбүрөөк болот, деп аңдоого эч кандай негиз жок.

Төртүнчүдөн, мамлекеттик сарптоонун майнаптуулугуна да доо кетет, анткени өкмөттүн чектелбеген бүжөтү – жалпы ресурстардын жыйындысы сыяктуу эсептелет. Арийне, биз 2-бөлүмдүн 1-параграфынан күбө болгонубуздай, жеке менчик система учурда кабыл алынып жаткан чечимдердин

болочокку таасирлери кандай болоору жаатында алдын ала акыл калчоого кубаттуу түрткү берет. Мисалы, мухиттеги балыктар кимдир-бирөө уулап алмайынча, жалпы менчик болуп эсептелшет, натыйжада ашыкча балык уулоодон улам көптөгөн балык түрлөрү кырылып жок болуп кетүү коркунучу алдында турат. Эгер балык уулоо өтө жогорку ыргакта жүргүзүлбөстөн, анын аркасында балыктарга өз уругун чачып көбөйүүгө шарт жаралчу болсо, анда балыкчылык тармагындагы ар ким байсалдуураак болмок. Экинчи жагынан алсак, балыктар орток менчикке таандык болгон себептүү ар бир балыкчы муну аңдайт: эгерде кармалышы керек болгон балыкты ал бүгүн эле уулап алганга үлгүрбөсө, анда кайсы бир башка киши эртең эле аны уулап, түшүмгө ээ болот. Демек, келечекте балыктын улам көбөйүшү үчүн бүгүнкү балык кармоону чектөө түрткүсү дээрлик ар бир балыкчыда жок.

Анын сыңарындай, кызыкчылык топтору бүжөттүк чыгымдарды “саап” жатканда (саясатчы-пландоочуларга лобби жасалганда), аларда оор салыктар жана кошумча карыздар келечекте өндүрүшкө кесепетин тийгизээрин ойлоо стимулу дээрлик болбойт. Ар бир мамлекеттик чыгым долбоорунун тарапкерлери салыктар жеңилирээк болуп, **жеке менчик инвестиция**(?) көбүрөөк кирсе, келечектеги өндүрүш көлөмү алда канча жогорураак болоорун аңдашы мүмкүн. Бирок алар башка нерсени да таанышмакчы: эгерде алар мамлекеттик бүжөттүн чоңураак кесимин жулуп алышпаса, анда аны башка кызыкчылык тобу илип алып кетет. Ушул түрткүлөрдү эске алганда, майнапсыз чыгымдар менен байланышкан долбоорлор жана туруктуу сакталган бүжөт тартыштыгы – күтүлүп эле турган жыйынтыктар болуп калышат. Биз 3-бөлүмдүн 6-параграфында АКШдагы мамлекеттик бүжөттүн улам өскөн өнөкөт тартыштыгы көйгөйү тууралуу талкууну карап чыктык.

Бешинчиден, жүйөлүү планды түзүүгө, аткарууга жана дайыма жаңылап турууга зарыл болгон маалыматтарды чогултуу жана иштеп чыгуу – борбордук пландоочулардын колунан келбес иш. Биз динамикалуу өзгөрүүлөр дүйнөсүндө жашап жатабыз. Техникалык өрүш, жаңы өнүмдөр, саясий туруксуздук, өзгөрмө талаптар жана кубулма аба ырайы товарлардын да, ресурстардын да

салыштырма таңкыстыгын дайыма ырааттуу өзгөртүп турушат. Эч бир борбордук мекеме ушул өзгөрүүлөрдү өз убагында карап чыгып, аларды саясий өңүттөн баалап жана / же ишканалардын жетекчилерине жөндүү көрсөтмө берүүгө жөндөмдүү боло албайт. Өкмөттүк пландоочулар натыйжалуу пландоо үчүн мындай маалыматка дагы ээ эмес жана антүүгө аларда түрткүнүн (стимулдун) өзү да жок.

Видео:

Муз аянтча экономикасы (Башаламан тартип)

Борбордук пландоо көп учурларда күтүлбөгөн кыйыр таасирлерди жана убада кылынгандардан олуттуу айырмаланган натыйжаларды жаратып салат. Адам Смит эки жарым кылымдан ашуун убакыт мурда ишаара кылгандай, жеке кишилердин өздөрүнө таандык жеке акыл-эси бар; муну Смит “кыймылдын принциби” деп атаган. (Ушул параграфтын башындагы шилтемени караңыз). Жарандардын өз акылы өз ордунда болгондуктан, алардын иш-аракеттери көп учурларда күтүлбөгөн кыйыр таасирлерди жаратып салат. Бул жаатта мисалдар чексиз көп санда учурашат.

Кытай өкмөтү тээ 1980-жылдары “бир түтүндө бир бала” саясатын киргизгенде, балалуу болууну каалаган ата-энелер аял жынысындагы түйүлдүктөрдү ашыкча түрдө аборт кылышкан, бул болсо калктын эбегейсиз зор көлөмдөгү жыныстык тең салмаксыздыгына алып келген. Натыйжада, азыр Кытайда 35 жашка чейинки калктын дээрлик 60дай пайызын эркектер түзөт. Азыркы тапта Кытай Эл Республикасы “тескери баштанган демографиялык үч бурчтук” көйгөйүнө туш болууда, анткени бул өлкөдө карыган кишилердин катмары ушунчалык тездик менен көбөйүп, өзгөчө санааркоо жаратууда, ал эми калк санынын өсүш көрсөткүчү карыяларга кам көрүп туруу үчүн саал жетишсиз болуп жатат. Кытай Эл Республикасында кары-картаңдар үчүн пенсиялык камсыздоо системасы бар, бирок аны каржылоо барган сайын ого бетер

кыйындай бермекчи. Мындан тышкары, “бир түтүндө бир бала” саясатынын шартында туулуп өскөн жаш жубайлардын ар бири тең эки тараптын тең карыган ата-энесине башка бир туугандары жок шартта кам көрүүдө жалгыз урпактын оор түйшүгүнө туш болмокчу.

“Бир түтүндө бир бала” саясатынын күтүлбөгөн кесепети төмөнкүдө камтылып турат: мындай жагдай акыры-түбү “Кытайдын арзан жана кесипкөйлүк даярдыгы жогору болгон эмгек күчүнүн салыштырмалуу артыкчылыгына чекит коюлмакчы жана, ошондой эле, өлкөнүн тездеп картайып жаткан калкына кам көрүүнүн өзгөчө татаал милдети улам такымдап тура бермекчи” дегенди туюнтушу мүмкүн.

Кыйыр таасирлер Америка Кошмо Штаттарында да пландоо далаалатынын жагымсыз натыйжаларына дуушар кылган. 1990-жылдардын башында АКШ Конгресси турак жай пландоочуларынан орто жана төмөнкү кирешелүү катмардагы тургундардын арасында турак үй мүлкүнө ээ болчу кишилердин санын көбөйтүү үчүн чара көрүүнү талап кылган. Өкмөттөгү пландоочулар ипотекалык насыя алуу үчүн зарыл болгон алгачкы төлөмдөрдү жана насыялык стандартык шарттарды төмөндөтүү менен жооп кайтарышкан. Бул аракет калайыкты өз каржылык мүмкүнчүлүгүнөн алда канча жогору болгон ипотекалык насыя алууга шыктандырып салган. Убакыт закымдап өткөн сайын бул жагдай алдын ала эч ким күтпөгөн эбегейсиз зор кесепеттерге бара-бара туш кылып салды: ипотекалык төлөмдөрдү учурунда төлөөгө жөндөмсүздүктөр (дефолт) саны улам көбөйө берди; күрөөдөгү **мүлктү тартып алуу чени**(?) өсүп чыкты; бир катар насыя берүүчү мекемелер банкроттукка учурашты; каржылык кризис күч алды; ал эми 2008–2009-жылдары убактылуу экономикалык төмөндөө (рецессия) орун алды. Ушул окуялардын бардыгы дүйнөнүн көптөгөн өлкөлөрүнүн экономикасына олуттуу кесепет тийгизген “домино таасири” болуп калды.

Борбордук пландоонун натыйжаларына ар кандай өлкөлөрдүн борбордук пландоочуларынын ортосундагы жаңжалдар да таасир тийгизиши ыктымал. Дүйнө жүзүндөгү өкмөттөрдүн казылып алынуучу отундарды колдонуудан баш

тартуу аракеттери буга өтө таасын мисал кызматын аркалайт. Байдендин өкмөтү 2021-жылы президенттик кызматка киришкенде, бул өкмөт негизги куурлардын курулушун жокко чыгарды, мамлекеттик менчиктеги жерлерге фрекингге (демейдеги бургулоого караганда мунай менен газды көбүрөөк өндүрүп ала турган амалга) тыюу салды жана Аляскanын Арктикадагы жапайы жаныбарлардын жаратылыш чөйрөсүн сактоо улуттук жайынын бир бучкагындагы бургулоо иштерин биротоло токтотуп салды. АКШ өкмөтү шамал жана күн кубатын өндүрүүгө субсидияларды кеңейтүү менен бирге казылып алынуучу отундарды колдонууну кыскартуу боюнча эрежелерди киргизди. Шамалдын жана күндүн кубатынын чыгымдары соңку жылдарда кыйла азайганына карабастан, шамал жана күн кубатынын экөөн тең өндүрүү дагы эле олуттуу көлөмдөгү субсидияларга көз каранды бойдон кала берүүдө. Ошондой эле, алар мунай менен газга караганда анчейин ишеничтүү эмес жана ар дайым башка булактардын, мисалы, казылып алынган отундардын кошумча саксактап турган кубатына таянып турууга тийиш.

Бул саясаттын натыйжасында АКШда кубатты өтө көп талап кылуучу өндүрүштүн чыгымдары кымбаттады. Ошол эле мезгилде Кытайдын борбордук пландоочулары отун-кубат чыгымдарын төмөн кармап турууга багытталган саясатты карманып жатышты. 2021- жана 2022-жылдары кытайлыктар таш көмүр электр кубатын өндүрүүчү жаңы ишканаларды аптасына экиден куруп жатышты. Таш көмүр салыштырмалуу арзан болгону менен, ал казылып алынган отун кубат булактарынын ичинен эң булганч түрү болуп саналат. Ошентип, АКШнын борбордук пландоочулары отун-кубат өндүрүү чыгымдарын көбөйтүшсө, кытайлык пландоочулар аларды азайтып жатышты. Натыйжада кубатты көп талап кылган өндүрүш АКШдан, – өндүрүш чыгымдары жогору, бирок көмүр кычкыл газын бөлүп чыгаруусу аз болгон өлкөдөн, – Кытайга, – өндүрүш чыгымдары төмөн, бирок көмүр кычкыл газын бөлүп чыгаруусу өтө жогору болгон өлкөгө, – орун котордu. Ал эми бүткүл дүйнө жүзү боюнча көмүр кычкыл газынын абага чыгарылышы (эмиссиясы) кыйла көбөйдү — бул натыйжа АКШнын пландоочулары жетүүгө ниет кылгандан таптакыр тескерисинче болду.

Андан тышкары, АКШнын мунай өндүрүшүнүн кыскарышы чийки мунайдын жана жаратылыш газынын дүйнөлүк баасын бир кыйла жогорулатып салды; бул жагдай Орусия сыяктуу мунай экспорттоочулардын казынасын байытты да, Орусияга эгемен Украинага каршы баскынчыл согушу үчүн кошумча каражат камсыз кылып берди. Азыркы дүйнө – абдан татаал, ошондуктан натыйжалар көп учурларда пландоочулардын ниетиндеги болжолдуу тыянактардан айырмаланып турушат.

Борбордук пландаштыруу дээрлик ар дайым эле саясий бийликтин чыңдалышына алып келет. Бул саясат тескери натыйжа берген учурлар да чындыкка төп. Эми Венесуэланын мисалын карап көрөлүк. Мындагы Социалисттик партиянын борбордук пландоо саясаты улутташтырылган мунайзат өнөр жайынын өндүрүш көлөмүнүн үчтөн экиге кыскарышына, гиперинфляцияга, жакырчылыктын кескин өсүшүнө жана турмуш деңгээлинин өтө төмөндөшүнө такады. Акыркы жылдарда эле төрт миллион киши – калктын 10 пайыздан ашыгы – бул өлкөдөн чыгып кеткен. Ошого карабастан Социалисттик партия өзүнүн үстөмдүктөгү саясий турумун сактап кала берүүдө.

“Алга карай улуу секирик” — Кытай тарыхындагы бурулуш мезгил болуп, өтө дымактуу экономикалык максаттарды көздөп, акыры каргаша менен аяктагандыгы боюнча мүнөздөлөт. Ли жана Яң сыяктуу изилдөөчүлөр(113) бул алааматтуу кырсыктын себеби борбордук пландоодогу олуттуу кемчиликтерде болгонун айтышат. Өкмөттүн айыл чарбасын курмандыкка чалып, тез өнөр жайлашууга артыкчылык бериши ресурстардын туура эмес бөлүштүрүлүшүнө жана турмуш чындыгына караандабай турган өндүрүш квоталарына алып келди. Бул борбордук пландоодогу майнапсыздыктын кесепети абдан оор болуп, анын туу чокусу 1959–1961-жылдардагы Улуу Кытай ачарчылыгы болгон. Ал ачарчылыкта болжол менен 20дан 50 миллионго чейинки сандагы кишилер набыт кетишип, бул – тарыхтагы эң каргашалуу ачарчылыктардын бири катары саналып калды. “Улуу Секирип” – борбордук пландоонун майнапсыздыгы катары бааланып келет.

Видео:

«Лего» тасмасындагы экономика илими

1970–1980-жылдары көптөгөн айдыңдар жана маалымат булактары мамлекеттик пландоо жана “өнөр жай саясаты” экономикалык өсүштүн ачкычын камсыз кылат, деп эсептешкен. Экономисттер Пол Самуэлсон (Paul Samuelson; 1915–2009) жана Лестер Туроу (Lester Thurow; 1938–2016) бул көз караштын негизги жактоочуларынын арасында эле. Алар базар экономикасы дилеммага туш болду, деп ырастоого аракеттенишкен: Алар же көбүрөөк мамлекеттик пландоого өтүшү керек, же болбосо өндүрүштүн жай өсүшү менен экономикалык төмөндөөнүн кесепеттерине туш болушат. Советтик системанын кулашы жана жапон экономикасынын өндүрүштүк иш сапатынын начардашы бул көз караштын калайыкка жагымдуулугун абдан зор деңгээлде төмөндөтүп салды.

Коомдук тандоонун жана мамлекеттик бийликтин пландаштыруусунун жыйынтыгы кандайча таасир жаратат? Нобел сыйлыгынын ээси Фридрих Хайек (Friedrich August von Hayek; 1899–1992) борбордук пландоочулар дуушар болгон ушул суроого карата жообун сунуштаган. Өзүнүн бул жогорку сыйлыкты тапшыруу аземинде Ф.Хайек төмөнкүдөй билдирүү жасаган:

> *“Эгерде киши коомдук тартипти жакшыртуу аракети аркылуу зыян эмес, пайда алып келүүнү кааласа, анда ал, башка тармактар сыяктуу эле, уюшуунун өзгөчө татаал түрү үстөмдүк кылган коомдук тармактарда окуяларды өздөштүрүү үчүн зарыл болчу толук билимге ээ болуу мүмкүн эместигин үйрөнүүгө тийиш. Ошондуктан ал өзү жетишкен бардык билимин пайдаланууга тийиш; мында ал өз өнүмүнүн шекилин өзү түзчү кол өнөрчү сыяктуу эмес, өсүмдүктөрдүн өсүшүнө бардык ылайыктуу чөйрөнү түзүп берүү аркылуу аны өстүрө алчу багбан сыңарындай аракеттениши керек.”*(114)

Башкача айтканда, экономика микродеңгээлде башкаруу үчүн өтө татаалдык кылат. Тескерисинче, 2-бөлүмдө баса белгиленгендей, экономикалык өнүгүүнүн жана жашоо деңгээлин жогорулатуунун эң мыкты стратегиясы – бул жеке пайдасын көздөгөн кишилер өндүрүмдүү жана байлык жаратуучу ишмердик менен алектене алчу чөйрөнү камсыз кыла турган институттарды жана узак мөөнөттүү саясатты негиздөө болуп саналат.

ПАРАГРАФ 3.10

10. Борборсуздаштыруу, атаандаштык жана тышкаркы багыттама нуктар – башкы мааниге ээ

“Экономиканын ажайып бир милдети – кишилерге алар долбоорлой алам деп кыялында элестеткен нерселер жөнүндө чындыгында канчалык аз билишээрин шардана кылуу. Аркы-беркини элес албаган баёонун акылы үчүн... өзгөчө татаал шарттарда тартипке... чечимдерди борборсуздаштыруу аркылуу алда канча натыйжалуу деңгээлде жетишүүгө болот, дегендик таптакыр акылга сыйгыстай сезилиши деле ыктымал.”

— Фридрих Хайек, австриялык ойчул



КИМ ЧЕН ЫН 100% ДОБУШ АЛЫП, ТҮНДҮК КОРЕЯДАГЫ ШАЙЛООДО ЖЕҢИП ЧЫКТЫ

«ШАЙЛООЛОР»

Атаандаштык – бул тартиптештирүүчү күч. Базарда ишкер чөйрөлөр

кардарлардын өздөрүнө ишене мамиле кылуусу үчүн атаандашууга тийиш. Жеке менчик тармакка карата дээрлик ар ким эле дал ушул көз карашты таанып келет. Кейиштүүсү, мамлекеттик менчик тармагында атаандаштык олуттуу мааниге ээ экендигин көп учурларда көз жаздымда калтырып келишет.

Өкмөттүк бийликтин тикелей максаты – бул жеке кишилердин укуктарын камсыздоо жана коргоо. Өкмөттүк бийликке, – жеке кишиге же башка бирөөнүн мүлкүнө коркунуч келтирүү, тартып алуу же зыян келтирүү максатында күч колдонушу мүмкүн болгон кишилерге каршы жеке кишилердин же корпорациялар сыяктуу мыйзамдуу жактардын укуктарын коргоо мүдөөсүндө, – мыйзам ченемдүү күч колдонууга монополия тартуу кылынган. Тарых өзү айгинелеп тургандай, өкмөттүн, – өзгөчө алганда борбордук өкмөттүн, – мажбурлоочу ыйгарым укуктары дагы жеке кишилердин укуктарына каршы болжолдуу коркунуч жаратышат. Дал ошондуктан, жалпысынан алганда, саясий бийликти чектеп да, (бутактарга) жиктеп да туруу – алгылыктуу арга болуп саналат.

Мурдагы параграфта талкууга алынгандай, өкмөттүк мекемелер менен ишканалар кабылып жаткан стимулдардын түзүмү натыйжалуу ишмердик жүргүзүү үчүн анчейин огожо боло албайт. Жарандардын мамлекеттик менчик тармагына таандык мекемелер менен ишканалардын иш сапатын баалоосуна көмөк кылуу үчүн түшкөн пайда жана келип чыккан чыгашаларга теңдеш болчу башка эч нерсе жок. Натыйжада, мамлекеттик менчиктеги фирмалардын жетекчилери көп учурларда экономикалык майнапсыздыкты сырты жалтырак, ичи калтырак баяндоо аркылуу жаап-жашырып коё алышат. Мындайда сарптоолорду көзөмөлгө алууну шыктандырчу түрткү өп-чап болот. Эгерде кайсы бир агенттик (мекеме) үстүбүздөгү жылга бөлүнгөн бүжөттүк (бюджеттик) каражатты сарптай албай калчу болсо, анда бул мекеменин келээрки жыл үчүн быйылкыдан да көбүрөөк бүжөткө болгон талабынын жүйөсү алсырай түшөт. Агенттиктер, адатта, өздөрүнө быйылкыга бөлүнгөн бүжөттүк каражат толугу менен коротула элек болчу болсо, анда бүжөттүк мезгил (жыл) өз акырына канчалык жакындап калган сайын, бул каражатты ошончолук шашылып туш келди чачып сарптап киришет.

Мамлекеттик тармактын алкагындагы стимулдардын түзүмүн эске алганда, өкмөт мүмкүн болгон жагдайлардын баарында тең атаандаштыкка туш болушу – өзөккү мааниге ээ шарт. Эгерде биз колдо болгон ресурстарды мүмкүн болушунча эң жогорку чекте натыйжалуу пайдаланууну көздөп жатсак, анда жеке менчик фирмаларга мамлекеттик мекемелер жана мамлекеттик менчиктеги ишканалар менен теңата шартта атаандашууга уруксат берилүүгө тийиш. Мисалы, эгерде өкмөттүк бийликтер унааларды техникалык тейлөө бөлүмдөрүн, басмаканаларды, тамак-аш кызматтарын, таштанды чогултуу кызматтарын, көчөлөрдү тейлөө бөлүмдөрүн, мектептерди жана ушуга окшогон башка мекемелерди башкарып жатышкан болсо, анда жеке менчик фирмаларга мамлекеттик менчиктеги ишканалар менен атаандашууга, – өзгөчө алганда, саясий мүнөздөгү бир беткей артыкчылык берүүчүлүккө же, ал гана түгүл, паракорлукка да жол койбой турган чаралар көрүлгөн шартта, – бирдей (теңата) мүмкүнчүлүктү оңой-олтоң берүүгө болот. Атаандаштык иш аткаруунун сапатын жакшырта алат, чыгымдарды азайта алат жана өкмөттүк тармакта, – ошондой эле жеке менчик тармакта деле, – саамалыкчыл жаратмандык турумга шыктандыра алат.

Өкмөттүк бийликтин ичинде атаандаштыкты колдоого алып, шыктандыруунун аргаларынын бири – бул ыйгарым укуктарды бийликтин аткаруу, мыйзам чыгаруу жана сот бутактарынын ортосунда горизонталдык бөлүштүрүү. Эгерде бул бутактар мыкты түзүмгө жиктелчү болсо, анда алардын ар бири берки эки бутактын ыйгарым укуктарын текшерүүнү камсыз кылмакчы. Мамлекеттеги саясий бийлик борбордук, дубандык (штаттык) же андан да чаканыраак элеттик аймактык жана жергиликтүү өзүн өзү башкаруу тепкичтерине ылайыктап, вертикалдык түрдө жиктелиши деле ажеп эмес. Ал эми **борборсуздаштыруу**(?) жүрүмү өз ыйгарым укуктарын борбордук өкмөттүн бийик сересинде жүзөгө ашырып жатышкандардын, – мисалы, президенттер, премьер-министрлер жана мыйзам чыгаруучулар сыяктуу саясий төбөлдөрдүн, – ыйгарым укуктарынын айрым бөлүктөрүн кыскартат. Борборсуздаштыруу жана дубандык жана жергиликтүү өзүн өзү башкаруу мекемелеринин ролун борбордук өкмөттүк

бийликке салыштырмалуу кыйла кеңейтүү аргалары жарандарды эзүүгө туш болуудан коргоого жардам бере алышат. Анткени жарандарга борбордук бийликтин эзүүчү ыйгарым укуктарынан кутулууга караганда, дубандык жана жергиликтүү өзүн өзү башкаруу органдарынын ушундай эле терс ыйгарым укуктарынан четке качуу алда канча жеңил эмеспи. Ар ким эле жогорку салыктардан жана мамлекеттик кызматтардын начардыгынан кутулуу үчүн бир өлкөдөн башка өлкөгө чыгып кеткенге караганда, өз өлкөсүнүн ичинде эле башка бир жайга көчүп кетүүнү оңоюраак жүзөгө ашыра алат. Борборсуздаштыруу жарандарга “башка жакка чыгып кетүү” аргасын тандоону жана өздөрү үчүн жагымдуу сезилген өкмөттүк тейлөө кызматтары жана салыктар камсыз кылынчу жаңы жайды иликтеп табууну кыйла жеңилдетип коёт. Өз кезегинде, бул көчүп кетүү жөндөмдүүлүгү дубандык жана жергиликтүү аткаминерлердин өз тургундарынын көйгөйлөрүнө мурдагыдан алда канча аяр мамиле жасоосуна түрткүнү кыйла күчөтөт.

Борборсуздаштыруу өкмөттүн бутактарынын мекемелеринин ичиндеги атаандаштыкты жогорулатат. Биз буга чейин эле баса белгилеп келгенибиздей, ишкерлик чөйрөлөрдүн ортосундагы атаандаштык кардарларды (керектөөчүлөрдү) кымбат баалардан, сапатсыз товарлардан, начар тейлөөдөн жана орой жүрүм-турумдан коргоп турат. Ар кандай фирмалар өз кардарларына начар кызмат көрсөтүп коюшкан тапта, алар бул кардарларды алда канча дурусураак шарттарды камсыздай алчу ишкерлик атаандаштарына тарттырып жиберишет. Атаандаштык – тартипке чакырган күч болуп саналат жана ал, жеке менчик тармагында кандай болсо, дал ошондой эле мүнөздө мамлекеттик менчиктеги тармакта иш аткаруу сапатын жакшыртып, чыгымдарды азайтып жана саамалыкчыл жаратмандык жүрүм-турумду шыктандыра алат.

Борборсуздаштыруу жана дубандык жана жергиликтүү өзүн өзү башкаруу органдарынын ишмердүүлүгүндөгү ар кыл варианттар дагы жарандарга саясий жүрүм аркылуу сунушталган товарлардын жана кызмат көрсөтүүлөрдүн алда канча кеңири өңүттөрүн камсыздап бере алат; бул иш-аракет жарандардын өз табитинде артыкчылыктуу деп саналган шарттарга көбүрөөк шайкеш келчү

мамлекеттик тейлөө кызматтарын алуу мүмкүнчүлүктөрүн андан ары кеңейтип коёт. Кишилер турак жайга же автоунаага канчалык көлөмдө акча короткусу келгендиги жаатында кандайча өз ара айырмаланышса, алар мамлекеттик тейлөө кызматтарына жумшалчу чыгымдар жаатында бири-биринен ошондой эле айырмалуу көз караштарды тутушмакчы. Кээ бирөөлөр расмий тейлөө кызматтарынын жогоркураак деңгээлин жактырышат жана мындай жакшыраак сапат үчүн алда канча көбүрөөк салык төлөөгө даяр болушмакчы. Ал эми башкалары салыктын улам төмөндөтүлүшүн жана мамлекеттик кызматтардын мүмкүн болушунча азайтылышын артык көрүшөт. Кээ бирөөлөр мамлекеттик кызматтарды салыктардын эсебинен каржылоону каалашса, ал эми башкалары колдонуучулардын өздөрү үчүн гана таңуулана турган акы төлөөгө өз ишенимин көбүрөөк арткысы келишет.

Борборсуздаштырылган саясий системанын алкагында жеке кишилер мамлекеттик кызматтардын жана салыктардын өздөрү самаганга окшош болгон катыштагы ширендисин каалаган башка кишилер менен биргеликте топ түзүүгө мүмкүнчүлүк ала алышат; ал эми ушундайча топтошуу өзгөчө ири сандагы калайыкка өздөрү артыкчылыктуу деп баалаган сапаттарга көбүрөөк шайкеш келчү расмий тейлөө кызматтарын колдонууга жол ачмакчы.

Анан калса, борборсуздаштырылган (б.а. борбордук бийликтин тикелей көзөмөлүнөн ажыратылган) мамлекеттик тармактагы бирдиктердин өздөрүнүн арасында кишилердин ары-бери журт которуп туруусу дагы натыйжалуулукту чыңдоого көмөкчү болмокчу. Эгерде өкмөт (расмий кызмат көрсөтүүнүн сапатын мезгилдеш камсыз кылбастан туруп) калкка жогорку деңгээлде салык салчу болсо жана ашкере мүнөздө жөндөп турчу болсо, анда салык төлөөчүлөрдүн пайдубалын түзүп турган кээ бир жеке кишилер менен ишканалар бул тиешелүү аймактан башка жактарга көчүп кетүү вариантын тандашмакчы.

Видео:

Атаандаштык жана өкмөттүн майнаптуулугу

Жыл сайын дээрлик 40 миллионго жакын америкалык улам башка бир жайга журт которуп турушат. Бул – көчтүн өзгөчө жогорку көрсөткүчү! Анан калса, бул көч – сейрек учурай турган көрүнүш эмес. 2013-жылдан 2022-жылга чейин салыктык жүгү, – башкача айтканда, киреше менен сатуудан (кошумча нарк салыгы – КНС) жана кыймылсыз мүлк салыгынан куралчу түйшүгү, – эң жогору болгон АКШдагы он штаттын калкы, – төрөлгөндөрдүн санын кошуп, каза болгондордун санын алып, ал эми башка штаттардан жана чет өлкөлөрдөн көчүп барган келгиндердин санын кошуп эсептөө менен бирге алганда, – жылына орточо 3,7 пайызга өстү. Ушул эле жылдардын аралыгында салыктык жүгү алда канча төмөнүрөөк болгон америкалык он штатта калк саны жылына берки топтогуга караганда эки эседен көбүрөөк, башкача айтканда 7,7 пайызга өскөн. Жумуш орду менен камсыз кылуудагы өзгөрүүлөр ыргагы дагы калктын көчүү кыймылынын айырмалуу калыбы жөнүндө түшүнүк жаратат. Эми АКШдагы калк саны эң көп болгон төрт штатты бири-бирине салыштыралык. Оболу калайыгына азыраак өлчөмдө салык салынган Техас жана Флорида штаттарын алсак, аларда 2000–2022-жылдар аралыгында жумуш орду менен камсыз кылуу көлөмү 41 пайызга (Техас) жана 36 пайызга (Флорида) өсүп чыккан; ал эми салыктары жогору болгон Калифорния жана Нью-Йорк штаттарына келсек, жумуш орду менен камсыз кылуу көлөмү аларда ушул эле жылдар аралыгында 16 пайызга (Калифорния) жана 4 пайызга (Нью-Йорк) гана өскөн. Бул журт которуучулар жөнүндөгү маалымат өтө жогорку салык салууга маш, бирок расмий башкаруусу начар болгон дубандык жана башка бийликтерге алардын кулагына күмүш сырга болгондой эскертүү белгисин жөнөтүп турат. Өз кардарларына жарытылуу кызмат көрсөтө албагандыгынын айынан оор чыгашаларга кириптер болгондугун аңдаган ишкер чөйрөлөрүнүн сыңарындай эле, демократиялык өкмөттөр дагы өз калайыгына начар кызмат кылган чакта, жарандарынан айрылышат.

Анын сыңарындай эле, Европа Биримдигинин алкагында алсак, салыктан кийинки кирешеси салык салганга чейинки кирешесинин жалпы көлөмүнүн үлүшүнөн алда канча көбүрөөк болгон өлкөлөр чет элдик жогорку кесипкөйлүк жөндөмү бар жумушчулардын өзгөчө көп сандагы өкүлдөрүн өзүнө тартат.[115]

Бул журт которуучулар жөнүндөгү маалымат өкмөттүк бийликтерге таасын белги сунуштап жатат. Начар тейлегендиктен, өз кардарларын жоготконуна көзү жеткен ишкерлердин сыңарындай, өкмөттөр өз жарандарына начар кызмат кылган чакта, эгерде алардын көчүп-конуусун чектөөчү мамлекеттик ыйгарым укуктарды колдобой турган болушса, анда бул өкмөттөр өз жарандарынан айрылышат. Кытай өкмөтү болсо шаарда катталгандыгы жөнүндөгү атайын уруксатнаамасы (hukou – “хукоу”) болбогон өз жарандарына кайсы бир шаарга келип, саламаттык сактоо камкордугун алуусуна же балдарын мектепке жайгаштыруусуна уруксат бербестен, алардын көчүп-конуусун чектеп келет.

Жыйынтыктап айтканда, борборсуздаштыруу кишилерге алар өздөрү эңсеген сапаттагы мамлекеттик расмий кызматтарды салыштырмалуу арзан баада көрсөткөн өкмөттүк бөлүмдөргө өтүүгө мүмкүндүк берет. Өз кезегинде шайлоочулардын коомдук кыймылы тиешелүү өкмөттөрдү жарандардын каалоолоруна ырааттуу түрдө шайкеш болууга көмөк кылмакчы.

Арийне, эгерде борборсуздаштырылган (дубандык, аймактык) өкмөттөрдүн арасындагы атаандаштык жарандардын кызыкчылыктарына төп келчү кызмат аткара турган болчу болсо, анда бул атаандаштык өлкөдөгү борбордук өкмөттүн саясатына негизденип кысымга учуратылбоого тийиш. Өлкө өкмөтү (же Евробиримдик) жергиликтүүрөөк бийликтер тарабынан сунуш кылынчу кызматтардын түрмөгүн субсидиялап, мандат берип, аларды жөнгө салса, бул – төмөнкүрөөк тепкичтеги бийликтердин ортосундагы атаандаштык жүрүмүнө доо кетирет. Борбордук бийлик аткара ала турган эң жакшы нерсе – бул өзүнүн чектелген кызматтарын жакшы сапатта аткаруу; ошондой эле, дубандык жана жергиликтүү өзөн өзү башкаруу органдары көрсөткөн кызматтардын иштешине жана деңгээлине карата бейтарап бойдон калуу. Жеке менчик ишканалар сыяктуу эле, мамлекеттик түзүлүштөрдүн бирдиктери да өз атаандаштарынан коргоону артык көрүшөт. Өкмөттөр үчүн монополиялык турумга ээ болууга ык коюучулук орун ала бермекчи. Демек, өкмөттөр арасындагы атаандаштык өзүнөн өзү өөрчүп-өнүгүп кете калбайт. Бул атаандашуу саясий түзүмгө ширелтилүүгө тийиш.

Деги мында сыпатталып өткөн телегейи тегиз болгон борборсуздаштыруу калыбы үчүн нагыз өрнөк боло тургандай кайсы бир өлкө барбы? Калк саны 8,8 миллионго караандаган Швейцария, – чар тарабы кургактыкта болуп, эч бир деңизге чыга албаган, европалык ири мамлекеттер менен курчалган чакан өлкө, – ушул өрнөккө жакындап келет. Анын географиялык аянты – 41 285 чарчы чакырым; жеринин көбү бийик тоолуу келет жана азганактай бучкагы гана айыл чарбасына ылайыктуу.

Көлөмү чакан болгонуна карабастан, Швейцария өкмөтү – өзгөчө борборсуздашкан; андагы саясий бийлик горизонталдык жактан да, вертикалдык жактан да жиктелип турат. Мындагы жыйырма алты кантон (жыйырмасы – толук кантон жана алтоо – “жарым кантон” деп аталган башкаруу аймактары) борбордук бийликти ооздуктоо жаатында олуттуу ыйгарым укуктары бар көз карандысыз дубандар катары иш алып барышат. Алардын ичинен ар кандай сегиз кантон борбордук өкмөт кабыл алган чараны (чечимди) жокко чыгаруу үчүн элдик референдумга чакыра алат. Борбордук бийликтеги парламентте (Федералдык жыйында) эки мыйзам чыгаруу бутакчасы – Кантондор Кеңеши жана Улуттук Кеңеш бар. Кантондор Кеңешинин мүчөлөрү жыйырма толук кантондун ар биринен экиден жана алты жарым кантондун ар биринен бирден мүчө тандалып алынчу мажоритардык (көпчүлүк добуш) ыкмасы менен шайланат. Ал эми анын тескерисинче, Улуттук кеңеш (200 депутат) пропорционалдуу өкүлчүлүк системасына ылайык шайланат. Мыйзам чыгаруу бутакчаларынын мүчөлөрүн шайлоодогу бул өзгөчө айырмачылык саясий партиялардын ыйгарым укуктарын азайтып салат да, ар кандай олуттуу мыйзам долбоорун борбордук (федералдык) деңгээлде жактырууну алда канча татаал кылып коёт. Швейцарияда президент же премьер-министрдикиндей ыйгарым укуктарга ээ болгон башка бир дагы аткаруу бийлигинин жетекчиси жок. Борбордук аткаруу бийлигинин бутагы мыйзам чыгаруу органдары тандаган жети мүчөдөн турган Кеңеш тарабынан жетектелет. Борбордук өкмөттүн салык салуу ыйгарым укуктары кыйла чектелүү; бул жагдай эмне үчүн жалпы салыктык кирешенин жарымынан көбүрөөгү жана киреше салыгынан түшкөн кирешенин 80

пайызы кантондук жана андан төмөнкү тепкичтеги муниципалдык бийликтер тарабынан казынага түшүрүлүп жатканын дурус аңдатат. Швейцариянын борборсуздаштырылган мамлекеттик башкаруу түзүлүшү бул федерациялык жумуриятка байсалдуу кызмат өтөп келди. Жаратылыш байлыктары дээрлик аз болгонуна карабастан, Швейцария өнөр жайы мыкты өнүккөн өлкөлөрдүн ичинен жан башына эң көп кирешеге ээ өлкө болуп саналат жана бул өлкөнүн чарбасы дүйнөдөгү өзгөчө эркин экономикалардын эң жогорку сабында жайгашкан.

Үчүнчү бөлүм. Жыйынтыктоочу ойлор

> *“Жеке менчиктик жана, өзгөчө алганда, мамлекеттик түзүлүштөрдө эбегейсиз зор инерция — статус-квонун жеке басар зулумдугу (тираниясы) бар. Кризис гана – ал иш жүзүндө болобу, же элестетилгенби, – айтор, чыныгы өзгөрүүлөрдү жаратат. Качан гана ошол кризис орун алганда, көрүлүп жаткан чаралар айланада быгып жаткан идеяларга багыныңкы болушат. Дал ушул, менин ишенимимде, биздин өзөккү кызматыбызга жатат: бул – учурдагы саясий турумдарга карата атаандаш нуктарды өөрчүтүү, ушул нуктарды саясий жактан эч мүмкүн эмес деген деңгээлден саясий жактан зарыл деген сереге чыгармайынча жандуу кармап жана жеткиликтүү кылып туруу.”*[(116)]
>
> — Милтон Фридман (Milton Friedman), 1976-жылкы Нобел сыйлыгынын ээси

Биз базардын дагы, саясий жүрүмдүн дагы иш амалдарын жаңы эле иликтеп чыктык. Бул экөөнүн тең кемчиликтери бар экендигине жана өкмөттөр үчүн тиешелүү мыйзамдуу рол табылаарына карабастан, турмуштук тажрыйбадан алынган (эмпирикалык) далил экономикалык эркиндикке ээ жана базарларга көбүрөөк таянган өлкөлөр алда канча тезирээк өсүп, кирешенин алда канча жогорку деңгээлине жетишээрине ишаара кылып турат. (2-бөлүктүн 13—18-сүрөттөрүн караңыз.) Эмне үчүн мындай болууда? Мунун жообун стимулдар (түрткүлөр) камсыз кылышат. Базарлар жеке кишилерге да, ишкердик чөйрөлөргө да, калайыкты өндүрүү чыгымдарына салыштырмалуу наркы жогору

баалана тургандай товарлар жана кызматтар менен камсыздоого жөндөмдүү болчудай деңгээлде башкаларга кызмат кылуу үчүн кубаттуу күч жаратып берет. Базар экономикасынын шартында киреше башкаларга жардам берүүнүн аркасында табылат. Эгер сиз абдан көп киреше табууну кааласаңыз, анда башкаларга кантип көбүрөөк жардам бере алаарыңыз жаатында ой калчаганыңыз алгылыктуу болот. Ушул мүнөздүү сапат (атрибут), балким, кишилер ал жөнүндө билбегендигинен улам, өтө сейрек учурларда гана таанылганына карабастан, базарлар кишилерди адамзаттын жалпы өрүшүнө көмөктөшүүчү иш-аракеттерди жасоого шыктандырып турушат. Дээрлик 250 жыл мурдараак Адам Смит белгилегендей, базар бааларынын көзгө көрүнбөгөн колу өз жеке кызыкчылыгын көздөгөн кишилерди жалпы коомдук жыргалчылыкка салым кошо турган иш-аракеттерди жүзөгө ашырууга багыттайт.

Видео:

Эмне үчүн Африка ушунчалык жакыр? (Ишарат: Бул колониализм эмес)

Саясий мүнөздө жайгаштырып бөлүштүрүү – бул базарларга караманча-каршы турчу атаандаш нук. Демократиялык саясий режимдердин президенттик жана парламенттик деп аталган жалпы эки түзүлүшү бар.

Саясий түзүлүштүн президенттик же парламенттик экендигине карабастан, ресурстарды саясий жактан жайгаштырып бөлүштүрүү, – ал тургай демократиялык өлкөлөрдө да, – көп учурларда жеке кызыкчылыктар менен жалпы коомдук жыргалчылыктын өз ара кагылышына жетелеп турат. Шайлоочулар мыкты маалымат алган соң добуш берүү үчүн анча-мынча гана түрткүгө (стимулга) ээ. Саясий чечимдин натыйжасы болжолдуу шайлоочуга абдан чоң таасирин тийгизиши мүмкүндүгүнө карабастан, деги ар кандай эле берилчү добуш тиешелүү шайлоонун жыйынтыгын аныктай алат дешке кандай

мүмкүнчүлүк бар? Мында “чыгым” менен “пайданын” маңыздуу талдоосун колдонсок, деги кимдир-бирөөнүн шайлоодо добуш берип жатканынын өзү таң каларлык. Добуш берүү – жарандык милдет катары жалпы кабыл алынган эреже болуп саналат, бирок бул жагдай көпчүлүк шайлоочулар өздөрү кептелип калган көйгөйлөрдү аңдоого далаалат кылышат, дегенди туюнтпайт. Сурамжылоолор көрсөткөндөй, мисалы, америкалыктардын 37% гана Конгресстеги өз өкүлүнүн атын атай алат.

Сереп салсак, көпчүлүк добушка ээ өкмөттүк коалиция түзүүгө умтулган саясатчылар жана саясий партиялар өлкөнүн жарандарынан өөнөп ресурстардын чыгымдарын жаап-жашыруу үчүн ар кыл карызды каржылоону, акча чыгарууну жана кыйыр салыктарды колдонуу боюнча кубаттуу түрткүгө (стимулга) ээ. Андан соң ушул өөнөп алынган ресурстар субсидияларды жана ар кандай добуш берүүчү топтордун колдоосун "сатып алуу" үчүн жаатчылыктын (фаворитизмдин) башка да түрлөрүн камсыздоого колдонулушу мүмкүн. Бирок саясий фаворитизм ишкердик чөйрөлөрдү, кесиптик кошуундарды жана башка кызыкчылык топторун ар кандай ресурстарды өндүрүмдүү иш-аракеттерге багыттоонун ордуна, өкмөттүк жеңилдиктерге көбүрөөк жетүү максатында тиешелүү мөөнөттүк “ижаралык акы” (рента) издөөгө жумшоого шыктандырат. Саясий жайгаштырып бөлүштүрүү – тим эле керемет ой сыяктуу сезилиши ажеп эмес, бирок анын турмуштук чыныгы натыйжалары – жагымсыз. Мындай жайгаштырып бөлүштүрүү системасы экономикалык натыйжалуулукту үзгүлтүккө учуратат жана кызыкчылык топторунун саясий нуктарына, жек-жаатчылыкка, белчеден батырчу карызга жана жарандардын ортосундагы жаңжалга жетелейт.

Демократиянын терс кесепеттерин эң төмөнкү чекке азайтуу үчүн эмне кылса болот? Экономикалык өрүшкө алда канча көбүрөөк шайкеш келе турган саясий түзүлүштү кантип элестетүүгө мүмкүн? Булар – өтө татаал суроолор, бирок алардын өзөккү белгилерин ажыратып көрсөтсөк болот.

1. **Саясий бийлик бөлүнүп да турууга, конституциялык жактан чектелип да турууга тийиш.** Лорд Жон Эктон (Lord Acton; 1834–1902) айткандай,

"Бийлик – бузуп салат, ал эми чексиз бийлик – таптакыр чектен тыш бузуп салат". 3-бөлүмдүн 10-параграфында талкуулангандай, ийгиликтүү өкмөттөр бийликти көптөгөн өз ара атаандаш субъекттердин ортосунда бөлүштүрүшөт, дал ошондуктан мамлекеттик бийлик бөлүштүрүлөт. Маселен, Сербиянын 2006-жылы кабыл алынган Башмыйзамы автономиялуу аймактарды түзүүгө жол ача турган борборсуздаштырууну камсыздап берди. Бирок, иш жүзүндө, борборсуздаштыруу аракеттерине кысым да жасалып келди, себеби борбордук өкмөт каржы жана коопсуздук сыяктуу негизги чөйрөлөрдө олуттуу көзөмөлдү өзүнө сактап калган болчу. Сербиялык мисал мезгилдин өтүшү менен конституциялык чектөөлөрдүн бузулууга учурай тургандыгын айгинелейт. Демек, бийликти борборлоштурууну чектөө үчүн түзүлүштүк өңүттөр да талап кылынат.

2. **Текшерүү жана тең салмактуулук системасы мамлекеттик бийликти көз карандысыз бирдиктерге таасын бөлүштүрүүнү камсыздоо үчүн кызмат кылууга тийиш.** Мамлекеттик түзүлүш, адатта, үч ишмердик чөйрөсүнө ээ: алар – мыйзамдарды чыгаруу менен алектенчү мыйзам чыгаруу бутагы, ошол мыйзамдарды аткаруу жүрүмүн башкарчу аткаруу бийлиги бутагы жана алиги мыйзамдарды чечмелөөчү сот (арачылык сот) бутагы. Бирок, бул үч негизги кызматты жүзөгө ашыра турган абдан көп сандаган мекемелик (институтташкан) түзүлүштөр бар. Жеке бийликтерди, диктатураларды жана аскердик хунталарды (алар деле кыйла демократиялуураак режимдердин айрым белгилерине ээ болушу ыктымал, бирок, чындыгында, бир киши же чакан топ үстөмдүгү астында болушат) эске албаганда, мамлекеттик башкаруу системаларынын негизги өрнөктөрүн төмөнкүдөй түрдөштүрүүгө болот:

    i. **Парламенттик башкаруу**, мында аткаруу бийлигин парламент тандаган лидер (адатта «премьер-министр» деп аталат) жетектейт, ал эми парламент болсо алиги премьер-министр аркылуу министрлер кабинетин түзөт. Мындай системаларда

премьер-министр парламенттин эркине ылайык өз ишин алып барат жана ээлеген кызматынан ар кандай убакта алынышы мүмкүн. Мындай өлкөлөрдө (чектелген жеке бийлик ээси болгон Улуу Британиянын падышасы сыяктуу) сөз жүзүндөгү мамлекет башчысы же (Германиядагыдай) ыйгарым укуктары чектелген президент бар болушу деле мүмкүн.

ii. **Президенттик башкаруу**, мында аткаруу бийлигинин башчысын шайлоочулар тикелей тандашат жана, эреже катары, бул башчы өзү дайындаган өкмөт курамын (кабинетти) мыйзам чыгаруу бутагы бекитип гана коюуга тийиш. Америка Кошмо Штаттары – дал ушундай системанын жакшы өрнөгү.

iii. **Жарым-жартылай президенттик же аралаш башкаруу**, мында шайлоочулар чектелген, бирок кыйла маанилүү ыйгарым укуктары бар президентти шайлап алышат, бирок өкмөт (министрлер кабинети) парламентке баяндама кылып турат. Мындай системанын өрнөгүн Франциядан табууга болот.

Парламенттик системаларды изилдөөдө өзгөчө мекемелик (институттук) өңүттөргө назар буруу олуттуу мааниге ээ. Деги шайлоо бир депутатты шайлаган чакан шайлоо түйүнүндө өткөрүлөбү же парламенттин бир нече мүчөсү шайланган алда канча чоңураак шайлоо чөлкөмдөрүндө өткөрүлөбү? Бул экөөнүн кийинки үлгүсүнө келсек, анда депутаттык мандат добуштардын үлүшүнө жараша бөлүнөбү жана мыйзам чыгаруу бутагына шайлануу үчүн талапкер алчу эң төмөнкү үлүш канча болушу керек?

Посткоммунисттик өткөөл өлкөлөрдүн көпчүлүгү (60 пайызга жакыны) аралаш системаны кабыл алышкан. Алардын 30 пайызы – парламенттик, калганы – президенттик башкаруу системасына ээ. Убакыттын өтүшү менен айрым өлкөлөр, анын ичинде 2004-жылы Грузия, 2012-жылы Чехия, ошондой эле 2015-жылы Армения да парламенттик башкаруудан аралаш башкаруу түзүлүшүнө өтүшкөн. Бул аралаш башкаруу системасындагы президенттин ыйгарым укуктары ар кайсы өлкөлөрдө бири-биринен олуттуу айырмаланышат. Украина өзгөчө туруксуз болду; бул өлкөдө 1994-, 1996-, 2004-, 2010- жана 2014-

жылдары президенттин жана парламенттин салыштырмалуу ыйгарым укуктары улам кайра каралып чыкты. Пайдубалдык институттардын мындай туруксуздугу инвесторлор тарабынан пландаштырууну өзгөчө кыйынчылыктарга туш кылат.

Жогоруда саналып өткөн бардык мамлекеттик башкаруу түрлөрүнүн артыкчылыктары жана кемчиликтери бар болсо да, изилдөөлөр президенттик башкаруу системалары чаканыраак көлөмдөгү өкмөткө ээ болууга ык коюшаарына ишаара кылышат. Балким, бул жагдайдын себеби төмөнкүдөн уламдыр: парламенттик башкаруу системалары көбүнесе коалициялык өкмөттөрдөн турушу ажеп эмес, ал эми мындай шартта бийликтеги бир нече партия бул коалициялык өкмөттү колдоо үчүн өздөрүнүн шайлоочуларынын мүдөөсүн аткарууну жана артыкчылыктуу багыттарды талап кылып турушат. Экинчи жагынан алсак, дүйнө жүзү боюнча парламенттик системалардын өлкөлөрү президенттик башкаруу түзүлүштөрүнүн өлкөлөрүнө салыштырмалуу тезирээк өнүгүп жатышкандай. Ал эми посткоммунисттик өлкөлөрдө, бирок, президенттик системалардын кошумча кемчилиги бар сыяктанат жана бийликти борборлоштурууга ык коюудан улам мындагы өкмөт көлөмү алда канча чоңураак болот да, ал тургай, ал демократиянын жалтырак сырт көрүнүшү гана бар авторитардык бийликке айланып жаткан шекилдүү.

Окуңуз:

Украинадагы конституциялык реформа иши

Парламенттик системадагы өкмөттөрдүн ишин жакшыртууга мүмкүн кылчу бир катар болжолдуу өзгөртүүлөр бар. 2007-жылы экономика боюнча Нобел сыйлыгына ээ болгон Рожер Майерсон текшерүү жана тең салмактуулук жобосун кадырлай турган турмуштук

тажрыйбалык түзүлүштү сунуш кылды. Өткөөл экономикалардагы жемкорлукка байланыштуу олчойгон көйгөйлөрдү эске алганда, бир маңыздуу чечим жасалышы керек; ал кадам – өкмөттөгү мамлекеттик башкаруу жаатындагы жоопкерчилик менен кылмыш иштерин иликтөө жана жазалоо жаатындагы жоопкерчиликти бири-биринен ажыратып салуу. Мындагы биринчи аталган жоопкерчилик өкмөт башчыга (премьер-министрге) жүктөлсө, ал эми экинчи аталган жоопкерчилик – президенттин кеңсесине жүктөлүшү ажеп эмес. Мындагы башкы принцип төмөнкүдөй: ал тургай узак убакыттан бери калыптанып калган укуктук системада деле, – бирок, өзгөчө алганда, демократиялашуу жүрүмүнө жаңыдан башпаккан өлкөлөрдө, – жемкорлук иш-аракеттерди иликтөө үчүн көз карандысыз бийлик булагына ээ болуунун өзү алигиндей кылмышка барып жаткандардын сот адилеттигине кедерги тийгизүү жөндөмүн олуттуу түрдө азайтып коёт.

Дагы бир майнап бериши ыктымал болгон жаңы өзгөртүү – бул өкмөттүн жогорку деңгээлдеги долбоорлорун жактыруу үчүн алда канча көбүрөөк добуштарды талап кылуу шарты. Маселен, жергиликтүү деңгээлдеги иш-аракеттерди жөнөкөй гана көпчүлүк жактыра алат, ал эми дубандык бийлик деңгээлинде мыйзам чыгаруу бутагында олуттуу чечимди бекитүүгө жалпы добуштардын бештен үч бөлүгүн камсыздоо, борбордук бийлик деңгээлинде парламентте маанилүү чечимди бекитүү үчүн болсо – жалпы добуштардын үчтөн экисин камсыздоо талап кылынышы мүмкүн. Бул реформа жергиликтүү жана дубандык бийликти бекемдеп коюшу ажеп эмес жана бийликтик ыйгарым укуктар менен көзөмөлдү борбордук бийликке топтоого ык коё берүү саясатын оңдоого көмөк кылаары күтүлөт. Андан тышкары, мыйзамдык чечимдерди дубандык жана борбордук деңгээлде дал ушундай басымдуу көпчүлүк добуш аркылуу жактыруу талаптары – бул деңгээлдердеги мыйзамдык долбоорлорду ишке ашыруудан мурда тек гана жөнөкөй көпчүлүктү ынандыруу эмес, алда канча кеңири макулдашууга жетүү талап

кылынат, дегенди туюнтат. Бул жагдай чектелбеген демократиянын дагы бир өксүгүн – салык төлөөчүлөрдүн, кардарлардын жана башка жарандардын эсебинен өкмөттүк жеңилдиктерге туйтунууга далаалаттанчу ар кандай атайын кызыкчылык топторунун жөндөмүн – мүмкүн болушунча азайтууга огожо болуп бермекчи.

3. **Мамлекеттик бийликтин үчүнчү бутагы болгон сот бийлиги – көз карандысыз бутак болууга тийиш.** Соттордун мүчөлөрүн дайындоолорду көзөмөлдөө өтө маанилүү болгону менен, бул көзөмөл мыйзам тутумунун текшерүү жана тең салмактуулук механизми катары иш жүргүзүүсүнө салым кошчу жалгыз өңүт болуп саналбайт. Экономикалык изилдөөлөр улам кайра айгинелеп бергендей, сот системасынын көз карандысыздыгы экономикалык гүлдөп-өнүгүүнүн маанилүү аныктоочу өңүтү болуп саналат. “Көз карандысыздык” дегенде биз чыныгы көз карандысыздыкты (де-факто же иш жүзүндөгү көз карандысыздыкты) аңдай тургандыгыбыз таасын болууга тийиш; бул – жөн гана мыйзамга кагаз жүзүндө сыпатталып жазылып коюлган эле нерсе болуп чектелбейт; ал – (де-юре – же мыйзамга ылайык көз карандысыздык) аркылуу – ыйгарым укуктары бар кайсы субъекттерден (жактардан) оолактап коюуга мүмкүн экендигин да өзүнө камтып турат.(117)
4. **Карызды каржылоого чек коюлууга тийиш.** Экономикалык талдоо да, соңку жаңы тарых да ишаара кылышкандай, саясий жүрүм карызга бир жактуу, оң мамиле кылат, анткени бул жүрүм саясатчыларга салыктарды салбастан туруп, чыгашаны көбөйтүүгө мүмкүндүк берет; мунун өзү шайлоочуларга кыйла сезилерлик чыгымдарды таңуулайт. Эгерде бул бир жактуулук эч таназарга алынбай калчу болсо, анда алысты көрө албаган саясатчылар Грекиядагыдай эле карыздын көлөмүн бакыбат турмушка кедерги тийгизчүдөй деңгээлге чейин көкөлөтүп салаарын бөркүбүздөй көрө алабыз. Башка көптөгөн өлкөлөрдө, – Грекиядагыдай эле, – экономикалык кыйынчылыктардан жана каржылык туруксуздуктан улам, өкмөттүк карыз маселеси өзгөчө

акыркы жылдары терең тынчсызданууну ырааттуу жаратып келет. Грекиянын Баш мыйзамында каржылык (фискалдык) жоопкерчилик менен бүжөттүк тартип жаатында жоболор бар болгонуна карабастан, мамлекеттик карыз алуу жаатында айдан ачык конституциялык чектөөлөр жок. Мындай чектөөлөрдүн жоктугу мамлекеттик карыздын олуттуу деңгээлде топтолушуна өбөлгө түзүп, бул карыз өзгөчө коркунучтуу катыштык сереге өсүп жетти. Дүйнөлүк банктын маалыматына караганда, борбордук өкмөттүн жалпы карызы 2021-жылы Грекиянын ИДӨсүнүн 237,4%ын түзгөн. Анын сыңарындай эле, өздөрүнүн Баш мыйзамдарында каржылык (фискалдык) жоопкерчилик жаатында ар кыл жоболор камтылгандыгына карабастан, Албания менен Хорватия өз мамлекеттик карыздарынын ИДӨгө карата салыштырмалуу жогорку катышына туш болушкан (2021-жылы Хорватия үчүн бул катыш 91% жана Албания үчүн 82,4% түздү). Мамлекеттик карыз алууга уруксат берүү боюнча маселени өткөрүү үчүн парламенттик деңгээлде басымдуу көпчүлүк добушка ээ болуу талабын киргизүү бул өксүктү жоюу үчүн алгылыктуу чечим болушу ажеп эмес. Маселен, карыз алуу боюнча чечимдерди өткөрүү үчүн жалпы парламент мүчөлөрүнүн үчтөн эки бөлүгүнүн же төрттөн үч бөлүгүнүн колдоосун талап кылуу чарасы тиешелүү өлкөнү кошумча карыз милдеттенмелерине кириптер кылуудан калкалаган алда канча бийик босого куруп бериши ыктымал.

5. **Борбордук банк көз карандысыз болууга тийиш.** Китептин 2-бөлүмүнүн 5-параграфында талдоого алынгандай, туруктуу наркы бар акча – базарлардын өз амалдарын ийкемдүү жүргүзүп турушу үчүн өзөккү мааниге ээ. Мунун өзү – инфляцияны тизгиндеп-көзөмөлдөө дегенди туюнтат. Демократиялык системанын бир кемчилиги (албетте, ал анын көптөгөн артыкчылыктарын чийип коё албайт) ушул: атаандаштык шартындагы талаш-тартыштуу шайлоого туш болуп жаткан саясатчылар азыркы тапта пайда берчү, бирок болочоктогу өздөрү бул кызматты

аркалабай кала турган узак мөөнөт ичинде алда канча көп чыгымдарга дуушар кылчу чечимдерди кабыл алып коюушу мүмкүн. Мындай кыска мөөнөттүк таламдын тар алкагы сарптоолор үчүн салык көбөйтпөстөн, мамлекеттик каражатты өтө ашыкча сарптоого түртүшү мүмкүн. Ушул дилеммага кабылган саясатчылар өз сарптоолорун «төлөө» үчүн борбордук банкка акчаны көбүрөөк басып чыгар деп буйрук берүүгө көп учурларда азгырылышат. Биз экинчи бөлүмдүн 5-параграфында күбө болгонубуздай, акча көлөмүнүн өтө ашыкча басып чыгарылышы инфляциянын жогорку деңгээлин карай жетелейт. Монетардык (акча-насыялык) саясатты аныктап туруучуларга баалардын салыштырмалуу туруктуулугун сактап тура албагандыктары үчүн тиешелүү жоопкерчилик ого бетер күчөтүлүп каралышы зарыл. Муну жүзөгө ашыруунун жолдорунун бири ушул: эгерде инфляциянын ченин алдын ала белгиленген алкакта, маселен, 0 пайыздан 3 пайызга чейинки көрсөткүч аралыгында, кармай албачу болсо, анда монетардык саясатка жооптуу расмий кишилерден – Борбордук банктардын Башкаруучулар кеңешинен – өз кызматтарынан чегинүүсүн талап кылуу керек. Жобонун ушундай түрү монетардык саясатты иштеп чыгуучуларга өз милдеттерин таасын көрсөтөт жана эгерде алар майнапсыз иш жүргүзчү болушса, анда аларга жоопкерчилик жүктөйт. Жаңы Зеландия эмитеден эле дал ушул багытта, балким, ал түгүл гиперинфляция жаатын да эске алуу менен, тиешелүү саясий чечим кабыл алып койгон. Экономикалык теория дагы, өтмүштүн коомдук тажрыйбасынан алынган далилдер дагы көрсөтүшкөндөй, орто заар акыбалга таштап салуу, ститмулдарды (түрткүлөрдү) алмаштырып салуу, болочок үчүн пландоого кедерги жаратуу аркылуу мындай инфляция алдыда келе жаткан жылдардагы экономикалык өсүштү жана жарандардын бакыбаттыгын кыйла төмөндөтүп салмакчы. Ал эми Борбордук банктар саясатчылардын кысымына туруштук берүү үчүн көз карандысыздыкка ээ болгон чакта, баалар төмөн жана туруктуу кармалчу да, өсүү ыргагы алда канча

жогору болуп келген.

6. **Сот бийлиги менчик укугун коргоп турууга тийиш.** XVII кылымдын аягында британдык ойчул Жон Локк (John Locke; 1632–1704) ырастап жазгандай, жеке менчикке ээлик кылуу жана бул менчиктен пайдалануу укугу – “табигый укук” болуп саналган жана “менчиктин сакталышы” – бул “улуу жана башкы максат” жана дал ушул мүдөө үчүн адамзат атайын өкмөттөрдү түзүүгө барышкан. Дээрлик ар бир Баш мыйзамда менчикти коргоо жөнүндө эскертилип кетет. Бул мисалдардын арасында Америка Кошмо Штаттарынын Конституциясы жана Негизги укуктардын европалык хартиясы бар; анда мындайча жар салынган:

> *“Ар бир киши өзүнүн мыйзамдуу жол менен тапкан мүлкүнө ээлик кылууга, пайдалануга, тескөөгө жана мураска калтырууга укуктуу. Мүлкүнөн айрылгандыгы үчүн киши өз убагында жана адилеттүү кенемте алуусу жөнүндө мыйзамда каралуусу шарты менен коомдук кызыкчылыкта жасалган жана мыйзамда каралган башка учурлардан тышкаркы жагдайларда эч ким өз мүлкүнөн ажыратыла албайт.”*

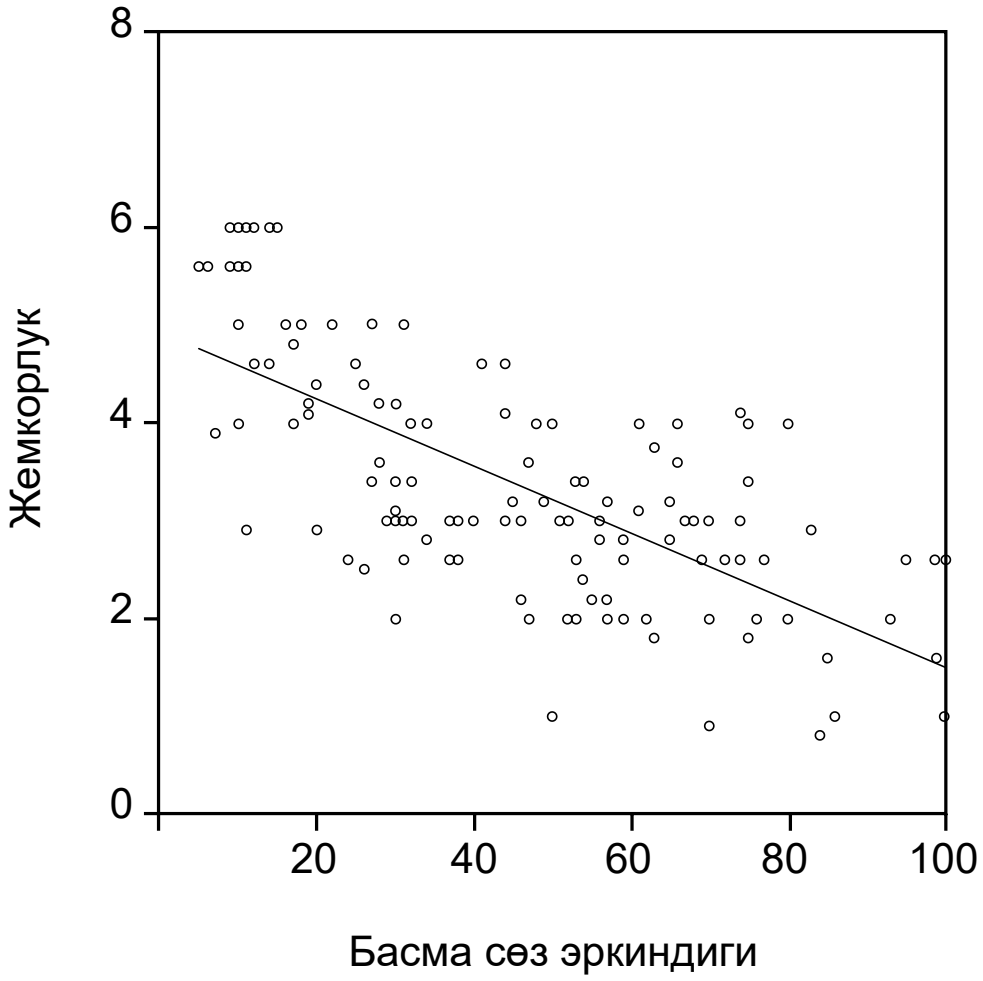
Тилекке каршы, мындай көбүртүп-жабыртылып кооздолгон жоболордун көптөрү, эл оозунда айтыла жүргөндөй, “өздөрү басылып чыккан кагаздын кунуна деле тете эмес”. Көп учурларда дал ушул өкмөттөр менчикти коргоого каршы кедерги жаратышат. Ал эми "коомдук кызыкчылык", "чыныгы кенемте төлөө" же "адилет кенемте төлөө" сыяктуу сөз айкаштары чечмелөө бутасына алынышшат. Көп учурларда, – кыймылсыз мүлктүн ээси буга чейин эч кимдин укугун бузбаганына деле карабастан, – өкмөттөр жеке менчикти кенемте төлөбөстөн тартып алуу же көзөмөлдөө үчүн ченемдик укуктук эрежелерди арбын колдонушат. Эгерде мыйзам чыгаруу органы бул иш-

аракетти “коомдук кызыкчылык үчүн” деп тапкан болсо же мындай тартып алуу менчик ээсине анын өз мүлкүн пайдалануусунун бардык түрлөрүнө тыюу салып койбогон болсо, анда, демейде, соттор жеке менчикти ушундай жол менен тартып алууга жалпысынан жол беришет. Натыйжалуу тартып алуунун дал ушул маселеси (менчиктик укукту техникалык жактан өзгөртпөй туруп, мүлктү колдонуунун көп жагдайларынан анын ээсин бөгөттөп салуу) – өзгөчө көйгөйлүү. Мисалга алсак, эгерде көл (деңиз, дарыя) жээгинде курууга тыюу салган эреже бар болсо, же бул жээкти ар ким эле колдонууга акылуу деген дагы бир эреже турса, анан кайсы бир жеке киши ушул жээктин (пляждын) бир тилкесине “ээлик кылам” деп чыкса, бул жагдай эмнени туюнтат? Жыйынтыктап айтканда, экономикалык өсүш үчүн менчик укуктарын мыйзамга, – ал гана түгүл Башмыйзамга деле, – жөн гана жазып коюу жетишсиз. Мындай укуктар ишенимге татыктуу болууга жана болжолдуу инвесторлор тарабынан ынанымдуу сезилүүгө тийиш. Экономикалык изилдөөлөр буга чейин эле айгинелегендей, соттордун көз карандысыздыгы жана өкмөттүк түзүмдөгү текшерүү менен тең салмактуулук механизминин жогоркураак деңгээли өз ара ширелишкен тапта, менчик укуктарынын өсүшкө тийгизчү таасири алда канча кубаттуураак болот.

7. **Сөз эркиндиги жана эркин жана көз карандысыз басма сөз коомдо сөзсүз орун алууга тийиш.** Жогоруда айтылгандай, өкмөттүк түзүмдөгү текшерүү менен тең салмактуулук аргалары олуттуу мааниге ээ; арийне, бул аргалар тышкаркы тараптан жасалчу байкоо жүргүзүү (мониторинг) менен кошумча толукталууга муктаж. Айрыкча, бул – пара берүүчү да, аны алуучу да мыйзамдуу түрдө жазаланууга тийиш болгон “жең ичинен жемкорлук” деп аталган жорукка өзгөчө тиешелүү; бул жагдай болсо аталган кылмышка каршы далилдерди чогултуу өтө оор дегенди туюнтат, анткени ушул кылмышка катышкандардын эч кимисинде тең экинчисин сатып кетүүгө түрткү (стимул) жок болот. Алда канча татаал

статистикалык сынактар бар болгондугуна карабастан, эркин басма сөз менен өкмөттүн жалпы натыйжалуулугунун (жана ага байланыштуу алда канча ирирээк экономикалык ийгиликтердин) ортосундагы байланыш төмөндөгү жөнөкөй графикалык чийимден эле ачык-айкын көрүнүп турат. Авторитардык бийликтердин тушунда журналисттерди цензура, камакка алуу, ал гана түгүл өлтүрүп кетүү коркунучтары алкымдап тургандыгына аң-таң калуунун эч кажети деле жок.

25-сүрөт. Басма сөз эркиндиги жемкорлукту азайтат

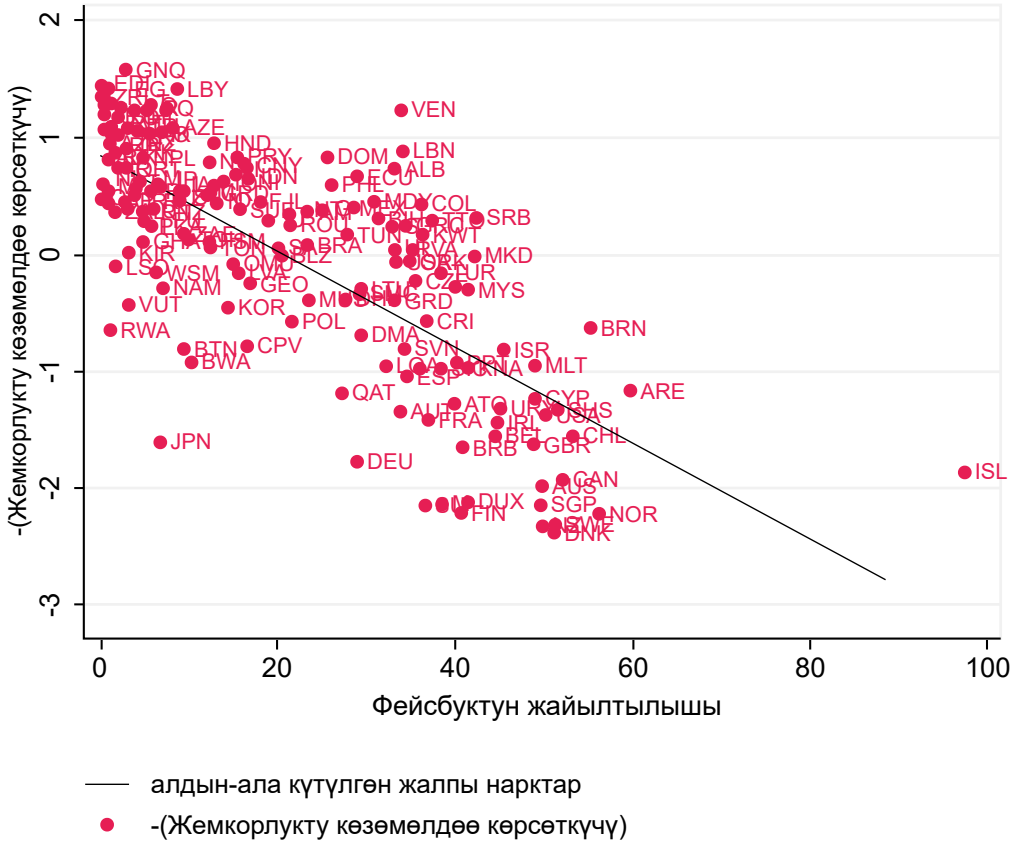


Булак: Aymo Brunetti, Beatrice Weder, “A free press is bad news for corruption,” *Journal of Public Economics*, (2003), 87(7): 1801–1824, 10.1016/S0047-2727(01)00186-4.

Акыркы 20 жыл ичиндеги технологиялык ири жетишкендиктер жарандардын өкмөттөрдү көзөмөлдөп байкоо жана аларды жоопкерчиликке тартуу жөндөмүн ушунчалык кескин түрдө жогорулатып

салды. Берегинде деле жөнөкөй бир графикалык чийим интернеттин жайылышы менен жемкорлуктун төмөндүгүнүн ортосундагы байланышты айкын көрсөтүп турат. (Бул жерде Facebook интернеттеги бардык коомдук медиа тармактары үчүн жөн гана үлгү ирээтинде пайдаланылган). Албетте, бул жагдай – кош багыты бар көчөгө тете. Технологиялык илгерилөөлөр ушул тапта тоталитардык өкмөттөрдүн өз жарандарынын эмне кылып жатышканын (ал тургай, эмне жөнүндө ой жүргүзүп жатышканын) сары изине чөп сала бакылап-көзөмөлдөөсүн мурдагыдан алда канча жеңилдетип салды.

26-сүрөт. Коомдук медиа – азыраак жемкордук дегендик



Булак: C.K. Jha, & S. Sarangi “Does social media reduce corruption?”, *Information Economics and Policy*, Volume 39 (June, 2017): 60–71.

Басма сөз эркиндиги – жөн гана маалымат каражаттарын басмырлоо же журналисттерди коркутуу аракеттеринен баш тартуудан алда канча кеңири жагдайды туюнтат. Көптөгөн өлкөлөрдө өкмөт тарабынан сыналгы каналдарды көзөмөлдөө жана үгүт үчүн пайдалануу учурлары – өзүнчө бир көйгөй болуп саналат. Дагы бир кошумча

санааркоону жаратып жаткан ык коюу – бул өтө бай саясатчылардын өз жеке менчигине гезиттерди жана сыналгы компанияларын сатып алып жатышы. Жеке менчик ээлеринин ишмердигине кийлигишүү ар дайым шектенүүнү туудурса да, дал ушул маселе – өкмөтттүк жүйөлүү саясат тиешелүү чектөөлөрдү талап кылышы алгылыктуу боло турган чөйрөлөрдүн бирине жатат.

8. **Көчүү, инвестиция жана соода эркиндиги бардык жарандарга жеткиликтүү болууга тийиш.** Жеке кишилердин ишкердик чөйрөдө атаандашуу жана ыктыярдуу алмашуу иш-аракеттери менен алектенүү эркиндиги – экономикалык эркиндиктин да, жалпы өрүштүн да эң маанилүү негизи болуп саналат. Бааларды көзөмөлдөө, ишкердик менен кесиптик иш-аракеттерге кирүүнү чектөө, мамлекеттик чек аралар аркылуу жүрчү сооданы жана тейлөө кызматтарын чектеген мыйзамдар жана, ошондой эле, сооданы чектеген башка эрежелер – жөндүү экономика илимине төп келиштейт. Кесиптик ишмердүүлүктү (өкмөттөн кайсы бир кесип менен алектенүү үчүн уруксатты, мисалы, өтө эле ашынган, бирок чыныгы өрнөккө токтолсок, чач өрүү ишин баштоо үчүн уруксат алууну талап кылчу) лицензиялоо – аттаандаштыкка каршы келчү олуттуу арга болуп саналат; бул арга кишилердин, – анын ичинде коомдун жакыр катмарынын көптөгөн мүчөлөрүнүн, – жумушка орношуу мүмкүнчүлүктөрүн чектеп салат. Коомчулукту коргоо жаатында санааркоолор бар тапта, сертификаттоо (мындай күбөлөндүрүү кардарга кайсы бир жеке кишинин окуп-машыккандыгы жөнүндө маалымат сунуштайт, бирок ошол машыгуунун ургаалдуулугунун деңгээли тууралуу баа бычууда кардар өзү эркин болот) – эң мыкты жолду камсыз кылат. Сертификаттап (күбөлөндүрүп) тастыктоонун аркасында кардарларга, – бир эле учурда башка да товар жабдуучулардын өздөрү жарамдуу сунуш кылуучулар экендиктерин далилдөө далаалаттарына эч кандай бөгөт койбостон туруп, – тиешелүү кардарлык жүйөлүү тандоо жасашына керек болчу маалымат

камсыздалат. Алдын-ала божомолдонгондой эле, лицензиялоо аргасы сооданы ооздуктоо жана буга чейин иш жүргүзүп келе жаткан жабдуучуларды монополиялык ыйгарым укук менен камсыздоо үчүн колдонулмакчы. Соода эркиндиги – сөз эркиндиги жана дин эркиндиги сыяктуу эле кишинин негизги укуктарынын бири. Жарандардын кимден товар сатып алып, өзүнө мыкты соода баасын сунуштаган кимге болсо да, – керек болсо, ал соода өнөктөшү башка өлкөдө байырлап жаткан болсо деле, – өз товарын сатуусуна уруксат бербей коюуга эч бир негиз жок. Кандайдыр бир таң калуу жаратышы мүмкүн жагдайга келсек, (соодадагы эки өнөктөш тең бири-биринен сатып алууга жана бири-бирине сатууга ачык болгон шарттагы) өз ара теңата эркин соода өзгөчө артыкчылыктуу экендиги айдан ачык көрүнүп турса дагы, – экономист адистердин жалпы мунасасына ылайык, – өз ара пайдалуу нагыз өнөктөштүк өзөккү деле мааниге ээ эмес. Эгерде кайсы бир өлкө өзүнүн соода өнөктөштөрүнүн жүргүзүп жаткан саясатына эч карабастан, товарларды эркин ташып келүүгө каршы өз бөгөттөрүн алып салчу болсо, анда ал өлкө дээрлик бардык учурларда тең өз жарандарынын турмушун жакшырта алмакчы. Мындай “бир тараптуу эркин сооданын” маңызы XX кылымдагы өтө айырмалуу жана үзүрлүү экономисттердин бири болгон Жоан Робинсон (Joan Robinson; 1903–1983) айымдын сөзүнүн шилтемесинен байкалат:

> *“Ал түгүл соода өнөктөшүңүз жүк ташуучу кемелер кирбесин деп өз булуңун таш менен бөгөттөп салса да, өз булуңуңузду ташка толтуруп тосуу менен байсалдуу болуп кетпейсиз.”*

Көп учурларда коомдук талкуулар маалында соода эркиндиги, көчүү (кыймыл) эркиндиги жана инвестиция эркиндиги маселелеринин ар бирин айырмалуу тема катары талдоо далаалаттары жасалып жүрөт.

Бирок ал нуктар бири-биринен эч ажырашпайт. Эгерде жумушчулардын маянасы бир өлкөдө экинчисине караганда кыйла азыраак болчу болсо, анда жогорудагы үч нук тең чогуу оюнга киришмекчи. Жумушчулар көбүрөөк маяна төлөп жаткан чөйрөгө көчүп кетүүгө далаалат жасашмакчы, ал эми инвесторлор болсо, – тескерисинче, маяна азыраак төлөнүп жаткан өлкөдөгү жумушчу күчүнүн арзандыгынын жана дал ушундай арзан эмгек күчү тарабынан өндүрүлчү товарлардын жалпы дүйнөлүк базарларда алда канча арзанираак сунушталышынын аркасында туйтунуп калуу үчүн, – дал ушул маянаны аз төлөгөн өлкөгө келүүгө ашыгышмакчы. Бул эркиндик нуктарынын бирине эле бөгөт жаратуу – башкаларына болгон кысымды күчөтүп гана коймокчу.

9. **ТЫШКАРКЫ БАГЫТТАМА НУКТАР ОЛУТТУУ МААНИГЕ ЭЭ.** Шайлоочулар, бардык экономикалык жактан бүйрө кишилер сыяктуу эле, чыгымдар менен пайдаларды салыштырып чечим чыгарышат. Саясатчылар, биз буга чейин талкуулаганыбыздай, көп учурларда өтө кыска мөөнөткө кызмат кылышат жана алардын мөөнөтү келээрки шайлоодо аяктайт. Бул төп келбестик узак мөөнөттүү жана алда канча көбүрөөк көлөмдөгү пайда берээрден оболу азыркы учурдагы чыгымдарды таңуулай турган саясий турумду тандап алуу үчүн кыйынчылыктарды жаратат. Мындайча мезгилдик төп келбестик саясатчылардын калайык үчүн ишеним туудура тургандай саясий милдеттенмелерди кабыл алуусун оордотот. Лидерлер (жетекчилер) деле жалпы коомчулуктун таламдарына каршы болсо да инсайдерлерди (өз жаатындагыларды) жактаган саясий нуктарды кабыл алуу үчүн кубаттуу тар кызыкчылык топторунун кысымына дуушар болушу ажеп эмес. Алысты көрө билген саясатчылар үчүн өздөрүнүн алиги кысымга баш ийип жооп берүү мүмкүнчүлүгүн чектеп салуу мүдөөсүндөгү болжолдуу бир аргасы – бул мүчө болуу үчүн же мүчөлүктү андан ары улантуу үчүн шарт катары майнаптуу саясат жүргүзүүнү талап кылчу эл аралык уюмга кирип алуу. Мындай уюмдар арбын. Европа Биримдиги

(ЕБ) бүжөт тартыштыгынын төмөн болушун жана, ошондой эле, өкмөттүн жалпы карыз алуу өлчөмүн чектөөнү талап кылат. Мындан тышкары ал өз мүчөлөрүнөн жалпы укуктук эрежелердин (французча acquis communautaire – "жамааттын жалпы дөөлөтү" делген) түрмөгүн кабыл алууну да талап кылат. Евробиримдиктин айрым саясий чаралары (маселен, Жалпы айыл чарба саясатынын алкагында дыйкан чарбаларга субсидиялардын берилиши) эч кандай пайдалуу болбосо деле, же болбосо, ал гана түгүл жөндүү экономикага таптакыр карама-каршы келчү болсо деле, адатта, бул саясий чаралар Евробиримдикке мүчө болуу стимулдары жок көптөгөн пост-коммунисттик өлкөлөр тарабынан кабыл алынышы ыктымал болгон саясий чаралардан алда канча жакшыраак. Евробиримдикке кошулуусу негиздүү күтүлүп жаткан өлкөлөр көптөгөн оор реформаларды жүргүзүштү, натыйжада бул камылга жүрүмү алардын жарандарына пайда алып келди.(118)

Ушундай эле оң таасирин тийгизе турган башка эл аралык уюмдарга Түндүк Атлантикалык келишим уюму (НАТО / NATO), Дүйнөлүк соода уюму (ДСУ / WTO), Адам укуктары боюнча Европа соту, Экономикалык кызматташуу жана өнүгүү уюму (ЭКӨУ / OECD) жана Инвестициялык талаштарды жөнгө салуу боюнча эл аралык борбор (ИТЖЭБ / ICSID) кирет. Өзгөчө алганда, Эл аралык Валюта Фонду (ЭВФ / IMF) – өкмөттөрдү экономикалык өсүштү кеңейтүүгө багытталган мамлекеттик саясатты кабыл алууга шыктандыруу жаатында олуттуу мааниге ээ кор. Өкмөттөрдүн өтө ашыкча сарптоолору валюталык кризистерди пайда кылып, эл аралык насыя базарлары ого бетер көбөйгөн өкмөттүк карызды жабуу үчүн каржылоого жеткиликсиз болуп калган чакта, өлкөлөр көмөк кылуусун өтүнүп, ЭВФке кайрылууга ык коюшат. ЭВФ менен Европа Борбордук банкынын (ЕББ / ECB) кысымы гана грек өкмөтүн зарыл реформаларды жүргүзүүгө көндүрдү.

Жада калса мүчөлүктү талап кылбаган уюмдардын тышкы рейтингдери (баалаган көрсөткүчтөрү) дагы өкмөттүн ишинин

натыйжалуулугуна оң таасирин тийгизиши мүмкүн. Мисалы, Грузия Дүйнөлүк банктын «Ишкерлик кылуу жеңилдиги» (Ease of Doing Business) көрсөткүчү боюнча дүйнөдөгү алдыңкы 10 өлкөнүн катарына киргенине өзгөчө сыймыктанат жана өкмөт министрлери бул турумду жакшыртууга багытталган реформаларды жүргүзүү үчүн жоопкерчиликке ээ. Дагы бир мисал катары 2010–2018-жылдардагы Грекиянын карыз кризисин алсак болот.

Бул принциптер кишилерди борборлоштурулган бийликтин эзүүсүнөн коргоону камсыздашат жана мамлекеттик чыгымдарды жана карыз алууну көзөмөлдөөгө көмөк кылышат; ошол эле учурда алар саясатчылардын өзгөчө кызыкчылык топторуна кызмат кылуусуна жана жеке эркиндикке шек келтирүүгө ыктоосун чектеп турушат. Жалпылаштырып алганда, бул өзгөрүүлөр талап-тоноочулук бийликке таянбастан, өз ара макулдашууга негизделген өкмөттү калыбына келтирүүнү көздөгөн оң маанайдагы кадам болушу ыктымал. Бул өзгөрүүлөр болочокку муундардын кызыкчылыгына төп келчү экономикалык өсүшкө жана гүлдөп-өнүгүүгө кепилдик берээрине эч кандай шек кылбайбыз.

Биз жогоруда айтылгандай структуралык (түзүмдүк) өзгөрүүлөр жалпы дүйнө жүзү боюнча же өтө жакынкы эле келечекте кабыл алынышы дээрлик мүмкүн эмес экендигин аңдап билип турабыз. Ошондой эл, биз коомдук турмуштун дагы бир жагдайын мойнубузга алабыз: коомдук тандоо тууралуу илимий теорияны жолдогон азганактай гана экономисттерди эсепке албаганда, калайыктын көпчүлүгү деги саясий жүрүм кандайча өнүгүп тураары жана бул жүрүмдү ого бетер жакшыраак жөнгө салуу үчүн деги эмне жасалышы керектиги жаатында, ал гана түгүл, биртике ой калчап да коюшпайт. Жалпыга маалымдоо каражаттары жана коомдук пикир лидерлери саясий бийлик тизгини кимдин колуна тийе баштагандыгына өзгөчө назар бурушат да, адатта, бул бийликти жүзөгө ашыруу кандай жол менен аткарылып жаткандыгынын жарамсыз кесепеттери алардын көз жаздымында кала берет.

Ошентип, калайыкты өкмөттүн түзүмү тууралуу жана өкмөттүн

ишмердигин жакшыртуу үчүн эмне кылуу керектиги жөнүндө олуттуу ойлонууга түрткүлөө – өтө машакаттуу иш болмокчу. Бирок, экономикалык талдоо көрсөтүп тургандай, ал түгүл өзгөчө демократиялуу өлкөлөр деле туруксуз чыйырда бара жатышат. Эгерде өзгөрүүлөр орун албай калчу болсо, анда кризис келип чыгышы ыктымалдан алыс эмес жана бул жагдай оң маанайдагы (конструктивдүү) өзгөрүүлөргө мүмкүнчүлүк жаратышы ажеп эмес. (Эми ушул параграфтын башындагы Милтон Фридмандын сөзүнө шилтемени караңыз.)

Өкмөттүн түзүмү жөнүндө ой калчаганда, анын түрү (шекили) менен турмуш чындыгын өз ара айырмалоо олуттуу мааниге ээ. Көптөгөн өлкөлөрдө биз жаңы эле талкуулап койгон идеалга (кыял мерчемине) тим эле окшоп кеткен өкмөт түзүмү бар. Аларда көп талапкерлерден турган шайлоолор, сөз жүзүндө көз карандысыз делген мыйзам чыгаруучу жана сот бутактары жана аткаруу бутагынын жалпы мамлекеттик башкаруудан муниципалдык (жергиликтүү) деңгээлге чейин түркүмдөшкөн бир нече баскычтары бар. Бирок, ошого карабастан, алар өз жарандарынын эркин чындап жарытылуу чагылдыра алышпайт. Мунун арбын мисалдары пост-коммунисттик өлкөлөрдө, ошондой эле Африка менен Латын Америкасындагы мурдагы оторчулуктан бошонгон өлкөлөрдө да, четтен табылат.

