Джеймс Д. Гуортни, Дуайт Р. Ли,
Тони Хант Феррарини, Джозеф П. Калхун,
Джейн Шоу Строуп, Рэндалл К. Файлер

ЭКОНОМИКА ӘЛІППЕСІ

Әр адам білуге тиіс байлық
пен өркендеу негіздері

Екінші басылым



efi economic fundamentals initiative

ЭКОНОМИКА ӘЛІППЕСІ

Әр адам білуге тиіс байлық пен өркендеу негіздері

Орталық және Шығыс Еуропа мен бұрынғы Совет Одағы елдеріне бейімделген нұсқасы

ЕКІНШІ БАСЫЛЫМ

ДЖЕЙМС Д. ГУОРТНИ
Florida State University

ДУАЙТ Р. ЛИ
Southern Methodist University

ТОНИ Х. ФЕРРАРИНИ
Florida State University

ДЖОЗЕФ П. КАЛХУН
Florida State University

ДЖЕЙН ШОУ СТРОУП
James G. Martin Center for Academic Renewal

РЭНДАЛЛ К. ФАЙЛЕР
Hunter College & the CUNY Graduate Center

Экономика әліппесі: әр адам білуге тиіс байлық пен өркендеу негіздері

Авторлары: Джеймс Д. Гуортни, Дуайт Р. Ли, Тони Хант Феррарини, Джозеф П. Калхун, Джейн Шоу Строуп, Рэндалл К. Файлер

Алғашқы басылымы – 2020 жыл

Екінші басылымы – 2024 жыл

Баспа құқығы иесі: Economic Fundamentals Initiative (EFI)

Мекенжайы: 110 Jabez Street 1060, Newark, New Jersey NJ 07105, USA

Бұл басылым – Common Sense Economics: What Everyone Should Know About Wealth & Prosperity атты еңбектің төртінші басылымына сүйеніп әзірленіп, Орталық және Шығыс Еуропа мен бұрынғы Совет Одағы елдеріне бейімделген нұсқасы.

Авторлары: James D. Gwartney, Dwight R. Lee, Tawni H. Ferrarini, Joseph P. Calhoun және Jane Shaw Stroup

---

Барлық құқығы қорғалған © Economic Fundamentals Initiative

Бұл туынды Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International License (CC BY-NC-ND 4.0) лицензиясына сүйеніп таратылады. Лицензия мәтінімен мына сілтемеге өтіп танысуға болады: https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/



ISBN 978-1-952729-36-2

Ресми сайт: www.econfun.org

Мазмұны

Баспа деректері

Арнау

Алғысөз

БІРІНШІ БӨЛІМ: Экономиканың он екі негізгі элементі

1.1 Ынталандырудың маңызы

1.2 Нені таңдасаң да, шығыны мен құны болады

1.3 Шешімдер шекті деңгейде қабылданады

1.4 Ерікті сауда экономиканың дамуына ықпал етеді

1.5 Транзакция шығыны саудаға кедергі болуы мүмкін

1.6 Баға сатып алушылар мен сатушыларды теңестіреді

1.7 Пайда – өнімділіктің бағдары

1.8 «Көрінбейтін қол» қоғамның жалпы игілігіне қызмет етеді

1.9 Тосын салдарға абай болыңыз

1.10 Құндылық табыс пен байлықты қалыптастырады

1.11 Өнімділік – берекелі өмірдің негізі

1.12 Дамудың бірнеше бастауы бар

ЕКІНШІ БӨЛІМ: Экономикалық дамудың жеті негізгі көзі

2.1 Құқық жүйесі

2.2 Бәсекелі нарықтар

2.3 Орынды және шектеулі реттеу

2.4 Тиімді капитал нарықтары

2.5 Ақша-несие тұрақтылығы

2.6 Байыпты салық-бюджет саясаты

2.7 Еркін сауда

ЕКІНШІ БӨЛІМНІҢ ҚОРЫТЫНДЫ ОЙЛАРЫ. Институттар мен саясатқа қатысты қорытынды тұжырымдар

ҮШІНШІ БӨЛІМ: Мемлекет туралы экономика тұрғысынан ойлаудың он негізгі элементі

3.1 Құқықты қорғау және шектеулі тауарлар мен қызметтер өндіру

3.2 Монополияларды реттеу

3.3 Тиімсіздік пен ысыраптан аулақ болу

3.4 Саяси қыспақтарды ескеру

3.5 Айрықша мүдделердің ықпалын шектеу үшін нақты ережелер қабылдау

3.6 Шамадан тыс шығын мен бюджет дефицитінен сақтану

3.7 Экономикалық негізі жоқ субсидиялардан аулақ болу

3.8 Әлеуметтік көмектің тиімділігін азайтатын трансферттерді шектеу

3.9 Орталықтан жоспарлаудан бас тарту

3.10 Орталықсыздандыру, бәсеке және сыртқы бағыттар – табыстың басты кілті

ҮШІНШІ БӨЛІМНІҢ ҚОРЫТЫНДЫ ОЙЛАРЫ

ТӨРТІНШІ БӨЛІМ: Жеке қаражатқа қатысты негізгі он екі элемент

4.1 Өзіңе тән салыстырмалы артықшылықтарыңды таны

4.2 Өзгелерге тигізетін пайданды арттыр

4.3 Жұмсайтын ақшаң мен сақтайтын ақшаңның бюджетін жаса

4.4 Несиеңе абай бол

4.5 Ақшаңды бекер жұмсама

4.6 Тосын жайттарға әзір жүр

4.7 Құрама пайыздың күшін өз пайдаңа жарат

4.8 Активтеріңді әртараптандыр

4.9 Нарықты үнемі ұта бермейтініңді ұқ

4.10 Инвестицияларыңның мерзімін қаражат қажет болатын мерзімге қарай сәйкестендір

4.11 Қатерлеріңді азайт

4.12 Қолайсыз қатерлерден сақтандыру алып қорған

ТӨРТІНШІ БӨЛІМНІҢ ҚОРЫТЫНДЫ ОЙЛАРЫ

ОЙ-ТҮЙІН

Алғыс

Сілтемелер

Элементтерде оқуға ұсынылған материалдар

Ынталандырудың күші

Өтелмеген жол

Мүмкіндіктер мен шығындар

Нарықтар және шекті талдау

Мамандыққа бейімделу және байлық

Пайда үшін жан пида

Мен, қарындаш, менің тек тарихым

Жұмыс орындарын ашу мен байлық құраудың айырмасы

Көрінетін мен көрінбейтін

Жалпы ішкі өнім деген не және ол қалай өлшенеді?

Жекеменшік және балама шығын

Ауылшаруашылық жерлерінің сарқылуы

Көмек сұраған үндеулерді тұншықтыру

Нарықтар мен еркіндік

Күнмен әділетсіз бәсеке

Сенің үлесің емес

Саясат және сыртқы сауда

Энергия өндіру мен үнемдеу арасындағы тепе-теңдік

Қоғамдағы ынтымақтастық және нарық

Украинада Конституциялық реформаны жақтаушы дәйектер

ҰСЫНЫЛАТЫН ҚОСЫМША ӘДЕБИЕТТЕР

Глоссарий

Авторлар туралы

Академиялық кеңес мүшелері

Арнау

1993 жылы **Джеймс Гуортни** мен **Ричард Строуп** *What Everyone Should Know About Economics and Prosperity* атты еңбекті жазды. Колледжде экономика пәнін отыз жыл бойы оқытқаннан кейін олардың мақсаты айқын еді: экономика ғылымындағы ең маңызды түйінді ойларды түсінікті, ықшам әрі жүйелі түрде ұсынсақ деген. Сол алғашқы басылым кейінгі еңбектердің негізін қалады.

2005 жылы авторлар тобына Дуайт Ли қосылды. Кітап атауы *Common Sense Economics: What Everyone Should Know About Wealth and Prosperity* болып өзгертіліп, оған жаңа – *Twelve Key Elements of Practical Personal Finance* деген төртінші бөлім қосылды. Кейінгі басылымдарға **Тони Хант Феррарини**, **Джозеф Калхун** және **Джейн Шоу Строуп** қосылды. 2020 жылы **Рэндалл К. Файлер** посткеңестік елдерге арналған жаңартылған нұсқаны дайындау үшін авторлар құрамына енді.

Біз 2021 жылғы қарашада Риктен, ал 2024 жылғы қаңтарда Джимнен айырылып қалдық. Бұл екі құрметті тұлға өз еңбектерімен өшпес із қалдырды. Олар мыңдаған студентке дәріс беріп, оқулықтарының көмегімен жүздеген мың адамның ой-санасына әсер етті. Олардың ғылыми еңбектері мен публицистикалық мақалалары сансыз адамға ой салды. Сонымен қатар олар аспиранттарға, әріптестеріне және саясаткерлерге баға жетпес бағыт-бағдар берді.

Біз, өзге авторлар, Рик пен Джимнің өмірімізге сіңірген әсеріне мәңгі ризамыз. Олар адал жар, қадірлі дос және сүйікті әріптес болды. Физикалық тұрғыда арамызда болмаса да, *Common Sense Economics* кітабының бұл басылымы олардың рухы мен мұрасын сақтап қалмақ.

Рақмет, Рик пен Джим. Сіздер біздің өмірімізді де, әлемді де жақсы жаққа өзгерттіңіздер. Бұл кітап сіздерге және сіздердің мұраларыңызға арналған.

АЛҒЫСӨЗ

Бұл кітаптың авторлары сіз табысты да мағыналы өмір сүрсеңіз дейді. Сіз ғана емес, барша адамзат өз әлеуетін толық ашуға мүмкіндік беретін қоғамда өмір сүрсе дейміз. Бұл мақсаттарға жету үшін қоғамдағы көшбасшылар мен қарапайым азаматтар да экономиканың негізгі қағидаттарын түсінуге тиіс деп санаймыз. Өйткені экономикалық шешімдер мен саясаттар біздің күнделікті өміріміздің барлық дерлік саласына, кейде тіпті өзіміз байқамай қалатын жолдармен әсер етеді. Саясаткерлер мен сайлаушылардың экономика жағынан сауатсыздығына үнемі таңғалып келеміз. Қате экономикалық көзқарас – қай елде болса да қауіпті, алайда әсіресе дамушы және посткоммунистік өтпелі елдерде жиі кездесіп, аса зиян келтіреді.

«Экономика әліппесі» жобасының басты мақсаты – кәсіби экономистердің маңызды тұжырымдарын баршаға жеткізу. Уақытыңызды бағалай отырып, біз бұл кітапты жаңа терминдерді жаттау, формулаларды есте сақтау немесе тек мамандарға ғана қажет күрделі мәліметтерге терең бойламай-ақ түсінікті болатындай етіп жаздық. Оның орнына, шын мәнінде маңызды саналатын – дұрыс шешім қабылдауға, бүгінгі күрделі әлемді жақсырақ ұғынуға және өміріңізді мазмұнды етуге көмектесетін экономиканың негізгі тұжырымдарына басымдық бердік.

Сіздің қазіргі экономикалық біліміңіз қандай деңгейде болса да, бұл кітап пайдалы ақпараттар ұсынады. Біз оны ықшам, мазмұнды әрі оқырманға ыңғайлы етуге тырыстық. Атауы айтып тұрғандай, экономика ғылымының негізгі қағидалары ақылға қонымды, қарапайым түсініктерге сүйенеді деп сенеміз. Бұл еңбек сол қағидаттардың өмірде қалай іске асатынын көрсетіп, олардың нақты оқиғаларды түсіндірудегі қуатын дәлелдейді.

Асыра мақтанғымыз келмейді, алайда сіздің бұл кітапты оқып отырғаныңыздың өзі — мыңдаған жыл бұрын жасалған экономикалық келісімдердің нәтижесі. Көп зерттеуші жазу шыққанының өзін де дәл осы экономикалық қажеттіліктермен байланыстырады.

Видео:

Жазба тілі

Біз сізге неге кейбір елдер гүлденіп, енді біреулері артта қалып қоятынын түсіндіруге көмектескіміз келеді. Бұл жолда саяси процестерді де қарастырып, мемлекеттік және нарықтық ресурстарды бөлу айырмашылықтарын талдаймыз. Экономика мен бизнес салаларын кәсіби меңгерген студенттерге де біз құрастырған «үлкен сурет» пайдалы болады деп сенеміз. Бұл еңбекте сізді бастапқыда экономикаға қызықтырған негізгі сұрақтарға жауап іздеуге мүмкіндік аласыз: Неге кейбір елдер бай, ал біреулері кедей? Неге кей адамдар зейнетке бай болып шығады, ал өзгесі жоқшылық кешіп өтеді? Ірі корпорациялар қоғамға зиян ба, пайдалы ма? Үкіметіміз не істеп жатқанын түсіне ме? Интернеттегі түрлі ақпараттар арасында қайсысына сенуге болады?

Людвиг фон Мизес өзінің әйгілі *«Адам әрекеті»* атты еңбегінде біздің міндетімізді өте жақсы сипаттайды:

> *«Кім де кім бұл мәселелерді терең түсінуге тырыспаса, сол адам өзінің азаматтық еркіндігін өзіне өзі тағайындап алған «данышпандарға» ерікті түрде тапсырып береді. Мұндай маңызды мәселелерде «сарапшыларға» көзді жұмып сене салу және көпшілікке ұнайтын ұрандар мен сыңаржақ түсініктерді ойсыз қабылдау – дербестіктен бас тартып, өзге біреулердің билігіне көну деген сөз. Қазіргі жағдайды ескерсек, әр саналы адамға экономикадан маңызды сала жоқ. Бұл – өз тағдырың әрі ұрпағыңның келешегі. Экономика ғылымына елеулі үлес қоса алатын адам аз, алайда ақылға салып ойлайтын әр адам оны түсінуге ұмтылуға тиіс. Бүгінгі заманда бұл – ең басты азаматтық борыш. Қаласақ та, қаламасақ та, экономика – азғана ғалым мен маманға ғана түсінікті құпия ілім емес. Ол – қоғамның негізгі мәселелерін қарастыратын ғылым. Ол – әркімге қатысты және бәріне ортақ. Бұл – әр азаматтың басты әрі лайықты зерттеу саласы».*

Біздің материалдар экономиканы барша азаматқа түсінікті етуге арналған. Әсіресе өмірінде басқа экономикалық курс оқымайтын студенттер мен әлемде не болып жатқанын түсінгісі келетін жұртшылыққа берік іргетас болуды көздейді. Бұл кітап мектеп оқушыларына, экономикадан басқа мамандықта (мысалы, заң, журналистика) оқитын студенттерге және барша азаматқа арналған. Сонымен қатар біз үнемі жаңа материалдар мен жаңалықтарды ресми сайтта жариялап отырамыз: www.econfun.org сайтымызға кіріп көріңіз! Экономика пәнінің мұғалімдеріне де сабақта қолдануға болатын түрлі мотивациялық әдістер ұсынылған.

«Экономика әліппесі» тобы бұл материалдар баршаға ортақ болса дейді. Әлеуметтік желідегі парақшаларыңызда бізді қолдай жүріңіз. Орталық Азиядағы оқырмандарымыздың бірі бізге *«Мен бұл кітапты достарыма, мұғалімдеріме, ата-анама, ата-әжеме, тіпті қарындасыма да ұсындым»* дегені бар. Біз де осындай ниеттеміз – **«Экономика әліппесі»** идеялары бүкіл әлемде кешкі ас үстінде айтылатын әңгімеге айналса дейміз.

Берлин дуалы құлағалы отыз жылдан асса да, көп адам өтпелі кезеңнің бағыты мен қарқынына күмәндана қарай бастады. Осы аймақтың азаматтары «бейлиберал демократия» не «мемлекеттік капитализм» сияқты жалған уәделерге алданып қалмағаны аса маңызды. Бұл өңірде саяси және экономикалық еркіндік үшін өзінің уақытын, мансабын, тіпті өмірін қиған талай жан бар, әттең, әлі де бар. Біз бұл еңбекті еркіндік жолында жүрген сол қаһармандарға арнаймыз.

БІРІНШІ БӨЛІМ

Экономиканың он екі негізгі элементі

ЭКОНОМИКА

ЖЕКЕ АДАМДАРДЫҢ, ҮКІМЕТТЕРДІҢ, КӘСІПОРЫНДАР МЕН ӨЗГЕ ДЕ ҰЙЫМДАРДЫҢ ШЕКТЕУЛІ РЕСУРСТАРДЫ БӨЛУ МЕН ҮЛЕСТІРУ БАРЫСЫНА ЫҚПАЛ ЕТЕТІН ТАҢДАУ ЖАСАУ ТӘСІЛДЕРІН ЗЕРТТЕЙТІН ҒЫЛЫМ

Негізгі он екі элемент:

1. Ынталандырудың маңызы.
2. Нені таңдасаң да, шығыны мен құны болады.
3. Шешімдер шекті деңгейде қабылданады.
4. Ерікті сауда экономиканың дамуына ықпал етеді.
5. Транзакция шығыны саудаға кедергі болуы мүмкін.
6. Баға сатып алушылар мен сатушыларды теңестіреді.
7. Пайда – өнімділіктің бағдары.
8. «Көрінбейтін қол» қоғамның жалпы игілігіне қызмет етеді.
9. Тосын салдарға абай болыңыз.
10. Құндылық табыс пен байлықты қалыптастырады.
11. Өнімділік – берекелі өмірдің негізі.
12. Дамудың бірнеше бастауы бар.

Кіріспе

Өмір біздің таңдағанымыздан тұрады, ал экономика сол таңдағанымызға ынталандыру қалай әсер ететінін және өмірімізді қалай қалыптастыратынын зерттейді. Білім алу, ақша жұмсау, инвестиция құю, жұмыс орнындағы іс-әрекеттер мен өзге де жеке шешімдер біздің берекемізге, өміріміздің сапасына ықпал етеді. Сонымен қатар сайлаушы және азамат ретінде қабылдаған шешімдеріміз заңдарды қалыптастырып, «ойын ережелерін» орнықтырады, сол ережелер біздің еркіндігіміз бен өркендеуімізге айтарлықтай әсер етеді. Сондықтан өзімізге де, қоғамға да керек нәрселерді ақылға салып таңдау үшін, адамдар сол керегін қалай таңдайтынын, олардың іс-әрекетіне не түрткі болатынын және сол әрекеттер адамның өз басының берекесіне де, қоғамның әл-ауқатына да қалай ықпал ететінін түсінуіміз керек. Сөйтіп, экономика – адам қабылдайтын шешімдерді, оларға негіз болатын күштерді және сол шешімдер қоғамның жұмыс істеуіне қалай әсер ететінін зерттейтін ғылым.

Экономикалық ойлау тәсілі – негізгі ұғымдарды адамның ойлау процесіне біріктіру деген сөз. Бұл бөлімде экономиканы түсіну үшін маңызды он екі тұжырым қарастырылады. Соларға қарап, кей елдер дамып, жоғары табыс деңгейіне жетіп жатқанда, өзге бір елдер тоқырап, кедей болып қалатынын түсіне аласыз. Сондай-ақ шығынның шынайы мәнін, бағаның маңызын, сауда-саттықтың өркендеуге ықпалын және адамдарға қажет өнімдер өндірісі өміріміздің сапасына қалай әсер ететінін білесіз. Алдағы бөлімдерде бұл тұжырымдар өзге де маңызды тақырыптарды қарастыруға қолданылады.

1.1-ЭЛЕМЕНТ

Ынталандырудың маңызы

Қалай десек те, адамға бел жазбай жұмыс істеткізетін нәрсе – сол ынталандыру.

— Никита Хрущев

Экономиканың бар негізі – қарапайым бір қағида: **ынталандыру**(?) өзгергені адамдардың болжамды мінез-құлқына әсер етеді. Ақшалай не ақшалай емес факторлар ынталандыруға әсер етеді. Бірнәрсе қымбаттай түссе, жұрттың оны таңдау ықтималдығы азаяды. Сол сияқты, бір нұсқаның пайдасы өскенде, адамдардың оны таңдау ықтималдығы да артады. Кейде экономиканың негізгі постулаты деп аталатын осы қарапайым идея – аса қуатты құрал, өйткені ол біздің істейтін іс-әрекеттеріміздің бәріне дерлік жүреді.

Әлдебір нұсқаның құны мен шығыны артқан сайын адамдардың оны таңдау ықтималдығы азаяды. Оның салдары қандай болатынын ойлап көріңіз. Кездесуге кешігіп бара жатқанда, адам жолда ұшырасқан досымен тіл қатысу үшін кідіре қоймас. Суық әрі жаңбырлы күні көкке шығатын адамдар саны азаяды. Жанармай қымбаттаса, ол аз сатылады. Көктемгі демалыс таяған сайын колледж сабақтарына қатысатындар әдеттегіден азырақ болады. Әр жағдайда түсінік бірдей: әлдебір нәрсенің құны мен шығыны артқан сайын, оны таңдайтындар азаяды.

Сол сияқты, бірдеңені таңдағанда алатын пайда артса, адамдар оны көбірек таңдай бастайды. Адам бір центті жерден көтеріп алуға тоқтай қоймас, алайда бір доллар не бір еуроны көтеріп алуға ерінбейді. Сабақта өтілетін материал емтиханда келетінін білсе, студенттер сабаққа көбірек қатысып, көбірек көңіл бөледі. Тұтынушылар төмен баға, жоғары сапалы қызмет және жайлы жерде тұрған

дүкендерден көбірек зат сатып алады. Қызметкерлер өз еңбегіне марапат алатынын біліп тұрса, көбірек әрі өнімдірек жұмыс істейді. Осы нәтижелердің бәрін алдын ала болжауға болады және олар «ынталандыру маңызды» деген экономикалық постулаттың көрінісі ғана.

Оқу үшін:

Дуайт Ли, «Ынталандырудың күші»

Бұл негізгі постулат **нарықтағы**(?) баға өзгерістері сатушылар мен сатып алушылардың әрекеттерін үйлестіруге көмектесіп, ынталандыруды қалай өзгертетінін түсіндіреді. Егер сатып алушылар өндірушілер сатуға дайын (немесе сата алатын) мөлшерден көбірек зат сатып алғысы келсе, оның бағасы таяу арада өседі. Баға өскен сайын сатушылар тауарды ұсынуға көбірек ынталы болады, ал сатып алушылар азырақ сатып алғысы келеді, бұл баға өсіп барып, сұраныс пен ұсыныс көлемі теңескенге дейін жалғаса береді. Сөйтіп баға тұрақтанады.

Ал жағдай керісінше басталса ше: сатушылар сатып алушылар сатып алғысы келетін мөлшерден көбірек ұсынғысы келсе ше? Егер сатушылар қолындағы тауарын қазіргі бағамен сатып жібере алмаса, олар бағаны түсіреді. Өз кезегінде, төмен баға адамдардың көбірек сатып алуына түрткі болады, алайда сөйте тұра өндірушілердің аз өндіруіне де түрткі болады, өйткені оларға жаңа, төмен бағамен өнім ұсынған тартымды болмай қалады. Сөйтіп, баға өзгерісі тұтынушылар сұрайтын мөлшерді жеткізушілер шығаратын мөлшерге теңестіреді.(1)

Бағаға күшті сұраныс әсер еткенде не болатынын қарастырайық. Мысалға жанармайды алайық. Баға жоғары болса, жанармай сатып алу қымбатқа түседі. Тұтынушылар көлікке аз мініп, көлікке бірлесіп мініп, көбіне қоғамдық көлікпен жүріп жауап береді. Уақыт өте келе тұтынушылар жанармайға жұмсалатын шығынын азайту үшін электр қуатымен жүретін және кішірек, жанармай үнемдейтін көліктерге ауысады. Сол уақытта жоғары баға сатушылардың көбірек өндіруіне түрткі болады. Егер шектеу қойылмаса, жанармай шығаратындар мұнай өндіруді арттырады, бар ұңғымалардан

көбірек мұнай алуға көмектесетін фрекинг сияқты жаңа әдістерді дамытады және жаңа мұнай кен орындарын іздеуді күшейтеді. Осы күштердің үйлесімі тұтынушылар сұрайтын мөлшер мен өндірушілер ұсынатын мөлшерді теңестіреді. Уақыт өте келе, ұсыныс көбейіп, бағаның өсуін тежейді. Баға белгілері сатып алушылар мен сатушылардың таңдауын үйлестіру үшін бейімделуіне түрткі болады.

Мысалы, 2014 жылғы жазда Джорджия штатында шабдалы бағасы алдыңғы жаздағыға қарағанда күрт 180%-ға өсіп кетті. Баға айтарлықтай көтерілгенде нарықтарда шабдалы сатып алуға ынтық тұтынушылар ұзын-сонар кезекке тұра қойған жоқ. Керісінше, баға күрт өскенде, көп адам көп ақша жұмсаудан қашып, шабдалыдан өзге жемістерге көшеді. Шабдалы бағасы өскеніне жауап ретінде сатушылардың да мінез-құлқы өзгерді. Шабдалы жеткізушілері бақтарын кеңейтіп, көбірек ағаш егеді, ал фермерлердің кейбірі тіпті алма және алмұрт бақтарын шабдалы бақтарына айналдырды. Бұл өзгерістер уақыт өте келе шабдалы ұсынысының артуына сеп болады. Екі жылдан кейін жаңа егілген ағаштар жеміс бере бастағанда, арта түскен ұсыныс шабдалы бағасының төмендеуіне әсер етеді.

Адамдардың түрткіге қалай жауап беретінін бұрынғы Совет Одағы елдеріндегі ұжымдық шаруашылық (колхоз) жүйесі мысалынан көруге болады. Бұл жүйеде колхозшылардан мемлекетке белгіленген көлемде өнім өткізу талап етілетін. Алайда сол квота мөлшерінен артық шығарған өнімін шаруалар жергілікті нарықта сата алатын. Бастапқыда квота өте жоғары белгіленіп, шаруаларға өз пайдасына сататын артық өнім қалмайтын не мүлде аз қалатын. Бұл жағдайдан шаруалардың мемлекет талап еткен ең төмен мөлшерден артық өнім шығаруға ынтасы азайып кетті, өйткені артық істеген жұмысынан жеке қаржылай пайда таппайтын. Мотивация аз екенін, өндіріс нәтижесіз болып кеткенін түсініп, өкімет колхоз жүйесі тарихында бірнеше өзгеріс пен реформа жасады, бұл өкімет саясаты мен шаруалардың сол саясаттар ұсынған ынталандыруға жауабы арасындағы өзара байланысты көрсетеді.

Ынталандыру нарықтағы таңдауға қалай әсер етсе, саясаттағы таңдауға да солай әсер етеді. Сайлаушылардың шығынын алып тастағаннан кейін ең көп жеке пайда әкеледі деп есептейтін үміткерлер мен саясаттарды қолдау ықтималдығы жоғары болады. Және керісінше, сайлаушылар өз пайдасынан жеке шығыны жоғары болғанда,

саясатқа қарсы шығуға бейім келеді. Мысалы, егде адамдар әлеуметтік қамсыздандыру немесе Medicare жеңілдіктерін азайтатын үміткерлер мен ұсыныстарға әрқашан қарсы дауыс береді. Сол сияқты, сауалнамалар көрсеткендей, студенттер кредиттерді кешіру мен «тегін» білім ұсынатын үміткерлерді тым көп қолдайды екен. Қант құрағы мен қызылша өсіруден бастап болат және ағаш өнеркәсібіне дейінгі кәсіпорындарда жұмыс істейтін өндірушілер, әдетте, сауда шектеулерін қолдайтын үміткерлерді қолдайды, өйткені бұл олардың сататын тауарының бағасын арттырып, шетелдік **бәсекені**(?) азайтады. Әрі әлеуметтік бағдарламалар мен сауда саясаты, кейде шығын мен пайданы салыстырғанда, кері нәтиже беруі мүмкін. Ол туралы кейінірек айтамыз.

Ынталандырудың маңызын айналып өту мүмкін емес. Бұл – адам табиғатына тән қасиет. Ынталандыру **социализм**(?) жағдайында да, **капитализм**(?) жағдайында да бірдей маңызды. Бір кездері Совет Одағында әйнек зауыттарының басшылары мен жұмысшылары өндірілген әйнектің салмағына қарай ақы алатын. Табысы әйнектің салмағына қарап тұрған соң, зауыттардың кейбірі әйнекті тіпті ар жағынан ештеңе көрінбейтіндей қалың етіп шығара бастады. Кейін бұл тәртіп өзгеріп, еңбекақы өндірілген әйнектің шаршы метріне шағып есептеле бастады. Сонда зауыттар әйнекті оп-оңай шағылып қалатын жұқа етіп шығаратын болды.(2) Польшадағы аяқ киім шығаратын фабрикаларда да осыған ұқсас жағдай болған. Онда жоспар шығарылатын аяққиім санына қарай белгіленіп, ал былғары оған жетпейтіндей мөлшерде берілген. Сонда нарықта балалар аяққиімі шектен тыс көбейіп кеткен.

Видео:

Капитализм

Кей адамдар ынталандыру тек ашкөздік пен өзімшілдік жағдайында ғана маңызды деп ойлайды. Бұл – шындықтан ауылы алыс жатқан түсінік. Адамдар түрлі себеппен – кейбірі өз мүддесін көздеп, кейбірі өзгеге жаны ашып әрекет етеді. Алайда өзімшіл болса да, қайырымды адам болса да – қай-қайсысы да жеке шығыны мен пайдасының өзгерісіне қарай таңдау жасайды. Мысалы, өзімшіл адам да, жанашыр адам

да таяз бассейнде суға кеткен баланы құтқаруға көбірек ұмтылады, ал Еуропадағы ең қуатты сарқырама – Исландиядағы Деттифоссқа таяу ағын суға секіріп кетуге ықыласы төмен болады. Сондай-ақ, екеуі де мұқтаж жанға өзінің ең жақсы киімін емес, тозыңқырап қалған, әйтеуір киюге жарайтын киімін бергенді жөн көреді.

Марқұм Тереза ананы ешкім ашкөз болды деп айыптамас еді, алайда ол да ынталандыруға бей-жай қарамаған. Мысалы, Тереза ана құрған «Қайырымдылық миссионерлері» ұйымы Нью-Йорктегі баспанасыз жандарға арналған панажай ашпақ болды. Алайда қала билігі ғимаратқа қымбат әрі Тереза ана қажетсіз деп санаған өзгерістер енгізуді талап етті. Соның салдарынан ұйым бұл жобадан бас тартты. Бұл шешім Тереза ананың кедейлерге деген жанашырлығы өзгерді деген сөз емес. Ол тек ынталандыру өзгерді деген сөз. Нью-Йоркте кедейлерге көмектесу шығыны артқан соң, Тереза ана **ресурстар**(?) көп жұмсамай, көбірек пайда әкеле алатын басқа орындар іздей бастады.(3) Ынталандыру өзгергені – адамның мақсаты өз мүддесін ғана көздесе де, дүниеқоңыз не жанашыр, қайырымды адам болса да – бәріне әсер етеді, шешім қабылдауға жетелейді.

1.2-ЭЛЕМЕНТ

Нені таңдасаң да, шығыны мен құны болады

Шешім жоқ, ымыра ғана бар.

— Томас Соуел



Әр «серуен» менің есептелетін уақытымнан 175 доллар тұратынын түсінген шығарсың деп үміттенемін.

Сенің жалғыз досың мен екенімді бағалайсың деп үміттенемін.

Біздің ғаламшарымыздағы өмір шындығы – **өндіріс ресурстары**(?) шектеулі, ал адамдар қалайтын тауар мен қызмет мөлшері шексізге жуық. Сізге жаңа киім, сәнді қайық немесе жаңа смартфон керек пе? Демалысқа, ойын-сауыққа, саяхатқа арналған көбірек уақыт ше? Жап-жаңа электр спорт көлігімен өз үйіңіздің алдына барып тоқтасам деп армандайсыз ба? Көбіміз осының бәрі, тіпті одан да көп нәрсе болса дейміз! Алайда бізге уақыт сияқты шектеулі ресурстар **тапшылығы**(?) кедергі болады.

XIX ғасырдың аяғында таверналардың көбі ішімдік сатып алған адамға «тегін түскі ас» ұсынатын. Алайда ішімдікті сатып алу керек болғандықтан, бұл ас шын мәнінде тегін болмайтын – оның үстіне (аңызға сенсек), түскі асқа шұжық, ірімшік, жержаңғақ сынды тұзды тағамдар берілген, соны жеген клиенттер одан бетер шөлдеп, тағы да ішімдік алады. Сөйтіп олар «тегін түскі асының» ақысын артығымен өтеп

кететін.

Экономистер арасында кең тараған «Тегін түскі ас деген болмайды» деген тіркес содан шыққан. Бұл тіркесті әйгілі экономист Милтон Фридман енгізіп, 1975 жылы жарық көрген кітабының атын солай қойған. «Тегін түскі ас» секілді ойлау жүйесіне бір мысалды субсидияланған тұрғын үй жүйесінен көруге болады. Совет кезінде тұрғын үй көбіне «тегін» берілетін. Алайда бұл да шынымен тегін емес еді. Бұл «тегін» пәтерлердің ақысын азаматтар жанама түрде өтейтін – мысалы, ұзақ жұмыс істейді, төмен жалақы алады, қалаған жеріне қоныстану еркіндігі болмайды. Біз өзіміз қалаған нәрсенің бәрін шексіз ала алмаймыз. Сондықтан баламалар арасында таңдаймыз. (Совет кезіндегі тұрғын үй туралы мысалда тұтынушы тіпті өзі де таңдамаған – оның орнына өкімет шешім қабылдаған!) Бір нәрсені таңдағанда, басқа бір мүмкіндікпен қоштасуға тура келеді. Сол себепті шығын атаулының бәрі – **балама шығын**(?), ал кез келген таңдау – басқа мүмкіндіктерден қапы қалуды білдіреді.

Оқу үшін:

Роберт Фрост, «Өтелмеген жол»

Шығынның көбі ақшалай өлшенеді, сондықтан таңдау қайшылығы оңай байқалады. Бір мақсатқа жұмсалған ақша басқа бір нәрсеге жұмсалмайды немесе жиналмайды. Бірдеңені сатып алғаныңыздың балама шығыны – сол шешімге байланысты бас тартуға тура келген өзге мүмкіндіктер сізге қаншалықты құнды екенін көрсетеді. Тіпті кей істерге ақша жұмсамасаңыз да, ол әрекеттер мүлде «тегін» емес. Мысалы, серуендеп, батқан күнді тамашалағанға ақша жұмсамасаңыз да, оның балама шығыны бар. Сол серуенге кеткен уақытта досыңызбен жолығып, жаттығу жасап, кітап оқып не басқа да өзіңіз бағалайтын іс істеуіңізге болар еді.

Видео:

Балама құн

Видео:

Балама шығын: Бар нәрсенің жасырын құны бар

Кейде адамдар «Кей нәрселер айрықша маңызды, ал шығын деген маңызды емес» деп жатады. Алғаш естігенде мұндай сөз ақылға қонатындай көрінуі мүмкін, әрі бұл – өзгелерді өзіміз құнды санайтын дүниелерге көбірек ақша жұмсауға көндірудің бір тәсілі (әсіресе, ол шығынды өзіміз емес, өзгелер өтесе дейтін жағдайда). Алайда қапы кеткен мүмкіндіктердің құнын ескерсек, шығынды елемеу қисынсыз екені айқын болады. Әлдебір істі «шығынына қарамай істеу керек» деу – балама нұсқалардың құндылығын елемей, көзді жұмып шешім қабылдай салайық дегенге тең. Өзара үйлеспейтін бірнеше нұсқаның арасынан біреуін таңдағанда, бізге ең үлкен пайда әкелетін, алайда шығыны бәрінен аз балама – ең құндысы саналады.

Тұтынушы да, өндіруші де нені таңдаса да, оның құнын төлеп, басқа жағынан шығын көреді. Тұтынушы ретінде біз тауар бағасы арқылы, бізге керегі осы тауар ма әлде басқа баламалары ма деген өз қалауымызға баға береміз. Ал шығынын ескермесек, шын мәнінде құнды басқа баламалар болғанын ескермей, асығыс шешім қабылдап, табысымызды «дұрыс емес» дүниелерге жұмсап жіберіп, өкініп қалуымыз мүмкін.

Өндірушілер де шығынға ұшырайды – өнім өндіруге немесе қызмет көрсетуге жұмсалған ресурстардың құнын төлейді. Мысалы, жаңа үй салуға жұмсалған еңбек, ағаш, болат, гипс сынды ресурстар сол сәтте аурухана немесе мектеп сияқты басқа нысандарды салуға жұмсалмай қалады. Жоғары шығын деген – ресурстар басқа нарықтарда да жоғары бағаланып жатқанын білдіретін белгі. Пайда табуды көздейтін компаниялар осындай баға сигналдарына мән беріп, соған сай әрекет етеді – мысалы, арзандау баламаларды іздей бастайды.

Әйтсе де өкіметтің саясаты бұл сигналдарды бұрмалап, тіпті басып тастай алады. Үкімет бәсекелі әрі **ашық нарықтарда**(?) қалыптасқан бағалардан ұтылып жатқан мүдделі топтарды қолдау үшін салық немесе субсидия енгізуі мүмкін. Алайда мұндай саясат нарықтағы ынталандырудың ресурстарды тұтынушылар шын мәнінде аса жоғары бағалайтын бағыттарға жұмсау қабілетін әлсіретеді.

Бұған классикалық мысал – 1991-1994 жылдары Грузияда болған жағдай. Үкімет нан бағасын нарықтағы деңгейден төмен етіп бекітіп, соның салдарынан тұтынушылар бір шақырымнан асатын кезектерде тұруға мәжбүр болды. **Бағаны қадағалау**(?) тоқтаған күні дүкен сөрелері әп-сәтте тауарға толып, кезек атаулы жоғалды! Осыған ұқсас жағдай 2006 жылғы қыста, тағы да Грузияда болған. Ресейден жеткізілетін газ құбыры жарылып, от жағып, жылынуға жұмсалатын керосинге сұраныс күрт өсті. **Бағаны асыра көтерудің**(?) алдын алу үшін өкімет керосин бағасын шектеп қойды, алайда ұзын-сонар кезектер қайта шықты. Тек бағаны еркіне жіберіп, нарықтағы тепе-теңдік деңгейіне көтеруге мүмкіндік бергеннен кейін ғана жағдай реттелді.

Саясаткерлер, үкімет өкілдері мен лоббистер «тегін білім», «тегін медицина» немесе «тегін тұрғын үй» дегенді көп айтады. Тек мұның бәрі – көзбояу, тегін ештеңе болмайды. Олардың әрқайсысына жұмсалатын шектеулі ресурстарды басқа нәрселерге де жұмсауға болар еді. Мысалы, мектеп салуға, ұстаздарға еңбекақы төлеуге және оқу процесін ұйымдастыруға жұмсалған ғимараттар, жұмыс күші мен өзге ресурстарды сол сәтте азық-түлік өндіруге, демалыс ұйымдастыруға, қоршаған ортаны қорғауға немесе денсаулық сақтау қызметін көрсетуге жұмсауға болар еді. Білім берудің шынайы құны – осы игілікке жету жолында бас тартқан балама мүмкіндіктердің құны. Үкімет шығынды басқа тараптарға бөліп таратуы мүмкін, бірақ оны толығымен жоя алмайды.

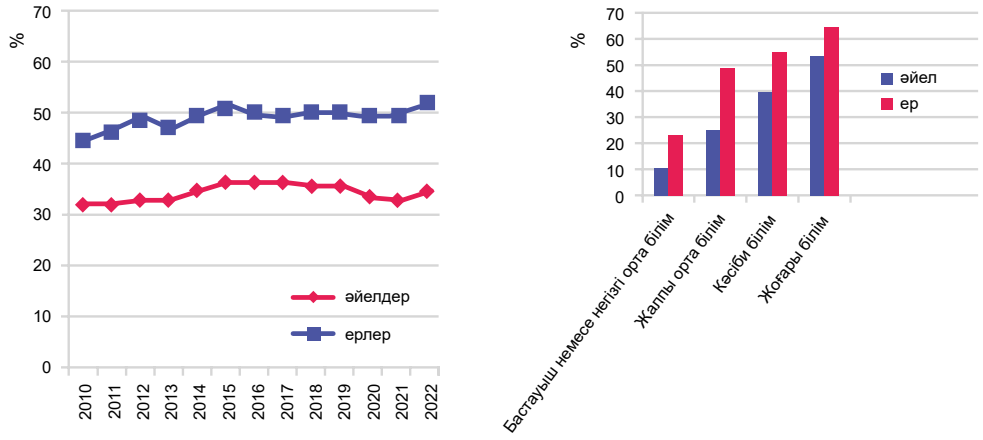
Балама шығын – аса маңызды ұғым. Өмірдегі кез келген нәрсенің балама шығыны мен құны бар. Адамның бар өмірі – қапы кеткен мүмкіндіктер. Әр адам тапшылық заңына бағынатын дүниеде өмір сүріп жатыр, сол себепті әрқашан таңдауға мәжбүр. Балама шығынға назар аудара отырып, біз өзіміз өмір сүріп жатқан дүниені тереңірек түсіне аламыз. Енді көпшілікке балама шығын ұғымына қатысы жоқ сияқты көрінуі мүмкін нәрселер – еңбекке араласу деңгейі, бала туу көрсеткіші және халық саны өсуіне балама шығын қалай әсер ететінін қарастырайық.

Жоғары білімді әйелдердің үйде отырғаннан гөрі жұмыс істеу ықтималдығы орта не бастауыш білімді әйелдердікіне қарағанда жоғары болатынына не себеп деп бұрын-соңды ойлап көріп пе едіңіз? Бұған жауапты балама шығын ұғымы береді. Жоғары білімді әйелдердің еңбек нарығында табыс табу мүмкіндігі көбірек болады, сондықтан олардың үйде отырғаны да қымбатқа түседі. Статистика деректері бұл тұжырымды

растайды. 2022 жылы Грузияда жоғары білімді әйелдердің шамамен 53%-ы **жұмыс күші**(?) құрамындағы жұмыспен қамтылған. Орта кәсіптік білім алғандар арасында бұл көрсеткіш 39% болса, орта біліммен ғана шектеліп қалғандар арасында шамамен 25% болған. Ал білім деңгейі бастауыш немесе негізгі орта біліммен шектелген әйелдер арасында жұмыс істейтіндер бар-жоғы 10% шамасында болған. Бұл сандар экономикалық болжаммен сәйкес келеді: табыстан қағылу ықтималдығы неғұрлым жоғары болса – яғни балама шығын неғұрлым көп болса – әйелдер соғұрлым еңбекке араласуға бейім болады. Экономика теориясы болжағандай, әйел адамға үйде отыру неғұрлым қымбатқа түссе (балама шығыны көп болса), бұл жолды таңдайтындар соғұрлым азаяды.(4)

1-көрнекілік. Грузиядағы халықты (15 жастан асқан) жұмыспен қамту деңгейі, жынысқа қарай, пайызбен

а) Жынысқа қарай жұмыспен қамту деңгейі, 2010–2022 жж.
ә) Білім деңгейіне қарай жұмыспен қамту, 2022 ж.



Дереккөз: Грузияның Ұлттық статистика қызметі. www.geostat.ge

Экономика дамып, табыс артқан сайын бала туу көрсеткіші қалай өзгереді деп ойлайсыз? Үй шаруасына кететін уақыт – нарықтағы еңбекке жұмсалатын уақытты

азайтады. Ал табыс артқан сайын бала туу мен үлкен отбасын асыраудың балама шығыны да өседі. Сондықтан болжауға болатын нәтиже – бала туу көрсеткіші төмендеп, халық саны өсуі қарқыны баяулайды. Кейінгі екі ғасырда бір елдің жан басына шаққандағы табысы артқан сайын, артынан бала туу көрсеткіші кеміп, халық саны баяу өсе бастаған. Бұл үлгі әлемнің барлық елінде байқалған. Елдер арасында мәдениет, дін, этнос және саясат тұрғысынан айырмашылық қаншалықты кең болса да, бала туудың жоғары балама шығыны туу көрсеткішіне бірдей әсер еткен. Кейінгі алпыс жылда дүниежүзіндегі бала туу көрсеткіші екі есе азайды – 1961 жылы әйелдерге шаққандағы орташа туу көрсеткіші 4,6 бала болса, 2021 жылы ол 2,3 балаға дейін азайды. Бұл төмендеу әр елде әрқалай болды. Дүниежүзілік банк деректеріне сүйенсек, Арменияда бұл көрсеткіш 4,7 баладан 1,6 балаға, Әзербайжанда 5,9 баладан 1,5 балаға дейін түскен. Грузияда 2,9 баладан 2,1 балаға, ал Украинада 2,2 баладан 1,2 балаға дейін азайған.

Балама шығын – аса қуатты аналитикалық құрал. Бұл ұғым осы кітаптың өн бойында бірнеше рет қайталанады. Сіз де бұл құралды ойлау дағдыңызға енгізсеңіз, тұтынушылардың, өндірушілердің, кәсіпкерлердің, саясаткерлер мен өзге де шешім қабылдайтын адамдардың шынайы өмірдегі әрекетін әлдеқайда терең түсінуге мүмкіндік аласыз. Ең бастысы – бұл ұғым өзіңізге де дұрыс шешім қабылдауға көмектеседі.

Оқу үшін:

Дуайт Ли, «Мүмкіндіктер мен шығындар»

1.3-ЭЛЕМЕНТ

Шешімдер шекті деңгейде қабылданады

Ұлы істер бір сәттік шабытпен емес, біртіндеп жиналған ұсақ әрекеттердің нәтижесінде жасалады.

— Винсент ван Гог

Шектеулі ресурстан барынша көп пайда аламыз десек, экономика қарапайым бір ереже ұсынады: пайдасы шығынынан асатын әрекеттерді істеп, шығыны пайдасынан артық болатын әрекеттерден аулақ болу керек. Бұл ұтымды шешім қабылдау қағидасы – жеке адамға да, кәсіпорындарға да, мемлекеттік қызметкерлерге де, тұтас қоғамға да қатысты.

Таңдау атаулының басым бөлігі шекті (*marginal*) деңгейде жасалады. Яғни, шешімдер, әдетте, «бәрін не ештеңені» таңдаудан емес, қазіргі жағдайға бір нәрсе үстеу (не одан бірдеңе алып тастау) сияқты өзгерістерден тұрады. «Үстеу» деген сөз – **шекті өзгеріс**(?) ұғымының баламасы. Біз, мысалы, «Тағы бір бірлік өндіргеннің немесе тұтынғанның шекті шығыны қандай?» деп сұрауымыз мүмкін. Шекті шешімдер ірі де, ұсақ та өзгерістерге қатысты болуы мүмкін. «Тағы бір бірлік» деген – жаңа көйлек, жаңа үй, жаңа зауыт, қосымша инвестиция, не тіпті уақытты қалай өткізу туралы шешім де – айталық, студент әлдебір әрекеттен бас тартып, сол уақытын басқа іске арнағаны болуы мүмкін. Осы шешімдердің бәрі шекті деп аталады, өйткені олар үстеме шығын мен үстеме пайданы салыстыра отырып қабылданады.

Адамдар «бәрі не ештеңе» деп шешім қабылдамайды, мысалы, тамақ жеу мен киім киюдің бірін ғана таңдамайды. Оның орнына олар артығырақ тамақ жеудің шекті пайдасын азырақ киім немесе басқа бір нәрседен бас тарту сияқты шекті шығынмен

салыстырады. Шешім қабылдағанда адамдар тамақтың жалпы құндылығын киімнің жалпы құндылығымен салыстырып, біреуін ғана таңдамайды. Керісінше, олар бір нәрседен сәл көбірек, ал басқасынан сәл азырақ алудың шекті құндылығын салыстырады. Ынталандыру бізді бір-ақ жағдайда – оның шекті пайдасы шекті шығынынан артық болғанда ғана таңдау жасауға жетелейді.

Шекті шешімдер сатып алатын немесе істейтін нәрселеріміздің сипатындағы өзгерістерге қарай пайданы да, шығынды да қамтуы мүмкін. «Бүгін жаттығуда тағы бір миль жүгіріп өтсем бе?», «Үш бөлмелі үй алсам ба, әлде екі бөлмелі жете ме?», «*Nike* аяқкиімін алсам ба, әлде *Walmart*-тікін алайын ба?». Дәл сол сияқты, жаңа зауыт саламыз деп жоспарлап отырған компания басшысы бұл зауыттың **шекті пайдасы**(?), айталық, үстеме түсім оның **шекті шығынынан**(?) – яғни ғимарат салуға жұмсалатын шығын мен өзге мүмкіндіктерден бас тарту құнынан асып түсетін-түспейтінін есептейді. Егер пайда шығыннан төмен болса, ол зауыттан бас тартқан компания мен басшы ұтқан болады.

Саяси шешімдердің тиімді болуы да шекті деңгейде ойлауды талап етеді. Мысалы, қоршаған ортаны ластанудан тазартуға қанша күш пен ресурс жұмсау керек деген саясат мәселесін қарастырайық. «Ластанудың қандай деңгейіне төзуге болады?» деп сұрағанда, көпшілік «ешқандай» деп жауап беруі мүмкін. Басқаша айтқанда, ластануды нөлге дейін азайту керек дейді. Сайлау учаскесінде де солай дауыс беруі мүмкін. Алайда шекті деңгейде ойлау мұндай шешімнің шектен тыс ысырап болатынын көрсетеді.

Егер ластану деңгейі өте жоғары болса – мысалы, ауа адамның тынысын тарылтатын болса – онда оны азайтудың шекті пайдасы әдетте шекті шығынынан артық болады. Алайда ластану азайған сайын, қосымша таза ауаның құндылығы – яғни шекті пайда да – азая түседі. Ауаның одан әрі тазара түсуінен де пайда бар (мысалы, алыстағы тауларды көруге болар еді), алайда бұл пайда өкпемізді қорғаумен салыстырғанда онша маңызды емес. Ластану толық жойылардан бұрын, оны азайтудың қосымша пайдасы нөлге жуықтап қалады.

Ластануды тағы бір бірлікке азайтудың шекті пайдасы азайған сайын, шекті шығыны арта түседі. Ресурстардың көбірек бөлігі басқа тиімді мақсаттардан алынып, таза ауаға қол жеткізу құны өсе бастайды. Шекті шығын – ластануды сәл де болса азайту

жолында құрбан болатын нәрселердің құны. Бұл – денсаулық сақтау, білім беру, инфрақұрылымды жақсарту және басқа да салаларға жұмсалатын қаражат болуы мүмкін. Ластануды одан бетер азайтудың орынды-орынсыз екеніне баға бергенде осы шығындар ескерілуге тиіс. Егер таза атмосфераға қол жеткізудің шекті шығыны шекті пайдасынан асып кетсе, онда ластануды одан бетер азайту – ысырапшыл әрі кері әсерлі шешімге айналады. Басқаша айтқанда, ол өзін-өзі ақтамайды. Негізгі қағида – «алдымен оңай істелетінін жаса!»

Ластануға қатысты мысалды жалғастырайық. Мынадай жағдайды елестетіп көріңіз: ластанудың келтіріп жатқан залалы 100 млн еуро делік, ал оны азайтуға бар болғаны 1 млн еуро жұмсалып жатыр. Демек, біз ластануға қарсы тым аз күш жұмсап жатырмыз ба, әлде керісінше, тым көп жұмсап жатырмыз ба? Көпшілік бұл жерде «тым аз» деп жауап береді. Бұл рас болса болар, бірақ нақты қорытынды жасау үшін бізге қосымша ақпарат қажет.

100 млн еуро – жалпы залал, ал 1 млн еуро – тазарту жұмыстарына кеткен жалпы шығын. Келесі қадамды дұрыс таңдау үшін бізге тазартудың шекті пайдасы мен шекті шығыны керек. Егер үстеме 10 еуро жұмсап, 10 еуродан артық залалды азайта алсақ, онда шығындалған жөн – пайда шығыннан артық. Ал 10 еуро жұмсап та 1 еуро ғана залалдың алдын ала алсақ, онда мұндай шығын – орынсыз.

Адамдар пікір айтқанда немесе дауыс бергенде шекті деңгейде ойлаудың (marginalism) мәнін елей бермейді, алайда күнделікті өмірінде бұған бейсана түрде мән береді. Мысалы, тамақ пен демалысты салыстырып көріңіз. Жалпы алғанда, тамақ – демалысқа қарағанда әлдеқайда маңызды, өйткені біз тамақтың қуатымен өмір сүріп жүрміз. Кедей қауымда тұратын адамдар табысын түгелдей дерлік тамаққа жұмсайды. Олар гольф ойнау, суда шаңғы тебу секілді қымбат демалыс түрлеріне ақша да, уақыт та бөлмейді.

Алайда адамдар байыған сайын, тамаққа қол жеткізудің балама шығыны азаяды. Тамақ әлі де тіршілік үшін маңызды болғанымен, енді олар негізгі қажетін толық өтей алады, сондықтан табысының көп бөлігін тамаққа жұмсаудың қажеті жоқ. Жоғары табыс деңгейінде адамдар әр артық еуроны қайда жұмсаймын деп ұйғарғанда – шекті деңгейде тамақтың құны демалыстың құнынан азырақ бола бастайды. Сондықтан адамдар

байыған сайын табысының азырақ бөлігін тамаққа, көбірек бөлігін демалысқа жұмсай бастайды. Армения мен Франция тағам мәдениетімен танымал. Алайда 2022 жылы Арменияда ғы үй шаруашылығына кіретін кірістің орта есеппен 47%-ы тамаққа жұмсалса, әлдеқайда бай Францияда бұл көрсеткіш бар-жоғы 13,3% болған.(5)

Шекті деңгейде ойлау ұғымы шекті шығын мен шекті пайда ұтымды шешім қабылдауда маңызды екенін көрсетеді. Қолымызда бар ресурсымыздан барынша көп пайда аламыз десек, тек шекті пайдасы шекті шығыннан жоғары болатын әрекеттерді ғана істеуіміз керек. Жеке адамдар да, тұтас мемлекеттер де шекті деңгейде ойлап шешім қабылдағанда, әлдеқайда табысты болады.

Оқу үшін:

Дуайт Ли, «Нарықтар және шекті талдау»

Шекті деңгейде шешім қабылдау уақытқа да байлаулы. Шешімдердің көбін бір қабылдаған соң кері қайтару мүмкін болмай қалады, сондықтан олар шекті шешім қабылдауда енді маңызды емес. Мысалы, зауыт бір салынса, оны кейін «салынбағандай» етіп өзгертуге болмайды. Мұндай шығын «қайтпайтын шығын» немесе «тұрақты шығын» деп аталады. Экономика теориясында мұндай шығын енді өзгермелі нәрселерге – мысалы, қанша жұмысшы жалдау керек деген шешімге – әсер етпеуі керек. Тіпті уақытты кері айналдыру мүмкін болса да, компания бастапқыда зауыт салудан бас тартуы мүмкін еді. Сол сияқты, жеке адамдар да бір кеткен шығынды қайтарып ала алмайтын ортада өмір сүреді. Мысалы, студент әлеуметтану мамандығында оқуға уақыты мен оқу ақысын жұмсаса, ал кейін туризм саласында жұмыс көбірек және жалақысы жоғары екенін білсе – бұл жағдайда әлеуметтануға кеткен шығын қайтпайтын шығын болады.

Видео:

Қайтарымсыз шығындар жаңылысы: тоқтай алмай қалу

1.4-ЭЛЕМЕНТ

Ерікті сауда экономиканың дамуына ықпал етеді

Біз саудаға ренжиміз, алайда келешектің тарихшысы оны еркіндіктің өзегі деп таниды.

— Ральф Уолдо Эмерсон

Видео:

«Жалғыздың күні» (Cast Away) фильміндегі экономика

Ерікті сауданың негізі – өзара ұтыс. Адамдар сауда келісіміне өз хал-ахуалын жақсартады деп күткеніне бола келіседі. Ерікті сауда – бұл екі тарапқа да тиімді мәміле. Екі тарап та бергенінен көбірек нәрсе алады; олай болмаса, олар келісімге келмес еді. Бұл оң нәтиже беретін әрекет саудадағы серіктестердің әрқайсысына өзі бағалайтын дүниені салыстырмалы түрде аз шығынмен алуға мүмкіндік береді. Саудадан келетін табыстың үш негізгі көзі бар.

Видео:

Еркін нарық экономикасы: неге біз айырбастаймыз?

Видео:

Ерікті айырбастаудан бәрі жеңеді

Біріншіден, сауда – тауарларды оларды аз бағалайтын адамдардан, көбірек бағалайтын адамдарға қарай жылжытады. Сөйтіп, жаңа ештеңе шықпаса да, саудаға түскен тауардың құны артуы мүмкін. Мысалы, ұсталған заттар сатып алынғанда немесе сатылғанда, бұл алмасудан жаңа өнім шығып тұрған жоқ. Алайда онда құндылық туады – өйткені тауарлар оларды сататындарға қарағанда құнын білетін, көбірек бағалайтын сатып алушыларға қарай өтеді. Екі тарап та ұтады. Әйтпесе, мұндай ерікті айырбас жүрмес еді.

Адамдардың талғамы, білімі мен мақсаты әртүрлі. Бір адам үшін түкке тұрғысыз нәрсе өзге адамға қымбат қазына болуы мүмкін. Жасанды интеллект жайлы техникалық кітап өнер жинаушыға мүлде құнсыз болса, инженер оған жүздеген доллар жұмсауға дайын болар. Сол сияқты, инженер мән бермейтін бір суретті өнер бағалаушы ерекше қадірлей алады. Обырға шалдығып, күресіп жатқан адам өмірін құтқаратын дәріге мыңдаған доллар (тіпті одан да көп) төлеуге дайын болар, ал дені сау адамға сол дәрінің жанама әсері зиян болуы мүмкін. Жасанды интеллект кітабы инженерге, ал сурет өнерсүйер жанға өткенде, әр заттан алынатын таза пайда артады. Бұл айырбас екі адамның да әл-ауқатын арттырады, әрі олардың мемлекетінің де байлығын көбейтеді. Ел байлығын анықтайтын жалғыз нәрсе – өндірілген тауар мен қызмет көлемі емес, солардың құндылық тудыратын жолмен бөліп таратылуы.

Екіншіден, сауда өндіріс пен тұтыну мүмкіндіктерін кеңейтеді. Сауда серіктестері өндірісте әркім балама шығыны төмен дүниелерге маманданып, қалған қажетін айырбас арқылы өтегенде, жалпы өндіріс көлемі артады. Адамдар мамандана отырып, осы өнімдерді өзгелерге сата алады. Ал түскен табысты өздері өндіруі қымбатқа түсетін заттарды сатып алуға жұмсайды. Мұндай **мамандану**(?) мен ерікті айырбас адамдарға әдетте мүмкін болардан да көп тауар мен қызмет өндіруге мүмкіндік береді. Экономистер бұл қағиданы **салыстырмалы артықшылық заңы**(?) деп атайды. Бұл заң жеке адамдар, кәсіпорындар, өңірлер мен мемлекеттер арасындағы саудаға бірдей

жүреді.

Салыстырмалы артықшылық заңы деген – кәдімгі ақылға қонатын қағида. Егер біреу сізге әлдебір тауарды оны өзіңіз өндіргендегіден төмен (балама) шығынмен ұсына алса, онда ерікті сауда – орынды таңдау. Мұндай жағдайда сіз өз уақытыңыз бен ресурсыңызды өзіңіз тиімді әрі арзан өндіре алатын нәрселерге арнай аласыз. Басқаша айтқанда: өзіңіз бәрінен жақсы өндіре алатын нәрсені шығарып, қалғанын айырбастап аласыз. Бұл сізге де, сіздің сауда серіктестеріңізге де мамандану мен сауда арқылы өзара пайда әкеледі. Нәтижесінде жалпы өндіріс артып, табыс көбейіп, өмір сапасы жақсара түседі. Ал керісінше, бәрін өзіңіз өндіруге, өз-өзіңізді толық қамтамасыз етуге ұмтылсаңыз – уақытыңызды, қабілетіңізді және ресурсыңызды өзіңіз қымбатқа өндіретін заттарға жұмсауға мәжбүр боласыз. Соның салдарынан жалпы өндіріс, табыс азайып, өзгелер ұсына алатын игіліктерден бас тартасыз.

Видео:

Мамандану және сауда

Мысалы, дәрігерлердің көбі есеп жүргізу мен кездесулерін жоспарлауға қабілетті болса да, бұл қызметтерді арнайы адамға тапсыру – көбіне-көп бәріне тиімді болады. Дәрігер қағаз жазуға жұмсаған уақытын науқастарды қарауға жұмсауы керек. Демек, дәрігердің есеп жүргізуге жұмсаған уақытының балама шығыны жоғары болады. Сондықтан дәрігерлер есеп жүргізу мен кеңсе жұмысын арнайы мамандарға тапсырса – өзіне де, көмекшілеріне де, ең бастысы – науқастарға да пайдалы болмақ. Сонымен қатар, дәрігерлер медициналық қызметке маманданып, қағаз жазу мен кеңсе жұмыстарын салыстырмалы артықшылығы бар адамдарға сеніп тапсырғанда, шығын азаяды, қызмет сапасы жақсарады, әрі денсаулық сақтау саласындағы жалпы өндіріс артады. Сібірде арнайы жылыжай салып, жүзім өсіруге немесе Әзербайжанда тоғандарды мұздатып, Арктика бақтағын (қызыл балық) өсіруге болады, әрине, алайда мұның бәріне қарапайым айырбас арқылы қол жеткізген әлдеқайда оңай емес пе!

Үшіншіден, ерікті айырбас бизнестерге жаппай өндіріс әдістерін қолдану арқылы

бірлікке шаққандағы шығынды азайтуға мүмкіндік береді. Сауданың арқасында кәсіпорындар нарық аясын кеңейте алады, бұл оларға өндіріс көлемін арттыруға және 1989 жылдан кейін Молдова шырыны дүниежүзілік нарыққа шыққан кездегідей, **ауқымнан үнемдеу**(?) процестерін енгізуге жол ашады. Мұндай процестер көбіне бір өнімге шаққандағы шығынды едәуір азайтып, бір жұмысшыға келетін өнім көлемін күрт арттыруға сеп болады. Саудасыз мұндай жетістіктерге қол жеткізу мүмкін болмас еді. **Нарық күштері**(?) өндірісті үнемі шығыны төмен өндірушілерге қаратып (ал шығыны жоғары өндірушілерден алшақтатып) отырады. Нәтижесінде, ашық нарықтар өнімдер мен ресурстарды тұтынушылар ақы төлей алатын тауарлар мен қызметтердің құнын, көлемін және түр-түрін барынша арттыратындай етіп бөлуді қамтамасыз етуге бейім. Бұған айқын мысал – Қытай: бұрын орталықтан басқарылатын экономика болған бұл елдің азаматтары 1995 жылы жаһандық сауда жүйесіне қосылғаннан кейін сауда мен салыстырмалы артықшылықтың сигналдарын тиімді пайдаланып, миллиардтаған адамды (Қытайдың өзінде де, аймақтағы өзге елдерде де) кедейлік қамытынан құтқаруға мүмкіндік алды.

Оқу үшін:

Дуайт Ли, «Мамандыққа бейімделу және байлық»

Қазіргі заманда сауданың маңызын асыра бағалау мүмкін емес. Дүниежүзілік банк жаһандық сауда дамып, сауда кедергілері азайғаны шектен шыққан кедейлікті жоюға айтарлықтай үлес қосты деп атап көрсетіп отыр.(6) Сауда шектен шыққан кедейлік күйінде өмір сүріп жатқан адамдарға өз елінің шекарасынан өте алмайтын тауарлар мен ресурстарға қол жеткізуге мүмкіндік береді. Сауданың жалпы пайдасы мемлекеті, табыс тобы, нәсілі, жынысы және саяси көзқарасы мен мәдени құндылығы әралуан адамдар арасында таралады. Сауда болмаса, баспана, киім-кешек, азық-түлік – компьютер, смарт құрылғы, ыдыс жуғыш машина, көлік пен вакцина жайын айтпағанда – сынды нәрселерді өз бетіңізбен өндірген қандай қиын әрі қымбат болатынын елестете аласыз ба? Мұндай дүниелерге қол жеткізіп отырған адамдардың көбі бұл

мүмкіндіктерге ие болып отырғаны – ел экономикалары адамдардың ынтымақтаса әрекет етуіне, мамандануына және айырбас жасауына түрткі болатындай жолмен құрылғанының арқасы. Ал айырбасқа – мейлі ішкі, мейлі халықаралық болсын – кедергі қоятын елдер өз азаматтарының саудадан пайда көру және әл-ауқатын арттыру мүмкіндігін шектейді.

Видео:

Ерікті айырбас экономикасы

1.5-ЭЛЕМЕНТ

Транзакция шығыны саудаға кедергі болуы мүмкін

Біз экономикалық әрекет деп санайтын дүниенің көп бөлігі транзакция шығыны жоғары болғанда іске аспай қалатын нәрселерді іске асыруға арналған.

— Роналд Коуз

Ерікті айырбас ынтымақтастықты дамытады және бізге қажет, қалаулы әрі құнды нәрселерді көбірек алуға көмектеседі. Алайда сауданың да өз шығыны бар. Ықтимал сауда серіктестерін іздеу, шарттарды келісу, қатерлерді анықтауға және айырбас жасауға уақыт, күш және басқа да ресурстар қажет. Мұндай жолдарға жұмсалған ресурстар **транзакция шығыны**(?) деп аталады және олар байлықты арттыру жолында кедергі болады. Бұл шығын біздің өндіріс қауқарымызды да, өзара тиімді саудадан пайда көру мүмкіндігімізді де шектейді.

Кейде транзакция шығыны физикалық кедергілерге – мысалы, мұхит, өзен, тау асырып тауарларды тұтынушыларға жеткізу қиын – байланысты жоғары болады. Жол, көлік және байланыс инфрақұрылымына инвестиция құйып, бұл шығындарды азайтуға болады. Өзге жағдайларда, транзакция шығыны жоғары болуы ақпарат жетіспеуіне байланысты. Мысалы, сіз ұсталған көлік сатып алсам дейсіз, алайда сенімді әрі бағасы қолайлы көлік сатқалы жүрген адамды таппайсыз. Көлік іздеуге, оның сенімділігіне баға беруге және бағаны келісуге жұмсалған уақыт пен күш – сіздің транзакция шығыныңыздың бір бөлігі. Ал кей жағдайда транзакция шығыны саяси кедергілер – мысалы, салықтар, лицензия талаптары, бағаны қадағалау мен **импорт салығы**(?)

кесірінен жоғары болады. Жолдағы кедергілер физикалық, ақпараттық немесе саяси болса да, транзакция шығыны жоғары болуы саудадан түсетін ықтимал пайданы азайтады.

Өзгелерге сауданы ұйымдастыруға және дұрыс таңдау жасауға көмектесетін адамдар транзакция шығынын азайтады. Олар экономиканың ілгерілеуіне септеседі. Ондай мамандар кейде **делдалдар**(?) деп аталады. Олардың қатарына университет жанындағы кітап дүкендері, жылжымайтын мүлік агенттері, биржа брокерлері, көлік сатушылары және сан түрлі саудагерлер жатады. Көп адам делдалдар тауар мен қызмет бағасын жай ғана қымбаттатып, ешқандай пайда әкелмейді деп есептейді. Бұл рас болса, ешкім олардың қызметіне жүгінбес еді. Транзакция шығыны – саудаға кедергі, ал делдалдар бұл шығынды азайтады және өз қызметі арқылы өзгелерге пайда әкеледі. Сондықтан да адамдар олардың қызметін бағалап, оған ақы төлеуге дайын болады.

Видео:

<u>«Шоушенктен қашу» көркем фильмінің экономикасы</u>

Мысалы, азық-түлік сатушы – делдал. Әрине, қазіргі ірі супермаркеттер көп адамның еңбегінің нәтижесі, алайда олардың қызметі бірігіп келгенде – делдал қызметі. Егер азық-түлік дүкені болмаса, бір-ақ рет ас пісірудің өзіне қаншама уақыт пен күш кетер еді. Көкөніс аламын деп – фермерлерге, жеміс керек деп – цитрус өсірушілерге, сүт пен ірімшік алуға – сүт өндірушілерге, ал сиыр еті немесе балық керек болса – мал өсіруші немесе балықшыларға тікелей жүгінуге тура келер еді. Азық-түлік дүкендері сіз бен өзге тұтынушыларды соларға жалғап, тауарларды ыңғайлы сату орындарына қояды және сенімді қор ұстайды. Азық-түлік сатушылары мен өзге де делдалдардың қызметі транзакция шығынын едәуір азайтады, ықтимал сатып алушылар мен сатушылардың саудадан пайда көруіне жол ашады. Бұл қызметтер сауда көлемін арттырады, экономиканың дамуына ықпал етеді және ресурстарды басқа мақсаттарға жұмсауға мүмкіндік береді.

Amazon, Alibaba, AliExpress, Lazada секілді онлайн сауда платформаларының

қарқынды өсуі транзакция шығынын азайтудың маңызын айқын көрсетеді. Айналдырған жиырма жылда Amazon шағын онлайн кітап дүкенінен әлемдегі ең ірі бөлшек саудагерге айналды. Alibaba отыз жылға жетер-жетпес уақытта әлемдегі ең құнды он компанияның қатарына енді. Бұл қалай мүмкін болды? Кілті – транзакция шығынын азайту. Бұл платформалар сауда-саттық шығынын азайту арқылы жылдам кеңейе алды. Енді тұтынушылар қажет нәрсесін табамын деп дүкен жағалап жүрмейді. Оның орнына, олар тауарларды, олардың бағасын, оларға деген жұрт пікірін онлайн оңай салыстыра алады. Бірнеше рет шертіп қана тапсырыс жасап, тауарды тікелей үйіне алдырады.

Кейінгі жылдары технология көптеген сауда алмасуының транзакция шығынын азайтты. Экран бетін бірнеше рет сырғытып-ақ сатып алушылар кез келген дерлік тауарды ұсынатын сатушылар туралы ақпаратты біліп алады. Азық-түлік, киім, үйге қажет заттар мен тұрғын үй сатып алатын қосымшаның түр-түрі бар. Олар қонақүйден бөлме, ұшақ рейстерін табуға, ірі шараларға билет алуға және тіпті бірнеше адам болып бір көлікпен жүруге мүмкіндік береді.

Сол сияқты, кейінгі онжылдықтарда технология жетістіктері мен тиімдірек әдістер табылғаны тауар тасымалдау шығынын едәуір азайтты. Инфляцияны ескерсек, мұхит және әуе арқылы бір тонна жүк тасымалдау құны бүгінде 1970 жылдардың басындағыға қарағанда 50 пайыздан да төмен. Бұл тасымал шығынын қоса алғанда транзакция шығынын азайтып, сауда көлемін арттырды, өндірісімізді кеңейтті және өмір сапасын жақсартты. Олар дүниежүзі аумағында жан басына шаққандағы табыстың тез өсуіне және кедейліктің күрт азаюына әжептәуір сеп болды.

1.6-ЭЛЕМЕНТ

Баға сатып алушылар мен сатушыларды теңестіреді

Бағаны түсіріп жіберген – оңай. Ал бағаны түсіріп жіберуге жағдайың жететіндей болған – қиын.

— Джефф Безос

Нарықтағы баға сатып алушылар мен сатушылардың таңдауына әсер етеді. Өнімнің бағасы өскенде, оны сатып алу қымбатырақ болады, сондықтан тұтынушылар әдетте аз сатып алуды таңдайды. Сөйтіп, тауар не қызмет бағасы мен оған деген сұраныс көлемі арасында теріс байланыс бар. Бұл теріс байланыс **сұраныс заңы**(?) деп аталады.

Өнім бағасы өскені сатушыларға қосымша табыс әкеледі, сөйтіп оларды көбірек өнім ұсынуға ынталандырады. Осылайша, тауар бағасы мен өндірушілер ұсынатын көлем арасында оң байланыс бар. Бұл оң байланыс **ұсыныс заңы**(?) деп аталады.

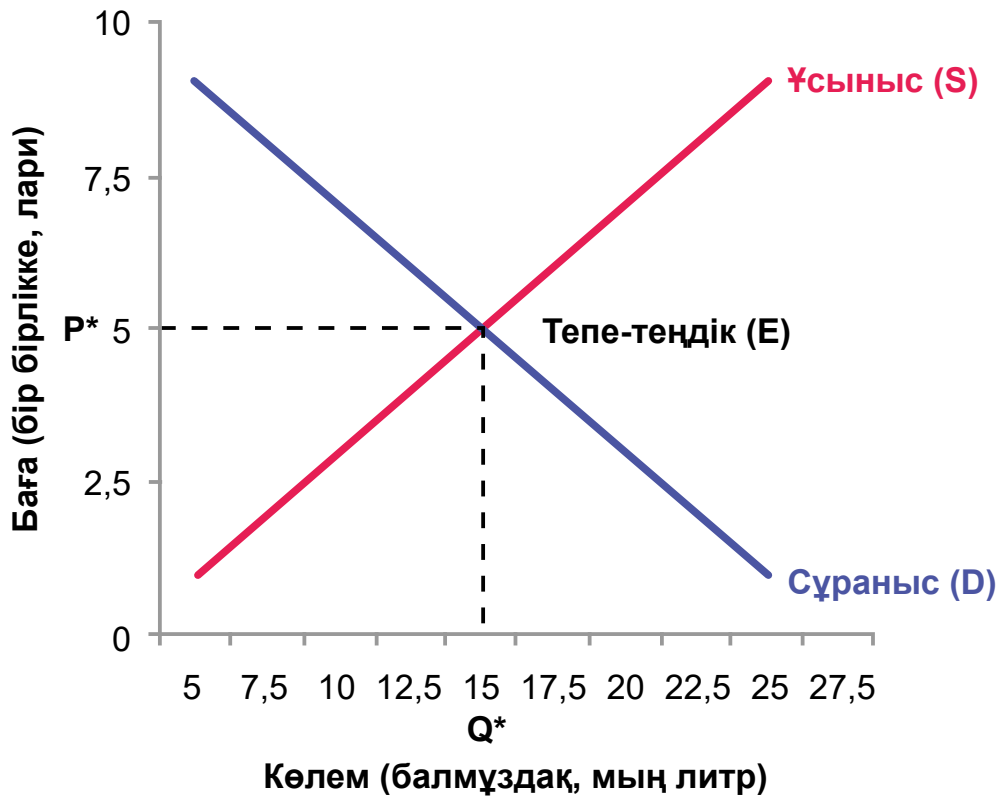
Видео:

Бар нәрсенің бағасы бар (және ол жақсы зат)

Экономистер баға, сұраныс пен ұсыныс көлемі арасындағы өзара байланысты көрсету үшін графиктерді көп пайдаланады. Ондай графиктерде тауар бағасы тік оське (y осі), ал бір уақыт бірлігіндегі (мысалы, апта, ай немесе жылдағы) көлем – көлденең оське (x осі) қойылады. Мысалға балмұздақты және валюта деп грузин лариін (GEL) ала отырып, 2-көрнекілікте классикалық сұраныс пен ұсыныс графигін талдайық. Сұраныс

қисығы тұтынушылар түрлі баға деңгейінде қанша балмұздақ сатып алатынын көрсетеді. Назар аударыңыз: сұраныс қисығы оңға қарай төмен көлбеген – бұл баға төмендеген сайын тұтынушылар сатып алатын балмұздақ көлемі артады деген сөз. Бұл – сұраныс заңының графиктегі көрінісі ғана. (Айта кетері: «қисық» деген – сызық бойындағы кез келген нүктелер жиынтығы. Яғни түзу сызық та – қисықтың бір түрі. Сондықтан сұраныс пен ұсыныс қисықтары әрқашан түзу болмауы мүмкін. Жаңылып қалмаңыз!)

2-көрнекілік. Ұсыныс, сұраныс және тепе-тең баға



Ұсыныс қисығы өндірушілер түрлі баға деңгейінде қанша балмұздақ ұсынуға

дайын екенін көрсетеді. 2-көрнекілікте көрсетілгендей, бұл қисық оңға қарай жоғары көлбеген – яғни, баға өскен сайын өндірушілер көбірек көлемде өнім ұсынуға дайын болады. Ұсыныс қисығы – ұсыныс заңының графиктегі көрінісі. Енді ең маңызды нәрсеге келейік: баға, әдетте, белгілі бір деңгейге қарай жылжиды – біздің мысалда бір литрге 5 лари – бұл деңгейде сұраныс көлемі мен ұсыныс көлемі теңеседі. Литріне 5 лари болатын **тепе-тең**(?) бағамен тұтынушылар күніне 15 000 литр балмұздақ сатып алғысы келеді. Бұл – балмұздақ өндірушілер ұсынуға дайын көлеммен бірдей. Баға балмұздақ шығаратындар мен балмұздақ тұтынатындардың таңдауын үйлестіріп, олардың мүддесін тепе-теңдікке келтіреді.

Ал баға 5 лариден жоғары болса, мысалы 7 лари болса, өндірушілер тұтынушылар сатып алғысы келетін мөлшерден көбірек балмұздақ ұсынуға тырысады. Ал баға 7 лари болғанда өндірушілер өзі қалағандай көп сата алмайды. Тауар қоймада көп жатып қалады, ал осы артық ұсыныс кей өндірушілерді қойманы босату үшін бағаны төмендетуге итермелейді. Баға 5 ларидегі тепе-теңдік деңгейіне жеткенге дейін төмендей береді. Баға тепе-теңдіктен жоғары болған сайын, нарық күштері бағаны төмен қарай жылжытады.

Сол сияқты, балмұздақ бағасы 5 лариден төмен болса, мысалы 3 лари болса, тұтынушылар өндірушілер ұсынбақ мөлшерден көбірек сатып алғысы келеді. Бұл 3 лари бағасы артық сұраныс тудырады, ал өндірушілерде жеткілікті қор болмай қалады. Бағаға жоғары қысым түсіп, ол қайтадан 5 лари тепе-теңдік деңгейіне қарай көтеріледі. Сатып алушылар мен сатушылардың таңдауы бір-бірімен тек тепе-тең бағада ғана сәйкес келеді, ал нарықтағы баға сол деңгейге қарай ұмтылады.

eBay аукцион жүйесі сұраныс пен ұсыныс қалай жұмыс істейтінін көпшілікке таныс ортада көрсететін мысал бола алады. eBay-де сатушылар өз резерв бағасын – яғни, тауар үшін алуға келісетін ең төмен бағасын енгізеді. Ал сатып алушылар өзінің ең жоғарғы ұсынысын – яғни, төлеуге дайын ең жоғары бағасын енгізеді. Аукционды басқару жүйесі сатып алушының атынан бағаны алдын ала белгіленген мөлшерде көтеріп отырады. Саудаласу сауда мерзімі аяқталғанға дейін немесе біреу «Қазір сатып ал» деген бағаға келіскенге дейін жалғасады. Сауда тек сатып алушы ұсынған баға сатушы сұраған ең төмен бағадан жоғары болғанда ғана жүреді. Солай болғанда ғана

сауда жүреді де, сатып алушы мен сатушы екеуі де ұтады. Есіңізде болсын: ерікті сауда – екі тарапқа да тиімді.

eBay сияқты электрондық нарықтарға қарағанда көзге онша көрінбейтін басқа нарықтарда да сұраныс пен ұсыныс күштері дәл осылай жұмыс істейді. eBay-дегі сұраныс қисығының биіктігі тұтынушының тағы бір бірлік тауарға төлеуге дайын ең жоғары бағасын көрсетеді, ал ұсыныс қисығының биіктігі өндірушінің тағы бір бірлік тауарды ұсынуға дайын болатын ең төмен бағасын көрсетеді. Егер баға осы екі шектің арасында болса, онда саудадан пайда табуға мүмкіндік бар. Сонымен қатар, тепе-теңдік бағасы бар болса, алмасудан болатын ықтимал пайданың бәрі тұтынушылар мен өндірушілер арасында жүреді.

Шекті деңгейде ойлауға жүгінсек: тепе-теңдік бағасы бар кезде, сатып алушылар мен сатушылар өзара тиімді айырбас жасауға ынталы болады әрі бұл нәтиже тиімді болады. Тұтынушылар тек нақты бағадан құндылығы жоғары бірліктерді ғана сатып алады. Сол сияқты, өндірушілер тек өзіндік құнын жабатын бағамен сатуға болатын бірліктерді ғана ұсынады. Баға тепе-тең болғанда, тауар тұтынушыға беретін құндылығы өндіріс ресурстарына жұмсалған шығыннан жоғары болғанға дейін өндіріледі және сатып алынады. Қорытынды: нарықтағы баға тек сұраныс пен ұсынысты теңестіріп қана қоймайды, сонымен қатар өндірушілерді тұтынушыларға беретін құндылығы жұмсалған шығыннан жоғары тауарларды өндіруге бағыттайды. Бұл – нарықтардың бәріне тән заңдылық.

Әрине, біз өзгермелі әлемде өмір сүріп жатырмыз. Уақыт өте келе өзгерістер болады. Олар тауар мен қызметке деген сұраныс пен ұсынысты өзгертеді. Тұтынушылардың табысы, ұқсас өнімдердің бағасы, келешектегі бағаға қатысты болжамы, мемлекеттік саясаттағы өзгерістер және нарықтағы тұтынушылар саны сияқты факторлар тауарға деген сұранысқа әсер етеді. Осы факторлардың кез келгеніндегі өзгеріс тұтынушылардың түрлі баға деңгейінде тауар сатып алу ниетін өзгертеді. Басқаша айтқанда, бұл факторлардағы өзгерістер сұранысты өзгертеді, яғни бүкіл сұраныс қисығын жылжытады.

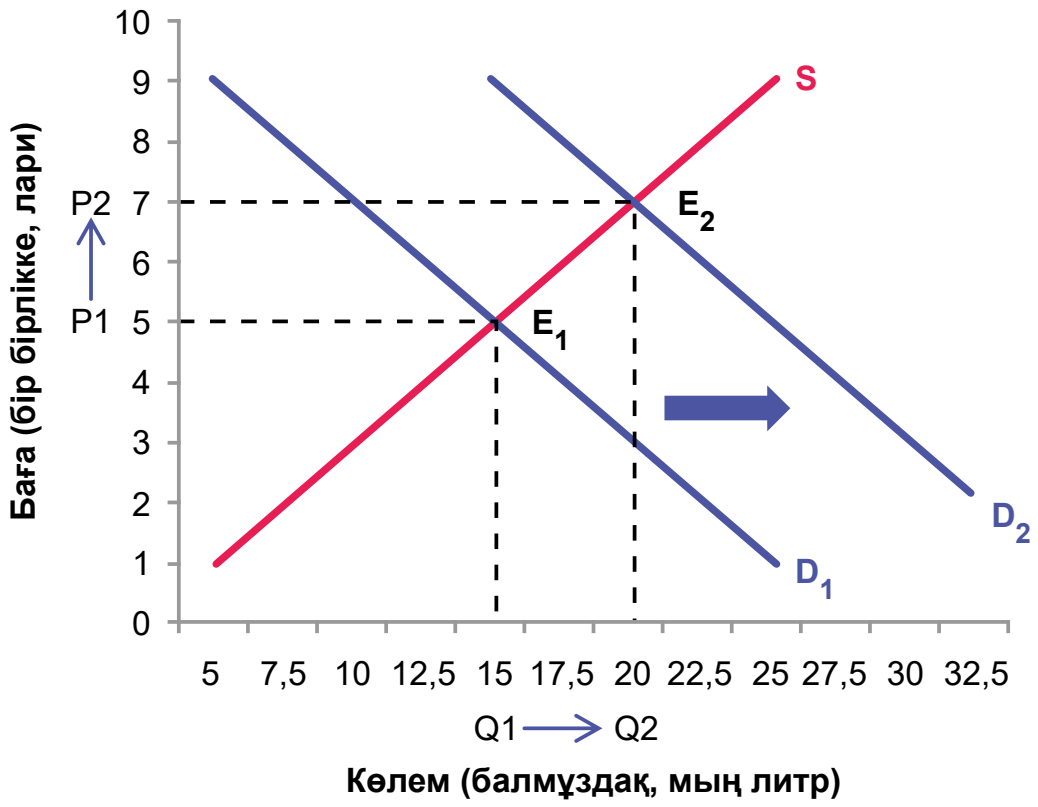
Сұраныстың өзгерісі (яғни, сұраныс қисығының толықтай жылжуы) мен сұраныс көлемінің өзгеруін (баға өзгеруіне қарай қисық бойымен қозғалу) ажырата білген

маңызды. Студенттерге ескерту: осы екеуін ажырата алмау – бәрінен қиыны. Бұл тақырып бойынша сұрақтар экономика оқытушыларының көбінің сүйікті сұрағы саналады, сондықтан осы айырмашылықты міндетті түрде түсініп алыңыз!

Оқу үшін:

Дуайт Ли, «Пайда үшін жан пида»

3-көрнекілік. Сұраныс артса – баға өседі



3-көрнекілікте сұраныстың артуы тауардың нарықтағы бағасына қалай әсер

ететіні көрсетілген. Айталық, тұтынушылардың табысы өсіп жатыр немесе балмұздаққа балама саналатын мұздатылған йогурттың бағасы көтерілді делік. Бұл өзгерістер балмұздаққа сұранысты арттырады, нәтижесінде сұраныс қисығы оңға, D_1-ден D_2-ге қарай жылжиды. Сұраныс артқан соң, балмұздақтың тепе-теңдік бағасы 5 лариден 7 лари деңгейіне дейін көтеріледі. Жаңа, жоғары тепе-теңдік бағасында тұтынушылардың сұраныс көлемі өндірушілердің ұсыныс көлеміне қайта теңеседі. Ескерту: сұраныс артқанда (сұраныс қисығы толық жылжиды) ұсынылатын көлем 15 000 литрден 20 000 литрге дейін артады – бұл ұсыныс қисығы бойымен қозғалыс болып саналады.

Тұтынушылардың табысы азайса немесе мұздатылған йогурт бағасы төмендесе, ол кері әсер етеді. Мұндай өзгерістер балмұздаққа деген сұранысты азайтады (сұраныс қисығы солға ығысады), бағаны төмендетеді және тепе-теңдік көлемін азайтады.

Видео:

<u>«Бағаны көтеріп жіберу» дұрыс емес пе?</u>

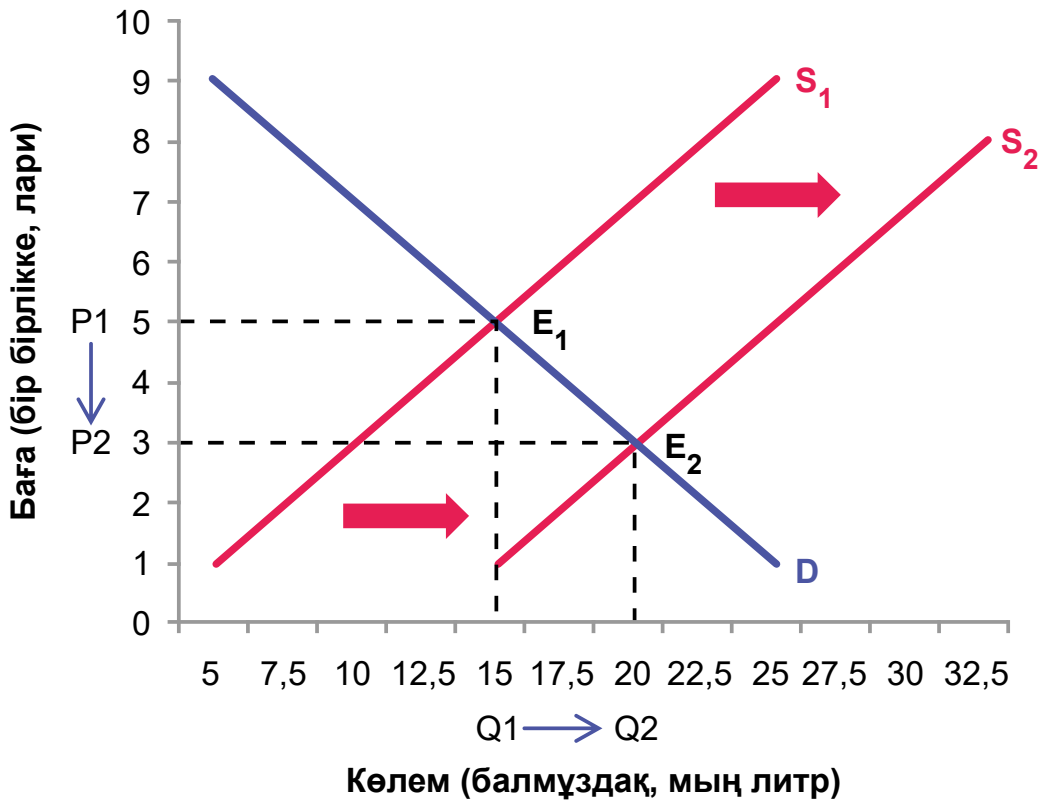
Енді ұсыныс жағына көшейік. Тауар ұсынуға кететін бір бірлік шығынға әсер ететін өзгерістер бүкіл ұсыныс қисығының жылжуына себеп болады. Мысалы, технологияның жетілуі, өндірісте қолданылатын ресурстар бағасының төмендеуі немесе өндірушілерге берілетін субсидиялар ұсынысты арттырады, нәтижесінде ұсыныс қисығы оңға жылжиды. Ал керісінше, өнім өндіруді қымбаттататын өзгерістер – мысалы, шикізат бағасының өсуі немесе өндірушілерге салынған салықтың артуы – ұсынысты азайтып, ұсыныс қисығы солға жылжиды.

Енді балмұздақ өндіруде қолданылатын қаймақ пен сүттің бағасы арзандады делік. Бұл ресурстардың арзандауы балмұздақ ұсынысына және оның нарықтағы бағасына қалай әсер етеді? Жауабыңыз: ұсыныс артады, баға түседі болса, дұрыс айтасыз. 4-көрнекілікте бұл өзгеріс сұраныс пен ұсыныс құрылымында көрсетілген. Қаймақ пен сүт бағасы арзандағаны бір бірлік балмұздақ өндірудің шығынын азайтады, бұл ұсыныс қисығын оңға, S_1-ден S_2-ге қарай жылжытады. Нәтижесінде балмұздақтың тепе-теңдік бағасы 5 лариден 3 лариге дейін арзандайды. Жаңа, төмен бағамен

тұтынушылар сұранысы артады және ол тағы да күніне 20 000 литр көлемінде ұсынысқа теңеседі. Ескерту: ұсыныстың артуы – яғни бүкіл қисықтың жылжуы – балмұздақ бағасының төмендеуіне және сұраныс көлемінің артуына алып келді. Бұл – сұраныс қисығы бойымен қозғалыс.

Егер керісінше, балмұздақ өндіру шығыны артса – мысалы, ингредиент бағасы өссе – онда кері нәтиже байқалар еді: ұсыныс азайып (қисық солға жылжиды), балмұздақ бағасы өсіп, айырбасталатын көлем азаяды.

4-көрнекілік. Ұсыныс артса – баға түседі



Мұнда сипатталғандай нарықтағы өзгерістер бір сәтте бола қоймайды.

Тұтынушылар мен өндірушілер жаңа жағдайларға толық бейімделуіне уақыт керек. Шын мәнінде, біз сипаттап отырған бейімделу процесі – өзгермелі әлемде үнемі жүріп жататын процесс.

Технологияның дамуы сұраныс пен ұсыныстағы өзгерістерге байланысты болатын осы процес – баға түзетулері – қаншалықты серпінді екенін айқын көрсетеді. Кейінгі кезде Uber немесе Yandex такси қызметін пайдаланып па едіңіз? Бір бағытқа баратын сапар құны минут сайын өзгеруі мүмкін. Жаңбырлы күні адамдар жаяу жүрмей, көлік шақырғанды жөн көреді (сұраныс артады), ал жүргізушілердің көбі үйінен шықпайды (ұсыныс азаяды), соның салдарынан баға өседі.

Сұраныс пен ұсыныстағы өзгерістер және осы қисықтардың жылжуына әсер ететін факторлар нарықтағы процестерді түсінуге көп көмектеседі. Сұраныс пен ұсыныс осы кітапта қайта-қайта талданады.

Видео:

«Хадсаккер орынбасары» фильміндегі экономика

1.7-ЭЛЕМЕНТ

Пайда – өнімділіктің бағдары

Пайда – басқарудың түпкі мақсаты емес, ол сол мақсаттарға қол жеткізуді мүмкін ететін нәрсе.

— Дэвид Паккард

Видео:

Экономикалық пайда және шығын

Кәсіпорындар табиғи ресурстарды, жұмыс күшін, капиталды (машиналар, құралдар және басқа да өндіріс активтері) және кәсіпкерлік қабілетті сатып алады (немесе жалға алады). Осы өндіріс ресурстары кейін тауар мен қызметке айналып, тұтынушыларға сатылады. Нарықтық экономика жағдайында өндірушілер бұл ресурстарды балама қолданысынан «тартып алуы» керек, өйткені ресурстардың иелері оларды тек басқа жерде табатын табысына тең немесе одан жоғары бағамен ғана ұсынады. Ресурстарды басқа ықтимал қолданысынан тартып алуға қажет төлемдер – өндірушінің осы тауар не қызметті ұсынудағы балама шығыны. Өндірістің балама шығыны мен кәсіпорынның стандарт бухгалтерлік шығын көрсеткіштері арасында маңызды айырмашылық бар. Бухгалтерлер кәсіпорынның **таза табысын**(?) есептеуге назар аударады, ал бұл экономикалық пайдадан біршама өзгеше – өйткені фирма иелігіндегі активтердің балама құны ескерілмейді. Ал экономистер бұл активтерді басқа жолмен пайдалануға болатынын назарға алады. Сондай-ақ, бухгалтерлер кәсіп иесінің еңбекақыдан тыс өз бизнесіне жұмсаған уақыты мен күшінің құнын есепке алмайды. Бухгалтерлер бұл балама шығындарды есепке алмаса да, экономистер оларды назардан тыс қалдырмайды.

(7) Көшедегі ет сатушы дүкенін жауып, орнын басқа бір дүкенге жалға беруі мүмкін. Немесе өзі жақын маңдағы супермаркетке жұмысқа тұруы мүмкін. Осы екеуі де – ет сатушы болып қалудың нақты шығыны. Сондықтан кәсіпорынның бухгалтерлік есептегі таза табысы экономист есептейтін пайдадан жоғары болады. Осы балама шығын өтелмесе, уақыт өте келе пайда азаяды және ресурстар басқа өнімді салаларға ауысады.

Видео:

«Жұмысты бөліп берген» неге пайдалы?

Компанияның таза табысын былай есептеуге болады:

Таза табыс = Жалпы түсім – Жалпы шығын

Кәсіпорынның жалпы түсімі деген – сатылған барлық тауардың бағасы (P) мен олардың санының (Q) көбейтіндісі. Пайда табу үшін кәсіпорын өз өнімін сатқаннан ресурстардың балама құнынан артық түсім алуы керек. Сондықтан тұтынушылар бұл тауарды не қызметті оны өндіруге жұмсалған ресурстардың құнынан жоғары бағаласа ғана, кәсіпорын пайда таба алады.

Тұтынушылар тауарды өз бағасына тең не одан жоғары бағаламаса, оны сатып алмайды. Егер тұтынушылар өндіру шығынынан артық құн төлеуге дайын болса, онда өндірушінің ресурстарды басқа баламалардан тартып алуы – тиімді шешім. Пайда – ресурстарды шығынынан артық құндылығы бар нәрсеге айналдырғанға алынатын марапат.

Бизнесте шешім қабылдайтындар пайда әкелетін тауар мен қызметті өндіруге ұмтылады. Алайда, бәрі олар күткендей бола бермейді. Кейде кәсіпорындар өз өнімін өндіріс шығынын өтейтін бағамен де сата алмай қалуы мүмкін. **Залал**(?) тауар не қызметті өндіруге жұмсалған ресурстардың балама құны өнімді сатудан түскен жалпы түсімнен аз болған жағдайда туады. Егер кәсіпорын тұтынушылар бағаламайтын тауар не қызмет өндірсе, яғни бұл өнімді өндіруге кеткен ресурстар құны оның тұтынушылар үшін құндылығынан жоғары болса, фирмалар залал көреді. Залал деген – ресурстарды басқа нәрсе өндіруге жұмсаған тиімді болар еді дегенді көрсетеді.

Айталық, Болгарияда (валютасы – болгар леві, BGN) жейде тігетін кәсіпорынға ғимарат пен қажет жабдықтарды жалға алуға, жұмыс күшін жалдауға, мата, түйме және өзге материалдарды сатып алуға ай сайын 20 000 болгар леві жұмсалады. Егер кәсіпорын ай сайын 1 000 жейденің әрқайсысын 22 левтен сатса, бір айдағы жалпы түсім – 22 000 болгар леві болады. Таза табыс – 2 000 болгар леві. Бұл жағдайда кәсіпорын құндылық жасады. Тұтынушылар өндіріс шығынынан артық төлеуге дайын болғаны – олар бұл жейделердің құндылығын ресурстар құнынан жоғары бағалап тұр деген сөз. Кәсіпорынның бұл таза табысы – ресурстарды анағұрлым құнды өнімге айналдырғанына алған сыйақысы.

Ал егер жейдеге сұраныс азайып, оларды тек 17 болгар левіне сата алса, кәсіпорынның түсімі 17 000 болгар леві болады да, фирма айына 3 000 болгар леві залал көреді. Бұл залал кәсіпорын ресурстарды пайдаланғанда олардың құндылығын азайтып жібергенін білдіреді. Яғни, дайын өнім – жейденің тұтынушыларға беретін құндылығы осы ресурстарды жұмсап өндірілетін өзге тауарлардікіне қарағанда төмен болғаны. Біз мұнда тұтынушылар ресурстарды басқа өнімге жұмсағанда, олар құндырақ болар еді деп ақылға салып ойлайды деп тұрған жоқпыз. Алайда олардың таңдауы мен төлеуге дайын бағасы кәсіпорынға құнды ақпарат беріп, шығынды азайту жолдарын іздеуіне ынталандырады. Жоғарыдағы мысалда кәсіпорын жейде бағасының тосын төмен болуына «таңырқап» қалды десе де болады. Сондықтан өндірушілер өз өніміне деген сұранысты алдын ала болжау үшін көп қаражат пен күш жұмсайды. Бұдан тігіншілерге ғана емес, экономистерге де жұмыс орындары ашылады.

Нарықтық экономикада залал мен банкроттық үнемі тиімсіз әрекеттерді, мысалы, өзіндік құнынан төмен бағамен сатылатын жейде өндіруді тоқтатуға мәжбүр етеді. Залал мен банкроттық ресурстарды анағұрлым жоғары бағаланатын өнім өндіруге бағыттайды. Сондықтан бизнес банкрот болғаны меншік иелері, инвесторлар мен қызметкерлерге ауыр тигенімен, оның оң тұсы да бар: бұл ресурстар байлық тудыратын қызметке жұмсалуы мүмкін.

Ресурстар – қолда бар жер, ғимараттар, жұмыс күші және кәсіпкерлік қабілет – құнды тауар мен қызмет өндіруге жұмсалғанда, ел тұрғындарының әл-ауқаты артады. Кез келген сәтте іске асыруға болатын инвестициялық жобалар сансыз көп. Олардың

кейбірі ресурстарды тұтынушылар өндіріс шығынынан жоғары бағалайтын тауар мен қызметке айналдырып, құндылығын арттырады. Мұндай инвестициялар экономиканың өсуіне сеп болады. Ал басқа жобалар, керісінше, ресурстардың құндылығын азайтып, ілгері емес, кері кетіреді. Ресурстарды ұқыпты әрі тиімді пайдалана білгіміз келсе, құндылық тудыратын әрекеттерді қолдап, тиімсіз пайдаланып жатқан әрекеттерге жол бермеуіміз керек. Дәл осыны пайда мен залал жүйесі қамтамасыз етеді.

Біздің айналамыздағы дүние де, талғам мен технология да, мемлекеттік саясат та үнемі өзгеріп тұрады, ақпарат көбіне шектеулі және алда не болып не қоярын білмей жатамыз. Кәсіп иелері нарықтағы баға қалай құбылып, өндіріс шығыны қалай өзгеретінін нақты біле алмайды. Олар күтетін болжамдарына қарай шешім қабылдайды. Мысалы, студент ретінде сіз осы жылы оқуыңыз бен кітап-дәптеріңізге қазіргі жұмысыңыздан табатын ақшаңыздан әлдеқайда көп жұмсауыңыз мүмкін. Мұны сіз келешекте бұдан да үлкен табыс болады деп үмітке сүйеніп істейсіз.

Обырды емдейтін жаңа серпінді дәрі ойлап тапқан зерттеуші (көбіне бұл фирма болады) алғашқы сатылымға дейін жүздеген миллион доллар жұмсауы мүмкін. Екінші жағынан, үкімет бағаны осы бастапқы шығынды өтеуге мүмкіндік бермейтіндей етіп реттемесе де, жаңа емге инвестиция бәрібір құйылады. Мұнда да нарықтық экономиканың «марапат-жаза» құрылымы айқын көрінеді. Ойлап қарасақ, дәрі ойлап табу мәселесі қызық, өйткені әсері болатын бір дәріден түсетін пайда – бұрын нәтиже бермеген жүздеген басқа дәрінің шығынын да өтеуге тиіс. Мыңдаған долларға сатылатын таблетканың нарыққа жеткенге дейінгі сынақтардың бәрінен өткеннен кейін өндіріс шығыны кейде бірнеше цент қана болуы мүмкін. Дамыған елдердің көбінде дәрі-дәрмекті шетелден әкелуге тыйым салынады – бұған олардың қауіпсіздігіне күмән емес, көбіне (дегенмен бұл туралы тұтынушыларға айтылмайды) «сыртқы көмек» түріндегі саясат себеп болады: өмірді сақтайтын дәрілер дамушы елдердің азаматтарына өндіріс шығынына таяу бағамен сатылады, ал оны жасау шығынын дамыған елдің денсаулық сақтау жүйесі көтереді.

Жоғары деңгейде өнімділік көрсетіп, өндіріс шығынынан жоғары бағамен тұтынушы тартатын тауарлар мен қызметтерді дұрыс болжай алған **кәсіпкерлер**(?) табысқа жетеді. Ал олай ете алмағандар – табысқа жете алмайды. Кәсіпкер әрі меншік

иесі болу – бір ұғым емес. Көп жағдайда кәсіпкерлер әрқашан компания иесі деп ойлайтынымыз бар, алайда міндетті түрде олай бола бермейді. Меншік иелері, әсіресе көптеген акционері бар ірі корпорациялар, көбіне компанияға стратегия таңдап, бағыт беріп отыратын кәсіпкерлерді жалдайды. Сол сияқты, кәсіпкерлердің өзі де бизнестің бағытын өзі айқындай тұра, қаржы капиталы ретінде меншік үлесі түрінде қаржы құятын инвесторларды іздейді.

Видео:

Көрінбейтін қол: кәсіпкерлік туралы сөйлесейік!

Әдетте кәсіпкерліктің қаржы тәуекелі жоғары болады. Кейбіреу нарық процесімен қатар бизнес сәтсіздіктері бірге жүреді деп налып жатады. Бизнес иелері ресурстарды тиімді бөлмей, сұранысы аз бағыттарға жұмсаса, яғни компания шығынын өтей алмайтын салаларға инвестиция құйса – онда олар залал көріп, қаржыдан қиналады да, жағдайға бейімделе алмаса, ақырында нарықтан кетеді. Біраз ойланайық: жеке сектордың бұл әрекеті мен үкіметтің іс-әрекеті арасында айырма бар ма? Үкіметтер (бұл туралы кейінірек айтамыз) тұтынушыларды (салық төлеушілерді) өздері аса құнды демейтін қызметтерді сатып алуға мәжбүрлей алады.

Видео:

Стив Форбс: жетістік жайында. Рут Хэндлер жетістігі

Қызығы, бастапқыда тығырыққа тіреліп немесе жолы болмай жүрген кәсіпкерлердің көбі кейіннен үлкен жетістікке жетіп жатады. Мысалы, Стив Джобс 1985 жылы Apple компаниясынан кеткеннен кейін, өзі жаңа буын дербес компьютерлерін шығарады деп сенген neXT атты компания құрды. 1990 жылдары Apple үш жыл қатарынан ауыр залал көріп, акция бағасы құлдырап кеткеннен кейін, компания neXT-ті сатып алып, 1997 жылы Стив Джобсты қайта шақырды. Көп ұзамай ол Apple

құрылымын қайта жасап, нарықта үлкен табысқа жеткен iPhone, iPad және басқа да көп түрлі инновациялық әрі жоғары табысты өнім мен сервис ұсынды.

Видео:

Стив Форбс: жетістік жайында. Д. Р.Симплот

Мәселенің түйіні анық: пайда бизнес инвестицияларын экономиканың ілгерілеуіне сеп болатын өнімді жобаларға бағыттайды, ал залал ресурстарды тиімсіз жобалардан алып тастайды. Бұл – өміршең маңызы бар функция. Бұл функцияны тиімді орындай алмаған экономикалар тоқырап немесе тіпті кері кетіп қалары анық.

Видео:

Баға жүйесі

1.8-ЭЛЕМЕНТ

«Көрінбейтін қол» қоғамның жалпы игілігіне қызмет етеді

Әр адам қай кезде де қолындағы капиталды барынша тиімді пайдалану жолын табуға ұмтылады. Ол шынымен қоғамның пайдасын емес, өз пайдасын көздейді. Бірақ өзінің пайдасын ойлағаны оны табиғи түрде, тіпті міндетті түрде қоғамға да бәрінен пайдалы қызмет түрін таңдауға жетелейді... Ол өз пайдасын ғана көздегенімен, басқа көп жағдайдағыдай, көздеген мақсаты болмаған шаруаны істегенде, оны бір көрінбейтін қол жетелеп отырады.[(8)]

— Адам Смит (1776)

Видео:

Көрінбейтін қол стейк

Өз мүддесін көздеу – қуатты ынталандырушы күш. Адам Смит баяғыда-ақ атап өткендей, өз мүддесін ойлаған жеке адамдарды **көрінбейтін қол**[(?)] бағыттап тұрғандай болады, сөйтіп олар қоғам немесе елдің жалпы әл-ауқатына ықпал ететін әрекеттер жасауға ынталы болады. Смит айтқан бұл «көрінбейтін қол» – баға жүйесі. Жеке адам «тек өз пайдасын көздейді», алайда нарықтағы бағалардың көрінбейтін қолы арқылы өзгелердің мақсаттарына да қызмет етеді, сөйтіп жалпы игілікке үлес қосады.

«Көрінбейтін қол» қағидасын түсіну кейде оңай емес. Біз көбіне тәртіп пен үйлесім тек біреудің басқаруымен немесе орталықтан жоспарлайтын биліктің

нұсқауымен ғана орнайды деп қабылдауға бейімбіз. Алайда Адам Смит адамның жеке пайдасын көздеуі қоғамда тәртіп орнатып, сұраныстар орталықтан жоспарлаусыз-ақ өтеле береді деп санаған. Бұл тәртіп жеке меншік пен ерікті айырбас бар жағдайда пайда болады – өйткені нарықтағы бағалар жеке мүддені көздейтін адамдарды жалпы игілікке апаратын әрекеттерге қаратады. Бір-ақ көрсеткіш – әлдебір тауар не қызметтің нарықтағы бағасы – сатып алушылар мен сатушыларға өз әрекетін өзгелердің талғамы мен таңдауына үйлестіруге қажет ақпаратты береді. Нарықтағы бағалар миллиондаған тұтынушы, өндіруші және ресурс жеткізушінің таңдауын бекітеді. Олар тұтынушылардың талғамы, құн, уақыт, орын мен жағдай секілді факторлар туралы – кез келген жеке адам не орталық жоспарлау органы үшін тым күрделі ақпаратты бейнелейді.

Жергілікті азық-түлік дүкендерінде сүт, нан, көкөніс пен басқа да тауарлар әдетте жетіп тұратындай мөлшерде – яғни тауарлар әрдайым бар, алайда тым көп болып, ысырапқа айналатындай да емес – қалай сақталады екен деп ойлап көріп пе едіңіз? Немесе тоңазытқыш, автокөлік, сенсор планшеттер сияқты әлемнің әр түкпірінде шығарылатын тауарлар тұтынушылар қажет ететіндей мөлшерде жергілікті нарықта қалай бола қалады? Әрине, бұл олардың өндіріс шығынына байланысты. Олар тегін өндірілсе немесе біреу (үкімет болсын) бізге оларды тегін берсе, бәріміз оларды көбірек «қалар едік»! Тек, әттең, бізге құнды нәрселердің көбі – махаббат пен күлкіні қоспағанда – шығынсыз өндірілмейді, сондықтан «тегін түскі ас» шын мәнінде ешқашан тегін емес – біреу міндетті түрде оның құнын өтейді. Бизнеске сол мақсатқа жету жолында орындасын деп берілетін техникалық нұсқаулық қайда? Әрине, ондай нұсқаулық жоқ. Бұл міндетті нарықтағы бағалардың көрінбейтін қолы атқарады. Ол жеке пайдасын көздейтін адамдарды ортақ әрекетке бағыттайды да, олардың таңдауын баға сигналдары арқылы үйлестіреді – бұл 1.6-элементте сипатталған.

1974 жылғы Нобель сыйлығының лауреаты Ф.А. Хайек нарық жүйесін «керемет» деп атаған. Бір ғана көрсеткіш – нарықтағы бағаның бойында сатып алушылар мен сатушыларға қалағанына қол жеткізуге көмектесетін шешімдер қабылдауға жол сілтейтін қаншама ақпарат бар.(9) Бір өнімнің не қызметтің нарықтағы бағасы – бүкіл дүниежүзіндегі, бір-бірінің не істеп жатқанынан хабары жоқ адамдар қабылдаған мыңдаған, тіпті миллиондаған шешімнің көрінісі. Әр өнім не қызмет үшін нарық

бұлттан тарайтын желі іспетті әрекет етеді – ол қатысушылардың бәріне қажет ақпарат пен оған сай әрекет етуге ынталандыратын көрсеткіш шығарып отырады.

Адамзат тарихында бір де бір жеке тұлға немесе орталықтан жоспарлау органы миллиондаған тұтынушы мен өндірушінің әрекетін нарық секілді үйлестіруге қажет бүкіл ақпаратты жинай да, ескере де алған емес. Бұдан бөлек, нарықтағы бағаның бойында бұл ақпарат сұрыпталған күйде болады. Олар өндірушілер мен ресурс жеткізушілерді тұтынушылар бәрінен жоғары (шығынына қарағанда) бағалайтын өнімдерге бағыттайды. Ешкім шаруаны алма ағашын өсір деп мәжбүрлемейді, құрылыс компаниясына үй сал деп бұйырмайды, не жиһаз өндірушіні орындық жасауға көндірмейді. Осы және басқа да өнімдердің бағасы тұтынушылар оларды өндіру шығынына тең немесе одан да жоғары бағалайтынын көрсетсе, жеке пайдаға ұмтылатын өндірушілер оларды өзі-ақ шығарады.

Сондай-ақ өндірушілер өндірістің төмен шығынды тәсілдерін іздеуге тиіс екенін айтудың да қажеті жоқ. Нарықтағы баға бағыт беріп отырған жеке мүдде жеткізушілерді ресурстардың ең тиімді үйлесімін және шығынды бәрінен аз қажет ететін өндіріс әдістерін табуға ынталандырады. Себебі аз шығын – көп пайда деген сөз. Сондықтан әр өндіруші шығынды азайтып, сапаны арттыруға тырысады. Шын мәнінде, оларды бұған іс жүзінде мәжбүрлейтін – бәсеке. Заманауи экономикада нарықтағы бағаның көрінбейтін қолы бағыттап отырған жеке мүддеден туындайтын ынтымақтастық – шын мәнінде таңғаларлық құбылыс. Келер жолы дәмді кешкі ас пісіргенде, соған мүмкіндік тудырған адамның бәрін – трактор шығарған зауыт жұмысшысын, фермерді, жүк көлігі жүргізушісін, азық-түлік сатушысын ойлаңыз. Олар жұмыс істеп жүріп сіздің мүмкіндігінше арзан әрі дәмді кешкі ас ішкеніңізді көздеген жоқ. Сөйте тұра нарықтағы баға олардың мүддесін сіздің мүддеңізге үйлестіріп жіберді. Ең жақсы сиыр не күркетауық өсірген фермерлер жақсы етін жақсы бағаға сатады. Жүк көлік жүргізушілері мен азық-түлік сатушылар өнімін тұтынушыға таза, жақсы күйде жеткізсе, көбірек табыс табады - мұның бәрін мүмкіндігінше аз шығынмен істеуге тырысады. Біз өмірде ешқашан жолықпайтын он мыңдаған адам әрқайсымызға өзіміз өндіре алмайтын көлемде тауар мен қызметті тұтынуға мүмкіндік беру үшін үлес қосып жатыр.

Сонымен қатар, көрінбейтін қол үнсіз әрі автомат түрде жұмыс істейтіні сондай, нарықтағы тәртіп, ынтымақтастық және орасан зор тауар көлемі бізге өздігінен болатын табиғи нәрседей көрінеді. Құндылығы көбінесе бағаланбай жатса да, жеке мүдде мен көрінбейтін қолдың үйлесімі экономикалық өркендеудің қуатты қозғаушы күші болып қала береді.

Видео:

Көрінбейтін қол

1.9-ЭЛЕМЕНТ

Тосын салдарға абай болыңыз

Экономика, білім беру немесе медицинаға қатысты дұрысын таңдап, саясат айқындағанда, қоғамға бәрінен жақсы қызмет ететін шешім – ерекше еңбекқор, зерек және ұзақмерзімді ойлай алатын адамдарды сайлау.

— Билл Гейтс

1946 жылы танымал экономика журналисі Хенри Хазлитт *Economics in One Lesson* («Экономиканы бір сабақта үйрету») деген кітап жазады. Француз экономисі әрі парламент мүшесі Фредерик Бастианың 1850 жылғы эссесіне сүйеніп жазылған бұл оқулық экономика тақырыбындағы ең көп сатылған трактаттардың бірі саналады.

Кітап бір баланың лақтырған добы дүкен иесінің терезесін шағып тастайтын оқиғадан басталады. Соның салдарынан дүкен иесі әйнекші жалдап, терезесін жөндетеді. Кейбіреу әйнекшінің жұмыс тапқанына қарап: «терезе шағылғаны жақсы болды – бір адамға жұмыс табылды» деп пайымдайды. Алайда Хазлитт бұл ойдың үстірт екенін атап көрсетеді, өйткені онда **жанама әсер**(?) ескерілмейді.

Егер дүкен иесі ақшасын терезе жөндетуге жұмсамағанда, ол қаражатты басқа нәрселерге – мысалы, аяққиім, жаңа киім немесе соған ұқсас заттарға жұмсар еді. Терезе шағылмағанда, осы өзге салаларда жұмыспен қамтылу жоғары болар еді. Яғни, қоғамда әрі бүтін терезе, әрі дүкен иесі сатып алатын тауарлар болар еді. Жанама әсерлерді ескерсек, терезе шағылғаны немесе су тасығаны, дауыл соғып өткені мен тиімсіз саясат салдарынан туындайтын норма мен заң бұзылуы қоғамға зиян тигізетіні айқын болады. Олар тауарлардың жұртқа жетуіне кедергі болады және жалпы жұмыспен қамтуды арттырмайды: бір салада шыққан жұмыс орындары басқа салаларда жойылады.

Жұмыспен қамтуға себеп болады деп, бүлдіруші әрекеттерді экономикаға пайдалы санау – бүгінде «шағылған терезе жаңсақтығы» деп аталады. Бұған 1.11-элементте кеңірек тоқталамыз.

Видео:

Бастиа: Шағылған терезе жаңсақтығы

Хазлиттің басты сабағы – экономикалық ұсынысты талдағанда, адам:

> *. . . іс-әрекетінің тікелей салдарын ғана емес, ұзақмерзімді нәтижелерін де, бастапқы салдарын ғана емес, жанама салдарын да және әлдебір топқа ғана емес, бүкіл қоғамға қалай әсер ететінін ескеруге тиіс.*[(10)]

Хазлитт қазіргі саясаттың келешектегі салдарын ескермеу – қоғамға қатысты экономикалық шешім қабылдағанда бәрінен көп кездесетін қате деп санайды. Ол 1930 жылдары болған Алапат тоқырау кезіндегі экономика туралы тарқатып жазды. Әсіресе саясатта әлдебір шешімнің қысқамерзімді пайдасы ерекше көрсетіліп, оның ұзақмерзімді, көбінесе болжанбаған салдары ескерілмей қалатынын атап өтті.

Видео:

Тосын салдардың тамаша кездері

Жанама салдардың маңызын көрсететін бірнеше мысалды қарастырайық. Жанармай тұтынуды азайту үшін кей үкіметтер көліктердің жанармай үнемділігін арттыруды талап етеді, яғни ауыр салмақты, үлкен қозғалтқышы бар көліктерге жоғары акциз салығын енгізеді. Бұлай реттеу тиімді саясат па? Солай шығар. Алайда оның жалпы әсерін бағалағанда жанама салдары да ескерілуге тиіс.

Жанармай үнемділігінің міндетті стандарттарына жету үшін автокөлік

өндірушілер көліктердің салмағы мен көлемін азайтты, бұдан көліктер апат жағдайында қауіптірек болып кетті. Соның кесірінен жол апатынан болатын кісі өлімі көбейді. Сонымен қатар, жанармай үнемдейтін жеңіл автокөліктер мен жүк көліктері шыққан соң, көлік жүргізу арзанға түсетін болып, адамдар бұрынғыдан көп көлік ала бастады. Бұл жол қозғалысының тығыздығын арттырып, кептеліс көбейіп, жанармай тұтынуын бастапқыда болжанғаннан азырақ деңгейде ғана азайтты. Жанама әсерлерді ескерсек, бұл жанармай үнемділігіне қатысты ережелерді жақтаушылар күткендей тиімді болған жоқ. Тіпті олар кері әсер беруі мүмкін.

Саудаға шектеу қоюды – мысалы, тарифтерді және **импорт квотасы**(?) сынды шараларды жақтаушылар көбіне бұл әрекеттер жұмыспен қамтуды арттырады деп уәж айтады. Бұл халықаралық бәсекеден қорғалған салаларда рас болуы мүмкін. Алайда тұтынушы мінез-құлқы мен басқа салаларға тигізетін жанама әсерлерді ескерсек, мұндай шектеулер жалпы жұмыспен қамтуды арттырады деген пікірге күмәндана қарау керек.

Еуропалық Одақтың 1962 жылы іске қосылған Ортақ ауыл шаруашылығы саясаты (CAP) шетелде өндірілген ауыл шаруашылығы өнімдерінің сатылуына квоталар мен тарифтер арқылы шектеу қояды. Бұл саясаттың бір мақсаты – фермерлерді қолдау, ауыл шаруашылығы өнімділігін арттыру және қолжетімді азық-түлікпен тұрақты қамтамасыз ету. Бұл сала CAP болмаған кездегіден ірі бола түскеніне дау жоқ. Алайда жанама әсерлер туралы не деуге болады? Олар да ескерілуге тиіс емес пе?

CAP-қа 2021–2027 жылдар аралығында ЕО бюджетінен бөлінген 386,6 млрд еуро ауыл шаруашылығынан тыс салаларға да әсер етеді. Бұл қаражат Еуропа жұртының басқа игілігіне жұмсалуы мүмкін ресурстарды ығыстырады, ЕО қорларын әртараптандырып пайдалануға кедергі келтіреді. Сонымен қатар, шекараны қорғау шаралары жергілікті бағаларды нарықтағы бәсеке бағасынан жоғары деңгейде ұстап тұрады. Жақтаушылар CAP саясаты Еуропалық Одақтың ауыл шаруашылығы және азық-түлік секторын CAP болмаған жағдайға қарағанда 8 пайызға дейін ірі етіп ұстап тұрғанын алға тартады. Соның салдарынан, керісінше, ЕО тұтынушылары ауыл шаруашылығы өнімдерін алуға көбірек ақы төлейді. Жекелеген отбасылар азық-түлік ақысын екі рет төлеп отырғандай күйге түседі: біріншіден, ауыл шаруашылығындағы

протекционистік тәсіл дүкендердегі бағаны арттырып жіберсе; екіншіден, олардың салығы да ауыл шаруашылығын қолдайтын субсидияларға жұмсалады. Сонымен қатар, САР ауыл шаруашылығы өнімдерінен азық-түлік шығаратын өзге компанияларға да жанама әсер етеді. Шетелдіктер ЕО нарығында ауыл шаруашылығы өнімдерін аз сатқандықтан, оларда ЕО экспортына өнім сатып алатын төлемпаздығы да төмен болады. Бұл, өз кезегінде, ЕО ішіндегі жұмыспен қамтуға теріс әсер етеді.

Саудаға шектеу қою сияқты саясаттардың, мысалы Еуропалық Одақтың Ортақ ауыл шаруашылығы саясатының жанама әсерлерін ескерсек, Еуропалық Одақта жалпы жұмыспен қамту артады деп күтуге негіз жоқ. Иә, артықшылық берілген салаларда жұмыс орындары көбеюі мүмкін, бірақ басқа салаларда азаяды. Саудаға шектеу қою жұмыспен қамтуды арттырмайды, тек оны бір саладан өзгесіне ауыстырады. Демек, кез келген саясатқа баға бергенде, жанама әсерлерді түсініп, ескеру – экономика тұрғысынан ойлау тәсілінің маңызды құрамдас бөлігі болмақ.

Жанама әсерлер – саяси шешімдерге ғана тән мәселе емес. Олар жеке адамдар үшін де күтпеген салдар әкелуі мүмкін. Батыс Вирджиниядағы бастауыш сынып мұғалімінің тәжірибесі осыған дәлел. Оның оқушылары үнемі қарындашын жоғалтып алатын. Ол әр қарындаштың тұқылына 10 цент төлеймін деп, балалар қарындашты таусылғанша ұстауға ынталы болады деп ойлады. Алайда көп ұзамай балалар ұзын-сонар кезекке тұрып, қарындаштарын жаппай ұштап, тұқылдарын жинап ала бастады – мұғалім оларға ақы төлеп үлгермей кетті.

Тағы бір танымал зерттеуде екі экономист Израильдегі балабақшада ата-аналар балаларын кеш алып кеткені үшін ақы алуды енгізгенде не болатынын зерттеген. Бұған дейін мұндай кешігу ұят саналса, енді ол ақшамен өтелетін жай әрекетке айналды – соның салдарынан кеш келетін ата-аналар саны күрт өсті. Осы дәлелге қарамастан, 2024 жылдың басында Колорадо штатындағы бір мектеп кешіккен ата-аналарға 1-5 минутқа 10 доллар, ал одан да ұзақ кешіксе – 35 доллар айыппұл салатынын жариялады. Ондай мөлшерде айыппұл салынған тұста сол маңда жол-көлік апаттары көбейіп кеткені таңғаларлық жайт болмас еді. Қай кезде де тосын салдардан сақ болған орынды болар.

Оқу үшін:

Фредерик Бастиа, «Көрінетін мен көрінбейтін»

1.10-ЭЛЕМЕНТ

Құндылық табыс пен байлықты қалыптастырады

Ілгері жылжудың басы – орныңнан қозғалу.

— Марк Твен

Адамдар көп жағынан бір-бірінен ерекшеленеді – олардың өндіріс қабілеті, маманданған машықтары, кәсіби таңдауы, еңбекке деген көзқарасы және тәуекел етуге дайындығы әртүрлі. Бұл айырмашылықтар адамдардың табысына әсер етеді, өйткені олар өзге адамдарға тартымды баға мен жалақыға ұсына алатын тауар мен қызметтің құнына ықпал етеді.

Нарықтық экономикада өзгелер жоғары бағалайтын тауар өндірген, машық дамытып, әрекет еткен – тиімді. Мұнда бір маңызды тұжырым бар: егер көп табыс тапқыңыз келсе, өзгелер шығынына сай жоғары бағалайтын тауар мен қызмет ұсыну жағын ойластырыңыз. Көп табыс табуды мақсат етпесеңіз де, керісінше, әлемге пайда тигізгіңіз келсе, түрлі баламалар арасынан – мейлі ол қайырымдылық, қоғамдық бастама немесе бейкоммерциялық қызмет болсын – ең ұтымдысын таңдау үшін экономика тұрғысынан ойлау тәсілін пайдаланыңыз. Қай жағдайда да пайдалануға болатын ресурстар туралы ақпарат жинап, балама шығындарды ескере отырып, ең төмен шығынмен жоғары бағаланатын нәрсені ұсыну арқылы бәрінен көп пайда әкелетін шешімді таңдаңыз. Ал өзгелерге олар жоғары бағалайтын жолмен көмектесе алмасаңыз немесе көмектескіңіз келмесе, онда табысыңыз аз болады.

Өзгелерге көмектесу мен табыс табу арасындағы бұл тікелей байланыс әрқайсымызды өзге адамдарға құнды болатын тауарлар мен қызметтер ұсынуға

көмектесетін машықтарды меңгеруге, қабілеттерімізді дамытуға және пайдалы әдеттер қалыптастыруға күшті ынталандыра алады. Студенттер дәрігер, мұғалім, бухгалтер немесе инженер болу үшін ұзақ оқиды, күйзеліске төтеп береді, ақшасы мен уақытын жұмсайды. Енді біреулер электрик, техник немесе веб-сайт дизайнері боламын деп оқып, сертификат алып, тәжірибе жинайды. Тағы біреулер инвестиция құйып, бизнес бастайды. Адамдар мұның бәрін неге істейді? Олар қалай күн көреді, қалай табысқа жетеді?

Кей адамдар жоғары табысты жандар өзгелерді қанауы керек деп ойлайды. Алайда нарықта көп табыс табатын адамдар әдетте тұтынушыларға олар жоғары бағалайтын нәрсені тартымды бағамен ұсыну арқылы табыс табады. Мысалы, миллиардер Дэвид Стюард – *World Wide Technology* компаниясының басқарма төрағасы. Стюард АҚШ нәсілге қарай сегрегация болған оңтүстік штаттарында он балалы отбасында дүниеге келген. Әкесі механик, еден жуушы және қоқыс жинаушы сияқты түрлі сервис жұмыстарын атқарған. Бұл бастама Стюардқа көп жағынан әсер етті. Ол университет тәмамдаған соң түрлі жұмыс істеп жүріп, 1990 жылы *World Wide Technology* компаниясын құрды. Түрлі сынақтар мен қиындықтардан өтіп, Стюард бар компьютерлік технологияларды бейімдеп, ақпараттық жүйелерді жетілдіріп, бейкоммерциялық және коммерциялық ұйымдарға өндіріс шығынын азайтуға, жалпы тиімділікті арттыруға, жаңа нарықтарға шығуға және тұтынушы тәжірибесін жақсартуға көмектесті әрі осының бәрін төмен бағамен істеді.

Миллиардер әрі миллионер спортшылар мен өнер жұлдыздары да өз фанаттары мен тұтынушыларына құндылық ұсыну үшін дәл осындай жолдан өтті. Олар өз талантын жетілдіріп, маманданып, өнімдерін сатып жүріп табыс тауып, байлық жинады. Табиғи қабілеті зор адамдардың өзі табысын барынша арттыру үшін сол талантын дамытуға инвестиция құяды. Мысалы, ресей-украин балетмейстер Алексей Ратманскийден өзінің қабілетін жетілдіруге неше сағат жұмсағанын сұраңыз. Не болмаса албан опера жұлдызы Эрмонела Яходан – табиғи таланты мықты болған күннің өзінде, табысқа жету үшін нендей нәрсені құрбан еткенін сұраңыз.

Үлкен жетістікке жеткен адамдар миллиондаған тұтынушыға өз өнімдерін қалта көтеретін әрі тартымды бағамен ұсына жүріп табысын арттырған. *Walmart* дүкендер

желісінің негізін қалаған Сэм Уолтон орасан көп тауар қорын тиімді басқарып, бренд тауарларды шағын қалалардағы тұтынушыларға төмен бағамен сата отырып, АҚШ-тағы ең бай адамдардың біріне айналды. *Microsoft* компаниясының негізін қалаушылар Билл Гейтс пен Пол Аллен үстел компьютерлерінің тиімділігі мен үйлесімділігін күрт арттырған бағдарламалық жасақтама әзірлеп, миллиард долларлап табыс тапты. Стьюарт, Уолтон, Гейтс немесе Аллен есімдерін ешқашан естімеген миллиардтаған адам олардың кәсіпкерлік қабілеті мен өнімдерінің пайдасын көрген, көріп те келеді. Бұл адамдар өте көп адамға нақты пайда келтіріп байыған.

Оқу үшін:

Леонард Рид. «Мен, қарындаш, менің тек тарихым»

Видео:

Айырбас арқылы дәулетке кенелу

Мұндай «ізгі капиталистер» мысалдарын өтпелі экономикасы бар елдерден де көруге болады. Билл Гейтс сияқты аса танымал болмаса да, чех Павел Баудиш (*Avast*), армян Ованес Авоян (*PicsArt*) және украин Дмитро Запорожец (*GitLab*) сынды кәсіпкерлер де бағдарламалық жасақтама саласында мультимиллиардтық бизнестер құрып, бай да бақуатты өмірге қол жеткізді.

Жұрттың көбінің кәсіпкерлерге, олардың табысына деген көзқарасы оң болмай жатады. Алайда мұндай пікірді қарастырғанда, кәсіпкерлердің іс-әрекеті экономика прогресінің негізгі қозғаушы күші екенін ескерген маңызды. Қазіргі адамзаттың өмір сүру деңгейі елу не жүз жыл бұрынғы ата-бабаларымыздікімен салыстырғанда әлдеқайда жоғары. Бұған сеп болған – ең алдымен кәсіпкерлердің жаңа өнімдерді ашып, өндірудің арзанырақ тәсілдерін жасап шығарғаны, сөйтіп өмір сапасын арттырғаны. Сонымен қатар, кәсіпкерлердің табысы – яғни олардың жаңашыл бастамалары сәтті іске асып кеткенінен түскен пайдасы – тұтынушылар үшін жасалған жалпы игіліктің шағын

бөлігі ғана. Йель университетінің экономика профессоры Уильям Нордхаустың есебінше, 1948–2001[11] жылдары кәсіпкерлердің табысы олардың жаңалықтарынан тұтынушыларға келген бүкіл пайдадан 2,2% ғана болған. Бұл не деген келісім! Кәсіпкерлер өзі 2 доллар 20 цент тапқан сайын, өзгелерге 97 доллар 80 цент пайда әкелген. Осындай сандарға қарап, Стьюарт, Уолтон, Гейтс, Аллен және оларға ұқсас миллиондаған кәсіпкер өмір сүру деңгейімізге неге соншалықты зор ықпал еткенін түсіну қиын емес.

1.11-ЭЛЕМЕНТ

Өнімділік – берекелі өмірдің негізі

> *Тұтыну – кез келген өндірістің жалғыз мақсаты мен мәні. Өндірушінің мүддесі тұтынушының игілігін арттыруға қажет болған жағдайда ғана ескерілуге тиіс.*[(12)]

— Адам Смит

Адам Смит шамамен 250 жыл бұрын атап өткендей, тұтыну – кез келген өндірістің мақсаты. Алайда тұтыну өндірістен бұрын тұрмайды. Жұрт бағалайтын тауарлар мен қызметтер көлемі артпайынша, табыс та, өмір сүру деңгейі де көтерілмейді.

Tesla компаниясының негізін қалаған, ғарыш саласындағы жаңашыл кәсіпкер Илон Маск бұл ойды қарапайым әрі дәл жеткізген: «Бірдеңе өндірмесеңіз – ештеңе болмайды да». Маск бұл пікірін COVID-19 пандемиясы кезінде өндіріс тоқтап қалса, үкімет беретін жәрдемақы оның орнын өтей алады деген көзқарасқа қарсы айтқан. Маск: «Бүкіл халыққа чек таратып қойсақ, бәрі орнына келеді деген түсінік дұрыс емес» деген. Бұл сөздің жаны бар. Нарықта тауар мен қызмет болмаса, үкімет беретін ақшаға бірдеңе сатып ала алмас едік. Ондайда жай ғана баға көтеріле береді: 2021 және 2022 жылдары дәл солай болған.

Адамдар бағалайтын тауарлар мен қызметтер көбейгені өмір сүру деңгейінің артуына тікелей әсер етеді. Керісінше, құнды өнімдер мен қызметтер жойылғаны қоғамның әл-ауқатын азайтады. Бұл ойлар интуитив тұрғыдан түсінікті, тіпті оларды арнайы айту артық көрінуі мүмкін. Дегенмен тарихта тауарларды жойып жібергеннен қоғамға пайда келеді деген қате түсінікке сүйеніп жасалған саясаттар да болған.

Мысалы, 1933 жылы АҚШ Конгресі ауыл шаруашылығы өнімдері ұсынысын азайтып, олардың бағасын түсірмеу үшін «Ауыл шаруашылығын реттеу туралы» заңды

қабылдады. Бұл заң аясында фермерлерге мақта, жүгері, бидай және басқа да дақылдардың әлдебір бөлігін құртып жібергені үшін ақша төленді. Картоп өсіретін шаруалар өнімін адам тұтынуына жарамсыз ету үшін оларға бояу шашуға міндетті болды. Есен-сау, ауруы жоқ, ірі қара, қой мен шошқаны нарыққа шығармай, жаппай сойып, көму керек болды. 1933 жылы «Ауыл шаруашылығын реттеу туралы» заң аясында 6 млн торай бекер сойылды. 1936 жылы АҚШ Жоғарғы соты бұл заңды конституцияға қайшы деп тапқанымен, ол қабылданғанға дейін-ақ миллиондаған құнды ауылшаруашылық өнімі тұтынушыға жетпей қалған.

