

Киреше үчүн өмүрдү курмандыкка чалуу

Автор: Дуайт Р. Ли

Окурманга суроо: Автоунаа өндүрүүчүлөр пайда үчүн өмүрүн курмандыкка чалышабы? Эмне үчүн өмүр наркы менен киреше табуунун ортосунда карама-каршылык болушу мүмкүн?

Адатта "өмүр - баа жеткис" деп айта жүрүшкөнүнө карабастан, кишилер ар күнкү турмушунда өз өмүрлөрүнө баа бычып турушат. Кишилер шаттыкка батуу үчүн күтүлгөн узак өмүрдү кыскарта турган тобокелдиктерге барышат, же ыңгайлуулук менен арзанчылыкка азгырылып, ар кыл этият болуучулукка назар салбай коюшат. Кишилер өздөрү барктаган нерселерге ээ болуу үчүн ыктыярдуу түрдө тобокелчиликке барган кезде, өз өмүрүнө баа бычышат; өз иш-аракеттери менен алар өмүрүнүн чектүү баасы ашыкча тамактануу, көнүгүү жасабоо, өтө ылдам айдоо жана башка коркунучтуу ырахаттардын чектүү баасынан аз экенин көрсөтөт.

Тилекке каршы, кишилер тобокелчиликке барганда, анын кесепети кээде оор болушу да ыктымал. Өздөрүн-өздөрү тобокелчиликке кептеп алып, анын айынан оор жаракат алган же набыт кеткен кишилерге боор ачыгандык - табигый эле нерсе. Бирок аларга боор ооруган мамилебиз бир фактка көз жумдулук кылууга жол бербөөгө тийиш: эрезеге толгон кишинин ал өзү артыкчылык бергендиги жана кептелген кырдаалы үчүн жеке өзү эп көргөн тобокел кадамдарга барышына эч ким жолтоо кыла албайт. Буга карабастан, (1) маржиналдык өлчөм боюнча киши өмүрү баа жеткис эмес экенин тушунбөйт жана (2) баалар жана пайда адамдарга өз каалоолорун фирмаларга натыйжалуу жеткирүүгө кандайча жардам берерин түшүнүшпөйт. Мындай кишилер корпорациялар пайда көрүү үчүн адам өмүрүнө коркунуч жараткан товарларды өндүргөнү тууралуу доону укканда, моралдык нааразылык билдирүүгө дароо ык

коюшат.

Товарлар жетишерлик коопсуз болбогондуктан, кишилер күн сайын кырсыктап, жаракат алышат же өлүмгө учурашат. Учурдагы укуктук негиз мындай кырсыктан жабыркагандарды "кооптуу" делген товарлардын өндүрүүчүлөрүн аларга тийгизген зыяндары үчүн кенемте төлөтүү талабы менен сотко берүүгө үндөйт. Мындай соттук иштерге түрткү жагдай - бул доогерлер менен адвокаттарга төлөнчү кенемтенин жогору болгону, айрым учурларда, ашкере көп болгону. Мисалы, 1999-ж. "Женерал Моторз" компаниясы өзү 1979-ж. чыгарган "Malibu" автоунаасындагы өрттөн олуттуу жабыркаган 6 кишиге 4,9 миллиард доллар кенемте төлөдү. Саатына 80ден 110 чакырымга чейин жеткендей ылдамдыкта унаа айдаган бир мас киши беркини сүзгөндө, өрт чыккан.⁽¹⁾

Ачкөз корпорациялар киреше табуу үчүн кишини өлтүрүүгө даяр деген доолор тим эле сотторду ийитип, коомчулук маанайын арбап алат да, кенемтенин өтө чоң болуп калганын түшүндүрүүгө көмөк кылат.

Бул доонун өзү туурабы? Албетте, туура. Бирок бул - корпорацияларга карата сын эмес; ал тек гана базар экономикасы өз нугунда иштеп жаткандыгын чагылдырат. Корпорациялар кирешесин көбөйтүү үчүн айрым кардарларынын өмүрүн адатта курмандыкка чалат жана андай аракеттеринен бардыгыбыз утабыз. Туура, биз корпорацияларга кирешесин көбөйтүү үчүн коопсуз болушу мүмкүн болгондон төмөнүрөөк сапаттагы товарларды атайылап чыгарууга жол берген экономикалык шартта жашаганыбызга бактылуубуз. Пайда көрүү үчүн өмүрлөрдү курмандыкка чалууну көксөө, - сүт, таттуу тооч же уктаар алдындагы китеп сыяктуу жагымдуу болбосо да, - биздин качып кете албас жашоо чындыгыбыздын өнүмү.

Турмуш чындыгы - бул тартыштык. Көксөгөн нерселерди мүмкүн болгондой өндүрүүнүн да өз чеги бар. Эгерде бир нерсени көбүрөөк кааласак, башка нерселерди азыраак жасоого тийишпиз. Киреше үчүн коопсуздук курмандыкка чалынып жатат деп ачуулангандар бул таасын жагдайды таназарга алышпайт. Мисалы, эгерде автоунаалар "Шерман" танктарындай өндүрүлсө,

анда жолдо кырсыктагандардын саны кыскармак. Бирок коопсуздукту камсыздоонун кошумча аргаларынан улам, мындай танк-автонун ашкере кымбат наркынан улам өзүңүз сатып ала албай калчу башка өңүттөрдү эске албаганда да, арзан күйүүчү май, жагымдуу орун, ылдамдык, унаа токтотуу ыңгайы сыяктуу нерселерди курмандыкка чаласыз да. Унаа коопсуздугун алиги танк-автонун деңгээлине чыгарганга жете электе эле, өмүрдүн орточо узактыгын көбөйтүүнүн маржиналдык наркы биз баш тартууга тийиш болгон башка нерселердин маржиналдык наркынан кыйла төмөн болуп калмак. Жол кырсыгындагы өлүм-житим санын автоунааларды эң жогорку чекте коопсуз кылуу жолу менен өзгөчө жогорку деңгээлде кыскартуу - акылга сыйбайт.