Арийне, эркин базар экономикасы эчактан бери бутуна бекем турган өлкөлөрдө бул сыяктуу эзүүчү өкмөттөр өтө сейрек учурашат. Экономикалык эркиндик менен саясий репрессияларды (жазалоолорду) өз ара элдештирүү өзгөчө кыйынга турат.[(119)] Канчалык өлкө калайыгы күндөлүк турмушта тирүү калуу күрөшүнөн жогоркураак сереге ишенимдүү өйдөлөгөн сайын, кишилер саясий эркиндик, диний ишеним эркиндиги жана гендердик теңчилик сыяктуу алда канча абстракттуу маселелерди көңүл чордонуна ошончолук көбүрөөк коюуга ыкташат. Ишкердик саамалыктар (ачылыштар) – жалпы адамзаттын өрүшүнүн кубаттуу кыймылдаткыч күчү.

Биз социалдык жыргалчылыкты камсыз кылууда базардын жана алмашуунун ролуна, – өкмөттөрдүн ээлеген ордуна карама-каршы кылып айырмалоо менен, – өзгөчө басым жасап өттүк, анткени көп учурларда бул

айырмачылык калпыс аңдалып келе жатат. Арийне, башкаларды тейлөө үчүн жеке кишилер жүзөгө ашырчу иш-аракеттердин кенемтелеринин бардыгын тең эле базар төлөп бербей тургандыгынан өзүбүз мыкты кабардарбыз. Жеке кишилерге берилчү сыйлыктар көп учурларда акчалай түрүнөн башка жолдор менен уюштурулат. Албетте, мамлекеттик жана жеке менчик (базардык) тармактардын ортосундагы биз чийген бөлүп көрсөтүүнү толук жүзөгө ашырылды дешке болбойт. Экономисттер **үчүнчү тармак**(?) деп атаган нерсе дагы бар; анын ичинде кайрымдуулук уюмдары, соода-сатыктык эмес уюмдар, социалдык ишканалар жана коомдук топтор да камтылышат; алар маанилүү тейлөө кызматтарын көрсөтүшүп, кишилердин жыргалчылыгын жакшыртууга көмөк берип, дал ошондуктан, экономикалык өсүшкө салым кошуп турат. Бул үчүнчү тармактын көлөмү, көп учурларда, экономикасы өнүккөн өлкөлөрдө өзгөчө олуттуу деңгээлге өсүп чыгат. Чынында эле, акыркы эсептөөлөргө караганда, Европада коомго акысыз кызмат кылып жүргөн ыктыярчылардын саны толук убакыт иштөөчү 15 миллиондон ашык сандагы жумушчулардыкына тете.

Үчүнчү тармак менен биринчи (жеке) жана экинчи (мамлекеттик) тармактардын өз ара мамилелери жөнүндө далил бир беткей эмес мүнөзгө ээ, бирок бул далил көрсөткөндөй, алда канча байсалдуу болгон жеке менчик тармак кайрымдуулук үчүн накталай акча тартуу кылууну көбөйтүп келет, ошол эле учурда бул тармак демөөрчү катары өз убакытын бекер тартуулоочулукка аз-маз гана таасирин тийгизүүдө. Арийне, мамлекеттик менчиктеги тармактын андан ары кеңейиши коомдук жана башка көйгөйлөргө астейдил көңүл бөлүп жаткан жеке менчик тармактын жообун четке сүрүп чыгарат. АКШ менен Канададан алынган далилдер ишаара кылгандай, мамлекеттик гранттар, адатта, соода-сатыктык эмес уюмдарга жеке колдоо көрсөтүүнү дээрлик 75 пайызга чейин кыскартып салууга ык коёт. Ал эми жеке кишилерге берилүүчү гранттар аларды алгандардын арасындагы мээнет кылуучулукту жана үй-бүлө калыптандырууну (түтүн булатууга киришүүнү) азайтууга ык коёт. Башка жагынан алып караганда, дагы бир далил айгинелеп бергендей, жумушсуздук

менен инфляцияны ооздуктоо жана экономикалык өсүштү жигердүү колдоого алуу жаатындагы өз милдеттерин башкалардан алда канча мыктыраак жүзөгө ашырып жаткан кайсы бир өкмөт жарандардын акчалай демөөрчүлүккө да, ыктыярдуу эмгек күчү катары кайрымдуулук иш-аракеттерин жүргүзүүгө да ниеттенишин ого бетер чыңдапр турат.

Албетте, Элинор Остром (Elinor Ostrom; 1933–2012) айым ыктыярдуу, жамааттарды баш коштурган коомдук уюмдар, – таза базарларга же өкмөттүк саясатка караганда, – коомдук байлыктардын көйгөйлөрүн чечүүдө алда канча жакшыраак иштей тургандыгын тастыктаган жаңычыл эмгеги үчүн экономика боюнча Нобел сыйлыгына татыган туңгуч аял болуп калды.

Китептин 2- жана 3-бөлүмдөрү көңүл чордонун улуттук гүлдөп-өнүгүү көйгөйлөрүнө арнады. Алгша карай көз чаптырсак, 4-бөлүм жеке кишинин бакыбаттуулукка өзгөчө көңүл бурмакчы. Бул бөлүмдө жаркын келечекке жакшыраак даярдануга жана кыйла бакыбатыраак турмушка жетүүгө көмөк кыла турган турмуштук тажрыйбалык стратегиялар талданмакчы. Ошону менен катар эле, биз сизди Албert Швейцердин (Albert Schweitzer; 1875–1965) төмөнкү накыл сөзүн эстен чыгарбооңузга чакырабыз:

> *“Сиздердин тагдырларыңыз кандай болоорун мен биле албайм. Айрымдарыңыздар, балким, көрүнүктүү кызматтарды ээлейт чыгаарсыздар. Балким, кээ бирөөңүздөр калемиңиздерди курчутуу аркылуу же сүрөтчү катары атак-даңкка ээ болоорсуздар. Бирок мен бир нерсени даана билем: араңыздарда кызмат кылуу үчүн изденген жана бул жаатта өз ыкмасын табууга жетишкен кишилер гана – сиздердин ичиңиздердеги дал ошолор гана – чыныгы бакытын таба алышмакчы.”*

Көп учурларда базарлар, – биз буга чейин эле баса белгилегенибиздей, – мындай тейлөө кызматына өз сыйлыктарын ыйгарышат, бирок башка кайсы бир учурларда бул сыйлыктар башкаларга көмөк көрсөтүүнүн аркасында алчу

кубанычыңыз жана канааттануунуз түрүндө тартууланмакчы.

4-БӨЛҮМ

Практикалык жеке каржынын негизги он эки параграфы



Параграфтар:

1. Өзүңүздүн салыштырмалуу артыкчылыгыңызды аныктаңыз.
2. Башкаларга өз сунушуңуздун наркын жогорулатыңыз.
3. Сарптоолоруңуз менен сактоолоруңуздун бүжөтүн түзүңүз.
4. Насыяны акыл калчап колдонуңуз.
5. Стратегияңызга төп кылып сарптаңыз.
6. Күтүлбөгөн жагдайларга алдын ала камыныңыз.

7. Татаал пайыздын кубатын ишке жаратыңыз.
8. Активдериңизди (баалуу кагаздарыңызды) түркүмдөштүрүңүз.
9. Эч ким ырааттуу түрдө “базарды жеңе бербестигин” аңдап билиңиз.
10. Инвестицияларыңыздын узактыгы менен муктаждыктарыңыздын мезгилин шайкеш кылыңыз.
11. Тобокелдиктериңизди азайтыңыз.
12. Кутула алгыс тобокелчиликтерди тизгиндөө үчүн камсыздандырууну пайдаланыңыз.
13. IV бөлүм. Жыйынтыктоочу ойлор.

Кириш сөз

“Кайда баратканыңды билбей жатсаң, анда өзгөчө этият бол, анткени барчу жерге жетпей калышың деле мүмкүн.”

— Йоги Берра (Yogi Berra), америкалык бейсбол жылдызы жана ойчул

Башкача айтканда, каржы маселесине келгенде, ар бирибиз кайсы бир планга муктажбыз. Эгерде бизде эч долбоор (план) жок болчу болсо, анда өзүбүз каалабаган эле бир жакка кептелип калышыбыз ажеп эмес. 4-бөлүмдөгү он эки параграф сиз дароо колдоно ала турган турмушка ылайык сунуштардын өзөгүнөн турат жана ал учурдагы жашыңызга, кирешеңизге же жашоо тажрыйбаңызга карабастан, мыктыраак каржылык чечимдерге келишиңизге көмөк берчү өңүттөрдө көңүл чордонунда тутат.

Эгерде сиз өз каржыңызды колго албасаңыз, анда каржыңыз сизди бийлеп алат. Эмне үчүн АКШ менен Европа Биримдигиндеги кишилердин кирешелери пост-коммунисттик өлкөлөрдөгү калайыктыкына салыштырмалуу алда канча

жогорураак болгонуна карабастан, алардын көпчүлүгү каржылык кыйынчылыктарга туш болушат? Бул суроого жооп ушул: каржылык туруксуздук биз мээнет кылып алчу кирешеден эмес, негизинен, тандообуздан улам келип чыгат.

Жеке каржылык жана инвестициялык чечимдер, көп учурларда, экономикага эч кандай тиешеси жоктой сезилиши ыктымал, бирок бул – андай эмес. Салыштырмалуу артыкчылык принциби (1.4-параграфында көрсөтүлгөндөй) өздөрү мыкты иш жүргүзө ала турган тармактарына адистешкен өлкөлөр эмне үчүн утушка ээ болоорун түшүндүргөн сыяктуу эле, эгерде жеке өзүңүз да мыкты иштегендей жана башкалар салымыңызды жогору баалагандай адистешсеңиз, анда сөзсүз утушка ээ боло тургандыгыңызды да түшүндүрүп берет. Анын сыңарындай эле, белгилүү бир мезгил ичинде бай жашоого жетишүүгө келгенде, ишкердик, каржылык жоопкерчилик, карьераны пландаштыруу жана капиталга (өзгөчө киши капиталына) инвестиция кылуу – жарандар үчүн да, мамлекеттер үчүн да олуттуу мааниге ээ.

4-бөлүмдө сыпатталган 12 параграф Сизди каржы сыйкырчысы же заматта байыган миллионер кылып жибербейт, бирок бул параграфтар байлык топтоо үчүн негизги кадамдарыңызды дароо баштооңузга жардам берет. Андан да маанилүүсү, алар Сизге олуттуу каржылык каталардан сактануунузга көмөк кылышат. Өзүнө каржылык план түзүүгө убакыты же тажрыйбасы жок деп санаган кишилер жөнөкөй эрежелерди деле колдонбой коюшу мүмкүн жана акыры каржылык кыйынчылыкка туш болушу деле ажеп эмес.

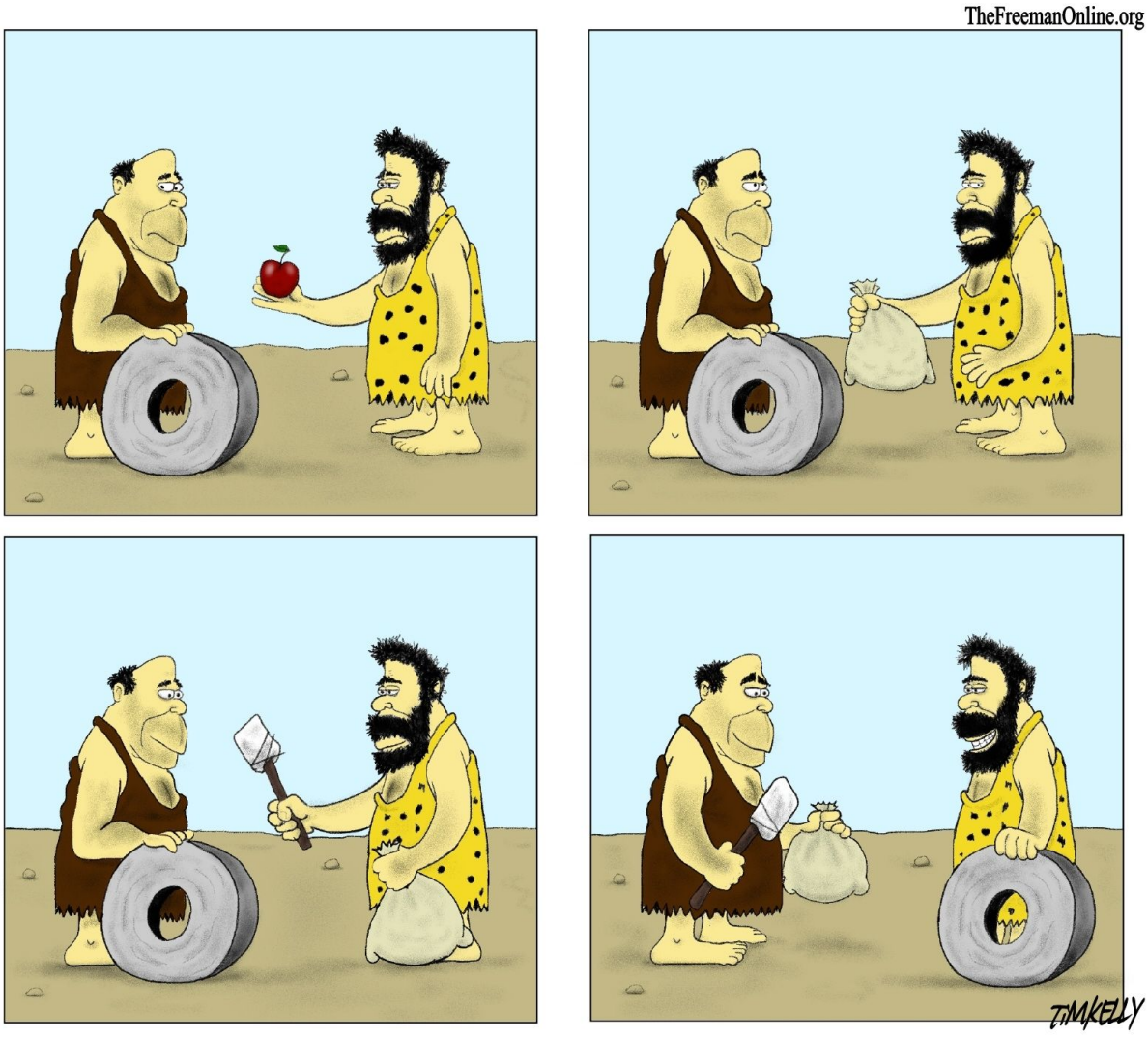
Жашоо, – экономика илими сыяктуу эле, – тандоолордон турат. Биздин максатыбыз – сизге бактылуу, ыңгайлуу жана канааттандырарлык турмушка карай жетелеп баруучу каржылык варианттарды тандап алуу жөндөмүңүздү чыңдоо. Бул максат жөн гана акча табууга негизделген эмес. Бактылуулук жаатында сөз кылчу болсок, бул – үй-бүлө, достор, өзүнө арбаган кызыктуу иш, өмүрлүк жар, диний ишеним, жагымдуу хоббилер жана башкаларга жардам берүү сыяктуу заттык эмес баалуулуктар; бул асыл-нарктар башкалардан артык болсо – артык, бирок бери дегенде башка баалуулуктарга теңдеш келишет.

Бирок көбүрөөк байлыкка умтулуу – кандайдыр бир оңтойсуздук жаратчу уятыраак нерсе деле эмес. Турмуштук максаттарыңыз кандай гана болбосун, аларды азыраак карыз жана көбүрөөк байлык менен жүзөгө ашыруу жеңилирээк, себеби мындай жагдай сизге көбүрөөк тандоо мүмкүнчүлүгүн берет, жана бул мүмкүнчүлүктөр өзүңүздүн жашооңуз менен гана чектелбейт. Дүйнөдөгү эң бай кишилердин айрымдары, мисалы, Билл Гейтс жана Уоррен Баффет, өздөрүнүн зор байлыгын кайрымдуулук аркылуу башкаларга көп түрдүү нукта жардам берүү жана дүйнөдөгү эң татаал көйгөйлөрдүн айрымдарын чечүү үчүн сарптап келишти. Бирок ата-энеңизге жардам берүү же диний, маданий жана кайрымдуулук уюмдарына демөөрчүлүк кылуу үчүн тигилердей чириген байлардын катарына кирип алып, улам көбүрөк байлык топтошуңуздун зарылчылыгы деле жок эмеспи.

> *“Мен студенттериме ар дайым айтып келем, – дейт Америка Кошмо Штаттарынын экономика жаатындагы эң алдыңкы таалим берүүчүлөрүнүн бири Жон Мортон (John Morton) мырза, – “жашоо – лотерея да эмес, ал – **нөл жыйынтыктуу оюн**(?) да болуп саналбайт. Сиздердин ийгилигиңиздер башка кимдир-бирөөнүн ийгиликтерин кемитип салбайт. Сиздердин ийгилигиңиздер тандооңуздарга жараша болот, ал эми тандоолор кайсы бир натыйжалар менен аякташат.”*(120)

Демек, баарыбызда тең жөндүү каржылык чечимдерди кабыл алууну жакшыртуубуз үчүн түрткүлөр (стимулдар) бар. Сунушталган он эки параграфтагы жолдомолор Сизге жөндүү каржылык чечимдерди кабыл алууңуз үчүн огожо боло алышат.

1. Өзүңүздүн салыштырмалуу артыкчылыгыңызды аныктаңыз



“Ар бир киши – гений. Бирок балыкты анын даракка жөрмөлөп чыгуу жөндөмүнө ылайык баалачу болсоңуз, анда ал балык өмүр бою өзүн “аңкоомун” деп санап жашамакчы.”

— Алберт Эйнштейн (Albert Einstein)

Биз бул китептин бүтүндөй мазмунунда эл аралык сооданын жана компаниялар арасындагы адистешүүнүн негизин түшүндүрүү үчүн салыштырмалуу артыкчылык принцибин колдонуп келдик. Дал ушул салыштырмалуу артыкчылык принциби жеке кишилер өздөрүнө кызматтык жана ишкерлик мүмкүнчүлүктөрдү караштырып жатканда дагы олуттуу мааниге ээ. Өзүңүздүн жөндөмүңүз менен мүмкүнчүлүк чыгымдарынын өз ара байланышы жөнүндө акыл калчап көрүңүз. Мисалга бир өзгөчө учурду алып көрөлү: кимдир-бирөө өндүрүштүн бардык түрлөрүндө эч кимди алдына салбайт дейли (б.а. ал бардык нерседе **абсолюттук артыкчылыкка**(?) ээ). Анда ал бардык муктаждыктарын жана каалоолорун канааттандыруу үчүн ар бир ишке бир аздан убакыт бөлүүгө (жана тынымсыз иштегендиктен чарчап-чалыгып жүрүүгө) далаалат жасашы керекпи? Эми дагы бир башка кескин учурду алалы: кимдир-бирөө эмне иш кылбасын, башкалардыкынан жаман натыйжа алат, дейли. Анда бул киши жөн гана багынып, анын айынан ачка калууга тийишпи? Бул суроолордун экөөнө тең “Жок!” деген жооп кайтарылат. Эки жагдайда тең ар бир киши адистешүүдөн жана бири-бири менен соодалашуудан пайда тапмак эмеспи.

Канчалык таланттуу болгондугуңузга эч карабастан, мүмкүнчүлүк чыгымдарын эске алганда, айрым тармактардагы өндүрүмдүүлүгүңүз калган тармактардагыга караганда салыштырмалуу кыйла жогорураак болмокчу. Анын сыңарындай эле, өндүрүмдүүлүгүңүз канчалык төмөн болуп жаткандыгына карабастан, Сиз белгилүү бир өнүмдү калган кишилерге салыштырмалуу кыйла арзанираак өндүрүүгө жөндөмдүү боло алмакчысыз. Сиз айрым тармактарда ийгиликтүү атаандашуу жөндөмүнө ээ болмокчусуз да, өзүңүз салыштырмалуу

артыкчылыкка ээ болуп жаткан багыттарда адистешүүңүздүн натыйжасында утушка ээ боло аласыз.

Сиздин салыштырмалуу артыкчылыгыңыз абсолюттук жөндөмүңүзгө ылайык эмес, салыштырмалуу жөндөмдөрүңүзгө ылайык аныкталат. Бул – абдан маанилүү ой. Сиздин ички дүйнөңүз муну инстинктке ылайык билет. Эми жубайыңыз тамак жасоодо да, багбанчылык иштеринде да сизден жакшыраак дейли. Эгерде жубайыңыз ушул иштердин баарын жасап жатканда, сиз социалдык тармактарда отурсаңыз, анда үй-бүлөдө ынтымак болуу ыктымалдуулугу төмөндөйт. Ошол эле учурда, эгерде сиз багбанчылык иштерине салыштырмалуу алганда, жубайыңыздан тамак жасоодо бир аз жакшыраак болсоңуз, анда убактыңызды жана жөндөмүңүздү даамдуу тамак жасоого жумшайсыз да, ал эми жубайыңыз убактысын жана жөндөмүн өсүмдүк өстүрүүгө сарптап калмакчы; мындай кырдаалда экөөңүздөр тең утушка ээ болосуздар.

Айрым кишилер өз иш-аракетин башкаларга салыштырмалуу азыраак артыкчылыктар менен башташат. Бирок алар да олуттуу аракет кылышып, жумуш ордунда тырышчаак болушса, анда алар ого бетер өзгөчө мыкты жыйынтыкка жетише алышат. Көп учурларда кыйынчылыктарды жеңип чыгып, ийгиликке жеткен кишилерге карата айрыкча суктануу сезими жаралат. Кыйынчылык – бул начар абалдан чыгууга болгон чечкиндүүлүк. Ал мыкты түрткү болушу ыктымал.

Кесиптик өнүгүүңүздү колго алууңуз, талантыңызды өнүктүрүүнү пландооңуз жана максаттарыңызга жетүү үчүн базардык кызматташууну пайдалануңуз эч качан эрте болуп калбайт. Сиз өз кызыкчылыктарыңызды жана жөндөмүңүздү билесиз, бирок аларды максатка айландыруу үчүн маалымат топтошуңуз керек болот. Сизди жакшы билген мугалимдер, ата-энеңиз жана башка туугандарыңыз менен (кантсе да, алар тобокелчиликтен качкан, өзгөчө консервативдүү кеңеш беришет эмеспи) баарлашууңуз ыктымал жана өзүңүз каалаган кесип үчүн керектүү жөндөм тууралуу интернеттен издөөңүзгө туура келиши ажеп эмес. Мындай шыктанып ой жүгүртүү дээрлик эч чыгымга турбайт

жана ал өзүңүз мурда эч ойлобогон кесиптерди караштырып чыгууңузга түрткү жаратышы деле мүмкүн.

Сизге жаккан кесиптер же кесиптик чөйрөлөр тууралуу толугураак маалымат чогултууңуз үчүн пайдалуу болгон дагы үч жол – иш-аракетке байкоо салуу, ыктыярчылык жана маалымат алуу үчүн маек курууну өтүнүү. Кесиптин аткарылышына байкоо салуу – алгач сизди кызыктырган кесиптеги киши менен байланышып, ал өз ишин аткарып жатканда бир күн бою аны жанында тынч байкап турууңуз үчүн уруксат алганыңызда гана жүзөгө ашырылат. Тааныбаган кишиге байланышуудан эч тартынбаңыз. Кээде кишилер жөн гана «жок» деп жооп бере салышат, бирок бул кесипке кызыгып жатканыңызды түшүндүргөн сылык электрондук катыңыз жетсе, анда алар «ооба» деген жоопту узатышы деле мүмкүн. Жаштардын белгилүү бир кесипке кызыгып, байланышууга далаалат кылып жаткандыгын кесипкөй киши кыйла корстон боло кабыл алат. Ошондой эле, бул кадам тийешелүү инсандын тобокелчиликке барууга даяр экендигин жана өзүнүн бейтааныш кишилер менен мамиле түзүү жөндөмүнө болгон ишенимин дагы айгинелейт. Албетте, мындай сапаттарды иш берүүчүлөр жогору баалашат. Эгерде бир күн бою кайсы бир кесипке байкоо салууга убакытыңыз жок болчу болсо, анда иш берүүчүдөн тийешелүү кесиптик орун тууралуу маек куруу үчүн өзүңүз менен жолугушууну сурансаңыз болот. Мен мындай жеке байланыштар студенттер үчүн стажировка табууга, келечекке багыттама алууга жана билим же кесиптик байланыштар боюнча насаатчылык кеңешке ээ болууга өзгөчө ийгиликтүү арга болгонуна күбө болуп жүрдүм. Ал тургай ушул арга бир жолу жакшы жумушка (ишкананын башчысынын жардамчысы кызматына!) орношууга жол ачкан кезең да эсимде.

Коомго көп аралашпай обочодо калган жана жардамга муктаж кишилерге жардам берүү үчүн ыктыярчы болуу, – өзүңүзгө канааттануу сезимин жараткандан тышкары, – жаңы кесиптерди сынап көрүүңүздүн аргасы болуп калышы деле ажеп эмес. Мисалы, 10-класстын окуучулары Зара менен Тина мектептен кийин аптасына 3 сааттан ооруканада ыктыярчы болуп иштешип, өнөкөт ооруларга чалдыккан бейтаптар менен баарлашып келишти жана аларга

китеп окуп жүрүштү. Экөө тең ыктыярчы болуп иштегенине канааттанышкан жана боорукерлик эмне экенин аңдашкан. Арийне, Зара медициналык кызматкерликти өзүнө ылайык эмес деп чечкен, анткени ал башкалар тарткан кыйноону жүрөгүнө өтө жакын кабыл алчу. Ал эми Тина болсо, экинчи жагынан, акыры-түбү дарыгер болуп калбадыбы!

Эми кайрадан билим берүү нугун жана кесипти тандоодогу салыштырмалуу артыкчылыкка кайрылалы. Биз, адатта, чыгымдарды мүмкүн болушунча төмөнүрөөк деңгээлде кармоо зарыл болчу кандайдыр бир нерсе катары кабыл алып келебиз. Бирок, эсиңизде болсун, чыгымдар биз кайсы бир вариантты тандаганда колубуздан чыгарып салган башка бир эң жогорку наркка ээ мүмкүнчүлүк чыгымын чагылдырат. Демек, өзүңүздү азгырган атаандаш мүмкүнчүлүктөр колдо болгондо, сиздин тандооңуз кымбатка турмакчы. Сиз студент кезиңизде көбүрөөк акча табуу үчүн анча-мынча саатка официант болуп иштешиңиз алгылыктуу кадамбы? Же коллеждик окуу деңгээлин тезирээк бүтүрүү үчүн кошумча дарска баруу максатында насыя алганыңыз алгылыктуу болмокпу? Эки вариант тең тим эле өзүнө тартып турат. Андан тышкары, өз кесиптик тажрыйбаңызды жогорулаткан сайын, өз мүмкүнчүлүктөрүңүз ого бетер жагымдуу болуп, өзүнө тарта башташат да, ар кыл варианттардын бирин тандооңуздун чыгымы буга ылайык ого бетер өсө бермекчи.

Тескерисинче, тандалчу жакшы варианттарыңыз канчалык азыраак болсо, чыгымдарыңыз да ошончолук төмөн болот. Мисалы, ушул китепти окуп чыгуунун чыгымын азайтуунун эң натыйжалуу жолу –эч ким жашабаган бир аралда ушул китепти кармап жалгыз калуу. Мындай шартта китеп окуудан башка мухитти телмире тиктеп карап туруу мүмкүнчүлүгүнө гана ээ болосуз. Бул жагдай бир жагымдуу ишти жасоону – китеп окууну – тандоонун чыгымын башка да көптөгөн жагымдуу тандоолорду жасоо мүмкүнчүлүгүңүздү жокко чыгаруунун эсебинен кыскартып салаары бышык. Алыскы эч ким жашабаган аралда жалгыз калчу тандоого туш келбесеңиз деле, Сиз өз мүмкүнчүлүктөрүңүздү эч кыскартпастан, кайра кеңейтүү аркылуу өзүңүздүн абалыңызды оңдоо жаатындагы тандоолорго ээ боло аласыз.

Жаштарды кийинки турмушунда алда канча жагымдуураак мүмкүнчүлүктөргө ээ болуу үчүн кыйла жогоркураак билим алууга шыктандырышат. Бирок бул аракет – алардын бардык тандоолорунун чыгымдарын көбөйтүүгө үндөөгө тете. Адатта, жакшы билим сиздин өндүрүмдүүлүгүңүздү жогорулатып, жумуш берүүчүлөр төлөгүсү келчү эмгек акыны көбөйтүп салмакчы. Бул кадам келечекте кирешени арттыраарына карабастан, ошол эле учурда ал орто мектепти бүткөндөн кийин дароо ишке киришүү аркылуу таба турган үч жылдык төмөнкү баскычтагы кирешеден баш тартууга аргасыз болооруңузду деле туюнтат.

Кесипти туура тандоо милдети эмнени баарынан жакшы жасай ала турганыңыздан башка да алда канча көп өңүттөрдү өзүнө камтып турат. Мында эмнени жан-дилиңиз менен сүйөөрүңүздү – кайсы натыйжалуу аракеттериңиз сизди канааттандыраарын – аныктооңуз дагы абдан маанилүү. Аткарып жаткан ишиңизден ыракат алып, анын маанилүү экендигине көзүңүз жетчү болсо, анда Сиз ал иш менен көбүрөөк алек болуп каласыз да, барган сайын мурдагыдан мыктыраак иштөөгө куштар болосуз. Демек, кайсы бир кесиптин көзүн билүүчүлүк (компетенттүүлүк) менен тийешелүү иш-аракетке берилгендик, адатта, өз ара шайкеш болууга ык коюшат; бул кош жагдай жалпы жамаатыңыз үчүн (же, чындап эле дымактуу болсоңуз, бүткүл адамзат үчүн) алда канча көбүрөөк жакшылыктарды жаратууну көздөгөн иштерди алып барчу айкөлдүгүңүз аркылуу андан ары чыңдалышы ажеп эмес. Чыныгы байлык инсандын жеке канааттануусу менен өлчөнө тургандыгына акыл калчаңыз.

ПАРАГРАФ 4.2

2. Башкаларга өз сунушуңуздун наркын жогорулатыңыз

“Татыктуу кишилерди көргөн чагыбызда, биз аларга теңелүү жөнүндө ойлонууга тийишпиз; ал эми алардан таптакыр тетирисинен болгон кишилерге жолуккан чагыбызда, биз өзүбүздүн ички дүйнөбүзгө кайрылып, өзүбүздү иликтөөгө тийишпиз.”

— Конфуций (Кун Цзы), байыркы кытайлык ойчул

Базар экономикасында каржылык ийгилик башкаларга нарктуу товарды же тейлөө кызматын сунуштоо жөндөмүн чагылдырат. Бул – жумушчуларга дагы, жумуш орду менен камсыздоочуларга дагы бирдей тийешелүү. Эгерде сиз көбүрөөк киреше тапкыңыз келсе, анда кантип башкаларды алар өзгөчө кадырлай турган өнүм жана тейлөө кызматтары менен жабдуу керектиги жаатын аңдашыңыз алгылыктуу.

Жогоруда баса белгиленгендей, тереңдетилген билим, кыйла жогоркураак деңгээлдеги кесипкөйлүк жана тажрыйба, жалпысынан, өндүрүмдүүлүктү жогорулатышат жана ар кандай кишинин башкаларга наркы жогору бааланчу кызматтарды көрсөтүү жөндөмүн арттырышат. Ушундан улам киши капиталына – билимге, кесиптик машыгууга жана жогорку жөндөмдүүлүккө ээ болуунун башка да түрлөрүнө – салынган инвестиция өндүрүмдүүлүктү да, эмгек акыны да көбөйтүшү мүмкүн. Бирок башка жеке сапаттар да өндүрүмдүүлүккө таасир этишет. Алардын ичинен эң маанилүү экөө – жеке сапат жана жаратман ишкердик ой жүгүртүү. Өндүрүмдүүлүктүн булагы болгон бул кош сапат

психологдор “эмоционалдык интеллект” (EQ) (сезимдик айдыңдык) деп атаган түшүнүк менен тыгыз байланыштуу. Азыркы тапта көптөгөн психологдор жеке ийгиликке таасир этүүчү өңүт катары IQге караганда EQ маанилүүрөөк деп эсептешет.(121) Ал түгүл экономисттер дагы көп учурларда жеке өндүрүмдүүлүктүн бул абдан маанилүү булактарын көз жаздымда калтырып келишет. Келиңиздер, бул кош булактын ар бирин карап көрөлүк.

Жекече турум өндүрүмдүүлүк менен ийгиликке кандайча таасир этет? Жөнөкөй бир мисалды көңүлгө алалы: ишке алып жаткан тарап болжолдуу эки жумушчунун талапкерлигин салыштырып жатат дейли. Биринчисинин төмөнкүдөй сапаттары бар: чынчылдык, ишенимдүүлүк, тырышчаактык, сөзгө туруучулук, абийирдүүлүк, кичи пейилдик, үйрөнүүгө жана өзүн өнүктүрүүгө умтулуу жана башкалар менен иштешүү жөндөмдүүлүгү. Экинчисинин сапаттары башкача: кишилерди кадырлабастык, ишенимсиздик, урушчаактык, окууну жактырбастык, оройлук, көйгөй үчүн башкаларды күнөөлөөчүлүк жана калпычылык. Эгерде сиз жумушка алып жаткан болсоңуз, анда бул экөөнүн кимисин тандайт элеңиз? Алдын ала жоромолдонгондой, көпчүлүк сөзсүз биринчи талапкерди тандашмак, анткени анын сапаттары ийгиликке огожо болот. Бүт жагдай бирдей болгон чакта, мындай оң сапатка ээ болгон кишилер – алда канча өндүрүмдүү болушат жана кесиптештери менен дурус ымалалашат. Ал эми анын тескерисинче, экинчи топтогу сапаттар майнапсыздыкка багытталышкан. Алар жумушчунун өндүрүмдүүлүгүнө жана кесиптештер менен кызматташуу жөндөмүнө кедерги жаратышат.

Эгерде сиз ийгиликке жеткиңиз келсе, биринчи топтогу сапаттарды жаратып, өнүктүрүп жана чыңдашыңыз зарыл. Алар көнүмүш адатка айланып, жашооңуздун негизги асыл-нарктары болуп калууга тийиш. Ошол сыяктуу эле, экинчи топтогу сапаттардан сөзсүз арылууңуз зарыл. Кимдир-бирөөлөрдүн, ал турсун досторуңуздун дагы, бул жаман сапаттардын кайсы бирин «мыкты» деп сизди ынандырышына жол бербеңиз. Бул сапаттар мүшкүлгө жетелейт жана сиз андай нукту каалабайсыз.

Мындай жагдайдагы жакшы жаңылык – сиз майнапсыздыкка эмес,

ийгиликке алып барган сапаттарды тандай аласыз. Анын үстүнө сиз бул тандоону бүлөлүк тегиңизге, азыркы кирешеңизге, билим деңгээлиңизге же тандаган кесибиңизге карабастан жүзөгө ашыра аласыз. Сиздин сапаттарыңыз келечектеги каржылык ийгилигиңизге абдан зор таасир тийгизет. Оң сапаттар начар билим же бала кездеги каржылык кыйынчылык сыяктуу башка өксүктөрдү жеңип чыгууңузга жардам берет.

Булар – эмне болгон сапаттар? Алар “Абдан натыйжалуу адамдардын 7 көндүмү” аттуу белгилүү китепте төмөнкүдөй жыйынтыкталган:

1. Келечекке жоопкерчиликти азыр алыңыз (өз тандоолоруңуз үчүн жоопкерчиликти алыңыз)
2. Иштин жыйынтыгын элестетүүдөн баштаңыз (максатыңызга жетүүнүн так жолун элестетүү керек)
3. Алгач маанилүү иштерди жасаңыз (аракеттериңизди туура тартипке коюңуз)
4. Бардык жактар жеңишке жетишет деп ойлонуңуз (биз мурда баса белгилегендей – эки тарап тең пайдалуу жыйынтыкка жеткидей аракеттерге умтулуңуз)
5. Башканы түшүнүңүз жана өзүңүздү аңдатыңыз (жакшылап угууга жана боорукерлик менен баарлашууга умтулуңуз)
6. Биримдик түзүңүз (айырмачылыктарды жана ар түрдүү көз караштарды баалаңыз)
7. Арааны (аспапты) курчутуңуз (мокок араага салыштыруу аркылуу турмушка болгон көз караш – өмүр бою өзүңүзгө кам көрүү, тынымсыз жаңы жөндөмдөрдү өздөштүрүү жана жеке өнүгүүгө инвестиция салуу керек, дегенди билдирет).

Видео:

Көрүмчү аңчыларынын экономикасы

Албетте, эгерде сиз майнапсыз сапаттарды тандачу болсоңуз, анда башкаларды: үй бүлөңүздү, ата-тегиңизди, коңшуларыңызды, окуган мектебиңизди же бүтүндөй коомду айыпташыңыз мүмкүн. Бул өңүттөр тандоолоруңузга таасир этиши мүмкүн, бирок аларды аныктай алышпайт. Өз турумдарыңыздын мүнөздөмөсү – өзүңүздүн эле колуңузда. Эгерде сиз мүшкүлдүү чөйрөдө чоңойсоңуз, мындай сапаттарга жетишүү жана аларды карманууу кыйла кыйын болот. Бирок көп учурларда ошондой терс чөйрөнү жеңип чыккан инсанга дээрлик бардыгы суктанышат жана аны кадырлашат. Балалыктагы же жаштыктагы кыйынчылыктар, эгерде оң сапаттарды өнүктүрүүнү тандасаңыз, анда ал түгүл ийгилигиңизди баштоого да түрткү болуп бере алышат.

Видео:

Жакырчылык жана ишкердик

Кээ бириңиздерге, балким: «Менин турумдарым – өзүмдүн жеке ишим. Мага муну кыл же жүрүм-турумуңду өзгөрт деп эч ким айта албайт», – деген ой келиши деле ыктымал. Эми Алексей деп биз шарттуу атаган бизнестин ээси да ушундайча ойлойт, дейли. Ал кардарлардын каалоолорун эске албайт, мунун ордуна аларга өзү кардар үчүн пайдалуу деп эсептеген нерселерди сунуш кылат жана кол алдында иштегендерге начар мамиле жасайт. Алексей өзү каалагандай тандоо жасоого акылуу. Бирок ал мунун азабын тартышы ажеп эмес: соодасы жакшы жүрбөй калышы жана ишканасы жабылышы деле мүмкүн.

Видео:

Ишкерлер чындыгында эмне кылышат

Анын сыңарындай, болжолдуу кызматкерлер да «өз каалаганын» жасоого

акылуу. Алар өз сапаттары менен жүрүм-туруму өндүрүмдүүлүк менен кесиптик жарамдуулукка кандайча таасир тийгизе турганын көңүлгө албай коё алышат. Бирок өз турумдары менен көндүмдөрү өндүрүмдүүлүккө таасир этээрин этибарга албагандар, кардардык каалоолорду эске албаган ишканалар сыяктуу эле, чектелген мүмкүнчүлүктөр, төмөн эмгек акы жана айрым учурда жумушсуздук сыяктуу кесепеттерге кептелишет. Эч кимибиз бөлүндүдө калган арал эмеспиз. Эгер биз башкалардан киреше табууну кааласак, анда кызматташып, тейлөөбүздү алар үчүн баалуу болгондой кылып сунуштоого тийишпиз.

Видео:

Гаитинин күн кубаты ишкерлери

Мунун маңызы – өтө жөнөкөй: ийгиликке багытталган турумдар – каржылык ийгиликтин эң маанилүү аныктоочулары болуп саналышат. Сиз бул турумдарды сатып ала албайсыз. Аларды сизге эч ким жөн эле берип коё албайт. Сиз өзүңүз гана аларды тандап алып, андан соң турмушуңузга ширелтүүгө тийишсиз. Андан тышкары, эгерде ушул кадамга барсаңыз, анда экономикалык ийгилигиңиздин деңгээлинин кыйла өсүүсүнө дээрлик күмөн болбойт. Бирок тескерисинче дагы болушу мүмкүн: эгерде турмушуңуз көбүнесе майнапсыз турумдардын чагылдырылышынан турчу болсо, анда келечегиңиз каржылык көйгөйлөр менен жеке капачылык аркылуу гана мүнөздөлүп калат.

Өндүрүмдүүлүктү жогорулата ала турган дагы бир жеке сапат – жаратман ишкердик ой жүгүртүү. Жаратман ишкердик десе, көп учурларда, бизнесте чечим кабыл алууну элестетебиз, бирок, чын-чынына келгенде, биз баарыбыз тең жаратман ишкер болуп саналабыз. Биз дайыма билимибизди, жөндөмүбүздү жана башка өзүбүз көзөмөлдөгөн ресурстарыбызды өнүктүрүү жана пайдалануу боюнча чечимдерди кабыл алып келебиз. Биздин каржылык ийгилигибиз – дал ушундай тандоолорубуздун күзгүсү.

Эгерде сиз каржылык ийгиликти көздөсөңүз, анда жаратман ишкерче ойлонуңуз. Башкача айтканда, кишилер жогору баалай турган товарлар менен кызматтарды сунуш кылуу үчүн кантип өз талантымды өнүктүрүп-пайдаланам, кантип колдогу ресурстарымды туура үрөй алам, дегенге өзгөчө назар буруңуз. Албетте, ар дайым өз баалуулуктарыңыз менен этиканы (адеп-ахлакты) эске алуу керек. Деги, биз суроо-талап канчалык жогору болбосун, зыяндуу дары-дармектерди сунуштоо аркылуу байлык топтоп алыңызчы, деп сунуштап жаткан жокпуз го!

Видео:

Жаратмандык амал

Жаратман ишкерче ой жүгүртүп, кантип өзүм сунуштаган кызматтардын наркын жогорулатам деп ойлоно баштаарыңыз менен сиз ийгилик жолуна түшө турганыңызды төмөн баалап албаңыз. Жаратман ишкердик талант көп учурларда таптакыр күтүлбөгөн жерден табылат. Деги сүт коктейл аспаптарын сатып жүргөн орто жаштагы Рэй Крок (Ray Kroc) франчайзиң бизнесин түп-тамырынан бери өзгөртүп, Калифорния штатындагы Сан-Бернардино жергесиндеги жалгыз «Макдоналдз» ресторанын дүйнөдөгү эң ири тез татым ресторандар тармагына айландырып жиберет, деп мурда ким ойлоптур? Ал эми 1924-жылы Ади Дасслердин (Adi Dassler) өз энесинин ашканасында чыгарган спорттук бут кийиминин сатылышы кийин 22 миллиард АКШ долларына чыкканычы?(122) Жефф Безос (Jeff Bezos) 1994-жылы өз гаражында онлайн китеп дүкөнүн ачып жатып, «Амазонду» дүйнөдөгү эң ири интернеттик соода түйүнүнө чейин кеңейтет, деп ким алдын-ала ойлоптур? Ингвар Кампрад (Ingvar Kamprad), ИКЕАнын негиздөөчүсү, Швециянын Элмхулт деген шаарчасындагы өзүнүн алгачкы чакан көргөзмө залын кийин дүйнөдөгү эң ири эмерек сатуучу тармакка айландырып жиберет, деп 1950-жылдары ким эле жоромолдоптур?(123) Бул мисалдар – жалпыга маалым, даңазалуу өрнөктөр, бирок бир эле калып

кайра-кайра кездешип келет. Ийгиликтүү, өз бизнеси бар ишкерлер жана кесипкөй бизнес жетекчилери же дүйнөгө таанымал компаниялардын негиздөөчүлөрү көп учурларда өздөрү ийгиликке жетишкен тармакка эч тийешеси болбогон ар түрдүү мурдагы чөйрөлөрдөн суурулуп чыгышат.

Өзүн-өзү иш менен камсыздаган ишкерлер байлардын арасында салыштырмалуу туура эмес катышта кездешет. Өзүн-өзү иш менен камсыздагандар эмгек күчүнүн чоң үлүшүн түзгөн чакта деле, алардын миллионерлердин арасындагы үлүшү алда канча арбын. Орточо эсеп менен алганда, өзүн-өзү иш менен камсыздаган кишилер айлык акы алып иштеген жумушчуларга караганда төрт эсе бай.(124) Өзүн-өзү иш менен камсыздаган ишкерлердин каржылык ийгилигине төрт негизги өңүт жагымдуу өбөлгө түзүп турат. Биринчиден, алар башкалар байкабаган жагымдуу мүмкүнчүлүктөрдү таап алып, аларды эптүү пайдаланганга маш келишет. Экинчиден, алар тобокелге барууга даяр болушат. Чоңураак тобокелчилик менен көбүрөөк киреше алуу мүмкүнчүлүгү өз ара үзөңгүлөш эмеспи. Өзүнө өзү жумуш тапкан ишкерлердин көбүрөөк кирешеси кандайдыр бир деңгээлде алардын белгисиздик менен коштолгон бизнес иштериндеги тобокелдиктин чыгым акысы (компенсациясы) гана болуп эсептелет. Үчүнчүдөн, алардын инвестициясынын чени жогорку деңгээлде болот. Өзүн-өзү иш менен камсыздаган ишкерлер өз кирешелеринин чоң бөлүгүн улам-улам өз ишин өнүктүрүүгө жана кеңейтүүгө жумшашат. Төртүнчүдөн, алар адатта өз ишин жакшы көрүшөт жана ошондуктан узагыраак иштешет.(125)

Ошол эле учурда өзүн-өзү иш менен камсыздаган ишкерлердин компаниясында айлык алып иштегендер дагы «жаратман ишкердей ой жүгүртүү» менен пайда таба алышат. Ишкерлердин кирешеси кардарлардын талабын канааттандыруу жөндөмүнө багыныңкы болгондой эле, жумушчулардын эмгек акысы да азыр жана келечекте канчалык жумуш ээси үчүн өз эмгегинин наркын жогорулата ала тургандыгына багыныңкы болот. Эгер кызматкерлер өз жумуш зоболосун көтөрүүнү жана маянасын жогорулатууну каалашса, анда алар өздөрүнүн жөндөмүн, билимин, сапаттарын жана эмгек көндүмдөрүн башкалар

жогору баалай тургандай кылып өнүктүрүүгө тийиш.

Таланттарыңызды башкаларга көбүрөөк пайдасы тийгендей пайдалануу жана аларды өнүктүрүү – каржылык ийгилигиңиздин ачкычы. Бул – Артур Брукс (Arthur Brooks) «мээнет ийгилиги» деп атаган нерсенин да өзөгүн түзөт; ал – бактылуулук менен турмуштук канааттануунун чордондук бөлүгү.[126] Мээнет ийгилигин сизге эч ким даярынан бербейт; сиз ага өзүңүз гана жетишүүгө тийишсиз. Мээнет ийгилиги сиздин билимиңиз, ишиңиз жана тандаган турмуш таризиңиз өмүр максатыңызды чагылдырганда жетишилет. Биз бүткүл агартуучулук жолубузда студенттерден “кандай жашоону каалайсыңар?” деп сурап келебиз. Бир аз гана айырмачылыгы болбосо, жооп дээрлик бирдей айтылат: «Мен дүйнөнү жакшыраак жашай тургандай кылып өзгөртчү иштерди жасагым келет». Албетте, бул максатка жетүүнү пландоо жаатында ар ким ар башкача турумга ээ. Бирок кишилердин пландары кандай гана болбосун, оң сапаттар топтому жана ишкерче жаратман ой чабыт жүрүмү алардын мазмундуу, каниет жана бактылуу жашоо мүмкүнчүлүктөрүн чыңдайт.

Видео:

Кедейге карыз берүү

ПАРАГРАФ 4.3

3. Сарптоолоруңуз менен сактоолоруңуздун бүжөтүн түзүңүз

> *“Акча – жөн гана аспап болуп саналат. Ал өзүңүз каалаган жерге жеткирип турмакчы, бирок ал өзүңүздүн айдоочулук ордуңузду алмаштырып коё албайт.”*(127)
>
> — Айн Рэнд (Ayn Rand), ойчул жана жазуучу айым

Бүгүнкү каржылык туруксуздуктар көбүнчө туура эмес тандоодон улам келип чыгат. Бүжөт түзүүнүн жоктугу, иштеп тапкандан көбүрөөк сарптоо, кантип төлөө аргасын ойлобостон карызга батуу жана башка акылга сыйбаган каржылык өнөкөттөр дүрбөлөңгө жана көңүл чөгүүгө алып келет. Бүжөттү түзүүгө берилгендик – бул каржылык бакыбат жашоого, байлык топтоого жана жеке максаттарга жетүүгө мүмкүндүк берчү ачкыч. Кишилер, мамлекеттердей эле, каржыны сактоо жана инвестиция салуу аркылуу байлык топтошот. Бирок бул – үзүрдүү байлык топтоонун стратегиялык пландоосун талап кылат. Каржыны сарптоо, сактоо жана инвестицияларды салууну кантип байлык жаратууга багыттоо керектиги камтылчу кандайдыр бир план иштелип чыгууга тийиш. Жеке киши же үй-бүлө үчүн мындай план – **бүжөт**(?) деп аталат. Бүжөт сизге акчаны туура сарптоого, сактоолорду дайыма көбөйтүп турууга жана кирешени туура пайдалануу аркылуу инвестицияны көп багытта салууга көмөк кылат. Бүжөтүңүздү байлыкка карай жетелечү GPS катары элестетиңиз. Ал сизди максаттарыңызга багыттайт же алардан четтеп баратканыңызды өзүңүзгө эскертип турат.

Бүжөттү натыйжалуу түзүү – бир жолку окуя эмес, үзгүлтүксүз улантылчу жүрүм. Ал – өзгөчө эки амалдан турат. Сиз, биринчиден, алгачкы бүжөттү түзүп аласыз,[(128)] анда белгилүү бир убакыт ичинде күтүлө турган же пландаштырылган сарптоолоруңуз аныкталат. Көпчүлүк кишилер бүжөттү бир айга түзүшөт, бирок бир жылдык бүжөт да арбын кездешет. Мында тамак-аш, автоунаа чыгымдары, ижара акысы же ипотека төлөмү сыяктуу көзгө даана көрүнгөн сарптоолоруңузду эле эмес, бардык чыгымдарыңызды кылдаттык менен эске алууңуз керек. Туулган күнгө белектерди, унаанын жеке катталган белгисинин (номурунун) жылдык лицензия төлөмүн, ай сайын алына турган сыналгы каналдарга жазылуу төлөмдөрүн жана унааңыздын майын алмаштырууну да эстен чыгарбаңыз. Айлык же жылдык кирешеңизди аныктап, ар бир тыйынды эмнеге жумшай турганыңызды тактаңыз. Биз сактоолор менен инвестициялар жөн гана чыгашалардан кийин калган акчаны сарптоо эмес (эгерде акча калган болсо), бүжөтүңүздүн атайын пландаштырылган беренелеринен болушун сунуштайбыз. Адистердин басымдуу бөлүгү төмөнкү бөлүштүрүүнү сунушташат: 50 пайыз “муктаждыктарга” (ижара же окуу акысы сыяктуу чыгымдар), 30 пайыз “каалоолорго” (көчөдө тамактануу же киного баруу сыяктуу сөзсүз түрдө акча коротулушу зарыл болбогон чыгымдар) жана 20 пайыз “сактоого” үлөштүрүлгөнү жөндүү. Албетте, көп учурларда сактоолор келечектеги чыгымдар үчүн, – мисалы, унаа же батир сатып алуу же үй-бүлө куруу мүдөөсүндө, – каражат топтоонун жолу болуп саналышат. Ошондой эле, билим алууга инвестиция сыяктуу иш-чараларга жоопкерчилик менен карыз алсаңыз болот, бирок бул кадамга келечекти так пландап, күнүмдүк муктаждыктарыңыздан тышкары жетиштүү киреше күтүлсө жана насыяны өз убагында төлөй алсаңыз гана барыңыз. Кийинки параграфта карыз алуу жана карыз берүү тууралуу кеңири талкууламакчыбыз.

Экинчи кадам – иш жүзүндөгү сарптоолорду аныктап, бүжөткө тийешелүү өзгөртүүлөрдү киргизүү. Сиз бардык сарптоолорду аныктап, аларды бүжөттүн категорияларына бөлүштүрүү менен өзүңүздүн көнүмүш адаттарыңыз жана каржылык максаттарыңызды карай өрүшүңүз жөнүндө баалуу маалымат аласыз.

Сарптоолорго көз салууңуз келечектеги бүжөттү кыйла жакшыраак жана тагыраак пландаштырууңузга да жардам берет. Мисалы, бир-эки сарптоонун түрүн алгачкы бүжөткө киргизбей калган болсоңуз, анда иш жүзүндөгү сарптоолорду карап, бүжөткө өзгөртүү киргизүү аркылуу четте калган чыгымдарды киргизе аласыз. Айталы, айлык бүжөтүңүзгө ресторанда тамактануу үчүн 100 эвро каралган дейли, бирок иш жүзүндө 150 эвро жумшадыңыз. Бул маалымат сизди бүжөтүңүздү өзгөртүүгө же айырманы жоюу үчүн башка жактагы сарптоону кыскартууга түртөт. Иш жүзүндөгү сарптооңузду жазуу сизди келечекте бүжөттү жана сарптоолоруңузду ырааттуу тууралап турууга көмөк кылчу кайтарым байланыш механизми менен камсыздайт. Бул кадам аркылуу сиз коюлган максаттарыңыздан анчалык көп деле алыстабайсыз. Сарптоолоруңузду күн сайын жазып турууну адатка айлантканыңыз эп.

Кирешеңизди пландаштыруу жана акчага байланыштуу жүрүм-турумуңузга байкоо жүргүзүү сарптоолоруңузду баалооңузга жана каражатты Сизге өзгөчө жогорку пайда алып келүүчү артыкчылыктуу багыттарга жумшооңузга жардам берет. Каржылык туруктуулукка жетишүү үчүн сиз болгону төмөнкү төрт жөнөкөй кадамды жасашыңыз керек: дароо баштоо, максат коюу, керектүү аспаптарды табуу жана максатка ылайык бүжөт түзүү.

1-кадам. Азыр баштаңыз жана ийгиликке жетүү мүмкүнчүлүгүңүздү арттырыңыз! Бүжөт түзүү – жумушу бар же маянасы жогору кишилер үчүн эле зарыл, же болбосо мен «кийинчерээк» баштайм, деп өзүңүздү эч алдабаңыз. Ата-энесинен тыйын-тыпыр алган балдар, ата-энесинин колдоосуна ээ студенттер жана белгилүү бир кирешеси жок кишилер дагы өз бүжөтүн пландап, өз максатына умтулушу абзел. Бүжөт түзүү иши жаш өткөн сайын же маянаңыздын көбөйүшү менен жеңилдеп калбайт. Иш жүзүндө, бул иш ого бетер татаалдашат. Аны улам кийинкиге создуктуруу оңой. Бүжөтүн түзгөн кишилер акчаны туура сарпташат жана, көп учурларда, болочок үчүн акча сактоону эртерээк, кирешеси салыштырмалуу аз учурдан тартып башташат.[(129)]

2-кадам. Алдыңызга максат коюңуз. Стимулдар (түрткүлөр) - маанилүү. Муну жеке турмушуңузда түшүнүңүз; өз максаттарыңыз ишмердигиңизге

багыттоочу болуп турушсун. Кыска, орто жана узак мөөнөттүү каржылык максаттарды түзүңүз жана аларды бүжөтүңүзгө киргизиңиз. Кыска мөөнөттүк максаттар келээрки жылы эле жүзөгө ашырылып, сизге дароо өз байгесин тартуулай алышат. Акыбалыңызга жараша, алар эң жогорку пайыздык чен менен алынган насыялык картаңыздагы карызыңыздан кутулуу (чукул кырдаалдардан башка учурда мындай карыз топтоо башынан эле жакшы идея болгон эмес), күтүлбөгөн чыгашаларды жабуу үчүн өзгөчө кырдаалга сакталып турган акчаны олуттуу түрдө көбөйтүү, же болбосо, жаңы кубаттуу телефон же башка бир технологиялык жабдуу алуу үчүн сарпталчу акча болушу мүмкүн. Орто мөөнөттүк максаттар узагыраак мөөнөттө – бир жылдан үч жылга чейинки мезгилде жүзөгө ашырылышат. Мындай саал узагыраак убакыт талап кылчу мүдөөлөргө колдонулган автоунааны нак акчага сатып алуу, үй-жай сатып алуу үчүн алгачкы төлөм катары акча топтоо, жакшы түркүмдөштүрүлгөн инвестиция портфелин жаратууга өбөлгө түзүүчү олуттуу сактоолор эсебин жаратуу кириши мүмкүн. Эң соңунда, балдарыңыздын билим алуусуна жана болочокку ардагерлик доорго алдын ала акча сактоо жана инвестиция, студенттик насыяларды же үй үчүн ипотеканы(?) төлөп кутулуу – дал ушулар көптөгөн кишилер каалаган узак мөөнөттүк максаттардын өрнөктөрү болуп саналышат.

Жогоруда ишаара кылынгандай, сактоо жана инвестиция – бүжөтүңүздүн атайын беренелери болууга тийиш. Эгерде каражат сарптоого, сактоого жана инвестицияга стратегиялык турумуңузду канчалык эрте баштасаңыз, ошончолук көп байлык топтой аласыз. Ушундай арганы эртерээк колдонуу менен канча байлык топтой алаарыңызды гана алдын ала так айтыш кыйын. Ал турсун бүгүн сактап койгон же инвестиция жасаган бир аз гана көлөмдөгү акча келечекте көп нерсени чечиши мүмкүн. Эми төмөндөгү узак мөөнөттүү планды таразалаңыз:

Мисалы, 22 жашка чыгаарыңыз менен эки жыл бою күн сайын 2 эвродон топтой баштадыңыз, дейли. Албетте, бул акча – күнүнө кофе, суу, шам-шум эткенге короткон акчаңыздан, ал турсун, кечинде чөнтөктө калган акчаңыздан да бир кыйла аздыр. Андан соң сактооңузду 24 жаштан 26 жашыңызга чейин күнүнө 3 эврого көбөйтүп топтодуңуз, дейли. Бул – болгону бир эврого көбүрөөк, ал

учурда сиздин кирешеңиз да жогоруласа керек. Анан 26 жаштан 30 жашка чейин күнүнө 4 эвродон сактап кирдиңиз. Эгер сиз күн сайын ушул акчаны коротпой топтоп, кийин аны пайда түшө турган эсепке салып койсоңуз, андан жашоо таризиңиз көп деле өзгөрүп кетпейт. Отузга келгениңизде, сиз 9 490 эврону топтоп койгон болосуз жана анын пайызы (сүтү) дагы олуттуу көлөмдө болот. Күн сайын 2, 3 же 4 эвродон үнөмдөп сактап турсаңыз, алардын аркасында, чындыгында да, байлыгыңыз топтоло берет.

Бирок чындап таң калдырчу нерсе төмөнкүдөй: сиз 67 жашыңызда ардагерликке чыкканыңызда, ушул 9 эле жылда жыйнаган акчаңызды консервативдүү (байистүү) ыкмада инвестиция кылсаңыз, анда сактаган байлыгыңыз, - бүгүнкү сатып алуу жөндөмдүүлүктүн деңгээли менен алганда, – тим эле 150 000 эвродон ашуун акча болот. Эгерде сиз болжол менен 7 пайыз чени бар чыныгы киреше көрсөткүчүнө ээ болсоңуз, анда жогорудагы санды топтогон болосуз — бул баалуу кагаздар базарындагы тарыхый көрсөткүчтү түзөт (айтылган киреше чени жана татаал пайыздын кубаты тууралуу кийинки параграфтарда көбүрөөк чагылдырылмакчы). Мындан тышкары, эгерде сактоону канчалык эрте баштасаңыз, анда өмүр бою туруктуу үнөмдөп сактоо планын улантуу ыктымалдыгыңыз ошончолук кыйла жогору болот.

3-кадам. Бүжөттү пландаштыруу үчүн тийешелүү аспаптарды пайдаланыңыз. Бүжөт түзүү ишин ак кагаздан баштамакчы болуп, дөңгөлөктү кайрадан ойлоп табууга далаалат жасабаңыз. Азыркы интернет баректар, санарип жадыбалдары жана тиркемелер бүжөт түзүү ишин мурда эч болуп көрбөгөндөй жеңилдетти. Ар түрдүү аспаптарды (колдонмолорду) бекер же анча-мынча эле акчага сатып алууга болот. Интернеттен «бүжөт түзүү аргалары» деп издеп көрсөңүз, бул жаатта көптөгөн мыкты сапаттагы жана коопсуз сунуштар чыга келишет. Кирешелер менен чыгымдарды так эсептеп, каржылык максаттарыңызды көз жаздымга калтырбастан, төлөмдөрдү эске салып, бүжөттүү чегинен чыкпаш үчүн күтүлбөгөн сатып алууларга жол бербей турган жана каржылык максаттарга жетүү жолун көрсөтүп турган тиркемелердин (аргалардын) бирин тандап алыңыз. Бүжөт түзүү боюнча тандап алган

тиркемеңизди пайдаланууну көнүмүш адатка айландырыңыз. Туура аспап колдонуу менен кирешелерди жана сарптоолорду көзөмөлдөө абдан оңой болот. Колдон келчү амал ушул – сиз күн сайын болгону 5 мүнөт убакыт бөлүп, короткон акчаларыңызды жазып туруңуз. Көптөгөн кишилер кантип өз акчасы эч билинбестен эле акырындык менен жок болуп кеткенин көргөндө айран таң калышат.

4-кадам. Иш-аракет планын түзүңүз. Коюлган максаттарга жетүү үчүн колдо бар жана сунуш кылынган беренелерди пайдаланып, жеке бүжөтүңүздү түзүп чыгыңыз. Биз сатып ала турган «зарыл» нерселер жаатында ар дайым ойлонгонубуз менен, чынында, көпчүлүгүбүз үчүн тийешелүү тамак-аш, таза суу, башпаана жайы, керектүү кийим жана уюлдук телефондон башка көп деле нерсе зарыл эмес. Коюлган максаттарга жетүү үчүн эмнеден баштоону билүүнүн эң мыкты жолу – «муктаждыктарды» санап чыгуу жана аларды «каалоолордон» бөлүп алуу. Акчаны сактоо жана инвестиция жасоо үчүн беркии каалоолоруңузду тизгиндеңиз жана бүжөттүн чегинде кыска, орто, узак мөөнөттүү максаттарга жетүү үчүн кандайдыр бир план түзүңүз. Бул аракет – сизди өз каржыңыздын унаасына өзүңүз эле айдоочу боло тургандай макамга көтөрүп чыгат.

Архитектор имаратты алдын ала түзүлчү чиймеси жок эч кура албайт. Хирург топтогу кесиптештери менен өз планы жаатында кеңешпей туруп сокур ичегини алып сала албайт. Эгерде спортчу ийгиликке жетүү философиясына Олимпиадага жеткенге чейин эле алдын ала берилбесе, анда ал олимпиадалык оюндардагы мелдешке эч караандабайт. Эгерде сиз жашоонун бардык тармактарында, анын ичинде каржы жаатында да ийгиликке жетүүнү кааласаңыз, анда иш-аракеттердин планын майда-чүйдөсүнө чейин иштеп чыгышыңыз, зарыл болгон учурда аны жаңылап турушуңуз керек.

Бүжөттүн ар бир беренесин бардык башка беренелердин контекстинде баалоо керек. Сиздин кирешеңиз чектелүү болгондуктан, жаңы киреше булагы пайда болбосо, бир жактагы сарптоонун көбөйүшү экинчи жактагы сарптоонукун азайтат. I бөлүмдө баса белгиленгендей, ар тандоону мүмкүнчүлүк чыгымы коштоп турат. Каражат сарптоо боюнча чечим кылганда, дал ошону эске алыңыз.

Жалпы көрүнүшкө өз бүжөт күзгүңүздөн көз салыңыз. Ар айдагы негизги киреше менен чыгашаларды аныктаңыз: канча маяна аласыз, салык төлөйсүз, акча сактайсыз, инвестиция жасайсыз, сарптайсыз, жана канча карызыңыз бар экенин бүт көрсөтүңүз.

Кесибиңизге, кирешеңизге жана турмуштагы турумуңузга карабастан, бүжөт түзүү жүрүмүндөгү эки иш-аракет – бакыбаттыгыңызды жакшыртуу максатында бүжөт түзүү жана сарптоолорду көзөмөлдөп, аларды оңдоп туруу – максатыңызга жетүү үчүн акчаны коротконуңузду системалуу түрдө анализдөөгө жана багыттоого өбөлгө жаратат. Планды айдан ачык кылып түзүп, өзүңүзгө өзүңүз аткаруучу жетекчи болуңуз. Сарптооңузду уюштурууга, карыздарды көзөмөлдөөгө, өзгөчө жагдайларга акча топтоп коюуга, ар түрдүү каржылык максаттарга жетүүгө жана инвестиция кылууга каражат бөлүүгө жол ачкан бүжөт түзүүгө берилүү менен аракеттениңиз.

АКШдагы эң алдыңкы каржы кеңешчилеринин бири Дэйв Рэмси (Dave Ramsey) мырза кайсы бир кишинин акча сарптоо жаатында өзүнүн жүйөлүү көндүмдөрүн калыптандыруусу үчүн да ушул максатка берилгендиги өзгөчө мааниге ээ экендигин баса айтат. «Жеке каржыны башкаруу багытында иштеп жатып, мен бир маанилүү нерсени түшүндүм: мындагы жакшы жаңылык – жеке каржы космоско ракета учурган илимдей татаал эмес. Жеке каржынын 80 пайызы – бул өзүңүздүн көндүмдөрүңүз. Анын 20 гана пайызы – таанып-билүү». (130) Сиз IV бөлүмдү толук окуп чыкканыңыздан соң, зарыл өз алдыңызча таанып-билүүгө ээ болосуз. Деги жеке өзүңүз каржылык туруктуулукту камсыз кылып, бакыбат жашоого алып бара турган керектөө, сактоо, карыз жана киреше боюнча туура чечим чыгарууну көңүл чордонуңузга коюуга жана аларды берилгендик менен жүзөгө ашырууга даярсызбы?

ПАРАГРАФ 4.4

4. Насыяны акыл калчап колдонуңуз

> *“Карызды төлөөнүн болгону эки гана жолу бар — кирешени көбөйтүүдө тырышчаактыкты күчөтүү жана каражатты сарптоодо үнөмдүүлүктү күчөтүү.”*
>
> — Томас Карлейл (Thomas Carlyle)

Уилям Шекспирдин (William Shakespeare) «Гамлет» пьесасында Полоний коллежге окууга жөнөп жаткан уулу Лаэртке мындайча кеңеш берет: *«Насыя алба жана карызга бербе, анткени насыя көбүнчө өзүн да, досту да жок кылат, ал эми карыз алуу сарамжалдуулукту мокотуп салат».* Бул кеңеш ошол контекстте гана пайдалуу болуп чектелбейт; жоопкерчиликтүү жана пландалган насыя алуу менен карыз берүү (инвестиция деп да аталат) – заманбап экономиканын маанилүү бөлүгү болуп саналышат. Бул көйгөй эмоциялык сезимдер акылга сыярлык, келечекти ойлогон чечимдерди жеңип чыккан кезде жаралат.

Кредит картасын (насыялык картаны) жана насыя алууну ыксыз пайдалануу каржылык ийгиликке олуттуу бөгөт жаратышы мүмкүн. Көптөгөн кишилер насыяны этияттык менен колдонушкандыгына карабастан, башкалары кредит картасындагы колдонулбай турган акчаны банктагы өз акчасындай көрүшөт. Бул – таптакыр калпыс жана опурталдуу аңдоо. Кредит картаңыздагы пайдаланылбаган баланс сизге дагы бир аз карыз алсаңыз боло турганын гана билдирет, ал сиздин байлыгыңызды эч көбөйтпөйт, же сизге көбүрөөк акча сунуштап салбайт. Кредит картаңызды банк эсебиңизде бар болгон акчага жараша колдонушум керек, деп аңдасаңыз, анда бул – туура турум болот.

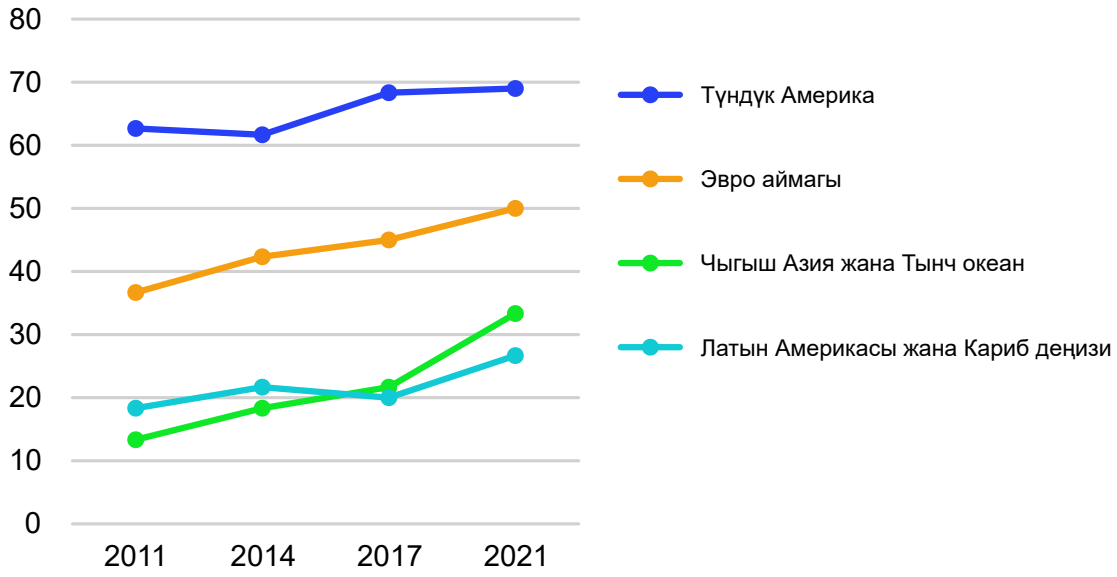
Эгерде учурдагы эсебиңизде каражат болсо, анда ар ай сайын эсепти толук төлөө шарты менен кредит картаңыз аркылуу ошол каражатты колдонсоңуз болот. Эгерде эсебиңизде жетиштүү каражат жок болсо, анда ал кредит картаңыз менен эч бир нерсе сатып албаңыз.

Видео:

Кредиттик карталар

27-сүрөт кредит картасына ээлик кылуу пайызы чөлкөмдөргө жараша айырмаланаарын көрсөтүп турат. Европа аймагында ал 50 пайызга чейин жетет, ал эми Түндүк Америкада 68 пайызды түзөт. Чыгыш Азияда жана Латын Америкасында салыштырмалуу төмөн көрсөткүчтөр байкалат. Бирок, кредит картасына ээлик кылуу дүйнө жүзү боюнча өсүп жатканын белгилей кетүү керек. 2011–2021-жылдар аралыгында 15 жаштан жогорку жаштагы кишилердин арасында кредит картасына ээлик кылуу жалпы дүйнөлүк деңгээлде болжол менен 15 пайыздан 25 пайызга чейин өсүп чыкты.

27-сүрөт: Кредит картасына ээлик кылуу (15+ жаштагылар, %)



Булак: databank.worldbank.org.

Кредит карталары жана алардын электрондук шериктери (PayPal жана Apple Pay'ге окшогон уюкфондогу тиркемелер сыяктуу электрондук капчыктар) – колдонууга өтө ыңгайлуу, бирок алар – карыз алуунун азгырма жана кымбат усулу. Кредит картасындагы баланс – насыя болуп саналат жана бул карызды сиз артка кайтарып беришиңиз керек. Кредит карталарын колдонуп, оңой эле карызга батса болот, ошондуктан алар түпкүлүгүндө өтө коркунучтуу. Айрым кишилер, сыягы, кредит карталарындагы пайдаланылбай калган балансты көргөндө, акчаны ушунчалык сарптагысы келип, өздөрүн кармана албай калышкандай.[(131)] Эгерде сизде да ушундай көйгөй бар болсо, тез арада чара көрүшүңүз керек! Төлөй албай турган сарптоолорго кредит картаңызды колдонууну токтотуңуз. Кайчыны алыңыз да, кредит карталарыңыздын баарын

кескилеп таштаңыз. Эгерде антпесеңиз, анда алар сизди каржылык каатчылыкка туш кылышат.

Кредит картаңыз менен сатып алып жатканыңызда өз акчаңызга көп нерсе алып жатканыңыздай туюла берет. Бирок карызды төлөчү эсеп ырааттуу келгенде дагы бир азгырык чыгат: бул – үстөк пайызын жана карыздын кыпындай үлүшүн гана камтычу аз акчаны банкка төлөп коюп, акчанын көбүн кайрадан сарптоо мүмкүнчүлүгү. Эгерде ушул жолду тандап алып, карызыңызды улам көбөйтө берсеңиз, анда көп өтпөй эле чоң көйгөйгө туш болосуз; ал көйгөй – төлөнбөгөн карызыңыз үчүн банктагы үстөк пайыздын жогорку чени. Кредит картасы боюнча карызга 15тен 18 пайызга чейин же андан да көп пайыздык чен төлөмдөр АКШда жана эвро аймагында кеңири тараган.(132) Туруксуз базарларда бул көрсөткүчтөр көп учурларда кыйла жогору болот. Бул китеп жазылып жаткан учурда Казакстандагы ишенимдүү банктар кардарлар үчүн жылдык 39,9 пайыздык чен менен кредит карталарын сунуштап жатышса, Азербайжанда пайыздык чен бар болгону 25 пайызды түзгөн. Бул пайыздык чендер көпчүлүк кишилер, ал түгүл ийгиликтүү инвесторлор сактоо жана инвестиция аркылуу таба ала турган кирешеден кыйла жогору. Кийинки параграфтарда талкууга алына тургандай, инвестицияларыңыздан жылына 7 пайыз киреше алып, байысаңыз болот. Тилекке каршы, карызга байланыштуу жогорку пайыздык чендер кесепеттүү таасир тийгизишет. Кредит картасы үчүн 15тен 18 пайызга чейин төлөө жакшы кирешеси бар кишини деле каржылык кыйынчылыкка дуушар кылышы мүмкүн.

Мисал катары Грекиянын Тира (Санторин) аралына бир нече күн эс алып келүүнү чечкен жаш адис Иванды алып көрөлү. Анын саякатынын баасы 1,500 эвро болуп, ал муну кредит картасы менен төлөйт. Бирок Иван айдын аягында бардык карызды төлөбөстөн, минимумду гана төлөйт жана бул жүрүм он жылга созулуп кетип, акырында гана карызы жабылат. Кредит картасынын 18 пайыз үстөгүн кошуп эсептегенде, Иван бул саякат үчүн канча төлөдү болду экен? 120 айда ал 27 эвродон төлөгөндө, бардыгы – 3,243 эвро болду. Демек, Иван кредит карта компаниясына учак, мейманкана, тамак-аш жана көңүл ачууну чогуу

эсептегенден эки эсеге көбүрөөк акча төлөгөн болот.

Барып келгенден кийин кредит карта компаниясына карыз төлөгөндүн ордуна, Иван саякатты алдын ала пландап, ал үчүн өзүнө алдын ала төлөм жасай берсе, анын бул сапары алда канча арзан болмок. Эгерде Иван жыйырма айдын ичинде 5 пайыздык үстөк менен (татаал пайыз; биз муну 4.7-параграфта карайбыз) ай сайын 75 эвро акча сактай бергенинде, анда ал өз саякатына кредит картасынан төлөнгөндөй 3,243 эвро, үстөк пайызын кошкондо, акча эмес, 1,560,89 эвро акча топтоп коймок. Башкача айтканда, Иван кредит картасы боюнча карызга батпастан, бул саякатты алдын ала пландаштырып, эртерээк акча сактаганда, ал насыяга өзү төлөгөндөн азыраак акчага эки жолу саякатка барып келмек.

Эми сиздин кредит картаңызда буга чейин эле ири карызыңыз бар болчу, дейли. Эгерде сиз каржылык ийгиликке жетүүнү кааласаңыз, эң биринчи кезекте, мүмкүн болушунча, карызды буга чейин сактаган акчаңыз менен төлөп салышыңыз керек. Эгерде сактаган акчаңыз жетишсиз болсо, чанда чыгашаларды азайтыңыз. Албетте, мындай карызды албай эле койсоңуз жакшы болмок, бирок аны төлөп салуу сизге өтө жогорку киреше алуу мүмкүнчүлүгүн берет. Мисалы, карыздын пайыздык чени 18 пайыз деп коёлу. Азыр кредит картаңыздагы карызды төлөө үчүн колдонгон ар бир эвроңуз 18 пайыздык киреше алып келгендей болот. Муну мындайча карап көрөлү: эгерде сиз бир эвро инвестиция кылып, ал 18 пайыз киреше берсе, бир жылдан кийин баалуу кагазыңыз 1,18 эврого бааланат. Ал эми бир эврону кредит картаңыздагы карызды төлөө үчүн колдонсоңуз, бир жылдан кийин нак акчаңыз 1,18 эврону түзөт. Сиздин карызыңыз төмөнкүдөй болуп азая берет: биринчиден, алгач алынган карызды төлөп салганыңыз үчүн бир эвро сактап калган болосуз, экинчиден, башкача болгондо пайыз катары төлөй турган 18 центтен улам карызыңыз азаят.

Жеке киши же үй-бүлө товарды насыяга (кредитке) сатып алганы – туурабы? Эгерде товар узак мөөнөттүү байлык (актив) болчу болсо жана алынган каражат бул байлык эскирип кете элегинен алда канча мурда төлөнүп

бүтсө, анда бул суроого “ооба” деген оң жооп берилет. Ошондо сиз алиги байлыкты колдонуп жатканда, анын акысын төлөйсүз.

Бул талаптарга өтө анча-мынча гана байлык (активдер) ылайык келет. Негизги керектөө чыгымдарынын үч түрү (категориясы) эске түшөт: турак жай, автоунаалар жана билим алуу. Эгерде жакшы каралчу болсо, анда жаңы үй келечекте кырк же элүү жылдай кызмат кыла алат. Мындай шартта чыгымды каржылоо үчүн мүмкүн болгон эң узак ипотеканы колдонуу – толугу менен туура чечим болуп саналат. Ошол сыяктуу эле, эгерде автоунаа беш же алты жыл айдалчу болсо, анда анын карызын төрт жылдык мөөнөт менен каржылоонун эч кандай өөнү жок.

Бул жерде биз ишкерликти баштоо үчүн зарыл болгон инвестициялар жөнүндө эмес, керектөө үчүн сатып алуулар жөнүндө сөз кылып жатабыз. Ишкерликти баштоодо сиз насыяны жаңы ишкананын пайдасынан төлөп берүүнү көздөйсүз. Узак мөөнөттүү байлыктар (активдер) аларды сатып алууга алынган насыя төлөнүп бүткөндөн кийин дагы кошумча киреше алып келсе же баалуу кызмат көрсөтсө, анда насыя төлөмдөрүнүн айрымдары сактоонун жана инвестициянын бир түрү болуп саналат; бул – үй-бүлөнүн (түтүндүн) нагыз байлыгын көбөйтөт. Турак жай сыяктуу эле, билимге болгон инвестициялар, адатта, узак мөөнөттө таза пайда алып келет. Жаштар билим алууга коротулчу насыя аркылуу инвестиция салуу жолу менен келечекте жогорку айлык акы сунуштаган иш табуу түрүндө дивиденд ала алышат. Эгерде кийинки жыйырма же отуз жыл ичинде жогорку маяна карызды төлөөгө жетиштүү болсо, билимге болгон инвестицияны жакшы салым десек болот. Бирок бул жерде тобокелчилик дагы бар: эгерде кошумча билим келечектеги кирешени (эмгек акыны) көбөйтпөсө, же бир аз гана жогорулатса, анда карызга алган каражатты төлөө өтө кыйын болуп калат. (Эскертүү: Бул маселе 4.11-параграфта кененирээк каралат.)

Активдин (байлыктын) пайдалуу мөөнөтүнөн узак убакытка товар үчүн карыздан кутулуу келечекте баалуулугу жок болуп кала турган кайсы бир нерсе үчүн акча төлөөгө сизди мажбурлайт. Натыйжада, келечектеги керектөөңүздү

азайтууга аргасыз болосуз. Мындан тышкары, бул стратегия карызыңызды көбөйтөт жана келечекте сизди жакырчылыкка түртөт.

Көпчүлүк үй-бүлөлөр (түтүндөр) үчүн бул жолдомонун натыйжасынын мааниси абдан жөнөкөй: турак жай, автоунаа жана билим алуу же ишкерликке инвестиция салуудан башка нерсени каржылоо үчүн эгерим акчаны карызга албаңыз. Мындан тышкары, бул товарларды сатып алуу үчүн насыяга алынган каражат байлыктын (активдин) пайдалуу мөөнөтү бүткөнгө чейин алда канча мурдараак толугу менен төлөнүп бүтүшү керек. Бул жөнөкөй жолдомону колдонуу сизге ар кандай каржылык кыйынчылыктардан айланып өтүүңүзгө огожо болмокчу.

Насыя (кредит) жана карызды туура башкарып жатканыңызды кантип аңдай аласыз? Муну билүү үчүн эки жалпы жолдомо сунуштайбыз. Биринчиден, ай сайын төлөнүүчү бир да карыз төлөмү сиздин бир айдагы жалпы кирешеңиздин 28 пайызынан ашпоого тийиш. Экинчиден, бардык карыздарга болгон төлөмдөрүңүз бир айдагы салыктан мурунку кирешеңиздин 36 пайызынан ашпоосу керек. Ал түгүл бул эки жолдомону аткарсаңыз деле, негизги көрсөткүч — сиздин жеке насыялык (кредиттик) рейтингиңиз. Көптөгөн компаниялар ар кандай калыптардын (моделдердин) негизинде насыялык рейтингди эсептеп чыгышат. Бул калыптар упай тепкичтери, алгоритмдер жана бир нече өңүттөрдү эске алуусу жагынан өз ара айырмаланышы мүмкүн, бирок алардын баары жеке кишилердин насыялык жөндөмдүүлүгүн баалоо мүдөөсүн көздөшөт. АКШда Fair Isaac Corporation компаниясы түзгөн **FICO упайы**(?) деген насыялык жөндөмдүүлүктү баалоо ыкмасы эң кеңири колдонулат. 300дөн 850гө чейинки упайлык тепкич менен каралган бул көрсөткүч банктар жана башка каржылык институттар тарабынан тобокелдикти баалоо жана насыялар боюнча пайыздык ченди аныктоо үчүн колдонулат. Дагы бир насыялык тарых боюнча жалпы дүйнөлүк маалымат кызматын жүзөгө ашырып жаткан компания — Experian болуп саналат. Анын насыялык рейтинг калыбы Европа базарына ылайыкташтырылган. Бул **Experian насыя упайы**(?) (“Experian score”) төлөм тарыхы, насыяны колдонуу деңгээли жана насыянын ар башка түрлөрүн

колдонуу тарыхы сыяктуу бир нече өңүттөрдүн негизинде жеке кишилердин насыялык жөндөмдүүлүгүн баалайт. Туруктуу жогорку насыялык рейтингди сактооңуз байлык топтоо мүмкүнчүлүгүңүздү жогорулатмакчы.

Назар бурсаңыз, бул бөлүмдө биз негизинен банктар сыяктуу расмий, мыйзамдуу мекемелерден (же инвестициялык насыяларды каржылашы мүмкүн болгон микронасыялык уюмдардан) карыз алуу жөнүндө сөз кылдык. Албетте, башка насыя булактары деле бар. Үй-бүлөлөр көп учурларда, – өзгөчө жаш улан-кыз университетке окууга барган чакта, үй-бүлө курганда же ишкерлик долбоор баштаганда, – бири-бирине карыз беришет. Мындай тилектештик мактоого да татыктуу, бирок бир аз кооптуу дагы болушу ажеп эмес. Кийин стресске кабылбоо үчүн бардык тараптар төлөм жана башка шарттар боюнча бирдей түшүнүктө болушу өзгөчө маанига ээ. Көп учурларда достор жана кошуналар ортосундагы кыска мөөнөттүү, бейрасмий карыз алуу жана насыя берүү өнүгүп келе жаткан өлкөлөрдөгү коомдук турмуштун бир бөлүгү болуп саналат.

Эң негизгиси — карыздын оор жүгүнөн эч качан кутула албашы мүмкүн болгон абалдагы кишилерге өтө жогорку пайыздык чен менен насыялык акча сунуштаган «жеке насыя берүүчү акулалар» сыяктуу күмөндүү пенделерден алыс болуу абзел. Ушунчалык таасын пландаштырган чакта деле өзгөчө кырдаалдар болбой койбойт; бирок кандайдыр бир жолуңуз болбой калса (маселен, автоунаа кырсыгына кабылсаңыз) дагы, достордон, үй-бүлөдөн же коомчулуктан келчү жеткиликтүү жардам дээрлик ар дайым табылат.

ПАРАГРАФ 4.5

5. Стратегияңызга төп кылып сарптаңыз

“Келгиле, ашыкча эле майдалана бербейличи, эч нерсесиз калганча, бирөө колдонгон эски алмазга ээ болуу артык.”

— Марк Твен (Mark Twain)

Арабыздагы көпчүлүк кишилер бүгүнкү күнү көп нерседен эч баш тартпай туруп, келечекте көбүрөөк нерсеге ээ болууну самашат. Бирок көптөгөн калайык, – анын ичинде кирешеси орточодон кыйла жогору кишилер дагы, – бул максатка тоскоол болчу эки нерсени жасашат. Биринчиден, мурунку параграфта талкуулаганыбыздай, алар сатып алууга акчасы жетпесе деле буюм же тейлөө кызматын алуу үчүн карызга батып келишет. Экинчиден, алар башка атаандаш варианттарды кылдат карап отурбастан эле, товарларды сатып алууга басым кылышат.

Бүжөт түзүү боюнча 4.3-параграфта сөз кылынгандай, сатып алууларыңыз бүжөтүңүздүн чегинде экендигине өзгөчө көңүл буруңуз. Бир нерсени сатып алаардан мурун өзүңүзгө төмөнкү суроолорду бериңиз: Бул сатып алуу мени өз максаттарыма жакындатабы же алыстатабы? Бул нерсени алсам, турмушум кандайча өзгөрүшү күтүлөт? Албай койсок кандай болот? Бул – муктаждыкпы же каалообу? Деги мен азыр колдонуп жаткан жана дагы деле жарактуу болгон нерсени жөн гана алмаштырып жатамбы же кандайдыр бир жаңы нерсе сатып алып жатамбы? Ага атаандаш болчу нерселер барбы? Сиздин максатыңыз – акчаңызга өзгөчө баалуу нарктагы буюмду сатып алуу болууга тийиш.