Одан кейінгі жылдары да сол заңның өзгертілген түрлі нұсқалары аясында үкімет фермерлерге өндірісті шектеу үшін ақша төлей берген, оның артынан тұтынушы төлейтін баға өсіп шыға келді. Мұндай саясаттан пайда көретін топтардың саяси талабы түсінікті болғанымен, бұл бағдарламалар нақты құнды ресурстарды жойып, бағаны қолдан өсіреді. Мұндай шешімдер ел экономикасын әлсіретіп, әлеуметтік осал топтар мен табысы төмен отбасыларға ауыртпалық түсіреді.

АҚШ салық төлеушілер мен тұтынушыларға зиян келтіретін саяси қысым жасай отырып фермерлерді қолдаған жалғыз мемлекет емес. 1.9-элементте сөз болған Еуропалық Одақтың Ортақ ауыл шаруашылығы саясаты да ЕО бюджетінің ең ірі әрі даулы бөліктерінің бірі саналады.

2009 жылы АҚШ-та іске асқан «Ескі көлікті өткізіп, жаңа көлік алу» (Cash for Clunkers) бағдарламасы – саясаткерлер прогресті жандандыру үшін пайдалы активтерді жоймақ болғанына тағы бір мысал. Бұл бағдарлама бойынша автосалондарға ескі көліктерді жаңасына айырбастап бергені үшін 3 500–4 500 доллар субсидия төленді. Сатушылар ескі көліктің қозғалтқышын натрий силикатын құйып істен шығарып, машинаны жарамсыз қылып, бөлшектерін келешекте пайдалануға болмайтындай етіп, көлік қоймасына жіберуге міндетті болды. Бағдарламаны жақтайтындар бұл саясат жаңа көлік сатып алуға ынталандырады, экономиканы жандандырады деп сендірген. Алайда жаңа көліктердің бағасы ескісінікінен әлдеқайда жоғары болатын. Ақыр аяғында нарықта ескі көлік азайып, барының бағасы шарықтап кетті. Соның салдарынан тұтынушылар жаңа көлікке де, қолдан қолға өтетін көліктерге де көбірек қаржы жұмсауға мәжбүр болды, соның кесірінен жинақтауға немесе басқа тұтынуға

жұмсалатын қаражат азайды. Яғни жалпы сұранысты жандандыру жоспары іске аспай қалды. Ақырында мемлекет жаңа көлік сатып алуға 3 млрд доллар субсидия жұмсап, шамамен 2 млрд доллар тұратын 700 мыңдай ескі көлікті жойып жіберді. Бұл – жаңа көлік сатып ала алатын адамдарға көмек болса, арзандау көлікке мұқтаж төмен және орта табысты адамдарға керісінше зиян болды. Бағдарлама тоқтағанда жаңа көліктер сатылымы күрт азайып кеткені де таңғаларлық жайт емес.(13) Сол кезеңде Германия да осындай көлік жою бағдарламасын енгізіп, содан салық төлеушілердің қалтасынан шыққан шығын 7 млрд доллардан асып, АҚШ-тағыдан екі есе қымбатқа түскен.

Осындай бағдарламалар Шығыс Еуропаның көп елінде де, соның ішінде Ресей мен Словакияда іске асырылған. 2005–2015 жылдары Румынияда Rabla («Тот басқан көлік») деп аталған бағдарлама аясында 8 жылдан асқан 525 мыңнан астам көлік жойылып, олардың орнына 1 500 еуроға дейін номиналды ваучер берілді. Бір адам жаңа көлік алу үшін үш ескі көлікті өткізуіне болатын.

Егер көліктерді құрту – жақсы идея болса, онда неге барша халыққа жыл сайын көлігін жойғызбасқа? Қанша жаңа көлік сатылар еді! Алайда бұл – экономика үшін мүлде қисынсыз әрі тиімсіз ой. Иә, әлдебір өндірушіге оның өнімін тапшы өнімге айналдырып көмектесуге болады. Алайда нарықтағы тұтынушылар үшін құны бар тауарларды жойып, бүкіл қоғамның жағдайын жақсартуға болмайды. Мұндай саясаттар нәтижесіз ғана емес, қоғамға зиян.

Видео:

Үкімет жұмыс орындарын аша ма?

Жоюдың бір жасырын түрі – түрлі тауарларға қол жеткізудің балама шығынын арттыратын мемлекеттік саясаттардан байқалады. Дүниежүзілік банктің 2023 жылғы Detox Development баяндамасында дүниежүзінде қазба отынға, ауыл шаруашылығына және балық шаруашылығына берілетін субсидиялар – ауаның ластануына, жер мен мұхиттардың тозуына себеп болып, адамдарға, Жерге және экономикаға зиян келтіріп жатқаны көрсетілген.(14) Бұл есепке сүйенсек, дүниежүзінде қазба отынға, ауыл

шаруашылығына және коммерциялық балық шаруашылығына берілетін субсидиялар мөлшері 7 трлн доллардан асады, яғни жаһандық ЖІӨ-нің 8 пайызына шамалас. Бұл салаларға мемлекеттер тікелей жұмсап отырған қаражат, яғни ашық субсидиялар – шамамен 1,25 трлн доллар. Ал осы ашық субсидиялардан бөлек, адамдар мен Жерге келетін кең ауқымды салдар, яғни жанама субсидиялар жыл сайын 6 трлн доллардан асып отыр. Бұған қоса, дүниежүзін азық-түлікпен қамтамасыз етіп, миллиардтаған адамды жұмыспен қамтып отырған ауыл шаруашылығына тиімсіздікке, теңсіздікке жол ашып, орнықтылыққа зиян келтіретін тәсілдермен субсидия беріледі. Субсидиялар орман маңында егін салуға түрткі болып, жыл сайын ормандардың жойылуының 14 пайызына себеп болады. Әттең, мұндай жанама субсидиялардың ауыртпалығы халықтың тұрмысы нашар топтарына қаттырақ тиеді. 2018 жылғы дерек бойынша, әлем елдері коммерциялық балық шаруашылығына жыл сайын 35,4 млрд доллар жұмсайды екен. Бұл қаржы аударымдары күні балыққа қарап отырған мыңдаған қауымдастықты субсидия алып отырған қарсыластармен бәсекелесе алмайтын күйге түсіріп, алыс елдерден келген өнеркәсіп флоттар мұхит ресурстарын сарқып жатқаны салдарынан миллиондаған адамның азық-түлік қауіпсіздігіне қатер төнеді. Батыс Африкада жергілікті халық үшін балық аулау өмір мен өлім мәселесіне айналып кеткен. 1990 жылдардан бастап, бұл аймақтың жағалауларында Еуроодақ пен Қытайдан келген шетелдік кемелер өнеркәсіп деңгейінде балық аулай бастағалы, жергілікті балықшылардың көбі күнін көре алмай, отбасын асырай алмай қалған. Саясаткерлер мен мемлекеттің қаражат жұмсау бағдарламаларын жақтайтындар көбінесе олардың пайдасын асыра көрсетіп, «жұмыс орындары көбейді» деп мақтайды. Сондықтан бұл жерде экономикалық сауат айрықша маңызды. Жұмыспен қамту байлық құрудың тәсілі деп сипатталатын жағдайлар көп, алайда экономикалық жағдайымызды жақсартатын нәрсе – жай ғана жұмыс орындарын көбейту емес, адамдарға құнды тауар мен қызмет өндіретін жұмыс орындары екенін ұмытпауымыз керек. Осы қарапайым шындық ескерілмесе, адамдар байлықты көбейтпейтін, қайта азайтатын бағдарламаларды қолдап кетуі мүмкін.

Жұмыс орындарын қолдан жасауға сүйенетін саясаттар қатты адастыруы мүмкін. 1.9-элементте сөз болған француз экономисі Фредерик Бастиа 1850 жылғы *Ce qu'on voit*

et ce qu'on ne voit pas («What is Seen and What is Unseen» – «Көрінетін мен көрінбейтін») деген мақаласындағы шағылған терезе туралы мысалында бұл жаңсақтықты анық көрсеткен:

Дүкенші Жак Гудфеллоудың баласы байқамай терезенің әйнегін шағып тастағандағы оның ашуланғанын елестетіп көріңізші? Елестетсеңіз, сонда тұрған әр адам – отыз адам болса да – әлгі байғұс дүкеншіні «Бір жаманның бір қайыры болар деген. Әркім-әркімнің несібесі бар ғой – әйнек шағылмаса, әйнекшілер қайтер еді?» деп жұбатқанын естір едіңіз.

Осы жұбату сөзінің өз ішінде тұтас бір теория бар және біз оны дәл осы қарапайым мысал арқылы ашып көрсетуіміз керек. Өйткені, әттең, бұл ой тұтас экономикалық жүйелерімізге негіз болып отыр.

Айталық, шағылған әйнекті жөндеуге алты франк жұмсалсын. «Бұл оқиға әйнекшінің кәсібіне алты франк әкелді, соның арқасында оның ісі жүрді» дерсіз. Мен бұған келіспеймін деймін; бұл жерде қисын бар. Әйнекші келеді, жұмысын істейді, алты франкін алады, алақанын ысқылап, ештей олақ баланы «бір қайырға сеп болды» дейді. Мұның бәрі – көрініп тұрған дүние.

Алайда сіз осыдан мынадай ой қорытыңыз: «Терезе шағылғаны жақсы, ақша айналады, өнеркәсіптің дамуына ықпал етеді» десеңіз, мен: «Тоқтаңыз! Сіздің теорияңыз көрінетін нәрсеге ғана сүйенеді. Ал көрінбейтін жағы мүлде ескерілмей қалған» деуге мәжбүр боламын.

Көрінбей тұрғаны – дүкенші сол алты франкті бір нәрсеге жұмсап жібергендіктен, енді оны басқа нәрсеге жұмсай алмайды. Ол әйнек ауыстырмаса, сол ақшаға тозған аяққиімін жаңалар еді немесе кітапханасына жаңа кітап қосар еді. Қысқасы, бұл алты франк бәрібір жұмсалар еді, тек сол оқыс жағдай соның жолын кесті.[(15)]

Бастиа біздің назарымызды өндірістен гөрі байлық ұғымына дұрыс бұрып отыр. Бұрыннан бар, құнды активтерді жойып, жаңа өндіріске сұраныс туғызу – қоғамның әл-ауқатын арттырудың тиімді жолы емес.

Оқу үшін:

Дуайт Ли, «Жұмыс орындарын ашу мен байлық құраудың айырмасы»

Алайда осы тұста мына нәрсені ұмытпау керек: сөз болып отырған жағдай – бір нәрсені әдейі құртып, оны қайта жасау емес. Егер әлдебір нәрсе абайсызда бүлінсе (мысалы, бұршақ жауып терезе шағылса) немесе оны жеке пайдасын көздеген біреу қасақана бүлдірсе (мысалы, ұры терезені шағып, әшекей бұйымдарды ұрлап кетсе – қоғам ұтылса да, ол өзі пайда көреді), онда, басқа саладағы өндірістен бас тарту есебінен болса да, шығынды өтеу ақылға қонымды болады. Бастиа айтқан «шағылған терезе жаңсақтығы» – Джеймс К. Уилсон мен Томас Келлингтің дәл сондай танымал **шағылған терезе гипотезасынан**(?)(16) мүлде бөлек. Бұл гипотезаға сай, қоршаған ортадағы тәртіпсіздік адамдардың санасында үрей тудырып, олар бұл аумақты қауіпті деп қабылдай бастайды. Адамдар қоғамнан шеттетілген соң – бұған дейін қылмысты тежеп отырған әлеуметтік бақылау тетіктері әлсірейді. Бұл процесс бір басталса, ол өз-өзін үдетіп отырады: тәртіпсіздіктен қылмыс туады, ал қылмыс – одан әрі тәртіпсіздік пен жаңа қылмыстарға жол ашады. Бұл – экономистер «теріс сыртқы әсер» деп атайтын құбылысқа айқын мысал.

1.12-ЭЛЕМЕНТ

Дамудың бірнеше бастауы бар

Тосын салдар заңы – тарихтағы жалғыз шынайы заң.

— Ниал Фергюсон

Экономикаға кіріспе сабағының алғашқы күні осы кітаптың авторлары студенттерге қазіргі американдықтар 1750 жылмен салыстырғанда бір адамға шаққанда шамамен отыз есе көп өнім өндіріп, табыс табады дейді. Содан соң «Неге қазіргі жұмысшылар екі жарым ғасыр бұрынғыдан әлдеқайда өнімдірек?» деген сұраққа студенттердің пікірін сұрайды. Бір сәт осы сұрақтың жауабын ойланып көрейікші. Шын мәнінде, бұл сұрақтың жауабын тарихтың тереңінен іздеуге болады. Экономистер адамзат тарихының бастауынан бергі өмір сүру деңгейін есептеген. Айта кетер жайт – Томас Хоббстың 1651 жылғы «*Левиафан*» атты еңбегінде айтқан «*адамдардың өмірі жарлы, қатыгез, жабайы және қысқа*» деген сипаттамасы көпшілік үшін өте дәл болған.

Дегенмен, кейінгі жылдардағы өзгерістер бұл көріністі түбегейлі өзгертті. Африкада (әлемдегі ең кедей құрлықта) 1950 жылы өмір сүру ұзақтығы 37,6 жас болса, бүгінде АИТВ індетін ескергеннің өзінде 68 жастан асып отыр. Дүниежүзілік банктің дерегі бойынша, әлемдегі кедей адамдардың көпшілігінің теледидары мен ұялы телефоны бар. Біріккен Ұлттар Ұйымының Азық-түлік және ауыл шаруашылығы ұйымының дерегі бойынша, Орталық Азияда 2000 жылдан 2022 жылға дейін «тоя тамақ ішпейтін» адамдар үлесі 14 пайыздан 3 пайызға дейін азайған.

Материалдық тұрғыдан өмір сүру деңгейі осылайша тұрақты әрі айтарлықтай артқаны – «кедейлік» ұғымын қалай анықтаймыз деген бұрыннан келе жатқан пікірталастың маңызын арттырып отыр. Адамдар әлдебір қолайлы өмір сүру деңгейіне (бұл деңгей қоғам байыған сайын көтеріліп отыруы мүмкін) қол жеткізе алмаса – оларды

кедей деуге бола ма? Әлде адамның табысы елдегі орташа табыстың әлдебір үлесінен төмен болса – табысы қанша жоғары бола тұра, ол кедей санала ма? Бұл пікірталаста дұрыс не бұрыс деген жауап жоқ. Мұны экономистер (әрі философтар) **норматив сұрақ**(?) деп атайды. Ал сіздің ойыңыз қандай?

АҚШ-тағы ғана емес, бүкіл дүниежүзіндегі осындай таңғаларлық өзгеріске не себеп болды? XVII және XIX ғасырларда қандай жағдайлар болды? Біздің студенттер үнемі үш нәрсені атап өтеді:

Біріншіден, қазіргі ғылыми білім мен технология мүмкіндіктері 1750 жылы елестетіп көру мүмкін болатын дүниелерден әлдеқайда асып түскен. Екіншіден, күрделі машиналар мен фабрикалар, әлдеқайда жақсартылған жолдар мен кең коммуникация жүйелері жұмысты жеңіл әрі өнімді етті. Үшіншіден, 1750 жылы адамдар мен отбасылар өзі тұтынатын заттардың көбін өздері өндіріп отырған, ал бүгінде біз оларды, әдетте, нарықта өзгелерден сатып алып жүрміз.

Шын мәнінде, экономика туралы бұрын-соңды білімі аз болса да, студенттер адамзат прогресінің дұрыс түсіндірмесін беріп отыр. Олар технология, капитал (өндіріс активтері), сауда және тиімді **экономика институттарының**(?) маңызын мойындайды. Осы жауаптар экономика ғылымы – «ақылға салып ойлайтын ғылым» екенін дәлелдей түседі.

Бұған дейін біз экономикалық дамудың көзі деп саудадан түсетін пайда артып, транзакция шығыны азайғанын атап өткенбіз. Экономикалық анализ табыс деңгейі мен өмір сүру сапасын арттыратын тағы үш негізгі факторды көрсетеді: адамдар мен өндіріс активтеріне құйылатын **инвестиция**(?), технология жетістіктері және экономика ұйымдарының жетілуі. Енді осы үш фактордың әрқайсысын жеке қарастырайық.

Біріншіден құралдар, машиналар мен ғимараттар сынды **заттай капитал**(?) мен білім, машықтар, үйрену және жұмысшы тәжірибесі сынды **адами капиталға**(?) құйылған инвестиция тауарлар мен қызметтер өндіру қабілетімізді арттырады. Жұмысшылар жақсырақ техника мен технологияны қолданса, көбірек өнім шығара алады. Мысалы, ағаш кесуші қол араға қарағанда бензин араны қолданып, әлдеқайда көп өнім шығарады. Сол сияқты, жүк тасушы есек арбамен емес, жүк көлігімен көбірек зат таси алады. Тәжірибелі, жақсы дайындықтан өткен механик сіздің көлігіңізді

тәжірибесіз адамға қарағанда жылдам әрі арзанға жөндейді.

Екіншіден, технология (ақыл-ойды пайдалана отырып жаңа өнімдер мен арзан өндіріс әдістерін табу) дамуы экономика прогресін жеделдетеді. 1750 жылдан бері бу қозғалтқышы, одан кейін іштен жанатын қозғалтқыш, электр энергиясы мен атом энергиясы адам мен жануар күшінің орнын басып, негізгі энергия көзіне айналды. Автокөліктер, автобустар, пойыздар мен ұшақтар бұрынғы ат-арбаны (жаяу жүруді де) ығыстырып, көлік қатынасының негізгі құралдарына айналды. Технология жетістіктері өмір салтымызды үздіксіз өзгертіп келеді. Жеке компьютерлер, микротолқынды пештер, смарт құрылғылар, кез келген жерде, кез келген уақытта көруге болатын стриминг сервистер, жүрекке жасалатын шунт салу, жамбас сүйегін алмастыру оталары, ауа баптағыштар және смарт-спикер көмекшілер – осының бәрі кейінгі алпыс жылда қолданысқа еніп, жұмыс істеу, демалу және көңіл көтеру тәсілімізді түбегейлі өзгертіп, өмір сапасын айтарлықтай жақсартты.

Кейде ақпараттан бейхабар адамдар техникалық прогресс «жұмысты жояды» деп, оны жаман нәрсе қылып көрсетуге тырысады. Алайда нақты деректер бұл пікірге қарсы. Иә, сұраныс бар жұмыстар өзгереді, ал білімге инвестиция құю бұрынғыдан да маңызды бола түседі, бірақ техникалық прогрестің басты нәтижесі – адамдардың едәуір азырақ жұмыс істеп, әлдеқайда жайлы өмірге жетуіне мүмкіндік беретінінде. Кейінгі 150 жылда дамыған елдердегі жұмысшылардың жылдық жұмыс сағаты 3 000 сағаттан Германияда 1 400 сағатқа, АҚШ-та 1 700 сағатқа дейін азайған. 1900 жылы алдыңғы қатарлы елдердегі өнеркәсіп жұмысшысы аптасына 6 күн, күніне 12 сағат жұмыс істесе, қазір ол күніне 8 сағат, аптасына 4 күн жұмыс істеп жүр. Ұлыбританияда 1900 жылы жастар орта есеппен 5 жыл оқыса, қазір бұл көрсеткіш 13 жылға жуықтады. Жұмысшылардың көбінің енді демалыс алу мүмкіндігі де бар. XIX ғасырдың басында «луддиттер» деген атпен белгілі тоқыма жұмысшылары өз жұмыс орындарын «сақтап қалу» үшін фабрикаларды өртеп, автомат тоқыма станоктерін қиратқан. Алайда қазір ондай жұмысты кім істегісі келеді? Ол заманда шыққан матаның эквивалент бағасы 25 доллар болса, қазір 1 долларға сатылып жатыр.

Инвестициялар мен технология жетістіктері өздігінен бола салмайды. Олар, ең алдымен, адами капиталға құйылған инвестицияларға сүйенеді. Сонымен қатар, бұл

процесс табыс табу үшін тәуекел ететін кәсіпкерлердің іс-әрекеттеріне де қарап тұр. Алдағы ірі жаңалық қандай болатынын немесе шығынды азайтатын өндіріс әдістерін алдын ала ешкім білмейді. Оның үстіне, кәсіпкерлер көбіне тосыннан шығады. Сондықтан экономикалық прогресс – өмірдің әр саласынан шыққан, түрлі адамдар өз идеяларын сынап, оның табысты болатын-болмайтынын анықтай алатын жүйеге қарайды. Мұндай жүйе ресурстарды ысырап қылуды да, нәтижесіз жобаларға ұмтылуды да тежейді.

Осындай прогресс болуы үшін нарық ашық болуға тиіс – яғни адамдар өзінің жаңашыл идеяларын емін-еркін сынай алатындай болуы керек. Жаңа өнім, процесс немесе технология ұсынған кәсіпкер жобасын қаржыландырып, іске асыруға жетердей инвестор тартуы қажет. Алайда кез келген жаңа өнім міндетті түрде тұтынушының «тексеруінен» өтуі керек. Тұтынушылар кәсіпкер ұсынған дүниеге жеткілікті баға төлеуге дайын ба? Бұл баға өнімнің өзіндік құнын ақтай ма? Бәсекелі нарық жағдайында тұтынушылар – түпкі төреші. Тұтынушылар жаңашыл өнімді бағаламаса, кәсіпкер оны өндіруді доғарып, басқа іске көшкені жөн. Әйтпесе, тұрақты шығынға ұшырап, ақыры банкрот болмақ.

Үшіншіден, экономиканың ұйымдасуы дамығаны өсімді арттырады. Мұнда «экономиканың ұйымдасуы» деп адамдардың қызметін реттейтін жүйелер мен олардың жұмысын басқаратын ережелерді айтамыз – бұл көп жағдайда еленбей қалады немесе әдеттегі нәрсе деп қабылданады. Адамдар сауда жасауға, бизнес ұйымдастыруға қаншалықты еркін кірісе алады? Тұрғындардың сауда, инвестиция және экономикалық ынтымақтастыққа қаншалықты белсенді араласатыны елдегі құқықтық институттарға байланысты. Әділ әрі бейтарап құқық жүйесі болса, жеке тұлға мен оның мүлкі қорғаулы болады, келісімшарттар әділ орындалады және даулар тиімді шешіледі. Бұл – экономикалық прогрестің маңызды алғышарты. Мұндай құқық жүйесі жоқ елдер мен қауымдастықтарда инвестиция болмайды, сауда тұншығады, ал жаңашыл идеялар таралмай қалады. Осы кітаптың екінші бөлімінде біз құқық құрылымының, экономика институттарының, бейбітшіліктің және адамзат прогресі мен өмір сүру деңгейінің негізгі көздерінің маңызын кеңірек қарастырамыз.

ЕКІНШІ БӨЛІМ

Экономикалық дамудың жеті негізгі көзі



Элементтер:

1. Құқық жүйесі.
2. Бәсекелі нарықтар.
3. Орынды және шектеулі реттеу.
4. Тиімді капитал нарықтары.
5. Ақша-несие тұрақтылығы.
6. Байыпты салық-бюджет саясаты.
7. Еркін сауда.

Экономикалық өсім мен даму: тарихқа шолу

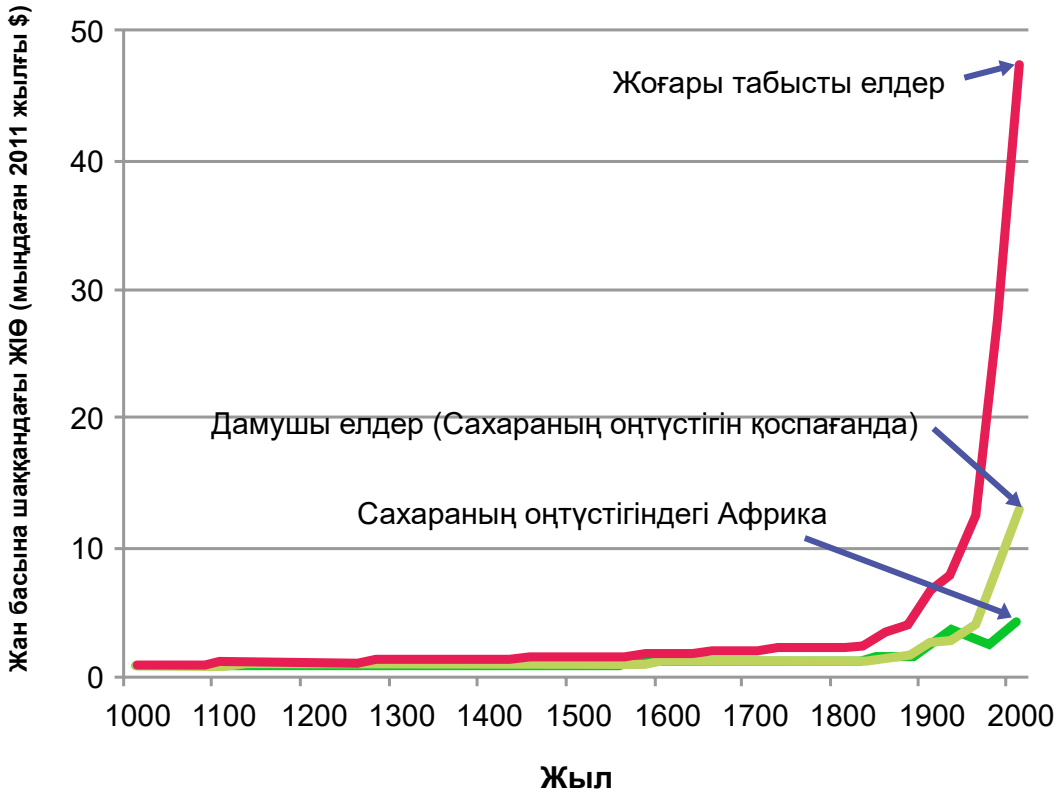
1995 жылғы Нобель сыйлығының лауреаты Роберт Лукас «Экономикалық өсімді бір рет ойлай бастаған адам басқа ештеңе ойлай алмай қалады» деген еді.[17] Лукас та, өзге экономистердің көбі де неге экономикалық өсімге осыншама мән береді? Өйткені жан басына шаққандағы нақты ЖІӨ өсуі – табыс деңгейін де, өмір сапасын да арттырудың бірден-бір жолы.

Видео:

Жалпы ішкі өнім дегеніміз не?

Адамзат тарихының көп бөлігінде экономикалық өсім өте сирек құбылыс болған. Экономикалық ынтымақтастық және даму ұйымының (ЭЫДҰ) экономисі Ангус Мэддисон тарихтағы табыс пен кірісті зерттеген ең беделді маман деп танылған. 5-көрнекілікте оның кейінгі мың жылдағы жан басына шаққандағы табысқа берген бағасы көрсетілген. (Табыстың бәрі 2011 жылғы долларға шағып есептелген.) Бұл деректерде Батыс елдері – Батыс Еуропа, Солтүстік Америка, Океания және Жапония – жиырма бір дамыған мемлекет қамтылған және дамушы елдермен салыстыра берілген.[18]

5-көрнекілік. Жан басына шаққандағы ЖІӨ (2011 жылғы сатып алу тепе-теңдігімен), жоғары табысты және дамушы елдер, 1000–2018 жж.



Дереккөз:

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

5-көрнекіліктегі 1800 жылға дейінгі табыс көрсеткіштеріне назар аударыңыз. 1800 жылға дейінгі сегіз ғасырда Батыста да, әлемнің өзге бөліктерінде де адам басына

шаққандағы табыста ешқандай дерлік өзгеріс болмаған. Бұл кезеңде адамдар аптасына елу, алпыс және жетпіс сағат жұмыс істеп, күнкөріске жетердей азық-түлік пен баспананы қамтамасыз етуге тырысқан. Тіршілік үшін күрес үздіксіз жүріп жатқан және адамның көбі сол күресте жеңіліп жатқан. 1800 жылдың өзінде өмір сүру деңгейінің мың жыл бұрынғыдан, тіпті екі мың жыл бұрынғы – ежелгі Рим дәуіріндегі деңгейден аса айырмасы болмаған. Табыс сәл өссе болды, Томас Мальтус сипаттаған «халық заңының темірдей ережесі» іске қосылып, табыс қайтадан күнкөріс деңгейіне түсіп отырған.(19)

Батыс елдерінде бұл ауыр тарих 1800 жылдары өзгере бастады. Тарих және қоғамтану сабақтарында индустриялық революция әлемді қалай өзгерткенін үйренген боларсыз. Жаңа шыққан машиналар, технология жетістіктері мен капиталға құйылған инвестиция өмір сүру деңгейі мен табыс мөлшерін арттыра түсті.

Бұл өнеркәсіптік революция Батыс елдерінде шын мәнінде үлкен өзгеріс әкелді. 5-көрнекіліктегі мәліметтерге сәйкес, Батыс Еуропа, Солтүстік Америка және басқа да Батыс елдерінде жан басына шаққандағы табыс 1820 жылы 1 460 доллар болса, 1870 жылы – 2 506 доллар, 1913 жылы – 5 413 долларға дейін артып, 1950 жылға қарай бұл көрсеткіш 8 464 долларға жеткен. Яғни, 1820 жылы бір адамның бір күнгі табысы 4 доллар болса, 1950 жылы бұл сома күніне 23 долларға дейін жетіп, 130 жылда 500 пайызға өскен. Бұл сандар инфляцияға қарай түзетілген, яғни 1950 жылғы тұтынушы 1800 жылғымен салыстырғанда бес есе көп азық-түлік, киім-кешек және басқа да тауар сатып ала алған.(20)

Алайда дамыған елдерде әлем халқының бар-жоғы 15%-ы ғана тұрған, ал өзге аймақтарда бұл өзгеріс онша айқын болған жоқ. 1820–1950 жылдары Азия, Латын Америкасы, Таяу Шығыс пен Солтүстік Африкадағы дамушы елдерде жан басына шаққандағы **жалпы ішкі өнім**(?) 816 доллардан (күніне 2 доллардан сәл артық) 1 426 долларға (күніне шамамен 4 долларға) дейін өскен (тағы да 2011 жылғы долларға шаққанда). Бұл жылына орта есеппен бар болғаны жарты пайыз өсім ғана. 1950 жылғы дамушы елдердегі күніне 4 доллар табыс деңгейі әлі де күнкөріс шегіне жақын болды және 1820 жылғы жоғары табысты елдердің табыс деңгейімен шамалас еді. Сахараның оңтүстігіндегі Африка бұдан да кедей болды – көп елде орташа табыс күніне 1 долларға

әрең жететін, бұл – бірнеше ғасыр бойы өзгермей қалған деңгей.

Оқу үшін:

Жалпы ішкі өнім (ЖІӨ) деген не және ол қалай өлшенеді?

Яғни, өнеркәсіптік революция Батыс елдерінде өсімге сеп болса да, әлем халқының 85% тұрып жатқан аймақтарға әсері әлсіз болды. Ол аймақтар 1800 жылға дейінгі жағдайына қарағанда сәл жақсырақ өмір сүре бастаса да, аса өзгеріс бола қойған жоқ. Ал енді кейінгі жарты ғасырдағы жағдайға көз жүгіртейік. 1950 жылдан бастап дүниежүзінде екінші экономикалық революция болды десек артық емес және бұл жолы ол бүкіл әлемді қамтыды. Тарихта алғаш рет дамушы елдер де күнкөріс деңгейінен жоғары, тұрақты экономикалық өсімге қол жеткізді. Бұл табыс өсуі алдымен Сахарадан тыс дамушы елдерде басталып, кейінгі жылдары Африкада да байқалды. 5-көрнекілікте көрсетілгендей, инфляцияға қарай түзетілген дамушы елдердегі (Сахараның оңтүстігіндегі Африкадан өзге) жан басына шаққандағы нақты ЖІӨ 1960 жылы 1 698 доллар болса, 2018 жылы 11 820 долларға жеткен – бұл 596% шарықтаған өсім. Небәрі 58 жылда болған осы өсім Батыста 1820 жылдан кейінгі 130 жылда болған жан басына шаққандағы ЖІӨ өсімінен де асып түсті. Сонымен қатар, 2000–2018 жылдары Сахараның оңтүстігіндегі Африка елдерінде жан басына шаққандағы ЖІӨ бар болғаны 18 жылда 67% артқан.(21)

Коммунистік кезеңнен кейінгі елдер де алғашында қиыншылық көргенімен, кейін жылдам өсімге қол жеткізді. 2002–2022 жылдар аралығында Әзербайжан, Армения және Грузияда жан басына шаққандағы нақты ЖІӨ үш еседен астам өсті. 2022 жылы ғана бұл елдердің әрқайсында өсім 10%-дан асты. Осы кезеңде Қазақстан, Моңғолия, Тәжікстан және Өзбекстан да елеулі жетістіктерге жетіп, нақты ЖІӨ екі еседен астам артты.(22)

Тарих дәлелдегендей, экономикалық өсім өздігінен тумайды. Экономикалық өсім мен адамзат прогресінің негізгі көздері қандай? Неге кей елдер өсіп, байи түседі, ал енді біреуі тоқырап қалады? 5-көрнекілікте көрсетілген экономикалық өсім үлгілерін қалай түсіндіруге болады?

Видео:

Экономикалық байлықтың өсуіне не себеп болды?

Қазіргі даму теориясы экономикалық өсім мен адамзаттың өркендеуінде институттар мен саясаттың маңызы зор екенін мойындап отыр. Институттар деген – мінез-құлықты реттейтін ережелер, заңдар мен дәстүрлер. Бұл бөлімде өсім процесінің негізгі институттық және саяси факторлары талданып, олар елдер арасындағы айырмашылықтарға қалай себеп болатыны қарастырылады. Экономикалық өсімнің жалғыз формуласы болмаса да, біз қазір не істеп, неден аулақ болу керегі жайында жеткілікті мәлімет білеміз.

2.1-ЭЛЕМЕНТ

Құқық жүйесі



Жекеменшік жүйесі адамдарды материалдық игіліктер саласында өз әрекеттері үшін жауапты етеді. Мұндай жүйе адам өз іс-әрекетінің салдарын өзі тартатын жағдай жасайды. Меншік шекара орнатады, алайда сонымен бірге айналамызға айналар қойып тастайды – сол айналар біздің мінез-құлқымыздың салдарын өзімізге көрсетеді.[(23)]

— Том Беттел, экономика журналисі

Құқық жүйесі – меншік құқығын қорғау мен келісімшарттарды орындаудың негізі. «Меншік» ұғымы кең мағынада қолданылады: ол адамның өзін, идеяларын, еңбегін

иеленуін де, ғимараттар мен жер сияқты заттай активтерді де қамтиды. Құқық жүйесі меншік иелерін күш көрсету, ұрлық не алаяқтықтан қорғайды. Жекеменшік деген – үш нәрсені: (1) мүлікті дара иелену құқығы; (2) меншікті иесінің рұқсатынсыз қол сұғатындардан заң жағынан қорғау; және (3) меншікті өзгеге беру (сату немесе сыйлау) құқығын білдіретін қоғамдық институт.

Видео:

Еусебионың көкейіндегі жекеменшік құқығы

Жекеменшік иесі мүлкін қалай пайдаланатынын өзі шешеді, алайда сол әрекеттеріне өзі жауап береді. Өзгелердің меншік құқығына қол сұғатын адамдар, дәл сол заң арқылы өз мүлкін қорғай алатыны сияқты, жауапқа тартылады. Мысалы, **жеке меншік құқығы**(?) маған балғамды пайдаланып біреудің көлігінің терезесін шағуға тыйым салады, өйткені бұл – өзгенің көлігіне деген меншік құқығын бұзу болар еді. Біреудің меншік құқығы – өзге біреудің (және өзгелердің) сол меншікті иесінің рұқсатынсыз пайдалануынан қорғайды. Сол сияқты, менің балғам мен басқа да заттарыма меншік құқығым бары да өзгелердің оны менің рұқсатымсыз пайдалануына шек қояды.

Видео:

Жеке меншік

Жекеменшіктің ең маңызды қыры – одан туатын ынталандырулар. Белгіленіп, заңмен қорғалған жекеменшік құқығынан туындайтын ынталандырулар экономиканың өсуі мен дамуға жол ашады. Оған төрт негізгі себеп бар.

Біріншіден, жекеменшік иесін мүлкін күтіп-баптап ұстауға ынталандырады. Меншік иесі мүлкін күтіп ұстамаса не оған зақым келсе, соның салдарын өзі тартады – көліктің сіз үшін де, келесі иесі үшін де құны төмендеп кетеді. Мысалы, көлік иесі

болған соң, мотор майын ауыстырып тұрғаныңыз, техникалық қызмет көрсетіп, ішкі жабдықтарын күтіп ұстағаныңыз маңызды. Неге? Өйткені бұл – сіздің де, көліктің келешек иелерінің де мүддесіне сай. Жақсы ұсталған көлік қымбатқа сатылады. Керісінше, үнемі жөнделмей, тозып кеткен көлік арзандап кетеді. Егер мүлік жақсы күйде сақталса, ол сізге де, оны сатып алуға мүдделі болатын өзге адамдарға да құндырақ болады. Бұл қамқорлық деңгейі нарықтағы бағаға да әсер етеді. Жақсы күтім марапатталады, ал немқұрайлық жазаланады, жазасы – актив құны төмендеп кететіні.

Ал керісінше, мүлік мемлекетке немесе көп адамға ортақ тиесілі болса, әр адамның оны күтіп-ұстауға деген ынтасы әлсірейді. Мұндай жағдайға мысал келтіру қиын емес. Мысалы, американдық ковбой фильмдерін көргенде, «неге сиыр көп, ал буйволдар құрып кете жаздаған?» деп ойлап көріп пе едіңіз? Жауабы қарапайым: буйвол ешкімнің меншігі болмаған!

Тұрғын үй мемлекетке тиесілі болса, жеке адам не шағын топ ол мүлікті күтіп ұстауға мүдделі болмайды. Неге? Өйткені жеке адамның ешбірі немесе шағын топ мүліктің құны кеткенінен зиян шекпейді әрі оның жақсарғанынан пайда көрмейді. Сондықтан мемлекеттік тұрғын үйлер, жекеменшік үйлермен салыстырғанда, көбіне нашар ұсталып, тозып кетеді. Мұндай жағдай капиталистік елдерде де, социалистік елдерде де кездеседі. Қараусыз қалу, күтіп-ұстаудың және жөндеудің әлсіздігі – мемлекеттің меншік иесі ретіндегі ынтасы, тіпті жекеменшік мүлікке арналған нарық жүйесі жұмыс істеп тұрса да, аз екенін көрсетеді. Кеңес заманында бұл мәселені сипаттайтын бір сөз тіркесі кең тараған: «Бәрі қожайын болған жерде, шын мәнінде ешкім қожайын емес». Бұған мысал – бүкіл Кеңес Одағында кең таралған мемлекеттік коммуналдық пәтерлер, яғни «коммуналкалар». Мұндай пәтерлерде бірнеше отбасы әрқайсысы өз бөлмесінде тұрып, асүй мен жуынатын бөлме сияқты аумақтарды ортақ пайдаланатын. Бұл мемлекеттік мүлік көбінесе қараусыз қалатын әрі дұрыс күтіп ұсталмайтын. Тұрғындар су сорғалап тұратын шатырлар мен тозып кеткен су құбырлары сияқты қиындық көріп жүретін.

Мәселе тек жекеменшік болмағанында емес, ең бастысы – мүлікті пайдаланушылар мен оның бүлінуінен зардап шегетін тараптың мүддесі бір-біріне сәйкес келмегенінде. Осындай жағдай жалға берілетін мүлік нарығында да көп

кездеседі; мұнда мүлік иесі мен оны пайдаланушы – екі бөлек адам. Сол себепті көбіне жалға алу шарттарында мүлікті қалай пайдалануға болатыны және болмайтыны туралы ұзақ тізімдер кездеседі. Шығыс Еуропадағы өтпелі кезеңге дейін бұл жағдай анық байқалатын: адам лас баспалдақпен көтеріліп, сынық лифті мен күйіп кеткен шамдардан өтіп барып, тап-таза, күтіп ұсталған пәтерге кіретін. Өйткені адамдар жеке өзіне тиесілі кеңістікке мұқият қарайды да, ортақ кеңістікке немқұрай қарайды.

Өтпелі кезеңнің басында тұрғын үй қорына меншік құқығын тағайындау маңызды мәселеге айналды. Тұрғын үйлер жекеменшікке өтуге тиіс екені түсінікті болған, тек ол кімнің меншігіне айналуға тиіс еді? Жуырда салынған үй мен пәтерлерге келгенде шешім оңай болды – оларды тұрғындарға беру керек не арзан бағамен сату керек. Алайда коммунистер билікке келгенде бұрынғы иелерінен тәркіленген ескі ғимараттарды қайтпек керек еді? Меншік құқығын сол үйде тұрып жатқан адамдарға беру керек пе, әлде бұрынғы иелеріне не олардың ұрпақтарына беру керек пе? Чехия бұл мәселеде былай ұйғарды: мүлікті бұрынғы иелеріне қайтарып береді (реституция) және қазіргі тұрғындарды орнында қалдырады, тек жалға алу төлемін шектейді. Алайда бұл тәсілдің де біраз қиындығы болды: жаңа иелердің мүлікті күтіп ұстауға табысы жетпейтін, әрі оны нарықтағы бағасына сата алмайтынына наразы болатын.

Екіншіден, жекеменшік адамдарды өз мүлкін өнімді пайдалануына және өзгелер жоғары бағалайтын бағытта дамытуына ынталандырады. Жеке меншік иесі мүлкін заңды түрде қалағанынша пайдалана алады, тек ол мүліктің өзге адамдар үшін құндылығын арттыратын әрекеттер арқылы пайда таба алады. Егер мүлік иесі оны өзгелерге тартымды етіп пайдаланып, дамытса, оның нарықтағы құны өседі. Ал керісінше, өзгелерге – әсіресе, тұтынушылар мен ықтимал сатып алушыларға – ұнамайтын өзгерістер мүліктің құнын түсіріп жібереді.

Жекеменшік адамның жеке дамуына да әсер етеді. Адам өз еңбегінің жемісін иелене алатын жағдайда, ол біліктілігін арттыруға, көбірек әрі тиімді жұмыс істеуге күш салады. Мұндай әрекеттер адамның табысын да, қанағат сезімін де арттырады. Мысалы, неге студенттер ұзақ уақыт бойы оқуға, жоғары оқу орнының шығынын көтеруге дайын? Бұл сұраққа еңбек қызметіне деген жекеменшік құқығы жауап береді. Яғни адам өз еңбегіне ие болғандықтан, өзгелер жоғары бағалайтын білім мен дағдыны меңгерсе,

келешектегі табысы артады.

Дәл сол сияқты, жекеменшік жер, ғимарат және өзге де материалдық актив иесін оларды тиімді пайдаланып, қорғап, дамытуға ынталандырады. Ал мұны істемегендер мүліктің құнсыздануы түрінде шығын шегеді.

Мысалы, тұрғын үй кешенінің иесі көрікті абаттандыру, ыңғайлы автотұрақ, кір жуатын орын, жаттығу залы немесе жүзу бассейнін ұсынуға мүдделі болмаған жағдайда, мұндай қосымшаларды жоғары бағалайтын жалға алушы табу қиын болады. Егер жалға алушылар бұл жайлылықтарды олардың құнынан жоғары бағаласа, пәтер иесінің оларды ұсынуға нақты ынтасы болады. Мұндай жағдайда пәтер иелері тұтынушылардың сұранысына сай ұсыныс беріп табысын да, мүлкінің нарықтағы құнын да арттыра алады. Ал керісінше, мұндай жайлылықтарды елемеген иелердің кірісі де, мүлкінің құны да төмендейді. Дегенмен, бір нәрсені есте ұстау керек: егер жалға алушылар, мысалы, жабық бассейн сияқты қызметке ақы төлеуге дайын болмаса, оны ұсыну – иесінің қатесі болмақ.

Жеке меншік тіпті социалистік елдердегі ресурстардың өнімділігіне әсер еткен. Бұған бұрынғы Совет Одағындағы ауыл шаруашылығы мысал бола алады. Коммунистер режимі кезінде отбасыларға көлемі жарты гектарға дейінгі шағын жеке телімдерде түрлі дақылдар өсіріп, өнімін өзіне алып қалуға не сатуға рұқсат етілген. Бұл жеке телімдер өңделіп жатқан жалпы жердің небәрі екі-ақ пайызы болған. Ал қалған 98%-ы мемлекет меншігіндегі ірі ұжымдық шаруашылықтардың (колхоздардың) еншісінде болған. Совет баспасөзінің мәліметінше, ауыл шаруашылығы өнімінің жалпы құнының шамамен 25 пайызы дәл сол 2% жеке телімдерінде өсірілген. Бұл жекеменшік жер телімдеріндегі өнімділік мемлекет меншігіндегі шаруашылықтардағымен салыстырғанда шамамен 16 есе жоғары болғанын көрсетеді.[(24)]

Тіпті мемлекеттік меншіктен жеке меншікке қарай жасалған аз ғана қадамның өзі айтарлықтай нәтиже беруі мүмкін. 1978 жылы Қытай коммунист үкіметі фермерлерге ұжымдық шаруашылықтарда белгіленген астық квотасынан артық өндірілген күрішті алып қалуға рұқсат беретін бейресми саясатты бастады. Бұл өзгерістің артынан бірден өнімділік артты, өйткені фермерлердің тиімді жұмыс істеуге нақты ынтасы пайда болды. Квота орындалғаннан кейін, олар қосымша өнімді алып қалуға құқылы болды. Бұл

саясатты үкімет ресми қолдамаса да, оның орындалуына көз жұма қарағаны ел ішінде тез тарап, ауыл шаруашылығы өнімінің күрт артуына және фермерлердің экономиканың ауыл шаруашылығынан тыс салаларына өтуіне мүмкіндік берді.(25)

1990 жылдардың басында Польшада мемлекеттік кәсіпорындарды жекешелендіру – өнімділік жақсаруына тағы бір жақсы мысал. Өтпелі кезең 1989 жылы коммунизм құлағаннан кейін нақты басталды, сол кезде Польша Шығыс Еуропадағы ең ауқымды жекешелендіру бағдарламаларының бірін іске асырды. Бұл өзгеріс реформалардан кейінгі жылдары Польшаның жедел экономикалық өсуіне ықпал етіп, оны Шығыс Еуропадағы посткоммунистік экономикалық өтпелі кезеңнің табысты мысалдарының біріне айналдырды.(26) Посткоммунистік елдерде жекешелендірудің көп түрлі формасы болды. Кейбірі активтерді айқын түрде **олигархтар**(?) деп аталатын шағын топтың қолына шоғырландырса, өзгелері активтерді неғұрлым тең үлестірді немесе оларды шетелдік инвесторларға сатып, түскен қаржыны мемлекет бюджетіне құйды. Дегенмен, тіпті олигархтардың өздері де пайда табуға ұмтылған меншік иелері ретінде өз кәсіпорындарының тиімді жұмыс істеуіне ынталы болды.

Үшіншіден, жеке меншік иелерін өз мүлкі арқылы өзгелерге келген зиян үшін заң алдында жауапты етеді. Соттар меншік иесіне берілетін өкілеттікті мойындап, оны қорғайды, алайда бұл өкілетпен қатар жүретін жауапкершілікті де талап етеді. Жекеменшік иелігі билік пен жауапкершілікті ұштастырады. Бұл байланыс меншік иелеріне мүлкін ұқыптап ұстап, өзге адамдарға да, олардың мүлкіне де зиян келтіру ықтималдығын азайтуға қажет шараларды жасауға түрткі болады.

Видео:

Жеке меншік құқығы экономикасы

Мына мысалдарға назар аударайық: ит қабаған болса, иесі оны байлап ұстауға мүдделі болады. Автокөлік иесі, мысалы, тежегіші бұзылып тұрғаны салдарынан өзгенің мүлкіне зиян келтірсе, заң алдында жауап береді. Химиялық заттар дұрыс қолданылмай, адамдарға зиян келтірсе, химия компаниясы заң алдында сол залалға жауапты болады.

Төртіншіден, жеке меншік ресурстарды ұтымды пайдалану мен сақтауға жол ашады. Ресурсты пайдалану табыс әкелуі мүмкін – бұл қазіргі тұтынушылардың оны қажет ететінін көрсетеді. Алайда меншік құқығының арқасында болашақ тұтынушылардың да мүддесі ескеріледі. Мысалы, ағаш кесетін тоғай немесе шағын орман иесі ағашты қазір кесіп сатқан тиімді ме, әлде кейін, өсіріп барып сатқан дұрыс па деген шешім қабылдауы керек. Басқаша айтқанда, ағаш жетілген кезде оның болжамды құны қазіргі кесілген кездегі құнынан артық бола ма? Ал сол келешектегі құн қазіргі құннан асып, оларды баптап, қорғауға кететін шығыннан да артық бола ма? Солай болса, меншік иесінің ресурсты сақтап қалуға – яғни оны қазір пайдаланбай, келешекте құны артқанда қолдануға – нақты ынтасы болады. Кейінгі жылдары Африка елдерінің көбі жергілікті жабайы аңдарға жеке меншік (немесе шағын ауыл қауымына ортақ меншік) мәртебесі берілген соң туризм нарығы, соның ішінде шектеулі ірі аңшылық дамып, нәтижесінде бұрын жойылып кету қаупі төніп тұрған аңдар саны күрт артқанын түсінді.

Егер әлдебір ресурс келешекте қазіргі құнынан артық қымбаттайды деген болжам болса, жеке меншік иесі оны сақтап қалғаннан пайда көреді. Бұл – тіпті меншік иесі сол пайданың игілігін өзі көрмейтін жағдайда да орынды. Мысалы, 65 жастағы орман иесі Дуглас шырша екті делік, ал бұл ағаштар толық жетілгенше шамамен елу жыл өтеді. Егде тартқан орманшының ол ағаштарды келешекке деп сақтайтын ынтасы бола ма? Егер жекеменшік құқығы болса – иә, болады. Жекеменшік иелігі жағдайында орманшының жерінің нарықтағы құны ағаштар өсіп, оларды кесетін уақыт таяған сайын арта береді. Яғни ағаш орманшы қайтыс болғаннан кейін кесілсе, ол кез келген уақытта сол ағаштарды (немесе ағаштарымен қоса жерді) сатып жіберіп, олардың құндылығы артқанынан пайда таба алады. Егер жетілген ағаштардың құны балама инвестициямен салыстырғанда келешекте көбірек табыс әкеледі деген болжам болса, орман иесі бұл ағаштарды сақтап қалғаннан ұтады.

Бірнеше ғасыр бойы пессимистер әне-міне ағаштан, маңызды минералдардан және энергия көздерінен айырылып қалғалы тұрмыз деп келді. Тек олар қайта-қайта қателесті. Неге? Өйткені олар жеке меншіктің рөлін ескермеген. Мұндай бәрі құриды деген болжамдарды шолып отырған – пайдалы сабақ. Мысалы, XVI ғасырдағы Англияда отынға жұмсалып отырған ағаш қоры таусылады деген үрей тарады. Алайда ағаш

бағасы қымбаттағаны оны үнемдеп жұмсауға итермеледі әрі бұл жағдай көмір өндірудің дамуына себеп болды. Сөйтіп, ағаш дағдарысы көп ұзамай-ақ өзекті болмай қалды.

Тіпті белгілі бір ресурс жеке меншікте болмаса да, көбіне басқа жекеменшік ресурстарға арналған нарық мәселені шеше алады. XIX ғасырдың ортасында әлемде кит майы таусылады деген үрей тарады – ол кезде одан майшам жасалатын. Алайда киттер жеке меншікке жатпағандықтан, оларды келешекке сақтап қалайын деген ынта болған жоқ. Киттер саны азайған сайын, кит майының бағасы шарықтап кетті. Алайда дәл осы баға көтерілгені түрткі болып, кәсіпкерлер балама іздей бастады. Уақыт өте келе тиімді өндірілетін мұнай көздері табылды, арзандау керосин жеке меншік негізінде шығарыла бастады да, кит майы дағдарысы аяқталды.

Кейінірек адамдар мұнайға ауысқанда, бұл ресурс та таусылады деген болжамдар шықты. 1891 жылы АҚШ Геология қызметі Техаста мұнай табылуы екіталай деген қорытынды берген. 1926 жылы АҚШ Федералдық мұнайды үнемдеу кеңесі елдегі мұнай қоры тағы жеті-ақ жылға жетеді деп болжаған.(27) 1972 жылы «Рим клубы» жариялаған «Өсудің шектері» деген баяндамада экономикалық өсім нәтижесінде ресурстар сарқылып, XXI ғасырда қоғам күйрейді деген болжам айтылады.(28) Бұл баяндамада ресурстарды орынсыз жұмсау мәселесіне қатысты орынды алаң көтерілгенімен, әне-міне төніп келеді деп болжанған апаттардың көбі болған жоқ. Бұған ресурстарды тиімді пайдалану технологиялары дамығаны, жаңа кен орындары табылғаны және орнықты даму қағидаттарына бет бұру себеп болды. 1968 жылы Пол Эрлихтің *The Population Bomb* («Халық санының жарылысы») деген кітабында халық санының күрт өсуі 1970–1980 жылдары жаппай ашаршылық пен қоғамның күйреуіне себеп болады деген болжам айтылған. Тіпті Эрлих Англия 2000 жылға жетпей «жойылып кетеді» деген. Белгілі, әрі шын болған бір оқиғада экономист Джулиан Саймон Эрлихке: «Қалаған бес ресурсыңызды және келешектегі кез келген жылды таңдаңыз, мен олардың бағасы инфляцияны ескергенде төмендейді деп бәс тігемін» деген. Эрлих бұл ұсынысты қабылдап, кеңесшілерімен бірге бес шикізатты таңдайды: хром, мыс, никель, қалайы және вольфрам. Бұл бәс 1980 жылы жасалған, ал бәсте айтылған 1990 жылы жаһандағы халық саны шамамен бір миллиард адамға артқанына қарамастан олардың бағасы төмендеген.

Халық саны шамадан тыс артып бара жатқаны қазір де алаң тудырып отырғанымен, болжанғандай ауқымды жаһандық ашаршылық болған жоқ. Ауыл шаруашылығындағы технология жетістіктері («Жасыл» революция), өнімділік артуы және отбасын жоспарлау бастамалары сол апат сценарийлерінің алдын алуға сеп болып отыр.

Осы және басқа да көп апаттық болжамның бәрі жаңсақ қана емес, тіпті мүлде шындыққа жанаспайтын болып шықты. Неліктен? Бұл сұрақтың жауабы жеке меншік жүйесінде жатыр. Жеке меншікке тиесілі ресурс тапшы болған сайын, оның бағасы көтеріледі. Баға өскені тұтынушыларды, өндірушілерді, инноваторлар мен инженерлерді (1) ресурсты тікелей пайдалануды үнемдеуге, (2) **алмастырғыш тауарлар**(?), яғни субституттар табуға барынша күш салуға және (3) ресурс табу мен оны өндірудің жаңа, тиімді тәсілдерін дамытуға ынталандырады. Осы ынталандырулардың арқасында апатты болжамдар қайта-қайта кейінге шегеріліп келеді. Ал жекеменшік иелігіндегі ресурстарға қатысты мұндай процесс алдағы уақытта да жалғасатынына негіз бар.

Нақты белгіленіп, заң қорғайтын меншік құқығы саудадан түсетін табысты пайдаға жаратуға да аса маңызды. 1.4-элементте айтылғандай, сауда тауарларды оларды құнды деп білетін адамдарға жеткізеді және мамандану мен ауқымды өндіріс тәсілдерінің арқасында өндіріс көлемін арттырады. Келісімшарттардың әділ орындалуына және меншік құқықтарының қорғалуына сеп болатын құқық жүйесі саудаға қатысты белгісіздіктерді азайтады. Бұл өз кезегінде сауданың кеңеюіне сеп болып, саудадан түсетін табыстың да, экономикалық прогрестің де артуына жол ашады.

Меншік құқығын қорғайтын және келісімшарттарды әділ орындайтын құқық жүйесі экономикалық өсімнің негізгі қозғаушы күштері – **капитал қалыптасуы**(?) мен ресурстардың дамуына негіз болады. Ал керісінше, меншік құқығы қорғалмауы, келісімдер орындалуындағы белгісіздік пен заң алдындағы әділетсіздік сауданы, инвестицияны және ресурстардың тиімді жұмсалуын әлсіретеді. Адамдар тарих бойы меншіктің өзге түрлерін – мысалы, ірі кооперативтер мен мемлекеттік меншікті – социализм мен коммунизм жағдайында қолданып көрді. Алайда мұндай тәжірибелер, шағын ауыл деңгейіндегі берік мәдени бірлік жағдайынан тыс жерде, сәтсізден бастап апатты нәтижеге дейін ұласып отырды.

Қазірге дейін **заң үстемдігі**(?) аясындағы жекеменшіктен өзге ешбір институттық жүйе адамдарға соншалық кең жеке еркіндік пен ресурстарды тиімді әрі өнімді пайдалану арқылы өзгелерге қызмет етуге дәл мұндай қуатты түрткі берген емес.

Видео:

Меншік құқығының күші

Айта кетері, бұл тетік экономикалық өсімді шынайы қолдай алсын десек, меншік құқықтары нақты айқындалып, заң жүзінде қорғалуға тиіс. Дамушы елдердегі ауылдарда әлдебір жер телімінің «иесі» кім екені бәріне белгілі болуы мүмкін, бірақ ондай жерді сату немесе оны жаңа трактор сатып алу үшін **кепіл**(?) қойған қиын болады. Даму саласындағы ең тиімді стратегиялардың бірі – жерді дәстүрлі түрде пайдаланып жүрген адамдарға меншік құқығын ресми түрде рәсімдеу. Мысалы, 2013 жылы Руанда елдегі шамамен 11,5 миллион жер телімінің 11,3 миллионын ресми тіркеген, әрқайсысын тіркеу құны шамамен 6 доллар болған. Бірнеше жылда сол меншік құжаттары 2,6 млрд доллар көлеміндегі инвестициялық қарызға кепіл болуға жұмсалды.(29)

Оқу үшін:

Дуайт Ли. «Жекеменшік және балама шығын»

2.2-ЭЛЕМЕНТ

Бәсекелі нарықтар



Бәсеке өнеркәсіп тиімділігінің үнемі артып отыруына сеп болады. Ол өндірушілерді ысырапты жойып, шығынды азайтуға жетелейді, өйткені олар өзгелерден арзан баға ұсыну арқылы бәсекеге төтеп беруі керек. Осы процесс нәтижесінде шығыны жоғары өндірушілер нарықтан шығып қалып, өндіріс шығыны төмендердің қолына шоғырланады.[(30)]

— Клэр Уилкокс, Суортмор колледжінің бұрынғы экономика профессоры

Бәсеке – нарықтық экономиканың тірегі. Бәсеке нарық ашық болып, балама сатушылардың еркін енуіне мүмкіндік бар кезде туады. Қарсыластар жергілікті, аймақтық, ел ішіндегі немесе тіпті жаһандық нарықта әрекет етуі мүмкін. Бәсеке процесі әр кәсіпорынға тиімді жұмыс істесін және тұтынушы талғамына сай болсын деп қысым жасайды. Бәсеке тиімсіз өндірушілерді нарықтан ығыстырып шығарады.

Тұтынушыларға сапалы өнімді тартымды бағамен ұсына алмаған кәсіпорындар залал көріп, ақырында нарықтан кетуге мәжбүр болады.

Табысты бәсекелестер өз қарсыластарынан озық тұрады. Олар бұған түрлі тәсілдермен – өнім сапасы, стилі, сервисі, орналасу ыңғайлылығы, жарнама немесе баға арқылы қол жеткізуі мүмкін. Алайда олар үнемі тұтынушыларға өз бәсекелестерімен салыстырғанда өнім құнын өндіру шығынына сай немесе одан да артық құндылық ұсынуға тиіс.

McDonald's, Carrefour, Amazon, General Motors немесе басқа да кез келген компанияны бағаны көтеріп жіберу, сапасыз өнім сату немесе нашар сервис ұсынудан тежеп тұрған не? Жауабы – бәсеке. Егер McDonald's дәмді сэндвичті тартымды бағамен әрі сыпайы қызмет көрсетіп ұсына алмаса, жұрт бірден KFC, Burger King, Wendy's, Subway, Taco Bell немесе басқа да бәсекелестерге бет бұрады. Тіпті ең ірі компаниялардың тұтынушылары жақсырақ өнімді арзан бағамен ұсыну жолын тапқан шағын жаңа ойыншыларға кетіп қалуы мүмкін. Автокөлік өндірісі ірі компаниялардың қолында болғанымен, бұл саладағы бәсеке өте қатты. Toyota (Жапония) мен General Motors (АҚШ) сияқты алпауыттар да жұрттың сұранысына сай автокөліктерді бәсекеге қабілетті бағамен ұсынуда сәл артта қалса, тұтынушылар Changan (Қытай), Maruti (Үндістан) секілді және біз әлі атын естіп үлгермеген басқа да өндірушілерге кетіп қалуы мүмкін.

Бәсеке компанияларды жақсырақ өнім ойлап тауып, өндіріс шығындарын азайтудың тиімді жолдарын іздеуге күшті ынталандырады. Дәл қазір тұтынушылар келесі кезекте қандай өнімді қалайтынын немесе бір бірлік өнімге кететін шығынды азайтатын өндіріс тәсілдері қандай болатынын ешкім нақты білмейді. Бұл сұрақтарға нарықтағы ізденіс процесі жауап береді. Интернет-дүкендер – сауда орталықтарынан кейінгі ең ұтымды сауда форматы ма? Әлде бұл – әне-міне орнын одан да жақсы балама басқалы тұрған кезекті идея ғана ма? Ашық әрі бәсекелі нарықтағы пайда мен шығын осы сұрақтарға үздіксіз жауап беріп отырады. Бұл жауаптар уақыт өте келе тұтынушы талғамы өзгеріп, жаңа технологиялар шығып, істерді тиімді атқарудың тың жолдары ашылғанына қарай өзгеріп тұрады.

Нарықтық экономикада кәсіпкерлерге жаңалық ашуға толық еркіндік беріледі. Ол

үшін оларға қажетті қаражат құюға дайын инвесторлардың (көбіне өзін қоса алғанда) қолдауы ғана керек. Олардың идеясы орталықтан жоспарлаушылардың, парламент көпшілігінің немесе бәсекелестерінің мақұлдауына зәру емес. Алайда кәсіпкерлер мен оларды қолдаған инвесторлар бәсекенің алдында жауапты, өйткені олардың идеялары тұтынушылардың «нақты бағасына» тап болады. Егер тұтынушылар жаңа әрі инновациялық өнімнің құнын оның өзіндік шығынынан жоғары бағаласа, бұл бизнес табысқа жетіп, гүлденеді. Ал тұтынушылар бұл өнімді бірлік шығынынан төмен бағаласа, бизнес шығын көріп, ақырында күйреп тынады. Сөйтіп, тұтынушылар – бизнестегі инновация мен оның тиімділігінің басты төрешісі әрі негізгі бағалаушысы.

Видео:

Стив Форбс жетістіктер жайында – Джордж Истман

Жаңа өнімдер нарыққа шыққанда, әдетте олар әлдебір баға мен сапа үлгісін қайталайды. Көп жағдайда мұндай өнімдер бастапқыда өте қымбат болады және оларды аз ғана тұтынушы – негізінен табысы жоғары адамдар – сатып алады. Бұл тұтынушылар өнімге өзгелерден бұрын қол жеткізе алу мүмкіндігіне артық ақы төлеуге дайын. Өйткені бастапқы кезеңде өнім сапасы әлі де төмен болуы мүмкін – компаниялар тосын өндірістік мәселелерді шешіп жатады, ал өндіріс көлемі аз болғандықтан, баға жоғары болып тұрады. Дегенмен бұл алғашқы сатып алушылардың рөлі маңызды: олар өнімнің бастапқы шығынын өтейтін табыс әкеледі, компанияларға тәжірибе жинап, сапаны арттырып, бір өнімге кететін шығынды азайтып алуға мүмкіндік береді. Уақыт өте келе кәсіпкерлер өнімді арзандатып, оны көбірек тұтынушының қолы жететіндей ету жолдарын табады.

Ұялы телефонның даму кезеңдері (1973–2015)



Автокөлік, теледидар, ауа баптағыш, ыдыс жуғыш, микротолқынды пеш және дербес компьютер сияқты көп тауар дәл осы үлгімен дамыған.[31] Бұлардың бәрі әуелде тым қымбат болған, алайда кәсіпкерлер оларды арзанырақ әрі сапалы етіп шығару жолдарын тауып, соның арқасында бұл өнімдерді көпшілік ала алатындай болды. Кәсіпкерлер мен бәсеке процесінің рөліне баға бергенде, уақыт өте келе баға мен сапа өзгеруі заңдылығын түсінген маңызды.

Смартфондар баға мен сапа арасындағы осы заңдылықты айқын көрсетеді. 1980 жылдары алғаш шыққанда, ұялы телефондар шамамен 4000 долларға сатылатын (инфляцияны ескерсек, бұл қазір шамамен 10 000 доллар). Ол кезде олар кірпіштей үлкен болатын және қоңырау шалғаннан өзге ештеңеге жарамайтын. Уақыт өте келе олардың көлемі кішірейді, ақпарат өңдеу қуаты мен функциялары күрт артты, ал бағасы керісінше төмендеді. Бүгінде олардың құны бастапқы бағасының бірнеше пайызы ғана және әлемнің түрлі елдерінде – үкімет рұқсат еткен елдердің бәрінде – барлық табыс деңгейіндегі тұтынушылардың күнделікті қажет затына айналып, соның арқасында адамдар тиынға жуық шығынмен достарына, отбасына және әріптестеріне бірден

хабарласуға мүмкіндік алды. Мысалы, 1920 жылы Нью-Йорктен Лос-Анджелеске 10 минут қоңырау шалу құны қазіргі бағамен 400 доллардан асып кететін. Ал 2024 жылы дәл осы байланыс Zoom немесе WhatsApp сияқты сервистер арқылы тегін өтіп жатыр.

Бәсекелі ортада аман қалсам дейтін өндірушілер тоқмейілсіп кетуіне болмайды. Бүгін табысты болған өнім ертеңгі бәсеке сынағынан өте алмауы мүмкін. Бәсекелі нарықта табысқа жету үшін кәсіпкерлер өзгерісті алдын ала болжай білуге, жаңа қажеттіліктерді дер кезінде танып, жақсартылған идеяларды тез игеріп, іске асыруға тиіс.

Видео:

Сіз интернеттен бас тартар ма едіңіз?

Өнімнің бірлік құнын ең төмен деңгейде ұстай алатын ең тиімді бизнес құрылымы да, фирманың көлемі де бәсекеге қарайды. Басқа экономикалық жүйелерден айырмашылығы, нарықтық экономикада фирмалардың қай түрі бәсекеге түсе алады деген шектеу қойылмайды. Кез келген бизнес түріне рұқсат бар: жеке кәсіп, серіктестік, корпорация, қызметкерлер иеленген фирма, тұтынушылар кооперативі, коммуна немесе басқа да кез келген ұйым – бәрі нарыққа еркін ене алады. Алайда табысты болудың бір-ақ талабы бар: шығын тиімділігі. Компания табыс тауып, табысты болғысы келсе, сапалы өнімді тартымды бағамен ұсынуға тиіс. Ал оның құрылымы өзге бизнес түрлерімен салыстырғанда жоғары шығынға әкелетін болса, бәсеке оны нарықтан ығыстырып шығарады. Әрине, кей тұтынушылар сапа мен бағаның түрлі үйлесімін таңдаса, бәсеке сапасы әртүрлі өнімдердің қатар жүре беруіне де мүмкіндік береді. Мысалы, Mercedes қымбатқа сатылса да, Volkswagen секілді арзанырақ көлікпен қатар жүре алады. Ал Шығыс Германияның Wartburg маркасы мен Ресейдің «Жигулиі» нарықта аман қалу үшін нарық күштеріне араласу керек болатын. Коммунистік елдерде мұндай жағдай жиі кездесетін – олар нарықтық экономикасы бар елдерден келетін импортты не мүлде тыйып, не өте жоғары баж салығын салып отыратын.

Бәсеке процесі экономикадағы түрлі салалардағы фирмалардың көлеміне де әсер

етеді. Кей салаларда – мысалы, ұшақ немесе автокөлік өндірісінде – ауқымнан үнемдеуді толық пайдалану үшін фирмалар өте ірі болуы керек. Егер бір компания ондаған ғана көлік шығарып отырса, оның бір көлікке жұмсайтын шығыны өте жоғары болады. Ал керісінше, тұрақты шығын мыңдаған көлікке бөлінсе, бір көлікті шығару құны күрт азаяды. Табиғи түрде тұтынушылар өнімді үнемді өндіріп, төмен бағамен сата алатын компанияларды таңдайды. Мұндай салаларда шағын компаниялар бәсекеге төтеп бере алмайды, сондықтан ірі компаниялар ғана өміршең болады. Бұған телекоммуникация нарығы да мысал бола алады. Инфрақұрылым шығыны аса қомақты болғандықтан, Еуропада бұл нарықта Vodafone, Deutsche Telekom, Telefonica және Orange сияқты ірі компаниялар үстемдік етіп келеді.

Ал өзге салаларда, керісінше, көбіне жеке кәсіпкерлік немесе серіктестік түрінде ұйымдасқан шағын кәсіпорындар әлдеқайда тиімді болады. Егер тұтынушылар жекелей сервис пен дараланған өнімді жоғары бағаласа, бұл нарықтарда шағын фирмалар басымдық алып кетіп, ірі компаниялар бәсекеге төтеп бере алмай қиналады. Мұндай жағдай көбіне заңгер және медицина қызметтері, гурмэ мейрамханалар, жеке сервис, сондай-ақ арнаулы баспа ісі салаларында кездеседі. Сондықтан бұл салаларда, әдетте, шағын кәсіпорындар үстемдік етеді. Еуропада крафт сыра мен шағын сыра қайнату зауыттары секторы қарқынды дамып келеді. Бұл нарықта шағын зауыттар сыра нарығын әртараптандыруда маңызды рөл атқарып отыр. Бельгия, Ұлыбритания, Германия және Чехия сияқты елдерде шағын кәсіпорындар сыра өндіруде жаңашылдық танытып, ірі өндірушілер ұсынбайтын түрлі стильдер мен дәмдер ұсынып, белсенді дамып жатқан сала қалыптасқан.

Қызығы сол – бұл парадокс көрінгенімен, бәсеке арқылы көзделген жеке мүдде экономикалық прогрестің қуатты қозғаушы күші бола алады. Өнімдер, технологиялар, ұйымдасу тәсілдері мен компаниялар арасындағы үнемі жүріп отыратын бәсеке нәтижесіз жұмыс істейтіндерді нарықтан ығыстырып, тұтынушылар сұранысына сай өнімдер мен озық технологиялар табылып, енгізілуіне жол ашады. Инновациялық әдістер өнім сапасын жақсартса не шығынды азайтса, олар тез таралып, бұрынғы тәсілдердің орнын басады.

Тарихта мұндай мысалдар көп. Автокөлік ат-арбаны ығыстырды. Супермаркеттер

шағын отбасылық азық-түлік дүкендерінің орнын басты. McDonald’s пен Wendy’s сынды фаст-фуд желілері жергілікті асханалардың орнын басып алды. Carrefour мен Metro Cash & Carry секілді ірі дүкендер жылдам дамыды, ал өзге бөлшек саудагерлер азайып, кейбірі мүлде жабылып қалды. Дербес компьютерлер жазу мәшинелерінің, ал смартфондар бұрынғы сымға жалғанған айналмалы диск телефондардың орнын басып, бүгінде портатив компьютер құрылғыға айналды. LED шамдар ыңғайлылығы, үнемділігі мен сапасы артып, бағасы төмендегені арқасында қыздыру шамдарын біртіндеп нарықтан ығыстырып жатыр. Компьютерлер (тіпті кей жағдайда смартфондардың өзі) есептеуде абакус, логарифм сызғыш, тіпті саусақпен санау сияқты тәсілдердің орнын басты. Цифрлық технологиялар дәуіріне бейімделуде кеш қалған компаниялар – мысалы, Kodak – әжептәуір қиындық көрді. Ал керісінше, цифрлық технологияны дер кезінде қабылдаған Canon мен Nikon сынды компаниялар нарықта табысты дамып, көшбасшы бола алды. Мұндай мысалдарды жалғастыра беруге болады. Ұлы экономист Джозеф Шумпетер бұл қарқынды бәсекені **креатив деструкция**(?) деп атап, осы процесті экономикалық прогрестің дәл өзегі деп білген.

Бәсеке жеке мүддені игілікке қаратып, оны қоғамның өмір сүру деңгейін арттыру жолында пайдаланады. Адам Смит «Халықтар байлығы» атты еңбегінде бұл туралы былай деген:

> *Біз кешкі асымызды қасапшының, сырашының немесе наубайшының мейірімінен күтпейміз, керісінше олардың өз мүддесін көздегенінен үміт етеміз. Біз олардың адамгершілігіне емес, өз пайдасына жүгінеміз және оларға ешқашан өз қажетімізді емес, олардың өзіне тиімді жағын айтамыз.*(32)

Жекеменшік пен бәсекелі нарықтар бірігіп келіп, ортақ әрекет пен ресурстарды тиімді пайдаланудың негізін қалайды. Егер жекеменшік құқығы нақты айқындалып, оны заң қорғаса, өндірушілер ресурс пайдалануда балама шығын көреді. Яғни, бірінші бөлімде айтылғандай, олар жұмсалған ресурстардан жоғары бағаланатын құндылық өндіруі керек, әйтпесе сол ресурстарды тиімдірек пайдалана алатын өзге өндірушілер

оларды нарықтан ығыстырып шығарады. Ашық әрі бәсекелі нарықтағы бағалар өндірушілерді шығынды азайтуға, тұтынушы сұранысын өтеуге және жақсы өнім мен тиімді тәсілдер табуға нақты ынталандырады.

Бәсеке – «тұтынушы мүддесін қорғайтын» құбылыс, яғни бәрінен көп ұтатын – тұтынушы. Ал бәсекелі нарықтар ешқашан «бизнес мүддесін қорғайтын» жүйе емес. Шын мәнінде, кәсіпкерлер бәсекені ұната бермейді және көбіне өзін қорғау үшін үкіметтен арнайы саясат жүргізуді талап етеді. Олар көбіне ықтимал бәсекелестердің нарыққа кіруін шектейтін кедергілер орнатуға ұмтылады. Келесі элементте реттеуді және үшінші бөлімде саяси процесті талдағанда, бизнестің нарықтағы бәсекені азайтуды көздейтін әрекеттеріне қайта-қайта мысал шығып отырады. Еуропалық Одақ бұл тұрғыда Еуропалық комиссия арқылы бәсекеге қарсы әрекеттердің алдын алуды көздейтін жан-жақты бәсеке саясатын жүргізіп отыр. Бұл саясат аясында Еуропалық комиссия компанияларды тексеруге, айыппұл салуға, сондай-ақ нарықтағы бәсекені сақтау үшін олардың бизнес практикасын өзгертуін немесе әлдебір активтерден бас тартуын талап етуге қақылы. Мұндағы басты мақсат – тұтынушыларға көп балама арасынан таңдай алу және өнімдер мен қызметтерге бәсекеге қабілетті бағамен қол жеткізу мүмкіндігін беру. Алайда, **реттеушінің тұзағы**(?) қаупі деген бір маңызды мәселеге де назар аудару керек. Бұл жағдайда әлдебір салада орныққан ірі компаниялар өзіне тиімді ережелерді қабылдату үшін реттеуші органдарға ықпал етпек болады. Мұндай ережелерді ұстану соншалықты қымбатқа түсетіндіктен, шағын әрі жаңашыл өнім ұсына алатын стартаптар нарыққа ене алмай қалады. Мысалы, Еуроодақтың «Жалпы деректерді қорғау регламенті» (GDPR) өте көп есеп жүргізуді және әкімшілік шығынды талап ететіні сондай, соның кесірінен жаңа онлайн бизнес иелері өз идеясын сынап көруді тым қымбат деп табуы мүмкін.

Оқу үшін:

Дуайт Ли. «Ауылшаруашылық жерлерінің сарқылуы»

2.3-ЭЛЕМЕНТ

Орынды және шектеулі реттеу

Он мың ереже шығарсаң, заңға деген бүкіл қолдауды құртып аласың.

— Уинстон Черчилль

Үкіметтің реттеуі – жұмыссыздықты азайту, біліктілігі төмен жұмысшылардың жалақысын көтеру немесе сапасыз өнімдерді нарықтан аластау сияқты түрлі мақсаттарға жетудің оңай жолы болып көрінуі мүмкін. Алайда реттеу арқылы неге қол жеткізуге болатынын ойлағанда, үш маңызды жайтты ескерген жөн:

Біріншіден, бәсекенің өзі – нарықты реттейтін тамаша құрал. Ашық әрі бәсекелі нарықтар жеке адамдар мен бизнестің өзгелерге құнды тауарлар мен қызметтер ұсынуына түрткі болады, өйткені табыс деңгейі соған қарай өседі. Мұндай жағдайда, әдетте, үкіметтің араласып, реттегені жағдайды жақсартады деу қиын.

Видео:

Автокафе блокпосты

Екіншіден, реттеу шаралары көбіне тиімсіз және көзделген мақсаттарға қайшы келетін жанама әсер тудырады. Көп жағдайда бұл жанама әсер реттеуді жақтаушылар мәлімдеген мақсаттарға тура қайшы болып шығады.

Мысалы, 1980 жылдардың ортасында Гватемалада кеден қызметкерлеріне «ел мүддесіне» сәйкес деп тапса, кедендік алымдарды алып тастауына рұқсат етілген. Мұндай заңнама – мемлекеттік қызметкерлерден пара талап ететін ашық мүмкіндік береді. Содан реттеу ережесі айқын болмай, бизнес қызметін қымбаттатып,

тартымдылығын төмендетеді, әсіресе адал адамдар ол жақтан қаша бастайды.

Видео:

Жақсы ниеттің қатерлері

Үшіншіден, реттеу – саяси процестің нәтижесі, ал бұл процесс көбіне тұтынушыларға, салық төлеушілерге және жалпы жұртшылыққа қарағанда әлдеқайда жақсы ұйымдасқан бизнес пен мүдделі топтарға пайдалырақ келеді. Реттеуді жақтайтындар ізгі мақсаттарды көздеп отырмыз дегенімен, шын мәнінде олар көбіне саяси тетіктерді өз пайдасына жұмсап, өзгелердің есебінен ұтып қалуға тырысады.

Бұл тұжырымдардың бәрі бір маңызды ескертуге бағынады. Біз әдетте экономикалық транзакциялар сатып алушы мен сатушы арасында ғана жүреді, яғни әр тарап өз мүддесін ғана көздейді деп қарастырамыз. Тек мен сізден бір нәрсе сатып алып жатқанда, ол транзакциядан тіпті хабарсыз үшінші адамға әсер етсе ше? Мұндай әсер **сыртқы әсер**(?) деп аталады. Олар жағымды да, жағымсыз да болуы мүмкін. Жағымды сыртқы әсерге мысал: әріптесім COVID-ке қарсы вакцина салдырса, менің де ауырып қалуым ықтималдығы азаяды. Ал жағымсыз сыртқы әсерге мысал – көршімнің иті түні бойы үріп, менің ұйықтай алмай жатқаным.

Сыртқы әсерлер қоғам үшін күрделі мәселе тудырады. Экономист Роналд Коуз көп жағдайда ештеңе істеудің керегі жоғын да дәлелдеген. Бұл – біршама күрделі тұжырым, сөйте тұра экономика қисынының күшін көрсететін жақсы мысал. Мысалы, үре беретін ит жайын қарастырайық. Бұл жағдайға екі адам қатысады: көршім – итін жақсы көретін адам және мен – тыныш ұйқыны бағалайтын адам. Егер нарық еркін болса, біз бұл кикілжіңді өзара келісіп шеше аламыз. Егер көршім итінің үргенін менің ұйқымнан артық бағаласа, ол менің шыдамым үшін ақша төлесін не маған құлақ тығынын сатып әперсін. Ал итінің үргенінен менің ұйқымды маңызды десе, мен оған иттің үрмейтін жолын табуға (мысалы, итке тұмылдырық салуға) ақша берейін.

Алайда бұл **Коуз теоремасы**(?) шектеулі жағдайларда ғана жұмыс істейді. Күрделірек жағдайларда үкіметтің шектеулі реттеу рөлі шығады – әдетте, екі тарапта да

адам тым көп болғандықтан, оларды бірлесіп әрекет етуге жұмылдыру мүмкін болмай қалады. Мысалы, бір елдің азаматтары жалпы алғанда зауыттың ауаға шығаратын ластануын азайтуы үшін жеткілікті мөлшерде ақша төлеуге дайын делік. Мәселе мынада: «жұрттың бәрін осыны істеуге қалай жұмылдырасың және «өзгелер бәрібір төлеп жатыр ғой, менің азғантай үлесім маңызды емес» дейтін айлакер адамдарға қалай тосқауыл боласың?».

Мұндай жағдайларда ұжымдық (яғни мемлекеттік) әрекет керек болуы мүмкін. Идеал жағдайда үкімет азаматтардың атынан әрекет ете отырып, ластану сияқты ауқымды мәселелерді шешудің шығыны мен пайдасын дәл бағалай алуға тиіс. Алайда тіпті осындай жағдайда да, экономистердің көбі ереже енгізгеннен гөрі, әр ластану бірлігіне баға белгілеуді (бұл «теріс сыртқы әсер» деп аталады) жөн көреді. Мұндай ойдың негізі айқын: бір тоннаға, мысалы, бір еуро деп белгіленсе, зауыттар шығарылымын тазартқан арзан ба, әлде сол бағаны төлеген тиімді ме деп, өзі ұйғара алады. Егер белгіленген баға қажетті нәтижеге жеткізбесе, оны көтеріп не түсіре салған оңай. Көп жұмысты пайданы барынша арттыруға ұмтылу механизмінің өзі атқарады.

Енді балама нұсқаны қарастырайық. Реттеуші әр зауыттың қанша ластаушы заттар шығаруға құқығы барын өзі ұйғаруы да мүмкін. Алайда ол қай зауытқа өндірісті тазартқан оңайырақ болатынын қайдан біледі? Нарықта жасырын тұрған ауқымды ақпаратсыз мұндай реттеу сөзсіз тиімсіз болар еді.

Бізге таныс реттеу жағдайларының көбі шешімнен бұрын жаңа қиындықтар тудырады. Мысалы, нарыққа кіруді шектейтін ережелердің әсерін қарастырайық. Көп елде әлдебір салада бизнес бастауға не қызмет көрсетуге рұқсат алу өте қиын. Мұндай елдерде кәсіп бастау үшін лицензия алып, түрлі формаларды толтырып, түрлі мекемелерден рұқсат алып, біліктілігіңді дәлелдеп, соған жетердей қаражатың барын көрсетіп, тағы да басқа талаптарға сай болуың керек. Кейбір шенеуніктер саяси жарна не пара талап етуі мүмкін. Көп жағдайда сенімен бәсекелес болатын, орныққан әрі саясатта ықпалы бар компаниялар сенің өтінішіңе қарсы шығып, оны тоқтатып тастай алады.

Эрнандо де Сото өзінің ашық жазылған *The Mystery of Capital* («Капиталдың құпиясы») деген кітабында 2000 жылдардың басында Перудің Лима қаласында киім тігетін шағын кәсіпті заңды түрде ашу үшін бір топ 289 күн бойы 6 сағаттан жұмыс

істеуге мәжбүр болғанын жазады. Бұған дейінгі *The Other Path* («Өзге жол») деген кітабында ол бұл процесс барысында он рет пара сұралғанын, ал заңды түрде жұмыс істеуге рұқсат алу үшін сол сұрағандардың екеуіне пара беруге мәжбүр болғанын айтады.(33)

2020 жылы Дүниежүзілік банк әлемнің түрлі елдеріндегі «Бизнес жүргізу» жағдайына арналған баяндамасын жариялады.(34) Онда 2003 жылы дүниежүзінде бизнес ашуға жұмсалатын орташа уақыт 52 күн болса, 2019 жылы бұл мерзім 20 күнге дейін азайды делінген. Бұл процесс түрлі табыс деңгейіндегі және түрлі өңірлердегі елдерде әжептәуір жақсарған, тек Солтүстік Америкада ғана айтарлықтай өзгеріс болмаған: онда 2003 жылы бизнес ашуға онсыз да аз уақыт – 3,5 күн жұмсалса, 2019 жылы бұл көрсеткіш 2,85 күнге дейін азайған. Ең соңғы орында Венесуэла тұрғанына таңғалмаспыз, онда заңды түрде бизнес ашуға 230 күн кетеді. Ал алғашқы орында бұл процеске небәрі жарты күн жұмсайтын Жаңа Зеландия мен Грузия тұр. Посткоммунистік елдер арасында ең көп уақыт Босния мен Герцеговинада тіркелген – онда бизнес ашуға 80 күн керек. Алайда посткоммунистік елдерде бизнес ашу жеңілдігі бойынша едәуір прогресс бар: ол аймақта 2019 жылы орта есеппен 14 күн қажет болған. Бұл көрсеткіш – Шығыс Азия мен Тынық мұхит елдеріндегі 23 күн және Латын Америкасы мен Кариб бассейніндегі 28 күнге қарағанда айтарлықтай жақсы нәтиже.(35)

Сонымен қатар, үкіметтер нарыққа кіруді шектейтін ережелер енгізгенде, нарықта бұрыннан бар бизнес өкілдері бәсекелестердің нарыққа кіруін одан бетер қиындататын қосымша реттеулерді талап ете бастайды. Оның артынан бәсеке азайып, баға көтеріліп, артық пайда табатын таңдаулы компаниялар көбейіп кетеді. Оған қоса өнімділік азаяды, өйткені кәсіпорындар өз уақыты мен қаражатын халыққа қажетті тауар мен қызмет өндіруге емес, үкіметтің қолдауына ие болу (мысалы, саяси шешім қабылдаушыларға лобби жасау) жолында жұмсай бастайды. Соның салдарынан тұтынушылар зиян көреді, ал жалпы өндіріс көлемі әлеуеті жететін деңгейден төмен түсіп қалады.

Ерікті айырбасқа кедергі болатын реттеу, әдетте, саудадан түсетін табысты, кәсіпкерлік ізденістер мен әлеуметтік ынтымақтастықты азайтады. Бұған бағаны бақылау, міндетті әрекеттер енгізу және тарифтер мысал бола алады. Бағаны реттеу

саудадан түсетін табысқа қалай әсер ететінін қарастырайық. Егер әлдебір тауар не қызмет бағасы нарықтағы деңгейден жоғары белгіленсе, сатып алушылар әдеттегіден аз мөлшерде тұтынады. Бұл өзара тиімді транзакциялар көлемін азайтып, сауданы азайтады. Ал баға нарықтағы деңгейден төмен қойылса, сатушылар ұсыныс көлемін азайтып, содан транзакция саны да, саудадан түсетін табыс та азаяды. Баға бақыланатын деңгейден жоғары не төмен белгіленсе де, ол айырбас көлемін, өндірістен және саудадан түсетін табысты азайтады.

Видео:

Африкадан алған сабақтар

Ең төмен жалақы заңы(?) – дүниежүзінде ең көп қолданылатын бағаны реттеу құралдарының бірі. Ең төмен жалақы деген – **ең төмен баға шегі**(?), яғни әлдебір жұмысшылардың (және жұмыс түрлерінің) бір сағаттағы жалақысын нарықтағы деңгейден жоғары қоятын шекті баға. Еуропа елдерінің көбінде ең төмен жалақы тақырыбы – қызу талқыланатын мәселе. Құрлықтағы түрлі экономикалық жағдайға, еңбек нарығының құрылымына және әлеуметтік саясатқа қарай Еуропа елдеріндегі ең төмен жалақы практикасы әркелкі. 2024 жылғы қаңтарда ЕО елдерінде ең төмен айлық жалақы 477 еуро (Болгария) мен 2 571 еуро (Люксембург) арасында өзгеріп отыр.(36) Ал Еуропалық Одаққа кірмейтін посткоммунистік елдерде ең төмен жалақы деңгейі әлі де төмен. 2024 жылы, мысалы, Албанияда бұл көрсеткіш 376 еуро, ал Қазақстанда 173 еуро болған. Дегенмен, бұл сандар біліктілігі ең төмен жұмысшылардың өнімділігімен салыстырғанда әлі де жоғары.

Ең төмен жалақыны көтеруді міндеттеу – біліктілігі төмен жұмысшыларға көмектесудің оңай жолы көрінгенімен, оның жанама әсерлері бар. Экономиканың негізгі ұстанымына сәйкес, ең төмен жалақы артса, біліктілігі төмен жұмысшылар істей алатын жұмыс орындары азаяды. Бұл мәселеде жұмыспен қамту қаншалықты азаятыны жөнінде біраз пікірталас бар, сөйте тұра эмпирикалық деректердің басым бөлігі ең төмен жалақы 10% артса, оған әсер ететін жұмысшылардың жұмыспен қамтылуы 1–3% азаятынын

көрсетеді.[37] Сонымен қатар, басқа да тосын жанама әсерлері болады.

Видео:

Джош Ангрист: Сіз Uber-мен жүрдіңіз бе?

Жұмыс берушілер жалақы көтерілгеніне байланысты шығынын азайтуға не өтеуге амал жасай бастайды: біліктілігі төмен жұмысшыларды оқытып-үйрету мүмкіндіктерін азайтып, қолайсыз жұмыс кестесін енгізіп, қосымша жеңілдіктерді кесіп тастауы мүмкін. Сонымен қатар, ең төмен жалақы артса, кей жұмысшылардың табысы оларды азық-түлік, медицина қызметі және басқа да әлеуметтік төлемдер алу құқығынан айыратындай деңгейге жетеді. Ондай жағдайда олардың салық пен аударымдарды төлегеннен кейін қалған нақты табысы ең төмен жалақы көтерілгенінен де аз, кей жағдайда әлдеқайда аз болып қалады.[38]

Негізінде, ең төмен жалақы біліктілігі немесе **өнімділік**[?] деңгейі осы мөлшерден төмен, яғни өнімділігі ең төмен жалақы төлеуге де татымайтын адамдардың жұмысқа тұруына тыйым салады. Бұл дұрыс шешім бе? Біз шынымен де өнімділігі ең төмен жалақыдан төмен адамдарға мүлде жұмыс істеу мүмкіндігі берілмесін дейміз бе? Ең төмен жалақы заңы осыны істеп отыр.

Ең төмен жалақы заңының теріс әсерін анық түсіну үшін жұмыссыздар саны бұл әсерді толық көрсетпейтінін ескерген жөн. Көпшіліктің ойлағанына қарамастан, көп елдің ресми статистикасында адам жұмыс істемесе ғана емес, жұмыс іздеп жүрсе ғана «жұмыссыз» саналады. Ал адам ең төмен жалақы оның өнімділігінен жоғары болғандықтан жұмысқа тұра алмай жүрсе, онда ол «жұмыссыз» емес, **үміті үзілген жұмыссыз**[?] саналады. Ең төмен жалақыны көтеруді жақтайтындар көбіне бұл кедей жұмысшылардың табысын арттырып, кедейлік деңгейін төмендетеді деп уәж айтады. Бір қарағанда рас көрінуі мүмкін, тек мәліметтерді тереңірек талдасақ, бұл тұжырымға күмән туады. Бұған үш негізгі себеп бар.

Біріншіден, ең төмен жалақы алатындардың басым көпшілігі кедейлік шегінде өмір сүріп жатқан жоқ. АҚШ-та ең төмен жалақы алатын қызметкерлердің шамамен 80

пайызының отбасылық кірісі кедейлік шегінен жоғары; ал үштен бірі орташа табыстан жоғары деңгейде кірісі бар отбасында тұрады. Ең төмен жалақы алатын жұмысшылардың жартысы – 16–24 жастағылар, әрі олардың көпшілігі жарты күндік жұмыста істейді. Төмен жалақы алатындардың әр жетіншісі ғана (яғни шамамен 15%) – бір не бірнеше баласы бар отбасының негізгі асыраушысы. Сөйтіп, ең төмен жалақы алатын «типтік» жұмысшы – табысы кедейлік шегінен жоғары үйде тұратын, бойдақ, жас және жарты күн жұмыс істейтін екінші деңгейлі кіріс көзі.

Екіншіден, ең төмен жалақы алатындар да – тұтынушы болғандықтан, олардың жалақысы көтерілсе, тұтыну тауарларының бағасы да өседі. Ең төмен жалақы көтерілсе, азық-түлік пен фастфуд сияқты тауарлардың бағасы да көтерілуі мүмкін. Бағаның олай өсуі ең төмен жалақының артуынан болатын кіріс өсімін, кемі, жартылай жоққа шығарады.

Үшіншіден, кедей отбасылардың көбінде еңбек нарығында жұмыс істейтін ешкім жоқ. Сондықтан ең төмен жалақы өскенінен оларға келіп-кетер көмек болмайды – сол өсім олар жұмысқа тұрғанда айырылатын әлеуметтік жәрдемақысын ескергеннен кейін де пайда таба алатындай болса ғана, ол адамдар еңбек нарығына кіруге ынталы болады.

Еуропа елдері бойынша да түрлі зерттеушілер ұқсас тұжырым жасаған. Мысалы, Германияға қатысты бір зерттеуде ең төмен жалақы заңын енгізу біліктілігі төмен жұмысшылар үшін жұмыс мүмкіндіктерінің азаюына сеп болуы мүмкін деген қорытынды жасалған.[39] The Economic Impact of Minimum Wages in Europe (Еуропадағы ең төмен жалақының экономикаға әсері) деген зерттеу Еуропаның он жеті еліндегі ең төмен жалақының әсерін талдаған. Зерттеу ең төмен жалақы жас жұмыскерлер арасындағы жұмыспен қамтуды азайтатынын дәлелдейтін деректер тапқан.[40] Посткоммунистік Ресей – бұл мәселеге қатысты зерттеу жүргізуге ерекше алаң. 2007 жылы Ресейде федералдық ең төмен жалақы екі еседен астам көтерілді (кей өңірлерде одан да жоғары өсті). Нәтижесінде жастардың жұмыспен қамтылуы азайып, олардың бір бөлігі бейресми (көлеңкелі) экономикаға жұмысқа кетсе, енді бір бөлігі еңбек нарығынан мүлде шығып қалды.[41]

Ең төмен жалақының біліктілігі төмен жас жұмысшыларға әсерін ойлағанда, оның қысқа және ұзақмерзімді салдарын да ескерген маңызды. Жұмыс тәжірибесі

жастарға өз-өзіне деген сенімін дамытуға, еңбекке қатысты дұрыс әдеттер мен құнды машықтарды меңгеруге және оң көзқарас қалыптастыруға мүмкіндік береді – бұл олардың келешекте жұмыс берушілер үшін құндылығын арттырады. Жастар жұмыс орнында өз құндылығын дәлелдей алмаса және тәжірибе арқылы машықтарын дамытпаса, олар келешекте мансап жолында өсіп, табысын арттыруы екіталай.

Ең төмен жалақы артып, жұмыскердің жалақысы өссе де, оның жағдайы жақсарып кетеді дей қоюға болмайды. Жұмыс беруші үшін жұмыскердің қосатын құндылығы, кемі, оған төленетін жалақыға тең болуы керек. Егер жалақыны мәжбүрлі түрде көтеруге тура келсе, жұмыс беруші жұмысшының өзге, реттелмейтін жұмыс жағдайларын кесіп тастауы, мысалы, үзіліс уақытын азайтып, өндіріс желісін жылдамдатып, зейнетақы жарнасын азайтып жіберуі мүмкін. Бұдан да зиянды әсері – жұмыс берушілер жұмысшылардың білігін арттыруға инвестиция құймай қоюы мүмкін. Егер жұмыс беруші өзге компанияларда да пайда әкелетін қымбат оқытып-үйрету ұйымдастырса, ол шығынды жұмысшыларға олардың өнімділігінен төмен жалақы төлеу арқылы ғана өндіріп ала алады. Бұл жағдайда жұмысшының жалпы өтемақысы (яғни жалақысы мен келешекте көбірек табыс табуға мүмкіндік беретін оқып-үйренгеннен алатын құндылығы) оның қазіргі өнімділігіне тең болады.(42) Ал жұмыс беруші осындай оқыту-үйретуді бере алмаған жағдайда, бұл жұмыскерді уақыт өте келе қызметі өсіп, табысын арттыру мүмкіндігінен айырады. Бұл өз кезегінде жұмыскерді «**тығырық жұмыс**(?)» – яғни келешегі жоқ жұмыс жағдайына итермелейді.

Жұмыс тәжірибесі мен машық дамыту, әсіресе, колледж студенттеріне маңызды екені кеңінен мойындалған. Конгресс мүшелері колледж студенттеріне олардың машық қалыптастырып, келешекте табысын арттыруына көмектесетін тәжірибе болсын деп, жалақысы төмен жұмыс не тіпті ақы төленбейтін тағылымдама өту мүмкіндігін ұсынады. Алайда, ирониясы сол – дәл сол саясаткерлер ең төмен жалақыны қолдай отырып, білімі аз жастарға арналған жұмыс орнындағы оқыту-үйрету мүмкіндіктерін шектеп отыр. Ең төмен жалақының шәкірттік бағдарлама және білімі төмен жастар үшін басқа да оқыту мүмкіндіктеріне кері әсері – оны қолдайтын саясаткерлер мен заң шығарушылар көбіне елей бермейтін жанама, бірақ маңызды әсерлердің бірі.

Көп елде еңбек нарығына қатысты экономикалық өсуді тежейтін өзге де

реттеулер енгізілген. Бұған жұмыстан босату ережелері мысал бола алады. Еуропаның бірқатар елінде жұмыс беруші жұмыскерлер санын азайтқысы келсе, оған: (1) саяси биліктен рұқсат алу, (2) жұмыстан шығарылатын қызметкерлерге бірнеше ай бұрын ескерту, және (3) олар жұмыстан кеткеннен кейін де бірнеше ай бойы жалақы төлей беру міндеті жүктеледі. Мигрант жұмысшыларға қатысты жұмысқа тұру шектеулері де, әсіресе Азияның кей елінде, айтарлықтай кедергі болып отыр. Халықаралық Еңбек Ұйымының 2019 жылғы есебі[(43)] көрсеткендей, мұндай шектеулер жұмысқа тарту шығынын арттырып, құрылыс пен ауыл шаруашылығы сияқты салаларда жұмыс күші тапшылығына әкеледі. Бұл өз кезегінде өнімділікке де, жалпы экономикалық өсімге де кері әсер етеді.

Мұндай реттеулер жұмыскерлердің мүддесіне сай болып көрінуі мүмкін, тек олардың жанама әсерін де ескеру қажет. Жұмысшыларды жұмыстан шығаруды қымбатқа түсіретін ережелер оларды жұмысқа қабылдауды да қымбат қылып жібереді. Егер жаңа қызметкер кейін тиімсіз немесе қажетсіз болып шықса, оны жұмыстан шығарудың шығыны көп болғандықтан, жұмыс берушілер жұмысқа жаңа адам алуға құлықсыз болады. Соның салдарынан жұмыс іздеушілер, әсіресе алғаш рет жұмыс іздеп жүргендер, жұмыс таба алмай қиналады, ал жалпы жұмыспен қамту өсімі баяулайды. Еуропа елдерінде, әсіресе Италия, Испания және Франция сынды Батыс Еуропа елдерінде, еңбек нарығына шектеу қоятын реттеулер АҚШ-тағымен салыстырғанда әлдеқайда қатал, сондықтан кейінгі бірнеше онжылдықта бұл елдердегі жұмыссыздық деңгейі АҚШ-тағымен салыстырғанда орта есеппен 4–5 пайыз тармаққа жоғары болады.[(44)] Джонс Хопкинс университетінің зерттеушісі Стив Ханкенің зерттеуі көрсеткендей, 2010–2015 жылдар аралығындағы кезеңде ең төмен жалақы заңын енгізген ЕО елдерінде жұмыссыздық деңгейі мұндай талаптар жоқ елдердегімен салыстырғанда 50% дейін жоғары болған.

Жұмысқа қабылдау және жұмыстан шығару ережелері Еуропадағымен салыстырғанда АҚШ-та жалпы алғанда азырақ шектеуші болғанымен, **кәсіби лицензиялау**[(?)] АҚШ-тағы еңбек нарығындағы негізгі шектеулердің бірі болып отыр. Кәсіби лицензиялардың көпшілігі штат деңгейінде беріледі. Лицензия алу үшін адамдар азды-көпті – кейде аз, кейде тым көп – алым төлейді, алты айдан он екі айға дейінгі

оқыту курстарын аяқтап, емтихан тапсыруға тиіс.

1970 жылға дейінгі кезеңде АҚШ-та жұмыс істейтіндердің 15 пайызына жетпейтін бөлігі ғана кәсіби лицензия талап етілетін қызметтерде жұмыс істеген. Бүгінде бұл көрсеткіш шамамен 30 пайызға жеткен және әлі де өсіп келеді. 1980 жылдардың ортасында кемі бір штатта 800 мамандық лицензия алуға тиіс болатын. 2023 жылы Лицензиялау, қадағалау және реттеу кеңесінің мәліметі бойынша, кемі бір штатта лицензия талап етілетін мамандықтар саны 1 100-ден асып кеткен. 2022 жылы кәсіби лицензиялау ауыртпалықтарын зерттеген ұлттық зерттеу 50 штат пен Колумбия округінде барлығы 2700 лицензия түрін анықтаған.(45) Жақында жүргізілген зерттеулерге сәйкес, Еуропалық Одақтағы жұмысшылардың шамамен 22% кәсіби лицензиялау талаптарына бағынады. Алайда бұл талаптардың саны мен әсері Еуропалық Одаққа мүше елдер арасында айтарлықтай әр алуан. Германия бұл көрсеткіш бойынша көш бастап тұр – елдегі жұмысшылардың 33% пайызы лицензия алуға тиіс салаларда жұмыс істейді. Зерттеу нәтижесінде лицензиялау 2015 жылы Еуропалық Одақта салалық жұмыспен қамтуды шамамен 700 000 жұмыс орнына азайтқаны анықталған. Сондай-ақ, бұл зерттеу шектеулі лицензиялаудың нарықтағы жалақыдан жоғары жалақыға себеп болып, ЕО ішіндегі табыс теңсіздігін арттыратынын көрсеткен.(46)

Лицензиялауды қолдайтындар бұл тұтынушыларды сапасыз әрі қауіпті немесе денсаулыққа зиян өнімдерден қорғауға қажет деп уәж айтады. Алайда лицензия қоғам қауіпсіздігіне немесе тұтынушыны қорғауға қатысы жоқ көп мамандықта да талап етіледі.(47) Мысалы, АҚШ-тың бір немесе бірнеше штатында интерьер дизайнері, визажист, гүл сатушы, шаштараз, шаш өру, шаш жуу маманы, спорт жаттықтырушы, туристер гиді, аукционер, картоп сатушы, табыт сатушы, феррет өсіруші және алақаннан бал ашушы сынды мамандықтар бойынша жұмыс істеуге лицензия керек. Тұтынушылардың лицензиялау керек деп қыспақ жасап, талап етуі өте сирек. Керісінше, бұл бастамалар көбіне сол салада бұрыннан жұмыс істеп жүрген, бәсекеден қорғануды көздейтін кәсіп иелерінен шығады.

Бұл лицензия талап етілетін көп мамандықта адам қажет машықтарды сол саланың білікті мамандарымен бірге жұмыс істеп, тәжірибе жинап жүріп меңгере алады. Алайда лицензиялау талаптары адамдардың ондай жолдармен машық дамытып, қалаған

кәсібімен айналысуына тосқауыл қояды. Әсіресе, лицензия ұзақ ресми оқып-үйрену мен қымбат алымдарды талап етсе, ол ұсынысты азайтып, осы сала мамандары ұсынатын тауарлар мен қызметтердің бағасын көтереді. Мұндай жағдайда, бұл салада бұрыннан бар адамдар тұтынушылар мен ықтимал, бірақ лицензиясыз өндірушілер есебінен пайда көреді. Тіпті кей зерттеулер көрсеткендей, қатаң лицензия талаптары бар штаттарда жазасын өтеп шыққан адамдар жұмыс таба алмай қиналып, қайта қылмыс жасауға бейім болады екен.

Лицензиялауға балама ретінде **сертификаттау**(?) ұсынылады. Сертификаттау арқылы үкімет қызмет ұсынушылардан тұтынушыларға өзінің білімі, оқуы және басқа да білігі туралы ақпаратты көрсетсін деп талап ете алады, тек кез келген басқа адамға таңдаған кәсібінде жұмыс істеуіне тыйым салмайды. Негізінде, сертификаттау – қызмет ұсынушылардың біліктілігі туралы мәліметке тұтынушылардың қол жеткізуіне мүмкіндік берудің бір жолы, тек бұл тұтынушылардың таңдау еркін шектемейді. Сонымен қатар, бұл тәсіл мамандарға өз біліктілігін дамытып, дәлелдеп отыруға мүмкіндік береді, әрі тұтынушыларға өзіне керегін ақылға салып таңдауға қажет ақпарат береді.

Реттеу – тамыр-таныстыққа, саяси фаворитизмге және тіпті жемқорлыққа жол ашатын орта. Бәсекені шектейтін реттеуді жақтаушылар көбіне өзінің шынайы пиғылын бүгіп қалу үшін денсаулық пен қауіпсіздікті қорғау ұранын пайдаланады. Мысалы, АҚШ-тың отыз бес штатында және Вашингтон, Колумбия округінде Certificate of Need (қажеттілік сертификаты) деп аталатын ережелер бар. Бұл ережелерге сәйкес, жаңа аурухана, емхана немесе басқа да денсаулық сақтау мекемесін ашамын дейтіндер штат кеңестері мен комиссияларға қазіргі қызмет көрсетушілер сұраныс көлемін өтей алмай отырғанын дәлелдеуі керек. Ал қазіргі нарық ойыншылары бұл уәжге қарсы пікір айтуға құқылы. Сол сияқты, АҚШ-тағы ережелер американдық тұтынушыларға бірдей дәрі-дәрмекті Канададағыдан арзанырақ бағамен сатып алуға тыйым салады. Мұндай реттеулер нарықтағы бәсекені де, азаматтардың саяси процестерге деген сенімін де әлсіретеді.

Мысалы, Еуропада медицина құрылғыларын шығарып, таратуды реттейтін жаңа ереже – European Medical Device Regulation (EU MDR) – медицина құрылғылары

индустриясында алаң тудырды. Еуропа деңгейінде медицина құрылғыларына қатысты заңнаманы қатаңдатқаннан емделушілердің қауіпсіздігі артуы мүмкін болғанымен, соның салдарынан жаңа дәрілер мен инновациялық өнімдердің нарыққа шығуы тежеледі.(48) Сыншылар бұл ережелер жаңалық енгізуді баяулатып, ЕО нарығында медицина құрылғыларының жұртқа жетуін шектеуі мүмкін ауыр талаптар қояды дейді.

Жаңа дәрі-дәрмектерді мақұлдау және оларды ЕО мен АҚШ нарығына шығару процесіне көбінесе тым ұзақ әрі күрделі деген сын айтылады. Көп жағдайда АҚШ-та дәрілерді мақұлдау баяу жүреді делінеді, алайда кей зерттеулер АҚШ-та дәрі-дәрмек Еуропалық Одақтағыға қарағанда тезірек жететінін көрсетіп отыр.(49) Қай жағдай болса да, ауыр дертке шалдыққан адамдар – әлдебір қауіпке дайын тұрып, қажет көмек алғысы келетіндер – өзі қалаған және қажет еткен емнен қағылып жатады. Оттава университетінің зерттеушілері 2001–2015 жылдары мақұлданған 21 обыр (рак) дәрісін зерттей келе, бүкіл әлемде әр 12 секундтық кешігу салдарынан 1 адам өліп жататынын анықтаған.(50)

Білімі таяз адамдар үшін реттеу көбінесе мәселе шешудің оңай жолы көрінеді. Жалақыны көтергің келе ме? Ең төмен жалақыны арттыр. Жұмыссыздықты азайтқың келе ме? Жұмыскерлерді жұмыстан шығаруды қиындататын заң қабылда. Әлдебір мамандықтағы табысты арттырғың келе ме? Сол салаға төмен жалақы алып жұмыс істеуге дайын адамдардың кіруін шекте. Алайда мұндай қарапайым шешімдер қоғамның жалпы өндіріс көлемін арттырмайды және жанама әсерлерді ескермейді. Біз көрсеткеніміздей, өзара тиімді сауда мен бәсекелі нарықтар арзан әрі тиімді өндірісті ынталандырып, істерді жақсы атқарудың жаңа жолдарын табуға түрткі болады. Олар бізге ресурстарымыздан көбірек құндылық алуға мүмкіндік береді. Сондықтан сауда мен нарыққа кіруге кедергі болатын реттеуші саясаттар көбіне кері нәтиже береді. Ел өсіп-өркендеймін десе, мұндай реттеулерді барынша азайтуға тиіс.

Оқу үшін:

Дуайт Ли. «Көмек сұраған үндеулерді тұншықтыру»

Қазірге дейін талқылау сыртқы әсерлермен күресу үшін нарық пен үкімет тетіктерінің бірін таңдау – екі түрлі қарама-қайшы балама ретінде ұсынылып келді. Алайда шын мәнінде, көбінесе аралық жол бар. Егер сыртқы әсерлер тиетін топтар салыстырмалы түрде аз болса, олар өзінің жергілікті қауымдастығы ішінде сыртқы әсерлерді азайту не жою жөнінде келіссөз жүргізіп, келісімге келе алады – бұл үшін үкіметтің араласуы қажет емес. Шын мәнінде, бүкіл дүниежүзінде осындай өзара келісімдерді құжатқа түсіріп, олар түрлі жағдайларда қалай жұмыс істейтінін дәлелдеген Элинор Остром 2009 жылы экономика саласындағы Нобель сыйлығын алған алғашқы әйел болды.

Видео:

Экономикадағы әйелдер – Элинор Остром

2.4-ЭЛЕМЕНТ

Тиімді капитал нарықтары



Болжам жасау, әсіресе келешекке қатысты болжам жасау – өте қиын.

— Нильс Бор (бұл сөзді Йоги Берра да айтқан деген пікір бар)

Тұтыну – өндіріс атаулының түпкі мақсаты болғанымен, тұтыну тауарларын ұсыну үшін алдымен машиналар мен ауыр техника жасап, ғимараттар салуға ресурс жұмсау керек – бұл құралдар кейін тұтыну тауарларын өндіруге жаратылады. Өнімді инвестиция келешектегі тұтынуды арттырады. Сондықтан, **капиталға инвестиция**(?), яғни келешекте көбірек өнім өндіруге арналған ұзақмерзімді ресурс жұмсап, оны дамыту – экономикалық өсудің маңызды көзі. Мысалы, жергілікті пиццерия пеш сатып алса, ол келешектегі өнім көлемін арттыруға көмектеседі. Сол сияқты, қосымша жүк көліктерін сатып алу – көлік және логистика саласындағы компанияларға тауарларды жылдамырақ әрі көбірек жеткізуге мүмкіндік береді.

Төмендегі талқылау көбіне заттай тауарларға қатысты болғанымен, машық пен

адами капиталды дамытуға құйылатын инвестиция да дәл сондай маңызды және оны дәл осы тәсілмен (көп жағдайда) түсінуге болады. Ең үлкен айырма – инвесторлар машиналарға немесе идеяларға (мысалы, **патент**(?) арқылы) иелік ете алады, ал машықтарды тек «жалға» ала алады, өйткені өркениетті елдерде заң құл иеленуге тыйым салады!

Бұл **инвестициялық тауарларды**(?) шығаруға жұмсалатын ресурстарды (еңбек, жер, кәсіпкерлік сияқты) тұтыну тауарларын өндіруге жұмсау мүмкін болмайды. Егер өндірілгеннің бәрін тұтынуға болатын болса, инвестицияға ресурс қалмайды. Сондықтан инвестиция болуы үшін міндетті түрде **жинақ**(?) құру керек, қазіргі тұтынуды азайтып, қаржыны басқа мақсаттарға жұмсау қажет. Жинақ – инвестиция процесінің ажырамас бөлігі. Яғни, инвестицияны қаржыландыру үшін біреу – не инвестордың өзі, не оған қаржы беруге дайын адам – міндетті түрде қаражат жинауға тиіс.

Алайда инвестиция әрекеттерінің бәрі бірдей өнімді бола бермейді. Инвестиция ел байлығын тек өнімнің қосылған құны сол инвестиция шығынынан жоғары болған жағдайда ғана арттыра алады. Олай болмаса, жоба кері нәтиже беріп, байлық азаяды. Инвестицияны ешқашан мінсіз алдын ала болжау мүмкін емес, сондықтан ең үміт күттіретін жобалардың өзі кейде байлықты арттыра алмай, сәтсіз болып шығуы мүмкін.

Экономикалық процесс мүмкіндігін барынша тиімді пайдалану үшін елде жинақтарды тартып, оларды байлық әкелетін инвестицияларға қарата жұмсайтын тетіктер болуы керек. Нарықтық экономикада бұл функцияны **капитал нарығы**(?) атқарады. Капитал нарығы кең мағынада алғанда акция, облигация және несие нарығын қамтиды. Бұл мекемелер қаражатын қазір жұмсағысы келмейтін адамдардан (жинақ иелері) оны келешекте табысты болады деп сенетін жобаларға жеткілікті қаражаты жоқ адамдарға (қарыз алушыларға) қарата бұрады. Қаржы нарығы тиімді жұмыс істеуіне қор биржалары, банктер, сақтандыру компаниялары, инвестиция қорлары мен инвестиция фирмалары маңызды рөл атқарады.

Жеке инвесторлар – шағын бизнес иелері, компания акционерлері және **венчур капиталистер**(?) капитал нарығында өз қаражатын тәуекелге тігеді. Инвесторлар кейде қателесіп, кейін пайдасыз болып шығатын жобаларға қаржы құйып жатады. Алайда олар бұлай тәуекелге етуге дайын болмаса, жаңа идеялардың көбі тексерілмей қалар еді, ал

тиімді, сөйте тұра тәуекелі жоғары жобалар мүлде іске аспас еді.

Кәсіпкерлік, тәуекел ету және капитал нарығы интернет сервистерінің дамуына зор ықпал етті. 1990 жылдардың ортасында Стэнфорд университетінің магистранттары Сергей Брин мен Ларри Пейдж интернеттен ақпаратты оңай табуға арналған ғылыми жоба жасап жатқан болатын. Оларды бастапқыда табысты кәсіпкер болады деп ойлау қиын көрінгенімен, 1998 жылы Брин мен Пейдж Google компаниясын құрды. Бұл компания интернетте тегін сервис ұсына отырып, жарнамадан табыс табады. Олардың қуатты іздеу жүйесі күн сайын миллиондаған адам мен бизнестің өнімділігін арттырып отыр. Соның нәтижесінде олар Google-ді әлемге әйгілі брендке айналдырып, 2023 жылы дүниежүзінде 180 мыңға жуық адамды тұрақты жұмыспен қамтығанымен, орасан байлыққа ие болды. Сол секілді eBay, Alibaba, Zalando және Amazon сынды басқа да интернетке сүйенетін компаниялар да кәсіпкерлік бастама болып шығып, бүгінде кеңінен танылып, зор табысқа жетті.

Алайда интернетке сүйенетін өзге көп компанияның тәжірибесі мүлде басқаша болды. Pets.com, Boo.com, Webvan және eVineyard сынды «dotcom» аталған кәсіпорындардың көбі бүгінде қызметін тоқтатқан. Бұл компаниялардың кірісі шығынын дер кезінде өтей алмаған, сондықтан инвесторлар олардың келешегіне сенім артуды қойған. Бұл кәсіпорындардың үлкен үміті ақталмай, жұмысы сәтсіз болды.

Белгісіздікке толы әлемде инновациялық технологиялар мен өнімдерді көздеген жемісті жаңалықтарға кейде сәтсіз инвестиция құю – төленетін заңды құн. Дегенмен мұндай тиімсіз жобаларды дер кезінде танып, тоқтату қажет. Нарықтық экономикада бұл міндетті капитал нарығы атқарады. Кәсіпорын үнемі шығынға ұшырай берсе, ақыры инвесторлар жобаны тоқтатып, қаржысын бекер жұмсауды доғарып, басқа бағытқа бет бұрады. Мұндағы басты сөз – «үнемі» деген ұғым. Капитал нарығының негізгі міндеттерінің бірі – келешекте табыс әкелетін идеялары бар кәсіпкерлерге олардың әлеуеті толық ашылғанға дейін өмір сүруге мүмкіндік беру. Бұл көп жағдайда жеке адамның қаражатына қарағанда әлдеқайда ұзақ уақытты талап етеді. Кейінгі жылдардағы нарыққа бағыт сілтеген жаңалықтардың бірі – Uber. Бұл компания көп жыл бойы инвесторлардың миллиардтаған долларын «құртқанымен», 2023 жылы шамамен 2 млдр доллар пайда тапты.

Өзгерістердің қарқыны мен кәсіпкерлік қабілеттер алуан түрлі екенін ескерсек, капиталды тиімді бөлу жөнінде дұрыс шешім қабылдауға қажет білім бір адамның ауқымынан әлдеқайда асып түседі. Ең бастысы – бұл кез келген үкімет органының да шамасынан тыс міндет. Жеке капитал нарығы болмаса, инвестицияны табыс әкелетін жобаларға бағыттап, тиімсіз бастамалардан дер кезінде алып шығатын тетік тұрақты түрде жұмыс істей алмайды.

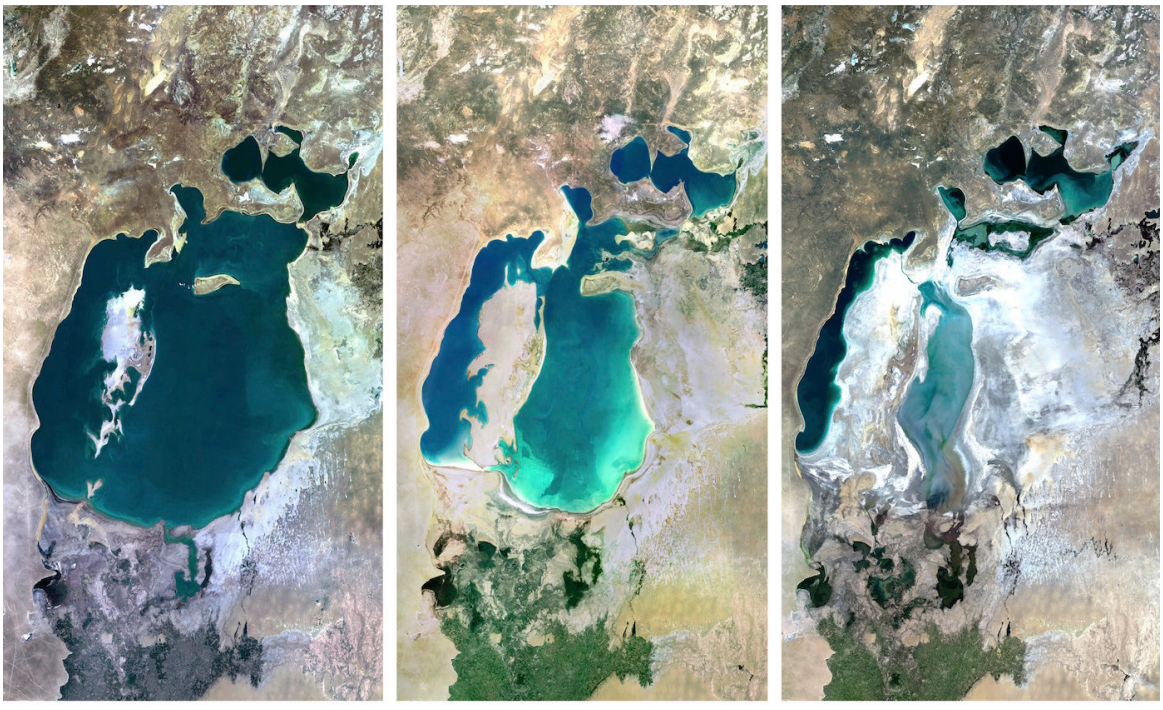
Неліктен бұлай? Өйткені инвестиция қаражатын нарық емес, үкімет бөлсе, мүлде басқа тетіктер іске қосылады. Қай жоба іске асатынын нарықтағы ықтимал табыс емес, саяси ықпал шешетін болады. Соның салдарынан байлықты арттыру емес, керісінше, оны кемітетін жобаларға қаржы бөлу ықтималдығы едәуір артады.

Бұл тұжырымды Совет кезеңіндегі орталықтан жоспарланған социалистік экономикалар тәжірибесі айқын дәлелдейді. 1950–1990 жылдар аралығында ол елдерде инвестиция деңгейі әлемдегі ең жоғары көрсеткіштердің қатарында болған. Орталықтан жоспарлаушылар жалпы ішкі өнімнің шамамен үштен бірін капиталға инвестициялауға жұмсап отырған. Алайда мұншама жоғары инвестиция деңгейі халықтың тұрмысын жақсарта қойған жоқ, өйткені қай жобаларға қаржы бөлінетінін экономикалық емес, саяси мүдде шешетін. Қаражат көбіне шығыны көп немесе беделді, көзге көрінетін жобаларды қалайтын басшылардың қалауына қарай бұрылып, бекер жұмсалатын. Инвестиция дұрыс бағытталмағаны мен өзгерістерге ілесе алмағаны ақыр аяғында Совет елдерінің басым көбінде социализмнің күйреуіне жеткізді. Мұндай қателерге бірнеше мысал келтіруге болады. 1931 жылы Сталин Беломор-Балтық арнасын салуды талап етті, алайда жұмысқа орынсыз қысқа мерзім берілгендіктен, арна тым таяз болып, пайдасыз болып шықты. Хрущевтің Қазақстанды АҚШ пен Канада жазықтары секілді бидай өсіретін аймаққа, ал Өзбекстанды АҚШ-тың оңтүстігі сияқты табысты мақта өндірушіге айналдыру науқандарының артынан ауқымды суару жүйелері жасалды. Соның салдарынан Арал теңізі экологиялық апатқа ұшырады.[51] Сібір өзендерінің бағытын бұру жобасы да ірі сәтсіздіктердің бірі ретінде ерекше атап өтуге тұрарлық. Бұл аса ауқымды бастама Совет инженерлерінің ұсынысымен дүниеге келген. Жоспар бойынша Сібірдің алып өзендері – Обь пен Ертістің суы Орталық Азия мен Қазақстанның құрғақ аймақтарына бұрылатын болған. Алайда 1980 жылдардың басында бұл жобаның

экологиялық салдарына байланысты алаң мен орасан зор құрылыс және пайдалану шығынын ескере отырып, экономикалық тұрғыдан орындылығы күмән тудырды. Сөйтіп, бұл жоба іске аспай, тоқтатылды.

Әрине, жоспарлы және нарықтық экономикалар арасында қатаң шекара жоқ. Совет Одағында немесе Коммунистік Қытайда да жекелеген шағын, қалдық сипаттағы жекеменшік кәсіпкерлік мысалдары болған. Ал Венесуэла, Иран және Ливия сынды елдерде экономика жоғары дәрежеде жоспарланады және соның салдарынан айтарлықтай зардап шегіп отыр. Екінші дүниежүзілік соғыстан кейінгі алғашқы жылдары тіпті Франция мен Біріккен Корольдік те **мемлекеттің араласуы**(?) ұстанымы аясында мемлекет қатаң бақылайтын экономикалық үлгіні қабылдаған болатын. Алайда бұл саясаттар ақырында сәтсіз шығып, сайлаушылардың шешімімен доғарылды.

Арал теңізінің уақыт өте келе өзгеруі



Видео:

Жаһандық ауыл

АҚШ-та да капиталды саяси жолмен бөлу практикасы осыған ұқсас нәтижелер берген. Бұл жайт тұрғын үй нарығынан айқын көрінеді. 1938 және 1970 жылдары Конгресс құрып, мемлекеттік қолдауға ие болған екі ұйым – Федералдық ұлттық ипотека ассоциациясы (Fannie Mae) мен Федералдық ипотека корпорациясы (Freddie Mac) – өз мәртебесінің арқасында жеке компанияларға қарағанда шамамен жарты пайыз тармаққа төмен мөлшерлемемен қаржы тарта алды. Бұл оларға үлкен артықшылық берді. 1990 жылдардың ортасына қарай Fannie Mae мен Freddie Mac АҚШ-тағы тұрғын үй несиелерінің бәрінің шамамен 40% иемденіп отырды. Одан бөлек, 1998–2008 жылдары бұл мемлекеттен қолдау көріп отырған ұйымдар банктер мен өзге ипотека ұйымдары сатқан несиелердің 80 пайызынан астамын сатып алды.

Бұл ұйымдар бастапқы міндетінен ауытқымаған кезеңде жағдай тұрақты болған. Алайда үкімет жоспарлаушылары мұнымен тоқтап қалмай, 1990 жылдардан бастап Конгресс Fannie Mae мен Freddie Mac ұйымдарын әлеуметтік саясатты іске асыруға мәжбүрледі: олар несиелерінің барған сайын көп бөлігін табысы мен кепілдігі дәстүрлі ипотекаға жетпейтін төмен және орта табысты қарыз алушыларға қарата бұруға тиіс болды. Бұл капиталды саяси жолмен бөлудің салдары қандай болды? Конгресс талаптарын орындау үшін бұл ұйымдар несие беру талаптарын жеңілдетті. Олар бастапқы жарнасы өте аз немесе мүлде жоқ несиелер беріп, несие тарихы нашар адамдарға қаржы ұсынып, сатып алынатын үй бағасы мен табысына қарамастан қарыз көлемін ұлғайтуға мүмкіндік берді.

Ипотекалық несие талаптары әлсіреп, жеңіл қарыз алу мүмкін бола бастағанда, алғашқы әсері жағымды көрінген. Тұрғын үйге сұраныс артты, 2001–2005 жылдары жылжымайтын мүлік бағасы шарықтап, құрылыс саласы қарқынды дамыды. Алайда 2006 жылдың ортасына қарай тұрғын үй бағасы тұрақтап, көп ұзамай табысынан артық несие алған адамдар төлеуді доғара бастады. **Төленбеген ипотека**(?) күрт көбейді, ипотекаға алынған мүлікті өндіріп алу көбейді және бұл қаржы күйзелісі 2008–2009

жылдардағы ауыр **рецессияға**(?) душар қылды. 2008 жылғы жазда Fannie Mae мен Freddie Mac төлем қабілетінен айырылып, американдық салық төлеушілерге шамамен 400 млрд доллар жарамсыз қарыз жүктелді.

АҚШ-та болған оқиғалар нақты жағынан өзгеше болғанымен, 2010 жылға дейінгі кезеңде тұрғын үй нарығында дағдарыс туындатқан бұрыс мемлекеттік саясат бұл елмен ғана шектелген жоқ. 2007–2010 жылдары Ирландияда тұрғын үй бағасы орта есеппен 35%, ал Дублинде – жартысынан да көп мөлшерге төмендеді. «Ирландиялық тұрғын үй көпіршігі» жарылғаннан кейін арасында Канада мен Финляндияның жоғары лауазымды қаржы министрлігі өкілдері де бар, сырттан келген сарапшылар бұл нарық шамадан тыс қызып кеткеніне бірнеше фактор себеп болды деп баға берді. Атап айтқанда: Еуропа орталық банкі белгілеген тым төмен пайыздық мөлшерлеме, тосын жоғары мүлік салығы түсіміне сүйеніп, Ирландия үкіметі мемлекет жұмсайтын қаражат мөлшерін күрт арттырып жібергені және ең бастысы – АҚШ-тағыдай, тұрғын үйдің толық құнына ипотека алуға мүмкіндік берген меншік иелігін ынталандыру саясаты. Сонымен қатар, бұл жағдайға сыбайлас жемқорлықтың да әсері болмай қойған жоқ.(52)Сол кезеңде Испанияда да соған ұқсас саясат дәл сондай нәтиже берді. Тағы бір мысал – 2009 жылы басталған Грекия қарыз дағдарысы, бұл елдің қазіргі заман тарихындағы ең терең экономикалық дағдарысына душар қылды. Бұл жағдай бүкіл Еуропадағы мемлекеттік қарыз дағдарысының бір бөлігі болды. Көп жылдар бойы Грекия үкіметінің саясатына мемлекеттің көп қаражат жұмсағаны, жомарт зейнетақы жүйесі мен кең көлемді мемлекеттік сектордағы жұмыспен қамту тән болды – бұлардың бәрі елеулі реформалар мен тұрақты табыс көздері болмаса, ұзақ мерзімге жарамайтын. Грекияның қарыз дағдарысы – салық-бюджет саясатындағы басқару осалдығы қаншалықты қауіпті екенін көрсететін ащы сабақ.

Бұрыннан маңызды болғанымен, қазіргі заманда маңызы одан бетер артып келе жатқан мәселенің бірі – капиталдың ел шекарасынан оңай әрі еркін шыға алуы. Бір елдегі үкіметтің араласуы немесе тиімсіз қадағалау бүкіл әлемге әсер етуі мүмкін. Әлемді шарлап жүретін – экономикалық дағдарыстар ғана емес, одан да маңыздысы – бір мемлекетте жоспарлаушылар инвесторлар мен кәсіпкерлердің мүмкіндігін шектей берсе, олар өзін қолдайтын, қолайлы жағдай ұсынатын елдерге кетіп қалады.

Үкімет инвестицияға қатты араласып кетсе, бұл процесс міндетті түрде тамыр-таныстыққа сүйенеді, мүдделер қақтығысына, орынсыз қаржы байланыстарына және түрлі жемқорлық түрлеріне жол ашады. Мұндай әрекеттер басқа елдерде болса, **жең ұшынан жалғасқан капитализм**(?) деп аталады. Тарихта инвестиция бөлу ісінде үкіметтің рөлі өзге елдерде АҚШ-тағымен салыстырғанда әлдеқайда ауқымды болған. Алайда АҚШ-тағы тұрғын үй саласына үкімет инвестиция бөлген практика бұл елде де жең ұшынан жалғасқан капитализм өркен жайғанын көрсетеді. Аты қалай аталса да, капиталды саяси жолмен бөлу азаматтарды ауыр шығынға душар етеді.

2.5-ЭЛЕМЕНТ

Ақша-несие тұрақтылығы

Буржуазияны құрту жолы – оларды салық пен инфляцияның диірмен тасына салып жаншу.

— Владимир Ленин

Ақша(?) – адамдар сауда-саттықты жеңілдетіп, транзакция шығынын азайту үшін ойлап тапқан құрал. Қазіргі замандағы ақша – тек қағаз немесе есеп шотындағы қаражатты көрсететін электрондық сандар ғана. Қағаздың да, цифрдың да өздігінен ешқандай ішкі құны жоқ, сөйте тұра, жұрттың бәрі оны көбірек иеленгісі келеді. Осыны ойланып көрдіңіз бе? Неге?

Видео:

Ақша

Видео:

Ақшаның тарихы: бартер, FIAT және биткоин

Ақшаның құны оның үш негізгі қызметіне қарайды. Біріншіден, ақша – айырбас құралы. Ол тауар, қызмет пен ресурс айырбастауды жеңіл ететін ортақ өлшем бірлігі қызметін атқарады. Екіншіден, ақша – құндылық сақтау құралы. Оның арқасында адамдар сатып алу қабілетін келешекке өткізе алады және уақыт өте келе айырбас жүргізу мүмкін болады. Үшіншіден, ақша – есеп бірлігі. Бұл адамдарға табыс пен

шығынын есептеп, қадағалап отыруға мүмкіндік береді. Осы үш қызметті атқара отырып, ақша сауданың тиімділігін арттырып, мол өнім шығаруға жол ашатын инвестицияларды жеңілдетеді.

Ақшаның экономикаға қосатын үлесі оның құндылығының тұрақтылығына тікелей байланысты. Бұл тұрғыдан алғанда, ақша экономика үшін қандай болса, тіл – коммуникация үшін де сондай. Сөйлейтін адам мен тыңдаушы қолданатын сөздер бірдей болмаса, қарым-қатынас қиын соғады. Ақша да дәл солай. Оның құны уақыт өте келе тұрақты әрі болжауға келетін болмаса, қарыз алушы мен несие беруші өзара тиімді шарт жасауға қиналады, өйткені жинақ пен инвестицияға қосымша қатер төнеді, ал белгісіздік күшейе түседі. Мұндай жағдайда ұзақмерзімді транзакциялар жасалуы сирек. Ақшаның құны тұрақсыз болғанда, пайдалы айырбастар жүрмей қалып, өндіріс, табыс және инвестиция көлемі азаяды.

Егер ақша массасы тұрақты болса немесе өнім көлемі өсуіне ұқсас баяу әрі тұрақты қарқынмен артса, онда ақшаның сатып алу қабілеті салыстырмалы түрде тұрақты болады. Ал керісінше, ақша көлемі тауар мен қызмет өндіру көлеміне қарағанда әлдеқайда жылдам өссе, жалпы баға деңгейі көтеріледі де, әр ақша бірлігінің сатып алу қабілеті төмендейді.

Баға деңгейінің жалпы өсуі **инфляция**(?) деп аталады. Мұнда есте сақтайтын маңызды жайт – инфляция тек бензин, ет не ұшақ билеттері сияқты жекелеген тауарлар мен қызметтердің қымбаттауы ғана емес. Ол – көптеген тауар және қызмет түрінің ауқымды жиынтығы бойынша бағаның жалпы өсуі.