Пайда аркылуу байланышуу

Бирок коопсуздуктун кайсы деңгээли жетиштүү? Ар башка киши буга ар кыл жооп табат. Айрымдар мотоцикл тебүүдөн ыракат алгандыктан, анын кырсыктоо ыктымалдуулугу автоунааныкына салыштырмалуу 17 эсе жогору болгонуна карабастан, мотоциклди эле сатып алышат. Адатта, кишилер өз кирешеси көбөйгөндө жана улам көп кишинин тагдыры өздөрүнө багыныңкы болуп калганда, көбүрөөк коопсуз нерсени сатып алышат. Университетте окуп жатканымда, мен эшиги жакшы жабылбаган Volkswagen Bug унаасын айдагам. Мен коопсуздуктун азыраагына кайыл болуп, акчаны билим алууга көбүрөөк сарптагам. Эми үй-бүлө куруп жана кирешем жогорулагандыктан, коопсуздукту көбүрөөк каржылагым келет. Ошондуктан "Шерман" танкы болбосо дагы, "Шевроленин" ага жакындаган "Субурбан" унаасын айдап калдым.

Калайык автоунаа өндүрүүчүлөргө коопсуздук боюнча талаптарын кантип жеткиришет? Унааларын ар башка түрлөрүн сатып алууга кардарлар макул болгон баалардын аркасында жана бул баалардан келип чыккан пайданын аркасында. Эгерде автоунаа "Шерман" танкындай коопсуз болсо, анда өндүрүүчү пайда көрмөк эмес, себеби аны эч ким сатып алмак эмес. Автоунаа өндүрүүчүлөр унаанын жасалгаланышын кардарлардын каалоосуна ылайык өзгөртө берүү сыяктуу сөзсүз жүрүүчү соодалашуунун аркасында көбүрөөк пайда табышат. Демек, автоунаа өндүрүүчүлөр пайда көрүү үчүн коопсуздукка көз жумду мамиле кылып жатып, биздин каалообузга ылайык жооп табуу менен алектенишүүдө.

Албетте, каталар деле болбой койбойт эмеспи. Баа менен пайда кардарларга автоунаага карата ар бир артыкчылыктуу каалоосун өндүрүүчүлөргө хирургдун тактыгы менен жеткирте бербейт. Бирок пайдага умтулуунун автоунаа коопсуздугун чыңдоого шыктандыруудагы артыкчылыгы төмөнкүчө: эгерде кайсы бир автоунаа компаниясы кардар каалагандай өңүттү камсыздай албаса, анда муну эске алган башка компаниялардын пайда табуу мүмкүнчүлүгү жогорулайт. Бул базар жүрүмү эч кынтыксыз иштей албастыгына карабастан, башка жүрүмдөргө салыштырганда ал мыктыраак иштеп келет.

Тилекке каршы, өнүмдүн коопсуздугу тийешелүү деңгээлде камсыздалса дагы, кишилер кырсыктан улам жабыркап же набыт кете берет. Жол кырсыктары өлүм-житимге жана чыгымдарга кириптер кылып жатканы айкын; ошол эле учурда өндүрүлгөн унаанын коопсуздук деңгээли жакшыртылчу болсо, анда зыяндын азайышы мүмкүн экени дагы айдан ачык. Бирок миллиондогон кишилер коопсуздукту чыңдоого өздөрү каалагандан көбүрөөк акча төлөбөстөн, андан үнөмдөгөн каражатты билимге, дары-дармекке, кийим-кечекке жана турак жайга жумшап, артыкчылыкка ээ болуп жатканы көмүскө кала берүүдө. Ал эми көбүрөөк билимдүү болуу, жакшыраак дары-дармекке жана жакшы сапаттагы кийим-кечек менен турак-жайга жетүү жашоо узактыгынын өсүшүнө алып баруучу жагдайларга жатат. Кырсыктан улам өмүрү кыйылгандарды аныктоо оор эмес, бирок базар баалары менен пайда аркылуу жөнгө салынган экономикалык системанын натыйжасында бакыбаттыкка жетип, андан улам эрте өлүмдөн аман калгандарды эч качан аныктай албайбыз. Бирок экинчи өңүттүн салмагы биринчи айтылган өңүттөгүгө салыштырмалуу оор экендигинде шек жок.

Жыйынтыктоочу суроо: Баалар менен пайда сизге жана башка кардарларга өз каалоолоруңуздарды өндүрүүчү компанияларга жеткирүүгө кантип өбөлгө жаратат?

1. Чыныгы төлөм көлөмү азыраак болот, бирок ал кишилер бул өңүткө байланышкан маржиналдык коопсуздукту канчалык баалаганына карап негизделген нарктан кыйла жогору. 2000-ж. мартта доогерлер эгерде 400 миллион доллар төлөнсө, анда соттук териштирүү токтотулат, деп сунуш кылышты, бирок "Женерал Моторз" аны четке кагып, доого каршы арызды улантууга мүмкүндүк алды. ↩

Дуайт Линин «Киреше үчүн өмүрдү курмандыкка чалуу». Бул материал «Creative Commons Attribution 4.0» эл аралык лицензиясынын негизинде [Экономикалык билим берүү фонду](#) тарабынан тартууланды.