Сиз жаңыдан дээрлик кем болбогон жана жаңыдай эле кызмат кыла алчу, бирок буга чейин колдонулган буюмдарды сатып алуу менен акча үнөмдөй аласыз. Жаңы буюмдарды сатып алуунун бир көйгөйү – алар сиз сатып алаар замат наркын азайтат же баасын жоготот. Сатып алынгандан кийин эле жаңы буюм, базар наркынан алганда, «колдонулган» болуп калат. Колдонулган же азыркы тил менен айтканда, «мурда ээси болгон» буюмдарды сатып алуу – олуттуу акча үнөмдөөгө мүмкүнчүлүк түзөт. Эми жаңы автоунааны сатып алуу чыгымын колдонулган унааны сатып алуу чыгымы менен салыштырып көрөлү. Акчалай көрсөткүчтөр жергиликтүү базарларда бир топ айырмаланат, бирок жалпы тажрыйбага негизделген эрежени эске алсак, жаңы унаа сатып алынгандан кийинки бир-эки жылда километрге жараша эсептелген нарксызданuу (амортизация) унаанын калган өмүрүндөгү нарксыздануудан орточо эсеп менен алганда эки эседен көбүрөөк болот. Биздин эсебибизге ылайык, ар бир айдалган километр 2024-жылкы Toyota Camry үлгүсүндөгү унаанын баасын болжол менен 0,23 АКШ долларына төмөндөтөт, бирок унаа эскирген сайын бул нарксызданuу(?) ар километрге анча-мынча гана центке түшөт. Ар кандай автоунаалар, эгерде аларды этияттык менен колдонсоңуз, сизге канчалык узак мөөнөт кызмат кылаарын эске алганда, мурда колдонулган автоунааны сатып алып, башка кимдир-бирөөгө бул автоунаанын алгачкы жылдарындагы нарксыздануусунун эң жогорку баасын төлөп коюусуна жетишсеңиз, анда бул сизге чейин колдонулган автонунааны дагы көптөгөн жылдар бою сизге мыкты кызмат аткартууга жөндөмдүү боло аласыз дагы, анысы аз келгенсип, бул автоунаанын сиз сатып алганга чейинки нарксыздануусунун аркасында миңдеген доллар акчаны өзүңүзгө үнөмдөй аласыз. Албетте, унаа эскирген сайын аны оңдоого кеткен чыгымдарыңыз кыйла жогорулашы мүмкүн, бирок каржылык жактан сиз баары бир утасыз. Бул үнөмдөлгөн акча, балким, кызыңыздын университет коллежиндеги окуусунун акысына толук жетиши ажеп эмес да! Таптакыр жаңы автоунааны айдоо макамын алуу – чын эле ушунчалык көп акчанын кунун жей турган ысырапчылык. (133)

Башка көптөгөн эски буюмдарды дагы эби менен колдонсо болот жана алардын баасы, адатта, жаңы кезиндегиден кыйла арзанга түшөт. Мындайда кийим, эмерек, үй чарба техникасы, оңдолгон телефондор жана оюнчуктар дароо көңүлгө келет. Сиз ачык базарларга же колдонулган буюмдар дүкөнүнө убакыт бөлүшүңүз керек болот, бирок убактыңыздын баалуулугун эске алганда, бул буюмдарды интернет базарларынан издөө алда канча натыйжалуу болушу мүмкүн. АКШнын e-Bay аттуу ири онлайн компаниясы 190дон ашуун өлкөдө иш жүргүзөөрүн билдирет, ошондуктан эгерде сиз Куба, Иран же Түндүк Кореяда жашабасаңыз, анда бул жалпы дүйнөлүк деңгээлде иш алып барчу кишилердин тикелей соодалык базар жайы сизге өз каалгасын онлайн ыкмасында ачып турат. Ушунун сыңарындай эле интернет аркылуу кызмат көрсөткөн башка баракчалар дээрлик ар бир өлкөдө бар жана аларда жүктү дүйнөлүк алкакта жеткирүү чыгымдары болбойт. Кол учу менен бир нече жолу компүтердик чычканды бассаңыз эле, жалпы дүкөндө сатылгандан кыйла арзан жана мыкты сапаттагы буюмдарды таба аласыз. Мисалы, дүкөндө муздаткычтын эшиги бир аз чийилип калса, аны толук баада сатууга жол берилбейт. Ушул сыяктуу анча-мынча гана өксүктөрү бар жабдыктарды же эмеректерди саткан кандайдыр бир сатуучу табылышы мүмкүн жана ал сатуучу жаңы жабдыктарды жана товарларды салыштырмалуу арзан баада сунуштап турат.

Видео:

Карыздарды төлөө стратегиялары

Албетте, жаңы буюмду сатып алуу экономикалык жактан пайдалуу болчу айрым учурлар деле болот. Өзгөчө кийим-кечени алсак, өткөн жылдагы сезондун эч кийиле элек кийимдерин өтө арзандатуу менен саткан дүкөндөр деле бар. Эгерде сиз үчүн эң акыркы саркеч (мода) кийимдерин сатып алуу анчейин маанилүү эмес болчу болсо, анда мындай өткөн жыл мезгилиндеги саркеч кийимди арзандатып саткан дүкөндөр сизге көп акчаны үнөмдөп берет да, бул

бошогон акчаны башка максаттарга колдонсоңуз болот. Биз сизди бар болгону колдонулган же арзандатылган сатып алууларды көңүлдө тутууңузга, бул ыкма аркылуу кардардык ички канааттануудан баш тартпагыдай үнөмдөө жолун караштырууңузга гана сизди шыктандырып жатабыз. Акча каражатыңызды колдонуп, өзгөчө зор деңгээлдеги наркты алуу мүмкүнчүлүктөрүн караштырыңыз.

ПАРАГРАФ 4.6

6. Күтүлбөгөн жагдайларга алдын ала камыныңыз



“Эң жаман (нерсеге же окуяга) камынып алганыңыздан кийин эң жакшыга үмүт байлооңуздун эч кандай зыяны деле болбойт.”

— Стивен Кинг (Stephen King)

Биз келечек үчүн акча сактоо маанилүү экенин сөз кылдык, бирок сиз күтүлбөгөн жагдайлар үчүн да акча корун топтошуңуз керек. Бул эмне? Турмушта күтүүсүз окуялар көп болот – унаанын дөңгөлөгү жарылып калат, чатырдан суу өтөт, капысынан уюкфонуңуз бузулуп калат, – биз анча-мынчасын гана атай кеттик;

ушулар сыяктуу көптөгөн окуялар орун алышы ыктымал.[134] Биз алардын кайсынысы же качан болоорун алдын ала айта албайбыз. Бирок ар бирибиз узак мезгил ичинде күтүлбөгөн чыгымдарга дуушар болоорубузду алдын ала болжолдой алабыз. Демек, алар үчүн план түзүп, камына жүргөн оң. Ошондой күтүлбөгөн жагдайлар үчүн чукул аракет корун түзүү каралат. Сиз бул кордун көмөгү менен күтүүсүз чыгымдарды жаба аласыз жана олуттуу сарсанаа менен каржылык мүшкүлгө туш болуудан кутуласыз. Албетте, күтүлбөгөн окуянын эмоционалдык жана психологиялык таасири оор болушу мүмкүн, бирок аларга алдын ала акча корун топтоп коюу, – жок эле дегенде, – каржылык таасирди жөн гана туш болчу ыңгайсыздыкка айлантып салат. Башкача айтканда, күтүлбөгөн жагдайга топтолгон акча кору – бул каржылык эркиндик коруна тете.

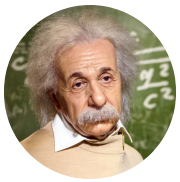
Мунун тескериси – капысынан келчү чукул окуяларды алдын ала эч чара көрбөстөн күтө берүү, андан соң гана пайда болгон көйгөйлөрдү чечүү амалдарын түзүү далаалатын жасоо. Адатта, жалпысынан бул стратегия – насыялык (кредиттик) карталардагы карызды көбөйтүү же өтө оор шартта карыз алуу дегенди туюнтат. Андан кийин сиз карыздардын үстөк пайыздарын жана жалпы эле карыздарды биротоло төлөп салуу жаатында баш оорутууга тийишсиз. Бул санааркоолордун бардыгы сизди дурус ойлонулбаган, жүйөсүз каржылык чечимдериңизге такап салышы ажеп эмес.

Мындай күтүүсүз жагдайлар үчүн канча каражатты тырааттуу түрдө сактап турушуңуз керек? Мунун бир жолу – өткөн жылы туш болгон ар түрдүү күтүүсүз окуяларды тизмелеп, алардагы тийешелүү болжолдуу чыгымдарды эсептеп чыгуу аргасы. Автоунааны оңдоо, күтүүсүз сапар, дарыгерге көрүнүү, үй жабдууларын алмаштыруу, айтор, өткөн жылы орун алган күтүлбөгөн окуяларды бүт эстеңиз. Чыгымдардын баарын кошуп, аны он экиге бөлүңүз дагы, ай сайын ошончо акчаны күтүүсүз жагдайга делген коруңузга сактай баштаңыз. Дагы бир ыкма – бул үч айдан алты айга чейинки чыгашалардын акчасын сактап коюу. Башкача айтканда, үч ай бою бардык кирешеңизден ажырап калдыңыз, деп элестетиңиз. Күтүүсүз жагдай үчүн кордо топтолгон каражатыңыз ошол 3 айлык кирешенин ордун толуктап, чыгашаларыңызды жабууга жетиштүү боло алабы?

Балким, сиз келечекте капысынан орун алчу мындай окуялардан улам чыгымдар көбөйүп кетүүсү ыктымал деген ой менен чукул коруңуздагы эсепке бир аз көбүрөөк акча кошуп коюуга ниет кылышыңыз деле мүмкүн. Эгерде чукул кордун эсебине өтө арбын акча которууга жетишсеңиз, анда каржылык коопсуздугуңуз үчүн баалуу пайдубал түзө баштаган болосуз. Акырында чукул кордун эебиндеги каражат сизге зарыл болгон көлөмдөн ашып түшчү болсо, анда бул ашыкча каражатты инвестицияга багыттасаңыз деле болот. Маселенин маңызы ушунда: сиз ар айда күтүүсүз жагдайга деп багытталган эсебиңизге акча которууну жеке бүжөтүңүздүн кошумча гана беренеси катары эмес, милдеттүү беренеси катары кароого өтүшүңүз абзел. Демек, бул чукул кырдаал коруна акча которуу маселесине ипотека, электр жарыгы жана башка демейдеги төлөмдөр сыяктуу эле мамиле кылууңуз зарыл. Күтүлбөгөн жагдайлар үчүн түзүлчү коруңуз сизге турмуштагы капыстан жаралчу каржылык кыйынчылыктардын ашыкча сарсанаасын эмес, жаныңызды жай алдырчу акыбалды сатып алууңузга мүмкүнчүлүк ыроолойт. Бул кордогу каражат менен качан болору белгисиз, бирок орун алаары болжолдуу түрдө күтүлчү чыгашаларды ишенимдүү түрдө жабууга жөндөмдүү боло аласыз. Күтүүсүз жагдайларга сарпталган чыгашалар алдын ала эсептелгенден орточо эсеп менен алганда төмөнүрөөк болгон учурларда, албетте, кордогу эсебиңиздеги акча көбөйө берет. Ал эми күтүүсүз чыгашалар алдын ала болжолдонгондон алда канча жогору болуп чыкса, анда кордогу эсебиңиздеги акчаны толук колдоносуз жана, мурдатан камылга жасап келгендигиңиздин аркасында, анчейин сарсанаага деле бата бербейсиз. Бул жагдай "акча сизди башкарсын" деген түшүнүккө эч жол бербестен, "акчаны өзүңүз башкарыңыз" деген маанини туюндурчу олуттуу өңүт болуп саналат.

ПАРАГРАФ 4.7

7. Татаал пайыздын кубатын ишке жаратыңыз



“Татаал пайыз – бул ааламдагы өзгөчө кубаттуу күч.”(135)

— Алберт Эйнштейн

Биз 4.3-параграфта ырааттуу бүжөт түзүү, акча сактоону көндүмгө айлантуу жана акчаны сарамжалдуу пайдалануу маанилүү экенин баса белгиледик. Муну мүмкүн болушунча эрте баштоонун эки негизги жүйөсү бар. Биринчиден, мурда талкуулангандай, бүжөт түзүү, акча сактоо, сарамжалдуу сарптоо жаатын түркүн шылтоолордон улам четке каккандар кийин буларды баары бир жаңыдан баштап, мүшкүл тартышат. Бирок бул параграфта биз экинчи себепти – акча сактоону дароо баштоо жаатын талкуулайбыз: канчалык муну эрте баштасаңыз, ошончолук көбүрөөк утасыз. Эгерде сактоо программаңыз инвестицияга багытталса жана аны анча-мынча болсо да озунуп баштасаңыз, анда келечекте сизди олуттуу киреше күтөт. 4.3-параграфтагы бир жаш жигиттин 22 жаштан 30 жашка чейин аз сандагы акчаны сактап жүрүп, ардагерликке чыгаарда кошумча акча топтой алгандыгы жөнүндөгү мисалды эстеп көрүңүз. Тогуз жылдын ичинде айрым нерселерден баш тартуу аркылуу 9,500 эвродон азыраак акчаны үнөмдөгөн киши 67 жашында 150,000 эвро кошумча топтоп алат. Азыркы анча-мынча акчаны кийин көп сандаган акчага айландыруунун ачкычы – бул каражатты дароо сактай баштоо аркылуу «татаал пайыз кереметинин» бардык артыкчылыктарына толук ээ болуу.

Татаал пайыз(?), чындыгында, керемет деле эмес, бирок кээде ал

ушундайча сезилиши мүмкүн. Аны түшүндүрүүгө оңой болгону менен, жыйынтыгы чын эле абдан таң калаарлык! Татаал пайыз – бул жөн гана пайыздан пайыз алуу. Эгерде быйыл инвестиция аркылуу сактап койгон акчаңыздан түшкөн пайызга эч тийбей койсоңуз, ал пайыз сактоодогу акчаңызга гана кошулбастан, кийинки жылы алынчу пайызга да кошулат. Сиз келечекте жыл сайын ушул кадамды улам кайталап уланта берчү болсоңуз, анда пайыздын пайызынын пайызын алып, ушул багытта андан ары кете бересиз. Бул азыраактай эле туюлушу мүмкүн жана алгачкы жылдары байлыгыңызга көп деле акча кошулбайт, бирок көп өтпөй байлыгыңыз бир топ көбөйөт, жана сакталган акча буга чейин канчалык көбөйсө, ошончолук андан ары өсөт. Бул ак кар баскан тоо бетинен ылдый кулап бараткан тоголок кар топтомуна тете. Адегенде анын көлөмү жай чоңоёт, бирок кошумча кар жабышкан сайын бул тоголок шекил өтө тездик менен чоңоё баштайт дагы, кошумча кардын топтолушуна шарт түзөт жана көп өтпөй эле ал эбегейсиз зор болуп, көлөмү андан ары тездеп чоңоё берет.

Сактоо программаңызды эрте баштооңуздун маанилүүлүгү татаал пайыздын келечектеги тез өсүүгө пайдубал түзө тургандыгы менен түшүндүрүлөт. Ардагерликке чыгаар алдында акча топтоп, аны инвестиция кылганыңыз мурдараак сактай алган акчаңыздын көлөмүнө салыштырмалуу көп деле кошумча байлык алып келбейт — бир аз кошулаар, бирок анчейин көп деле эмес. Тоонун этегине жакын турганда гана жаңыдан тоголоно баштаган кардын көлөмү ал токтогон кезде анчалык чоң болбойт эмеспи. Демек, акча сактоону канчалык эртерээк баштасаңыз, бул эртерээк сактала баштаган акча ошончолук көбүрөөк убакытта өсө берет жана анын өскөн ыргагы ошончолук таң калычтуу болмокчу.

Жөнөкөй бир мисалды алалык. Он алты жаштагы кыз (атын Майа деп коёлук) бул китепти окуп жатты да, мындагы айрым окулган нерселерди жүзөгө ашырууну чечти, дейли. Ал күнүмдүк сарптоолорун 7,50 эврого кыскартуу үчүн атайын максат коюп, бүжөт түзүп, стратегиялык чечимдерди кабыл алды. Бул акча көлөмүн турмуштук жагдайга карата элестетсек, Албания же Арменияда гы

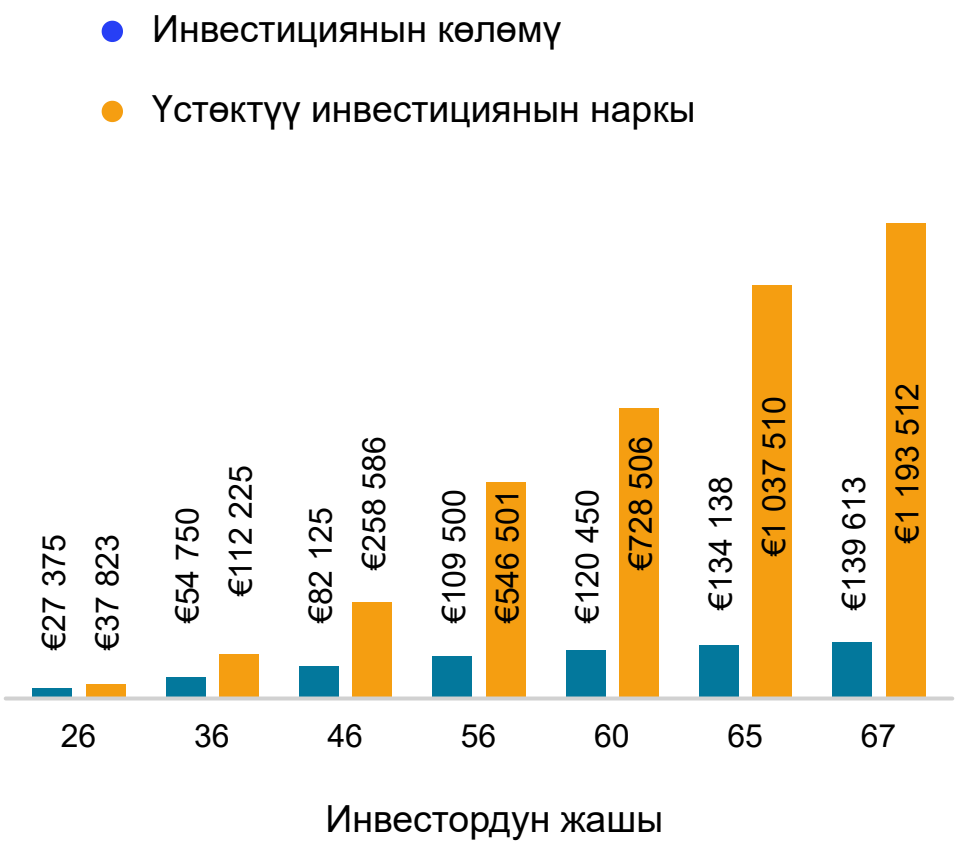
McDonalds тез татым ашканасында 7,50 эврого балдарга арналган “Happy Meal” азыгын сатып алса болот. (Же, эгерде Майа өзүнө зыян келтирүү жолун тандаса, анда бул акчага “Marlboro” тамекисинин бир кутусун жана бир бөтөлкө “Heineken” сырасын сатып алышы ыктымал). Биз 7,50 эврону күнүмдүк чыгашаларга келгенде аз сан катары карап жатабыз. Мектептен кийин жакшы жумуш таба алса, анда Майа бул каражатты күн сайын оңой эле топтой алат. Ал эми тез татым ашканасына барганда, Майа жарым акчага гана буюртма берсечи же аптасына үч күн гана ашканага барсачы? Анда ал апта сайын бир аз көбүрөөк үнөмдөй алмак. Эгерде Майа андай кыла албаса, кошумча акча болгондо чоңураак салымды бир салып көбөйтүп коюу менен сакталчу акчасын толуктай алат (балким, туулган күнүнө майда-барат болбогон белектин ордуна өзүнө каржылык салым кошууну сурашы деле ажеп эместир). Эске алуучу жагдай ушул — бул өспүрүм кыз өз чечимдерин бир аз өзгөртсө, ал бир жылда олуттуу сандагы акчаны сактоого жетишмекчи. Божомолдоп айтып көрсөк, Майа бул сандагы акчаны жылтыраган нерсеге же майда-барат ыракатка батууга коротпостон, инфляцияны эске алгандан кийин нагыз түрдө жылдык 7 пайыз киреше алып келчү үлүштүк корго (фондго) инвестициялык салым кылды, дейли. Бул 7 пайыздык киреше болжол менен **Standard & Poor (S&P) 500 көрсөткүчү**(?) деп аталган көрсөткүчтүн жылдык киреше ченине барабар. Бул “S&P 500 көрсөткүчү” – АКШдагы эң ири беш жүз компаниянын жалпы баалуу кагаздар базарындагы ишмердигинин натыйжаларын чагылдырып келет. Бул 7 пайыздык орточо киреше Германиянын DAX (Deutscher Aktien Index) көрсөткүчү 2024-жылга чейинки 50 жылдык мөөнөттөгү натыйжаларды камтып чагылдырган беркиге окшош кирешеден бир аз төмөнүрөөк. Бул эки башка эсептөөдө тең дивиденддер кайра инвестиция катары артка салынат, деп жоромолдонгон. Ошондой эле узак мөөнөттүү инвестициядагы бул орточо алынган көрсөткүчтөр жыл сайын орун алган кирешедеги олуттуу өйдө-төмөн өзгөрүүлөрдү жашырып жатканын түшүнүү абдан маанилүү. Айрым жылдары S&P же DAX көрсөткүчтөрү 40 пайыздан ашуун көлөмдө жогорулап өскөн жылдар да болгон, ошондой эле 40 пайыздан ашуун көлөмдө кайры төмөндөп кеткен жылдар деле учураган.

Эгерде инвестицияга салган убакытыңыз өтө кыска болсо (мисалы, кийинки жылдын окуу акысы, же жакында боло турган үйлөнүү тойго акча керек болсо), анда каражатты жөн гана банкка салганыңыз туура болмокчу. Баалуу кагаздар базары акчаны бир топ убакытка тийбей койгон шарттарга ылайыктуу, анткени андагы өзгөрүүлөр бул акчага узагыраак убакыт тийбей койгон кырдаалда тенелүүгө дуушар болушмакчы. Баалуу кагаздар базарына инвестиция кылуу тууралуу кененирээк кийинки бөлүмдө талкууламакчыбыз.

28-сүрөттө көрсөтүлгөндөй, эгерде Майа бул инвестициясын 10 жыл бою улантчу болсо, анда ал 26га чыккан кезинде анын ырааттуу топтоп, инвестиция салган 27,375 эвросу 37,823 эвро болуп көбөйүп калат. Бул – кыйла эле кенедей каалоолорду курмандыкка чалганда колго тийчү сонун натыйжа эмеспи. Эгерде Майанын инвестицияларын космостук ракета катары карасак, анда бул инвестицияны түзүү – ракетанын жерден көтөрүлгөнү гана болуп саналат; ал эми инвестиция кайтарымдарынын татаал пайызы жогору көтөрүлө берген сайын, тек гана жаңыдан иштей баштайт. Эгерде Майа акчасын пландагандай ырааттуу сактай берчү болсо, анда ал 36га чыкканда анын үнөмдөп сактаган 54,750 эвросу 112,225 эврого айланат. Ал мындай акча сактоо ыргагын 46 жашка чейин улантчу болсо, анда анын сактаган 82,125 эвросу 258,586 эврого айланат. Андан соң алиги космос кемеси космос мейкиндигине жеткен кезде анын кыймылы мурдагыдан да тездейт, себеби үндөн да тезирээк учура алган кошумча форсаждык кыймылдаткычтын түртүү күчү кемени алдыга ылдамдаып сүрөмөкчү. Майа 56 жашка толгондо, анын ырааттуу топтоп, инвестиция кылган 109,500 эвросу 546,501 эврого айланат. 28-сүрөт айгинеленгендей, эгерде Майа 60 жашында ардагерликке чыкчу болсо, анда анын инвестиция кылган 120,450 эвросу 728,506 эврого айланат. Ал эми ал 67 жашка чыкканда ардашгерликке чыкчу болсо, анда анын инвестиция катары салынган 139,613 эвросу анын колуна 1,193,512 эвро болуп түшөт.[(136)] Ошентип, Майа акчасын туура пайдаланып жана фонддорго инвестиция кылса, анда өзү пенсияга чыкканда, бүгүнкү нарк менен алганда 1.2 миллион эвро акча топтоп койгон болот. Андан кийин Майа бул акчаны **аннуитет**[(?)] деп аталган шарт менен андан ары

инвестиция кылчу болсо, анда ал өз өмүрүнүн калган бөлүгүндө жыл сайын 70,000 эвро киреше алып турар эле![137]

28-сүрөт: Туруктуу түрдө инвестиция жасаңыз – Байыңыз!



Булак: Авторлордун өз алдынча эсептөөсү. Киши күнүнө 7,5 эврону сактап калуу үчүн акчаны колдонуу жүрүм-турумун өзгөртүп, ошол каражаттан жылдык 7% киреше алат.

Же болбосо, эгерде Майа 16дан 26 жашка чейин акчасын эч үнөмдөбөй, каалагандай сарптап, андан кийин бул көндүмүн чукул өзгөртүп, күнүнө 7,50

эврону инвестициялык фондго бөлүштүрө баштаса, кандай жыйынтык болоорун ойлоп көрүңүз. Майанын бул өзгөрүүлөрдү жасаганы туура болот жана ал өзү сактаган акчасынан пайда көрмөкчү. Бирок анын акча сактоо программасы 10 жылга кечеңдегендиктен, ал 67 жашында 1,193,512 эвро эмес, болгону 587,494 эвро гана алат. 51 жылдык сактоо программасын 10 жылга кечеңдетүүнүн куну пенсияга чыккан Майа үчүн 606,018 эвродой азыраак акча алууга тете!

Топтогон акчаңызды көбөйтүү үчүн көп нерседен баш тартуунун деле кереги жок. Керектөөдөгү саал-паал курмандыктарга баруу менен эле мыкты натыйжаларга жетише аласыз. Күн сайын эртең менен «эң мыкты» делген кофени сатып алгандын ордуна демейдеги эле кофе алып ичиңиз, же үйдөн кофе жасап ичип чыгыңыз. Күн сайын ресторанда түштөнүүнүн ордуна аптасына бир-эки жолу түшкү тамакты үйдөн жасап ала барыңыз. Ресторанда кымбат шире суусундуктун же ичимдиктин ордуна демейдеки эле сууну алып ичиңиз. Мунайга акча коротпоо үчүн жумушка кесиптештер менен бир унаада барыңыз же коомдук унаага отуруңуз (же спортзалга акча төлөбөө үчүн жөө бассаңыз дагы болот). Ар бир киши өз керектөө көндүмдөрүнө анча-мынча болсо да өзгөртүү киргизип, анын аркасында акча сактай алат.

Видео:

Акчаны көбөйтүү

Кайрадан баса белгилей кетсек, биз пенсияга чыккандан кийин жыргап жашоо үчүн, болушунча үнөмдөп, баарынан баш тартып, таптакыр жупуну турмушту баштан кечирүүгө тийишсиз, деп жаткан жокпуз. Деги келечекте бай жашоо үчүн азыркы тапта жокчулукта өмүр сүрүүнүн кандай артыкчылыгы бар? Тескерисинче, ар бир киши жакшы турмушту баштан кечирүү менен бирге байлык да топтой алышы мүмкүн, деп баса айтып жатабыз, себеби акча сактоодон жакшы кайтарым алуу үчүн көп деле акчаны сактоонун кереги жок. Майа өз сарптоолорун өзгөртүү аркылуу көбөйтүп топтогон 1,193,512 эвронун

болгону 139,613 эвро бөлүгүн гана өз керектөөлөрүн кыскартуу жолу менен корго сактоого салган. Чындыгында, өз акчасын сактап, инвестиция жасап жаткан кишилер мындай иш-аракетти кылбагандарга салыштымалуу алда канча көбүрөөк акчаны өз керектөөлөрү үчүн сарптай алышмакчы. Ардагерликке чыккандан кийин же ага чейин деле Майа өз байлыгын колдоно баштай алат жана өзүнүн акча топтобогон, инвестиция жасабаган чактагысына салыштырмалуу каражатты сарптоо мүмкүнчүлүгү алда канча жогору болот.

Бул үчүн бар болгону сактоо программаңызды эртерээк баштооңуз, бир аз сабырдуулук, инвестицияларыңыздан жүйөөлүү пайда көрүүнү билүүңүз (4.8- жана 4.9-параграфтарды караңыз) жана татаал пайыздын керемет артыкчылыктарын колдонууңуз керек.

Биз бул параграфта пенсияга акча топтоо жаатына басым жасаганыбыздын абдан маанилүү себеби бар – пенсияга каражат топтоо дээрлик ар бир кишинин максатына айланууга тийиш. Албетте, сиз 40 жашты ортолоп калганда топтогон 250 миң эвроңузду бизнес ачууга жумшоо боюнча чечим кабыл алышыңыз мүмкүн. Себеби бизнесиңиз баалуу кагаздар базарына караганда тезирээк өсөт ко деген ишенимде болушуңуз ажеп эмес. Бирок өмүр бою маянага иштесеңиз дагы, жумуштан кеткиңиз келгенде (же иштей албай калганыңызда) олуттуу көлөмдө сакталган акча топтомуңуз болууга тийиш.

Көптөгөн жаштар: «Мага кам көрчү мамлекеттик пенсия планы болот да», – деп ойлошот. Бирок бул – абдан кооптуу мамилеге жатат. Дүйнө жүзүндө, – өтө бай саналган анча-мынча гана өлкөлөрдөн тышкаркы мамлекеттерде, – өкмөт сунуштаган пенсия кайсы бир өлкөнүн жакырчылык кирешесинин бир бөлүгүн гана жаба алат. 2024-жылы өткөөл экономикасы бар бир нече өлкөдө орточо пенсиялык төлөм айына болжол менен 100 долларды түзгөн. Кайсы бир өлкө өнүккөн сайын бул пенсия төлөмдөрү дагы көбөйүшү деле мүмкүн деңизчи, бирок мындай жагдай, байыркы грек уламышындагы кишилердин төбөсүнөн салаңдап илинип турган Дамокл кылычынын сыңарындай тобокелчиликти жаратат. Жеке ишканалар сунуштаган пенсия төлөмдөрүндө сиз өз маянаңыздан сактап койгон тийешелүү акча өзүңүз муктаж болгон учурга чейин сакталып келе

берет; мындан айырмаланып, мамлекеттик пенсиялар **колдонуу учуруна чактап төлөө**(?) деп аталган системага ылайык жүзөгө ашырылышат. Башкача айтканда, кайсы учурда болбосун ардагерликке чыккан кишиге берилчү мамлекеттик пенсиялык төлөмдөр ошол учурда иштеп жаткан кишилерден алынып жаткан салыктардын эсебинен төлөнүп турат. Учурдагы жаштар уламдан улам картайчу куракка жакындаган сайын бул системага эки өңүт өзгөчө чоң басым кылат. Биринчиден, кишилердин орточо өмүр узактыгы узарып жатат. Акыркы ондогон жылдарда өнүккөн өлкөлөрдө 65 жашында пенсияга чыккан жумушчунун келечектеги орточо өмүр узактыгы бир нече жылга узарып кетти. Бул өңүттүн кайсы бир өлкөнүн “колдонуу учуруна чактап төлөө” системасындагы расмий пенсиялык планын аткаруу жөндөмүнө тийгизчү таасирин жумушчуларды пенсияга кечирээк чыгарууга мажбурлоо ыкмасы аркылуу жеңилдетүү деле мүмкүн болгонуна карабастан, берки экинчи көйгөйдү оңой-олтоң чече салууга болбой тургандай. Демографтардын орток пикирине караганда, кайсы бир өлкөнүн калкынын санын жана жаш курактык түзүлүшүн туруктуу кармоо үчүн ар бир муундагы аял болжол менен 2,1 бала төрөөгө тийиш.(138) Эгерде мындан аз бала төрөлчү болсо жана бул жагдай узак убакыт бою сактала берчү болсо, анда калктын жаш курак түзүлүшү оодарылган пирамидага окшоп калат – анын тайпак үстүңкө бети кең-кесири болот да, ал эми астынан пайдубал болуп колдоп турган түбү алда канча тарып кетет.

Пост-коммунисттик дүйнөдө Борбор Азиядагы азганактай гана өлкө **төрөттүн муун жаңыртуу чени**(?) деңгээлинен (б.а. ар бир муундагы аял бери дегенде 2,1 бала төрөөгө жараган ченден) жогору болуп саналышат. Калгандарынын баары тең айтылган деңгээлден төмөн, ал түгүл, ушунчалык төмөнүрөөк көрсөткүчкө ээ. Бул жагдай калк саны акырындык менен кескин азая баштайт, дегенди туюнтат жана “колдонуу учуруна чактап төлөө” жаатындагы мамлекеттик пенсия системасында иштеп жаткан ар бир жумушчу барган сайын улам көбүрөөк сандагы пенсионер үчүн кам көрүүгө тийиш болот. Ошондой эле бул жагдай ар бир карыянын өзү таянышы ыктымал болчу кыйла жашыраак куракта жакын туугандарынын (урпактарынын) саны барган сайын ого бетер

азая берет, дегенди да туюнтат. Дал ушул себептен улам өз келечегиңиз үчүн акча сактоо багытында жеке жоопкерчиликти алууңуз өтө олуттуу мааниге ээ жана мындай жүрүмдү канчалык эртерээк баштасаңыз, ошончолук көбүрөөк утасыз.

ПАРАГРАФ 4.8

8. Активдериңизди (баалуу кагаздарыңызды) түркүмдөштүрүңүз

«Акылдуу кишинин кылаары – эртеңки күнгө бүгүнтөдөн кам көрүү жана топтогон жумурткаларын бир себетке салып койбоо»

— Мигел де Сервантес (Miguel de Cervantes)

Эң кеңири жайылган каржылык инвестициянын эки түрүнө баалуу кагаздар менен насыя кагаздары кирет. Келиңиз, ушул эки арганын табиятын жакшылап түшүнүүгө аракет кылалык. **Акциялар (баалуу кагаздар)**(?) корпорациялык компанияга ээлик кылууну туюнтат. Акция (баалуу кагаз) ээлери өздөрүнүн ээлик кылган үлүшүнө жараша компаниянын болочоктогу кирешесинин үлүшүн алууга укуктуу.(139) Эгерде ишкананын келечектеги кирешеси өсүп чыкчу болсо, анда акция ээлери дагы киреше алышат. Баалуу кагаздардын ээлеринин пайдасы, адатта, дивиденд (б.а. баалуу кагаз ээлерине туруктуу түрдө жасалган төлөмдөр) түрүндө же акция наркынын жогорулашынын бааланышы түрүндө төлөнөт. Бирок ишкерлик долбоор (компания) ийгиликтүү болооруна жана келечекте киреше берээрине кепилдик деле жок. Эгерде компаниянын иши майнапсыз жүрсө, анда анын баалуу кагаздарынын наркы түшүп калмакчы. Баалуу кагаздардын ээлери корпорациянын карызына жооптуу болбосо дагы, бул баалуу кагаздарды (акцияларды) сатып алууга кеткен бардык каражаттарынан кол жууп калышы деле ажеп эмес. (Эскертүү: «Үлүштүк капитал» / Equity сөзү – баалуу кагаздарга берилген башка бир аталыш болуп саналат).

Видео:

Баалуу кагаздар базары кантип иштейт

Бонддор (насыя кагаздар)(?) компанияларга, өкмөттөргө жана башка уюмдарга карыз акча алуунун ыңгайлуу жолун сунуштайт. Бул уюмдар көрсөтүлгөн келечектеги мөөнөттө үстөк пайызды жана **негизги көлөм**(?) деп аталган бөлүктү (карызга алынган акча көлөмүн) толугу менен төлөп берүүгө убада кылып (укуктук милдеттенме алып), анын негизинде насыя кагаздарын сатып алгандардан каражат алышат. Канчалык бул насыя кагазын чыгарган уюм төлөөгө жарамдуу болуп турса, ошончолук насыя кагазынын (бонддун) үлүш ээлери өздөрүнүн каражатынын өздөрүнө үстөк пайыз менен чогуу кайтарылаарына ишене алышат.

Инвестициялардын бардыгында тең тобокелдик бар. Корпорациялык баалуу кагаздарга карата инвестициялык салымдардын базардык наркы салыштырмалуу кыска убакыт ичинде эле кескин өзгөрүп кетиши мүмкүн. Жогорку сапаттагы насыя кагаздарындай эле, **номиналдуу кирешелүүлүк**(?) кепилденген учурда деле пайыздык үстөктүн жана/же инфляция чениндеги өзгөрүүлөр баалуу кагаздардын (активдердин) наркына олуттуу таасир тийгизиши мүмкүн. Эгерде акчаңыздын көпчүлүк бөлүгү бир ууч компаниянын (же андан да жаманы – бир гана компаниянын) баалуу кагаздарына чегерилген болсо, анда каржылык жактан өзгөчө аялуу акыбалда каласыз. Blockbuster, Sears жана JCPenney сыяктуу компаниялардын баалуу кагаздарынын **үлүшүнө**(?) өз баалуу кагаздарынын кыйла чоң бөлүгүн инвестициялаган кишилердин баштан кечирген тажрыйбалары бул бүтүмдү тастыктап турушат.(140)

Сиз бири-бирине байланышпаган көптөгөн баалуу кагаздарга ээлик кылууңуз аркылуу **түркүмдөштүрүү**(?) (б.а. диверсификациялоо – көп нукка салуу) аргасын колдонуп, өзүңүз туш келчү тобокелдикти азайта аласыз. Түркүмдөштүрүү (көп нукка салуучулук) аргасы арбын сан мыйзамын өз пайдаңызга иштетет. Түркүмдөштүрүлгөн **куржундун**(?) шартында айрым нуктагы

инвестициялар начар жыйынтык берген чакта, башка нуктагылары абдан жакшы натыйжа беришмекчи. Акыркылардын дурус көрсөткүчү алгачкылардын майнапсыз көрсөткүчүнүн кенемтесин толтуруп турат да, кирешенин чени орточо көрсөткүчкө жакындайт.

Ишкананын (компаниянын) күнүмдүк чечимдерине аралашпай туруп байлык топтоону көксөгөндөргө баалуу кагаздар базары киреше алуу жаатында жагымдуу мүмкүнчүлүк сунуштайт. Бул арга тарыхый жүрүмдөрдө тастыкталып келди. Соңку эки кылымдын ичинде корпорациялык баалуу кагаздардын чыныгы кирешеси (чыныгы турмуштук дегенибиз – инфляцияга карата шайкештирилген дегенди туюнтат) болжол менен жылына 7 пайызды түзүп келди;[(141)] ал эми ага салыштырсак, насыя кагаздарынын чыныгы кирешеси 3 пайыз болду.

Баалуу кагаздардын (акциялардын) тобокелдиги мындайча: бул баалуу кагаздардын наркы келечектеги кайсы бир учурда кандайча бааланаарын эч ким алдын ала так жоромолдой албайт. Ошондуктан, сиздин инвестицияларыңыздын базардык наркы арзандап, анан айлар же жылдар өткөн соң кайра кымбатташы ыктымал болчу мезгилдер деле ажеп эмес. Бирок бул тобокелчилик, – туруксуздук деп башкача да аталыш менен белгилүү жагдай, – баалуу кагаздардын кирешелүүлүгү көлөмү эч өспөй кала берчү аманат эсептерине, **акчанын базардык сертификаттарына**[(?)] жана кыска мөөнөттүү **мамлекеттик насыя кагаздарга (бонддорго)**[(?)] караганда кыйла жогору болушунун негизги себептеринин бири. Бул кийинкилердин баары тең келечекте белгилүү бир көлөмдөгү акчаны төлөп берүү жаатында Сизге кепилдик беришет. Көпчүлүк кишилер насыя кагаздар жана аманат эсептер сунуштаган кирешелүүлүктүн кошумча туруктуулугун баалуу кагаздардыкына караганда көбүрөөк баалашкандыгынан улам, инвесторлорду өзүнө тартуу үчүн баалуу кагаздардын орточо кирешелүүлүгү болжолдуу тобокелчилиги азыраак жана кирешелүүлүгү алдын ала кыйла анык болгон баалуу кагаздарды сунуштаган компаниялардыкына салыштырмалуу алда канча жогорку көрсөткүчтө сунуш кылынууга тийиш.

Өз ара фонддор[(?)] баалуу кагаздарды көп нукка салып түркүмдөштүрүүгө

жана инвесторлор үчүн тобокелдикти азайтууга огожо боло алышат. Өз ара фонддор (ар кыл үлүшчүлөрдүн башын бириктирген корлор) инвесторлордун топторунун акчаларын бириктирип, алардын орток акчаларын инвестициялардын ар кандай түрлөрүнө: баалуу кагаздарга (үлүштүк капиталга), насыя кагаздарына, кыймылсыз мүлккө, же **казыналык насыя кагаздарына**(?) багыттайт. Ошентип, өз ара фонддордун абдан көп сандаган ар кыл түрлөрү бар.

Үлүштүк өз ара фонд(?) деген кор түрү инвесторлорунун каражаттарын ар түрдүү компаниялардын баалуу кагаздарына багыттайт. Бул фонддор майда инвесторлорго дагы өз салымын көп нукта түркүмдөштүрүүнүн жана тобокелчиликти азайтуунун үнөмдүү жолун сунушташат. Эгерде сиз баалуу кагаздардын түркүмдөшкөн куржунун узак убакыт бою, маселен, 30–35 жылдар бою ырааттуу түрдө кошумчалап, же сактап турган болсоңуз, баалуу кагаздар базарындагы инвестициялардын тобокелчиликтери кыйла төмөндөйт. Тарыхка кылчайсак, түркүмдөшкөн баалуу кагаздар (акциялар) топтому узак мөөнөткө ээлик кылынганында, киреше деңгээли жогору кармалып, ал эми кирешенин өзгөрүүсү салыштырмалуу төмөн болуп келген. Ар түркүн нуктагы баалуу кагаздарга (акцияларга) ээ болгон үлүштүк өз ара фонддорго ырааттуу төлөмдөрдү жүргүзүү инвесторлорго баалуу кагаздар базарына инвестиция салуунун чыгымы арзан ыкмасын камсыздап берет.

Диверсификациялоо (түркүмдөштүрүү) баалуу кагаздар базарындагы инвестициялардын туруксуздугун эки жол менен төмөндөтөт. Биринчиден, айрым компаниялар начар натыйжага ээ болушса, башкалары байсалдуу иштеп турушат. Мисалы, мунай баасынын арзандап калышы мунай өнөр жайында кирешени азайтат, бирок бул жагдай аба жолдору компанияларынын кирешелеринин көбөйүшүнө өбөлгө түзөт, анткени аба жолдорунун күйүүчү майы арзандайт. Болоттун баасы төмөндөчү болсо, болот өнөр жайынын кирешеси түшөт, ал эми болоттун наркынын төмөндөшүнө байланыштуу бул жагдай автоунаа өнөр жайынын кирешесинин өсүүсүнө алып келет.

Экинчиден, түркүмдөштүрүү сизди жалпы экономикалык шарттардын кандайдыр бир өзгөрүүсүнөн сактоого өбөлгө боло алат. Экономикадагы

рецессия да, кеңейүү да дээрлик бардык компаниялардын баалуу кагаздарынын (акцияларынын) наркына өзгөрүү алып келмекчи. Бирок түркүмдөштүрүүдөн улам инвестицияңыздын наркындагы туруксуздук азаят, анткени рецессия (экономикадагы төмөндөө) айрым компаниялар менен тармактарга башкаларга салыштырмалуу олуттуу зыян келтирет, чукул секирик дагы айрым компанияларга башкаларга салыштырмалуу жагымдуураак болот. Мисалы, рецессиядан улам Max Mara сыяктуу дүйнөдөгү кымбат мода бренддери чыгашага учурашса, тескерисинче, аларга атаандаш болгон Zara сыяктуу кийим-кечеси арзанираак бренддер көбүрөөк сатылып, кийинкилердин кирешеси артышы ажеп эмес. Ошондой эле, рецессиядан улам BMW'га караганда, Skoda (Шкода) сыяктуу маркалардагы автоунаалардын сатыгы кыйла жакшырышы деле ыктымал.

Айрым жумуш орундарын камсыздоочулар ардагерлик программасы катары өз компаниясынын тийешелүү көлөмдөгү баалуу кагаздарын (акцияларын) сунуш кылышы (бирок башка фирмаларга инвестициялоого жол бербеши) же өз баалуу кагаздарын кыйла арзанираак баада сатып алууңузга мүмкүнчүлүк ачышы мүмкүн. Мындай программалар аркылуу өзүңүз иштеген компанияңыздын баалуу кагаздарын сатып алуу сунушу Сизди кызыктыраары бышык. Эгерде сиз бул компанияга өзгөчө ишенсеңиз, анда мындай сунушту колдонуп калууга кызыгышыңыз ажеп эмес. Адатта, үч жылга созулган мөөнөттөн кийин, бул программалар өз баалуу кагаздарыңызды кайра сатып, андан чыгарылып алынган акчаны башка инвестициялык нуктарда колдонууңузга уруксат беришет. Качан гана баалуу кагаздарды сатууга уруксат берилээр замат, Сиз ошол тандоону жүзөгө ашырууңуз алгылыктуу. Эгерде бул кадамга барбасаңыз, анда инвестициялык салымдарыңыздын (жумурткаларыңыздын) өтө эле арбын бөлүгү өзүңүз иштеп кеткен ишкананын жалгыз себетине гана салынып калат, дегенди туюнтат. Бул жагдайдын кош опурталдуу коркунучу бар: жумуш ордуңуз дагы, инвестицияларыңыздын наркы дагы Сизге жумуш берген ишкананын ийгилигинен олуттуу түрдө көз каранды болуп калат. Өзүңүздү мындай абалга эч кептебеңиз.

Жумуш ордуңуз Сизге өкмөттүн талаптарына ылайык келген жалпы пенсиялык фондду сунушташы мүмкүн. Бул фонддор (корлор), – иштеген ордуңузга жараша, – ар түрдүү нуктардагы инвестицияларды жүзөгө ашыра алышат. Компанияңыздын пенсиялык фонду каякка инвестиция салгандыгынан өзүңүз кабардар болушуңуз маанилүү жана өз инвестицияңызды пенсиялык фонд салган баалуу кагаздардан оолактатып, башка баалуу кагаздарды сатып алуу аркылуу түркүмдөштүрүү жолун ишенимдүү тандаңыз.(142)

Биз баалуу кагаздарга инвестиция кылуунун жана түркүмдөштүрүүнүн олуттуу маанисин мындайча жыйынтыктай алабыз: жеке кишилер каржылык мүмкүнчүлүгүн жүзөгө ашыруу үчүн өз сактоолорун жогорку киреше алып келчү түркүмдөшкөн инвестицияларга багыттоого тийиш. Өтмүштө баалуу кагаздар базарындагы узак мөөнөттүү инвестициялар жогорку кирешени тартуулап келчү. Үлүштүк өз ара фонддор болсо чакан инвесторлорго ар түрдүү нуктагы түркүмдөшкөн инвестициялык куржунду түзүүгө мүмкүнчүлүк берип, ага ай сайын акча которууга жана транзакциялык чыгымдарды да төмөн кармай берүүгө жол ачып жатат. Узак убакыт бою түркүмдөшкөн куржунга инвестиция салуу баалуу кагаздарга ээликтин тобокелдигин өтө төмөнкү деңгээлге түшүрүп берүүдө. Инвестициялардын бардыгында кандайдыр бир тобокелдик бар, бирок соңку жүз элүү жылдын тажрыйбасына жолдомо катары таянчу болсок, анда биз аманат эсептери, насыя кагаздары, **депозит сертификаты**(?), акчанын базардык кору жана башка ушул сыяктуу каржылык аспаптарга салыштырмалуу корпорациялардын баалуу кагаздарынын (акцияларынын) узак мөөнөттүү жана түркүмдөшкөн куржунун түзүү аркылуу алда канча көбүрөөк киреше алып келет, деп ишенимдүү күтө алабыз. Пенсияга акча топтогусу келген жаштарга үлүштүк өз ара фонддор аркылуу баалуу кагаздарды сатып алуу өзгөчө алгылыктуу болуп саналат.

Ал түгүл баалуу кагаздарга же насыя кагаздарга салыштырмалуу тобокелчилиги азыраак болгон банктык депозиттерди колдонгон чакта да, сиз банктын банкрот болуу сыяктуу опурталдуулугу бар экендигин билүүгө тийишсиз. Эгерде банк төлөөгө жарамсыз жана сизге өз акчаңызды кайтарууга кудуретсиз

болуп чыкса, анда көпчүлүк өлкөлөрдө депозиттерди камсыздандыруучу улуттук мекеме бар. Бул мекеме сизге бул өлкөдө расмий шардана кылынчу тийешелүү мерчемге чейинки акчаны кайтарып берет. Эгерде акчаңыз бул мерчемден көбүрөөк болчу болсо, анда аны камсыздандырылчу мерчемден азыраак өлчөмдө кылып, алдын ала бир нече банктарга бөлүштүрүп койгонуңуз акылга төп болот. Эгерде банк депозиттерге адаттан тыш жогорку пайыздык чен сунуштаса, анда этият болуңуз, анткени эстүү инвесторлор болжолдуу көйгөйлөрдөн улам бул банктан оолактап жатышы мүмкүн жана дал ошол себептен банк каражатка абдан муктаж болуп жаткандыр. Бир аз көбүрөөк болгон үстөк пайызга эле азгырылып, акчаңызды тобокелчиликке салбаңыз! (Кайсы бир посткоммунисттик өлкөлөрдүн биринде жашаган таанымал экономист «эң жогорку үстөк пайызга» азгырылып, катары менен үч банкка акчасын алдырып ийген. Кудай жалгап, ал каржы профессору эмес, экономист-теоретик болчу.)

Алдамчылыктын ыктымалдуулугуна дагы сергек көңүл буруу керек, өзгөчө кирешенин өлчөмү базардагы орточо деңгээлден бир топ жогору болгон инвестицияларды сизге сунуштап жатышса (муну «турмуш чындыгынан да кооз» десек жарашат), андан бетер өтө сак болуңуз. Буга Албаниядагы 1996-жылкы “понци” (же “пирамида”) алдамчылыгы жакшы мисал. [Теги италиялык Чарлз Понци (1882–1949) АКШда түзгөн “пирамидалык” шылуундук анын ысымы менен аталып калган]. Ошол мезгилде Албания буйрукчул экономикадан базар экономикасына жаңыдан өтүп жаткан жана көпчүлүк кишилердин инвестиция жөнүндө кабары өп-чап болчу. Шылуун кылмышкерлер абалдан пайдаланып, айына 5 пайыз же, башкача айтканда, жылына 60 пайыз үстөк төлөнөт деп накта акчалай инвестиция жыйнашкан. Бирок киреше ишкердик аракеттердин пайдасынан эмес, улам жаңыдан инвестиция жасап жатам деген кишилердин акчасынан алгачкы толкундагы инвесторлорго төлөнгөн (ошондуктан бул алдамчылык «пирамида» деген атка конгон»). Бул схема андан ары кеңири таркаган сайын туруктуу болбой, натыйжада ал шылуундук аракет экени аныкталып, каржылык пирамида кулаганда, ага катышуучулар олуттуу акчалай

жоготууларга туш болушкан.[(143)]

Видео:

Өлкөнү кыйраткан финансылык пирамида

Ушундай схемалар башка көптөгөн өлкөлөрдө да пайда болушту. 1990-жж. Орусиядагы «МММ» компаниясынын жоругу буга кашкайган мисал боло алат. Ал түгүл өнүккөн деп саналган каржылык базарлардагы инвесторлор дагы көп учурларда иш жүзүндө ишке ашпаган, ач көздүккө негизделген «Сиз үчүн гана ушундайча сунушталууда!» делген схеманын курмандыгы болуп калышат. Көптөгөн америкалыктар дүйнөгө кеңири жайылган «Нигериялык канзаада» деген ат менен маалым болгон алдамчылыктын торуна кабылышкан. Анда кайсы бир шылуун калайыкка өзүн бай же олуттуу байлыкка ээ киши катары көрсөтүп чыгат. Бул шылуундук аргасы алгач почтоо каты менен, 1980-жж. тартып факс аркылуу жайылтылса, ал эми азыр болсо интернеттеги социалдык медиа же электрондук кат аркылуу кишилерге келет. Бул амалда согуштан жабыр тартып, же мамлекеттик режимде чукул өзгөрүү болуп жаткан өлкөдөгү көп акчасын чет мамлекетке чыгара албай калган бир киши кат жазып көмөк сурагандыгы камтылат. Эгерде Сиз анын акчасын көйгөйлүү өлкөсүнөн алып чыгууга жардам берчү болсоңуз, анда сизге көп акча берем деп тиги шылуун убада кылат да, акча которууну тездетүү үчүн банк эсебиңизди сурайт. Эгерде банктагы эсеп номуруңузду ага берсеңиз, анда алиги шылуун эсебиңиздеги акчаңызды уурдап алып, сизге каржылык кыйынчылыктан чыгууңуз үчүн дээрлик эч нерсе деле калтырбайт. Бул амалдын ар кыл түрлөрү бар: шылуун кээде азыраак жыйымды төлөө үчүн анча-мынча акча сурайт. Жыйымдардын көлөмү барган сайын көбөйө берет жана ага жумшалчу акчаңызды эч качан кайтарып ала албайсыз.

Мындан дагы да чоң деңгээлде, 2009-жылы Нью-Йорктун Түштүк ооданы Берни Мейдофф (Bernie Madoff) мырзаны **64 миллиард долларлык** баалуу кагаздар боюнча «понци» алдамчылык схемасы үчүн айыптаган; бул жорук –

каржылык тарыхтагы өзгөчө зор өлчөмдөгү кылмыштардын бири болуп калган.

ПАРАГРАФ 4.9

9. Эч ким ырааттуу түрдө “базарды жеңе бербестигин” аңдап билиңиз

“Көзү таңылып коюлган жана кайсы бир гезитке найзачаны мээлеп ыргытып жаткан кандайдыр бир маймыл инвестициялык куржунду деле мерчемине ала алат, бул куржун адистер тарабынан кылдат иргелип алынган куржун түрүнүн сыңарындай эле (бута болуу жагынан) майнаптуу болуп калышы ажеп эмес.”

— Бертон Мэлкиел (Burton Malkiel), америкалык экономист

Көптөгөн кишилер баалуу кагаздарга (акцияларга) инвестиция жасагандан сактанышат, анткени алар келечекте ийгиликтүү болушу ыктымал компанияларды аныктоо үчүн өздөрүндө убакыт да, тажрыйба да жок деп сезишет. Алар жеке баалуу кагаз бирдигинин же анын орточо баасынын өзгөрүүсүнүн келечектеги багытын алдын ала айтууда кыйынчылыктар жаралаары жаатында туура эле пикирде болуп жатышат. Эч ким келечекте белгилүү бир баалуу кагаз бирдигинин баасы же баалуу кагаздардын жалпы баасынын өзгөрүүсүнүн деңгээли кандай акыбалга туш болоорун алдын ала так айта албайт.

Көпчүлүк экономисттер **туш келди басып жүрүү теориясы**(?) делген теорияны кабыл алып келишет. Бул теория боюнча, баалуу кагаздардын учурдагы баалары компаниялардын келечектеги кирешелери, экономиканын абалы жана баалуу кагаздардын бааларына таасир тийгизе турган башка өңүттөр боюнча өзгөчө мыкты маалыматтарды чагылдырышат. Демек, баалуу

кагаздардын бааларынын келечектеги өзгөрүүсү кишилер үчүн азыркы тапта эч күтүлбөгөн окуялардын айынан шартталмакчы. Баалуу кагаздардын табиятына ылайык, бул өңүттөрдү алдын ала божомолдоого эч мүмкүн эмес. Эгерде аларды алдын ала билүүгө мүмкүн болгондо, андай өңүттөр баалуу кагаздардын азыркы учурдагы бааларында деле эске алынмак болчу.

Видео:

Уол-стритте туш келди жүрүү. Баалуу кагаздар базары натыйжалуубу?

Неге Apple, Google жана Microsoft сыяктуу ийгиликтүү компаниялардын баалуу кагаздарын дароо эле тандап алып, башкалардан оолак жүрүүгө болбосун? Бул – өтө жакшы ой, бирок анда бир көйгөй бар: туш келди басып жүрүү теориясы конкреттүү алынган баалуу кагаздардын бааларына да тийешелүү. Келечектеги кирешелүүлүк мүмкүнчүлүктөрү баалуу кагаздардын болочокку жагымдуу баасын эмитеден эле камтып чагылдырат. Кайсы бир конкреттүү баалуу кагаздын келечектеги баасы компаниядагы күтүлбөгөн өзгөрүүлөр жана убакыттын өтүүсү менен гана белгилүү болчу компаниянын болочоктогу мүмкүнчүлүгү тууралуу кошумча маалыматтар менен аныкталат. Кайсы бир баалуу кагаздын келечектеги баасына сансыз жагдайлар таасир этишет жана алар күтүлбөгөн жолдор менен улам өзгөрүп да турушат. Мисалы, Apple компаниясынын баалуу кагаздарынын баасы азыр жогорку класстагы окуучу өз үйүнүн жертөлөсүндө сынап жаткан кайсы бир идеянын айынан болочокто кескин түшүп кетиши деле ыктымал. Демек, кайсы баалуу кагаздардын баасы каржы стратосферасына чейин көкөлөп учуп чыгаарын, кайсылардыкы башында эле жели чыгып, же бир аз көтөрүлүп барып, кулап түшөөрүн алдын ала айтууга эч мүмкүн эмес.

Баалуу кагаздар базарын, белгилүү корпорациялардын чоо-жайын жана

экономикалык агымдар менен божомолдорду изилдөө аркылуу өз мүмкүнчүлүгүңүздү бир аз болсо дагы жакшырта аласыз го, деп айтууга деле негиз жоктой. Айрымдарыңыздар кокусунан эле базарда жакшыраак натыйжага жетишээрсиздер, башкаларыңыздар майнапсыз калышыңыздар деле ажеп эмес. Ошол эле учурда көпчүлүгүңүздөр баалуу кагаздар базарын жеңүүгө аракет кылаарсыздар, бирок өз алтын убакытыңыздар менен дем-күчүңүздөрдү башка нукта деле коротушуңуздар мүмкүн болчу. Эске алчу жагдай – кимдир бирөө ар дайым базарда жеңишке жетээри бышык, бирок изилдөөчүлөрдүн ал жеңиш ээси ким экендигин алдын ала айтууга эч кудурети болбойт.

Интернеттеги Gorilla Investments компаниясы ОН жыл катары менен баалуу кагаздар базарын жеңип келди!!! Кеч болуп кала электе, акчаңызды азыр бизге которуңуз! деген сыяктуу жарнамалар жөнүндө эмне айтсак болот? Алар алдап жатышабы? Чынында, алар дээрлик алдашкан деле жери жок. Бир сынак жүргүзүп көрөлүчү. Алгач 10 миң таанышыңыздын ар бири асманга тыйын ыргытсын, дейли. (Тыйындардын 50 пайызы жерге герб бети менен түшөт, калган 50 пайызы санды көрсөткөн бети менен түшөт). Сынакка катышкнадардын жарымы туура божомолдоп айтмакчы. Анан бул аракетти кайра кайталаңыз, бирок биринчи жолу «туура айткан» 5,000 таанышыңызды гана сынактын кезектеги айлампасына катыштырыңыз. Акыры, тыйынды он жолу ыргыткандан кийин 20 досуңуз анын кайсы бети ылдый карап түшөөрүн он жолу катары менен туура жоромолдоп айткан болот. Дал ошол сынактын соңуна чейин жеңип келгендер тыйын ыргытуу кызматын сунуштап, жарнама чыгарышмакчы. Инвестиция боюнча кеңешчилер дагы дал ушундай эле ыкма менен иш алып барышат.

Көпчүлүгүбүз үчүн эң жакшы тандоо – бул акчабызды узак мөөнөттүү (б.а. пенсияга чыккандан кийин колдонгудай мөөнөттөгү) негизде үлүштүк өз ара фонддорго инвестиция кылуу.**Биржалык инвестициялык фонддор (ETFтер)**(?) – өз ара фонддорго окшоп кетишет, бирок алар чыныгы баалуу кагаздар базарында сатыкка коюлушат.

Үлүштүк өз ара фонддордун эки негизги түрү бар: башкарылган фонддор

жана индекстелген фонддор. **Башкарылган үлүштүк өз ара фонддо**(?) баалуу кагаздардын кайсынысын кармап туруу, качан сатып алуу жана сатуу жаатындагы бардык чечимдерди фонддун инвестициялык куржунун башкарган жана "адис" делген жетекчи кабыл алат. Фонддун бул башкаруучусу дээрлик ар дайым изилдөө тобунун колдоосуна таянат. Бул изилдөө тобу келечекте жакшы киреше бериши ыктымал болгон баалуу кагаздарды аныктоо үчүн ар түрдүү жеке компанияларды жана базардагы агымдарды иликтеп турат. Алиги башкаруучу фондго эң жогорку деңгээлдеги кирешелүүлүктү камсыз кыла турган баалуу кагаздардын түрлөрүн аныктоого умтулат.

Фонддун экинчи түрүнө **индекстелген үлүштүк өз ара фонд**(?) кирет, ал баалуу кагаздарды (акцияларды) кеңири баалуу кагаздар базарындагы жалпы индекстелген фонддордун көрсөткүчтөрүнө шайкеш болчудай катышта жөн гана кармап турат. Фонд көрсөткүчтөрүн чагылдырган баалуу кагаздар куржунун кармап туруу үчүн анчейин көп деле соода талап кылынбайт. Индекс фонддору үчүн компаниялардын келечектеги мүмкүнчүлүктөрүн баалоо боюнча атайын изилдөө жүргүзүүгө муктаждык деле жок. Дал ушул эки жагдайдан улам индекс фонддорунун иштөө чыгымдары башкарылуучу фонддорго караганда кыйла төмөн келет; адатта, бул чыгымдар башкарылуучу фонддорго салыштырмалуу 1 же 2 пайызга азыраак болот. Натыйжада индекс фонддорунун комиссиясы дагы кыйла төмөн болот жана, анын аркасында, инвестицияңыздын көбүрөөк бөлүгү түздөн-түз баалуу кагаздарды сатып алууга багытталат.

S&P 500 сыяктуу баалуу кагаздар базарындагы кеңири көрсөткүчкө индекстелген үлүштөүк өз ара фонддор өз акционерлерине базардагы фонддордун орточо кирешесине жакын киреше алып келишет. Индекс фонддору АКШда гана эмес, башка өлкөлөрдө дагы бар. Экономикасы ири өлкөлөрдүн көпчүлүгүндө, адатта, ушундай бир же бир нече фонд болот жана жаңылары ырааттуу ачылып турат. Өнүгүп келе жаткан өлкөлөрдүн, анын ичинде Чыгыш Европа өлкөлөрүнүн аймактарында да баалуу кагаздарды камтыган индекстелген фонддордун баалуу кагаздарын сатып алууга мүмкүн (маселен, iShares MSCI China ETF, Franklin India Index Fund, Expat Czech PX UCITS ETF же

VanEck Vectors Russia ETF). Сиз белгилүү бир өлкөлөр тобундагы баалуу кагаздарга байкоо жүргүзгөн чөлкөмдүк фонддордун баалуу кагаздарын да сатып ала аласыз.(144)

Деги орточо кирешелүүлүктүн эмнеси жакшы? Жогоруда белгиленгендей, тарыхты алсак, баалуу кагаздар базарынын чыныгы орточо кирешелүүлүгү узак мөөнөттүү салымдар үчүн болжол менен 7 пайызды түзгөн. Демек, сиздин баалуу кагаздарыңыздын (акцияларыңыздын) **чыныгы наркы**(?) ар бир он жылдыкта болжол менен эки эсеге көбөйүп турат. Бул – жаман эмес көрсөткүч. Мындан да маанилүүсү, баалуу кагаздарды кеңири камтыган индекс фонддун орточо кирешелүүлүгү, он жыл сыяктуу узак мөөнөттөн алып салыштырсак, башкарылган үлүштүк өз ара фонддордун дээрлик бардыгынын кирешелүүлүгүнөн алда канча ашып түшөт. Мунун таң калтырчу эч нерсеси жок, себеби туш келди басып жүрүү теориясы көрсөткөндөй, баалуу кагаздардын келечектеги баалары кандай болоорун адистер дагы туруктуу түрдө алдын ала так айтып берүүгө жөндөмсүз болушат. Айрымдар жогорудагы тыйын ыргытуу мисалындагы он жолу катары менен тыйындын кайсы бети менен жерге түшкөндүгү жаатын туура тандаган сыяктуу так айта алышат, бирок экономикалык изилдөөлөр мынчалык туура тандоо – кокустан кездешүүчү же кандайдыр бир мыйзамсыз айла-амалдардан улам болооруна ишаара кылып келишет.

Он жыл мөөнөттү алсак, S&P 500 индекс фонду жигердүү башкарылган фонддордун 85 пайызына караганда жогорураак кирешелүүлүктү көрсөткөн. Жигердүү жана жигерсиз башкарылган европалык фонддордун салыштырма иликтөөсү да ушул жыйынтыкты тастыктайт.(145) 20 жылдан ашуун мезгил ичинде үлүштүк өз ара фонддордун кирешелүүлүгү, S&P 500 көрсөткүчү боюнча, жигердүү башкарылган фонддордун 98 пайызынан мыктыраак болгон.(146) Демек, сиз же башка бирөө үчүн узак мөөнөттө базардын орточо көрсөткүчүнөн жакшыраак иштей турган жигердүү башкарылуучу фондду тандап алуу ыктымалдыгы – өтө төмөн, болжол менен 50дөн 1ине гана тете келет.

Тааныштарың асманга тыйынды ыргыткандай эле, башкарылган үлүштүк

өз ара фонд бир нече жылдын же, ал тургай, он жылдын ичинде кирешелүү болсо да, бул агым келечекте да сакталат, деп тыянак кылууга эч болбойт. Мисалы, 1980-жж. АКШдагы 20 эң ири башкарылган үлүштүк өз ара фонд ондогон жылдар бою S&P 500 көрсөтүчүнөн жыл сайын 3,9 пайыз ашып, мыкты иштеген. Бирок 1990-жылы баалуу кагаздар базарына кирген инвесторлор 1980-жылдары баалуу кагаздары “мыкты” сатылган фонддорду тандап алышып, базарды жеңем деп ойлошсо, алар терең өкүнүп калышмак. 1980-жылдардын эң ири 20 фонду 1990-жылдарга келгенде S&P 500 көрсөткүчү боюнча жыл сайын 1,2 пайыздай начар натыйжага ээ болушкан. Анын сыңарындай, 1990–1999-жылдары башкарылган үлүштүк өз ара фонддордун эң ири 20сынын орточо кирешелүүлүгү S&P 500 көрсөткүчүндө жылына 3,1 пайыздай жогору болсо, ошол эле фонддор 2000–2009-жылдары S&P 500 көрсөткүчүндө жыл сайын 1,3 пайыз көрсөткүч менен төмөнүрөөк натыйжада иштешкен.[147] 1993–2017-жылдардагы жыйырма беш жылдык мезгилде S&P 500 индексинин жылдык кирешеси 9,7 пайызды түзгөн, ал эми башкарылган үлүштүк өз ара фонддордун орточо жылдык киреше 8,6 пайыз болгон.[148]

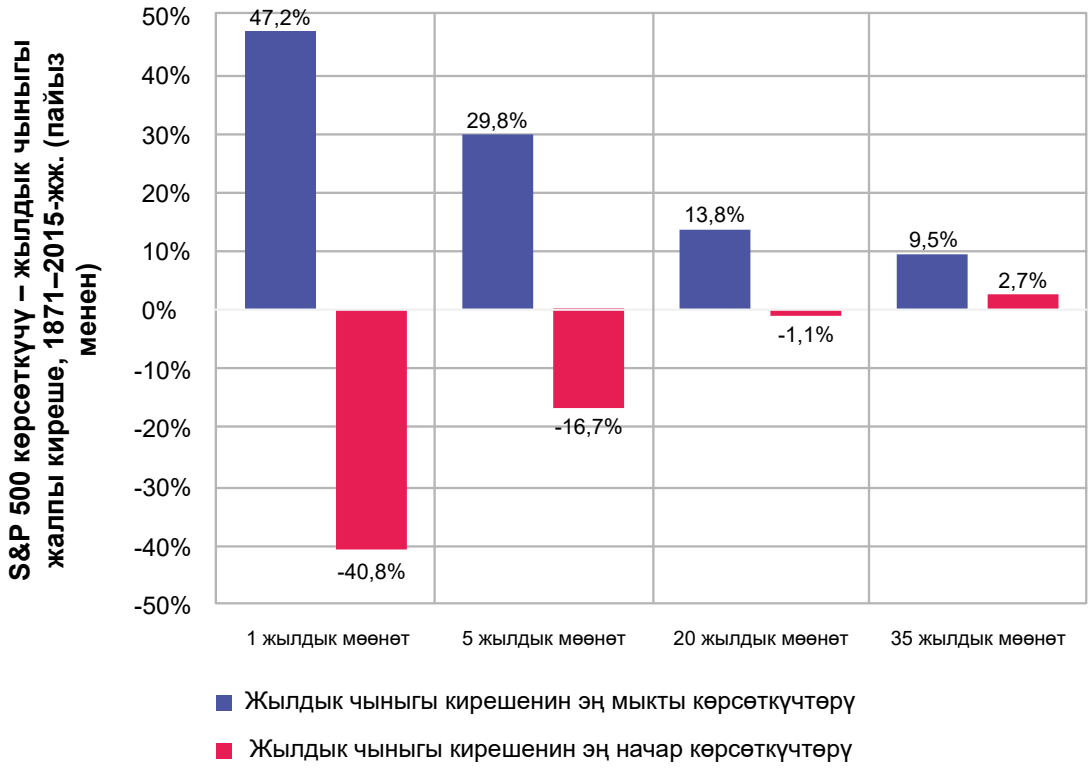
Бул мисалдар S&P 500 көрсөткүчүндө катталган үлүштүк өз ара фонддордун башкарылган үлүштүк өз ара фонддорго салыштырмалуу чыныгы артыкчылыктарын азайтып чагылдырышат, себеби мында жабылып калган башкарылган фонддор эске алынган эмес. S&P 500 индексинин узак мөөнөттүн ичинде жабылып калуу коркунучу абдан төмөн, ал эми пенсияга каражат топтоо үчүн төп келчү башкарылган үлүштүк өз ара фонд жабылып калышы ажеп эмес. Үлүштүк өз ара фонд эки себептен улам жабылышы мүмкүн: бул эки себеп тең начар иш-аракет менен байланыштуу. Фонд жабылып калышы жана анын баалуу кагаздарынны калган наркы үлүш ээлерине бөлүштүрүлүшү мүмкүн; же болбосо фонд кирешелүүлүгү мыкты болуп жаткан башка бир башкарылган фондго жуурулушуусу деле күтүлөт. Бүгүнкү күнү миңдеген башкарылган үлүштүк өз ара фонддор иштеп жатышканы менен, 1970-жылы АКШда алардын саны 358 гана болгон. Бертон Мэлкиел бул фонддордун 2013-жылга чейинки тагдырын кылдат иликтеген. Ушул 43 жылдын ичинде 274 фонд, – же алардын 75 пайыздан

ашууну, – жоюлууга дуушар болгон. Калган 84 фонддун төртөөнүн гана жылдык кирешелүүлүк көрсөткүчү S&P 500 индексинин кирешесине салыштырмалуу 2 пайыз же андан бир аз көбүрөөк болгон.(149)

Тарыхта баалуу кагаздар базары башка инвестициялык түрлөргө караганда көбүрөөк киреше камсыздап турушкан; ал эми индекс фонддору жөнөкөй инвесторлорго жекече баалуу кагаздарды же атайын үлүштүк өз ара фондду тандоо үчүн эч кандай сарсанаага батпастан, ушул эле кирешелерди алууга жол ачты. 21 өлкөнүн 118 жыл ичиндеги баалуу кагаздары менен насыя кагаздарынын кирешелүүлүгүн иликтөө ушул мезгил ичинде бардык өлкөлөрдө баалуу кагаздар базарынын кирешелүүлүгү насыя кагаздарынан (бонддон) жогору болгонун көрсөткөн.(150) Бул кирешелүүлүк, эки дүйнөлүк согуш орун алганына карабастан, жылына орточо эсеп менен 3–6 пайызды түзгөн.

Албетте, баалуу кагаздардын (акциялардын) баасында өсүү жана арзандоо, ал түгүл узак убакыт бою төмөндөө учурлары да кездешип турмакчы. Демек, көптөгөн инвесторлор пенсия жакындап калганда өз куржунундагы баалуу кагаздардын үлүшүн азайтууну көздөшөт (4.10-параграфтын маалыматын караңыз). Бирок, баалуу кагаздар базарынын узак тарыхына таянсак, индекстелген үлүштүк өз ара фонддун кеңири көрсөткүчүнөн алынган узак мөөнөттүү кирешелүүлүк башка атаандаш варианттардан, – анын ичинде башкарылган үлүштүк өз ара фонддордон, – алынчу кирешеден кыйла жогору болоору күтүлүшү ажеп эмес.(151)

29-сүрөт: Узак мөөнөттүү инвестицияда баалуу кагаздар коопсузураак



Булак: Linqun Liu, Andrew J. Rettenmaier, and Zijun Wang, Social Security and Market Risk (National Center for Policy Analysis Working Paper No. 244, July 2001). Кире ше көрсөткүчтөрү инвестор инвестициялык мезгилдин ичинде жыл сайын белгиленген көлөмдөгү акчаны салып тургандай эсептелип берилди. Маалымат 2019-жылдын аягына чейин жаңыланып көрсөтүлгөн.

27-сүрөт көрсөткөндөй, узак мөөнөттүк инвестицияларды карасак, тарыхта түркүмдөшкөн баалуу кагаздарга инвестициялоо жогорку жана салыштырмалуу туруктуу кире ше алып келген. Мында 1871–2019-жж. ортосундагы узактыгы ар кандай мезгилди камтыган, кеңири балуу кагаздар базарында жасалган инвестициялардын эң жогорку жана эң төмөнкү жылдык кирешелер боюнча

маалымат берилген. Сүрөттө инвестор жыл сайын S&P 500 сыяктуу үлүштүк өз ара фондго белгиленген көлөмдү төлөп турган, деп жоромолдонот.(152) Баалуу кагаздар кыска мөөнөткө кармалган учурларда олуттуу оош-кыйыштар орун алышы ыктымал. 1871–2019-жылдар аралыгында S&P 500 индексинин жылдык кирешелүүлүгү 42,2 пайыздан (минус) −35,5 пайызга чейин болгон. Ал тургай 5 жылдын ичиндеги жалпы жылдык кирешелүүлүк 29,8 пайыздан (минус) −16,7 пайызга чейин түшүп өзгөрүп турган.

Бирок инвестициялардын мөөнөтүнүн узаруусу менен "эң мыкты" жана "эң начар" кирешелүүлүк көрсөткүчтөрү бири-бирине жакындай бергенине астейдил көңүл бөлүп коюңуз. Эгерде 35 жылдык мезгилди таразалап көрсөк, 1871–2019-жылдар аралыгындагы эң мыкты 35 жылдын жылдык кирешелүүлүгү 9,5 пайыз болсо, эң начар 35 жылдыкы 2,7 пайызды түзгөн. Демек, жагдай абдан жаман болгондогу баалуу кагаздардын чыныгы жылдык кирешелүүлүгү болжолдуу түрдө насыя кагаздарынын кирешелүүлүгүнө дээрлик тең болгон. Дал ушул жогорку жана салыштырмалуу туруктуу болгон узак мөөнөттүү кирешелүүлүк баалуу кагаздарды пенсия үчүн инвестициялоонун алгылыктуу ыкмасына айланды.

Ушул параграфтын эң маанилүү тыянагы: убактыңыз менен тажрыйбаңыздын жоктугу сизди баалуу кагаздар базарында инвестициялооңузга бөгөт кылып салышына эч жол бербеңиз. Ийгиликтүү инвесторго айлануу үчүн сөзсүз эле терең талдоо жүргүзүүңүздүн же бул жаатта "эң мыкты адис" болууңуздун эч кажети жок. Индекстелген үлүштүк өз ара фондго туруктуу түрдө акча салып турсаңыз, тобокелчилиги аз болгон узак мөөнөттүү инвестицияларыңыз Сизге жогорку кирешени камсыздайт. Көпчүлүк үчүн бул инвестициялар – пенсияга мыкты камдануунун маанилүү бөлүгү болуп калмакчы. Ар бир кадыр-барктуу ири инвестициялык фирма индекстелген үлүштүк өз ара фонддордун бир нечесин тандоо үчүн сунуштайт. Ар бир фирма өз фонду үчүн бир аз айырмалуу аталыштарды жазышы мүмкүн. Демек, өз муктаждыгыңызга төп болчусун иргөө үчүн фонддордун аныктамасын сөзсүз кылдат окуңуз.

Бул параграфтын экинчи эң маанилүү тыянагы: экономика боюнча

адистер баалуу кагаздар базарынын «талдоочуларын» кытыгылап, тамашага алганды жакшы көрүшөт. «Кесипкөй талдоочулардын» арасындагы баалуу кагаздарды натыйжалуу иргеп алгандардын сабында орус циркинин бир шимпанзеси бар. Бул маймыл Орусиянын өз ара фонддорунун 94 пайызынын кирешелүүлүгүн мыкты аныктап бере алган; ал эми Адам Монк аттуу күрөң куйруктуу бир маймыл болсо Чикагонун Sun-Times гезити үчүн өз баалуу кагаздарын кызгылт-сары түстөгү калеми менен чийип тандап берген. Андан тышкары, 2013-жылы британдык “The Observer” гезити үч топтун ортосунда сынак уюштурган. Биринчи топко каржы тармагында жаңыдан окуусун баштаган студенттер кирген; экинчи топко байлыкты башкаруу боюнча кеңешчи, баалуу кагаз далдалчысы (брокери) жана фонд башкаруучу кирген; ал эми үчүнчү топко... Орландо (Orlando) аттуу кызыл түктүү мышык кирген. Ошол жылдын аягында студенттер инвестицияга салган акчасынан айрылышкан, кесипкөйлөр 3,5 пайыз киреше алышкан, ал эми Орландо деген мышык (ал оюнчук чычканын тандоо торуна ыргытып, сатып алынчу баалуу кагаздардын бирин аныктап тураар эле) дээрлик 11 пайыздай киреше алган. Бир баяндамачы айткандай: «Мышыкка акцияларды тандоо мүмкүнчүлүгүн берүүдө эң жагымдуусу – бул ага төлөнчү өтө төмөн комиссия». Эгерде бул топтогулар тандагандар чыныгы инвестициялар болчу болсо, анда Орландо деген мышык өзүнүн жеген тамагынын жана чайнай турган сөөгүнүн наркына салыштырмалуу эң сонун киреше алып келмек болчу.

ПАРАГРАФ 4.10

10. Инвестицияларыңыздын узактыгы менен муктаждыктарыңыздын мезгилин шайкеш кылыңыз

“Эгерде кыска убакыттын ичинде демейдеги баалуу кагаздарыңыздын баасынын 50 пайызга төмөндөшү Сизге олуттуу сарсанаа алып келчү болсо, анда мындай баалуу кагаздарга ээлик кылбай койгонуңуз эп.”

— Уоррен Баффет (Warren Buffett), америкалык ишкер жана демөөрчү

Узак мөнөттүү инвестиция салганда, мисалы, пенсияга акча топтоо үчүн капиталдык салым топтогондо, жалпы эреже катары алганда, эң жакшысы – бул баалуу кагаздардын индекстүү фонду (stock index fund). Баалуу кагаздардын (акциялардын) узак мөөнөттүү кирешелүүлүгү насыя кагаздарыныкына жана бенк эсебиндеги накталай акчага салыштырмалуу алда канча жогору болгондугуна карабастан, кыска мөөнөттө (жана ал түгүл орточо мөөнөттү) эске алганда, кийинкилердин наркы кыйла туруктуу кармалып турат. Инвестиция жасоо үчүн салынган каражат кайрадан керек боло турган мөөнөт жакындаган сайын инвестицияланган баалуу кагаздарды ушул кийинки туруктуураак инвестиция түрлөрүнө которуп коюу алгылыктуу болмокчу. Беш жылдык мөөнөттүк инвестицияда салыштырмалуу ишенимдүү тандоо түрү – бул беш жылга деп салынган акчаны учуру келгенде пайызы менен кошо төлөтүүгө

бышып жетилчү насыя кагаздарды сатып алуу аргасы. Жалпы сунуш катары айтсак, сизге акча керек боло турган убакта мөөнөтү бүтө турган насыя кагаздарын, – балким, төлөө мөөнөтү болжол менен жогорку билим алуу төлөмүнө, ипотеканын биринчи салымына же пенсияга чыкканга дал келе тургандай кылып, – өзгөчө мерчемге ылайыктап сатып алыңыз.

Насыя кагаздарынын (облигациялардын) негизги тобокелчилиги – бул инфляция; ал негизги көлөмдүн жана туруктуу пайыздык төлөмдөрдүн наркын азайтып салат. Мындай тобокелчиликтерди төмөндөтүү үчүн инфляциядан корголгон насыя кагаздарын сатып алууга мүмкүн; мисалы, алардын арасында Кошмо Штаттарда чыгарылган **Инфляциядан корголгон казына насыя кагаздары (TIPS)**(?) же Франциянын узак мөөнөттүү казына насыя кагаздары (OAT) бар. Алар сатып алынган учурда базар аныктаган туруктуу пайыздык ченди төлөйт, мындан тышкары насыя кагаздын мөөнөтүнүн ичинде инфляция деңгээлине жараша жыл сайын жөнгө салынган кирешени дагы берип турат. Германия, Канада, Грекия, Австралия, Италия, Жапония, Швеция, Израил жана Исландия да инфляциядан корголгон насыя кагаздарын чыгарып келишет. Күтүлбөгөн инфляция насыя кагаздарынын кирешесин болжолдонгондон азыраак кыла турган жагдайлардын бири болгондуктан, инфляциядан корголгон насыя кагаздарын сатып алуу жана кармап туруу анын ээлерин ушул тобокелдиктен коргомокчу. Кишилер инфляцияны күтүп жаткан чакта, инфляциядан корголгон насыя кагаздарынын баштапкы туруктуу пайыздык чени кадыресе мамлекеттик баалуу кагаздардыкына караганда төмөнүрөөк түшүрүлүүгө ык коёт, себеби кийинкилерде күтүлгөн инфляциянын айрым бөлүгү кепилдикке алынган кирешеге камтылып коюлган.

Эгерде инфляциянын чыныгы деңгээли күтүлгөндөн кыйла жогору болчу болсо, анда инфляциядан корголгон насыя кагаздары адатта кадыресе мамлекеттик баалуу кагаздардыкына караганда кыйла жогоркураак киреше беришет, бирок ошол эле учурда инфляциянын чыныгы деңгээли күтүлгөндөн кыйла төмөн болсо, анда болжолдонгондон тескери (кыйла азыраак) киреше берилип калат. Ошентип, инфляциядан корголгон насыя кагаздары күтүлбөгөн

инфляциянын өсүүсүнө каршы насыя кагазынын ээсин коргоп турушат, бирок инфляция деңгээлинде күтүлбөгөн төмөндөө орун алчу болсо, анда инвесторго азыраак акча төлөнөт. Инфляциядан корголгон насыя кагаздары ардагерлерге (пенсионерлерге) өзгөчө жагымдуу, себеби алар өз баалуу кагаздарынын чыныгы сатып алуу жөндөмүн чыңдоого аракет кылышат. Арийне, алардын кыска мөөнөттүү наркы дагы пайыздык чендердин өзгөрүүсүнө жана мамлекеттик саясаттын келечектеги инфляция деңгээлине тийгизчү таасирине ылайык аныкталат. Ошондуктан биз инфляциядан корголгон насыя кагаздарына ири көлөмдө инвестиция салуудан мурда көйгөйдү каржы кеңешчиси менен талкуулап алууңузду сунуштайбыз.(153)

Насыя кагаздарына байланыштуу дагы бир тобокелдик – пайыздык чендердин өзгөрүп кетүүсүнүн тийгизчү таасири. Маселен, сиз отуз жылдык мөөнөттүк насыя кагаздарын 5 пайыздык чен менен 1,000 эврого сатып алдыңыз, дейли. Бул насыя кагаздын шарты боюнча, Сиз отуз жыл бою жылына 50 эвро алып турасыз да, анан төлөм мөөнөтү бышып жетилгенде, 1 000 эврону кайра аласыз. Бирок сиз насыя кагазды сатып алгандан көп өтпөй эле жалпы пайыздык чен 10 пайызга көтөрүлүп кетсе, анда инвестицияңыздын баасы дароо эле болжол менен сиз төлөгөн мурунку баанын жарымына түшүп калат. Эмне үчүн?.. 10 пайыздык чен менен инвестор 500 эвролук насыя кагаздан эле жылына 50 эврону алышы мүмкүн. Ошондо, сиздин 1,000 эвролук насыя кагазыңыз үчүн кимдир-бирөө эң көп дегенде 500 эвро акча гана төлөөгө даяр болушу күтүлмөкчү. Албетте, эгерде сиз отуз жылдык насыя кагазын 5 пайыздык чен менен сатып алгандан кийин эле пайыздык чен 2,5 пайызга түшүп калса, анда инвестицияңыздын баасы эки эсе кымбаттайт. Арийне, эгерде Сиз 5 жылдан кийин бир нерсе алууну мүдөө кылып акча сактап жаткан болсоңуз, анда мындай туруксуздук (же тобокелчилик) Сиз болжогонго караганда алда канча жогору болуп калышы ыктымал.

Баалуу кагаздар куржунун канча убакыт бою кармаса болот жана баалуу кагаздарды насыя кагаздарына качан алмаштыруу керек? Бул жагдай инвестициялык корлордогу каражатыңызды алганыңызга чейинки мөөнөттүн

узактыгына көз каранды.

Жогоруда сунуштап айтканыбыздай, салыштырмалуу кыска мөөнөттүү максаттар үчүн дал ушул насыя кагаздарына инвестиция салуу өзгөчө сунуш кылынат. Мисалы, жаш жубайлар ипотеканын алгачкы 20 пайызын төлөө үчүн акча чогултуп жатышса, алар баалуу кагаздардын базарын толугу менен айланып өтүп, ошол максатына делген акчасына насыя кагаздарын гана сатып алганы эп болмокчу. Себеби үй же батирге алгачкы төлөмдү топтоого адатта бир нече жылдык акча сактоо гана талап кылынат эмеспи. Анын тескерисинче, эгерде жубайлар жаңы төрөлгөн баласынын билим алуусуна арнап, 18 жылдык мөөнөткө, же болбосо, болочокку пенсияга акча топтоону каалап, 35 же 45 жылдык мөөнөткө акча сакташканы алгылыктуу болоор эле. Бул эки учурда тең инвестициялык куржундун басымдуу бөлүгүн, – же балким, бардыгын тең, – үлүштүк капитал түзүшү зарыл.

Ата-эне өз баласы төрөлгөндөн баштап эле анын университеттик жогорку билим алуусу үчүн акча топтой баштаган чакта, бул ата-энеде байлыкты топтоо жана баалуу кагаздардан тез киреше топтоп алууга байланышкан тобокелдиктерди ар кыл нуктарга түркүмдөштүрүү (диверсификациялоо) үчүн көбүрөөк убакыт болот. Мындай учурда инвестициялык куржундун бир бөлүгү үлүштүк капиталдан куралганы жөндүү болмокчу. Арийне, 2008-жылдагы Улуу рецессия (төмөндөө) учурундагы жана 2022-жылдагы базардагы төмөндөөлөр маалындагы баалуу кагаздардын базардык баасынын кунун жоготушу чагылдыргандай, ал түгүл он сегиз жылдык мөөнөт менен деле баалуу кагаздар куржунун кармап туруу өзүнө бир топ тобокелдикти камтып турат. Жогорку окуу жайга каражат топтоп жаткан жана тобокелчиликти азайтууга умтулган инвесторлор каражатты пайдалануу мөөнөтү жакындаган сайын баалуу кагаздарды улам азайтып, насыя кагаздарына инвестиция салууга өзгөчө басым жасай алышат.

Кишилер канчалык көбүрөөк акча таап, узагыраак жашай баштаган сайын пенсияга акча сактоо өңүтү ого бетер олуттуу маанiге ээ болууда. Биз ардагерликке чыкканда турмуш таризибизди кескин же терс багытка өзгөрткүбүз

келбейт, жана өзүбүзгө пенсияга деп топтолгон каражатыбыз (б.а. ардагерлик себетибиздеги жумурткалар) толук коротулгандан узагыраак мөөнөткө жашоого деле жол бере албайбыз. Ардагерликке чыгаарына он жылдан ашыгыраак убакыт калган, акча сактап жаткан кишиге S&P 500 сыяктуу индекстелген үлүштүк өз ара фонддорго окшогон түркүмдөштүрүлгөн баалуу кагаздар куржунун түзүү – эң мыкты инвестициялык чечим болот. Ал эми тобокелчиликти кыйла азайтууну көздөгөн инвестор үчүн инвестициялык куржунунда акчалардын үлүшүнүн 10, 20, ал турсун 40 пайызын насыяга кагаздарды сатып алуу үчүн колдонгону пенсиялык сактоолордун туруктуу болушун камсыз кылат. Бирок бул тандоодо инвестициялык куржундун жалпы кирешелүүлүгү төмөнүрөөк болот.