Инфляция қалай өлшенеді? Ең кең таралған өлшемі – **тұтынушы бағасы индексі**(?) (ТБИ) – қарапайым үй шаруашылығы тұтынатын тауарлар мен қызметтер жиынтығын сатып алу құнын көрсетеді. Егер баға орта есеппен өссе, бұл жиынтықты сатып алу да қымбаттайды, соның артынан ТБИ көрсеткіші де пропорционал түрде көтеріледі.

ТБИ ай сайын жарияланып отырады, ал жылдық инфляция деңгейі – кейінгі он екі айдағы индекс өсімінің пайыздық мөлшерін көрсетеді. Әрине, баға көтерілген сайын, ақшаның сатып алу қабілеті төмендейді – яғни, үй шаруашылықтары өз кірісіне бұрынғыдай тауар мен қызмет ала алмайды. Сондықтан инфляцияны ақшаның

құнсыздануы деп те қарастыруға болады.

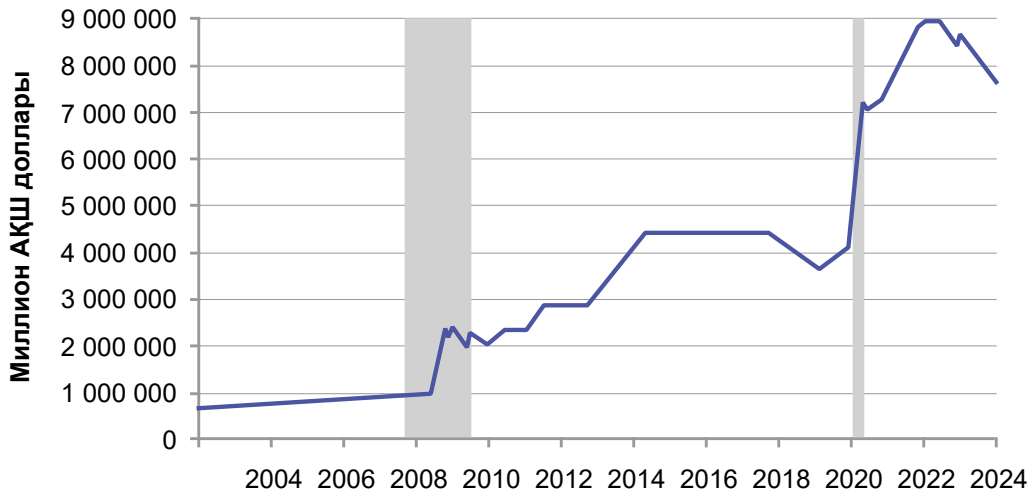
Инфляцияның негізгі себебі – ақша массасының шектен тыс және жылдам өсуі. Тар мағынада алғанда **ақша массасы**(?) ұғымы – елдегі айналымда жүрген қолма-қол ақша мен банк шоттарында (банк аударымы немесе дебет картасы арқылы дереу пайдалануға болатын) сақталған жеке және кәсіпкерлік субъектілер қаражатының жиынтығы. Ал кең мағынада ақшаға қаржы институттарындағы жинақ шоттарында сақталған қаражат та жатады.(53)

АҚШ-тағы Федералдық резерв банкі (Fed) немесе Еуроаймақтағы Еуропа орталық банкі сияқты орталық банктер ақша массасын бақылауға жауапты. Бұл жүйе дұрыс жұмыс істесе, орталық банктер экономиканың орнықтылығы мен өсімді қолдау мақсатындағы негізгі міндеттерді орындайды. Бұл міндеттерге баға тұрақтылығын сақтау және толық жұмыспен қамтуға сеп болу жатады. Осы міндеттерді сәтті орындау үшін орталық банктер үкіметке тәуелді болмай жұмыс істеуге тиіс. Әйтпесе, олардың басты жауапкершілігіне қысқамерзімді мүддені көздейтін саясаткерлер араласып кетуі мүмкін. Мұндай жағдайда саясаткерлер сайлаушылар ұнататын мемлекет шығынын қаржыландыру үшін банкке ақша басып шығарсын деп қысым жасауы ықтимал, алайда ол үшін салықты көбейту қажет болғанымен, оны сайлаушылар ұнатпайды.

Орталық банк ақша массасын қалай өзгерте алады? Көп елдің банкноттарында бұл ақшаны сол елдің орталық банкі (немесе Еуроаймақ елдері үшін – Еуропа орталық банкі) шығарғаны жазылады. Сондықтан ақша массасын арттырудың бір қарапайым жолы – жай ғана ақша басып шығару процесін жеделдету екені анық. Бұл әсіресе төменде қарастырылатын **гиперинфляция**(?) кезеңдерінде көп кездеседі. Алайда қазіргі әлемде орталық банктердің қолында ақша массасы мен инфляция деңгейіне ықпал ететін әлдеқайда қуатты құрал бар. Қарапайым азамат немесе кәсіпорын әлдебір активті сатып аламын десе, оның ақысын төлеу үшін сатушыға ақша аударуы керек. Ал орталық банктер, өзіне тән ақша жасау құқығының арқасында, активті сатып алғанда, сатушының банк шотына жай ғана кредит жазып, «төлем» жасай алады. Егер орталық банк ақша массасын көбейтіп, пайыз мөлшерлемесін төмендеткісі келсе, ол жай ғана активтерді (көбіне мемлекеттік қарыз құралдарын) халықтан сатып алады. Сөйтіп айналымдағы ақша массасы артады. Мұндай әрекеттер **ашық нарықтағы операциялар**(?) деп

аталады. Төмендегі 6-көрнекілікте 2003–2024 жылдары Fed активтері қалай өскені көрсетілген.

6-көрнекілік. АҚШ Федералды резерв жүйесінің жалпы активтері, 2003–2024 жж.



Көлеңкеленген аумақтар – АҚШ-тағы экономикалық құлдырау кезеңдері.

Дереккөз: АҚШ Федералды резерв жүйесінің Басқарушылар кеңесі – fred.stlouisfed.org

Ақша массасын өнім көлемі өсуінен әлдеқайда жылдам арттырып отыратын елдер міндетті түрде инфляцияға ұшырайды. Тарихта ақша массасының шапшаң өсуі мен инфляция арасындағы бұл байланыс – экономиканың ең тұрақты әрі көп дәлелденген заңдылықтарының бірі.(54)

7-көрнекілік. Ақша массасының өсуі мен инфляция, 1996–2021

	Ақша массасының жылдық орташа өсімі (%)	Инфляцияның жылдық орташа қарқыны
Ақша массасының шапшаң өсуі		
Беларусь	58	41,1
Түркия	37,3	25,9
Румыния	25,8	19,1
Қазақстан	25,8	9,7
Украина	25,6	15,3
Әзербайжан	23	5,7
Грузия	22,7	6,9
Қырғызстан	20,8	10,1
Армения	19,6	4,6
Ақша массасының баяу өсуі		
Ұлыбритания	8,2	2
Швеция	7,6	1,2
АҚШ	7,1	2,2

Дереккөз: Дүниежүзілік Банктің ашық дерекқоры. worldbank.org

Ескерту: Талдауға алынған айнымалылар: «Инфляция, тұтыну бағалары бойынша (жылдық %)» және «Ақша массасының кеңейтілген өсімі (жылдық %)».

7-көрнекілікте ақша массасының өсуі мен инфляция арасындағы байланыс көрсетілген. 1996–2021 жылдары ақша массасын жылына баяу қарқынмен арттырған елдерде инфляция деңгейі төмен болғанын байқауға болады. Бұл АҚШ сынды ірі дамыған елдерге де, Швеция мен Біріккен Корольдік сынды шағын елдерге де тән жағдай. Ал 1996–2021 жылдар аралығында Армения, Қырғыз Республикасы, Грузия, Әзербайжан, Украина, Қазақстан және Румынияда ақша массасы жылына 19–26% қарқынмен өскен. Бұл елдердің бәрінде ақша массасы баяу өскен елдерге қарағанда инфляцияның жылдық деңгейі жоғары болғанын байқаймыз. Түркия мен Беларусь

мысалында ақша массасы одан да жедел өскені орташа жылдық инфляция деңгейінің айтарлықтай – тиісінше 25,9 және 41,1% артуына себеп болды. 7-көрнекілік көрсетіп тұрғандай, ұзақмерзімді кезеңде ақша массасының жедел өсуі мен инфляцияның жоғары қарқыны арасында тығыз байланыс бар.

Видео:

Милтон Фридманның инфляция туралы айтқаны

Инфляция табыс деңгейі мен өмір сүру сапасына кері әсер етеді. Жоғарыда айтылғандай, коммуникациядағы тілдің маңызы қандай болса, экономикадағы ақшаның маңызы сондай. Баға маңызды ақпаратты жеткізеді: ол тұтынушының әлдебір тауарды сатып алу керек пе, жоқ па дегенді ұйғаруына көмектеседі; ал өндірушілерге сол тауарды тұтынушылар оның өндіріс құнына лайық бағалап отыр ма дегенді көрсетеді. Сөйтіп, баға шешім қабылдайтын адамдарды халық бәрінен жоғары бағалайтын тауарлар мен қызметтерді өндіруге қаратады. Алайда инфляция кезеңінде кей тауарлардың бағасы өзгелерге қарағанда жылдамырақ өзгереді. Соның салдарынан инфляция баға арқылы берілетін ақпаратты бұрмалап жібереді.

Оның үстіне, жоғары деңгейдегі инфляцияға ілесе көбіне инфляция қарқыны күрт әрі тұрақсыз ауытқып тұрады. Егер баға бір жылы 10%, келесі жылы 5%, одан кейінгі жылы 15% өссе, онда ақшаның құнын уақыт өте дәл бағалау қажет болатын әрекеттердің – мысалы, инвестиция құю тәуекелі арта түседі. Инфляция қарқынының тосын өзгерістері жалған ақпарат тудырып, бастапқыда тиімді көрінген жобаларды тиімсіз салымға, тіпті жеке қаржы апатына айналдырып жіберуі мүмкін. Мұндай қосымша қатерлерді реттегеннің орнына, кәсіпкерлер мен инвесторлардың көбі капитал салымдарынан және ұзақмерзімді міндеттемелермен байланысты транзакциялардан бас тартуы мүмкін. Соның салдарынан инвестиция мен кәсіпкерлік қызметтен түсетін пайда азайып, өндіріс нәтижесі өзінің әлеуетіне жете алмай қалады.

Орталық банктің саясаты баға тұрақтылығына қол жеткізсе, белгісіздік азайтып, толық жұмыспен қамтудың негізі қаланады. Ал баға тұрақтылығына қалай қол жеткізуге

болады? Армения, Әзербайжан, Грузия, Беларусь, Қазақстан, Молдова, Ресей, Украина және Өзбекстанның орталық банктері 2021–2022 жылдарға арналған инфляцияның көзделген көрсеткішін 3-6% аралығында белгілеген. Ал дамыған елдер – АҚШ, Біріккен Корольдік, Оңтүстік Корея, Швеция және Норвегия – сол кезеңге инфляцияның көзделген көрсеткішін бірыңғай 2% деңгейінде бекіткен.(55) Бұл көзделген инфляция орталық банктерге **ақша-несие саясаты**(?) жүргізуде нақты бағдар береді. Егер инфляция көзделген көрсеткіштен асып кетсе, бұл орталық банкке ақша-несие саясатын қатаңдату, яғни пайыз мөлшерлемесін көтеру керек деген белгі береді. Ал инфляция көзделген көрсеткіштен төмендесе, бұл – саясатты жұмсартуға, яғни экономиканы кеңейтуге көшуге болады деген белгі.

Алайда инфляцияны жоспарлау оңай шаруа емес. Ол үшін нақты инфляция деңгейін, нақты өндіріс көлемін және ықтимал өндіріс көлемін дәл білу қажет. Кей экономистер орталық банк инфляцияны емес, **номинал ЖІӨ өсімін**(?) – яғни **нақты ЖІӨ**(?) өсімі мен инфляция қосындысын – көздегені әлдеқайда тиімді болар еді дейді. Мысалы, АҚШ Федералдық резерв жүйесі номинал ЖІӨ өсімін 5% деп көздесе, ал нақты өсім осы көрсеткіштен асып кетсе, онда Fed ақша-несие саясатын қатаң жүргізер еді. Ал керісінше, номинал ЖІӨ өсімі 5% көрсеткіштен төмен түссе, онда Fed саясатын жұмсартып, экономиканы ынталандыруға бет бұрар еді.

8-көрнекілікте АҚШ-та 2000–2022 жылдары ақша массасының өсу қарқыны (кең мағынадағы M2(56) деп аталатын анықтамасы бойынша) мен инфляция деңгейі арасындағы байланыс көрсетілген. Екеуі де он екі айлық жылжымалы орташа көрсеткіш ретінде өлшенген, яғни бұл – кейінгі он екі айдағы пайыздық өзгеріс. Өйткені ақша-несие саясаты бағаға әсер етуі үшін әдетте бірнеше тоқсан керек, сондықтан инфляция мәліметтері он екі ай кешігіп көрсетіледі. 2000–2019 жылдары ақша массасының өсу қарқыны орта есеппен 6% болып, осы кезең бойы 3–10% аралығында сақталды. Бұл ақша массасының өсуіне сәйкес инфляция орта есеппен 2% деңгейінде болды.

Пайыз мөлшерлемелер өте төмен болғанда, әлемнің көп еліндегі ақша-несие органдары ақша массасын өнім көлемі өсуіне қарағанда сәл жылдамырақ арттырғанымен, ол инфляцияға жеткізбеген. Төмен пайыз мөлшерлемелер ақшаны ұстап отырудың балама құнын азайтады, сондықтан адамдар көбірек ақша сақтауға бейім

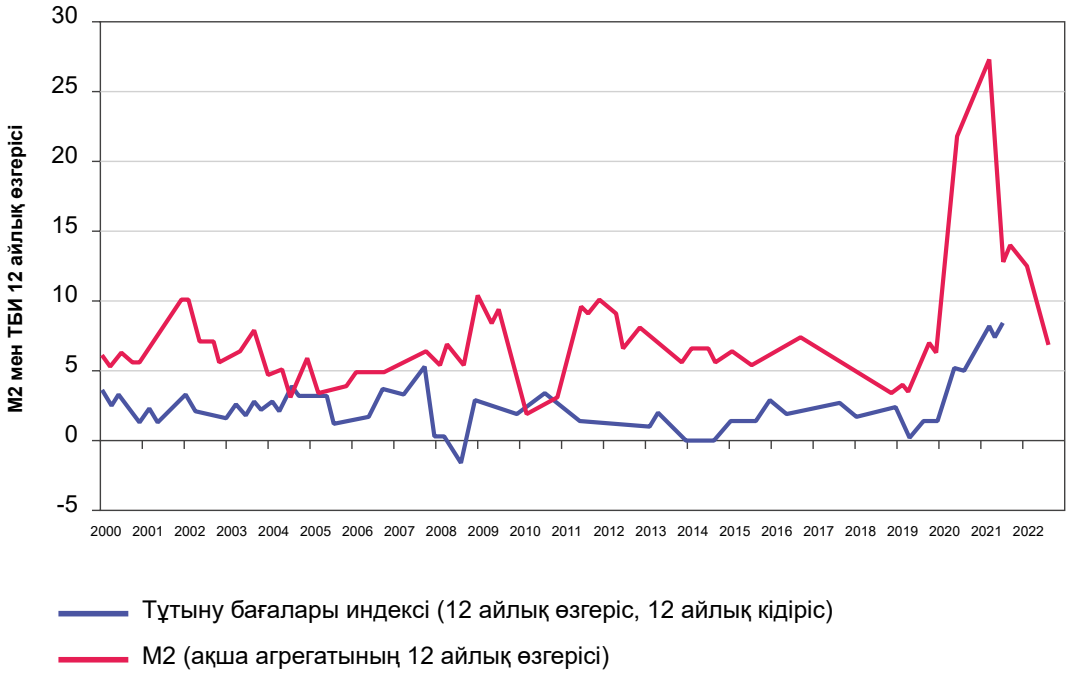
болады, ал бұл ақша айналымының қарқынын азайтады. Ақша айналымы қарқыны (экономистер мұны айналым жылдамдығы немесе velocity деп атайды) – бір ақша бірлігі неше рет тауарлар мен қызметтер сатып алуға жұмсалатынын көрсетеді.

Видео:

Капитализмнің құлдырауы – Инфляция

Осы кезеңде демографиялық факторлар да пайыз мөлшерлемесінің төмендеуіне әсер еткен. Дамыған елдерде қарыз алушы болатын жастар (мысалы, 40 жасқа толмағандар) үлесі азайып, ал негізінен қарыз беруші рөліндегі егде жастағылар (мысалы, 50–75 жастағылар) үлесі артқан. Бұл өзгерістен ақшаға деген сұраныс азайып, ақша ұсынысы көбейді – нәтижесінде, пайыз мөлшерлеме жаһандық деңгейде төмендеген. Ал бұл өз кезегінде ақша айналымының қарқынын басып, ақша-несие органдарына ақша массасын инфляция тудырмай-ақ сәл жылдамырақ арттыруға мүмкіндік берді.

8-көрнекілік. Ақша массасының өсуі мен инфляция деңгейі, 2000–2022



Дереккөз (екеуі де 2022 жылғы 5 шілдеден):

- Federal Reserve Bank of St. Louis, *M2 [M2SL]*, retrieved from FRED, Federal Reserve Bank of St. Louis; fred.stlouisfed.org/M2SL;
- Federal Reserve Bank of St. Louis, *Consumer Price Index for All Urban Consumers: All Items in U.S. City Average [CPIAUCSL]*, retrieved from FRED, Federal Reserve Bank of St. Louis, fred.stlouisfed.org/CPIAUCSL;

Бұл жағдайдың бәрі COVID басталғанда күрт өзгерді. 2020–2022 жылдары ақша массасының өсу қарқыны нақты өнім көлемінің (инфляцияға қарай түзетілген номинал ЖІӨ) өсуінен әлдеқайда жоғары болды. Теория болжағандай, ақша массасы күрт артқаннан кейін көп ұзамай АҚШ-та инфляция деңгейі де күрт өсіп, 2022 жылдың

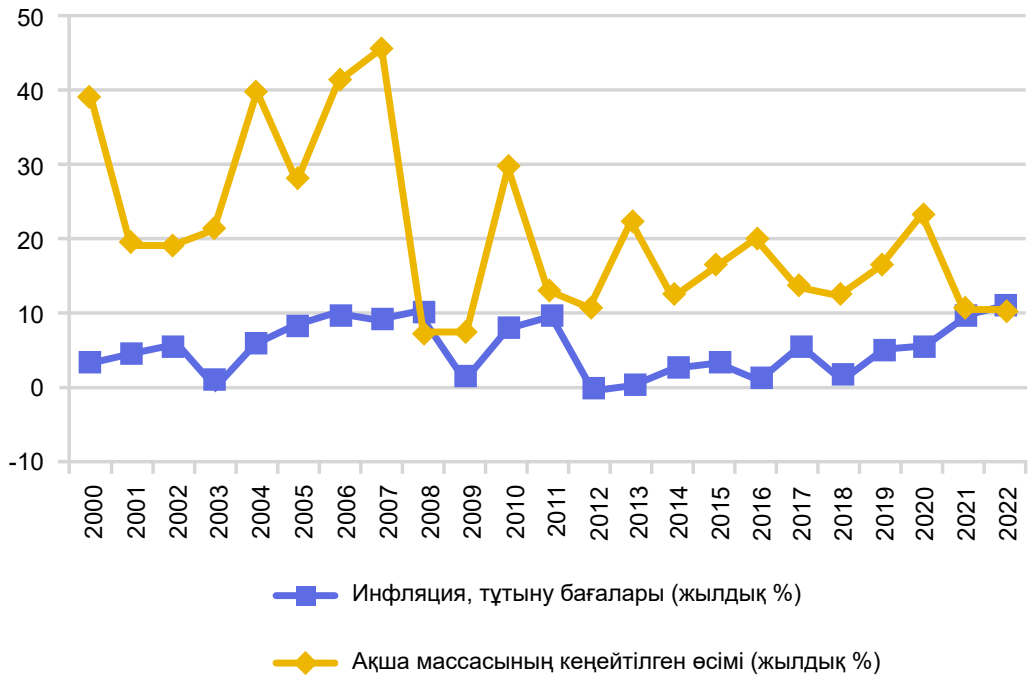
алғашқы жартысында 9%-ға жетті.

9% инфляция баға тұрақтылығына үйренгендерге жоғары көрінуі мүмкін, алайда түрлі кезеңде ақша-несие органдары бұдан да үлкен проблемалар туындатқан. 1994 жылы Югославияда баға әр 36 сағат сайын екі еселеніп отырған. Дүйсенбі таңертең 10 динар тұрған нанның бағасы бір аптадан кейін 300 динардан асып кеткен. Бұл ел өз валютасынан бас тартып, неміс маркасын қабылдауға мәжбүр болды. 1946 жылы Венгриядағы жағдай бұдан да ауыр еді: бір кезеңде баға әр 15 сағат сайын екі еселеніп отырған. 1993 жылы Украинада баға 400 еседен де көп өсті.

Инфляцияның басты себебі ақша массасының шамадан тыс артып кетуі болғанымен, ақша массасын шектен тыс азайту көбіне дефляция мен рецессия түріндегі экономика тұрақсыздығына соқтырады. Мысалы, 1929–1933 жылдары АҚШ Федералдық резерв жүйесі ақша массасының 30% азаюына жол берді. Соның салдарынан АҚШ экономикасы нақты мәнде 29%-ға дейін құлдырап, жұмыссыздық деңгейі жұмыс күшінің 25%-ына жетті. Экономистердің көбі 1929–1933 жылдары ақша массасы күрт азайып кеткенін Алапат тоқыраудың басты себебі санайды. Бұған қоса, 1930 жылғы үлкен кеден бажы салығы мен 1932 жылғы табыс салығы мөлшерлемесі күрт өскені сияқты қосымша факторлар да болған. Алайда теріс бағыттағы ақша-несие саясаты негізгі себеп болмаса да, бұл дағдарыстың ауырлығы мен ұзаққа созылуына айтарлықтай үлес қосты.

Ақша массасы мен инфляция арасындағы байланыс Грузия сияқты шағын, дамушы, табыс деңгейі ортадан жоғары елдерде де айқын көрінеді. 9-көрнекілікте бұл байланыс кең мағынадағы M2 көрсеткіші бойынша ақша массасының өсу қарқыны мен инфляция деңгейінің 2000–2022 жылдар аралығындағы өзгерісін салыстыру арқылы көрсетілген. 2000–2007 жылдары ақша массасы жылына орта есеппен 32% өскен, ал 2001–2008 жылдары орташа инфляция деңгейі 6,7% болған. Бұл салыстыру кешіктірілген деректерге сүйенсе де, анағұрлым дәл, өйткені ақша-несие саясаты бағаға әсер етуі үшін уақыт қажет. 2008–2021 жылдары ақша массасы орта есеппен 16,4% қарқынмен өскен, ал 2009–2022 жылдары орташа инфляция деңгейі 4,7% дейін төмендеген.

9-көрнекілік. Грузиядағы ақша массасы мен инфляция, 2000-2022



Дереккөз: Дүниежүзілік Банктің ашық дерекқоры. data.worldbank.org.

Тарихта ақша тұрақсыздығы экономика дағдарыстарының басты себептерінің бірі болып келген. Неліктен бұлай болды? Әр кезеңде түрлі факторлар әсер еткен десек те, олардың ішінде екеуі ерекше назар аударуға тұрарлық. Біріншіден, ақша-несие саясатын жүргізушілер үнемі мемлекет шығынын қаржыландыру үшін ақша шығару арқылы шешім қабылдауға итермелейтін саяси қысым көреді. Саясаткерлер салықты көтергенді ұнатпайды, өйткені бұл сайлаушылардың қалтасынан шығатын ашық әрі жағымсыз шығын. Сондықтан олар көбіне шығынды ақша массасын ұлғайту арқылы өтеуге тырысады – сөйтіп салықты көтермей-ақ мәселені шешсек дейді. Екіншіден, жоғарыда айтылғандай, ақша-несие саясатының өзгерісі өндіріс пен жұмыспен қамтуға әсер етуі

үшін 6–18 айдай, тіпті кейде одан да көп уақытты қажет етеді. Сондықтан саясаткерлер экономика тұрақсыздығын азайту үшін саясатты үнемі өзгерте берсе, бұл кешігулер мен болжауы қиын уақыт алшақтығы, керісінше, тұрақсыздықты күшейтетін қатеге әкеледі.

Ақша мен баға тұрақтылығының маңызын асыра бағалау қиын. Иә, ақша тұрақтылығы жеке өзі өсім мен өркендеуге кепілдік бермейді, алайда онсыз тұрақты өсім мен экономика тұрақтылығына қол жеткізу мүмкін емес. Егер инвесторлар мен бизнес жағынан шешім қабылдаушылар ақша-несие саясатын жүргізушілердің баға тұрақтылығын сақтайтынына сенімді болса, онда белгісіздіктің бір үлкен көзі жойылады. Ақша-несие саясаткерлері инфляцияны төмен әрі салыстырмалы түрде тұрақты деңгейде ұстап тұратын саясат жүргізсе, олар экономикалық өсім мен өркендеуге жол ашатын қаржы негізін қалыптастыру ісіне үлес қосқан болады.

Видео:

Ақша басып шығарудың әсері

2.6-ЭЛЕМЕНТ

Байыпты салық-бюджет саясаты

Салық – әр еңбек еткен адамның маңдай терінен төленеді... Салық шамадан тыс болса, ол бос тұрған зауыттардан, салықты азайту үшін арзанға сатылған фермалардан және жұмыс таба алмай көшеде сенделіп жүрген аш адамдардан көрінеді.[(57)]

— Франклин Д. Рузвельт

Жоғары салық мөлшерлемелері табыстың едәуір бөлігін алып қойғанда, адамдардың еңбек етіп, ресурстарды тиімді пайдалануға деген ынтасы азаяды. Бұл тұрғыда **шекті салық мөлшерлемесі**[(?)] ерекше маңызды. Шекті салық мөлшерлемесі әлдебір табыс деңгейінде қосымша табыстың қанша пайызы салыққа алынатынын көрсетеді. Мысалы, шекті салық мөлшерлемеңіз 25% болса, қосымша тапқан әр 100 доллардың 25 доллары салыққа кетеді, ал қолыңызда 75 доллар қалады. Бұл мөлшерлеме 40% өссе, қосымша тапқан 100 долларыңыздың 60 долларын ғана ұстай аласыз. Шекті салық мөлшерлемесі артқан сайын, адамдардың қосымша табыстан алатын нақты үлесі азаяды.



Былтырғы салықты сәтсіз инвестиция деп есептен шығарып тастауға бола ма екен?

Жоғары шекті салық мөлшерлемелері өндіріс пен табысты төмендететініне үш

себеп бар. Біріншіден, олар адамның еңбек етуге деген ынтасын азайтады. Шекті салық мөлшерлемесі 55 немесе 60 пайызға дейін көтерілсе және адамдардың қолында қосымша табысының жартысынан азы ғана өзінде қалса, кей адамдар жұмыс сағатын азайту, ерте зейнетке шығу немесе салық мөлшерлемесі төмен елдерге қоныс аударып, ұзақ демалыс алуды таңдауы мүмкін. Кейбіреу, әсіресе жұбайы жұмыс істейтіндер, еңбек нарығынан мүлде кетіп қалуы мүмкін. Енді біреулер жұмыссыз жүріп, жұмыс таңдау мәселесінде талғампаз бола бастайды, жалақысы жоғары жұмысқа ауысудан немесе тәуекелі жоғары, сөйте тұра келешегі бар кәсіп бастау идеясынан бас тартуы мүмкін. Салық мөлшерлемелері жоғары болғанда, бұл әрекеттердің пайдасы аз болып көрінеді.

Жоғары шекті салық мөлшерлемелері білім берудің де пайдасын төмендетіп, адами капиталға құйылатын инвестицияны азайтады. Жоғары салық тіпті елдің ең өнімді азаматтарын салық мөлшерлемесі төмен елдерге көшуге мәжбүрлеуі мүмкін. Мұндай әрекеттер жұмыс күшінің көлемі мен өнімділігін азайтып, өндірістің төмендеуіне әкеледі. Шекті салық мөлшерлемелері әр елде әртүрлі. Мысалы, Румынияда – 10%, Армения мен Грузияда – 20%, Польшада жылдық табысы 120 000 злотыдан асқан жағдайда – 32%, ал Францияда 2023 жылға сәйкес 177 107 еуро табыстан жоғары болса – 45%-ға дейін жетеді.

Әрине, адамдардың көбі шекті салық мөлшерлемесі көтерілген бойда бірден жұмысын тастап не жалқаулана қоймайды. Әлдебір мамандық бойынша көп жыл оқудан өткен адам, әсіресе табысы ең жоғары болған жылдары, жұмыс істей береді әрі тынбай еңбек етеді. Алайда, арнайы оқуға әлі инвестиция құймаған жастар бұдан бас тартуы мүмкін, өйткені олар үшін қосымша табыстың пайдасы аз болады. Сондықтан жоғары салық мөлшерлемесінің еңбекке деген ынтаға тигізетін кей теріс әсері келешекте байқалады – өйткені сол жастар есейгенде олар күткендей өнімді болмайды.

Жоғары салық мөлшерлемесі кей адамдарды өзіне тән емес, өнімділігі төмен салаларға кетуге итермелейді. Мысалы, жоғары салық кәсіби қабырға бояушылардың қызмет бағасын көтеріп жіберуі мүмкін, өйткені олар азайған табысын осылай өтеуге тырысады. Кей клиенттер тіпті ол істі тиімді істей алмайтынын білсе де, үйін өздері бояп алуға тырысады. Салық мөлшерлемесі жоғары болмаса, кәсіби қабырға бояушы бұл жұмысты арзан әрі сапалы атқарып, үй иесі өз уақыты мен күшін өзіне лайық

жұмысқа жұмсар еді. Мұндай салықтың бұрмаланған ынтасы салдарынан ысырап пен экономикалық тиімсіздік туындайды.

Екіншіден, жоғары шекті салық мөлшерлемесі капитал қалыптастыру деңгейі мен тиімділігін де азайтады. Жоғары салық мөлшерлемесі шетелдік инвестицияларды үркітіп, отандық инвесторларды салық пен өндіріс шығыны төмен елдерден жоба іздеуге мәжбүрлейді. Бұл елдегі инвестиция көлемін және экономикалық өсімге қажет өндірістік құрал-жабдықтарға қол жеткізу мүмкіндігін азайтады. Соның салдарынан келешекте жұмысшылардың өнімділігі мен табысы баяу өседі.

Үшіншіден, жоғары шекті салық мөлшерлемесі адамдарды салықтан шегерім берілетін тауарларды салықтан шегерім берілмейтін, сөйте тұра әлдеқайда қажет тауарларға қарағанда көбірек тұтынуға итермелейді. Көбіне олар бұл әрекетті бизнес шығыны деп тіркелетін тауарларды сатып алу арқылы жасайды, өйткені мұндай шығынға салықтан шегерім беріледі. Бұл тауарларды сатып алған адамдар олардың толық құнын өтемейді, өйткені ол шығын салық міндеттемесін азайтады. Жоғары шекті салық мөлшерлемесіне ұшыраған салық төлеушілер сәнді кеңсе, қымбат конференция, іскерлік ойын-сауық пен қызметтік көлік сияқты заттарға көбірек ақша жұмсайды. Өйткені бұл шығын салықты азайтатындықтан, адамдар оның толық құнын төлей тұра сатып алмас еді. Жоғары салық мөлшерлемесі мен оның бұрмаланған түрткілері ысырап пен тиімсіздікке әкеледі.

1970 жылдары люкс санатты Rolls-Royce британ көліктерінің сатылымы осы мәселеге айқын мысал бола алады. Сол кезеңде Ұлыбританияда ең бай табыс иелеріне салынатын шекті табыс салығы 98 пайызға жеткен болатын. Мұндай мөлшерлеме төлейтін кәсіпкер бұл көлікті бизнес шығыны деп салықтан шегерім жасап ала алатын, сондықтан неге арзан көлік емес, қымбат сәнді көлік сатып алмасқа? Айталық, көлік бағасы 100 000 фунт стерлинг. Бұл сома пайдадан шегеріліп, 98% мөлшерлемеге сәйкес салық міндеттемесін 98 000 фунт стерлингке азайтады. Яғни, көліктің нақты құны бар-жоғы 2 000 фунт стерлинг болмақ. Шын мәнінде, үкімет көлік құнының 98 пайызын өзі өтеп беріп отыр. Кейін Ұлыбритания шекті салық мөлшерлемесін 70 пайызға түсіргенде, Rolls-Royce сатылымы күрт төмендеп кеткен. Өйткені сол 100 000 фунт стерлинг көліктің құны кәсіпкер үшін 2 000 фунт стерлинг емес, 30 000 фунт стерлинг болды.

Мұндай жағдайда люкс санатына құмар британдар қымбат көлікті аз сатып ала бастады.

Салық мөлшерлемесін, әсіресе жоғары мөлшерлемені азайту табыс табуға деген ынтаны арттырып, ресурстарды тиімді жұмсауға мүмкіндік береді. АҚШ-та салық мөлшерлемелері үш рет: Бірінші дүниежүзілік соғыстан кейін 1920 жылдары, 1960 жылдары Кеннеди реформалары кезінде және 1980 жылдары Рейган әкімшілігі тұсында ірі түрде төмендетілген. Инфляцияға қарай түзетілген нақты ЖІӨ ұзақ әрі қарқынды өскен тұста мұның бәрі жалғаса берді.

Тағы бір жарқын мысал – Ирландия. XX ғасырдың аяғы мен XXI ғасырдың басында бұл ел бірнеше салық реформасын іске асырып, «Кельт жолбарысы» дәуірі деп аталатын кезеңде әлемдегі ең жылдам дамып жатқан экономикалардың біріне айналды. Эстония да 2000 жылдары жалпылама табыс салығын енгізіп, салық реформалары арқылы айтарлықтай экономикалық өсімге қол жеткізген.

Салық мөлшерлемесін төмендету бұрынғы коммунистік елдерде де экономикалық өсімді жандандыруға қолданылған. 2005–2008 жылдары Грузия үкіметі салық заңнамасын түбегейлі реформалап, 2004 жылы болған 21 түрлі салықты 2005 жылы 6 салыққа дейін азайтты. 2009 жылдан бастап әлеуметтік салықты алып тастап, **жеке табыс салығын**(?) енгізіп, шекті мөлшерлемені 32 пайыздан 20 пайызға дейін төмендетті. Армения да 2020 жылы ірі салық реформаларын жасады. 2023 жылы прогрессив салық жүйесінен бас тартып, жеке табыс салығын 20% жалпылама мөлшерлемеге ауыстырды. Шын мәнінде, өтпелі экономикалар әлемдегі ең төмен шекті табыс салығы бар елдердің қатарында тұр. Бұларға Босния мен Герцеговина, Қазақстан, Косово, Қырғызстан, Румыния және Түрікменстан кіреді – бұл елдерде 2024 жылға қарай жеке табыс салығының ең жоғарғы мөлшерлемесі 10% болды.(58)

Керісінше, салық күрт көтерілгені экономикалық ахуалға апатты әсер етуі мүмкін. Мысалы, 1970 жылдардың аяғында Ұлыбритания ауыр экономикалық қиындық көрді. Үкімет инфляция мен **бюджет тапшылығын**(?), шешуге тырысып, бірқатар салық өсіру шараларын жасады. Бұл шаралар табыс салығы мөлшерлемесін өте жоғары деңгейге: еңбек табысына – 83%, ал енжар табысқа (мысалы, **дивидендтер**(?) мен пайыздық кіріс) 98%-ға дейін көтеруді қамтыды.

Бұл жоғары салық мөлшерлемесі еңбек ету, инвестиция құю және инновация

жасауға деген ынтаны жойды. Жоғары жалақы алатындар мен білікті мамандардың көбі табысының едәуір бөлігі үкіметке кететіндіктен, еңбек етуге не инвестиция құюға деген құлшынысынан айырылып қалды. Ұлыбританиядан капитал сыртқа кете бастап, бизнес пен жеке тұлғалар қаржысын салық жағдайы анағұрлым жайлы елдерге көшіре бастады. Ел экономикасы тұралап, баяу өсім мен жоғары инфляция қатар жүрді. Бұл салық ауыртпалығы экономиканың серпінін басып, Ұлыбританияның бәсекеге қабілетін әлсіретті. Мұның аяғы 1978–1979[(59)] жылдары «Наразылық қысы» деген атпен белгілі жаппай ереуілдерге және мемлекеттік қызметкерлердің наразылығына ұласты – бұған еңбекақы шектеулері, жоғары салық және қоғамдық қызметтердің нашарлауы себеп болды. Бұл ахуал 1980 жылдары премьер-министр Маргарет Тэтчердің салық мөлшерлемесін төмендетуді, экономиканы реттеуді азайтуды және жекеменшік кәсіпкерлікті ынталандыруды көздейтін ірі реформалар жүргізуіне себеп болды.

Екінші мысал ретінде, Алапат тоқырау кезіндегі АҚШ салық саясаты салықты көтерудің экономикалық зиянын айқын көрсетеді. 1932 жылы федералдық бюджет тапшылығын азайтуға ұмтылған республикан Гувер әкімшілігі мен демократ Конгресс бейбіт кезеңдегі АҚШ тарихындағы ең ірі салық өсімін бекітті. **Жеке табысқа**[(?)] салынатын салықтың ең төмен шекті мөлшерлемесі 1,5%-дан 4%-ға, ал ең жоғарғы шекті мөлшерлеме 25%-дан 63%-ға шықты. Яғни, бір жылда жеке табыс салығы екі еседен астам өскен! Бұл орасан зор салық өсімі отбасылардың салықтан кейінгі табысын азайтып, олардың табыс табуға, тұтынуға, жинауға және инвестициялауға деген ынтасын төмендетіп жіберді. Салдары жаман болды: 1932 жылы нақты өндіріс 13%-ға құлдырап кетті, бұл – Алапат тоқырау кезіндегі ең үлкен жылдық төмендеу. 1931 жылғы 15,9% болған жұмыссыздық 1932 жылы 23,6%-ға жетті. Төрт жылдан кейін, 1936 жылы, Рузвельт әкімшілігі салықты қайта өсіріп, ең жоғарғы шекті мөлшерлемені 79%-ға дейін жеткізді. Яғни, табысы жоғары азаматтардың қосымша тапқан әр долларынан қолында 21 цент қана қалатын. (Рузвельттің кандидат кезіндегі сөзі мен оның президент кезіндегі салық саясаты арасындағы айырма – қызық жағдай.) Бұл кезеңде ақша массасы күрт азайып, кедендік тарифтер өскені де Алапат тоқырау ауыр және ұзақ болуына ықпал етті. Алайда Гувер мен Рузвельт әкімшіліктерінің салық өсімдері бұл қайғылы тарихи кезеңнің негізгі себептерінің бірі ғана болған.[(60)]

Табыс салығы (жеке де, корпоративтік те) – экономикалық ынталандыруларға әсер етіп, экономиканың тиімді жұмыс істеуіне кедергі келтіретін жалғыз салық емес. Дүниежүзілік банктің 190 елдегі реттеу ортасының бизнеске әсерін бағалайтын «Doing Business» индексінің маңызды бөлігі салық жүктемесіне – яғни салық мөлшерлемесінің тікелей қаржылық әсері мен салық есебін реттеудің күрделілігіне қатысты. Бұл бөлім компаниялар төлейтін жалпы салық мөлшері, төлеу әдістері, есепке кететін уақытты және табысқа салық салудың жалпы деңгейін қарастырады.(61)

2019 жылы салыққа ең қолайлы елдер ретінде күткендей Гонконг, Сингапур, Жаңа Зеландия, Ирландия мен Финляндия (сондай-ақ мұнай табысы есебінен бизнеске мүлде салық салмайтын Парсы шығанағындағы шағын мемлекеттер) танылды. Ал салық жағдайы бәрінен нашар елдер – Венесуэла, Сомали, Боливия, Чад және Орталық Африка Республикасы болды. Постсоветтік елдер арасында Эстония (12-орын), Грузия (14), Латвия (16) және Литва (18) салық жүктемесі төмен елдер қатарында.(62) Орта есеппен өтпелі экономикасы бар елдер 67-орында тұр, бұл Грекиямен бір деңгейде – үлгі болуға жарай қоймайтын көрсеткіш. Мұндай сандар жоғарыда айтылған табыс салығы мөлшерлемесімен сәйкес келеді, өйткені үкімет табыс салығын ғана емес, қосылған құн салығын (ҚҚС), әлеуметтік сақтандыру жарналарын, мұра (өлім) салығын және корпоративтік табыс салығын да алады.

Жоғары шекті салық мөлшерлемесінің теріс салдарын көретін табысы жоғары азаматтар ғана емес. Табысы төмен адамдар да жоғары жасырын шекті салық мөлшерлемесін көріп отыр. Оның жасырын деп аталуына себеп – бұл мөлшерлемеге салық көтерілуімен қатар, табыс өскен сайын берілетін жәрдемақыдан айырылу да кіреді. Мысалы, бір адамның табысы 20 000 доллардан 30 000 долларға дейін артты делік, осының салдарынан табыс пен жалақы салығы қосымша табыстың 30 пайызын алып қойды. Сонымен қатар, табыс артқандықтан, ол адам азық-түлік талондары, тегін не арзан медицина қызметі, бала күтімі және басқа әлеуметтік бағдарламалар арқылы алатын 5 000 доллар көмектен айырылады. Мұндай жағдайда адамның жасырын шекті салық мөлшерлемесі 80 пайызға жетеді! Оның 30%-ы – нақты салық, ал қалған 50%-ы – жоғалған жәрдемақы. Мұндай адам қосымша 10 000 доллар тапса да, өзіне 2 000 доллар ғана қалады. Мұндай жағдай адамның табыс табуға деген ынтасын едәуір азайтады әрі

табыс сатысында жоғары көтерілу мүмкіндігін қиындатады. Бұл мәселеге біз үшінші бөлімде, 3.8-элементте – әлеуметтік жәрдемақының кедейлік деңгейіне әсерін қарастырғанда – қайта ораламыз.

Қорытындылай келе, экономикалық талдаулар көрсеткендей, жоғары салық мөлшерлемесі – соның ішінде жәрдемақыдан айырылудан көрінетін жасырын салық мөлшерлемесі де – теріс әсер етеді. Олар өндіріс әрекетін азайтады, жұмыспен қамтуды және инвестицияны тежейді, ресурс жұмсауда ысырап тудырады. Олар табыстың өсуіне де, өркендеуге де кедергі келтіреді. Әсіресе, экономикалық өсім баяу немесе кері кетіп тұрған тұста салық күрт өскенінің салдары өте ауыр болуы мүмкін. Сондықтан ресурстарды барынша тиімді пайдалану үшін салық мөлшерлемесі, әсіресе шекті салық мөлшерлемесі, төмен болып қалуы керек.

2.7-ЭЛЕМЕНТ

Еркін сауда

Еркін сауда – адамдарға өз қалауынша бірдеңе сатып алуға және сатуға мүмкіндік беру деген сөз. Қорғаныс сипатындағы кедендік баж салығы – саудаға тосқауыл қою мақсатындағы күш қолданудың бір түрі, дәл әскери блокада сияқты. Айырмашылығы – блокадалар өзге елдің саудасын шектеуге қолданылады, ал кеден тарифтері өз халқының сауда жасауына кедергі келтіреді.[(63)]

— Генри Джордж, XIX ғасырдың саяси экономисі

Халықаралық саудаға қатысты қағидалар кез келген ерікті айырбастың негізінде жатқан қағидалармен бірдей. Ішкі саудадағы сияқты, халықаралық саудада да әр серіктес елге өз мүмкіндігінен артық көлемде тауарлар мен қызметтер өндіруге және тұтынуға жол ашады. Бұл үш себеппен түсіндіріледі.

Видео:

Еркін сауда кедейлерді қанай ма?

Біріншіден, бір елдің халқы әлдебір өнімді не қызметті өз елінде өндіргеннен арзан шығатын бағамен сырттан ала алса, онда оларға сауда жасаған тиімді. Әр елдің ресурстары әртүрлі. Бір елде өндірісі қымбат түсетін өнімдерді басқа ел арзан өндіре алады. Мысалы, Бразилия мен Колумбия сияқты жылы, ылғалды климатты елдер кофе шығаруға маманданған. Канада мен Аустралия сияқты бос жері көп, халқы аз елдер астық, сиыр еті, қой еті сияқты жер ресурстарына тәуелді өнімдерге бейімделген. Ал

жері тар, бірақ білікті жұмыс күші көп Жапония техника, автокөлік және электроника сияқты жоғары технологиялы өнімдер шығаруға мамандanған. Сауда елдерге өз ресурстарын арзанырақ шығара алатын өнімдерге жұмсауға мүмкіндік береді, ал қымбат шығатын өнімдерге ресурс жұмсаудың қажеті болмайды. Осылайша, мамандану мен сауданың арқасында жалпы өндіріс көлемі ұлғайып, инвестиция артып, халықтың өмір сүру деңгейі өседі.

Екіншіден, халықаралық сауда өндірушілер мен тұтынушыларға ауқымнан үнемдеудің пайдасын көруге мүмкіндік береді. Бұл, әсіресе, шағын елдерге маңызды. Мысалы, Бангладеш, Коста-Рика, Таиланд және Вьетнамдағы тоқыма өндірісі ел ішіндегі нарық тым кішкентай болғандықтан, халықаралық нарыққа шықпаса, үлкен өндіріс көлеміне жете алмай, өнім құны қымбат болар еді. Халықаралық сауда бұл елдердегі компанияларға көп көлемде өнім шығарып, әлемдік нарықта бәсекелесе алуға мүмкіндік береді.

Тұтынушылар да шетелдегі ірі өндірушілерден тауар сатып алып, үнем көреді. Мысалы, заманауи үлкен жолаушы ұшақтарын жобалау мен жасау өте қымбатқа түседі, сондықтан бір де бір елде мұндай ұшақты жасап, тек ішкі нарықта сатуға жететін сұраныс жоқ. Алайда Boeing пен Airbus компаниялары халықаралық нарықтың арқасында көп ұшақ сатып, бірлігін арзанға шығара алады. Осылайша, кез келген елдің тұтынушылары сапалы әрі үнемді ұшақтармен ұшуға мүмкіндік алады.

Үшіншіден, халықаралық сауда тұтынушыларға өнім түрлерінің алуан түрін және төмен бағамен сатып алу мүмкіндігін береді. Шетелдік бәсеке жергілікті өндірушілерді шығынын азайтып, сапаны арттыруға мәжбүрлейді. Сонымен қатар, шетелдік өнімдер ішкі нарықтағы таңдау аясын кеңейтеді.

Видео:

Еркін сауда шығындар құнына тұрарлық па?

Экономистер еркін сауда кез келген елге тиімді екенін бірауыздан қолдайды, алайда саясаткерлер мен сайлаушылар көбіне бұл қарапайым логиканы түсінбей жатады.

Үкіметтер халықаралық сауданы шектейтін реттеулер: кеден тарифтерін (импорт салығы), квоталар (импорт көлемін шектеу), **валюта айырбас бағамын**(?) бақылау (импортты азайтып, экспортты ынталандыру мақсатында ұлттық валютаның **шетел валютасына**(?) шаққандағы құнын қолдан төмендету, сондай-ақ **импорт**(?) пен **экспортқа**(?)) қойылатын бюрократиялық талаптар енгізіп жатады. Мұндай шектеулер сауда шығынын арттырып, айырбас тиімділігін азайтады. Генри Джордж атап өткендей, бұл – елдің өз халқына қарсы қолданатын экономикалық блокадасына ұқсайды.

Елдің еркін сауда саясатын қолдайтын-қолдамайтынын анықтау – жергілікті сауда орталықтары мен супермаркеттердегі тауар түрлерін бақылаумен шектеле қоймайды. Өнімдердің әралуандығы халықаралық саудаға ашықтықты көрсеткенімен, шын мәнінде сауда саясаты мүлде басқа көрініс көрсетуі мүмкін. Мысалы, Украинада өнеркәсіп өнімдеріне салынатын орташа тариф 10 пайыздан асады, ал ауылшаруашылық өнімдеріне бұл көрсеткіш 20 пайызға дейін жетеді. Әлдебір өнімдерге салынатын тариф одан да жоғары – мысалы, қантқа 50%, күнбағыс майына – 30%. Болгария да Еуропалық Одаққа кірмейтін елдерден келетін өнімдерге 5–45% тарифтер қолданады. АҚШ-та сүт, қант, этанол және сиыр еті сияқты кей өнімдерге квота қойылған, ал квотадан асып кеткен көлемге өте жоғары тарифтер салынады.

Грузия – еркін сауда саясаты мен сауда ережелері тұрғысынан ерекше назар аударарлық мысал. Кішкентай ел бола тұра, Грузия сауда жүйесін ырықтандыру және еркін сауданы дамыту бағытында елеулі қадамдар жасады. Бұл ел Еуропалық Одақ (ЕО) сияқты елдер мен аймақтармен еркін сауда келісімдеріне (FTA) қол қойған. Алайда, басқа елдер сияқты, Грузия да әлдебір салаларды қорғау үшін арнайы сауда саясатын қолданады. 2006 жылдан бері елде бар болғаны үш: 0%, 5% және 12% тариф мөлшерлемесі қолданылып келеді. Тауарлардың шамамен 90 пайызына нөлдік тариф қолданылады. Ең жоғары тариф – 12% – ауылшаруашылық өнімдеріне және Грузияда көп шығарылатын тауарларға салынады, оның мақсаты – жергілікті фермерлер мен өндірушілерді қорғау.(64)

Тарифтерден бөлек, елдер импорт көлеміне сан жағынан шектеу (квота) қоюы немесе әлдебір елдерден, тіпті елдерден бәрінен кей өнімдерді әкелуге толық тыйым салуы мүмкін. Тарифтер, квоталар мен уақытша немесе тұрақты **эмбарго**(?) сауда

саясатынан тыс мақсаттарға да қолданылады. Мысалы, Ресей қазір өзі де түрлі сауда шектеулерін енгізіп отыр. Бірқатар ел Ресейдің Украинаға басып кіруіне жауап ретінде Ресей өнімдерін, әсіресе мұнай мен газ сияқты негізгі ресурстарды импорттауға тыйым салды, ондағы мақсат – Ресейдің энергия көздеріне тәуелділікті азайтып, үкіметтің табыс көзін қысқарту. Өз кезегінде Ресей де Еуропалық Одақ, АҚШ, Канада, Аустралия және Норвегиядан ауылшаруашылық өнімдерін импорттауға толық тыйым салды. Бұл эмбарго 2022 жылы енгізілді, әрі олар Қырымды аннексиялағаннан кейінгі 2018–2019 жылдары ЕО мен АҚШ салған санкцияларға ұласты. Сонымен қатар, АҚШ президенті Трамп Қытаймен арадағы даулы мәселелерде тариф саясатын көп қолданған. Ал АҚШ-тың бірнеше жыл бойы Иранға қарсы енгізіп келе жатқан сауда шектеулері де кеңінен құжатталған мысал деп қарастырылады.

Кей елдер мұндай шектеулерді «тәртіп бұзған» елдердің азаматтарына зиян келтіру үшін енгізгенімен, бұл шектеулер шектеу енгізген елдердің өз халқына да зиян болып жатады. Сондықтан оларды тек саяси тұрғыдан – агрессияны тежеу немесе азшылықтарға жасалған қысымды тоқтату сияқты кең көлемді мақсаттармен ғана ақтауға болады. Экономист еместер көбінесе «импортты шектесе, жұмыс орындары ашылады» деп ойлайды. Алайда, бірінші бөлімнің 1.11-элементінде айтылғандай, маңыздысы – жұмыс орындарын ашу емес, құндылық өндіру. Егер жұмыс орнын ашу – табысқа жету жолы болса, бәріміз бір күн шұңқыр қазып, ертеңінде оны қайта көміп жүре берер едік. Бәріміз еңбек етсек те, көпшіліктің әл-ауқаты жақсармай отыр – өйткені ондай жұмыстан ешқандай құндылық, яғни адамдар бағалайтын тауар не қызмет шықпайды.

Импортты шектеу шетелдік бәсекеден қорғалған салаларда жұмыс орындарын сақтайтындай көрінуі мүмкін. Алайда бұдан бүкіл елде жұмыспен қамту артып кетпейді. 1.9-элементте айтқанымыздай, мұндай шектеулер шетелдіктердің біздің өнімдерімізді сатып алу қабілетін де төмендетеді. Егер, мысалы, өзбекстандықтар шетелдік өнімдерді аз сатып алатын болса, шетелдіктер де өзбек өнімдеріне аз ақша жұмсайды. Импортты шектегеннен импорт қана емес, экспорт та азаяды. Нәтижесінде, экспорттық салаларда жұмыс орындары азайып, қорғалған салаларда «сақталып отырған» жұмыс орындарын жоққа шығарады.(65)

Саудаға қойылатын шектеулер жұмыс орындарын құрмайды да, жоймайды да – оларды қайта бөледі. Бұл шектеулер елдің жұмыс күшін және өзге ресурстарын, шын мәнінде өзге елдерде арзанырақ өндірілетін өнімдерді шығаруға жұмсайды. Мұндай саясаттың мақсаты – тиімсіз салаларды қорғау. Ал өнім мен жұмыс орындары елдің ресурстары шын мәнінде өнімді болатын салаларда азаяды – бұл салаларда шектеулер болмаса, әлемдік нарықта бәсекелесе алар еді. Яғни, еңбек пен басқа ресурстар өнімділігі жоғары салалардан өнімділігі төмен салаларға қарай ауысады. Мұндай саясат ел азаматтарының табысын да, жалпы өнім көлемін де азайтады.

Оқу үшін:

Дуайт Ли, «Нарықтар мен еркіндік»

Кей дамыған елдердің адамдары шетелдік жұмысшылар кейде күніне 2–3 доллар ғана табатын болғандықтан, өз елінің жұмысшылары олармен бәсекелесе алмайды дейді. Бұл – жаңсақ пікір және жоғары жалақы көзі мен салыстырмалы артықшылық заңы туралы түсінік жоғынан туындайды. Мысалы, Германияда жұмысшылардың білігі жоғары және олар мол капиталмен (техникалық жабдықпен) жұмыс істейді. Бұл олардың өнімділігін арттырады, нәтижесінде жалақысы да жоғары болады. Ал Молдова мен Қырғызстан сияқты елдерде адами және техникалық капитал төмен, сондықтан өнімділік те, жалақы да аз.

Әр ел әрдайым әлдебір салаларда өзгелерге қарағанда салыстырмалы түрде жақсы нәтиже көрсете алады. Жоғары және төмен жалақысы бар елдер өз ресурстарын тиімді салаға бағыттап, қалғанын саудаға салып айырбастап, екі жақ та пайда таба алады. Жалақысы жоғары ел шетелден әлдебір өнімді өз елінде өндіруге жұмсалатын шығыннан арзанға ала алса, оны импорттау – ақылды шешім.[(66)] Осындай өнімдерді ішкі өндірістен босатып, ресурстарды өзі жақсы өндіріп шығара алатын және оны басқа елдерге де сата алатын салаларға қарату керек. Бұл ел ішіндегі және шетелдегі еңбек өнімділігін арттырып, жалақыны да өсіреді.

Егер шетелдік өндірушілер тұтынушыларға тауарды отандық өндірушілерге

қарағанда өте арзан бағада ұсына алса, ең орынды әрекет – сол тауарды қабылдап, ішкі ресурстарды өзге өнімдерді шығаруға қарату. Мына нәрсені ескеріңіз, өмір сүру деңгейін анықтайтын – жұмыс орындарының саны емес, тауарлар мен қызметтер бар және қалта көтеретін болуы. Адам Смит «Ұлттар байлығы» (1776) еңбегінде: «Арнайы әйнек, жылыжай және қорған дуал қолданып, Шотландияда жүзімді жақсы өсіруге және одан жақсы шарап жасауға болады, тек ол шарап түрлері кемі сондай жақсы шараптарды шетелден әкелуге жұмсалатын шығыннан отыз есе қымбатқа түседі» деп жазған. Бұл мысал арқылы Адам Смит еркін сауда қағидасын қорғады. Оның айтуынша, табиғат жағдайы жүзім өсіруге жарамайтын Шотландияда шарап жасау техникалық жағынан мүмкін болғанымен, Франция немесе Испания сияқты жүзім табиғи түрде жақсы өсетін елдерден әкелгенге қарағанда әлдеқайда қымбатқа түседі. Француз экономисі Фредерик Бастиа бұл ойды 1845 жылы жазған *A Petition on Behalf of the Candlestick Makers* («Шырақ жасаушылардың петициясы») деген сатирасында ерекше айқындап көрсеткен. Бұл өтініш шартты түрде Францияның депутаттар палатасына жазылған, онда шам, шамдал және басқа жарық беретін өнім шығарушылар шетелдік жарық өндірушімен – яғни Күнмен – бәсекелесе алмай жатырмыз дейді. Олар Күн сәулесі нарықты өте арзан жарықпен «толтырып» жібергендіктен, өз өнімін ешкім сатып алмай жатқанын, тұтынушылар түгел Күнге бет бұрғанын, соның салдарынан отандық жарық көздері өнеркәсібі тоқтап қалғанын алға тартады.

Осы «бәсекелестен» қорғану үшін, олар ғимараттардағы терезелер мен басқа жарық өткізетін ашық жерлерді жабу туралы заң қабылдансын деп сұрайды. Өтініште бұл тыйымнан кейін жарық саласында қаншама жұмыс орны ашылатыны сипатталады. Бастианың бұл мысал арқылы айтқысы келгені анық: осындай заңдар қаншалықты күлкілі көрінсе де, отандық өндірушілерді «қорғау» және жұмыс орындарын сақтау үшін арзан тауарлар мен қызметтерге тосқауыл қою да сол сияқты мағынасыз.(67)

Егер сауда шектеулері өндірісті азайтып, жұмыс күшін өнімділігі төмен салаларға ығыстырса, ондай шектеулер неге көп қабылданады? Бұл сұрақтың бір жауабы – экономика туралы сауат жоғы. Көп адам тарифтер салдарынан тауар бағасы көтеріліп кетіп, экспорт салаларындағы өндіріс пен жұмыспен қамту деңгейі төмендейтінін түсіне бермейді. Сауда шектеулері сондай танымал болып кеткеніне екі қосымша себеп бар.

Біріншіден, сауда шектеулері – арнайы мүдде мәселесі. Олар нақты бір саладағы кәсіпорындар мен қызметкерлерге пайда әкеледі, сөйте тұра өзге салалардағы тұтынушылар мен жеткізушілерге зиян келтіреді. Бұл ретте шектеулерден пайда көретіндер жақсы ұйымдасқан және олардың ұтатын пайдасы айқын көрінеді. Ал тұтынушылар мен өзге сала жұмысшылары ұйымдаспаған, әрі олардың пайдасы кеңінен таралған. Тиісінше, ұйымдасқан топтар саяси ықпал алып кетіп, саясаткерлерге қысым көрсетіп, олардан қажет шектеулерді талап етеді.

Видео:

Еркіндік дауысы – халықаралық сауда

Сонымен қатар, шетелдік өнімдерге қарсы шектеулер кесірінен жұмысынан айырылып қалған қызметкерлердің жағдайы көпшілікке оңай байқалады. Ал арзан баға мен еркін сауда арқылы пайда көретін тұтынушылардың жетістіктері аса көрінбейді. Сондықтан саясаткерлер, тіпті бұл жалпы экономикаға кері әсер етсе де, шектеулерден пайда көретін салаларды қолдадық деп саяси ұпай жинауы мүмкін.

Екіншіден, саясаткерлер сауда шектеулерін сыртқы саясат құралы қылып та пайдалана алады. Сауда екі тарапқа да пайдалы болғандықтан, шектеулер екі жаққа да зиян тигізеді. Егер бұл зиян елеулі болса, ол қарсы тараптың мінез-құлқын өзгерту құралы деп қарастырылуы мүмкін. Мысалы, Трамп әкімшілігі Қытайдың әскери агрессиясын азайтамын деп тарифтер енгізді. Бұл саясатты әлдебір деңгейде Байден әкімшілігі де жалғады. Сол сияқты, Украинаға басып кіргеннен кейін НАТО елдері мен басқа мемлекеттер Ресейге қарсы түрлі сауда шектеулерін енгізді.

Сыртқы қауіпке қарсы сауда шектеулерін енгізу көп қолдау тауып жатады, алайда оның тиімділігі күмәнді. Тарихта сауда шектеулері соғыс не қақтығыстың алдын алғанына дәлел болатын нақты мысалдар жоқ. Керісінше, сауда мен оған байланысты әлеуметтік өзара әрекеттестік өзара түсіністікті арттырып, сауда серіктестері арасындағы кедергілерді жоюға септігін тигізеді. Ал сауда шектеулері кикілжің мен жаулықты күшейтеді. Фредерик Бастиа айтқандай: «Шекарадан тауарлар өтпесе, солдаттар өтеді».

[68] Сол сияқты, Джон Мейнард Кейнс «Бейбітшіліктің экономикалық салдары» (1919) еңбегінде Бірінші дүниежүзілік соғыстан кейін Германияға салынған репарациялар мен экономикалық санкцияларды сынға алды. Ол бұл жазалау шаралары бейбітшілік шақырмайды, керісінше, наразылық пен экономикалық күйзеліс тудырып, келешектегі қақтығыстарға жол ашады деп ескерткен. Кейнс: «Карфагендегі бейбітшілік іс жүзінде дұрыс та, мүмкін де емес» деп жазған.[69]

Кейінгі жылдары дамыған елдерде халықаралық саудаға деген теріс көзқарас күшейіп келеді. Бұл – тарих көрсетіп отырғандай, қауіпті үрдіс. 1920 жылдардың аяғында АҚШ-та халықаралық саудаға қарсы көзқарас күшейіп, 1930 жылы **Смут-Хоули тариф заңы**[?] қабылданды. Бұл заң 3 200-ге жуық импорт тауарға баж салығын 50%-дан астам көтеріп жіберді. Президент Герберт Гувер, сенатор Рид Смут және конгрессмен Уиллис Хоули бұл тарифтер экономиканы жандандырып, жұмыс орындарын сақтап қалады деп үміт еткен. Хоулидің сөзімен айтқанда: «Мен американдық жұмысшылар американдық тұтынушыға арналған американдық тауарларды шығарса деймін».[70]

Бүгінде сауда шектеулерін жақтайтындар осыған ұқсас уәждер келтіреді. Бұл пікірлер көркем естілгенімен, 1930 жылдардағы тәжірибе мұндай саясаттың нәтижесі мүлде керісінше болатынын көрсетеді. Шетелдік мемлекеттер АҚШ өнімдеріне қарсы жауап ретінде өз тарифтерін енгізіп, халықаралық сауда көлемі күрт азайып кетті. 1932 жылға қарай АҚШ-тың сауда көлемі 1930 жылғы деңгейден екі есе азайды. Саудадан түсетін пайда жойылып, федералдық үкіметтің кеденнен алатын табысы азайды, өндіріс пен жұмыспен қамту деңгейі төмендеп, жұмыссыздық шарықтап кетті. Заң қабылданғанда жұмыссыздық деңгейі 7,8% болса, екі жылда 23,6%-ға жетті. 1929 жылғы құлдыраудан кейін қалпына келе бастаған қор нарығы да бұл заң қабылданғаннан кейін қайта құлады.

Мыңнан астам экономист Гуверге ашық хат жазып, осы заңның зиянды салдарын ескертіп, құжатты қабылдамасын деп үндеу тастады. Алайда ол бұл кеңестерді елеген жоқ. Уақыт сол экономистердің алаңы орынды болғанын көрсетті. Ақша айналымы күрт азайып кеткені, 1932 мен 1936 жылдардағы салық өсімдері де Алапат тоқыраудың бір себебі болды. Бірақ Смут-Хоули тариф заңы сол дәуірдің қайғылы салдарының негізгі себептерінің бірі ретінде есте қалды.

Елдер басқа мемлекеттермен еркін сауда жүргізген кезде ғана тезірек дамып, жоғары табысқа жете алады. Сауда шектеулері саяси жағынан тиімді болуы мүмкін, бірақ экономикалық тұрғыдан зиянды. АҚШ-тың 1930 жылдардағы тәжірибесі дәлелдегендей, саудаға қарсы саяси ұрандар мен надандықтың салдары жаман болуы мүмкін.

Оқу үшін:

Фредерик Бастианың «Күнмен әділетсіз бәсеке» памфлеті

Соғыстан кейінгі кезеңде халықаралық сауданың экономикалық өсімге әсерін зерттегенде, Батыс Еуропа елдерінің саудаға ашықтығы олардың соғыстан кейін қалпына келу қарқыны мен көлеміне тікелей әсер еткені анық көрінеді. Бірінші дүниежүзілік соғыстан кейінгі онжылдықтағы экономика тұрақсыздығы мен Екінші дүниежүзілік соғыстан кейінгі онжылдықтағы экономиканың қалпына келуі арасындағы айырмашылық сауда ережелері әртүрлі болғанына байланысты.[(71)] 1945 жылы Германия капитуляция жасағаннан кейін екі жылда 23 ел Тариф және сауда жөніндегі жалпы келісімді (GATT) қабылдап, тарифтерді азайту жөнінде келісімдер жасасты. Соғыстан кейінгі бес жылда Батыс Еуропаның ірі елдерінің бәрі тарифтерді тағы төмендеткен үш келіссөз кезеңіне қатысты. 1947 жылғы Женевада өткен алғашқы келіссөз кезеңі барысында тарифтерді күрт төмендету GATT-тың басты жетістігі болды.

10-көрнекілік. Кей елдердегі кеден тарифі мөлшері

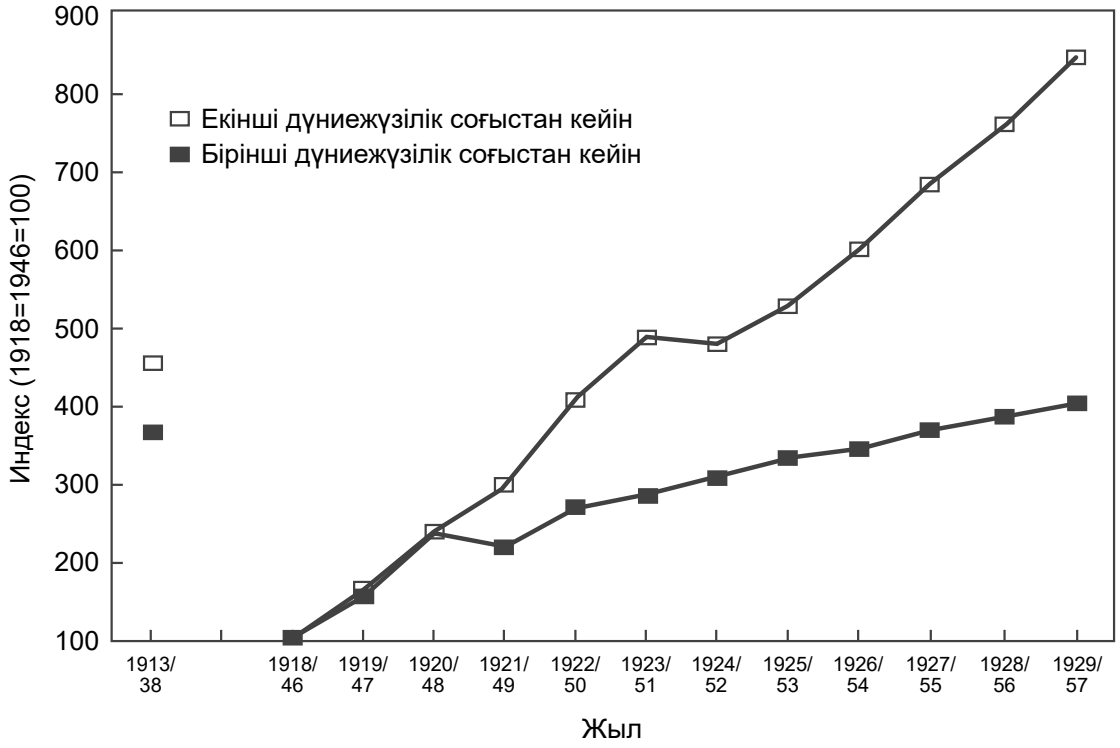
	1913	1925	1927	1931	1952
Бельгия	9	7	11	17	—
Франция	14	9	23	38	19
Германия	12	15	24	40	16
Италия	17	16	27	48	24
Нидерланд	2	4	—	—	—
Ұлыбритания	—	4	—	17	17
АҚШ	32	26	—	—	16

Ескерту: Жылдардың бәрі бір-бірімен салыстырмалы емес.

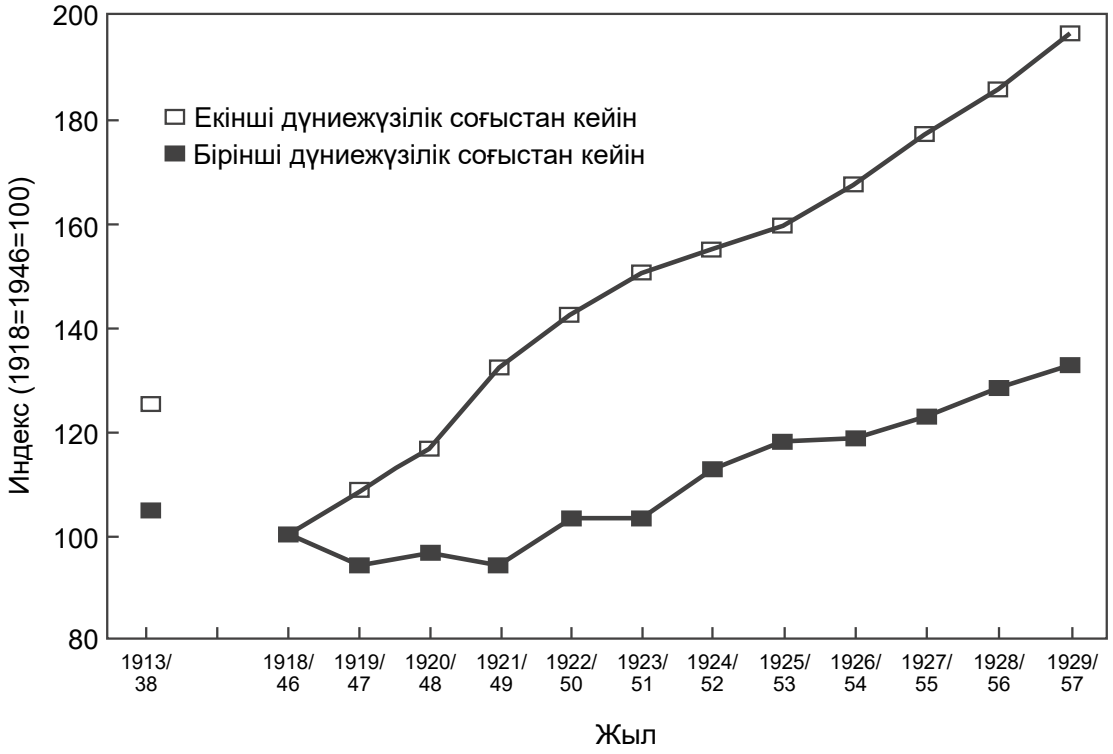
Дереккөз: 1913 және 1925 жылдарға арналған есептеулер — League of Nations, GATT (1953), 62-бет; 1952 жыл — GATT дерегі. 1927 және 1931 жылдарға арналған тариф деректері: Liepmann (1938), 415-бет және Kitson and Solomou (1990), 65–66-беттер, Ұлыбритания бойынша 1932 ж.

11 және 12-көрнекіліктерде Франция, Германия, Италия, Нидерланд және Ұлыбритания сынды Батыс Еуропаның бес ірі елінің соғыстан кейінгі экспорт көлемі мен нақты табысы өзгеруі жолы көрсетілген.

11-көрнекілік. Бірінші және Екінші дүниежүзілік соғыстан кейінгі экспорт көлемі (Батыс Еуропаның бес елінде)



12-көрнекілік. Бірінші және Екінші дүниежүзілік соғыстан кейінгі нақты өнім көлемі (Батыс Еуропаның бес елінде)



Еуропаның аймақтық және халықаралық саудасын үкімет шектеулерінен арылту бұл елдердің өзінің салыстырмалы артықшылықтарына сай мамандану мүмкіндігін арттырып, экономиканың жедел дамуына жол ашты.

Саяси қорытындысы айқын: сауда шектеулерін төмендету – екі жаққа да тиімді шешім. Әсіресе бұл шектеулер салыстырмалы артықшылықтары әртүрлі елдер арасында жойылғанда ерекше тиімді. Ең маңыздысы – сауда ашылғаны жалпы алғанда ел азаматтарының әл-ауқатын жақсартады, дегенмен әр елде ұтылатын топтар (мысалы, қазақстандық шарап өндірушілер) да болады. Бұл жерде негізгі түйін – ұтқандар ұтылғандардан көбірек пайда көреді, сондықтан бүкіл қоғамның ұтуына сеп болатын келісімді қалай қалыптастыру керек деген сұрақ туады.

ЕКІНШІ БӨЛІМНІҢ ҚОРЫТЫНДЫ ОЙЛАРЫ. Институттар мен саясатқа қатысты қорытынды тұжырымдар

Видео:

Даму экономикасы

Экономика теориясы осы бөлімде сипатталған жеті элемент экономиканың жұмысына оң ықпал ететінін анық көрсетіп берді. Алайда бұл ықпал қаншалық күшті? Бұған жауап беру үшін институттардың сапасын өлшеу қажет. 1980 жылдардың ортасында Канаданың Ванкувер қаласындағы Фрейзер институты елдердің экономикалық еркіндік деңгейін салыстыруға мүмкіндік беретін көрсеткіш әзірлеуді қолға алған. Бұл жобаға Нобель сыйлығының лауреаттары Милтон Фридман, Гари Беккер және Дуглас Норт сынды көрнекті ғалымдар да қатысып, сол бастаманың нәтижесінде «Әлемнің экономика еркіндігі» (Economic Freedom of the World – EFW) индексі жасалған. Қазір бұл индекс әлемнің тоқсаннан астам елінде серіктес институттар желісі арқылы жыл сайын жарияланып отырады. Индекс елдегі институттар мен саясаттың экономика еркіндігіне – яғни, жеке таңдау құқығына, жекеменшікке, еркін сауда мен бәсекелі нарықтарға – қаншалық сәйкес келетінін өлшейді.

Видео:

Экономикалық еркіндік көрсеткіші

Видео:

Институттардың маңызы

Видео:

Экономикалық еркіндік шын мәнінде нені білдіреді?

EFW индексі бес негізгі сала: үкімет көлемі, меншік құқығын қорғау мен келісімшарттардың орындалуы, сенімді ақшаға қол жеткізу, халықаралық саудаға ашықтық, несие, еңбек және бизнесті реттеу деңгейіне қарай бағаланатын 42 түрлі көрсеткішке сүйеніп жасалады. Бұл өлшемдерге қарай 123 елге 0–10 аралығында баға беріледі. Индекс жыл сайын жаңартылып отырады.

Бұл көрсеткіш, негізінен, кітаптың осы бөлімінде сипатталған жеті негізгі элементтің көрінісі деуге болады. EFW көрсеткішінен жоғары ұпай алу үшін ел жеке меншікті мықтап қорғауға, келісімшарттарды әділ орындауға және тұрақты ақша жүйесін қамтамасыз етуге тиіс. Сонымен қатар салық төмен болғаны, ішкі және сыртқы саудаға кедергілер болмағаны, өнімдер мен ресурстарды бөлу мен инвестицияны бағыттауда үкіметтен гөрі нарыққа көбірек арқа сүйегені маңызды.

Кейбіреулер бұл индексті «капитализм» мен «социализм» аралығындағы өлшем деуі мүмкін. Алайда бұл ұғымдар әркімге әрқалай әсер ететін, нақты анықтамасы жоқ түсініктер болғандықтан, біз оларды көп қолданбаймыз. Дәл қарасақ, социализм – өндіріс құралдары негізінен мемлекет меншігінде болуы. Алайда кейде бұл термин Дания, Финляндия және Швеция сияқты үкімет шығындары жоғары елдерге де қолданылады. Алайда бұл Скандинавия елдерінде жеке меншік, еркін сауда сақталған, бизнес аз реттеледі және нарық кең қолданылады. Бұлар – социализмге мүлде қарсы келетін сипаттар. Бұл елдердің экономика жүйесі Венесуэла, Куба, Солтүстік Корея және Қытай сияқты мемлекеттік меншік басым елдердегіден түбегейлі өзгеше.

Сол сияқты «капитализм» де реттеу деңгейі, бағаны бақылау, сауда шектеулері және меншік құқығы қорғалуына қарай түрлі елдерде түрліше сипат алады. Сондықтан «капитализм» мен «социализм» секілді екіұшты ұғымдардың орнына, EFW индексі елдердің жеке таңдау, ерікті айырбас және нарықта баға белгілеу сияқты нақты өлшемдерге қаншалықты сүйенетінін, ал орталық жоспарлау мен саяси шешімдерге қаншалық тәуелді екенін дәлірек көрсетеді.

Егер бұл институттық және саяси факторлар шын мәнінде маңызды болса, онда EFW ұпайы тұрақты түрде жоғары болып келген елдердің экономика көрсеткіштері төмен ұпай алған елдердегіден жақсырақ болса керек. Бұл рас па екен, соған назар аударайық.

13-көрнекілікте 2000–2019 жылдар аралығында EFW индексі тұрақты жоғары және төмен болған он елдің 2019 жылғы жан басына шаққандағы табысы мен оның өсуі көрсетілген. Сол жиырма жылда 123 ел мен аймақ ішінде ең еркін экономика ретінде танылған елдер қатарында Гонконг, Сингапур, Швейцария, Жаңа Зеландия және АҚШ бар. Ал ең төмен көрсеткіш көрсеткен елдер қатарында Алжир, Конгоның екі елі, Мьянма және Венесуэла бар.

Осы елдердегі табыс пен өсу қарқыны қалай салыстырылады? Ең еркін он экономикада жан басына шаққандағы орташа табыс 62 476 доллар болған, бұл ең төмен көрсеткішті елдердегі табыстан (4 520 доллар) шамамен 14 есе жоғары. Және табыс деңгейі ғана емес, өсу қарқыны да жоғары болған: еркін елдерде жан басына шаққандағы ЖІӨ жылдық орташа өсімі 1,7% болса, еркіндігі аз елдерде бұл көрсеткіш – 1,41%. Қырағы оқырман 13 және 14-көрнекіліктердегі кіріс көлемі **халықаралық доллармен**(?) өлшенетінін байқауы мүмкін. Бұл көрсеткіш **сатып алу қабілеті паритеті**(?) (Purchasing Power Parity – PPP) әдісімен есептеледі. PPP – бағасы әр елге қарай өзгеріп тұратын (мысалы, шаштараз қызметі сияқты) өнімдерге сүйенетін салыстыру тәсілі. Мысалы, Ташкентте шаш алдыру 3 доллар, ал Нью-Йоркте 40 доллар болса, нақты кірісті тікелей салыстыру Өзбекстан тұрғындарының әл-ауқатын әділ бағаламайды. Сол себепті басқа валюталар шартты түрде АҚШ-тағыдай тауар жиынтығын сатып алатындай қайта есептеледі.(72)

13-көрнекілік. Экономика еркіндігі, табыс және экономикалық өсім

Ел	EFW көрсеткіші, 2000–2019 жж.	Жан басына шаққандағы ЖІӨ, 2019 ж., CAT бойынша (2017 жылғы тұрақты халықаралық $)	Жан басына шаққандағы ЖІӨ-нің өсу қарқыны, 2000–2019 жж., CAT (пайыз, 2017 жылғы тұрақты халықаралық $)
Ең жоғары бағаланған 10 ел			
Гонконг	8,94	$59 586	2,64%
Сингапур	8,73	$98 412	3%
Швейцария	8,54	$70 920	0,94%
Жаңа Зеландия	8,45	$42 878	1,41%
АҚШ	8,36	$62 631	1,18%
Ұлыбритания	8,29	$46 406	1,02%
Канада	8,21	$49 007	1,46%
Ирландия	8,15	$87 786	3,16%
Аустралия	8,15	$49 456	1,35%
Дания	8,08	$57 678	0,87%
Орташа мән		**$62 476**	**1,7%**
Ең төмен бағаланған 10 ел			
Габон	5,52	$14 950	-0,54%
Нигер	5,47	$1 225	1,44%
Орталық Африка Республикасы	5,26	$945	-0,5%
Чад	5,24	$1 580	3,02%
Гвинея-Биссау	5,22	$1 939	0,63%
Конго Демократиялық Республикасы	5,07	$1 098	2,02%
Алжир	5,03	$11 511	1,48%
Мьянма	4,79	$5 083	8,42%
Конго Республикасы	4,72	$3 843	-0,71%
Зимбабве	4,47	$3 028	-1,13%
Орташа мән		**$4 520**	**1,41%**

Дереккөз:

- 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;
- Дүниежүзілік банк, *Дүниежүзілік даму көрсеткіштері* (2022), databank.worldbank.org.

Видео:

Экономикалық еркіндіктің әсері

14-көрнекілікте 2005–2021 жылдар аралығындағы EFW көрсеткіші, 2021 жылғы жан басына шаққандағы ЖІӨ және бірнеше өтпелі экономика үшін жан басына шаққандағы ЖІӨ өсу қарқыны туралы мәліметтер ұсынылған. Грузия мен Армения EFW көрсеткіштері жоғары және экономика еркіндігі ең жоғары елдер тобына кіреді, бұл экономика еркіндігіне қолайлы орта бар деген сөз. Бұл елдердің жан басына шаққандағы ЖІӨ өсуі қарқыны да салыстырмалы түрде жоғары. Керісінше, Әзербайжан мен Украина еркіндігі бәрінен төмен елдер тобына жатады. Алайда, бұл дамушы елдердің экономика көрсеткіштері EFW көрсеткіштерінен тыс көптеген факторға қарай қалыптасатынын мойындаған маңызды. Күрделі геосаясат, тоқтамай келе жатқан әскери қақтығыстар, сыртқы соққыларға осалдық, түрлі ресурстарға қол жеткізу мүмкіндігі және ЖІӨ өсуінің тұрақсыздығы сияқты факторлар жан басына шаққандағы ЖІӨ мен өсу қарқынындағы айырмашылықтарға бірлесіп әсер етуі мүмкін.

14-көрнекілік. Экономикалық еркіндік, табыс және экономикалық өсім

Ел	EFW көрсеткіші, 2005–2021 жж.	Жан басына шаққандағы ЖІӨ, 2021 ж., CAT бойынша (2017 жылғы тұрақты халықаралық $)	Жан басына шаққандағы ЖІӨ-нің өсу қарқыны, 2005–2021 жж., CAT (пайыз, 2017 жылғы тұрақты халықаралық $)
Грузия	7,69	$17 089	5,23%
Армания	7,52	$15 676	5,1%
Монтенегро	7,12	$23 318	2,74%
Солтүстік Македония	7,07	$18 934	2,68%
Хорватия	6,99	$35 156	2,17%
Қазақстан	6,86	$28 812	3,29%
Қырғызстан	6,82	$5 418	1,98%
Сербия	6,66	$21 477	3,26%
Әзербайжан	5,89	$15 927	6,21%
Украина	5,76	$14 289	1,2%
Орташа мән		**$19 609,57**	**3,39%**

Дереккөз:

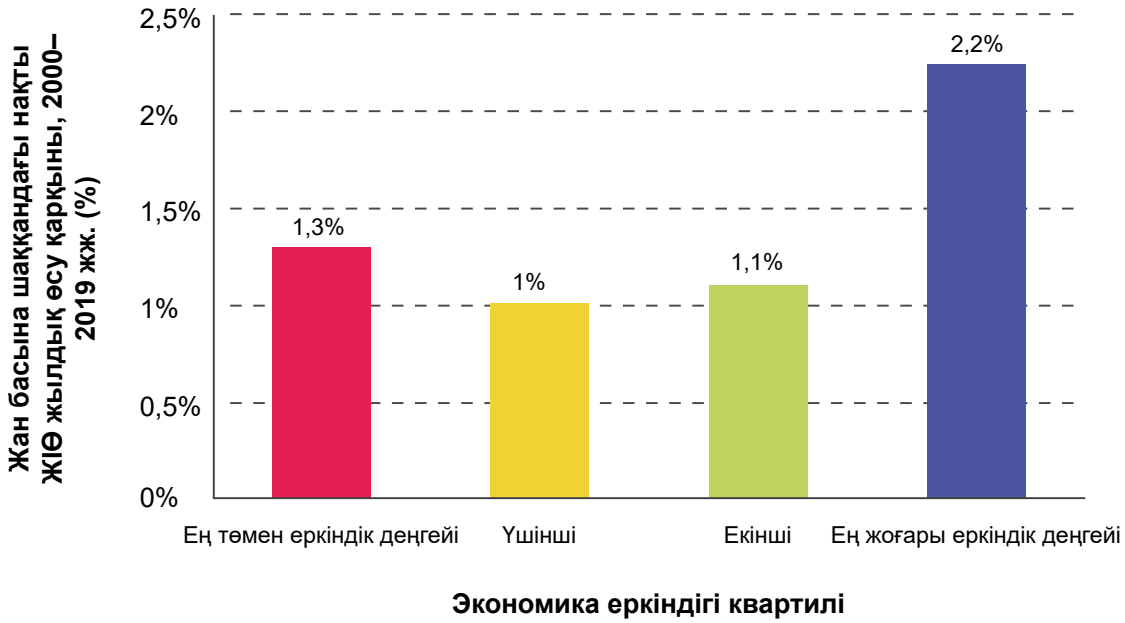
- Fraser Institute, Экономика еркіндігі дерекқоры, www.fraserinstitute.org;
- Дүниежүзілік Банк дерекқоры, data.worldbank.org.

15-көрнекілікте 123 ел EFW көрсеткіштеріне қарай төменнен жоғары қарай төрт тең топқа не **квартильге**(?) бөлінген. Орташа экономика еркіндігі көрсеткіші бәрінен жоғары 31 ел жоғарғы квартильде тұр. Одан кейінгі жоғары орташа көрсеткіштері бар 31 ел келесі квартильде тұр және солай жалғаса береді. Әр төрт топтың орташа табыс деңгейі мен өсу қарқыны 2017 жылғы АҚШ долларына шағып көрсетілген.

15-көрнекілікте 13-көрнекілікте ұсынылған үлгі қайталанады. 123 елдің ішінде экономика еркіндігі жоғары елдердің жан басына шаққандағы табыс деңгейі жоғары және жылдам өседі. Экономикасы едәуір еркін елдерде 2019 жылғы жан басына

шаққандағы орташа табыс 50 619 доллар болды, бұл еркіндігі шектеулі елдердің 5 911 доллар орташа көрсеткішінен сегіз есе көп. Экономика еркіндігі мен жан басына шаққандағы ЖІӨ арасындағы күшті оң байланысқа назар аударыңыз. Бұл кестедегі сандар жан басына шаққандағы табысқа әсер етуі мүмкін басқа факторларды ескермесе де, неғұрлым егжей-тегжей статистикалық талдау экономика еркіндігі деңгейі тұрақты жоғары болуы мен табыс арасындағы күшті оң байланыс басқа негізгі факторларды ескергеннен кейін де сақталатынын көрсетеді. Сол сияқты, 15-көрнекілікте көрсетілгендей, жоғарғы топтың орташа жылдық өсу қарқыны 2,2% болса, төменгі топта бұл көрсеткіш 1,3% болған. Еркіндігі шектеулі үш квартильдің орташа өсу қарқыны ұқсас болғанымен, бәрі жоғарғы квартильдің орташа көрсеткішінен айтарлықтай төмен.

15-көрнекілік. Экономика еркіндігі және экономикалық өсім



Дереккөз:

- Дүниежүзілік банк, *Дүниежүзілік даму көрсеткіштері* (2022);
- Gwartney et al., *Economic Freedom of the World: 2021 Annual Report* (Vancouver: Fraser Institute, 2021).

Ескерту: Өсу деректері экономикалық еркіндік деңгейінің өзгерісі мен бастапқы табыс деңгейін ескере отырып түзетілген.

Нарықтық экономикалар кедейлерді артта қалдырады дейтіндер бар. Ендеше, неғұрлым еркін экономикалардағы кедейлік деңгейі экономика еркіндігі төмен елдердегімен салыстырғанда қандай болды? Дүниежүзілік банк ұсынған деректерде шектен тыс және орташа кедейлік деңгейлері көрсетіледі. **Шектен тыс кедейлік деңгейі**(?) деген – күніне 2,15 доллардан аз табысы бар халық үлесі, ал **орташа кедейлік деңгейі**(?) – күніне 3,65 доллардан аз табысы бар халық үлесі (2011 жылғы халықаралық

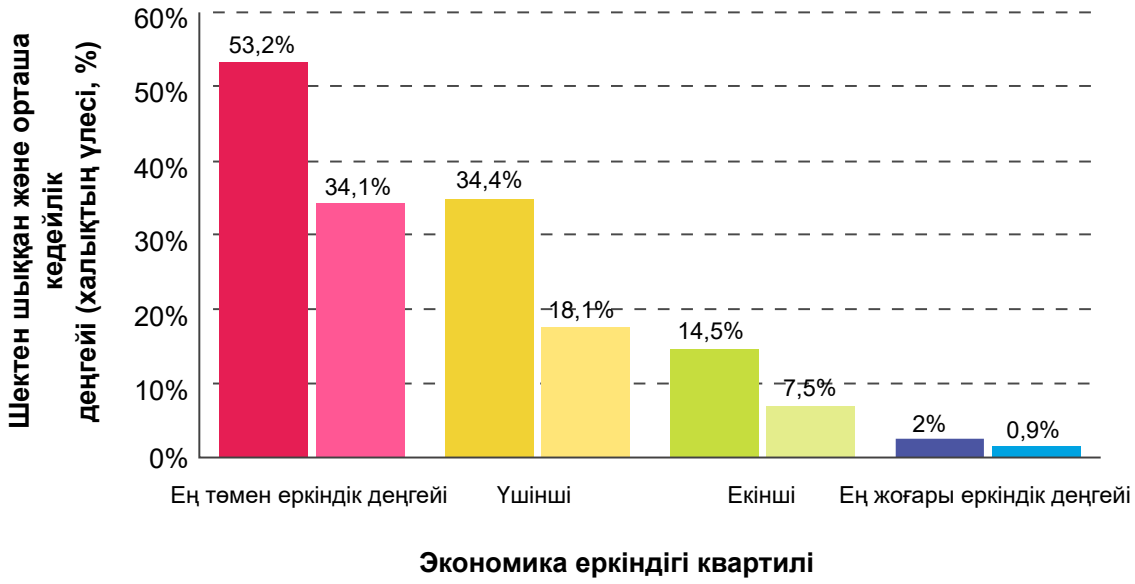
долларға шағып өлшенген).

Видео:

Неліктен кейбір елдер байып, басқалары байымайды?

16-көрнекілікте 2019 жылғы шектен тыс және орташа кедейлік деңгейлерін экономика еркіндігі квартильдеріне қарай төменнен жоғарыға қарай орналастыра отырып көрсетілген. Айқын көрініп тұрғандай, неғұрлым еркін экономикаларда кедейлік деңгейі әлдеқайда төмен болды. 2019 жылы еркіндігі шектеулі экономикаларда шектен тыс кедейлік деңгейі 34,1% болса, ең еркін елдерде бұл көрсеткіш небәрі 0,9% болды. Сол сияқты, орташа кедейлік деңгейі еркіндігі шектеулі квартильде 53,2% болса, ең еркін квартильде бұл көрсеткіш тек 2% болды. Ортаңғы екі квартильдің шектен тыс және орташа кедейлік деңгейі еркіндігі шектеулі және ең еркін экономикалар арасындағы көрсеткіштер арасында болды.

16-көрнекілік. Экономика еркіндігі мен шектен шыққан және орташа кедейлік деңгейі



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

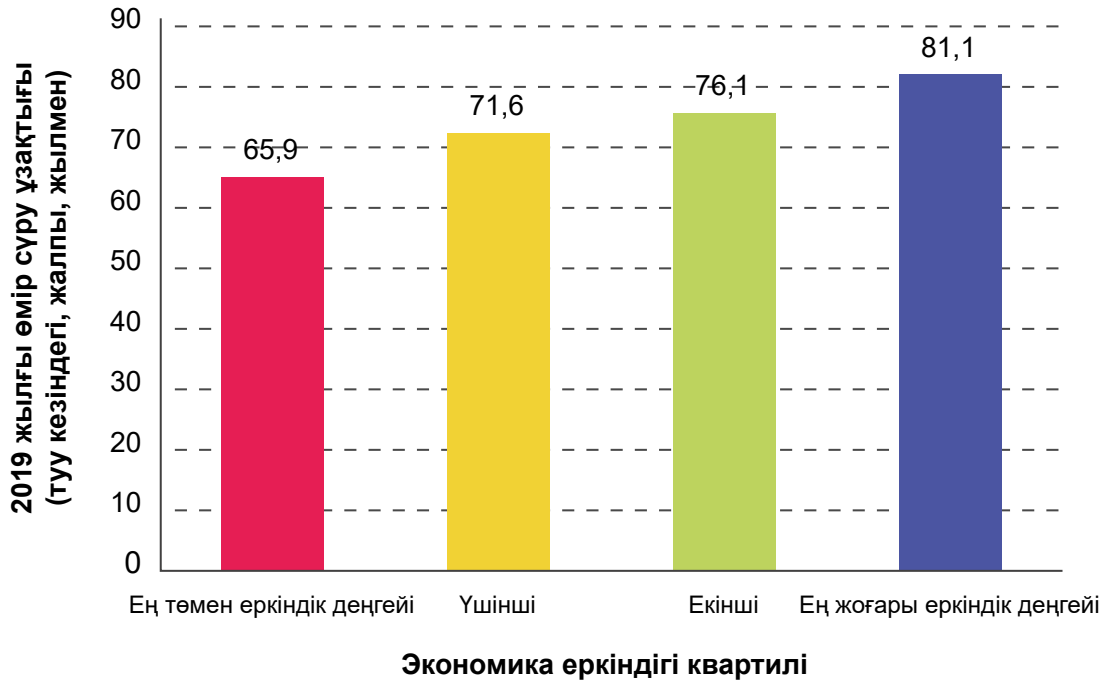
Сонымен қатар, едәуір егжей-тегжейлі талдау көрсеткендей, экономика еркіндігіне қарай бет бұрған елдер кедейлік деңгейін төмендетуде әлдеқайда үлкен жетістікке жеткен. Бұл байланыстар география және орналасу факторларын, шетелдік көмекті және саяси институттарды ескергеннен кейін де сақталып отыр.

Бұл деректерден экономика еркіндігі жоғары елдерде экономика көрсеткіштері әлдеқайда жақсы екенін көруге болады. Ал экономика еркіндігінің өмір сапасының кеңірек көрсеткіштеріне, мысалы, өмір сүру ұзақтығы мен қоршаған орта сапасына әсері қандай?

17-көрнекілікте Дүниежүзілік банктің елдердегі өмір сүру ұзақтығы туралы мәліметтері квартиль топтарға қарай ұсынылады. Экономика еркіндігі жоғары елдерде адамдар ұзақ өмір сүреді. Ең еркін экономикалар квартиліндегі елдерде өмір сүру

ұзақтығы орта есеппен 81,1 жыл болса, еркіндігі шектеулі квартильдегі елдерде бұл көрсеткіш бар-жоғы 65,9 жыл болды. Осылайша, ең еркін экономикаларда тұрып жатқан адамдар еркіндігі шектеулі квартильде тұратын адамдарға қарағанда 15 жылдан аса ұзақ өмір сүреді.

17-көрнекілік. Экономика еркіндігі және 2019 жылғы өмір сүру ұзақтығы



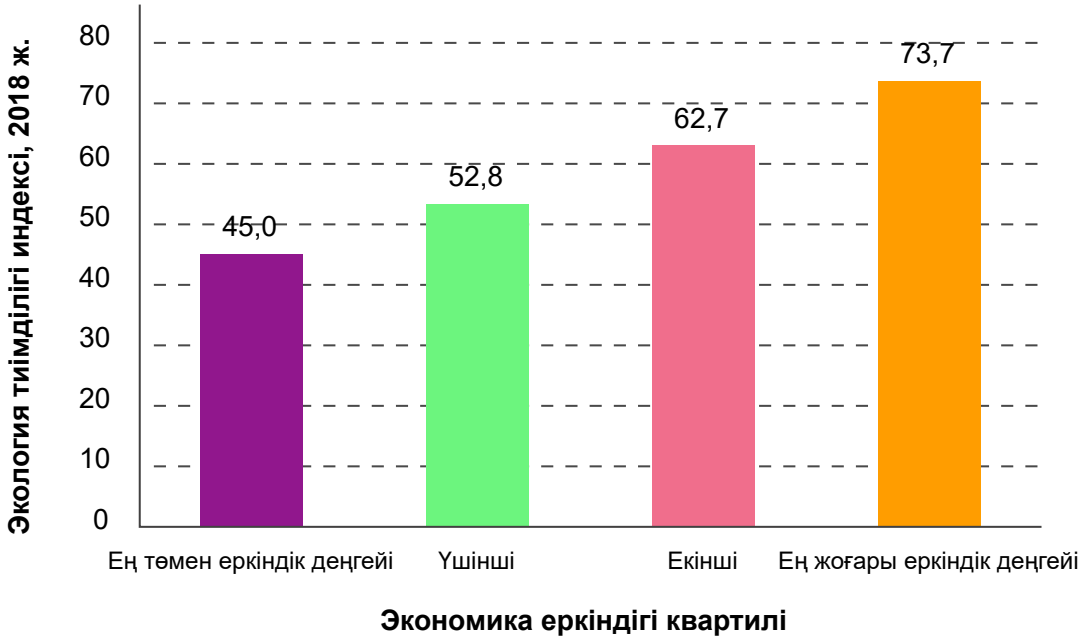
Дереккөз: Gwartney et al., *Economic Freedom of the World: 2021 Annual Report* (Vancouver: Fraser Institute, 2021).

Кейінгі жылдары қоршаған орта мәселелері қоғамда бұрынғыдан көп талқылана бастады. Экономика еркіндігінің қоршаған ортаға әсері қандай? Йель университетінің Қоршаған орта құқығы және саясаты орталығы 180 елге деп елдердегі қоршаған ортаның түрлі салаларының сапасы мен тиімділігіне баға беретін кешенді Қоршаған

орта тиімділігі индексін (Environmental Performance Index, EPI) жариялап отырады. Бұл индекс шкаласы 0-100 арасында, жоғары көрсеткіштер қоршаған орта сапасы жоғары дегенді білдіреді.

18-көрнекілікте елдердің экономика еркіндігі квартиль топтары бойынша орташа Қоршаған орта тиімділігі индексі (EPI) көрсеткіштері көрсетілген. Ең еркін экономикалар квартиліндегі елдердің орташа EPI көрсеткіші 73,7, екінші ең еркін квартильде – 62,7, ал еркіндігі шектеулі екі топта тиісінше 52,8 және 45 болды. Бұл сандар экономика еркіндігі мен қоршаған орта сапасы арасында күшті оң байланыс барын көрсетеді. Көп жағдайда, табыс артқан сайын, қоршаған орта таза болсын деген сұраныс та артады. Сондықтан, экономика еркіндігі жан басына шаққандағы табысты арттыра отырып, қоршаған орта сапасына деген сұранысты да арттырады. Осылайша, экономика еркіндігі мен қоршаған орта сапасы арасындағы оң байланыс – болжамды нәтиже.

18-көрнекілік. Экономика еркіндігі және экология тиімділігі



Дереккөз:

- 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.

Ескерту: Гонконг пен Сирия бойынша EPI деректері жоқ.

Экономика еркіндігі елдің жоғары табыс деңгейіне қол жеткізуіне кепілдік бере ме? Экономика еркіндігі төмен ел жан басына шаққандағы жоғары ЖІӨ-ге жете ала ма? Бұл сұрақтардың жауабы 2000–2019 жылдар аралығында EFW деректері бар 123 елдің экономика еркіндігі мен жан басына шаққандағы ЖІӨ-сін зерттеу деректерінде бар. Сол деректер көрсеткендей, іс жүзінде ешқандай ерекшеліксіз, экономика еркіндігі деңгейі

тұрақты түрде жоғары болған елдер жылдамырақ өсіп, жоғары табыс деңгейіне жетеді. Керісінше, әлемдегі жетекші мұнай экспорттаушыларынан өзге ешбір ел экономика еркіндігі жоғары болмаса, жан басына шаққандағы жоғары табысқа жете алмаған. Экономика еркіндігі мен жоғары жан басына шаққандағы табыс арасындағы тығыз байланыс экономикалық институттардың маңызын көрсетеді.

Кез келген теорияның сынағы – оның нақты нәтижелерді болжай алу қабілеті. Экономика теориясы мен эмпирикалық дәлелдер көрсеткендей, елдер осы бөлімде сипатталған саясаттарды қабылдап, ұстанғанда жылдамырақ өсіп, жоғары табыс деңгейіне жетіп, кедейлікпен күресте үлкен жетістік көрсетеді. Экономика еркіндігін қолдайтын институттар мен саясаттарды қабылдау экономиканың өсуі мен дамудың негізгі құрамдас бөлігі екені анық.

Технология, сауда, бизнес және кейінгі жарты ғасырдағы таңғаларлық өсім

Кітаптың осы бөлімінің басында сипатталған тарихи үлгіге қайта оралайық. 5-көрнекілікке қайта назар аударыңыз. 1800 жылға дейін әлемдегі жан басына шаққандағы табыста айтарлықтай өзгеріс болмағанын көрдік. Көп адам өмір бойы туған жерінен бірнеше миль ғана жердегі ауылдар мен фермаларда тұратын. Олар осы шағын аймақтардан тыс жерлерде тұрып жатқандар туралы аз білетін немесе олармен аз қатынасатын. Оларда нарық көлемі шағын, сауда мен капитал жинақтаудан алынатын пайда аз болып, жан басына шаққандағы табыс күнкөріс деңгейінен аспаған.

Алайда шамамен 1800 жылдан кейін технология жетістіктері мен капитал жинақталғаны табыстың өсуіне серпін берді. 5-көрнекілікте көрсетілгендей, Батыста (Батыс Еуропа, Солтүстік Америка, Океания және Жапония сынды жоғары табысты елдері) Индустриялық революция басталғаннан кейінгі 150 жылда жан басына шаққандағы табыс айтарлықтай өсті. Алайда Батыстан тыс жерлерде жағдай айтарлықтай өзгерген жоқ. Әлемнің өзге бөлігінде табыс деңгейі күнкөріс деңгейінде не оған жақын болды. 1950 жылы дамушы елдердің жан басына шаққандағы табысы күніне

шамамен 4 доллар болатын.

Алайда кейінгі жарты ғасырда таңғаларлық өзгеріс болды. Дамушы елдердің көбі жылдам өсе бастады. Кейінгі 50 жылда дамушы елдердегі жан басына шаққандағы табыс Индустриялық революциядан кейінгі 150 жылда жоғары табысты елдердің табысынан да көп өсті.

Кейінгі жарты ғасырда болған таңғаларлық экономикалық өрлеудің негізгі себептері қандай? Осы кезеңде көлік және коммуникация шығындары күрт төмендеп, халықаралық сауда өскені жаһандық өндірісті кеңейтіп, айтарлықтай жоғары табыс деңгейіне қол жеткізуіне мүмкіндік берді. Бұл өзгеріс ауқымды болғаны сондай, 1970 жылдан басталған кезеңді Көлік-Коммуникация революциясы деп атауға болады. Индустриялық революциямен қатар жүретін экономикалық прогресс кең танылғанымен, кейінгі жарты ғасырдағы Көлік-Коммуникация революциясы көп жағынан одан да бетер таңғаларлық болды. Осы кейінгі экономикалық революцияны да мойындайтын уақыт келді.

Көлік және коммуникация шығындарының нақты құны күрт төмендегені – осы мәселенің үлкен бөлігі. Технология мен бизнес жетістіктеріне қарай қозғалатын, 1974–2016 жылдары теңізбен жүк тасымалдаудың бір тоннаға шаққандағы құны инфляцияны ескере отырып 50 пайыздан аса түсіп кетті. Сол кезеңде әуе жүк тасымалының тонна-километріне шаққандағы құны одан да көп төмендеді. Стандартталған болат контейнерлер мен механикаландыру жүк кемелерінің жүгін тиеу мен түсіру құнын 1956 жылғы тоннасына 48 доллардан 2006 жылы 18 центке дейін, яғни 99 пайыздан аса төмендетіп жіберді. Коммуникацияның бірнеше түрінің құны айтарлықтай төмендегені сонша, оны бағалау қиын. 1990 жылы халықаралық телефон қоңырауларының сапасы белгісіз болатын және минутына бірнеше доллар тұратын. Бүгінде аудио және видео өткізудің, соның ішінде интернет арқылы конференц-қоңырау жасаудың құны нөлге жақын.

Көлік пен коммуникация құны күрт төмендегені халықаралық сауданың айтарлықтай артуына, бизнес қызметінен түсетін табыстың көбеюіне және экономика институттарының жетілуіне сеп болды. Бұл факторлар дүниежүзіндегі экономика көрсеткіштерінің жақсаруына сеп болғанымен, дамушы елдерге бұл өзгерістер әсіресе

елеулі әсер етті. Жаһандық экономикадағы сауданың маңызына қатысты көп келтірілетін статистика көбіне түсініксіз болуы мүмкін. Олар, әдетте, сауданың ЖІӨ-ге қатынасы деп көрсетіледі. Бұл жерде сауда – импорт пен экспорттың қосындысы ретінде алынған, яғни сауда екі рет есептеліп кеткен. 1960 жылдары бұл көрсеткіш – яғни, ЖІӨ-нің бір үлесі ретіндегі халықаралық сауда жаһандық өнімнің шамамен 19 пайызына тең болды, бұл елдер арасында айырбасқа түскен тауарлар жаһандық өнімнің 10 пайызына да жетпейді деген сөз. Кейінгі онжылдықтарда бұл көрсеткіш тұрақты түрде өсті, ал 2023 жылға қарай халықаралық сауда көлемі 1960 жылдардағыдан шамамен екі жарым есе көп болды. ЖІӨ құрамындағы шаштараз қызметтері немесе мейрамханалардағы ас мәзірі тәрізді өнімдер оңай саудаға түсе алмайтынын ескерсек, бүгінгі экономикада сауданың маңызы одан да айқын бола түседі.

Әрине, көлік пен коммуникация құны төмендегені елдер арасында ғана емес, ел ішінде де ауқымды өндіріс артықшылықтарын іске асырып, табыс көлемін ұлғайтуға мүмкіндік берді. XIX ғасырда АҚШ жылдам индустрияланғанының басты себептерінің бірі – АҚШ Конституциясының 1-бабының 10-бөлімі бойынша штаттардың бір-біріне тариф салуына тыйым салынғаны болды. Бұл саясат XIX ғасырдың екінші жартысында ерекше маңызды болды, өйткені алысқа қатынайтын теміржол тасымалының құнын айтарлықтай төмендетіп, Орта және Батыс штаттардың ресурстарын Жаңа Англия мен Атлантика өңірлеріндегі өндірушілерге жеткізуді жеңілдетті.

Көлік пен коммуникация құны төмендегені бизнеске де көп пайда әкелді. Дамушы елдердегі кәсіпкерлер мен кәсіпорындар дамыған елдердегі табысты технологиялар мен практикаларды арзан әрі оңай пайдалана алатын болды. Ел шекараларынан тыс қарым-қатынас пен өзге елдердегі сәтті практикалар туралы білім кеңейгені бұл салалардан түсетін табысты еселеп арттырды.

Тіпті институттар мен саясаттың сапасы да өзгерді. Көлік пен коммуникация құны төмендегені ықтимал кәсіпкерлер мен инвесторлар үшін бизнес жүргізетін елді таңдау мүмкіндігін кеңейтіп, икемділік берді. Бұл өз кезегінде саяси шешім қабылдаушылардың сапалы институттар мен тиімді саясат жүргізуіне түрткі болды, өйткені олар жаһандық деңгейде еркін қозғалатын кәсіпкерлерді тартуға ұмтылады. Сөйтіп, сауда мен бизнес көлеміне тікелей әсерінен бөлек, тасымал мен байланыс құны

төмендегені сауда кедергілерін жою және құқық жүйесін жетілдіруге түрткі болатын қосымша жағымды әсерлер туғызды. Шектеулер азайған сайын **дамушы елдердің**(?) құқық жүйесінің сапасы жақсарды. Адамдар басқа елдерде не болып жатқанын көбірек білген сайын, үкіметке қоятын талаптары да артады. *YouTube* пен *VPN* бар әлемде автократтар мен диктаторларға бұрын-соңды болмаған қауіп төне бастады.

Коммуникация құралдарының әсері микродеңгейде де байқалады. Фермерлер *Twitter*-де жаңа тұқым түрлері туралы ақпарат бөліседі. Ауруға шалдыққан өсімдіктің суретін ауыл шаруашылығы кеңес беру орталығына жіберіп, бірнеше минутта кеңес алу мүмкін болды – бұрын сол үшін ең жақын деген елді мекенге бір күн жүріп бару қажет болатын. Ұялы телефон арқылы ақша аудару қызметінің арқасында мигранттар делдалдарға шектен тыс комиссия төлемей-ақ туыстарына қаражат жолдай алатын болды. Электрондық жеке куәліктер арқылы тұлғаны тану оңайырақ болып, жемқорлыққа жол ашатын жағдайлар азайды.

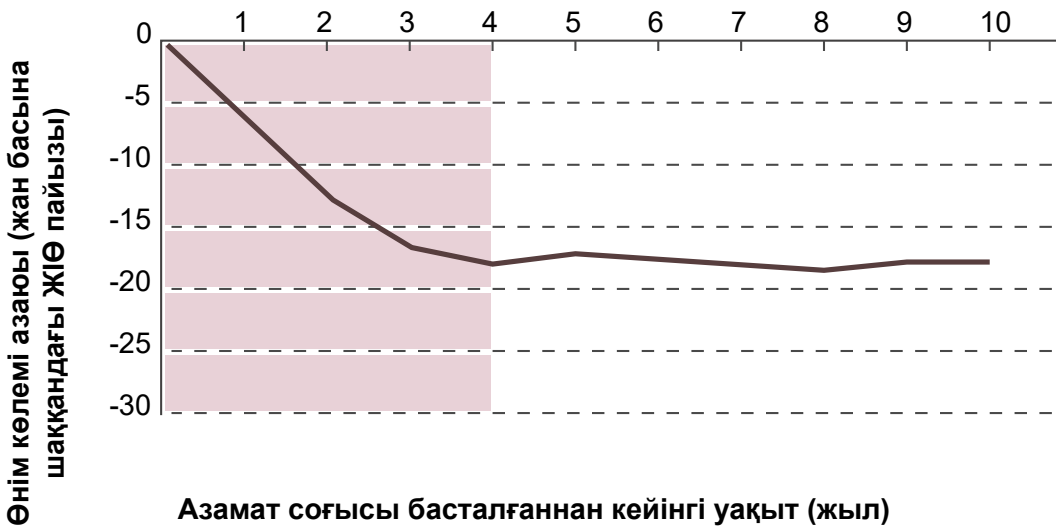
Дамушы елдердің кейбірі тез өсіп жатса, енді біреулері едәуір артта қалып келеді. Бұл айырмашылыққа география факторлары, әсіресе климат пен орналасқан жердің әсері зор болды. Колумбия университетінің профессоры Джеффри Сакс география факторларының, әсіресе Еуропа, Солтүстік Америка мен Азияның ірі нарықтарынан алыста жатқан, ыстық әрі ылғалды климатта тұратын халықтар мен мұхитқа шығатын жолы жоқ елдер айтарлықтай экономикалық кемшілік көретінін алға тартып жүр. Ыстық және ылғал тропик климат еңбекке қабілетті азаматтардың қуатын кемітеді және безгек, сары безгек сияқты қауіп төндіретін, кейде өмірге қауіпті ауруларға шалдығу қаупін арттырады. Ірі жаһандық нарықтардан шалғай жатқан елдер үшін сауда қымбатқа түседі және сауда серіктестері аз болады. Теңізге шыға алмайтын, құрлықпен шектелген елдерге бұл жағдай бизнес жүргізу мен өндіріс ошақтарын орналастыру тұрғысынан елдің тартымдылығын одан бетер азайтады.

Климат, әлемдік нарықтарға жақын орналасу және теңізге шығу мүмкіндігінің де маңызы зор. Климат жағдайы қолайлы, жаһандық ірі нарықтарға жақын жатқан дамушы елдер көлік және коммуникация құны күрт төмендегенінен зор пайда көрді. Бұл елдерде сыртқы сауда көлемі жылдам өсіп, жан басына шаққандағы табыс айтарлықтай артты. Керісінше, ыстық, жұқпалы ауруларға бейім климатта, негізгі нарықтардан алыс жатқан

елдерге мұндай артықшылық берілген жоқ. География тұрғысынан ең үлкен қиындық көрген елдердің басым көпшілігі – Сахараның оңтүстігіндегі Африка мемлекеттері. Сондықтан бұл өңірде жан басына шаққандағы табыс өсімі өзге дамушы елдерге қарағанда төмен болғанына таңғалмаспыз.

Алайда, бәрінен де маңыздысы – қоғам өзі басқара алатын факторлар. Байлық деңгейі баяу өсетін елдерде ең үлкен кедергі – қақтығыстар: төңкерістер, көтерілістер және азамат соғыстары.(73) 19-көрнекілікте көрсетілгендей, Халықаралық өсу орталығының бағалауынша, төрт жыл жалғасқан азамат соғысы кезінде ЖІӨ 18% азаяды және бұл төмен деңгей соғыс басталғаннан кейін 10 жылдан астам уақыт бойы сақталады.

19-көрнекілік. Азамат соғысының экономикалық шығыны



Ескерту: Суретте жан басына шаққандағы ЖІӨ-нің төрт жыл жалғасқан азамат соғысына қарай өзгерісі үлгіленіп көрсетілген (көлеңкелі аймақ). Азамат соғысы PRIO/UCDP деректері бойынша соғыстан болатын өлім-жітім 1 000 адамға шаққанда 0,08 мәнінен асқан жыл деп көрсетіледі. Жан басына шаққандағы ЖІӨ деректері Дүниежүзілік банктен алынған. Жан басына шаққандағы көрсеткіш үшін қараңыз: Mueller (2016, Economica) және әдіснама үшін қараңыз: Mueller (2013). Үлгілеуде қате бар, ол уақыт өткен сайын ұлғая береді.

Қорытынды

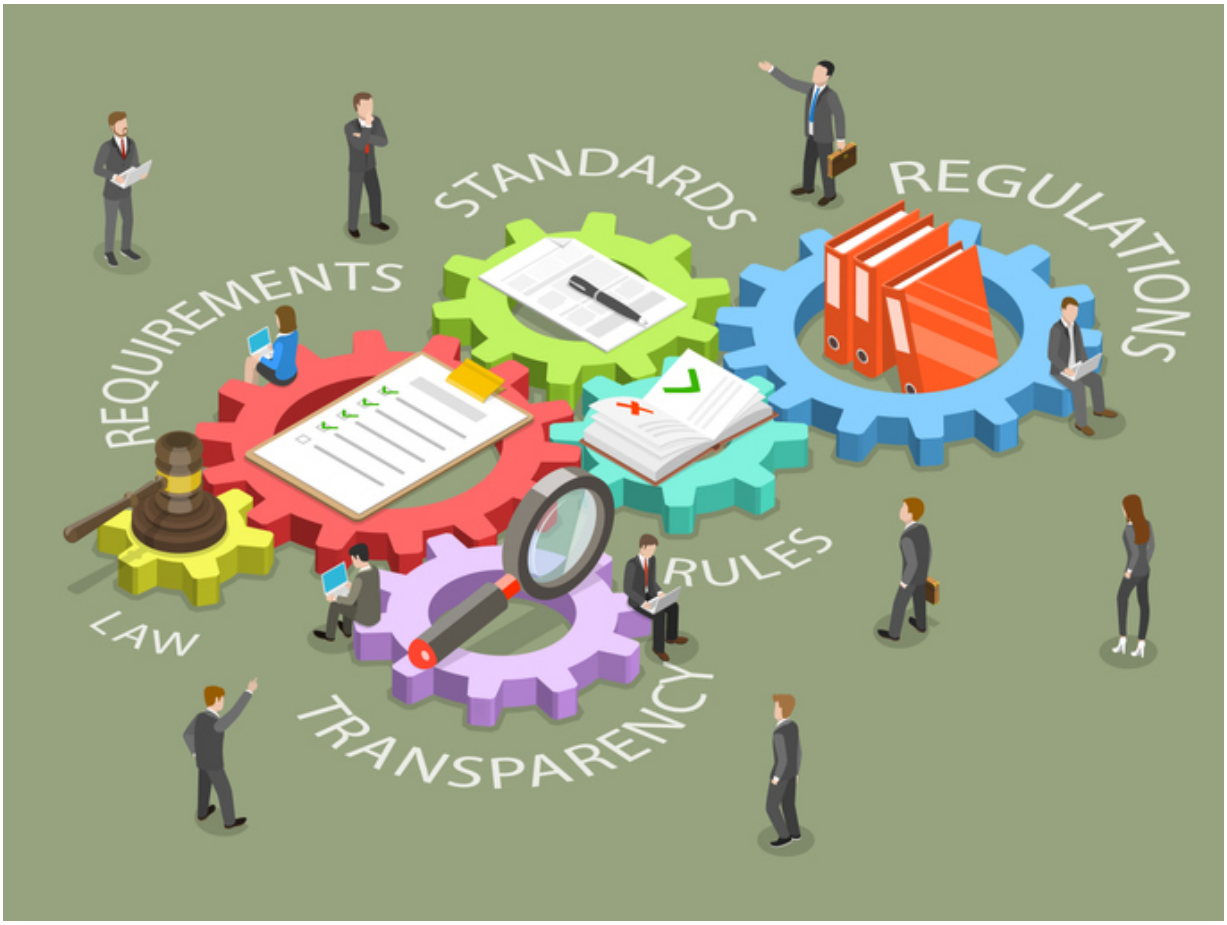
Бұрынғы кезеңдермен салыстырғанда, қазір біздің қолымызда адамзаттың дамуына ықпал ететін экономика институттары мен саясат түрлері туралы әлдеқайда терең білім мен сенімді деректер бар. Алайда, не нәрсе тиімді екенін білетініміз – сол институттық шешімдер автомат түрде қабылданады деген сөз емес. Институттар мен саясаттар – саяси процестің жемісі. Сондықтан экономика институттары қалай қалыптасатынын түсіну үшін алдымен саяси процестер қалай жұмыс істейтінін зерттеуіміз керек. Осы тақырып үшінші бөлімнің негізгі мазмұнына айналады.

Видео:

Экономика еркіндігі, Словакия

ҮШІНШІ БӨЛІМ

Мемлекет туралы экономика тұрғысынан ойлаудың он негізгі элементі



Элементтер:

1. Құқықты қорғау және шектеулі тауарлар мен қызметтер өндіру.
2. Монополияларды реттеу.
3. Тиімсіздік пен ысыраптан аулақ болу.

4. Саяси қыспақтарды ескеру.
5. Айрықша мүдделердің ықпалын шектеу үшін нақты ережелер қабылдау.
6. Шамадан тыс шығын мен бюджет тапшылығынан сақтану.
7. Экономикалық негізі жоқ субсидиялардан аулақ болу.
8. Әлеуметтік көмектің тиімділігін азайтатын трансферттерді шектеу.
9. Орталықтан жоспарлаудан бас тарту.
10. Орталықсыздандыру, бәсеке және сыртқы бағыттар – табыстың басты кілті.

Кіріспе

Экономистер экономиканың жұмысын бағалау үшін экономикалық тиімділік өлшемін қолданады. Ресурстар тиімді жұмсалса, шығынынан артық пайда әкелетін әрекеттер ғана іске асырылады. Ал құнына татымайтын ешбір іс қолға алынбайды. Қарапайым тілмен айтқанда, **экономикалық тиімділік**(?) – бар ресурстардан барынша көп құндылық алу деген сөз.

Экономика курстарында әдетте кей салаларда нарық мінсіз тиімділікке жете алмайтыны түсіндіріліп, мемлекет бұл жағдайды қалай жақсарта алатыны қарастырылады. Біз де осы дәстүрді ұстанамыз: нарық не себепті тиімділікке жете алмайтынын талдап, идеалға жақын саяси әрекеттер мүмкіндігін қарастырамыз. Сонымен қатар, экономикалық құралдарды саяси процестерді талдауға да қолданамыз.

Қазір көп елде үкімет шығындары **ел кірісінің**(?) елеулі бөлігін құрайды. Бұл жағдай әдетте «еркін нарықтық» деп саналатын экономикасы бар елдерге де тән. 2022 жылы Бельгия мен Франция үкіметтері өз елінің жалпы өндіріс көлемінен әлдеқайда көп шығын жұмсаған, ал АҚШ, Ұлыбритания, Хорватия мен Чехияда бұл көрсеткіш шамамен 45% болған. Посткеңестік елдердің ішінде Өзбекстан мен Қырғызстан үкіметтері ел кірісінің шамамен 35%-ын игерсе, Әзербайжан мен Грузияда бұл көрсеткіш ел өндірісінің 30%-ынан сәл төмен болды. Саяси жолмен бөлінетін бұл көлем мен ауқымды ескерсек, бұл процесс қалай жұмыс істейтінін түсінген аса маңызды.

Үшінші бөлімде саяси процесс қалай жұмыс істейтінін, неге кейде бұл процесс

кері нәтижеге жеткізетінін және оны қалай жетілдіруге болатынын талдауға экономиканың негізгі қағидалары қолданылады. Экономистер бұл зерттеу саласын **қоғамның таңдауы**(?) деп атайды. Бұл бағыт кейінгі жарты ғасырда экономиканың ажырамас бөлігіне айналды.(74)

Демократиялық үкіметтер салықтар мен қарыз алу арқылы жекелеген адамдар мен кәсіпорындарға трансферт, субсидия береді, басқа да қолдау көрсетеді. Біз осы процесті талдап, бұл бағдарламалардың шынайы әсері неге көбіне көпшілік ойлағаннан өзгеше болатынын түсіндіреміз. Біздің көзқарасымыз сізді саяси процестің мүмкіндіктері мен шектеулерін тереңірек ойлануға итермелейді деп үміттенеміз.

Видео:

Грузиядан алынған сабақтар

Видео:

Бізде қатаң жалғыз мүйізді мәселе бар

3.1-ЭЛЕМЕНТ

Құқықты қорғау және шектеулі тауарлар мен қызметтер өндіру



Ақылды әрі үнемшіл үкімет – адамдардың бір-біріне зиян келтіруіне жол бермейтін, ал өзге жағдайларда олардың еңбек ету мен өркендеу жолын өз еркімен айқындауына еркіндік беретін, әрі еңбектен табылған нанын қолынан тартып алмайтын үкімет. Міне, бұл – жақсы үкіметтің шынайы келбеті.

— Томас Джефферсон(75)

Үкіметтер экономикалық тұрғыдан аса маңызды рөл атқарады. Үкіметтер қоғамдағы ынтымақтастықты нығайтып, азаматтардың әл-ауқатын арттыру үшін мына екі негізгі функцияны атқаруға тиіс: (1) адамдардың өмірін, еркіндігін және меншігін қорғауды қамтамасыз ететін қорғау функциясы; және (2) нарық арқылы ұсыну қиынға соғатын ерекше сипаттағы кей тауарлар мен қызметтерді ұсынатын өндіріс функциясы.

Видео:

Шектеулі үкімет

Құқықтық тәртіп жүйесі(?) үкіметтің қауіпсіздік пен тәртіп жүйесін сақтап тұруын білдіреді, оның ішінде ұрлық, алаяқтық және зорлық-зомбылық әрекеттерге (оның ішінде шетелдік қауіптерден – ұлттық қауіпсіздік) қарсы ережелерді ұстану да

бар. Үкіметтерге азаматтарды бір-бірінен және сыртқы күштерден қорғау мақсатында заңды күш қолдану **монополиясы**(?) берілген. Осылайша, «қорғаушы мемлекет» жеке тұлғалар мен басқа да субъектілердің бір-біріне зиян келтіруінің алдын алуға ұмтылады және адамдардың бір-бірімен ынтымақтаса әрі үйлесімді әрекет етуіне мүмкіндік беретін ережелер жүйесін қалыптастырады. Жеке адамдар мен олардың мүлкін күш көрсетушілерден қорғайтын, келісімшарттарды әділ және бейтарап түрде орындайтын, заң алдында тең қарауды қамтамасыз ететін құқық жүйесі (екінші бөлім, 2.1-элементті қараңыз) – үкіметтің осы қорғау функциясының өзегі.

Қорғау функциясы нарықтың тұрақты әрі тиімді жұмыс істеуіне аса маңызды. Үкімет меншікті нақты айқындап, оны қорғауды қамтамасыз еткенде, нарықтағы бағалар ресурстардың балама құнын (бірінші бөлім, 1.2-элементті қараңыз) дұрыс бейнелейді, ал өндірушілер тұтынушылар үшін бәрінен құнды болатын, өндіріс құнына лайық тауарлар мен қызметтерді өндіруге ынталы болады. Сонымен қатар, келісімшарттар тиімді және әділ түрде орындалса, транзакция шығыны төмен болып, сауда көлемі артады. Адамдар мен олардың мүлкі қорғалатын жағдайда азаматтар алданбайтынына және өз еңбегімен тапқан байлығын ешкім – ниеті бұзық бөтендер де, мемлекеттің өзі де – тартып алмайтынына сенімді болады. Мұндай қорғаныс азаматтарға «неексең, соны орасың» деген сенім береді. Егер бұл қорғаныс жүйесі тұрақты жұмыс істесе, адамдар мол егін егіп, мол өнім алады – осылайша экономикалық прогресс басталады.

Керісінше, қорғау функциясы дұрыс орындалмаған жағдайда, түрлі проблемалар бой көтереді. Өндіріс пен сауда арқылы емес, алдау, алаяқтық, ұрлық және саяси лобби арқылы табысқа жету жолдары шығады. Табыс пен байлық қауіпсіз болмайды, ал нарықтағы бағалар тауар мен қызметтің нақты құнын көрсете алмайды. Ресурстарды дамытуға деген ынта әлсірейді, ал экономикалық өсім тоқырайды. Әттең, кедей және дамуы төмен елдердің көбінде дәл осындай жағдай болып жатыр.

Видео:

Мемлекеттің меншігін қайта есептеу

Үкіметтің екінші негізгі функциясы – **өндіріс функциясы**(?), яғни нарық арқылы ұсыну қиын қызметтерді қамтамасыз ету. Бұл функция екі – жанама және тікелей құрамдастан тұрады. Жанама құрамдас – нарықтың тиімді жұмыс істеуіне қолайлы орта құру, яғни меншік құқығын қорғау және тұрақты ақша жүйесін қамтамасыз ету. Бұған дейін айтылғандай, меншік құқығын қорғап, келісімшарттарды орындауды қамтамасыз ететін құқық жүйесі – саудадан пайда табу мен нарық тиімділігін арттырады. Сол сияқты, уақыт өте келе сатып алу қабілеті тұрақты болатын ақшаға қол жеткізуді қамтамасыз ететін ақша жүйесі белгісіздікті азайтып, айырбастан түсетін пайданы арттырады. Баға мен ақша тұрақтылығын қамтамасыз ету – үкіметтің ең маңызды өндіріс функцияларының бірі. Екінші бөлім, 2.5-элементте айтылғандай, үкімет бұл функцияны тиімді орындаса, адамдар көбірек инвестиция құйып, сауда арқылы ынтымақтастықты арттырып, жоғары табыс деңгейіне қол жеткізеді.

Кейде үкіметтің өндіріс функциясы тікелей сипатқа ие болады. Кей тауарлар үшін нарық тиімді жұмыс істемейді, өйткені бұл тауарлар бойынша ақы төлеуші мен оны тұтынушы арасындағы бір-біріне сәйкес қатынасты орнату қиын. Мұндай тауарлар **қоғам игілігі**(?) деп аталады. Техникалық тұрғыда алғанда, әлдебір тауар немесе қызмет қоғам игілігі саналуы үшін оның екі сипаты болуы керек: (1) ол бәсекелес емес болуға тиіс – яғни бір адамның тұтынуы басқа адамның тұтынуына кедергі келтірмеуі керек; және (2) ол ығыстырып шығаруға болмайтын болуы керек – яғни адам сол тауарға ақы төлемесе де, оны тұтынуға кедергі жасау мүмкін емес. Қарапайым мысалдан бастайық – отшашу. Бұл екеуіне де сәйкес келеді: бір адамның отшашу қарағаны өзге адамның оны қарауына кедергі емес (бәсекелес емес), ал ақы төлемеген адамға оны көрсетпей қою мүмкін емес (ығыстырып шығаруға болмайды).

Ауқымдырақ әрі маңызды деңгейде алғанда, ұлттық қорғаныс азаматтардың бәріне пайда әкеледі және ол ортақ тұтынылады. Шетелдік басқыншылардан кей азаматтарды қорғап, ал өзгелерін қорғаныссыз қалдыру іс жүзінде мүмкін емес. Егер елді қорғау ісін нарыққа тапсырса, ол бүкіл халықты толық қорғауға жетердей деңгейде қызмет ұсына алмауы мүмкін. Сондықтан мұндай тауарлар мен игіліктерді үкімет ұсынғаны экономикалық ахуалды жақсарта алады. Бұл мәселе алдағы 3.3-элементте толығырақ қарастырылады.

Кей жағдайларда тұтынуды қадағалау және тұтынушылардан тікелей ақы жинау өте қымбатқа түсуі мүмкін. Ондай кезде мұндай тауарларды нарық арқылы ұсынған тиімсіз болады. Бұған бір мысал – жолдар (Жұрттың жүруіне шектеу қойылған жолдарды қоспағанда). Жолды пайдаланғанға ақы алу өте қымбат түсетіндіктен, көп жағдайда жолдарды барша адам жүре алатындай етіп, салықтан қаржыландырып отырған тиімдірек болды. Алайда кейінгі технологиялық жетістіктердің арқасында (Лондон мен Нью-Йорктегідей) әлдебір аймаққа кіргенге автоматты түрде ақы алу мүмкіндігі шығып, тұтынушылардан бұл жолдармен жүргенге ақы төлеуді талап еткен тиімді бола бастады. Кейбіреу саябақтар да осындай мысал бола алады деп уәж айтар, тек саябаққа тегін кіруді әркім өзі таңдайтыны Disneyland тәжірибесінен айқын көрініп отыр.

Бұл жерде маңызды айырмашылық бар: кей тауарлар **өкімет ұсынатын игілік**(?) саналады, өйткені олар үшін ақы алу қиын, ал кейбірі – қоғамның таңдағанына қарай солай қабылданады.

Осыған дейін бірнеше рет айтқанымыздай, ресурстарды барынша тиімді пайдалану – пайдасы шығынынан артық болған жағдайда ғана әрекет ету деген сөз. Бұл қағида үкімет әрекетіне де, нарық қызметіне де бірдей қатысты. Өкінішке қарай, өкіметтің әрекеті салық немесе қарыз есебінен қаржыландырылатын жобаларға байланысты болғанда, оның пайдасы мен шығынын өлшеу қиын соғады. Нарықта сатып алушы мен сатушының таңдауы пайда мен шығын туралы ақпарат береді. Тұтынушылар тауарды бағасынан жоғары бағаламаса, оны сатып алмайды. Сол сияқты, өндірушілер де өз шығынын өтей алмаса, тауар жеткізуді доғарады. Ал тұтынушылар мен өндірушілердің бұл таңдауы арқылы берілетін ақпарат үкімет белгілі бір істі қолға алып, оны салықтан қаржыландырғанда жойылып кетеді. Яғни бұл жағдайда ешкім өз ақшасын жұмсамайтындықтан, ол әрекет қаншалықты пайдалы екені туралы шынайы ақпарат алынбайды. Бұдан бөлек, жеткізушілер алатын түсім мәжбүрлі салықтан жиналғандықтан, жобаның құнына лайық екеніне ешқандай кепілдік бермейді.

Видео:

Саяси және нарықтық таңдау

Мемлекеттік жоспарлаушылар шығын мен пайданы есептеуге тырысқанымен, олардың есебі көбіне жорамалға сүйенеді, себебі олардың қолында сатып алушылар мен сатушылардың таңдауына сүйенетін нақты ақпарат болмайды. Оған қоса, нақты өмірде мұндай шығын-пайда есебі көбіне саяси мүддеге қарай бұрмалануы мүмкін.

Томас Джефферсонның осы тарауды аша түсетін дәйексөзіне сүйенсек, мемлекеттің ең маңызды міндеті – адамдардың бір-біріне зиян қылуына жол бермеу (үкіметтің қорғау функциясы). Джон Мейнард Кейнс айтқандай:

> *Мемлекет үшін маңызды нәрсе – жекелеген адамдардың қазірдің өзінде істеп жатқан ісін сәл жақсырақ не сәл нашарлау қайталау емес, қазіргі кезде мүлде істелмей жатқан шаруаларды істеу.*[(76)]

Экономика сондай-ақ нарық арқылы ұсыну қиынға соғатын тауарларды мемлекет тарапынан қамтамасыз етуге негіз бар екенін көрсетеді (мемлекеттің өндірістік функциясы). Алайда мемлекет бұл шеңберден шығып кеткен сайын, оның рөлін ары қарай кеңейтуге негіз әлсірей түседі. Үкімет пен нарықтың экономикадағы рөлін жақсырақ бағалау үшін, экономика құралдарын саяси процестерге қолданып, нарық шектеулерін тереңірек түсінген маңызды.

Оқу үшін:

Эдвард Эллис, «Сенің үлесің емес»

3.2-ЭЛЕМЕНТ

Монополияларды реттеу

Басқасын былай қойғанда, монополия – тиімді басқарудың қас жауы. Еркін әрі жалпыға ортақ бәсеке жағдайы болмаса, жақсы басқару ешқашан кеңінен орныға алмайды, өйткені дәл осындай бәсеке әркімді өзін қорғау үшін тиімділікке жүгінуге мәжбүр етеді.

— Адам Смит(77)

Қоғам өз ресурстарынан көбірек пайда көремін десе, бұл ресурстарды барынша тиімді пайдалануға тиіс. Бұл тұрғыда бәсеке шешуші рөл атқарады. Бұған дейін айтылғандай, кәсіпорындардың тұтынушы талғамына сай жұмыс істеп, тауар мен қызметті үнемді түрде өндіруіне бәсеке ынталандырады. Егер кәсіпкерлер тұтынушыларға төленген ақшаға сай құндылық ұсына алмаса, тұтынушылар өз ақшасын басқа жаққа жұмсайды.

Монополия – бір-ақ өндіруші бар, ал оның өніміне жақсы балама жоқ жағдайда туады. Мұндай жағдайда өндіруші өндіріс көлемін азайтып, бағаны өсіруге ынталы болады. Өндіріс көлемін азайтып, бағаны көтеру арқылы кәсіпорын көбірек табыс табуы мүмкін, тек бұл жағдайда ресурстар тиімді жұмсалмайды. Өйткені монополист тұтынушылардың өндіріске кететін шығыннан артық бағалайтын өнімдерін шығармай отыр. Бұдан тиімсіздік шығады.

Монополияның екі негізгі көзі бар: ауқымнан үнемдеу және саяси лобби арқылы берілетін артықшылық. Ауқымнан үнемдеу деген – ірі кәсіпорындардың өнімнің бір бірлігіне кететін шығыны кішірек бәсекелестерінікіне қарағанда азырақ болуы. Нарықтағы үлесі ұлғайған сайын ауқымнан үнемдеуі сақталса, бір кәсіпорын нарықты толық иемденіп, монополиске айналуы мүмкін. Мысалға электр энергиясын өндірушілерді атайық. Электр станциялары үлкейген сайын, электр өндірудің бірлік

құны әдетте азаяды. Осы себепті бұл салада бір үлкен кәсіпорынның нарықты басып алу үрдісі байқалады. Сондықтан да үкімет көбіне электр қуатын шығаратын компанияларының баға саясатын реттеп отырады, кей жағдайда электр станцияларын өзі басқарып, иелік етеді.

Монополиялар шықпаған күннің өзінде, кей салаларда санаулы ғана алпауыт кәсіпорындар болуы мүмкін – әдетте бұл нарыққа кіру қымбат болуына байланысты. Кәсіпорын саладағы жалпы өндірістің едәуір бөлігін – мысалы, 20–25 пайызын – өндіруге тиіс болуы мүмкін, сонда ғана бірлік шығыны азайып, бәсекеге қабілет артады. Мұндай жағдайда нарықта төрт-бес компания ғана тиімді жұмыс істей алады. Ондай нарықтарда әдетте аз ғана фирмалар үстемдік етіп, бірігіп бағаны көтеруге және монополист секілді әрекет етуге ынталы болады. Автокөлік, теледидар, компьютер жасақтамасы сынды өндіріс салалары – бірнеше компания ғана басымдық алып алған салаларға мысал бола алады. Мұндай салалар техникалық тұрғыдан **олигополия**(?) деп аталады. Олигополияны талдау – қызық, сөйте тұра күрделі зерттеу саласы, себебі нақты бір нәтиже шықпайды. Бір ойыншының ең жақсы әрекеті өзге ойыншылардың не істейтініне байланысты болады. Осындай нарықтарды зерттейтін **ойын теориясы**(?) деген математика саласын 1950 жылдары экономистер Джон Нэш, Оскар Моргенштерн мен Джон фон Нейман дамытып, бүгінде көп салада кеңінен қолданылып келеді.(78)

Алайда кейде монополия көзі – мемлекеттің өзі болып шығады. Лицензиялау, әлдебір топқа өзгелерге қарағанда артықшылық беретін салықтар, тарифтер, квоталар және басқа да артықшылықтар нарықтағы бәсекені әлсіретеді. Бұл саясаттардың кейбірі жақсы ниетпен қабылданғанымен, кейде олар жаңа бәсекелестердің жолын жауып, бұрыннан бар кәсіпорындарды қорғап, монополия мен нарықта үстемдік ететін фирмалардың шығуына ықпал етеді. Кеңес Одағында барлық дерлік салада мемлекет жасаған монополиялар болған. Мысалы, Мемлекеттік құрылыс комитеті (Госстрой) құрылыс секторын толық бақылап ұстаған. Содан құрылыс жобалары мен материалдарына қатысты толық монополия орнады. Жекеменшік құрылыс компанияларын құруға тыйым салынған, ал жаңа инфрақұрылым мен тұрғын үй салу секілді құрылыс жұмыстарының бәрін тек Госстрой бақылап, іске асыратын. Мұндай монополия кесірінен құрылыс саласында бәсеке, инновация мен тиімділік жойылып,

соның салдары ретінде көп жоба жемқорлық жайлап, сапасыз орындалатын.

Нарықтар бәсекеге қабілетті бола алсын деп үкімет не істей алады? Алғашқы қағиданы медицина саласынан алуға болады: «Зиян қылма». Яғни, үкімет нарыққа араласып, лицензиялау талаптары, алалаушы салықтар және саяси артықшылық берудің басқа да түрлері арқылы жағдайды ушықтырмауы керек. Бәсекеге қабілетті нарықтардың басым көпшілігінде сатушыларға бәсекелес фирмалардың (оның ішінде басқа елдерден келетін бәсекелестердің де) нарыққа кіруіне тосқауыл қою қиын немесе мүлде мүмкін емес. Бұл – жеткізушілер бәсекені шектеу үшін тек үкімет нарыққа кіруге шектеу қойып, кей фирмаларға артықшылық беретін ережелер енгізген жағдайда ғана соған қол жеткізе алады деген сөз.

Бәсекені ынталандыру мақсатында үкіметтер **астыртын келісімге**(?), яғни әлдебір саладағы ірі компаниялар бірігіп, кәсіпорындар ортақ меншікке ие болуы сияқты бәсекеге қарсы әрекеттерге тыйым сала алады. Осы тұрғыда Еуропалық Одақтың бәсеке туралы заңы Еуропаның бірыңғай нарығында бәсекені қолдап, компаниялардың астыртын келісім жасауын немесе нарықты монополиялауға ұмтылуын заңсыз деп таниды. Мысалы, 2019 жылы Еуропалық комиссия Siemens (Германияның көпсалалы трансұлттық конгломераты) пен Alstom (Францияның көлік саласына мамандanған трансұлттық компаниясы) арасындағы бірігуге бұғат салды. Комиссия бұл бірігу Еуропа нарығында теміржол сигнализациясы жүйесі мен жоғары жылдамдықты пойыздарға қатысты үстем ойыншы қалыптастырып, бәсекені азайтып, тұтынушылар төлейтін бағаны өсіріп жіберуі мүмкін деп ұйғарды. Компаниялар активтерінің бір бөлігін сатуға дайын екенін білдіріп, бәсекеге қатысты алаңды басуға тырысқанымен, Комиссия бұл қадамдар жеткіліксіз екенін және бірігудің кесірінен теміржол секторындағы бәсекеге және инновацияға зиян келетінін айтып, мәмілені тоқтатты.(79)

Экономикада әдеттегідей бәрі тіпті де қарапайым емес. АҚШ президенті Гарри С. Трумэн экономистердің әрдайым «тек, екінші жағынан» дей бергенінен шаршап, кеңесшілеріне «бір қолды экономист» тауып бер деген екен. Кейде үкіметтер қоғам мүддесі жолында монополия жасайды. Патенттер – мұндай жағдайға айқын мысал. Елестетіп көріңізші: өлімге жеткізетін дертті емдейтін жаңа дәрі ойлап табылды делік. Ондай дәріні жасап шығарып, сынауға жүздеген миллион еуро кетуі мүмкін, ал өндіру

құны – бірнеше тиын болмақ. Осы ретте өнертапқыштың зияткерлік меншігі қорғалмаса, бұл шығынға қатысы жоқ бәсекелестер дәріні өндіру құнына сай ғана бағаға сатып, табыс таба алар еді. Ондай жағдайда, алғашқы болып мұндай дәрі жасауға ешкімнің ынтасы болмасы анық.

Тағы бір күрделі сұрақ – сала немесе өнім деген не, нақты қай шекке дейін дегенге тіреледі. Бұрын байқағанымыздай, кей тауарлар өзгелерінің орнын басуға көбірек немесе азырақ бейім болуы мүмкін. АҚШ Жоғарғы соты бірде алюминий фольга мен пластик қаптама арасындағы бәсеке мәселесін қарауға мәжбүр болған – яғни, фольга өндірушісі монополист пе, жоқ па деген сұрақ қаралған. Өйткені тұтынушылар фольганың орнына пластик қаптама қолдана алса, онда ол монополия болып саналмайды. Бұл бастапқыда болмашы мәселе секілді көрінгенімен, шын мәнінде ол маңызды саяси шешімге айналған.

Мемлекеттің қызметіне қатысты тәжірибе әркелкі болып келеді. Бір жағынан алғанда, мемлекеттің кей саясаты келісімге келу мен бәсекені шектейтін түрлі әрекеттердің алдын алып, көптеген инновацияның іске асуына жол ашты. Екінші жағынан, кәсіп жүргізуге арналған лицензиялар, шағын бизнеске арналған реттеуші ауыртпалықтар және өзге де заңдар кері нәтиже беріп отыр. Мұндай саясаттар нарыққа кіруді шектеп, бұрыннан бар өндірушілерді жаңа бәсекелестерден қорғап, баға бәсекесіне тосқауыл қояды. Осылайша, нарыққа кірудегі биік кедергілер мен бәсеке жоғы үкіметке нарықтың жұмысын жақсартуға мүмкіндік беретіндей көрінгенімен, кей саясаттар керісінше монополиялық артықшылық береді. Алдағы бөлімдерде үкіметтердің мұндай бәсекеге қарсы саясат жүргізуінің терең себептері айқынырақ көріне бастайды.

3.3-ЭЛЕМЕНТ

Тиімсіздік пен ысыраптан аулақ болу

Бізге керегі – нарықтық экономиканың нәтижесін жоспарламай, оның ережелерін орнату.

— Вацлав Клаус

2.1-элементте нарықтар ресурстарды тиімді бөлуді қамтамасыз ету үшін меншік құқықтары дұрыс белгіленіп, өндірушілер өндірістік әрекеттерінен пайда табуға тиіс екенін талқылағанбыз. Алайда кей тауарлардың өз табиғаты мұны қиындатады. Бұл тарауда ресурстарды нарықтар арқылы тиімді бөлуге елеулі қиындық тудыратын экономикалық қызметтердің екі санатын қарастырамыз. Олар – қоғам игілігі және сыртқы әсерлер.

Қоғам игілігі

Өндірушілер оны шығарғаннан пайда табуы қиын болатын тауарлар мен қызметтер туралы ойымызды қайта қарастырайық. Бұл экономистер «қоғам игілігі» деп атайтын тауарлар санатына жатады. Қоғам игілігінің екі ерекшелігі бар: (1) бірлесе тұтынылатыны – яғни, ел қорғанысы сияқты, бір тарапқа ұсынылғанда, оны өзге адамдар да пайдалана алады; және (2) біреулерді одан айыру қиын болады – яғни, ақы төлеген тұтынушыларды бөліп алу қиын. Мысалы, ұлттық қорғаныс сияқты су тасқынына қарсы қорғаныс та бірінші талапқа сай келеді. Су тасқынына қарсы құрылғылар, мысалы, бөгеттер немесе су қоймалары салынғаннан кейін, бүкіл аймақ тұрғындары пайда көреді. Су тасқынына қарсы қорғаныс екінші талапқа да сай келеді.

Осы қызметті ұсынушы адамдардан сол қызметіне ақы алуы қиын, өйткені бір адамға қызмет көрсетілгенде, ол баршаға ұсынылған болып шыға келеді. Сөйтіп, қоғам игілігі саналатын тауарларды нарық арқылы ұсыну қиын, өйткені ықтимал жеткізушілер тауар ұсыну мен оның ақысын төлету арасында байланыс орната алмайды.

Видео:

Қоғамдық игіліктер мен астероидтан қорғаныс

Тұтынушылар **билетсіз жолаушы**(?) болуға, яғни, тауарды тұтынып, оның ақысын төлемей кету сияқты деген ынта туады. Көп адам «билетсіз жолаушыға» айналғанда, тіпті оны тұтынудан алынатын пайда оның шығынынан жоғары болса да, тауар өндірілмей қалуы (немесе тым аз шығарылуы) мүмкін. Мұндай жағдайда нарықтар қоғам игілігі саналатын тауарлар санын экономикалық тиімділікке сай қамтамасыз етпей қалуы мүмкін. Су тасқынына қарсы қорғаныс, ұлттық қорғаныс, муниципалдық полиция қызметі және масалармен күрес – қоғам игілігіне мысал болады. Өйткені бұл игіліктерді нарық арқылы ұсыну және шығынын өтеу қиын, сондықтан оларды көбіне үкімет ұсынады.

Видео:

Оңай олжаға бейімділік дегеніміз не?

Осы тұста айта кетері, қоғам игілігі саналатын тауарлардың сапасы олар қай салада шығарылатынына емес, олардың өзіндік ерекшеліктеріне қарайды. Көп адам тауарды мемлекет ұсынып отырса, онда ол қоғам игілігі деп ойлайды. Тек бұл әрдайым олай бола бермейді. Мемлекет ұсынатын тауарлардың көбінде нақты қоғам игілігінің сипаты жоқ. Ең алдымен ойға оралатыны – медицина қызметі, білім беру, пошта жеткізу, қоқыс жинау және электр энергиясы сынды игілік саналатын тауарлар. Осы тауарларды көбіне үкімет ұсынып отырса да, ақы төлемейтін тұтынушыларды оңай ығыстырып

тастауға болады және олар бір тарапқа ұсынылғанынан, өзге адамдардың оларға қолы жете бермейді. Сондықтан оларды үкімет ұсынып отырса да, қоғам игілігі бола алмайды. Біз оларды өкімет ұсынатын игілік деп атадық.

Тауарлар мен қызметтердің көбі – жеке, қоғамдық емес тауарлар. Жеке тауарлар жағдайында ақы төлеу мен тауарды немесе қызметті алу арасындағы байланыс орнату оңай. Сондықтан өнімдердің көбі нарықтар арқылы ұсынылады. Мұны ойлап көріңіз, оның маңызын түсініңіз. Мұздай балмұздақ, ойын-сауық жүйесі, смарт құрылғы, джинс шалбар немесе үй сатып алған адамдар осы заттарды пайдаланып, мыңдаған басқа тауарларды да тұтынады. Нарықта ақы төлемейтіндер оларды тұтынбайды немесе пайдаланбайды. Біз үнемі айтып жүргеніміздей, сіз де, басқа тұтынушылар да төлейтін ақы олардың шығынын өтеп, ақы төлеуге дайын емес адамдарды тұтынудан шектеп тастауға болатындықтан, нарықтағы өндірушілер өнім ұсына береді. Жеке тауарлар жағдайында үкіметтің ұсынысы нарық тиімділігін жақсартуға әлеуетті бола бермейді.

Видео:

Робокоп экономикасы

Сыртқы әсерлер

Кейде жеке тұлғалар немесе топтар бизнес жасап, өзге адамдарға әсер етеді, олардың келісімінсіз олардың әл-ауқатына әсер етеді. Мұндай әсерлер, өзіңіз білетіндей, сыртқы әсер деп аталады. Мысалы, сіз сабақ оқып отырсаңыз, тек үйіңізде не пәтер кешеніңізде біреулер қатты музыка ойнап, мазаңызды алса, олар сізге сыртқы әсер тудырып жатыр. Сіз бұл жағдайда сыртқы тарапсыз – транзакцияға, әрекетке немесе алмасуға тікелей қатыспайсыз – сөйте тұра сізге тиетін әсер бар, бұл жағдайда ол зиянды әсер.

Видео:

Теріс сыртқы әсерлер: Жасырын әлеуметтік шығындар

Сыртқы әсердің шығыны да, пайдасы да болуы мүмкін. Сыртқы әсер зиянды болса, ол сыртқы шығын деп аталады. Шығын келісім бермеген тараптардың мойнына түскендіктен, ресурстар тауар өндіруге, олардың толық өндіріс құнынан төмен бағаланатын тауар өндіруге жұмсалады. Бұл экономикалық тиімсіздікке әкеледі.

Мысалы, қағаз өндірісін қарастырайық. Нарықтағы фирмалар алдымен ағаш, еңбек ресурстары мен басқа да ресурстарды сатып алып, целлюлоза, содан кейін қағаз шығарады. Ескі технологиялар қолданылса, өндіріс процесі атмосфераға ластаушы заттар шығарады. Бұл ластаушы заттар қағаз зауыттарының жанында тұратын тұрғындардың мойнына шығын болады – күкірт иісі, қою түтін шығып тұрады, тыныс алу мәселелері немесе басқа да денсаулыққа зиянды мәселелер шығады.

Егер целлюлоза зауытына таяу жерде тұратындар зиянды дәлелдеп, оны өлшей алса, олар зауыттың үстінен сотқа шағым беріп, қағаз өндіруші компаниядан шығындарының өтемін талап етуіне болады. Шын мәнінде, ондай жағдайдың алдын алу үшін XIX ғасырда қағаз өндіруші компаниялар өзен ағысының бойындағы бірнеше миль жерді жаппай сатып алып, зауыт қалдықтарын өзен суына ағызып жіберетін.[(80)] Алайда, көп жағдайда зиянды дәлелдеу және нақты бір целлюлоза зауытының жауапты екенін анықтау өте қиын әрі қымбатқа түсетін іс. Мұндай жағдайда ластану және басқа да сыртқы шығынның жалпы құны нарықтан көрінбейді. Қағаз өндіру құны төмендетіліп көрсетіледі. Сыртқы шығынды ескергенде өндіріс шығынынан төмен бағаланатын қағаз өнімдері өндіріліп, тиімсіздік туады.

Көп жағдайда сыртқы шығын толық анықталған және орындалған меншік құқығы жоғын көрсетеді. Мысалы, таза ауаның меншік құқығы дұрыс сақталмағандықтан, компания ресурсты пайдаланудың толық шығынын өтемейді. Сондықтан, осындай ресурстарды жұмсап тауар мен қызмет өндіру құны төмен бағаланады.

Мысалы, XX ғасырдың кейінгі онжылдықтарында Еуропа мен Солтүстік

Америка үлкен экологиялық қатер – қышқыл жаңбыр дағдарысын көрді. Қышқыл жаңбыр өнеркәсіп процестері, электр станциялары және көлік құралдары шығаратын күкірт диоксиді мен азот оксидтерінен пайда болады. Қышқыл жаңбырға жауапты ластаушы заттар көбіне бір елде орналасқан зауыттар мен электр станцияларынан атмосфераға шығатын, бірақ сол елдің аумағындағы желдің әсерінен көрші елдерде орманның сиреуі және көлдер мен өзен суының қышқылдануы сынды экологиялық зақымдарға әкелді. Бұл жағдай, ауа сапасына қатысты толық анықталған және орындалған меншік құқығы жоғының кесірінен өнеркәсіптерге ластау шығынын есепке алмауға мүмкіндік берілгенін көрсетеді.(81)

Енді бір жағынан кейде сыртқы әсердің өзге адамдарға пайдасы болады. Егер сыртқы әсер өзгелердің әл-ауқатын жақсартса, ол сыртқы пайда деп аталады. Алайда, сыртқы пайда да нарықтарға қиындық туғызуы мүмкін. Егер сыртқы пайда тудыратын адамдар немесе фирмалар ешқандай өтемақы алмаса, олар өзі өндірген өнімдердің құнынан жоғары бағаланса да, кей бірліктерін шығарудан бас тартуы мүмкін.

Мысалы, фармацевтика компаниясы өлімге жеткізетін вирусқа қарсы вакцина әзірледі деп елестетіңіз. Вакцина оны тікелей пайдаланатын тұтынушыларға оңай сатылады. Олар өзінің жеке шығынын, тіпті инъекцияның батқанын да, одан кейінгі жайсыздықты да көтереді. Әр адам осы жеке шығыны мен пайдасын салыстырып, вакцинаны салдыратын-салдырмайтынын ұйғарады. Алайда, вакцина салдырған адамдар саны артқан сайын, вакцина салдырмағандарға да вирус аз жұға бастайды. Алайда фармацевтика компаниялары вакцина салдырмағандардың пайдасын есепке алуы өте қиын болады. Сондықтан олар вакцинаны аз шығара бастайды да, соның салдарынан бүкіл қоғам толық иммунитет ала алмайды. Сөйтіп, сыртқы пайда болғанда, нарық күштері экономикалық тиімділікке сәйкес келетін көлемде өнім ұсынбауы мүмкін.

Үкіметтің араласуы жағдайды жақсарта алардай көрінеді. Сыртқы шығын, мысалы, ластану жағдайында, үкімет ластану тудыратын әрекеттерге салық немесе айыппұл сала алады, бұл фирмаға немесе адамға зиянды әрекеттерін азайтып, экономикалық тиімділігі көбірек өнім көлемін шығаруға түрткі болуы мүмкін. Сол сияқты, сыртқы пайда жағдайында, мысалы, вакцина салдырғаннан әл-ауқат артып, үкімет субсидияларынан өндіріс жандануы мүмкін, мұның бәрі нәтижесінде тиімді өнім

көлемін береді.

Әйтсе де, сыртқы әсерлердің ықтимал салдарын кейде үкімет араласпай-ақ реттеуге болады. Сыртқы пайданы қарастырайық. Кәсіпкерлер өз әрекеттерінен өзгелерге тиетін пайдадан көбірек игілік алу жолын іздеуге ынталы. Бұл жағдай гольф алаңдарын дамытудағы бәсеке тәжірибесінде айқын байқалады. Гольф алаңдарының әсемдігі мен кеңдігіне қарай, жұрттың көбі сол маңда тұрсам дейді. Сондықтан гольф алаңы салынғанда, сол маңдағы жылжымайтын мүліктің бағасы өседі, бұл – өзге адамдарға тиетін сыртқы пайда. Осыны ескерген гольф алаңдарын салатын кәсіпкерлер бұл пайданы өзіне қаратып алу жолын тапты. Енді олар гольф алаңын салардан бұрын, оның айналасындағы кең жер телімін алдын ала сатып алады. Кейін гольф алаңы салынған соң, жердің құны көтерілгенде, оны қымбатырақ қылып қайта сатады. Сөйтіп, олар өз қызмет аясын гольф алаңын салумен ғана шектемей, жылжымайтын мүлік нарығына да кеңейтеді. Соның нәтижесінде, бастапқыда өзіне емес, өзгелерге пайда әкелетін әсерлерден де табыс таба бастайды.

Сыртқы шығынға келгенде, кейде оларды бақылауға қарапайым ережелер көмектеседі. Мысалы, көрші тұрғындар музыканы қатты қойып жатса, әдетте пәтер иелері кешке музыка қоюға қатысты ереже белгілейді және ереже бұзатындарға айыппұл салып немесе пәтерден шығарып жазалайды. Әдеп пен әлеуметтік ережелер де өз рөлін атқара алады. Бөлмелесіңіз теледидардың дыбысы сіздің оқу процесіңізге кедергі келтіретінін түсінсе, әдеп танытып, теледидарды өшіріп қоя алады. Ауқымды деңгейде, уақыт өте келе, компаниялардың адамдарға және табиғатқа зиян келтіретін шығарынды тастауы «қоғамға жат» құбылыс деп қабылдана бастады. Кәсіпорындардан жауапкершілік талап етіледі, ал экологиялық ұйымдар сияқты қоғамдық бақылаушылар олардың теріс әрекетін жұртқа жария етіп отырады.

Видео:

Сыртқы әсерлер: қытырлақ картоп

Кейде тараптар саны аз болса және өзара келісетіндей мүмкіндік болса, сыртқы

әсерді реттеуге үкімет араласпаса да болады. Мысалы, көршіңіз керней тартып, сізге экономика пәнінен дайындалуға мүмкіндік бермей жатыр делік. Мемлекет оған аспап тартуға құқық беруі де, сізге тыныштық құқығын беруі де мүмкін, тек қайсысын таңдайды? Ал еркін нарықтар, үкімет араласпаса, оңтайлы шешімді өзі табады. Сізге музыкадан тыныштық маңыздырақ болса, көршіңізге сәл көбірек ақша ұсынып, музыкасын бассын дейсіз. Керісінше, ол музыкадан көбірек ләззат алса, сізге құлаққап тағып шыдай тұр деп ақша береді. Бұл келісімге сүйеніп сыртқы әсерді нарық жолымен шешуге болатынын әйгілі «Коуз теоремасы» сипаттайды.(82) Бұл жерде де мүлік құқығы шешуші рөл атқарады.

Біздің талдауымыз көрсеткендей, қоғам игілігі саналатын тауарлар мен сыртқы әсер нарықтың тиімді жұмыс істеуін бұзуы мүмкін. Мұндай жағдайда экономистер оны **нарық сәтсіздігі**(?) деп атайды – бұл дегеніміз, ынталандыру құрылымы жеке мүдде мен ресурстарды тиімді пайдалану арасында қайшылық туғызады. Нарық сәтсіздігі өз мүддесін көздейтін адамдарды өнімсіз әрекеттерге итермелейді.

Мұндай жағдайда экономикалық тиімділікті арттыру үшін үкіметтің араласуына мүмкіндік туады. Алайда саяси жүйе де – экономиканы ұйымдастырудың бір түрі ғана. Оның да нарық сияқты артықшылықтары мен осал тұстары бар. Сондықтан саяси ұйым қалай жұмыс істейтінін тереңірек түсіну қажет, сонда ғана оны нарықпен шынайы салыстыруға болады.(83)

3.4-ЭЛЕМЕНТ

Саяси қыспақтарды ескеру

Экономиканың бірінші сабағы – тапшылық: ешқашан ресурстар адамдардың бәрінің қажетін толық өтейтіндей жеткілікті болмайды. Ал саясаттың бірінші сабағы – экономиканың бірінші сабағын елемеу.[(84)]

— Томас Соул, Стэнфорд университетінің Хувер институтындағы Роза және Милтон Фридман атындағы қоғамдық саясат бойынша аға ғылыми қызметкер

Видео:

Қоғамдық таңдау

Саяси процесс деген – экономиканы ұйымдастырудың балама түрі. Ол мәселе шыққанда дұрыс шешім береді деп сенім артатындай түзету құралы емес. Тіпті үкіметті сайланған саяси тұлғалар (мысалы, авторитарлық режимнің орнына) басқарып отырса да, үкіметтің әрекеттері өнімді болады немесе тым құрығанда мүмкіндігінше өнімді болады деген кепілдік мүлде жоқ. Бұл әсіресе үкіметтер сирек кездесетін ресурстарды әлдебір секторлар, бизнес және мүдделі топтар арасында бөлуге белсене араласқанда байқалады. Осы бөлімнің кіріспесінде айтылғандай, қоғамның таңдағанын талдау демократиялық саяси шешімдер қалай қабылданатынын түсінуге айтарлықтай жол ашып береді.

Көпшіліктің қолдауы бар саясат әрдайым қоғамды жақсы жағдайға келтіре бермейді. Мынадай ой тәжірибесін қарастырайық: бес дауыс беруші бар қарапайым экономикада үш дауыс беруші әрқайсысы 2 доллар таза пайда алатын, бірақ қалған екі дауыс берушіге 5 доллар таза шығын салатын жобаны қолдап дауыс береді. Жалпы алғанда, жоба 6 доллар таза пайдаға қарағанда 10 доллар таза шығын тудырады. Бұл

экономикалық тұрғыдан тиімді емес және бес адамнан тұратын қоғамның жағдайын нашарлатып жібереді. Алайда, көпшілік дауыс берілсе, жоба үш дауыспен жеңіске жетеді. Енді, бұл мысалды ұлғайтыңыз. Дауыс берушілер саны бес адамнан бес миллион немесе екі жүз миллионға дейін артқанда, жалпы нәтиже өзгермейді. Бұл қарапайым мысал көпшілік дауыспен қабылданатын жобалар қоғамға зиянды әрі тиімсіз болуы мүмкін екенін анық көрсетеді.

Нарықты экономиканы ұйымдастырудың балама түрі ретіндегі демократиялық саяси үлестірумен салыстырып көрген пайдалы. Ол ретте мынадай төрт жайтты ескерген жөн.

Біріншіден, демократияда мемлекеттік шешімдер көпшілік даусына сүйеніп қабылданады. Ал нарықтағы әрекеттер өзара келісім мен ерікті алмасуға сүйенеді. Демократиялық жағдайда, көпшілік – тікелей немесе сайланған өкілдері арқылы – әлдебір шешім қабылдағанда, бұл шешімге қарсы болса да, азшылық оған ақы төлеуге мәжбүр болады. Мысалы, көпшілік жаңа футбол стадионын салу, тұрғын үйге **субсидия**(?) беру немесе автокөлік компаниясын құтқару жобасын қолдаса, бұл жобаларға құйылатын қаражат оған қарсы шыққан азаматтардың да мойнына салық болып түседі. Олар бұл жобалардан пайда көрсе де, көрмесе де, төлейтін салығы көбейеді, табысы азаяды, әрі тағы басқа жағымсыз салдары болуы мүмкін. Мұнда «азшылық» деген ұғым этностық азшылық деген сөз емес (бірақ ол да болуы мүмкін). Егер демократия шектеусіз жүрсе, халықтың табысы төмен 60 пайызы, мысалы, кең көлемдегі медицина қызметтері мен мемлекеттік зейнетақы сияқты жәрдемақы алу үшін, байларға салық салуды қолдап дауыс беруі мүмкін. Алайда бұған дейін көргеніміздей, бай болу деген – көп жағдайда тұтынушылар (оның ішінде кедейлер де бар) үшін құнды тауарлар мен қызметтер ұсынудың нәтижесі.

Видео:

Демократия

Видео:

Теңсіздік туралы мифтер

Салық салу мен реттеудің қуаты көпшіліктің азшылықты мәжбүр қылуына мүмкіндік береді. Ал ресурстар нарық арқылы бөлінген жағдайда, мұндай мәжбүрлеу болмайды. Нарықтағы айырбас тараптардың бәрі келіскенде ғана іске асады. Жекеменшік компаниялар бағаны шарықтатып қоя алғанымен, ешкімді тауарын сатып алуға мәжбүрлей алмайды. Керісінше, тұтынушы тарта алуы үшін олар ұсынатын өнімдер бағасынан артық пайда беруі керек.

Видео:

Мәжбүрлеу күші

Екіншіден, демократиялық жүйеде сайлаушылардың үміткерлер немесе мәселелер жөнінде терең ақпарат жинауға ынтасы аз болады. Бір сайлаушының сайлау нәтижесіне әсер ету ықтималдығы тым төмен. Тіпті сайлау учаскесіне бара жатып найзағай түсіп мерт болуы ықтималдығы шешуші дауыс беру мүмкіндігінен жоғары болуы мүмкін! Сондықтан сайлаушылардың көбі әлдебір мәселе немесе үміткер жөнінде жан-жақты ақпарат жинауға уақыт та, күш те жұмсамайды. Экономистер бұл құбылысты **рационал бейхабарлық**(?) деп атайды. Сайлаушылардың жеткілікті ақпарат алмауы – олардың рационал таңдауы, өйткені олардың бір ғана даусы жеңімпазды анықтауы іс жүзінде мүмкін емес. Бұл көзқарасты статистика да растайды. 2020 және/немесе 2021 жылдары Армения, Әзербайжан, Грузия, Қазақстан, Қырғызстан, Молдова және Солтүстік Македония сынды елдерде өткен ұлттық сайлауларда тіркелген сайлаушылардың дауыс беру көрсеткіші 52–62% аралығында болды. Түрлі сауалнамалар көрсеткендей, сайлаушылардың көбі өз өкілдерінің есімін де білмейді, кандидаттардың нақты ұстанымдары мен үкіметтің экономикаға әсерін (мысалы, ауыл шаруашылығына берілетін субсидиялар немесе сауда шектеулері) түсіне бермейді. Жекелеген

үміткерлерге дауыс беретін жүйелерде немесе партия тізіміне дауыс беретін жүйелерде сайлаушылар көбірек ақпарат алуға ұмтылар ма еді деген мәселе әлі нақты шешілмей келеді. Кейде экономистерге рационал ойлауға тым көп мән береді деп сын айтылса да, бұл талдаудан сіз өз азаматтық жауапкершілігіңізден – қоғамдағы мәселелерді түсініп, дауыс беру немесе басқа бейбіт жолмен өз пікіріңізді білдіру мүмкіндігін пайдаланудан – бас тартуға тиіссіз деген тұжырым шығаруға болмайды.

Бұған керісінше, нарықтағы тұтынушылар ақшасын қайда жұмсайтынына қатысты әр шешімінің салдарын өздері тартады. Ақылға қонбайтын таңдау жасаса, зардабын өздері көреді. Бұл оларды ақшасын ұқыпты жұмсауға итермелейді. Мысалы, адамды көлік, жеке компьютер, спортзалға жазылу немесе басқа да мыңдаған зат сатып аларда, дұрыс шешім қабылдау үшін ақпарат жинауға ынталандырады.

Үшіншіден, демократиялық жүйеде саяси шешімдер, әдетте, бәріне ортақ нәтиже ұсынады немесе, тым құрығанда, сол саясат қамтитын адамдардың бәріне бірдей қолданылады. Ал нарық жүйесі әралуандықты ескеруге мүмкіндік береді. Басқаша айтқанда, мемлекеттік үлестіру «бәріне бір өлшем» шешім ұсынса, нарық әр адам мен топтың өзіне ұнайтын нұсқаны таңдауына, яғни «дауыс беруіне» жол ашады. Бұл жағдайды білім беру жүйесі арқылы нақты көрсетуге болады.

Кей елдерде оқушыларды мемлекеттік мектептерге тіркелген мекенжайына қарай бөледі және оқу бағдарламасын мемлекет бірізді етіп белгілейді. Ал нарық арқылы реттелетін жүйеде, ақы төлеуге дайын адамдар өз қалауына барынша сай келетін нұсқаны таңдай алады. Сөйтіп, таңдау әралуандығы шығады. Кей ата-аналар жеке мектептерді таңдайды, енді біреулері баласын үйде оқытқанды құп көреді. Біреулер дін құндылықтарын дәріптейтін мектептерді қаласа, енді біреулер негізгі білім, мәдени әралуандық немесе кәсіби даярлықты басты орынға қоятын оқу орындарын таңдайды. Мұндай таңдау мүмкіндігі адамдардың өз талғамына сәйкес келетін тауарлар мен қызметтерге қол жеткізуіне жол ашады. Нарық жүйесі, сонымен қатар, көпшіліктің өз еркін азшылыққа күштеп таңуы салдарынан туындайтын кикілжіңдерден де сақтайды. Алайда бұл талдау білім беруді қоғам игілігі деп қарастырсақ, оны қаржыландыруға мемлекеттің қаражаты жұмсалмауға тиіс деген сөз емес. Қаржыландыру ата-аналардың әлдебір мектептерге деген сұранысына қарай білім беру ваучерлері немесе мемлекеттік

гранттар арқылы берілуі мүмкін.

Видео:

Үкімет тым үлкен бе?

Төртіншіден, демократиялық жүйеде нарықтағы шешім қабылдаушылар мен саяси шешім қабылдаушыларға түрлі түрткілер әсер етеді. Бұрын айтылғандай, нарықтық экономиканың пайда мен шығын тетігі ресурстарды тиімді жобаларға бағыттап, тиімсіздерден аулақ ұстайды. Саяси жүйеде мұндай тетік жоқ, сондықтан ол ресурстарды өнімді бағыттарға жұмсайды деп үміт етуге болмайды. Саяси шешім қабылдаушыларды сайлау арқылы бақылап отырғанның өзінде де солай. Өйткені, олар **конституция**(?) аясында шектеу көрмесе, сайлауда жеңіске жету үшін кей сайлаушыларға жеңілдіктер ұсынып, оны өзгелердің есебінен іске асыруға бейім болады. Мысалы, «Петрден алып, Паулға берсең, Паул сені қолдайды сенуге болады» деген сөз осыны білдіреді.

Қазіргі демократиялық саяси жүйені көбіне коалициялар мен саясаткерлер арасындағы «айырбас» процесі деп қарастыруға болады. Әлдебір мүдделі топтар саясаткерлерге дауыс, қаржылай көмек, келешекте жақсы қызмет және басқа да қолдау ұсынып, оның орнына субсидиялар, мемлекет қаражатын жұмсау бағдарламалары немесе ерекше реттеу жеңілдіктерін талап етеді. Оған көбіне салық төлеушілер есебінен қаржы жұмсалады. Сайлаушылардың көпшілігі мұндай «саяси мәмілелерден» хабарсыз болғандықтан, рационал бейхабарлық құбылысы бұл жүйені жеңілдетіп жібереді. Нәтижесінде ресурстар өндіріс пен сапалы тауарлар мен қызметтер шығаруға емес, керісінше, лобби мен жеңілдік іздеу әрекетіне жұмсалады. Тек кейде ғана, бұл мәмілелер шектен шығып кеткенде, халық жағдайды түбегейлі өзгерту үшін төтенше амалға барады. Бұл тұрғыда посткеңестік елдердің бірнешеуінде болған түрлі «түрлі-түсті революциялар» – осыған нақты мысал.

Видео:

Ынталандырулар және тамыр-таныстыққа сүйенетін капитализм

3.2 және 3.3-элементтерде айтқанымыздай, экономикалық талдау кей жағдайларда нарық ресурстарды тиімді бөле алмайтынын көрсетеді. Алайда, дәл осындай жағдайлар саяси процеске де тән. Басқаша айтқанда, нарық сәтсіздігі сияқты өмірде үкіметтің сәтсіздігі де кездеседі. **Үкіметтің сәтсіздігі**(?) – саясатта жүргендердің алдынан шығатын түрткілер ресурстарды өнімсіз бағытта жұмсауға итермелейтін жағдай. Нарық сәтсіздігі сияқты, бұл да жеке шешім қабылдаушылардың мүддесі мен ресурстарды тиімді пайдалану арасында қайшылық болғанда туады.

Мұндай сәтсіздікке айқын мысал ретінде Венесуэладағы экономикалық дағдарысты атауға болады. Бұл елде әлемдегі ең ірі мұнай қорларының бірі бар және кірісінің басым бөлігі мұнай экспортынан түседі. 1976 жылы мұнай өнеркәсібі мемлекет меншігіне өткеннен кейін, өндіріс, өңдеу және тарату толықтай үкіметтің қолына өтті. Алғашқыда мұнай бағасы жоғары болып, әлеуметтік бағдарламалар мен субсидияларды қаржыландыруға мүмкіндік берді. Алайда басқарудағы қателіктер, жемқорлық және инфрақұрылым мен технологияға инвестиция құймау салдарынан мұнай өндірісі уақыт өте келе күрт азайды. Экономика мұнайдан түсетін кіріске кіріптар бола түскен сайын, әлемдік нарықтағы баға өзгерістеріне де осал бола түсті. 2010 жылдардың басында мұнай бағасы құлдырағанда, Венесуэла гиперинфляция, негізгі тауарлар тапшылығы және ауыр рецессияға ұшырады. Қазір бірнеше жылдан бері жалғасып жатқан бұл экономикалық күйреу – ресурстарды басқарудағы және экономикалық саясаттағы үкімет сәтсіздігінің салдарын айқын көрсетіп отыр. Бір рет орнаған репрессиялық, авторитарлық клептократиялық режимдер – мемлекет қаржысын да, әскери күшті де, өз жақтастарын риза қылуды көздейтін қаржылай артықшылықтарды да қолында ұстайтын билік – оңайлықпен кетпейді. Диктатор қаза тапқаны да шешім болмады. Одан Зимбабведе де нәтиже шықпады.

Енді сәл басқаша мысалды қарастырайық. Грузияда экономикалық саясат едәуір ырықтандырылғаннан кейін, «Раушан төңкерісінің» бастамашылары демократиялық әрі

еркін бағыт ұстанатын үкімет те кейде өнімсіз шешімдер қабылдауы мүмкін екенін түсінді. Сондықтан 2010 жылы қабылданған Конституцияда үкіметтің экономикадағы рөлін шектеу нормалары енгізілді. 94-бап қандай салық түрлері рұқсат етілетінін (саны мен мөлшерлемелері), сондай-ақ салықты өзгерту немесе жаңа салық енгізу құқығы тек референдум арқылы халыққа тиесілі екенін нақтылап берді. Сонымен қатар, «Еркіндік туралы заңда» бюджет тапшылығы ЖІӨ 3 пайызынан, ал мемлекеттік қарыз ЖІӨ 60 пайызынан аспауға тиіс деген шектеу қойылды. Алайда уақыт өте келе және үкімет ауысқаннан кейін, парламенттегі көпшілік партия бұл шектеулерді әлсіретуге және салық саясатын қайта бақылауға алу үшін өзгерістер енгізуге талпынып көрді.

Демократиялық жүйелердің осал тұстарын көрсетуге тым қатты кірісіп кеткен де шығармыз. Дегенмен, Ұлыбритания парламентінде Уинстон Черчилль айтқан мына сөзге келісеміз:

> *Жер бетінде күнә мен қасірет барда, түрлі үкімет формалары сынақтан өтті және әлі де өте береді. Ешкім демократияны мінсіз немесе дана жүйе демейді. Тіпті, оны – бұрын-соңды сыналған басқару формаларының ішінде ең жаманы, сонда да өзгелерінен бәрібір артық жүйе деп сипаттайтындар да бар.*[(85)]

Үшінші бөлімнің алдағы тарауларында біз демократиялық саяси жүйенің жұмысын тереңірек талдап, оны экономикалық өсім мен әл-ауқатқа көбірек сәйкестендіру жолдарын қарастырамыз.

Оқу үшін:

Дуайт Ли, «Саясат және сыртқы сауда»

3.5-ЭЛЕМЕНТ

Айрықша мүдделердің ықпалын шектеу үшін нақты ережелер қабылдау

Сатушылар мен сатып алушыларды заң шығарушылар бақылап отырғанда, бірінші кезекте сатылатын нәрсе – заң шығарушылардың өздері.

— П.Дж. Рурке



"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, не болғанын ешқашан таппайсың! Жұмыстан үйге қайтып бара жатып, мені бірнеше түсініксіз, бірақ ықпалды мүдделер тобы азғырды!

Демократиялық жолмен сайланған лауазымды тұлғалар көбіне жалпы халық есебінен әлдебір мүдделі топтарға тиімді саясатты қолдай жүріп пайда таба алады. Мәселен, әлдебір саясат жақсы ұйымдасқан топтың (мысалы, бизнес қауымдастығы, кәсіподақ мүшелері немесе ауыл шаруашылығы ұйымы) мүшелеріне елеулі жеке пайда әкеліп, салық төлеушілер не тұтынушылар сияқты кең ауқымды топтардың мүддесіне қайшы келуі мүмкін. Мұндай мүдделі топтардың саны жалпы салық төлеушілер немесе тұтынушылар санына қарағанда әлдеқайда аз болғанымен, өздері қолдап отырған саясаттан көретін жеке пайдасы өте жоғары болады. Ал көпшілікке тиетін зиян – ұсақ, әр адамға аз тиетіндіктен, бұл шығынды анықтап, нақты қайдан шыққанын ажырату

қиын соғады.

Мүдделі топ мүшелері бұл саясаттан айтарлықтай ұтады, сондықтан олар үміткерлер мен заң шығарушыларға өз ұстанымын жеткізу жолында күш біріктіруге аса ынталы. Мұндай топтардың көп мүшесі кімге дауыс беріп, кімге қаржылай қолдау көрсететінін өзіне маңызды санаулы мәселеге қай кандидат қалай қарайтынына қарап шешеді. Керісінше, рационал бейхабарлық құбылысы көрсеткендей, сайлаушылардың басым көпшілігі мұндай **айрықша мүдделер проблемасының**(?) өз әл-ауқатына тигізер әсері шамалы деп, оған мән де бермейді.

Егер сіз дауыс жинап жүрген саясаткер болсаңыз, қайтер едіңіз? Әлбетте, бейқам әрі ұйымдаспаған көпшіліктің мүддесін қорғағаннан сізге елеулі саяси қолдау келе қоймайды. Ал айрықша мүдделі топтардың ұстанымын қолдасаңыз – айқайлап қолдайтын жақтастар да, үгіт-насихат жүргізетін еріктілер де, ең бастысы, сайлау науқанына қаржы да табылады. Қазіргі медиа дәуірінде саясаткерлерді айрықша мүдделі топтардың ықпалына жығылып, солардан қаржы жинауға және бұл қаражатты телевизия мен интернет арқылы жағымды имидж қалыптастыруға жұмсауға мәжбүр қылатын қыспақ өте жоғары. Бұл «ойынға» қатысудан бас тартқан, яғни мемлекет қаржысын ұйымдасқан топтарға саяси қолдау әперу жолында жұмсауға қарсы саясаткерлер үлкен саяси қиындық көреді. Осындай ынталандыру аясында саясаткерлер, бейнебір көзге көрінбейтін «саяси қолдың» жетелеуімен, айрықша мүдделі топтардың тілегін орындайды. Алайда бұл саясаттар, сайлаушылардың жалпы мүддесін ескергенде, ресурстардың тиімсіз жұмсалуына және өмір сүру деңгейі төмендеуіне әкеледі. Экономистер бұл құбылысты **айрықша мүдде әсері**(?) деп атайды.

Видео:

Айрықша мүдделер күші

Арнайы мүдделі топтардың ықпалына **дауысты саудаға салу**(?), яғни «Сен – маған, мен – саған» саясаты мен **жоба жамау заңнамасы**(?) қосымша күш береді. Дауысты саудаға салу деген – заң шығарушылардың өзіне қажет заң жобаларын

қабылдату үшін өзара дауыс алмасуы. Ал жоба жамау заңнамасы – әртүрлі әрі бір-біріне қатысы жоқ бір заң жобасына біріктіріп, көп мүддені қамтып жіберу практикасы. Бұл екі тәсіл де ресурстарды тиімсіз жұмсайтын, алайда әлдебір топқа пайдалы жобалардың заңды түрде қабылдануына жол ашады.

20-көрнекілікте жоба жамау мен дауысты саудаға салу айрықша мүдделі топтардың ықпалын қалай күшейтетіні және тиімсіз жобалар қалай қабылданып кететіні көрсетілген. Бұл мысалда бес адамнан тұратын заң шығарушы орган үш жобаны қарастырып жатыр: (1) А ауданында спорт стадионын салу; (2) В ауданында жабық тропик орман өсіру; (3) С ауданындағы жүгері шаруашылықтарына арналған этанолға субсидия бөлу. Әр аудан үшін таза пайда немесе шығын – яғни жобадан түсетін пайда мен оған жұмсалатын салық арасындағы айырма көрсетілген. Үш жобаның әрқайсысы бойынша жалпы шығын пайдадан асып кетеді (20-көрнекіліктің төменгі қатарында теріс сандармен көрсетілгендей). Яғни бұл жобалар тиімсіз.

Егер бұл үш тиімсіз жоба бөлек-бөлек дауысқа салынса, әрқайсысы төртке бір есеппен қабылданбай қалар еді, өйткені әр жобадан тек бір аудан ұтады да, қалған төртеуі ұтылады. Алайда егер бұл жобалар дауысты саудаға салу (А, В және С өкілдері бір-бірінің жобасына дауыс беруге келіссе) немесе жоба жамау саясаты арқылы (үш жобаны бір заңға қосып) біріктірілсе – олардың бәрі бірдей қабылданып кетуі мүмкін. Өйткені А, В және С өкілдері үшін біріктірілген жобалардың жалпы пайдасы оң болады.

Сайлаушылардың ақпарат жинауға түрткісі әлсіз болғандықтан, мұндай жоба жамау саясаты мен айрықша мүдделерге қызмет ететін бастамалардан (бұл жағдайда D мен Е секілді аудандардың тұрғындары) зиян шеккендердің басым бөлігі бұл жобалардан тіпті бейхабар да болуы мүмкін. Сондықтан айрықша мүдделі, тіпті өнімсіз жобаларды қолдау ынтасы 20-көрнекіліктегі қарапайым сандар көрсеткеннен де жоғары болуы ықтимал.

20-көрнекілік. Дауысты саудаға салу және тиімсіз заң қабылдау

Дауыс берушілер үшін таза пайда (+) немесе шығын (–), бірдей аудандарда

Аудан сайлаушылары	Спорт стадионы	Жабық тропик орман жобасы	Этанолға субсидия	Барлығы
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
Барлығы	**-$20**	**-$20**	**-$20**	**-$60**

Нарықтағы айырбас – екі тарап та ұтатын, оң нәтиже беретін процесс. Сауда жасауға ниеттенген тараптар одан пайда көреміз деп күтеді, егер ондай үміт болмаса, айырбас жасалмайды. Ал «саясаттағы айырбас» керісінше, бір тарап ұтса, екінші тарап ұтылатын, кейде тіпті бәрі ұтылатын процесс болуы мүмкін. Мұндай жағдайда көпшіліктің ұтқаны азшылықтың мойнына түскен шығыннан артық болады деген кепілдік жоқ.

Саяси жүйе шектелмесе, жақсы ұйымдасқан топтарға басымдық беріліп кетеді: экономикада жалпы байлықты азайтатын бағдарламалардың көбі қайдан шыққанын содан түсінуге болады. Мысалы, шамамен 20 000 американдық қант өндірушінің жағдайын алайық. Жылдар бойы АҚШ тұтынушылары қантқа әлемдегі бағадан 50–100% қымбат төлеп келеді, бұған федералдық үкіметтің бағаны қолдау бағдарламасы мен қант импортына қатаң шектеу қойылған квоталар себеп. Осы саясаттың арқасында қант өндірушілер жылына шамамен 1,7 млрд доллар, яғни әрқайсысы шамамен 85 000 доллар табыс табады. Бұл пайданы негізінен елдегі орташа табыстан әлдеқайда жоғары табысы бар ірі шаруашылық иелері алып отыр. Ал қарапайым тұтынушылар жыл сайын қантты қымбатқа сатып алып, 2,9–3,5 млрд доллар – шамамен әр отбасына шаққанда 25 доллар қосымша шығын шегеді.[(86)]

Кейінгі жылдары кәмпит шығаратын және қантты көп тұтынатын кәсіпорындар өндірісін Канада, Мексика және қант әлемдегі бағамен сатылатын басқа елдерге көшіріп жатыр. Бұл сауда туралы алдыңғы талдауымызды нақтылай түседі: қант өндірушілердің жұмыс орындарын «сақтап қалу» үшін енгізілген импорттық шектеулер басқа салаларда, әсіресе қантты көп пайдаланатын өндіріс орындарында жұмыс орындарының азаюына соқтырды. Соның салдарынан, американдықтар өз ресурстарын өнімсіз бағытқа жұмсап, өзі шебер өндіре алмайтын, сырттан әлдеқайда арзанға алуға болатын өнімді қымбатқа шығарып отыр. Бұл орайда, Америка халқы ұтылып келеді.

Соған қарамастан, Конгресс қант өндірісін қолдай бермек әрі онысы түсінікті де. Ірі қант өндірушілердің байлығына тікелей әсер ететін бұл саясат олардың саяси ықпалын пайдаланып, өз мүддесін қорғайтын саясаткерлерді қолдауға толық негіз болады. Олар дәл солай істейді де: әр сайлау науқанында қант лоббиі мен қант өндірушілер демократтар мен республикан үміткерлерге, сондай-ақ саяси әрекет комитеттеріне миллиондаған доллар қаржы құяды. Жалғыз ғана *American Crystal Sugar* компаниясы бұл қаражаттың үштен біріне жуығын бөліп отыр. Ал қарапайым сайлаушы үшін бұл мәселені зерттеп, сайлау кезінде оған мән беріп, шүйлігу – қисынсыз шешім. Шын мәнінде, көпшілік бұл бағдарламадан өзіне қаржылай зиян келіп жатқанын да білмейді. Осылайша, саясаткерлер ел байлығын азайтып, ресурстарды ысырап ететін бұл саясаттан бас тартпай, қант өнеркәсібіне субсидия беріп, саяси пайда таба береді.

Екінші дүниежүзілік соғыстан кейін, Ұлыбритания үкіметі көмір өнеркәсібін экономиканың және энергетика қауіпсіздігінің негізі деп, оған түрлі субсидиялар бөлді. Бұл қолдау көмір өндірісін сақтау, шахтерлер қауымдастықтарында жұмыс орындарын қорғау және өнеркәсіп пен халықты тұрақты энергиямен қамту мақсатында жасалды. Алайда үкіметтен қомақты қолдау алғанымен, көмір саласына берілген субсидиялар өз мақсатына жете алмады. Бұл көмек шахтерлердің үкіметке кіріптарлығын арттырып, жергілікті экономикалардың жаңғыруы мен әртараптануын тежеді. Тұрақты әрі тиімді өндіріс түрлеріне көшуге жол ашқанның орнына, бұл субсидиялар кен өндіретін аймақтардағы экономикалық тоқырауды ұзартып, әлеуметтік және экономикалық теңсіздікті күшейтті. Сөйтіп, Ұлыбританиядағы көмірге субсидия беру тәжірибесі – үкімет әлдебір топты қолдағанымен, терең құрылымдық мәселелерді шешпейінше,

ұзақмерзімді экономикалық мақсаттарға жете алмайтынына нақты мысалы.(87)

Айрықша мүдде әсері көбіне үкіметтің өнімсіз шешімдер қабылдауына алып келеді – мұнда мемлекет әлдебір салаларды тұтынушылар есебінен қолдайды. Бұған тағы бір мысал – 1920 жылы қабылданған АҚШ Сауда флоты туралы заңы (Merchant Marine Act). Бұл заң бір американдық айлақтан екіншісіне тауарларды тек АҚШ-та жасалған, американдық компанияға тиесілі кемелерге тиеп тасымалдау керек, кемелер экипажының кемі үш ширегі американдықтар болуға тиіс деп міндеттейді. Алайда мұхитқа шығатын қазіргі кемелерді АҚШ-та жасау және оларды негізінен американдық экипаж құрып басқару тасымалдау шығынын екі-үш есе арттырып жіберген. Бұл заң американдық кеме қатынасы саласына пайда әкелгенімен, ел ішіндегі тасымал құнын қымбаттатып, тұтынушыларға зиянын тигізеді.

Сөйтіп, су бетімен тасымалдаған әлдеқайда үнемді болатын тауарлар теміржолмен, жүк көлігімен немесе ұшақпен жеткізілетін болды. Оның үстіне, АҚШ қалалары арасында жүк көбінесе шетел айлақтары арқылы жеткізіледі – бұл шектеулерді айналып өту және шетелдік кемелердің арзанырақ тасымал қызметінен пайда көру үшін жасалады. Мысалы, Хьюстон немесе Нью-Орлеан сияқты жағалау қалалардан Нью-Йорк пен Бостон сияқты Шығыс жағалау қалаларына баратын жүк көбіне Ямайка немесе Багам аралдары арқылы жіберіледі. Сол сияқты, Батыс жағалаудан Аляскаға бағыт алған круиз кемелер де Канадаға аялдайды. Мұндай айналма маршруттар шығынды көбейтіп қана қоймай, артық отын жұмсалып, қажетсіз ластануға себеп болады.

«Джонс заңы» деп аталатын осы ережелерге байланысты туындайтын тасымал құны жоғары болғаны әсіресе Аляска мен Хавай аралдары тұрғындары үшін үлкен зиян. Өйткені бұл штаттарға АҚШ кемелеріне жүгінгеннен өзге балама жол аз. Онда неге бұл тиімсіз заң әлі күшінде? Жауабы – анық: кеме қатынасы саласындағы ықпалды топтардың саясаттағы салмағы әлсіз әрі ұйымдаспаған тұтынушылардікінен әлдеқайда күшті.

Қазіргі саясаттың негізгі мазмұны – ұйымдасқан сайлаушы топтарға әлдебір пайда ұсынып, заң шығарушы органда көпшілік дауысты қамтамасыз ету үшін қарапайым халықтан ресурстар тартып алу. Мысалға мына жайтты қарастырайық: салық

төлеушілер мен тұтынушылар жыл сайын бидай, мақта, темекі, жержаңғақ, жүн және сүт өнімдерін қолдауға шамамен 20 млрд доллар жұмсайды – бұл бағдарламалардың құрылымы қант бағдарламасына ұқсас. Айрықша мүдделі топтардың саясаттағы ықпалы болат, аяққиім, тоқыма және басқа да көп тауарға салынатын тарифтер мен квоталардың да себебін түсіндіреді. Федералдық қаржы есебінен іске асатын суару жобалары, банктерді құтқару, спорт стадиондарына, этанол өндірушілерге және әлдебір аудандардағы әуежайларға берілетін субсидиялар – осының бәрі бүкіл елдің пайдасын көздеп емес, саяси мүдде мен айрықша топтардың ықпалына сүйеніп қабылданған саясаттар.

Әлдебір салаларды тұтынушылар есебінен қолдауға ұқсас мысалдарды әлемнің түкпір-түкпірінен табуға болады. Мәселен, Франция мен Германия сияқты Еуропаның бірнеше елі Air France пен Lufthansa сынды ұлттық әуе компанияларын түрлі субсидия құйып көп жылдан бері қаржылай қолдап келеді.(88) Бұл субсидиялар, әдетте, жаһандық авиация нарығында бәсекеге қабілетін сақтау, жұмыс орындарын қорғау және ел туы астында жұмыс істейтін әуе компаниясына деген мақтаныш сезімін қолдау мақсатында беріледі. Алайда мұндай субсидиялар авиация саласындағы бәсекені бұрмалайтыны – әсіресе ұлттық тасымалдаушыларға артықшылық беріп, лоукостерлер мен ЕО-дан тыс әуе компанияларын шеттететіні көп айтылып жүр. Мұның салдарынан ұшақ билеттері қымбаттап, сондай-ақ жолаушылардың әуе сапарларына қатысты таңдау мүмкіндігі азайып және саладағы инновациялар бәсеңдеп кетуі мүмкін.

Ирониясы сол – «әлеуметтік әділеттілік» ұранымен жүргізілетін субсидиялар көбіне өз мақсатына жетпейді, тіпті кері нәтиже беріп жатады. Мысалы, 2014 жылы Мысырдағы азық-түлікке берілген субсидияның 20%-ы ғана кедейлерге жеткен. Көп елде бензин субсидиясы негізінен орта тапқа тиесілі болады, ал кедейлер көлік жүргізбейді, жаяу жүреді немесе қоғамдық көлік пайдаланады. Үндістанда сұйытылған мұнай газына (LPG) берілетін ауылдық субсидиялардың 0,1%-ы ғана ең кедей халықтың үлесіне тиеді, ал 52,6%-ы ең ауқатты топқа бұйырады. Бүкіл жаһанда қазба отынға берілетін субсидиялардың 20%-дан әлдеқайда азы ғана халықтың ең кедей 20%-ына тиеді.(89) Осындай бағдарламалардың әрқайсысы жеке алғанда экономикаға айтарлықтай ауыртпалық түсірмесе де, жиынтық әсері бюджет тапшылығын арттырып, ресурстарды

ысырап қылып, жалпы өмір сүру сапасының төмендеуіне себеп болады. Келтірілген мысалдардан байқағанымыздай, әлдебір өнімдерге берілетін тікелей субсидиялар, тарифтер немесе квоталар – бәрі де халықтың ортақ пайдасын көздеп емес, айрықша мүдделі топтардың саяси ықпалынан туындаған шешімдер. Бұл – айрықша мүдде әсерінің айқын көрінісі.

Сонымен қатар, айрықша мүдде әсері инновацияны тұншықтырып, бәсекені шектейді. Саясаткерлермен етене байланысы бар, саясатқа қайырымдылық жасауда тәжірибесі мол, лобби әрекетін жақсы меңгерген ірі, ескі кәсіпорындар жаңа компаниялардан, кәсіпкерлерден немесе отбасы бизнес иелерінен әлдеқайда ықпалды. Олар өзіне қауіп төндіретін бәсекелестерді жолатпау үшін сол ықпалын пайдаланады, тіпті инновацияларды да басып тастауы мүмкін.

Uber компаниясының тәжірибесін алайық. Бұл компания технологияны пайдалана отырып, жеке жүргізушілер мен көлік қажет ететін тұтынушыларды байланыстырады. Жолаушылар жерүсті көлігін қажет еткенде, смартфонынан *Uber* қосымшасында көлікке тапсырыс береді – сол сәтте-ақ бағдарлама оларға баға, күту уақыты және көлікке мінгесу мүмкіндігін көрсетеді. Сонымен қатар, *Uber* жолаушыларға жүргізушілер туралы пікір, ал жүргізушілерге жолаушылар туралы пікір білдіру мүмкіндігін ұсынады. Бұл технология транзакция шығынын азайтады. Межелі жерге барып-қайту көп жағдайда дәстүрлі таксиден жылдамырақ әрі арзанға түседі. *Uber* дүниежүзінің ірі қалаларында нарыққа шыға бастағанда, дәстүрлі такси бизнесі бұл өзгеріске қарсы заңдар қабылдату үшін күресіп бақты – нәтижесінде, көлікті ортақ пайдалану технологияларын қолдануға тыйым салынды, бұл өз кезегінде жолаушылардың арзандау көлікті пайдалануына да, көп жүргізушінің табыс табуына да кедергі болды.(90) Сөйтіп, бұл инновациялық технологияның пайдасы мен айырбас көлемінің артуы уақытша тежелді. Алайда көп ұзамай тұтынушылар жеңіп шықты. Қазір көлікті ортақ пайдалану қызметтері бүкіл әлемге кең таралған.

Tesla компаниясының тәжірибесі де – нарықтағы ескі ойыншылар саяси тәсілдермен жаңа бәсекелестерге тосқауыл қоятынына бір мысал. Электр көлігін шығаратын бұл компания өз көліктерін тұтынушыларға тікелей сатуға сүйенетін бизнес-модельді таңдады. Алайда көлік өндірушілердің өнімін делдалсыз сатуға жол бермеуді

талап еткен, жақсы ұйымдасқан автосалон иелерінің мүдделі тобы штаттардағы заң шығарушы органдарға лобби жасап, мұндай тікелей саудаға тыйым салатын заңдар қабылдатты. Қазір шамамен АҚШ штаттарының жартысында сондай тыйымдар бар. Бұл заңдар *Tesla*-ның автокөлік нарығына енуін едәуір қиындатты.

Айрықша мүдде саясатының өте зиянды түрінің бірі – әсіресе посткеңестік кезеңнің алғашқы жылдары жиі кездескен – кедендік баж салығы жоғары болып, валюта айырбастауға шектеу қойылғаны. Бұл саясат күші басым, тамырын тереңге жайған отандық өндірушілерді қорғап, тұтынушылардың мүддесін елемейтін. Мәселен, Өзбекстан 1996–2003 және 2007–2016 жылдары валюта айырбастауға шектеу енгізіп, импорт көлемін қасақана азайтқан. Бұл шектеулер ішкі нарықта баға көтерілуіне әкелді. Кейін бұл шектеулер жеңілдетілгенде, таңдау мүмкіндігі артып, тауар сапасы жақсарып, баға төмендеп, одан тұтынушылар ұтты. Ал импортпен бәсекеге түсе алмаған отандық өндірушілер нарықтан кетуге мәжбүр болды. Бұл қысқа мерзімде отандық өндіріске шығын болғанымен, ұзақ мерзімде елдің бәсекедегі артықшылығына сәйкес мамандануы арқылы жалпы ұтымды болды. Мұнда да негізгі мәселе – пайда көретін тарап шашыраңқы болғаны, олардың ұйымдасуы қиын әрі өздері қандай мүмкіндіктен шетқақпай көріп жатқанынан көп жағдайда хабарсыз болғаны. Ал бәсекеге төтеп бере алмай жатқан өндірушілер зиян шегетінін анық түсініп, заңды лоббиден бастап, жемқорлық пен парақорлыққа дейінгі жолмен саясатқа әсер етуге ынталы.

Айрықша мүдде әсері үкіметтің өсуіне және зиянды саяси шешімдер қабылдануына басты себептердің бірі. Саясаткерлердің көп уақыты мүдделі топтардың көңілін тауып, саяси жарна алуына кетеді – кейін ол қаржы қоғамның емес, шағын топтың мүддесіне жұмсалады. Саяси шешім қабылдаушылар мен мүдделі топтардың осындай қарым-қатынасы экономикалық тиімсіздікке ғана емес, саяси демократияның әлсіреуіне де себеп.

АҚШ Конституциясын жасаушылар айрықша мүдделерден туындайтын мәселелерді жақсы түсінген. Олар мұндай топтарды «фракциялар» деп атаған. Конституция мұндай фракциялардың федералдық қазынаға қол жеткізуін шектеуге тырысты. I баптың 8-бөлімінде Конгреске салық салу құқығы тек «ортақ қорғаныс пен жалпы әл-ауқат» мақсатында ғана берілуге тиіс деп көрсетілген. Бұл ереже көп жыл

бойы халықтың бір бөлігін қолдау үшін жалпы салық қаражатын пайдалануға кедергі болған. Алайда уақыт өте келе, сот шешімдері мен заңнама өзгерістері бұл тармақтың мәнін әлсіретіп жіберді. Бүгінде Конституция жақсы ұйымдасқан мүдделі топтардың саяси ықпалын шектей алмай отыр.

3.6-ЭЛЕМЕНТ

Шамадан тыс шығын мен бюджет дефицитінен сақтану

Сайланып қойған саясаткерлерге шығынды қарыз алып өтеген қолайлы екені айқын: мұндай қарыздар арқылы дереу саяси пайда әкелетін нәрселерге қаражат жұмсалады, ал саяси құны – яғни салықты көбейту немесе шығынды азайту қажеттігі – кейінге қалады.[(91)]

— Джеймс Бьюкенен, 1986 жылғы Нобель сыйлығының лауреаты

Үкіметтің шығыны кірісінен асып кетсе, бюджет дефициті орнайды. Мұндай жағдайда үкімет, әдетте, пайыздық табыс әкелетін облигациялар шығарып, тапшылықты соның есебінен өтейді. Бұл облигациялар **мемлекеттің қарызы**[(?)] деп аталатын соманың құрамына кіреді. Жыл сайынғы бюджет дефициті мемлекет қарызын сол дефицит мөлшеріне ұлғайтады. Ал керісінше, үкіметтің кірісі шығынынан асып кетсе, онда **бюджет профициті**[(?)] қалыптасады. Бұл жағдайда үкімет облигация иелеріне қарызын қайтарып, жалпы қарыз көлемін азайта алады. Жалпы алғанда, мемлекеттің қарызы – бюджет дефициті мен профицитінің жиынтық әсері.

Видео:

Мемлекеттік шығын арқылы жұмыс орындары ашыла ма?

1960 жылға дейін экономистер арасында мынадай көзқарас басым болатын: соғыс кезінде қарыз көбейсе де, бейбіт кезеңде үкімет бюджет профицитін пайдаланып, сол

қарызды мүмкіндігінше тез өтеуге тиіс. Мысалы, Ұлыбританияда Наполеон соғыстарынан кейінгі бір ғасырда, Францияда Франция-Пруссия соғысынан соң және АҚШ-та Азамат соғысынан кейін мемлекеттің қарызы айтарлықтай азайған.(92) XX ғасырдың басында Ұлыбританияның мемлекеттік қарызы ЖІӨ-нің 20%-ына тең болған, алайда екі дүниежүзілік соғыс пен Алапат тоқырау салдарынан ол 1940 жылдардың аяғына қарай 200%-дан асып кетті. Екінші дүниежүзілік соғыстан кейін ел дәстүрлі экономикалық ұстанымды ұстанып, 1990 жылға қарай қарызды ЖІӨ-нің 25%-ына дейін азайтты.

Ағылшын экономисі Джон Мейнард Кейнс 1936 жылы келешекті болжағандай бір эссе жазған. Онда былай дейді:

> *Билік басындағы есуастар, ауада қалықтап жүрген дауыстарды тыңдап, бұдан бірнеше жыл бұрын бір академик жазып кеткен жазбалардан өз ессіздігін сүзгіден өткізіп алады. Мен нақты пайданы көздеген мүдде деп аталатын тамырын тереңге жайған мүдделердің ықпалы – идеялардың біртіндеп таралуымен салыстырғанда, тым әсіреленіп көрсетіледі деп есептеймін. Бұл ықпал бірден емес, әлдебір уақыт өткен соң байқалады; өйткені экономикалық және саяси философия саласында 25–30 жастан кейін жаңа теорияларға мойынсұнатындар көп емес. Сондықтан мемлекеттік қызметкерлер, саясаткерлер, тіпті активистер де өзі өмір сүріп жатқан кезеңіне жаңа емес, ескі идеяларды қолданады. Алайда ерте ме, кеш пе, қоғамға пайдасы да, зияны да тиетін нәрсе – нақты пайданы көздеген мүдде емес, дәл сол идеялар.(93)*

XX ғасырдың аяғына қарай, Кейнстің өзі сол «академик жазушыға» айналды. 1936 жылы ол Алапат тоқыраудың ұзақтығы мен ауырлығын түсіндіретін, әрі келешекте осындай жағдайлардың алдын алуға арналған теория ұсынды. 1940–1950 жылдары Кейнстік көзқарас экономистер қауымының басты ұстанымына айналып, көп ұзамай зиялы қауым мен саясаткерлердің де дүниетанымына сіңіп кетті. Кейнс теориясына сәйкес, мемлекет шығыны мен бюджет дефицитін экономиканың тұрақтылығын арттыру

құралы деп қолдануға болады. Кейнсті қолдайтын үкімет бюджет теңгерімін сақтау орнына, рецессия кезінде дефицитке жол беруге тиіс, ал инфляция қаупі туғанда бюджет профицитіне көшуі керек дейтін.

Бұл кеңестің алғашқы бөлігі – яғни дефицитті реттеу – әлемдегі саясаткерлерге оңай болды. Алайда кеңестің екінші жартысы – яғни профицит қалыптастыру – іс жүзінде ескерусіз қалды. Қазір жұмсалған ақша сайлаушылардың көзіне бірден түседі, ал кейін қайтарылатын шығынға олар аса алаңдай қоймайды. 2023 жылға қарай Ұлыбританияда жинақталған дефициттер мемлекет қарызын ЖІӨ-нің 100 пайызынан асырып жіберді. **Баланстalған бюджет**(?) талабынан босап, саясаткерлер әрқашан салықтан жинап алуды көздеген көлемнен артық қаражат жұмсай бастады.

21-көрнекілікте 2005–2023 жылдар аралығында дамыған елдер үкіметтерінің жыл сайын бюджет дефицитімен жұмыс істегені көрсетілген. Дамушы елдер мен нарығы қалыптасып келе жатқан елдерде мұндай дефицит 2009 жылдан бастап байқалып келеді. Осы кезеңде дамушы елдерде орташа тапшылық ЖІӨ-нің 2,8%-ына тең болса, дамыған елдерде ол 4,3% болған. Әсіресе, 2008–2009 жылдардағы қаржы дағдарысы кезінде дефицит айқын көрінді. Бұл дағдарыс дамыған елдерге ерекше қатты соққы болып тиді, сол арқылы дефицит ушығып кетті. Сондай-ақ, дамушы елдердің кейбірінде де осыған ұқсас дефицит динамикасы байқалды. Бір айрықша жағдай – Украина: 2022 жылдан кейін Ресей басқыншылығына байланысты бюджет дефициті күрт өсті. Соғыс жалғасып жатқаны салдарынан бұл көрсеткіш 2023 жылға қарай ЖІӨ-нің 20%-ына жуықтады.

Бюджет дефициті мемлекет қарызын өсіретіні сөзсіз. 2005 жылы дамыған елдерде үкіметтің жалпы қарызы ЖІӨ-нің 76%-ына тең болса, 2023 жылы бұл көрсеткіш 112%-ға жетті. Ал дамушы және өтпелі экономикаларда бұл көрсеткіш сол аралықта 41,5%-дан 67%-ға дейін өсті.(94)

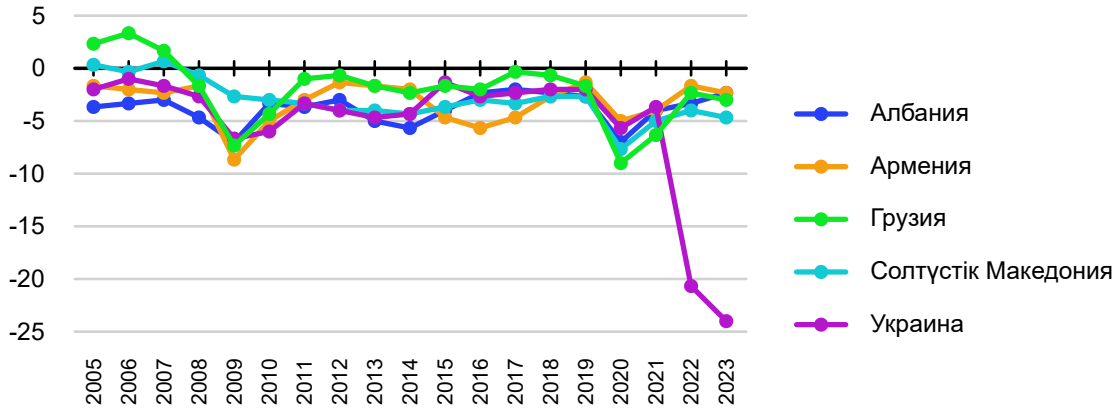
Видео:

Қарыз және тапшылық

Мысалы, 2023 жылы Албанияның мемлекеттік қарызы ЖІӨ-нің 62,9%-ына,

Солтүстік Македониянікі – 51,6%-ға, Арменияныкі – 48,7%-ға, Грузиянікі – 39,3%-ға, ал Украинанікі – 98,6%-ға жеткен.

21-көрнекілік. Жалпы үкіметтің таза қарыз алу/беру көрсеткіші (ЖІӨ-ге шаққанда пайызбен)



Дереккөз: IMF, www.imf.org.

Салық емес, қарыз есебінен қаржыландыру саяси тұрғыда тартымды болатыны – болжауға келетін жайт. Бұл жағдай экономистер **алысты болжай алмау салдары**(?) деп атайтын құбылысты сипаттайды: яғни, сайланып қойған саясаткерлер келешекте шығатын, көзге көрінбейтін шығындар есебінен бүгінгі, анық әрі жылдам нәтиже беретін жобаларды артық көреді. Парламент мүшелері өз округіндегі сайлаушылар мен оларды қолдайтын айрықша мүдделі топтарға пайдасы тиетін бағдарламаларға қаржы жұмсауға ынталы. Ал салықты сайлаушыларға бірден білінетін ауыртпалық деп, салық салуға құлықсыз. Дефицит пен қарыз алу – жоғары салықсыз-ақ халыққа пайда ұсынудың тиімді жолы. Сөйтіп, бюджет дефициті – бюджетті баланстап отыру жағынан берік ұстанымы жоқ демократиялық саясаттың табиғи салдары.

Шектеусіз саяси процесс жақсы ұйымдасқан мүдделі топтардың ықпалын

күшейтіп, саясаткерлердің көпшілік есебінен азшылыққа пайда әкелетін жобаларға қаржы бөлуіне сеп болады. Мәселен, әр парламент мүшесі өз сайлаушыларына пайдасы тиетін жобаларға қаржы тарту үшін барын салады. Ал шығынды бақылаушы рөлін атқаруға деген ынта әлсіз – бұған екі себеп бар. Біріншіден, шығынды шектеуге тырысқан депутат әріптестерінің наразылығын көреді, өйткені бұл олардың өз округіне арнайы бағдарламалар алуға кедергі келтіреді. Олар бұдан кек алады: бақылаушының округіндегі жобаларға қолдау көрсетпей қояды. Екінші, әрі маңыздырақ себебі – бақылаушы азайтпақ болған шығынның (мысалы, салықты төмендету) пайдасы округтердің бәрінің сайлаушыларына бірдей тарайды. Сондықтан тіпті ол сәтті болған күннің өзінде, оның сайлаушылары пайданың мардымсыз бөлігін ғана көреді.

Мұны түсіндіру үшін мынадай мысал келтіруге болады: неге әлемдегі көп елдің парламенттері мемлекеттің шығыны мен бюджет дефицитін бақылап ұстауға қауқарсыз? Мысалы, Украина Жоғарғы Радасында 450 депутат бар делік. Олардың бәрі бір дастарқанда бас қосып, кешкі ас ішіп отыр деп елестетейік. Әрқайсысы шоттың 1/450 бөлігін ғана төлейтінін білсе, ешкім үнемдеп тапсырыс беруге құлшынбайды. Неге ас мәзірінен асшаяннан басталатын, ет пен лобстерден жасалған қымбат тағамдар мен зәулім десертке тапсырыс бермеске? Тіпті бір депутаттың тапсырысы 45 еуроға қымбаттаса да, оның қалтасынан шығатын нақты шығын – небәрі 10 цент (яғни, 1/450 бөлігі) болмақ. Тамаша мүмкіндік сияқты көрінеді! Әрине, ол өз кезегінде қалған 449 адамның да «асқан тапсырысының» ақысын төлеуге мәжбүр болады. Алайда ол не алдырса да, бұл жағдай өзгермейді. Нәтижесінде бәрі де шектен тыс тапсырыс беріп, жалпы шығын күрт өсіп, нақты құнға сай пайда бермейтін шексіз ысырапқа жол ашады. (95)

Бұл жерде сипатталған ынталандыру жүйесі саясаткерлерге дефицит тудырып қаржыландырған неге тартымды екенін түсіндіреді. 2007–2023 жылдар аралығында ЕО елдеріндегі бюджет дефициттері мемлекеттің қарызын шамамен 22 тармаққа ұлғайтып, оны ЖІӨ-нің 84%-ына дейін жеткізді.(96) Бұған қоса, зейнеткерлерге әлеуметтік қорғау бағдарламалары арқылы уәде етілген төлемдер сол бағдарламаларды қаржыландыратын табыс салығынан түсетін қаражаттан әлдеқайда көп. Мұндай қаржыландырылмаған міндеттемелер – қарыздың тағы бір түрі. 2022 жылы ЕО-ға мүше елдердің бәрінде

мемлекет шығыны құрылымындағы ең ірі бап – әлеуметтік қорғау болды. Оның үлесі ЖІӨ-нің 19,5%-ына жетті, ал Франция мен Финляндияда бұл көрсеткіш шамамен 24% болды.(97) Жұмыс істейтін халықтың үлесі азайып, зейнетке шыққан адамдар саны көбейген сайын, әлеуметтік қорғауға жұмсалатын шығын оны қаржыландыратын түсімдерден асып кетпек, бұл федералдық үкіметтің қарыз міндеттемелерін одан бетер күрделендіре түседі.(98)

Егер ЕО елдері (немесе басқа мемлекеттер) өз қаржысын бақылап ұстай алмаса не болады? Жеке адамдар сияқты, үкіметтер де алған қарызына пайыз төлеуге тиіс екенін ұмытпайық. Елдің мемлекеттік қарызы оның экономикасының көлемімен салыстырғанда тым жоғары болса, бұл несие нарығында салдар туғызады. ЖІӨ-ге шаққанда қарызы көп елдің үкіметіне қарыз беру – үлкен тәуекел. Сол себепті мұндай елдің үкіметі нарықтан қарыз алу үшін жоғары пайыздық мөлшерлеме ұсынуға мәжбүр болады. Ал бұл пайыз шығыны артқан сайын үкіметтің бюджет аясында қалуы немесе халыққа ұнамсыз саналатын салық мөлшерін көтермей-ақ шығынды өтеуі одан бетер қиындай түседі.

Егер елдің кірісінен қарызы аса берсе, инвесторлар бұл елдің қазынасы шығаратын облигацияларды сатып алуға құлықсыз бола береді. Ақыр аяғында бұл қаржы дағдарысына (не үкімет қарызды өтей алмай қалады (дефолт), не ақша шығарып қарызын өтейді), ал оның арты инфляцияға ұласуы мүмкін. Қай жолдың да экономикалық салдары ауыр болады. Үкімет қаржысын бақылап ұстай алмаған Грекия, Венесуэла, Шри-Ланка, Зимбабве сынды көп елде сондай жағдай болды. Экономика заңдарына бағынбайтын ел жоқ.

Саяси процестің қарыз есебінен қаржыландыруға және қаржылай негізі жоқ уәделерге бейімдігі – баяу тықылдап тұрған бомбаға ұқсайды. Бұл үрдіске тежеу болмаса, экономикалық дағдарысқа соқтыруы мүмкін: яғни мемлекет уәдесін орындай алмайтын деңгейдегі қарызға батады. Бұл қарызды өтеуге талпыну – не салықты күрт көтеруге, не ақша басып шығаруға, не екеуіне бірдей – яғни инфляция мен табыстың күрт төмендеуіне соқтырады. Саясат ережелері өзгермейінше, үкіметтің қарызын – яғни, әрі жиналып қалған мемлекет қарызын, әрі болашаққа берілген қаржы уәделерін бақылап ұстау мүмкін емес. Яғни саясаткерлердің салықтан өтеуге дайын болатын

мөлшерден артық қаражат жұмсап, уәде беруіне тосқауыл қою керек.

Оның бірнеше жолы бар. Бір жолы – Конституцияға түзету енгізіп, үкіметке балансталған бюджет жүргізуді міндеттеу. Әйтпесе бюджет ұсыныстары мен қарыз алу құзыретін кеңейту үшін парламент мүшелерінің үштен екісі немесе үш ширегі қолдауға тиіс деген талап қою. Тағы бір тәсіл – биылғы шығынды былтырғы нақты түсім мөлшерімен шектеу. Осындай конституциялық шектеулер үкіметтің тиімділігін арттырып қана қоймай, келешекте болуы мүмкін ауыр қарыз дағдарысының алдын алады.

Әрине, мемлекеттік қарыз атаулының бәрі қауіпті деп отырған жоқпыз. Кәсіпорын өндіріске жұмсалатын ресурсқа инвестиция құю үшін қарыз алатыны сияқты, мемлекет те әлдебір жағдайда жауапкершілікпен қарыз ала алады. Мысалы, ақылы жол немесе көпір салынады (оның қарызы жиналған жолақы түсімінен өтеледі) немесе ауқымды қоғамдық пайдасы бар ғылыми зерттеулерге қаржы құяды.

Әттең, бүгінде әлем елдерінде алынып жатқан қарыздың көп бөлігі – болашақ ұрпақтың есебінен қазіргі тұтынуға жұмсалып жатыр. Артық қарыздың экономикалық салдарын терең түсінбесе, саясаткерлер сайлаушыларына қазір тауар мен қызмет ұсынып «жақсы көрінуге» тырысып, өздері орнын босатқаннан кейін ғана төленетін шоттарды қалдырып кете береді.

3.7-ЭЛЕМЕНТ

Экономикалық негізі жоқ субсидиялардан аулақ болу

Саясаттың басты құралы (көбіне – тіпті түпкі мақсатына айналатын құралы) – салық төлеуші көпшіліктің қалтасынан мүмкіндігінше «ренжітпей» ресурс жинап, оны дауыс беру кезінде барынша көп қолдау әкелетіндей етіп түрлі талап иелеріне үлестіру. Сайлауда қолдау табу тұрғысынан алғанда, саясат – есеппен алдау, дәлірек айтсақ, қолға түспей тұрып алдау жолын табу өнері.[(99)]

— Джеймс Р. Шлезингер, бұрынғы АҚШ Қорғаныс министрі

Адам байлыққа екі жолмен қол жеткізе алады: еңбек етіп табады не **біреуді тонап алады**[(?)]. Бірінші жол – адам қоғамға пайдалы өнім не қызмет ұсынып, оны өзге біреудің өнімі не қызметіне, не ақшаға айырбастап табыс табады. Мұндай табыс – оң нәтиже беретін, екі тарапқа да пайда әкелетін; қоғамның жалпы әл-ауқатын арттыратын айырбас. Ал кейде адамдар өзгелерден бірдеңесін олардың келісімінсіз тартып алу, яғни тонау арқылы пайда табуға ұмтылады. Бұл жағдайда тонаушы ғана ұтады, ал оның пайда көргенінен жапа шеккендердің шығыны әлдеқайда көп болады. Өйткені тоналуы мүмкін адамдар өзін қорғауға ресурс жұмсайды: ұрлық көп болатын қоғамда адамдар шығындалып есігіне құлып салады, күзет жалдайды, полиция көбірек болсын деп талап етеді, үйлерін де қорғануға ыңғайлы етіп салады. Мұндай жағдайда зиян тек жоғалған мүлікпен шектелмейді, оның үстіне адамның өзін қорғауға кеткен шығыны да қосылады. Ал тонаушы тапқан пайда бұл шығынның жанында мардымсыз. Мұндай тонау міндетті түрде зат ұрлау ғана емес – мысалы, зияткерлік меншікті иемдену болуы мүмкін; оған

қарсы қорғаныс шарасы деп адамдар заңгерлерге ақы төлейді. Қысқасы, оң нәтижелі айырбасқа қарағанда, тонау – теріс нәтиже беретін әрекет: ол байлық тудырмайды, керісінше ресурсты жалмайды, қоғамның әл-ауқатын азайтады.

Видео:

Күлкілі жүрісті субсидиялау

Мемлекет өндіріс пен еркін айырбасты ынталандырып, тонаудың алдын алғанда ғана **экономикалық өркендеуге**(?) сеп болады. Заңның күші мен оның орындалуы өзгенің мүлкін не заңсыз әрекетпен, не саяси жолмен тартып алуды қиындатқан сайын, мұндай әрекеттерге ресурс азырақ жұмсалады. Сонымен қатар, тонаудан қорғануға кететін шығын да күрт азаяды.

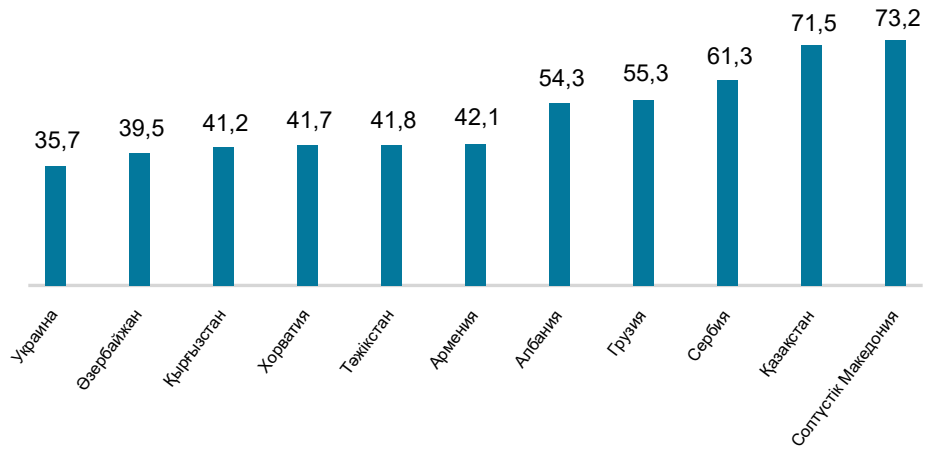
Алайда қазіргі заманда мемлекеттердің өздері де көп жағдайда тонаушыға айналып отыр. Мемлекеттер бір тарапқа субсидия мен жеңілдік беруге екінші тараптан – салық төлеушілерден алынған қаражатты жұмсайды, бюджет қаражатын қайта бөліп, қарыз алады. Бұл әрекеттер заң арқылы істелетіндіктен, техникалық тұрғыдан тонау саналмаса да, шын мәнінде – теріс қылық. Ол азаматтардың әл-ауқатына зиян келтіріп, экономикалық өркендеудің қарқынын бәсеңдетеді.

Видео:

Енді арық қой болмайды

Еуропалық Одақ елдерінде 2021 жылы бюджеттен жұмсалатын қаражаттың жартысы субсидиялар мен өзге де трансферттерге кеткен.(100) Мысалы, Францияда мұндай трансферттер жалпы шығынның шамамен 65 пайызына тең. Оның ішінде ең ірі үлес – әлеуметтік қорғау саласына қаратылған субсидиялар (жалпы жұмсалған қаражаттың шамамен 39%-ы).(101) Өзге де елдер бойынша субсидиялар мен трансферттердің жалпы шығындағы үлесі 22-көрнекілікте көрсетілген.

22-көрнекілік. Субсидиялар мен басқа да трансферттер (2021 жылы мемлекеттік шығын ішіндегі үлесі, %)



Дереккөз: Халықаралық валюта қоры, Мемлекеттік қаржы статистикасының жылнамасы және деректер файлдары.

Субсидиялар мен үкімет беретін артықшылықтар – саяси демократия мен экономика тиімділігіне төнетін қауіп. Бұл жағдайдың бірнеше себебі бар.

Біріншіден, субсидиялар кәсіпорындарды орталық үкіметтен пайда алуға көбірек, ал тиімді әрі сапалы өнім шығаруға азырақ уақыт жұмсауға итермелейді. Үкіметтен қолдау көру мүмкіндігі артқан сайын, айрықша мүдделі топтардың ықпалы күшейіп, алдау-арбау белең алады. Кәсіпорындар мен өзге де мүдделі топтар мемлекеттен қаражат пен артықшылық алу үшін өз мүддесін қоғамға тартымды – жұмыс орындарын көбейту, кедейлікті азайту, қоршаған ортаны жақсарту, шетелге кіріптарлықты азайту сынды мақсаттарға байланыстырып көрсетеді. Іс жүзінде олардың әрекеті қаржылай пайда табу мен саяси ықпал иеленуді көздесе де, олар шынайы мақсатын бұрмалап, әлдеқайда кең

қоғам мүддесі жолында әрекет етіп жатқандай көрсетуге ұмтылады.

Екіншіден, әлдебір компаниялар мен салаларға берілетін субсидиялар нарықтағы бағаны бұрмалап, өзге кәсіпорындардың жағдайын тиімсіз етіп жібереді. Субсидия алмаған кей компаниялар бәсекеге төтеп бере алмай нарықтан шығып қалады немесе бастапқыда мүлде кірмей қояды. Әйтпесе ондай кедергілер жоқ елге көшіп кетуі мүмкін. Мысалы, өндірісінде қантты көп пайдаланатын кей кәсіпорындар АҚШ-та субсидиялар есебінен қант бағасы қымбаттап кеткенінің кесірінен Канадаға көшіп кеткен. Мұндай жағдайда ресурстар тұтынушыға тәуелді нарықтағы кәсіпорындардан саясаткерлердің қолдауына ие болған кәсіпорындарға ауысып кетеді.

Үшіншіден – және, бәлкім, ең маңыздысы болар – субсидиялар мен фаворитизм бизнес пен саясаткерлер арасында бейәдеп, орынсыз байланыс орнатуға сеп болады. Осылайша «корпоративтік жәрдемақы» мен «жең ұшынан жалғасқан капитализм» күшейіп, салық төлеушілердің мүддесі ескерусіз қалады. Мемлекеттен бизнеске қаратылған субсидия бағдарламалары көбейген сайын, мүдде қуалау бағытындағы әрекеттерге жұмсалатын ресурстар да артады. (Экономистер мұндай мүдде қуалауды **рента іздеу**(?) деп атайды.) Нарықтың орнын саясат басқан сайын, экономикада тамыр-таныстық, жемқорлық және өнімсіз әрекеттер белең алып, экономикалық өсім өз әлеуетіне жете алмай қалады.

Видео:

Саясат, экономика және фермерлерге арналған субсидиялар

Оқу үшін:

Дуайт Ли, «Энергия өндіру мен үнемдеу арасындағы тепе-теңдік»

Видео:

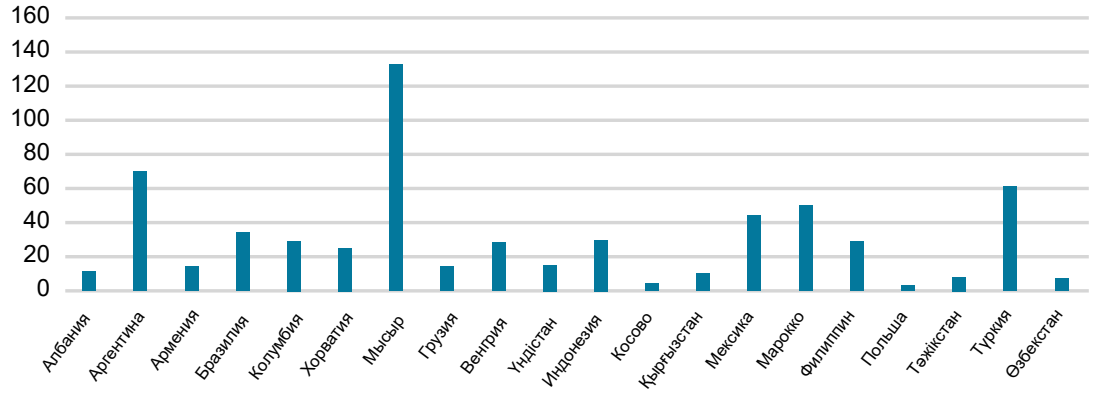
Корпоративтік әл-ауқат

Жоғары табысты демократиялық елдер (олар ғана емес, бұл 22-көрнекілікте де көрсетілген) барған сайын салық пен қарыз есебінен нақты сайлаушылар тобына субсидиялар мен басқа да артықшылық беріп, олардан саяси қолдау мен қаржылай үлес алуға ұмтылып жатыр. XIX ғасырда өмір сүрген шотландиялық заңгер әрі тарихшы Александр Фрейзер Тайтлерге телінетін әйгілі сөзде былай делінген:

> *Демократия үнемі өміршең басқару түрі бола алмайды. Ол тек сайлаушылар мемлекеттік қазынадан өзіне үлес алып бере алатынын түсінгенге дейін ғана өмір сүреді. Сол сәттен бастап, көпшілік әрқашан қазынадан көбірек пайда әперем деп уәде еткен кандидатқа дауыс береді, ал мұның ақыры – қаржыға келгенде тәртіпсіздік орнап, соның салдарынан демократия күйреуіне әкеледі.*[(102)]

Посткеңестік ауыспалы кезеңдегі елдерде жемқорлық проблемасы көп болғанымен, 2023 жылға қарай олардың қарыз деңгейі – саяси ерік-жігер бар жерде – бақылап ұстауға болатын жағдайда еді. 23-көрнекілікте осы және өзге орта табысты елдерде үкімет қарызы бойынша пайыз төлемдерін өтеуге қажет кіріс үлесі көрсетілген.

23-көрнекілік. Мемлекеттік табысқа қатысты қарызды өтеу көлемі, 2023



Дереккөз: Debt Service watch Database, www.development-finance.org, Retrieved April 9, 2024

Әйтсе де, ескерту анық: егер бизнес өкілдері мен басқа да мүдделі топтар саясаткерлерді қолдай жүріп субсидия мен артықшылық алуға шындап кірісе бастаса, бұл зиянды ықпалды тоқтату тым қиын соғады. Мемлекеттен берілетін артықшылық кеңейген сайын, оны алатындар да, саясаткерлер де соған тәуелді бола түседі. Нәтижесінде, трансферт шығыны өсіп, ресурстар өнімді саланың орнына өзгесіне көшеді. Бұған қоса, жалғандық, бейәдеп байланыстар мен жемқорлық үйреншікті жағдайға айналады. Салық артып, бюджет дефициті бұрынғыдан бетер ұлғаяды, ал саясаттың ықпалымен басқарылатын экономика тұралап қалады. Егер меншікті қорғау мен үкіметтің шығыны, субсидия беруі мен қарыз алуына шектеу қою ісі Конституция деңгейінде бекітіліп, қатаң орындалмаса, демократиялық жолмен сайланған саясаткерлер ресурстарды ысырап қылып, халықтың өмір сүру сапасын нашарлататын бағдарламаларды қабылдай бермек.

3.8-ЭЛЕМЕНТ

Әлеуметтік көмектің тиімділігін азайтатын трансферттерді шектеу

Өмірді біраз көріп жүріп, мынадай шындыққа көз жеткіздім: адамдар қолына бір түсірсе, айырылғысы келмейтін екі нәрсе бар... Бірі – жәрдемақы болса, енді бірі – субсидия.

— Кофи Аннан



Мүгедектік бойынша жәрдемақы алуға болады. Алайда «қабілетсіздік» үшін берілетін-берілмейтінін білмеймін.

Экономист емес адамдарға **жәрдемақы**(?) – әлдебір топқа көмек берудің тиімді жолы көрінуі мүмкін. Алайда экономика қисыны ұзақмерзімді әл-ауқатты арттыру үшін әлдебір топқа жәрдемақы беру оңай шаруа емес екенін көрсетеді. Көп жағдайда, экономикадағыдай, мұндағы негізгі себепті тосын жанама әсерлер түсіндіреді.(103)

Жәрдемақының тиімділігін азайтатын үш негізгі фактор бар. Бұл процесс әсіресе әлеуметтік жәрдемақы сияқты тікелей төлемдер жағдайында айқын көрінеді, алайда Үндістандағы аз қамтылған отбасыларға жыл сайын миллиардтаған долларға тегін не арзан азық-түлік берілетін. Азық-түлік тарату жүйесі сияқты заттай көмек түрлерінде де осыған ұқсас үрдістер байқалады. Шын мәнінде, ауыл шаруашылығы субсидиялары немесе кәсіпорындарға берілетін гранттар сияқты өндірістік субсидиялар да дәл осындай мәселелерді туындатады.

Біріншіден, үкіметтен берілетін көмек көлемі артқаны – жалпы алғанда – әрі салық төлейтін донордың, әрі сол көмекті алушының еңбек етуге деген ынтасын азайтады. Жәрдемақы бағдарламаларының көбінде адамның табысы өскен сайын көмек көлемі азаяды, өйткені адам техникалық тұрғыда енді «кедей» саналмайды. Яғни кедей адам еңбек етіп, жақсы жұмыс тапса, ол кейде жағдайы жақсы азаматтарға қарағанда көбірек салық төлейді, сөйтіп нақты табысы азаюы мүмкін. Сондықтан көмек алушылардың табыс табуға деген ынтасы азаяды, өйткені енді оның тапқан ақшасының аз-ақ бөлігі, кейде өте аз бөлігі ғана өзіне қалады. Дәл осылай, қосымша көмек бағдарламаларын қаржыландыру үшін салық көлемі өскен сайын, салық төлеушілердің де еңбек етуге, табыс табуға деген ынтасы жоғала бастайды, әрі ақшасын сақтап қалу үшін **салықтан жалтару**(?) жолдарын іздейді. Осылайша, көмек алушылар да, салық төлейтін азаматтар да ешқандай жәрдемақы бағдарламасы болмаған кездегідей еңбек етпейді. Бұл, сайып келгенде, экономикалық өсімді тежейді.

Кез келген көмек саясатының өнімділікке кері әсерін түсіну үшін, мынадай мысалды қарастырайық: оқытушы семестр басында баға қою саясаты бойынша емтиханнан алынған ұпайлар қайта бөлінеді, ешкімнің бағасы C-дан төмен болмайды десе не болады? Бұл жағдайда, үздік оқитын студенттер – A алатындар – D мен F алуы мүмкін студенттердің орташа бағасын көтеру үшін өзінің жоғары ұпайының бір бөлігін бөліп беруге мәжбүр болады. Әрине, B алатын студенттер де әлдебір мөлшерде, бірақ A алатындардікінен азырақ ұпай бөліп беруге тиіс болады. Бұл бағалар тең бөлінсін деп істеледі.

Емтиханда үздік баға алар еді деген студенттердің кейбірі, өзінің қосымша еңбегі «салыққа» алынып, өзгелердің арасында бөлінетінін білсе, азырақ оқитынына кім шүбә келтіреді? Дәл сол сияқты, C не D алар еді деген студенттер де аз оқуы мүмкін – өйткені олардың аз еңбектенгеніне жаза жұмсақ болады, ал көп ұпай жинаса, соның есебінен көмектен айырылып қалуы ықтимал. F алар еді деген студенттерге де осы қисын жүрер еді, тек олар онсыз да аса көп оқымайтыны белгілі. Күткеніміздей, мұның салдары – студенттердің сабақ оқымай қоюы мен оқудағы жетістігі төмендеп кетуі.

Салықтан жәрдемақы есебінде үлес аудару жүйесінің экономикаға әсері де осыған ұқсас: жұмыс істеу азаяды, табыс деңгейі төмендейді. Табыс деген өздігінен

шықпайды – ол адамдардың өнім өндіріп, оны өзгелерге сатып, еңбегімен табатын нәрсе. Адамдар өзі қажет еткен тауарлар мен қызметтерді өзгелерге ұсынып табыс табады. Елдің жалпы табысын экономикадағы «ортақ бәлішке» ұқсатуға болады, тек ол «бәліштің» көлемі миллиондаған адамның содан үлес алу үшін істеген еңбегі мен саудасына қарайды. Табыс қайта бөлінсе, оны өндіретін еңбек пен жаңашылдық та азаяды – бұл екеуін бөліп-жарып қарау мүмкін емес.

Екіншіден, жәрдемақыдан үлес алуға талас көп жағдайда көмек алушылардың ұзақмерзімді табысын «жеп қояды». Үкімет жәрдемақы немесе өзге де саяси артықшылықтарға лайық болуға әлдебір талап қояды. Әйтпесе, көмектің шегі болмай, бюджет бірден күйреп қалады. Әдетте, көмек алушының әлдебір мүлкі болуы, әлдебір жұмыс істеп жүруі немесе әлдебір күйде болуы шарт. Мысалы: жұмыссыздық жәрдемақысын алу үшін адам жұмыссыз болуы шарт; ал шағын бизнеске берілетін грант немесе несие алу үшін компанияда қызметкерлер саны шектеулі болуға тиіс. Бұл талаптар бекітілгеннен кейін, адамдар көмек алу үшін өз әрекетін соған қарай өзгертеді. Яғни, кейбірі аз қызметкер жалдап не өзі аз жұмыс істеп, көмек алу үшін бейімделе бастайды. Мұндай жағдайда жәрдемақыдан түсетін таза пайда азая береді. Көмек табысқа қарай азаяды деген ереже – іс жүзінде еңбекке көп «салық» салынады деген сөз. Бұл адамды көбірек жұмыс істеуден айнытады және ол еңбек нарығында тәжірибе жинай алмай, келешекте жақсы жұмыс табу мүмкіндігінен айырылады.

Мына бір жайтты ойлап көріңіз: Германия үкіметі дүйсенбіден жұмаға дейін таңғы тоғыздан кешкі беске дейін Қаржы министрлігінің терезелеріне кезекке тұрған әр адамға 100 еуро таратамыз десе не болар еді? Ұзын-сонар кезек тұратыны сөзсіз. Алайда ол кезек қанша уақытқа созылады? Адамдар демалыс пен өнімді жұмысқа жұмсайтын уақытының қаншасын сол ақшаның жолында құрбан етер еді? Егер бір адамның уақыты сағатына 15 еуро тұрса, ол 100 еуро аламын деп 6 сағат кезекте тұруға дайын болар еді. Ал уақыты арзанырақ – сағаты 10, 8 немесе 5 еуро тұратындар 10 сағаттан да артық күтуі мүмкін. Сөйтіп, кезекте тұрған уақыт 100 еуроның пайдасын толық жеп қояр еді. Сөйтіп, бұл көмекті алғаннан адамдар 100 еуроға байып қалады деген пікір қате болар еді.

Бұл мысал неліктен трансферт бағдарламаларының пайдасы олардың жақтастары

ойлағандай үлкен емес екенін көрсетеді. Егер жәрдемақы алушы оған қол жеткізу үшін бірдеңе (мысалы, кезекте тұру, құжат толтыру, шенеуніктермен кездесіп, рұқсат сұрау, емтихан тапсыру, ұзақ шыдап күту немесе белгілі бір саяси партияға қолдау көрсету) істеуге тиіс болса, жәрдемақы мөлшерінің біраз бөлігі сол процесс барысында жоғалады. Сол сияқты, жәрдемақы алу үшін адамның әлдебір нәрсесі (мысалы, бидай өсірген жері бар болса немесе такси жүргізу лицензиясы болса) болуға тиіс десе, адамдар сол нәрсені иелену үшін бәсекеге түсіп, оның бағасын көтеріп жібереді. Ал мүліктің қымбат бағасы субсидияның құнын жұтып қояды.

Яғни, ықтимал көмек алушылар жәрдемақыға қол жеткізу үшін бір-бірімен бәсекеге түсіп, оның құнын жұтып жібереді. Соның салдарынан жәрдемақы алушының таза пайдасы көбіне нақты көмек сомасынан әлдеқайда аз болады. Тіпті шекті алушы – яғни жәрдемақыға ілігудің өзінен қиналатын адам – көбіне түк ала алмай қалады.

АҚШ-та колледж студенттеріне берілетін субсидиялар (гранттар мен арзан кредиттер) қалай ықпал ететінін қарастырайық. Бұл бағдарламалар жоғары білімге қол жеткізу мүмкіндігін арттыру мақсатында енгізілген. Алайда, бұл көмек оқу орнына түсетін сұранысты күшейтіп, керісінше, оқу ақысы қымбаттап кетуіне сеп болған. 2017 жылы Нью-Йорк федералдық резерв банкі жүргізген зерттеуге сәйкес, студенттерге берілген қаржылай көмектің 60 пайыздайы жоғары оқу орындарының оқу ақысын өсіруге жұмсалған. Басқаша айтқанда, студенттерге бөлінген әр 3 доллар оқу ақысының 2 долларға көтерілуіне себеп болған.[104] 1990 жылдан бері студенттерге берілетін гранттар мен кредит түріндегі көмек айтарлықтай артқаны кездейсоқтық емес – дәл осы кезеңде университеттегі оқу ақысы мен өзге де шығындар жалпы баға деңгейінен әлдеқайда жылдам өсті[105]. Бұған қоса, субсидия бағдарламалары еңбек нарығына шамадан тыс көп түлек шығуына сеп болып, соның салдарынан олардың жұмыс табу мүмкіндігі кеміп, болашақтағы табысы азайып, алған несиесін өтеуі қиындап кетті. Егер осы екінші деңгейлі әсер – оқу ақысы қымбаттағаны мен еңбек мүмкіндігі азайғаны – ескерілсе, студенттерге берілген көмектің нақты пайдасы бөлінген қаражаттан әлдеқайда аз болуы мүмкін.

Посткоммунистік өтпелі кезеңдегі елдерде де жағдай осыған ұқсас: университеттер саны жедел артып, білім сапасы төмен әрі көп мамандық еңбек

нарығына лайық болмауы салдарынан «артық білім алған» түлектер көбейіп кетті. Олар университет бітірген соң, көп жағдайда жоғары білімді қажет етпейтін қарапайым жұмыстарға тұруға мәжбүр болып, жылдар бойы біліктілігі төмен қызметтерден шыға алмай жүр.(106)

Жәрдемақы бағдарламалары кейде көмек алуға тиіс адамдардың жағдайын тіпті нашарлатып жіберуі мүмкін. 1862 жылғы АҚШ-тың Homestead Act заңы бұған айқын мысал бола алады. Бұл заң аясында федералдық үкімет батыс өңірлердің кей жерлерінде 240 гектарға дейін ұлғайтылған 65 гектар шамасындағы жер телімін талап еткен адамдарға тегін берген. Ол үшін олар жерді иеленіп, үй салып, сол жерде бес жыл тұруға тиіс болды. Бұл мүмкіндікке көпшілік қызыққанымен, батыс өңірде өмір сүру оңай болған жоқ – 65 гектардың өзі күнкөріске жетпейтін. Соның салдарынан жер алғандардың 60 пайыздан астамы бес жыл толмай жатып ол жерден бас тартқан.(107) Яғни бұл көмек бағдарламасы адамдарды жер игеруге экономикалық тұрғыдан дұрыс болмай тұрып итермелеп, қоныстанушылардың көбінің қаржылай шығын шегуіне себеп болды.

Қазір субсидиялар тудырып жатқан ынталандырулардың қиындығына айқын мысалды баспанасыздар мәселесінен байқауға болады. Мысалы, Нью-Йорктегі үйсіз жүргендердің басым көпшілігі көшеде емес, қалалық немесе жекеменшік панажайларда түнеп жүр. Олардың бірқатары шын мәнінде психикасындағы ауытқудан не әлдебір тәуелділіктен зардап шегіп жүруі де мүмкін, тек бірқатары жай ғана солай істеген тиімді болған соң ғана сол жағдайды таңдайды. Адамның ресми үйі бар болса, мемлекеттен арзан пәтер алу үшін кезекке тұру мерзімі 15 жылдан асады, ал үйсіз болып тіркелсе, бірнеше айда-ақ көмек алуы мүмкін. Осы жердегі ынталандыруды байқадыңыз ба? Ата-анасымен тіл табыса алмаған жасөспірім баспана кезегіне жылдамырақ тұру үшін баспана орталығына кетіп, «баспанасыз» статусын ала салуы әбден ықтимал. Бұл жағдайдың жанама теріс әсерін елестетудің өзі қиын. Тағы да «Ынталандырудың маңызы зор!» деген экономиканың басты қағидасы еске түседі.

Осыған ұқсас, тек сәл жеңілдеу мысал – екінші бөлімдегі 2.4-элементте талданған АҚШ-тағы үй иеленуді оңайырақ ету үшін жасалған мемлекеттік реттеу шаралары. Бұл шаралар банктерге аз не мүлде бастапқы жарнасы жоқ азаматтарға, яғни бұрын қалыпты

ипотекаға ілінбейтін адамдарға ипотека беруге жағдай жасады. Мұндай реттеу арқылы берілген көмектің салдары Homestead Act-тегідей болды: төлемеу, үйлерден айрылу, қаржы жағынан күйреу – бәрі де айналып келіп көмектеспек болғандардың өзіне тиіп отыр.

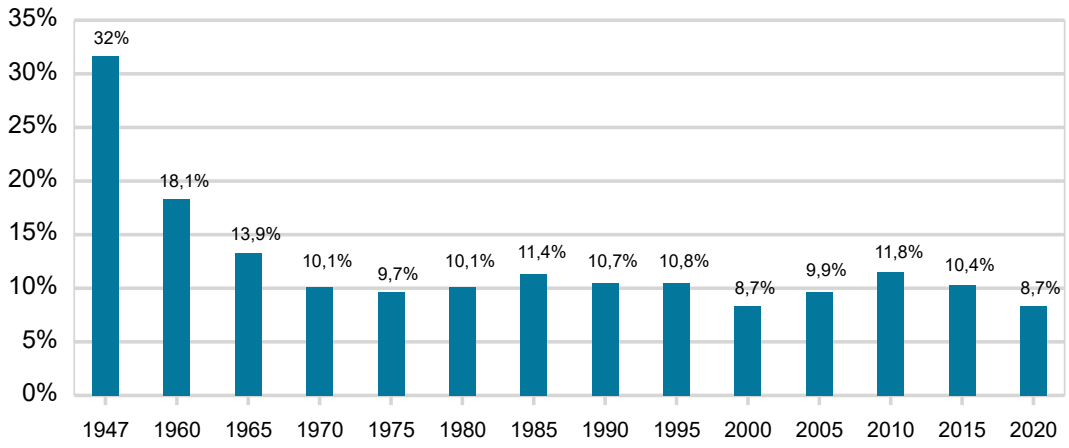
Жәрдемақының тиімділігін әлсірететін үшінші себеп – мұндай бағдарламалар адамдардың орынсыз шешімінің жағымсыз салдарын азайтып, олардың қиындықтан аулақ болуға итермелейтін ынтасын әлсіретеді. Мысалы, дауыл соғуы қаупі жоғары аймақтарда үкімет сақтандыру төлемдеріне субсидия берсе, адамдар үшін жеке сақтандыру сатып алған арзандай түседі. Алайда бұл жеңілдік қоғамның мойнына шығын болып жазылады. Субсидия дауылдан сақтандыруды арзандататындықтан, жұрт ондай қауіпті аймақтарға көбірек үй сала бастайды. Соның салдарынан дауылдан кейінгі қалпына келтіру жұмыстарына әлдеқайда көп қаражат кетеді. Жұмыссыздыққа берілетін өтемақының әсері де осыған ұқсас. Бұл төлемдерді малданып, жұмыссыз адам ұсынылған жұмыстан бас тартады, одан да жақсы жұмыс іздей бастайды. Соның салдарынан жұмыс іздеу мерзімі ұзарып, жалпы жұмыссыздық деңгейі арта түседі.(108)

АҚШ-та 1960 жылдардың ортасында «Кедейлікке қарсы соғыс» жарияланғанда, президент Линдон Джонсон мен осы бағдарламаны қолдаушылар: «Американдықтар табысының аз бөлігін кедейлерге бөліп беруге келіссе, кедейлікті құртуға болады» деген. Қоғам оны қолдап, кірісті қайта бөлетін бағдарламалар едәуір ұлғайды. 1965–1975 жылдар аралығында жалпы кіріс көлеміне шаққанда кедей және кедейлік шегіне жақын адамдарға бөлінген трансферттер екі есе өсті. Бұған аз қамтылған отбасыларға көмек, азық-түлік талондары және Medicaid сынды бағдарламалар жатады. 1975 жылдан кейін де ел кірісінен үлес болып берілетін бұл жәрдемақылар ұлғая берді.

Бұл бағдарламаларды жақтаушылардың ниеті ізгі болғаны анық. Алайда біз үнемі айтып жүргендей, игі ниет – қалаған нәтижеге жетудің кепілі емес. 24-көрнекілікте көрсетілгендей, «Кедейлікке қарсы соғыс» басталмай тұрып-ақ АҚШ-та кедейлік деңгейі жылдам төмендеп бара жатқан. Кедей отбасылар үлесі 1947 жылғы 32%-дан 1965 жылы 13,9%-ға түскен. Бұл төмендеу 1970 жылға дейін жалғасып, 10,1%-ға жеткен. Ал 1960 жылдардың аяғында, кедейлікпен күрес бағдарламалары енді іске қосылған тұста, бұл төмендеу тоқтап, 1970 жылдан бері отбасылар арасындағы кедейлік деңгейі 8–12%

аралығында тербеліп келеді. 2010 жылы бұл көрсеткіш 11,8% болса, 2020 жылы (пандемияға дейін) 9 пайыздай болды. Бұл көрсеткіштер – бағдарламалар басталған 1965 жылдағы деңгеймен салыстырғанда сәл ғана төмен. Ал сол уақытта елдегі жан басына шаққандағы нақты табыс инфляцияны есепке алғанның өзінде 1960 жылдардың аяғындағы деңгейден екі жарым есе көп болғанын ескерсек, кедейлікті азайту жолындағы ілгерілеу тым мардымсыз екені таңғалдырады.

24-көрнекілік. АҚШ-та кедейлік деңгейінен төмен тұратын отбасылар үлесі (%)



Дереккөз: U.S. Census Bureau, Current Population Survey, *Annual Social and Economic Supplements*, 1960 to 2022 (CPS ASEC).

Видео:

Теңдік және кәсіпкерлік

Ресми кедейлік деңгейін есептегенде, оған азық-түлік, медициналық көмек және

тұрғын үй сияқты заттай берілетін жәрдемақы кірмейді. Бұл заттай көмекті кіріс деп есептесек, отбасылардың кедейлік деңгейі шамамен 3% тармақ төмен болар еді. Алайда жалпы үрдіс бәрібір өзгермейді – ол 24-көрнекілікте көрсетілгендей күйінде қалады. Мысалы, 2015 жылы заттай көмек кіріс деп есепке алынған күннің өзінде отбасылардың кедейлік деңгейі 1970 жылғы деңгейге шамалас болған.

Кедейлікпен күреске қаратылған жәрдемақы бағдарламалары анағұрлым тиімді нәтиже бермегеніне не себеп? Өйткені бұл бағдарламалар кедейлікті жоюға кедергі келтіретін үш жанама, тосын әсер тудырады.

Видео:

Қайырымдылықтан да артық

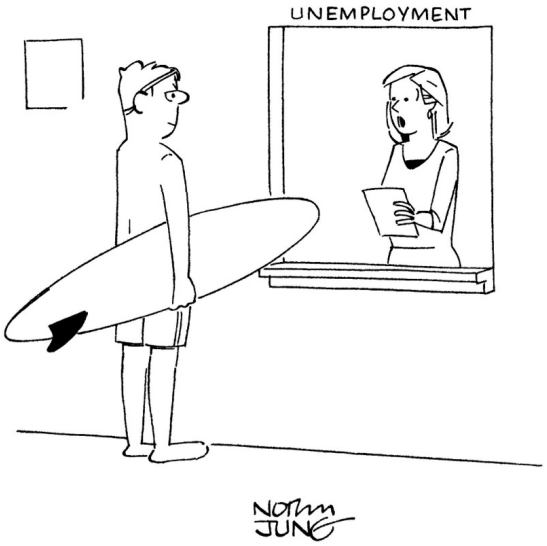
Біріншіден, табысқа байланысты жәрдемақылар табысы төмен адамдардың көбірек жұмыс істеу, табысын арттыру және кедейліктен шығуға деген ынтасын азайтады. АҚШ-та табысы төмен адамдарға көмек көрсететін 75-тен астам қажетіне қарай тағайындалатын мемлекеттік бағдарлама бар (мысалы, азық-түлік талондары, Medicaid, тұрғын үй субсидиялары, мектептегі түскі ас, балалардың денсаулығын сақтандыру). Бұл бағдарламалардың көбінде адамның табысы артқан сайын көрсетілетін көмек азая береді немесе мүлде тоқтайды. Соның салдарынан табысы төмен көп адам «кедейлік тұзағына» түседі: көбірек табыс тапқан жағдайда, олар айырылатын жәрдемақысы мен төлеуге тиіс қосымша салықты есептегенде, қосымша табыстың 10–30%-ы ғана өзінде қалады екен. Кей жағдайда, тіпті көбірек табыс тапқаннан олардың таза кірісі азайып қалады. Бұл құбылыс табысы төмен адамның көбірек жұмыс істеуге, кәсіби тәжірибе жинауға және мансап жолында ілгері жылжуға итермелейтін ынтасын азайтады. 2018 жылы Экономикалық ынтымақтастық және даму ұйымы (ЭЫДҰ) Чехияда табыс артқан сайын жұрт ең төмен жалақының 93%-ына, ал Хорватияда – 92%-ына тең жәрдемақыдан айырылатынын анықтаған.[(109)] Яғни бұл трансферттер, негізінен, адамдар өз еңбегімен табар еді деген табыстың орнын ғана толтырады. Сондықтан кедейлердің шынайы табысы үкімет жұмсаған жәрдемақы шығындарынан әлдеқайда аз

болып шығады.

Айта кетері, бұл – енді ғана байқалған нәрсе емес. 1835 жылы ағылшындардың кедейлерге арналған заңдарын зерттеген француз ойшылы әрі экономисі Алексис де Токвиль «Кедейлік туралы естеліктер» атты еңбегінде былай деген:

> *Адам – кез келген қоғамдасып өмір сүретін тіршілік иесі сияқты – жалқаулыққа бейім. Алайда адамды еңбекке итермелейтін екі түрткі бар: тіршілік ету қажеті және өмір жағдайын жақсартуға деген ұмтылыс… Егер қайырымдылықты заң жүзінде тұрақты етіп, оны әкімшілік жүйеге айналдырсақ, ондай шара өндірісте жүрген еңбекшілер есебінен өмір сүретін жалқау да масыл әлеуметтік топты қалыптастырады.*[(110)]

Екіншіден, мемлекеттік жәрдемақылар кедейліктен арылуға қажет күш-жігерді әлсіретіп қана қоймайды, олар әлдебір қауіпті таңдаулардың құнын да төмендетеді. Мәселен, мектептен немесе жұмыстан кету, жасөспірімдер мен некесіз аналардың бала көтеруі, ажырасу, әкелердің балаларын тастап кетуі, есірткіге салыну сынды әрекеттер көбіне кедейлікке ұрындырады. Ал кедейлік салдарын мемлекет едәуір жеңілдетсе, осындай қатері жоғары қадамдарға бел буатындар саны да артады. Мұндай жағдайда кедейлік деңгейін төмендету күрделене түседі.



Жұмыссыздық.

Білмеймін, Уэбер мырза, тек сіз жұмыс іздеуге шындап кірісіп жатырсыз деп ойламаймын.

Бір ата-аналы отбасылар арасындағы кедейлік деңгейі екі ата-аналы отбасыларға

қарағанда әлдеқайда жоғары. Мысалы, 2017 жылы Чехияда жалпы халықтың 9,7%-ы кедейлік шегінен төмен өмір сүрсе, жалғызбасты аналар мен әкелер тұратын үйлерде бұл көрсеткіш 37%-ға жеткен. Ал Беларусь елінде 2013 жылы бір ата-аналы отбасылардағы кедейлік деңгейі 17% болған, бұл елдегі жалпы көрсеткіштен (11%) әлдеқайда көп.

Brookings институтының зерттеушілері Изабель Сохилл мен Рон Хаскинстің дерегінше, адам үш қарапайым қағиданы ұстанса – мектеп (ең кемі) бітірсе, тұрақты жұмыс істесе және бала туар алдында некеге тұрса – кедейлікке ұрынуы ықтималдығын 12%-дан 2%-ға дейін төмендете алады екен.[(111)] Жастар мұндай дұрыс шешім қабылдаса, кедейлік шеңберінде ұзақ қалмайды. Бұл – ата-аналар, ұстаздар мен тәлімгерлер жасөспірімдермен ашық талқылауға тиіс ең маңызды дүниелердің бірі.

Үшіншіден, кедейлікпен күресетін мемлекеттік жәрдемақылар жекелеген қайырымдылық бастамалардың жолын кеседі. Халықтың әлдебір бөлігі мемлекет кедейлерге көмектесіп жатыр деп ойласа, отбасылардың, шіркеулер мен азаматтық ұйымдардың белсенділігі әлсірейді. Ал салық көбейіп, мемлекеттің көмегі артса, жеке адамдар мен топтардың көмегі, әдеттегідей, азаяды. Алайда жекелеген қайырымдылықтың мемлекеттік қолдаудан бір артықшылығы бар: олар жергілікті жердегі жағдайды жақсырақ көреді, көмек алушылардың өмір салтын тереңірек түсінеді және көмекті көбіне өз бетімен тырысып жатқан жандарға береді.

Юта штатының губернаторы Спенсер Кокс бұл туралы былай деген:

> *Бізге үлкен үкімет емес, үлкен жүректі адамдар керек. Жоғары деңгейде жұмыс істейтін қоғамның моделі – осы. Ол үшін қоғамдағы ең қабілетті азаматтарымыздың ең осал қауымдастықтармен тұрақты байланыста болғаны маңызды. Мектепте балаларға оқу үйретіп жүрген мұғалімнен бастап, апта сайын азық-түлік қорында жұмыс істейтін студентке дейін – қоғамның саулығын қоғамның ішкі белсенді күштері анықтайды.*

Экономикалық тұрғыдан алғанда, фермерлерге берілетін баға қолдауларынан бастап, кедейлікпен күрес бағдарламаларына дейінгі түрлі жәрдемақылардың нәтижесі

нашар болуы заңды. Екінші реттік әсерді ескерсек, экономикалық талдау көрсетіп отырғандай, жәрдемақылар арқылы көзделген топқа ұзақмерзімді әрі шынайы көмек көрсету өте қиын.

Оқу үшін:

Дуайт Ли, «Қоғамдағы ынтымақтастық және нарық»

3.9-ЭЛЕМЕНТ

Орталықтан жоспарлаудан бас тарту

> *Жүйе адамы... өз ақылымен тым данамын деп ойлайды... Ол ұлы қоғамның түрлі мүшелерін шахмат тақтасындағы фигураларды жайғастырғандай оңайлықпен реттей аламын дейді. Тек ол шахмат тақтасындағы фигуралардың қозғалысы тек қолдан итеруге ғана қарайтынын, ал адамзат қоғамының үлкен тақтасында әр «фигура» – яғни адам – мүлде бөлек, өзіне тән қозғалыс қағидасына қарай әрекет ететінін ескермейді. Осы екі қозғалыс қағидасы бір бағытта тоғысып жатса, қоғамның «ойыны» оңай әрі үйлесімді өтеді және табысты болуы ықтималдығы жоғары. Ал егер олар қарама-қайшы немесе әр алуан болса, қоғамның күйі бейберекет күйде болады.*[(112)]
>
> **— Адам Смит**

Бұған дейін айтылғандай, қоғам игілігі саналатын, яғни, тұтынуын тек ақы төлегендермен шектеу қиын тауарларды нарыққа қарағанда үкімет үйлестіргені кейде тиімдірек болуы мүмкін. Алайда кей адамдар бұдан да арыға кетіп, үкімет өкілдері экономиканың басым бөлігін немесе түгелін нарыққа қарағанда жақсы басқара алады дейді. 1917 жылғы большевиктер төңкерісінен кейін орталықтан жоспарлаудың жақтастары салық, субсидия, міндеттеу және нормативтік реттеу арқылы экономиканың негізгі салаларын үкімет орталықтан басқарып отырса, бұқара халыққа тиімдірек болады деді. Бұл тәсілдің кесірінен нарықтың орнын мемлекеттік үлестіру басты. Кейде бұл бұрынғы Кеңес Одағындағыдай тікелей әміршіл-әкімшіл модельге ұқсаса, кейде саяси шешімдер арқылы тұтынушылар мен кәсіпкерлердің еркін таңдауын саяси мүдде ығыстыруы түрінде көрінеді.

Орталықтан жоспарлау неліктен тартымды? Бір қарағанда, жоспар құру – саналы әрекет сияқты. Сайланған саясаткерлер мен сарапшылар бизнестегі кәсіпкерлерге қарағанда халықтың «жалпы әл-ауқатын» көбірек ойлайды деп пайымдау да түсінікті. Олар жеке пайдаға азырақ құмартуы мүмкін деп сену де табиғи. Алайда, қоғамдық таңдау теориясынан бейхабар жандарға бұл ұстанымдар тартымды көрінгенімен, экономикалық логика орталық жоспарлау көбіне тиімсіз екенін дәлелдеп отыр. Оның негізгі бес себебі бар.

Видео:

Бағалар болмаса не болар еді?

Видео:

Мемлекеттік орталықтан жоспарлау сәтсіздігі – еркін адамдар өз бетімен тәртіп орнатады

Біріншіден, орталықтан жоспарлау – нарықтағы шешімдердің орнына саясатты қояды. Нақты өмірде жоспарлаушылар (және оларға бағыт беретін заң шығарушылар) – бәрі мінсіз, өзін құрбан етуге дайын адамдар емес. Жоспарлаушылар бөлетін субсидиялар мен инвестициялық қаржы көбіне саяси мүддені көздейді. Тіпті шешімдер демократиялық жолмен қабылданған күннің өзінде бұл процесс қалай жүретінін елестетіп көріңіз.

Мәселен, АҚШ Конгресі сияқты заң шығарушы орган кез келген шығынды мақұлдауы керек болады. Түрлі кәсіпорындар, кәсіподақтар және басқа да **айрықша мүдделі**(?) топтар субсидия мен қаржы алу үшін лобби жасайды. Депутаттар болса, сайлау науқанына қаражат жинауға көмектесе алатын не маңызды электоратты ұйымдастыра алатын топтарға ерекше көңіл бөледі. Мұндай жүйе көбіне экономикалық тұрғыдан осал болса да, саяси байланыстары мен лобби жасау тәжірибесі мол ескі

кәсіпорындарды қолдайды да, жаңа дамып келе жатқан, әлеуеті бар компаниялар шетте қалып жатады. Сонымен қатар, заң шығарушы комитеттердің төрағалары өз округтеріне пайда әкелетін жобаларға қолдау көрсетілмесе, «жоба жамау» тәсіліне жүгініп, басқа бағдарламаларға тосқауыл қоюы мүмкін. Мұндай түрткі құрылымында бұл саясатқа шырмалған процесс нарыққа қарағанда ақшаны үнемдеп, байлықты көбірек жасайды, инвестицияны тиімдірек бөледі деп ойлау – аңғал романтиктің ғана сенімі. Бұл жерде басшылардың ғана емес, жұмысшылардың да тиімділікке ұмтылатын ынтасы жоқ. Адамға кепілді жұмыс беріліп, жалақысы атқарған еңбегіне қарамай біркелкі төленсе, адам жұмыстан жалтара бастайды. Кеңес кезеңінде айтылатын ескі бір сөз бар: «Бізге өтірік жалақы төленеді, біз өтірік жұмыс істейміз». Тағы бір кең тараған сөз: «Мемлекеттен ұрламаған адам – отбасынан ұрлап жүр».

Екіншіден, **мемлекеттік кәсіпорындар**(?) мен мекемелердің қаражат жұмсалуын қадағалап, тауарларды тиімді өндіруге ынтасы осал. Олар тұтынушылардың қажетін өтеу арқылы емес, үкімет бюджетінен қаржы алып қана жұмыс істейді. Мемлекеттік ұйым басшылары бюджет ауқымын ұлғайтуға ұмтылатыны – таңғаларлық жағдай емес. Бюджет ұлғайса, кеңеюге, жалақыны арттыруға, тұтынушыларға көбірек қызмет көрсетуге, яғни басшылықтың жағдайын жақсартуға мүмкіндік туады. Мемлекеттік кәсіпорындар мен мекеме басшылары, әдетте, депутаттарға өз қызметі қоғамға аса маңызды екенін дәлелдеп бағады және көбірек қаржы бөлінсе, қоғамға бұдан да көп пайдамыз тиер еді деп сендіреді, ал қаржы берілмесе, жағдай қиындайды деп шағынады. Мұндай уәждердің рас-өтірігін анықтау – үкімет мүшелері мен депутаттарға оңай шаруа емес.

Сонымен қатар, мемлекеттік сектордағы басшылардың тиімді өнім шығаруға және шығынды азайтуға ынтасы аз. Жекеменшік иелерімен салыстырғанда, мемлекеттік сектор басшылары үшін үнемділік пен өнімділік артқанынан тікелей жеке табысқа келіп-кетер пайда жоқ. Мемлекеттік агенттік не кәсіпорынды жекеменшік сектормен салыстырып, басқару тиімділігін көрсететін таза табыс көрсеткіші де жоқ. Жекеменшік секторда **банкрот**(?) болу – тиімсіз кәсіпорындардың нарықтан шығып қалуының табиғи жолы. Ал мемлекеттік секторда мұндай сілкініс тудыратын жүйе жоқ. Керісінше, осал нәтиже мен мақсатқа жете алмау көбіне қосымша қаржы сұрауға себеп болып жатады.

Мысалы, қылмыс деңгейі өскен жағдайда полиция департаменті қосымша қаржы сұрайды. Оқушылардың үлгерімі нашарлап кетсе, мектеп әкімшілігі мұны жөндеу үшін жаңа қаржы бөлу қажет дейді. Сөйтіп, мемлекеттік кәсіпорындарда бюджетті ұлғайтуға түрткі бар, ал тиімді жұмыс істеу қажеті сезілмейтіндіктен, олардың бір өнімге жұмсайтын шығыны жекеменшік сектордағыдан жоғары болады.

Үшіншіден, өз қаржысын тәуекелге тігіп отырған жеке инвесторлар салық төлеушілердің ақшасын жұмсайтын орталықтан жоспарлаушыларға қарағанда анағұрлым ұтымды инвестициялық шешімдер қабылдайды деуге толық негіз бар. Пайда тапсам дейтін инвестор ресурстардың құнын арттыратын жобаны тауып, соған қаржы құюға тиіс. Ол қателессе, яғни жобасы шығынға ұшыраса, зардабын өзі тартады. Ал үкімет жобасы сәтті немесе сәтсіз болғанынан мемлекеттік жоспарлаушының жеке байлығына келіп-кетер ештеңе жоқ. Тіпті жоба табысты болған күннің өзінде, жоспарлаушы одан көп пайда таппайды. Керісінше, жоба тиімсіз болып, ресурстардың құнын төмендетсе, мұндай сәтсіздіктің де жоспарлаушының табысына әсері шамалы болады. Көп жағдайда олар ысырапшыл жобалар арқылы саяси ықпалды топтарға жеңілдіктер мен субсидиялар үлестіріп, сол топтардан қолдау алады. Осындай ынталандыру жүйесінде орталықтан жоспарлаушылар қоғам игілігін арттыратын жобаларды жеке инвесторлардан жақсы анықтап, іске асырады дейтіндей негіз жоқ.

Төртіншіден, бюджет шектеусіз болғанда, үкімет қаражатын жұмсау тиімділігі одан бетер азая береді. Мұндай бюджет – ортақ пайдаланылатын ресурс сияқты. Ресурстар ортақ меншікте болғанда, келешекті ойлайтын түрткі төмен болады. 2.1-элементте айтылғандай, жекеменшік иелігі адамның қазіргі шешімінің келешектегі салдарын ескеруге ықпал етеді. Мысалы, мұхиттағы балық – біреу аулап алғанға дейін ортақ ресурс. Нәтижесінде, артық аулау салдарынан көп түрлер жойылып кету алдында тұр. Теориялық тұрғыда, балықты аз аулап, олардың көбеюіне мүмкіндік берілсе, бүкіл балық аулау саласы ұтар еді. Алайда әр балықшы бүгін өзі ауламаған балықты ертең басқа біреу ұстап алады дейді де, бәрі оны дәл қазір аулап әкеткісі келіп тұрады.