Пенсиялык (ардагерлик) кирешеге муктаждык улам жакындаган сайын, арабыздагы эң байлардан башкалары үчүн бардык баалуу кагаздарынын куржунундагы каражатты акырындык менен насыя кагаздар куржунуна өткөрө берүү – акылга төп иш-аракетке жатат.

Сиз, ардагерлик кезеңиңиз жакындаган сайын, – арабыздагы эң байыраак кишилерден башка бардыгыбыз тең, – инвестициялык куржунубуздагы баалуу кагаздардын үлүшүн акырындап насыя кагаздарына өткөрө баштоого тийишпиз. Мындай вариантка өтө баштоо мөөнөтү, бир чети, ардагерликке качан чыга тургандыгыңызга жана ай сайын ардагер катары алгыңыз келген кирешеге көз каранды болот. Ири инвестициялык куржундун ээлери же пенсиясынын кирешеси кыйла жогору болгон кишилер мүмкүн болушунча көбүрөөк киреше алуу үчүн өз инвестициясын узак мөөнөттүү баалуу кагаздарга калтыра алышат. Насыя кагаздарга өтүүнүн негизги максаты – баалуу кагаздардын (акциялардын) убактылуу келип чыкчу өтө арзан баада сатылып кетүүсүнүн алдын алуу. Айлык чыгашаңызды инвестициялык куржундагы каражат менен жабуу керек болгон учур канчалык жакындаган сайын, инвестициялык куржунду акырындык менен жана стратегиялык жактан насыя кагаздарынын куржунуна өткөрүп, тобокелчиликти азайтуу – ошончолук маанилүү болот.

Пенсиялык инвестициялар тууралуу сөз кылсак, инвестициялык салымдарыңыздын жана пенсиялык кирешеңиздин салыктык маселесин эске

алууңуз дагы өзөккү мааниге ээ. Көптөгөн өлкөлөрдө пенсиялык сактоолор киреше салыгынан бошотулат, бул болсо сактоолоруңуздун өсүүсүн тездете алат. Мисалы, Украинада мамлекеттик эмес пенсия фондуна которулган акча 15 пайызга чейин салык алына турган жалпы кирешеге кошулбайт, ал эми инвестициялык кирешеден киреше салыгы алынбагандыктан, андагы сактоолор тезирээк көбөйөт.(154) Азыраак өлчөмдөгү салыктар – бул өкмөттүн жарандарды пенсияга акча сактоого шыктандырган ыкмасы. Ал эми Болгария сыяктуу айрым өлкөлөрдө ал түгүл аманат сактоолор, инвестиция кирешелери жана жеке пенсия корлору таркатчу акчалар бардык салыктардан бошотулган.(155) Борбордук жана Чыгыш Европанын айрым өлкөлөрүндө жеке менчик пенсиялык фонддордун жоктугуна, – же кеңири жайыла элек болгонуна, – карабастан, дүйнө жүзүндө салыктык стимулдардын (түрткүлөрдүн) аркасында пенсия үчүн ыктыярдуу акча которууга ык коюу барган сайын күчөөдө. Эгерде Сиз салыктан жеңилдетилген жеке пенсиялык эсептерге кире албасаңыз, анда сактоону улантыңыз; ушундай жол менен, качан гана мындай эсептер Сизге жеткиликтүү болуп калган чакта, сиз уруксат берилген жана мүмкүн болушунча эң жогорку көлөмдөгү акчаны жыл сайын ал эсептерде сактап кала алмакчысыз.

Келечектеги ардагерлик пенсия үчүн даярдык көрүүнү каалагандарга биздин кеңешибиз төмөнкүдөй: пенсияга акча топтоону мүмкүн болушунча эртерээк баштаңыз; баалуу кагаздардын түркүмдөштүрүлгөн куржунун ардагерликке чыгаарыңызга азыраак калганга чейин узагыраак кармаңыз, андан кийин инвестициялык куржунду кирешеси төмөнүрөөк болгону менен тобокелчилиги азыраак насыя кагаздар сыяктуу байлыктарга (активдерге) өткөрүү жүрүмүн баштаңыз жана пенсиялык программаларга арналчу тийешелүү салыктык жеңилдиктердин артыкчылыктарынан пайдаланыңыз.

Видео:

Жеткиликтүүлүктүн бир беткейлиги

Видео:

Жоготуудан качуу

Видео:

Жаатчылдыктын бир беткейлиги

Видео:

Үйүр туруму

ПАРАГРАФ 4.11

11. Тобокелдиктериңизди азайтыңыз

“Секирүүдөн мурун алдыңды кара”

— Эзоп (Aesop). “Түлкү жана эчки”.

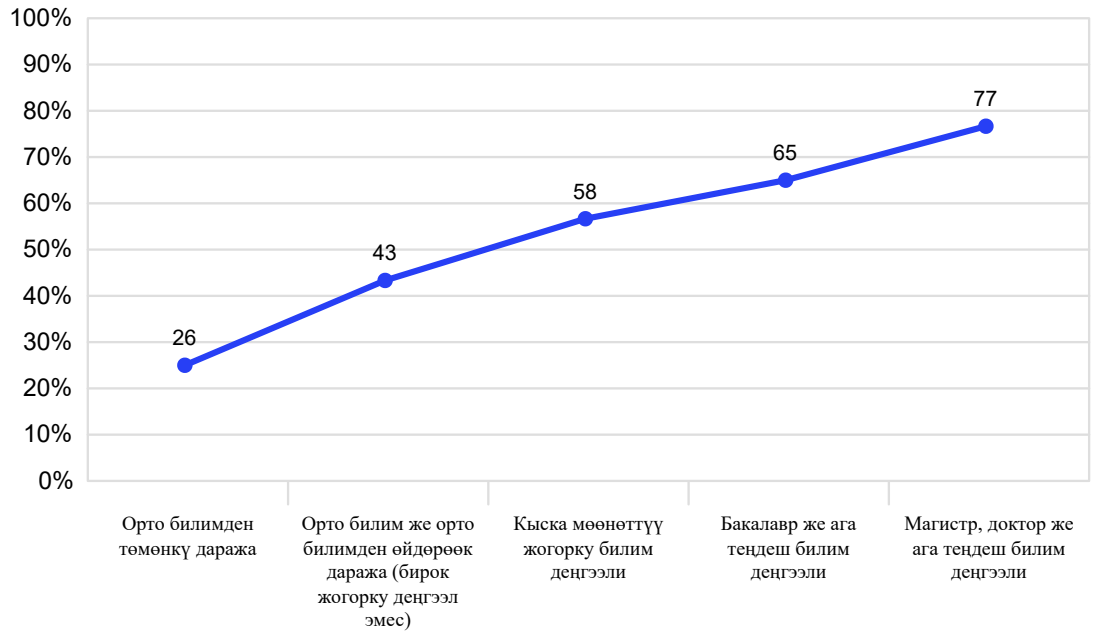
Бул китепти окуп жаткандардын көпчүлүгү жакында мектепти аяктагандан кийин эмне кылуу керектиги жаатында маанилүү чечимдерди кабыл алышат. Сиз университетке барышыңыз керекпи, атайын кесиптик билим алышыңыз керекпи же дароо эле эмгек базарына киришиңиз керекпи? Эгерде сиз университетке барсаңыз, анда булардын кайсынысын тандамакчысыз: үч жылдык же төрт жылдыктыбы, жеке менчиктик же мамлекеттикпи, жергиликтүү тил же чет тил программасынбы, жергиликтүү же чет элдик университеттиби? Деги Сиз адистикти кантип тандайсыз? Кайсы университет сизге эң жагымдуу варианттарга жол ачат? Булар – өтө маанилүү инвестициялык тандоолор; алардан улам олуттуу көлөмдөгү акча каражаты жана болочокку болжолдуу сезимдик канааттануу сааттары миз учунда турушат. Ошентип, сиздин билим алуу жаатындагы тандоолоруңуз мыкты изилденген маалыматка негизделиши абдан маанилүү. Сиз билим алуу түрүн тандоо боюнча чечим кабыл алууңузда төмөнкү маанилүү өңүттөрдү эске алууңуз абзел.

Университетте жогорку билим алуу – жагымдуу тандоо болушу мүмкүн, бирок бул тандоо баарына ылайык эмес. Университетте окуу арзан эмес. Эгерде кайсы бир студент ЖОЖдогу билимге 2 гана жылга убакытын жана акчасын сарптап, андан соң дипломго ээ болбостон, окуудан чыгып кетчү болсо, анда анын билим жаатындагы инвестициясы өзүн актабай калмакчы. Жогорку билим алгысы келген студент улан же студент кыз үчүн эң олуттуу тобокелчилик – бул

анын инвестициясынын кайтарымынын майнапсыз болуусунун ыктымалдыгы. Бул жагдай – бүтүрүүчүнүн ЖОЖдон кийинки жогоркураак кирешеси анын окууга кеткен чыгымынан кыйла азыраак болгондо орун алат.

Экономикалык кызматташуу жана өнүгүү уюмунун (ЭКӨУ / OECD) маалыматына караганда, жогорку билим деңгээли орточо кирешеден көбүрөөк каражат табуу ыктымалдыгын кыйла жогорулатат. Бул жагдай 30-сүрөттө так көрсөтүлгөн. Орто билимден жана андан да төмөнкү билим деңгээлиндеги кишилердин арасында бар болгону 26 пайызы гана орточо кирешеден жогору акча табат. Ал эми магистрлик, докторлук же ага теңдеш даражасы барлардын арасында 77 пайызы орточо кирешеден жогору акча табат.

30-сүрөт: Билим деңгээли боюнча алганда, орточо кирешеден жогору акча тапкан калктын үлүшү (ЭКӨУ / OECD орточо көрсөткүчү)



Булак: stats.oecd.org.

Жалпысынан алганда, бакалавр даражасына ээ болгон жумушчулардын жылдык орточо кирешеси жөн гана мектеп дипломуна ээ болгондордукуна караганда жогору болот. Бул көрсөткүч дүйнөдөгү дээрлик бардык өлкөлөрдө окшош келет. (Эгерде сиз бул көрсөткүчтү четке каккан маалымат тапсаңыз, анда бизге байланышка чыгыңыз, биз сизге интернет баракчабызга шилтеме беребиз!). Бирок университетте ийгиликтүү диплом алгандардын кирешесинде олуттуу айырмачылыктар бар. Жогорку билим алгандан кийинки чыныгы киреше көптөгөн өңүттөргө, – анын ичинде алынган жөндөмдөргө, негизги кесипке жана белгилүү бир эмгек базарындагы суроо-талап шарттарына ылайык эмгек акы

сунушталышына, – багыныңкы болот. 2024-жылдын башында Нью-Йорк Федералдык Казына Банкы 75 кесип боюнча жогорку окуу жайды бүтүргөндөрдүн орточо зобололорунун (карьераларынын) кирешелерин изилдеген. Эң көп акы төлөнгөн алдыңкы 10 кесип төмөнкүлөр:

1. Химиялык инженер
2. Компүтердик инженер
3. Аэро-космостук инженер
4. Электр-техникалык инженер
5. Компүтердик илим
6. Механикалык инженер
7. Жарандык (б.а. инфратүзүмдүк) инженер
8. Өнөр жай инженери
9. Экономика илими
10. Курулуш тейлөө кызматтары(156)

Бул жерден мыйзам ченемдүү калыпты байкай алдыңызбы? Шыбыштап айтчу болсок, мында “курулуш тейлөө кызматтары” түшүнүгүнө “курулуштук инженер кесиби” дагы кирээрин эске алсаңыз, ого бетер айран-таң каласыз. Албетте, мында биз тарых, латын тили, социология же драма сыяктуу кесипти окубаңыз, деп айткан жерибиз жок. Эгерде бул кесип сизди бактылуу кылса, анда дал ошол багытты тандаңыз. Иши кылып киреше төмөнүрөөк болооруна байланыштуу мүмкүнчүлүк чыгымдары бар экенин унутпасаңыз болду. Тек гана өзүңүз тандаган тармагыңызды чындап жактырарыңызды каржылык жактан курмандыкка чалууга бараардан мурда алдын ала тастыктап алыңыз. Андан тышкары, эгерде окуу үчүн карыз алчу болсоңуз, аны төмөнкүрөөк киреше алган чагыңызда да артка кайтаруу керектигин эске алыңыз.

Келиңиз, эми эмне үчүн кээде студенттер окуунун кайтарымы майнапсыз түрлөрүн тандап алаарын териштирели. Биринчиден, көп студенттер келечектеги кесиптик тандоосуна байланчу маяналары жаатында турмуш

чындыгына дал келбеген кыялга батышат. Алар чыныгы ишке ашуусунан да жогорку сереге үмүт байлап, келечектеги кирешеси эч жаба албай тургандай зор көлөмдөгү акчаны өз окуусуна сарптоого ниеттениши мүмкүн. Сиз эмгек базарындагы азыркы жана болочокку шарттар жана маяна мүмкүнчүлүктөрү жаатында ар дайым кабардар болуу үчүн ресурстарды изилдөөгө тийишсиз. Сиз өз өлкөңүз жана келечекте журт которууга мүмкүн болгон мамлекеттер тууралуу жолдомолорду же статистикалык китептерди изилдөөңүз зарыл. Аларда негизги кесиптер, аларга карата талаптар, жумуштун сыпаты менен өнүгүү келечеги жана орточо эмгек акы жөнүндө маалымат камтылат. Мындай маалыматтардын көпчүлүгүндө келечектеги суроо-талап боюнча алдын ала божомолдор дагы бар. (Мисалы, эгерде тийешелүү өлкөдө төрөттүн саны төмөндөсө, жакынкы жылдары анда мектеп мугалимдерине муктаждык азайып калышынын ыктымалдыгын оңой эле алдын ала билүүгө болот). Келечектеги киреше жаатында турмуш чындыгына ылайык ой чабыт – жогорку билим даражасын алуу боюнча туура чечимге келүү үчүн өзөккү маанiге ээ. Эгер башка өлкөгө көчүү ниетинде болсоңуз, анда тийешелүү тилдерди мүмкүн болушунча жашыраак кезиңизде үйрөнө баштооңуз алгылыктуу. Маселен, англис же француз тилдүү өлкөлөргө көчүү – бул болжолдуу тандооңузга кирбейби?

Экинчиден, көп студенттер билимдин анык чыгымдарын анчейин таназарга ала беришпейт. Окуунун толук чыгымы өзүнө окутуунун тикелей акысы, китептер, тийешелүү төлөмдөр, жатаканадагы бөлмө жана тамак-аш сыяктуу чыгымдарды камтыйт. Ошол эле учурда тикелей чыгымдардан тышкары мүмкүнчүлүктөр чыгымын да унутпоого тийишсиз. ЖОЖдо окуу, – ал тургай жарым-жартылай окуу түрү да, – азыркы учурда кайсы бир жумушта таап жаткан кирешеңизден баш тартууңузду туюнтат. Билимдин толук чыгымын таасын аныктоого жетишиңиз керек.

Үчүнчүдөн, студенттер насыяга чектен тыш көмүлө беришет. Кээ бирөөлөр окууга бөлүнгөн бул насыяны "бекер акча" катары карап, өтө артыкбаш көлөмдө насыя алып алышат. Көпчүлүк жаштар жогорку окуу жайды бүтүргөндөн кийин мурдагы окуу насыясын төлөө үчүн айлык бүжөтүнөн акчаны сыгып бөлүү

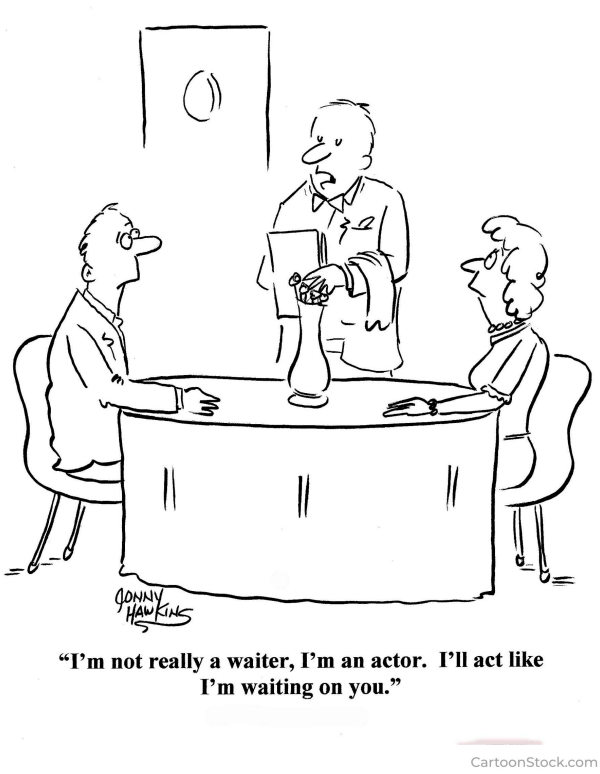
кандайча оор болоорун тыңгылыктуу баалай беришпейт. Жылдык үч пайыз үстөгү менен 50 000 эвролук насыяны жабуу үчүн он беш жыл бою айына 345 эвро төлөп турууңуз керек, дейли. Ал эми 75 000 эвролук насыя үчүн ай сайын 518 эвро төлөп каласыз жана 100 000 эвро карыз алсаңыз, ай сайын 691 эвро төлөөгө аргасыз болосуз. Сиздин жалпы бүжөтүңүздү алганда, келечектеги эмгек акыңыз ай сайын окуу насыясын төлөп туруу үчүн жеткиликтүү болобу? Студенттик насыя алаардан мурун бул маселе боюнча олуттуу ой калчаңыз.

Төртүнчүдөн, студенттер көп учурларда бай жана атактуу инсандардын “ийгилик окуяларын” угуп, алар дагы тандаган кесипте сөзсүз дал ушундай ийгиликке жетем, деп жоромол кылышат. Деги драма мектебин бүтүргөндөрдүн канчасы атактуу кино жылдызы болуп чыгат? Алардын көпчүлүгү төмөнкү сүрөттөгү мырзаныкына окшош тагдырга туш болушу деле ыктымалдан алыс эмес:

Албетте, биз “билим алууга төлөө үчүн эч качан карыз албаңыз”, – деп айтып жаткан жерибиз жок. Бул тандоо туура чечим болгон учурлар арбын эле кездешет. Билим алууну өз ара таптакыр айырмаланчу кош канат (кош компонент) катары карап көрүүгө болот: биринчиси – керектөө (университеттин тобун ички күйөрман катары колдоо, жаңы досторду табуу (анын ичинде, балким, өмүрлүк жарды кезиктирээрсиз), түнкү шаңдуу кечелер жана “XVI кылымдагы диний кыймылдар” сыяктуу кызыктуу сабактар). Экинчи канаты – бул кесиптик жолуңузга пайда алып келе турган жөндөмдөрдү (мисалы, китепканага барып жаңы нерселерди үйрөнүү) өздөштүрүүгө инвестиция салуу.

Биз сизге футбол боюнча Дүйнөлүк чемпионатка билет сатып алуу үчүн карыз алууну сунуштамакчы эмеспиз (бул – керектөө), бирок өзүңүз жаңы эле ойлоп тапкан электрондук жол менен башкарылчу футболдук топту өндүрүп чыгаруу үчүн жабдуу сатып алууга карыз акча алууңузду колдойбуз (бул – инвестиция). Башка насыялардай эле, студенттик насыя дагы негизги акча көлөмүн, үстөк пайыздарды жана комиссиялык төлөмдөрдү кайтарууну талап кылат. Ар түрдүү студенттик насыя программалары бар. Өзүңүзгө эң ылайыктуусун тандоо үчүн аларды кылдат изилдеңиз. Билим берүү жүрүмүнүн

баасына кымбат ашканалар же аскага алпинист катары чыгып машыгуу дубалдары сыяктуу кардардык жагдайлар эч чиркештирилип салынбаган, кыйла арзанырaак окуу жайлардан деле мыкты таалим алса болот. Мисал катары айтсак, Чикаго университетинин жана Сан-Диегодогу Калифорния университетинин бүтүрүүчүлөрү бирдей эмгек акы алышат. Бирок учурда Чикагодо окугандар жылына 62,200 доллар төлөшөт (мында стипендиялар эсепке алынбады), ал эми Сан-Диегодо окугандар, эгерде башка штаттын тургундары болушпаса, жылына 16,050 доллар төлөшөт, ал эми башка штаттан келчү болсо – жылына 48,600 доллар төлөшөт. 4 жылдык окуу аралыгында Сан-Диегодо билим алган студент башка штаттан болсо 54,000 долларга АЗЫРААК, ал эми Калифорниянын тургуну болсо – таң калаарлык 185,000 долларга АЗЫРААК каражат төлөйт жана ошондой эле билим натыйжасына ээ болот.(157)



"Мен чынында официант деле эмесмин, мен – актёрмун. Мен сизге официант тейлеп жаткандай кылып өнөрпоздук чеберчилигимди көрсөтмөкчүмүн".

(Жонни Хокингс тарткан азил сүрөт).

Студенттер жана алардын ата-энелери билим алуудагы тобокелдикти андан ары азайтуу үчүн билимди каржылоонун башка түрлөрүн деле караштыра алышат. Жалпы жолдомо катары айтсак, оболу каржы планын иштеп чыгыңыз жана анда окуу насыясы акыркы орунда турсун. Ата-энелер, жакын туугандар жана достор өздөрүнүн акча сактоо пландарын иштеп чыга алышат, же каржы институттарынын ар кыл түрлөрдөгү узак мөөнөттүү сактоо жолдорун талдап чыгуулары ажеп эмес.

Мындан тышкары стипендиялар менен гранттар да сунушталат эмеспи. Булар – жагымдуу ыкмалар, анткени алардын акчасын кайтарып төлөөнүн кереги жок. Мектептердин жогорку класстары үчүн багыт берүү бөлүмдөрүндө жана интернетте ар кыл стипендиялар менен гранттар боюнча маалыматтар арбын сунушталат. Убакыт таап, аларды кылдат иликтеп чыгыңыз. Алардын ар биринде тийешелүү грант же стипендиянын өзүнө таандык көрсөтмөсү, кабыл алуу талаптары жана мөөнөттүк чектөөлөрү бар. Билимге инвестициялоо үчүн ушул мүмкүнчүлүктөрдүн бардыгын териштириңиз да, тийешелүү базардык иликтөөгө ылайык өзүңүзгө төп келчү жолду тандап алыңыз.

Көпчүлүгүбүз үчүн, – билим алууга капиталдык салымга кошумча, – кандайдыр бир үй сатып алуу – өмүрүбүздөгү алгачкы эң олуттуу инвестициялык кадамыбыз болушу ажеп эмес. Көпчүлүк кишилер үчүн үй сатып алуу, – жок дегенде баштапкы болсо да, – өздөрүнүн эң ири инвестициясы болуп калмакчы. Өз чөнтөгүңүзгө ылайыктап, кайсы бир үйдү өзүңүзгө жаккан аймактан сатып алсаңыз жана аны мыкты карасаңыз, анда бул – жакшы инвестиция боло алат. Бирок бул инвестициянын дагы болжолдуу опурталдуулуктары бар. Төмөнкү жагдайларды териштирип алуу сизге өтө начар көйгөйлөрдөн оолак болууга көмөкчү болмокчу.

Биринчиден, өз үйүңүзгө ээ болууңуз менен турак-жайды ижарага алып жашооңуздун оош-кыйыш жактарын жакшылап таразалаңыз. Көп кишилер ижарага алып турганга караганда үй сатып алуу оң, анткени бул тандоо үй түрүндөгү жеке капитал үлүшүн түзүүгө мүмкүн кылат, деп санашат. Алар акчаны ижара ээсине кармата бергенден көрө өзүнүн капиталдык үлүшүн жаратууга жумшаган оң дешет. Мындайда үй ээси өз ипотекалык насыясын төлөп бүткөн соң, бул мүлктүн базардагы наркы өскөн болот жана үй ээсинин таза байлыгынын калыптануусуна өбөлгө түзүлөт. Арийне, ипотеканын алгачкы төлөм жылдарында ар айлык төлөмдөрдүн дээрлик бардыгы үстөк пайызды жабууга жумшалып, аз бөлүгү гана жеке капиталдык үлүшүңүздү жаратууга сарпталмакчы. Көпчүлүк учурларда, ипотекалык үйгө ээлик кылуунун алгачкы үч жылында сизде дээрлик же таптакыр менчик үлүшү топтолбойт. Сиз жөн гана

батир акысын үй ээсине төлөгөндүн ордуна, банкка үстөк пайыз катары төлөп турасыз.

Экинчиден, кыймылсыз мүлктү сатып алуу же аны сатуу кымбатка турат, ошондуктан бул үйдө эң кеминде 3 жыл жашабасаңыз, анда аны сатып алуунун кажети деле болбошу мүмкүн. Сиз **риэлтер (далдал) комиссиялык төлөмүн**(?) жана **кошумча нарк салыгын (КНС)**(?) төлөшүңүз керек. КНС ар кайсы өлкөлөрдө ар түрдүү болот (Австрияда – 3 пайыз, Хорватияда – 3 пайыз, ал эми Италияда 7 пайызга чейин чыгат).(158) Ипотеканы жабуу чыгымдары адатта бир нече миң доллар болот. Үйдү сатып алгандан кийин бир нече жылдын ичинде аны кайра сатсаңыз, анда транзакциялык чыгымдар сиздин капиталдык үлүшүңүздөн көбүрөөк болуп калышы деле мүмкүн.

Үчүнчүдөн, алдын ала төлөө үлүшүнө акча топтомоюнча, ипотекага үй сатып албаңыз. Мисалы, АКШда сиздин алдын ала төлөмүңүз 20 пайыздан аз болсо, анда ипотеканы камсыздандыруу үчүн да төлөшүңүз керек. Бул түйшүк ай сайын которулчу төлөмдү ого бетер көбөйтүп салат. (Ипотеканы камсыздандыруу ипотека төлөмү төлөнбөй калган учурда акча төлөөгө жөндөмсүз болуп калган насыя алуучуну коргойт). Бул кеңири тараган тажрыйба жана ал Улуу Британия, Дания жана Австралияда да колдонулат. Ар башка мамлекеттердин ипотека эрежелери ар кыл. Демек, эмнени төлөй турганыңызды даана билишиңиз кажет.(159) Мындан тышкары үй сатып алуу үчүн алгач өтө төмөн пайыздык үстөк сунуштаган "бет ачаар үстөктүү" ипотекалык насыяны албаңыз. Баштапкы мөөнөт аяктаган соң, бул үстөк кескин көтөрүлүп кетет да, ар айлык ипотекалык төлөмдөрүңүздүн көлөмүн олуттуу түрдө өстүрүп салат. Буга чейин 4.4. параграфта айтылгандай, өз кирешеңиз байланган валюта түрүнөн башка валютада эч насыя албаңыз. Эгерде өз кирешеңиз байланган акча түрүнүн айырбаштоодогу наркы кескин түшүп кетсе, анда өзүңүз күткөндөн да көбүрөөк көлөмдөгү каражатка карыз болуп калышыңыз ыктымал.

Төртүнчүдөн, ипотекалык насыяны төлөй алууңуз – үйдү сатып алууга жөндөмдүү экениңизди туюнтпайт. Ипотека – бул ай сайын кайталануучу төлөмдөрдүн эң биринчи жана өзгөчө айкын түрү. Арийне, үйгө ээлик кылуу

башка дагы ырааттуу төлөмдөр менен милдеттенмелерди эске алууңузду талап кылат. Эгерде алар ипотекалык насыяда атайын кепилдик (escrow) эсепте камтылбаса, анда баары бир кыймылсыз мүлктүн жана/же жер тилкесинин салыгын төлөө – милдетке жатат. Үй ээси үйдү камсыздандыруусу талап кылынат. Мындан тышкары бир күнү үйдүн чатырынан суу агышы ыктымал, суу жылыткыч, идиш жуугуч, же кийим кургаткан жабдык иштен чыгышы мүмкүн, кээде кондиционерди же суу түтүктөрүн оңдоого туура келет. Айтор, үйгө ээлик кылуу көптөгөн тейлөө чыгымдары менен коштолушу ыктымал. Корооңузду дурус кармооңуз үчүн чөп чапкыч жана башка жабдыктарга муктаж болушуңуз мүмкүн. Булардын бардыгы – үй ээси катары сиз төлөшүңүз керек болчу демейдеги эле чыгымдар. Үйгө ээлик – сиз үчүн ылайык же ылайык эместигин ылгап жаткан маалыңызда, бул чыгымдарды ар айлык бүжөтүңүзгө кошууну эске алышыңыз зарыл.

Эң акырында айтаарыбыз, эгерде сиз үйүңүз түрүндөгү жеке капиталдык үлүшүңүздү топтоп жаткан болсоңуз, анда азыркы учурдагы керектөөңүздү арттыруу үчүн башка бир ипотека алуунун же капиталдык үлүшүңүздү күрөөгө салуу менен жаңы насыя алуунун азгырыгына эч алдырбаңыз. Үй баасы кымбатташы же кескин арзандап кетиши деле ыктымал. АКШда 2008–2009-жж. орун алган турак-жай кризисинен соң, көптөгөн үй ээлери "аягы башына келип" же "сууга тумчугуп", айтор, кыйла азап тартышты. Демек, алардын үйлөрүнүн бааланган наркы ипотека насыяларынын төлөнүп бүтө элек үлүшүнөн да төмөнүрөөк болуп чыкты. Кээ бирөөлөр өз үйлөрүн сатканда эбегейсиз зор зыянга учурашты. Башкалары өз үйүн зыян кылчу баада сата алышпай, базар баасы жагымдуу жагына өзгөрсө экен деп үмүт кылып, өз үйүн сактап калышты. Дагы бирөөлөр күрөөдөгү мүлкүнөн айрылуу (маселен, банкка алдыруу) менен аяктаган азаптуу жүрүмдү баштан кечиришти. Демек, коопсуздук көз карашынан алганда, ипотекаңызды тезирээк төлөөңүз жана үй ээлиги боюнча өздүк капиталыңызды көбөйтүүңүз өзгөчө маанилүү.

Жогоруда сунушталган кеңештерге ылайык жашоо – сизди тапкан каражатыңыздын чегинде жашоого, үй-жай чыгымын үнөмдөөгө, үй жаатындагы

чечимдердеги тобокелдиктерди азайтууга шыктандырмакчы. Келиңиз, эми башка инвестиция мүмкүнчүлүктөрүнө да өтөлү.

Үй-жай жана билим инвестициясы сиздин эң ири капиталдык салымдарыңыз болушу мүмкүн, бирок башка инвестициялык мүмкүнчүлүктөр дагы жарала бермекчи. Инвестициялык мүмкүнчүлүктөрдү тандоону караштырып жатканыңызда, алдын ала этияттыкка чакырган жагдайлар бар. Эсиңизде болсун, инвестиция жасап жатканда, сиз аялуу болосуз. Инвестиция сунуштап жаткан тарап менен өзүңүздүн кызыкчылыктарыңыз шайкеш келеби? деген суроону өзүңүзгө жолдоого тийишсиз. Сизге ушунчалык азгырма сунуш кылынган тапта, сөзсүз тыным алыңыз да, эмне үчүн муну сизге сунуштап жатышкандыгынын болжолдуу өңүттөрү жөнүндө этияттык менен акыл калчап көрүңүз. Өз долбоорун каржылоо үчүн карыз издегендер, адатта, алгач банк насыясы сыяктуу арзан булактарга кайрылышат. Эгерде насыя берчү банктар жана башка инвестициялык мекемелердин адистери тарабынан каржылоо мүмкүнчүлүгү ансыз да колдо жеткиликтүү болуп турчу болсо, анда сиз сыяктуу жекече инвесторлорду табуу жана жогорку үстөк пайызын убада берүү – эч акылга сыйгыс иш. Ар кандай инвестициянын убадаланган жогорку кирешесинин артында чоң тобокелдик турат; демек, долбоордун ийгиликсиз болуу ыктымалдуулугу жогору. Эгер банктар менен каржылык мекемелердин адистери сыяктуу инвесторлор бул долбоорго акча салгысы келбесе, "анда энеге мен антишим керек?" деп өзүңүздөн өзүңүз суроого тийишсиз.

Атаандаш инвестициялык варианттарды саткандардын кызыкчылыктары көп учурларда сиздикинен кескин айырмаланып турушат. Сиз азгырмалуу пайданы алгыңыз келип турганда, алар баарынан мурун сатуу комиссиясын же баалуу кагаздарды (активдерди) башкаруудан түшө турган кирешени, же болбосо, венчурдук ишкерликтен ала турган жогорку эмгек акысын көздөп турушкан болот. Жалпак тил менен айтканда, алардын негизги кызыкчылыгы – эптеп сиздин акчаңызды алуу. Алар сөзсүз эле сизди алдаганга аракет кылбашы деле мүмкүн; алар өздөрү сизге чоң пайда алып келе турган жакшы инвестицияны сунуш кылып жаткандыктарына бекем ишениши деле мүмкүн.

Бирок канчалык сылык-сыпаа, Сизге жакшы тааныш жана кичи пейил болушпасын, алардын кызыкчылыктары сиздикинен айырмалуу. Ал гана түгүл, алар сиздин акчаңызды алышаары менен сиз алсыз турумга түшүп калмакчысыз.

Бүгүнкү күнү Bitcoin жана башка криптовалюталар чек арасы жок виртуалдык дүйнөдө түздөн-түз транзакцияларды жүргүзүү үчүн блокчейн технологиясын колдонгон баалуу кагаздар (активдер) болуп саналышат. Бардык жүрүмдөр баштапкы учурдан тарта комиссиясыз жана каржылык ортомчуларсыз эле катталып жана көзөмөлдөнүшөт. Крипто алмашуулардагы транзакция тарыхы жана катышкан тараптар тууралуу маалыматтар бир жолу катталып, текшерилип жана борборсуздаштырылган ачык тизмеде (реестрде) тастыкталышат да, андан кийин бул маалыматтарды өзгөртүү кыйынга турат. Бул арга криптовалюталарды жасалма жасоону жана эки жолу эсептеп салууну дээрлик мүмкүн эмес кылат. Ошол эле учурда, өкмөттөр базарды көзөмөлдөөнү сунуштай алышпайт жана криптовалюталарды колдонгон кишилерди ар кандай жоготуулардан өзүн өзү коргоого мажбурлашат. Мындан тышкары, алардын тобокелдиктери ушунчалык жаңы түр болгондуктан, аларды баалоо жана жеке камсыздандыруу мүмкүн эмес. Криптовалюталар – кызыл кулактыкка (чайкоочулукка) негизденген байлыкка (активдерге) кирет. Алар салыштырмалуу жаңы түр болуп саналышат жана өкмөттөр тарабынан расмий төлөм каражаты катары таанылыша элек. Ошондуктан эгерде криптовалюталарды инвестициялык куржунуңузга кошууну чечсеңиз, анда абдан этият болуңуз.

Видео:

Биткоин жана криптовалюталар бир мүнөттө

Деги инвестициянын пайдалуу болоор-болбосун алдын ала кантип аныктай аласыз? Бардык инвестициялык чечимдерди байсалдуу кылып жиберчү эч кандай "сыйкырдуу арга" деле жок. Бирок ондогон миллион долларлык кунга

турчу инвестициялык алааматты болтурбай коюуга Сиз үчүн огожо болчу чаралар бар. Төмөнкү алты жолдомо өзгөчө маанилүү.

1. Эгерде сунушталган шарттар турмуш чындыгына караганда кыйла кооз шөкөттөлчү болсо, анда ал чындап эле жомок болуп саналат (б.а. мандеми бар). Бул – көп кайталанган, бирок таамай накыл кеп. Кээ бир инвестиция адистери эптеп акчаңызга жетүү үчүн сизге өтө эле мыкты шарттарды сунушташат; анткени акыры акчаңызга жетишсе, алар – абал кожоюнуна, сиз – аялуу жанга айланасыз.
2. Өз кадыр-баркын коргоп калгысы келген, абройлуу компаниялар менен гана иш алып барыңыз. Мындай туруктуу компаниялар өз кадыр-баркын жоготпоо үчүн кардарларынын акчасын ишенимсиз инвестицияларга жумшоодон качып, этияттанышат.
3. Эч качан Сизге телефон, электрондук почтоо же коомдук медиа аркылуу сунуш кылынган инвестицияларга акча салбаңыз. Мындай маркетинг ыкмасы жеңил бута катары саналган кишилерге каршы колдонулчу айлага жатат. Өзүңүздү алдамчылыктын тузагына түшүрүүгө эч мүмкүндүк бербеңиз. Эч качан жеке маалыматтарыңызды өзүңүз толук ишенбеген кишилер менен бөлүшпөңүз. Социалдык коргоо номуруңуз, кредиттик картаңыздын номуру, туулган күнүңүз, уюкфон номуруңуз жана почтоо дарегиңиз купуя бойдон кармалсын.
4. Өзүңүздү чукул арада чечим кабыл алууга мажбурлатпаңыз. Инвестициялык стратегияны иштеп чыгууга ашыкпастан убакыт бөлүңүз. Өзүңүздү шашылыш бүтүм чыгаруу кысымына кептөөгө эч качан жол бербеңиз.
5. Достук мамиленин инвестициялык чечимдериңизге таасир этүүсүнө эч жол бербеңиз. Абдан көп сандаган кишилер досторунун кеңештеринен улам эч майнапсыз инвестицияларды тандап алып күйүшкөн. Эгерде кайсы бир киши менен достугуңузду сактагыңыз келсе, анда калыс болгон үчүнчү бир тарапка инвестиция салыңыз.

6. Эгерде сизге карата ашынган маркетинг аргасын колдоно башташса, анда капчыгыңызды алыңыз да, ал жактан качыңыз. Купулга толчу инвестициялар ашынган маркетинг амалдарысыз эле сатылып келишет. Эгерде сиз олуттуу инвестиция куржунун мурдатан түзгөн болсоңуз, анда капиталдын айрым үлүшүн жогорку тобокелдиктеги инвестицияларга, анын ичинде **“таштанды” насыя кагаздары**(?) делгендерге жана баалуу металлдарга сала аласыз. Бирок мындай инвестициялар өзүңүз жоготуп коюуга бара алышыңыз мүмкүн болгон көлөмдөгү каражат топтолгон кордон гана коротулуусу зарыл. Эгерде сиз байлыкты көбөйтүүнүн жүйөлүү жолун издесеңиз, анда капиталыңыздын көпчүлүк бөлүгүн инвеестициянын мыкты түркүмдөшкөн куржунун түзүүңүзгө көмөк кылчу, тобокелдиги азыраак болгон демейдеги инвестицияларга жумшоого тийишсиз.

Видео:

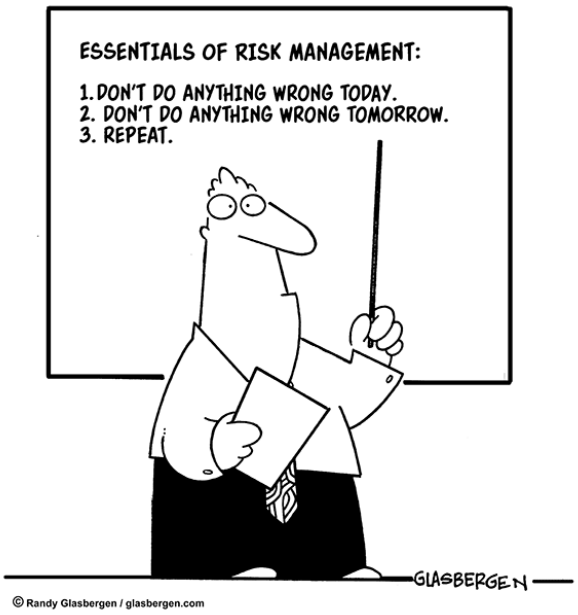
Инвестициялык алдамчылыкты кантип билсе болот

ПАРАГРАФ 4.12

12. Кутула алгыс тобокелчиликтерди тизгиндөө үчүн камсыздандырууну пайдаланыңыз

«Нух кеме курган кезде жамгыр жаап жаткан эмес болчу».

— Аты-жөнү белгисиз киши



ТОБОКЕЛДИКТИ БАШКАРУУ НЕГИЗДЕРИ

1. БҮГҮН ТУУРА ЭМЕС ЭЧ НЕРСЕ ЖАСАБАҢЫЗ.

2. ЭРТЕҢ ТУУРА ЭМЕС ЭЧ НЕРСЕ ЖАСАБАҢЫЗ.

3. КАЙТАЛАҢЫЗ

Турмушта тобокелдиктер толтура учурашат. Опурталдуулуктар ар кыл түрлөрдө кездешүүсү ыктымал: мисалы, чакан жана каржылык жактан анча маанилүү эмес түрлөрдүн бири – бул кайсы бир ресторандагы начар тейлөө болушу мүмкүн; ал эми чоң жана каржылык жактан алааматтуулардын мисалы катары олуттуу ооруга чалдыгуу же үйүңүздүн селдин же улуу бороондун – урагандын (же болбосо согуштун) айынан ойрон болушу көрсөтүлүшү мүмкүн. Кайсы бир тобокелдикти эч жок кыла албасаңыз да, аны азайтуу жана башкаруу үчүн зарыл кадамдарды жасай аласыз.

Сиз тобокелдиктерди азайта турган тандоолорду жасай аласыз.

Автоунааны айдоо маалында СМС жазуудан баш тартуу – жол кырсыгына кабылуу опурталдуулугун азайтат. Эгерде сиз автоунаа кагылышуусуна кабылсаңыз, анда коопсуздук курун тагынууңуз жаракат алууңуздун опурталдуулугун азайтат. Түтүн сезгич аспапты жана коопсуздук тутумун орнотууңуз сиздин конуш жайыңыздын өрткө чалдыгуу же уурулукка кабылуу ыктымалдыгын төмөндөтөт. Үйүңүздүн жанындагы бадалдарды жана отоо чөптү кыркып салсаңыз, анда алардын токойдогу өрттөн улам жанып, өрттөнүп кетүү мүмкүнчүлүгүн азайтат. Кантты колдонууну азайтуу жана холестерини азыраак тамактарды жеш – ар кыл оору түрлөрүнүн ыктымалдыгын кемейтип коёт. Сиздин тандооңуз тобокелдиктерди азайтканына карабастан, аларды эч качан толугу менен жок кыла албайт.

Тобокелдикти (опурталдуулукту) кантип башкара аласыз жана өзүңүздү эң жагымсыз кесепеттерден кантип коргой аласыз? Камсыздандыруу мүлктүн (мисалы, үйүңүз же унааңыздын) бузулушунан, оорудан, кирешеңизден айрылуудан же башка зыяндуу окуялардан келип чыккан акчалай жоготууларыңыздын кунун азайта алат. Камсыздандыруу кишилердин тобуна жагымсыз окуядан жабыркаган мүчөлөрдүн жоготууларынын ордун толтуруу үчүн төлөмдөрдү бириктирүү жана тобокелдиктерди үлөшүү аргасын жабдып берет. Ал эми камсыздандыруу компаниясы тобокелдикти үлөшүү жүрүмүндө далдал же ортомчу кызматын аркалайт. Бул компания топтун ар бир мүчөсүнөн (анын камсыздандыруусуна ээ болгондордон) камсыздандыруу акысын чогултат, андан кийин тийешелүү жоготуу келип чыккан учурда мүчөлөргө бул камсыздандыруу түрү аркылуу төлөмдөрдү төлөп берет. Тобокелдикти үлөшүү принциби көп учурларда унутулуп калат, анткени камсыздандыруу компаниясына мүчөлүк акыны (төгүмдү) төлөгөн кишилер топтун башка мүчөлөрү менен өз ара тикелей карым-катнаш жүргүзүшпөйт.

Тобокелдикти үлөшүү кантип иштээрин аңдоо үчүн төмөнкү жагдайды элестетиңиз: Сиз төрт өнөктөшүңүз менен ресторанга түшкү тамакка барасыз жана жалпы эсеп 200 эвро болот деп күтөсүз, дейли. Бешөөңүздөр тең тейлөөчү официантка тамак ичип бүткөнүңүздөрдөн соң төлөнчү чекти иши кылып

бирөөңөргө өзү эле тандап берип коюусун өтүнөлү, жана ал тандаган киши бардык 5 кишинин тамагы үчүн жалпы көлөмдү төлөп койсун, деген чечимге макул болосуздар. Сиз жана топтун башка мүчөлөрү эки вариантты бирин тандай аласыздар: (1) удулдан эптүү пайдаланыңыз да, “€200 эсепти төлөөгө тандалбайт болушум керек”, деп үмүттөнүп туруңуз; же (2) эгерде сиз тандалсаңыз, 200 эвролук чекти төлөй турган кайсы бир камсыздандыруучуга 40 эвро өлчөмүндө мүчөлүк акы төлөп коюңуз. Көпчүлүк кишилер экинчи вариантты жактырышат, анткени андагы тобокелдик кыйла азыраак түйшүк жаратат. Сиз €40 мүчөлүк акы төлөшүңүз керек болсо да, өзүңүздү 200 эвролук чекти толугу менен төлөөгө туура келген 20 пайыздык мүмкүнчүлүк жаатында камсыздандыра аласыз.

Албетте, тобокелдиктерди үлөштүрүү кызматын көрсөткөн камсыздандыруучулар тийешелүү чыгымдарды тартышат. Алар тобокелдиктерди баалоого, келишимдерди тариздөөгө, мүчөлүк акыларды чогултууга, дооматтарды текшерүүгө жана ырастоого, ошондой эле төлөмдөрдү иштеп чыгууга тийиш. Бул камсыздандырчу документтерди иштеп чыгуунун жана камсыздандыруу амалдарын жүзөгө ашыруунун чыгымдары тобокелдиктин чыгымдарына кошумча түрдө жабылышы керек. Ошентип, камсыздандыруунун мүчөлүк акылары (төгүмдөрү) болжолдуу жоготуунун күтүлгөн чыгымдарынан кыйла жогорураак болушу зарыл. Мисалы, эгерде камсыздандыруу компаниясы биздин түшкү тамактануу тобубуздун мүчөлөрүнүн 20 пайыздык болжолдуу мүмкүнчүлүк менен 200 эвролук чекти төлөөсүн камсыздай турган болсо, анда бул компания бизди камсыздандыруу жаатында түрткүгө ээ болуу үчүн ар бирибизден 40 эвродон бир аз көбүрөөк, балким, 44 эвро көлөмүндөгү төгүм алууга тийиш болоор эле.

Камсыздандыруу тобокелдикти азайтат, анткени ал бир нече киши башынан кечириши ыктымал болгон жагымсыз окуялардын жүгүн чоң топко үлөштүрүп таркатат. Алиги түшкү тамак мисалына келсек, €200 чеги сөзсүз түрдө кардардардан төлөтүлчү акча катары келет эмеспи. Мындагы белгисиздик жагдайы топтун кайсы мүчөсү төлөө үчүн ушул чекти алаары алдын ала

билинбегендигинен улам келип чыгат. Чоңураак топ болжолдуу жоготуулардын көлөмүн көбөйтүп салмакчы, бирок ал ошондой эле алиги төлөнө турган чекти топтун тигил же бул мүчөсүнүн өзүнө кабыл алуусунун мүмкүнчүлүгүн деле азайтып салаары бышык.

Маселе чоң көлөмдөгү төлөмдөргө келгенде, көпчүлүгүбүз тобокелчиликке баруудан өзүбүздү оолак кармайбыз, демек, ар кандай окуялардын олуттуу кесепеттерин азайтуу үчүн камсыздандыруу акысын (төгүмдү) алдын ала төлөөгө ынтызар болобуз. Камсыздандыруу мүмкүнчүлүгүн сатып алуу – ар кыл тобокелдиктерге дуушар болууну азайтуунун бир аргасы. Келгиле, наркы 200,000 эвро турган үйүңүз бар дейли. Сиз бул үйдүн өрттөн жабыркап калуу коркунучунан кооптонуп жатасыз. Сиз үйдү камсыздандырууну жылына 1500 эврого сатып алсаңыз болот. Эгерде эч кандай камсыздандыруу болбосо, анда капысынан өрт чыгып, анын айынан үйүңүзгө зыян келтирилсе, анда сиз аны оңдоо же алмаштыруу үчүн 200,000 эврону толук төлөө жоопкерчилигин алууга тийиш болмоксуз. Бирок алиги үйдү камсыздандырып койгон болсоңуз, эгерде өрт чыгып кетсе, анда сиз камсыздандыруу жаппай турган бөлүктүн (франшизанын) көлөмүн (айталы, €1,000) төлөшүңүз керек болот да, ал эми камсыздандыруу компаниясы чыгымдын калган бөлүгүн жаап төлөп берет. Ошентип, жылына €1,500 камсыздандыруу төгүмүн төлөө менен, сиз наркы 200,000 эврого тете толук тобокелдикке дуушар болуш ыктымалдыгыңызды тек гана камсыздандыруу компаниясы өзүндө калтырышы керек болгон көлөмдөгү акча үлүшүнө чейин азайтасыз. Дал ошентип, сиз ыктымалдуу окуянын (үйүңүздөгү өрт кырсыгынын) олуттуу кесепеттерин (акчалай жоготуулардык көлөмүн) азайтуу үчүн төгүмдү (камсыздандыруу баасын) төлөөгө өзүңүз ынтызар болуп турасыз.

Бирок камсыздандыруу дайыма эле экономикалык жактан майнаптуу боло бербейт. Сиз тобокелдиктен камсыздандыруунун маңызы барбы же жокпу? деп кылдат таразалап алышыңыз зарыл. Ооба, эгерде мындай тобокелдиктер олуттуу каржылык кыйынчылыктарга дуушар кылчу окуяларга байланыштуу болсо, анда сөзсүз мындай окуяларга байланыштуу алдын ала

камсыздандырууга жетишүүңүз керек. Узак мөөнөткө иштөөгө тоскоол болчу азаптуу оору, автокырсык же үйүңүзгө зыян келтирчү суу ташкыны сыяктуулар – буга мисал боло алышат. Арийне, кайсы бир жабдуунун же сыналгы аспабынын бузулушу сыяктуу анчейин олуттуу эмес жагымсыз окуялардан камсыздандыруу, жалпысынан, экономикалык жактан майнаптуу деле эмес, анткени тобокелдикти үлөшүү кызматын көрсөтүү баасы ыктымал болгон зыянга салыштырмалуу кымбатка түшүп калмакчы. Ошентип, бул тобокелдиктерди кабыл алуу жана алардын болжолдуу чыгымдарын пландаштыруу жана жабуу үчүн өзгөчө кырдаалдар корун (4.6-параграфты караңыз) колдонуу алда канча үнөмдүү болот. Мунун тескерисинче, автоунаа, турак-жай жана саламаттыкты сактоо жаатындагы камсыздандыруулар, адатта, экономикалык жактан майнаптуу болуп саналышат. Мындай учурларда тобокелдиктерди кишилердин тийешелүү тобуна үлөштүрүп жайылтуунун чыгымдары кайсы бир жагымсыз окуянын болжолдуу зыянына салыштырмалуу төмөн болот. Эми биз дал ушул темаларга өтмөкчүбүз.

Көпчүлүк өлкөлөр автоунаа ээлеринен автоунааны камсыздандыруунун кандайдыр бир деңгээлин карманууну талап кылышат. Мисалы, сиз Евробиримдиктин кайсы бир өлкөсүндө унааңызды каттаганыңызда, сиз аны үчүнчү тараптын жоопкерчилиги жаатында (б.а. сиз зыян келтиришиңиз ыктымал болгон башка кишинин мүлкүн) камсыздандырууга милдеттүүсүз. Бул милдеттүү камсыздандыруу Евробиримдиктин бардык башка өлкөлөрүндө расмий таанылат. Камсыздандыруунун бул түрү айдоочудан башка кайсы бирөөнүн мүлкүнө зыян кылчу же бул чоочун кишиге жаракат келтирчү кырсык орун алган учурда Сизди (айдоочу катары) коргойт. Бирок, бул камсыздандыруу түрү сиздин өз автоунааңызды оңдоо сыяктуу кошумча чыгымдарыңызды эч камтыбайт. Эгерде кааласаңыз, сиз жогорку варианттан алда канча кененирээк тобокелдиктердин түрлөрүн камтыган жана “биринчи тараптын жоопкерчилиги” катары белгилүү болгон кошумча камсыздандырууну сатып алсаңыз деле болот. Бул кеңейтилген камтууга айдоочунун өзүнүн жаракат алышы, өз автоунааңыздын бузулушу, автоунааңыздын же анын ичиндегилердин уурдалышы, вандалдык (бейбаштык) зомбулук окуялары жана укуктук жардам

жааты кирет. Кардарлар бир нече өңүттүн негизинде камсыздандыруу төгүмүн төлөшмөкчү. Бул өңүттөр автоайдоочунун таржымакалын, айдоочунун мүнөздөмөлөрүн, автоунаанын түрүн жана камсыздандыруунун камтуу алкактарын жана камсыздандыруучу компаниянын эсебине чегерилимди (франшизаны) камтыйт. Ал эми камсыздандыруучу компаниянын эсебине чегерилим (франшиза) – бул кандайдыр бир камсыздандыруу шарты жүзөгө ашырыла баштаганга чейин оболу тийешелүү кардар камсыздандыруучу компанияга төлөөгө милдеттүү болгон акча көлөмү. Мисалы, €500 көлөмүндөгү чегерилим дегендик – камсыздандыруу компаниясы тийешелүү жоготуу үчүн төлөөрдөн оболу кардар бул коампанияга €500 төлөшү керектигин туюнтат. Чегерилим (франшиза) канчалык жогору болсо, камсыздандыруу компаниясына төгүм ошончолук төмөн болот. Камтуу – жоготуу болгон учурда камсыздандыруунун тийешелүү түрү тарабынан кардарга төлөнө турган эң жогорку акча көлөмү.

Автоунааны камсыздандыруу, адатта, каржылык жоготуулардын бир нече түрүн жабуу үчүн түзүлөт. Кагылышууну камсыздандыруу кырсык болгон учурда автоунааңызга келтирилчү зыянды төлөйт. Татаал (комплекстүү) камтуу уурулукту, вандалчылыкты, ошондой эле автоунааңызга кулаган даректын бутагы сыяктуу табигый кырсыктарды өз кучагына алуу менен автоунаа кагылышпаган учурлардагы зыянды төлөйт. Жоопкерчиликти жабуу эки түрдө болот. Биринчи түр сиздин автоунааңыздын калпыс аракетинин айынан башка кишилерге же башка кишилердин автоунааларына келтирилген зыян үчүн аларга акча төлөп берет. Экинчи түр болсо сизге жана сиздин жүргүнчүлөрүңүзгө келтирилген зыянды, – анын ичинде дарылоо чыгымдарын жана өлүмгө байланыштуу жөлөкпулдарды, – жабууну камтыйт. Мисалы, 500,000 эвро көлөмүндөгү жоопкерчиликти жабуу дегендик – жоготуу учурунда камсыздандыруу компаниясы төлөй турган эң жогорку көлөм 500,000 эврону түзөт, ал тургай иш жүзүндө жоготуу наркы мындан алда канча көбүрөөк болсо да, кардарга ушул көлөмдөгү акча төлөнүп берилет, дегенди туюнтат. Камсыздандырууну сатып алууда, сиз камтуу алкактарыңыздын өлчөмүн жана

чегерилимдик деңгээлдерди кылдаттык менен таразалап чыгышыңыз зарыл. Мисалы, чегерим өлчөмүн тандооңуздун маалында сиз болжолдуу жагымсыз окуя орун алып калчу болсо, анда чегерилимдик акча көлөмүн кайрымдуулук компаниясына төлөө аркылуу өзүңүзгө жүктөлчү каржылык түйшүктөрдүн даражасын иликтеп карооңузга туура келет.

Саал мурдараак 4.11-параграфта талкуулангандай, турак жай көбүнчө кишилердин эң ири инвестициясы болуп саналат. Бул эң чоң байлыгыңызды (активиңизди) ар кандай жоготуулардан камсыздандыруунун жүйөлүү мааниси бар. Автоунааны камсыздандыруу түрлөрү сыяктуу эле, турак жайды камсыздандыруу чегерилимдик жана камтуу чектерине (алкактарына) ээ. Турак жайды камсыздандыруу, адатта, камтуунун үч негизги түрүнө бөлүнөт. Биринчи түрү – үйгө жана башка курулуштарга, мисалы, жекече гаражга же бастырмага келтирилген зыян үчүн төлөйт. Экинчи түрү болсо – үй ээсинин жеке мүлкүнө, башкача айтканда, үйдүн ичиндеги эмерек-буюмдарга келтирилген зыянды төлөйт. Ал эми үчүнчү түрү – жоопкерчилик жаатын төлөйт жана сиздин үйүңүздө жаракат алышы ыктымал болгон башка кишилердин зыянын камтыйт. Автоунаа камсыздандыруусу сыяктуу эле, эгерде сиз жогорку чегеримди тандасаңыз, анда, адатта, камсыздандыруу компаниясына төгүмүңүз ошончолук төмөн болот. Канчалык деңгээлде тобокелчиликке баргыңыз келгенин сиз өтө кылдат талдап чыгууга тийишсиз.

Ал эми саламаттык сактоону камсыздандыруу, – кардарлар үчүн жеткиликтүү болгон пландардын жана каржылоонун жана төлөм ыкмаларынын ар түрдүүлүгүнөн улам, – өтө татаал көйгөй болушу ажеп эмес. Кээ бир кишилер камсыздандырууну өздөрүнүн жумуш ээлери аркылуу алышса, башкалары аны түздөн-түз камсыздандыруу компанияларынан сатып алышат. Кээ бир кишилер өздөрүнүн камсыздандыруу компаниясына төгүмдөрүн толук бойдон өздөрү төлөшсө, башкалары үчүн тийешелүү үчүнчү жактар (мисалы, өкмөт же жумуш ээси) төлөп келишет. Камсыздандыруу пландары төгүмдү ким төлөөрүнө жана эмне камтылгандыгына жараша өз ара айырмаланышат. Маселен, Евробиримдикке мүчө болгон көптөгөн өлкөлөрдө мамлекеттик саламаттык

сактоо тутумдары өкмөт тарабынан каржыланышат; мында саламаттык сактоо жарандарга жана мыйзамдуу байырлап жаткандарга салык салуу аркылуу камсыз кылынат. Бул системаларда жеке кишилер үчүн, адатта, жеке медициналык камсыздандырууну өзүнчө сатып алуунун кереги деле жок, анткени алар жалпы мамлекеттик саламаттыкты камсыздандыруу системасында ансыз дагы камтылып турушат. Евробиримдиктин жарандары Европанын Саламаттыкты камсыздандыруу картасын (ЕСКК / EHIC) дагы пайдалана алышат. Евробиримдиктин кайсы бир өлкөсүнүн жарандары ЕБнын башка өлкөсүнө убактылуу барганда, бул келгиндер, ЕСКК картасына ылайык, өздөрү убактылуу сапарда болуп жаткан өлкөнүн жарандары менен бирдей шарттарда жана бирдей баада керектүү медициналык тейлөө кызматтарын алууга мүмкүнчүлүк алышат. Ал эми Грузияда, маселен, Жалпыга бирдей саламаттык сактоо программасы бардык жарандардын жана мыйзамдуу түрдө катталган тургундардын негизги медициналык кызматтарга жетүүсүн камсыз кылып турат. Буга акылуу болгон жеке кишилер амбулатордук (эмчилик) жардам, ооруканада туруктуу дарылоо, тез жардам кызматтары жана айрым рецепт боюнча дары-дармектерди да ичине камтыган медициналык тейлөө кызматтарынын негизги пакетин акысыз алышат. Мындан тышкары, жарандар жана тургундар ар кандай деңгээлдеги камтууларды жана кошумча жеңилдиктерди сунуштаган жеке камсыздандыруу компанияларынан жеке медициналык камсыздандыруу пакеттерин сатып алуу мүмкүнчүлүгүнө дагы ээ. Саламаттыкты камсыздандыруу жана системаларды эл аралык салыштыруу менен байланышкан татаал жагдайларды чагылдыруу бул китептин алкагына сыйбайт, бирок биз бул жаатта дагы анча-мынча принциптер тууралуу таасын белгилеп айткыбыз келет.

Саламаттыкты камсыздандыруу үчүн төлөмдөр төрт түргө жиктелишет. Биринчиден, төгүмдөр (же салыктар) тийешелүү планда сунушталган камтууга ээ болуу үчүн төлөнүшөт. Экинчиден, чегерим (франшиза) колдонулушу мүмкүн. Үчүнчүдөн, кошумча акы (the copay) бар; ал – белгилүү бир тейлөө кызматы үчүн, – мисалы, дарыгердин кеңсесине баруу же рецепт боюнча, – кошумча төлөмдү туюнтат. Төртүнчүдөн, биргелешип камсыздандыруу – бул саламаттык

сактоо жаатындагы эсептин кардар өзү төлөшү керек болгон пайызы. Маселен, кайсы бир план кардардын ооруканада жаткандыгы же ага карата колдонулган дарыгердик амалдар үчүн төлөнчү жалпы эсептин 20 пайызын төлөөсүн талап кылышы мүмкүн.

Саламаттыкты камсыздандыруу жаатындагы атаандаштык, жалпысынан, камсыздандыруунун башка түрлөрүнө караганда алда канча көбүрөөк чектелген; демек, кардарларга тандоо мүмкүнчүлүктөрү кыйла азыраак жеткиликтүү болот. Ошондой эле, башка көпчүлүк камсыздандыруу түрлөрүнөн айырмаланып, кардарлар, адатта, жылына бир жолу гана өз камсыздоо планына өзгөртүүлөрдү киргизе алышат. Бул жагдай сиздин муктаждыктарыңызга жооп берчү планды түзүүңүздү бир топ кыйындатат. Сиз өзүңүз каалабаган же колдоно албай турган мезгил үчүн камтуу шартын алууга мажбур болушуңуз деле мүмкүн. Ал түгүл ушундай чектөөлөрдү назарда тутканда деле, сиз өзүңүздүн канчалык тобокелчиликке барышыңыз жана башкалар менен канчалык үлөшө ала тургандыгыңыз жаатындагы айрым тандоолорду жасооңузга туура келет.

Камсыздандыруу коргоосу иш жүзүндө кесепеттүү окуянын ыктымалдыгын ого бетер күчөтө турган кырдаалдар деле учурашат. Бул жагдай **моралдык коркунуч**(?) деп аталат. Мындай моралдык коркунучтун классикалык мисалы төмөнкүдөй: кишилер камсыздандырууну алгандан кийин азыраак этият болушат, анткени алар жоготуу же бузулуу (жаракат алуу) учурунда өздөрүнүн каржылык жактан корголо тургандыгын даана билишет. Эми төмөнкү сценарийлерди карап көрүңүз. Нина аттуу айым 12 жыл айдалган эски автоунаасын соодалашып, заманбап технологиялык жабдуулары жана коопсуздук системалары бар эң акыркы үлгүдөгү автоунааны сатып алды. Нина жаңы автоунаада өзүн кыйла коопсуз сезгендиктен, коопсуздук шаймандарынын аркасында болжолдуу кагылышууда өзүнүн жаракат алуу мүмкүнчүлүгү азыраак экенин билип, жаңы унаасын анчейин этияттык кылбастан айдашы мүмкүн. Ал эми Дом аттуу баланын энеси ал скейтборд тээп жүргөндө башына туулга, тизе менен чыканактарына чопкут тагынуусун, узун багалек шым кийүүсүн уулунан талап кылат. Коопсуздук жана коргоо сезимине балкыган Дом жаракат алуу

ыктымалдыгы аз экенин билип, скейтборддо кооптуураак ыкмада секирүүгө жана ийри-буйру кыймыл-аракет жасоого далаалат кылышы ажеп эмес. Ивана айым болсо бир нече жылдан бери чаңгы (лыжа) теппей жүрөт жана аны тебүү ыкмасы канчалык эсинде калгандыгын деле билбейт. Ивана айым өзүнүн сөөктөрүнүн сыныгын толук жапкан саламаттыкты камсыздандыруу мүмкүнчүлүгүнө таянуу менен (АКШда) “тоонун кара алмаз эңкейиши” деп аталчу чаңгычылардын эң татаал нугу менен чаңгы тээп түшүүгө батынышы деле ыктымал. Эгере Иванада эч кандай камсыздандыруу жок болчу болсо, анда ал “көк эңкейиш” деп аталчу өтө коопсуз нук менен чаңгы тээп түшүү жөнүндө чечимге келиши деле ажеп эмес. Бул сценарийлердин бардыгында тең кишинин өзүн кыйла коопсузураак сезүүсүнө байланыштуу жүрүм-турумунун өзгөрүшүнөн улам анын опурталдуу кадамга баруу мүмкүнчүлүгү өсө берет.

Моралдык коркунуч камсыздандырууга байланыштуу келип чыкчу жападан жалгыз татаал көйгөй болуп саналбайт. Маселен, сиз олуттуу оорунун аайынан ооруканандын керебетинде жатып калдыңыз, дейли. Анан дарыгериңиз сизге келип: “Биз далаалат кыла турган бир амал (операция) бар. Эгерде биз муну жүзөгө ашырчу болсок, анда мындан ары дагы алты айлык убакытка өмүрүңүздү узартуу үчүн 10 пайыздык мүмкүнчүлүк бар, бирок бул амалдын куну сизге 1,000,000 эвро турат”, – деп айтты, дейли. Эми келиңиз, сиздин банктагы эсебиңизде дал ошол 1 миллион эвро акча бар, деп ойлойлу. Демек, өзүңүз кааласаңыз эле ошол дарыгерлик амал үчүн зарыл акчаны төлөй аласыз. Бирок сиз, – мүмкүнчүлүк наркы жаатында толук кабардар болгон киши катары, – өзүңүзгө: "Мен узак жашадым, эгер алиги операцияны жасатпай койчу болсом, анда чогулткан акчам төрт неберемдин тең өздөрү каалаган коллеждерге окууга өтүүсүнө мүмкүндүк берип жатпайбы!" – деп топук кылып айтышыңыз деле мүмкүн эмеспи. Сиз “алиги дарыгерлик амалдан баш тартамын”, – деп жүйөлүү чечимге келишиңиз ажеп эмес. Эми, анын ордуна, дарыгер сизге: «Амалдын баасы жөнүндө эч кабатыр болбоңуз. 1 миллион эвро акча камсыздандыруу тобундагы башка кишилер тарабынан төлөнмөкчү; алардын ким экенин сиз эч кандай биле да албайсыз (алар – миңдеген чакырымдык алыстыкта байырлап

жатышкан болжолдуу салык төлөөчүлөр эмеспи). Бул операция сизге бир центтин кунуна да татыбайт». Эми мындай кырдаалда сиздин тандооңуз кандай болушу күтүлөт? Анан калса, башка ар ким эле сиз ойлогондой илепте ой жүгүртүшсө, анда кандай акыбал жаралат? Эмне үчүн саламаттыкты камсыздандыруу системасы айкөлдүккө негизделип уюштурулган өлкөлөрдө улуттук кирешенин алда канча көп бөлүгү башка артыкчылыктуу багыттардын эсебинен ден соолукту чыңдоо тармактарына жумшалып жаткандыгын аңдоо – өтө эле оңой. “Саламаттыкты камсыздандыруу системасы канчалык кең пейил болушу керек?” деген ачакей (дилемма) жоопко ээ суроо экономика илиминин өзгөчө маңызга ээ болгон кош жобосун кескин түрдө көтөрүп чыгат: "Түрткүлөр (стимулдар) өзгөчө мааниге ээ" жана "Акысыз түшкү тамак делген эч кандай нерсе болбойт".

Бул параграфта чагылдырылбай калган жана эске алынууга тийиш болгон камсыздандыруунун башка түрлөрүнүн арасында өмүрдү, майыптуулукту жана узак мөөнөттүү кам көрүүнү камсыздандыруу түрлөрү да бар. Турмушуңуздагы тобокелдиктердин деңгээлин аныктаган жеке тандооңузга баа бергенден кийин, сиз эч качан болтурбай коё албай турган, бирок камсыздандырууну натыйжалуу колдонуу аркылуу кесепеттерин кыйла азайта ала турган тобокелдиктерге өзгөчө кылдат сереп салыңыз. Болжолдуу кесепеттери эбегейсиз зор болчу тобокелдиктерге карата камсыздандырууга ээ болуунун жүйөлүү мааниси бар, бирок ыктымалдуу тобокелдиктин каржылык зыяны алда канча азыраак болгон тапта, андай тобокелдик түрүнүн чыгымдарын айлык бүжөтүңүздүн алкагына жуурултуп алуу же өзгөчө кырдаалдар үчүн ачкан коруңуздун эсебинен жабуу – алгылыктуу болмокчу. Камсыздандыруу стратегиясынын өзгөчө мааниге ээ максаты – бул ойрондотуучу каржылык зыяндын алдын алуу.

IV бөлүм. Жыйынтыктоочу ойлор

Сабаттуу каржылык башкаруу иши татаал көрүнүшү мүмкүн, бирок жогоруда көп кырдуу баяндалган принциптер сизди туура нукта ойлонууга жетелешет. Чындыгында, бул көйгөй анчейин деле татаал эмес. Акчаңызды үнөмдөп сактаңыз жана акыл калчап коротуңуз. Иш-аракет жасоодон мурда жакшылап ойлонуңуз. Аракетке өтүңүз: көп учурларда жумуш, үй-бүлө же эс алуу сыяктуу ар дайым маанилүүрөөктөй көрүнгөн иштерден улам, өз каржыңыз тууралуу ойлонууну көз жаздымда калтыруу оңой эмеспи. Өз шеригиңиз (эгер андайыңыз бар болсо), ошондой эле үй-бүлөңүз жана сизге кам көргөн (жана каржылык дүйнөнү түшүнгөн) башка кишилер менен чогуу өзүңүздүн акыбалыңызды талкуу кылууга ырааттуу түрдө убакыт бөлүп жүрүңүз. Буга чейин сөз кылынып жаткан идеялар боюнча чоо-жайынан бери кененирээк түшүндүрчү китептер биз сунуштаган адабият тизмесинде камтылган. Эң башкысы, Чарлз Диккенстин (Charles Dickens) “Дэвид Копперфилд” романындагы Микобер мырзанын акыл-насаатын эстеп калыңыз: “Жылдык киреше – жыйырма фунт, жылдык чыгаша – он тогуз жана алты пенс, натыйжа – бакыт. Жылдык киреше – жыйырма фунт, жылдык чыгаша – жыйырма фунт жана алты пенс, натыйжа – кайгы-муң”.

Тыянактык ойлор

Авторлордун бардыгы тең экономист жана педагог болуу менен бирге ата-эне, тайеже жана таяке да болуп саналышат. Бул китептин окуучуларына жана башка окурмандарына билим мурасын калтыруу менен бирге, биз келечек муундардын жашоосуна оң таасир тийгизүүнү каалайбыз. Биз Сиз дагы ушундай сезимде экениңизге терең ишенебиз.

Биз бул максатты ар кандай жолдор менен жүзөгө ашырабыз. Биз мамлекеттик саясат жеке кишилер өз дараметин кемелине жеткире турмушка ашыра ала тургандай чөйрөнү түзүшү үчүн жергиликтүү, мамлекеттик жана жалпы дүйнөлүк деңгээлде иш алып бара алабыз. Ал эми жеке инсандык деңгээлде биз башкаларга өрнөк көрсөтө кызмат кылуу жана балдарыбызды туура тандоо жасоого багыттоо аркылуу ийгиликке жетүүнүн көндүмдөрүн калыптандырууга умтулабыз.

Биз “Жүйөлүү экономиканын” ушул бөлүмүндө айгинелегенибиздей, каржылык коопсуздук ар кыл муктаждыктарга жетүүгө мүмкүн кылуу жана негизги муктаждыктарды канааттандыруу жөнүндө тынчсызданууну жок кылуу аркылуу жалпы жыргалчылыкты жогору сереге көтөрүүгө ык коёт. Талыкпай иштөө, максаттарды коюу жана аларга жетүү, ошондой эле учурдагы тандоолордун келечектеги кесепеттерин эске алуу менен бир заматта эле кыялына жетүү азгырыктарынан качуу көндүмдөрүн өөрчүткөндөр, адатта, андай иш-аракетти жасабагандарга караганда, турмуштун бардык чөйрөлөрүндө алда канча байсалдуу болушат.

Жаштарды жоопкерчиликке үйрөтүүнүн эң маанилүү жолдорунун бири – алардын акча асмандан бекер жаабастан, маңдай тер менен гана табылаарын аңдоосуна көмөкчү болуу. Балдар, ал түгүл кичинекей кезинде деле, өз каалоолорун канааттандыруу үчүн акча табууга мүмкүндүк жаратчу милдеттерди алардын алдына коюу аркылуу кубаттандырылышы мүмкүн. Бул милдеттер өзгөчө аныкталган билим-тарбия максаттарына жетүү үчүн түрткүлөрдү

өздөрүнө камтышы мүмкүн; маселен, ит менен сейилдөө же кечки тамакка картөшкөнүн кабыгын тазалоо сыяктуу үй жумуштарына жардам берилиши ажеп эмес. Акча сиз каалаган нерселериңиздин көбүрөөгүнө жетүүнүн гана каражаты болуп чектелбейт; бул – сиздин башкаларга алар каалаган нерселерди көбүрөөк алууларына көмөкчү болуудагы салымыңыздын да чен-өлчөмү. Көбүрөөк акча табуунун эң мыкты жолу – бул башкаларды тейлөө кызматтарын аткаруу жана ал кишилердин акыбалын жакшыртуунун аргаларын табуу. Бул жаратман ишкердик сабак баланын зоболосу көтөрүлүп жаткан кезеңде, – анын зоболосу кандайча болооруна эч карабастан, – ага маанилүү дивиденддерди төлөп берет.

Баланын тандоосуна ылайык кайсы бир сатып алынгандар үчүн төлөп жаткан маалда да, аларга бардык чыгашаларга мүнөздүү болгон чыгымдар жана соодалашуулар жөнүндө түшүндүрүп берүүгө болот. Бардык эле балдарыбыз өз турмуштарында көлөмү чектелген кирешени кантип корото тургандыктарын өздөрү чечүүлөрү керек болот. Эгерде алар бир нерсеге көбүрөөк каражат сарптачу болушса, анда аларга башка нерселер үчүн азыраак каражат сарптоого туура келет. Баарыбыз тең соодалашып, мунаса табуубуз зарыл. Биз балдарыбызды жаштайынан баштап ушул турмуш чындыгына үйрөтүшүбүз керек жана аларды акыл калчап тандоону үйрөнүүгө жардам бере турган тажрыйбалар менен жабдышыбыз ылаазым. Көптөгөн ата-энелер (ал тургай балдарына эч нерсе талап кылбастан, жөлөк пул бергендер деле) өз балдарын акчанын бир бөлүгүн кайрымдуулукка жумшоо үчүн өзүнчө сактап коюуга шыктандырышат. Бул ата-энелер, ошондой эле, өз балдары менен өз каражаттарын кайсы нукка багыттоо керектигин жана эмне үчүн башка кишилердин жыргалчылыгы жөнүндө ойлоо өздөрүнүн жеке баалуулуктарына жана алар жашап жаткан коомдун жыргалчылыгына салым кошоорун талкуулоого көп учурларда убакыт бөлүшөт.

Көп жагынан алганда, турмуштагы ийгилик – бул алдыга максаттарды коюу, мүдөөлөргө жетүү үчүн талыкпай мээнет кылуу, өз тейлөө кызматтарыңызды башкаларга кантип пайдалуу кылууну акыл калчап билүү, белгилүү бир максатка арнап каражат сактоо жана акчаны туура сарптоо менен

тыгыз байланыштуу. Бул өңүттөр ийгиликке жетүү аргасынын башкы бөлүкчөлөрү болуп саналышат. Экономика илими кишилерге телегейи тегизирээк өмүр сүрүүнүн ыгын табуунун аргасын жабдып берет.

Биз азыр саякаттын соңку мерчеминде турабыз. Биздин ушул китептин бүткүл маңызы аркылуу жүзөгө ашырылган максатыбыз – Сизди байсалдуу жашооңузга көмөк бере алчу маалыматтар жана аргалар менен камсыздоо болуп келди. Сиздин акыл-эсиңиз ой чабыттын жаңы чыйырларына ачылды го жана, ошондой эле, бул китептен алган билимиңизди өз жашооңузду жана айланаңыздагылардын турмушун жакшыртуу үчүн колдоносуз го, деп терең үмүттөнөбүз.

Ыраазычылык билдирүү

Китептин авторлору бул долбоорго салым кошкон бир нече маанилүү окумуштууларга ыраазычылыгын билдиришет. Биз авторлордун тобуна Жейн Шоу Строуп кошулганына өзгөчө кубанычтабыз. Ал айым китептин мурунку басылыштарында да көмөк көрсөткөн жана бул соңку басылышта алда канча олуттуу рол ойноду. Китепке кесиптеш окутуучулардан, коллеж таалимчилеринен жана экономика боюнча билим берүүчүлөрдөн алынган көптөгөн пикирлер ширелтилди. Жон Кесслер, Келли Марксон жана Мишел Вакристин бул басылышты жакшыртуу боюнча бөлүшкөн ойлору абдан пайдалуу болду. Жаңы кошумча материалдарды иштеп чыгууга кошкон салымдары үчүн Жон Мортон, Скотт Нидержон, Марк Шуг, Уилям Вуд, Жо Коннорс жана Пэм Куперге өзгөчө алкыш билдиребиз. Ошондой эле редакциялык милдеттерди аткаруудагы салымы жана пайдалуу сунуштары үчүн Кевин Рейли, Мерил Левави, Габриэл Гума, Оля Кирилюк, Диана Диллувио, Лизз Блейз, Киффин Стойер жана адабий редактор Кейт Дэвиске, ошондой эле St. Martin’s Press басма үйүндөгү корректорлор Маринда Валенти менен Сью МакГрат айымдарга ыраазычылык билдиребиз.

Пост-коммунисттик өлкөлөр боюнча бөлүмдөрдү редакциялаганы үчүн Барбара Форбс айымга өзгөчө ыраазычылык билдиргибиз келет. Ал долбоорго көптөгөн нуктар менен салым кошту, өзгөчө китепти чыгаруу жүрүмү өтө оор сезилген учурларда ал бизди шыктандырып турду. Кошумча маалыматты Лаша Лабадзе, Майя Григолия, Марта Кота жана Анте Штерц сунуш кылышты. Лесли МакКол 4-параграфты жазып чыгууга чоң көмөк көрсөттү. Акырында, биз жана окурмандарыбыз долбоорду башынан бери каржылык жана интеллектуалдык жактан колдоп, китеп менен EFI’нин кошумча материалдарын акысыз жеткиликтүү кылууга мүмкүнчүлүк берген анонимдүү демөөрчүгө өзгөчө ыраазычылык билдиребиз. Китептеги экономикалык жана саясий эркиндик тууралуу маалыматтар, сөздүн толук маанисинде алганда, миллиондогон

кишилердин турмушун жакшыртууга жол ачмакчы.

Бир катар жылдардын ичинде бул китептин авторлору болжол менен 75 000дей студентке таалим берип келишти. Студенттер менен сабактагы жана андан тышкаркы көп сандаган талкуулар бизге терең маңыздуу түшүнүктөрдү камсыз кылды, кыйла ыңгайсыз суроолор сунушталды жана бул долбоордун пайдубалын түзүүгө негиз болду. Биз бул өз ара мамилени өзгөчө урмат менен баалайбыз жана бул китебибиз аркылуу жашообузду байытып жана мындан ары да маңыз берип келе жаткан дал ушул студенттерге терең ыраазычылыгыбызды билдиребиз.