Дәл осы сияқты, түрлі мүдделі топтар үкіметтің қаражатына таласқанда, келешектегі жоғары салық пен қосымша қарыздың экономикаға теріс әсерін есепке ала бермейді. Әр жобаға лобби жасаушылар салықты төмендетіп, **жеке инвестиция**(?)

көлемін арттырсақ, келешекте өндіріс өсер еді дегенге келісуі мүмкін. Тек олар үкімет бюджетінен өз үлесін ала алмаса, оның орнына басқа бір топ алады деп ойлайды. Мұндай ахуалда жобалар тиімсіз, бюджет дефициті тұрақты болатыны – заңды нәтиже. Бұл мәселені біз 3.6-элементте, АҚШ-тағы созылмалы бюджет дефицитін айтқанда көргенбіз.

Бесіншіден, орталықтан жоспарлаушылар ақылға қонымды, үнемі жаңартылып отыратын жоспар құруға жететіндей мәлімет жинай алмайды. Біз үнемі өзгеріп отыратын әлемде өмір сүріп жатырмыз. Технологиялық прогресс, жаңа өнімдер, саяси тұрақсыздық, сұраныс өзгеруі мен күн райы ауытқуына қарай тауарлар мен ресурстар салыстырмалы түрде үнемі жетпей тұрады. Мұндай өзгерістерге ілесіп, оларды дұрыс бағалап, кәсіпорын басшыларына негізді нұсқау беріп отыра алатын орталық орган жоқ. Орталықтан жоспарлаушыларда мұндай жоспарды тиімді жүргізуге қажет мәлімет те, ынта да жоқ.

Видео:

Мұз айдынының экономикасы (стихиялық тәртіп)

Орталықтан жоспарлау көп жағдайда тосын жанама әсерлерге және бастапқыда уәде етілген нәтижеден мүлде бөлек қорытындыға соқтырады. Адам Смит осыдан екі жарым ғасыр бұрын айтқанындай, әр адамның өзінің «қозғаушы күші» бар, яғни ол өз еркімен әрекет етеді (осы элементтің басындағы үзіндіге қараңыз). Азаматтар өз еркімен әрекет ететіндіктен, олардың әр қадамының көбіне тосын жанама салдары болады. Мұндай мысалдар жетіп артылады. Мәселен, 1980 жылдары Қытай үкіметі бір бала саясатын енгізгенде, ата-аналар қыз балаларды алдырып тастай бастады. Бұл нәтижесінде гендерлік дисбалансқа ұласып, қазір 35 жасқа толмаған халықтың 60 пайыздайы ерлер болып отыр. Қазір Қытайда қарттар саны алаңдатарлық деңгейде өсіп, халықтың табиғи өсімі жеткіліксіз болып кетті. Елде зейнетақы жүйесі болғанымен, оны қаржыландыру барған сайын қиындап келеді. Сонымен қатар, жай жұбайлардың әрқайсысы бір балалы отбасынан шыққан соң, екі жақтағы қарт ата-анасын күтіп-бағу

міндеті де өздерінің ғана мойнына түседі. Сөйтіп, бір бала саясатының тосын салдарының бірі – Қытайдың арзан әрі білікті жұмыс күші секілді салыстырмалы артықшылығы жоғалып, жедел қартайып бара жатқан халыққа қамқор болу мәселесінің ушығуы болуы мүмкін.

АҚШ-та да жоспарлы шаралар сәтсіз болғанына тосын жанама салдар себеп болған. 1990 жылдардың басында Конгресс орта және төмен табысты азаматтардың үй иесі болу мүмкіндігін арттыруды талап етті. Орталықтан жоспарлаушылар ипотекалық несие алуға керек бастапқы жарна мен несие стандарттарын төмендетті. Бұл адамдардың шама-шарқынан тыс несие алуына жол ашты. Уақыт өте келе бұл шешімдер күрделі проблема тудырды: ипотека төлемдері өтелмей, **жылжымайтын мүлікті тәркілеу деңгейі**(?) өсіп, несие беретін ұйымдардың бірқатары күйреп, жаһандық қаржы дағдарысы және 2008–2009 жылдардағы ауыр рецессия орнады. Домино әсері болып, әлемдегі елдердің көбінің экономикасы шайқалып қалды.

Орталықтан жоспарлау нәтижелеріне түрлі мемлекеттердің орталық жоспарлаушылары арасындағы қайшылықтар да әсер ете алады. Бұған әлем елдері үкіметтерінің қазба отындардан бас тарту жөніндегі әрекеттері айқын мысал. 2021 жылы билікке келген Байден әкімшілігі бірқатар негізгі мұнай құбырын салу жұмысын тоқтатып, үкіметке тиесілі жерлерде фрекингке (мұнай мен газды дәстүрлі бұрғылауға қарағанда көбірек өндіруге мүмкіндік беретін әдіс) тыйым салды да, Аляскадағы Арктика ұлттық табиғи қорығының бір бөлігінде бұрғылау жұмысын доғарды. Оған қоса, ол қазба отынды тұтынуды шектейтін реттеулер енгізіп, жел мен күн энергиясына берілетін субсидияны арттырды. Кейінгі жылдары жел мен күн энергиясының құны төмендегенімен, олар әлі де субсидияға тәуелді және сенімділігі жағынан мұнай мен газға жетпейді, сондықтан әрдайым басқа қуат көздерінен, соның ішінде қазба отындардан, қосымша энергия алуды қажет етеді.

Бұл саясаттың салдарынан АҚШ-та энергияны көп тұтынатын өндірістердің шығыны артты. Дәл осы уақытта Қытайдағы орталықтан жоспарлаушылар энергия бағасын төмен ұстауды көздейтін саясат жүргізе бастады. 2021 және 2022 жылдары Қытайда аптасына екі көмір электр станциясы салынып отырды. Көмір – арзан болғанымен, ең лас қазба отын түрлерінің бірі. Осылайша, АҚШ-тағы орталықтан

жоспарлаушылар энергия бағасын өсіріп жатқанда, Қытайда оны төмендету көзделді. Нәтижесінде энергияны көп қажет ететін өндіріс АҚШ-тан Қытайға көшті. АҚШ-та өндіріс құны жоғары, бірақ көмірқышқыл газы шығарындылары аз болса, Қытайда керісінше – өндіріс құны төмен, бірақ шығарынды өте көп. Бүкіләлемдік көмірқышқыл газы шығарындылары артты – бұл АҚШ-тағы жоспарлаушылар күткеніне мүлде кері нәтиже болды. Сонымен қатар, АҚШ-тағы мұнай өндірісі азайғаннан әлемдегі мұнай мен табиғи газ бағасы артып, Ресей секілді мұнай экспорттаушы елдердің қазынасын молайтты, бұл өз кезегінде Украинаға қарсы соғысты қаржыландыруға қосымша мүмкіндік берді. Әлем – күрделі құбылыс, сондықтан жоспарланған нәтиже мен нақты нәтиже жиі сәйкес келмейді.

Орталықтан жоспарлау көбіне саяси биліктің нығаюына себеп болады. Бұл саясат теріс нәтиже берген жағдайда да орын алады. Мысалы, Венесуэлада Социалистік партияның орталықтан жоспарлау саясаты ұлттық мұнай өнеркәсібі өндірісін үштен екіге азайтты, гиперинфляция мен кедейлікті күшейтіп, халықтың тұрмысын нашарлатып жіберді. Кейінгі жылдары елден 4 миллионнан астам адам, яғни халықтың 10 пайызынан астамы көшіп кетті. Соған қарамастан, Социалистік партия саяси үстемдігін сақтап отыр.

Қытай тарихындағы маңызды кезең – «Ұлы серпіліс» – асқақ экономикалық мақсаттарды көздегенімен, аяғы сұмдық болды. Зерттеушілер Ли мен Ян[(113)] бұл апаттың басты себебін орталықтан жоспарлаудың айтарлықтай кемшіліктерінен көреді. Үкімет ауыл шаруашылығын елемей, жылдам индустрияландыруды басты мақсат қылған соң, ресурстар дұрыс бөлінбей, орындалмайтын өндіріс жоспарлары жасалды. Бұл қатенің салдары – 1959–1961 жылдардағы Ұлы Қытай аштығы – адамзат тарихындағы ең жойқын, 20–50 миллион адамның өмірін жалмаған аштықтардың бірі болды. Бұл оқиға – орталықтан жоспарлау сәтсіз болатынының айқын көрінісі.

Видео:

<u>«Лего» фильмінің экономикасы</u>

1970–1980 жылдары зиялылар мен бұқаралық ақпарат құралдарының көбі экономикалық өсудің кілті – үкіметтік жоспарлау мен «өнеркәсіп саясатында» деп сенетін. Экономистер Пол Самуэльсон мен Лестер Тәуроу осы пікірді басты жақтаушылар болды. Олар нарықтық экономика: үкіметтен жоспарлауға қарай бет бұру немесе баяу өсім мен экономикалық құлдырауға тап болудың бірін таңдауға тиіс деп сендірді. Алайда Кеңес Одағының күйреуі мен Жапония экономикасының нашар көрсеткіштері бұл тұжырымның танымалдығын едәуір азайтты.

Мемлекеттік шешімдердің салдарын зерттейтін қоғамдық таңдау теориясы мен үкіметтен жоспарлаудың тарихи тәжірибесі қандай қорытынды береді? Бұл сұраққа Нобель сыйлығының лауреаты Фридрих Хайек жауап береді. Марапаттау рәсімінде сөйлеген сөзінде ол былай деген:

> *Адам қоғамдағы тәртіпті жақсартуға ұмтылып, зияннан гөрі көбірек пайда келтіргісі келсе, ол мына нәрсені түсінуге тиіс: ұйымдасқан құрылымы аса күрделі кез келген салада, ол жағдайларды толық меңгеруге мүмкіндік беретін білімнің бәріне ие бола алмайды. Сондықтан ол қолындағы бар білімді нақты нәтижені өзі қаласа да, оны шебердің өз қолымен жасаған бұйымындай қалыптастыруға емес, бағбан гүлін бағып-қаққандай, өсіп-өнуге қолайлы орта құруға жұмсау керек.*[(114)]

Басқаша айтқанда, экономика тым күрделі болғандықтан, оны ұсақ-түйегіне дейін реттеу мүмкін емес. Осы себепті, екінші бөлімде айтылғандай, өсу мен өркендеуге қол жеткізудің ең тиімді жолы – сенімді институттар мен ұзақмерзімді саясат қалыптастыру. Мұндай ортада әр адам өз мүддесін көздей отырып, өнімді әрі байлық әкелетін іс-әрекетке бейімделеді.

3.10-ЭЛЕМЕНТ

Орталықсыздандыру, бәсеке және сыртқы бағыттар – табыстың басты кілті

Экономиканың бір қызық міндеті – адамдарға өзі жобалай аламыз деп ойлайтын нәрселер туралы шын мәнінде қаншалықты аз білетінін көрсету. Адамның аңғал санасына... күрделі жағдайларда тәртіпті шешім қабылдауды орталыққа бағындырмай, қайта орталықтан әкету арқылы орнатуға болады деу – оғаш көрінуі мүмкін.

— Фридрих Хайек



Сайлау.

Ким Чен Ын Солтүстік Кореядағы сайлауда 100% дауыспен жеңіске жетті.

Бәсеке – тәртіпке шақыратын күш. Нарықта кәсіпорындар тұтынушының бейілдігіне ие болу жолында бәсекелеседі. Жекеменшік салаға қатысты бұл жайтты көпшілік мойындап отыр. Бір әттеген-айы, мемлекеттік сектордағы бәсекенің маңызы көбіне ескерусіз қалады.

Үкіметтің негізгі мақсаты – жеке адамдардың құқығын қамтамасыз етіп, қорғау.

Мемлекетке күш қолданудың заңды мүмкіндігін монополиялап беру осы құқықтарды – немесе корпорациялар сияқты өзге субъектілердің құқықтарын – күш қолданып, біреуге зиян тигізіп, қоқан-лоқы жасап, мүлкіне немесе өзіне тиісуі мүмкін басқа біреулерден қорғау үшін қажет. Тарих көрсеткендей, үкіметтің – әсіресе орталық үкіметтің – мәжбүрлеу күші жеке құқықтарға қауіп төндіруі де мүмкін. Сондықтан да саяси билік шектеулі әрі бөлінген түрде болғаны – әдетте дұрыс шешім.

Алдыңғы бөлімде айтылғандай, мемлекеттік мекемелер мен кәсіпорындарда қалыптасқан түрткі құрылымы тиімді жұмыс істеуге аса қолайлы емес. Мемлекеттік сектордағы мекемелер мен кәсіпорындардың қызметін азаматтар бағалай алатындай, табыс пен шығын секілді айқын көрсеткіштер мұнда жоқ. Соның салдарынан мемлекеттік кәсіпорындардың басшылары экономикалық тиімсіздікті жасырып, жауып өте алады. Шығынды бақылауға деген ынта аз. Бір мекеме биыл бөлінген бюджетті толық игермесе, ендігі жылы көбірек қаржы сұрауға дәйегі азаяды. Сол себепті бюджеттік жылдың аяғында қаражат толық жұмсалмаған жағдайда, мекемелер көбіне қаржыны жаппай жұмсауға кіріседі. Мемлекеттік сектордағы мұндай ынталандыру жүйесін ескерсек, үкімет бәсекеге мүмкін болған жерде тап келгені аса маңызды. Қолда бар ресурстарды барынша тиімді жұмсаймыз десек, жеке кәсіпорындарға мемлекеттік мекемелермен тең жағдайда бәсекелесуге мүмкіндік берілуге тиіс. Мысалы, үкімет көлік жөндеу, баспахана, жұртшылықты тамақтандыру, қоқыс жинау, көше тазалау, мектеп сияқты қызметтерді атқаратын бөлімшелерді ұстап отырса, жеке фирмалар да бұл салада мемлекеттік құрылымдармен тең дәрежеде бәсекеге түсе алады – тек саяси лобби мен парақорлыққа жол бермеу маңызды. Бәсеке – мемлекеттік құрылымдардың да, жеке сектордың да қызмет сапасын арттырып, шығынды азайтып, инновацияларға ынталандыра алады.

Атқарушы органдар арасындағы күшейтудің бір жолы – билікті деңгейлес атқарушы, заң шығарушы және сот тармақтарына бөлу. Бұл құрылым дұрыс ұйымдастырылса, әрқайсысы өзге екеуінің билігін тежеуші қызмет атқарады. Саяси билікті сатылай – орталық, штаттық немесе өңірлік және жергілікті деңгейлер арасында да бөлуге болады. **Билікті орталықсыздандыру**(?) – орталықтан билік жүргізетін президент, премьер-министр мен депутаттар секілді саяси қайраткерлердің ықпалын

азайтады. Мемлекеттік және жергілікті атқарушы органдардың рөлін орталық үкіметпен салыстырғанда күшейту – азаматтарды биліктің ықтимал қысымынан қорғауға көмектеседі. Өйткені штат немесе жергілікті деңгейдегі қысым жасайтын биліктен құтылу, әдетте, орталық үкіметтен құтылғаннан әлдеқайда жеңіл. Азаматтар өз елінен көшіп кеткеннен гөрі, ел ішіндегі басқа өңірге қоныс аударып, салық пен мемлекеттік қызмет сапасы жағынан өзіне ыңғайлы жерді таба алады. Орталықсыздандыру азаматтарға «кетіп қалу жолын» таңдауға, яғни өз қалауына сай мемлекеттік қызмет пен салық мөлшерін ұсынатын аймаққа көшуге мүмкіндік береді. Мұндай қозғалу еркіндігі өз кезегінде штат және жергілікті органдар басшыларын тұрғындардың тілегіне көбірек құлақ асуына ынталандырады.

Орталықсыздандыру өкімет құрылымдары арасындағы бәсекені күшейтеді. Бұған дейін бірнеше мәрте атап өткеніміздей, бизнестегі бәсеке тұтынушыны жоғары бағадан, сапасыз өнімнен, нашар сервис пен әдепсіз қарым-қатынастан қорғайды. Компаниялар өз тұтынушыларына лайықты қызмет көрсете алмаса, олар тиімді ұсыныс жасаған бәсекелестеріне жол береді. Бәсеке – тәртіпке үндейтін тетік: ол жеке сектордағыдай, мемлекеттік басқаруда да жұмыстың сапасын арттырып, шығынды азайтуға және жаңашыл шешімдер тууына ықпал етеді.

Орталықсыздандыру мен мемлекеттік және жергілікті басқарушы органдар қызметіндегі әралуандық – азаматтарға саяси процесс арқылы ұсынылатын тауарлар мен қызметтердің кең ауқымын таңдау мүмкіндігін береді. Бұл олардың жеке қалауына сай мемлекеттік қызмет алу мүмкіндігін арттырады. Адамдар тұрғын үйге немесе көлікке жұмсағысы келетін шығыны әртүрлі болатыны сияқты, мемлекеттік қызметке жұмсалатын шығын туралы да көзқарастары әртүрлі болады. Бірі жоғары деңгейдегі мемлекеттік қызметке қызығып, салықты көбірек төлеуге дайын болса, енді бірі аз салық пен шектеулі қызметті қалайды. Бірі мемлекеттік қызметті салық есебінен қаржыландырғанды құп көрсе, енді бірі қолданушы төлеміне көбірек жүгінгенді жөн санайды. Орталықсызданған саяси жүйе аясында әркім өзіне ұқсас қалауы бар адамдармен топтасып, салық пен қызметтердің өзара үйлесімді үлгісіне қол жеткізе алады.

Сонымен қатар, азаматтардың түрлі өңірлер арасындағы қозғалысы да

мемлекеттік басқару тиімділігін арттырады. Үкімет жоғары салық салып, тек соған сай сапалы қызмет ұсынбаса не шектен тыс реттеу жүргізсе, онда салық төлейтін азаматтар мен кәсіпорындар «кету жолын» таңдай бастайды.

Видео:

Бәсеке және үкіметтің тиімділігі

АҚШ-та жыл сайын шамамен 40 миллион адам қоныс аударады. Бұл – өте ауқымды көрсеткіш. Ең бастысы, бұл қозғалыстар кездейсоқ емес. 2013–2022 жылдары табыс, сату (ҚҚС) және мүлік салықтары жиынтығы бойынша ең жоғары он штаттың халқы орта есеппен 3,7% ғана өскен. Бұл көрсеткіш туу мен өлім-жітім айырмасы және басқа штаттар мен шетелден көшіп келетіндер есебінен алынған. Ал сол кезеңде салық жүктемесі ең төмен он штаттың халқы бұдан екі есе жылдам – 7,7% өскен. Жұмыс орындарындағы өзгерістер де халық қозғалысының бағытын жақсы көрсетеді. Халқы ең көп төрт штаттың ішінде 2000–2022 жылдар аралығында салық төмен Техас пен Флоридада жұмыспен қамту тиісінше 41 және 36% артса, салық деңгейі жоғары Калифорния мен Нью-Йоркте бұл өсім бар-жоғы 16 және 4% болған. Бұл қоныс аударушылар жоғары салық салып, тиімді басқарылмай отырған үкіметтерге үн қатып жатыр: тұтынушының талабына жауап бермеген кәсіпорындар қалай шығынға батса, халыққа дұрыс қызмет көрсетпеген демократиялық үкіметтер де азаматтарынан айырылып жатады.

Осыған ұқсас жағдай Еуропалық Одақ елдерінде де байқалады: салықтан кейінгі табысы салық салынбаған табысқа қарағанда көбірек сақталатын елдерге жоғары білікті шетелдік жұмысшылар көбірек тартылады.[(115)] Бұл да үкіметтерге берілген ескерту. Мемлекет халыққа нашар қызмет көрсетсе, азаматтар одан теріс айналады. Бұған бір-ақ тосқауыл бар – үкімет азаматтардың қозғалысына шектеу қояды. Мысалы, Қытайда белгілі бір қалада тіркелгенін растайтын «хукоу» құжаты жоқ адамға медициналық қызмет көрсетілмейді, баласын мектепке де бере алмайды. Яғни азаматтардың қозғалысы әкімшілік жолмен шектеледі.

Қорыта айтсақ, орталықсыздандыру адамдарға өзі қалаған мемлекеттік қызметтерді салыстырмалы түрде төмен бағамен ұсынатын өңірлерге көшуге мүмкіндік береді. Ал сайлаушылардың осындай қозғалысы үкіметтерді азаматтардың қалауына икемделуге мәжбүр етеді.

Алайда орталықсызданған үкіметтер арасындағы бәсеке азаматтардың мүддесіне жұмыс істеуі үшін бұл бәсекеге орталық үкіметтің саясаты кедергі болмауға тиіс. Егер ел үкіметі (немесе Еуропалық Одақ) өңірлік және жергілікті үкіметтер ұсынатын қызметтер топтамасын қаржыландырып, міндеттеп, қатаң реттесе, онда бұл олардың арасындағы бәсекені әлсіретеді. Мұндай жағдайда орталық үкімет жасай алатын ең тиімді нәрсе – өзіне тиесілі шектеулі функцияларды жақсы орындап, өңірлердегі және жергілікті басқару органдарының қызметіне қатысты бейтарап позиция ұстану.

Жекеменшік кәсіпорындар секілді, үкіметтік құрылымдар да бәсекелестерден қорғанғысы келеді. Сондықтан билік иелері монополия жағдайын иеленуге бейім келеді. Демек, үкімет органдары арасындағы бәсеке өздігінен қалыптаспайды. Оны саяси құрылымның ішіне әдейі енгізу қажет.

Бүгінгі айтылған мінсіз орталықсыздандыру үлгісіне сай келетін ел бар ма? Бұл талаптарға ең жақын ел – халқы 8,8 миллионнан асатын, Еуропаның ортасында жатқан, теңізге шыға алмайтын шағын ғана Швейцария. Географиялық аумағы небәрі 41 285 шаршы шақырым, әрі жер бедері негізінен таулы болғандықтан, ауыл шаруашылығына жарамды жері де аз.

Осындай шағын аумағына қарамастан, Швейцария үкіметі барынша орталықсызданған. Саяси билік сатылай да, деңгейлес те бөлінген. Елде 26 кантон бар (20 толық және 6 жарты кантон), олар дербес мемлекет тәрізді жұмыс істейді және орталық үкіметтің ықпалын тежей алардай құзыреті бар. Мысалы, кез келген сегіз кантон орталық үкіметтің бір шешімін жою үшін бүкілхалықтық референдум жариялай алады. Орталық үкіметтің заң шығарушы органы екі палатадан тұрады: Штаттар кеңесі мен Ұлттық кеңес. Штаттар кеңесіне әр толық кантоннан екі, ал жарты кантоннан бір-бір өкіл көпшілік дауыспен сайланады. Ал Ұлттық кеңестегі өкілдер пропорционал жүйе арқылы сайланады. Заң шығарушы органдардың мүшелерін сайлау тәсілдеріндегі мұндай айырмашылық – саяси партиялардың ықпалын әлсіретіп, орталық деңгейде заң

қабылдауды күрделендіре түседі. Швейцарияда президент немесе премьер-министр сияқты өкілеті бар бір де бір атқарушы тұлға жоқ. Орталық атқарушы билікті заң шығарушы орган сайлаған жеті адамнан тұратын кеңес басқарады. Орталық үкіметтің салық салу құзыреті шектеулі. Сондықтан да бұл елде салықтың жартысынан көбі, ал табыс салығының 80%-ы кантондар мен муниципалитеттер деңгейінде жиналады. Швейцарияның орталықсызданған құрылымы елге зор пайдасын тигізіп келеді. Табиғи ресурстары аз екеніне қарамастан, бұл ел индустриялы мемлекеттердің ішінде жан басына шаққандағы табыс жағынан бірінші орында, әрі әлемдегі ең еркін экономикалардың қатарында тұр.

Үшінші бөлімнің қорытынды ойлары

> *Жекеменшік салада, әсіресе мемлекеттік жүйелерде өзгеріске қарсы үлкен инерция – статус-кво тираниясы бар. Нағыз немесе елес дағдарыс қана шынайы өзгеріс әкеледі. Ал ондай дағдарыс туғанда – қабылданатын шешімдер – сол сәтте «айналада жатқан» идеяларға байланысты болады. Маған салсаң, біздің басты міндетіміз – қолданыстағы саясатқа балама ұсыну, оларды тірі ұстап, дайын күйінде сақтау. Өйткені бүгін саяси тұрғыдан мүмкін емес саналатын идея – ертең саяси тұрғыдан сөзсіз қажет нәрсеге айналуы мүмкін.*[(116)]
>
> **— Милтон Фридман, 1976 жылғы Нобель сыйлығының лауреаты**

Біз нарық пен саяси процесс қалай жұмыс істейтінін қарастырдық. Екеуінің де кемшілігі бар және мемлекетке тиесілі заңды рөлдер де жоқ емес. Алайда нақты деректер көрсеткендей, экономика еркіндігі жоғары және нарыққа көбірек сүйенетін елдер тезірек өсіп, табыс деңгейі жоғарырақ болады екен (екінші бөлімдегі 13–18-көрнекіліктерді қараңыз). Бұл неліктен? Жауап – ынталандыру жүйесінде. Нарықтар адамдар мен кәсіпорындарды өзгелерге пайдалы болуға, яғни өзгелер жоғары бағалайтын тауар мен қызмет ұсынуға итермелейді. Нарықтық экономикада табыс өзгелерге көмектесу арқылы келеді. Көп табыс табамын десеңіз, өзгелерге көбірек көмектесу жолын табуыңыз керек. Бәлкім, адамдар оған мән бермейтінінен болар, бұл қасиет көбіне еленбей қалады. Дегенмен нарықтар адамдарды адамзат прогресіне үлес қосатын әрекеттер жасауға ынталандырады. Адам Смит осыдан 250 жылдай бұрын атап өткеніндей, нарықтың «көрінбейтін қолы» әркімнің жеке мүддесін жалпы игілікке айналдырып отырады.

Видео:

Африка неге сонша кедей (Кеңес: бұл отаршылдық емес)

Ресурстарды саяси жолмен бөлу – нарыққа балама, сөйте тұра түбегейлі бөлек тәсіл. Демократиялық саяси жүйелердің екі негізгі құрылымы бар: президенттік және парламенттік жүйе.

Саяси жүйе президенттік болса да, парламенттік болса да – бәрібір, тіпті демократиялық елдерде де ресурстарды саяси жолмен бөлу көбіне жеке мүдде мен қоғамдық игілік арасында қайшылық тудырады. Дауыс берушілердің жақсы ақпарат алып отырып таңдау жасауға ынтасы аз. Саяси шешімнің салдары жеке азамат үшін өте маңызды болуы мүмкін, сөйте тұра әр адамның бір-ақ дауысы сайлау нәтижесіне әсер етеді деген ықтималдық қандай? Бұл мәселені «шығын-пайда» деген тұрғыдан қарасақ, адамдар мүлде сайлауға бармайтыны да таңғаларлық емес. Әрине, дауыс беру – азаматтық борыш деген қағида жалпы қабылданған, тек бұл сайлаушылардың көпшілігі мәселелерді терең түсініп барады деген сөз емес. Мәселен, сауалнамаларға қарағанда, американдықтардың 37%-ы ғана Конгрестегі өкілінің атын біледі екен.

Қайта еске түсірсек: көпшілік коалиция құрмақ болатын саясаткерлер мен саяси партиялар халықтан алынатын ресурстардың нақты құнын жасыру үшін қарыз алу, ақша шығару және жасырын салықтар сияқты тәсілдерді қолдануға ынталы. Бұл ресурстар түрлі сайлаушы топтардың қолдауын «сатып алуды» көздейтін субсидиялар мен фаворитизмнің басқа да түрлеріне жұмсалады. Алайда мұндай саяси фаворитизм бизнес, жұмысшылар мен басқа да мүдделі топтарды өнімді еңбек еткеннің орнына, мемлекет беретін жеңілдіктерге ұмтылып, сол жолда күш жұмсауға итермелейді. Ресурстарды саяси жолмен бөлу сырттай жақсы идея сияқты көрінуі мүмкін, тек шынайы өмірде оның нәтижесі көңіл көншітпейді. Мұндай жүйе экономикалық тиімділікті әлсіретіп, мүдделі топтардың саясатына, жең ұшынан жалғасуға, шамадан тыс қарызға және азаматтар арасындағы қақтығыстарға әкеледі.

Демократияның осындай кері әсерін азайту үшін не істеуге болады? Экономикалық өсуге көбірек сеп болатын саяси құрылым қандай болуға тиіс? Бұл –

күрделі сұрақтар, бірақ негізгі бағыттарды көрсетуге болады.

1. **Саяси билік әрі бөлінген, әрі конституциялық тұрғыдан шектеулі болуға тиіс.** Лорд Актон айтқандай: «Билік адамды бұзады, шексіз билік шексіз бұзады». 3.10-элементте айтылғандай, табысты мемлекеттер билікті бір-бірімен бәсекелес бірнеше құрылым арасында бөліп, оны таразылап отырады. Мысалы, Сербияның 2006 жылы қабылданған Конституциясында билікті орталықсыздандыру көзделген, бұл автоном аймақтар құруға мүмкіндік береді. Алайда іс жүзінде орталықсыздандыруға қысым жасалып келеді, ал орталық үкімет қаржы мен қауіпсіздік сияқты негізгі салаларды бақылап ұстап отыр. Сербия мысалы – уақыт өте келе конституция шектеулері әлсірейтінін көрсететін айқын көрініс. Сондықтан үкіметтің орталықтануына тосқауыл қою үшін заңдық қана емес, құрылымдық тетіктер де қажет.
2. **Билікті шектеудің бірден-бір жолы – тежеу мен қарсы салмақ қағидаты: мемлекеттік билік нақты бөлініп, бір-бірінен тәуелсіз құрылымдар арасында таралуға тиіс.** Билік әдетте үш негізгі қызмет саласына бөлінеді: заң шығарушы (заң шығаратын орган), атқарушы (заңдарды орындайтын орган) және сот (заңдарды түсіндіретін орган). Дегенмен осы үш функцияны іске асыруда әр елде түрлі институттық үлгілер кездеседі. Монархияларды, диктатураларды және әскери хунталарды (сырттай демократиялық сипатта көрінгенімен, іс жүзінде бір адам не шағын топтың билігіне сүйенетін жүйелер) ескермегенде, негізгі басқару жүйелері мынадай болып жіктеледі:

    i. **Парламенттік жүйе.** Бұл жүйеде атқарушы билікті парламент таңдаған көшбасшы («премьер-министр» деп аталады) іске асырады, ал премьер-министр өз кезегінде министрлер кабинетінің құрамын анықтайды. Мұндай жүйеде премьер-министр парламенттің сеніміне сүйеніп жұмыс істейді және парламент оны кез келген уақытта қызметінен алып тастауы мүмкін. Бұл елдерде мемлекеттік биліктің ресми басшысы (мысалы, Британия королі сияқты монарх) немесе шектеулі өкілеті бар президент (мысалы, Германиядағыдай) болуы мүмкін.
    ii. **Президенттік жүйе.** Бұл үлгіде атқарушы билігі бар тұлғаны халық тікелей сайлайды. Президент өз министрлерін тағайындайды және

әдетте заң шығарушы орган бұл тағайындауларды тек бекітеді. Мұндай жүйеге АҚШ-ты мысал қылуға болады.

iii. **Жартылай президенттік немесе аралас жүйе.** Бұл жүйеде президентті халық тікелей сайлайды және оның өкілеттігі шектеулі болғанымен, елеулі. Алайда министрлер кабинеті парламент алдында есеп береді. Мұндай жүйе Францияда қолданылады.

Парламенттік жүйелерді қарастырғанда, нақты институттық факторлардың рөлі маңызды. Сайлау шағын округтерде өте ме, онда бір-ақ өкіл сайлана ма, әлде көпмандатты үлкен округтерде өте ме? Соңғысы болса, онда мандаттар дауыс үлесіне қарай бөліне ме және парламентке өту үшін қажетті ең төменгі дауыс үлесі қандай?

Посткеңестік елдердің көбі (60 пайыздайы) аралас жүйені қабылдаған. 30%-ы – парламенттік, ал өзгесі президенттік жүйеде жұмыс істейді. Уақыт өте келе кей елдер жүйесін өзгерткен: мысалы, Грузия (2004), Чехия (2012), Армения (2015) парламенттік жүйеден аралас жүйеге көшкен. Бұл аралас жүйелердегі президенттің өкілеті әр елде айтарлықтай өзгеше болып келеді. Украинада бұл тұрғыда ерекше тұрақсыздық байқалды: елде президент пен парламент арасындағы өкілеттіктер арақатынасы 1994, 1996, 2004, 2010 және 2014 жылдары бірнеше рет қайта қаралған. Мұндай институттық тұрақсыздық – инвесторлар үшін ұзақмерзімді жоспар құруды қиын ете түсетін фактор.

Жоғарыда аталған басқару үлгілерінің әрқайсының өз артық-кемі бар. Бірақ зерттеулер көрсеткендей, президенттік жүйелерде үкіметтің ауқымы әдетте кішірек болады. Бұл парламенттік жүйелерде түрлі партиялар үкіметті қолдау үшін өз сайлаушыларына арналған талаптар мен басымдықтарды алға тартатын коалициялық үкіметтер жиі кездесетініне байланысты болуы мүмкін. Екінші жағынан, бүкіл дүниежүзінде парламенттік жүйелер президенттік жүйелерге қарағанда жылдам өседі деген үрдіс байқалады. Алайда посткеңестік елдерде президенттік жүйелердің қосымша кемшілігі бар: олар билікті орталықтандыруға бейім келеді, тіпті кей жағдайда демократия түрін сақтап, шын мәнінде авторитарлық режимге айналып кетуі мүмкін.

Оқу үшін:

Украинада Конституциялық реформаны жақтаушы дәйектер

Парламенттік басқаруды жетілдіру үшін бірқатар мүмкін өзгерістер ұсынылған. 2007 жылы экономика бойынша Нобель сыйлығын иеленген Роджер Майерсон «тежеу мен қарсы салмақ» қағидасын сақтай отырып, парламенттік жүйеге тиімді құрылым ұсынған. Өтпелі экономикасы бар елдердің көбінде жемқорлық етек жайғанын ескере отырып, ол үкіметті басқару мен қылмыстық істерді тергеу/қудалау функцияларын ажырату қажет екенін алға тартады. Біріншісін премьер-министр басқарса, екіншісі президенттің өкілетінде болар еді. Негізгі қағида – тіпті қалыптасқан құқық жүйесі бар елде де, ал демократия жолына жаңа түскен мемлекеттерде тіпті де, жемқорлық істерін тергейтін тәуелсіз билік болған жағдайда әділетті бұрмалау ықтималдығы едәуір төмендейді.

Тағы бір ықтимал пайдалы реформа – үкіметтің жоғары деңгейлеріндегі жобаларды бекіту үшін кеңірек (супер) көпшілік дауыс талап ету. Мысалы, жергілікті деңгейдегі бастаманы қарапайым көпшілік дауыспен қабылдауға болса, өңір деңгейінде үштен екі, орталық деңгейде үштен екі немесе үш ширек қатынаспен көпшілік дауыс қажет болуы мүмкін. Мұндай талап жергілікті және өңірлік билікті күшейтіп, билік пен бақылаудың орталыққа қарай шоғырлануына тосқауыл қояр еді. Сонымен қатар, орталық және өңірлер деңгейіндегі жобалар кең ауқымды келісімсіз – яғни, тек жай көпшілік емес, нақты ортақ мәміле жасалмайынша – іске аспайтын болады. Бұл шектеусіз демократияның тағы бір кемшілігін азайтуға көмектеседі: айрықша мүдделі топтар салық төлеушілер, тұтынушылар мен қарапайым азаматтар есебінен үкіметтен жеңілдіктер мен артықшылық алуға ұмтылады.

3. **Биліктің үшінші тармағы – сот жүйесі міндетті түрде тәуелсіз болуға тиіс.** Иә, судьяларды тағайындау процесін бақылау маңызды, тек заң үстемдігіне сеп болатын тежеу мен қарсы салмақ жүйесінің жұмыс істеуіне ықпал ететін

жалғыз фактор бұл емес. Экономикалық зерттеулер қайта-қайта көрсетіп отырғандай, сот жүйесінің тәуелсіздігі – елдің экономикалық өркендеуінің маңызды алғышарттарының бірі. Мұнда айтылып отырған «тәуелсіздік» дегеніміз – ресми құжаттарда көрсетілген de jure дербестік емес, нақты өмірде іске асатын, de facto тәуелсіздік. Яғни, заңда қалай жазылғаны емес, сол заңды бұрмаламай қолдана алатын жүйенің шынайы тәуелсіздігі маңызды.(117)

4. **Мемлекеттің қарыз алуы шектелуге тиіс.** Экономикалық талдау мен тарихи тәжірибе көрсеткендей, саяси жүйе қарызға бейім – өйткені саясаткерлер салықты көбейтпестен, яғни халыққа көрініп тұратын шығын салмай-ақ, шығын көлемін арттыра алады. Егер бұл бейімдікке тосқауыл қойылмаса, қысқамерзімді пайдадан арғыны көре алмайтын саясаткерлер мемлекеттің қарызын шектен тыс көбейтіп жіберіп, экономикалық тұрақтылыққа қауіп төндіреді – Грекия мысалы соған дәлел. Өзге елдерде де, әсіресе кейінгі жылдары экономикалық қиындықтар мен қаржылық тұрақсыздық жағдайында, мемлекеттің қарызы ушығып тұрған мәселеге айналды. Мысалы, Грекия Конституциясында бюджет тәртібі мен фискалдық жауапкершілік қарастырылғанымен, мемлекеттік қарыз алу жағынан нақты конституциялық шектеулер жоқ. Бұл шектеу жоғы салдарынан елдің жалпы ішкі өнімінің (ЖІӨ) 237,4%-ына тең мемлекеттік қарыз жиналып қалды (Дүниежүзілік банктің 2021 жылғы дерегі). Сол сияқты, Конституцияларында түрлі қаржы нормалары болғанымен, Албания мен Хорватия да мемлекеттік қарызы көбейіп кеткенінен зардап шекті (2021 жылы Хорватияда – 91%, Албанияда – 82,4%). Осы мәселелерді шешудің ықтимал жолы ретінде парламент деңгейінде үкіметтің қарыз алуына супер-көпшілік дауыс (мысалы, үштен екі немесе үш ширек) талап ететін конституциялық шектеу енгізу ұсынылады. Бұл елді қосымша қарызға белшеден батырмай тұрып, нақты әрі кең қолдау қажет деген сөз.
5. **Орталық банк тәуелсіз болуы керек.** 2.5-элементте айтылғандай, ақша құнының тұрақтылығы – нарықтың қалыпты жұмыс істеуінің негізгі шарты. Бұл инфляцияны бақылау деген сөз. Демократиялық жүйенің бір кемшілігі (көптеген артықшылығын жоққа шығармаса да) – сайлау алдында тұрған

саясаткерлер қысқамерзімді пайда әкелетін шешімдер қабылдап, оның ұзақмерзімді шығынын кейінгі кезеңге қалдыруы мүмкін. Мұндай тар көкжиек көп жағдайда салықты арттырмай-ақ, мемлекет шығынын көбейтуге сеп болады. Бұл жағдайда саясаткерлер көбіне Орталық банкке ақша шығарсын деп бұйырып, сол арқылы шығынды «жамап тастауға» ұмтылады. Алайда 2.5-элементте айтылғандай, ақшаны шамадан тыс шығару – инфляцияны арттырып, ауыр жағдайларда гиперинфляцияға соқтырады. Ақша-несие саясатын жасайтындар бағаның салыстырмалы тұрақтылығын сақтай алмағаны үшін жауапқа тартылуы керек. Бұған қол жеткізудің бір жолы – Орталық банктің Басқарма мүшелеріне нақты жауапкершілік жүктеу: мысалы, олар инфляцияны алдын ала белгіленген шекте (мәселен, 0–3% аралығында) ұстай алмаса, отставкаға кетуге міндетті болсын. Мұндай шарттар ақша-несие саясатын жасайтындардың міндетін айқындап, олардың ісіне нақты жауапкершілік жүктейді. Мұндай тәсілді Жаңа Зеландия әлдеқашан қабылдаған. Экономика теориясы мен тарихи тәжірибе көрсеткендей, инфляция – белгісіздік тудырып, ынталандыру тетіктерін бұзып, келешекті жоспарлауды қиындатады. Соның салдарынан экономикалық өсім баяулап, азаматтардың өмір сүру сапасы төмендейді. Ал Орталық банктер саясаткерлердің қысымына қарсы тұра алатындай шынымен тәуелсіз болса, баға тұрақтылығы мен өсім қарқыны анағұрлым жоғары болады.

6. **Сот жүйесі меншік құқығын қорғауға тиіс.** XVII ғасырдың аяғында өмір сүрген философ Джон Локк жеке меншік иелену мен оны пайдалану құқығы – адамның «табиғи құқығы» деп жазған. Ол «меншікті сақтау» – адамзаттың үкімет құрудағы «ең басты мақсаты» деп санаған. Бүгінгі әлемде де бұл қағидат әлі де өзекті: Конституциялардың бәрі дерлік меншік құқығын қорғауды көздейді. Бұған АҚШ Конституциясы мен Еуропалық Одақтың Негізгі құқықтар хартиясы мысал бола алады, онда былай делінген:

> *Әр адам өзіне заңды жолмен тиесілі мүлкін иеленуге, пайдалануға, билік етуге және мұраға қалдыруға құқылы.*

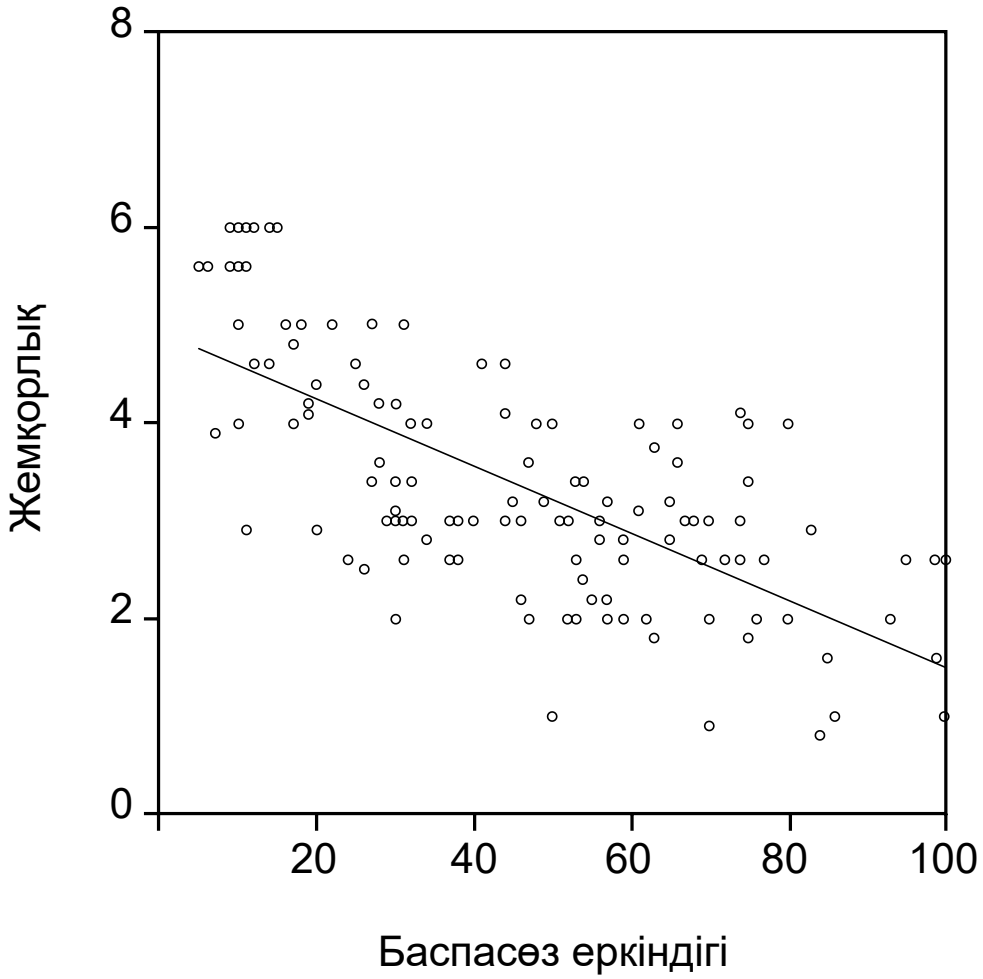
Ешкімді мүлкінен айыруға болмайды, оған тек қоғам мүддесі жолында және заңда белгіленген жағдайлар мен шарттар аясында ғана жол беріледі, әрі мұндай жағдайда айырылған мүлкіне әділ өтемақы дер кезінде төленуі керек.

Бір әттеген-айы, осындай әдемі жазылған қағидалар көбіне, халық арасында айтылатын «қағазға басылғанмен, құны жоқ» деген сөздің керін келтіреді. Үкіметтер бұл құқықты көп бұзады немесе біртіндеп әлсіретеді. «Қоғам мүддесі», «әділ өтемақы», «жарамды өтемақы» сияқты тіркестер түрліше түсіндіріліп, бұлыңғыр ұғымдарға айналуы мүмкін. Көп жағдайда үкіметтер меншік иесі ешкімнің құқығын бұзбаса да, түрлі нормативтік актілерді алдына салып, оның мүлкін тартып алып не басқаруға тырысады. Әдетте заң шығаратын орган бұл әрекетті «қоғам мүддесі үшін» деп таныса, немесе мүлік иесінің мүлікті пайдалануға деген барлық құқығы жойылмаған болса, соттар жеке мүлікті тартып алуды заңды деп табады. Алайда иелену құқығын техникалық тұрғыда өзгертпей-ақ, мүлікті пайдаланудың негізгі жолдарын шектеу – аса күрделі мәселе. Бұл – жанама түрде тартып алу (effective taking) деп аталады. Мысалы, теңіз жағалауындағы жер теліміне құрылыс салуға тыйым салынса немесе ол аумақты кез келген адамның пайдалануына жол ашатын ереже болса, ондай жағдайда адам сол жер телімін «иеленіп отыр» деуге бола ма? Қорыта айтқанда, меншік құқығын заңға немесе тіпті Конституцияға жазып қоюдың өзі экономикалық өсімді қамтамасыз етуге жеткіліксіз. Мұндай құқықтар нақты, сенімді болуы керек – әсіресе ықтимал инвесторлар соған сенуге тиіс. Экономикалық зерттеулер көрсеткендей, меншік құқығы тәуелсіз сот жүйесімен және үкімет құрылымындағы тежеу мен қарсы салмақ тетіктерімен қатар жүрсе, оның экономикалық өсімге ықпалы әлдеқайда күшті бола түседі.

7. **Сөз еркіндігі және еркін, тәуелсіз баспасөз болуға тиіс.** Жоғарыда айтылғандай, үкімет құрылымындағы «тежеу мен қарсы салмақ» тетіктері маңызды, тек оларды сырттан бақылаумен толықтыру қажет. Бұл әсіресе пара

беруші де, пара алушы да заң алдында қылмыскер саналғандықтан, ешқайсысы бір-бірін әшкерелеуге мүдделі емес, сондықтан дәлел жинау қиын болатын «келісімді жемқорлық» деп аталатын жағдайда өте өзекті. Күрделі статистикалық әдістерді қозғамай-ақ қойғанда да, еркін баспасөз болуы – үкімет тиімді жұмыс істеп тұрғанының және соған байланысты экономикалық жетістіктің айқын көрсеткіші. Мұны қарапайым график арқылы да көруге болады. Сол себепті де авторитарлық режимдерде журналистер цензураға, қудалауға, тіпті өміріне қауіп төндіретін жағдайларға тап келіп жатады.

25-көрнекілік. Баспасөз еркіндігі жемқорлықты азайтады



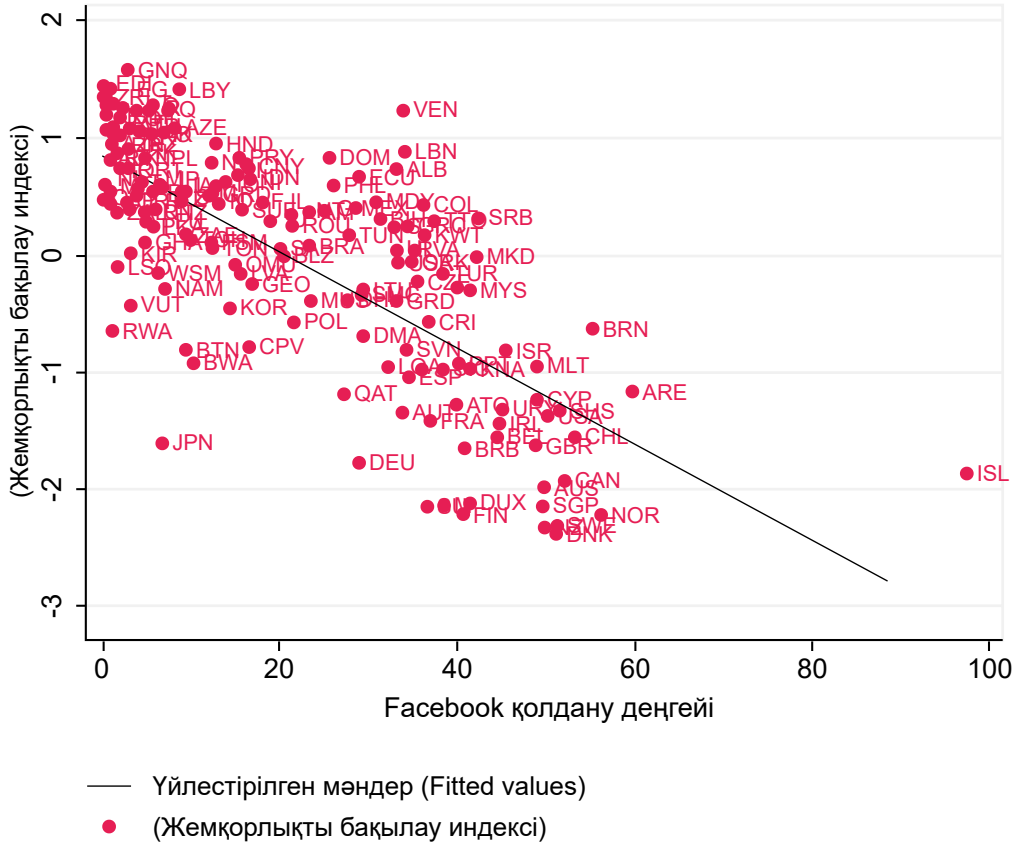
Дереккөз: Aymo Brunetti, Beatrice Weder, “A free press is bad news for corruption,” *Journal of Public Economics*, (2003), 87(7): 1801–1824, 10.1016/S0047-2727(01)00186-4.

Кейінгі 20 жылда болған технологиялық прогресс азаматтардың үкіметті бақылап, оны жауапкершілікке тарту мүмкіндігін едәуір арттырды. Тағы да, қарапайым график интернетке қол жеткізу мен жемқорлық деңгейі төмендігі

арасындағы байланысты айқын көрсетеді. (Мұнда *Facebook* барлық әлеуметтік желілердің жиынтық өкілі ретінде алынған.)

Әрине, бұл – екіжақты құбылыс. Технология жетістіктері тоталитарлық үкіметтерге де азаматтарды бақылауды әлдеқайда жеңілдетіп берді – тіпті олардың не ойлап жүргенін аңдуға дейін барады.

26-көрнекілік. Әлеуметтік медиа – жемқорлықтың азаюына себеп



Дереккөз: C.K. Jha, & S. Sarangi “Does social media reduce corruption?”, *Information Economics and Policy*, Volume 39 (June, 2017): 60–71.

Баспасөз еркіндігі деген – жай ғана журналистерді қудаламау немесе ақпарат құралдарын жаппау емес. Көп елде үкімет телевизияны пропаганда құралына айналдырғаны – үлкен мәселе. Одан бетер алаңдатарлық үрдіс – бай саясаткерлер өздері газет, телеарна, радио станцияларын сатып алуы. Жекеменшікке араласу әрдайым дау тудыратын іс болғанымен, бұл салада дұрыс қоғамдық саясат кей шектеулерді талап етуі мүмкін.

8. **Азаматтарға қозғалу, инвестиция құю және сауда жасау еркіндігі берілуге тиіс.** Адамдардың бизнесте бәсекеге түсуі мен өзара келісімге сүйеніп сауда жасауы – экономикалық еркіндік пен өркендеудің басты негізі. Бағаны әкімшілік жолмен реттеу, бизнес жүргізуге не әлдебір мамандыққа кіруге кедергі қою, тауарлар мен қызметтердің шекарадан өтуін шектеу сияқты үкіметтің түрлі реттеулері – экономикалық тұрғыдан негізсіз. Мәселен, мамандыққа лицензия талап ету (тіпті мысал ретінде – шаш өретін маман болу үшін де рұқсат қажет) – бұл нарыққа кіруге тосқауыл қойып, әсіресе қоғамның осал топтарына жұмыс істеуге мүмкіндік бермейтін, бәсекеге қарсы құрал. Қоғам қауіпсіздігіне алаңдаса, сертификат – әлдеқайда тиімді шешім: ол адамның даярлығы туралы ақпарат береді, алайда тұтынушыға сол маманды өзі таңдау еркіндігін қалдырады. Бұл тәсіл сатып алушыға дұрыс шешім қабылдау үшін ақпарат бере отырып, өзге адамдарға өз қабілетін дәлелдеуге де мүмкіндік береді. Ал лицензиялау, әдеттегідей, нарықты шектеуге және бұрыннан бар жеткізушілерге монополия билігін беруге пайдаланылады. Сауда еркіндігі – сөз еркіндігі мен дін еркіндігі сияқты негізгі адам құқығы. Азаматтарға қай елден болса да, ең тиімді ұсыныс беріп отырған тараппен сауда-саттық жасауға неге тыйым салынуы керек? Кейбіреу таңғалар, тек экономистердің пікірінше, екіжақты (өзара) еркін сауда тиімді болғанымен, ол міндетті емес. Көп жағдайда, өзге елдің саясатына қарамастан, бір ел импортқа қойылған тосқауылдарды жойып, өз азаматтарының өмір сүру сапасын арттырады. Мұндай «біржақты еркін сауда» логикасын XX ғасырдың ең көрнекті экономистерінің бірі, Джоан Робинсон (1903–1983) былай деп тұжырымдаған:

Сауда серіктесіңіз жүк кемелерінің кіруіне тосқауыл қоямын деп айлағына тас төгіп жатса, сіз де өз айлағыңызға тас төгіп, жағдайыңызды жақсарта алмайсыз.

Қоғамдағы пікірталаста сауда еркіндігі, қозғалыс еркіндігі және инвестиция еркіндігі жеке тақырып деп қарастырылғанымен, олар бір-бірінен бөлек емес. Бір елде жұмысшылардың жалақысы өзге елдердегіден аз болса, мына үш арна да бірдей іске қосылады: жұмысшылар жалақысы жоғары елге көшкісі келеді, инвесторлар арзан жұмыс күшін пайдалану үшін жалақысы төмен елге ағылады, ал бұл жұмыс күші шығаратын тауарлар әлем нарығында арзандау болады. Бұл арналардың біреуін ғана жапса – өзге екеуіне түсетін қысым күшейеді.

9. **СЫРТҚЫ ТІРЕКТЕРДІҢ ШЕШУШІ МАҢЫЗЫ БАР.** Сайлаушылар да, экономикалық пайымға салып әрекет ететін кез келген адам сияқты, шешім қабылдарда шығын мен пайданы салыстырады. Ал саясаткерлер, жоғарыда айтылғандай, көбіне уақыт көкжиегі тар – келесі сайлауға дейінгі мерзіммен ғана шектеледі. Осы алшақтық қазір әлдебір шығынды талап ететін, тек келешекте үлкен пайда әкелетін саясаттарды жүргізуді қиындатады. Мұндай «уақыт үйлесімсіздігі» саясаткерлердің сенімді саясат жүргізуіне кедергі болады. Бұған қоса, басшылар ықпалды топтардан қысым көріп, жалпы халықтың мүддесіне қайшы, ішкі топтарға тиімді саясат қабылдауы мүмкін. Осы тығырықтан шығудың бір жолы – алдын ала келешекті ойлайтын басшылардың өзіне сыртқы шектеу қойылатыны: яғни олар жақсы саясат жүргізуді талап ететін халықаралық ұйымдарға мүше болуға (немесе сол ұйымдарда қалуға) келісім береді. Мұндай ұйымдар аз емес. Мысалы, Еуропалық Одақ (ЕО) бюджет тапшылығын төмен ұстау мен жалпы мемлекет қарызының шекті деңгейін сақтау деген талап қояды. Сондай-ақ Еуропалық Одаққа мүше болу үшін ортақ құқық ережелері жиынтығын (Acquis Communautaire) қабылдау керек. Иә, Еуропалық Одақтың кей саясаты (мысалы, Ауыл шаруашылығын қолдау саясаты аясындағы субсидиялар) әрдайым

пайдалы бола бермейді, тіпті кейде экономика тұрғысынан тиімсіз болады. Сөйте тұра, бұл саясаттар ЕО мүшелігіне ұмтылмаса, посткеңестік елдердің көбінде қабылданар еді деген саясаттарға қарағанда әлдеқайда жақсы. Еуропалық Одаққа кіруге нақты үміті болған елдер ауыр, сөйте тұра қажет реформаларды іске асырып, нәтижесінде сол реформалар азаматтардың өмірін жақсартты.(118)

Ұқсас оң әсер бере алатын басқа да ұйымдар қатарына Солтүстік Атлантикалық Шарт Ұйымы (НАТО), Дүниежүзілік сауда ұйымы (ДСҰ), Адам құқықтары жөніндегі Еуропалық сот, Экономикалық ынтымақтастық және даму ұйымы (ЭЫДҰ), сондай-ақ Инвестициялық дауларды реттеу жөніндегі халықаралық орталық (ICSID) жатады. Халықаралық валюта қоры (ХВҚ) – үкіметтерді экономиканың өсуін ынталандыратын мемлекеттік саясаттарды жүргізуге көндіруде ерекше рөл атқарады. Елдер көбіне ХВҚ-ға үкімет шамадан тыс көп қаражат жұмсағанынан валюта дағдарысы туғанда жүгінеді, өйткені мұндай жағдайда олар халықаралық несие нарығына шығу мүмкіндігінен айырылады. Мәселен, Грекия үкіметі тек ХВҚ мен Еуропалық Орталық банк (ЕОБ) қысым жасаған соң ғана қажет реформаларға барған болатын.

Мүше болуды талап етпейтін ұйымдардың сыртқы рейтингтері де үкімет жұмысына оң ықпал етуі мүмкін. Мысалы, Грузия Дүниежүзілік банктің «Бизнес жүргізу жеңілдігі» индексінде әлемнің үздік 10 елінің қатарына енгенін үлкен жетістік санайды әрі онда сол рейтингті жақсарту үшін жауапты министрлер реформалар бойынша есеп береді. Осыған нақты мысал – Грекияның 2010–2018 жылдардағы қарыз дағдарысы. Халықаралық қысымсыз, әсіресе ЕО мен ХВҚ талаптары болмаса, мұндай реформалар іске аспауы мүмкін еді.

Бұл қағидаттар орталыққа шоғырланған өкіметтің озбырлығынан қорғануға, мемлекеттің шығыны мен қарызын қадағалап отыруға, сондай-ақ саясаткерлердің жекелеген топтардың мүддесін күйттеп, жеке еркіндікті шектеуіне жол бермеуге

көмектеседі. Бұл өзгерістер жиылып келіп, үкіметті тонауға емес, өзара келісімге сүйенетін жүйе ретінде қалпына келтіру жолындағы оң қадам болар еді. Бұл өзгерістер келешек ұрпақтың өсіп-өркендеуіне сеп болады деп сенеміз.

Сөйте тұра, бұл құрылымдық өзгерістер жоғарыда айтылғандай әмбебап түрде немесе жақын арада іске асуы екіталай екенін де түсінеміз. Оның үстіне, қоғам таңдауы теориясымен айналысатын санаулы экономистен өзгелер саяси процесс қалай жұмыс істейтіні мен оны қалай жақсартуға болатыны жөнінде ойланбайды да. Ақпарат құралдары мен пікір қалыптастыратын топтар көбіне билік басына кім келгеніне мән береді, ал сол билік қалай іске асып жатқанының салдарына мән бермей жатады.

Сондықтан адамдарды билік құрылымы және оны қалай жақсартуға болатыны жөнінде байыптап ойлауға ынталандыру – оңай шаруа емес. Алайда экономикалық талдау көрсеткендей, ең демократиялы деген елдердің өзі орнықсыз жолмен кетіп барады. Өзгеріс болмаса, дағдарыс тууы мүмкін – ал дағдарыс болса, ол конструктив өзгеріске мүмкіндік туғызуы мүмкін. (Осы бөлімнің басындағы Милтон Фридманның дәйексөзіне назар аударыңыз.)

Өкімет құрылымын талдағанда оның сыртқы формасы мен шынайы болмысын ажырата білген аса маңызды. Көп елде сырт көзге біз талқылаған идеалға ұқсас өкімет құрылымы бар: бірнеше үміткер қатысатын сайлау өтеді, қағаз жүзінде тәуелсіз парламент пен сот бар, ел деңгейінен жергілікті деңгейге дейін бірнеше өкімет деңгейі бар. Сөйте тұра ондай елдер шын мәнінде азаматтарының еркінен туындаған саясат жүргізіп отырған жоқ.

Мұндай үкіметтер, әсіресе посткеңестік мемлекеттерде, Африка мен Латын Америкасындағы постколониал елдерде көп кездеседі.

Ал, керісінше, дамыған еркін нарықтық экономикаларда мұндай қанаушы үкіметтер сирек кездеседі. Өйткені экономикалық еркіндік пен саяси репрессияны қатар алып жүру – қиын іс.[(119)] Халықтың күнделікті өмірі тұрақты әрі қауіпсіз бола бастағанда, олар саяси және діни еркіндік, гендерлік теңдік сияқты сырт мәселелерге көбірек көңіл бөледі. Бизнестегі ізденіс – адамзат дамуының қуатты қозғаушы күші.

Біз бұл бөлімде қоғам игілігіне жету жолында нарық пен ерікті алмасу үкіметке қарағанда тиімдірек рөл атқаратынын ерекше атап өттік. Өйткені бұл айырмашылық

көбіне қате түсініледі. Алайда адамдардың өзгелерге қызмет ету әрекеттерінің бәрі бірдей нарық арқылы өтпейтінін де жақсы білеміз. Көп жағдайда жеке ынта мен қайтарым ақша емес, басқа формада келеді.

Сондықтан, қоғамдық (мемлекеттік) пен жекеменшік (нарықтық) секторға ғана сүйенген бөлініс толық емес. Мұнан бөлек, экономистер **үшінші сектор**(?) деп атайтын кеңістік: қайырымдылық ұйымдары, үкіметтік емес ұйымдар, әлеуметтік кәсіпорындар, қауымдастықтар бар. Олар маңызды қызмет көрсетіп, адамдардың әл-ауқатын жақсартуға көмектеседі және экономикалық өсімге үлес қосады. Дамыған елдерде бұл үшінші сектордың көлемі едәуір үлкен. Таяуда жүргізілген зерттеуге сәйкес, Еуропада 15 миллион ерікті қызметкер толық күн жұмыс істеп, қоғамға тегін қызмет етіп отыр екен.

Үшінші сектор мен бірінші (жекеменшік) және екінші (мемлекеттік) сектор арасындағы байланыс әрқилы болса да, зерттеулер көбіне жекеменшік сектор қаншалықты табысты болса, қайырымдылыққа берілетін ақшалай көмек те соғұрлым көбейетінін көрсетіп отыр. Ал уақыт пен күш-жігерді ерікті түрде бөлуге оның әсері мардымсыз. Алайда, мемлекеттік сектор шамадан тыс ұлғайып кеткені жеке сектордың әлеуметтік мәселелерге жауап беру мүмкіндігін шектейтіні анық. АҚШ пен Канададағы зерттеулер мемлекеттік гранттар үкіметтік емес ұйымдарға көрсетілетін жеке қолдауды 75%-ға дейін азайтып жіберетінін көрсеткен. Тікелей жеке тұлғаларға берілетін жәрдемақы жұмыс істеуге деген ынта мен отбасын құру ықтималдығын азайтады.

Ал, керісінше, мемлекет өзіне тиесілі негізгі – жұмыссыздық пен инфляцияны азайту, экономикалық өсімге сеп болу сынды міндетін дұрыс атқарса, азаматтардың ерікті түрде ақшалай немесе еңбек түрінде көмек көрсетуге деген ықыласы артады.

Осы бағыттағы зерттеуі үшін Элинор Остром экономика саласындағы Нобель сыйлығын алған алғашқы әйел болды. Ол ерікті, жергілікті қауымдастық ұйымдарының қоғам игілігі мәселелерін шешуде нарықтан да, үкімет саясатынан да тиімді жұмыс істейтінін ғылыми тұрғыдан дәлелдеген.

Екінші және үшінші бөлімдерде ел ауқымындағы әл-ауқатты қарастырдық. Ал төртінші бөлімде назарымызды жеке деңгейдегі байлық пен өркендеуге аударамыз. Бұл бөлімде келешекке жақсырақ дайындалып, берекелі өмір сүруге көмектесетін нақты

стратегиялар қарастырылады. Соған кірісерден бұрын, Альберт Швейцердің мына сөзін есте сақтауды ұсынамыз:

> *Сендердің келешек тағдырың қандай болатынын білмеймін. Кейбіреуің биік лауазымға жетерсің, қалам ұшымен не өнермен таныларсың. Тек бір білерім: араларыңда шын бақытты болатындар – өмірден «қызмет ету жолын тауып», соны іске асырғандар ғана.*

Кейде нарық, жоғарыда айтқанымыздай, бұл қызметке материалдық қайтарым береді, ал енді бір сәттерде ол өзгеге қол ұшын беруден туған қуаныш пен қанағат сезімімен өлшенеді.

ТӨРТІНШІ БӨЛІМ

Жеке қаражатқа қатысты негізгі он екі элемент



Элементтер:

1. Өзіңе тән салыстырмалы артықшылықтарыңды таны.
2. Өзгелерге тигізетін пайдаңды арттыр.
3. Жұмсайтын ақшаң мен сақтайтын ақшаңның бюджетін жаса.
4. Несиеңе абай бол.
5. Ақшаңды бекер жұмсама.
6. Тосын жайттарға әзір жүр.

7. Құрама пайыздың күшін өз пайдаңа жарат.
8. Активтеріңді әртараптандыр.
9. Нарықты үнемі ұта бермейтініңді ұқ.
10. Инвестицияларыңның мерзімін қаражат қажет болатын мерзімге қарай сәйкестендір.
11. Қатерлеріңді азайт.
12. Қолайсыз қатерлерден сақтандыру алып қорған.

Кіріспе

Қайда бара жатқаныңды білмесең, абай бол, өйткені жете алмай қалуың да мүмкін.

— Йоги Берра, американдық бейсбол жұлдызы, ойшыл

Басқаша айтқанда, әрқайсымыздың қаржымызға арналған жоспарымыз болуға тиіс. Ондай жоспарың болмаса, мүлде барсам демеген жерге түсіп қалуың әбден мүмкін. Төртінші бөлімде берілген он екі қағида – қолдануға оңай, нақты іс-әрекеттерге сүйенетін жоспардың негізін құрайды. Ол сенің жасыңа, табыс деңгейіңе не өмірден түйген тәжірибеңе қарамай, бүгіннен бастап қаржы жағынан дұрыс шешімдер қабылдауға көмектеседі.

Қаржыңды өзің басқарып отырмасаң, ертең қаржың сені басқаратын жағдайға түсесің. АҚШ пен Еуропалық Одақ елдерінде табыс посткоммунистік елдердегіге қарағанда әлдеқайда жоғары болғанымен, адамдардың көбі қаржы жағынан көп қиындық көріп жататыны неліктен екен? Жауабы мынада: қаржы жағынан тұрақсыздық көбіне табыстан емес, өзіміз қабылдайтын шешімдерден шығады.

Кейде жеке қаржы мен инвестицияға қатысты шешімдер экономикаға түк қатысы

жоқтай көрінеді. Алайда шын мәнінде олай емес. Мысалы, салыстырмалы артықшылық заңы (1.4-элементті қараңыз) елдер неліктен өзіне тиімді салаға маманданғаннан ұтатынын түсіндіреді. Дәл осы заң жеке адамға да қолданылады – өзің жақсы істейтін және өзгелер жоғары бағалайтын іске мамандансаң, содан пайда көресің. Уақыт өте келе дәулет жинауда кәсіпкерлік, қаржы жағынан жауапкершілік, карьераны жоспарлау және капиталға (әсіресе адами капиталға) инвестиция құю жеке адам үшін де, елдер үшін де бірдей маңызды.

Төртінші бөлімдегі он екі қағида сені әп-сәтте қаржы данышпаны не бір күнде бай қыла салмайды. Сонда да алғашқы қадамдарды дұрыс басып, дәулет жинау жолына түсуге көмектеседі. Ең бастысы – қаржыға қатысты қателесуден сақтайды. «Жақсы қаржы жоспарын құруға уақытым да, білімім де жетпейді» дейтіндер тіпті қарапайым қағидаларды да қолданбай, кейін қаржы жағынан қиындық көруі мүмкін.

Өмір – экономика секілді – таңдаудан тұрады. Біздің мақсатымыз – саған өзіңе лайығын таңдауға көмектесу. Яғни, молырақ дәулетке апаратын қаржы жөніндегі шешімдер қабылдап, өміріңді жайлы әрі мағыналы қылуға ықпал ету. Бұл мақсат тек ақша табу емес. Өмірдегі шынайы бақытқа отбасы, достар, өзіңіз қызығып істейтін жұмыс, берік неке, сенім-наным, сүйікті әуесің не өзгеге көмектесу сияқты рухани байлық та қатты әсер етеді.

Дәулетті болсам деген ой – әбестік емес. Өмірде көздеген мақсаттарың қандай болса да, оларды жетістікпен іске асыруға аз қарыз, мол дәулет көбірек мүмкіндік береді. Әрі өз өміріңді ғана емес, өзгелердің де өмірін жақсарта аласың. Мәселен, әлемнің ең бай адамдарының бірі Билл Гейтс пен Уоррен Баффет жиған-тергенін түрлі игі мақсатқа жұмсап, талай адамға көмектесіп, әлемдегі ең күрделі мәселелерді шешуге ұмтылып келеді. Алайда солай игілік қылу үшін аса бай болудың қажеті жоқ. Дәулетің молайса, ата-анаңа жәрдемдесуге, діни, мәдени, қайырымдылық ұйымдарын қолдауға көбірек мүмкіндік туады.

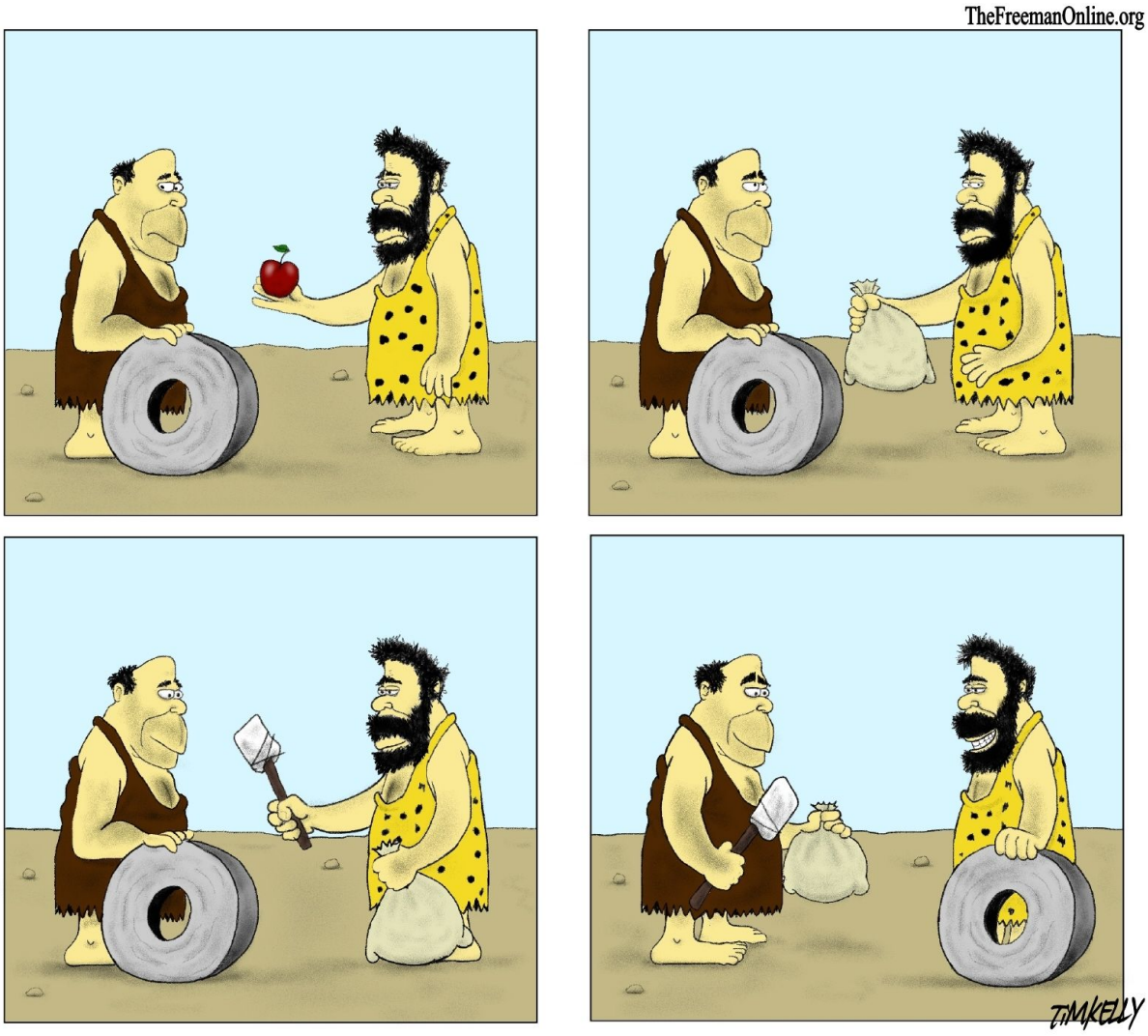
> *Студенттеріме әрдайым айтатыным, – дейді Америкадағы беделді ағартушы экономистердің бірі Джон Мортон. – Өмір лотерея да емес,* ***нөлдік нәтиже ойыны****(?) да емес. Біреудің жетістігі өзге біреудің жолын*

бөгемейді. Өз жетістігің – өз таңдағаныңа байланысты. Ал әр таңдағаныңның салдары болады.[(120)]

Сондықтан бәріміздің де қаржыға қатысты шешімдерімізді жетілдіруге ынтамыз бар. Осы он екі қағида соған көмектеседі.

4.1-ЭЛЕМЕНТ

Өзіңе тән салыстырмалы артықшылықтарыңды таны



Әр адам – гений. Тек балықты ағашқа өрмелеу қабілетіне қарай бағаласаңыз, ол өмір бойы өзін ақымақ санап өтеді.

— Альберт Эйнштейн

Бұл кітаптың бойында халықаралық сауда мен компаниялардың мамандануын түсіндіру үшін салыстырмалы артықшылық қағидасын бірнеше рет қолдандық. Дәл осы қағида жеке адам кәсіби немесе бизнес-мүмкіндік іздегенде де сондай маңызды. Өз машықтарыңыз бен балама шығын арасындағы байланысты ойланыңыз. Мысалға, бір адам барлық істе өзгелерден жақсы (яғни, **абсолют артықшылығы**(?) бар) делік. Енді ол әр істен аз-аздан істеп, күн сайын шаршап-шалдығып жүре бергені дұрыс па? Енді екінші жағдайды елестетейік: біреу ешбір істе өзгелерден артық емес. Онда ол бәрін қойып, аш қалсын ба? Екі сұрақтың да жауабы – жоқ! Екі жағдайда да адам бір нәрсеге маманданып, өзгемен сауда жасағаннан ұтады.

Қандай қабілетті болсаңыз да, балама құн мен шығын тұрғысынан алғанда, сіз кейбір салаларда өзгелерге қарағанда өнімдірек боласыз. Ал өзге істе, бәлкім, өзгелерге қарағанда көбірек уақыт пен ресурс қажет болуы мүмкін. Тіпті қабілетіңіз жоғары болмаса да, сіз кей істерді өзгелерге қарағанда аз шығынмен істей алсаңыз, сол салаға маманданып, сол жерде бәсекелескеніңіз дұрыс.

Салыстырмалы артықшылық сіздің абсолют қабілеттеріңізге емес, салыстырмалы қабілеттеріңізге қарайды. Бұл – аса маңызды тұжырым. Интуитив түрде сіз мұны түсінесіз. Мысалы, жұбайыңыз ас пісіріп, бау-бақша баптаудың екеуінде де сізден жақсы болуы мүмкін. Алайда, жұбайыңыз бәрін өзі істеп, ал сіз күні бойы әлеуметтік желіде отырсаңыз, үй ішінің берекесі кетеді. Ал сіз тамақ пісіргенге бақша салғаннан гөрі қабілетті болсаңыз, уақытыңыз бен күшіңізді ас пісіруге жұмсап, жұбайыңыздың бақшасын баптауына мүмкіндік берсеңіз – екеуіңізге де пайда.

Кей адамдардың өмір жолы өзгелердікіне қарағанда жеңіл басталмауы мүмкін. Дегенмен, табанды еңбек еткен адамның жолы әрдайым ашылады. Қиындықтан шығып, табысқа жеткен жандарға үнемі құрметпен қараймыз. Кейде қиын өмір жағдайының өзі

– адамның жағдайын түзетуге түрткі болады.

Мансап жолын ерте қолға алып, қабілетіңізді дамыту, нарықтағы мүмкіндіктерді пайдалану жолдарын ойлаған ешқашан ерте емес. Өзіңіздің неге әуестеніп, неге қабілетті екеніңізді білесіз. Алайда нақты мақсатқа жету үшін қосымша ақпарат жинау қажет болуы мүмкін. Мұғалімдерден кеңес сұрап көріңіз. Ата-анаңыздан, туыстарыңыздан сұрап көріңіз (олар көбіне тәуекелден қашатын, консерватив кеңес беруі мүмкін). Сондай-ақ болашақ мамандықтары туралы интернеттен де ақпарат іздеуге болады. Бұлайша «еш шектеусіз ойлаудың» еш шығыны жоқ, керісінше, бұрын ойламаған мамандықтарға көз салуыңыз мүмкін.

Мамандығыңызға қатысты нақты тәжірибе жинаудың үш жақсы жолы – көлеңке болу (shadowing), волонтер болу және сұхбат сұрау (informational interview). Shadowing – ұнаған мамандық иесіне хабарласып, бір күн бойы оның жұмысын сырттай бақылап жүремін деп келісу. Бейтаныс адамға хат жазуға ұялмаңыз. Кейде «жоқ» деген жауап аласыз, алайда шын қызығып жазылған құрметті хатқа «иә» дейтіндер де табылады. Жастардың біреуге қызығып, соған хабарласуға ұмтылғаны – оның батылдығын, коммуникация машықтарын көрсетеді. Бұл қасиеттерді жұмыс берушілер бағалайды. Тіпті бір күн уақыт бөле алмасаңыз, кемі сол адаммен жолығып, мамандық туралы әңгімелесуге болады. Мұндай байланыс арқылы студенттер келешекте тағылымдама өтіп, білім немесе мансап жайында кеңес алып, кейде жақсы жұмысқа (тіпті компания президентінің көмекшісі қызметіне дейін!) тұрған жағдайлар көп.

Волонтерлік жұмыс – әсіресе көмекке зәру салада – пайдалы тәжірибе береді. Мысалы, қарттармен немесе мүмкіндігі шектеулі адамдармен жұмыс істей жүріп, өзіңізге де пайда, қоғамға да пайда келтіресіз, әрі өзіңізге лайық кәсіпті байқап көресіз. Мысалы, 10-сынып оқушылары Зара мен Тина аптасына үш сағат ауруханада ерікті болып, созылмалы сырқатқа шалдыққан пациенттермен әңгімелесіп, кітап оқып берген. Екеуі де жаңа көзқарас қалыптастырды. Алайда Зара өзгенің қасіретін жанына тым жақын қабылдайтынын біліп, медицинадан бас тартты. Ал Тина кейін дәрігер болды.

Білім мен мансап таңдағанда да салыстырмалы артықшылық қағидасы маңызды. Көбіміз шығынды азайту керек дейміз. Тек есіңізде болсын: шығын – одан бас тартқан кезде уыстан шығып кеткен ең құнды мүмкіндік. Кейде жақсы баламалар көбейген

сайын, таңдау да қиындайды. Мысалы, студент кезіңізде көбірек ақша табу үшін даяшы болып жұмыс істеген дұрыс па, әлде несие алып, қосымша курс өтіп, тезірек диплом алған жөн бе? Қайсысын таңдасаңыз да, шығыны бар, өйткені тартымдырақ балама бар.

Керісінше, балама аз болса, шығын да аз. Мәселен, осы кітапты оқу шығынын азайтудың ең тиімді жолы – осы кітаппен бірге елсіз аралда жалғыз қалу. Сонда мұхитқа қарап отырғанға жалғыз балама кітап оқыған болар еді. Алайда сіз елсіз аралға кетпессіз, оның орнына мүмкіндікті азайтып емес, көбейтіп отырып өзіңізді бақыттырақ ете түсерсіз.

Жастарға білім ал, сол саған келешекте жақсырақ мүмкіндіктер ашады деп кеңес береміз. Дегенмен бұл – келешектегі әр шешімнің құнын да арттырады деген сөз. Жақсы білім сіздің өнімділігіңізді және жұмыс берушілердің сізге төлейтін ақысын арттырады. Алайда мектеп бітіргеннен кейін бірден жұмыс істеп табатын үш жылдық табыстан бас тартуға да тура келеді.

Мансап жолында дұрыс шешім қабылдау – қабілетіңізді танумен шектелмейді. Ең бастысы – өзіңізге қуаныш сыйлайтын, мағынасы бар жұмысты табу. Істеп жүрген ісіңізден ләззат алсаңыз, соны жақсартуға, көбірек істеуге ынталы боласыз. Көбіне қабілет пен ынта қабаттаса жүреді. Бұл – қоғамға пайда әкелу жолында да көрінеді. Егер шын ниетіңіз болса, барша адамзатқа да пайда келтіре аласыз. Нағыз байлық деген – ішкі қанағат сезімі.

4.2-ЭЛЕМЕНТ

Өзгелерге тигізетін пайдаңды арттыр

Қадірлі адамдарды көргенде, соларға теңелуді ойлауымыз керек; ал жағымсыз мінезді адамдарды көргенде, өзімізге қарап, ой түюге тиіспіз.

— Конфуций

Нарықтық экономикада қаржы жағынан жетістік адамның өзгелерге құндылық бере алатын қабілетін көрсетеді. Бұл қағида қызметкерлерге де, кәсіпкерлерге де ортақ. Табысыңыз мол болсын десеңіз, өзгелерге жоғары бағаланатын қызмет түрлерін ұсынуды үйренуіңіз керек.

Бұрын да айтылғандай, білім жетілдіру, шеберлік арттыру және тәжірибе жинақтау – өнімділікті арттырып, өзгелерге пайдалы қызмет көрсету мүмкіндігін күшейтеді. Сондықтан адами капиталға құйылған инвестиция – яғни білім алу, машықтану және түрлі дағдыларды меңгеру – еңбек өнімділігін арттырып, табысты көбейтуге ықпал етеді. Алайда өнімділікке әсер ететін басқа да жеке қасиеттер бар. Солардың ең маңыздысы – жеке көзқарас пен кәсіпкер сияқты ойлау. Бұл қасиеттердің өнімділікке қосар үлесі психологтар «эмоциялық интеллект» (EQ) деп атайтын ұғыммен тығыз байланысты. Қазір психологтардың көбі адамның табысқа жетуінде IQ-дан бұрын EQ маңыздырақ деп санайды.[(121)] Бұл жайтты көбінесе экономистердің өзі де ескере бермейді. Енді осы екі қасиетке жеке тоқталайық.

Жеке ұстаным адамның өнімділігі мен табысына қалай әсер етеді? Қарапайым бір ойша тәжірибені елестетіп көріңіз: жұмыс беруші екі үміткерді салыстырып отыр. Біріншісінің мынадай қасиеттері бар: ол адал, сенімді, табанды, жауапкершілігі мол, сенім ұялатады, өзгелерге құрметпен қарайды, үйренуге және дамуға ұмтылады, ұжыммен жұмыс істей алады. Екінші үміткердің қасиеттері мүлде басқа: өзгелерді

менсінбейді, сенімсіз, қыңыр, білімге немқұрай, дөрекі сөйлейді, өзгелерді жазғыра береді, өтірік айтады. Жұмыс беруші болсаңыз, қай үміткерді таңдар едіңіз? Жұрттың көбі бірінші үміткерді таңдар еді. Өйткені оның бойындағы жақсы қасиеттер табысқа жетуге жол ашады. Мұндай адам, жалпы алғанда, өнімдірек жұмыс істейді және ұжыммен де тіл табысады. Ал екінші үміткердің бойындағы кері қасиеттер табысқа жетуге кедергі болады. Олар қызметкердің өнімділігіне де, өзгелермен қарым-қатынасына да зиян тигізеді.

Сол себепті табысты болам десеңіз, бірінші топтағы жақсы қасиеттерді бойыңызға сіңіріп, оларды күнделікті әдетіңізге айналдыруға ұмтылыңыз. Сонымен қатар екінші топтағы сәтсіздікке жетелейтін қасиеттерден арылыңыз. Мұндай мінездерді ешкімнен – тіпті достарыңыздан да – «жұқтырып» алуға жол бермеңіз. Өйткені олар – қиындыққа бастайтын жол. Ол жолмен жүруге болмайды.

Бір жақсысы – сіз табысқа жетелейтін ұстанымды өз еркіңізбен таңдай аласыз. Оны отбасыңыздың шыққан тегіне, қазіргі табыс деңгейіңізге, біліміңізге немесе мамандығыңызға қарамай-ақ істей беруге болады. Өз ұстанымыңыз келешектегі қаржы жағынан жетістігіңізге зор ықпал етеді. Жағымды ұстаным – нашар білім немесе бала күнгі көрген қиындық секілді өзге де кедергілерді жеңуге көмектеседі.

Ондай ұстанымдар қандай? Бұл туралы «Жасампаз жандардың 7 дағдысы» деген кітапта тамаша тұжырым жасалған:

1. Проактив бол (өз таңдағаныңа жауапкершілікпен қара).
2. Мақсатты көзде (қалаған жетістікке жетудің айқын бағытын белгілеп алыңыз).
3. Алдымен маңызды істерге көңіл бөл (іс-әрекеттеріңді басымдығына қарай ретте).
4. Тараптардың бәрі ұтатын жолын ізде (win-win, яғни екі тарапқа да тиімді нәтижеге ұмтыл – бұл кітапта да бірнеше рет айтылған қағида).
5. Алдымен түсініп, содан соң түсіндір (белсенді тыңдап, шынайы жанашырлықпен қарым-қатынас жаса).
6. Синергияны көзде (өзгелердің ерекшеліктері мен түрлі ұстанымдарына құрметпен қараңыз).
7. Өз-өзіңді жаңартып отыр (тісі мүжіліп қалған ара секілді тозып кетпеу үшін –

өмір бойы өзіңізді дамытуға, денсаулығыңыз бен біліміңізге көңіл бөліп тұрыңыз).

Видео:

<u>«Елес аулаушылар» фильміндегі экономика</u>

Әрине, сәтсіздікке ұрындыратын ұстанымды таңдасаңыз, кінәні өзгелерге – отбасыңызға, ұлтыңызға, тұратын ортаңызға, оқыған мектебіңізге немесе жалпы қоғамға арта салуға болады. Бұл факторлардың әсері болуы мүмкін, тек сіздің нені таңдайтыныңыз түбегейлі соларға қарап тұрмайды. Ұстанымыңыз қандай болары – өз қолыңызда. Өскен ортаңыз қиын болса, дұрыс ұстаным қалыптастырып, оны сақтап қалу біраз күрделі болар. Алайда ондай қиындықты жеңе білген адамды жұрттың бәрі құрметтейді әрі жоғары бағалайды. Өмірдегі күрделі жағдай – дұрыс ұстаным дамытсаңыз – табысқа жетуіңізге серпін де бола алады.

Видео:

<u>Кедейлік пен кәсіпкерлік</u>

Кейбіреу: «Менің ұстанымым – өзімнің шаруам. Маған ешкім ақыл айтпайды, мінезімді де өзгертпейді!» деп ойлар. Мысалға бір кәсіпкерді алайық, Арман делік. Арман солай ойлап, тұтынушылардың талабын елемей, өзі дұрыс дегенін ғана ұсынып, қызметкерлерін де құрметтемесе – олай істеуге әбден еркі бар. Тек мұндай қылықтың салдары міндетті түрде болады: клиенттерінен айырылып, бизнесі құлдырайды.

Видео:

<u>Кәсіпкерлер негізінде қандай жұмыс атқарады?</u>

Сол сияқты жұмыс іздеушілер де «өз білгенімен жүруге» құқылы. Олар өз ұстанымы мен мінез-құлқы еңбек өнімділігіне және жұмысқа тұруға қалай әсер ететінін елемеуі мүмкін. Алайда клиенттердің талабын ескермейтін бизнес сияқты, мұндай адамдар да оның «бағасын» төлейді – мүмкіндіктері азаяды, табысы азаяды, жұмыссыз қалуы мүмкін. Өйткені ешбіріміз өз бетімен бөлек жатқан арал емеспіз. Өзгелерден пайда көрем десеңіз, солармен тіл табысып, еңбегіңізді олар құнды деп білетіндей етуіңіз керек.

Видео:

Гаитидегі күн энергиясын қолданушы кәсіпкерлер

Айтпағымыз бір: табысқа ұмтылған дұрыс ұстаным – қаржы жағынан жетістікке жетудің ең басты алғышарттарының бірі. Ондай ұстанымды сатып ала алмайсыз. Ешкім де оны сізге сырттай бере алмайды. Сіз өзіңіз сол жолды саналы түрде таңдап, өміріңізге сіңіруіңіз керек. Солай қылсаңыз – қомақты табысқа жетуіңіз әбден мүмкін. Ал керісінше, көбіне сәтсіздікке жетелейтін ұстанымдарға сүйеніп өмір сүрсеңіз, келешекте қаржы жағынан қиындық көріп, өкініп қалуыңыз әбден ықтимал.

Өнімділікті арттыратын тағы бір қасиет – кәсіпкер сияқты ойлау. Кәсіпкерлік дегенде көбіне бизнес шешімдерді ойлаймыз. Алайда шын мәнінде бәріміз бір жағынан кәсіпкерміз. Біз үнемі өз біліміміздің, дағдымыздың және иелігіміздегі басқа да ресурстарды қалай дамытып, қалай пайдалануға болатынын таңдаймыз. Қаржы жағынан жетістігіміз сол жолда нені таңдайтынымыздың нәтижесіне тікелей байланысты.

Қаржы жағынан табысқа жетемін десеңіз, кәсіпкерше ойлаңыз. Яғни өз қабілетіңізді қалай дамытып, оны өзгелерге қажет дүниелер өндіруге, сол арқылы табыс табуға қарату жағын ойлаңыз. Әрине, өз құндылықтарыңыз бен адамгершілік ұстанымдарыңызды ескеруді ұмытпаңыз. Ешкім сізге сұранысы жоғары болғанымен, зияны да жетіп жатқан препараттарды сат деп отырған жоқ.

Видео:

CreAction (Creation Action) – Ойлап табу – жасау дегеннің қысқартылғаны

Кәсіпкерше ойлай бастағанда – яғни өз қызметіңіз өзгелерге қаншалықты құнды екенін арттыру жолдарын іздегенде – өз мүмкіндігіңізді кем бағаламаңыз. Табысты кәсіпкерлер кейде аяқ астынан шығады. Мысалы, бір кезде орта жастағы коктейль араластырғыш сатушысы Рэй Крок Калифорниядағы Сан-Бернардино қаласындағы бір шағын McDonald's дәмханасынан басталып, оны әлемдегі ең ірі фастфуд желісіне айналдырды. Немесе 1924 жылы анасының асүйінде аяққиім тіге бастаған Ади Дасслердің Adidas бренді қазір 22 млрд доллар табыс әкеліп отыр.(122) Немесе 1994 жылы гаражында онлайн кітап дүкенін ашқан Джефф Безос Amazon-ды әлемдегі ең ірі бөлшек сауда желісіне айналдырды. 1950 жылдары Ингвар Кампрад шағын көрме залынан бастап, IKEA-ны әлемнің ең ірі жиһаз сатушысына айналдырады деп кім болжап еді?(123) Мұндай мысал көп. Әлемдік деңгейдегі компания құрған кәсіпкерлердің көбі алғашында мүлде басқа салада жүрген.

Өзін-өзі жұмыспен қамтитын кәсіпкерлердің арасында дәулеттілер саны өзгелерге қарағанда көбірек. Еңбек нарығында олар көп болмаса да, миллионерлер арасында олардың үлесі басым. Орта есеппен алғанда, өзін-өзі жұмыспен қамтитындар жалдамалы қызметкерлерге қарағанда төрт есе дәулетті.(124) Мұндай жетістікке төрт басты фактор ықпал етеді. Біріншіден, олар өзгелер байқамаған жақсы мүмкіндіктерді тауып, соны тиімді іске асырады. Екіншіден, тәуекел етуге дайын. Үлкен тәуекел – үлкен табысқа бастайды. Кәсіпкер табысынан бір бөлігі – сол тәуекелдің өтемі. Үшіншіден, олар инвестицияны молынан құяды. Кәсіпкерлер табысының қомақты бөлігін өз бизнесін өсіруге жұмсайды. Төртіншіден, олар өз ісін жақсы көреді және соған уақытын аямайды.(125)

Жалдамалы қызметкерлерге де «кәсіпкерше ойлаған» тиімді болады. Кәсіпкерлердің табысы тұтынушыларға қаншалықты жақсы қызмет көрсете алғанына

қараса, қызметкерлердің жалақысы да өзін жұмыс берушілерге (қазіргі де, болашақ та) қаншалықты пайдалы ете алғанына қарайды. Адам қызметім өсіп, жалақым артсын десе, өзгелер жоғары бағалайтын машық, білім, ұстаным мен еңбек әдетін дамытуға тиіс.

Өз қабілетіңізді өзгелерге көбірек пайда әкелетіндей жолмен дамыту және пайдалану – қаржы жағынан табысқа жетудің кілті. Сонымен қатар бұл – Артур Брукстің «еңбегімен келген жетістік» деп атайтын, өмірден қанағат алудың басты шарты.(126) Мұндай жетістікті сізге ешкім сыйлай алмайды – тек өзіңіз қол жеткізе аласыз. Маңдай терімен келген жетістік дегеніміз – алған біліміңіз, таңдаған кәсібіңіз бен өмір салтыңыз өмірлік мақсатыңызға сәйкес болғанда туатын сезім. Біз студенттерімізден: «Өміріңде не істегің келеді?» деп көп сұраймыз. Жауап бір үлгіде қайталанады: «Мына дүниені жақсырақ орынға айналдырғым келеді». Әрине, әркімнің оған жетер жолы әртүрлі. Алайда қандай жолды таңдаса да, дұрыс ұстаным мен кәсіпкерше ойлау адамға мағыналы әрі қуанып өмір сүруге көмектеседі.

Видео:

Кедейлерге несие беру

4.3-ЭЛЕМЕНТ

Жұмсайтын ақшаң мен жинайтын ақшаңның бюджетін жаса

Ақша – құрал ғана. Қайда барам десең, сонда апарады. Алайда тізгінді бәрібір өзің ұстайсың.(127)

— Айн Рэнд

Қазір қаржы жағынан тұрақсыздықтың көбі – қате шешімдердің салдары. Бюджет құрмау, тапқанынан артық жұмсау, қарызын ойламай шектен тыс бірдеңе сатып алу және басқа да қаржыға қатысты теріс әдеттер күйзеліске әкеледі. Адам қаржы жағынан дұрыс өмір сүремін, дәулет жиып, өз мақсатыма жетемін десе, алдымен бюджет құруды міндет қылу керек. Елдер секілді, жеке адамдар да дәулетті үнемдеп, инвестиция құйып жинайды. Алайда бұл үшін ойластырылған жоспар керек. Яғни, ақша қалай жұмсалып, қалай жиналатыны және инвестиция қалай құрылатыны, дәулет жию жолында қайда жұмсалатыны анық болуға тиіс. Жеке адам немесе отбасы үшін мұндай жоспар – **бюджет**(?) деп аталады. Бюджет сізге қаражатыңызды ойланып жұмсауға, тұрақты түрде ақша жинауға және түрлі салаға инвестиция құюға көмектеседі. Сонда тапқан табысыңыздан барынша көп пайда аласыз. Бюджетіңізді дәулетке жету жолындағы GPS деп ойлаңыз: ол сізге мақсатыңызға апаратын бағытты көрсетіп отырады немесе одан ауытқып кеткеніңізді ескертіп тұрады.

Тиімді бюджет жүргізу – бірреттік әрекет емес, үнемі жалғасатын процесс. Ол екі нақты қадамнан тұрады. Біріншіден, бастапқы бюджет жасау қажет.(128) Бұл – әлдебір уақыт кезеңіне жоспарланған немесе болжамды шығыныңызды көрсететін құжат. Жұрттың көбі ай сайынғы бюджет жасайды, кейде жылдық бюджет те қолданады.

Бюджет жасағанда тек көзге көрінетін шығынды ғана емес, ақша жұмсалатын нәрсенің бәрін мұқият ойлап қарау керек. Мысалы, азық-түлік, көлік төлемі, үйді жалға алу ақысы немесе ипотекамен шектеліп қалмаңыз. Туған күн сыйлықтары, көлік нөмірін жаңарту, стриминг жазылымдары, көлік майын ауыстыру сияқты шығындарды да ескеріңіз. Айлық немесе жылдық табысыңызды шамалап есептеңіз де, әр тиынды қайда жұмсайтыныңызды анықтаңыз. Біз нөлден басталатын бюджетті ұсынамыз. Бұл деген – жиналатын ақша мен инвестиция да «қалған ақшадан» емес, бюджеттің бір тармағы ретінде алдын ала қойылуға тиіс. Сарапшылардың көбі бюджетті былай бөлуді ұсынады: 50% – міндетті шығын (жалға алу ақысы, оқу ақысы секілді), 30% – қызық пен қалау (мейрамханада тамақтану, киноға бару), 20% – жинақ. Әрине, жинақ көбіне келешектегі ірі шығынға, мысалы көлік сатып алу, үй алу немесе отбасын құруға қажет. Мұндай жағдайлар үшін, егер алдағы табысыңыз күнделікті қажетіңізден артып, несиені уақытылы өтеуге жетсе, оқу секілді істерге қарыз алуға да болады. Бұл туралы келесі тарауда кеңірек айтамыз.

Екінші әрекет – нақты жұмсалған қаражатты хатқа түсіріп, қажет жағдайда бюджетті түзетіп отыру. Шығынның бәрін бақылап, оны бюджет санаттарына бөліп жазып жүріп, қаржыға қатысты әдеттеріңіз бен мақсаттарыңызға жетуде ілгері баса аласыз. Бұл қадағалау келешекте бюджетті дәлірек жасауды үйренуге де көмектеседі. Мысалы, бастапқы бюджетіңізде кей шығын түрлері ұмыт қалса, нақты ақша жұмсау барысында оны байқап, келесіде ескересіз. Мысалға, бір айға мейрамханаға 100 еуро алып қойдыңыз да, 150 еуро жұмсадыңыз делік. Енді бюджетіңізді немесе жұмсау әдетіңізді осы айырмашылыққа қарай өзгерте аласыз. Нақты шығындарды жазып отыру – кері байланыс құралы. Бұл үнемі бюджет пен шығынды түзетіп отыруға көмектеседі, сөйтіп сіз мақсатыңыздан алшақтап кетпейсіз. Ең дұрысы – күн сайын жазып үйренген жөн.

Табысыңызды жоспарлап, қаржыға қатысты тәртібіңізді бақылап жүрсеңіз, шығыныңызға баға беріп, бәрінен көп пайда әкелетін санаттарға бағыттай аласыз. Мына төрт қарапайым қадам сізді қаржылық тұрақтылық жолына түсіреді: дереу бастау, мақсат қою, қажетті құралдарды алу және мақсатқа сай бюджет құру.

Бірінші қадам. Қазірден бастаңыз – табысқа жету ықтималдығы да артады!

Бюджет жүргізу тек жұмыс істейтіндерге немесе жақсы жалақы алатындарға ғана керек деп ойлап, өзіңізді алдамаңыз. «Кейін бастаймын» деу де – қате. Қалтапұл алатын балаларға да, ата-анасының қолына қарап отырған студенттерге де, тұрақты табысы жоқ адамдарға да бюджет құрып, мақсат қою әбден керек. Кейін табысыңыз өскенде бюджет жүргізу оңайырақ болмайды – керісінше, қиындай түседі. Уақыт соза берген оңай-ақ. Ал қаржысын дұрыс жұмсайтын, келешекке деп ақша жинайтын адамдардың көбі ертерек, дәл табысы аз кезде бастаған.(129)

Екінші қадам. Мақсат қойыңыз. Ынталандыру маңызды. Өміріңізде мұны ескеріп, өз мақсатыңыз іс-әрекетіңізге бағыт берсін. Қысқа, орта және ұзақмерзімді қаржыға қатысты мақсат қойып, оны бюджетке енгізіңіз. Қысқамерзімді мақсат – алдағы бір жылда орындалатыны. Ол тез қанағат әкеледі. Мысалы, пайызы бәрінен жоғары қарыздан құтылу (шынын айтқанда, мұндай қарызды алмау керек еді), тосын шығындарға деп қорды арттыру немесе жаңа телефон сатып алуға ақша жинау. Ортамерзімді мақсат – 1–3 жылға жоспарланады. Бұған қолма-қол ақшаға ескі көлік сатып алу, үйдің алғашқы жарнасын жинау, әртараптанған жинақ портфелін қалыптастыру жатады. Ақыр аяғында, балаларыңыздың оқуына немесе зейнетке шығуға ақша жинау, оқудың кредитін немесе **ипотека**(?) төлеу – ұзақмерзімді мақсаттар.

Бұрын айтқанымыздай, ақша жинау мен инвестиция – бюджеттегі жеке санаттар болуға тиіс. Неғұрлым ерте бастасаңыз, соғұрлым көбірек дәулет жинайсыз. Жұрттың көбі ерте бастау қаншалықты маңызды екенін байқамай жатады. Тіпті бүгінгі ең аз мөлшерде құйылған қаражаттың өзі айтарлықтай үлкен нәтижеге жеткізеді.

Мынадай ұзақмерзімді жоспарды елестетіңіз: 22 жасқа толғаннан бастап күніне небәрі 2 еуро жинаңыз (бәлкім, күнделікті кофе, құтыға құйылған су не майда шығыннан артық болмас). 24–26 жастағы кезіңізде – бұл уақытта табысыңыз да өсе түседі – күніне 3 еуродан алып қойып жүріңіз. 26-дан асып, 30 жасқа толғанша күніне 4 алып қоясыз. Сөйтіп, күн сайын осындай аз мөлшерден бас тартып, тұрақты түрде пайыз түсетін шотқа құйып отырсаңыз, өмір салтыңызға да қатты әсер етпейді. 30 жасқа келгеніңізше 9 490 еуро жиналып тұрады, оған қоса пайыздық табыс та қосылады – бұл аз ақша емес. Күнделікті 2, 3 немесе 4 еуро қойып отырғаннан әжептәуір нәтиже шығады.

Ал нағыз тосын сый мынау: осы алғашқы тоғыз жылдағы жинағыңыз зейнетке

шығам дегеніңізше (67 жас) 150 000 еуродан астам байлыққа айналуы мүмкін. Бұған шамамен 7% нақты кіріс түссе жеткілікті – бұл акциялар нарығының тарихи орташа кірісі (алдағы тарауларда осы жайында және күрделі пайыздың күші туралы кеңірек айтамыз). Бұдан бөлек, ерте бастаған адам үнемі тұрақты түрде жинақ жасап үйренеді.

Үшінші қадам. Бюджет құру құралдарын қолданыңыз. Бюджетті жаңа парақтан бастамай-ақ қойыңыз. Қазіргі заманда сайттар, кестелер және мобайл қосымшаларды қолданып бюджет құрған бұрынғыдан әлдеқайда оңай. Тіпті ақысыз немесе өте арзан талай ресурс бар. Интернеттен «бюджет құралдары» деп іздесеңіз, сапалы әрі қауіпсіз нұсқаларды оңай табасыз. Өзіңізге ең қолайлысын таңдаңыз – кірісіңіз бен шығыныңызды мұқият тіркеуге көмектесетін, қаржы мақсаттарыңызды үнемі есіңізге салып отыратын, төлем күнін еске салатын, артық ақша жұмсауға жол бермей қолдап отыратын және мақсатқа жету жолдарын көрсететін құрал болуға тиіс. Өзіңіз таңдаған құралды тұрақты қолдану дағдысын қалыптастырыңыз. Құралды дұрыс қолдансаңыз, кірісіңіз бен шығыныңызды қадағалаған оңай-ақ. Бастысы – күн сайын 5 минут бөліп, әрекеттеріңіздің бәрін жазып отыру. Адамдар көбіне ақшасы қалай байқалмай жұмсалып кеткеніне таңғалады.

Төртінші қадам. Іс-әрекет жоспарын жасаңыз. Мақсатыңызға жету үшін нақты және жоспарлы бюджет құрыңыз. Көпшілігіміз сатып алсам ғой деген дүниелерді ойлай береміз, алайда шын мәнінде аса қажет нәрселер – жеткілікті азық-түлік, таза су, баспана, қарапайым киім мен смартфон ғана. Өз мақсатыңызға барар жолды қайдан бастауға болатынын анықтау үшін «қажетіңіз» бен «қалауыңызды» тізімге бөліп жазыңыз. Қалау-тілекті азайтып, ақша жинап, инвестиция жасауға орын босатыңыз. Бюджет аясында қысқа, орта және ұзақмерзімді мақсаттарыңызды іске асыру жоспарын жасаңыз. Сөйтіп қаржы өміріңіздің тізгінін өз қолыңызға аласыз.

Архитектор сызбасыз үй салмайды. Хирург отаға өз тобымен жоспарласпай кіріспейді. Спортшы Олимпиадаға шығу үшін ерте бастан жетістік философиясын қалыптастырады. Қаржы өмірімізде де жетістікке жету үшін нақты жоспар жасап, соны ұстанып, қажетіне қарай жаңартып отырған аса маңызды.

Әр бюджет бабын өзге баптармен байланыстыра қарастыру керек. Табыс шектеулі болғандықтан, бір жақтағы шығын артса, басқа салада оны азайту қажет,

әйтпесе жаңа табыс көзін табуға тура келеді. Бірінші бөлімде айтылғандай, әр таңдағанымыздың балама шығыны бар. Шығынға қатысты шешім қабылдағанда осы есіңізде болсын. Бюджетіңізге қарап жалпы жағдайды: ай сайынғы кірісіңіз қанша, қанша салық төлейсіз, қанша ақша жинап жатырсыз, қанша инвестиция құйып жатырсыз, қанша ақша жұмсап жүрсіз, қарызыңыз қандай екенін бағамдаңыз.

Мамандығыңызға, табыс деңгейіңізге немесе өмірдегі жағдайыңызға қарамастан, бюджет жүргізудің екі негізгі қадамы – бюджет құру және ақша жұмсау әдетіңізді бақылап, қажетіне қарай түзету – жұмсалатын ақшаңызды жүйелі түрде қадағалап, қалаған мақсатыңызға жетуіңізге көмектеседі. Жоспарыңызды анық құрып, өз өміріңіздің бас директоры болыңыз. Шығынды жүйелейтін, қарызды бақылайтын, тосын жағдайларға қор жасайтын, түрлі қаржы мақсаттарына жетуге көмектесетін және инвестицияға қаражат бөлетін бюджет құруды өзіңізге міндет етіңіз.

АҚШ-тағы жетекші қаржы кеңесшілерінің бірі Дэйв Рэмзи қаржыға қатысты дұрыс әдет қалыптастыру үшін жеке жауапкершілік маңызды дейді: «Мен жеке қаржы саласында жұмыс істей жүріп бір нәрсені анық түсіндім: бір жақсысы, бұл – зымыран жасау емес. Жеке қаржының 80%-ы – тәртіп, мінез-құлық, 20%-ы ғана – білім».[(130)] Төртінші бөлімді толық оқып шыққан соң қажет білім ойыңызға сіңеді. Енді ойыңызды жинақтап, тұтыну, жинақтау, қарыз алу және табыс табу жөніндегі шешімдеріңізді қаржы тұрақтылығы мен баянды өмірге бастайтын жолға сәйкестендіруге дайынсыз ба?

4.4-ЭЛЕМЕНТ

Несиеңе абай бол

Қарыздан құтылудың екі-ақ жолы бар – не табысыңды көбейту үшін көбірек жұмыс істейсің, не шығыныңды азайтып, үнемшіл бола бастайсың.

— Томас Карлейль

Уильям Шекспирдің «Гамлет» пьесасында Полоний ұлын оқуға аттандырып тұрып былай деп кеңес береді: «Қарыз алушы болма, қарыз беруші болма. Қарыз берсең, ақшаңнан да, досыңнан да айырыласың, ал қарызға кіріптар болып қалсаң – берекең кетеді». Бұл – сол жағдайға арналған орынды кеңес қана емес, жалпы алғанда, жауапты және жоспарлы түрде қарыз алу мен қарыз беру (инвестиция деп те аталады) – заманауи экономиканың ажырамас бөлігі. Мәселе – сезімге беріліп, салмақты әрі алда көздеген шешімдерді көздемей қалғанда туындайды.

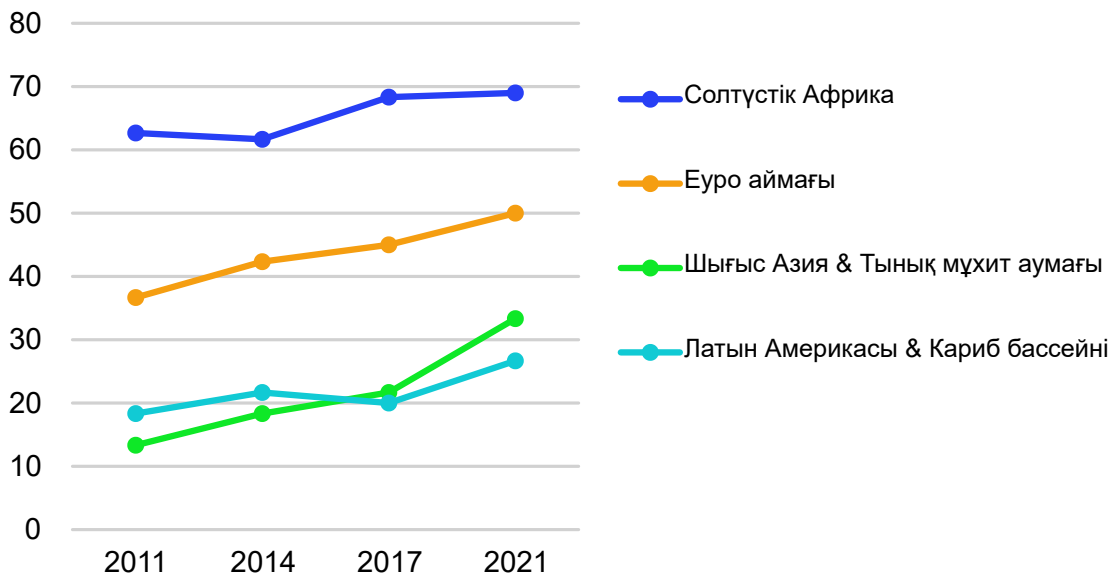
Кредит картасын немесе қарызды дұрыс пайдаланбау – қаржылай табыс жолындағы үлкен кедергі болуы мүмкін. Иә, көп адам сақтана-сақтана несиеге жүгінеді. Алайда кредит картадағы «жұмсалмаған лимитті» банктегі ақшасындай көретіндер де бар. Бұл – мүлде қате әрі қауіпті түсінік. Кредит картадағы жұмсалмаған лимит – тек қосымша қарыз алу мүмкіндігі ғана. Ол сіздің дәулетіңізді арттырмайды және нақты ақша бермейді. Кредит картаны шоттағы ақшаңызды пайдалану құралы деп қараған жөн. Егер шотыңызда ақшаңыз бар болса – содан төлеп, айдың аяғында түгел өтеуіңіз керек. Ал шоттағы қаражат жетпесе – зат сатып алудан бас тартыңыз.

Видео:

Кредит карталары

27-көрнекілікте кредит карта ұстау деңгейі аймақтарға қарай әртүрлі екенін көруге болады. Еуро аймағында ол 50%-ға жуықтаса, Солтүстік Америкада – 68%. Шығыс Азия мен Латын Америкасында бұдан төмен. Алайда кредит карта ұстау дүниежүзі бойынша артып келеді. 2011–2021 жылдар аралығында 15 жастан асқан ересектер арасындағы кредит карта ұстау көрсеткіші әлемде шамамен 15%-дан 25%-ға дейін артқан.

27-көрнекілік. Кредит карта ұстаушылар (%, 15+ жастағылар)



Дереккөз: databank.worldbank.org.

Кредит карталар мен олардың электрон баламасы (*Digital Wallet*, мысалы, *PayPal*

және мобайл төлем қосымшалары, мысалы, *Apple Pay*) аса ыңғайлы, алайда олар – әрі арбап алатын, әрі қымбат қарыз алу тәсілі. Кредит картаңыздағы өтелмеген қарыз – бәрібір өтейтін қарызыңыз. Кредит карта арқылы қарызға белшеден батып кету оңай болғандықтан, ол қауіпті құрал. Кей адамдар картасында жұмсалмаған лимит барын көргенде, ақша жұмсауға қарсы тұра алмай қалады.(131) Сондай әдетіңіз болса – дереу әрекет етіңіз! Төлеуге шамаңыз жетпейтін нәрсеге кредит қаражатын жұмсамаңыз. Қайшы алып, кредит картаңыздың бәрін кескілеп тастаңыз. Әйтпесе ол карталар сізді қаржы тығырығына тіреп тастайды.

Кредит картадан сауда жасағанда бар ақшаңызға қарағанда көбірек сатып алып жатқандай әсер туады. Кейін төлем мерзімі келгенде тағы бір «құпия азғыру» шығады: пайызын және негізгі қарыздың аздаған бөлігін ғана төлеу мүмкіндігі бар. Ал қалған ақшаны тағы да басқа нәрселерге жұмсауға болады. Алайда осы әдісті таңдап, қарызыңызды өсіре берсеңіз, үлкен қиындық көресіз – төленбеген қарызға қосылатын пайыз да өсе береді. АҚШ пен Еуро аймағында кредит картаның пайыз мөлшерлемесі әдетте кемі 15–18%.(132) Ал әлсіз қаржы нарықтары бар елдерде бұл көрсеткіш одан да жоғары. Бұл кітап жазылып жатқанда, Қазақстандағы беделді банктер тұтынушы кредит карталарына жылдық 39,9% пайыз ұсынса, Әзербайжанда бұл көрсеткіш 25% шамасында болған. Мұндай пайыз – кез келген орташа инвестор жинақ пен инвестициядан таба алатын пайдадан әлдеқайда жоғары. Кейінгі бөлімдерде көреміз: инвестицияңыздан жылына 7% пайда тапсаңыз, дәулет жинай аласыз. Алайда кредиттің жоғары пайызы керісінше – байлығыңызды азайтады. 15–18% пайызбен несие төлеп отырған адам жақсы табыс тапса да, қаржы жағынан қиналуы мүмкін.

Мысалы, жас маман Айдын бірнеше күнге Санториниге барып демалып қайтпақ. Бұл сапарға 1 500 еуро жұмсайды және бұл соманы кредит картадан төлейді. Алайда айдың аяғында толық өтемей, ең төменгі төлемін ғана құйып қойып, 10 жыл бойы солай істеп жүре береді. Кредит картаның пайыз мөлшерлемесі 18% деген күннің өзінде, Айдын сол сапарға қанша төлегенін ойлаңыз. Ол ай сайын 27 еуро – 120 айда 3 243 еуро төлейді. Яғни, сапар, қонақүй, тамақ пен көңіл көтергенінің нақты құнынан екі есе артық ақша кредит компаниясына кетеді.

Айдын алдын ала ойластырып, жол жүрерден әлдеқайда бұрын ақша жинай

бастағанда бұл сапар әлдеқайда арзан түсетін еді. Ай сайын 75 еуро қойып отырып, 5% күрделі пайызбен (күрделі пайыз туралы кейінірек, 4.7-тарауда сөз болады) 20 ай жинаса, Айдын 1 560,89 еуро қаражат жинап, сол сапарға барар еді. Ал картадан 3 243 еуро төлеп отыр. Яғни, алдын ала жоспарлап, қарыз алмай барғанда, екі рет сапарға шығып келуге болатын ақшаны Айдын бір-ақ сапарға жұмсап қойған.

Қазірдің өзінде кредит картада едәуір қарызыңыз бар болса ше? Шындап қаржылай табысқа жетуді ойласаңыз, ең алдымен істейтін нәрсеңіз – қарызыңызды барынша тез өтеп тастаңыз. Жиған-тергеніңіз бар болса – соны пайдаланыңыз. Болмаса – шығыныңызды азайтыңыз. Әрине, бастапқыда ондай қарызға батпаған дұрыс еді. Тек, енді болса – оны өтеп тастаған да жақсы инвестиция: мысалы, несие пайызы 18% болса, бүгін қарызды өтеуге әр жиған еуроңыз жылына 18% табыс әкелгендей әсер етеді. Егер 1 еуро қойып, несиеңізді жауып отырсаңыз, бір жылдан кейін бұл сіздің таза дәулетіңізге 1,18 еуро қосады: 1 еуро негізгі қарызды жабады, ал 18 цент – сол сомаға қосылатын пайыздан құтқарады.

Кейде жеке адамға немесе отбасыға қарызға тауар сатып алған дұрыс бола ма? Иә, сатып алынатын нәрсе ұзақмерзімді актив болса және сол актив тозбай тұрып қарыз толық өтелсе – болады. Бұл жағдайда сіз активті қолданып жүріп ақысын төлейсіз.

Алайда мұндай талапқа сәйкес келетін тауар аз. Үш негізгі санат бар: тұрғын үй, көлік және білім. Жаңа үй дұрыс күтім көрсе, 40–50 жылға дейін тұра береді. Мұндай жағдайда ұзақмерзімді ипотека алған орынды. Сол сияқты, көлікті 5–6 жыл мінем десеңіз, оны 4 жылдық несие арқылы алған да дұрыс.

Айта кетері, мұнда бизнес бастау үшін алынатын инвестициялық қарызды емес, тұтыну мақсатында зат сатып алуды айтып отырмыз. Егер ұзақмерзімді актив несие өтелгеннен кейін де табыс әкелсе немесе пайдалы қызмет атқарса, ондай қарыз төлемдері – шын мәнінде, жинақ пен инвестицияның бір түрі, бұл өз кезегінде отбасы дәулетін арттырады. Тұрғын үй секілді, білімге құйылған инвестиция да ұзақ уақыт бойы пайда әкеледі. Жастар оқуға несие алып инвестиция жасағанда, келешекте жалақысы өссе, ол өзін-өзі ақтайды. Алайда мұнда тәуекел де бар: алған білім қосымша табыс әкелмесе немесе аз ғана табыс әкелсе, қарызды өтеу қиын соғуы мүмкін. (Бұл мәселені 4.11-элементте кеңірек қарастырамыз.)

Әлдебір тауарды сол активтің пайдалы қызмет мерзімінен ұзағырақ мерзімге несиеге алу – келешекте сізге құны болмай қалатын нәрсеге ақы төлеуге мәжбүр етеді. Әрі сіздің келешектегі тұтыну мүмкіндігіңізді шектейді. Бұдан бөлек, мұндай әдіс қарызды арттырады, соның салдарынан келешекте дәулетіңіз азаюы мүмкін.

Көпшілік отбасы үшін бұл қағиданың мағынасы анық: тұрғын үй, көлік, білім немесе бизнеске инвестиция құйғаннан өзге ештеңеге несие алмаңыз. Оның үстіне, бұл тауарларға алынған қарыз активтің қызмет ету мерзімі аяқталмай тұрып толық өтелуге тиіс. Осы қарапайым қағиданы ұстансаңыз, қаржы жағынан көп қиындықтан аман қаласыз.

Қарызды дұрыс басқарып жүргеніңізді қалай білуге болады? Екі жалпы нұсқаулық ұсынайық. Біріншіден, жеке бір айлық қарыз төлемі сіздің жалпы айлық брутто табысыңыздың 28%-ынан аспауы керек. Екіншіден, қарыз төлемдерінің бүкіл жиынтығы жалпы айлық табыстың 36%-ынан аспауға тиіс. Дегенмен, бұл екі ережені ұстансаңыз да, негізгі көрсеткіш – сіздің несие рейтингіңіз.

Қазір компаниялардың көбі несие рейтингін түрлі модельдерге салып есептейді. Бұл модельдердің ұпай шегі, алгоритмі мен ескеретін факторлары бөлек, алайда бәрінің мақсаты бір – адамның қаржы жағынан сенімділігіне баға беру. АҚШ-та ең көп қолданылатын көрсеткіш – Fair Isaac Corporation әзірлеген **FICO рейтингі**(?). Диапазоны 300–850 аралығында, банктер мен өзге де қаржы ұйымдары осы ұпайға қарап, сізге қандай пайыз мөлшерлемемен несие беретінін ұйғарады. Ал Еуропа нарығына бейімделген тағы бір көрсеткіш – **несие қабілеті көрсеткіші**(?). Ол төлем тарихы, несиені пайдалану деңгейі және несие портфелінің әралуандығы сияқты бірнеше факторды ескеріп есептеледі. Үнемі жоғары ұпайды ұстап тұрсаңыз, сіздің дәулет жинау әлеуетіңіз арта түседі.

Бұл бөлімде біз негізінен банктер сияқты ресми, заңды мекемелерден қарыз алу туралы айттық (кей жағдайда инвестициялық несие беретін шағын кредит ұйымдары да бар). Әрине, қарызды басқа жақтан да алып жатамыз. Отбасылар өз ішінде бір-біріне, әсіресе жас адам университетке түсіп, отбасын құрып не жеке бизнес бастағанда қарыз беріп жатады. Мұндай өзара қолдау – құрметке лайық, сөйте тұра теріс әсері де бар. Қарыз бергенде тараптардың бәрі төлем шарттары мен ақшаны қайтарудың болжамды

мерзіміне толық келісіп алуға тиіс. Әйтпесе кейін бір-бірін түсінбей, арада кикілжің тууы мүмкін. Дамушы елдерде достар мен көршілер арасындағы қысқамерзімді, бейресми қарыздар қоғам өмірінің бір бөлігі саналады.

Ең бастысы – барынша тырысып, күмәнді тұлғалардан, яғни аса жоғары пайызбен қарыз беретін «қарыз акулалардан» аулақ болу керек. Олар шарасыз адамдарға өте жоғары пайызбен ақша ұсынып, кейін сол адамның қарыздан құтылуына мүмкіндік бермейтін жағдайға душар етуі мүмкін. Әрине, төтенше жағдайды қанша жоспарласаңыз да, тосын оқиға болып тұрады. Алайда басыңызға іс (мәселен, жол апаты) түскенде, дос-туыстан не қоғамнан көмек табу әдетте мүмкін болады.

4.5-ЭЛЕМЕНТ

Ақшаңды бекер жұмсама

Таңдаймын деп тақыр қалма: мүлде ғауһар тақпағаннан, біреуден қалған ескісін болса да таққан артық.

— Марк Твен

Көпшілігіміз келешекте дәулетіміз артса дейміз, алайда қазір көп нәрседен бас тартқымыз келмейді. Сөйте тұра, тіпті табысы ортадан жоғары адамдар да екі қатеге ұрынып, осы мақсатынан ауытқып кетіп жатады. Біріншіден, алдыңғы элементте көргеніміздей, шамасы жетпейтін нәрсені қарызға, алдын ала сатып алады. Екіншіден, тауарды аларда баламаларын мұқият ойлап алмайды.

4.3-элементте талқылағанымыздай, сауда жасағанда әрдайым бюджетіңізді ескеріңіз. Әр нәрсені сатып алардан бұрын өзіңізге мынадай сұрақтар қойыңыз: Бұл затты сатып алғаным мені мақсатыма жақындата ма, әлде одан алыстата ма? Сатып алсам – өмірім қандай болар еді? Алмаса ше? Бұл – шын қажетім бе, әлде қалауым ғана ма? Мен әлі де жарамды затты ауыстырып отырмын ба, әлде жаңа нәрсе алып жатырмын ба? Басқа балама бар ма? Сіздің мақсатыңыз – ақшаңызға барынша көп пайда алу.

Ақшаңызды үнемдеудің бір жолы – жаңа заттың орнына бұрын ұсталған, жарамды зат сатып алу. Өйткені жаңа нәрсе алған бойда оның құны бірден жоғалады. Сатып алғаныңыздың нарықтағы құны бірден «ұсталған» санатына кетеді. Сондықтан ұсталған (қазіргіше айтқанда, «бұрын иесі болған/біреуден қалған») зат алған едәуір үнем береді. Мысалы, жаңа көлік пен жүрген көліктің бағасын салыстырыңыз. Әрине, бұл әр нарықта әртүрлі, сөйте тұра орта есеппен жаңа көлікті алғашқы 1-2 жыл мінгенде әр шақырымға шаққанда құны жоғалуы қалған кезеңге қарағанда 2 есе жоғары. Мысалы, 2024 жылғы Toyota Camry көлігінің құны әр шақырым жүрген сайын шамамен 0,23

долларға кемитінін есептедік. Ал көлік ескілеу болған сайын бұл **тозу**(?) небәрі бірнеше центке дейін түседі. Көлікті қолдан сатып алып, дұрыс күтіп ұстасаңыз, алғашқы жылдардағы құны қатты жоғалуын өзге иесіне қалдырасыз да, бірнеше жыл бойы жүріп тұрған көлікті мініп, мыңдаған доллар үнемдейсіз. Әрине, бірнеше жылдан кейін ол көліктің ана жер, мына жері бұзыла бастайды, жөндеу шығыны артуы мүмкін, сонда да үнеміңіз айтарлықтай болады – бәлкім, сол ақшадан қызыңыздың оқу ақысын төлерсіз! Ал «су жаңа көлік мінген» атағына бола сонша көп ақы төлеу – ойланып көретін мәселе. (133)

Басқа да заттардың көбі – киім-кешек, жиһаз, тұрмыс техникасы, жөнделген телефондар, ойыншықтар – ұсталған күйінде де жаңа заттардан кем түспейді әрі бағасы әлдеқайда арзан. Әрине, мұндай заттарды іздеуге уақыт керек, алайда қазір интернеттен тиімді әрі жылдам табуға болады. Мәселен, АҚШ-тың әйгілі eBay платформасы бүгінде 190-нан астам елде жұмыс істеп тұр. Куба, Иран немесе Солтүстік Кореяда тұрмасаңыз, осы жаһандық алаңды сіз де пайдалана аласыз. Дегенмен әр елде халықаралық жеткізу шығынынан арылтатын ішкі сайттар бар. Бірнеше батырманы басып-ақ жағдайы жақсы, дүкендегіден әлдеқайда арзан тауар табуға болады. Мысалы, кей сатушылар дүкендегі жап-жаңа, ұсталмаған тауарды сыртқы ақауына (тоңазытқыштың есігіндегі кішкентай сызат секілді) бола толық бағасына сата алмайды.

Видео:

Қарызды өтеу стратегиясы

Әрине, кей жағдайда жаңа тауар алған тиімді болады. Мәселен, киім сатушылардың кейбірі алдыңғы маусымда өтпей қалған жаңа киімді жаппай сатылымға шығарады. Соңғы сән үлгісін қуаламасаңыз, мұндай жеңілдік дүкендерінен көп үнемдеп, ақшаңызды басқа маңызды мақсатқа жұмсай аласыз. Біз тек ұсталған не арзандатылған зат алудан түсетін үнемнен де, тұтыну қанағатынан да айырылмай-ақ қалай көбейтуге болатынын ойластырыңыз демекпіз. Ақшаңызды барынша тиімді жұмсайтын мүмкіндік іздеңіз.

4.6-ЭЛЕМЕНТ

Тосын жайттарға әзір жүр



Үміт еткенде тұрған дәнеңе жоқ, тек ең қиын жағдайға да дайын жүрсең болғаны.

— Стивен Кинг

Келешегіңіз үшін ақша жинаудың пайдасы туралы айтып кеткенбіз. Алайда адамға төтенше жағдайлар қоры да керек. Ол неге керек? Өмір тосын жайттарға толы: көліктің доңғалағы жарылып қалады, шатырдан су ағып кетеді, аяқ астынан телефоныңыз бұзылып қалады, тағы сол сияқты талай нәрсе болады.[(134)] Қай кезде нендей жағдай боларын білмейміз, алайда ұзақ уақыт ішінде әрқайсымыздың басымызға осындай

тосын әрі шығынды оқиға түсетіні анық. Сондықтан алдын ала дайындалған жөн. Міне, төтенше жағдайлар қоры дәл осыған керек. Мұндай қор тосын шығынды қаржы және эмоция жағынан күйзеліске түспей өтеуге көмектеседі. Шынында да, тосын оқиғадан туған эмоциялық күйзелісті жеңу оңай емес, тек алдын ала дайын қорыңыз болса, қаржы мәселесі ұсақ қолайсыздық қана болып қала береді. Басқаша айтқанда, төтенше жағдайлар қоры деген – қаржы еркіндігі қоры.

Ал ондайға дайын болмасаңыз, тосын оқиға болған соң амалын табуға тура келеді. Көбіне оның аяғы кредит картадағы қарызды ұлғайтуға не жоғары пайызбен қарыз алуға жеткізеді. Содан соң соның пайызын төлеу жолын іздейсіз. Мұның бәрі – қаржы жағынан күйзеліп, қате шешім қабылдауға ұрындыратын жол.

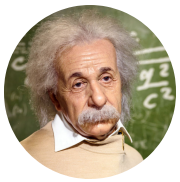
Осындай жағдайларға қанша ақша жинап қою керек? Бір әдіс – былтыр басыңыздан өткен тосын жайттарды еске түсіріп, әрқайсысына қанша жұмсағаныңызды есептеу. Мысалы, көлік жөндету, тосын сапар, дәрігерге бару, бұзылған тұрмыс техникасын ауыстыру – былтыр қандай тосын шығын болып еді? Бәрін қосып, он екіге бөліңіз де, ай сайын дәл сол соманы төтенше жағдайлар қорыңызға салып отырыңыз. Тағы бір әдіс – 3–6 айлық шығыныңызды алдын ала жинап қою. Яғни, үш ай бойы мүлде табыссыз қалсаңыз да, қордағы ақша күнделікті жұмсағаныңызға жете ме – соны ойлаңыз.

Кейде алдағы уақытта мұндай шығын көбірек болуы мүмкін деп, қорға сәл көбірек ақша салып қойған да артық емес. Қорға тым көп жинап қойсаңыз – артығын инвестицияға аудара аласыз. Ең бастысы – ай сайынғы төтенше жағдайлар қорына бөлінетін соманы қосымша нәрсе емес, міндетті төлем деп санаңыз. Яғни, ол да ипотека немесе электр жарығының төлемі секілді тұрақты шығын болуға тиіс.

Осындай қор – өмірдегі майда қаржы қиындықтарына алаңдамай, сабырлы болу үшін қажет. Қор болса, тосын, бірақ болжап қоюға болатын шығынға нық дайын боласыз. Кейде тосын шығын аз болып, қордағы ақша көбейеді. Кейде керісінше, көп шығын шығуы мүмкін. Алайда бұл жағдайда да, қор болған соң, асып-саспайсыз. Бұл – «ақшаны сен басқарасың ба, әлде ақша сені басқара ма» деген мәселеде маңызды қадам.

4.7-ЭЛЕМЕНТ

Құрама пайыздың күшін өз пайдаңа жарат



Құрама пайыз – ғаламдағы ең қуатты күш.[135]

— Альберт Эйнштейн

4.3-элементте бюджет құру, үнемі ақша жинау және қаражатты тиімді жұмсау маңызды екенін атап өттік. Бұл шаруаларды ерте бастауға екі басты себеп бар. Біріншісі – бүгін түрлі сылтау айтып, бюджет жүргізуді, ақша жинауды немесе ақшаны ақылға салып жұмсауды түрлі сылтау айтып, кейінге қалдыра берсеңіз, ертең оны бастау тіпті қиын соғады. Алайда бұл тарауда біз екінші себепке көбірек тоқталсақ дейміз: неғұрлым ерте бастасаңыз, соғұрлым мол пайда көресіз.

Жиған ақшаңызды инвестицияға жұмсасаңыз, ерте ақша жинай бастаудың кішкентай ғана артықшылығы кейін үлкен пайдаға айналады. 4.3-элементтегі мысалды еске түсіріңіз: жас адам 22 жастан асқаннан 30 жасқа толғанша аз-аздан ақша қойып отырса, сол кезде шамамен 9 500 еуродан бас тартса да, бұл кейін, 67 жасқа толып, зейнетке шыққанда 150 000 еуродан астам байлыққа айналуы мүмкін. Қазіргі азғантай соманы кейін үлкен сомаға айналдырудың кілті – «құрама пайыздың кереметін» ертерек іске қосу.

Құрама пайыз(?) шын мәнінде керемет емес те шығар, тек әсері сондай көрінеді. Оны түсіндіру оңай, нәтижесі таңғаларлық! Құрама пайыз – пайыздың үстінен пайыз табу деген сөз. Биыл жинаған ақшаңыздан түскен пайызды жұмсамай, қайтадан жинаққа қоссаңыз, келер жылы сол пайызға тағы да пайыз құралады. Осылай жыл сайын жинақты арттыра берсеңіз, уақыт өте өз капиталыңыз күрт өсе бастайды. Басында

айырмашылығы онша білінбейді, алайда біраз уақыт өткен соң жинағыңыз едәуір жылдам өсе бастайды. Бұл – тау басынан домалап түскен қар кесек сияқты: әуелде баяу ұлғаяды, бірақ көлемі артқан сайын оған тағы да көп қар жабысады да, бір кезде ол үлкейіп, жылдам өсе береді.

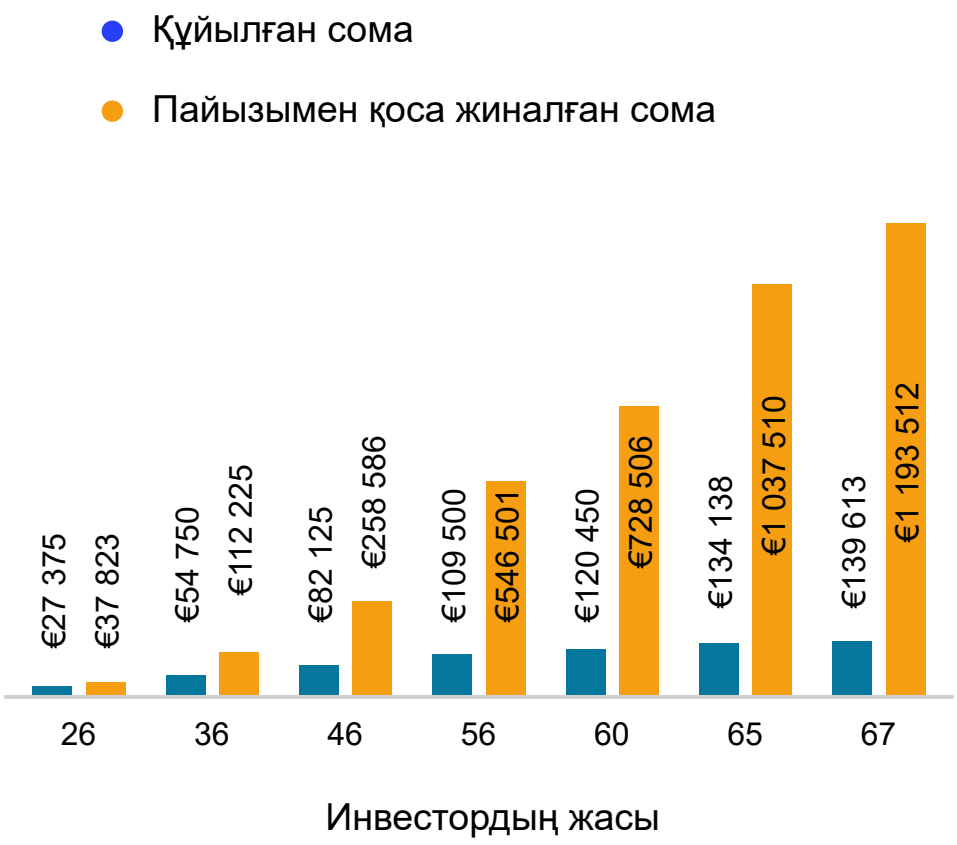
Ерте ақша жинай бастау керек дегеннің мәні – дәл осы құрама пайыздың уақыт өте келе үдей түсетін әсерінде. Зейнетке шығардан бірер жыл бұрын жиған ақшаның өсімі онша үлкен болмайды – бұл «тау етегінен» домалаған қар кесегі сияқты, үлкейіп үлгермейді. Ал ерте бастасаңыз, жинағыңыз өсетіндей уақыт мол болады – әрі өсуі айтарлықтай үлкен болады.

Қарапайым мысал қарастырайық. Айталық, 16 жастағы Майя осы кітапты оқып отыр және оқығанынан бірдеңе істемек болады. Ол мақсат қояды, бюджет құрады да, ақшасын ақылға салып жұмсай бастайды. Осылайша, күніне 7,5 еуродан үнемдей алатын жағдайға жетеді. Бұл соманы елестетіп көру үшін мысал келтірейік: 7,5 еуро – Албания немесе Армениядағы McDonald’s-тағы «Happy Meal» бағасы. (Немесе Майя өзіне зиян қылып жүрген адам болса, бір қорап Marlboro темекісі мен бір бөтелке Heineken-ге кететін сома.) Біз 7,5 еуроны әдейі шағын сома қылып алып отырмыз. Егер Майя мектеп бітірген соң жақсы жұмыс тапса, бұл ақшаны күн сайын үнемдей алар еді. Ал олай болмаса – мысалы, аптасына үш-ақ рет үнемдесе де, аздап жинай беруге болады. Немесе туған күніне ұсақ сыйлықтың орнына ақша сұрап, соларды қосымша жинап отырса да жарайды. Маңыздысы – жасөспірім өз шешімін сәл өзгертсе де, жылына әжептәуір сома жинай алады. Енді Майя осы ақшаны күнделікті майда шығынға емес, жылдық нақты (инфляциядан кейінгі) 7% табыс әкелетін пай қорына салып отыр делік. Бұл 7% табыс – **Standard & Poor’s (S&P) 500 индексі**(?) бойынша орташа көрсеткішке жуық. Бұл индекс жалпы нарық қозғалысын АҚШ-тағы ең ірі 500 компанияның акциялары арқылы көрсетеді. Шамамен осындай көрсеткіш Германияның DAX индексінде де бар (бұл – 2024 жылға дейінгі 50 жылдағы орташа табыс). Бұл есептерде дивидендтер қайта инвестицияланатыны ескерілген. Дегенмен, бір ескерері: бұл ұзақмерзімді орташа көрсеткіштер жыл сайын қатты ауытқып отырады. Кей жылдары S&P немесе DAX 40%-дан астам өскен, ал кей жылдары 40%-дан астам құлдыраған. Ақшаңыздың мақсаты қысқамерзімді болса (мысалы, келер жылғы оқу

ақысы немесе алдағы той), онда оны банкке салып қойған дұрыс. Акция нарығы – ұзақ мерзімге жоспарланған ақшаға қолайлы, өйткені уақыт өте келе осындай ауытқулар теңеседі. Акция нарығына инвестиция құю жөнінде алдағы тарауда толығырақ айтамыз.

28-көрнекілікте көрсетілгендей, Майя он жыл бойы осы қарқынынан таймаса, 26 жасында оның жинағы 27 375 еуро салымнан 37 823 еуроға жетеді. Анау айтқандай көп нәрседен бас тартпай-ақ жақсы нәтиже! Бұл жинақты ғарыш кемесіне теңесек – бұл енді жерден көтерілгенге тең. Құрама пайыздың нағыз «қызметі» әлі басталған жоқ. Майя осы жоспарды 36 жасқа келгенше тоқтатпаса, 54 750 еуро салымнан 112 225 еуро жинайды. 46 жасқа келгенше жинай берсе, 82 125 еуро салымнан 258 586 еуроға жетеді. Осы жерде «турбо режим» қосыла бастайды. Майя 56 жасқа келгенше жинай берсе, оның құйған ақшасы 109 500 еуро болса да, жинағы 546 501 еуроға жетеді. 28-көрнекілікте көрсетілгендей, 60 жасында зейнетке шықса, 120 450 еуро құйып, 728 506 еуро жинай алады. Ал 67 жасқа келгенше құя берсе, бар болғаны 139 613 еуро құйып, 1 193 512 еуро жинайды.[(136)] Сөйтіп, күнделікті ақша жұмсау әдетін сәл өзгертіп, сол ақшаны инвестицияға жіберсе, Майя зейнетке шыққанда, бүгінгі сатып алу қабілетімен есептегенде шамамен 1,2 млн еуро жинайды. Майя кейін осы ақшаны **аннуитет**[(?)] деп аталатын құралға құйса, өмірінің ақырына дейін жылына 70 000 еуро тұрақты табыс алып тұрар еді![(137)]

28-көрнекілік. Темекі шекпеңіз – бай боласыз!



Дереккөз: Күніне 7,5 еуро үнемделіп, жылына 7% табыс табу деген есепке сүйеніп, автордың есептегені.

Енді мынаны ойлап көрейік: Майя бастапқы әдетінен бас тартпай, 16 жастан 26 жасқа келгенше он жыл бойы бұрынғыдай жұмсай берсе, содан кейін ғана күніне 7,5 еуроны инвестициялық қорға құя бастаса ше? Әрине, әдетін өзгерткені жақсы, одан да пайда көреді. Алайда он жыл кешіксе, 67 жасқа келгенде ол 1 193 512 еуроның орнына тек 587 494 еуро жинайды. Яғни, инвестицияны он жылға кешіктіріп, Майя зейнетке шығарда 606 018 еуродан қағылады!

Көбірек ақша жинау үшін көп нәрседен бас тартудың қажеті жоқ. Шығынды сәл

ғана азайтқанның өзі үлкен нәтиже береді. Мысалы, күнде қымбат кофе ішкеннің орнына кәдімгі кофе алыңыз немесе үйде қайнатып ішсеңіз. Күн сайын сыртта түскі ас ішкеннің орнына аптасына бір-екі рет үйден тамақ апарыңыз. Мейрамханада сусын ішкеннің орнына кәдімгі су ішіңіз. Жұмысқа ортақ көлікпен барып-келсеңіз немесе автобуспен жүрсеңіз, бензиннен ақша үнемдейсіз (тіпті жаяу жүрсеңіз – жаттығу залына да барудың қажеті болмай қалады). Әркім өз әдетін сәл ғана өзгертіп-ақ ақша үнемдей алады.

Видео:

Ақшаны көбейту

Айтпағымыз – бүкіл өмір бойы аскет болып, тек зейнетке шыққанда бай бол деген емес. Келешекте бай болу үшін қазіргі өмірді кедей болып өткізудің мәні жоқ. Керісінше, әркім жақсы өмір сүре жүріп те дәулет жинай алады, өйткені көп жинаудың қажеті жоқ – аздап үнемдегеннің өзі үлкен нәтиже береді. Мысалы, Майя 1 193 512 еуро жинағанның ішінде шығынын азайтып жинағаны 139 613 еуро ғана. Шынында да, үнемдеп, инвестиция жасайтын адам, үнемдемейтіндерге қарағанда әлдеқайда көп тұтына алады. Зейнетке шыққанда – немесе одан да ерте – Майя жиған-тергенін жұмсап, мүлде ақша жинамаған күніндегі өмірден әлдеқайда жақсы жағдайда өмір сүреді.

Ерте ақша жинай бастау, сәл шыдамдылық, инвестициядан қалай дұрыс табыс алуды білу (бұл туралы 4.8 және 4.9-элементтерде айтылады) және құрама пайыздың күшіне жүгіну – міне, осының өзі жеткілікті.

Біз бұл бөлімде зейнетке шығар кезге ақша жинауды мысал қылып талдау жасап отырғанымыз бекер емес. Өйткені зейнетке ақша жинау – барша адам өзіне мақсат етіп қоюға тиіс нәрсе. Әрине, сіз 40 жастан асқанда, жиған-терген 250 000 еуро қаражатыңызды бизнес бастауға жұмсағыңыз келуі мүмкін, өйткені сіздің ойыңызша, бизнес акция нарығына қарағанда жылдамырақ өсетін болар. Алайда өмір бойы жалдамалы жұмыста жүрсеңіз де, бір кездері жұмыс істегіңіз келмей қалғанда не денсаулығыңыз ақсай бастағанда сүйенетін едәуір қорыңыз болуға тиіс.

Жастардың көбі: «Әлі-ақ үкіметтің зейнетақысы маған жетеді ғой» деп ойлайды. Бұл – өте жаңсақ түсінік. Өйткені әлемнің басым бөлігінде (санаулы өте бай елдерден өзге) мемлекеттік зейнетақы елдегі кедейлік деңгейінің өзін әрең жауып отырады. 2024 жылы өтпелі экономикасы бар кей елде орташа мемлекеттік зейнетақы шамамен 100-ақ доллар болды. Әрине, ел экономикасы өскен сайын бұл сома біраз көбеюі мүмкін, бірақ бұл жүйенің мойнына тағы бір «Дамокл семсері» тақалып тұр. Жеке зейнетақы қорларында сіз өз табысыңыздан жинақтайсыз, кейін сол ақша сізді күтіп жатады. Ал мемлекеттік зейнетақы жүйесі **үлкенге құрмет**(?) қағидатымен жұмыс істейді. Яғни, қазір зейнетке шығып жатқан адамдардың зейнетақысы қазір жұмыс істеп жүргендер төлейтін салық есебінен беріледі. Қазіргі жастар қартайғанда бұл жүйеге қатты салмақ түсіретін екі негізгі фактор бар. Біріншіден, адамдардың ұмыры ұзарып келеді. Кейінгі бірнеше онжылдықта дамыған елдерде 65 жаста зейнетке шыққан адамның орташа ұмыры бірнеше жылға артты. Әрине, зейнет жасын арттыру арқылы бұл жағдайды сәл жұмсартуға болады. Алайда екінші – әрі қиынырақ – мәселе бар: халықтың туу деңгейі. Демографтардың айтуынша, халық саны мен жас құрылымы тепе-тең күйде қалсын десе, әр буындағы әйелдер орта есеппен 2,1 бала табуға тиіс.(138) Туу көрсеткіші бұдан төмен болса, уақыт өте келе халықтың жасы «төңкерілген пирамида» сияқты болады – жоғары жағы кеңейіп, төмен жағы тарылады.

Посткоммунистік елдердің ішінде Орталық Азияның бір-екі елінен өзге ешқайсысында **орын басатын балалар тууы көрсеткіші**(?) қажет деңгейден жоғары емес. Өзге елдердің бәрінде бұл көрсеткіш төмен, кейде едәуір төмен. Бұл – келешекте халық саны азаяды деген сөз және жұмыс істеп жүрген әр адам «үлкенге құрмет» мемлекеттік зейнетақы жүйесінде барған сайын көп зейнеткерді қамтамасыз етуге мәжбүр болады. Бұдан бөлек, қарттардың да арқа сүйейтін жас туысы да жылдан-жылға азая береді. Сондықтан өз келешегіңіз үшін мойныңызға жауапкершілік алып, ақша жинау аса маңызды және мұны неғұрлым ертерек бастасаңыз, соғұрлым өзіңізге тиімді болады.

4.8-ЭЛЕМЕНТ

Активтеріңді әртараптандыр

Ақылды адам бүгін ертеңін ойлайды, әрі бар жұмыртқасын бір себетке салмайды.

— Мигель де Сервантес

Ең жиі қолданылатын екі қаржылық инвестиция құралы – акциялар мен облигациялар. Алдымен осы екеуінің мәнін түсініп алайық. **Акциялар**(?) – компаниялардың меншік үлесін білдіретін құрал. Акция иелері компанияның келешек таза табысынан өз үлесіне лайық енші алуға қақылы.(139) Компанияның табысы өссе, акционерлер де пайда көреді. Бұл пайда көбіне дивиденд (иелеріне тұрақты төлем түрінде) немесе акция құны өсуі арқылы келеді. Алайда компания міндетті түрде табысты болады деген еш кепіл жоқ. Егер компания табыс таппаса немесе шығын шексе, акцияның құны түсіп кетеді. Акционер компанияның қарызына жауап бермейді, бірақ акцияға жұмсаған ақшасынан түгел айырылуы мүмкін. (Айтпақшы, «үлес, меншік капиталы» – equity – деген де осы акцияны білдіретін термин.)

Видео:

Қор нарығы қалай жұмыс істейді?

Ал **облигация**(?) – компанияларға, үкіметтерге және өзге де ұйымдарға қарыз қаражат тартудың ыңғайлы тәсілі. Ұйымдар облигациясын сатып алғандардан қаражат алып, оның орнына әлдебір мерзімде пайыз төлеп, **негізгі қарызды**(?) (қарызға алынған сома) толық қайтарамын деп заңды міндеттеме алады. Облигация шығарған ұйымның

төлем қабілеті сақталса, облигация иесі пайызымен бірге өз қаражатын уақытылы қайтарып алатынына сенімді жүреді.

Кез келген инвестицияның тәуекелі мен қатері бар. Компания акциясының нарықтағы құны аз уақытта айтарлықтай өзгеріп кетуі мүмкін. Тіпті **номинал табысқа**(?) кепілдік берілген (мысалы, сапалы облигациялар бойынша) жағдайдың өзінде, пайыз мөлшерлемесі немесе инфляция деңгейі өзгергенінен актив құны айтарлықтай өзгереді. Жиған-тергеніңіздің көп бөлігін санаулы ғана акцияға (одан да жаманы – бір-ақ компанияның акциясына) салып қойсаңыз – қатты тәуекел етіп, қатерге бас тігіп отырғаныңыз. Жиған-тергенінің едәуір бөлігін **үлес**(?) (equities) түрінде Blockbuster, Sears немесе JCPenney секілді компанияларға құйған адамдардың тағдыры осыған айқын мысал.(140)

Бұл қатерді **әртараптандырып**(?), яғни, бір-бірімен байланыссыз көп актив ұстап азайтуға болады. Активтеріңізді әртараптандыра отырып, сіз үлкен сандар заңын өз пайдаңызға жаратасыз. Яғни, **портфель**(?) кей инвестициялар сәтсіз болып шықса да, өзгелері өте жақсы нәтиже береді. Жақсы нәтиже берген инвестициялар әлсізінің орнын «өтейді», сөйтіп жалпы табыс орташа мәнге жуықтайды.

Күнделікті бизнес шешімдеріне араласпай-ақ дәулет жинаймын дейтіндерге акциялар нарығы ұтымды табыс бере алады. Тарих соны дәлелдеп келеді. Кейінгі екі ғасырда компания акциялары жылына инфляцияны ескергеннің өзінде нақты 7 пайыздай,(141) ал облигациялар – шамамен 3% нақты табыс берген.

Акцияларға байланысты тәуекел – келешекте әлдебір уақытта олардың құны қандай болатынын ешкім нақты болжай алмайтыны. Инвестицияңыздың нарықтағы құны кейде құлдырап, бірнеше ай не жыл өткен соң қайта өсуі – заңдылық. Осындай тәуекел – құбылмалылық деп аталады. Дәл осы құбылмалылықтың салдарынан акциялар жинақ шоттары, **ақша нарығы сертификаттары**(?) және қысқамерзімді **мемлекеттік облигация**(?) сияқты алдын ала белгілі табыс беретін құралдарға қарағанда әлдеқайда көп табыс ұсынады. Көпшілік адам үшін облигациялар мен жинақ шоттарының тұрақты табысы акцияларға қарағанда сенімдірек. Сондықтан, инвесторларды осындай аз тәуекелді, тұрақты құралдардан тарту үшін акциялар орта есеппен жоғары табыс ұсынуы керек.

Инвестициялық пай қорлары(?) инвесторларға активін әртараптандырып, тәуекелін азайтуға көмектеседі. Инвестициялық қор – бұл көп адамның ақшасын біріктіріп, оны түрлі активтерге – акцияларға, облигацияларға, жылжымайтын мүлікке немесе **қазынашылық вексельдеріне**(?) құю тәсілі. Сондықтан да инвестициялық қорлардың түрі көп.

Инвестициялық акция пай қоры(?) қатысушылардың қаражатын көп компанияның акциясына құяды. Мұндай қорлар шағын инвесторларға да активтерін әртараптандырып, тәуекелін азайтуға мүмкіндік береді. Ұзақ мерзім бойы (шамамен 30–35 жыл) әртараптандырылған портфельге тұрақты түрде қаражат құйып отырса, акция нарығындағы тәуекел едәуір азаяды. Тарихи тұрғыдан алғанда, осылай ұзақ мерзім ұсталатын әртараптанған портфельдің орташа табысы жоғары, ал табыс ауытқуы – салыстырмалы түрде төмен болған. Түрлі компаниялардың акцияларын қамтитын инвестициялық акция пай қорына тұрақты түрде қаражат құйып отыру – акция нарығына кірудің ең үнемді әдістерінің бірі.

Әртараптандыру акция нарығындағы инвестицияның құбылмалылығын екі жолмен азайтады.

Біріншіден, кей компаниялар нашар көрсеткіш көрсеткенде, енді біреулері жақсы нәтиже береді. Мысалы, мұнай бағасы түсіп кеткенде мұнай саласының пайдасы азайса да, авиакомпанияларға пайдалы болады – өйткені авиакеросин арзандайды. Сол сияқты, болат бағасы түскенінен болат өндірушілердің табысы азайса да, автокөлік өндірушілер үшін бұл жақсы жаңалық, өйткені олардың шикізат құны төмендейді.

Екіншіден, әртараптандыру жалпы экономикалық жағдай өзгерісінен қорғануға көмектеседі. Экономикалық құлдырау немесе өсім – компаниялардың бәрінің дерлік акциясының құнына әсер етеді. Алайда әртараптандыру бұл құбылмалылықты азайтады, өйткені құлдырау кей компаниялар мен салаларға өте қиын болса, енді біреулеріне онша әсер етпейді. Ал өсім кезеңі кей компанияға көбірек пайда әкеледі. Мысалы, бүкіл дүниежүзінде сатылатын Max Mara сән бренді рецессиядан қиналып қалуы мүмкін, ал Zara секілді арзандау бәсекелесінің сатылымы мен пайдасы артуы мүмкін. Сол сияқты, рецессия кезінде Skoda көліктерінің нарықтағы жағдайы BMW-нікіне қарағанда жақсара түседі.

Жұмыс берушілердің кейбірі қызметкерлеріне компания акциясын сатып алуды қолдайтын зейнетақы бағдарламаларын ұсынады – мысалы, қызметкер құйған қаражатқа сәйкес соманы компания қосып береді немесе акцияны нарық бағасынан төменірек бағаға сатып алуға мүмкіндік береді. Мұндай ұсыныс компанияның акциясын сатып алуды тартымды етеді. Компанияға сеніміңіз мықты болса, осындай мүмкіндікті пайдалануға болады. Әдетте, 3 жыл ұстап тұру мерзімі өткен соң, бұл акцияларды сатып жіберіп, қаражатты басқа жаққа инвестициялауға рұқсат беріледі. Мұндай мүмкіндік туған сәтте сол опцияны пайдаланған дұрыс. Олай істемесеңіз, активтеріңіздің тым көп бөлігі өз жұмыс берушіңіздің компания акциясында қалып қояды. Бұл сізді екі есе тәуекелге тірейді: әрі жұмыс орныңыз, әрі инвестицияңыздың құны сол компанияның табысына кіріптар болып қалады. Мұндай жағдайға түспеген дұрыс.

Сондай-ақ, жұмысыңыздан мемлекеттік талапқа сай жалпы зейнетақы қорына ақша құйып отыруыңыз мүмкін. Мұндай қорлар қай салада жұмыс істейтініңізге қарай түрлі активтерге инвестиция құяды. Сондықтан компанияңыздың зейнетақы қоры неге инвестиция құйып отырғанын біліп жүрген маңызды және жеке инвестицияларыңызды сол қордан тыс активтерге әртараптандырған жөн.(142)

Акцияларға инвестиция құю мен әртараптандырудың маңызын былай қорытуға болады: қаржы әлеуетін арттыру үшін әр адам өз жинақтарын әртараптанған, жоғары табыс әкелетін инвестицияларға жұмсауға тиіс. Бұған дейін де тарих дәлелдегендей, ұзақмерзімді акция нарығындағы инвестициялар жоғары табыс береді. Инвестициялық пай қорлары шағын инвесторларға әртараптанған портфель жинап, оған ай сайын қосымша қаражат құйып отыруға және транзакция шығынын азайтуға мүмкіндік береді. Ұзақмерзімді, әртараптанған портфельге инвестиция құю – акция иемденудегі тәуекелді едәуір азайтады. Әрине, кез келген инвестицияда белгісіздік бар. Алайда алдыңғы 150 жылдық тәжірибе көрсеткендей, ұзақмерзімді әртараптандырылған акция портфелі жинақ шоттарынан, облигациялардан, **депозит сертификаттарынан**(?), ақша нарығы қорларынан және соған ұқсас қаржы құралдарынан жоғары нақты табыс береді. Әсіресе, зейнетке ақша жинап жүрген жастар үшін өзге құралдарға қарағанда дәл осындай қорлар арқылы акция иеленген аса пайдалы.

Тіпті банк депозиттерінің өзі акциялар мен облигацияларға қарағанда тәуекелі

төмен саналса да, банктің банкрот болуы қатері барын да ұмытпау керек. Егер банк төлем қабілетінен айырылып, сіздің ақшаңызды қайтара алмаса, көп елде арнайы ұлттық депозиттерді сақтандыру жүйесі бар. Алайда бұл жүйе сақтандыратын сома шектеулі және ол ашық жарияланып тұрады. Жинағыңыз осы сақтандырылатын сомадан көп болса, қаражатты бірнеше банкке бөліп салған жөн. Әр банктегі сома сол шектеуден аспағаны дұрыс.

Әлдебір банк шамадан тыс жоғары пайыз ұсынса, абай болыңыз. Мұндай жоғары пайыз – көбіне кәсіби инвесторлардың сол банктен күмәнданып, қаражатын әкетіп жатқанының белгісі болуы мүмкін. Яғни банк қаражат тарту үшін тәуекел етіп отыр деген сөз. Мұндай жағдайда, сәл жоғары пайызға бола ақшаңызды қатерге тігудің қажеті жоқ! (Посткоммунистік елдердің бірінде әйгілі экономист осылай үш рет қатарынан «ең жоғары пайыз» ұсынып тұрған үш банктегі ақшасынан айырылған – ол кісі қаржы профессоры емес, теоретик болғаны қандай жақсы!)

Сонымен қатар, алаяқтардан да абай болған өте маңызды. Егер сізге орташа нарық деңгейінен әлдеқайда жоғары табыс уәде етілсе (классикалық «тым жақсы көрінеді» схемасы), ондай ұсыныстардан бас тартқан дұрыс. Мұның жарқын мысалы – 1996 жылғы Албаниядағы «Пирамида схемалары». Ол кезде Албания жоспарлы экономикадан нарықтық экономикаға енді көшіп жатқан, халықтың инвестициядан хабары аз болатын. Қылмыскерлер соны пайдаланып, халықтан қолма-қол ақша жинап, айына 5%, жылына 60% табыс уәде етеді. Алайда бұл «табыс» заңды бизнес арқылы емес, жаңа салымшылардың ақшасынан бұрынғыларға пайыз төлеу арқылы жүргізілді (сол үшін де пирамида аталады). Шамадан тыс үлкейіп кеткен, бұл схемалар күйреп, мыңдаған адам ақшасынан айырылды.[(143)]

Видео:

Елді күйреткен пирамида схемасы

Осындай алаяқтық схемалар көп елде кездескен. Соның бірі – 1990 жылдары Ресейде дүрілдеп тұрған МММ пирамидасы. Тіпті жоғары деңгейлі, дамыған қаржы

нарығы бар елдердің өзінде кей инвесторлар «сізге ғана арналған» деген тым тартымды көрінетін ұсыныстарға алданып түсіп жатады. Мұндай ұсыныстар көбіне адамның қомағайлығын оятуды көздейді. Мысалы, американдықтардың көбі әлемге кең тараған, «Нигериялық ханзада» (Nigerian prince) деп аталатын алаяқтық схемаға тап болған. Бұл схема әуелде 1980 жылдары хат не факс арқылы тараса, қазір әлеуметтік желі мен email арқылы кең тарап отыр. Қысқаша айтқанда, біреу өзін бай адам не ірі қаражатқа қол жеткізе алатын адам деп таныстырады. Сізге хат жолдап, соғыстан немесе саяси тұрақсыздықтан қашып жүрмін, ақшамды шетелге шығаруға көмектессең мол сыйақы беремін деп уәде етеді. Сізден банк реквизиттерін сұрайды. Деректеріңізді берсеңіз, олар сіздің шотыңыздан қаражатты заңсыз алып қояды. Алданған адам ақшасын қайтаруға мүмкіндік таба алмайды. Бұл схеманың түрі көп: кейде бастапқыда «қызмет ақысына», «салыққа» не «шығынды өтеуге» аздаған ақша сұрайды. Алайда шын мәнінде ешқандай төлем де, «көп ақша» да болмайды. Керісінше, қосымша ақша сұрау бітпей, адам қайта-қайта ақша жіберіп отыруға мәжбүр болып қалады.

Бұдан да үлкен деңгейдегі қаржы қылмысқа бір мысал – 2009 жылы Нью-Йорктің Оңтүстік округі Бэрни Мэдоффты 64 млрд доллар көлеміндегі Ponzi схемасына байланысты жауапқа тартқан. Бұл – әлемдегі ең ауқымды қаржы алаяқтығының бірі ретінде тарихта қалды.

4.9-ЭЛЕМЕНТ

Нарықты үнемі ұта бермейтініңді ұқ

Кейде көзі байланған маймыл газетке дротик лақтырып отырып таңдаған портфелі сарапшылар құрастырған портфельмен бірдей-ақ болып шығады.

— Бёртон Малкиел

Көп адам уақытым да, келешекте табысты болатын компанияларды танитын білімім де жоқ деп, акцияларға инвестиция құюдан бас тартып жатады. Бұл жерде олар дұрыс айтады: нақты бір акция не жалпы нарықтағы баға қалай қарай бағыт алатынын болжау өте қиын. Ешкім келешекте нақты бір акция бағасы немесе жалпы акция нарығы қалай өзгеретінін алдын ала біле алмайды.

Экономистердің көбі **сенделу теориясы**(?) барын мойындайды. Бұл теория бойынша, қазіргі акция бағалары компания табысының болашақ деңгейі, экономика жағдайы және акция бағасына әсер ететін өзге де факторлар жөніндегі ең жақсы мәліметтерді қамтиды. Сондықтан, акция бағасы келешекте қалай өзгеретіні тосын оқиғаларға қарап тұрады. Ал мұндай тосын нәрселерді алдын ала болжау мүмкін емес. Олар болжауға келетін болса, қазірдің өзінде акция бағасына еніп кетер еді.

Видео:

Уолл-стриттегі кездейсоқ жүріс

«Онда неге Apple, Google, Microsoft сынды мықты компаниялардың ғана акциясын алып, өзгесінен аулақ болмаймыз?» деген ой туар. Жақсы-ақ идея, тек бір

мәселе бар: сенделу теориясы нақты бір компания акцияларына да толық жүреді. Яғни, келешекте жақсы табыс әкелетін акциялар да бұл болжамдарды қазіргі бағасына сіңіріп қойған. Ал оның бағасы алда қалай өзгеретіні қазір ешкім білмейтін жаңа ақпаратқа не тосын өзгерістерге қарайды. Келешекте нақты бір компанияның акциясына әсер ететін факторлар өте көп және олар үнемі аяқ астынан өзгеріп отырады. Мысалы, қазір жертөледе отырған бір мектеп оқушысының жаңа идеясы Apple акциясының бағасын құлдыратып жіберуі әбден мүмкін. Сондықтан алдын ала қай акция шарықтап кетіп, қайсысы «ұшпай жатып күйрейтінін» – ешкім де анық біле алмайды.

Тіпті нарықты зерттеп, компаниялардың есебін қарап, экономикалық болжамдарды оқысаңыз да, өз мүмкіндігіңізді айтарлықтай жақсарта қоясыз деу қиын. Әрине, араларыңызда кейбіреу ғайыптан тайып жолы болып кетіп, нарықтан жақсы табыс табуы, ал енді біреулер – керісінше, ұтылуы мүмкін. Бұл арада көп адам нарықты «айналдыруға» тырысып, соған уақыты мен күшін зая қылады. Негізгі ой мынада: әрдайым біреу нарықты ұтуы мүмкін, алайда кім екенін алдын ала ешкім де дәл айтып бере алмайды.

Ал интернетте көзіміз үйреніп кеткен жарнамалар ше? Мысалы: «Gorilla Investments алдынғы 10 жыл қатарынан нарықты ұтып келеді!!! Кеш болмай тұрғанда ақшаңызды бізге жіберіңіз!» деп ұрандатады. Бұлар өтірік айтып тұр ма? Дәл өтірік емес. Бұған қарапайым ойша тәжірибе жасап көрейік. Айталық, 10 000 досыңыз бар делік. Әрқайсысы әділ тиын лақтырсын (50% – бүк, 50% – шік). Алғашқы айналымда жартысы дұрыс болжап шығады. Келесі айналымда сол жеңген 5 000 адам ғана қайта лақтырады. Осылай 10 айналым жасағанда шамамен 20 адам қатарынан 10 рет дұрыс болжайды. Міне, солар өзін жарнамалап, «сенімді әдісті білемін» деп қызметін ұсына бастайды. Инвестиция кеңесшілерінің әдісі де дәл осындай.

Жұрттың көбіне ең жақсы нұсқа – ұзақмерзімді жинақтарын (әсіресе зейнетақы жинағын) инвестициялық акциялар пай қорына құю. Сонымен бірге, **ETF (биржалық инвестициялық қорлар)**(?) деген де бар – олар да инвестициялық пай қорына ұқсас, алайда нақты биржаларда еркін саудаланады.

Инвестициялық акциялар пай қорларының екі негізгі түрі бар: басқарылатын қорлар және индекстелген қорлар. **Басқарылатын инвестициялық акциялар пай**

қоры(?) – қорда сарапшы, яғни қордың портфель менеджері қай компаниялардың акциясын қашан сатып алып, қашан сататынын өзі шешеді. Әдетте, бұл менеджердің қасында компаниялар мен нарықтағы трендтерді зерттейтін арнайы аналитиктер тобы болады. Олар келешекте жақсы нәтиже береді деп болжанған акцияларды анықтап, соларды қорға енгізуге тырысады. Менеджердің мақсаты – қордың табысын барынша арттыру.

Екінші түрі – **индекстелген инвестициялық акциялық пай қоры**(?). Мұндай қор акцияларды нарықтағы индекске сәйкес құрамда ұстайды. Яғни нарықтағы әлдебір кең индекс қандай болса, қор соны айна-қатесіз қайталайды. Көбіне ондай қорда сауда жасаудың керегі жоқ, әрі компаниялардың келешегіне қатысты зерттеулер де жүргізілмейді. Осы себептен индекстелген қорлардың жұмыс істеу шығыны әлдеқайда төмен – әдетте басқарылатын қорларға қарағанда 1-2 пайыз тармағына арзанырақ болады. Соның арқасында, индекстелген қорлардағы комиссия да аз, және сіздің инвестицияңыздың көбірек бөлігі тікелей акция сатып алуға жұмсалады.

Кең нарық индексіне (мысалы, S&P 500) байланған индекстелген инвестициялық пай қоры нарықтағы орташа табысқа жуық табыс береді. Айтпақшы, индекстелген қорлар тек АҚШ-та емес, ірі экономикалардың көбінде бар және жылдан жылға көбейіп келеді. Тіпті дамушы елдерге арналған индекстелген қорларды да сатып алуға болады. Мысалы: iShares MSCI China ETF, Franklin India Index Fund, Expat Czech PX UCITS ETF, VanEck Vectors Russia ETF – белгілі бір елге арналған қорлар. Сонымен қатар, бірнеше елді қамтитын аймақтық индекстелген қорлар да бар.(144)

Сонда орташа табыстың несі керемет? Бұған дейін айтқанымыздай, тарихта акция нарығындағы орташа нақты табыс шамамен жылына 7% болған. Бұл деген – акция портфеліңіздің **нақты құны**(?) он жыл сайын екі есе өсіп отырады деген сөз. Жаман емес қой, иә? Ең маңыздысы – кең нарық индексіне байланған қорлардың орташа табыс деңгейі, әсіресе ұзақмерзімді кезеңдерде – мысалы, он жылдық есеппен қарағанда, басқарылатын қорлардың көбінікінен жоғары шығады. Бұл, әрине, таңғаларлық емес. Өйткені сенделу теориясы бойынша тіпті сарапшылардың өзі акция бағасының болашағын дәл болжай алмайды. Біреулердің жолы болып кетуі мүмкін (әлгі тиын лақтырған достарымыз секілді), алайда экономика зерттеулері мұны сәттілік деп не

заңсыз тәсілдер қолданылған деп қана түсіндіреді.

Мысалы, қалыпты онжылдықта S&P 500 индексі басқарылатын қорлардың 85%-ынан жоғары табыс берген. Бұл Еуропада да расталған: актив және пассив қорларды салыстырған зерттеулер осыны көрсеткен.(145) Жиырма жылдық кезеңдерде S&P 500-ге байланған қорлар басқарылатын қорлардың 98%-ынан жақсы нәтиже көрсеткен.(146) Сондықтан, ұзақ мерзімде басқарылатын актив қорды таңдап, нарықтан артық табыс табу мүмкіндігі – шамамен 1–50 арасында ғана, яғни өте төмен.

Сол тиын лақтыру мысалы секілді: бір басқарылатын қор бірнеше жыл бойы немесе тіпті он жыл жақсы нәтиже көрсетсе де, бұл оның келешекте де солай болатынына кепілдік бермейді. Мысалы, 1980 жылдары АҚШ-тағы ең үздік 20 басқарылатын акциялық қор он жыл бойы S&P 500 индексінен жылына 3,9 пайыз тармағына артық табыс берген. Бірақ 1990 жылы нарыққа кірген инвесторлар сол «ыстық» қорларды таңдаса, қателескен болар еді. Өйткені 1990 жылдары бұл қорлар S&P 500-ден жылына 1,2 пайыз тармағына төмен нәтиже көрсеткен. Дәл осындай жағдай 1990–1999 жылдары да болған: сол үздік 20 қор жылына 3,1% жақсы нәтиже берген, бірақ 2000–2009 жылдары – S&P 500-ден жылына 1,3% артта қалған.(147)

Ал 1993–2017 жылдары 25 жылда S&P 500 индексі жылына 9,7% табыс берсе, басқарылатын қорлардың орташа табысы жылына 8,6% ғана болған.(148)

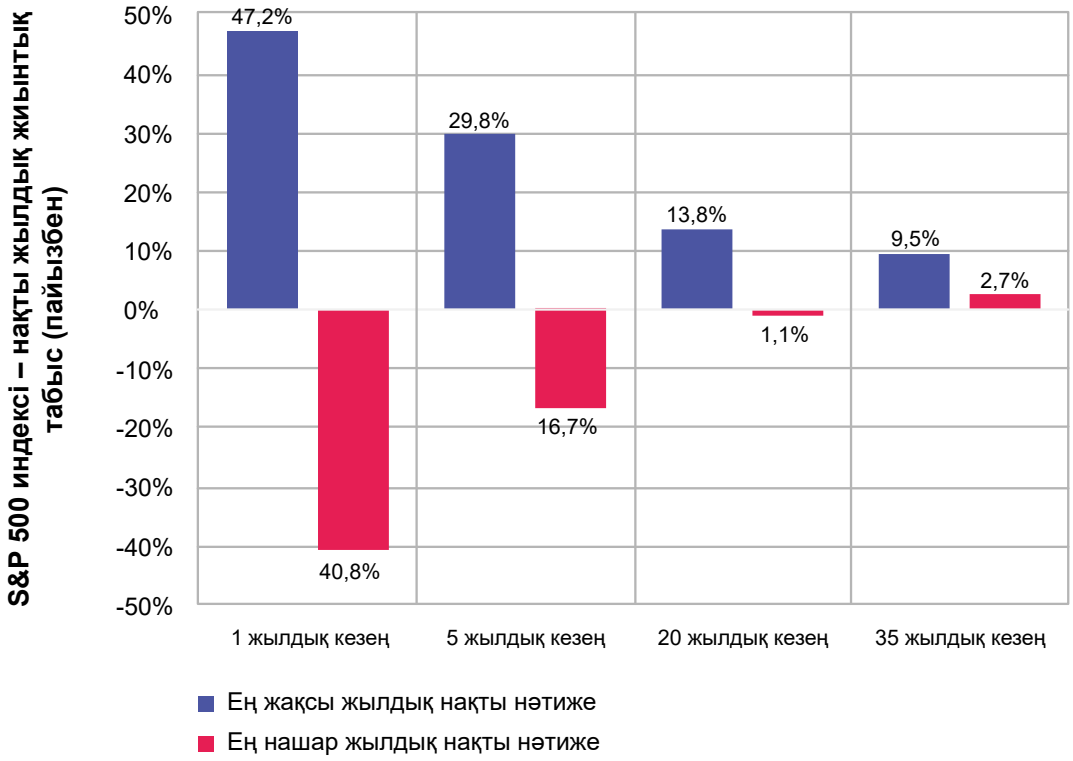
Шын мәнінде, осы мысалдарда индекстелген қордың (мысалы, S&P 500 индексіне байланған) басқарылатын қорлардан артықшылығы толық көрсетілген жоқ. Бұған «аман қалғандардың бұрмалауы» (survivorship bias) деп аталатын құбылыс әсер етеді. Мысалы, S&P 500 индексі жабылып қалуы ықтималдығы өте төмен. Ал ұзақ мерзімге, мысалы зейнетке ақша жинау үшін инвестиция жасайтын кезеңде, басқарылатын қордың жабылып қалуы ықтималдығы аса жоғары. Қор екі жағдайда жабылып қалады – екеуі де нашар нәтижеге байланысты: қор жабылып, қалған қаражат иелеріне қайтарылады немесе қор басқа, жақсы нәтиже көрсеткен қорға қосылады. Қазір мыңдаған басқарылатын қор бар, бірақ 1970 жылы АҚШ-та небары 358 қор болған. Оларды Бёртон Малкиел 2013 жылға дейін бақылаған. Осы 43 жылда сол қорлардың 274-і, яғни 75%-дан астамы мүлде жоғалып кеткен. Ал қалған 84 қордың ішінен төртеуі ғана жылына S&P 500 индексінен 2 пайыз тармағына не одан көп артық табыс берген.

(149)

Тарихи тұрғыдан алғанда, акция нарығындағы табыс өзге кез келген негізгі инвестиция түрінен жоғары болған. Ал индекстелген қорлар кәдімгі инвесторға жеке акция таңдап әуре болмай-ақ не нақты бір басқарылатын қор іздеп уақыт құртпай-ақ, сол табысты алу мүмкіндігін береді. 118 жыл бойы 21 елдегі акция мен облигация табысын салыстырған зерттеу жүргізілген. Бұл зерттеуде әр елде акция нарығы облигация нарығынан жақсы нәтиже көрсеткені анықталған.(150) Тіпті екі дүниежүзілік соғыс кезеңдерін қоса алғанда, акциялар жылына орта есеппен 3–6% нақты табыс беріп келген.

Әрине, нарықта құлдырау мен көтерілу кезеңдері болады. Кейде акция бағасы ұзақ уақыт түсе беруі мүмкін. Сондықтан зейнет жасына таяған сайын, инвесторлардың көбі акция үлесін біртіндеп азайтуды жөн көреді (бұл туралы 4.10-элементте толығырақ айтылады). Алайда акция нарығының ұзақмерзімді тарихына сүйенсек, кең нарық индексінің орташа табысы басқарылатын қорларды да, өзге кез келген балама инвестицияны да ұзақ мерзімде басып озады.(151)

29-көрнекілік. Акцияларды ұзақ ұстағанның қаупі азырақ



Дереккөз: Linqun Liu, Andrew J. Rettenmaier, and Zijun Wang, *Social Security and Market Risk* (National Center for Policy Analysis Working Paper No. 244, July 2001). Табыс инвестиция кезеңінде әр жылда бірдей сома құйылады деген болжамға сүйеніп есептелген. Мәліметтер 2019 жылға дейін жаңартылған.

29-көрнекілікте көрсетілгендей, тарихта әртараптанған акциялар портфелі ұзақ мерзім ұсталып отырса, жоғары әрі салыстырмалы түрде тұрақты табыс берген. Мұнда 1871 жылдан 2019 жылға дейінгі ұзақтығы түрлі инвестиция кезеңдері бойынша акция нарығынан алынған ең жоғары және ең төмен орташа жылдық нақты табыс деректері берілген. Бұл есептеу кезінде инвестор жыл сайын бірдей соманы S&P 500 индексіне байланған инвестициялық қорға салып отырған деп алынған.(152)

Акцияны қысқа мерзімге ұстасаңыз, табыс тым қатты құбылады. Мысалы, 1871–2019 жылдар аралығында S&P 500 индексінің бір жылдық табысы +47,2%-дан –35,5%-ға

дейін ауытқыған. Тіпті 5 жылдық кезеңде де жылдық орташа құрама табыс +29,8%-дан –16,7%-ға дейін өзгерген.

Алайда мына нәрсеге де назар аударыңыз: инвестиция мерзімі ұзаған сайын, «ең жақсы» және «ең нашар» табыстар бір-біріне жақындай түседі. Мысалы, 35 жылдық кезеңді алсақ, сол 1871–2019 жылдар аралығында ең үздік 35 жылдық кезеңде жылдық орташа табыс 9,5%, ал ең нашар 35 жылдық кезеңде – 2,7% болған. Яғни, ең нашар жағдайда да акцияның нақты табысы облигацияның орташа нақты табысымен шамалас шыққан. Дәл осы жоғары әрі тұрақты ұзақмерзімді табыс акцияны зейнетке ақша жинау үшін өте тартымды құрал етеді.

Бұл бөлімнен шығар ең маңызды қорытынды мынау: «Уақытым да, білігім де жоқ» деген оймен акция инвестицияларынан қалыс қалмаңыз. Нарықты көп зерттеудің не «керемет акция таңдаушы» болудың қажеті жоқ. Индекстелген пай қорына жүйелі түрде ақша құйып отырсаңыз, ұзақ мерзімде жақсы табыс аласыз әрі тәуекелі де аз болады. Көп адамға мұндай инвестиция сенімді зейнетақы жоспарының маңызды бөлігіне айналады. Ірі әрі сенімді кез келген инвестиция компаниясының бірнеше индекстелген пай қоры бар. Әр компанияның қор атауы сәл өзгеше болуы мүмкін, сондықтан қор сипаттамасын мұқият оқып, өзіңізге ең ыңғайлысын таңдаңыз.

Бұл тараудың екінші маңызды тұжырымы: экономистер нарық «сарапшыларын» әжуа қылғанды жақсы көреді. Мысалы, бір ресейлік цирктің шимпанзесі Ресейдегі басқарылатын қорлардың 94%-ын жеңіп шыққан. Ал Чикаго Sun-Times үшін «акция таңдауын» жалқын түсті маркермен белгілеген Адам Монк деген лемур (циметонды құйрықты маймыл) тағы бар. Сондай-ақ 2013 жылы The Observer британ газеті үш топ арасында жарыс ұйымдастырған: бірінші топ – тәжірибесіз студенттер, екінші топ – қаржыгер, брокер және қор менеджері, үшінші топ – Орландо деген сары мысық. Жыл аяғында студенттер ақшасынан айырылған, кәсіби мамандар +3,5% табыс жасаған, ал мысық Орландо (ойыншық тышқанын таңдау кестесіне лақтырып отырып) шамамен +11% табыс көрсеткен. Бір сарапшының сөзімен айтқанда: «Мысыққа акция таңдатқанның бір жақсы тұсы – комиссиясы өте арзан». Егер бұл шын мәнінде нақты инвестиция болғанда, Орландо мысық өзіне мол азық пен «валерианаға» (мысықтың сүйікті шөбі) жетер табыс тауып алар еді!

4.10-ЭЛЕМЕНТ

Инвестицияларыңның мерзімін қаражат қажет болатын мерзімге қарай сәйкестендір

Акция бағасы аз уақытта 50% құлдырап кеткеніне қатты күйзелетін болсаңыз, сізге жалпы акция ұстаудың керегі жоқ.

— Уоррен Баффет

Ұзақмерзімді инвестиция жасағанда, мысалы, зейнетақы жоспарына қаражат құйып отырғанда, көбіне ең дұрысы – индекстелген акция қоры болады. Акциялардың ұзақмерзімді табысы – облигация немесе банк шотындағы қаражат табысынан едәуір жоғары. Алайда қысқа және ортамерзімді кезеңде облигация мен банктегі ақшаның құны тұрақтырақ. Инвестицияңыздағы қаражатты пайдаланатын сәт таяп қалса, онда оны біртіндеп тұрақтырақ құралдарға ауыстырған жөн. Уақыт көкжиегіңіз 5 жыл болса, онда дәл сол мерзімде өтелетін облигация сатып алу (яғни 5 жылдан кейін негізгі соманы және пайызын қайта аласыз) – тәуекелі мен қатері аз әдіс. Жалпы ереже: ақшаны қажет ететін – мысалы, магистратураның оқу ақысы, үйдің алғашқы төлемі немесе зейнетке шыққанда табыс көзі болатын – уақытқа үйлесетін мерзімге облигация сатып алған дұрыс.

Облигация ұстағандағы негізгі қатер – инфляция. Инфляция негізгі қарыз сомасының да, тұрақты пайыз төлемдерінің де нақты құнын төмендетіп жібереді. Бұл қатерден Инфляциядан қорғалған облигациялар көмегімен сақтануға болады – мысалы: АҚШ-тағы **TIPS**(?) (Инфляциядан қорғалған қазынашылық құнды қағаздар). Бұлар сатып алынған сәтте нарықта анықталатын пайыз мөлшерлемесін және жыл сайын

нақты инфляция деңгейіне сай түзетілетін табыс береді. Германия, Канада, Грекия, Австралия, Италия, Жапония, Швеция, Израиль және Исландия да инфляциядан қорғалған облигациялар шығарады. Өйткені тосын инфляция – облигациядан түсетін табысты иесі күткеннен бетер төмендетіп жіберетін негізгі факторлардың бірі. Сол себепті, инфляциядан қорғалған облигациялар иесін осы қатерден қорғайды. Егер инфляция күткеннен жоғары болса – ондай облигациялар қарапайым мемлекеттік құнды қағаздарға қарағанда жоғары табыс береді. Ал инфляция күткеннен төмен болса – керісінше нәтиже шығады. Яғни Инфляциядан қорғалған облигациялар тосын инфляция өсуінен сақтайды, алайда инфляция болжамнан төмен болса – табысы да сәйкесінше аз болады. Мұндай облигациялар зейнеткерлерге аса пайдалы, өйткені олар активтерінен нақты сатып алу қабілетін сақтап тұратын тұрақты табыс көзі бола алады. Дегенмен, қысқамерзімді кезеңде бұл облигациялардың құны пайыз мөлшерлемесі өзгерісіне және келешектегі инфляцияға қатысты саясат болжамдарына қарай құбылып тұрады. Сол себепті, ондай облигацияларға ірі көлемде инвестиция құймай тұрып, қаржы кеңесшісімен ақылдасыңыз деп кеңес береміз.(153)

Облигацияға байланысты тағы бір қатер – пайыз мөлшерлемесі өзгеріп тұратыны. Мысалға, сіз жылына 5% табыс беретін 30 жылдық облигацияны 1 000 еуроға сатып алдыңыз делік. Бұл облигация сізге жылына 50 еуро пайыз төлейді, ал 30 жыл өткен соң негізгі соманы – 1 000 еуроңызды қайтарады. Ал сіз сол облигацияны сатып алғаннан кейін, жалпы нарықтағы пайыз мөлшерлемесі 10% өссе – облигацияңыздың нарықтағы бағасы күрт құлдырайды, шамамен жартысына дейін түседі. Өйткені, енді инвесторлар жылына 50 еуро пайыз табысын бар болғаны 500 еуроға сатып алынған жаңа облигациядан-ақ таба алады. Сондықтан, сіздің 1 000 еуро облигацияңызға енді ешкім толық баға бергісі келмейді – шамамен 500 еуроның айналасында ғана сатып алады. Керісінше, пайыз мөлшерлемесі 2,5%-ға дейін түсіп кетсе, сіздің 5% облигацияңыздың бағасы керісінше екі еседей өседі. Алайда осындай құбылмалылық (*volatility*, яғни бағаның қатты ауытқуы) сіздің алдағы 5 жыл ішінде бір зат сатып аламын деп жинап жүрген ақшаңызға зиян болуы мүмкін, өйткені қатері жоғары.

Портфельде акцияларды қанша уақыт ұстау керек және облигацияларға қашан ауысқан жөн? Бұл – жинаған қаражатты қашан қолданатыныңызға байланысты.

Жоғарыда айтқанымыздай, қысқамерзімді мақсаттар үшін облигацияға салған дұрыс. Мысалы, жас отбасы үй сатып алу үшін 20% алғашқы жарнаны жинап жатыр делік. Мұндай жағдайда жиналған ақшаны (осы мақсатқа арналған бөлігін) акция нарығына құймай, толықтай облигацияға салған дұрыс. Ал енді басқа жағдай: ата-ана жаңа туған баласының университетте оқу ақысын төлеуге 18 жыл ақша жинайды немесе зейнетке шығуға 35–45 жыл бойы қор жинайды. Міне, осындай ұзақмерзімді мақсаттарда акциялар портфельдің маңызды бөлігі болуы керек, тіпті кейде бүкіл инвестиция тек акцияларда болғаны дұрыс.

Жаңа туған баланың ата-анасы баланың университеттегі оқуының ақысына ерте бастан жинай бастаса, олардың дәулетін арттырып, акциялар арқылы тезірек өсіруге уақыты көбірек болады. Ондай жағдайда инвестицияның бір бөлігін акцияларға құйған орынды болуы мүмкін.

Алайда 2008 жылғы Ұлы рецессиядағы акция бағасы күрт құлдырап кеткені немесе 2022 жылғы нарықтағы құлдырау көрсеткендей, 18 жылдық көкжиекте де акциялардың қатері бар. Сол себепті, қатерін азайтқысы келетін инвесторлар уақыт таяған сайын (ақша қажет болатын кезге қарай) портфельдегі акция үлесін азайтып, облигация үлесін арттыруына болады.

Адамдардың ғұмыры ұзарып, табысы артқан сайын, зейнетке деп ақша жинаудың маңызы артып барады. Ешкім зейнетке шыққанда өмір сүру деңгейін күрт төмендеткісі келмейді, әрі жиған ақшасы таусылып қалмасын деп, дұрыс жоспарлауы керек. Егер зейнетке шыққанша 10 жылдан аса уақыт болса, әртараптанған акция портфелі (мысалы, S&P 500 индексіне байланған инвестициялық қор) ең дұрыс таңдау болмақ. Ал консерватив ойлайтын адам портфельдің 10–20, тіпті 40%-ын облигацияға салып, портфельдің құнын тұрақтырақ ұстауына болады, тек бұл жағдайда жалпы табыс сәл азырақ болады.

Зейнет жасы таяған сайын, жиғаны аса мол емес кез келген адам портфельдегі акция үлесін біртіндеп облигацияға ауыстыра бастағаны жөн. Мұны қашан бастау керегі зейнетке шыққаннан кейінгі ай сайын қажет кіріске және зейнетке шығатын уақытына қарайды. Егер адамның үлкен портфелі немесе жақсы зейнетақысы болса, жинақтарының көп бөлігін ұзақ мерзімге әлі де акцияда ұстап, барынша көп табыс ала

алады. Ал облигацияларға ауысу мақсаты – портфельдегі акцияларды баға уақытша төмен болып тұрған кезде сатып жіберу қажетінен құтылу. Яғни, портфельден ай сайынғы күнкөріс шығынына қаражат алу мерзімі таяған сайын, қаражатты біртіндеп және стратегияға салып облигацияларға көшіріп, қатерді азайта берген дұрыс.

Зейнетақыға арналған инвестициялар туралы ойлағанда, міндетті түрде инвестиция салымдарына және зейнетақы табысына салынатын салық тәртібін де ескеру керек. Көп елде зейнетке деп жиналатын ақшаға салықтан жеңілдіктер бар, бұл ақшаның тезірек жиналуына сеп болады. Мысалы, Украинада жеке зейнетақы қорларына аударылған салымдар адамның жалақысының салық салынатын табысынан 15%-ына дейінгі көлемде шегеріледі, әрі бұл инвестициядан түскен табысқа салық салынбайды. Сондықтан жинақ жылдамырақ өседі.(154) Мемлекеттер осылайша салықтан жеңілдік беру арқылы азаматтарды зейнетке деп ертерек және көбірек ақша жинауға ынталандырады. Мысалы, Болгарияда жеке зейнетақы қорларындағы салымдарға, ол жақта түскен табысқа және қордан алынатын қаражатқа мүлде салық салынбайды.(155) Орталық және Шығыс Еуропаның кей елдерінде жеке зейнетақы қорлары әлі толық енгізілмеген. Алайда дүниежүзінде салық арқылы ынталандырып, ерікті зейнетақы жарналарын арттыру үрдісі жүріп жатыр. Сіздің елде салықтан жеңілдік берілген зейнетақы шоттары әлі ашылмаса да – ақша жинай беріңіз. Өйткені, мұндай шоттар ашылғанда, сіз жылына рұқсат етілген ең жоғары көлемде жинақ жасай алатындай дағды қалыптастырып аласыз.

Келешектегі зейнетке жақсы дайындалам дейтіндерге қысқаша кеңесіміз мынау: зейнетке ерте бастан ақша жинай бастаңыз, ұзақ уақыт бойы әртараптанған акция портфелін ұстаңыз, ақшаны нақты қолданатын уақыт таяғанда, облигациялар секілді қатері төмен, табысы да тұрақты құралдарға біртіндеп көше бастаңыз және зейнетақы жоспарларына қарастырылған салық жеңілдіктерін толық пайдаланыңыз.

Видео:

Қолжетімділікке біржақты пікір

Видео:

Шығыннан қорқу

Видео:

Инвестициялық патриотизм

Видео:

Тобыр инстинкті

4.11-ЭЛЕМЕНТ

Қатерлеріңді азайт

Секірмей тұрып, алдыңа қарап ал.

— Эзоп, «Түлкі мен теке» мысалынан

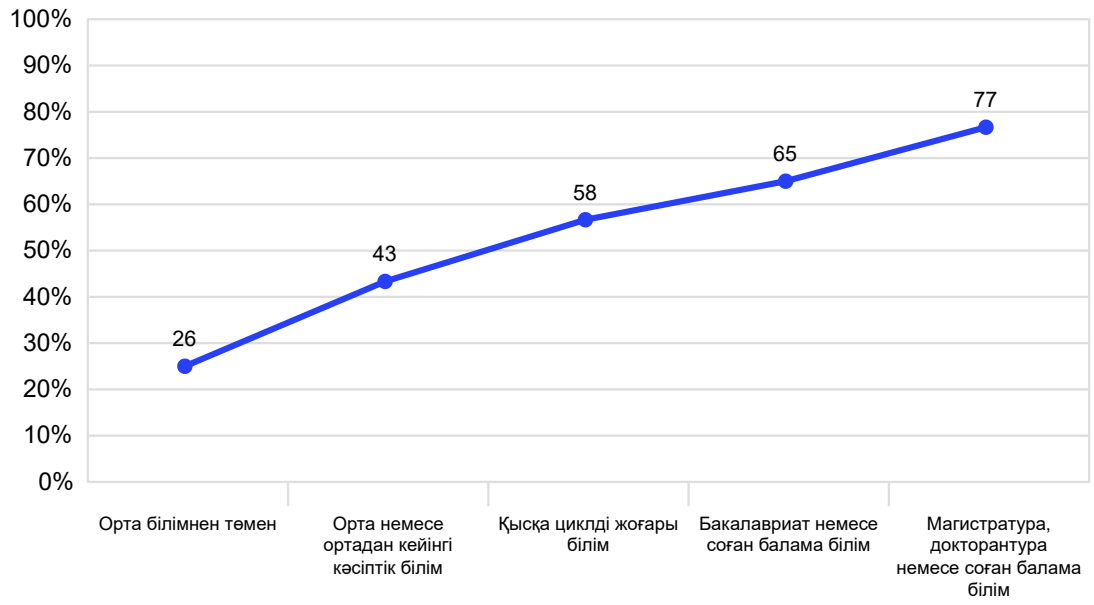
Бұл кітапты оқып отырған көпшілік жақын арада мектеп бітіргеннен кейінгі келешегіне қатысты маңызды шешім қабылдайды. Университетке барасыз ба, әлде кәсіптік білім аласыз ба не бірден жұмыс істей бастайсыз ба? Университетке барсаңыз – қай университетті таңдайсыз? Үш жылдық па, төрт жылдық па, мемлекеттік пе, жекеменшік пе, жергілікті тілде оқытатынын не шет тілінде сабақ өтетінін таңдайсыз ба? Елде оқисыз ба, әлде шетелде оқығыңыз келе ме? Қай мамандықты таңдайсыз? Қай университет бәрінен жақсы мүмкіндіктер ұсынады? Бұл – инвестициялық шешім, мұнда ақшаңыз ғана емес, уақытыңыз бен эмоциялық қанағаттану сезіміңіз де тәуекелге тігіледі. Сондықтан оқуға қатысты шешімдеріңіз жақсы ойластырылған болуға тиіс. Осындай шешім қабылдағанда мынадай маңызды факторларды ескерген дұрыс:

Университет – әрине, жақсы таңдау. Бірақ бәріне бірдей дұрыс жол емес. Университетте оқу – қымбат. Егер студент 1–2 жыл уақыт пен ақша жұмсап оқып, диплом алмай шығып кетсе, мұндай инвестиция өзін-өзі ақтамайды. Жоғары білім алуды ойлаған студентке ең үлкен тәуекел – инвестициядан теріс нәтиже көру ықтималдығы. Яғни, оқу шығыны жоғары болғанымен, кейін сол білімнен түсетін табыс оған сай болмаса – бұл теріс нәтиже болады.

ЭЫДҰ (OECD) деректеріне сүйенсек, жоғары білім алғандар көп жағдайда орташа табыстан жоғары жалақы алады екен (төмендегі 30-көрнекілікте көрсетілген). Орта мектеп тәмамдамағандар арасында 26%-ы ғана орташа табыстан жоғары жалақы алады. Ал магистр, PhD немесе соған тең дәрежесі барлардың 77%-ы орташа табыстан

жоғары табыс табады екен.

30-көрнекілік. Табысы медианадан жоғары халықтың үлесі (OECD орташа көрсеткіші), білім деңгейі бойынша:



Дереккөз: stats.oecd.org.

Жалпы алғанда, бакалавр дәрежесі бар жұмыскерлердің орташа жылдық табысы мектеп аттестаты ғана барлардікіне қарағанда жоғары. Бұл әлемнің барлық дерлік елінде солай. (Бір елден ерекшелік таба қалсаңыз – бізге хабарлаңыз, веб-сайтымызда көрсетіп қояйық!) Алайда жоғары білім алғандардың табысы бірдей емес, айырмашылығы көп. Нақты қанша табыс табатыны көп факторға: адам қандай машықтарды меңгергеніне, қандай мамандық бойынша білім алғанына, ең бастысы – еңбек нарығындағы сұраныс пен ұсыныс жағдайына қарайды. 2024 жылдың басында Нью-Йорктегі АҚШ Федералдық Резерв банкі 75 түрлі мамандық бойынша колледж түлектерінің карьера

ортасындағы (mid-career) табыстарын зерттеген. Ең жоғары жалақы алатын алғашқы 10 мамандық мыналар болып шыққан:

1. Химия инженериясы
2. Компьютер инженериясы
3. Аэроғарыш инженериясы
4. Электротехника инженериясы
5. Компьютер ғылымы
6. Машина жасау (механика инженериясы)
7. Азаматтық құрылыс (құрылыс инженериясы)
8. Өндіріс инженериясы
9. Экономика
10. Құрылыс қызметтері(156)

Бұл жерде бір заңдылық байқап тұрсыз ба? Кішкене кеңес: «Құрылыс қызметтері» дегеннің ішінде «Сәулет құрылымдары инженериясы» (Structural Engineering) да бар екенін білсеңіз, бұл заңдылық одан да анық көрінеді. Алайда біз «Тарих, латын тілі, әлеуметтану немесе театр өнерін оқығыңыз келіп тұрса да оқымаңыз» деп отырған жоқпыз. Бұл сізді бақытты етсе – әрине, оқыңыз. Тек, біліп жүріңіз: табысы төменірек саланы таңдағанның да өз құны – яғни балама шығыны болады. Сол саланы құрметтеп, шынымен жақсы көретін болсаңыз ғана – осындай қаржылық құрбандыққа дайын болыңыз. Сондай-ақ кредит алып оқысаңыз, сол кредитті кейін аз табысыңыздан өтейтініңізді де ұмытпаңыз.

Ал енді неге студенттердің кейбірі ұзақ мерзімде теріс нәтиже беретін мамандықты таңдайды? Соған тоқталайық. Біріншіден, студенттердің көбінің болашақ табысынан үміті шынайы емес. Сол артық үмітке еріп, кейде оқуға артық ақша жұмсап қояды – ал кейін нақты табысы сол оқу шығынын ақтамай қалуы мүмкін. Сондықтан нарықтағы еңбек жағдайы мен табысқа қатысты ақпаратты біліп жүру керек. Өз еліңіздегі және, мүмкін, көшуіңіз мүмкін елдердегі сала анықтамалықтарын қарап көріңіз. Онда негізгі мамандықтардың талаптары, еңбек нарығындағы жағдайы, өсу

перспективалары, орташа табысы көрсетіледі. Кейбірінде болашақ сұраныс болжамдары да беріледі. (Мысалы: туу көрсеткіші күрт төмендеп кетсе, алдағы бірнеше жылда мұғалімдерге сұраныс та төмендеуі мүмкін екенін алдын ала білуге болады.) Сондықтан болашақ табыстан шынайы үміт – оқу таңдағандағы ең маңызды факторлардың бірі. Егер жоспарыңызда шетелге көшу де болса – шет тілін ерте бастан меңгерген де өте маңызды. Мысалы: ағылшын тілді елге барам дейсіз бе, әлде француздтілді елге бармақсыз ба? Оны да ертерек ұйғарып алған дұрыс.

Екіншіден, студенттер көбінесе оқудың нақты шығынын бағаламайды. Оқу шығынына тек оқу ақысы, кітаптар, алымдар, жатақхана ғана емес, тағы бір маңызды нәрсе: мүмкіндік құны – яғни оқу барысында жұмыс істеп табатын табыстан бас тарту кіреді. Осы шығынның бәрін дұрыс ескерген жөн.

Үшіншіден, студенттердің көбі шамадан тыс қарыз алады. Кейбіреуге студенттік несие «тегін ақшадай» көрінеді, сондықтан қажетінен көп алып қояды. Жастардың көбі оқу бітіргеннен кейін ай сайынғы бюджетінен несие төлеген қаншалықты қиын болатынын дұрыс бағаламайды. Мысалы: 3% мөлшерлемемен 50 000 еуро несие алған адам оны 15 жыл бойы ай сайын 345 еуро төлеп өтейді. Ал 75 000 еуро несие алсаңыз, ай сайын 518 еуро, 100 000 еуро несие алсаңыз – ай сайын 691 еуро төлеу керек болады. Сондықтан болашақ табысыңыз бұл төлемдерді көтере ала ма, жоқ па деп, өз бюджетіңізге шын қарап ойланыңыз. Несие алардан бұрын бұл мәселені жақсылап ойлаңыз.

Төртіншіден, студенттер кейде өзі таңдаған салада «жақсы табыс тауып жүрген» атақты адамдарды көріп, сол табысқа өзім де оңай жетемін деп ойлайды. Тек бұл әрдайым олай бола бермейді. Мысалы: театр факультетін бітіргендердің неше пайызы кино жұлдызына айналады? Шындығында көпшілігі мүлде басқа – мысалы, мына беттегі суреттегідей жағдайды көреді:

Біз сізге: «ешқашан оқуға несие алмаңыз» деп отырған жоқпыз. Кей жағдайда оқуға қарыз алу – дұрыс шешім болуы мүмкін. Тек білім алуды екі түрлі бөлікке бөліп қарастырған дұрыс: бірі – тұтыну жағы – яғни студенттік өмірдің қызығы: университет командасына жанкүйер болу, дос табу (тіпті болашақ жарыңызды табу), түнгі кештер, қызықты пәндер («XVI ғасырдағы діни қозғалыстар» секілді). Енді бірі – инвестиция

жағы – яғни нақты машық жинап, білім алу: болашақ мансапта пайдасы тиетін нақты білім, жаңа дүниелерді зерттеу (мысалы, кітапханада жұмыс істеу) машықтары. Мысалға: сізге ешкім Футболдан әлем чемпионатына билет алуға қарыз ал деп ұсынбас еді – өйткені бұл тұтыну ғана. Алайда біреу өзі ойлап тапқан, электроника басқаратын жаңа футбол добын өндіруге станок сатып алатын қарыз алғаны – орынды, өйткені бұл – инвестиция. Сол сияқты, студенттік несие де – қарыз, оны кейін негізгі қарыз бен пайызын қосып қайтару керек. Қазір түрлі студенттік несие бағдарламалары бар. Оларды жақсылап зерттеп, өзіңізге лайықтысын таңдаңыз. Сонымен қатар, құны төменірек университеттерден де жақсы білім алуға болады. Оларда оқу ақысы жоғары бола бермейді, өйткені қымбат мейрамханалар мен жартасқа өрмелеу қабырғалары секілді «тұтыну» элементтерін қоса сатпайды. Мысалы, Чикаго университеті мен Калифорниядағы Сан-Диего университетін тәмамдаған түлектер бірдей табыс табады екен. Бірақ қазір Чикаго университетінде оқу ақысы – жылына 62 200 доллар (грантты есептемегенде), ал Сан-Диегодағы оқу құны – 16 050 доллар (Калифорния тұрғындары үшін). Студент басқа штаттан келсе – 48 600 долар. Яғни, 4 жылда Сан-Диего студенті – басқа штаттан келсе – 54 000 доллар, ал Калифорния тұрғыны болса – 185 000 доллар үнемдейді! Дегенмен, оқу сапасы бірдей. (157)



“I’m not really a waiter, I’m an actor. I’ll act like I’m waiting on you.”

Мен шын мәнінде даяшы емеспін, актермін. Тек сізге қызмет қылып жатқандай түр жасап жүрмін.

Білім алудағы қатер мен тәуекелді азайтудың тағы бір жолы – студенттер мен олардың ата-аналары өзге қаржыландыру тәсілдерін де қарастыруға тиіс. Жалпы қағида – қарыз алу ең соңғы амал болсын. Ол үшін ата-аналар, туыстар, достар алдын ала ақша

жинауына болады немесе қаржы институттарындағы ұзақмерзімді жинақ нұсқаларын салыстырып, ең тиімдісін таңдай алады.

Сонымен бірге, гранттар мен шәкіртақылар бар. Олар әсіресе тиімді, өйткені қайтарудың қажеті жоқ. Мектептегі кеңес беру бөлімінде де, интернетте де гранттар мен шәкіртақылар тізімі толып тұр. Уақыт бөліп ізденіп көріңіз – әрқайсының шарттары, талаптары мен мерзімі бар. Осы мүмкіндіктердің бәрін ескеріп, өзіңізге және нарық жағдайына сай келетін оқу жоспарын таңдаңыз.

Білім алудан бөлек, өмір бойғы ең маңызды инвестициялық шешімдердің бірі – тұрғын үй сатып алу. Көп адам үшін үй сатып алу – ең ірі инвестиция. Арзан емес, бірақ жақсы ауданнан үй алып, оны дұрыс күтіп ұстау – жақсы инвестиция. Алайда қатерлер де бар. Мынадай нәрселерге мән беріп, ең үлкен қателіктерден аулақ болуға болады:

Біріншіден, «сатып алған дұрыс па, жалға алған дұрыс па?» деген мәселеге дұрыс ойланыңыз. Кей адамдар сатып алған әлдеқайда тиімді, өйткені үйім болса капитал жинай аламын дейді. «Жалға төлеген ақша бекер кетеді, ал ипотека төлесең, сол ақша өз үйіңе жұмыс істейді» деп ойлайды. Алайда шын мәнінде: ипотеканың алғашқы жылдары ай сайынғы төлемнің көп бөлігі тек пайызға кетеді, ал капиталға (үй құнына) өте аз бөлігі ғана барады. Көп жағдайда, алғашқы үш жылда сіз айтарлықтай капитал жинамайсыз – жалға берушіге жал ақысын төлегендей, банкке пайыз төлейсіз.

Екіншіден, жылжымайтын мүлік сатып алу мен сату – қымбат процесс. Сондықтан үйде кемі үш жыл тұрмасаңыз, сатып алмаған жөн. Өйткені **риэлтордың комиссиясын**(?) да, оған қоса **ҚҚС**(?) төлеуге тура келеді. Бұл әр елде әртүрлі: Австрияда – 3%, Хорватияда – 3%, Италияда – 7 пайызға жетеді.(158) Сонымен қатар, ипотека рәсімдегенде де бірнеше мың доллар көлемінде шығын болады. Үйді бірнеше жылда қайта сататын болсаңыз, осы шығын жиналған капиталыңыздан артық болуы мүмкін.

Үшіншіден, алдын ала бастапқы жарна (down payment) жинамайынша үй сатып алмаған дұрыс. Мысалы, АҚШ-та бастапқы жарнаңыз 20%-дан аз болса, ипотекалық сақтандыру төлеуіңізге тура келеді. Бұл ай сайынғы төлемді арттырады. Мұндай талаптар Ұлыбритания, Дания және Австралия елдерінде де бар. Әр елдің ережесі әртүрлі, сондықтан не төлеу керегін алдын ала біліп алған дұрыс.(159)

Сондай-ақ, «төмен бастапқы пайыз мөлшерлеме» ұсынатын ипотекалардан аулақ болу керек. Бастапқы кезең біткен соң, пайыз мөлшерлемесі күрт өсіп, ай сайынғы төлем бірнеше есе қымбаттап кетуі мүмкін. Бұрын айтылғандай (4.4-элементте), табысыңыз бір валютада болса, өзге валютамен несие алмаңыз. Валюта бағамы өзгерсе, қарызыңыз әуелгі алғандағы мөлшерінен артып кетуі мүмкін.

Төртіншіден, ипотека төлей аламын дегеніңіз – үйдің барлық шығынын көтере аламын деген сөз емес. Ипотека – ай сайынғы ең алғашқы әрі көзге көрінетін төлем ғана. Ал үй иесі болудың басқа да тұрақты шығыны мен міндеттемесі бар. Ол төлемдер ипотекаға кірмесе (escrow арқылы), онда мүлік салығын және/немесе жер салығын төлеуге тура келеді. Сонымен қатар, үйді міндетті түрде сақтандыру қажет. Бір күні шатырыңыздан су ағып кетуі мүмкін, су жылытқыш, ыдыс жуғыш немесе кір жуғыш машина бұзылуы мүмкін, ауа баптағыш немесе су құбырын жөндеу керек болып қалуы немесе үй күтіміне байланысты басқа да шығындар шығуы мүмкін. Аулада жұмыс істеу үшін шөп шабатын машина немесе басқа құралдар қажет болады. Бұлар – үй иесі ретінде үнемі алдыңыздан шығатын шығындар. Сондықтан үй алудың мәні бар ма, жоқ па дегенде, осы шығынның бәрін ай сайынғы бюджетіңізге қосуды ұмытпаңыз.

Соңғысы – үйде капитал жинаған сайын, тұтыну үшін оған қарсы жаңа ипотека алмаңыз немесе қарызға түспеңіз. Үй бағасы жоғарылай бермейді – кейде төмендеп те кетеді. 2008–2009 жылдардағы АҚШ-тағы тұрғын үй дағдарысынан кейін көп адам үйінің бағасы ипотека сомасынан азайып кеткен жағдайға түсті (оны «upside down» немесе «under water» деп атайды). Кейбірі үйін сатып, үлкен шығын көрді. Кейбірі арзанға сатып жіберуге батылы жетпей, нарық қайта көтерілгенін күтті. Енді бірі үйін банк алып қойғанда шығын шекті. Сондықтан үйге құйылған капиталды барынша сақтап ұстау – қауіпсіздік үшін аса маңызды.

Жоғарыдағы кеңестерді ұстану сізге мүмкіндігіңізге қарай өмір сүруге, тұрғын үйге кететін шығынды үнемдеуге және тұрғын үйге қатысты шешімнің қатерін азайтуға көмектеседі. Енді басқа инвестиция мүмкіндіктеріне көшейік.

Білім мен тұрғын үй – өміріңіздегі ең ірі инвестициялардың бірі. Алайда бұлардан басқа да түрлі инвестиция мүмкіндіктері алдыңыздан шығуы мүмкін. Ондай кезде абай болу керек. Инвестиция жасайтын кезде сіз осал тұста тұрасыз: ұсыныс

жасап отырған тараптың мүддесі сіздің мүддеңізге сәйкес келетін-келмейтінін ойлаған жөн. Егер сізге өте тартымды ұсыныс жасалса, сәл кідіріп, неге дәл қазір, дәл сізге ұсынып отырғанын ой елегінен өткізіңіз. Жобасын қаржыландыруға қаражат іздегендер әуелі банк несиесін немесе арзан қаржы көздерін іздейді. Дегенмен, жоғары пайда уәде етілген кез келген инвестицияның қатері де жоғары. Демек, сәтсіздік ықтималдығы бар. Егер банк пен кәсіби инвесторлар бұл жобаға қызықпаса, ал сізге «үлкен табыс» уәде етілсе, өзіңізден: «Неге мен қызығуым керек?» деп сұраңыз.

Инвестиция ұсынып отырған тараптың мүддесі көп жағдайда сіздікінен өзгеше болады. Сіз табыс тапсам дейсіз, ал олар көбіне өз комиссиясын, менеджмент ақысын немесе жоғары еңбекақысын ойлайды. Турасын айтқанда, олардың басты мақсаты – сіздің ақшаңызға қол жеткізу. Олар міндетті түрде сізді алдамақшы емес, бәлкім, шын көңілмен табыс әкелетін мүмкіндік деп сенетін де шығар. Алайда қанша жерден таныс, жақсы адам болса да, олардың мүддесі сіздің мүддеңізден бөлек екенін есте ұстаңыз. Ал ақшаңызды беріп қойған соң, жағдайды өзгерту мүмкіндігіңіз азаяды.

Қазір Bitcoin және өзге де криптовалюта – шекарасыз виртуал әлемде blockchain технологиясына сүйенетін активтер. Транзакциялардың бәрі басынан бастап жазылады, өзгерту қиын, жалған жасау немесе бір ақшаны екі рет пайдалану мүмкін емес. Алайда мемлекеттер криптовалюта нарығын бақыламайды, сол себепті қауіп-қатердің бәрін қолданушылар өзі көтереді. Бұл – жаңа, әлі қалыптаспаған, қатері жоғары активтер. Ол – спекуляциялық актив. Осындай активтерді инвестиция портфеліңізге қосуды ойлап жүрсеңіз, өте сақ болыңыз.

Видео:

Биткоин мен криптовалюталарды бір минутта түсіндіру

Инвестиция ақылды қадам екенін алдын ала қалай білуге болады? Мұндайға кепіл беретін «күміс оқ» жоқ. Алайда он мыңдаған еуроңыздан айрылып қалудан сақтайтын біраз ереже бар. Мына алты кеңес аса маңызды:

1. Егер ұсыныс «тым жақсы» көрінсе, ол шынымен де шындыққа жанаспайтын болуы мүмкін. Бұл – ескі ақиқат. Кей маркетологтар сіздің ақшаңызды алу үшін бәріне дайын болады. Ақшаңызды беріп қойған соң, өзіңіз кіріптар күйге түсесіз.
2. Жақсы беделі бар компаниялармен ғана істес болыңыз. Ондай компаниялар абыройынан айырылғысы келмейді, сондықтан клиенттерін сенімсіз инвестицияға итермейді.
3. Телефон, email немесе әлеуметтік желілер арқылы ұсынылған инвестицияны ешқашан сатып алмаңыз. Бұл – көбіне алаяқтардың әдісі, олар құрбан болатын адамдарды көздеуге түрлі маркетингті техника қылып пайдаланады. Әсіресе жеке деректеріңізге сақ болыңыз: жеке куәлігіңіздің нөмірін, кредит картаңыздың нөмірін, туған күніңізді, телефон нөміріңізді немесе мекенжайыңызды бөгде адамға бермеңіз.
4. Біреудің сізді қыспаққа алып шұғыл шешім қабылдатуына жол бермеңіз. Инвестиция стратегиясын асықпай ойлаңыз. Қысымға бой алдырмаңыз.
5. Достыққа сүйеніп, инвестиция жасау туралы шешім қабылдамаңыз. Көп адам досым кеңес берді деп сәтсіз инвестиция жасап жатады. Досыңыздан айырылып қалмайын десеңіз, қаржыңызды тәуелсіз тарап арқылы инвестициялаңыз.
6. Ұсынысқа асқан қыспақ ілесе жүрсе – ақшаңызды алыңыз да, қашыңыз. Шынайы тартымды инвестициялар қыспақ жасап сатылмайды. Егер инвестиция портфеліңіз үлкен болса, қатері жоғары активтерге (оның ішінде **«қоқыс» облигациялар**(?) мен бағалы металдар) біраз ақша бөлуге болады. Алайда бұл тек айрылып қалсам да ештеңе етпейді дейтіндей қаражат болуға тиіс. Ал егер байлық жинаудың сенімді жолын іздесеңіз, негізгі қаржыңызды қатері аз, сізді байытатын, жақсы әртараптанған инвестицияларға құйған жөн.

Видео:

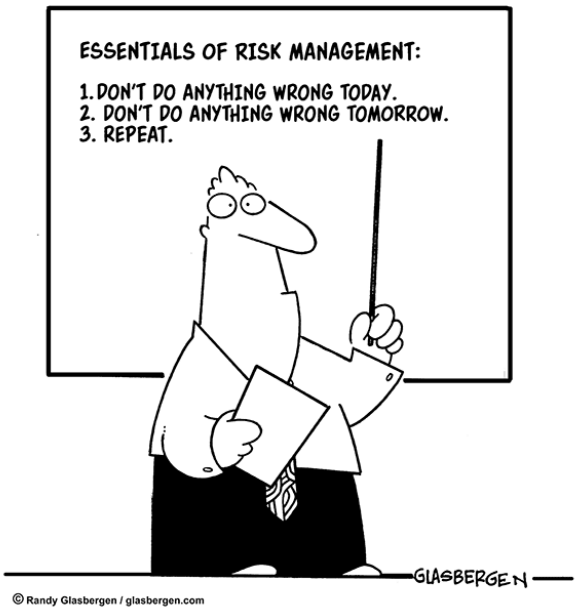
Инвестиция алаяқтарын қалай тануға болады?

4.12-ЭЛЕМЕНТ

Қолайсыз қатерлерден сақтандыру алып қорған

Нұх кемесін салғанда жаңбыр жауып тұрмаған.

— Аноним



Риск-менеджмент негіздері:

1. Бүгін қателеспе.

2. Ертең қателеспе.

3. Қайтала.

Өмір қатерге толы. Кейбірі шамалы әрі қаржы жағынан елеусіз, мысалы мейрамханада сапасыз қызмет көру сияқты, ал кейбірі өте ауқымды және қаржы жағынан күйретіп кететін сипатта болуы мүмкін, мысалы ауыр сырқатқа шалдығуыңыз немесе тасқын, торнадо немесе тіпті соғыс салдарынан үйіңіз қирауы мүмкін. Қатерді толық жою мүмкін емес, алайда оны азайтып, басқаруға болады.

Қатерді азайтатын нұсқаларды таңдауға болады. Көлік жүргізіп келе жатып, хабарлама жібермеу – жол апатына түсу қаупін азайтады. Қауіпсіздік белдігін тағу – апат болған жағдайда жаралану ықтималдығын төмендетеді. Үйге түтін детекторын және қауіпсіздік жүйесін орнату – өрттен немесе ұрлықтан келетін зиян қаупін азайтады. Үйдің айналасындағы қалың бұталарды отау – орманда өрт шыққан жағдайда үй өртеніп кетуі қаупін азайтады. Қантты азайтып, холестерині төмен тағамдарды жеу – ауруға

шалдығу қаупін азайтады. Дегенмен, дұрыс шешімдер арқылы қатерді азайтуға болады, тек оны ешқашан толық жоюға болмайды.

Қатерді басқарып, оның ең жағымсыз салдарынан өзіңізді қалай қорғауға болады? Сақтандыру – мүлік зақымдануынан (мысалы, үй немесе көлік), аурудан, табыстан айырылудан немесе басқа да жағымсыз оқиғалардан болатын қаржы шығынын азайтуға көмектеседі. Сақтандыру – адамдар тобының төлемін біріктіріп, бірлесіп қатерді ортақ көтеріп шығынын өтеу тәсілі. Мұнда сақтандыру компаниясы қатерді ортақ көтеру процесіндегі делдал немесе арадағы буын рөлін атқарады. Компания топтағы әр мүшеден (сақтанушыдан) жарна (premium) жинап, сақтандыру жағдайы болғанда тиісті төлем жүргізеді. Қатерді ортақ көтеру қағидаты көбінесе ескерілмей қалады, өйткені сақтандыруға жарна төлейтіндер басқа мүшелермен тікелей қатынаспайды.

Қатерді ортақ көтеру қалай жүретінін түсіну үшін мынадай жағдайды елестетіңіз: төрт әріптесіңізбен бірге түскі асқа мейрамханаға барасыздар, жалпы есеп шамамен 200 еуро болады деп күтесіздер. Бесеуіңіз тамақтанып болған соң даяшыға чекті кездейсоқ біреуіңіздің атыңызға жазып, сол адам толық төлейді демек боласыздар. Бұдан кейін сіздер екі нұсқаның: (1) тәуекел етіп, 200 еуролық есеп сіздің мойныңызға түспейді деп үміттену немесе (2) 40 еуро жарна төлеп, мойныңызға түсуі мүмкін шығын болса, бұл соманы сіздің орныңызға сақтандырушы төлейтіндей етудің бірін таңдай аласыздар. Көп адам екінші нұсқаны жөн көреді, өйткені ол анағұрлым қауіпсіз. Яғни сіз 40 еуро төлейсіз, алайда 200 еуролық толық есепті төлеу ықтималдығы (20 пайыз) бар тәуекелден қорғанасыз.

Әрине, қатерді ортақ көтеру қызметін көрсететін сақтандыру компаниясы да белгілі бір шығынға ұшырайды. Олар тәуекелді бағалап, келісімшарт жасап, жарна жинап, талаптарды тексеріп, растап, төлемдерді өңдеуге тиіс. Осы әкімшілік және өңдеу шығындарын, сондай-ақ тәуекелдің өз шығынын жабу қажет болады. Сондықтан сақтандыру жарнасының мөлшері болжанған шығын құнынан жоғары болуға тиіс. Мысалы, сақтандыру компаниясы түскі ас ішкен топтың әр мүшесін 200 еуро есепті төлеу ықтималдығы 20 пайыз болатын тәуекелден қорғауды ұсынса, онда ол әр адамнан 40 еуродан сәл көбірек, мысалы, 44 еуро алуы керек, әйтпесе бұл қызметті ұсынуға

ынтасы болмайды.

Сақтандыру тәуекелді азайтады, өйткені ол бірен-саран адамның басына түскен жағымсыз оқиғаның ауыртпалығын көпшілік топтың мойнына бөліп жүктейді. Түскі ас жағдайында 200 еуро шот – бұл нақты сома. Белгісіздік тек бұл соманы кім төлейтіні жөнінде ғана бар. Топ неғұрлым үлкен болса, жалпы әлеуетті шығын мөлшері соғұрлым артады, бірақ әр адамның шот төлейтін ықтималдығы азаяды.

Ірі сомаларға келгенде, көбіміз тәуекел етуден қашамыз, яғни түрлі жағымсыз оқиғалардың салдарын жеңілдету үшін қосымша ақы төлеуге дайынбыз. Сақтандыру сатып алу – қатерге ұшырау ықтималдығын азайтудың бір жолы. Айталық, құны 200 000 еуро тұратын үйіңіз бар және сіз оны өрт шалып, зақым келе ме деп алаңдайсыз. Онда жылына 1 500 еуро төлеп, үйіңізді сақтандыра аласыз. Сақтандырмасаңыз, өрт шығып, үйіңіз бүлінсе, оны жөндеуге немесе қайта салуға 200 000 еуроны толық өзіңіз төлеуге тура келеді. Ал сақтандырып қойсаңыз, өрт болған жағдайда тек франшиза сомасын (мысалы, 1 000 еуро) төлегеніңіз жеткілікті болады, қалған шығынды сақтандыру компаниясы өтейді. Осылайша, жылына 1 500 еуро жарна төлей отырып, сіз өз мойныңызға түсетін 200 000 еуро қатерді франшиза мөлшеріне дейін азайтасыз. Яғни, ықтимал жағымсыз оқиғадан (үйдің өрттен зақымдануы) туындайтын қаржы шығынын азайту үшін жарна (сақтандыру құнын) төлеуге дайын боласыз.

Алайда сақтандыру әрдайым тиімді бола бермейді. Белгілі бір қатерден сақтандыру алғанның мәні бар-жоғын мұқият ойластыру керек. Егер әлдебір оқиға болса, оның салдарынан сізге ауыр қаржылай қиындық туындаса, онда оны сақтандыру қажет. Ұзақ уақыт жұмыс істеуге кедергі болатын ауыр сырқат, жол апаты немесе үйге зақым келтіретін тасқын – осындай мысалдар. Ал тұрмыс техникасы немесе теледидар секілді ұсақ заттардың бұзылуына қарсы сақтандыру, әдетте, тиімді емес, өйткені қатерді бөлісіп көтеру қызметі мұндай жағдайда ықтимал зиянға қарағанда тым қымбат түседі. Сондықтан мұндай ұсақ қатерлерді қабылдап, төтенше жағдай қорын (4.6-элементті қараңыз) пайдаланып, өзіңіз жоспарлағаныңыз дұрыс. Ал көлік, тұрғын үй және денсаулық сақтау саласына қатысты сақтандыру, керісінше, әдетте тиімді болады. Бұл жағдайда, қатерді көпшілік топ арасында бөлу құны ықтимал зиянмен салыстырғанда әлдеқайда төмен. Енді осы тақырыптарға көшейік.

Көп елде көлік иелеріне әлдебір деңгейде көлік сақтандыруын рәсімдеу міндетті. Мысалы, кез келген ЕО елінде автокөлікті тіркегенде сіз оны үшінші тұлғалар алдындағы жауапкершілік (third-party liability) бойынша міндетті түрде сақтандыруға тиіссіз. Мұндай міндетті сақтандыру ЕО барлық өзге елінде де жарамды. Ол жол-көлік оқиғасы салдарынан жүргізушіден басқа адамның мүлкіне немесе денсаулығына зиян келген жағдайда сізді қорғайды. Алайда бұл сақтандыру сіздің көлігіңізді жөндеу сияқты қосымша шығынды өтемейді. Қалауыңыз бойынша сіз қосымша сақтандыру сатып ала аласыз, ол first-party liability деп аталады және анағұрлым кең ауқымды тәуекелдерді қамтиды. Мұндай кеңейтілген сақтандыру жүргізушінің жарақат алуы, көлік құралының зақымдануы, көлік немесе оның ішіндегі мүлік ұрлануы, вандализм сынды оқиғалардың салдарын өтейді және заң көмегін қамтиды. Клиенттер жарнаны (premium) бірнеше факторға қарай төлейді. Олар: жүргізушінің көлік жүргізу тарихы, жүргізушінің жеке қасиеттері, автокөлік түрі, сондай-ақ сақтандыру полисінің нақты шектеулері мен франшиза мөлшері. Франшиза (deductible) – сақтандыру компаниясы шығынды өтеуге кірісерден бұрын, клиент өзі алдымен төлейтін сома. Мысалы, франшиза 500 еуро болса, клиент алдымен сол 500 еуроны өзі төлейді, тек содан кейін барып сақтандыру компаниясы шығынды өтей бастайды. Франшиза неғұрлым жоғары болса, сақтандыру жарнасы соғұрлым төмен болады. Ал сыйақы (coverage) – бұл полис бойынша оқиға болған жағдайда ең көп төленетін сома.

Көлік сақтандыру полисінің құрылысы әдетте бірнеше түрлі шығын түрін өтейтіндей етіп жасалады. Collision coverage – жол-көлік оқиғасы кезінде сіздің көлігіңіздің өзіне тиген зақымды өтейді. Comprehensive coverage – жол-көлік оқиғасына қатысы жоқ шығындарды өтейді, мысалы: көліктің немесе оның ішіндегі заттар ұрланса, вандализм немесе табиғи апаттар (мысалы, көліктің үстіне ағаш құлап кетсе). Liability coverage екі түрге бөлінеді. Біріншісі – сіздің көлігіңізден өзге адамдардың мүлкіне немесе денсаулығына келген зиянды өтейді. Екіншісі – сіз бен сіздің жолаушыларыңыздың емделу шығынын және қайтыс болған жағдайда төлемін өтейді. Мысалы, liability coverage 500 000 еуро деп көрсетілсе, онда сақтандыру компаниясы болған оқиға үшін ең көбі осы соманы (нақты шығын бұдан көп болса да) төлейді, сақтандыру полисін сатып аларда сіз өтемақы шегі (coverage limits) мен франшиза

деңгейі (deductible levels) мөлшерін мұқият қарастыруыңыз керек. Мысалы, франшиза мөлшерін таңдағанда, жағымсыз оқиға болса, франшиза сомасын төлеген сізге қаншалықты ауыр болатынын да ескеру қажет.

4.11-тарауда айтқанымыздай, тұрғын үй – көбіне адамның ең ірі инвестициясы. Ең үлкен мүлкіңізден айырылып қалу қаупінен сақтану – орынды шешім. Көлік сақтандыру полисі секілді, тұрғын үйді сақтандыру рәсімдегенде де франшиза (deductible) және өтемақы шектері (coverage limits) болады. Мұндай сақтандырудың әдетте үш негізгі түрі бар. Біріншісі – тұрғын үйдің өзін және оған тиесілі басқа да құрылыстарды (мысалы, бөлек тұрған гараж немесе қойма) зақымданудан сақтандыру. Екіншісі – үй ішіндегі жеке мүлікті (homeowner’s personal property), яғни тұрмыс бұйымдарын зақымданудан сақтандыру. Үшіншісі – үшінші тұлғаларға, яғни сіздің үйіңізде жарақат алуы мүмкін өзге адамдарға келтірілген зиянды өтеуге арналған жауапкершілік сақтандыруы (liability). Көлік сақтандырудағыдай, мұнда да жоғары франшизаны таңдасаңыз, жарнаңыз (premium) әдетте төмен болады. Сондықтан өзіңіз қаншалықты тәуекелге барғыңыз келетінін мұқият саралау қажет.

Денсаулық сақтау саласындағы сақтандыру – түрлі жоспарлар мен төлем тәсілдеріне қарайтын күрделі мәселе. Кей адамдар сақтандыруды жұмыс берушісі арқылы рәсімдейді, енді бірі сақтандыру компанияларынан өзі сатып алады. Біреулер сақтандыру жарнасын толық өзі төлесе, енді біреулерге бұл жарнаны үшінші тарап – мемлекет немесе жұмыс беруші өтейді. Жоспарлар төлем көзі мен қамтылатын қызметтерге қарай әртүрлі болады. Мысалы, ЕО елдерінің көбінде денсаулық сақтау ұлттық салық есебінен қаржыландырылатын мемлекеттік жүйе арқылы ұйымдастырылады. Мұндай жүйеде азаматтар мен заңды түрде тұратын тұрғындар бөлек жеке медициналық сақтандыру сатып алуға мәжбүр емес, себебі олар ұлттық медициналық сақтандырудың аясында қамтылады. Сонымен бірге, ЕО азаматтары Еуропалық медициналық сақтандыру картасының (EHIC) игілігін де пайдалана алады. Бұл карта иелеріне ЕО елдері ішінде уақытша сапарға шыққанда сол елдің азаматтарымен бірдей шарттармен және бағамен қажетінше медициналық көмек алуға мүмкіндік береді.

Грузияда мысалы, Әмбебап денсаулық сақтау бағдарламасы арқылы азаматтар

мен заңды тұрғылықты тұрғындардың бәрі қажет медициналық қызметтерге қол жеткізе алады. Бағдарлама аясында амбулаториялық көмек, ауруханада ем алу, шұғыл көмек, кейбір рецептімен берілетін дәрі-дәрмек секілді негізгі қызметтер тегін ұсынылады. Бұған қоса, азаматтар мен тұрғындар жеке сақтандыру компанияларынан қосымша қызметтер мен кеңейтілген пакеттерді сатып ала алады.

Денсаулықты сақтандырудың күрделілігі және елдер арасындағы жүйелерді салыстыру – осы кітаптың аясынан тыс мәселе. Дегенмен, біз осы тақырып бойынша бірнеше басты қағиданы атап көрсетуді жөн көрдік.

Денсаулықты сақтандыру төлемдері төрт түрлі формада болады. Біріншісі – сақтандыру жоспары арқылы ұсынылатын қорғауды алу үшін төленетін жарна (немесе салық). Екіншісі – франшиза (deductible), яғни шығынның белгілі бір бөлігін ең алдымен өзіңіз төлеуге тиіссіз. Үшіншісі – әлдебір қызмет түріне, мысалы, дәрігерге қаралу немесе дәрі-дәрмек сатып алуға қосымша төлем (сорау). Төртіншісі – қосалқы сақтандыру (coinsurance), яғни медициналық шоттың әлдебір пайызын өзіңіз төлеуіңіз керек. Мысалы, жоспар бойынша ауруханада жату немесе медициналық процедураға клиент шоттың 20 пайызын төлеуі мүмкін.

Денсаулықты сақтандыруда бәсеке өзге сақтандыру түрлеріне қарағанда әлдеқайда шектеулі, сондықтан клиенттер таңдай алатын нұсқалар аз болады. Сонымен қатар, басқа сақтандыру түрлерінен айырмашылығы – клиенттер әдетте өз жоспарын жылына бір-ақ рет өзгерте алады. Бұл жағдай өзіңізге ыңғайлы жоспар жинақтауды қиындатады. Кейде қажеті жоқ немесе пайдаланбайтын кейбір қамтуларды белгілі бір мерзімге алуға мәжбүр боласыз. Осындай шектеулерге қарамастан, сіз өзіңіз қанша тәуекелді өз мойныңызға алатыныңызды, қаншасына өзгелерді ортақ қылатыныңызды ұйғаруға тура келеді.

Кей жағдайларда сақтандыру болғаны зиянды оқиғалар болуы ықтималдығын арттыруы мүмкін. Мұны **моралдық қауіп**(?) немесе моральдық қатер деп атайды. Моральдық қатерге классикалық мысал – адам сақтандыру полисін алған соң, қаржы жағынан қорғалатынын біледі де, қауіпсіздікке немқұрай қарай бастайды. Мысалы, Нина 12 жыл болған ескі көлігінің орнына соңғы үлгідегі барлық технологиялар мен қауіпсіздік құрылғылары қойылған жаңасын алады. Өзінің жаңа көлігімен жүрген

қауіпсіз екенін, апат жағдайында жарақат алу қаупі азайғанын сезінген Нина жолда бұрынғыдан да немқұрайлау жүргізуі мүмкін. Домның анасы ұлына скейтборд тепкенде міндетті түрде шлем, тізе мен шынтақ қорғағыштарын және балағы ұзын шалбар ки деп талап етеді. Енді өзін қауіпсіз сезінген Дом бұрынғыдан да қауіпті секіріп, трюк жасауға бейім болуы мүмкін. Иванна бірнеше жылдан бері шаңғы теппеген, сондықтан бұрынғы машықтарын ұмытып қалған. Алайда денсаулығын толық сақтандырып қойғандықтан, ол аса күрделі Black Diamond трассаларына шығудан тайынбауы мүмкін. Егер сақтандыруы болмағанда, Иванна қарапайым Blue трассаларымен шектелетін еді. Осындай жағдайларда адамның өзін анағұрлым қорғалған сезінуінен туындайтын мінез-құлқындағы өзгеріске қарай қауіп деңгейі артады.

Сақтандыру тек моральдық қауіп қана емес, басқа да күрделі мәселелерді тудырады. Мысалы, сіз ауыр дертке шалдығып, ауруханада төсек тартып жатырсыз дейік, дәрігеріңіз келіп: «Бір операция бар, жасасақ, 10 пайыз ықтималдықпен тағы жарты жыл өмір сүресіз. Бірақ оның құны 1 000 000 еуро тұрады» дейді. Айталық, сіздің банк шотыңызда бұл сома бар және қалаған жағдайда төлей аласыз. Алайда, мүмкіндікті бағалай білетін адам ретінде: «Мен ұзақ өмір сүрдім, бұл операцияны жасатпасам, үнемделген қаражат төрт немеремнің қалаған университетіне түсуіне жетеді екен» дейсіз. Мұндай жағдайда операциядан бас тарту ақылға қонымды шешім болар еді. Ал енді дәрігер: «Алаңдамаңыз, бұл 1 000 000 еуроны сіз мүлде танымайтын өзге бір сақтандыру қоры немесе салық төлеушілер төлейді, сізден бір тиын да шықпайды» десе ше? Мұндай жағдайда сіздің шешіміңіз қандай болар еді? Егер адамның бәрі дәл сіз секілді ойласа ше? Сондықтан да денсаулық сақтау саласында жомарт сақтандыру жүйесі бар елдер ұлттық табыстың әлдеқайда көп бөлігін медицина шығындарына жұмсайды. Бұл өз кезегінде «түрткі маңызды» және «тегін түскі ас жоқ» деген экономиканың екі басты қағидасын айқын көрсетеді.

Осы бөлімде қарастырылмаған, бірақ ескеруге тұрарлық өзге сақтандыру түрлеріне өмірді сақтандыру, еңбекке жарамсыздықтан сақтандыру және ұзақмерзімді күтім сақтандыруы жатады. Өміріңіздегі қатер деңгейін анықтайтын жеке таңдауларыңызды бағалаған соң, сақтандыруды тиімді пайдалану арқылы азайтуға болатын қатерлерді мұқият талдаңыз. Ауқымды қаржылай зиян келтіруі мүмкін

қатерлерден сақтанған жөн, ал ықтимал зияны шамалы оқиғаларға қатысты шығындарды ай сайынғы бюджеттен немесе төтенше жағдай қорынан жапқан тиімдірек болады. Сақтандыру стратегиясындағы ең басты мақсат – опат қылатындай ірі қаржы шығындарынан қорғану.

ТӨРТІНШІ БӨЛІМНІҢ ҚОРЫТЫНДЫ ОЙЛАРЫ

Ақшаны ақылға салып меңгеру тым қиын нәрсе көрінер, алайда жоғарыда айтылған қағидалар ойыңызды дұрыс бағытқа бұруға көмектеседі. Шын мәнінде, бұл аса қиын емес. Ақшаны үнемдеп, орнымен жұмсаңыз. Әр әрекетіңізді алдын ала ойлаңыз. Ең бастысы – әрекет етіңіз. Күнделікті жұмыстың, отбасының немесе демалыстың күйбең тіршілігіне алданып, қаржы жағдайыңызды ойлауды кейінге ысыра беруге болады. Сондықтан – жүйелі түрде, әлдебір уақыт бөліп, өз жағдайыңызды қарап отырыңыз – жарыңыз болса, онымен бірге, болмаса отбасы мүшелерімен немесе сізге жанашыр, қаржы саласынан хабары бар жандармен бірге талқылап тұрыңыз.

Осы кітапта айтылған ойларды кеңірек түсіндіретін қосымша оқитын әдебиетті де ұсынып отырмыз.

Ең бастысы, Чарльз Диккенстің *«Дэвид Копперфилд»* романындағы Микауэр мырзаның кеңесі жадыңызда болсын:

Жылдық табыс – жиырма фунт, жылдық шығын – он тоғыз да алты пенс, нәтижесі – бақыт. Жылдық табыс – жиырма фунт, жылдық шығыс – жиырма фунт және алты пенс, салдары – қайғы.

ОЙ-ТҮЙІН

Біз, осы кітаптың авторлары – экономист әрі ұстаз ғана емеспіз, сонымен қатар ата-ана, әпке-аға, апай-жезде секілді рөлдерді де атқарамыз. Бұл кітаптың оқырмандарына, ең алдымен, студенттерге мұра қылып білім қалдырумен қатар, келер ұрпақтың өміріне оң ықпал етсек дейміз. Сіз де осыған ұмтыласыз деп сенеміз.

Бұл мақсатқа біз түрлі жолмен жете аламыз. Жергілікті, ұлттық және жаһандық деңгейде – қоғамдық саясат жеке адамның өмірден орнын табуына мүмкіндік беретін орта қалыптастыруға ықпал етуге тиіс. Ал жеке деңгейде – үлгі көрсетіп, балаларымызға дұрыс жолды таңдауды үйретіп – табысты болуға негіз болатын әдеттерді сіңіруге тырысуымыз керек.

«Экономика әліппесі» оқулығының осы бөлімінде көргеніміздей, қаржы орнықтылығы – адамның жалпы өмір сапасын арттырып, күнделікті қажетін өтеуге мүмкіндік береді әрі негізгі мұқтаждықтарына бола уайымдаудың алдын алады. Жұмысқа адал қарау, мақсат қойып, оған жету, қазіргі таңдағаныңның келешектегі салдарын ескере отырып, «сәттік рахатқа» берілуге бой алдырмау – мұндай әдеттерді бойына сіңірген адамдар өмірдің қай саласында да табысты болады.

Жас ұрпаққа жауапкершілікті үйретудің ең маңызды жолдарының бірі – ақша «көктен түспейтінін», еңбекпен келетінін ұғындыру. Балалар тіпті кішкентай кезден бастап өз армандарына жететіндей ақша табуға мүмкіндік беретін тапсырмалар орындап, өзін еркін сезіне алады. Мұндай тапсырмалар сабағыңды дұрыстап оқы немесе үй шаруасына көмектес – мысалы, итті далаға шығарып кел не кешкі асқа картоп аршы дегендей ынталандыруы мүмкін. Ақша – тек қалаған затыңа қол жеткізу құралы ғана емес, сонымен қатар өзгенің қажетіне жарай жүріп қоғамға қосқан үлесіңнің өлшемі. Көп ақша табудың ең жақсы жолы – өзгелерге пайда келтіріп, оларға көмек берудің жолын табу. Бұл кәсіпкерлік сабақ – бала келешекте қандай мамандық иесі болса да, өмір жолында мол пайдасын тигізеді.

Балаға бірдеңе сатып әперіп жатқанның өзінде, сол шығынмен қатар жүретін құн мен таңдаудың қиындығын түсіндіруге болады. Өмір бойы балаларымыз табысын қалай

жұмсайтынын шешуге мәжбүр болады. Бір нәрсеге көбірек ақша жұмсаса, басқа нәрседен үнемдеуіне тура келеді. Біз – бәріміз – осылай таңдап өмір сүреміз. Сондықтан балаға жастайынан осы шындықты түсіндіріп, өз бетімен дұрыс шешім қабылдауға көмектесетін тәжірибе беріп отыру қажет. Көп ата-ана (тіпті ештеңе талап етпей-ақ балаға ақша беретіндер де) баласына алған қаражаттың бір бөлігін қайырымдылыққа жұмсауды үйретеді. Олар қайда, кімге және не үшін ақша беру керегін баласымен бірге ақылдасып, өзгенің жағдайын ойлаған – баланың өз адами құндылығы мен қоғамдағы орнына да оң ықпал ететінін түсіндіреді.

Өмірде табысқа жету көбіне мынаған келіп тіреледі: мақсат қою, сол мақсатқа жету үшін еңбек ету, өз қызметіңді өзгелерге пайдалы ету жолын табу, нақты бір мақсатқа ақша жинау және қаражатты орынды жұмсау. Міне, табыстың негізгі алғышарттары – осылар. Экономика – осының бәрін үйлестіріп, өміріңді мағыналы өткізуге көмектесетін құрал.

Біз енді бір сапардың соңына жеттік. Бұл кітап бойы сізге табысты өмір сүруге көмектесетін білім мен құралдарды ұсыну – басты мақсатымыз болды. Біз сіздің ойыңыз жаңаша бағыт алғанына, алған біліміңіздің көмегімен өз өміріңізді де, айналаңыздағы адамдардың өмірін де жақсартуға ниетті екеніңізге сенеміз.

Алғыс

Авторлар бұл еңбектің іске асуына үлес қосқан көп адамға алғысын білдіреді. Авторлар тобына Джейн Шоу Строуп қосылғанына қуаныштымыз. Ол кітаптың алдыңғы басылымдарына қатысып, осы нұсқада ерекше рөл атқарды.

Кітап мәтініне әріптес оқытушылардың, колледж ұстаздарының және экономика саласындағы педагогтердің көп пікірі енгізілді. Әсіресе, осы басылымды жетілдіру жолында құнды кеңестер берген Джон Кесслер, Келли Марксон және Мишель Вакриске ерекше ризашылығымызды білдіреміз.

Сонымен қатар жаңа қосымша материалдарды әзірлеуге үлес қосқан Джон Мортон, Скотт Нидерджон, Марк Шуг, Уильям Вуд, Джо Коннорс және Пэм Куперге алғыс айтамыз.

Редакциялау процесіне көмектесіп, құнды пікір айтқан Кевин Рейлли, Мерил Левави, Габриэл Гума, Оля Кирилюк, Дианна Диллувио, Лизз Блейз, Киффин Стойерер, редактор Кейт Дэвис, сондай-ақ St. Martin’s Press баспасындағы корректорлар Маринда Валенти мен Сью МакГратқа ерекше ризашылық білдіреміз.

Посткеңестік елдерді көздеп қайта өңдеу жұмысы барысында, жобаның әр сәтінде қолдау көрсетіп, бізге жігер сыйлаған Барбара Форбсқа ерекше алғыс айтамыз. Қосымша мазмұн әзірлеуге Лаша Лабадзе, Майя Григолия, Марта Кота және Анте Штерц үлес қосты.

Төртінші бөлімге зор көмек көрсеткені үшін Лесли МакКоллға алғыс білдіреміз.

Сонымен қатар осы жобаға қаржылай және зияткерлік тұрғыда бастауынан бері қолдау көрсеткен есімі аталмаған демеушіге шексіз ризамыз. Оның экономикалық және саяси еркіндікке деген адалдығының арқасында бұл кітап пен **EFI** қосымша материалдары оқырмандарға тегін ұсынылды. Оның еңбегі мен сенімінің арқасында миллиондаған адамның өмірі жақсарады.

Жылдар бойы авторлар шамамен 75 мың студентке дәріс берді. Сабақ үстінде де, одан тыс та студенттермен арадағы сансыз әңгімелер бізге жаңа ой, күрделі сұрақтар және осы еңбектің негізін құрайтын шабыт берді. Біз бұл қарым-қатынасты ерекше

қадірлейміз және осы кітап арқылы өмірімізге үлес қосқан, бүгін де сол ықпалын жалғастырып келе жатқан студенттердің бәріне алғыс білдіреміз.

Сілтемелер

1. Нарықтарды дамытуға деген бейімдік адам болмысының әмбебап дерлік бөлігі деуге болса да, қоғам жеткілікті түрде тырысса, оларды қалыпты адам әрекетінен алып тастауға болады. Совет кезеңінен кейінгі өтпелі кезеңнің алғашқы жылдарын (немесе тіпті Рим-католик шіркеуін) қарастырсақ, ол кезде азаматтар заттардың ішкі құны бар дейтін және тіпті аштыққа ұрынып жатса да, сол болжалды «құннан» төмен бағамен сатуға көнбейтін. ↩

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. National Statistics Office of Georgia. www.geostat.ge ↩

5. https://armstat.am және https://tradingeconomics.com. ↩

6. World Bank Group and World Trade Organization, “The Role of Trade in Ending Poverty” (Geneva: World Trade Organization, 2015). ↩

7. Мысалы, корпорация әлдебір өнімді, айталық, жейде шығаруға ғимарат пен жабдыққа 100 млн $ инвестиция құйса, ол бұл қаржыны өзге мақсаттарға – мысалы, мотоцикл шығару сияқты – құйғанда алатын табыстан бас тартып отыр деген сөз. Әлгі 100 млн долларды жай ғана банкке салып, 5 пайыз мөлшерлемемен пайыз табыс алуға да болар еді. Бір жылда мұндай пайыз табыс 5 млн долларға жетер еді. Бұл 5 млн доллар – корпорация қызметінен **алынбай қалған табыс**, яғни **балама шығын**, алайда ол компанияның бухгалтерия есептерінде көрсетілмейді. Осы себепті бухгалтерия шығыны жұмсалған ресурстардың шынайы балама құнын толық қамтымайды. Сондықтан таза табыс нақты пайданы асыра көрсетеді. ↩

8. Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, vol. II, Glasgow Edition (Indianapolis: Liberty Fund [1776] 1981), 660. Also available at: 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. Шағылған терезе туралы мысалды қараңыз, Wikipedia (last edited June 2019): wikipedia.org. ↩

16. Wilson, James Q., and George L. Kelling.“Broken windows.” *Atlantic monthly* 249, no. 3 (1982): 29-38. ↩

17. Қараңыз: Robert E. Lucas Jr., “On the Mechanics of Economic Development,” *Journal of Monetary Economics* 22, No. 1 (1988): 3–42. ↩

18. Жиырма бір жоғары табысты елге Австралия, Австрия, Бельгия, Канада, Швейцария, Германия, Дания, Испания, Финляндия, Франция, Біріккен Корольдік, Ирландия, Исландия, Италия, Жапония, Люксембург, Нидерланд, Норвегия, Жаңа Зеландия, Швеция және Америка Құрама Штаттары жатады. Бұл елдер көбіне ортақ бір атаумен – «Батыс» деп аталады. ↩

19. «Адамзаттың көбеюге деген қуаты жер бетіндегі қоректік ресурстардың мүмкіндігінен әлдеқайда жоғары болғандықтан, мезгілсіз өлім адам баласына түрлі түрде келмей қоймайды. Адамзаттың азғындауы – халық санын азайтатын қуатты да белсенді құрал. Олар – қырып-жоятын ұлы армияның алдын ала хабаршысы, кейде өздері-ақ бұл сұмдық жұмысты аяқтап тынады. Ал егер олар бұл жою соғысында нәтиже бере алмаса, онда ауру жайлаған жылдар, індеттер мен жұқпалы аурулар жойқын күшпен алға шығып, мыңдап, он мыңдап халықты алып кетеді. Мұның өзі жеткіліксіз болса, ақырында алып әрі бұлтартпас ашаршылық төбе көрсетіп, бір сәтте-ақ адам санын Жер бетіндегі азық-түлік мөлшерімен теңестіріп тастайды.» — *Т.Р. Мальтус, 1798. Халық өсімі туралы трактат, VII тарау.* ↩

20. Өмір сапасының жақсаруы, шамасы, әлдеқайда ауқымды болған. Жаңа тауарлар шығып, сапа артқан кезде ұзақ уақыт аралығындағы баға өзгерістерін нақты есептеу оңай емес. 1950 жылғы тұтынушылардың иелігінде теледидар мен тоңазытқыш сияқты, 1800 жылы тіпті елестету мүмкін болмаған заттар болған. ↩

21. Алайда этникалық қақтығыстар мен жемқор билік жүйелері салдарынан Сахараның оңтүстігіндегі елдердің тек бірқатары ғана тұрақты экономикалық өсімге қол жеткізе алды. ↩

22. Дереккөз: Дүниежүзілік банктің ашық дерекқоры. (worldbank.org). ↩

23. Tom Bethell, *The Noblest Triumph* (New York: St. Martin’s Press, 1998): 10. ↩

24. Совет Одағындағы ауыл шаруашылығы өнімінің жалпы көлеміне жекеменшік сектордың елеулі үлесі туралы толығырақ білгіңіз келсе, мына дерекке назар аударыңыз: J. W. Pauw, “The Private Sector in Soviet Agriculture,” *Slavic Review* 28, no. 1 (1969): 63–71, at doi.org. ↩

25. Қосымша мәлімет алу үшін қараңыз: John McMillan, *Reinventing the Bazaar: A Natural History of Markets* (New York: W. W. Norton, 2002): 94–101. Макмилланның айтуынша, шынайы жекешелендіру әлдеқайда орынды болар еді. Соған қарамастан, жеке меншікке көшу үдерісі «дүниежүзі тарихындағы кедейлікпен күрестегі ең ауқымды бағдарлама» болды. ↩

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. Болжамдар мына дереккөзде келтірілген: 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. See 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. Шынында да, ұялы телефонның дамуы әлдеқайда таңғаларлық. Бұл кітаптың авторларының бірі 1986 жылы 12 келі тартатын «жылжымалы» компьютер сатып алған. Оның жедел жады — 1 мегабайт, қатқыл дискі — 20 мегабайт, ал жұмсақ дискі — 1,2 мегабайт қана болған. Қазіргі бағамен оған 14 000 доллардан астам ақша төлеген. Ал бүгінде сіздің ұялы телефоныңыз әлемнің кез келген нүктесіне қоңырау шалуға мүмкіндік беріп қана қоймай, сонымен қатар әлдеқайда қуатты компьютердің де қызметін атқарады. ↩

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. Also available at 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. Қарауға болатын сілтеме: www.worldbank.org Дүниежүзілік банк тобы Doing Business жобасын 2020 жылы тоқтатқан, соңғы есеп 2019 жылғы деректерді қамтиды. ↩

36. EuroStat. ec.europa.eu/eurostat. ↩

37. Қараңыз: David Neumark and William Wascher, *Minimum Wages* (Cambridge, MA: MIT Press, 2008). Also, see 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. Жұмыс беруші жұмыскерді оқытып шығарғаннан кейін оның өнімінің құнынан аз төлеп, шығынын қайтарып ала алмайды. Себебі ешқандай шығын жұмсамаған басқа жұмыс беруші сол жұмыскерді өзіне тартып, оның еңбегін толық бағасына сатып алуы мүмкін. ↩

43. Азия мен оған іргелес өңірлердегі еңбек нарығына қабылданған еңбек мигранттарының қол жеткізу мүмкіндігі. www.ilo.org ↩

44. Бұл мәселеге қатысты дәлелдер үшін мына дереккөзге назар аударыңыз: Edward Bierhanzl and James Gwartney, “Regulation, Unions, and Labor Markets,” *Regulation*, Summer 1998, 40–53. Жұмыссыздық деңгейін елдерге қарай салыстыру үшін қараңыз: data.worldbank.org. ↩

45. Burdens from Occupational Licensing, ([Arlington, VA]: Institute for Justice, Nov 2022). Available at: 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. Қараңыз: the Department of Treasury, Office of Economic Policy, *Occupational Licensing: A Framework for Policy-makers*, 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. Available at: 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. Available at: 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. Көзі қырағылар бұл тізбектегі ең ерте сурет 1990 жылдан, яғни Совет Одағы ыдырағаннан кейінгі кезеңге жататынын байқаған болар. Бұған ішінара Совет өкіметі кезінде әуе кеңістігінен суретке түсіру оңай болмағаны да себеп. Алайда маңыздырақ себебі — 1990 жылдан кейінгі қысқару негізінен советтік саясаттың салдары болып қала берді. Аймақтағы экономика қисынсыз өндірістік жоспарларға сүйеніп құрылған жағдайда, ондағы инфрақұрылым мен жұмыс күшінің машығын өзгерту өте қиын. Мәселен, Каспий теңізінің балықшыларына: «Балық аулауға болмайды, басқа жұмыс тап» десе, олар қайтпек? ↩

52. Қараңыз: Peter Nyberg (2011) *Report of the Commission of Investigation into the Banking Sector in Ireland* (Dublin) merrionstreet.ie, and Ron Wright *Strengthening the Capacity of the Department of Finance* (Dublin) web.archive.org. ↩

53. Кредит карталар ең кең тараған төлем тәсілі болғандықтан, студенттер кредит картасындағы қарыз қалдықтары неге ақша массасына жатпайды деп көп сұрайды. Кредит картадағы берешек — өтелуге тиіс қарыз, яғни міндеттеме. Ал ақша деген — актив. Сондықтан кредит картасындағы қарыз ақша болып саналмайды. ↩

54. Әрине, экономистер айтпақшы, «корреляция себеп-салдар дегенді білдірмейді». Бәлкім, инфляциясы жоғары елдер жай ғана ақша көлемін инфляция қарқынына ілесу үшін көбейтіп жатқан болар. Алайда күрделі деректерді талдасақ, инфляцияның басты себебі — ақша массасын шамадан тыс басып шығару екені айқын көрінеді. Әдетте бұл процесс үкіметтің салықты көтермей-ақ шығынды өтемек амалы ретінде іске асады. Милтон Фридманның әйгілі сөзімен айтсақ: «инфляция — әрқашан және бар жерде ақшаға байланысты құбылыс». ↩

55. www.centralbanknews.info. ↩

56. Бұл анықтамаға жинақ шоттары, қысқамерзімді салымдар мен ақша нарығындағы өзара қорлар сияқты оңай қол жеткізуге болатын активтер кіреді. ↩

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. 2024 жылғы 17 наурызда алынған. taxsummaries.pwc.com ↩

59. Қосымша ақпаратты *The Washington Post* мақаласынан оқыңыз: Britain's new 'winter of discontent' is about more than just wages www.washingtonpost.com. ↩

60. Алапат тоқырау кезеңіндегі салықтар мен экономикалық саясаттың басқа қырлары жөнінде қосымша ақпарат алу үшін CSE сайтына жүктелген Lessons from the Great Depression деген қосымша оқулықпен танысыңыз: commonsenseeconomics.com. ↩

61. Қараңыз: www.doingbusiness.org. ↩

62. archive.doingbusiness.org. ↩

63. Henry George, *Protection or Free Trade* (New York: Robert Schalkenbach Foundation, 1980). ↩

64. Грузияның Экономика және орнықты даму министрлігі. www.economy.ge. ↩

65. Кейбір «жұмыс орнын сақтаушылар» шетелдіктер бізге тауар беріп қана қойып, алған ақшасын ешқашан біздің өнімдерімізге жұмсамайтындай көрінеді. Тек іс жүзінде олай емес. Бізге өнім экспорттайтын шетелдіктерге біздің ақшамыз емес, сол ақшаға сатып алуға болатын заттар керек. Әйтпесе, біз оларға ақша басып шығарып, тауарларын мүмкіндігінше арзан ала берер едік, инфляциядан қорықпай-ақ, өйткені бұл ақша біздің нарыққа қайтып оралмас еді. Алайда шын мәнінде, сол ақшаның басым көбі қайтып оралып, шетелден зат сатып алуға жұмсалады. Сөйтіп, біздің шетелден сатып алатын заттарымыз — яғни импорт — өз кезегінде экспортымызға деген сұраныс туғызады. ↩

66. Сол логика «аутсорсингке» де, яғни кейбір қызмет түрлерін шығынды азайту үшін шетелде орындауға да қатысты. Егер әлдебір жұмысты шетелде арзанырақ атқаруға мүмкіндік болса, оны сол жерде орындау ішкі ресурстарды босатып, оларды өнімділігі жоғары салаға жұмсауға жол ашады. Нәтижесінде жалпы өндіріс көлемі де, табыс деңгейі де артады. ↩

67. Фредерик Бастианың «Күнмен бәсеке» атты еңбегінің қысқартылған нұсқасы CSE сайтынан оқуға болады: commonsenseeconomics.com. ↩

68. Бұл тұжырым көбіне Бастиаға телінгенімен, оның жарияланған еңбектерінен табылмайды. XIX ғасыр жазушысы Отто Т. Маллери *Economic Union and Enduring Peace* деген еңбегінде мынадай ұқсас пікір айтқан: «Егер сарбаздар халықаралық шекарадан өтпеуге тиіс болса, онда тауарлар өтуі тиіс. Егер саудадан кісен алынбаса, көктен бомба түседі». Толығырақ мына дереккөзден қараңыз: Николас Сноу, “If Goods Don’t Cross Borders . . .”, Foundation for Economic Education, 26 қазан 2010 жыл, fee.org. ↩

69. «Карфагендік бітім» — жеңілген тарапты мәңгіге әлсіретуді көздейтін өте қатал бітім. Бұл атау Рим республикасы мен Карфаген империясы арасындағы Пуни соғыстарынан кейін Римнің Карфагенге қойған аса ауыр талаптарына байланысты шыққан. ↩

70. Мына дереккөзде айтылғандай: 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. See text in Irwin for references in charts. ↩

72. Мұндай айырбастау есептері әрдайым әлдебір деңгейде шартты болып келеді және салыстыру үшін алынған тауарлар мен қызметтер жиынтығына байланысты. Бұл есеп өзбектердің тұтыну үлгісіне сүйенуге тиіс пе, әлде американдықтардікіне сүйене ме? ↩

73. Mueller, Haynes and Julia Tobias (2016), “The Costs of violence: Estimating the Economic Impact of Conflict,” International Growth Center. ↩

74. James Buchanan was awarded the 1986 Nobel Prize in Economics for his role in the development of public-choice economics. For a clear and comprehensive presentation of public-choice analysis, see Randy Simmons, *Beyond Politics: The Roots of Government Failure* (Oakland, CA: Independent Institute, 2011). ↩

75. First Inaugural Address, March 4, 1801. ↩

76. JM Keynes, (1926) “The End of Laissez-Faire,” Hogarth Press. ↩

77. The Wealth of Nations, Book 1, Chapter 11, Part 1. ↩

78. For an easy to follow book on game theory in everyday life see: 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. Acid Rain. Science and policy interactions over 50 years. www.diva-portal.org. ↩

82. Ronald Coase (1960) “The Problem of Social ost” Journal of La and Economics, pp: 1-44. ↩

83. Әл-ауқат экономикасының атасы саналған А.С. Пигу дәл осы жайтты айтқан. Ол өзінің 1932 жылы шыққан «Әл-ауқат экономикасы» атты классикалық еңбегінде (II бөлім, 20-тарау, 4-бөлім) былай деп жазады: «Еркін нарықтағы жеке кәсіпкерліктің кемшіліктерін экономистер елестете алатын ең мінсіз үлгімен ғана салыстыру жеткіліксіз. Өйткені ешбір мемлекеттік органның сол идеалға толық жете алатынына немесе шын ықыласпен соған ұмтылатынына сенім жоқ. Ондай органдардың да надандыққа, қысым топтарының ықпалына, тіпті жекелеген мүдделердің ықпалымен жемқорлыққа ұшырау қаупі бар. Дауыс жинауға жұмыла ұйымдасқан, айқайы басым топ бүкіл халықтың үнінен асып кетуі әбден мүмкін». ↩

84. Thomas Sowell, BrainyQuote.com, алынған күні: 2023 жылғы 14 қаңтар, дереккөз: BrainyQuote.com. ↩

85. Вольтер бұл мәселеге сәл цинизммен қарап, былай деп жазған: «Ең жақсы үкімет – анда-санда бір кісі өлімі жұмсартып отыратын қайырымды тирания». ↩

86. Қараңыз: 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. Қараңыз: 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. We are indebted to E. C. Pasour Jr., emeritus professor of economics at North Carolina State University, for this example. ↩

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. Кей деректер бұл сөзді Лорд Томас Маколейге телиді. Алайда авторы нақты анықталмаған. Бұл тақырып жайлы қосымша ақпарат алу үшін: Лорен Коллинз, «Тайлер туралы шындық», www.lorencollins.net. ↩

103. See 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. See 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. Оқуға төленетін ақының өсуі білім сапасын арттырды ма – мысалы, шағын топтарда оқу, кітапханалардың толықтырылуы арқылы – әлде жай ғана өрмелеу қабырғасы сияқты сәндік жайлылықтар мен әкімшілік қызметкерлердің жалақысын өсіруге жұмсалды ма – бұл мәселе әлі де ашық күйінде қалып отыр және қызу талқыланып келеді. ↩

106. Мысалы, қараңыз: 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. Бұл мәселе жөніндегі дәйектер үшін қараңыз: 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. Сондай-ақ қараңыз: 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 туралы мақала да жұмыссыздық бойынша жомарт жәрдемақылар жұмыссыздық деңгейінің артуына әкелуі мүмкін екенін көрсетеді. Қараңыз: 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. Сондай-ақ мына жерден қараңыз: 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. Еуропалық Одаққа мүше болу мүмкіндігі посткоммунистік елдердегі реформалардың сәтті жүруіне қалай ықпал еткенін талқылау үшін қараңыз: Oleh Havrylyshyn, Present at the Transition (Cambridge: Cambridge University Press, 2020), 6-тарау. ↩

119. Қиын, бірақ, тым болмағанда қысқа мерзімде, мүмкін нәрсе. Қытай кейінгі кезде жеке және саяси еркіндікке қойылған шектеулер күрт күшейген жағдайда қарқынды экономикалық өсімді сақтай ала ма – бұл алдағы уақытта анықталатын қызық мәселе болмақ. ↩

120. Бұл дәйексөз авторлармен хат алмасу барысында берілген. Джон Мортон – Чикаго маңындағы Homewood-Flossmoor орта мектебінде аңызға айналған экономика пәнінің мұғалімі болған. Ол сондай-ақ Аризона штатының Экономикалық білім беру кеңесінің негізін қалаушысы әрі президенті және Экономикалық білім беру кеңесінің бағдарламаларды дамыту жөніндегі вице-президенті қызметін атқарған. Оның *Advanced Placement Economics* (Жоғары деңгейдегі экономика) оқулығын ондаған мың оқушы AP емтихандарына дайындық кезінде пайдаланған. ↩

121. Қараңыз: 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. Өзін-өзі жұмыспен қамтыған адамдардың орташа дәулеті жалданып жұмыс істейтіндерге қарағанда 4 есе көп. www.businessinsider.com. ↩

125. Thomas J. Stanley, *The Millionaire Mind* (Kansas City, MO: Andrews McMeel Publishing, 2000). ↩

126. Харвард профессоры Артур С. Брукс бұл тақырып бойынша бірнеше мақала мен авторлық баған жазған. Жақсы қорытындыны *American Enterprise Institute* ұйымының 2013 жылғы 14 желтоқсанда жарияланған видеосынан көруге болады: www.youtube.com. ↩

127. Ayn Rand, *Atlas Shrugged* (New York: Random House, 1957), 411. ↩

128. «Жиі қолданылатын қаржылық ереже — 50-30-20 қағидасы» дейді Mindful Budgets жобасының негізін қалаушысы әрі сертификатталған бюджет кеңесшісі Керри Саэфан. «Бұл қағидаға сәйкес, таза табысыңызды үш санатқа бөлесіз: 50% — қажетіңізге, 30% — қалауыңызға, 20% — жинаққа жұмсалады». Қосымша ақпарат: mindfulbudgets.com. money.usnews.com. Бұл сілтемеде бюджет жасау, «қалау» мен «қажетті» ажырату, оларды басқару

туралы пайдалы мақалалар мен кеңестер қамтылған. goodbudget.com негізгі нұсқасы тегін. Бюджет жасауды енді бастағандарға жақсы құрал болуы мүмкін. Тегін бюджеттік қосымшалар өте аз. Толығырақ мына сілтемеден оқи аласыз. time.com. ↩

129. Томас Стэнли мен Уильям Д. Данко «Көрші тұрған миллионер» (The Millionaire Next Door, Атланта: Longstreet Press, 1996) атты бестселлерінде миллионерлерге тән ең ортақ қасиет — ұзақ жылдар бойы табысынан аз жұмсап өмір сүру екенін айтады. Олардың жартысынан көбі ешқашан мұра алмаған, ал 20 пайыздан азы ғана байлығының 10 пайызы немесе одан көп бөлігін мұра арқылы иеленген (16-бет). ↩

130. Қараңыз Dave Ramsey, Brainyquote.com, www.brainyquote.com. ↩

131. Кей адамдарға несие картасынан ойланбай зат сатып алуын тежеу үшін шығармашылық әдістер қажет болуы мүмкін. Сізге де сондай тәсіл керек болса, экономист әрі қаржы кеңесшісі Уильям С. Вуд мынадай кеңес ұсынады: несие картаңызды мұздатқышта мұз блоктарының арасына салып қойыңыз. Мұз ерігенше, сатып алуға деген ниетіңіз де басылуы мүмкін. Жеке қаржы туралы христиандық көзқарасқа сүйеніп жазылған тамаша еңбек ретінде мына кітапты қарауға болады: William C. Wood, *Getting a Grip on Your Money* (Downers Grove, IL: Inter-Varsity Press, 2002). Ислам ғалымдарының көбі несие картасын — тіпті уақытында өтелсе де — харам санайды. Өйткені тосын жағдайда төлемді кешіктіру қажет болып қалса, пайыз төлеуді міндеттейтін келісімге айналуы мүмкін. ↩

132. data.ecb.europa.eu. ↩

133. Бір ескерту: ұсталған көлікті сатып алғанда сенімді сатушыдан алған өте маңызды. Егер көліктен ақау табылса, ол сатушы көліктің сапасына кепіл бола алуы керек. Өйткені алдыңғы иесі көліктің жасырын ақауларын біліп, тезірек құтылғысы келген болуы әбден мүмкін. Қосымша ақпарат үшін қараңыз: 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 мұндай шығындарды «SIT шығындары» деп атайды. Ол *SIT* аббревиатурасы екі мағына береді дейді: (1) тосын шот келсе, бірден отырып қалуыңыз мүмкін; (2) тосын шығындар (surprises), сақтандыру (insurance) және салықтар (taxes). ↩

135. Миньон МакЛафлин, BrainyQuote.com сайтында Альберт Эйнштейннің атынан келтірілген дәйексөз, www.brainyquote.com. Бұл сөзді шынымен Эйнштейн айтты дегенге қатысты дау бар, алайда ол құрама пайыздың қуатын көрсететін осыған ұқсас ойларды расымен айтқан. ↩

136. Зейнет жасы әр елде әртүрлі, сондай-ақ жынысқа қарай да айырмашылық болуы мүмкін. www.weforum.org. ↩

137. Мұндай өмір — темекі мен сырадан аулақ болу арқылы әлдеқайда ұзаққа созылуы әбден мүмкін! ↩

138. «0.1» саны — ешқашан ұрпақ өрбітетін жасқа жетпейтін қыз балалардың үлесін ескеруге арналған. ↩

139. «Акция» мен «пай» терминдерінің шығу төркіні қызықты. Бірінші бірлескен-капиталды компаниялар желкенді кемелер заманының сауда экспедициялары болған. Англиядан не Нидерландтан Азия сияқты алыс өңірлерге кеме

жіберу бір ғана саудагер үшін аса үлкен қатер еді. Сондықтан олар тауар қорын біріктіріп, бірлесіп сауда жасау үшін бас қосты — әрқайсысы пайдадан (не шығыннан) үлес алатын. ↩

140. Өз салаларында бұрын ірі ойыншы болған бұл компаниялар кейін технологиялық өзгерістерді, тұтынушы талғамының өзгеруін және бәсеке күшейгенін көрді. Бұл қиындықтар оларды нарық жағдайына бейімделуде қиналуға мәжбүр етіп, соның салдарынан акцияларының құны күрт төмендеді. ↩

141. Алдыңғы бөлімде байқағанымыздай, ірі әрі дамыған нарықтарда дивидендтерді қайта инвестициялау жағдайында орташа нақты табыс шамамен 7 пайыз шамасында болады. Әрине, кейбір акциялар белгілі бір кезеңде әлдеқайда жоғары табыс береді, ал басқалары керісінше, әлдеқайда төмен. Мәселе — қай акция қалай боларын алдын ала нақты болжау мүмкін емес! Оны дөп басқан адам сәті түсіп қана тапқан деуге болады. Жылына 7 пайызбен күрделі өсіммен есептегенде, сіздің жинағыңыз әр он жыл сайын екі еселеніп отырады. Ал жылдық 2 пайыздық өсіммен ақшаңызды екі еселеуге отыз бес жыл қажет — бұл салықтан кейінгі табыс мөлшері тарихи тұрғыдан қаражат шоты мен ақша нарығындағы пай қорлары ұсынған шамамен табыс. Ескерту: қаражаттың екі еселенуіне кететін жыл санын шамалап есептеу үшін пайыздық табысты 70-ке бөлу жеткілікті. Бұл тәсіл кейде «70 ережесі» деп аталады. ↩

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. Кей нақты қорлардың аталуына қарап, оларды өзге баламалардан артық көреді екен деп ойламаңыз. Инвестиция құярдан бұрын міндетті түрде өз бетіңізбен мұқият зерттеңіз. Есіңізде болсын: сіз инвестиция құйып отырған келешек — өз келешегіңіз. ↩

145. Dimitar Boyadzhiev et al., *Morningstar* Manager Research EMEA, “Morningstar’s European Active/Passive Barometer,” February 2019. www.morningstar.com. ↩

146. Қараңыз: Jeremy J. Siegel, *Stocks for the Long Run*, 3rd ed. (New York: McGraw Hill, 2002), 342–43. ↩

147. Қараңыз: Burton Malkiel, *A Random Walk Down Wall Street: The Time-Tested Strategy for Successful Investing* (New York: W. W. Norton, 2015), 177–78. Белгілі бір кезеңде жоғары табыс әкелген өзара қордың болашақта да дәл сол нәтижені беретініне сенім жоқ екеніне дәлел болатын қосымша деректер үшін қараңыз: Mark M. Carhart, “On Persistence in Mutual Fund Performance,” *Journal of Finance* 52, no. 1 (March 1997), 57–82. ↩

148. Қараңыз 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. Тіпті индекс қорларына инвестиция құятындар да мамандардан кеңес алуы керек. Салықтан берілетін жеңілдікті пайдалану, мұрагерлік пен сенімгерлік басқару құжаттарын рәсімдеу, сақтандыруды дұрыс таңдау сияқты салық және құқық мәселелері бар, олар міндетті түрде сала мамандарының қатысуын талап етеді. ↩

152. Қараңыз: Liqun Liu, Andrew J. Rettenmaier, and Zijun Wang, *Social Security and Market Risk* (National Center for Policy Analysis Working Paper No. 244, July 2001). Кейінгі жылдардағы қор нарығындағы өзгерістер 27-көрнекіліктегі деректердің мәнін өзгертпейді. ↩

153. Көп елде қаржы жағынан кеңес беретіндердің екі түрі бар: «Сағатына ақы алатын» кеңесшілер – олар сізге кеңес берген әр сағатына белгіленген ақы алады; «портфельге қарайтын» кеңесшілер – олар сіздің ақшаңызды инвестициялау үшін жалпы сомадан белгілі бір пайыз алып отырады. Бұған дейін байқағанымыздай, «кәсіби» басқарушылар жеңімпаз акцияларды таңдау жағынан маймыл не мысықтан артық нәтиже көрсете алмайды. Сондықтан, нақты инвестициялық нұсқау бермей, жалпы қаржы стратегиялары жөнінде бағыт-бағдар көрсететін сағатына ақы алатын кеңесшілердің көмегіне жүгінгеніңіз жөн. ↩

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. Шынында, егер Чикаго студенті жақсырақ орта мектепте оқып, бай ата-анасының өзге де артықшылықтарына ие болса, Сан-Диего сол аз шығынның өзіне одан да көбірек білім берген болуы мүмкін. ↩

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 оқуға ұсынылған материалдар

1. Ынталандырудың күші
2. Өтелмеген жол
3. Мүмкіндіктер мен шығындар
4. Нарықтар және шекті талдау
5. Мамандыққа бейімделу және байлық
6. Пайда үшін жан пида
7. Мен, қарындаш, менің тек тарихым
8. Жұмыс орындарын ашу мен байлық құраудың айырмасы
9. Көрінетін мен көрінбейтін
10. Жалпы ішкі өнім (ЖІӨ) деген не және ол қалай өлшенеді?
11. Жекеменшік және балама шығын
12. Ауылшаруашылық жерлерінің сарқылуы
13. Көмек сұраған үндеулерді тұншықтыру
14. Нарықтар мен еркіндік
15. Күнмен әділетсіз бәсеке
16. Сенің үлесің емес
17. Саясат және сыртқы сауда
18. Энергия өндіру мен үнемдеу арасындағы тепе-теңдік
19. Қоғамдағы ынтымақтастық және нарық
20. Украинада Конституциялық реформаны жақтаушы дәйектер

1.1-элементке қайту

Ынталандырудың күші

Дуайт Ли

Ой-түрткі: Осы құжатты оқи отырып, ынталандыру деген не және ол неге маңызды деген сауалға жауап іздеп көріңізші.