Footnotes

1. Базарларды өнүктүрүүгө ык коюу - адамзат табиятынын дээрлик жалпыга таандык бөлүгү деп деле айтылат, бирок, эгерде коом жетиштүү аракет кылса, анда базар мамилелерин кишилердин кадыресе иш-аракетинен четтетүү мүмкүн. Пост-коммунисттик өткөөл мезгилдин (ал тургай Рим католик чиркөөсүнүн да) алгачкы күндөрүн эле карап көрөлүчү, анда жарандар буюм-тайымдар ички асыл-наркка ээ болот деп үйрөтүлүп келгендиктен, ал түгүл өздөрү ачарчылыкка дуушар болсо да, көп учурларда алар бул буюмдарын болжолдонгон “наркынан” төмөн баада сатуудан баш тартышаар эле. ↩

2. P. C. Roberts and K. L. Follette, *Meltdown: Inside the Soviet Economy* (Washington, DC: Cato Institute, 1990). ↩

3. Philip K. Howard, *The Death of Common Sense* (New York: Random House, 1994): 3–5. ↩

4. Грузиянын Улуттук статистика кызматы. www.geostat.ge ↩

5. https://armstat.am жана https://tradingeconomics.com. ↩

6. World Bank Group and World Trade Organization, “The Role of Trade in Ending Poverty” (Geneva: World Trade Organization, 2015). ↩

7. Мисалы, эгерде корпорация көйнөк сыяктуу товарды өндүрүү үчүн имарат менен жабдууга 100 миллион доллар инвестиция салса, анда бул корпорация инвестицияны мотоцикл өндүрүү сыяктуу башка долбоорлорго жумшабай калгандыктан, андан болжолдуу түшө турган кирешеден кол жуйт. Корпорация 100 миллион долларды жөн эле банк эсебине салып, 5 пайыздык үстөк менен киреше ала берсе деле болмок. Бир жылдын ичинде, үстөк пайыздан эле ишкана 5 миллион доллар киреше алмак. Колдон чыккан бул 5 миллион доллардык ыктымал киреше корпорациянын мүмкүнчүлүк чыгымы болуп саналат. Бирок бул каражат ишкананын бухгалтердик эсептеринде көрсөтүлбөйт. Бул өксүктөн улам, бухгалтердик эсеп чыгымдары колдонулган ресурстардын мүмкүнчүлүк чыгымын азайтып көрсөтөт. Ошондуктан, таза кирешедеги пайда ашыкча көрсөтүлөт. ↩

8. Адам Смит, Улуттардын байлыгынын табиятын жана себептерин изилдөө An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, Volume II Glasgow Edition (Indianapolis: Liberty Fund, Inc., [1776] 1981): 660. Бул шилтеме аркылуу дагы тапсаңыз болот: www.econlib.org. ↩

9. F. A. Hayek, “The Use of Knowledge in Society,” *American Economic Review* 35 (September 1945): 519–530. ↩

10. Henry Hazlitt, *Economics in One Lesson* (New Rochelle: Arlington House, 1979), 103. ↩

11. William Nordhaus, “Schumpeterian Profits in the American Economy: Theory and Measurement” (National Bureau of Economic Research Working Paper 10433, April 2004), www.nber.org. ↩

12. Smith, *Wealth of Nations*, 454. ↩

13. T. Gayer and E. Parker, *Cash for Clunkers: An Evaluation* (Washington, DC: Brookings Institution, March 9, 2022), www.brookings.edu. ↩

14. World Bank Publication: Detox Development: Repurposing Environmentally Harmful Subsidies, 2023. World Bank: Transforming Trillions: Repurposing Subsidies for Climate Action and Economic Health. ↩

15. Сынган терезе жөнүндөгү мисалды караңыз: Wikipedia (соңку ирет 2019-жылдын июнь айында редакцияланган; англисче): wikipedia.org. ↩

16. Wilson, James Q., and George L. Kelling.“Broken windows.” *Atlantic monthly* 249, no. 3 (1982): 29-38. ↩

17. Караңыз: Robert E. Lucas Jr., “On the Mechanics of Economic Development,” *Journal of Monetary Economics* 22, No. 1 (1988): 3–42. ↩

18. Жогорку кирешелүү 21 өлкөгө Австралия, Австрия, Бельгия, Канада, Швейцария, Германия, Дания, Испания, Финляндия, Франция, Улуу Британия, Ирландия, Исландия, Италия, Жапония, Люксембург, Нидерланддар, Норвегия, Жаңы Зеландия, Швеция жана Америка Кошмо Штаттары кирет. Бул мамлекеттерди “Батыш” деп дагы аташат. ↩

19. Малтус экономика “кайгылуу илим” катары таанылганына жооптуу болушу ыктымал. Ал мындай деп жазган: “Калктын кудурети жердин адамга керектүү азыктарды өндүрүү мүмкүнчүлүгүнөн алда канча жогору. Ошондуктан эрте өлүм кандайдыр бир түрдө адамзатка сөзсүз келет. Кишинин жаман сапаттары — анын калктын азаюусуна алып барган жигердүү жана кубаттуу каражаты. Бул сапаттар кыйратуучу аскерлердин алдыңкы катарында турушат жана көп учурда үрөй учурган ишти өздөрү аягына чыгарышат. Бирок алар жок кылуу согушунда ийгиликке жете албаса, анда сыркоо, эпидемия, жугуштуу оорулар жана кара тумоо илдеттери тез жайылып, миңдеген же он миңдеген кишилер жок болот. Эгерде бул дагы жетишсиз болсо, анда ачарчылык өкүм сүрүп, ал бир сокку менен калктын санын дүйнө камсыз кыла алган азык-түлүк деңгээлине теңдештирип салат.” — T.P. Малтус, 1798. Калктын өсүү принциптери жөнүндө кыска баян. VII бап. (Malthus T.R. 1798. An Essay on the Principle of Population. Chapter VII.) ↩

20. Жашоо сапатынын жогорулоосу мындан дагы чоң болушу ыктымал. Бул көрсөткүчтү так эсептөө кыйын, себеби узак мөөнөт ичинде жаңы товарлар пайда болот жана алардын сапаты дагы өсөт. 1950-жылдагы кардарларда 1800-жылы эч кимдин түшүнө кирбеген сыналгы аспабы жана муздаткычтар болгон. ↩

21. Африканын Сахара чөлүнөн түштүктө жайгашкан айрым гана өлкөлөр этностор аралык согуштан жана жемкорлукка чырмалган режимдерден эркин болуп, туруктуу экономикалык өсүүгө жетише алышты. ↩

22. Булак: Дүйнөлүк банктын интернеттеги ачык маалымат топтому (World Bank Open Data). (worldbank.org). ↩

23. Tom Bethell, *The Noblest Triumph* (New York: St. Martin’s Press, 1998): 10. ↩

24. Советтер Биримдигиндеги жалпы айыл чарба өндүрүшүнө жеке менчик тармагынын кошкон салымы тууралуу көбүрөөк билүү үчүн, ушул шилтемени караңыз: J. W. Pauw, “The Private Sector in Soviet Agriculture,” *Slavic Review* 28, no. 1 (1969): 63–71, at doi.org. ↩

25. Кошумча маалымат үчүн бул эмгекти караңыз: John McMillan, *Reinventing the Bazaar: A Natural History of Markets* (New York: W. W. Norton, 2002): 94–101. Макмиллан белгилегендей, менчиктештирүү саясатын жүргүзүү артыкчылыктуу болмок. Ошентсе да, жеке менчикке өтүү кыймылы дүйнө тарыхындагы “эң ири жакырчылыкты жоюу программасы” бойдон калды. ↩

26. Amess, K., & Roberts, B. M. (2007). The productivity effects of privatization: The case of Polish cooperatives. International Review of Financial Analysis, 16(4), 354-366. Rondinelli, D. A., & Yurkiewicz, J.(1996). Privatization and Economic Restructuring in Poland: An Assessment of Transition Policies. The American Journal of Economics and Sociology, 55(2), 145–160. www.jstor.org ↩

27. Алдын ала божомолдор камтылган булак: Charles Maurice and Charles W. Smithson, *The Doomsday Myth: 10,000 Years of Economic Crises* (Stanford, CA: Hoover Institution Press, 1984), 12. ↩

28. Robinson, W. C. (1973). The Limits to Growth: A Report for the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind. ↩

29. Булак: Byamugisha F. and N. Dubosse (2023), “The Investment Case for Land Tenure in Sub-Saharan Africa,” *Journal of Cost Benefit Analysis*, 13(S1). ↩

30. Clair Wilcox, *Competition and Monopoly in American Industry*, monograph no. 21, Temporary National Economic Committee, Investigation of Concentration of Economic Power, 76th Cong., 3d sess. (Washington, DC: U.S. Government Printing Office, 1940). ↩

31. Чынында эле, уюкфондун өндүрүлүшү абдан кызык окуя. Бул китептин авторлорунун бири 1986-жылы “көчмө” (салмагы 12 килограмм) компүтер, анын 1 МБ чукул шарттык (оперативдик) эстутуму, 20 МБ маалымат сактоо мүмкүнчүлүгү болгон, жана 1,2 МБ жалпак дискти 2024-жылдагы баа менен эсептегенде 14 000 доллардан ашуун баага сатып алган. Азыр болсо сиздин уюкфонуңуз дүйнөнүн каалаган бурчуна чалууга гана мүмкүнчүлүк бербестен, мурдагыга салыштырмалуу абдан кубаттуу компүтер катары дагы саналат. ↩

32. Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, vol. I, Glasgow Edition (Indianapolis: Liberty Fund, Inc., [1776] 1981): 18. Мында да бар: www.adamsmithworks.org. ↩

33. Hernando de Soto, *The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else* (New York: Basic Books, 2006); Hernando de Soto, *The Other Path: The Economic Answer to Terrorism* (New York: Basic Books, 2002). ↩

34. archive.doingbusiness.org. ↩

35. World Bank, Doing Business Project, 2015. Бул булактан таба аласыз: www.worldbank.org Дүйнөлүк банк ишкердикти жүргүзүү сапаты боюнча долбоорду 2020-жылы аягына чыгарды; анын акыркы баяндамасы 2019-жылдагы турумдун маалымат топтомун камтыды. ↩

36. Евростат. (EuroStat). ec.europa.eu/eurostat. ↩

37. Булак: David Neumark and William Wascher, *Minimum Wages* (Cambridge, MA: MIT Press, 2008). Ошондой эле: David Neumark, "The Econometrics and Economics of the Employment Effects of Minimum Wages: Getting from Known Unknowns to Known Knowns," *German Economic Review* 20 (August 2019): 293–329. ↩

38. Richard B. McKenzie, "On the Minimum Wage, Both Sides Have Their Economics Wrong," *Regulation*, Summer 2021, www.cato.org. ↩

39. Knabe, A., & Schöb, R. (2011). Minimum wages and their alternatives: A critical assessment. German Politics, 20(4), 506-526. ↩

40. Dolado, J., Kramarz, F., Machin, S., Manning, A., Margolis, D., & Teulings, C. (1996). The economic impact of minimum wages in Europe. Economic policy, 11(23), 317-372. ↩

41. Muravyev, A., Oshchepkov, A. (2016) "The effect of doubling the minimum wage on employment: evidence from Russia." *IZA J Labor Develop* 5, 6. ↩

42. Иш берүүчү кесиптик машыктыруудан кийин иштеп жаткан өз жумушчусуна анын өндүрүмдүүлүк наркынан төмөн болчу маяна төлөп, өз чыгымдарын кайтарып ала албайт, себеби адистик машыктырууга эч каражат сарптабаган башка бир иш берүүчү алиги жумушчуну анын өндүрүмдүүлүгүнүн толук наркына жалдап алышы мүмкүн. ↩

43. Азиядагы жана ага байланышкан өткөөлдөрдөгү ишке алынган эмгек мигранттары үчүн эмгек базарына жетүү жагдайы тууралуу караңыз: www.ilo.org ↩

44. Далил үчүн караңыз: Edward Bierhanzl and James Gwartney, "Regulation, Unions, and Labor Markets," *Regulation*, Summer 1998, 40–53. Мамлекеттер арасында жумушсуздук деңгээлин көрүү үчүн караңыз: data.worldbank.org. ↩

45. Burdens from Occupational Licensing, ([Arlington, VA]: Institute for Justice, Nov 2022). Бул интернет барагынан ачып окуй аласыз: https://ij.org. ↩

46. Maria Koumenta and Mario Pagliero, 2018. "Occupational Licensing in the European Union: Coverage and Wage Effects," CEPR Discussion Paper 12577, *CEPR Discussion Papers Series*. ↩

47. Булак: The Department of Treasury, Office of Economic Policy, *Occupational Licensing: A Framework for Policymakers*, 2015; Morris M. Kleiner, "Why License a Florist?" *New York Times*, May 28, 2014; Jacob Goldstein, "So You Think You Can Be a Hair Braider?" *New York Times*, June 12, 2012; and Dick M. Carpenter II, Lisa

Knepper, Angela C. Erickson, and John K. Ross, *License to Work: A National Study of Burdens from Occupational Licensing*, Institute for Justice, May 2012. ↩

48. Kaule, S., Bock, A., Dierke, A., Siewert, S., Schmitz, K. P., Stiehm, M., & Grabow, N. (2020). Medical Device Regulation and current challenges for the implementation of new technologies. Current Directions in Biomedical Engineering, 6(3), 334-337. Шилтеме аркылуу таба аласыз: www.degruyter.com. ↩

49. Van Norman, G. A. (2016). Drugs and devices: comparison of European and US approval processes. JACC: Basic to Translational Science, 1(5), 399-412. Бул интернет барагынан ачып окуй аласыз: www.jacc.org. ↩

50. Stewart DJ, Stewart AA, Wheatley-Price P, et al: Impact of time to drug approval on potential years of life lost: The compelling need for improved trial and regulatory efficiency. 16th World Conference on Lung Cancer. Abstract ORAL12.05. Presented September 7, 2015. ↩

51. Араңыздардагы айрым окурмандар бул катарда эң алгачкы сүрөт 1991-жылга, Советтер Биримдиги урагандан кийинки мезгилге таандык экенин байкашкандыр. Буга бир жагынан советтик аба мейкиндигинен абадан сүрөт тартуу оңой эместиги себеп. Андан да маанилүүсү, 1991-жылдан кийин деңиздин кескин соолуганы деле Совет доорундагы саясаттын мурасы болуп эсептелет. Чөлкөмдүк экономика логикага сыйбаган өндүрүш иш-аракеттерине мажбурланып түзүлүп калган соң, ага байланыштуу инфратүзүмдү жана жумушчулардын кесиптик жөндөмдүүлүгүн өзгөртүү өтө кыйын. Каспий деңизинин балыкчыларына капысынан эле: “Мындан ары балык уулоого тыюу салынат, башка жумуш тапкыла”, - деп айтылса эмне болот? ↩

52. Булак: Peter Nyberg (2011) *Report of the Commission of Investigation into the Banking Sector in Ireland* (Dublin) merrionstreet.ie, жана Ron Wright *Strengthening the Capacity of the Department of Finance* (Dublin) web.archive.org. ↩

53. Кредиттик карталар төлөм жүргүзүүнүн кеңири тараган каражаты болгондуктан, студенттер "эмнеге кредиттик карталардын карыз калдыктары акча жабдууга кирбейт?" деген суроо жолдошот. Кредиттик картаңыздагы төлөнбөй турган карыз калдыгы — кайтарылышы керек болгон милдеттемеңиз. Акча болсо - актив. Ошондуктан кредиттик карталардын карыз калдыктары акча катары эсептелбейт. ↩

54. Албетте, экономика илими боюнча адистер “корреляция себеп дегенди билдирбейт”, деп белгилешет. Балким, жогорку инфляцияга туш болгон өлкөлөр жөн гана абалды турукташтыруу үчүн көбүрөөк акча басып чыгарышаар. Бирок маалыматты дыкат талдагандан кийин акчаны ашыкча басып чыгаруу (адатта мындай кадамга саясатчылар салыктарды көтөрбөстөн ,өкмөттүн чыгымдарын каржылоо үчүн барышат) инфляцияга алып бараарын далилдейт. Милтон Фридмандын белгилүү сөзү менен айтканда: “инфляция ар дайым жана бардык жерде акча-насыя саясатынын көрүнүшү болот”. ↩

55. www.centralbanknews.info. ↩

56. Аныктамага жеткиликтүү активдер, мисалы, аманат сактоо эсептери, кыска мөөнөттүү депозиттер жана өз ара фонддор, камтылышат. ↩

57. Franklin D. Roosevelt, *Campaign Address on the Federal Budget at Pittsburgh, Pennsylvania, October 19, 1932*. The American Presidency Project, managed by Gerhard Peters and John T. Woolley, presidency.ucsb.edu. ↩

58. Шилтеме ачылган күнү: 2024-жылдын 17-марты. Караңыз: taxsummaries.pwc.com. ↩

59. Кошумча маалымат алуу үчүн The Washington Post гезитинин макаласын караңыз: Britain's new 'winter of discontent' is about more than just wages www.washingtonpost.com. ↩

60. Улуу депрессия доорундагы салыктар жана экономикалык саясаттын башка өңүттөрү тууралуу толук маалымат алуу үчүн бул китепте сунушталган Улуу депрессия боюнча кошумча бөлүктү караңыз: "Lessons from the Great Depression," *CSEнин интернет баракчасы*: commonsenseeconomics.com. ↩

61. Булак: www.doingbusiness.org. ↩

62. archive.doingbusiness.org. ↩

63. Henry George, *Protection or Free Trade* (New York: Robert Schalkenbach Foundation, 1980). ↩

64. Грузиянын Экономика жана туруктуу өнүктүрүү министрлиги. Караңыз: www.economy.ge. ↩

65. "Сакталып калган" жумуш орундары чет өлкөлүктөр бизге товарларды берип, тапкан долларларына бизден эч нерсе сатып алууга колдонбойт дегендей мамиле кылышат. Бирок бул чындыкка дал келбейт. Бизге товарларды экспорттогон чет мамлекеттеги кишилер биздин акчаны эмес, ошол акча менен сатып ала турган нерселерди каалашат. Дал ошондой болсо, биз аларга жөн гана доллар басып чыгарып, алардын товарларын мүмкүн болушунча арзан сатып алмакпыз жана инфляциядан коркмок эмеспиз. Анткени ошол долларлар биздин базарга кайтып келип, бир нерсе сатып алууга колдонулмак эмес. Бирок долларлардын көбү чет өлкөлүк соода аркылуу кайра кайтып келет. Демек, биздин чет өлкөлүктөрдөн сатып алуубуз – импортубуз – биздин экспортубузга карата суроо-талапты жаратат. ↩

66. Ошол эле логика "аутсорсингге" да тиешелүү, башкача айтканда, бул - чыгымдарды азайтуу үчүн айрым иш-аракеттерди чет өлкөдө жүргүзүү. Эгерде кандайдыр бир иш-аракетти чет өлкөдө азыраак чыгым менен аткарууга мүмкүн болсо, анда бул жагдай ички ресурстарды бошотуп, аларды көбүрөөк өндүрүмдүү иш-аракеттерде колдонууга шарт түзөт. Натыйжада өндүрүш көлөмү көбөйүп, киреше деңгээли жогорулайт. ↩

67. Фредерик Бастианын кыскартылган «Күн менен атаандашуу» аттуу чыгармасын CSE интернет баракчасынан таба аласыз: commonsenseeconomics.com. ↩

68. Көп учурда бул сөздөр Бастиага таандык деп эсептелгени менен, алар анын жарыяланган эмгектеринен табылган эмес. XIX кылымдагы жазуучу Отто Т. Маллери өзүнүн «Экономикалык биримдик жана туруктуу тынчтык» аттуу эмгегинде төмөнкүдөй маанилеш сөздөрдү жазган: «Эгерде аскерлер эл аралык чек

араларды кесип өтпөгөн шарт түзүлсө, анда (чек аралардан) товарлар өтүшү керек. Соодадан кишендер алынбаса, анда асмандан бомбалар түшөт». Кошумча маалымат үчүн караңыз: Nicholas Snow, “If Goods Don’t Cross Borders . . . ,” Foundation for Economic Education, October 26, 2010, fee.org. ↩

69. "Карфагендик тынчтык" деген түшүнүк жеңилген тарапты түбөлүккө алсыз кылууну көздөгөн абдан катаал тынчтык шарттарын таңуулоону билдирет. Бул термин Пуника согуштарынан (Bella Punica) кийин Рим Республикасы Карфаген империясына таңуулаган тынчтык шарттарынан улам келип чыккан. ↩

70. Булак: Frank Whitson Fetter, “Congressional Tariff Theory,” *American Economic Review* 23 (September 1933): 413–27. ↩

71. Douglas A. Irwin, “GATT’s contribution to economic recovery in post-war Western Europe” in: *Europe’s Postwar Recovery*, ed. B. Eichengreen (Cambridge: Cambridge University Press, 1995): 127–150. Сүрөттөрдүн шилтемелери үчүн тексттен Irwin деген ачкыч сөздү терип караңыз. ↩

72. Бул өзгөрүүлөр көп учурларда бир беткей мүнөзгө ээ жана салыштыруу үчүн колдонулган товарлар менен кызматтардын топтомуна көз каранды болот. Демек, ошондо ал өзбектердин же америкалыктардын сатып алуу чечимдеринин үлгүсүнө негизделиши керекпи? ↩

73. Mueller, Haynes and Julia Tobias (2016), “The Costs of violence: Estimating the Economic Impact of Conflict,” International Growth Center. ↩

74. Жеймс Бьюкенен коомдук тандоо экономикасын өнүктүрүүдөгү ролу үчүн 1986-жылы Экономика боюнча Нобел сыйлыгына татыган. Коомдук тандоо серебинин так жана толук түшүндүрмөсүн окуу үчүн төмөнкү эмгекти караңыз: Randy Simmons, *Beyond Politics: The Roots of Government Failure* (Oakland, CA: Independent Institute, 2011). ↩

75. Алгачкы кызматка киришүү аземиндеги сөз, 4-март, 1801-жыл. ↩

76. JM Keynes, (1926) “The End of Laissez-Faire,” Hogarth Press. ↩

77. The Wealth of Nations, Book 1, Chapter 11, Part 1. ↩

78. Күнүмдүк жашоодогу “оюн теориясы” боюнча жеңил аңдатчу китептин булагы: Avinash K. Dixit and Barry J. Nalebuff (1991) “Thinking Strategically, the Competitive Edge in Business, Politics, and Everyday Life”, Norton. ↩

79. Case M.8677 - SIEMENS/ALSTOM. ec.europa.eu. ↩

80. Peter Davis, “Theories of Water Pollution Litigation,” *Wisconsin Law Review* 3 (1971): 738–816, at 777–80. ↩

81. Кычкыл жамгыр кризиси. Илим менен саясаттын 50 жылдан ашуун мезгил бою өз ара аракеттери. Булак: www.diva-portal.org. ↩

82. Ronald Coase (1960) “The Problem of Social ost” Journal of La and Economics, pp: 1-44. ↩

83. Көптөгөн илимпоздор "бакыбаттыктын экономикалык теориясынын атасы" деп эсептеген А.С.Пигу мырза да ушундай жыйынтыкка келген. Ал 1932-жылы чыккан "Бакыбаттыктын экономикалык теориясы" аттуу классикалык эмгегинде (2-бөлүм, 20-бап, 4-параграф) мындай дейт: «“Эркин жеке ишкердик тарабынан жаратылып жаткан жөндөөнүн чийки аргаларын экономисттер иликтөөлөрүндө өздөрү үчүн элестете алгандай эң мыкты жөндөө аргаларына карама-каршы коюу жетишсиз болот. Анткени биз бир дагы мамлекеттик бийлик ошол идеалга жетет ко, же ага жетүүгө чын дилден умтулат ко, деп күтө албайбыз. Мындай бийлик мекемелери түркөйлүккө, тар топтук кысымга жана жекече кызыкчылыктардан улам келип чыкчу керт башынын жемкорлугуна бирдей эле негизде туш болушат. Алардын шайлоо чөлкөмдөрүндөгү өз пикирин бекем доош менен жайылта ала турган кайсы бир бөлүгү, – эгерде бул бөлүк шайлоодо добуш берүү максатында уюшулган болсо, – анда анын тараза ташы жалпы (калайыктын ташынын) салмагын жеңил-желпи эле басып салышы мүмкүн”. ↩

84. Thomas Sowell, BrainyQuote.com; анын эмгеги 2023-жылы 14-январда ушул интернет барагынан алынды: BrainyQuote.com. ↩

85. Вольтер болсо какшыктуу көз карашты карманып, мындай деп жазган: «Эң жакшы өкмөт – кээде өлүм коркунучу менен тең салмакта кармалып турган боорукер зулум». ↩

86. Булак: Jared Meyer and Preston Cooper, “Sugar Subsidies Are a Bitter Deal for American Consumers,” *Economic Policies for the 21st Century at the Manhattan Institute,* Manhattan Institute, June 23, 2014, manhattan.institute. ↩

87. ourworldindata.org. ↩

88. www.dw.com, www.euronews.com. ↩

89. Jeffrey Frankel, “The arguments against food and energy subsidies,” World Economic Forum, August 18, 2014. www.weforum.org. ↩

90. Караңыз: Holman W. Jenkins Jr., “How Uber Won the Big Apple,” *Wall Street Journal*, July 24, 2015, www.wsj.com. ↩

91. James Buchanan, *The Deficit and American Democracy* (Memphis, TN: P. K. Steidman Foundation, 1984). ↩

92. Eichengreen, B., El-Ganainy, A., Esteves, R., & Mitchener, K. J. (2019). Public debt through the ages (No. W25494). National Bureau of Economic Research. ↩

93. John Maynard Keynes (1936) **Essays in Biography**, Cambridge: MacMillan, pp: 383–384. ↩

94. www.imf.org. ↩

95. Бул мисал үчүн Түндүк Каролина университетинин эмгек сиңирген экономика профессору, Кенже Эрнест К. Пасур мырзага ыраазычылык билдиребиз. ↩

96. www.imf.org. ↩

97. Eurostat, Statistics Explained, “Government expenditure on social protection.” ec.europa.eu. ↩

98. Eurostat, Statistics Explained, “Population structure and ageing.” ec.europa.eu. ↩

99. James R. Schlesinger, “Systems Analysis and the Political Process,” *Journal of Law & Economics*, October 1968, 285. ↩

100. data.worldbank.org. ↩

101. ec.europa.eu. ↩

102. Башкалар бул пикир лорд Томас Б. Маколейге таандык дешет. Авторун так аныктоо мүмкүн эмес. Бул боюнча кошумча маалымат алуу үчүн караңыз: Loren Collins, “The Truth About Tytler” at: www.lorencollins.net. ↩

103. Бул маселе боюнча кенен маалымат алуу үчүн караңыз: James Gwartney and Richard Stroup, “Transfers, Equality, and the Limits of Public Policy,” *Cato Journal*, Spring/Summer 1986, for a detailed analysis of this issue. ↩

104. Булак: Lucca, David O., Nadauld, Taylor, & Shen, Karen. (2017). Credit Supply and the Rise in College Tuition: Evidence from the Expansion in Federal Student Aid Programs (Federal Reserve Bank of New York Staff Reports, no. 733). ↩

105. Окуу акысынын өсүүсү билим берүүнүн сапатын да жогорулатканбы же жокпу? же, мисалы, класстагы окуучулардын санын азайтуу же китепканалардагы китептердин санын көбөйтүү аркылуу же жөн гана альпинисттик машыгуулардын жасалма дубалдары сыяктуу ыңгайлуулуктарды камсыз кылуу, же администраторлордун айлыгын көбөйтүү аркылуу мүдөөгө жетишилиши мүмкүнбү? деген маселе ачык жана талаштуу бойдон калууда. ↩

106. Мисалы, караңыз: Anna Kiersztyn, “Stuck in a mismatch? The persistence of overeducation during twenty years of the post-communist transition in Poland,” *Economics of Education Review*, 32:1 (2013), p. 78–91. ↩

107. Fred A. Shannon, “The Homestead Act and the Labor Surplus,” *American Historical Review* 41 (July 1936): 637–51. ↩

108. Бул маселе боюнча кенен маалымат алуу үчүн караңыз: Lawrence Katz and Bruce Meyer, “The Impact of the Potential Duration of Unemployment Benefits on the Duration of Unemployment,” *Journal of Public Economics* 41, No. 1 (February 1990): 45–72.Ошондой эле, караңыз: Daniel Aaronson, Bhashkar Mazumder, and Shani Schechter, “What Is Behind the Rise in Long-Term Unemployment?” Federal Reserve Bank of Chicago, *Economic Perspectives* (Second Quarter 2010): 28–51. Швеция тууралуу макала жумушсуздук боюнча жөлөкпулдардын көп болгону жумушсуздук деңгээлинин жогорулашына алып келиши мүмкүн экенин белгилейт: Fredriksson, P., & Söderström, M. (2008). Do Unemployment Benefits Increase Unemployment?: New Evidence on an Old Question. Inst. for Labour Market Policy Evaluation. ↩

109. OECD Data (2019), “Financial disincentive to return to work” (indicator). doi.org. ↩

110. Seymore Drescher, translator (London: Civitas, 1997): 27–28. ↩

111. Ron Haskins and Isabel V. Sawhill, *Opportunity Society* (Washington, DC: Brookings Institution Press, 2009). ↩

112. Adam Smith, *The Theory of Moral Sentiments*, Glasgow ed. (Indianapolis: Liberty Fund [1759], 1976): 233–34. Also available at www.econlib.org. ↩

113. Li, W., & Yang, D. T. (2005). The great leap forward: Anatomy of a central planning disaster. Journal of Political Economy, 113(4), 840–877. ↩

114. F. A. Hayek, “Pretence of Knowledge,” Nobel Prize Lecture in Economics, Stockholm, Sweden, December 11, 1974. ↩

115. M. Czaika and C.R. Parsons, “The Gravity of High-Skilled Migration Policies,” *Demography*, 54 (2017): 603. ↩

116. Milton Friedman, *Capitalism and Freedom* (Chicago: University of Chicago Press, 2002). ↩

117. Stefan Voigt, Stefan, Jerg Gutmann, and Lars P. Feld (2015) “Economic growth and judicial independence, a dozen years on: Cross-country evidence using an updated Set of indicators,” European Journal of Political Economy 38 p: 197–211. ↩

118. Европа Биримдигине мүчө болуу мүмкүнчүлүгү пост-коммунисттик өлкөлөрдө реформанын байсалдуураак ишке ашуусуна кандайча салым кошкону тууралуу талкууну окуу үчүн караңыз: Chapter 6 of Oleh Havrylyshyn, Present at the Transition (Cambridge: Cambridge University Press, 2020). ↩

119. Аткаруу кыйынга турса да, аны, жок дегенде эле кыска мөөнөттө болсо да, жүзөгө ашыруу мүмкүн. Акыркы мезгилде жеке жана саясий эркиндиктерге коюлган чектөөлөрдүн тез курчуп жаткан шартында Кытай тез экономикалык өсүүнү сактап кала алаарына байкоо салуу кызыктуу болмокчу. ↩

120. Бул ой авторлор менен болгон кат алышууда айтылган. Жон Мортон Чикаго аймагындагы Homewood-Flossmoor орто мектебинде алдыңкы экономика мугалими болгон. Ал ошондой эле Аризонадагы Экономикалык билим берүү Кеңешинин негиздөөчүсү жана президенти, ошондой эле Экономикалык билим берүү Кеңешинин программаларын өнүктүрүү боюнча вице-президенти болгон. Он миңдеген студенттер экономика боюнча AP экзамендерине даярдануууда анын "Экономика илими боюнча өркүндөтүлгөн окуу куралы" / "Advanced Placement Economics" китебин колдонушкан. ↩

121. Булак: Janae Ernst, “Are You Emotionally Intelligent (EQ)? Here’s How To Tell,” Performance Magazine, February 12, 2021, www.performancemagazine.org. ↩

122. Adidas AG, Financial Publications: www.adidas-group.com. ↩

123. Michael Jarrett and Quy Nguyen Huy, “IKEA’s Success Can’t Be Attributed to One Charismatic Leader,” *Harvard Business Review* (hbr.org), February 2, 2018. https://hbr.org/. ↩

124. Орточо эсеп менен алганда, өзүн-өзү иш менен камсыздаган кишилер айлык акы алып иштеген жумушчуларга караганда төрт эсе бай келишет: www.businessinsider.com. ↩

125. Thomas J. Stanley, *The Millionaire Mind* (Kansas City, MO: Andrews McMeel Publishing, 2000). ↩

126. Гарвард университетинин профессору Артур С. Брукс бул тема боюнча бир нече макала жана илимий иштерди жазган. Анын иштеринин мыкты корутундусун Америкалык ишкердик институттун 2013-жылдын 14-декабрындагы видеосунан табууга болот: www.youtube.com. ↩

127. Ayn Rand, *Atlas Shrugged* (New York: Random House, 1957), 411. ↩

128. «Көп колдонулган ыкмалардын бири — 50-30-20 эрежеси», — дейт Mindful Budgets компаниясынын негиздөөчүсү жана бүжөт боюнча атайын күбөлүккө ээ болгон машыктыруучу Керри Саэфан айым. Караңыз: www.kerriesaephanh.com, «Идеянын маңызында таза кирешеңизди үч түргө бөлүү турат: 50% муктаждыктарга, 30% каалоолорго жана 20% сактоого сарптоо». mindfulbudgets.com. money.usnews.com. Жогорудагы шилтемеде бүжөт түзүү, каалоо менен муктаждыкты айырмалоо боюнча макалалар жана пайдалуу маалыматтар камтылган. Тиркеменин алгачкы версиясын акысыз колдонсо болот. Бүжөттү баштоо үчүн керектүү аспапты караңыз: goodbudget.com. Бүжөт түзүүгө жардам берген көптөгөн бекер тиркемелер бар. Караңыз: time.com. ↩

129. Томас Ж. Стэнли жана Уильям Д. Данко «Менин кошунам – миллионер» (The Millionaire Next Door. Atlanta: Longstreet Press, 1996) аттуу бестселлеринде миллионерлердин бейнесиндеги жалпы өзгөчөлүккө көңүл бурат: алар узак мезгил бою капчыктын чоңдугуна азгырылбастан үнөмдөп жашап келишкен экен. Алардын жарымынан көбү эч нерсе мурастап алышкан эмес, 20 пайыздан азыраагы гана байлыгынын 10 пайыз жана андан көбүрөөк үлүшүнө мурастоо аркылуу ээ болушкан. ↩

130. Булак: Dave Ramsey, Brainyquote.com, www.brainyquote.com. ↩

131. Кээ бир кишилерге кредит карта менен күтүүсүз сатып алууларды чектөөнүн чыгармачыл ыкмалары керек болушу мүмкүн. Эгерде сизде ушундай болсо, анда экономист жана каржы кеңешчиси Уильям С. Вуд кредит картаны муздаткычка тоңдуруп койгула, деп кеңеш берет. Муз эригенче, сиз да сатып алайын деген илебиңизден жанышыңыз мүмкүн. Христиан көз карашынан жазылган жеке каржы боюнча мыкты китеп үчүн Уильям С. Вуддун «Акчаңды башкар» аттуу чыгармасын караңыз (Downers Grove, IL: Inter-Varsity Press, 2002). Көптөгөн мусулман окумуштуулары кредиттик карталарды, - төлөм өз убагында жасалса да, - "арам" деп эсептешет, анткени күтүлбөгөн жагдайлар төлөмдү кечиктирүүгө алып келсе, пайыз талап кылган келишимге кол коюлат эмеспи. ↩

132. data.ecb.europa.eu. ↩

133. Бир эскертүү. Колдонулган унааларды сатып алуу учурунда көйгөй жаралса, унаага кепилдик бере турган ишенимдүү ишканадан сатып алуу абдан маанилүү. Унаанын мурдагы ээси, анын көрүнбөгөн көйгөйлөрүн билип туруп, андан кутулууга шашып жатышы мүмкүн болгон коркунуч деле бар. Караңыз: Akerlof, George A. (1970). "The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism". *Quarterly Journal of Economics*, 84 (3). The MIT Press: 488–500. doi.org. ↩

134. Профессор Уильям С. Вуд буларды «SIT чыгымдары» деп атайт. Вуддун ою боюнча, «SIT эки нерсени: (1) күтүүсүз төлөм боюнча эсеп келгенде отуруп калууну (sit down) жана (2) күтүүсүз жерден болчу кубанычтуу кабарларды, камсыздандырууну жана салыктарды (англисче surprises, insurance, taxes сөздөрүнүн баш тамгалары – SIT) билдирет». ↩

135. Миньон МакЛафлин Альберт Эйнштейндин сөзүн кайталап жатам деген жоромолун айтып билдирген: www.brainyquote.com. Бул сөздү Альберт Эйнштейн чындап айтканы жен айтпаганы тууралуу талаштуу пикирлер бар. Арийне, Эйнштейн татаал пайыздардын күүбаты жөнүндө баса белгилеп, ушул сыяктуу сөздү айтканы анык. ↩

136. Ар түрдүү өлкөлөрдө пенсия курагы ар башка болот, жана ал жынысына жараша да айырмаланышы мүмкүн. www.weforum.org. ↩

137. Сырасыз жана тамекисиз жашоо кыйла узагыраак болушу ыктымал! ↩

138. Төрөттүк жашка жетпеген кыздарды эске алуу үчүн 0,1 пайыз көрсөткүч катары кошулган. ↩

139. “Акция” (баалуу кагаз) менен “үлүш” деген терминдердин келип чыгышы кызыктуу. Биринчи болуп биргелешкен ачык акциялык компаниялар катары уюшулган ишканалар - кемелери аркылуу соода жүргүзгөн топтор болгон. Англиядан же Нидерланддардан Азия сыяктуу алыскы жерлерге кеме жөнөтүү - бир соодагерге өтө эле чоң тобокелчилик жараткандыктан, соодагерлер даярдаган товарларын же “акцияларын” бириктирип, ар бири пайдадан “үлүш” алууну (же жоготуу болсо, аны дагы тең бөлүшүүнү) макулдашкан. ↩

140. Өз тармактарында ири оюнчулар болгон бул компаниялар акыры олуттуу кыйынчылыктарга туш болушкан, анын ичинде технологиялык мүчүлүштүктөр, кардарлардын табитинин өзгөрүүсү жана атаандаштар тарабынан кысым болгон. Убакыт өткөн сайын бул кыйынчылыктардан улам алардын баалуу кагаздарынын (акцияларынын) баасы олуттуу түртө төмөндөгөн жана алар өзгөрүп жаткан базар шарттарына ыңгайлашуунун жолун таба алышкан эмес. ↩

141. Мурдагы бөлүмдө далилдегендей, дивиденддер кайра инвестицияланганда 7 пайыздык реалдуу көрсөткүч өнүккөн базарлардагы орточо деңгээлге жакын. Албетте, айрым баалуу кагаздар (акциялар) белгилүү бир мөөнөттө чоң киреше алып келишсе, башкалары кыйла манапсыз болушат. Кыйынчылыгы — туруктуу түрдө кайсы акция натыйжалуу же натыйжасыз болоорун эч ким алдын ала айта албайт! Алдын ала айткандар болсо, алар кокусунан туура айткан болуп чыгат. 7 пайыздык татаал киреше көрсөткүчү

сиздин топтогон каражатыңыздын наркы ар он жылда эки эсе көбөйөт дегенди билдирет. Ага салыштырмалуу, акча аманат эсебине же үлүштөш салым фондуна инвестицияланса, анда үстөк 2 пайыз болот жана салыктар алынгандан кийин, анын эки эсе көбөйүшү үчүн отуз беш жыл талап кылынат. Эскертүү: улам өзгөрүүгө учурап жаткан үстөк пайыздардын шартында акчаңыздын эки эсе көбөйүшү үчүн болжол менен канча жыл талап кылынаарын эсептегиңиз келсе, орточо жылдык кирешелүүлүк көрсөткүчүн 70ке бөлүңүз. Муну кээде «70 эрежеси» деп да аташат. ↩

142. Krystyna Krzyzak, “CEE: A System In Flux,” Investment & Pensions Europe, January 2018 (Magazine). www.ipe.com. ↩

143. Christopher Jarvis, “The Rise and Fall of Albania’s Pyramid Schemes,” Finance & Development, a quarterly magazine of the IMF, March 2000, Volume 37, Number 1. www.imf.org. ↩

144. Белгилүү бир фонддордун атын атагандыгыбыз - аларды башкалардан мыкты деп карагандыгыбызга жатпайт. Инвестиция жасоодон мурда баалуу кагаздар базарын өзүңүз этияттык менен иликтеңиз. Эсиңизде болсун: сиз өзүңүздүн келечегиңизге капиталдык салым жасап жатасыз. ↩

145. Dimitar Boyadzhiev et al., *Morningstar* Manager Research EMEA, “Morningstar’s European Active/Passive Barometer,” February 2019. www.morningstar.com. ↩

146. Караңыз: Jeremy J. Siegel, *Stocks for the Long Run*, 3rd ed. (New York: McGraw Hill, 2002), 342–43. ↩

147. Караңыз: Burton G. Malkiel, A Random Walk Down Wall Street: The Time-Tested Strategy for Successful Investing (New York: W. W. Norton & Company, 2003): 189–190. Бир мезгилде жогорку пайда нормасын көрсөткөн үлүштөш өз ара фонду кийин бул ийгилигин кайталай албай калышы мүмкүн экенине кошумча далилдер үчүн ушуну караңыз: Mark M. Carhart, “On Persistence in Mutual Fund Performance,” e Journal of Finance 52, No. 1 (March 1997): 57–82. ↩

148. Караңыз: Malkiel, *A Random Walk* (2020), 173. ↩

149. Malkiel, *A Random Walk* (2015), 177–78. ↩

150. Abraham Okusanya, “Lessons from 118 years of asset class returns data,” *FinalytiQ*, March 28, 2018. finalytiq.co.uk. ↩

151. Индекстүү фонддорго инвестиция жасоону чечсеңиз, мунун алдында адистердин айрым кеңешин сураңыз. Салык жана укук маселелери, мисалы, мөөнөтү узартылган салык төлөмү, мурас калтыруу жана траст уюштуруу, камсыздандыруунун туура түрүн тандоо ж.б. адистердин салымын талап кылат. ↩

152. Караңыз: Liqun Liu, Andrew J. Rettenmaier, and Zijun Wang, *Social Security and Market Risk* (National Center for Policy Analysis Working Paper No. 244, July 2001). Акыркы жылдардагы баалуу кагаздар базарындагы өзгөрүүлөр 27-сүрөттөгү маалыматты өзгөртпөйт. ↩

153. Көпчүлүк өлкөлөрдө каржы кеңешчилеринин эки түрү бар: «төлөмгө негизделгендер» – алар кеңеш берүү үчүн саатына белгиленген акы алышат, жана «инвестициялык куржунга негизделгендер» – алар акчаңызды инвестициялоо аркылуу, кирешенин саналуу пайызын алышат. Биз мурун талкуулагандай, «кесипкөй адис» көп учурда киреше алып келе турган акцияларды тандоодо маймылдар же мышыктардан мыкты деңгээлде тандай албайт. Ошондуктан «төлөмгө негизделген» кеңешчини жалдоону сунуштайбыз. Ал жалпы саясат тууралуу маалымат берип (биз сыяктуу) жана сизди так инвестицияларга багыттай алат. ↩

154. OECD, Directorate for Employment, Labour and Social Affairs: Pension systems: “Ukraine: Pension system profile.” www.oecd.org. ↩

155. OECD Project on Financial Incentives and Retirement Savings, Policy Brief N°1, “The tax treatment of retirement savings in private pension plans,” December 2018. www.oecd.org. ↩

156. www.goingmerry.com. ↩

157. Кызыгы, эгерде Чикагодогу студент жакшыраак орто мектептерде билим алса, же бай ата-энесинен башка артыкчылыктарга ээ болсо, анда Сан-Диего мыкты билимди төмөн баага сунушташы мүмкүн. ↩

158. Tranio, “Real estate agency commission rates in different countries,” September 18, 2017. tranio.com. ↩

159. Bank for International Settlements, Joint Forum, “Mortgage insurance: market structure, underwriting cycle and policy implications,” August 2013. www.bis.org. ↩

Элементтерде көрсөтүлгөн окуу тексттери

1. Стимулдардын кудурети
2. Тандалбай калган жол
3. Мүмкүнчүлүктөр жана чыгымдар
4. Базар жана маржинализм
5. Адистешүү жана байлык
6. Киреше үчүн өмүрдү курмандыкка чалуу
7. Мен, калем жана үй-бүлөмдүн санжырасы
8. Жумуш орундарын түзүү жана байлык жаратуу
9. Көрүнгөн жана көрүнбөгөн жагдайлар
10. Ички дүң өнүм (ИДӨ) - Бул эмне жана ал кантип өлчөнөт?
11. Жеке менчик жана мүмкүнчүлүк чыгымдар
12. Айыл чарба жерлеринин кыскаруусу
13. Жардам сурап кайрылууларды текшерүү
14. Базарлар жана эркиндик
15. Күн менен адилетсиз атаандаштык
16. Бере бергидей силердики эмес
17. Саясат жана тышкы соода
18. Энергия өндүрүү жана энергияны үнөмдөө
19. Коомдук кызматташтык жана базар
20. Украинадагы конституциялык реформа иши

Параграф 1.1ге кайтуу

Стимулдардын кудурети

Автор: Дуайт Ли

Окурманга суроо: Бул документти окуп жатып, стимулдар эмне экенин жана алар эмне үчүн маанилүү экенин ойлонуңуз.

Адамды өзүңүз каалагандай аракетке түртүүнүн эң оңой жолу - ага мындай аракети үчүн пайда алып келүү. Башкача айтканда, аларга стимулдарды сунуштоо абзел. Бул өтө эле жөнөкөй угулушу мүмкүн. Ошондуктан буга көңүл буруунун кажети жок деп ойлошуңуз ыктымал. Бирок бул өңүт абдан маанилүү.

Балким, каалаган аракетти жасатуу үчүн адамга сыйлык (же пара) берилбеши керек деген пикирде болушуңуз мүмкүндүр. Айрым учурларда стимулдар керек экенин түшүнүп турсаңыз дагы, алгылыктуу аракетке түрткү болуу үчүн кандайча шыктандыруу керек экенин аныктоо оңой эмес.

Жакында эле айрым кишилер алгылыктуу аракеттерди ишке ашыруу үчүн стимулдарды колдонууга кызуу кандуулук менен каршы чыкканына туш болдум. Мен Зимбабве менен Түштүк Африкадагы саясаттын аркасында калайык пилдердин үйүрлөрүн сактоо аркылуу пайда табууга мүмкүнчүлүк алганын, ошондуктан пилдердин саны бул аймактарда өсүп жатканын баса белгилеп келдим. Экологиялык көйгөйлөргө басым жасаган окуучулардын бири адамдын ач көздүгүнө таянып гана пилдерди сактоого мүмкүн болсо, анда мындай кадамга барбай эле койгон оң деген пикирин билдирди. Башкача айтканда, ал өз чечиминин кесепети пилдерге тийген учурда деле өз принцибинен кайтпай турууга даяр болчу. Анын алгылыктуу аракеттер жеке кызыкчылык эмес, боорукердик жана камкордукка негизделиши керек деген принцибин башкалар дагы "терең ишенүү менен" колдойт. Бирок анын моралдык турумуна бир гана учурда - эгерде ал өз өмүрүн сактап калчу татаал операцияны жасатууда

хирургдан баш тартып, өз энесине хирург бол деп кайрыла турган болсо гана - тен берээримди айтпай коё албадым.

Кишилерди стимулдар орундуу деп ынандыруунун кыйынчылыгы кандай стимулдар орундуу экенин аныктоонун мүшкүлүнө эч караандабайт. Албетте, стимулдар кишилерди көксөткөн нукта аракет кылууга шыктандырышын каалайбыз, бирок көксөткөн нерсе деген эмне? Айрым учурларда, бул сурооого жооп тез эле табылат. Бирок ар дайым эмес.

Жакшы аракетке барган сайын, башка алгылыктуу аракетке баруу мүмкүнчүлүгү төмөндөйт. Бул - ресурстардын тартыштыгынан кутулгус кесепети жана мүмкүнчүлүк чыгымдар түшүнүгүндө камтылган. Ар учурда тандоо бар, бирок маселени чечүүдө эң мыкты жолду табуу үчүн көптөгөн булактардан маалымат топтоого муктажбыз. Демек, стимулдун эң маанилүү эки милдети - булар: (1) жасалышы керек болгон эң мыкты арга тууралуу маалымат берүү жана (2) аны аткаруу үчүн кишилерди шыктандыруу.

Стимулдар жана туткундарга карата мамиле

Айрым учурларда иш-аракеттин көксөлгөн жолу анык болот. Мындай учурлар кишилерди шыктандыруу үчүн стимулдун кубатына басым жасообузга мүмкүндүк берет. Буга дурус мисал катары 1860-жылдардагы Британия өкмөтүнүн абакка кесилгендерди Австралияга жеткирүү боюнча кемелердин капитандары менен келишимин алсак болот. Австралияга жөнөтүлгөн абактагылардын жолдо аман калуу ыктымалдуулугу 40 эле пайыз болчу. Бул деле өтө төмөнкү көрсөткүч экенин баары билген. Гуманитардык топтор, чиркөө жана өкмөттүк мекемелер кеме капитандарынан абактагыларга карата мамилени оңдоп, алардын жолдо аман калуу ыктымалдуулугун жогорулатууну моралдык жоболорго таянып өтүнүшкөн. Бирок бул өтүнүчтөргө карабастан, аман калуу көрсөткүчү 40 пайыз бойдон кала берген.

Акыры экономика адиси Эдвин Чедвик стимулду өзгөртүүнү сунуштаган.

Чедвик капитандарга Англиядан кемеге отургузулган ар бир абактагы үчүн эмес, Австралия жээгинде кемеден аман-эсен түшкөн ар бир абактагы киши үчүн акы төлөөнү сунуштаган. Бул чечим кырдаалды дароо жана кескин түрдө өзгөрттү. Аман калуу көрсөткүчү 98 пайыздан ашып кеткен. Стимулдар өзгөргөндөн кийин капитандар абактагылардын саламаттыгын коргоого өзгөчө кызыкдар эле. Алар абактагыларды кемеге азыраак санда кабыл алып, жолду ката тамак-аш жана гигиена жаатына көңүл бурган.[1]

Түздөн-түз жана кыйыр стимулдарды жаратуу

Абактагыларды Австралияга жеткирүү мисалынан айгиненгендей, стимулдар айрым учурларда тикелей таасир берчүдөй жаралат. Сиз максатка жетүү үчүн эмне кылуу керектигин билесиз жана аны ишке ашыруу үчүн стимул (мисалы, акчалай сыйлык) жаратасыз. Тилекке каршы, алгылыктуу иш аракетке түрткү болуу үчүн көп учурда атаандаш максаттарыбызды тең салмакта кармоого аргасызбыз. Мындай учурларда тикелей таасир этчү стимулду жаратуу өтө эле натыйжалуу болот, анткени кишилер башка жагдайларды этибарга албай калышат.

Мурдагы Советтер Биримдиги стимулдарды тикелей колдонуунун терс кесепеттеринин мол өрнөгүн берген. Айталы, бут кийим өндүрүүнү тездетүү боюнча стимулдардан улам жетекчилер кардарлардын өлчөмдөрүн (размерлерин) эске албай эле, анча-мынча гана өлчөмдөгү бут кийимдерди чыгарган. Мындай стимулдар калайыктын жүрүм-турумдарын өзгөрткөн, бирок өндүрүмдүү экономика үчүн маанилүү болгон коомдук кызматташтыкты чыңдай алган эмес.

Калайыкты кызматташтыкты чыңдоого шыктандыруу мүдөө катары коюлган чакта, буга тикелей стимулдарды жаратуу менен жетүү сейрек кезигет. Анын ордуна, стимулдар жалпы эрежелер тармагы аркылуу коомдук өз ара

карым-катнаштын өнүмү катары кыйыр түрдө калыптанышы керек.

Маселен, автоунаа агымы жалпы эрежелер кызматташууга шыктандыруу үчүн канчалык маанилүү экендигин көрсөтөт. Кымгуут маалдагы унаа агымы оорчулук келтирсе да, унаа агымы баш-аламан коомдук кызматташтыктын ажайып көлөмүн чагылдырат. Эгерде мынчалык кызматташтык жок болсо, анда ири шаарлардагы бир нече он миңдеген жүргүнчүлөр жолтыгындын кишенинде үмүтсүз калмак.

Айдоочуларды бири-бири менен натыйжалуу кызматташтыкка түрткөн эрежелер өтө жөнөкөй: (1) унааны жолдун туура тарабында айда; (2) жол чырак жашыл күйсө - жүр, сары болсо - тез өтүп кетүүгө же токтоого камын, ал эми кызыл күйсө - унааны токтот; (3) ылдамдыкка коюлган чектөөнү ашпа; (4) аралыкты сакта. Бул эрежелер стимулдарыбызды каалаган жерибизге аман-эсен жетүүбүз үчүн керек өбөлгөгө айлантат жана жалпы калайыктын кызыкчылыгына жооп берчү көндүмдөрдүн бир үлгүсүн ишенимдүү жаратат.(2)

Базар экономикасы - кантип жеке стимулдар коомдук кызматташууга түрткү болгондой кыртышты эрежелер топтому жарата алгандыгынын мыкты мисалы. Базар экономикасы стимулдарды тикелей жаратпайт. Чынында, жөнөкөй тил менен айтканда, базарлар стимулдарды таптакыр жаратпайт. Эң орчундуу стимулдар кишилердин жеке каалоолорунан: түгөйүн табуу, сый-урматка жетүү, дүйнөнү жакшыртуу, үй-бүлөнү багуу сыяктуу стимулдардан жаралат. Базарлар - бул кишилерге өз каалоосун башкаларга жеткирүү мүмкүнчүлүгүн берип, ар кыл стимулдарды шайкеш келтирген жүрүм-турум эрежелери. Базар стимулдары деп жалпысынан аталган баа, пайда жана зыян кишилердин бири-бири менен карым-катнаштары аркылуу түзүлөт. Базар экономикасы аркылуу гана жаралган бул стимулдар коомдук кызматташууга өбөлгө болгон маалыматтарды камтыйт.

Жыйынтыктоочу суроолор: эми Сиз жеке стимулдар эмне үчүн коомдук кызматташууга базар экономикасы аркылуу өбөлгө болоорун түшүндүрө аласызбы. Сиз жеке стимулдар дүйнөнү жакшырта алат деп ойлойсузбу? Неге бул ойго макулсуз же каршысыз?

Параграф 1.1ге кайтуу

---

1. Кошумча маалымат үчүн караңыз: Robert B. Ekelund, Jr., and Richard Ault, *Intermediate Microeconomics: Theory and Applications* (Lexington, Mass.: D.C. Heath and Company, 1995), pp. 21–22. ↩

2. Жол тыгыны боюнча мисалдын булагы: Paul Heyne, *The Economic Way of Thinking*, 8th ed. (Upper Saddle River, N.J.: Prentice-Hall, Inc.), chapter 1. ↩

Дуайт Линин «Стимулдардын кубаты». Бул материал «Creative Commons Attribution 4.0» эл аралык лицензиясынын негизинде Экономикалык билим берүү фонду тарабынан тартууланды.

Параграф 1.2ге кайтуу

Тандалбай калган жол

Автор: Роберт Фрост

Ойго түрткөн суроо: Тоом жолдун кесилишинде бир чыйырды гана тандоо башка чыйырлардан баш тартууну туюнтат. Демек, саякатчы чыйырлардын бирин тандоого мажбур болот. Бул ырды окуп жатып, жолду тандоонун чыгымын аныктасаңыз.

Жиктелди ЭКИ жол сары токой-черде,
Кечиресиз, бир сапарда
Тандай албайм экөөнү тең,
Бирин гана узакка телмирдим көз жеткенче,
Жол ийилип, жашынды бадал жерде;

Мен тандадым беркинисин, теңдеш келди ал деле,
Балким, туюлду ал сонун алда канча,
Из түшө элек көк шибердей;
Арийне, жол басып, чыйыр тандаганга,
Айырмасы калаар эч билинбей,

Ошол таңда жалбырактар кош жолдогу
Эч бут баспай турган таза көлдөлөңдөй.
Эх-х, сактадым го жолдун бирин башка күнгө!
Биле туруп, уланаарын ар бир жол бөлөк жолго,
Шек санадым, кайра кайтып келээриме.

Узап кетээр арадан узак жылдар,
Баяндаармын анан жеңил үшкүрүп:
Жиктелген эле ЭКИ жол токой-черде,
А мен болсо,

Мен тандагам аз из баскан бир жолун,

Ошол тандоом - багыт мендей пендеге.

Жыйынтыктоочу суроо: Эмнеге кишилер турмушта ушундай тандоого туш болгондо, ар кандай чечим кабыл алышат? Субъективдүү чыгым жана пайданы эске алып түшүндүрүп берсеңиз.

Параграф 1.2ге кайтуу

Параграф 1.2ге кайтуу

Мүмкүнчүлүктөр жана чыгымдар

Автор: Дуайт Ли

Ойго түрткөн суроо: Бул документти окуп жатып, эмнеге ресурстардын тартыштыгы бизге тандоо жасоого түрткү болооруна сереп салыңыз.

Базарлар коомдук кызматташууну колдоо жолу менен иштейт. Алар кишилерге маалымат жана эргүү берип, өз кызыкчылыгын көздөөгө түрткү берет. Андан улам башкаларга мыкты мүмкүнчүлүктөр түзүлөт. Экономиканы аңдоодо айрым бир бак-даректарга эмес, жалпы токойго басым жасоо алгылыктуу деп билем. Эми мен экономикалык негиздемени адамзаттын бүткүл ишмердигине колдонуу үчүн зарыл болгон айрым негизги жоболорго көз жүгүртмөкчүмүн. Оболу мүмкүнчүлүк чыгымга токтололу.

Чектөөлөр жана мүмкүнчүлүктөр

Экономиканы жан кейиткен илим деп аташат, себеби ал эң түпкү көйгөйлөрдүн бирин - ресурстардын чектүүлүгүн изилдейт. Ресурстардын тартыштыгынан улам мүмкүнчүлүктөрүбүз чексиз эмес деген ачуу чындыкка туш болобуз. Аракеттерибиз канчалык байсалдуу болбосун, көздөгөн максаттарыбыздын бардыгына жетип, ыракаттана албайбыз. Бир гана чексиз нерсе - бул улам көптү каалообуз. Бирок ресурстардын тартыштыгынан улам кайсы бир ишти жүзөгө ашырган чакта, башка бир нерсени жасоодон баш тартууга аргасызбыз. Демек, ар бир аракетибиздин мүмкүнчүлүк чыгымы бар. Бул чыгым болсо биз баш тартууга аргасыз болгон эң баалуу альтернативдүү тандоону көңүлдө тутуу менен таразаланат.

Бирок чыгымдардын кең таркалгандыгы ишаара кылгандай, чектөөлөрдүн

ачуу турмуш чындыгы - бул жаркыныраак да бети бар тыйындын бир гана жагы. Ресурстар тартыштыгы мүмкүнчүлүктөр болгондо гана чыгымдарды жаратат. Альтернативалардын арасынан тандоо мүмкүнчүлүгүн алып салсаңыз, чыгымдар дагы жоюлат. Мисалы, эгерде мен тийешелүү бир үйдө жашоого, тийешелүү кызматта иштөөгө, тийешелүү бир аялга үйлөнүүгө жана бир катар товарларды керектөөгө мажбурлансам, анда ошолорду эч бир чыгымсыз эле аткарам. Демек, чыгымдардын жагымдуу жагы - аларды жараткан мүмкүнчүлүктөрдө. Өз мүмкүнчүлүктөрүбүздү кеңейткен сайын, бардык аракеттерибиздеги чыгым дагы өсө берет.

Адатта, чыгымдардан кутулуубуз керек деп эсептесек да, иш жүзүндө, ар бир иш-аракетибизде чыгымды эске алуубузга түрткөн экономикада жашаганыбыз артык. Эгерде өзүм өнүмдөрдүн чыгымдарын эч ойлоп отурбастан аны керектечү болсом, балким, мен үчүн сонун болмок, анткени алардын чыгымдарын башкаларга оодармакмын да. Бирок башкалар дагы менин сыңарымдай өз чыгымдарын мага түртө салышса, анда өз колума тийиши ыктымал болгон ар кандай удул жокко чыгышы ажеп эмес. Натыйжада, туура тандоо жасашыбыз үчүн бизде бүткүл маалымат менен негиз калбай калат. Тандоонун чыгымы ошол тандоо жөнүндө чечим кабыл алчуларга жүктөлсө гана, биз колдо бар мүмкүнчүлүктөрдөн мыкты пайдалана алабыз.

Бул - базар бааларынын артыкчылыгын түшүндүрүүнүн бир ыкмасы. Кишилер базарда төлөгөн баалар алардын тандоосунун мүмкүнчүлүк чыгымын чагылдырат. Негизи, эркин базарда буюмду же тейлөө кызматын башкалар төлөгөнгө макул болгон баадан же өндүрүүгө коротулган чыгымдардан арзаныраак баада сатып ала албайсыз. Бул - базардагы алыш-бериштен келип чыкчу коомдук кызматташтыктын маанилүү бөлүгү.

Өзгөчө кызыкчылыктар чыгымдарды эске алгысы келбейт

Тилекке каршы, кыйла экономикалык чечимдер базар бааларына негизделген базар мамилелеринин кыртышында жасалбастан, өкмөт тарабынан саясий себептерден улам кабыл алынат. Бул жагдай саясатта таасири бар кишиге карапайым калктын эсебинен айрым пайдага ээ болуу мүмкүнчүлүгүн жаратат. Ал эми саясий пайда көздөгөндөр ири чыгымдарды актоо ниетинде чыгымдарды төмөндөтүп көрсөтөөрү шексиз. Алар адатта, айрым нерселердин өзгөчө маанилүү болгондугуна байланыштуу, чыгымдарын эске албаш керек деп талашышат.

Мугалимдер билим абдан маанилүү болгондуктан, аны чыгым катары эсептесе болбойт деп келишет; айлана-чөйрөнү коргогондор планетаны сактап калуу өтө маанилүү болгондуктан, жаратылышты коргоо боюнча долбоорлорду чыгымына карабай ишке ашыруу керек экенин баса белгилешет; медицина багытында грант утуп алгандар кандай гана чыгым болбосун, адамдын саламаттыгы жогору турат дешүүдө; ал эми Улуттук көркөм өнөр фонду болсо "адамдын жан дүйнөсү өнөр аркылуу гана чагылдырылат" деп айтып, аны "доллар же тыйын менен өлчөө" чоң катачылык экенин билдиришет. (Улуттук коомдук радиодогу көркөм өнөрдү каржылоо тууралуу баяндамадан укканымдын жалпыланган маңызы).

Жогорудагы билдирүүлөрдү уюшкан топтордун мамлекеттик каражаттарды өз кызыкчылыгына бөлдүрүү аракети катары түшүнсөк болот. Чыгымдарды эске алуунун акчанын маанисин апыртып жогорулатууга эч тийешеси жок. Акча - чыгымдарды эсептөөнүн ыңгайлуу жолу, бирок бардык чыгымдарды акча менен бааласа болбойт. Тамактануу үчүн он доллар төлөгөнүмдө, чыгымдын куну - ушул акча деп ойлосо болот, бирок мында чыныгы чыгым - мүмкүнчүлүк чыгымы; бул - мени акчаны эң баалуу болгон альтернативдүү вариант үчүн эмес, тамак ичишим үчүн сарптоого түрткөн субъективдүү чечимимдин наркы.

Акылсыз билдирүүлөр

Кандайдыр бир аракеттин чыгымдарын эске алуунун кереги жок деп айтуу, ошол аракеттин альтернативасын караштырбай туруп ишке ашыруу дегенди билдирет. Мындай акылсыз билдирүүлөрдү атайын уюшкан топтор өз кызыкчылыгына жетүү үчүн колдонуп жатканы, саясий талкууларда жалган маалымат логикага караганда алда канча кубаттуу экенин көрсөтүүдө. Бир иш жасап жатып, альтернативаларды эске албай коюу - ал иш башкалардан ар дайым нарктуураак болгон учурда гана акылга сыярлык. Бирок бул - ресурстарыбыздын бардыгын ушул гана ишке арнашыбыз керек дегенди туюнтат. Мисалы, эгерде оркестрдин сонун музыкасы абдан барктуу болуп, анын чыгымдарын эске алуунун эч кереги жок болсо, анда ар бир пенде үй-жайсыз жана ачка калса дагы, бүткүл убактысын оркестр музыкасын жылаңач жүрүп угууга сарпташы керек. Албетте, бул - эси жоктук экени анык, бирок ал - кайсы бир нерсе "өтө баалуу болгондуктан, анын чыгымдарын эске алуу уят" деп билдирүүдөн акылсызыраак деле эмес.

Эки же андан көп топ өз долбоорлору чыгымдарды эске албай каржыланышы керек деп билдирүү жасашса, анда чыгымдын актуалдуулугу айкын болушу керек. Жаштарга билим берүү жана оорулууларды дарылоо өңүттөрүнүн экөө тең чыгымдарды эске албастан каржылагыдай маанилүү боло албайт, асыресе, тартыштык дүйнөсүндө ушундай. Жаштарыбыздын билимин алда канча тереңдетүүнүн чыгымы - бейтаптарыбызды дарылоо ишин кыскартуу дегендик, жана тескерисинче. Бир нерсенин чыгымына көңүл бурбай коюу, ага салыштырмалуу башка нерсенин дагы баасы жок дегенге жатат.

Албетте, ресурстардын тартыштыгын жана андан улам келип чыккан мүмкүнчүлүк чыгымдарынын турмуш чындыгы, - кызыкдар тараптардын чыгымдарды көзгө албай, куру чечендикке салганына карабастан, - саясий жүрүмдөргө өз таасирин тийгизет. Атаандаш альтернативаларды өз ара салыштыруу, анын негизинде мүмкүнчүлүк чыгымдарын саясий жүрүмдөр маалында таразалоо зарыл. Тилекке каршы, саясий жүрүмдөрдөгү өксүктөр

менен бир тараптуулуктан улам өкмөттүн ишмердигиндеги мүмкүнчүлүк чыгымдары тийиштүү деңгээлде эске алынбайт. Альтернативалар жетиштүү деңгээлде каралбаган чакта, кандай натыйжа күтүлөөрү белгилүү. Ресурстарды кыйла баалуу иштен баалуулугу төмөнүрөөк ишке, - жана көп учурларда, белгиленген максатка шайкеш эмес иш-аракеттерге, - багыттоо чечими жасалса, ысырапчылык орун алат.

Базар баалары мүмкүнчүлүк чыгымдарын так чагылдырбайт, бирок саясий нук чыгымдарын көп учурларда көз жаздымда калтырчу саясий чечимдерден жаралган шылуундукту акыл калчоо аркылуу, ар ким базар баалары менен мүмкүнчүлүк чыгымдарын өз ара жакындашаарын көрө алат.

Жыйынтыктоочу суроо: Өкмөтүбүздүн жаштарга билим берүүдө, оорулууларды дарылоодо жана карыларга ардагерлик жөлөкпулдарды дайындоодо мүмкүнчүлүк чыгымдарын таназарга албай коюшу кандай өксүктөргө окшоштурулушу мүмкүн?

Параграф 1.2ге кайтуу

Дуайт Линин «Мүмкүнчүлүктөр жана чыгымдар». Бул материал «Creative Commons Attribution 4.0» эл аралык лицензиясынын негизинде Экономикалык билим берүү фонду тарабынан тартууланды.

Параграф 1.3ге кайтуу

Базар жана маржинализм

Автор: Дуайт Ли

Ой калчоого суроо: Бул макаланы кылдат окуп, ишканалар кандайча маржинализм боюнча (чектүү пайда менен чектүү чыгымдарды) теңдештирүү аркылуу өнүм көлөмүн жана наркын эң жогорку сереге жеткиргенин аныктаңыз?

Жеке иштериңизди натыйжалуу жүргүзүү үчүн "маржинализм боюнча теңдештирүүнү" ("маржиналдык пайда менен маржиналдык чыгымды теңдештирүүнү") жүзөгө ашырууңуз керек. Башкача айтканда, убактыңызды ар түрдүү иш-чараларга бөлүштүрүп жатканда, ар башка ишке сарпталган убакыттын маржиналдык наркы бирдей болушу керек. Субъективдүү боюнча теңдештирүүнүн маанилүүлүгү бир гана жеке кишинин ийгилиги үчүн гана маанилүү болбостон, жалпы экономиканын өнүгүүсүнө дагы орчун салым кошот. Ал эми базар баалары аркылуу өткөрүлгөн маалымат жана стимулдардан улам, кишилер жана ишкердик чөйрөлөрү жеке көйгөйлөрүн чечүү аргасында экономиканын бүткүл тармактарында теңдикти көздөй маржинализмди тынымсыз жылдыруу үчүн кызматташуу жолдоруна багытталышат. Бул жүрүмдү талкуулоо - базар бааларынан шыктанган байланыш жана кызматташтык бизди канчалык артыкчылыктарга ээ кылаарын аңдообузга кошумча огожо болуп саналат.

Экономикалык тармактарда өз пайдасын көбөйтүү үчүн гана убайым чеккен абдан көп сандаган фирмалар бар. Бирок бул фирмалар кабыл алган чечимдер башкаларга дагы таасир этет. Мисалы, бир фирма канчалык көбүрөөк өндүрсө, ал таңкыс ресурстарды көбүрөөк колдонгондуктан, башка фирмалардын өнүмү ошончолук азаят. Кыялдагы жагдайда, ар бир фирма өзү каалаган көлөмдө өндүрөт, бирок ошол эле учурда экономиканын башка

тармактарында курмандыкка чалынган нарк азайтылышы керек. Мындай кыялдагы жагдайга жетүү үчүн аба ырайы, ресурстардын табылышы, өлкөлөрдүн өз ара кастык турумдары, өндүрүмдүү технологиялар, жана да миллиондогон жумушчулардын, ресурс ээлеринин жана кардарлардын өзгөчө жагдайлары менен жеке каалоолору тууралуу эбегейсиз зор маалымат талап кылынат.

Бир дагы мамлекеттик мекеме эч качан мындай маалыматты топтоп, ырааттуу жаңылап жана иштиктүү колдоно албайт. Тилекке жараша, мындай маалымат базар баалары аркылуу таразаланат: фирмалар өздөрү төлөй турган өндүрүш чыгымдарын бөлөк эң мыкты альтернативалардагы өндүрүш чыгымдарынан келип чыккан чектүү наркты чагылдыруу аркылуу төлөшөт. Демек, ар бир фирма өндүрүштөгү белгилүү бир өнүм көлөмүнүн чыгымдарын азайтуу үчүн ресурстарды айкалыштырууга умтулат (бул үчүн маржиналдык өндүрүмдүүлүктү бардык ресурстардын доллардык чыгымына теңдештирүү керек [(1)]), ошондой эле фирма ресурстардын айкалышын өндүрүш көлөмү экономикадагы башка тармактарга кесепетин дээрлик тийгизбей тургандай кылып тандайт. Мындай маржинализм боюнча (чектүү пайда менен чектүү чыгымдарды) теңдештирүү өтө жогорку деңгээлдеги кызматташтыкты чагылдырат; мында ар бир фирма башка ишканалар үчүн зарыл болгон өндүрүш ресурстарынын наркына астейдил мамиле кылат.

Өндүрүш жана маржиналдык шайкештиктер

Бирок чектелүү ресурстарыбызды туура колдонуубуз үчүн ар бир фирманын өндүрүштөгү наркынын азайышын (чыгымдарын) мүмкүн болушунча төмөндөтүүсү - жетишсиз. Ар бир ишкана өз өнүмүн өндүрүү үчүн болушунча аз ресурс колдонуп жатса дагы, бардык ишканалардын өнүмдөрүнүн жалпы чыгымы баары бир жогору бойдон калат. Мисалы, биз болушунча аз ресурс колдонуп, ар бир америкалык кардар үчүн күнүнө ондогон жалаяк өндүрүшүбүз

мүмкүн. Албетте, бул өтө эле көп сандагы бир жолу колдонулчу жалаяк өндүрүлгөнүн билдирет. Себеби жалаякты өндүрүүдөгү маржиналдык чыгым (болушунча аз ресурс колдонсок дагы) маржиналдык нарктан кыйла жогору болоор эле. Башкача айтканда, башка дагы бир жалаяк өндүрүү үчүн курмандыкка чалынган нарк - жалаяктын өз баасынан жогору. Товарлардын жалпы топтомун өндүрүүдө ресурстарды эң натыйжалуу пайдалануу - ар бир товарды эң аз чыгым менен өндүрүүнү гана талап кылбастан, ар бир товар анын маржиналдык наркы маржиналдык чыгымга барабар болгон чекке чейин гана өндүрүлүшүн талап кылат.

Демек, чектүү принциби боюнча теңдештирүү бардык ишканаларга өндүргөн өнүмдөрүнүн өзгөчө жогору бааланчу айкалышын жаратып берет. Ошондой эле базар бааларына астейдил көңүл буруу аркылуу ар бир ишкана өзүнө керектүү маалыматка жете алат. Ишкана өндүргөн товардын баасы анын маржиналдык наркын чагылдырат. Ал эми ресурстун баасы ишкананын өндүрүшкө жумшаган маржиналдык чыгымын аныктайт. Мүмкүн болушунча көп пайда табууга умтулган ишканалар базар баалары боюнча ушул маалыматты колдонгон чакта, өзгөчө жогорку наркты жарата турган товардык айкалыштык келип чыгат. Өндүрүлгөн товардын баасы маржиналдык чыгымынан (же башка ишканалар өндүрүш көлөмүн азайтканда курмандыкка чалынган нарктан) жогору болсо, ар бир ишкана өндүрүш көлөмүн жогорулатуу аркылуу көбүрөөк пайда таба алат.[(2)] Ошондо бардык ишканалар товарды маржиналдык чыгымга теңдеш баадагы көлөмдө өндүрөт да, ар бир ишкана өз пайдасын улам көбөйтө баштайт жана өндүрүлгөн товарлардын шайкештигинин наркы да жогорку сереге чыга берет. Базар баалары өндүрүшкө байланыштуу чечимдерди багыттап тургандыктан, бул чечимдер бардык ишканалар үчүн маржинализм аркылуу теңделет. Ошондуктан айрым ишканалардын өндүрүш көлөмүн көбөйтүү жана башка ишканалардын өнүмдөрүн кыскартуу жолу аркылуу товардык шайкештиктин наркын көбөйтүүгө эч мүмкүн эмес.

Эркиндик - чоң артыкчылык

Мен жогоруда иш жүзүндө эч качан жете албаган "кынтыксыз" абал тууралуу сөз кылдым. Бул айтылган маржинализм эч качан толугу менен теңдикке жетпейт, анткени ресурстардын наркына жана өндүрүштүн көлөмүнө таасир тийгизчү каалоолордун, жагдайлардын жана технологиялардын эсепке алынгыс саны туруктуу түрдө өзгөрүп турат. Бирок базар баалары ишканаларга жаңы жагдай тууралуу маалымат тартуулап, маржинализмди теңдикке түрткөн жүрүм-турумду кубаттоо үчүн туруктуу түрдө өзгөрүп турушат. Бул аракет чыгымды төмөндөтүп, өндүрүлүп жаткан товардын наркын жогорулатат. Базардагы мындай ыңгайлашуулар, базардын бардык катышуучуларынын бири-биринин чечимдерин астейдил эске алгандыгынын аркасында, экономикалык чечимдердин наркын эң жогорку сереге чыгаруу жаатында өкмөттүк пландоочулардын ар кандай тобунун колунан келген иштен алда канча артык жумуш аткарат.

Бирок базардын эбегейсиз зор артыкчылыгы - эркиндикти камсыз кылганы. Кишилер, кайдыгер бийликтер тарабынан кеңири түркүмдөргө жиктелдирилип, жалпы жакшылыкка жетүү максатын колдоо үчүн кандай жүрүм-турумга ээ болушу керектиги жөнүндө буйрук алып отургуча, өздөрүнүн жекече асыл-нарктарын көздөп, өз көйгөйлөрүн чечүүгө умтула алышат. Мисалы, эгерде ишкана ээси жарды үй-бүлөдөн чыккан жаштарды ишке алууну же ыктыярчы болуу үчүн жумушка барбай турууну каалап калса, анын ишканасы өз пайдасын жогорулата албай калышы мүмкүн. Балким, кайсы бир жумушчу ооруп жаткан ата-энесинин жанынан кетүүнү каалабастан, башка жактагы жогорку маяна сунушталган кызматтан баш тартышы да ыктымал. Кишилер күн сайын жогоруда айтылган сыяктуу чечимдерди кабыл алышат. Алардын тандоосуна байланыштуу асыл-нарктарды саясий жүрүмдөр менен аңдатуу мүмкүн эмес жана алар саясий бийликтер тараптан деле эске алынбайт. Бирок кишилер өздөрүнүн базар бааларына таасир эткен чечимдери аркылуу өз асыл-нарктары жана кызыкчылыктары менен бөлүшө алат. Кишилер, ушул аракеттен соң,

башкалар чечим кабыл алып жатып, өздөрүнүн кызыкчылыктарына көңүл бурат деген ишенимге ээ боло алышат. Натыйжада, өз ара ыңгайлашуу жана багытташуу калыбы пайда болуп, бул калып борбордоштурулган башкаруу аркылуу жетүүгө мүмкүн болгондон алда канча көп байлыкты жана кеңири мүмкүнчүлүктөрдү түзөт.

Жыйынтыктоочу суроо: Өндүрүштүн өндүрүмдүүлүгүн жана наркты жогорку сереге жеткирүүдө өкмөт же ишкана натыйжалуу иш алып барып жатабы? Түшүндүрүп бериңиз.

Параграф 1.3ге кайтуу

---

1. Мисалы, эгерде керектелип жаткан X ресурсунун 1 доллардык маржиналдык өндүрүмдүүлүгү экиге барабар болсо, ал эми керектелип жаткан Y ресурсунун 1 доллардык маржиналдык өндүрүмдүүлүгү бирге гана барабар болсо, анда ишкана X ресурсун колдонууну 1 долларга жогорулатып (товардын өндүрүшүн 2 бирдикке көбөйтүп), Y ресурсун колдонууну 2 долларга азайтып (товардын өндүрүшүн 2 бирдикке азайтып), анын аркасында 1 долларга азыраак каражат жумшап, өнүм өндүрүүнү ошол эле көлөмдө кармай алат. ↩

2. Эгерде ишкана монополист болсо, бул билдирүү кошумча чечмелөөнү талап кылат, себеби макроэкономикага байланыштуу ар бир китеп көрсөткөндөй, монополист ишкана аралашкан чакта, баа менен маржиналдык киреше өз ара айырмаланып турат. Бирок монополия мамлекет тарабынан ырааттуу корголбой турган болсо, анда, узак мөөнөттү алганда, мындай монополия түзгөн "бурмалоолор" кесепеттерге алып барбашы ыктымал. Чынында, ишканалар "монополия" түзүүгө умтулуп, кыска мөөнөткө ага жетишсе, экономиканын жигердүүлүгү жогорулайт. ↩

Дуайт Линин «Базар жана маржинализм». Бул материал «Creative Commons Attribution 4.0» эл аралык лицензиясынын негизинде Экономикалык билим берүү фонду тарабынан тартууланды.

Параграф 1.4ге кайтуу

Адистешүү жана байлык

Автор: Дуайт Ли

Ой калчоо үчүн суроо: Бул макаланы окуп жатып, кандайча адистешүү, ыктыярдуу айырбаштоо жана кызматташуу байлык топтоого жол ачаарын аныктаңыз.

Коомдогу ич ара кызматташуунун орчун бөлүгү базар байланышы аркылуу пайда болот. Эми бул кызматташуунун аркасында биз жетише алчу айрым артыкчылыктарга токтололу. Жалпылап алганда, бул артыкчылыктар - айдан ачык. Биз кайчылаш мүдөөлөр үчүн иштебестен, иш-аракеттерибиз өз ара шайкешип турган чакта, алда канча көбүрөөк өндүрө алаарыбыз - акылга оңой эле сыярлык нерсе. Бирок экономиканы чындап түшүнүү үчүн биз кызматташтык менен өндүрүмдүүлүктүн ортосундагы байланышты терең изилдешибиз керек.

Байлыктын асмандан сыйкырдуу манна азыгындай түшүүсү - сейрек. Байлык кишинин мээнети, акылы жана өз ырыскысын көңүлсүнбөй берчү табигый казынага сабырдуу мамилеси аркылуу өндүрүлүүгө тийиш. Бул - талашсыз жагдай. Бирок өндүрүш мүмкүнчүлүктөрдү жогорулаткан базар экономикасынын ийгилигинин көрсөткүчтөрүнүн бири - адамга байлыкка жетүү табигый тартиптин бир бөлүгү болуп калгандыгы. Окумуштуулар жана саясий ишмерлер байлыкты бөлүштүрүүнү негизги көйгөй катары санашып, ал эми алардын саясий бүтүмдөрү байлык өндүрүүгө тоскоолдук кылышы ыктымал деген тынчсызданууларды четке кагышат. Алар жакырчылыктын себептерин (же байлыктын "туура эмес" бөлүштүрүүсү) тынымсыз айтып келишет, бирок алар байлык топтоо себептерин аныктоо - олуттуу маселе экенин аңдабай калышкандай көрүнөт. Капитализмдин ийгилиги абдан акылдуу болгон кишилерди дагы адаштырып, бөлүштүрүү өндүрүштөн мурун болот деген ката

түшүнүктү жайылтты.

Адистешүүнүн өзгөчө ролу

XVIII кылымдын аягында экономика өзүнчө илимий тармак катары пайда болгон чакта, экономика көйгөйү эмнеде экендиги айдан ачык болчу. Адам Смит экономика боюнча китебин "Элдердин байлыгынын табияты жана себептери жаатында изилдөө" деп атаган жана анын байлыкты чечмелөө жаатындагы санааркоосу биринчи баракта эле даана билинет.

Смит китебин төмөнкү байкоо менен баштайт: "Эмгек өндүрүмдүүлүгүнүн эң зор жакшыртылышы... эмгекти бөлүштүрүүнүн натыйжасы сыяктанат". Ал, төөнөгүч чыгарган ишканада ар бир жумушчу башынан аягына чейин бир төөнөгүчтү жасоонун ордуна, аны өндүрүүдөгү бир эле баскычтын ишин аткарууга адистешкени артык болооруна басым кылып, адистешүү же эмгекти бөлүштүрүү маанилүү экенин чагылдырган. Адистешүү аркылуу жумушчулар өз жөндөмдүүлүгүн өстүрүп, эмгек өндүрүмдүүлүгүн жогорулаткан жабдыктарды пайдаланышат да, улам башка түрдөгү ишмердикти ырааттуу аткарууга коротулчу убакытты үнөмдөй алышат. Бул артыкчылыктардын айдан ачыктыгы талашсыз, бирок өндүрүмдүүлүктүн жогорулашы күтүлгөндөн дагы көп мөмө берет. Смиттин айтымында, төөнөгүч чыгарган он жумушчу ар түрдүү иш-аракетке адистешсе, алар күнүнө дээрлик 48 миң төөнөгүч өндүрө алат. Бирок, Смиттин оюнча, эгерде ар жумушчу төөнөгүч жасоону башынан аягына чейин аткарса, анда алиги жумушчулардын ар бири күнүнө 20га жетпеген нусканы, же бардыгы 200дөй төөнөгүч өндүрөөрү күмөн.

Бирок өндүрүмдүүлүктү чындап жогорулатуу үчүн бир гана өндүрүш көлөмүн көбөйтүү жетишсиз. Адис өзүнүн жеке керектөөсүнөн алда канча көп сандагы товарды же өнүмдүн бир бөлүгүн өндүрө алат. Товарды баалагандардын колуна жеткирмейинче, анын өндүрүш көлөмүн жогорулатуу үзүрлүү болбойт. Демек, адистешүүнүн артыкчылыгы кишилер өз ара

кызматташуу деңгээлине чыкканда гана жүзөгө ашат. Бул жагдайда мыкты товарды сатып алууну же тейлөө кызматын алууну көздөгөн адистешкен киши өз товарынын өндүрүшүн же тейлөө кызматын башкалар көксөгөн сапатта жүзөгө ашыруусу шарт. Мындай кызматташтыкты болтуруунун жана адистешүү аркылуу өндүрүмдүүлүктү жогорулатуунун бирден бир аргасы - айырбаштоо болот.

Адам Смит соода менен өндүрүмдүүлүктүн байланышын түшүнүп, төмөнкү байкоону жүргүзгөн: "эмгекти бөлүштүрүү [деңгээли]... базардын көлөмү менен чектелиши керек". Эгер сиз кичинекей айылдын ичинде гана соода кыла алсаңыз, анда сиздин адистешүү аркылуу өндүрүмдүүлүктү жогорулатуу мүмкүнчүлүгүңүз өтө чектелген. Мисалы, эгерде инсандын чыгармачыл ийгилигин азганактай гана кишилер баалай жана сыйлай алса, анда канча киши өз талантынын залкардыгына карабастан, роман жазуу, боёк сүрөт тартуу же музыкалык аспапта өз чеберчилигин арттыруу менен алектене алмак? Мындай шартта көпчүлүк кишилер "баары жоктун баары колунан келген, бирок бир да иштин устаты боло албаган" адиске айлана бериши күтүлөт. Базар канчалык чектелүү болгон сайын, адистешүү аркылуу өндүрүмдүүлүктү өстүрүү мүмкүнчүлүктөрү ошончолук чектелүү болот.

Базарды кеңейтүү

Адистешүү менен базардын көлөмүнүн байланышы жеке менчикке жана ыктыярдуу айырбаштоого негизделген базар кызматташтыгы абдан маанилүү экендиги тууралуу башка бир мисал болуп саналат. Өз ара кызматташтык базарсыз эле, же базар деген биз ойлогон түшүнүксүз эле мүмкүн. Үй-бүлө мүчөлөрү бири-бирин жакшы билгендиктен жана кызыкчылыктары жалпы болгондуктан чогуу кызматташат. Чакан ишканалардын жумушчулары жалпы максатка жетүү же коомдук басымга каршы туруу үчүн биргелешип иштей алышат. Ушундай эле абал чиркөөлөрдө, клубдарда жана башка чаканыраак коомдук уюмдарда байкалат. Үй-бүлө, компания жана коомдук уюмдар ичиндеги

кызматташуу алмашуу мамилелеринин натыйжасында түшүндүрүлөт. (Гэри Беккердин үй-бүлө тууралуу жазгандары жана ишкананы "келишимдердин байланышы" деп сүрөттөгөн макалалары мындай сыпаттоого жакшы мисал болот). Бирок мындай карым-катнаш, жеке мамилелерге жана жалпы максаттарга негизделгендиктен, чакан топторго гана тиешелүү.

Базар өндүрүмдүүлүктүн маанилүү бөлүгү - ал кызматташууну кеңейтет жана натыйжалуу адистешүү үчүн мүмкүнчүлүктөрдү кескин жогорулатат.

Албетте, базарларды кеңейтүү - унаа жана байланыш тармактарын жакшыртууга көз каранды экендиги шексиз. Бирок маалымат базар баалары аркылуу жеткирилбесе жана бул баалар өз ара кызматташууга түрткү болбосо, анда унааны да, оозеки жана жазуу түрүндөгү байланышты да жакшыртуу адистешүүнүн артыкчылыктарын толук жүзөгө ашыруу үчүн жетишсиз болоор эле. Бразилиялыктар дүйнөнүн булуң-бурчундагы кийим өндүрүүчүлөргө факс, электрондук кат жана телефон аркылуу тынымсыз байланышка чыгып, жынсы шым сатып алууну каалап жатканын билдире алат жана өндүрүүчүлөр түнү менен товарды дүйнөнүн каалаган жеринен аларга жөнөтүшү ыктымал. Бирок базар бааларындагы салыштырмалуу өзгөрүүлөр аркылуу маалымат таркалбачу болсо, анда Бразилияга керектүү санда жана каалаган үлгүдө жынсы шымын камсыздай алгыдай кылып бразилиялыктар пахта өндүрүүчүлөрдү, айыл-чарбадагы химиялык заттарды чыгарган компанияларды, боёк өндүрүүчүлөрдү, кездеме чыгарган жумушчуларды, жүк ташыган унаа айдоочуларын, учкучтарды, соодагерлерди жана башка сан жеткис кишилерди алардын өздөрүнүн адистешкен аракеттерин өз ара багыттоого шыктандыра алышмак эмес.

Жеке инсанга байланбаган базар

Базар көп учурларда жеке инсанга байланбастыгы үчүн сынга алынат. Ошондойдур, бирок дал ошондуктан базар өз ара кызматташтыкка негизделген адистешүүнүн мейкиндигин алда канча кеңейтет. Базар бааларынын негизинде

иш алып барганда, кишилер кимдер менен өз ара кызматташып жатканын, же бул өнөктөштүк кимдин кызыкчылыгында болуп жатканын билүүсү жана ал жаатта камкордук кылуусу зарыл деле эмес.

Базар, көп маданияттуу өз ара кызматташтыкты жана бүткүл дүйнөнүн телегейи тегиздигин чыңдоодо, мамлекеттик дипломаттардын жеке аракеттерине караганда, алда канча кубаттуураак салым кошот. Дал ушул кызматташтык жана базар мамилелеринин ийкемдүү шайкештиги, ошондой эле базар мүмкүн кылган адистешүү, - байлыктын жаралышын түшүндүрө алат.

Жыйынтыктоочу суроо: Эми адистешүүнүн натыйжасында өз ара кызматташтык жана ыктыярдуу алмашуу өндүрүмдүүлүктү кантип жогорулатканын түшүндүрө аласызбы?

Параграф 1.4ге кайтуу

Дуайт Линин «Адистешүү жана байлык». Бул материал «Creative Commons Attribution 4.0» эл аралык лицензиясынын негизинде Экономикалык билим берүү фонду тарабынан тартууланды.

Параграф 1.6ге кайтуу

Киреше үчүн өмүрдү курмандыкка чалуу

Автор: Дуайт Р. Ли

Окурманга суроо: Автоунаа өндүрүүчүлөр пайда үчүн өмүрүн курмандыкка чалышабы? Эмне үчүн өмүр наркы менен киреше табуунун ортосунда карама-каршылык болушу мүмкүн?

Адатта "өмүр - баа жеткис" деп айта жүрүшкөнүнө карабастан, кишилер ар күнкү турмушунда өз өмүрлөрүнө баа бычып турушат. Кишилер шаттыкка батуу үчүн күтүлгөн узак өмүрдү кыскарта турган тобокелдиктерге барышат, же ыңгайлуулук менен арзанчылыкка азгырылып, ар кыл этият болуучулукка назар салбай коюшат. Кишилер өздөрү барктаган нерселерге ээ болуу үчүн ыктыярдуу түрдө тобокелчиликке барган кезде, өз өмүрүнө баа бычышат; өз иш-аракеттери менен алар өмүрүнүн чектүү баасы ашыкча тамактануу, көнүгүү жасабоо, өтө ылдам айдоо жана башка коркунучтуу ырахаттардын чектүү баасынан аз экенин көрсөтөт.

Тилекке каршы, кишилер тобокелчиликке барганда, анын кесепети кээде оор болушу да ыктымал. Өздөрүн-өздөрү тобокелчиликке кептеп алып, анын айынан оор жаракат алган же набыт кеткен кишилерге боор ачыгандык - табигый эле нерсе. Бирок аларга боор ооруган мамилебиз бир фактка көз жумдулук кылууга жол бербөөгө тийиш: эрезеге толгон кишинин ал өзү артыкчылык бергендиги жана кептелген кырдаалы үчүн жеке өзү эп көргөн тобокел кадамдарга барышына эч ким жолтоо кыла албайт. Буга карабастан, (1) маржиналдык өлчөм боюнча киши өмүрү баа жеткис эмес экенин тушүнбөйт жана (2) баалар жана пайда адамдарга өз каалоолорун фирмаларга натыйжалуу жеткирүүгө кандайча жардам берерин түшүнүшпөйт. Мындай кишилер

корпорациялар пайда көрүү үчүн адам өмүрүнө коркунуч жараткан товарларды өндүргөнү тууралуу доону укканда, моралдык нааразылык билдирүүгө дароо ык коюшат.

Товарлар жетишерлик коопсуз болбогондуктан, кишилер күн сайын кырсыктап, жаракат алышат же өлүмгө учурашат. Учурдагы укуктук негиз мындай кырсыктан жабыркагандарды "кооптуу" делген товарлардын өндүрүүчүлөрүн аларга тийгизген зыяндары үчүн кенемте төлөтүү талабы менен сотко берүүгө үндөйт. Мындай соттук иштерге түрткү жагдай - бул доогерлер менен адвокаттарга төлөнчү кенемтенин жогору болгону, айрым учурларда, ашкере көп болгону. Мисалы, 1999-ж. "Женерал Моторз" компаниясы өзү 1979-ж. чыгарган "Malibu" автоунаасындагы өрттөн олуттуу жабыркаган 6 кишиге 4,9 миллиард доллар кенемте төлөдү. Саатына 80ден 110 чакырымга чейин жеткендей ылдамдыкта унаа айдаган бир мас киши беркини сүзгөндө, өрт чыккан.(1)

Ачкөз корпорациялар киреше табуу үчүн кишини өлтүрүүгө даяр деген доолор тим эле сотторду ийитип, коомчулук маанайын арбап алат да, кенемтенин өтө чоң болуп калганын түшүндүрүүгө көмөк кылат.

Бул доонун өзү туурабы? Албетте, туура. Бирок бул - корпорацияларга карата сын эмес; ал тек гана базар экономикасы өз нугунда иштеп жаткандыгын чагылдырат. Корпорациялар кирешесин көбөйтүү үчүн айрым кардарларынын өмүрүн адатта курмандыкка чалат жана андай аракеттеринен бардыгыбыз утабыз. Туура, биз корпорацияларга кирешесин көбөйтүү үчүн коопсуз болушу мүмкүн болгондон төмөнүрөөк сапаттагы товарларды атайылап чыгарууга жол берген экономикалык шартта жашаганыбызга бактылуубуз. Пайда көрүү үчүн өмүрлөрдү курмандыкка чалууну көксөө, - сүт, таттуу токоч же уктаар алдындагы китеп сыяктуу жагымдуу болбосо да, - биздин качып кете албас жашоо чындыгыбыздын өнүмү.

Турмуш чындыгы - бул тартыштык. Көксөгөн нерселерди мүмкүн болгондой өндүрүүнүн да өз чеги бар. Эгерде бир нерсени көбүрөөк кааласак, башка нерселерди азыраак жасоого тийишпиз. Киреше үчүн коопсуздук

курмандыкка чалынып жатат деп ачуулангандар бул таасын жагдайды таназарга алышпайт. Мисалы, эгерде автоунаалар "Шерман" танктарындай өндүрүлсө, анда жолдо кырсыктагандардын саны кыскармак. Бирок коопсуздукту камсыздоонун кошумча аргаларынан улам, мындай танк-автонун ашкере кымбат наркынан улам өзүңүз сатып ала албай калчу башка өңүттөрдү эске албаганда да, арзан күйүүчү май, жагымдуу орун, ылдамдык, унаа токтотуу ыңгайы сыяктуу нерселерди курмандыкка чаласыз да. Унаа коопсуздугун алиги танк-автонун деңгээлине чыгарганга жете электе эле, өмүрдүн орточо узактыгын көбөйтүүнүн маржиналдык наркы биз баш тартууга тийиш болгон башка нерселердин маржиналдык наркынан кыйла төмөн болуп калмак. Жол кырсыгындагы өлүм-житим санын автоунааларды эң жогорку чекте коопсуз кылуу жолу менен өзгөчө жогорку деңгээлде кыскартуу - акылга сыйбайт.

Пайда аркылуу байланышуу

Бирок коопсуздуктун кайсы деңгээли жетиштүү? Ар башка киши буга ар кыл жооп табат. Айрымдар мотоцикл тебүүдөн ыракат алгандыктан, анын кырсыктоо ыктымалдуулугу автоунааныкына салыштырмалуу 17 эсе жогору болгонуна карабастан, мотоциклди эле сатып алышат. Адатта, кишилер өз кирешеси көбөйгөндө жана улам көп кишинин тагдыры өздөрүнө багыныңкы болуп калганда, көбүрөөк коопсуз нерсени сатып алышат. Университетте окуп жатканымда, мен эшиги жакшы жабылбаган Volkswagen Bug унаасын айдагам. Мен коопсуздуктун азыраагына кайыл болуп, акчаны билим алууга көбүрөөк сарптагам. Эми үй-бүлө куруп жана кирешем жогорулагандыктан, коопсуздукту көбүрөөк каржылагым келет. Ошондуктан "Шерман" танкы болбосо дагы, "Шевроленин" ага жакындаган "Субурбан" унаасын айдап калдым.