Адамдарды қалаулы әрекетке итермелеудің ең дұрыс жолы – оның еңбегін бағалау, яғни ынталандыру. Бұл айқын нәрсені айтудың өзі артық сияқты көрінер. Бірақ айтпасқа болмайды.

«Жақсы іс жасағаны үшін адамды міндетті түрде ынталандырып отырудың (ақшалай сыйақы берудің) қажеті жоқ» деп ойлауыңыз мүмкін. Тіпті мұндай тәсіл қажет екенін мойындағанның өзінде, ынталандырудың нақты қандай түрі адамды қалаулы әрекетке жетелейді деген сауалға жауап табу оңай емес.

Жақында мен адамдардың жақсылықты әлдебір ынталандыру шарасы арқылы жасауға іштей қарсылық танытатынын байқадым. Зимбабве мен Оңтүстік Африкада піл табындарын сақтаудан пайда табуға мүмкіндік беретін саясаттың арқасында екі елде піл саны көбейіп келе жатқанын айтқанмын. Сонда өзінің табиғат жанашыры екенін айтқан бір студент: «Пілді құтқарудың жалғыз жолы – адамдардың пайдакүнемдігіне арқа сүйеу болса, олай құтқарудың қажеті жоқ» деді. Жалпақ тілмен айтқанда, пілдер қырыла берсін, бастысы принципті бұзбау керек дейді. Игі іс ашкөздіктен емес, адамгершілік пен қамқорлықтан туындауға тиіс деген ойға басқалар да келісуі мүмкін. «Расымен осындай ұстаныммен өмір сүрсеңіз, тағдырыңыз қыл үстінде тұрғанда ауыр операцияны хирургке емес, анаңызға жасатасыз ба?» деген ойымды бүгіп қала алмадым.

Адамдарды ынталандыру қажет екеніне сендіруден гөрі, ынталандырудың нақты қандай түрі дұрыс екенін анықтау әлдеқайда қиын. Әрине, біз адамдарды қалаулы әрекетке итермелеу үшін ынталандырғымыз келеді. Бірақ қалаулы әрекет дегеннің өзі не? Мұның жауабы әркез айқын бола бермейді.

Әлдебір игі іс жасағанда, басқа бір жақсылықты істеу мүмкіндігіңіз азаяды. Бұл – тапшылықтың бұлжымас заңы, оны балама шығын деген ұғым сипаттайды. Өмірде үнемі таңдау бар әрі өзіңе қажет дұрыс жолды табу үшін түрлі дереккөзден алынған ақпарат қажет болады. Сондықтан ынталандырудың негізгі екі қызметі бар: (1) адамдарға қай іс тиімдірек екенін көрсету; (2) оларды соны істеуге ынталандыру.

Ынталандыру мен тұтқындар жағдайы

Кей жағдайда қалаулы әрекет айқын болады да, біз адамдарды ынталандырған қаншалықты ықпалды нәрсе екенін көре аламыз. 1860 жылдары Британия билігінің тұтқындарды Аустралияға тасымалдау үшін кеме капитандарымен келісімшарт жасаған тәжірибесі – соның айғағы. Әуелде Аустралияға тұтқындардың 40 пайызы ғана тірі жететін. Бұл тым аз еді. Қоғамдық ұйымдар, шіркеу, мемлекеттік мекемелер капитандарға адамгершілік тұрғысынан үндеу жасап, тұтқындарға дұрыс қарауға шақырып жатты. Олардың өтінішіне қарамастан, көрсеткіш өзгерген жоқ.

Ақыры экономист Эдвин Чедвик ынталандыру жүйесін өзгертуді ұсынды. Бұрын капитандарға Англияда кемеге отырған әр тұтқынға ақы төленетін. Чедвик бұл жүйені өзгертіп, ақы Аустралияға тірі жеткен тұтқын басына берілсін деді. Нәтижесі көп күттірген жоқ: сотталғандардың 98 пайыздан астамы Аустралияға аман жете бастады. Тұтқындардың денсаулығын сақтауға барынша мүдделі болған капитандар енді кемеге шамадан тыс адам отырғызбай, оларға жақсы тамақ беріп, тазалық шараларына көңіл бөлетін болды.[(1)]

Тікелей және жанама ынталандыру

Кейде қалаулы нәтижеге тікелей ынталандыру арқылы қол жеткізуге болады. Мысалы, тұтқындарды теңіз арқылы тасымалдау ісінде сіз не істелуге тиіс екенін біліп, сол үшін сыйақы (мәселен, ақшалай төлем) тағайындайсыз. Бірақ көп жағдайда біз күткен мінез-құлықты қалыптастыру үшін әртүрлі мақсаттарды шебер үйлестіру керек

болады. Өйткені бір бағытқа ғана тікелей ынталандыру шектен шығуға ұласып, адамдар басқа маңызды нәрселерді елемей қоюы мүмкін.

Бұрынғы Кеңес Одағында бұлай ынталандырудың теріс салдары көп болды. Мәселен, зауыт басшыларына аяққиім өндірісін арттыру міндеті жүктелгенде, өндіріс орындары тұтынушылардың өлшеміне мән берместен бірнеше ғана өлшемдегі аяққиім жасап шығара берген. Ынталандыру мінез-құлықты өзгертуіне өзгертті, бірақ тиімді экономикаға қажет қоғамдағы ынтымақтастықты қамтамасыз ете алмады.

Адамдарды бірлесіп әрекет етуін көздеген болсаңыз, нәтижеге сыйақы тағайындау арқылы жете алмайсыз. Керісінше, ынталандыру жалпыға ортақ ережелер арқылы жасалып, ол әлеуметтік өзара әрекеттесуден табиғи түрде туындауға тиіс.

Мұны көшедегі көлік қозғалысынан байқауға болады. Таңғы не кешкі қарбаласта кептеліс қанша күйзелтсе де, бұл қозғалыс – қоғамдағы өздігінен үйлескен зор ынтымақтастықтың көрінісі. Ондай үйлесім болмаса, ірі қалалардағы жүздеген мың адам тығырыққа тірелер еді.

Көлік жүргізушілерінің өзара үйлесімді қозғалуына мүмкіндік беретін негізгі ережелер қарапайым: (1) жолдың оң жағымен жүру; (2) жасыл жанғанда жүру, сары жанғанда тоқтауға дайындалу не тезірек жүру, қызыл жанғанда тоқтау; (3) белгіленген жылдамдықтан сағатына он алты шақырымнан асырмау; және (4) соқтығыспау. Осы ережелер арқасында діттеген жерімізге аман әрі жайлы жетуге деген жеке мүддеміз бәрімізге ортақ тәртіпке айналады.(2)

Нарықтық экономика – жеке мүдделерді қоғам игілігіне бағыттайтын ережелер жүйесінің ең айқын үлгісі. Нарық адамды тікелей ынталандырмайды. Түптеп келгенде, ол әлдебір ынта тудырмайды да. Ынта адамның ішкі қалауынан басталады: сүйіспеншілік табу, құрметке бөлену, әлемді жақсарту, отбасына жағдай жасау. Ал нарық – осы ынтаны үйлестіретін мінез-құлық ережелерінің жиынтығы, адамдардың өз тілектерін өзгелерге жеткізуіне мүмкіндік беретін орта. Баға, пайда мен шығын сияқты нарықтық ынта деп аталатын құбылыстар адамдардың өзара әрекеттесуі арқылы қалыптасады. Осындай ынта тек нарық арқылы ғана жеткізіліп, қоғамдағы ынтымақтастықты арттыратын маңызды ақпаратқа айналады.

Қорытынды сұрақтар: Енді айтыңызшы, адамға жасалатын жеке ынталандыру

шарасы қалайша нарық арқылы қоғамдағы ынтымақтастықты күшейте алады? Сіздің ойыңызша, адамның жеке ынтасы әлемді жақсарта ала ма? Неге олай ойлайсыз?

1.1-элементке қайту

---

1. Осы мысал туралы толығырақ мына еңбектен қараңыз: Роберт Б. Экелунд (кіші), және Ричард Олт, *Орта деңгейлі микроэкономика: теория және қолдану* (Лексингтон, Массачусетс: D.C. Heath and Company, 1995), 21–22-беттер. ↩

2. Көлік қозғалысы туралы мысал Пол Хейннің *Экономикалық ойлау тәсілі*, 8-басылым (Аппер Сэддл Ривер, Нью-Жерси Прентис-Холл, Инк.), 1-тараудан алынған. ↩

Бұл материал The Foundation for Economic Education қорының Creative Commons Attribution 4.0 International лицензиясы бойынша ұсынылған.

1.2-элементке қайту

Өтелмеген жол

Роберт Фрост

Ой-түрткі: Жол айырығында бірін таңдасаң, екіншісімен жүріп өте алмайсың. Мұндайда жолаушы таңдау жасауға мәжбүр. Мына өлеңді оқып шығып, таңдалған жолдың құнын анықтап көріңізші.

Күннің нұры ағаштардан төгілген,
Ну орманды бетке алып келемін,
Қарсы алдымнан қақ айырылған жол шығып,
Таңдай алмай, тығырыққа тірелдім.

Шөбі шүйгін жол көрінді тартымды
Адам аз ба деп ойладым таптаған.
Екіншісі айнымайды бірақ та,
Қайтер екем қате жүріп, шатассам?!

Қақ айырылған жолдың бірін таңдадым,
Тылсым соқпақ, жеткізбексің сен қайда?
Бірінші жол күте тұрар десем де,
Қайтпайтыным анық болды алайда.

Талай жылды тастап артқа айтармын:
Сол бір кезде орманда жол бөлінді
Тылсым соқпақ болып еді таңдауым,
Сол өзгертті мына мендік өмірді.

Қорытынды сұрақ: Өмірдегі дәл осындай жол айырығына келгенде, адамдар неге әртүрлі таңдау жасайды? Мұны субъективті шығын мен пайда тұрғысынан түсіндіріп көріңіз.

1.2-элементке қайту

1.2-элементке қайту

Мүмкіндіктер мен шығындар

Дуайт Ли

Ой-түрткі: Осы мәтінді оқи отырып, неге тапшылық бізді таңдау жасауға мәжбүрлейтінін ойланып көріңізші.

Нарық қоғамдағы ынтымақтастықты қамтамасыз ету арқылы жұмыс істейді. Ол адамдарға өз мүддесін көздей жүріп, өзгелерге де мүмкіндік ашатындай қадам жасауға қажет ақпарат пен ынта береді. Мен экономикадағы әр ағашқа емес, орманға, яғни жалпы түсінікке назар аударамын. Енді мен адам әрекеттерінің бәріне экономикалық ойды қолдануға қажет негізгі тұжырымдардың кейбірін қарастыра бастаймын. Алдымен балама шығын ұғымынан бастайын.

Шектеулер мен мүмкіндіктер

Экономиканы кейде көңілсіз ғылым деп атайды, себебі ол ең негізгі мәселені – тапшылықты зерттейді. Тапшылық салдарынан бәріміз біздің мүмкіндігіміз шектеулі деген шындықпен бетпе-бет келеміз. Қанша жерден өнімді болсақ та, қалағанымыздың бәрін істеп, қалағанымызша ләззат ала алмаймыз. Шексіз істей алатын бір-ақ нәрсе – көбірек қалау ғана. Тапшылық кесірінен біз бір нәрсе істесек, міндетті түрде екінші бір қалаулы істен бас тартуға тура келеді. Сондықтан әр әрекетіміздің бір балама шығыны бар. Ол біз бас тартуға мәжбүр болған ең құнды баламамен өлшенеді.

Барлық жерде шығын болатыны шектеулердің кемшін тұсы ғана емес, оның оң тұсы да бар екенін көрсетеді. Тапшылық шектеулері мүмкіндік болған кезде ғана шығын тудырады. Балама нұсқалардың ішінен таңдау мүмкіндігін жойсаңыз, ешқандай шығын болмайды. Мысалы, мен белгілі бір үйде тұруға, белгілі бір жұмысқа орналасуға, белгілі бір әйелге үйленуге және белгілі бір тауарлар жиынтығын ғана тұтынуға мәжбүр болсам,

менде ешқандай шығын болмайды. Демек, шығынның жақсы жағы сол – оны тудыратын мүмкіндіктер бар деген сөз. Мүмкіндіктерімізді молайтқан сайын, біз жасайтын әрбір істің шығыны артады.

Әдетте біз шығынды айналып өтуіміз керек ұнамсыз нәрсе деп көреміз. Бірақ, шын мәнінде, әр ісіміздің құнын ескеруімізге тура келетін экономикада өмір сүрген бізге әлдеқайда пайдалы. Мысалы, мен тауарларды олардың құнын ойланбастан тұтынып, шығынды өзгелерге арта салсам, жеке өзіме тиімді болар еді. Алайда мен алған артықшылықты өзгелер де өз әрекеттерінің шығынын маған арту арқылы қайтарса, ол маған әлдеқайда зиян болмақ. Соның салдарынан біз дұрыс таңдау жасауға қажет ақпарат пен ынтадан айырылар едік. Шешім қабылдаған адамның өзі сол шешімнің құнын арқалағанда ғана бар мүмкіндікті дұрыс пайдалана аламыз.

Бұл – нарықтағы бағаның артықшылығын түсіндірудің бір жолы. Адамдар нарықта төлейтін баға олардың таңдауының балама шығынын көрсетеді. Әдетте, еркін нарықта тауар не қызметті басқалар оған төлеуге дайын сомадан не оны қолжетімді етуге жұмсалған шығыннан төмен бағаға сатып ала алмайсыз. Бұл – нарық операцияларынан туындайтын қоғамдағы ынтымақтастықтың маңызды бөлігі.

Ерекше мүдделер шығынды ескергісі келмейді

Өкінішке қарай, көптеген экономикалық шешім нарықтағы бағаға қарай емес, үкіметтің саяси мүддесіне сәйкес қабылданады. Бұл жағдай саяси ықпалы бар топтарға жалпы халықтың есебінен пайда табуға мүмкіндік береді. Саяси жеңілдіктерге ұмтылғандар әдетте шығындарды азайтып көрсетіп, көбірек қаржы жұмсауды ақтауға тырысады. Олар кейбір істің маңызды болғаны сонша – оның шығынына мән берудің қажеті жоқ деп сендірмек болады.

Білім саласының мамандары оқыту маңызды іс болғандықтан, оның шығынын есепке алудың қажеті жоқ дейді. Экологтер Жерді құтқару аса өзекті болғандықтан, экологиялық бағдарламалар шығынына қарамастан жүзеге асырылуы керек деп санайды.

Медициналық зерттеулерге грант алғандар адам денсаулығы шығын сияқты майда-шүйде мәселелерден әлдеқайда маңыздырақ дегенді алға тартады. Ал Өнерді қолдау жөніндегі ұлттық қордан қаржы алатындар «өнер адам болудың мәнін көрсетеді» және оны «ақшамен өлшеуге келмейді» деп есептейді (Ұлттық қоғамдық радионың өнерді қаржыландыру туралы хабарынан естігенімді шамалап жазып отырмын).

Бұл пікірлердің барлығын ұйымдасқан топтардың мемлекет қазынасынан көбірек қаржы алуға тырысқан әрекеті деп түсінген жөн. Шығынды есептегеніміз – ақшаны маңыздырақ деп көрсеткеніміз емес. Ақша – шығынды көрсетудің ыңғайлы құралы ғана, бірақ ол ешнәрсенің нақты шығыны емес. Мысалы, тамаққа он доллар төлегенімде, ақша шығын сияқты көрінгенімен, шынайы шығын – балама шығын. Яғни, ақшаны тамаққа жұмсау арқылы мен ең құнды балама мүмкіндіктен бас тартып, оның субъективті құны жоғалады.

Бос сөздер

Белгілі бір істің шығынын ескермеу керек деу – ол істі баламаларын ойламай-ақ жасай беру керек дегенмен бірдей. Мұндай ашықтан-ашық күлкілі уәждің әлі күнге дейін түрлі мүдделі топтардың саяси тартыстарында қолданылып келе жатқаны – алдау саясаттағы логиканы қалай жеңіп кететінін көрсетеді. Қандай да бір істің баламасын қарастырудың қажеті жоқ деу тек сол іс әрдайым басқа барлық нәрседен құнды болған жағдайда ғана қисынды болар еді. Бірақ олай болса, бүкіл ресурсты тек соған жұмсауымыз керек. Мысалы, симфониялық музыка шынымен аса құнды болып, оның шығынын есептеудің қажеті жоқ болса, онда жұрт түгел баспанасыз, аш-жалаңаш қалып, күні-түні оркестрді тыңдап қана отырар еді. Әрине, бұл – күлкілі жағдай. Мұның маңызды болғаны сонша – оның шығынын есептеудің қажеті жоқ деген уәж де сау ақылға сыймайды.

Екі немесе одан көп топ өз бағдарламасын «шығынды ескермей-ақ қаржыландыру қажет» деп талап еткен бойда-ақ шығынның маңызы анық көрінеді. Жастарды оқыту мен науқастарды емдеу сияқты екі бағыттың да шығынына көз жұма

салатын маңызды іс деуге болмайды. Өйткені біз тапшылық орнаған әлемде өмір сүріп жатырмыз. Мейлінше көп жасты оқыту дегеніңіз – азырақ науқасты емдейсіз деген сөз. Керісінше де солай. Бірінің шығынын ескермеу – екіншісін елеусіз қалдырғанмен тең.

Шығындарды ескерудің маңызы жоқ деп санайтын ерекше топтардың риторикасына қарамастан, тапшылықтың шынайылығы мен содан туындайтын балама шығындар саяси процеске әсер етеді. Бәсекелес баламалар салыстырылуға тиіс. Сондықтан балама шығындар саяси процесте ескеріледі. Өкінішке қарай, саяси процестегі олқылықтар мен қателіктер үкімет іс-шараларының балама шығыны толық есепке алынбайды. Соның салдарынан баламалар дұрыс қарастырылмаған жағдайға тап боламыз: құнды ресурстар тиімді шаралардың орнына құндылығы төмен істерге, тіпті жарияланған мақсатқа қайшы келетін әрекеттерге жұмсалып, ысырапқа жол беріледі.

Нарықтағы бағалар балама шығынды толық бейнелей алмайды. Бірақ саяси шешімдер көбіне саясаттың негізгі шығындарын елемейтінін ескерсек, нарық бағасының балама шығынға қаншалықты жақын екенін бағамдауға болады.

Қорытынды сұрақ: Енді айтыңызшы, үкімет жастарға білім беру, науқастарға медициналық көмек көрсету және қарттарға зейнетақы төлеу кезінде балама шығынды ескермесе, мұның салдары қандай болуы мүмкін?

1.2-элементке қайту

Бұл материал The Foundation for Economic Education қорының Creative Commons Attribution 4.0 International лицензиясы аясында ұсынылған.

1.3-элементке қайту

Нарықтар және шекті талдау

Дуайт Ли

Ой-түрткі: Осы құжатты оқи отырып, кәсіпорындар шекті деңгейде теңестіру арқылы өнім көлемі мен құнын қалай барынша арттыратынын анықтаңыз.

Жеке істеріңізді өнімді істеу үшін «шекте теңестіру» қағидасын ұстануыңыз керек. Бұл – уақытыңызды әр іске бөлуді, сол арқылы әр істегі уақыттың шекті құны бірдей болатындай етіп ұйымдастыру деген сөз. Шекте теңестірудің маңызы жеке адамдардың жетістігімен ғана шектелмейді, ол жалпы экономиканың табысты болуы үшін де өте маңызды. Нарықтағы бағалар арқылы берілетін ақпарат пен ынтаның арқасында адамдар мен кәсіпорындар өз мүдделеріне сай әрекет ете отырып, бүкіл экономикада шекті теңдікке ұмтылатын ынтымақтастық қалыптастырады. Бұл процесті талқылау нарықтағы бағалар арқылы қалыптасатын байланыс пен ынтымақтастықтың біз үшін қаншалықты тиімді екенін тереңірек түсінуге мүмкіндік береді.

Экономикада пайданы арттыруды көздейтін көптеген фирма бар. Бұл фирмалардың шешімдері басқаларына әсер етеді. Мысалы, бір фирма көп өнім өндірсе, ол тапшы ресурстарды көп пайдаланады, ал басқа фирмалардың өндіріс көлемі азаяды. Ең дұрысы, әрбір фирма өзі таңдаған өнім көлемін экономиканың басқа салаларындағы құндылықтардың жоғалуын азайтатын жолмен өндіруі керек. Мұндай оңтайлы жағдайға жету үшін ауа райы, ресурс көздері, елдер арасындағы қарым-қатынас, өндіріс технологиялары, сондай-ақ миллиондаған жұмысшы, ресурс иесі мен тұтынушылардың жеке жағдайы мен қалауы туралы орасан зор ақпарат қажет.

Ешбір үкіметтік мекеме бұл ақпараттың бәрін бірдей жинап, үнемі жаңартып, дұрыс қолдана алмайды. Бақытымызға орай, бұл ақпарат нарықтағы бағалар арқылы беріледі. Себебі фирмалар төлейтін кіріс бағалары сол ресурстардың басқа балама қолданыстарындағы шекті құнын көрсетеді. Сөйтіп әр фирма белгілі бір өнім көлемін ең

аз шығынмен өндіретін (бұл барлық кірістің әр долларға шаққандағы шекті өнімділігін теңестіруді талап етеді[1]), сонымен қатар экономиканың басқа салаларындағы құндылықтардың жоғалуын барынша азайтатын кіріс комбинациясын таңдайды.

Шектегі теңестіру қағидаты әрбір фирманың басқалар үшін кірістердің құнына мән беруі арқылы керемет үйлесімділік тудырады.

Өнімдер және шекті түзетулер

Табиғи ресурстарды тиімді пайдалану үшін әрбір фирма өз өнімін өндіру кезінде жоғалтатын құндылықты (шығынды) барынша азайтқаны жеткіліксіз. Әр фирма өз өнімін ең аз шығынмен өндірсе де, барлық фирманың жалпы өнімі тым көп шығынға алып келуі мүмкін. Мысалы, біз әрбір американдыққа күн сайын бір рет қолданылатын ондаған жаялықты ең төмен шығынмен өндіре аламыз. Бұл, әрине, тым көп. Себебі жаялықтардың шекті шығыны (мүмкін болатын ең төмен шығын болса да) олардың шекті құнынан әлдеқайда жоғары болады. Яғни, тағы бір жаялық өндіру үшін құрбан етілген құндылық оның өзіндік құнынан асып түседі. Ресурстарды барынша тиімді пайдаланып, ең жоғары құн әкелетін өнім жиынтығына қол жеткізу үшін тек әр тауарды ең арзан жолмен өндіру ғана емес, сонымен бірге әр тауарды оның шеткі құны мен шеткі құндылығы теңескен жерге дейін өндіру қажет.

Барлық фирма үшін өнімдердің ең құнды үйлесімін жасау шекті деңгейде теңестіру арқылы жүзеге асады. Әр фирма нарық бағасына сүйеніп, қажет ақпараттың бәрін ала алады: өнімнің бағасы – оның шекті құнын, ал ресурстардың бағасы фирманың шекті өндірістік шығынын көрсетеді. Фирма пайданы барынша арттыруға тырысқанда осы ақпаратты пайдаланады, ал оның нәтижесінде ең жоғары құндылық жасайтын өнімдер жиынтығы түзіледі. Әр фирма өнімінің бағасы оның шекті шығынынан жоғары тұрғанша өндірісті ұлғайта береді. Бұл – басқа фирма өндірісін қысқарту есебінен алатын құннан да тиімді.[2] Сондықтан барлық фирма баға мен шекті шығын теңескен деңгейде өндіргенде, әрқайсысы өз пайдасын барынша арттырады, ал жалпы шығарылған тауарлар жиынтығының құны ең жоғары дәрежеге жетеді. Нарықтағы

бағалар өндірістік шешімдерді үйлестіргендіктен, олар барлық фирмада шекті деңгейде теңеседі. Сондықтан кейбір фирманың өндірісін ұлғайтып, басқасының өндірісін азайту арқылы жалпы құндылықты арттыру мүмкін емес.

Нарықтың ең үлкен артықшылығы – еркіндік

Мен осында өмірде ешқашан толық жүзеге аспайтын «кемелдік» деңгейі туралы айттым. Нақты өмірде шекті теңдікке жету мүмкін емес, өйткені ресурстар мен өнімдердің құндылығына әсер ететін сансыз көп талғам, жағдай мен технология үнемі өзгеріп тұрады. Алайда нарық бағалары да үнемі өзгеріп, жаңа жағдайлар туралы ақпарат береді және шекті деңгейлердің теңесуіне жақындататын мінез-құлықты ынталандырады. Соның нәтижесінде шығын азайып, өндірілген құндылық артады. Мұндай нарық өзгерістері шешім қабылдаушылардың бәрін бір-біріне бейімдеп, экономикалық шешімдердің құндылығын арттыруда кез келген мемлекеттік жоспарлаушылар тобынан әлдеқайда тиімді жұмыс істейді.

Нарықтың ең үлкен артықшылығы сол – ол адамдарға еркіндік береді. Алыстағы билік орындары белгілеген жалпы игілік ұғымына сәйкес әрекет етудің орнына, әркім өзінің жеке құндылығы мен мүддесіне сай шешім қабылдайды. Мысалы, кәсіпкер ең көп пайда табуды мақсат етпей, әлеуметтік жағдайы қиын жастарды жұмысқа алуды немесе ерікті жұмысқа уақыт бөлуді жөн көруі мүмкін. Ал жұмысшы ең жоғары жалақы төлейтін қызметті таңдаудан бас тартып, науқас ата-анасының қасында қалғанды дұрыс санауы ықтимал. Мұндай шешімдерді адамдар күн сайын қабылдайды, бірақ олардың артындағы құндылықтарды саяси процесс арқылы жеткізу де, билік тарапынан толық ескеру де мүмкін емес. Ал нарықта адамдар өз шешімдері арқылы бағаларға ықпал етіп, құндылықтары мен мүдделерінен хабар бере алады. Осылайша, олар өз ойы басқалар шешім қабылдарда ескерілетініне сенімді бола алады. Соның нәтижесінде өзара бейімделу мен үйлесімнің біртұтас үлгісі қалыптасып, ол орталықтандырылған жоспарлау ешқашан қол жеткізе алмайтын мол байлық пен мүмкіндік туғызады.

Қорытынды сұрақ: Енді айтыңызшы, өнім мен құндылықты барынша

арттыруда тиімді жұмыс істейтін үкімет пе, фирмалар ма? Түсіндіріңіз.

1.3-элементке қайту

---

1. Мысалы, X ресурсының 1 долларға шаққандағы шекті өнімділігі 2 болса, ал Y ресурсының 1 долларға шаққандағы шекті өнімділігі небәрі 1 болса, онда фирма X ресурсын 1 долларға көбейтіп (шығарылымды 2 бірлікке арттырып), Y ресурсын 2 долларға азайта алады (шығарылымды 2 бірлікке азайтып), сөйтіп өнім көлемін сол қалпында сақтай отырып, шығынды 1 долларға азайтады. ↩

2. Бұл тұжырым фирма монополист болған жағдайда нақтылануға тиіс, өйткені баға мен шекті түсім арасындағы айырмашылықты кез келген микроэкономика оқулығы түсіндіреді. Бірақ монополияны үкімет қолдан ұстап тұрмаса, бұл «бұрмалау» уақыт өте салыстырмалы түрде залалсыз болып көрінеді. Шын мәнінде, динамикалық экономикалық тиімділік фирмалар «монополиялық» күшке ұмтылып, оны уақытша иелене алғанда арта түседі. ↩

Бұл материал The Foundation for Economic Education қорының Creative Commons Attribution 4.0 International License лицензиясы бойынша ұсынылған.

1.4-элементке қайту

Мамандыққа бейімделу және байлық

Дуайт Р. Ли

Ой-түрткі: Осы құжатты оқи отырып, мамандану, ерікті айырбас пен ынтымақтастық байлық жиюға қалай әсер ететінін анықтаңыз.

Нарықтық қарым-қатынас арқылы қоғамда айтарлықтай үйлесімді ынтымақтастық қалыптасады. Енді осы ынтымақтастықтың бізге беретін артықшылықтарын қарастырайық. Жалпы алғанда, бұл артықшылықтар түсінікті. Біз бірлесе жұмыс істесек, бір-бірімізге кедергі келтіріп жұмыс істегеннен гөрі көп өнім өндіретініміз анық. Бірақ экономиканы терең түсіну үшін ынтымақтастық пен өнімділік арасындағы байланысты егжей-тегжейлі қарастыруымыз керек.

Байлық аспаннан түспейді. Ол адамның еңбегі, білімі және табандылығы арқылы табиғи ресурстарды пайдалану нәтижесінде пайда болады. Бұл – қарапайым шындық. Алайда нарықтың өндіріс қуатын арттырудағы ықпалы зор екені соншалық – адамдар байлықты табиғи дүние деп санай бастады. Ғалымдар мен саясаткерлер байлық бөлінісін басты мәселе деп қарастырады да, олардың саяси ұсыныстары байлықтың өндірілуіне кедергі келтіруі мүмкін екенін елемейді. Олар кедейліктің себептері (немесе байлықтың «бұрыс» бөлінетіні) туралы көп айтады, бірақ байлық қалай пайда болатынын анықтау ең маңызды мәселе екенін түсінбейді. Капитализмнің жетістігі біраз ақылды адамды мына бір қарапайым шындықтан жаңылдырды: өмірде бөлу өндіруден бұрын тұрмайды (сөздік кітабында ғана солай).

Мамандануды айрықша рөлі

Экономика дербес ғылыми сала ретінде XVIII ғасырдың аяғында қалыптаса бастағанда, негізгі мәселе айқын еді. Адам Смит өзінің әйгілі еңбегін «Халықтар

байлығының табиғаты мен себептері туралы зерттеу» деп атап, байлықтың қайдан туатынын түсіндіруді бірінші беттен-ақ негізгі тақырып етіп көтерді.

Смит еңбек өнімділігінің ең үлкен серпіні еңбек бөлінісінен туатынын атап көрсетеді. Ол түйреуіш фабрикасын мысал қылып, әр жұмысшы өнімді басынан аяғына дейін өзі жасай бергеннен гөрі өндіріс барысындағы белгілі бір кезеңге мамандanғаны әлдеқайда тиімді екенін дәлелдейді. Мамандану арқылы жұмысшылар тәжірибесін тереңдетіп, еңбек өнімділігін күшейтетін құралдарды қолданады әрі іс-әрекетті қайта-қайта ауыстыруға кететін уақыттан ұтылмайды. Бұл артықшылықтар бір қарағанда түсінікті көрінгенімен, шын мәніндегі өнімділік өсімі біз күткеннен жоғары болады. Смиттің есебі бойынша, мамандanған он жұмысшы бір күнде шамамен 48 мың түйреуіш шығара алады. Ал әрқайсы әр жұмысты өзі істесе, күніне жиырмадан да асыра алмайды, он адам бірігіп бар болғаны екі жүз түйреуіш шығарады.

Алайда өнім көлемін көбейту нағыз өнімділік деген сөз емес. Маман өзі тұтынғаннан әлдеқайда көп өнім шығарады. Ол өнім өзіне емес, өзгелерге қажет болғанда ғана құндылыққа айналады. Демек, мамандanудың пайдасы тек адамдардың ынтымақтасуымен іске асады: әркім өзгелерге қажет нәрсені өндіреді, ал өзі қалаған тауарды басқалардың мамандanған еңбегі арқылы алады. Бұл ынтымақтастыққа қол жеткізудің жалғыз жолы – айырбас.

Адам Смит айырбас пен өнімділіктің арасындағы осы шешуші байланысты «еңбек бөлінісінің ауқымы әрқашан нарықтың ауқымымен шектеледі» деп тұжырымдаған. Айырбас тек шағын ауыл деңгейінде шектелсе, мамандану арқылы өнімділікті арттыру мүмкіндігі де өте аз болады. Мысалы, шығармаларын бағалап, еңбегін елейтін санаулы ғана адам болса, қанша дарынды адам роман жазуды, пейзаж салуды му музыка аспабын тартуды кәсіп етер еді? Мұндай жағдайда адам «бәрінен аздап хабардар, бірақ ештеңенің хас шеберіне айналмаған» күйде қалады. Нарық тар болған сайын мамандanудың өнімділік әлеуеті де азая береді.

Нарықты кеңейту

Мамандану мен нарық ауқымының байланысы жеке меншік пен ерікті айырбасқа негізделген нарықтық ынтымақтастық қаншалық маңызды екенін тағы бір қырынан көрсетеді. Ынтымақтастық нарықсыз (біз білетін нарықсыз) да орнауы мүмкін. Отбасы мүшелері бір-бірін жақсы танып, ортақ мүдделерге сүйене отырып ынтымақтасады. Шағын компаниялардың қызметкерлері де ортақ мақсат пен ұжымдық қысымға байланысты бірлесе жұмыс істей алады. Діни ұйымдар, клубтар және басқа да шағын әлеуметтік ұйымдар да осылай қызмет етеді. Отбасы, фирмалар мен әлеуметтік ұйымдардағы ынтымақтастықты айырбас қатынастарының нәтижесі деп түсіндіруге болады (Гэри Беккердің отбасы жөніндегі еңбектері мен фирманы «шарттар жиынтығы» ретінде сипаттағаны осындай мысалдарды жақсы түсіндіреді). Алайда мұндай қарым-қатынас жеке байланыстар мен ортақ мақсаттарға негізделгендіктен, оның ауқымы шағын топтармен шектеледі.

Ал нарықтың басты артықшылығы – ынтымақтастық ауқымын әлдеқайда кеңейтуінде, соның арқасында өнімді мамандану мүмкіндігі де күрт артады.

Әрине, нарықтың кеңеюі көлік пен байланыс жүйелерінің дамуына да байланысты. Бірақ нарық бағалары жеткізетін ақпарат пен сол бағалар туғызатын ынтымақтастық болмаса, көлік пен ауызша-жазбаша қатынастың жетілуі мамандануды пайдасын толық көрсете алмас еді. Мәселен, бразилиялықтар джинсқа деген сұранысын әлемдегі барлық тігін фабрикасына күн сайын факс, хат, email не телефон арқылы жеткізе алар еді, әрі киімді кез келген елден бір тәулікте жеткізуге мүмкіндік те бар. Тек салыстырмалы нарық бағаларындағы өзгерістер арқылы берілетін ақпарат болмаса, бразилиялықтар мақта өсірушілерді, тыңайтқыш өндірушілерді, бояу жасайтындарды, тоқыма жұмысшыларын, жүргізушілерді, ұшқыштарды, саудагерлерді және басқа да сансыз адамды өзара үйлестіріп, қажет көлемде әрі қалаған үлгіде джинс шығаруға ынталандыра алмас еді.

Жансыз нарық

Нарықты көбіне жансыз деп сынайды. Бұл сөздің жаны бар шығар. Бірақ дәл осы қасиеті оның ынтымақтастық пен мамандану аясын айтарлықтай кеңейтуіне жол ашады. Бағаға жауап берген кезде адамдар кіммен ынтымақтасып жатқанын да, олардың еңбегі кімге пайда әкелетінін де білуге не ойлауға міндетті емес.

Нарық көпмәдениетті ынтымақтастық пен жаһандық үйлесімді кез келген мемлекеттік дипломаттардың жеке күш-жігерінен әлдеқайда жақсы дамытады. Дәл осы нарықтағы ынтымақтастық пен үйлесім, ол мүмкін ететін мамандану – байлықтың қайнар көзі.

Қорытынды сұрақ: Енді айтыңызшы, ынтымақтастық пен ерікті айырбас мамандануан туындайтын өнімділіктің нақты өсуіне қалай ықпал ететінін түсіндіре аласыз ба?

1.4-элементке қайту

Бұл материал The Foundation for Economic Education қорының Creative Commons Attribution 4.0 International лицензиясы бойынша ұсынылған.

1.6-элементке қайту

Пайда үшін жан пида

Дуайт Р. Ли

Ой-түрткі: Автокөлік өндірушілер пайда жолында адамдар өмірін құрбан ете ме? Неге өмірдің құндылығы мен пайда арасында қайшылық болуы мүмкін?

Адам өмірі құнсыз деп жатады. Бірақ іс жүзінде әрқайсымыз күнделікті әрекетімізбен өз өміріміздің құнын анықтап жүрміз. Көңіл көтеру үшін, қолайлылық үшін немесе артық шығынға бармау үшін адамдар кейде өміріне қатер төндіретін тәуекелге барады. Әрбір сақтық шарасын жасамаудың өзі – үнемдеудің бір жолы. Адамдар өзі бағалайтын нәрселерге қол жеткізу үшін қауіп-қатерді саналы түрде қабылдағанда, өз өмірінің құнын анықтайды. Яғни, адамдардың әрекеті олардың өмірінің шекті құны артық тамақтану, жаттығудан бас тарту, көлікті шамадан тыс айдау сияқты әрекеттерден алатын пайдадан да төмен екенін көрсетеді.

Өкінішке қарай, тәуекел кейде қайғылы аяқталып жатады. Тәуекелге барғаны үшін ауыр жарақат алған не қаза тапқан адамдарды аяғанымыз – табиғи сезім. Бірақ оларға деген жанашырлық мына бір шындықты ұмыттырмауға тиіс: біз ересектерге өз қалауына және жағдайына сәйкес мәні бар тәуекелдерді қабылдау еркіндігін шектегеніміз жақсылық жасағанымыз емес. Алайда күн сайын осындай саясатты жақсылық деп қолдайтын адамдар бар. Олар мына екі нәрсені түсінбейді: (1) адамның өмірі шексіз құндылық емес, ол да шекті деңгейде өлшенеді; (2) баға мен пайда жүйесі адамдардың қалауын кәсіпорындарға тиімді жеткізуге мүмкіндік береді. Сондықтан олар корпорациялар қауіпсіздігі төмен өнім шығарғанда, табысын арттыру үшін адам өмірін құрбан етті деген айыпты естігенде бірден ашуға бой алдырады.

Адамдар әлдебір өнім барынша қауіпсіз жасалмағандықтан күн сайын абайсызда жарақат алып, қаза тауып жатады. Бұрынғыдан әлдеқайда күшейе түскен құқықтық орта мұндай апаттардан зардап шеккендерді «қауіпті» өнім өндірушілерді сотқа беруге

ынталандырады. Мұндай істердің айқын қозғаушысы – талапкерлер мен олардың адвокаттарына түсетін төлемдердің жоғары, кейде шектен тыс жоғары болатыны. Мысалы, 1999 жылы 1979 жылғы Malibu көлігінде болған алты адамға 4,9 млрд доллар өтемақы төлеу туралы General Motors компаниясына қарсы сот шешімі шығарылды. Оларды сағатына 50-70 миль жылдамдықпен келе жатқан мас жүргізуші соққан соң, көлік өртеніп, өздері қатты күйіп қалған еді.(1)

Алқабилер шешіміне әсер ететін, қоғам наразылығын тудыратын және қомақты өтемақылар себебін түсіндіретін бір уәж – ашкөз корпорациялар көбірек пайда табу үшін адам өмірін құрбан етеді деген айыптау.

Бұл шындыққа жанаса ма? Әрине, рас. Бірақ бұл – корпорацияларға сын емес, керісінше, нарықтық экономика дұрыс жұмыс істейтінінің көрінісі. Корпорациялар өз пайдасын арттыру үшін клиенттерінің өмірін құрбан етеді және соның арқасында біздің өміріміз жақсара түседі. Біз қауіпсіздігі төмен өнімдерді сату арқылы пайдасын арттыруға мүмкіндік беретін экономикада өмір сүріп жатқанымыз үшін бақыттымыз. Пайда үшін адам өмірін құрбан ету идеясы жағымды болмауы мүмкін, бірақ біз бұл шындықты мойындауға тиіспіз.

Бұл шындық – тапшылық. Өндірілуі мүмкін қалаулы нәрселердің шегі бар. Бір нәрседен көбірек алғымыз келсе, басқасынан азға қанағат етуге тура келеді. Қауіпсіздік пайда үшін құрбан етіледі деп ашуланатындар осы қарапайым ақиқатты елеусіз қалдырады. Мысалы, көліктерді Sherman танкісіндей етіп жасаса, жол апатынан қаза табатындар азаяр еді. Бірақ мұндай қосымша қауіпсіздік жанармай шығынын, жайлылықты, жылдамдық пен көлік қою ыңғайлылығын құрбан ету есебінен келер еді. Танкіге ұқсас көліктің орасан қымбат бағасын төлегеннен кейін сатып алуға мүмкін болмай қалатын басқа нәрселерді айтпай-ақ қояйық. Автокөліктің қауіпсіздігін танктегідей дәрежеге жеткізбей-ақ, өмірді ұзартудың қосымша құндылығы одан айырылатын нәрселердің құндылығынан әлдеқайда аз болатыны анық. Автокөліктерді барынша қауіпсіз етіп жасау арқылы жол апатын азайту деген ой қисынға келмейді.

Пайда арқылы байланыс орнату

Ал қауіпсіздіктің дұрыс деңгейі қандай? Бұл әр адамға байланысты өзгереді. Мысалы, әлдебіреу мотоцикл айдағаннан рахат алатыны сонша – апатқа ұшыраса, оның көлікте отырғанға қарағанда 17 есе қауіпті екенін елемейді. Адамдар табысы өскен сайын және қарамағындағы адамдар саны артқан сайын қауіпсіздікке көбірек ұмтылады. Мысалы, магистратурада оқып жүргенімде есігі дұрыс жабылмайтын ескі Volkswagen Bug жүргіздім. Қауіпсіздікті азайтып, білім алуды таңдадым. Қазір отбасым мен табысым бар кезде қауіпсіздік үшін көбірек төлеуге дайынмын, сондықтан Suburban жүргіземін – Sherman танкісі емес, әрине, бірақ соған жетекабыл.

Адамдар өзінің қауіпсіздікке деген сұранысын автокөлік өндірушілерге қалай жеткізеді? Оны әртүрлі көлік үшін төлеуге дайын баға мен сол бағадан түсетін пайда арқылы көрсетеді. Sherman танкісіндей қауіпсіз көлік шығарудан пайда түспес еді, өйткені оны ешкім сатып алмайды. Автокөлік өндірушілер көлік дизайнын жасағанда тұтынушылар сұранысына жақындаған сайын, олардың пайдасы артады. Демек, өндірушілер пайданы арттыру үшін қауіпсіздікке нұқсан келтіргені – біздің қалауымызды орындап, сұранысымызға жауап беріп жатқаны.

Бұл қателіктер болмайды деген сөз емес. Баға мен пайда тұтынушыларға көлікке деген қалауын айқын дәлдікпен жеткізуге мүмкіндік бермейді. Бірақ пайданы автокөлік қауіпсіздігін ынталандыру құралы етудің артықшылығы – бір компания тұтынушыларға қажет нәрсені ұсынбаса, оны ұсынатын компанияларға пайда табу мүмкіндігі артады. Бұл нарықтық процесс мінсіз болмаса да, кез келген басқа процестен жақсырақ жұмыс істейді.

Өкінішке қарай, өнім қаншалықты қауіпсіз болса да, апаттан қаза болатындар да, жарақат алатындар да табылады. Мұндай жағдайдың шығыны мен қасіретін бірден көреміз. Сондай-ақ өнім бұдан қауіпсіздеу жасалса, зардабы жеңіл болар еді деген пікір де ойға оралады. Бірақ адамдар артық қауіпсіздікке ақша төлемей, сол қаржыны басқа қажетіне жұмсағаннан тапқан пайдасы көзге анық көрінбейді. Сол үнемделген ақша білімге, ем-домға, киім-кешек пен баспанаға кетеді. Ал жақсы білім, сапалы дәрі-дәрмек, қолайлы үй-жай – өмірді ұзарта түсетін нәрселер. Апаттан мезгілсіз кеткендерді бәріміз

білеміз, бірақ нарық пен пайдаға сүйенген жүйенің арқасында ерте өлімнен аман қалған адамдарды ешқашан шұқып көрсете алмаймыз. Дегенмен аман қалғандар саны әлдеқайда көп екеніне күмән жоқ.

Қорытынды сұрақ: Енді айтыңызшы, баға мен пайда сіздің және басқа тұтынушылардың қалауын бизнеске қалай жеткізеді?

1.6-элементке қайту

---

1. Шын мәнінде төленетін өтемақы бұдан аз болмақ, дегенмен ол адамдардың бұл істегі қосымша қауіпсіздікті қаншалық бағалайтынына сай келетін мөлшерден әлдеқайда жоғары болып қала береді. 2000 жылғы наурызда талапкерлер 400 миллион доллар көлемінде бітімге келуді ұсынды, бірақ General Motors бұл ұсыныстықабылдамай, істі ары қарай жоғары сатыда қаратуға шешім қабылдады. ↩

Бұл материал The Foundation for Economic Education қорының Creative Commons Attribution 4.0 International лицензиясы бойынша ұсынылған.

1.10-элементке қайту

Мен, қарындаш, менің тек тарихым

Леонард Э. Рид

Ой-түрткі: Осы құжатты оқи отырып, нарықтың қалайша миллиондаған адамды біріктіріп, олардың өзара ынтымақтастығына жол ашатынын түсіндіріп көріңізші.

Мен – кәдімгі қарындашпын. Бәріне таныс қарапайым ағаш қарындашпын. Жаза білетін бала да, ересек те қолданатын құралмын.

Жазу – менің кәсібім әрі сүйікті ісім. Бар істейтінім – сол.

Сіздер «қарындаштың шежіресінің не керегі бар?» деп ойлаған боларсыздар. Біріншіден, менің тарихым қызық. Екіншіден, мен құпиямын. Тіпті ағаштан, күннің батуы мен найзағайдан да жұмбақ құбылыспын. Бірақ, өкінішке қарай, мені қолданып жүргендер мені әдеттегі жай нәрсе деп қабылдайды, ешқандай тарихы жоқтай көреді. Бұл менменшіл көзқарас мені елеусіз заттар деңгейіне түсіріп тастайды. Бұл – адамзат ұзаққа жалғастыра берсе, қатерге ұрындыратын ауыр қателіктің бірі. Себебі данышпан Г.К. Честертон айтқандай, біз ғажайыптардың жоқтығынан емес, ғажайыптарға таңдану сезімінің жоқтығынан құрып барамыз.

Мен – Қарындашпын. Қарапайым көрінсем де, сіздердің таңданыстарыңызға әбден лайықпын. Мұны дәлелдеуге тырысайын. Мені толық түсінбесеңіздер де, ең болмағанда мен бейнелейтін ғажайыптың бар екенін сезіне алсаңыздар, адамзат жоғалтып бара жатқан еркіндікті сақтауға көмектесесіздер. Менің үйрететін сабағым терең. Оны мен көлік, ұшақ немесе кір жуғыш машинадан да жақсы жеткізе аламын, себебі... Иә, себебі мен тым қарапайым болып көрінемін.

Қарапайым дейсіз бе? Бірақ жер бетінде мені қалай жасау керегін егжей-тегжейлі білетін бір де бір адам жоқ. Ал АҚШ-та жыл сайын бір жарым миллиардтан астам қарындаш өндіріледі. Таңырқап қалдыңыз, солай ма?

Мені қолыңызға алып қараңызшы. Көзіңізге не түсті? Көп емес: ағаш, лак, жазуы

бар таңба, графит өзек, аздаған металл мен өшіргіш қана бар.

Сансыз бастаулар

Адам өз тегінің түбіне жете алмайтыны сияқты, мен де өзімнің арғы түп-тамырымды танып, қайдан шыққанымды толық түсіндіріп бере алмаймын. Дегенмен тарихымның байлығы мен күрделілігін сезінердей жеткілікті дерек келтіргім келеді.

Менің «шежірем» шынында да ағаштан – түзу талшықты балқарағайдан басталады. Ол Солтүстік Калифорния мен Орегонда өседі. Сол балқарағайды кесіп, пойыз жолына жеткізу үшін қаншама ара, жүк көлігі, арқан мен сансыз құрал қажет екенін елестетіңіз. Ал сол құралдардың әрқайсысын жасау үшін қаншама адамның еңбегі, сан түрлі шеберлігі жұмсалғанын ойлаңыз: кен өндіргеннен бастап, болатты балқытып, оны ара мен балтаға, моторға айналдырды; зығыр өсіріп, оны берік арқанға дейінгі өңдеу сатыларынан өткізді; орманшылар лагерьлері, олардың төсегі мен асханасы, аспаздар мен сол асты өсірген диқандар... Ойлап қараңызшы: ағаш кесушілер ішетін әрбір шыныаяқ кофенің артында да мыңдаған адамның еңбегі тұр!

Жиналған бөренелер Калифорниядағы Сан-Леандро зауытына жөнелтіледі. Ал сол пойыз вагондарын, рельстерін, локомотивтерін, байланыс желілерін жасағандардың бәрі де – менің «ата-бабам».

Зауыттағы жұмысқа да бір көз салыңыз: балқарағайдан ұзындығы қарындашқа лайық, қалыңдығы ширек дюймнен аспайтын жіңішке таяқшалар кесіледі. Олар кептіріледі де, әдемі болсын деп олардың бетін әйелдер өзіне опа жаққандай бояп шығады. Содан соң балауызбен майлап, қайта кептіреді. Ал сол бояуды әзірлеу, пешті жасау, жылу мен жарық беру, қозғалтқыштар мен белдіктерді шығаруға қанша түрлі білім мен еңбек керек! Зауыттағы еден жуушыдан бастап, электр қуатын беретін гидростанцияның бөгетін құйған жұмысшыға дейін – бәрі менің тарихымның бөлшегі.

Бұл арада ел ішін аралап, алпыс вагон таяқшаны тасымалдаған ата-бабаларымыздың еңбегін де естен шығармаңыз.

Ақыры бізді қарындаш фабрикасына әкеледі. Мұндағы ғимарат пен 4 миллион

доллар тұратын станоктар – үнемшіл ата-анамның жылдар бойы жинаған еңбегінің жемісі. Әрбір тақтайшаны күрделі станок сегіз ойыққа бөледі. Одан кейінгі станок сол ойықтардың біріне графит өзектерін орналастырып, желім жағып, үстіне тағы бір тақтайшаны қояды, бір сөзбен айтқанда, сэндвич жасайды. Дәл сол «ағашпен қыстырылған сэндвичтен» мен және жеті бауырым механикалық тәсілмен ойылып шығамыз.

Менің «графитімнің» өзінде қорғасын жоқ. Ол Цейлондағы кеннен алынады. Кеншілердің еңбегін, олардың құралдарын жасағандарды, кенді қаптайтын қапты, қапты буатын жіпті, оны тиеп жіберетіндерді, тіпті кемелерді жасаушыларды, жол бойындағы маякшылар мен айлақшыларға дейін елестетіңізші – солардың бәрі менің дүниеге келуіме атсалысқан.

Оған Миссисипиден әкелінген саз балшық қосылады. Оны тазалау үшін аммоний гидроксиді қолданылады. Кейін оған суландырғыштар, мысалы, күкірт қышқылымен өңделген мал майын араластырылады. Көптеген станоктан өткен қоспа ақыры шұжық тартқыштан шыққандай ұзын жіпке айналады да, өлшемге кесіліп, бірнеше сағат бойы 1850°F температурада пеште күйдіріледі. Мықтылығы мен жылтырлығын арттыру үшін оларға Мексикадан әкелінген канделиль балауызы, парафин және табиғи майдың гидрогенделген түрі қосылған қоспа жағылады.

Менің балқарағай бөлігіме алты қабат лак жағылады. Лактың құрамын толық білесіз бе? Мысалы, кастор бұршағы мен кастор майын өндіретіндердің де үлесі бар. Тіпті лакты әдемі сары түске айналдырудың өзі – қаншама адам күш салатын процесс, олардың бәрін түгендеп шығу мүмкін емес!

Жапсырмама қараңызшы. Ол – шайырмен араластырылған көміртек ұнтағына жылу беру арқылы түзілген жұқа қабат. Ал шайырды қалай жасайды, көміртек ұнтағы дегеннің өзі не?

Мендегі шағын металл бөлік – қапсырма – жезден жасалған. Оны алу үшін мырыш пен мыс өндіріп, содан кейін сол табиғи шикізаттан жалтыраған жез табақтарын шығара білетін адамдарды еске ал. Ал оның қара жолақтары – қара никель. Қара никель деген не, ол қалай жағылады? Тіпті фиррульдің ортасында неге қара никель жоқ екенін түсіндірудің өзі бірнеше бетті алар еді.

Енді ең соңғы сәніме тоқталайын: саудада оны «тығын» деп атайды, бірақ бәрі оны өшіргіш деп біледі. Негізгі құрамдас бөлігі – «фактис» деп аталатын зат. Ол Нидерланд Ост-Индиясындағы рапс дәнінің майын күкірт хлоридімен әрекеттестіріп алынған резеңке тәрізді өнім. Табиғи каучук мұнда тек байланыстыру үшін ғана қолданылады. Бұдан бөлек, оған түрлі вулканизациялағыш және жеделдеткіш қоспалар қосылады. Өшіргіштегі пемза тасы Италиядан әкелінеді, ал түс беретін бояғыш – кадмий сульфиді.

Ешкім білмейді

Жер бетінде мені толық жасай алатын бір де бір адам жоқ деген сөзіме кім дау айтар екен?

Шындығында, менің дүниеге келуіме миллиондаған адам атсалысты, бірақ олардың ешқайсысы бірін-бірі танымайды да. Сіздер мені тым асыра сілтеп отыр деп ойларсыздар: Бразилиядағы бір кофе терушіні не болмаса басқа жақтағы егіншіні менің тарихыма қосу артық көрінуі мүмкін. Бірақ мен өз сөзімде қаламын. Миллиондаған адамның арасында, тіпті қарындаш шығаратын компанияның президентінің өзі де, мені жасауға аздаған білімін қосады. Білім тұрғысынан қарасақ, Шри-Ланкадағы графит кеншісі мен Орегондағы ағаш кесушінің айырмашылығы – тек білім. Графитші де, ағашшы да зауыттағы химикті немесе мұнай кеніндегі жұмысшыны алмастыра алмайды: себебі парафин мұнайдан алынады.

Ал енді таңғаларлық жайт: мұнай кеніндегі жұмысшы да, химик те, графит не саз қазушы да, кеме мен пойыз жасаушылар да, жүк көлігін жүргізушілер де, тіпті менің металл сақинамды оймыштайтын станокты басқарушы да, компания президенті де – ешқайсысы бұл істі мен үшін істемейді. Олар мені бірінші сыныптың баласынан да азырақ жақсы көреді десем, қателеспеймін. Шын мәнінде, бұл адамдардың ішінде қарындашты ешқашан көрмегендері де, қолына алып көрсе де қалай қолдануды білмейтіндері бар. Олардың уәжі басқа. Олар, бәлкім, әркім өзінің азғандай білімін жаратып, соның арқасында керек тауармен, қызметпен алмаса алады дер. Мен сол қажет

дүниелердің қатарында болуым да, болмауым да мүмкін.

Ұлы жоспарлаушы жоқ

Одан да ғажап тағы бір ақиқат бар: менің пайда болуым үшін жасалған сансыз әрекеттерді ешкім орталықтан басқарып, бұйрық беріп отырған жоқ. Әлдебір «бас шебердің» ізі де жоқ. Оның орнына біз «Көрінбейтін қолдың» жұмысын көреміз. Мен бұған дейін айтқан құпия – осы.

«Ағашты тек Құдай ғана жарата алады» деген сөз бар. Неге біз осыған келісеміз? Өйткені өзіміз мұндайға дәрменсіз екенімізді түсінеміз. Шын мәнінде, біз ағашты толық сипаттап бере аламыз ба? Жоқ, тек үстірт суреттей аламыз. Мысалы, «белгілі бір молекулалық құрылым ағаш бейнесінде көрінеді» дей аламыз. Бірақ ағаштың ғұмыр бойындағы молекулалық өзгерістерін жазып отыратын, басқарып отыратын адамзатта қандай ақыл бар? Мұндай нәрсе мүлде мүмкін емес!

Мен – Қарындаш – табиғаттағы ағаш, мырыш, мыс, графит және басқаның ғажайып үйлесімімін. Бірақ осы табиғи ғажайыпқа одан да керемет тағы бір нәрсе қосылған. Ол – шығармашыл адам энергиясының үйлесуі. Миллиондаған ұсақ білім адам қажеттілігі мен қалауына сай ешкімнің басқаруынсыз-ақ өздігінен тоғысады! Ағашты тек Құдай жасай алса, онда мені де Құдай ғана жасай алады дер едім. Себебі адам молекулаларды біріктіріп ағаш жасай алмайтынындай, осы миллиондаған білімді бағыттап, үйлестіре алмайды.

Мен бұған дейін «Менің бойымдағы ғажайыпты сезіне алсаңыз, адамзат жоғалтып бара жатқан еркіндікті сақтауға көмектесесіз» дегенімде, осыны меңзеп едім. Өйткені адам бұл ұсақ білімдер табиғи түрде, ешқандай мәжбүрлеусіз-ақ адамның қажетіне сай шығармашылық пен өнімге айналатынын түсінсе, онда ол еркіндіктің басты шарты – еркін адамдарға деген сенімге ие болады. Бұл сенім жоқта еркіндік те болмайды.

Мәселен, мемлекет қандай да бір шығармашылық істі өз қолына алса, айталық пошта жеткізуді, көпшілік «оны тек үкімет қана дұрыс атқара алады» деп сенеді. Неге?

Себебі бір өзі бұл істің бәрін жасай алмасын біледі. Сондай-ақ ешбір басқа жеке адамның да мұны толық игере алмайтынын түсінеді. Бұл ой дұрыс. Расында, жалғыз адам қарындаш жасай алмайтынындай, ешкім тұтас елдің пошта қызметін өз бетінше ұйымдастыра алмайды. Бірақ еркін адамдарға деген сенімсіздіктен, яғни миллиондаған ұсақ білім өздігінен тоғысып, бұл қажеттілікті қанағаттандыратынын сезінбегендіктен, адамдар қате тұжырым жасап, пошта тек мемлекеттік «басқарудың» арқасында ғана жұмыс істейді деп ойлайды.

Айғақ жетерлік

Мен, Қарындаш, адамдарға еркін әрекет етуге мүмкіндік берілгенде, олар неге қабілетті екенін дәлелдей алатын жалғыз ғана мысал болсам, онда сенімі әлсіздер айтар уәж көп болар еді. Алайда айғақ жетерлік: олар біздің айналамызда. Мысалы, пошта жеткізу – автомобиль, есептегіш машина, астық комбайны, фрезер станогы немесе он мыңдаған басқа дүниені жасаумен салыстырғанда тым қарапайым іс.

Жеткізу дейсіз бе? Бұл салада адамдарға еркін әрекет етуге мүмкіндік берілгендіктен, олар адам даусын жер шарының ар жағына бір секундтан аз уақытта жеткізеді; оқиғаны көз алдыңа, қимыл-қозғалысымен қоса, дәл сол сәтте үйіңе әкеледі; 150 жолаушыны Сиэтлден Балтиморға төрт сағаттан аз уақытта жеткізеді; Техастан Нью-Йорктағы пешке газды таңғаларлық арзан бағамен әрі ешқандай субсидиясыз жеткізеді; Парсы шығанағынан біздің шығыс жағалауға – жер шарын айнала төрт фунт мұнайды мемлекеттік пошта бір унция хатты көшенің арғы бетіне жеткізгеннен арзанырақ бағамен тасиды!

Менің берер сабағым мынау: ешбір шығармашылық қуатты шектемеңіздер. Қоғамды осы сабаққа сай үйлесімде әрекет ететіндей етіп ұйымдастырған жетіп жатыр. Заңнама мүмкіндігінше кедергілерді жойсын. Шығармашылық білімнің еркін ағымына мұрсат беріңіздер. Еркін адамдар «Көрінбейтін қолға» жауап береді деп сеніңіздер. Бұл сенім ақталады. Мен, Қарындаш, қанша қарапайым зат болып көрінсем де, өз жаратылысымның ғажайыбын осы сенімнің дәлелі ретінде ұсынамын. Бұл сенім Күн,

жаңбыр, балқарағай немесе құнарлы жер сияқты маңызды әрі айқын.

Қорытынды сұрақ: Қалайша ынтымақтастық желісі елдің өндірістік әлеуетін кеңейтіп, біздің қазіргі өмір деңгейіміздің негізін қалай алады?

1.10-элементке қайту

Бұл материал The Foundation for Economic Education қорының Creative Commons Attribution 4.0 International лицензиясы бойынша ұсынылған.

1.11-элементке қайту

Жұмыс орындарын ашу мен байлық құраудың айырмасы

Дуайт Р. Ли

Ой-түртkі: Үкімет жұмыс орындарын ашу үшін әскери базалар салып, тас жолдар төсеуі керек пе?

Үкімет саясатын әдетте оның қанша жұмыс орнын ашқанына қарап бағалап жатады. Импортты шектеу – ішкі жұмыс орындарын қорғаудың әрі көбейтудің жолы ретінде қарастырылады. Салық жеңілдіктері мен заңдағы олқылықтарды пайдалану да белгілі бір салада жұмыспен қамтуды арттыру тәсілі ретінде түсіндіріледі. Президенттер өз билігі кезінде экономикада ашылған жұмыс орындарының санын мақтанышпен атап өтеді. Жұмыс орны қаншалық көп ашылса, билік соншалықты табысты саналады деген түсінік бар. Үкіметтің шығынға негізделген ешбір бағдарламасын қолдаушылар оның жұмыс орындарын ашатынын айтуды ұмытпайды. Тіпті соғыстың өзін де жаңа жұмыс орындары пайда болатын «жақсы жағы» бар деп түсіндіреді.

Әрине, жұмыс орындарының көбейгеніне ешкім қарсы емес. Жұмыс істеп, өнім өндіру – байлық жасаудың басты жолы. Сондықтан жұмысқа көп мән бергені түсінікті. Бірақ бір нәрсені ұмытпауымыз керек: шын мәнінде бізге керегі – байлық құру, ал жұмыс орындары – соған жетудің құралы ғана. Осы қарапайым ақиқат ескерілмей қалса, жұрт жұмыс орындарын көбейтуді өз алдына мақсат етіп көрсеткен жалған уәжге оңай алданады. Ал ондай уәждер көбіне байлықты арттырмай, керісінше, ысырапқа ұрындыратын саясатты ақтауға пайдаланылады. Мұндай мысалдар, өкінішке қарай, аз емес.

Жұмыс орындарын ашу – мәселе емес

Барлық экономикалық әрекеттің басты мақсаты – қолдағы шектеулі ресурстарды (оның ішінде адам еңбегін де) барынша тиімді пайдаланып, мүмкіндігінше көп құндылық өндіру. Бірақ тапшылықты қаншалықты еңсергенімізбен, ол ешқашан жойылмайды. Тапшылық біз қалағанның бәріне қол жеткізуге жол бермейді. Әрқашан орындалуға тиісті жұмыс көп болады, бірақ бәрін бітіру мүмкін емес. Сондықтан мәселе жұмыс орындарын ашуда емес, адамдар ең жоғары құндылық өндіретін жұмыс орындарын ашуда жатыр.

Мұны бір аңызға айналған мысал айқын көрсетеді. Қытайға барған бір инженер жүздеген жұмысшының күрек пен кетпенмен бөгет салып жатқанын көреді. Ол басшыға: «Егер оларға арнайы техника берсеңіздер, жұмысты бірнеше ай емес, бірнеше күнде бітіруге болады ғой» дейді. Сонда басшы: «Онда жұмысшылардың бәрі жұмыссыз қалады» деп жауап береді. Инженер күліп: «Мен сіздер бөгет салып жатыр деп ойлап едім. Егер сіздерге тек жұмыс орны қажет болса, күректің орнына қасық бермейсіздер ме?» деген екен.

Мен де Жоржия университетіндегі студенттеріме айтамын: егер айына бес-ақ тиынға жұмыс істесе, біздің қалашықтағы әрбір адамды жалдауға дайынмын. Жалақыны тағы азайтсам, бүкіл штат тұрғындарын ала аламын. Мұндай ақыға оларды қасықпен бөгет салуға жегіп, пайда да табуға болар еді. Бірақ студенттер мұның әзіл екенін жақсы түсінеді, себебі олар басқа жерде әлдеқайда көп табыс таба алады. Яғни басты мәселе – жұмыс орындарының санында емес, өндірілетін құндылықта жатыр. Жоғары жалақы төлейтін жұмыс орындары адамдарды ең пайдалы іспен айналысуға жетелейді.

Нарықтағы жалақының тағы бір артықшылығы – ол жұмыс берушілерді бұл адамды жұмысқа алмасам, ол басқа жерде қанша құндылық өндіре алады деп ойлануға итермелейді. Бұл – балама шығын ұғымы. Сол арқылы жұмыс берушілер өнімділікті арттырып, аз адаммен көбірек құндылық жасауға тырысады. Экономикалық дамудың сыры да осы: бір жұмысты аз еңбек күшімен атқарып, қалғанын жаңа, өнімдірек салаларға бағыттау керек. Өкінішке қарай, осы қарапайым шындықты түсінбеу қоғамда байлықты арттырмайтын, қайта тежейтін саясаттарды қолдауға себеп болып отыр.

Динамитпен жұмыс орындарын көбейту

1840 жылдары бір француз саясаткері Парижден Испанияға баратын темір жолдың Бордо маңындағы рельстерін қопарып тастауды ұсыныпты. Оның ойынша, пойыздар тоқтап қалып, жүкті бір құрамнан екіншісіне қайта тиеу керек болады, жолаушыларға қонақүй іздейді – сөйтіп мұның бәрі жаңа жұмыс орындарын ашады. (Бұл ұсынысты XIX ғасырдағы экономист әрі публицист Фредерик Бастиа өз «Экономикалық софизмдер» еңбегінде талдап, күл-талқанын шығарған, 94–95-беттер, Foundation for Economic Education басылымы.)

Бұл ой менің «адамдарды айына бес тиынға жалдаймын» деген мысалымнан да күлкілі. Өйткені мен, ең құрығанда, адамдарды бір пайдасы бар іске жұмсармын, ал рельстерді қиратып, содан туатын мәселелерді шешу – түкке қажеті жоқ шығын. Өкінішке қарай, мұндай ақымақтық кейде экономиканы кері тартатын саясатқа айналып жатады. «Жұмыс орындарын ашу» деген желеумен саясаткерлер көбіне белгілі бір құндылықты өндіруге артық күш жұмсауға мәжбүрлейтін заңдар қабылдайды.

Мысалы, импортқа шектеу қоярда айтылатын негізгі уәж – ол ішкі жұмыс орындарын қорғайды не жаңадан ашады деген түсінік. Иә, жұмыс көбейетін де шығар, бірақ бұл рельстің бір бөлігін жарып жіберіп, адамдарға шашылған жүкті қайта тиеткенмен тең. Импортқа тыйым салғаннан қажет тауарлар қымбаттайды. Шын мәнінде, елдер өнімді оны сырттан әкелген іште өндіргеннен әлдеқайда арзан болғандықтан импорттайды, яғни азырақ жұмыс күші жұмсалады. Сауда осылайша технологиялық жетістікке ұқсайды: жұмыс күшін босатып, оларды басқа өнімді салаға бағыттап, тұтынуға арналған тауарлар мен қызметтер көлемін арттырады. Ал импортқа шектеу қою – жаңа жұмыс орындарын ашудың тура сондай жолы, яғни темір жолды жарып жіберу, зауыттарды бомбалау немесе жұмысшыларды техника орнына күрекпен жұмыс істетумен бірдей.

Есіңізде болсын: жұмыс орындарын ашу – түпкі мақсат емес, ол – байлық құрудың құралы ғана.

Үкіметтік жұмыс орындарын ашу

Адамдар жұмысты құрал емес, түпкі мақсат деп қабылдағандықтан, оларды «жұмыс орындары ашылады» деген уәжбен кез келген мемлекеттік бағдарламаға сендірген оңай. Әскери базалар салу, жол төсеу немесе бизнесті қатаң экологиялық ережелерге бағындыру туралы пікірталастарда дәл осы уәжді бәріміз талай естідік.

Мемлекеттік шығындарды ақтау үшін мекемелер әдетте пайда мен шығынға талдау жасайды да, сол жерде жұмыс орындарын «пайда» ретінде көрсетеді. Бұл – автокөлік алу үшін қанша сағат жұмыс істегеніңді сол машинаның пайдасының бірі деп санағанмен тең. Шын мәнінде, мемлекеттік жобамен ашылған жұмыс орындары – сол жобаның шығыны, яғни балама шығын. Өйткені бұл жұмысқа тартылған адамдар басқа істерде құндылық өндіре алар еді.

Сондықтан негізгі сұрақ мынада: мемлекеттік жобада істейтін жұмысшылар өзге салада істегендегіден көбірек байлық өндіре ме, жоқ па? Мемлекеттік бағдарламаларды жақтаушылар осы сұрақтың қойылғанын қаламайды. Әйтпесе аз өнімді мемлекеттік жұмыс орындары азайып, ал жеке сектордағы өнімділігі жоғары жұмыс орындары көбейер еді.

Қорытынды сұрақ: Жоғары деңгейдегі өмірге қол жеткізу жолында жұмыс орындарын ашқан маңыздырақ па, әлде байлық құрған ба? Екеуінің айырмашылығы не?

1.11-элементке қайту

Бұл материал The Foundation for Economic Education қорының Creative Commons Attribution 4.0 International лицензиясы бойынша ұсынылған.

1.9-элементке қайту

Көрінетін мен көрінбейтін

Фредерик Бастиа (қысқартылған нұсқа)

Төмендегі мақала – Фредерик Бастианың «Көрінетін мен көрінбейтін» еңбегінің ықшамдалған нұсқасы.(1) Бастиа XIX ғасырдың ортасында Франция парламентінің мүшесі болған экономист еді. Арада 150 жылдан астам уақыт өтсе де, ол көтерген мәселелер әлі де өзекті.

Экономика саласында кез келген іс-әрекет, әдет, мекеме не заң бір ғана емес, бірнеше салдар тудырады. Бұл салдардың алғашқысы ғана бірден көрінеді, ол себебімен қатар пайда болады. Ал қалған салдар кейін шығады; оларды көрмейміз, тек болжай аламыз.

Нашар экономист пен жақсы экономистің айырмасы мынада: нашар экономист көзге көрінген салдармен ғана шектеледі; ал жақсы экономист әрі көрінгенін, әрі алдын ала болжануға тиіс салдарды да ескереді.

Бұл айырмашылық аса маңызды. Өйткені көп жағдайда бірден көрінген нәтиже пайдалы болса, кейінгі салдары зиян болып шығады. Керісінше де болады. Осыдан келіп мынадай қорытынды шығады: нашар экономист тап қазіргі шағын ғана пайданы қуады, бірақ ол артынан үлкен зиянға ұрындырады; ал жақсы экономист болашақтағы үлкен игілікке қол жеткізу үшін қазіргі азғантай қиындыққа төзеді.

Шағылған терезе

Жеймс Гудфеллоу деген бір тәртіпті азаматтың тентек ұлы терезе әйнегін сындырған сәтін көрген бе едіңіз? Сондай көрініс көрген болсаңыз, отыз шақты адамның жамырай айтқан жұбатқанын да естіген шығарсыз. «Жамандықтың да бір қайыры бар ғой. Осындай бұзақылықтар өндірісті ұстап тұр. Әркім күнін көруі керек.

Ешкім әйнек шақпаса, әйнекшілер қалай табыс табады?» десті жұрт.

Бұл жұбатудың астарында тұтас бір теория жатыр. Оны дәл осы қарапайым мысал арқылы ашып көрсетейік, өйткені, өкінішке қарай, дәл осы қисын көптеген экономикалық ұстанымға арқау болып жүр.

Айталық, шығынды өтеу үшін алты франк кетеді делік. Сіз бұл оқиға әйнекшілерге алты франк табыс әкеледі десеңіз, айтарым уәжім жоқ. Оныңыз рас. Әйнекші келеді, әйнекті салып береді, алты франкін алады, өзіне риза болып, іштей балаға алғыс та айтады. Бұл – көзге көрінетіні.

Бірақ осыдан «әйнек сындыру пайдалы, ақша айналымға түседі, жалпы өнеркәсіпке серпін береді» деп қорытынды жасайтын болсаңыз, міне, мен соған қарсымын! Өйткені сіздің теорияңыз көзге көрінген салдарымен ғана шектеліп тұр. Ал көрінбеген жақ ескерілмей қалды.

Көрінбейтіні – әлгі азамат алты франкін әйнекке жұмсағандықтан, оны басқа нәрсеге жарата алмайды. Терезесі сынбаса, ол сол ақшасына тозған аяққиімін жаңартып алар еді немесе кітапханасына жаңа кітап қосар еді. Қысқасы, алты франкті өзге бір қажетіне жұмсар еді.

Өндіріс тұрғысынан да ойланайық. Терезе сынған жағдайда әйнек өндірісі алты франк көлемінде табыс тапты. Бұл – көрінгені. Ал терезе сынбағанда, сол алты франк аяққиім өндірісіне (немесе басқа салаға) барар еді. Бұл – көрінбегені.

Біз көрінген оң нәтиже мен көрінбеген теріс нәтижені қоса қарасақ, онда өндіріс үшін де, жалпы жұмыспен қамту үшін де айырма жоқ екенін түсінеміз: терезе сынғанның да, сынбағанның да пайдасы бірдей, яғни ешқандай артықшылық жоқ.

Жеймс Гудфеллоудың жағдайына оралайық. Егер терезе сынған болса, ол алты франк жұмсайды да, бұрынғыдай бір терезесін ғана жөндеп алады. Ал әйнек сынбаған жағдайда, ол сол алты франкке жаңа аяққиім сатып алып, терезесі де, жаңа аяққиімі де болар еді.

Демек, Жеймс қоғамның бір бөлігі болғандықтан, тұтастай қоғам да терезе сынғанның құнын жоғалтып отыр. Осыдан мынадай жалпы қорытынды жасаймыз: «Қоғам қажетсіз жойылған заттың құнын жоғалтады», «Бұзу, қирату, ысырап ету – жұмыспен қамтуды арттырмайды», қысқасы қиратып байымайсың.

Мұндағы шағын мысалда үш кейіпкер бар. Бірі – тұтынушы рөліндегі Жеймс: терезесі сынғандықтан, екі нәрсенің орнына бір нәрсемен ғана шектелді. Екіншісі – әйнекші: оның ісіне баланың әрекеті пайда әкелді. Үшіншісі – етікші (немесе басқа өндіруші): дәл сол себептен оның кәсібі зиян шекті. Міне, осы үшінші адам үнемі көлеңкеде қалады. Ол – «көрінбеген» салдар, бірақ мәселенің түйінін ашатын негізгі элемент. Осы арқылы «қиратудан пайда көреміз» деу қаншалықты қисынсыз екенін түсінеміз.

Театрлар мен көркем өнер

Мемлекет өнерді субсидиялауы керек пе? Бұл мәселенің оң және теріс жақтары туралы айтатын дүние көп.

Мемлекеттің қолдауын жақтап мынадай дәлелдер келтіруге болады: өнер халықтың рухын байытып, биіктетіп, поэзияландырады. Ол адамдарды тұрмыстық қажеттіліктерден алыстатып, әсемдікті сезінуге үйретеді, сөйтіп олардың әдет-ғұрпына, әдептілігіне, тіпті өнеркәсібіне де оң әсер етеді. Францияда Théâtre-Italien және Консерватория болмаса музыканың, Théâtre-Français болмаса драма өнерінің, коллекциялар мен мұражайлар болмаса кескіндеме мен мүсін өнерінің жағдайы қалай болар еді? Бұдан соң өнерді орталықтандырып, субсидиялаусыз бүкіл әлемге танымал француз еңбегінің нәтижесі саналатын нәзік талғам қалыптасар ма еді деген сұрақ туады. Осындай нәтижелерге қол жеткізгеннен кейін, азаматтардан алынатын шағын салықтан бас тарту ақымақтық емес пе? Өйткені бұл салықтың арқасында Франция Еуропада өзінің биік орны мен даңқын алды.

Бұл дәлелдерге және мен мойындаған басқа да көптеген себепке қарсы қоюға болатын салмақты ойлар да бар. Ең алдымен, мұнда әділдік мәселесі туындайды. Өнер қайраткерлерінің табысын толықтыру үшін қарапайым жұмысшының қалтасына қол сұғуға заң шығарушының өкілеті жете ме? М. де Ламартин[(2)]: «Сіз театрларға берілетін субсидияны алып тастар болсаңыз, қай жерге келіп тоқтайсыз? Сонда университет факультеттерін, мұражайларды, институттар мен кітапханаларды да жабуға тура келмей

ме?» деген. Бұған былай жауап беруге болады: «Егер сіз барлық жақсы әрі пайдалы нәрсені субсидиялағыңыз келсе, қай жерге келіп тоқтайсыз? Сонда ауыл шаруашылығы, өнеркәсіп, сауда, әлеуметтік қамсыздандыру және білім беру салаларына да жеке қаржы бөлуге тура келмей ме?» Оның үстіне, субсидиялар өнердің дамуына шынымен ықпал ете ме? Бұл сұрақ әлі күнге дейін шешілмеген, бірақ біз табысты театрлар өз кірісімен күн көріп отырғанын көріп-ақ жүрміз. Тағы бір маңызды уәж: қажеттіліктер мен сұраныс өзара ықпал етіп, қоғам байыған сайын нәзік, биік деңгейге көтеріледі(3). Бұл үдеріс табиғи түрде жүруге тиіс, мемлекет оған араласпауы керек. Себебі қандай көлемде ұлттық байлық бар болса да, мемлекет сән-салтанат салаларын салық есебінен қолдау арқылы негізгі салаларға зиян тигізеді, сөйтіп өркениеттің табиғи дамуын кері шегіндіреді. Бұған қоса, жасанды түрде сұранысты, талғамды, еңбекті, халықтың орналасуын бұрмалау – мемлекетті берік негізден айырып, қауіпті жағдайға душар етеді.

Міне, азаматтардың өз қажеттілігін қалай өтейтініне, ынталарын қайда бағыттайтынына мемлекет араласпауы керек дейтін қарсы жақтың уәжі осындай. Таңдауды халық өзі жасауға тиіс, төменнен жоғары қарай, азаматтан заң шығарушыға қарай жүруі керек екенін мойындаймын; бұл процесс кері жүрсе, еркіндік пен адамдық қадір-қасиеттің жойылуына әкеліп соғады.

Алайда бізге жөнсіз әрі әділетсіз айып тағып жүр. Экономистер әлдебір саланы субсидиялауға қарсы шықса, бізді сол бағыттың ата жауына айналдырып жібереді. Біз ерікті дамуды ғана жақтап, әр сала өз еңбегімен өзіне табыс әкелсін десек те, бізді дінге қарсылар, ағартушылықты жек көретіндер, меншік пен еңбектің дұшпандары, өнерді пайдасыз деп санайтын жабайылар деп қаралайды.

Мен мұндайға түбегейлі қарсымын. Біз мемлекетке діннің, білімнің, меншіктің, еңбектің, өнердің көзін құрт деп жатқан жоқпыз. Керісінше, осы күштердің бәрі еркіндіктің арқасында үйлесімді дамуы керек дейміз. Ал қазіргідей бірінің шығынын екіншісінің мойнына іліп қою – әділетсіздікке, зорлық пен ретсіздікке ұрындырады.

Қарсыластарымыз заң шығарушыға сенсе, біз адамға сенім артамыз. Олар қаржыландырылмаған нәрсенің көзі жойылады деп ойлайды. Біз оған келіспейміз. М. де Ламартин: «Осы қағиданы ұстансақ, халыққа байлық пен абырой әкелетін көрмелерді де жоюға тура келеді» деді.

Мен М. де Ламартинге былай жауап берер едім: «Айтуыңызға қарағанда, әлдебір саланы қаржыландырмау – оны жоюмен тең. Өйткені мемлекетсіз ештеңе өнбейді, салықсыз ештеңе өмір сүрмейді деп ойлайсыз. Бірақ сіз келтірген мысалды өзіңізге қарсы қолданайын: ең ұлы, ең қымбат көрме қазір Лондонда(4) ұйымдастырылып жатыр. Ол ең еркін, ең әмбебап идеяға негізделген, тіпті гуманистік десем де, артық айтқаным емес. Ал бұл көрмеге ешбір мемлекет араласпаған, бір тиын да салық жұмсалмаған».

Өнерді қаржыландыру мәселесінде жақтаушылар да, қарсылар да салмақты уәж айта алады. Бұл эссенің мақсаты оларды түгел талдап, шешім шығару емес.

Алайда М. де Ламартиннің бір дәлелін айналып өте алмаймын. Өйткені ол экономика мәселесінің тура өзегіне тиеді. Ол былай дейді: «Театрлар ең алдымен жұмыс береді. Қандай жұмыс екені маңызды емес, бәрібір өнімді. Театрлар сексен мың жұмысшыны асырайды: суретшілер, тас қалаушылар, декораторлар, киім тігушілер, сәулетшілер – Париждің тұтас аудандары олардың еңбегіне сүйенеді. Оларға жанашырлық танытуға тиіссіздер!»

Жанашырлық дегені – субсидия. Сосын былай дейді: «Париждегі той-думан бүкіл провинцияны жұмыспен және тауармен қамтамасыз етіп отыр. Байлардың сән-салтанаты – екі жүз мың жұмысшының күнкөрісі. Театрлардың осы ғажап ләззаты Францияны даңққа бөлейді, ал жұмысшыларға отбасы мен баласын асырайтын нәпақа береді. Міне, сіздер оларға 60 мың франк беріп отырсыздар!» (Тамаша! Тамаша! Ду қол шапалақ.)

Амалсыз былай деуге мәжбүрмін: Жоқ, бұл жаман! Қате! Бұл пікірімді біз талдап отырған экономикалық тұрғыдан негіздейін.

Иә, бұл 60 мың франктің кем дегенде бір бөлігі театр жұмысшыларына тиеді. Бірақ жолда оның біраз бөлігі-ақ жаратылып кетуі мүмкін. Тіпті мұқият қарасақ, сол қаржының негізгі бөлігі мүлде басқа жаққа кететінін де аңғаруға болады. Жұмысшыларға азын-аулақ тиын-тебені қалса, соның өзі оларға үлкен олжа болар еді! Дегенмен мен бүкіл субсидия түгелдей суретшілерге, декораторларға, киім тігетіндерге, шаштараздарға беріледі деп есептейін. Бұл – көзге көрінетін нәрсе.

Бірақ ол ақша қайдан келді? Бұл – монетаның екінші жағы, алдыңғысы сияқты зерттелуі керек маңызды беті. Сол 60 мың франктің көзі қайда? Заң шығарушылар дауыс беріп, оны әуелі Риволи көшесіне, одан соң Гренель көшесіне бағыттамағанда, ол ақша

қайда жұмсалар еді?[5] Бұл – көзге көрінбейтін нәрсе.

Әрине, ешкім де «парламенттің дауыс беруінен кейін бұл ақша өзінен-өзі пайда болды, ұлттық байлыққа жаңа қосымша болып кірді, ал егер осы ғажайып дауыс болмағанда, ол алпыс мың франк мүлде көрінбей, қол жетпес күйде қалар еді» деп айта қоймас. Шындығында, көпшілік істей алатыны – ақшаны бір жерден алып, басқа жерге бөлу ғана. Яғни, ақша бір жаққа баруы үшін ол міндетті түрде басқа жақтан алынуы керек.

Осыған байланысты бір франк салық төлеген салық төлеушінің қолында ол франк енді болмайтыны анық. Яғни, ол бір франк көлеміндегі игіліктен айырылады, ал соған қызмет етіп, оны қамтамасыз етуге тиіс болған жұмысшы дәл сол мөлшердегі еңбекақыдан қағылады.

Сондықтан 16 мамырдағы дауыс беру елдің әл-ауқатына да, жұмыспен қамтуға да әлдебір қосымша пайда әкелді деген бос сөзге ерудің қажеті жоқ. Бұл бар болғаны – мүлік пен еңбекақыны қайта бөлу ғана.

Ал енді бір игіліктің орнына екінші, бір жұмыстың орнына басқа, «аса қажет, аса орынды, моральдық тұрғыдан аса зор, аса орынды» жұмыстар атқарылды деуге бола ма? Бұл уәжге де жауап беруге болар еді. Мысалы: алпыс мың франкті салықтан алсаңыз, диқан, құдық қазушы, ағаш ұстасы мен темір ұстасының табысын азайтасыз да, сол ақшамен әнші, шаштараз, декоратор мен костюм тігушінің табысын көбейтесіз. Бірақ осы соңғы топтың әуелі аталған жұмысшылардан маңыздырақ екеніне дәлел жоқ. М. де Ламартин де олай демес еді. Керісінше, театр жұмысы өзге еңбектен артық емес, тек сондай өнімді, сондай пайдалы дейді. Алайда мұны да даулауға болады: өйткені театр жұмысының өзге саладан өнімді емесінің айқын дәлелі – оның өзге сала есебінен субсидияланып отырғаны.

Мен түрлі кәсіптің табиғи құндылығы мен артықшылығын салыстырайын деп отырған жоқпын. Мұнда айтқым келгені мынау: М. де Ламартин мен оның пікірін қолдағандар актерлерге қызмет етушілердің табысын көрген болса, сол кезде салық төлеушілерге қызмет еткендердің жоғалтқан табысын да көруі керек еді. Көрмесе, қайта бөлуді табыс деп қабылдағаны үшін күлкіге қалады. Ал олар өзі айтқан тұжырымға сай ойланса, шексіз субсидия сұрар еді. Өйткені бір франк пен алпыс мың франкке қатысты

айтылған нәрсе, бір миллиард франк сұрарда да айтыла береді.

Салықтар туралы айтқанда, мырзалар, олардың пайдасын негізді дәлелдермен көрсетіңіздер. Тек «мемлекеттік шығындар жұмысшы табын асырайды» деген аянышты уәжді айтпай-ақ қойыңыздар. Бұл тұжырым мынадай бір фактіні бүркемелеп тұр: мемлекеттік шығындар жеке шығындардың орнын басады, сондықтан ол бір жұмысшы орнына басқа жұмысшыны қолдауы мүмкін. Бірақ онысы тұтас жұмысшыға ешқандай пайда әкелмейді.

Ой-түрткі

1. Үкіметтің спорт стадиондарына жұмсайтын шығындарын жақтайтындар мұндай шығын жұмыспен қамтуды арттырады деп жиі айтады. Осы пікірге не дейсіз?
2. АҚШ федералдық үкіметі ауыл шаруашылығын субсидиялауға миллиардтаған доллар жұмсайды. Бұл субсидиялар жұмыспен қамту мен өндірісті арттыра ма? Түсіндіріңіз.

1.9-элементке қайту

---

1. Бұл памфлет 1850 жылдың шілде айында жарық көрді және ол Бастиа жазған соңғы еңбек. Автор Choiseul көшесінен d'Algen көшесіне қоныс аударғанда қолжазбасын жоғалтып алып, уәде етілген мерзімінен бір жыл кеш жарияланды. Ұзақ іздеп, оны қайта таба алмаған соң еңбегін толығымен қайта жазуды ұйғарып, өз пікірін негіздеу үшін Ұлттық Ассамблеяда жасалған бірқатар баяндамаға арқа сүйеді. Бұл жұмысты аяқтаған соң, ол өзін тым салмақты болғаны үшін кінәлап, екінші қолжазбасын өртеп жіберді де, біз қайта басып отырған нұсқасын жазды. – Редактор. ↩

2. Альфонс Мари Луи де Ламартин (1790–1869) – француз романтизмінің ұлы ақындарының бірі әрі кейін белгілі мемлекет қайраткері. 1834 жылы депутат болып сайланды, 1848 жылғы революция кезінде республика құру ісінде белсенді рөл атқарып, зор абыройға кенелді. Шешендігінің арқасында Париждегі тәртіпсіздіктерді басып, уақытша

үкіметтің басшысы болды. Алайда ол практик саясаткерден гөрі идеалист және шешен болғандықтан, көп ұзамай ықпалынан айырылып, 1851 жылы саясаттан кетті. – Аудармашы. ↩

3. Толығырақ *Экономикалық үндестік* еңбегінің 3-тарауынан қараңыз. – Редактор. ↩

4. Мұнда 1851 жылы Лондондағы Хайд-паркте өткен Ұлы көрме туралы айтылған. Көрмені өнер мен өнеркәсіпті дамытуға арналған Лондон өнер қоғамы ұйымдастырды. Бұл бірінші халықаралық көрме немесе «дүниежүзілік жәрмеңке» болды. Ол ғажап сәулеттік ғимарат – Кристалл сарайында өтті. Көрмеге Виктория патшайымның жұбайы Альберт ханзада жетекшілік етті. – Аудармашы. ↩

5. Яғни, қалалық мэриядан Сол жағалаудағы театр жабдықтаушыларына дейін. – Аудармашы. ↩

Жалпы ішкі өнім (ЖІӨ) деген не және ол қалай өлшенеді?

Бұл не және ол қалай өлшенеді?

Жалпы ішкі өнім (ЖІӨ) – белгілі бір уақыт аралығында (жыл немесе тоқсан) ел ішінде өндірілген тауарлар мен қызметтердің нарықтық құны. ЖІӨ – өндірістің көрсеткіші, яғни ел экономикасында өндірілген тауарлар мен қызметтердің көлемін өлшеуге арналған ұғым. ЖІӨ анықтамасының өзі оның нені өлшейтінін көрсетеді. Ол өндірілген тауарлар мен қызметтердің нарықтық құнын есептейді. Яғни, әрбір заттың ЖІӨ-ге қосатын үлесін оның нарықтағы бағасы анықтайды. Мысалы, жаңа көлік 20 000 долларға сатылса, ал жаңа теледидар 1 000 долларға сатылса, көлік ЖІӨ-ге теледидардан 20 есе көп үлес қосады.

Тауарлар мен қызметтер оларды түпкі тұтынушы сатып алғанда ғана есепке алынады. Тауарлардың көбі бірнеше аралық өндіріс кезеңінен өтеді. Осы аралық кезеңдерде сатып алынатын шикізат пен өзге де тауарлар есепке кірмейді, өйткені олардың құны түпкі тұтынушы төлейтін соңғы бағадан көрініс табады. Сондықтан шикізат пен аралық өнімдерді де, сондай-ақ ақырында сатып алушы төлейтін бағаны да қатар есептесе, қосарланған есеп (қайталама есеп) туындар еді.

ЖІӨ-ге тек тұтынушы сатып алған тауарлар мен қызметтер ғана кіреді. Өндірістің аралық кезеңдеріндегі шикізат пен жартылай дайын өнімдер есепке алынбайды, өйткені олардың құны тұтынушы алған өнімнің бағасына кіріп кетеді. Егер оларды да қосып есептесек, екі рет есептеу болар еді.

ЖІӨ – бұл «ішкі өндірістің» өлшемі: яғни, сол елдің азаматтары не шетелдіктер өндірді ме – маңызды емес, мемлекеттің географиялық шекарасы ішінде өндірілген өнім. Ел азаматтары өзге мемлекет аумағында өндірген өнім ЖІӨ-ге кірмейді. Мысалы, Мексикада жұмыс істейтін американдық бизнес-кеңесшінің табысы Мексиканың ЖІӨ-

сіне қосылады, бірақ АҚШ-тың ЖІӨ-сіне кірмейді. Сол сияқты, АҚШ-та жұмыс істейтін жапон химия инженері тапқан табыс АҚШ-тың ЖІӨ-сіне қосылады, бірақ Жапонияның ЖІӨ-сі оны есепке алмайды.

Бір жылдық ЖІӨ-ге тек сол жылы өндірілген тауарлар мен қызметтер ғана кіреді. Қолданылған заттарды сатып алу мен сату есепке алынбайды, себебі олар қазіргі өндірістің көрсеткішін айқындамайды. Олардың құны бұған дейін, олар өндірілген кезеңде, есептеліп қойған. Мысалы, 2007 жылғы автомобиль 2010 жылы сатылса, ол 2010 жылғы ЖІӨ-ге кірмейді, өйткені ол 2010 жылы өндірілген жоқ. Ол 2007 жылы шығарылғанда ЖІӨ-ге қосылған, ал оны қайта сату кезінде тағы да қосу екі рет есептеуге алып келер еді.

Керісінше, қолданылған заттардың, жылжымайтын мүлік пен қаржылық активтердің және басқа да тауарлардың саудасын ұйымдастыруға көмектескен адамның қызметі жаңа өндіріске жатады. Сондықтан сол қызмет үшін төленетін комиссия мен өзге де ақы қызмет көрсетілген жылдың ЖІӨ-сіне қосылады. Қаржы операциялары мен табыс аударымдары ЖІӨ-ге кірмейді, өйткені олар өндіріске жатпайды.

Акциялар мен облигациялар, өзара қорлар және депозиттік сертификаттар сияқты өзге де қаржылық құралдарды сатып алу және сату – меншік құқығының бір адамнан немесе ұйымнан екіншісіне өткенін ғана білдіреді. Дәл сол сияқты, әлеуметтік төлемдер, мүгедектік бойынша жәрдемақылар, сыйлықтар және басқа да табыс аударымдары – тек кірістер мен меншік құқықтарының бір тараптан екіншісіне ауысуы. Бұлар ағымдағы өндірісті қамтымайды, сондықтан ЖІӨ-ге енгізілмейді.

ЖІӨ – нарық арқылы жүретін өндірістің өлшемі. Нарықтан тыс өнімді қызмет түрлері есепке алынбайды. Мысалы, үй шаруасындағы тамақ пісіру немесе бала күту сияқты жұмыстар нарық мәмілелеріне жатпайды, сондықтан ЖІӨ-ге кірмейді. Сондай-ақ, ЖІӨ көлеңкелі экономиканы, яғни тіркелмеген операциялар, мысалы есірткі саудасы, жезөкшелік немесе салықтан жалтару мақсатында көрсетілмеген табыстарды да есепке алмайды.

ЖІӨ жеке сектор мен мемлекеттік секторда өндірілген тауарлар мен қызметтердің көлемін өлшейді. Фирма жергілікті азаматқа тиесілі ме, шетелдік кәсіпкердікі ме – маңызды емес, іскерлік сектордың ішкі өндірісі түгел есепке алынады. Жоғарыда

айтқанымыздай, мемлекеттік табыс аударымдары ЖІӨ-ге кірмейді. Бірақ жергілікті, аймақтық немесе федералдық билік тарапынан тауарлар мен қызметтерді сатып алу немесе ұсыну ЖІӨ-ге қосылады, өйткені олар сол жылдың өндірісіне жатады.

ЖІӨ-ні уақыт бойынша салыстыру

ЖІӨ-ні уақыт бойынша салыстырғанда баға деңгейінің қалай өзгергенін ескерген маңызды. Номиналды ЖІӨ-нің бір кезеңде екіншісіне қарағанда жоғары болуына екі себеп бар: (1) баға деңгейінің өсуі және (2) өндірілген тауарлар мен қызметтер көлемінің артуы. Өмір сүру деңгейін жақсартатын – тек екінші себеп. Сондықтан номиналды ЖІӨ уақыт бойынша өзгергенде, оның өсуі тек бағалардың қымбаттауынан ба, әлде өндіріс көлемінің ұлғаюынан ба – соны ажырата білген жөн.

Экономистер осы мақсатта баға индексін – ЖІӨ дефляторын пайдаланады. ЖІӨ дефляторы – жалпы бағалар деңгейін базалық жылға қатысты өлшейтін көрсеткіш; базалық жылға 100 мәні беріледі. Бағалар базалық жылмен салыстырғанда өскенде ЖІӨ дефляторы да соған пропорционал өседі. ЖІӨ дефляторы номиналды ЖІӨ-мен бірге қолданылып, нақты ЖІӨ-ні есептеуге мүмкіндік береді. Нақты ЖІӨ – сатып алу қабілеті тұрақты доллармен өлшенетін ЖІӨ. Ол номиналды ЖІӨ-дегі тек жалпы бағалар деңгейінің өсуінен болған артық өсімді алып тастайды. Осылайша, белгілі бір кезеңдегі (t) нақты ЖІӨ, базалық жылдың баға деңгейімен өлшенгенде, мынаған тең болады:

$$\text{Нақты ЖІӨ}t = \frac{(\text{Номинал ЖІӨ}t) * 100}{(\text{Дефлятор } t)}$$

Қазіргі бағалар бұрынғы базалық жылдағы бағалардан жоғары болса, онда оң жақтағы қатынас бірден аз болады да, ол қазіргі номиналды ЖІӨ көрсеткішін сол базалық жылмен салыстырғанда бағаның жоғары деңгейіне қарай түзетеді. Мысалы, АҚШ-тың 2005 және 2009 жылдардағы ЖІӨ көрсеткіштерін қарастырайық. 2009 жылы АҚШ-тың номиналды ЖІӨ-сі 14 256 миллиард долларды құрады, ал 2005 жылы ол

небәрі 12 638 миллиард болған. Демек, номиналды ЖІӨ 2005 жылмен салыстырғанда 2009 жылы 12,8 пайызға өскен. Алайда бұл өсімнің едәуір бөлігі нақты өндірістің артуынан емес, инфляциядан туындады. ЖІӨ дефляторы – ЖІӨ құрамына кіретін барлық тауар мен қызметтің құнындағы өзгерістерді көрсететін баға индексі – 2005 жылғы базалық кезеңде 100,0 болса, 2009 жылы 109,7702-ге дейін көтерілді. Бұл бағалар 2005 пен 2009 жылдар аралығында (109,7702–100, пайызбен есептегенде) шамамен 9,8 пайызға артқанын білдіреді. 2009 жылғы нақты ЖІӨ-ні шығару үшін номиналды ЖІӨ-ні 2005 жылмен салыстырғанда бағаның жалпы деңгейінің өсуіне қарай «тазарту» қажет. Жоғарыдағы формуланы қолдансақ, 2009 жылғы 14 256,3 миллиард доллар көлеміндегі номиналды ЖІӨ алдымен 100-ге көбейтіліп, содан кейін ЖІӨ дефляторы – 109,7702-ге бөлінеді. Нәтижесінде нақты ЖІӨ 12 987,4 миллиард доллар болып шығады [(14 256,3$*100) / 109,7702], яғни 2005 жылғы деңгейден бар болғаны 2,8 пайыз артық. Осылайша, номиналды ЖІӨ 12,8 пайызға өскенімен, нақты ЖІӨ тек 2,8 пайызға ғана артқан.

ЖІӨ-ні уақыт бойынша салыстырғанда, номиналды емес, нақты ЖІӨ-ні қолданған өте маңызды. Өйткені нақты ЖІӨ бағаның жалпы деңгейіндегі өзгерістерді алып тастайды да, тек өндірілген тауарлар мен қызметтердің нақты көлеміндегі өзгерістерді ғана көрсетеді. Сондықтан нақты ЖІӨ-ні уақыт бойынша салыстырған әлдеқайда толымды ақпарат береді.

Сонымен бірге, халықтың тұрмыс деңгейін уақыт бойынша қарастырғанда жан басына шаққандағы ЖІӨ көрсеткіші пайдаланылады. Бұл – бір адамға шаққандағы ЖІӨ. Жан басына шаққандағы ЖІӨ өссе, онда уақыт өте келе әрбір адамға тиесілі тауарлар мен қызметтердің көлемі артты деген сөз. Ал жан басына шаққан өнім өсімінсіз өмір сүру деңгейінің жақсаруы екіталай.

АҚШ-та ЖІӨ-ні Сауда министрлігінің құрамындағы Экономикалық талдау бюросы (BEA) есептейді және осы есептер арқылы ел экономикасының жай-күйін жалпы сипаттап береді. BEA үнемі экономикалық статистика жариялап тұрады, ол үкімет өкілдері, кәсіпкерлер мен жеке азаматтардың шешім қабылдауына ықпал етеді. http://www.bea.gov/index.htm сайтында ұсынылған мәліметтер АҚШ экономикасының қазіргі жағдайын толымды көрсетеді.

2-бөлімге қайту. Кіріспе

Бұл мақала Common Sense Economics ұйымының рұқсатымен ұсынылды.

2.1-элементке қайту

Жекеменшік және балама шығын

Дуайт Ли

Ой-түрткі: Жеке меншік құқығы мен балама шығын арасындағы экономикалық байланыс қандай?

Нарық шығындарды ашып көрсету арқылы жалпы мүддеге қызмет етеді, ал үкіметтер көбіне бұл шығындарды жасырып, жекелеген топтардың мүддесін қорғайды. Мұнда мен жеке меншіктің шешуші рөлін атап өтіп, балама шығындар жайында айтамын. Жеке меншік – нарықтық экономиканың іргетасы. Өйткені жеке меншік пен оның негізінде жүретін айырбас болмаса, адамдар өз шешімдерінің толық құнын ескере алмайтын еді.

Айдауға тым қымбат көлік

Сіз Rolls Royce Silver Shadow көлігін ұтып алдыңыз делік. Оның сақтандыруы, техникалық қызметі, жанармайы, тіпті салығы да толық төленген. Әрине, бұл мемлекеттік лотереяны ұтқандай қуаныш болмаса да, бірақ мұндай көліктің нарықтағы бағасы шамамен 250 мың доллар тұрады. Жақсы жаңалық – осы. Ал жаман жаңалық – оған мінгенді сіздің қалтаңыз көтермейді. «Қалайша? Бар шығынын біреу төлеп отыр ғой, неге міне алмаймын?» деуіңіз мүмкін.

Дұрыс, бірақ соған қарамастан, ол көлік сізге айдауға тым қымбатқа түсуі мүмкін. Rolls Royce сіздің қолыңызға қалай тисе де, оны мініп жүргеннің құны – біреу оған қанша төлеуге дайын, соған тең. Себебі бұл көлік сіздің жеке меншігіңіз болғандықтан, ол құнды елемей өте алмайсыз. Иесі ретінде сіз оны басқа біреуге ең жоғары бағамен сата аласыз. Сондықтан сіз Rolls Royce-ті тек өзіңіз оны кемінде сол 250 мың долларға сатып алуға болатын өзге игіліктерден артық бағаласаңыз ғана мінесіз.

Көп жағдайда сіз көлікті сатып, орнына 20 мың долларлық әдемі де сенімді машина аласыз да, қалған 230 мың долларды басқа нәрсеге жұмсайсыз немесе жинайсыз.

Бұл, әрине, қияли мысал: Rolls Royce ұтып алу мүмкіндігіңіз шамалы. Бірақ ол маңызды бір шындықты айқын көрсетеді – жеке меншік адамдарды әр шешімнің балама шығынын (яғни одан бас тартқанда жоғалтатын құндылықты) ойлауға итермелейді. Дәл осы ойлау тәсілі нарықтық әрекеттің негізі және бұл ресурстар мен өнімдер оны ең жоғары бағалайтын адамдардың қолына жеткенін қамтамасыз етеді.

Құс бақылаушылар мен жылдам көлік мінушілер ынтымақтастығы

Audubon қоғамының мүшелері құстар мен өзге де жануарлардың төл мекендерін қорғауға мүдделі. Егер «жабайы табиғаттың мекенін сақтау» мен «қуатты көліктерге немесе кез келген басқа көлікке бензин қолжетімділігін арттыру» арасында таңдау тұрса, олар қайсысын жақтарын болжау қиын емес. Мысалы, Audubon қоғамы теңізден мұнай өндіруге түбегейлі қарсы. Мұнай компаниялары апаттардың алдын алу үшін ерекше сақтық шараларын қолданамыз деп уәде береді әрі сөзінде тұрады да. Бірақ Audubon қоғамы оларға сенбейді. Қанша сақтық шарасы болса да, олардың ұстанымы өзгермейді: теңіз табанын мүлдем бұрғылауға болмайды, мүлдем!

Хот-род иелері бензиннің арзандауын қалағанда, Audubon қоғамын «жабайы табиғатты құрбан етіп, біздің мүддені ескер» деп қалай көндірмек дейсіз ғой? Олар көндіре алды. Қуатты көлік мінушілер мен бензин тұтынушылардың бәрі қоғамға: «Бензинге төлеп отырған бағамыз – табиғатты сақтаудың балама шығыны, ал оны елемеуге болмайды» дегенді ұғындырды. Мұндай түсіністік жеке меншікке сүйенген нарықтық қатынас арқылы қалыптасты.

Audubon қоғамының Луизианада иелігінде Rainey дейтін қорық бар. Бұл – құстар мен жабайы жануарлар үшін таптырмас мекен. Бірақ оның қойнауында мұнай мен газдың өндірістік қоры да жатыр, ал мұнай компаниялары оны алуға ынтызар. Көрген

адам «бұл жерді Audubon иеленіп отыр, мұнайшыларды кіргізуі мүмкін емес» деп ойлауы мүмкін. Бірақ қателеседі. Қоғам компанияларға бұл қорық аумағында бұрғылауға рұқсат береді.

Әрине, мұнай төгілмеуі үшін қатаң талаптарды ұстануға міндеттейді. Бірақ талаптары теңіз табанын бұрғылауға қойылғандай тым қатал емес. Неге айырмашылық бар? Өйткені Audubon қоғамы Rainey қорығына иелік етеді. Олар бұрғылауға тыйым салған жағдайда біреулер төлейін деп отырған ақша жіберіп алған мүмкіндік болмақ. Ал теңіздегі кен орындарына келгенде қоғамның мұндай балама шығыны жоқ, өйткені ол жер – олардың меншігі емес. Сондықтан басқалардың мүддесін ескерейік демейді.

Жеке меншік құқығы Audubon қоғамын ғана көлік иелерімен мәмілеге итермелеп қоймайды. Ол көлік иелерін де қоғаммен санасуға мәжбүрлейді. Өйткені олар сатып алатын бензин арқылы Audubon жаңа мекендерді қорғауға қаражат табады. Ол мекендерді қоғам Rainey қорығындағы бұрғылаудан жоғалтқаннан әлдеқайда қымбат бағалайды. Қоғам мүшелері көлік иелерін ұнатпайтын шығар, ал көлік иелері құс бақылаушыларға күле қарар. Бірақ жеке меншік құқығының арқасында екеуі бір-бірінің мүддесін және шығынын ескеріп, түптің-түбінде бір-бірінің пайдасына жұмыс істейді.

Тұтқындардың балама құны

Орта ғасырлардағы Еуропадағы соғыстар көбіне қырғынсыз аяқталып, тұтқындар қамауда аман-есен отыратын. Қарсылас әскерлер бір бірінің санына қарап, кіші әскер беріле салатын жағдай жиі болатын. Мұндай бейбіт шайқастардың болу себебі – сол кезеңде сарбаздар өзі қолға түсірген тұтқындарға иелік еткен. Бұл заңды құқық оларға тұтқындарды отбасыларына сатуға мүмкіндік берді, ал тұтқындарды өлтіріп тастаса, жеңімпаздар мұндай мүмкіндіктен қағылып, шығынға ұшырайтын. Жеке ұйымдар, соның ішінде діни бірлестіктер, тұтқындарды сатқысы келетіндер мен оларды сатып алғысы келетіндер арасындағы делдалдықпен айналыса бастады.

Өкінішке қарай, ұзақ қашықтыққа ататын қарулар шығып, қоян-қолтық ұрыс сиреген соң тұтқындардың жағдайы күрделене түсті. Жекелеген сарбаздардың тұтқын

алу ықтималдығы төмендеп кетті. Соғыстар мейірімсіз бола бастады. Бұған қырып-жою технологиясының жетілдірілгені ғана емес, тұтқындарға мемлекеттің өзі иелік ете бастағаны да әсер етті. Меншік мемлекеттікі болғанда, жекелеген адамдарға балама шығын азаяды, сондықтан тұтқындарды өлтіру немесе мүгедек ету жиі ұшырасатын болды. Әрине, адамдарға жеке меншік ретінде қарауға болмайтыны айдан анық. Бірақ балама шығын деген ұғымның әсерінен қолға түскен сарбаздар «мемлекет меншігі» болғаннан гөрі «жеке меншік» болған кезде әлдеқайда жақсы жағдайда еді.

Жеке меншік нарықтағы өзара әрекеттесуден туындайтын ынтымақтастық үшін аса маңызды, себебі ол адамдарды өз әрекеттерінің балама құнын ойластыруға ықпал етеді. Өкінішті әрі қайшылықты жайт – адамдардың көбі жеке меншіктің жоқтығынан туындайтын проблемаларды жеке меншіктің өзінен көреді.

Ой-түрткі: Нарық шығынды неге үкіметтен өзгеше көрсетеді? Бұл айырмашылық нарықтағы алмасу мен өндірістік әрекетке қалай әсер етеді?

2.1-элементке қайту

Бұл материал The Foundation for Economic Education қорының Creative Commons Attribution 4.0 International лицензиясы аясында ұсынылған.

2.2-элементке қайту

Ауылшаруашылық жерлерінің сарқылуы

Дуайт Ли

Ой-түрткі: Меншік құқығы ресурстарды ұқыпты пайдаланып, сақтап қалуға итермелей ме? Түсіндіріңіз.

Маңызды ресурстар сарқылып бара жатыр деген үрей үнемі айтылады. Ең алдымен мұнайды уайымдайды; одан кейін қоқыс төгетін орын, ал тағы бірі – ормандар. Бұдан әрі де адамдар таусылып қалады деп алаңдаған нәрселерді (көмір, мыс, темір кені, тіпті қалайыны) тізе беруге болады. Көп жағдайда бұл қорқыныш қоғамды үркітіп пайда табуға тырысқан ұйымдасқан топтардың әрекетінен, сауатсыз журналистиканың кесірінен және қарапайым экономикалық түсініктің жетіспеуінен туындайды. Алаңдауға себеп болса, мәселе түптің-түбінде сол қорғалатын ресурсқа жеке меншік құқығының жоқтығында жатады.

Ресурстардың сарқылуына жол бермеудегі меншік құқығының рөлі қандай екенін көру үшін мына сұрақты қарастырайық: біз тарихта бір де бір қалпына келмейтін ресурсты түгесіп көрдік пе? Мен бұл сұрақты ондаған аудиторияға қойдым, бірақ жауап бере алған ешкімді көрмедім. Бірақ қалпына келмейтін ресурстар таусылуға ең бейім емес пе? Өйткені олар қалпына келмейді ғой. Тағы бір қызық жайт – біз керісінше, кейбір жануарларды, яғни жаңарып-өсіп отыратын тіршіліктерді, мүлде жойып жібердік. Ал мұндай ресурстар таусылуға ең аз бейім болуы керек емес пе еді? Бұл жұмбақтың шешімі мынада: қалпына келмейтін ресурстар қозғалмай жата береді; олар жүгіріп қашпайды, сондықтан оларға жеке меншік құқығын бекіту оңай. Адамдар өзіне тиесілі ресурсты сақтайды, өйткені оның болашақтағы құнын ескереді. Ал көптеген жануар қашқақтап жүретіндіктен, оларды жеке меншікке айналдыру қиын, сондықтан адамдар олардың болашақтағы құнын ойламайды. Осы себепті жаңарып-өсу мүмкіндігі бола

тұра, кейбір жануарлар жойылып кеткен.

Адамдар жеке меншік құқығы ресурстардың болашақтағы құнын дұрыс бағалауға қалайша ынталандыратынын түсінсе, қалпына келмейтін ресурстар таусылып бара жатыр деген үрей тудыру әлдеқайда қиын болар еді. Бірақ мен мұнда тағы бір себепке тоқталамын: адамдар ресурстар таусылып бара жатыр немесе таусылудың аз-ақ алдында тұр деп қателеседі, өйткені олар шекті құндылық пен жалпы құндылықты айыра алмайды.

Жоғалып бара жатқан ауыл шаруашылығы жерлері

Мен Колорадо университетінде алғашқы ұстаздық жұмысымды енді бастаған кезімде, мені «жоғалып бара жатқан егістік жерлер мәселесі» жөніндегі пікірталасқа қатысуға шақырды.

Менің сенімді уәждеріме қарамастан (пікірталасқа дейін менімен келісіп отырғандардың бәрі пікірталастан кейін де сол көзқарасын өзгертпеді), егістік жерлердің азаюына байланысты алаңдаушылық әлі де жалғасып келеді. Мысалы, Worldwatch институтының өкілі Лестер Браун жыл сайынғы баяндамасында азық-түлік қоры халық санының өсуінен қалып қояды деп болжайды, ал бұл мәселені ол жердің ауыл шаруашылығынан басқа мақсаттарға пайдаланылуымен де байланыстырады.

Әлемдік деңгейде ауыл шаруашылығына бұрынғыдан аз жер пайдаланылып отырғаны рас, бірақ бұл «жер жоғалту» дағдарыс емес, тіпті алаңдауға себеп те емес. Керісінше, бұл жақсы жаңалық. Мысалы, Польшада 1960 жылдардың соңынан бері ауыл шаруашылығына пайдаланылатын жердің үлесі 28%-ға қысқарғанымен, азық-түлік өндірісі шамамен 70%-ға өсті. Жердің аз бөлігі егінге жұмсалған сайын, одан босаған аумақтар ашық кеңістікке және орманға қайта айнала бастайды.

Бұл туралы дабыл қағып жүргендерден есті қоймайсыз, бірақ бүгінде АҚШ-тағы орман көлемі 80 жыл бұрынғыдан көп.[(1)] Екіншіден, ауыл шаруашылығы жерлері сауда орталықтары мен тас жолдарға, қала шетіндегі тұрғын үй аудандарына, ойын-сауық

парктеріне, гольф алаңдарына және басқа да нысандарға айналды. Өйткені тұтынушылар нарықтағы бағалар арқылы осы дамудың жерден алынар азық-түліктен гөрі құндырақ екенін аңғартты.

Азық-түлік пе, гольф па?

Неліктен Неге тұтынушылар тамақты құрбан етіп, орнына гольф алаңдарын, сауда орталықтарын және автотұрақтарды алуға дайын? Тамақ, әрине, гольф ойнаудан да, көлікті қоюдан да құндырақ емес пе? Әрине, жалпы құндылық тұрғысынан артық. Егер «тамақ бар, бірақ гольф жоқ» пен «гольф бар, бірақ тамақ жоқ» деген таңдау тұрса, ең әуесқой гольфші де тамақты таңдар еді. Бірақ экономикалық шешімдер «бәрі немесе ештеңе» түрінде қабылданбайды. Оның орнына біз шешімдерді шеткі деңгейде қабылдаймыз: яғни бір нәрседен сәл көбірек алуға тұрарлық па, ол үшін екіншісінен аздап бас тартуға бола ма деген тұрғыда қарастырамыз. Ал шеткі деңгейде тамақ гольфтен немесе онсыз да өмір сүре алатын басқа нәрселерден құндырақ деп айта алмаймыз. Гольф ойнаушылар жасыл алаңдарға төлейтін ақысына қарасаңыз, жаңа гольф алаңы қосымша азық-түліктен кем түспейтін құнға ие екенін көресіз.

Шеткі шама тұрғысынан қарағанда, бүгінгі таңда гольф алаңы кейбір егістік алқаптарынан әлдеқайда құнды. Егер XX ғасырдың басындағыдай миллиондаған гектар жер әлі де өңдеуде бола бергенде, бүгінгі ауыл шаруашылығы мұншалық тиімді болмас еді. 1900 жылы фермалардағы «жылқы күші» шынымен де жылқы мен қашырдың күші болатын. Оларды асырау үшін ондаған миллион акр жер қажет еді. Ал қазір жүк көліктері, тракторлар, комбайндар және басқа да жанармаймен жүретін техника сол еңбекті алмастырып, жерді әлдеқайда тиімді пайдалануға мүмкіндік берді. Бұдан бөлек, қазір халықты тамақтандыру үшін де бұрынғыдай көп жер қажет емес. Өйткені тыңайтқыштарды, пестицидтерді, суаруды, тұқымды және ауа райын болжауды жетілдірудің арқасында әр акрдан әлдеқайда көп өнім алуға болады. Ал жинау, қаптау, сақтау және тасымалдау жақсарғандықтан, өсірілген өнімнің көбі дастарханға дейін жетеді. Әлі де 1900 жылғыдай көлемде жерді егінге бөлер болсақ, бүгінгі технологиямен

қауынның ішінде белуардан батып жүрер едік. Мұндай жағдайда қосымша бірнеше акр қауынның құны сол жерге салынуы мүмкін жаңа гольф алаңымен салыстырғанда артық болар ма еді?

Сол себепті қазір ауыл шаруашылығына бөлінетін жер көлемі бұрынғыдан әлдеқайда аз. Өйткені өндірілген тағам молайған сайын, оның шеткі құндылығы тұрғын үйлер, сауда орталықтары немесе гольф алаңдарымен салыстырғанда төмендей береді. Тұтынушылар мұны сатып алу арқылы көрсетеді: азық-түлік бағасы басқа мақсаттағы жер құнымен салыстырғанда арзандайды. Ал бұл өз кезегінде жерді егіннен өзге мақсатқа пайдалануға ынталандырады. Бұл үрдіс ауыл шаруашылығына жұмсалған әр акрдың беретін пайдасы басқа қолданыстарға қарағанда азайғанша жалғаса береді.

Дегенмен «жер жетіспеушілігі дағдарысы» жайлы әңгіме толастай қоймайды. Мемлекеттік мекемелер бюджеттерін өсіру үшін, ал жекеменшік ұйымдар қосымша қаржыландыруға немесе субсидияға қол жеткізу үшін «дағдарыс» ойлап табуға құмар. Адамдар жалпы құндылық пен шеткі құндылықтың айырмасын жақсырақ түсінсе, мұндай дабыра туғызу оңайға түспес еді.

Қорытынды сұрақ: Неге жерге жеке меншік құқығы берілгенде экономикалық даму болады? Ал ортақ меншік пен әлсіз меншік құқығы, керісінше, дамуды тежейді?

2.2-элементке қайту

---

1. Грегг Истербрук, *A Moment on the Earth* (Нью-Йорк: Viking, 1995), 10–13-беттер. ↩

Бұл материал The Foundation for Economic Education қорының Creative Commons Attribution 4.0 International лицензиясы аясында ұсынылған.

2.3-элементке қайту

Көмек сұраған үндеулерді тұншықтыру

Дуайт Р. Ли

Ой-түрткі: Неліктен адамдар үкіметтің экономикадағы рөліне қатысты түрлі көзқарас ұстанады?

Адамдардан үкімет цензураны қолдай ма деп сұрасаңыз, бірауыздан «жоқ» деп жауап береді! Бірақ сол адамдардан үкімет бағаны бақылауы керек пе деп сұрасаңыз, алуан түрлі жауап естисіз. Егер олардан үкімет табиғи апаттардан кейін «бағаны қолдан қымбаттатуды» болдырмау үшін бағаны бақылауға алуы керек пе деп сұрасаңыз, бәрі тағы да «иә» дер еді.

Бұл жауаптар нарық бізге бір-бірімізбен байланысуға қалай мүмкіндік беретінін түсінбегеннен туындайды. Нарықтағы баға байланыс құралы екенін мойындаған сәтте, үкіметтің бағаны бақылауы цензураның ең зиян түрлерінің бірі екенін тереңірек түсінуге болады. Табиғи апат кезінде зиян әсіресе қатты болады, өйткені зардап шеккендер көмекке мұқтаж екенін баға арқылы жеткізуге тырысады.

Нарықтық айырбас пен баға нәтижесінде пайда болатын байланыс қоғамда керемет ынтымақтастық орнатады. Табиғи апаттар кезіндегі осы байланыс пен ынтымақтастықтың пайдасын көрсететін мысалдардан артық үлгі жоқ. Зардап шеккендер тек апат аймағынан тыс адамдардың көмегіне ғана емес, өзара ынтымақтастыққа да мұқтаж. Өкінішке қарай, табиғи апаттар кезінде үкіметтер дәл осы ынтымақтастықты мүмкін ететін баға сигналдарын заңсыз деп жариялап, бұл әрекетті қоғамның қолдауымен жасайды.

Табиғи апаттан кейін жұмыс күші, құрылыс материалдары, электр генераторлары және қалпына келтіруге, жайлылыққа қажет басқа да тауарлар бағасы әдетте күрт қымбаттайды. Мұндай қымбатшылықты көпшілік әдетте «арамза саудагерлердің зардап

шеккендерді тонауы» деп түсіндіреді. Әрине, сатушылар пайда тауып жатыр, бірақ ол зардап шеккендердің есебінен емес. Үйлері қирап, тұрмысы бұзылған адамдар – апат құрбандары. Ал апаттан кейін оларға қажет тауар сатып, қызмет көрсететіндердің кінәсі жоқ. Бағаның көтерілуінің басты себебі – зардап шеккендердің көмекке қаншалықты мұқтаж екенін көрсету. Жоғары баға көмек көрсете алатындардың назарын тез аударады әрі олардың дер кезінде және тиімді әрекет етуіне ықпал етеді.

Майамиге ағаш жіберу

1992 жылы Огайода дәріс оқып тұрғанымда осындай жауаптың қызық мысалын естідім. Ол кезде «Эндрю» дауылы оңтүстік Флориданы ойрандап өткеніне көп болмаған. Мен баға арқылы байланысудың маңызын көрсету үшін дауыл мен оның салдарын мысалға келтіргенмін. Сонда тыңдаушылардың бірі өз ұлы жайлы әңгімелеп берді. Ол Кливленд маңындағы құрылысшы, талай жылдан бері армандап жүрген үйін сала бастаған. Негізі құйылып, ағаш материалдары жеткізіліп жатқанда, Майамиде «Эндрю» соғып өтті. Жаңалықтарды ести салысымен, ол ағашты (әйелі қарсы болғанына қарамастан) өзі қолданудан бас тартып Майамиға жөнелтті. Неге? Өйткені оған ең әсер еткен жаңалық – Кливлендтегіге қарағанда Майамиде ағашқа сұраныс әлдеқайда жоғары екенін жеткізген бағаның көтерілуі еді.

Ал кливлендтік құрылысшы арам пайдақор ма? Әсте олай емес. Ол бағаны «қолдан көтерді» деп сөккендерден гөрі «Эндрю» құрбандарына әлдеқайда көбірек пайдасын тигізді. Әрине, кейбір адамдар Майамиға тегін жүк жіберіп көмектесті. Олар мақтауға тұрарлық. Бірақ олардың көмегі бүкіл елден (тіпті әлемнен) бағаның өсуіне жауап ретінде көбірек тауар жеткізгендермен салыстырғанда тым мардымсыз еді. Жоғары баға «Эндрю» зардап шеккендеріне ең қажет дүниелерін бүкіл әлемге естіртудің құралы болды.

Табиғи апат құрбандарына тауарды қымбатқа сатқандарды сөккен адамдар кінәліні алыстан іздемей-ақ қойсын. Олардың (экономикалық сауатсыздықтан туған) сыны және соны қоздыратын қоғамдық пікір көбіне баға бақылауына итермелейді. Ал

бұл көмекке шақырған үнді өшіреді. Мәселен, Atlanta Journal-Constitution былтыр сәуірде Жоржияда «бағаны қолдан көтеруге» қарсы заң бар екенін жазды. Ол заң жеткізушілерге «апатқа дейінгі күні қойылған бағадан бір цент те артық сұрауға болмайды» деп тыйым салады. Ең қызығы, осы заң ешқандай мысқылсыз оң бағамен аталған мақалада Жоржияны қираған торнадодан кейін бірнеше штаттан құрылысшылар мен құрылыс материалдары ағылып келді деп хабарланған. Енді бір сәт ойланып көріңізші: егер «бағаны қолдан көтеруге» қарсы заң мүлтіксіз орындалса, алыстан мұндай көмек келер ме еді? Әлде қолданыстағы жазалаулардың өзі келген көмекті азайтқан жоқ па? (Жоржияда «бағаны қолдан көтергендерге» 1 жылдан 10 жылға дейін түрме жазасы және 5000 доллар айыппұл қарастырылған.)

Электр ұстарасы

Табиғи апат құрбандарының өзара тілдескені де маңызды. Ал мұның жалғыз тиімді жолы – нарықтағы баға. Залал шеккен аймақтағы әр адам қолжетімді тауарды бағалайды, бірақ олар бұл тауардың шынымен ең қажет адамдарға тигенін қалайды. Ал бағаға бақылау қою осындай байланыстың жолын кесіп, құрбандардың өзара тілдесуіне тосқауыл қояды.

Менің бір танысым 1989 жылы «Хьюго» дауылы кезінде Оңтүстік Каролинадағы Чарлстонда тұратын. Ол мұндай «цензураның» зиянын өз көзімен көрді. Дауылдан кейін бірнеше күн бойы жарық болмағандықтан, адамдар бензинмен істейтін генератор іздеуге асықты. Өкінішке қарай, жергілікті дүкенде небәрі екі-ақ генератор болды, ал бағаны бақылау салдарынан жаңасын алғыза алмады. Бірақ бағаны реттеудің тағы бір салдары болды. Бұл жолы ол менің досымның отбасына пайдасын тигізді, бірақ өзгелер үшін орасан зиян келтірді. Досымның әкесі дүкен иесімен дос болғандықтан, генераторлардың бірін дәл сол бақыланған бағамен иеленді. Дүкен иесі заң бойынша оны басқа біреуге қымбатқа сата алмайтындықтан, оны жолдасына бергенді жөн көрді. Әкесі риза болып, электр ұстарасын тоқтатпай қолдана алды. Ал қаладағы азық-түлік дүкендеріне жүздеген мың доллардың тағамын шірітпей сақтау үшін жарық ауадай

қажет еді. Егер бағаға бақылау болмағанда, сол дүкендердің бірі генератор үшін жоғары баға ұсынар еді де, бұл бүкіл қала атынан «құрылғы бізге әлдеқайда қажет» дегенді жеткізер еді. Сонда бір адамға көбіктендіріп қырынуға тура келер еді, ал жүздеген көршісі жаңа азық-түлікті сақтап қалар еді. Әрине, егер бағаға бақылау болмаса, барлық дүкен де, қажет болса, досымның әкесі де апат аймағынан тыс жерден генератор алуға мүмкіндік табар еді.

Табиғи апаттар бағаны бақылаудың зиянын айқын көрсетеді. Бірақ үкіметтер бағаға қол сұғарда апатты күтіп отырмайды. Олар қоғамдағы ынтымақтастықты әлсіретіп, байлықты күйретететін мұндай шараларды бұрыннан түрлі тауарлар мен қызметке енгізіп келеді. Мұндай бақылау цензураның ең зиянды түрлерінің бірі екенін бәрі мойындамайынша, бұл тәжірибе жалғаса бермек.

Қорытынды сұрақ: Табиғи апат кезінде үкімет тауар, қызмет пен ресурстың апат аймағына жетуін тежесе де, бағаға шектеу қоюы керек пе?

2.3-элементке қайту

Бұл материал The Foundation for Economic Education қорының Creative Commons Attribution 4.0 International лицензиясы аясында ұсынылған.

2.7-элементке қайту

Нарықтар мен еркіндік

Дуайт Ли

Ой-түрткі: Нарықтық экономикада айырбас еркіндігі мен байлық бір-бірін қалай толықтырады?

Еркін нарықтағы әлеуметтік ынтымақтастық гүлденудің негізі саналатын мамандануға жол ашады. Адамдар өндіріс пен тұтынуды нарық арқылы үйлестіре алмаса, біз әлдеқайда кедей болар едік. Бірақ нарықтан түсетін материалдық игіліктен де маңыздысы – еркіндік. Нарықтық тәртіп пен жауапкершілік болмаса, еркіндігімізден де айырылып қалар едік.