Калайык автоунаа өндүрүүчүлөргө коопсуздук боюнча талаптарын кантип жеткиришет? Унааларын ар башка түрлөрүн сатып алууга кардарлар макул болгон баалардын аркасында жана бул баалардан келип чыккан пайданын

аркасында. Эгерде автоунаа "Шерман" танкындай коопсуз болсо, анда өндүрүүчү пайда көрмөк эмес, себеби аны эч ким сатып алмак эмес. Автоунаа өндүрүүчүлөр унаанын жасалгаланышын кардарлардын каалоосуна ылайык өзгөртө берүү сыяктуу сөзсүз жүрүүчү соодалашуунун аркасында көбүрөөк пайда табышат. Демек, автоунаа өндүрүүчүлөр пайда көрүү үчүн коопсуздукка көз жумду мамиле кылып жатып, биздин каалообузга ылайык жооп табуу менен алектенишүүдө.

Албетте, каталар деле болбой койбойт эмеспи. Баа менен пайда кардарларга автоунаага карата ар бир артыкчылыктуу каалоосун өндүрүүчүлөргө хирургдун тактыгы менен жеткирте бербейт. Бирок пайдага умтулуунун автоунаа коопсуздугун чыңдоого шыктандыруудагы артыкчылыгы төмөнкүчө: эгерде кайсы бир автоунаа компаниясы кардар каалагандай өңүттү камсыздай албаса, анда муну эске алган башка компаниялардын пайда табуу мүмкүнчүлүгү жогорулайт. Бул базар жүрүмү эч кынтыксыз иштей албастыгына карабастан, башка жүрүмдөргө салыштырганда ал мыктыраак иштеп келет.

Тилекке каршы, өнүмдүн коопсуздугу тийешелүү деңгээлде камсыздалса дагы, кишилер кырсыктан улам жабыркап же набыт кете берет. Жол кырсыктары өлүм-житимге жана чыгымдарга кириптер кылып жатканы айкын; ошол эле учурда өндүрүлгөн унаанын коопсуздук деңгээли жакшыртылчу болсо, анда зыяндын азайышы мүмкүн экени дагы айдан ачык. Бирок миллиондогон кишилер коопсуздукту чыңдоого өздөрү каалагандан көбүрөөк акча төлөбөстөн, андан үнөмдөгөн каражатты билимге, дары-дармекке, кийим-кечекке жана турак жайга жумшап, артыкчылыкка ээ болуп жатканы көмүскө кала берүүдө. Ал эми көбүрөөк билимдүү болуу, жакшыраак дары-дармекке жана жакшы сапаттагы кийим-кечек менен турак-жайга жетүү жашоо узактыгынын өсүшүнө алып баруучу жагдайларга жатат. Кырсыктан улам өмүрү кыйылгандарды аныктоо оор эмес, бирок базар баалары менен пайда аркылуу жөнгө салынган экономикалык системанын натыйжасында бакыбаттыкка жетип, андан улам эрте өлүмдөн аман калгандарды эч качан аныктай албайбыз. Бирок экинчи өңүттүн салмагы биринчи айтылган өңүттөгүгө салыштырмалуу оор экендигинде шек жок.

Жыйынтыктоочу суроо: Баалар менен пайда сизге жана башка кардарларга өз каалоолоруңуздарды өндүрүүчү компанияларга жеткирүүгө кантип өбөлгө жаратат?

Параграф 1.6ге кайтуу

---

1. Чыныгы төлөм көлөмү азыраак болот, бирок ал кишилер бул өңүткө байланышкан маржиналдык коопсуздукту канчалык баалаганына карап негизделген нарктан кыйла жогору. 2000-ж. мартта доогерлер эгерде 400 миллион доллар төлөнсө, анда соттук териштирүү токтотулат, деп сунуш кылышты, бирок "Женерал Моторз" аны четке кагып, доого каршы арызды улантууга мүмкүндүк алды. ↩

Дуайт Линин «Киреше үчүн өмүрдү курмандыкка чалуу». Бул материал «Creative Commons Attribution 4.0» эл аралык лицензиясынын негизинде Экономикалык билим берүү фонду тарабынан тартууланды.

Параграф 1.10ге кайтуу

Мен, калем жана үй-бүлөмдүн санжырасы

Автор: Леонард Эдвард Рид

Окурманга суроо: Макаланы окуп жатып, кантип базар миллиондогон кишилерди бири-бири менен кызматташууга шыктандырчу жана багыт берчү түйүндү калыптандыраарын түшүндүрүңүз.

Мен – графит калеммин, окуй жана жаза алган бардык улан-кыздарга жана эрезеге жеткендерге таанымал кадимки жыгач калеммин.

Жазуу - менин жумушум жана жактырган ишим, колумдан ошол эле келет.

Мага санжыра жазуунун эмне кереги бар деп ойлошуңуз мүмкүн. Чынында, менин окуям кызыктуу. Андан тышкары, мен дарак же батып бара жаткан күн, жада калса жарк эткен чагылгандан ашкан табышмакмын. Бирок, кейиштүүсү, мени колдонгондор мени баалашпайт, жөн жерден чыга калган, тексиз бир нерседей ойлошот. Мындай текебер мамиле чыныгы кадырымды карапайым баскычка түшүрөт. Бул - терең жаңылыштыкка жатат, андан улам адамзат узакка чейин капсалаңга учурабай кала албайт. Анткени, ойчул Г.К. Честертон байкагандай эле бар: "Бизди укмуштардын жоктугу эмес, укмуштай кайдыгерлик жок кылат”.

Мен - калеммин. Кебетем жөнөкөй туюлганы менен суктануунузга жана таңдануунузга татыйм. Эми муну далилдеп көрөм. Чынында, мени түшүнө алсаңыз, - жок, аны бирөөдөн сурануу ашыкча иш, - эгерде өзүм символ болгон укмуш касиеттен кабардар болсоңуз, анда сиз адамзат бактысыз түрдө айрылып бараткан эркиндикти сактап калууга көмөк кыла аласыз. Менин таалим үчүн мыкты сабагым бар. Бул сабакты унаа, учак же идиш жууган жабдыкка караганда жакшыраак өтө алам. Себеби мен жөнөкөй көрүнөм.

Жөнөкөй? Ага карабастан, дүйнө жүзүндө бир дагы киши менин кантип жасалаарымды билбейт. Укмуш угулуп жатат ээ, чынбы? Өзгөчө жыл сайын АКШда бир же бир жарым миллиард калем өндүрүлүп жатканын эске алсаңыз, ушундай сезилет.

Мени колго алып, карап чыгыңыз. Эмнени көрүп турасыз? Көзгө көп деле нерсе көрүнбөйт - бир аз жыгач, лак, соода белгиси, графит, бир аз темир жана четинде өчүргүч.

Ата-бабаларым - сансыз көп

Үй-бүлөлүк санжыраңызды узакка жеткирип баяндай албайсыз го, анын сыңарындай, мен да ата-тегимди толук атап жана баяндап бере албайм. Бирок мен алардын айрымдарын жетишерлик тааныштырып, тегимдин асылдыгы жана татаалдыгы жаатында сизди таң калтыргым келет.

Менин үй-бүлөлүк санжыра дарагым, иш жүзүндө, Түндүк Калифорния менен Орегондо өскөн түз булалуу кедр дарагынан башталат. Эми арааларды, жүк унааларын, арканды жана кедрди кыйып, жыгачты темир жолго жеткирүү үчүн зарыл болгон сансыз башка жабдууларды элестетиңиз. Бул өндүрүшкө камтылган бардык кишилерди жана зарыл болгон сансыз жөндөмдөрдү: темир кенин казуу, болот эритүү, андан араа, балта жана кыймылдаткыч жасап чыгуу; кендир буласын өстүрүү жана андан оор жана бекем аркан эшүүнүн татаал баскычтарынан толук өтүү; жатак жана ашканасы бар токойчулардын үйү, ашпозчулук жана бардык азык түрлөрүн өстүрүү жаатын элестетиңиз. Жада калса, токойчулар чай ичкен ар бир чыныны өндүрүүгө миңдеген белгисиз кишилер катышкан да!

Кыйылган карагайлар Калифорния штатынын Сан-Леандро шаарындагы жыгач ишканасына ташылат. Эми темир жолдогу жалпак арабаларды, рельстерди, поюз кыймылдаткычтарын жасаган, байланыш системасын түзүп, орноткон кишилерди деле жөн гана кошумча элестете аласызбы? Бул легион -

менин ата-тегимдин бир бөлүгү.

Сан-Леандро шаарындагы жыгач устаканасын эске алыңыз. Кедр карагайлары мында чакан калемдей узундукта, алты миллиметрдей жоондукта кыркылат. Бул жыгач атайын меште кургатылат жана, аялдар эмне үчүн боёнушса, ошондой жүйөө менен боёлот. Эл менин кумсарган түстөгүмдөн көрө, кооз көрүнүшүмдү жактырат. Жыгач чыбыкчалар момдолуп, кайрадан меште кургатылат. Устаканага зарыл боёк жана кургатуу мешин жасоого, жылуулук, жарык, отун-кубатты камсыздоого, кур, кыймылдаткыч жана башка шаймандарды өндүрүүгө канчалык көп чеберчилик керектелди? Ата-тегиме устаканадагы шыпыргы аспаптар дагы киреби? Баса, ишкананы электр кубаты менен жабдыган Pacific Gas & Electric Company компаниясынын ГЭСи үчүн бетон суу сактагычты курган кишилер дагы санжырама кошулат!

Жыгач жүктөлгөн 60 вагонду өлкөнүн булуң-бурчуна ташып барган мындагы жана алыстагы ата-тегимди да көңүлдөн чыгарып албаңыз.

Калем ишканасына келсек, ал - 4 миллион доллардык техника менен имарат. Бул капиталдын баарын сарамжал ата-энем топтогон. Бул жерде татаал жабдыктар ар бир чыбыкчаны 8 бөлүккө оюп жасайт, андан соң дагы бир жабдуу ар бир бөлүккө графит киргизет, чаптайт жана үстүнө башкасын коюп бириктирет. Ошентип, ортосуна графит салынган узун түтүк токоч жасалат. Өзүм да 7 бир тууганым менен биргеликте ошол "жыгач жамынган" токоч сымал жонулганбыз.

Мендеги "коргошун", чынында, коргошунсуз, татаал зат. Ал - Цейлондо казылып алынган графит. Эми бул графит кенчилерди, алардын абдан көп аспаптарын жасагандарды, графит ташый турган кагаз капты өндүргөндөрдү, бул капты байлаган арканды эшкендерди, капты кемеге жүктөгөндөрдү, анан ушул кемени жасагандарды деле эске алыңыз. Ал түгүл менин төрөлүшүмө жээктеги деңиз шамдарын жакчулар менен порт багыттоочуларынын да салымы бар.

Графитке Миссисипи өрөөнүнүн чопосу жуурулат да, аны тазалоодо аммоний суутек кычкылы колдонулат. Андан кийин нымдоо үчүн сүлфонат

ичмайы - жаныбардын майы күкүрт кислотасы менен химиялык аралашкандагы зат - колдонулат. Көп сандаган машина аркылуу иштетилген соң, бул аралашма акыры чучук чыгарчу аспаптан чексиз сыгыла берчү эттей көрүнөт: аны өлчөп кесип, кургатып, Цельсий өлчөмү боюнча 1 010 градуста бышырышат. Графитти бекемдеп жана жылмакай кылуу үчүн Мексикада өндүрүлгөн канделил мому, парафин мому жана нымдалган табигый май ширелишкен ысык кошулма колдонулат.

Кедр тулкум лак менен 6 кат кылынып капталат. Лактын курамына кандай заттар кирээрин билесизби? Аны жасоого кастор буурчактарын өстүргөндөр менен кастор майын өндүргөндөр да катышат деп ким билиптир? Алар да бар. Айталы, лактын көптөр жактырган татынакай сары түсүн чыгаруу жүрүмү үчүн сан жеткис кишинин чеберчилиги колдонулган экен!

Эми эн белги жаатын байкайлы. Бул эн белги - чайыр менен көө аралаштырылган эритмени ысытып басып даярдалчу катмар. Чайыр кантип жасалат жана, айтсаңыз, көө деген эмне?

Металл таажычам - сары жез - цинк менен жездин эритиндиси. Цинк жана жез кендерин казган кенчилерди, анан бул жаратылыш байлыктарынан жалтырак сары жез тактачаларын өндүргөн устаттарды эске алыңыз. Төбөсү ачык таажычамдагы кара шакекче - кара түстөгү никел. Кара никел деген эмне жана ал кантип колдонулат? Төбөсү ачык таажычамдын белинде эмнеге кара никел жоктугун толук баяндоого көп сандаган барак коромок.

Андан соң, кишилер мени менен жазып жатып ката кетиргенде улам колдонгон, таажыга конгон жана "өчүргүч" деп аталган чоң сыймыгым бар эмеспи. Андагы "фактис" деп аталган зат каталарды өчүрүп берет. Бул каучук сымал өнүм Нидерланддардын Чыгыш Индиясынан, б. а. Индонезиядан, алынган рапс майын күкүрт хлоридине кошкондо жасалат. Көптөр ойлогондун тескерисинче, каучук - нерселерди бириктирип туруу үчүн гана колдонулат. Андан кийин дагы көптөгөн күкүрт менен иштетчү жана тездетчү химиялык заттар бар. Сүргүчташ Италиядан алынып келет; ал эми өчүргүчкө түс берчү зат - кадмий сүлфиди болуп саналат.

Эч ким билбейт

Эми Жер жүзүндө менин кантип жасалганымды толук билген эч ким жок деген жогорудагы сөзүмө шек кылчу кимдир-бирөө барбы?

Чынында, менин жасалышыма миллиондогон кишилер салым кошту, алардын ар кими анча-мынча киши билчү нерсени билгенден башка көп деле билбейт. Эми Сиз Бразилияда кофе түшүмүн жыйгандар менен башка жерлердеги азык-түлүк өндүргөндөрдүн дагы менин жаралышыма салымы бар дегеним аша чапкандык, бул - чектен чыккандык, деп айта аласыз. Бирок мен өз сөзүмдөн кайтпайм. Ушул миллиондогон кишилердин арасында эч бир киши, жада калса өндүрүштүк саамалыктын сырынын кыпындай гана бөлүгүнөн кабардар болгон калем ишканасынын президенти дагы, баары-жокту биле бербейт. Технология сааамалыгы жагын алсак, Цейлондо графит казчу кенчи менен Орегондогу токой кыюучунун жалгыз айырмасы - ноу-хаунун башка түрүн колдонуусу. Кенчи да, токой кыюучу да, ишканадагы химик адис же мунайзат кениндеги жумушчу сыяктуу эле, назардан сырткары калтырыла албайт, анткени парафин мунайзат өндүрүүдөгү кошумча өнүм болуп саналат эмеспи.

Сиздерге укмуштуудай сезилген факт ушул: эч бир мунай кениндеги жумушчу, химик адис, графит же чопо казган кенчи, эч бир кеме, поюз, жүк автоунаа жасоочулар дагы, жада калса, металл таажымды жасачу жабдууну иштеткен жумушчу же калем компаниясынын президенти дагы, өз иш-аракетин мени жаратууну каалагандыктан жүзөгө ашырып отурган жок. Алардын ар бири мени, балким, биринчи класстын окуучусуна салыштырмалуу азыраак көксөйт. Кызыгы, ошол көп сандагы калайыктын ичинде өмүрү калем көрбөгөндөр же аны кантип колдонууну билбегендер бар. Алар менин жаралуумдан башкага шыктанышат. Балким, алар мындайга шыктанат: бул жүрүмгө аралашкан миллиондогон кишилердин ар бири өзүнүн кыпындай саамалыгын өзү муктаж болгон же көксөгөн товарга же кызматка алмашкысы келет. Бул зарыл нерселердин арасында мен болушум же болбой калышым деле ажеп эмес.

Эч кандай башчысы жок

Буга чейин мен дал ушул сыр жөнүндө айтып жаткам жасап чыгууга сансыз аракеттер жасалганы менен, аны уюштурган же багыт берген башчы жок. Андай кишинин изи да табылбайт. Анын ордуна биз көрүнбөс колдун ишин байкайбыз. Буга чейин мен дал ушул сыр жөнүндө айтып жаткам.

"Даракты Кудай гана жасай алат" деген накыл сөз айтылып келген. Эмне үчүн биз бул сөзгө кошулабыз? Себеби өзүбүз дарак жасай албагандыктанбы? Деги бизде даракты сыпаттоо жөндөмүбүз барбы? Үстүртөн гана сүрөттөбөсөк, толук кандуу сүрөттөй албайбыз. Мисалы, биз молекулалардын жыйындысын дарак деп атайбыз. Бирок даректын жашоосунда орун алган молекулалардын тынымсыз өзгөрүшүн багыттоону мындай коёлу, жөн гана өз байкоосун каттап кала алчу киши барбы? Мындай жетишкендик азырынча ойго дагы келбейт!

Мен - калеммин жана мен дарак, цинк, жез, графит жана башка кереметтердин татаал ширендисимин. Бирок табияттын бул кереметтерине андан дагы сырдуу керемет - чыгармачыл кишилердин кубатынын ширендиси кошулду: эч кандай жетекчи багыт бербеген кырдаалда, кардарлардын суроо-талабына жана каалоосуна жооп табуу үчүн миллиондогон адистер өздөрүнүн жаңы чакан саамалыктарын (ноу-хаусун) ширелтишти! Даракты бир гана Кудай жарата алса, анда мени дагы Кудай жаратты деп баса белгилейм. Эч ким, даракты жаратуу үчүн молекулаларды бириктире албагандай эле, ушул миллиондогон саамалыкчыл адистерге багыт берип, мени жасата албайт.

Буга чейинки сөзүмдүн маңызы ушул: "эгерде менден өзүм символу болгон ажайыптыкты көрө алсаңыз, анда сиз адамзат бактысыз түрдө өз колунан чыгара баштаган эркиндикти сактап калууга көмөк кыла аласыз". Анткени, эгерде кайсы бир киши бул адистик саамалыктар адамзаттын муктаждыктары менен суроо-талаптарын канааттандыруу үчүн табигый түрдө, - ооба, автоматтык түрдө, - өздөрүн чыгармачыл жана өндүрүмдүү калыптарга салып коёорунан, демек, эч кандай өкмөттүк же башка мажбурлагыч жетекчилик жок шартта эле өздөрүн өздөрү жайгараарынан кабардар болчу болсо, анда ушул киши эркиндик

үчүн өзөккү маанiси бар касиетке – эркин кишилерге карата ишенимге ээ болот. Мындай ишенимсиз эркиндиктин камсыздалышы эч мүмкүн эмес.

Качан гана өкмөт чыгармачыл ишмердикке монополия орнотчу болсо, мисалы, каттарды жеткирүүнү колго алса, анда көпчүлүк кишилер эркин иш-аракет кылган кишилер каттарды мындай натыйжалуу жеткире алмак эмес деген ойго муюп калышмакчы. Анын жүйөөсү мындай: ар бир киши кат жеткирүүгө талап кылынчу бардык иштерди ийне жибине чейин билбестигин мойнуна алат. Ошондой эле, ал бул ишти башка эч ким аткара албайт деп карайт. Булар - туура жоромолдор. Калем өндүрүүгө кандай саамалыктар керектигин эч бир киши билбегендей эле, мамлекеттик деңгээлде кат жеткирүүнүн саамалыктары жаатында да эч бир киши жетиштүү билбейт. Эми, эркин кишилерге ишенимдин жоктугунун шартында, - бул муктаждыкты канааттандыруу үчүн миллиондогон кенедей саамалыктар табигый түрдө жана ажайып жол менен бир нерсе түзүп жана өз ара кызматташып жатышкандыгы тууралуу кабарсыздыктын айынан, - алиги кишиде каттарды өкмөттүн "көсөмдүгү" аркылуу гана жеткирүүгө болот деген жаңылыш тыянакты колдоодон башка чара жок.

Далилдердин молчулугу

Эгерде мен, калем, эркектер менен аялдар аракеттенүү эркиндигине жетчү болсо, эмнени жүзөгө ашыра алаарына жеке өзүм гана далил сунуштап жаткан болсом, анда, албетте, эркиндикке чала ишенгендердики адилет болмок. Бирок, мында далилдер - өтө мол; алардын бардыгы - биз тууралуу жана ар жерде жайнап турушат. Кат жеткирүү иши, мисалы, автоунааны, эсептегич аспапты, эгин комбайнын, тегирмен жабдуусун же башка да миңдеген өнүмдөрдү өндүрүүгө салыштырганда, албетте, өтө жөнөкөй өндүрүш түрүнө жатат. Жеткирүү? Эмне үчүн кишилер иш-аракет үчүн эркин калтырылган бул тармакта, алар бир секунддан да аз көз ирмемде кишинин үнүн бүт дүйнөгө жеткиришет; алар окуяны видеого тартып, ар бир кишинин үйүнө чейин түз ободо жеткирүүдө;

алар 150 жүргүнчүнү Сиэтлден Балтиморго төрт саатка жетпеген убакытта жеткирүүдө; алар газды Техастан Нью-Йорктогу тургундун мешине абдан төмөн баада жана эч кандай субсидиясыз жеткирүүдө; алар эки литр мунайды Перс булуңунан АКШнын чыгыш жээктерине, башкача айтканда, өкмөт эң жеңил катты көчөнүн өйүзүнөн бүйүзүнө жеткирүү үчүн алган акыдан аз акчага дүйнөнүн жарымын кезип жеткирип берүүдө!

Менин берчү сабагым ушул: бардык жаратмандык кубатты эркин бойдон калтырыңыз. Коомду ушул сабакка шайкеш аракет кылгыдай гана уюштуруңуз. Коомдун укуктук системасына бардык бөгөттөрдү жоюсуна мүмкүндүк бериңиз. Ушул жаратман саамалыктардын ээн-эркин жайылуусуна жол ачыңыз. Эркин аялдар менен эркектер ушул көрүнбөс колго жооп кылаарына ишеним артыңыз. Бул ишеним тастыкталат. Мен - калеммин; жөнөкөй сезилгеним менен, өз жаралышымдагы кереметти тажрыйбадан өнгөн ишенимдин далили катары сунуштайм; ал - күн, жамгыр, кедр дарагы жана сонун жер сыяктуу эле нагыз далил.

Жыйынтыктоочу суроо: Кызматташуу тармагы өлкөнүн өндүрүштүк кубаттуулугун кантип жогорулатат жана, натыйжада, заманбап жашообуздун деңгээлинин пайдубалын кантип түптөйт?

Параграф 1.10ге кайтуу

Бул материал «Creative Commons Attribution 4.0» эл аралык лицензиясынын негизинде Экономикалык билим берүү фонду тарабынан тартууланды.

Параграф 1.11ге кайтуу

Жумуш орундарын түзүү жана байлык жаратуу

Автор: Дуайт Р. Ли

Ойго түрткөн суроо: Жумуш орундарын түзүү үчүн өкмөт аскердик базаларды куруп, жолдорду салышы керекпи?

Адатта, өкмөттүн саясаты канча жумуш орун түзө алганы боюнча бааланат. Импортту чектөө өлкө ичиндеги иш орундарды коргоо жана жаратуу жолу катары каралат. Салык жеңилдиктери жана салыктан бошотуучу мыйзамдар, адатта, артыкчылыктуу тармакта жумуш орундарын көбөйтүүчү арга катары негизделет. Президенттер өздөрү бийликте отурган кезде экономикада түзүлгөн жумуш орундардын санын сыймыктана баса белгилешет. Демек, канчалык көп жумуш орундары түзүлсө, бийлик ошончолук байсалдуу иштеди деп түкшүмөлдөнөт. Деги, мамлекеттик бүжөттү кайсы бир программага жумшап жаткан демилгечилер ал аркылуу жумуш орундары түзүлөөрүн белгилебей кетчү эч бир учур болбосо керек. Жада калса согуш дагы иш орундарын түзүүгө жагымдуу таасир этет деп саналат.

Албетте, жумуш орундарын түзүүнүн эч кандай жаман жери жок. Жумуш менен камсыздоо - байлык жаратуунун маанилүү жолдорунун бири. Ошондуктан эмне себептен жумуш орундарын түзүүгө басым жасалганы түшүнүктүү. Бирок көптөр негизги максатыбыз - байлыкты көбүрөөк жаратуу экенин, ал эми жумушка ээ болуу - ошол максатка жетүүнүн жөн гана каражаты экенин оңой эле эстен чыгарышат. Ушул негизги жагдай унутулган чакта, калайык негизги мерчем - бул жумуш орундарды түзүү деген жаңылыш жүйөөлөргө оңой алданат. Бул жүйөөлөр орундуу көрүнгөнү менен, алар байлыкты жаратпастан, тескерисинче, аны жок кылчу саясатты колдоо үчүн колдонулат. Эми мен көптөгөн кейиштүү

мисалдардын айрымдарына кайрыла кетмекчимин.

Жумуш орундарды жаратуу - түйшүк эмес

Бардык экономикалык аракеттердин максаты - колдогу чектелген ресурстар (анын ичинде киши мээнети) аркылуу мүмкүн болушунча көбүрөөк наркка ээ өнүмдү өндүрүү. Бирок ресурстардын тартыштыгын жоюуга канчалык далаалат кылсак дагы, бул таңкыстык эч качан биротоло жоюлбайт. Ресурстардын тартыштыгы көксөгөн нерсебизге жетүүбүзгө ар дайым тоскоол болот. Качан болбосун, аткарылгандан да көптү жасоону талап кылчу иштер жарала берет. Демек, жумуш орундарды түзүү - көйгөйгө жатпайт. Маселе - кишилер өзгөчө наркка ээ болчу өнүмдү жарата алчу жумуш орундарын түзүүдө. Кытайда саякаттап жүрүп, көп сандаган жумушчулар чоң суу сактагычты кетмен жана күрөк менен куруп жатканын көргөн инженер тууралуу бир айың кептин төркүнү дагы ошол нукта. Ал инженер курулуштун жетекчисине ишти көп айда эмес, анча-мынча күндө жыйынтыктаса болоорун, ал үчүн жумушчуларга жер казуу үчүн кыймылдаткычтуу жабдык зарыл экенин баса белгилеп айткан. Курулуш жетекчиси болсо эгер андай жабдыктар колдонулса, көп жумуш орундар ойрон болот, деп айткан. "А-а", деп инженер жооп берип: "Мен сизди суу сактагыч кургусу келип жатат деп ойлоптурмун. Эгерде көбүрөөк жумуш орундарын түзгүңүз келсе, анда жумушчуларга күрөктүн ордуна кашык бергениңиз эп ко".

Мен Жоржия университетиндеги студенттериме мисал катары айтып келем, эгерде университет жайгашкан чакан Афина шаарчасынын тургундары абдан аз маянага, айына беш центке иштөөгө макул болсо, анда алардын ар бирин жумушка алам. Айлыкты дагы бир аз азайтсак, анда бүтүндөй Жоржия штатынын ар бир тургунун дагы ишке алам. Мындай аз маянага жумушчуларды алсам, анда суу сактагычты кашык колдонуп курсам дагы киреше табам. Албетте, башка ишке орношсо, ал жерден алда канча майнаптуу болоорун

билген студенттер менин акылга сыйгыс сунуш айтып жатканымды аңдашат. Бул мисал жумуш орундарынын санына басым кылып, иш өндүрчү же өндүрбөй калчу наркка көңүл бурбай коюу - аңкоолук экенин чагылдырат. Студенттерим мен сунуштаган ишке салыштырганда маянасы жогору болгон жумушта көбүрөөк нарк жаратышат. Ачык эмгек базарындагы маяна түзүүнүн чоң артыкчылыгы - кишилер кайсы бир жумушка эмес, эң жогорку наркка ээ жумуш ордуна кызыккандыгында.

Эмгек базарындагы маянанын дагы бир артыкчылыгы - жумуш ээлери башка жерде иштеши да ыктымал болгон жумушчуларды жалдоонун мүмкүнчүлүк чыгымын кароого аргасыз жана аз сандагы жумушчуларга таянып, теңдеш нарктагы өнүм алуу максатында иш орундарын кыскартууга жетүү үчүн ар дайым сак турушат. Бардык экономикалык илгерилөө - азыраак жумушчулар менен бирдей же жакшыраак сапаттагы товарларды өндүрүү же кызматтарды сунуштоонун натыйжасы. Бул аркылуу айрым иш орундары кыскарат да, бошогон эмгек күчү жаңы жана алда канча өндүрүмдүү жумуш орундары аркылуу өндүрүштү чыңдоого жумшалат. Бакыбаттыкты чыңдоонун бул жолун түшүнбөстүк бийликтин кыйратуучу экономикалык саясатын колдогондордун кеңири жайылышынын сырын аңдатат.

Жардыруу - көбүрөөк иш орундарын түзүүбүздүн аргасы

1840-жылдары бир француз саясатчысы Бордо шаарында көбүрөөк жумуш орундарын түзүү максатында Парижден Испанияга каттоочу темир жолду Бордодо жардырууну чын эле сунуштаган. Бордодо темир жол талкаланчу болсо, жүк бир поюздан башкасына ташылмак жана жүргүнчүлөр конок үй талап кылышмак, мунун баары иш орундарын көбөйтмөк болчу. (Бул сунушту XIX кылымдагы экономист жана публицист Фредерик Бастиат "Экономикалык софизмдер" эмгегинде талдап, сынга алган, 94-95-беттер. Бул макала

"Экономикалык билим берүү корунда" бар).

Бул сунуш - менин айына 5 цент маяна төлөп жумушка алуу сунушуман да алда канча акылга сыйгыс. Мен, бери дегенде, жумушчуларды жөн жерден бир нерсени кыйратып туруп, анын анча-мынчасын калыбына келтирүү үчүн эмес, нарктуу бир нерсе өндүрүү үчүн ишке алмакмын. Тилекке каршы, акылга сыйгыс болгонуна карабастан, кыйратуучу экономикалык долбоорлор сунушталып жана жүзөгө ашырылып келет. Жумуш орундарын түзүүгө жамынган саясатчылар демейде кайсы бир асыл-наркты өндүрүү үчүн талап кылынчу эмгектин чыгымдарын көбөйткөн мыйзамдарды кабыл алышат.

Ал эми импортту чектөөнү жактаган жүйөөлөрдүн бири - бул чектөө жергиликтүү жумуш орундарын түзөт (же коргойт) деген ой. Туура, бул арга темир жолдун бир бөлүгүн талкалагандагыдай эле, анча-мынча жергиликтүү иш орундарын түзмөкчү. Бирок, темир жол тармагынын үзгүлтүккө учураганындай эле, импорттук чектөөлөр калк жогору барктаган өнүмдөрдү кымбаттатышы мүмкүн. Өлкөнү импортко түрткөн жалгыз себеп - сырттан ташуунун өнүмдү эң арзан сатып алуу жолу экендиги. Андай өнүмдү өлкөдө түздөн-түз өндүргөнгө караганда, сырттан ташуу аркылуу камсыздоо азганактай гана жумушчу күчүн талап кылат. Демек, соода - эмгек күчүн бошотуучу жана бул күчтү кардарлар үчүн колдо болгон өнүмдөрдү чыгарууну көбөйтүүгө жана тейлөөнү жакшыртууга жумшалчу технологиялык прогресс катары караса болот. Импорттук чектөө аркылуу жумуш орундарын түзүү - темир жолдорубузду динамиттеп жардырууга, ишканаларыбызды бомбалоого жана жумушчулардан жер казуу үчүн заманбап жабдыктардын ордуна күрөк колдонууну талап кылууга тете.

Жумуш орундарын түзүү – экономикалык ишмердиктин түпкү максаты болгон байлык жаратууну жүзөгө ашыруунун куралы гана экени ар дайым эсиңизде болсун.

Өкмөттүн жумуш орундарын түзүүсү

Калайык жумуш менен камсыз болууну курал эмес түпкү максат катары карооо ык койгондуктан, алар оңой эле алданып, өкмөттүн жумуш орундарын түзүү долбоорлорун колдошот. Кишилердин аскердик базаларды, автоунаа жолдорун куруу жана бизнеске экологиялык талаптарды таңуулоо сыяктуу долбоорлорду дал ошол жүйөөдөн улам колдогонун угуп келебиз. Расмий мекемелер чыгымдарды негиздөө үчүн пайда/чыгаша талдоосун жүргүзөт жана анда жумуш орундарын түзүү пайда бөлүгү катары саналат. Бул ыкма - унаанын артыкчылыктарынын бири катары аны сатып алууга жетиштүү акча табуу үчүн иштеген сааттарыңызды көрсөткөнгө тете. Өкмөттүк долбоор аркылуу түзүлгөн жумуш орундары долбоор чыгымын - мүмкүнчүлүк чыгымын туюнтат. Өкмөттүн бул долбоорлорунда алектенип жаткан жумушчулар башка ишти аткаруу аркылуу нарктуу өнүм чыгара алышмак. Кеп - "өкмөттүн долбоору жумуш орундарын түзөбү?" дегенде эмес, "өкмөт тапкан иште алектенгендер башка ишке караганда, дал ушул жумуш ордунда көбүрөөк байлык жарата алышабы?" деген суроодо. Өкмөттүн долбоорлорун жактагандар дал ушул суроону көтөрткүсү келишпейт. Эгерде бул суроо көтөрүлсө, анда өкмөт камсыздаган аз өндүрүмдүү иш орундары кескин азайып, жеке тармактагы жогорку өндүрүмдүү иш орундары өтө көбөймөк.

Жыйынтыктоочу суроо: Эгерде турмуш деңгээлинин жогорку чекке жетүүсүн кааласак, анда кайсынысы өтө маанилүү: жумуш орундарын түзүүбү же байлык жаратуубу? Алардын өз ара айырмасы эмнеде?

Параграф 1.11ге кайтуу

Дуайт Ли жазган «Жумуш орундарын түзүү жана байлык жаратуу». Бул материал «Creative Commons Attribution 4.0» эл аралык лицензиясынын негизинде Экономикалык билим берүү фонду тарабынан

тартууланды.

Параграф 1.9ге кайтуу

Көрүнгөн жана көрүнбөгөн жагдайлар

Автор: Фредерик Бастиат

Төмөнкү макала - Фредерик Бастиаттын "Көрүнгөн жана көрүнбөгөн жагдайлар" эмгегинин кыскартылган варианты.(1) Экономика адиси Бастиат XIX кылымдын орто ченинде француз парламентинин мүчөсү да болгон. Кызыгы, Бастиат 150 жыл мурун көтөргөн маселелер бүгүнкү күнү деле ургаалдуу.

Экономика тармагында иш-аракет, адат, көндүм, институт жана мыйзамдын бир гана эмес, бир нече таасири болот. Бул таасирлердин биринчиси гана дароо байкалат, өзүнүн пайда кылчу себебине жараша тикелей айгиненет жана көрүнүп турат. Башка таасирлер кийин гана пайда болот, дароо көрүнбөйт; эгерде аларды алдын ала туура жоромолдосок - бактылуу болобуз.

Начар жана мыкты экономика адисинин бир гана айырмасы бар: начар экономист көрүнгөн гана таасирлер менен чектелет, ал эми мыкты адис болсо көрүнгөндү да, алдын ала жоромолдоого зарыл болгон таасирлерди да эске алат.

Бирок бул айырма абдан маанилүү, себеби көп учурда дароо сезилген таасирлер жагымдуу болсо, кийин байкалган таасирлердин кесепети оор болушу мүмкүн жана тескерисинче. Демек, начар экономика адиси бир аз пайда табууга аракет кылып, андан кийинки оор кесепетти көз жаздымда калтырат. Ал эми мыкты экономика адиси азыркы таптагы кыйынчылыктарга тобокелдик менен карап, узак мөөнөттүү пайданы көздөйт.

Сынган терезе

Деги сиз шалаакы уулу терезени байкоостон талкалап алгандан кийин мыкты жаран Жеймс Гудфеллоунун ачууланганын көрдүңүз беле? Ошол учурда бул жайда болсоңуз, анда ал жерде отуз киши болсо дагы, окуяга күбө болгондордун ар бири дүкөнчүгө мындайча сооротқон окшош сөздөрдү айтып жатышкандыгына өзүңүз күбө болмоксуз: "Жамандыктын артында жакшылык бар. Мындай окуялар өндүрүшкө түрткү болот. Ар бир адам өз нанын табышы керек. Эгерде терезе айнеги эч сынбаса, анда терезе оңдогучтар кантип жан багышмак?"

Сооротуунун мындай түрү чоң теорияны камтыйт жана аны бул жөнөкөй мисал менен түшүндүрүп кетишибиз керек. Анткени, тилекке каршы, дал ушул теория биздин экономикалык институттарыбыздын көбүн жөнгө салып келет.

Айталы, терезени калыбына келтирүү чыгымы 6 франк болот дейли. Бул окуя жогоруда айтылган тармакка кошумча 6 франктык шыктануу алып келди деп айтсаңыз, ага макулмун. Бул тыянакка мен каршы болбойм, ага байланыштуу жүйөөлөрүңүз калетсиз. Терезе оңдогуч келип, ишин аткарып, 6 франкты капчыкка салып, өзүн өзү куттуктап, ал эми шалаакы балага ичинен өз батасын берет. Булар - көзгө көрүнгөн жагдайлар.

Бирок, эгерде сиз дагы дедукция ыкмасына сала, демейде көп айтылчу пикирлердей, "терезе талкалоо - жакшы, ал - акча жүгүртүлүүсүнө көмөк жана жалпы өндүрүшкө түрткү" деген тыянакка келсеңиз, анда мени мындайча жар салууга мажбур кыласыз: "Андай эч качан болбойт! Сиздин теорияңыз көзгө көрүнгөн чекте эле такалат. Теорияңыз көзгө көрүнбөгөн жагдайларды эске албайт".

Терезе орнотууга 6 франк жумшаган дүкөнчү бул каражатты башка жакка жумшай албай кала тургандыгы көмүскөдө калып жатпайбы. Көзгө көрүнбөгөн жагдай ушул - дүкөнчү терезе айнегин орнотконго сарптаган акчасын, балким, эски бут кийимин алмаштырууга же китепканасына жаңы китеп сатып алууга колдонмок. Кыскача айтсак, эгер терезе талкаланбаса, дүкөнчү 6 франкты

башкага сарптамак. Эми бул нерсени сатып алууга анда каражат жок.

Эми жалпы өнөр жай тармагын карап көрөлү. Терезе айнеги талкаланып, айнек өндүрүү тармагы 6 франк алып, шыктанып жатат. Бул - көрүнгөн жагдай.

Эгерде терезе сынбаса, анда бут кийим өндүргөндөр (же башкалар) 6 франкка татырлык шыктанууга ээ болмок. Бул - көрүнбөгөн жагдайлар.

Эгерде биз көзгө көрүнбөгөн жагдайларды терс өңүт катары, ал эми көзгө көрүнгөн жагдайларды жагымдуу өңүт катары кабыл алсак, анда терезенин сынганы же сынбаганы жалпы өнөр жай тармагына же өлкөдөгү жумуш менен камсыздоо аракеттерине эч кандай пайдасы жок экенин түшүнөбүз.

Эми Жеймс Гудфеллоунун абалына кайтып келели.

Сынган терезе жөнүндөгү алгачкы жоромолду алсак, ал терезеси үчүн 6 франк сарптайт жана бул төлөм терезеге ыракаттануусун көбөтпөйт да, азайтпайт дагы.

Ал эми экинчи жоромол боюнча, терезе сынган кырсык эч орун албайт; ал 6 франкты жаңы бут кийим алууга сарптайт. Натыйжада, дүкөнчү жаңы бут кийим менен сынбаган терезеге ыракаттанат.

Эми Жеймс Гудфеллоуну коомдун бир өкүлү катары карасак, анда коомдогу эмгек күчү менен ыракатты эске алганда, ошол коом алиги сынган терезенин наркынан кол жууду деген тыянакка келебиз.

Жалпыласак, биз төмөнкү күтүлбөгөн тыянакка келебиз: "Коом себепсиз талкаланган буюмдардын кунуна тете нарктан айрылат"… "Бир нерсени сындыруу, ойрондоо же акылсыз чачып салуу - жарандарды жумуш менен камсыздоого түрткү эмес", же, тагыраак айтканда, "Кыйратуу - кирешелүүлүк эмес".

Окурман мен баяндап жаткан чакан драмада эки эле эмес, үч каарман бар экенине көңүл бурушу керек. Алардын бири - кардарлардын өкүлү Жеймс Гудфеллоу; бул кардардын терезеси сынганда, анын эки башка ыракатынын бири кыскарып калды. Экинчиси - өндүрүүчүлөр өкүлү терезе оңдогуч. Ал иштеген өнөр жай тармагы кырсыктан улам түрткүгө ээ болот. Үчүнчү каарман - бут кийим (же башка товар) өндүргөн ишкер. Анын өнөр жай тармагы ар кыл

кырсыктарга терс көз каранштa. Ушул үчүнчү кааpман ар дайым көз жаздымда, көлөкөдө калат жана ал - көрүнбөгөн өңүттүн же алиги көйгөйдүн өзөккү элементинин өкүлү. Дал ушул кааpман "кыйроодон киреше тапса болот" дегендик ушунчалык аңкоолук экенин бизге аңдатат.

Театр менен көркөм өнөр

Мамлекет көркөм өнөрдү субсидиялашы керекпи? Албетте, бул теманын жакшы жана терс жактары - кызуу талкуунун бутасы.

Субсидия системасын жактагандардын айтымында, көркөм өнөр элдин руханий дүйнөсүн кеңейтип, бийиктетип жана байытат, ошол эле учурда көркөм өнөр рухту дүнүйөкорлуктан алыстатып, кооздукту сезе билдирет, жүрүм-турум, үрп-адат, адеп-ахлак жана, жада калса, өнөр жайга да жагымдуу таасирин тийгизет. Айрымдар Францияда Théâtre-Italien театры жана консерватория болбосо - музыканын абалы, Théâtre-Français театры болбосо - драма өнөрүнүн абалы, музейлер менен сүрөт жыйнактары болбосо - сүрөттөр менен бедиздердин абалы кандай болот эле? деп сурашы мүмкүн. Бул маселени андан дагы кеңири карап, борборлоштурулган башкаруу болбосо жана анын аркасы менен көркөм өнөргө субсидиялар төлөнбөй калса, анда француз товарларын дүйнөгө тааныткан жергиликтүү мээнеткеч элдин өзгөчө асыл табити калыптанбай калмак дегендер чыгат. Ушундай тыянактын кырдаалында, француз элин маанилүү касиеттен ажыратуу чоң катачылык эмеспи? Соңку анализдер далилдегендей, европалыктар француздардын жогорку табитин маанилүү артыкчылык жана аларга кадыр-барк берген сапат катары көрүшөт ко?

Мен субсидияларды жактагандардын бул жана башка жүйөөлөрүнө эч каршы сөз айтпайм, бирок аларга каршы дагы теңдеш жүйөөлөр көп. Алгач, айрымдар байлыкты адилеттүү бөлүштүрүү маселесин көтөрө алышат. Мыйзамчынын ыйгарым укуктары ага сүрөтчүнүн кирешесин көбөйтүү үчүн өнөр ээлеринин капчыктарына колун салууга мүмкүнчүлүк береби? Альфонс де

Ламартин[2] мындай деген: "Театрга берилчү субсидияны алып салуу менен эмнени көздөп жатасыз? Ушундай логикага таянып жыла берсек, университеттер, музейлер, институттар жана китепканаларды дагы жоюп салуу керек эмеспи?" Буга бирөө мындай жооп кайтарышы ажеп эмес: "Эгерде биз бардык жакшы жана пайдалуу нерсени субсидиялай берсек, каякка барып токтойбуз? Ушундай логикага таянып, айыл чарба, өнөр жай, соода, социалдык камсыздандыруу жана билим берүү тармактарын субсидиялоо үчүн жарандык тизме даярдоо зарылчылыгы чыкпайбы? Андан тышкары, субсидиялар көркөм өнөрдү өнүктүрөт деп так айта алабызбы? Бул суроого дагы деле жооп жок, бирок өз ийгилиги жана кирешеси менен жашап жаткан театрлар өнүгүп жатканын өз көзүбүз менен көрүп турабыз. Акыры, терең сереп салып, дагы бир кошуп кете турган жагдай чыгат: муктаждык менен каалоо бирин-бири жогорулатып, мамлекеттик байлык бул муктаждык менен каалоолорду канааттандырган сайын улам жаңы тармакка таасирин тийгизе берет.[3] Өкмөт болсо бул жүрүмгө кийлигишпеши керек, себеби мамлекет канчалык бай болгонуна карабастан, салыкты көтөрүү аркылуу негизги өнөр жай тармагына кедергисин тийгизип туруп гана көркөм өнөргө колдоо көрсөтө алат. Бул кадам цивилизациянын табигый өнүгүүсүнө доо кетирет. Ошол эле учурда каалоонун, табиттин, эмгек күчүнүн жана калктын мындай жасалма жол менен өзгөрүүсү мамлекетти бекем пайдубалынан ажыратып, туруксуз жана коркунучтуу кырдаалды жаратат, деп баса белгилечүлөр да чыгат.

Өкмөттүн кийлигишүүсүнө каршы чыккандар колдонгон жүйөөлөрдүн бири ушул: жарандар муктаждык менен каалоолорун өздөрү канааттандырышы керек да, анын аркасында өз ишмердигин өздөрү тикелей багыттоого тийиш. Мен тандоо жана жигерлентүү жогортодон - мыйзам чыгаргандардан эмес, төмөнтөдөн - жарандардын өздөрүнөн келиши керек деген пикирдегилерге кошулам деп моюнга алам. Буга каршы жобо - эркиндикти жоюуга жана кишинин кадыр-баркын тебелөөгө жетелечүдөй туюлат.

Бирок жалган жана адилетсиз тыянактан улам экономика адистерине кандай айып бөөдө тагылып жатканын билесизби? Биз субсидияларга каршы

чыкканыбызда, бизди субсидия берилип жаткан тармакка каршы чыгып жаткандай жана бардык ишмердиктин касындай айыптап киришет. Ал эми биз бул ишмердик түрлөрү ыктыярдуу болуусун жана бул тармактар өздөрүнө өздөрү татыктуу киреше камсыздоону көздөөсүн каалайбыз. Демек, эгер салык салуу аркылуу өкмөт дин иштерине кийлигишпеши керек деп айтсак, анда бизди атеист деп аташат. Эгерде биз салык аркылуу өкмөт билим берүү тармагына кийлигишпеши керек деп айтсак, анда бизди агартууну жек көрөсүңөр деп айыпташат. Эгерде салык аркылуу бийлик жердин же башка өнөр жай тармагынын наркын жасалма түрдө көтөрбөшү керек деп айтсак, бизге мүлк жана эмгектин душманысыңар деген доомат тагылат. Эгерде биз өкмөт көркөм өнөрчүлөргө субсидия берилбеши керек деп айтсак, анда биз көркөм өнөрдү барктабаган жапайы катары сындалабыз.

Мен бул тыянактарга каршы кескин нааразылыгымды билдирем. Өкмөттөн адамзаттын бул ишмердигинин бардык түрлөрүнүн (башка тармактын эсебинен эмес) эркин өнүгүүсүн коргоону суранып жатканыбызда, биз дин, билим, жеке менчик, эмгек жана көркөм өнөрдү жок кылууну көздөп жатат деген акылга сыйбаган ойдон алыспыз. Тескерисинче, биз коомдун бул бардык өзөккү күч-кубат түрлөрү эркин шартта телегейи тегиз өнүгүшү керек жана алар, азыр катталып жаткандай, кайсы бир кыйынчылыктын, зомбулуктун, зулумдуктун жана башаламандыктын булагына айланбашы керек, деп санайбыз.

Биздин каршылаштарыбыз субсидия албаган жана жогортодон жөнгө салынбаган иш-аракеттер жоюлат деп ишенишет. Биз буга карама-каршы ойдобуз. Алар адамзатка эмес, мыйзам чыгаруучу бийликке ишенип жатат. Биз болсо, мыйзам чыгаруучу бийликке эмес, жалпы адамзатка ишенебиз. Ошентип, Альфонс де Ламартин айткан экен: "Бул жобого ылайык, өлкөгө байлык жана даңк алып келген көргөзмөлөрдү токтотушубуз керек".

Мен А. де Ламартинге мындайча жооп кайтарам: "Сиздин оюңузча, субсидия албоо - ошол тармакты жоюу дегенди билдирет. Себеби сиз өкмөт каалабаса эч бир аракет ишке ашпайт деген жүйөөңүз менен, бул аракеттер салыктын эсебинен гана жашап кете алат деген тыянакка келип жатасыз. Бирок

мен сиздин мисалыңыздын негизинде ката кетирип жатканыңызды далилдеп берем. Эбегейсиз чоң, эң асыл, эң либералдуу, эң универсалдуу түшүнүккө негизделген жана, эч апыртпай туруп, "гуманитардык" деген сөз менен мүнөздөсө боло тургандай көргөзмө Лондон шаарында даярдалууда.[(4)] Ага өкмөт эч кийлигишкен жок жана салык төлөөчүнүн акчасы аркылуу эч кандай колдоо көрсөтүлгөн жок.

Көркөм өнөргө кайрылып келсек, субсидия системасын жактагандардын жана ага каршы болгондордун көптөгөн жүйөөлөрү бар экенин дагы бир жолу кайталап айтам. Бул макаланын атайын максаты болгондуктан, менде ошол жүйөөлөрдү кеңири талдоого же алардын бирин тандоого эч зарылчылык жок экенин окурман түшүнөт.

Бирок А. де Ламартин бир жүйөөнү келтирди да, аны мен унчукпастан аттап өтө албадым, себеби ал жүйөө этияттык менен даярдалган ушул экономикалык изилдөөнүн алкагына сыйып турат.

Ал мындай деп айтты:

Театрлардын экономикалык көйгөйүн бир сөз менен корутундуласак болот: жумуш менен камсыз кылуу. Анын кандай жумуш экени маанилүү эмес, себеби ал башка жумуш орундарындай эле өндүрүмдүү жана түшүмдүү келет. Сизге белгилүү болгондой, театрлар сүрөтчү, уста, жасалгалоочу, тигүүчү, архитектор жана ушул сыяктуу кесиптеги 80 миңден кем эмес жумушчуну иш менен камсыз кылат. Алар борбор шаардын көптөгөн аймактарында жашап, ал жерди гүлдөтүп келет. Алар сый мамилеңиздерге акылуу болууга тийиш!

Сый мамилеңиз? Муну "субсидияларыңыз" сөзүнө которуп алуу керек. Ага улай:

Париждин көңүл ачуу тармагы өлкөнүн башка аймактарына жумуш орун жана керектөө товарларын камсыз кылат. Колунда барлардын көңүл ачканы бүтүндөй өлкөнүн көп тармактуу театрлары аркылуу жан баккан ар түрдүү кесиптеги 200 миң жумушчуга маяна берип, жашоо-тиричилигин камсыздайт. Францияны дүйнөгө таанытткан бул көңүл ачуу тармагында иштегендер өздөрүн жана үй-бүлөсүн багып жатышат. Сиз 60 миң франкты дал ушул жарандарга

берип жатасыз. [Абдан жакшы! Абдан мыкты! Кол чабуулар.]

Мен болсо, аргасыздан мындай жооп кайтармакмын: Өтө жаман! Абдан жаман! Албетте, менин жообум биз талкуулап жаткан экономикага байланыштуу жүйөөгө негизделген.

Ооба, сөз болуп жаткан 60 миң франктын бери дегенде бир бөлүгү театр тармагында иштеген жумушчуларга шексиз бөлүнөт. Анын бир аз бөлүгү орто жолдо жок болуп кетиши дагы ыктымал. Эгерде кимдир бирөө бул маселени тереңирээк изилдечү болсо, анда каражаттын чоң бөлүгү такыр башка жакка кетип жатканын ача алат. Жумушчулардын колуна каражаттын күкүмдөрү жетсе жакшы! Бирок субсидиянын басымдуу бөлүгү сүрөтчү, жасалгалоочу, тигүүчү жана чачтарач сыяктуу кесиптеги жарандарга жетет деп жоромолдогум келет. Бул - көрүнгөн гана жагдайлар.

Деги бул акча кайдан келет? Бул - тыйындын экинчи тарабы жана ал дагы тыйындын берки бетиндей эле маанилүү. 60 миң франктын булагы кайда жайгашкан? Эгерде мыйзам чыгаруучулар добуш аркылуу бул каражатты адегенде Риволи көчөсүнө, андан кийин Гренель көчөсүнө[(5)] багыттабаса, бул акча каякка жумшалмак? Бул - көрүнбөгөн жагдай.

Албетте, парламент өкүлдөрү бул акчаны добуш берүү кутучасынан басып чыгарды, деп; же бул каражат улуттук байлыкка күтүүсүз кошумча болчу, деп; же мыйзам чыгаруучулар сыйкырдуу добуш бербесе, 60 миң франк эч кимге көрүнбөй жана билинбей калмак, деп эч ким даап айта албайт. Парламент өкүлдөрү көпчүлүк добуш менен бул каражатты бир тармактан экинчиге багыттоого гана мүмкүнчүлүгү бар экенин моюнга алуу керек. Алар бир мерчемге акча бөлүү үчүн башка бир мерчемден баш тартууга мажбур.

Бул маселенин жөнү ушундай: 1 франк салык төлөгөн жаран, ошол 1 франктан эми кол жууп жатканы дагы айдан ачык. Бул киши 1 франктын кунуна тете канааттануудан айрылаары анык. Ошол эле учурда, бул салык төлөөчүгө 1 франкка тете канааттанууну тартуулашы ыктымал болгон кайсы бир эмгекчи ушул эле көлөмдөгү эмгек акыдан кол жууп калмакчы.

Келгиле, ошондуктан 16-майдагы добуш берүү өлкөнүн бакыбаттыгына

жана жумуш орундарына өбөлгө түзөт деген жаш баланыкындай жалган кыялга ишенүүдөн алыс бололу. Бул добуш берүү мүлк ээлерин алмаштырып, маянаны кайра бөлүштүрөт. Болгону ошол эле.

Деги канааттануунун бир түрү менен жумуштун бир түрү андан дагы шашылыш, алда канча адеп-ахлакка сыйган, алда канча жүйөөлүү канааттануулар менен иш орундарына алмашылып жатат дешке болобу? Мен бул пикирге каршы жүйөө айтууга даярмын. Мен мындай жүйөө келтирмекмин: "Салык төлөөчүлөрдүн 60 миң франкын алганда, сиз дыйкан, кара жумушчу, жыгач уста жана темир усталардын айлык акысын азайтып, ошол эле көлөмгө ырчы, чач тарач, жасалгалоочу жана кийим адистеринин маянасын көбөйтүп жатасыз. Экинчи кесиптегилер биринчи кесиптеги жарандардан маанилүүрөөк деп айтууга эч далил жок. Альфонс де Ламартин деле бир кесип экинчиден маанилүү деп чыкпады. Ал театрлардын иши башка ишмердиктей эле өндүрүмдүү жана үзүрлүү деп белгилейт. Мындай ой деле талаш туудурат: театрдын башка иш-аракеттерден өндүрүмдүү жана үзүрлүү болбогондугу - театрларды башка тармактардын эсебинен субсидиялоого жол берилишинин өзүнө карата суроо жаратып жатпайбы.

Бирок бул макаланын максаты - ар бир кесиптин мөмөсүнүн ички баалуулугун жана артыкчылыгын өз ара салыштыруу эмес. Макаламда Альфонс де Ламартин жана анын пикирин колдогондорго төмөнкүнү түшүндүрүп берүүм керек болду: эгер алар, бир жагынан, театр актёрлорунун талаптарын камсыздаган ишкерлердин маянасын эске алса, анда, экинчи жагынан, салык төлөөчүлөрдүн муктаждыктарын камсыздагандардын жоготууларын дагы эске алышы керек. Антпечү болсо, анда де Ламартин жана шериктери акчаны кайра бөлүштүрүүнү пайда катары аңдап, нагыз шылдыңга кабылышат. Эгерде алар өз пикирин кармана беришсе, анда чексиз өлчөмдөгү субсидияларды талап кылышмак. Себеби 1 франк же 60 миң франк үчүн жүйөөлүү болгон жагдай, ушуга окшош шартта, миллиард франк үчүн деле туура кадам эмеспи.

Мырзалар, салык жаатына келсек, "бүжөттөн сарпталган акча жумушчу табынын жан багуусуна көмөктөшөт" деген бүдөмүк сөздөр менен чектелбестен,

анын пайдалуулугун башка негиздүү жүйөө менен тастыктоолору абзел. Маанилүү жагдайларды жашырып калуу - чоң катачылык, тагыраак айтканда, бүжөттөн субсидия катары бөлүнгөн каражат ар дайым жеке ишкерлердин чыгашаларын алмаштырат. Анын натыйжасында, субсидия менен бир жумушчуга экинчи жумушчунун эсебинен жардам берилүүдө жана бул жалпы жумушчу табына эч кандай кошумча пайда алып келбейт.

Ойго түрткөн суроолор

1. Адатта, спорттук стадиондорду курууга бүжөттөн каражат бөлүүнү жактагандар бул кадам жаңы жумуш орундарын түзөт деген жүйөөнү көп келтиришет. Бул көз карашка баа бериңиз.
2. АКШнын федералдык өкмөтү айыл чарба тармагын субсидиялоо үчүн миллиарддаган долларларды жумшайт. Бул субсидиялар жумуш орундарын жана өндүрүштү жогорулатабы? Түшүндүрүңүз.

Параграф 1.9ге кайтуу

---

1. [1850-жылдын июль айында басылган бул баян - Бастиаттын акыркы эмгеги. Ал китепче бир жылдан ашуун убакыт мурда жарыяланат деп коомчулукка убада кылынган болчу. Автор үй-чарбасы менен Choiseul көчөсүнөн d'Algen көчөсүнө көчкөндө, кол жазмасын жоготуп алып, анын айынан китепченин басылышы кечеңдеген эле. Кол жазмасын узакка жана майнапсыз издегенден кийин ал эмгегин толугу менен кайрадан жазып чыгууну чечкен жана анын өзөгү катары Улуттук жыйындагы айрым депутаттык чыгып сүйлөөлөрдү колдонгон. Эмгегин жазып бүткөндөн кийин, анысы өтө эле олуттуу болуп калганын түшүнүп, ал экинчи кол жазмасын отко жагып, биз жарыялаган дал ушул вариантты жазып чыккан. —Редактор.] ↩

2. [Альфонс Мари Луи де Ламартин (1790-1869), француз романтизминин залкар акындарынын бири жана көрүнүктүү мамлекеттик ишмер. Алгачкы жолу 1834-жылы депутаттыкка шайланган; 1848-жылдагы ыңкылапта республикалык башкаруу системасын түптөөдөгү негизги кыймылдаткыч күчтөрдүн сабында

атак-даңкка ээ болгон. Ал өзүнүн чечендиги менен аны жок кылам деп коркуткан париждик элди тынчтандырып, убактылуу өкмөттүн башчысы болду. Бирок ал кесипкөй саясатчыга караганда, идеалист жана сөзгө уста киши болгондуктан, көп өтпөй таасирин жоготуп, 1851-жылы саясаттан кеткен. —Котормочу.] ↩

3. [Economic Harmonies китебинин 3-бабын караңыз. —Редактор.] ↩

4. [Кеп 1851-жылы Лондон шаарындагы Гайд паркта өткөн, көркөм өнөр жана өнөр жайды өнүктүрүү максатын аркалаган жана Лондон көркөм өнөр коому тарабынан каржыланган "Улуу көргөзмө" жөнүндө болуп жатат. Бир катар ири эл аралык көргөзмөлөрдүн же "дүйнөлүк жармаңкелердин" биринчиси болгон иш-чара атактуу архитектуралык курулуш - Кристалл сарайы (Crystal Palace) менен даңазалуу болгон. Көргөзмө дал ушул сарайда өткөн. Көргөзмө Улуу Британиянын канышасы Викториянын күйөөсү Альберттин төрагалыгы астында өткөн. —Котормочу]. ↩

5. [Башкача айтканда, мэриянын имаратынан дарыянын сол өйүзүндө жайгашкан театр жабдуучуларын карай. —Котормочу.] ↩

2-бөлүмдүн киришүүсүнө кайтуу

Ички дүң өнүм (ИДӨ)

Бул эмне жана ал кантип өлчөнөт?

Ички дүң өнүм (ИДӨ) - бул белгилүү бир мезгил ичинде (бир жылда же кварталда) өлкө ичинде өндүрүлгөн бардык товарлардын жана кызматтардын базардык наркы. ИДӨ - өндүрүштүн көрсөткүчү, ал экономиканын бардык тармактарында өндүрүлгөн товарлардын жана кызматтардын көлөмүн өлчөө үчүн иштелип чыккан. ИДӨнүн аныктамасы бизге анын ченеген нерсеси жөнүндө көп нерсени айтып берет. Ал өндүрүлгөн товарлардын жана кызматтардын "базардык наркын" өлчөйт. Ар кандай товарлардын базар баасы анын ИДӨгө канча салым кошоорун аныктайт. Мисалы, эгерде жаңы унаа 20 миң долларга сатылса, ал 1 000 долларлык жаңы телевизорго салыштырмалуу ИДӨгө 20 эсе көп салым кошот.

Товарлар жана кызматтар түпкү колдонуучулар тарабынан сатып алынганда гана эсептелет. Көптөгөн товарлар өндүрүштүн бир нече баскычынан өтөт. Чийки заттарды жана товарларды сатып алуулар, алар өндүрүштүн бул ортоңку баскычтарынан өтө тургандыктан, эсепке алынбайт, анткени алардын баасы товарды же кызматты түпкү колдонуучу төлөгөн сатык баасында камтылат. Демек, эгерде чийки зат менен ортоңку баскычтагы өнүмдөр түпкү кардарлар төлөй турган баага кошулуп саналчу болсо, анда түпкү өнүмдүн баасы эки жолу эсептелип калмак.

ИДӨ "ата мекендик өндүрүштүн" көрсөткүчү болуп саналат: жарандардын же чет өлкөлүктөрдүн өндүргөнүнө карабастан, өлкөнүн географиялык чектеринде өндүрүлгөн өнүмдөрдүн бардыгы ага камтылат. Өлкөнүн жарандары тарабынан өлкө тышында өндүрүлгөн өнүм буга кирбейт. Мисалы, Мексикада иштеген америкалык бизнес-консультанттын кирешеси Америка Кошмо

Штаттарынын эмес, Мексиканын ИДӨсүнө кошулат. Ушул сыяктуу эле АКШда иштеген жапон химик инженеринин кирешеси Жапониянын эмес, АКШнын ИДӨсүнө киргизилет.

Быйылкы ИДӨгө учурда өндүрүлгөн товарлар жана кызматтар гана кирет. Колдонулган товарларды сатып алуу жана сатуу, алар учурдагы өндүрүштү чагылдырбагандыктан, ИДӨгө киргизилбейт. Алардын наркы мурда алар өндүрүлгөн учурда санактан өткөн. Мисалы, 2007-жылы чыгып, 2010-жылы сатылган автоунаа 2010-жылы өндүрүлбөгөндүктөн, 2010-жылкы ИДӨгө кирбейт. Ал ИДӨгө 2007-жылы чыгарылганда эле киргизилген, ал автоунааны кайра сатылганда дагы кошсок, анын баасы эки жолу эсептелген болуп калат. Тескерисинче, колдонулган буюмдарды, чыныгы жана каржылык активдерди жана башка товарларды сатууга көмөктөшкөн кишинин тейлөө кызматтары учурдагы өндүрүштү чагылдырат. Ошентип, сатыктын комиссиялык төлөмү жана жыл ичинде көрсөтүлгөн сатуу кызматтары үчүн башка төлөмдөр алар жүзөгө ашкан соң эсептелет. Каржылык транзакциялар жана трансферттик төлөмдөр киргизилбейт, анткени алардын өндүрүш менен байланышы жок.

Акцияларды жана облигациялар, үлүштөш салым фонддору жана депозиттик сертификаттар сыяктуу каржылык аргаларды сатып алуу жана сатуу менчиктин бир кишиден же уюмдан экинчисине өтүшүн туюнтат. Анын сыңарындай, социалдык камсыздандыруу жөлөк пулдары, майыптык боюнча төлөмдөр, белектер жана башка трансферттик төлөмдөр кирешенин жана менчик укугунун бир тараптан экинчи тарапка өтүшү гана болуп эсептелет. Алар учурдагы өндүрүштү камтыбайт, демек, бул трансферттер ИДӨгө кирбейт.

ИДӨ - бул өнүмдүн базардагы көрсөткүчү. Мында базарга таандык эмес өндүрүштүк ишмердик эске алынбайт. Мисалы, тамак-аш даярдоо жана бала багуу сыяктуу үй чарбасындагы иштер базар амалдарын камтыбайт, ошондуктан алар ИДӨгө киргизилбейт. Мындан тышкары, көмүскө экономиканын айла-амалдары, анын ичинде баңги соодасы, сойкулук жана салык төлөбөй коюу үчүн жашырылып коюлган киреше сыяктуу катталбаган ишмердүүлүк түрлөрү ИДӨдө камтылбайт.

ИДӨ жеке менчикте да, мамлекеттик тармакта да өндүрүлгөн товарлардын жана кызматтардын өндүрүш көлөмүн өлчөйт. Компаниялар өлкө жарандарына таандыкпы, же чет элдиктердин менчигиндеби, буга карабастан, ишкердик тармактын жергиликтүү өндүрүш көлөмү бүт бойдон ИДӨгө кошулат. Жогоруда талкуулаганыбыздай, өкмөттүк трансферттик төлөмдөр эске алынбайт. Бирок жергиликтүү, дубандык жана федералдык өкмөттөр тарабынан товарларды жана кызматтарды сатып алуу жана/же сатуу ИДӨгө кирет, анткени алар учурдагы өндүрүштү чагылдырат.

ИДӨнүн мезгил өтүүсү менен өзгөрүүсүн салыштыруу

Белгилүү бир мезгилдеги ИДӨнү салыштырууда баалардын жалпы деңгээлиндеги өзгөрүүлөрдү эске алуу маанилүү. Бир мезгилдеги номиналдык ИДӨнүн башка мезгилге караганда жогору болушунун эки себеби бар: (1) баалардын жалпы деңгээлинин өсүшү жана (2) өндүрүлгөн товарлардын жана кызматтардын санынын өсүшү. Булардын кийинкиси гана жашоо деңгээлин жакшыртат. Демек, номиналдык ИДӨ убакыттын өтүшү менен өзгөргөн сайын, ИДӨнүн өсүшү өндүрүлгөн товарлардын жана кызматтардын санынын өсүшүнүн аркасында болдубу, же тек гана баалардын кымбатташынан улам болдубу - дал ушуну айырмалап билүү маанилүү.

Мезгилдин өтүшү менен баанын жалпы деңгээлинин өсүшүнүн таасирине ИДӨнүн номиналдык маалыматтарын шайкеш келтирүү үчүн экономисттер баа көрсөткүчүн - ИДӨнүн дефляторун колдонушат. ИДӨ дефлятору баштапкы жылга салыштырмалуу (баштапкы жыл үчүн ал 100%га барабар болот) баалардын жалпы деңгээлинин өзгөрүүсүн чагылдырчу өлчөм. Баалар баштапкы жылга салыштырмалуу өскөн сайын ИДӨ дефлятору пропорционалдуу өсөт. ИДӨ дефляторун номиналдык ИДӨ менен бирге реалдуу ИДӨнү аныктап алуу үчүн колдонсо болот; реалдуу ИДӨ - бул доллар менен өлчөнчү туруктуу сатып

алуу жөндөмү. Реалдуу ИДӨ номиналдык ИДӨнүн өсүшүн жокко чыгарат, анткени номиналдык ИДӨ баалардын жалпы деңгээлинин өсүшүн гана чагылдырат. Учурдагы (t) реалдуу ИДӨ баштапкы жылдын баасынын деңгээлине ылайык өлчөнүп, төмөнкүгө барабар болот:

$$\text{Реалдуу ИДӨ}_t = \frac{(\text{Номиналдуу ИДӨ}_t) * 100}{\text{Дефлятор}_t}$$

Эгерде баалардын жалпы деңгээли азыр баштапкы жылга салыштырмалуу жогору болсо, анда дефлятор 100%дан көбүрөөк болот. Ошентип, дефлятор номиналдуу ИДӨнүн көрсөткүчүн баалардын өсүшү баштапкы жылдагыга караганда жогорулап кеткенин эске алуу менен тууралайт. 2005- жана 2009-жылдардагы АКШнын ИДӨсүнүн көрсөткүчтөрүн карап көрөлү. 2009-ж. АКШнын номиналдуу ИДӨсү 14 256 миллиард долларды түзгөн, ал эми 2005-ж. ал 12 638 миллиард гана болгон. Ошентип, номиналдык ИДӨ 2005-жылга караганда 2009-жылы 12,8%га жогору болгон. Бирок номиналдык ИДӨнүн өсүшүнүн чоң бөлүгү чыныгы өндүрүштүн өсүшүн эмес, инфляцияны эле чагылдырган. ИДӨ дефлятору, - ИДӨгө кирген бардык товарлардын наркынын өзгөрүшүн чагылдырган баалардын көрсөткүчү, - баштапкы 2005-жылкы 100,0%дан 2009-жылкы 109,7702%га чейин өскөн. Бул - баалар 2005-2009-жж. аралыгында болжол менен 9,8 пайызга өскөнүн көрсөтөт (109,7702% - 100%). 2009-жылдын реалдуу ИДӨсүн алуу үчүн, 2009-жылдын номиналдык ИДӨсүн 2005-жылга салыштырмалуу баалардын жалпы деңгээлинин өсүшүнө дефляция кылуу керек. Жогорудагы теңдемени пайдалансак, 2009-жылкы номиналдык ИДӨнүн 14 256,3 миллиард доллары адегенде 100%га көбөйтүлөт, андан кийин ИДӨ дефлятору 109,7702%га бөлүнөт. Бул 12 987,4 млрд долларлык реалдуу ИДӨнү [(14 256,3 *100%)/ 109,7702%] берет, бул 2005-жылга салыштырмалуу 2,8%га гана көп. Ошентип, номиналдык ИДӨ 12,8 пайызга өскөнү менен, реалдуу ИДӨ 2,8 пайызга гана өстү.

ИДӨнү мезгилдик мерчемден салыштырган чакта, номиналдык ИДӨнү эмес, реалдуу ИДӨнү колдонуу өзөккү мааниге ээ. Реалдуу ИДӨнүн көрсөткүчтөрү баалардын жалпы деңгээлинин өзгөрүшүн аныктайт; мында өндүрүлгөн товарлардын жана кызматтардын иш жүзүндөгү өндүрүш көлөмүнүн өзгөрүүлөрү гана эске алынат. Бул - реалдуу ИДӨнүн көрсөткүчтөрүн салыштырууну алда канча маңыздуу кылат.

Мындан тышкары, жашоо деңгээлин мезгилдин өтүшүнө ылайык баалоодо кайсы бир киши ИДӨнүн жан башына карата колдонулушун, демек, ар кишинин ИДӨсүнө ылайык өлчөөнү каалашы ажеп эмес. ИДӨнүн жан башына карата өсүшү өлкөдө мезгилдин өтүшү менен киши башына көбүрөөк товарлар жана кызматтар өндүрүлүп жаткандыгына ишаара кылат. Өндүрүш көлөмү киши башына көбөймөйүнчө, жашоо деңгээлинин жакшырышы күмөндүү болот.

АКШда Соода министрлигинин Экономикалык анализ бюросу (ЭАБ) ИДӨнү ар токсондук сайын эсептеп турат жана бул эсептөөлөрдү АКШнын экономикасына жалпылама сереп салуу үчүн колдонот. ЭАБ мамлекеттик кызматкерлердин, ишкерлердин жана жеке адамдардын чечимдерине таасир этүүчү экономикалык статистиканы түзөт. Ал эми http://www.bea.gov/index.htm барагында камтылган статистикалык маалыматтар АКШ экономикасынын абалын ар тараптуу жана өз учурунда чагылдырат.

2-бөлүмдүн киришүүсүнө кайтуу

Common Sense Economics тарабынан тартууланды.

Параграф 2.1ге кайтуу

Жеке менчик жана мүмкүнчүлүк чыгымдар

Автор: Дуайт Ли

Ой калчоо үчүн суроо: Жеке менчик укуктары менен мүмкүнчүлүк чыгымдардын ортосунда кандай экономикалык байланыш бар?

Базар чыгымдарды ачыктоо менен жалпы кызыкчылык үчүн иштейт, ал эми өкмөттөр бул чыгымдарды жашыруу менен жалпысынан өзгөчө кызыкчылыкты жактайт. Мында мен мүмкүнчүлүк чыгымдардын жеке менчиктин чечүүчү ролун чечмелөө аркылуу талкууга алам. Жеке менчик базар экономикасынын пайдубалын түзөт, анткени жеке менчик болбосо жана ал түрткү берген алмашуу болбосо, анда кишилер өз чечимдеринин толук чыгымдарын эсептей алышмак эмес.

Машина айдоо - өтө кымбатка турат

Камсыздандыруусу, тейлөөсү, бензини жана салыктары төлөнгөн «Роллс-Ройс Шедоу» унаасын утуп алдыңыз дейли. Бул мамлекеттик лотереяны утуп алуу сыяктуу жагымдуу болбосо да, «Силвер-Шедоунун» баасы болжол менен 250 000 долларга тете. Бул - жакшы жаңылык. Жаман жаңылык - балким, сиз бул автоунааны айдай тургандай бай деле эмессиз. Сиздин чү дегендеги мамилеңиз мындайча болушу мүмкүн: Муну айдай албайсыз дегениңиз кандай? Башка бирөө тарабынан баары төлөнгөн да.

Туура, бирок мен дагы эле бул унааны айдоо өтө кымбатка турат деп жоромолдоп айтар элем. «Роллс-Ройсту» кантип алганыңызга карабастан, аны айдоонун наркы - башка бирөө ал үчүн төлөөгө даяр баага тете болот. Унаа

сиздин жеке менчигиңизде болсо эле, сиз бул бааны көз жаздымда калтыра албайсыз. Сиз аны ээси катары башка бирөө койгон эң жогорку наркты чагылдырган баада сата аласыз. Демек, сиз «Роллс-Ройсту» башка аны көксөгөн киши 250 000 долларга сатып ала турган ниетте болгондой наркка тете же андан жогору бааласаңыз гана, аны айдоону уланта бересиз. Көбүрөөк күтүлчү аракет ушул: сиз бул «Роллс-Ройсту» сатып, 20 000 долларга эң сонун жана арзан тейленчү автоунаа сатып аласыз да, калган 230 000 долларды аманат акча катары сактайсыз, же башка буюмга сарптайсыз.

Бул окуя, албетте, жомок сыяктуу, анткени сиздин «Роллс-Ройс» утуу мүмкүнчүлүгүңүз жокко эсе. Бирок бул мисал чыныгы турмуштук жана маанилүү бир өңүттү чагылдырат: жеке менчик кишилерди өз чечиминин мүмкүнчүлүк чыгымы (колдон чыккан мүмкүнчүлүк) жаатында ой калчоого түртөт. Жеке менчиктин аркасында, мындай ой калчоо базардык иш-аракеттердин өзгөчөлүгү болуп саналат жана ресурстар менен өнүмдөрдү аларды өзгөчө наркта баалагандардын ээлигине багыттаган базардык кызматташтыкты түшүндүрөт.

Куш көчүн байкоочулар менен тез автоунаа аздекчилеринин кызматташтыгы

«Одубон» коомунун мүчөлөрү куштардын жана башка жаныбарлардын морт тиричилик чөйрөсүн коргоого кызыгышат. Жапайы жаныбарлардын тиричилик чөйрөсүн коргоо менен кубаттуу автоунаалар же башка автоунаалар үчүн бензиндин жеткиликтүүлүгүнүн бирин тандоо керек болсо, алар кайсынысын тандаарын болжоп айтуу оңой. Мисалы, «Одубон» коому мунайды деңиз таманынан бургулап алууга таптакыр каршы. Мунай компаниялары мунайдын төгүлүшүн болтурбоо үчүн өзгөчө чараларды көрүүнү убада кылышат жана иш жүзүндө аткарышат, бирок алиги коом буга ынанган жок. Сактык чараларына карабастан, анын туруму мындай: деңиз таманын бургулоого тыюу салуу керек!

Тез автоунаа аздекчилери «Одубон» коомуна "бизге арзанираак бензин керек эле, бул үчүн жапайы жаныбарлардын тиричилик чөйрөсүн тобокелге салып, мунай өндүрүүгө уруксат бергиле", деп кантип айта алат? Чынында, алар муну ийгиликтүү аткарышты. Тез автоунаа аздекчилери жана башка бардык бензин керектөөчүлөрү бензинге берген баалуулук айлана-чөйрөнү коргоо мүмкүнчүлүк чыгымына барабар экенине «Одубон» коомун ынандырышты, аны коом этибарга албашы керек. Алар муну жеке менчикке негизделген базардык байланыш жүргүзүү аркылуу аткарышты.

«Одубон» коому Луизианадагы Рэйни коругу деп аталган жаратылыш коругуна ээ. Бул - канаттуулар жана башка жапайы жаныбарлар үчүн идеалдуу тиричилик чөйрөсү эле эмес, мында мунай компаниялары иштетүүгө ынтызар болгон мунай жана жаратылыш газынын запасы да жайгашкан. «Одубон» коому жердин ээси болгондуктан, мунай компанияларынын бургулоосуна оңой эле тыюу салып коёт жана ушундай кылат деп тыянак чыгарса болот. Туура эмес! Коом мунай компанияларынын ал жерди бургулоосуна уруксат берет.

Албетте, бул компаниялардан мунайдын агып кетишине каршы катуу чараларды көрүүнү талап кылат, бирок алар деңизден бургулоодо талап кылынгандай катуу эмес. Кандай айырмасы бар? Рейни коругу «Одубон» коомуна таандык болгондуктан коом бургулоого уруксат берүүдөн баш тартса, курмандыкка чалына турган мүмкүнчүлүк бул башка кишилердин мунай үчүн төлөөгө даяр болгон акчасы болуп саналат. Бирок коом шельф объектилеринде мүмкүнчүлүк чыгымдарга дуушар болбойт, анткени алар коомго таандык эмес. Ошентип, шельф мунайында башкалардын кызыкчылыгын эске алууга эч кандай мотив жок.

Жеке менчик «Одубан» коомунун эле тез автоунаа аздекчилери менен кызматташуусуна түрткү бербестен, тез автоунаа аздекчилеринин да «Одубан» коому менен кызматташуусуна шыктандырат. Беркилердин бензинди сатып алуусу «Одубон» коомуна жапайы жаныбарлардын тиричилик чөйрөсүнө ээ болууга жана аны коргоого мүмкүндүк берет; ушул мүмкүнчүлүк мунай бургулоодон улам Рейни коругунда курмандыкка чалынгандардан да

баалуураак, деп бул коом ишенет. «Одубон» коомунун мүчөлөрү тез автоунаа аздекчилерин жек көрүшү, ал эми тез автоунаа аздекчилери куш көчүн байкоочуларды шылдыңдап күлүшү деле мүмкүн, бирок алар жеке менчиктин айынан бири-биринин санааркоолорун (жана мүмкүнчүлүк чыгымын) эске алып, каршы жактын кызыкчылыгын коргоо үчүн аракет кылышат.

Согуш туткундарынын мүмкүнчүлүк чыгымы

Орто кылымдардагы европалык согуштар көбүнчө тынч мүнөздө болуп, демейде туткундарга кайрымдуу мамиле жасалган. Каршылаш аскерлер ар бир тараптан жоокер санын эсептегенден кийин саны азыраак кошуун жоосуна багынып берген учурлар сейрек эмес болчу. Мындай зомбулуксуз "согуштар" орун алып турган, анткени ошол кезде жоокерлер туткундалгандардын менчигине ээ болуп калчу. Бул мыйзамдуу укук туткундарды үй-бүлөсүнө кайра сатуу мүмкүнчүлүгүн да камтыган, мындан улам жеңүүчү үчүн туткундарды өлтүрүүнүн мүмкүнчүлүк чыгымы жаралган. Жеке уюмдар, анын ичинде диний топтор, өз туткунун саткысы келгендер менен туткун сатып алгысы келгендердин ортосундагы далдал катары адистеше башташкан.

Согуш туткундарынын тилегине каршы, алыска атылуучу куралдар пайда болуп, жекеме-жеке уруштар азайган сайын, катардагы жоокерлердин өз жоосун туткунга алуу мүмкүнчүлүгү да азайган. Согуштар барган сайын ырайымсыз боло баштады; буга жапырт кыргын технологиясынын жакшыртылышы эле эмес, туткундарга ээлик кылуу укугунун мамлекетке өтүп кеткени да себеп болду. Мүлк мамлекетке таандык болуп, жеке кишилер үчүн мүмкүнчүлүк чыгымы дээрлик жоюлгандыктан, туткундарды өлтүрүү же майып кылуу көнүмүш жорукка айланды. Албетте, адам жеке менчик катары каралбашы керек. Бирок мүмкүнчүлүк чыгымы өңүтүнөн алсак, туткундалган жоокерлер үчүн "коомдук

менчик" болгонго караганда, "жеке менчик" болуу алда канча алгылыктуу.

Жеке менчик базардык өз ара алакалардан пайда болгон кызматташтык үчүн өзөккү мааниге ээ, анткени ал кишилерге өз иш-аракеттеринин мүмкүнчүлүк чыгымын эске алууну камсыздайт. Ушунчалык көптөгөн кишилер жеке менчиктин жоктугунан пайда болгон көйгөйлөр үчүн жеке менчикти күнөөлөгөн учурлар - өкүнүчкө да, мыскылга да татыйт.

Жыйынтыктоочу суроо: Эмне үчүн базарлар чыгымдарды өкмөттөрдөн айырмалуу баалап чыгышат? Бул айырма базар алмашуусуна жана өндүрүмдүү жүрүм-турумга кандайча таасир этет?

Параграф 2.1ге кайтуу

Дуайт Линин «Жеке менчик жана мүмкүнчүлүк чыгымы». Бул материал «Creative Commons Attribution 4.0» эл аралык лицензиясынын негизинде Экономикалык билим берүү фонду тарабынан тартууланды.

Параграф 2.2ге кайтуу

Айыл чарба жерлеринин кыскаруусу

Автор: Дуайт Ли

Ой калчоо үчүн суроо: Жеке менчик укугу менчик ээлерине ресурстарды туура пайдаланууга жана сактоого стимул береби? Түшүндүрүп бериңиз.

Маанилүү ресурстар түгөнүп баратат деген коркуу дайыма бар. Эң көп тынчсыздандырганы – мунай, андан кийин таштанды полигонунун жетишсиздиги жана токойлордун кыйылышы турат. Мен кишилер жакында түгөнүп калат деп кооптонгон нерселерди (көмүр, жез, темир кени, калай) токтобостон тизмектей берсем болот. Көпчүлүк учурларда коркуу негизсиз, буга коомчулукту коркутуу менен артыкчылыктарды алууга үмүттөнгөн кызыкчылык топтору, шалаакы журналистика жана жалпы экономикалык түшүнүктүн жоктугу түрткү берет. Тынчсызданууорундуу болгон жерде, көйгөй дайыма коркунучта турган ресурска жеке менчик укуктарынын жоктугунан улам келип чыгат.

Ресурстардын түгөнүшүн болтурбоодо менчик укугунун ролун көрүү үчүн төмөнкү суроону ойлонуп көрүңүз: деги бизде кайра калыбына келбеген ресурс түрү түгөнгөн учур болду беле? Мен бул суроону ондогон топторго бергемин жана буга бир мисал айта алган эч кимди учурата албадым. Бирок кайра жаралбай турган ресурстар бизде түгөнүшү мүмкүн эмеспи? Кантсе да, алар кайра калыбына келбейт да. Баарынан да таң калычтуусу, бизде, мындай караганда, кайра төлдөй алчу ар түрдүү жаныбарлар кырылып кетип жатат. Бул ресурстар бизде жок болуп кетиши мүмкүн эмес эле да? Бул табышмак калыбына келбей турган ресурстардын ошол жерде туруктуу жайгашканын, ошондуктан аларга жеке менчик укуктарын орнотуу оңой экенин эске алуу менен чечилет. Кишилер келечектеги наркын эске алуу менен өздөрү ээ болгон ресурстарды сакташат. Көптөгөн жаныбарлар качып-бозуп жүргөндүктөн,

аларды жеке менчиктөө кыйын, ошондуктан адамдар алардын келечектеги наркын эске алууга анча кызыкпайт. Демек, кайра төлдөй ала тургандыгына карабастан, бул жаныбарлардын айрымдары кырылып калды.

Эгерде кишилер биздин менчиктин келечектеги наркын туура баалоого жеке менчик кандай түрткү берээрин түшүнүшсө, анда калыбына келбес ресурстар түгөнүп баратат деп коркутуу алда канча кыйын болмок. Бирок бул жерде дагы бир себепти эске алышыбыз керек: ресурстар түгөнүп баратат же азайып баратат деп коркуунун бир себеби – ресурстардын маржиналдык наркын алардын жалпы наркынан айырмалай албоочулук.

Айыл чарба жерлеринин жок болушу

Колорадо университетинде окутуучулук ишимди жаңы эле баштаганымда, менден айыл чарба жерлеринин жоголуу "көйгөйү" боюнча талкууга катышууну сурانышты.

Айыл чарба жерлеринин кыскарышы базар механизмдеринин туура иштешинин натыйжасы болду деп жүйөлүү далилдерди келтиргениме карабастан (менин оюма каршы болгондор талаштан кийин деле өз оюнан кайтышкан жок), жоголуп бараткан жерлер көйгөйү жаатында санааркоолор улантыла берди. Мисалы, Worldwatch институтунун кызматкери Лестер Браун жыл сайын азык-түлүк менен камсыздоо калктын санынын өсүшүнөн артта калды деп баяндама жарыялайт; бул көйгөй анда, бир чети, иштетилчү айыл чарба жерлеринин азаюусу менен да түшүндүрүлөт.

Дүйнө жүзүндө айыл чарба жерлеринин жалпы аянты мурункуга караганда азайганы чын, бирок бул "жоготуу" кризис эмес, ал тургай тынчсызданууга себеп да боло албайт. Тескерисинче, бул - жакшы кабар. Мисалы, Польшада айыл чарбасына арналган жерлердин үлүшү 1960-жылдардын аягынан бери 28%га кыскарды, бирок азык-түлүк өндүрүү дээрлик 70%га өстү. Дыйканчылык үчүн азыраак жер колдонулганда, көп жерлер кайра ачык мейкиндикке жана токойго

айланышы мүмкүн.

Сиз муну ызы-чуу түшкөн топтон укпайсыз, бирок азыр АКШда 80 жыл мурдагыга караганда токойлуу жерлер көп.[1] Экинчиден, мурунку айыл чарба жерлерине соода борборлору, турак-жайлар түшүп, жолдор салынган, оюн-зоок парктары, гольф аянтчалары жана башка нерселер бар, анткени кардарлар базардык баалар аркылуу мындай инфратүзүм азык-түлүккө караганда баалуураак экенин билдиришкен.

Азык же гольф

Эмне үчүн кардарлар азыкка караганда гольф аянтчаларын, соода борборлорун жана автоунаа токтоочу жайларды артык көрүшөт? Азык-түлүк гольфтон же унаа токтотуучу жайдан баалуу эмеспи? Албетте, жалпы наркы боюнча баалуу. Эгерде тамактануу менен гольфтун бирин тандаш керек болсо, эң ынтызар гольфчу да тамактанууну тандамак. Бирок экономикалык тандоолор мындай так кесер мүнөздө болбойт. Анын ордуна биз чечимдерди маржиналдык принцип боюнча, бир нерсе экинчи бир нерсени бир аз көбүрөөк курмандыкка чалууга татыктуубу же жокпу? деп чечим кабыл алабыз. Чектүү принцибине ылайык болгондо, азык гольфтон же биз аларсыз деле жашай ала турган башка нерселерден баалуу экени бүдөмүк болуп калат. Гольфчулар оюн акысын төлөө аркылуу дагы бир гольф талаасы ошол жерден алына турган жана курмандыкка чалынган азык сыяктуу эле баалуу экенин билдирип жатышат.

Маржиналдык принциптен алганда, миллиондогон гектар айдоо жерлери иштетүү үчүн "жок болуп" кетпегенде, гольф, албетте, азык-түлүккө караганда баалуу болмок. 1900-жылы дыйкан чарбада көбүнчө жылкы же качыр колдонулган жана бул жаныбарларга тоют өстүрүү үчүн аянты төрт миллиондогон гектар жер керек болгон. Жүк ташуучу автоунаалар, тракторлор, комбайндар жана башка бензин менен кыймылга келген айыл чарба шаймандары бул жаныбар унааларды натыйжалуу алмаштырды жана аларды

багуу үчүн зарыл гектар аянттар бош калды. Мындан тышкары, ошол эле сандагы элди багуу үчүн азыр бир кыйла аз жер талап кылынат, анткени семирткичтердин, пестициддердин, сугаттын, үрөндүн жана аба ырайы божомолунун жакшыртылышы гектарына көбүрөөк азык-түлүк өстүрүүгө мүмкүндүк берет жана түшүм жыйноо, таңгактоо, сактоо жана ташуу ыкмаларынын жакшырышы дасторконго көбүрөөк азык келишин камсыз кылат. Эгерде биз дагы эле 1900-жылдагыдай жерди дыйканчылыкка арнасак, азыркы технология менен коон-дарбыздын алдында калмакпыз. Мындай шартта бакчанын бир нече гектары ошол гектарларга курула турган гольф талаасына салыштырмалуу канчалык баалуу болмок?

Бизде азыр 1900-жылдагыдай айыл чарба жерлери жок, анткени азык-түлүк өндүрүмү көбөйгөн сайын, анын маржиналдык баасы үйгө, соода борборлоруна, гольф талааларына жана башкаларга салыштырмалуу төмөндөйт. Кардарлар салыштырмалуу нарктагы бул өзгөрүүнү суроо-талап аркылуу билдиришет, бул болсо азык-түлүк бааларынын айыл чарба жерлерин башкача пайдалануу бааларына салыштырмалуу төмөндөшүнө алып келет. Бул абал айыл чарба жерлеринин кыскарышына шыктандырат жана мындай ык жер тилкесин айыл чарба өндүрүшүнө пайдаланууга караганда башка нукта пайдалануунун маржиналдык наркы канчалык жогорураак болсо, ошончолук улантыла берет.

Бирок айыл чарба жерлеринин "кризиси" оңой-олтоң эле жоюлат деп күтпөңүз. Чоң бүжөттерге үмүттөнгөн мамлекеттик агенттиктер жана илимий изилдөөлөрдү көбүрөөк каржылоого же чоң субсидияларга үмүттөнгөн жекече уюмдар коомчулукту кризистер менен коркутууга ар дайым тап коюшат. Эгерде жалпы нарк менен маржиналдык нарктын ортосундагы айырманы көбүрөөк киши аңдачу болсо, анда кризистерди түзүү мынчалык оңой болмок эмес.

Корутунду суроо: Эмне үчүн корголгон менчик укугу экономикалык прогресске өбөлгө түзөт? Эмне үчүн жалпы менчик жана менчик укуктарынын жетишсиз корголушу экономикалык прогресске тоскоолдук кылат?

Параграф 2.2ге кайтуу

---

1. Gregg Easterbrook, *A Moment on the Earth* (New York: Viking, 1995), pp. 10-13. ↩

Дуайт Линин «Айыл чарба жерлеринин кыскаруусу». Бул материал «Creative Commons Attribution 4.0» эл аралык лицензиясынын негизинде Экономикалык билим берүү фонду тарабынан тартууланды.

Параграф 2.3ге кайтуу

Жардам сурап кайрылууларды текшерүү

Автор: Дуайт Р. Ли

Ой калчоо үчүн суроо: Эмне үчүн кишилердин экономикадагы мамлекеттин ролу жөнүндөгү турумдары ар түрдүү?

Адамдардан мамлекеттик көзөмөлдү жактырасызбы деп сурасаңыз, баары дээрлик бир добуштан «жок» деп жооп беришет. Бирок ошол эле кишилерден мамлекеттин бааны көзөмөлдөөсүн жактырасызбы деп сурасаңыз, жооп мурункудай бирдей болбойт. Табигый кырсыктардан кийин "баалардын өсүшүнө" жол бербөө үчүн өкмөт бааларды көзөмөлдөшү керекпи деп сурасаңыз, жооп дээрлик бир добуштан «ооба» болот!

Тилекке каршы, бул жооптор кишилердин базарлар бири-бирибиз менен өз ара маалымдашуубузга кандайча мүмкүндүк берээрин билбегендигин чагылдырат. Базардык баалар байланыш каражаты катары таанылгандан кийин, биз өкмөт тарабынан бааны көзөмөлдөө - цензуранын өзгөчө зыяндуу түрү экенин аңдоо үчүн дагы бир кубаттуу куралга ээ болобуз. Ал эми өкмөттүк жөнгө салуунун зыяны табигый кырсыктар учурунда абдан чоң болот, анткени жабыркагандар жардамга муктаждыгы тууралуу маалымдоого жан үрөшөт.

Базар алмашуусу камсыз кылган өз ара байланыш жана мунун натыйжасында келип чыккан баалар коомдук кызматташуунун деңгээлин өзгөчө таасын жогорулатат. Өз ара байланыш менен кызматташуунун пайдасын айгинелөөдө табигый кырсыктан өткөн мыкты өрнөк жок. Жабыркагандар мүмкүн болушунча тезирээк жана толугу менен өзүнө келүүсү керек болсо, анда кырсык болгон аймактан тышкаркы кишилердин жардамына гана эмес, өздөрүнүн ич ара кызматташуусуна да муктаж. Тилекке каршы, табигый кырсыктар болгондо,

өкмөт көпчүлүк учурда бул кызматташууну ишке ашыруучу баа сигналдарын мыйзамга жатпайт деп басып коёт жана муну коомдук пикирдин колдоосуна ылайык жасайт.

Табигый кырсыктан кийинки мезгилде, жалпысынан, жумуш, курулуш материалдары, электр генераторлору жана калыбына келтирүү, кырсыктын кесепеттерин жеңилдетүү үчүн зарыл болгон башка өнүмдөр үчүн коюлчу баалар кескин түрдө кымбаттайт. Баалардын мындай кымбатташын, адатта, абийирсиз жабдуучулар жабыркагандардын эсебинен киреше табууда деп түшүндүрүшөт. Жабдуучулар пайда табышы деле мүмкүн, бирок бул - жабыркагандардын эсебинен болбойт. Үйлөрү талкаланып, турмушу бүлүнгөн кишилер табигый кырсыктын курмандыгы болушат, бирок алар кырсыктан кийин зарыл товарлар жана кызматтар менен камсыздагандардын курмандыгы эмес. Кымбат бааларды жабыркагандардын жардамга муктаждыгы жаатында башкаларга маалымдоолорунун эң алгылыктуу жолу катары түшүндүргөн оң. Кымбат баалар жардам сурап кайрылгандарга тез жана натыйжалуу жооп берилишин дагы камсыздайт.

Жыгач материалдарды Майамиге жөнөтүү.

Мен мындай жооптун кызыктуу мисалын 1992-жылы, Эндрю ураганы Флориданын түштүгүн аралап өткөндөн кийин көп өтпөй, Огайо штатында дарс окуп жатканда уккан элем. Мен баа аркылуу өз ара байланышуунун маанилүүлүгүн көрсөтүү үчүн ураган жана анын кесепеттери жөнүндө айта кеткен элем, ошол учурда аудиториядагы бир мырза Кливленддин четинде курулушчу болуп иштеген уулу жана келинчеги экөө көп жылдар бою кыялданып жүргөн үйүн кура баштагандагы бир окуяны айтып берди. Эндрю ураганы Майамиге жеткенде, пайдубал түптөлүп, жонулган жыгачы жолдо жеткирилип келаткан эле. Кырсык тууралуу кабарды угаар замат, ал жонулган жыгачты (аялынын каршылыгына карабай) өзү колдонгондон баш тартып, дароо

Майамиге жөнөттү. Эмне үчүн? Анткени ал үчүн эң ынанымдуу маалымат - жонулган жыгач баасынын кымбатташы болуп, ал жыгачка болгон суроо-талап Кливлендге караганда, Майамиде олуттуураак экенин билдирген кабар эле.

Кливленддик курулушчуну абийирсиздик менен пайда тапты десе болобу? Айтыш кыйын. Ал Эндрю ураганынын курмандыктары үчүн "бааны көбүртүп" жибергендерди жек көрүп отургандардан алда канча пайдалуу нерсе кылды. Ырас, анча-мынча киши Майамидеги урагандан жабыркагандарга бекер товар жөнөтүп, жардам беришкен да учур болду. Албетте, бул адамдар мактоого татыктуу. Бирок алардын жардамы өлкөнүн (албетте, бүт дүйнөнүн) бардык тарабынан чыккан жабдуучулардын көмөгүнө салыштырмалуу анча чоң эмес болчу; кийинки жабдуучулар болсо урагандын курмандыктары (кымбат баалар аркылуу) ишаара кылган өздөрүнө эң муктаж нерселердин баасынын кескин жогорулашына өз жообун беришкен.

Табигый кырсыктан жабыркагандарга өз өнүмүн кымбат баада саткандарды жек көргөндөр катаал сын бутасы үчүн өз өлкөсүндөгү башка бирөөнү кылдат иликтеши зарыл болчу. Алардын (экономикалык сабатсыздыктан жаралган) сыны жана алар пайда кылган коомдук пикир бааны көзөмөлдөөнү тез-тез козгоп, жардам сурап кыйкырып жаткандардын оозун жабат. Атлантадан чыгуучу *Journal-Constitution* гезити өткөн жылдын апрель айында Жоржияда баалардын кымбатташына каршы мыйзам бар экенин, ага ылайык жабдуучуларга "кырсык болгон күнгө чейинки баадан бир тыйындан ашык кымбаттатууга тыюу салына турганын" жазган. Катуу торнадо Атлантага зыян келтиргенден кийин курулуш компаниялары жана курулуш материалдары дароо агылып келгенин баяндаган бул макалада жогорку мыйзам жөнүндө эч кандай мыскылсыз, жакшы пикир айтылган. Эгерде "баалардын көбүртүлүшүнө" тыюу салган жогорку мыйзам кынтыксыз аткарылганда деле, алыскы жактардан ушундай чоң жардам келе бермек, же андай жардам кыскармак эмес деп кимдир-бирөө чындап ишене алабы? (Жоржияда бааларды көбүрткөндөр бир жылдан он жылга чейин эркинен ажыратылып, 5 000 долларга чейин айып пул төлөйт).

Электр устара.

Жабыр тарткан аймакта жашаган ар ким жеткиликтүү болгон өнүмдөрдү барктамакчы, бирок кишилер бул өнүмдөр аларды мыкты колдоно алат деп өздөрү ишенгендердин карамагына тийишин каалашат. Бааларды көзөмөлдөө жабыркагандардын ортосундагы байланышты чектөө менен буга жол бербейт.

Түштүк Каролина штатынын Чарлстон шаарында жашаган менин досум 1989-жылы Хьюго ураганы болгондо, мындай чектөөнүн зыянын өз көзү менен көргөн. Досум жашаган аймакта электр кубаты бир нече күнгө өчүрүлгөн, ошондуктан көптөгөн тургундар бензин менен аракеттенген электр агынын иштеп чыгуу жабдуусуна өзгөчө муктаж болушкан. Тилекке каршы, жергиликтүү жабдуулар дүкөнүндө андан экөө гана болгон жана бааларды көзөмөлдөөнүн себебинен көбүрөөк алууга мүмкүн болгон эмес. Бааны көзөмөлдөөнүн дагы бир көйгөйү чыкты, бул чындыгында менин досумдун үй-бүлөсүнө пайда алып келип, бирок башкаларга кымбатка турду. Анын атасы жергиликтүү жабдуулар дүкөнүнүн кожоюну менен жакшы дос болгондуктан, электр генераторлорунун бирин көзөмөлдөнгөн баада сатып алган. Дүкөн ээси генераторду мыйзамдуу түрдө башка бирөөгө кымбатка сата алган эмес, демек, эмне үчүн өз досунун ага ээ болуусуна мүмкүн болбосун? Досумдун атасы буга абдан кубанды, анткени ал эми электр устара менен сакал-мурутун кырууну уланта алат. Тилекке каршы, шаардагы азык-түлүк дүкөндөрү миңдеген долларлык азык-түлүктөрдүн бузулуп кетпеши үчүн электр кубатына өзгөчө муктаж эле. Баа көзөмөлү болбосо, ошол дүкөндөрдүн бири генератор үчүн кымбатыраак бааны сунуштап, досумдун атасына караганда бул жабдыкка көбүрөөк муктаж экенин (кардарлардын атынан) натыйжалуу билдирмек. Бир киши сакал-мурутун алуу үчүн ыңгайсыздыкка кабылышы керек болчу, бирок анын жүздөгөн кошуналары жаңы азык-түлүккө болгон каалоо биринчи орунда турушу керек деп генератордун жогорку баасы аркылуу аны көндүрүшмөк. Албетте, баа көзөмөлү болбосо, бардык дүкөндөр жана менин аяш атам (эгер ал дагы эле кааласа) тез арада электр генераторлорун сатып алышмак, анткени алар табигый кырсык болгон

аймактан башка жактагы жабдуучулар менен ыкчам байланыша алышмак.

Табигый кырсыктар баа көзөмөлүнүн зыянын өзгөчө таасын чагылдыруучу өрнөктү сунушташат. Тилекке каршы, өкмөт бааны таңуулап жөнгө салуу аркылуу коомдук ич ара кызматташууну бузууну жана байлыкты жок кылууну актоо үчүн табигый кырсыктарга деле муктаж эмес. Өкмөттөр ар түркүн товарлардын жана тейлөө кызматтарынын баасын көзөмөлдөөнү таңуулоону байыртан бери эле жүргүзүп келишкен. Алар мындай көзөмөл мамлекеттик жөнгө салуунун өзгөчө зыяндуу түрү экендиги кеңири таанылганга чейин мунусун уланта беришет.

Жыйынтыктоочу суроо: Эгерде товарлардын, кызматтардын жана ресурстардын кыйраган аймактарга агылып киришине баа көзөмөлү тоскоол болсо, анда өкмөт табигый кырсык учурунда баалардын жогорку чегин таңуулашы керекпи?

Параграф 2.3ге кайтуу

Дуайт Линин «Жардам сурап кайрылууларды текшерүү». Бул материал «Creative Commons Attribution 4.0» эл аралык лицензиясынын негизинде Экономикалык билим берүү фонду тарабынан тартууланды.

Параграф 2.7ге кайтуу

Базарлар жана эркиндик

Автору: Дуайт Ли

Ой жүгүртүү үчүн суроо: Базар экономикасында алмашуу эркиндиги жана байлык бири-бирин кантип бекемдейт?

Эркин базарларда пайда болуучу коомдук кызматташуу жыргалчылык көз каранды болгон адистешүүгө мүмкүндүк берет. Көптөгөн кишилер өндүрүштү жана керектөөнү базардык алмашуу аркылуу багыттай алган учурда гана мүмкүн боло турган адистешүү болбосо, биз алда канча жакыр болмокпуз. Бирок базардан биз жүзөгө ашыра алчу заттык байлыктан алда канча маанилүүрөөк нерсе - бул эркиндиктин пайдасы. Эгер базар экономикасынын шартында гана мүмкүн болгон жоопкерчилик жана тартип болбосо, анда биз эркиндигибиздин көбүнөн тез эле ажыратылмакпыз.

Эркиндикти жөн эле кабыл алуу оңой, айрыкча Америка Кошмо Штаттарында, анткени башка көптөгөн өлкөлөрдө адамдар кыялданган нерселер бизде көнүмүшкө айланган. Эркиндик ден соолукка окшош: адамдар жоготмоюнча аны баалабайт. Дени сак кишилер утурумдук азгырыктарга моюн сунуу менен ден соолугун бузгандай эле, эркин кишилер да эркиндик көз каранды болгон шарттарды бузуучу утурумдук саясий артыкчылыктарды тандап алуу менен өз эркиндигин жок кылышы мүмкүн.

Ошондой эле байлык канчалык маанилүү болгону менен, ал ден соолук жана эркиндиктен кийин турат. Ден соолугу начар же байлыктан ыракат алуу эркиндиги чектелген кишилер үчүн байлык чектелген наркка гана ээ. Андан тышкары, мыкты ден соолук жана эркиндик - байлыкты өндүрүүдөгү маанилүү элементтер; мында эркиндик өзгөчө мааниге ээ. Оорулуулар өндүрүмдүү болушу деле мүмкүн, бирок эркиндиксиз базарда өндүрүмдүү кызматташууга эч мүмкүн

эмес.

Ошентип, мен бул жерде эки өзүнчө, бирок бири-бирине байланыштуу маселени талкуулайм. Биринчиден, базардагы өндүрүмдүү кызматташуу - эркиндиктен көз каранды; экинчиден, эркиндик - базардагы өндүрүмдүү кызматташуудан көз каранды. Экономисттер адатта ресурстардын тартыштыгынан келип чыгуучу компромисс табуу деген жагымсыз милдетке көп туш болушат. Бирок байлык жана эркиндик бар болсо, эч кандай компромисстин кереги жок; базар экономикасында алар бири-бирин бекемдейт, анткени бирисиз экинчисинин болушу мүмкүн эмес.(1) Эркиндикти азайтчу саясий чечимдер аркылуу байлыкты көбөйтүү далаалаты сөзсүз экөөнү тең азайтат.

Базарлар эркиндикти талап кылат

Базарлар кишилерге башкалардын аракети өзүнө кандай пайдалуу болуп жатканы жана өзүнүн башкаларга пайда берчү аракеттеринин чыгымдары жөнүндө жалпыга маалымдатууга мүмкүнчүлүк берүү аркылуу өз сыйкырын жүзөгө ашырышат. Акыры, бардык пайдалар жана чыгымдар субъективдүү мүнөздө болуп, адамдардын каалоосуна жана жагдайына жараша болот, аларга адамдар өздөрү гана так баа бере алат. Бул пайдадан ачык байкалат. Деги товарды керектеген же кызматтан пайдаланган адамдан башка ким пайданын баасын так баалай алат? Бирок пайдалар субъективдүү болсо, анда чыгашалар да субъективдүү болот жана колдон чыккан пайдалардын наркы гана болуп калат. Алар субъективдүү болгондуктан, адамдар ар кандай рынокторго өздөрү каалагандай кирүү же чыгуу, ошондой эле өз ара макулдашылган каалаган баада сатып алуу жана сатуу эркиндигине ээ болуу менен гана бири-бирине чыгымдарды жана пайдаларды так айта алышат. Мамлекеттик баа көзөмөлү биздин сатып алуучу жана сатуучу катары эркиндигибизди чектейт жана бири-бирибиз менен болгон байланышыбызды цензуралоо аркылуу байлыкты жок кылат.

Борбордук пландоо натыйжа бербейт, анткени адамдар өздөрүнө тиешелүү болгон жергиликтүү маалымат боюнча иш-аракет кылуу эркиндигине ээ эмес. Саясий бийликтин борбордук багыты жеке өндүрүүчүлөрдүн жана керектөөчүлөрдүн рыноктук тандоосу менен алмаштырылганда, экономикалык чечимдер сөзсүз түрдө маалыматтык вакуумда кабыл алынат. Өндүрүмдүү экономика бүткүл калкка таралган маалыматты колдонууну талап кылат жана ал маалыматты жеке эркиндиксиз колдонуу мүмкүн эмес. Эркиндикти жок кылсаңыз, базар экономикасынын өзөгүн түзгөн маалымат агымын жок кыласыз.

Эркиндик базарларды талап кылат

Эркиндик менен базардын өз ара байланышы тескерисинче да болот. Базар эркиндикке көз каранды болгондой эле, эркиндик дагы базарга көз каранды. Албетте, бардык базар экономикасынын өзөгү болгон жеке менчик жеке кишинин эркиндигин коргоп турат. Эгерде бардык аудиториялар менен басмаканалар мамлекеттин менчиги болсо, анда өкмөттүн саясатына каршы чыгууга канчалык эркиндигиңиз бар? Эгерде бардык өндүрүш каражаттары мамлекетке таандык болсо, өз ишкерлигиңизди баштооңузга канчалык эркиндигиңиз бар? Жеке менчикти жоюп, ага көз каранды болгон рынокту бузуп баштасаңыз, эркиндикти жок кыла баштайсыз.

Бирок рынок да эркиндикке жол бере турган жалгыз шартты түзүү менен аны коргойт. Анткени жоопкерчилиги жок эркиндик – бул жөн гана лицензия, ырайымдуулук жана артыкчылык жана ага көпкө чыдашпайт. Чыныгы эркиндик жана жашоого жөндөмдүү жалгыз эркиндик бардык кишилердин камын ойлогон жолдор менен ишке ашырылат. Бул талапты канааттандыра турган жалгыз эркиндик - бул базар тартибине баш ийген эркиндик. Базарларды жок кылыңыз, анда сиз эркиндик үчүн зарыл болгон жоопкерчиликти да жок кыласыз.

Мисалы, айлана-чөйрөнүн булгануу көйгөйлөрү айлана-чөйрөнү таштанды төгүүчү жай катары пайдалануу базарынын жоктугунан келип чыгат. Эгерде

мындай базарлар бар болгондо, булгоочулар башкаларга келтирген зыянды чагылдырган бааларды төлөшү керек болмок. Айлана-чөйрөнү булгагандар бул үчүн башкалардын алдында жооп беришмек жана биз калдыктарды айлана-чөйрөгө чыгаруу эркиндигине чыдап бермекпиз. Бирок биз мындай базарларга ээ эмеспиз, андыктан биз мында турмушубуздун көпчүлүк чөйрөлөрүндө эч кабыл алынгыс болгон өкмөттүк чектөөлөрдү кабыл алабыз.

Биздин эркиндиктерибиз аялуу

Эркиндиктерибиздин баары сейрек учурда гана дароо жок болот. Алар адатта аз-аздан жоголо берет да, кишилер муну анда-санда гана байкап калышат. Эркиндик түздөн-түз кыскарган күндө да, мисалы, мамлекет керектөөчүлөрдү коргоо үчүн кесиптик лицензияны киргизгенде, муну аз адам байкайт жана байкаса дагы, алар чектөөлөрдүн өздөрүнө таасир эткенин көрүшпөйт. Бирок австриялык залкар экономист Ф.А.Хайек белгилегендей: "Эркиндиктен алган пайдаларым . . . негизинен, башкалардын эркиндикти колдонуусунун натыйжасы"[(2)] Маселен, чачтын химиялык курамы боюнча мамлекеттик экзамендерди тапшыруу зарылдыгынан улам чачтарач болуу эркиндигинен ажыраганда, эң көп жапа чеккендер - чачтарач болууга умтулгандар эмес, чач кырктырууга муктаж кардарлар болот.

Ошондой эле мында эркиндикти жоготуунун тымызын динамикасы да бар. Тикелей чектөөлөр ар дайым эркиндикти бир карагандан көбүрөөк азайтат, анткени ар бир чектөө эркиндикти кармап турган базар жоопкерчилигине доо кетирет.

Томас Жефферсон: "Түбөлүк сергектик - бул эркиндиктин баасы" деп туура айткан. Кишилер эркиндик менен базардын ортосундагы ажырагыс байланышты түшүнгөндө, өз эркиндигин коргоого сергектик менен мамиле кылышы көбүрөөк ыктымал.

Жыйынтыктоочу суроолор: Соода чектөөлөрү жана салыктар алмашуу

эркиндигине кандайча таасир этишет? Алар байлыктын өсүшүнө кантип таасир кылышат?

Параграф 2.7ге кайтуу

---

1. Мен бул пикирди өлкөнүн жаратылыш ресурстарынан улам эбегейсиз зор байлыкка ээ болгон жана анын субъекттеринин эркиндиктерин кысымга алган автократиялык саясий режимдин абалын түшүндүрүү үчүн тактадым. Бирок мындай учурда да эркиндиктин жоктугу өлкөнүн өз ресурстарынан толук пайда алуусуна тоскоол болот жана анын байлыгын арттыруу, ал тургай, сактап калуу үчүн зарыл болгон өндүрүмдүүлүктү төмөндөтөт. ↩

2. Караңыз: F.A. Hayek, *The Constitution of Liberty* (Chicago: University of Chicago Press, 1960), p. 32. ↩

Дуайт Линин «Базарлар жана эркиндик». Бул материал «Creative Commons Attribution 4.0» эл аралык лицензиясынын негизинде Экономикалык билим берүү фонду тарабынан тартууланды.

Параграф 2.7ге кайтуу

Күн менен адилетсиз атаандаштык

Фредерик Бастиаттын “Шамчылардын петициясы” аттуу чыгармасынын кыскартылган варианты

Ой жүгүртүү үчүн суроо: Саясатчылар арзан импорт экономика үчүн зыян экенин тез-тез айтып келишет. Бул чыгарманы окуп жатканда, ушул пикир жөнүндө ойлонуп көрүңүз.

«Мырзалар, сиздер туура жолдо бара жатасыздар. Сиздер абстракттуу теорияларды четке кагып, арзанчылык менен молчулукка анча маани бербейсиздер. Сиздер өндүрүүчүлөрдүн кызыкчылыгын гана башкы орунга коёсуздар. Сиздер аны чет элдик конкуренциядан коргоп, улуттук рынокту улуттук өнөр жай үчүн сактап калгыңыздар келет.

Биз жарык жабдууларын өндүрүү боюнча бизден алда канча жогору турган чет элдик атаандаштын киши чыдагыс атаандаштыгынан жапа чегип жатабыз, ал биздин улуттук рынокту укмуштуудай арзандатылган баадагы товарлары менен каптатып жатат. Ал пайда болору менен биздин соода токтоп калат: бардык керектөөчүлөр ага кайрылышат; ал эми ата мекендик өнөр жайдын бүтүндөй тармагы дароо стагнация абалына түшөт. Бул атаандаш (албетте, Күндөн башка эч ким бизге мындай атаандаштык кыла албайт) биз менен аёосуз согушуп жатат жана биз аны бузуку Албион чыгарган деп шектенип жатабыз (азыркы заман үчүн жакшы саясат); анткени ал ошол текебер аралга этияттык менен мамиле кылат, ал эми бизге андай мамилеси жок.

Биз сиздерден бардык терезелерди, айнек чатырларды, тыңдоочу терезелерди, сырткы жана ички терезе капкактарын, пардаларды, жалюздарды, жашыруун көзөнөктөрдү, бир сөз менен айтканда, күндүн жарыгын үйгө киргизе турган бардык тешиктерди, жылчыктарды, көзөнөктөрдү жабууну

милдеттендирген мыйзамды кабыл алууңуздарды суранабыз жана өлкөнүн жыргалчылыгы үчүн иштеп жаткан биздей өндүрүүчүлөрдү ушундай оор күндө жалгыз таштап койбойт деп сиздерге ишенебиз.

Мырзалар, сиздер биздин бул өтүнүчүбүздү сатира деп эсептебейсиздер жана биздин жүйөлүү себептерди укпай туруп, өтүнүчүбүздү колдоодон баш тартпайсыздар деп ишенебиз.

Биринчиден, табигый жарыктын бардык мүмкүнчүлүктөрүн мүмкүн болушунча жаап, жасалма жарыкка талап жаратсаңыздар, бул биздин француз өндүрүүчүлөрдүн кимисине жакпасын?

Биз сиздердин каршы пикириңиздерди алдын ала сезип турабыз, мырзалар, бирок биз билебиз, сиздер бизге эркин соода тарапкерлеринин болбогон иштеринен тандап алган жүйөөлөрдөн башка эч нерсе айта албайсыздар. Бизге каршы айтылган ар бир сөз ошол замат өзүңүздөргө жана бүткүл саясатыңыздарга каршы болуп калат деп ишендиребиз.

Сиздер эгерде каалап жаткан коргоого ээ болсоңор, өлкө мындан зыян тартат, анткени чыгымдар керектөөчүнүн моюнуна түшөт деп каршы чыгасыздар.

Биз ага мындай деп жооп беребиз:

«Сиздер керектөөчүнүн кызыкчылыгын талап кылууга укугуңуздар жок, анткени анын кызыкчылыгы өндүрүүчүнүн кызыкчылыгына карама-каршы келген сайын, сиз акыркысын курмандыкка чаласыздар. Сиздер муну жумушчуларды жана жумуш издегендерди шыктандыруу максатында жасадыңыздар. Ошол эле себеп менен азыр дагы ушундай кылышыңыздар керек.

Сиздер өзүңүздөр эле бул каршылыкты жоюп салдыңыздар. Сиздерге керектөөчү темирди, көмүрдү, жүгөрүнү, кездемелерди эркин ташып келүүгө кызыкдар экендигин айтышканда, «албетте» деп жооп бересиздер, бирок өндүрүүчү аларды четтетүүгө кызыкдар. Мейли, ошондой болсун; керектөөчүлөр табигый жарыктын бекер берилишине кызыкдар болсо, жасалма жарык өндүрүүчүлөр да ага тыюу салууга ошондой эле кызыкдар.

Эгерде сиздер Күндүн жарыгы – жаратылыштын айкөл белеги, мындай

белектерден баш тартуу - байлыктын өзүнөн баш тартуу, ага ээ болууну кубаттайбыз дей турган болсоңуздар, анда биз сиздерди өз саясатыңыздарды өлтүрүп албаңыздар деп эскертебиз. Эсиңиздерде болсун, буга чейин сиздер чет элдик өнүмдү четке кагып келгенсиздер, анткени алар өлкө өнүмдөрүнө салыштырмалуу бекер белектерге окшошуп кетет.

Жаратылыш менен кишинин эмгеги товарларды өндүрүүдө (өлкөгө жана климатка жараша) ар кандай катыштарда кызматташат. Табият берген бөлүгү - өзгөчө бекер; ал эми киши эмгеги менен табылган бөлүгү - наркты түзөт жана ага акы төлөнөт.

Лиссабондун апелсини Париждин апелсинининин жарым баасына сатылат, анткени ал - табигый, демек, бекер жылуулук башкалар үчүн кымбат болгон жылуулуктун ишин жасайт.

Бизге Португалиядан апелсин келгенде, биз ал жарым-жартылай бекер, жарым-жартылай чыгымы менен келди деген тыянакка келишибиз мүмкүн; башкача айтканда, Париждикине салыштырмалуу ал бизге жарым баасына келет.

Ал эми биздин ырасташыбызча, бүтүндүн дал ошол беп-бекер (бул сөз үчүн кечирип сурайм) жартысы эске алынбоого тийиш. Сиз деле: “Өлкөнүн ички жумушчу күчү бүткүл ишти аткарган, чет өлкөлүк жумушчу күчү ал иштин жартысын эле жасап, калганын Күн нуру камсыздаган чакта, деги кантип өлкөнүн жумушчу күчү чет өлкөлүк жумушчу күчүнө атаандаштыкта туруштук бере алсын?” – деп айтасыз да. Бирок жарымы бекер болгондуктан, атаандаштыкка туруштук бере албай жатсак, анда жарымы бекерге келген бүтүн бизди атаандашууга кантип мажбурламак эле?

Эгерде сиздер ырааттуу болсоңуздар, анда ата мекендик өнөр жайга зыян келтирүүчү жарым-жартылай бекер нерсени жокко чыгармаксыздар, ал эми таптакыр бекер болгон нерсени мурун эле жок кылмаксыздар.

Дагы бир нерсе: көмүр, темир, жүгөрү же текстил кездемелери сыяктуу өнүмдөр бизге чет өлкөдөн келип, биз аларды өзүбүз жасаганга караганда азыраак эмгек менен сатып алсак, айырмасы бизге берилген бекер белек болот.

Айырма канчалык чоң болсо, белек ошончолук олуттуу болот. Чет элдиктер бизден төлөшүбүз керек болгон баанын төрттөн үчүн, жарымын же төрттөн бирин гана сураганда, бул - товар наркынын төрттөн бир, жарым же төрттөн үч бөлүгүн түзөт. Эгер демөөрчү (Күн бизге жарык берген сыяктуу) бизден эч нерсе сурабаса, анда белек ойдогудай жана телегейи тегиз болот. Так кесер суроо, - жана биз аны расмий түрдө беребиз, - төмөнкүчө: Сиздер биздин өлкөбүз үчүн бекер керектөөнүн пайдасын каалайсыздарбы, же түйшүктүү өндүрүштүн жалган артыкчылыктарын эп көрөсүздөрбү?

Тандаңыздар, бирок ал акылга сыйгыдай болсун; эгер сиздер көмүр, темир, жүгөрү, чет элдик кездемелерге алардын баасы нөлгө жакын болгон катышта тыюу салсаңыздар, - негизи, ушинтип жатасыздар, - анда баасы күнү бою нөлгө барабар болгон Күн жарыгын кабыл алууңуз ырааттуулукка жатпай калат го!»

Корутунду суроолор: Тарифтер жана квоталар сыяктуу соода чектөөлөрү ички жумуштуулукту көбөйтөбү? Чектөөлөр кирешенин жогорку деңгээлине жетүүгө жардам береби? Ооба же жок деген жообуңузду далилдеңиз.

Параграф 2.7ге кайтуу

Фредерик Бастиаттын "Шамчылардын петициясы" чыгармасынын "Күн менен адилетсиз атаандаштык" аттуу кыскартылган вариантынын автордук укугу корголгон. Аны кайра басуу же жайылтуу жаатында кенен маалымат алуу үчүн webmaster@fee.org э-дарегине жазыңыз.

Параграф 3.1ге кайтуу

Бере бергидей силердики эмес «Полковник Дэвид Крокеттин жашоосу» китебинен

Автору: Эдвард Эллис (кыскартылган үзүндү)

Ойлонуу үчүн суроо: Кыйчалыш кырдаалдагы кишилерге жана үй-бүлөлөргө өкмөт аркылуу колдоо көрсөтүлсө жакшыбы же жеке кишилер өз акчасынан даректүү көмөктөшсө жөндүү болобу?

Күндөрдүн биринде Өкүлдөр үйүндө көрүнүктүү деңизчи офицердин жесирине акча бөлүү жөнүндө мыйзам долбоору кабыл алынды. Долбоорду колдогон бир нече сонун сөздөр сүйлөндү. Спикер маселени добушка коймокчу болгондо, Крокетт ордунан козголду:

“Спикер мырза, мен бул Үйдөгү бардык кишилер сыяктуу эле маркумдардын элесин урматтайм жана тирүүлөрдүн азап-кайгыларына боорум ооруйт, бирок биз маркумдарды урматтап, тирүүлөргө ылым саноо менен коомдогу калыптанып калган тең салмактуулуктун адилетсиз түрдө бузулушуна жол бербешибиз керек. Мен Конгресстин бул акчаны кайрымдуулук катары колдонууга укугу жок экенин далилдеш үчүн акыйлашып отурбайын. Муну бул жайдагы мүчөлөрдүн ар бири билет. Биз жеке киши катары кайрымдуулук иште өзүбүз каалагандай көп акчаны берүүгө укуктуубуз; бирок Конгресстин мүчөлөрү катары мамлекеттик акчанын бир долларын да багыттоого укугубуз жок. "Бул - маркум алдындагы карызыбыз" деп чечендик менен сүйлөп, чакырык жасагандар да болду. Урматтуу спикер, маркум согуш бүткөндөн кийин да көп жыл жашады; ал өлгөнгө чейин кызматта болду; мен мамлекеттин ага карызы бар экенин эч уккан эмесмин.

Бул Үйдөгү ар бир киши мындагы маселе - карызда эместигин билет. Биз, эң ири жемкорлукка барбай туруп, бул акчаны карыз төлөмү катары жактырып сала албайбыз. Биздин бул акчаны кайрымдуулук катары жактырууга ыйгарым укугубуз жок. Спикер мырза, мен жогоруда өз акчабызды каалашыбызча берүүгө акылуубуз деп айттым. Мен бул Үйдөгү эң жакыр кишимин. Бул мыйзам долбооруна добуш бере албайм, бирок ушу мүдөөгө бир апталык эмгек акымды берем; эгерде Конгресстин ар бир мүчөсү ушуга барса, анда акча мыйзам долбоорунда сунушталгандан да көп болот".

Ал ордуна келип отурду. Эч ким жооп кайтарган жок. Мыйзам долбоору добушка коюлду; бул долбоор алиги сөздөн кийин мурдараак болжолдонгондой бир добуштан кабыл алынбастан, анча-мынча гана добушка ээ болду жана, албетте, четке кагылды.

Кийинчерээк бир досу эмне үчүн каржылоого каршы болгонун сураганда, Крокетт мындай деп түшүндүргөн:

«Бир нече жыл мурда Конгресстин башка мүчөлөрү менен чогуу Капитолийдин тепкичинде турсак, Жоржтаундун үстү жап-жарык боло түштү. Бул - чоң өрт экендиги айдан ачык болчу. Биз дароо такси жалдадык да, ал жакка жетип бардык. Бардык чаралар көрүлгөнүнө карабастан, көптөгөн үйлөр өрттөнүп, көптөгөн үй-бүлөлөр үйсүз калышты, ал эми кээ бирөөлөр үстүндөгү кийимдери менен гана калышты. Күн абдан суук болчу, мен көптөгөн аялдар менен балдардын кыйналып жатканын көрүп, аларга жардам бериш керек экенин сездим. Эртеси эртең менен аларга жардам катары 20 миң доллар бөлүнгөн мыйзам долбоору сунушталды. Биз башка иштердин баарын жыйыштырып, мыйзамды мүмкүн болушунча тез кабыл алдык".

"Кийинки жайда шайлоо жөнүндө ойлоно турган убак келип, мен өз аймагымдагы тургундардан кабар алмакчы болдум. Менде бул жакта каршылаш деле жок болчу, бирок шайлоого дагы кыйла убакыт бар болгондуктан, эмне болуп кетээри мага белгисиз эле. Аймактын мени эч ким тааныбаган бир жеринде кетип баратып, жол боюнда жер айдап жүргөн бир кишинин жол тарапка бет алганын көрдүм. Ал кашаага жетип келгенде жолугалы деп,

басыгымды тездеттим. Ал келген соң, экөөбүз сүйлөшүп калдык. Ал сылык жооп берди, бирок мага салкын карагандай сезилди.

Мен сөз баштадым: “Дос, мен талапкер деген бактысыздардын биримин жана... "

"Ооба, мен сизди тааныйм; сиз полковник Крокеттсиз, мен сизди буга чейин бир жолу көргөм жана акыркы жолу шайланганыңызда, сизге добуш бергенмин. Менимче, сиз эми шайлоого кайра катышасыз го, бирок өз убактыңызды да, менин убактымды да текке кетирбесеңиз. Мен эми сизге добуш бербейм”,- деди.

Дендароо боло түштүм. Анан эмне болгонун айтуусун өтүндүм.

"Жок, полковник, буга убакытты да, сөздү да куру бекер коротпой эле коёлу. Аны эми оңдогонго болбойт, бирок сиз өткөн кышта бир маселени колдоп добуш бердиңиз, бул же сиздин Конституцияны аңдоого дараметиңиз жоктугун, же ага ылайык чынчылдык жана бекемдик менен иштей албастыгыңызды көрсөтүп салды. Кандай болбосун, сиз менин өкүлүм болчу киши эмессиз. Бирок муну ушинтип балп айтканым үчүн кечирим сурайм. Мен, талапкер менен ачык сүйлөшүү укугумду пайдаланып, сизди кемсинтейин же көңүлүңүздү оорутайын деген ниетте эмес элем. Мен муну менен сиздин Конституция жөнүндө түшүнүгүңүз меникинен такыр башкача экенин гана айткым келип жатат; бир аз сыпайыраак болгондо айтмак эмесмин, бирок мен сиздин чынчыл экениңизге ишенгим келет… Бирок сиздин Конституция боюнча түшүнүгүңүз меникинен айырмаланса, мен муну айтпай коё албайм, анткени Конституция татыктуу болуш үчүн ыйык тутулууга жана анын бардык жоболору бекем сакталууга тийиш. Бийликти түшүнбөй туруп колдонгон киши канчалык чынчыл болсо, ал ошончолук коркунучтуу болот”.

"Мен сиздин айтканыңыздын бардыгын моюнга алам, бирок мында саал катачылык бардай, анткени мен өткөн кышта кайсы бир конституциялык маселе боюнча добуш бергеним эсимде жок”.

"Жок, полковник, эч кандай ката жок. Мен бул жерде, элетте жашасам да, үйдөн сейрек чыксам да, Вашингтондон гезиттерди алып, Конгресстин бардык

отурумдарынын жүрүмүн өтө кунт коюп окуйм. Мендеги гезиттерде өткөн кышта сизди Жоржтаундагы өрттөн жабыркагандарга 20 000 доллар бөлүү боюнча мыйзам долбоорун колдоду деп жазылган. Ушул чынбы?”

"Ооба, досум, чын, муну мойнума алам. Сиз туура айттыңыз. Бирок биздикине окшогон улуу жана бай өлкө байкуш аялдардын жана балдардын тарткан азабын жеңилдетиш үчүн болбогон бир 20 миң доллар берип койду деп эч ким нааразы болбосо керек. Өзгөчө Казынада каражат ашып-ташып турганда. Эгер менин ордумда сиз болсоңуз, сиз деле ошондой кылмаксыз”.

"Кеп - акча көлөмүндө эмес, полковник, менин айткан сынымдагы кеп - принципте. Биринчиден, мамлекеттин казынасы мыйзамдуу милдеттерин аткаруу үчүн жетиштүү болгондон арбын акчалуу болбошу керек. Бирок мунун алиги суроого тийешеси жок. Акчаны ыракаттануу менен чогултуу жана бөлүштүрүү укугу - бул кишиге тапшырыла турган эң коркунучтуу ыйгарым укук, айрыкча киреше деңгээлине карабастан, элдин баары тартыла турган биздин салык чогултуу системабызда бул - абдан коркунучтуу. Бизде киши канчалык жакыр болсо, ал салыкты ошончолук көп катышта төлөйт. Эң жаманы, система аны бардык жагынан өзүнө билдирбестен кысып турат, ошондуктан АКШда мамлекетке канча төлөөрүн так билген бир да киши жок.

Демек, сиз бирөөгө жардам берем деп, ал үчүн каражатты абалы андан да начар болгон миңдеген кишилерден тартып алып жатканыңызды көрүп турасыз. Эгерде сиздин бир нерсе берүүгө укугуңуз болсо, анда бул акчанын саны сиз каалагандай болот жана сиз 20 000 доллар да, 20 000 000 доллар да берүүгө акылуусуз. Бирөөнө берүүгө укугуңуз бар болсо, анда баарына берүүгө укугуңуз бар; ал эми Конституцияда кайрымдуулук аныкталбагандыктан жана анын көлөмү көрсөтүлбөгөндүктөн, сиз ишене турган, же ишенем деп эсептеген кишилердин баарына кайрымдуулук кылып, туура көргөн сандагы акчаны берүүгө укуктуусуз. Муну менен бир жагынан алдамчылыкка, жемкорлукка жана жаатчыл колдоого, экинчи жагынан элди тоноого кандай чоң эшик ачылаарын сиз оңой эле түшүнөсүз.

Жок, полковник, Конгресстин кайрымдуулук кылууга акысы жок. Жеке

кишилер өз акчасынан каалагандай бере алышат, бирок алардын мамлекеттик акчанын бир долларына да алиги максатта кол тийгизүүгө акысы жок. Эгерде бул ооданда Жоржтаундагыдан эки эсе көп үй өрттөнүп кетсе, сиз да, Конгресстин башка мүчөлөрү да бизге жардам үчүн жок дегенде бир доллар бөлүүнү да ойломок эмессиңер. Конгресстин эки жүз кыркка жакын мүчөсү бар. Эгерде алар бир апталык эмгек акысын чогултуу менен жабыркагандарга боорукердик көрсөтүшсө, анда ал 13 000 доллардан ашмак. Вашингтондо жана анын айланасында байгер турмушунун четине да залал тийгизбестен туруп, 20 миң доллар бере алчу бай кишилер арбын. Конгрессмендер жеке акчаларын сактоону тандашты, эгер баяндамаларга ишенсек, алардын айрымдары бул каражаттарды ыксыз сарпташат; Вашингтондогу кишилер, албетте, сизге башкалардын акчасын берүү менен аларды акча берүү зарылчылыгынан куткарганыңыз үчүн кол чабышты. Конституцияга ылайык, эл Конгресске айрым белгиленген иштерди аткаруу үчүн ыйгарым укуктарды берген. Бул үчүн ага салык чогултуу жана каражат бөлүштүрүү укугу гана берилген, башка укугу жок. Бул ыйгарым укуктардын чегинен чыккандардын баары – бийликти басып алуу жана Конституцияны бузуу".

"Көрдүңүзбү, полковник, сиз Конституциянын мен эң өзөккү деп эсептеген жобосун буздуңуз. Бул – өлкөгө коркунуч туудурган терс өрнөк жорук, анткени Конгресс бир жолу Конституциянын чегинен чыкса, бүттү, ал андан ары токтоно албайт жана элдин коопсуздугу коркунучта калат. Мен чынчылдык менен аракеттенгениңизден күмөн санабайм, бирок мындан, сиздин жеке өзүңүздү эске албаганда, жакшы болуп кеткен жок; эми сизге добуш бере албастыгымды көрүп турасыз".

Чынында, дендароо болдум. Бул аймакта атаандашым болчу болсо, бул киши ушинтип сүйлөй берсе, ал башкаларды да сөзгө тартса, анда бул ооданда мени эч ким тоотпой турганын аңдадым. Мен ага жооп бере алган жокмун жана, чынында, аныкы туура экенине толук ынанганымдан, талашкым да келбеди. Бирок мен аны канааттандырууга тийишмин, анан ага мындай дедим:

"Ооба, досум, сиз мага Конституцияны аңдоого акылың жетпейт экен деп

таамай баа берип айттыңыз. Мени Башмыйзам жетектейт деп ниет кылып, аны толук үйрөндүм деп ойлогом. Мен Конгрессте анын ыйгарым укуктары жөнүндө көптөгөн сөздөрдү уктум, бирок сиздин мындагы сокоңуздун жанындагы кебиңиз мен укkан бардык кооз сөздөрдөн бекемирээк, жөндүү сөз болду. Эгерде мен буга чейин сиздикиндей көз карашта болгондо, бул добушту бергенче, колумду кесип салмакмын; эгер мени кечирип, кайра мага добуш берсеңиз, эгерде мен Конституцияга каршы келген башка мыйзамга добуш берсем, анда мени ылайым атып салышсын".

Ал күлүп жооп берди: "Ооба, полковник, сиз буга чейин бир жолу ант бергенсиз, бирок мен сизге бир гана шарт менен ишенем. Сиз "калпыс добуш бергенимди түшүндүм" деп жатасыз. Сиздин муну моюнга алганыңыз сизди сабаганга караганда көбүрөөк пайдалуу. Эгерде сиз ооданды кыдырып жүргөндө, бул добуш берүү жөнүндө элге айтсаңыз жана анын калпыс болгонун элге түшүндүрсөңүз, мен сизге добуш бермек түгүл, атаандашыңызды басуу үчүн колумдан келгенди бүт жасайм. Бул ишим анча-мынча таасирин тийгизиши мүмкүн".

"Муну жасабасам", - дедим мен, - "ылайым мени атып салышсын. Мен сизди ишендирүү үчүн, айткандарым ак дилден экенине ынандыруу үчүн, бир аптада же он күндө ушул жол менен кайтам, ошондо сиз элди чогултсаңыз, мен аларга чыгып сүйлөйүн. Менин эсебимден элге барбекю уюштуралы".

“Жок, полковник, биз, бул аймактагылар, бай адамдар эмеспиз, бирок бизде барбекюга салым кылчу көп нерселер бар, ал турсун эч нерсеси жокторду да тойгуза алабыз. Бир аз күндүн ичинде жыйым-теримибиз бүтөт, анан барбекюга бир күн бөлө алабыз. Бүгүн – бейшемби; кийинки аптанын ишембисинде сиз менен көрүшөлү. Жума күнү үйүмө келиңиз, экөөбүз чогуу баралы. Сиз менен таанышып, сөзүңүздү тыңдай турган кадырлуу топту чогултам деп убада берем”.

“Жарайт, мен биякка келем. Бирок коштошуудан мурун дагы бир нерсем бар. Мен сиздин атыңызды билишим керек”. "Менин атым Банс." "Горацио Банс?" "Ооба."

"Жакшы, Банс мырза, мен сизди мурда учуратпадым, бирок сиз мени көргөнүңүздү айттыңыз. Эми, бирок, сизди жакшы билем. Мен сиз менен таанышканыма кубанычтамын жана сиз менен достошом го деп турганыма абдан сыймыктанам".

Ага кезиккеним жашоомдогу эң бактылуу учурлардын бири болду. Ал коомчулук менен аз аралашкан, бирок укмуштуудай акыл-эси жана ак ниеттүүлүгү, кең пейил жүрөгү жана боорукердиги менен сөз жүзүндө эле эмес, иш жүзүндө да элге таанымал киши эле. Ал ошол чөйрөнүн көзү ачык кадырманы эле, анын атак-даңкы чакан чөйрөсүнөн алда канча кеңири аймакка таркап кеткен болчу. Мен аны менен мурда эч качан көрүшпөсөм да, ал жөнүндө көп укчумун, бул жолугушуу болбогондо, балким, мага каршы атаандаш чыкмак жана жеңилип деле калмакмын. Бир жагдай абдан таасын: ушул окуядан кийин бул ооданда мага эч ким каршы тура албады.

Белгиленген убакта мен анын үйүндө болдум, экөөбүздүн баарлашканыбызды жолуккан элге жана түнү бою ар бир кишиге айтып бергенимде, бул мага элдин мурда эч кезикпеген кызыгуусун жана мага болгон элдик ишенимди ого бетер чыңдаганын байкадым.

Анын үйүнө жеткенде абдан чарчадым жана адаттагыдай эрте жатышым керек болчу, бирок мен аны түн ортосуна чейин кармап, мамлекеттин принциптери жана иштери жөнүндө сүйлөшүп, алар жөнүндө чыныгы билимге, мен буга чейинки бүткүл өмүрүмдө алганга караганда, алда канча чыныгы билимге ээ болдум.

Эртеси эртең менен барбекюга бардык; таң калганым, ал жерде миңге жакын киши бар экен. Мен мурда тааныбаган көптөгөн жакшы кишилер менен кезиктим, досум мени коноктorго тааныштырып жүрдү, бери дегенде, алардын бардыгы мен тууралуу билип калышты.

Тийешелүү маалда мага эле кайрылчу убак келгени кабарланды. Калайык мурда тургузулган трибунанын айланасына чогулду. Мен сөзүмдү мындайча баштадым:

"Мекендештер, мен бүгүн сиздердин алдыңыздарда өзүмдү жаңы кишидей

сезип турам. Акыркы убакта менин көзүм караңгылык же сокур ишеним, же экөө тең менден жашырган чындыктарга ачылды. Мен азыр сиздерге буга чейинкиден алда канча баалуураак кызмат өтөй алам го деп өз сунушумду билдиргим келип турат. Мен бүгүн бул жерге добушуңуздарды сураш мүдөөсүндө эмес, көбүнесе өз катамды моюнга алуу үчүн келдим. Мен катамды өзүм үчүн да, сиздердин алдыңыздарда да моюнга алышым керек. Мага добуш бересиздерби же жокпу – сиздер эле чечесиздер".

Мен аларга өрт жана каражат бөлүүнү колдоп добушум бергеним тууралуу айттым. Анан мунун эмне үчүн туура эместигин аңдаганыма кантип ыраазы болгонумду баяндадым. Сөзүмдү минтип аяктадым:

"Эми, мекендештер, сиздерге айтчу бир нерсе гана калды: сиздер ушунчалык кызыгуу менен тыңдаган ушу сөзүмдүн басымдуу бөлүгү мени калпыстык кылганыма ынандырган өз коңшуңуздар - Банс мырзанын далилдерин тек гана кайталоом болду.

"Бул - менин өмүрүмдөгү эң мыкты чыгып сүйлөө болду, бирок бул үчүн алкыш - ага таандык. Ал менин көз карашымын өзгөргөнүнө кубанат жана бул жакка чыгып, өзү да айтып берет деп үмүттөнөм".

Ал трибунага чыгып, мындай деди:

"Мекендештер, полковник Крокеттин өтүнүчүн аткаруу мага чоң кубаныч тартуулайт. Мен аны дайыма чынчыл адам деп эсептечүмүн жана ал бүгүн мага убада кылган нерселеринин бардыгын ишенимдүүлүк менен аткарганына канааттандым".

Ал ылдый түшкөндө, калайык "Дэви Крокет!" деп буга чейин эч бир жерде болбогондой колдоп ураан чакырды.

Мен анча жашык деле эмесмин, бирок ошол учурда буулугуп кеттим жана жаагымдан мөлтүр жаш кулап жатканын сездим. Эми сизге чынын айтсам, мындай кишинин айткан бир нече сөзүн, чогулган калайыктын чын жүрөктөн колдоо ирээтинде чакырган ураанын эскерүүм мен үчүн Конгресстин мүчөсү катары алган жана ала турган бардык сыйлыктарымдан, атак-даңкымдан кымбатыраак турат.

Саясий бийликке ээ адамдар шайлоочулардын арасында үстөмдүк кылган жакшы жана жаман лидерлик сапаттарды чагылдырат. "Эми, сэр - деп жыйынтыктады Крокетт, - эмне үчүн мен кечээ алиги сөздү айтканымды эми билесиз".

Горацио Банс — жоопкерчиликтүү жарандын мыкты үлгүсү болуп саналат. Ага окшогондор көбөйсө, мамлекеттик кызматтарда көптөгөн жаңы жүздөрдү көрмөкпүз; же Дэйви Крокеттин учурда, жаңыланган Крокеттстерди көрмөкпүс. "Сиздин көңүлүңүздү бура турган дагы бир жагдай бар. Эсиңиздеби, мен бир апталык эмгек акымды берүүнү сунуштадым эле. Бул Үйдө көптөгөн өтө бай кишилер бар, алар пайдасы тийе турган болсо, бир же он чакты апталык эмгек акысын ойлонбостон туруп бир кечки тамакка же шарап кечесине сарптап коюшат. Ошол эле кишилердин кээ бирлери өлкө маркумдун алдында карыздар экени, бул карыз акча менен бааланбай тургандыгы жана улуттун намысы жөнүндө сөз болуп жатканда, 10 000 доллар акча деле эмес экени жөнүндө ооз көптүрүп кооз сүйлөштү.

Жаңы жүздөр же жаңы Крокетттер пайда болушу үчүн, биз өзүбүздөн Горатиону издешибиз керек! Бирок алардын бири да менин сунушума жооп берген жок. Эгер акча элдин эсебинен түшчү болсо, анда берки байлар үчүн ал таштандыга тете. Бирок акча - булардын көбү жанталашып умтулчу улуу нерсе жана алардын көбү ага жетүү үчүн намысты, ак ниеттүүлүктү жана адилеттикти курмандыкка чалышат”.

Жыйынтыктоочу ойлор. Бул баянга берилген Леонард Э.Риддин пикирлери жөнүндө кандай ойдосуз?

Саясий кызматтын ээлери - шайлоочулардын арасында үстөмдүк кылган лидерлик сапаттардын (жакшы да, жаман да) чагылышы.

Горацио Банс – жоопкерчиликтүү жарандын эң сонун мисалы. Эгерде ал сыяктуулар көбөйсө, биз бийликте көптөгөн жаңы жүздөрдү, же Дэви Крокеттин окуясындагыдай, жаңы Крокетти көрмөкпүз.

Жаңы жүздөр же жаңы Крокетттер пайда болушу үчүн, биз өзүбүздөн Горацион издешибиз керек!

Параграф 3.1ге кайтуу

Эдвард С. Эллистин «Полковник Дэвид Крокеттин жашоосу» деген китебинен алынган «Бере бергидей сиздики эмес». Бул материал «Creative Commons Attribution 4.0» эл аралык лицензиясынын негизинде Экономикалык билим берүү фонду тарабынан тартууланды.

Параграф 3.4ге кайтуу

Саясат жана тышкы соода

Автору: Дуайт Ли

Ой жүгүртүү үчүн суроо: Эмнеге өкмөттөр соодага салык салышат жана аны чектешет?

Мүмкүнчүлүк чыгымдары жана салыштырмалуу артыкчылык жоболору өңүтүнөн алсак, эркин сооданын жүйөөлөрү теориялык жактан да, эмпирикалык жактан да талашсыз. Бир өлкөнүн эли бардык нерсени өндүрүүдө абсолюттук артыкчылыкка ээ болсо дагы, алар тышкы соодадан баары бир пайда табышат, анткени алар ар нерсени өндүрүүдө салыштырмалуу артыкчылыкка ээ боло алышпайт.

Көптөгөн эмпирикалык далилдер эркин сооданын теориялык жүйөөлөрүн ырастайт. Өлкөлөр эл аралык соодага өзүнүн өндүрүмдүү аракеттерин салыштырмалуу артыкчылыктарына багыттоого канчалык көбүрөөк уруксат берсе, алар сооданы чектегендерге караганда ошончолук көбүрөөк ийгиликке жетишет. Бул далилге карабастан, дээрлик эч бир өлкө эркин соода саясатына түшө элек. Сейрек жана, адатта, кыска мөөнөттүү учурларды эске албаганда, өкмөттөр импортко салык салуу же квота коюу аркылуу экономикалык өндүрүмдүүлүктү жана өз жарандарынын жыргалчылыгын төмөндөтүүдө. Эмне үчүн мындай? Бул суроого жооп берүү - колуңуздагы эссенин мүдөөсү.

Кызматташууга каршы мүлк тартып алуу

Эркин сооданын артыкчылыктарын эске алганда, эгер саясий жүрүм базар жүрүмү сыяктуу коомдук кызматташтыкка жол берсе, анда эч бир өкмөт импортко каршы бөгөт тургузмак эмес. Соода чектөөлөрү жоюлганда, кардарлар пайда

табышат, бирок кээ бир жумушчулар жана инвесторлор зыян тартышат; зыяндын көбү - убактылуу, айрымдары туруктуу болот. Ал тургай, өз тармагынын соодалык корголушунан биротоло айрылгандыктан, туруктуу зыянга кириптер болгондор деле бүткүл ички өнөр жай корголгон экономикада жашаганга караганда, толугу менен эркин соода өкүм сүргөн экономикада жашашса эп болмок. Жеке кишилер өз өнөр жайынын корголушунан пайда көрүшсө да, алар башка өлкөлөрдүн өнөр жайларынын корголушунан кардар катары көбүрөөк жоготушат.

Чет элдик атаандаштыкка дуушар болгон өнөр жай тармагынын өкүлдөрү, эгер алар башкаларга келтирилчү чыгымдарды эске алышпаса, анда өздөрүн өкмөт коргоп туруусун көксөшөт. Эгерде өнөр жай бул чыгымдарды төлөөгө мажбур болсо, анда жаатчыл коргоо пайда болбойт, анткени кардарлардын тарткан зыяны корголгон өнөр жай тармагынын пайдасынан дайыма оор болот.

Тилекке каршы, адамдар өкмөттөн жеңилдик алганда, алар базар шартында болгон сыяктуу чыгымдарды чагылдырган бааларды төлөбөйт. Базар жайынын кызматташтыгы анын көптөгөн кишилерге чачыратылган чыгымдарды чогултуу, топтоо жана башкаларга маалымдоо жөндөмүнөн келип чыгат, ошондуктан бул чыгымдар аларга жооптуу кишилер тарабынан эске алынып турат. Таптакыр тескерисинче, саясий мүнөздө берилчү пайдалардын чыгымдары көптөгөн кишилерге чачыратылганда, бул чыгымдар эске алынбай калышы ажеп эмес. Демек, өкмөт, адатта, кишилерге жеке пайданы кызматташтык аркылуу эмес, мүлк тартып алуу аркылуу жабдууну жүргүзүүчү куралга айланат.

Көпчүлүктүн чабалдыгы

Соода чектөөсүнөн түшкөн пайда корголгон өнөр жай тармагындагы азганактай топтун колуна тийет, ал эми анын чыгымдары бүткүл кардарлар коомуна чачыратылат. Соода чектөөсүнүн зыяны миллиондогон кардарларга

чачыратылганда, корголгон өнүм үчүн ашыгыраак төлөп жатканын билсе - бир ууч киши, болбосо, эч ким деле билбейт. Кантсе да, кардарлар жүздөгөн ар кыл өнүмдөрдү сатып алышат жана бир товардын баасынын саал жогорулашы, адатта, алардын эч кимисинин жыргалчылыгына анчейин деле доо кетирбейт. Ал түгүл кардар кошумча чыгымдан кабардар болсо деле, анын соода чектөөсүнөн улам экенин сейрек учурда гана билет. Эгерде ал кокусунан ашыкча чыгымдын себебин билип калса да, ага каршы саясий нукта күрөшүүгө көңүлү чаба бербейт. Ал түгүл ал соода чектөөсүн жоё алса да, бул аракеттин куну чектөөнүн наркына барабар же андан көп чыгымга учуратышы мүмкүн. Чектөөнү жоюунун жалпы пайдасы эбегейсиз зор болгону менен, пайданын көбү саясий иш-аракет кылса дагы, кылбаса дагы, башка кардарларга тийет. Бирок анын саясий иш-аракеттери, эгер ал жалгыз иш кылса, эч кандай жакшылыкка алып келбейт.

Албетте, эгерде кардарлардын чоң пайызы ынтымактуу аракет кылса, анда алар чечүүчү саясий таасирге ээ болмок. Бирок кардарлардын саны ушунчалык көп дейсиз, ар биринин тарткан зыяны өтө аз болгондуктан, аларды саясий иш-чарага чыгууга уюштуруу дээрлик мүмкүн эмес. Көп учурда орун алып келгендей, саясаттан жабыркаган кишилердин саны канчалык көп болсо, алардын саясий таасири ошончолук начар болот.

Азганактай топтун кубаты

Башка жагын алсак, соода чектөөлөрүнөн пайда көргөндөр салыштырмалуу өтө аз болгондуктан, алар өз пайдасы үчүн лобби түзүүдө натыйжалуу болушат. Ар бир кишиге тийчү пайда олуттуу болмокчу жана ар ким өзүнүн пайдасын да, ошол кирешенин булагы тууралуу да билмекчи. Мындан тышкары, пайда алуучулардын саны аз болгондуктан, алар үчүн саясий иш-чараны уюштуруу да салыштырмалуу оңой. Албетте, алар жалпысынан өнөр жай тармагы жана кесиптик жамааттар аркылуу уюмдашып алышкан болот.

Демек, соодага чектөө маселеси каралып жатканда, саясатчылар чектөөнү жактагандардан көп нерсени угушат, ал эми андан зыян тартчулардан өтө аз киши айтат, же эч ким чыкпайт. Тыянагында, азчылыктын ширелтилген пайдалары көңүл чордонунда болуп, саны андан алда канча чоң, бирок чачыранды чыгымдар көңүл сыртында калат. Ошондуктан, көп учурда саясаттан пайда көргөн кишилердин саны канчалык азыраак болсо, алардын саясий таасири ошончолук кубаттуураак болот.

Чакан, уюшкан топтор сооданы чектөө (жана башка көптөгөн атайын кызыкчылык саясаттары) аркылуу жалпы элдин эсебинен пайда алган учурда, саясий жүрүм коомдук кызматташтыкты кеңейтүүгө бир аз гана өбөлгө түзө алат. Ушул себептен улам өкмөт эркин базардын ишмердүүлүгүнөн келип чыккан коомдук кызматташтыкка ар дайым коркунуч туудурат.

Кээ бир чыгымдарды эске алуу

Соода чектөөлөрүнүн чыгымдарын аныктоо жогоруда көрсөтүлгөндөн алда канча оор. Болот импорттоого чектөөлөрдү карап көрөлү. Азганактай кишилер гана болотту тикелей сатып алышат. Тескерисинче, алар болоттон жасалган буюмдарды сатып алуу менен кыйыр түрдө төлөшөт. Мындан тышкары, импортту чектөө болоттун баасын жогорулатканда, жумушка орношуу мүмкүнчүлүктөрү болоттон көз каранды тармактарда кыскарат. Соода чектөөсүнөн улам жумушка орношо албагандар мунун себебин сейрек учурларда эле билбесе, жалпысынан эч билишпейт. АКШ базарындагы болот импортун 15 пайызга чектөө өлкө кардарларына болот өнөр жайындагы ар бир сакталган жумуш оруну үчүн жылына 189 000 доллар чыгым алып келээри жана АКШнын болот өнөр жайындагы ар бир жумуш орунунун сакталышы үчүн болоттун кымбатташынан улам өлкөдө 3,5 жумуш оруну жоюлаары болжолдонууда.(1)

Корутунду суроолор: Деги коомдук кызматташтыкка эмнелер көбүрөөк

түрткү берет? Базарларбы же өкмөттүн аракетиби? Коомдук кызматташтык деңгээли экономикалык прогресске жана кишилердин жашоо деңгээлине таасир тийгизеби? Жообуңузду түшүндүрүңүз.

Параграф 3.4ге кайтуу

---

1. Караңыз: Arthur Denzau, “American Steel: Responding to Foreign Competition,” Center for the Study of American Business, Washington University, St. Louis, Mo., February 1985. ↩

Дуайт Линин «Саясат жана тышкы соода». Бул материал «Creative Commons Attribution 4.0» эл аралык лицензиясынын негизинде Экономикалык билим берүү фонду тарабынан тартууланды.

Параграф 3.7ге кайтуу

Энергия өндүрүү жана энергияны үнөмдөө

Автор: Дуайт Ли

Ой жүгүртүү үчүн суроо: Өкмөттөр энергия өндүрүү жана энергияны үнөмдөөнүн ортосундагы идеалдуу балансты аныктай алабы? Түшүндүрүп бериңиз.

Экономикадагы эң маанилүү ички ойлордун бири Ф.А.Хайектин "Коомдо билимдин колдонулушу" деген атактуу макаласында камтылган (*American Economic Review,* September 1945). Хайек жөнөкөй, бирок терең идеяны айткан: акылга сыярлык экономикалык тандоолор үчүн керектүү маалыматтар өтө эле чачыранды жана аларды бир киши же эксперттер тобу колдоно ала тургандай камтып туюнтуу кыйын. Хайек макаласында баса белгилегендей, кишилер базардык баалар аркылуу гана ресурстарды эң нарктуу максаттарга багыттоо үчүн жетиштүү маалыматка ээ боло алышат. Эгерде базардагы бааларды жок кылсаңыз, же аларды саясий жактан таңууланган көзөмөл аркылуу бурмаласаңыз, ошондо сиз ресурстарды текке кетирбөө үчүн кишилерге керек болгон маалыматты системалуу түрдө жок кыласыз.

Тилекке каршы, көпчүлүк кишилерге Хайектин оюнун маңызы өтпөгөндөй сыяктанат. Мындай ой өтпөстүк өзгөчө саясатчылар менен журналисттердин арасында таасын байкалат. Сыягы, экономикалык көйгөй пайда болгондо, аны түркөйлүк менен чечүү керек деген көз караш басымдуулук кылгандай.

Бул көз караштын эң акыркы мисалы - отун-кубат саясатындагы кубат өндүрүү пайдалуубу же аны сактоо ылайыкпы? деген талаш болду. Кубат өндүрүү менен аны сактоонун оптималдуу катышы боюнча чечимди АКШнын Конгресси эң негизги отун-кубат булактарына "базарга негизделген" баалар киргизилгенден кийин кабыл алары жалпыга маалым. 2001-жылдын 28-

майындагы *"Business Week"* журналынын редакциялык пикирин талдайлы: "Бир ууч эко-экстремисттерден башка эч ким отун-кубат кризисинен чыгуунун жалгыз жолу – кубатты сактоо деп эсептебейт. Бирок кубатты сактоо эч рол ойнобойт дегенге азганактай киши гана ишенет. Алдыдагы апталарда Конгресс тең салмактуу чечим жөнүндө сүйлөшүү жүргүзөөрү күтүлөт". (Эскертүү: Бул редакциялык пикирде бааны көзөмөлдөө сунушталбаганын баса белгилеп коюшум керек.)

Эгерде саясатчылар отун-кубат баасын көзөмөлдөө ниетине каршы тура алса, анда кубатты өндүрүү менен сактоонун ортосундагы "тең салмакты сүйлөшүү" жөнүндө тынчсызданууунун кажети жок болмок. Бирок бул бааларды көзөмөлдөө ниетине баш ийген соң, саясатчылардын да, башкалардын да кубат өндүрүү менен сактоонун оптималдуу катышы жөнүндө туман чулганган түшүнүгү болбойт.

Биз ар жолу отун-кубаттын жеткиликтүүлүгү жөнүндө тынчсызданган сайын, кубат өндүрүү маанилүүбү же сактообу? деген талаштар дүрт этип чыга калат. Бул 1970-жж. жана 1980-жж. башында ОПЕКтин экспорттук чектөөлөрүнө жооп иретинде болгон, андан соң ушул жылдын башында Калифорниядагы саясий себептер менен шартталган электр кубатынын жетишсиздигинен жана ОПЕКтин кескин кыскартууларынан улам келип чыккан. Бир жагындагылар чакан автоунаа айдашыбыз, коомдук унааны көбүрөөк колдонушубуз, кубат үнөмдөөчү аспаптарды сатып алышыбыз, үйлөрүбүздүн жана кеңселеribиздин жылуулукту сактоо түзүмүн жакшыртышыбыз керек, аларды жайында жылуураак, кышында салкыныраак кармашыбыз керек деп, ж. б. сунушташат. Экинчи жагындагылар сактоо менен биз жыргалчылыкты кармана албайбыз, ошондуктан мунайды көбүрөөк өндүрүү, көбүрөөк көмүр казуу, электр кубатын өндүрүү ишканаларын куруу жана өзөктүк ишканаларды ишке киргизүү менен көбүрөөк кубат өндүрүшүбүз керек деп жүйөөлөрүн айтышат.

Албетте, талашуунун өйүз-бүйүзүндөгү эстүү кишилер сактоо менен өндүрүүнүн белгилүү бир айкалышынын зарылдыгын моюнга алышат. Бирок баары эле биздин саясий сунуштарыбыз туура айкалышка алып келет, ал эми

тигил жактын сунушу калпыс айкалышка кептейт деп баса айтышууда.

Кайсы жактыкы туура? Өндүрүү менен сактоонун мыкты айкалышы деген эмне? Жообу мындай: ал айкалышты эч ким билбейт. Эч ким! Эч бир киши же Вашингтондогу адистик топ же башка эч бир топ биз канча кубатты сакташыбыз же өндүрүшүбүз керектигинен кабардар эмес.

Бирок биз таба алабыз

Бирок сактоо менен өндүрүүнүн мыкты тең салмактуулугун аныктоо үчүн зарыл маалымат бар, бир чети ал - отун-кубат байлыктарын калыбына келтирүүнүн техникалык чоо-жайы, бул байлыктарды жарактуу кубатка айландыруу жана аны кардарларга жеткирүү боюнча адистик билим катары бар. Бул маалымат дүйнө жүзү боюнча чачырап кеткен он миңдеген кишилерге таандык, алардын азганактай бөлүгү гана бири-бири менен түз байланышат. Ошого карабастан, эгерде кубат жаатындагы чечимдер жүйөөлүү болсо, анда алардын бардыгын кандайдыр бир жолдо жыйнап, салмактап, андан ары бул чечимдерди мыкты колдоно алчуларга маалымдап туруу зарыл.

Ошондой эле маанилүү маалыматтын адистик билимге эч кандай тийешеси жок жана ал андан да кеңири таралган: бул - миллиондогон кишилерде өздөрүнүн кырдаалдары жана тандаган артыкчылыктары, көңүлдөнгөн мунасалары жөнүндөгү маалымат. Кээ бирлер үчүн жумушка автобус менен барган ыңгайлуу, ал эми башкалары алыс жашагандыктан же жумушу алыс болгондуктан, автобуска түшө албайт. Кээ бирөөлөр чакан автоунааларга өтүүнү көксөшөт, башкалары үй-бүлөсү чоң жана өзгөчө муктаждыктары бар болгондуктан, муну каалашпайт. Кээ бирөөлөр ички температуранын кеңири чөйрөсүнөн бир аз гана ыңгайсыздык сезишет, ал эми башкалары ден соолугуна байланыштуу, мындан өтө эле жабыркашат. Кээ бир кишилер караңгыдан коркушат жана түнкүсүн жарык күйүп турушу үчүн башка нерселерди курмандыкка чалууга даяр. Бул маалымат адистик маалыматка

караганда көбүрөөк бытырандыланып жана кеңири жайылып чектелбейт, ал - өтө субъективдүү жана аны аңдатса болчу чакта деле, өтө таасын аңдатууга мүмкүн эмес. Бул маалымат өтө жупунудай сезилиши мүмкүн, бирок адистердин илимий билими сыяктуу эле, кубат көйгөйү боюнча туура тандоону кабыл алууда өзөккү мааниге ээ.

Бактыга жараша, бул маалыматты бир жерге чогултуп, кубат өндүрүү менен сактоонун туура делчү катышын табуу үчүн компүтер аркылуу эсеп чыгаруунун зарылдыгы жок; бардык маалымат чогултулган күндө да, эч бир компүтер анын баарын эсептей албайт, эсептеген күндө да, бул эсеп амалынын аягында маалымат башкача өзгөрүп кетет. Отун-кубат жаатында акылга сыярлык чечимдерди кабыл алууга керектүү маалыматты ага эгедер кишилер гана ошол маалыматты ылайыктуу колдонуу абалында тургандарга байланышып жеткире алат; ал эми тийешелүү жооп берүүгө түрткү болчудай деңгээлде маалымат жеткирүү – базар баалары аркылуу жүзөгө ашырылат; бул үчүн базар баалары саясий жактан таңууланган чектөөлөр менен бурмаланбоого тийиш.

Базар баалары кардарлардын ар кандай кубатты канчалык баалашаарын өндүрүүчүлөргө билдирүүсүнө жана өндүрүүчүлөрдүн ар кандай кубатты өндүрүп берүүнүн баасы канча экенин кардарларга маалымдоосуна мүмкүндүк берет. Буга жооп катары кардарлар, эгерде өз ыңгайсыздыгы сакталган кубаттын наркынан аз болгон чакта, өздөрүнүн ыңгайсыздыгын кичирейтүүнү көздөп, отун-кубатты колдонуусун азайтат. Ал эми өндүрүүчүлөр кардарларга көбүрөөк нарктуу болгон кубат булактарын өндүрүүнү буга талап кылынган чыгымга ылайык кеңейтет; ал эми кардарлар кошумча отун-кубатты өндүрүүгө сарпталган заттын наркынан канчалык жогору баалап турса, өндүрүүчүлөр кубат булактарын ошончолук кеңейте беришет. Натыйжада сактоо менен өндүрүүнүн айкалышы пайда болот; бул айкалыш баарыбыздын кызыкчылыктарыбызга мыкты шайкеш келет.

Бааларды маалымдап жеткирүү кынтыксыз иштебейт, ал тургай, баалар чектелбесе деле, базарлар отун-кубатты сактоонун жана өндүрүүнүн так көлөмүнө кепилдик бере албайт деп жүйөө айтууга болот. Бирок базардык

бааларды негизинде кабыл алынган отун-кубат чечимдери, - саясатчылардын жана аткаминерлердин бааларга чек коюусу менен түзүлгөн маалыматтык боштукта кабыл алынчу чечимдерге караганда, - алда канча мыктыраак.

Корутунду суроо: Баа сигналдарына байланыштуу жеке кишилер тарабынан кабыл алынчу отун-кубат чечимдеринин натыйжалуулугун саясий турумга байланган өкмөттүк жетекчилердин чечимдеринин натыйжалуулугу менен салыштырыңыз.

Параграф 3.7ге кайтуу

Дуайт Линин «Энергия өндүрүү жана энергияны үнөмдөө». Бул материал «Creative Commons Attribution 4.0» эл аралык лицензиясынын негизинде Экономикалык билим берүү фонду тарабынан тартууланды.

Параграф 3.8ге кайтуу

Коомдук кызматташтык жана базар

Автору: Дуайт Ли

Ой жүгүртүү үчүн суроо: Муну окуп жатып, төмөнкүнү ойлонуп көрүңүз: эркин жана ачык базарлар социалдык кызматташтыкты өнүктүрөбү?

Экономиканын өзөккү маңызы жеке кызыкчылыктарын көздөгөн кишилер башкаларга да өз кызыкчылыктарын жүзөгө ашырууга эң сонун мүмкүнчүлүк берген тандоолорду кантип жасай тургандыгын түшүндүрүүдөн келип чыгат. Бул коомдук кызматташуу оңой болбойт. Ал башкалардын кызыкчылыктарын эске алууга түрткү берчү эрежелерди талап кылат. Бул укмуштуудай жетишкендикти камсыз кылуучу эрежелер эркин базар экономикасын аныктайт.(1)

Эркин базар экономикасы маданий айырмачылыктарга байланыштуу өзгөчөлүктөрү боюнча айырмаланат. Бирок анын өзөккү эрежелери жеке менчик аркылуу баяндала алат. Мүлк жеке менчикте болот жана жеке менчик ээлери өздөрүнүн мүлкүн кеңири чектердин алкагында каалагандай пайдаланууга укуктуу; мүлккө болгон укуктар өз ара макулдашылган шарттарда өткөрүлүп бериле алат. Бул эрежелер коомдук кызматташууга кандайча түрткү берээрин карап көрүүдөн мурда, бул жетишкендиктин кандай керемет экенин карап көрөлү.(2)

Мүмкүн эместей сезилет

Толук коомдук кызматташуу ар бир кишиден анын чечимдеринен таасир алчу ар бир кишинин каалоолору жана ресурстардын салыштырмалуу тартыштыгын өзгөрткөн дайыма өзгөрүп туруучу шарттар жөнүндө маалыматка ээ болууну талап кылат. Мисалы, пахтадан жасалган буюмдарды колдонууну

ойлогон ар бир киши Бразилия өспүрүмдөрүнүн жынсы кийимдерине болгон каалоосу күчөгөнү, же жынсы өндүрүү үчүн керектүү пахтанын көлөмү Миссисипи штатында аба ырайынын начарлашынан улам азайып кеткени, же пахта талааларында иштөөдөн дем алуу оорулары пайда болушу мүмкүн экени тууралуу жаңы далилдер бардыгы жөнүндө кабардар болуш керек. Кишилер өздөрүнүн чечимдерин бири-бирине шайкештей алуу үчүн, чексиз миңдеген өнүмдөрдүн керектелишине жана өндүрүлүшүнө таасир этчү миллиондогон нерселерди билиши керек. Бул учурда көптөрү баш тартып, бул талапты канааттандыруу мүмкүн эмес деп эсептеши ажеп эмес.

Маалыматты өткөрүп туруу – көйгөйдүн бир гана бөлүгү. Ал өткөрүлүп берилген күндө дагы кишилер башка калайыктын жыргалчылыгы үчүн өздөрүнүн кызыкчылыгын ойлогондой аракет кылышы үчүн баары бир аларды шыктандырчу түрткү зарыл.

Бирок коомдук кызматташуу азыркы таптагы ал түгүл алыста жайгашкан жеткиликтүү маалымат булагынан алда канча кубаттуу болчу маалымат тармагын жана карапайым пенделерден сейрек байкалчу боорукерликтин деңгээлин талап кылат деген жыйынтыкка келүүдөн мурда, сиз ар бир күнү биз коомдук кызматташуунун дал ушундай түрүнөн пайда алып жатканыбызды талдап көрүңүз. Чынында эле, бул ушунчалык кеңири таралгандыктан, көпчүлүк кишилер муну кадыресе белек катары кабыл алышат.

Бул кандайча болот?

Бири-биринин жагдайы жөнүндө түздөн-түз маалыматы жок же ага дегеле кызыкпаган миллиарддаган кишилердин умтулууларын эмне шайкеш келтирет? Мунун жообу кишилер жеке менчиктин жана ыктыярдуу алмашуунун базардагы эрежелерине ылайык өз максаттарын ишке ашырганда пайда болчу маалыматтардан жана стимулдардан табылат.

Мүлк жеке менчикте болуп, трансферттик төлөмдөр ыктыярдуу болгондо,

кардарлар менен сатуучулардын өз ара карым-катнашынан келип чыкчу баалар эбегейсиз зор көлөмдөгү маалыматты жалпы өткөрөт. Өнүмдүн сиз байкаган баасы башка керектөөчүлөр анын кошумча бирдигине канча нарк коёорун чагылдырат. Мүлк жеке менчикте болуп, трансферттик төлөмдөр ыктыярдуу болгондо, кардарлар менен сатуучулардын өз ара карым-катнашынан келип чыкчу баалар эбегейсиз зор көлөмдөгү маалыматты жалпы өткөрөт. Өнүмдүн сиз байкаган баасы башка керектөөчүлөр анын кошумча бирдигине канча нарк коёорун чагылдырат. Баалар ошондой эле ар кандай өнүмдүн салыштырмалуу жеткиликтүүлүгүнө жана аларды кошумча өндүрүүнүн наркына ишаара кылат.

Базардык баалар кишилерди башкалардын кызыкчылыгын өз кызыкчылыгына тете карап, тийешелүү жооп берүүгө шыктандырат. Керектөөчүлөр бразилиялык өспүрүмдөрдөн улам кымбаттаган бааларга төмөндөгү керектөөчүлөр ойлонгон сыяктуу жооп беришет: "Бразилиядагы өспүрүмдөр бизге жынсы кийиминдеги кошумча пахтаны биз колдонгон пахта буюмдарына караганда бир аз көбүрөөк баалашарын айтышат; демек, биз керектөөбүздү азайталы да, бразилиялыктар өздөрүнүкүн көбөйтүшсүн". Же пахтачылардын ден соолугуна зыян келтирилгени далилденсе, керектөөчүлөр кымбаттаган баага төмөнкүдөй жооп беришет: "Пахта талааларында өмүрү тобокелдикке кабылган кишилердин санын азайтуу үчүн биз пахта өнүмдөрүн керектөөнү азайтабыз жана бул тобокелдикке барууну каалагандарга кенемте берилиши үчүн бир аз кымбатыраак төлөйбүз".

Албетте, бул - биринчи кезекте жеке кызыкчылык, ал эч качан жолуктурбай турган кишилердин эмес, өзүнүн камын көрүүгө түрткү берет. Чынында эле, кымбат баалар керектөөчүлөргө пахта өнүмдөрү эмне үчүн кымбаттап кеткени тууралуу эч нерсе айтпайт. (Маанилүү маалыматтар, албетте, ошондой эле арзандаган баалар аркылуу да өткөрүлүп берилет). Базардагы баалар майнаптуу келет, анткени алар кардарларга тийешеси жок ашыкча маалыматтарды жүктөп салбайт.

Баалар ошондой эле рыноктун башка катышуучуларынын кызыкчылыктарына жооп берүүгө рынок берүүчүлөрдү түрткү берет. Албетте,

баанын жогорулашы рыноктун берүүчүлөрүнө керектөөчүлөргө көбүрөөк көлөмдөгү товарга муктаж экенин айтат. Жабдуучулар тийиштүү түрдө жооп берүүгө күчтүү түрткү алышат. Бирок кардарлар өнүмдүн азыраак болушун чечкенде, жабдуучуларга жагымсыз маалыматты билдиришет.

Кардарлар жабдуучуларга жумушчу күчүнүн, жердин, техниканын, жарым фабрикаттардын жана чийки заттын (пайдаланылган ресурстардын) баасы аркылуу кыйыр түрдө маалымат өткөрүшөт. Мисалы, текстил өнүмдөрүн өндүрүүчүлөрдүн пайдаланган ресурстар үчүн төлөгөн баалары кардарлардын ошол ресурстардан өндүрүлө турган башка өнүмдөргө берчү наркын чагылдырат. Эгерде бул башка өнүмдөр кардарлар үчүн баалуу болуп чыкса, анда текстил өнүмүн өндүрүүчүлөр бул маалыматты башка тармактар тарабынан сатылып алынган материалдардын баалары аркылуу алышат. Текстил өндүрүшү кыскармакчы, кээ бир текстил өндүрүүчүлөр банкрот болушу мүмкүн. Жабдуучу өз өндүрүшүн кыскартканда, же банкрот болгондо, ал мындай деп айтып жаткандай болот: "Кардарлар мен колдонгон ресурстар башка тармактарда нарктуураак экенин айтышат, ошондуктан мен башкалар майнаптуураак колдонсун деп бул ресурстарды азыраак колдонмокчумун".

Ийгилиги үчүн базарды күнөөлөө

Базар аркылуу өткөрүлүп берилген маалыматтын жана стимулдардын натыйжасында пайда болгон коомдук кызматташуу - мыкты деле эмес. Бирок эч бир башка экономикалык система кишилердин өз мүдөөсүнө жетүүлөрү үчүн бири-бири менен үзүрлүү кызматташуусу жаатында базарга теңдеш чыгуу түгүл, караандай да албайт. Базар көбүнчө майнапсыздыгы үчүн эмес, ийгиликтүү болгону үчүн сынга кабылат. Аны, адатта, тартыштык жөнүндө кабар бергени үчүн күнөөлөшөт. Эч ким таңкыстыкты жактырбайт, бирок аны базар пайда кылбайт. Чынында эле, базардын укмуштуу касиети - бул анын баарынан мыкты жооп берчүлөрдү шымаланып аракеттенүүгө чакыруусу. Тартыштык үчүн

базарларды күнөөлөө - өрт үчүн өрт кабарын жеткирген сигнал системасын күнөөлөгөнгө тете кеп.

Таңкыстык көйгөйү дайыма бизди коштойт. Бирок базар аркылуу гана жүзөгө ашчу коомдук кызматташтык бизге таңсыктыктын чегин алда канча артка жылдырууга башка ар кандай системага караганда мыктыраак мүмкүндүк берет.

Жыйынтыктоочу суроолор: Базардагы баалар кишилерди бири-бири менен кызматташууга түртөбү? Жеке кызыкчылык базарлардын ишине доо кетиреби? Эгерде биз ресурстарыбызды өтө жогорку деңгээлде пайдаланчу болсок, анда базар аркылуу коомдук кызматташтык мааниге ээ болобу? Түшүндүрүп бериңиз.

Параграф 3.8ге кайтуу

---

1. Адам Смит даңазалуу ыкмага салып, коомдук кызматташтыкты "көрүнбөгөн кол" өңүтүнөн талкуулаган. Караңыз: *The Wealth of Nations* (New York, Modern Library, 1937 [1776]), p. 423. ↩

2. Окурмандарга бул боюнча Ф.А.Хайектин "Коомдо билимдин колдонулушу" деген макаласын *(анын "Индивидуализм жана экономикалык тартип" деген китебинде) сунуш кылабыз* (Chicago: University of Chicago Press, 1980 [1948]). Менин оюмча, бул – экономика илиминдеги эң маанилүү макалалардын бири. ↩

Дуайт Линин «Коомдук кызматташтык жана базар». Бул материал «Creative Commons Attribution 4.0» эл аралык лицензиясынын негизинде Экономикалык билим берүү фонду тарабынан тартууланды.

Украинадагы конституциялык реформа иши

2016-жылдын 13-апрели

Авторлор: Рожер Майерсон, экономика боюнча Нобел сыйлыгынын ээси (2007), Жерар Роланд, Калифорния университетинин Моррис Кокс атындагы экономика кафедрасынын профессору (Бөркли, АКШ), Тимофий Милованов, VoxUkraine сереп платформасынын тең негиздөөчүсү, Киев экономика мектебинин ардактуу президенти

Украинадагы кайталанган саясий кризистер

2016-жылдын 10-апрелинде Украинанын премьер-министри Арсений Яценюк кызматтан чегинээрин жарыялап, келечекте президенттикке ат салышуу дымагы болушу мүмкүн экенин кыйыткан. Яценюк мырза Украинанын президенти Петро Порошенкого берилген деп эсептелген парламент спикери Володимир Гройсманды өз ордуна талапкер катары колдоду.