Бостандықтың қадірін ұмытып кеткен оңай, әсіресе АҚШ-та біз өзге елдердегі көп адам армандайтын еркіндікті ұзақ жылдар бойы пайдаланып келеміз. Бостандық та денсаулыққа ұқсайды: адам оны көбіне жоғалтпайынша бағаламайды. Дені сау адам қысқа мерзімді құмарлыққа беріліп, денсаулығын құртып алатыны сияқты, еркін қоғам да қысқа мерзімді саяси пайдаға қызығып, бостандықтың іргетасын шайқалтатын қадамдар арқылы өз еркіндігінен айырылуы мүмкін.

Әрине, байлықтың орны бөлек, бірақ ол денсаулық пен бостандыққа қарағанда екінші кезекте тұрады. Денсаулығы мен еркіндігі жоқ адам үшін байлықтың құны аз. Оның үстіне, денсаулық пен бостандық байлық өндірудің негізгі шарттарының бірі, ал еркіндік – алғышарты. Адам ауырып жүрсе де, өнімді еңбек етуі мүмкін, бірақ еркіндік болмаса, нарықтағы бірлескен еңбек пен ынтымақтастық мүмкін болмайды.

Сондықтан екі өзара байланысты жайтты атап өтуге болады. Біріншіден, нарықтағы өнімді ынтымақтастық еркіндікке иек артады. Екіншіден, еркіндік те сол ынтымақтастыққа тәуелді. Экономистер көбіне тапшылықтан туындайтын таңдау қажеттігін айтуға мәжбүр. Ал байлық пен еркіндікке келгенде таңдау жоқ: олар нарықтық экономикада бірін-бірі толықтырып, бір-бірін күшейтеді. Бірі жоқта екіншісі

де болмайды.[1]

Еркіндікті шектейтін саяси саясатпен байлықты арттыруға талпыну ақыр соңында екеуін де жоғалтуға алып келеді.

Нарыққа еркіндік керек

Нарықтың «сиқыры» сол – адамдарға бір-бірінің еңбегінен алған пайдасын және өзгеге пайда тигізу жолындағы шығынын жеткізуге мүмкіндік береді. Ақыр соңында кез келген пайда да, шығын да субъективті ұғым, өйткені ол адамның талғамы мен жағдайына байланысты және оны дәл бағалай алатын да – сол адамның өзі. Бұл әсіресе пайданың табиғатында анық көрінеді. Бір игілікті тұтынған не бір қызметті пайдаланған адамның өзі ғана оның қаншалықты құнды екенін нақты айта алады. Ал пайда субъективті болса, шығын да сондай, өйткені ол басқа бір мүмкіндіктен бас тартудың құны ғана. Сондықтан шығын мен пайданы адамдар бір-біріне дәл жеткізе алуы үшін, оларға қалаған нарығына кіріп-шығуға, қалаған бағасына сатып алуға және сатуға еркіндік берілуі керек. Ал үкіметтің бағаға бақылау қоюы – сатып алушы мен сатушының еркіндігін шектеп, адамдардың бір-бірімен байланысын «үнсіз» қылып, байлықты азайтады.

Орталық жоспарлау сәтсіздікке ұшырайды, себебі адамдар өзіне ғана белгілі жергілікті деректерге сүйеніп еркін әрекет ете алмайды. Жеке өндіруші мен тұтынушының нарықтағы таңдауының орнына саяси билік өкілдерінің нұсқауы жүрсе, экономикалық шешімдер міндетті түрде ақпараттық вакуумда қабылданады. Өнімді экономика үшін халыққа шашырап тараған деректерді пайдалану қажет, ал ол деректерді жеке еркіндіксіз қолдану мүмкін емес. Еркіндікті жойсаң, нарықтық экономиканың өзегі болып саналатын ақпарат ағынын да жоясың.

Еркіндіктің нарыққа тәуелділігі

Еркіндік пен нарық арасындағы байланыс кері бағытта да бар. Нарық еркіндікке

сүйенсе, еркіндік нарыққа қарайды. Нарықтық экономиканың негізі болып саналатын жеке меншік – жеке адамның еркіндігін қорғайды. Егер мемлекет барлық концерт залы мен баспахананы иеленсе, үкімет саясатына қарсы пікір айтуға қаншалық мүмкіндік қалар еді? Егер мемлекет өндіріс құралдарының барлығын иеленіп алса, өз кәсібіңді қаншалық еркін бастай аласың? Жеке меншікті жоя бастасаң, соған сүйенетін нарықты әлсіретесің, ал онымен бірге еркіндікті де жоясың.

Нарық еркіндікті тағы бір тұрғыдан қорғайды – ол еркіндік шынымен өмір сүре алатын жалғыз орта қалыптастырады. Жауапкершіліксіз еркіндік – еркіндік емес, ол тек еркелік пен артықшылыққа айналады және ұзаққа бармайды. Шынайы еркіндік, яғни өміршең еркіндік – қоғам алдындағы жауапкершілікпен жүзеге асырылатын еркіндік. Бұл шартты тек нарықтық тәртіп қамтамасыз ете алады. Нарықты жойсаң, еркіндіктің сақталуына қажет жауапкершілік те жойылады.

Мысалы, қоршаған ортаның ластануы табиғатты қоқыс орны ретінде пайдалануға арналған нарықтың болмағанынан туындайды. Егер мұндай нарық болғанда, ластаушылар өзгелерге тигізген зиянды өтеу үшін баға төлеуге мәжбүр болар еді. Сонда олар басқаларға есеп беріп отырар еді, ал қоғамда қалдық тастау еркіндігі белгілі бір деңгейде қабылданар еді. Бірақ бізде ластану нарығы жоқ болғандықтан, өміріміздің басқа салаларында мүлде орынсыз болып көрінетін мемлекеттік шектеулерге келіспей тұра алмаймыз.

Біздің еркіндігіміз осал

Еркіндік әдетте аяқ астынан жойылып кетпейді. Ол біртіндеп кеміп отырады да, адамдар оның тіптен жоғалғанын байқамай қалады. Еркіндік тікелей шектелгенде де, мысалы, үкімет тұтынушыларды қорғау сылтауымен белгілі бір кәсіппен айналысуға лицензия талап еткенде, көп адам бұл шектеуді байқамайды не оны өзіне қатысы жоқ деп есептейді. Бірақ аустриялық ұлы экономист Ф.А. Хайектің сөзімен айтқанда: «Мен еркіндіктен алатын игіліктердің көбі – басқалардың сол еркіндікті пайдалана білгенінің жемісі».[(2)] Мысалы, адамдар шаштараз болу үшін шаштың химиялық құрамын білуге

арналған мемлекеттік емтиханды тапсыру міндетінен босатылса, оның зардабын ең алдымен шаштараз болғысы келетіндер емес, шаш қидырғысы келгендер тартады.

Сонымен қатар бостандықтың жойылуында аса қауіпті, көзге көрінбейтін үдеріс бар. Тікелей шектеулер бостандықты сырттай көрінгеннен де көп мөлшерде шектейді, себебі әрбір шектеу нарықтағы жауапкершілікті көзге түспейтіндей етіп әлсіретеді, ал дәл осы жауапкершілік бостандықтың тірегі саналады.

Томас Жефферсон «Еркіндіктің бағасы – мәңгі қырағылық» деп тауып айтқан. Адамдар еркіндік пен нарықтың ажырамас байланысын түсінгенде ғана өз еркіндігін қорғауда белсендірек болады.

Қорытынды сұрақтар: Саудаға қойылған шектеулер мен салықтар еркін айырбасқа қалай әсер етеді? Ал байлық құруға қалай ықпал етеді?

2.7-элементке қайту

---

1. Мен бұл мәлімдемені былай нақтыладым: ел табиғи ресурстарға бай болып, сонымен қатар азаматтарының бостандығын басып-жаншитын автократиялық саяси режим орнаған жағдайлар да болады. Бірақ мұндай жағдайда да бостандықтың болмауы елдің өз байлығынан толық пайда көруіне кедергі жасап, осы байлықты ұлғайтуға немесе тіпті сақтап қалуға қажетті өнімділікті әлсіретеді. ↩

2. Қараңыз: Ф.А. Хайек, *Еркіндіктің конституциясы* (Чикаго: Чикаго университеті баспасы, 1960), 32-бет. ↩

Бұл материал The Foundation for Economic Education қорының Creative Commons Attribution 4.0 International лицензиясы аясында ұсынылған.

2.7-элементке қайту

Күнмен әділетсіз бәсеке

Фредерик Бастиа (Шам жасаушылар петициясының қысқаша нұсқасы)

Ой-түрткі: Саясаткерлер арзан импорт ел экономикасына зиян деп жиі айтады. Осы мәтінді оқи отырып, бұл көзқарас туралы ойланып көріңіз.

«Мырзалар! Сіздер дұрыс жолдасыздар. Сіздер абстрактілі теорияларды жоққа шығарып, арзандық пен молшылыққа көп мән бермейсіздер. Бар уайымдарыңыз – өндіруші мүддесі. Сіздер оны шетелдік бәсекелестен қорғап, ұлттық нарықты ұлттық өнеркәсіпке сақтап қалғыларыңыз келеді.

Біз шетелдік бір бәсекелестің аяусыз қысымынан зардап шегіп отырмыз. Ол жарық өндіру ісінде бізден әлдеқайда артық жағдайда тұрғаны сондай – біздің ұлттық нарықты жарықпен адам сенгісіз арзан бағамен қамтамасыз етіп отыр. Соның кесірінен біздің сауда бір сәтте тоқтап қалып, барлық тұтынушы соған жүгінеді; ал біздің жергілікті өнеркәсіптің сан тарам саласы әп-сәтте тоқырауға ұшырайды. Бұл бәсекелестің аты – Күн. Ол бізге қарсы аяусыз соғыс жүргізіп отыр әрі біздің ойымызша оны бізге қарсы опасыз Альбион (заманға сай саясат) айдап салып отыр; өйткені ол сол мақтаншақ аралға (Англияға) бізге көрсетпеген сыпайылығын танытып отыр.

Біз сіздерден мынадай заң қабылдауды сұраймыз: барлық терезені, төбе терезелерін, шатыр терезелерін, ішкі-сыртқы қақпақтар мен перделерді, жалюзилерді, саңылауларды, қысқасы, күннің жарығы үйлерге еніп, біздің қадірлі өнеркәсібімізге зиян келтіретін барлық тесікті жаптыруды міндеттеуді сұраймыз. Бұл өнеркәсіппен біз елімізді қамтамасыз етіп отырмыз, ал еліміз бізді осындай әділетсіз бәсекеде жалғыз қалдырмас деп сенеміз.

Мырзалар, біздің бұл өтінішімізді әжуа деп қабылдамайсыздар деп сенеміз және оны қолдамас бұрын, ең болмаса, біздің уәжімізді тыңдауға қарсы болмайсыздар деп ойлаймыз.

Ең алдымен айтарымыз: табиғи жарыққа барынша тосқауыл қойып, жасанды жарыққа сұраныс туғызсаңыздар, Франциядағы қай өндіруші бұдан пайда көрмейді дейсіздер?

Әрине, сіздердің не айтатындарыңызды болжап отырмыз. Бірақ сіздер айтатын қарсы уәж еркін сауданы жақтаушылардың ескірген еңбектерінен алынған. Алайда қандай дәлел айтсаңыздар да, ол өздеріңізге қарсы шығады да, бүкіл саясаттарыңызды әшкерелейді.

Сіздер былай дейсіздер: біз іздеп отырған қорғауға ие болсақ, онда ел бұдан ұтылады, себебі шығынды түптің түбінде тұтынушы көтереді. Біздің жауабымыз мынадай: сіздердің тұтынушы мүддесін ескере сөйлеуге хақыларыңыз жоқ. Себебі тұтынушы мен өндірушінің мүддесі қайшы келгенде сіздер өндірушіні қолдайсыздар. Бұл – жұмысшыларды және жұмыс іздеп жүргендерді қолдау үшін атқарылған іс. Ендеше дәл осы себеппен бізді де қолдауға тиіссіздер.

Өздеріңіз-ақ бұл қарсылықты жоққа шығардыңыздар. Мысалы, сіздерге: «Тұтынушы темірді, көмірді, астықты, матаны еркін импорттауға мүдделі» десе, сіздер: «Иә, бірақ өндірушілерге оны шектеу тиімді» дейсіздер. Онда былай ғой: егер тұтынушылар табиғи жарықты еркін пайдалануға мүдделі болса, жасанды жарық өндірушілері оған тыйым салуға тап солай мүдделі.

Егер сіздер: «Күннің жарығы – табиғаттың тегін сыйы. Ал мұндай сыйдан бас тарту – байлықтан бас тартумен бірдей, оны жасанды жолмен өндіруді желеу ету дұрыс емес» десеңіздер, абай болыңыздар. Өйткені бұл өз саясаттарыңызды күйреткенмен тең. Бұған дейін сіздер шетел өнімдерін үнемі жоққа шығарып келдіңіздер, себебі олар отандық өнімдерге қарағанда тегін сыйлықтарға көбірек ұқсайды.

Тауар өндірісінде табиғат пен адамның еңбегінің үлесі әр елде әртүрлі. Табиғаттың үлесі тегін, ал құндылықты жасайтын – адам еңбегі. Сол еңбектің ақысын біз төлейміз. Мысалы, Лиссабон апельсині Париж апельсинінен екі есе арзан тұрса, ол – табиғи жылудың тегіндігіне байланысты: бірін күннің жылуы өсірсе, екіншісін қымбатқа түсетін жасанды жылумен өсіру керек.

Демек, Португалиядан келген апельсин бізге жартылай тегін, жартылай еңбек құнымен келеді, яғни Париж апельсинінен екі есе арзанға түседі. Ал біз айтып отырған

да осы – тегін сыйды шектеу керек деген уәж. Сіздер: «Шетелдік еңбекпен бәсекелесу қиын, өйткені ол жұмыстың тек бір бөлігін істейді, қалғанын күн тегін істейді» дейсіздер. Егер осы тегін бөліктің өзі сіздерді бәсекені шектеуге итермелесе, онда түгелдей тегін сый – күн сәулесін қалайша еркін пайдалануға жол бересіздер?

Егер дәйекті болғыңыз келсе, жартылай тегін дүниені де, түгелдей тегін дүниені де шектеуіңіз керек. Мәселен, көмірді, темірді, астықты, матаны шетелден арзанға әкелсек, біз оны өзіміз өндіргеннен гөрі аз еңбекпен табамыз. Бұл айырмашылық – бізге берілген тегін сый. Айырмашылық қаншалық көп болса, сый соғұрлым үлкен. Кейде өнім құнының төрттен бірі ғана төленеді, қалғаны тегін. Ал кейде мүлдем ақысыз беріледі – мысалы, күннің жарығы. Енді айтыңызшы, сіздің еліңізге тегін тұтынудың пайдасы қажет пе, әлде ауыр өндірістің жалған артықшылықтары керек пе?

Таңдау өздеріңізде, бірақ қисынды болыңыздар. Бағасы арзандап жатқан көмірді, темірді, астықты, матаны шетелден кіргізбеуге тырысып отырғанда, күн сәулесін, яғни су тегін дүниені кіргізуге рұқсат бергендеріңіз қып-қызыл қайшылық болмақ!»

Қорытынды сұрақтар: Саудадағы тарифтер мен квоталар сияқты шектеулер елдегі жұмыспен қамту көрсеткішін арттыра ма? Мұндай шектеулер американдықтардың табысын өсіруге көмектесе ме? Неге көмектеседі немесе көмектеспейді?

2.7-элементке қайту

«Күнмен әділетсіз бәсеке» – Фредерик Бастианың «Шам жасаушылар петициясы» шығармасының ықшамдалған нұсқасы. Бұл шығарма авторлық құқықпен қорғалған. Қайта басып шығару немесе тарату шарттары туралы толығырақ ақпарат алу үшін webmaster@econlib.org поштасына хабарласыңыз.

3.1-элементке қайту

Сенің үлесің емес (Полковник Дэвид Крокеттің өмірінен)

Эдвард Эллис (ықшамдалған нұсқа)

Ой-түртkі: Қиын жағдайдағы жеке тұлғалар мен отбасыларға көмек көрсетудің ең жақсы жолы үкімет арқылы жүзеге асыру ма, әлде азаматтардың өз ақшасынан жеке беруі ме?

Бір күні Өкілдер палатасында атақты теңіз офицерінің жесіріне көмек ретінде ақша бөлу туралы заң жобасы талқыланды. Осы ұсынысты қолдап, бірнеше жалынды сөз айтылды. Дауыс беру сәті келгенде Крокет сөз алды:

– Спикер мырза, – деді ол, – марқұмның рухына деген құрметім де, егер шынымен қара жамылып отырса, тірілердің қайғысына ортақтастығым да осы залда отырған ешкімдікінен кем емес. Бірақ өліге деген құрметіміз бен кейбір тірілерге деген жанашырлығымыз бізді қалған халыққа әділетсіздік жасауға итермелемеуге тиіс.

Мен бұл қаржыны қайырымдылық ретінде бөлуге Конгресстің құқығы жоқ екенін дәлелдеп әуре болмаймын. Мұнда отырған әр адам оны жақсы біледі. Біз жеке тұлға ретінде өз ақшамызды қайырымдылыққа қанша қажет болса, сонша бөлуге еріктіміз. Алайда Конгресс мүшесі ретінде халықтың бір тиынын да мұндай мақсатқа бөлуге хақылы емеспіз.

Кейбір шешендер мұны марқұм алдындағы борышымыз деді. Спикер мырза, марқұм соғыс біткен соң ұзақ жыл өмір сүрді. Ол қайтыс болған күніне дейін мемлекеттік қызметте болды және оның алдында үкіметтің берешегі бар дегенді ешқашан естіген емеспін.

Бәріміз бұл қарыз емес екенін жақсы білеміз. Егер біз мұны қарызды өтеу деп қаржы бөлсек, бұл жемқорлық болар еді. Ал қайырымдылық деп бөлуге тіпті титтей де құқымыз жоқ.

Спикер мырза, мен жаңа ғана өз ақшамыздан қалағанымызша қайырымдылық жасауға құқылымыз деп айттым. Мен осы залдағы ең кедей адамның бірімін. Сондықтан бұл заң жобасына дауыс бере алмаймын. Бірақ осы мақсатқа бір апталық жалақымды беруге дайынмын. Егер осы залдағы әрбір адам солай етсе, бұл сома ұсынылған заң жобасындағы мөлшерден де асып түсер еді.

Ол орнына отырды. Ешкім сөз алмады. Заң жобасы дауысқа салынды. Жалпы көпшілік бірауыздан қабылданар деп ойлаған әрі мына сөз айтылмаса қабылданып кетпек болған заң жобасы санаулы ғана дауыс жинап, мақұлданбай қалды.

Кейін бір досы одан неге бұл қаражат бөлу туралы ұсынысқа қарсы дауыс бергенін сұрағанда, Крокет былай деп жауап берді:

«Бірнеше жыл бұрын кешкісін Конгресстің баспалдағында басқа да әріптестеріммен тұрғанымда Жоржтаун жақтан алаулаған от көрінді. Бұл үлкен өрт екені анық еді. Біз жедел арбаға мініп, солай қарай асықтық. Өрт сөндірушілер қанша тырысса та, көп үй жанып кетті, талай отбасы баспанасыз қалды, үстіндегі киімдерінен басқа түгі қалмағандар да болды. Күн қатты суық еді. Әйелдер мен балалардың мүшкіл халін көріп, бірдеңе істеу керек деп ойладым. Келесі күні оларды қолдау үшін 20 000 доллар бөлу туралы заң жобасы ұсынылды. Біз басқа істің бәрін ысырып қойып, дереу сол заңды қабылдадық.

Келесі жазда сайлау жақындап қалған соң, округті аралап, сайлаушылармен жүздесуді ұйғардым. Маған бәсекелес болатын адам болмады, бірақ сайлауға әлі біраз уақыт бар болған соң, не боларын білмейсің ғой. Бір күні округтің маған таныс емес бөлігінде келе жатып, егістікте жер жыртып, жолға қарай келе жатқан адамды көрдім. Ол қоршауға жеткенде кездесу үшін жүрісімді баяулаттым. Халін сұрап, амандастым. Ол маған салқын жауап берді.

Мен сөз бастадым:

– Достым, мен сайлауға түскелі жатқан үміткер дейтін бейбақпын...

– Иә, мен сізді танимын, сіз – полковник Крокетсіз. Өткенде сізге дауыс бергенмін. Қазір сайлау науқанында жүрген боларсыз. Бірақ менің де, өзіңіздің де уақытыңызды босқа кетірмеңіз. Мен енді сізге дауыс бермеймін, – деді ол.

Бұл тосын соққы болды... Себебін айтсыншы дедім.

– Полковник, мұны талқылап, сөз шығындап жатудың қажеті жоқ. Істегеніңізді түзету қиын. Сіз өткен қыста Конституцияны не түсінбейтініңізді, не оған адалдық пен табандылығыңыз жетпейтінін көрсеттіңіз. Қайсысы болса да, сіз менің өкілім бола алмайсыз. Сөзіме ренжімеңіз, сізді қорлайын не ренжітейін деген ойым жоқ. Айтайын дегенім – сіз Конституцияны мен түсінгендей түсінбейді екенсіз. Ал Конституция қасиетті болуға тиіс, оның әр бабы бұлжытпай орындалуы керек. Билікті қолына алып, оны қате түсінген адам, қаншалықты адал болса, соншалықты қауіпті.

– Сіз айтқаныңыздың бәрі рас шығар, бірақ бір шатасу бар шығар, себебі мен өткен қыста Конституцияға қатысты дауыс бергенімді есіме түсіре алмай тұрмын.

– Жоқ, полковник, шатасу жоқ. Мен алыстағы орман ішінде тұрсам да, Вашингтоннан газет алдырып, Конгресстің жұмысын мұқият бақылап жүремін. Былтыр қыста Жоржтаундағы өрттен зардап шеккендерге 20 000 доллар бөлу туралы заң жобасына дауыс бергеніңіз жазылған. Бұл рас па?

– Иә, досым, мойындаймын. Дөп түстіңіз. Бірақ үлкен әрі бай мемлекетіміз көмекке мұқтаж әйелдер мен балаларға 20 000 долларды бөлгенін неге қате көресіз? Қазынамыз да толып тұр. Менің орнымда болсаңыз, сіз де дәл мендей дауыс берген болар едіңіз.

– Полковник, мәселе санда емес, қағидада. Үкімет қазынасында тек өз міндетіне жететіндей қаражат болуы керек. Бірақ бұл мәселе емес. Қолындағы қаржыны өз қалауы бойынша бөлу – биліктің ең қауіпті түрі. Бұл салық салу жүйесі арқылы халықтың бәріне әсер етеді, әсіресе кедейлерге қиын тиеді. Ең сорақысы – адам қанша төлеп жүргенін өзі де білмейді. Сіз біреуге көмектесе отырып, одан да кедей мыңдаған адамның қалтасына қол салып отырсыз. Егер сіздің беруге құқығыңыз болса, оның мөлшері де сіздің қалауыңызда болмақ. 20 000 доллар бере алсаңыз, 20 миллион да бере аласыз. Егер біреуге берсеңіз, бәріне беруіңіз керек болады. Конституцияда қайырымдылық не екені де, оның мөлшері қанша болуы керек екені де айтылмаған. Сондықтан сіз қалаған ақшаңызды қалаған нәрсеге жарата аласыз. Сіз бұл әрекетпен бір жағынан жемқорлық пен көзбояушылыққа, екінші жағынан халықты тонауға жол ашып тұрғаныңызды оңай-ақ аңғара аласыз.

Жоқ, полковник, Конгресстің қайырымдылық жасауға құқығы жоқ. Жекелеген

мүшелер өз ақшасын қалағанынша бере алады, бірақ халық қазынасынан бір тиынды да бұл мақсатқа жұмсауға олардың еш құқығы жоқ. Егер дәл осындай өрт біздің округте Жоржтаундағыдан екі есе көп үйді жалмаған болса да, сіз де, басқалары да біздің игілігіміз үшін бір доллар бөлу туралы ойламас едіңіздер. Конгрессте шамамен екі жүз қырық мүше бар. Егер әрқайсысы бір апталық еңбекақысын бергенде, 13 мың доллардан асар еді. Вашингтонның өзінде де, маңайында да өмір сүру салтынан бір де бір қызығынан айырылмай-ақ 20 мың доллар бере алатын дәулетті адамдар жетерлік еді. Бірақ конгрессмендер өз қалталарынан шығарғысы келмеді. Оның үстіне, егер айтылып жүрген әңгімелер рас болса, кейбірі ақшасын онша абыройлы емес жерлерге жұмсайтын көрінеді. Өз қалтасынан тиын да бермей, бөтеннің ақшасын жұмсап, қайырымдылық жасағандарыңыз үшін Вашингтон тұрғындары, сөз жоқ, сіздерді қол соғып қарсы алған болар.

Алайда халық Конституция арқылы Конгресске тек белгілі бір істерді атқару құқығын ғана берген. Сол міндеттерді орындау үшін ғана салық жиналып, жұмсалуға тиіс. Одан тыс жасалғанның бәрі – Конституцияны бұзу, өкілеттікті асыра пайдалану. Міне, полковник, сіз Конституцияның мен үшін аса маңызды бабын бұздыңыз. Бұл қауіпті үрдіс қалыптастырады, өйткені Конгресс бір рет Конституция шеңберінен шыға бастаса, оның шегі болмайды, халық сенім артатын кепілдік қалмайды. Мен сіздің адал ниетпен әрекет еткеніңізге сенемін, бірақ бұл істегендеріңізді жуып-шаймайды. Сондықтан мен сізге дауыс бере алмаймын.

Мен қатты сасып қалдым. Егер бұл кісі қарсыласып сөйлей бастаса, басқаларды да соңынан ертерін түсіндім. Сол кезде тығырыққа тірелер едім. Оған қарсы бір ауыз сөз айта алмадым, шындығында, ол рас айтып тұрды, сондықтан айтысқым да келмеді. Бірақ оны қалайда разы етуім керек еді. Сонда мен былай дедім:

– Досым, сен менің Конституцияны толық түсінбегенімді дәл айттың. Мен соған сүйенемін деп, өзімше оқып-түйсіндім деп ойладым. Бірақ сенің қазір мына жерде айтқандарыңда Конгрессте естіген бүкіл қызыл сөзден артық мән жатыр екен. Егер сен сияқты ойлай алсам, ол заң жобасына дауыс бергенше басымды отқа тыққаным артық еді. Егер кешірім етсең және маған тағы дауыс берсең, бұдан былай Конституцияға қайшы бір заңды қолдар болсам, атылып кете салайын.

Ол күліп:

– Полковник, сен мұны бұрын да айтқансың. Бірақ сені тағы бір шартпен қолдаймын. Сен қате дауыс бергеніңді мойындап тұрсың. Осы шын жүректен шыққан мойындауың жеңілісіңнен де үлкен пайда әкеледі. Егер округті аралаған кезде бұл дауысың туралы ашық айтып, оның дұрыс болмағанын халыққа жеткізсең, мен тек өзім дауыс беріп қана қоймай, қарсыластарыңның үнін өшіруге көмектесемін, бәлкім, аздап ықпалым да болар, – деді.

– Егер сөйтпесем, мені атып тастай салсын! – дедім мен. – Шын ниетіме сендіргім келсе, апта-он күннен соң қайтып келемін. Егер халықты жинап, бір жиын ұйымдастырсаң, сол жерде сөз сөйлеймін. Барбекю өткізейік, шығынын өзім көтеремін.

– Жоқ, полковник, біз бай емеспіз, бірақ барбекюге жетерлік азығымыз бар, басқаларға да жетеді. Егіс жұмыстары біткен соң бір күн бөлуге болады. Бұл бейсенбі ғой, келесі апта сенбіде ұйымдастырамын. Жұмада үйге кел, бірге барамыз. Жиналған жұртты өз көзіңмен көресің, – деді ол.

– Жарайды, келемін. Бірақ аты-жөніңді біліп кетейін.

– Менің атым Банс.

– Хорацио Банс емессің бе?

– Иә.

– Банс мырза, сізді бұрын көрмесем де, жақсы танимын. Сізбен танысқаныма қуаныштымын әрі дос боламыз деп үміттенемін.

Өмірімдегі ең сәтті кездейсоқтықтың бірі – онымен жолыққан сәтім. Ол көп ешкіммен араласпайтын, бірақ ақыл-парасаты мол, адал, мейірімді адам ретінде елге танылған жан еді. Оның ізгілігі сөзінен ғана емес, ісінен де көрініп тұратын. Туған өлкесі түгел оны ақыл сұрар биік тұлға санады, ал атағы өзі танымаған талай жерге жеткен. Бұған дейін жүздеспесем де, ол жайында көп естігенмін. Егер осы адам жолықпаса, бәлкім, қарсыластарымнан ұтылып та қалар ма едім. Бірақ ол кісінің сөзі өткен жерде маған қарсы дау айту мүмкін емесі анық еді.

Белгіленген күні оның үйіне бардым. Жол бойы кездескен жұрттың бәріне, түнеген үйдің адамдарына дейін онымен болған әңгімемді айтып шықтым. Халықтың маған деген сенімі бұрын-соңды болмаған деңгейге жеткенін байқадым.

Жолдан қатты шаршап келсем де, ерте ұйықтап қалатын әдетімнен жаңылып, ол кісімен түн ортасына дейін билік пен мемлекет ісі туралы сөйлесіп отырдым. Сол түнгі әңгімеден алған білімім бүкіл өмірімде жиғанымнан да артық болды.

Ертеңінде біз барбекюге бардық. Таңғалғаным – мыңға жуық адам жиналыпты. Көпшілікпен танысып, жұрттың бәріне танылып болып үлгердім. Уақыт жеткенде сөз сөйлеуім керек екенін хабарлады. Арнайы дайындалған мінберге көтеріліп, сөзімді былай бастадым:

«Құрметті отандастар! Бүгін мен алдарыңызға мүлде жаңарған адам болып шығып тұрмын. Бұған дейін көзімді тұмшалаған надандық пен пендешілік пердесі енді ашылды. Бүгін сіздерге бұрынғыдан да пайдалы қызмет көрсете алатынына сенімдімін. Бұл жолы дауыс сұраудан гөрі, өз қатемді мойындау үшін келдім. Бұл – сіздердің де, өзімнің де алдымдағы парызым. Сіздер дауыс бересіздер ме, жоқ па – оны өздеріңіз шешесіздер».

Содан соң өрт пен оған байланысты қаржы бөлуге дауыс бергенім жайында айтып, оның дұрыс болмағанын түсіндірдім. Сөзімді былай аяқтадым:

«Ал енді, ағайын, менің мына сөздерімнің көбі – сіздердің көршілеріңіз Хорацио Банстың маған қатемді ұқтырған дәлелдерінің қайталануы ғана. Бұл – өмірімде айтқан ең жақсы сөзім болды, бірақ еңбегі сонікі. Енді оның өзі де менің өзгергеніме көзі жетіп, осында шығып ойын айтады деп сенемін».

Ол мінберге шығып:

«Құрметті қауым! Полковник Крокеттің өтінішін орындағаныма қуаныштымын. Мен оны әрқашан адал адам деп білетінмін, бүгінгі уәдесіне берік боларына да сенемін» деді.

Жұрт бұрын-соңды болмағандай болып, «Дәви Крокет!» деп дүркіретіп айқайлады.

Мен көңілшек адам емес едім, бірақ сол сәтте көзімнен ыстық жас домалап кетті. Айтсам сенбессіз, сол бір риясыз сөз бен халықтың шынайы ықыласы маған өмір бойы алған бар марапатымнан да, Конгресстегі атағымнан да қымбат.

Міне, мырза, кеше неге ондай сөз сөйлегенімді енді білдіңіз.

Тағы бір жайтқа назар аударыңыз. Мен бір апталық жалақымды берейін деген

ұсыныс айттым. Ол жерде апталық жалақысын түскі асқа не шарапқа оп-оңай жұмсай салатын талай ауқатты адам бар еді. Солардың көбі «біздің еліміз марқұмның алдында қарыздар» деп, дүниенің мәнсіздігі жөнінде жалынды сөз айтты. Бірақ солардың бір де бірі менің ұсынысымды қолдаған жоқ. Қара халықтың қалтасынан шықса, ақша олар үшін түкке тұрмайды. Ал өз пайдасына келгенде, сол ақша үшін арын да, адалдығын да, әділетті де қия салады».

Саяси лауазым иелері – сайлаушылардың басым ұстанымының, жақсы болсын, жаман болсын, айнадағы көрінісі ғана.

Хорацио Банс – жауапты азаматтықтың айқын үлгісі. Сол сияқты адамдар көбейсе, билік орындарында талай жаңа тұлғаларды көрер едік; немесе Дәви Крокетттің жағдайындағыдай, жаңа Крокетттер пайда болар еді.

Жаңа есімдерді де, жаңа Крокеттерді де көру үшін әрқайсымыз өз бойымыздағы Хорационы табуымыз керек!

Қорытынды сұрақ: Леонард Э. Ридтің осы мәтінде айтқан пікірлері туралы сіздің ойыңыз қандай?

3.1-элементке қайту

Бұл материал The Foundation for Economic Education қорының Creative Commons Attribution 4.0 International лицензиясы аясында ұсынылған.

3.4-элементке қайту

Саясат және сыртқы сауда

Дуайт Ли

Ой-түрткі: Неге үкіметтер салық салып, сауданы шектейді?

Еркін сауданың пайдасын теория да, тәжірибе де айқын көрсетеді. Балама шығын мен салыстырмалы артықшылық ұғымдарын қолдансақ, бұл анық байқалады. Егер бір елдің халқы барлық тауарды өзі өндіріп жатса да, олар сыртқы саудадан бәрібір ұтады. Өйткені ешкім барлық салада бірдей салыстырмалы артықшылыққа ие бола алмайды.

Еркін сауданың тиімділігін қолдайтын дәлелдерді тәжірибеде де жеткілікті мысалдар қуаттайды. Елдер өндіріс күшін өзінің салыстырмалы артықшылықтарына қарай бағыттауға мүмкіндік беретін халықаралық сауданы қаншалықты көбірек ашса, соншалықты жақсы дамиды. Ал сауданы шектейтіндер керісінше артта қалады. Соған қарамастан, әлемде толық еркін сауданы ұстанған мемлекет жоқтың қасы. Ондай саясатқа барса да, әдетте көп өтпей қайта шектейді. Көп жағдайда үкіметтер импортқа салық салып немесе шектеу қойып, экономикалық өнімділікті де, азаматтарының тұрмысын да төмендетеді.

Неге бұлай болады? Міне, осы сұраққа жауап беру – осы мақаланың мақсаты.

Ынтымақтастық пен тәркілеу

Еркін сауданың пайдасын ескерсек, егер саяси жүйе нарықтағыдай деңгейде қоғамдағы ынтымақтастықта жол ашса, ешбір үкімет импортқа шектеу қоймас еді.

Сауда шектеулері жойылғанда тұтынушылар ұтады, ал кейбір жұмысшы мен инвестор (көп жағдайда уақытша, кейде өмір бойына) ұтылуы мүмкін. Тіпті өз саласына берілген қорғаудан айырылатындардың өзі барлық саласы қорғалған жабық экономикада өмір сүргеннен гөрі, толық еркін сауда жағдайында әлдеқайда жақсы өмір сүрер еді.

Өйткені әркім өз саласы қорғалғанда аз-маз пайда көргенімен, басқалардың бәрі қорғалғанда тұтынушы ретінде әлдеқайда көп зиян шегеді.

Шетелдік бәсекеге қатты ұшыраған саладағы адамдар шығындарды басқалар арқалайтынын ойламағанда мемлекеттен қорғаныш сұрайды. Бірақ сол сала барлық шығынды өзі көтеруге тиіс болса, ешқашан ондай қорғанды талап етпес еді. Себебі тұтынушыларға түсетін салмақ қорғалған саланың пайдасынан көп болады.

Өкінішке қарай, адамдар мемлекеттен жәрдемақы алғанда олар нарықтан алғандағыдай, оның құнын өтемейді. Нарықтағы ынтымақтастық нарықтың өзіндік құнды көптеген адамға шашыраңқы етіп жинап, жинақтап, олар үшін жауапты тұлғаларға жеткізу қабілетінен туындайды. Бұған қарама-қарсы, саяси жолмен берілген жәрдемақының құны көптеген адамға таралғанда, ол құн ескерілмеуі мүмкін. Сондықтан мемлекет көбіне адамдар үшін ынтымақтастық арқылы емес, тәркілеу арқылы жеке басының пайдасын көруге мүмкіндік беретін құралға айналады.

Көпшіліктің әлсіздігі

Еркін саудаға шектеу қойылған салада санаулы адам пайда табады, бірақ бұл пайданың шығыны көп тұтынушыға шашырап тарайды. Миллиондаған тұтынушыға салмақ түскендіктен, олардың көбі қорғалған өнім үшін артық төлеп отырғанын аңғармайды. Өйткені тұтынушылар жүздеген түрлі тауар сатып алады, ал бір тауардың бағасының сәл қымбаттауы олардың тұрмысына айтарлықтай әсер етпейді. Тіпті тұтынушы бұл қосымша шығынды байқаса да, оның сауда шектеуінен туындағанын біле бермейді. Ал білген күннің өзінде де, оған саяси тұрғыдан жауап беруге ықыласты болмайды. Өйткені мұндай шектеуді жоюға кететін күш-қайрат оның өз құнынан артыққа түсуі мүмкін. Оның үстіне, шектеуді алып тастаудан түсетін пайда орасан болғанымен, оның басым бөлігі бұл мәселеде саяси енжарлық танытқан басқа тұтынушыларға да тиеді. Сондықтан жалғыз тұтынушының әрекеті нәтиже бермейді.

Әрине, тұтынушылардың басым бөлігі бірігіп әрекет етсе, олардың саяси ықпалы зор болар еді. Бірақ олардың саны тым көп әрі әрқайсысының мүддесі мардымсыз

болғандықтан, оларды ортақ іске жұмылдыру іс жүзінде мүмкін емес. Әдетте, белгілі бір саясаттан зиян шегетіндердің саны неғұрлым көп болса, олардың саяси ықпалы да соғұрлым әлсіз болады.

Аздың күші

Екінші жағынан алғанда, саудаға шектеуден пайда көретін аз топ оны қолдау үшін ықпалды түрде әрекет етеді. Олардың әрқайсысына тиетін пайда зор, әрі олар өзінің не ұтқанын және неден ұтқанын жақсы біледі. Аз болғандықтан, оларды саяси әрекетке жұмылдыру оңай әрі олар әдетте кәсіптік қауымдастықтар арқылы әлдеқашан ұйымдасқан топ болады. Сондықтан сауда шектеуі қарастырылғанда, саясаткерлер шектеуді жақтайтындар үнін көп естиді, ал зиян шеккендер дауысы солғын шығады, тіпті мүлде естілмеуі де мүмкін. Нәтижесінде саясатта ұсақ топтарға тиетін пайданы қамтамасыз етуге бейімдік пайда болып, одан әлдеқайда көп, бірақ шашыраңқы шығындар ескерусіз қалады. Сондықтан саясаттан пайда көретіндердің саны азайған сайын, олардың саяси ықпалы күшейе түседі.

Осылайша, ұсақ әрі ұйымдасқан топтар саудаға шектеу немесе басқа да мүдделі саясат арқылы халық есебінен пайда табады. Мұндай жағдайда саяси үдеріс арқылы қоғамдағы шынайы ынтымақтастыққа қол жеткізілмейді. Сол себепті үкімет еркін нарықтағы әрекеттерден туындайтын қоғамдық ынтымақтастыққа үнемі қауіп төндіреді.

Кейбір шығындарды ескеру

Саудаға қойылатын шектеулердің шығындарын анықтау жоғарыда айтылғаннан әлдеқайда күрделі. Мысалы, болат импортына шектеу қоюды алайық. Адамдардың көбі болатты тікелей сатып алмайды. Олар оның құнын болаттан жасалған өнімдерді сатып алғанда жанама түрде төлейді. Сонымен қатар импортқа шектеу қойылып, болат қымбаттаған кезде болатты шикізат ретінде пайдаланатын салаларда жұмыс орындары азаяды. Мұндай сауда шектеуінің кесірінен жұмысқа орналаса алмағандар бұған не

себеп болғанын біле де бермейді. Зерттеулерге қарағанда, АҚШ нарығындағы болат импорты 15 пайызға дейін шектелсе, әр сақталған бір болатшының жұмыс орны үшін американдық тұтынушылар жылына шамамен 189 мың доллар артық шығындалады. Ал әрбір сақталған болат саласындағы жұмыс орнына қарсы, болаттың қымбаттауынан АҚШ-та 3,5 жұмыс орны жойылады.(1)

Қорытынды сұрақтар: Қайсысы көбірек әлеуметтік ынтымақтастыққа әкеледі: нарық па, әлде үкімет әрекеті ме? Қоғамдағы ынтымақтастықтың деңгейі экономикалық өрлеу мен халықтың өмір сүру деңгейіне әсер ете ме? Жауабыңызды түсіндіріңіз.

3.4-элементке қайту

---

1. Артур Дензау, *American Steel: Responding to Foreign Competition*, Center for the Study of American Business, Washington University, Сент-Луис, Миссури, 1985 жыл, ақпан. ↩

Бұл материал The Foundation for Economic Education қорының Creative Commons Attribution 4.0 International лицензиясы аясында жарияланған.

3.7-элементке қайту

Энергия өндіру мен үнемдеу арасындағы тепе-теңдік

Дуайт Ли

Ой-түртkі: Үкіметтер энергия өндіру мен энергияны үнемдеудің қай деңгейі тиімді әрі орынды екенін анықтай ала ма? Жауабыңызды түсіндіріңіз.

Экономика ғылымындағы ең маңызды түсініктердің бірін Ф.А. Хайек өзінің әйгілі мақаласында ашып көрсеткен («Қоғамдағы білімді пайдалану», *American Economic Review*, 1945 жылғы қыркүйек). Хайектің идеясы қарапайым, бірақ айрықша маңызды болды: ақылға қонымды экономикалық шешімдер қабылдау үшін қажет ақпарат тым шашыраңқы әрі күрделі болғаны сонша – оны бір адам да, тіпті сарапшылар тобы да толық игере алмайды. Хайек мақаласында ресурстарды ең құнды мақсаттарға бағыттау үшін адамдар тек нарықтағы баға арқылы ғана жеткілікті мәлімет ала алатынын баса айтқан. Егер нарықтағы бағаны жойсақ немесе оны саяси жолмен төменгі не жоғарғы шек қою арқылы бұрмаласақ, адамдарға ресурстарды ысырап етпей пайдалану үшін қажет ақпаратты жүйелі түрде жоямыз.

Өкінішке қарай, көпшілік Хайектің осы ұстанымына мән бермейді. Бұл әсіресе саясаткерлер мен журналистер арасында кең тараған. Қалыптасқан көзқарас бойынша, қандай да бір экономикалық мәселе туындаса, шешімін білмей тұрып қабылдау дұрыс деп саналады.

Мұның соңғы мысалы – энергияны өндіру мен үнемдеу жөніндегі саясатты талқылауда айқын көрінді. Қазіргі таңда дұрыс тепе-теңдікке қалай қол жеткізу керек деген мәселені Конгресс анықтап, негізгі энергия тасымалдаушылар бағасына «нарықтық деп аталған» баға шектеулерін енгізу арқылы шешеді деген көзқарас жиі айтылады. Мысалы, Business Week журналы 2001 жылғы 28 мамырдағы санында былай деп жазды: «Энергия дағдарысының жалғыз шешімі тек үнемдеуде дегенге (бірнеше

экологиялық радикал топтардан басқа) ешкім сенбейді. Бірақ үнемдеу мүлдем рөл ойнамайды деп ойлайтындар да аз. Алдағы аптада тепе-теңдікті табу – Конгресстің міндеті». (Мәтінге ерекше екпін қойылған. Айта кету керек, бұл редакциялық мақалада баға бақылауын енгізу ұсынылған жоқ.)

Саясаткерлер энергия бағасын бақылауға тырысудан бас тартса, олар энергия өндіру мен үнемдеудің «тепе-теңдігін» іздеуге мәжбүр болмас еді. Бірақ олар бұл ниетке ерік берген соң, енді саясаткерлердің де, өзге ешкімнің де қай деңгейдегі өндіріс пен үнемдеу дұрыс екенін нақты білуі мүмкін емес.

Энергия қорына қатысты алаңдаушылық туғанда оны үнемдеу мен өндіру арасындағы пікірталас та қайта өршиді. Бұл жағдай 1970–1980 жылдары ОПЕК-тің экспортқа шектеу қоюына байланысты және осы жылдың басында ОПЕК-тің онша қатаң емес шектеулері мен Калифорниядағы саяси себептен туындаған электр қуаты тапшылығы кезінде тағы қайталанды.

Бір тарап шағын көліктер айдауды, қоғамдық көлікті көбірек пайдалануды, энергияны аз тұтынатын тұрмыстық техникалар сатып алуды, үйлер мен кеңселерді жақсы оқшаулап, жазда салқындау, қыста жылырақ ұстауды ұсынады. Мұндай ұсыныстар тізімі жалғаса береді. Ал екінші тарап үнемдеу арқылы тұрақты өсуге қол жеткізу мүмкін емес деп, көбірек энергия өндіру үшін мұнай бұрғылауды, көмір өндіруді, электр станцияларын салуды және атом электр станцияларын іске қосуды жөн көреді.

Әрине, пікірталастың екі жағындағы ақылға қонымды адамдар энергияны үнемдеу мен өндіруді араластыра отырып қолдану қажет екенін мойындайды. Бірақ олардың әрқайсысы өзінің ұсыныстары дұрыс тепе-теңдікке әкелетінін, ал қарсы тараптың ұсыныстары қате екенін алға тартады.

Қай тараптікі дұрыс? Энергияны өндіру мен үнемдеудің ең оңтайлы үйлесімі қандай? Мұның жауабын ешкім білмейді. Ешкім! Вашингтондағы немесе кез келген басқа жердегі ешбір жеке тұлға немесе сарапшылар тобы қанша энергияны үнемдеп, қаншасын өндіру керек екенін нақты айта алмайды.

Бірақ мұны анықтауға болады

Бірақ энергияны үнемдеу мен өндірудің ең оңтайлы теңгерімін анықтауға қажет ақпарат бар. Оның бір бөлігі – энергия ресурстарын өндіру, оны пайдалануға жарамды энергияға айналдыру және тұтынушыларға жеткізуге қатысты техникалық мәліметтер жөніндегі сарапшылық білім. Бұл ақпарат әлемнің әр түкпірінде шашырап жүрген мыңдаған адамның қолында, олардың бір-бірімен тікелей байланысы сирек. Дегенмен энергияға қатысты шешімдер дұрыс болса, бұл білімнің бәрі жинақталып, тиісті бағаланып, оны өте тиімді пайдалана алатын адамдарға берілуі керек.

Сондай-ақ одан кем түспейтін маңызды дерек бар, ол мамандардың біліміне байланысты емес әрі одан да кең таралған. Бұл – миллиондаған адамның өз жағдайы мен қалаулары, қандай айырбасқа дайын екендігі туралы ақпараты. Біреу жұмысына автобуспен оңай бара алады, ал басқа біреу үшін тұратын жеріне не қызметіне байланысты бұл өте қиын. Біреулер шағын көлікке ауысуға қарсы емес, ал өсіп келе жатқан отбасы барлар үшін ол қолайсыз. Кейбірі үйдегі температураның ауытқуына төзе алады, ал денсаулығына байланысты өзгелер үшін бұл қауіпті болуы мүмкін. Біреулер қараңғылықтан қорқып, түнде жарық өшпесін деп басқа қажеттіліктерінен бас тартуға да әзір. Бұл ақпарат мамандардың білімінен де шашыраңқы әрі бытыраңқы ғана емес, ол өте субъективті және оны нақты жеткізу мүмкін емес, тіпті кейде мүлде сипаттап айтуға келмейді. Кәдімгі, күнделікті нәрсе сияқты көрінуі мүмкін, бірақ ол да сарапшылардың ғылыми білімі сияқты дұрыс энергия шешімдері үшін соншалықты маңызды.

Бақытымызға орай, бұл ақпараттың бәрін бір жерге жинап, компьютер арқылы энергияны үнемдеу мен өндірудің дұрыс мөлшерін анықтаудың қажеті жоқ. Себебі барлық ақпарат жиналса да, бір де бір компьютер оны өңдей алмайды, ал өңдегеннің өзінде, ол аяқталғанша ақпарат өзгеріп кетеді.

Энергияға қатысты дұрыс шешімдер қабылдау үшін қажет ақпаратты оны иеленгендерден тиісті әрекет етуге ең жақсы жағдайы бар адамдарға жеткізудің жалғыз жолы – бұл нарықтағы бағалар. Бұл, әрине, бағалар саяси шектеулермен бұрмаланбаған жағдайда жұмыс істейді.

Нарықтағы бағалар тұтынушылар әртүрлі энергия түрлерін қаншалықты

бағалайтынын өндірушілерге және бір-біріне хабарлауға мүмкіндік береді. Өндірушілер тұтынушыларға әртүрлі энергия түрлерін қамтамасыз етудің құны қанша екенін жеткізеді. Осы ақпаратқа сүйене отырып, тұтынушылар жайсыздық үнемделген энергияның құнынан аз болған жағдайда, энергия тұтынуын азайтады. Ал өндірушілер тұтынушыларға ең үлкен құндылық беретін энергия көздерінің өндірісін кеңейтеді. Олар мұны тұтынушылар қосымша энергияны өндіруге жұмсалған құннан жоғары бағалағанша жалғастырады. Нәтижесінде барлығымыздың мүддемізге сай келетін энергияны үнемдеу мен өндірудің үйлесімі пайда болады.

Баға арқылы ақпарат алмасу тәртібі мінсіз жұмыс істемейді және бағаға шектеу болмаса да, нарықтар энергияны үнемдеу мен өндірудің нақты дұрыс мөлшеріне кепілдік бермейді деуге болады. Бірақ нарықтағы бағалар беретін ақпаратқа сүйеніп қабылданған энергияға қатысты шешімдер саясаткерлер мен бюрократтардың бағаға шектеу қойып, ақпараттық вакуум тудырған кезде қабылдайтын шешімдерінен әлдеқайда жақсы.

Қорытынды сұрақ: Баға белгілеріне жауап беретін жеке тұлғалар қабылдаған энергияға қатысты шешім тиімділігін саяси мүдделерге жауап беретін мемлекеттік шенеуніктер шешімінің тиімділігімен салыстырыңыз.

3.7-элементке қайту

Бұл материал The Foundation for Economic Education қорының Creative Commons Attribution 4.0 International лицензиясы аясында ұсынылған.

3.8-элементке қайту

Қоғамдағы ынтымақтастық және нарық

Дуайт Ли

Ой-түрткі: Осы үзіндіні оқи отырып, мынаны ойланыңызшы: еркін әрі ашық нарық қоғамдағы ынтымақтастықты күшейте ме?

Экономиканың негізгі түйіндері әркім өз мүддесін көздей отырып қабылдайтын шешімдер өзгелердің де мүддесін жүзеге асыруына жағдай жасайды дегенге саяды. Бірақ қоғамдағы мұндай ынтымақтастық өздігінен пайда бола салмайды. Ол үшін адамдарды өзгенің мүддесін де ескеруге ынталандыратын ережелер қажет. Дәл осы ғажап нәтижеге жеткізетін ережелер еркін нарықтық экономиканы айқындайды.(1)

Еркін нарықтық экономикалар әр елдің мәдени ерекшелігіне қарай өзгеше сипат алуы мүмкін. Бірақ негізгі қағиданы жеке меншікке қатысты етіп тұжырымдауға болады. Меншік жеке иелікте болады, ал меншік иелері кең ауқымдағы шектеулерден тыс өз мүлкін қалағанынша пайдалану құқығына ие; меншік құқығы екі жақтың келісімі бойынша еркін беріліп, ауыстырыла алады. Бұл ережелер қоғамдағы ынтымақтастықты қалай ынталандыратынын қарастырмас бұрын, ең әуелі осындай нәтижеге қол жеткізудің өзі қаншалықты ғажап екенін көрейік.(2)

Мүмкін емес сияқты естіледі

Қоғамдағы толыққанды ынтымақтастық орнауы үшін әр адам өз шешімінен әсер алатын барлық адамның талғамын білуі және ресурстардың салыстырмалы тапшылығын өзгертіп отыратын құбылмалы жағдайлардан хабардар болуға тиіс. Мысалы, мақта өнімін пайдаланғысы келген әрбір адам Бразилиядағы жасөспірімдердің джинс киіміне құмартқанын, не Миссисипидегі қолайсыз ауа райының джинс өндіруге қажет мақта

ұсынысын азайтқанын, не мақта алқабында жұмыс істеудің тыныс жолдарына зиян келтіруі мүмкін екені жөніндегі жаңа деректерді білуге тиіс болар еді. Мыңдаған тауардың өндірісі мен тұтынылуына ықпал ететін миллиондаған жайттан хабардар болу адамдардың шешімдерін өзара үйлесімді етіп реттеуі үшін жеткілікті шарт болар еді. Осы тұста кез келген адам қолын бір-ақ сілтеп, мұндай талапты орындау мүмкін емес деп ойлауы мүмкін.

Алайда ақпаратты жеткізу – мәселенің бір бөлігі ғана. Ақпарат берілген күннің өзінде адамдар оны дұрыс пайдаланып, өзгелердің жағдайын өзінікін ойлағандай әрекет етуге тырысуы керек.

Бірақ қоғамдағы ынтымақтастық үшін қазір қолымыздағы кез келген желіден әлдеқайда қуатты ақпарат жүйесі және қарапайым адамдарда сирек кездесетін жанашырлық қажет деген қорытындыға келмес бұрын, күн сайын дәл осындай ынтымақтастықтың жемісін көріп отырғанымызды ойлап көрейік. Оның үйреншікті нәрсеге айналып кеткені сонша – адамдар оны онсыз да болуы керек дүние деп ойлайды.

Бұл қалай іске асады?

Бір-бірінің жағдайы жайлы тікелей мәліметі де, қызығушылығы да шамалы миллиардтаған адамның әрекетін не үйлестіреді? Мұның жауабы адамдар жеке меншік пен ерікті айырбасқа негізделген нарық ережелерін ұстана отырып, өз мақсатына ұмтылғанда туындайтын ақпарат пен ынталандыру жүйесінде жатыр.

Мүлік жеке меншік болғанда және оны иелену не айырбастау ерікті түрде жүзеге асқанда, сатып алушылар мен сатушылардың өзара іс-қимылы барысында қалыптасқан бағалар орасан мол ақпарат береді. Қандай да бір өнімнің бағасы сізге сол өнімнің қосымша бір бірлігін басқа тұтынушылар қаншалықты бағалайтынын білдіреді. Егер Бразилия жасөспірімдері джинс киімдерін бұрынғыдан да жоғары бағалай бастаса, олардың бұл өнімді көбірек сатып алуы бүкіл әлемге мақта өнімдерінің бағасы сәл қымбаттауы арқылы осы ақпаратты жеткізеді. Мұндай өнімдерді сатып алуды ойлап жүргендердің бәрі оның өзгелер үшін қаншалықты құнды болып отырғанын бірден

бағамдай алады. Бағалар әртүрлі өнімдердің салыстырмалы қолжетімділігін және оларды өндірудің шығынын да көрсетеді.

Нарықтағы бағалар адамдарды өзгелердің мүддесі өз мүддесіндей маңызды сияқты әрекет етуге ынталандырады. Мысалы, Бразилия жасөспірімдерінің сұранысы салдарынан мақта өнімдері қымбаттай түскенде тұтынушылар: «Бразилиялық жасөспірімдер джинс киіміндегі қосымша мақтаны біздің өз өнімдеріміздегі мақтаға қарағанда жоғары бағалап отыр екен, онда біз тұтынуымызды азайтып, олардікін арттыруға мүмкіндік берейік» деп ойлағандай әрекет етеді. Ал мақта алқаптарында жұмыс істейтіндердің денсаулығына қауіп төндіретіні жайлы мәлімет шыққанда, тұтынушылар бағаның қымбаттағанын көріп: «Біз мақта өнімдерін тұтынуды азайтып, сол қауіп-қатерге келісетіндерге аздап артық төлейік» дегендей әрекет етеді.

Әрине, мұндай әрекеттердің басты себебі – өзгелерге деген жанашырлық емес, көбіне өз мүддесін ойлау. Шындығында, бағаның өскені мақта өнімдерінің неліктен қымбаттап кеткенін тұтынушыға түсіндіріп бермейді. (Маңызды ақпарат, әрине, бағаның төмендеуі арқылы да жеткізіледі.) Нарықтағы бағаның тиімділігі дәл сонда – ол тұтынушыға қажетсіз ақпарат артық жүктемейді.

Бағалар жеткізушілерді де өзгелердің мүддесіне сай әрекет етуге ынталандырады. Бағаның өсуі тұтынушылар бұл өнімді көбірек қажет ететінін білдіреді. Жеткізушілер бұл сұранысқа жауап беруге барынша тырысады. Ал тұтынушылар белгілі бір өнімге сұранысты азайтқанда да олар жеткізушілерге баға арқылы өз ұстанымдарын білдіреді.

Тұтынушылар жеткізушілерге еңбек, жер, жабдық, жартылай дайын өнімдер мен шикізат (өнім өндіруге қажетті ресурстар) бағалары арқылы жанама түрде ақпарат береді. Мысалы, тоқыма өндірушілер осы ресурстарға төлеп отырған бағасы арқылы сол ресурстардан өзге өнім өндірген жағдайда тұтынушылар оларды қаншалықты бағалайтынын байқайды. Егер өзге өнімдер тұтынушыларға құндырақ бола бастаса, тоқыма өндірушілер бұл мәліметті ресурстар бағасының қымбаттауы арқылы сезінеді, өйткені бұл ресурстарды өзге салалар алып кетеді. Тоқыма өндірісі қысқарып, кейбір өндірушілер банкротқа ұшырауы мүмкін. Бұл жағдай жеткізуші тарапынан «Тұтынушылар мен қолданып отырған ресурстарымды басқа салада пайдалану тиімдірек екенін білдіріп жатыр екен, ендеше мен оларды азайтып, өзгелердің тиімді

жұмсауына мүмкіндік беремін» дегенді білдіреді.

Нарықты жетістігі үшін жазғыру

Нарық арқылы берілетін ақпарат пен ынталандыру нәтижесінде туындайтын қоғамдағы ынтымақтастық мінсіз емес. Бірақ адамдардың өз мақсатына өнімді ынтымақтаса отырып жетуіне мүмкіндік беруде нарықпен тең келетін басқа ешбір экономикалық жүйе жоқ. Нарықты көбіне сәтсіздігі үшін емес, жетістігі үшін жазғырып жатады. Әдетте ол тапшылық туралы хабар жеткізгені үшін кінәлі болады. Ешкімге тапшылық болғаны ұнамайды, бірақ ол нарықтың кесірінен туған жоқ. Керісінше, нарықтың кереметі – ол жағдайға орай мейлінше дұрыс әрекет ете алатындарды ынталандырады. Тапшылық туғанда нарықты жазғыру – өрт шыққанын дабыл қаққыштан көргенмен тең.

Тапшылық мәселесі үнемі болады. Бірақ тек нарық қана қамтамасыз ететін қоғамдағы ынтымақтастық бізге осы тапшылық шегін өзге ешбір жүйе жете алмайтындай деңгейге дейін кейін шегеруге мүмкіндік береді.

Қорытынды сұрақтар: Нарықтағы бағалар адамдардың ынтымақтаса әрекет етуіне ықпал ете ме? Жеке мүдде нарықтың жұмысын бұза ма? Ресурстарды толық пайдаланғымыз келсе, нарық арқылы қоғамдағы ынтымақтастық маңызды ма? Түсіндіріңіз.

3.8-элементке қайту

---

1. Адам Смит әлеуметтік ынтымақтастықты өзінің атақты «көрінбейтін қол» ұғымы арқылы сипаттаған. Қараңыз: *The Wealth of Nations* (Нью-Йорк, Modern Library, 1937 [1776]), 423-бет. ↩

2. Бұл бөлімдегі ойды нығайту үшін оқырмандарға Ф.А. Хайектің *«The Use of Knowledge in Society»* мақаласын оқуға кеңес беріледі. Бұл мақала оның *Individualism and Economic Order* (Чикаго: University of Chicago Press, 1980 [1948])

кітабына енген. Менің пікірімше, бұл – экономикада жазылған ең маңызды мақалалардың бірі. ↩

Бұл материал The Foundation for Economic Education қорының Creative Commons Attribution 4.0 International лицензиясы аясында ұсынылған.

Украинада Конституциялық реформаны жақтаушы дәйектер

2016 жылғы 13 сәуір

Авторы: Рожер Майерсон (2007 жылы экономика бойынша Нобель сыйлығын алған); Жерар Ролан (Калифорния университеті, Беркли, E. Morris Cox профессоры); Тимофей Милованов (VoxUkraine тең құрылтайшысы, Киев экономика мектебінің құрметті президенті)

Украинадағы саяси дағдарыстардың қайталануы

2016 жылы 10 сәуірде Украина премьер-министрі Арсений Яценюк отставкаға кетемін деп мәлімдеп, болашақта президент сайлауында үміткер болуға ниеті барын аңғартты. Ол өз орнына Украина президенті Петр Порошенкоға адалдығымен белгілі Жоғарғы Рада төрағасы Владимир Гройсманды қолдайтынын айтты.

Украинада саяси дағдарыстардың жиі қайталануы, жиі ауысатын үкімет пен тамырланған жемқорлық үйреншікті жағдайға айналды. Президент билікті өз қолына көбірек жинаған кезді қоспағанда, оның премьер-министрмен текетіресі де қалыпты құбылысқа айналды. Бірақ мықты президенттер әдетте өкілетін асыра пайдаланады, ал оларға тосқауыл бола алатын жалғыз күш – халықтың наразылығы. Кейде бұл Майданға ұласып, кейде президенттің биліктен кетуіне әкеліп соғады. Ақырғы Майданнан кейінгі жылдары саяси тартысқа, реформалардың баяулығына және дендеген жемқорлыққа наразы болған жұрт Украинаға қандай демократиялық жүйе тиімді болатынын қызу талқылап келеді. Елді саяси дағдарыстар мен сыбайлас жемқорлықтың тұйығынан

шығару үшін түбегейлі конституциялық өзгерістер қажет деген пікірге көпшілік келіседі.

Конституциядағы олқылықтар ма?

Украинада аралас парламенттік-президенттік басқару жүйесі орныққан, онда үкіметтің атқарушы тармағының әртүрлі бөліктерін президент те, премьер-министр де бақылайды. Президентті халық тікелей сайлайды, ал премьер-министрді парламент тағайындайды. Президент жергілікті билік органдарының басшыларын және ұлттық үкіметтің кейбір бөлімдерін қадағалайды, ал премьер-министр ұлттық үкіметтің негізгі бөлігін басқарады. Президенттің жергілікті билікке ықпал етуі мен министрлердің парламент алдында есеп беруі қатар жүретін мұндай жүйе – тек Украинаға ғана тән ерекшелік.

Осы өкілеттіктердің араласуы саяси тартыстар мен бір-бірін кінәлауға кең мүмкіндік береді. Әсіресе президенттің жергілікті әкімдер мен басқарма басшыларын тағайындау өкілеті аса тиімсіз. Президент тағайындаған бұл тұлғалар сайлаушылардың емес, президенттің талабын орындауға көбірек ынталы болады. Ал премьер-министр ұлттық үкіметтегі министрлерді басқарады. Президент пен премьер-министр билікті өз қолына көбірек шоғырландыруға тырысқанда, ұлттық және жергілікті билік өкілдері өзара кикілжіңнің құрбанына айналады да, түрлі деңгейдегі шенеуніктер бір-бірінің жұмысына әдейі кедергі келтіреді.

Тағы бір негізгі мәселе – Украинаға үкіметтегі жемқорлықпен күреске шын берілген ұлттық көшбасшы қажет. Қолданыстағы Конституция президентке бас прокурорды және қауіпсіздік қызметі басшысын парламенттің келісімімен тағайындау құзыретін береді. Алайда президенттің жемқорлықпен күресті адал жүргізуі үшін оның атқарушы билік қызметкерлерін тағайындау өкілеттігінен бас тартуы қажет болар еді. Себебі ешбір басшы өзі тағайындаған адамдардың жемқорлығын тергеуге саяси тұрғыда мүдделі болмайды.

Атқарушы билік өкілдерін тағайындау өкілеттігі толығымен Жоғарғы Раданың таңдауы бойынша премьер-министрге және жергілікті кеңестер сайлайтын

губернаторларға берілсе, халық президенттен жемқорлыққа қарсы күресті әділ жүргізуді күте алар еді. Бұл өзгеріс саяси тартыстарды азайтып, атқарушы билік тармағындағы сәтсіздіктер үшін президент пен премьер-министрдің бірін-бірі кінәлауын тоқтатып, үкіметтің жауапкершілігін арттыра түсер еді.

Президенттік және парламенттік жүйелерді салыстыру

Әлемдегі демократиялар негізінен президенттік және парламенттік жүйеге бөлінеді. Әрине, мінсіз демократияның үлгісі жоқ. Әрбір жүйенің артықшылығы мен кемшілігі бар. Төменде біз президенттік пен парламенттік басқару формаларын және олардың заң шығарушы билікті сайлауда қолданатын әртүрлі сайлау жүйелеріне тәуелділігін салыстырып талқылаймыз. (Бұл талқылаудың қысқаша мазмұны мақаланың соңындағы кестеде берілген.)

Президенттік жүйеде атқарушы биліктің басшысы (президент) парламенттен бөлек сайланады. Сондықтан парламент президентті қызметінен ала алмайды, тек айрықша жағдайда импичмент арқылы ғана босата алады.

Парламенттік жүйеде атқарушы биліктің басшысын (премьер-министр) парламент сайлайды және ол парламент алдындағы сенімге тәуелді. Егер сенім вотумы өтпесе, үкімет тарайды. Яғни, бұл жүйеде атқарушы және заң шығарушы билік арасында конституциялық тұрғыдан қатаң бөлініс жоқ.

Парламенттік жүйеде билікті көпшілік коалиция ұстаса, шешім қабылдау тез әрі тиімді жүреді. Премьер-министрдің парламенттегі көпшілікке арқа сүйеуі оны қолдаған депутаттарға билік мүмкіндіктерін әділ бөлісуге мүдделі етеді. Үкіметтік коалициядағы партияларды заң жобасын қолдауға мәжбүрлеудің бір тәсілі – оны сенім вотумына айналдыру. Соның арқасында парламенттік партиялар президенттік жүйедегі партияларға қарағанда тәртіпті әрі ұйымшыл болады.

Президенттік жүйеде президент қайта сайлануға қолдау көрсеткен демеушілеріне жеңілдіктерді көбірек бөлуге бейім. Ал заң жобасын өткізу үшін депутаттардың

қолдауын табу мақсатында оған түрлі «жергілікті мүддеге» сай қосымшалар енгізіледі, өйткені мұнда партиялық тәртіп әлдеқайда әлсіз.

Парламенттік жүйеде егер бір де бірі партия көпшілік дауысты жинай алмаса, жаңа коалиция жасалғанға дейін үкіметтің жұмысы тұралап қалады. Әдетте мұндай келіссөздер сайлаудан кейін бірнеше аптаға созылады, бірақ әдетте үкімет тез құрылады. Ал президенттік жүйеде егер президенттің партиясы парламентте басым болмаса, мұндай тоқырау президенттің бүкіл мерзімі бойына жалғасуы мүмкін. (АҚШ-та кейінгі он жылдықтарда бұл жиі кездесіп жүр.)

Парламенттік коалицияға кірген партиялар егер одан жеткілікті пайда көрмей жатса, үкіметті құлатамыз деп қоқан-лоқы көрсетуі мүмкін. Мұндай қысым парламенттік жүйеде үкімет дағдарысының қайталануына және ұзақ уақыт бойы елдің іс жүзіндегі үкіметсіз қалуына әкелуі ықтимал. Бірақ соңғы қауіптің алдын алуға «конструктивті сенімсіздік вотумы» деп аталатын конституциялық норма көмектеседі. Бұл нормаға сай, үкімет тек оны алмастыра алатын балама көпшілік бар болған жағдайда ғана отставкаға кетеді. Алғаш рет мұндай тәртіп Германияда енгізіліп, бүгінде көптеген елде қолданылады.

Жақсы жұмыс істейтін президенттік жүйелер де бар. Мысалы, АҚШ пен Чилиде парламент президент билігін шектеп отырады. Алайда әлемдегі көп президенттік жүйе біртіндеп автократияға қарай ойысты, себебі президенттер барлық тармаққа билік жүргізгісі келеді. Мұның салдары – шексіз билікке ие болып алған президенттердің өкілеттігін асыра пайдалану қаупі. Соңғы мысалдар – Ресей мен Түркия. Бұрынғы Кеңес Одағы елдерінің бәрі дерлік (Молдованы қоспағанда) президенттік жүйені таңдады, бірақ олардың тәжірибесі Орталық және Батыс Еуропадағы парламенттік жүйелермен салыстырғанда көбіне сәтсіз болды. Украинаның кейінгі 25 жылдағы тарихы – соның бір көрінісі.

Кейбір елдер, мысалы Украина, аралас (жартылай президенттік) жүйені енгізді. Мұнда билік сайланған президент және парламент алдында жауапты премьер-министр арасында бөлінеді. Мұндай жүйенің жақтастары екі үлгінің ең жақсы жақтарын үйлестіруге болады дейді. Ал қарсыластары, керісінше, екі жақтың да ең жаман тұстарын біріктіруі мүмкін деп қауіптенеді. Шындығында, жартылай президенттік

жүйеде президент пен премьер-министр арасында қақтығыс пайда болу қаупі жоғары.

Алғашқы жартылай президенттік жүйелердің бірі – Германиядағы Веймар республикасы (1919–1933). Ол нацистердің билікке келуімен күйреді. Бүгінгі Францияны да жартылай президенттік жүйе деп атайды. Дегенмен көп жағдайда оны парламенттік жүйеге жатқызған дұрыс, өйткені Франциядағы «қос билік» дәстүрі бойынша парламент президент партиясына қарсы болғанда елді негізінен премьер-министр басқарады.

Сайлау жүйесіне тәуелділік

Кейбір Кейбір елдерде заң шығарушыларды пропорционалды өкілдік жүйесі арқылы сайлайды, мұнда әр партияның алған дауысына қарай парламенттегі орындары соған сәйкес бөлінеді. Ал басқа елдерде депутаттар мажоритарлық сайлау жүйесімен сайланады, онда әр округтен бір ғана орын беріледі және ол ең көп дауыс жинаған кандидатқа тиеді.

Пропорционалды өкілдік жүйесі әдетте парламентте ұсақ партиялардың көп болуына әкеледі. Бұл парламенттік жүйеде сайлаудан кейін басқарушы коалиция құруды қиындатады. Шешім қабылдау да баяулап, көбіне тиімсіз ымыраларға негізделеді. Үкімет тұрақтылығы төмен болуы мүмкін, өйткені коалиция құрамындағы бір немесе бірнеше партия кез келген уақытта қолдауын тоқтатамын деп қауіп төндіре алады.

Ал мажоритарлық сайлау жүйесінде сайлаушылары географиялық тұрғыдан белгілі бір округте басымдық құра алмаса, азшылық топтар парламентте аз немесе мүлде өкілсіз қалуы мүмкін. Бұдан бөлек, мажоритарлық жүйе географиялық фаворитизм мәселесін күшейте түседі: билеуші коалицияға кірмеген округтердің өкілдері назардан тыс қалуы ықтимал. Бұл мәселені шешудің бір жолы – жергілікті билікке елеулі өкілеттік беру. Сонда адамдар ұлттық коалицияның географиялық аясынан тыс қалған жағдайда да жергілікті билікке сенім арта алады.

Азшылық топтарды шеттетпеу үшін парламенттік жүйелерде пропорционалды өкілдік жиі қолданылады. Парламенттік жүйеде пропорционалды сайлау ережесі

мажоритарлыққа қарағанда анағұрлым инклюзивті. Оның тағы бір артықшылығы – пропорционалды өкілдік биліктің белгілі бір шешуші округтерге емес, жалпы халыққа ұнамды әмбебап игіліктерді көбірек қолдауына ықпал етеді. Бұл да азшылықтардың құқығын қорғауға жақсы әсер етеді.

Алайда президенттік жүйелерде пропорционалды өкілдік салдарынан партиялардың тым көп бөлшектенуі заң шығарушы органның президент билігін бақылау қабілетін әлсіретуі мүмкін. Президентті ешкім тежемей, оның автократқа айналу қаупі бар болғандықтан, көпшілік президенттік демократия тек мажоритарлық жүйемен сайланған парламент кезінде тиімді жұмыс істейді деп есептейді. АҚШ пен Чили – соның мысалы.

Украинаға қандай жүйе тиімді?

Украинаның жартылай президенттік жүйесінде ұлттық министрлер Жоғарғы Радаға есеп береді, ал жергілікті билік басшыларын президент тағайындайды. Мұндай биліктің бөлінісі Украина үшін кемінде үш салада күрделі мәселе туғызды. Біріншіден, ол ұлттық министрлер мен жергілікті басшылар арасында үкімет ішіндегі қақтығыстарға тұрақты негіз қалыптастырды. Екіншіден, сайлаушылар президент аз дауыс жинайтын өңірлерде оның тағайындаған жергілікті шенеуніктерінің жемқорлығына онша мән бермейді деп ойлауы мүмкін. Сондықтан мұндай аймақтарда президентке қарсы шығу көпшілік үшін қисынды әрекетке айналады. Осылайша, бұл ереже байқалмай, бірақ жүйелі түрде Украинадағы президенттік саясаттағы өңірлік жіктелуді күшейтті.

Үшіншіден, жергілікті әкімдерді президенттің бақылауы сайлаушылардың жаңа әрі әлеуетті ұлттық лидерлерді айқындау мүмкіндігін азайтады. Сәтті дамыған демократияларда жергілікті билікке сайланған басшылар халыққа жақсырақ қызмет көрсетіп, ұлттық деңгейдегі бәсекеге қабілетті саясаткер ретіндегі біліктілігін дәлелдей алады. Ал Украина президенті жергілікті билік басшыларын тағайындап, орнынан босата алатын жағдайда, ол бұл құзыретін өзіне қарсы мықты қарсыласқа айналуы мүмкін кез келген жергілікті лидерді ығыстыру үшін пайдалануы ықтимал. Осылайша,

Украинадағы жартылай президенттік жүйе демократиялық бәсекені әлсіретуге бейім.

Бүгінде Украинаға ең қажет нәрсе – қай жерде болса да жемқорлықты әшкерелеуге шын берілген ұлттық лидер. Президент пен премьер-министр үкіметтің үлкен бөлігін тағайындаған жағдайда, кез келген ірі жемқорлық жанжалы олардың екеуіне де соққы болып тиеді. Сондықтан украин халқы қай жерде болса да жемқорлықты ашуға мүдделі президентті қаласа, президентті шенеуніктерді тағайындаудан толық шектеу керек. Мұндай жүйеде ұлттық үкіметтің лауазымды тұлғалары толықтай Жоғарғы Радаға есеп береді, ал облыстар мен аудандардағы жергілікті билік өкілдері толықтай тиісті облыстық немесе аудандық кеңестерге есеп беретін болады. Бұл – нағыз парламенттік жүйеге көшкенге салмақты уәж.

Украина үшін үлгі боларлық мысалдардың бірі – Аустрия. Аустрия президентін халық тікелей сайлайды, бірақ оның үкіметке ықпалы тым шектеулі. Үкіметке тікелей жауапты болудан бос болғаны Аустрия президенттеріне елдің жалпы мүддесін ашық әрі адал қорғауға мүмкіндік берді. Соның нәтижесінде Аустрия президенттері көпшілікке өте танымал болып, (тіпті олардың пртиясы басқа сайлауларда жақсы нәтиже көрсетпесе де) үлкен басымдықпен қайта сайланып жатады.

Президент билігін шектеу мен жергілікті билікті қайта орталықтандыру жөніндегі бұл уәждер Украинаның сайлау жүйесін өзгертуді талап етпейді. Дегенмен кейбіреулер Жоғарғы Рададағы орындардың тек 50%-ын емес, 100%-ын да пропорционалды жүйе бойынша бөлу керек деп санайды. Егер бір мандатты округтер жойылса, онда партиялық тізімдерді ашық ету, яғни сайлаушыларға өз өңірінен партия ұсынған кандидаттардың қайсысын бірінші кезекте өткізгісі келетінін белгілеу мүмкіндігін беру маңыздырақ болар еді. Егер пропорционалды өкілдік үлкен, кемінде 20 депутат сайланатын округтерде жүзеге асса, Жоғарғы Рада көпшілік коалиция құрған кез келген партиялар альянсы барлық округтен кем дегенде бірнеше өкілді қамтуы ықтимал. Осылайша, сайлау реформасы да Украинадағы аймақтық жіктелуді азайтуға көмектесуі мүмкін.

Конституциялық реформаға қатысты кез келген шешім қабылдайтын түпкі билік, әрине, Украинаның азаматтарына тиесілі болуға тиіс. Дегенмен жалпы алғанда, қазіргі сайланған басшылар өз өкілеттігін азайтатын өзгерістерге қарсы тұрады, сондықтан

мұндай реформалар халықтың күшті талабынсыз жүзеге аспайды. Алайда конституциялық реформаға қарсылықтың өзі жаман нәрсе емес, себебі биліктегі тұрақтылық маңызды, ал Конституция тек үлкен қажеттілік туғанда ғана өзгертілуге тиіс. Бұл эссе украин халқына қазір Конституциялық реформа жайлы байыппен ойланатын сәт туғанын жеткізу үшін ұсынылып отыр.

Әртүрлі демократиялық саяси институттардың артықшылығы мен кемшілігі

Президенттік жүйе + мажоритарлық сайлау

Артықшылықтары

- билік тармақтары айқын бөлінеді

Кемшіліктері

- билік президент қолында шамадан тыс шоғырланады
- партиялық тәртіп әлсіз болып, барельді бөлісу саясаты күшейеді
- үкімет жұмысы тұралап қалуы мүмкін

Парламенттік жүйе + мажоритарлық сайлау

Артықшылығы

- шешім жылдам әрі тиімді қабылданады
- партиялық тәртіп күшейеді

Кемшілігі

- атқарушы және заң шығарушы билік арасында өкілеттіктер бөлінбейді
- азшылық топтар үкіметтен ұзақ мерзімге шеттетіледі
- кейбір азшылықтар мен аймақтар артықша қолдау көреді

Президенттік жүйе + пропорционал сайлау

Артықшылығы

- билік тармақтары айқын бөлінеді

Кемшілігі

- билік президент қолында шамадан тыс шоғырланады
- партиялық тәртіп әлсіз болып, барельді бөлісу саясаты күшейеді
- үкімет жұмысы тұралап қалуы мүмкін
- шашыраңқы партиялар президент билігін арттырып, клиентелизмді күшейтеді

Парламенттік жүйе + пропорционал сайлау

Артықшылығы

- көпшілікті қамтитын инклюзивті басқару жүйесі орнайды
- партиялық тәртіп күшті болады
- жалпыға ортақ игіліктерге басымдық беріледі

Кемшілігі

- атқарушы және заң шығарушы билік арасында өкілеттіктер бөлінбейді
- шешім баяу әрі тиімсіз қабылдануы мүмкін
- азшылықты құрайтын коалиция серіктестерінің шамадан тыс билігі
- үкімет тұрақсыз болады

3-бөлімге қайту. Қорытынды ойлар

Бұл мақала VoxUkraine ұйымының рұқсатымен ұсынылды.

ҰСЫНЫЛАТЫН ҚОСЫМША ӘДЕБИЕТТЕР

Біз «Экономика әліппесі» кітабын оқып шыққаннан кейін, сіздің экономикаға деген көзқарасыңыз өзгеріп, оның маңызды әрі өте қызық сала екеніне көзіңіз жетті деп үміттенеміз. Егер сіз бұл тақырыпты тереңірек меңгергіңіз келсе, бірнеше кіріспе деңгейдегі оқулық бар (олардың бірі осы кітап авторларымен де үндес келеді). Бұл оқулықтар біз қозғаған идеяларды кеңірек түсіндіреді, тек соған қоса графиктер де көбірек болады.

Төменде ұсынылған кітаптар тізімі – классикалық еңбектерден бастап қазіргі заманғы зерттеулерге дейінгі туындылар. Олар экономикалық ой-өрісіңізді кеңейтеді және математиканы аса қажет етпейтін оқырманға да түсінікті болуға тиіс. Әттең, бұл кітаптардың қайсысы «Экономика әліппесі» аударылған тілдерге аударылғанын нақты қадағалай алмаймыз. Егер өз тіліңізде аудармасын байқап қалсаңыз, EFI-ге немесе еліңіздегі жергілікті серіктесімізге хабар беріңіз.

Қай кітап ұнағанын және тізімге тағы қандай еңбектерді қосқан жөн деп ойлайтыныңызды бізге suggestions@econfun.org поштасына жолдаңыз. Сондай-ақ пікірлеріңізді әлеуметтік желілерде айта жүруден де тартынбаңыз. Жаңа кітаптар жарық көрген сайын бұл тізім жаңарып отырады, сондықтан https://econfun.org сайтынан үнемі қарап тұруыңызға болады. Ал осы тізімдегі авторлардан жаңа еңбек жарық көрсе, соған назар аударуға тұрарлық деп сенімді түрде айта аламыз. Ізденісіңіз сәтті болсын!

Аджемоғлы Д., Робинсон Дж. Мемлекеттер неге дамымай қалады? – Алматы, «Мазмұндама», 2022. // 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.

Кови С. Жасампаз жандардың 7 дағдысы. – Алматы, Ұлттық аударма бюросы. 2018. // 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.

Глоссарий

абсолют артықшылық: Әлдебір субъектінің (ел, кәсіпорын не адам) өзге субъектілермен салыстырғанда тиімдірек өнім шығара алу қабілеті. Ал салыстырмалы артықшылық мүмкіндік шығынын талдауға сүйеніп анықталады. ↩

адами капитал: Қазіргі және келешекте өнім өндіруге үлес қосатын адамдардың қабілеттері, машықтары және денсаулығы. Білім мен оқытып-үйретуге құйылған инвестиция адами капитал қорын арттыра алады. ↩

айрықша мүдде: Өз пайдасын ғана көздеп, үкіметтің шешімдеріне ықпал етуге ұмтылатын жеке тұлға, топ немесе ұйым. ↩

айрықша мүдделер әсері: Саяси процестің жақсы ұйымдасқан мүдделі топтарға айтарлықтай жеке пайда әкелетін, сөйте тұра сайлаушылардың көбіне аз мөлшерде шығын түсіретін бағдарламаларды қабылдауға бейімдігі. Мұндай бағдарламалар тиімсіз болса да, көп жасалады. ↩

айрықша мүдделер проблемасы: Ұйымдасқан азшылық топқа айтарлықтай жеке пайда әкелетін, сөйте тұра өзге сайлаушылардың көбіне аз мөлшерде шығын тудыратын проблема. ↩

акция: Корпорацияның меншік үлестері. Компаниялар капитал тарту үшін акция шығарады, ал акция иелері фирманың таза пайдасынан пропорционал үлес алуға құқылы. Акция иелері компанияның қарыздары үшін бастапқы инвестициясынан артық жауапкершілік арқаламайды. Алайда, олар бастапқы құйған ақшасын қайтарып алуына не одан әлдебір пайда алуына кепілдік берілмейді. ↩

ақша: Сатушылар мен сатып алушылар тауар мен қызмет ақысына түпкілікті төлем

ретінде қабылдайтын құрал. Ол айырбас құралы, құнды сақтау құралы және есеп айырысу құралы қызметін атқарады. Ақшаның негізгі сипаты: алып жүруге ыңғайлы, тұрақты, біртекті, берік және бар жерде қабылданады. ↩

ақша массасы: Есеп айырысуға қолданылатын өтімділігі жоғары (оңай алуға болатын) активтер жиынтығы. Ақша айналымына әдетте қолма-қол ақша мен ағымдағы шоттарда жатқан қаражат кіреді. Кейбір кеңейтілген анықтамада төлем құралдарына оңай айналатын активтер, мысалы, жинақ шоттарында қалған қаражат та есепке алынады. Айта кетері, кредит карталары ақша айналымына саналмайды. Себебі кредит картасынан алынған қарыз айдың аяғында өтелсе, оны ақша айналымына қосу ағымдағы шоттағы қаражатты екі рет санағанға тең болар еді. Қызық бір пікірталас Орталық банктер Bitcoin (және басқа да цифрлық валюталарды) келешекте ақша айналымының құрамына енгізуі мүмкін бе, мүмкін болса, қашан енгізеді деген сұрақ төңірегінде өрбіп отыр. ↩

ақша нарығы сертификаты: Банкі немесе несие ұйымы сіздің ақшаңызды түрлі инвестицияларға құйып отыратын жинақ өнімінің түрі. ↩

ақша-несие саясаты: Үкіметтің ел ішіндегі ақша айналымын және кей жағдайда несие шарттарын қадағалауы. Бұл саясат нарықта айырбас ортасын қалыптастыруды және экономика тұрақтылығын қамтамасыз етуді көздейді. ↩

алмастырғыш тауарлар (субституттар): Ұқсас мақсатқа жұмсалатын өнімдер. Бірінің бағасы өскенде, өзгесіне деген сұраныс артады, ал бірінің бағасы түскенде, өзгесіне сұраныс азаяды (мысалы, гамбургер мен такос, сары май мен маргарин, Chevrolet пен Ford). ↩

алысты болжай алмау салдары: (1) қазір нақты пайда әкелетін, алайда келешек шығындары анықталуы қиын ұсыныстарды қолдауға бейім болу; (2) қазір нақты шығын талап ететін, алайда келешекте айқын емес әрі анық көрінбейтін пайда әкелетін

ұсыныстарға қарсы болу салдарынан мемлекеттік сектор әрекеттері бұрмаланып, соның кесірінен ресурстар дұрыс бөлінбеуі. ↩

аннуитет: Әлдебір адамға жыл сайын (әдетте өмірінің аяғына дейін) төленетін тұрақты ақша сомасы. ↩

астыртын келісім: Өзгелерді алдау немесе адастыруды мақсат етіп жасырын немесе заңсыз келісім жасау. Мұндай астыртын әрекетке қатысатын компаниялар тобы көбіне картель деп аталады. ↩

ауқымнан үнемдеу: Ірі өндіріс қуатын пайдалану арқылы үлкен көлемде өнім шығару нәтижесінде фирманың бір бірлікке шаққандағы шығынын азайту. ↩

ашық нарықтағы операциялар: Орталық банктің мемлекеттік бағалы қағаздарды (мысалы, облигацияларды) ашық нарықта сатып алуы және сатуы. ↩

ашық нарықтар: Жеткізушілер өкімет органдарынан рұқсат алмай-ақ кіре алатын нарықтар. ↩

әртараптандыру: Инвестицияларға қатысты қатерлерді азайту үшін түрлі компанияларға, салаларға және қаржы құралдарына (акция, облигация, жылжымайтын мүлік) қаржы құю стратегиясы. ↩

бағаны асыра көтеру: Сатушы тауар, қызмет не шикізат бағасын ақылға қонатын не әділетті саналатын деңгейден асырып жіберуі. Бұл пайдакүнемдік саналады және этика жағынан күмәнді болуы мүмкін. ↩

бағаны қадағалау: Үкімет белгілеп беретін баға. Нарықта қалыптасатын деңгейден жоғары немесе төмен белгіленуі мүмкін мемлекеттік реттеумен енгізілген баға. ↩

балама шығын: Таңдалған нұсқаның жолында құрбан болып кететін ең жоғары бағаланатын балама игілік не әрекет. ↩

баланстаған бюджет: Үкіметтің қазіргі кірісі (салық, алым және басқа да көздер) оның қазіргі шығынына дәл тең келетін қаржы жағдайы. ↩

банкроттық: Қарыз алушы қарыз берушіге ештеңе төлей алмайтыны сотта анықталған жағдай. ↩

басқарылатын инвестициялық пай қорлары: Қорда қандай акциялар ұсталатыны және олар қашан сатып алынып, сатылатыны жөнінде портфель менеджері шешім қабылдайтын инвестициялық пай қоры. Әдетте зерттеуші қызметкерлері қор менеджеріне қолдау көрсетеді. ↩

бәсеке: Өндірушілер не ресурс жеткізушілер арасындағы динамикалық жарыс процесі, онда әр тарап сатып алушыларға сапа, баға және өнім туралы ақпарат тұрғысынан неғұрлым тиімдісін ұсынуға тырысады. Бәсеке нарыққа еркін кіруді көздейді, яғни ықтимал жеткізушілер нарыққа кіру үшін өкіметтен рұқсат алуға міндетті емес. ↩

билетсіз жолаушы: Ортақ ресурс, қызмет немесе игілікті әділ үлес қоспай-ақ пайдаланатын адам. ↩

бюджет: Белгілі бір уақыт кезеңінде түседі деп болжанған кіріс пен шығады деп жоспарланған шығын. ↩

бюджет дефициті: Белгілі бір кезеңде (әдетте бір жылда) үкіметтің жалпы шығыны оның жалпы кірісінен асып кететін мөлшер. ↩

бюджет профициті: Әлдебір кезеңдегі (әдетте бір жыл) үкіметтің жалпы кірісі оның жалпы шығынынан асып кететін жағдай. ↩

валюта айырбас бағамы: Бір шетел валютасы бірлігін сатып алуға қажет жергілікті валюта бағасы. Мысалы, 1 украин гривнасын сатып алуға 0,035$ қажет болса, онда доллар/гривна айырбас бағамы – 0,035. ↩

валюта сатылатын қорлар (ETFs): Жекелеген акциялар сияқты қор биржаларында сатылатын инвестициялық қорлар. Олар белгілі бір индекс, тауар, сала немесе актив санатының көрсеткішін қайталауға арналған. ETF инвесторларға инвестициялық пай қорлары сияқты әртараптанған активтер портфеліне қол жеткізуге мүмкіндік береді, алайда олар биржаларда күн бойы нарық белгілеген бағамен саудаланады. ↩

венчур капиталист: Келешегі бар, алайда қатері жоғары – яғни, жылдам өсу мүмкіндігі бола тұра, әдетте банктен несие алуға лайық бола бермейтін бизнес-идеяларға инвестиция құятын инвестор. ↩

гиперинфляция: Ұлттық экономикада тауарлар мен қызметтердің бәрінің бағасы ырыққа көнбей кетіп, өте жылдам өсе беретін жағдай. Қазір баға тым жылдам өсуі (бір жылда 50% немесе тіпті 100% және одан да көп мөлшерде өсуі) қай кезде нақты гиперинфляцияға айналады деген мәселе әлі де талқыланып келеді. ↩

дамушы елдер: Жан басына шаққандағы табысы деңгейі мен білім деңгейі төмен, сауатсыздық етек алған және жоғары табысты елдерде ескіріп қалған өндіріс әдістерін әлі де кеңінен қолданып келе жатқан мемлекеттер. Мұндай елдер кейде «дамушы елдер» деп аталады. ↩

дауысты саудаға салу: Саясаткерлердің бір мәселеде қолдау алу үшін өзге мәселе бойынша қолдау көрсету үшін өзара келісіп, айырбас жасауы. ↩

делдалдар: Тауар мен қызметті сатып алып, сататын немесе сауда келісімдерін ұйымдастыратын адамдар. Делдалдар транзакция шығынын азайтуға көмектеседі. ↩

депозит сертификаты: Белгіленген өтеу мерзімі мен нақты пайыздық мөлшерлемесі бар жинақ сертификаты, ол ең төмен инвестициялық талаптардан басқа кез келген номиналда шығарылуы мүмкін. Мұндай құралдар салымды өтеу мерзіміне дейін қаражатқа қол жеткізуді шектейді. Certificates of Deposit деген атау АҚШ-та қолданылады. Ұқсас құралдар көп елде бар, дегенмен атауы әртүрлі болуы мүмкін. Еуропалық Одақта олар «Fixed Rate» немесе «Fixed Deposit» шоттары деп аталады. ↩

дивиденд: Компания пайдасының акционерлерге үлестірілетін бөлігі. ↩

ел кірісі: Әлдебір кезеңде ел азаматтары тапқан жалпы кіріс. ↩

ең төмен баға шегі: Ресурстар мен өнімдерге сатып алушылар төлейтін, үкімет белгілеген ең төмен баға. ↩

ең төмен жалақы: Жұмысшыларға сағатына белгіленген ең төмен еңбекақы мөлшерінен кем ақы төлеуге тыйым салатын заңнама. ↩

жалпы ішкі өнім (GDP): Әлдебір елдің аумағында әлдебір уақыт аралығында өндірілген түпкі (аралық емес) тауарлар мен қызметтердің бәрінің нарықтағы құны. Бұл көрсеткіш – елдің табысы мен өндіріс көлемін өлшеу құралы. ↩

жанама әсер: Экономикадағы өзгерістердің бірден байқалмайтын, алайда уақыт өте келе сезілетін салдары. ↩

жәрдемақы: Үкіметтің жеке тұлғалар мен кәсіпорындарға көрсетілген қызметке сүйенбей ақы төлеуі. Бұл қаражат бір топтан салық болып жиналып, өзге топтарға қайта бөлінеді. ↩

жеке инвестиция: Жеке сектордың ұзақмерзімді активтерге жұмсаған шығыны (тұрақты инвестиция) мен қойма қорлары артуына (қойма инвестициясы) бір кезең

ішіндегі ағыны. Бұл шығын келешекте тұтынушы игілігін қамтамасыз ету мүмкіндігімізді арттырады. ↩

жеке меншік құқығы: Бір адамға не адамдар тобына тиесілі, иесінің қалауымен басқаға беруге болатын меншік құқығы. ↩

жеке табыс: Ел ішіндегі үй шаруашылықтары мен корпоративтік емес бизнес субъектілері алатын жалпы кіріс. ↩

жеке табыс салығы: Жеке тұлғалардың бір жылда алған (жалақы, еңбекақы, дивиденд, пайыз кірісті және басқа да кіріс көздері) кірісіне салынатын салық. ↩

жең ұшынан жалғасқан (олигархиялық) капитализм: Бизнестің табысы кәсіпкерлер мен шенеуніктер арасындағы тығыз байланысқа қарап тұратын экономика. Бұл лицензия, мемлекеттік грант, салықтан жеңілдік беру немесе мемлекеттен басқаша қолдау алудағы жақындық пен фаворитизмнен көрініс табуы мүмкін. ↩

жинақ: Салық төленгеннен кейін қалған кірістің тұтынуға жұмсалмаған бөлігі. ↩

Жоба жамау заңнамасы: Бүкіл елдегі салық төлеушілердің есебінен жекелеген аумақтарға пайда әкелетін мемлекеттік шығын жобалары. Әдетте, мұндай жобалардың шығыны пайдасынан асып түседі, сөйте тұра жергілікті тұрғындар шығын өз қалтасынан шықпаған соң, оларды қолдайды. ↩

жұмыс күші: Жұмысы бар және жұмыссыз адамдардың жиынтығы. Бұл екі топ бірігіп, қазіргі еңбек ұсынысы көлемін құрайды. ↩

жылжымайтын мүлікті тәркілеу деңгейі: Қарыз алушы ай сайынғы төлемдерді өтей алмағанына байланысты қарыз беруші тұрғын үйді өз меншігіне алу процесін бастаған ипотекалық несиелердің пайыздық үлесі. ↩

залал: Сатудан түскен табыс тауар не қызмет ұсыну шығынын өте алмаған жағдайда шығатын айырма. Залал – ресурстарын тиімсіз жұмсап, олардан барынша жоғары құндылық жасай алмаған өндірушілердің жазасы. ↩

заң үстемдігі: Адамдардың бәрі бірдей заңдарға бағынуын қамтамасыз ететін қағида, бұл әлдебір топтың немесе жеке тұлғалардың өзіне қатысты қолданылмайтын заңдарды қабылдауына жол бермейді. ↩

заттай капитал: Өзге тауарлар мен қызметтерді өндіруге жұмсалатын, адам қолынан шыққан ресурстар (мысалы, құрал-сайман, жабдық, ғимарат). Олар келешектегі өндіріс мүмкіндіктерін арттырады. ↩

импорт: Шетелдерде өндірілген, ел ішінде сатып алынатын тауарлар мен қызметтер. ↩

импорт квотасы: Әлдебір кезең ішінде әлдебір тауардың елге әкелінуін саны не құны жағынан шектеу. ↩

импорт салығы: Елге әкелінетін тауарларға салынатын салық. ↩

инвестиция: Капитал ресурстарын, оның ішінде адами және материалдық капиталды сатып алу, салу немесе дамыту. Инвестиция капитал қорын ұлғайтады. ↩

инвестициялық акция пай қоры: Инвесторлардың қаражатын қосып, оны акциялар жиынтығына құятын қаржы институты. Мұндай қорлар шағын инвесторларға да әртараптанған акциялар портфелін иелену мүмкіндігін береді. ↩

инвестициялық пай қоры: Инвесторлардың қаражатын қосып, оларды түрлі инвестиция санаттарына жұмсайтын қаржы институты. Пай қорлары түріне қарай акция қоры, облигация қоры, жылжымайтын мүлік қоры және ақша нарығы қоры болады. ↩

инвестициялық тауарлар: Болашақта экономикалық пайда алу үшін сатып алынатын не салынатын тауарлар мен нысандар. Мысалдарға жалға берілетін үйлер, зауыттар, кемелер, жолдар жатады. Олар көбіне капитал тауарлары деп те аталады. ↩

индекстелетін инвестициялық акциялар пай қоры: Акцияларға инвестиция құятын ортақ қор, ол S&P 500 сияқты кең нарық индексі құрамындағы акцияларды олардың үлесіне (немесе салмағына) сәйкес ұстайды. Бұл қорлардың әкімшілік шығыны әдетте өте төмен, өйткені олар акцияларды саудаға салу мен зерттеуге аз қаражат жұмсайды. Қордағы үлестер құны қор байланыстыратын индекс өзгергеніне қарай өсіп не кеміп отырады. ↩

инфляция: Тауарлар мен қызметтер бағасының жалпы деңгейі үздіксіз өсе беруі. Инфляция кезінде ақша бірлігінің (мысалы, гривнаның) сатып алу қабілеті төмендейді. ↩

инфляциядан қорғалған қазынашылық құнды қағаздар (TIPS): АҚШ Қаржы министрлігі шығаратын, инфляцияға қарай индекстелетін облигациялар. Бұл құнды қағаздар негізгі соманы да, купондардан пайыз төлемдерін де инфляция деңгейіне сәйкес арттырып отырады, сөйтіп олардың нақты қайтарымы инфляция өзгергенінен зардап шекпейді. TIPS облигациялары АҚШ-та 1997 жылғы қаңтардан бері шығарылып келеді. ↩

ипотека: Үй сияқты мүлікті кепілге қойып қарыз алу құралы. Қарыз алушы қарызды белгіленген шартқа сай өтемесе, қарыз беруші мүлікті өндіріп алып (форклозер), оны сатып, қарыздың өтелмеген бөлігін қайтарып ала алады. ↩

капиталға инвестиция: Келешектегі өндіріс тиімділігін арттыру үшін ғимараттар, машиналар, құралдар мен басқа да жабдықтарға жұмсалатын шығындар. ↩

капитализм: Меншік, бизнес және өнеркәсіп жекеменшікке сүйеніп, табысты ұйымдар

мен адамдардың барынша көп пайда табуына жұмсалатын экономикалық, саяси және әлеуметтік жүйе. ↩

капитал қалыптасуы: Болашақ өндірістік тиімділікті арттыру үшін ғимараттар, машиналар, құралдар және басқа да жабдықтар өндіру. Бұл термин сондай-ақ жұмысшылардың білімін және дағдыларын жетілдіру (адами капиталға инвестиция құю) арқылы олардың болашақ өндіріс мүмкіндіктерін арттыруға да қатысты қолданылады. ↩

капитал нарығы: Акция, облигация сынды инвестициялық құралдар сатып алынатын және сатылатын түрлі нарықтардың жалпы атауы. ↩

кәсіби лицензиялау: Адам әлдебір кәсіппен айналысамын не бизнес жүргіземін десе, үкіметтен рұқсат алуға тиіс деген міндеттеме. ↩

кәсіпкер: Пайда табуды көздейтін, инновациялық тәсілдер мен өнімдерді дамытуға тәуекел ететін шешім қабылдаушы. Табысты кәсіпкердің әрекеттері ресурстардың құнын арттырады. ↩

квартиль: Дерек жиынын төрт тең бөлікке бөлетін статистика көрсеткіші. Деректер алдымен өсу ретіне қарай сұрыпталады, содан кейін жиынды төрт тең топқа бөлу үшін үш нүкте анықталады. Әр квартиль деректердің 25% бөлігіне тең. ↩

кепіл: Қарызды өтеу кепілдігі есебінде ұсынылатын мүлік не актив: қарыз қайтарылмаса, несие берушінің меншігіне өтеді. ↩

конституция: Мемлекет немесе басқа ұйым қызметін реттейтін негізгі қағидалар мен қалыптасқан құқық нормаларының жиынтығы. ↩

қосылған құн салығы: Қосылған құн салығы (ҚҚС) – тауарлар мен қызметтерді сатып

алушы төлейтін салық түрі. ↩

Коуз теоремасы: Жеке тұлғалар немесе топтар арасында меншік құқығы бойынша саудаласу оңтайлы және тиімді нәтижеге әкеледі деген теория. ↩

көрінбейтін қол: Нарықтағы бағалар адамдарды өз мүддесін көздей отырып, қоғамның экономикалық әл-ауқатын арттыратын іс-әрекеттерге бағыттайтын үрдіс. ↩

креатив деструкция: Ескі өнімдер мен өндіріс әдістерді тұтынушыларға көбірек құндылық беретін инновациялық жаңа әдістерге ауыстыру. Бұл процесс экономиканың өсуі мен өмір сүру деңгейі артуына ықпал етеді. ↩

қазынашылық вексель: Қысқамерзімді мемлекеттік қарыздық міндеттеме, ол бойынша пайыздар қарыз мерзімінің аяғында төленеді. Олар үкіметтің қысқа мерзімді қаржы қажетін басқаруға жұмсалады. ↩

қоғам игілігі: Мынадай екі сипаты бар тауарлар: ортақ тұтынылады – бір адамға ұсынылған игілікті өзгелер де ала алады. Айыруға келмейді – ақы төлемеген тұтынушыларды бұл игілікті пайдаланудан шеттету қиын немесе мүмкін емес. ↩

қоғамның таңдауы: Ұжымдық ұйымдардың, әсіресе үкіметтің қалыптасуы мен қызметіне әсер ететін шешім қабылдау процестерін зерттейтін сала. Жалпы, бұл теорияда саясаттану мәселелеріне экономика принциптері мен әдістері қолданылады. ↩

«қоқыс» облигациялар: Қатері жоғары облигациялар, әдетте толық қалыптаспаған компаниялар шығаратын, тәуекеліне байланысты жоғары пайыздық мөлшерлеме төлейтін облигациялар. ↩

құқықтық тәртіп жүйесі: Жеке тұлғалар мен олардың мүлкін күш қолдану, алаяқтық

немесе ұрлық салдарынан болатын зияннан қорғайтын ережелер мен заңдар жүйесі. ↩

құрама пайыз: Бастапқы капиталға ғана емес, бұрын есептелген пайыздарға да қосып саналатын пайыздық табыс. ↩

мамандану: Әлдебір субъект (жеке адам, фирма не ел) тиімділікті арттыру үшін тауар мен қызметтің шектеулі түрін өндіруге ден қоятын өндіріс әдісі. ↩

мемлекеттің араласуы: Мемлекеттің экономикалық және әлеуметтік мәселелерді мемлекет қадағалауы. ↩

мемлекеттік кәсіпорын: Үкімет атынан коммерциялық қызмет жүргізсін деп құрылған заңды тұлға. ↩

мемлекеттің қарызы: Үкіметтің пайыздық кіріс әкелетін айналымдағы облигациялар түріндегі жалпы қарызы. Ол бюджет дефициті мен профицитінің жиынтық әсерін көрсетеді. ↩

мемлекеттік облигация: Үкімет шығындарын қолдау үшін үкімет шығарған қарыздық құнды қағаз. АҚШ-тағы федералдық мемлекеттік облигацияларға жинақ облигациялары, қазынашылық облигациялар және инфляциядан қорғалған қазынашылық құнды қағаздар (TIPS) жатады. ↩

монополия: Кең экономикалық мағынада, баламасы жоқ ерекше тауарды немесе қызметті бір ғана сатушы немесе өндіруші ұсынатын нарық құрылымы. Монополия ұғымы экономикалық нарықтардан бастап өкіметтің ерекше жағдайларына дейінгі түрлі контекстерді қамтиды. ↩

моральдық қауіп: Әрекеттің ықтимал жағымсыз салдарын азайтатыны себепті тәуекелге қарсы қорғаныс жасау қауіпті әрекеттің жиілеуіне алып келетін жағдай. ↩

нақты ЖІӨ: Белгілі бір уақыт ішінде елдің жалпы экономикалық өнімінің инфляцияға немесе баға өзгерістеріне түзетілген көрсеткіші. ↩

нақты құн: Инфляцияға қарай түзетілген құн. ↩

нарық: Сатып алушылар мен сатушылар арасындағы сұраныс пен ұсыныс күштеріне сүйенетін сауда қатынастарын қамтитын абстракт ұғым. ↩

нарық күштері: Нарықтағы бағалар арқылы берілетін ақпарат пен түрткі; сатып алушылар мен сатушылардың шешімдерін үйлестіруге ықпал ететін пайда мен залал көрсеткіштері. ↩

нарық сәтсіздігі: Түрткілер құрылымы нарыққа қатысушылардың экономика нәтижесіне қайшы әрекеттер жасауына ықпал ететін жағдай. ↩

негізгі қарыз: Қарызға алынған бастапқы сома, оның үстінен қарыз алушы пайыз төлейді. ↩

Несие қабілеті көрсеткіші: Жеке тұлғаның несие тарихы мен қаржыға қатысты тәртібіне сүйенетін төлем қабілетінің сандық көрсеткіші, оны Experian сынды несие бюролары өзінің арнайы модельдеріне сүйеніп бағалайды. ↩

номинал ЖІӨ өсімі: Белгілі бір уақыт ішінде экономикада өндірілген тауарлар мен қызметтердің бәрінің құнының қазіргі нарық бағаларына шаққандағы пайыздық өсімі. ↩

номинал табыс: Активтен алынған ақшалай табыс, алайда инфляция немесе жалпы баға деңгейі өзгерісі ескерілмеген көрсеткіш. ↩

норматив сұрақ: Шынайы фактілерден гөрі, моральдық тұрғыдан дұрыс не бұрыс деп

қарастырылуға тиіс мәселелерге қатысты қойылатын сұрақ. ↩

нөлдік нәтиже ойыны: Ойын теориясындағы бір адамның ұтысы өзге адамның шығынына теңесіп, жалпы байлық не пайда өзгерісі нөлге тең болатын жағдай. Қаржы нарығында опциондар мен фьючерстер — транзакция шығынын есептемегенде — нөлдік нәтиже ойынына мысал. ↩

облигация: Болашақта белгілі бір уақытта негізгі қарызды (қарыз алынған соманы) және пайызды қайтарамын деген уәде. Компаниялар мен үкіметтер облигацияларды қаржы тарту әдісі деп шығарады. ↩

ойын теориясы: Математика мен экономиканың рационал шешім қабылдайтын субъектілер арасындағы стратегиялық өзара әрекеттестікті зерттейтін саласы. Бұл теория жеке адам шешімінің нәтижесі оның өз әрекеттеріне ғана емес, сонымен бірге өзге қатысушылардың әрекеттеріне де байланысты болатын жағдайларды талдауға арналған негіз (фреймуорк) ұсынады. ↩

олигарх: Аса бай бизнес басшысы, саяси ықпалы зор тұлға. Әсіресе, бұл термин ССРО құлағаннан кейін мемлекеттік кәсіпорындарды жекешелендіріп алып пайда көріп отырған адамдарға қатысты қолданылады. ↩

олигополия: Нарықта аз ғана ірі компаниялар басым болып, әлдебір тауар не қызмет саласын бірнеше ірі фирма бақылайтын нарық құрылымы. ↩

орталықсыздандыру: Биліктің орталық үкіметтен жергілікті басқару органдарына берілуі. ↩

орташа кедейлік деңгейі: Халықтың 3,65 доллар кедейлік шегінен төмен деңгейде күн көріп отырған бөлігін көрсететін көрсеткіш. Бұл шек төтенше кедейлік деңгейінен жоғары болғанымен, күнкөріс деңгейі төмен екенін білдіреді. 3,65$ кедейлік шегі орташа

табысы төмен елдердегі ұлттық кедейлік шектеріне сүйене есептелген. ↩

орын басатын балалар тууы көрсеткіші: Халық санының ұзақмерзімді тұрақтылығын сақтауға қажет әр әйелге шаққандағы орташа туу саны. ↩

өкімет ұсынатын игілік: Өкімет қамтамасыз ететін, тұтынуда бәсеке тудырмайтын (біреу пайдаланғанда өзгелердің пайдалануына кедергі келтірмейтін) және ақы төлемеген адамдарды тұтынудан шеттету қиын болатын тауар немесе қызмет. ↩

өндіріс ресурстары: Тауар және қызмет өндіруге жұмсалатын ресурстар (яғни, табиғи ресурстар, адам ресурстары және капитал тауарлары). ↩

өндіріс функциясы: Үкіметтің өндіріс функциясы – (1) нарықтардың тиімді жұмыс істеуіне керек құқық және қаржы ортасын қалыптастыруы және (2) нарық арқылы қамтамасыз ету қиын болатын кей тауарлар мен қызметтерді ұсынуы. ↩

өнімділік: Белгілі бір уақыт ішінде (әдетте, сағатқа шаққанда) әр жұмысшы өндірген орташа өнім көлемі. ↩

патент: Белгілі бір мерзімге берілетін, иесіне өнертабыс шығару, оны пайдалану немесе сатуда өзгелерді шектеу құқығын беретін заң не құжат. ↩

портфель: Жеке тұлғаның немесе қаржы институтының қолындағы жинақ, инвестиция және жылжымайтын мүлік сынды нақты активтер жиынтығы. ↩

рационал бейхабарлық: Жеке адамның дауыс беру нәтижесіне шешуші әсер етуі ықтималдығы төмен деп қабылдауына байланысты сайлау туралы ақпарат іздеуге ынтасы аз болуы. Сондықтан, сайлаушылар үшін терең ақпарат алып, санаға салып таңдауға уақыт пен күш жұмсаған тиімсіз болып көрінеді. ↩

рента іздеу: Жеке адамдар мен мүдделі топтардың қоғам саясатын өзіне табыс не артықшылық алу үшін қайта құрылымдауды көздейтін әрекеттері. ↩

ресурс: Экономикалық тауарлар мен қызметтер өндіруге жұмсалатын кірім. Оған табиғи ресурстар, еңбек, машықтар, кәсіпкерлік қабілет және капитал жатады. Адамзат тарихы – алуға болатын, сөйте тұра шектеулі ресурстарды өзіміз қолымызда болса дейтін нәрселерге (экономикалық тауарларға) айналдыру жолындағы күрестің көрінісі. ↩

реттеушінің тұзағы: Реттеуші агенттіктердің қоғам мүддесінен бұрын, өзі реттейтін саланың мүддесіне бағынышты болып қалатын жағдайы. ↩

рецессия: Нақты жалпы ішкі өнім (ЖІӨ) азайып кететін экономикалық әрекеттің (активити) құлдырауы. Экономистер әдетте рецессияны нақты ЖІӨ екі тоқсан қатарынан азайғаны деп таниды. ↩

риэлтордың комиссиясы: Жылжымайтын мүлік агентіне немесе брокерге олардың қызметі үшін төленетін ақы. Бұл көбіне сату бағасынан белгілі бір пайызға шағып есептеледі, алайда басқа төлем модельдері де қолданылуы мүмкін. ↩

салықтан жалтару: Жеке тұлғалар мен кәсіпорындардың салық салынатын табысын азайтып, салық міндеттемелерін төмендетуге қолданатын заңды әдістері немесе қаржы схемалары. ↩

салыстырмалы артықшылық заңы: Жеке адамдар, фирмалар, өңірлер не мемлекеттер өндірісті ұлғайтып, саудадан өзара пайда таба алатынын көрсететін қағида. Бұл қағидаға сүйенсек, әр тарап өндірісі арзанға түсетін (яғни, балама шығыны төмен) тауарларды өндіруге маманданып, өндірісі қымбатқа түсетін тауарларды басқа өндірушілерден айырбас жасап алады. ↩

сатып алу қабілеті паритеті: Түрлі елдер валютасының салыстырмалы құнын

өлшейтін экономикалық теория және әдіс. PPP баға деңгейіндегі айырманы жою арқылы түрлі валютаның сатып алу қабілетін теңестіретін айырбас бағамдарын анықтайды. ↩

сенделу теориясы: Қор бағаларының қазіргі деңгейі келешекке қатысты белгілі ақпараттың бәрін қамтиды деген теория. Сондықтан, акция бағасының келешектегі қозғалысы тосын оқиғаларға байланысты болады, олар бағаның болжауға келмейтін немесе тосын өзгеруіне әкеледі. ↩

сертификаттау: Жеке тұлғаның білімі, дайындығы және басқа да кәсіби білігін растайтын құжат беру процесі. Лицензиялаудан айырмашылығы, сертификаты жоқ адам да нарықта бәсекеге түсе алады. ↩

Смут-Хоули тариф заңы: 1930 жылы АҚШ Конгресі қабылдаған заң, оның мақсаты американ фермерлер мен өзге де салаларды шетелдік бәсекеден қорғау үшін импорт тауарларға бұрын-соңды болмаған жоғары тарифтер енгізу болды. ↩

социализм: Барша адам тең және ел байлығы әділ бөлінуге тиіс дейтін ұстанымдар жүйесі немесе сол қағидаларға сүйенетін саяси жүйелер. ↩

субсидия: Үкімет белгілі бір тауарларды өндірушілерге немесе тұтынушыларға беретін қаржылай көмек немесе салықтан жеңілдік. Мысалы, этанол өндірушілеріне бір галлонға шамамен 1,5$ көлемінде берілетін төлем осыған жатады. ↩

сұраныс заңы: Тауардың бағасы мен сатып алушылардың оны сатып алу көлемі арасындағы кері қатынасты сипаттайтын қағида. Басқа факторлар өзгермеген жағдайда, тауар бағасы өскен сайын сұраныс азаяды, ал баға төмендеген сайын сұраныс артады. ↩

сыртқы әсер: Белгілі бір қызметтің келісім бермеген сыртқы тараптардың әл-ауқатына ықпал ететін жанама әсері. Бұл әсер оң болса – сыртқы пайда (экстернал пайда), ал теріс

болса – сыртқы шығын (экстернал шығын) деп аталады. ↩

S&P 500 индексі: Қор нарығының жалпы жағдайын көрсету үшін таңдалған бес жүз акциядан тұратын қоржын. АҚШ-тағы барлық акция құнының 70 пайызынан астамы S&P 500 индексінде шоғырланған. ↩

таза табыс: Өндіріс шығынын өтегеннен асып түсетін табыс. Ол шығынға өндіріс процесіне қатысатын ресурстардың бәрінің, соның ішінде фирманың қолындағы ресурстардың да балама құны кіреді. Пайда тек өндірілген тауар не қызмет құны оны өндіруге жұмсалған ресурстардың құнынан жоғары болғанда түседі. ↩

тапшылық (дефицит): Адамдар әлдебір игілік не ресурсты табиғаттан еркін алуға болатын мөлшерінен көбірек иемденгісі келетін жағдай. Бізге құнды нәрселердің көбі – шектеулі. ↩

тепе-теңдік: Сұраныс пен ұсыныс күштері теңескен жағдай. Нарықта тепе-теңдік болғанда, тұтынушылар мен өндірушілердің шешімдері тоқайласып, сұраныс көлемі ұсыныс көлеміне тең болады, сол кезде нарық өзін-өзі реттейтін баға қалыптасады. ↩

тозу: Активтің пайдаланылуына қарай оның құны кемуі. ↩

тонау: Біреудің мүлкін немесе ресурстарын күштеп немесе заңсыз иемдену әрекеті. ↩

төленбеген ипотека: Қарыз алушы несие төлемдерін 90 күннен аса кешіктірген немесе несиені өндіріп алу (форклозер) процесінде тұрған тұрғын үй ипотекасы. ↩

транзакция шығыны: Тауар мен қызметті айырбастау мүмкіндігін іздеу, келіссөз жүргізу және аяқтауға қажет уақыт, күш-жігер және басқа ресурстар. ↩

тұтынушы бағасы индексі: Тауарлар мен қызметтер «себетіне» белгіленген құн уақыт

өте өзгеруін қадағалайтын индекс. Инфляция мен күнкөріс құнының негізгі көрсеткіші. Бұл индекс әлдебір кезеңдегі себет құнын базалық жылға қарай салыстыра отырып, баға қалай өзгергеніне және ол тұтынушылардың сатып алу қабілетіне қалай әсер еткеніне баға беруге көмектеседі. ↩

тығырық жұмыс: Карьера жолында өсіп, жақсырақ лауазымға көтерілу мүмкіндігі аз не мүлде жоқ жұмыс. ↩

Үлкенге құрмет: Ақы төлеу жүйесі (pay-as-you-go) – адам не ұйым шығынын алдын ала немесе кейін емес, шыққанына төлейтін жүйе. ↩

үкіметтің сәтсіздігі: Түрткілер құрылымы саяси процесте, оның ішінде демократиялық шешім қабылдау барысында, жеке тұлғалардың экономика нәтижесіне қайшы әрекеттер жасауына ықпал ететін жағдай. ↩

үлес: Компаниялар шығаратын және меншік құқығын беретін үлес не акциялар. ↩

үміті үзілген жұмыссыз: Жұмыс іздеуді тоқтатып, еңбек нарығынан шығып қалған адам. ↩

үшінші сектор: Мемлекеттік секторға (яғни мемлекетке) да, жеке секторға (пайда табушы жекеменшік кәсіпорындарға) да жатпайтын түрлі құрылымы мен мақсаты бар ұйымдарды қамтитын жалпы атау. ↩

ұсыныс заңы: Тауар бағасы мен өндірушілер нарыққа шығаратын тауар көлемі арасындағы тура (оң) қатынасты сипаттайтын қағида. Басқа факторлар өзгермеген жағдайда, тауар бағасы өскен сайын өндірушілер сол тауарды көбірек шығарады, ал баға төмендеген сайын ұсыныс азаяды. ↩

FiCO рейтингі: Қарыз берушілерге қарыз алушылардың несие міндеттемелерін

уақытылы өтеуі ықтималдығын бағалауға көмектесетін көрсеткіш. Бұл көрсеткіш тұтынушыларды төлем қабілетіне қарай рет-ретімен жіктеп, қаржыға қатысты шешімдерді жылдам әрі дәл қабылдауға мүмкіндік береді. ↩

халықаралық доллар: Белгілі бір елде АҚШ-тағы 1$ сатып алатын тауар мен қызметтің шамамен тең мөлшерін сатып алуға жететін валюта бірлігі. Бұл ұғым сатып алу қабілеті паритеті (PPP) негізінде қолданылады. ↩

шағылған терезе гипотезасы: Қоршаған ортадағы бұзақылық пен немқұрайлық белгілері (мысалы, шағылған терезе, қоқыс, граффити) ұсақ құқық бұзу жағдайларының көбеюіне, соның артынан ауыр қылмыстардың артуына соқтыруы мүмкін деген теория. ↩

шектен тыс кедейлік деңгейі: Халықтың халықаралық кедейлік шегінен төмен деңгейде күн көріп отырған бөлігін көрсететін көрсеткіш. Дүниежүзілік банк бұл шекті 2017 жылғы сатып алу қабілеті паритетіне шағып есептегенде, күніне 2,15 АҚШ долларынан аз табыс табу деп анықтаған. ↩

шекті өзгеріс: Қазіргі жағдай өзгергенінің әсерін сипаттайтын термин. Мысалы, шекті шығын – өндірушінің қолындағы өндіріс қуаты мен өндіріс қарқынын ескергенде, қосымша бір бірлік өнім шығаруға жұмсалатын шығын. ↩

шекті пайда (маржа): Шекті пайда (маржиналдық пайда, шекті құндылық) – белгілі бір әрекеттен, мысалы, қосымша бір бірлік тауар немесе қызмет тұтынудан алынатын жалпы құндылықтың немесе пайданың өзгерісі. Бұл сонымен қатар, әрекетті қарастырып отырған адамның оны алу үшін төлеуге дайын ең жоғары мөлшерін көрсетеді. ↩

шекті салық мөлшерлемесі: Қосымша табыстың әрбір қосымша долларынан төленуге тиіс салықтың пайыздық мөлшері. Жеке қаржыға қатысты шешім қабылдауда шекті

салық мөлшерлемесінің маңызы зор. ↩

шекті шығын: Қосымша бір бірлік өнім өндіру нәтижесінде жалпы шығынның өзгеруі. ↩

шетел валютасы нарығы: Дүниежүзі елдерінің валюталары саудаланатын жаһандық нарық. Мысалы, АҚШ-тан Францияға барған турист АҚШ долларын (USD) еуроға (EUR) айырбастап, шетел валютасы нарығына қатысады. ↩

ынта: Әрекеттің нәтижесінде болады деп күтетін пайда. Ол оң (әрекет марапатталады) не теріс (әрекет жазаланады) болуы мүмкін. ↩

экономика институттары: Меншік құқығының қауіпсіздігіне, келісімшарттар орындалуына және сауда көлеміне әсер ететін құқық, реттеуші және қаржы ережелері, заңдар мен дәстүрлер. Бұл құрылым, әсіресе, сауда серіктестері бір-бірін танымайтын жағдайда транзакция шығындарына айтарлықтай ықпал етеді. ↩

экономикалық өркендеу: Жан басына шаққандағы табыс тұрақты артып, күнкөріс деңгейі жақсаруы. ↩

экономикалық тиімділік: (1) пайдасы шығынынан жоғары қызмет түрлерінің бәрі іске асырылатын және (2) шығыны пайдасынан асып түсетін ешбір қызмет орындалмайтын жағдай. ↩

экспорт: Ел ішінде өндірілген, шетелдегі сатып алушыларға сатылатын тауарлар мен қызметтер. ↩

эмбарго: Үкіметтің белгілі бір елмен сауда немесе басқа да коммерциялық қызметті шектеуі немесе толық тыйым салуы. ↩

Авторлар туралы (About the Authors)

Джеймс Д. Гуортни — *Florida State University* оқу орнының экономика кафедрасының құрметті профессоры. Ол бұл университетте 53 жыл сабақ берген. Ол *Economics: Private and Public Choice* (Cengage Learning, 2020) атты кең таралған экономика оқулығының жетекші авторы болған. Бұл оқулық қазір 17-басылымына жеткен.

Профессор Гуортни сондай-ақ *Fraser Institute*-тің жыл сайынғы *Economic Freedom of the World* есебінің тең авторы, бұл есеп 165 ел бойынша экономикалық еркіндікпен үйлесетін институттар мен саясаттар туралы ақпарат ұсынады.

Оның ғылыми мақалалары *American Economic Review, Journal of Political Economy, Journal of Economic Education, Southern Economic Journal* және *Journal of Institutional and Theoretical Economics* сынды беделді журналдарда жарияланған.

1999–2000 жылдары ол АҚШ Конгресінің *Joint Economic Committee* органында бас экономист қызметін атқарды. Сонымен қатар *Southern Economic Association* және *Association of Private Enterprise Education* ұйымдарының президенті болған.

Джеймс Д. Гуортни 2024 жылдың қаңтарында дүниеден өтті.

Дуайт Р. Ли 1972 жылы *University of California, San Diego* университетінде PhD дәрежесін алды. Ол *University of Colorado, Virginia Tech University, George Mason University* және *University of Georgia* оқу орындарында қызмет етті.

1985–2008 жылдары ол *Ramsey Professor of Economics and Private Enterprise* атағымен еңбек етті. 2008–2014 жылдары *Southern Methodist University*-де *William J. O'Neil*

Professor of Global Markets and Freedom болды.

Қазір ол *Ball State University*-дегі *Miller College of Business* құрамындағы *Institute for the Study of Political Economy* мекемесінде шақырылған оқытушы ретінде жұмыс істейді.

Профессор Лидің зерттеу салалары — қоршаған орта мен табиғи ресурстар экономикасы, саяси шешім қабылдау экономикасы, мемлекеттік қаржы, құқық және еңбек экономикасы. Ол 170-тен астам ғылыми мақала, 300-ге жуық танымдық мақала жариялаған.

14 кітаптың тең авторы, 5 кітаптың редакторы. АҚШ пен басқа да елдерде көптеген дәрістер оқыған. Ол *Association of Private Enterprise Education* ұйымының (1994–1995) және *Southern Economic Association* ұйымының (1997–1998) президенті болған.

Тони Хант Феррарини — *Florida State University* жанындағы *Gus A. Stavros Center for the Advancement of Free Enterprise and Economic Education* орталығының контент кеңесшісі.

Бұрын *Lindenwood University* оқу орнында *R. W. Plaster Professor of Economic Education* атағымен жұмыс істеген. 2023–2024 жылдары «Жылдың үздік оқытушы-зерттеушісі» атағын иеленген.

Экономикалық білім беру саласындағы ұлттық және халықаралық жетістіктерімен танымал. Экономикалық ойлауды әртүрлі салаға енгізу, технологияны тиімді пайдалану арқылы аудиториямен байланысты нығайту бағытында кеңінен танылған.

2015 жылы *National Association of Economic Educators* ұйымының президенті болған. Осы ұйымнан *Technology Award* және *International Award* марапаттарын алған.

Council on Economic Education (Japan) ұйымының кеңесшісі. *Junior Achievement USA, Economic Fundamentals Initiative* (Шығыс Еуропа және Орталық Азия), *Korea Development Institute* сияқты ұйымдармен тығыз жұмыс істейді.

Ол *Washington University in St. Louis* университетінде экономика бойынша докторлық дәрежесін алған, ұстазы — 1993 жылғы Нобель лауреаты **Дуглас С. Норт**.

Джозеф П. Калхун — *Florida State University* экономика кафедрасының оқытушы профессоры, сондай-ақ университет жанындағы *Gus A. Stavros Center for the Advancement of Free Enterprise and Economic Education* орталығының директоры.

Ол экономика негіздері мен жеке қаржы пәндерінен сабақ береді. *Unconquered by Debt* атты қаржылық сауаттылық бағдарламасының негізін қалаушы әрі жетекшісі. Бұл бағдарлама бакалавриат студенттеріне тегін ұсынылады.

Dr. Калхун ұлттық деңгейдегі педагогикалық конференцияларда медиа мен технологияны оқытуда тиімді пайдалану жөнінде баяндамалар жасайды.

Florida State University-де бірнеше мәрте үздік оқытушы атанған. *University of Georgia*-да докторлық дәрежесін алған.

Ол университеттің шетелдік оқу бағдарламалары аясында Англия, Италия және Испанияда сабақ берген.

Джейн Шоу Строуп (басқа нұсқада **Джейн С. Шоу**) — жазушы және тәуелсіз редактор. *James G. Martin Center for Academic Renewal* ұйымының басқарма төрайымы және

бұрынғы президенті.

Property and Environment Research Center (PERC) институтында аға ғылыми қызметкер болған.

Ол *Facts, Not Fear: Teaching Children About the Environment* (Regnery Publishing, 1996) атты кітаптың тең авторы. Бұрын *Business Week* журналында экономика бөлімінің редакторы қызметін атқарған.

Wellesley College-ден ағылшын әдебиеті мамандығы бойынша бакалавр дәрежесін алған. 2020 жылы *North Carolina State University*-ден тарих магистрі дәрежесін алған.

Ол *Association of Private Enterprise Education* ұйымының бұрынғы президенті. *Econ Journal Watch, CL Press, Regulation* және *Institute of Economic Affairs (London)* ұйымдарының редакциялық кеңестерінің мүшесі.

Осы кітаптың алдыңғы тең авторларының бірі **Ричард Л. Строуптың** жесірі.

Рэндалл К. Файлер — Hunter College және Graduate Center of the City University of New York оқу орындарының профессоры.

1993 жылдан бері *Charles University* мен *Academy of Sciences of the Czech Republic* бірлескен *CERGE-EI* мекемесінде шақырылған профессор.

1999–2021 жылдар аралығында *CERGE-EI Foundation* қорының президенті болды — бұл қор посткеңестік елдердегі экономика білімін дамытудағы ең ірі ұйым.

Ол *CERGE-EI Foundation Teaching Fellows* және *Distance Learning* бағдарламаларын

басқарады. Бұл бағдарламалар арқылы 28 елде 275 000 студентке жоғары білім берілді.

Economic Fundamentals Initiative (EFI) ұйымының президенті. *International School of Economics (ISET)* (Тбилиси, Грузия) академиялық және басқарушы кеңестерінің мүшесі.

Бұрын *Global Development Network* жобасының Орталық және Шығыс Еуропа бойынша үйлестірушісі болған.

IZA (Бонн) және *CESifo* (Мюнхен) ғылыми-зерттеу институттарының ғылыми қызметкері, сондай-ақ *Manhattan Institute (NYC)* мекемесінде *Wriston Fellow* атағын иеленген.

Ол *Haverford College*-де білім алған және *Princeton University*-де PhD дәрежесін алған. Зерттеулері *National Science Foundation, ACE (EU), Alfred P. Sloan Foundation, Volkswagen Foundation* және *National Endowment for the Arts* тарапынан қолдау тапқан.

Оның мақалалары *The American Economic Review, The Journal of Political Economy, The Review of Economics and Statistics, The European Economic Review, The Economics of Transition* журналдарында жарияланған.

Ол екі рет Чехияда *Fulbright Scholar* болған және *Zagreb, Croatia*-да зерттеуші-ғалым ретінде қызмет атқарған.

2023–2024 жылдары **Fulbright Global Scholar** бағдарламасы аясында Өзбекстанда, Грузияда және Қырғызстанда екі айдан аса ғылыми жұмыс жүргізді. Оның мақалалары *Wall Street Journal, New York Times, BBC, ABC, Good Morning Saudi Arabia* сияқты медиа арналарда жарияланған.

Академиялық кеңес мүшелері

Борис Цота – Загреб университеті Экономика факультетінің профессоры, сондай-ақ «Халықаралық экономика және қаржы» магистратура бағдарламасының жетекшісі. Ол Загребтегі Экономика институтының директорлар кеңесінде (1997–2000), Хорватия Республикасының Ғылым және жоғары білім қызметкерлері одағының қадағалау кеңесінің төрағасы (2003–2006) болып қызмет атқарған. Сонымен қатар Хорватия Ұлттық банкінің кеңес мүшесі (2006–2013), Хорватия Республикасын Президентіне экономика жөніндегі арнайы кеңесші (2010–2012), әрі Президент жанындағы Экономика кеңесінің төрағасы (2010–2015) болған.

Олег Гаврилишин – Массачусетс технологиялық институтында экономика бойынша Ph.D. дәрежесін алған. Қазір ол Варшавадағы CASE зерттеу институтының тұрақты емес аға ғылыми қызметкері және Carleton University Еуропа, Ресей және Еуразияны зерттеу институтында қосалқы ғылыми профессор. Олег Украина үкіметіне кеңесші болып жұмыс істеп, «Тәуелсіздіктен кейінгі реформаларға шолу» құжатын дайындауға (2014–2016 жж. қазанға дейін) атсалысқан. Қазір ол өтпелі кезеңдегі реформалар туралы жаңа кітап жазып жатыр. Бұл еңбекте: «Кей елдер неге реформаны ерте әрі тез бастап кетті, ал өзгелері неліктен баяу жүргізді?» деген жаңа сұрақтың жауабын іздейді. Кітапта посткоммунистік елдердегі саясат жүргізу тәжірибесі баяндалады. 1991–2007 жылдары Олег Халықаралық валюта қорының (IMF) Еуропа департаменті директорының орынбасары қызметін атқарып, ТМД елдеріне жауапты болған. Сонымен қатар ол IMF директорлар кеңесінде ауыспалы атқарушы директор және Украина қаржы министрінің орынбасары болып та қызмет еткен.

Джозеф Пельцман — Boston College университетінде Ph.D. дәрежесін алған. Қазір George Washington University экономика және халықаралық қатынастар профессоры, құқық бойынша кәсіби лектор және экономика бойынша Ph.D. бағдарламасының директоры. Бұл университетке 1980 жылы келгенге дейін Brookings Institution

мекемесінде экономикалық саясатты зерттеуші және University of South Carolina оқытушысы болған. Ол 2006–2008 жылдары Грузиядағы Tbilisi State University жанындағы Халықаралық экономика мектебінің (ISET) Халықаралық академиялық кеңесінің тұңғыш төрағасы, ал 2002–2017 жылдары Киевтегі Kyiv School of Economics Халықаралық консультация кеңесінің мүшесі болған. Сонымен қатар ол Вашингтондағы Trade, Aid, and Security Coalition (TASC) және Global Works Foundation ұйымдарының директорлар кеңесінің мүшесі. Қазір *Global Economy Journal* журналының бас редакторы және International Trade and Finance Association ұйымының бұрынғы президенті.