Кайталанган саясий кризистер, кыска мөөнөттүү өкмөттөр жана кеңири жайылган жемкорлук Украинада көнүмүш адатка айланган. Президент менен премьер-министрдин ортосундагы саясий тирешүү да, президент чыныгы ыйгарым укуктардын көпчүлүгүн бириктирип алган учурларды эске албаганда, демейдеги эле көрүнүш болуп калган. Бирок күчтүү президенттер өз бийлигинен кыянаттык менен пайдаланууга ык коюшат жана көчө нааразылык чаралары аркылуу гана көзөмөлдөнүп, алар кээде президентти ээрден алып түшкөн “Майдандар” менен аяктайт. Соңку Майдандан бери орун алган саясий тирешүүлөргө, ошондой эле, реформалардын жана жемкорлуктун жоюлушу жай

жүрүп жатканына нааразы болгон украин коомчулугу Украина үчүн кандай демократиялык система жакшы болоорун жандуу талкуулап жатат. Саясий кризистен жана бул өлкөгө табигый сыяктуу болуп калган жемкорлуктан биротоло кутулуу үчүн Украинага конституциялык олуттуу өзгөртүүлөр зарыл деп ишенүүгө толук негиз бар.

Конституцияда өксүктөр барбы?

Украинада аралаш парламенттик-президенттик система өкүм сүрүүдө; анда премьер-министр да, президент да аткаруу бийлигинин ар кыл тармактарын көзөмөлдөшөт. Президентти эл тикелей шайлайт, премьер-министрди парламент дайындайт. Президент жергиликтүү өз алдынча башкаруу органдарынын башчыларын жана өкмөттүн кээ бир бөлүмдөрүн башкарат, ал эми премьер-министр өкмөттүн көпчүлүк бөлүгүн көзөмөлдөйт. Жергиликтүү өз алдынча башкаруу органдарын башкарган президенттик бийликтин парламентке баш ийүүчү улуттук министрлер менен аралашмасы - Украинага гана таандык өзгөчөлүк.

Бийликтин мындай чаташтырылышы саясий тирешүүгө жана бири-бирин айыптоого кеңири мүмкүнчүлүктөрдү түзөт. Президенттин жергиликтүү бийликтердин башчыларын дайындоо ыйгарым укугу талапка өзгөчө төп эмес жагдайды жаратат. Президент тарабынан дайындалган бул төбөлдөр шайлоочулардын каалоосун аткарууга анчейин кызыгышпайт; тескерисинче, алар президенттин каалаганын жасашат. Ошол эле учурда премьер-министр өкмөттүн көпчүлүк министрлерин көзөмөлдөйт. Президент менен премьер-министр көбүрөөк бийликке ээ болуу үчүн атаандашып жатканда, өлкөнүн улуттук жана жергиликтүү бийликтери эки ортодо калып, ар кандай деңгээлдеги төбөлдөр бири-биринин аракеттерине саботаж кылышат.

Дагы бир өзөккү көйгөй - Украина өкмөттөгү жемкорлукка каршы күрөшкө өзүн арнай турган улуттук лидерге абдан муктаж. Украинанын Конституциясы

президентке парламенттин макулдугу менен башкы прокурорду жана коопсуздук кызматынын башчысын дайындоо укугун берет. Бирок президент жемкорлукка каршы күрөшүү боюнча лидердин ролун аткарышы үчүн, аны кадр дайындоо жоопкерчилигинен ажыратуу керек. Өзү дайындаган аткаминерлерге карата жемкорлукка каршы доо боюнча иликтөө иштерин жүргүзүү ар кандай лидер үчүн кыйынчылык жаратат.

Эгерде аткаруучу төбөлдөрдү дайындоо ыйгарым укуктары Жогорку Рада тарабынан тандалган премьер-министрге жана жергиликтүү кеңештер тарабынан тандалган жергиликтүү губернаторлорго толугу менен өткөрүлүп берилсе, анда Украина эли өз президентине жемкорлукка каршы иликтөө иштерине төрагалык кылууга даяр жетекчи катары карай алат. Бул, ошондой эле, саясий күрөштүн мүмкүнчүлүктөрүн азайтып, өкмөттүн эсеп берүүсүн жакшыртат жана президент менен премьер-министрдин аткаруу бийлигинин майнапсыздыгы үчүн бири-бирин күнөөлөшүнө мүмкүндүк бербейт.

Президенттик жана парламенттик системаларды салыштыруу

Дүйнөдөгү демократиялар президенттик жана парламенттик системаларга бөлүнгөн. Албетте, телегейи тегиз демократиялык система деген жок. Ар кандай демократиялык системалардын артыкчылыктары менен кемчиликтеринин ортосунда мунаса бар. Кийинки эки бөлүмдө биз президенттик жана парламенттик системаларды салыштырабыз жана мыйзам чыгаруу бийлигин шайлоо учурунда бул системалардын добуш берүүнүн ар кандай түрлөрүнө көз карандылыгын карайбыз. (Бул талкуу ушул макаланын аягындагы жадыбалда жалпыланган).

Президенттик демократиялык өлкөлөрдө аткаруу бийлигинин башчысы (президент) мыйзам чыгаруучу бийлик бутагына (парламент) көз карандысыз шайланат. Ошентип, парламент, өзгөчө учурлардагы импичментти эске

албаганда, президентти кызматтан кетире албайт.

Парламенттик системада аткаруу бийлигинин башчысын (премьер-министрди) парламент шайлайт, ал мындан тышкары ишеним көрсөтпөө жолу менен өкмөттү таратып жибере алат. Ошентип, парламенттик системада аткаруу жана мыйзам чыгаруу бийлигинин конституциялык бөлүнүшү жок.

Парламенттик системадагы көпчүлүк коалициясы өкмөттү көзөмөлдөгөн чакта, ал тез жана майнаптуу чечим кабыл ала алат. Премьер-министрдин мыйзам чыгаруу бийлигиндеги көпчүлүккө көз карандылыгы анын өзүн колдогон мыйзам чыгаруучуларга бийлик ресурстарын бөлүштүрүү маалында калыс турумду карануусуна түрткү берет. Парламенттеги башкаруучу коалициянын мүчөлөрү өкмөттүн ишенимдүүлүгүн арттырып, анын бийликтеги мөөнөтүн узарта турган мыйзам долбоорун колдоого түрткү болот. Натыйжада парламенттик партиялар президенттик системанын партияларына караганда тартиптүү жана ынтымактуу болушат.

Президенттик системада президент өзүнүн кайра шайлануусун колдой ала тургандарга көз салып, аларга колдоо көрсөтүүгө ык коюшу чындыкка жакын. Мындайда парламенттик системага караганда, партиялык тартипти азыраак сезген мыйзам чыгаруучулардын колдоосуна ээ болуу үчүн мыйзам долбоорлоруна атайын "кокту-колот мыйзамынын" май токочун бөлүштүрүүнү тиркөөгө туура келет.

Парламенттик системада, эгерде эч бир партия парламентте көпчүлүктү түзбөсө, анда көпчүлүктү түзө ала турган партиялар өкмөттү түзүү боюнча макулдашууга келмейинче, өкмөт шал абалда калышы мүмкүн. Бул абал көбүнчө шайлоодон кийинки алгачкы апталарда болот, бирок, адатта, жаңы башкаруучу коалиция тез арада эле түзүлөт. Бирок президенттик системада, акыркы он жылдыктарда АКШда көп болуп келгендей, президенттин партиясы мыйзам чыгаруу бийлигин көзөмөлдөбөсө, чечим кабыл алуунун мындай шал болушу президенттин бүткүл мөөнөтү бою улана бериши мүмкүн.

Парламенттик коалицияга кирген партиялар коалицияга катышуудан жетиштүү пайда ала албаса, анда өкмөттү кетиребиз деп коркутушу мүмкүн.

Парламенттик системадагы мындай коркутуулар өкмөттүк кризистердин кайталануу коркунучун пайда кылып, өкмөт жөндөмсүздүгү узак мөөнөткө созулушу ыктымал. Бирок бул тобокелдикти “конструктивдүү ишеним көрсөтпөө добушу" деп аталган конституциялык эреже менен азайтууга болот, буга ылайык парламенттик өкмөт аны алмаштыруучу атаандаш көпчүлүк бар болгондо гана тарайт. Бул эреже биринчи жолу Германияда киргизилген жана азыр көптөгөн өлкөлөрдө колдонулат.

Мыйзам чыгаруу бийлиги президенттердин бийлигин жогорулатуу агымын натыйжалуу көзөмөлдөгөндүктөн, аткаруу бийлигинин ыйгарым укуктары чектелген, бирок байсалдуу иштеп жаткан президенттик режимдердин өрнөктөрү бар. Адегенде эле акылга келген мисалдар – АКШ жана Чили. Бирок дүйнө жүзүндөгү көпчүлүк президенттик режимдер автократияга ыкташат, анткени президенттер ыйгарым укуктарын бийликтин бардык бутактарын натыйжалуу көзөмөлдөгөнгө чейин кеңейтүүгө дайыма умтулуп келишет. Эгер президент бул ыйгарым укуктары текшерилбегенин сезсе, анда учурдагы президент тарабынан бийликтин кыянаттык менен пайдаланылышына жол ачылышы ыктымал. Орусия менен Түркия буга соңку мисалдардан болушат. Мурдагы СССРдин курамындагы Молдовадан башка дээрлик бардык өлкөлөр президенттик режимди кабыл алышкан жана бул өлкөлөрдүн тарыхый натыйжалары Борбордук Европа менен Батыш Европанын парламенттик режимдеринин жетишкендиктерине салыштырмалуу кунарсыз. Акыркы 25 жылдагы Украинанын тарыхы муну айгинелеп турат.

Кээ бир өлкөлөр, анын ичинде Украина да, аралаш жарым президенттик системаны колдонуп келишти; мында бийлик шайланган президент менен мыйзам чыгаруу бийлигине жооп берчү премьер-министрдин ортосунда бөлүштүрүлөт. Мындай жарым президенттик системанын жактоочулары президенттик жана парламенттик системалардын эң жакшысын айкалыштырууга үмүттөнүшөт, бирок сындоочулар анын ордуна булар экөөнүн тең начар жактарын айкалыштырып жатышат ко, деп кооптонушат. Албетте, ар кандай жарым президенттик система президент менен премьер-министрдин аткаруу

бийлигиндеги негизги жаңжалды жарата тургандыгы бышык.

Алгачкы жарым президенттик системалардын бири Экинчи дүйнөлүк согушка чейин нацисттер бийликке келгенде кулаган Германиянын Веймар республикасында (1919-1933) болгон. Азыркы тапта Франция көбүнесе жарым президенттик система деп эсептелет, бирок, негизи, Франция парламенттик системага жакыныраак, анткени (Францияда кабыл алынган "жанаша жашоо" ченемдерине ылайык), премьер-министр өкмөттү жакшы көзөмөлдөйт, ал эми мыйзам чыгаруу бийлиги президентке тийешеси жок партиянын көзөмөлүндө турат.

Шайлоо системасына көз карандылык

Кээ бир өлкөлөрдө мыйзам чыгаруучулар пропорционалдуу өкүлчүлүк системасы менен шайланат, мында ар кайсы партиялардын мандат үлүшү добуштардын үлүшүнө аздыр -көптүр пропорционалдуу болот. Башка өлкөлөрдө мыйзам чыгаруучулар мажоритардык шайлоо системасы менен шайланат, анда бир шайлоо чөлкөмүнө бирден мандат туура келет жана ал эң көп добуш алган талапкерге ыйгарылат.

Пропорционалдуу өкүлчүлүк системасы парламентте көптөгөн майда партияларды пайда кылат, бул болсо шайлоодон кийин парламентте башкаруучу коалицияны түзүү көйгөйүн күчөтөт. Чечимдерди кабыл алуу да мында жалпысынан жайыраак жүрүп, көбүнчө майнапсыз мунасаларды талап кылат. Өкмөттүн туруктуулугу жалпысынан төмөнүрөөк болот, анткени бир же бир нече партия өкмөттү колдоону токтотобуз деп коркутушу ажеп эмес.

Бирок мажоритардык шайлоо системасы саясий көпчүлүккө кирбеген жана географиялык жактан жетиштүү түрдө чогуу жашабаган олуттуу азчылык топторун мыйзам чыгаруу бийлигинде өкүлү аз же таптакыр өкүлсүз калтырышы мүмкүн. Мындан тышкары, мажоритардык шайлоо системалары өкүлдөрү башкаруучу коалицияга кирбеген чөлкөмдөргө каршы географиялык жек-

жаатчыл колдоочулук көйгөйүн күчөтүшү ыктымал. Бул соңку көйгөй жергиликтүү өз алдынча башкаруу органдарына олуттуу ыйгарым укуктарды борбордон алып берүү аркылуу азайтылышы мүмкүн, ошондо кишилер башкаруучу улуттук коалициянын географиялык негиздеринен тышкары турган жергиликтүү мамлекеттик кызматтарга ишене алат.

Азчылык өкүлдөрүнүн парламентке кирбей калуу көйгөйлөрүн болтурбоо үчүн парламенттик системада пропорционалдык өкүлчүлүккө көбүрөөк басым жасалат. Пропорционалдуу шайлоо системасы бар парламенттик система мажоритардык шайлоо системасына караганда алда канча өзүнө камтыгыч, б. а. инклюзивдүүрөөк болот. Пропорционалдуу өкүлчүлүктүн дагы бир артыкчылыгы - бул коомдук товарлардын айрым топторго эмес, бардык элге жеткиликтүү болушуна умтулуу, анткени шайлоо атаандаштыгы өзгөчө маанилүү чөлкөмдөрдө добуштарды алуу менен эле чектелбестен, мүмкүн болушунча көбүрөөк добуш алууда турат. Бул - азчылыктарды коргоо үчүн да жакшы.

Ал эми президенттик системада пропорционалдуу өкүлчүлүктөгү партиялардын бытырандылыгы мыйзам чыгаруу бийлигинин президенттик бийликти көзөмөлдөө жөндөмүн начарлатат.

Көзөмөлдөнбөгөн президенттин автократ болуп кетүү коркунучун жалпы эске алсак көптөрү мыйзам чыгаруу бийлиги мажоритардык шайлоо системасы тарабынан шайланганда, президенттик демократия АКШ менен Чилидегидей жакшы иштейт деп эсептешет.

Украинага кайсы система ылайыктуу?

Украинанын жарым президенттик системасында министрлер Жогорку Радага баш ийишет, бирок жергиликтүү бийлик башчыларын президент дайындайт. Бийликтин мындай бөлүштүрүлүшү Украина үчүн кеминде үч жагынан оор көйгөйлөрдү жаратат. Биринчиден, бул министрлер менен жергиликтүү бийлик башчыларынын ортосундагы үзгүлтүксүз жаңжалдарды

пайда кылат. Экинчиден, шайлоочулар президент азыраак добуш алган чөлкөмдөрдөгү өзү дайындаган жергиликтүү аткаминерлердин жемкорлукка илинишине азыраак көңүл бөлөт деп аңдашы мүмкүн, андыктан мындай каралбай калган чөлкөмдөрдөгү ар кандай шайлоочунун президентке каршы чыгышы акылга сыярлык жагдай болуп калат. Ошентип, бул Украинадагы президенттик саясаттын чөлкөмдүк ич ара жикке ажырымдалышын акырындап, бирок системалуу түрдө күчөттү.

Үчүнчүдөн, жергиликтүү башкаруунун президент тарабынан көзөмөлдөнүшү шайлоочулардын жергиликтүү өз алдынча башкаруу органдарынан келечектүү жаңы улуттук лидерлерди табуу мүмкүнчүлүгүн азайтты. Көптөгөн ийгиликтүү демократияларда жергиликтүү өз алдынча башкаруу органдарынын шайланган башчылары жергиликтүү бийликте жакшы кызмат кылуу менен улуттук лидерликке кубаттуу талапкер катары өздөрүн көрсөтө алышат. Бирок Украинанын президенти жергиликтүү бийлик башчыларын дайындай жана бошото алса, ал бул бийликти пайдаланып, өзүнө каршы күчтүү атаандаш талапкер болуу мүмкүнчүлүгү бар жергиликтүү лидерлерди жок кыла да алат. Ошентип, Украинанын жарым президенттик системасы демократиялык атаандаштыкты алсыратууга умтулат.

Бүгүн Украинага эң керек нерсе - бул бардык жерлерде жемкорлукту ашкерелөөгө чындап берилген улуттук лидер. Президент менен премьер-министр өкмөттүн басымдуу бөлүгүнө аткаминерлерди дайындаганда, экөө тең жемкорлуктун ири чатагынан уялышы мүмкүн. Эгерде Украинанын эли бардык жерлерде жемкорлукту ашкерелөөгө умтулган президентке ээ болууну кааласа, анда президент мамлекеттик жетекчилерди кызматка дайындоодон толугу менен ажыратылышы керек. Бул – чыныгы парламенттик системага өтүү үчүн, улуттук деңгээлдеги мамлекеттик жетекчилерди Жогорку Рада алдында толук жоопкерчиликке тартуу үчүн жана облустардагы, райондордогу жергиликтүү бийлик өкүлдөрүн тийешелүү облустук же райондук кеңештер алдында толук жоопкерчиликке тартуу үчүн кубаттуу жүйөө.

Австрия - Украина үчүн жакшы өрнөк болушу мүмкүн. Австриянын

президенти эл тарабынан түз шайланат, бирок өкмөткө карата чектелген гана ыйгарым укуктары бар. Өкмөт үчүн түздөн-түз жоопкерчиликтен ажыратуу Австриянын президенттерине өлкөдөгү коомдук кызыкчылыктын чынчыл, ачык жактоочулары болуу мүмкүнчүлүгүн жаратты. Натыйжада, австриялык президенттер адатта абдан кадырлуу болушат жана дайыма басымдуу көпчүлүк добуш менен кайра шайланышат (президенттин партиясынын көрсөткүчтөрү башка шайлоолордо жакшы болбосо да ушундай).

Президенттик ыйгарым укуктарды кыскартуу жана жергиликтүү өз алдынча башкаруу органдарын децентрализациялоо жаатындагы жогоруда келтирилген жүйөөлөр Украинанын шайлоо системасынын эч кандай реформасына көз каранды эмес. Бирок кээ бирөөлөр шайлоо реформасын талап кылышат; ал реформа Жогорку Рададагы пропорционалдык шайлоо аркылуу берилген орундарды 50%дан 100%га чейин көбөйтмөк. Эгерде бир мандаттуу шайлоо чөлкөмдөрү жоюлса, анда ачык чөлкөмдүк тизмелер шайлоочуларга өз чөлкөмү боюнча партия тарабынан көрсөтүлгөндөрдүн ичинен кайсы кишилер биринчиликти каалаарын аныктоого мүмкүндүк берет. Эгерде 20 же андан көп өкүлү бар чоң шайлоо чөлкөмдөрүндө пропорционалдык өкүлчүлүк колдонулса, анда Жогорку Рада башкаруучу көпчүлүктү түзө турган партиялардын ар кандай коалициясы ар бир шайлоо чөлкөмүнүн жок дегенде бир нече өкүлүн камтыйт. Ошентип, шайлоо реформасы Украинада аймактык жиктелүүнү азайтууга да көмөк кылышы ажеп эмес.

Украинада конституциялык реформа боюнча маселени чечүүчү жогорку бийлик демократиялык түрдө Украинанын жарандарына таандык болууга тийиш. Бирок азыркы шайланган лидерлер өзүлөрүнүн ыйгарым укуктарын кыскартуучу өзгөрүүлөргө каршы турушат деп күтсөк болот, андыктан конституциялык реформалар элдин катуу талабысыз сейрек учурларда гана байсалдуу болот. Конституциялык реформага мындай каршылык сөзсүз түрдө жаман деп айтууга болбойт, анткени бийликтин туруктуулугу - маанилүү нерсе, ошондуктан зор муктаждык болгондо гана конституцияларды өзгөртүүгө баруу керек. Бул эссе - азыркы маал конституциялык реформа маселелери чындап эле олуттуу карала

турган учур болушу мүмкүн экенин украин элине шардана кылуунун аракети.

Жадыбал. Ар түрдүү демократиялык саясий институттардын артыкчылыктары менен кемчиликтеринин ортосундагы мунаса

Президенттик мажоритардык шайлоо

Артыкчылыктары

- Бийлик бутактарын так бөлүштүрүү мүмкүн

Кемчиликтери

- президенттин колунда бийликтин ашыкча топтолушу
- партиялык тартиптин начардыгы, бүжөттү бөлүштүрүүдө саясаттын көп болушу
- өкмөттүн шал абалда калуу ыктымалдыгы

Парламенттик мажоритардык шайлоо

Артыкчылыктары

- тез жана натыйжалуу чечим кабыл алуу
- партиялык катуу тартип

Кемчиликтери

- аткаруу жана мыйзам чыгаруу бийлигинин ортосунда эч кандай бийлик бөлүштүрүлүшү мүмкүн эмес
- азчылыктар өкмөттөн узак мөөнөткө четтетилиши мүмкүн
- кээ бир азчылыктарга жана аймактарга өзгөчө артыкчылык берилиши мүмкүн

Пропорционалдуу президенттик шайлоо

Артыкчылыктары

- жогоруда айтылгандай, бийликтин бутактарын так бөлүштүрүү мүмкүн

Кемчиликтери

- президенттин колунда бийликтин ашыкча топтолушу;
- партиялык дисциплинанын начардыгы, «бүжөттүк пирогу» бөлүштүрүүгө негизделген көбүрөөк саясат;
- мүмкүн болгон паралич бийлик
- жогоруда айтылгандай, бирок көбүрөөк бөлүнүүчүлүк президенттин бийлигин күчөтөт жана клиентала мамилелерине өбөлгө түзөт

Парламенттик пропорционалдык шайлоо

Артыкчылыктары

- бардыгын камтуучу көпчүлүк
- партиялык катуу тартип
- коомдук товарлардын бардыгы үчүн жеткиликтүүлүгү

Кемчиликтери

- аткаруу жана мыйзам чыгаруу бийликтеринин ыйгарым укуктары чектелбейт
- чечим кабыл алуунун жайыраактыгы жана анча майнаптуу эместиги
- өкмөттүн азыраак сандагы өнөктөштөрүнө ашыкча бийлик берилиши
- өкмөттүн туруксуздугу

3-бөлүккө кайтуу. Акыркы ойлор.

Бул макала VoxUkraine платформасы тарабынан тартууланды.

СУНУШТАЛГАН КОШУМЧА АДАБИЯТ:

Жүйөлүү экономика китебин окуу аркылуу экономика илиминин маанилүү гана эмес, ошондой эле кызыктуу жана өзгөчө ыракаттуу экенине ынандыңыз деп үмүттөнөбүз. Эгер сиз билимиңизди тереңдетүүнү кааласаңыз, экономиканын негиздери боюнча бир нече баштапкы окуу китептерин сунуш кылабыз (алардын бири бул китептин авторлоруна таандык). Бул эмгектерде биз талкуулаган идеялар кененирээк каралып, бир топ жадыбалдар берилет. Төмөндө сиздин экономикалык түшүнүгүңүздү арттыра турган жана математикага көңүлү жар бербегендер үчүн да жеткиликтүү болгон классикалык жана жаңы эмгектерди тизмектедик. Тилекке каршы, биз *Жүйөлүү экономика* эмгегибизде тизмектеген кайсы китептер сиз окуп жаткан тилге которулгандыгы же которула электиги жөнүндө кабарсызбыз. Эгерде сиз аларды өзүңүз окуган тилде жолуктурсаныз, анда EFIге же өлкөңүздөгү жергиликтүү өнөктөшүбүзгө кабарлап койсоңуз.

Сизден өтүнүч: кайсы аталыштар жакканын жана китебибиздин келечектеги басылышында эске алуу керек деп өзүңүз санаган башка эмгектерди да suggestions@econfun.org дареги аркылуу бизге маалымдасаңыз. Ошондой эле социалдык тармактарда өз пикириңизди бөлүшүүдөн тартынбаңыз. Жаңы китептер чыккан сайын бул тизмени мезгил-мезгили менен жаңыртып турабыз, андыктан https://econfun.org барагыбызды улам карап туруңуз. Ошол эле учурда, бул авторлордун жаңы басылган ар бир китеби көңүл бурууга арзыйт деп эсептей берсеңиз болот. Изилдөөңүзгө ийгилик каалайбыз!

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 Edition.* 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.

Lug'at

абсолюттук артыкчылык: Бир ишкананын жогорку өндүрүш мүмкүнчүлүктөрү, ал эми салыштырмалуу артыкчылык мүмкүнчүлүк чыгымын талдоо аркылуу негизделген. ↩

адистешүү: Натыйжалуулукту жогорулатуу максатында ишкана товарлардын чектелүү түрлөрүнүн өндүрүшүнө гана басым жасаган өндүрүш ыкмасы. ↩

акция (баалуу кагаз): Бир корпорациянын ээлик кыла турган баалуу кагаздары (акциялары). Корпорациялар өздүк капиталын акцияларды (баалуу кагаздарды) чыгаруу аркылуу топтойт. Бул акциялар алардын ээсине корпорациянын пайдасынан өзүнүн пропорционалдуу үлүшүн алганга укук берет. Акция ээлери корпорациянын карыздарына өздөрүнүн алгачкы инвестициясынын наркынын чегинде гана жооптуу болот. Бирок, акция (баалуу кагаз) ээлерине келечекте алгачкы инвестициясын кайтарып алаарына же андан кандайдыр бир пайда көрөөрүнө эч кандай кепилдик жок. ↩

акча: Кардарлар жана сатуучулар тарабынан товарлар жана кызмат көрсөтүүлөр үчүн акыркы төлөм катары кабыл алынган наркты өлчөө эквиваленти. Акча алмашуу, байлык топтоо жана наркты өлчөө каражаты болуп саналат. Акча бул амалдарды аткаруу үчүн: ликвиддүү, жалпылай кабыл алынган, корголгон, бышык (көпкө чейин колдонула алган), наркы туруктуу, бир түрдүү жана ташып жүрүүгө ыңгайлуу касиеттерге ээ болушу керек. ↩

акча алмашуу чени: Чет элдик валютанын бир бирдигинин ички базардагы баасы. Мисалы, бир АКШ долларын сатып алууга 85 сом коротулса, доллардын курсу 85 сомду түзөт. ↩

акча жабдуу: Сатып алууларды жүргүзүү үчүн колдонулган жогорку ликвиддүү активдерди сунуштоо. Бат жана минималдуу чыгымдар менен акча каражаттарына айландырыла алган активдер жогорку ликвиддүү активдер деп аталат. Акча жабдуусу адатта накталай акчалардын жана күндөлүк жана төлөм эсептериндеги накталай эмес каражаттардын жыйындысынан турат. Башка кененирээк аныктама боюнча, акча жабдуусуна төлөм механизмдерине оңой айландырыла алган активдер, мисалы, аманат эсептериндеги калдыктар да кошулат. Кредиттик карталар акча массасына кошулбайт. Эгер мындай карттар боюнча карыздар айдын аягында төлөнсө, күндөлүк эсептердеги калдыктар эки жолу эсептелип калган болот. Азыркы учурда борбордук банктар биткойн жана башка криптовалюталарды акча массасынын курамына кошобу? деген суроо тууралуу талкуулар жүрүүдө. ↩

акчанын базардык сертификаты: Банктын же насыялык уюмдун сиздин акчаңызды ар кандай активдерге инвестициялашына шарт түзгөн, инвестиция каражаты катары колдонулган аманаттын бир түрү. ↩

аннуитет: Жыл сайын кимдир-бирөөгө төлөнүүчү белгилүү көлөмдөгү акча; адатта, бул аннуитеттик төлөмдөр кишинин өмүрүнүн аягына чейин төлөнөт. ↩

атаандаштык: Товар өндүрүүчүлөрдүн же сатуучулардын ортосундагы күрөш. Атаандашкан тараптар сатып алуучуларга товардын сапаты, баасы сыяктуунүттөрдү эске алуу менен эң мыкты сунуштарды бергенге аракет кылышат. Атаандаштык шартында базарга кирүүгө тоскоолдук жок. Болжолдуу сатуучулар базарга өз өнүмүн чыгаруу үчүн өкмөттүн макулдугун алууга мажбур болушпайт. ↩

ачык базардагы операциялар: Борбордук банктын ачык базарда мамлекеттик баалуу кагаздарды (мисалы, облигацияларды) сатып алуусу жана сатуусу. ↩

ачык базарлар: Сатуучулар мамлекеттик органдардан уруксат албастан кире алган эркин базарлар. ↩

бааларды көбүртүү: Сатуучунун товарлардын же кызмат көрсөтүүлөрдүн баасын акылга сыярлык же адилеттүү деңгээлден бир топ жогору көтөрүүсү. Мындай баалар эксплуататордук жана этикага сыйбаган мүнөзгө ээ болот. ↩

бааларды көзөмөлдөө: Мамлекет тарабынан белгиленген баалар. Мындай баалар эркин базар баларынан жогору же төмөн белгилениши мүмкүн. ↩

баанын минималдуу чеги (пайдубалдык таманы): Сатып алуучулар товар же ресурс үчүн төлөшү керек болгон, өкмөт тарабынан белгиленген минималдуу баа. ↩

базар: Сатып алуучулар менен сатуучулардын ортосундагы соода бүтүмдөрүн камтыган абстрактуу экономикалык түшүнүк. Бул бүтүмдөр суроо-талап менен сунуштун өз ара байланышын түзөт. ↩

базар майнапсыздыгы: Базардагы стимулдар (түрткүлөр) түзүмү жеке кишилерди экономикалык натыйжалуулукка туура келбеген иш-аракеттерди жасаганга түрткөн абал. ↩

базар механизмдери: Базардагы баалар аркылуу берилген маалыматтар жана стимулдар (түрткүлөр); керектөөчүлөрдүн жана өндүрүүчүлөрдүн чечимдерин шайкеш келтирүүгө түрткү берген пайда жана зыяндар. ↩

балансталган бүжөт: Мамлекеттин учурдагы салыктардан, жыйымдардан жана башка булактардан түшкөн кирешелери учурдагы чыгымдарына барабар болгон каржылык абалы. ↩

банкроттук: Карыздар тарап насыялоочуга карызын төлөөгө кудуретсиз деп сот тарабынан чечим чыгарылуусу. ↩

башкарылган үлүштөш өз ара фонд: Фонддо кандай баалуу кагаздар (акциялар) болоорун жана алардын качан алынып, качан сатылаарын чечүүчү инвестициялык куржун башкаруучусу бар үлүштүк өз ара фонд. Мындай кордун башкаруучусу, демейде, инвестициялык талдоочулардан жардам алат. ↩

бекер ашка каныккан: Жамааттык ресурс, кызмат же товардан пайда көргөн, бирок анын камсыздалышына же сакталуусуна адилеттүү салым кошпогон (жанбакты) киши. ↩

Биржада соодаланган фонддор (ETFтер): Баалуу кагаздар базарында соодаланган инвестициялык фонддор, алар - жеке акциялар соодасына окшош. Алар белгилүү бир индекстин, товардын, тармактын же активдер түрүнүн көрсөткүчүнө байкоо салуу үчүн түзүлгөн. ETFтер инвесторлорго өз ара фонддорго окшош түркүмдөштүрүлгөн активдер куржунунан пайдаланууга мүмкүнчүлүк берет, бирок алар күн сайын баалуу кагаздар биржаларында базар аныктаган баалар менен соодаланат. ↩

бонд (насыя кагазы): Негизги карызды (карызга алынган акча көлөмүн) жана пайыздарды келечекте белгиленген убакытта төлөп берүү убадасы. Фирма жана өкмөт сыяктуу уюмдар бонд кармоочулардан карыз алуу үчүн бонд (насыя кагазын) чыгаруу ыкмасын колдонушат. ↩

борборсуздаштыруу: Ыйгарым укуктарды борбордук бийликтен жергиликтүү өз алдынча башкарууга өткөрүп берүү. ↩

бүжөт: Белгилүү убакыттагы күтүлгөн кирешелер жана пландалган чыгашалар тизмеси. ↩

бүжөт профицити: Белгилүү убакыттагы бүжөттүн кирешелеринин чыгашаларына салыштырмалуу көп болушу. ↩

бүжөт дефицити (бөжөт тартыштыгы): Белгилүү убакыттагы бүжөттүн чыгашаларынын кирешелеринен көп болушу. ↩

венчурдук капиталист: Келечектүү ишкердик идеясы бар ишкерлерге насыялар берүүгө адистешкен каржылык инвестор. Мындай ишкерлик идеялар көбүнчө абдан тез өсүү кудуретине ээ болот, бирок ошол эле учурда, адатта, олуттуу тобокелчиликке да байланган. Ошондуктан мындай долбоорлор коммерциялык банктардын насыяларына ылайык деп каралбайт. ↩

гиперинфляция: Улуттук экономикада бардык товарлардын баалары көзөмөлдөн чыгып, абдан бат өскөн учур. Азыркы кезде да жогору инфляциянын кайсы учурда гиперинфляцияга айланаары тууралуу талаш-тартыштар бар (мисалы, бир жылда баалар 50%га же 100%га, же андан да көпкө жогорулагандабы деген сыяктуу). ↩

депозит сертификаты (депозиттик тастык): Төлөө мөөнөтү жана пайыздык чени бекитилген, минималдуу инвестициялык талаптардан тышкары каалаган номиналда берилиши мүмкүн болгон аманат тастыктамасы. Бул учурда инвестициялардын мөөнөтү бүткөнгө чейин каражаттарды кайра алууга болбойт. Депозиттик сертификаттар АКШда колдонулган бир түшүнүк. Мындай шаймандар көпчүлүк өлкөлөрдө бар, бирок аталышы башкача болушу мүмкүн. Европа Биримдиги өлкөлөрүндө мындай шаймандар "Пайыздык чени бекитилген аманат эсептери" же "Мөөнөттүү депозиттер" деп аталат. ↩

диверсификациялоо (түркүмдөштүрүү): Капиталдык салымды бир канча компанияларга, тармактарга жана акция, облигация, кыймылсыз мүлк сыяктуу каражаттарга жайылтуу стратегиясы. Мындай стратегия инвестициялардын

тобокелдиктерин төмөндөтөт. ↩

дивиденд: Компаниянын пайдасынын акционерлерге алардын үлүшүнө жараша төлөнүп берилген бөлүгү. ↩

дирижизм: Мамлекеттин экономикалык жана социалдык маселелерди катуу көзөмөлдөгөн саясий нугу. ↩

жаратмандык бүлгүн: Эски продукттарды жана өндүрүш ыкмаларын инновациялык, керектөөчүлөр үчүн баалуураак болгон жаңыларына алмаштыруу. Бул жүрүм экономикалык өсүшкө жана жашоо деңгээлинин жогорулашына шарт түзөт. ↩

жеке киреше: Үй чарбаларынын жана юридикалык эмес ишканалардын алган жалпы кирешеси. ↩

жеке киреше салыгы: Жыл ичинде жеке кишилер тапкан кирешеге салынган салык, анын ичине эмгек акы, маяна, дивиденддер, насыя берүү аркылуу алынган акча жана башка кирешелер камтылат. ↩

жеке менчик инвестиция: Жеке менчик тармактын белгилүү бир мезгилде узун мөөнөттүү активдерге (негизги капиталга инвестициялар) жана запастарды көбөйтүүгө (корлорго инвестициялар) короткон чыгашалары. Бул чыгашалар биздин келечектеги керектөөбүздү камсыз кылуу же көбөйтүү мүмкүнчүлүгүбүздү жогорулатат. ↩

жеке менчик укугу: Менчик ээсине же ээлерине гана таандык менчик укугу жана менчик ээсинин каалоосу менен башка тараптарга өткөрүлүшү мүмкүн. ↩

жумушчу күч: Жумушу бар кишилер менен жумушсуздардын жалпы көлөмү.

Калктын ушул эки тобу биригип, учурдагы жумушчу күчүнүн сунушун түзөт. ↩

зыян: Сунушталган товар же кызматка кеткен чыгымдын сатуудан түшкөн кирешеде ашпай калган учур. Зыянды ресурстарды натыйжасыз колдонгондордун жазасы катары кароого болот. Бул учурда өндүрүлгөн товардын баалуулугу колдонулган ресурстардын альтернативдүү чыгымынан төмөн болот. ↩

ИДӨнүн номиналдуу өсүүсү: Белгилүү бир мезгил аралыгында экономика өндүргөн бардык товарлар менен кызматтардын наркынын пайыздык өсүүсүн билдирет жана учурдагы базар баалары менен өлчөнгөн көрсөткүч. ↩

импорттор: Чет өлкөлүктөр тарабынан өндүрүлүп, ата мекендик кардарлар тарабынан сатып алынган товарлар жана кызматтар. ↩

импорттук квота: Белгиленген бир мезгилдин ичинде өлкөгө ташып келүүгө уруксат берилген товардын белгилүү бир чеги же максималдуу саны же акчалай көлөмү. ↩

инвестиция: Капиталдык ресурстарды анын ичинде кишилик жана кишилик эмес капиталды сатып алуу, калыптандыруу же өнүктүрүү. Инвестициялар капитал сунушун көбөйтөт. ↩

инвестициялык товарлар: Келечекте экономикалык пайда алуу максатында сатылып алынган же жасалган товарлар жана/же объекттер. Мисалы, ижарага берилген үйлөр, заводдор, кемелер же жолдор. Аларды көбүнчө капиталдык товарлар деп аташат. ↩

индекстелген үлүштөш өз ара фонд: Standard & Poor’s 500 (S&P 500) көрсөткүчү сыяктуу фонддук индекске туура келген пропорциядагы акция куржунун кармаган

үлүштүк инвестициялык фонд. Активдерди жана биржалык бүтүмдөрдү анализдөө чыгымы төмөн болгондуктан, мындай фонддордун чыгымдары да төмөн болот. Үлүштүк инвестициялык фонддун баалуу кагаздарынны (акцияларынын) наркы ал фонддун байланган индексине пропорционалдуу түрдө өзгөрөт. ↩

инфляция: Товарлар жана кызмат көрсөтүүлөр боюнча баалардын жалпы деңгээлинин туруктуу өсүүсү. Инфляция учурунда (маселен, теңге же сом сыяктуу) акча бирдигинин сатып алуу жөндөмү төмөндөйт. ↩

Инфляциядан корголгон казына насыя кагаздары (TIPS): АКШнын Каржы министрлиги тарабынан чыгарылган, инфляцияга индекстелген карыздык милдеттенмелер (облигациялар). Инфляция темпиндеги өзгөрүүлөр алардын реалдуу кирешелүүлүгүнө таасир бербеши үчүн, бул облигациялардын негизги көлөмү жана купондору боюнча пайыздык төлөмдөрүнүн баары инфляцияга жараша оңдолот. ↩

ипотека: Кыймылсыз мүлктү күрөөгө коюп, насыя алуу үчүн колдонулган каржылык аспап. Актив (байлык) ипотекалык насыяга күрөө болот. Эгер алынган насыя макулдашылган мөөнөттө кайтарылбаса, анда насыя берүүчү кыймылсыз мүлктү өндүрүп алууга жана аны сатуудан түшкөн каражаттарды төлөнбөгөн насыянын ордун толтуруу үчүн колдонууга укуктуу. ↩

ипотека боюнча дефолт: Насыя алуучу токсон күнгө жана андан көбүрөөк мөөнөткө насыяны төлөбөй кечиктирген же күрөөгө коюлган үй өндүрүп алуу жүрүмүндө болгон ипотекалык үйлөрдүн катышы. ↩

ички дүң өнүм/продукт (ИДӨ/ИДП): Белгилүү убакыт аралыгында (жыл, квартал, ай), бир өлкөнүн аймагында өндүрүлгөн аяккы (иштелип бүткөн, колдонууга даяр) товар жана кызматтардын рыноктук нарктарынын жыйындысы. Бул бир

эле учурда кирешенин да, өндүрүштүн да көрсөткүчү. ↩

ишкер: Кандайдыр бир пайдалуу ишти баштоого жана жүргүзүүгө жөндөмдүү, жаңы товар, кызмат көрсөтүү, технология, жаңычыл идея, капитал салуу чөйрөсү түрүндө мурда белгисиз болгон жаңы базар мүмкүнчүлүктөрүн издөөчү жана ишке ашыруучу киши. Ийгиликтүү ишкердин иш-аракеттери ресурстардын баалуулугун жогорулатат. ↩

казына вексели: Кыска мөөнөттүү мамлекеттик карыздын бир түрү. Пайыздык төлөмү насыя мөөнөтүнүн аягында төлөнөт. Мамлекеттин накталай акчаларга болгон кыска мөөнөттүү муктаждыктарындагы термелүүлөрдү башкаруу үчүн колдонулат. ↩

капитал базары: Акциялар (баалуу кагаздар) жана карыздык милдеттенмелер (облигациялар) сыяктуу каржылык баалуу кагаздар алынып сатылган ар кандай базардарды камтыган жалпы термин. ↩

капиталдык салым: Келечекте өндүрүмдүүлүктү жогорулата турган имараттарга, машиналарга, шаймандарга жана башка жабдыктарга кеткен чыгымдар. ↩

капиталдын топтолушу: Келечектеги өндүрүмдүүлүктү жогорулатуу максатында имараттардын, машиналардын, шаймандардын жана башка жабдыктардын өндүрүлүүсү. Бул термин келечектеги өндүрүштү жогорулатуу максатында жумушчулардын билимин жана квалификациясын жогорулатуу (адам капиталы) маанисинде да колдонулушу мүмкүн. ↩

капитализм: Менчик, ишкердүүлүк жана өнөр-жай жеке адамдардын колунда болгон экономикалык, саясий жана коомдук система. Бул система ийгиликтүү уюмдардын жана адамдардын эң көп пайда алуусуна багытталат. ↩

келечексиз жумуш: Кесиптик өнүгүүгө жана жакшыраак кызмат ордуна көтөрүлүүгө мүмкүнчүлүгү аз же такыр жок болгон жумуш орду. ↩

“керексиз“ бонддор: Тобокелдигине байланыштуу жогорку пайыздык чендерди сунуштаган, көбүнчө коомчулукка жакшы таанылa элек фирмалар тарабынан чыгарылган, тобокелдиги жогору насыя кагаздары ↩

керектөө бааларынын индекси: Товарлар менен кызматтардын топтомунун наркын убакыттын өтүүсү менен өзгөрүүсүн көзөмөлдөгөн көрсөткүч (индекс). Бул индекс инфляциянын жана жашоо минимумунун негизги көрсөткүчү катары кызмат кылат. Ал белгилүү бир мезгилдеги бул топтомдун баасын алгачкы бир жыл менен салыштырат. Бул баалардын кандай өзгөрүп жатканын жана керектөөчүлөрдүн сатып алуу жөндөмдүүлүгүнө кандай таасир тийгизип жатканын түшүнүүгө жардам берет. ↩

кесиптик ишмердүүлүктү лицензиялоо: Кишилерге белгилүү бир ишкердик же кесиптик иш-аракеттерди жүргүзүү үчүн мамлекеттен уруксат алуу талабы. ↩

киши капиталы: Учурдагы жана келечектеги өндүрүшкө салым кошкон кишилердин жөндөмдөрү, шыктары жана ден-соолугу. Окутууга жана билим берүүгө багытталган инвестицияларкиши капиталынын көлөмүн көбөйтүшү мүмкүн. ↩

кландык капитализм (жек-жааттык капитализм): Экономикада ийгиликке жетүү ишкерлер менен өкмөт өкүлдөрүнүн тыгыз мамилелерине көз каранды болгон шарт. Мындай мамиле уруксат кагаздарын ыйгарууда, өкмөттүн гранттарын бөлүштүрүүдө, өзгөчө салык жеңилдиктерин берүүдө же мамлекеттик кийлигишүүнүн башка түрлөрү менен кайсыл бир ишкерге артыкчылык сунуштоо аркылуу көрүнүшү мүмкүн. ↩

«кокту-колотчул» мыйзам: Өкмөттүн жергиликтүү аймактарга пайда алып келген, бирок жалпы салык төлөөчүлөр тарабынан төлөнгөн долбоорлору. Мындай долбоорлордун чыгымдары адатта пайдасынан ашып, коомдук байлыктын натыйжасыз коромжуланышына алып келет. Бирок аймактын жашоочулары бул долбоорлорду каалашат, анткени алар чыгымдардын көп бөлүгүн төлөөгө тийиш эмес. ↩

колдонгон сайын төлөм жасоо: Бир нерсенин чыгымдары алдын ала же келечекте эмес, дал ошол товарды же кызматты колдонгон учурда төлөнө турган система. ↩

конституция: Мамлекеттин коомдук жана мамлекеттик түзүлүшүн белгилеп турган негизги мыйзамы, негизги укуктук пайдубалы. ↩

коомдук пайдалануга багытталган товар: Коомдук пайдалануга багытталган товар - колдонууну чектей албаган жана атаандаштыксыз болгон товар же кызматтын түрү. ↩

коомдук тандоо: Чечим кабыл алуу жүрүмүн жана анын өкмөт сыяктуу жамааттык уюмдардын түзүлүшүнө жана иштешине таасирлерин изилдөө. Жалпысынан алганда, экономиканын бул принциптери жана усулдук ыкмалары саясат таануу тармагында колдонулат. ↩

коомдук товарлар: Төмөнкү эки өзгөчөлүккө ээ товарлар: (1) чогуу керектөө, башкача айтканда, бир тарап товарды колдонгон учурда башкалар да аны колдоно алышат; жана (2) колдонууну чектей албоо, башкача айтканда, товардын өндүрүшүнө акы төлөбөгөн колдонуучуларга бөгөт коюу татаал же дээрлик эч мүмкүн эмес. ↩

Коуз теоремасы: Жеке кишилер же топтор ортосунда менчик укуктары боюнча

соодалашуу эң натыйжалуу жыйынтыкка алып келет, деп санаган теория. ↩

кошумча нарк салыгы (КНС): Товарлардын жана кызматтардын сатып алуучулары тарабынан төлөнүүчү салыктын бир түрү. ↩

көмүскө бүтүм: Башкаларды алдоо үчүн жашыруун же мыйзамсыз кызматташуу, же кутум. Көп учурда мындай бүтүм түзгөн фирмалар тобу "картел" деп аталат. ↩

көңүлү чөккөн жумушчу: Жумуш издөө аракетин токтотуп, эмгек базарынан чыгып кеткен киши. ↩

көрөгөчсүздүк таасири: Мамлекеттик тармакта көрөгөчсүздүктөн улам ресурстардын төмөнкү шарттарда туура эмес жайгаштырылышы. (1) келечектеги чыгашаларын аныктоо кыйын болгон сунуштарга караганда, учурдагы пайдалары анык көрүнгөн сунуштарды жактыруу; жана (2) учурдагы чыгымдары так белгилүү болгон сунуштарды четке кагуу, бирок келечектеги пайдалары бүдөмүктөнгөн вариантты колдоо. ↩

көрүнбөс кол: Бул принцип боюнча, базардык баалардын негизинде өз кызыкчылыктарын көздөгөн жеке кишилердин аракеттеринин натыйжасында коомдун экономикалык бакыбаттыгы өсөт. ↩

куржун: Жеке кишинин же каржылык уюмдун колундагы сактоолордун, инвестициялардын жана заттык активдердин, мисалы, кыймылсыз мүлктөрдүн жыйындысы. ↩

күрөө: Карызды кайтарып берүүнү камсыз кылуу үчүн коюлган мүлк. Карыз төлөнбөй калса, күрөөдөгү мүлк жоготууга учурайт. ↩

логроллинг (өз ара колдоо): «Керектүү» мыйзамдарды кабыл алуу үчүн жетиштүү добушка ээ болуу максатында саясатчылардын өз ара добуштарын алмашуу тажрыйбасы. ↩

мамлекеттик ишкана: Өкмөттүн атынан соода-сатыктык (коммерциялык) иш-аракеттерге катышуу максатында өкмөт тарабынан түзүлгөн юридикалык жак. ↩

мамлекеттик карыз: Мамлекеттин баалуу кагаздарды чыгаруу аркылуу алган жана төлөнө элек карыздарынын жана аларга эсептелген пайыздардын жадлпы көлөмү (суммасы). Мамлекеттик карыз бүжөт таңкыстыгынын (дефицитинин) жана профицитинин жалпы натыйжасын чагылдырат. ↩

мамлекеттик насыя кагаз (бонд): Мамлекеттик чыгашаларды каржылоо үчүн өкмөт тарабынан чыгарылган насыялык баалуу кагаздар. Америка Кошмо Штаттарындагы Федералдык мамлекеттик бонддорго аманат бонддору, казына бонддору жана инфляциядан корголгон казына бонддору (TIPS) кирет. ↩

мамлекеттин майнапсыздыгы: Мамлекеттин кийлигишүүсү (демократикалык саясий чечимдерди кабыл алуу сыяктуу) жеке кишилердин иш-аракеттерин экономикалык натыйжасыздыкка түрткөн абал. ↩

масштабдан (ири өлчөмдөн) үнөмдөө: Ири ишканалар тарабынан чоң көлөмдө өнүм (продукция) өндүрүлгөн чакта, өнүмдүн өздүк наркынын төмөндөшү. ↩

минималдуу эмгек акы: Жумушчуга айлык (сааттык) эмгек нормасын аткарганы үчүн төлөнө турган эмгек акынын мыйзам түрүндө белгиленген минималдуу өлчөмү. ↩

монетардык саясат: Акча жабдууну башкаруу боюнча мамлекет тарабынан жүргүзүлгөн иш-чаралардын жыйындысы. Айрым учурларда бул чаралар насыя

берүүнүн шарттарына да өз таасирин тийгизет. Монетардык саясат базардык айырбаштоого шарттарды түзөт. ↩

монополия: Монополия кеңири экономикалык мааниде – жакын алмаштыруучулары жок өзгөчө товарды же кызматты сунуш кылган бир гана сатуучу же өндүрүүчү мүнөздөгөн базардын түзүлүш. Монополия түшүнүгү экономикалык базарлардан тартып мамлекеттик бийликтин өзгөчө учурларына чейинки ар кандай контексттерди камтыйт. ↩

моралдык коркунуч: Тобокелдиктен корголгон учурда тобокелдүү жүрүм-турумдун күчөшү. Анткени тобокелдиктен коргоо иш-аракеттердин ыктымалдуу терс кесепеттерин азайтат. ↩

мүлктү тартып алуу чени: Насыя алуучу насыясын өз убагында төлөбөгөндүктөн, насыя берүүчүлөр тарабынан кыймылсыз мүлккө ээлик кылуу жүрүмү башталган ипотекалык насыялардын үлүшү. ↩

мүмкүнчүлүк чыгымдары: Белгилүү бир тандоонун натыйжасында баш тартыла турган, эң жогору бааланган атаандаш өнүм же иш-аракет. ↩

мыйзам үстөмдүгү: Мыйзамдарга бардык кишилер бирдей баш ийет деген таасын түшүнүк. Бул жобо кээ бир кишилердин өздөрү баш ийбесе деле боло тургандай мыйзамдарды кабыл алышына бөгөт койот. ↩

нарксыздануу (баасыздануу): Активдин колдонулгандан кийинки наркынын төмөндөөсү ↩

начарыраак өнүккөн өлкөлөр: Жан башына кирешеси төмөн, билим деңгээли төмөн, сабатсыздык кеңири жайылган жана жогорку кирешелүү өлкөлөрдө эскирген өндүрүш ыкмаларын кеңири колдонгон мамлекеттер. Айрым учурда бул

мамлекеттерди өнүгүп келе жаткан өлкөлөр деп аташат. ↩

негизги көлөм (сумма): Насыяга алынган каражаттардын жалпы көлөмү. Насыянын пайыздары ошол көлөм менен эсептелет. ↩

номиналдуу кирешелүүлүк: Активдин акчалай кирешелүүлүгү. Реалдуу (чыныгы) кирешелүүлүктөн айырмаланып, ал баалардын жалпы деңгээлинин (инфляциянын) өзгөрүшүн эске албайт. ↩

нормативдик (адептик) суроо: Моралдык жактан туура же туура эмес деп эмнени эсептөө керек экенин көтөргөн, фактыга негизделген чындыкка эмес, баалуулукка негизделген суроо. ↩

нөл жыйынтыктуу оюн: Оюн теориясындагы бир кишинин утушу экинчи кишинин жоготуусуна барабар болгон учур, башкача айтканда, бакыбаттыктын же пайданын накта өзгөрүүсү нөлгө барабар болот. Каржы базарында, эгер трансакциялык чыгымдар эске алынбаса, анда опциондор менен фьючерстер нөл жыйынтыктуу оюндарга мисал боло алат. ↩

олигарх: Өтө бай, олуттуу саясий таасирге ээ болгон ишкер жетекчи (өзгөчө Советтер Биримдиги кулагандан кийин мамлекеттик ишканаларды менчиктештирүүдөн жеке пайда тапкан кишилерге карата колдонулган түшүнүк). ↩

олигополия: Олигополия – белгилүү бир товар же кызмат үчүн аз сандагы ири компаниялар үстөмдүк кылган базардык түзүлүш. ↩

ордун толтуруучу төрөт көрсөткүчү: Калктын саны убакыттын өтүүсү менен туруктуу кармалуусу үчүн ар бир аял төрөшү керек болгон балдардын орточо саны. ↩

ортомчулар (далдалдар): Товарларды же кызматтарды сатып алып, кайра саткан же соода бүтүмдөрүн уюштурган кишилер. Ортомчулар транзакциялык чыгымдарды төмөндөтөт. ↩

орточо жакырчылык чени: Орточо жакырчылык чени калктын жакырчылык чеги катары белгиленген 3,65 доллардан төмөн киреше алган кишилер катары билдирет. Бул көрсөткүч өтө жакырчылык ченинен жогору болсо да, жашоо деңгээлинин төмөн экенин көрсөтөт. 3,65 долларлык жакырчылык чеги Орточо кирешелүү өлкөлөр арасынан төмөнкү катарда турган мамлекеттерди аныктоого колдонулган улуттук жакырчылык чендердин негизинде алынган. ↩

оюн теориясы: Оюн теориясы – математика жана экономиканын рационалдуу чечим кабыл алуучулардын стратегиялык өз ара аракеттерин изилдеген илимий түшүнүк. Ал жеке кишинин чечиминин жыйынтыгы өзүнүн аракеттеринен гана эмес, башкалардын аракеттеринен да көз каранды болгон кырдаалдарды талдоого негиз түзөт. ↩

өз ара фонд: Инвесторлордун каражаттарын топтоп, аларды акция пакеттерин сатып алууга колдонгон уюм. Үлүштөш фонддор чакан инвесторлорго да диверсификацияланган акция портфелине ээ болуу мүмкүнчүлүгүн берет. ↩

өзгөчө кызыкчылык: Өзүнө пайда алуу үчүн өкмөттүн чечимдерине таасир этүүгө аракет кылган жеке киши, топ же уюм. ↩

өзгөчө кызыкчылык маселеси: Өз ара уюшкан азганактай гана топко олуттуу жекече пайдаларды алып келип, башка көптөгөн шайлоочуларды чоң эмес жекече чыгашаларга кабылууга мажбурлоо маселеси. ↩

өзгөчө кызыкчылык таасири: Шайлоочулардын басымдуу бөлүгүнө жүктөлгөн анча чоң эмес жеке чыгымдардын эсебинен жакшы уюшулган кызыкчылык

топторуна олуттуу жеке пайданы камсыз кылуучу программаларды кабыл алууга багытталган бир жактуу саясий жүрүмдүн кесепети. Мындай программалар майнапсыз болгон чакта да, аларды кабыл алууга ык коюлуп келет. ↩

өкмөттүн коргоо кызматы: Кишилерди жана алардын мүлкүн күч колдонуу, алдамчылык же уурулук менен байланыштуу зыяндардан коргой турган эрежелердин жана мыйзамдардын системасы. ↩

өкмөттүн өндүрүүчүлүк кызматы: Өкмөттүн (1) базарлар туруктуу иштеши үчүн укуктук жана акча-насыялык шарттарды камсыз кылуусу; жана (2) базар тарабынан өндүрүлүшү кыйын болгон кээ бир товарларды өндүрүүсү. ↩

өндүрүмдүүлүк: Кандайдыр бир мөөнөттө бир жумушчуга туура келген орточо өндүрүш көлөмү. Адатта бир саат эмгектен өндүрүлгөн өнүмдүн көлөмү катары эсептелет. ↩

өндүрүш факторлору (өңүттөрү): Экономикалык товарларды жана кызматтарды өндүрүүгө колдонулган ресурстар. Мисалы, табигый ресурстар, эмгек, жөндөмдөр, ишкердүүлүк жөндөмү жана капитал. Адамзаттын тарыхы жеткиликтүү, бирок ошол эле учурда чектелүү ресурстарды бизге керектүү буюмдарга (экономикалык товар жана кызматтарга) айландыруу аракетибизди чагылдырат. ↩

өндүрүштүк ресурстар: Товар жана кызматтарды өндүрүү үчүн колдонулуучу булактар (мисалы, табигый ресурстар, адам ресурстары жана капиталдык ресурстар). ↩

өтө төмөнкү жакырчылык чени: Өтө төмөнкү жакырчылык чени калктын эл аралык жакырчылык чегинен төмөн жашагандарды көрсөтүү үчүн колдонулган өлчөм. Ал Дүйнөлүк Банк тарабынан 2017-жылдагы сатып алуу жөндөмдүүлүгүнө

ылайык баалар боюнча күнүнө 2,15 доллардан аз киреше алган кишилер катары аныкталат. ↩

пайда: Кирешенин өздүк нарктан ашкан бөлүгү. Өздүк нарктын ичине өндүрүш жүрүмүнө катышкан, ошондой эле, фирманын колундагы бардык ресурстардын атаандаш нарктары кирет. Өндүрүлгөн товар же кызматтын наркы аны өндүрүүгө керектүү ресурстардын наркынан жогору болгондо гана пайда келип чыгат. ↩

патент: Белгилүү бир мөөнөткө берилген укук же наам, анын ээси башкаларды ойлоп табылган нерсени/идеяны өндүрүү, колдонуу же сатуу укугунан ажыратат. ↩

рационалдуу сабатсыздык: Кишилердин «менин добушум - чечүүчү эмес» деген ишениминен келип чыккан добуш берүүчүнүн сабатсыздыгы. Ошондуктан добуш берүү күнү аң-сезимдүү тандоо жасоо үчүн керектүү маалыматтарды издебей коюу алар үчүн рационалдуу (акылга сыярлык) болуп көрүнөт. ↩

рента издөө: Жеке кишилердин же кызыкчылык топторунун мамлекеттик саясатты өзгөртүүгө багытталган иш-аракеттери. Алар ошол аркылуу кирешенин түздөн-түз же кыйыр түрдө өздөрүнүн жеке пайдасына бөлүнүшүн көздөшөт. ↩

ресурстардын тартыштыгы (чектүүлүгү): Буюмдардын же ресурстардын кааланган көлөмүнөн иш жүзүндөгү көлөмүнүн аз болушу. Биз үчүн баалуу болгон нерселердин дээрлик баарынын саны чектелүү. ↩

рецессия: Реалдуу ички дүң өнүмдүн (ИДӨ) азайышы менен мүнөздөлгөн экономикалык жигердүүлүктүн төмөндөшү. Эмпирикалык эрежеге ылайык, экономисттер реалдуу ИДӨнүн катары менен эки токсон күндүк (квартал) бою төмөндөшүн "рецессия" деп аныкташат. ↩

риэлтер (далдал) комиссиялык төлөмү: Кыймылсыз мүлк агентине же ортомчуга төлөнүүчү кызмат акы. Бул акы сатылган баанын кандайдыр бир пайызы өлчөмүндө же башка ыкма менен эсептелген өлчөмдө болушу мүмкүн. ↩

сактоолор: Салыктарды төлөгөндөн кийин калган кирешенин керектөөгө коротулбаган бөлүгү. ↩

салык башпаанасы: Салыктык башпаана - жеке кишилерге же ишканаларга салык салынуучу кирешесин азайтууга жана ошону менен салыктык милдеттенмесин төмөндөтүүгө мүмкүнчүлүк берген мыйзамдуу ыкма же каржылык келишим. ↩

салыштырмалуу артыкчылык мыйзамы: Жеке кишилердин, фирмалардын, аймактардын же мамлекеттердин кантип көбүрөөк өнүм (продукция) өндүрүп, соодадан эки тараптуу утушка жете алаарын түшүндүргөн принцип. Бул принцип боюнча, ар бир тарап ал үчүн мүмкүнчүлүк чыгымы төмөнүрөөк болгон товарлардын өндүрүшүндө адистешет жана ал товарларды мүмкүнчүлүк чыгымы жогорураак болгон башка товарларга алмашат. ↩

сатык кунунун шайкештиги: Сатык кунунун шайкештиги (СКШ) – өлкөлөрдүн валюталарынын наркын салыштыруу үчүн колдонулган экономикалык теория жана ыкма. СКШ – мамлекеттер ортосундагы баалардын айырмачылыгын жоюу аркылуу ар түрдүү валюталардын сатып алуу жөндөмдүүлүгүн теңеген акча алмаштыруу чендери. ↩

сертификаттоо: Кишинин билимин, даярдыгын жана башка адистик квалификациясын ырастоочу кагаз. Лицензиядан айырмаланып, сертификаттоо ыкмасы сертификаты жок кишилерге атаандашууга тыюу салбайт. ↩

Смут-Хоули соода мыйзамы: Смут-Хоули соода мыйзамы - 1930-жылы АКШнын

Конгресси тарабынан кабыл алынган мыйзам. Ал америкалык дыйкандарды жана башка тармактарды чет өлкөлүк атаандаштардан коргоо үчүн АКШга импорттолгон товарларга бажы тарифтерин тарыхта болуп көрбөгөндөй жогорку деңгээлге көтөрүүнү максат кылган. ↩

социализм: Бардык адамдар тең жана мамлекеттин акча запастарында бирдей үлүшкө ээ болушу керек деген көз-караштардын жыйындысы, же ушул көз-караштарга таянган мамлекеттик түзүлүш. ↩

стимулдар (түрткүлөр): Иш-аракеттерден күтүлгөн пайдалар. Алар оң (иш-аракет сыйланган учур) же терс (иш-аракет жазаланган учур) болушу мүмкүн. ↩

субсидия: Белгилүү товарлардын өндүрүүчүлөрүнө же керектөөчүлөрүнө багытталган мамлекеттик төлөмдөр же салыктык жеңилдиктер. Мисалы, АКШда этанол өндүрүүчүлөрүнө жасалган төлөмдөр, анын өлчөмү бир галлонуна болжол менен 1,5 долларды түзөт. ↩

субституттар (ордун алмаштыруучу товарлар): Окшош кызматты аткарган өнүмдөр. Бир товардын баасынын жогорулашы экинчи товардын суроо-талабын көбөйтөт, бир товардын баасынын төмөндөшү экинчи товардын суроо-талабын азайтат. Мисалы, гамбургер менен сэндвич, каймак май менен маргарин, Шевроле менен Форд автоунаалары бири-биринин ордун алмаштыруучу товарлар болуп саналат. ↩

сынган терезе гипотезасы: Бул теорияга ылайык, кайсы бир аймакта баш-аламандык орногону же имараттар каралбай калганы боюнча белгилер бар болсо, бул жагдай майда жана оор кылмыштардын көбөйүшүнө алып келет ↩

талап мыйзамы: Бул мыйзам боюнча, белгилүү шарттарда товардын баасы менен керектөөчүнүн ал товардан сатып алууга даяр болгон санынын ортосунда

тескери байланыш бар. Товардын баасы жогорулаганда керектөөчүлөр ал товардан азыраак сатып алышат. Баа төмөндөгөн сайын керектөөчүлөр көбүрөөк товар алууну каалашат. ↩

талоончулук: Башкалардан тартып алуу жолу менен буюмдарга мыйзамсыз ээ болуу. ↩

тариф (бажы салыгы): Өлкөгө импорттолгон (сырттан ташылып келген) товарлардан алынуучу салык. ↩

татаал пайыз: Негизги көлөмгө (суммага) гана эмес, буга чейин чогулган пайыздарга да кошумча пайыздардын эсептелиши. ↩

теңдештик (тең салмактуулук): Базарда суроо-талап сунушка барабар болгон кырдаал. Мындай абалда базарда түзүлгөн баа өзгөрбөйт. ↩

тескөөчүнүн тору: Тескөөчү мекемелерде коомдук кызыкчылык эмес, алар жөнгө салып жаткан тармактын кызыкчылыгы үстөмдүк кылган жагдай. ↩

транзакциялык чыгымдар: Товар жана кызматтарды издөөгө, шарттарын макулдашууга жана алмашууну ишке ашырууга керектүү убакыт, күч-аракеттер жана башка ресурстар. ↩

трансферттик төлөмдөр: Жеке кишилерге жана ишкерлерге мамлекет тарабынан жүргүзүлгөн төлөмдөр, бирок ал үчүн түздөн-түз товар же кызмат алынбайт. Бул төлөмдөр бирөөлөрдөн салык катары алынып, башкаларга которулган каражаттар (мамлекеттик жөлөкпулдар, салыктык жеңилдиктер жана башка) болуп эсептелет. ↩

туш келди жүрүү теориясы: Бул теория боюнча, учурдагы баалуу кагахдардын

(акциялардын) баалары келечек тууралуу бардык белгилүү маалыматтарды камтыйт. Ошондуктан акциялардын бааларынын келечектеги өзгөрүүлөрү күтүүсүз окуялар тарабынан аныкталат жана баалар күтүлбөгөн же туш келди өзгөрүүлөргө дуушар болот. ↩

тышкаркы таасирлер: Базардагы бүтүмдүн ага тиешеси болбогон үчүнчү жактарга тийгизген таасири. Мындай таасир оң (терс) болсо, тышкы пайда (тышкы чыгым) деп аташат. ↩

узак мөөнөттүү таасирлер: Экономикалык өзгөрүүлөрдүн дароо байкалбастан, белгилүү убакыт өткөн соң гана сезилчү натыйжалары. ↩

улуттук киреше: Белгилүү бир мезгилдин ичинде бир өлкөнүн жарандарынын тапкан жалпы кирешеси. ↩

үлүштөр: Компаниянын баалуу кагаздары (акциялары). Алар компаниянын үлүштүк менчигин билдирет. ↩

үлүштөш өз ара фонд: Акцияларды сатып алуу үчүн инвесторлордон каражат жыйнаган ишкана. Мындай үлүштөш өз ара салым фонддору чакан инвесторлорго да ар кандай акцияларды (баалуу кагаздарды) сатып алууга мүмкүнчүлүк берет. ↩

үчүнчү тармак: Мамлекеттик мекемеге (б.а. мамлекетке) да, жеке секторго (пайда табуучу жеке ишканаларга) да таандык болбогон, түзүлүшү жана максаттары ар түрдүү болгон уюмдардын кеңири тобун камтыган жалпы түшүнүк. ↩

физикалык капитал: Башка товарларды жана кызматтарды өндүрүүгө колдонулган, адамдар тарабынан жасалган ресурстар (мисалы, шаймандар,

техника-жабдыктар жана курулмалар). Бул ресурстар келечектеги өндүрүш мүмкүнчүлүгүн жогорулатат. ↩

чейректер: Чейректер – маалымат топтомун төрт тең бөлүккө же топко бөлгөн статистикалык көрсөткүч, ар бир бөлүк маалыматтардын төрттөн бир бөлүгүн билдирет. Маалыматтар топтому алгач өсүү тартиби менен иреттелет, андан кийин маалыматтарды төрт тең топко бөлгөн үч пункт аныкталат. ↩

чектүү (маржиналдык, чегине жеткен): Учурдагы абалдын өзгөрүүсүнөн келип чыккан натыйжаларды сүрөттөөчү түшүнүк. Мисалы, чектүү чыгым түшүнүгү учурдагы өндүрүш кубаттуулугунда кошумча бир бирдик продукцияны өндүрүүгө кеткен чыгымдарды билдирет. ↩

чектүү (маржиналдык) пайда: Кандайдыр бир иш-аракеттин, мисалы, товар же кызматтан кошумча бир бирдик керектөөнүн натыйжасында жалпы пайданын көлөмүнүн өзгөрүшү. Бул учурда чектүү пайда ал адамдын ошол кошумча бир бирдик керектөө үчүн төлөөгө даяр болгон максималдуу суммасын чагылдырат. ↩

чектүү (маржиналдык) чыгым: Салыктын көлөмүндөгү өсүштүн кирешедеги өсүшкө болгон пайыздык катышы. Жеке финансылык чечимдерди кабыл алууда чектүү салык ченинин мааниси чоң. ↩

чектүү салык чени: Салыктын көлөмүндөгү өсүштүн кирешедеги өсүшкө болгон пайыздык катышы. Жеке каржылык чечимдерди кабыл алууда чектүү салык ченинин мааниси чоң. ↩

чет өлкөлүк акча алмашуу: Көп учурда forex же FX деп кыскартылып айтылат жана ал акча алмашуу соодасынын жалпы дүйнөлүк базарын билдирет. Мисалы, АКШдан Францияга барган турист, ал жактагы товарлар жана кызматтар үчүн

төлөөгө АКШ долларын (USD) эврого (EUR) алмаштырышы керек болот. Бул мисалда эки тарап чет өлкөлүк акча алмаштыруу жүрүмүнө катышып, бири өз долларын сатып, ордуна эвро сатып алат. ↩

чыныгы ИДӨ: Белгилүү бир мезгил аралыгында өлкөнүн жалпы экономикалык өндүрүшүн инфляцияга же баанын өзгөрүүсүнө ылайык өлчөнгөн көрсөткүч. ↩

чыныгы нарк: Инфляцияны эске алуу менен шайкештелген нарк. ↩

экономикалык бакыбаттык: Жан башына кирешенин туруктуу өсүшү жана жашоо деңгээлинин жогорулашы. ↩

экономикалык институттар: Менчик укугунун кепилдигине, келишимдердин аткарылышына жана бүтүмдөрдүн санына таасир этүүчү укуктук, жөнгө салуу жана акча эрежелери жана, ошондой эле, мыйзамдар жана үрп-адаттар. Алар тараптардын (айрыкча соода өнөктөштөрү бири-бирин тааныбаган учурларда) ортосундагы трансакциялык чыгымдарга олуттуу таасир этет. ↩

экономикалык майнаптуулук: 1) Чыгымына караганда көбүрөөк киреше алып келген бардык иш-аракеттер аткарылган, жана 2) чыгымы кирешесинен жогору болгон бардык иш-аракеттерден баш тартылган кырдаал. ↩

экспорттор: Өлкөдө өндүрүлүп, чет өлкөлүк кардарларга сатылган товарлар жана кызматтар. ↩

эл аралык долларлар: Эл аралык доллар тандалган өлкөдө АКШ мамлекетиндей эле окшош өлчөмдөгү долларга окшош көлөмдөгү товарлар менен кызматтарды сатып алууга мүмкүнчүлүк берилет. ↩

эмбарго: Өкмөт тарабынан белгилүү бир өлкө менен соодага же башка

коммерциялык ишмердүүлүккө коюлган чектөө. ↩

сунуш мыйзамы: Бул мыйзам боюнча, белгилүү шарттарда товардын баасы менен өндүрүүчүнүн ал товардан сатууга даяр болгон санынын ортосунда түз байланыш бар. Товардын баасы жогорулаганда өндүрүүчүлөр ал товардан көбүрөөк сунушташат. Баа төмөндөгөн сайын өндүрүүчүлөр азыраак товар сунуштайт. ↩

Experian насыялык упайы: Бул упай - жеке кишинин насыялык жөндөмдүүлүгүн көрсөткөн сандык көрсөткүч. Ал упай жеке кишинин насыя алуу жана төлөө тарыхына жана каржылык жүрүм-турумуна негизделип, Experian компаниясынын менчик насыялык баалоо калыбына салынып аныкталат. ↩

FiCO упайы: Бул көрсөткүч насыя берүүчүлөргө кардарлар боюнча так, ишенимдүү жана тез кредиттик тобокелдик чечимдерин кабыл алууга жардам берет. FICO упайы аталгшан насыялык рейтинг керектөөчүлөрдү өз милдеттенмелерин келишим боюнча төлөө ыктымалдуулугуна жараша иргейт. ↩

Standard & Poor (S&P) 500 көрсөткүчү: Акциялары баалуу кагаздар биржасында алынып сатылган, капиталдаштыруу наркы эң жогору болгон 500 компаниянын акцияларын камтыган баалуу кагаздар көрсөткүчү. S&P 500көрсөткүчү АКШдагы бардык баалуу кагаздарынын наркынын 70%дан көбүн камтыйт. ↩

Авторлор жөнүндө

Жеймс Д.Гвартни мырза – АКШдагы Флорида университетинин экономика боюнча кафедрасынын профессору болгон жана бул кафедрада 53 жыл бою илимий ишин уланткан. Ал 17 жолу басылып чыккан «Экономика: жеке жана коомдук тандоо» (Cengage Learning, 2020) аттуу экономикага киришүү боюнча кеңири колдонулуп жаткан окуу китебинин негизги автору. Ошондой эле, профессор Гвартни 165тен ашуун өлкөнүн экономикалык эркиндик институттарынын жана саясаттарынмырза өзүнүн ын ырааттуулугу жөнүндө маалымат берген Фрейзер Институтунун «Дүйнөнүн экономикалык эркиндиги» жылдык баяндамасына калемдеш. Анын эмгектери илимий журналдарда, анын ичинде American Economic Review, Journal of Political Economy, Journal of Economic Education, Southern Economic Journal жана Journal of Institutional and Theoretical Economics журналдарында жарык көргөн. 1999–2000-жылдары ал АКШ Конгрессинин Биргелешкен экономикалык комитетинин башкы экономисти болуп иштеген. Ал мурда «Түштүк экономикалык бирикменин» жана «Жеке ишкердик боюнча билим берүү бирикмесинин» президенти болгон. Профессор Гвартни 2024-жылдын январында дүйнөдөн кайтты.

Дуайт Р.Ли мырза өзүнүн PhD докторлук даражасын 1972-жылы Калифорния университетинин Сан-Диего шаарындагы бөлүмүндө алган. Ал андан бери Колорадо университетинде, Виржиния технологиялык университетинде, Жорж Мейсон университетинде жана Жоржия университетинде дарс окуган. Соңкусунда ал 1985–2008-жж. Экономика жана жеке ишкердик кафедрасында Ф.П.Рамсей атындагы профессор кызматын аркалады. Ал 2008–2014-жж. Далластагы Түштүк методисттик университеттин Уилям Ж. О'Нил атындагы Дүйнөлүк базарлар жана эркиндик борборунун профессору болгон. Азыркы учурда ал Болл мамлекеттик университетинин Бизнес боюнча Миллер Коллежиндеги Саясий экономиканы изилдөө институтунун чакырылган илимий

кызматкери. Профессор Линин изилдөөлөрү айлана-чөйрөнүн жана жаратылыш ресурстарынын экономикасы, саясий чечимдерди кабыл алуу экономикасы, мамлекеттик каржы, укук экономикасы жана эмгек экономикасы сыяктуу ар түрдүү тармактарды камтыйт. Профессор Ли өзүнүн эмгек жолунда илимий журналдарда 170тен ашуун макала, журналдарда жана гезиттерде 300гө жакын макала жана комментарий жарыялаган, он төрт китептин калемдеши жана беш китептин редактору болгон. Ал АКШнын, ошондой эле Европа, Борбордук Америка, Түштүк Америка, Азия жана Африканын университеттеринде дарстарды окуп, илимий жыйындарда баяндамаларды жасаган. Ал 1994–1995-жж. Жеке ишкерлик боюнча билим берүү бирикмесинин президенти, 1997–1998-жж. Түштүктөгү экономикалык бирикменин президенти болгон.

Тауни Хант Феррарини айым – Флорида мамлекеттик университетиндеги Эркин ишкердик жана экономикалык билимди өркүндөтүү боюнча Гус А. Ставрос борборунун мазмун жаатындагы илимий кеңешчиси болуп иштейт. Буга чейин ал Линденвуд университетинин Роберт У. Пластер кафедрасынын экономикалык билим берүү боюнча профессору болуп эмгектенген жана 2023–2024-жылдар үчүн университеттин «Жылдын мыкты окумуштуу-окутуучусу» наамына ээ болгон. Доктор Феррарини айым улуттук жана эл аралык деңгээлде экономика боюнча билим берүү илимий иштери жана берүүлөрдү динамикалуу мүнөздө алып баруулары менен белгилүү. Ал ар түрдүү аудиторияларга экономиканын негиздери тууралуу маалымат берүү, экономикалык ой жүгүртүүнү ар кыл тармактарга интеграциялоого жана технологияны колдонуу менен аудиториянын катышуусун жогорулатууга адистешкен. Бул айымдын изилдөөчү, окуу китептеринин автору, берүүлөрдүн алып баруучусу жана семинар жетекчиси катары жетишкендиктеринин аркасында, ал 2015-жылы Экономика окутуучуларынын улуттук бирикмесинин президенти болуп тандалган жана, ошондой эле, бул бирикменин Технология боюнча сыйлыгы менен Эл аралык сыйлыгына арзыган. Ал Жапониянын Экономикалык билим берүү кеңешинде дагы мүчө катары кызмат кылат жана АКШ жаштарынын жетишкендиктери,

Экономикалык негиздер боюнча демилгелер (Чыгыш Европа жана Борбор Азия) жана Корея өнүктүрүү институту сыяктуу бейөкмөт уюмдар менен үзгүлтүксүз иш алып барат. Доктор Феррарини экономикалык илим, технология жана билим берүү боюнча журналдарда макалалар жарыялап келет. Ал экономика боюнча докторлук даражасы Сент-Луистеги Вашингтон университетинен алган; бул окуу жайда ал 1993-жылдагы Нобел сыйлыгынын лауреаты Дуглас С. Норттун жетекчилиги астында окуган эле.

Жозеф П. Кэлхун мырза – Флорида штатынын университетин экономика боюнча факультетинин дарс окуучу профессору жана университеттин Гус А. Ставрос эркин ишкердикти жана экономикалык билим берүүнү өнүктүрүү борборунун директору. Ал азыркы тапта экономика принциптери жана жеке каржы боюнча дарстарды окуйт. Ал Ставрос борбору демөөрчүлүк кылган «Карызга багынбаган» аттуу инновациялык каржылык жыргалчылык программасын түзүп, жетектеп келет. Бул демилге аркылуу бакалавр студенттери каржылык сабаттуулукту өнүктүрүү үчүн семинарларга акысыз катыша алышат же онлайн ресурстарды пайдалана алышат. Доктор Кэлхун окуу жайларында медианы жана технологияны натыйжалуу колдонуу боюнча улуттук окутуу конференцияларында үзгүлтүксүз презентациялар өткөрүп келет. Чет өлкөдө окутуу программаларынын кубаттуу колдоочусу катары ал Флорида штатынын эл аралык программасы аркылуу Англияда, Италияда жана Испанияда дарс окуган. Доктор Кэлхун Флорида штатынын көптөгөн окутуучулук сыйлыктарын алган, анын ичинде Флорида университетинин бакалавриат программасынын сыйлыгын алган. Ал докторлук даражасын Жоржия университетинен алган.

Жейн Шоу Строуп (Жейн С. Шоу деген ат менен дагы белгилүү) айым – жазуучу жана эркин редактор болуп иштейт. Ал Роли шаарындагы Академиялык Жаңылануу боюнча Жеймс Г. Мартин борборунун төрайымы, мурда ошол эле борбордун президенти болгон. Ага чейин Строуп айым Монтана штатынын Боземан шаарындагы Мүлк жана айлана-чөйрө изилдөө борборунун (PERC) улук

кызматкери болгон. Ал бир нече китептин калемдеши, анын ичинде ал Майкл Санера менен биргеликте «Коркутуу эмес, фактылар: Балдарга айлана-чөйрө тууралуу окутуу» (Regnery Publishing, 1996) аттуу китепти жазган. Буга чейин ал Business Week журналынын экономика боюнча редакторунун жардамчысы болуп иштеген. Строуп айым бакалавр даражасын англис адабияты боюнча Уэллсли коллежинен алган жана 2020-жылы Түндүк Каролина мамлекеттик университетинен тарых боюнча магистр даражасын алган. Ал – Мүлк багытында ишкердик бирикменин мурдагы президенти, Econ Journal Watch жана CL Press басылмаларынын редакциялык кеңешчиси, Regulation журналынын редакциялык кеңеш отурумунун мүчөсү жана Лондондогу Экономикалык иштер институтунун редакциялык кеңешинин мүчөсү. Строуп айым – бул китептин мурдагы авторлорунун бири Ричард Л. Строуптун жесири.

Рэндалл К. Файлер мырза – Хантер коллежинин экономика профессору, Нью-Йорк Сити университетинин Магистратура борборунун профессору жана 1993-ж. бери Чехиянын Карл университети менен Чехия Илимдер Академиясынын биргелешкен долбоору болгон Экономикалык изилдөө жана жогорку таалим экономикалык институтунда (CERGE-EI) экономика профессору болуп эмгектенет. Профессор Файлер 1999-жылдан 2021-жылга чейин пост-коммунисттик өткөөл экономикаларда экономикалык билим берүүнүн эң ири колдоочусу болгон CERGE-EI фондунун президенти болуп кызмат кылган. Ал CERGE-EI фондунун Окутуучулар жана Алыстан окутуу программаларын жетектейт. Бул программалар 28 пост-коммунисттик өлкөдөгү 200дөн ашуун университетте 275 000ден ашуун студентке экономика боюнча таалим берди. Профессор Файлер пост-коммунисттик өлкөлөрдө экономикалык сабаттуулукту жайылтууга арналган Экономикалык негиздер боюнча демилгелер (EFI) бейөкмөт уюмунун президенти болуп саналат. Ал Грузиянын Тбилиси мамлекеттик университетинин Эл аралык экономика мектебинин (ISET) Окумуштуулар кеңешинин мүчөсү. Ага чейин профессор Файлер Дүйнөлүк банк демөөрчүлүк кылган Глобалдык өнүгүү тармагынын Борбордук жана Чыгыш

Европа боюнча координатору болуп иштеген. Ал IZA (Бонн) жана CESifo (Мюнхен) институттарынын илимий кызматкери жана Нью-Йорк шаарындагы Манхэттен институтунда Wriston стипендиаты болгон. Профессор Файлер Хаверфорд коллежинин бүтүрүүчүсү жана PhD даражасын Принстон университетинен алган. Анын изилдөөлөрү Улуттук илим фонду, Европа Биримдигинин ACE программасы, Алфред Слоун фонду, Фолксваген фонду жана Улуттук көркөм өнөр фонду жана башкалар тарабынан каржыланып, эмгектери алдыңкы кесипкөй журналдарда, анын ичинде The American Economic Review, The Journal of Political Economy, The Review of Economics and Statistics, The European Economic Review, жана The Economics of Transition журналдарында жарыяланган. Профессор Файлер Чех Республикасында эки жолу Фулбрайт стипендия ээси, ошондой эле Загребдеги (Хорватия) Экономика институтунун чакырылган илимий кызматкери болгон. 2023–24-жылдары ал Фулбрайт глобалдык окумуштуу сыйлыгын алып, бул ага Өзбекстанда, Грузияда жана Кыргызстанда эки айдан илимий иштерин жүргүзүүгө мүмкүнчүлүк берген. Анын серептери Wall Street Journal, New York Times, BBC, ABC, жана Good Morning Saudi Arabia сыяктуу басылмаларда жарыяланган.

Илимий кеңеш тобу

Борис Кота – Загреб университетинин Экономика факультетинин профессору жана Эл аралык экономика жана каржы боюнча аспирантура программасынын жетекчиси. Ал Загреб шаарындагы Экономика институтунун директорлор кеңешинин мүчөсү (1997–2000) жана Хорватия Республикасынын Илим жана жогорку билим берүү биримдигинин Байкоочу кеңешинин төрагасы (2003–2006) болгон. Ал Хорватиянын Улуттук банк кеңешинин мүчөсү (2006–2013), Хорватия Республикасынын Президентинин экономика боюнча атайын кеңешчиси (2010–2012), Хорватия Республикасынын Президентине караштуу Экономика боюнча кеңешинин төрагасы (2010–2015) болгон.

Олег Гаврилишин – экономика илимдеринин Ph.D. даражасын Массачусетс технологиялык институтунан алган, Варшавадагы CASE изилдөө институтунун чет элдик Улук илимий кызматкери жана учурда Карлтон университетинин Европа, Орусия жана Евразия изилдөөлөр институтунун адъюнкт-профессору. Олег Украина өкмөтүнүн кеңешчиси болуп иштеген жана “Эгемендүүлүк алгандан кийинки реформаларга сереп салуу (2014-жылдан 2016-жылдын октябрына чейин)” аттуу баяндаманы даярдаган. Учурда ал өткөөл мезгил боюнча жаңы китеп жазып жатат; анда "Эмне үчүн кээ бир өлкөлөр ыкчам жана радикалдуу реформалардын стратегиясын тандап алышкан, ал эми башкалары көп баскычта жүзөгө ашыруу нугун ылайык тапкан?" деген жаңы суроо камтылган. Китеп пост-коммунисттик өлкөлөрдөгү саясий багытты калыптандыруу жүрүмүн ичинен карап таразалайт. 1991–2007-жж. аралыгында Олег Эл аралык валюта фондунун (ЭВФ) Европа департаментинин директорунун орун басары болуп, мурдагы Советтер Союзунун өлкөлөрү үчүн жооптуу болгон. Ал ЭВФтин директорлор кеңешинин аткаруучу директорунун орун басары, ошондой эле тийешелүү убакытта Украинанын каржы министринин орун басары болуп да иштеген.

Жозеф Пелцман – PhD даражасын Бостон коллежинен алган; Жорж Вашингтон университетинде экономика жана эл аралык мамилелер боюнча профессору, укук боюнча дарс окуйт жана экономика боюнча PhD программасын жетектейт. 1980-жылы факультетке келгенге чейин ал Брукингс институтунун экономикалык саясат боюнча изилдөөчүсү жана Түштүк Каролина университетинде окутуучу болгон. Ал Грузиядагы Тбилиси мамлекеттик университетинин Эл аралык экономика мектебинин (ISET) Эл аралык окумуштуулар кеңешинин негиздөөчүсү (2006–2008) болгон жана Киев Экономика мектебинде (Украина) Эл аралык консультациялык кеңештин мүчөсү (2002–2017) болуп иштеген. Ал, ошондой эле, Соода, жардам жана коопсуздук коалициясынын (TASC) жана Global Works фондунун (Вашингтон) Директорлор кеңешинин мүчөсү. Учурда ал Global Economy Journal журналынын башкы редактору болуп иштейт; мурдараак ал Эл аралык соода жана каржы бирикмесинин президенти да болгон.

Экономика жаатындагы адис жана котормочу

Котормонун редактору: **Тынчтыкбек Чоротегин** Кыргыз Республикасынын Улуттук илимдер академиясында диссертациясын жактап, тарых илимдеринин доктору даражасын алган (Бишкек, 1998-ж.). Андан мурда ал Өзбекстан Илимдер академиясынын Абу Райхан Беруни атындагы Чыгыш таануу институтунда ишин жактап, тарых илимдеринин кандидаты даражасына ээ болгон (Ташкент, 1988-ж.). Учурда ал Жусуп Баласагын атындагы Кыргыз улуттук университетинин Тарых жана чөлкөм таануу факультетинин Чөлкөм таануу жана кыргыз таануу кафедрасынын профессору. Ал Австрия, АКШ, БАЭ, Индия, Кытай, Орусиянын ж.б. өлкөлөрдүн авторлорунун китептерин англис жана орус тилдеринен кыргызчага которуу жана айрым котормолорду редакциялоо иштерин аркалады. Ал Би-Би-Си Кыргыз кызматында (Лондон) жана «Эркин Европа/Азаттык үналгысынын" Кыргыз кызматында (Прага) иштеген. Кыргыз тарыхы боюнча бир нече монографиялардын, окуу китептердин жана макалалардын автору.

Котормочу: **Алмаз Чороев** Лондондогу экономика жана саясий илимдер мектебинде» (LSE) магистр даражасын алган, онго чукул жыл эл аралык медиа уюмдардын биринде иштеген. Ал саясий, социалдык жана экономикалык окуяларды чагылдыруу жана стратегиялык коммуникация боюнча тажрыйбасы терең адис.